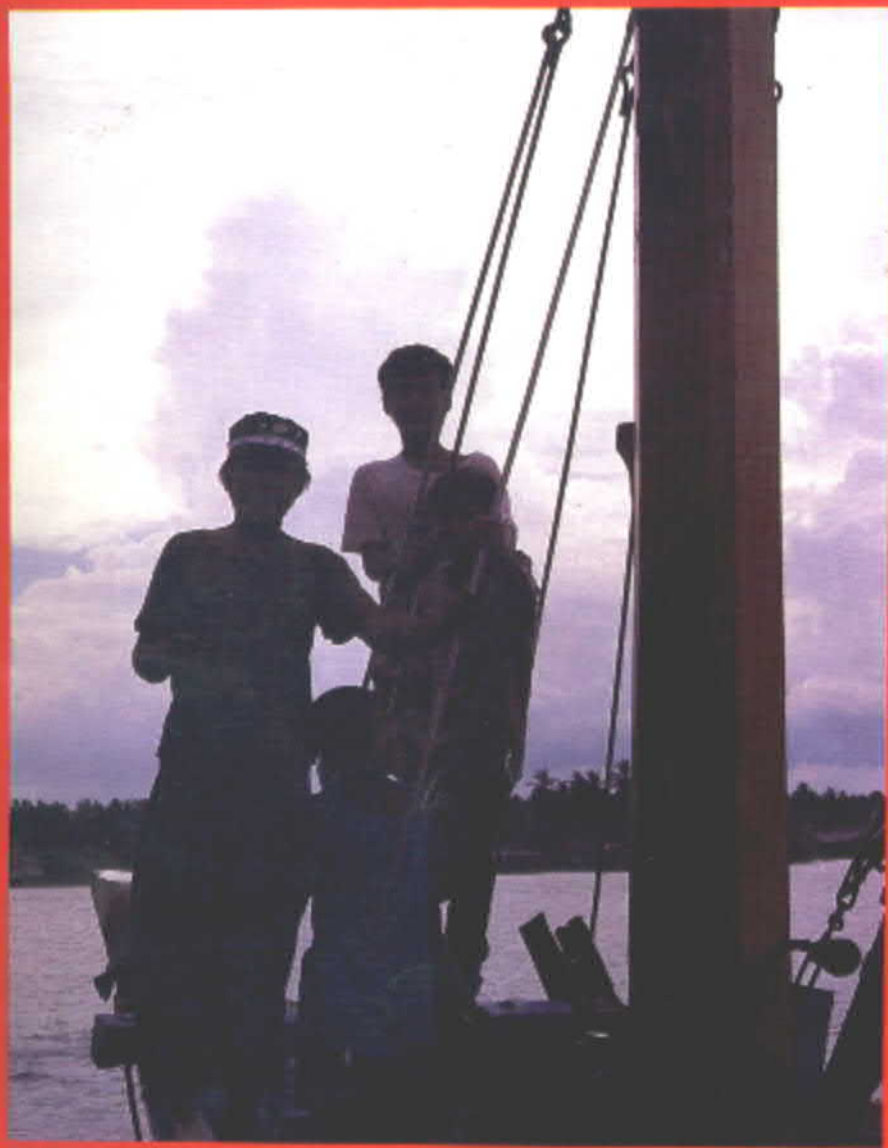




ថ្ងៃទី៣៣ខែសីហា ៥៩

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นายสมพงษ์ พลະสุริย์

สัมภาษณ์และรวบรวมข้อมูล

นายมะเดื่อ	เสมา
ว่าที่ ร.ต.สุรชาติ	ทินานนท์
นางสาวพูนศิริ	โสภารักษ์
นางปัทมา	วิรุฬห์พานิชย์

เขียน

นายมะเดื่อ	เสมา
------------	------

ถ่ายภาพประกอบ

นายมะเดื่อ	เสมา
ว่าที่ ร.ต.สุรชาติ	ทินานนท์

ตรวจแก้ไขต้นฉบับ

นายสมพงษ์	พลະสุริย์
-----------	-----------

พิมพ์ต้นฉบับ

ธุรการ ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ
กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ

ออกแบบปก

นายเฉลิมชัย	สัทธราษฎ์
-------------	-----------

เจ้าของโครงการ : ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ
กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ

หัวหน้าโครงการ : นายมะเดื่อ เสมา

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม 5)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ชีวิตต้องสู้ (เล่ม 5)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง

จำนวน 10,000 เล่ม

พิมพ์ที่

บริษัท รุ่งสกลการพิมพ์ 1977 จำกัด

85-95 ถนนมรกต นคร เขตบวรรัก กรุงเทพมหานคร

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

นายชลชาบ จีระธนกุล

พ.ศ. 2530

ISBN 974-10-0489-3



คำนำ

กรมวิชาการจัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดแนวคิดสร้างสรรค์ด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวการดำเนินชีวิตของท่านทั้งหลายเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดสร้างงานได้อย่างยอดเยี่ยมทุกคนเป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้เองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอันภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานกับโรงเรียนมัธยมหลายแห่ง หลายจังหวัด และออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล ตลอดจนการบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่มได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ตลอดจนผู้อำนวยการโรงเรียนมัธยมศึกษาอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

ไพรัช ๑๖ —

(นายโกวิท วรพิพัฒน์)
อธิบดีกรมวิชาการ

สารบัญ

ก้านหินหีด ผู้ไม่อยากเรียนต่อ	1
นายบึ้งมังสาทอง ผู้สู้ชีวิตจนร่างพิการ	13
เที่ยงนันทะสิงห์ หนู่มใหญ่ใจสู้	22
สุรียน คนขายน้ำปลา	33
อุทัยตรีบุญเรือง นักสู้ใจทรหด	42
สุรพงษ์ ล้มสุคนธ์ ผู้ใช้ 4 ข. ในการดำเนินชีวิต	56
เอกชัย เอี่ยมอดุง กับสาส์นเมืองสุพรรณ	68
เรวัตโรจน์สิรวัฒนพัฒน์ ผมจะแพ้ไม่ได้	79
บุญรัตน์ สฤษณนำ ผมไม่เคยล่าบาก	94
ประพัฒน์ สิทธิสังข์ นักวิทยาศาสตร์การเกษตร	99
เสรี สุภธีระ หนู่มใหญ่นักจัดสรรที่ดิน	108
ชัยทรวง ศรีพนาวงศา กับมนุษย์ทองแดงของป.อินทรมานิตย์	115
อนันต์ เสี่ยงมพุทธคุณ คนขายข้าวแกงอยู่บ้านราคา 10 ล้าน	127
สุนทร จิรพัฒน์โสภณ จากเด็กขายกล้วยแขกถึงคนสร้างศูนย์การค้า	141
ประสาน ผู้พิชิตปมด้อยด้วยงาน	156
สุชีพ ล้มกตัญญู พ่อเลี้ยงดูผมด้วยความเข้มงวด	164
ปราโมทย์ แก้วสนิท ผมรักอาชีพส่งวัวขายต่างประเทศมากที่สุด	172
เอื้อน ชูกำเนิด คนตัดฟัน	187
ส่งท้าย	193



ก้านหิน : ผู้ไม่ยอมเรียนต่อ

สวน “คุณรักษา”

วันที่ 1 กรกฎาคม 2529 ผมอยู่ที่นครศรีธรรมราช จังหวัดสำคัญ จังหวัดหนึ่งของภาคใต้ ฝนตกแต่เช้า ผมรออาจารย์สุจินต์ พิมพ์เสน อาจารย์โรงเรียนเบญจมราชูทิศ เมื่อถึงเวลานัดหมายอาจารย์สุจินต์ขับรถปิคอัพมารับผม จุดหมายของเราคือไปที่สวน“คุณรักษา”ของก้านหินงกิตต์ คุณารักษ์ หรือเรียกกันในกลุ่มคนคุ้นเคยว่า ก้านหิน ที่ตำบลสระแก้ว อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครศรีธรรมราช

หนึ่งชั่วโมงภายหลังที่ผมและอาจารย์สุจินต์ออกเดินทางไปตามทางลาดยางชั้นดีแฉะที่ตลาดอำเภอกำแพงแสนกินข้าวกินปลาเสร็จ เดินทางต่อไปยังตำบลสระแก้ว ซึ่งอยู่ห่างจากตัวอำเภอกำแพงแสนประมาณสิบกว่ากิโลเมตรตามเส้นทางถนนลาดยาง เราไปถึงทางแยกเลี้ยวซ้ายเข้าไปซึ่งเป็นทางถนนลูกรังแคบ ๆ ซึ่งถ้ามีรถสวนมาจะต้องจอดแอบข้างทางกันหนึ่งจึงจะหลีกผ่านไปได้ ทางคดเคี้ยวจนผมง่วงไปหมดประกอบด้วยต้องระมัดระวังเวลารถกระดอนไปมา เพราะทางไม่เรียบ สองข้างทางเต็มไปด้วยป่าสวน

ยางพาราและสวนผลไม้ที่มีทั้งพระพร้าว โกโก้ กาแฟ มังคุด เงาะ ทุเรียน สลัดแซมไปด้วยไร่ยาสูบ แลดูเขียวชอุ่มทั่วไป ผมรู้สึกสดชื่นกับบรรยากาศในป่าสวน มองไปทางไหนพบแต่สีเขียว สีเขียวทำให้มีชีวิตชีวา ตามเส้นทางวิบากประมาณห้ากิโลเมตรเศษ ผ่านสะพานคลองกลายสักพักหนึ่งผมมองเห็นป้าย “คุณรักษา” แฉวนไว้ที่ขอบรั้วธรรมชาติริมทางมองเข้าไปพบเห็นบ้านทันสมัยที่สวยงามตั้งเด่นเป็นสง่า อาจารย์สุจินต์เลยรถเข้าไปจอดหน้าบ้านอย่างคุ้นเคย และถามหากำนันจงกิตต์ ได้รับคำตอบจากพ่อของกำนันว่ากำนันไปกรุงเทพฯ ผมเสียใจที่ได้ไม่ได้พบสนทนากับกำนันโดยตรง แต่ผมก็ได้สนทนากับพ่อและพี่ชายของกำนัน ตลอดจนได้ข้อมูลจากอาจารย์สุจินต์ จึงได้เรื่องราวของกำนันหัดมาเล่าสู่กันฟัง

ท่ามกลางความสำเร็จรอบข้างในเนื้อที่ดินประมาณ 500 ไร่ เต็มไปด้วยพืชผลที่จะนำรายได้มาให้เจ้าของมากมายมหาศาล หลายปีที่ผ่านมามีพ่อค้าทุเรียนรายใหญ่จากกรุงเทพฯ เมืองอื่น และที่นครศรีธรรมราชเองจะเข้ามาซื้อทุเรียนที่สวน “คุณรักษา” ปีละหลายเที่ยวรวมทั้งผลิตผลอื่นๆ เช่น พันธุ์ทุเรียน กาแฟ มะพร้าว ยางพารา ทำรายได้ให้กับสวนคุณรักษาปีหนึ่งๆ เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะทุเรียนจะเก็บผลได้ 3 ครั้งต่อ 2 ปี ครั้งแรกจะเก็บผลเสร็จประมาณเดือนสิงหาคม แล้วจะไปเก็บอีกในราวปลายมกราคม

สวนทุเรียนของกำนันหัดปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 80 ไร่เศษ และมีโครงการจะขยายออกไปเรื่องๆ โดยจะถางสวนยางพาราแล้วปลูกทุเรียนแทนที่ ทุเรียนที่ปลูกได้พันธุ์มาจากการขยายพันธุ์เองจากต้นเดิม ส่วนใหญ่จะเป็นพันธุ์ยอดนิยมคือ หมอนทอง ก้านยาว ชะนีก้านดำ ระหว่างแถวทุเรียนได้ทดลองปลูกลองกอง ซึ่งโตพอที่จะให้ผลได้แล้ว นอกจากนี้ก็ยังมีไร่กาแฟที่กำลังให้ผลอย่างเต็มที่ ส่วนมะพร้าวก็นิยมนำมาแต่ปีนี้ราคาถูกลงมาก

อย่างไรก็ดี นอกจากผลิตผลจากทุเรียนพันธุ์ดีเป็นหลักแล้วในปัจจุบันไร่คุณรักษายังขยายพันธุ์ทุเรียนพันธุ์หมอนทองจำหน่ายด้วยโดยวิธีติดตา ต่อกิ่ง ต่อยอด กิ่งทาบ ซึ่งกำลังจะเป็นรายได้หลักอีกอย่างหนึ่ง



สวนทุเรียนของกำนันจงกิตต์ คุณารักษ์

ถ้าใครสนใจเกี่ยวกับการปลูกทุเรียนและอยู่บริเวณนั้นคงจะได้รับใบปลิวโฆษณาขายทุเรียนพันธุ์ “หมอนทอง” ของสวนคุณรักษาของกำนันหิด พร้อมทั้งมีคำแนะนำในการปลูกทุเรียนเป็นพืชหลัก

กำนันหิด เป็นคนรูปร่างสันทัด บึกบึน แวดตาแสดงความเข้มแข็ง เอาการเอางานทำอะไรทำจริง มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ช่วยเหลือเพื่อนบ้านด้วยความเต็มใจและบริสุทธิ์ใจ จนได้รับความไว้วางใจจากชาวตำบลสระแก้ว เลือกให้ดำรงตำแหน่งกำนันโดยไม่มีคู่แข่งจนเมื่อเป็นกำนันทก็ยังปฏิบัติตนเสมอต้นเสมอปลายเสมอมา พยายามช่วยเหลือกันในด้านการทำมหากิน สร้างความเจริญสะดวกสบายให้เกิดขึ้นในตำบล เช่น สร้างถนน สะพาน และอื่นๆ แม้กระนั้นกำนันก็ยังคงทำงานหนักดูแลสวนอย่างใกล้ชิดและทำให้เป็นไปเพื่อการค้าโดยสมบูรณ์แบบ ซึ่งเป็นการสำเร็จที่น่าทึ่งของคนหนุ่มใหญ่วัย 38 ปี

ตำบลสระแก้วบ้านเกิด

ย้อนหลังกลับไปในอดีต ไม่ใช่เป็นเรื่องหอมหวานนัก เพราะเต็มไปด้วยการต่อสู้เพื่อชีวิต กำนันหืดเป็นคนตำบลสระแก้ว อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครศรีธรรมราชโดยกำเนิดเกิดที่บ้านเลขที่ 41 หมู่ 7 อันเป็นบ้านที่อยู่กับพ่อแม่พี่น้องในปัจจุบันนี้ ในปีพุทธศักราช 2491 เป็นบุตรของนายธีรชัยและนางสร้าง เป็นลูกคนที่สามในจำนวนพี่น้อง 5 คน พี่น้อง เอาดีทางการเรียนหมด มีเขาเพียงคนเดียวเท่านั้นที่จบ ม. 6 แล้ว ก็ออกมาสู้ชีวิตด้วยการทำงานกับพ่อและแม่ นั่นคือการทำสวนยางพารา และค้าขายพอมียาได้ก็จะส่งลูก 5 คนให้เรียนหนังสือได้อย่างสบาย

แต่ชีวิตของคนเราไม่เหมือนกัน พ่อโตขึ้นก็มักจะมีความคิดอ่านเป็นของตนเองซึ่งอาจเป็นผลมาจากการเลี้ยงดู ประสบการณ์จากสภาพแวดล้อมที่แต่ละคนได้ประสบมา ยากที่จะชี้ชัดลงไปได้ว่าอะไรมีอิทธิพลเหนือกว่ากัน

ชีวิตในวันเด็กของกำนันหืดเกือบจะเรียกได้ว่าเป็นไปตามธรรมชาติของชนในชนบทห่างไกลจากตัวเมือง สภาพพื้นบ้านตำบลสระแก้วในขณะนั้น เป็นป่าไม้เบญจพรรณมีจำพวกไม้ยางมาก สภาพป่ายังอุดมสมบูรณ์อยู่มาก ถ้านำมาเปรียบเทียบกับสภาพปัจจุบันที่สภาพป่าของบ้านเมืองเรลดน้อยลงทุกที ป่าเบญจพรรณหมดสภาพไปแล้วที่นี้ได้เปลี่ยนสภาพเป็นสวนผลไม้และพืชทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ตามมา

การคมนาคมในสมัยนั้นไม่มีถนนหนทางรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ อย่งทุกวันนี้จะออกจากบ้านจากตำบลเข้าไปในเมืองคือที่ตัวอำเภอกำแพงแสนต้องใช้ทางเดินเท้า อย่างดีก็ขี่ม้าหรือขี่จักรยาน

กำนันหืดเมื่อเด็กๆ อายุครบที่จะเข้าเรียนหนังสือได้แล้ว สองคนกับพี่ชายเข้าไปเรียนหนังสือที่ตัวอำเภอกำแพงแสน ไปอาศัยวัดอยู่ต้องช่วยตัวเองทุกอย่าง ช่วยพระทำงานวัดมิได้ขาดตกบกพร่อง มีโอกาสได้กลับบ้านเพียงเดือนละครั้ง จึงรู้สึกว่าเหนื่อยได้แต่เล่นกับเพื่อน ๆ และพี่ชายไป

ตามประสาเด็ก เมื่ออยู่วัดก็ได้ศึกษาเล่าเรียนที่โรงเรียนปทุมมานุกูลในอำเภอท่าศาลาจนจบชั้น ป. 4 ส่วนพี่ชายย้ายเข้ามาเรียนต่อที่กรุงเทพฯ ส่วนตัวเองไม่อยากเรียน เพราะรู้ว่าตัวเองเรียนไม่เก่ง ชอบชกมวย และเล่นฟุตบอลมากกว่า

สร้าง “เกวียน” ด้วยตนเอง

อย่างไรก็ตามเมื่อบอกพ่อว่าไม่อยากเรียนต่อ พ่อไม่ยอมจึงพามาฝากไว้ที่งานครูสมใจ ให้เขาเรียน ม.1 ที่โรงเรียนราษฎร์ชื่อ โรงเรียนจรัสพิชกร พอขึ้น ม.2 จึงย้ายไปเรียนที่โรงเรียนเบญจมราชูทิศ จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นโรงเรียนประจำจังหวัดที่มีชื่อเสียง และผลิตลูกศิษย์จนมีชื่อเสียงระดับประเทศไปแล้วหลายคน

ขณะที่เรียนหนังสือที่โรงเรียนเบญจมราชูทิศเขามักจะกลับมาช่วยงานทางบ้านเสมอเดือนประมาณ 2 ครั้งในวันเสาร์และอาทิตย์ จนจบชั้น ม.6 ในปี 2507 ก็บอกพ่อแม่ว่าไม่อยากเรียนต่อ เพราะเกิดความเบื่อหน่าย จึงกลับไปอยู่บ้านกับพ่อแม่

เขาอยู่กับสวนมาตั้งแต่เด็ก ๆ แม้จะต้องไปเรียนหนังสือถึงตัวจังหวัดก็ไม่เคยขาดงานช่วยพ่อแม่ทำสวนในวันหยุด ทำให้เขารักต้นไม้ รักสวนอย่างจริงใจ ไม่อยากจะจากมันไปมันเป็นส่วนชีวิตจิตใจของเขา ต้นไม้เป็นสิ่งที่สวยงาม ความเจริญเติบโตของงามของมันทำให้เขาตื่นตาตื่นใจ มันให้ผลประโยชน์แก่ครอบครัวของเขา ทำให้พี่น้องของเขาได้เล่าเรียน เขามีความรู้สึกลอยลางอยู่ใกล้ชิดกับมันตลอดเวลา ความเจริญในเมืองไม่สามารถเปลี่ยนความคิดของเขา แต่จากการศึกษาเล่าเรียนกลับทำให้เขาารู้สึกรักต้นไม้มากขึ้นอีก

ที่บ้านของเขานอกจากทำสวนผลไม้ สวนยางพาราแล้ว เขากลับไปอยู่บ้านได้ช่วยพ่อแม่เต็มที่ แม้กระนั้นเขาก็มีความคิดอยากจะทำอะไรให้เป็นของตนเองบ้าง เขามองเห็นว่าชาวบ้านแถบนี้มีอาชีพทำสวนยางพารา

กันเป็นส่วนใหญ่ รายได้จากยางพาราเป็นเศรษฐกิจของภาคใต้ เป็นแหล่งยางพาราที่สำคัญ แต่ชาวสวนยางพาราก็กังประสบปัญหาด้านการขายอยู่มาก เขาจึงคิดที่จะออกไปรับซื้อยางในหมู่บ้านต่าง ๆ ในแถบนั้น

บ้านสวนกลางป่าถนนหนทางไม่สะดวก พาหนะที่จะเข้าไปถึงหมู่บ้านต่าง ๆ มีจักรยานและรถมอเตอร์ไซด์เป็นหลัก นอกจากนั้นก็เดินหรือขี่ม้า หรือเกวียน เขาคิดถึงเกวียน แม้จะไปได้ช้าด้วยแรงเดินของสัตว์ แต่สามารถบรรทุกของได้มาก เขาจึงใช้ความเพียรพยายามสร้างเกวียนขึ้นมาด้วยตนเองเล่มหนึ่งจนกระทั่งสำเร็จ และใช้เกวียนเล่มนี้เทียมวัวเดินทางเข้าไปซื้อยางพาราตามหมู่บ้าน

ซื้อขายยางพารา

ชีวิตของกำนันหิด เริ่มต้นเข้าสู่อาชีพอย่างแท้จริง เขาเริ่มต้นที่ในปีที่จบ ม.6 และกลับมาอยู่บ้าน ในเช้าที่อากาศสดใสวันหนึ่ง เขามัววสองตัวมาเทียมเกวียน ได้เงินทุนจากพ่อเริ่มขับเกวียนออกจากบ้าน เข้าไปตามหมู่บ้านรับซื้อยางพาราจากชาวบ้าน ออกจากหมู่บ้านหนึ่งสู่หมู่บ้านหนึ่ง จนได้ยางเต็มเกวียนหรือเวลาบ่ายคล้อยก็จะบ่ายหน้ากลับบ้าน หรือถ้ายังพอมีเวลาก็จะขับเกวียนนำไปส่งร้านรับซื้อ ซึ่งอยู่ริมถนนใหญ่หรือในตัวอำเภอท่าศาลา

เขาเที่ยวตระเวนรับซื้อยางพาราแล้วนำไปขายอีกทอดหนึ่ง จนเป็นที่รู้จักของชาวบ้านทุกหมู่บ้าน และมีชื่อเสียงในเรื่องของความมีน้ำใจ ความยุติธรรม เขารู้จักถนนหนทาง และหมู่บ้านแทบจะหลับตาเดินได้ เพราะเขาเที่ยวซื้อเที่ยวขายอยู่นานถึง 6 ปีเต็ม

ช่วงระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมาถ้าจะถามเขาว่าตำบลใดที่เขารู้จักดีและไปบ่อยที่สุดก็คงจะเป็นที่ตำบลกลาย ซึ่งเป็นตำบลที่ชื่อเดียวกับคลองก้อ คลองกลาย คลองนี้เป็นเส้นชีวิตของผู้คนในแถบนี้ เพราะมีน้ำตลอดปี น้ำแล้งน้ำจะน้อยเป็นธรรมดา และน้ำจะนองจนปริ่มฝั่งในเดือนสิบสอง สองฝั่งคลองฝั่งหนึ่งคือ ตำบลสระแก้วบ้านเกิด

ของกำนันหิด ส่วนอีกฝากหนึ่งเป็นบ้านของสาวสวยคนรักของเขา เขาพบรักกันที่นี่และได้แต่งงานกันที่สุดในปี 2513 และในปีนั้นเองเขาเกิดความเบื่อหน่ายในการรับซื้อขายยางพาราที่เขาทำอยู่ จึงคิดที่จะเลิกหลักทำสวน โดยได้ปรึกษากับภรรยาและนำเงินที่ได้จากการเก็บหอมรอมริบจากการซื้อขายยางพาราไปซื้อที่ดินบริเวณใกล้เคียง ๆ บ้านของเขาได้จำนวน 23 ไร่

เขาตัดสินใจซื้อที่ดิน 23 ไร่ เพื่อปลูกทุเรียน ทั้งนี้ก็เพราะสังเกตเห็นทุเรียนที่คุณพ่อนำมาจากกรุงเทพฯ 13 กิ่งเมื่อหลายปีที่แล้วและนำมาปลูกไว้หลังบ้านขึ้นงอกงามอย่างรวดเร็ว จึงคิดจะปลูกทุเรียนในเนื้อที่ 23 ไร่ เป็นการทดลองดูโดยไม่ได้คิดหวังว่าจะประสบความสำเร็จในด้านนี้

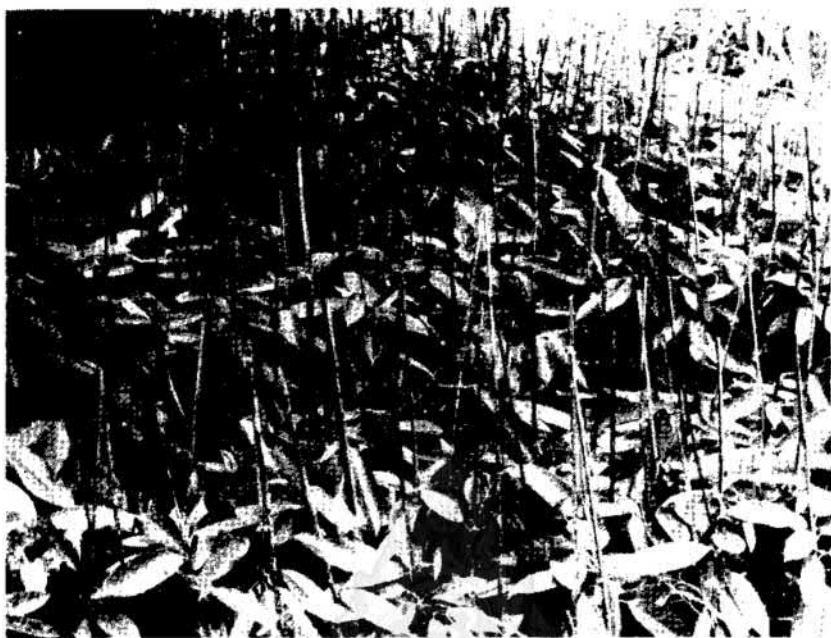
ไร่กาแฟ “สวนคุณรักษา”



การปลูกทุเรียนในเนื้อที่ 23 ไร่ ในปี 2513 โดยซื้อกิ่งพันธุ์มาจากที่อื่น ปลูกเฉพาะทุเรียนพันธุ์หมอนทอง หับทิม ก้านยาว ชะนีก้านดำ เมื่อลงทุเรียนแล้ว ภาระหน้าที่ส่วนใหญ่คือ การดูแลรักษาตามประสบการณ์ความสามารถที่มีอยู่ โดยที่ความรู้ทางด้านการเกษตรไม่มีเลย ทุเรียนเติบโตแตกกิ่งก้านสาขาอย่างรวดเร็ว เวลาผ่านไปประมาณ 5 ปีเศษ ทุเรียนเริ่มออกผล เขาตั้งใจจนบอกไม่ถูก ไม่เคยคิดเคยฝันว่าจะเป็นไปได้ เขาเพลิดเพลินกับการเก็บทุเรียนขายต่อมาอีก 3 ปี จนมีเงินพอที่จะซื้อที่ดินที่ติดกับสวนของเขาเพิ่มขึ้นอีก 7 ไร่ และปลูกทุเรียนจนเต็มพื้นที่ เขามีสวนทุเรียน 30 ไร่แล้ว

การปลูกทุเรียนทำไมยาก

หลังจากที่เขาเริ่มปลูกทุเรียนเพิ่มขึ้นอีก 7 ไร่ เขาก็เริ่มศึกษาหาความรู้เรื่องทุเรียนอย่างจริงจัง จากการอ่านหนังสือ การอบรม การสอบถามผู้รู้ ตลอดจนการทดลอง และสังเกตด้วยตนเอง จนเขาพบว่าการทำสวนทุเรียนไม่ใช่ของยาก ใคร ๆ ก็สามรถทำได้ แต่ถ้าจะปลูกให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดี มีปริมาณผลผลิตสูงก็ต้องขึ้นอยู่กับความชำนาญเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่นการหาพื้นที่ปลูกต้องให้เหมาะสมกับสภาพของทุเรียนเป็นต้นว่า พื้นดินจะต้องร่วนซุย ระดับน้ำใต้ดินไม่ลึกมากนัก น้ำไม่ท่วม มีแหล่งน้ำ การเตรียมพื้นที่จะต้องฉางให้โล่งเตียน อาจปลูกพืชไร่ก่อนทุเรียนหรือปลูกไม้ปลูกให้ร่มเงาเช่น ทองหลวง กล้วย การเตรียมพันธุ์ต้องเลือกพันธุ์ที่ดีเป็นที่นิยมของตลาดและให้ผลผลิตสูง เช่น หมอนทอง ก้านยาว ชะนี(ก้านดำ) ต้นพันธุ์ อาจเป็นชนิดเสียบยอด กิ่งตอน กิ่งทาบกิ่งซื้อจากสวนอื่นหรืออาจเพาะเตรียมด้วยตนเอง การปลูกก็ต้องอาศัยเทคนิค ความชำนาญ เช่น การใช้ปุ๋ยหมักคลุกกับหน้าดินใส่กันหลุม การทำร่มเงา ตลอดจนการให้น้ำกับทุเรียนปลูกใหม่ นอกจากนี้การบำรุงรักษายังต้องรู้เทคนิค เช่น การทำความสะอาดบริเวณโคนต้น การให้น้ำ การแต่งกิ่ง การใส่ปุ๋ย และอื่นๆ ซึ่งกำนันหิดเองได้ศึกษาทดลองสังเกตในเรื่องเหล่านี้



ทุเรียนพันธุ์

จนมีความชำนาญ มีความมั่นใจอย่างเต็มเปี่ยม ในการทำสวนทุเรียนของเขา

เขาบอกว่า คนทำสวนทุเรียนควรจะมีความรักในทุเรียน ดูแลมันด้วยความใส่ใจต้องคอยเอาใจให้น้ำให้ปุ๋ย ตัดเสริมแต่งถูกต้องเหมาะสม แล้วทุเรียนจะให้ผลอย่างที่คุณคิดกันไม่ถึงทีเดียว และต้องดูแลกันเป็นพิเศษ ภายหลังเก็บผลหมดแล้วด้วย

การทำสวนทุเรียนของกำนันหิด เป็นไปตามวิธีการทางธรรมชาติ ไม่ใช่ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ สารเคมี ยกกำจัดโรคก็ใช้ยากลางบ้านที่ไม่เป็นอันตราย แก่ผู้ใช้แต่ประการใด

ทุเรียนของกำนันหิดให้ผลติดต่อกันไม่หยุดทั้งช่วง เก็บหมดรุ่นหนึ่งก็จะเริ่มตกแต่งกิ่งให้อาหารให้น้ำ จนทุเรียนออกผลในช่วงต่อไปอีกปีหนึ่งๆ ในเนื้อที่ 30 ไร่ ทำรายได้ให้กับกำนันหิดหลายแสนบาท จาก

รายได้ที่ได้เป็นกอบเป็นกำทุกปี ไม่กี่ปีต่อมาเขาก็สามารถซื้อที่ขยายพื้นที่การปลูกทุเรียนไปถึง 80 ไร่ ขณะนี้ทุเรียนรุ่นใหม่มากำลังจะให้ผล และมีโครงการจะขยายต่อไปอีก

ความสำเร็จขั้นแรก

ใครก็ตามที่ประสบความสำเร็จอย่างใดอย่างหนึ่งเขาต้องภูมิใจ รู้สึกเป็นสุขและมีกำลังใจที่จะทำต่อไป ถ้าใครชื่นชมกับความสำเร็จจนกลายเป็นความหลงระเริง ก็มักจะหยุดทำ และหมดความกระตือรือร้นที่จะทำต่อไป และมักจะประสบกับความพ่ายแพ้ในที่สุด

ก้านหัด เป็นคนที่มีความมุ่งมั่น ความสำเร็จขั้นหนึ่งเป็นเพียงบันไดที่จะก้าวต่อไปเขาเป็นลูกคนหนึ่งที่มีพ่อแม่มีความภูมิใจไม่แพ้ลูกคนอื่น ๆ ที่เรียนหนังสือ แม้พี่ชายจะเรียนหนังสือมีงานทำได้ค่าตอบแทนสูง ขณะนี้ก็ลาออกและเริ่มมาช่วยน้องทำสวนทุเรียน เพราะพันธุ์ทุเรียนจำหน่ายตลอดจนทำไร่พืชผลอย่างอื่น ๆ อีก

แม้ทุเรียนจะเป็นพืชหลักในสวนของก้านหัดที่ทำด้วยน้ำพักน้ำแรงเป็นส่วนใหญ่ก็ตามเขายังปลูกพืชอื่น ๆ ไปด้วย ซึ่งทำรายได้ไม่แพ้ทุเรียนทีเดียว เขาบอกว่าการทำสวนผสมดีกว่าทำอย่างเดียว อย่างหนึ่งไม่ให้ผลผลิตก็ยังมียู้ออย่างอื่นที่จะให้ผลผลิตทำให้ไม่ต้องสิ้นเนื้อประดาตัวดังนั้นประมาณสิบปีย้อนหลังไปจากปัจจุบัน เขาเริ่มเปลี่ยนสวนยางพาราพันธุ์พื้นเมืองที่ครอบครัวยุ่ทำมาดั้งเดิมเป็นยางพันธุ์ใหม่ค่อย ๆ เปลี่ยนไปเรื่อย ขณะนี้ก็ยังเปลี่ยนไม่หมด ผลผลิตจากยางพาราปีหนึ่งไม่ใช่น้อย วันที่ผมไปบ้านเขานั้น ผมเห็นยางแผ่นที่นำมาแขวนตากไว้หลายร้อยแผ่น

มองออกไปหลังบ้านนอกจากจะเห็นต้นทุเรียนแล้วยังเห็นสวนมะพร้าวเต็มพริ้วไปหมดและกำลังออกผลเต็มคอกทีเดียว แต่น่าเสียดายมะพร้าวป็นราคาถูกลงมากเหลือเกิน และขายไม่ออกด้วย ถ้าทำสวนมะพร้าวอย่างเดียวเขาคงจะแย่แน่ ๆ นี่คืผลดีของการทำไร่สวนผสม

ภายหลังจากเราทราบเรื่องของกำนันจากพ่อและพี่ชายของเขา แล้วพี่ชายของเขาได้พาเราเดินเข้าไปชมสวนทุเรียนในเนื้อที่ 30 ไร่ ที่เป็นสวนรุ่นแรก กำลังออกผลเต็มต้นทีเดียวแต่ยังไม่สุกพอที่จะรับประทานได้ ผมถามว่าถ้าประมาณแล้วปีนี้จะขายได้สักเท่าไร พี่ชายกำนันตอบว่า คงได้น้อยกว่าปีที่แล้ว แต่ก็คงหลายแสนอยู่

เราเดินไปเรื่อย ๆ ผู้นำทางจะชี้ให้เราดูสวนทุเรียนใหม่ที่กำลังจะให้ผล ชี้ให้เราดูความพยายามใหม่ที่ปลูกลงกองไร่ ระหว่างแถวของทุเรียนในเนื้อที่ 80 ไร่ และบอกเราว่าลองกองกำลังโตพอที่จะให้ผลได้แล้ว ผมลองคิดคำนวณดูราคาลองกองในปัจจุบันก็โลกร่มละประมาณ 30-40 บาท ถ้าสวนคุณรักษา ผลิตได้ในเนื้อที่ 80 ไร่ จะมีรายได้ขนาดไหน

ในเนื้อที่ 500 ไร่เศษในปัจจุบัน ย้อนหลังไป 5 ปี เขาเริ่มปลูกกาแฟ และเริ่มให้ผลแล้วเมื่อต้นปี (2529) กาแฟในตลาดโลกมีราคาสูงมาก เขาได้กำไรจากกาแฟจำนวนมาก เราไปดูไร่กาแฟของเขาซึ่งเก็บผลไปแล้ว แลดูสุดลูกตาเต็มไปด้วยสีเขียวเข้มของใบกาแฟสลับไปกับต้นทุเรียน



รุ่น ผมชมสวนคุณรักษาของกำนันหิดแล้ว มีความรู้สึกว่ามันไม่ทุกต้นในสวนเป็นเพื่อนกันพืชพันธุ์อย่างน้อยสองชนิดอยู่ใกล้กันอาศัยซึ่งกันและกันปราศจากการชิงดีชิงเด่น มีแต่แข่งกันโตแข่งกันให้ผลผลิต

ขยายพันธุ์ทุเรียนจำหน่าย

หลังจากสวนอันกว้างใหญ่ไพศาล เราเข้าไปดูกิจการขยายพันธุ์ทุเรียนจำหน่าย ซึ่งกำลังทำรายได้ดีขึ้นทุกวัน พันธุ์ทุเรียนที่นำมาขยายพันธุ์ต้องเป็นพันธุ์ดีมีกนนิคม เราเห็นถุงพลาสติกใส่ดินจำนวนมากวางเรียงรายเป็นพันเป็นหมื่น นั่นคือถุงใส่ดินต่อทุเรียนที่จะนำไปเสียบยอดต้นตอ นั่นเพาะเมล็ดจากพันธุ์พื้นเมือง เราเห็นคนงานกำลังสำรวจงานอยู่กับการทำงาน เตรียมดินใส่ถุงพลาสติก การเพาะเมล็ดพันธุ์ การเสียบยอดประมาณ 20 วัน หลังเสียบยอดก็สามารถนำไปไว้ในโรงเพาะชำระยะหนึ่ง ถ้ายอดเจริญงอกงามดีแล้ว จึงนำมาจำหน่ายหรือนำไปปลูกได้ กิจการนี้ทำรายได้ให้สวนคุณรักษา ปีหนึ่งๆ ไม่น้อยและมีที่ท่าว่าจะเป็นผลดีในอนาคตอีกด้วย

ชีวิตที่ดีที่พอใจน่าจะได้อมาจากการต่อสู้ ชีวิตของกำนันหิดยังอยู่อีกยาวนาน ความสำเร็จของเขามิได้ทำให้เขาหลงลืมตัว เขายังขยันประหยัด ทำงานด้วยความซื่อสัตย์ เขาช่วยเหลือบุคคลอื่นและลูกบ้านของเขาด้วยใจบริสุทธิ์

เวลาบ่ายคล้อยผมและอาจารย์สุจินต์ลากลับ ทั้งๆ ที่กลับไปทางเดิม แต่รู้สึกทางเรียบ คงเป็นเพราะจิตใจของผมชื่นชมกับความสำเร็จของกำนันจงกิตต์ คุณารักษ์ เจ้าของสวน “คุณรักษา”



นายบิ่ง และภรรยา

นายบิ่ง มั่งสาทอง : ผู้สู้ชีวิตจนร่างพิการ

จุดใต้ตำตอ

ผมกลับมาถึงตัวจังหวัดนครศรีธรรมราชเวลาประมาณสี่โมงเย็นตามนัดหมายที่นัดกับพรรคพวกไว้ว่าเย็นวันนี้จะเข้าไปคุยกับเจ้าของสวนทุเรียนที่ประสบความสำเร็จอีกรายหนึ่งซึ่งเป็นที่กล่าวขวัญถึงของชาวนครศรีธรรมราช

พออาจารย์ส่งผมเสร็จ ผมก็รีบขึ้นรถพรวกพวกเดินทางไปที่ตำบลพรหมโลก อำเภอพรหมคีรี ซึ่งอยู่ห่างจากตัวจังหวัดระยะเดินทางด้วยรถยนต์ประมาณครึ่งชั่วโมง เราเดินทางท่ามกลางฝนปรอยๆ เมื่อไปถึงตำบลพรหมโลก เราเล็งเลก้นเล็กน้อยว่าบ้านเจ้าของสวนทุเรียนที่เราจะมาคุยด้วยอยู่ตรงไหน จึงแวะถามหญิงกลางคนที่เดินถือของออกมาริมถนนพอดี

“บ้านนายบิ่ง เข้าทางไหนครับ”

“ทางนั้นค่ะ” เธอตอบพร้อมชี้มือไปที่ทางเข้าที่เป็นทางลูกรังที่กำลังมีการปลูกสร้างบ้านอยู่ปากทางพอดี

เรากลับรถเลี้ยวเข้าไปในทางลูกรังนั้น เมื่อเข้าไปถึงบ้านที่กำลังปลูกใหม่ เราเห็นชายชราผมดอกเลา ทำทางมีความสุข ยิ้มแย้มแจ่มใส นั่งบนรถเข็นที่มีล้อเหมือนล้อจักรยาน พรวกพวกที่ไปด้วยกันทราบมาก่อนแล้วว่า นายบิ่งคนที่เราจะไปคุยด้วยเป็นคนพิการเดินไม่ได้ เมื่อเห็นดังนั้นจึงร้องทักว่า

“นายบิ่งใช่ไหมครับ”

“ใช่ครับ”

หลังจากนั้นเราได้บอกว่าเราจะมาคุยด้วยตามที่ได้นัดหมายไว้ นายบิ่งบอกให้เราเข้าไปในบ้านก่อนแล้วจะตามเข้าไปภายหลัง

รถของเราจึงเคลื่อนเข้าไปตามทางนั้น บ้านหลังที่กำลังสร้างเราทราบภายหลังว่าเป็นบ้านของนายบิ่งเอง เป็นสวนทุเรียนสวนเงาะและสวนมังคุดขึ้นสลับปะปนกันไป ผ่านเข้ามาหลายร้อยเมตรตามแนวรั้วลวดหนามก็ถึงประตูทางเข้าบ้านนายบิ่ง เราจอดรถไว้ข้างนอกเดินเข้าไปในบ้าน ผ่านสวนทุเรียนไปอีกหลายร้อยเมตรจึงถึงตัวบ้าน เรารอสักครู່เจ้าของบ้านจึงตามเข้ามา ฝนเริ่มตกปรอยๆ ลงมาอีก เราจึงเข้าไปคุยกับเจ้าของบ้านในบ้าน ทันใดนั้นแม่บ้านก็ยกน้ำและทุเรียนพันธุ์ดีมาให้เรารับประทาน แม่บ้านของเจ้าของบ้านก็คือ หญิงที่เราถามหาทางที่ริมถนนนั่นเอง

มหาวาตะภัย

24 ตุลาคม 2505 ที่นครศรีธรรมราช เป็นวันที่อากาศแจ่มใส วันหนึ่ง ผู้คนออกทำมาหากินกันตามปกติ ตกเย็นผู้คนเริ่มกลับเข้าสู่บ้านเรือนของตนเหมือนกับนกที่รุ่งเช้าก็ออกหากินและกลับรวงรัง เมื่อเวลาใกล้ค่ำ ค่ำวันนั้นบรรยากาศดูเงียบเหงาซึมเศร้าเป็นพิเศษ ขอบฟ้าด้านทิศตะวันออกแลเห็นแผ่นเมฆดำทึบ สายฟ้าแลบเป็นเส้นเล็กๆ คมกริบตัดกับเมฆดำทึบ เป็นภาพที่สวยงามมาก แต่แฝงไว้ด้วยอันตรายอันใหญ่หลวง

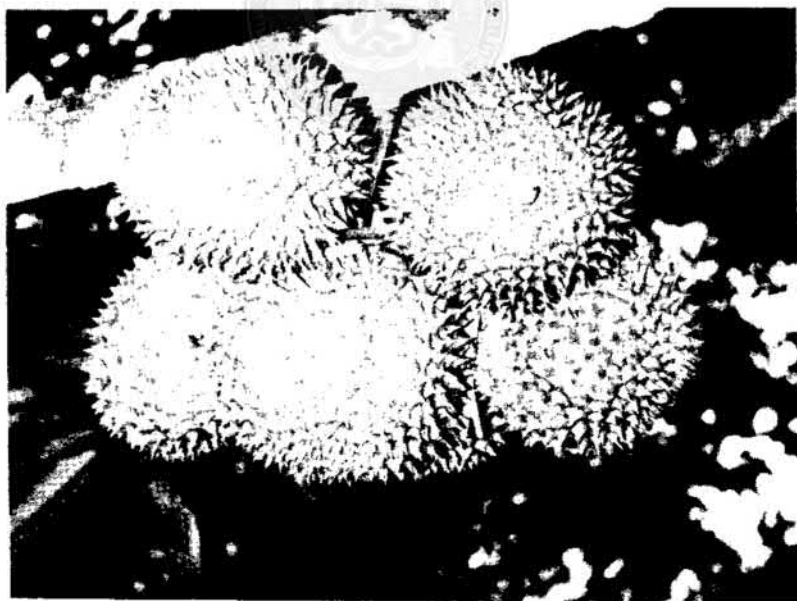
หลังเที่ยงคืนผ่านไปย่างเข้าสู่วันใหม่ 25 ตุลาคม 2505 เมฆดำที่ก่อตัวอยู่ขอบฟ้าตะวันออก เริ่มเคลื่อนเข้ามาอย่างรวดเร็ว เคลื่อนเข้ามาโดยปราศจากการเตือนล่วงหน้า เคลื่อนเข้ามาเหมือนสัตว์ร้ายที่คลืบคลานเข้าหาเหยื่อ

กระแสดลมเริ่มพัดแรงขึ้น ๆ คลื่นในทะเลเริ่มปั่นป่วนก่อตัวเป็นคลื่นลูกโตขึ้นทุกที ๆ ตามกำลังแรงของลม ชัดเข้าหาฝั่งอย่างไม่ทันรู้เนื้อรู้ตัว ชาวบ้านตื่นขึ้นด้วยความตกใจ เพราะบ้านพังตกลงไปแช่น้ำ และบางคนก็ไม่มีโอกาสที่จะทำอะไรได้ ฝั่งร่างอยู่ได้คลื่นและทรายที่ลมพาไปได้หอบขึ้นมา ห่างฝั่งเข้าไปในแผ่นดินความดูร้ายของพายุได้พัดพาบ้านช่องพืชพันธุ์ไม้ล้มระเนระนาดไปตามทิศทางของพายุร้าย

จนรุ่งเช้าพบว่าความเสียหายเกิดขึ้นเหลือคณานับทั้งทรัพย์สินและชีวิตเป็นที่น่าเวทนายิ่งนักที่เสียหายมากที่สุดคือที่แหลมตะลุมพุก อำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช และในส่วนอื่น ๆ ของจังหวัดในอำเภอเมือง และอำเภอพรหมคีรี

นี่คืออดีตวาตะภัยครั้งใหญ่ที่ภาคใต้ ที่พายุได้ถล่มแหลมตะลุมพุกแหลกลาญ และส่วนอื่นๆ อีกเป็นจำนวนมาก แม้เวลาจะผ่านเลยมาสิบปีกว่าปีแล้ว ชาวแหลมตะลุมพุกและนครศรีธรรมราชยังไม่เคยลืมเหตุการณ์ครั้งนั้นเลย

นายฝั่ง มังสาทอง หนุ่มใหญ่วัย 37 ปี มีครอบครัวแล้ว ได้ประสบกับเหตุการณ์นี้มาด้วยตนเอง บ้านแถบที่เขาอาศัยอยู่ที่ตำบลพรหมโลก อำเภอพรหมคีรี จังหวัดนครศรีธรรมราช ทำอาชีพหลายอย่างทั้งทำสวนยางพารา รับจ้างทำงานอีกหลายอย่าง แม้ที่ตำบลนี้จะถูกภัยพายุไม่ร้ายแรงเท่าที่แหลมตะลุมพุก แต่ก็ทำให้ต้นไม้บริเวณนี้หักล้มระเนระนาดจนหมดสิ้น สวนของเขาต้นไม้ล้มตายหมด เขารู้สึกท้อแท้ แต่คิดอีกทีคนอื่น ๆ ก็ประสบภัยเช่นกัน ทุกคนต้องช่วยตัวเอง เขาและเขาก็ต้องช่วยตัวเอง เขาเริ่มคิดถึงอนาคต คิดถึงงานที่ทำผ่านมารู้สึกว่าไม่เป็นชิ้นเป็นอันอะไร เขาจึงคิดจะทำสวนอย่างจริงจัง เริ่มจัดการกับต้นไม้ล้มในสวนด้วยการตัดและเผา เขากับภรรยาช่วยกันทำอยู่หลายวันจนสวนเตียนพอที่จะทำอะไรได้



เริ่มต้นทำสวนใหม่

เวลาผ่านไปอีกหลายเดือนพอดตกดินแห้งดีแล้ว เขาเริ่มหาพันธุ์ยางพาราและเงาะโรงเรียนมาปลูกโดยเข้าไปติดต่อกับเกษตรอำเภอพร้อมกันนั้นเกษตรอำเภอได้ส่งพันธุ์ทุเรียนจากจังหวัดนนทบุรีเป็นพันธุ์ก้านปิ่น ก้านยาว ชนิ ชมพูสี หมอนทอง กละกันไปมาให้ 30 ต้น ดังนั้นที่บางสวนเขาปลูกเงาะ บางส่วนปลูกยางพารา และทุเรียน ในพื้นที่ที่เป็นมรดกตกทอดมาจากพ่อแม่ราว ๆ ประมาณ 20 ไร่เศษ

“ผมตั้งใจตั้งแต่ตอนนี้จะครับว่า จะต้องทำอย่างจริงจังเสียที” นายบั้งกล่าวอย่างจริงจังและเชื่อมั่น

“ผมลงแรงเองทุกอย่าง ประสบการณ์พอมืออยู่บ้างในฐานะคนทำสวน แต่ก็ยังเป็นประสบการณ์จากพันธุ์พื้นเมือง เมื่อต้องปรับปรุงพันธุ์หาพันธุ์ที่ดีตรงกับความต้องการของตลาด ประสบการณ์ที่มีอยู่เดิมก็เป็นเพียงพื้นฐานช่วยได้บ้าง” เขาอธิบายต่อ

ด้วยการที่ต้องการหาประสบการณ์และความรู้เพิ่มเติม เขาไปติดต่อหาความรู้จากเกษตรอำเภอเสมอ นอกจากนั้นก็ไม่ใช่โอกาสที่จะได้ถามพูดคุยกับเจ้าของสวนรายอื่น ๆ เมื่อเขาเริ่มทำสวนได้ประมาณ 5 ปี ผลผลิตก็เริ่มออก เขาเริ่มมีรายได้ และเริ่มมีความคิดที่จะหาพันธุ์ใหม่ ๆ ที่ดี เช่นร่วมมือกับเกษตรอำเภอจัดงานประกวดผลไม้ทุเรียนเงาะ มังคุด ซึ่งก็จะได้ผล อย่างน้อยก็เป็นการรักษาพันธุ์ที่ดีเอาไว้

ด้วยความมานะพยายาม เมื่อได้ผลผลิตจากยางพาราบ้าง สวนผลไม้บ้าง ประกอบกับการใช้จ่ายอย่างประหยัด เก็บหอมรอมริบ และใช้กำลังกายด้วยความอดทน ด้วยพลังจิตที่ตั้งมั่นเขาก็สามารถเก็บเงินได้จำนวนหนึ่ง นำมาปลูกบ้านใหม่ เป็นบ้านไม้ 2 ชั้น หลังใหญ่ทีเดียว ถ้านับจนถึงปัจจุบันมีอายุประมาณ 20 ปีเศษ

ผลที่ได้ทำให้เกิดกำลังใจ

พลังใจของมนุษย์นั้นเกิดได้หลายทาง บางคนเพราะความ

น้อยจนน้อยใจเพราะเพื่อนดูถูก ทำให้เกิดความมานะพยายามจนประสบความสำเร็จก็มี บางคนก็เพราะรักงานที่ทำอย่างเอาใจใส่ภูมิใจในงานที่ตนได้เริ่ม แล้วเกิดความมานะทำให้เจริญยิ่ง ๆ ขึ้นไป

นายบึ้ง มั่งสาทอง เริ่มเห็นผลงานของตนก็เกิดกำลังใจที่จะพัฒนาสวน หาประสบการณ์เพิ่มขึ้น ดังนั้นเมื่อมีโอกาสเขาจึงรับการอบรมเกษตรกรจากทางราชการที่ศาลาประชาคม จังหวัดนครศรีธรรมราช ในปี 2513 เขายอมรับว่าเขาได้ความรู้จากการอบรมครั้งนั้นมาก และทำให้เกิดกำลังใจที่จะสร้างสวนผลไม้เพิ่มขึ้นอีก

เขาเริ่มตัดยางพาราทิ้ง ขยายพันธุ์ทุเรียนจากสวนของเขาปลูกเพิ่มขึ้น บางส่วนก็ขายทำให้เขามีรายได้เพิ่มขึ้นอีก แต่การขยายพันธุ์นั้นเขาทำเพียงที่จะปลูกในพื้นที่ของเขาเป็นส่วนใหญ่ไม่ได้ทำเพื่อการค้าอย่างจริงจัง ที่จำหน่ายก็เป็นผลพลอยได้เล็ก ๆ น้อย ๆ เท่านั้น เขาขยายพันธุ์ทุเรียนอยู่ประมาณ 3 ปี พร้อมกันนั้นรายได้จากผลผลิตทุเรียน เมาะ มังคุด ก็ทำรายได้ให้เขาซื้อที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

“เดิมผมมีที่ดินที่เป็นมรดกตกทอด 20 ไร่เศษ ต่อมาผมก็ซื้อเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ สัก 4—5 ครั้งเห็นจะได้ ที่ขายไปก็มีโดยเฉพาะที่นำมาซื้อแต่ละครั้งก็คิดที่จะสร้างสวนผลไม้ทุกครั้ง”

พิการเดินไม่ได้

“เดี๋ยวนี้ผมมีที่อยู่หลายแปลง ผมดูแลอยู่ขณะนี้ 30 ไร่ แบ่งไปให้ลูกดูแลประมาณ 40 ไร่ ที่ผมดูแลความจริงก็มีลูกจ้างและลูก ๆ กอยดูแลอยู่ เพราะผมเดินไม่ได้ก็อย่างที่เห็นนี่ละครับ” เขาเล่าด้วยความภูมิใจ และเขาได้เล่าถึงอาการเจ็บป่วยจนพิการเดินไม่ได้ให้ฟังว่า

“หลายคนเข้าใจว่า การที่ผมพิการเป็นอัมพาตก็เพราะผลจากการทำสวนและใช้ยาปราบศัตรูพืชเกินขนาด แต่ความจริงผมไม่ค่อยได้ใช้ยาปราบศัตรูพืชมากนัก ใช้ก็เมื่อจำเป็นต้องใช้ และใช้อย่างระมัดระวัง แต่จะเป็นเพราะเหตุใดก็ไม่ทราบ

แต่หมอบอกว่าไขสันหลังไม่ทำงาน จึงเป็นอัมพาตไปครึ่งตัวตั้งแต่
ท่อนล่างลงไป”

รถเข็นที่ผมใช้อยู่นี้ “พูดพลาซมี้อให้เรารู้” ผมทำข้อมผมเอง
ทำงาน ๆ แต่ให้ความสะดวกกับผมพอควร” เขาเล่าอย่างไม่กังวลต่อ
อาการเจ็บป่วยของเขาเลย

ผลตอบแทนกุ่มค่า

ด้วยการตรากตรำทำงานอย่างหนัก เขาได้รับผลตอบแทนอย่าง
กุ่มค่า ลูกเมียมีความสุข เขาก็มีความสุขแม้เขาจะกลายเป็นคนพิการ
ก็ตาม ขณะนี้เขาภูมิใจมากกับผลิตผลจากทุเรียนพันธุ์ดีประมาณ 200
ตัน มังคุด 300 ตัน เงาะ 150 ตัน ให้ผลิตผลเพียงพอที่จะอยู่ได้อย่าง
สบาย โดยเฉพาะในปี 2528 ที่ผ่านมาทุเรียนของเขาเก็บผลได้ถึง 4 ครั้ง
นับเป็นปีทองที่เขียวตั้งแต่ปลูกทุเรียนมา อันนั้นก็เป็ผลจากการดูแล
รักษาเอาใจใส่อย่างดีนั่นเอง

สิ่งที่เขาภูมิใจอีกอย่างหนึ่งก็คือ มีผู้อยากรื้อซากเห็นทั้งนักเรียน
และประชาชนทั่วไปมาดูงานที่สวนของเขาเสมอ เขาจะให้ความรู้และ
ประสบการณ์กับบุคคลเหล่านั้นโดยไม่ปิดบัง เขาถือว่าถ้าใครขยันทำมา
หากินก็ไม่มีวันอดตาย

สวนผลไม้ของนายบั้งปัจจุบันนี้ เป็นสวนที่ให้ผลผลิตอย่างเต็มที่
และเป็นสวนสมัยใหม่ที่มีระบบให้น้ำแบบสปริงเกอร์ โดยการสูบน้ำ
จากแหล่งธรรมชาติชั้นหอสองและต่อท่อเข้าไปในสวน เมื่อต้องการ
ใช้น้ำก็เปิดสปริงเกอร์ เป็นการทุนแรงคนได้อย่างมาก และสวนใหญ่ ๆ
อย่างนี้ยังเป็นการประหยัดได้อีกด้วย

ผมอดชื่นชมกับทุเรียนที่กำลังมีผลขึ้นเต็ม มังคุดที่กำลังลูก
อ่อน ๆ ลูกเงาะที่เขียว ๆ ที่อีกไม่ช้าก็จะเป็นผลิตผลที่สุตลาดและทำ
รายได้ให้กับเจ้าของที่เริ่มต้นปลูกครั้งแรกเพียงไม่กี่ต้นเท่านั้น

ปัจจุบัน นายบั้ง มีสาทอง อายุ 61 ปี อาศัยอยู่ในบ้านหลังใหญ่
กับภรรยาและลูกอีกหลายคนที่ยังไม่แยกครอบครัวไป เขามีลูก 5 คน



เป็นชาย 1 และหญิง 4 ในอดีตที่ผ่านมาก่อนที่จะเริ่มทำสวนผลไม้ ก่อนมหาเวทภัยครั้งใหญ่ของภาคใต้ นายบึ้งเล่าให้ฟังว่า

ย้อนอดีต

“61 ปี้นับจากปีน้ย้อนหลังไป ผมเกิดที่หมู่บ้านนี้ หมู่ที่ 4 ตำบลพรหมโลก อำเภอเมือง ภายหลังจึงมาเปลี่ยนเป็นอำเภอพรหมคีรี จังหวัดนครศรีธรรมราช อาชีพของบิดามารดา ทำนา ทำสวนยางพาราฐานะไม่สู้จะดีนัก ผมจึงต้องไปอยู่วัดพรหมโลก ช่วยพระท่านเท่าที่เด็กๆ จะช่วยได้ เรียนหนังสือไปด้วย จะว่าเรียนก็คงไม่ได้ พูดย่อยๆ ก็คือ พออ่านออกเขียนได้ ไม่จบ ป.4 ภรรยาคู่ทุกข์คู่ยากของผมนักเกิดในตำบลเดียวกัน แต่คนละหมู่บ้าน

พอผมอายุได้ 10 ขวบพ่อตายลง ผมกลับมาอยู่บ้านช่วยแม่ และน้องชายอีก 3 คน ส่วนใหญ่แม่จะเป็นคนทำมากกว่า เพราะพวกเรา ยังเล็กกันอยู่มาก

เมื่อผมโตขึ้นพอทำงานได้ ผมก็ทำงานรับจ้างสารพัด ช่างปูน ช่างไม้ ทำสวนยางพาราทำไปเรื่อย ๆ ไม่จริงจังอะไร จบจนอายุย่างเข้า เบญจเพสจึงแต่งงาน หลังแต่งงานก็ยังทำงานรับจ้างเหมือนเดิม ช่วยงานของแม่บ้างซึ่งส่วนใหญ่น้อง ๆ ก็ยังช่วยอยู่ พอมีลูกเกิดขึ้น ซึ่งผมถือว่าช่วงนี้เป็นช่วงที่ผมลำบากที่สุด ผมต้องทำงานอีกสารพัดและไม่จริงจังอะไร

ถนนพรหมโลก ที่พวกคุณใช้มาที่บ้านผมนี้ แต่เดิมเป็นถนนหนทางเกวียน เมื่อเริ่มพัฒนา ผมก็มีส่วนทำให้ถนนสายนี้เสร็จ เพราะผมเป็นลูกจ้างคนหนึ่งที่ได้อำนาจเพียงวันละ 50 สตางค์

หลังจากนั้นผมก็ไม่ได้ทำอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน บางปีผมต้องขึ้นไปปลาน้ำจืดเขาทำไร่กล้วย เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ของครอบครัว พวกเราใช้จำกันอย่างประหยัดจริง ๆ ที่เป็นอย่างนี้คงเป็นเพราะผมไม่มีความคิดอะไร

จนกระทั่งเกิดวาตภัยครั้งใหญ่ในปี 2505 นั้นแหละผมจึงมีความคิด

เป็นความคิดที่ดีที่สุดที่ทำให้ผมลืมตาอ้าปากได้ และมีโอกาสได้ช่วยเหลือลูกหลานให้มีความสุขและทำประโยชน์ให้แก่สังคม

แม้ผมจะเป็นชายร่างพิการ ผมก็ไม่วิตกกังวลอะไร ผมหวังเพียงให้ลูกได้รับความดีและรับช่วงกิจการต่อจากผมไป หลังจากที่ผมทำงานไม่ไหวแล้ว” เขาบอกพวกเราด้วยสายตาอันแจ่มใส ใบหน้าที่ยิ้มละม้าย

นี่คือ ส่วนหนึ่งของชีวิต นายบึ้ง มังสาทอง ผู้ใช้ชีวิตจนร่างพิการ!



