



๒

ชีวิตต้องสู้

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม 2)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ชีวิตต้องสู้ (เล่ม 2)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง จำนวน 10,000 เล่ม

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ป.สัมพันธ์พาณิชย์ 1030/8-12

ซอยวัดไผ่รงาม ถนนนครไชยศรี ดุสิต กรุงเทพฯ

โทร. 2412862, 2412321

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

นายประวิทย์ มาสกุลรัตน์

พ.ศ. 2528

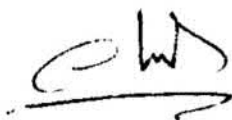


คำนำ

กรมวิชาการจัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดแนวคิดสร้างสรรค์ด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีความสำเร็จในอาชีพอย่างสูงจนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวการดำเนินชีวิตหรือการต่อสู้ของท่านทั้งหลายนี้เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดสร้างงานได้อย่างยอดเยี่ยม ทุกคนเป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้เองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอันภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานกับศึกษาธิการจังหวัด และออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล ตลอดจนการบันทึกภาพในการเขียนเรื่องราวของบุคคลในเล่ม ได้พยายามที่จะให้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยความสะดวกแก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ตลอดจนศึกษาธิการจังหวัดและเจ้าหน้าที่ของสำนักงานศึกษาธิการจังหวัดที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



(นายวิเวก ปางพุฒิพงศ์)

อธิบดีกรมวิชาการ

สารบัญ

ช่างปล้อง.....	ประณม	กนิษฐนาคะ	1	↗
ทำไปเรื่อย ๆ.....	วาทุณี	ธนวรรณิช	7	
บทเพลงแห่งชีวิต.....	อนุพงศ์	สุขเกษม	11	
เขาเริ่มต้นที่นี่.....	สุรชาติ	ทินานนท์	21	
นักการ.....	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	27	
ก้านันตี.....	สุรชาติ	ทินานนท์	35	
อัญมณี.....	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	41	
หนูภาพ.....	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	40	
นักประหัดขันเย็บ.....	สมปอง	จันทร์มานิตย์	59	
กล้วยอบน้ำผึ้งของดีเมืองตาก.....	ประณม	กนิษฐนาคะ	71	/
บุญชูวัดอุโบราณ	ประณม	กนิษฐนาคะ	79	/
ตาเขียวกับตาฝอย.....	วิเคราะห์	สีหาบุตร	89	
ลัมลูกเดียว.....	วิเคราะห์	สีหาบุตร	97	
เกษตรกร : ไร่อ้อย.....	ประณม	กนิษฐนาคะ	109	/
เจ้าของบ้น	วิเคราะห์	สีหาบุตร	117	
คนซ่อมรถ.....	ประณม	กนิษฐนาคะ	127	/
กระดุกเหล็ก ใจเพชร				
หนังทองแดง.....	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	133	
จากความฝัน.....	วาทุณี	ธนวรรณิช	145	
ไอ้หยุดของแม่ยาย.....	มะเตือ	เสมา		
	อภิชาติ	เศรณีวิจัยกิจการ	155	
ดำน้าหยด.....	วิเคราะห์	สีหาบุตร	163	
คุณค่าของคน.....	มะเตือ	เสมา	183	

นายแพทย์เอกวิทย์ วัฒนวิทย์
(รองศาสตราจารย์) ภาควิชา
พยาธิวิทยา โรงพยาบาลศิริราช



ช่างปล้อง

ประณม กนิษฐนาคะ



เริ่มต้นจากการรับจ้างขับเรือหางยาว มาประสบ
ความสำเร็จในการผลิตอุปกรณ์และเครื่องจักรกล
การเกษตร วิชาที่คนไม่เขย่าวเรียน

หากท่านได้มีโอกาสเดินทางไปต่างจังหวัดในช่วงระยะนี้ ท่านก็อาจจะได้พบเห็นยานพาหนะแปลกตาวิ่งผ่านไปมาบนท้องถนน ส่วนใหญ่จะมีผู้โดยสารนั่งกันอยู่เต็มด้วยท่าทางมีความสุข โดยไม่ทุกข์ร้อนกับแสงแดดที่แผดกล้าแม้แต่น้อย

“นั่นแหละ รถอีแต๋นล่ะ” ผู้นำทางของเราบอกให้หายสงสัย

“รถที่วานั้น เขาเรียกว่ารถเทรลเลอร์ หรือรถเกษตร เป็นรถที่กำลังเป็นขวัญใจของชาวเกษตรกรเชียวล่ะครับ” ผู้นำทางของเราทำหน้าที่ขยายความต่อเมื่อเห็นเราสนใจกันมากขึ้น

“เป็นรถที่เขาประดิษฐ์ขึ้นมา เพื่อใช้บรรทุกพืชผลทางการเกษตร ตั้งแต่ข้าว ฟืน พืชผัก ผลไม้ ตลอดจนนำมาใช้รับผู้โดยสารที่รถประจำทางเข้าไม่ถึง อย่างที่เห็นกันนี้แหละครับ” เราฟังถึงบางอ้อเดี๋ยวนี้เอง หลังจากที่เคยได้ยินแต่ชื่อรถชนิดนี้มานาน

และนั่นคือที่มาอันมีผลทำให้เรามานั่งอยู่ต่อหน้า คุณปลื้ม ปานชัย หรือที่ใคร ๆ มักจะเรียกว่า ช่างปลื้ม ในเวลาต่อมา

คุณปลื้ม ปานชัย ช่างผลิตอุปกรณ์และเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นบุรุษร่างท้วม ผิวคล้ำ อายุ 45 ปี เดิมเป็นคนชยันนา แต่ความหันเหของชีวิตทำให้มาตั้งรกรากอยู่ที่จังหวัดกำแพงเพชร และปัจจุบันมีกิจการของตนเองอยู่ที่บ้านเลขที่ 296 - 8 ถนนเจริญสุข อ.เมือง จ.กำแพงเพชร โดยขึ้นป้ายชื่อร้านเอาไว้ว่า “ร้านช่างปลื้ม”

โรงสีตุ๋

คุณปลื้ม เริ่มทำงานหาเลี้ยงชีพหลังจากเรียนจบการศึกษาในชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 เท่านั้น

“ครอบครัวผมจนมากครับ ถึงต้องออกจากโรงเรียนมาช่วยหาเงินให้ทางบ้าน อาชีพแรกของผมก็คือ การรับจ้างขับเรือหางยาว รายได้มันไม่คุ้มค่าใช้จ่ายหรอกครับ ก็เลยต้องหันไปหาอาชีพอื่นแทน” คุณปลื้ม

เล่าด้วยท่าทางเป็นกันเอง

เมื่ออาชีพรับจ้างขับเรือหางยาวของคุณปล้องมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะจุนเจือครอบครัว จึงทำให้คุณปล้องต้องหันเหชีวิตเปลี่ยนอาชีพและที่อยู่ใหม่ โดยมาเริ่มอาชีพช่างไม้ เป็นลูกจ้างฝึกหัดอยู่ 4-5 ปี ซึ่งในช่วงนี้ก็ยังรับจ้างขับเรือหางยาวอยู่ ต่อมาคุณปล้องหันมาประดิษฐ์โรงสีตุ๋นขาย โรงสีตุ๋นซึ่งเป็นประดิษฐกรรมชิ้นแรกของคุณปล้องนั้น ก็คือที่สีข้าวขนาดเล็ก สำหรับใช้กันภายในครอบครัว โรงสีตุ๋นเป็นประดิษฐภัณฑ์ที่นารายได้มาให้คุณปล้องดีพอสมควร เป็นที่นิยมของชาวบ้านในสมัยนั้นมาก จนสามารถส่งไปขายยังจังหวัดใกล้เคียงได้เป็นจำนวนมาก แต่คุณปล้องประดิษฐ์โรงสีตุ๋นขายอยู่ประมาณ 5-6 ปี ก็จำเป็นต้องเลิกล้มเลิกการนี้ไปเนื่องจากทนสู้ค่าวัสดุ ซึ่งมีไม้เป็นส่วนประกอบส่วนใหญ่ไม่ได้ จึงต้องหันไปประกอบอาชีพใหม่

รถอีแต่น

ความที่เป็นคนช่างสังเกต และชอบแก้แค้น ทำนืออยู่ตลอดเวลา ทำให้คุณปล้องสนใจกับรถบรรทุกทุกผลิตผลทางการเกษตรขนาดเล็กที่ได้ไปเห็นมาจากบ้านเดิม คือ จังหวัดชัยนาท จึงทำให้เกิดแนวความคิดขึ้นว่า หากนำอุปกรณ์เครื่องรถยนต์มาประกอบและปรับปรุงรูปแบบของเดิมให้มีความคล่องตัวในการใช้งานแล้ว ก็อาจจะนารายได้อย่างดีมาให้ตนเองและครอบครัวได้ จึงพยายามศึกษาหาความรู้และทดลองนำอุปกรณ์เครื่องรถยนต์ที่ใช้แล้วมาประกอบเป็นรถบรรทุกขึ้นใหม่ตามแบบที่ได้ค้นคิดขึ้นนั้น ซึ่งก็ทำให้วงการเกษตรมีรถชนิดใหม่ขึ้นใช้ในการบรรทุกพืชผลทางการเกษตรได้อย่างสะดวกรวดเร็วขึ้นมาก รถที่ว่านี้ก็คือ รถเทรลเลอร์ หรือรถเกษตร หรือที่เราเรียกกันโดยทั่วๆ ไปว่า รถอีแต่น นั่นเอง

เมื่อคุณปล้องประสบความสำเร็จจากการประดิษฐ์รถเกษตร คุณปล้องจึงหันมายึดอาชีพประกอบรถเกษตรขายอย่างเป็นล่ำเป็นสันขึ้น

สนนราคาประกอบรถเกษตรคันหนึ่งโดยไม่รวมตัวเครื่องประมาณคันละ 2 หมื่นเศษ ซึ่งเป็นรายได้ที่น่าพอใจพอสมควร แต่พร้อมกันนั้น คุณปล้องก็คิดค้นประดิษฐ์เครื่องทุ่นแรงอื่น ๆ ที่จะช่วยให้ชาวนาได้ผลิตผลมากขึ้น เบาแรง และสะดวกสบายขึ้น เช่น ผานไถนา ผานพวง เครื่องสูบน้ำ ประดิษฐ์กังหันเหล่านี้ต่างก็ได้รับความนิยมจากชาวนาเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากยอดการสั่งทำที่ยังคงมีจำนวนมาก แม้จะน้อยกว่า 5-6 ปี ที่แล้วมากก็ตาม โดยเฉพาะผานไถนานั้นยังคงได้รับความนิยมอย่างสูงจากชาวเกษตรกร เพราะราคาไม่แพงมากนัก คือ ประมาณพวงละ 1,400 บาท

อย่างไรก็ตาม แม้คุณปล้องจะมีอาชีพที่หากินกับเครื่องมือเครื่องมือในทางการเกษตร โดยเฉพาะในการทำนาก็ตาม แต่คุณปล้องก็ไม่เคยมีที่นาเป็นของตนเองเลยสักผืนเดียว และเมื่อเราแสดงความแปลกใจว่าเวลาที่คุณปล้องผลิตอุปกรณ์ใด ๆ ขึ้นนั้น คุณปล้องต้องทดลอง และทดสอบคุณภาพของอุปกรณ์นั้น ๆ แล้วคุณปล้องไปเอาที่นาที่ไหนมาทดลองเมื่อไม่มีที่นาของตนเองอย่างนี้ ซึ่งคุณปล้องก็หัวเราะและบอกให้ทราบว่

“ผมก็ไปขอยืมเพื่อนฝูงเขาคับ เราเพียงแต่เอาอุปกรณ์ของเราไปเอาน้ำมันของเราไปเท่านั้น อย่างเช่นเวลาไปทดลองผานไถนา ก็เท่ากับเราไปไถนาให้เขาปลูกข้าวจะครับ เพราะอย่างนี้เวลาไปขอยืมผานใครทดลองอุปกรณ์ของผม จึงไม่มีใครขัดข้อง”

และถึงแม้คุณปล้องจะประสบความสำเร็จมาจนถึงขั้นนี้แล้วก็ตาม คุณปล้องก็ยังไม่ได้หยุดเฉย แต่ได้พยายามแก้ไขปรับปรุงประดิษฐ์ภัณฑ์ต่าง ๆ ของตนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยให้เหตุผลว่า

“เราจะมัวนั่งเฉยอยู่ไม่ได้หรอกครับ หากจะยังคงทำการค้าในลักษณะนี้อยู่ เพราะเดี๋ยวนี้วิวัฒนาการทางเทคโนโลยีมีมากขึ้น คู่แข่งของเราก็มีมากขึ้นทุกที ถ้าทำไม่ดีสู้คนอื่นเขาไม่ได้ ลูกค้าของเราจะ

ถูกคนอื่นเขาแย่งไปหมด อีกอย่างหนึ่งผมไม่เคยหวนวิชา หากใครอยาก
จะมาฝึกงานกับผม ผมก็ยินดีครับ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เวลานี้ก็มีเด็ก ๆ
ที่เขาสนใจในอาชีพนี้มาฝึกงานอยู่กับผมหลายคนเหมือนกัน”

นับได้ว่าเป็นลักษณะที่ดีอีกประการหนึ่งของผู้ที่จะประสบความสำเร็จ
ในอาชีพของตนและที่น่าชื่นใจแทนคุณปล้องอย่างหนึ่งก็คือ คุณ
ปล้องมีลูกชายที่แข่งขันการทำงานมาช่วยทำกิจการต่าง ๆ ให้เจริญก้าวหน้า
ขึ้น และนับเป็นแรงสำคัญของกิจการที่ร้านช่างปล้องอยู่ในขณะนี้

แก่นของการทำงาน

และเมื่อไล่ตามถึงหลักการทำงานของ คุณปล้อง ว่ามีหลักการทำงาน
ในการประกอบอาชีพนี้มาจนประสบความสำเร็จอย่างไรนั้น คุณปล้อง
ก็กล่าวว่า

“คนเราจะทำอะไรต้องทำให้จริง ทำให้สำเร็จ ต้องมีความอดทน
และที่สำคัญต้องมีใจรักกับอาชีพที่ตนทำอยู่ จึงจะประสบความสำเร็จ
อย่างผมนี้ก็จะมาเป็นมาได้ถึงขั้นนี้ ผมก็เริ่มจากที่ผมไม่มีอะไรเลย ความรู้
ด้านช่างโลหะก็ไม่มี แต่เมื่อตัดสินใจแล้วว่าจะทำอาชีพนี้ ก็ต้องขวนขวาย
ศึกษาหาความรู้ และพยายามทำให้ได้ ใหม่ ๆ อาจมีปัญหาอยู่บ้าง ก็ต้อง
พยายามแก้ไขปรับปรุงอยู่เรื่อย ๆ จนกว่าจะใช้การได้ดี และถึงแม้คนจะ
ยอมรับในคุณภาพแล้วก็ยังต้องปรับปรุงให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ให้ทันกับเทคโนโลยี
ที่เจริญขึ้นเรื่อย ๆ นั้นด้วย สำหรับการโฆษณาเพื่อแสดงผลงานและ
คุณภาพของอุปกรณ์ต่าง ๆ นั้น มีความจำเป็นมากสำหรับกิจการค้าด้าน
นี้ เพราะชาวบ้านหรือเกษตรกรเขาจะซื้อของเราก็ต่อเมื่อเขาเห็นคุณภาพ
ผมจึงต้องนำสินค้าออกไปทดลองแสดงให้ดูอยู่เสมอ พร้อมกับนำวิธีดี
ไปฉายให้ดูด้วย และบ่อยครั้งผมต้องรับอุปถัมภ์ในการจัดงานต่าง ๆ”

นั่นก็เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งในการทำงานของคุณปล้อง จนทำให้
กิจการของร้านช่างปล้อง ประสบความสำเร็จจนเป็นที่ยอมรับของคน

ทั่วไป สามารถประกอบอุปกรณ์ต่าง ๆ ในทางการเกษตรขายทั้งปลีก
และส่ง ทั้งในจังหวัดกำแพงเพชรและจังหวัดใกล้เคียง นับได้ว่าคุณปล้อง
ปานชัย เป็นอีกผู้หนึ่งที่ประสบความสำเร็จ. งามดีเยี่ยมจากอาชีพอิสระ
ของตนสมควรเป็นตัวอย่างที่ดีแก่เยาวชนของชาติที่ใฝ่หาความสำเร็จ
จากการประกอบอาชีพอิสระเช่นเดียวกับคุณปล้อง ปานชัย หรือช่าง
ปล้องของคนกำแพงเพชรนั่นเอง

สัมภาษณ์	พระณม	กนิษฐนาถะ
	ปัทมา	วิฑูรย์พานิช
เขียน	พระณม	กนิษฐนาถะ
ภาพ	รุจิเรข	แสงจิตต์พันธุ์



ทำไปเรื่อย ๆ

วรุณี ธนวานิช



“อีนาง ออกโรงเรียนซะเด้อ”

เสียงแม่ที่กรอกหูอยู่ทุกเมื่อเชิ้อวัน ทำให้ฉันต้องคิดถึงอนาคตของตัวเองว่า คงจะเป็นไปไม่ได้ที่ฉันจะได้เรียนสูงๆ จบออกไปทำราชการ แม้มีฉันเป็นลูกสาวคนเดียว แม่อยากให้ฉันอยู่ด้วยใกล้ๆ ไม่ต้องจากแม่ไปไหน แม้แต่ออกไปทำงานนอกบ้าน พ่อก็อยากส่งน้องๆ ให้เรียนสูงๆ

เดี๋ยวนี้ฉันอายุย่าง 36 แล้ว ฉันรักงานที่ฉันทำ ถือว่าทำไปก็รู้ไป ฉันเป็นช่างเสริมสวย ช่างตัดเสื้อ รับสอนตัดผม ตัดเสื้อที่บ้าน และรับเป็นวิทยากรกลุ่มผู้สนใจอาชีพเสริมสวย ตัดเสื้อ เป็นแม่ค้าขายของชำ กะปิ น้ำปลา น้ำตาล ฯลฯ ของใช้ในครัวเรือน รวมตลอดไปถึงข้าวสาร ของเบ็ดเตล็ด เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า ข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยวผัดไทย กับข้าวและอาหารอื่น ๆ ตามแต่ลูกค้าจะสั่ง

ฉันไม่ได้จบการบริหาร ไม่ได้ไปเรียนรู้เรื่องค้า ๆ ขาย ๆ จากที่ไหน แต่ใจฉันชอบ อยากทำ และยิ่งทำก็ยิ่งเห็นแต่ทางได้

ยี่สิบปีก่อน เมื่อฉันอายุได้ 14 ปี จบ ม.3 ฉันตัดสินใจออกจากโรงเรียน หันไปเรียนวิชาชีพเสริมสวย ตัดเสื้อ จะได้อยู่กับบ้านและคิดว่าอาชีพนี้คงจะหาเงินได้ง่าย เรียนอยู่ 6 เดือน ที่จังหวัดร้อยเอ็ด ฉันตัดเสื้อและทำผมได้

ปีศูนย์หก พ่อซื้อจักรราคา 1,500 บาท ให้ฉันรับตัดเสื้ออยู่กับบ้าน แม่ให้เงินฉันอีกสองพันบาท ฉันอยากขายของ เงินสองพันบาท สมัยนั้นซื้อของได้หลายอย่าง ข้าวสาร กะปิ น้ำปลา น้ำตาล ฯลฯ ฉันซื้อมาขาย ขายได้ ขายดี งานยุ่งไม่มีใครช่วย ฉันก็หยุดขายไปพักหนึ่ง แล้วก็ไปซื้อของมาขายใหม่อีก และเย็บผ้าไปด้วย

ขายของนี่ดี มีอิสระ ไม่ขึ้นกับใคร สบายใจดี อยากซื้อก็ซื้อ อยากขายก็ซื้อมาขาย

ปีศูนย์เจ็ด ฉันเริ่มอาชีพตัดผม เสริมสวย มีเครื่องอบสองเครื่อง ฉันทำเองคนเดียวทุกอย่าง งานผ้าไม่แรง ส่วนมากรอไว้ทำตอนกลางคืนได้ ตอนกลางวันก็ทำผม ขายอาหาร ขายของเบ็ดเตล็ด ถ้างานชุกหนำงาน ปีใหม่ สงกรานต์ เข้าพรรษา ทำเองไม่ทันก็จ้างช่างมาช่วย

ฉันไปกรุงเทพฯ ครั้งแรกปีหนึ่งสาม เพื่อไปเรียนตัดเสื้อและเสริมสวยเพิ่มเติม เอาหลักพิเศษอีก แม่ช่วยขายของดูแลร้านให้

เดี๋ยวนี้ฉันไปกรุงเทพฯ เดือนละครั้งหรืออย่างนานก็สองเดือนครั้ง

ทุกครั้งที่ฉันไปกรุงเทพฯ ฉันจะซื้อผ้ากลับมาขายทั้งผ้าเป็นพับ พับละหลาย ๆ เมตร และผ้าเป็นชิ้น ๆ รองเท้า กระเป๋า ฉันเจออะไร ลูกก็ซื้อเอามาขาย เอาทั้งนั้นจะได้ไม่เสียเที่ยว

ทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นรองเท้า กระเป๋า ผ้า ชุดสำเร็จรูปที่ทันสมัย ถ้าฉันถูกใจ ราคาพอควร ฉันก็ซื้อ ขายไม่ออกฉันก็ถือขายจนได้ ลูกค้า คนนี้ไม่ชอบ อีกคนก็ชอบ ขอให้เลือกของที่พอจะถูกใจคนได้ อาจจะ เป็นแบบสวยหรือราคาที่ไม่แพงจนเกินไป แต่เป็นแม่ค้าต้องช่างพูดเอาใจ ลูกค้า

ถ้าลูกค้ามาหาฉันไม่เจอ วันหลังฉันเจอจะหน้าลูกค้าฉันก็ขอโทษ ทักทาย ยืมให้เขาก่อน

เวลาฉันไปกรุงเทพฯ เจอะของกระจุกกระจิม อย่างกระเป๋าใบ เล็ก ๆ หรือของชำร่วยก็ซื้อมาฝากลูกค้า ชวนเขามาดูของที่ฉันซื้อ มา เขาจะซื้อของของฉัน คิดแล้วได้กำไรมากกว่าของที่ฉันเอามาฝากเขาด้วย ของฝากนิด ๆ หน่อย ๆ ไม่เป็นไร เขาได้ของ เขาก็ดีใจ ช่วยซื้อ บางที เขาขาดเหลืออะไร เขาก็ฝากให้ฉันไปซื้อมาให้

บางวันฉันจะบรรทุกของที่ซื้อมาจากกรุงเทพฯ ใส่รถปิคอัพ ขับ ไปโรงเรียน สถานที่ราชการ ขายของ ขายผ้า วัดตัว รับผ้ากลับไปตัดที่ บ้าน บางคนก็ซื้อแต่ผ้า ไม่ตัดผ้า บางคนก็ซื้อผ้ามาจากที่อื่นรอให้ฉันไป วัดตัวรับผ้ามาตัด บางคนก็ทั้งซื้อทั้งตัดด้วย

ก่อนไปกรุงเทพฯ ฉันจะตัดผ้าไว้มาก ๆ พอจะเย็บได้สัก 2-3 วัน จ้างช่างมาเย็บที่บ้าน จะได้ช่วยเฝ้าบ้านด้วย จ้างเย็บเป็นรายตัวค่าจ้าง เย็บเสื้อตัวละ 20 บาท เสื้อชุด ๆ ละ 120 บาท ฉันรับตัดเสื้อชุดละ 250 บาท พร้อมขับใน หักค่าช่างแล้วก็ได้ชุดละ 130 บาท ถ้าใครมา เรียนก็รับสอนตัดเสื้อจนเป็นคิดค่าเรียน 2,500 บาท ถ้าเรียนตัดผมก็ คิดพันเดียว

ถ้าขายต้องตื่นแต่เช้า ขยัน ทำงานด้วยความอดทน ฉันคิดว่าอดทน

เข้าไว้จะสบายเมื่อสำเร็จ คิดว่าทำไปเรื่อย ๆ อยากทำก็ทำ ทำอย่างตั้งใจ
ตีสามก็ตื่นแล้ว ล้างหน้าเสร็จก็ทำทุกอย่างที่จะขาย บางทีงานมาก นั่ง
เย็บผ้าตั้งแต่ 2 ทุ่มถึงตี 3 ก็เคย ถ้างานเร่ง ๆ

ฉันไม่รู้ยังงี้ นั่งอยู่ก็คิด นอนอยู่ก็คิดแต่เรื่องจะหาเงิน ใจมันชอบ
ใจมันรัก เห็นอะไรก็คิดว่าซื้อไปขายจะดีไหม เจอะของถูกใจ ไม่แพง
ก็อยากซื้อไปขาย อะไรยุ่งก็พักเอาไว้ก่อน เปลี่ยนไปทำอย่างที่ยากจะ
ทำ จะได้พักสมองไปด้วย

ฉันก็ทำไปเรื่อย ๆ อะไรได้เงิน ขายได้ก็ซื้อมาขาย ขายทุกอย่าง
ให้พ้นมือไปเลย ยิ่งขายก็ยิ่งสนุก นั่งเฉย ๆ จะปวดเมื่อยเปล่า ๆ

ใคร ๆ เขาก็ชอบพูดว่า ฉันขยันทำมาหากิน คำขายเก่ง คงจะ
เลี้ยงลูกเลี้ยงผ้าได้ แล้วก็ได้จริง ๆ

ฉันดีใจที่หันมาประกอบอาชีพนี้ ดีกว่าพวกที่ไปเรียนหนังสือ พอ
เรียนจบมาแล้วก็ไม่ได้ทำอะไร เป็นแม่บ้านอยู่กับบ้านเฉย ๆ พวกที่ไป
เรียนเย็บผ้า ตัดเสื้อ ตัดผมเหมือนฉัน รุ่นเดียวกัน 15 คน ทำไม
สำเร็จสักคน มีฉันคนเดียวที่เปิดร้าน เขาเรียนได้แต่เขาทิ้งไม่ทำ แต่
ฉันทำยังทำก็ยิ่งเก่ง เขาไม่สนใจทำ มาจ้างฉันทำด้วย รู้แบบนี้เห็น
อย่างนี้ ฉันยิ่งรักอาชีพนี้ใหญ่เลย และรักงานประเภทค้าขายด้วย

(เรื่องนี้เขียนจากชีวิตจริงของคุณทัศนีย์ จอมคำสิงห์ 121 ตำบลนิเวศ

อ.ธวัชบุรี จ.ร้อยเอ็ด)

สัมภาษณ์ วาสุณี ธนวานิช

เขียน วาสุณี ธนวานิช

สมคิด คุณมาศ

บทเพลงแห่งชีวิต

อนุพงศ์ สุขเกษม



“หัทธปก หัทธเรือ ดำรวจ เขาวดเรื่องแฟนนักหนา ทำไมหนอ
ลูกหัทธพา จึงหาแฟนได้ยากเย็น.....”

เสียงเพลงจากวิทยุดังแว่วมา มันบาดลึกเข้าไปในหัวใจของทหาร-
อากาศหนุ่มที่กำลังนอนอยู่บนเตียงในห้องพัก เขานอนหงายเอามือก่าย
หน้าผาก ดวงตาจ้องมองเพดานอย่างเหม่อลอย ใบหน้าที่ค่อนข้างหล่อเหลา
มีแววของการเตร้าซิมแฝงอยู่ เขานอนอยู่ในชุดทหารอากาศอย่างคนสิ้น
เรี่ยวแรง ป้ายชื่อบนหน้าอกเขียนไว้ว่า จ.อ.อ. (จำอากาศเอก) ประสิทธิ์ลาภ
ตรีสง่า

“ทำไมหนอลูกทัพฟ้า จึงหาแฟนได้ยากเย็น” เสียงเพลงยังดังก้องอยู่ในหู เขาถอนหายใจเอือกใหญ่ “หรือเนื้อเพลงนี่จะเป็นเรื่องจริง เพราะขณะนี้เราเองก็ยังไม่ม่แฟน” เขาคิดคำนึงขึ้นและพยายามทบทวนชีวิตเท่าที่ผ่านมา

สิทธิ โตขึ้นเจ้าอยากเป็นอะไร” พ่อของเขาเคยถามเขาเมื่อตอนเขาร่ำวัย “อยากเป็นทหารเหมือนพ่อครับ” เดี่ยวนี้ก็เป้นทหารเหมือนพ่อแล้ว แต่ทำไมเขาจึงรู้สึกไม่พอใจกับชีวิตเท่าที่ผ่านมา

“เฮ้ยสิทธิ ตอนนี้ออกเวอร์แล้วลงไปในเมืองกันดีกว่า มานอนก่ายหน้าผากอมทุกข์อยู่ได้” สิทธิผลุดลุกขึ้นนั่ง หันหน้าไปทางต้นเสียง ก็เห็นชายหนุ่มวัยไล่เสียกับเขาที่จบการศึกษามาจากโรงเรียนจำอากาศรุ่นเดียวกันกำลังเดินเข้ามา

“เบ๊อะ ! ลงไปในเมืองไม่เห็นจะมีอะไรเลย” สิทธิเอ่ยตอบขึ้นด้วยน้ำเสียงเบื่อหน่าย แล้วเอนตัวลงนอน

“มีสิ ของดีเยอะแยะ อย่างน้อยก็มีสาว ๆ ให้จีบเมื่อพลุด” เขาชักชวนสิทธิด้วยท่าทีกระตือรือร้น แล้วเดินเข้ามาใกล้กับเตียงที่สิทธินอนอยู่ “ไม่เอาว่า มานอนอมทุกข์อยู่ได้ ลุก ! ลุก ! เพื่อนพยายามจะยื่นคะยออย่างเต็มที่

“ไม่รู้อจะจีบสาวไปทำไม (พอ) จีบได้ก็ถูกคำสั่งย้ายทุกที จนเบ๊อไม่รู้ว่เมื่อไหร่จะได้อยู่เป็นที มีหลักมีฐานเสียที” สิทธิบนขึ้นด้วยความน้อยใจ

“อาชีพทหารก็เป็นอย่างนี้ล่ะวะ” เพื่อนของสิทธิเอ่ยปลอบใจขึ้น

“เข้าไก็ไป เดี่ยวรอเดี๋ย ขอแต่งตัวก่อน” เขาลุกขึ้นช้า ๆ อย่างไม่ค่อยมีชีวิตชีวานักแล้ว เดินไปที่ตู้เสื้อผ้าเพื่อเลือกชุดเอาไปเปลี่ยน

“ห้พบก ทัพเรือ ดำรวจ เขาอดเรื่องแฟนนักหนา ทำไมหนอลูกทัพฟ้า จึงหาแฟนได้ยากเย็น.....”

เสียงเพลงจากวิทยุดังขึ้น ชายหนุ่มแต่งตัวด้วยเสื้อเชิตลายดอกไม้

แขนสั้น ทางเกงขายาวสีกรมท่า นั่งอยู่ที่โต๊ะทำงาน เบื้องหน้าของเขา เต็มไปด้วยเครื่องมือ เครื่องไฟฟ้า และชิ้นส่วนของวิทยุโทรทัศน์ มือขวาของเขาถือไขควงขนาดเล็ก ส่วนมือซ้ายกำลังหมุนปุ่มความดังของเสียงของวิทยุกลางเก่ากลางใหม่ที่ตั้งอยู่ข้างหน้า “ดังแล้ว ดังแล้ว” เขาเอ่ยพึมพำกับตัวเองอย่างแผ่วเบา ด้วยท่าทางตั้งใจในความสำเร็จ

เขาอดไม่ได้ที่จะนึกถึงเพลงนี้เมื่อครั้งอดีต เมื่อ 6 ปีที่แล้ว เพลงนี้เป็นเพลงที่เขาชอบและเกลียดพอ ๆ กัน ที่ชอบก็เพราะว่าเป็นเพลงที่สะท้อนความรู้สึกของเขาได้ดี และที่เกลียดก็เพราะเป็นเพลงที่ตรงกับชีวิตของเขาจนเกินไป แต่บัดนี้เล่าเขาฟังเพลงนี้ด้วยจิตใจเบิกบาน ไม่ค่อยยินดีในร่ายนัก

“คุณสิทธิครับ เย็นนี้ว่างไหมครับ ช่วยไปดูโทรทัศน์ที่บ้านผมหน่อย ไม่รู้เป็นอะไร เมื่อวานดูอยู่ดี ๆ ก็ดับวูบไปเฉย ๆ มีแต่เสียงไม่มีภาพ” เสียงของชายวัยกลางคนดังแทรกขึ้นมา สิทธิลุกขึ้นจากที่นั่งหันมาทางต้นเสียงแล้วรีบเข้าไปหักท่ายอย่างเป็นกันเอง

“อ้อพี่เองเหรอ ไม่ต้องเป็นห่วงหรอกครับ เดี่ยววันนี้ตอนเย็น ๆ ผมจะแวะไปดูให้”

“ขอบคุนมาก แล้วเจอกันที่บ้านผมนะ ผมไปล่ะ”

“ครับพี่” สิทธิตอบรับด้วยความเต็มใจ แล้วเดินไปส่งลูกค้าที่หน้าบ้าน

สิทธิอดภาควิวใจในความสำเร็จของตัวเองมิได้ นี่เราลาออกจากการรับราชการทหารมา 6 ปีแล้ว แม้ว่าจะต้องจากอาชีพที่ครั้งหนึ่งเราฝันว่าเราอยากเป็นมากที่สุดก็ตาม แต่บัดนี้อาชีพใหม่ที่ทำอยู่ก็สร้างความสำเร็จและความสบายใจให้เราได้เป็นอย่างดี

ขณะที่สิทธิหันหลังจะเดินเข้ามาในร้าน ก็มีเสียงลูกค้าผู้หญิงดังขึ้นข้างหลัง “คุณสิทธิ คุณช่วยแนะนำเครื่องบันทึกเสียงดี ๆ ให้สักรุ่นหนึ่งได้ไหม อยากได้ไว้ใช้สักเครื่องหนึ่ง”

“อ้อ! เอารุ่นนี้ไหมครับ คุณภาพดีมาก มีวิทยุในตัว และราคาก็

ไม่ค่อยแพงด้วย “สิทธิชัยไปที่เครื่องบันทึกเสียงที่ตั้งโชว์อยู่อย่างเป็นระเบียบ เตี้ยवलองอัดเสียงแล้วเปิดฟังดู ถ้าไม่พอใจเลือกรุ่นอื่นดูก็ได้ ไม่จำเป็นต้องรีบร้อนซื้อวันนี้หรอกครับ เพราะของเหล่านี้ราคาไม่ใช่ร้อยสองร้อย ถ้าไม่ถูกใจก็จะเสียขายเงินเปล่าๆ” สิทธิพูดแนะนำลูกค้าด้วยความจริงใจ ในที่สุดสิทธิก็ขายวิทยุ-เทปเครื่องนั้นได้ ทั้งคนขายและคนซื้อต่างก็สบายใจ ทั้งสองฝ่าย

สิทธิถือเสมอว่า ความสำเร็จของการทำกิจการค้านั้นหัวใจสำคัญ อยู่ที่การบริการและมีความจริงใจต่อลูกค้า ตลอดจนมีคุณธรรมและมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง

สิทธิเป็นลูกชายคนโตของครอบครัว มีพี่น้องทั้งหมด 5 คน เป็นชาย 4 คน และหญิง 1 คน เมื่อตอนเยาว์วัย สิทธิได้ใช้ชีวิตด้วยความยากลำบาก เพราะบิดาเป็นเพียงข้าราชการชั้นผู้น้อย รักราชการเป็นนายสิบทหารบก ส่วนมารดาเป็นแม่บ้าน บิดาเป็นคนที่ต้องการให้ลูกๆ มีอนาคตที่มั่นคง แม้ฐานะจะไม่ค่อยดีนัก ก็พยายามส่งเสียลูกให้เข้ารับการศึกษารอบคน ด้วยสภาพแวดล้อมและอาชีพของบิดา ทำให้สิทธิอยากเป็นทหารตั้งแต่เยาว์วัย เมื่อจบชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น สิทธิมีความหวังอย่างเต็มเปี่ยมที่จะเข้าโรงเรียนเตรียมทหารให้ได้ แต่แล้วความหวังของสิทธิได้พังทลายลงอย่างสิ้นเชิง เขาสอบเข้าโรงเรียนเตรียมทหารไม่ได้ สิทธิเสียใจอยู่บ้าง แต่ด้วยเป็นคนที่มีชีวิต และไม่ยอมพ่ายแพ้แก่โชคชะตา สิทธิจึงสอบเข้าโรงเรียนจ่าอากาศ และก็ประสบความสำเร็จตามที่ต้องการ

ตั้งแต่เยาว์วัยมา สิทธิชอบงานทางด้านช่างมาก เมื่อมีเครื่องไฟฟ้าหรือเครื่องมือประจำที่บ้านเสีย ไม่ว่าจะเป็นอะไร สิทธิก็มักจะเอามาแก้ลงมือคล่องถูกอยู่เสมอ ดังนั้นเมื่อสิทธิเข้าเรียนในโรงเรียนจ่าอากาศ จึงเลือกเหล่าสื่อสาร โดยเรียนทางด้านการสื่อสารและซ่อมบำรุงเครื่องอิเล็กทรอนิกส์

สิทธิเริ่มชีวิตรับราชการทหารในปี พ.ศ. 2511 ขณะที่รับราชการทหาร หลังจากเลิกงานแล้ว สิทธิก็รับจ้างซ่อมวิทยุโทรทัศน์และเครื่อง

ไฟฟ้าที่จำเป็นบางชนิดเท่าที่จะทำได้เป็นการหารายได้พิเศษอีกทางหนึ่ง จากความขยันหมั่นเพียร อดทน และพยายามศึกษาจากประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งสอบถามจากผู้รู้ทั้งหลาย สิทธิจึงเป็นช่างซ่อมเครื่องไฟฟ้าที่มีความชำนาญและเป็นที่ยอมรับของเพื่อนฝูงและบุคคลที่รู้จักเป็นอันมาก งานพิเศษในส่วนนี้หารายได้ให้กับสิทธิพอสมควร แม้จะไม่มากนัก แต่ก็ เป็นรายได้ที่สร้างความภาคภูมิใจให้แก่สิทธิเป็นอันมาก เพราะเป็นงาน ที่สุจริตและใช้ความสามารถส่วนตัวโดยแท้

แม้ว่าสิทธิจะมีงานพิเศษรับจ้างซ่อมเครื่องไฟฟ้า เป็นงานที่ถูกใจ และมีรายได้พอสมควรแล้วก็ตาม ชีวิตการเป็นทหารอันเป็นอาชีพหลักก็หา ทำให้สิทธิเกิดความพอใจ และรักอาชีพนี้เหมือนกับที่เคยใฝ่ฝันไว้ในอดีตไม่ เนื่องจากต้องมีการโยกย้ายบ่อยครั้ง และต้องอยู่ในระเบียบวินัยไม่มีอิสระ สิทธิเกิดอาการเบื่อหน่าย เนื่องจากสิทธิเป็นบุคคลที่จริงจังต่อชีวิต อยาก จะสร้างเนื้อสร้างตัวเป็นหลักฐาน การโยกย้ายบ่อยครั้งทำให้สิทธิไม่สามารถ ตั้งตัวเป็นหลักฐานได้ อีกทั้งไม่สามารถที่จะมีครอบครัวที่มั่นคงได้ การโยกย้ายครั้งสุดท้ายที่ทำให้ชีวิตของสิทธิเปลี่ยนไป ก็คือการโยกย้ายมาเป็น หัวหน้าช่างอยู่ที่เขาพนมรุ้ง จังหวัดบุรีรัมย์ ในตอนนั้นสิทธิเบื่ออาชีพ การเป็นทหารเป็นอย่างมาก ทำงานไปวันหนึ่ง ๆ คิดแล้วคิดอีกถึงการตั้งตัว เป็นหลักฐาน ไม่อยากที่จะเป็นคนที่ไร้รั้งเหมือนที่เป็นอยู่

โชควาสนาและชะตาชีวิตของมนุษย์เป็นเรื่องที่ยากจะคาดการณ์ได้ ชีวิตของสิทธิก็เช่นเดียวกัน วันหนึ่งหลังเสร็จจากหน้าที่ภาระการงานแล้ว เพื่อนของสิทธิได้ชวนให้สิทธิลงจากเขาเพื่อไปเที่ยวในเมือง ด้วยบุพเพ สันนิวาสนหรือชะตาชีวิตกำหนดก็เหลือที่จะเดาได้ สิทธิได้พบรักกับสาว บุรีรัมย์ซึ่งเป็นครูอยู่ที่โรงเรียนยุทธศาสตร์ศึกษาด้วยอาณภาพแห่งความรัก สิทธิจำเป็นต้องขึ้น ๆ ลง ๆ เขาพนมรุ้งเป็นกิจวัตรประจำวัน ความรัก ความเข้าใจที่มีต่อกัน ทำให้สิทธิกับคนรักตกลงร่วมชีวิตเข้าพิธีวิวาห์กัน

เมื่อชีวิตจากหนึ่งรวมเป็นสอง สิทธิจึงต้องสร้างฐานะให้ครอบครัว เพื่ออนาคตในวันข้างหน้า ดังนั้นสิทธิจึงหารรายได้พิเศษด้วยการรับซ่อมเครื่องไฟฟ้าทุกชนิดเท่าที่จะทำได้ ทั้งสามและภรรยาพาชีวิตมาเช่าห้องแถวเล็กๆ อยู่ในตลาดอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ สิทธิปฏิบัติตนเช่นนี้ อยู่ปีกว่า ด้วยความอดสาเห ขยัน หมั่นเพียร และบริการลูกค้าด้วยน้ำใจจริง สิทธิจึงมีลูกค้ามาขอรับบริการจำนวนมาก ทำให้สิทธิมีรายได้เพิ่มมากขึ้น แต่ก็เป็รายได้ที่ไม่มากนัก เพราะมีเวลาเฉพาะหลังเลิกงานแล้ว และในวันหยุดเท่านั้น

จากผลที่สิทธิได้มานะบากบั่นและขยันหมั่นเพียรในการประกอบอาชีพช่างซ่อมไฟฟ้าเช่นนี้ ทำให้สิทธิเป็นบุคคลที่ชุมชนนางรองรู้จักดี และเชื่อถือในความซื่อสัตย์และการบริการลูกค้าด้วยน้ำใจไมตรี จึงทำให้บริษัทขายเครื่องไฟฟ้าแห่งหนึ่งมาเสนอให้สิทธิเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องไฟฟ้าให้กับบริษัท โดยบริษัทออกค่าเช่าบ้านให้พร้อมเสนอเงินเดือนให้เดือนละสองหมื่นบาท โดยมีข้อแม้ว่าจะต้องขายเครื่องไฟฟ้าของบริษัทให้ได้อย่างน้อยเดือนละหนึ่งแสนบาท งานเช่นนี้เป็นงานที่ท้าทายความสามารถของสิทธิเป็นอย่างมาก สิทธิจึงตกลงรับค่าและดำเนินการเป็นตัวแทนขายเครื่องไฟฟ้าให้กับทางบริษัทอย่างเต็มความสามารถ จากรายได้ในส่วนนี้เองทำให้สิทธิสามารถเก็บเงินได้เป็นจำนวนมาก เมื่อมีรายได้มากงานก็มากขึ้นเป็นลำดับ การใช้เวลาหลังเลิกงานและเฉพาะในวันหยุดเสาร์อาทิตย์นั้นเป็นการไม่เพียงพอ สิทธิจึงลาออกจากราชการทหาร เพื่อทุ่มเทให้กับงานที่เขารักทางด้านนี้อย่างจริงจัง

ชีวิตของคนบางครั้งก็ราบรื่น บางครั้งก็มีอุปสรรค ไม่ได้เรียบง่ายอย่างที่คิดกันไว้ สิทธิก็เช่นเดียวกัน หลังจากเป็นตัวแทนบริษัทขายเครื่องไฟฟ้าอยู่ไม่นาน ความผันผวนทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น จึงได้มีการยกเลิกการเป็นตัวแทนของสิทธิ ทำให้สิทธิต้องกลับมาประกอบอาชีพเดิมอย่างจริงจังโดยการรับซ่อมเครื่องไฟฟ้าเกือบทุกชนิด พร้อมกันนั้นก็ได้พยายาม

ศึกษาค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติมจากตำราและผู้รู้ทั้งหลาย ประกอบกับ สิทธิเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์อยากจะลงทุนและขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น จึงนำเงินที่ถ่อออกมาไว้ทยอยซื้อของเข้าร้านเท่าที่จะทำได้ กิจการดีขึ้นตามลำดับ เพราะสิทธิเป็นคนที่มีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ดี จึงมีลูกค้าเพิ่มขึ้น

หลังจากนั้นสิทธิก็พยายามลงทุนเพิ่มเติมโดยการกู้เงินมาซื้อของเข้าร้านเพิ่มเติมไปอีก สิทธิพยายามศึกษางานและปรับปรุงกิจการเรื่อยมา จนกระทั่งห้องแถวเดิมที่เช่าอยู่คับเกินไป ไม่สามารถขยายกิจการออกไปได้อีก สิทธิจึงหาทางยืมขยายหาทำเลเปิดร้านใหม่ขึ้น ซึ่งมีลักษณะเป็นตึกแถว 2 คูหา ด้วยความพยายามและขยันหมั่นเพียรอย่างค่อยเป็นค่อยไป กิจการที่สิทธิดำเนินอยู่ก็ก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ จนกระทั่งต้องให้ภรรยา ลาออกจากงานมาช่วยกิจการนี้อย่างเต็มที่

จากวันนั้นจนถึงวันนี้ เวลาผ่านไป 6 ปี ชีวิตของสิทธิได้เปลี่ยนแปลงไปเป็นอย่างมาก จากชีวิตรับราชการทหารที่ต้องระหกระเหิน ทำงานตามสถานที่ต่าง ๆ มีรายได้เดือนละสองพันสองร้อยบาท เปลี่ยนมาเป็นชีวิตที่มีอิสระ มีกิจการเป็นของตัวเอง มีหลักฐานมั่นคง มีครอบครัวเป็นหลักฐาน มีความภูมิใจในอาชีพใหม่ของตน และมีรายได้เดือนละแปดหมื่นบาท ชีวิตของทหารอากาศหนุ่มที่เคยขาดรัก ต้องเร่ร่อนสัญจรไปตามที่ต่าง ๆ ได้เปลี่ยนมาเป็นชีวิตที่เต็มไปด้วยความภูมิใจในความสำเร็จของตน มีครอบครัวที่เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน เขาผู้นั้นก็คือนายประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า เจ้าของร้านนางรองอีเลคทรอนิกส์ ตั้งอยู่ที่ถนนประชาสันติ ตำบลนางรอง อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์

ปัจจุบันเขาอายุ 33 ปี มีบุตร-ธิดา รวม 2 คน ชาย 1 คน หญิง 1 คน ประกอบกิจการรับซ่อมและค้าขายเครื่องไฟฟ้าเกือบทุกชนิด มีลูกน้องร่วมกิจการงานทั้งสิ้น 12 คน นายประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า เป็นบุคคลตัวอย่างที่ชุมชนอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ มีความภาคภูมิใจ

เป็นพิเศษทั้งในด้านการบริการและความซื่อสัตย์ที่มีต่อลูกค้าด้วยดีเสมอมา เป้าหมายในอนาคตเกี่ยวกับการขยายกิจการนั้น นายประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า ได้กล่าวว่า “ในอนาคตอันใกล้นี้ผมอยากขยายกิจการรับซ่อม และขายเครื่องไฟฟ้าออกไปให้ใหญ่โตแบ่งเป็นแผนก ๆ โดยเฉพาะตอนนี้ กำลังดำเนินการกู้เงินมาลงทุนอีกประมาณสองล้านบาท

ถ้าเราตามถึงความสำเร็จที่คุณประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่าได้รับ เขามักจะพูดอย่างถ่อมตัวอยู่เสมอว่า “อย่างนี้ยังไม่ถือว่าสำเร็จหรอกครับ ชีวิตของคนเราต้องสู้ต่อไปจนกว่าชีวิตจะหาไม่ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อผมได้ดำเนินกิจการมาจนถึงขั้นนี้แล้ว ผมก็ภูมิใจในอาชีพของผมที่ต่อสู้ให้ได้มาด้วยตัวของตัวเอง” เคล็ดลับในการทำงานที่คุณประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า มักจะเล่าให้เพื่อนฝูงและลูกน้องฟังอยู่เสมอก็คือ

ต้องมีความขยัน อดทน และทำงานหนัก

ต้องมีความคิดริเริ่มและพยายามดำเนินการให้สำเร็จตามจุดหมายที่วางไว้

งานบริการลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญของกิจการประเภทนี้

ต้องศึกษาและพัฒนาตนเองอยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อวิทยาการของโลกที่เปลี่ยนแปลงอยู่ทุกวัน

ต้องมีคุณธรรมและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ร่วมงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง ใช้หลักการบริหารและดำเนินการให้เป็นระบบมีขั้นตอน เมื่อประสบปัญหาที่ค่อย ๆ แก้ไขไปที่ละขั้นอย่าหมดกำลังใจ

คติประจำใจในการทำงานของคุณประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า ก็คือ “ไม่มี ความยากจนในหมู่คนขยัน”

อย่างไรก็ตามนอกจากคุณประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า จะเป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในกิจการค้าขายเครื่องไฟฟ้าคนหนึ่งในอำเภอนางรอง แล้วก็ตาม ในเรื่องของ การช่วยเหลือสังคม คุณประสิทธิ์ลาภ ก็มีได้น้อยหน้า ถ้าเป็นงานช่วยเหลือสังคมที่พอจะช่วยให้ คุณประสิทธิ์ลาภ ตรีสง่า มีเกียรติ

จนหน่วยงานต่าง ๆ ในอำเภอนางรองยอมรับ

ถ้าท่านได้มีโอกาสผ่านไปที่อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ และเข้าไปที่ตัวอำเภอนางรองก่อนถึงตลาด จะเห็นร้านนางรองอิเล็กทรอนิกส์อย่างชัดเจน ตั้งอยู่ด้านขวามือ ทุก ๆ วันท่านจะเห็นชายหนุ่มหน้าตาคมเข้ม แจ่มใสคอยต้อนรับลูกค้าด้วยความเป็นกันเอง

“ทัพบก ทัพบก ทัพบก เขาอวดเรื่องแฟนนักหนา ทำไมหนอลูกทัพบก จึงหาแฟนได้ยากเย็น” เสียงเพลงจากวิทยุในร้านนางรองอิเล็กทรอนิกส์ดังแว่วมา (เขารำพึงขึ้นในใจ “ชีวิตของเราคงไม่เหมือนบทเพลงนี้อีกแล้ว เพราะที่เป็นอยู่ทุกวันนี้ เราต่อสู้ด้วยกำลังกาย และกำลังใจ เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จ”)

สัมภาษณ์ อนุพงศ์ สุขเกษม

สมศักดิ์ คุณมาศ

เขียน อนุพงศ์ สุขเกษม





นายนนต์ นช.โก
เจ้าของร้าน "จ้อโกชนา"

เขาเริ่มต้นที่นี่

สุรชาติ ทินานนท์



เหมือนฝันร้าย คุณกิมตี้ แซ่ไหหล เขาต้องสูญเสียบิดามารดาในสงครามโลกครั้งที่ 2 ขณะนั้นเขาอายุเพียง 2 ขวบเท่านั้น จึงต้องจากบ้านเกิดเมืองนอน เมืองซัวเถา ประเทศจีน เดินทางรอนแรมมากับน้ำสะก๊วก ซึ่งจะเดินทางมาอยู่กับอาผู้ชายในเมืองไทย คุณอาผู้ชายนั้นเดินทางมาล่วงหน้า เนื่องจากสภาพทั่วไปของประเทศไทยมีความอุดมสมบูรณ์กว่า และไม่เสียหายจากภัยสงครามมากนัก ยังพอจะสามารถทำมาหากินได้ คล่องตัวกว่าประเทศจีน



การเดินทางจากชว่ฒมากรุงเทพมหานครในสมัยนั้น ต้องค้างแรมมาในเรือหลายวันเมื่อมาถึงกรุงเทพแล้วก็เดินทางต่อไปยังจังหวัดชัยนาทโดยเรือเล็กอาของเขามีฝีมือทางการปรุงอาหาร เมื่อมาอยู่ที่ชัยนาทจึงตั้งร้านขายอาหารประเภทพะหมี่ เกี้ยว และทำอาหารตามที่ลูกค้าสั่ง ก็กิจการก็พอเลี้ยงตัวได้ดีเพราะชัยนาทขณะนั้นเป็นเมืองเล็ก ร้านไหนฝีมือดีก็มีคนรู้จักทั้งเมืองเขาได้เริ่มเรียนรู้งานจากการทำงานในร้านอาหารของคุณอา เมื่อว่างจากการเรียนก็จะมาช่วยทำงานต่าง ๆ ในร้าน จนกระทั่งมีโครงการสร้างเขื่อนเจ้าพระยาที่จังหวัดชัยนาท ขณะนั้นเขาอายุประมาณ 9 ขวบ ต้องจำใจลาออกจากโรงเรียนเมื่อจบชั้นประถมปีที่ 2 เพื่อมาช่วยอา เนื่องจากการก่อสร้างเขื่อนสมัยนั้น เรายังต้องพึ่งพาอาศัยความรู้และเทคนิคในการก่อสร้างเขื่อนจากฝรั่ง ทั้งฝรั่งและคนไทยที่ไปทำงานในโครงการเขื่อนเจ้าพระยามีจำนวนมากร้านอาหารของอาจึงขายดีขึ้นมากเพราะลูกค้ากลุ่มนี้

แม้ว่าใจจะยังอยากเรียนต่อไปอีก แต่ความสำนึกในพระคุณของคุณอาทำให้เขาต้องตัดใจจากการเรียน แล้วมุ่งหน้าช่วยกิจการของคุณอาจนเต็มความสามารถตลอดมาเป็นเวลาถึง 20 ปี ในช่วงเวลา 20 ปีนี้ กิจการร้านอาหารก็เจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ เมื่อคุณอาชราวมามากแล้วจึงได้มอบกิจการให้ลูกหลานทำกันต่อไป ด้วยความขยันหมั่นเพียร ร้านอาหารที่พี่น้องช่วยกันทำนี้ก็จำเป็นต้องขยายกิจการ เขาซึ่งขณะนั้นสมรสแล้วกับคุณนภา สาวสวยจากอำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท จึงคิดจะขยับขยายออกมาทำกิจการของตนเองเป็นครั้งแรก นับว่าเป็นการตัดสินใจที่มีผลต่อความเปลี่ยนแปลงในชีวิตของเขาอย่างมาก ทั้งการแต่งงานและการตัดสินใจสร้างกิจการของตนเอง

เขาเริ่มกิจการร้านอาหาร “จ้อโกชนา” เมื่อปี 2518 ใช้ทุนประมาณ 400,000 บาท ตอนแรกตั้งร้านอยู่ที่ถนนวงษ์ไทร ในอำเภอเมือง เป็นที่เช่ากิจการก็คงดำเนินไปด้วยดีเหมือนที่เคยทำมาแต่ก่อน เนื่องจากเขามีความสนใจ มีประสบการณ์ในการทำร้านอาหารเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว เวลาผ่านไป 6 ปี ร้านเดิมก็เริ่มจะคับแคบเพราะลูกค้ามาก ประกอบกับเป็นที่เช่าซึ่งไม่มั่นคงเท่ากับการทำกิจการในที่ดินของตนเอง เขาจึงตัดสินใจลงทุนครั้งใหญ่เมื่อปี 2524 โดยซื้อที่ดิน 300 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินแล้วปลูกสร้างอาคารคอนกรีตถาวร คราวนี้เป็นงานใหญ่ เขาต้องระดมเงินทุนมากพอควรทั้งทุนเดิมและเงินกู้จากธนาคาร ซึ่งยินดีให้ลูกค้าที่มีเครดิตดีเช่นเขาก็ เขาเองก็ไม่ได้หนักใจมากนักเพราะมีความมั่นใจในตนเองว่าจะสามารถคืนทุนได้ในเวลาไม่นาน

ที่มาของความเชื่อมั่นนั้นก็คือ เขาสามารถควบคุม บริหารงานอย่างใกล้ชิดจากประสบการณ์เดิมในการทำงานร้านอาหารมาแล้วทุกหน้าที่ และที่สำคัญก็คือการปรุงอาหาร ซึ่งนับว่าเป็นหัวใจของกิจการเป็นส่วนที่ดึงดูดลูกค้าให้มาอุดหนุนกันเป็นประจำโดยไม่ต้องโฆษณามาก ปากต่อปากก็เพียงพอแล้ว ถ้าเราจะถือว่าภัตตาคาร “จ้อโกชนา” เป็นภัตตาคารคู่บ้าน

คู่เมืองของชัยนาทก็คงจะไม่เกินความจริง ร้าน “จื่อโกชนา” ใต้รับรองแขกบ้านแขกเมืองของจังหวัดชัยนาทมาทุกยุคทุกสมัย ลูกค้าทั่วไปก็ไม่ใช่แต่เพียงชาวชัยนาทเท่านั้น คนในย่านใกล้เคียง เช่น ตาคี นครสวรรค์ ก็ยังมาหาของอร่อยรับประทานกันถึงที่นี่ นอกจากนั้นเขายังได้จัดทำห้องพิเศษขนาดต่าง ๆ ไว้เพื่อให้บริการงานจัดเลี้ยงต่าง ๆ เช่น งานวันเด็ก งานมงคลสมรสอีกด้วย

เขาและคุณภาเริ่มทำงานตั้งแต่เช้า สิ่งแรกที่ต้องทำคือการไปตลาดเพื่อเลือกซื้ออาหารสด การเป็นพ่อครัวที่ดีต้องเริ่มจากการรู้จักเลือกของสดให้ได้ขนาดตามความต้องการและมีความสดใหม่ ประโยชน์สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ป้องกันการรั่วไหลเช่น การโกงตาชั่ง และยังทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าในตลาดอยู่เป็นประจำ เมื่อกลับจากตลาดก็ต้องมาจัดเตรียมของสดที่ซื้อมาให้พร้อมจะประกอบอาหารได้ และจัดเตรียมของใช้ ดูแลให้ลูกจ้างทำความสะอาดร้านให้ทันเปิดบริการได้ตั้งแต่ 10.00 น. จนถึง 22.00 น. ความเหน็ดเหนื่อย รีบเร่งเพื่อจะให้บริการลูกค้าเป็นสิ่งที่ทำให้ความหนักใจให้กับเขาและคุณภา เนื่องจากเขาจะต้องปรุงอาหารเอง และต้องควบคุมให้ได้รสชาติที่อยู่เสมอ หากเร่งรีบเกินไปอาหารจะเสียรสหมดเหมือนกับคำโฆษณาที่เราคุ้นหูกันว่า จะทานอาหารให้อร่อย ต้องใจเย็น ๆ

สำหรับการควบคุมการบริการหน้าร้าน คุณภา คู่ชีวิตของเขาจะเป็นผู้ดูแลทั้งหมด รวมทั้งการเงินด้วย ปัญหาของการจัดการบริการที่มีอยู่เป็นระยะ ๆ เช่น เมื่อมีลูกจ้างเข้ามาทำงานใหม่ยังไม่เป็นงาน ก็ต้องคอยฝึกอบรมสอนงานกันไปจนกว่าจะไว้วางใจปล่อยให้ทำงานตามลำพังได้ ทั้งพนักงานเสิร์ฟและผู้ช่วยในครัว อย่างไรก็ตามปัญหาเหล่านี้เขาและคุณภาได้คาดไว้ล่วงหน้ามาก่อนแล้ว และสามารถควบคุมไว้ได้มาโดยตลอด

แม้เขาจะไม่ใช่วาชัยนาทโดยกำเนิด แต่ก็เติบโตและอยู่ที่ชัยนาทมาโดยตลอดด้วยความรักถิ่นฐานและความปรารถนาดีที่มีต่อจังหวัดชัยนาท

เขาได้ร่วมงานการกุศลและการพัฒนาท้องถิ่นอยู่เสมอ ส่วนใหญ่จะเป็นการช่วยด้วยกำลังทรัพย์เนื่องจากงานกตัตการทำให้มีเวลาว่างน้อย งานการกุศลที่สำคัญซึ่งเขามีส่วนร่วมเป็นประจำ ได้แก่งานกาชาดของจังหวัดชัยนาท การให้ทุนการศึกษาแก่นักเรียนที่ขาดแคลนในโรงเรียนชัยนาทพิทยาคม และวิทยาลัยเทคนิคชัยนาท ซึ่งเขามีความภูมิใจมากที่ได้ช่วยเหลือให้เด็กที่มีความขาดแคลนได้มีโอกาสในการศึกษาเช่นเดียวกับเด็กทั่วไป ทั้งนี้เพราะเขายังนึกถึงความต้องการของตนเองในสมัยเป็นเด็กที่ต้องออกจากโรงเรียนกลางคัน เมื่อจบชั้นประถมปีที่ 2 และด้วยความรู้สึกนี้เขาจึงไม่บังคับลูก ๆ ซึ่งมีเพียง 2 คน ในเรื่องการศึกษาและการเลือกประกอบอาชีพ เมื่อลูก ๆ ไม่สนใจที่จะทำกิจการกตัตการต่อไป ก็สนับสนุนให้เรียนจนถึงระดับมหาวิทยาลัย

เบื้องหลังความสำเร็จของเขา มีเครื่องปรุงที่ไม่แตกต่างไปจากผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระอื่น ๆ คือ การทำงานหนัก อดทน ประหยัด ทำงานอย่างจริงจัง และปรับปรุงตนเองอยู่เสมอ เขาดำเนินกิจการโดยถือนโยบายประหยัด ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่หักโหมทำกิจการเกินกำลังตนเอง และไม่ใส่ใจกับคู่แข่งชั้นมากนัก แต่จะแข่งกับตนเองที่จะปรับปรุงกิจการให้ดียิ่งขึ้น

เขาฝากข้อคิดเกี่ยวกับการทำงานไว้ว่า หากจะประกอบอาชีพใด ทำกิจกรรมใดก็ต้องมีความตั้งใจจริงที่จะทำงานนั้น ๆ มีความมานะอดทน ไม่ย่อท้อต่อความลำบาก อย่างลัวอุปสรรค หากจะต้องเสียบ้างก็ต้องยอมเสีย เพื่อรักษาส่วนที่เหลือไว้ ต้องมีความซื่อสัตย์จริงใจต่อลูกค้า หรือผู้มาติดต่อ จะช่วยสร้างเครดิต ทำให้เป็นที่ไว้วางใจของสังคม อย่าทำอะไรเกินตัวให้ค่อยเป็นค่อยไป และจงแข่งขันกับตนเองมากกว่าแข่งกับคู่แข่ง เพื่อให้กิจการดีขึ้นอยู่เสมอ

ทุกวันนี้หากท่านผ่านไปทางจังหวัดชัยนาท แล้วลองแวะเข้าไปอุดหนุน คุณกิมดีที่ร้าน “จ้อโภชนา” นอกจากจะได้มีโอกาสทานอาหารอร่อย ท่านยัง

จะได้เห็นความสำเร็จในชีวิตของนักสู้คนหนึ่ง ที่สร้างขึ้นมาจากความไม่มี
อะไร....เขามาเริ่มต้นที่นี่จริง ๆ

สัมภาษณ์ นายมะเต๋อ เสมอ

ว่าที่ ร.ต.สุรชาติ ทัศนานนท์

เขียน ว่าที่ ร.ต.สุรชาติ ทัศนานนท์

ภาพ นายมะเต๋อ เสมอ



นักการ

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ



ท่านเชื่อไหมครับ เขาทำงานเป็นนักการภารโรง แต่ปัจจุบันเขามีรายได้มากกว่าเงินเดือนประจำของปลัดกระทรวงเสียอีก

ถ้าท่านไปเที่ยวจันทบุรี ท่านอาจแวะเที่ยวชายทะเลหรือชมสวนผลไม้หรือไปชมบ่อพลอย เหนื่อยแล้วท่านอาจจะพักและหาร้านอาหารสักแห่งหนึ่ง อาจเป็นภัตตาคารสวนอาหารใกล้ๆ ทะเลหรือในเมือง บางท่านอาจจะประหยัดแวะเข้าร้านข้าวแกง

ถ้าท่านตั้งต้นจากศาลากลางจังหวัดจันทบุรี ใช้จักรยานยนต์หรือรถยนต์ในเวลาประมาณ 5 นาที หรือใช้จักรยานเพียง 10 นาที ไปตามถนนท่าแฉลบเข้ามาในเมืองในช่วงเวลาเที่ยงวัน ท่านจะพบร้านข้าวแกงร้านหนึ่งไม่มีชื่อ แต่มีลูกค้าเข้าไปอุดหนุนหนาตาจนแน่นร้านทีเดียว

ลักษณะของร้านก็ไม่ได้หรูหราอะไรนัก เป็นเพียงเพิงหมาแหงน ขนาดกว้างสักสองคูหาของตึกแถวเห็นจะได้ มุงด้วยสังกะสี ด้านหลังเพิงหมาแหงนเป็นบ้านที่พักอาศัยของเจ้าของร้าน ด้านหน้ามีที่ว่างเป็นบริเวณจอดรถกันได้ประมาณ 10 คัน ด้านตรงข้ามถนนละฟากถนนเป็นที่ตั้งของอนุสาวรีย์สมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช

เจ้าของร้านเป็นชายหนุ่มใหญ่วัยกลางคน ผิวขาว ร่างสูงสมส่วน ตาคม คิ้วดกหนา หน้าตาดี ยิ้มง่ายและพูดเก่ง แต่งกายเรียบ ๆ สะอาด เขารับราชการเป็นนักการอยู่ในแผนกคลังจังหวัดจันทบุรี...ชื่อของเขาคือ ล้ำพวน กิจจานนท์

เขากับภรรยาช่วยกันสร้างร้านขายข้าวแกงร้านนี้ขึ้นมา ช่วยกันค้า ช่วยกันขายจนกระทั่งกิจการร้านข้าวแกงเจริญรุ่งเรืองขึ้นเป็นลำดับ นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2525 เป็นต้นมา เขามีรายได้หลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้ววันละหลายพันบาท

ธุรกิจของเขาถือบริการเป็นเรื่องสำคัญ ในขณะเดียวกันเขาก็จะปรับปรุงรสชาติอาหารให้เป็นที่ถูกปากต้องใจของลูกค้าอยู่เสมอ ภาชนะที่ใช้ทุกชิ้นสะอาดจนขึ้นเงา

แม้ครัวตลอดจนพนักงานเสิร์ฟในร้านของเขาส่วนมากจะเป็นญาติ ๆ และลูกหลาน การทำงานจึงไม่มีปัญหาแต่อย่างใด

ราคาข้าวแกงของเขานับได้ว่าเป็นราคาที่สนอกลงนโยบายของรัฐบาลได้เป็นอย่างดี นั่นคือราคาถูกเมื่อเทียบกับปริมาณและรสชาติที่อร่อย เขาขายจานละ 5 บาท กับข้าว 2 อย่าง 7 บาท ถ้าไม่สั่งข้าวรวมแถมจะส่งอาหารเป็นจานก็ได้

ทุกวัน ๆ ร้านของเขาจะมีอาหารให้ลูกค้าเลือกประมาณ 30-40 อย่าง เช่น แกงเขียวหวานเนื้อ แกงเผ็ดไก่ แกงเผ็ดปลาไหล ผัดเผ็ดปลาชุก แกงจืด ผัดกะเพราเนื้อ ไข่พะโล้ น้ำพริกปลาทุ มะเขือยาว ชุบแป้งทอด และอะไร ๆ อีกหลายอย่าง.....

พูดถึงอาหารกับคนไทย คงไม่มีอาหารของชาติไหนจะถูกปากคนไทยยิ่งไปกว่าอาหารของไทยเราเอง

ร้านข้าวแกงของเขามีลูกค้ามาอุดหนุนเนืองแน่นทุกวัน ลูกค้าของเขามีทุกระดับ ตั้งแต่ผู้ว่าราชการจังหวัด ข้าราชการ กรรมกร จนถึงราษฎรทั่วไป

ลูกค้าส่วนมากที่แวะเข้ามาอุดหนุนร้านของเขามักจะชมกันปากต่อปากว่าอร่อยและจะกลับมารับประทานอีก ลูกค้าจึงคุ้น ๆ หน้า และเป็นลูกค้าขาประจำเสียเป็นส่วนใหญ่ คิดเฉลี่ยแล้วจะมีลูกค้ามาอุดหนุนร้านข้าวแกงของเขาวันละพันกว่าคน เป็นตัวเลขที่เขาภูมิใจมาก

เมื่อทำอะไรสำเร็จ คนเรามักจะอดภาคภูมิใจในตัวเองไม่ได้ ลำพวน กิจจานนท์ ก็ภูมิใจในความสำเร็จและวิธีการทำงานของเขา เขามีความสำนึกอยู่เสมอว่า ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตาม ถ้ามีปัญหาจะต้องพยายามศึกษาและปรับปรุงแก้ไข...เขาอดทนและทนอด ขยัน มีมานะ และที่สำคัญคือ เขารูจักประหยัด

การที่เขาตั้งร้านขายข้าวแกง เขาคิดอยู่เสมอว่าคนเราทุกคนเกิดมาก็ต้องกิน กินเพื่อให้มีชีวิตรอด ฉะนั้นถ้าขายอาหารก็จะขายได้เสมอ โดยเฉพาะเมื่อขายอย่างยุติธรรมไม่เอาเปรียบ รู้จักปรับปรุงรสชาติให้ถูกใจลูกค้า

จากประสบการณ์ทำให้เขารู้ว่าการเป็นพ่อค้าขายอาหาร ควรเป็นคนช่างสังเกต รู้ว่าคนส่วนใหญ่ชอบอะไร ชอบอาหารแบบใด และปรับปรุงให้เข้ากับสิ่งที่ลูกค้าต้องการปรับปรุงฝีมือให้เป็นที่พอใจ ควรนำของดี ๆ มาใช้ปรุงอาหาร แม้จะทำให้ได้ผลกำไรน้อยก็ต้องยอม

เขาคิดว่าเขาจะยังคงขายข้าวแกงต่อไป ยังไม่คิดจะขยายกิจการเป็นสวนอาหารหรือทำเป็นร้านหรูหรามากโต ซึ่งอาจจะทำให้เขาขายได้น้อยลง เพราะลูกค้าอาจจะคิดว่าราคาแพงขึ้นเลยไม่กล้าเข้าร้าน...

วันหนึ่งเขาพาภรรยาและลูก ๆ เข้ามาเที่ยวกรุงเทพฯ เพื่อผ่อนคลาย

ความเครียดจากอาชีพ ตั้งใจจะพาลูกไปเที่ยวเขาดิน พากรรยาไปเลือกซื้อของที่ถูกใจ เขาออกจากจันทบุรี เข้าตัวรัฐวังมาตามถนนสุขุมวิทได้พักหนึ่ง ภรรยาและลูก ๆ ก็หลับกันหมด รถวิ่งผ่านมาท่ามกลาง อากาศที่ปลอดโปร่ง ท้องฟ้าแจ่มใส เขามองผ่านหน้าต่างรถ ชมทิวทัศน์ข้างทางมาโดยตลอด บางช่วงผ่านภูเขา ไร่นา เห็นชาวนาทำสิ่งไร่นาคอยเข้าไปในนาที่น้ำเจิ่งนอง....

แวบหนึ่งของสำนึก เขาทวนนึกถึงชีวิตของตนเอง เขาเกิดในห้อง ไร่ท้องนา เคยทำไร่นามาก่อน กลิ่นโคลนสาบควายยังติดอยู่ในสำนึก ไม่เคยลืมเลือน...

ย้อนหลังชีวิตไปสี่สิบเก้าปี ด.ช.ลำพวน กิจจานนท์ ถือกำเนิด เกิดขึ้นมาท่ามกลางไอน้ำ กลิ่นฟาง ที่ตำบลท่าแฉลบ อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี เขาเป็นลูกคนที่ 2 ในจำนวนพี่น้องทั้งหมด 8 คน

เนื่องจากพ่อแม่เป็นชาวนา มีฐานะยากจน ชีวิตของเขาจึงเกี่ยวข้องกับกลิ่นโคลนสาบควาย ต้องช่วยพ่อแม่ทำงานหว่านไถ ปักกล้า ทำนา ทำไร่ และเลี้ยงควายกลางทุ่งมาตั้งแต่เด็ก ๆ

เขาเลี้ยงควายและเลี้ยงน้อง ๆ จนอายุครบเกณฑ์ จึงได้เข้าเรียนที่ โรงเรียนในอำเภอเมือง

ชีวิตวัยเรียนของลูกชาวนาอย่างเขา มีแต่ความลำบาก ตอนค้ามีด ต้องจุดเทียนดูหนังสือ พ่อแม่ของเขาเองก็พยายามดิ้นรนกระเสือกกระสน ทุกวิถีทาง ที่จะส่งเสริมให้ลูกชายได้ร่ำเรียนสูง ๆ เพื่อจะได้เป็นเจ้าของคน นายคน ได้หลุดพ้นจากสภาพชีวิตลูกชาวนาอันดึกดาน แต่ก็ไม่เป็นผล เพราะผลการเรียนของลำพวนอยู่ระดับปานกลาง ไม่มีวิชาอะไรดีเด่นเป็นพิเศษ

ขณะเป็นเด็กเขาชอบทางช่างและอยากเป็นช่างไม้ พอจบ ป. 4 จึงเข้าเรียนต่อที่โรงเรียนช่างไม้ เรียนอยู่ได้เพียง 2 ปี แม่ตาย ในขณะที่เขามีอายุได้ 13 ปี เท่านั้น จึงต้องออกจากโรงเรียนมาช่วยพ่อทำงาน

ทำนา ทำสวนยาง ตัดยาง กรีดยาง หาเงินทองส่งเสียให้น้องเรียน

มันเป็นงานหนักมากสำหรับเด็กที่มีอายุนาเขา เมื่อเสร็จจากงานกลับมาถึงบ้านเขาแทบจะหลับเหมือนตาย แต่พอตีหนึ่ง-ตีสอง ก็ต้องรีบตื่นออกไปกรีดยางรีดยางเอามาทำเป็นแผ่นอีก บางทีข้าวเข้ามากินเอาตอนเที่ยง เขาทำงานแบบนี้ติดต่อกันตั้งแต่แม่ตายเมื่ออายุ 13 ปี นับเป็นช่วงชีวิตที่มีความลำบากที่สุด จนกระทั่งอายุได้ 20 ปี พ่อจึงให้เขาบวชเรียน

ชีวิตภายใต้ร่มบวรพุทธศาสนาเพียง 1 พรรษา แม้จะเป็นระยะเวลาอันสั้น แต่ก็ได้สอนเขาและให้ปรัชญาในการดำเนินชีวิตแก่เขาอย่างมาก ศาสนาสอนให้เขาเป็นคนดี มีศีลธรรม ไม่ประพฤติชั่ว ละเว้นจากเครื่องดองของเมา ไม่กินเหล้า สูบบุหรี่ และละเว้นอบายมุข สิ่งเหล่านี้จึงเป็นเสมือนหลักที่เขายึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติมาจนประสบความสำเร็จในปัจจุบัน

เมื่อบวชเรียนครบ 1 พรรษาแล้ว เขาได้สึกออกมารับใช้ชาติด้วยการถูกเกณฑ์เป็นทหาร ชีวิตทหารเกณฑ์ของเขาไม่มีอะไรตื่นเต้น เป็นชีวิตเรียบ ๆ เรื่อย ๆ เขารับใช้ชาติอยู่ 2 ปี ครบตามเกณฑ์ที่ทางราชการกำหนด จึงถูกปลดออกมาเป็นทหารกองหนุนและได้แต่งงานกับสาวสวยของหมู่บ้านในปีนั้น

หลังชีวิตการแต่งงาน เขานึกถึงการก่อร่างสร้างตัวเพื่อสร้างฐานะครอบครัวให้เป็นปึกแผ่นมั่นคง เขารู้ดีว่าเกิดมาจากครอบครัวชาวนาที่ยากจน จึงต้องพยายามต่อสู้ดิ้นรนกับชีวิตแบบค่อยเป็นค่อยไป...และได้เริ่มอาชีพรับจ้างเป็นจับกัง ขนของ แบกของขึ้นรถเป็นอาชีพแรก...อาชีพจับกังนั้นต้องทำงานทุกอย่างตามที่หัวหน้าสั่ง...ต่อมาเพื่อนเก่าได้มาชักชวนให้ไปทำงานช่างไม้ เขาเองเคยศึกษาเล่าเรียนมา และมีความถนัดทางนี้อยู่แล้วจึงตกลงรับคำและไปทำงานกับเพื่อนทันที โดยได้รับค่าจ้างทำงานวันละ 50 บาท ทำงานช่างไม้ได้อยู่ระยะหนึ่ง จึงมี

โอกาสไปก่อสร้างซ่อมแซมบ้านพักคล้งจังหวัด ท่านคล้งจังหวัดได้พิจารณาเห็นว่าเป็นคนดีมีความซื่อตรง และเอาการเอางาน จึงได้ชักชวนให้ไปทำงานที่ห้องคล้ง และได้รับเงินเดือน ๆ ละ 450 บาท

กิจวัตรประจำวัน หลังเลิกจากงานในตอนเย็น เมื่ออาบน้ำอาบท่ากินข้าวกินปลาเรียบร้อยแล้ว เขามักจะออกมานั่งที่ระเบียงบ้านปรึกษาหารือกับภรรยาคุทุกข์์คุยากถึงเรื่องทำมาหากิน เขาอยากหางานพิเศษทำเพื่อเพิ่มพูนรายได้เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับครอบครัวและลูกสาวน่ารัก 1 คนของเขา

เมืองจันทบุรี เป็นเมืองแห่งอัญมณีที่มีค่า มีพลอยและแร่ธาตุที่มีคุณภาพดีมีราคาสูง เมื่อเขาได้ปรึกษาหารือกับภรรยาสุดที่รัก และขอคำแนะนำจากพวกเพื่อน ๆ แล้วเขาและภรรยาจึงตัดสินใจไปฝึกหัดเรียนการเจียรระในพลอย โดยเสียค่าวิชาของการฝึกหัดเจียรระในพลอยคนละ 300 บาท

เขาและภรรยาฝึกเจียรระในพลอยด้วยใจจดจ่อและตั้งใจจริง อยู่เพียง 2-3 เดือน ก็สามารถทำงานได้ เขาจึงรับพลอยมาเจียรระในที่บ้าน หลังจากเลิกงานทุกวัน จนถึงเวลา 5 ทุ่มกว่าก็จะนอน และจะตื่นขึ้นมาช่วยกันทำไหม่อีกตอนตีสี่ เขาทำงานหนักติดต่อกันมาเป็นเวลา 6-7 ปี ฐานะความเป็นอยู่ก็ค่อย ๆ ดีขึ้นตามลำดับ

พอเริ่มเรียนรู้และดูพลอยเป็น เขาจึงหัดซื้อขายพลอยบ้าง บางครั้งหลังเลิกงานเขาจะเดินทางไปท่าอาเภอบ่อไร่ จังหวัดตราด กับเพื่อน ๆ เพื่อหาซื้อพลอยมาเจียรระในเอง ก็ขาดทุนบ้าง มีกำไรบ้าง

ชีวิตของคนเราไม่เหมือนกัน แตกต่างกันไปแต่ละบุคคล...ฝีมือและสมองของคนบางคนอาจจะจมปลักอยู่กับการไม่รู้จักลู่ทาง หรือแม้จะรู้ก็ไม่กล้าทำอะไรได้ เพราะสร้างเงื่อนไขให้กับตนเองมากเกินไป... แต่สำหรับเขาไม่เป็นเช่นนั้น

เขาเป็นคนชอบคิด มีเหตุผล และยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น เขามักจะปรึกษาหารือกับภรรยาคุทุกข์์คุยากอยู่เสมอ เขาให้ความเห็นกับ

ภรรยาถึงเรื่องการค้าขายพลอยว่า พลอยและแร่ธาตุเป็นทรัพยากรธรรมชาติ เมื่อขุดขึ้นมาใช้แล้วย่อมจะหมดไป เมื่อพลอยหมดแล้วเราจะทำมาหากินกันต่อไปอย่างไร...เราจะทำอะไรต่อไปดี...จะค้าขายดีไหม?

เมื่อความคิดเห็นตรงกันทุกอย่างก็ราบรื่น ลำพวนไปขอที่ดินซึ่งแต่ก่อนเป็นที่นา แต่ปัจจุบันนี้มีค่าและราคาสูงจากพ่อของเขา มาปลูกข้าวขายก๋วยเตี๋ยวเป็นห้องเล็ก ๆ เขาขายก๋วยเตี๋ยวอยู่ได้เพียงปีเดียว ก็เปลี่ยนมาเป็นขายข้าวแกง

คนไทยเรานั้น ว่ากันว่าไป กินอะไรก็แสนง่าย ไม่ค่อยมีพิธีรีตองเหมือนกับลักษณะนิสัย...การขายอาหารจึงไม่จำเป็นต้องเปิดร้านให้ใหญ่โต หรูหรา ก็รายได้ ขอให้ฝีมือร่ำลือว่าทำอาหารถูกปากอร่อยล้นถึงจะไกลแสนไกล คนก็ยังตามไปกิน

เขาตื่นจากภวังค์...เมื่อลูกคนเล็กถามว่า พ่อถึงไหนแล้ว หนูหิวน้ำจิง...

รุ่งขึ้นวันต่อมาที่ร้านข้าวแกงไม่มีชื่อของลำพวน ลำพวนและภรรยาพร้อมด้วยญาติพี่น้องตื่นนอนแต่เช้าตรู่ เตรียมข้าวแกงยกออกมาวางขายตามปกติ ลูกค้าเริ่มทยอยกันมาแต่เช้าตรู่

ลูก ๆ เตรียมตัวไปโรงเรียน ส่วนลำพวนนั้น หลังจากช่วยภรรยาอยู่พักหนึ่งจึงเตรียมตัวไปทำงาน เขาออกจากบ้านไปทำงานพร้อมกับลูกไปโรงเรียนทุกวัน ก่อนไปเขาจะหันมายิ้มและบอกกับภรรยาว่า...

“กลางวันพ่อจะรีบกลับมาช่วยนะ”

สัมภาษณ์ ธรรมศักดิ์ ม่อสระ

วิเคราะห์ สหภาพ

เขียน ธรรมศักดิ์ ม่อสระ



การก่อสร้าง การพัฒนา

การพัฒนาเมือง การพัฒนา การพัฒนา การพัฒนา

กำนันตั๋

สุรชาติ ทินานนท์

ถึงตามโคก ไสยถวิลถึงปิ่นเกล้า
พระพุทธเจ้าหลวงปรางค์กรุงศรี
ประทานนามสวนโคกเป็นเมืองศรี
ชื่อปทุมธานีเพราะนับว่า



อำเภอสามโคก เคยเป็นที่ตั้งของตัวจังหวัดปทุมธานีมาก่อน ตามที่
สุนทรภู่ กวีเอกของไทยพรรณนาไว้ในนิราศภูเขาทอง อำเภอสามโคกในปัจจุบัน
แบ่งการปกครองออกเป็น 11 ตำบล หนึ่งในจำนวนนี้คือตำบลบางเตย
ซึ่งมีกำนันเอี่ยม พวงขาว เป็นกำนันอยู่ในปัจจุบัน กำนันเอี่ยม พวงขาว
อาจไม่เป็นที่รู้จักทั่วไปเหมือนกำนันคนอื่น ๆ เช่น กำนันซ้อง กำนันเปาะ
แต่สำหรับคนในท้องถิ่นนี้ กำนันเอี่ยม พวงขาว หรือที่ชาวบ้านเรียก
ตามชื่อเล่นว่า กำนันดี เป็นที่รู้จักกันดี

ดี เป็นชื่อในภาษารามัญ กำนันเอี่ยมเป็นชาวไทยเชื้อสายรามัญ
ที่อพยพมาอยู่ที่ปทุมธานีหลายชั่วอายุคนแล้ว ชีวิตในวัยเด็กนั้นเรียบง่าย
เหมือนเด็กทั่วไปในชนบท เรียนบ้าง เล่นบ้าง เกษียบบ้าง จบชั้นประถม
ปีที่ 4 ที่โรงเรียนวัดสามัคคีาราม ตำบลคลองควาย อำเภอสามโคก

สมัยที่ยังเป็นนักเรียน กำนันเอี่ยมสนใจวิชาการฝีมือเป็นพิเศษ วิชาการฝีมือเมื่อประมาณ 40 ปีมาแล้ว ไม่มีอุปกรณ์มากมายนัก ส่วนใหญ่จะเป็นงานไม้ แม้จะชอบการช่างต่าง ๆ แต่ผลการเรียนในวิชาอื่น ๆ ก็อยู่ในเกณฑ์ดีด้วย เมื่อจบการศึกษาแล้วเขาได้อยู่ช่วยบิดามารดาทำกิจการงานของครอบครัวตามแบบฉบับลูกทุ่งของอำเภอสามโคก นั่นคือการทำนาและทำเตาเผาอิฐ ซึ่งอำเภอสามโคกเป็นแหล่งผลิตอิฐและเครื่องปั้นดินเผา มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งที่เรารู้จักกันในนามเตาเืองอ่าง

กำนันเอี่ยมช่วยงานทางบ้านอยู่จนอายุย่างเข้าวัยบวชเรียน จึงได้อุปสมบทเป็นพระภิกษุอยู่ 1 พรรษา เมื่อลาสิกขาบทแล้วก็คิดจะเริ่มต้นทำกิจการของตนเองให้มีความตื่นเต้นแปลกใหม่

ในสมัยประมาณ 30 ปีที่ผ่านมา การขนส่งทางน้ำยังเป็นเส้นทางค้าขายที่สำคัญ เนื่องจากยังมีถนนและยานพาหนะทางบกน้อย กำนันเอี่ยมเริ่มต้นกิจการโดยการเดินเรือกระแซง* ค้าขายในละแวกใกล้เคียง บางครั้งก็หันไปรับจ้างขับเรือดูดทรายในแม่น้ำ จนอายุ 26 ปี กำนันเอี่ยมจึงคิดจะทำงานอยู่กับที่ ไม่ต้องเดินทางขึ้นล่องอยู่อย่างเดิม จากความสนใจในงานช่างและประสบการณ์ที่ได้พบเห็นจากการทำงานของช่างตามร้านค้าเรือต่าง ๆ ที่ได้นำเรือเข้าไปซ่อม กำนันเอี่ยมจึงคิดจะทำกิจการร้านค้าเรือบ้าง โดยเริ่มจากการซื้อเรือเก่ามาซ่อมแซมดัดแปลง แล้วค่อย ๆ เรียนรู้งานมากขึ้นเรื่อย ๆ จนสามารถต่อเรือใหม่ได้เอง

จนถึงปี 2508 ร้านค้าเรือของกำนันเอี่ยมก็รับงานต่อเรือดูดทรายและเรือบรรทุกทราย ซึ่งตัวเรือเป็นเหล็กและต่อมาได้ขยายขยายเป็นเรือขนาดใหญ่ เนื่องจากเขาพิจารณาเห็นว่าที่ปทุมธานีไม่มีเรือขนาดใหญ่บรรดาเรือที่ใช้งานในแม่น้ำต่างก็ต้องพึ่งบริการจากร้านค้าเรือที่กรุงเทพ

เรือกระแซง: เรือบรรทุกชนิดหนึ่ง เล็กกว่าเรือเอี่ยมจิ้น ท้องเรือเป็นสันไม้โค้งกลมเหมือนเรือเอี่ยมจิ้น ใช้กระแซงทำระทุน (พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 หน้า 22)

หรืออยุธยา หากมีอุคานเรืออยู่ระหว่างกรุงเทพกับอยุธยา ก็คงจะสะดวกแก่เจ้าของเรือและคงจะมีลูกค้ามากพอควร

เมื่อทำกิจการอุคานเรือขนาดใหญ่มาได้ราวปีเศษ ก็มีช่างต่อเรือจากใต้หวันมาขอเช่าอยู่เพื่อใช้ต่อเรือเหล็กขนาดใหญ่ใช้บรรทุกสินค้าในแม่น้ำเป็นเวลานานถึง 2 ปี ช่วงเวลานี้เป็นโอกาสอันดีที่กำนันเอี่ยมได้เรียนรู้เทคนิคในการต่อเรือเหล็กขนาดใหญ่จากช่างชุดนี้ แล้วนำมาปรับปรุงขยายกิจการจนเจริญก้าวหน้าเป็นอุคานเรือขนาดใหญ่ที่สุดในปทุมธานี

อุคานเรือ “ทองพัฒนา” ของกำนันเอี่ยมในปัจจุบัน ตั้งอยู่บนเนื้อที่ประมาณ 20 ไร่ ทอดตัวไปตามแนวฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา เนื้อที่ส่วนหนึ่งประมาณ 7 ไร่เศษ ถูกล้อมรั้วและเทพื้นคอนกรีตอย่างแน่นหนา มีช่องทางลาดและรางเหล็กสำหรับเลื่อนเรือขึ้นมาจากน้ำ และนำเรือลงน้ำได้อย่างสะดวก เนื้อที่ภายในรั้วส่วนหนึ่งเป็นที่ตั้งอาคารเก็บวัสดุ ห้องทำงานขยายแบบเรือ และใช้เป็นสำนักงานอีกด้วย อันนี้สามารถรับเรือเข้าซ่อมและต่อเรือได้พร้อม ๆ กันถึง 15 ลำ เรือที่ต่อและซ่อมนี้เป็นเรือเหล็กขนาดใหญ่อย่างที่เราเห็นพ่วงจูงกันเป็นขบวนตามลำแม่น้ำไปจนถึงบริเวณท่าเรือเกาะสีชัง หากจะนับจำนวนเรือที่อุคานพัฒนาต่อขึ้นแล้วเฉลี่ยเป็นรายเดือนก็จะประมาณได้ว่า อุคานเรือแห่งนี้ปล่อยเรือลงน้ำได้เดือนละ 2 ลำ แต่ละลำมีมูลค่าเกินกว่าสองล้านบาทขึ้นไป

จากท้องทุ่งนา เตาเผาอิฐ เรือกระแซงค้าขายในแม่น้ำมาจนถึงอุคานพัฒนาในปัจจุบัน กำนันเอี่ยมใช้เวลาบักบันพยายามมาไม่น้อยกว่า 30 ปี และหากจะนับเวลาตั้งแต่เริ่มจับงานอุคานเรือมาจนถึงเวลานี้ก็นานเกือบ 20 ปีทีเดียว ความสำเร็จของกำนันเอี่ยมไม่ใช่สิ่งที่ได้มาโดยง่าย แต่จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีความเป็นนักสู้ มีความตั้งใจจริงที่จะทำงานให้สำเร็จ ไม่หวั่นเกรงอุปสรรคต่าง ๆ และพยายามปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้นอยู่เสมอ

กำนันเอี่ยมเล่าว่าเมื่อเริ่มทำอุคานเรือนั้นใช้ทุนประมาณหนึ่งแสนบาท

โดยได้เครดิตเงินกู้จากธนาคารบางส่วน จากเงินทุนจำนวนนี้กับเวลาอีกเกือบ 20 ปี กิจการก็ได้ขยายตัวเติบโตมาตามลำดับด้วยความมามะพยายามอย่างหนักที่จะเรียนรู้กันทั้งด้านธุรกิจและด้านการช่าง อยู่เรือทองพัฒนาจึงได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าทั้งในด้านการเจรจาตกลงทางธุรกิจและความไว้วางใจในฝีมือการทำงาน ถึงแม้จะมีคู่แข่งอยู่หลายแห่งก็ไม่เป็นปัญหาในการประกอบกิจการ เพราะลูกค้ายอมสุราค่าที่สูงกว่า หากมีความละเอียดประณีตไว้ใจได้ การประกอบกิจการขนาดใหญ่จึงต้องคำนึงถึงความเชื่อถือของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ

อยู่เรือทองพัฒนานอกจากจะรับต่อเรือและซ่อมเรือแล้ว ยังเป็นแหล่งฝึกงานอีกด้วย เนื่องจากคนงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดจะมาเรียนรู้งานที่นี่ ส่วนวัสดุสำคัญในการต่อเรือคือเหล็กแผ่นขนาดต่าง ๆ นั้นเป็นเหล็กจากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งก้านั้นเอื้อมส่งผ่านตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพ จากวัสดุและกำลังคนเหล่านี้ อยู่เรือทองพัฒนาได้ต่อเรือเหล็กขนาดใหญ่นับร้อยลำ ลูกค้าของอยู่ได้แก่ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำในบริเวณจังหวัด ออยุธยา อ่างทอง ลพบุรี และปทุมธานี ซึ่งล้วนแต่มีความเชื่อถือในฝีมือช่างของอยู่และเชื่อในความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าของก้านั้นเอื้อม ทั้งนี้เพราะลูกค้าที่มาว่าจ้างต่อเรือ จะต้องวางเงินมัดจำก่อนอย่างน้อยร้อยละสิบของราคาเรือ ซึ่งก็เป็นเงินระหว่าง 2-3 แสนบาททีเดียว

ชีวิตครอบครัวของก้านั้นเอื้อมเป็นชีวิตที่เรียบง่าย ก้านั้นเอื้อมและคุณละมัย ภรรยา มีบุตรธิดาด้วยกันรวม 9 คน บุตรชายคนโตอายุ 25 ปี จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ขณะนี้ช่วยกิจการของบิดาได้บ้างแล้ว จัดว่าเป็นครอบครัวที่มีความสงบสุขครอบครัวหนึ่ง แต่ด้วยความห่วงใยในอนาคตของลูกหลานอีกหลายคน ก้านั้นเอื้อมจึงยังคงสร้างกิจการต่าง ๆ เพิ่มเติมขึ้นไม่หยุดหย่อน ได้แก่การก่อสร้างอาคารพาณิชย์และปั้มน้ำมัน ซึ่งตั้งอยู่ไม่ไกลจากที่ว่าการอำเภอสามโคกหลังใหม่ที่ก้านั้นเอื้อมมีส่วนร่วมในการก่อสร้างให้กับทางราชการ

เนื่องจากกำนันเอี่ยมเป็นชาวอำเภอสามโคกโดยกำเนิด เติบโตและอยู่ที่นั่นมาตลอดเวลา 50 ปี ความสำนึกในหน้าที่ของพลเมืองดีที่จะต้องสร้างความเจริญให้แก่ท้องถิ่นของตนจึงอยู่ในความคิดของกำนันเอี่ยมอยู่เสมอ หากมีโอกาสกำนันเอี่ยมจะต้องร่วมบริจาคสิ่งของเงินทองในการกุศลต่าง ๆ ไม่ได้ขาด ประกอบกับความเป็นผู้มีอันจะกินที่ไม่ถือตัว ทำให้กำนันเอี่ยมสามารถชนะใจคนทั้งตำบล ได้รับเลือกเป็นกำนันตำบลบางเตยมาตั้งแต่ปี 2516 จนถึงปัจจุบัน

ชีวิตของกำนันเอี่ยม เป็นตัวอย่างของการต่อสู้ เอาชนะอุปสรรคที่ขวางหน้า ก่อร่างสร้างตัวมาด้วยตนเอง และยังไม่เห็นแก่ความสุขสบาย ยังคงทำงานต่อไปอย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย ทั้งงานของตนเองและงานที่ทำเพื่อท้องถิ่น ด้วยความห่วงใยต่อเยาวชนเหมือนลูกหลาน กำนันเอี่ยมฝากข้อคิดที่มีคุณค่าในการดำเนินชีวิตไว้ว่า การประกอบกิจการงานอาชีพต้องมีความตั้งใจจริง มีสัจจะต่อหน้าที่การงาน มีศรัทธาเชื่อมั่นในงานที่ตนทำ เชื่อมั่นในตนเองถ้าพิจารณาแล้วเห็นว่าถูกต้องและต้องหนักแน่นเข้าไว้ ก็จะสามารถฟันฝ่าอุปสรรคต่าง ๆ ไปได้ตลอดรอดฝั่ง

สัมภาษณ์ นายมะเดื่อ เสมอ

ว่าที่ ร.ต. สุรชาติ ทนทานท์

เขียน ว่าที่ ร.ต. สุรชาติ ทนทานท์

ภาพ นายมะเดื่อ เสมอ

อัญมณี

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

1

หนุ่มหน้าหยก สายเลือดมังกร ขาวสูง ผอมดำ คิ้วดกหนา แต่งกายชุดลำลองเรียบๆ อยู่กับบ้าน ด้วยเสื้อยืดคอปกสีขาว มีลายเส้นสีน้ำเงินสลับแดงที่ปลายแขน เขาชื่อ...ทวีป คานติวรพงษ์ หนุ่มใหญ่ วัย 38 ปี เจ้าของร้านขายพลอย เลขที่ 207 ถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี

ทวีป เกิดและเติบโตที่อำเภอท่าใหม่ จังหวัดจันทบุรี ในครอบครัวของคนจีนระดับกลาง พ่อแม่เป็นเจ้าของร้านขายอาหารจีนอยู่ที่นั่น พออายุเขาได้ 3 ขวบ แม่ก็ตาย

เขาก็เหมือนกับเด็กทั่วๆ ไป เมื่อเติบโตพอจะเรียนหนังสือได้ พ่อก็ส่งให้เข้าโรงเรียนราษฎร์ใกล้บ้านที่อำเภอท่าใหม่ เมื่อจบ ป.4 จึงได้มาเรียนต่อชั้น ม.1 ที่กรุงเทพฯ จนจบชั้น ม.6 จากโรงเรียนวัดสังเวช

ที่กรุงเทพฯ เขาอาศัยอยู่กับพี่ชาย ซึ่งมีอาชีพขับรถแท็กซี่รับจ้าง

จากชีวิตที่เคยสุขสบาย ไม่ต้องทำอะไรเลยเมื่ออยู่กับพ่อ พอมาอยู่กับพี่ชาย ทำให้เขาต้องช่วยตัวเอง ทั้งหุงข้าว ซักเสื้อผ้า หาบน้ำวันละ 3-4 ตุ่ม และต้องทำงานอื่นๆ อีกมากมาย เพื่อช่วยเหลือพี่ชายที่ออกไปขับรถแท็กซี่หาเงิน

ชีวิตในกรุงเทพฯ ยามนั้น จึงเป็นชีวิตที่น่าเบื่อหน่าย และเป็นสิ่งที่ไม่พึงปรารถนาสำหรับเขา ดังนั้นพอเรียนจบ ม.6 เขาจึงเดินทางกลับบ้านโดยไม่ยอมฟังคำหักท้วงของพ่อที่ต้องการให้เขาเรียนต่อไปอีก

เมื่อเขากลับมาใช้ชีวิตอยู่ที่บ้าน ก็ไม่ได้ทำงานอะไรเป็นโล้เป็นพาย ใช้ชีวิตอย่างสุขสำราญ ด้วยการเที่ยวเตร่ เกกมะเหรกเกเร กินๆ นอนๆ

ไปวัน ๆ หนึ่ง โดยมีได้ทำกิจการงานใดให้เป็นประโยชน์กับทางบ้าน มีแต่สร้างความรำคาญใจให้กับพ่อจนพ่อทนไม่ได้ ถึงกับติดเป็นติดตาย และเอ๋ยปากขับไล่ให้เขาออกไปจากบ้าน

2

ทวีป ศานติวรพงษ์ จำใจออกจากบ้าน เขาเที่ยวเร่ร่อน นอนตามบ้านเพื่อน

ความทุกข์ยากจากการที่ออกจากบ้านมาเผชิญชีวิตตามลำพัง ทำให้เขาได้คิด...เขาเสียใจที่สร้างความผิดหวังให้กับพ่อ และอยากจะกลับบ้านไปกราบพ่อขออภัย แต่ก็ไม่กล้า

เขาหวนนึกถึงคำพูดของพ่อที่เคยเล่าให้ลูก ๆ ฟังอยู่บ่อย ๆ ว่า พ่อมาจากเมืองจีนกับก๋ง มาถึงเมืองไทยแทบไม่มีอะไรติดตัวมาเลย จะมีก็เสื้อผืนหมอนใบ แต่ก็สามารถใช้ชีวิตอยู่มาได้ ไม่อดตาย พ่อทำงานทุกอย่างไม่เคยเลือกงาน พ่อพูดอยู่เสมอว่า ลูก ๆ ต้องยันท่ามาหากิน เพราะว่าคนขยันจะไม่มีวันอดตาย...

คำพูดของพ่อ เขายังจำได้ไม่เคยลืม...ทำให้เกิดมานะ การจะบากหน้ากลับบ้านในสภาพการณ์ที่เป็นอยู่ในขณะนี้ เขามีความละเอียด

ความหิวโหย นับว่าเป็นอุปสรรคอันสำคัญยิ่งของมนุษย์ เงินทองที่เขาอุตสาหะมาอยู่บ้างก็ค่อย ๆ หมดไป ความจำเป็นทำให้เขาต้องออกหางานทำ

ความร่ำรวยมั่งมีนั้นบางทีเกิดขึ้นได้ก็ด้วยพลังผลักดันจากความยากจน จังหวะชีวิตของเขาในช่วงนั้นนับว่ายังดีอยู่ ญาติทางพ่อเห็นว่าเขาอยากทำงานจึงชวนไปอยู่ด้วยที่อำเภอแกลง จังหวัดระยอง

ทวีป เริ่มทำงานครั้งแรกด้วยการเป็นเซลล์แมนขายมอเตอร์ไซด์ ชีวิตของพนักงานขายต้องอาศัยความอดทน เขาทำงานอยู่ได้เพียง 2 ปี

ชีวิตมีแต่ความจำเจเกิดความเบื่อหน่ายและหมดกำลังใจ เขาคิดว่าถึงจะทำงานต่อไปอย่างไรก็คงไม่ร่ำรวย จึงกลับมาอยู่ที่อำเภอท่าใหม่ และคิดว่าจะประกอบอาชีพอะไรดี...

ที่อำเภอท่าใหม่ เพื่อน ๆ และพรรคพวกรุ่นพี่ของเขา กำลังค้าขายพลอยกันอยู่ เขาเห็นเพื่อน ๆ ฟูฟาดวิกเงินกันแต่ละที มีกันเป็นเพื่อน ๆ ก้อนโต ๆ ก็สนใจ

เขาเข้าไปคลุกคลีในวงการค้าขายพลอย และไปอยู่ที่บ่อพลอยบางกะจะ ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดของพลอยเขียวไฟลิน พลอยสีเขียวใบไม้ พลอยแดง เพทาย และบุษราคัม เพื่อไปขุดหา “พลอยลอย” ซึ่งหมายถึงพลอยที่คนเขาขุดแล้วหลงเหลืออยู่ แล้วไปหาซื้ออีก

เมื่อขุดหาได้พลอยมา ก็จะนำไปขายต่อให้พ่อค้าตามปากหลุม ซึ่งก็มีรายได้ดีพอสมควร แม้จะเหนื่อยยากลำบากอย่างไร เขาไม่เคยคิด แถมยังนึกสนุกเสียอีกด้วย และเมื่อหัวหน้ากลุ่มของพวกเขาได้ชวนให้ลงทุนเข้าหุ้นเพื่อลงทุนขุดหาพลอย เขาก็ได้เข้าหุ้นร่วมลงทุนด้วย

3

ใต้ผืนแผ่นดินไทย ยังมากมายด้วยอัญมณีอันมีค่า ทั้งทับทิม เพทาย และพลอยน่างาม รอยการขุดเสาะแสวงหานำมาเจียรระไนให้แวววาวเลิศค่า การขุดค้นหาพลอยในเมืองไทยได้ทำเป็นอาชีพสืบต่อกันมาช้านาน เมื่อเขาได้เข้าหุ้นกับเพื่อน ๆ แล้ว ก็ไปขออนุญาตขุดพลอย จากกรมทรัพยากรธรณี

หลังจากนั้น เขาก็จะติดต่อทำการตกลงขอเช่าที่ขุดจากเจ้าของที่ดิน ซึ่งคิดค่าเช่าเป็นไร่ ประมาณไร่ละ 1 ถึง 2 พันบาท

เมื่อได้ที่ดินแล้ว บรรดานักขุดพลอยทั้งหลาย ก็จะลงมือแยกย้ายกันขุดเป็นหลุม ห่างกันประมาณ 2 ถึง 3 เมตร ปากหลุมลึกประมาณ 1 เมตรครึ่ง และจะต้องขุดลึกไปมากตั้งแต่ 2 ถึง 6 เมตร

พื้นที่ดินโดยทั่วไปในจังหวัดจันทบุรี และจังหวัดชายทะเลฝั่งตะวันออก เป็นดินร่วนสีเหลืองปนแดง คล้ายดินลูกรัง บรรดานักขุดพลอยจะใช้ชะแลง หรือเสียมเป็นเครื่องมือในการขุดดิน เมื่อขุดลึกลงไปได้พอสมควรแล้ว ก็ จะขุดช้อนอุโมงค์ไปโดยรอบ มีความสูงพอที่จะให้ตัวรอดเข้าไปขุดต่อได้ แล้วตักดินที่ขุดได้ใส่กระป๋อง ส่งขึ้นมาข้างบน ให้คนที่อยู่ปากหลุมโดยวิธี ใช้รอก

ต่อจากนั้นก็จะลงไปใส่ตะแกรงร่อนล้างน้ำที่ริมลำธาร จนดินออกไปหมดเหลือแต่เม็ดกรวดอยู่

จากนั้นก็เอามือปาดเกลี่ยดูด้วยความชำนาญ เพื่อหาพลอยขนาดต่าง ๆ ที่ปนอยู่หลายชนิดหลายขนาด

โชคดีย่อมเป็นของคนที่ยั่งยืนและไม่ย่อท้อต่อการทำงาน

ทวีปโชคดีที่ขุดได้พลอยบุษราคัมได้ชุดหนึ่ง เขายายพลอยชุดนี้ไป และได้เงินมาเกือบแสน

คนเราเมื่อมีเงิน ความคิดริเริ่มที่จะทำมาหากินให้ก้าวหน้าต่อไปย่อม จะต้องมี เขาได้เปลี่ยนแนวทางการทำงาน จากการหาพลอย ขุดพลอย มา เป็นรับซื้อพลอยก้อนจากปากหลุมแล้วนำไปขายต่อ โดยมีพวกพ่อค้ามารับ ช่วงซื้อจากเขาต่อไปอีกทอดหนึ่ง

ทวีปค้าขายพลอยต่อมาอีกไม่นาน ประมาณ 2 ปีฐานะเริ่มดีขึ้น เรื่อย ๆ จึงได้แต่งงานกับสาวสวยของอำเภอท่าใหม่ ซึ่งต่างดูใจกันมานาน หลายปี

ชีวิตหลังแต่งงาน เขาทำงานและใช้ชีวิตสุขสำราญอยู่ในแวดวงพวก พ่อค้าพลอย การดำเนินชีวิตเป็นไปอย่างอิสระเสรี ไม่มีใครบังคับ เมื่อคบหาสมาคมกับคนมากมาย เรื่องอบายมุขก็ตามมา

เขาเริ่มเล่นการพนัน เล่นมันอย่างหามรุ่งหามค่ำ เมื่อเสียเงินทองไป ก็อยากได้คืน พอไปเล่นแก้ตัวก็ยิ่งเสียหนักเข้าไปอีก จนเป็นหนี้เป็นสินเกือบแสน บาท ชีวิตของเขาเริ่มประสบกับความยากลำบาก เพราะการพนัน ในช่วง

ระยะเวลานั้น จึงมีแต่บรรดาเจ้าหนี้มาทวงหนี้การพนันอยู่เสมอมิได้ขาด

แต่ถึงแม้จะมีหนี้สินมากมายอย่างไร เขาไม่เคยย่อท้อ ไม่ยอมหนีปัญหา ตรงกันข้ามเขากลับหันหน้าสู้อย่างสุดความสามารถ เขาได้ชี้แจงให้บรรดาพวกเจ้าหนี้จนเข้าใจว่าเขาไม่เคยคิดโกงใคร ตรงไปตรงมาที่เขายังเป็นพ่อค้าขายพลอยที่เมืองจันทบุรี แต่เขาขอเวลาหาเงินเพื่อผ่อนชำระหนี้

คนที่เดินทางผิด...หลงผิดไป เมื่อกลับตัวกลับใจได้ ก็ยังไม่สาย

เขาเริ่มต้นชีวิตใหม่และหันหลังให้กับอบายมุขทั้งปวง ทำงานด้วยความมานะอดทน และใช้จ่ายเงินทองที่หามาได้อย่างประหยัด ทุกเวลาทุกลมหายใจ เขาปล่อยให้หมดไปด้วยการทำมาหากิน เพื่อจะหาเงินมาใช้หนี้และสร้างเนื้อสร้างตัวให้เป็นปึกแผ่นมั่นคงขึ้นให้ได้

โชคและโอกาสย่อมเข้าข้างคนที่ขยัน อดทน และตั้งใจต่อสู้กับชีวิตอย่างจริงจังเสมอ ทริปค้าขายพลอยที่บางกะจะ ประมาณ 10 ปี จนใช้หนี้หมด และมีฐานะเป็นปึกแผ่นมั่นคงอีกครั้งหนึ่ง

4

พูดถึง “พลอย” จะสวยได้ต้องเจียรไนให้ดี และเห็นน้ำเห็นสีได้เด่นชัด

พลอยดีต้องมีความใส ถ้าน้ำใสบริสุทธิ์จะมีราคาแพง ถ้ามืดมนเจือปนหรือร้าวมีตำหนิ ราคาย่อมถูกลง

ทริปทำงานด้วยความมานะ ซื่อสัตย์ ขยัน ประหยัด และตั้งใจจริง เขาสามารถรวบรวมเงินได้ประมาณ 50,000 บาท จึงนำไปลงทุนซื้อพลอยที่บ่อไร่และบ่อเวน และไปหาซื้อพลอยแดงหรือทับทิมที่บ่อนาวง นำมาเจียรไน เขาได้กำไรมากมาย แต่ก็ประสบปัญหาถูกโกง ลูกค้าจ่ายเช็คไม่มีเงินให้ บางรายพอได้พลอยจากเขาก็หลบหนีไป

การค้าขายพลอยจึงนับว่าได้ให้บทเรียนในการทำงานและเพิ่มพูนประสบการณ์ให้กับเขา ดังนั้นการค้าขายพลอยในระยะ 5 ปีหลังจากนั้น

จึงไม่ค่อยประสบปัญหาเสียหายแต่อย่างใด

เขาประสบความสำเร็จในอาชีพ มีรายได้ดี เมื่อปี พ.ศ. 2521 ขณะอายุ 33 ปี และมีรายได้เฉลี่ยเดือนละประมาณ 200,000 บาท

5

ทวีป ศานติวรพงษ์ ตั้งใจทำงานด้วยความขยัน อุตุน เขาเป็นคนสุภาพอ่อนน้อมและถ่อมตน รักเพื่อนฝูง ปฏิบัติต่อผู้อื่นเหมือนกับปฏิบัติต่อตนเอง เรื่องไหนที่เขาทำแทนได้ ก็จะทำแทนให้เพื่อน เหตุนี้เองทวีปจึงเป็นที่รักของคนทุกคน จนในที่สุดได้รับความเชื่อถือในหมู่พ่อค้าพลอย และได้รับเครดิตจากธนาคารในการให้เงินมาลงทุนตั้งโรงงานเจียรไนพลอย เขาจึงแยกตัวจากหุ้นส่วนมาเข้าหุ้นกับน้องชายด้วยการรับซื้อพลอยจากปอนาวงที่อำเภอลง นำมาเจียรไน

เขาหาซื้อพลอยมาเผาเอง เจียรไนเอง พอเจียรไนเสร็จก็จะจัดส่งไปจำหน่าย แต่ก็มีลูกค้าจำนวนมากมาติดต่อขอซื้อพลอยจากร้านของเขาที่อำเภอลำโพงโดยตรง

เขาเอาความชำนาญที่ได้มาจากการประกอบอาชีพในอดีตมาใช้ในการดำรงชีวิตเขาทำงานหนักด้วยความทรหดอดทน หนักเอาเบาสู้ ประกอบกับความโชคดีที่มีน้องชายดูแลพลอยเก่งมาก ทวีปจึงมอบงานด้านการดูแลพลอยและจัดซื้อพลอยสำหรับนำมาเจียรไนให้น้องชายรับผิดชอบ ส่วนตัวของเขาเองจะดำเนินการด้านอื่น ๆ ให้ทุกอย่างเริ่มตั้งแต่หาเงินซื้อพลอยหาตลาดเพื่อจัดส่งไปจำหน่าย

กาลเวลาผ่านไปไม่กี่ปี กิจการด้านการค้าและเจียรไนพลอยก็เจริญรุ่งเรืองขึ้นไปเป็นลำดับ ยิ่งทำให้เขามีฐานะ และได้ดำเนินการขยายงานด้วยการตั้งโรงงานเจียรไนพลอยที่อำเภอลำโพงเพิ่มขึ้นอีก 1 โรง รวมเป็น 2 โรง....ทวีป จึงมีคุณลักษณะที่แตกต่างไปจากคนบางคน ที่อยากร่ำอยากรวย แต่ไม่ช่วยตัวเอง

ปัจจุบัน ทวีป คานติวรพงษ์ มีความสุขอยู่กับครอบครัวและลูกน้อยชายหญิง 3 คน พร้อมกับบ้านหลังใหญ่ที่ตกแต่งภายในอย่างวิจิตรพิสดาร ราวกับคฤหาสน์ของเจ้าชาย

ถึงแม้ว่าเขาจะไม่ได้รับการศึกษาในสถาบันการศึกษาชั้นสูง ตามที่พ่อของเขาต้องการก็ตาม แต่เขาก็ได้เข้าเรียนในมหาวิทยาลัยชีวิตและประสบความสำเร็จในอาชีพเป็นอย่างดี

มหาวิทยาลัยชีวิตนี้เอง ที่มีส่วนสร้างเขา สอนเขาให้รู้จักกับชีวิตการต่อสู้ที่แท้จริง

ความทุกข์ยากลำบาก ความยากจน ตลอดจนสิ่งต่าง ๆ ที่เขาได้รับในอดีตจึงเป็นเสมือนพลังผลักดันชีวิตของเขาให้ก้าวไปสู่ความสำเร็จ

การประสบความสำเร็จในอาชีพของเขานั้น เกิดขึ้นจากความทะเยอทะยานจากการที่จะให้หลุดพ้นจากความจน ไม่ใช่จาก “ดวง” พาไป

เขาได้เปิดเผยถึงเทคนิคในการทำงานจนประสบความสำเร็จว่า

“การกระทำการงานใดก็ตาม ต้องมีความตั้งใจจริง เมื่อตั้งใจว่าจะกระทำการสิ่งใดจะต้องศึกษาหาความรู้กับงานนั้น ๆ และข้อสำคัญก็คือ จะต้องมีความเชื่อมั่นในตัวเองอย่างแรงกล้า เมื่อคิดว่าจะทำอะไรแล้ว ต้องทำได้และทำให้สำเร็จ”

สำหรับปรัชญาในการดำเนินชีวิต ซึ่งเขายึดถือไว้เป็นหลักประจำใจ มีอยู่ 3 ประการคือ

ประการแรก ขยัน และทำงานหนัก

ประการที่สอง เลือกผู้ร่วมงานที่มีสมรรถภาพ

ประการที่สาม มีความซื่อสัตย์ สุจริตและยุติธรรม

นี่คือเคล็ดลับแห่งความสำเร็จในชีวิตของเขา

สัมภาษณ์ ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วิเคราะห์ สืบหาบุตร

เขียน ธรรมศักดิ์ มีอิสระ



มหาวิทยาลัยราชภัฏ

(มว)

มว ราชภัฏ

TEE BENDER



หนูกาฬ

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ



เมื่อเอ่ยถึง “หนองคาย” จังหวัดชายแดน หลายคนคงรู้จัก

“หนองคาย” เป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย อยู่ชายแดนริมฝั่งขวาของแม่น้ำโขง เหนือสุดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตรงข้ามกับนครเวียงจันทน์ เมืองหลวงของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

เที่ยงวันนั้นอากาศร้อนจัด พวกเรามีนัดกับนักธุรกิจเจ้าของสำนักงาน
จัดส่งคนงานไปทำงานต่างประเทศ โดยเฉพาะตะวันออกกลาง

หนุ่มใหญ่วัย 24 จากอำเภอศรีเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย เมือง
ชายแดน ผู้เดินทางมาบนถนนขรุขระ สู่อุบัติเหตุอย่างน่าชื่นชม เขา
ผ่านขวากหนามแห่งความยากลำบาก และความเหนื่อยยากแสนสาหัสนาน
หลาย พ.ศ. เขาชื่อ “คุณหนูภาพ ภักดิ์ศรีพันธ์” ผู้มีลีลาการสนทนาที่
น่าฟัง มีบุคลิกที่น่าประทับใจ ชีวิตของเขาเป็นชีวิตที่น่าศึกษา เขาได้ถ่ายทอด
เรื่องราวของชีวิตให้เราฟังอย่างน่าสนใจ.....

“เขาเกิดที่อำเภอศรีเชียงใหม่ จังหวัดหนองคาย เป็นลูกคนหนึ่งใน
จำนวนหลายคนของพ่อ ซึ่งเป็นตำรวจ และแม่เป็นชาวไร่ ฐานะทางบ้าน
ยากจน เมื่อเรียนจบชั้น ม. 6 จากโรงเรียนทอแป๋ จังหวัดหนองคาย
ใหม่ ๆ มีความใฝ่ฝันอยากจะเป็นตำรวจตามบิดา.....แต่ชีวิตไม่มีอะไร
แน่นอน.....พอจบ ม. 6 แล้ว บิดาถูกย้ายไปอยู่ในท้องถิ่นกันดาร ไปมา
หาสุกันลำบาก ไม่มีเงินทองจะส่งเสียให้เล่าเรียน เขาจึงต้องหางานทำ
เพื่อช่วยเหลือครอบครัวอีกทางหนึ่ง

เขาเป็นลูกจ้าง ทำงานสารพัด แต่รายได้ก็ยังไม่พอกับรายจ่าย จึงมาหางานทำ ที่จังหวัดอุตรธานี และที่นี่เขาได้พบรักและเริ่มชีวิตแต่งงาน

เมื่อทหารอเมริกันได้อพยพทหารกลับประเทศของตนตามแรงของความผันผวนทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจภายในจังหวัดอุตรธานีจึงซบเซา และฝืดเคืองลง ทำให้เขาต้องหันมาประกอบอาชีพอื่น

ครั้งแรก “ทำไร่” ปลูกพืชไร่ล้มลุก แต่ก็ประสบปัญหาเรื่องทุนซึ่งมีอยู่จำกัด พืชผลที่ผลิตได้ราคาต่ำ จึงขาดทุน ทำให้ต้องเลิกอาชีพนี้

หลังจากที่ล้มเหลวจากการเพาะปลูกพืชไร่แล้วในปี พ.ศ. 2521 ได้เปลี่ยนอาชีพมา “เผาถ่าน” ทำอยู่ประมาณ 3 ปี ก็ประสบปัญหาเกี่ยวกับค่าขนส่งถ่านไปขาย ซึ่งใช้ค่าใช้จ่ายสูงมาก และขาดไม้สำหรับเผาถ่าน นับเป็นบทเรียนแห่งความล้มเหลวของชีวิตครั้งที่สอง

ต่อมาเขาได้ย้ายมาอยู่บ้านภรรยาที่อำเภอศรีเชียงใหม่ และได้เริ่มอาชีพ “เลี้ยงไก่วง” เริ่มแรกขายดีเพราะได้ส่งไปขายที่นครเวียงจันทน์ ประเทศลาว เลี้ยงไก่วงได้ 4 ปี ทางประเทศลาวสั่งปิดพรมแดน ไก่วงส่งไปขายไม่ได้ ทำให้ประสบความล้มเหลวอีกเป็นครั้งที่สาม

หลังจากนั้น จะว่าโชคช่วยหรือจังหวะชีวิตผลักดันให้เป็นไป ก็น่าจะเป็นไปได้ทั้งสองอย่าง ขณะนั้นเป็นช่วงที่ทางตะวันออกกลางมีความต้องการแรงงานไทย เขาจึงได้โคดเข้าสู่วงการ “บุดทอง” กับเขาบ้าง

คนงานไทยที่ไปทำงานที่ตะวันออกกลาง ส่วนมากทำสัญญาว่าจ้างกับบริษัท 1 ปี ครบสัญญาแล้วกลับมาพักผ่อนเมืองไทยได้ 1 เดือน ส่วนคนที่ไม่มีสมรรถภาพในการทำงานในตำแหน่งที่ไปจะถูกนายจ้างส่งกลับ

ที่ทำงานของเขา มีคนงานทั้งหมดเกือบ 1,000 คน มีคนหลายชาติหลายภาษา แต่คนไทยมีมากกว่าทุกชาติ รองลงมาก็ฟิลิปปินส์ แวกปากีสถาน อินเดีย และเกาหลี

กิจวัตรประจำวันของเขา ต้องตื่นตี 5 พอเวลา 7.00 น. ก็ไป

โรงงาน ลงมือทำงาน 9.30 น. พักดื่มน้ำชากาแฟหรือสูบบุหรี่ 15 นาที
เที่ยงพักรับประทานอาหาร 1 ชั่วโมง เลิกงาน 17.00 น. วันไหนงาน
มาก เขาให้เลิก 18.00 น. ระยะเวลาเร่งต้องเลิก 2 ทุ่ม บางทีก็ถึง 4 ทุ่ม
บางช่วงทำงานถึง 2 ยาม ก็มี ทุกคนชอบ เพราะได้ค่าล่วงเวลาบวกด้วย
เงินเดือน และรายได้พิเศษ จะได้รับเงินเดือนละหลายหมื่นบาท

คนงานไทยในตะวันออกกลางส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีปัญหาในการทำงาน
สามารถทำงานทุกอย่างได้อย่างสบาย ขออย่างเดียวให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบ
ของเขอย่างเคร่งครัด ทำงานด้วยความตั้งใจจริง ขยันและตรงต่อเวลา
ไม่ดื่มสุราหรือเล่นการพนัน แต่นี้แหละรับรองอยู่ได้นาน และร่ำรวย
ทุกราย แต่ก็มีคนไทยเพียงบางคนเหมือนกันที่ทำงานเหลาะแหละ พอ
เห็นนายจ้างเดินมาก็จับเครื่องไม้เครื่องมือ ทำท่าที่ขึงขังไปตามเรื่อง

นอกจากนี้ยังมีคนงานไทยจำนวนไม่น้อยที่ไม่สู้งาน คิดถึงบ้านและ
ลูกเมีย อยากจะกลับเมืองไทยแต่ไม่ได้กลับ บางคนจึงต้องเสแสร้งแกล้ง
เป็นคนไม่มีฝีมือ ไม่มีความสามารถ ปลุกสร้างอาคารก็ทำให้พัง ยอม
ให้ตัวเองได้รับบาดเจ็บ เพื่อให้ นายจ้างส่งกลับเมืองไทยก็มี

หนูกาฟ ภักดีศรีพันธ์ เป็นคนขยันและมีความรับผิดชอบ เขาทำงาน
ด้วยใจจดจ่อ ตรงต่อเวลา และทำงานที่ได้รับมอบหมายอย่างดี และเสร็จ
ตามที่นายจ้างต้องการ เขาเริ่มงานช่างตั้งแต่เป็นลูกมือ ด้วยความมานะอดทน
รู้งาน จนเจ้านายเห็นความสามารถและมีฝีมือ จึงเลื่อนตำแหน่งให้เป็น
หัวหน้าคนงานในที่สุด

พูดถึงสภาพการทำงานในตะวันออกกลางแล้วมีข้อที่น่าสังเกตก็คือ
คนงานเกาหลีส่วนใหญ่จะเป็นช่างฝีมือ เป็นที่เชื่อถือของนายจ้าง ซึ่งมี
ทั้งฝรั่งชาติอังกฤษ อเมริกัน และญี่ปุ่น มีที่พักแยกไปอยู่อีกแคมป์หนึ่ง
ต่างหาก เขาก็มาทำงานร่วมกัน พวกนี้ส่วนมากทำงานด้านไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์
เท่านั้น ส่วนคนไทยเราทำงานได้ทุกแผนกทั่ว ๆ ไป

จากประสบการณ์ในการทำงานของเขา และการได้มีโอกาสรู้จัก

เริ่มแรกเขาไม่ได้คิดทำงานนี้เป็นล่ำเป็นสัน เป็นแต่เพียงให้คำแนะนำช่วยเหลือแก่ชาวบ้านเท่านั้น ต่อมาเขามาได้ความคิดว่า คนอีสานที่จะไปทำงานตะวันออกกลางนั้น ส่วนใหญ่เป็นช่างจำเป็นตามบ้าน ไม่มีฝีมือ เขาจึงสร้าง “โรงฝึกวิชาช่าง” เพื่อฝึกวิชาชีพทางช่างให้แก่พวกเขา โดยใช้ระยะเวลาฝึกงานประมาณ 20 วัน ส่วนพวก “หัวท้อ” ก็นานหน่อย ประมาณเดือนเศษ

เมื่อชาวบ้านที่ต้องการไปทำงานต่างประเทศเหล่านี้ ได้รับการฝึกในระยะเวลาไม่นานนัก ก็จะสามารถเดินทางไปทำงานต่างประเทศได้ตามความต้องการของงานนั้น เฉลี่ยแล้วเขาส่งคนไปทำงานต่างประเทศเดือนละประมาณ 20 คน

งานที่เขาฝึกเป็นงานช่างเฉพาะอย่าง มีงานก่อสร้าง ช่างไม้ ช่างปูน ช่างก่ออิฐ ฝึกทั้งงานช่าง และภาษาอังกฤษที่จำเป็นจะต้องใช้ ตลอดจนสร้างบรรยากาศในการฝึกงานให้คล้ายหรือเหมือนกับสภาพจริง ๆ ในการทำงานที่นั่นเลยทีเดียว

ในขณะฝึกงาน ผู้เข้าฝึกจะต้องปฏิบัติตามระเบียบ ตามกฎ และข้อบังคับของโรงฝึกงาน ซึ่งมีครูผู้ฝึกคอยควบคุมอยู่ 2 คน และจะเสียค่าใช้จ่ายเพียง ค่าอาหาร และ ค่าวัสดุ เท่านั้น ซึ่งเขาไม่ได้คิดเอากำไรแต่อย่างใด

การส่งคนไปทำงานต่างประเทศ เขาไม่ได้คิดเงินทองมากมายนัก เขาคิดเสมอว่าตัวเองเป็น “ครู” เขาได้ประโยชน์ในฐานะเจ้าของบริษัทตัวแทน (Agency) เพียง 10% จากเงินที่บริษัทต่างประเทศเรียกเก็บจากผู้ได้ไปทำงานแต่ละคน ถ้าเขาไม่ได้เงินจำนวนนี้จากบริษัทต่างประเทศแล้ว เขาจะไม่ได้อะไรเลย

สภาพโรงฝึกงานของเขา เมื่อมองจากภายนอกจะเหมือนกับโกดังเก็บของขนาดใหญ่ ตัวอาคารก่อด้วยอิฐ ภายในอาคารก็เหมือนกับโรงฝึกงานของสถานศึกษาวิชาชีพทั่วไป มีอุปกรณ์ในการฝึกอาชีพหลาย ๆ อย่าง

นอกจากใช้เป็นที่พักผ่อนแล้ว พื้นที่ส่วนหนึ่งได้จัดให้เป็นที่พักของผู้เข้าฝึก และสามารถจัดเป็นห้องเอนกประสงค์ ใช้เป็นห้องอาหารและห้องประชุม ได้ภายในตัวเสร็จ ภายนอกอาคาร โรงฝึกงาน ด้านซ้ายมือจะเป็นห้องน้ำ ซึ่งแยกไปต่างหาก ส่วนด้านขวามือเป็นสนาม ซึ่งใช้เป็นสถานที่ฝึกงาน กลางแจ้ง เช่น งานช่างปูนและก่ออิฐ

วิธีการฝึกอาชีพของเขานั้น เขาทำเป็นขั้นตอน โดยเขาคิดว่าชาวบ้าน ที่อยากไปทำงานตะวันออกกลาง ส่วนใหญ่เป็นช่างตามบ้าน ไม่ใช่ช่างฝีมือ จึงมีความรู้สึกว่าจะจะต้องฝึกงานและให้ความรู้พื้นฐานอาชีพทางช่างแก่เขา โดยพยายามหาวิธีฝึกกระยะสั้น ๆ แต่สามารถนำความรู้ไปใช้ปฏิบัติงานได้จริง ๆ

อาทิตย์แรก ขึ้นแรก คนที่เป็นช่างจะต้องรู้ถึง “หัวใจของช่าง” ว่ามีอะไรบ้าง ก็ให้ผู้เข้าฝึกท่องจำและเขียน ตัวอย่างเช่น ช่างไม้จะต้องรู้จักมาตรวัดอย่างแตกฉาน ต่อไปก็จะเริ่มให้ความรู้ไปที่ละขั้น จนถึงปฏิบัติจริง ซึ่งจะขาดไม่ได้

อาทิตย์ที่สอง จะชี้ให้เห็นว่า จุดบกพร่อง ผิดพลาด ของผู้เข้าฝึกคืออะไร แล้วแนะนำ给他แก้ไข

ในการฝึกให้ปฏิบัติจริงนี้ ครูผู้ฝึกจะรู้ว่าผู้เข้าฝึกคนใดที่สมควรจะได้ออกไปก่อนไปหลัง

คุณหนูภาพให้ความเห็นว่า คนที่จะเป็นช่างที่ดีได้ ต้องศึกษาหาความรู้และปฏิบัติบ่อย ๆ เสมือนมด “ขี้สับขี้คม”

การทำงานไม่ว่างานใดย่อมมีอุปสรรคปัญหาอยู่บ้าง คุณหนูภาพก็เช่นเดียวกัน ทั้งนี้เพราะการหาคนให้ตรงกับความต้องการของบริษัทต่างประเทศนั้น ยากลำบากตรงที่จะหาคนที่เหมาะสมส่งไปให้ตามที่นายจ้างต้องการ แต่เขาก็ได้พยายามแก้ปัญหาด้วยการหาช่าง และฝึกช่างให้ได้คุณภาพใกล้เคียงตามแบบที่นายจ้างต้องการมากที่สุด

ในบางครั้งจะพบปัญหาบางคนไม่มีเงินเลย แต่เท่าที่เขาสังเกต และ

เห็นว่าเป็นคนดี มีมือพอไปได้ ทางบริษัทต่างประเทศก็จะมอบอำนาจให้บริษัทตัวแทนของเขาเป็นคนกลาง สรรองค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้ เช่น ค่าตรวจโรค ค่าสอบประวัติ รวมไปถึงการติดต่อกู้เงินให้ก่อน

ปัจจุบันกิจการของคุณหนูภาพ ประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง บริษัทตัวแทนของเขาสามารถส่งคนงานไปทำงานในตะวันออกกลางได้อย่างสม่ำเสมอ เขาได้เล่าให้เราฟังว่า การประสบความสำเร็จของเขานั้นต้องถือว่าเป็นภาวะจำยอม เขาอยากเรียนแต่ไม่มีโอกาสเพราะไม่มีทุนแต่สิ่งสำคัญเหนือสิ่งอื่นใดที่ทำให้เขาประกอบอาชีพต่าง ๆ ต่อไปได้ โดยไม่มีความย่อท้อต่อชีวิต จนกระทั่งประสบความสำเร็จก็คือ ความซื่อสัตย์ ขยัน อดทน และการรู้จักประหยัด ขณะเดียวกันเขาก็พยายามศึกษาหาความรู้ในอาชีพของเขาด้วยตนเองอยู่เสมอ เช่น ขอคำแนะนำจากกระทรวงการต่างประเทศ จากกรมแรงงาน และหรือจากผู้ที่ประกอบอาชีพนี้โดยตรง

นอกจากนั้น เขายังอยากให้เด็ก ๆ ทุกคนได้สำรวจตนเองเสียก่อนว่า ตัวเองมีกำลังสติปัญญา บิดามารดามีกำลังทรัพย์ที่พอจะส่งเสียสนับสนุนให้ศึกษาเล่าเรียนจนสำเร็จการศึกษาหรือไม่ ถ้าหัดดีมีทุนเรียน ก็เรียนได้ตามใจชอบ แต่ถ้าคิดว่าเราเรียนต่อไปไม่ไหว หัวไม่ดี ก็ควรเรียนวิชาชีพที่เราชอบเราถนัดจะดีกว่า

.....เพราะจากสภาพสังคมในปัจจุบัน คนที่ไม่มีวิชาอาชีพติดตัวจะลำบาก นอกจากนี้แรงงานทางช้างนั้น บ้านเราและต่างประเทศยังต้องการอีกมาก

คนเรานั้นก่อนกระทำการสิ่งใดควรสำรวจตนเอง เข้าใจโลกของงานอาชีพ ตลอดจนภาวะความต้องการของตลาดแรงงาน ก่อนที่จะตัดสินใจด้วยตนเองว่าควรจะไปทางไหน โดยคำนึงถึงความพร้อมด้านต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว

คงจะเป็นหลักประกันได้ว่า ผู้ที่มีวิชาชีพติดตัวย่อมจะมีโอกาสหางาน

ทำได้ง่ายกว่าผู้ไม่มีความรู้วิชาชีพติดตัว

การยอมทุกข์ยากลำบากภายในขั้นต้นของชีวิตนั้น ผลที่ได้คงจะสบาย
 บั้นปลายมือ คนทุกคนจงน่าจะได้นึกอยู่เสมอว่า การประกอบอาชีพที่
 สุจริต มีเกียรติ และศักดิ์ศรีเหมือน ๆ กัน จงกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง
 อย่าให้คนอื่นเดือดร้อนและพยายามทำให้ดีที่สุด

นี่คือเรื่องราวชีวิตต้องสู้ของคุณหนูภาพ ภักดีศรีพันธ์ ผู้ทำงาน
 ด้วยความตั้งใจจริง ขยันและตรงต่อเวลา ไม่ดื่มสุราและไม่เล่นการพนัน

“คิดก่อนทำ รับฟังความคิดเห็นและศึกษาในสิ่งที่ถูกและทำให้ดี
 ที่สุด อย่าให้คนอื่นเดือดร้อน อย่าให้คนอื่นเสียเปรียบและอย่าเอาเปรียบ
 คนอื่น”

คือคติการทำงานของเขา.....คุณหนูภาพ

สัมภาษณ์	ธรรมศักดิ์	มือตระ
	วิเคราะห์	สีหาบุตร
	มะเตือ	เสมา
เขียน	ธรรมศักดิ์	มือตระ
ภาพ	มะเตือ	เสมา





นายแพทย์ อดิศักดิ์
นายแพทย์ อดิศักดิ์

นักประหยัดชั้นเยี่ยม

สมปอง จันทรมานิตย์

“กินข้างกินไม่เป็นหนี้ ถ้าเป็นสารก็ไม่ต้องเสียเงิน”

สุภาสิตบทนี้ คุณยายของผู้เขียนหมั้นพร่ำเตือนสั่งสอนตั้งแต่เล็ก จนซึมเข้าไปในสายเลือดตั้งแต่เมื่อไรก็ไม่รู้ตัว คุณยายเองก็ไม่ได้แปลให้ ฟังว่าสุภาสิตบทนี้แปลว่าอะไร แต่ก็พอจะอธิบายตามความเข้าใจได้ว่า “กินข้างกินไม่เป็นหนี้” นั้นคงจะพออธิบายได้ว่า คนเราทุกวันนี้เรื่อง กินเรื่องใหญ่ ถ้าไม่มีการกินเสียอย่างเดียวทุกคนทำมาหาเก็บ คงต่างคน ต่างรวยล้นฟ้าไปนานแล้ว แต่นี่ต้องกินต้องใช้ ถ้ารู้จักฐานะความเป็น อยู่ รู้จักอดรู้จักออม ไม่มีก็ไม่ต้องวิ่งไปหยิบไปยืมใครเขาเพื่อมาซื้อกิน มีเท่าไรก็กินเท่านั้น (ยกเว้นไม่มีจะกิน) บางคนไม่อย่างนั้นจัดอยู่ใน ประเภทสนิยมสูงแต่รายได้ต่ำ ความสัมพันธ์เกิดการผกผันในที่สุด เงินตัวเองไม่พอก็ต้องไปหยิบยืมคนอื่น ของเก่าก็ยังไม่มีให้ต้องขวนขวาย หาหามงวดใหม่อีก กลายเป็นดินพอกหางหมูไปเรื่อย ๆ “ถ้าเป็นสารก็ไม่ ต้องเสียเงิน” ก็คงจะหมายความว่าอะไรที่คนเราสามารถทำด้วยหยาดเหงื่อแรงงานของตนเองก็เป็นการประหยัดไปในตัว ไม่ต้องไปจ้างใคร ให้เสียเงิน ไม่ต้องไปวานใครให้เป็นหนี้บุญคุณเขา โดยไม่จำเป็น

มหาเศรษฐีหลายคนเป็นผู้ที่เกิดมามีกลางความยากจน แต่ที่เขา รวยขึ้นมาได้ก็เพราะเขาไม่ได้จนไปหมดทุกอย่าง แม้เขาเหล่านั้นจะจน ทุนทรัพย์ แต่เขาก็รวยความทะเยอทะยาน การประหยัด มานะ อุตทน ไม่ยอมแพ้ให้กับอุปสรรคใด ๆ สู้และทำงานทุกอย่างอย่างเด็ดเดี่ยว

กล้าเผชิญกับงานทุกชนิดด้วยตัวเอง ลักษณะเหล่านี้เป็นเสมือน เส้นเชือกที่เหนียวรั้งนำเขาขึ้นมาสู่ความเป็นมหาเศรษฐีในที่สุด

สมบัติ ทองไกรรัตน์ เป็นคนที่ต่อสู้ชีวิต บากบั่น ประหยัด ขยัน อุตทน จนกระทั่งเป็นมหาเศรษฐีแห่งอำเภอพัคคมภูมิพิสัย จังหวัด มหาสารคาม เขาเริ่มต้นจากการเลี้ยงเป็ดเพียง 500 ตัว จากนั้นก็เก็บ หอมรอมริบซื้อที่ดิน ขยับขยายไปเรื่อย ๆ ในที่สุดอำเภอพัคคมภูมิพิสัย ทั้งอำเภอแทบจะเรียกได้ว่าเป็นของเขาทั้งหมด ทั้งนี้เพราะเขาเป็นเจ้าของ ของตลาด เจ้าของบิมน้ำมัน เจ้าของบ่อปลา เจ้าของที่ดินหลายร้อยไร่ เจ้าของสวน เจ้าของบริษัทขนส่ง (ตอนหลังยกให้กับกรมการขนส่ง กระทรวงคมนาคม) และเป็นเจ้าของกิจการอีกมากมายหลายอย่าง ทั้ง ๆ ที่มีความรู้เพียงชั้น ม.5 เขาเคยหวังเห็นอนาคตของเขา อย่างน้อย ๆ น่าจะเข้ารับใช้ทางราชการในหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งของรัฐหลังจาก สำเร็จการศึกษาแล้ว แต่แล้วความหวังของเขาก็ต้องพังครืนลงมาอย่าง ไม่เป็นท่า เพราะพ่อเสียชีวิตก่อน เขาต้องลาออกจากโรงเรียนกลางคัน กลับมาอยู่กับแม่และพี่ ๆ เพื่อหาทางทำมาหากินช่วยครอบครัว

เริ่มต้นสู่อาชีพ

เมื่อขาดพ่อ เสมือนเรือที่ขาดหางเสือ รั้งแต่จะลอยเลี้ยวคลไป ตามทิศทางลมและแรงไหลของกระแสน้ำ แต่ยังมีความโชคดียิ่งเหลือ ไร่ให้เขาขึ้นชมบ้าง นั่นคือเขามีแม่และพี่สาวคอยประคับประคองให้เรือ ลำนี้อยู่ลลิวไปให้ตรงทิศทางอยู่ห่าง ๆ

หมดแล้วทุกสิ่งทุกอย่างกับอนาคตที่วาดเอาไว้ เขาหมดทางเลือก บังเอิญที่สาวยังมีทุนติดตัวอยู่บ้าง มอบเงินทุนให้น้องชาย 500 บาท เพื่อจะประกอบอาชีพอะไรก็ได้ที่น้องสนใจและต้องการจะทำ

อะไรเล่าที่เขาคิดว่าเมื่อลงมือทำแล้วจะใช้ทุนเพียงครั้งเดียวแล้วไม่ต้องสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายใด ๆ อีกเลย และแล้วสิ่งหนึ่งที่เขามองมันอย่างมีความหมายมากก็คือ ผืนแผ่นดินที่เป็นท้องไร่ท้องนา อุดมสมบูรณ์ไปด้วยกุ้งหอยปูปลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในลำคลอง “เปิด” ฝั่งละที่กินพวกนี้เป็นอาหาร เขาตัดสินใจนำเงินจำนวนนี้ซื้อเปิดพื้นที่ สมัยก่อนลูกเปิดตัวละหนึ่งบาทเท่านั้น เขาได้ลูกเปิดมา 500 ตัว อยู่ในครอบครอง และ ณ จุดนี้เองคือการเริ่มต้นอาชีพแรกของเขา

ชาวบ้านที่ออกไปทำนามักจะเห็นเขาใส่เสื้อผ้าเก่า ๆ ถือไม้รวกยาว ๆ ลำหนึ่งเดินตามฝู่งเปิดไป คอยยกไม้รวกกันเปิดให้หอนไซ้ใช้หาอาหารไปตามลำคลอง ท้องนาที่เขาคิดว่าจะมีอาหารให้เปิดกินอย่างเพียงพอ ไหลสะพាយยามใส่ห่อข้าว กระบอกร่น้ำ เดินลุยน้ำโคลนตามเปิดไป ตั้งแต่เช้าจรดเย็น ยามบ่ายแสงแดดแผดกล้าหนัก ก็ได้อาศัยร่มเงาแมกไม้ได้บดบังไอร้อนบ้าง พอหายเหนื่อยก็ไล่ต้อนเปิดไปที่อื่นอีก เปลี่ยนหลักแหล่งไปเรื่อย ๆ กุ้ง หอย ปู ปลา เป็นอาหารหลักของเปิด หัวอาหารรี ข้าวเปลือกรี เขาไม่ต้องเสียเงินไปซื้อสิ่งเหล่านี้มาบำรุงบำเรอเปิดเขาเลย ซึ่งก็เป็นไปตามความคาดหวังของเขา แต่มีอยู่สิ่งหนึ่งที่เขานำมันมาเป็นอาหารเสริมให้เปิดเขาคือ ใส่เดือนเฝ้าละ

ยามเย็นแสงแดดอ่อนลง เขาจัดแจงต้อนเปิดเข้าเล้า แยกเปิดเป็นกลุ่มเล็กกลุ่มน้อย ให้เข้าเล้าเล็ก ๆ เปิดจะได้ไม่เฮโลเหยียบกันตายเวลากลางคืน เล้าเปิดที่เขาหาไม้มาขัดกันเป็นตาห่าง ๆ พอกันเปิดไม่ให้เดินปะปะไปทั่วตามทุ่ง เล้าเปิดของเขาอยู่ริมทุ่งห่างหมู่บ้านเล็กน้อย

ต่อจากนั้นเขาก็ฉวยจอบด้ามหนึ่ง ที่ปามีกระบุงติดไปหนึ่งหาบ แสงแดดยามนั้น เริ่มอ่อนเหลืองลงใกล้โพล้เพล้เต็มที เขารับสาวทำ

เพื่อแข่งกับเวลาที่กำลังจะหมดไป มุ่งหน้าเข้าหมู่บ้าน เจอใคร ๆ ก็มักจะหักคำสองคำแล้วก็ต่อด้วยประโยคที่เขาต้องการด้วยภาษาท้องถิ่น “ขอขุดขี้กะเดือนไ้ลูกเปิดแทน” บ้านแล้วบ้านเล่า ได้ไ้เดือนเต็มหาบ กระบุง รีบยื่นกายกลับมาเล่าเปิด เอาไ้เดือนหวานไ้เปิดกิน ครั้นอาหารเต็มกระเพาะ เปิดก็พักผ่อนหลับไหลอย่างสุขสบาย แต่เขาช็อคอย เป็นห่วงเป็นใย กลัวเปิดจะเหยียบกันตาย ดึกตื่นเที่ยงคืนก็ต้องคอยจุดตะเกียงออกไปสอดส่องดูแล คอยประคบประหงมยิ่งกว่าลูกอ่อน มันช่างเป็นช่วงเวลาไ้แสนจะลำบากยากเข็ญอะไรเช่นนั้น แต่ก็ต้องกัดฟันสู้

เวลาต่อมาอีก 4 เดือน เปิดเริ่มออกไ้ กว่าครึ่งแล้วชนะความสำเร็จในอาชีพแรกที่เขาเฝ้าไ้ว่าเอามาเป็นของเขา เหลืออีกชั้นตอนสุดท้ายเท่านั้นที่ไ้ทำอะไรไ้จึงจะแลกเป็นเงินได้ และไ้ความสำเร็จก็ไ้เป็นของเขา เมื่อร้านอาหารแห่งหนึ่งรับไ้เปิดของเขาไ้ประกอบอาหารขายไ้ให้กับลูกค้าประจำทุกงวดที่เขากลับไ้มาส่ง

วัน ๆ ก็วัตรประจำวันของเขาไ้วันเวียนอยู่กับเข้าขึ้นมารีบกไ้เปิด แล้วเตรียมตัวต้อนเปิดออกจากไ้ไปหาอาหารตามคุคลอง ท้องไร้ท้องนา เย็นต้อนเปิดเข้าไ้แล้วดูแลความเป็นอยู่ของเปิด เขาก็กลับไ้เปิดอีกได้ไ้เปิดมาก ๆ ก็นำไปส่งร้านอาหาร สองสามวันก็ไปส่งไ้งวดหนึ่ง ค่าอาหารเปิดไ้ไม่เคยจ่าย ค่ากินอยู่ของตัวเองก็อดออมอยู่ไ้แล้ว ไ้ไม่ต้องสงสัยเลยว่ เงินที่ไ้จากการขายไ้มาแต่ละงวด ก็มีแต่เก็บกับเก็บเท่านั้น

ซื้อที่ดิน

ไ้หนึ่งร้อยฟองสมัยก่อนราคาประมาณสิบแปดบาทถึงยี่สิบห้าบาทเป็นอย่างสูง ทุกครั้งที่เขาไ้เงินมา เขาก็กะเสกผสมน้อยสะสมเอาไว้จนกระทั่งไ้เงินก้อนหนึ่ง เขานำเงินบางส่วนไปซื้อที่ดินได้ 50 ไร่ เป็นเงิน 3,700 บาท

เมืองไทยย้อนหลังไปประมาณ 20 กว่าปีก่อนนั้น เรากล้าพูดได้เต็มปากเต็มคำว่า “ในน้ำมีปลาในนามีข้าว” นั่นก็หมายความว่า ไปที่ไหนไม่ต้องกลัวอดตาย ความอุดมสมบูรณ์แผ่ขยายห้อมล้อมอยู่รอบทิศรอบทาง ถ้าเป็นคนขยัน เอาจานเอาการสักหน่อย ไม่ต้องแย่งกันทำมาหากิน ที่ดินที่ไร่นาก็ไม่มีความหมายสำหรับชาวบ้านมากนัก เพราะได้มาง่าย ๆ เข้าจับจองถากถางป่าเดียวก็ได้ที่ดินมาทำกินแล้ว พอได้มาปลูกต้นหมากรากไม้ปีสองปีก็จัดแจงขายในราคาถูก ๆ เอาเงินมาใช้จ่ายแล้วก็หาทำเลบุกถางป่าใหม่อีกต่อไป ที่ดินสมัยก่อนจึงไม่สู้จะแพงนัก คุณสมบัติจึงได้ที่ดินมาครอบครองถึง 50 ไร่ ด้วยเงินเพียง 3,700 บาท

ไม่มีใครเฉลียวใจเลยว่าที่รกร้างราคาถูก ๆ ผืนนั้น จะเป็นที่ดินที่มีค่า เมื่อเขาซื้อที่แล้วก็จัดแจงปรับให้เป็นสวนทันที เขาก็ปลูกน้องสามสี่คนช่วยกันบุกเบิกตัดต้นไม้โตไม้ที่ไม่ต้องการเอาไปเผาถ่านขายได้ราคากระสอบละ 10 บาท เขาไม่ปล่อยให้ทุกสิ่งทุกอย่างผ่านสายตาไปอย่างเปล่าประโยชน์ นอกจากจะมีรายได้จากการเผาถ่านแล้ว รายจ่ายค่าอาหารก็ไม่ต้องจ่ายอีก เขายังชีพอยู่ในสวนขณะที่ไปบุกเบิกสวนโดยการขุดหลุมให้บวบเหียงกระโดดลงไปแล้วจับมันมา ปิ้ง ย่าง ใส่เกลือ วลว เป็นอาหารอันโอชะทุกวัน จนในที่สุดที่ดินผืนนั้นก็กลายเป็นสวนผลไม้หลายชนิดหลากหลายพันธุ์ เช่น มะม่วง มะพร้าว ฝรั่ง น้อยหน่า วลว เขาหาพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ แปลก ๆ ที่ไม่ค่อยมีในท้องถิ่นนั้นมาปลูกและกินเองที่นารายได้อย่างงดงามมาสู่เขา จากการเก็บดอกเก็บผลมาขาย

เขาเพลิดเพลินกับพืชผักผลไม้ได้ไม่นาน พลันก็เกิดแนวความคิดว่า ทั้งที่สวนของเขาและที่นาของชาวบ้านห้วยขี้เหล็กอุดมสมบูรณ์แต่ไม่เป็นที่ปรารถนาของผู้เป็นเจ้าของที่เลย เขาหาทางกำจัดหญ้าให้หมดไปด้วยการซื้อแม่วัวมา 1 ตัว ปล่อยให้แทะเล็มหญ้าไปตามสวนตามนา ปีแล้วปีเล่าผ่านไปถึงปีที่เจ็ด แม่วัวตัวนี้แตกลูกแพร่หลานกลายเป็นวัวฝูงใหญ่ถึง 50 ตัว เขาได้รายได้โดยไม่ต้องลงทุนมากอีกแล้ว เขา

ขายวัวได้เงินไม่ใช่น้อย ๆ ในคราวนั้น

ถ้าเราสังเกตดูคนขายนั้นจะเห็นว่า เขาฝึกทำงานมาตั้งแต่เล็ก ๆ เด็กพวกนี้มือไม้จะเคยชิน ถ้าไม่ได้ทำอะไรจะลำบากใจ คุณสมบัติเองก็เป็นบุคคลประเภทนี้ เขาไม่ปล่อยให้เวลาแต่ละนาทีผ่านไปโดยไร้ประโยชน์ ะยะนั้นนอกจากจะทำสวนเลี้ยงวัวแล้วเขาซื้อจักรยานมาใช้คันหนึ่ง พอเสียก็ซ่อมเอง ซ่อมไปซ่อมมาเกิดความชำนาญ ในที่สุดเขาก็เป็นช่างซ่อมจักรยานประจำถิ่น ใคร ๆ ที่รถจักรยานเสียก็มักจะมุ่งหน้าไปหาช่างบติ เขาซ่อมไปศึกษาไปกระทั่งซ่อมได้ทั้งคัน การเริ่มต้นซ่อมจักรยานธรรมดา ๆ คุณสมบัติสามารถถ่ายโยงไปซ่อมมอเตอร์ไซด์ได้ในเวลาต่อมา รายได้ขณะนั้นไม่เลว เฉลี่ยประมาณเดือนละ 900 บาท เมื่อเป็นดังนั้นเขาก็คิดเปิดร้านให้เป็นกิจจะลักษณะ พอรยะหลังจากนั้นได้ไม่นาน มีคนอื่นเปิดกิจการเช่นนี้บ้าง เขาจึงเลิกกิจการเพื่อเปิดโอกาสให้คนอื่นแทนที่

เริ่มตั้งปั้ม

จังหวะชีวิตของคนเราบางครั้งก็สันนิษฐานยากว่าอะไรผลักดันให้เป็นอย่างนั้นอย่างนี้ แต่ผู้เขียนมีความเชื่ออย่างแน่วแน่ว่าโชคจะเข้าข้างคนที่ทำงานไม่ยอมอยู่นิ่งเท่านั้น ไม่วันใดก็วันหนึ่ง

คุณสมบัติขึ้นชื่อว่าเป็นผู้มีอันจะกินขึ้นมาได้ด้วยน้ำพักน้ำแรงของตัวเอง มีเงินมากขึ้น ฐานะดีขึ้น แต่เชื่อว่าเขาจะพอใจเท่านั้นไม่ เป็นความตั้งใจของเขาอย่างเด็ดเดี่ยวว่าจะใช้ทุนที่มีอยู่ทำทุกสิ่งทุกอย่างให้ก้าวหน้าขึ้นไปเรื่อย ๆ ทั้ง ๆ ที่ก็ยังไม่รู้เหมือนกันว่าสิ่งที่จะทำต่อไปนั้นคืออะไร แต่ไม่เป็นไร เขามีความตั้งใจเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว เพียงแต่รอโอกาสและเวลาเท่านั้น

และแล้วเหมือนฝัน อยู่ ๆ เพื่อนที่เคยเรียนอยู่โรงเรียนเดียวกันก็มาบอกว่า ที่แถว ๆ นี้จะมีการตัดถนนผ่าน ถ้าจะซื้อที่ดินแถวนั้นก็จะเป็น

การตี เขาได้แนวความคิด เขาซื้อที่บริเวณนั้นซึ่งถนนตัดผ่านกลางที่ของ เขาพอดี ปี 2514 ถนนเปิดใช้การได้ ที่ดินของเขาที่เคยซื้อไว้ในราคาถูก ๆ ก็ถีบตัวสูงขึ้นทันที เมื่อมีรถผ่านไปมา รถต้องอาศัยน้ำมัน เขาได้รับคำแนะนำจากเพื่อนอีกครั้งในแนวความคิดตั้งปั๊มน้ำมัน เขาลงทุนทันที แต่ไม่ใช่ลักษณะปั๊มทั่ว ๆ ไปตามข้างถนนที่เราเห็นทุกวันนี้ ปั๊มของเขาเป็นลักษณะถังแก๊สลอนบรรจุน้ำมันไว้ข้างล่าง ส่วนบนของถังติดด้วยกระบอก แก้วที่มีขีดบอกปริมาณน้ำมันเอาไว้ แล้วใช้วิธีหมุนด้วยมือเหมือนกับปั๊มน้ำขึ้นสู่อ่างก้นน้ำ เราจะมองเห็นน้ำมันกระฉอกขึ้นสู่กระบอกแก้วตามปริมาณที่เจ้าของรถต้องการเป็นจำนวนลิตร แล้วจึงปล่อยน้ำมันลงสู่ถังเก็บน้ำมันของรถต่อไป จะเป็นความสนุกสนานของเด็กกระเป๋ารถที่ได้ไปหมุนน้ำมันเอง ซึ่งก็เหมาะสมกับเจ้าของปั๊มไม่มีเวลาจนบางครั้งให้ผู้ซื้อและผู้ขายเป็นคน ๆ เดียวกันโดยปริยาย ซึ่งคนแถวนั้นเขาก็เข้าใจและไว้วางใจกันได้ การเริ่มต้นครั้งนั้นของเขานับว่าเป็นนิมิตหมายที่ดีมาก น้ำมันเขาขายดิบขายดี เพราะปั๊มของเขาอยู่ติดถนนใหญ่สะดวกสบาย ไม่มีคู่แข่งแถว ๆ นั้นเลย ทุกวันนี้ขยายเป็นปั๊มใหญ่มาตรฐานแล้ว เขาสะสมเงินได้ก้อนใหญ่พอควร จากการทำปั๊มน้ำมันครั้งแรก เขาเห็นว่าที่บริเวณปั๊มคับแคบควรจะต้องปรับปรุงเสียที เหตุนี้เองเขาจึงซื้อรถดั้มพมา 1 คัน เพื่อถมที่ปั๊มของเขาเอง ชาวบ้านแถบนั้นเห็นก็มาว่าจ้างให้ขนดินไปถมที่ของตัวเองบ้าง เขาได้ประโยชน์จากรถดั้มพอีกตามเคย อัตราค่าจ้างถมดินรถละ 50-60 บาท รับจ้างถมที่ได้หลายแปลง ปัจจุบันเขายังมีรถดั้มพอยู่ แต่เปลี่ยนเป็นคันใหม่เอี่ยม

ทำทุกอย่างด้วยตัวเอง

แม้ว่ามีความเป็นอยู่ดีขึ้น การเงินมั่นคง อาจจะเรียกได้ว่ามั่งคั่งก็ คงไม่ผิดติดิกานัก คุณสมบัติไม่เคยละทิ้งที่จะลงมือทำงานด้วยตัวเอง ตัวเองเลย แม้กระทั่งการหาบปุ๋ยคอกไปหว่านในที่นาของเขา ความจริง

แล้วถ้าโดยทั่วไปใครมีที่นามาก ๆ ฐานะดี ๆ เขาจะให้คนอื่นเช่าบางส่วน เจ้าของนาก็นั่งคอยเก็บค่าเช่าเป็นปี ๆ ไป ไม่ต้องเหนื่อย ไม่ต้องออกแรง ให้ลำบากตรากตรำ คุณสมบัติเองก็น่าจะจัดให้อยู่ในลักษณะเจ้าของนาประเภทนี้ได้ แต่เปล่าเลย ทุก ๆ ปี ชาวนาจะแวกนั้นจะเห็นต้นข้าวที่นาคุณสมบัติเขียวขจีต้นอวบสูงงามกว่านาคนอื่น ๆ ที่อยู่ข้างเคียง

เขาไม่ได้เป็นผู้วิเศษที่สามารถทำให้ข้าวงามกว่าคนอื่น แต่เขาลงมือไปหาปุ๋ยคอกจากคอกวัวคอกควายชาวบ้านด้วยตัวเอง ได้มากี่มหาว่านเอาไว้ก่อนถึงฤดูทำนา ทำอย่างนั้นเพื่อเป็นตัวอย่างแก่ชาวบ้านให้ได้เห็นว่าไม่ต้องเสาะแสวงหาความสุขสบายให้มากนัก การที่ไปซื้อปุ๋ยวิทยาศาสตร์มหาว่านก็ดีเพียงชั่วครั้งชั่วคราวเท่านั้นเอง แต่ต่อไปดินก็เสีย แต่นาคุณสมบัติข้าวงามตลอดทุกปี เพราะเขาปฏิบัติเช่นนี้ทุกปี ผลที่ตามมาคือ ได้ข้าวมากกว่านาทุก ๆ แปลงแฉะนั้น เขาถือว่าไม่ว่าจะลงมือทำอะไรก็แล้วแต่ต้องสนใจงานนั้นอย่างจริงจัง และต้องทำให้สำเร็จ งานจะสำเร็จได้ก็ต้องขยัน ประหยัด ต่อสู้ อดทน อะไรทางประหยัดได้ก็ต้องประหยัดให้ถึงที่สุด

เลี้ยงกุ้งโดยบังเอิญ

อุปนิสัยโดยทั่วไปที่คนส่วนใหญ่รู้จักคุณสมบัตินี้คือ ขยัน ประหยัด มองหาประโยชน์จากทุกสิ่งทุกอย่างที่เขาพบเห็น เขาจะลงมือเพื่อให้รู้พร้อมกับศึกษาหาข้อเท็จจริงไปด้วย การเลี้ยงกุ้งของเขาเป็นเครื่องพิสูจน์อย่างดียิ่งในเรื่องนี้ เขาเองไม่ได้ตั้งใจจะเป็นเจ้าของกิจการบ่อเลี้ยงกุ้งแม้แต่น้อย แต่ด้วยอุปนิสัยดังที่กล่าวมา ทำให้เขาขุดบ่อเลี้ยงกุ้งหลังจากไปรับประทานกุ้งที่จังหวัดชลบุรี เขาตั้งใจและสนใจการทำฟาร์มกุ้งมาก แต่เป็นเพียงความสนใจเพื่อนำมาเลี้ยงไว้รับประทานภายในครอบครัวเท่านั้น แต่เพราะคุณสมบัติข้อเดิมของเขาอีกนั่นเอง ทำให้บ่อเลี้ยงกุ้งของเขาที่ขุดในเนื้อที่ ๒ ไร่ จำนวน ๔ บ่อ ได้ผลเกินคาด นอกจากจะนำมาบริ-

ประทานกันในครอบครัวแล้ว ยังนำกุ้งที่เหลือไปขายได้เงินเป็นแสนในปีแรก ตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา เขาก็มีอาชีพใหม่เพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งอย่าง กุ้งเพียง 4 บ่อ ทำรายได้ให้เขาปีละหลาย ๆ หมื่นทีเดียว ในปีต่อ ๆ มา จนถึงปัจจุบัน

จากการทำบ่อกุ้งนี้เอง คุณสมบัติได้รับเชิญเป็นวิทยากรพิเศษให้กับเด็กหลายโรงเรียนในละแวกนั้น ในการเป็นวิทยากรนี้ เขาจะบอกทุกขั้นตอนของการเลี้ยงกุ้ง ตลอดจนการทำอาหารเลี้ยงกุ้งด้วยตัวเอง โดยอาศัยประสบการณ์ตรงที่ผ่านมา

ทุก ๆ ครั้งที่ใครต่อใครมาขอคู่มือการเลี้ยงกุ้ง เขาจะพาไปชมบ่อกุ้งซึ่งอยู่ใกล้ ๆ บึงน้ำมันของเขานั้นเอง วันที่พวกเราไปก็เช่นกันนับว่าโชคดีที่นอกจากจะไปชมบ่อเลี้ยงกุ้งแล้ว เรายังเห็นคนงานกำลังจับกุ้งอีกด้วย

บ่อมีเนื้อที่ขนาดประมาณ 100 ตารางวา น้ำซึ่งอยู่ตื้น ๆ ดูจะเลเยเข้าเล็กน้อย สีน้ำขุ่น ๆ พวกเราเห็นคนงาน 4-5 คน กำลังช่วยกันลากอวนที่นำไปวางไว้ก่อนหน้าที่เราจะไปถึง คนงานค่อย ๆ ดึงอวนเข้าหาฝั่งตอนแรก ๆ เราเห็นน้ำสงบนิ่ง คิดว่าคงไม่มีอะไรในอวนแล้วกระมังคราวนี้แต่พอรวบอวนให้เหลือเนื้อที่น้อยเข้ามาก็เห็นกุ้งตัวใสแจ๋วเกาะเกี่ยวอยู่กับตาข่ายอวนแล้วก็ค่อย ๆ ลื่นลื่นตัวลงไปใต้น้ำใหม่ประปราย เมื่ออวนมีเนื้อที่จำกัดมากขึ้นมากขึ้น เราเห็นกุ้งตัวใสแจ๋วใหญ่กว่าหัวแม่มือทั้งคิดทั้งเดิน ไม่ทราบเพราะต้นเต็นตกใจที่พื้นน้ำขึ้นมาได้ หรือต้องการให้ตัวเองหลุดจากอวนกลับสู่อิสระอย่างเต็มที่ที่สุดจะเดา แต่นาน ๆ จะได้เห็นกุ้งตัวใหญ่ ๆ สด ๆ อย่างนี้ ดูแล้วก็ชวนให้คิดถึงเมนูอาหารจริง ๆ

ดูเหมือนเถียงวันนั้นเราไม่มีข้าวตกถึงท้องเลย มีแต่กุ้งเผา กุ้งต้มยำ ทำให้ลิ้มเมนูไปสนิทเสีย รสชาติกุ้งเผาที่จับมาสด ๆ ช่างหวานเอร็ดอร่อย หอมหวลติดใจจริง ๆ ขณะที่เรารับประทานกุ้งเผากันอยู่ ยังไม่วายประทับใจในความประหยัชของคุณสมบัติ เพราะได้ยื่นเขาสั่งให้ลูกน้องเก็บกากกุ้งเอาไว้ พร้อมกับกำชับลูกน้องว่าให้เอาไปตากแดดให้ด้วย เดี่ยว

จะได้ป็นผสมกับหัวอาหารเลี้ยงกุ้งต่อไป ก็ดูเอาเถอะ เขาไม่ละเลยอะไร ให้เสียไปโดยเปล่าประโยชน์แม้แต่หน่อย

ปัจจุบัน

ทุกวันนี้เขาเป็นเจ้าของบิมน้ำมัน เจ้าของกิจการหลาย ๆ แห่ง แน่แน่นอน เขาเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่ว ๆ ไป ตลอดจนกระทั่งได้รับการยอมรับนับถือจากชาวพหุคณภูมิพิสัยให้ดำรงตำแหน่งเป็นนายกสมาคมเจียพหุคณภูมิพิสัย เป็นประธานชมรม รวมทั้งเป็นวิทยากรให้กับลูกเสือชาวบ้านด้วย

ในเรื่องประสบการณ์ชีวิตและการประกอบอาชีพ คุณสมบัติได้รับเชิญให้ไปบรรยายที่โรงเรียนพหุคณภูมิพิสัยวิทยาการ เพื่อให้เยาวชนรุ่นหลังมองเห็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต ไม่เพียงแต่เท่านั้น เขายังเป็นวิทยากรพิเศษให้แก่เด็กนักเรียนโรงเรียนสตึก อ.สตึก จ.บุรีรัมย์ ในเรื่องการเลี้ยงกุ้ง ไม่ว่าจะเป็นการบรรยาย หรือสาธิตวิธีการเลี้ยงกุ้ง รวมทั้งรับอุปถัมภ์ทุกอย่างที่เป็นกระบวนการเลี้ยงกุ้ง เช่น บริจาคลูกกุ้ง คู่มือเลี้ยงกุ้งที่คุณสมบัติแต่งขึ้นจากประสบการณ์ของเขาเอง สอนวิธีการทำอาหารกุ้ง ฯลฯ

ความเป็นคนมีใจโอบอ้อมอารี มีคุณธรรม มีเมตตาปราณี เพื่อแผ่ เช่นนี้เอง เขาบริจาคทรัพย์สินมากมายให้เป็นประโยชน์แก่สังคมและประเทศชาติ อาทิเช่น สถานีขนส่ง (ตามแบบแปลนของกรมการขนส่งทางบก) 1 หลัง รวมทั้งที่ดิน 8 ไร่ บดอัดลาดยางเป็นลานจอดรถ คิดเป็นมูลค่า 3,500,000 บาท มอบให้กระทรวงคมนาคมอยู่ติดกับถนนที่เชื่อมระหว่าง จ.มหาสารคาม กับ จ.นครราชสีมา และผ่านพหุคณภูมิพิสัย สังเกตดูแล้ว เป็นทำเลที่เหมาะสมมาก ผังตรงข้ามบิมนเป็นสถานีขนส่งของอำเภอ อาณาบริเวณกว้างขวาง อาคารที่เป็นสถานีขนส่งสร้างได้มาตรฐานกว่าบางจังหวัดที่เคยเห็นมา และอยู่ติดกับตลาด เรามองไปจากบิมนเห็นของพื้นเมือง เช่น กระติบข้าวบ้าง สีน้าอื่น ๆ บ้าง แขนงห้อยระโยงระยาง ผู้เขียนชอบที่จะเดินดูตลาดชนบทแบบนี้มาก เพราะมีอะไรแปลก ๆ ที่เราไม่เคยพบ

เคยเห็นให้ดู แต่เสียดายงวดนี้จริง ๆ เวลาไม่อ่านวยให้เราเลย เรามีสิทธิ
เพียงกวาดสายตาและทอดถอนใจอยู่ไกล ๆ เท่านั้นเอง

นอกจากนี้เขายังบริจาคทรัพย์สินอย่างอื่นอีกเพื่อเป็นสาธารณประโยชน์
รวมเป็นมูลค่า 4,000,000 บาท

ทั้งหมดนี้คือเรื่องราวของคุณสมบัติ ทองไกรรัตน์ มีถิ่นฐานอยู่ที่
เลขที่ 211-213 ต.ประหลาน อ.พยัคฆภูมิพิสัย จ.มหาสารคาม

สัมภาษณ์ วาสุณี ธนวรรณิช

เขียน สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ สมคิด คุณมาศ



ԱՄԵՐԻԿԱՅԻՆ ԲՈՒՄԻՆԵՐԱԿԱՆԱԿԱՆ
ԿԵՆՏՐՈՆ ԲՐԱՆՈՒ



กล้วยอบน้ำผึ้ง ของดีเมืองตาก

ประณม กนิษฐนาคะ



“ผมไม่เคยมีความรู้เรื่องการทำกล้วยอบน้ำผึ้งมาก่อนหรอกครับ”

นั่นคือ ประโยคแรกของคุณแปง อินทวงศ์ ที่บอกให้พวกเรา
ฉงนใจ นับตั้งแต่วันที่แรกของการสัมภาษณ์ในวันหนึ่งของเดือนเมษายน
ที่ร้านระอุไปด้วยเปลวแดดที่แผดกล้า

“เอ...ไม่เคยมีความรู้ ความชำนาญ แล้วทำไมถึงค้าขายมาได้จน
ขายดิบขายดีขนาดนี้ล่ะคะ” พวกเราประหลาดใจจนต้องถามให้หายข้องใจ

“ก็นั่นสิครับ” คุณแปงตอบรับอย่างนิกขันตนเองอยู่เหมือนกัน
พลางพูดต่อว่า

“แต่ผมก็มั่นใจว่า ที่ผมค้าขายได้ดีมาทุกวันนี้ ก็เพราะความขยัน
หมั่นเพียร ความอดทนของผมและภรรยา มิฉะนั้นแล้ววันนี้ของผมจะ
เป็นอย่างไรบ้างก็สุดจะรู้”



“แล้วทำไมถึงคิดจะประกอบอาชีพนี้ล่ะคะ” เรารีบซักต่อ

“เรื่องมันมีอย่างนี้ครับ วันหนึ่งผมนั่งฟังวิทยุ ซึ่งกำลังบรรยายวิธีการทำกล้วยอบน้ำผึ้งอยู่ ขณะนั้นเกิดความสนใจ พร้อมกับคิดว่าตนเองก็สามารถจะทำได้ตามวิธีการที่ได้รับฟังมานั้น จึงพยายามจดวิธีการทำกล้วยอบน้ำผึ้งในครั้งนั้นไว้เป็นแม่แบบ แล้วนำมาทดลองทำโอ้ย...ในระยะแรก ๆ ผมก็กล้วยที่ละลายมาก ๆ เพราะทดลองแล้วไม่ได้ผล แต่คนเรานี่ มันจะไปรอดหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับความมานะ พยายามนะครับ” คุณแบ่งหินมาบอกด้วยท่าทีซึ่งขึงหน้าแน่น รวากับเกรงว่าพวกเราจะไม่ยอมเชื่อกระนั้น

“ที่อำเภอแม่ระมาดนี้ มีไร่กล้วยเยอะครับ เลยทำให้มีวัตถุดิบในการผลิตกล้วยอบได้อย่างสบาย ๆ แต่ในบางปีฝนแล้ง ผมก็แยءเหมือนกัน เพราะไม่มีกล้วยจะทำ”



ทดลอง แก๊วปรับปรุงอยู่นานพอสมควร กว่าสินค้านี้จะ เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป

“คุณแบ่ง ใช้เวลาอยู่นานมากไหมคะ จากการทดลองทำกล้วยอบ
จนผู้บริโภคติดใจนี่นะค่ะ” เรารีบถามต่อ

“ก็นานพอสมควรละครับ แรกๆ ทำแล้วกินกันไม่ได้ เลยต้อง
เททิ้ง และทุกครั้งที่ทดลองทำก็พยายามหาข้อบกพร่อง ค่อยๆ แก๊ว
ปรับปรุงไปเรื่อย ๆ จนใคร ๆ ยอมรับว่าดีแล้ว กินอร่อยแล้ว ก็พยายาม
รักษามาตรฐานที่ดีเอาไว้ หมายถึงว่าต้องพิถีพิถัน และประณีตในหลายๆ
เรื่อง เช่น

ในการคัดเลือกกล้วยมาทำนั้น ผมจะต้องเป็นคนไปคัดกล้วยเอง
ไปตัดเอง ผมจะไม่ให้เจ้าของเขาตัดให้ผมหรอกครับ เพราะเกรงว่าจะ
ไม่ได้ขนาดที่ผมต้องการ เวลาเลือกคัดกล้วยต้องเลือกผลกล้วยที่อวบอ้วน

แก้เต็มที่ กล้วยจึงจะหวาน กินอร่อย สีของกล้วยจึงจะดูเหลืองสวยเสมอ กัน ประการสำคัญนั้น ต้องสะอาด กล้วยอบของผมนั้นรับรองว่าสะอาด ถูกหลักอนามัยครับ” คุณแปงหันมาบอกย้ำกับพวกเราด้วยเสียงหนักแน่น ซึ่งพวกเราก็ไม่รีรอที่จะรับรองเกียรติคุณในข้อนี้ เพราะได้ไปชมวิธีการ ทำมาแล้วก่อนที่จะมาขอสัมภาษณ์คุณแปง ทั้งยังได้ลิ้มรสความอร่อย ของกล้วยอบนี้มาแล้วอีกด้วย

ขั้นตอนการทำกล้วยอบน้ำผึ้ง

“หากมีผู้สนใจคิดจะทำกล้วยอบน้ำผึ้งอย่างคุณแปงบ้าง คุณแปงจะ ขัดข้องหรือไม่คะ ที่จะบอกวิธีการทำให้แก่ผู้สนใจบ้าง” เรารีบถามต่อ ด้วยคิดว่าคงจะมีคนสนใจในขั้นตอนทำกล้วยอบน้ำผึ้งนี้ไม่มากนักน้อย

“ขั้นตอนการทำกล้วยอบของผมนั้นมีไม่มากนักหรอกครับ ก็เริ่ม จากเลือกกล้วยที่อวบอ้วนน่ารับประทาน ที่สำคัญต้องแก่จัด นำมา ปอกเปลือกแล้วล้างด้วยน้ำให้สะอาด หลังจากนั้นจึงนำไปอบความร้อน นานประมาณ 24 ชม. ก็จะได้กล้วยอบที่มีสีเหลืองนวล รสหวานอร่อย แต่เพื่อความสวยงาม ก็นำกล้วยที่อบแล้วมาชุบให้แบน แล้วจึงนำน้ำผึ้ง มาฉีดยาพรมให้ทั่ว เป็นการเพิ่มรสชาติของกล้วยอบให้อร่อย ชวนรับประทานยิ่งขึ้น หลังจากนั้นจึงนำไปเข้าอบอีกครั้งหนึ่ง นานประมาณ 24 ชม. แล้วจึงจะนำไปบรรจุเพื่อเตรียมจำหน่ายต่อไป”

“ขอบคุณมากค่ะ” เรารีบกล่าวขอบคุณ ด้วยความยินดีแทนบุคคล ที่สนใจ

นี่คือที่มาของกล้วยอบน้ำผึ้งของคุณแปง อินทวงศ์ ที่สามารถสร้าง ชื่อเสียงให้แก่จังหวัดตาก จนได้รับการยกย่องว่าเป็นบุคคลตัวอย่างที่ ประสพความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระของจังหวัดตาก

ภูมิหลังที่แสดงให้เห็นถึงความมีฐานะ อดทน

“จากที่คุณแปง บอกว่าการทำกล้วยตากอบน้ำผึ้งเป็นงานอาชีพ

ที่คุณแบ่งไม่เคยเรียนรู้มาเลยนั้น แสดงว่าก่อนที่จะยึดอาชีพนี้ คุณแบ่งเคยประกอบอาชีพอื่นใช่ไหมคะ” เราถามด้วยความขงใจ

“ครับ...จำได้ว่า เมื่อผมเรียนจบชั้น ป. 4 แล้ว อาชีพแรกที่ผมทำคือ การทำไร่ฝ้าย ไร่พริก ทำอยู่ได้ 4-5 ปี ก็ต้องเลิก เพราะรายได้ไม่พอเลี้ยงตนเองและครอบครัว ประจวบกับช่วงนั้นผมแต่งงานมีครอบครัว พ่อตาแม่ยายผม ท่านให้มาช่วยทำนาแต่ก็อึดละครับ ผมทำอยู่ได้นานเพียง 5-6 ปี ก็ต้องหันไปประกอบอาชีพอื่นที่คิดว่าจะนำรายได้ที่ดีเท่าที่เป็นอยู่ จึงหันไปยึดอาชีพรับจ้างก่อสร้างบ้าน ช่วงนี้รายได้พอมีเหลือเก็บบ้าง ยึดอาชีพนี้อยู่ได้ 4-5 ปี ก็พอมีทุนสำหรับรับจ้างรับเหมาก่อสร้างเอง พร้อมกันนั้นก็ได้เข้าร้านเพื่อให้ภรรยาขายของชำอยู่ในตลาดสด อำเภอแม่ระมาด เมื่อมีทางทำมาหากินหลาย ๆ ทางฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวก็ดีขึ้นมาก จนสามารถซื้อที่และสร้างบ้านเป็นของตนเองได้ ก็คือที่และบ้านนี้ละครับ” คุณแบ่งบอกด้วยที่ท่าภาคภูมิใจ

“ผมโชคดีที่ลูก ๆ เรียนหนังสือกันเก่ง สามารถจบการศึกษาในระดับอุดมศึกษาทุกคน ขณะนี้ก็มีงานมีการทำทุกคนแล้ว ผมก็หมดห่วงละครับ” คุณแบ่งบอกเราด้วยท่าทีภูมิใจกับความสำเร็จของลูก ๆ

ยังมีความมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงและขยายกิจการให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ

“ไม่มีลูกคนไหนที่จะสืบทอดกิจการของคุณแบ่งบ้างหรือคะ” เราบำเพ็ญตนเป็นคนขี้สงสัยต่อไป

“ไม่มีครับ เขาชอบรับราชการกันหมด ผมก็ตามใจเขาครับ ไม่อยากบังคับ คนเราจะประสบความสำเร็จในอาชีพการงานได้นั้น ผมคิดว่า เป็นเพราะเขาพอใจงานของเขา เขามีความถนัดในงานอาชีพนั้น ๆ

มากกว่า แต่จริง ๆ แล้วผมก็อดเสียดยกกิจการที่ได้ลงทุนลงแรงเอาไว้มาก ไม่ได้เหมือนกัน แต่เมื่อยังมีกำลังผมก็จะพยายามปรับปรุงกล้วยอบของผมให้มีคุณภาพที่ดีอยู่เรื่อย ๆ คู่แข่งของผมมีเยอะครับ ผมจึงต้องคอยปรับปรุงคุณภาพอยู่ตลอดเวลา เพื่อมิให้คู่แข่งมาแย่งตลาดของผมไปได้ ส่วนเรื่องขยายกิจการนั้นก็คิด ๆ อยู่ครับ” คุณแบ่งเผยความในใจในที่สุด

ความมุ่งมั่น ตั้งใจ และความพยายามฟันฝ่าอุปสรรคต่าง ๆ ในการประกอบอาชีพตลอดมาของคุณแบ่งนั้น น่าจะเป็นแรงศรัทธาที่โน้มนำให้เยาวชนของชาติได้มีมานะอดสาหะ กับการดำเนินชีวิตและการประกอบอาชีพของแต่ละบุคคลได้เป็นอย่างดี เพราะถึงขณะนี้ชายสูงอายุวัย 58 ปี อย่างคุณแบ่ง อินทวงศ์ ก็สมควรที่จะได้พักผ่อนหรือวางมือจากกิจการเพื่อให้ลูกหลานได้มีโอกาสได้ดูแลเอาใจใส่อย่างเต็มที่ แต่คุณแบ่งก็ยังไม่ยอมหยุดนิ่ง แต่กลับพยายามคิดขยายกิจการให้เจริญขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งคิดปรับปรุงให้สินค้าของตนมีคุณภาพที่สูงขึ้นเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น อันเป็นคุณลักษณะหนึ่งที่ส่งผลทำให้บุคคลประสบความสำเร็จในการดำเนินอาชีพมาแล้วเป็นจำนวนไม่น้อย

ซึ่งผลของความมุ่งมั่นในการประกอบอาชีพของคุณแบ่งตลอดมาจนเท่าทุกวันนี้ ก็ทำให้เราอดยินดีและชื่นชมด้วยมิได้ เพราะในวันนี้กิจการของคุณแบ่ง ที่บ้านเลขที่ 174 ถ.โลหิตบรรณลักษณ์ อ.แม่ระมาด นั้น เจริญมั่นคง เป็นที่เชื่อถือของตลาดและผู้บริโภคจนทำให้สินค้าที่ผลิตในแต่ละวันไม่ค่อยพอจำหน่ายนัก แต่ก็ยังขยายกิจการให้มากเท่าที่เป็นอยู่ได้ไม่มากนัก เนื่องจากไม่มีกำลังพอ

ช่วงชีวิตที่ประสบความสำเร็จ

ก้อ ปี พ.ศ. 2525 - 2526

กิจการที่ดำเนินมาโดยตลอดนั้น จัดว่าอยู่ในเกณฑ์ดีและมาดีมาก ในช่วงระยะปี พ.ศ. 2525-2526 เป็นช่วงชีวิตที่นับได้ว่าประสบความสำเร็จ

สำเร็จมากที่สุดในชีวิตก็ว่าได้ เพราะสามารถทำกล้วยอบน้ำผึ้งจำหน่ายได้เป็นจำนวนมากที่สุด ทั้งยังได้รับการสนับสนุนจากทางราชการเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นการช่วยเหลือแพร่และขยายตลาดจนเป็นที่นิยมของผู้บริโภคทั้งภายในจังหวัดตากและจังหวัดอื่น ๆ นอกจากนั้นคุณแปง ยังมีรายได้ที่เป็นผลพลอยได้จากการทำกล้วยอบน้ำผึ้งขาย คือ การขายน้ำผึ้งแท้ การขายสมุนไพรบางชนิดอีกด้วย

จะเห็นได้ว่าวิถีชีวิตของคนเราอาจหันเหไปได้หลายรูปแบบ แต่การจะประสบความสำเร็จในชีวิตได้นั้น ขึ้นอยู่กับความมานะ อดทน และความตั้งใจจริงเป็นประการสำคัญ

สัมภาษณ์ ประณม กนัษฐนาคะ

อำเภอวัง พุทธพัฒน์

เขียน ประณม กนัษฐนาคะ

ภาพ • วุฒิชัย แสงจักษ์พันธุ์





ผู้ทรงรู้ | มนต์ชีวิตคู่โบราณ จ.บุรีรัมย์
ภาพเด่น และกรรมา

บุญชูวัตถุดิบโบราณ

ประณม กนิษฐนาคะ



“เอ๊ะ.....หินพวกนี้เป็นพวกพลอยหรือเปล่านั้น” เสียงใส ๆ ของ
สุภาพสตรีที่ยืนชมสินค้าภายในตู้ของที่ระลึกใกล้ ๆ กับข้าพเจ้า เอ่ยถาม
ผู้ขายชายที่คอยบริการอยู่ใกล้ ๆ

“ไม่ใช่พลอยครับ แต่เป็นหินชนิดหนึ่ง เราเรียกกันว่า ‘ข้าวตอก
พระร่วง’ ครับ” ผู้ขายอธิบายพลางหยิบถาดบรรจุ ‘ข้าวตอกพระร่วง’
ออกมาวางให้สุภาพสตรีคนนั้นชมใกล้ ๆ ด้วยกิริยาที่นุ่มนวล

“ชื่อแปลกดีนะคะ ไม่เคยได้ยินจากที่ไหนเลยนี่คะ”

“ข้าวตอกพระร่วง เป็นหินศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวสุโขทัยนับถือกันมากครับ และมีที่เขาพระบาทใหญ่เพียงแห่งเดียวเท่านั้นนะครับ”

คำบอกเล่าดังกล่าว ทำให้ข้าพเจ้าต้องเมียงมองเข้าไปขอร่วมชม หินข้าวตอกพระร่วงนั้นบ้าง จึงได้เห็นว่า ภายใจถาดขนาดเล็กนั้น มีก้อนหิน รูปทรงสี่เหลี่ยมเล็ก ๆ ผิวเรียบเป็นมันวาว บางก้อนเป็นสีน้ำตาลปนดำ บางก้อนเป็นสีน้ำตาลอ่อน บางก้อนก็มีริ้วสีดำบ้าง สีเหลือง ๆ บ้าง ทำให้มองดูสวยแปลกตา

“ข้าวตอกพระร่วงนี้ เชื่อกันว่าเป็นข้าวตอกดอกไม้ และภัตตาหาร ของพระร่วงเจ้า ซึ่งกลับกลายสภาพมาเป็นหินอย่างที่กำลังชมอยู่นี้แหละครับ”

ผู้ขายอธิบายพลางหยิบข้าวตอกพระร่วงสองสามก้อนมาให้ข้าพเจ้า เมื่อเห็นท่าทางแสดงความสนใจของข้าพเจ้า

“ที่ร้านของผม ได้คิดนำเอาหินข้าวตอกพระร่วงนี้มาเจียรในประกอบ เป็นหัวแหวนบ้าง สร้อยคอบ้าง สร้อยข้อมือบ้าง เข็มกลัดติดเสื้อบ้าง นี่ไงครับ” ผู้ขายอธิบายพลางหยิบเครื่องประดับแบบต่าง ๆ มาให้ข้าพเจ้า และลูกค้าคนอื่น ๆ ชม

ขณะที่ข้าพเจ้ากำลังเพลินชม “ข้าวตอกพระร่วง” ซึ่งเจียรระไนเป็นรูปหลังเบี้ยอยู่เม็ดหนึ่งนั้น ก็ต้องสะดุ้งเมื่อได้ยินเสียงทักขึ้นว่า

“สวัสดิ์ครับอาจารย์” และเมื่อเงยหน้าขึ้นก็เห็นศึกษานิเทศก์ผู้ถูกขอให้เป็นมัคคุเทศน์ของคณะข้าพเจ้า ซึ่งขอตัวไปทักทายกับเพื่อนซึ่งบังเอิญพบกันที่หน้าร้าน กำลังยิ้มทักทายกับชายเจ้าของร้าน

“สวัสดิ์ครับคุณบุญชู” พลงเอ่ยแนะนำข้าพเจ้าและคณะของข้าพเจ้าให้คุณบุญชูรู้จัก หลังจากนั้นคุณบุญชู จึงเชิญข้าพเจ้าและคณะไปนั่งสนทนากันที่มุมพักผ่อนภายในร้าน

“อาจารย์สนใจหินข้าวตอกพระร่วงมากหรือครับ” คุณบุญชูหันมาถามข้าพเจ้า เมื่อจำได้ว่าข้าพเจ้าเป็นอีกคนหนึ่งที่สนใจวัตถุชนิดนั้น

“ค่ะ เห็นว่าสวยดีค่ะ ประวัติความเป็นมาก็แปลกดี ยังไม่เคยทราบจากที่ไหนมาก่อนเลย ไม่ทราบว่าคุณนิยมกันไหมคะ”

“คนชอบครับ โดยเฉพาะคนแถบนี้ซึ่งเขานับถือกันมาก ปีหนึ่งๆ ผมขายได้มากเหมือนกันนะครับ กิจกรรมเจียรระไนข้าวตอกพระร่วงของผมนี้ ทำให้ชื่อเสียงของผมเป็นที่รู้จักอีกมากเลยนะครับ โดยเฉพาะปี พ.ศ. 2509 ซึ่งผมถือว่าเป็นระยะเวลาอีกช่วงหนึ่งที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพเป็นอย่างมาก”

หลังจากนั่งคุยกันอยู่ครู่หนึ่ง คุณบุญชูก็นำข้าพเจ้าและคณะไปชมกิจการต่าง ๆ ภายในบริเวณเนื้อที่กว่า 7 ไร่ นั้น

“ตัวเรือนหลังนี้ เราจัดเป็นที่ขายของที่ระลึกกับสินค้าพื้นเมืองต่าง ๆ ของไทย รวมทั้งวัตถุสิ่งของที่แสดงให้เห็นถึงศิลปวัฒนธรรมของไทย เช่น ไม้แกะสลัก เครื่องเงิน เครื่องเงิน”

คุณบุญชูอธิบายพลงชี้ชวนให้ดูวัตถุสิ่งของต่าง ๆ ที่พูดถึง ซึ่งสวยงาม แปลกตา จนทำให้ข้าพเจ้าและคณะอดใจที่ซื้อกลับมาฝากเพื่อนฝูงคนละชิ้นสองชิ้นมิได้

“สินค้าพวกนี้ ขายได้ดีครับ ลูกค้าผมส่วนใหญ่ชอบมาก อาจจะ

เป็นเพราะส่วนมากเป็นชาวต่างถิ่นและชาวต่างประเทศ ซึ่งมักจะชมนกัน
เป็นกลุ่มเป็นคณะก็ได้ล่ะครับ”

ถัดจากเรือนขายของที่ระลึกและสินค้าพื้นเมืองไปทางบริเวณด้านหน้า
ของร้าน มีอาคารเป็นเรือนไม้เดี่ยว ๆ กันเป็นห้องโถงกว้าง ๆ ซึ่งคุณบุญชู
อธิบายว่า

“อาคารแถวนี้ ผมจัดไว้สำหรับแสดงศิลปวัฒนธรรมของไทยให้
ชาวต่างประเทศชมนะครับ”

“ประเภทอะไรหรือคะ” ข้าพเจ้าซักพร้อมกับมองพระพุทธรูป
หลายองค์ ที่ช่างกำลังซ่อมตกแต่งให้สมบูรณ์ สวยงามขึ้น

“ที่เห็นนี่ เป็นที่สำหรับซ่อมพระพุทธรูปที่ชำรุดเสียหาย ซึ่งมัก
จะมีคนมาว่าจ้างให้ทำอยู่เสมอ งานอย่างนี้นับเป็นงานที่ทำให้ผมก่อร่าง
สร้างตัวมาได้จนถึงทุกวันนี้ล่ะครับ”

“งานซ่อมพระพุทธรูปนี่หรือคะ” ข้าพเจ้าย้ำอีกครั้ง เพราะเกิด
ไม่แน่ใจกับประสาทหูของตนเอง

“งานนี้ล่ะครับ” คุณบุญชูรับด้วยเสียงที่หนักแน่น พลาถอธิบาย
ต่อเมื่อเห็นว่าข้าพเจ้ายังคงนั่งงวยอยู่

“คืออย่างนี้ครับ ตอนที่ผมแต่งงานแล้ว ผมมีเงินทุนสำหรับผม
และครอบครัวแค่ 200 บาทเท่านั้น ก็พยายามคิดว่าเงินแค่นั้นจะนำไป
เลี้ยงครอบครัวได้อย่างไรบ้าง ในที่สุดก็ตัดสินใจไปรับจ้างขุดดินทำถนน
เสร็จจากงานก็ไปรับจ้างอยู่เวรยาม”

“โฮโฮ.....แล้วเอาเวลาที่ไหนมาพักผ่อนกันล่ะคะนี่.....”

“มันก็พอมีบ้างล่ะครับ แต่มันก็ลำบากมาก ต้องพยายามกัดฟันสู้
แหละครับ ส่วนภรรยาผมนั่นพอมีเวลาว่างบ้างเขาก็ทำห่อหมกขาย ฆ่า
ข้าวแกงขาย”

“แหม.....เลี้ยงว่าหาเงินกันตัวเป็นเกลียวเลยนะคะนี่.....”

“ครับ.....ตอนนั้นรายได้ก็พอเลี้ยงตัวได้ มีเงินทองเก็บได้บ้างนิด ๆ

หน่อย ๆ แต่พอเลิกชุดดินแล้ว ผมก็เลยตั้งร้านขายของชำอยู่อีกพักหนึ่ง
คำกันไป ขยู่กันมา ตันหายกำไรหด ก็เลยต้องเลิกทำ”

“ก็เลยหันมารับจ้างซ่อมพระ” ข้าพเจ้าคาดคะเน

“ครับ.....ระยะนั้นเป็นช่วงที่ทางราชการกำลังมาบูรณะปฏิสังขรณ์
วัดเก่าต่าง ๆ ในจังหวัดสุโขทัย จึงพบพระพุทธรูปที่ชำรุดเสียหายอยู่เป็น
อันมาก ผมก็เลยเกิดความคิดว่า หากผมสามารถนำองค์พระพุทธรูป
เหล่านั้นมาซ่อมแซมให้สมบูรณ์และสวยงามขึ้นแล้ว ก็น่าจะเป็นอาชีพ
ที่นำรายได้มาให้บ้าง”

“แล้วคุณบุญชูไปเอาพระที่ไหนมาซ่อมกันมากมายล่ะคะ”

“มีคนเขามาว่าจ้างครับ ระยะนั้นรับงานกันไม่หวาดไม่ไหวเขี้ยวล่ะครับ
เรื่องมันเลยกลายกลายเป็นว่า ผมทำมาค้าขึ้นกับของเก่า ๆ พวกวัตถุโบราณ
พวกนี้ ซึ่งสามารถนำรายได้มาให้ผมอย่างเป็นกอบเป็นกำ จนพอจะสร้าง
หลักฐานให้กับครอบครัวได้บ้างนะครับ”

“โอ้โฮ.....แทบไม่น่าเชื่อเลยนะคะนี่” ข้าพเจ้าอดอุทานอย่างแปลกใจ
มิได้

“ทำไม.....อยากจะทำมั่งหรือไง” ใครคนหนึ่งในคณะของข้าพเจ้า
กระเช้าเสียงดัง

“นั่นนะสิ.....ทำแล้วเงินมันสะพัดอย่างนั้นก็น่าสนใจนะ” ข้าพเจ้า
ยอมรับ

“เสียแต่ว่า ดิฉันไม่มีความรู้เรื่องซ่อมนี้เลย แล้วเงินมันจะไหลมา
ได้อย่างไรล่ะนี่” ข้าพเจ้าว่า

“ไม่ต้องกลัวครับ.....ถ้าทำจริง ๆ ผมจะสอนให้ คุณบุญชูรับอาสา
แข่งขัน

“ผมก็เริ่มงานนี้ โดยไม่เคยมีความรู้มาก่อนเหมือนกัน แรก ๆ ผม
ก็จ้างเขามาซ่อม ทำไป ๆ เขาก็อแง ขอลูกจ้างแรงมั่ง แก่แล้วต้องงาน
เสียมั่ง ผมก็เลยอาศัยความรู้วิชาล็กจำมานะครับ มาทำเสียเอง ใหม่ ๆ

ก็มีปัญหาเล็กน้อย แต่ก็อาศัยใจสู้ครับ พยายามแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องเรื่อยมา จนลูกค้ายอมรับนะครับ”

“เอ.....ถ้างานนี้รายได้ดี มันก็น่าจะมีคนทำตามเป็นแถว ๆ เหมือนกันนะคะ”

“ไม่ต้องสงสัยหรือครับ คู่แข่งผมนะมีเยอะ แก่ลึงซึ้ง ๆ หน้าไม่ได้ก็ใช้วิธีลอบกัดก็บ่อย ผมก็เลยต้องหา路ทางการทำมาหากินอย่างอื่นประกอบไว้เหมือนกัน”

“อ้าว.....หมายความว่าคุณบุญชูเลิกอาชีพนี้หรือคะ”

“ไม่ได้เลิกหรือครับ แต่หันมาให้ความสนใจกับการค้าของที่ระลึกและสินค้าพื้นเมืองมากขึ้น ประจวบกับเวลานั้น ทางราชการเห็นว่าผมมีฝีมือในการซ่อมพระ ปั้นพระพุทธรูป ก็เลยจ้างให้ทำพระเครื่องเพื่อเข้าพิธีพุทธาภิเษกที่ศาลากลางจังหวัด”

“โชคดีจังนะคะ คุณบุญชูก็มีรายได้พิเศษสินะ” ขำพเจ้าอดุลทานอย่างยินดีด้วยมิได้

“ครับ งานที่รับทำครั้งนั้นทำให้ผมพอมีเงินมาซื้อที่ทำกินอย่างที่เห็นนี่ละครับ”

“แต่ที่ตอนนั้นมันไม่แพงเหมือนสมัยนี้หรือกนะครับ” คุณบุญชูรีบบอก เมื่อเห็น

ถัดจากที่สำหรับซ่อมพระพุทธรูป ซึ่งคุณบุญชูบอกว่ายังรับงานประเภทนี้อยู่หากมีคนมาว่าจ้าง แต่ไม่ได้ทำเป็นงานหลักเหมือนสมัยก่อนแล้ว ก็จะเป็นสถานที่ซึ่งจัดไว้สำหรับให้ช่างเจียรระไนหินขาวดอกพระร่วง

ต่อจากนั้นคุณบุญชูก็นำคณะของขำพเจ้าไปชมร้านอาหาร ซึ่งร่มรื่นด้วยแมกไม้ไม่น้อยใหญ่ ริมลำธารที่ไหลผ่านกลางผืนแผ่นดินแห่งนี้จนดูเหมือนว่าลำธารสายนี้เป็นเส้นแบ่งกันที่ดินแห่งนี้แบ่งออกเป็น 2 ตอน ตอนแรกก็คือสถานที่ดำเนินกิจการต่าง ๆ จากที่ได้กล่าวไปแล้ว ตอนที่สอง คือเนื้อที่ดินถัดจากลำธารฝั่งตรงข้ามที่ปกคลุมไปด้วยต้นราชพฤกษ์ อันกำลังออกดอก

ซู่อเหลียงล่อไปทั่วบริเวณแห่งนั้น และท่ามกลางหมู่ไม้อายุชุกชุม มีเรือนทรงไทยปลูกเรียงรายกันอยู่หลายหลัง ซึ่งมาทราบภายหลังว่าคุณบุญชูต้องการจะดำเนินกิจการบ้านพักให้คณะท่องเที่ยวเขาอาศัย

ขณะนั้น ภายในร้านอาหารยังไม่ค่อยมีลูกค้ามาอุดหนุนมากนัก ดังนั้นภาพของสุภาพสตรีคนหนึ่งที่กำลังสั่งการให้พนักงานชายหญิง 2-3 คนปฏิบัติงานตามที่ต้องการ จึงมองดูโดดเด่นเป็นจุดสนใจของคณะข้าพเจ้าอยู่ไม่น้อย

“คุณน้ำค้าง ภรรยาผมครับ” คุณบุญชูแนะนำคณะข้าพเจ้าให้รู้จักกับภรรยา เมื่อคณะของข้าพเจ้าเดินมาถึงสุภาพสตรีคนนั้น

คุณน้ำค้างในสายตาของข้าพเจ้านั้น จัดเป็นสตรีที่สวยงามคนหนึ่ง รูปร่างสูงโปร่ง ผิวขาว นัยน์ตาคม มีรอยยิ้มพร้อมพรายตาดอยู่ที่ริมฝีปากอยู่เสมอ ซึ่งช่วยให้เกิดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้าที่มาอุดหนุนอยู่ไม่น้อย จนต้องแวะเวียนกลับมาอุดหนุนคุณน้ำค้างกันอยู่เสมอ ๆ

“งานของพี่เป็นงานบริการ เพราะฉะนั้นการบริการที่ดีจึงเป็นหัวใจของงานนี้ค่ะ” คุณน้ำค้างอธิบายพลางพาคณะข้าพเจ้าชมกิจการร้านอาหารแทนคุณบุญชูซึ่งขอตัวออกไปติดต่องานที่อื่น

“งานบริการนั้น จุดสำคัญจะอยู่ที่ว่า ทำอย่างไรลูกค้าจะติดใจร้านของเรา เราควรจะทำอะไรได้บ้าง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจร้านของเรา และหวนกลับมาอุดหนุนเราอีกในครั้งต่อไป” คุณน้ำค้างอธิบายต่อเมื่อเห็นพวกเราให้ความสนใจมากขึ้น

“ความประทับใจที่ลูกค้าต้องการ ก็คือ การบริการที่ถูกต้อง เช่น การต้อนรับที่ดี ความรวดเร็ว ความสะอาดสบาย อาหารอร่อย ถูกหลักอนามัย สถานที่ที่ร่มรื่น สวยงาม เหล่านี้เป็นต้น” คุณน้ำค้างอธิบายพลางดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานไปพลาง

พนักงานชายหญิงที่เห็นปฏิบัติงานอยู่นั้น ต่างทำงานของตนด้วย

ความคล่องแคล่ว ขยันขันแข็ง จนอดที่จะชื่นชมด้วยมิได้ ซึ่งคุณน้ำค้าง ก็ยอมรับ และเสริมต่อว่า

“คนงานของพี่ ส่วนใหญ่เก่งงานหลายด้าน เพราะพี่จะสอนให้เขา สู้งานทุกอย่าง และรู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ที่ร้านของพี่นี่ หาก วันไหนลูกค้าไม่มากนัก พนักงานว่างมือกันมาก พี่ก็ให้เขาไปเก็บดอกมะลิ ในสวนมะลิของพี่ ซึ่งขายได้ราคาดี หรือไม่ก็ให้เขาร้อยมาลัย นำไปฝาก ขายที่ตลาดหรือที่วังเก่า วันหนึ่ง ๆ ก็ขายได้มากเหมือนกัน เมื่อก่อนพี่ก็ มีอาชีพขายดอกไม้รูปเทียนถวายพระที่วังเก่าเหมือนกันนะคะ ขายได้กำไร ดีมาก แต่พี่ต้องเลิกเพราะรำคาญการกลั่นแกล้งของคนบางกลุ่มบางพวก”

หากจะประมวลกิจการค้าของคุณบุญชูและคุณน้ำค้าง ก็เห็นจะต้อง ใส่เรื่องกันนานพอคู จนอดจนไม่ได้ว่าทั้งสองคนแบ่งเวลาควบคุมกิจการ กันอย่างไร

“พี่แบ่งให้ลูก ๆ เขาคุแลรับผิดชอบกันคนละอย่างสองอย่าง พี่มี ลูกชาย 3 คน ออกเรียนกันหมดแล้วทุกคน พี่อยากให้ลูก ๆ เขารับช่วง กิจการของพี่ บอกตรง ๆ ค่ะว่าพี่เสียใจ ถ้าจะต้องเลิกกิจการนี้ไปเสีย พยายามบอกลูก ๆ เขาเสมอว่า กว่าที่พ่อแม่จะมายืนถึงจุดนี้นั้น พ่อกับ แม่ต้องลำบากลำบากมามากมายนัก ต้องล้มลุกคลุกคลาน เหนื่อยยากมา สายตัวแทบขาด งานอะไรที่พ่อจะทำเงินทำนองได้ไม่เคยเกียจจน คิดดู นะคะจากเสื้อผืนหมอนใบ และเงินเพียง 200 บาท มาเป็นกิจการค้า พี่ก็ไม่น้อยหน้าใครนัก จะต้องผ่านความทุกข์ยากนานาประการอย่างไรบ้าง ต้องต่อสู้ ต้องอดทน อดกลั้นต่อความยากลำบากต่าง ๆ กว่าจะได้เงิน กับเขาสักบาทเลือดตาแทบกระเด็น แต่พวกลูก ๆ ที่เขาสบายกันเสียแล้ว เขาเลยไม่ค่อยรู้ซึ่งถึงความยากลำบากของพ่อแม่” คุณน้ำค้างจบประโยค ด้วยกังวานเสียงที่ไม่ชวนแจ่มใสนัก

วันนั้น กว่าข้าพเจ้าและคณะจะเคลื่อนย้ายตัวเองไปจากร้านของ คุณบุญชูและคุณน้ำค้างก็บ่ายคล้อยลงไปแล้ว คุณน้ำค้างตามมาส่งข้าพเจ้า

และคณะจนถึงรุด พร้อมกับคำอ้ำลว่า

วันหน้า ขอเชิญมาแะที่นี้อีกนะคะ ยินดีบริการเต็มที่เลยคะ ศูนย์-
ส่งเสริมวัฒนธรรมร้านบุญชูวัดอุโบราณ จ.สุโขทัยยินดีต้อนรับเสมอ
เชิญนะคะ”

สัมภาษณ์ ประณม กนิษฐนาคะ

ปัทมา วิรุฬห์พานิช

เขียน ประณม กนิษฐนาคะ

ภาพ รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์



นายแพทย์หญิงกัญญา วัฒนกุล
นายแพทย์หญิงกัญญา วัฒนกุล



ตาเขียวกับตาฝอย

วิเคราะห์ สี่หาบุตร



“ทุก ๆ คืนตั้งแต่ตีหนึ่งไป คนแถบตำบลสุโสะ อำเภอปะเหลียน จังหวัดตรัง จะเห็นเด็กหนุ่มวัย 15 ปีคนหนึ่ง เดินกรีดยางในสวนอยู่อย่างเอาจริงเอาจัง เขาก็มีหน้าที่มาทำงานโดยไม่สนใจไยดีว่าขณะนั้นจะเป็นเวลาที่ไม่ง่ายแล้ว เขาคิดอยู่อย่างเดียวว่า จะต้องกรีดยางให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้”

แล้ววันเวลาผ่านไป เด็กหนุ่มคนนั้นปัจจุบันนี้ก็คือ คุณหม่า นุชิตศิริภักรา คหบดีผู้มั่งคั่งคนหนึ่งของจังหวัดตรังนั่นเอง ชีวิตของเขาเริ่มต้นจากอาชีพปลูกยางทำสวนยางที่แสนยากจน แต่ปัจจุบันเขากลายเป็นเจ้าของสวนยางเกือบพันไร่และสถานที่ขายยางพันธุ์ดีอีกนับล้าน ๆ ต้น

คุณข้า นุชิตศิริภัทรา เล่าว่า “ผมเป็นคนหนึ่งที่สืบเชื้อสายมาจากตระกูลชาวจีนโพ้นทะเลครับ” เขากล่าวพร้อมกับส่งยิ้มให้พวกเรา “เพราะทั้งและพ่อของผมได้ล่องเรือมาจากเมืองจีน คือเกาะไหหลำ แล้วแวะขึ้นฝั่งที่มลายู แล้วก็ผ่านเข้ามาสู่ประเทศไทยทางภาคใต้ และในที่สุดทั้งพ่อและแม่ของผมก็ตั้งรกรากลงที่ตำบลสุโสะ อำเภอปะเหลียน จังหวัดตรัง โดยยึดอาชีพรับจ้างทำสวนยางและกรีดยางตั้งแต่นั้นมา”

แต่คุณข้า นุชิตศิริภัทรา ไม่ได้เกิดที่เมืองจีนหรอก เขาเกิดที่เมืองไทยนี่เอง คือที่อำเภอปะเหลียน จังหวัดตรัง โดยถือสัญชาติไทยเชื้อชาติจีน แต่ดูเขาแทบจะไม่มีลักษณะคนจีนหลงเหลืออยู่เลย เขาเป็นชายวัยกลางคน ร่างผอมสูง แต่ดูเข้มแข็งและผิวกล่ำเล็กน้อยตามแบบฉบับของคนใต้ทั่วไป แต่ลักษณะที่เด่นของเขาอย่างหนึ่งก็คือ ท่าทางที่ว่องไว คำพูดที่โน้มน้าวใจคน และมีใบหน้าที่ยิ้มแย้มอยู่เสมอ

วันนั้นพวกเราได้ไปที่บ้านของเขา ซึ่งเป็นทั้งบ้านที่อยู่อาศัยและสถานที่จำหน่ายต้นยางพันธุ์ดี ตั้งอยู่กลางใจเมืองตรัง ลักษณะเป็นบ้านชั้นเดียว หน้าบ้านติดถนนเจิมปัญญา ด้านหลังบ้านและด้านข้างเป็นแปลงเพาะพันธุ์ยางพันธุ์ดีหลายสกุล มีทั้งกิ่งตายางพันธุ์ดี ต้นตอด้านหลังบ้านเต็มไปด้วยแปลงผลิตยางพันธุ์ดีมากมายจำนวนหลายไร่ และเห็นคนงานหลายคนกำลังทำงานกันตามหน้าที่ บ้างก็รดน้ำ บ้างก็ตัดตา บ้างก็ยกถุงยางไปเรียงไว้เพื่อจำหน่าย

ความจริงที่นี้เป็นเพียงที่จำหน่ายเท่านั้น แหล่งผลิตจริง ๆ อยู่ที่อำเภอปะเหลียน มีจำนวนไม่น้อยกว่า 2 ล้านต้น เมื่อมีลูกค้ามาสั่งซื้อจำนวนเท่าไรก็จะส่งจากอำเภอปะเหลียนมาที่นี้ทันที

ชีวิตวัยเด็ก

คุณข้าเป็นคนอำเภอปะเหลียนโดยกำเนิด แต่เขาเกิดขึ้นมาท่ามกลางความอดอยากยากจน เพราะตอนที่เขาเกิดนั้นครอบครัวของเขาเริ่ม

อพยพมาจากเมืองจีนได้ไม่นานนัก ทุกคนในครอบครัวไม่ว่าพ่อแม่และ
ก๋งต่างมีอาชีพรับจ้างทำสวนยาง กริதியางทั้งนั้น รายได้น้อย อาศัยกิน
ไปวันหนึ่ง ๆ แต่ทุกคนก็ทนสู้ โดยหวังแต่ว่าวันหนึ่งคงจะดีขึ้นบ้าง

ครั้นเมื่ออายุเขาเข้าเกณฑ์ พ่อของเขา ก็พาไปเข้าเรียนที่โรงเรียน
วัดแห่งหนึ่งใกล้ ๆ บ้านนั่นเอง เมื่อเขาเข้าโรงเรียนแล้ว ชีวิตของเขาก็
ยิ่งลำบากมากยิ่งขึ้น เพราะไหนจะต้องเรียนหนังสือ ไหนจะต้องช่วย
พ่อทำสวนยาง พ่อไม่ยอมให้เขาอยู่เปล่า ๆ วันไหนหยุดเรียนเป็นต้อง
พาเขาไปสวนยางทันที อาศัยที่เขาเป็นคนเรียนหนังสือเก่ง ถ้าไม่อย่างนั้น
คงจะสอบตกอย่างแน่นอน เพราะไม่ค่อยจะได้ดูหนังสือ แต่เขาก็จบ
ป.4 ด้วยคะแนนดีเป็นที่น่าพอใจมาก แต่เขาก็ไม่มีโอกาสได้เรียนต่อ
เพราะฐานะทางบ้านยังยากจนอยู่

กำสอนของก๋ง

ต่อมาหลังจากที่พ่อได้เสียชีวิตลง เขาก็ต้องต่อสู้กับชะตากรรมต่อมา
แต่ก็ยังดีที่ยังมีก๋งอยู่เป็นที่พึ่งพาได้ เขาจึงได้ช่วยก๋งทำสวนยางอย่าง
จริงจังตั้งแต่นั้นมา ก๋งได้สอนให้เขารู้จักวิธีการทำสวนยาง การกริதியาง
และการขยายพันธุ์ยางพารา ชีวิตครอบครัวของเขาตอนนี้ก็ยิ่งลำบากอยู่
รายได้ไม่พอจ่าย บางมื้อกินข้าวไม่อิ่ม ตอนก่อนเข้าเรียนเขายังไม่รู้จัก
ความยากจนเท่าไรนัก แต่ช่วงนี้เขารู้ซึ่งถึงความลำบากแล้ว แม้ว่าเขาจะ
อยู่อย่างอด ๆ ยาก ๆ แต่ก๋งก็ได้ให้กำลังใจและให้การอบรมสั่งสอน
เขาอยู่เสมอว่า “ถึงแม้เจ้าจะไม่มีความรู้และความเป็นอยู่จะยากไร้อะไร
แต่ในการดำเนินชีวิตก็ขอให้เจ้าถือสัจจะ มีความอดทนขยัน
หมั่นเพียร และขอให้ละเว้นอบายมุขทั้งหลายทั้งปวง รับรองว่า
ชีวิตของเจ้าในอนาคตจะไม่ลำบากยากจนเหมือนอย่างนี้” แนว
ความคิดของก๋งที่ว่านี้เขาได้ยึดถือปฏิบัติแต่นั้นมาเรื่อย ๆ จนปัจจุบัน ไม่
รู้สึกหนักใจอะไรที่จะต้องง้อบายมุขทั้งปวง

ตอนที่คุณพ่อของเขายังมีชีวิตอยู่ แม้ว่าเขาจะไปทำสวนยางพาราด้วยก็ตาม แต่ก็ไม่ได้ทำอะไรจริงจังนัก คงจะเป็นความคิดของคุณพ่อที่ต้องการจะ让他ได้ฝึกและรู้วิธีการทำสวนยาง การกรีดยาง ตั้งแต่ยังเด็กก็เป็นได้ แต่พอหลังจากที่เขาจบ ป.๔ และออกจากโรงเรียนแล้ว เขาก็ได้ลงมือทำอย่างจริงจัง โดยมีก๋งเป็นผู้คอยให้คำแนะนำอยู่ตลอดเวลา เขาจะต้องตื่นตั้งแต่ตีหนึ่งตีสองเพื่อเข้าสวนไปกรีดยาง กรีดยางจนกระทั่งสว่างจึงหยุด แล้วจึงนำยางที่กรี๊ดได้มาทำให้แข็งตัวพอเหมาะที่จะเข้าเครื่องรีดได้ จากนั้นจะต้องนำยางชั้นที่ว่านี้ไปเข้าเครื่องรีดทำเป็นยางแผ่นต่อไป จนกระทั่งเที่ยงวันจึงเสร็จ และในช่วงบ่ายเขาจะทำการขยายพันธุ์ยาง เพื่อนำไปปลูกในสวนอีกทีหนึ่ง ตอนนั้นมีแต่ยางพันธุ์พื้นเมือง ซึ่งให้น้ำยางไม่มากนัก

แรงคลใจ

คุณซา ได้กรีดยางและขยายพันธุ์ยางพันธุ์พื้นเมืองอยู่หลายปี และที่แน่ ๆ ก็คือในช่วงนั้นเขามีความชำนาญในการกรีดยางและขยายพันธุ์ยางแล้วเป็นอย่างดี และฐานะของเขาก็เริ่มดีขึ้นมาบ้างแล้ว ไม่อดมือกินมือเหมือนดังแต่ก่อน เรียกว่า ลืมตาอ้าปากได้แล้ว แต่ยังไม่มีถึงกับร่ำรวยอะไร

อยู่มาวันหนึ่ง เพื่อนของเขาได้ชวนเขาไปดูวิธีการขยายยางพันธุ์ดีที่ศูนย์วิจัยการยางที่หาดใหญ่ การได้ไปดูและเห็นการขยายยางพันธุ์ดีแบบใหม่ ทำให้เขาได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของศูนย์วิจัยการยางหลาย ๆ ด้าน เขารู้สึกดีใจมากและนี่เองที่เป็นแรงคลใจให้เขาต้องตัดสินใจยึดอาชีพการเพาะพันธุ์หรือขยายพันธุ์ยางตลอดมาจนปัจจุบัน เจ้าหน้าที่ของศูนย์ได้แนะนำให้เขาได้รู้จักวิธีการขยายยางพันธุ์หลายชนิด ซึ่งเป็นยางพันธุ์ดีที่มีอยู่ในสมัยนั้น และเป็นพันธุ์ที่ให้ผลผลิตสูงกว่าพันธุ์พื้นเมืองที่เขาทำอยู่ถึง 3 เท่า วันนั้นเขากลับมาบ้านพร้อมกับความหวัง

ความอึดอับใจ และคิดอยู่แต่ในใจว่า “เรามองเห็นแล้ว” “เราพบแสงสว่างแล้ว”

ในที่สุดเขาก็ทำตามที่เขาคิดและตั้งใจไว้คือ เขาได้นำยางพันธุ์ดีจากศูนย์วิจัยการยางไปขยายพันธุ์ที่บ้านของเขาที่ตำบลสุโสะ อำเภอปะเหลียน เมื่อเขาขยายพันธุ์ยางดีได้แล้วก็จำหน่ายให้แก่บรรดาเกษตรกรอำเภอปะเหลียนก่อนเป็นแห่งแรก และเขาได้ยึดเป็นอาชีพตั้งแต่นั้นมา

พบความสำเร็จ

ปรากฏว่าได้รับความนิยมจากเกษตรกรเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นพันธุ์ใหม่ได้ผลผลิตสูงกว่าพันธุ์พื้นเมืองที่ทำกันอยู่ เขาจึงได้ผลิทยางพันธุ์ดีออกจำหน่ายเรื่อย ๆ มา และขยายวงออกไปทั้งจังหวัดตรังและจังหวัดใกล้เคียง

ครั้น พ.ศ. 2504 ทางกองทุนสงเคราะห์ทำสวนยางได้มีนโยบายที่จะให้มีการปลูกยางพันธุ์ใหม่แทนพันธุ์เก่าที่ทำกันอยู่ โดยทางกองทุนสงเคราะห์จะให้การสงเคราะห์ไร่ละ 1,500 บาท และในสมัยนั้นแจกพันธุ์ยางให้ฟรี และเขาได้ขอจดทะเบียนเป็นแปลงขยายพันธุ์ยางเป็นแปลงแรกของจังหวัดตรัง จากนั้นเขาก็ได้ขยายทำการผลิตให้มากขึ้นเป็นลำดับนับเป็นแสน ๆ ต้น

จากเด็กชาวสวนยางที่แสนจะยากจน ซึ่งเขาได้ต่อสู้กับชะตากรรมมาตลอดหลายปี เขาก็ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระเมื่อปี 2510 ขณะที่อายุของเขายู่ในวัยเบญจเพส คืออายุ 25 ปีบริบูรณ์พอดี นับว่าได้ประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุน้อย ทั้ง ๆ ที่ได้เติบโตมาจากครอบครัวที่ไม่มีอะไรเลยจริง ๆ ซึ่งตัวคุณเขาเองก็มีความภาคภูมิใจในความสำเร็จนี้เป็นอย่างมาก และเขายกย่องว่าได้ประสบความสำเร็จก็เพราะเขาได้รักษาสัจจะและเว้นจากอบายมุขทุกประเภทตามที่คุณกั้งได้สอนเอาไว้นั่นเอง

อันที่จริงการขยายพันธุ์อย่างเขาทำกันมานานแล้ว ที่เรียกกันทั่วไปว่า **การติดตาข้างต้นน้ำตาล** วิธีนี้จะต้องเพาะต้นยางไว้ก่อนประมาณ 8 เดือน ถึง ปีกิ่ง จึงจะนำมาติดตาได้ ในสมัยนั้นการติดตาส่วนมากมักจะใช้ใบสับปะรด หรือไม่ก็ใบมะพร้าว ครั้นต่อมาก็พัฒนาขึ้นมาใช้ผ้าขาวจุ่มขี้ผึ้งแล้วเอามาพัน สมัยแรก ๆ นั้นจะเป็นยางพันธุ์พื้นเมือง และการติดตาก็ได้วิวัฒนาการมาเรื่อย ๆ

กระทั่งปี พ.ศ. 2510 เขาได้ไปดูวิธีการติดตาอีกแบบหนึ่งท้องถื่นสวนยางนาบอน เรียกกันว่า **"ติดตาเขียว"** การติดตาแบบนี้ใช้เวลาในการเพาะต้นเพียง 4-8 เดือน ก็สามารถติดตาได้แล้ว

นอกจากนี้แล้วยังมีอีกแบบหนึ่งเป็นแบบล่าสุดที่คุณข้าได้ไปเห็นมาจากการสัมมนาที่มาเลเซีย เรียกกันว่า **ติดตาฝอย** วิธีการก็คือนำต้นตออายุประมาณ 2 เดือน ปลูกลงในถุงพลาสติกสีดำ จากนั้นทิ้งไว้สัก 60 วัน ก็นำมาติดตาได้ การติดตาฝอย ลงทุนถูกกว่า นับว่าเป็นวิวัฒนาการทางด้านการเกษตรแผนใหม่ล่าสุดในเมืองไทย และต้นยางจะให้ผลได้ภายในเวลา 6 ปีเท่านั้น

การขายต้นยางพันธุ์ ตลาดเป็นเรื่องใหญ่เพราะทำกันมากเฉพาะที่อำเภอปะเหลียน ปีหนึ่ง ๆ ผลิตได้ทั้งหมดไม่น้อยกว่า 10-20 ล้านต้น ผลิตได้มากที่สุดในประเทศไทย เมื่อผลิตออกมาไม่สมดุลย์กับกำลังซื้อคือผู้ซื้อ ราคาต้นยางก็ตก ปกติขายต้นละ 1.50 บาท ถ้าขายไม่ออก ราคาไม่ดีก็จะขายต้นละ 1.30 บาท

ความจริงแล้วคนซื้อมีมากแต่เป็นเพราะคนผลิตออกมาจำหน่ายมีมากเกินไป เฉพาะของคุณข้าเองคนเดียวก็มีถึง 2 ล้านต้น ด้วยเหตุนี้เขาจึงได้มาเปิดสำนักงานเพื่อจัดจำหน่ายยางพันธุ์ดีที่อำเภอเมืองจังหวัดตรัง อีกแห่งหนึ่งนอกเหนือจากที่อำเภอปะเหลียน ซึ่งเป็นแหล่งผลิตแห่งใหญ่ที่สุดของเขา ส่วนหนึ่งที่ผลิตได้เขาจะส่งมาที่นี่เพื่อจำหน่ายให้แก่เกษตรกรทั่วไป เพราะตัวเมืองการคมนาคมสะดวกกว่า และ

จำหน่ายได้ดีกว่ามากกว่า เพราะเขาขายในราคาที่ไม่แพง และแถมยังส่งให้ฟรี ๆ อีกด้วย

นอกจากปัญหาการตลาดแล้ว ปัญหาอื่น ๆ ก็ไม่มี แม้แต่ปัญหาการปกครองคนก็ไม่มี เพราะเขาได้ว่าจ้างคนงานเป็นสองพวกคือ พวกหนึ่งรับจ้างเป็นรายวัน ๆ ละ 60-100 บาท แล้วแต่ความชำนาญ ก็เหมือนกับอาชีพอื่น ๆ พุดง่าย ๆ ก็คือ อยู่ที่ชั่วโมงบิน หมายถึงผลงานออกมามีคุณภาพดี อีกพวกหนึ่งเป็นงานเหมา พวกนี้ได้มากหน่อย เฉลี่ยแล้วได้คนละ 200 บาท ปัญหาความวุ่นวายจึงไม่มีเกิดขึ้น เพราะเขาให้ความเป็นธรรมแก่ลูกน้องทุกคน และคนงานทุกคนมีสิทธิที่จะเลือกแบบไหนก็ได้ รายวันหรืองานเหมาที่ย่อมเลือกได้ตามความพอใจ

คุณชา ได้พูดถึงการทำงานที่ทำให้ประสบความสำเร็จว่า “การประกอบอาชีพใดก็ตาม จะต้องมีความมานะอดทน ขยันหมั่นเพียร รู้จักแก้ไขสิ่งบกพร่องในการทำงาน ต้องศึกษาค้นคว้า หาประสบการณ์อยู่เสมอ จะทำงานอะไรก็ให้ทำด้วยตัวเองจริง ๆ และที่สำคัญที่สุดอีกอย่างหนึ่งก็คือ ต้องมีสัจจะและละเว้นจากอบายมุขทั้งปวง แล้วจะพบกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ทุกคน”

เขากล่าวอย่างมั่นใจ ก่อนจะยุติการสัมภาษณ์

สัมภาษณ์ วิเคราะห์ สี่หาบุตร

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน วิเคราะห์ สี่หาบุตร

ภาพ สมศักดิ์ คุณมาศ



นายเวิน ทองคำ
ผู้มีอาชีพ "จกสัตว์" ข้าราชการไทย

ลัมลูกเดี่ยว

วิเคราะห์ สี่หาบุตร



คุณวิน ทำให้พวกเราแปลกใจไปตาม ๆ กัน เพราะทุกคนคิดว่า คุณวินผู้นี้คงจะมีหน้าตาเหี้ยมเกรียม ดุฉัน ร่างกายกำยำล่ำสัน เวลาพูดก็คงจะแข็งกร้าวแบบไม่มีหางเสียง ตามแบบฉบับของเหล่านักเลงทั้งหลาย

ที่คิดอย่างนี้ก็เนื่องจากคุณวินเขามีอาชีพ “ฆ่าสัตว์” หรือถ้าจะเรียกให้น่าฟังกว่านี้อีกหน่อยก็ “ลัมวัวลัมควาย” และโดยเฉพาะเขาเป็นคนที่ทางจังหวัดเลยได้ยกย่องให้เป็นบุคคลผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระคนหนึ่งของจังหวัดด้วย



ก็พากันคิดเลยเถิดไปว่า นิสัยใจคอรวมทั้งหน้าตาของเขาคงจะเป็น
อย่างที่คิดกันนี้ แต่พอได้เห็นตัวจริงของเขาแล้ว ทุกคนต่างก็แปลกใจ
กันมาก

เพราะคุณเวินมีลักษณะตรงกันข้ามกับที่พวกเราคาดคิดไว้ แบบ
หน้ามือเป็นหลังมือ

เขาเป็นชายร่างสูงโปร่ง ผิวสอมสี มองดูมีสง่าสมเป็นชายชาตรี
จริง ๆ แม้อายุของเขาเกือบจะสี่สิบแปดปีแล้วก็ตาม แต่ท่าทางและอิริยาบถดูยัง
คล่องแคล่วกระฉับกระเฉง และแข็งแรง ราวกับชายหนุ่มวัย 25 ปี และ
คำพูดคำจาของเขาเรียบร้อย นุ่มนวล น่าฟังมาก เมื่อพวกเราได้ไปสัมผัส
ชีวิตจริงของเขา ในปลายวันหนึ่ง เขาได้ออกมาต้อนรับพวกเรา และทักทาย
ด้วยความเป็นกันเองว่า “วันนี้อากาศร้อนน้อยนะครับ เพราะอากาศที่นี่
ถ้าหน้าร้อนละก็มักจะร้อนอย่างนี้แทบทุกวันแหละครับ” เขาพูดพลางชี้ไป
ที่เก้าอี้ แล้วเชิญพวกเรานั่ง

“บ้านหลังนี้เป็นของคุณเวนหรือเปล่าครับ”

พวกเราเอ่ยนามด้วยความสงสัย เพราะดูสภาพบ้านแล้วไม่เหมาะสมกับเป็นบ้านของผู้มีรายได้ดีอย่างเขาเลย

“ครับ ผมปลูกไว้ตั้งแต่ครั้งที่ผมมาอยู่ที่นี่ใหม่ ๆ ดูเหมือนจะประมาณ 2 ปีแล้วครับ ผมไม่อยากจะรื้อทิ้ง ผมอยากจะอยู่อย่างนี้ เพราะแม้ว่าจะเป็นบ้านเก่าดูไม่มีราคา แต่มันมีค่าสำหรับผมมาก เพราะผมตั้งตัวได้ และมีฐานะดีขึ้นได้ก็เพราะบ้านน้อยหลังนี้แหละครับ” เขากล่าวด้วยสีหน้าที่แสดงถึงความภาคภูมิใจอย่างมาก

จากการประมาณแบบคร่าว ๆ ด้วยสายตา บ้านหลังนี้อยู่ห่างจากที่ทำการกิ่งอำเภอภูหลวง ไม่เกิน 500 เมตร หรือประมาณครึ่งกิโลเมตร ลักษณะเป็นบ้านชั้นเดียว หลังคามุงด้วยสังกะสี ซึ่งมีสนิมขึ้นอยู่ประปราย ฝาบ้านทั้งสี่ด้านทำด้วยไม้ไผ่แบบขัดแตะ มีประตูเข้าด้านเดียว บานประตูบานใหญ่ทำด้วยไม้ไผ่ขัดแตะเช่นกัน เวลาจะปิดประตูก็จะยกมาปิด แล้วใช้ไม้ยาวขัดสลักด้านในอีกทีหนึ่ง และเวลาจะเปิดออกก็ดึงไม้ขัดออก ก็จะเปิดยกออกไปวางไว้ด้านข้างประตู ไม่มีบานพับเหมือนบ้านในตัวเมืองทั่ว ๆ ไป

