

พฤติกรรมการใช้บริการหมอกำเน่ห์ ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี Using Services's Behavior of Black Magician, Tambon Bang Khung, Amphor Muang , Changwat Suphanburi

พิทักษ์ ศิริวงศ์¹, สิติกอร์ จำเริงวัฒน์², พงศกร สิงห์ประบูร², วิชชานนท์ ทองสุขดี²
Phitak Siriwong¹, Sittikorn Chamloedwat², pongsagone Singprayoon²,
watchanon tongsukdee²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาดึงพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการหมอกำเน่ห์ ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ หมอกำเน่ห์ 1 คน ผู้ที่มาใช้บริการทำเสน่ห์ 9 คน และใช้วิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม จากการวิจัยพบว่า ผู้ที่มาทำเสน่ห์มีทั้งผู้หญิงและผู้ชาย ช่วงอายุ 22- 40 ปี โดยส่วนมากมาทำเสน่ห์เพื่อให้คนรักและหลงใหล ทั้งเพศหญิงและเพศชายมีพฤติกรรมในการทำเสน่ห์เพื่อให้ดึงดูดเพศตรงข้าม และบางรายมีปัญหาเรื่องรักษา ความนิยมในการทำเสน่ห์อีกประการนึง เพื่อให้คนรักที่นอกใจกลับมารักและหลงใหลในตัวผู้ที่มาทำเสน่ห์ การมาใช้บริการแต่ละครั้งผู้ที่มาทำเสน่ห์ sewage ข้อมูลจากเสื้อต่างๆ และจากการสอบถามข้อมูลจากผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำเสน่ห์มาแล้ว ผู้ที่มาทำเสน่ห์มีค่าตอบแทนแก่หมอกำเน่ห์โดยที่หมอกำเน่ห์ได้เรียกห้องสิงได้ ผู้มาทำเสน่ห์มีความรู้สึกพึงพอใจในการทำเสน่ห์ นักกลับมาทำเสน่ห์ซ้ำอีก ผลที่ได้รับจากการทำเสน่ห์คือทำให้เกิดความสุขในครอบครัว บางรายมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการทำธุรกิจต่างๆ และมีความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพ

คำสำคัญ : ทำเสน่ห์, รักษา, หลงใหล

Abstract

The purpose of this research was to study process and behavior of people who want to make a black magic of charming service at Bang Khung, Mueng, Suphanburi province. This qualitative research was conducted by in depth interview from main respondents such as, a black magician and 9 customers. Moreover, we observed them without participation method. The result found there were men and women during 22-40 years old. Most of them need to persuade passionate lovers with reputation of magician. Both of men and women were used for attraction opposite gender and some of them have sexual problems. In each time, the customers found information from several Medias. For example,

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาวิชาการจัดการรุ่มนิยน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดเพชรบุรี

² ศาสตราจารย์คณาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดเพชรบุรี

¹ Assistant Professor Community Development, Faculty of Management Science, Silpakom university, Phetchaburi 76120

² Faculty of Management Science, Silpakom university , Phetchaburi 76120

asking information from who already have had experience of charm making. However, the customers would pay compensation by themselves; magician didn't request anymore. The customers could satisfy with results such as, happiness, increasing of salary and professional advancement.

Keywords : Cham, Adulterous, Enchant

บทนำ

ไสยศาสตร์ เป็นศาสตร์ที่เกี่ยวกับลัทธิเวทย์ มนต์คาถา มีความรุ่งเรืองในอินเดียมาแต่โบราณ เป็นศาสตร์อย่างหนึ่ง ซึ่งแยกมาจากศาสตร์สิบแปดประการ เมื่อก่อนผู้ที่จะเป็นยอดคนต้องเรียนรู้วิชาจนเจนจน ไสยศาสตร์ได้แทรกอยู่ในเรื่องความเป็นอยู่ของคนไทย ตั้งแต่เกิดจนตาย (สุจิวงศ์ พงศ์เพบูลย์ 2542)

ความเชื่อเรื่องไสยศาสตร์นั้น มีอยู่ในสังคมไทยมาเป็นเวลาข้านานแล้ว แต่ค่อยๆ ลดน้อยถอยลง ตามลำดับ อันเนื่องมาจาก ความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ การขยายตัวของระบบการศึกษาสมัยใหม่ และการปฏิรูปพุทธศาสนา ปัจจุบันไสยศาสตร์ยังคงมีบทบาท และอิทธิพลในสังคมไทยอยู่อย่างกว้างขวาง ในหลายลักษณะด้วยกัน (ทวีวัฒน์ ปุณทริกวิวัฒน์ 2545)

เรื่องของความสัมพันธ์ทางเพศ ในประเทศไทย เราเชื่อว่าไสยศาสตร์จากการทำเสน่ห์ช่วยให้ความสัมพันธ์ทางเพศดีขึ้น ซึ่งความเชื่อนี้มีนานาเป็นร้อยๆ ปี คณจำนวนมากเชื่อว่าสามารถทำเสน่ห์ให้เพศตรงข้ามมาหลงรัก เพื่อในการฝังรูปดังรอยที่ทำให้เพศตรงข้ามยอมมาเป็นเพศสัมพันธ์กับตนเอง คงไม่มีดีที่จะมีความเชื่อย่างนั้น เพราะทุกคนเกิดมาในสังคมไทยก็จะถูกปลูกฝังความเชื่อเรื่องนี้โดยไม่รู้ตัว แม้ในวรรณคดีเรื่อง “กุนชั่นจึงโฉมเจ้าสร้อยฟ้า รับถูลเกศาเกษมศรี” ของพระเวทย์ประสิทธิ์ ให้สูญสิ้นที่ร้ายรอง ใจเข้าด้ลใจพระไวยผ้า ให้มีดมัวลุ่นหลงมน้ำห้องแล้วชิงชังครีมมาคาดอย่างนีกปอง ต้องมนต์พันพัวให้มัวใจ” (โกวิท ตั้งตรงจิตรา 2547)