เที่ยง นันทะสิงห์ : หนุ่มใหญ่ใจสู้

มุงนนทบุรี

ผมกลับจากนครศรีธรรมราชได้ไม่กี่วัน วันที่ 15 กรกฎาคม 2529 ก็ต้องเดินทางไปจังหวัดนนทบุรี เพื่อไปสัมภาษณ์หาข้อมูลเรื่องราวการต่อสู้ชีวิตของบุคคลที่ทางโรงเรียนศรีบุญญานันท์ได้นัดหมายไว้แล้ว ผมใช้เวลา 2 วัน คือวันที่ 15 และ 16 กรกฎาคม 2529 ตระเวนสัมภาษณ์ พูดคุยและชมกิจการ ได้เรื่องราวของชีวิตอีกหลายแง่หลายมุมมาแล้วสู่กันฟัง

เมื่อนันทบุรีหรือจังหวัดนันทบุรี เมืองที่มีชื่อเสียงกระฉ่อนไปทั่วประเทศด้วยทุเรียนเมืองนนท์ มีชื่อด้านทุเรียนเดิมก่อนใคร ๆ และยังรักษาเอกลักษณ์นี้ไว้ได้จนทุกวันนี้ นันทบุรีอยู่ติดกับกรุงเทพมหานครทางด้านทิศเหนือ ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา การคมนาคมจากกรุงเทพไปเมื่อนันทบุรีสะดวกสบายมาก

ผมเดินทางออกจากกรุงเทพเวลาสายมากแล้ว ใช้เวลาประมาณชั่วโมงกว่า ๆ ก็ถึงนันทบุรี ที่ออกสายสักหน่อยก็เพื่อเลี่ยงการจราจรที่ติดขัดในชั่วโมงเร่งรีบในตอนเช้า ใครที่เคยมากรุงเทพฯ คงทราบดีว่าเวลาเร่งรีบตอนเช้าตอนเย็นที่ใคร ๆ ก็จะไปทำงานให้ทันนั้น การจราจรติดขัดแค่ไหน

คณะของเราไปพบอาจารย์แนะแนวโรงเรียนศรีบุญญานันท์ ซึ่งรอเรอยู่ก่อนแล้ว หลังจากนั้นเราออกจากโรงเรียนมุ่งไปที่บ้านเลขที่ 36/3 ซอยเรวดี ถนนติวานนท์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมือง จังหวัดนันทบุรี ซึ่งต้องเข้าซอยแยกจากซอยเรวดีอีกทีหนึ่ง เข้าไปจนสุดซอยไปที่บ้านเล็ก ๆ ชั้นเดียวหลังหนึ่ง บริเวณกว้างขวางพอควร กะเนดูประมาณ 200 ตารางวาเห็นจะได้ มีคนงานหลายคนกำลัง่วนอยู่กับงาน ที่นี้เองผมได้พบกับ นายเที่ยง นันทะสิงห์

เกิดที่อีสาน

38 ปีมาแล้ว ดินแดนภาคอีสานประสบแต่ความขาดแคลนน้ำในการทำนา ทำสวน บางทีหลายปีติดต่อกัน ชาวนาชาวไร่ได้ผลผลิตเพียงเล็กน้อย ความจนจึงแผ่ซ่านไปทั่ว ในแต่ละปีผู้คนเป็นจำนวนมากจึงอพยพย้ายถิ่นไปทำมาหากินถิ่นอื่น บางคนก็ไปแล้วไม่กลับ บางคนก็รักถิ่นออกไปที่อื่นก็เพียงชั่วคราว ซึ่งมักจะเป็นคนเก่า ๆ ที่อยู่ในท้องถิ่นนั้นมานาน ส่วนคนรุ่นใหม่มักจะไปตั้งเนื้อตั้งตัวกันที่อื่น เพราะมีโอกาสที่ดีกว่า

ณ. ตำบลสะเดาใหญ่ อำเภوخุขันธุ์ จังหวัดศรีสะเกษ เที่ยง

นันทะสิงห์ เกิดที่นี่เมื่อ 38 ปีล่วงมาแล้ว ในครอบครัวยากจนครอบครัวหนึ่ง ที่มีอาชีพค้าขายและทำนาควบคู่กันไป พ่อเป็นคนจีน แต่แม่เป็นคนไทยชาวจังหวัดศรีสะเกษ เขาเป็นลูกคนสุดท้อง มีพี่ 7 คน เขาเกิดได้ 2 ปี พ่อก็ตายจากไป ครอบครัวของเขาจึงต้องอาศัยแม่ช่วยกันทำมาหากินต่อไป

เขาเข้าเรียนหนังสือที่ตำบลบ้านเกิด พอจบ ป.4 แม่ก็มาเสียชีวิตอีกคนหนึ่ง สร้างความเศร้าโศกเสียใจให้เขาอย่างยิ่ง เขาไม่รู้จะทำอย่างไร ยิ่งเด็กน่ะได้แต่อาศัยพี่ชายและพี่สาว แต่เขาก็ไม่ได้นั่งดูตาย ไปอาสาเขาเลี้ยงวัวโดยตกลงรับค่าจ้างเป็นลูกวัว ตามวิธีการที่เรียกกันว่าเลี้ยงแบ่งครึ่ง เลี้ยงวัวแล้วแม่วัวตกลูกก็ตัวก็จะแบ่งกันคนละครึ่ง เลี้ยงอยู่ประมาณ 3 ปี เจ้าของวัวไม่แบ่งลูกให้สักที เขาไม่รู้จะทำอย่างไร ผลที่สุดก็เลิกเลี้ยง

หลังจากเลิกเลี้ยงวัวก็หันมาเป็นลูกจ้างทำนาเป็นรายปี เป็นลูกจ้างทำนาอยู่หลายปีจนอายุครบ 18 ปี เป็นหนุ่มใหญ่ ค่าแรงที่ได้แต่ละปีก็พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องไปได้ แต่ไม่มีเหลือเก็บเลย เขาคิดถ้าชีวิตเป็นอยู่อย่างนี้ก็คงเป็นอยู่อย่างนี้ ขณะนั้นพี่ ๆ หลายคนได้แยกครอบครัวออกไปสร้างหลักฐานในที่หลายแห่งด้วยกัน พี่ชายคนหนึ่งมาบวชอยู่ที่โคราช พี่ชายคนนี้เองที่กลับมาเยี่ยมบ้าน และมารับเขาส่งเขาให้ไปอยู่กับพี่สาวที่จังหวัดหนองคาย เขาดีใจมากที่เปลี่ยนที่เปลี่ยนทางไป เพราะการเป็นลูกจ้างทำนาเมื่อแสนเบื่อ เมื่อมีโอกาสเขาจึงทิ้งมันอย่างไม่ใยดี แม้ใครจะยกย่องว่าเป็นกระดูกสันหลังของชาติ เขาก็ไม่สามารถยอมรับได้ เพราะมันลำบากเหลือเกิน

ซ่อมจักรยานที่เวียงจันทน์

จากศรีสะเกษไปหนองคาย เขาจะทำอะไร เขาก็ไม่รู้เหมือนกัน เมื่อไปถึงเขาพบว่าพี่สาวค้าขายกิจการดีพอสมควร เขาช่วยพี่สาวอยู่พักหนึ่งเท่าที่จะช่วยได้และจากที่นี่เขาก็ทราบข่าวว่าพี่ชายของเขา



ผลงานฝีมือ

คนหนึ่งไปทำมาหากินอยู่ที่เวียงจันทร์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในปัจจุบัน โดยเปิดร้านขายยาและสร้างโรงหนังชื่อ “แสงดาว” ส่วนใหญ่จะนำหนังไทยไปฉาย กิจการดีพอสมควร เขาได้ติดต่อกับพี่ชายคนนี้ ในที่สุดเขาก็ข้ามไปเวียงจันทร์ ไปฝึกหัดซ่อมรถจักรยานกับเพื่อนของพี่คนหนึ่ง สมัยนั้นการไปมาหาสู่ระหว่างไทยกับลาวเป็นไปด้วยไมตรีในฐานะเมืองพี่เมืองน้อง ไม่มีข้อขัดแย้งบาดหมางกันเหมือนทุกวันนี้

เขาฝึกอยู่ไม่กี่วันก็สามารถที่จะซ่อมจักรยานได้อย่างสบาย จึงยึดเป็นอาชีพอยู่ที่เวียงจันทร์ ทำอยู่ประมาณ 2 ปี อายุก็ครบ 20 ปี ครบบรรพอดิ เขาจึงกลับมาฝั่งไทยมาหาพี่ชายที่ชาวเขว่าเป็นพระอยู่ที่อำเภอสีแก้ว โคราซ

บวช—เรียน

“ตอนนั้นผมคิดที่จะเรียน แต่หนทางที่จะเรียนในโรงเรียนนั้นหมดไปแล้ว ก็คิดว่าการบวชจะเรียนมีโอกาสเรียนไปด้วย ตั้งความหวังไว้ว่าจะเป็นครู แต่ไม่สำเร็จผมต้องสึกไปเสียก่อน” เขาเล่าความตั้งใจแต่หนหลัง

อายุ 20 ปี เขาบวชเณรอยู่ที่อำเภอสีแก้ว โคราช ชีวิตของเขาเริ่มเปลี่ยนไป จากคนธรรมดาเข้าไปฟังผ้ากาสาวพัสตร์ เพื่อเป็นแนวทางในการแสวงหาความรู้ บวชแล้วก็เริ่มเรียนนักธรรมตรี นักธรรมโท เรียนด้วยความตั้งใจและสอบได้คะแนนดี เจ้าอาวาสเห็นว่าเขาเรียนหนังสือได้ดี ก็อยากจะสนับสนุนให้เรียนทางโลกในโรงเรียนที่เปิดสอนการศึกษาผู้ใหญ่ และมีวัดหลายแห่งที่เปิดโอกาสให้พระและเณรได้เรียนกัน

ด้วยความอนุเคราะห์ของเจ้าอาวาสวัดสีแก้ว เขาจึงได้มาอยู่ที่วัดสวนดอก และไปเรียนหนังสือที่วัดพระสิงห์ จังหวัดเชียงใหม่ เรียนอยู่ได้ 1 ปี จึงลงมาสอบที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เขาสอบได้ ป.7 หลังสอบได้ปีนั้นเองเขาก็เข้ามาอยู่ที่วัดจันทร์นอก เขตยานนาวา กรุงเทพฯ

แม้อายุจะเป็นผู้ใหญ่ เขาก็ยังไม่บวชเป็นพระ ยังเป็นสามเณรอยู่ ขณะนั้นใจก็ยังมุ่งอยู่กับการเรียน คิดจะเอาดีทางการเรียนเปรียญ และทางการศึกษาผู้ใหญ่ระดับ 4 จึงไปสมัครเรียนที่วัดนาคกลาง ชนบุรี และสามารถจบการศึกษาผู้ใหญ่ระดับ 4 (เทียบเท่า ม.3 ในปัจจุบัน) แต่ทางเปรียญไม่จบ

ขณะเขาเรียนการศึกษาผู้ใหญ่ที่วัดนาคกลางนั้น เขาได้พบและมีเพื่อนฝูงหลายคนเป็นชาวอีสาน ที่เห็นอกเห็นใจกัน มีอะไรก็ช่วยเหลือกันเสมอ นี่เป็นน้ำใจของชาวอีสานที่มีความอดทน ซื่อสัตย์ อันเป็นคุณสมบัติที่น่ายกย่องนับถือ แต่ทว่าในปัจจุบันอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปบ้างแล้วก็ได้

ลึก—ทำงาน

ต้นปี 2516 เพื่อน ๆ มาชักชวนให้ลึกออกไปทำงาน เขาคิดอยู่นานเพราะความตั้งใจเดิมที่จะเรียนไปทางครูยังมีอยู่ แต่ก็ทนทกเซกชวนไม่ไหวจึงลึกจากเนรมาเข้าบ้านอยู่แถวเขตราชฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ แล้วพากันมาสมัครงานที่ศูนย์การค้าสยาม ซึ่งทราบจากประกาศในหนังสือพิมพ์ ในบริษัทวี เค ของ เทรตดัง ทำหน้าที่เป็นพนักงานเสนอขายสินค้าซึ่งมีหลายอย่างเช่น กล้อง ฟิล์ม ของบริษัทโกดัก รองเท้า และอื่น ๆ อีกหลายอย่าง เขาเดินทางไปเสนอขายแทบทั่วประเทศ ทำอยู่เกือบปีมีรายได้พอสมควร เฉลี่ยแล้วเดือนละประมาณหนึ่งพันบาท และแล้วก็เกิดเหตุการณ์วันวิปโยค 16 ตุลาคม 2516 เป็นผลให้จอมพลถนอม กิตติขจร นายกรัฐมนตรีในสมัยนั้นต้องเดินทางออกนอกประเทศ

ผลจากเหตุการณ์ฉาฉาฉาฉาเอง บริษัทจึงให้คนงานเสนอขายออกทั้งหมดโดยไม่ทราบเหตุผลที่แท้จริง และ “พวกเราก็ดึงออกโดยไม่มีข้อแม้อะไรทั้งสิ้น” เขากล่าว

ความจริงเขาเริ่มจะชอบงานที่ทำอยู่ เพราะมีรายได้ดีขึ้นเรื่อย ๆ เมื่อต้องออกโดยไม่คาดฝัน จึงไม่รู้จะทำอะไรต่อไป อยู่เฉย ๆ ได้พักหนึ่งเงินที่เก็บไว้ก็ร่อยหรอลงทุกที แต่เพื่อนก็มาช่วยไว้ได้ เขาเป็นคนที่เพื่อนรักเพราะเขาไม่เอาเปรียบใคร ซื่อสัตย์และจริงใจต่อเพื่อนเสมอ ไม่เคยชวนเพื่อนไปในทางทุจริต

วันหนึ่งเพื่อนที่อยู่เมืองนนท์ มาชวนให้ไปช่วยทำเครื่องรักประดับมุก ซึ่งรับเหมาทำด้านนี้อยู่ใจเขาก็ไม่ได้คิดอะไรมาก เพื่อนมาชวนก็ไป

เมื่อเห็นเขาทำ

“ความรู้สึกของผมตอนนั้นบอกว่า ชอบงานนี้ ถ้าวางานนี้ถูกโลกเราแน่จะต้องทำยึดเป็นอาชีพให้ได้” เขาบอกความในใจตอนนั้นให้ผมทราบ

ทั้ง ๆ ที่เขาไม่เป็นงานอะไรเลย แต่เขาชอบและถนัดทางวาดเขียน

มานานแล้ว เมื่อมาทดลองเขียนลาย โดยเฉพาะลายไทยเขาก็เรียนรู้จากเพื่อนร่วมงานอย่างรวดเร็ว และเขาแน่ใจว่าเขาชอบงานนี้

ต่อมาเพื่อนเบื่อไม่อยากทำ และขอร้องให้เขาทำต่อโดยให้เขาเป็นผู้เขียนลาย ได้เงินเดือน ๆ ละ 450 บาท กินอยู่กับเพื่อนเสร็จ ทำกับเพื่อนอยู่ประมาณ 1 ปี

งานชิ้นแรกที่เป็นของตัวเอง

ปี 2517 แต่งงานกับน้องสาวของเพื่อนนั่นเอง หลังแต่งงานจึงแยกตัวออกมา (เพื่อนชอบเลิกกิจการ) โดยมีลูกน้องที่เคยร่วมงานกันอยู่ออกมาอยู่ด้วย 2 คน เขาเริ่มออกหางาน โดยรับเหมาไปตามวัดต่าง ๆ งานชิ้นแรกที่เขาภูมิใจมากที่สุดคือ ทำประดิษฐ์โบสถ์ของวัดแห่งหนึ่ง ทำอยู่หลายเดือนจึงสำเร็จ และเป็นที่ถูกอกถูกใจลูกค้ามากเป็นงานชิ้นแรกที่เขาไม่เคยล้มเลิกจนทุกวันนี้ เพราะเป็นงานที่ส่งผลให้กิจการของเขา



รุ่งเรืองในเวลาต่อมา ทำงานอยู่ที่นี้ประมาณ 1 ปี กิจการดีขึ้นเรื่อย ๆ และได้งานส่วนใหญ่จากเจ้าของปั๊มน้ำมันประชาชน ซึ่งเป็นคนชอบเครื่องรักประดับมุก และชอบในฝีมือและอรรถาสัยไมตรีของเขา หางานให้เขาทำสม่ำเสมอ

ชีวิตเริ่มรุ่งเรืองและมีความสุขขึ้น เงินทองหาได้ก็ใช้จ่ายอย่างประหยัด ช่วงระยะเวลาเพียง 1 ปี พอมีเงินคาวนซื้อที่ดินซอยเรวดี 19 เนื้อที่ 200 ตารางวา

คนเรานั้นบางทีขึ้นอยู่กับจังหวะและการสนับสนุน ถ้าขาดการสนับสนุนส่งเสริมกิจการต่าง ๆ อาจล้มพับไปได้

เริ่มตกต่ำ

เมื่อเขามาซื้อที่ดินใหม่ในลักษณะเงินผ่อน ยังไม่ทันไร เจ้าของปั๊มน้ำมันประชาชนไม่คิดจะสะสมและทำเครื่องรักประดับมุกต่อไป เพราะกลัวว่าประเทศไทยจะเป็นคอมมิวนิสต์ แล้วคนรวยก็จะถูกยึดทรัพย์สินไปหมด เมื่อขาดการสนับสนุน เขาก็มีงานน้อยลงต้องออกไปหางานด้วยตนเอง รายได้ขาดแคลนรู้สึกลำบากขึ้น ที่ดินที่ซื้อไว้ไม่มีปัญญาผ่อนส่งต้องขายคืนให้เจ้าของไปและขอเช่ามาจนทุกวันนี้

อย่างไรก็ตามเขาเล่าว่า เขาขอซื้อที่ดินนี้จากเจ้าของอีกครั้งหนึ่ง แต่เจ้าของไม่ขาย เขาจึงต้องเช่าและไปซื้อบ้านจัดสรรไว้หลังหนึ่งเป็นที่อยู่ ส่วนที่เช่าใช้เป็นโรงงานทำเครื่องรักประดับมุกอย่างที่เป็นอยู่ทุกวันนี้

เขาเล่าถึงความทุกข์ยากตอนต้องออกหางานมาทำเองว่า เขาขาดเงินอย่างมาก บางวันไม่มีเงินติดบ้านเลย บางวันมีเพียง 1.50 บาทเท่านั้น

ฟื้นตัว

ระหว่างปี 2518—2519 กิจการก็เริ่มดีขึ้นเรื่อย ๆ เพราะได้งานชิ้นแรกเป็นโต๊ะหมู่บูชา 2 ชุด ราคาชุดละหมื่นกว่าบาท เขาทำอย่างสุด

ฝีมือ และนับตั้งแต่รับงานชิ้นนั้นมา เขาก็ได้งานเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

“ช่วงที่ผมคิดว่าเป็นช่วงทองของผมคือปี 2522 และ 2523 เป็นปีที่มียานและทำเงินให้ผมมาก เพราะมีงานใหญ่ ๆ หลายอย่าง เช่น ลูกหีบ (หีบศพ) บานประตูโบสถ์ ซึ่งราคาที่ทำให้เกินแสนขึ้นไปทั้งนั้น เป็นปีที่ทำให้ผมซื้อบ้านและรถได้” เขากล่าวด้วยความภาคภูมิใจ

แต่หลังจากนั้นมา 4-5 ปี คือ ปี 2528-2529 ภาวะเศรษฐกิจซบเซาทำให้เขาต้องประหยัดเพราะงานน้อยลง รายได้ตกลงมาก ขาดเงินทุนหมุนเวียน ทำให้เขาต้องขายรถที่ใช้อยู่เปลี่ยนมาใช้รถเก่า ๆ แทน เขากล่าวว่า

“เป็นช่วงที่ผมอดอัดใจมาก เพราะแทบจะไม่มีเงินหมุนเวียน”

อย่างไรก็ตามเขากล่าวว่า หลังจากปี 2528 ผ่านพ้นไปเขาก็คิดว่าเขาเริ่มฟื้นตัว งานเริ่มมีเข้ามาเรื่อย ๆ แม้ข้าวของจะแพงขึ้นก็ตาม

ทุกวันนี้ เทียง นันทะสิงห์ ยังทำเครื่องรักประดับมุกอยู่ ด้วยความสนุกเบิกบานใจ อยู่ในที่เขามาตั้งแต่ต้น แม้จะไม่หรูหรา แต่บรรยากาศในการทำงานระหว่างนายจ้างกับลูกน้องเป็นไปด้วยไมตรีอย่างดียิ่ง

ผมได้เห็นคนงานกำลังทำงานกันเป็นสัดส่วน คนงานชายหลายคน กำลังขัดบานประตูรักประดับมุกด้วยเครื่องขัดไฟฟ้าเสียงดังแสบแก้วหู ฟุ้งฟุ้งกระจายจนบรรยากาศใกล้ ๆ กลายเป็นสีเทา เมื่อขัดได้ที่แล้วก็จะมีคนเอาน้ำมัน เกลือบเงาอีกครั้งหนึ่งเมื่อนำชิ้นส่วนต่าง ๆ ที่เกลือบเงาเสร็จแล้วมาประกอบกัน ก็จะได้รูปร่างและลวดลายตามต้องการ

ราคาเครื่องรักประดับมุกในปัจจุบันแม้ราคาจะสูง แต่ก็ยังมีผู้นิยมอยู่พอสมควร โดยเฉพาะตามวัดวาอารามในพุทธศาสนา และตามบ้านเศรษฐีทุกหนทุกแห่ง เทียง นันทะสิงห์ เล่าให้ฟังว่า

“แม้ราคาเครื่องรักประดับมุกจะแพงก็จริง แต่แพงด้วยศิลปะที่ทำได้ด้วยมือจริง ๆ

เริ่มแต่คนมาว่าจ้าง เราจะต้องออกแบบเขียนลายให้ลูกค้า



ลายไทยแบบหนึ่งที่น่าไปเป็นแบบเครื่องรักประดับมุก

เลือกจนเป็นที่พอใจ เมื่อได้งานแล้วก็ต้องเลือกซื้อเปลือกหอย เป็นหอยที่เรียกว่า “หอยมุกไฟ” ซึ่งแต่ก่อนนี้ราคาไม่แพง ปัจจุบันนี้ราคาประมาณกิโลกรัมละ 400 บาท

“ผมซื้อเปลือกหอยจากกรุงเทพฯ นี้เอง ซึ่งผมทราบว่าเขานำมาจากแถว ๆ จังหวัดภาคใต้ฝั่งตะวันตก โดยเฉพาะในจังหวัดภูเก็ต เมื่อซื้อมาแล้วนำมาขัดให้เรียบจะได้เปลือกหอยที่เป็นมันวาวสีเหลืองมุกสวยงามมาก หลังจากนั้นผมก็จะเขียนลายในกระดาดก่อน แล้วจึงนำไปถายเป็นพิมพ์เขียว แล้วตัดไปแปะกับเปลือกหอย ต่อจากนั้นจะส่งให้คนงานเลื่อยฉลุตามลายที่กำหนด เสร็จแล้วจึงนำไปประกอบประดับเป็นรูปลวดลายที่กำหนดตามกรรมวิธีการทำเครื่องรักประดับมุก แล้วนำไปขัด ทาน้ำมันขัดเงาเป็นขั้นสุดท้าย” เขาอธิบายวิธีการทำให้ฟังโดยย่อ

สิ่งของที่เขาทิ้งนอกจากรับทำลูกหีบ ประตูโบสถ์ ยังมีตะลุ่ม
ทั้งขนาดเล็กและใหญ่ ลูกค้าส่วนใหญ่ก็ถือวัดนั่นเอง

ความสำเร็จขั้นหนึ่ง

ท่ามกลางบรรยากาศขมขื่นแฉะมีไสรระหว่างเจ้าของบ้านและ
แขกผู้มาเยือน คุณเที่ยง นันทะสิงห์ ยังได้กล่าวถึงการทำงานของเข
จนกระทั่งประสบความสำเร็จมีหลักฐานมั่นคง ว่าเขาชอบงานนี้ บอก
ไม่ได้ว่าชอบอย่างไร เมื่อทำงานเขาจะต้องใจเย็นที่สุด ซึ่งมักจะเป็น
ตอนที่เขาทำงานเต็มความสามารถและคิดว่าดีที่สุดแล้วลูกค้าก็ยังติ
แม้ลูกค้าจะติเขาก็ยังมีความเชื่อมั่นอยู่ว่า แม้จะติอย่างไรลูกค้าก็ต้อง
รับไปอยู่ดี แต่ทั้งนี้ไม่ใช่หมายความว่าเขาจะทำงานอย่างลวกๆ ก็หาไม่
และกล่าวว่าความเชื่อมั่นในตนเองเป็นสิ่งสำคัญที่สุด ต้องมีจิตใจที่
มั่นคง ประหยัดมีน้อยใช้น้อย การเสนอขายจะต้องมีศิลป์ในการพูด

นี่คือลักษณะนิสัยในการทำงานของคุณเที่ยง นันทะสิงห์ หนุ่ม
อีสานผู้สู้ชีวิตจนประสบความสำเร็จ ในขั้นหนึ่งในขณะที่อายุยังไม่ถึง
40 ปี

ก่อนที่ผมและคณะจะลากลับ เขายังบอกว่า “แล้วแวะมาเยี่ยม
ผมอีกนะครับ”



สุริยน : คนขายน้ำปลา

พ่อแม่มาจากเมืองจีน

ผมมาจากคุณเที่ยง นันทะสิงห์ คณะของเรามุ่งเข้าไปในตลาดเมืองนนท์ เพราะใกล้เวลาเที่ยง

ภายหลังจากผมและคณะจัดการอาหารมื้อเที่ยงเรียบร้อยแล้ว พักผ่อนสักครู่ให้ข้าวเรียงเม็ด ผมและคณะจึงได้เริ่มออกเดินทางต่อไป ในอีกส่วนหนึ่งของเมืองนนทบุรี ที่บ้านเลขที่ 206/5 ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี เพื่อพบกับคุณสุริยน สาสนรักกิจ เขาได้เล่าเรื่องราวของเขาให้ผมฟังดังต่อไปนี้

“ชีวิตของผมหรือครับ ไม่ตื่นเต้นอะไรหรอกครับ เป็นชีวิตเรียบ ๆ กิจกรรมที่ผมทำอยู่นี้ผมรับมรดกมาจากพ่อครับ พ่อผมอพยพมาจากเมืองจีน มากันทั้งครอบครัว ตอนนั้นผมก็ยังไม่เกิดหรอกครับ พ่อเล่าให้ฟังว่า พ่อแม่และพี่ชายอีกคนหนึ่งต้องเรืออพยพมาเพื่อหนีความยากจน อยู่ประเทศจีนแร้นแค้นมาก พ่อทราบข่าวจากเพื่อนฝูงที่มาอยู่เมืองไทย แล้วกลับไปเยี่ยมบ้านได้เล่าถึงความอุดมสมบูรณ์ของเมืองไทย พ่อก็เลยเก็บรวบรวมเงินทองพากันมาทั้งครอบครัว ปีไหนผมก็ยังไม่ได้แล้วละครับ

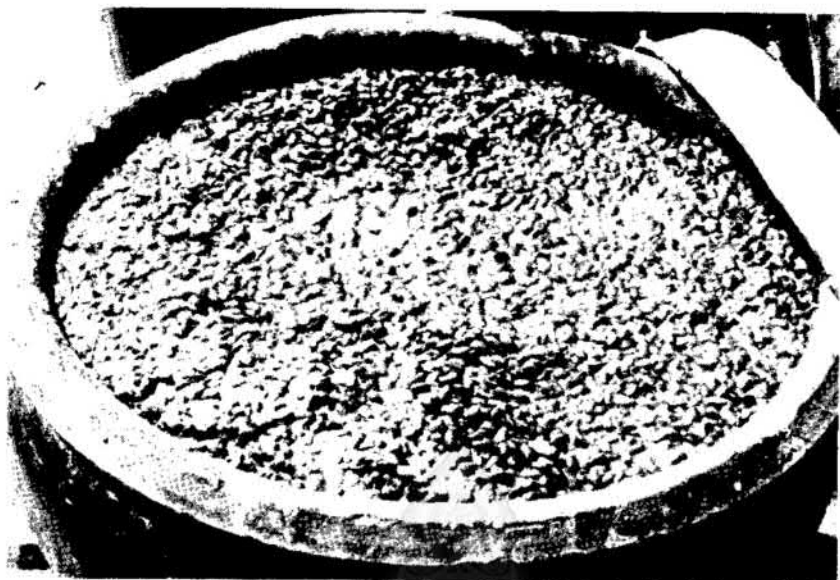
พอมาถึงกรุงเทพฯ ได้รับความช่วยเหลือจากเพื่อน พ่อจึงได้เริ่มอาชีพค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ต่อมาก็เริ่มขายน้ำปลา กิจกรรมได้เริ่มเจริญขึ้นเรื่อย ๆ แหล่งอยู่อาศัยทำมาหากินของพ่อในขณะนั้นก็คือ ที่ตำบลวชิระ แขวงสามเสน กรุงเทพมหานคร และที่นี่เองเป็นที่ผมเกิด เขาเล่า

ชีวิตวัยเด็ก

สุริน ศาสนรักกิจ หนุ่มใหญ่วัย 36 ปี รูปร่างเล็ก ผิวขาว สวมแว่นสายตา ทำทางใจดี ยิ้มแย้มแจ่มใส เขาเล่าให้ฟังต่อไปว่า

“ผมเกิดเมื่อปี 2493 เป็นลูกชายคนแรกที่เกิดในเมืองไทย ต่อมาผมมีน้องชายอีก 2 คน และน้องสาวอีก 5 คน นับเป็นครอบครัวใหญ่ครอบครัวหนึ่ง

ผมเป็นคนเรียนหนังสือเก่งครับ ผมจบ ป.7 จากโรงเรียนคอนเซฟชั่นคอนแวนต์ ผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก หลังจากนั้นผมเข้าเรียนมัธยม จบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จากโรงเรียนชูธรรมานุสรณ์ บางโพ กรุงเทพมหานคร ผมสอบได้ที่ 1 ของโรงเรียน ผมอยากจะเรียนต่อเพราะเพื่อนฝูงเขาเรียนต่อกันทั้งนั้น คุณครูก็สนับสนุนให้ผมเรียนต่อ แต่พ่อขอร้องไม่ให้ผมเรียน เพราะผมเองเป็นที่หวังของพ่อแม่ที่จะได้ช่วยน้อง ๆ และในขณะที่ผมเรียนหนังสือ ผมก็ช่วยกิจการขายน้ำปลา



เต้าเจี้ยว

ทางบ้านโดยเฉพาะในวันหยุดเรียน

ขณะที่ผมกำลังเรียนนั้นกิจการขายน้ำปลาของคุณพ่อเจริญรุ่งเรืองดี โดยรับน้ำปลาจากจังหวัดระยองมาขายแล้วขยายกิจการซื้อเรือยนต์มาขายส่งน้ำปลาลงถึงเมืองนนทบุรี

เกือบทุกเสาร์อาทิตย์ ผมจะมากับเรือยนต์ขนส่งน้ำปลา โดยมีพี่ชายเป็นคนขับ กิจการของครอบครัวเจริญขึ้นเรื่อย ๆ ความจริงขณะนั้นผมเองก็ไม่สนใจกิจการของพ่อเท่าใดนัก

ย้ายมาเมืองนนท์

ต่อมาพ่อผมก็ไปเช่าที่บริเวณไม่ไกลจากที่เช่าอยู่เดิมเท่าใด ตั้งเป็นโรงงานทำเต้าเจี้ยว ทำอยู่ได้ไม่กี่ปีเจ้าของที่เรียกที่ดิน หรือพูดกันง่าย ๆ ก็คือถูกไล่ที่ พ่อพูดเรื่องนี้กับเพื่อนของพ่อคนหนึ่ง เขาได้แนะนำให้พ่อมาซื้อที่ที่จังหวัดนนทบุรี พ่อเห็นด้วยจึงติดต่อซื้อที่ใน

บริเวณที่เป็นโรงงานปัจจุบันนี้ 2 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 206/5 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ในราคาไร่ละสองหมื่นห้าพันบาท

เมื่อซื้อที่ได้เรียบร้อยแล้ว ครอบครัวของผมนั้นก็เริ่มย้ายจากกรุงเทพฯ มาอยู่ที่เมืองนนทบุรี โดยมาเริ่มสร้างบ่อซีเมนต์เพื่อใช้ในการหมักปลา ทำน้ำปลา ค่อยๆ สร้างไปทีละน้อย ตอนเริ่มแรกสร้างบริเวณด้านหน้าของแปลงที่ดินที่อยู่ใกล้ถนนมากที่สุดก่อน เมื่อได้เงินมาก็ได้ขายเรื่อยไป ครอบครัวผมไม่เคยกู้เงินจากแหล่งใดมาลงทุน ใช้เงินที่เก็บไว้จากการขายน้ำปลา เต้าเจี้ยว และซีอิ๊ว ซึ่งเป็นอาชีพที่พ่อผมทำแต่เดิม” คุณสุริน หยุดชั่วขณะหนึ่ง เพื่อรับโทรศัพท์ หลังจากนั้นได้เล่าต่อไปว่า

“ความจริงผมไม่สนใจกิจการของพ่อสักเท่าใดนัก แต่พ่อก็ให้เหตุผลว่า ผมจะต้องรับมรดกและในฐานะพี่ชายที่จะต้องเลี้ยงดูน้องๆ ต่อไปตามธรรมเนียมของคนจีนทั่วไป คุณพ่อจึงพยายามที่จะสอนให้ผมทำน้ำปลา ซีอิ๊ว เต้าเจี้ยว ผมก็ต้องใช้เวลาในวันหยุดศึกษางานกับพ่อจนทำเป็น

การทำโรงงานน้ำปลา ซีอิ๊ว และเต้าเจี้ยว ที่เมืองนนท์ ตั้งแต่เริ่มต้น ผมจะเป็นคนขับเรือส่งน้ำปลาไปตามริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาตั้งแต่ นนทบุรีถึงสะพานพระราม 6 เป็นประจำได้เงินเดือนจากพ่อเดือนละห้าหรือยิบบาทเท่านั้น แต่ก็ใช้ไม่หมดเพราะมีงานมากมายที่จะต้องทำหาเวลาเที่ยวเตร่ไม่ได้ ความจริงในขณะนั้นกิจการก็ไม่ใหญ่โต ผลิตน้ำปลาได้วันหนึ่งไม่ถึง 1,000 ขวด ส่วนซีอิ๊วและเต้าเจี้ยว ก็ทำเพียงเล็กน้อย เพราะตลาดมีความต้องการไม่มากนัก

“ผมทำงานกับครอบครัวตั้งแต่จบชั้น ม.ศ. 3 จนกระทั่งอายุ 27 ปี ผมก็แต่งงาน ชีวิตก็ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงอะไร เพียงแต่ว่าผมมีประสบการณ์ในการขายในการทำมากขึ้น รู้จักคนมากขึ้น รู้จักลูกค้า รู้จักแหล่งที่จะรับซื้อสินค้าที่ผลิตได้มากขึ้น ผมได้ช่วยให้กิจการของครอบครัวเจริญขึ้นเรื่อย ๆ จนสามารถส่งน้อง ๆ เรียนหนังสือได้หมด

ทั้ง 7 คน ซึ่งผมเองก็รู้สึกหนักใจอะไร เพราะเป็นการช่วยครอบครัว”
คุณสุริยน ได้เล่าถึงชีวิตเบื้องต้นที่คุณสุริยนเองก็คิดว่าไม่มีความลำบาก
แต่อย่างใด

รับมรดกตกทอด

“จนกระทั่งสี่ปีต่อมา คุณพ่อเจ็บหนักและเสียชีวิตลงในปี 2524
ก่อนที่คุณพ่อจะเสียชีวิตได้เรียกผมไปสั่งเสียให้ผมเป็นผู้จัดการหุ้นส่วน
ที่คุณพ่อได้จัดการแบ่งให้หมดแล้ว โดยแบ่งไว้ทั้งหมด 4 ส่วน เพราะลูก ๆ
บางคนได้แยกครอบครัวและได้รับส่วนแบ่งไปแล้ว จาก 4 ส่วนนี้
คุณพ่อมอบให้ผม 2 ส่วน อีก 2 ส่วนแบ่งให้น้อง ๆ แต่น้อง ๆ ก็ไม่มี
ใครสนใจ เพราะได้เรียนหนังสือและมีงานทำกันหมดแล้ว ผมจึงต้อง
รับมรดกจัดการโรงงานทั้งหมด

เมื่อจัดงานศพคุณพ่อเรียบร้อยแล้ว ผมหนักใจมากเรียกได้ว่า
เป็นช่วงที่ผมลำบากใจมากที่สุด เพราะเมื่อรับช่วงมาแล้วก็คิดว่าจะทำ

พนักงานกำลังบรรจุซีอิ๊วลงในขวด



อย่างไรก็งานจะทรงอยู่หรือเจริญต่อไป ทั้งนี้ก็เพราะผมไม่ได้ศึกษา
งานของคุณพ่อมาโดยละเอียด แต่ด้วยความตั้งใจที่จะพัฒนางานที่
คุณพ่อสร้างสมไว้ให้คงอยู่และเจริญยิ่งขึ้น ผมจึงศึกษางานทุกอย่าง
ละเอียดรอบคอบ โดยผมยึดหลักการว่า

จะต้องทำทุกอย่างโดยประหยัด การค้าต้องมีการผ่อนสั้นผ่อนยาว
เห็นอกเห็นใจผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งคนงานและลูกค้า ต้องยอมเสียสละ
เพื่อให้การสูญเสียน้อยลง ต้องหาประสบการณ์ในงานอาชีพที่ทำ เพราะ
ผมเชื่อว่าถ้าขาดประสบการณ์ยากที่จะดำเนินงานให้สำเร็จได้ และอีก
อย่างหนึ่งที่สำคัญคือต้องรู้จักสภาพแวดล้อมด้วย”

คุณสุริยนเริ่มดำเนินกิจการต่อมาอีก 2 ปี ได้ปรับปรุงโรงงานให้
ดีขึ้น จนมีผลกำไรพอที่จะขยายขยายต่อไปได้ ดังนั้นในปี 2526 เขาจึง
ไปซื้อที่ดินจังหวัดสมุทรสาครแปลงหนึ่ง 28 ไร่ เขามีโครงการจะย้ายไป
อยู่ที่นั่นในโอกาสข้างหน้า

น้ำปลา—ซีอิ๊ว—เต้าเจี้ยว

ผมถามถึงวิธีการทำน้ำปลา ซีอิ๊ว และเต้าเจี้ยว คุณสุริยนได้เล่า
ให้ฟังโดยไม่ปิดบังว่า

“การค่าน้ำปลา การทำน้ำปลาในปัจจุบันนี้มีการแข่งขันกันมาก
โดยเฉพาะด้านคุณภาพจะต้องทำให้ได้มาตรฐานตามที่ทางราชการกำหนด
ผมจะติดต่อซื้อปลาสดจากแม่ค้าที่แหลมฉบัง สัตหีบ ชong-
แสมสาร จังหวัดชลบุรี ซึ่งเมื่อมีปลาเมื่อใด แม่ค้าจะแจ้งให้ผมทราบ
ทางผมก็จะจัดรถออกไปบรรทุกปลา รถจะออกจากโรงงานประมาณ
ตี 3 ไปถึงแหล่งปลาเมืองชลก็เข้าพอดี พอดีกับที่เรือปลาเข้าฝั่ง ปลาที่
บรรทุกมาจะต้องผสมเกลือเมื่อขนปลาขึ้นรถเรียบร้อยแล้ว ก็จะกลับ
ทันทีเมื่อมาถึงก็จะเอาลงบ่อหมัก”

คุณสุริยนได้เผยเคล็ดลับการทำน้ำปลาให้หอมให้ทราบอย่างหนึ่ง
ก็คือการบรรทุกปลาเข้ามาโรงงานจะต้องรักษาน้ำเกลือปลาไม่ให้เสียหาย

ฉะนั้นก่อนจะนำมาขึ้นบรรจุกรวดจะมีผ้าพลาสติกรองไว้และกันไม่ให้ น้ำเหลืองปลาที่พอถูกเกลือกก็จะออกมาให้อยู่ในผ้าพลาสติกและจะนำมาใส่บ่อหมักพร้อมกับเนื้อปลา

“น้ำเหลืองปลานั้นะครับ ทำให้น้ำปลาของเรามีกลิ่นหอมไม่แพ้ น้ำปลาระยองแท้ ๆ” เขากล่าวด้วยความภาคภูมิใจ

“นอกจากปลาได้ตันแล้ว ยังซื้อพวกไส้ปลาทุ ไตปลาทุ ซึ่งใช้สำหรับ ทำน้ำปลาระดับรองลงไปจากปลาได้ตัน

ปลาที่ซื้อมานี้จะนำมาใส่บ่อหมักเกลือในอัตราส่วนปลา 60 กิโลกรัมต่อเกลือ 40 กิโลกรัม จะหมักไว้อย่างน้อย 1 ปี การหมักนี้จะทยอยกันไปเป็นส่วน ๆ ซึ่งสามารถจะผลิตน้ำปลาได้ตลอดปี ปัจจุบันผมมีบ่อซีเมนต์หมักน้ำปลาอยู่ 180 บ่อ ขนาดความจุบ่อละ 10 ตัน (1 ตัน เท่ากับ 1000 กิโลกรัม)

1 ปีผ่านไปก็จะปล่อยน้ำที่หมักออกมา และหมักไว้อีกใสจึงจะนำมาบรรจุขวดเป็นน้ำปลาระดับที่ 1 คุณภาพดีที่สุด ผมจะใช้เครื่องหมายการค้าเป็นตราเสือ ขยส่งขวดละประมาณ 15—16 บาท เมื่อปล่อยน้ำหมักปลาครั้งแรกหรือครั้งที่ 1 ซึ่งเป็นน้ำปลาชั้นยอดแล้ว ก็จะเหลือกาก ก็จะนำกากมาต้ม ผลิตเป็นน้ำปลาชั้นสอง ใช้เครื่องหมายการค้าตรา 3 ห้า (555) ถ้าไม่หมดก็จะนำมาต้มอีก เพื่อผลิตเป็นน้ำปลาชั้น 3 ใช้ตราปลา น้ำปลาคุณภาพชั้นสองและชั้นสาม จะจำหน่ายส่งในราคา 10 บาท และ 4 บาท ตามลำดับ

“สำหรับการทำชีอิ้วและเต้าเจี้ยวนั้น มีกรรมวิธีโดยย่อ ๆ ดังนี้ครับ เริ่มด้วยการคัดตัวเหลืองที่มีเมล็ดโตได้ขนาด แล้วนำมาต้มให้สุก แล้วนำมาเกล้าให้เข้ากับแป้งข้าวเจ้า แล้วนำไปเข้าเครื่องเพาะเชื้อเพื่อให้โปรตีนในตัวเหลืองย่อยออกมา เราต้องคอยดูว่าถ้าเกิดราสีฟ้า แสดงว่าตัวนั้นอันตรายกับผู้บริโภคจะต้องทิ้งไปทันที เพราะเป็นพวกอัลฟา ทอกซิน เมื่อเพาะเชื้อแล้ว จึงนำไปใส่โถงปากกว้างหมักกับเกลือไว้ประมาณ 40 วันจึงนำไปกรอง (ผ้ากรอง) น้ำที่ได้ออกมาคือชีอิ้วขาว

อย่างดีขึ้น 1 กากที่เหลือใส่น้ำเกลือหมักต่อไปอีกระยะหนึ่งกรองน้ำออกจะได้ซีอิ๊วขาวชั้น 2 และทำอีกเป็นครั้งที่ 3 จะได้ซีอิ๊วขาวคุณภาพชั้น 3 ส่วนกากที่เหลือจะหมักทำเป็นเต้าเจี้ยว นี่ก็เป็นวิธีทำครับ ผมไม่ทราบว่ามันบูดไปนี้ใครจะรู้เรื่องหรือเปล่า แต่ผมว่าคนที่จะได้ทำต้องมีการประสบการณ์พอสมควร มีความรู้ทางเคมีพอสมควรทีเดียว

ส่วนซีอิ๊วหวานนั้น ทำจากกากน้ำตาล”

เมื่อผมถามว่า น้ำปลาอะไรที่ขายดีที่สุด เขาตอบว่า “น้ำปลาตราปลา” ซึ่งมีคุณภาพชั้น 3 จำหน่ายได้ดีที่สุดครับ”



บริเวณถังกระโละน้ำปลา

ก่อนลากลับ

เวลาล่วงไปจนบ่ายคล้อย เราใช้เวลาคุยกันนานทีเดียว ผมขออนุญาตเดินดูกิจการภายในโรงงาน ชายหนุ่มวัย 36 ปี นุ่งกางเกงขาสั้น สีดำ สวมเชิ้ตขาวแขนสั้น สวมแว่นสายตาได้พอมผมและคณะเดินดู

ภายในโรงงาน

เริ่มต้นจากบ้านที่อยู่อาศัยที่ใช้เป็นสำนักงานสร้างเป็นตึก ประมาณ 2 หรือ 3 คูหาเห็นจะได้ ด้านหน้าของบ้านเป็นบ่อหมักปลาเรียงรายอยู่หลายแถว และส่วนหนึ่งจะเป็นบ่อที่หมักให้น้ำปลาใส ข้าง ๆ ทางขวามือจะเป็นส่วนที่ทำความสะอาดด้วยมือคนงาน ถัดเข้ามาติดกับตัวบ้าน คนงานกำลังกรอกน้ำปลาใส่ขวดโดยวิธีกลักน้ำ คนงานทำด้วยความรวดเร็วและชำนาญมาก เมื่อกรอกเสร็จก็จะใส่จุกพลาสติก ปิดตราใส่ถังไม้และลงพลาสติกส่งไปจำหน่ายต่อไป

หลังบ้านคนงานหลายคนส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงกำลังกรอกซีอิ๊วใส่ขวด ถัดออกไปจะเห็นโถ่งปากกว้างขวางเป็นแถวเป็นแนวจำนวนมาก นั่นคือการหมักถั่วเหลืองทำซีอิ๊วขาวและเต้าเจี้ยว

การจัดโรงงานเป็นระเบียบและค่อนข้างจะสะอาด ซึ่งคุณสุริยนถือเป็นมาตรฐานอันหนึ่งที่จะทำให้สะอาดที่สุดเท่าที่จะทำได้

เขาบอกว่า คุณภาพและความสะอาด เป็นสิ่งสำคัญ

กิจการค้าของเขา กำลังเจริญขึ้น น้ำปลาของเขา มีผู้นิยมมากขึ้น ขณะนี้เขามีทั้งเรือและรถยนต์บรรทุกที่จะบริการลูกค้าอย่างทั่วถึงและรวดเร็ว

ผมอดภูมิใจกับเขาไม่ได้ เขามีความสุขอยู่กับครอบครัวและกิจการของเขา แม้เขาจะได้ทรัพย์สินสมบัติเป็นเครื่องมือของการทำมาหากินสืบทอดจากพ่อแม่ เขาก็ทำให้กิจการเจริญขึ้นด้วยความอดทน ขยัน ประหยัด หนักเอาเบาสู้ ใช้แรงงานของตนเอง และมีคุณสมบัติที่เข้ากับผู้อื่นได้ทุกเพศทุกวัย

ก่อนลากลับ เขาได้ฝากน้ำปลามาให้ผมชิมหลายขวด และขณะที่รถกำลังเคลื่อนออกจากโรงงาน ผมแหงนมองชื่อโรงงานของเขาเพื่อให้แน่ใจ

“โรงงานตั้งหลีเซ้ง”



อุทัย ตรีบุญเรือง นักสู้ใจทรหด

“ไผ่ทอง”

16 กรกฎาคม 2529 เป็นวันที่แจ่มใสวันหนึ่ง ท้องฟ้าปราศจากเมฆหมอก ผมและคณะเดินทางมาที่จังหวัดนนทบุรี เพื่อพบอาจารย์แนะแนวโรงเรียนศรีบุญญานันท์ ซึ่งจะเป็นผู้พาเราไปพบกับคุณอุทัย ตรีบุญเรือง ผู้ซึ่งมีแนวทางการต่อสู้ของชีวิตที่เหมือนนิยาย

ตามเส้นทางถนนติวานนท์ ตำบลบางกระสอ จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นถนนสายสำคัญของจังหวัด บริเวณใกล้กับสี่แยกแกลยและโรงพยาบาลโรคปอด มีร้านอาหารชื่อไผ่ทอง ขายอาหารพื้นบ้านของภาค

อีสาน มีชื่อเสียงรู้จักกันดีของคนในจังหวัดนี้ และกรุงเทพมหานคร ทุก ๆ เย็นมีผู้คนมาพักผ่อนรับประทานอาหารที่นี้กันจำนวนมาก เป็นที่เลื่องลือทั่วไปว่าอาหารอร่อย สะอาดราคาไม่แพง นั่งสบาย เจ้าของร้านเป็นผู้มีอัธยาศัยดี เพียงเท่านั้นก็เพียงพอแล้วที่จะมีผู้คนมาอุดหนุนมิได้ขาด

ตอนหัวค่ำของทุกคืนที่ร้านไฟทอง เมืองนนทบุรี จะเห็นหนุ่มใหญ่วัยสี่สิบเศษ ผิวสองสี ผมหยักศก มีไฟเมื่อดใหญ่ได้จุมกด้านขวาเป็นสัญลักษณ์ที่ใครเห็นเพียงครั้งเดียวก็จำได้ ร่างกายล่ำสัน แข็งแรงสูงประมาณ 160 เซนติเมตรเศษ เดินทักทายลูกค้าตามโต๊ะต่าง ๆ ด้วยท่าทางร่าเริง ยิ้มแย้มแจ่มใส บางครั้งเขาจะกวักมือเรียกลูกน้องพนักงานเสิร์ฟอาหารมาสั่ง ส่วนมากก็จะเป็นการลดเปอร์เซ็นต์ให้ลูกค้าเป็นพิเศษ

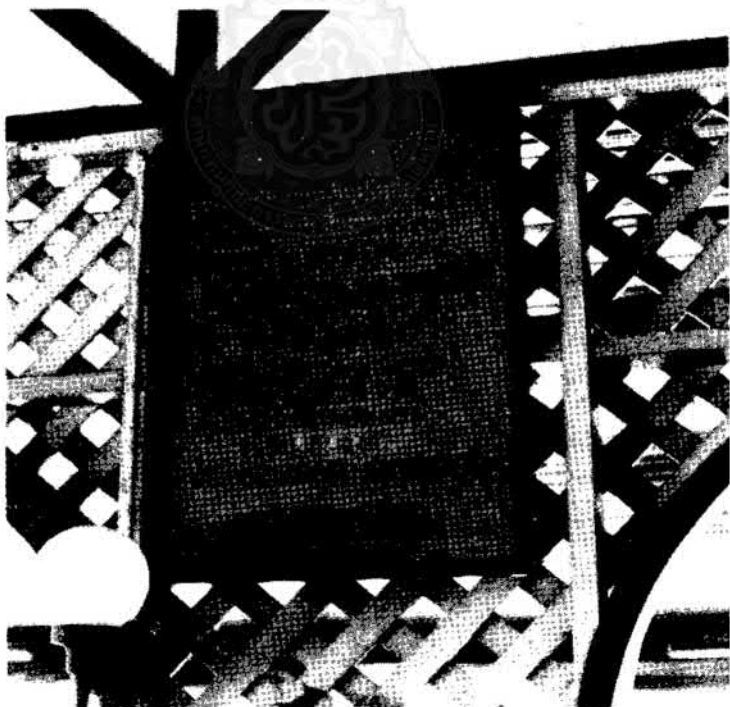
เมื่อเขาทักทายลูกค้าอย่างคุ้นเคยทั่วกันแล้ว เขาก็จะเดินทางไปที่ร้านไฟทอง ถนนรามอินทรา เขตกรุงเทพมหานคร ไปสิ้นสุดที่ร้านไฟทอง พหลโยธิน เมื่อไปถึงเขาก็จะปฏิบัติเหมือนที่ร้านเมืองนนท์ ร้านไฟทองที่ถนนรามอินทราและพหลโยธิน ขายอาหารพื้นบ้านอีสานเป็นหลักเช่นเดียวกับร้านอื่น ๆ ของเขา เขาเป็นผู้ควบคุมดูแลร้านทั้งสามแห่งนี้ทุกวัน ตั้งแต่ช่วงกลางวัน จนกระทั่งปิดร้าน เขาปฏิบัติอย่างนี้มาเกือบสิบปีแล้ว ไม่รู้สึกลำบากอะไรกลับคิดว่าเป็นเรื่องธรรมดาสนุกอยู่กับงานที่เขารัก

เขาสร้างตัวขึ้นมาด้วยความยากลำบาก ด้วยความวิริยะอุตสาหะทรหดอดทน จนเดี๋ยวนี้เขามีร้านของเขาเองมีสาขาที่ญาติสนิทที่เป็นลูกหลานของเขาไปเปิดร้านไฟทองในต่างจังหวัดหลายแห่ง เช่น ไฟทอง พัทธยา จังหวัดชลบุรี ไฟทองที่จังหวัดชุมพร เป็นต้น ร้านอาหารเหล่านี้ล้วนแต่ขายอาหารพื้นเมืองของอีสานทั้งสิ้น มีส้มตำ ไก่ย่าง เนื้อย่าง น้ำตก ลาบ และอื่น ๆ อีกมากมาย อาหารอีสานเดี๋ยวนี้แพร่หลายไปมากทั้งในประเทศและนอกประเทศ สำหรับภายในประเทศจะหากินได้

ทุกจังหวัดทีเดียว

เขาคิดว่าเขายังไม่สุขสบาย เขาต้องทำงานหนักและรายได้ที่ได้มาก็เห็นว่าคุ้มค่า เขาไม่เคยล้มความหลัง เพื่อนฝูงที่คุ้นเคยกันอย่างไร ก็เป็นไปเหมือนเดิม เขานึกอยู่เสมอว่าเขาจะมาช้า ๆ ก้าวมาทีละขั้น ๆ ด้วยความอดทน ไม่ได้คิดว่าตนเองจะร่ำรวย เขาไม่หวังอะไรมาก เขาคิดว่างานอะไรก็ตามถ้ารักจะทำ ถ้าไม่สำเร็จในวันนี้ในวันหน้าจะสำเร็จ

ทุกวันนี้เขาไปไหนมาไหนรู้สึกว่าจะมีคนทักทาย พุดคุยกับใคร ก็ไม่มีใครรังเกียจ ผิดกับอดีตที่ผ่านมาพบกับหน้ามือเป็นหลังมือ เขาสังคมกับบุคคลมากมาย แต่เขาไม่เคยล้มความหลังที่อยู่ในความทรงจำของเขาเสมอมา มันเป็นเรื่องน่าสนใจที่เขาเข้าใจชีวิตอันแท้จริง มีบ่อยทีเดียวที่เขานึกทบทวนถึงอดีต เมื่อเขาอยู่คนเดียว



อดีตที่ร่อยเอ็ด

ที่หมู่บ้านเล็ก ๆ ในตำบลโหรา อำเภอบางสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด ชาวบ้านมีอาชีพทำนาเป็นพื้น ยิ่งทำก็ดูเหมือนจะยิ่งจนลง ๆ เหมือนฝึบอดูดเลือดคนผิวนั้น จนคนจำนวนไม่น้อยทนไม่ไหวต้องอพยพโยกย้ายไปหาแหล่งทำกินใหม่ ใครที่อยู่ก็สู้กันต่อไป ปีไหนฝนตกต้องตามฤดูกาลชาวบ้านก็น้ำตาสาสไส ปีใดแล้งชาวบ้านก็น้ำเหี่ยวไปด้วย เป็นอยู่อย่างนี้ช้านานตาปี

ประถม ตรีบุญเรือง มีตำแหน่งเป็นกำนันของตำบลโหรา ชาวบ้านยกย่องนับถือเพราะจนน้อยกว่าคนอื่น มีอาชีพทำนาเหมือนกับชาวบ้านอื่น ๆ ครอบครัวของกำนันมีลูกทั้งหมด 6 คน คุณอุทัย ตรีบุญเรือง เป็นลูกคนที่ 5 ในจำนวนที่เหลือรอดอยู่ทุกวันนี้ 3 คน เขาเกิดที่นี้ในปี พ.ศ. 2485 นับถึงปัจจุบันก็ 44 ปีแล้ว เขาทำอะไรได้แม่นยำ อาจเรียกได้ว่าเขามีพรสวรรค์ในด้านความจำ เขาระลึกถึงความหลังได้อย่างละเอียดทีเดียว

เด็กบ้านนอกก็คือเด็กบ้านนอก ชีวิตเริ่มต้นมักจะต้องกลุกเกล้ากับกลิ่นโคลนสาบควาย อุทัยก็เช่นเดียวกัน เขาอยู่ในครอบครัวชาวนามีนากับควายเป็นเพื่อนตั้งแต่เล็ก เขาเรียนหนังสือชั้นต้นจากโรงเรียนบ้านโหรา จบ ป.4 เมื่อปี 2496

บ้านกำนันในสมัยก่อนนี้ มักจะเป็นที่พึ่งพิงของบรรดาข้าราชการจังหวัดและอำเภอยู่เสมอ เป็นทั้งที่กินอยู่และหลบนอน เมื่อมาตรวจราชการ อุทัย ตรีบุญเรืองพบเห็นได้สัมผัสพูดคุยกับข้าราชการเหล่านั้นเขามีความรู้สึกว่าข้าราชการเหล่านั้นมีความภูมิฐาน มีสง่า เขารู้สึกนิยมชมชื่น และอยากจะเป็นข้าราชการกับเขาบ้าง ทำให้เขาอยากเรียนหนังสือ

แต่ความหวังของเขาก็สลายไป เพราะเมื่อเขาจบ ป.4 พ่อกำลังจะให้เขาไปเข้าเรียนโรงเรียนมัธยมที่ตัวอำเภอ ยังไม่ทันจะได้ไปก็เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน พ่อล้มป่วยหนักทีเดียว เสียค่าเยียวารักษาจน

เงินทองที่เก็บไว้ให้เขาไปเรียนหนังสือก็หมดลง ความหวังก็พังทลาย แต่ก็ยังคิดอยู่ว่าปีนี้ไม่ได้เรียนไปเรียนปีหน้าก็ได้ และความหวังนี้ก็สลายไปทันทีเมื่อพ่อได้ตายจากไปในปีนั้นเอง นำความเศร้าสลดอย่างใหญ่หลวงมาสู่ครอบครัว

หลังจากพ่อจากไป ครอบครัวของเขาก็ยังทำนาอยู่ แต่เขาคิดที่จะเรียน แม่เองตลอดจนญาติพี่น้องก็ไม่มีใครชี้แนะที่จะทำอะไรให้มันดีขึ้น เคยทำนากันอย่างไคร้ทำกันอย่างนั้น การเรียนก็ขาดคนชี้แนะสนับสนุน

ขณะนั้นเขาอายุ 12 ปี จึงลาแม่ไปบวชเณรที่วัดสว่างโหรา ที่บ้านเกิดเพราะคิดว่าการบวชจะได้มีโอกาสได้เล่าเรียนไปด้วย หลังจากบวชได้ระยะหนึ่งได้รับคำแนะนำจากพระที่วัดสว่างโหรา เณรน้อยจึงเดินทางไปอยู่ที่วัดทรงศิลา อำเภอเมือง จังหวัดชัยภูมิ มาเรียนนักธรรมชั้นตรีและสอบได้ในปีนั้น ปีรุ่งขึ้นจะสอบนักธรรมชั้นโทก็ไม่ได้สอบเพราะมัวแต่ติดตามพระนักเทศน์ไปตามที่ต่าง ๆ อยู่ถึง 3 ปี จึงกลับมาอยู่ที่วัดมิ่งเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด และสอบนักธรรมโทได้ที่นี้

มุ่งเมืองหลวง

การเรียนก้าวหน้าพอควร แม้เวลาจะเนิ่นนานออกไป ตอนได้นักธรรมโทอายุ 15 ปีพอดี หลังจากนั้นก็คิดจะเสี่ยงโชคเข้าสู่เมืองหลวง กรุงเทพมหานคร

การเดินทางจากบ้านนอกเข้าสู่เมืองใหญ่ ๆ ในสมัยเกือบ 30 ปีที่ผ่านมายังไม่สะดวกสบายอย่างทุกวันนี้ สามเณรน้อยเดินทางเข้ากรุงเทพฯ ออกจากจังหวัดบ้านเกิดหมู่บ้านโหรา เดินทางด้วยเท้าเข้ามาที่ตัวจังหวัดร้อยเอ็ดประมาณ 30 กิโลเมตร ตั้งแต่เข้าจดเย็นเหนื่อยแสนเหนื่อยก็จำทน จุดหมายของเขาก็คือกรุงเทพฯ เมืองที่ใคร ๆ ก็อยากจะมาชมเข้ามาใช้ชีวิตที่นี่ จากร้อยเอ็ดนั่งรถยนต์มาที่อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น และต่อรถไฟมาถึงอำเภอบัวใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา

จากนั้นก็เข้าสู่กรุงเทพฯ

สามเณรน้อย รู้สึกตื่นเต้นมากเมื่อถึงหัวลำโพง ผู้คนเยอะเยอะ เดินกันขวักไขว่ รอรามากมาย สามเณรน้อยเดินทางมาพักอาศัยอยู่ที่ วัดชนะสงคราม แขวงบางลำภู่ ซึ่งเป็นวัดเก่าแก่วัดหนึ่งในกรุงเทพมหานคร วันเวลาผ่านไป 1 ปีได้รับความสะดวกสบายพอควร และสอบนักธรรมชั้นเอกได้ พร้อมกับได้เปรียญ 3 ประโยคเทียบกับปัจจุบัน เทียบเท่าวุฒิม.3 ความหวังทางการเรียนเริ่มเจิดจ้าขึ้น เพราะตอนนั้น อายุก็เพียง 16 ปีเท่านั้น

ไฟที่จะเรียนกำลังแรง สามเณรอุทัยจึงย้ายไปอยู่วัดมหาธาตุ สมักรเข้าศึกษาที่มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์ ในปี พ.ศ. 2500

ชีวิตของสามเณรอุทัย เริ่มประสบความยากลำบากในการครองชีพ เพราะออกบิณฑบาตรไม่ค่อยจะได้ข้าว ทางบ้านก็ไม่ได้ส่งเงิน ถึงกับว่า บางมื้อได้ไข่เค็มมาเพียง 1 ฟอง ต้องแบ่งกันทั้งเช้าและเพล บางครั้ง ต้องฉันทน้ำหวานแทนข้าว เงินจะซื้อตำราเรียนก็ไม่มี นี่ก็่อเสียหนึ่งของความอดัดขัดขัดสนที่หลายคนคงจะไม่เชื่อว่าจะเกิดขึ้นกับพระและเณรในกรุงเทพมหานคร

สามเณรอุทัยทนเรียนอยู่ได้เพียง 1 ปี ก็หมดความอดทน ความหิวทำให้ต้องตัดสินใจสึกก่อนดีกว่า แล้วจะหาทางเรียนในโอกาสต่อไป และคิดว่าสึกเพื่อออกไปหางานทำและจะเรียนกวดวิชาที่วัดราชนันทา

ประสบการณ์หลายอาชีพ

เมื่อสึกเป็นฆราวาส งานแรกที่ได้ก็ไม่ห่างไกลกับวัดและพระเท่าไร อาศัยที่สมัยเป็นเณรคุ้นเคยกับร้านที่ขายเครื่องเกี่ยวกับพระ จึงไปรับจ้างขัดโต๊ะหมู่บูชา แลถนอมตะนาวได้ค่าจ้างเดือนละ 150 บาท ทำอยู่พักหนึ่งเห็นว่าเงินไม่พอใช้ จึงเลิกขัดโต๊ะหมู่บูชาเข้าไปรับจ้างเป็นพนักงานทำความสะอาดที่โรงพิมพ์พระนครการพิมพ์ แลวัดมหารพารามได้เงินเดือนเดือนละ 170 บาท กอຍยังขำขันหน่อย แต่ขณะเดียวกันก็สมักรเรียนกวดวิชาไปด้วย ตอนนั้นเขาไม่ได้คิดอะไร

มากขอให้หมีขาวกินอิ่มท้องก็พอใจแล้ว

หลังจากนั้นมาได้งานที่โรงงานทำขนมปัง ได้ค่าจ้างเดือนละ 300 บาท ช่วงที่เขาหางานทำและเปลี่ยนงานบ่อย ๆ เป็นช่วงที่ลำบากแสนเชียว ขาดที่พัก อาศัยนอนตามวัดบ้างบ้านเพื่อนฝูงบ้าง ตอนว่างงานเหมือนคนจรจัดเอาที่เดียวแต่เขาไม่เคยคิดไปในทางที่ไม่ดีเลย ซึ่งอาจเป็นผลมาจากเขาใกล้ชิดกับวัดและพระศาสนามานาน จิตใจจึงคิดรู้แต่ในทางสุจริตแต่อย่างเดียว ช่วง 3 ปีที่สึกออกมาเขาเปลี่ยนงานหลายงาน ออกจากโรงทำขนมปังก็เข้าทำงานในบริษัทผลิตภัณฑ์เคลือบไทย เงินเดือนสูงขึ้นอีกนิดคือ 350 บาทต่อเดือน ขณะที่ทำงานโรงเคลือบก็อาศัยอยู่บ้านพักภายในโรงงาน ช่วงเวลานี้เขายังใฝ่ใจแสวงหาความรู้ สมัครเรียนภาษาอังกฤษบ้าง พิมพ์ดีดบ้าง เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา แต่ก็ไม่สามารถนำความสำเร็จมาสู่ตนเองได้ เพราะงานหนักเหลือเกิน

ช่วงเวลาที่เขาลำบากยากเข็ญหลายปีนั้น เขาไม่เคยติดต่อกับทางบ้านเลย ทำราวกับว่าเป็นคนสาบสูญ เขาตั้งใจปฎิญาณไว้ว่าถ้าไม่ได้ก็จะไม่ติดต่อกับทางบ้านโดยเด็ดขาด จะเป็นการเหมาะสมหรือผิดพลาดอย่างไร เขาเองก็ตอบไม่ได้

ความลำบากยากเข็ญบางทีก็ทำลายคน บางทีก็สร้างคน เขายังไม่พ้นจากความลำบากพออายุ 19 ปี เขาก็ต้องออกจากโรงเคลือบ หางานใหม่ได้ในโรงงานก้วยเตี่ยว ที่บางลำภูโดยเป็นคนงานส่งเส้นก้วยเตี่ยวไปตามร้านขายก้วยเตี่ยวต่าง ๆ เกือบทั่วกรุงเทพฯ งานชิ้นนี้เองที่เป็นผลให้เขาได้รู้จักกับพ่อค้าแม่ค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งทุกคนก็ทำมาหากิน เขาได้ส่งลมได้พูดคุยกับคนเหล่านั้น ทำให้เขามีความรู้และประสบการณ์ในการค้าขายพอควรทีเดียว ขำวสารบางอย่างเขาจะทราบจากคนเหล่านั้น เขารู้สึกว่าคนเหล่านั้นเหมือนญาติสนิท

ขายกาแฟ

วันหนึ่งเขาไปส่งก้วยเตี่ยวที่ตลาดศรีศุภราช สะพานควาย



คุณอุทัยกับผู้เขียน

พ่อค้าคนหนึ่งในตลาดได้คุยกับเขา และบอกเขาว่า

“น้องชาย อยากขายของในตลาดไหม”

“ถ้ามีพี่ชายก็ดี” เขาตอบ

“พี่จะบอกให้ ร้านกาแฟปากทางเข้าตลาด เขาเลิกขายถ้าจะขายกาแฟ ก็ลองดูซิ” เพื่อนพ่อค้าชวนเขา เขาคิดในใจว่า

“ตกลงครับ”

และแล้ววันรุ่งขึ้น เขาก็ลาออกจากโรงงานกัวยเตี่ยว มาจัดซื้อข้าวของที่ทำมาเป็นจากเงินที่มีอยู่บ้าง ยืมเพื่อนมาบ้าง ต่อมาอีกสอง-สามวันก็เริ่มเปิดร้านขายกาแฟ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าแม่ค้าในตลาดศรีสุภราชนั่นเอง ซึ่งเขาจะต้องส่งกาแฟไปถึงร้านแผงลอยในตลาดเลยทีเดียว ลูกค้าในตลาดจะเป็นลูกค้าประจำ ทำให้เขามองเห็นทางที่จะได้

เงินมา กาแฟขายดีขึ้น แม้จะต้องตื่นเตรียมข้าวของคึกคักตื่นปานใด เขาไม่ย่อท้อ การขายกาแฟนั้นคนจะนิยมมาดื่มกาแฟตอนเช้า เขาจึงต้องตื่นตั้งแต่ตีสาม ในบ้านเช่าที่อยู่ใกล้ๆ ทำงานไปตลอดเลิกขายประมาณห้าหรือหกโมงเย็น การตื่นแต่เช้ามีด้นนั้นเขาเคยชินแล้ว เพราะส่งถ้วยเตี๋ยเขาก็ต้องตื่นตีสามอยู่ตลอดมา เขาจึงไม่รู้สึกลำบาก

เขาเริ่มขายกาแฟเมื่ออายุ 20 ปี การดำเนินชีวิตของเขาเริ่มเปลี่ยนแปลงแม้จะทำงานหนัก เขาก็ยังหาเวลาไปเรียนภาษาอังกฤษ มีเงินทองใช้สอยมากขึ้น เขาเริ่มติดต่อกับทางบ้าน ชวนน้องมาช่วยขายกาแฟ

ขายกาแฟอยู่หลายปี รายได้เฉลี่ยในระยะหลังๆ ทั้งทุนและกำไรตกวันละประมาณสองร้อยถึงสามร้อยบาท เขาใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นจนเก็บเงินซื้อบ้านได้หลังหนึ่ง แล้วย่านถนนประดิพัทธ์ในราคาหนึ่งหมื่นห้าพันบาท เขาภูมิใจมากบ้านหลังนี้เป็นหลังแรกที่ได้มาด้วยน้ำพักน้ำแรง คิดถึงเมื่อครั้งเป็นคนพเนจรหมอนหมื่นนอนตามวัดวาอารามและบ้านเพื่อน แล้วทำให้เขาเกิดพลังสู้อย่างประหลาดทีเดียว

พบคนใจดี

เขายังขายกาแฟต่อไป จนเป็นที่รู้จักกันดีในความขยันขันแข็ง โอบอ้อมอารีซื้อสัตย์สุจริตของเขา แล้ววันหนึ่งเขาก็ได้พบชายคนหนึ่งเป็นคนแต่งตัวดีทำทางภูมิฐาน ลักษณะเป็นคนอีสาน ทราบชื่อภายหลังว่าคือคุณสุวิทย์ พรหมจืด เปิดร้านขายอาหารอีสานชื่อจิตเจริญ หน้าวัดไผ่ตัน คุณสุวิทย์ไปจ่ายตลาดที่ตลาดศรีสุรราช สะพานควาย และแวะดื่มกาแฟที่ร้านของเขาทุกวัน วันละประมาณ 10 บาท เขาก็คิดว่าคุณสุวิทย์คงเป็นคนร่ำรวยเพราะใช้จ่ายค่ากาแฟมากกว่าลูกค้าคนอื่น ๆ

เขาเห็นท่าทางคุณสุวิทย์เป็นคนอีสานด้วยกันจึงเข้าไปถามทำนองชวนคุย และคุยกันจนคุณสุวิทย์เล่าให้ฟังถึงเรื่องการทำมาหากินว่าเขาทำอะไร จนเกิดความคุ้นเคย ประกอบกับว่าคุณสุวิทย์นิยมชมชอบ

ที่เห็นเขาทำงานอย่างจริงจังและจริงใจ จึงออกปากชวนแบบที่เล่นทีจริงว่าสนใจอยากขายอาหารพื้นบ้านอีสานไหม เขาเกิดความสนใจแต่แบ่งรับแบ่งสู้ว่าขอคิดดูก่อน และจะขอไปดูที่ร้านจิตเจริญ คุณสุวิทย์ก็ให้โอกาสเขาไปดู

และแล้ววันหนึ่งหลังจากเลิกขายกาแฟในตอนเย็นแล้ว เขาก็ไปดูกิจการของร้านจิตเจริญ เขาไปยื่นวิธีการปรุงอาหาร พยายามจับตาดูอย่างจริงจัง พยายามสังเกตทุกอย่างแม้กระทั่งผู้คนที่เข้ามากินอาหารในร้าน และถามคุณสุวิทย์ทุกอย่างที่ต้องการ คุณสุวิทย์ไม่ปิดบังอะไรเขาเลย

อย่างไรก็ตาม เขาเกิดความสนใจที่จะขายอาหารประเภทนี้ขึ้นอย่างมาก แต่ยังไม่มีทุน เขาจึงต้องขายกาแฟในตลาดสดต่อไปอีกเกือบ 2 ปี พยายามเก็บหอมรอมริบได้เงินจำนวนหนึ่ง ทว่าคิดถึงการจะลงทุนขายอาหารคงจะไม่พอ เพราะจะต้องหาที่ ตลอดจนอุปกรณ์ขายอาหารทุกอย่าง คงจะต้องใช้เงินจำนวนมาก

วิถีชีวิตของมนุษย์เรานั้นเปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลา สิ่งที่ล่วงมาก็จะผ่านไปแล้วไม่กลับมาอีก แต่จะมีสิ่งใหม่ๆ เข้ามาแทนที่ โดยเฉพาะกับมนุษย์ที่มีความใฝ่ฝันทะเยอทะยานมีความมุ่งมั่นปรารถนาอย่างแท้จริง

อุทัยปักหลักขายกาแฟอยู่หลายปีและหลังจากที่เขาไปดูร้านอาหารจิตเจริญ ความคิดเรื่องขายอาหารพื้นบ้านอีสาน ยังคงมีอยู่ในใจเสมอมา

ขายอาหารอีสาน

วันหนึ่งในปี 2514 คนที่ส่งกาแฟ นม โอวัลติน ให้เขา ได้บอกเขาว่ามีตึกแถวว่างอยู่แห่งหนึ่งอยู่ตรงปากทางเข้าซอย 18 ย่านสินทรัพย์ซอยหิน ที่เหมาะมากที่จะขายอาหาร ขายกาแฟ เพราะอยู่ตรงมุมถนนพอดี ที่มาบอกก็อยากจะช่วยให้กิจการเจริญยิ่งขึ้น เพราะ

เห็นเขาทำมาค้าขายด้วยความซื่อสัตย์สุจริต

จังหวะช่างเหมาะเหลือเกิน ความใฝ่ฝันที่อยากจะขายอาหาร
คงจะเป็นจริง เขาจึงไปดูและติดต่อกับเจ้าของ เขาตกลงเช่าเงินผ่อน
เป็นเงินหนึ่งแสนหนึ่งหมื่นบาท เจ้าของเดิมก็ยินดี เขาจึงขายบ้านได้
เงินมาสามหมื่นบาท เป็นเงินคาวนหรือเงินมัดจำ เขาเริ่มจัดปรับปรุง
ห้องแถวนั้น ชั้นล่างเป็นร้านขายอาหาร ชั้นบนเป็นที่พักอาศัย โดยใช้
เงินอีกหนึ่งหมื่นบาทที่เขาเช่าแผงขายกาแฟในตลาดศรีสุราษฎร์ เงิน
จำนวนนั้นนำมาซื้อโต๊ะ เก้าอี้ ถ้วยชาม และอื่น ๆ และตั้งชื่อร้านว่า “ไฟทอง”
ซึ่งเป็นชื่อแม่ของเขาเอง ในปี พ.ศ. 2515

ร้านไฟทองเริ่มเปิดก็ได้รับการต้อนรับจากลูกค้าอย่างคาดไม่ถึง
ลูกค้ามีทั้งพ่อค้า แม่ค้า ข้าราชการ ประกอบกับการจัดร้านของเขาเน้น
“ความสะอาด”



ความในใจของเขาตอนนั้นคิดอยู่เสมอว่าร้านอาหารอีสานมักจะถูกมองว่าเป็นร้านอาหารของสามล้อ เขาจึงตั้งความหวังไว้ว่าจะต้องพยายามทำร้านอาหารอีสานให้สังคมทั่วไปยอมรับให้ได้ ดังนั้นเมื่อเขาตั้งร้านขึ้นจึงหาข้อบกพร่องมาพัฒนาปรับปรุง เช่น ความสะอาดของร้าน ภาชนะที่ใช้ใส่อาหารชั้นดีและสะอาด พนักงานเสิร์ฟอาหารแต่งตัวสะอาด พุดจาสุภาพเรียบร้อยและขายในราคาไม่แพง ขณะนั้นก็อยู่ในราวจานละ 3-5 บาทเท่านั้น

ประมาณหนึ่งปีผ่านไป ร้านขายอาหารของเขาได้รับความสำเร็จอยู่ในเกณฑ์ดีมาก ทั้งนี้เพราะขณะนั้นร้านขายอาหารพื้นบ้านอีสานยังมีไม่มาก เขาเอาใจใส่ดูแลร้านและลูกค้าที่มาอุดหนุนด้วยความสุภาพและอ่อนน้อม ด้วยอัธยาศัยอันดี อดทนเอาใจใส่ละเอียดถี่ถ้วน และถือเสมอว่า “ผู้มาอุดหนุนคือผู้มีพระคุณ”

ย้ายร้านใหม่

ประมาณปี พ.ศ. 2517 การขายอาหารก็ยังรุ่งเรืองดีมากอยู่วันหนึ่งเขาพบกับนายแพทย์ท่านหนึ่งชอบใจทำเลที่ตั้งร้านของเขามาขอเช่าต่อให้ราคาดีจนเขาพอใจ จึงเช่าร้านนี้ให้นายแพทย์ท่านนั้นไปประกอบกับมีห้องแถวว่างอยู่ด้านตรงข้าม เขาจึงไปเช่าต่อ เมื่อร้านเก่าขายให้หมดไป เขาจึงย้ายร้านอาหารมาอยู่ฝั่งตรงข้าม ยังใช้ชื่อเหมือนเดิม กิจการของเขายังดีขึ้นไปอีก นอกจากลูกค้าประจำพ่อค้าแม่ค้าข้าราชการแล้ว ยังผู้คนเดินทางเข้ามาเป็นลูกค้าอีกจำนวนมาก เพราะมีรถปรับอากาศที่วิ่งต่างจังหวัดหรือที่เรียกกันทั่วไปว่ารถทัวร์หลายบริษัทมาจอดรอรับผู้โดยสารที่นี่

กิจการเจริญดีขึ้น เขามีความเป็นอยู่ดีขึ้น เขาช่วยเหลือญาติพี่น้องโดยรับเข้ามาทำงานที่ร้าน ฝึกทำอาหารบ้าง เป็นพนักงานเสิร์ฟอาหารบ้าง เขานึกถึงความลำบากหนหลังที่ไร้ก็คิดถึงญาติพี่น้องเด็ก ๆ ในภาคอีสาน อยากจะเกื้อหนุนให้ผู้คนเหล่านั้นมีอาชีพมีรายได้ นอกจากรับมาทำงานที่ร้านแล้วยังหางานอื่นให้ทำด้วย ด้วยเหตุนี้สาขาของร้าน



“ไผ่ทอง” จึงเกิดขึ้น

ที่จังหวัดนนทบุรี ในปี พ.ศ. 2520

ที่ถนนรามอินทรา กรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2523

ทั้งสองแห่งนี้เป็นเจ้าของควบคุมดูแลกิจการอย่างใกล้ชิด

นอกจากนี้ญาติพี่น้องยังแตกสาขาออกไปทำเองโดยขอใช้ชื่อ

ไผ่ทอง เช่นที่ พัทยา ชุมพร เป็นต้น

ไม่กลัวความลำบาก

เขาเป็นคนมีอัธยาศัยไมตรีอันดี เข้าได้กับคนทุกชั้น ถ้าใครถามเขาว่าประกอบอาชีพนี้เป็นอย่างไรมาก่อน เขาจะบอกด้วยความภาคภูมิใจว่า

“เป็นอาชีพที่ผมรักมากที่สุด แม้อดีตที่ผ่านมาผมจะเปลี่ยนอาชีพบ่อย ๆ นั่นไม่ใช่เพราะผมเป็นคนเกียจคร้านหยิบบ้าง แต่เพราะผมพยายามที่จะทำงานให้ก้าวหน้า เมื่อหาความก้าวหน้าไม่พบ ผมจึง

พยายามที่จะแสวงหาต่อไป

อาชีพนี้เป็นอิสระ ประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก ถ้ามีความขยันมันเอาใจใส่รักงานเท่าชีวิตของเราแล้ว ผลตอบแทนก็จะมีมากขึ้น ประกอบกับต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า มีความอดทนต่อสิ่งที่มากระทบกระทั่ง สำนึกตลอดเวลาว่าลูกค้าคือผู้มีพระคุณ รับฟังคำแนะนำจากผู้รู้และลูกค้า ตลอดจนสำรวจความบกพร่องของตนเอง ถ้าพบก็รีบปรับปรุงแก้ไขทันที กิจการที่ต้องปรับปรุงพัฒนาอยู่ตลอดเวลา”

ทุกวันนี้ร้านอาหารใฝ่ทอง เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป เขามีความสุขอยู่กับกิจการของเขา ทุกปีในระยะหลังๆ นี้ เขาจะกลับไปเยี่ยมบ้านเดิมที่ตำบลโหรา อำเภอบางสามารถ จังหวัดร้อยเอ็ด ด้วยการจัดผ้าป่าสามัคคีไปทอดที่วัดในหมู่บ้านของเขา และถือโอกาสนั้นเยี่ยมญาติพี่น้องและแม่ของเขาด้วย

ในสังคมร้านอาหารด้วยกันก็เป็นที่ยอมรับนับถือในความสามารถของเขา เขาเป็นเจ้าของร้านอาหารพื้นบ้านอีสานคนเดียวในปัจจุบันที่เป็นกรรมการคนหนึ่งในคณะกรรมการสมาคมภัตตาคารแห่งประเทศไทย เขาเคยไปดูงานร้านอาหารที่ประเทศสิงคโปร์ และเกาหลีใต้ ซึ่งให้ประสบการณ์อย่างมากทีเดียวในเรื่องของความสะอาด

ชีวิตของเขาจะต้องต่อสู้ต่อไป เขาบอกใคร ๆ เสมอว่า

“ผมไม่เคยกลัวความลำบากครับ เพราะผมเคยผ่านมันมาแล้ว”



สุพงษ์ ลิ่มสุคนธ์ : ผู้ใช้ 4 ช. ในการดำเนินชีวิต

โรงสีข้าวมานะพานิช

เกือบสองวันที่ผมได้ฟังเรื่องราวชีวิตของบุคคลสามคนที่มามีชีวิตที่แตกต่างกันไป ทำให้ผมคิดว่าคนทุกคนนอกจากจะมีความแตกต่างกันในรูปร่าง นิสัยใจคอแล้ว อย่างอื่นก็แตกต่างกันออกไปอีกด้วย แม้คนที่มืออาชีพอย่างเดียวกันก็ยังมีชีวิตที่แตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้ผมจึงพยายามที่จะแสวงหามุคชีวิตที่ต่อสู้กับชีวิตในรูปแบบต่าง ๆ มาเล่าสู่กันฟัง

ดังนั้น เมื่อผมเสร็จงานจากจังหวัดนนทบุรี เข้าตรูวันรุ่งขึ้น (17 กรกฎาคม 2529) ผมและคณะจึงออกเดินทางจากกรุงเทพมหานคร ด้วยรถยนต์ของหน่วยงานของผม เดินทางไปจังหวัดเพชรบุรี ไปตามเส้นทางหลวงสายธนบุรี—ปากท่อ—ถนนเพชรเกษม ถึงจังหวัดเพชรบุรี สามโมงเช้าเศษไปถึงโรงเรียนพรหมานุสรณ์ โรงเรียนมัธยมที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของจังหวัด ซึ่งได้ร่วมมือกับเราสรรหาบุคคลที่เราจะไปพบปะสนทนาด้วย เราได้พบกับอาจารย์ท่านหนึ่งที่ได้รับมอบหมายให้พาเราไปพบกับบุคคลที่ต้องการ ซึ่งรอเราอยู่ก่อนแล้ว เราทราบภายหลังว่า อาจารย์ท่านนี้เป็นนางสาวของผู้ที่เราจะไปพบสนทนาด้วย

คณะของเราพักผ่อนชั่วคราว จึงเดินทางออกจากโรงเรียนพรหมานุสรณ์ ไปตามถนนแคบๆ ออกไปบริเวณชานเมือง เวลาผ่านไปประมาณ 10 นาที รถของเราเลี้ยวข้ามสะพานข้ามคูแคบๆ แล้วแล่นไปบนถนนลูกรังแคบๆ เข้าไปในบริเวณโรงเรียนขนาดใหญ่ ชื่อ “โรงเรียนมะปราง”

ภายในบริเวณโรงเรียนกว้างขวาง เห็นกระสอบข้าวสารวางซ้อนกันสูงลิบลัว เสียงดังของเครื่องจักรกำลังทำงานคล้าไปกับเสียงคนงานที่อยู่บริเวณนั้น ส่วนในของโรงเรียนส่วนหนึ่ง ปลุกเป็นเรือนสองชั้น ชั้นล่างใช้เป็นสำนักงานของโรงเรียน ชั้นบนเป็นห้องรับแขกติดเครื่องปรับอากาศ เราเข้าไปรอเจ้าของโรงเรียนอยู่ในห้องนี้ อากาศเย็นเฉียบ ครัวเดียวเท่านั้นเราก็พบชายหนุ่มรูปร่างสูงใหญ่ ผิวขาว สวมเสื้อเชิ้ตสีขาว แขนยาว กางเกงสีเทาออกมาพบเรา เขาคือคุณสุรพงษ์ ลัมสุคนธ์

มีผู้คนจำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จในอาชีพด้วยการก้าวไปทีละขั้น เริ่มต้นแต่น้อยจนกระทั่งเติบโตใหญ่มั่นคงในอนาคต แต่มีอีกจำนวนไม่น้อยเช่นกันที่เริ่มต้นด้วยความพร้อมมูลที่พ่อแม่สร้างไว้ให้ และสามารถรักษาสम्บัติที่มีอยู่ให้คงอยู่และเพิ่มพูนให้มากยิ่งขึ้นด้วยความสามารถของตนเอง

คุณสุรพงษ์ หรือคนสนิทชิดเชื้อและเพื่อน ๆ เรียกกันว่า ต้อย

เป็นบุคคลที่อาจเรียกได้ว่าอยู่ในประเภทหลัง แต่กว่าจะมาถึงช่วงเวลา
ที่เข้ามาบริหารงานเองในทุกวันนี้ ชีวิตของเขาก็ใช้ว่าจะสุขสบายนัก
แต่เหตุการณ์เหล่านั้นกลับเป็นผลดีกับเขา เมื่อต้องเข้ามาบริหารงาน
ใหญ่อย่างจริงจังในวัยเพียงสามสิบกว่า ๆ เท่านั้น เรื่องราวในอดีตของ
เขาน่าสนใจมิใช่น้อยเลย

ชีวิตเริ่มที่เพชรบุรี

ย้อนหลังไปประมาณสามสิบถึงสี่สิบปี ที่ตำบลหนองโสน
ตำบลท่าราบ อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี ยังไม่มีหมู่บ้านหนาแน่น
อย่างทุกวันนี้ บริเวณนั้นมีโรงสีมานะพานิชตั้งอยู่โดดเด่นมองเห็น
ปล่องไฟโรงสีอย่างชัดเจน และที่แห่งนั้นก็ยังเป็นที่ตั้งของโรงสีชื่อนี้ชื่อ
ในปัจจุบันเลขที่ 12 ตำบลท่าราบ อำเภอเมืองเพชรบุรี จังหวัดเพชรบุรี

สุรพงษ์ ลัมสุคนธ์ เกิดที่นั่นในปี พ.ศ. 2493 เป็นลูกคนที่สอง
ในจำนวนพี่น้อง 4 คน ที่เป็นชายทั้งหมด ในครอบครัวที่มีอันจะกิน
ของจังหวัดเพชรบุรี แต่ชีวิตวัยเด็กส่วนใหญ่ของเขาไม่ได้อยู่กับพ่อแม่
มากนัก ส่วนใหญ่จะอยู่กับน้าสาวที่รับราชการเป็นครูอยู่ที่โรงเรียน
พรหมานุสรณ์ ได้รับความสุข ความอบอุ่นจากน้าสาวมาก และความ
ผูกพันนี้ก็ยังคงแนบแน่นอยู่จนทุกวันนี้

การศึกษาเริ่มแรกที่โรงเรียนอนุบาลอรุณประดิษฐ์ จนจบชั้น
ป.7 จึงเข้าเรียนต่อในโรงเรียนพรหมานุสรณ์ จนจบชั้น ม.ศ. 3 ในปี
พ.ศ. 2508 ผลการเรียนอยู่ในระดับปานกลาง วิชาที่ชอบมากขณะนั้น
คือสังคมศึกษา ตอนเรียนอยู่ในชั้นมัธยมแม้จะอยู่กับน้าก็ตาม แต่ก็
เข้าไปคลุกคลีอยู่กับพี่น้องที่โรงสีเป็นประจำ เพราะบ้านน้ากับโรงสีก็อยู่
ไม่ห่างกันมากนัก ได้ช่วยพ่อแม่ทำโน่นทำนี่บ้าง ที่พอจะทำได้ และได้
เห็นการทำงานของพ่อของคอนงานโรงสี มีความสนใจอยู่บ้างไม่ได้คิด
อะไรที่เป็นจริงเป็นจัง ที่จะยึดการทำโรงสีเป็นอาชีพ ที่สนใจเพราะ
เป็นงานอาชีพของครอบครัว

เขาก็เหมือนกับลูกคนมีฐานะดีทั่วไปที่ต้องการให้ลูกได้ดี ศึกษาเล่าเรียนให้สูงหวังให้ลูกเข้ารับราชการหรืองานอย่างอื่นที่มีเกียรติ หลังประกาศผลสอบได้ ม.ศ. 3 เขาจึงเข้ากรุงเทพฯ เพื่อเรียนในระดับ ม.ศ. 4—5 คิดที่จะเรียนทางด้านเกษตร เพราะช่วงนี้สนใจการเกษตรมาก จึงเข้าเรียนในโรงเรียนอาชีวศึกษาแห่งหนึ่ง เรียนอยู่ได้ประมาณหนึ่งปี คุณพ่อเรียกกลับมาเพชรบุรี บอกให้เลิกเรียนให้มาช่วยพ่อทำการค้า ดิกว่าทั้งนี้เพราะพ่อของเขาไม่มีใครช่วยเพราะพี่น้องก็กำลังเรียน

ใจเขานั้นก็ยังอยากเรียนอยู่มาก เขาคิดไตร่ตรองไม่รู้จะตัดสินใจอย่างไร จึงถามน้าว่าน้าเป็นครูได้เงินเดือนเท่าไร น้าก็เล่าให้ฟัง เขาก็มาคิดคำนวณถึงรายได้ของน้า เปรียบเทียบกับพ่อซึ่งไม่ได้เรียน ทำให้เขาตัดสินใจเลิกเรียนและกลับมาช่วยพ่อทำงานกิจการโรงสีและเลี้ยงกิจการโรงสีข้าว



หมู โดยเฉพาะเข้าไปดูแลการเลี้ยงหมูตลอดจนเลี้ยงหมูด้วยตนเอง มุมนะทำไปศึกษาไป เป็นการฝึกงานด้านแรงงานไปด้วย และในขณะเดียวกันการทำโรงสีกก็ช่วยในด้านการจัดส่งข้าวสารไปยังลูกค้า

พ่อค้าถ่าน

การค้าข้าวสารนั้นจะต้องใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ เขามีหน้าที่จัดการขนส่งข้าวสารไปส่งลูกค้าทางภาคใต้ เขาจะไปกับรถบรรทุกข้าวสาร เมื่อส่งข้าวสารให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้วรถก็จะวิ่งตัวเปล่ากลับมาเป็นอยู่อย่างนี้หลายสิบเที่ยว เขาก็มาคิดว่าทำไมเราไม่ซื้ออะไรบรรทุกกลับมาขายโดยไม่ให้รถวิ่งตัวเปล่ากลับมา เพราะจะเสียค่าใช้จ่ายไปโดยไม่ค่อยจะได้ประโยชน์

คิดได้ดังนี้ เขาก็ติดต่อกับพ่อค้าถ่านทางใต้ เมื่อส่งข้าวสารแล้วเขาจึงซื้อถ่านบรรทุกรถกลับมาขายที่เพชรบุรี โดยใช้เงินส่วนตัวของเขา ไม่เกี่ยวกับการค้าข้าวสารและโรงสีของพ่อ

อาชีพค้าถ่านของเขาเริ่มเมื่ออายุยังไม่ครบ 20 ปี เขาเริ่มเป็นตัวของตัวเอง รู้จักการทำการค้าจัดการด้วยตนเอง การค้าถ่านทำกำไรให้เขาอย่างดี ช่วงเวลาเพียง 2-3 ปีเท่านั้น เขาก็กลายเป็นผู้ค้าถ่านรายใหญ่ที่สุดในจังหวัดเพชรบุรี แต่กระนั้นกิจการโรงสี การเลี้ยงหมู เขาก็ช่วยครอบครัวทำต่อไป

บวชให้แม่

เมื่อเขาอายุครบ 20 ปีบริบูรณ์ วันหนึ่งแม่ได้ปรารภกับเขาถึงเรื่องการบวชเรียน ซึ่งคนแก่ๆ มักจะนิยมชมชอบมากทีเดียวที่ใครมีลูกชายควรจะได้อบวชให้พ่อแม่ ถือว่าเป็นการได้บุญถ้าได้บวชลูกชาย และถือเป็นการทดแทนบุญคุณอย่างใหญ่หลวงทีเดียว

ดังนั้น กิจการต่างๆ ที่เขาทำอยู่จึงมอบหมายให้คนอื่นทำแทนเขาบวชให้แม่ จำพรรษาอยู่ที่วัดกำแพงแลง ในเพชรบุรีนั่นเอง เขาตั้งใจจะบวชเพียงพรรษาเดียว แต่เมื่อเข้าไปสู่ร่มกาสาวพัสตร์ก็มีที่ท้าวว่าจะ

บวชไม่สึก

เมื่อบวชเป็นพระ เขาตัดขาดจากงานโดยสิ้นเชิงเลิกคิดเลิกเกี่ยวข้องกับงมงัยศึกษาเล่าเรียนทางธรรม หลวงพ่อสมภารท่านได้ให้คำแนะนำในเรื่องการปฏิบัติของสงฆ์อย่างดี แนะนำให้พระสุรพงษ์ทำสมาธิกรรมฐาน ก็ได้ลองทำอยู่เดือนกว่า ๆ รู้สึกว่าใจปลอดโปร่งมีสมาธิ ในขณะที่เดียวกันก็เรียนนักธรรมตรีและสอบได้อย่างง่ายดาย

พระสุรพงษ์ มีความรู้สึกว่าการมีสมาธิทำกรรมฐานแล้วศึกษาธรรมจากศาสนาจะเรียนได้ลึกซึ้งกว่าเรียนธรรมดามาก ท่านได้ศึกษากันทั่วธรรมะต่าง ๆ เท่าที่ความรู้ันักธรรมตรีจะฟังทำได้ ออกพรรษาแล้วก็ยังไม่คิดจะสึก จิตใจตอนนั้นคิดจะบวชเรียนอยู่ต่อไป ทางบ้านก็ไม่เดือดร้อนอะไร งานการทุกอย่างดำเนินไปด้วยดีไม่มีอะไรน่าเป็นห่วง แต่พ่อขอให้สึกเพราะเกรงว่าบวชนาน ๆ แล้วจะไม่สึก แต่ท่านก็ได้บอกโยมพ่อขอเวลาออกธุดงค์ก่อนสึก โยมพ่อก็ไม่ว่าอะไร

พระสุรพงษ์ ได้ปรึกษากับเจ้าอาวาสถึงเรื่องที่จะออกธุดงค์ เจ้าอาวาสท่านบอกว่าพระใหม่ยังธุดงค์ไม่ได้ นอกจากเจ้าคณะจังหวัดจะรับรองและพระนักธรรมตรีนั้นตามแนวปฏิบัติโดยทั่วไปจะต้องบวชอย่างน้อย 3 พรรษาจึงจะออกธุดงค์ได้ พระสุรพงษ์มาคิดไตร่ตรองก็เลยรู้สึกท้อแท้ จึงได้ลาสิกขาออกมาเป็นฆราวาสเมื่อบวชไปได้ประมาณ 9 เดือนเศษ

หนุ่มใหญ่หิวดสุรพงษ์ ล้มสุกนึ้ กลับมาอยู่กับครอบครัวช่วยทำงาน และคำถ่านของตนเองต่อไปโดยไม่มีปัญหาและอุปสรรคใด ๆ

เหตุร้ายในครอบครัว

หนึ่งปีผ่านไป และแล้วก็มีเหตุการณ์เกี่ยวกับครอบครัวที่ทำให้สมาชิกของครอบครัวต้องเศร้าสลด

วันหนึ่งน้องชายคนรองจากเขา ซึ่งกำลังศึกษาอยู่สุดท้ายโรงเรียน นายร้อยตำรวจสามพราน จังหวัดนครปฐม มาเฝ้างานที่จังหวัดเพชรบุรี

ไปมีเรื่องขัดแย้งกับวัยรุ่นในร้านอาหารแห่งหนึ่งถูกยิงบาดเจ็บสาหัส ต้องส่งเข้ารักษาพยาบาลที่กรุงเทพฯ นานถึงหกเดือน ซึ่งพี่ๆ น้องๆ พ่อแม่ก็ต้องผลัดกันไปเฝ้าไข้คอยดูแลอยู่ตลอดเวลา หลังจากหกเดือนได้ย้ายมาพยาบาลรักษากันต่อไปที่โรงพยาบาลบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี ใกล้บ้านเข้ามาหน่อย เขาเองก็ต้องไปคอยเฝ้าดูแลอย่างใกล้ชิดมิได้ขาด จนอาการดีขึ้น เขาพอปลื้มตัวมาทำงานได้บ้าง และขณะเดียวกันตอนไปดูแลน้องที่บ้านโป่งก็ใช้เวลาบางส่วนศึกษากิจการโรงสีข้าวในจังหวัดราชบุรี และนครปฐมไปด้วย เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงโรงสีของครอบครัวต่อไป

หลังจากนั้นอาการของน้องชายดีขึ้น แต่ยังเดินไม่ได้ เขาพอจะปลื้มตัวมาดำเนินกิจการต่อไป เพราะสงสารคุณแม่มาก เงินทองของครอบครัวร่อยหรอลงไปมาก ตั้งแต่ น้องชายเจ็บ เขาเริ่มงานต่อไปโดยติดต่อกับโรงสีที่จะซื้อไร่และปลายข้าวเพิ่มขึ้นจากค่าข้าวสารอย่างเดียว กิจการเลี้ยงหมูขาดทุนดูแลอย่างจริงจังจึงเลิกล้มไป การค้าถ่านก็ทำน้อยลง เริ่มทำไปได้ยังไม่เท่าไรน้องชายก็เสียชีวิตลงด้วยการยิงตัวตาย เพราะทนไม่ได้กับความพิการของตน นำความเศร้าโศกมาสู่ครอบครัวเป็นอย่างมาก

लोंใต้—อีสาน

หลังจากจัดการกับศพของน้องชายตามประเพณีเรียบร้อยแล้ว เขาก็เริ่มซื้อปลายข้าวและรำจากโรงสีอื่น ๆ และที่โรงสีของพ่อด้วย พร้อมข้าวสารลงไปขายทางใต้ จนถึงอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา กิจการดีวันดีคืนจนถือได้ว่าเป็นผู้ค้าอันดับหนึ่งของภาคใต้ เขาเองก็พอใจกับการค้าด้านนี้ แต่อย่างไรก็ตามการทำกิจการทุกอย่างบางครั้งก็ดำเนินไปราบรื่น บางครั้งก็ประสบกับอุปสรรค

ในปี พ.ศ. 2519 กิจการโรงสีของพ่ออยู่ในภาวะไม่ค่อยดีนัก พ่อของเขาไม่ค่อยสนใจเท่าที่ควร เพราะนำเงินไปลงทุนทำไร่สับปะรด



กิจการบ้านจัดสรร

และเหมืองแร่ที่ตำบลเขาชัยย้อย บริเวณบ้านหนองบึงแตก จังหวัดขอนแก่น โรงสี เขามีความรู้สึกน้อยใจเสียใจมากกว่าทำไมพ่อจึงจะขายโรงสี ทั้ง ๆ ที่ เขาก็ช่วยพ่ออย่างเต็มที่ ส่วนกิจการของเขาก็ได้พยายามบุกตลาดให้ กว้างขวางขึ้น เขาคิดเลยเถิดไปว่าพ่อคงจะคิดถูกก็ได้ อาจจะเห็นว่า เขาเองก็เอาแต่ด้านค้าขายไม่สนใจไม่ชำนาญในเรื่องข้าว เขาก็ยอมรับ ทั้ง ๆ ที่เขาขายข้าวสาร ปลายข้าว รำข้าว แต่ก็ไม่มีความรู้เรื่องข้าวมากนัก อันนี้อาจเป็นความผิดของพ่อเองก็ได้ที่ไม่เคยปล่อยงานให้เขาทำ พ่อของเขาจะควบคุมเองหมด เขาจึงขาดประสบการณ์

แม้จะประกาศขายกิจการโรงสี โชคยังดีไม่มีคนมาติดต่อซื้อ คุณสุรพงษ์เองก็ทำไม่สนใจค้าขายอย่างเดิมต่อไป และเริ่มสนใจในเรื่อง ข้าวมากขึ้น

ในปี พ.ศ. 2520 ทางภาคใต้โดยเฉพาะในจังหวัดพัทลุงผลิตข้าวได้มาก ข้าวล้นตลาดเขาจึงไปซื้อข้าวจากจังหวัดพัทลุงส่งไปขายที่จังหวัดศรีสะเกษ กับพ่อค้าข้าวที่ขายให้กับชาวเขมรอพยพตามชายแดน ทำรายได้ให้เขาเป็นจำนวนมาก และทำให้เขามีเวลาได้ศึกษาเรื่องข้าวได้มากขึ้น

ดำเนินกิจการโรงสีข้าวด้วยตนเอง

และแล้วในปี พ.ศ. 2521 พ่อก็เริ่มปล่อยกิจการโรงสีให้ทำทุกอย่าง เว้นอยู่อย่างเดียวคือการทำบัญชี เมื่อได้รับมอบหมายอย่างไม่คาดฝัน เขาต้องหยุดงานทุกอย่าง ประมาณ 2 เดือนเข้ากรุงเทพฯ เพื่อศึกษาเรื่องข้าวกับเพื่อนรุ่นพี่ที่ร้านค้าข้าวหลีเฮง ได้ความรู้มากมายในเรื่องการแปรสภาพข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร ชนิดของข้าว ความชื้น คุณภาพในการหุง การตลาด และยังเป็นผลให้เขาได้งานที่เจ้าของร้านหลีเฮงมอบให้คือ ให้ผลิตข้าวสารคุณภาพปานกลางส่งให้รัฐบาล

โรงสีข้าวที่เคยทำมาก่อนนั้น ทำงานเฉพาะช่วงเวลากลางวันเท่านั้น กลางคืนหยุด หลังจากที่เขาเข้ามารับผิดชอบการบริหารเกือบทั้งหมดแล้ว เขาก็มาคิดว่า

จะอย่างไรจึงจะทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง แทน 8 ชั่วโมง ต่อวันอย่างทุกวันนี้

ถ้าทำได้ตลอดวันงานก็จะเพิ่มขึ้นอีกหลายเท่าตัว

คิดดังนั้นแล้วจึงเริ่มเปลี่ยนระบบการทำงานใหม่ ให้โรงสีเปิดทำการตลอด 24 ชั่วโมง แบ่งคนทำเป็นช่วงๆ ช่วงละ 8 ชั่วโมง รับคนงานเข้ามาทำงานมากขึ้น ได้ผล โรงสีสามารถผลิตข้าวสารได้มากกว่าเดิมประมาณ 3 เท่าตัว ดังนั้นเพื่อระบายข้าวสารให้ทันกับการผลิต เขาจึงขายเอากาโรนย่อยลงในแต่ละหน่วย แต่ขายให้มากก็จะได้กำไรมากขึ้น ส่วนคนงานไถรขยันทำได้ 2 รอบ ก็จะได้ค่าจ้างสูงขึ้น เป็นที่พอใจกับทุกฝ่าย กิจการเริ่มดีขึ้นเรื่อยๆ และเป็นโรงสีแห่งเดียวในจังหวัดเพชรบุรี

ที่ทำได้ในขณะนั้นและในขณะเดียวกันก็เป็นผู้รับซื้อข้าวสารจากโรงสีต่าง ๆ ในจังหวัดเพชรบุรีเข้ามาขายในกรุงเทพฯ อีกด้วย

ร่วมมือกับรัฐบาล

ในฤดูทำนาถ้าเราออกไปตามท้องทุ่ง ถ้าเป็นช่วงที่เริ่มลงมือไถหว่านหรือปักดำ เราจะเห็นชาวนาทำงานกันอยู่กลางทุ่งกว้างที่เต็มไปด้วยน้ำเป็นทิวทัศน์ที่สดชื่นและสวยงาม เมื่อปักดำเสร็จท้องทุ่งจะเปลี่ยนเป็นเขียวขจี ต้นข้าวพรวัวไสวสลับเป็นคลื่นไปตามกระแสลมยามที่ข้าวออกรวงเหลืองอร่าม เราก็จะพบว่าท้องทุ่งเหลืองอร่ามไปหมดราวกับท้องทะเลสีทอง นี่เป็นทิวทัศน์ในท้องทุ่งนาข้าว ที่คนส่วนใหญ่ของเรายังยึดเป็นอาชีพอยู่

แต่น่าสงสารชาวนา ไม่รู้ว่ากี่ปีมาแล้วที่พวกเขายังยากจนอยู่อย่างนั้น เพราะราคาข้าวที่ขายได้ไม่เพียงพอกับค่าครองชีพ ใคร ๆ ก็อยากจะช่วยแต่ช่วยเขาไม่ได้สักที

ในปี พ.ศ. 2523 ข้าวที่ชาวนาผลิตได้ราคาตกต่ำ รัฐบาลพยายามที่จะช่วยพวกเขาด้วยการประกันราคาข้าวขั้นต่ำ และมอบหมายให้องค์การตลาดเพื่อการเกษตรดำเนินงานในเรื่องนี้ บรรดาโรงสีของเอกชนก็ได้รับการขอร้องให้ร่วมมือในการดำเนินงาน

โรงสีมานะพานิช เป็นแห่งหนึ่งที่ได้รับมอบหมายงานนี้ คุณสุรพงษ์ ลิ้มสุคนธ์ ภูมิใจในเรื่องนี้มาก เขามั่นใจในการบริหารงานของเขา สามารถหมุนเงินขององค์การตลาดเพื่อการเกษตรซื้อข้าวหมุนเวียนจากชาวนาได้ถึง 9 รอบ ภายใน 1 ปี จนได้รับโล่ชมเชยที่ทำผลงานได้มากที่สุดในประเทศไทย

เล่นต้นไม้

คนเรานั้นเมื่อมุ่งมุ่นงานมากจนมีเวลาพักผ่อนน้อยก็ย่อมล้าไปบ้างเป็นธรรมดา ในช่วงที่เขาบริหารงานโรงสีเขาทำอย่างจริงจังทั้งในด้านการงานและการติดต่อกับผู้คน ทำให้สุขภาพของเขาทรุดโทรมลง

เพราะมักจะดื่มเหล้าสังสรรค์กับเพื่อนฝูงเป็นประจำ จนรู้สึกเบื่อและคิดอยากจะทำอย่างอื่นบ้างที่ให้ประโยชน์มากกว่าการดื่มสุราบ่อย ๆ เขาเกิดความคิดนี้ก็เพราะ

วันหนึ่งเขาไปนั่งดื่มเหล้ากับเพื่อนที่ร้านขาประจำและที่ร้านนี้ปลูกว่านใส่กระถางไว้จำหน่ายด้วย ซึ่งตอนนั้นคนกำลังเล่นว่านเล่นต้นไม้กันมาก ว่านและไม้ประดับราคาดี ขณะที่เขากำลังดื่มกันอยู่ก็มีคนซื้อว่านซื้อช้างเผือกต้นหนึ่ง กำลังสวยงามทีเดียว แต่ตกลงราคากันไม่ได้ผู้ซื้อว่าราคาแพงเกินไป จึงไม่ยอมซื้อ ทำให้คนขายโกรธมากที่มาต่อราคาว่านชิ้นดีของเขาถูกเกินไป

คุณสุรพงษ์ ได้ยินคำพูดทุกคำที่ผู้ขายและผู้ซื้อพูดกัน เกิดความสงสัยเจ้าของร้านเลยของซื้อว่านช้างเผือกต้นนั้นมาเสียเองในราคา 750 บาท

ตั้งแต่วันนั้นเป็นต้นมาเขาหันมาสนใจเรื่องว่านที่กำลังโด่งดังอยู่ในท้องตลาดเวลานั้น จึงศึกษาเรื่องนี้จากทุกทางทั้งถามจากผู้รู้ ซื้อหนังสือมาอ่าน และเริ่มซื้อสะสมไว้มากมายส่วนใหญ่จะเป็นว่าน “เสน่ห์จันทร์ขาว” คิดราคาก็ประมาณหนึ่งแสนบาท

เขาเฝ้าเลี้ยงเฝ้าดูเอาใจใส่ในช่วงที่ว่างเว้นจากงานของโรงสีต้นไม้ให้ความสุขกับเขามาก การดื่มเหล้ากับเพื่อน ๆ ก็ลดน้อยลง เขาสะสมซื้อไว้เรื่อย ๆ บางทีก็ขายไปถ้ามีผู้มาขอซื้อ ทำให้มีประสบการณ์และมีรายได้อีกด้วย จนกระทั่งในภายหลังการเล่นว่านเสื่อมความนิยมลงไปเขาจึงเลิกในปี 2524 หันมาทำโรงสีอย่างเดียวต่อไป

หมู่บ้านนามอญ

อีกสองปีต่อมากิจการโรงสีดำเนินไปด้วยดี มีเงินทองใช้สอยหมุนเวียนมากขึ้น เขาประเมินสถานการณ์ทางด้านกิจการโรงสีตลอดจนงานที่ได้รับมอบจากองค์การตลาดเพื่อการเกษตรคงจะมั่นคงแล้ว เขาจึงคิดที่จะทำหมู่บ้านจัดสรรในบริเวณใกล้เคียงกับโรงสีของเขา

ในจังหวัดเพชรบุรียังไม่มีมีการปลูกบ้านจัดสรรมากนัก เมื่อเขาคิดเขาก็ถึงมือทำทันทีได้ติดต่อซื้อที่ดินหมู่บ้านนามอญ ตำบลหนองโสน ซึ่งอยู่ห่างจากโรงเรียนพานิชไมก์ร้อยเมตร ในเนื้อที่ 24 ไร่ ปรากฏว่าบ้านจัดสรรของเขาได้รับความสำเร็จอย่างดี

หลักการดำเนินชีวิต

ด้วยวัยเพียง 36 ปี ยังหนุ่มแน่นอยู่มาก เขามีหลักการดำเนินชีวิตหรือการทำงานของเขาย่างน่าฟัง เขาบอกว่า

“คนเราจะทำงานให้ประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องมีความตั้งใจความขยันหมั่นเพียรเป็นรากฐาน ใช้เวลาที่มีอยู่ทั้งหมดให้เกิดประโยชน์มากที่สุด หาข้อบกพร่องของงานและรีบแก้ไขปรับปรุงโดยฉับพลัน ประหยัดมัธยัสถ์ในทุกวิถีทาง ต่อเมื่อกิจการมั่นคงแน่นอนแล้ว ก็แบ่งเวลาและทรัพยากรช่วยด้านสังคมสงเคราะห์ ผู้ตกทุกข์ได้ตามสมควร

ความซื่อสัตย์ สุจริต มั่นคงต่อคำพูดเป็นสิ่งที่ต้องยึดมั่น

การจะทำการใดจะต้องทำให้จริง ผมมีหลักยึดอยู่ 4 คำ หรือ

4 ช. คือ

“โชคไชน

ซ้ำของ

เชี่ยวชาญ

ชำนาญ”



เอกชัย เอี่ยมอดุง : กับศาลเมืองสุพรรณ

กรุงเทพฯ สุพรรณบุรี

ผมไม่ค่อยจะมีโอกาสไปจังหวัดสุพรรณบุรีมาหลายสิบปีแล้ว แม้จะอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก เพราะแต่เดิมนั้นจะไปสุพรรณบุรีโดยรถยนต์ต้องผ่านนครปฐม ปัจจุบันนี้มีเส้นทางรถยนต์สายใหม่ ที่เริ่มต้นจากอำเภอบางบัวทอง จังหวัดปทุมธานี ตรงเข้าไปจังหวัดสุพรรณบุรี ระยะทางสั้นลง ถนนดี สะดวกกับการไปสุพรรณบุรีมากขึ้น

เช้าตรู่ 18 กรกฎาคม 2529 ผมและคณะออกจากกรุงเทพมหานคร อากาศกำลังสบาย รถยนต์พาหนะของเราวิ่งข้ามสะพานสมเด็จพระปิ่นเกล้า ผ่านหน้าห้างสรรพสินค้าพาด้า ข้ามสะพานลอยไปตามเส้นทางสายใหม่ที่มีมุ่งไปจังหวัดนครปฐม ไปได้ระยะหนึ่งถึงจุดกลับรถบนถนนสายนี้ วิ่งย้อนกลับมาระยะหนึ่งเลี้ยวซ้ายมุ่งไปสี่แยกบางบัวทอง เลี้ยวซ้ายมุ่งไปสู่จังหวัดสุพรรณบุรี ผ่านเขตจังหวัดปทุมธานี ออยุธยา และเข้าสุพรรณบุรี สองข้างถนนเป็นทุ่งนาค่อนข้างโล่งเตียน มีแมกไม้เป็นหย่อม ๆ โกลออกไปเราเห็นทิวไม้เขียวชอุ่มเป็นแนวยาวคดเคี้ยวไปตามริมน้ำ ผมรู้สึกสดชื่นกับอากาศบริสุทธิ์บริเวณท้องทุ่ง หลายแห่งได้เห็นชาวไร่ชาวนาเปลี่ยนจากการทำนามาเลี้ยงปลา เลี้ยงกุ้ง นี่เป็นทัศนียภาพที่เราเห็นเกือบตลอดทางไปสุพรรณบุรี เมืองชายแดนที่สำคัญเมืองหนึ่งในอดีตอันไกลโพ้น

จุดประสงค์ที่ผมมาที่นี่ก็เพื่อพบกับบุคคลสองคนที่โรงเรียนกรรมสูตรศึกษาลัย ได้แนะนำคนแรกก็คือคุณเอกชัย เอี่ยมอดุง เขาได้เล่าเรื่องราวเกี่ยวกับตัวเขาดังนี้

ผมเป็นเด็กสุพรรณฯ

“ในอดีตผมรับราชการเป็นทหารบกครับ ผมทนไม่ไหวกับระบบราชการบางอย่างจึงลาออก”

“การทำขนมขายคืออยู่ทุกวันนี้ จริง ๆ แล้วภรรยาผมเขาเป็นคนเริ่มก่อน ผมเข้ามาช่วยในตอนหลัง”

นี่คือความในใจบางประการที่เขาบอกกับเรา เมื่อได้สนทนากันหลังจากนั้นได้เล่าถึงชีวิตของเขาดังนี้

“ผมเป็นคนจังหวัดสุพรรณบุรี เป็นเด็กในตลาดเกิดที่บ้านเลขที่ 83/1-2 ก ตำบลท่าพี่เลี้ยง อำเภอเมือง พ่อผมเป็นคนไทยแท้แต่แม่ผมเป็นคนจีน เปิดร้านขายของชำเล็ก ๆ ผมเรียนจบชั้นประถมศึกษา ผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี หลังจากจบ ป.4 ผมก็เข้าเรียนชั้นมัธยม-

ศึกษาที่โรงเรียนเศรษฐศาสตร์ศึกษาลัย ซึ่งเป็นโรงเรียนชายประจำจังหวัด สุพรรณบุรี ช่วงระยะนี้เองพ่อแม่ก็ตายจากไปในเวลาใกล้ ๆ กัน ผมก็เลยต้องไปอาศัยอยู่กับพี่สาวซึ่งค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ”

ลูกจ้างร้านขายบุหรื

คุณเอกชัย ชายวัย 54 ปี ร่างสูงโปร่ง ดูหนุ่มกว่าอายุ ผิวขาว สวมแว่นตา สวมเสื้อขาวแขนสั้น กางเกงสีเทา ได้เล่าด้วยเสียงที่ดังฟังชัดเต็มไปด้วยความหนักแน่นมั่นใจ ในขณะที่เดียวกันเสียงกริ่งโทรศัพท์ดังขึ้นชัดเจนจนทำให้การเล่าชั่วคราว แล้วเขาได้เล่าต่อไปว่า

“อย่างไรก็ตามผมอยู่กับพี่สาว ช่วยพี่สาวทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย จนจบชั้น ม.6 อยากเรียนต่อแต่ไม่มีทุนเรียน และคิดว่าจะเป็นการรบกวนพี่สาวมากเกินไป ขณะนั้นที่จังหวัดสุพรรณบุรีมีเอเย่นต์ขายบุหรืของรัฐบาลอยู่ร้านหนึ่ง อยู่ไม่ไกลจากบ้านพี่สาวนัก ผมจึงไปสมัครเป็นลูกจ้างขายส่งบุหรื โดยตั้งใจว่าจะทำงานเก็บเงินเพื่อหาทางเรียนหนังสือต่อ ผมทำอยู่ประมาณ 3 ปี ตอนนั้นอายุราว ๆ 18 ปี เก็บเงินได้พอสมควร จึงลาออก

เรียนอะไรก็ไม่จบ

หลังจากนั้นจึงเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อสมัครเข้าเรียนกวดวิชาที่วัดสุทัศน์เทพวราราม สมัยนั้นเป็นโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงมาก ผมเข้าไปกรุงเทพฯ ก็ไปอาศัยอยู่ที่วัดราชประดิษฐ์ เรียนกวดวิชาก็เรียนไม่จบ เพราะปึ้งขึ้นผมเริ่มสนใจทางช่างไฟฟ้า จึงไปสมัครเข้าเรียนโรงเรียนสารพัดช่างแห่งหนึ่ง แกวदनบรทัดทอง ก็เรียนไม่จบอีก ผมนี้ไม่รู้เป็นอย่างไรเรียนอะไรไม่จบสักอย่างเดียว” เขาเล่าพลางหัวเราะขบขันในเรื่องการเรียนของเขา

ชีวิตทหาร

“อายุ 20 ปีพอดี ผมกลับบ้านมาเกณฑ์ทหาร ผมสมัครเลยโดยไม่ลังเลใจ ได้ประจำการเป็นทหารสื่อสาร ทางราชการส่งไปซ่อมรบ



คุณเอกชัย เอี่ยมอกุศล

ชายแดน ที่จังหวัดนครพนมสามเดือนกลับมากรุงเทพฯ มาสอบปรับเทียบยศ ผมได้ติดยศนายสิบโทไปประจำการที่สถานีวิทยุค่ายสุรศักดิ์-มนตรี จังหวัดลำปาง

ผมมีความภาคภูมิใจมากที่เป็นทหารขณะนั้น ใจก็อยากจะเรียน อยู่แม้ผิดหวังมาสองครั้งแล้วก็ตาม ผมทำงานอยู่ที่ลำปางหนึ่งปี ชีวิตทหารยามหนุ่มแน่นก็ไม่ลำบากอะไร กลับสนุกสานเสียอีก ขณะนั้น กองทัพบกเปิดรับบุคคลภายนอกและนายทหารชั้นประทวนเข้าเรียน นายร้อยสำรอง ปรากฏว่าผมขาดหลักฐานบางอย่างจากต้นสังกัด ทางผู้รับสมัครไม่ยอมให้สมัคร ผมโมโหมากทะเลาะกันจนผมฉีกใบสมัครทิ้ง ก็เป็นอันว่าผมผิดหวังการเรียนอีกครั้งหนึ่ง และครั้งนี้เองที่ทำให้ผม เบื่อหน่ายกับระบบราชการ เป็นเหตุให้ผมลาออกในเวลาต่อมา

เมื่อผมผิดหวัง ผมก็ขอย้ายจากลำปางเข้ามาอยู่กรุงเทพฯ โดยเข้ามาประจำทำงานที่กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายใน (กอ.รมน.) ที่สวนรื่นฤดี อยู่ประมาณ 2 ปี ได้รับยศสิบเอกขณะอยู่ที่สวนรื่นฯ ผมพอมีเวลาว่างบ้างจึงหางานพิเศษทำได้รายได้พิเศษวันละประมาณ 20 บาท ทำให้พอมีเงินเหลือเก็บอยู่บ้าง”

เบื้องชีวิตทหาร

ชีวิตของคนเรานั้นไม่หยุดนิ่ง มันเปลี่ยนแปลงไปตามความคิด ความอ่านและการตัดสินใจของคน ๆ นั้นเอง ส่วนจะดีหรือเลวก็ขึ้นอยู่กับ การกระทำของตนเองเช่นกัน ชีวิตของคุณเอกชัยมาถึงจุดเปลี่ยนแปลงอีกจุดหนึ่ง เขาเล่าว่า

“ปี พ.ศ. 2500 ผมเริ่มเบื่อหน่ายชีวิตทหารอย่างสุดขีด จึงลาออก กลับสู่พรรณบุรีมาอยู่ที่บ้านเก่าของพ่อแม่ซึ่งเป็นมรดกตกทอดมาถึงผม มาอยู่บ้านจะทำอะไร ผมคิดค้าขาย พอมีความรู้ทางช่างไฟฟ้าอยู่บ้าง จึงเปิดร้านขายเครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าจากเงินทุนที่สะสมไว้ ซึ่งมีประมาณ หนึ่งหมื่นบาท พร้อมกันนั้นก็รับติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าเดินสายไฟตาม อาคารบ้านเรือนด้วย กิจการดำเนินไปด้วยดี แต่เนื่องจากผมเองขาด ความชำนาญในการจัดการหรือรู้เท่าไม่ถึงการปล่อยให้ลูกค้านำเงินไปเก็บเงินไม่ค่อยจะได้ กิจการจึงล้มเลิกในปี พ.ศ. 2506

ก่อนจะเลิกขายอุปกรณ์ไฟฟ้าหนึ่งปีคือปี 2505 ผมแต่งงานกับ แม่บ้านซึ่งเป็นคนสุพรรณเหมือนกัน แม่บ้านของผมได้ช่วยผมมากทีเดียว ก่อนที่กิจการของผมจะล้มไป” เขาพูดถึงภรรยาของเขาด้วย น้ำเสียงท่าทางภูมิใจ

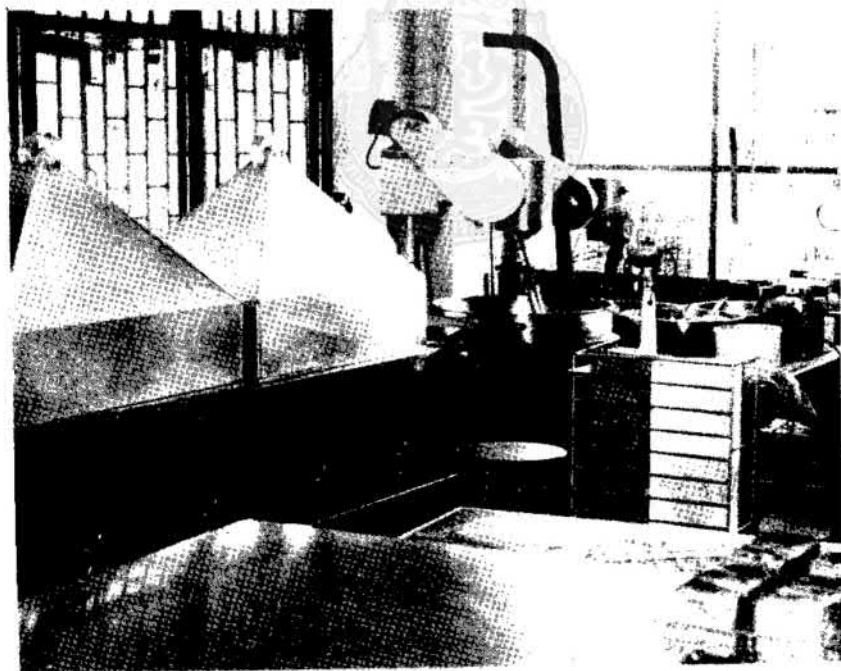
“ช่วงกิจการขายอุปกรณ์ไฟฟ้าล้มไป ก็เป็นในขณะเดียวกับที่ทาง ราชการสั่งให้รื้อตลาด บริเวณบ้านผมซึ่งเป็นเรือนไม้แล้วให้ปลูกใหม่ ตามแบบที่ทางราชการกำหนด ผมกับแม่บ้านจึงต้องช่วยกันนำเงินทุน ที่มีอยู่บ้างพร้อมกับภรรยาให้ของส่วนตัวนำมาขายได้เงินมาสร้างบ้าน ใหม่ จนเรียกได้ว่าเป็นช่วงที่แทบจะหมดตัวทีเดียว

ขับรถเมล์—แท็กซี่

ในปีรุ่งขึ้นคือ ปี พ.ศ. 2507 ผมจึงเริ่มออกทำงานนอกบ้านไป เป็นลูกจ้างขับรถโดยสาร ขับระหว่างสุพรรณบุรี นครปฐม และกรุงเทพฯ ทำอยู่จนถึงปี 2510 เก็บเงินได้พอสมควร

ปี พ.ศ. 2511 เปลี่ยนจากคนขับรถเมล์มาเป็นคนขับรถแท็กซี่ โดยรวบรวมเงินที่เก็บหอมรอบริบไว้ในระยะขับรถเมล์มาซื้อรถเก๋งใช้แล้วคันหนึ่ง มาทำเป็นแท็กซี่ป้ายดำ วิ่งระหว่างสุพรรณบุรีกับกรุงเทพฯ ผมต้องตื่นแต่เช้ามืดขับรถไปคอยผู้โดยสารขับไปกลับกรุงเทพฯ—สุพรรณบุรี บางวันก็ได้เที่ยวเดียว บางวันก็หลายเที่ยว จนมีค่าน้ำคึกคักขึ้นก็มี

ผมขับรถแท็กซี่อยู่ประมาณสองปี ในระหว่างสองปีนี้ภรรยาผม





ก็คิดที่จะช่วยหารายได้มาจนเจอกรอบครัว จึงไปสมัครเรียนการทำขนมฝรั่งที่เรียกกันว่าเบเกอรี่ ภรรยาผมเขาบอกว่าที่เขาไปเรียนทำเบเกอรี่ก็เพราะเห็นว่าที่สุพรรณบุรียังไม่ค่อยมีคนทำอย่างจริงจัง อยากจะลองดู โดยเริ่มทำขนมปังเพียงอย่างเดียว ปรากฏว่าได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก กิจการดีขึ้นเรื่อยๆ อย่างไม่คาดฝัน ผลกำไรจากวันละไม่กี่สิบบาทจนได้วันละเป็นร้อยบาท

ผมเองตอนแรก ๆ ก็ไม่ได้ช่วยภรรยาทำหรอกครับ ผมก็ขับรถแท็กซี่ของผมไป ภรรยาผมขอรับอยากให้ผมเลิกขับแท็กซี่มาช่วยทำขนม ผมก็บ่ายเบี่ยงขอศึกษางานดูก่อน

ทำขนมขาย

ผมคิดในตอนนั้นว่าถ้าผมจะต้องทำให้เจริญขึ้นเช่นถ้าภรรยาของผมเขาทำได้วันละ 300 บาท ผมจะต้องขายให้ได้มากกว่าสองเท่า

ถึงจะทำ ผมได้ศึกษางานจากภรรยาของผมประมาณ 6 เดือนเศษ ก็คิดว่าน่าจะทำได้ จึงตัดสินใจเลิกขับแท็กซี่ หันมาช่วยงานภรรยาอย่างเต็มที่ ในปี พ.ศ. 2512

นับแต่บัดนี้เป็นต้นมา ผมได้พยายามคิดค้นดัดแปลงการทำงานให้มีรสชาติเหมาะกับคนไทยมากขึ้น การผสมส่วนผสมจะต้องได้มาตรฐานแน่นอน เช่น แต่เดิมเราใช้วิธีการตวงแบ่ง ก็มาใช้วิธีการชั่งแทนตวง เพราะการชั่งแน่นอนกว่า เพราะการตวงนั้นขึ้นอยู่กับอารมณ์ของผู้ตวง ซึ่งจะมากไปบ้างน้อยไปบ้างไม่แน่นอนสู่การชั่งไม่ได้

ผมทำขนมปังอยู่ประมาณสามสี่ปีก็กิจการนับว่าดีมาก พอผมเข้ามาทำผมนายได้เพิ่มมากกว่าสองเท่าจริง ๆ ผมจึงเริ่มมองเห็นทางที่จะขยายขยายต่อไป ไม่ใช่ทำขนมปังมากขึ้น แต่คิดว่าจะทำขนมจากสุพรรณฯ ให้เป็นสินค้าออกให้เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดทีเดียว แล้วผมก็นึกถึงขนมสาละบางปลาหมี่ ซึ่งเป็นขนมที่ขึ้นชื่อลือชาของอำเภอบางปลาหมี่ จังหวัดสุพรรณบุรีมาช้านาน

ผมไม่คิดจะเอาขนมสาละบางปลาหมี่มาขายหรอกครับ ของเขาดิมีชื่อเสียงอยู่แล้ว ผมเพียงคิดจะทำขึ้นภายในตัวจังหวัดสุพรรณฯ เท่านั้น ผมจึงเริ่มคิดค้นทดลองหาสูตรของผมใหม่ โดยนำสูตรการทำขนมปังของผมมาดัดแปลง จนกระทั่งเป็นผลสำเร็จ

สูตรนี้ผมยังปิดเป็นความลับครับ” เขากล่าวซึ่งดักหน้าก่อนที่ผมจะถาม

๑.๕ สาละเมืองสุพรรณ

“สูตรขนมสาละของผมนี้ ภรรยาผมเขาภูมิใจมาก เพราะเป็นที่นิยมของลูกค้าผู้บริโภคมก ทั้งนุ่ม นุ่มนวล หอม หวานอร่อย ผมจึงตั้งชื่อว่า “สาละเมืองสุพรรณ” ซึ่งทำขายเป็นหลัก พร้อมกันนั้นก็ทำขนมไทยควบคู่กันไปกับขนมปังนานาชนิดของฝรั่ง”

“ความสำเร็จนั้นใคร ๆ ก็ชื่นชม โดยเฉพาะตนเองจะภาคภูมิใจมาก เมื่อสำเร็จขั้นหนึ่งย่อมเกิดกำลังใจที่จะคิดต่อไป และมักจะคิดได้

เสียด้วย เพราะความสำเร็จก่อให้เกิดความเบิกบานแจ่มใส คุณว่าจริงไหม” คุณเอกชัย หันมาถามผม

“จริงครับ” ผมตอบพลางพยักหน้ายอมรับ

“หลังจากนั้นผมก็คิดทำขนมขึ้นอีกหลายอย่าง เช่น ขนมลูกเต๋า ทำขนาดพอเหมาะลูกละกำ ขนมเปียะนมข้น ขนมปิ้งชนิดต่าง ๆ และ ลำสุตถือขนมชั้น ที่รสชาติหอมหวานมันอร่อยเป็นที่นิยมมากในปัจจุบัน

ช่วงระยะเวลาตั้งแต่ปี 2516 เป็นต้นมากิจการขยายสู่ความนิยมของผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งคนสุพรรณฯ เอง จังหวัดใกล้เคียง ตลอดจนนักท่องเที่ยวที่มีโอกาสเข้ามาที่สุพรรณจะแวะหาซื้อเป็นของฝาก วันหนึ่ง ๆ เป็นจำนวนมาก

เนื่องจากความนิยมมีมากขึ้น จากปากต่อปาก จึงเป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางว่า “ขนมร้านเอกชัย” เป็นร้านขนมที่อร่อยที่สุดในสุพรรณบุรี



ด้วยเหตุนี้ในปี 2523 เจ้าของรายการเชลล์ชวนชิม หม่อมราชวงศ์ถนัดศรี สวัสดิวัตน์ ท่านมาชิมขนมที่ร้าน ถูกอกถูกใจมากจึงนำไปออกรายการครอบครัวจรรยาของท่าน และมอบป้ายเชลล์ชวนชิมให้เป็นเกียรติยศ ผมและภรรยามีความภูมิใจมาก ที่เราได้สร้างตัวเราจากร้านขนมเล็ก ๆ ด้วยความพยายามอุตสาหวิริยะ ใช้ความคิดค้นคิดแปลงมาตลอด จนกระทั่งมาประสบความสำเร็จ” เขากล่าวด้วยน้ำเสียงตื่นเต้นใจ และกล่าวต่อว่า

“นอกจากนั้นยังมีผู้มากลยกับผมและนำไปเขียนพิมพ์เผยแพร่ในนิตยสาร “ฟ้าเมืองไทย” อันมีชื่อเสียงของอาจินต์ ปัญงพรค์ อีกด้วย

ความสำเร็จ

ผมคิดว่าความสำเร็จของผมที่มีอยู่ทุกวันนี้ เป็นเพียงขั้นหนึ่งเท่านั้นจะว่าประสบความสำเร็จในชีวิตก็คงจะไม่ถูกต้องนัก

และความสำเร็จนี้นั้นผมว่าเนื่องมาจากองค์ประกอบหลายอย่างที่มีส่วนสำคัญคือ

ความตั้งใจทำงาน

ไม่เอาเปรียบลูกค้าหรือผู้บริโภค

ทำงานให้ดีที่สุด มากที่สุด

ความละเอียด รอบคอบ

ขยัน ประหยัด

พูดจาดี

คุณภาพสินค้าดี และ

สะอาด

ในปี 2523 นี้เช่นกันที่ร้านเอกชัยได้ขยายร้านสาขาออกมาอยู่ในอีกบริเวณหนึ่ง เป็นร้านที่จัดไว้สะอาด เป็นตึก 2 คูหา ชั้นล่างที่เป็นด้านออกสู่ถนนและซอยแยกกันเป็นกระบอก จัดเป็นที่จำหน่ายขนมนานาชนิดที่ทางร้านจัดทำขึ้นเอง สะอาดสะอาดมาก ชั้นบนเป็นที่ทำขนม

ขณะที่เราสันทนาอยู่ คุณเอกชัยได้จัดขนมที่มีชื่อเสียงมาให้เราลองชิมมีขนมชั้น ขนมลูกเต๋า ขนมเปี๊ยะนมจัน เป็นต้น ผมได้ทดลองชิมดูรสชาติของเขาดิจริง ๆ ครับ

กลัวคนที่มีความคิด

ผมได้คุยกับคุณเอกชัย ถึงเรื่องของการบริหารงานเขาบอกว่า

“ผมแบ่งงานออกเป็นแผนก ๆ เช่น แผนกผลิต แผนกบรรจุ แผนกจำหน่าย ส่วนจำนวนคนงานก็ไม่ค่อยจะแน่นอนครับขึ้นอยู่กับเวลาและโอกาส บางเทศกาลจะมีผู้สั่งมาเป็นพิเศษเราก็ต้องระดมทำให้เสร็จตามกำหนด เราก็จะใช้คนมาก คนงานก็เป็นเด็ก ๆ ในสุพรรณบุรีนี่เองครับ เป็นการช่วยให้เด็ก ๆ มีประสบการณ์ไปด้วย โดยในบางครั้งผมรับเด็ก ๆ จากโรงเรียนอาชีวศึกษามาฝึกงานด้วย

ลูกผมเองผมก็หวังไว้ว่าพวกเขาจะรับสืบทอดอาชีพนี้ต่อไป โดยพยายามให้เขาได้ฝึกได้เรียนรู้กิจการทุกอย่างที่พ่อแม่ทำ จะอย่างไรก็ตามผมก็จะให้ลูก ๆ ของผมทั้งสามคนได้เรียนรู้ให้มากที่สุด ให้เขาได้ประสบผลสำเร็จในการเรียน จะไม่ให้เหมือนผม ซึ่งเรียนอะไรไม่สำเร็จสักอย่างเดียว

การที่ผมให้ลูกเรียนก็ไม่ได้หวังว่าเขาจะมีอาชีพตามที่เรียนมา แต่เพื่อให้มีประสบการณ์และเพื่อน”

หลังจากนั้นเราได้คุยกันถึงความคิดเห็นทั่ว ๆ ไปเกี่ยวกับผู้ที่มีชื่อเสียงคนอื่น ๆ ที่มีความคิดในการปรับปรุงพัฒนาอาชีพของตน คุณเอกชัย เอี่ยมอดุง ได้กล่าวถึงสิ่งที่เขากลัวที่สุดในเวลานี้ว่า

“ผมไม่กลัวคนที่มีความรู้
แต่ผมกลัวคนที่มีความคิด”

เรวัตโรจน์ศิริวรพัฒน์ : ผมจะแพ้ไม่ได้



วัยเด็ก

บ่ายวันที่ 18 กรกฎาคม 2529 ที่จังหวัดสุพรรณบุรี ผมได้พบกับชายคนหนึ่ง รูปร่างสันทัด ท่าทางคล่องแคล่วว่องไวในชุดเสื้อเชิ้ตสีขาวแขนยาว กางเกงสีเทา ผิวคล้ำเล็กน้อยเพราะแดดเผา นัยน์ตามีประกายของความเชื่อมั่น สิ่งที่ทำให้ใครๆ จำเขาได้แม่นยำคือไฝเม็ดโตบริเวณคางด้านซ้าย อายุประมาณ 50 ปี เขาคือคุณเรวัตโรจน์ศิริวรพัฒน์

ผมพบคุณเรวตร์ ที่สำนักงานของเขา ห้างหุ้นส่วนจำกัดศิริวัฒน์ สุพรรณก่อสร้าง เลขที่ 95 หมู่ 4 ตำบลสนามชัย อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี โดยเขาได้ปลีกเวลาจากธุรกิจที่ทำอยู่มาพบกับผมตามนัดหมายที่โรงเรียนนครณสูตรศึกษาลัยได้นัดไว้ล่วงหน้าแล้ว เขาได้เล่าชีวิตของเขาให้ผมฟัง

เมื่อประมาณ 50 ปีมาแล้ว แม่น้ำสุพรรณบุรี หรือชื่อที่เป็นทางการคือแม่น้ำท่าจีน เป็นแม่น้ำสายสำคัญสายหนึ่งของประเทศที่เริ่มต้นแม่น้ำแยกจากแม่น้ำเจ้าพระยาบริเวณวัดมะขามเตี้ย จังหวัดชัยนาท ไหลลงสู่อ่าวไทยที่จังหวัดสมุทรสาคร การคมนาคมในสมัยนั้นใช้แม่น้ำสายนี้เป็นหลัก

ตามลำแม่น้ำจะมีเรือโดยสารรับส่งคนตามริมฝั่งแม่น้ำที่เรียกกันทั่วไปว่าเรือแท็กซี่ เรือแท็กซี่ที่วิ่งอยู่ในขณะนั้นไม่ใช่หน่วยที่เป็นฝีมือการต่อเรือของนายยังกัย แซ่ลิ้ ซึ่งเป็นบิดาของคุณเรวตร์ ไรจน์-สิรวรพัฒน์ ซึ่งมีภูมิลำเนาอยู่เลขที่ 139 ค.ตำบลรั้วใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี คุณเรวตร์ เกิดที่นี่เมื่อ 50 ปีที่ผ่านมาแล้ว เขาเป็นลูกชายคนหัวปี หลังจากนั้นเขามีน้อง ๆ เกิดตามมาถึง 6 คน ความเป็นอยู่ของครอบครัวในขณะนั้นอยู่ในลักษณะที่เรียกว่าตีนถีบปากกัด พ่อแม่ต้องทำงานกันตัวเป็นเกลียวทีเดียว แม่เป็นแม่ค้าขายผลไม้หมากพลูในตลาดสดเมืองสุพรรณบุรี

เด็กชายเรวตร์ เมื่อเกิดมาได้รับการประคบประหงมจากพ่อแม่จนเติบโตใหญ่ ส่งเข้าเรียนหนังสือชั้นต้นที่โรงเรียนสามัคคี เรียนอยู่จนจบชั้น ป.3 พอขึ้นชั้น ป.4 จึงไปเข้าโรงเรียนจีนชื่อสุพรรณกถิ ซึ่งปัจจุบันได้เลิกกิจการไปแล้ว

ขณะเรียนอยู่ชั้น ป.4 โตพอสมควรที่จะช่วยแบ่งเบาภาระของครอบครัวได้มากแล้ว ในฐานะพี่คนโต จึงช่วยครอบครัวทำงาน ตอนเช้าเขาจะต้องหุงหาอาหารให้น้องและนำข้าวมาส่งให้แม่ที่ตลาดทุกวันก่อนไปโรงเรียน และตอนเย็นหลังเลิกเรียนกลับมาบ้านจะเตรียมหุงหาอาหารเตรียมให้น้องพ่อและแม่ และต้องมาที่ตลาดเพื่อช่วยแม่



สำนักงานก่อสร้าง

เก็บข้าวของอีก กว่าจะได้กินข้าวเย็นก็ค่ำมืด

จบ ป.4 เขาไม่คิดที่จะเรียนต่อไป อยู่ช่วยพ่อแม่ทำงานเลี้ยงน้องๆ ในเรื่องการเรียนเขาบอกว่า

“โดยทั่วๆ ไปผมเรียนอยู่ในระดับปานกลาง แต่ตอนจบ ป.4 ผมสอบภาษาจีนได้ที่หนึ่งแต่ภาษาไทยค่อนข้างแย่”

อย่างไรก็ตามเมื่อออกมาช่วยครอบครัวทำงานเป็นการแบ่งเบาภาระของแม่ไปได้มาก แม้กระนั้นเมื่อมีเวลาว่างตอนกลางวันเขาก็เข้าทำงานที่อุดต่อเรือของพ่อ

งานชิ้นแรก

พ่อของเขานั้นนอกจากเป็นช่างต่อเรือซ่อมเรือแล้ว ยังเป็นช่างฝีมือสร้างบ้าน มีความชำนาญในการสร้างเรือนไทยโบราณ ขณะที่พ่อ

ทำงานรับจ้างอยู่นั้น ต่อมาได้มีญาติของพ่อคนหนึ่งมาชวนพ่อเข้าหุ้นซื้อตู้ต่อเรือแท็กซี่ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เขาได้เข้าไปทำงานในนั้น พ่อทำตู้ต่อเรือได้ระยะหนึ่ง กิจการดีขึ้น ในตู้ต่อเรือนั้นมีเพื่อนของพ่อคนหนึ่งนอกจากทำงานช่วยพ่อต่อเรือแล้ว ยังรับจ้างทำเฟอร์นิเจอร์ไปด้วย เพื่อนพ่อคนนี้รักและเอ็นดูเขามาก เขาสนใจการทำเฟอร์นิเจอร์มาก ชอบไปดูไปช่วยเพื่อนของพ่อคนนี้เสมอ และเขาก็ได้ความรู้การลองฝึกหัดทำเฟอร์นิเจอร์

งานชิ้นแรกที่เขาฝึกหัดทำคือกล่องใส่สตางค์ ซึ่งเขาตั้งใจจะทำให้แม่ใส่สตางค์ขายของที่ตลาด มีคนมาเห็นเขาและชอบจึงขอซื้อไป เขารู้สึกภูมิใจมากที่งานชิ้นแรกของเขาได้รับความสนใจและขายได้ เขาจึงคิดว่าการทำกล่องใส่สตางค์ขายคงจะขายได้ จึงใช้เวลาว่างจากการทำงานในตู้ต่อเรือ ซึ่งเดือนหนึ่งจะได้หยุดแค่สองวันทำกล่องใส่สตางค์ตามที่ผู้สั่งมา ต่อมาก็ลองหัดทำตู้ใส่เสื้อผ้าก็เป็นที่พอใจของผู้พบเห็นอีก เขาจึงได้รับการว่าจ้างให้ทำบ่อย ๆ

ทำเฟอร์นิเจอร์

ความสำเร็จและคำชมมักเป็นกำลังเสริมให้เกิดความคิดและกำลังใจ แม้ตอนนั้นเขายังเด็กอยู่มากอายุประมาณ 15 – 16 ปีทำให้เขาเกิดความคิดว่า ตัวเองน่าจะยึดการทำเฟอร์นิเจอร์เป็นอาชีพมากกว่าการต่อเรือ ประกอบขณะนั้นมีถนนตัดผ่านเมืองสุพรรณบุรี เขาคิดว่ากิจการต่อเรือรับส่งผู้โดยสารคงจะหมดไปในอนาคต ส่วนการสร้างบ้านเรือนไทยเล่าก็คงจะหมดความนิยมไป เพราะราคาแพงเกินไป

เมื่อคิดได้ตั้งนั้นแล้วจึงเริ่มฝึกทำตู้เสื้อผ้า เฟอร์นิเจอร์กับเพื่อนของพ่อ ซึ่งมีเพื่อนอีกคนหนึ่งฝึกอยู่ด้วย วันหนึ่งเกิดอุบัติเหตุแข่งกัน เขาคิดในใจเสมอว่า “เขาจะแพ้ไม่ได้” จะต้องทำให้เสร็จก่อนและนิสัยอันนี้ ยังติดตัวมาจนทุกวันนี้ ทำงานเร็วและให้ดีที่สุด และคงจะเป็นเหตุประการหนึ่งที่ทำให้เขาได้มีกิจการของตนเองมาจนทุกวันนี้

หลังจากนั้นเมื่อเขาเริ่มเชื่อมั่นความสามารถของตนเอง จึงออกหางานเฟอร์รีเจอร์ทำตามบ้านตามร้านที่เปิดใหม่แล้วเขาก็ได้งานชิ้นแรก โดยรับเหมาทำตู้ให้ร้านขายยา “ตั้งฮวงเล้ง” ในราคาแปดพันบาท เขาทำงานทั้ง ๆ ที่หนักใจเพราะลำพังตนเองไม่มีทุนรอนที่จะซื้อไม้มาทำได้ เขาจึงขอยืมไม้จากพ่อก่อน ซึ่งพ่อก็คงจะเข้าใจในความพยายามของเขา จึงอนุญาตให้เขาเอาไม้ไปทำก่อน โดยพ่อคิดราคาซื้อขายทั่วไป และสัญญาว่าเมื่อทำเสร็จแล้วจะต้องนำเงินค่าไม้มาให้พ่อ ปรากฏว่าหลังงานเสร็จเขาแทบไม่ได้ค่าแรงเลยเงินแปดพันบาทเป็นค่าไม้เกือบหมด

เขาได้เล่าถึงการทำงานชิ้นแรกนี้ว่า

“งานชิ้นนี้ผมทุ่มเทให้มันอย่างมาก ผมจะเริ่มไปทำตั้งแต่เช้าตรู่ พักกลางวันกินข้าวไม่เกิน 5 นาที แล้วก็กลับมาทำต่อ ด้วยเหตุนี้เอง การกินข้าวเร็ว ผมจึงติดนิสัยมาจนถึงทุกวันนี้ตอนเย็นหลังกินข้าวเสร็จ ผมก็ทำต่อจนถึง 5 ทุ่ม จึงกลับบ้าน ผมทำของผมคนเดียวไม่มีใครช่วยและงานชิ้นนี้แม้ผมจะได้ค่าแรงน้อย แต่ฝีมือของผมเริ่มมีคนเห็น”

การรับทำเฟอร์รีเจอร์ของเขาไม่ได้ทำที่บ้าน เขาไปตั้งเพิงพักชั่วคราวทำ ซึ่งที่ดินที่เขาไปปลูกเพิงพักนั้นได้รับความอนุเคราะห์จากพ่อตาของเขาในปัจจุบันที่เห็นว่าเขาเป็นคนทำมาหากิน ซึ่งเขาเองก็ไม่คิดฝันว่าคนที่ให้ความสงสาร เพราะความยากจนของเขาจะมาเป็นลูกเขยของเขา มันเป็นเหตุการณ์ที่ต้องจำยอมที่เขาไม่เคยลืมเหตุการณ์นั้นเลย

ความรักและการแต่งงาน

เมื่อถึงสุพรรณบุรีนั้นแม้จะมีแม่น้ำใหญ่ไหลผ่าน และมีลำคลองที่ขุดขึ้นเพื่อใช้ในการคมนาคมอยู่หลายคลอง ริมคลองมักจะเป็นบ้านเรือนที่อยู่อาศัยและสถานที่ประกอบธุรกิจการงาน เมื่อเรวัตได้งานรับเหมาทำตู้ให้กับร้านขายยา เขาไปทำเพิงพักทำเฟอร์รีเจอร์อยู่ริมคลองแห่งหนึ่งไม่ไกลจากร้านขายยาที่ว่าจ้างเขามากนัก และฝั่งคลอง

ตรงข้ามเป็นโรงกลึง และที่ที่เขาไปปลูกเป็นเพิงนั้นเป็นที่ของเจ้าของโรงกลึงฝั่งตรงข้าม และมีกิจการโรงภาพยนตร์ ที่เอ็นดูเขาให้เขาปลูกเพิงพักโดยไม่คิดค่าตอบแทนด้วยความสงสารที่เห็นเด็กหนุ่มจน ๆ แต่ขยันขันแข็งในการทำงาน ชายคนนั้นคงไม่รู้หรือว่าเด็กหนุ่มที่เขาเอื้ออาทรจะกลายเป็นลูกเขยที่เขาไม่ค่อยชอบในเวลาต่อมา

ความรักความผูกพันเกิดขึ้นเมื่อเขาเริ่มทำงาน ทำอย่างจริงจัง มุ่งที่จะทำงานชิ้นแรกให้สำเร็จและให้ดีที่สุด จุดที่เขาทำงานอยู่นั้น ตรงข้ามกับโรงกลึงฝั่งตรงข้ามพอดี แล้ววันหนึ่งเขาก็ได้พบกับลูกสาวของเจ้าของโรงกลึง สายตาของเขาทั้งสองประสานกับชั่วแวบหนึ่ง เขามีความรู้สึกว่าเขาถูกชะตาและนี่รักทันที โดยไม่สามารถจะบรรยายความ

โรงงานท่าเฟอร์นิเจอร์



รู้สึกตอนนั้นได้ ทำให้เขาเกิดกำลังใจในการทำงานอย่างประหลาด เขาเล่าว่า

“หลังจากผมได้พบกับภรรยาผมครั้งแรกนั้น ผมรู้ว่าเขาถือลูกสาวเจ้าของโรงกลิ้งผู้ให้ความเอ็นดูต่อผม เขาเป็นคนรวยส่วนผมเป็นคนจน ตอนนั้นผมก็คิดว่ามันไม่น่าจะเป็นอุปสรรคสำคัญนี่นา ก็คิดที่จะทำความรู้จักกันต่อไป เพื่อเอาชนะให้ได้

ขณะผมทำงานผมก็ได้เห็นภรรยาผมที่ฝั่งตรงข้ามทุกวันและต่อมาผมสืบรู้ว่า ภรรยาของผมเขาจะไปขายตัวภาพยนตร์ทุกวัน วันหนึ่งผมจึงเข้าไป ผมไปพบเขาที่หน้าโรงหนังหลังจากขายตัวเสร็จแล้ว เราได้พูดคุยกันในฐานะที่เพิ่งรู้จักได้รับการต้อนรับจากภรรยาผมเป็นอย่างดี หลังจากนั้นผมก็จะไปพบกับภรรยาที่โรงหนังเกือบจะทุกคืน ความสัมพันธ์ฉันท์หนุ่มสาวก็แน่นแฟ้นยิ่งขึ้นจนกลายเป็นความรักความผูกพัน ความมีความจนระหว่างเราสองคนหมดไป

แต่อุปสรรคสำคัญคือพ่อตาของเขา ความสัมพันธ์ของเราทั้งสองไม่สามารถปิดบังผู้ใหญ่ได้ พ่อตาของเขารู้เข้าโกรธมาก ผมยังมาคิดว่าเขาก็คงน่าจะโกรธ เพราะเขาอนุเคราะห์ผมเอ็นดูผมให้ทำงานเฟอ์รีเจอร์ในที่ดินของเขา แต่กลับมาตีท้ายครัวเหมือนกับไม่เห็นบุญคุณกันเลยและพยายามกีดกันการพบกันของเราทั้งสอง เพราะกลัวลูกสาวเขาจะลำบาก

แล้ววันหนึ่งผมไปพบกับภรรยาที่โรงหนัง ผมรอนเขาขายตัวเสร็จเรียบร้อยแล้ว เราทั้งสองขึ้นไปดูหนังด้วยกันชั้นบน ผมจำได้ว่าภาพยนตร์ที่ฉายวันนั้นคือเรื่องหน้ากากดำ ภาพยนตร์ขวัญใจของเด็กๆ ในสมัยนั้น

ขณะเรานั่งดูหนังอยู่ด้วยกัน ผมมีความรู้สึกกระแวงกลัวใครจะมาเห็น เมื่อแว่วเสียงอะไรผิดปกติผมจะหันมาดูที่ประตูทุกครั้ง แต่ผมก็เผลอจนได้ ดูหนังและกำลังคุยกันเพลิน และชั่วแวบที่ผมรู้สึกว่ามีใครมาอยู่ข้างหลัง พอผมหันกลับไปดู ผมก็รู้สึกว่ามีของหนักๆ

ฟาดมาที่หน้าผมทำให้ผมหน้าหันกะมาลงปรี๊ดสีกแสบที่หน้า ผมทะเล้งตัวลุกขึ้นหลบจนกระทั่งสองจากฝ่ามือของพ่อตาของผมได้ทัน กระโดดออกจากโรงหนัง ผ่านบันไดไปที่ละหลายชั้น วิ่งออกจากโรงหนังไปอย่างรวดเร็ว

พอหายเจ็บ ผมมีความรู้สึกเสียใจมากเกิดความกลัวว่าภรรยาผมเขาคงถูกพ่อลงโทษหนักแน่ ๆ และก็จริงอย่างที่ผมคาดคิด ภรรยาผมถูกตีร้องไห้ทั้งคืน

ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาการติดต่อของเราจึงขาดไประยะหนึ่ง เป็นเรื่องธรรมดาหัวใจมาก ผมพยายามติดต่อกับคนอื่น ๆ ที่อยู่ในบ้านของภรรยา และโชคดียังมีคนเห็นในคุณค่าความรักของหนุ่มสาวหรือของเด็กในสายตาของผู้ใหญ่ คน ๆ นั้นชื่อเอง เห็นใจจึงเป็นแม่สื่อช่วยเป็นตัวกลางติดต่อให้กับเราทั้งสอง ผมจึงมีโอกาสดำเนินจดหมายส่งข่าวคราวไปให้ภรรยาผมได้ทราบอยู่เสมอ และผมก็ทราบเรื่องของภรรยาผมเสมอมา ความรักก็พอกพูนขึ้น มิได้อับเฉาอย่างที่พ่อภรรยาผมหวังไว้

หนึ่งปีผ่านไปอย่างรวดเร็ว ความรักพอกพูนขึ้น ผมก็ทำงานรับจ้างทำเฟอร์นิเจอร์ต่อไป รับจ้างร้านโน้นร้านนี้ไปเรื่อย ๆ งานมิได้ขาด แต่กลับเจริญยิ่งขึ้น ปีนั้นดูเหมือนจะเป็นปี พ.ศ. 2500 ผมอายุ 20 ปี ครอบบาทพอดี แม่ของผมขอให้บวช ผมจึงบวชให้แม่เพียง 7 วัน ก็สึก เพราะยังมีความกังวลเรื่องงานอยู่มาก

หลังจากสึกงานรับทำเฟอร์นิเจอร์มีมากขึ้น ผมคนเดียวทำไม่ไหวแน่ จึงหาคนมาช่วย ได้เพื่อนที่เคยต่อสู้แข่งกันมาคนหนึ่ง ได้ช่างทาน้ำมันจากกรุงเทพฯ มาอีกคนหนึ่ง งานช่วงนี้ผมได้คน ๆ หนึ่งคอยช่วยเหลือคือ โกตุ่น กหบดีเจ้าของร้านจำหน่ายนาฬิกา เห็นผมมีแววและฝีมือในการทำได้บอกให้ผมทำแบบโน้นแบบนี้ และรับไปจำหน่ายให้ นอกจากนี้ผมก็รับจ้างทำตามแบบที่ผู้ว่าจ้างต้องการ

การทำเฟอร์นิเจอร์ของผมตอนนั้นผมไม่มีการเขียนแบบอะไรหรอกครับ แบบใหม่ ๆ เกิดจากการที่ไปดูแบบตามร้านต่าง ๆ นำมาดัดแปลงบ้างเล็กน้อย งานของผมจึงเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้น ๆ

แม้งานจะมากขึ้น ผมก็ใช้ความพยายาม ความมานะอดทนยังติดต่อกับภรรยาอยู่เสมอมิได้ขาด ใจนั้นผมคิดที่จะเอาชนะพ่อของเขาอยู่ตลอดเวลา ผมจะต้องทำให้สำเร็จ

สี่ปีหลังจากบวช ผมก็ได้แต่งงานกับภรรยา บุคคลที่มีส่วนผลักดันอันสำคัญที่ทำให้ผมสมหวังคือ คุณย่าของภรรยาได้บอกกับพ่อของภรรยาของผมว่า “จะแต่งงานให้มันใหม่ ถ้าไม่แต่งให้จะจัดการเอง”

พ่อตาผมพูดไม่ออก เพราะคุณย่าบอกว่า แม้ว่าจะไม่ชอบผม แต่ผมกับภรรยาก็รักกัน ถ้าปล่อยไว้จะทำให้เสียชื่อเสียงก็ได้ พ่อตาผมก็จำนนด้วยเหตุผล ไม่พูดแสดงความเห็นอะไรทั้งสิ้น

ดังนั้นผมจึงได้จัดการหาผู้ใหญ่ไปสู่ขอตามประเพณีในปี 2504

และเราก็อยู่ด้วยกันด้วยความสุขมาจนทุกวันนี้”

คุณเรวตรีเล่าเรื่องช่วงนี้ให้ผมฟังเหมือนกับเหตุการณ์เพิ่งจะเกิดขึ้น

บ๊วย

ชีวิตครอบครัวเริ่มต้น ภาระของเขาย่อมมากขึ้น เขาพาภรรยาไปอยู่กับครอบครัวของเขา กิจการทำเฟอร์นิเจอร์ได้รับความนิยมสูงสุด อาจกล่าวได้ว่าเขาเป็นช่างเฟอร์นิเจอร์ที่มีฝีมือที่สุดในสุพรรณบุรี เขารับทำโดยไม่ต้องมีเงินมัดจำล่วงหน้า เขาจะทำให้ก่อนแล้วจ่ายเงินภายหลัง แม้แต่ราคาก็คิดหลังจากที่ทำเสร็จแล้ว ลูกค้าแต่ละรายของเขาไม่เคยผิดหวังทั้งด้านราคาและฝีมือ เขาถือความยุติธรรมเป็นที่ตั้ง ทำให้เขาได้รับความเชื่อถือตลอดมา

หลังแต่งงานไม่นานงานของเขาเริ่มจะอยู่ตัวมีคนงานมาร่วมงานมากขึ้น รายได้ก็พอจะมีเหลือ ประกอบกับเขาเป็นคนชอบดูมวย สนใจในกิจการชกมวย รายการไหนดีจะไปดูไม่เคยขาด จนอาจเรียกได้ว่าติด



คูมวยหรือภาษาชาวบ้านเรียกว่าบ้ามวย จนกระทั่งเข้าไปมีบทบาทในการจัดมวย เป็นนายสนาม แต่ในวงการนี้มักมีการแข่งขันสูง มีการชิงดีชิงเด่นกันมาก และมีการพนันเข้าไปแทรกอยู่มาก เขาจึงต้องเลิกร้างไป และปฏิญาณตนไว้ว่าจะเลิกการพนันทุกชนิดอย่างเด็ดขาด และไม่เกยแตะต้องอีกเลยมาจนทุกวันนี้

อุบัติเหตุ

ชีวิตอีกช่วงหนึ่งที่เขาได้เล่าให้ฟังอย่างตื่นเต้น และเป็นช่วงที่เขาคิดว่าเป็นช่วงที่ลำบากที่สุด เพราะไม่สามารถทำงานได้เต็มที่

ในช่วงฤดูหนาวปี 2511 บ้านเมืองอยู่ในภาวะสงบเรียบร้อย ที่กรุงเทพฯ มีงานรื่นเริงครึกครื้นหลายงาน งานหนึ่งคืองานประกวดนางสาวไทย ปีที่นางสาวแสงเดือน แม้นวงศ์ ได้ตำแหน่งนางสาวไทย

เขาพาครอบครัวไปเที่ยวงานประกวดนางสาวไทย ประกอบด้วยตัวเขา ภรรยา แม่ยาย และลูกอีก 2 คน จุดประสงค์ที่ไปนั้นไม่ใช่เพื่อไปเที่ยวอย่างเดียว เขาไปซื้อไม้อัดมาทำเฟอร์นิเจอร์ด้วย เขาขับรถปิกอัพไปด้วยตนเอง เมื่อไปถึงกรุงเทพฯ เขาพาครอบครัวของเขาและแม่ยาย

ไปเที่ยวตามที่ต้องการ หลังจากนั้นเขาส่งภรรยาลูก ๆ และแม่ยายไว้ที่บ้านญาติ ส่วนเขาขับรถปิกอัพไปซื้อไม้อัด แล้วแวะเข้าไปปรับลูกเพื่อกลับสู่พรรษา ส่วนแม่ยายและภรรยาคอยเฝ้าบ้านต่อ

ด้วยความที่เป็นคนมีนิสัยแพ้ไม้ได้นั่นเองที่ทำให้เขาขับรถเร็ว เห็นรถใครอยู่ข้างหน้าไม่ได้ จะต้องขับให้ไปอยู่ข้างหน้าเขาให้ได้

เขาขับรถมาช่วงหนึ่งตามรถปิกอัพอีกคันหนึ่ง ด้วยความรู้สึกแพ้ไม้ได้ เขาเร่งเครื่องเพื่อจะแซง ทันใดนั้นรถปิกอัพคันหน้าคนขับเอื้อมมือไปตบแมลงที่โตอยู่ที่ขา ทำให้รถวิ่งแกว่งไปมาकिनทางมาทางขวามาก เขากำลังจะแซงมาด้วยความเร็ว ทำให้เขาหักหลบอย่างทันทีทันใดตามสัญชาตญาณ

รถพุ่งออกนอกเส้นทาง ชั่วพริบตาเดียว รถ เขาและลูกลงไปอยู่ข้างถนนรถพังยับเยิน ชั่วครู่เขาได้รับความช่วยเหลือนำส่งโรงพยาบาลปรากฏว่าเขาหัก มีบาดแผลที่ขาเย็บถึง 23 เข็ม ลูกคนเล็กบาดเจ็บสาหัส ลูกคนโตไม่เป็นอะไร แต่ไม่พูดอยู่เดือนกว่า

เขาต้องรักษาตัวในโรงพยาบาลนานถึงสี่เดือนเศษ

ตั้งบริษัท

หลังจากรักษาตัวหายดีแล้วเขาก็ทำเฟอร์นิเจอร์ต่อไป จนกระทั่งในปี 2514 นับเป็นปีที่เริ่มการเปลี่ยนแปลงไปสู่กิจการที่ดีขึ้น เริ่มด้วยทางราชการแห่งหนึ่งเรียกประกวดราคารับเหมาทำเฟอร์นิเจอร์ในสำนักงาน บริษัทที่ชนะการประมูลได้มาว่าจ้างเขาทำอีกทอดหนึ่ง เขาก็รับทำให้ชนะทำก็คิดตลอดเวลางานอย่างนี้ถ้าเรารับเหมาประมูลเองจะได้ผลตอบแทนดีกว่ารับช่วงเหมาทำ แต่การประมูลราคาจากทางราชการจะต้องเป็นบริษัทที่จดทะเบียนเป็นหลักฐานมั่นคง แต่เขาไม่มี

จากความคิดนี้เองเขาจึงจัดตั้งบริษัทขึ้นจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างและอื่นๆ อีกหลายอย่าง ซึ่งเขาคิดว่าจะขยายงานในด้านการก่อสร้างต่อไป เขาจดทะเบียนบริษัทในปี 2514 และปีนั้นเองเขาก็ได้รับงานชิ้นแรกของทางราชการคือ รับเหมา

ก่อสร้างที่ทำการไปรษณีย์โทรเลขที่อำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี งานชิ้นนี้เขาทำสุดฝีมือ ทำอย่างตรงไปตรงมาครบถ้วนตามรายการก่อสร้างทุกอย่าง ทำให้ทางราชการพอใจมาก และเป็นผลให้เขาได้งานจากทางราชการเพิ่มขึ้น ขณะนี้งานที่เขาทำส่วนใหญ่เป็นงานของเทศบาลเมืองสุพรรณบุรีประมาณร้อยละเก้าสิบห้าทีเดียว การทำงานของเขาในการติดต่อกับทางราชการเขาจะดำเนินการเดินหนังสือเอง ทั้งนี้ก็เพื่อความรวดเร็วจนคนในหน่วยงานราชการตั้งฉายาให้เขาว่า “เด็กเดินแฟ้มคนใหม่”

งานประมูลก่อสร้างทางราชการในการใช้เงินงบประมาณนั้นใช้วิธีประมูลและหรือประกวดราคา ซึ่งย่อมมีการแข่งขันกัน เขามักจะได้เสมอเพราะเขาคิดราคาย่อมเยาไม่เอากำไรมาก ส่วนงานที่ไม่เกี่ยวกับงบประมาณเขามักจะได้รับมอบหมายให้ทำเสมอ ทั้งนี้ก็เพราะฝีมือและความเชื่อถือในผลงานของเขา บุคคลที่เขาถือว่ามีบุญคุณต่อเขาและให้การสนับสนุนเขาในด้านนี้มาตลอดคือ อดีตผู้ว่าราชการจังหวัดสุพรรณบุรี นายจรินทร์ กาญจน์มัย ซึ่งเคยคุยกับเขาอย่างสนิทเป็นการส่วนตัวว่า “เราคงจะคบกันได้ เพราะชอบของดีเหมือนกัน”



บ้านจัดสรร

งานอีกชิ้นหนึ่งที่เขามุ่งใจมากคือ งานก่อสร้างสำนักงานเทศบาลเมืองสุพรรณบุรี ที่เขาทุ่มเททำในราคาถูกกว่าสิบล้านบาท พลเอก สิทธิ จิระโรจน์ อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย เห็นเข้ายังถามว่าใครเป็นคนสร้าง ฝีมือดีมาก

ส่วนในด้านกิจการบ้านจัดสรรนั้น เขาเริ่มเมื่อจดทะเบียนเป็นบริษัทได้สักสองปี เขาบอกว่าเขาทำด้วยใจรัก อยากจะให้ข้าราชการมีบ้านอยู่เป็นของตนเอง โดยเขาเริ่มซื้อที่ครั้งแรก 2 ไร่ ปรากฏว่าได้รับการต้อนรับด้วยดี เขาจึงขยายโดยซื้อที่ดินเพิ่มขึ้น ปัจจุบันมีเนื้อที่จะดำเนินการจัดสรรทั้งหมดประมาณแปดสิบไร่เศษ

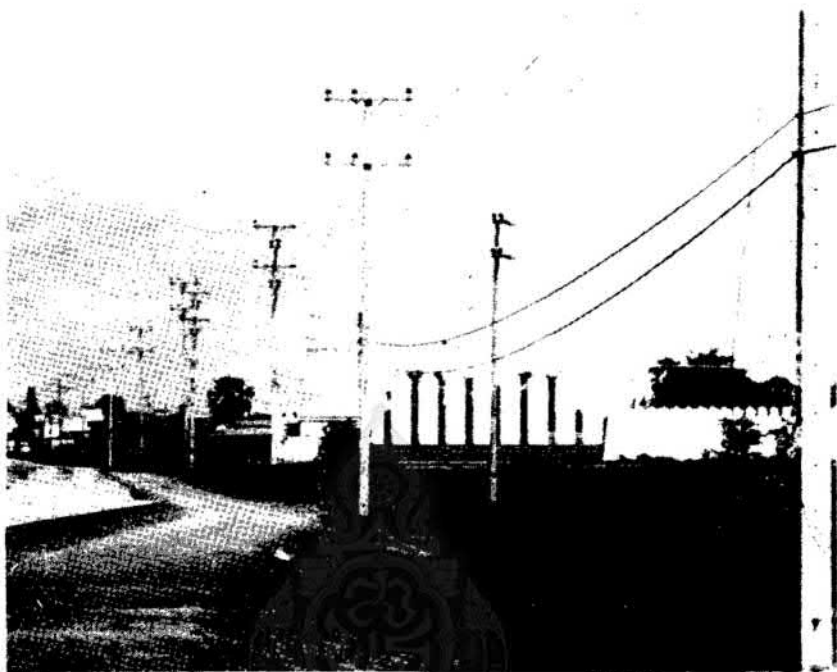
งานในปัจจุบัน

ในด้านการรับเหมาก่อสร้างเขาก็ดำเนินต่อไป เขาทำงานสำเร็จได้อย่างรวดเร็วเขาบอกว่า “เพราะผมเป็นคนทะเลาะเถียงกัน ต้องการความก้าวหน้า”

อีกก้าวหนึ่งของงานก่อสร้างที่เขามุ่งใจว่า เป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง คือในปี พ.ศ. 2519 เขาตัดสินใจซื้อรถตักดินขนาดใหญ่ในราคาเงินผ่อนห้าแสนกว่าบาท ในวงการผู้รับเหมาดูด้วยกันจะพูดกันว่า ถ้าเขาซื้อรถตักดิน คงจะไม่คุ้มกับค่าดอกเบี้ย แต่เขาไม่กลัวตัดสินใจซื้อทันที แล้วก็ได้ผลเกินคาด รถตักดินช่วยให้เขาทำงานได้รวดเร็วขึ้น เช่น สัญญา 300 วัน เขาจะทำเสร็จเรียบร้อยครบถ้วนตามแบบทุกอย่างเพียง 90 วันเท่านั้น

ด้วยเหตุนี้เองเขาจึงได้งานของเทศบาลเมืองสุพรรณบุรีมาโดยตลอด เขาเล่าถึงการทำงานของเขาในปัจจุบันว่า

“ผมมีคนงานอยู่ทั้งหมดขณะนี้ประมาณ 100 คน ผมปกครองพวกเขาโดยใช้ทั้งพระเดชและพระคุณ แต่ยึดหลักให้ความเป็นธรรมเป็นเรื่องสำคัญ



ผลงาน : ประตุมืองสุพรรณบุรี

แต่เดิมทีเคียวงานทั้งหมดจะอยู่ที่ผมคนเดียว เมื่องานขยายมากขึ้นผมก็ทำไม่ไหว จึงแบ่งงานให้ลูกน้องทำเป็นส่วนๆ หรือแผนกๆไป โดยผมจะมีสมุดบันทึกแจกให้หัวหน้างานแต่ละแผนกให้บันทึกการปฏิบัติงานทุกวัน เสร็จงานแล้วให้นำสมุดมาไว้ที่โต๊ะทำงานของผม

ผมจะดูงานจากสมุดบันทึกของผม และตอนเช้าทุกวันผมจะออกตรวจดูผลงานตั้งแต่เช้าตรู่ว่างานแต่ละฝ่ายแต่ละแผนกก้าวหน้าไปจริงแค่ไหน ซึ่งผมเองจะกำหนดเขตการทำงานไม่ห่างไกลกันมากนัก เพื่อความสะดวกในการตรวจ ทำให้งานของผมเสร็จไปตามแผนกำหนดด้วยความราบรื่น งานบกพร่องตรงไหนส่วนไหนผมก็จะทราบทันทีและแก้ไขได้ตรงจุด

ส่วนการรับคนงานของผมผมรับเอง การให้งานผมก็ดูระดับฝีมือ ถ้าฝีมือหายากก็จะจัดให้เขาทำในส่วนที่ไม่ต้องใช้ฝีมืออะไร เป็นการให้ งานตามความสามารถของเขา”

ในการทำงานเขาถือความซื่อสัตย์ ความเป็นกันเอง อะลุ่มอล่วย ทำงานคุณภาพสูง คุ่มค่าจ้าง เขาจะปฏิบัติต่อลูกจ้างอย่างสม่ำเสมอ ตลอดมา

นิสัยของผมที่ยังแก้ไขไม่หายขณะนี้คือ การแพ้ไม่ได้ ทำอะไร จะต้องเอาชนะคนอื่นให้ได้ แม้แต่การขับรถ ด้วยเหตุนี้ปัจจุบันผมจึง เลิกขับรถโดยเด็ดขาดครับ” เขากล่าว

ทุกวันนี้คุณเรวัตร มิ่งานธุรกิจทางด้านรับเหมาก่อสร้างค่อนข้าง รัดตัว ไม่มีเวลาสังคมกับใครมากนัก นอกจากในวงการรับเหมาก่อสร้าง กิจการของเขาถึงระดับที่ใช้คอมพิวเตอร์ขนาดเล็กมาช่วยในการเก็บ สถิติข้อมูลแล้ว ซึ่งผมหวังว่างานของเขาจะก้าวหน้าต่อไป เพราะ เขาชอบคิดชอบทำและไม่หยุดนิ่ง

ทุกวันนี้ถ้าใครเดินทางไปจังหวัดสุพรรณบุรี ถ้าผ่านไปทาง ถนนที่กำลังปรับปรุงเทคอนกรีต ผ่านหน้าโรงเรียนกรรณสูตรศึกษาลัย ก็จะได้เห็นประตูเมืองสุพรรณบุรี กำลังก่อสร้างเสร็จไปเป็นบางส่วนเป็น กำแพงและซุ้มประตูเมือง แลเห็นสีขาวโพลนแต่ไกล อันแสดงถึงว่า บัดนี้ท่านได้เข้าสู่เมืองสุพรรณบุรีแล้ว

งานชิ้นนี้เป็นฝีมือของ

คุณเรวัตร โรจน์สิริวรรณ



บุญรัตน์ สฤษณำ : ผมไม่เคยลำบาก

บุญเครื่องเงิน

ผมกลับจากสุพรรณบุรีในวันสิ้นสัปดาห์กลางเดือนกรกฎาคม 2529 ทำงานนั่นโตะที่สำนักงานได้หนึ่งสัปดาห์ ย่างเข้าสัปดาห์สุดท้ายของเดือนนี้ผมมีราชการต้องไปเชียงใหม่ ขณะไปปฏิบัติราชการผมได้พบกับผู้คนหลายคน แต่ที่ผมสนใจและคุยอยู่ด้วยมีอยู่สองคน และคนหนึ่ง ในสองคนคือ คุณบุญรัตน์ สฤษณำ ผู้ไม่เคยรู้สึกว่ายากลำบาก ผมพบเขาเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2529

บุญรัตน์ เป็นชายหนุ่มผิวขาว อายุประมาณ 36 ปี รูปร่างขาว
ท้วม ท่าทางดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส เจรจาไพเราะนุ่มนวล ผมพบเขาที่ร้าน “บุญ
เครื่องเงิน” ตั้งอยู่หมู่ที่ 6 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

จากตัวเมืองเชียงใหม่ ผมและคณะได้ออกเดินทางไปทางตะวันออก
ผ่านสะพานนวรัตน์ตรงไปตามเส้นทางเชียงใหม่ บ่อสร้างและสันกำแพง
เส้นทางสายนี้มีร้านค้าของพื้นเมืองหลายอย่าง เช่น ไม้แกะสลัก การทำร่ม
และทำเครื่องเงิน เราไปถึงร้าน “บุญเครื่องเงิน” เป็นเวลาบ่ายมากแล้ว
บริเวณร้านกว้างขวางใหญ่โต ทรงภายนอกเป็นลักษณะวัฒนธรรมของ
ภาคเหนือ ภายในพื้นที่กว้างขวางจัดวางตู้และชั้นวางเครื่องเงินแบบ
และชนิดต่าง ๆ ใ้มากมายจนดูกับแคบ บริเวณถัดจากร้านเข้าไปข้างใน
บริเวณใกล้ ๆ กันจะเป็นโรงเรือนเล็ก ๆ เป็นที่ทำงานของช่างทำเครื่องเงิน
ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ถัดออกไปหลังร้านยังเป็นทุ่งนาและป่าแลเห็น
ไกลออกไปสุดลูกตา เขาได้เล่าเรื่องราวของเขาให้ผมฟังดังต่อไปนี้

“ชีวิตผมหรือครับ ในปัจจุบันก็คงจะพอไปได้ ผมไม่ได้ทำและ
จำหน่ายเครื่องเงินอย่างเดียวครับ ผมทำเรื่องการท่องเที่ยวด้วยทำ
มาหลายปีแล้ว กิจการดีพอสมควร เพราะอาชีพนี้ในเชียงใหม่ทำกันมาก
เรื่องท่องเที่ยวภรรยาของผมซึ่งเดิมเขาเป็นอาจารย์สอนหนังสืออยู่ที่โรงเรียน
วัดโนนทัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ แล้วลาออกมาทำ

พูดถึงการท่องเที่ยวผมคิดว่าการท่องเที่ยวของเราเจริญเติบโต
ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาแน่นอนแต่เราเจริญได้ค่อนข้างช้า ผมว่าเป็นเพราะเรา
ไม่มีโรงเรียนฝึกโรงเรียนสอนกัน ใครคิดอยากจะทำก็ทำ อันนี้ผมว่าเป็น
จุดอ่อนของเราในเรื่องนี้ ” เขาให้ความเห็น

“อย่างไรก็ตาม สำหรับกิจการของผมในปัจจุบันผมย้ายมาอยู่
ที่นี้ที่สันกำแพงนี้ เมื่อไม่กี่ปีมานี้เอง ผมจำได้ไม่แน่คงราว ๆ ปี 2523
หรือ 2524 ที่ย้ายมาก็เพื่อความสะดวกในการประกอบอาชีพจำหน่ายเครื่องเงิน

ผมคิดว่าไม่ว่าจะประกอบอาชีพอะไร ถ้าทำโดยสุจริตจะเป็นอาชีพ
ที่มีเกียรติทั้งสิ้น สำหรับผมเองความซื่อสัตย์สุจริตเป็นเรื่องสำคัญ และ

สินค้าของผมจะต้องเน้นที่คุณภาพ” เขากล่าวถึงการทำงานและแนวคิดของเขา แล้วเขาก็ได้เล่าชีวิตย้อนหลังในอดีตก่อนที่จะมาประกอบอาชีพนี้ว่า

เรียนครู

“ผมเป็นเด็กในตลาดในตัวเมืองเชียงใหม่ พ่อแม่มีอาชีพค้าของชำ ผมเรียนหนังสือไม่ได้อยู่ในระดับปานกลางเท่านั้น พูดยังไม่รู้สึกละอายอยู่บ้างเพราะเพื่อน ๆ ที่เรียนด้วยกันได้การงานที่ก้าวหน้าทางราชการหลายคน

ผมจบชั้น ม.ศ.5 จากโรงเรียนยุพราชวิทยาลัย ในปี 2521 กว่า จะจบได้ก็ต้องเรียนซ้ำ ม.ศ.4 เสียสองปี สาเหตุเป็นเพราะไม่ค่อยจะตั้งใจเรียนตามประสาเด็กหนุ่ม ผมพูดอย่างนี้อาจจะเข้าข้างตนเอง แต่มันเป็นอย่างนั้นจริง ๆ อย่างไรก็ตามนิสัยของผมนั้นอยากรู้ อยากเห็น ชอบทดลองทำ ผมทำมาหลายอย่างช่วยเขาทำบ้างทำเองบ้าง เช่น เดินขายหนังสือพิมพ์ ช่วยเพื่อนทำอู่ซ่อมรถ ขายไอศกรีม เป็นต้น ผมคลุกคลี



อยู่กับอาชีพและรู้สึกว่ามันไม่ลำบากอะไร

พอผมจบ ม.ศ.5 ก็ไปสอบเข้ามหาวิทยาลัยแต่สอบไม่ได้ครับ จึงไปสมัครเรียนครูได้วุฒิ ป.กศ.สูง สอนหนังสืออยู่พักหนึ่งผมก็แต่งงาน ต่อมาภรรยาผมซึ่งเป็นครูสอนอยู่โรงเรียนวัดโนนทัยพายัพเขาได้รับทุนไปศึกษาต่อที่ประเทศฝรั่งเศส ผมลาออกจากครูตามไปฝรั่งเศสด้วยไปเรียนไม่เป็นชั้นเป็นอันได้แต่ภาษามาเท่านั้น เมื่อกลับมาผมไปสมัครเป็นครูสอนอยู่พักหนึ่ง มีเพื่อนคนหนึ่งเห็นผมภาษาอังกฤษใช้ได้ ชวนให้ผมไปเป็นไกด์นำเที่ยวเมืองเชียงใหม่

ไกด์ผี

ช่วงระยะเวลาที่ผมทำงานเป็นไกด์พานักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ชมเมืองเชียงใหม่อยู่นั้น ผมก็พยายามศึกษาว่านักท่องเที่ยวเขาชอบไปที่ไหนบ้าง ชอบซื้อของอะไร และในจำนวนนักท่องเที่ยวจำนวนมากนั้นมีพ่อค้าชาวต่างประเทศมาด้วย เมื่อเขาเห็นและชอบของ เขาก็จะสั่งไปจำหน่ายในประเทศของเขา

ผมเที่ยวไปกับนักท่องเที่ยว ทำให้ผมรู้ว่าของพื้นเมืองของไทยหลายอย่างเป็นของดี จะทำอะไรจึงจะนำมาทำให้เกิดคุณค่าเป็นที่นิยมได้ และก็ชอบใจที่ชาวบ้านทำเครื่องเงิน ทองผ้า ผมเห็นเขาทำกันตามสบายไม่กระตือรือร้นพอมีพอใช้ก็พอ ผมก็คิดว่าถ้าเรามาคิดตลาดขายให้ทันสมัยคงจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น

ตั้งร้านเครื่องเงิน

ดังนั้นผมจึงสั่งให้ชาวบ้านเขาทำตามตลาดที่เราต้องการ ตอนนั้นผมอายุ 24 ปีแล้วปรากฏว่านักท่องเที่ยวชอบแม่คนไทยเองก็ซื้อ ทำให้ตลาดของเหล่านี้ดีขึ้น ผมจึงเริ่มตั้งร้านขึ้นที่ฝั่งตรงข้ามกับร้านผมเวลานี้ ผลิตสินค้าเองบ้าง สั่งให้ชาวบ้านทำบ้างทั้งผ้าไหมและเครื่องเงิน

ไม่กี่ปีผมก็ได้รับการสั่งซื้อจากต่างประเทศมากมาย ผมก็มาคิดว่าที่ชาวบ้านเขาไม่สามารถทำได้ ทั้งๆ ที่เขาผลิตเอง ผมว่าเป็นเพราะขาดประสบการณ์ด้านการส่งออกต่างประเทศ ไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ ต่างประเทศที่สั่งเข้ามาส่วนมากจะเป็นประเทศยุโรป ขณะนี้ก็ยังมียุโรปมาเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่กิจการของผมในปัจจุบันคือการส่งเครื่องเงินไปต่างประเทศเป็นหลัก “เขากล่าว พร้อมกับชี้ให้ผมดูคณงานของเขาที่กำลังบรรจุของลงกล่อง และกล่าวต่อไปว่า

“การขายของอย่างนี้ เราต้องใช้ความคิดคิดแปลง ออกแบบ ให้ถูกใจลูกค้าให้ได้ผมจึงศึกษาเรื่องนี้จากนักท่องเที่ยวที่ผมจัดการอยู่ และในบางครั้งก็ต้องออกเดินทางไปต่างประเทศเพื่อดูตลาด ผมเคยไปดูเรื่องการทำเครื่องเงินที่ญี่ปุ่นและได้หวนมาแล้ว”

ผมถามถึงแนวความคิดของการทำกิจการนี้กับความสัมพันธ์กับชาวบ้าน เขาบอกว่า

“ผมบอกตรง ๆ ว่าแม้ชีวิตของผมจะประสบกับภาระอย่างหนึ่งอย่างใดมาบ้างที่คนอื่นจะรู้สึกว่ามันลำบาก แต่สำหรับผมแล้วไม่ลำบากเลย อันนี้อาจเป็นผลมาจากเมื่อครั้งยังเด็กอยู่ก็ได้ ผมมักจะไปวัดกับแม่บ่อยๆ ไปทุกครั้งใจสบาย

แนวคิดของผมก็คือผมเริ่มทำกิจการนี้ ด้วยทุนไม่มากนักหาหมั้นกว่าบาท ผมจะให้ชาวบ้านทำมาก ๆ เพื่อให้เขามีงานทำ ทำเองมีบ้างแต่ไม่มากนัก” เขากล่าว ผมถามถึงครอบครัวเขากล่าวว่า

“ผมมีลูกสามคน ผมไม่ได้เลี้ยงลูกของผมให้วิเศษกว่าคนอื่น เพราะผมคิดว่า คนที่เห็นแก่ตัว เห็นว่าตัวดีเด่นอยู่คนเดียวมันเป็นทุกข์มากกว่าเป็นสุข

การทำตัวเป็นเทวดา จะอยู่กับคนไม่ได้ จริงไหมครับ” เขากล่าวในที่สุด ก่อนผมและคณะจะจากมา



ประพัฒน์ สัทธิสังข์ : นักวิทยาศาสตร์การเกษตร

ไร่ประพัฒน์

วันนั้นวันที่ 29 กรกฎาคม พ.ศ. 2529 ผมยังจำได้แม่นยำ ชายสูงอายุท่าทางทะมัดทะแมง สวมเสื้อยืดแขนสั้นคอปกสีขาว ขายเสื้อสอดใส่ไว้ในกางเกงขาวสีเทา เข้มคาดเข็มขัดหนังสีดำเรียบร้อย สวมรองเท้าบูตเก่าๆ เดินเข้ามาทักทายคณะของเราที่มาโดยอาจารย์โรงเรียนยุพราชวิทยาลัยสองท่าน ด้วยใบหน้าเข้มข้มแจ่มใส ท่ามกลางบรรยากาศรอบๆ ทุกทิศทางเต็มไปด้วยต้นไม้ ที่นี้คือ “ไร่ประพัฒน์” และเจ้าของไร่ก็คือชายสูงอายุที่เราพบเขาคือ คุณลุงประพัฒน์ สัทธิสังข์

เช้าวันนั้นเป็นวันที่สดใสวันหนึ่ง อากาศเย็นสบาย ผมสดชื่นเป็นพิเศษแม้กระนั้นเมื่อผมมาถึงที่นัดหมายคนอื่น ๆ ก็มาทั้งหมดแล้ว แล้วคณะของเราก็เริ่มออกเดินทางโดยรถตู้ปรับอากาศออกจากตัวเมืองเชียงใหม่ไปตามถนนแก้ววรัตน์ ถึงทางแยกเลี้ยวซ้ายไปตามถนนชูปเปอร์ไฮเวย์ รถวิ่งไปชั่วระยะเวลาหนึ่งถึงทางแยกเลี้ยวขวาเข้าถนนไปแม่โจ้-สันทราย-พร้าว รถวิ่งไปอีกนานโข ผ่านแม่โจ้ไปสักครู่นึง เลี้ยวขวาเข้าถนนลูกกรุงแคบ ๆ เข้าไปเป็นระยะทางประมาณ 5 กิโลเมตรก็จะเห็นรั้วปากทางเข้ามีป้ายเขียนว่า “ไร่ประพัฒน์” แสดงถึงขอบเขตทางเข้าไร่อันใหญ่โตและมีชื่อเสียง

เมื่อรถของเราวิ่งเข้าไปในบริเวณไร่สองข้างทางส่วนใหญ่จะเป็นต้นลำไยที่เต็มไปด้วยผลที่กำลังแก่ได้ที่เก็บขายได้แล้ว สลับไปกับพันธุ์ไม้อื่น ๆ อีกหลายชนิด

สักครู่เราก็เข้าไปถึงบ้านเลขที่ 86 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ บ้านของคุณลุงประพัฒน์ สิริพิสัย อยู่กลางไร่โดดเดี่ยว ผมมองไม่เห็นบ้านข้างเคียงเลย

ที่นี่เราได้พบกับคนอีกจำนวนมาก พวกหนึ่งเป็นคนงานเก็บลำไยคัดลำไย กำลังทำงานอยู่ในเพิงขนาดใหญ่ที่มีแต่หลังคาไม่มีฝากันอีกพวกหนึ่งอยู่ตามต้นลำไยผลดก กำลังเก็บลำไยที่ได้ขนาด ลำเลียงส่งมายังฝ้ายคัดอีกทีหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งจะเป็นคนที่มาติดต่อรับซื้อลำไย เพราะช่วงที่เราไปลำไยรุ่นแรกจากเชียงใหม่ได้เวลาเก็บพอดี

เราได้ชิมลำไยที่เก็บสด ๆ จากสวนนี้ในขณะที่คณะของเราได้สนทนากับเจ้าของไร่

แหล่งฝึกงาน

เจ้าของไร่คุณลุงประพัฒน์ นักเรียนนอกผู้เคยมีตำแหน่งสูงในองค์การยาสูบของประเทศไทย อดีตกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติสาขาเกษตร



ชมบริเวณไร่

และชีววิทยา ผู้จบการศึกษาระดับปริญญาตรีมาจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาโทจากสหรัฐอเมริกา ได้ละทิ้งอดีตเหล่านั้นมาหมกตัวทำไร่อยู่ กลางป่าหุบเขา เพื่อพัฒนาการเกษตรของเราให้ทัดเทียมกับต่างประเทศ โดยเริ่มทำมาที่ละเล็กละน้อยจนปัจจุบันมีเนื้อที่ทำเกษตรมากกว่าหนึ่งพันไร่ ในบริเวณที่ประกอบไปด้วยเนินเขา หุบเขา และแหล่งน้ำธรรมชาติอัน อุดมสมบูรณ์

ณ ไร่แห่งนี้เราทราบว่า เป็นแหล่งให้ความรู้แก่นักเรียนเกษตร มากมายปีหนึ่ง ๆ มีนักเรียนจากวิทยาลัยเกษตรกรรมมาฝึกงานที่นี้หลายร้อยคน รวมทั้งเด็กมัธยมบางคนที่ต้องการหาประสบการณ์ในงานเกษตรอีกด้วย ลงประพัฒน์แล้ว

“ผมไม่เคยหลงความรู้ ผมถือว่าเด็ก ๆ ที่มาฝึกงานเหมือนลูกหลานที่ ไกล่ชิด เด็กที่มาฝึกก็มี นิสิตจากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นักศึกษาจาก

สถาบันเทคโนโลยีแม่โจ้ วิทยาลัยเกษตรกรรมไม่น้อยกว่า 45 แห่ง ในช่วงเจ็ดปีที่ผ่านมา

ผมจะให้เด็ก ๆ เหล่านี้มาฝึกค้างคืนที่ไร่กันเลย จัดกันแบบ อยู่แคมป์หรืออยู่ค่ายกันเลยนะครับ” เขากล่าว พร้อมกับหัวเราะคงจะนึกถึงความสนุกครึกครื้นของเด็ก ๆ ที่ได้รับ

“ผมขอเรียนตามตรงว่า เด็กทุกคนที่มาฝึกที่นี่ ผมจะให้ทั้งด้านจริยศึกษา การทำตนให้เป็นคนดี เป็นคนน่ารักเข้ากับคนอื่นได้ ไม่รังเกียจอาชีพ ให้ด้านพลศึกษาให้พวกเขาตระหนักว่าร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรงเท่านั้น จึงจะทำงานเกษตรให้มีประสิทธิภาพได้ และสุดท้ายคือให้งานด้วย ให้ทั้งในแง่ของการผลิต การตลาด

ผมว่าคนไทยเราไม่ใช่คนโง่ ความจริงเก่งและฉลาดแทบจะทุกกระบวนการทีเดียวแต่มักจะเดินไม่ค่อยจะถูกทิศทาง นั่นคือขาดสามัญสำนึก และที่สำคัญที่สุดคือขาดประสบการณ์” เขากล่าว พวกเราหลายคนพยักหน้าเห็นด้วย

“ผมว่าจุดสำคัญของการเกษตรนั่นคือ เทคโนโลยี เพราะอะไรหรือครับ เพราะเทคโนโลยีนี้จะทำให้เราปลูกพืชผลได้เกือบทุกอย่าง โดยมีองค์ประกอบที่เป็นตัวเสริมคืออากาศและดิน”

เริ่มต้นทีละน้อย

“ผมมาเริ่มต้นกันที่นี่เพราะอยากจะมา บ้านเกิดของผมแท้ ๆ เป็นคนจังหวัดกาญจนบุรี เรียนหนังสือชั้นต้นจบแล้วก็เข้ากรุงเทพฯ เข้าเรียนในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ จบแล้วได้งานทำที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์นั่นเอง หลังจากนั้นได้ทุนไปเรียนต่อระดับปริญญาโทจากสหรัฐอเมริกา กลับมาทำงานราชการอยู่พักหนึ่ง จึงออกมาทำงานกับองค์การยาสูบมาประจำอยู่ภาคเหนือ และก็เริ่มมาตั้งรกรากอยู่ที่นี้โดยเดิมซื้อที่ไว้ประมาณ 40 ไร่ ดูเหมือนจะเป็นปี พ.ศ.2501 ในราคาไร่ละ 125 บาท ตอนหลังซื้ออีกประมาณ 500 ไร่ ๆ ละ 100 บาท ซื้อตอนหลังนี้

ผมผ่อนส่งเขา 5 ปี ต่อมาซื้อเพิ่มขึ้นอีกจนมีประมาณพันไร่ในปัจจุบัน
จริงๆ แล้วผมไม่อยากรับราชการหรอกครับ เพราะราชการผมว่า
ค่อนข้างเฉื่อยชา

ผมมันเป็นคนชอบรวดเร็ว ไม่ชอบพิธีรีตองอะไรมาก

ครั้งแรกผมเริ่มปลูกลำไย และผักเช่น กะน้า หัวหอม เป็นต้น
ผักนั้นะครับเวลาจะขายมักจะมีปัญหาเน่าเสียมาก ผมจึงเปลี่ยนมาเป็น
ปลูกผักเพื่อเก็บเมล็ดพันธุ์ขาย

หลังจากลำไยโตให้ผลแล้ว ต่อมาเลิกปลูกผักและเริ่มขยายที่
ปลูกผลไม้อย่างอื่นเช่น มะม่วง ลิ้นจี่ เงาะ และไม้ผลเมืองหนาวบาง
ประเภท จุดหมายใหญ่ของผมคือส่งออกนอก” เขากล่าวอย่างเชื่อมั่น

การส่งผลผลิตออกสู่ตลาดต่างประเทศของเรานั้น โดยเฉพาะ
อย่างยิ่งเรามีปัญหาเรื่องการบรรจุ เพราะเมื่อของไปสู่ตลาดต่างประเทศ
แล้วปรากฏว่าเสียหายจำนวนมาก ขณะนี้เราได้มีการคิดถึงเรื่องนี้กันมากแล้ว

ผมเองไม่ได้ส่งออกเองหรอกครับ จะมีบริษัทไปบรรจุหีบห่อ
รับช่วงไปบรรจุแล้วส่งไปอีกทอดหนึ่ง” เขากล่าวให้ความเห็น

เขาให้ข้อคิดเกี่ยวกับงานเกษตรต่อไปว่า

“งานเกษตรเป็นงานสืบทอด เพราะต้องใช้เวลายาวนานกว่าจะ
เห็นผลด้วยเหตุนี้ลูกๆ ของผมจึงให้ยุบที่ไร่นี้หมด แบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบ”
เขากล่าว

บริเวณไร่

ภายในห้องรับแขกไม่กว้างขวางใหญ่โตมากนัก ที่ผมและคณะได้
สนทนากับคุณลุงประพัฒน์ จนทราบความคิดและเรื่องราวพอสมควร
คุณลุงประพัฒน์จึงได้กล่าวชักชวนพวกเราให้ไปดูบริเวณไร่

บริเวณไร่พันกว่าไร่คงจะเดินดูไม่ทั่วถึงแน่ ๆ ที่แรกผมก็ตกใจ
จะให้พวกเราเดินดูกันหรืออย่างไร เปล่าหรอกครับเราใช้พาหนะของเรา

ผมคงจะบอกทิศทางไม่ได้ เพราะเดินทางไปท่ามกลางหมู่ไม้อะไรเป็นว่าเราเริ่มออกจากบ้านที่เรานั่งสนทนากันอยู่ พอเราเริ่มออกผมก็เห็นแสงโลหะที่รับแสงอาทิตย์มาเป็นพลังงานความร้อนอยู่หลังบ้าน เราไปตามถนนลูกรังต่อไป ไปอีกระยะหนึ่งก็ถึงแปลงมะม่วงที่ปลูกเป็นแถวระยะระหว่างแถวห่างกันเมตรครึ่ง ระยะต้นห่างกันเพียงหนึ่งเมตร เจ้าของไร่อธิบายให้ฟังว่า

“มะม่วงของผมเป็นมะม่วงพันธุ์ดีที่ตลาดต่างประเทศต้องการ คือพันธุ์โชคอนันต์และน้ำดอกไม้ เดิมเราปลูกห่างกันให้มะม่วงแตกพุ่มเป็นต้นโต ๆ ต่อมาอาศัยเทคโนโลยีสมัยใหม่หันมาปลูกถี่ ๆ อย่างที่เห็น คอยควบคุมไม่ให้สูงเกินไปกะเอาพอจะตัดแต่งกิ่งได้สะดวกเมื่อออกผลเราก็จะคอยควบคุมผลด้วยไม้ให้มีมากเกินไปจนทำให้ผลเล็ก เราก็จะได้ขนาดมาตรฐานที่จำหน่ายได้ง่าย

การให้น้ำผมก็ใช้ระบบน้ำไหลจากที่สูงมาที่ต่ำที่เรียกกันว่าระบบ



แกรวี่ดี ถึงเวลาก็ต่ำน้ำ เมื่อพอแล้วก็ปิด ดังนั้นเราก็ควมคุมน้ำได้ตามต้องการ”

คณะของเราเดินทางต่อไป ทางโค้งทางด้านซ้ายผมเห็นสวนมะม่วงขนาดใหญ่แตกพุ่มแลดูสวยงาม เจ้าของไร่บอกเราว่า

มะม่วงที่เห็นนี้เป็นมะม่วงที่เอามาจากประเทศอินเดีย ให้ผลใหญ่มาก ผลหนึ่ง ๆ น้ำหนักเป็นกิโลกรัมทีเดียว แต่เราก็เห็นแต่ต้น เพราะผลยังไม่ออก

รถวิ่งต่อไปอีกระยะหนึ่ง ผมมองไปข้างหน้าเห็นขอบเนินดินลูกครึ่งเป็นแนวขวางหน้า ไกลออกไปเป็นทิวไม้เขียวชอุ่ม ไกลออกไปอีกจะเป็นทิวเทือกเขาสีเทาตัดกับขอบฟ้าสีน้ำเงินจาง ๆ พาหนะของเราแล่นขึ้นเนินขึ้นไปอยู่บนขอบดินลูกครึ่งที่ผมเห็นเมื่อสักครู่ ลมเย็นพัดวนสัมผัสกาย ข้างหน้าเราเป็นแอ่งน้ำใหญ่มหึมาที่เจ้าของกำลังขุดลอกใหม่ ๆ มีน้ำขังอยู่พอสมควร

ที่นี่เองคือแหล่งน้ำสำคัญที่หล่อเลี้ยงไร่พันกว่าไร่ น้ำจะไหลชะตามหุบเขาไหลมารวมกันที่นี่ เจ้าของไร่เพียงแต่ต่อท่อและบังคับให้มันไหลลงสู่ไร่เท่านั้น ทักษณียาพรอบ ๆ แหล่งน้ำนี้มีพันธุ์ไม้เขียวชอุ่มไปทั่ว มีทั้งไม้ประดับ ไม้ผลลำไย เงาะ มะม่วง ลิ้นจี่ เราเพลิดเพลินกับทัศนียภาพนั้นได้เพียงชั่วครู่ แต่ก็เพียงพอแล้วกับความรู้สึกดีต่ากับธรรมชาติป่าเขา

เราเดินทางต่อไป ผ่านสวนลำไยที่คนงานกำลังเก็บผลไป ถึงบริเวณปลูกเงาะเจ้าของไร่ให้รถหยุดและลงไปปีนต้นเงาะเก็บผลไม้มาให้เรลองชิม แม้จะไม่ใช่มะม่วงโรงเรียนแต่รสชาติดี เจ้าของบอกว่าเงาะต้นเก่าหลังจากนั้นเราก็เดินทางต่อไป ดูเหมือนจะไปตามทางรอบ ๆ ไร่ สุดท้าย

ไปสิ้นสุดที่เนินแห่งหนึ่ง ดูเหมือนจะเป็นแนวเหนือสุดของไร่ มองไปทางทิศเหนือมองเห็นแมกไม้และทิวเขาสลับซับซ้อนลดหลั่นสวยงามมาก ทางใต้มองข้ามแหล่งน้ำไปจะเห็นเป็นแนวลาดเอียง ตึ้นบริเวณไร่เกือบทั้งหมด ไกลออกไปแลเห็นดอยสุเทพโดดเด่น เป็นทัศนียภาพที่ทำให้ผมนึกถึงความงามของธรรมชาติ ความเขียวชอุ่มของแมกไม้ดูมีชีวิตชีวา ไม่อยากให้ใครมาทำลายภาพพจน์อันสวยงามเหล่านี้



เจ้าของไร่พาเรลงจากเนิน อ้อมเข้าทางลูกรังเส้นเดิม เราเห็น พันธุ์ไม้ประดับหลายชนิดปลูกเรียงรายเป็นแถว สวนลำไยรุ่นใหม่ปลูก ระยะชิดกัน และอื่นๆ เห็นแล้วน่าอิจฉาเจ้าของไร่ข้างคิด ข้างเอาใจใส่ ทดลองปลูกพืชพันธุ์ใหม่ ๆ และด้วยวิธีการใหม่ ๆ การเกษตรของเรา คงจะก้าวหน้าขึ้นอีกมาก ถ้าเกษตรกรของเราจะปลูกพืชผลอย่างมีความหมาย ใช้วิธีการสมัยใหม่ ตลอดจนมีวิธีการที่ดี ความหวังของเราก็คงจะเป็นไปได้ในอนาคต ผมคิดอย่างนั้น

เรากลับมาถึงจุดเดิมก่อนออกไปชมไร่ เป็นเวลาใกล้เที่ยงคนงาน ที่กำลังเก็บและตัดลำไยยังไม่พัก ผมได้คุยกับเจ้าของไร่อีกเล็กน้อย และทราบว่าผลิตผลจากไร่พัฒน์นั้นนอกจากผลไม้คือ ลำไย เงาะ มะม่วง ลิ้นจี่ และผลไม้เมืองหนาวอีกมากชนิดแล้วยังขยายพันธุ์ผลไม้เหล่านี้ จำหน่ายอีกด้วย และจำหน่ายได้ปีละหลายแสนบาท

ขณะที่เราเดินทางออกจากไร่พัฒน์ ผมอดคิดไม่ได้ว่าเกษตรกร ของเรานั้นส่วนใหญ่ยังยากจนอยู่ เป็นเพราะอะไรหรือ เพราะผลิตผล ราคาถูก ผลิตผลขายไม่ได้หรือเพราะเราขาดการวางแผนการผลิต ขาด การจัดการที่ดี ผมยังหาคำตอบไม่ได้ แต่อย่างหนึ่งที่เห็นจากไร่นี้ก็คือ การทำ แบบธุรกิจ และใช้เทคโนโลยีเข้าช่วย

ผมต้องขอขอบคุณลุงพัฒน์ สิริสังข์ ที่ได้ให้ความคิด แก่เราในเรื่องของการเกษตรสมัยใหม่



เสรี สุภธีระ : หนุ่มใหญ่นักจัดสรรที่ดิน

คุณเสรี สุภธีระ

วันที่ 1 สิงหาคม 2529 ผมเสร็จภารกิจที่จังหวัดเชียงใหม่ กลับเข้าสำนักงานหลังจากนั้นประมาณสองสัปดาห์ ผมก็เดินทางไปจังหวัดขอนแก่น

โดยรถยนต์โดยสารปรับอากาศของบริษัทขนส่งในคืนวันที่ 13 สิงหาคม ถึงขอนแก่นรุ่งเช้าของวันที่ 14 สิงหาคม ท่ามกลางความทรนทนหลับๆ ตื่นๆ ไปในรถ แต่พอได้เข้าที่พักอาบน้ำอาบทำก้อยสวดชั้นมีแรงที่จะทำงานต่อไป

งานของผมคือสัมภาษณ์ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่ทางโรงเรียนของแก่นวิทยายน ได้ติดต่อไว้ และวันนี้ผมได้นัดหมายไว้ล่วงหน้าแล้วว่าจะมาขอสัมภาษณ์ ดังนั้นหลังจากผมทำธุรกิจส่วนตัวเรียบร้อยแล้ว จึงมุ่งไปที่โรงเรียนขอนแก่นวิทยายน ซึ่งอยู่ติดกับที่พักของผมนั่นเอง ผมไปถึงภายหลังโรงเรียนเข้าเล็กน้อย อาจารย์แนะแนวของโรงเรียนคอยผมอยู่แล้ว

ชั่วคราวที่ผมได้ตกลงนัดแนะกับอาจารย์แนะแนวแล้วคณะของเราก็ได้รับความอนุเคราะห์ให้ใช้รถของโรงเรียน นำเราไปพบกับผู้ประสบความสำเร็จที่เป็นอดีตศิษย์เก่าของโรงเรียนขอนแก่นวิทยายน สามคนด้วยกัน

บุคคลแรกที่เรามาพบคือ คุณเสรี สุภาชิระ

ในหมู่นักธุรกิจชั้นนำของจังหวัดขอนแก่น ที่นัดกันไปออกกำลังกายทุกเช้าตรู่ในสวนสาธารณะ คุณเสรี สุภาชิระ เป็นผู้หนึ่งในกลุ่มที่ร่วมกันตั้งชมรมเพื่อสาธารณประโยชน์ เช่น ทำสนามเด็กเล่น ศาลาพักผ่อน โดยสารประจำทาง และอื่นๆ ที่ทางชมรมเห็นสมควร ทั้งนี้โดยกลุ่มนักธุรกิจต่างเห็นพ้องต้องกันว่า ควรจะได้มีการร่วมมือกันทำประโยชน์ให้แก่สังคม จึงเกิดเป็น “ชมรมมิตรอรุณ” ขึ้น

เสรี สุภาชิระ ชายวัยหนุ่มใหญ่วัย 45 ปี รูปร่างอ้วนใหญ่สมบูรณ์ ยิ้มแย้มแจ่มใสอยู่เสมอ แสดงให้เห็นถึงอารมณ์ดี พุดน้อย แต่หนักแน่น มั่นคงเป็นที่ยอมรับนับถือของคนในวงการธุรกิจและบุคคลทั่วไป

เขาเป็นนักจัดสรรที่ดินที่ซื้อที่ดินแปลงใหญ่ๆ มาตัดถนนทางเข้าทางออกแล้วแบ่งเป็นแปลงเล็กๆ ขาย มาประมาณสิบกว่าปีแล้ว จนมีฐานะมั่นคงคนหนึ่งของคนจังหวัดขอนแก่น

การจัดสรรที่ดินของเขาทำให้ตัวเมืองขอนแก่นขยายขึ้น เพราะที่ดินที่เขา拿来จัดสรรมักจะเป็นที่ดินแถบชานเมือง ทำให้กิจการของเขาขยายออกไปได้เรื่อยๆ เขาคาดการณ์ว่าขณะนี้แม้จะอยู่ในภาวะเศรษฐกิจไม่ค่อยจะดีนัก การจัดสรรขยายไม่ค่อยจะออก แต่ในอนาคตอีกสองสามปีข้างหน้าเขาคิดว่าจะดีขึ้น เขาจึงซื้อที่ดินเพิ่มขึ้นเพื่อดำเนินการจัดสรรต่อไป

ขณะนี้เขามีอาชีพเดียวคือจัดสรรที่ดิน ไม่ปลูกบ้านขายเพราะเขาเคยประสบปัญหาลูกค้าไม่สนใจแบบบ้านที่เขาจะปลูกจัดสรรเสนอขาย เขาจึงเลิกหันมาจัดสรรเฉพาะที่ดินอย่างเดียวเหตุผลอีกอย่างหนึ่งที่เขามานำประกอบอาชีพนี้ เขามีความเห็นว่

“อยากให้ผู้มีรายได้น้อยมีที่ดินและบ้านเป็นของตนเอง เขาเริ่มประกอบอาชีพจัดสรรที่ดินในปี 2514 จากที่ไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อนเลย แต่เขาได้ศึกษาเรียนรู้จากเพื่อนฝูงและผู้ที่ทำมาก่อนอย่างรวดเร็ว และสามารถดำเนินงานด้วยความสำเร็จเสมอมา เขาเล่าถึงการทำงานของเขาว่

“ผมมีหลักการในการทำงานของผมคือ ผมจะเริ่มต้นด้วยศึกษาสำรวจข้อมูลแล้วนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ จากนั้นก็จะนำมาเป็นหลักในการวางแผนวิธีดำเนินงาน และปฏิบัติไปตามแผนนั้น

ผมทำตามหลักการนี้และมักจะไม่พลาด” เขากล่าวด้วยใบหน้ายิ้มแย้มแจ่มใส แสดงให้เห็นว่าไม่มีความยุ่งยากแต่อย่างไรสำหรับเขา

วัยเล่าเรียน

ผมพบคุณเสรี ที่บ้านของเขา คณะของเราออกจากโรงเรียนขอนแก่นวิทยายนออกมาตามถนนใหญ่ตามเส้นทางขอนแก่น-ชุมแพ ประมาณสองกิโลเมตรเศษ เป็นถนนที่มืดมากแล้วรถเลี้ยวขวาเข้าไปตามทางลูกรังประมาณห้าร้อยเมตร ก็ถึงบ้านสองชั้นทรงสมัยใหม่หลังใหญ่บริเวณ

บ้านกว้างขวางสมฐานะนักธุรกิจชั้นนำ รอบ ๆ บ้านของเขามีบ้านใหม่ ๆ
ทันสมัยปลูกอยู่จำนวนมาก นั่นคือบ้านที่ปลูกในที่ดินจัดสรรของเขา

เขาได้เล่าถึงชีวิตการต่อสู้ของเขาว่าเขาจะมาเป็นอยู่ทุกวันนี้
ได้อย่างไร

“ผมเป็นลูกคนที่สี่ในจำนวนพี่น้องทั้งหมดหกคน ผมเกิดที่
อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นนี้เอง ในปี พ.ศ. 2484 ตอนผมเกิดพ่อผม
รับราชการเป็นสรรพสามิต ภายหลังเกิดความเบื่อหน่ายที่ต้องเที่ยวไล่จับ
ชาวบ้านดื่มเหล้าเถื่อน จึงย้ายมารับราชการเป็นนายทะเบียนท้องถิ่น
ปัจจุบันท่านได้ถึงแก่กรรมไปแล้ว

ครอบครัวของผมมีฐานะดีพอสมควร พ่อแม่สามารถส่งลูกเรียนหนังสือ
สูง ๆ ได้





ผมเรียนหนังสือชั้นประถมศึกษาที่โรงเรียนเทศบาลสวนสนุก เรียนได้พอใช้ พอจบ ป.4 เข้าเรียนมัธยมศึกษาที่โรงเรียนขอนแก่นวิทยายน โรงเรียนชายประจำจังหวัดขอนแก่น จบ ม.6 ก็เข้ากรุงเทพฯ มาสมัคร เข้าเรียน ม.7-8 ที่โรงเรียนไตรมิตรวิทยาลัย ใกล้เคียง กับสถานีรถไฟหัวลำโพง ผมภูมิใจมากที่มีโอกาสได้เข้ามาเรียนในกรุงเทพฯ

ผมเข้ากรุงเทพฯ พ่อได้จัดหาบ้านเช่าให้ในย่านเทเวศร์ อยู่บ้านเช่า ก็ต้องช่วยตัวเองในเรื่องของอาหารการกิน การดูแลตัวเอง ได้รับความลำบากพอควร

การเรียน ม.7-8 ในสมัยนั้นที่เรียกกันว่าเรียนชั้นเตรียมอุดม เรียนยากทีเดียว ผมเรียนมาแค่พอใช้พอมาเรียน ม.7-8 ทำท่าจะไปไม่ไหว และความจริงผมก็ไม่ค่อยชอบ สิ่งที่ผมชอบและอยากเรียนคือช่างอิเล็กทรอนิกส์

ดังนั้นในระหว่างเรียนอยู่ไตรมิตรวิทยาลัย ผมจึงใช้เวลาหลังเลิกเรียนไปสมัครเข้าเรียนช่างวิทยุ-ไฟฟ้า ในโรงเรียนสารพัดช่าง ดูเหมือนจะแถวๆทุ่งมหาเมฆ ผมเรียนช่างวิทยุไฟฟ้าอยู่ถึง 3 ปี ภายหลังที่ผมรู้ตัวแล้วว่าเรียน ม.7-8 ไม่สำเร็จแน่จึงลาออก.

เรียนสารพัดช่างอยู่ ก็ได้ใช้ความรู้ทางด้านไฟฟ้า-วิทยุ รับจ้างซ่อมไปตามบ้านก็พอค่าขนม สนุก แล้วก็เกิดความชำนาญขึ้น

งานอาชีพ

ผมก็นึกไปว่าผมจะต้องยึดอาชีพทางช่างอิเล็กทรอนิกส์เป็นอาชีพ แต่พอผมกลับบ้านในปี 2513 ตั้งใจจะเปิดร้านจำหน่ายและซ่อมวิทยุและเครื่องไฟฟ้าความคิดก็เปลี่ยนไปเพราะคุณพ่อได้ฝากงานให้ผมเข้าเป็นพนักงานของธนาคารกรุงเทพฯ ภาคนิคมวิชาการจำกัด สาขาขอนแก่น และในขณะเดียวกันผมก็พิจารณาเห็นว่า ห้องแถวที่ปลูกไว้ให้เขาเช่า ในที่ดินของพ่อนั้น ชำรุดทรุดโทรมมากจนไม่มีใครอยากเช่า จึงมีว่างอยู่หลายห้อง ผมก็มีความมั่นใจว่าจะปรับปรุงหรือสร้างใหม่ให้ดีกว่าเก่า ให้น่าอยู่ขึ้นกว่าเดิม

ผมจึงปรึกษากับพ่อ พ่อเห็นดีด้วย ผมจึงเริ่มศึกษาเรื่องของการก่อสร้าง รื้อห้องแถวเก่าออกทั้งหมดและเริ่มสร้างห้องแถวในเนื้อที่สองไร่กว่าๆ ปรากฏว่ามีผู้มาเช่าหมด ผมจึงมีเงินก้อนหนึ่งที่ได้จากการเก็บล่วงหน้าที่เราเรียกกันว่าแป๊ะเจี๊ยะจำนวนหนึ่งนำไปซื้อที่ดินที่มีผู้มาเสนอขายไว้แปลงหนึ่ง และลาออกจากพนักงานธนาคาร

เมื่อผมเริ่มกิจการห้องแถวได้ประมาณหนึ่งปี ปรากฏว่ามีปัญหาเก็บค่าเช่าไม่ค่อยจะได้ ผมจึงคิดว่าน่าจะจัดสรรเฉพาะที่ดินขายจะดีกว่า เพราะไม่ต้องยุ่งยากกับการทวงค่าเช่า ซึ่งเป็นเรื่องที่บางครั้งแทบทนไม่ได้ แต่เมื่อเขายังไม่มีให้ก็ไม่รู้จะอย่างไร ยุ่งยากใจมาก” เขากล่าว

อย่างไรก็ตามหลังจากคุณเสรี สุภธีระ ลาออกจากพนักงานธนาคาร ก็เริ่มมาจัดสรรที่ดินเพราะคิดว่าเป็นอาชีพอิสระที่ต้องใช้ความรู้ความสามารถของตนเอง ประกอบกับมีใจรักงานนี้ และคิดว่างานนี้จะทำ ความเจริญให้กับท้องถิ่นได้

และเขาก็ประสบความสำเร็จในอาชีพนี้อย่างมาก ทั้งนี้ก็เพราะ เขาทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา มีความซื่อสัตย์สุจริต มีมนุษยสัมพันธ์ดี กับคนทั่วไป เขาบอกว่าเป้าหมายในอนาคตอยากจะทำสวนและฟาร์ม เลี้ยงสัตว์ เพราะไม่แน่ใจว่าอาชีพที่ทำอยู่จะมั่นคงเพียงไร

เขาบอกว่าในการดำเนินชีวิตเขายึดคติในการทำงานว่า ต้องทำ ให้ดีที่สุด ถ้าคิดว่าทำแล้วไม่ดี จะไม่ทำเลย

ทุกวันนี้ เขามีความสุขอยู่กับงานและการบริการทางสังคม เช่น เป็นนายกสมาคมศิษย์เก่าโรงเรียนขอนแก่นวิทยายน เป็นประธาน กรรมการการศึกษาของโรงเรียนเทศบาล 11 โอง เป็นกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจังหวัดขอนแก่น

ก่อนจากกันวันนั้น เขาให้ข้อคิดในการทำงานให้ประสบความสำเร็จว่า จะต้องมียอดทรัพย์ประกอบเหล่านี้ครบถ้วนคือ ความจริงใจ รักงาน มีความรับผิดชอบ เอาใจใส่ต่องานอย่างสม่ำเสมอ



เยี่ยมชม ศรีพนาวงศา กับ มนุษย์ทองแดง ของ ป. อินทรปาลิต

พบกันที่โรงพิมพ์

ผมออกจากบ้านคุณเสรี สุขชีวะ เป็นเวลาประมาณสิบโมงเช้า (14 สิงหาคม 2529) ไปอีกด้านหนึ่งของชานเมืองขอนแก่น รถเลี้ยวเข้าไปในถนนแฉะ ๆ พื้นถนนเป็นดินลูกรัง เป็นหลุมเป็นบ่อจนทำให้รถวิ่งเร็วไม่ได้ ชั่วครู่เราก็ถึงห้องแถวสองคูหาปลูกอยู่โดดเดี่ยว สังก่อสร้างใกล้เคียงเป็นบ้านพักอาศัยของคนในระดับกลางเป็นส่วนใหญ่ ห้อง



คุณยัมทรง ศรีพนาวงศา

แถวสองคูหานั่นคือโรงพิมพ์ “อุดมสิน”

ที่นี่เอง ผมได้พบกับศิษย์เก่าของโรงเรียนขอนแก่นวิทยายน เป็นคนที่สองในวันนี้ ซึ่งเป็นนักหนังสือพิมพ์และเจ้าของโรงพิมพ์ เขาเป็นชายหนุ่มใหญ่วัย 39 ปี บุคลิกลักษณะทั่วไปดูหนุ่มกว่าอายุจริง ไร้หนวดพองาม ผิวขาว สวมแว่นสายตา สวมเสื้อยืดสีขาวคอวีขลิบคอ สีเขียว พิมพ์ชื่อหนังสือพิมพ์ขอนแก่นที่อกเสื้อ สวมกางเกงแพรผ้าขาวม้าคาดเอวสบายๆ ในชุดอยู่กับบ้าน เขาขอโทษเราที่เขาคิดว่าเขาแต่งตัวไม่เรียบร้อย

ในสำนักงานที่คับแคบเต็มไปด้วยกองหนังสือและหนังสือพิมพ์ มีโต๊ะสำหรับทำงานอยู่ตัวหนึ่งไม่ใหญ่นัก บนโต๊ะเต็มไปด้วยเอกสารวางเต็มไปหมด ตรงข้างกับโต๊ะทำงานมีโต๊ะรับแขกประกอบด้วยเก้าอี้

นามยาว 1 ตัว เรานั่งสนทนากับเขาที่นี่

แม้ว่าห้องหับดูจะคับแคบ แต่ผมไม่รู้สึกอัดอัดเลยเมื่อได้พบกับเขา ที่ยิ้มให้พวกเราอย่างมีเสน่ห์และคำพูดที่นุ่มนวล ทำให้บรรยากาศทุกอย่างเป็นกันเองเหมือนกับคุ้นเคยกันมานานปี

ก่อนที่จะเข้าไปสนทนากันในห้อง เมื่อผมเดินเข้าไปผมสังเกตเห็นว่าทางที่เราผ่านเข้าไปนั้นมีคนงานกำลังทำงานกันอยู่หลายคน ลึกเข้าไปอีกคูหาหนึ่งทางซ้ายมือของผมมีเครื่องพิมพ์อยู่เต็มไปหมด ทั้งแบบเก่าดั้งเดิมและแบบใหม่ ช่างหลายคนกำลังเรียงตัวอักษรด้วยมือทุกคนกำลังทำงานกันตามหน้าที่ พวกเขาเพียงเหลียวตาข้างล้องดูเราเหมือนกับจะถามว่า “พวกนี้มาทำอะไรกัน”

ชายหนุ่มใหญ่ที่ผมพบวันนี้ คือ คุณชัยทรวง ศรีพนาวงศา เขาได้เล่าเรื่องราวชีวิตการต่อสู้ของเขาให้เราฟัง.....

เรียนจนแก่ ม.1

ย้อนหลังไปไม่น้อยกว่าถึงศตวรรษ ชาวจีนบนผืนแผ่นดินใหญ่อพยพออกไปจากแผ่นดินแม่ของตน ไปเสี่ยงชีวิตในแผ่นดินอื่นเป็นจำนวนมาก เพื่อหนีความอดอยากยากแค้น ไปสู่แผ่นดินที่มีความหวังมากกว่า

แผ่นดินไทยเป็นแห่งหนึ่งที่เป็นจุดหมายปลายทางของผู้อพยพเหล่านั้น ครอบครัวของเขาเป็นครอบครัวหนึ่งที่มีภูมิสำเนาดั้งเดิมอยู่บนเกาะเล็กๆ แห่งหนึ่งของของอำเภอไผ่เจียง จังหวัดเต๋เจี๋ย มณฑลทวนตุง ได้อพยพมาสู่ประเทศไทย ตั้งแต่เขายังไม่เกิด เขามารับจ้างทำงานไม่เลือกผลสุดท้ายไปปักหลักทำงานเป็นลูกจ้างโรงเหล้าอยู่ที่จังหวัดนครนายก

เขาเกิดที่นี่เหมือนกับพี่ชายและพี่สาวและน้องของเขาอีกสี่คน เข้าเรียนหนังสือที่โรงเรียนจีนแห่งหนึ่งจนจบ ป.4 ในปี พ.ศ. 2499 อายุ 10 ขวบ เขาเรียนหนังสือเก่งสอบได้ที่หนึ่งมาตลอด

พอเขาจบป. 4 เจ้าของโรงเหล้ามาประมูลทำโรงเหล้าได้ที่จังหวัดขอนแก่นนครบครัวของเขาจึงย้ายมาอยู่ขอนแก่น เขาสอบเข้าเรียนชั้น ม.1 ได้ที่โรงเรียนขอนแก่นวิทยายนเขาก็ยังเรียนคืออยู่สอบ ม.1 ได้ที่หนึ่ง พอเขาขึ้นชั้น ม.2 ทางบ้านก็เปิดร้านขายของเบ็ดเตล็ดขึ้นในตลาดขอนแก่น โดยมีพี่ชายเป็นคนดำเนินงานในปี พ.ศ. 2501 เปิดการค้าได้ประมาณปีกว่า ๆ การค้าของพี่ชายประสบปัญหาขาดทุน เป็นหนี้สินล้นพ้นตัวไม่สามารถหามาใช้คืนได้ จึงหนีออกจากบ้านไป ปล่อยให้เป็นภาระของครอบครัว เรื่องนี้พ่อของเขาภูมิใจมาก ประกอบกับนายจ้างของพ่อประมูลทำโรงเหล้าไม่ได้อีก พ่อก็ว่างงาน

มรสุมร้ายของครอบครัวเกิดขึ้นโดยไม่มีใครคาดฝัน พ่อตกงาน พี่ชายหนีออกจากบ้าน เหลือแต่พี่สาวต้องคอยรับหน้าที่ผัดผ่อนหนี้สินตัวเขาก็ยังเล็กและยังมีน้องเล็ก ๆ อยู่อีกถึงสี่คน เขาจึงต้องเข้าช่วยเหลือนด้วยการนำของที่เหลือภายในร้านออกมาวางขายในตลาด

การค้าขายในตลาดในสมัยนั้น พวกเขาของมาวางขายในตลาดจะต้องหาทำเลที่เหมาะสมจึงจะขายของได้ดี เขาต้องไปจองที่สำหรับวางขายตั้งแต่ 2 ขาม ถ้าช้ากว่านี้ก็จะไม่ได้ที่ในทำเลที่ต้องการ และจะต้องเฝ้าอยู่จนถึงรุ่งเช้าพอพี่สาวนำของมาวางขายแล้ว เขาจึงกลับบ้านเตรียมตัวไปโรงเรียน ทำเช่นนี้อยู่ไม่กี่เดือนพี่ชายก็กลับมา และขอร้องให้เขาลาออกจากโรงเรียนมาช่วยขายของ พ่อและแม่ก็เห็นด้วย ดังนั้นหลังจากสอบกลางปีผ่านไปเล็กน้อย เขาจึงลาออกจากโรงเรียนมาช่วยพี่ชายขายของ

มนุษย์ทองแดง

เขาเป็นคนทำจริง ทำด้วยความตั้งใจ ขยันขันแข็ง ช่วยพี่ชายขายของอยู่สองสามปีสามารถผ่อนใช้หนี้สินจนเกือบหมด เหลืออยู่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น เขามีความรู้สึกน้อยอกน้อยใจที่ต้องออกจากโรงเรียนมันเป็นเสมือนปมด้อยที่ไม่สามารถเรียนหนังสืออย่างเพื่อน ๆ ได้ ทั้ง ๆ ที่เขาเป็นคนเก่ง จากความรู้สึกวันนี้อย่างนี้เป็นแรงผลักดันให้เขาเป็นคน

ชอบแสวงหาความรู้ด้วยการอ่านหนังสือ

หนังสือเป็นเครื่องมือที่สำคัญ เป็นขุมทรัพย์ของความรู้ คนที่สนใจสามารถหาความรู้ได้จากหนังสือได้มากมาย

ยัมทรวง รักการอ่านหนังสือและอ่านทุกประเภทอย่างจริงจัง ภายหลังที่เขาลาออกจากโรงเรียน และตัดสินใจรักการอ่านมาจนปัจจุบัน นอกจากวิชาความรู้ต่าง ๆ แล้ว เขายังชอบอ่านนิยายจีนกำลังภายในและหนังสือที่เขารักและชอบมาก อาจกล่าวได้ว่าเป็นหนังสือที่ช่วยทำให้เขาเป็นนักอ่านนักคิดมาจนถึงทุกวันนี้ คือ หนังสือเรื่อง “มนุษย์ทองแดง” ของ ป.อินทรปาลิต

เขาอ่านหนังสือไปพร้อมกับการทำงาน นั่นคือเวลาว่างคือเวลาอ่านหนังสือ เขาช่วยพี่ชายขายของอยู่ชั่วระยะหนึ่งหลายปีทีเดียว เขาเริ่มรู้สึกว่าการขายของที่ร้านพี่ชายพี่สาวขายกันกันน่าจะพอทำไหวแล้ว



จึงคิดที่จะเข้าไปขายของในตลาด

ขายกล้วยเตี้ย - มืด

อาชีพแรกที่เขารู้สีกว่าจะเป็นอาชีพเริ่มแรกของเขจริง ๆ ก็คือการขายกล้วยเตี้ยในตลาดเมืองขอนแก่น ปรากฏว่าขายได้ดีพอสมควร มีรายได้พอที่จะเลี้ยงน้องสี่คนที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ได้ เขาต้องตื่นแต่เช้าตรู่เตรียมเครื่องขายกล้วยเตี้ยแล้วยกขึ้นรถเงิน เงินไปขายที่ตลาดจนเวลาบ่ายก็ขายหมดทุกวัน

วันหนึ่งมีหญิงชราหาบมืดขายซึ่งมาจากอยุธยา มากินกล้วยเตี้ยของเขา พูดคุยกันถูกอัธยาศัย ตอนนั้นเขาอายุประมาณ 16 ปี เขาเรียกหญิงชรานั้นว่ายาย ได้พบและคุยกันบ่อยและได้คุยกับแม่ของเขาด้วย ยายกับแม่คุยกับสนุกถูกอัธยาศัย แม่จึงชวนให้มาพักบ้าน ยายจึงชวนให้เขามาขายมืด เพราะยายบอกว่าขายมืดได้กำไรดีกว่าขายกล้วยเตี้ย

เขาเห็นด้วยกับยาย เพราะรู้สีกว่ายายพูดความจริงกับเขา เขาจึงตกลงใจว่าจะขายมืด เลิกขายกล้วยเตี้ย ตอนนั้นเขามีเงินอยู่ 2,900 บาท จึงมาซื้อมืดออร์ญูกจากอยุธยานำมาขายขอนแก่น ได้กำไรได้อย่างสบายว่า เพราะซื้อมาเล่มละ 2 บาท นำมาขายเล่มละ 8 บาท



อาชีพขายมีดก็ไม่ยั่งยืนนัก ทำให้ประมาณหนึ่งปีก็ต้องเลิกไป เพราะเหตุความจำเป็นของครอบครัว การขายมีดจะต้องหาบเดินทางเร่ขายไปทุกท้องที่ เหตุที่ต้องเลิกไปก็เพราะเพื่อนของพ่อประมูลโรงเหล้าได้ที่ จังหวัดนครราชสีมา พ่อจึงไปทำงานโรงเหล้าที่นครราชสีมาทางบ้านก็เหลือแต่แม่ พี่สาว และน้อง ส่วนพี่ชายนั้นได้ก่อหนี้สินขึ้นอีกมากจนต้องหลบหนีออกจากบ้านไปอีกครั้งหนึ่ง

งานโรงพิมพ์

แต่ก่อนที่พี่ชายจะหนีออกจากบ้านไป ได้ซื้อเครื่องพิมพ์เก่า ๆ ไว้แทนหนึ่งเป็นแบบใช้มือโยก เขาสนใจเรื่องการพิมพ์มากพยายามศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองโดยเริ่มอย่างจริงจังในปี พ.ศ. 2520 พอปีรุ่งขึ้นก็เริ่มรับงานพิมพ์เล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น สลากยา ใบปลิว เป็นต้นโดยออกไปหาลูกค้าด้วยตนเอง พยายามที่จะให้ได้งานมากที่สุด ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเอาใจลูกค้าโดยทำให้ลูกค้าพอใจที่สุด บางครั้งไม่ได้คิดค่าแรงเป็นเงินทองแต่ขอแลกเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการพิมพ์แทน

ในสมัยนั้นจังหวัดขอนแก่น มีหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นอยู่ฉบับหนึ่งออกตามความสะดวก นั่นคือหยุดบ้างออกบ้าง ไม่มีเวลาออกที่แน่นอนซึ่งเป็นของคุณเฉลิม วันเพ็ญ เขาสนใจติดตามหนังสือพิมพ์ฉบับนี้อยู่ตลอดมา ส่วนงานรับจ้างพิมพ์ของเขานั้นช่วงไหนมีงานน้อยหรือไม่มีงานเขาก็จะซื้อของมาขายเป็นการเสริมรายได้อีกทางหนึ่ง ก็ไม่สามารถนำเงินใช้น้ำของพี่ชายหมด

จนถึงปี 2506 โศกเป็นของเขา เขาถูกลือตเตอร์จอร์รัฐบาลจันทวนหนึ่งมากพอจนสามเณรใช้น้ำเงินของพี่ชายหมดเกลี้ยงและยังมีเงินเหลืออยู่ประมาณแปดพันบาท เขาคิดอยู่ว่าจะเอาเงินจำนวนนี้ไปลงทุนอะไรดี เขาคิดถึงงานพิมพ์เป็นอันดับแรก ดูเหมือนเขาจะชอบมันเสียแล้ว เขาดังมั่นว่าเขาจะต้องเป็นนักหนังสือพิมพ์ให้ได้เพราะจากการติดตาม

อ่านหนังสือพิมพ์เกือบทุกฉบับทุกชนิดแล้ว รู้สึกว่าทำให้มีความรอบรู้กว้างขวางในสาขาวิชาเกือบจะทุกแขนง ดังนั้นเงินแปดพันบาทจึงใช้จ่ายไปด้วยการซื้อแท่นพิมพ์ใหม่ขึ้นอีกแท่นหนึ่ง เรียกว่า แท่นจิก และรับงานจ้างพิมพ์ต่อไป

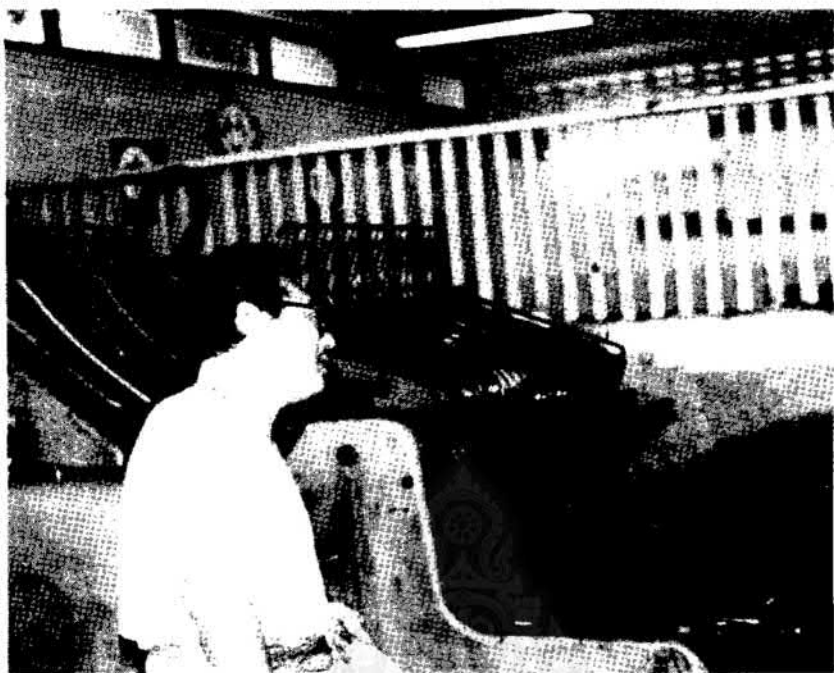
ผู้สื่อข่าว

ในขณะที่เดียวกันด้วยความคิดอยากจะเป็นนักหนังสือพิมพ์ด้วยใจชอบใจรัก และเห็นว่านักหนังสือพิมพ์นั้นเป็นคนมีเกียรติ และการเขียนหนังสือก็เป็นการระบายความคิดทำให้ผ่อนคลายความอัดอัดได้ จึงได้สมัครเป็นผู้สื่อข่าวของหนังสือพิมพ์ข่าวกิตติพาประจำฉบับหนึ่งคือ ไฟท์ติ้ง และหนังสือพิมพ์นครไทย เบื้องหลังข่าว

ในขณะที่เป็นผู้สื่อข่าวหนังสือพิมพ์ข่าวกิตติพา มวยไฟท์ติ้งอยู่ในงานรับจ้างพิมพ์ก็ดำเนินต่อไป การหาข่าวมวยก็เดินทางไปทั่วภาคอีสาน ได้รู้จักผู้คนในวงกว้างมากมาย

วันหนึ่ง ในปี 2507 ได้รู้จักกับคุณศักดิ์ รัตนาคม คุณกันถูกกอดที่บ้านเขาเป็นเอเยนต์ขายหนังสือพิมพ์อยู่ ได้ชักชวนให้เขาขายหนังสือพิมพ์ เขาจึงตั้งแผงขายหนังสือพิมพ์หน้าร้านอีกอย่างหนึ่ง เพราะเขาเห็นว่าเขาชอบหนังสือพิมพ์อยู่แล้ว อย่างน้อยก็มีรายได้ส่วนหนึ่งและยังมีหนังสือพิมพ์อ่านอีกด้วย

อายุ 18 ปี ยัมทรงมีประสบการณ์และความรู้ด้านหนังสือพิมพ์พอควร เขาอยากเป็นเจ้าของหนังสือพิมพ์เอง เมื่อคิดแล้วก็ไปขอจดทะเบียนการทำหนังสือพิมพ์ โดยไม่ได้ศึกษาระเบียบการออกหนังสือพิมพ์ จึงทำให้เขาผิดหวังเพราะอายุไม่ครบ ประกอบกับในช่วงนั้นรัฐบาลมีนโยบายที่เรียกว่า คุมกำเนิดหนังสือพิมพ์ นั่นคือการควบคุมไม่ให้มีหนังสือพิมพ์ออกมากเกินไป



ในช่วงนี้เองที่จังหวัดนครราชสีมา ได้ออกหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น ขึ้นฉบับหนึ่งคือหนังสือพิมพ์ “ชาวอีสาน” เขาจึงไปสมัครเป็นผู้สื่อข่าว ความรู้สึกในช่วงนั้นบอกเขาว่า เขาอยากทำหนังสือพิมพ์มาก อยากเขียนข่าว อยากเขียนคอลัมน์ เพราะรู้สึกว่ามีภาระรัดเอาเปรียบของนายทุนมาก เมื่อเขาไปเป็นนักข่าว ทำข่าว ก็มีโอกาสดำเนินงานหน้าหลังของหนังสือพิมพ์ที่เขาใช้ชื่อว่า ชาวอีสาน ฉบับแก่นนคร แต่ก็ไม่ค่อยได้รับความนิยม และการหาโฆษณาที่ยาก จึงไม่ค่อยจะประสบความสำเร็จ ประกอบกับพี่ชายได้มีโอกาสกลับเข้ามาดูร้านอีกครั้งหนึ่ง

แรกๆ เขากับพี่ชายก็ทำงานร่วมกันด้วยดี ทั้งขายของและทำโรงพิมพ์ส่วนเขานั้นทุ่มงานหนักไปทางโรงพิมพ์ ต่อมาเกิดความขัดแย้ง

กับพี่ชายอย่างรุนแรง ถึงกับเขาต้องออกจากบ้านไปทำงานที่โคราช เข้าไปทำงานกับหนังสือพิมพ์ “ชาวอีสาน” โดยรับค่าจ้างเดือนละ 600 บาท ทำหน้าที่ทุกอย่างประจำกองบรรณาธิการ ที่เจ้าของจะให้ทำในฐานะที่เป็นเพื่อนกับเจ้าของหนังสือพิมพ์ฉบับนี้ ในขณะที่ทำเขาก็พยายามศึกษาทุกอย่างเกี่ยวกับงานทำหนังสือพิมพ์

เขาอดทนทำงานและศึกษาไปด้วยทั้งในด้านการทำข่าว เขียนข่าว เขียนคอลัมน์เขาทำงานอยู่ที่โคราชประมาณห้าหกปี ช่วงนี้เองเขาได้พบกับภรรยาและได้แต่งงานกันที่นี่

หลังจากแต่งงานเขามีความรู้สึกในเรื่องของความรับผิดชอบ ต่อครอบครัว งานที่โคราชก็เป็นงานลูกจ้างรายได้ก็พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องเท่านั้น จึงคิดอยากจะกลับไปอยู่ขอนแก่น

บก.หนังสือพิมพ์ขอนแก่น

ที่ขอนแก่น เขาได้เริ่มกิจการโรงพิมพ์อีกครั้งหนึ่งในปี 2513 ปรับปรุงกิจการโรงพิมพ์ให้ทันสมัยมากขึ้น จนกระทั่งปีหลังต่อมา จึงออกหนังสือพิมพ์ขอนแก่น โดยเข้ารับตำแหน่งเป็นบรรณาธิการบริหารและเจ้าของมาจนถึงปัจจุบัน

หนังสือพิมพ์ขอนแก่นในปัจจุบันมีสำนักงานอยู่เลขที่ 64/12 ถนนกลางเมืองหน้าตลาดสดเทศบาล 1 จังหวัดขอนแก่น ส่วนโรงพิมพ์และกองบรรณาธิการอยู่ที่เลขที่ 219/1 ถนนรอบเมือง จังหวัดขอนแก่น มีผู้ร่วมงานทั้งหมดประมาณยี่สิบกว่าคน

เขาบอกว่าแม้จะมีกิจการดังกล่าวมาแล้วที่บุคคลภายนอกมองเห็นว่า เขาเป็นผู้ประสบความสำเร็จในชีวิต ซึ่งเขาก็ยอมรับว่าเป็นเพียงช่วงหนึ่งเท่านั้นและเป็นระยะของการก่อร่างสร้างตัวมากกว่า เขาบอกว่า “การต่อสู้ชีวิตของเขานั้นยังอยู่อีกยาว”

อย่างไรก็ตามความรักการอ่านการเขียน เป็นสิ่งที่ทำให้เขาเข้าสู่อาชีพนี้ และเขาก็รักมัน แรงจูงใจที่ส่งให้เขาประสบความสำเร็จในขั้นนี้ที่ปัจจุบันก็กิจการดำเนินไปด้วยดี มีเงินทุนหมุนเวียนพอสมควร มีทรัพย์สินหลักทรัพย์ที่มั่นคง ก็เพราะเขาต้องการจะแสดงออกให้คนได้ทราบว่า แม้เขาจะไม่ได้มีโอกาสเข้าเรียนในระบบโรงเรียนก็มีโอกาสที่จะแสวงหาความรู้โดยทางอื่นนำมาเป็นประโยชน์ในการประกอบอาชีพได้

การต่อสู้ชีวิตในอาชีพนักหนังสือพิมพ์ ต้องเป็นคนใฝ่รู้ ฝึกฝนด้วยตนเองอย่างสม่ำเสมอ เป็นนักค้นคว้าจากตำรา แสวงหาความรู้จากผู้มีประสบการณ์ สนใจค้นคว้าติดตามความคืบหน้าและข่าวสารในอาชีพตลอดเวลา ทำงานด้วยใจรักมากกว่าคิดถึงผลตอบแทน

คนเรานั้นเมื่อประสบความสำเร็จในอาชีพขั้นหนึ่ง ความเชื่อมั่นความมีเกียรติก็ตามมาตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ ในสังคมก็มีมากขึ้น และมากยิ่งขึ้นถ้าบุคคลนั้นประกอบด้วยคุณธรรม ความซื่อสัตย์และรักความยุติธรรม

คุณยัมทรวง เป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นผู้มีความสามารถและเต็มใจช่วยงานส่วนรวมเสมอ เช่น เป็นกรรมการก่อตั้งสมาคมหนังสือพิมพ์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สมาชิกและกรรมการสมาคมทางวิชาชีพหนังสือพิมพ์ นายก เจชี่ ขอนแก่น กรรมการสมาคมศิษย์เก่าสมาคมครู-ผู้ปกครองโรงเรียนขอนแก่นวิทยายน สมาชิกหอการค้าขอนแก่น เป็นต้น

นอกจากนี้ เขายังมีผลงานที่ได้รับการยกย่องอีก เช่น ในปี 2526 ได้รับการประกาศเกียรติคุณและรางวัลผู้ผลิตผลงานดีเด่นเพื่อเยาวชนประเภทหนังสือพิมพ์ส่วนภูมิภาค ประจำปี 2525-2526 จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมและประสานงานเยาวชนแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี โรงพิมพ์และสำนักงานหนังสือพิมพ์ขอนแก่นเป็นสถานที่ฝึกงานของนักศึกษาเทคนิคอาชีพ วารสารและการประชาสัมพันธ์ของวิทยาลัยครูเลยมาแล้ว 4 รุ่น อันเป็นความภาคภูมิใจของเจ้าของกิจการนี้

มากและเขาจะให้ความร่วมมือต่อไป เพราะเขาคิดว่า

ใครก็ตามจะทำอาชีพใด จะต้องรักอาชีพนั้น เช่น รักอาชีพนักหนังสือพิมพ์ก็ต้องรักการเขียน การอ่าน ต้องศึกษาหาความรู้จากความเป็นจริงของอาชีพนั้น การทำงานทุกอย่างต้องใช้ความอดทน ใช้เวลาเรียนรู้ให้จริงจัง มีศีลธรรมประจำใจ ทำงานอย่างมีเป้าหมาย และมีอุดมคติมุ่งความสำเร็จในงาน ความสำเร็จของงานจะทำให้มีเกียรติ มีชื่อเสียง ความรู้จากสถานศึกษาเป็นเพียงเครื่องแสดงว่าได้ผ่านการศึกษาในระดับนั้น ๆ เท่านั้น แต่ไม่ใช่เครื่องรับรองถึงความสามารถหรือคุณภาพของทุกคน.....

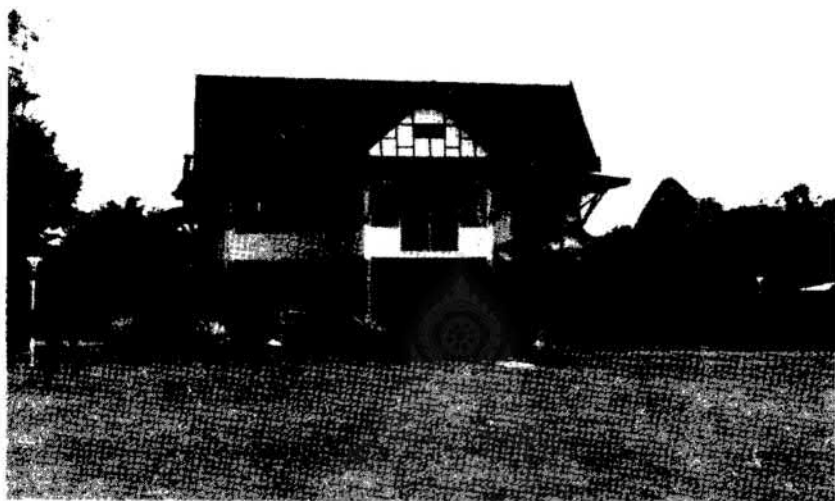
ชีวิตของคุณยิ้มทรวง ศรีพนาวงศา ยังอยู่อีกยาวไกล เขายังเป็นคนหนุ่มใหญ่ไฟแรงที่มีความคิดกว้างไกลรอบด้าน ได้เล่าชีวิตของเขาที่ผ่านพ้นอุปสรรคมากมาย ทำให้ชีวิตและความคิดแข็งแกร่งจนไม่กลัวความลำบาก เขาบอกว่าเขาจะทำอาชีพหนังสือพิมพ์ต่อไป

ผมถามถึงที่มาของชื่อของเขา ที่ชื่อแปลกและมีเสน่ห์ เขาหัวเราะอย่างอารมณ์ดีพร้อมกับบอกว่า

“ชื่อเดิมผมไม่ได้ชื่อนี้หรอกครับ แต่เป็นชื่อจีน” เขาบอกพร้อมกับหยิบเศษกระดาษที่อยู่ใกล้มือที่สุด เขียนพร้อมกับกล่าวว่า “ชื่อผมเขียนเป็นภาษาจีนอย่างนี้ครับ 林任金 อ่านว่า ช่วยั่วเป็ง แปลว่า สันติภาพ ต่อมาเปลี่ยนเป็น หยิมซวง แซ่ลิ้ม เมื่อโตขึ้น เพื่อให้เรียกง่ายจีนต่อมาเปลี่ยนเป็นยิ้มซวง

ชื่อผมเจ้าหน้าที่มักจะเขียนผิดอยู่เสมอ และบอกให้ผมทราบว่า ชื่อยิ้มซวง ไม่มีคำแปลในภาษาไทย

ดังนั้นผมจึงเปลี่ยนชื่อให้มีความหมายทั้งชื่อและนามสกุล เป็นยิ้มทรวง ศรีพนาวงศาจนทุกวันนี้”



อนันต์ เสงี่ยมพุทธรุณ : คนขายข้าวแกง อยู่บ้านราคา 10 ล้าน

บ้านเสงี่ยมพุทธรุณ

บ่ายวันที่ 14 สิงหาคม 2529 อากาศแจ่มใส ท้องฟ้ามีเมฆบาง ๆ อยู่ไกลสุดขอบฟ้าอากาศแม้จะรู้สีก่อนข้างร้อน แต่ก็ยังมีลมอ่อน ๆ พัดมาบางครั้ง ทำให้รู้สึกสบายขึ้น

ขณะนี้ผมและคณะนั่งอยู่ใต้ถุนบ้าน “เสวียมพุทธคุณ” ของคุณอนันต์ เสวียมพุทธคุณ ราคาเหยียบสิบล้านบาท

เป็นบ้านไม้ทรงไทยสองชั้นใต้ถุนสูง ปลูกอยู่ในบริเวณพื้นที่ประมาณ 3 ไร่ ด้านหน้าติดกับถนนใหญ่ มีรั้วล้อมรอบ ด้านหน้าเป็นสนามหญ้าเขียวจัดเรียบสลับไปกับพันธุ์ไม้ประดับจำพวก ปาล์ม สนฉัตร โกสน เข็ม ช้าง เป็นระยะจนถึงตัวบ้าน ด้านหน้าติดรั้วที่อยู่ติดกับถนน มีแปลงปลูกกุหลาบพันธุ์ดี

เมื่อมองจากถนนผ่านสนามหญ้าจะมองเห็นบ้านต่งเด่นเป็นสง่า หลังคาบ้านสีแดงตัดกับสนามหญ้าสีเขียว เป็นภาพที่สวยงามมาก เข้าใกล้อีกหน่อยจะเห็นหินแท่งสี่เหลี่ยมผืนผ้าซึ่งสร้างขึ้นด้วยก้อนกรวด ก้อนหินก้อนโต ๆ จากแม่น้ำโขง เรียงซ้อนกันสูงพอสมควร วางเป็นมุมเอียงเล็กน้อยกับถนนทางเข้าบ้าน ด้านหน้ามีตัวอักษรทำด้วยทองเหลืองติดไว้ว่า “เสวียมพุทธคุณ” นี่ก็ชื่อบ้านหลังนี้ตามนามสกุลของเจ้าของบ้าน

เป็นบ้านที่เจ้าของภูมิใจมาก เพราะเกิดขึ้นได้เพราะน้ำพักน้ำแรงของเขา

ก่อนที่ผมจะไปถึงบ้านหลังนั้น.....

ภายหลังที่คณะของเราได้เสร็จสิ้นภารกิจในช่วงเช้าและได้พักผ่อนกันพอสมควรเราก็เดินทางต่อไปที่บ้านเลขที่ 64/16-17-18 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เป็นร้านขายอาหารไทย ชื่อ “กระยาทิพย์”

ร้านกระยาทิพย์ ตั้งอยู่ตรงมุมถนนพอติ ขนาดกว้างสามคูหา เปิดเข้าออกได้สองทางเป็นร้านขายอาหารไทยธรรมดา คือ ข้าวราดแกง มีแกงสำเร็จรูปหลายชนิดหลายอย่างใส่หม้อแจกตั้งอยู่ในตู้กระจกอย่างดี เพื่อป้องกันแมลงและฝุ่น นอกจากแกงแล้วยังมีอาหารอย่างอื่น ๆ อีกหลายชนิดและมีขนมสำเร็จใส่ถุงพลาสติกกันอย่างดีวางขายอีกส่วนหนึ่งหลายสิบชนิด ที่วางที่เหลือเป็นที่ตั้งโต๊ะนั่งรับประทานอาหาร ดู

สะอาดสะอาด

ผมไปร้านกระยาทิพย์เป็นเวลาช้านานแล้ว แต่ก็ยังมีลูกค้า
นั่งรับประทานอาหารอยู่หลายโต๊ะหลายคน รวมทั้งลูกค้าที่เป็นฝรั่งด้วย
ผมทราบว่าตอนช่วงกลางวัน คนจะแน่นมาก ซึ่งผมก็ไม่ปรารถนที่จะ
มาพบเจ้าของร้านในช่วงนั้นเพราะจะเป็นการรบกวนการทำงาน และก็ไม่
เหมาะที่จะไปเยี่ยมใครในช่วงอาหารกลางวัน ผมจึงเข้าไปในช่วงบ่ายเมื่อ
ไม่ให้รบกวนการทำงานมากนัก จึงไม่เห็นผู้คนที่มารับประทานอาหาร
กลางวันที่นี่ว่ามากนักน้อยแค่ไหน

คุณอนันต์ เสวียมพุทธคุณ



ที่นี่ ผมได้พบกับคุณอนันต์ เสงี่ยมพุทธคุณ ชายหนุ่มใหญ่วัย สี่สิบเศษ รูปร่างสันทนต์ผิวเนื้อดำแดง หน้าตาทำทางยิ้มแย้มอยู่เสมอ ในชุดเสื้อสีขาวสะอาดแขนสั้น กางเกงสีเทา ทำทางคล่องแคล่วว่องไว ทั้งการเคลื่อนไหวและคำพูด

“เชิญนั่งก่อนสิครับ” เขาเห็นคณะของเราแล้วร้องเชิญ

หลังจากแนะนำทักทายกันตามธรรมเนียมแล้ว ผมก็ออกไปเห็น ที่ป้ายไวนิลบอร์ดที่ติดไว้ที่มุมหนึ่งของร้าน ในมุมที่ลูกค้าจะมองเห็นได้ พอสมควร มีข้อความเขียนไว้ว่า

“การขอความปรานีจากบุคคลอื่น เสมือนการบอกขายวิญญูณ ตนเอง”

“คนฉลาดย่อมไม่สร้างศัตรู”

“อาชีพสุจริตคืออาชีพที่มีเกียรติ”

“ไม่ต้องอายที่เป็นคนจน แต่จงอายที่เป็นคนเลว”

ผมได้รับการบอกเล่าว่า ข้อความเหล่านี้เป็นลักษณะพิเศษของร้าน นี้ที่เจ้าของร้านจะเขียนเปลี่ยนไปทุกวัน เขียนไว้เพื่อเป็นคติเตือนใจแก่ ผู้ที่พบเห็น จนเป็นที่กล่าวขวัญกันทั่วไปสำหรับลูกค้า เป็นเครื่องดึงดูด ลูกค้าอย่างหนึ่งนอกจากอาหารอร่อย สะอาด ถูกอนามัย บริการดี ไม่ แพงแล้ว ลูกค้าที่เข้ามาส่วนหนึ่งต้องการจะมาดูว่าวันนี้มีคำขวัญ ข้อคิด เตือนใจอะไรบ้าง

“วิธีนี้ไม่สงวนสิทธิ์หรอกครับ” เจ้าของร้านบอกเรา

“ผมขอเชิญไปคุยกันที่บ้านผมดีกว่าจะได้คุยกันสบายๆ” เจ้าของร้าน กล่าวเชิญชวน

หลังจากนั้นชั่วครู่ ผมและคณะก็มาถึงบ้านเลขที่ 107 ถนน ดรุณสำราญ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

“โอ้โฮ บ้านหลังใหญ่น่าอยู่จังเลย” พวกเราคนหนึ่งภายในรถ อูทาน

บ้านหลังนั้นก็คือ “บ้านเสงี่ยมพุทธคุณ” ที่ผมมีโอกาสเข้าไป

ชม ทุกห้องในบ้านหลังนี้ที่มีโอกาสเป็นที่พักคนใหญ่คนโตในบ้านเมืองหลายคน ทุกห้องจัดไว้มาแต่ สะอาด เรียบร้อยและสวยงามแสดงให้เห็นว่าเจ้าของบ้านเป็นผู้มีรสนิยมที่สุนทรียคนหนึ่ง ผมได้มีโอกาสไปกราบพระพุทธรูปที่สะสมไว้มากที่บ้านหลังนี้

ผิดหวังการเรียน

ที่โต๊ะนั่งเล่นบริเวณใต้ถุนบ้านเสงี่ยมพุทธคุณ ผมและคณะและเจ้าของบ้านได้นั่งสนทนาในเรื่องของชีวิต ความคิดความเห็นหลาย ๆ เรื่อง แต่ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการต่อสู้ชีวิตของเจ้าของบ้านที่ทางพวกเราเป็นผู้ถามคำถาม เรื่องราวชีวิตของเขาแทบไม่น่าเชื่อว่าช่วงเวลาเพียงไม่กี่ปีเขาประสบความสำเร็จมาได้อย่างไร

ครอบครัวของเขาเป็นครอบครัวของคนชั้นกลางที่พ่อและแม่ต้องทำงาน พ่อเข้าหุ้นทำโรงเลื่อยจักรกับเพื่อนของพ่อ แม่ขายกาแฟอยู่ที่จังหวัดอุดรธานี เขาเกิดที่นี่เมื่อสี่สิบปีล่วงมาแล้วเขาเป็นเด็กน่ารักเป็นที่รักใคร่ของพ่อแม่และญาติพี่น้อง โตขึ้นก็ได้ช่วยแม่ขายกาแฟ และเข้าเรียนหนังสือก็ไม่ได้เก่งกาจอะไรนักอยู่ในระดับกลาง ๆ พอไปได้ จบชั้นประถมศึกษาจากโรงเรียนในจังหวัดอุดร เข้ามาเรียนต่อชั้นมัธยมศึกษาที่โรงเรียนขอนแก่นวิทยายน จังหวัดขอนแก่นจนจบชั้น ม.6

เมื่อจบหกเพื่อน ๆ เขาเข้ามาเรียนต่อที่กรุงเทพฯ ก็อยากมากับเขาด้วย เมื่อเข้ามาก็ต้องย้ายโรงเรียนถึงสามแห่งกว่าจะจบม.8 หรือประโยคเตรียมอุดมศึกษาในสมัยนั้นที่โรงเรียนเทพศิรินทร์ เขาเข้ามาครั้งแรกเข้าเรียนที่โรงเรียนไพศาลศิลป์ ต่อมา มาเรียนที่โรงเรียนสามเสนวิทยาลัย โดยพักอาศัยอยู่ที่วัดบวรนิเวศวรวิหาร แถวบางลำภู

ขณะเรียนที่โรงเรียนสามเสนวิทยาลัยลำบากมากเพราะเงินทองที่ทางบ้านส่งมาให้เดือนละร้อยบาทเท่านั้น เขาก็หาทางหารายได้พิเศษเป็นค่าอาหารกลางวันโดยรับจ้างเพื่อนเขียนจดหมายรักและในบางครั้งยัง

ได้เขียนบทความส่งหนังสือพิมพ์ผ่านฟ้าวิทยา ได้รับค่าขนมพอสมควร
อย่างไรก็ตามต่อมาจึงย้ายมาเข้าโรงเรียนวัดเทพศิรินทร์ จนจบม.8 และ
ตั้งใจว่าจะเข้าโรงเรียนนายร้อยตำรวจ แต่แม่ไม่เห็นด้วยจึงไม่ได้สมัครเรียน จึง
ขอแม่ว่าจะไปเรียนที่ประเทศญี่ปุ่น ก็ไม่สำเร็จอีก

รู้สึกผิดหวังมากที่ตั้งใจจะทำอะไรแล้วก็ทำไม่ได้ จึงคิดจะหางานทำ
จึงหนีออกจากบ้านและไปได้งานที่สถานทูตอเมริกันประจำประเทศลาว
ขณะที่อยู่ในลาวก็หางานพิเศษทำในบาร์ในหน้าที่พนักงานเสิร์ฟ หลัง
จากนั้นไม่นานข้ามกลับมาฝั่งไทย เข้าเป็นลูกจ้างทำโรงปอโดยกลับมา



พักอยู่ที่บ้านทำงานอยู่โรงปอประมาณหนึ่งปี ตอนนี้เป็นหนุ่มใหญ่ พ่อแม่
อยากให้แต่งงานเป็นฝั่งเป็นฝาเสียที่พ่อแม่ได้จัดหาไว้ให้แล้ว เจ้าสาว
เป็นชาวสิงคโปร์เข้ามาทำงานในประเทศไทย

การแต่งงานผ่านพ้นไปด้วยการจัดการของผู้ใหญ่ เขาก็ยังทำงานที่โรงปออยู่ต่อไปอีกระยะหนึ่ง จึงได้คิดว่าจะต้องหาทางทำกิจการของตนเอง เพราะมีภาระที่จะต้องเลี้ยงดูภรรยาเพิ่มขึ้นจึงไปเปิดร้านขายของชำขายอยู่ได้ 2 ปี ประสบกับการขาดทุน เพราะลูกค้าซื้อเชื่อมากเกินไป และเก็บไม่ค่อยได้ สุดท้ายต้องเลิกกิจการไป จึงกลับมาอยู่บ้านอีกครั้งหนึ่ง

ออกหางานทำ

คนเคยมีงานทำกลับมากลายเป็นคนว่างงานมีความรู้สึกละอายใจและจิตใจขาดความมั่นคง ว้าวุ่นไปหมด เมื่อกลับมาอยู่กับพ่อแม่ในครอบครัวใหญ่ความกระทบกระทั่งกันย่อมเกิดขึ้นได้ เขาเองขัดแย้งกับญาติพี่น้องเสมอในช่วงหลังนี้

ดังนั้นในปี 2518 เขาจึงตัดสินใจที่จะออกไปหางานทำ ให้ภรรยาอยู่กับพ่อแม่

เขาออกจากบ้านด้วยรถยนต์เก่า ๆ 1 คัน กระเป๋าเสื้อผ้า และเงินติดกระเป๋า 200 บาทมุ่งเข้ากรุงเทพฯ ไปเช่าห้องพักที่บางขุนเทียน ในราคาห้องละ 30 บาท เป็นที่อยู่อาศัย ความจริงเป็นเพียงเพิงพักมุงด้วยสังกะสีห้องเล็ก ๆ แต่ก็พออยู่ได้

ยังไม่ได้ทันจะได้คิดทำอะไร พี่สาวก็มาตาม ยีตรรถกลับไป เขาไม่รู้จะทำอย่างไรขอพึ่งพี่สาวอย่างไรก็ไม่ยอม

ไปอยู่ที่บางขุนเทียนได้พักหนึ่ง ทุกวันเขาจะออกมาเดินในตลาดวันหนึ่งเขามีความคิดว่าหน้านี้เป็นหน้าสัมผัสเขียวหวาน แลวบางมด ผึ้ง หนุมรี ปลูกสัมผัสกันมาก เขาจึงศึกษาวิธีการคัดสัมผัส การเลือกสัมผัสจากแม่ค้าในตลาดนั้น เมื่อคิดว่าได้ความรู้พอสมควรที่จะค้าขายสัมผัสได้แล้ว

เขาตัดสินใจทันที เดินทางเข้าไปในสวน ตัดต่อกับเจ้าของสวน ขอซื้อสัมผัสโดยตกลงกันว่าขอนำไปขายก่อนแล้วจะนำเงินมาให้ทันที ด้วยศรัทธาการพูดที่น่าเชื่อถือของเขา เจ้าของสวนยินยอมให้เอาสัมผัสไปก่อน

เขาเช่ารถหนึ่งคัน ในราควันละ 40 บาท เติมน้ำมันเอง ขับเอง สำหรับบรรทุกส้มไปขายที่ตลาดมหานาค

ทุก ๆ วัน เราจะเห็นชายหนุ่มร่างสันทัด แวดตาแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่น ขับรถปึกอ้วนคันเก่า ๆ ไปรับส้มจากสวนที่ตกลงกันไว้ ในช่วงเวลาระหว่างห้าถึงหกโมงเย็นทุกวัน แล้วขับรถกลับมาจอดไว้หน้าบ้านเช่า แล้วเขาก็เริ่มทำงานคัดส้มแต่ละขนาดลงในเชิง กว่าจะเสร็จเรียบร้อย นำขึ้นบรรทุกรถใหม่ก็ตกเที่ยงคืน แล้วเข้าพักผ่อน เข้ามืดรุ่งขึ้น จึงขับรถนำส้มไปขายส่งที่ตลาดมหานาค

ช่วงหน้าส้ม ในปี 2518 เขาเก็บเงินได้หมื่นกว่าบาท กำลังใจเขาดีขึ้นมากหน้าตาแจ่มใสขึ้น ความคิดปลอดโปร่ง

เมื่อหมดหน้าส้มเขียวหวาน เขาก็มองเห็นอาชีพอีกอย่างหนึ่งที่พอจะทำได้ คือ ขายรูปสำหรับจุดบูชาพระ ซึ่งมีโรงงานทำอยู่หลายแห่งใน เขตบางขุนเทียน

เขานำเงินหมื่นกว่าบาทมาลงทุนซื้อรูป บรรทุกรถที่เช่าเขาเป็นรายวันออกไปเร่ขายตามจังหวัดต่าง ๆ ทั่วภาคกลาง ปรากฏว่าขายได้ดีมาก ชั่วโมงเพียง 2 เดือน ที่เขาทำโดยไม่มีวันหยุด สามารถเก็บเงินได้ถึง แปดหมื่นกว่าบาท

มองหาอาชีพใหม่

เราเริ่มมองเห็นว่า เงินหาได้ไม่ยากเลย ถ้ามีความคิด มีความขยันอดทน ในการทำงานไม่ว่างานอะไรสามารถหาเงินได้ทั้งนั้น และถ้าต้องการจะมีเงินเหลือจะต้องใช้จ่ายอย่างประหยัดรู้จักเก็บหอมรอมริบ ความจริงใจต่อผู้ที่เกี่ยวข้องหรือผู้ที่ติดต่อด้วย เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการหาเงิน

เมื่อมีเงินทุน แปดหมื่นกว่าบาทที่ได้มาด้วยน้ำพักน้ำแรงจริง ๆ เขาเริ่มมองหาอาชีพใหม่ อาชีพอะไรเล่าที่จะทำเงินให้เขาได้อีก เขาถาม



ลูกค้ามีทั้งฝรั่งและไทย

ตัวเอง แล้วเขาก็นึกถึง ผ้าไหมพื้นเมืองของอีสานแล้วเขาก็เริ่มโครงการ
ค้าผ้าไหม ที่กำลังมีผู้นิยมกันมากในกรุงเทพฯ ทันทีไว้ในใจ เริ่มสำรวจ
ตลาด เพื่อให้แน่ใจว่ากำลังอยู่ในความนิยมจริงหรือไม่ หลังจากนั้นก็
ลองคิดว่านำมาขายแล้วจะขายได้ไหม

หลังจากพิจารณาแล้วเขาตัดสินใจ เดินทางกลับไปบ้านที่อุดร
ดินแดนแห่งผ้าไหมลือชื่อของภาคอีสาน ออกไปซื้อผ้าไหมเงินสดบ้าง
เงินเชื่อบ้าง จากชาวบ้านรวบรวมนำเข้ากรุงเทพฯ

ในช่วงนั้นถ้าใครไปแถวสยามสแควร์บ่อย ๆ อาจได้เห็นชาย
คนหนึ่งแต่งตัวเรียบร้อยนำผ้าไหมที่ห่อพลาสติกวางขายอยู่แถวทาง
เดินเท้า ชายคนนั้นก็คือเขาละ คุณอนันต์ เสี่ยมพุดคุณ ผลปรากฏว่า
เขาต้องขนของหนีเจ้าหน้าที่อยู่เรื่อย ๆ เพราะบริเวณนั้นเขาห้ามวาง

ของขาย และขายได้ไม่ค่อยดี บางวันขายไม่ได้เลย เพราะผู้คนนิยมเข้าไปซื้อของในห้างสรรพสินค้ากันมากกว่า

เขาคิดว่าเขาจะอย่างไร จึงจะนำผ้าไหมเข้าไปขายในห้างสรรพสินค้าได้ เขาหยุด ไม่นำผ้าไหมไปวางขายอยู่สองวัน คิดอยู่ว่าจะทำอย่างไรดี วันที่สาม เขาจึงตัดสินใจที่จะเข้าไปติดต่อกับห้างสรรพสินค้า โดยเขาเข้าไปขอพบกับผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เสนอสินค้า ผ้าไหมของเขา

ผิดคาด เขาคิดว่าจะไม่มีใครสนใจ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของห้างสรรพสินค้าเหล่านั้นสนใจ และสามารถตกลงกันได้ เขาได้รับการสั่งซื้อจาก ห้างสรรพสินค้าแห่งนั้นเป็นเงินกว่าสองแสนบาท ความสำเร็จเป็นของเขาอีกครั้งหนึ่ง เพราะความกล้าของเขา

กำไรก็ถูกขูด

การค้าดูเหมือนกำลังจะรุ่งเรืองไม่ว่าเขาจับทำกิจการอะไรดูมันราบรื่นไปหมดประสบการณ์เริ่มสอนให้เขาเป็นพ่อค้าที่ดี ที่มีความสามารถ การเรียนรู้เหล่านี้ ไม่ได้มาจากตำราแต่มาจากประสบการณ์ ผสมผสานกับความมานะ อดทน การทำงาน

ขณะที่เขาเป็นผู้ส่งผ้าไหมให้กับห้างสรรพสินค้านั้น เขาก็ได้พบเพื่อน ๆ หลายคนและรู้จักผู้คนมากขึ้น ซึ่งเขาถือว่าการรู้จักคนเพิ่มขึ้นหนึ่งคนนั้นเป็นกำไรชีวิต

เขาพบเพื่อน ๆ เสมอ แล้ววันหนึ่งเพื่อนก็มาชวนให้กำไรก็ถูกขูด ซึ่งเป็นไม้เนื้อหอมที่มีราคาแพงมาก ซึ่งมีมากแถบชายแดนไทยกับกัมพูชา เขาสนใจและตามเพื่อนเข้าไปดู และเห็นว่ามีมากพอและขายได้ราคาดีมาก ไม้ที่มีคุณภาพสูงจำหน่ายได้ถึงกิโลกรัมละหกถึงเจ็ดพันบาท แต่การทำกิจการนี้เป็นการผิดกฎหมาย แต่ก็มีคนทำอยู่มาก เขาจึงคิดจะทดลองเสี่ยงดู

ตอนนี้เขาเริ่มทำแบบนายทุนแล้ว นั่นคือ เพียงแต่ซื้อแล้ว

จ้างคนบรรทุกเข้ามาเขาทำอยู่ประมาณ 20 เที้ยว ปรากฏว่าได้กำไรประมาณ 2 ล้านบาท แทบไม่น่าเชื่อ ช่วงระยะเวลาเพียงไม่ถึงปี จากเงินที่มีติดตัวมา 200 บาท กลายเป็น 2 ล้านบาท เหมือนถูกหวยรัฐบาล

เขาเลิกทำไม้ เพราะคิดถึงความไม่ถูกต้องประการหนึ่งและอีกประการหนึ่งมีคนทำตามมากขึ้น การแข่งขันสูง รายได้ลดลง และเสี่ยงกับการถูกจับมากขึ้น เขาจึงเลิกโดยเด็ดขาด

แล้ววันหนึ่งเขาไปเที่ยวบ้านเพื่อนที่ ลำานารายณ์ จังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อนทำกิจการไร่มันสำปะหลัง และอยู่ช่วยเพื่อนเพราะเพื่อนมีธุระด่วนต้องไปได้หวัน เมื่อเพื่อนกลับมาได้ชวนเขาให้ร่วมลงทุนทำไร่มันสำปะหลังด้วย เขาศึกษาและทราบว่ระยะนั้นราคามันสำปะหลังดีมาก ลงทุนเพียง 23 สตางค์ จะขายได้ประมาณ 2-3 บาท เขาจึงตกลงใจร่วมหุ้นกับเพื่อน ทำอยู่จนถึงปี 2521 ระยะนี้เขาไปเยี่ยมลูกบ้าง ส่วนใหญ่จะไปเยี่ยมที่โรงเรียนเขาเก็บเงินได้จากการร่วมหุ้นกับเพื่อนได้อีกจำนวนหนึ่ง แล้วขอลถอนหุ้น หลังจากนั้นเดินทางกลับบ้านไปปลูกกล้วยไข่ย้ายไปอยู่ อำเภอวังสะพุง จังหวัดเลย

กระยาทิพย์ร้านขายข้าวแกง

ที่จังหวัดเลย เขาลงทุนทำโรงหนัง ซึ่งมีรายได้พอเลี้ยงโรงหนังอยู่ได้ หลังจากนั้นไม่นาน เขาก็คิดอีกว่าควรจะทำอะไรต่อไป เขาคิดถึงอาหารซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่คนทุกคนต้องกินเมื่อท้องหิว

เขามาศึกษาหาข้อมูลกิจการขายอาหารถึงจังหวัดขอนแก่น เขาพบทำเลที่น่าพอใจและตกลงใจมาเปิดร้านขายอาหารไทยเป็นร้านแรกขึ้นที่ จังหวัดขอนแก่น โดยเช่าที่ราชพัสดุปลูกร้านรวมทั้งอุปกรณ์ต่างๆ รวมแล้วลงทุนไปล้านบาทเศษ จึงเปิดร้านขายข้าวแกง กระยาทิพย์ขึ้นได้ การที่เขาเปิดร้านอาหารขึ้นอยากให้ภรรยาเขาดำเนินการ แต่เมื่อเขาดำเนินการไประยะหนึ่งก็ชอบเลยเป็นผู้ดำเนินการเสียเอง

เมื่อเปิดร้านขายข้างแกงแล้ว เขาก็เลิกกิจการโรงหนังที่เลยอดพยพรอบครีมาอยู่ที่ขอนแก่น ส่วนโรงหนังให้เขาเช่า

กิจการขายข้างแกงของเขาได้รับการต้อนรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี เพราะเขาถือทุกอย่างต้องสะอาด ทั้งอาหาร เครื่องใช้ บริเวณร้าน รสชาติจะต้องอร่อย จะต้องคอยสังเกตลูกค้าว่าชอบอย่างไร พนักงานทุกคนแต่งตัวสะอาด สุภาพเรียบร้อย ที่สำคัญคือราคาไม่แพง

สำหรับตัวเจ้าของร้านเองก็ออกไปบริการลูกค้าด้วยการเสิร์ฟอาหารบ้าง พุดคุยเจรจาทักทายบ้างตามโอกาสอันควร อันเป็นการจูงใจลูกค้าประการหนึ่ง เพราะจะทำให้ลูกค้ารู้ว่าลูกค้าเป็นคนสำคัญคนหนึ่งที่เราต้องให้บริการอย่างดีที่สุด

ในเรื่องของพนักงานลูกจ้าง เขายึดหลักว่าต้อง อยู่ดีกินดี ท้องอิ่ม อยู่สบาย งานเดินและต้องใช้คนให้ถูกกับงาน

นี่คือหลักของเขา ใครจะนำไปใช้บ้างเขาก็ไม่ว่าอะไร

ชั่วระยะเวลา เพียง 2 ปี ราว ๆ ปี 2523 ในขณะที่เขาอายุ 36 ปี รายได้จากร้านอาหาร หักค่าใช้จ่ายแล้ว ทำให้เกิดความมั่นคงทางการเงินอย่างมากทีเดียว

ชีวิตของเขาดูเหมือนกับตรงกับคำพังเพยของไทยที่ว่า “น้ำขึ้นให้รีบตัก” มือเขากำลังขึ้นทำอะไรดีไปหมด และเขาก็ไม่ละโอกาสนั้น เมื่อได้เงินมาก็ลงทุนต่อไป เช่น ส่งปลาไปต่างประเทศทำไม้กลึง และตุ๊กตาส่งไปขายญี่ปุ่น หลายอย่างกิจการไม่ดีเขาก็เลิกไป แต่กิจการที่ยังทำอยู่ควบคู่กับร้านอาหารคือ ซื้อที่ดินแล้วปลูกบ้านให้เช่า

เขาบอกอย่างติดตลกว่า “ผมมีบ้านถึง 7 หลัง ทั้ง ๆ ที่ในครอบครัวผมมีคนไม่กี่คน แต่ผมอยู่หลังเดียวครับ นอกนั้นให้เช่า”

หลังปี 2518 เป็นต้นมา ชายแดนไทยเต็มไปด้วยผู้อพยพ ทั้งลาวและเขมรอันเป็นผลมาจากสงครามเวียดนาม สงครามในลาว และกัมพูชา ประเทศไทยจึงต้องกำหนดเขตให้ผู้คนเหล่านั้นอยู่ที่เรียกกันว่า ศูนย์อพยพ ท้องที่การสหประชาชาติ และองค์การระหว่างประเทศ

อื่น ๆ รวมทั้งประเทศไทยต้องให้ความช่วยเหลือกับบุคคลบ้านแตก เหล่านี้ตลอดมา

ในปี 2523 คุณอนันต์ เสริมพุทธคุณ ได้มีส่วนเข้าไปเกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ โดยได้รับเหมางานจัดซื้ออาหารเครื่องอุปโภคบริโภคส่งศูนย์อพยพ จากองค์การยูนิเซฟ ได้กำไรดีทีเดียว

เมื่อต้องลงทุนมาก กิจการสำเร็จไปด้วยดี เงินทองก็เพิ่มพูนขึ้น ความคิดการทำงานการลงทุนก็มีมากขึ้น ในปี 2526 เขาจึงได้รวบรวมทุนกับเพื่อนเปิดบริษัท เกรดิท ฟองซิเอร์ ขึ้น ทำอยู่ได้สองปี ก็ต้องเลิกล้มไป เพราะภาวะทางเศรษฐกิจโดยทั่วไปไม่ค่อยดี มีการลงทุนน้อย ผู้กู้ก็น้อย และเก็บเงินคืนยาก กิจการเหล่านี้เป็นเครื่องเตือนใจเขาและนักลงทุนอย่างดีว่าในสภาพการณ์หนึ่งกิจการจะดี แต่ถ้าสภาพการณ์เปลี่ยนแปลงไป กิจการนั้นอาจไปไม่รอด ฉะนั้นแม้จะมีหลักการในการทำงานรัดกุมเพียงใด ก็ต้องระวังสภาพแวดล้อมด้วย

อย่างไรก็ตาม ด้วยอัธยาศัยที่เป็นกันเองกับลูกค้า ชัมแฉ้มแจ่มใสอยู่เสมอ มีอะไรใหม่ๆ ให้ลูกค้าอยู่เสมอ เขาจึงประสบความสำเร็จอย่างมากเกี่ยวกับการขายอาหาร ร้านเดียวไม่เพียงพอกับความต้องการให้บริการแล้ว เขาจึงได้ขยายร้านให้เป็นร้านสาขาอีกหนึ่งร้านในตัวเมืองขอนแก่น และก็ขายดีทั้งสองร้าน

ชีวิตที่เป็นสุขและมีเกียรติ

คุณอนันต์ บอกว่า เขารักอาชีพขายข้าวแกงยิ่งกว่าอาชีพอื่น ๆ ที่ผ่านมา แม้กระนั้นเขาก็ไม่ละเลขวางสารทางธุรกิจต่าง ๆ เขาจะหาหนังสือประเภทเกี่ยวกับตลาดธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศมาอ่านอยู่เสมอ เป็นการเพิ่มความรู้และประสบการณ์ให้ตนเองอยู่เสมอ

คุณอนันต์ เสริมพุทธคุณ แม้จะมีเงินทองมากมายเหนือกว่าคนอื่น ๆ เขาก็ทำตัวเป็นคนธรรมดาเสมอต้นเสมอปลาย ถ้าใครไม่รู้จักเขามาก่อน เมื่อเห็นเขาไม่รู้เลยว่าเขาคือคฤหบดีผู้มั่งคั่งคนหนึ่งของ



จังหวัดขอนแก่น ที่ได้อุทิศเวลาและเงินทองเพื่อสังคม ที่เขาถือว่าเป็นบุญที่ควรกระทำ เช่น ให้นักเรียนยากจน เป็นกรรมการสมาคมและมูลนิธิ หลายแห่ง

เวลา ผ่านไปหลายชั่วโมง แสงแดดเริ่มอ่อนลง ผมและคณะกล่าวอำลาเจ้าของบ้านผู้ใจดี ก่อนออกจากบริเวณบ้านสู่ถนนหลวง ผมอดเหลียวไปมองดูบ้าน เสวี่ยมพุทธคุณอีกครั้งไม่ได้ ช่งร่มรื่นและน่าอยู่ และคิดเลยไปว่า คุณอนันต์ เสวี่ยมพุทธคุณ ภรรยาและลูกๆ คงได้อยู่ร่วมกันในบ้านหลังนี้อย่างมีความสุข



สุนทร จิรพัฒน์โสภณ : จากเด็กขายกล้วยแขก ถึงคนสร้างศูนย์การค้า

พบกันที่ภูเก็ต

ถ้าท่านเดินทางไปหาดใหญ่ในขณะนี้ และท่านเป็นผู้ศึกษาความเปลี่ยนแปลงเจริญก้าวหน้าของบ้านเมือง ท่านก็จะพบกับศูนย์การค้าที่เปิดใหม่ล่าสุดในปีนี้ (พ.ศ.2529) ประกอบด้วย โรงแรม โรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้า จุดเด่นที่สุดก็คือ โรงแรม เจบี (J.B. Hotel) ซึ่งเป็นชื่อของ คุณจุติ บุญสูง กหบดีแห่งจังหวัดภูเก็ต แต่บุคคลสำคัญ

ที่เป็นผู้ดำเนินงานสร้างศูนย์การค้าแห่งนี้ คือ คุณสุนทร จิรพัฒน์โสภณ ผู้จัดการแผนกจำหน่ายรถยนต์ของบริษัทจุติพานิชย์ และเจ้าของกิจการส่วนตัวหลายอย่าง คือ เจ้าของบริษัทรถรับ-ส่งคนงาน และนำจัดให้บริษัทผลิตแร่ดิบูก เช่น บริษัทไทยชาร์โก บริษัทอ่าววามทิน บริษัททุ่งคาฮาร์เบอร์ เป็นต้น และเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรหมู่บ้านกวางตุ้งและภูเก็ตเมืองทอง

24 สิงหาคม 2529 ผมกับเพื่อนสองคนเดินทางออกจากกรุงเทพมหานคร เวลาประมาณยี่สิบนาฬิกา ด้วยรถยนต์ปรับอากาศ จากสถานีรถยนต์ปรับอากาศสายใต้ บริเวณสามแยกไฟฉายท่ามกลางสายฝนโปรยปราย จุดหมายปลายทางของเราคือ จังหวัดภูเก็ต ดินแดนแห่งการท่องเที่ยว และกรณีโรงงานอลูมิเนียมแท่ง อ้นโด่งดัง

รถวิ่งมาตามเส้นทางหลวงหมายเลข 4 (ถนนเพชรเกษม) ท่ามกลางสายฝนที่ตกลงมาเป็นระยะตลอดทาง ยิ่งใกล้ภูเก็ต ยิ่งตกหนาเม็ดขึ้นทุกที เมื่อรุดผ่านระนอง พังงา ผ่านสะพานสารสินเข้าเส้นทางหลวงหมายเลข 402 (ถนนเทพกษัตรี) เข้าเขตจังหวัดภูเก็ต จากสะพานสารสิน รถวิ่งผ่านสนามบิน อำเภอลา้ง อำเภอกะทู้ เข้าสู่อำเภอเมือง

จาก 24 สิงหาคม 2529 ถึง 25 สิงหาคม 2529 เดินทางมาเป็นระยะทางประมาณเกือบเก้าร้อยกิโลเมตร ผมและเพื่อนมาถึงสถานีรถโดยสารปรับอากาศ จังหวัดภูเก็ต ฝนกำลังตกลงมาอย่างหนัก น้ำบริเวณสถานีเจ็มนอง เราริบบจ้องรถสี่ล้อรับจ้างได้คันหนึ่ง เมื่อบอกจุดหมายปลายทางแล้ว ผมถามคนขับถึงเรื่องฟ้าฝน เขาบอกว่าฝนตกมาตั้งแต่เมื่อคืนนี้แล้ว เมื่อเราไปถึงที่พัก ฝนก็ยังตกอยู่แต่ซาเม็ดลงไปมากแล้ว

ก่อนเที่ยงประมาณหนึ่งชั่วโมง เราสองคนมาปรากฏกายที่โรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย ซึ่งเป็นโรงเรียนชายประจำจังหวัด ตั้งอยู่ระหว่างเขาโต๊ะเข้ และเขารัง ฝนยังตกประปรายไม่ขาดเม็ด ที่นี้เราได้พบกับอาจารย์สุชาดา แสงทับทวิ หัวหน้าฝ่ายแนะแนวของโรงเรียนซึ่งจะนำ

เราไปพบกับคนสองคนในวันนี้ คนหนึ่งคือ คุณสุนทร จิรพัฒน์โสภณ

อดีตสมัยเด็ก

บ่ายของวันที่ 25 สิงหาคม 2529 ผมได้พบกับชายหนุ่มใหญ่ วัยใกล้ห้าสิบปี แต่ดูยังหนุ่มแน่นกว่าอายุอยู่มาก ผิวขาว รูปร่างค่อนข้างท้วม เหนือริมฝีปากประดับไว้ด้วยหนวดเรียวงาม ในชุดเสื้อยืดสีขาว กางเกงสีเทา ที่สำนักงานบริษัทจุติพานิชย์ จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ บริษัทอิซูซุ (ISUZU) ซึ่งเขามีหน้าที่เป็นผู้จัดการของแผนกขายรถยนต์ของบริษัท ที่ตั้งอยู่บนถนนเทพกษัตรีฯ ไม่ห่างจากโรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย มากนัก เขาได้เล่าชีวิตของเขาให้เราฟัง

ย้อนหลังไปประมาณ 49 ปี ผมเกิดที่นี่ ที่จังหวัดภูเก็ต ที่บ้านเลขที่ 93 ถนนพังงา ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมือง ในสมัยนั้นบ้านเมืองไม่ได้ขยายใหญ่โตและคนมากมายเท่ากับในสมัยนี้เส้นทางคมนาคมก็ไม่สะดวก หาดทรายขาวทะเลก็ยังไม่มีคนสนใจ

เขาเป็นลูกคนสุดท้องในจำนวนพี่น้อง 5 คน เป็นชายสี่ หญิงหนึ่ง พ่อมีอาชีพรับจ้างขับรถสองแถวภายในเมืองภูเก็ต ส่วนแม่ขายกล้วยทอดหรือกล้วยแขก ชีวิตในวัยเด็กก็สนุกสนานไปตามภาษาเด็ก เขาเป็นเด็กฉลาดเหมือนเด็กในตลาด ซึ่งสภาพแวดล้อมช่วยให้เขาได้เรียนรู้มากมาย มากกว่าเด็กในชนบทโดยทั่วไป

พอเขาอายุประมาณเจ็ดขวบ เป็นวัยที่จะต้องเข้าโรงเรียน พ่อของเขาก็ตายจากไปปล่อยให้แม่และลูก ๆ อีกห้าคนต่อสู้ชีวิตกันตามลำพัง แม้กระนั้นก็ไม่ทำให้ครอบครัวของเขาฝืดเคืองอะไรเพียงแค่ทุกคนต้องช่วยกันทำงานมากขึ้น

คุณสุนทร เข้าเรียนชั้นประถมศึกษาที่โรงเรียน ภูเก็ตไทหัว จนจบชั้นประถมปีที่สี่ ในปี 2492 ระหว่างเรียนชั้นประถมศึกษา ชีวิตของเขามีใช้สะดวกสบาย เขาช่วยแม่ด้วยการนำกล้วยแขก รับประทานในตลาดไปเร่ขาย ในตอนเย็นและวันเสาร์วันอาทิตย์ และบางช่วงก็ขาย

น้ำแข็งกด หรือน้ำแข็งใส่น้ำหวาน ซึ่งก็ตรงกับนิสัยของเขา เขาชอบ
ค้าขายมาตั้งแต่เล็ก ๆ ส่วนพวกพี่ชายไปรับจ้างขับรถเมล์ ที่เคยเป็น
อาชีพของพ่อมาก่อน แต่เขาไม่ชอบ

เด็กตัวเล็ก ๆ ที่ต้องหมกมุ่นกับงานทำให้เขาเรียนเกือบจะไม่
จบ ป.4 ประกอบกับค่าเล่าเรียนในสมัยนั้นโรงเรียนเก็บเดือนละ 30 บาท
นับว่ามากสำหรับครอบครัวที่ยากจน เขาคิดที่จะเสียเงินค่าเล่าเรียน
จำนวนนี้เอง ดังนั้นเขาจึงทำการค้าตามวิสัยที่เด็ก ๆ จะทำได้ เขาส่งสาร
แม่เพราะแม่ลำบาก จึงไม่คิดจะขอเงินแม่ไปเป็นค่าเล่าเรียน เขาจึง
เก็บหอมรอมริบและสามารถผ่านพ้นอุปสรรคไปได้ทุกครั้ง มีเงินจ่าย
ค่าเล่าเรียนทุกเดือนจนจบ ป.4

เขาบอกว่า เป็นช่วงที่ตื่นเต้นช่วงหนึ่งของชีวิต



พ่อค้าเงาะ

ช่วงหนึ่งของชีวิตผ่านไป เขาจบ ป.4 ออกจากโรงเรียนมาช่วยแม่ทำงาน เขาไม่คิดจะเรียนต่อเพราะสงสารแม่ แม่แม่จะทำงานหนักแต่ก็สุขภาพดีมาก เขามีเวลามากไม่ต้องไปโรงเรียน เขาจึงไปปรับจ้างคัดเลือกเงาะที่ตลาดสด เขาเดินแต่ตีห้ารีบไปตลาด ช่วยเขาคัดเงาะตามขนาด คุณภาพและราคา กว่าเสร็จเรียบร้อยประมาณสามโมงเช้า จึงกลับบ้านช่วยแม่ขายกล้วยแขก ต่อไปเป็นอยู่อย่างนี้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง ชีวิตก็ดำเนินเป็นไปปกติสุข

เขาทำงานด้วยความขยันขันแข็ง เจ้าของเงาะเห็นใจและรักเขาจึงแนะนำให้เขารับเงาะไปขายจะมีรายได้ดีกว่ามาเป็นคนคัดเงาะ เขาเห็นด้วยและเริ่มรับเงาะมาขาย ตอนแรก ๆ มีทุนเพียงเล็กน้อยก็ซื้อมาเท่าที่มีทุน ด้วยความขยันขันแข็ง เอาจริงเอาจังกับการทำงาน จนใคร ๆ ในตลาดออกปากว่าเขาเป็นเด็กขยัน เจ้าของเงาะจะจัดเงาะเอาไว้ให้เขาขายเป็นพิเศษ และให้เขาขายก่อนแล้วนำเงินมาจ่ายภายหลัง เขาจึงได้เงินเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เขาจะใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นเท่านั้นเขาเป็นพ่อค้าเงาะอยู่ประมาณปีเศษเก็บเงินได้มากพอควร

พ่อค้ากาแฟ

การค้าขายให้ประสบการณ์แก่เขามากมาย แม้จะเป็นเด็กอายุเพียง 15 ปี เขาก็มีความคิดที่จะค้าขายอย่างไรจึงจะได้เงินมา ดังนั้นชีวิตของเขาเริ่มจะเปลี่ยนแปลงก้าวหน้าไปอีกขั้นหนึ่งเมื่อตัดสินใจเลิกขายเงาะ เขาก็มาเปิดร้านขายกาแฟทันทีที่บ้านของเขาตนเอง เพราะเขาคิดว่าเป็นบริเวณที่อยู่ใกล้ชิดติดกับโรงแรมแห่งหนึ่ง และใกล้ ๆ ติดกันเป็นอุ้งล้อมรถยนต์ของพี่ชาย เป็นย่านที่ผู้คนพลุกพล่านพอสมควร เขาทำเองทุกอย่างตั้งแต่ชงกาแฟ เสิร์ฟกาแฟ มีรายได้จากการ

ขายกาแฟตกวันละ 200 บาท ไม่เลวเลยสำหรับเขา เขาขายกาแฟอยู่ประมาณสองปีเศษ เก็บเงินได้พอสมควร เขาจึงนำเงินไปซื้อรถแท็กซี่ป้ายดำคันหนึ่งในราคากันหมื่นห้าพันบาท โดยขอผ่อนเดือนละหนึ่งพันบาท เป็นรถเก๋งยี่ห้ออเมริกัน

ขับแท็กซี่

นับเป็นการเปลี่ยนอาชีพอีกครั้งหนึ่ง เขาเลิกกิจการร้านกาแฟหันมาเป็นคนขับรถรับจ้างส่งคนไปโน่นไปนี่ และเป็นรถเก๋งแท็กซี่ป้ายดำคันเดียวในจังหวัดภูเก็ต ส่วนใหญ่จะขับรับส่งระหว่างจังหวัดใกล้เคียง เช่น พังงา ระนอง กระบี่ รายได้ดีมาก สมัยนั้นเฉลี่ยรายได้เดือนละประมาณห้าถึงหกพันบาท เขาได้บริการพ่วงำนักธุรกิจจำนวนมากในจังหวัดภูเก็ต ทำให้เขาคุ้นเคยและรู้จักจำนวนมาก แม้ว่าจะมีรายได้ดีแต่ก็ไม่ค่อยมีเงินคงเหลือ เพราะระยะต่อมามีคู่แข่งมากขึ้น

คนงานก่อสร้าง

เขาขับแท็กซี่อยู่ประมาณสองปีเศษ ชีวิตก็เริ่มหันเหแนวทางไปอีกทางหนึ่ง วันหนึ่งผู้จัดการบริษัทเรือขุดแร่जूดี ซึ่งเป็นเพื่อนสนิทของพ่อ สร้างบ้านใหม่ ได้มาขอให้เขาไปช่วยควบคุมงานก่อสร้างดังนั้นเขาจึงเลิกขับแท็กซี่ไปควบคุมงานก่อสร้างโดยได้รับเงินเดือน เดือนละ 700 บาท ถ้าเทียบกับแท็กซี่แล้วเขามีรายได้ดีกว่า แม้กระนั้นเขาก็ยินดีที่จะช่วยเหลือเพื่อนของพ่อโดยช่วยควบคุมงานให้

ตัวแทนขายรถยนต์

เวลาผ่านไปปีเศษ เขาเปลี่ยนอาชีพอีกแล้ว ขณะที่เขาควบคุม



งานก่อสร้าง เขาได้รู้จักกับคุณชาวลิต จิตเอื้อ ผู้จัดการบริษัทสยามกลการ สาขากรุงเทพมหานคร ถูกอัยยาศัยและเห็นความซื่อสัตย์และขยันขันแข็งของเขา จึงชวนเขาให้เป็นตัวแทนขายรถยนต์ของสยามกลการ สาขาภูเก็ตเขามองดูทางแล้วคิดว่าจะทำงานได้เขาจึงรับเป็นตัวแทนโดยได้ค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน ๆ ละ 900 บาท ตอนนั้นเขาอายุ 21 ปีพอดี แม้เขาจะได้เงินเดือนน้อย แต่จะได้ส่วนแบ่งจากค่านายหน้าขายรถอีก ร้อยละสามสิบจากผลกำไร เฉลี่ยตลอดระยะเวลาสี่ปีเศษ เขามีรายได้ประมาณเดือนละเจ็ดพันบาทเศษ ปรากฏว่าเขาไม่มีเงินเหลือเก็บเลย

เขาเล่าว่าที่เงินไม่มีเหลือเลย เพราะใช้จ่ายเป็นการโฆษณาตัวเองเป็นส่วนใหญ่ งานช่วยเหลือสังคมทุกงาน เขาไม่เคยปฏิเสธ เช่น สมัยก่อนประเพณีงานศพของชาวภูเก็ต การเคลื่อนศพจะใช้กานหามเขาก็จะช่วยแบกหามโดยไม่รังเกียจ ถ้าต้องการใช้รถเขาก็จะจัด

รถให้ ซึ่งเป็นผลอันหนึ่งที่ทำให้เขารู้จักคนมาก และทำให้จำหน่ายรถยนต์ได้ดี ประกอบกับการคลุกคลีอยู่กับผู้มีอาชีพขับรถสองแถวรถแท็กซี่ทำให้เพิ่มจำนวนขายขึ้นเรื่อย ๆ

ปีแรกเขาจำหน่ายได้ 156 คัน และเพิ่มยอดขายสูงขึ้นทุกปีจนปีที่สี่ เขาจำหน่ายได้ถึงสี่ร้อยกว่าคัน บางเดือนขายได้ถึงเจ็ดสิบคัน นับเป็นสถิติที่สูงมากไม่เคยปรากฏมาก่อน ด้วยเหตุนี้สำนักงานถึงขยายขึ้นจากห้องแถวคูหาเดียวเป็นสามคูหา

เทคนิคการขายของเขา ถือลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ จะต้องเอาใจลูกค้าและพร้อมที่จะยืดหยุ่นให้เสมอต่อมาบริษัทสยามกลการได้เปลี่ยนแปลงระบบใหม่ให้เหมือนกันทั่วประเทศ ทำให้การขายตกลงเพราะขาดความยืดหยุ่น อันเป็นสาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่เขาลาออกจากบริษัทสยามกลการ

กิจการของตนเอง

คนเราเมื่อมีความสบายใจ มีทุนรอน ความคิดก็ปลอดโปร่งเหมือนท้องฟ้าในฤดูหนาวที่ปราศจากเมฆหมอก ขณะอยู่บริษัทสยามกลการแม้ไม่มีเงินเก็บ แต่ส่วนหนึ่งได้นำไปลงทุนกิจการเกี่ยวกับรถยนต์เหมือนกัน

เขาได้ลงทุนซื้อรถโดยสารยี่ห้อนิสสันเก่า ๆ ได้สามคันไว้รับส่งคนงานของบริษัทไทยชาร์โกแทนคนเดิมที่เลิกสัญญาไป เขาตกลงทำสัญญากับบริษัทไทยชาร์โก 1 ปี โดยวิ่งรับส่งวันละ 4 เที่ยวคือ ไปส่งเที่ยวหนึ่ง รับกลับเที่ยวหนึ่ง ตามกำหนดเวลาของการทำงาน คือ เช้า บ่าย เย็น และกลางคืน โดยให้เก็บเงินจากคนงานเอง ปรากฏว่าขาดทุนไม่ต่อสัญญาใหม่ แต่ทางบริษัทได้ขอร้องให้ทำต่อไป โดยทำสัญญากันใหม่ให้เก็บเงินจากบริษัทโดยตรง ในอัตราเดือนละหกพันห้าร้อยบาท และช่วยเหลือในปีที่ผ่านมาให้เป็นเงินอีกหกหมื่นกว่าบาท เขาจึงทำต่อไป

ต่อมาอีกสองปีเศษ บริษัทเรือชุดแร่ดิบบุกในทะเล อ่าวขามไทย บริษัทท่าอากาศยานเบอร์ เกิดขึ้นเขาจึงได้รับงานรับส่งคนงานของบริษัทนี้เพิ่มขึ้น อีกบริษัทละหนึ่งคัน

การรับส่งคนงานของบริษัทเหล่านี้ เวลาเป็นสิ่งสำคัญมาก การที่เขาจัดรถรับส่งคนงานก็เพื่อให้คนงานไปทำงานทันเวลา ถ้าคนงานไปทำงานไม่ทันเวลา จะมีสัญญาปรับกับผู้รับส่ง ในอัตรานาทีละ 100 บาท ต่อคนงานหนึ่งคน

เมื่อเขาเริ่มทำเขาจะต้องรับผิดชอบ เขาจะตื่นตั้งแต่ตีห้าออกไปตรวจดูความเรียบร้อยของรถของพนักงานขับ แม้แต่ฝรั่งผู้จัดการโรงงานก็ออกไปดูบ่อย ๆ

เขายอมรับว่าเมื่อเริ่มงานใหม่ๆ เขากังวลมาก ต้องออกไปดูทุกวันเพราะกลัวคนขับจะลืมหัดและงานนี้การได้ทำติดต่อกันเรื่อยมาตั้งแต่อายุประมาณ 25 ปี จนขณะนี้ใกล้ 50 แล้ว ประสบผลสำเร็จเรื่อยมา ปัจจุบันเขามีรถรับส่งคนงานให้กับบริษัทไทยชาร์โค 3 คัน บริษัทอ่าวขามไทย และท่าอากาศยานเบอร์ 6 คัน บริษัทบิลลิ้งตัน 2 คัน และองค์การอุตสาหกรรมเหมืองแร่ทางทะเล (อ.ม.ท.) 1 คัน และมีรถสำรองอีก 2 คัน

นอกจากนี้เขายังมีรถบรรทุกน้ำจืด ส่งโรงงานถลุงแร่และเรือชุดแร่ อีกส่วนหนึ่งด้วย

สี่ปีเศษผ่านไป ในฐานะผู้จัดการบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ของบริษัทสยามกลการ เมื่อเขาลาออกเขามีเงินสุทธิจริงๆ เหลือมาเพียงหมื่นบาทเท่านั้น และเริ่มอาชีพใหม่ต่อไป แต่ยังเกี่ยวข้องกับรถยนต์อยู่ นั่นคือเขามาตั้งร้านตรวจสอบปั๊มหัวฉีดรถดีเซล ทั้งๆ ที่เขาไม่ได้มีความรู้ทางช่างแต่อาศัยประสบการณ์จากการคลุกคลีอยู่กับรถสามารถทำได้ด้วยตัวเองนิดหน่อย แต่ส่วนใหญ่ก็จ้างช่างมาทำประจำที่ร้าน ตอนลาออกจากบริษัทสยามกลการ อายุ 26 ปีแล้ว แม้จะมาตั้งร้านตรวจสอบปั๊มหัวฉีด แต่งานทางด้านรถเขมได้รับส่งคนงาน ขนส่ง

น้ำจืดก็ยังทำอยู่ ในช่วงนี้นับว่ากิจการของเขามั่นคง

เขาเป็นคนไม่เก็บตัว ชอบเปิดเผยตัวเองอยู่เสมอ เขาจึงเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

แต่งงาน

วันหนึ่งเขาไปเที่ยวกับเพื่อน ๆ เขาก็ไปพบกับพยาบาลสาวคนหนึ่งทำงานอยู่ที่โรงพยาบาลพระจุฬาลงกรณ์ เป็นคนภูเก็ตร่วมกัน เกิดชอบพอรักใคร่กัน มีความสัมพันธ์รู้จักสนิทสนมกันประมาณสามปี ก็ตกลงแต่งงานกัน และอยู่ร่วมกันมาจนทุกวันนี้ คุณสุนทรเล่าว่า เขาเกือบจะไม่ได้แต่งงานด้วยแล้วเพราะที่แรกแม่ยายไม่ให้ เพราะคิดว่า เขาเป็นนักเที่ยว

เขาแต่งงานเมื่ออายุ 29 ปี หลังแต่งงานก็พากลับมาอยู่ที่ร้าน เขาก็ยังทำงานที่ร้านและกิจการรถเมล์รับส่งพนักงานต่อไป ส่วนภรรยา ก็ยังทำงานพยาบาลอยู่ จนกระทั่งห้าหกปีที่ผ่านมาก็ลาออกมาช่วยเขาทำงาน

ผู้จัดการแผนกขายรถยนต์บริษัทอุติพานิช

อย่างไรก็ตาม ขณะที่เขายังทำงานร้านตรวจสอบปัมหัวฉีด และกิจการรถเมล์ วันหนึ่งคุณอุติ บุญสูง ซึ่งเขาคำนึงเคยในฐานะข้าบริวารให้เป็นบางครั้งบางคราว มาบอกเขาว่า ตัวแทนจำหน่ายรถอู่ชูชู กรุงเทพฯ มาติดต่อให้คุณอุติ เป็นตัวแทนจำหน่ายจังหวัดภูเก็ต แต่คุณอุติเองไม่มีคนจะทำและประกอบกับตลาดรถอู่ชูชู ในสมัยนั้นยังไม่เป็นที่นิยมกัน

คุณอุติถามเขาว่า จะทำไหม ประกอบกับชื่อของเขาสมัยนั้นที่ทำงานเป็นตัวแทนของบริษัทสยามกลการมีผลงานติดอันดับอยู่ใน

ประเทศญี่ปุ่น เขาคิดว่าเขาทำได้ จึงรับปากที่จะเป็นผู้ดำเนินการให้
ดังนั้นในปี พ.ศ.2511 จึงเริ่มดำเนินงานเป็นตัวแทนจำหน่ายรถฮิซุซุ
โดยคุณจตุ บัญสูง ซึ่งที่แปลงที่เป็นสำนักงานในปัจจุบันนี้ ตั้งเป็น
บริษัทจตุพานิช จำกัด แผนกขายรถยนต์ แรก ๆ สร้างสำนักงานไม่
ใหญ่โตนัก หลังคามุงสังกะสี เมื่อเขาเริ่มงานก็ตั้งใจเต็มที่ ที่จะใช้ความรู้
ความสามารถและประสบการณ์ที่ผ่านมา เขาไม่รู้สึกลำบากใจ เพราะเขา
ทำให้บริษัทสยามกลการสำเร็จมาแล้ว



เขาใช้วิธีส่งเสริมการขายทุกอย่างเท่าที่ตัวเขาเองจะทำได้
ประกอบกับอาศัยความคุ้นเคยรู้จักคนมาก ช่วงระยะเวลาเพียงสองปีเศษ
กิจการดีขึ้นมาก ทางเจ้าของบริษัทจึงซื้อที่เพิ่มขึ้นสร้างอาคารแสดง
รถยนต์ฮิซุซุขึ้น และขยายสาขาตัวแทนจำหน่ายไปสู่จังหวัดใกล้เคียง
เปิดที่จังหวัดตรังก่อนและต่อไปเปิดสาขาที่จังหวัดกระบี่ ยกเว้นที่
กระบี่ที่จำหน่ายได้ไม่ดีนัก ในปี 2523

ในฐานะลูกจ้างของบริษัท เขาได้เงินเดือนส่วนหนึ่งจากรายได้ ผลกำไรอีกร้อยละสาม คุณจตุติ เจ้าของบริษัทก็ไว้ใจเขา ซึ่งบริษัทจตุติพานิช ทำกิจการขายอุปกรณ์เหมืองแร่ ขายรถยนต์ทำศูนย์การค้า แม้เขาจะเป็นผู้จัดการแผนกขายรถยนต์ แต่เมื่อคุณจตุติ สร้างศูนย์การค้าขึ้นที่หาดใหญ่ก็มอบความไว้วางใจให้เขารับผิดชอบ

เขาเล่าว่า เจ้าของโครงการนี้ คือ คุณจตุติ บุญสูง ได้ซื้อที่ดินไว้ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เนื้อที่ 52 ไร่ ไร่เพียง 9 ล้านกว่าบาท ช่วงระยะเวลาไม่กี่ปีหลังจากนั้นปรากฏว่าที่ดินผืนนั้นราคาสูงมาก เมื่อเจ้าของที่ดินจะสร้างเป็นศูนย์การค้า ประกอบด้วยโรงพยาบาลศูนย์ อาคารพาณิชย์ โรงแรม การดำเนินงานนั้นมอบให้เขาเป็นผู้รับผิดชอบ

เมื่อเขาเริ่มงาน เขาคิดอย่างรอบคอบว่า มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงไร เขาคิดราคาดอกทุนทั้งหมดโดยละเอียด คิดถึงความเชื่อถือชื่อเสียง ซึ่งเรื่องนี้เมื่อเริ่มดำเนินการมีความซุกซนสักไม่ราบรื่นในการขาย เขาจึงเสนอให้ขึ้นป้ายโฆษณาแผ่นใหญ่ ที่เรียกตามภาษาโฆษณาว่า กัทเฮ้ดต์โดยอาศัยชื่อเสียงของ คุณจตุติ บุญสูง ปรากฏว่าการดำเนินงานเป็นไปอย่างคึกคัก มีผู้มาจากร้านค้า อาคารพาณิชย์เก็บเงินมัดจำได้กว่า 40 ล้านบาท ปัจจุบันอาคารพาณิชย์รุ่นแรก 180 หน่วยจำหน่ายหมดแล้ว ได้ผลกำไรกว่าร้อยล้านบาท

เขาเล่าถึงเทคนิคการขายของเขาว่า “ผมจะขายอาคารที่อยู่ข้างหน้าติดกับถนนใหญ่ ในราคาที่เอากำไรน้อย เพื่อชักจูงให้คนมาอยู่มาทำการค้าก่อน ส่วนที่ ๆ อยู่ถัดเข้าไป หรืออยู่ข้างในจะขายเอากำไรมากได้โดยง่าย เพราะมีคนมาอยู่มาากแล้ว แต่ไม่ใช่หมายความว่าราคาที่ข้างในจะแพงกว่าข้างนอก ความจริงที่ข้างนอกแพงกว่าข้างใน เพราะถ้าราคาขายจริง ๆ ผู้ซื้อจะซื้อแพงกว่า แต่คิดกำไรแล้วได้น้อยกว่า” เขากล่าว

ขณะนี้ศูนย์การค้า เจ บี กำลังดำเนินงานต่อไป ผลจากการดำเนินงานศูนย์การค้าแห่งนี้เขาได้ประโยชน์ร้อยละสาม จากผลกำไร

ก่อนที่คุณจุติ บุญสูง จะเสียชีวิต ประมาณ 2 ปี ประมาณปี 2526 หรือ 2527 เขาขอลาออกจากการเป็นผู้จัดการแผนกขายรถยนต์ เพราะต้องการจะทุ่มแรงกายแรงใจ มาทำศูนย์การค้าที่ใหญ่ เวลาผ่านไป 1 ปี ลูกชายคุณจุติ ได้มาหาและขอร้องให้เป็นผู้จัดการแผนกขายรถยนต์ของบริษัทอีก เพราะคนอื่นมาจัดการ ปรากฏว่า การขายตกลงไปมาก จาก 120 ล้านบาท เหลือเพียง 80 ล้านบาท โดยมอบความไว้วางใจให้เขาอย่างเต็มที่ เขาจึงเข้ารับตำแหน่งงาน กิจการขายรถยนต์ของบริษัทจุติพานิช อีกครั้งหนึ่งในต้นปี 2526 และได้ดำเนินงานมาจนทุกวันนี้

“ผมเข้ามาดำเนินงานมาเป็นผู้จัดการ แผนกขายรถยนต์ ครั้งใหม่นี้ ได้นำข้อผิดพลาด ในปีที่ผ่านมาเป็นบทเรียน



ผมเริ่มวางโครงการใหม่ กำหนดนโยบายมีเป้าหมายว่าการจำหน่ายได้ปีละ 80 ล้านบาท บริษัทไม่สามารถอยู่ได้ เพราะผมได้คิดรายละเอียดค่าใช้จ่าย ทุกแห่งทุกมุม และประเมินว่าเป้าหมายในการจำหน่ายของบริษัท ทั้งที่ภูเก็ต กระบี่ และตรัง จะต้องทำยอดขายรวมให้ได้ 150 ล้านบาท โดยตั้งเป้าไว้ที่ภูเก็ต 65 ล้านบาท กระบี่ 35 ล้านบาท และตรัง 50 ล้านบาท ช่วงระยะเวลาเพียง 8 เดือนเท่านั้น ผมทำได้” เขากล่าว

เขาใช้วิธีส่งเสริมการขาย ด้วยการตั้งบจัดเลี้ยง แจกแถม ในวงเงิน 1 ล้าน 5 แสนบาท จัดทำเพียงวันเดียวเท่านั้น โดยเชิญแขกมารับประทานอาหาร (โต๊ะจีน) ประมาณ 450 โต๊ะ หรือ ประมาณ 4500 คน ในงานก็จัดเครื่องบำรุงความสนุกสนาน เพลิดเพลิน เช่น ดนตรี และอื่นๆ ทุกอย่างจัดให้พร้อม

ปรากฏว่าวันนั้น มีผู้จองรถ รวมมูลค่าถึง 80 ล้านบาท และปีนั้นขายได้ 162 ล้านบาท เกินเป้าหมายที่กำหนดไว้

คิดก่อนทำ

บุคคลที่มีความสามารถและมีเงินทุนพอ มักไม่ทำกิจการเพียงอย่างเดียว คุณสุนทร ก็เหมือนกัน ความสำเร็จของเขา ไม่ใช่อยู่แค่เพียงการเป็นลูกจ้าง ข้าราชการและผู้จัดการรับผิดชอบศูนย์การค้า เจ บี เท่านั้น เขายังดำเนินกิจการรถเมล์รับส่งพนักงานบริษัทलगวแร่ ดังได้กล่าวแล้ว

ยังครับ คุณสุนทร ยังมีกิจการอื่นอีก คือบ้านจัดสรร และร้านอาหาร กิจการหมู่บ้านจัดสรรทำอยู่ 2 แห่ง คือ หมู่บ้านกวางตุ้ง และภูเก็ต เมืองทอง มีกำไรไม่มากนัก ซึ่งกำไรส่วนนี้ได้มากก็นำไปซื้อที่ดินเพื่อคิดจะขยายโครงการต่อไป แม้ที่ทำอยู่ขณะนี้จะไม่ค่อยดีนัก แต่คิดว่าในอนาคตอาจจะดีขึ้นส่วนร้านอาหาร “ไทรทอง” ให้เขาเข้าไปทำ

แม้คุณสุนทร จะศึกษาเล่าเรียนในโรงเรียนมาน้อย แต่เขาได้เรียนจากประสบการณ์เรียนรู้จากการทำงาน เขาประสบผลสำเร็จในกิจการเกือบจะทุกอย่างที่เขาจัดทำมา ก็เพราะเขาคิดก่อนลงมือทำอย่างรอบคอบ ละเอียดทุกแง่ทุกมุม คิดถึงความเป็นไปได้ ทำอะไรตั้งใจจริง ซื่อสัตย์ และรักษาเกียรติยศ ชื่อเสียง

ส่วนคนงานในบริษัท ในแผนกที่เขารับผิดชอบ จะปกครองกันฉันท์พี่น้อง ทุกคนต้องซื่อสัตย์ เขาจะไล่ออกทันที ถ้าปรากฏว่าคนงานคนหนึ่งคนใดไม่มีความซื่อสัตย์ หรือผิดกฎ ข้อบังคับ ที่ได้ตกลงกันไว้

คนเรานั้นที่เป็นที่ยอมรับนับถือของคนทั่วไป มิใช่ว่าเพียงแต่มีเงิน มีหลักฐานมั่นคงเท่านั้นจะต้องมีคุณธรรม ตลอดจนการช่วยเหลือสังคม ให้ดีขึ้นด้วย

คุณสุนทร ได้ทำประโยชน์ให้กับสังคมไว้มาก ชีวิตระยะเริ่มก่อร่างสร้างตนก็เป็นกำลังสำคัญในการช่วยเหลืองานทั่ว ๆ ไปของเพื่อนบ้าน คนคุ้นเคย เช่น แห่ศพ และงานอื่น ๆ โดยไม่รังเกียจต่อมาเมื่อมีหลักฐานมั่นคงขึ้น ก็ได้ร่วมก่อตั้งสโมสรไลออนส์ ภูเก็ต เป็นกรรมการศาลเจ้าตุ้ยตุ้ยอันมีชื่อเสียงของจังหวัด ประธานมูลนิธิภูเก็ตวิทยาลัย และมูลนิธิการศึกษาประชาบาล นอกจากนี้ยังบริจาคเงินทำบุญสร้างกุศลมิได้ขาด ขณะนี้กำลังบูรณะโบสถ์เก่าแก่ของวัดแห่งหนึ่ง ที่ตำบลปากกอ อำเภอดาฉ จังหวัดภูเก็ต เขาคาดว่าจะต้องใช้เงินประมาณ 1 ล้านบาท

ปัจจุบันเขาเป็นสมาชิกสภาจังหวัดภูเก็ต(สจ.)



ประธาน : ผู้พิชิตปมด้อยด้วยงาน

ความสำเร็จในปัจจุบัน

คณะของเราสนิทสนมกับคุณสุนทร อยู่หลายชั่วโมงอย่างสนุกสนาน และได้รับชาติ แต่เรามีภาระที่นัดหมายไว้กับคุณประธาน มุกดาสกุล-ภิบาล จึงได้ลาจากคุณสุนทรไป ด้วยความเสียดาย

คณะของเราหลังจากออกจากสำนักงานของคุณสุนทร มุ่งเข้าไปในเมืองชั่วโมงไม่กี่นาทีก็มาถึงที่ร้านขายเครื่องไฟฟ้า เป็นห้องแถวคูหาเดียว มีรถจักรยานยนต์จอดอยู่หน้าร้าน 2 คัน ไปร้านเขียนด้วยอักษรสีแดงว่า “ประธานอิเล็กทรอนิกส์” และมีข้อความที่เขียนด้วยอักษรสีแดงกันอีกหลายชั้น เช่น ด่วน.... แล้วต่อด้วยหมายเลขโทรศัพท์ บริการ 24 ชั่วโมง เอเจนต์ — ตัวแทนจำหน่าย— BOSCH - BTICINO MAGIC SYSTEM

เป็นต้น ซึ่งตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 21/17 ถนนหลวงพ้อฯ ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต

ที่นี้เราได้พบกับหนุ่มใหญ่ ผัวคล้ำ วัยประมาณ 30 ปี ทำทางเอาจริงเอาจังกับงานในชุดเสื้อเชิ้ตสีชมพูอ่อน กางเกงสีเข้ม พร้อมกับภรรยา และลูก 2 คน คนโตกำลังเรียนอยู่ชั้นอนุบาล กำลังน่ารักน่าเอ็นดู ก่อนที่เขาจะปลื้มตัวมาพบกับเราได้ เขาก็ต้องใช้เวลาติดต่อกับลูกค้าที่กำลังมาติดต่อยู่ นานพอสมควร เพราะร้านของเขาเป็นร้านขายเครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าเกือบทุกชนิด เขาบอกเราว่า

“ร้านของผมเพิ่งจะเปิดได้ไม่กี่เดือนที่ผ่านมา เดิมก็อยู่บ้านและรับเหมางานไปเรื่อย ๆ ร้านนี้ผมเช่าเขาครับ โดยทำสัญญากันไว้ 5 ปี ผมจ่ายค่าเช่าเดือนละ 1,500 บาท ขายของเบ็ดเตล็ดทั่ว ๆ ไป ภรรยาของผมจะควบคุม ส่วนผมนั้นจะเป็นคนบริการข้างนอกเป็นส่วนใหญ่ ผมเปิดร้านนี้ ผมใช้เงินส่วนตัวของผมเองไปประมาณ 30,000 บาทเท่านั้น ส่วนใหญ่ได้รับการช่วยเหลือจากคนอื่น ๆ ที่ผมเคยช่วยเหลือเขามาก่อน

ผมว่าการช่วยเหลือกันก็เป็นบุญกุศลอย่างหนึ่ง ผมช่วยเขามาก ช่วยสังคมมาก หรืออาจกล่าวได้ว่า ผมทำเพื่อสังคมทุกอย่างขอให้ออกเป็นช่วยทั้งนั้น ช่วยจนบางครั้ง ผมรู้สึกเบื่อหน่ายเหมือนกันที่มีบุคคลหลายคนที่ทำตนเสมือนหนึ่งว่าตนได้ช่วยสังคม แต่แท้จริงแล้วเป็นการกระทำเพื่อชื่อเสียง เกียรติยศ ของตนเองเป็นส่วนใหญ่” เขากล่าวถึงเรื่องนี้ด้วยอารมณ์ที่แสดงความเบื่อหน่าย ระอา อย่างไรก็ตาม เขาก็กล่าวว่า

“แม้ผมจะเห็นสิ่งที่ไม่อยากจะเห็นในสังคมแต่ก็เป็นเรื่องที่ผมเองก็ยังช่วยอะไรไม่ได้ ผมก็ได้แต่ทำไปและผมจะช่วยเต็มตามความสามารถของผม

ผมเชื่อเรื่องของเวรกรรมใครทำกรรมดีไว้ กรรมดีก็จะตอบสนองในทางดี ใครทำกรรมชั่วไว้ก็จะตอบสนองในทางชั่ว ผมว่ามันเป็นกฎ

ของความจริง

ผมมีความรู้ความชำนาญทางด้านไฟฟ้า และผมช่วยเรื่องนี้อย่างมาก งานบุญกุศลหลายแห่งผมจะทำให้ฟรี หลายแห่งคิดเพียงค่ารากาทุนเท่านั้น แต่คุณภาพของงานที่ทำจะมีคุณภาพดีเท่าเทียมกัน

กับพระสงฆ์องค์เจ้าผมชอบช่วยเหลือเสมอ ผมสังเกตเหมือนกันว่าผมได้ช่วยการกุศลเหล่านี้ทำให้ผมหาเงินคล่อง

ผมสนใจในเรื่องทุกข์—สุขของคน ผมชอบช่วยคนมีทุกข์ก็จริง แต่ผมก็จะเลือกช่วยเหลือเฉพาะคนดี คนที่ผมเห็นว่าไม่ดีผมจะไม่เข้าไปยุ่งด้วย เพราะเห็นว่าอาจจะนำความเดือดร้อนมาให้ภายหลัง” เขากล่าวและเสริมว่า “ผมเป็นคนขี้สงสาร บางครั้งผมเห็นสุนัขถูกรถชนตายกลางถนน ผมจะหยุดรถส่งหมา” เขาเล่าถึงงานของเขาว่า “ทุกวันนี้ผมได้รับการยอมรับนับถือในงานอาชีพของผม ผมคิดว่าผมเดินในแนวทางที่ถูกต้องและผมชอบงานของผม

กิจการของผมทุกวันนี้ที่เป็นหลักสำคัญคือ การรับเหมาติดตั้งต่อสายไฟ จำหน่ายเครื่องไฟฟ้า รับจ้างถ่ายเอกสาร งานรับจ้างประมวล ขณะนี้ผมมีพนักงานช่วยกันอยู่ 22 คน คนงานทุกคนผมจะประกันชีวิตให้ทุกคน ๆ ละ 40,000 บาท เพราะผมเห็นว่าการทำงานกับไฟฟ้าเป็นสิ่งอันตรายที่อาจเกิดขึ้นเมื่อใดก็ได้ ถ้าเผื่อ คนของผมทุกคนก็พอใจ

สำหรับงานต่อไปหรืองานในอนาคต ผมกำลังติดต่อกับบริษัทตัวแทนจำหน่ายบิอชและบีทีซีโน ขอเป็นศูนย์การซ่อมของภาคิได้ และบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ (Electrolux) ติดต่อย่อมอบหมายให้ศูนย์ติดตั้งอุปกรณ์ของบริษัททั้งหมดในภาคิได้ ผมก็คิดว่าคงจะทำให้กิจการของผมดีขึ้นกว่าปัจจุบัน

งานของผมในปัจจุบันก็ไม่มีเฉพาะที่ภูเก็ตเท่านั้น ผมรับงานในจังหวัดใกล้เคียงด้วย เช่น พังงา กระบี่ พัทลุง ระนอง งานก็มีอยู่เรื่อย ๆ ลูกค้ารายใหญ่ของผมที่ภูเก็ตเกี่ยวกับติดตั้งไฟฟ้าก็คือ โรงแรมเพิร์ลสโมสรีเยอร์ (Yacht Club) และคลับเมด (Club Med) ซึ่งผมเข้า



ไปปฏิบัติงานติดตั้งโดยตรง “ไม่ผ่านคนกลาง” เรื่องคนกลางนี้เขากล่าวเสริมว่า
 “ผมไม่ชอบทำงานผ่านคนกลาง เพราะจะทำให้ราคาสูงขึ้น
 ผมพยายามที่จะรับงานด้วยตัวของผมเอง ดังนั้นผมจึงไปคอยได้วางที่จะ
 อยู่ที่บ้าน ที่ร้านจึงเป็นภาระของภรรยาผมซึ่งเขาก็ยินดี”

ลบปมด้อย

“ทุกวันนี้ ผมคงไม่กล้าคุยกับใครว่าผมเป็นผู้ประสบความสำเร็จ
 แต่ก็ป็นช่วงหนึ่งที่ผมลืมตาอ้าปากได้พอสมควร

ผมดำเนินธุรกิจของผม ผมยึดคิดว่า ผมจะไม่เอาเปรียบใคร ดำเนิน
 ชีวิตกับความโอบอ้อมอารี มีสัจจะ พูดคำไหนต้องเป็นคำนั้น รู้จักคน
 ให้มาก ทำตัวเป็นคนคบได้ง่ายและคบได้กับคนทุกชั้นและทุกคน

ผมบอกตามตรงว่าของที่ผมจำหน่ายให้ลูกค้า ราคาจะยุติธรรม
 เสมอเท่าไรแต่น้อย แต่ของก็ได้คุณภาพเหมือนที่อื่น ๆ ร้านอื่น
 ผมอยากให้ทุกคนใช้ของดี เช่น หลอดไฟราคาต้นทุน 38 บาท ร้าน

อันจะขาย 48 บาท แต่ที่ร้านผมจะขาย 45 บาท หรือถ้าเป็นบริการซ่อม หรือติดตั้งถ้าเกิดปัญหาเราจะซ่อมให้ฟรี” เขากล่าวอย่างภาคภูมิใจ

“ผมต้องตื่นแต่เช้าเสมอเพื่อทำงาน งานของผมจะต้องเสร็จตามเวลา สร้างความประทับใจให้ลูกค้าและคนอื่นๆ ให้ได้ ผมคิดอยู่เสมอ ถ้าผมตายผมจะไม่ทำความลำบากให้ใคร” เขามักจะกล่าวคำคมเสมอว่า

“การทำงานเหนื่อยมีความคุ้มค่าที่เราได้เงินแต่ละบาทนั้นหมดยากลำบากเหลือแสน”

คุณประสาน บอกเราอย่างภาคภูมิใจอีกอย่างหนึ่งว่า “ผมเป็นคนเดียวในรุ่นเรียนจบ ปวส. จากวิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต ที่ทำงานส่วนตัวสำเร็จคนแรก” ในวัย 30 ที่คร่ำเคร่งกับงานหนัก หลายครั้งที่เขาคิดถึงอดีต คิดถึงการต่อสู้ชีวิต การลบปมด้อยมาสู่ความสำเร็จ เขากล่าวถึงตัวของเขาเอง พร้อมทั้งยกมือทั้งสองข้างให้เราดู มือขวาของเขามีนิ้วเพียง 4 นิ้ว นิ้วกลางขาดหายไป มือซ้ายนิ้วชี้กับนิ้วกลางติดกัน

“ผมเป็นคนมีปมด้อยมาแต่กำเนิดครับ แต่ก็ไม่เป็นอุปสรรคในการทำงานของผม ผมทำงานมาตั้งแต่เล็กแต่น้อยแล้วละครับ” เขากล่าวพลางหยุดคิด แล้วได้เล่าความหลังในอดีตให้เราฟัง

ชีวิตวัยเด็ก

ประสาน มุกดาสกุลภินาส เป็นชาวภูเก็ตโดยกำเนิด เป็นบุตรคนโต เขามีน้องๆ อีกรวม 7 คน หญิง 3 ชาย 4 ในครอบครัวที่มีอาชีพขายปลาสดในตลาด จบชั้นประถมศึกษาที่โรงเรียนประถมแห่งหนึ่งแล้วเข้าเรียนต่อโรงเรียนมัธยมที่โรงเรียนประจำจังหวัด คือ โรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย จบ ม.3 เข้าศึกษาในวิทยาลัยเทคนิคภูเก็ตจนจบประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) แผนกช่างไฟฟ้าในปี พ.ศ. 2524 นี้เอง

เขาเรียนจบ ป.7 ก็เริ่มช่วยพ่อแม่ขายปลาที่ตลาดเป็นการแบ่งเบาภาระที่เขาจะช่วยให้

อาจเป็นเพราะความบกพร่องทางร่างกายที่มีมาแต่กำเนิด ขณะเรียนชั้นมัธยม เขาเป็นเด็กเกะกะเกร ขอบเขี้ยวสนุกไปตามเรื่อง ชอบทำตัวเป็นคนเด่น มีเรื่องกับเพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกันบ่อยๆ ทำให้เขาได้รับโทษหน้าเสาธงเสมอ แม้กระนั้นเขาก็ใช้เวลาที่มีหลังเที่ยวสนุกทำตัวเด่น ทำมาหากินเป็นค่าเทอม และค่าขนมด้วยตนเองแล้ว เขาเป็นคนสนใจเรื่องไฟฟ้ามาก การเดินสายไฟ เขาได้รับความรู้จากอาจารย์สองท่านที่โรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย ก็อาจารย์เดชา และอาจารย์สมพร เขาได้ใช้ความรู้นี้รับจ้างเดินสายไฟตามบ้านที่อยู่อาศัย โดยมีรถจักรยานยนต์เก่าๆ คันหนึ่งเป็นพาหนะ รายได้ตอนนั้นโดยเฉลี่ยก็ประมาณเดือนละ 2,000 บาท ไม่เลวเลยสำหรับเด็กมัธยม

เขาสอบผ่าน ม.3 ไปด้วยดี ความรู้ทางช่างมันฝังใจเขา เขาตัดสินใจเรียนทางช่างไฟฟ้าในวิทยาลัยเทคนิคภูเก็ตทันที เพราะเขาคิดว่าความรู้ทางช่าง จะเป็นความรู้ทางอาชีพติดตัวและคิดว่าในอนาคตโลกจะต้องพัฒนาทางด้านช่างมากกว่าด้านอื่น ๆ



เมื่อเขาเข้าเรียนอาชีวศึกษาในปีที่ 1 เขาก็ยังทำงานเดินสายไฟฟ้าโดยการติดต่อกับร้านขายอุปกรณ์ไฟฟ้าที่รับเหมาทางด้านติดตั้งและเดินสายไฟ แล้วเขารับช่วงทำให้อีกต่อหนึ่ง เขาก็จะได้รับค่าแรงส่วนร้านค้าก็จะได้ค่านายหน้าติดต่อบริการ

เขาทำงานมิได้หยุดตลอดระยะเวลา 3 ปีที่เรียนซึ่งเป็นการเพิ่มพูนประสบการณ์ทำให้ความรู้ความสามารถในเชิงตลาดของเขาสูงมาก ภายหลังจากได้ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวช.) แล้ว เขาก็มุ่งเข้าเรียนต่อในชั้นสูงขึ้น เพื่อหาประสบการณ์ทางความรู้ชั้นสูงต่อไป เขาก็เข้าศึกษาในระดับ ปวส. (ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง) แผนกช่างไฟฟ้าในวิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต

เมื่อเริ่มเข้าเรียนในชั้นปีที่ 1 เขาก็เริ่มรับงานเหมาด้วยตนเอง เพราะเขาสามารถสั่งของจากเพื่อนที่ไปเป็นพนักงานขายของที่เขาคงต้องการได้ เขาเปิดดำเนินงานเงียบ ๆ ภายใบ้านของเขาเอง โดยมีน้องและจ้างคนอื่นมาช่วยบ้าง กิจการดำเนินไปด้วยดี พอเขาขึ้นชั้นปีที่ 2 มีเงินซื้อรถปิกอัพ ยี่ห้อมาสด้า เงินผ่อนได้หนึ่งคันโดยผ่อนส่งเดือนละ 3 พันบาท กิจการดำเนินไปเรื่อย ๆ ก่อนจะจบ ปวส. งานเพิ่มมากขึ้นแต่ไม่ค่อยจะได้กำไรมากนักส่วนใหญ่มักจะได้เป็นเครื่องมือและของใช้

อาชีพหลังเรียนจบ

ชีวิตการเรียนกับการทำงานของเขาเป็นสิ่งที่เอื้ออำนวยต่อกัน ทำให้เขาสามารถเรียนสำเร็จไปได้โดยไม่มีอุปสรรค แม้จะจบ ปวส. เขาก็ไม่คิดจะเข้ารับราชการเหมือนเพื่อน ๆ เขามุ่งพัฒนางานเดิมของเขาต่อไป หลังจากจบ เขาก็ไปเช่าบ้านตั้งเป็นร้านซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด พร้อมกับขยายงานรับเหมาเดินสายไฟฟ้าไปตามจังหวัดใกล้เคียงด้วย ทำอยู่ประมาณ 4 ปี จึงได้มาเปิดร้าน “ประสานอิเล็กทรอนิกส์” ที่เห็นอยู่ทุกวันนี้

เขาเล่าว่า งานชิ้นแรกที่เป็นชิ้นที่เขาภาคภูมิใจมาก ก็งานเดินสายไฟในกีฬาเขตแห่งชาติครั้งที่จัดขึ้นที่จังหวัดภูเก็ต

ความหลังฝังใจ

เขาเป็นคนมีความหลัง เขารู้ตัวของเขาว่าเขาเป็นคนพิการมึนปมด้อย เขาเห็นคนพิการจิตใจจะอ่อนไหวสงสารอย่างจับใจ ด้วยเหตุนี้เขาจึงมักจะทำงานการกุศลเพื่อส่วนรวมอย่างเต็มใจ

“ถ้าผมหาเงินได้เป็นล้าน ผมจะใช้ดอกเบี้ยเป็นกุศลทั้งสิ้น”
เขากล่าวอย่างตั้งใจและจริงจัง

ความหลังของเขาอีกอย่างหนึ่ง เขาเล่าเหมือนยังมีความรู้สึกอยู่ในใจว่าเขาถูกหักหลัง

สมัยที่เขาเรียนหนังสือด้วย หาเงินหาทองด้วยนั้น เขารับผิดชอบน้อง ๆ โดยไม่ให้ขาดตกบกพร่อง เพื่อช่วยผ่อนคลายภาระของพ่อแม่ แล้ว เขายังรักชอบกับผู้หญิงคนหนึ่งที่เขารักมาก ได้ตกลงกันไว้ว่าเรียนจบจะแต่งงานกัน เขาเป็นผู้ส่งเงินส่งทอง อุปการะการเรียนทุกอย่างส่งให้ผู้หญิงคนนี้เรียน ความรักบริบูรณ์ เป็นไปด้วยดี เขาไม่คิดคาดหวังไว้ก่อนว่า

เมื่อผู้หญิงคนนี้เรียนจบแล้ว จะผลจากเขาไปมีแฟนใหม่
เขาสั่นหัวง คิดหวัง แต่งงานของเขาช่วยให้เขาปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว เขาปลงตกถึงชีวิตว่า เป็นของธรรมดา ความคิดของมนุษย์ไม่แน่นอน เปลี่ยนแปลงได้

เวลาผ่านไปประมาณ 2 ปี แม้เขาจะทำงานหนักอย่างเอาจริงเอาจริง ไม่ค่อยได้คิดถึงเรื่องที่จะมีครอบครัว แต่เขาก็พบรักใหม่อีกครั้งหนึ่งกับคุณสุทธินี และได้แต่งงานกันตามประเพณี ในปี พ.ศ. 2526 อยู่ด้วยกันอย่างมีความสุขมาจนถึงทุกวันนี้



สุชีพ ลឹมหัตถ์บุญ : พ่อเลี้ยงคุณด้วยความเข้มงวด

มุงหาดใหญ่

ผมและเพื่อนเสร็จภาระกิจที่ภูเก็ตแล้ว เป้าหมายต่อไปของเราคืออำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เรานัดหมายให้โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัยเป็นผู้ประสานงาน และติดต่อศิษย์เก่าของโรงเรียนที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระในวันที่ 28 สิงหาคม 2529

ตอนสายของวันที่ 27 สิงหาคม 2529 ผมและเพื่อนออกเดินทางจากจังหวัดภูเก็ตด้วยพาหนะรถยนต์ปรับอากาศที่วิ่งระหว่าง

ภูเกิด — หาดใหญ่ ท่ามกลางอากาศที่ไม่ค่อยแจ่มใสนัก มีเมฆฝนปกคลุมอยู่ทั่วไป พาหนะของเราวิ่งฝ่าสายฝนเป็นระยะกว่าจะถึงปลายทางโดยสวัสดิภาพ

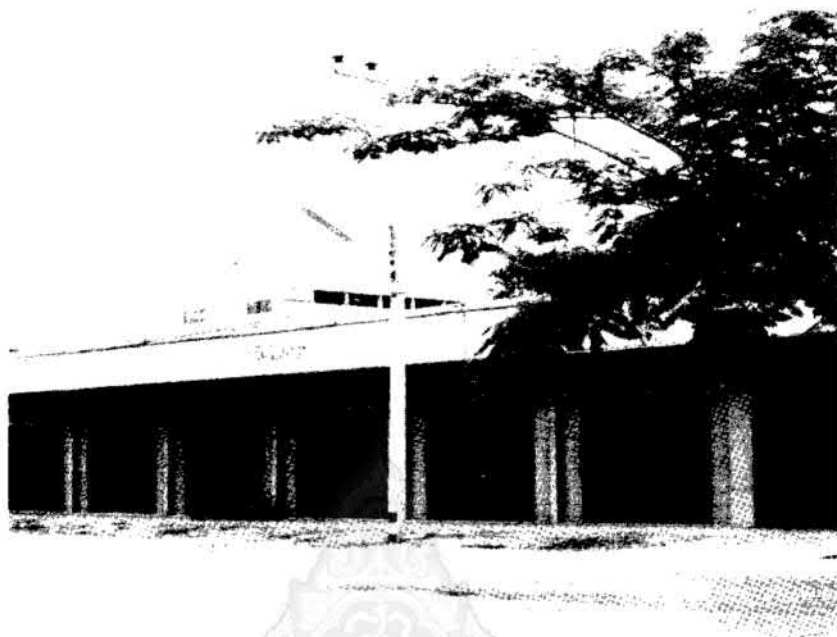
เส้นทางรถปรับอากาศสายภูเกิด—หาดใหญ่ เป็นเส้นทางที่ตัดเรียบตามแนวชายฝั่งทะเลตะวันตก เมื่อออกพ้นจากจังหวัดภูเกิดเข้าเขตจังหวัดพังงา จากพังงาไปกระบี่ จากกระบี่เข้าจังหวัดตรัง จากตรังเส้นทางมุ่งไปสู่ฝั่งตะวันออกมุ่งเข้าจังหวัดพัทลุง จากพัทลุงทางวกลงได้มุ่งเข้าสู่อำเภอหาดใหญ่ อันเป็นเป้าหมายปลายทางของเรา ซึ่งเป็นเวลาเย็นแล้ว

รุ่งขึ้นวันที่ 28 สิงหาคม 2529 ที่โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัยเราได้พบกับอาจารย์มานิต ซึ่งเป็นครูแนะแนวของโรงเรียนกับอาจารย์วิจิตร อาจารย์พลศึกษาที่ได้รับมอบหมายจากผู้อำนวยการให้พาเราไปพบกับศิษย์เก่าของโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย สามคน คนหนึ่งคือ คุณสุชีพ ล้มกตัญญู ชายหนุ่มใหญ่ผิวขาว วัย 42 ปี

อดีตที่เข้มงวด

ย้อนอดีตไปประมาณ 42 ปีมาแล้ว ที่ตลาดประจำตำบลบ่อทราย อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา อันเป็นชุมชนที่ไม่ใหญ่โตนัก พื้นภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นป่าที่อุดมสมบูรณ์ ซึ่งผิดแผกแตกต่างกับปัจจุบันนี้อย่างสิ้นเชิง สภาพป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์หมดไป ประชากรของตำบลมีมากขึ้น การคมนาคมสะดวกมากขึ้น เขตตำบลบ่อทรายนั้นอยู่ใกล้กับอำเภอหาดใหญ่ เด็ก ๆ ที่ตำบลนี้เมื่อจบ ป.4 ก็มักจะเข้ามาเรียนที่อำเภอหาดใหญ่มากกว่าที่ตัวจังหวัด อาชีพส่วนใหญ่ของคนในตำบลคือ การทำสวนยางพารา

สุชีพ ล้มกตัญญู เป็นลูกคนสุดท้องในจำนวนพี่น้องสามคนที่ เป็นชายล้วน ที่เกิดที่ตำบลนี้ ในครอบครัวที่มีอันจะกินครอบครัวหนึ่ง ที่มีอาชีพค้าขายวัสดุก่อสร้าง และทำสวนยางแม้กระนั้นชีวิตของเขาก็



เติบโตมาด้วยความเข้มงวด ต้องทำงานหนักตั้งแต่เด็ก ๆ ซึ่งอาจเป็นเพราะพ่อต้องการที่จะสอนชีวิตให้กับเขาก็ได้ และเพราะความเข้มงวดของพ่อนี่เองที่ทำให้ชีวิตของเขามีคุณค่ามาจนทุกวันนี้

เขายังไม่ทันอายุครบเกณฑ์ที่จะต้องไปโรงเรียน ครอบครัวของเขาย้ายเขามาอยู่ในสวนยางในท้องที่ของครอบครัวที่ตำบลทุ่งลุง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา ซึ่งก็ไม่ห่างจากที่เดิมมากนัก กิจกรรมก็ยังคงดำเนินการค้าวัสดุก่อสร้างต่อไป

สุชีพ เข้าเรียนหนังสือชั้นต้นโรงเรียนวัดทุ่งลุง จบ ป.4 ผลจากการเรียนไม่ดีนัก แต่ก็อยากเรียนต่อไป เพราะเด็ก ๆ แถวนั้น จบ ป.4 แล้วส่วนใหญ่จะเข้าเรียนต่อในชั้นมัธยมศึกษา เขาก็เข้ามาเรียนที่โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย อันเป็นโรงเรียนใหญ่มีชื่อเสียง จบ ม.6 (มัธยมต้น) อยากเรียนต่อทางก่อสร้างเพราะเห็นว่ามีพื้นฐานทางครอบครัวและเคยช่วยทำงานด้านนี้มามาก แต่คุณพ่อคุณแม่ไม่เห็น

ด้วยและให้ออกมาทำงานที่บ้าน

ชีวิตการเรียนของเขาสิ้นสุดลงแล้ว ต่อไปมีแต่งาน เขาเรียนจากงานจากประสบการณ์ทำงานมาแต่เล็ก

เขาเริ่มช่วยพ่อแม่ค้าขายวัสดุก่อสร้างตั้งแต่อายุเพียง 10 ขวบ พ่อจะใช้ให้ทำงานเหมือนกรรมกรคนหนึ่ง จะหยุดพักหรือหนีไปเล่น จะถูกพ่อดุคำอย่างรุนแรงเช่นเดียวกับพี่ชายสองคน ซึ่งภายหลังพี่ชายทั้งสองคนได้แยกตัวจากไปทำกันเอง

แม้เขาจบ ป.4 เข้าเรียนมัธยมแล้วก็ตาม เขาก็ยังต้องช่วยกิจการของพ่อมากขึ้น เพราะกิจการบ้านถูกไฟไหม้ ไหม้ตลาดทุ่งลูงทั้งหมด ทำให้ครอบครัวต้องตั้งต้นใหม่ แม้จะมีสวนยางพาราอยู่ แต่ระยะนั้นราคายางพาราก็ตกต่ำ เขาจึงต้องช่วยงานทุกอย่าง ประหยัดทุกอย่าง ไปโรงเรียนจะได้ค่าขนมวันละ 4 บาท เมื่อจบ ม.6 เขาก็ยังช่วยพ่อทำงานต่อไป แม้งานแบกปูน ขนไม้ เขาก็จะได้ค่าจ้างเหมือนคนรับจ้างทั่วไป ก็ค่าแบกปูนถุงละ 25 สตางค์ ทำให้กิจการทางบ้านพออยู่ได้

แม้จะเป็นลูกจ้างของร้าน เขาก็ไม่ได้สิทธิพิเศษอะไรจากพ่อแม่ เขาคิดว่าพ่อของเขาเข้มงวดกับเขามาก มากจนบางครั้งเกิดน้อยใจ เมื่อคิดอีกทีเขาก็เป็นคนเดียวที่ยังอยู่ช่วยพ่อแม่และเป็นลูก คิดว่าพ่อแม่คงหวังดีต่อลูกเป็นแน่ คิดได้ดังนั้นเขาก็สบายใจทุกครั้ง เพราะความเข้มงวดของพ่อในเรื่องการทำงาน ค่าใช้จ่าย เมื่อเขามีลูกเขาจึงได้คิดว่าวิธีของพ่อเป็นสิ่งที่ไม่เลวเลย เขานำวิธีการของพ่อของเขามาใช้กับลูกของเขาแต่ปรับปรุงให้ทันสมัยทันสมัยมากขึ้น ไม่ดุจ่าจนเกิดความน้อยเนื้อต่ำใจ ไม่ประหยัดค่าใช้จ่ายจนลูกอดหรือเป็นโรคขาดอาหาร เป็นต้น

ความไม่ย่อท้อต่อความยากลำบาก เป็นคุณสมบัติที่ดีของคน

ผู้งาน และมักจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าเสมอ สุชีพ ได้ช่วยงานครอบครัว จนเป็นหนุ่มใหญ่วัยฉกรรจ์ อายุประมาณ 21 ปี คุณพ่อก็เสียชีวิต ซึ่ง คุณพ่อก็เจ็บไม่สมบูรณ์มาตั้งแต่ร้านไฟไหม้แล้ว หลังคุณพ่อเสียชีวิตไม่นาน คุณแม่ก็เจ็บออก ๆ แอด ๆ เรื่อยมา ต้องกู้เงินเขามารักษาพยาบาล ทำให้ฐานะทางบ้านยิ่งทรุดลงไปอีก

กู้สถานการณ์

เมื่อคุณพ่อเสียชีวิตในฐานะลูกชายที่อยู่กับพ่อแม่ เพราะพี่ชายทั้งสองแยกครอบครัวและกิจการไปแล้ว ทรัพย์สินสมบัติของคุณพ่อที่เหลืออยู่ เขาก็จัดการแบ่งสันปันส่วนไปตามที่ทุกคนควรจะได้ในสามพี่น้อง

หลังจากนั้นเขาคิดที่จะกู้สถานการณ์กิจการค้าไม้วัสดุก่อสร้างของเขาให้ดีขึ้น จะทำอย่างไรเขาคิด และตอบคำถามของเขาเองว่า เราต้องมีเพื่อนให้มาก มีคนที่เชื่อถือเรามาก คนเหล่านี้จะช่วยได้แน่ คิดดังนั้นแล้วก็เริ่มคิดมองหากลุ่มลูกค้าเฉพาะ เขาคิดถึงช่างรับเหมาก่อสร้างในท้องถิ่นที่มีฝีมือดีเป็นที่ยอมรับ ช่างเหล่านี้จะมีงานมากและส่วนมากก็เป็นผู้สั่งซื้อวัสดุก่อสร้างเอง



เขาจะต้องโฆษณาหรือแสดงตัวให้บุคคลกลุ่มดังกล่าวนี้รู้จัก ด้วยการออกไปหาทั้งที่บ้านและที่ข้างเหล่านั่นไปทำงาน บางครั้งต้องเสี่ยงกับอันตรายจากผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ ซึ่งสมัยนั้นมีอิทธิพลในพื้นที่หลายแห่งของจังหวัดสงขลา เช่นที่อำเภอควนกาหลง เขาก็เสี่ยงเข้าไป เหนือสิ่งอื่นใดเขาบอกว่า เขาต้องการเงิน

เงินก็เข้ามาหาเขาจริง ๆ นายช่างฝีมือดีเริ่มมาเป็นเพื่อนกับเขา สั่งไม้และวัสดุก่อสร้างจากเขา ทำให้กิจการดีขึ้นเรื่อย ๆ มีเงินทุนพอที่จะขยายกิจการได้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งส่วนประกอบสำคัญของความสำเร็จของกิจการคือ การจัดหาช่องทางที่จะขายอยู่เสมอ และเขาจะสู้กับงานหนักอย่างไม่ย่อท้อ เขากล่าวว่า

“ช่วงกิจการที่ทำเงินให้ผมมากอยู่ระหว่างปี 2522-2523”

ย้ายกิจการมาหาดใหญ่

เมื่อมีเงิน มีช่องทางที่จะขยายกิจการของตลาดการค้าวัสดุก่อสร้าง เขาจึงย้ายกิจการในตลาดทุ่งลุงทั้งหมดมาที่ เลขที่ 3/1/10 ถนนราษฎร์ยินดี ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นที่ตั้งของกิจการปัจจุบัน ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจของอำเภอหาดใหญ่มากนัก เป็นที่ตั้งของห้างหุ้นส่วนจำกัดสินถาวรการค้าหาดใหญ่

อาจารย์มานิตและอาจารย์วิจิตร แห่งโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย ได้พาเราออกจากโรงเรียนออกสู่ถนนสายสำคัญสายหนึ่ง ในจำนวนไม่กี่สายของอำเภอหาดใหญ่ ชั่วพักใหญ่ ๆ พาหน้าของเราเลี้ยวขวา และหยุดลงที่หน้าห้างหุ้นส่วนจำกัด สินถาวรการค้าหาดใหญ่ คณะของเราได้พบกับคุณสุชีพ ลิมกตัญญู ที่นี้

ห้างหุ้นส่วนจำกัดสินถาวรการค้าหาดใหญ่ ตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่กว้างขวาง ดำเนินกิจการค้าวัสดุก่อสร้างแทบทุกชนิด ส่วนที่เป็นสำนักงานที่มีชื่อของห้างนั้นเป็นห้องแถวสองชั้นหลายคูหา มีอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างวางเต็มไปหมดหลายอย่างหลายชนิด เช่น

บั้งก็เหล็ก ถังตักน้ำ ถังเทปูน ตะปู กระเบื้อง ปูนซีเมนต์

ส่วนฝั่งถนนตรงกันข้ามเป็นโรงเก็บและจำหน่ายไม้แปรรูป ทุกชนิดจำนวนมากมาย ถ้าเดินลึกเข้าไปในถนนสายที่กิจการของคุณ สุชีพตั้งอยู่เราจะเห็นบริเวณอีกบริเวณหนึ่ง ที่คุณสุชีพสร้างเป็นตึก หอฟัก ห้องแถว ร้านค้าและกิจการสืบเนื่องจากการก่อสร้างอีกส่วนหนึ่ง คุณสุชีพบอกว่า

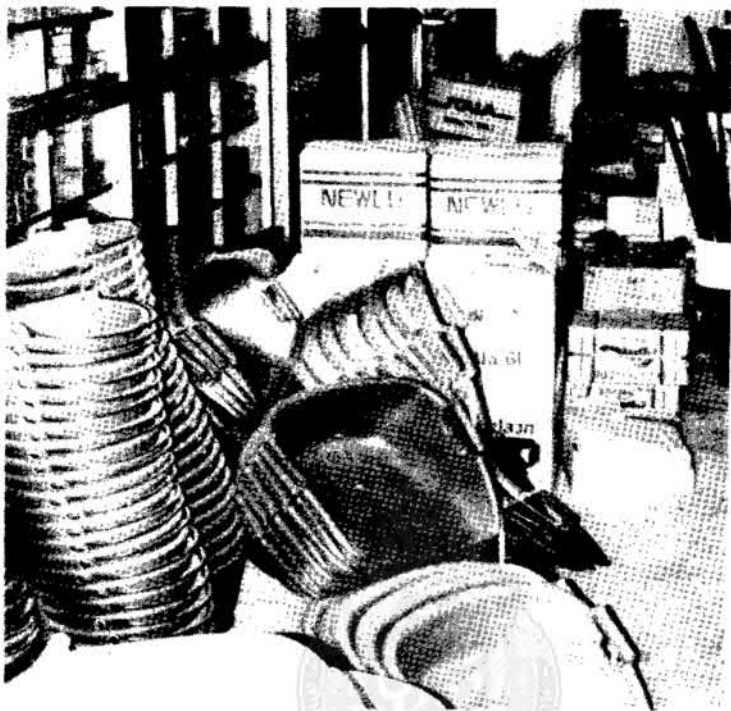
“วัสดุอุปกรณ์ของผมมีพร้อมทุกอย่าง ผมได้เงินมาผมก็คิด ลงทุนด้านอื่นบ้าง เช่น ซื้อตึกแถวมาขายต่อ ลงทุนทำปื้มน้ำมัน ทำ โรงงานโม่ กิจการเหล่านี้ผมคิดว่าคงจะพออยู่ไป “เขากล่าวอย่างถ่อมตน”

ทุกวันนี้เขามีกิจการค้าไม้ วัสดุก่อสร้างเป็นหลักในการสร้างชีวิต ของเขาและขยายไปสู่กิจการอื่น ๆ อีกหลายอย่าง จนกลายเป็นนักธุรกิจ ชั้นแนวหน้าผู้หนึ่งของจังหวัดสงขลา เขาเล่าอดีตของเขาและเน้นความ เข้มงวดของพ่อของเขาหลายหนหลายครั้ง ซึ่งคงจะมีผลอย่างมากที่ ส่งให้เขาประสบความสำเร็จตั้งแต่วัยหนุ่ม

เขาได้เล่าถึงชีวิตครอบครัวที่มีความสุข เขาแต่งงานเมื่ออายุ ประมาณ 29 ปี กับน้องสาวของเพื่อนที่ไปโรงเรียนหาดีใหญ่วิทยาลัย ด้วยกัน ซึ่งบ้านของภรรยาอยู่ตรงกันข้ามกับบ้านของเขา เป็นร้านขาย กาแฟ พ่อตาแม่ยายชอบเพราะเห็นว่าเขาเป็นคนขยันขันแข็ง จึงไม่ ขัดขวางแต่อย่างใด ปัจจุบันนี้มีบุตร 6 คนแล้ว ทุกคนกำลังศึกษาเล่าเรียน เราได้ถามว่ามีความคิดจะให้บุตรสืบทอดอาชีพของพ่อแม่อย่างไร เขา ตอบว่า ใจจริง ๆ แล้วเขาไม่อยากจะให้ลูก ๆ ทำอาชีพนี้ เพราะลำบากและ เหนื่อยมาก แต่จะอย่างไรก็ขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจของลูก ๆ เอง อนาคต ยังอยู่อีกไกลมากนัก

ดินน้ำมันที่ได้ลึก

เขาเล่าว่า อาชีพค้าไม้และวัสดุก่อสร้างเป็นอาชีพที่ต้องใช้ ไหวพริบทางการค้ามาก ต้องดูลูกค้าเป็น และกล่าวเป็นคำคมให้คิดว่า



“ดินนี้มันขุดได้ลึก” จะต้องเป็นคนทันเหตุการณ์ ทันคน เพราะการค้าที่
หาดีใหญ่มีคู่แข่งกันมาก เขาจึงต้องสังคัมกับช่างเกือบจะทุกรูปแบบ

เขาเห็นว่าธุรกิจการค้าเป็นอาชีพที่อิสระ และมีรายได้ค่อนข้าง
สูง แต่ผู้เข้ามาประกอบอาชีพนี้และมีทางประสบความสำเร็จ จะต้อง
เป็นคนที่เหมาะกับประสบการณ์ทางธุรกิจให้มาก แล้วนำมาพิจารณาปรับปรุง
เปลี่ยนแปลงให้เหมาะสม กับธุรกิจของเรายิ่งขึ้น ต้องอ่านให้รู้ซึ่งถึง
จิตใจของลูกค้า เพื่อที่จะให้บริการที่เป็นที่ถูกต้อง มีจิตใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่
วางตัวอ่อนน้อม มีความซื่อสัตย์ มีเหตุมีผล สำหรับลูกค้าควรทำให้เขา
เห็นว่าเรานั้นซื่อตรง

นี่คือทางสู่ความสำเร็จของคุณสุชีพ ถิ่นกตัญญู



ปราโมทย์ แก้วสนิท : ผมรักอาชีพส่งวัวขายต่างประเทศ มากที่สุด

สวนอาหาร “ร่มไทร”

เวลาใกล้เที่ยง คุณชูชีพ ล้มกตัญญู พาเราออกจากห้างหุ้นส่วนจำกัด สันถาวรการค้าหาดีใหญ่ วกไปเวียนมาหลายถนนหลายซอยซอย จนมาออกสู่ถนนกาญจนาภิเษก ออกไปจนพ้นเขตเทศบาลเมืองหาดใหญ่ ประมาณ 3-4 กิโลเมตร บ้านเรือนอยู่อาศัยบางตา ริมถนนเต็มไปด้วยสวนยางพารา เราไปถึงบริเวณหมู่ 7 ตำบลคอหงส์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา อันเป็นที่ตั้งของร้านอาหารชื่อ “สวนอาหารร่มไทร”

สวนอาหารร่มไทร มีบริเวณกว้างขวาง อยู่ริมถนนกาญจนาภิเษกที่แล่นผ่านไปมาจะเห็นได้ชัดเจน อาคารร้านอาหารเป็นแบบเรือนไทยโบราณ หลังคามุงด้วยจาก ภายในกว้างขวางโปร่งเย็นสบาย อาณาบริเวณมีต้นยางพาราขึ้นอยู่ทั่วไป คณะปริมณฑลเนื้อที่ไม่ต่ำกว่าหนึ่งไร่ ด้านหลังเป็นสวนยางพารา บรรยากาศโดยทั่วไปโปร่ง สบายตา เหมาะกับการมานั่งรับประทานอาหาร และพักผ่อน

คุณชูชีพ พาเรามาที่นี่ด้วยเหตุสองประการ ประการแรก เพื่อรับประทานอาหารกลางวัน ประการที่สอง มาพบกับคุณปราโมทย์ แก้วสนิท ผู้จัดการสวนอาหารแห่งนี้ ซึ่งเป็นเพื่อนและหุ้นส่วนสวนอาหารแห่งนี้ ร่วมกับคุณชูชีพและคนอื่นๆ ซึ่งเป็นผู้หนึ่งที่เรามาสนทนาด้วย

ภายหลังที่อาหารกลางวันผ่านพ้นไป คุณปราโมทย์ ได้ปลีกตัวมานั่งสนทนากับเรา เพราะเป็นเวลาบ่ายผู้คนบางตาไปมากแล้ว

คุณปราโมทย์ เป็นชายหนุ่มใหญ่ วัย 40 ปี ร่างสูงเพรียว ผิวเนื้อสองสี ไร้หนวดเคราฟองาม ดวงตามีประกายคมกริบ ท่าทางเดินมั่นคง น่าเกรงขาม เขาเป็นคนหนึ่งที่มีการต่อสู้ของชีวิตน่ายกย่อง เรื่องราวของเขามีดังนี้

อายากให้เรียนแพทย์

ในปี พ.ศ. 2489 สี่สิบปีล่วงมาแล้ว สงครามโลกครั้งที่สองเพิ่งจะเสร็จสิ้นทั้งไว้แต่ความพินาศและความสับสนในการต่อสู้ชีวิตของผู้คน ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากสงครามครั้งนี้อย่างมาก แต่ผลกระทบนี้แทบจะไม่เกิดความรู้สึกกับประชาชนที่อยู่ในชนบท ป่าเขา

มีบ้านปลูกอยู่โดดเดี่ยว ห่างจากบ้านคนอื่นๆ ในสวนยางพาราแห่งนี้ ห่างจากย่านธุรกิจการค้าของอำเภอหาดใหญ่หลายกิโลเมตร แถบนั้นเต็มไปด้วยป่า และสวนยางพาราที่นั่นคือหมู่ที่ 7 ตำบลคอหงส์



อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลาในปัจจุบัน เด็กชายปราโมทย์ แก้วสนิท ได้ถือกำเนิดขึ้นที่นี่ ในปี พ.ศ. 2489 เป็นลูกคนแรกของครอบครัว

เด็กชายปราโมทย์ เป็นเด็กสมบูรณ์แข็งแรง เมื่อโตขึ้นเข้าเรียนหนังสือในโรงเรียนราษฎร์แห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากบ้านมากนัก สามารถเดินไปโรงเรียนได้ เขาเป็นเด็กเรียนหนังสือเก่ง อายุเพียง 9 ขวบ เขาก็จบ ป.4 พ่อแม่จึงนำไปสมัครเข้าเรียนที่โรงเรียนมัธยมชายหาดใหญ่ ปัจจุบันคือโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย สอบเข้าได้เป็นที่หนึ่ง

จบ ป.4 ในปี พ.ศ. 2505 อายุ 15 ปีพอดี ใจอยากจะเรียนเป็นครู พ่อแม่ก็เห็นด้วย แต่อาชีพเป็นนายแพทย์ เป็นผู้อำนวยการศูนย์มาเลเรีย เห็นว่าหลานชายเรียนเก่งจึงอยากให้เรียนแพทย์ อาได้พูดกับคุณพ่อคุณแม่ก็ยอม อาจึงพาเข้ากรุงเทพฯ เตรียมตัวสอบเข้าเรียน ม.7-8 ที่โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา ผลผิดหวังสอบเข้าไม่ได้ เขารู้สึกสับสนมากใจไม่อยากจะเรียนเสียแล้ว ความผิดหวังนั้นทอนกำลังใจอย่างร้ายแรง ทั้งๆ ที่หมดกำลังใจก็ยังไปสมัครเรียนที่โรงเรียนอำนวยศิลป์

ขณะเรียนอยู่อำวนาศิลปี ใจคิดไม่เรียนแล้ว ความคิดถึงบ้านมามาก พ่อแม่ต้องทำงานหนัก ส่งเขาเรียนแล้วยังต้องส่งน้องเรียนอีก 2 คน ด้วยความปรารถนาที่จะให้ลูก ๆ ได้เรียนสูง ๆ และมีงานสบายทำ เขาทราบสถานการณ์ทางบ้านอย่างดี จึงอยากกลับมาช่วยงานทางบ้าน แม่เป็นคนชอบซื้อสวนยางพารา ซื้อที่ดิน แม่เงินไม่พอก็ไปกู้เขามาซื้อ ในปี 2503-2504 ซื้อไว้มาก เพราะในช่วงนี้ราคายางพาราคงต่ำมาก เดิมราคา 20 บาทต่อกิโลกรัมเหลือเพียง 3-4 บาทเท่านั้น เจ้าของสวนยางพาราจึงขายสวนกันในราคาถูก แม่ก็รับซื้อไว้ตอนนั้นราคาเพียงไร่ละสี่หมื่นห้าพันบาท ราคาปัจจุบันล้านกว่าบาท แม่ของเขาซื้อไว้จนในปัจจุบันมีหลายร้อยไร่ ส่วนพ่อทำงานหลายอย่าง ทั้งดูแลสวนยางพารา กรีดยาง เลี้ยงหมู ตลอดจนขับรถรับจ้าง หาเงินมาส่งลูก ๆ เขาคิดไปก็เกิดความเป็นห่วงบ้าน ห่วงพ่อแม่มากขึ้นทุกที

ผิดหวังกลับบ้าน

วันหนึ่งในปี 2506 เขาก็ถึงการเรียนกลับบ้าน พ่อแม่เสียใจมาก แต่ก็ไม่สามารถพูดอะไรออก เมื่อทราบเหตุผลของเขา แม้กระนั้น พ่อแม่ก็ยังปลอบใจไม่ยอมให้เขาช่วยงานอะไรมาก อยากจะให้เขาเรียนต่อไป ในปีรุ่งขึ้น เขาจึงไปสมัครสอบเข้าศึกษาในวิทยาลัยครูสงขลา สอบเข้าเรียนได้ เรียนอยู่เกือบ 2 ปีด้วยความเบื่อหน่าย ประกอบกับเกิดความน้อยอกน้อยใจที่เห็นเพื่อน ๆ ที่เคยเรียนอยู่ด้วยกันที่หาดใหญ่อยู่ชั้นสูงกว่า จึงเกิดความเบื่อยิ่งขึ้นจนทนไม่ไหว ลาออกมาทั้ง ๆ ที่เกือบจะจบแล้ว ออกมาช่วยพ่อแม่ทำสวนยางพารา ในบริเวณที่เป็นที่ตั้งสวนอาหารร่มไทรทุกวันนี้

ชีวิตของคนเรานั้น เราอาจคาดหวังอะไรไม่ได้ แม้จะเรียนหนังสือเก่ง มีความพร้อมทางการเงินที่จะสนับสนุน แต่ถ้าขาดกำลังใจ ความตั้งใจ ก็ผิดหวังได้ การวางแผนชีวิตจึงเป็นสิ่งสำคัญ จะอย่างไรก็ตามหลายคนก็ปล่อยชีวิตให้เป็นไปตามพอใจ เป็นไปตามบุญตามกรรม

แต่ครั้งได้รับประสบการณ์ชีวิตมาถึงจุดหนึ่ง เขาก็อาจประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี

คู่ต้นทาง

ปรโมทย์ แก้วสนิท เป็นหนุ่มใหญ่แล้ว เทียวคาบเพื่อนไม่เลือกหน้า โดยเฉพาะในช่วงปี 2513—2515 คาบเพื่อนแต่ละคนดูเป็นคนไม่มีอนาคตทั้งสิ้น มีแนวโน้มเป็นพวกนักเลงหัวไม้ เขากับพวกเพื่อน ๆ เหล่านี้ มีรายได้ที่เป็นของตนเองด้วยการรับจ้างโกนคันตางพารา ให้กับโรงเผาอิฐ ซึ่งนำไปใช้เป็นไม้ฟืน ในอัตราลูกบาทสี่เมตรละ 10 บาท ทำกันอยู่ 3—4 คน วันหนึ่ง ๆ ก็จะมีรายได้พอแบ่งกันคนละประมาณ 20 บาท

ความจริงเขาทำด้วยความสนุกมากกว่าที่จะยึดเป็นอาชีพอย่างจริงจัง ทำเพื่อหาเงินไปเที่ยว และงานนี้ก็ไม่น่าอะไรสำหรับเขา บางวันทำงานมือไม้แตก ใจนั้นเขาไม่อยากทำ คิดจะเลิกก็ประจวบพอดีกับกำนันวอน ซึ่งเป็นญาติห่าง ๆ กับเขา เห็นว่าเขาคาบเพื่อนเที่ยวเตร่มากกลัวจะเสียคน จึงชวนไปทำงานด้วย โดยให้เงินเดือน ๆ ละ 600 บาท เขาตกลงทันที ถ้าจะนับเป็นงานจริง ๆ ก็เป็นงานรับเงินเดือนชิ้นแรกของเขา แต่งานนี้ก็ไม่ใช่งานดีอะไรนัก ช้านเป็นงานที่ทำทากฎหมายด้วย งานนี้คือ

งานคู่ต้นทางเข้าบ่อนการพนันของกำนัน

วัยหนุ่มเขาไม่ได้คิดอะไรมากเขาทำหน้าที่ไม่ขาดตกบกพร่อง และช่วงที่ทำอยู่ก็ไม่มีเหตุการณ์อะไร เขาเฝ้าต้นทางบ่อนการพนันได้ 3 เดือนก็เลิก เพราะเขาไปได้งานใหม่ ที่ดีกว่า และไม่ต้องเสี่ยงกับคุกตาราง

เฝ้ายาม

หาดใหญ่เป็นเมืองที่เจริญทางธุรกิจ การค้า การท่องเที่ยวกำลังขยายตัวในช่วงนั้น โรงแรมสุคนธา กำลังก่อสร้าง เขากับเพื่อนพากัน

ไปสมัครเป็นคนยามเฝ้าบริเวณก่อสร้าง ได้ค่าจ้างเดือนละ 700 บาท ช่วงนี้เองที่เจ้าหน้าที่ตำรวจตามประกบตัวเขา เขาก็ไม่ทราบเหมือนกันว่าทำไมจึงเป็นอย่างนั้น มาทราบภายหลังว่า เพื่อนที่เฝ้ายามอยู่ด้วยกัน เคยประพฤติดัวเป็นโจรปล้นชาวบ้านเป็นคนที่ทางตำรวจต้องการตัว กำนันวอนเป็นคนมาแจ้งให้เขาทราบ และชวนให้เขาไปทำงานอีกครั้งวอนนี้ไม่ใช่งานเฝ้าต้นทาง แต่เป็นงานส่งวัวไปประเทศมาเลเซีย

เขาทำงานเฝ้ายามอยู่ 3 เดือน จึงลาออก และแยกจากเพื่อน มาทำงานกับกำนันวอน นับเป็นโชคดีของเขาที่ได้เพราะเขาแยกจากเพื่อนได้ไม่นานเพื่อนก็ถูกตำรวจยิงตาย และเพื่อนคนอื่นๆ ที่เที่ยวด้วยกัน ตายเกือบหมดด้วยลูกระสุนปืน เพราะส่วนใหญ่เป็นนักเลงหัวไม้ เอกมะเหรกเกร



เขาเปลี่ยนอาชีพอีกแล้ว ในช่วงระยะเวลาไม่กี่เดือน มันเหมือนทำงานเล่นๆ ไม่จริงจังอะไรนัก ทำตัวเร่ร่อนไปโน่นไปนี่ เหมือนเจ้าไม่มีศาลคนนั้น

ก้าวส่งออก

การค้าส่งออกประเทศมาเลเซีย ผู้ทำการค้าจะต้องขอโควต้าหรือสิทธิการส่งออก จากรัฐบาลว่าปีหนึ่งจะส่งว้อออกนอกประเทศได้เท่าใด ผู้ได้รับสิทธินี้ก็จะติดต่อค้าขายตามจำนวนที่ได้รับอนุญาต และส่งว้อไปต่างประเทศได้ กิจกรรมนี้มีทั้งส่วนที่ถูกต้องตามกฎหมาย และยังมีวิธีการส่งออกโควต้าที่ผิดกฎหมาย ที่ไม่เป็นที่เปิดเผย แต่เป็นที่ทราบกันทั่วไป

ก้านันได้รับโควต้าจากรัฐบาลที่จะต้องจัดหาว้อส่งออก ไปตามโควต้า และได้ไปชวนเขาเข้าร่วมงานด้วย ก้านันนับเป็นผู้มีอิทธิพลสูงคนหนึ่งในย่านนี้ และได้มอบหมายงานให้เขาทำหน้าที่ขายรถติดต่อกับพ่อค้าชาวมาเลเซีย ที่อำเภอสะเตา จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นอำเภอที่ติดต่อกับชายแดนประเทศมาเลเซีย

นอกจากต้องขายรถติดต่อกันแล้ว ยังมอบหมายให้เขาทำบัญชีว้อคิดเงินและรับเงิน เขาทำงานนี้ด้วยความซื่อสัตย์จนเป็นที่ไว้วางใจของก้านัน และจากการได้ทำงานนี้ดูเหมือนจะเป็นงานที่ถูกใจเขามาก ดูเป็นเรื่องง่ายไปหมด และที่สำคัญที่เขาเงินได้คล่อง งานกำลังดำเนินไปด้วยดี

และแล้วในปี 2517 ก้านันวอนเสียชีวิตลง พร้อมกับโควต้าส่งว้อไปมาเลเซียก็หมดลงด้วย เขาคิดว่าเมื่อสิ้นก้านันผู้มีพระคุณต่อเขาแล้วงานนี้ก็ควรจะหมดไป แต่กลับไม่เป็นเช่นนั้น ลูกหลานของก้านันได้ขอให้เขาดำเนินการต่อ

โควต้าก็หมดจะอย่างไรดี ทางมาเลเซียก็ยังต้องการอยู่อีกจำนวนมาก จึงมีการส่งออกโควต้าของรัฐบาลบ้าง เป็นการเสี่ยงอยู่มาก แต่งานก็ดำเนินไปด้วยดี หนี้สินค้างชำระจากมาเลเซียจำนวนเกือบสองแสนบาท ซึ่งเป็นการติดค้างก่อนที่ก้านันวอนจะเสียชีวิต เขาก็จัดการให้เรียบร้อย

เมื่อจัดการในส่วนของครอบครัวกำนันได้เรียบร้อยแล้ว และ ขณะเขาดำเนินงานให้กำนันนั้น เขามีเงินเก็บอยู่หลายหมื่นบาท ก็เริ่ม คิดที่จะดำเนินงานด้วยตัวของเขาเองบ้าง เขาติดต่อซื้อโคดำจากผู้มี สัตริซึ่งไม่สามารถจะหาว่าส่งได้ครบแล้ว ซึ่งเขาจะได้มาเสมอมาได้ขาด

ประสบการณ์สอนให้เขามีความรู้ความชำนาญในการส่งวัว ออกนอก เขารู้เล่ห์เหลี่ยมต่างๆ แทบหมดสิ้น ความรอบรู้ในทางที่ถูก กฎหมาย และผิดกฎหมาย แต่เขามีความคิดว่าเมื่อเขาทำเอง ลงทุน เอง เขาจะถือความถูกต้องยุติธรรมเป็นหลัก

เขาเล่าถึงการค้าวัวส่งนอกผิดกฎหมายให้ฟังว่า

“ทางประเทศมาเลเซียนั้น ปีหนึ่ง ๆ ต้องการวัวจากประเทศไทย จำนวนมาก ทางรัฐบาลไทยก็กลัวจะสูญพันธุ์หรือลดจำนวนลงจน ไม่พอกับความต้องการภายในประเทศ จึงกำหนดโควตาให้พอเหมาะ

แต่เมื่อความต้องการมาก โควตาได้น้อย พ่อค้าจึงเสี่ยงที่จะส่ง ออกนอกโควตา

โดยปกติในโควตาจะส่งทางรถไฟ นอกโควตาส่งทางรถไฟไม่ได้ จะต้องจ้างเขาจูงวัวไปยังจุดหมายที่มีการซื้อขายกัน

เจ้าของวัวจะไปรับซื้อวัวจากชาวบ้านกะเนตามน้ำหนักขนาด ที่ทางลูกค้าต้องการ แล้วจะจ้างคนจูง คนละ 2 ตัว ให้ไปยังที่นัดหมาย ในอัตราตัวละ 400 บาท

คนจูงนั้นเป็นผู้ชำของภูมิประเทศที่เป็นป่าเขาและจะเดินทาง หลบหลีกด่านกักสัตว์ของรัฐบาล โดยเดินทางในเวลากลางคืน หลายกิโล กว่าที่จะถึงที่หมาย บางครั้งอาจถูกตีสั่ง จับฉับ การค้าขายลักษณะนี้จะ ต้องใช้อิทธิพลจึงจะไปได้ตลอดรอดฝั่ง แต่ก็ยังมีคนทำกันมาก” เขา กล่าว

ส่วนการค้าขายที่ถูกต้องตามกฎหมาย เป็นการส่งไปตามโควตา ที่ได้ ทางลูกค้าจะส่งโดยกำหนดน้ำหนักของวัว ไม่เกินเท่านั้น เท่านั้น วัวทุกตัวที่ผู้ได้โควตาจะส่งจะต้องชั่งน้ำหนักให้ได้ตามพิกัดที่กำหนด



เพราะถ้าส่งวัวที่ไม่ตรงตามพิศดถ้ำทางลูกค้าไม่รับแล้วอาจทำให้ขาดทุนได้

ในช่วงเวลาที่มีการส่งวัวออกนี้ ผู้ได้รับโควต้าจะออกตระเวนซื้อวัวไปตามหมู่บ้านในหลายจังหวัดนำมารวบรวมไว้ เมื่อผ่านการตรวจของทางราชการแล้ว จึงนำวัวไปขึ้นรถไฟ โบกี้หนึ่ง ๆ จะบรรจุทุกได้ 15 ตัว เมื่อไปถึงปลายทางก็เป็นเรื่องส่งมอบตามที่ได้ตกลงกันไว้กับลูกค้า กระบวนการค้าวัวกับมาเลเซียนี้ ยุครุ่งเรืองอยู่ในยุคของคุณปราโมทย์นี่เอง

มีคนมีใช้น้อยที่เริ่มต้นจากการเป็นลูกจ้าง แต่ช่วงเวลาไม่นานก็กลายเป็นนายจ้าง เป็นนายของตัวเอง ซึ่งเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องการ แต่จะมีสักกี่คนที่ทำได้

แต่คุณปราโมทย์มิได้เข้าขายนี้ทั้งหมด ฐานะทางบ้านของเขาจะสามารถทำงานได้อยู่แล้ว แต่เขาคงจะไม่ชอบ เขาจึงออกไปปรารงานคนอื่น ช่วงระยะเวลาหนึ่งเมื่อเขาพบอาชีพที่ถูกต้องใจ เขาจึงเริ่มทำด้วยตนเอง

เขาลงทุนทำด้วยตนเองเป็นส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งยังขึ้นอยู่กับลูกหลานกำหนดส่วนที่เขาเสี่ยงทำเองด้วยการให้ทางลูกค้าส่งเข้ามาทางจดหมาย หรือเรียกกันว่า แอล ซี เขาลงทุนครั้งแรกด้วยเงิน 60,000 บาท ถึง 70,000 บาท ที่ซื้อวัวได้เพียง 15 ตัว หรือโบกัรตีไฟเดียวเท่านั้น

เมื่อแรกครั้งแรกผ่านไปด้วยดี ได้กำไรพอควร งานเริ่มขยายต่อไป เขาได้ไควด้ามาเงิน สามารถส่งออกได้ครั้งละถึง 45 ตัว กิจการของเขาขยายควบคู่ไปกับงานหุ้นส่วนตามไควด้าของลูกหลานกำหนด

ต่อมา ในระยะผ่านมไม่กี่ปีมานี้ วัวควายในประเทศไทยเป็นโรคเท้าเปื่อยกันมาก โรคนี้เป็นโรคร้ายของวัวควายชนิดหนึ่ง พบบ่อยในประเทศเรา เมื่อวัวเป็นโรคนี้นทางมาเลเซียดซื้อวัวจากไทย กิจการนี้จึงหยุดไปโดยปริยาย เขาบอกว่า ถ้าด่านกักสัตว์เปิดให้ส่งได้อีก เขาก็จะทำอีก เพราะเป็นอาชีพที่เขารักมาก ทำให้เขาเป็นตัวของตัวเองอย่างแท้จริง

เข้าหุ้นทำร้านอาหาร

ปี พ.ศ. 2527 เศรษฐกิจโดยส่วนรวมของประเทศไม่ค่อยดีนัก นักลงทุนไม่กล้าลงทุนประชาชนว่างงานเป็นจำนวนมาก แต่ธุรกิจที่ส่วนใหญ่ยังทรงตัวอยู่ได้คือกิจการร้านอาหาร เพราะอาหารคนต้องกินอยู่ตลอดเวลา เว้นแต่ว่าแพงจนจืดไม่ลง รสชาติอาหารไม่ถูกปากลูกค้า การต้อนรับและบริการไม่ดี ซึ่งเป็นทางแห่งความเสื่อม

โดยนิสัยปกติ คุณปราโมทย์ จะไม่ชอบเข้าหุ้นกับใคร ทั้ง ๆ ที่เขาเป็นคนที่มีเพื่อนฝูงมาก แต่ครั้งนี้เป็นข้อยกเว้น เขาเล่าว่า

“ที่เป็นที่ตั้ง สวนอาหารร่มไทรนี้ ส่วนหนึ่งเป็นที่ของน้องชาย

อีกส่วนหนึ่งเป็นของผม มีทำเลติดถนนใหญ่ ดังที่เห็นอยู่นี้นะครับ” เขากล่าวพลางชี้มือให้เราดู

“วันหนึ่งมีเงินจินมาติดต่อจะขอเช่าที่ทำร้านอาหาร แต่ไม่ตกลง น้องชายผมเขากลับคิดอยากจะทำร้านอาหารเอง น้องชายของผมเขาเป็นอาจารย์ใหญ่อยู่ที่โรงเรียนแห่งหนึ่ง ผมก็เห็นว่าดีเหมือนกันและตกลงกันว่าจะทำกันในหมู่ญาติพี่น้อง ทำเป็นร้านขายข้าวแกงธรรมดา ไม่คิดจะทำเป็นสวนอาหารอย่างที่เห็นนี้หรอกครับ

ต่อมาความคิดก็เปลี่ยนไป เมื่อไปขยายความคิดให้เพื่อนฟัง น้องก็ไปขยายความคิดให้เพื่อนของเขาฟัง จึงเกิดแนวความคิดว่าทำเป็นสวนอาหารดีกว่า โดยเรียกหุ้น 25 หุ้น ๆ ละ สองหมื่นบาท จากพรรคพวกเพื่อนฝูง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นข้าราชการ 25 คนพอดี

ผมบอกตรง ๆ ว่าหุ้นส่วนทั้ง 25 คนนี้ไม่เคยมีใครมีความรู้ และประสบการณ์การขายอาหารมาก่อนเลย แต่ทุกคนก็สมัครใจ

ข้อตกลงมีอยู่ว่า ผมและน้องชายจะได้ค่าเช่าที่ดินและผมเป็นผู้จัดการ รับเงินเดือนเดือนละ 3,000 บาท”

28 ธันวาคม 2527 สวนอาหารร่มไทร ได้ถูกเปิดขายเป็นวันแรก และดีขึ้นอย่างรวดเร็วภายในเวลา 1 ปี สามารถคืนเงินให้หุ้นส่วนคนละสองหมื่นบาทได้หมด และยังมีกำไรมาขยายร้านต่อได้อีก

คุณปรโมทย์ไม่เคยคาดคิดมาก่อนว่าจะประสบความสำเร็จถึงเพียงนี้ ทั้งที่เขาเองก็ไม่ค่อยจะเชื่อฝีมือในการจัดการของเขาเท่าใดนัก เขาคิดว่าอาจเป็นเพราะประสบการณ์ของเขาในด้านต่าง ๆ มีมากซึ่งอาจจะผสมผสานกันให้เขาตัดสินใจบริหารร้านไปได้ด้วยความเรียบร้อย เขาวิเคราะห์ถึงความสำเร็จของสวนอาหารร่มไทร ให้ฟังว่า

“ผมคิดว่าเหตุที่ขายได้ดีในระยะแรก ๆ คงเป็นเพราะบรรดาหุ้นส่วนชักชวนเพื่อนฝูงคนรู้จักกันมามาก รวมทั้งเป็นตัวตั้งตัวตีในการจัดเลี้ยง” ปัจจุบันนี้นอกจากขาประจำปกติจำนวนมากแล้วยังมีรถทัวร์และนักท่องเที่ยวแวะกันมารับประทานอาหารที่นี่มาก

ช่วงเวลาไม่กี่ปีชื่อเสียงของสวนอาหารร่มไม้ไทร แผ่กระจายทั่วไปทั้งในจังหวัดสงขลา หาดใหญ่และจังหวัดใกล้เคียง บุคคลสำคัญที่ทางจังหวัดสงขลาต้อนรับมีบ่อยที่สั่งอาหารบางจานจากสวนอาหารแห่งนี้ นักการเมืองต่าง ๆ รัฐมนตรีหลายท่านในคณะรัฐบาลชุดนี้ เคยมาแวะรับประทานอาหารที่นี่

ต้อนรับนายกรัฐมนตรี

27 ตุลาคม 2528 เป็นวันที่สวนอาหารร่มไม้ไทร ภาณุภูมิใจที่สุด นายกรัฐมนตรี พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ มารับประทานอาหารที่ร้านนี้ เพราะติดใจในรสอาหาร เพราะทางร้านเคยนำไปต้มขมิ้นไปร่วมงานเลี้ยงคณะของนายกรัฐมนตรี ที่กองกำกับการตำรวจตระเวนชายแดนเขต 9 (ตชด. 9) จังหวัดสงขลา เป็นที่ถูกอกถูกใจนายกรัฐมนตรีมาก คุณปราโมทย์ เล่าว่า



ก่อนถึงกำหนดที่คณะของนายกรัฐมนตรีจะมารับประทานอาหารสองวัน ทางร้านหยุดกิจการเพื่อเตรียมทั้งสถานที่ เครื่องใช้ทุกอย่าง ให้พร้อมสำหรับที่จะจัดที่และทำอาหารให้พอสำหรับคน 300 คน อาหารที่สั่งในวันนั้นมี 7 อย่างด้วยกัน คือ

ไก่ต้มขมิ้น

กุ้งใหญ่ทอดกระเทียม

แกงส้มปลากด

กระดุกหมูต้มใบชะมวง

ยำร่มไทร

น้ำพริกสะตอสด

เนื้อทุบ

เมื่อนายกรัฐมนตรี พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ มาถึง เขาได้ออกไปต้อนรับ ซึ่งท่านได้ทักทายพอสมควรและอวยพรให้เจริญรุ่งเรือง ตั้งแต่วันนั้นเป็นต้นมา ครึ่งใดที่นายกรัฐมนตรี พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ มาเยือนเมืองสงขลา สวนอาหารร่มไทร ก็จะจัดส่งอาหารไปให้ถึงที่พัก

ยังรักอาชีพค้าวัว

สวนอาหารร่มไทร ทุกวันนี้ยังเป็นที่นิยมของนักชิมทั่วไป เพราะบรรยากาศดี รสชาติอาหารถูกปาก รากถูก นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียชอบมาแวะรับประทานอาหารที่นี่ มีบ่อยๆ ที่ซื้ออาหารใส่ถุงกลับไปประเทศมาเลเซีย

แม้ว่ากิจการร้านอาหารจะประสบความสำเร็จอย่างไม่เคยคาดคิดมาก่อน คุณปรามิทย์บอกว่า เขาไม่ได้คิดอะไรมาก เพราะมีพอกินพอใช้แล้ว ร้านอาหารแม้รายได้จะดีก็ไม่คิดจะยึดเป็นอาชีพหลัก คิดอยู่เสมอว่าจะทำสวนยางพารากับขายวัวส่งมาเลเซียต่อไป

สวนยางพาราของครอบครัวของเขามีหลายร้อยไร่ เพราะแม่



ของเขาซื้อสะสมไว้มาก และได้ผลมากพอสมควรในปัจจุบัน ซึ่งลูก ๆ ที่ดูแลอยู่ทุกวันนี้ ผลประโยชน์ที่ได้จากการทำสวนยางพาราจะมอบให้แม่เก็บไว้หมด

เขารักษาชีพการส่งว้อออกต่างประเทศ เพราะทำรายได้ให้เขาพอใจ เขาเลิกเที่ยวเตร่คบเพื่อนที่ไม่ค่อยดี จนแต่งงานสร้างรากฐานให้กับชีวิตได้ก็เพราะอาชีพนี้ เขาเล่าว่า ก่อนเขาจะแต่งงาน สมัยที่ยังชอบท่องเที่ยวไปไกล ๆ เขาเคยไปรักผู้หญิงคนหนึ่งที่จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งเป็นลูกนักร้องเมืองผู้มิฐานะดี ทางญาติฝ่ายหญิงก็พอใจเคยส่งคนมาดูหลักฐานถึงหาดใหญ่ แต่ญาติของเขาเองไม่เห็นด้วย จึงไม่ได้แต่งงานกัน ต่อมาจึงได้แต่งงานกับญาติห่าง ๆ ในปี 2516 ปัจจุบันมีบุตร 4 คนแล้ว

ภรรยาของเขาเป็นคนชอบทำขนม ทุกวันจะนำขนมมาขายที่สวนอาหารร่มไทร ซึ่งก็ไม่ได้ทำอย่างจริงจังนัก

การดำเนินงานร้านอาหารของเขา เขาจะให้ความสำคัญกับคนที่ให้บริการเด็กเสิร์ฟอาหารจะเป็นเด็กลูกหลานในท้องถิ่น ส่วนคนที่มีส่วนสำคัญจากร้าน เช่น แม่ครัว เขาก็ให้เป็นหุ้นส่วน

ขณะที่เรากำลังสนทนากันอยู่นั้น ผมสังเกตเห็นว่าบริเวณใกล้ ๆ กันพอจะมองเห็นมีสวนอาหารอีกแห่งหนึ่ง เมื่อเราถามถึงการแข่งขันเขาบอกว่า

“ร้านอาหารที่คุณเห็นนั้น เพิ่งจะเปิดขึ้นใหม่ และเจ้าของก็เคยเป็นหุ้นส่วนของร้านผมเกิดความขัดแย้งกันเล็กน้อย เขาเลยถอนหุ้นออกไป 5 คน

ดังนั้นขณะที่ร้านผมเหลือหุ้นส่วนเพียง 20 หุ้น เมื่อเขาเปิดมาแข่งขัน ผมก็นึกว่าเราคงจะแย่ง แต่ผิดคาดครับ ยอดขายของผมกลับดีขึ้นกว่าเดิม” เขากล่าวด้วยท่าทางที่ตัวเขาเองก็คาดไม่ถึง

ถ้าใครไปเที่ยวหาดใหญ่ ถ้าจะหาความสุขในการรับประทานอาหารท่ามกลางบรรยากาศธรรมชาติ ก็ลองแวะไปที่สวนอาหารร่มไทร ซิคริน แล้วท่านจะไม่ผิดหวัง อยู่ห่างจากตัวเมืองนิดเดียวเท่านั้น

เวลาบ่ายมากแล้ว คณะของเราออกจากสวนอาหารร่มไทร พร้อมด้วยคุณสุชีพ ที่ได้อยู่ร่วมสนทนากับเราด้วย ก่อนจากมา ผมได้ทราบจากอาจารย์มานิต และอาจารย์วิจิตร ได้นัดหมายไว้กับบุคคลอีกคนหนึ่ง ที่สวนอาหารแห่งนี้ในตอนค่ำ ซึ่งการนัดหมายครั้งนี้ คุณสุชีพ และคุณปราโมทย์ จะมาร่วมสนทนาด้วย

เราจึงจากมาพักผ่อนชั่วคราว 2-3 ชั่วโมง ก่อนที่จะปฏิบัติภารกิจต่อไป



เอื้อน ชูกำเนิด : คนตัดฟัน

พบกันที่ร้านอาหาร

ถ้าของวันที่ 28 สิงหาคม 2529 อาจารย์มานิต แวะไปรับเราที่พัก ไปที่สวนอาหารร่มไทรอีกครั้งหนึ่ง

เขาเลือกได้โต๊ะอาหารที่มุมหนึ่ง ซึ่งอยู่ด้านในสุดของร้าน มองออกด้านนอกจะเห็นผู้คนมารับประทานอาหารกันหลายสิบโต๊ะ ทั้งในอาคารและบริเวณกลางแจ้งไม่มีหลังคา ด้านหน้ามีการจัดเลี้ยงเป็นคณะใหญ่ มีดนตรีที่ทางคณะจัดเลี้ยงหามาเอง

ที่โต๊ะของเรา เราได้ร่วมวงสนทนากับบุคคลหลายคน ที่เป็นเพื่อนของคุณปราโมทย์เจ้าของร้าน ของคุณสุชีพ ที่เราได้พบสนทนามาแล้วในช่วงกลางวัน และอีกคนหนึ่งที่เราตั้งใจจะสนทนากับเขาเป็นเรื่องราวซึ่งเป็นคนสุดท้ายในภารกิจของเรา เขาคือ คุณเอื้อน ชูกำเนิด

คุณเอื้อน ชูกำเนิด หนุ่มใหญ่วัยกลางคน ผิวคล้ำ ร่างกายล่ำสัน ท่าทางใจดี ได้กล่าวภายหลังที่ทราบว่าเรามาจากกระทรวงศึกษาธิการว่า

“ผมเคยเป็นครูมาก่อนครับ อาจารย์” เขาเรียกผมว่าอาจารย์ “ภรรยาผมก็เป็นอาจารย์อยู่ที่โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย เดิวนั้นผมไม่ได้เป็นครูแล้วครับ แต่ภรรยาผมเขายังเป็นอยู่ ซึ่งเป็นหลักอันหนึ่งที่ทำให้ผมทำอาชีพส่วนตัวด้วยความสบายใจ”

เมื่อผมถามถึงอาชีพของเขาในปัจจุบัน เขาเล่าว่า

“ผมเป็นคนตัดฟืนขายครับ จะว่าเป็นธุรกิจก็คงจะใช้ เพราะผมทำงานเป็นหัวหน้าเป็นคนทำเอง ตลอดจนติดต่อจำหน่ายด้วยตนเอง ถือว่าจนครบวงจรเลยครับ

เอาอย่างนี้ดีกว่าครับ ผมจะเล่าชีวิตของผมตั้งแต่ต้นให้ฟังดีกว่าครับ” เขาเสนอ

“ดีครับ” ผมเห็นด้วย

เป็นคนแรกของหมู่บ้านที่เรียนมัธยม

เมื่อประมาณ 45 ปี ผ่านมาแล้ว บ้านปึกธง ตำบลคอกหงส์ อำเภอ-หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เป็นบ้านชนบท ที่ไม่แตกต่างจากชนบทในแถบภาคใต้ทั่วไป พื้นที่ยังเป็นป่าเขา และสวนยางพาราสวนผลไม้

เอื้อน ชูกำเนิด เกิดที่นี่เมื่อ 45 ปีมาแล้ว เขาเป็นลูกคนที่สาม ในจำนวนพี่น้องทั้งสิ้น 4 คน พ่อแม่มีอาชีพทำสวนยางพารา ฐานะปานกลาง ชีวิตมีความสุขสมบูรณ์ตามฐานะคนในชนบททั่วไป ซึ่งแม้จะมีหลักฐานมั่นคงแต่เงินสดมักขาดมือเสมอ

เขาเข้าเรียนหนังสือที่โรงเรียนวัดทองเรียน ซึ่งเป็นวัดประจำหมู่บ้าน เมื่อจบป.4 เขาเป็นเด็กคนเดียวในหมู่บ้านที่พ่อแม่ให้เรียนต่อในชั้นมัธยมที่โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย

เขาคิดถึงความหลังสมัยเรียนชั้นมัธยมว่า เขาตั้งใจเรียนทางช่างกล เพราะชอบไม่เคยคิดว่าจะมาเป็นครู ซึ่งก็คงจะเหมือน ๆ กับเด็กจำนวน

มากในสมัยนั้น เขาบอกว่า

สมัยก่อนนั้นไม่มีคนคอยช่วยชี้แนะแนวทางให้ ไม่เหมือนสมัยนี้ที่มีข้อมูลหลายอย่างที่ชี้แนะแนวทางให้เด็ก ๆ ได้”

ชีวิตครู

จบม.6 ตอนนี้อยู่ของเขาได้เสียชีวิตไปแล้วประมาณ 1 ปี แต่ไม่ได้ทำให้ครอบครัวของเขาลำบากแต่อย่างใด เขามีความคิดที่จะเข้ากรุงเทพฯ แห่แข่งแสวงหาความรู้ทุกศาสตร์ทุกแขนงที่เด็กต่างจังหวัดในสมัยนั้นมุ่งหวัง เขาเข้ามาเรียนต่อที่โรงเรียนแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ สอบม.8 ไม่ได้ความหวังเริ่มเลือนลาง ความคิดสับสน ไม่รู้จะตัดสินใจอย่างไร จึงกลับบ้าน แล้วมาสมัครเป็นครูในโรงเรียนราษฎร์ แห่งหนึ่งที่หาดใหญ่

การเป็นครูสมัยก่อนนั้นไม่ยากเหมือนสมัยนี้ เขาใช้ชีวิตครูอยู่ถึง 10 ปี จากครูน้อยจนมาเป็นผู้จัดการ ระหว่างเป็นครูเขาคิดว่า มีความรู้บ้างความรู้ทางครูก็ไม่มี เขาจึงเรียนด้วยตนเองเพื่อที่จะสอบให้ได้วุฒิครูให้ได้และสอบได้วุฒิ ปม. ในที่สุด และในช่วงที่ใช้ชีวิตเป็นครูในโรงเรียนราษฎร์เองเขาได้แต่งงานกับอาจารย์ช้อยพร อาจารย์ประจำโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย เขาเล่าว่า

ภรรยาของเขานั้นเป็นผู้มีความรู้จบอักษรศาสตรบัณฑิตและมาเป็นครูที่โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัยรุ่นแรก ๆ เขารู้จักภรรยาของเขาข้างเดียว ไม่เคยพูดจากันเลย แต่เขาชอบจึงไปขอกับพ่อตาแม่ยายโดยตรง ด้วยความมั่นใจ และผู้ใหญ่ก็ไม่ขัดข้อง เพราะเห็นว่าเขาเป็นคนดี และภรรยาของเขาก็ไม่ขัดข้อง จึงได้แต่งงานกัน ปัจจุบันมีบุตรชาย 4 คน

ในปี 2516 อาชีพครูของเขาสิ้นสุดลง เพราะโรงเรียนเลิกกิจการ ความคิดริเริ่มเรื่องการจะไปเรียนต่อที่ประเทศฟิลิปปินส์ซึ่งเขาได้ติดต่อมาก่อนหน้านี้อยู่แล้ว ทำท่าจะเป็นจริงเขาตั้งใจจะเรียนเกษตร ปัจจุบันก็ยังคิดจะทำอยู่ถ้าหากกิจการฟื้นไปไม่รอดแล้ว

แต่มีเหตุการณ์ที่ทำให้เขาเปลี่ยนใจ

หลังเหตุการณ์ 14 ตุลาคม 2516 ที่นักศึกษาก่อการจลาจล และเป็นข่าวเผยแพร่ไปทั่วโลกทางฟิลิปปินส์ฟิลิปปินส์ในการรับนักเรียนไทยมากขึ้น เขาต้องรอคำตอบเนิ่นนานออกไป

คนตัดฟัน

ระหว่างรอคำตอบการเดินทางไปฟิลิปปินส์ เขาก็ไปดูเพื่อนที่ทำฟันส่งรถไฟ เพราะรถไฟสมัยนั้นส่วนใหญ่ยังใช้เครื่องจักรไอน้ำ ต้องใช้ฟันเป็นเชื้อเพลิงจำนวนมาก พิจารณาดูเห็นว่าเป็นช่องทางที่ดีถ้าจะทำบ้าง จากการคาดการณ์ว่าต่อไปแม้รถไฟจะเปลี่ยนไปใช้เครื่องดีเซลหมด ก็ยังมีงานอื่นที่ใช้ฟัน คือโรงงานปลาป่น และเตาเผาอิฐ โรงงานเหล่านี้ใช้ฟันจำนวนมาก

เมื่อศึกษาการทำฟันจากเพื่อนแล้ว สมัยนั้นมีทั้งทำฟันจากไม้จริงและไม้ยางพารา เริ่มซื้อเครื่องมือโดยรวมมือกับเพื่อนสามคน เข้าไปติดต่อเจ้าของสวนยางพาราที่จะโค่นต้นเก่า

เขาเข้าไปทำครั้งแรกที่ตำบลทุ่งลุง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา เข้าไปนอนค้างแรมกับเพื่อนสามคนในสวนยางพารากันที่เดียว ทำเสร็จไม่รู้จะขายอย่างไร จึงติดต่อกับเพื่อนที่ทำงานอยู่โรงงานปลาป่น เพื่อนก็ไม่ซื้อเพราะมีเจ้าประจำซื้อไว้พอแล้ว แต่เพื่อนได้ให้คำแนะนำ โดยเขียนจดหมายให้ถือไปเองไปติดต่อกับโรงงานปลาป่นแห่งหนึ่งในสงขลา ปรากฏว่าโรงงานนั้นรับซื้อไว้หมดและระยะต่อมายังแนะนำให้โรงงานอื่นซื้อจากเข่อีกสี่แห่ง และช่วงที่หาดีใหญ่ขายตัวในการก่อสร้างเขาก็ขายให้โรงอิฐอีกจำนวนมาก ต้องใช้รถบรรทุกส่งฟันถึง 3 คัน ขายฟันครั้งแรกได้เงินเพียง 300 บาท แบ่งกันสามคน ต่อมาก็พอกพูนขึ้น จำนวนเงินที่ได้จากการขายฟันเขาจะเก็บไว้ลงทุนอย่างเดียว ถ้าใช้จ่ายเงินจากบ้านซึ่งเป็นรายได้ของภรรยาและเก็บสะสมไว้บ้าง

ความที่เคยเป็นกรรมานานหลายปี จึงเป็นที่รู้จักกันทั่วไป ตลอดจน

มีลูกศิษย์ลูกหามากพอสมควรทำให้เข้าไหนเข้าได้ แม้ในเขตอิทธิพลของผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ เพราะใคร ๆ ก็เรียกครูอื่นคนงานก็เป็นคนของครู รดกของครู ไม่มีใครมาทำร้าย คำว่าครูเป็นเสมือนเกราะป้องกันอันตรายได้อย่างดี เพราะครูไม่เคยเป็นพิษเป็นภัยกับใคร เขาก็เข้าไปตัดฟันยางพาราในป่าได้โดยปลอดภัยเสมอมา

ช่วง 6 เดือนแรกของการทำไม้ฟัน ตัวเขาเองเข้าไปทำเสมือนหนึ่งเป็นคนงานคนหนึ่งต้องเข้าไปคลุกคลีกับคนงาน นอนกางแรมในสวนยาง งานหนัก และมีอันตรายจากการตัดไม้ เพราะถ้าไม่เข้าใจหลักในการโค่นไม้แล้ว ไม้อาจล้มทับหรือกระแทกให้ได้รับบาดเจ็บและถึงตายได้

สวนยางพาราในภาคใต้ในขณะที่จะเปลี่ยนพันธุ์ยางพาราเก่ามาเป็นพันธุ์ใหม่ทีให้น้ำยางดีกว่านั้น หลายสวนหลายเจ้าให้เขาเข้าไปตัดเอาไปทำฟันโดยไม่คิดสตางค์ แต่บางสวนก็ต้องซื้อ เดิมก็ไม่แพง ไร่ละประมาณ 100 บาท ถ้าตัดโค่นสำหรับคนงานลูกบาทสมตรละ 12 บาท ถ้าชนลูกบาทสมตรละ 15-20 บาท ถ้าจ้างรถบรรทุกอีกส่วนหนึ่ง เมื่อฟันไปถึงโรงงานจะขายได้ลูกบาทสมตรละ 45 บาท ดีกว่าครูโรงเรียนราษฎร์ได้เงินเดือน ๆ ละ 1,200 บาท

เวลาผ่านไป ทำให้อะไร ๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงไป การค้าไฟฟันของเขาราคาก็เปลี่ยนไปด้วย เกษซื้อไม้ยางพาราไร่ละ 100 บาท หรือไม่ต้องเสียสตางค์เลยก็กลับสูงขึ้นตั้งแต่ไร่ละ 700-800 บาทถึง 1,200 บาท ในปัจจุบันสภาพราคายางกลับสูงไม่สมดุลกับราคาซื้อ เพราะขายได้ลูกบาทสมตรละประมาณ 70-80 บาทเท่านั้น ดังนั้นการทำการก็งลำบากขึ้นเรื่อย ๆ ค่าใช้จ่ายก็สูง ระยะนี้จึงเป็นการทำเพื่อเลี้ยงคนงานมากกว่า

เขาทำไม้ฟันได้เพียง 1 ปี เรื่องขอไปเรียนต่อฟิลิปปินส์ รัฐบาลอนุมัติ แต่เขาเกิดไม่แน่ใจเพราะคิดว่าคงจะต้องใช้เงินไม่ใช่น้อย และเป็นการเสียโอกาสที่จะหาเงินจากการทำฟันคิดเข้าข้างตนเองว่าเรียนไปก็คงจะไม่มีอะไรดีขึ้นกว่าเดิม จึงเลิกเล็งความคิดที่จะเรียนและมุ่งมั่นต่อไป

ไม่เกลาลำบาก

ผมถามเขาถึงหลักในการทำงาน เขาตอบว่า

“ผมทำอาชีพนี้ เพราะผมไม่รังเกียจ แม้ว่าจะเป็นงานหนักที่ต้องเข้าป่า บางครั้งหลาย ๆ วันต้องนอนค้างแรมในป่า ผมคิดว่าผมจะทนได้และเมื่อผมลองมาวิเคราะห์ดูแล้ว ผมเห็นว่าเป็นงานสุจริตและเห็นช่องทางว่าในขณะนั้นมีคนทำอยู่เพียง 5 รายเท่านั้นในจังหวัดสงขลา และคิดว่าความต้องการจะมีมากขึ้นในอนาคต ผมจึงตกลงใจที่จะทำ และในการทำผมมีหลักการของผมจะต้องตรงต่อเวลา มีความอดทนสูงงานแม้จะหนักแค่ไหนก็ต้องทำจนสุดความสามารถ อย่าพูดว่า งานยากทำไม่ได้ จนกว่าจะได้พิสูจน์แล้วเท่านั้น การทำงานกับลูกจ้าง จะต้องคิดอยู่เสมอว่า เราอยู่ได้ก็เพราะลูกจ้างคนงาน ดังนั้นจึงต้องเอาใจใส่เขาให้มาก ให้เขาอยู่ดีกินดีกว่าคนอื่น ส่วนที่เหลือจึงเป็นของเรา มีความจริงใจต่อพวกเขา ไม่มีการปิดบัง หากลูกจ้างเดือดร้อนต้องช่วยเหลือเขาก่อน เพราะคิดว่าเขาลำบากกว่าเรา ที่เป็นนายจ้าง”

ในเรื่องความขาลำบากเขากล่าวว่า

“ผมคิดว่าตั้งแต่เกิดจนอยู่มาขณะนี้ ผมไม่เกลาลำบาก อาจเป็นเพราะสิ่งที่ใคร ๆ เขาว่าลำบากนั้น ผมประสบมาจนเคยชินแล้ว มีบ่อย ๆ ที่ผมไม่มีเงินเลยทั้ง ๆ ที่มีกินและมีสวนยางพาราผมทำงานทุกอย่างผมต้องลงแรงด้วย”

ก่อนจากกันหลังจากอาหารเมื่อเย็นผ่านพ้นไปนานแล้ว เขาบอกกับผมว่า

“อาจารย์ครับ คิดอย่างผมไหม ผมว่าการเป็นครูเป็นการทำกรรมดี แม้จะไปทำอาชีพอะไร ๆ ใด ๆ ก็ยังเรียกว่าครู จริงไหมครับ”

ส่งท้าย

ช่วงสองเดือนที่ผมได้ตระเวนสัมภาษณ์บุคคลหลาย ๆ อาชีพ ที่มีวิถีการดำเนินชีวิตการต่อสู้ชีวิตจนกว่าจะประสบความสำเร็จผิดแผกแตกต่างกันไป บางคนก็ตื่นเต้นเร้าใจ บางคนก็เรียบง่าย แต่ชีวิตของเขาที่ปรากฏในข้อเขียนนี้ล้วนเป็นตัวอย่างของการสร้างตนให้ไปสู่จุดที่สูงขึ้น จุดที่ดีกว่า

เมื่อผมเสร็จภาระกิจในการแสวงหาข้อมูลด้วยการไปสัมภาษณ์ สนทนากับผู้ประกอบการอาชีพนั้นจริง ๆ และได้สัมผัสรู้เห็นสภาพของกิจการ นั้น ๆ ได้เก็บรวม ๆ ข้อมูลเหล่านั้นเท่าที่จะหาแสวงหาได้ รายสุดท้ายที่ หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ในวันที่ 28 สิงหาคม 2529

รุ่งขึ้นวันที่ 29 สิงหาคม ผมเดินทางกลับทันทีโดยพาหนะรถไฟ จากหาดใหญ่-กรุงเทพฯซึ่งยังอัดแน่นไปด้วยผู้โดยสารเหมือนกับทุกครั้ง ที่ผมเดินทางไปภาคใต้ ผมถึงกรุงเทพมหานครในวันรุ่งขึ้น โดยสวัสดิภาพ

ตลอดระยะเวลาเหล่านี้ ผมได้รับความร่วมมือจากบุคคลหลายฝ่าย ที่ให้ความร่วมมือกับทางราชการคือ ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ ที่ได้มีหนังสือขอความร่วมมือไปยัง โรงเรียนมัธยมศึกษาหลายแห่งและหลายจังหวัดให้ช่วยแนะนำคัดเลือก บุคคลที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระที่เป็นศิษย์เก่าของโรงเรียน หรือบุคคลที่โรงเรียนเห็นสมควร ต้องขอขอบคุณอย่างมากที่ให้ความ ร่วมมือไว้ ณ ที่นี้ด้วย

บุคคลอีกส่วนหนึ่งที่ให้ความร่วมมืออย่างดียิ่งคือ ครูแนะแนว และครูอาจารย์ที่ได้รับมอบหมายจากโรงเรียนให้ช่วยนำคณะของเราไป พบกับผู้ที่โรงเรียนนำคัดเลือกให้เราหลายท่าน ผมได้เอ่ยชื่อไว้ในข้อเขียนแล้ว แต่หลายท่านที่ไม่ได้ออกนามไว้ ก็ต้องขอขอบพระคุณอย่างมากร่วมเดียวกัน ส่วนท่านที่มีความสำคัญสุดขออดคือท่านเจ้าของประวัติการต่อสู้

ชีวิต ที่เราต้องขอขอบคุณอย่างมากที่ท่านเหล่านั้น มิได้ปิดบัง แม้กระทั่งเรื่องของการทำมาหากิน นับได้ว่าท่านได้ทำประโยชน์อันเป็น บุญกุศล ที่แนวทางของการดำเนินชีวิตของแต่ละท่าน จะเป็นประโยชน์ ต่อบุคคลที่ได้อ่านเรื่องของท่านไม่มากนักน้อย

บุคคลอีกสามคนที่เป็เพื่อนร่วมงานของผมที่มีส่วนช่วยอย่างมาก ในการวางแผนการเดินทางไปเสาะหาข้อมูล จดบันทึกข้อมูลการบันทึกภาพ ตลอดจนให้ข้อคิดเห็นต่าง ๆ ที่ทำให้ผมเขียนออกมาได้ บุคคลเหล่านี้ คือ นายสุรชาติ ทินานนท์ นางสาวพนักริ ไสภารักษ์ และนางปัทมา วิรุฬพนิช ที่ต้องขอขอบคุณอย่างมากไว้ ณ ที่นี้

อย่างไรก็ตามการเขียนนี้ ก่อนข้างจะลำบากพอสมควรสำหรับผม เพราะการเขียนลักษณะนี้อาจไม่เป็นที่สนใจของผู้อ่าน ที่เป็นนักเรียน หรือเด็กวัยรุ่น ทั้ง ๆ ที่คิดว่าเขาจะชอบ อย่างไรก็ตาม ก่อนเขียนผมได้ วางแผนโดยตอบคำถามหลายข้อ เช่น จะเขียนให้ใครอ่าน จะใช้วิธีการ เขียนอย่างไร ใช้สำนวนภาษาอย่างไร หลายครั้งที่ผมเขียนแล้วส่งให้เด็ก อ่านแล้วถามเขาว่าเป็นอย่างไร รู้เรื่องไหม ถ้าเขาบอกไม่ได้ความ อ่านไม่รู้เรื่อง หรือมีคำถาม ข้อความบางตอน ผมก็ต้องกลับมาหาวิธีเขียน ใหม่ให้เขารู้เรื่อง

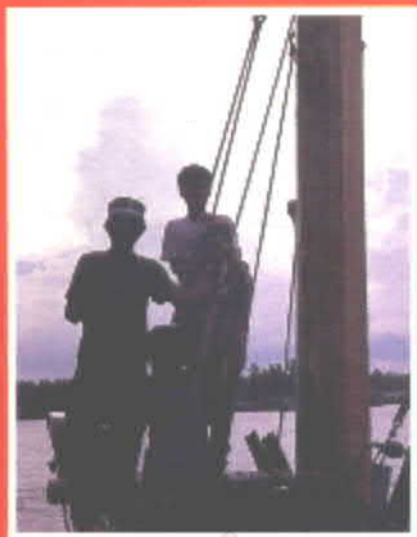
อนึ่ง มีข้อเท็จจริงบางอย่างที่ไม่สามารถจะหาเหตุผลได้ ก็ต้อง ละเว้นไว้ไม่กล่าวถึง ซึ่งส่วนนี้ก็ต้องขอภัยเจ้าของประวัติไว้ด้วย

อย่างไรก็ดี ผมต้องขอออกตัวก่อนว่า ผมไม่ใช่ นักเขียนอาชีพ จึงน่าจะมีข้อบกพร่องผิดพลาด ถ้าผู้อ่านพบข้อใดโปรดชี้แนะด้วย จะเป็นพระคุณแก่ผมอย่างมาก

แม้กระนั้นผมก็หวังว่าข้อเขียนเหล่านี้คงจะเป็นประโยชน์พอสมควร

มะเต๋อ เสมอ

24 ตุลาคม 2529



சிவந்தபதி