ที่หน้าบ้านจะมีแคร่ไม้ไผ่วางตั้งไว้สำหรับนั่งเล่น ด้านขวาและซ้ายมือของตัวบ้านเป็นที่โล่งเตียน ส่วนด้านหลังบ้านเป็นโรงฆ่าสัตว์ ถัดจากโรงฆ่าสัตว์ออกไปจะเป็นคอกวัว-ควาย จุได้ประมาณไม่เกิน 20 ตัว เป็นคอกใหญ่พอสมควร วัว-ควายที่นำมาลี้ยงจะต้องนำมาขังไว้ที่นี้ก่อน ภายในคอกนี้จะถูกแบ่งออกเป็นสองส่วน ส่วนหนึ่งสำหรับขังวัว อีกส่วนหนึ่งสำหรับขังควาย แต่วันนั้นเห็นมีวัวผูกอยู่หนึ่งตัว และมีควายอยู่ 6 ตัว ถัดจากคอกวัวเล็กน้อยก็จะเป็นบริเวณวัด ไม่ได้สังเกตว่าชื่อวัดอะไร

“เมื่อวันก่อนท่านหัวหน้ากิ่งอำเภอให้คนมาบอกผมว่า วันนี้จะมีคนมาขอพบ ผมก็เลยต้องนั่งรออยู่ที่นี่ ถ้าไม่บอกล่วงหน้าก็คงจะไม่ได้พบกันแน่ ๆ เลย” เขาหันมาบอกพวกเรา และเล่าต่อไปว่า

“วันหนึ่ง ๆ ผมไม่ค่อยได้อยู่กับบ้านเท่าไรหรอกครับ เพราะหลังจากที่ผมจ่ายเนื้อให้เอเยนต์หมดทุกรายในตอนเช้าแล้ว ผมก็จะออกเดินทางไปตามหมู่บ้านต่าง ๆ เพื่อหาซื้อวัวและควาย ผมเดินทางไม่น้อยกว่า 20 กิโลเมตรทุกวัน บางหมู่บ้านก็เดินฟรีไม่ได้เลยสักตัว เพราะเจ้าของเขาไม่พอใจในราคาที่ผมเสนอให้ ถ้าวันไหนหาซื้อไม่ได้ วันนั้นผมก็จะไม่กลับบ้าน มาแล้วต้องหาซื้อให้ได้ เพราะระยะทางไม่ใช่ใกล้ ๆ คิดว่าไม่ควรจะให้เสียเที่ยวเปล่า

บางครั้งผมต้องเดินตากแดดตากฝน แต่ผมก็ไม่สนใจว่าจะอะไรเกิดขึ้นกับตัวผม ผมคิดอยู่แต่เพียงว่าต้องหาซื้อวัวและควายให้ได้เท่านั้นเอง

“แต่คุณเวินก็ได้รับผลคุ้มค่าไม่ใช่หรือครับ เพราะตอนนี้คุณเวินได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระคนหนึ่งของจังหวัด”

คุณเวินยิ้มน้อยยิ้มใหญ่ พลาญตอบว่า “ครับ ว่าที่จริงผมไม่เคยคิดไม่เคยฝันเลยว่าจะได้รับการยกย่องอย่างนี้ เพราะผมก็ทำงานของผมไปวันหนึ่ง ๆ ก็คลุกคลีและสัมผัสอยู่กับกลิ่นโคลนสาบควาย และตากแดดตากฝนอยู่กลางทุ่ง ไม่ค่อยรู้เรื่องการบ้านการเมืองเท่าไรหรอกครับ” เขากล่าวแบบถ่อมตัว ซึ่งเป็นบุคลิกอีกอย่างหนึ่งของเขา

คุณเวินรู้สึกภูมิใจบ้างไหมที่ได้รับการยกย่องอย่างนี้

“เป็นธรรมดาครับ” เขาตอบ เพราะอยู่ ๆ ก็ได้รับเกียรติให้เป็นผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ก็ตื่นเต้นดีครับ

ถิ่นกำเนิด

คุณเวินอยู่ที่นี้มาตั้งแต่เด็กแล้วหรือครับ

ไม่ใช่ครับ ผมเป็นคนอำเภอหล่มสัก คือ ผมเกิดที่ตำบลน้ำชุม จังหวัดเพชรบูรณ์ และผมก็เจริญวัยเติบโตขึ้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ แต่

ผมก็มาพบความสำเร็จในการประกอบอาชีพที่นี่ และเดี๋ยวนี้ผมถือว่าผมเป็นคนจังหวัดเลยเต็มตัวแล้ว และคิดว่าจะต้องอยู่ที่นี้ตลอดไป ไม่ย้ายไปไหนอีก

แต่ก่อนนี้ผมก็ทำนาเหมือนกัน เพราะคุณพ่อผมเป็นลูกชาวนา ตระกูลผมก็ทำนามาตลอด ผมเลยต้องทำนาเจริญรอยตามคุณพ่อมาตั้งแต่เป็นเด็ก ทำนามาตลอดครับ เมื่อทำนาเสร็จแล้ว ก็หันมาทำไร่ออ ไม่ค่อยว่างหรอกครับ เราทำหมุนเวียนกันไปเรื่อย ๆ ไม่มีหยุด

สมัยที่ผมเรียนอยู่ ป. 4 ผมอยากเรียนช่างกลมากเพราะใจอยากเป็นนายช่าง คิดว่ามันก็ได้ แต่ก็ได้ไม่เป็น ไม่สมหวังครับ เมื่อจบ ป. 4 ก็ออกมาทำนาตามคุณพ่อ ผมผิดหวังมาก แม้แต่อาชีพที่ผมกำลังทำอยู่เวลานี้ ผมก็ไม่เคยคาดคิดมาก่อนเลยว่าจะได้มาทำเป็นอาชีพ มันเอาแน่ไม่ได้หรอกครับ คนเราเลือกอาชีพไม่ได้เสมอไปหรอก ถึงเลือกได้ถูกใจแล้วเปลี่ยนไปทำอย่างอื่นก็เห็นมีเยอะไป

ผมทำไร่นาเรื่อย ๆ จนอายุได้ 26 ปี คุณพ่อขอให้ผมบวช ผมก็บวชตามประเพณีของชาวพุทธ ผมเองอยากบวชอยู่แล้วเพราะผมไม่อยากให้ใครมาเรียกผมว่าบักเณร ฟังแล้วไม่ค่อยรื่นหูเลย อยากให้เขาเรียก ทิดเณร มากกว่า ฟังแล้วค่อยดีหน่อย เพราะสมัยนั้นถ้าใครถูกเรียกว่า ทิดนั้น ทิดนี้ ถือว่าได้รับเกียรติ เขายกย่องเรา ผมบวชอยู่ 8 ปี ก็นานพอคู่ละครับ บางคนบวชพรรษาเดียวก็สึก แต่ก็ได้นิญเหมือนกัน หมายถึงว่าขณะที่บวชอยู่นั้นได้ประพฤติปฏิบัติครบถ้วนตามพระวินัยนะครับ พอหลังจากนั้น ผมก็สึกออกมาช่วยคุณพ่อทำนาทำไร่ออ

ระหว่างนั้นผมมาคิดว่า การทำนาทำไร่มันไม่ค่อยจะได้ผล ไม่พอกิน อุด ๆ อด ๆ อยาก ๆ และคิดหาหนทางจะทำอาชีพอื่นอยู่แล้ว ก็พอดีได้รู้จักกับนายห้างหวัง แกชวนให้ผมไปอยู่ด้วยที่จังหวัดปทุมธานี อยู่ใกล้ ๆ กับกรุงเทพฯ นายห้างหวังแกเป็นชาวไทยอิสลาม มีอาชีพฆ่าเนื้อโดยเฉพาะ ตอนผมไปครั้งแรกก็ไปเป็นลูกจ้าง ทำหน้าที่เลี้ยงวัวเลี้ยงควาย

อย่างเดียว อยู่ต่อมานายห้างหวังก็เลื่อนตำแหน่งให้ผมไปทำหน้าที่ฆ่าเนื้อบ้าง ผมไปอยู่กับนายห้างหวังประมาณสองปี และที่นี่ผมได้รับประสบการณ์ในเรื่องฆ่าเนื้อมากที่สุด จุดนี้แหละเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ผมคิดว่า ผมจะต้องยึดอาชีพนี้ตลอดไป และคิดว่าจะต้องออกไปทำเองดูบ้าง

ตั้งหลักแหล่ง

ด้วยประสบการณ์ที่มีอยู่กับความหวังที่ตั้งไว้ ผมจึงเดินทางกลับบ้านเกิดที่เพชรบูรณ์ และได้ประกอบอาชีพฆ่าเนื้อของตัวเอง ผมทำอยู่ที่เพชรบูรณ์สองปี แต่รายได้ไม่สู้จะดีนัก พออยู่ได้เท่านั้นเอง

ผมเห็นว่าอยู่ที่เพชรบูรณ์ได้กำไรน้อย เพราะที่นั่นเป็นหมู่บ้านเล็ก ๆ รายได้ของคนแถบนั้นก็ไม่ค่อยดี ส่วนใหญ่ยากจน จึงคิดหาทางขยายไปที่อื่น

เมื่อผมมีญาติอยู่ที่กิ่งอำเภอนี้ เขารู้ว่าผมมีอาชีพฆ่าเนื้อ และในตอนนั้นหัวหน้ากิ่งอำเภอกำลังหาคนแรก ท่านก็ประกาศให้คนมาเปิดโรงฆ่าสัตว์ของกิ่งอำเภอ ท่านประกาศมาสองปีแล้วก็ไม่มีใครสนใจ ท่านเห็นว่ากิ่งอำเภอนี้ ท่านก็เลยมีจดหมายไปหาผมที่เพชรบูรณ์ ท่านเป็นคนแรกครับที่แนะนำให้ผมมา ผมก็มาดูทำเลเห็นว่าพอไปได้ จึงได้อพยพครอบครัวจากเพชรบูรณ์มาอยู่ที่อำเภอนี้ กระทั่งเดี๋ยวนี้แหละครับ

ก่อนที่จะเปิดโรงฆ่าสัตว์ได้นี้ต้องมีขั้นตอนอะไรบ้างครับ

ขั้นแรกทีเดียวผมไปติดต่อที่อำเภอวังสะพุงก่อน แล้วจึงมาติดต่อที่กิ่งอำเภอกุหลอง เมื่อทางอำเภอวังสะพุงอนุญาตให้เปิดได้ ทางกิ่งอำเภอกุหลองจึงได้ออกใบอนุญาตให้

พอได้เวลาล้มก็ล้มเลย หรือว่าต้องทำพิธีอะไรก่อนไหมครับ

“ก่อนจะล้มควายหรือวัวก็ตาม จะต้องทำพิธีก่อน โดยจัดขันธ 5 มีธูป 5 เทียน 5 ดอกไม้ 5 แล้วบอกกล่าวเทวดาและวัวควายตัวที่จะล้ม โดยเอาดอกไม้ไปวางไว้บนหัววัวหรือควาย กราบหนึ่งครั้งแล้วบอกกล่าว

ท่านจะได้หันทุกข์แล้ว ขอให้ท่านไปเกิดในที่ใหม่ที่ดีกว่านี้เถิด เมื่อทำพิธีเสร็จแล้วก็ล้มได้ เฉพาะวันพระ 8 ค่ำ 15 ค่ำ จะไม่มีการล้มวัวควาย แต่ว่าทุกวันพระดังกล่าวจะต้องทำพิธีบอกกล่าวดวงวิญญาณของวัวควายที่ถูกฆ่าแล้ว ให้พวกเขาไปสู่ที่อันเหมาะสม

เดินซื้อวัว

“คุณเวินได้วัว-ควายมาจากไหนครับ”

“ได้มาสองทางครับ”

“ทางหนึ่งชาวบ้านนำมาขายให้เอง อีกทางหนึ่งผมไปหามาด้วยตัวเอง หมายความว่าผมต้องเดินทางไปหาซื้อตามหมู่บ้านต่าง ๆ ใกล้เคียงใกล้เคียง ตอนนี้อล้ามากครับ เพราะต้องเดินทางไปเรื่อย ๆ เมื่อตกลงกันพอใจกันทั้งสองฝ่ายแล้ว ก็นัดวันส่ง คือให้เจ้าของวัวเขาส่งมาให้เองที่นี่ บางครั้งต้องเข้าคิวส่ง เพราะมาพร้อมกันหลายตัว ผมต้องออกเดินทางทุกวัน ไม่ได้หยุดเลยครับ” เขากล่าวอย่างอารมณ์ดี และเล่าต่อไปว่า

“วันหนึ่ง ๆ ผมไม่ค่อยได้นอนเท่าไรหรอกครับ คิดดูซิครับ เริ่มล้มวัวตอนสี่ทุ่ม แล้วทำต่อไปจนสว่าง ตอนกลางวันก็ได้นอนบ้าง ไปดูวัวบ้าง บางทีสิบกว่าวันไม่ได้นอนก็มี กลับเข้าบ้าน 2 ทุ่ม 3 ทุ่ม บางทีก็ทุ่มกว่าไปเรื่อย ๆ ไปดูของจนกว่าจะได้ของ ต้องไปดูด้วยตนเองครับ ไปดูถึงคอกเลย

วันหนึ่ง ๆ คงล้มหลายตัวนะครับ

ผมล้มวันละตัวครับ ถ้าเป็นตัวเล็กก็ขายเนื้อหมดในวันนั้น แต่หากเป็นตัวใหญ่ก็สองวันต่อตัว มันไม่แน่นอนครับ แต่ข้อสำคัญที่ก่อนจะล้มวัวหรือควายจะต้องให้ทางสาธารณสุขเขามาดูก่อนว่าวัวหรือควายตัวนั้นเป็นโรคอะไรหรือเปล่า ถ้าเป็นโรคจะไม่อนุญาตให้ฆ่า ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้โรคติดต่อมาถึงผู้บริโภค

การล้มวัวหรือควาย ใช้คนทำ 5 คน โดยแบ่งหน้าที่กันทำ คนล้ม

พวกหนึ่ง คนฆ่าแหละพวกหนึ่ง คนส่งอีกพวกหนึ่ง มันมี 3 ประเด็น ครับ คือ พวกทำแล้วไปนอน พวกนอนแล้วไปทำ พวกทำแล้วไปส่ง ซ้ำกันไม่ได้ ประเดี๋ยวๆ

เมื่อลัมและฆ่าแหละเนื้อแล้วก็มิเอ่ยนต์มารับเนื้อไป แต่บางเจ้า ก็ไปส่งให้เขาก็กมิ ตามแต่จะตกลงกัน ขณะนี้ก็ส่งให้สาขา (เอ่ยนต์) อยู่ 2 ตำบล มีประมาณ 20 เจ้า ๆ ละ 4 - 5 โลบ้าง 10 โลบ้าง”

“มีปัญหาการแย่งลูกค้าไหมครับ”

“ไม่มีปัญหาครับ มีแย่งอยู่ 2 - 3 ครั้ง แต่เขาก็ขายไม่ออก เลย ไม่มาอีก เดียวนี้นายอำเภอห้ามข้ามเขตเด็ดขาด ท่านให้มีเจ้าเดียวคือผม เท่านั้นครับ” เขากล่าวด้วยความภูมิใจ

“ขอโทษเถอะครับ คุณเวินพอจะบอกรายได้ประจำแต่ละเดือน ได้ไหมครับ ถ้าบอกไม่ได้ก็ไม่ต้องบอกก็ได้ครับ”

เขาหัวเราะเสียงดังแล้วตอบว่า

“ผมก็ได้จากที่เหลือหลังจากจ่ายให้เจ้าของวัวและลูกจ้างแล้ว สมมุติ ว่าผมซื้อวัวเขามาตัวหนึ่งราคาสัก 4,000 บาท แต่ขายเนื้อที่ฆ่าแหละแล้วก็ ตกตัวละ 5,000 กว่าบาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว คงเหลือประมาณ 300 - 400 บาทต่อวัน หมายความว่าได้กำไรจากเนื้อเท่านั้นครับ

นอกจากนี้แล้วยังได้หนังและกระดูกอีก ราคาหนังตอนนี้ก็ราว ๆ โลละ 10 บาท ควายตัวหนึ่งจะได้หนังประมาณไม่น้อยกว่า 40 โล ส่วนกระดูก ก็ขายได้โลละประมาณ 1 บาท ควายตัวหนึ่งก็ได้กระดูกประมาณ 30 - 40 โล เห็นจะได้

“วัวที่เอามาลัมทุกตัวเงินเชื่อทั้งนั้น” เมื่อชาวบ้านนำวัวมาส่งให้ ก็ยังไม่จ่ายเงินให้เขา ต้องรอให้ขายเนื้อได้เงินเสียก่อนจึงจะจ่ายให้ มัน เป็นข้อตกลงกันครับ เรามีหน้าที่ลัมอย่างเดียว ไม่ต้องลงทุนเลย และ รายได้แต่ละวัน ได้กำไรเท่าไร รู้ในวันนั้น อย่างส่งเนื้อเข้าวันนี้ ตกตอน

เย็นก็ได้เงินมาทั้งหมดเท่าที่จ่ายเนื้อไป ไม่มีติดค้าง เมื่อได้เงินมาแล้ว
จึงจะจ่ายให้เจ้าของวัวทุกครั้งไป

ส่วนลูกจ้างก็เหมือนกัน เก็บเงินได้แล้วก็จ่ายให้ทันทีเลย ไม่เคยค้าง
ปกติผมจ่ายให้คนละ 30 บาทต่อวัน แต่ถ้าใครขยันก็จะได้มากกว่านี้ หมายความว่า
เมื่อเขาทำเนื้อเสร็จแล้วก็ไปนอน พอเช้าขึ้นมาก็เอาเนื้อไปขายต่อ
อีกที อย่างรับจากผมไปโลละ 40 บาท เขาเอาไปขายได้โลละ 50 บาท
โลหนึ่งเขาได้แล้ว 10 บาท วันหนึ่งขายได้ 10 โล ก็ได้วันละ 100 บาท
รวมแล้วคนไหนขยันจะได้วันละ 130 บาท ส่วนคนที่ไม่เอาไปขายก็ได้รับ
วันละ 30 บาท

ความจริงผมเริ่มจ้างงานนี้เมื่อปี 2525 ขณะที่ยังอายุ 45 ปี ตอนนั้นผม
มีรายได้เดือนละประมาณ 5,000 บาท ตอนนั้นผมอายุ 47 ปีแล้ว ส่วน
รายได้ก็อย่างที่ได้ออกไว้แล้วนั้นแหละครับ

อย่างไรก็ตามขณะนี้อาชีพของผมยังทรงตัวอยู่ อาจจะขยายกิจการออก
ไปได้ ถ้าได้ตั้งเป็นอำเภอขึ้น

หลักการทำงาน

คิดว่าอาชีพล้มวันนี้มีความยุ่งยากไหมครับ

“อาชีพนี้ ถ้าดูเผิน ๆ ก็ไม่มีอะไรยาก แต่ถ้าจะทำให้ได้ผลให้ได้
ประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่ของง่ายนัก ผมต้องทำอะไรหลาย ๆ อย่าง
กว่าจะประสบความสำเร็จ เช่น นอกจากจะมีประสบการณ์ทางด้านนี้
แล้ว ยังจะต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชาวบ้านทุก ๆ คน ทั้งใกล้และ
ไกลทุกระดับ แม้แต่ผู้ร่วมงานหรือลูกน้องของผมเอง ผมก็ให้ความเป็น
ธรรม ให้ความเป็นกันเอง ไม่ถือตัว และหาโอกาสช่วยเหลือ ถ้าเขามี
ความจำเป็น มีความเดือดร้อน ไม่ทอดทิ้งเขา เพราะถ้าเขาเดือดร้อนแล้ว
งานของผมก็ต้องหยุดชะงักแน่นอน สำหรับตัวผมเองอาศัยความอดทน
เป็นที่ตั้ง คือ อดทนทุกอย่างครับ งานจึงจะสำเร็จได้”

ผมบอกได้เลยว่า งานของผมไม่ใช่ว่าทุกคนจะทำได้ ต้องมีประสบการณ์ทางด้านนี้มาจึงจะทำได้ครับ อย่างเด็กที่ผมรับเข้ามาทำงานใหม่ ๆ ทำอะไรไม่ได้เลย ทำไม่เป็น ทำไม่ถูกวิธี จะต้องสอนต้องฝึกให้เป็นเสียก่อน งานทุกอย่างต้องอาศัยการฝึก อาชีพล้มวัว-ควายของผมก็แบบเดียวกันคือต้องฝึกก่อน

คุณเวิน คิดว่าช่วงไหนที่หนักใจหรือลำบากที่สุด

“ช่วงลำบากที่สุด ก็ตอนที่ต้องออกไปหาซื้อวัวควายจากชาวบ้านนั้นแหละครับ เพราะไหนจะต้องลำบากในการเดินทางทั้งใกล้และไกล หมู่บ้านแล้วหมู่บ้านเล่า ได้บ้างไม่ได้บ้าง บางหมู่บ้านก็ไม่ได้เลยสักตัว ไหนจะต้องไปนั่งต่อรองราคากัน ต้องพยายามเอาให้ได้ เพราะเราอยากจะได้ โดยเฉพาะเมื่อไปเจอวัวดี ๆ เขาก็ต้องคุยกันนานหน่อย ต้องใช้เวลาหลาย ๆ อย่างเพื่อให้เจ้าของวัวใจอ่อนยอมขายให้ วันหนึ่ง ๆ ต้องเดินทางหลายกิโลเมตรกว่าจะเข้าบ้านก็ 2 ทุ่ม บางวัน 3-4 ทุ่มก็เคย จำเป็นต้องไปเพราะเป็นหน้าที่ เป็นงานของเรา ที่ลำบากก็เห็นจะเป็นช่วงนี้แหละครับ

คติประจำใจ

“ในการทำงานหรือการดำเนินชีวิต คุณเวินมีคติประจำใจอะไรบ้างครับ”

คุณเวินเผยหน้าที่ขึ้นเล็กน้อย พร้อมกับตอบอย่างมีนัยว่า

“ผมยึดมั่นในการทำมาค้าขาย ไม่เคยคิดโกงใคร พุดวันนี้เป็นวันนี้ พุดจริง ทำจริง และยุติธรรม

อย่างไรก็ดี ผู้ที่จะทำอย่างผมได้ ผมคิดว่าขั้นแรกจะต้องมาฝึกก่อนประมาณ 2 เดือน ฝึกจากของจริง ให้ทำจริง โดยเอาเด็กลูกจ้างที่ทำอยู่แล้วชำนาญแล้วมาทำให้ดูเป็นตัวอย่าง ถ้าไม่ฝึกจะทำได้ไม่ได้เลย เพราะการทำมันมีขั้นตอน เริ่มตั้งแต่ การล้ม การปอกหนัง การตัดเนื้อ แยกเนื้อเป็น

ส่วน ๆ ไม่ใช่ของง่ายนะครับ มันไม่เหมือนกับที่ชาวบ้านทั่ว ๆ ไป เขาทำกัน
อย่างนั้นไม่มีระเบียบ ปนเปกันไปหมด เขากล่าวอย่างหนักแน่น”

หายสงสัย

คุณวินก็ได้พาพวกเราไปเดินดูบริเวณโรงฆ่าสัตว์ และก็เหมือนกับ
โรงฆ่าสัตว์ทั่ว ๆ ไป คุณวินพาเดินไปเรื่อย ๆ พอถึงด้านหลังของโรง
ฆ่าสัตว์ คุณวินก็ชี้ให้พวกเราดู ผู้เขียนมองตามทางที่คุณวินชี้ไป ก็พบ
โครงกระดูกควายขนาดใหญ่โครงหนึ่ง ผู้เขียนเดินเข้าไปใกล้ ๆ ปรากฏ
ว่า โครงกระดูกอยู่ในสภาพที่เรียบร้อย กระดูกส่วนต่าง ๆ ไม่ได้หักหล่น
หรือไม่หลุดออกจากกันไปกองอยู่ที่พื้นอย่างที่คุณเขียนคาดคิด เป็นแต่เพียง
เนื้อเท่านั้นที่ถูกฉีกหรือตัดออกไปเหลือแต่โครงจริง ๆ

ผู้เขียนจึงมายืนรำพึงอยู่แต่ในใจว่า “อ้อที่เขาฝึกกันตั้ง 2 เดือน เป็น
อย่างนี้เองหนอ”

สัมภาษณ์ วิเคราะห์ สหบุตร

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

มะเคือ เสมอ

เขียน วิเคราะห์ สหบุตร

ภาพ มะเคือ เสมอ



นายชัย นิลาน

เกษตรโรอัย จ.กำแพงเพชร



เกษตรกร : ไร่อ้อย

ประณม กนิษฐนาคะ



บ้านเมืองเราเป็นเมืองเกษตร แต่เกษตรกรบ้านเรากลับยากจนเป็นส่วนใหญ่ และในจำนวนส่วนน้อยที่พอจะมีหลักมีฐานจากการสร้างตนในงานอาชีพทางการเกษตรนั้น ก็มีคุณชัย มีสวน เกษตรกรไร่อ้อยด้วยผู้หนึ่ง

ผู้ที่ประสบความสำเร็จในงานอาชีพทางการเกษตร
ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีปริญญาเสมอไป



คุณชัย เริ่มต้นชีวิตการทำงานแบบหนึ่งเปลี่ยนไปอีกแบบหนึ่ง ถ้าจะกล่าวว่าเป็นการทดลองทำเพื่อหาความถนัด ความชำนาญ หรือเพื่อค้นหาอาชีพที่ตรงกับนิสัย จนในที่สุดเขาได้พบกับสิ่งที่เขาต้องการและลงมือทำด้วยชีวิตจิตใจของตนเอง จนกระทั่งเขาคิดว่า เขาประสบความสำเร็จ นำรายได้มาสู่ครอบครัวอย่างมาก เขาภาคภูมิใจในงานของเขา

ที่ดิน 500 ไร่ เต็มไปด้วยอ้อยจำนวนล้านๆ ต้น ถ้าใครคนหนึ่งหลงเข้าไปในป่าอ้อยนั้นคงจะหาทางออกยาก

หากจะถามว่า ทำไมคุณชัย มีสวน จึงก้าวมาสู่จุดนี้ได้อย่างสง่าผ่าเผย เราก็คงต้องย้อนกลับไปที่ชีวิตและการต่อสู้ของคุณชัย ที่ต้องเผชิญกับอุปสรรคนานาประการ และกว่าจะเอาชนะอุปสรรคเหล่านั้นมาได้ คุณชัยก็ต้องเหนื่อยยากมาไม่น้อย

ผู้สัมภาษณ์ : “ก่อนคุณชัยจะเริ่มงานอาชีพทำไร้อ้อย ได้ต่อสู้ชีวิตมาอย่างไรบ้างคะ”

คุณชัย : ชีวิตการต่อสู้ของผมไม่มีอะไรตื่นเต้นหรือกลัวครับ ผมเป็นคนเรียนน้อย ผมเรียนจบชั้น ป. 4 จากโรงเรียนบ้านสามพวง อ.คีรีมาศ จังหวัดสุโขทัย ในปี พ.ศ. 2485 หลังจากนั้นไม่นานผมก็เริ่มทำมาหากินครั้งแรกด้วยอาชีพขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในลักษณะเร่ขายไปตามที่ต่าง ๆ หลายจังหวัดก็พอขายได้ แต่รายได้ไม่พอเลี้ยงตัวนัก ทำอยู่ประมาณ 2 ปี ผมก็หันมาเข้าบ้านเปิดร้านตัดเย็บเสื้อผ้าผู้ชาย ทำอยู่ได้ 2 ปีเศษ ก็ต้องเลิกครับ รายได้ไม่พอใช้นะครับ เมื่อผมเลิกจากอาชีพเกี่ยวกับเสื้อผ้า เงินพอมืออยู่บ้าง ผมหันไปเลี้ยงหมูขาย เพราะคิดว่าการเลี้ยงหมูน่าจะทำได้ดีกว่าเก่า แต่ก็อีกสักระยะ ทำอยู่ได้ 2-3 ปี ผมก็เลิกอีก เพราะทำแล้วขายได้ในราคาที่ไม่มีดี ขึ้นทำต่อไปผมก็แย่มากเลยจำเป็นต้องเลิกอีก เลิกจากการเลี้ยงหมู ผมก็หันมาเริ่มงานทำไร้อ้อย หลังจากเลิกเลี้ยงหมูขายแล้ว ผมก็พอมีทุนรอนบ้างนิดหน่อย ก็เอามาลงทุนซื้อที่ดินประมาณ 60 ไร่ ที่กำแพงเพชร เพราะที่นี้มีโรงงานเห็บอ้อย เพื่อทำไร้อ้อย ก็คือที่ทำกินของผมในปัจจุบันนี้แหละครับ

ผู้สัมภาษณ์ : มีเหตุจูงใจอะไรบ้างที่ทำให้คุณชัยลงทุนทำไร้อ้อย

คุณชัย : ก็ไม่มีอะไรหรือกลัวครับ เพียงแต่คิดว่าอาชีพนี้มันน่าจะทำได้ดีกว่าทุกอาชีพที่ผมผ่านมา ประกอบกับผมคิดว่าผมจะสู้เพราะการทำไรผมชอบเป็นชีวิตจิตใจอยู่แล้ว แต่เมื่อเริ่มทำเข้าจริง ๆ ก็มีปัญหามาก เพราะผมไม่ได้

เล่าเรียนมาทางเกษตร แต่จากประสบการณ์ที่อยู่ในชนบท ทำให้ผมสู้ เมื่อเราสู้ อุปสรรค มันก็ลดลงไปมากครับ ผมพยายามศึกษาหาความรู้เองบ้าง ได้ถามผู้รู้บ้าง พยายามแก้ไขปรับปรุงจากงานที่ตัวเองลงมือทำอยู่เสมอ ก็ช่วยให้รู้กว้างขึ้น มีความชำนาญมากขึ้น อาชีพนี้ก็ทำให้ผมเลี้ยงตัวมาได้ถึงปัจจุบัน ตั้งแต่ปี 2517 ถึงเดี๋ยวนี้ก็ 10 ปีแล้วละครับ ช่วง 10 ปี ที่ผ่านมามีความภูมิใจมากที่ผมเริ่มจาก 60 ไร่ ปัจจุบันนี้มีประมาณ 500 ไร่

ผู้สัมภาษณ์ : กิจการใหญ่โตกว้างขวางอย่างนี้ คุณช่วยดำเนินการอย่างไรคะ

คุณชัย : ผมทำเองครับ เราทำกันภายในครอบครัว มีลูกจ้างมาช่วยเราเป็นครั้งคราว เช่น ในหน้าปลูกอ้อย ตัดอ้อยส่งเข้าโรงงาน

งานเกษตรกรเป็นงานหนัก ต้องเอากำลังกายของตนเองเข้าแลกกว่าจะได้ผลผลิตที่ขึ้นนอกชื่นใจ เกษตรกรก็ต้องอาบเหงื่อต่างน้ำกันแทบทุกคนไป ปีใดที่ขายผลผลิตได้เงินดีก็พอจะยิ้มเบิกบานกันได้บ้าง แต่ปีใดขายผลผลิตได้ในราคาที่ไม่ดีหรือขายแล้วขาดทุนก็ต้องทนกล้ำกลืนฝืนตรมกันไปตลอดปี

ผู้สัมภาษณ์ : อยากจะทราบความเห็นที่มีผู้กล่าวว่างานเกษตรกรนั้นใช้กำลังกายมากกว่ากำลังสมอง มีความเห็นอย่างไรคะ

คุณชัย : งานเกษตรส่วนใหญ่เราต้องใช้กำลังกายก็จริง แต่ก็ต้องรู้จักใช้สมอง ใช้ความคิดที่จะพิจารณาสถานการณ์ วางแผนงานอยู่มากเหมือนกัน งานเกษตรเป็นงานหนัก ต้องตื่นกันแต่เช้า กรำแดดกรำฝนกันทั้งวัน กว่าจะกลับบ้านพักผ่อนก็เย็นมากแล้ว การทำไร่อ้อยเป็นงานที่ต้องทำกัน

ทั้งปีก็ได้ แต่ถึงแม้จะเหนื่อยกาย พวกเราก็สบายใจจะครับ เราทำงานอย่างพี่ ๆ น้อง ๆ อย่างคนในครอบครัวเดียวกัน ในการทำงานนั้น ผมมีหลักอยู่ว่า ต้องพยายามติดตาม ดูแล งานอย่างใกล้ชิด และหากวางแผนดีแล้ว เรื่องการขาดทุน เป็นเรื่องที่เป็นไปได้น้อยมาก

งานเกษตรเป็นงานที่ต้องดูแลใกล้ชิดเป็นส่วนใหญ่ ไม่ว่า จะเป็นพืชหรือสัตว์ เมื่อพูดถึงพืชก็ตั้งแต่เริ่มปลูก จนกระทั่ง ส่งไปขาย ก็เหมือนกับเลี้ยงดูเด็กนั่นแหละครับ ตั้งแต่ เล็กจนโต พ่อแม่ก็ประคบประหงม เลี้ยงดูกันมาด้วยความรักเอาใจใส่ในลักษณะเดียวกัน

การวางแผนนั้น หากเราวางแผนดี คาดคะเนเหตุการณ์ ให้ถูกต้องเหมาะสมกับสถานการณ์ งานทุกอย่างก็มักจะ ไม่ค่อยมีปัญหา เช่น ในปีหนึ่ง ๆ เราควรจะวางแผน ตลอดปีว่า ระยะเวลาไหนถึงเดือนไหนควรจะทำอะไร ได้บ้าง ควรจะเตรียมเกี่ยวกับเรื่องอะไร ควรจะเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขปรับปรุงในสิ่งใด เช่น ถ้าที่ใดที่ดินต่ำ ก็ควรจะเปลี่ยนจากการปลูกอ้อยมาเป็นปลูกข้าวแทน หรือ ถ้าปีใดดินฟ้าอากาศไม่ค่อยปกติ มีน้ำมากก็เปลี่ยนเป็น ปลูกข้าวแทน เพราะอ้อยไม่ต้องการน้ำมาก แต่ถ้า 3 ปี ไปแล้ว น้ำยังมากก็ต้องคิดแก้ไขปัญหา เปลี่ยนมาปลูก อ้อยในฤดูหนาวแทน อย่างนี้เป็นต้น เพราะฉะนั้นเรื่อง การตัดสินใจ การวางแผนทำสิ่งดี ๆ นั้น มีความสำคัญ อยู่มากต่อการอยู่รอดของพวกเราชาวเกษตรกร เพราะ หากตัดสินใจผิดพลาด วางแผนไม่ดี ปีนั้นเราจะต้อง ขาดทุน เกิดการเสียหายกับพืชผลของเราก็ได้ ต้องรู้จัก พิจารณาวางแผนงานให้ละเอียดรอบคอบอีกประการหนึ่ง

นั่น เมื่อตัดสินใจกระทำการใดแล้ว ต้องมุ่งมั่นที่จะกระทำให้สำเร็จด้วย ต้องรู้จักสู้กับชีวิตและอุปสรรคทั้งหลาย งานจึงจะประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ผลกำไรที่ได้ในแต่ละปีควรจะมีการวางแผนกันเงินไว้เป็นทุนสำรองเพื่อใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉิน นอกเหนือจากเงินทุนส่วนหนึ่งที่ต้องใช้จ่ายในแต่ละปี

ดังนั้นที่ว่าเกษตรกรใช้กำลังกายมากกว่ากำลังสมองเห็นจะไม่จริง ถ้าใช้แต่กำลังกายผมคิดว่าคงจะทำงานให้ก้าวหน้าไปสู่ความสำเร็จได้ยาก

ผู้สัมภาษณ์ : ในการทำไร่อ้อยนี้ จำเป็นต้องมีคนช่วยเป็นจำนวนมาก คุณช่วยมีวิธีการปกครองคนอย่างไรคะ ถึงจะทำให้ทุกคนมีความสุขในการทำงาน และสามารถทำงานให้เราได้อย่างเต็มที่นั้นะ ค่ะ

คุณชัย : เรื่องการปกครองคนนั้น ผมถือว่าเราเป็นครอบครัวเดียวกัน มีอะไรก็ช่วยกันทำคนละไม้คนละมือ ผมเองก็ทำงานร่วมกับลูกจ้าง เพื่อว่ามีปัญหาอะไรผมก็จะได้รู้ด้วย และสามารถจะแก้ไขปัญหาได้อย่างทันที่ทั้งที่ อีกอย่างหนึ่งเมื่อมอบหมายงานใด ๆ ให้ใครทำแล้ว ก็ต้องพยายามติดตามผลงานของเขา คอยดูแลเอาใจใส่ว่าเขาทำไปแค่ไหนเพียงไร นอกจากนั้นในบางครั้งก็ต้องใช้วิธีการทางจิตวิทยาอยู่บ้างเหมือนกัน คือ ผมเป็นคนใจร้อน หากผมออกไปคุมงานในตอนเช้า ๆ ก็คงจะไม่ทำให้ลูกจ้างฮึดฮัดกันมากนัก แต่ถ้าหากให้ผมอยู่คุมงานจนถึงช่วงบ่ายแล้ว ลูกจ้างก็มักจะไม่ค่อยพอใจ เพราะเห็นว่าผมจู้จี้ ใจร้อน ประจวบกับอากาศก็ร้อน จึงทำให้ชวนหงุดหงิดใจ ผมก็ต้องเปลี่ยนให้ภรรยาผมไปคุมลูกจ้างคนงานแทนในตอนบ่าย เพื่อที่จะลดความตึงเครียด

ของสถานการณ์ลงบังน่ะครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ปีใดที่คุณชัย คิดว่าคุณชัยประสบความสำเร็จในอาชีพเป็นอย่างมาก

คุณชัย : ผมคิดว่าคงจะเป็นช่วงปี พ.ศ. 2524 ปีนั้นอ้อยขายได้ราคาดี ประมาณตันละ 650 - 700 บาท ในปีนี้ก็คงจะขายได้ประมาณตันละ 420 บาท ซึ่งก็เป็นราคาที่ชาวไร่อ้อยพอเลี้ยงตัวเองได้ หากปีใดชาวไร่อ้อยขายอ้อยได้ต่ำกว่าตันละ 420 บาท ปีนั้นจะขาดทุนครับ

จากชีวิตและการดำเนินงานของคุณชัย มีส่วน นั้น ทำให้อุดหนุนชมกับเกษตรกรผู้หนึ่งซึ่งพยายามต่อสู้กับชีวิตของตนเองมาด้วยความอดทนมานะพยายามเป็นอย่างยิ่ง โดยเริ่มจากการที่ตนไม่เคยมีความรู้ในการทำไร่อ้อย จนกลายมาเป็นเกษตรกรตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในการทำไร่อ้อยขนาดใหญ่คนหนึ่งของจังหวัดกำแพงเพชร ซึ่งไปตั้งรกรากทำไร่อ้อยอยู่ที่ 145 หมู่ 6 ต.ลานกระบือ อ.ลานกระบือ จ.กำแพงเพชร ทั้งนี้ทำให้ได้ข้อคิดดังที่คุณชัย กล่าวในที่สุดของการสัมภาษณ์ว่า **“ผู้ที่ประสบความสำเร็จในงานอาชีพทางการเกษตร ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีปริญญาเสมอไป”**

สัมภาษณ์ ประณม กนิษฐนาคะ

บันทึก วิภาพน์พานิช

เขียน ประณม กนิษฐนาคะ

ภาพ รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์



นายพิชัย ตันเทอดทิตย์
เจ้าของปิ่น

๗ เจ้าของป๋ม

วิเคราะห์ สี่หาบุตร



รถของเราวิ่งมาเรื่อย ๆ และวิ่งผ่านตัวอำเภอโพธารามไปทางทิศตะวันออกประมาณไม่เกิน 2 กิโลเมตร ที่สุดก็เข้าจุดสถานีที่ข้าง ๆ ป๋มน้ำมันแห่งหนึ่งซึ่งมีลักษณะไม่แตกต่างจากปัมน้ำมันทั่ว ๆ ไปนัก

ด้านหน้าปั้มอยู่ติดถนนใหญ่ ด้านตะวันออกของปั้มมีรถนานาชนิดจอดเรียงรายกันอยู่ มีทั้งรถบรรทุก 10 ล้อ 6 ล้อ รถแทรกเตอร์ และรถบรรทุกน้ำมันจำนวนหลายคัน



ส่วนทางทิศตะวันตกของบิ๊มเป็นอาคารชั้นเดียว ซึ่งปลูกสร้างด้วยไม้ หลังคามุงสังกะสี มองดูยาวเหยียด จำนวนหลายห้อง ทราบภายหลังว่าเป็นที่พักอาศัยของคนงาน ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน

ด้านหลังของบิ๊มเป็นโกดังสำหรับเก็บปูนซีเมนต์ ภายในมีถุงปูนซีเมนต์วางเรียงกันเป็นชั้น ๆ เป็นจำนวนมาก

สำหรับตัวบิ๊มด้านในติดเครื่องปรับอากาศ ทำให้อากาศภายในห้องเย็นสบาย “ขอเชิญข้างในก่อนเถอะครับ” เจ้าของบิ๊มนำมันที่ชื่อ พิชัย ดันเทอคติตย์ กล่าวเชิญเชิญพวกเราทันทีที่พวกเราไปถึง

เขาเป็นคนหนุ่มอายุเพียง 36 ปี เท่านั้น ลักษณะผิวพรรณไม่ต่างจากชาวจีนทั่ว ๆ ไปเท่าใดนัก รูปร่างเขาสูงโปร่ง ท่าทางสุขุม พุดจาสุภาพ เรียบร้อย นับว่าเขาเป็นคู่ที่มีมนุษยสัมพันธ์ดีคนหนึ่ง

ชีวิตเริ่มต้น

ผมไม่ได้เกิดที่อำเภอโพธิ์ชัยหรือครับ แต่ผมเกิดและเติบโตขึ้นที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคายโน้น แต่เดี๋ยวนี้ผมคือคนอำเภอโพธิ์ชัยเต็มตัวแล้ว เพราะที่นี่ทำให้ผมพบความสำเร็จในการประกอบอาชีพพ้นจากความทุกข์ยากทั้งปวง และที่นี่ชุบชีวิตผมขึ้นมาใหม่ให้ผมได้พบความสมหวังใหม่ที่เพียบพร้อมทุกอย่างเท่าที่ปุถุชนธรรมดาต้องการ

ทำไมคุณพิชัยคิดอย่างนั้นครับ

เรื่องมันยาวครับ

คือ ก่อนที่ผมจะมาอยู่ที่นี่ ผมอยู่กับเตี้ยที่หนองคาย ที่ตัวจังหวัดนะครับ และเตี้ยผมมีอาชีพค้าขาย คือ ทำบิ๊มน้ำมัน ตอนนั้นทำอยู่ 2 แห่ง คือ แหล่งใหญ่อยู่ที่จังหวัดอุดรธานี และที่หนองคายอีกแห่งหนึ่ง ตอนนั้นยังไม่มาเปิดที่โพธิ์ชัย

ที่ทำให้ผมต้องลำบากทั้งกายและใจก็คือ เตี้ยผมมีเมียสองคน เมียคนแรกหรือเมียหลวงก็ช่วยเตี้ยดูแลบิ๊มที่อุดรธานี ซึ่งเป็นบิ๊มใหญ่ ส่วนแม่ผมเป็นเมียน้อย เตี้ยก็ให้ดูแลบิ๊มที่หนองคาย เวลาอยากได้อะไรก็ลำบาก อยากจะซื้ออะไรก็ยากเย็น เพราะเวลาจะซื้ออะไรที่หนึ่ง จะต้องบอกไปทางคุณแม่อีกคนหนึ่งที่อยู่ดรวก่อน แทบทุกครั้งทำอะไรไม่ได้ตั้งใจ ไม่สะดวกใจเลย อึดอัดใจจริง ๆ

ยิ่งลำบากที่สุดก็ตอนที่เตี้ยท่านเสียชีวิต ตอนนั้นผมเพิ่งจบ ม.ศ. 3 ไม่ได้ทรัพย์สินอะไรมากนัก เพราะเตี้ยยกให้กับเมียหลวงที่จังหวัดอุดรฯหมด ความจริงแล้วที่อุดรเป็นหลักใหญ่ ฐานะมั่นคงแล้ว มีพร้อมทุกอย่าง แต่ที่หนองคายตอนนั้นเป็นบิ๊มเล็ก ๆ ยังไม่เจริญ ฐานะก็ไม่มั่นคงด้วย

เมื่อเตี้ยเสียชีวิต บ้านช่องที่อยู่ตอนนั้นก็เป็บ้านไม้เก่า ๆ ไม่ใช่คอนกรีต ต่อมาบิ๊มที่หนองคายได้มีการปรับปรุงกันเป็นการใหญ่ เงินที่นำมาปรับปรุงก็ได้มาจากน้ำพักน้ำแรงของผมกับคุณแม่ช่วยกันทำมา และบิ๊มที่หนองคายในช่วงนั้นเป็นแบบสมัยโบราณ ผมจึงต้องรื้อทิ้งทั้งหมด เพื่อ

ทำให้ผมให้ทันสมัยขึ้น

เป็นเด็กเรียนเก่ง

ระหว่างนั้นคุณพิชัย ยังเรียนหนังสืออยู่ใช่ไหมครับ

ไม่หรอกครับ ช่วงที่เวลานั้นผมได้ลาออกจากโรงเรียนแล้วครับ เพราะคุณแม่ให้ออกมาช่วยทำงานอย่างเดียว

แรกที่เดียวผมตั้งใจไว้ว่าจะเรียนต่อ แต่ก็หมดโอกาส เพราะทางบ้านไม่มีคนช่วยทำงานที่ปั๊ม ผมจึงต้องออกมาด้วยความจำใจ ทั้งที่เสียค่าย

เพราะตอนที่ผมเรียนอยู่ ผลการเรียนของผมอยู่ในระดับสูง อยู่ในแนวหน้าคณิตศาสตร์ที่ใคร ๆ เขาไม่ชอบกัน แต่ผมชอบที่สุดเลย ผมทำคะแนนในวิชานี้ได้สูงสุด

ถ้าเสียไม่เสีย ผมได้เรียนต่อแน่ ๆ ไม่มีปัญหา

คำสอนของแม่

แต่แม่ผมขี้ครับ ท่านกลับปลอบใจผมว่า

“เรียนแค่นี้ก็พอแล้วลูก ออกมาประกอบอาชีพส่วนตัวดีกว่า มาช่วยแม่ปรับปรุงปั๊มให้มันดีขึ้นเถอะ

การเรียนสูง ๆ นั้นมันก็ดีอยู่หรอก แต่ก็ใช่ว่าคนเรียนต่ำจะไม่พบความสำเร็จก็ไม่แน่นัก

มันสำคัญที่ใจและการกระทำของเราต่างหากล่ะ

ถ้าเราตั้งใจทำงานส่วนตัวให้ดี งานของเราดีกว่าหน้า การเงินก็จะดีตามไปด้วย

อาชีพส่วนตัวนะ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพค้าขาย อาชีพทำไร่ เลี้ยงสัตว์ ปลูกผัก หรืออาชีพอื่นใดก็ตาม ขอให้ทำจริง ทำด้วยความสุจริต ก็เจริญก้าวหน้า และมีเกียรติเหมือนกันแหละลูกเอ๊ย

คนที่เรียนสูง ๆ ถ้าประพฤติตัวไม่ดี ขี้เกียจ งานก็ไม่ก้าวหน้า ก็ไม่มีเกียรติเหมือนกัน

อย่างลูกเมื่อจบ ม.ศ. 3 แล้ว ออกมาทำงานอย่างจริงจัง ก็มีเงินมีทอง ลูกอยากได้อะไร ก็ได้เช่นนั้น และเราก็ไม่ใช่คนเกรงกลัวอะไร มีเกียรติ มีชื่อเสียงได้ มีตัวอย่างถมเถไป”

คุณแม่มักล่อมชะผมใจอ่อนเลย ผมก็เลยเลิกคิดที่จะเรียนต่อ

สมัยเป็นเด็ก คุณพิชัยนี่ก็อยากประกอบอาชีพอะไรครับ

“ค้าขายครับ”

เพราะตอนที่ผมเป็นนักเรียนอยู่และเตี้ยยังไม่เสียนะ ผมก็ช่วยเตี้ยทำ อยู่แล้ว เมื่อทำบ่อย ๆ นาน ๆ เข้าก็นึกชอบไปเอง โดยเฉพาะอาชีพค้าขาย ทำรายได้ดีเสียด้วย

ปกติแล้วคนเราชอบเงินทุกคน เมื่ออาชีพไหนเงินดี ส่วนมากแล้วก็ มักจะหันไปประกอบอาชีพนั้น เพราะนึกถึงความมั่นคงของครอบครัวและ ตัวเอง ดังคำขวัญที่ว่า “งานคือเงิน เงินคืองาน บันดาลสุข”

ด้วยเหตุนี้ พอเตี้ยเสียลง ผมก็มาประกอบอาชีพนี้เจริญรอยตามเตี้ย

เริ่มต่อสู้

“เมื่อผมมาอยู่ที่นี้ต้องลำบากมากที่สุด เพราะตอนเปิดใหม่ ๆ คุณแม่ ได้มอบหมายให้พี่สาวมาเป็นคนดำเนินงาน ตัวผมเองคงทำอยู่ที่หนองคาย ปรากฏว่าพี่สาวมาทำแล้วกิจการไม่สู้ดี ทำท่าจะไปไม่รอด คุณแม่ก็เลยส่ง ผมมาอยู่เพื่อแก้ไขสถานการณ์แทนพี่สาว”

“ความจริงผมอยากมาอยู่ที่นี่อยู่แล้วครับ เพราะผมชอบงานบุกเบิก พอผมมาอยู่ ผมก็ยกข้าวของให้พี่สาวไปหมดเลย เช่น โต๊ะทำงาน ม้านั่ง ตู รวมทั้งรถยนต์ที่ใช้อยู่ทั้งหมดด้วย เรียกว่าเหลือแต่โครงครับ

นับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ผมก็เริ่มดำเนินงานด้วยลำแข้งของผมเอง ไม่อาศัยใคร แม้กระทั่งคุณแม่ผมท่านก็ไม่ได้ช่วยอะไรผมมากมายเลย ปล่อยให้ผมต่อสู้ด้วยตนเอง บางครั้งผมแทบจะร้องไห้ คิดว่าคุณแม่คงจะกลั่นแกล้ง ผม แต่มาคิดอีกที่คุณแม่คงจะฝึกผมให้ผมมีความอดทน รู้เทคนิค รู้วิธีการ

คำขายก็เป็นได้

ในช่วงนั้นเงินทองหมุนไม่ทัน อย่างจะซื้อน้ำมันเข้าปั้ม เราซื้อทีละนิดหน่อยเขาก็ไม่ขายให้ ต้องซื้อเป็นคันรถ รถน้ำมันผมก็ยังไม่ซื้อ ต้องไปหยิบยืมจากคุณแม่ บางวันผมนั่งร้องไห้เพราะโดนท่านคุณตาว่าไม่มีปัญญาหาหรืออย่างไร ผมแทบจะไม่ได้ฟังทางบ้านเลย ผมต้องไปกู้เงินจากสถาบันการเงินอื่น ๆ เช่น ธนาคาร ต้องเสียดอกเบี้ย ในช่วงนั้นแหละครับที่ผมลำบากมากที่สุด เป็นการต่อสู้แบบโดดเดี่ยว สู้ด้วยลำแข้งของผมเองจริง ๆ”

เอาใจลูกค้า

“คุณพิชัยมีหลักบริหารงานและวางแผนงานอย่างไร จึงได้ประสบความสำเร็จครับ”

“การวางแผนมีแน่ แต่ว่าได้เน้นหนักในสองเรื่องคือ

“ทางด้านลูกค้า และทางด้านคนของเราเอง”

เรามีการแก้ไขอยู่ตลอดเวลา คือ ทำอย่างไรจึงจะทำให้ลูกค้าเขาไว้เนื้อเชื่อใจเรา มาอุดหนุนสินค้าเรา พยายามเรียนรู้ และหาข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ทางด้านลูกค้าเรามักจะล่อใจด้วยของแถมด้วยวิธีการใหม่ ๆ แปลก ๆ ไม่ซ้ำกันเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ ปีหนึ่งประมาณ 4 ครั้ง เช่น จากผ้าผืนเล็กเป็นพวงกุญแจ จากพวงกุญแจเป็นกระดิกน้ำ อีกประการหนึ่งเราต้องฟังลูกค้า เขาตำหนิหรือแนะนำอะไร เราก็ต้องนำมาหาทางแก้ไขให้เหมาะสมให้ดีขึ้น

ส่วนด้านคนของเรา (เด็กปั้ม) ก็เหมือนกัน ชักช้าทำให้ลูกค้าเสียเวลาหรือคนของเราสกปรก อย่างนี้ลูกค้าไม่อยากจะเข้ามาเติมน้ำมัน เราก็ต้องดำเนินการแก้ไข

นอกจากนี้ก็ต้องมีมนุษยสัมพันธ์อันดีด้วย คำพูดสำคัญที่สุด ต้องรู้จักเชื่อเชิญลูกค้า ต้องใช้คำพูดที่น่าฟัง ให้รื่นหู เป็นกันเอง ไม่ถือตัวซึ่ง

สำคัญมาก เพราะความมีอรรถาสัยดีใคร ๆ ก็ชอบ

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันผมไม่ได้ทำปื้มอย่างเดียว ผมมีกิจการอย่างอื่นอีก คือ กิจการรับเหมาก่อสร้าง คำว่าสตุก่อสร้าง เป็นตัวแทนบริษัทปูนซีเมนต์ไทย และรับขนส่งสินค้าทุกชนิดด้วย เช่น บรรทุกพวกพืชไร่ อ้อย ไม้แปรรูป วัสดุก่อสร้าง มันสำปะหลัง และรับขนส่งน้ำมันให้ปื้มเล็ก ๆ ด้วย และคิดว่าจะไม่ขยายกิจการอีกเพราะปัจจุบันเงินงานก็ล้นมืออยู่แล้ว คิดแต่ว่าจะปรับปรุงงานที่ทำอยู่ให้ดีขึ้นเท่านั้น

รอยพิมพ์ใจ

“อยากทราบว่าในอดีตที่ผ่านมา คุณพิชัยมีรอยพิมพ์ใจอะไรบ้างที่ทำให้คุณลืมไม่ได้ และฝังแน่นอยู่ในใจคุณตลอดเวลาจนบัดนี้”

“มีครับ ก็ตอนที่ผมมาอยู่ที่นี้ใหม่ ๆ นั้นแหละครับ ผมเคยนั่งร้องไห้เนื่องจากคุณแม่ไม่ยอมให้ผมขอยืมเงินไปซื้อน้ำมัน ผมหาทางออกไม่ได้ ไม่รู้จะทำอย่างไรดี เพราะตอนนั้นผมยังไม่กว้างขวางในวงการธุรกิจเหมือนเดี๋ยวนี้ ก็เลยร้องไห้อย่างน่าละอายที่สุด นั้นแหละครับมันเป็นเหตุการณ์ที่เขาเรียกกันว่า “ครึ่งหนึ่งในชีวิต” ผมเล่าให้ใครต่อใครฟังอย่างนี้ เขาก็พากันหัวเราะ เขาหาว่าผมพูดเกินความจริง ผมมานึกว่านี่แหละหนอ “ไม่ว่าเรื่องอะไรก็ตาม ถ้าเขาไม่ได้ประสบด้วยตัวเองแล้วจะไม่รู้สึกอะไรเลย”

งานทุกอย่างย่อมมีปัญหา

คุณพิชัยมีความสนใจในการทำงานบ้างไหมครับ

“การทำงานทุกอย่างย่อมมีปัญหา อย่างของผมก็เหมือนกันครับ ผู้ที่อยู่ใต้การปกครองของผม หมายถึงผู้ร่วมงานนะครับ เขาไม่นึกถึงว่า ผมมีหนี้สิน มีภาระมากมายได้เงินมาก็ต้องใช้จ่ายไป รายได้และรายจ่ายไม่คงที่ ไม่สมดุลย์กันครับ

ส่วนปัญหานั้น ปัญหาเกี่ยวกับบุคคลเป็นอันดับแรก เงินเป็นอันดับรอง อันดับต่อมาคือลูกค้า เมื่อมีปัญหาผมก็ต้องแก้ ผมไม่เคยวิ่งหนีปัญหา

ผมต้องอาศัยความอดทนมานะพยายามต่อสู้กับปัญหาทุกอย่าง สุขุมรอบคอบ เพราะก่อนที่คุณแม่จะส่งให้ผมมาอยู่ที่นี่ คุณแม่ท่านให้สติผมว่า “ที่แม่ให้ลูกไปอยู่โพ้นพิสัยก็เพื่อต้องการให้ไปแก้ปัญหา เพราะฉะนั้นอย่าไปสร้างปัญหาขึ้น การแก้ปัญหาทุกอย่างลูกจะต้องใช้ปัญญา ใช้ไหวพริบ และจะต้องมีความอดทนอดกลั้นต่อปัญหาทั้งปวงด้วย”

ค่าของคนอยู่ที่การกระทำ

ในอนาคตคุณพิชัยคิดจะขยายงานออกไปอีกหรือเปล่าครับ

“ผมคิดว่าเวลานี้งานของผมยังไม่สมบูรณ์เสียทีเดียว คงจะต้องปรับปรุงกันอีกมาก คือ ปรับปรุงให้ดีขึ้น แต่การขยายงานขึ้นใหม่นั้น ผมคิดว่าพอแล้วครับ ตอนนี้มีกิจการหลายอย่างล้นมืออยู่แล้ว ขึ้นไปเปิดกิจการอย่างอื่นขึ้นมาอีกคงไม่ไหวแน่ คิดว่ามีอยู่เท่านี้ก็พอเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้แล้ว พอแล้วสำหรับผม เพราะเมื่อนึกถึงตอนที่ผมนั่งร้องไห้ เวลานั้นผมยังนึกกลายตัวเองไม่หาย นึกว่าทำไมหนอเกณฑ์ชะตาจึงทำให้ผมต้องไปนั่งร้องไห้อย่างนั้นได้

แต่เวลานี้ผมมีเกือบทุกอย่างเหมือนกับที่คนทั่ว ๆ ไปเขาพึงมี เดียวนี้ผมอยากได้อะไร ชื้อหาอะไร ผมก็ซื้อของผมได้เลย โดยไม่ต้องคอยรายงานใครเหมือนแต่ก่อน ก็รู้สึกสบายขึ้นเยอะ และเดี๋ยวนี้ผมมีผู้ช่วยอยู่ 3 คน เป็นผู้หญิง 2 คน ชาย 1 คน กับพนักงานอีก 30 คน ที่ผมมีคนมากอย่างนี้ เพราะผมมีกิจการหลายอย่างไม่ใช่เฉพาะบิรมย์อย่างเดียว แต่ว่าบิรมย์เป็นหลักใหญ่ และทำรายได้ดีกว่ากิจการส่วนอื่นด้วย”

คุณพิชัยจะมีข้อคิดหรือข้อเสนอแนะแก่เยาวชนที่จะออกไปประกอบอาชีพในอนาคตอะไรบ้างครับ

“งานทุกอย่างในกิจการของผม ผมต้องได้สัมผัสด้วยตนเอง หนักเอาเบาสู้ด้วยตนเอง มีความมานะพยายาม ต้องหาข้อเปรียบเทียบ คือว่าคนที่

เขาได้ดิบได้ดีกว่าคนอื่นหรือดีกว่าเรา เขาทำอะไร เขามีลักษณะพิเศษอย่างไร”

ในการดำเนินชีวิต “ค่าของงานอยู่ที่การกระทำ” คือคติของผมครับ
เขากล่าวทิ้งท้าย

สัมภาษณ์ วิเคราะห์ สืบหาบุตร

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

มะเคื้อ เสมอ

เขียน วิเคราะห์ สืบหาบุตร

ภาพ มะเคื้อ เสมอ





มหาวิทยาลัย เกษรา อนุสรณ์ กับกรรณและภรรยา

คนซ่อมรถ

ประณม กนิษฐนาคะ

“อันความรู้ก็กระจ่างเพียงอย่างเดียว
แต่ให้ใช้วิชาญเบิกทองเกิดผล
ถึงลำบากตรากตรำก็จำทน
เกิดเป็นคนควรหมั่นขยันเลย”

คำกลอนของสุนทรภู่ข้างต้นช่างเหมาะสมกับวิถีการดำเนินอาชีพของบุรุษร่างเล็ก ผู้มีนามว่า นายจำรูญ เกตุขำ ยิ่งนัก เพราะตลอดระยะเวลาของการดำเนินอาชีพรับจ้างซ่อมรถจักรยาน รถจักรยานยนต์นั้น คุณจำรูญทำงานในอาชีพของตนด้วยใจรัก ด้วยความอุตสาหะ ขยันหมั่นเพียร และด้วยปณิธานที่มุ่งจะสร้างฐานะและความมั่นคงให้แก่ครอบครัวให้มากที่สุดเท่าที่ร่างกายและแรงใจจะไปได้ถึง

คุณจำรูญ ที่เราพบนั้นเป็นบุรุษหนุ่มวัย 33 ปี ผิวขาว รูปร่างเล็ก อากัปกริยาคล่องแคล่ว ว่องไว ทำโน่น ทำนี่อยู่ตลอดเวลา ขณะที่เราพบกันนั้นคุณจำรูญยังอยู่ในชุดสำหรับปฏิบัติงานที่มอมแมมด้วยคราบน้ำมันเครื่องเป็นหย่อม ๆ

หลังการแนะนำตัวและชี้แจงจุดประสงค์ในการมาเยี่ยมเยียนของเราเรียบร้อยแล้ว คุณจำรูญก็นั่งสนทนากับเราที่มุมหนึ่งของบริเวณด้านข้างของร้าน ด้วยที่ทำเป็นกันเอง ยิ้มแย้มแจ่มใส ไม่ได้มีที่ท่าของความเหน็ดเหนื่อยแฝงให้เห็นแม้แต่น้อย ทำให้เรายิ่งแปลกใจ และสนใจใคร่รู้เกี่ยวกับการดำเนินอาชีพของคุณจำรูญมากยิ่งขึ้น ว่าเพราะเหตุใดทางจังหวัดตากจึงยกย่องให้คุณจำรูญ เกตุขำ เป็นบุคคลตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในงานอาชีพ ซึ่งเมื่อได้ฟังเรื่องราวการดำเนินอาชีพของคุณจำรูญแล้ว ก็อดรู้สึกชื่นชม และยินดีกับความสำเร็จที่คุณจำรูญได้มานะ พากเพียร กระทำมาตลอดระยะเวลาแห่งการประกอบอาชีพนี้มิได้

ร้านของคุณจำรูญเป็นร้านเล็ก ๆ ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 282 ต.สามเงา อ.สามเงา จ.ตาก บริเวณรอบ ๆ ตัวร้านเต็มไปด้วยอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการซ่อมรถและรถจักรยาน จักรยานยนต์ที่ลูกค้านำมาให้ซ่อมจอดเรียงรายเต็มหน้าร้าน ราวกับว่าเป็นร้านขายที่นำรถมาตั้งโชว์เพื่อเรียกลูกค้าหน้าร้าน ฉะนั้น และเมื่อมองเข้าไปในร้านก็จะเห็นอุปกรณ์เครื่องอะไหล่รถจักรยาน และจักรยานยนต์ทั้งแขวนและวางอยู่เต็มไปหมด อีกทั้งรถจักรยานและจักรยานยนต์บางยี่ห้อที่แสดงไว้ให้ชม ก็กินเนื้อที่ภายในร้านไปมิใช่น้อย ตรงประตูทางเข้าออกยังมีแผงขายหนังสือพิมพ์รายวัน และที่สำหรับขายเครื่องดื่ม

นอกจากนี้คุณจำรูญยังรับทำมั่งลวด เหล็กตัดติดประตูลูกต่าง วัสดุบล็อก อิฐกันสาดและวัสดุก่อสร้างทุกชนิดอีกด้วย

จากกิจการอันมากมายของคุณจำรูญ ก็พอจะเป็นที่คาดหมายได้ว่า คุณจำรูญคงจะต้องเหน็ดเหนื่อยในการบริหารงาน การควบคุมดูแลอยู่มิใช่น้อย ซึ่งคุณจำรูญก็ได้ตอบข้อกังขาของพวกเราว่า

“งานอะไรที่ทำแล้ว สามารถเป็นเงินเป็นทองมาได้ ผมก็ทำทั้งนั้น ขอแต่ให้เป็นงานที่สุจริตก็แล้วกัน และเป็นของธรรมดา หากเราทำอะไร

หลาย ๆ อย่างในขณะเดียวกันก็ต้องเหน็ดเหนื่อยมากขึ้น ซึ่งก็ต้องรู้จักจัดเวลา วางแผนให้ดี งานบางอย่างก็ต้องแบ่งให้ภรรยาผมนดูแลด้วย เช่น งานขายของหน้าร้าน ขายหนังสือพิมพ์ ขายเครื่องดื่มต่าง ๆ ส่วนผมจะรับเฉพาะงานช่าง งานซ่อมรถ งานเชื่อมโลหะ แต่ผมก็มีลูกมือคอยช่วยอยู่หลายคน ซึ่งก็ช่วยแบ่งเบาภาระไปได้บ้าง นอกจากนี้ผมยังมีเด็กมาขอฝึกงานหมุนเวียนกันตลอดเวลา ชุดหนึ่งประมาณ 4 คน กินอยู่กับผม และมีค่าขนมให้บ้างพอสมควร เด็กเหล่านี้เมื่อผมช่วยเขาเขาก็ช่วยผมได้มากเช่นเดียวกัน

ชีวิตและการต่อสู้

คุณจำรูญจบการศึกษาเพียงชั้นประถมศึกษาปีที่ 7 เมื่อปี พ.ศ. 2507 เนื่องจากไม่มีทุนที่จะศึกษาต่อ จึงไปอยู่กับลุงซึ่งค้าขายและขับเรือหางยาว รับพวกทัศนอาจรเที่ยวที่เขื่อนภูมิพล ขณะที่ทำงานอยู่กับลุง ลุงให้เรียนตัดผมไปด้วย แต่เขาไม่ชอบด้วยรู้สึกว่าจะไม่ถูกกับนิสัยของตนที่ชอบลักษณะงานเกี่ยวกับช่างมากกว่า จึงขอไปฝึกงานซ่อมรถจักรยานยนต์ที่ร้านเจ็ยส์สวัสดิ์ ซึ่งอยู่ในตัวเมืองตาก การฝึกงานที่ร้านนี้ไม่มีเงินเดือน เพราะกินอยู่ที่ร้าน โดยลุงให้ค่าขนมเดือนละ 30 บาท ฝึกงานอยู่ได้ 9 เดือน ลุงก็เปิดร้านซ่อมจักรยานยนต์ให้คุณจำรูญทำที่หมู่บ้านจัดสรรอำเภอสามเงาแห่งนี้ โดยลุงเป็นผู้ออกทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้ คุณจำรูญได้เฉพาะค่าแรง และกำไรจากการขายเครื่องอะไหล่ประมาณ 5% ซึ่งคิดเฉลี่ยแล้ว มีรายได้ขณะนั้นเดือนละประมาณ 1,000 กว่าบาท

คุณจำรูญทำงานนี้อยู่ได้ 2 ปี ก็ขอกลับไปฝึกงานเพิ่มเติมที่ร้านเดิม คือร้านเจ็ยส์สวัสดิ์ ได้รับเงินเดือน เดือนละ 450 บาท โดยกินอยู่ที่ร้าน ช่วงนี้เป็นช่วงที่คุณจำรูญบอกว่าลำบากมาก เพราะต้องรับภาระในการเลี้ยงดูภรรยาและลูกอีก 1 คน ประกอบกับขณะนั้นตัดสินใจที่จะเปิดร้านซ่อมรถให้เป็นของตนเองและครอบครัว จึงได้เตรียมสะสมเงินเพื่อเก็บ

ไว้เป็นเงินทุน โดยแบ่งเงินเดือนของตนออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกแบ่งให้ภรรยาใช้ 250 บาท ส่วนที่สองตนเองเก็บไว้เพื่อซื้ออุปกรณ์เครื่องมือซ่อมรถ โดยวิธีซื้อสะสมไปที่ละชิ้นจนกว่าจะครบชุด

คุณจำรูญฝึกงานในครึ่งหลังนี้ประมาณ 3 ปี จึงมีโอกาสไปเปิดร้านซ่อมรถของตนเองที่หมู่บ้านจัดสรรซึ่งเคยไปทำให้ลุงมาแล้วครั้งหนึ่งนั่นเอง

จากเงินทุน 200 บาท

ขณะที่เปิดร้านของตานั้น คุณจำรูญมีเงินลงทุนที่สะสมมานานเพียง 200 บาทเท่านั้น พร้อมกับอุปกรณ์เครื่องมือในการซ่อมรถอีก 1 ชุดเล็ก คุณจำรูญเริ่มทำกิจการเป็นของตนเองมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2512 นับถึงขณะนี้ก็ประมาณ 15 ปี นับได้ว่ากิจการของคุณจำรูญยืนยาวมาได้นานพอที่ลูกค้าย่จะรู้จัก ยอมรับและเชื่อถือในฝีมือของคุณจำรูญมากพอสมควร อันมีผลทำให้กิจการของร้านคุณจำรูญประสบความสำเร็จเรื่อยมา

ถึงแม้ว่างานด้านซ่อมรถจะนำรายได้มาให้ครอบครัวเป็นกอบเป็นกำเพียงพอที่จะสร้างฐานะและความมั่นคงให้แก่ครอบครัวได้อย่างไม่น้อยหน้าใครก็ตาม คุณจำรูญก็ไม่ได้หยุดนิ่งเฉย ได้คิดทำกิจการอีกหลาย ๆ อย่างดังที่กล่าวเอาไว้แล้วในตอนต้น ๆ ซึ่งก็เป็นการเสริมรายได้ให้แก่ครอบครัวมากยิ่งขึ้น

หลักการทำงาน •

คุณจำรูญเป็นผู้หนึ่งที่เห็นความสำคัญในเรื่องของการวางแผน เพราะเชื่อว่า “หากการวางแผนดี ถูกต้อง เหมาะสมกับสถานการณ์และความต้องการของลูกค้าแล้ว จะช่วยทำให้การดำเนินกิจการในอาชีพประสบ

ความสำเร็จอย่างแน่นอน” แต่ทั้งนี้ คุณจารย์ได้เน้นให้เห็นว่า “ความซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพและลูกค้าจะเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้กิจการอยู่รอด หรือไม่ เพราะหากเราขาดความซื่อสัตย์กับลูกค้า และลูกค้าขาดความเชื่อถือกับเราเสียแล้ว เมื่อนั้นเราก็ประกอบอาชีพนี้ไม่ได้ อย่างที่หมู่บ้านนี้เมื่อก่อนก็มีคนเปิดร้านซ่อมรถอย่างผมถึง 12 ร้าน แต่ก็ต้องปิดร้านเลิกทำกันไปหมด ก็เพราะลูกค้าไม่ไว้วางใจและขาดความเชื่อถือนั่นเอง”

ข้อคิด ของฝาก

ก่อนจากกันในวันนั้น คุณจารย์ได้ให้ข้อคิดเพื่อเป็นของฝากในการประกอบอาชีพนี้ว่า “งานพวกนี้เป็นงานค่อนข้างหนักแต่ก็ให้รายได้ดี ขอให้ขยันและตั้งใจทำงาน มีใจรักที่จะทำ หมั่นฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ และหมั่นศึกษาหาความรู้ด้านเทคนิคใหม่ๆ เท่านั้น ก็จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ไม่ยากนัก”

สัมภาษณ์ ประณม กนิษฐนาคะ

บัณฑิต วิศวกรรม

เขียน ประณม กนิษฐนาคะ

ภาพ รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์



นายทรงศักดิ์ ตันบำรุง
เจ้าของฟาร์ม "โชคชัย" พังงา

กระดุกเหล็ก ใจเพชร หนังทองแดง

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

จากชีวิตเด็กขายผัก ขายปลาที่ตลาดสด อดมือกินมือ
มาเป็นเศรษฐี เจ้าของฟาร์ม “โชคชัย” ฟาร์มไก่ และหมู
ที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดพังงา

1

สภาพสังคมปัจจุบัน คนไม่มีโอกาสเลือกงาน ขึ้นเลือกงาน ถ้า
พ่อแม่ไม่มีมรดกตกทอดหลงเหลือไว้ให้ก็มีหวังอดตาย งานจึงมีโอกา
สเลือกคนมากกว่า

ผู้ที่มีความคิดริเริ่มดี กล้าคิด กล้าตัดสินใจ มีความขยันหมั่นเพียร
อดทน และรู้จักประหยัด จะสามารถยืนหยัดอยู่ในสังคมต่อไปได้อย่าง
เต็มภาคภูมิ

เรื่องราวต่อไปนี้เป็นชีวิตของคนหนุ่มผู้ได้ดำเนินมาจากความยากจน
 ดิ้นรนจนขวายหาวิชาความรู้ ต่อสู้กับชีวิต จากเด็กที่มีความรู้เพียงแค
 ม. 6 จนกระทั่งมาเป็นเจ้าของฟาร์มไก่และสุกร

.....ณรงค์ ตรีบำรุง.....

ณรงค์ ตรีบำรุง หนุ่มใหญ่ ใจเพชร หน้าทองแดง วัย 41 ปี
 เกิดที่อำเภอดงตาล จังหวัดมุกดาหาร เริ่มเรียนประถมศึกษาที่โรงเรียน-
 บ้านย่านยาว และมาจบชั้น ม. 6 ที่โรงเรียนดงตาล "เสนานุกูล"

ครอบครัวของณรงค์ ยังอยู่ในฐานะที่ต้องช่วยกันทำมาหากินกัน
 ทุกคน ชีวิตในวัยเด็กของเขา ก่อนไปโรงเรียนในตอนเช้าจะต้องช่วยเหลือ
 บิดา-มารดา นำผักสดและปลาไปขายที่ตลาดสดทุกวัน

เขามีความรักและสนใจอยากจะได้เรียนทางด้านเกษตรและอยาก
 ประกอบอาชีพเลี้ยงสัตว์ แต่บิดา-มารดาอยากให้ค้าขาย จึงไม่ได้รับการ
 ส่งเสริมสนับสนุนให้เล่าเรียน

สมัยที่เขายังเป็นเด็ก เมื่อเอ่ยถึงกรุงเทพฯ ดูช่างมีความหมาย ถ้าใคร
 ได้มาเรียนที่กรุงเทพฯ ดูช่างโก้หรู ใคร ๆ ก็อยากมา เขาเองก็เหมือนกัน
 ความที่อยากเรียนและอยากมาเห็นกรุงเทพฯ พอจบ ม. 6 แล้ว จึงมุ่ง
 เข้าสู่กรุงเทพฯ ทันที เขาเรียนไปด้วย ทำงานไปด้วย เริ่มอาชีพแรกด้วย
 การถือส้มล่อรับจ้างในตอนเช้า พอตอนบ่ายก็ไปเรียนบัญชี พอตกเย็น
 ก็ไปรับจ้างบรรจุยาที่บริษัทวิทยาสครม หาเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวและ
 ค่าเล่าเรียน

การเล่าเรียนของเขาไม่ประสบผลดีเท่าที่ควร มันเป็นเวลาแห่ง
 การตัดสินใจด้วยตนเองว่า ควรจะเรียนต่อไปหรือจะทำงาน

เขารู้จักตนเอง เข้าใจตนเองว่าสนใจและชอบสิ่งใด เขารักการเกษตร
 และอยากประกอบอาชีพเกษตรมาตั้งแต่เด็ก.....เขาจึงตัดสินใจเข้าไปขอ
 พักอาศัยอยู่ที่ในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน รับจ้างโกยขี้ไก่ ขี้หมู
 และขี้วัว ได้ค่าจ้างวันละ 40 บาท

ความตั้งใจจริงของเขา ไม่ได้ต้องการทำงานเป็นลูกจ้างเพราะได้ค่าตอบแทนน้อยและเป็นงานหนัก แต่เพียงอยากจะศึกษาหาความรู้และประสบการณ์ด้านการเลี้ยงสัตว์โดยตรง จึงต้องทำ.....

ชีวิตช่วงนี้จึงเป็นช่วงที่ลำบากที่สุดของเขา

2

ชีวิตคนเราไม่มีอะไรแน่นอน ณรงค์ ตริ์บำรุง เรียนไม่จบ เขากลับบ้านเกิดโดยไม่ได้ประกาศนียบัตรอะไรกลับไปเลย แต่เขาก็ได้สิ่งที่เขาต้องการคือความรู้ทางด้านบัญชีและกลไกของตลาด พร้อมกับประสบการณ์อาชีพทางด้านการเลี้ยงสัตว์ที่เขาชอบ

ใครจะคิดเลยว่า บันไดก้าวแรกของการก้าวกลับคืนสู่บ้านเกิดนั้นจะเป็นบันไดเดียวกับการก้าวไปสู่ชีวิตคู่...จากการรู้จักกันธรรมดา กลายมาเป็นความรักความเห็นใจในเวลาต่อมา ในที่สุดก็ได้แต่งงานกับคุณจินดา สาวสวยของอำเภอตะกั่วป่า

ชีวิตการแต่งงาน ก็เหมือนกับชีวิตคู่ของคนทั่ว ๆ ไป เมื่อมีลูกขึ้นมาภาระความรับผิดชอบก็เพิ่มขึ้น รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ไหนจะเป็นค่านมลูก ไหนจะเป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน ความจำเป็นทำให้ต้องขวนขวายหางานพิเศษทำ โดยไปรับจ้างทำบัญชีของบริษัทน้ำมันเอสโซ

เบื้องหลังความสำเร็จของแต่ละบุคคล มักจะมีสาเหตุ ในปี พ.ศ. 2513 ไฟไหม้บ้านคุณณรงค์จนหมดตัว เงินทุนสำรองสำหรับค้าขายก็ไม่มี เขาตัดสินใจเดินทางเข้ากรุงเทพฯ มาขอลูกไก่ของเจ้านายเก่าที่บริษัทน้ำมันเอสโซไปเลี้ยง

อาชีพเลี้ยงไก่ในระยะเริ่มแรกของเขาลงทุนเพียงเล็กน้อย ค่อยทำค่อยไป ถ้าทำจริงก็พอเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ รายจ่ายเสื้อผ้าเครื่องแต่งตัวก็ไม่มีอะไรมาก ประกอบกับขณะนั้นยังไม่มีผู้ประกอบอาชีพนี้จริงจัง นับเป็นโอกาสเหมาะ เขาก็เลยยึดอาชีพเลี้ยงไก่มาเรื่อย ๆ

ระยะแรกเขาเลี้ยงไก่ไข่เพียง 25 ตัว เป็นขั้นทดลอง คิดว่าถ้าไก่เกิดตายก็ไม่เสียหายมาก ต่อมาเพิ่มจำนวนขึ้นเป็น 50 ตัว พอมีกำไรก็ขยายไปเรื่อย ๆ จนถึง 500 ตัว ขณะเดียวกัน เขายังคงรับจ้างทำงานบัญชีที่บริษัทน้ำมันเอสโซเหมือนเดิม

ผลผลิตที่ได้จากไก่ไข่พบว่าได้จำนวนมากพอสมควร เมื่อได้ผลผลิตจากไก่ไข่ เขาจะเอาไข่ออกไปขายที่ตลาด ไก่ออกไข่มาวันละประมาณ 300 ฟอง แต่ตลาดยังไม่สามารถรับไข่ได้ทั้งหมด หลังจากเสร็จงานบางครั้งเขาจึงต้องเอาไข่ไก่ใส่ถุงเดินขายตามบ้าน

เขาเริ่มคิดถึงปัญหาไข่ที่เหลือ เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า ตลาดรองรับไข่ไก่ได้เต็มที่ก็เพียงเท่านี้ จะเลี้ยงไก่ต่อไปอย่างเดียวยังไม่เกิดประโยชน์อะไร เขามองหาทางออก และมองเห็นว่าในอำเภอตะกั่วป่ายังไม่มียุผลิตเนื้อสัตว์อย่างจริงจัง จะมีก็แต่ผู้บริโภคน้อยอย่างเดียว

การริเริ่ม รู้จักคิด รู้จักตัดสินใจ และใช้สมองพิจารณาอย่างมีเหตุผลเป็นส่วนหนึ่งของการก้าวไปสู่ความสำเร็จในอาชีพ เขาตัดสินใจหันไปเลี้ยงไก่เนื้อ...

เริ่มแรก...เขาเอาไก่เนื้อพันธุ์พื้นเมืองมาเลี้ยง แต่อัตราได้เนื้อไม่ดีพอ หนำซ้ำไก่กินอาหารจุ จึงประสบกับการขาดทุน ต่อมาเขาได้จัดหาไก่พันธุ์เนื้อจริง ๆ มาเลี้ยง โดยร่วมลงทุนกับเพื่อน ๆ แต่ก็ประสบปัญหาคนยังไม่รู้จักการกินไก่เนื้อ พวกเขาชาวบ้านคิดว่าไก่เนื้อใช้ยาเร่งเพื่อให้อ้วนโตเร็ว ๆ พอผลิตออกมา ตลาดจึงไม่ยอมรับ ขายไม่ได้ จึงประสบความล้มเหลวขาดทุนอีก ในที่สุดเพื่อน ๆ ต่างถอนหุ้นแยกตัวออกไปกันหมด

คนเราถ้ามีความตั้งใจจริงไม่ท้อถอย ศึกษางาน รู้จักการแก้ปัญหาหนทางข้างหน้าอันสดใสก็พอจะมี

เขาสามารถแก้ไขภาพพจน์การบริโภคไก่เนื้อได้ตอนที่ชาวบ้านเค็มเปิดโอกาสให้คนต่างถิ่นเข้ามาอยู่ในท้องถิ่นนี้ได้ เมื่อชาวบ้านเห็นคนต่างท้องที่กล่าบริโภคน คนในท้องที่จึงบริโภคตาม ความต้องการทางด้านเนื้อสัตว์

จึงเพิ่มปริมาณสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

เขาหวนกลับไปหาเพื่อนเก่าที่เคยเข้าหั่นกันแล้วขาดทุนชวนให้มาร่วมหั่นกันใหม่ แต่พวกเพื่อน ๆ ต่างก็ยิ่งขาดกันอยู่

เขาจึงเริ่มแนวทางใหม่ ด้วยการดำเนินการจัดตั้ง “กลุ่มสมาชิกผู้เลี้ยงไก่” เป็นรายย่อย ๆ ให้ช่วยกันเลี้ยง ครั้งแรกเขาจัดสำรองอาหารสัตว์ให้ไปก่อน เมื่อได้ผลผลิตจากการขายไก่เนื้อได้ก็จะเอามาแบ่งกัน จนถึงปัจจุบันเขาก็กังกระทำอยู่ในรูปของกลุ่มสมาชิก

ในการขายพันธุ์ไก่ของเขา ส่วนใหญ่จะเน้นการขายให้แก่บุคคลภายในที่เป็นสมาชิก ซึ่งเขาจะเป็นผู้กำหนดให้ว่า คน ๆ หนึ่ง หรือครอบครัวหนึ่ง ๆ ควรจะเลี้ยงได้กี่ตัว

เขาให้ความเห็นว่า ถ้าปล่อยให้กระทำการเลี้ยงได้โดยเสรี เมื่อเกิดผลผลิตล้นตลาดและไม่สามารถหาตลาดรองรับให้แก่กลุ่มสมาชิกได้ ก็จะสามารถสร้างความล้มเหลวและขาดทุนอีก

ประสบการณ์จากความล้มเหลวในอดีต ได้สอนเขาและให้บทเรียนในการทำงานที่มีค่าแก่เขา

3

ณรงค์ ตรีบำรุง ใช้ความอดสาหัส วิริยะ อดทนในการประกอบอาชีพ ประกอบกับเป็นคนซื่อสัตย์สุจริต และตั้งใจจริง กิจการฟาร์มเลี้ยงไก่ของเขาจึงก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว เมื่อไก่เนื้อมีส่วนูทางแจ่มใส เขาจึงได้ขยายกิจการด้วยการหันความสนใจมาทางด้านการเลี้ยงหมูเพิ่มขึ้นอีก และได้เริ่มเลี้ยงหมูเมื่อปี พ.ศ. 2515

เขาเริ่มต้นครั้งแรกด้วยพันธุ์หมูจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จำนวน 25 แม่พันธุ์ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ในระยะนั้น เขาจึงขาดทุนแม่พันธุ์ไปหนึ่งชุด

การสูญเสียพันธุ์หมูของเขา มิได้เป็นปัญหาหรืออุปสรรคที่ทำให้เกิดความท้อถอย แต่กลับทำให้เขามีความมานะพยายามเพิ่มขึ้นอีก เขาเริ่มศึกษาหาความรู้จากตำรา สอบถามจากคนที่เคยเลี้ยง และดูวิธีเลี้ยงจากฟาร์มอื่นเป็นการหาประสบการณ์

เขาศึกษาโครงการเลี้ยงหมูของบริษัทกิมมอนดีเวลลอปของประเทศญี่ปุ่น และมีโอกาสเดินทางไปดูงานเลี้ยงหมูที่ไต้หวัน จึงนำพันธุ์หมูจากไต้หวันมาผสมกับพันธุ์หมูของกองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในที่อำเภอพนมสารคาม...

ต่อมาบริษัทอิตาลี่ ให้ทุนไปดูงานเลี้ยงหมูที่ประเทศอังกฤษ อิตาลี และเยอรมัน เขาจึงได้พันธุ์หมูสายเลือดเยอรมันมาผสมกันรวมเป็น 3 สายเลือด จึงเกิดหมูพันธุ์ใหม่ที่เขาเป็นผู้คิดขึ้นเป็นครั้งแรก

มันเป็นความสำเร็จที่น่าภาคภูมิใจ หมูพันธุ์ใหม่ของเขามีอัตราการได้เนื้อมากขึ้น เขาสามารถประหยัดเวลา อาหาร ค่าใช้จ่าย มีกำไรมากขึ้น และเมื่อได้สต็อกขยายพันธุ์ เขาจึงได้นำหมูพันธุ์ 3 สายเลือดนี้ ให้กลุ่มสมาชิกนำไปเลี้ยงอีกต่อหนึ่ง เขาประกันการเลี้ยงหมูให้แก่สมาชิกเหมือนกับการเลี้ยงไก่ และจะจ่ายค่าเลี้ยงให้แก่ผู้เลี้ยงตัวละ 50 บาทต่อเดือน ซึ่งผู้เลี้ยงจะใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงประมาณ 4 เดือน ถึง 4 เดือนครึ่ง เฉลี่ยแล้วสมาชิกผู้เลี้ยงหมูจะได้เงินค่าเลี้ยงหมูรวมแล้วเป็นเงินตัวละ 200 บาท นับเป็นรายได้ที่ไม่เลวเลย จึงทำให้ลูกค้าเลี้ยงหมูของเขาขายวงกว้างขวาง

ปัจจุบันภาวะตลาดหมูดีขึ้น ลูกค้าจำนวนมากจึงมาขอซื้อลูกหมูไปเลี้ยงเอง เขาจึงต้องขยายพันธุ์หมู 3 สายเลือดนี้ ให้แก่สมาชิกเพื่อนำไปเลี้ยงเพิ่มขึ้นอีก

ในการเลี้ยงสัตว์โดยทั่วไปนั้น คุณณรงค์ได้เล่าให้ฟังว่าสิ่งสำคัญที่ผู้เลี้ยงจะต้องรู้ ก็คืออาหารที่ให้แก่สัตว์มีพลังงานเท่าไร มีโปรตีนเท่าไร ถ้าไม่รู้เรื่องเหล่านี้ ผลที่ได้จะไม่คุ้มกับเสีย หรือได้ก็อาจจะได้น้อย แต่

โอกาสเสียและขาดทุนมีมาก

พูดง่าย ๆ ก็คือ จะเลี้ยงแบบวิธีทดลอง หรือแบบโบราณที่ให้อาหารให้น้ำแล้วไก่และหมูจะโตเอง คงจะไม่ทันกับเหตุการณ์

การกำหนดระยะเวลาการเลี้ยงที่คุณณรงค์ปฏิบัติอยู่ก็คือ ไก่เนื้อกำหนดวันเลี้ยงเพียง 50 วัน ส่วนหมูเลี้ยงได้ไม่เกิน 120 วัน ถ้าเกินกว่านี้อัตราได้เนื้อจะน้อยลง สัตว์จะกินอาหารมากขึ้น หมูถ้าเกินกว่า 120 วัน มันจะมาก ตลาดจะให้ราคาถูกและจะขาดทุน

4

ระบบการทำงานในรูปของ “กลุ่มสมาชิก” ที่เขาดำเนินการ มีอยู่ 2 ประเภท คือ “สมาชิกใหญ่” และ “สมาชิกย่อย”

สมาชิกใหญ่ จะมีหน้าที่จัดเลี้ยง มีเขาเป็นที่ปรึกษาและวางนโยบาย ปัจจุบันมีสมาชิกอยู่ 42 ราย ส่วนใหญ่จะเป็นครูตามโรงเรียน นอกจากนี้มีบางโรงเรียนได้ติดต่อขอรับโครงการไปทำก็มี

ส่วนสมาชิกย่อย เขาจัดแบ่งเป็น 2 กลุ่ม “กลุ่มแรก” เป็นกลุ่มผู้ผลิตหรือกลุ่มผู้เลี้ยง “กลุ่มสอง” เป็นกลุ่มผู้จำหน่าย ตัวอย่างเช่นที่อำเภอบางม่วง เขาจัดให้มีผู้เลี้ยงอยู่ 4 ราย และมีผู้จำหน่ายในตลาด 12 ราย

ในการเลี้ยงหมูนั้น สมาชิกผู้เลี้ยงหมูทุกคนจะต้องสร้างเล้าเลี้ยงหมูของตนเอง คนละประมาณ 120 ตัว ในเดือนหนึ่งทางเขาจะเป็นผู้จัดลูกหมูให้กลุ่มสมาชิกแต่ละคนเลี้ยง 15 วัน ต่อ 15 ตัว เดือนหนึ่งๆ สมาชิกจะเลี้ยงหมูคนละ 30 ตัว โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้เกิดการหมุนเวียนและกระจายรายได้แก่ครอบครัวในกลุ่มสมาชิก ขณะเดียวกันเขาก็จะแนะนำสมาชิกให้ทำการ “เปิดเชิง” ในตลาดให้ทั่วทุกอำเภอในเขตจังหวัดพังงา ทั้งนี้เพราะหัวใจของการเกษตรก็คือตลาด ถ้าขายผลิตผลไม่ได้ ทางเขา

และสมาชิกใหญ่จะรับไว้ทั้งหมด และจะส่งต่อไปยังตลาดรองรับ คือที่จังหวัดกระบี่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี และ จังหวัดภูเก็ต

5

หมูกีเช่นเดียวกับโค กระบือ เป็ด และไก่ เมื่อเกษตรกรกรเลี้ยงได้ขนาดตามความต้องการของตลาดแล้ว ก่อนถึงมือผู้บริโภคจะต้องผ่าน “โรงฆ่าสัตว์” เพื่อทำการชำแหละเป็นส่วนต่าง ๆ ตามความต้องการของผู้บริโภค แต่สำหรับเขาในเรื่องของโรงฆ่าสัตว์นั้น เขาไม่รับฆ่าและไม่มีโรงฆ่าสัตว์เอง เขามีความรู้สึกว่าถ้าเปิดโรงฆ่าสัตว์เสียเองจะกลายเป็น “นายทุน” ไป

เขามองเห็นว่า ระบบนายทุน จะก่อให้เกิดปัญหาแก่ผู้เลี้ยงไม่เป็นตัวของตัวเอง การดำเนินการจะตกอยู่กับคนบางพวกบางกลุ่มที่มีอิทธิพลมีทุนมาก ๆ มากอัยล้มกระดาน เพื่อให้ได้กรรมสิทธิ์เข้าดำเนินการโรงฆ่าสัตว์ ซึ่งนับว่าเป็นการใช้ทรัพย์สินที่ไม่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การดำเนินการในเรื่องนี้ของเขา จึงใช้วิธีการกระจายโรงฆ่าสัตว์ไม่ให้มีโรงเชือดหรือโรงฆ่าสัตว์รวมอยู่จุดเดียวกัน ตัวอย่างเช่นที่อำเภอบางใหญ่ เขากจัดแบ่งเป็นกลุ่ม กลุ่มหนึ่งมีผู้เลี้ยง 8 ราย มีครูบ่าง ตำรวจบั้ง ชาวบ้านบั้ง ทั้ง 8 รายนี้ จะเปิดโรงฆ่าสัตว์ได้ 1 ราย สมาชิกในกลุ่มดังกล่าวนี้จะไม่มียุทธิพลหรืออำนาจในโรงฆ่าสัตว์ ทั้งนี้เพื่อป้องกันระบบนายทุน นอกจากนี้หลักการค้าของเขายึดถือแนวนโยบายเอากำไรแต่น้อย ไม่ขูดรีดและฉวยโอกาส พวกกลุ่มอื่น ๆ ที่พยายามจะเข้ามาเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ จึงเข้ามาทำอะไรไม่ได้

เขาให้เหตุผลของการจัดระบบกลุ่มให้กระจายโรงฆ่าสัตว์ว่าเพื่อเป็นการป้องกันการไหลเข้าของสินค้าจำพวกเนื้อสัตว์จากตลาดอื่น จะก่อให้เกิดการตัดราคาและใช้เล่ห์เหลี่ยมทางการค้า ซึ่งจะเป็นผลก่อให้เกิด

ปัญหาแก่กลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ของเขา

แนวคิดของการจัดระบบกลุ่มสมาชิกให้กระจายออกไปนี้ เขาเล่าให้ฟังว่าเขาได้แนวคิดตอนสมัยเมื่อเป็นเด็ก คือแม่ของเขาทำขนมให้ไปขายที่โรงเรียนวันละ 50 ห่อ แต่ก็ขายไม่หมดสักที พอมีน้องๆ มาเรียนด้วย เขาจึงแบ่งขนมให้น้อง 3 คน ช่วยกันขาย กลับขายได้มาก บางครั้งถึงขายได้ถึง 300 ห่อ ก็มี

ทำนองเดียวกันถ้าเขาเปิดโรงฆ่าไก่คนเดียว เขาอาจจะขายได้วันละ 500 ตัว แต่ถ้าเขากระจายออกไป 8 กลุ่ม 8 โรง ฆ่าสัตว์เหมือนกับที่ทำอยู่ในปัจจุบัน เขาจะสามารถขายได้จำนวนมากขึ้น

ส่วนหมูก็เหมือนกัน เขาจัดกลุ่มให้กลุ่มหนึ่งสามารถเลี้ยงได้วันละประมาณ 50 ตัว แล้วให้ “เปิดเขียง” ขึ้นมา 1 เขียง สามารถฆ่าได้วันละ 2 ตัว เวลาจะเขือด ก็ส่งเข้าโรงฆ่าสัตว์หมด ทุกๆ เข้า ทางเขาก็จะไปรับหมูที่ฆ่าแหละแล้วจากโรงฆ่าสัตว์ไปส่งให้ “เขียง” หรือผู้ขายทุกวัน

แต่เดิมชาวจังหวัดพังงา ได้หมูสำหรับบริโภคมาจากจังหวัดพัทลุง และจังหวัดชุมพร ถึง 70% แต่ปัจจุบันนี้ได้ลดลงเหลือเพียง 30% แล้วทั้งนี้เป็นเพราะผลผลิตจำพวกเนื้อสัตว์โดยเฉพาะไก่และหมู ของกลุ่มผู้เลี้ยงของเขามีปริมาณผลผลิตออกสู่ตลาดต่อวันมากขึ้น...โดยเฉลี่ยคือ :-

หมูเนื้อ	7 ตัวต่อวัน
ไก่เนื้อ	200 ตัวต่อวัน
ไข่ไก่	600 ฟองต่อวัน

หลังจากที่ผมได้คุยกับคุณณรงค์ ตรีบำรุง แล้ว จึงได้ออกมาเดินชมกิจการ เดินชมอยู่พักใหญ่ ตื่นตาตื่นใจกับจำนวนไก่และหมูจำนวนมากมายของเขา ซึ่งอยู่ที่บ้านเลขที่ 58/9 หมู่ 1 ถนนเพชรเกษม ตำบลบางม่วง อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา

บนเนื้อที่ 10 กว่าไร่ เรือนไก่ของคุณณรงค์อยู่ทางด้านขวา มีลักษณะ

เหมือนที่เลี้ยงไก่ทั่ว ๆ ไป แต่เรือนไก่แต่ละหลังคูใหญ่กว่า หลังคาทรงสูง มุงด้วยจาก ด้านข้างติดกันตาข่าย มีจำนวนมากมายหลายสิบหลัง

ส่วนเรือนหมูนั้นคูแปลก ไม่เหมือนกับเรือนหมูทั่วไปที่เคยพบเห็น เป็นเรือนหมูขนาดใหญ่ ภายในโล่งทั้ง 4 ด้าน หลังคาทรงสูงมุงด้วย กระเบื้องลูกฟูก ภายในโรงเรือนจัดแบ่งเป็นเล้า ๆ มีขนาดเท่ากัน คูเป็น ระเบียบ ตอนบนของเล้าเป็นที่อยู่ของหมู ส่วนด้านล่างเป็นพื้นโล่ง เทด้วย คอนกรีตทั้งด้านบนและด้านล่าง สามารถทำความสะอาดภายในแต่ละ เล้าได้ ภายในเรือนหมูจึงดูสะอาดปราศจากกลิ่น

ผมชื่นชมสภาพของโรงเรือนไก่และหมู ซึ่งดูถูกต้องตามสุขลักษณะ อยู่ภายในใจ

6

มนุษย์ทุกคนมีหลักในการทำงานอยู่ในใจกันทุกคน คุณณรงค์ก็เช่น เดียวกัน เขามีหลักในการทำงานว่า

ประการแรก จะต้องมีความตั้งใจจริง

ประการที่สอง มีความขยัน อดทน มานะพยายาม รู้จักประหยัด และมีความซื่อสัตย์

ประการที่สาม ศึกษาหาความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติมอยู่เสมอ ถ้าทำธุรกิจการค้าต้องศึกษาความต้องการของตลาด และประการสุดท้าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ก็คือ ความเมตตากรุณา

ต่อผู้ร่วมงาน

ปัจจุบัน ณรงค์ ศรีบารุง มีฐานะความเป็นอยู่มั่นคง เขามีความสุข อยู่กับครอบครัวและญาติพี่น้อง

ณรงค์ ศรีบารุง มิเคยลืมความยากลำบากในอดีต เขาภูมิใจและ ภูมิใจที่มีส่วนได้รับใช้สังคม ด้วยการร่วมมือและสนับสนุนทางราชการ

ในการรับเด็กนักเรียนเข้ามาศึกษาหาความรู้ ประสบการณ์ และมาฝึกงานภาคปฏิบัติในฟาร์มของเขา นอกจากนี้ยังรับเชิญเป็นวิทยากรแนะนำอาชีพการเลี้ยงสัตว์แก่เด็ก ๆ ที่โรงเรียนบ้านย่านยาว และโรงเรียนบ้านศรีตะกั่วป่า

เขาภูมิใจที่มีส่วนสร้างเสริมลักษณะนิสัยรักการทำงานให้กับเด็กทุกครั้งที่มีโอกาส เขาจะพยายามแนะนำให้เด็กมองเห็นความสำคัญของการเพาะปลูกและเลี้ยงสัตว์ และแจกพันธุ์พืชผักและปุย นอกจากนี้เขายังได้ส่งชิงจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นำมาแจกให้แก่เด็กนำไปปลูกที่บ้านอีกด้วย

เขาอยากให้เด็ก ๆ ทุกคนใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ และฝากข้อคิดสำหรับเด็กทุกคนที่สนใจอาชีพเกษตรหรือการเลี้ยงสัตว์ว่า ควรจะได้วางแผนทางชีวิตด้วยการศึกษาหาความรู้ และเทคโนโลยีใหม่ๆ ทางด้านการเกษตรควบคู่กันไปในขณะที่กำลังศึกษาเล่าเรียนด้วย เมื่อมีเวลาว่างควรจะได้หาเวลาไปศึกษาสภาพความเป็นจริงภายในฟาร์ม ถ้าเกิดปัญหาสงสัยหรือไม่เข้าใจ ต้องพยายามศึกษาค้นคว้าหาคำตอบจากผู้รู้ เช่น ปศุสัตว์จังหวัด หรือเกษตรอำเภอก็คงจะสามารถทราบรายละเอียดได้

สิ่งหนึ่งที่ ณรงค์ ตรีบำรุง ย้ำเป็นพิเศษและได้ฝากเป็นข้อเตือนใจสำหรับเด็ก ๆ ทุกคนก็คือ การเป็นนักต่อสู้ อย่าเหน็ดเหนื่อยย่อท้อต่อชีวิต

ก่อนจากกันในวันนั้น ณรงค์ ตรีบำรุง ได้ให้ปรัชญาชีวิต ซึ่งเป็นเครื่องแสดงให้เห็นคุณสมบัติประจำตัวของเขาเกี่ยวกับการทำงานไว้ว่า

“กระดุกเหล็ก ใจเพชร หนังกองแดง ภูงาญ แก้วปัญหา รักษาคุณภาพ”

นี่คือเรื่องราวชีวิตของคุณณรงค์ ตริบำรุง บุคคลที่มีความมานะ
บากบั่นในการสร้างอนาคต และกระทำตนให้เป็นประโยชน์แก่สังคม
ซึ่งนับว่าหาได้ยากยิ่งในปัจจุบัน

สัมภาษณ์ ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วิเคราะห์ สนิหบุตร

เขียน ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ภาพ สมลาต คุณมาศ



จากความฝัน

วราณี ธนวานิช



สิ้นเกล้าในรัชกาลที่ 8 ทรงปล่อยปลายสายเทปสำหรับวัดระยะ
หลังจากที่ทรงช่วย นายวินิจ วิจักขณา วัดความกว้างยาวของพระราชฐาน
แล้วเสด็จพระราชดำเนินไปทรงรินน้ำใส่แก้ว ทรงยื่นแก้วน้ำพระราชนิพนธ์
ให้ พลางรับสั่งว่า

“ดื่มน้ำซิ”

“เป็นพระมหากษัตริย์คุณสิ้นเกล้า สันกระหม่อม พระเจ้าค่ะ”
นายวินิจ วิจักขณา กราบบังคมทูล พลางเอื้อมมือไปรับแก้วน้ำจากพระหัตถ์

“ตอนนี้ทำอะไรอยู่” พระองค์ทรงถาม

“รับเหมาทำถนนพระเจ้าค่ะ”

“เป็นช่างก่อสร้างดี” พระองค์ทรงแนะนำกับจะทรงเห็นแววช่าง
จากหนุ่มวัยสามสิบเอ็ด ที่โปรดให้มาซ่อมพระราชฐาน

“กระหม่อมไม่มีความรู้ เกรงว่าจะทำไม่ได้ พระย่ะค่ะ”

“ฉันบอกให้เป็นก็ต้องเป็นได้สิ”

พระสุรเสีียงบอกความมั่นใจในพระทัย จากนั้นพระองค์ก็เสด็จพระราชดำเนินจากไป และไม่ว่านายวินิจ วิชาขณา จะพยายามวิ่งตามอย่างไรก็ตามไม่ทันพระองค์ ในที่สุดพระวรกายสั่นเกล้าในรัชกาลที่ 8 ก็สลับไป

“พี่ ๆ สายแล้ว ตื่นเถอะ” นายวินิจ วิชาขณา จ้วเจียลุกขึ้นนั่งทันที ทั้ง ๆ ที่เพิ่งจะหลับได้เพียง 3-4 ชั่วโมงเท่านั้น เขายกมือขึ้นปิดปากหาหลังจากปิดขี้เกียจสลดความปวดเมื่อยไปแล้ว

“นี่ แม่” เขาเรียก ‘เมีย’ ว่า ‘แม่’ เพื่อหัดให้ลูกเรียกตาม และในที่สุดก็เคยปาก

“เมื่อคืนนี้ ฉันฝันว่า ร.8 ให้ฉันไปซ่อมวัง แล้วเลี้ยงน้ำฉัน พระองค์รินน้ำส่งให้กับมือฉันเลยนะ แล้วยังบอกให้ฉันเป็นช่างก่อสร้าง เหมือนอย่างที่คุณชอบ ฉันอยากจะเป็นด้วยล่ะ แต่พอฉันบอกว่า ฉันไม่มีความรู้ คงทำไม่ได้ พระองค์ก็ยังย้ำอีกนะว่า พระองค์บอกให้เป็นก็ต้องเป็นได้”

“ฝันดีนะพี่ เอื่อนั้นใครมาฝันสิบ ๆ ล้อ ๆ ที่ประตู พี่รีบล้างหน้าเถอะ ฉันจะไปดูเอง” นางเชียมเพ็ง วิชาขณา เอ่ยพลางกุกก้อเดินไปหน้าบ้าน ซึ่งเปิดประตูแง้มไว้เพียง 2 บาน

“มาหาใครคะ”

“คุณวินิจ ไม่อยู่หรือครับ” ชายแปลกหน้าถามพลางอธิบายเพิ่มเติมว่า

“ท่านผู้ว่าฯ ให้ผมมาเชิญคุณวินิจไปพบที่จวนครับ”

“มีเรื่องอะไรหรือคะ”

“เปล่า ครับเปล่า” เขารับปฏิเสธเมื่อเห็นนางเชียมเพ็งมีท่าที่ตกอกตกใจ และบอกจุดประสงค์ของการมาทันทีว่า

“ท่านมีงานให้ทำครับ”

“อ้อพี่ ออกมาพอดี ท่านข้าหลวงให้คุณคนนี้นำตามพี่ไปพบ”

“ครับ ท่านมีงานให้ทำครับ” ชายแปลกหน้าเสริมขึ้น

“จะทำถนนที่ไหนอีกหรือครับ” นายวินิจ วิจักขณา ถามเพราะคาดหวังว่าจะได้งานที่ตนเคยทำอีก

“ไม่ทราบครับ ท่านให้มาตาม ผมก็มา คุณพร้อมหรือยังครับ จะได้รับไปกัน” เขาชักชวน เมื่อสังเกตเห็นว่า นายวินิจ วิจักขณา แต่งกายเรียบร้อยแล้ว

“ผมไปก่อนนะครับ” เขากล่าวกับนางเซียมเพ็ง แล้วก้าวเท้านำหน้าไปอย่างรวดเร็ว นายวินิจ วิจักขณา จึงรีบสาวเท้าตาม จนกระทั่งถึงบ้านพักผู้ว่าราชการจังหวัดสุรินทร์

“ท่านครับ คุณวินิจ มาถึงแล้วครับ”

“อ้อ วินิจเอะะ ขึ้นมาเลย นิ่งซิ”

“ท่านให้หาผม มีเรื่องอะไรหรือครับ” นายวินิจ วิจักขณา เรียนถามท่านผู้ว่าราชการจังหวัด หลังจากที่นั่งเรียบร้อยแล้ว

“ฉันจะให้สร้างโรงเรียนบ้านแซอ มีเงินอยู่หนึ่งแสน เมื่อสร้างเสร็จแล้วคงจะเหลือกำไรสักแปดพันบาท”

“เออ ท่านครับ ผมไม่มีความรู้เรื่องก่อสร้างเลย ผมกลัวงานท่านเสียครับ”

“เาน่า ท่านศึกษา บอกว่าคุณเอาใจใส่งานดี ฉันก็ไว้ใจ อยากให้คุณทำแล้วจะให้ช่างของจังหวัดไปช่วยคนหนึ่งนะ” ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสุรินทร์กล่าว

“ก็สุดแล้วแต่ท่าน เมื่อจะกรุณา ผมก็ยินดีรับทำครับ”

“เออ ดีแล้ว ช่างของจังหวัดที่จะให้ไปช่วยคนนี่ เดิมเขาเคยเป็นครู มีความรู้ทางช่างดีมาก มีปัญหาอะไรก็บอกมานะ” ท่านเสริมอีกอย่างให้กำลังใจ

“ขอบคุณครับ ผมจะเริ่มงานนี้ เมื่อไหร่ครับ”

“เร็วได้เท่าไรยิ่งดี เด็กๆไม่มีที่เรียน ไปติดต่อกับท่านศึกษา

เลยนะ” ท่านผู้ว่าฯ มอบหมายสั่งการ

“ครับ ถ้าฉันผมลาสะครับ”

นายวินิจ วิจักขณา เริ่มงานอาชีพรับเหมาก่อสร้างเมื่ออายุได้ 31 ปี ตามความต้องการของผู้มีอำนาจในการจ้างของจังหวัดคือ ผู้ว่าราชการจังหวัดสุรินทร์ ผู้เชื่อถือศรัทธาในความซื่อสัตย์ และความเอาใจใส่ในงานของเขาโดยแท้

งานก่อสร้างโรงเรียนบ้านแซออ ซึ่งอยู่ไกลจากตัวจังหวัดสุรินทร์ ประมาณ 15 กิโลเมตร เริ่มแล้ว เริ่มไปพร้อมๆ กับการเรียนรู้เรื่องงานก่อสร้างของนายวินิจ วิจักขณา เมื่อช่างซึ่งท่านผู้ว่าราชการจังหวัดสุรินทร์ ให้มาช่วย ถอดแบบให้แล้ว เขาก็จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างตามตัวเลขที่ช่างกำหนด

เขามีทุนแค่ 3 พันบาท เขาต้องขอร้องร้านค้า ขอเอาของไปก่อน เมื่อได้เงินมา เขาจะเอาไปใช้คืนให้ทันที

เขามีทุนจำกัด จึงต้องซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างด้วยเงินเชื่อเป็นส่วนมาก เมื่อร้านค้ายินยอมตกลงจัดหาสิ่งที่เขาต้องการให้แล้ว เขาก็จัดหาช่าง งานเหล็ก งานปูน งานไม้ ฯลฯ และเริ่มงานสร้างโรงเรียนทันที

เขายังจำความรู้สึกของเขาได้ดีเกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนครั้งแรกของเขา

เขากลับเสียงาน จึงตั้งใจทำอย่างเต็มที่

ผลงานก่อสร้างชิ้นแรกของนายวินิจ วิจักขณา แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา ถูกแบบตรงตามลักษณะความต้องการของทางราชการ เขากฎุมิใจยิ่ง แม้ว่าจะได้กำไรไม่ถึงแปดพันบาทตามตัวเลขที่ทางจังหวัดคิดคาดการณ์เอาไว้ล่วงหน้า เพราะเขาต้องหักจ่ายเป็นค่าจ้างชนไม้ และอื่นๆ อีก 2-3 รายการ แต่ผลงานสร้างโรงเรียนบ้านแซออก็ช่วยให้เขามีชื่อเสียง ได้รับความไว้วางใจจากทางราชการมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องความรับผิดชอบ

และเอาใจใส่ต่องานที่รับทำ

นอกจากงานก่อสร้างอื่น ๆ ของทางราชการ ที่ติดตามมาอยู่เรื่อย ๆ ชนิดที่พูดได้ว่าไม่ขาดมือแล้ว นายวินิจ วิจักขณา ยังได้งานค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง เป็นผลพลอยได้ จากงานรับเหมาก่อสร้างชิ้นแรกอีกด้วย

เขารู้จักเจ้าแก๊ที่ขายประตูหน้าต่างที่กรุงเทพฯ ถูกอัยยาศัยกัน ได้แนะนำให้เขาขายประตูหน้าต่างที่สุรินทร์ เขาก็บอกเจ้าแก๊ตรง ๆ ว่า

“ผมไม่มีทุน” แต่เจ้าแก๊บอกเขาว่าไม่เป็นไร ไว้ใจ เพราะเขาเคยไปซื้อประตูหน้าต่างจากเจ้าแก๊ พอถึงเวลาให้เงิน เขาก็เอาเงินไปชำระคืนให้หมดเกลี้ยง เรียบร้อยทุกครั้ง

งานค้าขายเริ่มเมื่อเจ้าแก๊ส่งประตูหน้าต่างไปให้เขาหนึ่งตู้รถไฟ คิดเป็นเงินประมาณสามหมื่นกว่าบาท ซึ่งในสมัยนั้นนับว่าเป็นเงินจำนวนมากโขทีเดียว เขากล่าวอย่างติดตลกเสมอ เมื่อใครถามถึงเรื่องนี้ว่า

“เมื่อก่อนนี้ บ้านผมเปิดประตูแค่ 2 บาน วันนั้นเมื่อผมกลับมาถึงบ้าน ผมก็งงประตูหน้าต่างเต็มบ้านผมไปหมด”

นายวินิจ วิจักขณา มิใช่รู้จักเพียงแต่การก่อสร้าง แต่เขายังสามารถขายประตูหน้าต่างได้อีก และขายได้ดีด้วย เขาจึงสั่งซื้อเครื่องอะไหล่และวัสดุก่อสร้างอื่น ๆ เข้ามาประสมประเสขายด้วยกัน

จากช่วงรับเหมาก่อสร้าง ขุดถมคลอง ทำถนนบักดิน และงานดินอื่น ๆ นายวินิจ วิจักขณา หนุ่มใหญ่วัย 33 ปี ค่อย ๆ เปลี่ยนความสนใจหันมารับงานด้านก่อสร้างอาคารมากขึ้นตามลำดับ

การประมูลรับเหมาก่อสร้างของจังหวัดสุรินทร์ ประมาณร้อยละแปดสิบ เขาได้ทำ ไม่มีใครสู้ราคาของเขาได้ เพราะตั้งราคาต่ำ คิดไม่แพง และเท่าที่รับเหมามาแล้วประมาณยี่สิบปี เขาเคยขาดทุนเพียงสองครั้งเท่านั้น

งานรับเหมาของทางราชการมีแบบให้พร้อม ตั้งราคาประมูลกัน ถ้าใครตั้งราคาได้ถูกที่สุด คนนั้นก็ทำได้

“ผมก็ทำตามแบบอย่างตรงไปตรงมา จะผิดพลาดไปบ้างก็เพราะรู้เท่าไม่ถึงการณ์ และจะแก้ไขให้เสร็จเรียบร้อยเสมอ”

เขาเล่าถึงความผิดพลาด ของลูกชายคนหนึ่ง ซึ่งจบวิศวะ จุฬาฯ แล้วมาช่วยเขาคูมงาน ก่อสร้างแล้วผิดแบบ เพราะจำแบบผิด ทำไปจนเสร็จแล้ว เมื่อช่างมาตรวจ จึงได้รู้ว่าทำผิด แต่ก็ไปบทรื้อราคาแพง ที่ทำให้เขาจำไม่ลืม

“เขามีพรสวรรค์พิเศษ ดูแบบครั้งเดียวก็จำได้ตลอดว่าตรงไหนมีอะไร ไม่ต้องดูแบบซ้ำอีกเลย” เขาบอก

เขาสามารถเรียนรู้ระบบงานก่อสร้างได้จากการสังเกต จดจำ เมื่อเริ่มงานชิ้นที่สอง เขาไม่ต้องมีผู้ช่วยอีกแล้ว เพราะเขาถอดแบบได้เอง เครื่องมืออะไร อันไหน ลักษณะอย่างไร ใช้อย่างไร เขารู้จักและใช้ได้ อย่างถูกต้อง

“เขาจะสังเกตการทำงานของช่าง การใช้เครื่องมือ เวลาช่างเขียนรายการสั่งของ เขาก็ดูรายการ ดูแบบ ก็รู้แล้วว่าอะไรเป็นอะไร”

เขาเอาใจใส่งาน ตั้งใจเรียนรู้ จากเพื่อนร่วมงานทุกคน เพราะเขาเชื่อว่าทุกคนที่เกิดมา ต้องอาศัยความสามารถของแต่ละคน เพื่อความอยู่รอดของตัวเอง

เมื่อเป็นนายงาน เขาก็พาคนอื่นให้เป็นลูกมือที่ดี คือให้ความหวังกับคนที่เขาจะพาว่า สามารถอยู่คู่กับเขาได้

เมื่อคนมีความหวัง รู้แน่ว่าจะมีอะไรดีขึ้นในอนาคต ในที่สุดทุกคนก็จะก้าวหน้ายิ่ง ๆ ขึ้น

“ถ้าคุณเป็นลูกมือ ทำงานกับผม ผมจะให้โบนัส ถ้างานนี้มีกำไร คุณก็มีความหวัง ทำให้ตั้งใจทำงานดีขึ้น ช่วยผมดูแลงานทั้งหมดอย่างตั้งใจ ก็ได้ประโยชน์ร่วมกัน” นอกจากนี้เมื่อใครก็ตามที่ทำงานกับเขาในระยะหนึ่ง จะได้ทั้งความรู้และประโยชน์จากเขาอย่างพอเพียง และสามารถออกไปตั้งตัวเองได้ เพราะเขาให้อย่างเหมาะสมกับที่เป็น ‘คนงาน’ ของเขา

นายวินิจ วิจักขณา ย้ำเป็นพิเศษในเรื่องนี้ว่า

“ผมมองคนงานในแง่ที่เขาเป็นประโยชน์กับเรา ไม่ได้ใช้คนงานอย่างเป็นทาส

การใช้คน ไม่ใช่ให้เขามีหน้าที่เพียงทำงานเอาเงินอย่างเดียว แต่ต้องทำให้เขารักงานด้วย” เขาคิดอยู่เสมอว่า

“แรงงาน” มิใช่แลกเปลี่ยนได้ด้วย “เงินตรา” แต่ต้องรวม “น้ำใจ”

ในการบริหารงาน ถ้าเป็นงานใหญ่ เขาจะประชุมวางแผนร่วมกับหัวหน้างานทุกเย็น หลังเลิกงาน เพื่อแก้ปัญหาประจำวันที่เกิดขึ้น และเตรียมปรับปรุงแก้ไขในเช้ารุ่งขึ้นของวันต่อไป

เขามีหัวหน้างานทุกแผนก ช่างปูน ช่างเหล็ก ช่างไม้ หัวหน้ากรรมกร หัวหน้างาน แต่ละคนจะคุมลูกน้องของตนเอง

ในการวางแผนดำเนินงาน เขาจะประชุมหัวหน้างาน เพื่อเตรียมการว่าพรุ่งนี้ใครจะไปทำอะไร ที่ไหน อย่างไร และสำหรับงานเล็กเขาจะประชุมเพียงอาทิตย์ละครั้งเท่านั้น

นายวินิจ วิจักขณา ก่อนข้างถ่อมตัว ในเรื่องหลักการบริหาร เพราะเขามีหลักการที่ล้ำสมัย รู้จักคบคนและสามารถทำให้ทุกคนเป็นประโยชน์กับงานของเขา

เมื่อเขาคบกับใคร เขาจะเข้าถึงใจคนนั้น เพื่อทำให้คน ๆ นั้นเอาใจช่วยเขา เขาคิดอยู่เสมอว่า

“ทำอย่างไรจึงจะให้คนงานรักเรา เท่ากับเรารักเขา”

เพียงคำพูดหรือความคิดคงจะไม่ช่วยให้เกิดความเข้าใจได้ว่า เขาทำอย่างไร ลูกน้องหรือคนงานเหล่านั้นจึงเห็นใจและรักงานของเขา เท่ากับที่เขารักงานของเขาเอง

ทุกคนที่ทำงานหนัก เขาจะขึ้นเงินเดือนให้ เขาจะคอยไต่ถามดูแลทุกข์สุขของคนงานและครอบครัวว่า ใช้จ่ายกันอย่างไร พอใช้หรือไม่ แล้วเขาก็จะเพิ่มเงินค่าจ้างให้

“ไม่ต้องรอให้เขาขอเพิ่มหรือครับ เราสังเกตดูก็รู้ ใครเดือดร้อน เจ็บไข้อย่างไร ผมก็ช่วยเต็มที่ ถึงจะไม่ได้ตั้งเป็นสวัสดิการ แต่ผมก็ช่วยทุกคน”

เขาตระหนักรู้ในความต้องการของคน จึงสามารถครองใจคนงานเหล่านั้นได้

เวลาผ่านไปสิบปีแล้ว ร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างห้องนั้น กลายเป็นตึกแถว 2 คูหา เปลี่ยนลักษณะการบริหารงานเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด และเริ่มประเดิมด้วยงานที่เขารูสึกภาคภูมิใจมากที่สุด สำหรับอาชีพผู้รับเหมาก่อสร้าง

งานชิ้นนั้นคือ ศาลากลางจังหวัดสุรินทร์

แม้ว่างานรับเหมาของทางราชการจะมีแบบมาให้พร้อม แต่อาคารศาลากลางของจังหวัดสุรินทร์ ก็มีลักษณะเด่นที่ต่างไปจากศาลากลางจังหวัดอื่น ๆ ทุกจังหวัด

“ผมเห็นแบบแล้ว ก็รู้ว่ามันผิดที่หน้าจั่วของศาลากลาง ถ้าสร้างตามแบบของกรมโยธาแล้ว ตัวนาคทุกตัวจะจมอยู่ในกันสาดหมด”

ใครจะนึกบ้างว่าชายกลางคน ซึ่งเคยรับสารภาพว่าไม่รู้เรื่องการก่อสร้างเลยเมื่อสิบปีก่อนนั้น จะกล้าชี้แจงให้สถาปนิก กรมโยธาธิการ ฟังเพื่อขอแก้แบบศาลากลางจังหวัดสุรินทร์ และสามารถช่วยให้ตัวนาคบริเวณหน้าจั่วทุกตัวสูงเด่นขึ้นอีก 20 เซนติเมตร ทั้ง ๆ ที่สถาปนิกเองก็รู้จุดอ่อนแต่คิดไม่ออก แก้ไขไม่ได้

“พ่อผมนี่ ยอดจริง ไม่ได้เรียนมาเลย แต่สามารถสร้างศาลากลางจังหวัดได้สวยสง่าที่สุด” ลูกชายเขาชื่นชม เมื่อเขาพูดถึงพ่อของเขากับคนที่รู้จักมักคุ้น

เขามีเวลาในการสร้างศาลากลางจังหวัดสุรินทร์ 14 เดือน เขาขอมุมุ่ทุนเพิ่มวัสดุในการขอแก้แบบ ใช้เทคนิควิทยาการ ทำให้สามารถสร้างฐาน เทปูนได้แห้งภายใน 6 - 7 วัน งานก่อสร้างดำเนินไปอย่าง

รวดเร็ว เพียง 10 เดือน ศาลากลางจังหวัดก็แล้วเสร็จอย่างสวยงาม และตั้งเด่นเป็นศรีสง่าแก่เมืองสุรินทร์

ขณะนี้นายวิจิตร วิจิตรชนา อายุ 62 ปีแล้ว เขาก็ยังคงมีหุ้นส่วนในกิจการค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง และรับเหมาก่อสร้างกับทางราชการอย่างเดียว ไม่รับทำของเอกชน

คนที่จะให้เขาทำ มักจะไว้วางใจเขา หรือชอบพอเป็นพิเศษกับเขา จึงให้เขารับงานก่อสร้างไปทำ ด้วยเหตุนี้เขาจึงไม่ค่อยกล้าคิดเอากำไรมาก คงคิดในราคาประหยัดอย่างกันเอง

แต่เขามีเพื่อนมาก ครูเมืองสุรินทร์ที่อายุรุ่นราวคราวเดียวกันจะรู้จักกับเขาทุกคน เมื่อเขาสมัครเป็นสมาชิกสภาจังหวัด

“ผมเพียงแต่เขียนจดหมายไปบอกเพื่อน ๆ เท่านั้นว่า ผมสมัครด้วย ไม่ต้องออกไปหาเสียงเลย ผมก็ได้คะแนนมาเป็นหนึ่งของจังหวัด ได้เป็นสมาชิกสภาจังหวัดติดต่อกันสองสมัย”

นอกจากจะมีเพื่อนมาก รู้จักชอบพอกับคนทั่วไปแล้ว ลักษณะของงานก่อสร้าง มักจะมีการเพิ่มเติม เสริมแต่ง โฉนด นี้น้อย เมื่อคิดราคาประหยัดและไม่กล้าคิดเงินเพิ่มเพราะความเป็นกันเอง งานรับเหมากับเอกชนส่วนมาก เขาจึงไม่ค่อยได้กำไร และแถมบางทีก็ขาดทุน

กำไรมาก ก็ใจไม่แข็งทำไม่ได้ ขาดทุน เขาก็อยู่ไม่รอด จึงตัดปัญหา รับเหมางานทางราชการอย่างเดียว โดยคิดกำไรเป็นเปอร์เซ็นต์ และรับผิดชอบ สร้างให้เหมือนกับแบบทุกอย่าง และอย่างปลอดภัย โดยเฉพาะอาคารเรียน เขาจะทำอย่างประณีตบรรจง เพราะถ้าพลาด นั่นหมายถึงชีวิตของเด็กนักเรียนและครูที่นับจำนวนไม่ถ้วน

นี่แหละ เรื่องของคนที่มีคุณธรรม

วราณี ธนวานิช เขียนเรื่องสัมภาษณ์

สมปอง จันทรมานิตย์ สัมภาษณ์ คุณมาศ สัมภาษณ์



นายหยุด เข้มแก้ว
เจ้าของโรงงานอัฐมอญ กาญจนบุรี

ไอ้หยุดของแม่ยาย

มะเคือ เสมอ
อภิชาติ เสรณ์วิชัยกิจการ

เราเริ่มต้นอย่างกระท่อนกระแท่นและขาดหลักการ
พออายุได้ 40 เราก็เริ่มต้นอย่างมีหลักการและได้ประสบ
ผลสำเร็จด้วยเวลาไม่นาน...

1

ประมาณกลางเดือนมีนาคม อันร้อนอบอ้าว ปี พ.ศ. 2527 ข้าพเจ้า
เดินทางไปจังหวัดกาญจนบุรี เพื่อไปสัมภาษณ์คนผู้หนึ่งที่ประสบความสำเร็จ
จากการปั้นอิฐขาย

ห่างจากตัวเมืองมาทางทิศใต้ประมาณ 10 กิโลเมตรเศษ มาตาม
ถนนสู่ตำบลท่าล้อ อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี เข้าวันนั้นเราพบกับ
คนผู้หนึ่ง รูปร่างล่ำสัน ปีกบิน ผิวคล้ำ ไม่ชอบใส่เสื้อและรองเท้านะ
ทำงาน ชอบนั่งไถ่ไร่ อารมณ์ดี พูดเสียงดังฟังชัด อายุประมาณ 55 ปี

เขาผู้นั้นคือ นายหยุด เข้มแก้ว

บ้านของเขาเป็นบ้านสองชั้น ครึ่งไม้ครึ่งตึก ปลูกอยู่ในบริเวณที่ดิน
7 ไร่ หน้าบ้านจะมีอิฐตั้งโชว์ใกล้ ๆ กันนั้นมีต้นเฟื่องฟ้ากำลังออกดอก
สวยงาม บริเวณด้านหน้าติดกับถนนเข้าสู่ตัวเมืองกาญจนบุรี ด้านหลัง
ติดกับทางรถไฟสายมรณะ ภายในบริเวณบ้านในที่ดินบางส่วนมีต้นมะม่วง
และมะพร้าวประปราย หน้าบ้านมีมุขต่อยื่นออกมา ทำเป็นที่รับรองแขก

ที่มาเยี่ยม ก่อด้วยอิฐมอญ มีโต๊ะรับแขกตั้งตรงกลาง ที่นี้ลมพัดเย็นสบาย เราได้คุยกับเขาและภรรยาที่นี่

เบื้องหลังความสำเร็จในอาชีพตั้งโรงงานทำอิฐมอญขายของเขา เป็นที่น่าสนใจมาก เขาเริ่มต้นจับงานมาหลายอย่าง แต่ดูเหมือนจะไม่ประสบความสำเร็จสักอย่างเดียว จนกระทั่งเขาอายุ 40 ปี จึงเริ่มมองเห็นความสำเร็จในอาชีพที่ทำอยู่ปัจจุบันนี้

นางนำหวานภรรยาของเขาเล่าให้ฟังว่า สามียองนางเป็นคนขยันมาก ไม่มีเวลาแม้แต่จะอาบน้ำ แต่เดิมไม่สนใจเรื่องการแต่งกาย นุ่งใส่รองทำงาน ตัวเดียว ไม่ใส่เสื้อ ผมเผ้ารุงรัง หนวดเคราไม่ได้โกน รองเท้าก็ไม่เคยสวม ต่อมาในฐานะดีขึ้นต้องรับแขกเป็นประจำ จึงหันมาสนใจเรื่องการแต่งกายบ้าง

เวลานำอิฐไปส่งลูกค้าไกล ๆ เวลากลับเพื่อไม่ให้เสียเที่ยวเปล่าจึงมักจะหาซื้อสินค้าต่าง ๆ กลับมาขายที่ร้านของตนเองด้วยเสมอ เช่น นำอิฐไปส่งลูกค้าที่จังหวัดอ่างทอง ขากลับก็จะซื้ออิฐบล็อกสำเร็จรูปจากโรงงานที่อำเภอป่าโมกซ์มาขายที่โรงงานของตน เพราะโรงงานนี้ทำเฉพาะอิฐมอญ

ปัจจุบันโรงงานทำอิฐของนายหยุด เข้มแก้ว ตั้งอยู่ในบริเวณบ้านในเนื้อที่ 7 ไร่ นอกจากตัวบ้านอยู่อาศัย ก็มีโรงเผาอิฐอีก 3 โรง นอกนั้นก็เป็นที่ลานปั้นและตาก

รายได้จากการจำหน่ายอิฐที่ทำขึ้นดีมาก มีรายได้เป็นกอบเป็นกำ เดือนละเป็นหมื่น ๆ บาท

2

นายหยุด เข้มแก้ว เกิดเมื่อปี พ.ศ. 2472 บิดาเป็นทหารชื่อ ร.ท.หยุด เข้มแก้ว ถึงแก่กรรมไปก่อนที่จะได้ชื่นชมกับความสำเร็จของลูก มารดาชื่อ นางเต็ม เข้มแก้ว ปัจจุบันนี้อายุ 80 ปีแล้ว อาศัยอยู่กับนายหยุด

เขามีการศึกษาไม่สูงนัก จบแค่ชั้น ม. 3 จากโรงเรียนวิสุทธิรังษี อ.เมือง จ.กาญจนบุรี ซึ่งเป็นเมืองบ้านเกิดเมืองนอนของเขา ปีที่เขา จบ ม. 3 นั้นเอง ก็เกิดสงครามมหาเอเชียบูรพา ญี่ปุ่นส่งทหารเข้ามา ยังประเทศไทย เพื่อส่งไปรบกับอังกฤษในพม่า ทำให้บ้านเมืองของเรา ได้รับผลพิษของสงครามครั้งนี้ไปด้วย

สงครามทำให้ชีวิตที่อบอุ่นในครอบครัวของเขาหมดไปอย่างสิ้นเชิง บิดาได้รับคำสั่งให้เดินทางไปปฏิบัติหน้าที่ในจังหวัดเพชรบุรี มารดาย้ายตามไปด้วย พี่ ๆ น้อง ๆ ก็แตกกระสาณานั่นกันไปอยู่ในที่ต่าง ๆ ส่วนตัวเขาเองได้ติดตามบิดามารดาไปอยู่ที่จังหวัดเพชรบุรีด้วย

เมื่อเขาไปอยู่จังหวัดเพชรบุรีก็อยากจะเรียนต่อในฐานะที่เป็นนักเรียน อพยพ แต่เขาไม่ได้เข้าเรียนตามที่ต้องการเพราะโรงเรียนในจังหวัดเพชรบุรี ไม่ยอมให้เขาเข้าเรียนต่อ ทั้ง ๆ ที่เขามีสิทธิตามประกาศของทางราชการ ในสมัยนั้น

อยู่ที่เพชรบุรีเรื่อยมาจนสงครามสงบลง จึงได้ย้ายกลับมาอยู่บ้านเดิม ที่กาญจนบุรี และได้เข้าเรียนต่อที่โรงเรียนเดิม แต่เขาเรียนได้เพียง 3 วัน เท่านั้น ชีวิตเขาก็เริ่มหันเหไปสู่อาชีพ เพราะได้งานทำที่โรงงานกระดาษ จึงตัดสินใจทำงาน เพราะคิดว่าเรียนต่อไปก็คงไม่มีอะไรดีขึ้น ก็เป็นอันว่า การศึกษาของเขาก็สิ้นสุดลงแค่ ม. 3 (ถ้าเทียบกับการศึกษาในสมัยปัจจุบัน ก็เพียงจบ ป. 7 เท่านั้น)

ชีวิตของคนเราอาจต้องพบกับทางหลายแพร่งเสมอ การตัดสินใจ จะเดินทางไหน ก็ขึ้นอยู่กับตัวเจ้าของชีวิตเอง ถ้าตัดสินใจผิดก็อาจจำทาง ไปสู่ความหายนะ ถ้าถูกต้องก็จะประสบความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้การได้รู้จัก ตัวเอง รู้จักสภาพแวดล้อมของสังคม หาประสบการณ์ให้มากเข้าไว้ จะเป็น ส่วนประกอบในการตัดสินใจที่ดี

นายหยุดพบทางเพียง 2 แพร่ง จะเรียนต่อไปหรือทำงาน เขาตัดสินใจ ทำงาน เขาก็ประสบความสำเร็จ ถ้าเขาตัดสินใจเรียนต่อไป เขาอาจไม่

สนใจอาชีพของเขาปัจจุบันนี้ก็ได้

นายหยุด เข้าทำงานในโรงงานกระดาษใหม่ ๆ เขาตั้งใจจะทำให้ดีที่สุด จึงมูมนะทำงานอย่างหนัก แต่ทำไป ๆ เป็นเวลาถึง 4 หรือ 5 ปี ก็ไม่มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน และฐานการเงินก็ไม่ดีขึ้น ก่อนจะลาออกจากโรงงานกระดาษได้ค่าจ้างเดือนละ 24 บาท ในตอนนี้เขาแต่งงานแล้วแต่งงานกับนางน้ำหวาน ทำให้เขาคิดหน้าคิดหลังอย่างหนัก ถึงอนาคตความมั่นคงของครอบครัว สุดท้ายเขาตัดสินใจลาออกจากการเป็นลูกจ้างโรงงานกระดาษมาขายข้าวแกง

3

ช่วงแรกของการทำมาหากินของนายหยุดได้สิ้นสุดลง เขาเริ่มเปลี่ยนอาชีพจากงานรับจ้างมาเป็นนายจ้างของตนเอง นั่นคืออาชีพขายข้าวแกงความสำเร็จหรือความล้มเหลวต่อไปนี้จะขึ้นอยู่กับสติของตัวนายหยุดเอง

เขากับภรรยาช่วยกันขายข้าวแกงเป็นระยะเวลาถึง 11 ปี มีบุตรเกิดขึ้นถึง 4 คน ก็มาเกิดความคิดว่า ใช้เวลาในการทำมาหากินด้วยการขายข้าวแกงมาถึง 11 ปี ก็มิได้ทำให้มีความมั่นคงทางการเงินตามที่หวังไว้เลย อาจเป็นเพราะสาเหตุหลายอย่างก็ได้ อาจเป็นเพราะมีความจำเป็นต้องใช้จ่ายมากเพราะต้องเลี้ยงลูก ๆ ที่กำลังเจริญเติบโต กำลังกินกำลังนอนติดต่อกันถึง 4 คน

หรืออาจเป็นเพราะความใจดีมีเมตตาต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกันของเขาทั้งสองก็ได้ เขาคิดว่าเขาไม่เอาเปรียบลูกค้า ข้าวแกงของเขาขายในราคาถูกมาก หรือบางทีก็ไม่เอาเงินสำหรับคนที่ไทยไม่มีจะกิน เช่น เขาทำอาหารส่งคนไข้ในโรงพยาบาล 3 มื้อ (1 วัน) คิดราคาเพียง 4 บาท เป็นต้น เขาปฏิบัติเช่นนี้มาช้านาน

เขาคิดว่าเขาทำความดีด้วยบริสุทธิ์ใจ ไม่ได้คิดที่จะได้ผลตอบแทน

แต่ประการใด แต่โชคก็ไม่เคยเข้าข้างเขาปล่อยให้พวกเขาได้ต่อสู้ชีวิตอย่าง กระต่อนกระแท่นมาเป็นเวลาถึง 11 ปี เขาก็คิดว่าน่าจะเปลี่ยนอาชีพใหม่ เขาได้ปรึกษากับภรรยาที่ไม่สามารถที่จะช่วยการตัดสินใจอะไรได้

เมื่อคนเราถึงหนทางตันไม่สามารถจะตัดสินใจได้ อาจจะต้องหา ที่พึ่งหาคนช่วยเหลือเหมือนคนที่เกิดทุกข์ขึ้นมา บางคนอาจไปหาหมอดู บางคนไปหาพระ บางคนไปหาผู้ใหญ่ที่ตนนับถือ เพื่อปรึกษาหารือหรือ หาข้อมูลบางอย่าง เพื่อช่วยการตัดสินใจของตน

นายหยุดและภรรยาก็อยู่ในข่ายนี้เช่นเดียวกัน มันมืดไปหมดมอง ไม่เห็นทางว่าจะทำอะไรดี จึงได้พากันไปหาพระรูปหนึ่งในจังหวัดกาญจนบุรี หลวงพ่อท่านดูแล้วท่านก็บอกว่า ขอให้โยมย้ายที่ทำกินลงไปทางใต้เถอะ แล้วจะเจริญรุ่งเรือง

ด้วยข้อแนะนำของหลวงพ่อ เขาก็ตัดสินใจเลิกขายข้าวแกง นำเงิน ที่สะสมไว้จากการขายข้าวแกงหนึ่งหมื่นบาทเดินทางลงไปทางใต้ ก็ไม่ได้ ไปไกลจากตัวเมืองมากนัก ไปซื้อที่ดินที่ยังมีสภาพกร้างเป็นป่าได้ 7 ไร่ แล้วก็ตั้งต้นหักร้างถางพงทำไร่อ้อยในที่ดินผืนนี้ ทำงานแทบจะไม่มีเวลาหยุด ไม่มีเวลาที่จะคิดถึงเรื่องอื่น ๆ แม้แต่ตัวเองยังไม่ค่อยได้สนใจ พยายาม ตั้งใจทำงานด้วยความอุตสาหะวิริยะอย่างยิ่งวด แต่ก็ยังไม่มီးอะไรที่เรียก ได้ว่าเป็นผลสำเร็จที่น่าชื่นอกชื่นใจ

4

เขานึก ๆ อยู่ว่า คำที่พระเคยบอกไว้ว่าจะไม่เป็นจริงเสียแล้ว ยังได้ รับความลำบากยากเข็ญอยู่อย่างเดิม อาจเป็นผลของความมานะพยายาม ที่ตั้งใจทำงานหนัก ทำด้วยความซื่อสัตย์สุจริต อบายมุขต่าง ๆ ไม่แะต้อง บุหรี่ไม่สูบ เหล้าไม่ดื่ม ทำมาหากินสุกเดียว คืนวันหนึ่งฝนตกลงมาอย่างหนัก ตกอยู่เกือบทั้งคืน น้ำเจิ่งนองไปหมด พอรุ่งเช้าเขาออกเดินดูไปทั่วบริเวณ

ไว้ บริเวณที่ดินของเขาเพื่อดูความเสียหาย ปรากฏว่าพืชผลของเขามีได้เสียหายแต่ประการใด

เมื่อเขาเดินมาถึงหน้าบ้าน เขาได้เห็นชายคนหนึ่งวัยไล่เลี่ยกับเขา แต่งตัวมอซอ แต่แววตาแจ่มใส แสดงถึงความเป็นนักสู้คนหนึ่ง ท่าทางเดินมั่นคงหนักแน่น ชายคนนั้นเห็นเขาก็เดินตรงเข้ามาหา สายตาสอดส่องไปทั่วบริเวณ เขาไม่เคยรู้จักกันมาก่อนแต่ดูเหมือนจะถูกชะตากัน

ชายคนนั้นแนะนำตัวเองว่าเขามาจากจังหวัดเพชรบุรี มองเห็นว่าที่ของเขาเป็นท่าเลดี ดินก็ดีสามารถจะปั้นอิฐมอญได้ จึงได้ชักชวนให้เขาร่วมมือ โดยชายผู้นั้นบอกว่าเขาจะสอนวิธีปั้นอิฐให้และช่วยกันปั้นอิฐขายชิ้นแรกเขาจะลงมือทำเองและสอนนายหยุดไปด้วย นายหยุดจะต้องทำหน้าที่การติดต่อขายอิฐที่ผลิตขึ้นมา ส่วนรายได้ที่จะได้รับก็แบ่งกันตามสัดส่วนที่จะตกลงกัน เขาเห็นว่าการปั้นอิฐขายน่าจะได้กำไรงาม จึงตกลงใจเลิกปลูกอ้อยมาปั้นอิฐขาย ตอนนั้นเขาอายุ 40 ปีพอดี

ชายคนนั้นภายหลังที่ทำงานกันหลายปีก็จากไปจนบัดนี้เขาก็ไม่พบเห็นชายคนนั้นอีกเลย

ตอนเริ่มต้นนายหยุดประสบปัญหาด้านการเงินมาก เพราะไม่มีเงินทุนสะสมไว้ เขาต้องทำงานด้วยตนเองอย่างหนัก ต้องขุดดินในที่ดินของตนเองมาปั้นอิฐเอง ตัดฟันใส่รถสาลี่ลากมาเผาอิฐเอง จนสามารถปั้นและเผาอิฐออกมาจำหน่ายได้ ถ้าจะว่าไปมันก็เหมือนมีโชค อิฐของเขาขายได้ดี ขายได้เงินเดือนหนึ่งประมาณ 2,000 บาท ก็นับว่าพอจะอยู่ได้

เมื่อมองเห็นแนวทางเปิดกว้างในอนาคต เขาก็เริ่มที่จะหาทุนเพิ่ม เขาได้เสนอโครงการของเขาให้ทางธนาคารทราบเพื่อขอกู้เงินมาลงทุนครั้งแรกสามหมื่นบาท ทางธนาคารให้เขากู้เพราะเห็นว่าเป็นกิจการที่ดี ต่อมาก็ให้กู้อีกสี่แสนบาท เพื่อนำไปซื้อรถบรรทุกขนส่งอิฐที่ลูกค้าสั่งซื้อมาและขณะเดียวกันก็ใช้รับจ้างขนหินชนทรายด้วย

กิจการของเขาได้เจริญก้าวหน้ามาเรื่อย ๆ จนดินในที่ของเขาเจ็ดไร่

เขาพูดมาป้ออิฐขายจนหมดหาที่ขุดไม่ได้อีกแล้ว จนเดี๋ยวนี้ต้องหาซื้อดินที่อื่นมาทำอิฐ

ขณะนี้เขามีรายได้เป็นกอบเป็นกำเดือนละเป็นหมื่น ๆ บาท มีลูกมือช่วยทำงาน ตั้งแต่ขุดดิน ผสมดิน ปั้นอิฐ เรียงอิฐเข้าเตาเผา ส่งอิฐขาย รวมประมาณ 15 คน ทำงานกันไม่หยุดหย่อน

ในสายตาของคนภายนอกได้เห็นพ้องต้องกันว่านายหยุด เข้มแก้ว เป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการครองเรือน มีภรรยาที่ดีเข้มแข็ง ใจดี ใจบุญสุนทาน มีบุตรที่ดี สามารถเรียนหนังสือได้สมความปรารถนาของพ่อแม่ และประสบความสำเร็จในอาชีพทำอิฐขาย

ด้วยอาชีพนี้เอง ทำให้เขาเปลี่ยนบ้านจากกระท่อมเล็ก ๆ ซอมซ่อมาเป็นบ้านครึ่งตึกครึ่งไม้สวยงาม

นี่แหละชีวิตของคนเรา บางครั้งอยู่ ๆ ก็ประสบผลสำเร็จอย่างไม่คาดฝัน นับได้ว่าชายแปลกหน้าคนนั้นเหมือนพระอินทร์มาโปรด ชี้นำให้เขาเดินถูกทางไปสู่ความสำเร็จของชีวิต ทำให้คิดว่าฟ้าอาจลิขิตชีวิตของเขาให้ต้องเป็นอย่างนี้ก็ได้

เขาเล่าให้ฟังว่า ตอนเขาแต่งงานกับภรรยานั้น แม่ยายไม่ค่อยจะชอบ เพราะลูกเขยลูกชายของแม่ยายมีอาชีพรับราชการ แต่งตัวโก้ มีเกียรติยศนั้น แม่ยายของเขาจะเรียกพวกพี่น้องเหล่านั้นว่า “คุณ” ทุกคำ แต่เรียกเขาว่า “ไอ้หยุด” ทุกคำ แต่อย่างไรก็ตาม เขาไม่ได้ถือสาคำเรียกของผู้ใหญ่สัก เพราะชาวชนบทบ้านนอก พวกลูกทุ่งทั้งหลายก็เรียก “ไอ้” กันเป็นธรรมดา

แม้ว่าจะเรียกเขาว่า “ไอ้” ทุกคำ เขาก็อดภาคภูมิใจไม่ได้ที่เมื่อแม่ยายของเขาเสีย ก็มีเขาเท่านั้นที่สามารถจัดงานศพให้แม่ยายเสร็จสิ้นด้วยความเรียบร้อย

5

ถ้ามีใครถามนายหยุดมักเล่าเสมอว่า การทำงานจนประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่ของง่ายเหมือนปอกกล้วยเข้าปากหรือของหมู ๆ อย่างที่พูดกัน จำเป็นจะต้องมีความมานะอดทน ซื่อสัตย์สุจริต เอาใจใส่งานตั้งแต่เริ่มต้น และติดตามไปเรื่อย ๆ เพื่อหาทางปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องให้ได้มาตรฐานอยู่เสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องรู้จักตลาด รู้ถึงความต้องการมากต้องการน้อยของตลาด หรืออีกนัยหนึ่งต้องรู้จักหว่านนั้นเอง

เงินลงทุน แม้จะเป็นสิ่งจำเป็นแต่ก็ไม่ใช่สิ่งสำคัญมากที่สุด สิ่งสำคัญมากที่สุดคือการรู้จักคัดออก มีระเบียบวินัยในการทำงาน เป็นคนกว้างขวางรู้จักคนมาก ทั้งนี้ก็เพื่อความคล่องตัวในการขยายผลผลิตที่ทำขึ้น

เขาเป็นคนที่กว้างขวางรู้จักกันดีในจังหวัดกาญจนบุรี เขายืนยันเสมอว่าเขาจะไม่ปิดบังความรู้ทางการปั้นอิฐ การกระทำของเขายืนยันคำพูดนี้ด้วยการรับเชิญเป็นวิทยากรไปบรรยายและสาธิตอาชีพของเขาในสถานศึกษาเสมอ เช่นที่วิทยาลัยครูกาญจนบุรี วิทยาลัยเทคนิค และสถานศึกษาต่าง ๆ ทั่วไป

ช่วงชีวิตของคนเรานั้นมิได้ยาวนานมากนัก แต่ช่วงของการตั้งต้นชีวิตแท้จริงนั้น แม้เริ่มเมื่ออายุสี่สิบปีก็ยังไม่สายเกินไป

ชีวิตของนายหยุดเป็นตัวอย่างอันดีที่เริ่มต้นชีวิตไปสู่ความสำเร็จจริง ๆ เมื่ออายุสี่สิบปี

สี่สิบปีก็ยังไม่ช้ามิใช่หรือ

ท่านจะพบกับเขาได้เสมอที่บ้านเลขที่ 86/3 ถนนแสงชูโต ตำบลท่าล้อ อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี

สัมภาษณ์ อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

มานิต กรินพงศ์

เขียน อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

มะเคื้อ เสมอ

ภาพ มานิต กรินพงศ์

๗ คำนำหยด

วิเคราะห์ สี่หาบุตร

1

นายจรวัย พงษ์ชีพ เป็นผู้หนึ่งที่ทางจังหวัดจันทบุรีได้ยกย่องให้เป็นบุคคล “ผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระ” เขาเกิดมาจากครอบครัวที่ยากจนแทบไม่มีจะกิน พ่อแม่จึงได้นำตัวเขาไปฝากไว้ให้เป็นลูกศิษย์วัดใกล้ๆ บ้าน เขาต่อสู้กับความยากลำบากตลอดมา และด้วยความมานะอดทน จริ่งจิ้งและจริงใจต่องานที่ทำและต่อตนเอง ที่สุดท้ายกลายเป็นเกษตรกรผู้มั่งคั่งคนหนึ่งของอำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจุบันนี้บรรดาเกษตรกรทั่วประเทศต่างก็รู้จักเขาดีในอีกนามหนึ่งคือ คำนำหยด

พวกเราได้เดินทางไปสัมภาษณ์นายจรวัย พงษ์ชีพ ตามคำแนะนำของจังหวัดจันทบุรี และเดินทางไปท่ามกลางละอองฝนที่โปรยลงมาไม่ขาดระยะ ตลอดสองข้างทางที่ผ่านไปพวกเราต่างตื่นตากับกองงา กองทุเรียน ที่ชาวสวนได้นำมากองวางไว้ เป็นระยะ ๆ เรียงรายกันเป็นแนวยาเหยียดสุดลูกหูลูกตา แต่จะเห็นภาพอย่างนี้เพียงปีละครั้ง คือเฉพาะหน้าฝนเท่านั้น

รถของเราวิ่งไปเรื่อย ๆ พอถึงตัวอำเภอขลุ้ง อันเป็นที่กำเนิดของนายจรรยา สายฝนที่โปรยลงมาก็จางหายไปหมด เหลือแต่ความชุ่มชื้นอยู่ทั่วไป และอีกไม่กี่นาทีต่อมาพวกเรา ก็มาถึงบ้านของนายจรรยา โดยสวัสดิภาพ

บ้านของนายจรรยา มีลักษณะเป็นบ้านสองชั้นคูล้าย ๆ ตึกแถวขนาดกว้างประมาณสองคูหา ประตูบ้านชั้นล่างเป็นประตูเหล็กแบบพับได้ เวลาปิดเปิดก็เลื่อนเข้าเลื่อนออกได้เหมือนประตูตึกแถวทั่ว ๆ ไป หน้าบ้านอยู่ติดถนน ซึ่งเป็นทางหลวงจังหวัด แต่ถนน ๆ จะมีรถวิ่งมาสักคันหนึ่ง ด้านซ้ายมือของตัวบ้านเป็นที่โล่ง แต่ถัดไปอีกเล็กน้อยเป็นคันเจาะซึ่งมีลูกสีชมพูอยู่เต็มต้น ทางขวามือมีลักษณะเป็นเพิงที่ต่อออกไปจากตัวบ้าน อีกทีหนึ่ง หลังคามุงด้วยกระเบื้องสีขาว ที่นี้เป็นที่เก็บวัสดุอุปกรณ์การทำสวน และมีท่อพีวีซีวางซ้อนกันอยู่มากมาย เพื่อจำหน่ายให้แก่เกษตรกร ถัดออกไปอีกเล็กน้อยมีรถ 10 ล้อ จอดอยู่ 2 คัน คันหนึ่งบรรทุกทุเรียน อีกคันหนึ่งเห็นเงาสีชมพูอยู่เต็มรถ ส่วนหลังบ้านนั้นเป็นโรงงานขนาดย่อมเพื่อผลิต หั้วระบับให้น้ำ และมีหั้วระบับให้น้ำวางกองอยู่มากมาย ทราบจากนายจรรยาว่าผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ชาวสวน ซึ่งมีมาซื้อกันอยู่เรื่อย ๆ ถัดจากโรงงานออกไปไม่กี่ไกลนัก เป็นสวนเงาะพันธุ์สีชมพู มองดูเห็นแต่สีเขียวกับสีแดงสลับกันเต็มต้นเป็นทิวแถวอย่างมีระเบียบ เพราะผู้เป็นเจ้าของได้วางแผนการปลูกไว้เป็นระยะพองาม เห็นลูกเงาะแดงเต็มต้น บางต้นโน้มกิ่งลงมาเป็นพวงระย้า เป็นทัศนียภาพที่สวยงามมาก ขณะนั้นก็เห็นคนงานสามสี่คนกำลังเดินแบกเชิงเงาะออกมาจากสวนแล้วนำไปขึ้นรถ ซึ่งจอดรออยู่แล้ว เพื่อนำไปส่งเอเยนต์ในตัวเมืองจันทบุรี อีกต่อหนึ่ง

ทันทีที่พวกเราลงจากรถ ก็มีชายร่างสันหัด ผิวเนื้อสองสี วัย 50 เศษ เดินเข้ามาทักทายและเชิญให้พวกเราเข้าไปนั่งที่โต๊ะรับแขกภายในบ้าน เขาคือ นายจรรยา พงษ์ชีพ เจ้าของบ้านนั่นเอง

นายจรรยา เป็นผู้ที่พูดจาฉะฉาน แต่เสียงดังฟังชัด เรียกว่าเขาเป็นคนทีพูดเก่งคนหนึ่งเชียวล่ะ ดูใบหน้าก็พอมองออกว่า เขาเป็นคนเอาการ เอางานและผ่านงานมาอย่างโชกโชนทีเดียว แม้ว่ารูปร่างเขาจะเล็กแต่ก็ดูเขาแข็งแรงเอาการอยู่ ท่าทางก็คล่องแคล่วมาก และลักษณะการเป็นผู้นำของเขาก็คือ คำพูดที่ฉะฉาน แต่หนักแน่นเด็ดขาดและน่าเสียงที่มีอำนาจอยู่ในตัว

2

จากการสนทนากันในวันนั้น นายจรรยาได้เล่าถึงชีวิตการต่อสู้ของเขา ตั้งแต่เป็นเด็กว่า

“ครอบครัวของผมมีพี่น้อง 4 คน ผมเป็นคนสุดท้าย ความจริงคนสุดท้ายปกติน่าจะสบายกว่าพี่ ๆ เขา แต่ผมมันตรงกันข้าม ตอนนั้นครอบครัวผมมีอาชีพทำไร่พริกไทย เพราะราคาดี ต่อมาระยะหลัง ๆ พริกไทยเกิดเป็นโรคระบาดตายเกือบหมด และในช่วงนั้นเองคุณพ่อได้เสียชีวิตขณะที่ผมมีอายุได้เพียง 3 ขวบ ที่นี้เมื่อครอบครัวขาดผู้นำก็เหมือนเรือขาดหางเสือ พริกไทยก็ตายแถมราคายังตกต่ำอีกด้วย ผมตัวเล็กกว่าพี่ ๆ และต้องไปทำไร่พริกไทยกับแม่ทุกวัน พอพริกไทยตายหมดก็เลยเลิกทำพริกไทย คุณแม่มาทำขนมตะไลขายที่บ้าน เพื่อชดเชยรายได้ที่เสียไป ต่อมาพี่สาวเห็นว่าเมื่อเลิกทำพริกไทยแล้ว ที่จำนวน 4 ไร่ นั้น ก็ไม่ได้ใช้ทำอะไร จึงได้เริ่มปลูกเงาะต่อทั้ง 4 ไร่

ชีวิตของนายจรรยานั้นลำบากมาตั้งแต่เด็ก บางวันก็ไปไร่กับพี่สาว บางวันก็ต้องช่วยแม่ทำขนม วันหนึ่ง ๆ เขาจะไม่มีเวลามาวิ่งเล่นเหมือนเด็กคนอื่น ๆ เลย และด้วยความยากจนมากนี้เอง คุณแม่ก็ตัดสินใจนำเขาไปฝากไว้เป็นลูกศิษย์วัดที่วัดใกล้บ้าน เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายภายในครอบครัวลงไปบ้าง อีกอย่างหนึ่งจะได้ไปโรงเรียนสะดวกกว่าด้วย เขาเล่าว่า

“ที่นั่นตอนที่อยู่วัดชีวิตโลดโผนกว่าอยู่บ้าน เพราะอยู่ที่วัดเป็นเด็กวัดที่รู้ ๆ กันว่าเด็กแต่ละคนมาจากครอบครัวที่ยากจนทั้งนั้น และสภาพครอบครัวก็แตกต่างกันด้วย ผมเป็นเด็กที่เล็กกว่าเพื่อน มักจะโดนคนที่โตกว่ารังแกเอา ถูกเขกหัวบ้าง ถูกเตะกันบ้าง ถูกแหย่ด้วยคำพูดต่าง ๆ บ้าง ก็ตัวเล็กกว่าเขานี้ครับ เป็นเด็กวัดจะต้องไ้ครับ ถ้าข้าก็อด เพราะบางครั้งจะต้องแย่งข้าวกันกิน หูตาต้องไวด้วย เมื่อกินข้าวเสร็จแล้วก็เกียงกันล้างชาม ผมก็ถูกเขารังแกอีก คือ ให้ล้างชามล้างถ้วย เสร็จแล้วก็รีบไปโรงเรียนให้ทัน พอตอนใกล้เที่ยงต้องขออนุญาตครูเพื่อมาจัดที่ให้พระท่านฉันอาหารทานอาหารกลางวันเสร็จแล้วต้องรีบไปโรงเรียนให้ทันอีก เลิกเรียนตอนเย็นแล้วจะต้องเอาถ้วยชามไปส่งตามบ้านด้วย เพราะสมัยก่อนเวลาพระท่านไปบิณฑบาต ชาวบ้านเขาจะเอาข้าวเปล่า ๆ ใส่บาตร แต่กับข้าวเขาจะเอาใส่ถ้วยชามต่างหาก และจะมีลูกศิษย์วัดถือเดินตามพระไปด้วย พอตอนเย็นลูกศิษย์วัดจึงจะเอาถ้วยชามไปคืนให้เจ้าของเขา”

นายจรรยา ผจญชีวิตเด็กวัดอยู่ประมาณ 4-5 ปี คือตั้งแต่ก่อนเข้าโรงเรียนเล็กน้อย จนกระทั่งเขาจบ ป. 4 ผลการเรียนของเขายู่ในเกณฑ์ปานกลาง คือ ไม่ถึงกับเก่งแต่ก็ไม่อ่อนนัก ซึ่งเรื่องนี้เขากล่าวว่า

“ตอนนั้นผมไม่ได้สนใจการเรียนอะไรมากนัก เรียนไปเรื่อย ๆ สมัยนั้นผมไปอยู่วัดอยู่กับพระอยู่กับเพื่อน มันไม่เหมือนอยู่กับบ้าน อยู่กับพ่อแม่พี่น้อง อยู่วัดเงินทองพระท่านก็ไม่ได้ให้ใช้นาน ๆ ถึงจะให้สักครั้งหนึ่งไม่มีสตางค์ซื้อขนม เพื่อนเด็กวัดด้วยกันก็ชวนไปรับจ้างขึ้นหมาก สมัยนั้นเจ้าของสวนเขาให้ดินละ 50 สตางค์ ได้วันละบาทสองบาทก็ดีใจแล้วแต่ก็ไม่ได้ขึ้นทุกวัน ส่วนมากจะขึ้นเฉพาะวันหยุดเรียนคือวันพระเท่านั้นก็เป็นการต่อสู้อีกแบบหนึ่ง เลยทำให้ผมมองอะไร ๆ ง่ายไปเสียทุกอย่าง

หลังจากที่เขาจบ ป. 4 แล้ว เขาก็ออกจากวัดกลับมาอยู่ที่บ้าน มาช่วยพี่สาวทำขนมตะไล ขนมกะละแม ต่อมาก็ช่วยพี่สาวทำนาเลี้ยงควายเลี้ยงวัว โดยเขาได้ระบายความรู้สึกว่า

“อาชีพรัดเงินตามหลังควายแบบนี้ผมไม่ชอบเลย อีกอย่างรายได้ก็ไม่ค่อยมี แล้วแต่ที่สาวจะให้ใช้ และช่วงนั้นผมชักโตขึ้นแล้ว และคิดว่าเพื่อน ๆ เขามีงานทำมีเงินใช้กันสบาย ๆ แต่ผมกลับอาศัยคุณแม่และพี่สาวอยู่ ผมก็เลยเลิกเลี้ยงวัวและควาย ไปหัดกรีดยางเพื่อให้มีรายได้ที่เป็นของตัวเองจริง ๆ บ้าง ก็หัดเป็นบ้างไม่เป็นบ้าง จากนั้นก็ไปรับจ้างเขากกรีดยาง รายได้ก็ดี ได้วันละ 15 บาท นอกจากกรีดยางแล้ว ผมก็ไปรับจ้างเขาดัดอ้อย เก็บถั่ว ตอนนั้นเขาให้ถึงละ 1.50 บาท ออกแต่เช้ามืด ห่อข้าวไปกินด้วย วันหนึ่งทำได้ 4 ถังเป็นเงิน 6 บาท ก็ดีใจแล้ว ผมถือว่าอาชีพอะไรพอจะทำให้มีรายได้ ผมทำทุกอย่าง ไม่เคยเลือกงาน”

“ระหว่างที่เป็นลูกจ้างกรีดยาง ผมมีความคิดว่า การเป็นลูกจ้างเขามันเป็นอาชีพที่ไม่ก้าวหน้า ทำเท่าไรก็ไม่มีเหลือ ก็คิดว่าจะต้องหาที่สักแปลงหนึ่ง เผอิญญาติของผมเขามีอยู่ 4-5 ไร่ เป็นที่ว่างเปล่าเขาไม่ได้ทำอะไร เขาก็ยกให้ผมเพื่อทำสวนยาง เขายกให้ผมฟรี ๆ เลย”

แม้ว่านายจรรยาจะทำสวนยางในส่วนที่เป็นของเขาเองแล้ว แต่คุณจรรยา ก็ยังต้องรับจ้างกรีดยางต่อไปไม่ได้เลิกทำ

“ผมจะแบ่งเวลาการทำงานครับ” เขากล่าว “อย่างรับจ้างกรีดยาง ผมจะเริ่มตั้งแต่เวลาตีหนึ่งเป็นต้นไป จนถึงหกโมงเช้า พอราว ๆ 11 โมงเช้า ก็อัดยางเป็นแผ่น ๆ ประมาณเที่ยงวันก็เสร็จแล้วจึงพักผ่อน พอได้เวลาบ่ายโมง ผมก็ปั่นจักรยานขึ้นไปทำสวนยางต่อจากที่บ้านไปประมาณ 5-6 กิโลเมตร ระหว่างที่ผมปลูกยาง ผมก็จะปลูกพืชชนิดอื่นสลับบ้าง เช่น ปลูกกล้วย สับปะรด ถั่ว ข่า ตะไคร้ แตงกวา พริกเผง เพื่อให้มีรายได้ขึ้นมา ตอนเขากลับ ผมก็ไม่กลับตัวเปล่า ถ้าไม่มีของจากสวน อย่างน้อยผมก็จะไปตัดใบตองกล้วยป้า ที่ยืนอยู่ตามทางเดินเอาไปขายเพื่อให้มีรายได้ 3-5 บาท ก็ยังดี”

3

เขาเป็นคนที่มองอะไรเป็นเงินเป็นทองไปหมด เพราะเขาเป็นคนขยัน ในช่วงนั้นเขาพยายามเพิ่มรายได้ให้กับตัวเองและครอบครัว รายได้จากรับจ้างกรีดยางก็ตกวันละประมาณ 20 บาท ได้จากเก็บของในสวนไปขายอีกวันละ 10 กว่าบาทบ้าง 5 บาทบ้าง ก็พอเลี้ยงตัวได้ ส่วนคุณแม่และพี่สาวของเขา ก็ยังทำงานขายอยู่ยังไม่ได้เลิก จากนั้นไม่นานชีวิตของคุณจรวดยกก็เริ่มเปลี่ยนไปอีก เมื่อเขาถูกเกณฑ์ทหาร

“พอผมไปคัดเลือก ผมก็โดนทหารเลย การเป็นทหารก็เหมือนเราไปอยู่อีกโลกหนึ่ง เปลี่ยนไปอยู่อีกสังคมหนึ่ง คือเป็นทหารจะต้องมีระเบียบวินัย แรกๆ ก็ทำให้ผมอึดอัด เพราะผมไม่เคยมีระเบียบวินัย ทำอะไรก็ทำได้ดังใจ แต่พอไปเป็นทหารต้องอยู่ในขอบเขตของวินัย แต่ผมว่าการเป็นทหารสอนให้คนเรามีระเบียบวินัย รู้จักช่วยตัวเอง รู้จักวิธีการอยู่ในสังคมอย่างมีสุข รู้จักรับผิดชอบต่อหน้าที่และต่อตนเอง คนอื่นเขากลัวจะได้เป็นทหาร แต่สำหรับผมคิดว่าได้กำไรมาเยอะทีเดียว และความประทับใจของผมก็ตอนที่ไปเป็นทหารนี่แหละ” เขากล่าวอย่างภาคภูมิใจ

เขาเป็นทหารอยู่ 2 ปี แม้ว่าเขาจะมีความประทับใจในชีวิตการเป็นทหารของเขา แต่เขาก็ไม่ชอบที่จะเป็นทหาร เพราะรายได้น้อย บางที่ไม่ถึงเดือนเงินก็หมดแล้ว เขาจึงขอลาชีวิตทหาร แม้ว่าผู้บังคับบัญชาจะขอให้เขารับราชการต่อ โดยจะติดยศสิบตรีให้ เขาก็ไม่ยอมอยู่ต่อ

“หลังจากที่ผมได้ออกจากทหารมาแล้ว ในปีนั้นผมก็มาบวชอยู่พรรษาหนึ่ง จากนั้นก็สึกออกมา แล้วผมก็กลับมาอีคาวีพเดิม คือ รับจ้างกรีดยางต่อ สวนยางที่ญาติเคยให้ทำจำนวน 4 ไร่ ผมก็ยกคืนให้เจ้าของเดิมไป ก็เหลือแต่สวนเงาะของคุณแม่จำนวน 4 ไร่ และช่วงนั้นกำลังอยู่ในยุคเงาะจักรอก ทางจันทบุรีเขาเรียกกันอย่างนี้ หมายถึงเงาะมีดอกแต่มันไม่ติดผล ทำให้ขาดรายได้ไปอีก แต่ผมก็ยังรับจ้างกรีดยางต่อไป

ในช่วงเดียวกันนี้ นอกจากจะรับจ้างกรีดยางแล้ว นายจรวดยังปลูก พุทราขายอีกด้วย โดยทำควบคู่กันไป เขาเป็นคนขยันจริงใจที่จะสร้างฐานะ ของตัวเองให้ดีขึ้นอยู่ตลอดเวลา เขามักจะทำอะไร ๆ หลายอย่างในเวลา เดียวกันด้วย เพื่อเพิ่มพูนรายได้ให้แก่ครอบครัว เขาไม่ใช่คนทิ้งมือมองเท้า อะไรที่จะมีรายได้ขึ้นมาเขาจะทำทันที

หลังจากที่นายจรวดยออกจากทหารมา เงาะที่สวนของเขาก็เป็นขึ้นครอก ทุกปี ก็พอดีตอนนั้นทางภาคกลางกำลังตื่นพุทรากัน นายจรวดยก็เป็นอีกคน หนึ่งที่ตื่นพุทรากับเขาด้วย เขาจึงไปซื้อกิ่งพุทราพันธุ์ดีมาปลูกบ้าง แล้วก็ ทาบกิ่งพุทราขาย ก็มีรายได้เพิ่มขึ้นอีก ในเรื่องนี้เขาเล่าว่า

“ครั้งแรกผมนำพันธุ์เหริญทองมาทดลองปลูกก่อน ตอนนั้นตื่นตื่น กันมาก เพราะไม่เคยเห็นผลพุทรามันใหญ่โตขนาดนั้น ต่อมาก็มีพันธุ์ บอมเบย์เข้ามาอีก เขาบอกว่าลูกมันเท่าไข่ไก่ ผมก็อุตส่าห์นั่งรถบรรทุก เข้าไปที่บางเขน ไปซื้อมากิ่งหนึ่ง 120 บาท เป็นราคาที่แพงมากในสมัย นั้น ผมก็เอามาทาบกิ่งขาย ตอนนั้นผมได้เงินมาหมื่นกว่าบาท ต่อมาพุทรา ก็ถึงจุดอิ่มตัว เพราะมีคนปลูกกันมาก ที่สุดก็ค่อย ๆ เลิกปลูกกัน ผมเองก็ พลอยขายกิ่งพุทราไม่ออกด้วย แต่อาชีพหลักที่ผมยึดตลอดมาและทำรายได้ ให้ผมก็คือกรีดยาง อันนี้เลิกไม่ได้ ไม่ว่าผมจะไปทำอาชีพอะไรก็ตาม กรีดยางผมก็ยังคงทำต่อไป ดังนั้นเมื่อเลิกทำพุทราแล้วผมก็มากกรีดยาง ต่ออีก”

“ในระหว่างที่ผมกรีดยางอยู่ ผมก็คิดในใจเสมอว่า “ขณะนี้กำลัง ว่างขาของเราดังที่อยู่ งานหนักขนาดนี้ ต่อไปถ้าอายุมากแล้วเราจะทำไหว หรือ คงไม่ไหวแน่นอน เวลานี้ตัวเราไม่มีหลักประกันอะไรเลย” ผมคิด อย่างนี้อยู่ตลอดเวลา เพราะการกรีดยางเป็นงานที่หนักเอาการอยู่ เหนื่อย มากทีเดียว มันทารุณคอนที่ต้องตื่นแต่ตีหนึ่ง ต้องอดนอน แถมยังอดข้าว อีกด้วย เพราะต้องเดินทั้งคืนไม่ได้หยุด กว่าจะกรีดยางเสร็จก็ 6 โมงเช้า เข้าไปแล้ว”

“แต่ที่ผมเลือกทำและทนทำอยู่ก็เพราะผมเห็นว่าอาชีพกรีดยางนี้ ผมสามารถแบ่งเวลาที่เหลืออยู่มาประกอบอาชีพส่วนตัวได้ คือผมเริ่มกรีดยางตั้งแต่ตีหนึ่ง พอหกโมงเช้าก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว มีเวลาพักผ่อน 2-3 ชั่วโมง พอ 11 โมงเช้า ก็นำยางมาเข้าเครื่องรีดทำเป็นยางแผ่น จากนั้นก็นำนอนสีก 2 ชั่วโมง พอได้เวลาบ่ายโมงก็ออกไปทำสวนเงาะส่วนตัวได้เลย ผมจึงยึดอาชีพนี้ ระยะนั้นผมมีครอบครัวและมีลูกแล้ว ก็เริ่มคิดว่าที่ดินเพียง 4 ไร่เท่านั้น คงไม่พอเลี้ยงครอบครัวแน่ ก็พยายามมองหาที่ทำกินต่อไปอีก แต่ก็ยังหาไม่ได้”

“ช่วงเดียวกันนั้น เงาะขึ้นครอกยังระบาคอยู่ เป็นกันทั้งจังหวัดเลย ละ บรรดาบริษัทห้างร้านต่าง ๆ และนักวิชาการของกระทรวงเกษตรฯ ต่างก็สัมมนากันอยู่ตลอดเวลา เพื่อหาทางแก้ไขเงาะไม่ติดลูกแต่ก็ไม่สำเร็จ ตัวผมเองก็พยายามศึกษาอยู่เช่นกัน แต่ก็หมดปัญญา เอายานั้นมาลองเอายานี้มาลองก็ยังไม่พบวิธี ครั้นต่อมาผมก็ได้ข่าวว่ามียาอยู่นิดหนึ่ง ยาตัวนี้เขาวามันฉีดติด ที่นี้คนอื่นเอาไปใช้มันก็ติดบ้างไม่ติดบ้าง ผมก็เลยไปหาซื้อมาลองฉีดดูบ้าง ปรากฏว่าดอกเงาะที่ถูกด้วยยานี้แล้วมันกลับกลายเป็นตัวผู้ทันที ต่อมาเงาะนั้นก็ติดผล จึงทำให้ผมรู้วิธีฉีดให้เงาะมันติดผลได้ตั้งแต่นั้นมา ผมดีใจและภูมิใจมากและคิดว่าชีวิตผมได้พบแสงสว่างแล้ว ชีวิตผมจะไม่มีติดต่อไปแล้ว”

นายจรวัยได้อธิบายถึงวิธีการฉีดยาเพื่อให้เงาะติดผลว่า “ดอกเงาะเป็นดอกไม้ที่สมบูรณ์เพศ คือในดอกเดียวกันจะมีทั้งเกสรตัวผู้และเกสรตัวเมีย ที่นี้เท่าที่ผมได้ศึกษาคูก็พอทราบว่ สาเหตุที่เงาะไม่ติดผลก็เพราะเกสรตัวผู้มันไม่แตก เมื่อไม่แตกออกมามันก็ผสมกับเกสรตัวเมียไม่ได้ พอเอาตัวยานี้ว่านี่ฉีดเข้าไปที่ช่อเกสรตัวผู้เกสรตัวผู้ได้รับฮอร์โมน มันก็จะช่วยผสมเกสรตัวเมียที่ไม่ถูกฉีดฮอร์โมน แล้วเงาะดอกนั้นก็ติดผล”

“ที่แรกผมก็ทดลองฉีดต้นที่ข้างบ้านผมก่อน ปรากฏว่ามันติดผลลูกตกทั้งต้นเลย ผมดีใจมากที่ค้นพบวิธีทำให้เงาะติดผลขึ้นมาได้ นี่แหละที่เป็น

จุดเริ่มต้นที่ทำให้ผมประสบความสำเร็จจนทุกวันนี้ ที่ดีใจก็เพราะว่าตอนนั้น ยังไม่มีใครทำได้ มีผมคนเดียวที่ทำสำเร็จ ต่อจากนั้นผมก็นำไปฉีดที่สวนผมทั้ง 4 ไร่เลย ปีนั้นผมขายเงาะได้เงินถึง 7,000 บาท สมัยเมื่อ 17-18 ปีก่อนโน้น มันเป็นเงินจำนวนมากพอๆ”

เมื่อเขาคิดวิธีทำให้เงาะติดผลได้แล้ว เขาก็อยากให้เพื่อนได้พ้นจากสภาพที่เป็นอยู่ คือ เงาะขึ้นครอก เขาจึงไปแนะวิธีให้ ในช่วงนั้นจึงมีอยู่ 3 คนเท่านั้น ที่รู้วิธีทำให้เงาะตก เงาะติดผล ซึ่งในระหว่างนั้นตนนายจรรยาเองก็อยู่ในวัยเบญจเพสพอดี ตามความเชื่อของคนไทยโบราณเชื่อกันว่า ใครที่ประสพโชคดีในปีเบญจเพสแล้ว ชีวิตของเขาคนนั้นจะโชคดีตลอดไป นายจรรยาก็อยู่ในประเภทนี้ด้วย เมื่อเขาพบแสงสว่างเช่นนี้ เขาก็เริ่มอาชีพใหม่ของเขานั่นก็คืออาชีพรับจ้างฉีดยาให้เงาะติดผล ปรากฏว่ามีคนมาว่าจ้างให้เขาไปฉีดให้มากมายแทบจะรับไม่ไหว ขณะเดียวกันเขาก็ไปขอเช่าสวนที่คนอื่นปล่อยทิ้งไว้เปล่า ๆ ไม่ได้ทำอะไร เพื่อขยายพื้นที่ทำสวนเงาะต่อไปอีก เขากล่าวว่า

“ผมก็ไปติดต่อขอเช่าสวนคนอื่น บางสวนเจ้าของเขาคิดราคา 3 ปี หหมื่นบาท บางสวนก็ 4 ปี คิดหหมื่นบาท บางเจ้าก็คิด 4 ปี สองหมื่นบาท ก็มี และแต่ละจะตกลงกัน หลังจากนั้นผมก็เริ่มปลูกเงาะทันที ผมไม่กลัวว่าเงาะจะไม่ติดผลอีกต่อไปแล้ว”

แม้ว่านายจรรยาจะรับจ้างฉีดยา และทำสวนเงาะของตัวเองแล้วก็ตาม แต่อาชีพกรีดยางก็ยังทำต่อไป เขายังไม่ยอมเลิกกรีดยาง เพราะเขายังต้องใช้เงินอยู่อีกมาก โดยเงินที่มีอยู่ก็ลงทุนเช่าสวนไปหมดแล้ว

“หลังจากที่ผมเสร็จจากกรีดยางแล้ว ผมก็ไปทำสวนเงาะที่เช่าเขาไว้อีก ต่อมาผมก็ได้สวนมาอีก 5 ไร่ ซึ่งเป็นสวนของภรรยาผมได้รับส่วนแบ่งมาจากพ่อตา ผมก็ลงมือทำด้วยตัวเอง โคนเอง ทำอะไรเองทุกอย่าง เพราะไม่มีเงิน เมื่อมีที่เพียง 5 ไร่ ผมก็หาวิธีที่จะให้มีรายได้มากขึ้น ผมก็ใช้วิธีปลูกเงาะให้ถี่ เอาмаกต้นเข้าว่า 3 ปี ผมก็เก็บผลได้แล้ว ไร่ละหมื่น ไร่

หนึ่งก็ปลูก 25 ต้น ตอนนั้นผมก็เริ่มมีทุนบ้างแล้ว เพราะผมมีรายได้จากหลายทาง เช่น ได้จากสวนเงาะจำนวน 4 ไร่ของตัวเอง ได้จากเช่าสวนปลูกเงาะ ได้จากกรีดยาง และได้จากรับจ้างฉีดยาให้เงาะติดลูกอีกทางหนึ่ง”

“ที่นี่ น้องภรรยาผมเขาเป็นผู้หญิงทุกคน เขาก็ขายส่วนแบ่งที่เขาได้อยู่ให้ผมคนเดียว จำนวน 20 ไร่ รวมกับของผมอีก 5 ไร่ ตอนนั้นผมก็มีไร่รวมแล้ว 25 ไร่ ผมก็เลยขายกิจการ เพราะเป็นช่วงที่เงาะติดผลแล้ว เงินทุนก็มีแล้ว ต่อมาผมได้มีโอกาสไปเที่ยวกรุงเทพฯ บังเอิญไปเจอเงาะโรงเรียนและเจ้าของแผงที่รู้จักกัน เขาก็ส่งให้ผมลองทานดูสองลูก ปรากฏว่ามันอร่อยดี เนื้อหนา ล่อนดีด้วย ผมก็คิดว่าอนาคตของเงาะชนิดนี้คงดีแน่ และตอนนั้นที่จันทบุรียังไม่รู้จักเงาะโรงเรียนกัน”

“ผมจึงถามเจ้าของแผงที่ขายเงาะโรงเรียนว่า คุณสามารถจัดหากิ่งเงาะนี้ให้ผมได้ไหม ผมต้องการสักตุ้รถไฟหนึ่ง เจ้าของแผงบอกว่าได้ เพราะเขาเป็นคนขลุ่ยเหมือนกับผม แต่อีกคนหนึ่งกลับพูดว่า โอ๊ยอย่าเอาไปปลูกเลย มันสู้สีชมพูไม่ได้หรอก สีไม่สวยด้วย ผมก็บอกเขาไปว่า เงาะนี้ไปรอดแน่นอน ต่อไปตลาดจะต้องการมากแน่ ๆ คนที่บอกว่าเงาะโรงเรียนสู้เงาะสีชมพูไม่ได้ก็เพราะเขาไม่มีความรู้ ไม่ใช่เพราะเขาจะมากีดกันอะไรทำนองนั้น ตกลงผมส่งเงาะโรงเรียนมาประมาณ 70 ต้น แล้วก็แบ่งให้พรรคพวกไปปลูกกันบ้าง

คุณจรรยาได้ทราบจากเจ้าของแผงที่กรุงเทพฯ ว่า เงาะโรงเรียนปลูกกันที่ทางภาคใต้ เขากับเพื่อนอีก 5 คน ก็เลยจัดทัวร์ล่องใต้ไปที่อำเภอนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพราะเขาต้องการจะศึกษาให้รู้ว่าเงาะโรงเรียนนี้มันมีธรรมชาติอย่างไร จะทำเป็นการค้าได้เพียงใด ซึ่งในเรื่องนี้เขาบอกว่า

“พอผมไปเห็นเขาทำ ผมก็บอกได้เลยว่า ไม่มีปัญหา ถ้าเมืองจันทน์ทำเมื่อไร ทางใต้คงจะแย่ เพราะการทำของเขาช้าหลังกว่าเรามาก ผมก็มองเห็นอนาคตก็เลยปลูกกันใหญ่ ช่วงที่วุ่นนี้แหละเป็นช่วงที่ผมเอาตัวรอดได้ที่นี้ระหว่างที่ผมเอากิ่งเงาะมากับตุ้รถไฟ ก็เกิดไปรู้จักกับแม่ค้าขายกิ่งเงาะ-

นาสารเข้า จึงตกลงกันว่า ให้เขาส่งกิ่งเงาะโรงเรียนมาให้ผม ผมจะรับเป็น เอเยนต์จำหน่ายกิ่งเงาะโรงเรียนให้ ผมก็เลยมีรายได้จากการขายกิ่งเงาะอีก ทางหนึ่ง และตอนนั้นผมขายได้หลายแสนต้น และขายกิ่งละ 25 บาท ช่วงนี้แหละเป็นช่วงที่ผมประสบความสำเร็จ ซึ่งอายุผมตอนนั้นก็ราว ๆ 35 ปี”

จากนั้นเขาก็เอาเงินที่ได้จากการขายกิ่งเงาะโรงเรียนไปซื้อที่ทำสวน อีกจำนวน 6 ไร่ ตอนนั้นเขาก็มีที่แล้ว 33 ไร่ แต่เขาก็ประสบปัญหาการ ขาดแคลนน้ำ เพราะใช้น้ำกันมากในช่วงนั้น และเขาได้กล่าวถึงสาเหตุของ การขาดแคลนน้ำว่า

“หลังจากที่หาวิธีแก้เรื่องเงาะไม่ติดผลได้แล้ว ก็ฮือฮาทั้งเมือง เลยปลูกเงาะกันใหญ่ คุณปลูกได้ผมก็ปลูกได้ ปลูกกันไปปลูกกันมา น้ำก็เลยขาดแคลน เพราะใช้น้ำกันมาก ใช้น้ำอย่างฟุ่มเฟือย ไม่ประหยัด น้ำก็หมด ผมเองก็เดือดร้อนด้วย ปีนั้นปีแรกผมต้องซื้อน้ำเข้าสวนหมื่นกว่า บาท คนอื่นเขาทิ้งสวนกันไปหมด แต่ผมไม่ยอมทิ้งง่าย ๆ กลับไปหาซื้อ น้ำใส่สวน ต่อมาผมก็เดินสำรวจหาแหล่งน้ำไกลจากสวนผมประมาณ 5-6 กิโลเมตร ก็ไปเจอเอาแหล่งน้ำเข้าพอดี”

“ผมก็ขอซื้อจากเจ้าของเขาเลยจำนวน 5 ไร่ เป็นแอ่งน้ำ เป็นที่ต่ำ ผมลงทุนจ้างเขาขุดเป็นสระน้ำขนาดใหญ่ ไปซื้อเครื่องสูบน้ำมาด้วย ปีนั้น ผมลงทุนไปแสนกว่าบาท ก็แก้ปัญหาขาดแคลนน้ำได้นานถึง 4 ปีเต็ม พอหลังจากนั้นก็มีคนมาทำสวนกันแถวนั้นอีกเยอะแยะ มาแย่งน้ำผมอีก แหล่งน้ำที่ผมซื้อเอาไว้ 5 ไร่ นั้น น้ำแห้งเกลี้ยงเลย”

“เมื่อน้ำหมด ผมก็ออกหาซื้อน้ำต่อไปอีก เฉพาะคราวนี้ผมเสีย ค่าซื้อน้ำไป 6 หมื่นกว่าบาท”

4

“จากการที่ผมต้องเสียค่าซื้อน้ำทุกปี ๆ ละหลาย ๆ หมื่นนี่เอง ก็ทำให้ผมเกิดความคิดขึ้นมาว่า การให้น้ำแก่เงาะในสวนนั้น ให้กันไม่ถูกวิธี ให้มากมายเหลือเกินไม่มีกำหนดกฎเกณฑ์อะไร เราน่าจะมาพิจารณาดูว่า เงาะต้นหนึ่งในแต่ละวันควรจะให้น้ำกี่ลิตร ให้ปริมาณเท่าไรจึงจะพอดี อันนี้แหละทำให้ผมนึกถึงระบบให้น้ำของต่างประเทศเขา เช่น ของอิสราเอลและอิตาลี แต่ผมก็ยังไม่เข้าใจว่าเขาทำกันอย่างไร ที่ผมรู้ก็รู้จากหนังสือที่ผมได้อ่านเท่านั้น อย่างไรก็ตามสาเหตุที่แท้จริงที่ทำให้ผมคิดทำระบบน้ำหยดขึ้นมาก็คือ

“วันหนึ่ง ในขณะที่ผมเดินตรวจดูเงาะในสวน ผมก็สังเกตเห็นเงาะต้นหนึ่งที่โคนต้น มีน้ำหยดตุง ๆ อยู่ตลอดเวลา ทั้งวันทั้งคืนไม่มีหยุด คือที่สวนของผม ผมจะต่อท่อน้ำเข้าไปเพื่อสะดวกในการให้น้ำ ที่นี้บังเอิญท่อน้ำนั้นเกิดรั่วตรงข้อต่อตรงโคนต้นเงาะต้นนั้นพอดี เมื่อท่อมันรั่วน้ำก็หยดตุง ๆ ผมสังเกตดูเงาะต้นนี้มันออกผลเร็วกว่าต้นอื่นและงามกว่าเขาด้วย ผมก็ลองไม่ให้น้ำที่ต้นนี้เลย ปล่อยให้มันหยดอยู่อย่างนั้น ปรากฏว่าเงาะต้นนั้นให้ผลสม่ำเสมอ อันนี้แหละที่เป็นแนวทางเป็นจุดเริ่มต้นให้ผมคิดระบบให้น้ำแบบนี้ขึ้นมา”

“จากนั้นผมก็เดินทางไปกรุงเทพฯ ไปที่ศูนย์พัฒนาที่ดินเพื่อขอคำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่ของศูนย์ แต่ไม่มีใครให้คำแนะนำได้ ผมก็เลยไปที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน ก็บังเอิญได้รู้จักกับอาจารย์ท่านหนึ่ง ซึ่งท่านก็กำลังทำวิทยานิพนธ์เรื่อง ระบบน้ำหยดอยู่พอดี วิธีของอาจารย์ท่านนั้นก็เหมือนกับการให้น้ำเกลือแก่คนใช้นั้นแหละ ผมก็ซื้อมา 1,500 กว่าบาท”

“ต่อมาผมก็เริ่มต่อแท้งก์น้ำเพื่อทำระบบน้ำหยดทันที พอทำเสร็จก็มีนักวิชาการจากศูนย์พัฒนาที่ดินมาดูกันเยอะแยะเลย แล้วถามผมว่า

“ทำไมคุณจรรยาจึงได้ลงทุนใหญ่โตอย่างนี้” ผมก็ตอบไปว่า “นี่เป็นการเริ่มต้นของผม ถึงแม้ผมจะลงทุน 2-3 หมื่น ผมก็ไม่กลัว อย่างน้อยก็ได้ตั้งใส่น้ำเป็นหมื่น ๆ ลิตร ยังดีกว่าที่ผมเสียไป 6 หมื่นบาท โดยไม่ได้อะไรเท่าไร” ผมบอกไปอย่างนั้น

“ถึงโบแรกที่ผมต่อจุน้ำได้ 24,000 ลิตร โดยการสูบน้ำขึ้นไปใส่ถัง จากนั้นก็ปล่อยน้ำจากถังผ่านท่อพีวีซี ลงมาที่หัวให้น้ำ ซึ่งหัวให้น้ำดังกล่าวนี้จะมีประจําที่โคนต้นเงาะทุกต้น และน้ำก็จะหยดจากหัวให้น้ำลงสู่โคนต้นเงาะตลอดเวลา แรก ๆ ก็หยดดีสม่ำเสมอต่อมามันไม่หยดเสียแล้ว เพราะว่าสายน้ำเกลือเขาใช้สำหรับคนไข้ ไม่ได้ใช้เพื่อการเกษตร พอถูกความร้อน สายพีวีซีมันก็นิ่ม พอนิ่มมันก็ไม่หยด เมื่อไม่หยด ผมก็เดินไปตัด วันละ 2-3 หน อีกอย่างหนูก็คอยกักอยู่เรื่อย ก็เกิดปัญหาขึ้นมา ผมก็ต้องคิดหาวิธีแก้แบบหัวให้น้ำหยดกันใหม่ ที่นั่นมันเป็นแนวความคิดของผมเอง”

“ผมได้ออกแบบหัวน้ำหยดตั้งหลายแบบกว่าจะประสบความสำเร็จก็ต้องเปลี่ยนแปลงแก้ไขกันตั้งหลายหนหลายครั้ง ต้องแก้กันอยู่เรื่อยมา จนกระทั่งที่ทำอยู่เดี๋ยวนี้ก็ได้ระบบมาจากอิตาลี แต่ผมนำมาดัดแปลงเป็นแบบของผมเอง พอผมคิดแบบนี้ได้ก็มีนักวิชาการสนใจมาดูกันมาก บางคนแนะนำให้ผมเสนอขอทุนจากรัฐบาลมาสร้างโรงงานผลิตระบบหัวน้ำหยดนี้ แต่ผมปฏิเสธไม่ยอมรับความช่วยเหลือ เพราะผมพอมีเงินที่จะสร้างเองได้แล้ว”

“ผมจึงได้ตัดสินใจสร้างโรงงานย่อย ๆ ขึ้นที่บ้านนี้ เพื่อผลิตหัวระบบให้น้ำจำหน่ายแก่เกษตรกรทั่วไไป ผมลงทุนไม่ถึงแสนบาท แต่ก็ทำไปแบบเสี่ยง ๆ จุก่อน แต่ผมก็ได้นักวิชาการจากกระทรวงอุตสาหกรรม

มาเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำ ตั้งแต่นั้นมาผมก็เลยกลายเป็นนักอุตสาหกรรมไปอีก และนอกจากจะผลิตหัวให้น้ำออกจำหน่ายแล้ว ผมยังเป็นเอเยนต์ขายท่อพีวีซีด้วย ปรากฏว่าหัวให้น้ำที่ผมผลิตได้ ขายดิบขายดีแทบจะทำไมหั้น เพราะชาวสวนให้ความสนใจเป็นพิเศษ สะดวกต่อการใช้ และประหยัดน้ำอีกด้วย ตอนนั้นแหละที่ผมเริ่มมีชื่อเสียงในฐานะเป็นเจ้าของ **ระบบน้ำหยด** และเวลานั้นผมก็ส่งให้ลูกค้าหัวประเทศ”

หลังจากที่เขาตั้งโรงงานผลิตระบบหัวให้น้ำจำหน่ายได้แล้ว คุณจรวยก็เริ่มประชาสัมพันธ์ให้ชาวเกษตรกรได้ทราบ เพื่อจะได้นำไปใช้ในที่สวนของตน โดยเขานำผลผลิตของเขาไปแสดงออกร้านในงานต่าง ๆ ทั่วประเทศ จนเขาได้รับสมญานามว่า **ค่าน้ำหยด** แต่มันมา เพราะเขามีชื่อเล่นว่า “ดำ” นั่นเอง

มีอยู่ครั้งหนึ่ง คุณจรวยได้ไปออกแสดงในงานวันเกษตรแห่งชาติ ที่กำแพงแสน จังหวัดนครปฐม ก็มีอาจารย์ท่านหนึ่งสอนอยู่ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน เห็นระบบหัวให้น้ำของคุณจรวยเข้าก็สนใจมาก จึงขอให้คุณจรวยไปช่วยทำแปลงสาธิตในโครงการพระราชดำริที่ดอนอินทนนท์ และดอยขุนตาล เขาก็ขึ้นไปช่วยเดินท่อแปลงทดลองให้จนสำเร็จ นอกจากนี้ก็มีโครงการพระราชดำริของพระราชชนนี คือ โครงการปลูกหม่อนที่หนองเที่ยง โดยผ่านทางสำนักราชเลขา เขาก็ส่งไปให้จำนวน 3,000 ชุด ต่อมาก็มีคนสั่งอีกมากมาย และโครงการกิจการฝ่ายพลเรือนของ กอ.รมน. ก็สั่งซื้อถึง 3,000 ชุด เช่นกัน

คุณจรวยกล่าวอย่างภาคภูมิใจว่า “หัวระบบให้น้ำของผมเผยแพร่ไปหัวเมืองไทย ใครสนใจเขาสั่งเข้ามาผมก็ส่งไปให้ และที่ผมภูมิใจมากก็คือ ครั้งที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน เชิญให้ผมนำผลิตภัณฑ์ไปออกร้านแสดงในงานวันเกษตรแห่งชาติ และไปแข่งกับของต่างประเทศด้วย ปรากฏว่าภายใน 3 วัน ของผมขายได้ถึง 36,000 บาท ส่วนของต่างประเทศขายได้เพียง 500 บาท ผมก็สู้เขาได้สบายมาก ทั้งนี้เพราะ

ของผมราคาอย่างสูงก็ตัวละ 12 บาท ส่วนของฝรั่งราคาตัวละ 60 บาท เป็นอย่างต่ำ อันที่จริงแล้วของฝรั่งดีกว่าของผม ที่ผมขายได้มากกว่าเพราะเกษตรกรมีกำลังซื้อต่ำ คือ มีเงินน้อยก็ต้องนิยมซื้อของถูกเป็นธรรมดา อีกอย่างหนึ่งของผมมันเหมาะกับเกษตรกรไทย เครื่องมือทุกเครื่องของผมเกษตรกรสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ตลาดของผมกว้างขวางไปทั่วประเทศ”

5

คนเราไม่ว่าใครก็ตาม ถ้าทำงานแล้วประสบความสำเร็จก็ย่อมจะภาคภูมิใจเป็นธรรมดา โดยเฉพาะคุณจรรยา เขากุมีใจมาก เกี่ยวกับเรื่องนี้ เขาเล่าว่า

“ผมมาคิด ๆ ดูแล้ว มันเหมือนผีน่ะ มันไม่น่าจะเป็นเรื่องจริงจัง ขึ้นมาได้ คือ ผมไม่เคยนึกเลยว่า ชีวิตของผมนี้มันจะออกมาในรูปแบบนี้ บางทีว่าง ๆ ผมมานั่งนึกย้อนหลังไปว่า เอ! เรานี่มันผีนี่ไปหรืออย่างไร” เพราะตอนที่ผมออกจากโรงเรียนมาประกอบอาชีพกรีดยาง ผมลำบากมากที่สุด ในชีวิตเลย ช่วงนั้นอายุก็ราว ๆ 16-17 ปีเท่านั้น ฐานะครอบครัวก็ยากจนมาก จนขนาดว่าโอเลี้ยง น้ำอัดลม ก๋วยเตี๋ยว พวกนี้ไม่มีสิทธิ์กิน และมืออยู่ครั้งหนึ่งในช่วงนั้นผมเป็นไข้มาเลเรีย พอหายไข้ มองเห็นก๋วยเตี๋ยว โอเลี้ยง มันอยากจะกินจริง ๆ แต่ก็ไม่มีเงินจะซื้อกิน ทรมานใจผมมาก และบางครั้งก็พอมีบ้าง แต่ก็ไม่ใช่สิ่งที่อยากซื้อกิน เพราะคิดว่าถ้ากินเข้าไปแล้ว ตัวเองจะต้องเดือดร้อน ก็ต้องถือหลักการประหยัด ไม่ใช่ฉันอยากกินอะไรก็ซื้อกินเลย โดยไม่นึกถึงวันข้างหน้า ผมคิดอย่างนี้ และคนแถวนี้ เขากลับผมทุกคน เพราะเวลาผมไปสวน ผมมีปลาเก็บขึ้นเดียว บางทีมีน้ำพริกอย่างเดียว บางทีก็หาผักริมคลองและข้าง ๆ สวนบ้าง เอามากิน”

ในเรื่องความสำเร็จนั้น เขาบอกว่า

“ความจริงแล้ว ผมประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุผมราว ๆ 35 ปี คือ ตอนที่ผมค้นพบวิธีฉีดยาให้เงาะติดผล หลังจากนั้นผมก็พบความสำเร็จ รายได้ต่อนั้นก็ปีละประมาณ 2 แสนบาท”

“ช่วงนั้น เรื่อง ระบบหัวน้ำหยด ผมยังไม่ได้ทำเพราะยังมีน้ำอยู่ ยังไม่ขาดแคลน ปัญหาจึงไม่ได้เกิดขึ้น พอหลังจากผมประสบความสำเร็จแล้ว 3 ปีต่อมา ผมก็เลิกกรีดยางเพราะเหนื่อยมาก มันทรมาณ สังขารจริง ๆ แต่ต่อมาอีกไม่ถึง 5 ปี น้ำก็เริ่มขาดแคลนก็พยายามหาวิธีใช้น้ำแบบประหยัด จนกระทั่งเกิดระบบหัวน้ำหยดขึ้นมาในปัจจุบันนี้แหละ”

คุณจรรยาได้เล่าถึงวิธีการทำงานที่ทำให้ประสบความสำเร็จว่า

“การทำงาน ผมยึดหลักคุณธรรม 4 ประการ และถือเป็นคติประจำใจด้วย คือ ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ และอดทน จะทำอะไรก็ทำอย่างจริงจัง อย่างตอนที่ผมมีรายได้น้อย ๆ เงินทุกบาททุกสตางค์ผมก็ใช้ให้เป็นประโยชน์ให้มากที่สุด อีกอย่างหนึ่งความซื่อสัตย์นี้ผมถือเป็นเรื่องสำคัญมาก ถ้าเราซื่อสัตย์ต่องานต่อตนเองและต่อผู้อื่นแล้ว จะทำอะไรต่อมิอะไรดูมันง่ายไปเสียหมด การใช้เครดิตก็ง่ายด้วย อย่างกิจการต่าง ๆ ของผมที่ทำอยู่นี้ ดูมันคล่องตัวมากไม่ว่าจะเป็นเรื่องการค้าขายเงาะทุเรียน โดยเฉพาะการขายทุเรียน และระบบหัวน้ำหยดขายดีไม่มีติดขัด ทำให้กิจการของผมเจริญขึ้นเรื่อย ๆ เพราะผมซื่อสัตย์ต่อลูกค้าทุกคนเสมอหน้ากัน ไม่เลือกที่รักมักที่ชัง ผมเป็นกันเองกับทุกคน แม้กับลูกน้องผมเอง ผมก็ไม่ถือตัว”

“อีกประการหนึ่ง ผมเป็นคนที่ชอบศึกษาค้นคว้า ชอบอ่านหนังสือต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเกษตร คอยติดตามความเคลื่อนไหวว่ามีอะไรใหม่ ๆ เกิดขึ้นมาบ้าง หาความรู้อยู่เสมอ บางครั้งผมไปหาหนังสือที่เกี่ยวกับบุคคลผู้ที่ตั้งเนื้อตั้งตัวได้ ดูว่าเขาประสบความสำเร็จได้อย่างไร เขาทำอย่างไร ผมพยายามศึกษาชีวิตการทำงานของเขา เขายากจน เขากำอย่างไ

เขาจึงรวยได้ ก็ดูเขาเป็นตัวอย่าง ทำให้ได้แนวคิดเพื่อปรับปรุงการดำเนินชีวิตให้ดีขึ้น”

คุณจรรยาบอกว่าเกษตรกรไทยจะเอาตัวรอดได้ ต้องเป็นทั้งนักเศรษฐศาสตร์และเป็นพ่อค้าไปพร้อม ๆ โดยกล่าวว่า

“เราจะต้องมองออกว่า ถ้าเราปลูกพืชชนิดนี้แล้ว ตลาดจะไปไหนไหน เราผลิตของขึ้นมาชิ้นหนึ่ง เราจะต้องเอาไปขายที่ไหน ขายให้บุคคลระดับใดจึงจะได้ราคา อันนี้ก็เป็นนักเศรษฐศาสตร์ และต้องรู้ต่อไปอีกว่า เวลานี้สังคมนี้ มีแนวโน้มไปทางไหน หมูไหนคณะใด มีรสนิยมในการบริโภคอะไรอย่างใดด้วย ไม่ใช่ผลิตออกมาแล้ว ขายไม่ออก ก็ไปไม่รอด ต้องมองปัจจุบันและอนาคตให้ออกด้วย”

สำหรับคุณสมบัติของผู้ที่จะเป็นเกษตรกรนั้น เขาให้คำแนะนำว่า

“อาชีพเกษตรกรนี้ ก่อนอื่นคนนั้นจะต้องรักต้นไม้ และรักอาชีพนี้จริง ๆ ไม่ใช่รักตัวเลข ส่วนมากคนมักจะรักตัวเลข การเป็นเกษตรกรจะต้องเสี่ยงกับดินฟ้าอากาศ คนเราเอาชนะธรรมชาติได้ไม่มากนัก บางครั้งเราอยากให้ฝนตก ฝนก็ไม่ตก พอเวลาเรามีน้ำมากมายแล้ว ฝนกลับตกลงมาเสียท่วมเลยก็มี มันเป็นปัญหา เราบังคับธรรมชาติไม่ได้หรอก”

“ปัญหาอีกอย่างหนึ่งที่เกษตรกรจะต้องต่อสู้ก็คือ พ่อค้าคนกลางที่เกษตรกรยากจนอยู่เวลานี้ก็เพราะเวลาชาวสวนผลิตผลออกมาแล้ว แทนที่จะเป็นผู้กำหนดราคาเองกลับเป็นพ่อค้าคนกลางตีราคาให้ นี่คือปัญหาที่เกษตรกรแก้ไม่ตก แต่ไหนแต่ไรมาแล้ว”

“ใครก็ตามที่จะมาประกอบอาชีพเกษตรกรให้ประสบความสำเร็จอย่างผม เขาคนนั้นจะต้องพร้อม จิตใจต้องแข็งแกร่ง เป็นนักต่อสู้ ไม่หนีปัญหา เจอปัญหาแล้วจะต้องแก้ อย่างผมนี้ย้ายอ้อมแพดตอนนั้นเวลานี้ก็เหลือแต่แผ่นดิน ข้างสวนผมมีไม้หน้อยที่เขาทิ้งสวนเขาไป เพราะเขาไม่มีใจนักสู้ พอเกิดปัญหาเขาก็หนีทิ้งสวนไปเลย ไม่ยอมแก้ปัญห เราต้องแก้ปัญหาด้วยตัวเองจะคอยให้ใครเขามาแก้ให้ เพราะฉะนั้นคน

ที่คิดจะมาเป็นเกษตรกรเพื่อให้ประสบความสำเร็จนั้น จะต้องทำด้วย
ใจรักและพร้อมที่จะต่อสู้กับปัญหาทุกรูปแบบ”

ปัจจุบันนี้คุณจรรยามีส่วนอยู่ประมาณ 80 ไร่ รวมทั้งสวนเงาะ
ทุเรียน และลองกองด้วย โดยมีคนงานอยู่ประมาณ 6 คน แต่ถ้าหาก
เงาะให้ผล จะมีประมาณ 20-25 คน และเขาได้กล่าวถึงปัญหาในการ
ทำงานว่า

“รู้สึกว่ายากในการทำงานมีมากทีเดียว คือ คำนิยมในสังคมไทย
ปลูกฝังคนไม่ให้มีความรับผิดชอบในหน้าที่ เท่าที่สังเกตดูคนงานแต่ละคน
ทำงานเหมือนคนไม่มีวิญญาณ เขาทำๆ ไปอย่างนั้นเอง ไม่ค่อยรับผิดชอบ
ต่องานที่มอบให้ทำ เขาคิดเพียงว่า เขาเป็นลูกจ้าง ไม่ใช่เป็นเจ้าของ
จึงขาดความกระตือรือร้น นี่คือปัญหา”

“ผมต้องชี้แจงให้เขาเข้าใจการทำงานและพูดให้ความหวังแก่เขา
ผมบอกว่า “คุณมาทำงานกับผมไม่ใช่ในฐานะลูกจ้าง แต่เรามาทำงาน
ร่วมกันมีผลประโยชน์ร่วมกัน คุณเอาไปส่วนหนึ่ง ผมก็เอามาอีกส่วนหนึ่ง
ต่างคนต่างก็มีรายได้ ผมอาจจะได้มากกว่าคุณหน่อยเพราะผมเป็นฝ่าย
ลงทุน” ผู้ร่วมงานของผมเขาก็พอใจตั้งใจทำงาน มีความรับผิดชอบมาก
ขึ้น เพราะผมให้หลักประกันแก่เขา ให้เขาได้กินอยู่สบาย เวลาป่วยก็
ออกค่ารักษาพยาบาลให้ฟรี”

“ก็ปรากฏว่ามีเจ้าของสวนข้างเคียงกับผม มาต่อว่าผมหาว่าผมแย่ง
คนงานของเขา บางรายก็มาบ่นว่าคนงานไม่ดีไม่รับผิดชอบเลย ผมก็เลย
ตอบว่า

“คุณจะเอาคนดีมาใช้ให้เป็นคนดี ใครๆ ก็ทำได้ แต่ถ้าเอาคนไม่ดี
มาใช้ให้เป็นคนดีนี่สิ ถึงจะเป็นคนมีฝีมือ แต่นั่นมาเขาก็ไม่มาบ่นให้
ผมได้ยินอีกเลย”

ปัจจุบันคุณจรรยา นอกจากจะทำสวนเงาะสวนทุเรียน ลองกอง
และมีโรงงานผลิตระบบหัวน้ำหยดออกจำหน่ายให้เกษตรกรทั่วประเทศ

แล้ว เขายังเป็นตัวแทนจำหน่ายท่อพีวีซีด้วย เขาจึงเป็นทั้งนายทุนและ
เกษตรกรและปกติเขาได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรพิเศษไปบรรยายเกี่ยวกับ
งานของเขาอยู่เสมอ เช่น มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ทั้งที่ ๆ ที่เขาก็มี
งานเต็มมืออยู่ แต่เขาก็ถือว่างานสังคมส่วนรวมเป็นเรื่องสำคัญมากจะต้อง
ให้ความร่วมมือ

สำหรับเป้าหมายชีวิตในอนาคตนั้น เขากล่าวว่า

“ผมเคยตั้งเป้าหมายชีวิตไว้ตั้งแต่ผมเป็นลูกจ้างกรีดยางว่า ผมขอ
อย่างเดียวว่า “ขอให้ผมพ้นจากอาชีพลูกจ้าง ผมก็พอใจแล้ว” แต่ผม
ไม่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่า ผมจะต้องเป็นโน่นเป็นนี่ ตอนนั้นผมรับจ้างเขา
ทำทุกอย่าง เช่น กรีดยาง เก็บเงาะ เก็บถั่วลิสง ขุดดิน ตัดอ้อย และ
ถางหญ้าตามสวน ผมก็ทำ ผมไม่เคยเลือกงาน เพียงแต่ขอให้มันเป็นอาชีพ
สุจริตผมทำได้ทั้งนั้น แม้จะลำบากเหนื่อยยากอย่างไรก็ได้”

สัมภาษณ์ นายวิเคราะห์ สี่หาบุตร

นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน นายวิเคราะห์ สี่หาบุตร





ภาพประกอบ นิตยสาร

คุณค่าของคน

มะเดื่อ เตมา

1

ในช่วงเดือนเมษายน ภาคใต้มีฝนตกเป็นปกติผิดกับภาคอื่น ๆ ของประเทศที่ขาดฝน ฝนทำให้อากาศสดชื่น ผ่อนคลายความร้อนอบอ้าวในเดือนเมษายนไปได้มาก ผมชอบฝนเพราะมันหมายถึงความเจริญงอกงามของพืช ความเขียวขจีของบรรดาพันธุ์ไม้ทุกชนิด

การทำงานจะให้ประสบความสำเร็จ
ต้องสนใจคุณภาพของสินค้า ให้ความสำคัญ
ยุติธรรมในเรื่องราคา ให้ความสำคัญต่อผู้
ร่วมงาน เห็นคุณค่าของผู้ร่วมงานสำคัญกว่า
สิ่งอื่นใด

วันนี้ผมมาอยู่ที่ปัตตานีเป็นตอนเช้าที่ปราศจากเมฆหมอกและละอองฝน แสงแดดเริ่มแผดกล้า ผมออกจากโรงแรมที่พักด้วยความกระตือรือร้นพร้อมกับคณะที่ร่วมเดินทางไปด้วยกัน เราเดินทางไปพบกับศึกษาธิการจังหวัด และเจ้าหน้าที่ที่ทำงานประสานงานให้เราได้พบกับคุณประติษฐ์ ชัยวานนท์ พ่อค้าวัสดุก่อสร้างที่ประสบความสำเร็จในอาชีพนี้คนหนึ่งของจังหวัดปัตตานี

ด้วยความอนุเคราะห์ของศึกษาธิการจังหวัดและเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงาน ได้จัดหาหะพร้อมพนักงานนำเราออกนอกเมืองเล็กน้อย ไปพบกับคุณประติษฐ์ที่สำนักงานร้านค้าวัสดุก่อสร้าง ที่ตั้งอยู่ริมถนนหนองจิก ตำบลรูสะมีแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

เมื่อรถพาหะของเราเลี้ยวซ้าย เราก็เห็นกองวัสดุก่อสร้างมโหฬาร ประกอบด้วยวัสดุหลายชนิด ท่อน้ำทั้งขนาดเล็กขนาดใหญ่ กองหิน กองทราย กองซีเมนต์บล็อกแบบต่าง ๆ กองล้อยมรอบเพิงที่มีหลังคา ภายใต้อีกเพิงมีคอนกรีตกลุ่มหนึ่งกำลังผลิตซีเมนต์บล็อกจากเครื่องอัดมาตรฐาน อีกกลุ่มหนึ่งกำลังโขยบและทรายใส่ถังเหล็ก ยกไปตั้งรอไว้ใกล้กับเครื่องผสมซีเมนต์บล็อก

อีกด้านหนึ่งจะเห็นคอนกรีต 2 คน กำลังทำซีเมนต์บล็อกอีกแบบหนึ่งด้วยมือ

เรามองสิ่งเหล่านี้เลยไปอย่างผาด ๆ พาหะของเราจอดสนิท เราลงจากรถพบกับคุณยุวดี ภรรยาคุณประติษฐ์ ที่ให้การต้อนรับด้วยความยิ้มแย้มแจ่มใส บอกเราว่าคุณประติษฐ์เข้าไปในตลาด รอสักครู่จะกลับมาพร้อมกับเชื้อเชิญให้เรานั่ง

เรายังไม่ทันนั่ง คุณประติษฐ์ก็กลับมาถึงพอดี

2

คุณประติษฐ์ในชุดเสื้อสีขาว กางเกงสีเข้มได้เชิญคณะของเราเข้าไปในสำนักงาน ซึ่งเป็นบ้านที่อยู่อาศัยด้วย เป็นตึกคูหาเดียวสองชั้น ตั้งอยู่โดดเดี่ยวเป็นเอกเทศของตนเอง เป็นที่เช่า ด้านข้างของตัวตึกสำนักงาน

เป็นลานกว้าง ใช้เป็นที่เก็บวัสดุที่ตากฝนตากลมได้ และเป็นที่ผลิตพวกท่อน้ำซีเมนต์บล็อกด้วย

คุณประดิษฐ์ยังหนุ่มแน่นอยู่มาก เป็นคนรูปร่างสันทัด ผิวขาว ผมหยักศก อายุเพียง 32 ปี ท่าทางสุภาพเรียบร้อย ลักษณะเป็นคนใจดี ไม่มีลักษณะของคนที่จะเคยประสบความยากลำบากมาก่อนในชีวิต

เขาได้เล่าให้เราฟังถึงชีวิตบางช่วงบางตอนก่อนที่จะมาทำงานอาชีพนี้จนสำเร็จ เขาทำสำเร็จได้อย่างไร

เขาได้เล่าว่า เขาเป็นคนมีภูมิสำเนาเดิมอยู่ที่จังหวัดตรัง คุณพ่อเป็นคนจีน แม่เป็นไทย พ่อแม่เป็นคนสมัยเก่า มีลูกมาก ด้วยเหตุนี้เขาจึงไม่ได้เล่าเรียนสูงอะไร ทั้ง ๆ ที่ใจรักอยากจะเรียน

จบแค่ประถมปีที่ 4 จากโรงเรียนจ้องฮั่ว ที่ปัตตานี การเรียนไม่ดีเด่นอะไร หลังจากนั้นเขาก็ใช้ชีวิตตามพ่อ ช่วยพ่อค้าอาหะลัรยณด์ ซึ่งกิจการค้าอาหะลัรนี้ทำกันแต่ในหมู่ญาติพี่น้อง เขาไปทำที่ร้านเปิดใหม่ของพ่อที่จังหวัดยะลา

อยู่ยะลาพักหนึ่ง แล้วจึงย้ายมาขายอาหะลัรอย่างเดิมที่จังหวัดปัตตานี มาช่วยพี่ชาย ส่วนที่ยะลาแม่ก็ยังขายอยู่

เขามีความคิดอยู่เสมอตั้งแต่เรียนหนังสือในชั้นประถมแล้วว่า เขาชอบอาชีพอิสระ ชอบอาชีพส่วนตัว แต่ขณะนั้นก็ไม่รู้ว่าจะประกอบอาชีพใด

ความคิดเรื่องการประกอบอาชีพ อาจเกิดจากการได้สัมผัสกับอาชีพนั้น ๆ ได้คลุกคลี เห็นบ่อย ๆ ได้ทดลองทำ อาจเป็นผลให้มีการตัดสินใจที่ถูกต้องตรงกับความถนัด ความสามารถซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จได้

เขาขายอาหะลัรอยู่หลายปี เขาได้แนวคิดว่า การค้าในด้านอื่นขายตัวมากขึ้น แต่การค้าการผลิตวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นน้อยมากหรือแทบจะไม่เพิ่มเลย จึงคิดว่าน่าจะทำ และได้ตัดสินใจดำเนินงานด้วยทุนไม่กี่บาท

ก่อนจะเริ่มดำเนินงานจริง ๆ ก็นับว่าเป็นโชคดีของเขา เขาแต่งงานกับคุณยุวดี ที่ได้คลุกคลีอยู่กับงานนี้มาก่อน เพราะพ่อตาของเขาทำอยู่ ได้

ให้คำแนะนำมาตลอด และเขาเองก็ได้มีโอกาสไปศึกษาดูงานของพ่อตา ทำให้เกิดความมั่นใจที่จะทำอาชีพนี้มากขึ้น

ประกอบกับการศึกษาตลาดในปัตตานี เขาพบว่าปัตตานียังขาดแคลนวัสดุก่อสร้างอยู่หลายอย่าง ประกอบกับรัฐบาลมีโครงการ กสช. (โครงการสร้างงานในชนบท) เขาก็ตัดสินใจดำเนินการ

เขาเดินทางเข้ากรุงเทพฯ หลายครั้ง ครั้งแรกได้จัดซื้อแม่พิมพ์ท่อจากกรุงเทพฯ มาในราคา 9,000 บาท ต่อมาได้ซื้อเครื่องอัดซีเมนต์บล็อกมาอีก 1 ชุด ในราคา 40,000 บาท เพราะการอัดด้วยมือยังไม่ได้มาตรฐานและไม่รวดเร็วพอ

เขาดำเนินกิจการนี้มาชั่วระยะเวลาเพียง 2 ปี เขาสามารถขยายกิจการใหญ่โต มีลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างมากมาย เขาคิดว่าเขาจะขยายกิจการต่อไป

3

ความสำเร็จจะเกิดขึ้นได้เพราะการกระทำของตนเอง มิใช่เกิดจากโชคชะตา ความพยายามอยู่ที่ใด มักจะเห็นความสำเร็จอยู่ที่นั่นเสมอ

การทำงานก็ใช้ใช้แต่กำลังกายแต่ถ่ายเดียว กำลังสมองเป็นส่วนสำคัญที่จะทำงานนั้นให้สำเร็จอีกด้วย

ช่วงที่คับแค้นยากลำบากของคน มักจะเป็นช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อในการตัดสินใจ

คุณประดิษฐ์ ชัยวานนท์ เคยประสบกับความคับแค้นยากลำบากในเรื่องของการหาเงินมาลงทุน ช่วงนั้นเขาลงทุนผลิตท่อระบายน้ำออกมาเป็นจำนวนมาก แต่ตลาดไม่ยอมรับ เขายขายไม่ออก เงินทุนจม ทุนมีน้อยอยู่ด้วย จะทำอย่างไรดี เขาคิดว่าตลาดไม่ยอมรับ อาจเป็นเพราะไม่รู้จักท่อของเขา ผู้ใช้ไม่ทราบคุณภาพของสินค้าของเขา

เขาจึงเริ่มสร้างความเข้าใจกับผู้ใช้ ตระเวนออกไปแนะนำคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของเขา เขาใช้เวลาอยู่ถึง 10 เดือน เขาจึงจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่อธิบายน้ำได้หมด ดังนั้นช่วง 10 เดือนนี้ จึงนับได้ว่าเป็นช่วงวิกฤตเป็นช่วงลำบากที่สุด ถ้าผู้ใช้ไม่ยอมรับ เขาก็คงจะแย่ กิจการอาจไม่ขยายมาจนทุกวันนี้

เขามีลูกน้องมาทำงานด้วย 7-8 คน คนเหล่านี้จะมาเข้าเย็นกลับ ลูกจ้างบางคนเป็นงานมาบ้างแล้ว บางคนก็ต้องมาฝึก ลูกจ้างที่ทำงานอยู่ด้วยนี้มีความขยันขันแข็ง อดทน เอาการเอางานดี แต่มักจะไม่มีความมั่นใจ เขาได้พยายามที่จะสร้างความมั่นใจให้กับลูกน้องของเขา เพื่อให้ทำงานได้โดยอิสระ ในขณะเดียวกันก็คำนึงถึงสารทุกข์สุกดิบของลูกน้องว่า ลูกน้องของเขาจะต้องมีรายได้เพียงพอกับการยังชีพและจะต้องจุนเจือพวกเขาบ้าง เช่นมีการจ่ายโบนัส ทำให้ลูกน้องของเขาทำงานมีประสิทธิภาพ เมื่อมีงานเร่งจะต้องส่งของให้ทันก็จะเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด ทำให้เป็นที่เชื่อถือของลูกค้าทั่วไป

ในด้านของการค้า การตลาด ผลิตภัณฑ์ของเขาทุกชิ้นไม่ว่าจะเป็นท่อ ซีเมนต์บล็อก จะเน้นทางด้านคุณภาพ การใช้สอยเป็นสำคัญพร้อมด้วยด้านบริการ จะต้องบริการให้ดีตรงตามเวลากำหนด

เขาเคยไปดูงานการผลิตวัสดุก่อสร้างที่นครปฐมและราชบุรี เขาได้แนวคิดในการปรับปรุงงานมามากทีเดียว เขาคิดว่าถ้าเป็นไปได้ในอนาคตเขาจะขยายกิจการทำเสาเข็มคอนกรีต โดยตั้งโครงการไว้ 2 ปี ขณะนี้กำลังมองหาตลาดล่วงหน้าอยู่

แสดงให้เห็นว่าคุณประดิษฐ์ ชัยวานนทร์ เป็นคนที่ใช้สมองในการค้า คิดการณ์ไกลไปข้างหน้า อันเป็นคุณสมบัติส่วนหนึ่งของผู้นำทางด้านอุตสาหกรรมการค้า

คุณประดิษฐ์ เล่าว่าขณะนี้กิจการผลิตวัสดุก่อสร้างของเขามีเงินหมุนเวียนเดือนหนึ่ง ๆ ไม่น้อยกว่าหกหมื่นบาทโดยส่วนเฉลี่ย เพราะการขาย

วัสดุก่อสร้างนั้นจะขายดีในช่วงหน้าแล้ง ส่วนหน้าฝนจะขายพวกปูนขาวได้มาก ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่นอกเมือง ส่วนราชการมีบ้างแต่น้อย

ถึงอย่างไรขณะนี้ผลิตภัณฑ์ของเขาขายได้ดีอยู่ เขาคิดว่าการจะทำอะไรก็ตาม ก็ต้องประมาณตนเอง

เขามีบุตร 3 คน เขาบอกว่า สำหรับบุตรของเขานั้นยังเล็กอยู่ แต่ก็ได้พยายามที่จะปลูกฝังค่านิยมที่ดีในการทำงานให้แก่พวกเขา ให้มีความรับผิดชอบ จะฝึกพวกเขาไม่ให้รังเกียจงาน

เขาชอบงานขายวัสดุก่อสร้างมากกว่างานอื่น ๆ เขาคิดว่ามันเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งกำลังกายและสมอง จะต้องมีความคิดริเริ่มอยู่เสมอ งานจึงจะสำเร็จได้

ภายหลังที่ผมได้คุยกับคุณประติษฐ์แล้ว ผมถือโอกาสออกมาเดินชมกิจการ และได้มีโอกาสคุยกับคุณยุวดี ภรรยาคุณประติษฐ์อีกด้วย

ผมเห็นเด็กหนุ่มตัดผมสั้นทรงนักเรียนกำลังโกยทรายใส่ถังท่ามกลางแสงแดดใกล้เที่ยง เหนือโคลนไหลย้อย ผมได้ทราบจากภรรยาคุณประติษฐ์ว่า เป็นเด็กนักเรียนโรงเรียนเทคนิคปัตตานี มารับจ้างทำงานช่วงปิดเทอม ได้ค่าจ้างวันละ 50 บาท ปีหนึ่ง ๆ มาสมัครเข้าทำงานช่วงฤดูแล้งหลายคน และทางโรงงานก็รับไว้เป็นประจำ เพื่อช่วยให้เด็กมีเงินเล่าเรียนหนังสือต่อไป

คนงานกำลังทำงานอยู่อย่างขะมักเขม้น พวกหนึ่งนำปูน ทราย มาผสมในเครื่องผสม เพื่อจัดทำซีเมนต์บล็อก อีกพวกหนึ่งอัดซีเมนต์บล็อกด้วยเครื่องมือมาตรฐาน อีกพวกหนึ่งจัดซีเมนต์บล็อกด้วยมือ

เครื่องผสมส่วนผสมของซีเมนต์บล็อกนั้น รูปร่างเป็นถังเหล็กกลม มีเครื่องกวนหรือคนส่วนผสมอยู่ตรงกลางหมุนด้วยเครื่อง เมื่อนำส่วนผสมใส่ลงไปในถังนี้แล้ว จะเปิดสวิทช์ให้เครื่องหมุน เครื่องหมุนจะกวนให้ส่วนผสมซึ่งมีปูนทรายให้เข้ากัน จะมีคนงานคนหนึ่งคอยเติมน้ำซึ่งจะต้องรู้ว่าจะเติมเท่าไรจึงจะพอดี อัดทำเป็นซีเมนต์บล็อกแล้วจะได้คุณภาพตามมาตรฐาน

ที่กำหนดไว้ ต้องอาศัยความชำนาญเป็นพิเศษทีเดียว บางทีภรรยาคุณประดิษฐ์ก็เติมเอง

ส่วนผสมได้ที่ จะนำออกจากเครื่องกวน นำมาอัดในเครื่องอัดมาตรฐานได้ครั้งละ 2 บล็อก แล้วจึงนำออกไปวางบนชั้นเพื่อผึ่งให้ซีเมนต์แห้ง

กระบวนการทำซีเมนต์บล็อกดังกล่าว ใช้คนประมาณ 5 คน ภายใน 2 นาที ทำได้ประมาณสิบกว่าอันทีเดียว

นอกจากอัดด้วยเครื่องแล้ว ยังมีคนงานหญิงอีก 2 คน อัดด้วยมือ ซึ่งคุณภพอาจไม่แน่นอนเหมือนกันทุกแผ่น ทุกก้อน และก็ทำได้ช้ากว่าเครื่องอัด

อีกส่วนหนึ่งเป็นการทำท่อ ขณะที่ผมไปเยี่ยมไม่เห็นกระบวนการทำ แต่ก็มีท่อที่ทำอยู่แล้วกองไว้ในบริเวณเป็นอันมาก

คนงานที่ทำงานกับคุณประดิษฐ์ไม่มีคนงานประจำเลย เป็นคนงานรายวันทั้งสิ้น คนงานมี 2 ประเภท ประเภทหนึ่งรับค่าจ้างเป็นรายวันสูงกว่าค่าแรงงานมาตรฐานที่ทางราชการกำหนด อีกพวกหนึ่งทำเป็นชิ้นส่วนใหญ่จะทำเป็นชิ้น โดยตกลงกันว่าทำซีเมนต์บล็อก 1 อัน จะได้รับเงินอันละเท่าไร ทำได้มากก็ได้เงินมาก ทำได้น้อยก็ได้เงินน้อย ก็ยุติธรรมดี วันหนึ่ง ๆ ถ้าทำปกติธรรมดา ไม่มีงานเร่ง ก็จะได้ค่าแรงไม่ต่ำกว่าหนึ่งร้อยบาททุกคน คนงานส่วนใหญ่ที่เป็นงานแล้วจะชอบวิธีนี้ ส่วนคนงานที่ยังไม่เป็นงานจะรับค่าจ้างเป็นรายวัน

คุณประดิษฐ์มีรถบรรทุกสำหรับขนสินค้าบริการลูกค้า งานของเขาส่วนใหญ่ติดต่อกับผู้รับเหมา เพราะผู้รับเหมาเป็นตลาดสำคัญของเขา

ขณะที่ผมชมดูกิจการ มีลูกค้าหลายคนเข้ามาติดต่อซื้อขาย ซึ่งเจ้าของร้านก็ให้การต้อนรับอย่างดี ให้ความสะดวกทุกอย่าง

สินค้าที่ขายได้มากในขณะนี้คือซีเมนต์บล็อก

ผมเดินชมจนทั่ว รู้สึกภูมิใจในผลงานของพวกเขาที่ผลิตออกมาเพื่อ

การนำไปสร้างสรรค์อีกต่อหนึ่ง รัฐบาลอันแข็งแกร่ง ตัวตึกอันตระหง่านที่เห็นอยู่ อาจมีส่วนประกอบส่วนหนึ่งส่วนใดเป็นผลงานของคุณประดิษฐ์ก็ได้

4

ผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ มักจะมีคติยึดมั่นประจำใจในการทำงานของเขา อาจเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน สำหรับของคุณประดิษฐ์ได้ยึดคำขวัญหรือคติในการทำงานของเขาว่า

ประการแรก ต้องตั้งมั่นอยู่ในความเป็นธรรม ให้ผู้ใช้สินค้าของเขาได้รับผลประโยชน์สูงสุด และให้พนักงานลูกจ้างของเขาได้รับประโยชน์เต็มที่ และมีความเป็นอยู่ที่ดี

ประการที่สอง จะต้องมุ่งมั่นเพื่อความเป็นเลิศ คือมุ่งทำทุกอย่างด้วยความตั้งใจ จะให้เกิดผลในทางที่ดี ที่มีค่าเสมอ

ประการที่สาม ต้องเชื่อมั่นในคุณค่าของคน จะต้องเลือกเฟ้นคนดีเข้ามาทำงาน และพร้อมจะช่วยพัฒนาพวกเขาให้พร้อมที่จะเผชิญกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ในขณะเดียวกันก็จะสร้างความมั่นคงและความผูกพันทางใจ ให้พนักงานมีความรักในงาน และเกิดความมั่นใจที่จะทำงาน เพื่อความเจริญก้าวหน้าในอนาคต

เขาถือคุณค่าของพนักงานเป็นเรื่องสำคัญกว่าสิ่งอื่นใด

สัมภาษณ์ ธรรมศักดิ์ มื้อศรีระ

มะเดื่อ เสมอ

วิเคราะห์ สี่หาบุตร

เขียน มะเดื่อ เสมอ

ภาพ มะเดื่อ เสมอ