ปัจจุบันความเชื่อเรื่องการทำเสน่ห์ยังมีให้เห็นอยู่ โดยสังเกตจากการมาใช้บริการในเรื่องไสยศาสตร์ ของผู้คนหลากหลายอาชีพทั้งในและต่างประเทศที่เดินทางมาทำเสน่ห์ที่สำนักอาชีวศึกษามีพ่อแก่ เลขที่ 24 หมู่ 1 ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ทำให้เป็นสำนักที่มีชื่อเสียงทางไสยศาสตร์มีสินค้าติดตามคง และการบริการทางไสยศาสตร์หลายประเภททั้ง การสักยันต์ ภูมารถ วัตถุมงคลรูปแบบต่างๆ และการลงเสน่ห์ (พิพิธัจาร 2550)

ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการศึกษาดึงกระบวนการและพฤติกรรมการใช้บริการ หมวดทำเสน่ห์ ณ สำนักอาชีวศึกษามีพ่อแก่ ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- เพื่อศึกษาดึงกระบวนการและการใช้บริการหมวดทำเสน่ห์ ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี
- เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้มาใช้บริการหมวดทำเสน่ห์ ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

ขอบเขตการศึกษา

- ขอบเขตด้านประชากร ผู้ที่มาทำเสน่ห์ และหมวดเสน่ห์ ณ สำนักอาชีวศึกษามีพ่อแก่ อาจารย์ คุณ ไตรเวทย์ 24 ม.1 ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี 72210
- ขอบเขตด้านสถานที่ สำนักอาชีวศึกษามีพ่อแก่ อาจารย์ คุณ ไตรเวทย์ 24 ม.1 ตำบลบางกุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี 72210

3. ขอบเขตด้านเวลา การศึกษากระบวนการ และพฤติกรรมการใช้บริการหมวดเสน่ห์มีระยะเวลาในการเก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 เมษายน – 12 มิถุนายน พ.ศ. 2554

ทบทวนวรรณกรรม

1. พฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภค ทฤษฎีสิงกระดับ เกี่ยวกับความรู้สึกนิยมของผู้บริโภคหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “กล่องดำทางการตลาด” โดยเริ่มต้นจากสิ่งกระดับทางการตลาดที่นักการตลาดพยายามผลักดันเข้าสู่ความรู้สึกนิยมของผู้บริโภค โดยมุ่งหวังที่จะได้รับการตอบสนองของผู้บริโภค นั่นคือ การตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ (ศิรุทธิ์ พงศกรรังศิลป์ 2547)

2. ความรู้สึกนิยมของผู้บริโภค เมื่อผู้บริโภครับสิ่งกระดับทางการตลาดและสิ่งกระดับอื่นๆ เข้ามาในความรู้สึกนิยม ก่อนที่มีการตอบสนองต่อ สิ่งกระดับหรือตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ ผู้บริโภคจะรับสิ่งกระดับนั้นเข้าสู่ความรู้สึกนิยมของผู้บริโภคที่แตกต่างกันระหว่างผู้บริโภคแต่ละคน โดยได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายนอก คือ ปัจจัยทางวัฒนธรรม และปัจจัยทางสังคม และปัจจัยภายใน คือ ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางจิตวิทยาทั้ง 2 ปัจจัยนี้จะทำให้เกิดกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (ศิรุทธิ์ พงศกรรังศิลป์ 2547)

3. ความเชื่อ ความรู้สึกนิยมของคนในดีตต่อๆ กันมา และมีผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคลหรือกลุ่มชน โดยไม่คำนึงถึงเหตุผลความเชื่อจะมีลักษณะสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของแต่ละท้องถิ่น (ประชิด สมุณแพตตน์ 2548) สาเหตุของความเชื่อ เกิดจากความกลัว หรือความไม่รู้ของมนุษย์ที่ไม่สามารถหาเหตุผลหรือคำอธิบายได้มาอธิบาย ปรากฏการณ์ต่างๆ ทางธรรมชาติที่เกิดขึ้นได้ เช่น ทำไม้ฝันตก ทำไม้ฟ้าผ่า เป็นต้น จึงทำให้มนุษย์เกิดความกลัวและเชื่อว่าเป็นสิ่งลึกลับที่ต้องมีผู้กระทำ มนุษย์จึงได้สมมติให้มีเทพประจำสิ่งต่างๆ เช่นพระพิรุณ พระพาย พระ

เพลิง และได้ทำพิธีบูชาเช่นสรวงเพื่อให้เกิดความเป็นศิริมงคล แต่เมื่อมนุษย์ได้พัฒนาการขึ้น มนุษย์สามารถหาเหตุผลอธิบายปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้ ความเชื่อในสิ่งเหล่านี้จึงเสื่อมคลายลง (แสงอรุณ กันพงศ์ร้อย 2548)

4. พิธีกรรม การประพฤติปฏิบัติตามความเชื่ออย่างมีระเบียบพิธีและเป็นขั้นตอน โดยมีจุดมุ่งหมายให้บรรลุตั้งแต่ประสบการณ์นำมายังความประณานในสิ่งที่ต้องการ (เฉลิมรัฐ ขอน 2544)

วิธีการศึกษา

การวิจัยเรื่อง พฤติกรรมการใช้บริการหมวดทำเสน่ห์ ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีศึกษาข้อมูลดังนี้

1. สำรวจเชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลสักได้แก่ หมอดำเสน่ห์ 1 คน ผู้ที่มาใช้บริการทำเสน่ห์ 9 คน
2. การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม วิธีการขั้นตอนการทำเสน่ห์ของผู้ที่มาใช้บริการทำเสน่ห์ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
 1. ตัวผู้วิจัย เป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล
 2. เทปบันทึกเสียง ใช้ในการบันทึกเสียงระหว่างสัมภาษณ์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล
 3. เครื่องบันทึกภาพ ใช้ในการบันทึกภาพระหว่างการเก็บรวบรวมข้อมูล
 4. สมุด ปากกา เพื่อบันทึกข้อมูลระหว่างการสัมภาษณ์

ผลการศึกษา

จากการสำรวจหมอดำเสน่ห์ และ ผู้ที่มาใช้บริการทำเสน่ห์ สำนักอมาตรนารมีพ่อแก่ อาจารย์ คุณ ไตรเวทย์ 24 ม.1 ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี 72210 พบว่า

1. ກະບວນກາຮັດແລະຂັ້ນຕອນກາຮັດໃຫ້ບົກການ

1.1 ການນັດພບເພື່ອມາໃຫ້ບົກການ

ຈາກກາຮັດສຶກສາເລີດຂັ້ນຕອນກາຮັດພບເພື່ອມາ ທຳເສັ່ນໜີຂອງສໍານັກອາຄຽມບາມນີ້ພ່ອແກ່ ອາຈາຍຄົມ ໄຕຣ ເວທຍ໌ພບວ່າ ຜູ້ມາທຳເສັ່ນໜີ ຕ້ອງກວາບຊ້ອມມູນໃນກາຮັດຕ່ອງ ມອທຳເສັ່ນໜີ ໂດຍຫາຈາກສື່ອສິ່ງພິມພໍ ສື່ອອິນເຕຼວຮົ້ນເນີດ ແລະຈາກກາຮັດເຕີນທາງໄປສໍານັກເພື່ອຕິດຕ່ອກບັນນົມທຳເສັ່ນໜີໂດຍຕຽງ ນ້ຳຕິດຕ່ອກທາງໂທຣັກພົມນີ້ດີເລື່ອ ເພັກໃນ ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີມີກາຮັດການທຳມະນຸດຮະບະເວລາ ສດານທີ່ ແລະວັນທີ່ເປີດໃຫ້ບົກກາຮັດແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມປະເທດຂອງກາຮັດ ເສັ່ນໜີໂດຍໃນຊ່ວງ 8.00 ນ. – 10.00 ນ. ມອທຳເສັ່ນໜີໃຫ້ບົກກາຮັດທີ່ສໍານັກອາຄຽມບາມນີ້ພ່ອແກ່ ອາຈາຍຄົມ ໄຕຣເວທຍ໌ທີ່ອຸ່ງເລີກທີ່ 24 ນຸ່ງ 1 ດັນນມາລັຍແມນ ຕໍາບັນລາງກຸ່ງ ອໍາເກອນ ເມື່ອ ຈັງວັດສຸພວະນຸ້ມວິ 10.30 ນ. - 17.00 ນ ໃຫ້ບົກກາຮັດທີ່ ວັດອັມພວນາຮາມ(ວັດບາງກຸ່ງໄຕ) ທີ່ອຸ່ງເລີກທີ່ 71 ນຸ່ງ 1 ຕໍາບັນລາງກຸ່ງ ອໍາເກອນເມື່ອ ດັນນມາລັຍແມນ ຈັງວັດສຸພວະນຸ້ມວິ ໂດຍຫຼຸດໃນວັນເສົາແລະວັນພຣະເນື່ອຈາກວັນເສົາ ດີວ່າເປັນວັນແຮງ ວັນແໜຶງ ເປັນວັນທີ່ມີເໝາະສໍາຮັບກາຮັດທີ່ເກີ່ມກັບເຄື່ອງຈາກຂອງຂັ້ນຕ່າງ ດັນໂປຣແນວຢືນເຖິງກັນເສົາວ່າ "ວັນສີ" ເປັນວັນທີ່ຄົນເຂົ້າວັດ ພັກໂຮມ ດື່ອສີລ ຮຸມທັກ້າມສາມີກວຽຍາລັບນອນຮ່ວມກັນດ້ວຍ ກາຮັດມະນຸດຕາມນານິຍົມ ສາມາດມາທຳເສັ່ນໜີປະເທດນີ້ໄດ້ໃນວັນຈັນທີ່ ວັນພຸດ ວັນສຸກ່ອງ ແຕ່ຕ້ອງໄມ່ຕຽງກັບ ວັນເສົາແລະວັນພຣະ ກາຮັດທີ່ເປັນວັນທີ່ມາທຳເສັ່ນໜີໄໝສາມາດມາໃຫ້ບົກກາຮັດທີ່ໄດ້ໃນວັນເສົາແລະວັນພຣະ

1.2 ກາຮັດເຕີນທາງ

ຈາກກາຮັດສຶກສາເປັນວ່າຜູ້ມາທຳເສັ່ນໜີສ່ວນໃໝ່ ເຕີນທາງໂດຍຮັດຍິນຕໍ່ສ່ວນຕ້ວເພື່ອຄວາມສະດາກໃນກາຮັດເຕີນທາງ ຕາມສດານທີ່ນັດພບ

1.3 ກາຮັດຈັດປະສົງໃນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ

ຈາກກາຮັດສຶກສາເປັນວ່າຜູ້ໃຫ້ຂໍອມລັກພບວ່າມີ ກາຮັດຈັດປະສົງໃນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີກ່ອນໃຫ້ບົກກາຮັດເພື່ອແຈ້ງ ວັດຖຸປະສົງໃຫ້ມອທຳເສັ່ນໜີກວາບວ່າຕາມເອງມີປະຍາເງື່ອ ອະໄໄ ເພົະແຫຼຸດໄດ້ຈຶ່ງຕ້ອງທຳເສັ່ນໜີ ປະຍາເງື່ອກຳລັງກາງຄວາມ

ທຳເສັ່ນໜີແບບໄຫນ ເຊັ່ນ ກຣນີ້ທີ່ຜູ້ທຳເສັ່ນໜີມີຄວາມຕ້ອງກາຮັດ ໄກສະພັນຮີ້ໃນຄວບຄວດທີ່ຂຶ້ນ ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີໃນເຮືອກ ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ ເພື່ອທີ່ເຫັນມີຄວາມສັນພັນຮີ້ກັນ ກ່ອນກັບນາຮັກກັນ ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີແບບໄຫນນັ້ນຂຶ້ນອູ່ກັບ ດຸລຍພິຈາລະນາຂອງນມອເສັ່ນໜີ

1.4 ຄໍາບົກການ

ຈາກກາຮັດສຶກສາເປັນວ່າຄໍາບົກການຂອງສໍານັກອາຄຽມບາມນີ້ພ່ອແກ່ ອາຈາຍຄົມ ໄຕຣເວທຍ໌ແປ່ງຕາມປະເທດດັ່ງນີ້

1.4.1 ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີແລະກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ ດໍາບົກການຂຶ້ນອູ່ກັບຄວາມຄວັດຮາຍຂອງຜູ້ມາທຳເສັ່ນໜີທີ່ມີຕ່ອງມອທຳເສັ່ນໜີ ສ່ວນໃໝ່ ຜູ້ມາທຳເສັ່ນໜີ ຍິນດີຈ່າຍຄໍາບົກການໃຫ້ກັບຮັງລະປະມານ 10,000 ບາທ ເປັນຮາຄາທີ່ຈຸກຄຳນັ້ນອູ່ກັບ

1.4.2 ກາຮັດມະນຸດຕາມນານິຍົມ ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີປະເທດນີ້ມີຄໍາບົກການ 400 ບາທ ແລະຕາມຄວາມຄວັດຮາຍທີ່ຜູ້ທຳເສັ່ນໜີຍິນດີຈ່າຍເພີ່ມໃຫ້

1.5 ປະເທດຂອງກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ

ຈາກກາຮັດສຶກສາເປັນວ່າກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ສໍານັກອາຄຽມບາມນີ້ພ່ອແກ່ ອາຈາຍຄົມ ໄຕຣເວທຍ໌ ນັ້ນສາມາດຈຳແນກປະເທດຂອງກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ ອອກເປັນ 3 ປະເທດໄດ້ແກ່

1.5.1 ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີໄໝສັງພິບຕ່ອງພະຍາຍາດຂໍ້ມູນກັບເຄື່ອງພະຍາຍາດ ເຊື່ອຫຍ່າການມານຸ່ມວິທີ່ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ໄໝສັງພິບຕ່ອງພະຍາຍາດ

1.5.2 ກາຮັດມະນຸດຕາມນານິຍົມ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີໄໝຕ້າງເອງເກີ່ມກັບເຄື່ອງພະຍາຍາດ ເຊື່ອຫຍ່າການມານຸ່ມວິທີ່ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ໄໝຕ້າງເອງເກີ່ມກັບເຄື່ອງພະຍາຍາດ

1.5.3 ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ໄໝຕ້າງເອງເກີ່ມກັບເຄື່ອງພະຍາຍາດ ເຊື່ອຫຍ່າການມານຸ່ມວິທີ່ກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ ເປັນກາຮັດທຳເສັ່ນໜີທີ່ໄໝຕ້າງເອງເກີ່ມກັບເຄື່ອງພະຍາຍາດ

2. การมาใช้บริการของผู้นำเสน่ห์

จากการศึกษาการทำเสน่ห์พบ ผู้นำเสน่ห์ในแต่ละประเภท ได้วันการบริการที่แตกต่างกันดังนี้

2.1 การทำเสน่ห์ ผู้นำเสน่ห์จำเป็นต้องนำคนรู้จักหรือเพื่อนมาด้วยสังเกตผู้ให้บริการในระหว่างการทำ เนื่องจากในการทำเสน่ห์ผู้นำเสน่ห์ต้องเปลี่ยนผ้าในสภาพเปลี่ยน หมวดเสน่ห์เรียกว่า การลงทั้งตัว และเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายต่อภาพลักษณ์ของ ผู้ให้บริการและเพื่อความปลอดภัยของผู้มาใช้บริการ เมื่อเปลี่ยนผ้าออกหมด หมวดเสน่ห์จะท่องคำตามวิชาความเชิงดนัยกับแผ่นทองคำเปลว ทั้งสิ้นจำนวน 7 แผ่นเพื่อนำมาปิดตามร่างกายของผู้นำเสน่ห์ ทั้งนี้เพื่อนำมาปิดตามร่างกายของผู้นำเสน่ห์ให้บริการทั้ง 7 จุด โดยเริ่มจากแผ่นที่ 1 ปิดที่หน้าผาก เห็นอีกด้านหน้าหรือระหว่างคิ้ว แผ่นที่ 2-3 ปิดที่บริเวณหน้าอก ทั้งสองข้าง แผ่นที่ 4 ปิดที่บริเวณท้องน้อย แผ่นที่ 5-6 ปิดที่ฝ่ามือทั้งสองข้าง แผ่นที่ 7 ปิดที่ขอกลับหรืออวัยวะเพศของผู้นำเสน่ห์ ในกรณีที่ไม่สะดวกมาใช้บริการที่สำนักบาร์มีพ่อแก่ ผู้ให้บริการสามารถทำเสน่ห์นอกสถานที่ได้ อย่างกรณีที่ผู้ให้ข้อมูลหลักได้เล่าให้ฟังว่า ผู้นำเสน่ห์จากต่างประเทศ เช่น จากยุโรป มักจะมองเรื่องความสวยงาม แล้วเชิญหมวดเสน่ห์มาบริการตามที่นัดไว้ โดยมีค่าบริการที่สูงกว่าการให้บริการชาวไทยหรือในบางกรณีที่ผู้นำเสน่ห์รู้สึกชำราญไม่ต้องการเปลี่ยนผ้า จึงใช้วิธีการนัดหมายกับหมวดเสน่ห์เพื่อมารับแผ่นทองคำเปลวที่ผ่านกระบวนการการลงคลอด ภาคของหมวดนำเสน่ห์ แล้วนำมาใช้ตามวิธีการข้างต้น

2.2 การลงเมตตามานินิยม ผู้นำเสน่ห์มาใช้บริการประจำที่ได้เฉพาะในวันที่หมวดนำเสน่ห์กำหนดไว้ ได้แก่ วันจันทร์ วันพุธ วันศุกร์ และภายในวันตั้งกล่าวต้องไม่ตรงกับ วันเสาร์ และ วันพระเมื่อมาในวันตั้งกล่าว การลงเมตตามานินิยมนี้ กระทำบนในหน้าบริเวณหน้าผาก หรือระหว่างคิ้วของผู้มาใช้บริการเพราเด้วยเหตุผลจากการสังเกตพฤติกรรมของคนในราชนี้เมื่อคนเราเจอน้ำกันเป็นครั้งแรกทั้งเพศชาย และเพศหญิง นั้นบริเวณใบหน้าจะเป็นบริเวณที่มักมองก่อนเป็นอันดับแรก การลงเมตตามานินิยม มี

วิธีการทำที่แตกต่างไปตามวิชา แต่การลงเมตตามานินิยมโดยกระทำบริเวณหน้าผากลักษณะนี้มีข้อเรียกเฉพาะคือ “นะน้ำทาง” นะน้ำทางของสำนักอาชรม บาร์มีพ่อแก่ อาจารย์คุณ ไตรเวทย์ ที่เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักให้สัมภาษณ์นั้นเมื่อว่า “นะน้ำทางอัพพรรณรังสี หรือ นะฉัพพรรณรังสี” ขั้นตอนการให้บริการ เริ่มจากการที่ผู้นำเสน่ห์ ต้องนำสิ่งของที่หมวดเสน่ห์สั่งไว้ล่วงหน้า ก่อนการเริ่มพิธี คือ การยกขันครุ โดยลิ้งของที่กำหนดไว้ประกอบด้วย ดอกไม้ ฐูปเทียน และบุหรี่วางอยู่ในพาน สิ่งของเหล่านี้หมวดเสน่ห์จัดให้ให้ผู้นำเสน่ห์ขั้นตอนต่อไป ผู้ให้บริการจะอักษะ(การเขียนเลขยันต์)เรียกว่า “นะน้ำทางอัพพรรณรังสี” ลงในแผ่นกระดาษหุ้มแผ่นทองคำเปลว เสร็จแล้วท่องพระคافيةเรียกสูตรเรียกนาม ตามวิชาของหมวดเสน่ห์ เมื่อทำขั้นตอนนี้เสร็จหมวดนำเสน่ห์จะนำน้ำมันว่านมหาเสน่ห์ที่หมวดนำเสน่ห์เป็นผู้ได้เตรียมไว้ให้นำมันจันทน์กันว่านา และพิชิต่างๆ ได้แก่ ว่านสาหัส ว่านมหานิยม ว่านดินสอถูก ดอกรักซ้อน นำมาราบแสงจันทร์ให้ครบอย่างน้อยสามครั้ง เสกด้วยพระคافيةต่างๆ ป้ายที่หน้าผาก ปิดทองคำเปลวลงบนหน้าผากของผู้นำเสน่ห์ จากนั้นจะอักษะนะฉัพพรรณรังสี เป็นครั้งที่สองบนหน้าผากที่ปิดทองคำเปลว และเรียกสูตรเรียกนามตามวิชาของหมวดเสน่ห์อีกครั้งหนึ่ง ในขั้นตอนนี้หมวดเสน่ห์ให้น้ำชื่อของหมวดเสน่ห์เจลังไปที่หน้าผากของผู้นำเสน่ห์แล้วว่าคadataไปเรื่อยๆ จนครบบท

2.3 การฝังธูปฝังรอย จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก บอกว่าการทำเสน่ห์ประจำที่เป็นมานต์ ดำเนินภายหลังไม่ส่งผลต่อชีวิตครอบครัว คู่รัก การทำมานาคิน ของผู้นำเสน่ห์และหมวดเสน่ห์ ตามความเชื่อผลแห่งกรรมในหลักศาสนาพุทธ ผู้ให้ข้อมูลได้ให้สัมภาษณ์ถึงขั้นตอนของการทำเสน่ห์ประจำที่แก่ผู้วิจัยว่า ผู้นำเสน่ห์ ต้องเคยมีสัมพันธ์ลักษณะรักษา กับคนรัก เช่น เคยเป็นสามีภรรยา กับคนรัก ก่อน เคยคุยกันเห็นหน้ากัน จึงสามารถทำเสน่ห์ประจำที่นี้ได้ และต้องมาให้หมวดเสน่ห์ตรวจดูดวงชะตาของทั้งสองคนก่อน นั้นคือของผู้นำเสน่ห์และของคนรัก ถ้า

ໝາຍເສັ່ນທີ່ເຫັນວ່າວິທີການດັກລ່າວໄມ່ເປັນຜລ ໝາຍເສັ່ນທີ່ແນະນຳໄຫ້ຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ຢັກເລີກບົຣິກາ ຕາມຄວາມເຊື່ອເຊື່ອໃໝ່ໂຮງໂຮກສົດຍ ແລະ ເນື່ອໝາຍເສັ່ນທີ່ເຫັນສົມຄວາມວ່າການບົຣິກາທີ່ທຳນັ້ນສາມາດເກີດຜລແກ່ຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ກາງຝັງງູປ ຜັງລອຍຈຶ່ງສາມາດກະທຳໄດ້ ດື່ອຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ດ້ອງເທື່ອຍົມຂໍ້ອຸນຂອງຄົນຮັກ ໄດ້ແກ່ ຂໍອຸນຂໍ້ອຸນ ວັນ ເດືອນ ປີເກີດການທັງໝອງຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ ຈາກນັ້ນໝາຍເສັ່ນທີ່ຈຶ່ງປັ້ນຕຸກຕາຈັກທີ່ຝຶ່ງທີ່ອຸດິນເໜີ້ຍ່າ ເປັນຮູບປານເປັນຕົວແທນຂອງເພື່ອຊາຍ ແລະ ເພື່ອຫຼຸງ ຈາກນັ້ນຝ່າຍວິເວັນໜ້າອອກຂອງຕຸກຕາແລ້ວນໍາກະວະດາທີ່ເຂື່ອຍວັນ ເດືອນ ປີເກີດຂອງແຕ່ລະຝ່າຍມາທຳການເຮືອງສູງທີ່ເກີດສູງເຊີ່ມຕາມວິຊາຂອງໝາຍເສັ່ນທີ່ ຄາດາຂອງໝາຍເສັ່ນທີ່ຈາກຜູ້ໃຫ້ອຸນລັກນິມດັ່ງນີ້ນໍາມະນັງສະນາໄຮ ຢູ່ຮະຕະໂກ ປຸດຕະແໜ່ງນາມະ (ເປັນສຸວນໜຶ່ງຂອງຄາດາທັງໝົດ) ພ້ອມທັງເຮືອງຂໍ້ອ່າງຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ ແລະ ດັກຕັ້ງກໍາວ່າໄໝ"ກັບ"ອື່ນ (ເປັນຄຳໂບການໃຊ້ເຮືອງນໍານ້າຂໍ້ອ່າງເພື່ອຊາຍເພື່ອຫຼຸງ) ນໍານ້າຂໍ້ອ່າງທັງສອງ ຈາກນັ້ນໝາຍເສັ່ນທີ່ນໍາວັນ ເດືອນ ປີເກີດຂອງຝ່າຍໝາຍໄສໃນອອກຂອງຕຸກຕາຝ່າຍໝາຍ ແລະ ນໍາວັນ ເດືອນ ປີເກີດຂອງຝ່າຍໝາຍໄສໃນອອກຕຸກຕາຝ່າຍໝາຍ ຕາມຄວາມເຊື່ອຂອງໝາຍເສັ່ນທີ່ເຊື່ອວ່າເປັນການດື່ອເຄີດທຳໃຫ້ກ່າຍໃນຈົດໃຈຂອງຝ່າຍໝາຍແລະຝ່າຍໝາຍ ດື່ອຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ ແລະ ດັກຕັ້ງກໍາດື່ອກື່ນຕົກລອດນັ້ນເອງ ເນື່ອເສົ້າຂັ້ນຕອນກາໄສ ວັນ ເດືອນ ປີເກີດໃນຕຸກຕາແລ້ວໝາຍເສັ່ນທີ່ນໍາຕຸກຕາທັງສອນມາໜ້ອດຕ້ວຍໃນຮັກຂ້ອນແລະພັນຕ້ວຍຕ້າຍພຣ໌ນຈາກຈີເປັນຕ້າຍທີ່ຜູ້ໃຫ້ບົຣິກາທຳຂັ້ນຕ້ວຍດັ່ນເອງທີ່ມີດອກຝ່າຍທີ່ສູກໄດ້ທີ່ ຈຳນວນ 33 ອອນໂດຍຕຸກຕາອູ່ໃນລັກນະກອດກັນ ແລ້ວນຳໄປສັງທິທາງສາມແພ່ງເປັນຂັ້ນຕອນສຸດທ້າຍ

3.ພຸດທິກຣມການໃຫ້ບົຣິກາ ການທຳເສັ່ນທີ່

3.1 ຂໍອຸນເກີດຈຶ່ງກັນໝາຍເສັ່ນທີ່ແລະຜູ້ມາໃຫ້ບົຣິກາ

ຈາກການສັນກາຜະນົງ ພບວ່າ ສາມາດແປ່ງກຸລຸ່ມເປັນໝາຍເສັ່ນທີ່ແລະຜູ້ມາໃຫ້ບົຣິກາຕາມປະເທດຂອງການທຳເສັ່ນທີ່ດັ່ງນີ້

3.1.1 ໝາຍເສັ່ນທີ່ ອາຈາຍົກມ ໄດຍເວທີທີ່ທຳນັ້ນເປັນຜູ້ມີຄວາມເຫື່ອວ່າຫຼຸງໃນປະເທດຍົກເລີກ

ໄສຍຄາສດຮັບລັບນາມາຍ ອາຈາຍົກມ ໄດຍເວທີທີ່ທຳນັ້ນເປັນຄົນຂອບເກັບຕົວເງິນບາງ ໄນແສດງຕົວວ່າຕົນເກັ່ງ ດັກທີ່ມາທຳເສັ່ນທີ່ກັບທ່ານ ເກີດປະປາກຄາດນຳມີຄີບຍົກ ທັ້ງໝາຍໄທ ແລະ ດັກປະປາກຄາດນຳມີຄີບຍົກ ປັຈຈຸບັນມີສື່ອດັນຫາທ່ານ ແລະ ລົງປະວັດຕີຍ່າງນາມາຍຕາມໜັງສູ່ ແລະ ໄກຮັກທັນທ່ານໄດ້ສຶກໝາເຖຍົນຕົດຄາດຕ່າງໆ ຄວບຄູ່ໄປກັບການເບົາ ດາວານີັກພັງຈິດ ກະທັ້ງມືຖາອາຄາມແກ່ກໍລ້າ ທຳເສັ່ນທີ່ ແລະ ປຸກເສັ່ນທີ່ ດັກປະປາກຄາດນຳມີຄີບຍົກ ທັ້ງໝາຍໄທ ແລະ ດັກປະປາກຄາດນຳມີຄີບຍົກ

3.1.2 ຜູ້ມາໃຫ້ບົຣິກາການທຳເສັ່ນທີ່ເປັນການທຳເສັ່ນທີ່ທີ່ໄປ ສ່ວນໃໝ່ໄປເປັນເພື່ອຫຼຸງ ມັກປະກອບອາຊີພາຍບົຣິກາ ບໍ່ຮັກທຳການກລາງຄືນ ຮັມໄປດີ່ນ ດາວານາງແບບຈາກຕ່າງປະເທດ ໂດຍເພັະປະເທດຂອງກ່າວົນສຸວນໃໝ່ ຊ່ວງອາຍຸຮະວ່າງ 22-30 ປີ

3.1.3 ຜູ້ມາໃຫ້ບົຣິກາການລົງມີມາດຕະນານີຍມ ເປັນການທຳເສັ່ນທີ່ໃຫ້ດັນເອງ ຜູ້ທຳເສັ່ນທີ່ພົບວ່າສ່ວນໃໝ່ເປັນເພື່ອຫຼຸງ ມາກກວ່າເພື່ອຫຼຸງ ປະກອບອາຊີພີ່ທີ່ເກີດກໍາມື່ອກັບເຮືອງຂອງການຕ້າງໆ ຮັບຮາຊາກ ຊ່ວງອາຍຸຮະວ່າງ 22-40 ປີ

3.1.4 ຜູ້ມາໃຫ້ບົຣິກາການຝັງງູປຝັງຮອຍເປັນການທຳເສັ່ນທີ່ໃຫ້ດັນເອງ ແລະ ດັກຕັ້ງກໍາຜູ້ທຳເສັ່ນທີ່ມີທັງເພື່ອຫຼຸງ ແລະ ເພື່ອຫຼຸງ ລັກນະຍາອາຊີພີ່ ມັກປະສົບກັບປັງຫາຮ່ອບຮ່ວມການຢ່າຮ້າງ ການທີ່ສາມີກຣຽຍໄປມີຫຼັນອັກນັ້ນ ຊ່ວງອາຍຸຮະວ່າງ 22-40 ປີ

3.2 ການແສງຫ້ອຸນ

ຈາກການສຶກໝາພວ່າການແສງຫ້ອຸນຂອງຜູ້ທີ່ມາທຳເສັ່ນທີ່ນັ້ນສ່ວນໃໝ່ເກີດຈາກ ການບອກລ່າວຕ່ອງໆ ກັນຂອງຜູ້ທີ່ມີປະປາກຄາດນຳໃຫ້ບົຣິກາ ການທຳເສັ່ນທີ່ ລົ ສ້ານກອາຄຣມາບາມີ່ພ້ອແກ່ແລ້ວໄດ້ຜລ ເປັນທີ່ພ້ອໃຈ ເຊັ່ນ ທຳເສັ່ນທີ່ແລ້ວສ້ານທີ່ນຳອາຈິດລັບມາກ່າວ ຕົນແໜ່ອແດີມ ເປັນດັ່ນ ສີ່ທາງອິນເທຼອຣິນັດ ທີ່ມີຂໍ້ອຸນໝາຍເສັ່ນທີ່ ຈາກສື່ອວິທຸຍໝຸ່ມ່ານທີ່ຜູ້ມາທຳເສັ່ນທີ່ເຄີຍໄດ້ ຍື່ອເສີ່ງຂອງໝາຍເສັ່ນທີ່ ແລະ ເຫຼຸ່ງໄປວ່ານັ້ນການທຳເສັ່ນທີ່ ຂອງໝາຍເສັ່ນທີ່ ຖຸກເສັ່ນທີ່ໄປວ່ານັ້ນການທຳເສັ່ນທີ່ ຖຸກເສັ່ນທີ່ໄປວ່ານັ້ນການທຳເສັ່ນທີ່ ຖຸກເສັ່ນທີ່ໄປວ່ານັ້ນການທຳເສັ່ນທີ່

ทางพุทธศาสนาที่หมู่ทำเสน่ห์จัดขึ้น

3.3 การตัดสินใจมาใช้บริการ

จากการศึกษาพบว่าการตัดสินใจของผู้มาทำเสน่ห์ขึ้นอยู่กับ

3.3.1 ความเชื่อความศรัทธาเรื่องการทำเสน่ห์จากการเห็นขั้นตอนกระบวนการในการทำเสน่ห์ของหมู่คณะนี้และผลจากการทำเสน่ห์ของผู้มีประสบการณ์

3.3.2 ความน่าเชื่อถือ จากผู้เดินทางมาทำเสน่ห์ในจังหวัดที่อยู่ห่างไกลจากจังหวัดสุพรรณบุรี

3.3.3 ภาพลักษณ์ของหมู่เสน่ห์ จากนิตยสารที่วางจำหน่าย ตามร้านสะดวกซื้อ สื่อที่มีข้อมูลของหมู่เสน่ห์

3.3.4 ชื่อเสียงของหมู่เสน่ห์ จากจำนวนผู้มาทำเสน่ห์ในแต่ละวัน ทำให้เกิดความมั่นใจในการทำเสน่ห์

3.4 หลักการใช้บริการ

จากการสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลลักษณะว่าผู้มาทำเสน่ห์ รู้สึกว่าทำเสน่ห์แล้วดีขึ้น การทำงานมีอุปสรรคน้อยลง มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจนเห็นได้ชัดภายนอก จากการทำเสน่ห์แล้ว ในบางรายพบว่าหน้าที่การทำงาน เจริญก้าวหน้าได้ดีอนด้วย และความสัมพันธ์ที่ดี ต่อผู้ร่วมงานดีขึ้น และมีความสัมพันธ์ในครอบครัวดีขึ้นจากการที่สามีกลับบ้านตรงเวลาไม่เที่ยกกลางคืน

สรุป

จากการวิจัยเรื่อง พฤติกรรมการใช้บริการหมู่เสน่ห์ สำนักอาชีวศึกษานิพัทธ์ อาจารย์คุณ ไตรเทพ คำลีบงกุ้ง จำนวนเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ผู้จัดได้ข้อสรุปว่า กระบวนการขั้นตอนการมาใช้บริการของผู้มาทำเสน่ห์ ต้องมีข้อมูลในการติดต่อนมือทำเสน่ห์มา ก่อน จากสื่อต่างๆที่มีข้อมูลของหมู่เสน่ห์ การทำเสน่ห์ในแต่ละวันทำได้บางประเภทเท่านั้น และสถานที่ในการทำมีความแตกต่างไปตามช่วงเวลา การเดินทางมาทำเสน่ห์มาโดยรถยนต์ส่วนตัวเนื่องจากสถานที่เปลี่ยนไป

ตามช่วงเวลา ต้องแจ้งหมู่เสน่ห์ทุกครั้ง เพื่อให้มอบเสน่ห์พิจารณาความเหมาะสมตามประเภทการทำเสน่ห์ ค่าบริการการทำเสน่ห์อยู่ที่ราคา 400 บาท - 10,000 บาท ประเภทการทำมีดังนี้ การทำเสน่ห์ การลงเมตตา มนายนิยม การฝังรูปผ่องรอย ขั้นตอนการทำเสน่ห์ของแต่ละประเภทมีความแตกต่าง ตามผลที่ได้รับของการทำเสน่ห์

พฤติกรรมการทำเสน่ห์ พบว่า เพศหญิง ช่วงอายุระหว่าง 22-30 ปี ประกอบอาชีพในสถานบันเทิง นิยมการทำเสน่ห์ เพศชาย ช่วงอายุระหว่าง 22-40 ปี ประกอบอาชีพค้าขายและรับราชการ นิยมการลงเมตตาตามมนายนิยม และเพศหญิงที่สามีนอกใจ ช่วงอายุระหว่าง 22- 40 ปี หลักแหล่งอาชีพ นิยมการฝังรูปผ่องรอย ได้ข้อมูลการทำเสน่ห์จากการแนะนำของผู้ที่มีประสบการณ์ ตัดสินใจทำเสน่ห์จากความเชื่อความศรัทธาในการทำเสน่ห์ ความพึงพอใจเห็นได้จาก รู้สึกว่าทำเสน่ห์แล้วดีขึ้น การลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจนเห็นได้ชัด หลังจากการทำเสน่ห์ การงานเจริญก้าวหน้า จากการได้เลื่อนตำแหน่ง และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ร่วมงานดีขึ้น สำคัญความสัมพันธ์ในครอบครัวดีขึ้น

อภิปรายผล

จากการวิจัยเรื่อง กระบวนการและพฤติกรรมการใช้บริการหมู่เสน่ห์สำนักอาชีวศึกษานิพัทธ์ อาจารย์คุณ ไตรเทพ คำลีบงกุ้ง จำนวนเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี พบร่วมกับการทำเสน่ห์ของผู้มาทำเสน่ห์ได้รับข้อมูลจากผู้มีประสบการณ์การทำเสน่ห์เป็นผู้แนะนำให้มาใช้บริการทำเสน่ห์ ทั้งนี้เป็นเพราะปัจจัยทางสังคมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค ผู้บริโภคทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของสังคม จึงไม่อาจหลีกเลี่ยงอิทธิพลจากปัจจัยเหล่านี้ได้ คือ กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บุพพารา (เดวฤทธิ์ พงศกรังศิลป์ 2547) ผู้มาทำเสน่ห์ตัดสินใจมาทำเสน่ห์จากความเชื่อความศรัทธาในการทำเสน่ห์ และนิยมประเภทของการทำเสน่ห์แตกต่างกัน ตามการประกอบอาชีพ อายุ เป็น เพราะปัจจัยภายใน ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำเสน่ห์ของผู้ที่ทำเสน่ห์ คือ ปัจจัยส่วนบุคคล

และปัจจัยทางจิตวิทยา (ศิริฤทธิ์ พงศกรังศิลป์ 2547) ความรู้สึกนิยมดีของคนเองในอดีต มีผลต่อพฤติกรรม การแสดงออกของบุคคลหรือกลุ่มนั้นโดยไม่คำนึงถึง เหตุผลความเชื่อจะมีลักษณะสอดคล้องกับสภาพ แวดล้อมของแต่ละห้องถ่าย (ประชิด สกุณภาพัฒน์ 2548)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการวิจัยพบว่าการนำเสนอที่มีค่าใช้จ่าย สูง อีกทั้งเป็นความเชื่อส่วนบุคคล ดังนั้นผู้มาทำเสน่ห์ ควรใช้วิธีการเสริมสร้างบุคลิก หรือปรับปัจจัยอุปนิสัยบาง ประการ โดยสร้างความมั่นใจในตนเอง จากการปฏิบัติ ตามเพื่อเพิ่มเสน่ห์ของตนให้มากยิ่งขึ้น มากกว่าภาระในการใช้

บริการทำเสน่ห์ เนื่องจากต้องเสียเวลา และค่าใช้จ่าย

2. ข้อเสนอแนะเพื่อทำวิจัยในครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษา วิเคราะห์ถึงกระบวนการ การทางการตลาด หรือการสื่อสารทางการตลาดของ การนำเสนอ เนื่องจากมีวิธีการทำการตลาดที่มีความ แตกต่าง เอพะตัวเพื่อทำความเข้าใจถึงรูปแบบและ กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจประเภทนี้

2.2 ควรมีการศึกษาถึงอัตราประมาณตัว และ เรื่องเล่าของผู้มีอาชีพหมอดำเสน่ห์ เพื่อเป็นการศึกษา ถึงกระบวนการเรียนรู้อาชีพ และการดำรงอยู่ของอาชีพ ตั้งแต่古来ในสังคมไทย

เอกสารอ้างอิง

- สุริวงศ์ พงศ์ไพบูลย์.(2542). ไสยาสตอร์. สารานุกรมวัดเนื่องธรรมไทย ภาคใต้ 2
ทวีภัณฑ์ บุญทรัพย์วัฒน์ และ พิทยา วงศ์กุล.(2545). ปรากฏการณ์ของสังคมไทย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ :
โครงการวิดีโอเรียนรู้.
โกวิท ตั้งตรงจิต.(2547). คุยกับเพื่อนเรื่องชุมชนชุมแพ. กรุงเทพฯ : สุริยาสาสน์.
พิพย์จักร [นามแฝง].(2550). นะหน้าห้องสุดยอดเสน่ห์พารวย. กรุงเทพฯ : กрин ปัญญาณ.
ศิริฤทธิ์ พงศกรังศิลป์.(2547). หลักการตลาด = Principle of marketing. กรุงเทพฯ : บริษัท สำนักพิมพ์ทีโอป.
ประชิด สกุณภาพัฒน์.(2548). ศาสตร์พิธี. กรุงเทพฯ : แสงดาว.
แสงอรุณ แก้วพงศ์ชัย.(2548). วัฒนธรรมในสังคมไทย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
ปันธนา วงศ์สุริยันนท์.(2547). ประเพณีและพิธีกรรมพระพุทธศาสนา. กรุงเทพฯ : โอดี้ียนสโตร์.
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.(2540). การปฏิบัติตามความเชื่อในลักษณะชุมชน. วิทยานิพนธ์
ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษาอุตสาหกรรม.
กิ่งแก้ว เพชรราช.(2542). คติวิทยา. พิมพ์ครั้งที่ 3. อุดรธานี: สถาบันราชภัฏอุดรธานี.
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.(2539). การขัดเกลาทางสังคมด้านความเชื่อโดยผ่านพิธีกรรมในชุมชน
ชนบท. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษาอุตสาหกรรม.