

บทที่ 6

บทสรุป และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษากระบวนการกลายเป็นชายขายบริการ โดยผู้วิจัยเลือกศึกษาเฉพาะกรณี “ชายขายบริการในบาร์ และค็อกเทลเลาจน์ สำหรับกลุ่มรักร่วมเพศชายในเขตกรุงเทพมหานคร” โดยแบ่งวิธีการวิจัยออกเป็น 2 ลักษณะผสมกัน คือ

1. การวิจัยเชิงสังคมวิทยา โดยใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล
2. การวิจัยเชิงมนุษยวิทยา โดยใช้การวิจัยสนามทางมานุษยวิทยา (anthropological fieldwork)

โดยมีวัตถุประสงค์ของการวิจัยดังนี้

1. เพื่อศึกษาว่าปัจจัย (x) ดังต่อไปนี้มีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศ (y) ของชายขายบริการมากน้อยเพียงใด และอยู่ในระดับใด ปัจจัยดังกล่าวได้แก่
 - 1.1 อายุ
 - 1.2 รายได้
 - 1.3 การศึกษา
 - 1.4 เพื่อน
 - 1.5 ความสัมพันธ์ภายในครอบครัว
 - 1.6 สถานภาพสมรส
 - 1.7 ภูมิฐานะ
2. เพื่อศึกษาว่า ในกระบวนการกลายเป็นชายขายบริการนั้น บุคคลต้องผ่านขั้นตอนอย่างไรบ้าง และแต่ละขั้นตอนมีภาวะเงื่อนไขใดบ้างที่มีอิทธิพลผลักดันให้บุคคลเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศ
2. เพื่อศึกษาถึงภาวะการปรับตัวแบบแผนพฤติกรรม และทัศนคติของชายขายบริการที่มีต่อตัวเอง และอาชีพภายหลังจากการเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศ

การวิจัยครั้งนี้ใช้ทฤษฎี และแนวคิดต่างๆ ดังต่อไปนี้

ทฤษฎี

1. ทฤษฎีพฤติกรรมเบี่ยงเบน (The Deviant Behavior Perspective)
2. ทฤษฎีการเลิกระเบียบหรือความไม่เป็นระเบียบในสังคม (The Social Disorganization Perspective)
3. ทฤษฎีไร้ระเบียบ (Anomie)
4. ทฤษฎีติดตรา (The Labelling Perspective)

แนวคิด

1. แนวคิดเกี่ยวกับการเบี่ยงเบนทางเพศ
2. แนวคิดเกี่ยวกับกฎหมายและการค้าประเวณี

ในการศึกษา “กระบวนการกลายเป็นชายขายบริการ” ครั้งนี้เป็นการศึกษาแบบกรณีศึกษา (case study) โดยผู้วิจัยเลือกศึกษาเฉพาะกรณี “ชายขายบริการในบาร์ และค็อกเทลเลาจน์ สำหรับกลุ่มรักร่วมเพศชายในเขตกรุงเทพมหานคร” โดยการตรวจสอบทฤษฎี และแนวคิดต่างๆ เพื่อนำไปสู่การค้นหาคำสาเหตุ โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัย ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การกำหนดกลุ่มประชากร และกลุ่มตัวอย่าง
2. การกำหนดวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. การกำหนดสถิติที่ใช้ในการวิจัย และการวางแผนวิเคราะห์ข้อมูล

ขอบเขตของการวิจัย คือ ชายขายบริการที่ทำงานในบาร์และค็อกเทลเลาจน์ สำหรับกลุ่มรักร่วมเพศชายในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีทั้งสิ้นจำนวน 48 บาร์

จากแนวคิดทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้ผู้วิจัยค้นพบปัจจัยหลายประการที่มีอิทธิพลต่อการเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศของชายขายบริการ ดังนั้นปัจจัยดังกล่าวจึงถูกหยิบยกมาเป็นแนวทางในการแสวงหาคำตอบให้กับปัญหาวิจัย “เรื่อง กระบวนการกลายเป็นชายขายบริการ” โดยสามารถตั้งสมมติฐานได้ดังนี้

- | | |
|---------------|---|
| สมมติฐานที่ 1 | ชายที่มีอายุน้อยจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีอายุมาก |
| สมมติฐานที่ 2 | ชายที่มีรายได้น้อย จะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีรายได้สูง |
| สมมติฐานที่ 3 | ชายที่มีการศึกษาน้อย จะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีการศึกษาสูง |
| สมมติฐานที่ 4 | ชายที่มีเพื่อนประกอบอาชีพขายบริการทางเพศจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศ มากกว่าชายที่ไม่มีเพื่อนประกอบอาชีพขายบริการทางเพศ |
| สมมติฐานที่ 5 | ชายที่มีความสัมพันธ์ภายในครอบครัวมีปัญหาจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีความสัมพันธ์ภายในครอบครัวไม่มีปัญหา |
| สมมติฐานที่ 6 | ชายที่ยังโสดจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่สมรสแล้ว |
| สมมติฐานที่ 7 | ชายที่มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล |

6.1 ผลการวิจัยพบว่า

ลักษณะข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม หรือกลุ่มตัวอย่างปรากฏว่า ผู้ตอบส่วนใหญ่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1.1 อายุ : กลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 21 ปี คิดเป็นร้อยละ 58.8 ส่วนที่เหลือมีอายุตั้งแต่ 21 ปีขึ้นไป ร้อยละ 41.2

1.2 รายได้ก่อนเข้าสู่อาชีพขายบริการ : ผู้ตอบส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำกว่า 6,000 บาท ต่อเดือน ร้อยละ 64.4 และมีรายได้สูงกว่า 6,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 35.6

1.3 ระดับการศึกษา : กลุ่มประชากรส่วนมากมีระดับการศึกษาต่ำกว่าชั้นมัธยมศึกษา ปีที่ 3 ร้อยละ 57.6 และสูงกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายร้อยละ 42.4

1.4 เพื่อน : ผู้ตอบถูกเพื่อนชักชวนเข้าสู่อาชีพขายบริการ ร้อยละ 67.6 และมาสมัครงานด้วยตนเอง ร้อยละ 32.4

1.5 ภูมิหลังของครอบครัว : ผู้ตอบส่วนมากมีลักษณะครอบครัวที่บิดามารดาแยกกัน อยู่ ร้อยละ 55.2 และ บิดา มารดา อาศัยอยู่ร่วมกันร้อยละ 44.8

1.6 สถานภาพ : ผู้ตอบส่วนมากเป็นโสดร้อยละ 64.0 และสมรสแล้ว ร้อยละ 36.0

1.7 ภูมิลำเนาเดิม : ผู้ตอบส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ร้อยละ 76.4 ส่วนที่เหลืออยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ร้อยละ 23.6

1.8 เหตุผลที่เลือกเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการ : ผู้ตอบส่วนมากมีภาระส่งเสีย และอุปการะครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 38.0 ว่างาน คิดเป็นร้อยละ 31.6 รายได้ดี คิดเป็นร้อยละ 18 และเพื่อการศึกษา คิดเป็นร้อยละ 12.4

1.9 รายได้หลังเข้าสู่อาชีพขายบริการ : ผู้ตอบส่วนใหญ่มีรายได้สุทธิต่อครั้งที่ให้บริการ มากกว่า 1,000 ถึง 1,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.7 มากกว่า 500 ถึง 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.8 มากกว่า 1,500 ถึง 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.0 มากกว่า 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.8 และที่เหลือน้อยกว่า 500 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.7

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน : ผู้ตอบส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ย มากกว่า 10,000 ถึง 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.1 มากกว่า 10,500 ถึง 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.7 มากกว่า 5,000 ถึง 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.5 มากกว่า 20,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 19.7 และน้อยกว่า 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.0

2.0 ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพขายบริการ : ผู้ตอบส่วนใหญ่เข้าสู่อาชีพขายบริการ มาแล้วมากกว่า 6 เดือน ถึง 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.2 น้อยกว่า 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 28.2 มากกว่า 1 ปี ถึง 1 ปี 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 15.9 มากกว่า 2 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 14.3 และมากกว่า 1 ปี 6 เดือน ถึง 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.4

ช่วงเวลาที่คาดว่าจะประกอบอาชีพขายบริการ : ผู้ตอบส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพนี้มากกว่า 2 ปี ถึง 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.8 มากกว่า 1 ปี ถึง 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.6

น้อยกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.8 มากกว่า 4 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 14.9 และมากกว่า 3 ปี ถึง 4 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.1

2.1 ประสบการณ์ทางเพศ : ผู้ตอบส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับเพศเดียวกันก่อนเข้าสู่อาชีพขายบริการ คิดเป็นร้อยละ 54.4 ส่วนผู้ตอบที่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับเพศเดียวกัน คิดเป็นร้อยละ 45.6

ประสบการณ์ทางเพศกับเพศตรงข้าม : ผู้ตอบส่วนใหญ่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับเพศตรงข้าม คิดเป็นร้อยละ 67.6 และไม่เคยมีประสบการณ์ คิดเป็นร้อยละร้อยละ 32.4

6.2 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 : จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอายุ กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า อายุมีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 9.425 ค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.024 ซึ่งมีค่าระดับความสำคัญน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้ คือ “ชายที่มีอายุน้อยจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีอายุมาก” เมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติแกมม่า พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับค่อนข้างต่ำแต่เป็นไปในทิศทางบวก

สมมติฐานที่ 2 : จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า รายได้มีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 15.282 ค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.002 ซึ่งมีค่าระดับความสำคัญน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้ คือ “ชายที่มีรายได้ต่ำจะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีรายได้สูง” และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติแกมม่า ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับที่ค่อนข้างต่ำ และเป็นไปในทิศทางตรงข้าม กล่าวคือ ชายที่มีระดับรายได้ต่ำจะมีแนวโน้มที่จะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ เพราะรายได้เฉลี่ยที่ได้รับในแต่ละเดือนไม่เพียงพอต่อรายจ่าย จึงทำให้โอกาสที่จะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมีมากกว่าชายที่มีรายได้สูง

สมมติฐานที่ 3: จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า การศึกษามีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการมีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 8.612 และค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.035 ซึ่งค่าที่ได้มีระดับความสำคัญน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้ คือ “ชายที่มีการศึกษาดำจะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีการศึกษาสูง” และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติแกมม่า ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับที่ค่อนข้างต่ำ และเป็นไปในทิศทางบวก

สมมติฐานที่ 4 : จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า เพื่อนมีความสำคัญกับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 8.608 ค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.035 ซึ่งเป็นค่าที่มีระดับความสำคัญน้อยกว่า ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้คือ “ชายที่มีเพื่อนประกอบอาชีพขายบริการ จะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมากกว่าชายที่ไม่มีเพื่อนประกอบอาชีพขายบริการ และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติ เครเมอร์ส ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ และเป็นไปในทิศทางบวก ดังนั้นการเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศของชายขายบริการ เพื่อนจึงมีอิทธิพลอย่างมากต่อการเข้าสู่อาชีพนี้

สมมติฐานที่ 5 : จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ในครอบครัวกับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า ความสัมพันธ์ในครอบครัวมีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 11.039 ค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.012 ซึ่งเป็นค่าที่มีระดับนัยสำคัญน้อยกว่าระดับความสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้คือ “ชายที่ความสัมพันธ์ในครอบครัวมีปัญหาจะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมากกว่าชายที่ความสัมพันธ์ในครอบครัวไม่มีปัญหา และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติเครเมอร์ส ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำและเป็นไปในทิศทางบวก

สมมติฐานที่ 6 : จากผลการศึกษา สถานภาพสมรสกับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า สถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 11.364 และค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.010 ซึ่งมีค่าระดับความสำคัญน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.005 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดคือ “ชายที่ยังโสดจะเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศมากกว่าชายที่สมรสแล้ว” และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์

ด้วยค่าสถิติเคอร์เมอร์สแล้ว ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ และเป็นไปในทิศทางบวก

สมมติฐานที่ 7: จากผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างภูมิฐานะเดิมกับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ พบว่า ภูมิฐานะเดิมมีความสัมพันธ์กับการเข้าสู่อาชีพขายบริการ มีค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้เท่ากับ 9.109 และค่านัยสำคัญเท่ากับ 0.028 ซึ่งค่าที่ได้มีระดับความสำคัญน้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 แสดงว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่กำหนดไว้ คือ “ชายที่มีภูมิฐานะเดิมอยู่นอกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศมากกว่าชายที่มีภูมิฐานะเดิมอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล” และเมื่อพิจารณาระดับและทิศทางของความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติเคอร์เมอร์สแล้ว ก็พบว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำและเป็นไปในทิศทางบวก

สรุป

ในการศึกษา “กระบวนการกลายเป็นชายขายบริการ” ผู้วิจัยต้องการที่จะศึกษาว่า ปัจจัยดังต่อไปนี้มีความสัมพันธ์ต่อการเข้าสู่อาชีพบริการทางเพศ มากน้อยเพียงใดและอยู่ในระดับใด

1. อายุ
2. รายได้
3. การศึกษา
4. เพื่อน
5. ความสัมพันธ์ภายในครอบครัว
6. สถานภาพสมรส
7. ภูมิฐานะ

โดยผู้วิจัยกำหนดสมมติฐานตามปัจจัยข้างต้น ซึ่งก็พบว่า สมมติฐานทุกข้อเป็นจริง แม้ว่าระดับและทิศทางของความสัมพันธ์จะอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำก็ตาม

6.3 ปัญหาในการวิจัย

1. เรื่องเวลา

เนื่องจากการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยโดยใช้วิธีวิจัย 2 ลักษณะผสมกันคือ เชิงสังคมวิทยา และเชิงมานุษยวิทยา ทำให้ต้องจัดสรรเวลาสำหรับการวิจัยอย่างเพียงพอ โดยเฉพาะการวิจัยเชิงมานุษยวิทยาที่ต้องใช้การวิจัยสนามทางมานุษยวิทยา (anthropological fieldwork) ดังนั้นปัญหาที่ผู้วิจัยประสบ คือ ข้อจำกัดในเรื่องของเวลา เนื่องจากช่วงเวลากลางวันผู้วิจัยต้องทำงานบริษัทฯ ในขณะที่ช่วงเวลากลางคืน ต้องเข้าทำงานที่บาร์ซี ทำให้เวลาพักผ่อนมีน้อย เนื่องจากต้องเข้าไปช่วยงานที่บาร์เกือบทุกวัน โดยเฉพาะวันที่หยุดไม่ได้เลยก็คือ วันศุกร์และวันเสาร์ เป็นวันที่ถูกค้ำมาเที่ยวมากที่สุด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเวลาที่บาร์เปิดบริการ คือ 20.00 ถึง 02.00 น. ซึ่งทางผู้วิจัยได้ขอผู้จัดการบาร์เข้างานเวลาประมาณ 21.30 น. และเลิกก่อนประมาณ 1 ชั่วโมง เนื่องจากผู้วิจัยเสนอตัวเข้าไปทำงานโดยไม่รับค่าจ้างตอบแทนโดยให้เหตุผลว่า ต้องการศึกษางาน เพราะผู้วิจัยสนใจอยากจะทำบาร์ สิ่งที่ผู้วิจัยสามารถช่วยงานบาร์ได้ก็คือการเชียร์ลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

ดังนั้นในช่วงที่เข้าไปสังเกตการณ์ผู้วิจัยจะมีเวลาพักผ่อนเฉลี่ยวันละไม่เกิน 4 ชั่วโมง

2. เรื่องค่าใช้จ่าย

เนื่องจากหัวข้อเรื่องที่ผู้วิจัยศึกษา นอกจากจะเป็นเรื่องที่ยากแล้ว ก็ยังพบอีกว่าค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะช่วงสำรวจแบบสอบถามทำได้ไม่มากนัก เนื่องจากบาร์ส่วนใหญ่ให้ความร่วมมือน้อยบางครั้งฝากแบบสอบถามไว้แต่ก็ไม่ได้คืน โดยอ้างว่าให้ชายขายบริการไปแล้วแต่เด็กไม่เอามาคืน” ดังนั้นผู้วิจัยจึงเปลี่ยนวิธีการใหม่คือขยันเข้าไปเที่ยว และพยายามติดสนิทกับผู้จัดการบาร์ หรือเจ้าของบาร์ แม้ว่าบางครั้งผู้วิจัยจะบอกความจริงไปว่ากำลังทำวิจัย แต่ดูเขาเหล่านั้นไม่ค่อยสนใจเท่าไรนักรู้แต่เพียงว่า ผู้วิจัยคือลูกค้าคนหนึ่งซึ่งก็ได้พยายามเชียร์ให้ผู้วิจัยขอพชายขายบริการ ซึ่งบ่อยครั้งผู้วิจัยจำเป็นต้องต้องขอพชายขายบริการออกมาเพื่อตอบแบบสอบถามและสัมภาษณ์ และเพื่อสร้างมิตรภาพที่ดีกับผู้จัดการบาร์ กับคันทัน หรือเจ้าของบาร์ ซึ่งเมื่อไปเที่ยวบ่อยมากขึ้นเท่าไร บุคคลเหล่านั้นก็ทำหน้าที่ผู้วิจัยได้และให้ความเป็นกันเอง และเมื่อถึงตอนนั้น ผู้วิจัยก็สามารถฝากแบบสอบถามไว้ ซึ่งการเข้า ออก แต่ละ

บาร์และแต่ละครั้ง ก็มักจะมีค่าใช้จ่าย เช่น ค่าครีค์ ค่าออฟ ซึ่งเมื่องานวิจัยสิ้นสุดลง ค่าใช้จ่ายที่ผู้วิจัยต้องใช้จ่ายไปตลอดระยะเวลา 1 ปีเศษที่ทำวิจัยตกประมาณ 87,000 บาท

3. ความเสี่ยง

ในระหว่างการทำวิจัย ผู้วิจัยเคยประสบกับเหตุการณ์ตื่นตระหนกอยู่ 2 ครั้ง เพราะเกือบถูกผู้คุมบาร์ทำร้ายร่างกาย โดยครั้งแรกผู้วิจัยได้เข้าไปในบาร์แห่งหนึ่งย่านลีลม ซึ่งดูภายนอกค่อนข้างมีคิซิด โดยผู้วิจัยพกกล้องถ่ายรูปและเทปอัดเสียงเข้าไปด้วย ซึ่งภายในบาร์มีชายขายบริการที่มีอายุต่ำกว่า 18 ปี จำนวนหนึ่งประมาณ 14 ถึง 15 คน อายุประมาณ 14-16 ปี โดยผู้วิจัยได้เรียกเด็กมานั่งคุยซักถามเรื่องต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องส่วนตัวเมื่อทางคนเชียร์ถูกค้าสงสัยว่าผู้วิจัยพกอะไรเข้าบาร์จึงขอตรวจดูกระเป๋าสะพายที่ผู้วิจัยนำเข้าไป จึงถูกกระซาคคอเสื้อและจะเข้าทำร้าย ผู้วิจัยถูกต้อนไปมุมหนึ่งของบาร์เพราะเนื่องจากเข้าใจว่าผู้วิจัยเป็นนักข่าวมาสืบเสาะข่าว โดยเฉพาะที่บาร์แห่งนี้มีชายขายบริการที่อยู่ในวัยเด็กผู้วิจัยจึงต้องแสดงบัตรนักศึกษา และแจ้งวัตถุประสงค์ให้ทราบ จึงรอดตัวจากการถูกทำร้าย ในที่สุดเหตุการณ์ครั้งที่สองก็มีลักษณะคล้ายๆ กัน แต่เป็นคนละประเด็นกล่าวคือ คนคุมบาร์เข้าใจผิดคิดว่าผู้วิจัยเข้ามาสืบข่าวเกี่ยวกับยาเสพติดซึ่งพบว่าชายขายบริการจำนวนหนึ่งเสพ ยาเสพติด ผู้วิจัยจึงถูกไล่ออกจากบาร์

4. การปรับตัว

โดยปกติอุปนิสัยส่วนตัวของผู้วิจัยคือ ไม่ดื่มเหล้า หรือสูบบุหรี่ แต่เมื่อผู้วิจัยต้องเข้าไปทำงานที่บาร์แห่งนี้ ปัญหาที่ประสบก็คือ กวันนุหรี่ซึ่งผู้วิจัยจะรู้สึกอึดอัดมากในช่วงแรกที่ทำวิจัย มีอาการแสบตา แสบจมูก ไอ และปวดศีรษะ ประกอบกับการพักผ่อนน้อย แต่ผู้วิจัยก็เริ่มปรับตัวได้ในเวลาต่อมา เนื่องจากความเคยชิน

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังต้องปรับการคำพูดที่ใช้และการเลือกใช้คำสำหรับการติดต่อสื่อสารกับชายขายบริการ และลูกค้า ซึ่งแตกต่างกัน บางครั้งก็หยาบโลน รวมทั้งลักษณะการแต่งกาย โดยพยายามเลียนแบบชายขายบริการให้มากที่สุด

6.4 ข้อเสนอแนะ

1. สำหรับผู้ที่ต้องการจะวิจัยงานในลักษณะที่ใกล้เคียงกันนี้ ควรจะพิจารณาขยายขอบริการในกลุ่มอื่นๆ แล้วทำการเปรียบเทียบ เนื่องจากข้อจำกัดที่ผู้วิจัยพบหลังจากการเสร็จสิ้นการวิจัยจะพบว่าข้อมูลของคำตอบที่ได้จะมีการกระจายตัวน้อย เนื่องจากเป็นการศึกษาเฉพาะกรณี คำตอบที่ได้จึงขาดความหลากหลายซึ่งแตกต่างจากการวิจัยหัวข้ออื่นๆ
2. ควรที่จะมีการศึกษาในแง่มุมอื่นๆ ที่มีการแผ่ร่นอยู่ในอาชีพนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้มีอิทธิพลต่อธุรกิจเพศพาณิชย์
3. ควรมีการทำวิจัยเปรียบลักษณะของการขายบริการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดว่ามีปัจจัยร่วมที่คล้ายคลึงกันหรือไม่ ซึ่งจะเป็นการเปิดบริบทใหม่ของการศึกษาปัญหาโสเภณีชาย



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย