



ជីវិតពេញលេញ

7

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา นายสมพงษ์ พละสุรย์

สัมภาษณ์และรวบรวมข้อมูล นายสมพงษ์ พละสุรย์, มะเตือ เสมา,
นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ, นางศุภกิจ สีหาบุตร, นายศักดิ์สิน ช่องดารากุล,
สมคาศ คุณมาศ, วรรณ พรหมบุรณย์, วารุณี ธนวรรณิช,
ประณม จันทิม, รัชจิเรข แสงจิตต์พันธุ์, บังอร เอี่ยมรอด,
พูนศิริ ไศภารักษ์

เขียน สมพงษ์ พละสุรย์, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ, ศุภกิจ สีหาบุตร,
ศักดิ์สิน ช่องดารากุล, วรรณ พรหมบุรณย์, วารุณี ธนวรรณิช,
ประณม จันทิม, รัชจิเรข แสงจิตต์พันธุ์, พูนศิริ ไศภารักษ์

ถ่ายภาพปก ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

ถ่ายภาพประกอบ สมคาศ คุณมาศ, อนัญญา พัฒนยินดี,
ประณม จันทิม, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ, วารุณี ธนวรรณิช

ออกแบบปก อนัญญา พัฒนยินดี

พิมพ์ต้นฉบับ อธิการ ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ กรมวิชาการ
กระทรวงศึกษาธิการ

ตรวจแก้ไขต้นฉบับ สวัสดิ์ สุวรรณอักษร, สมพงษ์ พละสุรย์,
มะเตือ เสมา, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เจ้าของโครงการ: โครงการส่งเสริมการปฏิบัติตามหลักสูตร (โครงการ
ร่วมที่ ๒) กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ

หัวหน้าผู้รับผิดชอบงาน: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๓)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ



ชีวิตต้องสู้ (เล่ม ๗)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง

พิมพ์ที่

จำนวน ๒๕,๐๐๐ เล่ม

โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก

๔๒๐/๓ ถนนราชวิถี เขตพญาไท กรุงเทพฯ ๙

โทร. ๒๔๖-๐๐๖๗, ๒๔๖-๑๓๔๖-๔๔ ต่อ ๑๑๗

ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา

นายจรินทร์ วดีศิริศักดิ์

ISBN 974—267—419—1

คำนำ

กรมวิชาการจัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดแนวคิดสร้างสรรค์ในการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวการดำเนินชีวิตของท่านทั้งหลายเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดสร้างงานได้อย่างยอดเยี่ยมทุกคน เป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้เองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำหนังสือถึงผู้ว่าราชการจังหวัดและได้ส่งนักวิชาการ ของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานกับศึกษาธิการจังหวัด และออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล ตลอดจนการบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่มได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลิน เหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอ่านวโยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ผู้ว่าราชการจังหวัดศึกษาธิการจังหวัด และ เจ้าหน้าที่สำนักงานศึกษาธิการจังหวัดที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

พ.ร.น.

(นายพะยอม แก้วกำเนิด)

อธิบดีกรมวิชาการ

๑๔ ตุลาคม ๒๕๓๑

สารบัญ

	หน้า
/ อุปสรรค.....ไม่สำคัญ _____	๑
ราชามะพร้าวแห่งทับสะแก _____	๑๖
หลงกลินน้ำหมึกจนได้ดี _____	๓๒
✓ กว่าจะมาเป็นศูนย์หัตถกรรมทำร่ม _____	๔๗
✓ ดินสร้างวัตถุ.....คุณธรรมสร้างจิตใจ _____	๖๖
นักพัฒนาเกษตรแบบพึ่งตนเองแห่งบ้านห้วยหิน _____	๗๘
สายน้ำผึ้งออร์คิดส์เนิสเซอร์ี่ _____	๑๐๓
ก่อนจะมาเป็น “จอร์ส” _____	๑๑๕
ลุงสุนแห่งเมืองสุนทรภู่ _____	๑๒๖
พลายบัวแห่งเมืองสิงห์ _____	๑๔๒

อุปสรรค....ไม่สำคัญ

อุปสรรค	หยุดคิด	สัณนิทเจ้า
จะคว้าเอา	ชัยชนะ	มาครองได้
อย่ามัวหมอง	ปมด้อย	เฝ้าน้อยใจ
จงทุ่มกาย	ทุ่มปัญญา	คิดหาทาง
ใน โลกนี้	ไม่มีใคร	ไร้ศักดิ์ศรี
ตราบใดมี	ลมหายใจ	ใครอย่าขวาง
อย่างอนง้อ	ขอพึ่ง	ซึ่งโชคกลาง
คิดหาทาง	เหมือนคุณหมอ	ไม่รอเอย.

เมื่อเข้าไปในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ซึ่งอยู่ห่างจากตัวเมืองระยองประมาณ ๒๗ กิโลเมตร ณ สถานที่แห่งนี้ จะมีโรงแรมที่พักแบบบังกาโล ที่น่าอยู่สุขสบาย บรรยากาศร่มเย็นเหมือนบ้าน ปลุกเรียงรายอย่างเป็นระเบียบหลายหลัง ชื่อว่า “จ.กู๋”

ปลูกอยู่บนเนื้อที่ ๑๑ ไร่ ส่วนมากผู้ที่มาเช่าพักอาศัย จะเป็นชาวต่าง
ประเทศ เพราะความคิดริเริ่มแรกของการก่อตั้งสถานที่แห่งนี้
เจ้าของตั้งใจความหวังจะให้ทหาร จี ไอ ที่มาปฏิบัติงานที่ฐานทัพ
ในจังหวัดระยองได้เช่า

ที่มาของชื่อ “จ.คู” ก็คือ จักรชัย จริยะเวชวัฒนา ซึ่งเป็น
เจ้าของสถานที่แห่งนี้นั่นเอง นอกจากโรงแรมแห่งนี้แล้ว เขายังเป็น
เจ้าของกิจการ “สถานพยาบาลผดุงครรภ์ ชั้น ๑ บ้านฉาง” โดย
เปิดดำเนินกิจการในลักษณะโรงพยาบาลเล็ก ๆ มีห้องตรวจโรค
ห้องจ่ายยา เติงผู้ป่วย และมีนายแพทย์อยู่ประจำ ผลัดเปลี่ยนหมุน
เวียนกันมาตรวจรักษาคนไข้ถึง ๓ คน นอกจากกิจการทั้ง ๒
แห่งนี้ เขายังทำธุรกิจจัดสรรที่ดินอีกด้วย ซึ่งประสบความสำเร็จ
เป็นที่น่าพอใจ

เขากล่าวว่า กว่าจะสร้างตัวให้ก้าวขึ้นมาได้ถึงระดับนี้ เขา
ต้องทำงานหนักด้วยความมานะ อดทน ลู่งาน ขณะเดียวกันก็
จะต้องพยายามเก็บหอมรอมริบเงินทองที่หามาได้ และใช้จ่ายอย่าง
ประหยัด

จักรชัย จริยะเวชวัฒนา หนุ่มใหญ่วัย ๕๓ ปี แต่ยังคงหนุ่มแน่น
หน้าตาดูอ่อนกว่าอายุจริงอยู่มาก เขาเกิดที่อำเภอกำแพงแสน
จังหวัดนครปฐม ในครอบครัวของชาวไร่ที่ขยันขันแข็ง แต่ยากจน
จึงต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อความอยู่รอดตลอดเวลา



▽ ดร. จักรชัย จิตยเวชวัฒนา

△ โรงแรม





△ โรงพยาบาล

▽ บ้านเช่า



จากชีวิตเด็กลูกชาวไร่ที่ยากจน ต้องผจญกับความยากลำบากตั้งแต่เกิด ต้องอดมือกินมือ แต่สิ่งเหล่านั้นไม่ใช่เป็นอุปสรรค

คุณลักษณะพิเศษของเขาดังแต่ยังเป็นเด็กก็คือ เป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความขยันขันแข็ง จากลักษณะดังกล่าวนี้ เมื่อเขาไปอยู่ที่ไหน จะมีคนรักใคร่เอ็นดูเขาอยู่เสมอ นอกจากนี้เขายังเป็นนักแก้ปัญหาเฉพาะหน้าฝีมือดีอีกด้วย

เขาได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตแก่เราว่า ชีวิตทุกชีวิตไม่มีใครจะสามารถลิขิตชีวิตได้นอกจากตัวของเราเองจะเป็นผู้ลิขิตชีวิตของตน มนุษย์เป็นผู้ลิขิตชีวิตและผลงานไม่ใช่คอยหวังพึ่งแต่โชคชะตา เขาเป็นคนยากจนมาก่อนก็จริงแต่ไม่เคยคิดถึงปมด้อยเพื่อให้มาคอยบั่นทอน ทำลายความเชื่อมั่นของเขา แต่เขาจะคิดถึงอนาคต คิดถึงการย่างก้าวไปข้างหน้าของเขาว่าจะก้าวไปอย่างไรจึงจะมีความหมาย

ขณะที่ยังเรียนอยู่ชั้นประถม เขาเป็นคนช่างคิดช่างฝัน อยากเป็นทหาร อยากเป็นโคบาลเลี้ยงวัว อยากเป็นโน้่น อย่างเป็นนี้ ตอนเป็นเด็ก เขาชอบอ่านหนังสือของ ป.อินทรปาลิต ชอบชีวิตของเสือใบที่ปล้นคนรวยมาแจกจ่ายคนจน ซึ่งเป็นผลทางด้านจิตใจ ทำให้เขาชอบช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์เมื่อมีโอกาส

ตอนอายุได้ ๑๓ ปี เขาเคยช่วยชีวิต คุณครู ให้รอดพ้นจากการจมน้ำตาย เพราะเรือล่ม

การช่วยชีวิตคุณครูในครั้งนั้น คำพูดชมเชยของคุณครูที่ว่า “ขอบใจมากนะจ๊ะเธอเก่งจริง ๆ ถ้าไม่ได้เธอช่วยเหลือครูคงจมน้ำตายแน่” ยังดังก้องอยู่ในความทรงจำไม่เคยลืม คำพูดนี้ได้กลับกลายเป็นพลังใจ ช่วยจุดประกายกระตุ้นให้เขาอยากกระทำแต่ความดี อยากอุทิศตนเพื่อช่วยเหลือผู้อื่นและยังเป็นการช่วยเสริมความเชื่อมั่นในการทำงานต่าง ๆ ของเขาต่อมาอีกด้วย

อาจกล่าวได้ว่า การจะสร้างใครให้กระทำความดีนั้น คงไม่ใช่การสั่งให้ทำเหมือนกับการกดสวิตช์ไฟฟ้า แต่จะต้องสร้างพลัง แรงใจกระตุ้นให้เกิดประกายเจิดจ้า ดังนั้น สิ่งที่มีคุณค่ายิ่งจะหาสิ่งใดเปรียบได้ก็คือ คำพูดของคุณครู ที่บ่งบอกถึงความซาบซึ้งในบุญคุณ เป็นคำพูดที่สัมผัสหัวใจ ทำให้เขาจดจำมาหลายสิบปี จึงนับว่าเป็นพลังที่ช่วยส่งเสริมงานของเขาในปัจจุบันก็ว่าได้

นอกจากการช่วยชีวิตของคุณครูแล้ว เขาเคยให้การช่วยเหลือผู้อื่นอีกหลายครั้ง เช่น ช่วยคนแก่ข้างบ้านหลบภัยสงคราม ช่วยเพื่อนบ้านที่ถูกน้ำท่วม เขาเป็นคนมีพรสวรรค์ในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า อันได้แก่การช่วยเหลือคนขุดบ่อที่ถูกดินถล่มทับ ในขณะที่ทุก ๆ คนตกตะลึง แต่เขากลับคิดได้ฉับไว โดยให้ช่วยกันเอายางรถยนต์โยนลงไปใบบ่อหลาย ๆ เส้น เพื่อครอบคน ๆ นั้นไว้ เป็นการกันดินไม่ให้ถล่มลงไปถูกคนที่กำลังถูกดินฝังอยู่ แล้วจึงช่วยกันขุดดินรอบ ๆ ตัว จนกระทั่งสามารถขุดกระซางลากชายผู้นั้นขึ้นมาจากบ่อได้

หลังจากที่เรียนจบชั้นประถมศึกษา จากโรงเรียนเจริญสุขวิทยา อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม แล้ว เขาไม่ได้เรียนต่อในระบบโรงเรียนปกติ เนื่องจากเศรษฐกิจของครอบครัวไม่เอื้ออำนวยต่อการศึกษาต่อ

เมื่อเรียนจบประถมศึกษาใหม่ ๆ ขณะอายุได้ ๑๓ ปี การไม่ได้เรียนทำให้เขารู้สึกเหงาที่ขาดเพื่อนเล่น ด้วยเหตุนี้เขาจึงหนีพ่อแม่ออกไปเที่ยว ไปเล่นการพนันแบบเด็ก ๆ คือ เล่นเป่ากบ หนังกาย ถ้าเป่าชนะก็ได้ยาง ซึ่งทำให้เขามีรายได้จากการขายหนังกายให้แก่เพื่อน ๆ และยังทำปิ่นแก้วไม้ไผ่ขายอีกด้วย ซึ่งก็ทำให้เขามีรายได้จากการขายหนังกาย และขายปิ่นแก้ว พอเลี้ยงตัวเองได้ไม่อดตาย

ชีวิตวัยรุ่น จักรชัย ก็เหมือนเด็กหนุ่มทั่ว ๆ ไป ผ่านชีวิตทั้งดีและร้าย ในชีวิตเคยเล่นการพนัน เกเร ชกต่อย ทำปิ่นเล่นเอง มีเล่ห์เหลี่ยมในการเล่นการพนัน ชอบทำตัวเป็นผู้นำ พออายุได้ ๑๗ ปี เขาก็มีเรื่องชกต่อยเพราะการพนันกำถั่ว ทำให้ได้คิดว่าการพนันเป็นสิ่งไม่ดี ถ้าคิดจะเป็นเจ้าของบ่อน ก็ต้องติดสินบนเจ้าพนักงาน ซึ่งเขาคิดว่าไม่มีคุณธรรมเป็นการกระทำที่ไม่ถูกต้อง และด้วยเหตุที่เขารักความถูกต้องและต้องการทำความดีมาตั้งแต่เด็กก็เลยตัดสินใจเลิกอบายมุขทุกอย่าง หลังจากนั้นไม่นาน ครอบครัวของเขาก็นำมาอยู่ที่บางพระ จังหวัดชลบุรี และเริ่มบุกเบิกที่ดินจำนวน ๘๐ ไร่ เพื่อทำไร่อ้อย

การทำไร่อ้อย ในเนื้อที่ ๘๐ ไร่ เพื่อส่งขายทำให้เขาเหนื่อยมาก เพราะต้องเผาถ่านขายไปด้วย อย่างไรก็ตามการค้าขายถ่านก็เป็นไปด้วยความยากลำบาก เพราะผู้ซื้อถ่านมารับถ่านไม่ตรงเวลา เมื่อขายถ่านให้คนอื่นไป ก็ไม่เป็นที่พอใจของคนที่มาซื้อรายต่อมา สิ่งเหล่านี้ทำให้เขาเกิดความเบื่อหน่าย และคิดอยากจะไปเรียนต่อ แต่พ่อก็ไม่มีเงินให้ไปเรียน

เขาตัดสินใจออกจากบ้านตั้งแต่อายุได้ ๑๔ ปี โดยไปอยู่กับเพื่อนของพ่อซึ่งเป็นเจ้าของร้านขายยาที่ห้วยกระบอก จังหวัดนครปฐม ก็ช่วยเขาทำงานในร้านสารพัด ตั้งแต่หีบน้ำ ทำความสะอาดบ้าน จัดยา เป็นสารพัดที่จักรยานพาหมอไปรักษาตามบ้าน พอมีเวลาว่างในตอนเย็นก็ไปเรียนกวดวิชาที่โรงเรียนเจริญสุขวิทยา เรียนกวดวิชาเพียงปีเดียวก็สามารถสอบชั้นมัธยมปีที่ ๓ ได้ และในตอนนั้นเองที่เขาขอเปลี่ยนนามสกุลจากแซ่ มาเป็นนามสกุลจริยเวชวัฒนา

เนื่องจากเขาเป็นเด็กดี ขยันทำงานและรู้จักการเอาใจผู้ใหญ่ว่าจะเป็นที่รักใคร่ของทุก ๆ คน

ต่อมา พันเอก จำรัส สุวรรณรัต ซึ่งรู้จักกับทางบ้านของเขาเป็นอย่างดีได้ชักชวนให้มาอยู่ด้วยกันที่กรุงเทพ ฯ และได้สนับสนุนให้เขาเรียนกวดวิชาต่อที่โรงเรียนตะละภักศึกษา ในชั้น ม.๔, ม.๕, ม.๖ และในขณะเดียวกันเขาก็ได้ไปทำงานที่ร้านขายยาเภสัชสมบูรณ์ที่ถนนเจริญกรุง ทำหน้าที่เป็นหมอดี๋ขายยา พอเลิกงานตอนเย็นก็ไป

เรียนกวดวิชา

จากชีวิตการทำงานควบคู่ไปกับการเรียนกวดวิชา ได้สร้างเขาให้รู้จักการแบ่งเวลา ต่อมาเขาถูกเกณฑ์ทหาร และมีโอกาสได้เข้าเรียนที่โรงเรียนนายสิบเสนารักษ์อยู่ ๓ ปี ทำให้เขามีความรู้เรื่องการดมยาสลบเป็นอย่างดี

เมื่อเรียนจบจากโรงเรียนนายสิบเสนารักษ์แล้ว เขาไปทำงานที่โรงพยาบาลกลาง โรงพยาบาลพระมงกุฎ ต่อมาจึงย้ายไปอยู่ที่โรงพยาบาลเลิดสิน

ถึงเขาจะทำงานในโรงพยาบาล แต่ตอนนั้นก็ยังไม่วางเรื่องการเรียน นั่นคือพอตกตอนเย็นก็จะไปนั่งฟังการบรรยายที่คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ด้วย ทั้งนี้ เพราะเขาคิดอยู่เสมอว่า วิชาความรู้เท่านั้นที่จะทำให้เขามีค่า เขาจึงใช้เวลาที่มีอยู่กอบโกยความรู้ให้แก่ตัวเองให้มากที่สุด แต่ก็เรียนที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ได้เพียงปีเดียว ก็ย้ายมาอยู่ที่โรงพยาบาลสมเด็จ ณ ศรีราชา ชลบุรี

เนื่องจากเขามีความชำนาญในการใส่เอนโดเททเดี่ยวทิวน์ (Endotracheal Tube) หรือการใส่ท่ออย่างทีสวมลงไปในหลอดลม เพื่อให้ออกซิเจนหรือยาสลบผ่านเข้าไปในปอด จนเป็นที่เลื่องลือ ทำให้มีผู้มาติดต่อขอเข้าชมการปฏิบัติงานอย่างมากมาย อาจกล่าวได้ว่า เขาประสบความสำเร็จในอาชีพนี้ก็ได้ ในขณะที่เขามีอายุได้เพียง ๒๕-๒๖ ปีเท่านั้น และในช่วงนี้เขาได้พบคู่ชีวิต ซึ่งเป็นพยาบาล และทำงานอยู่ที่เดียวกันอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าเขาจะประสบความสำเร็จในอาชีพการงาน เป็นที่ยอมรับในวงการแพทย์และพยาบาลแล้วก็ตาม ก็ไม่ได้ทำให้เขามีความพอใจอยู่เพียงเท่านั้น

เขาคิดว่า ชีวิตคนเรา จะต้องมีการวางแผน รับผิดชอบ และสร้างสรรค์” ซึ่งเขาถือเป็นหลักในการทำงานมาตลอด

เขาได้ให้ความเห็นว่า การวางแผนชีวิต ควรจะต้องเริ่มคิดตั้งแต่อายุ ๕-๑๐ ปี

เกี่ยวกับการสร้างตัวนั้น เขาให้ความเห็นว่า เป็นคนต้องมีหน้าที่ เมื่ออายุครบ ๒๕ ปี ควรจะต้องมีหลักฐาน มีงานทำ จะเป็นลูกจ้างก็ได้ จะค้าขายก็ดี ทั้งนี้

ทำงานกับเงิน เพียงเดือนละ ๕๐๐ บาท ภายใน ๑ ปี จะมีเงิน ๖,๐๐๐ บาท ให้นำไปฝากธนาคาร

เก็บเงินเดือนละ ๕๐๐ บาท ต่อไปอีก ๕ ปี จะมีเงิน ๓๖,๐๐๐ บาท นำไปฝากธนาคาร

ถ้านำเงินไปซื้ออสังหาริมทรัพย์จะได้เงินเพิ่ม ๒๔,๐๐๐ บาท แต่ถ้านำเงินไปซื้อที่ดินจะได้กำไรถึง ๓๐,๐๐๐ บาท

ซึ่งระยะเวลาของการก่อร่างสร้างตัวนี้ เพียง ๕ ปี เราจะมีอายุเพียง ๓๑ ปี ที่ดินที่ซื้อไว้ก็จะเจริญขึ้น ก็ให้สร้างบ้านให้เช่า ก็จะมีรายได้เดือนละ ๑,๐๐๐-๒,๐๐๐ บาท ซึ่งท่านจะประสบความสำเร็จในชีวิต เมื่ออายุได้ ๓๕ ปี พออายุย่างเข้า ๕๐ ปี จะมีหลักทรัพย์ ๕๐-๖๐ ล้านบาท

นี่เป็นวิธีการเก็บเงิน ก่อนที่เขาจะก้าวขึ้นสู่ความเป็นเศรษฐีต้องมีเงินทอง

สำหรับการมีครอบครัวก็เช่นกัน เขาให้ความเห็นว่า จะต้องมีการวางแผนล่วงหน้าไว้ก่อน เขาเป็นคนเลือกเมีย เลือกมากจะดูตั้งแต่รูปลสมบัติ คุณสมบัติ รสนิยม การศึกษา อาชีพ การรักความก้าวหน้า ต้องเข้ากันได้ ไปด้วยกันได้ ซึ่งภรรยาของเขามีคุณสมบัติครบตามที่ตั้งเกณฑ์ไว้อยู่ในใจ

เขาได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมต่อไปว่า ผลพลอยได้ของการรู้จักสร้างตัว สร้างหลักฐานและการทำความดีก็คือ เราจะมีคนรักสามารถช่วยเหลือครอบครัว ภรรยา บุตร ธิดา ได้เป็นอย่างดี เราจะมีโอกาสได้ตอบแทนผู้มีพระคุณ และประการสุดท้าย คือ เราจะได้ช่วยชาติ

เขามีคติประจำใจในการทำงานว่า ทำอะไรต้องวางแผนหาข้อมูลประกอบ ดูทางหนีทีไล่ คิดอุปสรรคล่วงหน้าไว้ เพื่อแก้ไขได้ทันทั่วทั้งที่ ฉะนั้นงานทุกงาน จึงต้องทำด้วยความรอบคอบ “ไม่ว่างานเล็กงานใหญ่ ถ้าเราคิดรอบคอบก่อนจะก้าวแล้ว เราจะเป็นผู้ชนะในที่สุด” เพราะอุปสรรคที่ขวางหน้าไม่ได้เป็นสิ่งที่ยากเย็นอะไรเลยขึ้นอยู่กับว่าเราพยายามหรือเปล่าที่จะเอาชนะมัน

จักรชัยสามารถเอาชนะอุปสรรคได้จนสามารถมีกิจการใหญ่โตเป็นของตนเอง มีรายได้ปีละ ๒-๓ ล้านบาท

ในเรื่องของปัญหาและอุปสรรคนี้ เขามีความเห็นว่าจะมีทั้งอุปสรรคในตัวและอุปสรรคนอกตัว

อุปสรรคในตัวก็คือ ความเกียจคร้าน ความท้อแท้ คิดแต่เรื่องปมด้อย ซึ่งเขาสามารถจัดให้พ้นไปได้ ส่วนอุปสรรคนอกตัว ก็เป็นเรื่องของการทำมาหากิน หรือการประกอบอาชีพของบุคคล ซึ่งทุกคนจะต้องประสบกับปัญหา แต่อย่าย่อท้อ ต้องต่อสู้ต่อไป พยายามแก้ไขปรับปรุงความบกพร่อง ผิดพลาดในอดีต และนำมาเป็นบทเรียน ปัญหาอุปสรรคก็จะคลี่คลายหายไปเอง

นี่เป็นบทพิสูจน์ให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินชีวิตของเขา

ปัจจุบันเขาเป็นเจ้าของสถานพยาบาลผดุงครรภ์ชั้น ๑ บ้านฉาง ซึ่งตั้งห่างจากอำเภอสัตหีบ ๒๐ กิโลเมตร และห่างจากตัวเมืองระยอง ๒๗ กิโลเมตร เป็นทำเลที่เหมาะสมมาก เพราะคนเจ็บจะไม่ต้องเดินทางไกล ดังนั้นคลินิกอื่น ๆ ในจังหวัดระยอง จึงต้องพยายามทำลายหนทางการทำมาหากินของเขา เป็นต้นว่า ขอดูราคาจากลูกค้าบ้าง เมื่อทราบราคาก็พยายามลดราคาของตนให้ต่ำกว่า แต่เขาก็ไม่อยากจะถือสา เพราะคิดอยู่เสมอว่าการประกอบธุรกิจย่อมจะต้องมีการแข่งขัน แต่ถ้าเรากระทำแต่ความดี มีน้ำใจ ไม่เลียดไข ไม่เอาเปรียบคนไข้ และให้ความช่วยเหลือสังคมและเพื่อนบ้าน ก็คงจะไม่มีสิ่งใดมาทำลายความดีของเขาเหล่านี้ได้ ด้วยเหตุนี้ สถานพยาบาลของเขาจึงได้รับความเชื่อถือจากชาวบ้านฉาง และจากอำเภอใกล้เคียงอย่างมาก

เขาเล่าให้เราฟังว่า เมื่อแรกตั้งสถานพยาบาลใหม่ ๆ ชาวบ้าน
ทั่ว ๆ ไป ไม่มีใครรู้จักเขาเลย ด้วยเหตุนี้ เขาจึงวางแผนโฆษณาตนเอง
ด้วยการเดินหัวกระเป่าบรรจุน้ำพร้อมเครื่องมือตรวจโรค และ
แต่งกายอย่างภูมิฐานด้วยการใส่หมวกไปบริษัทไทยวา ซึ่งอยู่ห่าง
จากที่พักของเขาประมาณ ๑๐ กิโลเมตร ระหว่างที่เดินไปก็พยายาม
ยืม ทักทายผู้คนไปเรื่อย ๆ เมื่อมีคนถามเขาว่าไปไหน เขาก็จะตอบ
ว่าไปเยี่ยมคนไข้ ที่ต้องบอกไปเช่นนี้ ก็เพื่อต้องการให้ชาวบ้านรู้
ว่ามีสถานพยาบาลอยู่ในละแวกนี้ และเมื่อชาวบ้านเห็นเขาเดินผ่าน
ไป จึงเข้าใจว่าเขาคงไปเยี่ยมคนไข้ จึงขอให้เขาช่วยตรวจรักษาให้กับ
ญาติ พี่น้อง ของตนด้วย ตั้งแต่นั้นมา เขาก็จะมีคนไข้มาให้ตรวจ
รักษามีได้ขาด และชาวบ้านก็จะเรียกเขาว่า “คุณหมอ” จนติดปาก
มาจนกระทั่งทุกวันนี้

จักร์ชัย จริยเวชวัฒนา ได้รับการยกย่องว่า เป็นผู้ประสบ
ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

เขาได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับวิธีการ
ทำงาน และการบริหารธุรกิจที่ประเทศไต้หวัน และสิงคโปร์

เป็นวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบ
อาชีพที่โรงแรมอินทรากรุงเทพ ฯ และโรงแรมเอเชีย พัทยา

เขาได้รับรางวัลเกียรติยศและวุฒิปัตร์ จากกระทรวง
มหาดไทย กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตร และกระทรวง
ศึกษาธิการ ในฐานะผู้อุทิศตนให้เป็นประโยชน์ต่อสังคมและประเทศ

ชาติ

ด้วยเกียรติประวัติ ผลงาน และความรู้ ความสามารถทางด้านการบริหารงานบุคคล การเป็นผู้ทำงานสร้างสรรค์สังคม ช่วยเหลือประเทศชาติด้วยการพัฒนาบ้านฉาง จังหวัดระยอง จนเจริญขึ้น จึงเป็นความภาคภูมิใจของเขา

และเหนือสิ่งอื่นใด เขาภูมิใจที่ได้รับปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์สาขาวิชาบริหารธุรกิจ จากมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา เมื่อ ปี พ.ศ. ๒๕๓๐ นั้นย่อมหมายถึงว่า ขณะนี้เขามีตำแหน่งหน้าที่ว่า ดร.จักรชัย จริยเวชวัฒนา แล้ว

ชีวิตกับการทำงานเป็นของคู่กัน เขาทำงานไม่เคยหยุดนิ่ง แม้ว่ากิจการของเขาในปัจจุบันจะประสบความสำเร็จไปแล้วก็ตาม แต่ความคิดในเรื่องการทำงานของเขายังไม่เคยหยุด เขายังมีเป้าหมายในอนาคตที่จะขยายงาน และประกอบกิจการอื่น ๆ อีก

สำหรับโครงการที่เขาตั้งใจจะดำเนินการต่อไปก็คือ จะตั้งโรงงานผลิตปุ๋ยยูเรีย ส่งเสริมการทำปุ๋ยคอก จะตั้งโรงงานอบผลไม้ให้เก็บไว้ได้นาน ๆ เพื่อการส่งออก และจะตั้งโรงงานผลิตเยื่อกระดาษ

เขากล่าวว่า คงจะต้องประสบกับปัญหาและอุปสรรคอย่างแน่นอน แต่เขาไม่เคยกลัวเลย และคิดว่าจะสามารถเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน

ปัจจุบัน ดร.จักรชัย จริยเวชวัฒนา มีความสุขอยู่กับงานและครอบครัว เขามีบุตร ธิดา ๓ คน คนแรกเป็นชายเรียนบริหาร

ธุรกิจอยู่ที่สหรัฐอเมริกา คนที่สองเป็นชายเช่นเดียวกันเรียนอยู่คณะ
เภสัชศาสตร์มหาวิทยาลัยรังสิต ส่วนคนที่สามเป็นหญิงกำลังเรียนอยู่
ชั้นมัธยมศึกษา ที่โรงเรียนบดินทรเดชากรุงเทพ ฯ

นี่เป็นเรื่องราวจากชีวิตจริงของ ดร.จักร์ชัย จริยะเวชวัฒนา
ผู้มีคุณธรรม เขายึดถือการกระทำความดี แล้วจะได้รับผลดีตอบสนอง
มีความอ่อนน้อมถ่อมตน และชอบช่วยเหลือผู้อื่น

จากชีวิตจริงของ ดร. จักร์ชัย จริยะเวชวัฒนา

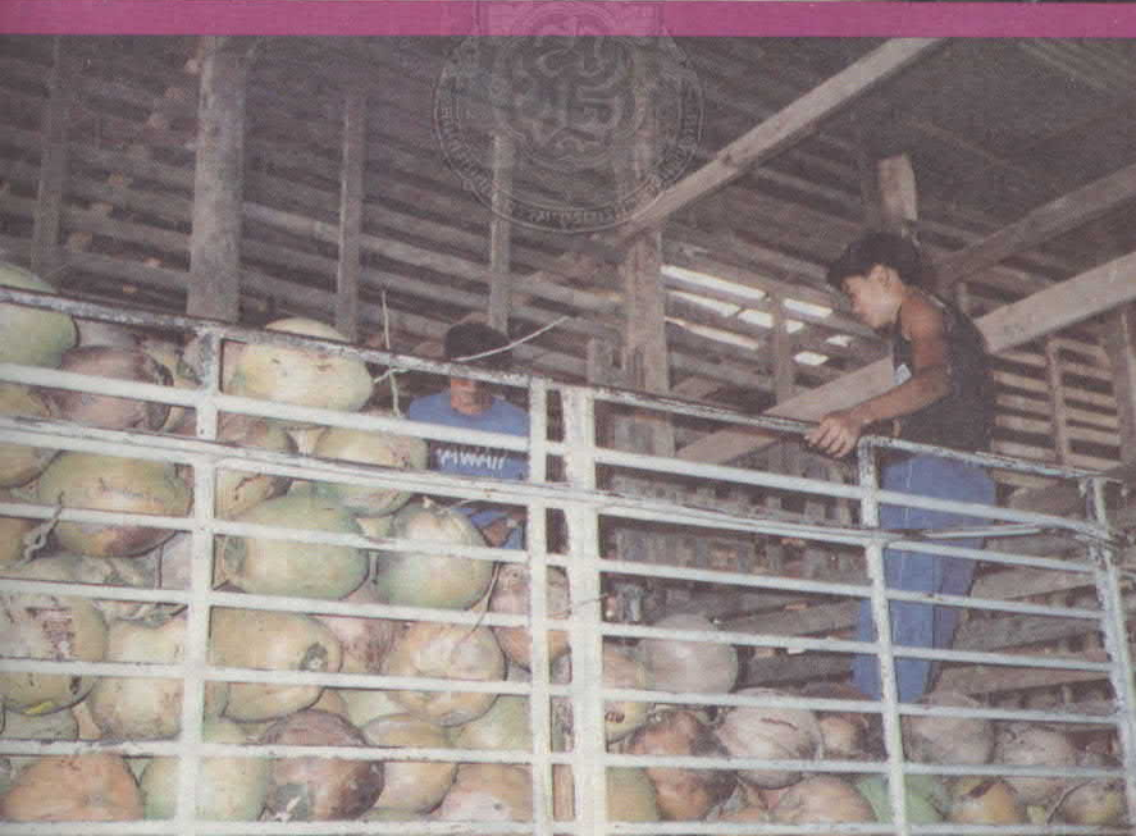
สัมภาษณ์	วธธนา พธมบุธมย์ รุจิเชษ แสขจิตต์พันธุ์ พูนศิริ ไสภาอักษร
เขียน	วธธนา พธมบุธมย์
ภาพ	ฉนัญญา พัฒนยินดี
วัน เดือน ปี	๙ พฤษภาคม ๒๕๓๑



ราชามะพร้าวแห่งทับสะแก

“ผมเป็นลูกคนจนถึงต้องทำงานหนักตลอดมา ตั้งแต่เป็นเด็ก ส่วนหลาน ๆ ผมเขาสบาย เอาแต่ดูวีดีโอและสนุกกับของเล่นราคาแพง เพราะพ่อแม่เขารวย”

ชายคนนั้นเรียนจบ ป.๔ จากโรงเรียนวัดทับสะแก แต่ลูก ๆ หลายคนของเขาเรียนจบปริญญาตรี โท เอก จากมหาวิทยาลัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ เขาสร้างเนื้อสร้างตัวด้วยแรงกายสติปัญญาและคุณธรรม จากความยากจนและขาดแคลน จนเป็นคหบดีที่มั่งคั่งเป็นที่นับหน้าถือตาในอำเภอทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์





△ คุณกว๊าง วิทยาปัญญานันท์

▽ มะพร้าว



“ผมเคยเป็นกรรมกรขุดดินสร้างถนนสายนี้ ได้ค่าแรงวันละไม่กี่สตางค์ แล้วนำเงินนั้นมาเป็นทุนค้าขาย” เขาชี้ไปที่ถนนเพชรเกษมช่วงสี่แยกทับสะแก ถนนสายนี้เปรียบเหมือนเส้นโลหิตของชาติที่เชื่อมโยงภาคใต้กับภาคกลางของประเทศ ปัจจุบันนี้บ้านตึก ๓ ชั้น ราคากว่าสองล้านบาทของเขาก็ดังในย่านการค้าริมฝั่งตะวันตกของถนนสายนี้ บริเวณบ้านมีเนื้อที่กว้างขวางถึง ๗ ไร่ ด้านหลังเป็นโรงเก็บและอบมะพร้าว

พ่อแม่ของเขาเกิดที่เมืองจีน อพยพมาอยู่เมืองไทยเช่นเดียวกับชาวจีนโพ้นทะเลที่แสวงหาชีวิตที่ดีกว่าในถิ่นใหม่พร้อมกับ “เสื้อผืนหมอนใบ” เมื่อประมาณ พ.ศ. ๒๔๖๐ พ่อกับแม่มาอาศัยกับคนที่รู้จักกันที่อพยพมาก่อนที่นครปฐม

เขาคณนั้นจึงเกิดบนผืนแผ่นดินไทยที่จังหวัดนี้นับถึง พ.ศ. ๒๕๓๑ เขามีอายุครบ ๖๓ ปี สุขภาพแข็งแรงสมบูรณ์ราวกับอายุ ๕๐ ปี และที่น่าแปลกใจคือแม่ของเขาซึ่งมีอายุ ๙๐ ปี ก็ยังแข็งแรงเดินเหินไปมาเป็นปกติและมีความจำดีกว่าคนแก่ทั่วไปในวัยเดียวกัน

“เราทำงานหนักตลอดมาไม่เคยมีคนใช้ ทุกวันนี้ผมและแม่อีกยังทำงานบ้านบางอย่างเอง เราทำงานจนเคยชิน ถ้าวันไหนไม่ได้ออกแรงทำงานรู้สึกว่าจะขาดอะไรไปสักอย่าง” และเขาได้กล่าวถึงความสำคัญของการทำงานว่ามีส่วนช่วยให้สุขภาพแข็งแรงอีกด้วย

ครอบครัวของเขาได้อพยพจากนครปฐมตั้งแต่วัยเด็กไปตั้งหลักสร้างเนื้อสร้างตัวที่ทับสะแก หมู่บ้านชายทะเลของจังหวัด

ประจวบคีรีขันธ์ ใช้ชีวิตผจญกับงานหนักทุกชนิด รับจ้างใช้แรงงาน และค้าขายของป่าและผลผลิตทางการเกษตรและประมง ในที่สุด เขาเอาดีในเรื่องมะพร้าวจนอาจกล่าวได้ว่า ปัจจุบันนี้เขาคือ “ราชา มะพร้าวแห่งทับสะแก”

เขาผู้นั้นคือ คุณกว้าง วิทยาปัญญานนท์

ปัจจุบันนี้คุณกว้างมีชีวิตอย่างสงบสุขกับครอบครัวและงานช่วยเหลือสังคม ในฐานะประธานมูลนิธิสว่างรุ่งเรืองธรรมสถาน เขาดำรงตำแหน่งนี้มาตั้งแต่ พ.ศ. ๒๕๒๐ มูลนิธินี้ได้ช่วยเหลือคนยากจน คนอนาถา และผู้ประสบภัยพิบัติต่าง ๆ ตลอดมา ปีละไม่น้อย มีกิจกรรมทางการกุศลเพื่อสังคมร่วมกับมูลนิธิในเครือเดียวกันอีก ๔๓ แห่งทั่วประเทศ

คุณกว้างเล่าถึงความหลังว่า เมื่อเขาอายุได้ ๑ ขวบ พ่อแม่อพยพจากนครปฐมไปตั้งหลักทำมาหากินที่ทับสะแก สมัยนั้นการเดินทางลำบากมากเมื่อเทียบกับปัจจุบัน ฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวก็ยากจน เพราะเป็นช่วงของการเริ่มต้นชีวิตใหม่ในผืนแผ่นดินไทยของพ่อกับแม่ แต่สิ่งเหล่านี้ก็ไม่ใช่อุปสรรคต่อการสร้างเนื้อสร้างตัวของครอบครัวนี้ เพราะผืนแผ่นดินไทยยุคนั้นมีพลเมืองน้อย พลเมืองมีน้ำใจโอบอ้อมอารี และยิ่งกว่าสิ่งอื่นใดคือแผ่นดินไทยอุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรธรรมชาตินานาชนิด ผู้ที่ขยันและฉลาดย่อมสามารถนำทรัพยากรเหล่านั้นมาเป็นประโยชน์แก่ตนเองได้

ทับสะแกเมื่อ พ.ศ. ๒๕๖๔ เป็นชุมชนระดับหมู่บ้าน ตั้งอยู่ชายทะเลทางทิศใต้ของตัวเมืองประจวบคีรีขันธ์ ประมาณ ๕๐ กิโลเมตร ปัจจุบันนี้มีทางรถไฟและทางรถยนต์ในระยะทางห่างจากตัวเมืองประจวบคีรีขันธ์ประมาณ ๓๕ กม.

อาชีพของชาวทับสะแกสมัยนั้นคือ การประมงและการเพาะปลูก ส่วนใหญ่ทำเพื่อบริโภคในครอบครัว ชาวบ้านชายทะเลจับกุ้งปลาเป็นอาหารประจำวัน การเพาะปลูกพืชผลต่าง ๆ ก็เพื่อการบริโภค ยังไม่มีการค้าขายและอุตสาหกรรม นอกจากกิจการเหมืองแร่ดีบุก ที่ตั้งอยู่ในป่าห่างจากทับสะแกไปทางทิศตะวันตกด้านพรหมแดนพม่าประมาณ ๒๐ กม. ที่เหมืองแร่มีคนงานและครอบครัวอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก

งานอาชีพหลักที่พ่อแม่ของคุณกว้างทำที่ทับสะแกคือการค้าขาย ในสมัยนั้นคนไทยยังค้าขายไม่เป็น ทุกครอบครัวผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคใช้สอยเองเกือบทั้งหมด ถ้าหากขาดแคลนและต้องการสิ่งใดก็ใช้วิธีแลกเปลี่ยนกันในกลุ่มเพื่อนบ้าน เช่น มีปลาแต่ไม่มีขนุนก็เอาปลาไปแลกขนุน เป็นต้น

งานค้าขายที่พ่อแม่ของคุณกว้างทำในระยะเริ่มแรกคือซื้อปลาจากชายทะเลไปขายให้ชาวเหมืองแร่ โดยลงทุนเล็กน้อยเท่าที่มีซื้อปลาจากชาวประมง ตั้งแต่เช้าตรู่ เมื่อได้จำนวนมากพอก็ใส่ลังไม้หอบไปยังเหมืองแร่ เมื่อผ่านหมู่บ้านระหว่างทางหากมีคนต้องการซื้อกุ้งปลาก็ขาย ตกบ่ายขายปลาเสร็จก็ซื้อของป่าที่คาดว่าจะขาย

ได้ เช่น เนื้อสัตว์ป่า หนังสือ ชัน (ยางไม้ชนิดหนึ่งใช้ยาเรือ) น้ำผึ้ง หาบกลับมาขายที่ทับสะแก ได้กำไรทั้งขาไปและขากลับ

ชีวิตวัยเด็กของคุณกว้างเกี่ยวข้องกับการทำงานและค้าขาย ช่วยพ่อแม่โดยตลอดตั้งแต่เช้าจนค่ำ แทบจะไม่มีเวลาเล่นสนุกสนานอย่างเด็ก ๆ ทั่วไป

เพราะเหตุที่ครอบครัวเริ่มต้นชีวิตใหม่จากความไม่มีอะไร ทุกคนจึงต้องขยันทำงานทุกอย่าง หน้าเขาเบาสู้ ต้องประหยัดทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นอาหารการกิน เสื้อผ้า และข้าวของเครื่องใช้และต้องอดทนต่อความยากลำบาก อดทนต่อความเหน็ดเหนื่อย อดทนต่อการดูดำดูดีว่ากล่าว และการดูหมิ่นของคนบางพวกบางกลุ่ม ไหนจะสร้างที่อยู่อาศัยพอได้กันแดดกันฝน ไหนจะต้องทำมาหากินไปวันต่อวัน และเก็บหอมรอมริบเพื่อสร้างครอบครัวต่อไป ทุกคนจึงใช้ชีวิตอย่างเรียบง่าย นอบน้อมถ่อมตนกับลูกค้าและเพื่อนบ้าน

“การค้าขายเป็นอาชีพของคนที่อยู่ระหว่างกลางของผู้มีสินค้ากับผู้ซื้อสินค้า พ่อค้าเป็นเพียงผู้นำสินค้าจากคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง สิ่งที่ได้รับคือค่าตอบแทนในฐานะคนกลาง” คุณกว้างให้ข้อคิด

คนค้าขายต้องมียศที่เข้ากับคนได้ทุกฝ่าย ทั้งฝ่ายเจ้าของสินค้าและผู้ซื้อสินค้า คนค้าขายต้องอดทนต่อความเหน็ดเหนื่อย อดทนต่อความยากลำบากที่จะเอาใจลูกค้า และอดทนต่อคำพูดของผู้อื่นที่อาจจะไม่ถูกหูถูกใจเรา และต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าให้เขาไว้วางใจในฐานะคนกลาง ถ้าคนอื่นไม่ไว้วางใจเรา เราก็ค้าขายไม่ได้”

เด็กชายกว้างไม่มีเวลาเล่นสนุกสนานกับเพื่อน ๆ เพราะต้องช่วยพ่อแม่ทำงานบ้านและค้าขาย ต้องตื่นแต่เช้าไปกับพ่อแม่ที่บ้านคนหาปลา ซื้อพลาสติกใส่ถังไม้หาบไปขายที่เหมืองแร่ ต้องเดินทางอย่างรีบเร่งเพื่อให้ถึงผู้ซื้อโดยเร็ว มิฉะนั้นปลาจะเน่าเสีย

“สมัยโน้นไม่มีน้ำแข็ง ต้องหาพลาสติกไปถึงเหมืองแร่ ระยะทางไกลมาก ทั้งเตี้ยและแม่ทำงานหนักตั้งแต่เช้ามืด กว่าขายปลาเสร็จก็เกือบเที่ยงวัน แทบไม่มีเวลาพักผ่อนชั่ว ขายปลาเสร็จแทนที่จะเดินกลับมาตัวเปล่าอย่างสบาย ๆ พ่อกับแม่ก็ซื้อของปามาขายอีก ต้องหาบหนัก ๆ เช่นเดียวกับขาไป เมื่อผมโตขึ้นพ่อจะช่วยหาบหัวของ ได้ก็ช่วยกันอีกแรงหนึ่ง” คุณกว้างเล่าความหลัง

ครอบครัวของคุณกว้างทำหน้าที่เป็นคนกลางขนส่งสินค้า ด้วยแรงกายจากชายทะเลไปขายให้ชาวเหมืองแร่และคนบ้านป่า แล้วนำของจากบ้านปามาขายให้คนชายทะเล ถึงแม้พ่อแม่ของคุณกว้างพูดไทยไม่ได้มาก เพราะไม่รู้คำศัพท์และสำนวนมาก แต่ด้วยอัธยาศัยและความมีน้ำใจ ทำให้เป็นที่รักและเชื่อถือของลูกค้า

“ต่อมาเราซื้อขายทุกอย่างที่ชาวบ้านต้องการ ไม่ขายเฉพาะปลากับของป่าเท่านั้น เรานำของจากเมืองไปขายให้ชาวบ้าน เช่น สบู่ ตะปู และนำของจากชาวบ้านไปขายให้ชาวเมือง”

คุณกว้างเล่าว่า คนค้าขายต้องไม่ปฏิเสธลูกค้า ใครเขาอยากได้สินค้าอะไร เมื่อเขาสั่งให้นำหรือหามาให้ต้องรีบปาก

ทันที ถ้าหาไม่ได้จึงค่อยชี้แจงให้เหตุผลและรับปากว่าจะหามาให้ได้
ในคราวต่อไป

“คนค้าขายต้องไม่ปฏิเสธคำขอร้องของลูกค้า” คุณกว้าง
เผยหลักสำคัญข้อหนึ่งของการค้าขาย

คำกล่าวที่ว่า “ไม่ปฏิเสธคำขอร้องของลูกค้า” เป็นแนวปฏิบัติ
ข้อหนึ่งของผู้ประกอบการค้าและนักธุรกิจทุกยุคทุกสมัย ถ้า
ปราศจากคุณสมบัติข้อนี้แล้ว ยากที่ผู้ประกอบการค้าจะประสบ
ความสำเร็จ

ชีวิตของคนค้าขายไม่ค่อยมีเวลาพักผ่อน โดยเฉพาะคนที่
กำลังสร้างเนื้อสร้างตัว อย่างพ่อแม่ของคุณกว้าง ทำให้คุณกว้าง
และน้อง ๆ มีประสบการณ์ในการทำงานหนัก และประสบการณ์
ในการค้าขายมาตั้งแต่วัยเด็ก

อย่างไรก็ตาม พ่อและแม่ของคุณกว้างก็เล็งเห็นความสำคัญ
ของการศึกษาเล่าเรียน เมื่อเด็กชายกว้างมีอายุพอสมควรที่จะเข้า
โรงเรียน พ่อแม่จึงส่งไปเรียนที่โรงเรียนวัดทับสะแก ครูที่สอนเป็น
พระภิกษุ เด็กชายกว้างเรียนจนอ่านเขียนภาษาไทยและเลขคณิตที่
โรงเรียนนี้ จนจบชั้น ป.๔

จากความรู้พื้นฐานระดับชั้น ป.๔ คุณกว้างได้พัฒนาตนเอง
ตลอดมา ไม่ยอมให้อายุและกาลเวลาเป็นอุปสรรคต่อการเล่าเรียนและ
แสวงหาความรู้ ดังจะเห็นได้ว่าในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ คุณกว้างสอบเทียบ

ความรู้ของกระทรวงศึกษาธิการได้ ตามหลักสูตรการศึกษา
ผู้ใหญ่ ระดับ ๓ หรือ ป.๗ ซึ่งในตอนนั้นคุณกว้างอายุ ๕๐ ปีแล้ว

พูดถึงเรื่องการศึกษา คุณกว้างเห็นความสำคัญของการ
ศึกษาเล่าเรียนและส่งเสริมให้ลูก ๆ ได้เล่าเรียนตามโอกาสและ
ความสามารถ คุณกว้างมีลูก ๘ คน คนที่ ๑-๓ ได้เรียนเพียงชั้น
ป.๗ เพราะต้องช่วยงานครอบครัว ส่วนคนที่ ๔-๘ เรียนจบปริญญา
ทุกคน เป็นปริญญาตรี ๑ คน ปริญญาโท ๓ คน และปริญญาเอก
๑ คน

“ผมสอนให้ลูกพึ่งตนเองและเป็นตัวของตัวเอง ผมให้เขา
ตัดสินใจเองว่า ควรจะเรียนอะไร หรือประกอบอาชีพอะไร ใคร
ถนัดจะรับราชการก็ให้รับราชการ ใครชอบค้าขายก็ให้ค้าขาย
สิ่งที่ผมให้เขาได้คือ การอบรมสั่งสอนและปลูกฝังนิสัย โดยเฉพาะ
ความขยัน ประหยัด และอดทน สิ่งเหล่านี้มีคุณค่าต่อชีวิตไม่ว่าจะ
ประกอบอาชีพอะไรก็ตาม” คุณกว้างกล่าวถึงการเลี้ยงลูก

คุณกว้างเล่าว่า ในช่วงแรกที่พ่อแม่หาบของขายระหว่าง
หมู่บ้าน ลูก ๆ ต้องติดสอยห้อยตามพ่อแม่ไปด้วย ต่อมาเมื่อรวบรวม
ทุนรอนได้บ้าง จึงเปิดร้านขายของที่ทับสะแก สินค้าที่ซื้อขาย
ก็เป็นประเภทของป่าและของกินของใช้ประจำวัน

“เราขายของชำ อาหารสด อาหารแห้ง และของป่าต่าง ๆ
ในที่สุดก็นั่นหนักในการซื้อขายมะพร้าว”

เมื่อเอ่ยถึงมะพร้าว ในประเทศไทยเรามีสองแห่งที่มีชื่อเสียงว่า เป็นแหล่งมะพร้าวที่ดีที่สุดและมากที่สุดคือ เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี และทับสะแก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปัจจุบันนี้การกำหนดราคามะพร้าวของทางราชการ ที่ประกาศทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย ก็ถือเอาราคาที่ทับสะแก เป็นมาตรฐานการซื้อขาย

คุณกว้างเห็นต้นมะพร้าวที่เรียงรายอยู่รอบตัวเป็นเงินเป็นทอง ต้นมะพร้าวเหล่านั้นไม่ใช่ของคุณกว้าง แต่เป็นของชาวสวนหรือชาวบ้านทั่วไป คุณกว้างรับซื้อมะพร้าวห้าว เมื่อรวบรวมได้มากพอสมควรก็จัดส่งไปขายที่ประจวบคีรีขันธ์และหัวหิน

ผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตมักจะมีคุณสมบัติพิเศษอย่างหนึ่งคือ มองเห็นสิ่งที่อยู่รอบตัวเป็นประโยชน์ทั้งสิ้น คนที่อยู่ทะเลก็เห็นทะเล หาดทราย เปลือกหอย ปะการัง กุ้ง ปู ปลา เป็นเงินเป็นทอง คุณกว้างอยู่กับดงมะพร้าวจึงเห็นมะพร้าวเป็นเงินเป็นทอง ทั้ง ๆ ที่ตอนแรกคุณกว้างไม่มีความรู้เรื่องมะพร้าวและไม่มีมะพร้าวแม้แต่ต้นเดียว

เมื่อคุณกว้างเติบโตขึ้นและเป็นหัวหน้าครอบครัวแทนพ่อซึ่งเสียชีวิต คุณกว้างดำเนินชีวิตด้วยการค้าขาย โดยมีมะพร้าวเป็นสินค้าหลัก ชาวสวนบางรายนำมะพร้าวมาขายให้คุณกว้างที่ร้าน แต่ส่วนใหญ่คุณกว้างต้องออกไปซื้อมะพร้าวที่สวน บางแห่งชาวสวนเก็บมะพร้าวกองไว้ทำให้สะดวกต่อการเก็บขึ้นเกวียนหรือรถ

แต่บางแห่งชาวสวนให้คุณกว้างเก็บมะพร้าวที่กระจัดกระจายอยู่ในสวนเอง การซื้อขายในลักษณะดังกล่าวทำให้ต้นทุนของมะพร้าวแตกต่างกันไป ราคามะพร้าวในช่วงสงครามโลกครั้งที่ ๒ ประมาณผลละ ๑-๔ สตางค์ และค่อย ๆ สูงขึ้นตามลำดับจนปัจจุบัน (พ.ศ. ๒๕๓๑) ราคาผลละ ๒-๔ บาท

ในย่านทับสะแก บางสะพาน ประจวบคีรีขันธ์ มีการปลูกมะพร้าวมากและปลูกมาช้านาน มะพร้าวจากแหล่งนี้ผลตก ผลโต ชาวสวนเก็บมะพร้าวด้วยลิง หรือใช้ไม้ตะขอกเกี่ยว มะพร้าวที่ซื้อขายกันเป็นมะพร้าวห้าว หรือมะพร้าวแก่จัด

คุณกว้างรับซื้อมะพร้าวห้าวที่ยังไม่ปอกเปลือก นำใส่เกวียนหรือรถมาปอกเปลือกนอกออกให้เหลือใยหุ้มกะลาไว้บ้าง เพื่อป้องกันแตกร้าว แล้วนำใส่กระสอบหรือขนส่งไปขายต่อ

อุปกรณ์จำเป็นในการค้ามะพร้าวคือ ยานพาหนะสำหรับขนส่งจากสวนมาร้านและขนจากร้านไปสถานีรถไฟหรือไปส่งร้านในเมือง

“เราซื้อรถยนต์บรรทุกคันแรกเมื่อประมาณ พ.ศ. ๒๕๑๐ เป็นรถสี่ล้อ ราคาหลายหมื่นตอนหลังซื้อเพิ่มอีกเพราะต้องขนส่งมะพร้าวมาก ตอนนี้มีทั้งรถสี่ล้อหนึ่งคัน หกล้อห้าคัน และมีรถเก๋งสามคัน”

บางครั้งคุณกว้างต้องตระเวนไปซื้อมะพร้าวถึงบางสะพาน ชุมพร หลังสวน เพื่อให้ได้มะพร้าวตามที่ลูกค้าสั่ง

การค้ามะพร้าวก็เหมือนกับการค้าขายสินค้าอื่น ๆ ที่มีราคาขึ้น ๆ ลง ๆ พ่อค้าต้องมีความเข้าใจเรื่องการขึ้นลงของราคาสินค้า คุณกว้างให้ข้อคิดว่า

“คนค้าขายต้องรู้จักเก็บและคาดคะเนราคาสินค้า อย่างมะพร้าวนี้ราคามีขึ้นมีลง ในช่วงโรงเรียนเปิดเทอมมะพร้าวราคาสูงขึ้นกว่าเวลาปิดเทอม เพราะเด็กนักเรียนไปโรงเรียนพ่อค้าแม่ค้าทำอาหารขายให้นักเรียนมากขึ้นกว่าเวลาปกติ อาหารทุกอย่างใช้มะพร้าวทั้งของคาวของหวาน บางที่เราต้องซื้อมะพร้าวมาเก็บไว้รอขายตอนราคาดี ๆ แต่จะกักตุนไว้นาน ๆ ก็ไม่ได้เพราะมะพร้าวอาจจะเสีย และเงินไม่หมุนเวียน”

คุณกว้างซื้อขายมะพร้าวเรื่อยมาจนขยายกิจการออกไปมาก ก็เกิดความคิดขึ้นมาว่า น่าจะมีสวนมะพร้าวเป็นของตนเอง จึงซื้อที่ดินทำสวนมะพร้าว ปลุกใหม่บ้าง ซื้อที่เขาปลูกไว้แล้วบ้าง โดยเริ่มเป็นเจ้าของสวนมะพร้าวประมาณปี ๒๕๐๒

ปัจจุบันนี้ คุณกว้างมีสวนมะพร้าวประมาณ ๓๐๐ ไร่ มีมะพร้าวประมาณ ๖,๐๐๐ ต้น แต่ก็ยังรับซื้อมะพร้าวจากชาวสวนอื่น ๆ ปีหนึ่ง ๆ มีมะพร้าวหมุนเวียนผ่านโรงเก็บมะพร้าวของคุณกว้างนับล้านลูก

เมื่อมะพร้าวมาถึงโรงเก็บ ก็ต้องรีบปอกเปลือกและนำส่งตลาด การปอกมะพร้าวต้องจ้างคนงานเพื่อการนี้โดยเฉพาะ ค่าจ้างปอกในปัจจุบันนี้ร้อยละ ๔ บาท คนงานที่ปอกเก่ง ๆ ได้ค่าจ้าง

เริ่มแสดงอาการเหน็ดเหนื่อย ทุกคนมีเหงื่อซึมทั่วใบหน้า ยามที่สายลมพัดผ่านมากระทบหยดเหงื่อทำให้รู้สึกเย็นวาบไปทั้งตัว

เรามาหยุดพักกันที่บ้านหลังเล็ก ๆ ซึ่งเป็นที่ทำงานของเขา ที่ข้างฝาบ้านมีกระดานไวท์บอร์ดขนาดกลางติดอยู่ ๑ แผ่น ทำให้เรารู้ว่าการกิจที่ผู้ใหญ่จะต้องปฏิบัตินั้นมีมากมาย นอกจากงานดูแลสวนที่ต้องทำเป็นประจำแล้ว ยังมีงานต้อนรับหน่วยงานและกลุ่มเกษตรกรที่มาดูงาน รับเชิญเป็นวิทยากรไปบรรยายตามที่ต่าง ๆ รายการประชุมลูกบ้านและอื่น ๆ อีกมากมายเกือบตลอดเดือน จึงไม่น่าแปลกเลยถ้าจะมาพบผู้ใหญ่ควรจะมีการนัดหมายล่วงหน้า จะได้ไม่พบกับความผิดหวัง

น้ำสีน้ำตาลเข้มเกือบเต็มแก้ววางอยู่ในถาด ถูกยกมาเสิร์ฟ ไม่ใช่กาแฟหรือน้ำชา แต่เป็นน้ำที่ได้จากการต้มสมุนไพรหลายชนิดรวมกัน เรายกแก้วลองดื่มชิมดู ยังอุ่น ๆ อยู่เลย รู้สึกชื่นใจดีเหมือนกัน ยิ่งดื่มกับน้ำตาลทรายแดงด้วยแล้วรสชาติกลมกล่อมดีมาก “ที่นี่จะต้มโคลแลนหม้อใหญ่ไว้รับแขก วันหนึ่ง ๆ มีแขกและชาวบ้านมาเยี่ยมเยียนอยู่เสมอ แก้วกระษัณย์นะ” ผู้ใหญ่วิบูลย์พูดด้วยน้ำเสียงแจ่มใส ทั้ง ๆ ที่ยังมีเหงื่อซึมอยู่ทั่วใบหน้า

พวกเรารู้สึกประทับใจกับการต้อนรับอย่างอบอุ่น และอธยาศัยอันดีของเจ้าของบ้าน แต่ก็อดคิดไม่ได้ว่าชายที่อยู่ตรงหน้าที่มีลักษณะอ่อนน้อมถ่อมตน วาจาสุภาพ แต่งกายด้วยเสื้อผ้า

เรียบง่าย มีความเป็นอยู่ที่สมถะ คนนี้หรือที่เคยใช้ชีวิตอย่างฟุ่มเฟือยมาก่อน เมื่อความเหินห่างน้อยค่อยจางหายไปกับลมเย็นที่พัดโชยมาเป็นระยะ ปริศนาต่าง ๆ จึงได้คลี่คลายออกมา

หลังจากปลดประจำการทหารเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๔ แล้ว เขาก็เดินทางกลับมาบ้าน ขณะนั้นมีความมั่นใจในความสามารถของตัวเองมาก ประกอบกับได้มีโอกาสล่วงรู้ถึงแผนพัฒนาประเทศในระหว่างที่เป็นทหารเกณฑ์ หนทางข้างหน้าสดใสยิ่งนัก ในสมองเต็มเปี่ยมด้วยเรื่องของการทำมาหากิน “ถ้าเรากลับบ้านเรามีทางรวยแน่” เขาคิดอย่างลึบโลดใจ ยอมสละงานที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่นที่เขาทำอยู่ก่อนหน้าที่จะไปเป็นทหารเกณฑ์ และด้วยความขยันขันแข็ง ซื่อสัตย์ บริษัทได้ทำสัญญายอมรับให้กลับเข้ามาทำงานใหม่ หลังจากปลดประจำการแล้ว การทำงานที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่นจัดว่าเป็นอาชีพที่มีความมั่นคง เงินเดือนดี มีค่าทำงานล่วงเวลา งานที่ทำก็ไม่ลำบาก แต่เขาไม่ชอบเพราะต้องถูกจำกัดด้วยกฎระเบียบมากมาย ไม่อิสระ สู้กลับบ้านดีกว่า ทำงานที่มีอิสระเสรีไม่มีข้อจำกัด ไม่ต้องไปต่อสู้อย่างนายจ้าง

กลับมาอยู่บ้านเห็นว่าชาวบ้านแถบนี้ส่วนมากมีอาชีพทำไร่ ทำนา แต่ต้องประสบปัญหาเรื่องการขายผลผลิตและเงินทุนหมุนเวียน เขาจึงยึดอาชีพเป็นพ่อค้าคนกลางเอาเงินมารับซื้อของจากชาวบ้านไปขายต่อให้พ่อค้าในเมือง ต่อมาก็เป็นนายหน้าเงินกู้

กู้เงินมาให้ชาวบ้านที่ขาดเงินทุนกู้อีกทอดหนึ่ง ได้กำไรดี ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น

แต่ปัญหาของชาวไร่ชาวนา มิใช่มีเพียงเรื่องเงินทุนและการซื้อขายเท่านั้น ชาวไร่ชาวนายังต้องเสี่ยงกับธรรมชาติ เช่น ปัญหาฝนแล้ง น้ำท่วม เป็นเหตุให้ผลผลิตเสียหาย และยังส่งผลกระทบต่อถึงพ่อค้าคนกลางด้วย ลูกหนี้หนี้บ้าง บางคนก็ไม่มีจะจ่าย เมื่อเก็บหนี้ไม่ได้ก็เดือดร้อน จึงคิดลงมือไปทำไร่เองโดยการถางป่า จับจองที่ดินได้ ๒๐๐ กว่าไร่ และซื้อเพิ่มอีก ๖๐ ไร่ ในราคา ๒,๐๐๐ บาท เริ่มทำการปลูกมันสำปะหลัง

เขาวนเวียนทำมาหากินในท้องถิ่นนี้มาหลายปี จากความสามารถในด้านค้าขายและความมีมนุษยสัมพันธ์ จึงเป็นที่ยอมรับเชื่อถือของธนาคารพาณิชย์ในท้องถิ่น เรื่องเงินทุนสำหรับเขาจึงไม่มีปัญหา ประกอบกับในระยะนั้นรัฐมีการส่งเสริมการปลูกมันสำปะหลังด้วย

ช่วงชีวิตในขณะนั้นนับว่าดีมาก มีเงินทุนหมุนเวียนดี ราคามันสำปะหลังดี พกเงินติดตัวเป็นหมื่นเป็นพัน ใช้ชีวิตที่หรูหรา ฟุ่มเฟือย ชอบของแพง ๆ กินอาหารตามร้าน เข้าบาร์ฟังเพลง มีรถยนต์ขี่ ทั้งชีวิตครอบครัวที่เพิ่งแต่งงานได้ไม่กี่ปีก็พลอยมีความสุขอย่างทั่วถึง “คิดแล้วไม่ผิดว่ามีทางรวยแน่” เขานึกอย่างกระหยิ่มใจ

พออย่างเข้าปี พ.ศ. ๒๕๑๓ ผลผลิตมันสำปะหลังเริ่มมีมากจนเกิดภาวะล้นตลาด ราคาเริ่มตกลง ชาวไร่พบกับความล้มจมไป

ตาม ๆ กัน

ตั้งแต่ปี ๒๕๑๖ เรื่อยมา เขาต้องกู้เงินมาลงทุนเพิ่มขึ้น แม้จะพยายามลดต้นทุนการผลิตอย่างไร ผลผลิตที่ได้ก็ไม่คุ้มทุน ในที่สุดจึงต้องเปลี่ยนมาปลูกพืชเศรษฐกิจอย่างอื่นบ้าง

ในปี ๒๕๑๙ เขาปลูกฝ้าย ได้กำไรดี แต่เมื่อเริ่มมีการส่งเสริมการปลูกฝ้ายเพิ่มขึ้น ในปีต่อ ๆ มา ราคาฝ้ายก็ตกต่ำลงอีก ชาวไร่รวมทั้งตัวเขาด้วยต้องประสบภาวะขาดทุนอย่างหนัก จนเกือบจะย่ำแย่ไม่อยู่

ภาพแห่งการแสวงหาความเป็นธรรมในอดีตเริ่มก่อตัวขึ้น ในความคิด.....การเรียกร้องค่าแรงในส่วนที่ไม่เป็นธรรมจากนายจ้างชาวญี่ปุ่น ขณะทำงานอยู่ที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่น รวมถึงการนำทหารเกณฑ์ให้ต่อสู้กับความไม่เป็นธรรม ที่ถูกใช้ทำงานทางหญ้าในวันเสาร์..... มาบัดนี้เรื่องราคาผลผลิตตกต่ำกำลังสร้างปัญหาให้แก่ชาวไร่ชาวนา.....ถึงเวลาแล้วที่จะต้องเรียกร้องความเป็นธรรม

เขาชอบการอ่านหนังสือมาตั้งแต่เด็ก หนังสือที่เขาประทับใจ และมีอิทธิพลต่ออุปนิสัยใจคอของเขามี ๓ เล่ม เขาชอบประวัติของ ลินคอล์น ที่เน้นการมีอิสระและเสรีภาพ ชอบวิธีการต่อสู้ของคานธี ที่ไม่ใช้วิธีการรุนแรง และชอบความมีศักดิ์ศรีของซุนยัตเซน นอกจากนี้เขายังมีความสนใจในเหตุการณ์ความเป็นไปของบ้านเมือง



△ ศึกษาตำรา

▽ ยาบอบไอน้ำสมุนไพร



ตลอดเวลา เขาเคยเฝ้ามองว่า เมื่อเขาเติบโตเป็นผู้ใหญ่มีการศึกษา เขาอยากจะมีตำแหน่งทางการเมืองระดับชาติ

เขาและชาวบ้านดำเนินการต่อสู้เรียกร้องความเป็นธรรม จากรัฐบาลอยู่หลายปี จนในที่สุดเขาพบว่าผู้ที่ได้ประโยชน์จากการ ต่อรองกับรัฐบาลก็คือพ่อค้า ชาวบ้านต้องกินข้าวสารราคาสูง จากจุดนี้เองเขาคิดว่า เขาควรจะหยุดการต่อรองกับคนอื่น และ หันกลับมาต่อรองกับตัวเองดีกว่า

เมื่อหันกลับมามองตัวเองอีกครั้ง จึงได้พบว่าตัวเองกำลัง เผชิญกับปัญหามากมายที่จู่โจมเข้ามาจนตั้งตัวไม่ติด..... ในฐานะ หัวหน้าครอบครัวแต่ครอบครัวไม่มีจะกิน ธนาคารหลายแห่งฟ้อง บังคับหนี้พร้อม ๆ กัน เพราะขาดการส่งดอกเบี้ยเป็นเวลานาน นายทุนบางคนมาบังคับให้คืนหนี้ หน่วยงานราชการที่เคยมีความ สัมพันธ์กันก็เกิดความเข้าใจผิดไม่กล้าคบค้าสมาคมด้วย จะหา เพื่อนฝูงสักคนก็ไม่มี.....

เขาไม่คาดคิดมาก่อนเลยว่าเขาจะต้องมาประสบกับความ ทุกข์ทรมานเช่นนี้ เวลาที่ผ่านมาแต่ละวันช่างยาวนานเหลือเกิน.... นี่แหละรสชาติของชีวิต ที่มีทั้งสุขและทุกข์คละเล้ากันไป

หวนคำนึงถึงภาพเก่า ๆ ในอดีตที่ผ่านมา อันที่จริงแล้วชีวิตเขา เริ่มไม่มีทิศทางตั้งแต่อายุได้ ๕ ขวบ เพราะการเสียชีวิตของแม่

พ่อมีภรรยาใหม่ เขาเหมือนคนที่ถูกทอดทิ้ง ต้องอาศัยอยู่กับญาติ ยายบ้าง ป้าบ้าง น้าบ้าง อยู่ไปวันหนึ่ง ๆ อย่างไม่รู้จุดหมาย ดีที่ว่ายังเด็กไม่รู้เรื่องราว ไม่สนใจเรื่องของอนาคต พอได้มาอยู่กับพ่อที่เปิดร้านขายยาแผนโบราณที่ตลาดเกาะขนุน ถึงจะมีปัญหากับแม่เลี้ยง เขาก็อดทนทำงานรับจ้างเล็ก ๆ น้อย ๆ จนเรียนจบ ป.๔ ถ้าอยากจะเรียนต่อต้องเรียนในโรงเรียนรับจ้าง (เอกชน) เสียค่าใช้จ่ายสูง

พออายุได้ ๑๕ ปี จึงได้ตัดสินใจเดินทางเข้ากรุงเทพ ฯ ด้วยเงินที่สะสมไว้ไม่กี่ร้อยบาท อยากจะใช้ชีวิตตามที่คิดว่าเป็นตัวของเขาเอง และหวังว่าจะได้เรียนต่อ การเดินทางก็เชื่อว่าสะดวกสบายเหมือนเช่นสมัยนี้ จากเกาะขนุนมาที่พนมสารคาม จากพนมสารคามไปแปดริ้ว (ปัจจุบันเรียกว่าจังหวัดฉะเชิงเทรา) ต้องนั่งเรือถึง ๖ ชั่วโมง ถ้าเป็นหน้าแล้งน้ำแห้งจัด บางทีนานกว่า ๖ ชั่วโมง จากแปดริ้วว่าจะถึงกรุงเทพ ฯ ทำเอาเหนื่อยไปหลายวัน

ที่กรุงเทพ ฯ แทนที่จะได้เรียนหนังสือ กลับต้องมาขายแรงงานเป็นช่างตัดสังกะสี ทำงานตั้งแต่เช้าจรดเย็น ได้เดือนละ ๗๐ บาท ด้วยความขยันขันแข็ง ลู้งาน ใส่ใจที่จะเรียนรู้งานอื่นจึงได้เขียนฐานะมาเป็นช่างบัดกรี ได้เดือนละ ๒๐๐ บาท ทำอยู่ ๒ ปี ก็ยังไม่มีโอกาสได้เรียนหนังสือ จึงคิดเปลี่ยนงาน เปลี่ยนอยู่หลายครั้ง.....มาอยู่ที่ร้านอาหารต้องล้างชาม ช่วยขายของ แม้งานจะไม่ดี

นัก แต่มีโอกาสปลิกตัวไปเรียนหนังสือตอนเย็นได้ เรียนอยู่ ๒-๓ ปี ก็สามารถสอบเทียบ ม.๖ รู้สึกดีใจและภาคภูมิใจมาก

ชีวิตในกรุงค่อนข้างจะมีความสุข ทำให้มีโลกกว้าง รู้จักคนมาก เขาออกจากร้านอาหารไปอยู่ร้านขายยาเป็นคนขายยาหน้าร้าน ต่อมาก็ทำงานที่โรงพิมพ์ พออายุได้ ๒๐ ปี ก็รวบรวมเงินที่เก็บได้ ๕๐๐-๖๐๐ บาท กลับบ้านบวช

ถ้าจะหลงตัวเองบ้างว่ามีสติปัญญาที่เฉลียวฉลาดก็คงจะไม่ผิดนัก เพราะเพียง ๖ เดือน ที่บวชอยู่ได้ร่ำกาสาวพัสตร์เขาศึกษาค้นคว้าอ่านหนังสือจนสอบได้นักธรรมตรี หลังจากสึก เขาก็มีความมั่นใจในตัวเองสูงมาก การเดินทางกลับเข้ากรุงเทพ ฯ ครั้งนี้จึงไม่กลัวเรื่องตกงาน และจริงดังที่คาดไว้ เพียงไม่นานเขาก็ได้งานทำที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่น ได้เงินเดือน ๆ ละ ๑,๒๐๐ บาท ณ ที่นี้เขาได้เรียนรู้เกี่ยวกับการใช้แรงงาน รู้สึกว่ามีการกดแรงงานพวกลูกจ้าง แต่เขาก็ทำงานด้วยความซื่อสัตย์ แม้จะตระหนักดีว่าอาชีพนี้คือ “ผู้ใช้แรงงาน หนทางก้าวหน้าแทบจะไม่มี.....”

“พ่อ.....พ่อ มีคนมาหา” เสียงร้องเรียกของลูกชายวัย ๑๒ ขวบเศษ ทำให้เขาตื่นจากภวังค์ แม้จะมีความปิติยินดีอย่างไรที่ได้พบเพื่อน ก็ไม่สามารถลบวีรรอยแห่งความทุกข์จากใบหน้าที่หมองคล้ำ ร่างกายที่ส่อความอดโรยอย่างเห็นได้ชัด คำแนะนำของเพื่อนเป็นความหวังใหม่ที่เสมือนยาชูกำลัง มีทั้งร่างกายและแรงใจที่จะต่อสู้ชีวิตต่อไป.....

เขารีบทำตามคำแนะนำของเพื่อนทันที เพื่อนจะช่วยเจรจากับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ให้เขากู้เงินในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติ ภายหลังจากกลับมาคิดว่าการกระทำเช่นนี้ จะไม่มีทางปลดหนี้สินได้เลย เป็นการกู้จากแห่งหนึ่งไปใช้หนี้อีกแห่งหนึ่งเท่ากับว่าเปลี่ยนเจ้าหนี้ ไม่มีทางที่จะปลดหนี้ได้เลย ในที่สุด เขาก็ตัดสินใจขายที่ดินเพื่อปลดหนี้ จำนวน ๓ แสนบาท เขากล่าวว่า “จนตรอกแล้ว ถึงต้องขายที่ดิน มันเป็นทางเลือกสุดท้าย”

บัดนี้เขาเหลือที่ดินเพียง ๔ ไร่เศษ แต่ก็รู้สึกสบายใจที่สามารถสลัดพันธนาการสู่ความเป็นไทได้สำเร็จ เขาตั้งใจว่าจะต้องพัฒนาที่ดิน ๔ ไร่เศษ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้พอเลี้ยงครอบครัว ได้อย่างดี

ประมาณปี พ.ศ. ๒๕๒๕ หลังจากผ่านพ้นมรสุมชีวิตมาอย่างหนัก “วัย ๔๕ ปี คงไม่สายเกินไปที่จะเริ่มชีวิตใหม่” เขาให้กำลังใจกับตัวเอง และเริ่มคิดมองหาวิถีชีวิตใหม่บนที่ดินที่เหลืออยู่เพียงเล็กน้อย เขาเริ่มคิดอย่างเป็นระบบ ด้วยเหตุด้วยผล ทบทวนบทเรียนในอดีต และจากประสบการณ์ชีวิตที่ผ่านมา เขายึดอาชีพเกษตรมาร่วม ๒๐ ปี ทำให้เขาเกิดข้อสรุปว่า ถ้ายังทำมากก็ยิ่งจนมาก..... และแล้ว เขาก็มาหยุดอยู่ที่คำพูดของคนรุ่นก่อนที่พูดเสมอ ๆ ว่า “ทำพอกอยู่พอกิน” หรือ “ทำพอกินพอใช้” จากนั้น เขาก็ศึกษาหาเหตุผลคำกล่าวนี้อย่างจริงจัง

แต่เดิมชาวนาเขาทำเพื่อกิน เหลือกินแล้วจึงขาย ปัจจุบันชาวนาเริ่มอดอยากเพราะไปคิดเรื่องขาย การขายทำให้ของส่วนหนึ่งหายไป วิธีการขายมีปัญหาสำคัญอันหนึ่ง คือว่า ถ้าคิดจะขาย มันจะต้องเกิดการลงทุน เมื่อเกิดการลงทุนของที่ขายมีปัจจัยอื่น ๆ เข้ามาเกี่ยวข้อง ในที่สุดคนที่เข้าไปควบคุมเกี่ยวกับปัจจัยการผลิต ไม่ใช่ชาวนา คนที่เข้าไปคุมอำนาจเกี่ยวกับระบบซื้อขาย ระบบตลาดก็ไม่ใช่ชาวนาอีก มันเป็นการต่อสู้ที่ยาก ที่จะสามารถเอาชนะได้.....

ถ้าเรามีพอกินแล้วมันเหลือกิน มันเกินความจำเป็น เราเอาไปขายบ้างก็ได้ เมื่อขายได้เงิน เงินนั้นก็เงินของเรา

แม่เป็นชาวนา พ่อเป็นหมอแผนโบราณที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับสูงมาก มีร้านขายยาแผนโบราณ พ่อค้าและชาวนามาอยู่ด้วยกัน การค้าเลยเจ๊ง.....

เงินที่เขาเคยใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือยนั้น แท้ที่จริงแล้วไม่ใช่ส่วนกำไร แต่เป็นเงินที่ใช้หมุนเวียน ซึ่งได้จากการกู้เขามา

ชาวนาในปัจจุบัน ทำแล้วให้คนอื่นกิน ไม่ใช่ทำเหลือแล้วจึงให้คนอื่นกิน แต่คนอื่นเหลือแล้วเขาจึงให้เรากิน.....

ภาพแห่งความเป็นจริงที่ปรากฏในความคิดของเขา มีอำนาจพอที่จะทำให้เขาตัดสินใจที่จะ “ย้อนรอยอดีต” อีกครั้ง เขาจะยึดอาชีพเกษตรต่อไป แต่เป็นการเกษตรอีกรูปแบบหนึ่งต่างจากที่เคยทำมา เป็นเกษตรเพื่อการพึ่งตนเอง และเป็นการเกษตรที่ลดการผูกพันตัวเองกับพืชเศรษฐกิจที่ต้องผูกพันกับตลาด

ในขั้นแรก เขากำหนดแนวปฏิบัติสำหรับตัวเอง ๒ ประการ ประการแรก เขาจะรับใช้ตัวเองให้มากขึ้น และประการที่สอง จะต้องลดความฟุ้งเฟ้อลง

เขารู้สึกพอใจที่ว่าการกลับลำชีวิตครั้งนี้ มิใช่สิ่งที่จะกระทำได้ง่าย ต้องทำให้ยอมรับ ซึ่งอาจต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร..... ๑๐ ปี คือระยะเวลาที่เขากำหนดไว้ว่าจะต้องตั้งตัวให้ได้ ด้วยหลักการง่าย ๆ แต่อาจจะทำยาก

ถ้าเราใช้เวลา ๑๐ ปี ในการตั้งตัวให้ได้ โดยวิธีทำงานเรื่อย ๆ แล้วก็ใช้ระยะเวลา ๑๐ ปีนั้นอย่างมีขั้นตอนตามที่เรต้องการไปเป็นระยะ ๆ ผมมีที่ดินจำนวนหนึ่ง ผมอาจจะปลูกพืชอายุสั้นที่ใช้เป็นอาหารได้ ส่วนที่เหลือก็ยินดีที่จะขายเหมือน ๆ กับคนทั่วไป แต่ในขณะเดียวกันสิ่งที่เราจะต้องทำควบกันไป คือต้องปลูกไม้ยืนต้นเอาไว้ด้วย เพราะไม้ยืนต้นมันจะเริ่มให้ผลหลังจาก ๓ ปีไปแล้ว บางชนิดก็ ๕ ปีขึ้นไป จึงจะเริ่มให้ผลที่เป็นจริง ถ้าเราทำอย่างนี้ทุก ๆ ปีไป ไม้ทั้งหมดมันจะเริ่มให้ผลโดยสมบูรณ์ เมื่ออายุครบ ๑๐ ปี” ตั้งแต่นั้นมา ผู้ใหญ่วิบูลย์ก็ปฏิบัติตามแนวคิด “พึ่งตัวเองให้มากที่สุด” และไม่เอาเปรียบคนอื่น โดยเริ่มที่การฝึกตัวเองและครอบครัวให้พึ่งภายนอกน้อยลง และให้ดำรงชีวิตง่าย ๆ มากขึ้น เขามีความเชื่อว่าจุดเริ่มต้นของการพึ่งตนเองอยู่ที่การลดรายจ่ายลงให้ได้

วิธีที่เขาให้ความสำคัญในช่วงนี้ คือ การลดรายจ่ายทุกรูปแบบ สิ่งใดที่ตัวเองได้ก็ทำเอง หากสิ่งใดไม่สามารถทำเองได้ ก็ต้อง

ซื้อหามา แต่ต้องเป็นสิ่งที่จำเป็นจริง ๆ เท่านั้น ซึ่งสิ่งจำเป็นของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับจุดยืนของคนคนนั้น

สิ่งจำเป็นที่เขาให้ความสนใจ มีอยู่ ๓ อย่าง ได้แก่ อาหาร ยารักษาโรค และที่อยู่อาศัย สำหรับเครื่องนุ่งห่ม เขากล่าวว่า “ผมไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก เสื้อผ้าชุดหนึ่งใช้เป็นปีราคาก็ไม่เก๊บาท”

เป้าหมายในการทำการเกษตรของเขา มิได้ปลูกเพื่อการขาย เป็นการปลูกให้พอกิน แต่เชื่อว่าถึงอย่างไรก็ตามจะต้องมีส่วนกินให้ขายได้

บนที่ดินของเขา จึงมีแต่พืชที่เป็นอาหารได้ พืชที่เป็นอาหารในความหมายของเขามีใช้ผักผลไม้ เท่านั้น แต่รวมถึงบรรดาพืชสมุนไพรด้วย เพราะนอกจากจะใช้เป็นอาหารได้แล้ว ยังใช้เป็นยารักษาโรคอีกด้วย ในการปลูกพืชจะเน้นที่ชนิดของพืช คือจะต้องปลูกพืชหลายชนิด แต่ละชนิดไม่ต้องปลูกมาก และประการสำคัญที่จะช่วยลดรายจ่าย ก็คือ ต้องปลูกด้วยแรงงานของเราเอง ขยายพันธุ์ได้เอง ไม่ต้องซื้อจากที่อื่น ถ้าจำเป็นต้องใช้ปุ๋ย จะใช้ปุ๋ยธรรมชาติ

“ประหยัดเงินได้บาทหนึ่ง เท่ากับเพิ่มรายได้บาทหนึ่ง”

จากการเพิ่มรายได้ด้วยการลดรายจ่ายวิธีนี้ เพียงชั่วระยะเวลา ๒-๓ ปี ปรากฏว่าลดรายจ่ายได้จริง เหนือหน้อยกว่าเดิม พอกินมากกว่าเก่า และก็มีคามมั่นใจมากขึ้น ความเข้าใจระหว่างคนในครอบครัวก็ดีขึ้นด้วย

บนเส้นทางชีวิตที่ลิขิตเอง ล่วงเลยมาจนถึงบัดนี้เป็นเวลา ๖ ปีเศษ ความเป็นอยู่ในครอบครัวสงบสุข ความขัดแย้งไม่มี ไม่วุ่นวายใจ ไม่วิตกกังวล ไม่หวาดระแวงภัยศัตรู มีความมั่นใจในวิถีชีวิตเช่นนี้ว่า ถูกต้องและเหมาะสมอย่างยิ่ง “ผมรู้แล้วว่า ความสุขคืออะไร” น้ำเสียงที่กล่าวนั้น ชัดเจน แจ่มใส ทำให้ผู้ฟังพลอยมีความสุขไปด้วย

ใครเลยจะคิดว่าที่ดินทำกินเพียง ๔ ไร่เศษ จะเป็นเกษตรผสมผสานที่มากด้วยพันธุ์ไม้กว่า ๔๐๐ ชนิด นับตั้งแต่ต้นหอม ผักชี ขิง ข่า ตะไคร้ กะเพรา ใบบัวบก หางจรเข้ หญ้าหนวดแมว เรื่อยไป.....ถึง มะม่วง มะไฟ มะพร้าว รวมทั้งสัตว์บก สัตว์น้ำ.... สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยลดรายจ่าย จากเดือนละหลาย พันบาทเหลือเดือนละไม่ถึงพันบาท สำหรับชีวิตครอบครัวที่มีอยู่ด้วยกัน ๕ คน

ทุกวันเขาจะตื่นตีห้าครึ่ง ออกมาเก็บกวาดใบไม้ นอกจากจะเป็นการรักษาความสะอาดและออกกำลังกายแล้ว ยังเป็นการเจริญสติด้วย..... หลังอาหารเข้าก็จะเก็บยา บดยา.....รับแขกที่ไปมาหาสู่... ในช่วงบ่ายจะดูแลต้นไม้ ให้น้ำบ้าง ตัดแต่งบ้าง.....เวลาว่างก็จะอ่านหนังสือ

เขาอ่านหนังสือเกือบทุกประเภท แต่ที่สนใจเป็นพิเศษเป็นหนังสือที่เกี่ยวกับสมุนไพร และยาแผนโบราณ ซึ่งเขาเองรู้สึกเสียดายที่แต่ก่อนพ่อพยายามที่จะให้เขาเรียนรู้เกี่ยวกับสมุนไพร แต่เขา

ไม่สนใจ ขณะนี้เขารวบรวมตำรายาที่เป็นสมุดข่อย กว่า ๓๐ เล่ม เพื่อศึกษาค้นคว้า

รายได้อีกทางหนึ่งที่นอกเหนือจากการขายผลิตผลส่วนที่เหลือ คือ การปรุงยาสมุนไพรรักษาโรคเจ็บป่วยเล็ก ๆ น้อย จำหน่ายให้แก่โรงพยาบาลที่มีการรักษาคนไข้ด้วยสมุนไพร และจำหน่ายให้แก่ชาวบ้านในราคาถูก สำหรับชาวบ้านที่มีฐานะยากจนก็จะให้โดยไม่คิดสตางค์

รายได้ที่ได้รับมาก็จะเก็บไว้จับจ่ายใช้สอยในสิ่งจำเป็นที่ไม่สามารถทำเอง ส่วนที่เหลือจะเก็บออมไว้ ปัจจุบัน ภรรยาและลูกของเขามีเงินออมอยู่ ๘,๐๐๐ บาท ฝากอยู่ในกลุ่มออมทรัพย์ที่ชาวบ้านในหมู่บ้านร่วมกันจัดตั้งขึ้น เพื่อเก็บไว้เป็นสวัสดิการในยามเจ็บป่วย

สำหรับเขาจำเป็นต้องหาบ่าเหน็บให้ชีวิตยามแก่เฒ่าเช่นกัน เขาเห็นว่า ชีวิตชาวไร่ชาวนาอย่างเขาไม่มีวิธีไหนดีไปกว่าการสะสมต้นไม้ เพราะมีที่ดินอยู่แล้ว การปลูกต้นไม้เป็นการออมที่มีหลักประกันค่อนข้างมาก ไม่มีใครโกงได้ และยังออกดอกออกผลหลายทาง ต้นก็ใหญ่ขึ้นและยังมีลูกให้กินอีกต่างหาก

เขาจึงสะสมต้นไม้ โดยเลือกปลูกต้นกระท้อน ๓๐๐ ต้น ด้วยเหตุผลที่ว่า กระท้อนเป็นไม้ยืนต้นที่โตไว ๒๐ ปี สามารถจะเติบโตได้เส้นผ่าศูนย์กลาง ๑๕-๒๐ นิ้ว และยังให้ผลเป็นอาหารอีกด้วย ในบั้นปลายของชีวิตอาจจะขายเป็นไม้แปรรูป หรือจะใช้ปลูกบ้านทอดแทนบ้านที่ชำรุดทรุดโทรมไป

ส่วนวิธีปลูกต้นไม้ให้งาม ในความคิดของเขา ก็ต้องเริ่มที่ใจรักก่อน ต้นไม้จะโตไว เขาเล่าเสริมให้ฟังว่า “ผมยอมรับว่าผมรักต้นไม้มากกว่าลูกอีก ผมไม่เคยไปทำให้มันช้า อยู่บ้านผมจะเดินเท้าเปล่า เพราะจะได้รู้ว่าจะเหยียบถูกต้นไม้ จะได้เสียง เลยกลายเป็นจุดอ่อน บางทีออกไปข้างนอกพอลงจากรถเดินมาตังไกลแล้ว จึงรู้ว่าทั้งรองเท้าไว้บนรถนั้นเอง แต่งตัวเสียโก้ จะไปเป็นวิทยากรแต่ไม่สวมรองเท้า”

พวกเราร้องอ้อ ตาม ๆ กัน ไม่มีใครทนายถูกเลย “ทำไมผู้ใหญ่วิบูลย์จึงไม่สวมรองเท้า” และบัดนี้เราพอจะเข้าใจความหมายของคำว่าฟังตนเองที่ผู้ใหญ่พูดถึงด้วยแล้ว

“คำว่าฟังตนเอง.....ผมจึงไม่ได้หมายความว่าถึง ทำเองกินเอง ใช้เอง เหลือกก็ทิ้งไปบ้าง หรือเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ให้ใครบ้าง ไม่ใช่ว่าเลิกใช้แก๊ส แต่มาดูที่จุดยืน ถ้าเราเป็นคนแสวงหาความสะดวกสบายมาประดับตัวไม่รู้จบ มีอะไรใหม่ก็เอา อย่างนั้นฟังตัวเองไม่ได้ ไฟฟ้าดับ ไม่มีน้ำมันใช้ อะไรจะเกิดขึ้น หน้าต่างก็ปิด ไซเบอร์ น้ำร้อนก็ต้มไม่ได้ ใช้หม้อไฟฟ้าหุงข้าวไม่ได้ แต่กรณีผม ถ้าซาอูตัดน้ำมันไม่ส่งเลย ผมก็อยู่ได้ ผมมีพินหุงข้าวได้ ในตลาดไม่มีผักขาย ผมอยู่ได้โดยไม่เดือดร้อน ไม่มีข้าวขาย ผมก็มีที่ทำนาได้ เนื้อสัตว์ ผมก็เตรียมบ่อปลาพร้อมที่จะปล่อยได้ เราจึงมีความพร้อมที่จะฟังตนเองได้ ไม่เดือดร้อนเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น แต่ขณะเดียวกัน ถ้ามีอะไรอำนวย

ความสะดวกได้บ้างเราก็จะใช้ ไม่ใช่เพื่อสร้างความหรรษา แต่ เพราะเราต้องการเวลาไปทำประโยชน์อย่างอื่น”

เกษตรผสมผสานเพื่อการพึ่งตนเอง ทางเลือกหนึ่งที่ผู้ใหญ่ วิบูลย์ คิดและนำมาปฏิบัติ บัดนี้กำลังมุ่งหน้าก้าวเข้าสู่จุดหมายแห่ง ความสำเร็จ.....เขาพลิกโฉมหน้าเกษตรสู่การพึ่งตนเองให้เป็นที่ยอมรับ ในวงการเกษตรทั่วไป ชาวบ้านบางคนได้นำรูปแบบและความคิด นี้ไปลองปฏิบัติบ้าง เพื่อชีวิตใหม่ที่พออยู่พอกินและมีความสุขสงบ มากขึ้น

อุดมคติและใจที่ยึดมั่นในธรรมะ นับเป็นหลักสำคัญในการ ดำเนินชีวิตแบบนี้

เมื่อเอ่ยถึงเกษตรเพื่อการพึ่งตนเอง บรรดานักพัฒนาและ กลุ่มเกษตรกรจะรู้จักผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม ชาวบ้านชนบทคนหนึ่ง ที่เป็นทั้งนักคิดและนักปฏิบัติ คลุกคลีอยู่ในอาณาจักรแห่งเกษตร กรรมมาตลอดชีวิต ผ่านการดูงานในประเทศมากมายหลายจังหวัด ทั้งที่เกี่ยวกับเกษตร ด้านเทคโนโลยี การสาธารณสุข และอย่าง ไม่คาดฝันลูกชาวนอย่างเขามีโอกาสขี่เครื่องบินเหินฟ้าไปดูงาน ด้านการเกษตรที่ต่างประเทศ ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน.... ด้วยทุนขององค์กรทางศาสนา และจากประสบการณ์ในการดูงานจึง เป็นที่มาของคำพูดที่ว่า “เรื่องของการทำเกษตร ถ้ามีหนี้สินเป็นเรื่อง ธรรมดา เป็นเพราะในเรื่องระบบตลาดที่ไม่เป็นธรรม”

ปัจจุบันไร่เกษตรผสมผสานของผู้ใหญ่วิบูลย์ จัดเป็น

แหล่งศึกษาดูงานอีกแห่งของกลุ่มเกษตรกรและผู้สนใจ นอกจากนี้
 ผู้ใหญ่วิบูลย์ยังได้รับเชิญไปเป็นวิทยากร ณ ที่ต่าง ๆ อยู่เสมอ นับ
 เป็นเกียรติยศและความภาคภูมิใจ ที่สร้างกำลังใจให้ผู้ใหญ่วิบูลย์
 มีความมานะมุ่งมั่น ที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคมต่อไป ด้วยหลัก
 ประจําใจ ๓ ประการ

ตั้งใจทำงานให้ดีที่สุด

สนใจในวิชาการใหม่ ๆ

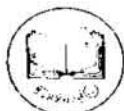
ทำอะไรต้องทำจริง

ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม คนเก่งแห่งบ้านห้วยหิน.....คือแบบ
 อย่างของการรู้จักตนเอง จึงสามารถเลือกทางชีวิตของตนเองได้

จากชีวิตจริงของ ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม ผู้ใหญ่บ้านห้วยหิน ต.ลาดกระบัง

อ.สนามชัยเขต จ.ฉะเชิงเทรา

สัมภาษณ์	ธอธมศักดิ์	มีอิสระ
	สุจิเชย	แสงจิตต์พันธุ์
	พูนศิริ	ไศภาอักษร
เขียน	สุจิเชย	แสงจิตต์พันธุ์
ภาพ	อนัญญา	วัฒน์ยินดี
วัน เดือน ปี	๒๓ พฤษภาคม ๒๕๓๑	



กว่าจะมาเป็น ศูนย์หัตถกรรมท่าแร่

งานและชีวิตเป็นของคู่กัน ทุกคนที่เกิดมาต้อง
ทำงาน การประกอบอาชีพสุจริตทำให้ชีวิต
มีค่า

จากชีวิตที่เลือกเกิดไม่ได้ หลายชีวิตจึงต้องต่อสู้เพื่อ
ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

ดร.ถวิล บัวจีน หนุ่มใหญ่วัย ๔๓ ปี เกิดที่บ้านบวกเบ็ด
เลขที่ ๗๔ หมู่ ๔ ตำบลตันเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
ในครอบครัวของเกษตรกรที่ยากจน เขาเป็นบุตรคนที่ ๓ ในจำนวน
พี่น้องทั้งหมด ๕ คน

จากสภาพครอบครัวที่ยากจน ทำให้เขาต้องต่อสู้ดิ้นรนกับ
ชีวิตความยากลำบาก นับตั้งแต่เกิด ความอดอยาก ยากแค้น ความ

อดคัดขัดสน อดอดมือกินมือ ต้องหาเงินช่วยตัวเองได้หล่อหลอมเขา ทำให้เขากลายมาเป็นนักต่อสู้และก้าวขึ้นมาอยู่บนถนนแห่งความสำเร็จ

ชีวิตในวัยเด็กของ ดร.ถวิล มิได้ผิดแผกแตกต่างไปจากชีวิตลูกชาวบ้านที่ยากจนคนอื่น ๆ แต่อย่างใด และเมื่อถึงวัยต้องไปโรงเรียน รองเท้าจะใส่ก็ไม่มี เขาต้องเดินเท้าเปล่าไปโรงเรียน เป็นระยะทางไปกลับวันละหลายกิโลทุกวัน

ขณะที่เรียนอยู่ชั้น ป.๔ ที่โรงเรียนบ้านบ่อสร้าง เมื่อโรงเรียนเลิก เขาจะรีบกลับบ้านมาช่วยเหลือบิดามารดาทำงานทุกอย่างไม่เคยนิ่งดูตาย และเมื่อเสร็จงานภายในบ้านแล้ว เขาจะออกไปช่วยพี่ชายขายของหน้าบ้าน ได้แก่ การขายขนมใส่ไส้ น้ำแข็ง ช่วยเสิร์ฟ และช่วยล้างถ้วยชาม ทำให้มีรายได้เสริมพอจุนเจือครอบครัว

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเขาจะต้องทำงานจนแทบไม่มีเวลาว่าง แต่ผลการเรียนของเขาก็กังอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก ดังนั้น เมื่อเขาเรียนจบชั้น ป.๔ บิดามารดาจึงอนุญาตให้เรียนต่อชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนมงฟอร์ตวิทยาลัย ซึ่งตั้งอยู่ในตัวจังหวัดเชียงใหม่ ทั้ง ๆ ที่พวกพี่ ๆ ไม่มีโอกาสได้ศึกษาเล่าเรียนเช่นนี้มาก่อน

สมัยนั้น การเดินทางจากบ้านบ่อสร้างมาโรงเรียนในตัวจังหวัดเชียงใหม่เน้นไกลโซกเดียว การจะเดินทุกวันคงไม่ไหว เขาจึงใช้รถจักรยานของพ่อขี่ไปโรงเรียน

พอขึ้นชั้น ม.๔ เมื่อปี พ.ศ. ๒๔๐๓ อายุย่างเข้าสู่วัยรุ่น



△ ดร. ถวิล บัวจัน

▽ ช่มบ่อล้งช้าง





สาวสวยกับร่มสี



เขาอยากมีนาฬิกาใส่อยากโก้ อยากอวดโชว์สาว ๆ บ้าง ความที่
อยากมีนาฬิกา ทำให้เขาต้องทำงานทุกอย่าง

ทำงานจิปาตะ โดยไม่คำนึงว่าจะเป็นงานหนักหรืองานเบา
ขอเพียงแต่สุจริตเพื่อเงินตัวเดียว

ทุกวันหลังจากเลิกเรียนกลับกลับบ้าน เขาจะออกไปทำงาน
ด้วยการถีบสามล้อรับจ้าง รับเอาร่มกระดาศจากชาวบ้านไปส่งให้
กับพ่อค้าตามร้านในเมือง ขณะเดียวกันเขาก็จะรับจ้างส่งด้ายทำร่ม
โดยรับด้ายจากร้านค้าแล้วเอามาส่งให้ชาวบ้านบ่อสร้าง นอกจากนี้
ถ้ามีเวลาว่างก็จะรับจ้างสนด้ายใส่ร่ม โดยได้รับค่าแรงเป็นชิ้น
ชิ้นละ ๕-๑๐ สตางค์ วันหนึ่ง ๆ จะทำได้ประมาณ ๑๐๐ ชิ้น ทำให้
มีรายได้จากการสนด้ายใส่ร่มวันละประมาณ ๕-๑๐ บาท

สำหรับราคาร่มกระดาศในสมัยนั้น ร่มกระดาศอันหนึ่ง
ราคาประมาณ ๓-๕ บาท

ถวิลทำงานทุกอย่างเพื่อแลกกับเงินโดยไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย
แม้กระทั่งขณะที่ไปเที่ยวตามงานบุญ งานวัด งานฤดูหนาว เขากับ
เพื่อนร่วมชั้นจะพากันไปยืนเตร่อยู่ข้าง ๆ สนามมวยในงาน และจะขึ้น
ไปเปรียบมวยชกกัน ถ้าชกชนะทางสนามมวยจะให้ค่าเหนื่อยเป็น
เงินรางวัล ๕๐ บาท ส่วนผู้แพ้จะได้เงิน ๓๐ บาท เขาเล่าให้ฟังว่ากว่า
จะได้เงินจากการชกมวยแต่ละครั้งก็แทบขาดใจต้องเจ็บตัวและ
ฟกช้ำดำเขียวไปตาม ๆ กัน แต่ก็สนุกดี

เขาเรียนและถีบสามล้อหาเงินในตอนเย็น จนกระทั่งจบ

ชั้น ม.๖ จีงเลิกอาชีพรสามลัอ

ในช่วงชีวิตของคนเรานั้น ทุกคนต่างมีความใฝ่ฝันอยากจะเป็นโน่น เป็นนี้ ถวิลก็เช่นเดียวกัน ตอนที่เรียนชั้นมัธยมศึกษาเขา มีความใฝ่ฝันอยากจะเป็นตำรวจ ดังนั้นเมื่อจบชั้น ม.๖ จากโรงเรียน มงฟอร์ตวิทยาลัย เขาจึงไปสมัครสอบคัดเลือกเข้าเรียนที่โรงเรียน พลตำรวจในจังหวัดลำปาง แต่สอบเข้าไม่ได้และในปีนั้นเขาอายุครบ เกณฑ์ทหารพอดีตั้งใจจะเป็นทหาร แต่ก็ไม่ได้อีกเพราะจับสลากได้ “ใบดำ”

เมื่อเราถามถึงความรู้สึกที่ไม่ได้เป็นตำรวจตามที่ฝัน
เขายอมรับว่า เขามีความรู้สึกค่อนข้างสับสน แต่ก็ไม่ท้อแท้ต่อชีวิต
และผิดหวังแต่อย่างใด ทั้งนี้ เพราะเขาคิดอยู่เสมอว่าชีวิตนี้ยังมีค่า
ยังมีความหวังและยังมีเวลาที่จะก่อร่างสร้างตัวให้มันคงได้

คนเราถ้ามีความตั้งใจจะทำงาน ไม่เลือกงาน ย่อมต้องมั่งงาน
ทำอย่างแน่นอน

งานแรกของเขาหลังจากที่จบ ม.๖ ขณะที่มีอายุได้ ๑๙ ปี ก็คือเป็นเด็กเกาะท้ายรถหรือเป็นเด็กกระเป๋าประจำรถสองแถว ชีวิตเด็กท้ายรถ เขาต้องตื่นนอนแต่เช้ามืด ๕ โมง นั่งรถไปกับคนขับออกไปรับพวกแม่ค้าที่ตลาดเช้าในเมืองเชียงใหม่ ต้องแข่งต้องแย่งกันรับแม่ค้ากับรถคันอื่น ๆ พอสายหน่อยก็จะต้องวิ่งรอกออกไปรับคนโดยสาร เขามีรายได้จากการเป็นเด็กเกาะท้ายรถ เป็นค่าจ้างรายวันวันละ ๑๕ บาท

เกี่ยวกับการเป็นเด็กเกาะท้ายรถนั้น เขาเล่าความจริงให้ฟังว่า เขาก็ไม่ตั้งใจจะยึดเป็นอาชีพ แต่เขาอยากขับรถเป็นเพื่อจะได้ทำมาค้าขายได้บ้าง ครั้นจะไปเรียนขับรถยนต์ก็ต้องเสียเงินเสียทองมากมาย การเป็นเด็กเกาะท้ายรถ จึงเป็นทางออกของเขา

ด้วยความที่เป็นเด็กดี มีสัมมาคารวะ ไม่เกียจคร้านทำงาน และรู้จักเอาใจผู้ใหญ่ คนขับรถที่เขาทำงานด้วยจึงรักใคร่และสอนวิธีขับรถให้เขา นอกจากนี้บางทีก็จะให้เขาลองขับรถไปจอดต่อคิวให้บ้าง ให้ขับรถไปล้างบ้าง ขับรถไปซ่อมตามอู่ซ่อมรถบ้าง

เขาเป็นเด็กเกาะท้ายรถอยู่เกือบปี ก็มีความชำนาญในการขับรถ และสามารถสอบจนได้ใบอนุญาตขับขี่ในที่สุด

ต่อมาได้มีบริษัทท่องเที่ยวมาเปิดสำนักงานบริการด้านการท่องเที่ยวขึ้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ภายในอาคารของโรงแรมรถไฟ เขาจึงไปสมัครทำงานในตำแหน่งพนักงานขับรถของบริษัท โดยได้รับเงินเป็นค่าจ้างเดือนละ ๔๕๐ บาท และจะได้รับเบี้ยเลี้ยงพิเศษในกรณีที่ต้องขับรถพานักท่องเที่ยวไปชมสถานที่ต่าง ๆ ภายในเมืองเชียงใหม่หรือจังหวัดใกล้เคียงอีกวันละ ๑๐ บาท

ในการขับรถพานักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวชมสถานที่ต่าง ๆ นั้น ถวิลถือโอกาสเรียนรู้ ฟังและสังเกตการพูด การอธิบายภาษาอังกฤษของมัคคุเทศก์ด้วยความสนใจ แล้วเขาก็เฝ้าศึกษาหาความรู้ในภาษาอังกฤษ และพัฒนาตนเองเพิ่มเติมอยู่เสมอ ผู้จัดการบริษัทท่องเที่ยวจึงขอให้มัคคุเทศก์ของบริษัทช่วยแนะนำสอนงานการเป็น

มัคคุเทศก์ให้แก่เขาอีกด้วย และเมื่อองค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว มาเปิดอบรมมัคคุเทศก์ขึ้นที่จังหวัดเชียงใหม่ เขาจึงไปสมัครเข้ารับการอบรม โดยเสียค่าสมัครเป็นเงิน ๕๐๐ บาท

เมื่อการอบรมสิ้นสุดลง เขาได้รับวุฒิบัตรจากองค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นเครื่องแสดงว่าเขาสามารถประกอบอาชีพเป็นมัคคุเทศก์ได้โดยสมบูรณ์แล้ว และด้วยเหตุนี้จึงทำให้เขาต้องมีหน้าที่เพิ่มไปจากเดิมอีกคือ นอกจากจะเป็นคนขับรถแล้ว ยังเป็นมัคคุเทศก์ไปในเวลาเดียวกันอีกด้วย

เขาได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเป็นมัคคุเทศก์ที่ดีว่า จะต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับสภาพภูมิศาสตร์ ประวัติศาสตร์ ศิลปะ ประเพณี วัฒนธรรม และประวัติความเป็นมาในอดีต ในแต่ละเรื่องแต่ละตอนเป็นอย่างดี

สำหรับสถานที่ที่เขาพานักท่องเที่ยวต่างชาติไปชมก็คือ ดอยสุเทพ หมู่บ้านชาวเขา ชมศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน และวัดวואารามในจังหวัดเชียงใหม่ ตามรายการที่บริษัทได้จัดไว้

นอกจากจะเป็นมัคคุเทศก์นำเที่ยวแล้ว เขายังเป็นตัวแทนบริษัทขายประกันเป็นอาชีพเสริมอีกอาชีพหนึ่งด้วย ชีวิตการเป็นมัคคุเทศก์ทำให้เขามีโอกาสได้รู้จักกับสาวสวยคนหนึ่งที่จังหวัดเชียงราย หลังจากที่ได้ติดต่อคบหาศึกษาอุปนิสัยและดูใจกันถึง ๔ ปี เขาและเธอจึงตกลงใจแต่งงานกันตามประเพณีพื้นบ้านแบบ

ชาวเหนือ

ชีวิตหลังการแต่งงาน เขาพาภรรยาเข้ามาบ้านอยู่ในเมืองเชียงใหม่ โดยเช่าบ้านเดือนละ ๒๐๐ บาท แต่ก็เช่าบ้านอยู่ได้ไม่นาน จึงย้ายจากบ้านเช่ามาอยู่ที่บ้านบ่อสร้างกับพี่น้อง

ถวิลเป็นมัคคุเทศก์อยู่กับบริษัทนำเที่ยวได้ ๗ ปี ก็มีความคิดอยากเป็นมัคคุเทศก์อิสระ เขาและพี่ ๆ น้อง ๆ ได้เก็บรวบรวมเงินได้ก้อนหนึ่ง จึงนำเงินจำนวนนี้ไปซื้อรถยนต์เก่ามาขับรับจ้างเพื่อหารายได้พิเศษ แต่ก็ยังไม่ได้ลาออกจากงานประจำที่ทำอยู่กับบริษัทท่องเที่ยว

เมื่อมีรถยนต์เป็นของตนเอง การหารายได้พิเศษจึงดูสะดวกขึ้น และในขณะนี้เขาได้มีโอกาสรู้จักกับนักธุรกิจค้าใบยาสูบชาวญี่ปุ่น ที่มาติดต่อธุรกิจการค้าซื้อใบยาสูบที่จังหวัดเชียงใหม่และได้มาติดต่อขอเช่ารถยนต์ของเขา โดยจ่ายค่าเช่าให้วันละ ๑๕๐ บาท

ชะตาชีวิตของคนเรานั้น ย่อมมีการผันแปรเปลี่ยนไป ไม่มีอะไรที่แน่นอน

สำหรับถวิลก็เช่นเดียวกัน เขาทำงานเป็นมัคคุเทศก์ได้ไม่นาน พ่อแม่ก็มาตายจากไป ชีวิตที่ขาดพ่อขาดแม่ ก็เหมือนกับชีวิตที่ขาดผู้นำ เกือบทำให้บ้านแตก แต่อาศัยที่พี่ ๆ น้อง ๆ ทุกคนเห็นว่าเขาเป็นคนดี จึงไม่แบ่งแยกที่ดินที่ได้รับมรดกจากบิดา แต่กลับเอามารวมกันและมอบให้เขาเป็นผู้ดูแลผลประโยชน์

เขาทำงานเป็นมัคคุเทศก์ได้ไม่นานก็คิดอยากมีอาชีพเสริม จึงได้หันมาเลี้ยงหมู เลี้ยงเปิด ไปด้วย ในขณะที่มีอายุได้ ๒๗ ปี

เขาเลี้ยงหมูเลี้ยงเปิดได้ประมาณ ๒ ปี มีหมูประมาณ ๘๐ ตัว แต่ก็ประสบกับปัญหา คือหมูชอบกัดหางกัน ทำให้หางหลุดหางด้วน เมื่อนำไปขายพ่อค้าจึงถูกกดราคาหาว่าเป็นหมูอัปมงคล จนในที่สุดก็ทนกับสภาพการขาดทุนไม่ไหว และเลิกอาชีพเลี้ยงหมูไปในที่สุด

ถวิลทำงานอยู่กับบริษัทท่องเที่ยวไปได้อีกระยะหนึ่งก็ลาออกมาทำงานกับนักธุรกิจชาวญี่ปุ่น โดยทำหน้าที่เป็นคนขับรถและเป็นล่ามติดต่อกับงานทางด้านการซื้อใบยาสูบให้ บางทีก็พาไปทำวีซ่าจนเป็นที่ไว้วางใจ นักธุรกิจชาวญี่ปุ่นจึงมอบงานด้านการส่งออกไปยาสูบ ให้เขาดำเนินการแทนและให้เงินเดือนแก่เขาเดือนละ ๗,๐๐๐ บาท

เขาทำงานที่ได้รับมอบหมายด้วยความตั้งใจจริง และทุ่มเทให้กับงานชั่วระยะเวลาเพียง ๕ ปี ก็มีความรู้เรื่องการส่งออก รู้จักการเปิด แอล.ซี อย่างแตกฉานและมีรายได้จากเงินเดือนเพิ่มขึ้นเป็นเงินเดือนละ ๑๒,๐๐๐ บาท

ถวิลมีคุณลักษณะเด่นที่เป็นคนชอบคิด ชอบฝันถึงอนาคต มีความทะเยอทะยานเขาต้องการมีชีวิตที่ดีกว่านี้และต้องการที่จะมีกิจการอะไรสักอย่างที่เป็นของตนเอง

จากประสบการณ์ชีวิตที่ได้จากการทำงาน จากการเป็น
ภาคีเกษตรกรกับนักท่องเที่ยวชมสถานที่ต่าง ๆ เข้าหมู่บ้านโน้น ออก
หมู่บ้านนี้ ทำให้มีโอกาสดูแลศึกษาลักษณะนิสัย จิตใจ และรู้ซึ่งถึง
ความสนใจของชาวต่างประเทศเป็นอย่างดี

เนื่องจากเขาเป็นคนชอบคิด ชอบสังเกต ทำให้เขาพบว่า
ชาวบ้านก่อสร้างส่วนใหญ่เมื่อว่างจากการทำไร่ ทำนา พอมิเวลา
ว่างก็จะทำร่มขาย แต่ก็มีหลายรายที่เปลี่ยนอาชีพไปทำอย่างอื่น
เพราะมีปัญหาเรื่องตลาด เช่น เวลาที่เอาร่มที่ทำเสร็จแล้วไปขายให้
กับพ่อค้าคนกลางที่ตลาดในเมือง ก็มักจะถูกกดราคา ทำให้ชาวบ้าน
ก่อสร้างหลายรายหมดกำลังใจ และได้เปลี่ยนอาชีพไปเป็นช่าง
แกะสลักบ้าง ช่างตัดเย็บเสื้อผ้าบ้าง

จากจุดนี้ ทำให้เขาเกิดความคิดและมองเห็นช่องทางทำมาหากิน
ประกอบกับความรู้สึกที่ว่า น่าจะได้อนุรักษ์อาชีพ ฟื้นฟูศิลป-
หัตถกรรมพื้นบ้านเกี่ยวกับการทำร่มของชาวบ้านก่อสร้างตาม
แบบอย่างที่ยุคบรรพบุรุษได้ทำกันมาตั้งแต่โบราณ ซึ่งมีแห่งเดียวใน
เมืองไทยเอาไว้ เพราะนอกจากจะเป็นการรักษาสิ่งที่ดั้งเดิมไว้
แล้ว ยังเป็นการส่งเสริมกิจการด้านท่องเที่ยวอีกด้วย

เขาเริ่มศึกษารายละเอียดของข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการทำร่ม
ในทุก ๆ ด้าน เช่น ปัญหาการเปลี่ยนอาชีพจากการทำร่มไปประกอบ
อาชีพอื่น ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพมาตรฐานของร่ม เช่น ทำไมจึงมี
“มอด” กิน ปัญหาการตลาด ปัญหาเรื่องบริหารและการจัดการและ

ปัญหาอื่น ๆ

เมื่อได้ศึกษาหาข้อมูลจนเป็นที่พอใจ เขาจึงตัดสินใจสร้างร้านบนที่ดินประมาณ ๔ ไร่ ที่ได้รับมรดกมาจากบิดาทันที ระยะแรกของการดำเนินงาน ขณะที่เขาสรรสร้างร้านเสร็จใหม่ ๆ ในคืนวันหนึ่งหลังจากเสร็จงานที่ทำกับนักธุรกิจชาวญี่ปุ่น เมื่อเขาขับรถมาถึงบ้านที่อำเภอบ่อสร้างก็พบว่าร้านของเขาที่เพิ่งจะสร้างเสร็จใหม่ ๆ ได้ถูกพายุฝนพัดกระหน่ำ ทำให้พังเสียหายไปเกือบทั้งหมด

เขาแทบหมดกำลังใจ ทำอะไรไม่ถูก คิดจนนอนไม่หลับ จนกระทั่งรุ่งเช้า จึงอาบน้ำแต่งตัวมาสำนักงาน และขออนุญาตลาหยุดไปซ่อมแซมร้านของเขา นักธุรกิจชาวญี่ปุ่นได้รับฟังเรื่องราวที่เกิดขึ้น ก็เห็นใจจึงให้ยืมเงินไปซ่อมแซมร้าน จำนวน ๕๐,๐๐๐ บาท โดยให้หักจากเงินเดือนของเขาเอามาผ่อนใช้หนี้

เมื่อมีเงินทุน อะไรต่ออะไรก็ดูแจ่มใสไปเสียทุกอย่าง เขาสรรสร้างความฝัน ความต้องการที่จะมีกิจการที่เป็นของตนเอง ให้เป็นจริงได้ เมื่อ พ.ศ. ๒๕๒๐ ขณะที่มียายุ ๓๒ ปี

ศูนย์หัตถกรรมทำร่มบ้านบ่อสร้าง เมื่อแรกก่อตั้งมีคนงานที่เป็นชาวบ้านและพี่ ๆ น้อง ๆ ของเขาร่วมกันทำอยู่ประมาณ ๒๐ คน เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจุบัน เขามีพนักงานที่ต้องรับผิดชอบมากกว่า ๒๐๐ คน นับว่ามีคนงานจำนวนไม่น้อยเลยทีเดียว

ในตอนเปิดร้านใหม่ ๆ เขาใช้เวลาหมดไปกับการทำงานหนัก เริ่มจากการชักชวนชาวบ้านที่หันหลังให้กับอาชีพการทำร่มมา

รวมตัวกันใหม่ โดยทำตนเป็นพ่อค้าคนกลางรับซื้อร่มจากชาวบ้าน โดยไม่กดราคา และช่วยแก้ปัญหาเรื่องมอดกินไม้ร่ม ด้วยการให้น้ำไม้ไปแช่น้ำยา ตลอดจนช่วยปรับปรุงพัฒนาคุณภาพสีสน ให้เด่น สะดุดตา อันได้แก่ การลงสี วาดลวดลายสวยงามลงบนร่ม เพื่อดึงดูดเรียกร้องความสนใจ ไม่ใช่ทำร่มแบบขอไปที

นี่ก็เป็นจุดหนึ่งของการเปลี่ยนแปลง ทำให้วิธีการทำร่มของชาวบ้านบ่อสร้างได้รับการพัฒนา มีคุณค่า มีมาตรฐานดีขึ้นกว่าเดิมอย่างมาก

จากประสบการณ์และการสังเกต เขามีความรู้สึกว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ไม่ได้ตั้งใจจะมาซื้อร่มที่ร้าน แต่เขาสนใจกระบวนการทำร่มมากกว่า เขาจึงดึงจุดนี้ขึ้นมาเพื่อใช้ในการโฆษณาร้านของเขา โดยจัดให้มีการสาธิตขั้นตอนการทำร่มตั้งแต่เริ่มต้น จนกระทั่งประกอบเสร็จเป็นตัวร่วม

และก็ได้ผล เพราะเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยว และยังช่วยเพิ่มพูนรายได้จากการจำหน่ายร่มและสินค้าพื้นเมืองให้สูงขึ้นเป็นเงาตามตัว

ศูนย์หัตถกรรมทำร่มบ้านบ่อสร้างของ ดร.ถวิล บัวจัน มีลักษณะเด่นที่ถือว่าเป็นสัญลักษณ์ของบ้านไทยเหนือ นั่นคือ มีไม้ “กาแล” เป็นสัญลักษณ์อยู่บนจั่วหลังคา หลังคามุงด้วยกระเบื้องดินเผาแผ่นเล็ก ตัวอาคารบางส่วนสร้างด้วยไม้และมีชานเรือน

ซึ่งก็ดูไม่แปลกแตกต่างไปจากบ้านเรือนในภาคอื่น ๆ

เมื่อเดินผ่านเข้าไปภายในส่วนกลางของอาคาร ซึ่งเป็นสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าพื้นเมือง เช่น ร่มกระดาด ร่มผ้า ร่มแพร พัด โคมไฟ เครื่องประดับมุก ไม้แกะสลัก และสินค้าชาวเขา สินค้าเหล่านี้ล้วนมีความสวยงามเหมาะกับการซื้อเป็นของที่ระลึก ของขวัญ หรือของฝากเป็นอย่างยิ่ง

สำหรับด้านหลังของร้านทางด้านซ้ายมือ จะเป็นสถานที่สาธิตกระบวนการทำร่วมส่วนบริเวณด้านหน้า ด้านขวามือ เป็นสถานที่ของฝ่ายช่างลงสี ผู้ทำหน้าที่วาดลวดลายลงบนร่มด้วยพู่กัน โดยวาดจากจินตนาการที่เห็นว่าสวยงาม เช่น ผีเสื้อ มังกร นก

ในเรื่องราคาของร่มที่นี่ มีราคาตั้งแต่อันละ ๑๐-๒๐ บาท ไปจนถึงราคา ๕๐๐ บาท ซึ่งถือว่าเป็นราคาสูงสุด

เกี่ยวกับการกางร่มหรือการใช้ร่มนั้น ดร.ถวิล ให้ความเห็นว่า การใช้ร่มต้องรู้จักถนอมและระมัดระวัง ถ้าลมแรงควรหุบเสียก่อน ไม่งั้นจะพังเร็ว

ด้วยแรงของความทะเยอทะยาน การทำงานอย่างไม่หยุดยั้ง และการรู้จักใช้จ่ายอย่างประหยัด ทำให้เขามีฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น และจากการที่เขาได้ทุ่มเทให้กับการทำงานอย่างหามรุ่งหามค่ำ ได้กลับกลายมาเป็นผลดี เพราะสิ่งนี้ได้เป็นเทคนิคครองใจให้ลูกน้อง และชาวบ้านต่างขยันทำงานกันอย่างเต็มที่ตามไปด้วย

ดร.ถวิล ได้กล่าวถึงการจำหน่ายสินค้าพื้นเมืองของเขาว่า ในระยะแรก ๆ ก็ค่อยเป็นค่อยไป เขาผิดกับพ่อค้าคนกลางอื่น ๆ ก็คือไม่เคยคิดเอาเปรียบชาวบ้าน ไม่เคยกดราคา ได้กำไรเพียงเล็กน้อย ก็พอใจแล้ว ต่อมาเมื่อกิจการใหญ่โตขึ้นผลิตภัณฑ์สินค้าที่รับมาจากชาวบ้านและจากการผลิตขึ้นเองมีมากขึ้น การขยายตลาดจึงเป็นสิ่งสำคัญ เขาได้ให้ความเห็นว่า สินค้าพื้นเมืองนั้น ถ้าไม่คิดเจาะตลาดต่างประเทศจะไปไม่รอด

และเนื่องจากสินค้าพื้นเมืองของเขาได้ส่งไปขายในตลาดต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องพัฒนารูปแบบมากมาย เพื่อให้เป็นไปตามความนิยมตามแบบสากลมากขึ้น แต่ก็ยังรักษาเอกลักษณ์ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านของชาวไทยภาคเหนือเอาไว้

ดร.ถวิล รู้สึกว่าตนเองประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เขาสามารถขยายตลาดโดยส่งสินค้าพื้นเมืองของไทยไปขายในตลาดต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา คานาดา ฝรั่งเศส เยอรมัน ออสเตรเลีย และได้หวั่น ทำให้สามารถนำเงินตราจากต่างประเทศเข้าประเทศได้ปีละหลายล้านบาท

แม้วันเวลาจะผ่านไป แต่ไฟในตัวและความคิดของเขา ในเรื่องการทำมาหากิน ยังโชติช่วงชัชวาลอยู่เสมอ เขามีเป้าหมายในอนาคตก็คือการเปิดศูนย์อุตสาหกรรมพื้นบ้านที่จังหวัดภูเก็ต และการบุกเบิกงานด้านการผลิตเครื่องเรือนแกะสลัก เพื่อการส่งออก โดยจะร่วมเข้าหุ้นกับบริษัทสุदारักษ์ ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิต

เครื่องมือแกะสลักที่ใหญ่ที่สุดในภาคเหนือ

เกี่ยวกับคุณสมบัติเฉพาะตัวของเขาเท่าที่ได้จากการสังเกต และพูดคุยกัน นอกจากความทะเยอทะยานในการสร้างตัว ความเชื่อมั่นในตนเอง และการไม่ยอมพ่ายแพ้ต่ออุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ แล้ว เขายังเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์ดี พูดเก่ง ยิ้มง่าย และมีจิตใจโอบอ้อมอารี ส่วนการปกครองคนงานก็ใช้วิธีการแบบถ้อยทีถ้อยอาศัย ไม่เคยใช้วิธีการที่รุนแรง

ด้วยเหตุนี้เขาจึงเป็นที่ชอบพอรักใคร่ของทุก ๆ คน และเมื่อมีเหตุการณ์ขัดแย้งเกิดขึ้นในที่ทำงานหรือในหมู่บ้าน เขาจะสามารถแก้ไขเหตุการณ์และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีด้วยทุกครั้ง

สำหรับรายได้ของคนงานที่นี่ ซึ่งมีอยู่ทั้งสิ้นประมาณ ๒๐๐ คนนั้น คนงานจะมีรายได้แตกต่างกันไปตามฝีมือ ซึ่งคนงานที่มีรายได้ต่ำสุดจะมีรายได้ประมาณ ๕๐-๖๐ บาทต่อวัน แต่สำหรับผู้ทำงานที่ต้องใช้ฝีมือหรือใช้ความละเอียดอ่อน เช่น งานช่างวาดลวดลายลงบนร่มนั้นจะมีรายได้ค่อนข้างสูงคือ จะมีรายได้วันละประมาณ ๕๐๐-๖๐๐ บาท

ดร.ถวิล ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพในเชิงธุรกิจการค้าว่า ธุรกิจแบบใดก็ตาม ก็เหมือน ๆ กันทั้งนั้น สิ่งสำคัญก็คือความซื่อตรงและความจริงใจกับลูกค้า สำหรับธุรกิจการค้าของเขา ไม่มีอะไรมากไปกว่าการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์สินค้า

การสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้เป็นไปตามสมัยนิยม และการให้บริการซึ่งเป็นงานสำคัญทางการค้า

เมื่อถามถึงความภูมิใจ เขาภูมิใจที่ได้อนุรักษ์อาชีพการทำร่วม อันเป็นมรดกตกทอดจากบรรพบุรุษของชาวบ้านบ่อสร้างเอาไว้

ประการถัดมา เขาภูมิใจที่สามารถทำให้คนแก่ คนชราของที่นี่ มีชีวิตที่มีคุณค่าสำหรับลูก ๆ หลาน ๆ นั่นคือ การที่คนแก่ได้ช่วยสอนบุตรหลานให้รู้จักวิธีการทำร่วมกระดาดจากเปลือกของต้นสา รวมทั้งการสอนวิธีการวาดลวดลายลงบนร่ม ด้วยเทคนิคการจับพู่กัน วาดภาพครึ่งละหลาย ๆ อัน และวาดลวดลายได้อย่างประณีต วิจิตรบรรจง โดยไม่เปราะเปื้อนเสียด้วย

นอกจากนี้ เขาคิดว่า เขามีส่วนช่วยยกฐานะความเป็นอยู่ของชาวบ้านบ่อสร้างให้ดีขึ้น ขณะเดียวกันเขายังมีส่วนช่วยเหลือสังคม มีส่วนในการช่วยรัฐในเรื่องการส่งเสริมอาชีพในชนบท ซึ่งเป็นการช่วยแก้ปัญหาการว่างงานอีกทางหนึ่งด้วย

ดร.ถวิล มีหลักในการทำงาน ซึ่งต่อมาได้กลับกลายเป็นเทคนิควิธีการสร้างความร่ำรวยให้เกิดขึ้นกับเขา สิ่งนั้นก็คือการไม่ยอมถอยหลังให้กับปัญหาและอุปสรรคง่าย ๆ

เขาได้เปิดเผยเทคนิคอันเป็นหลักในการสร้างตัวว่า

การประกอบอาชีพ หรือประกอบกิจการงานใดก็ตาม จะต้องศึกษาหาความรู้ในเรื่องนั้นให้ดีเสียก่อน

ต้องวางแผน ต้องคิดให้รอบคอบเสียก่อนแล้วจึงทำ ไม่ใช่
ทำแล้วค่อยคิด

ต้องมีใจสู้งาน มีความมานะอดทน ทำมากกว่าพูด และม
ีความเชื่อมั่นในความสามารถของตน ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ

ผู้ประกอบการกิจการค้า ต้องไม่ละเลยเป้าหมายของธุรกิจ
นั่นคือ การสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพสินค้าและบริการที่ดีให้
เป็นที่ประทับใจ มีใจกว้างกับลูกค้าและต้องคำนึงถึงผลประโยชน์
ของลูกค้าให้มาก

ต้องแสวงหาตลาดใหม่ เพื่อจะได้ขายสินค้าและบริการให้
มากขึ้น

เมื่อธุรกิจการค้าดีขึ้น จงอย่าลืมความรับผิดชอบที่มีต่อ
สังคม ลูกจ้าง และหรือหุ้นส่วน ที่ได้ร่วมทุนร่วมแรงกันมา

ดร.ถวิล ได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมอีกว่า คนที่จะประสบความสำเร็จ
ในชีวิตได้จะต้องวางหลักปฏิบัติกับตนเองให้ได้เสียก่อน นั่น
คือ “จงหาเงินก่อนแล้วจึงคิดเรื่องใช้”

เขาได้ให้ข้อคิดว่า

“งานและชีวิตเป็นของคู่กัน ฉะนั้นทุกคนที่เกิดมาจึงต้องทำ
งาน การประกอบอาชีพสุจริตทำให้ชีวิตเรามีค่า”

ปัจจุบัน ถึงแม้ ดร.ถวิลจะมีธุรกิจการค้าขนาดใหญ่ มีรายได้
มากมายพอสมควรจนทำให้หลายคนมองไปว่า เขาคงมีความสุข

ท่วมท้น แต่แท้ที่จริงแล้วความเป็นอยู่โดยส่วนตัวของเขา กลับเป็นไปอย่างสมถะพอประมาณ

เขาได้รับรางวัลเกียรติยศ สร้างชื่อเสียงให้กับวงศ์ตระกูล เช่น

ได้รับโล่เกียรติยศ จากธนาคารกรุงเทพ จำกัด ในฐานะผู้ส่งเสริมอาชีพให้กับประชาชนในชนบท

ได้รับเครื่องราชอิสริยาภรณ์เบญจมาภรณ์มงกุฎไทย (บ.ม.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม ในฐานะผู้ประกอบการหัตถกรรมดีเด่น

ได้รับปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ จากมหาวิทยาลัยเคนซิงตัน ประเทศสหรัฐอเมริกา ในฐานะผู้ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานและสังคม

นี่คือเรื่องราวชีวิตของ ดร.ถวิล บัวจีน เจ้าของศูนย์หัตถกรรมทำร่ม บ้านบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้มีคติประจำใจในการทำงานว่า **ขยัน มุมนานะ พัฒนางาน และรู้จักมองอนาคตให้กว้างไกล**

สัมภาษณ์ ดร.สมศักดิ์ มีอิสระ
 ศุภกิจ สีหาบุตร
 วาสุณี ธนวานิช
 เขียน ดร.สมศักดิ์ มีอิสระ
 ภาพ วาสุณี ธนวานิช
 วัน เดือน ปี ๙ พฤษภาคม ๒๕๓๐



ดินสร้างวัตถุ... คุณธรรมสร้างจิตใจ

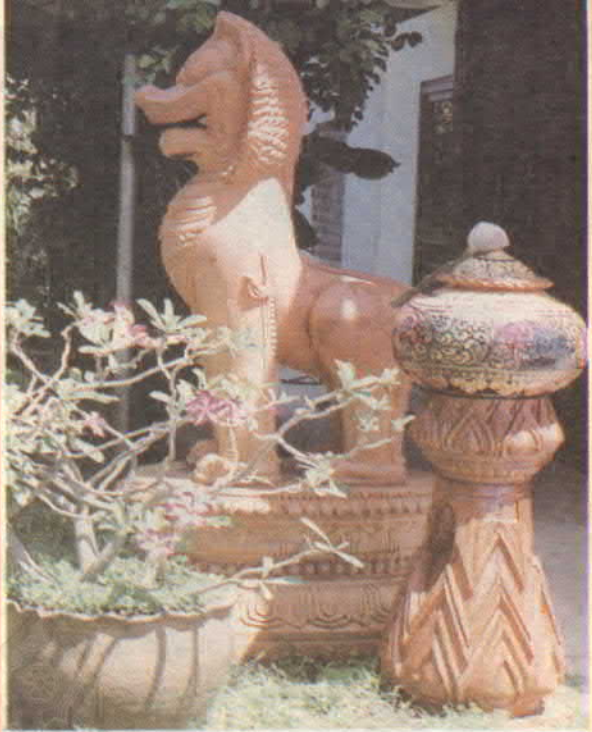
การทำงานให้สำเร็จเราจะต้องรักงาน
จิตใจจดจ่อกับมัน พยายามทำอย่างจริงจัง
ศึกษาหาข้อมูลวิเคราะห์ติดตามงานอยู่ตลอดเวลา
ต้องทำตนให้ถูกน้องและคนทั่วไปนับถือ

“โดยใจจริงแล้วผมชอบงานช่างทุกอย่าง แม้ขณะนี้ก็ยัง
ซ่อมเครื่องยนต์ แต่งเครื่องยนต์อยู่บ้าง แต่งงานที่สำคัญของผมนั้นก็ยัง
เกี่ยวข้องกับวัดวาอารามอยู่ เนื่องจากไม่มีคู่แข่ง เราทำได้ทุกอย่าง
แบบครบวงจร”



△ คุณสมพงษ์ ก้าวไม้

▽ โรงงานกระเบื้องเคลือบฉัตรชัย





△ คีนสร้างวัดถุ ลุณธธรรมลธำงจิตใจ



เป็นคำพูดที่ออกมาจากปากของคุณสมพงษ์ กล้วยไม้ หนุ่มใหญ่วัย ๔๕ ปี มีอาชีพทำงานช่างเครื่องปั้นดินเผา ตั้งอยู่บ้านเลขที่ ๑๕๗ ถนนศรีสะเกษ อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี เขาสามารถสร้างงานให้คนในท้องถิ่นนี้ประมาณ ๔๐ คนได้มีงานทำ

ขณะที่เราได้เดินทางไปถึงสถานที่ประกอบการของคุณสมพงษ์ ซึ่งเป็นโรงงานทำเครื่องปั้นดินเผา เมื่อรถแล่นผ่านประตูบ้านเข้าไปทางด้านซ้ายมือจะมองเห็นบ้านหลังหนึ่งที่สร้างด้วยดินเผาที่มีลวดลายแปลกตา น่าชมแก่ผู้พบเห็นเป็นอย่างมาก ส่วนทางด้านขวามือที่รถแล่นเข้าสู่บริเวณโรงงานนั้น ก็จะมองเห็นเพิงเล็ก ๆ มีรถยนต์จอดอยู่คันหรือสองคันผู้เขียนก็จำไม่ได้ แต่ได้ยินเสียงสตาร์ทเครื่องยนต์ และในที่นั้นก็มีชายหนุ่มยืนอยู่ ๒-๓ คน คนหนึ่งแต่งตัวด้วยเสื้อยืดคอกลมสีขาว กางเกงดำ ได้เหลือบเห็นรถของคณะเราแล่นเข้ามาอย่างช้า ๆ ในบริเวณโรงงาน เขาก็ร้องตะโกนเป็นภาษาทางภาคอีสานว่า “ให้เฟิ่นรอข่อยจักหน้อย เดี่ยวชิมมาเฮ็ดรถให้ ขอไปต้อนรับแขกเฟิ่นชิมมาถามข่อยก่อนเนอะ”

เขาเดินตรงเข้ามาหาที่คณะของเราพอดีกับรถจอดสนิท ได้ร่วมธรรมชาติที่ร่มรื่นของสถานที่แห่งนี้ หลังจากที่เราแนะนำกันเป็นที่เรียบร้อย คุณสมพงษ์ชี้ให้คณะของเราชมอาณาบริเวณของโรงงาน และเชิญให้เข้าไปในอาคารซึ่งกำลังทำงานของบรรดาคนงาน ซึ่งมีทั้งทำแบบ ถอดแบบ อัดพิมพ์ ตกแต่ง และเผาก็ตามที่

ดู ๆ แล้วเห็นว่าทุกคนล้วนมีความสุขกับงานที่ตนกำลังทำหน้า
 ก้มตาทำกันจริง ๆ แม้จะมีเม็ดเหงื่อที่ไหลรินออกมาจากโหนกก็ตาม
 แต่เขาไม่เคยปริปากเลย มีแต่รอยยิ้มกับคนที่มาเยี่ยมชมโรงงาน
 ครั้งแล้วครั้งเล่า จนเราต้องปริปากถามเองว่ามีวิธีการทำงานให้
 ประสบความสำเร็จได้อย่างไร คุณสมพงษ์กล่าวกับเราว่า เขา
 ถือหลักง่าย ๆ คือ ใจจดจ่อกับงาน รักงาน พยายามศึกษาต่อสู้กับ
 งานนั้นอย่างจริงจัง บางครั้งต้องหาข้อมูลด้วยตนเอง วิเคราะห์
 และติดตามการทำงานทุกขั้นตอนในกรณีที่ต้องอาศัยลูกน้องช่วย
 ทำงาน และยังถือหลักการบริหารด้วยไม้นวม บางครั้งต้องแสดง
 ออกให้ลูกน้องเชื่อถือ เช่น การสั่งงานแล้วตัวเองก็สามารถทำหรือ
 ปฏิบัติเองได้ ปกครองแบบพี่น้อง ถือว่าไม่มีใครได้เปรียบเสียเปรียบ
 ใด ๆ ทั้งสิ้น สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นเพราะอาศัยหลักทางพระพุทธศาสนา
 ให้เป็นที่ยึดพึ่งทางใจ ฝึกสมาธิไม่ให้ฟุ้งซ่าน ทำอะไรก็เกิดปัญหามอง
 เห็นช่องทางการทำงาน”

ขณะเดินชมโรงงานด้วยความประทับใจในวิธีการทำงาน
 และเมื่อเดินผ่านคนงานที่ทำงานอยู่ ด้วยความเป็นคนช่างสังเกต
 ของผมจึงถามขึ้นว่า “ทำไมคนงานผู้หญิงจึงมีมากกว่าคนงานผู้ชาย
 ละครับ” คุณสมพงษ์ก็เล่าแกมอธิบายว่า.....“ปัจจุบันมีคนงาน
 ประมาณ ๔๐ คน เป็นคนงานผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย เพราะงานพิมพ์
 งานแตงลายต้องใช้ผู้หญิง เพราะมีความละเอียดอ่อนมาก และมักจะ

เลือกหญิงโสด เพราะไม่มีภาระทางครอบครัวเข้ามาเกี่ยวข้องมาก ส่วนผู้ชายก็จะเลือกเอาผู้ที่สามารถอยู่ที่โรงงานได้ คนงานนั้นจ้างเป็นรายวัน ขณะฝึกงานให้ค่าจ้างวันละ ๓๕ บาท ทำงานวันละ ๕ ชั่วโมง ถ้าทำงานดีก็ขึ้นเงินเดือนไปเรื่อย ๆ คนงานจะมีบางส่วนเปลี่ยนงานไปทำงานที่อื่น ทางโรงงานก็มีการอบรมวินัยคนงานทุกเดือน ให้รู้จักเขียนใบลา รู้จักทำเวรรักษาความสะอาด นำความรู้ไปใช้พัฒนาบ้านตนให้ดีขึ้น โดยดูสภาพในโรงงานบางอย่างเป็นตัวอย่าง เช่น การสร้างส้วมแล้วนำไปพัฒนาบ้านตนเองได้บ้าง บางคนอยู่โรงงานเป็นเวลา ๑๐ กว่าปีแล้ว คนงานที่ทำอยู่นี้มีหลายระดับ ระดับปริญญาตรีก็มี ๒-๓ คน ผมมีการส่งเสริมความรู้ให้กับคนงานของผม เปิดโอกาสให้ไปสอบเข้าทำงานถ้าเขามีโอกาส นอกจากนั้นในการทำงานผมยังสอนให้เขาเหล่านั้นมีความมุมานะ มีความเพียรพยายาม ทำงานอย่างจริงจัง มองโลกให้กว้าง มีความเพลิดเพลินในงาน โดยยกสุภาษิตทางพุทธศาสนาที่ว่า “ตนเป็นที่พึ่งของตน” และ “คนจริงไม่จน คนจนไม่จริง” เป็นคติแก่พวกเขาครับ”

ขณะนั้นเอง.....ผมได้มองเห็นเด็กผู้ชายเล็ก ๆ อายุประมาณ ๘ ขวบ สวมแว่นตาสายตาสั้น กำลังสาละวนอยู่กับการปั้นดินเป็นรูปทรงต่าง ๆ อยู่ที่หน้าโรงงานนั่นเอง ผมนึกเดาอยู่ในใจว่าจะต้องเกี่ยวข้องกับคุณสมบัติอย่างแน่นอน.....เพราะจากการดูที่ท่าและ

ทำทางแล้วเห็นว่าเขาชอบงานแบบนี้มาก ผมจึงเอ่ยปากถามว่า “หนูกำลังปั้นอะไรอยู่ครับ” “ปั้นเรือสุพรรณหงษ์ครับ” เป็นจังหวัดเดียวกันกับที่คุณสมพงษ์เดินมาถึงจุดที่ผมยืนคุยกับคุณหนูคนนั้นพอดี เพราะก่อนหน้านี้ คุณสมพงษ์ได้แวะไปพูดคุยกับคนงานของเขา ๒-๓ คำ คงจะเป็นการสั่งงานอะไรสักอย่างหนึ่ง

“ครับ.....เขาคือลูกชายของผมเอง คนเล็กนะ”.....เป็นน้ำเสียงที่ดังฟังชัดจากปากของคุณสมพงษ์ที่ตอบด้วยความภาคภูมิใจ.... แล้วพูดต่อไปว่า.....“ลูกชายคนเล็กนี้แกมีนิสัยคล้ายกับผมเมื่อตอนเด็ก เชื่อคงไม่ทิ้งแถมนะครับ” “ครับเมื่อพูดถึงลูกผมคนนี้ทำให้ผมคิดถึงชีวิตของผมในวัยเด็ก พื้นเพของผมไม่ใช่คนที่นี่ ผมเกิดที่จังหวัดฉะเชิงเทรา เติบโตที่นั่น ผมจบชั้น ป.๔ เท่านั้น และมีผลการเรียนปานกลาง ขณะเป็นนักเรียนมีความสนใจในอาชีพช่างทั่ว ๆ ไป เพราะก่อนที่จะมาประกอบอาชีพช่างเครื่องปั้นดินเผา เคยมีอาชีพเป็นช่างยนต์ ช่างปูน และช่างไม้ แต่ก็เอาดีทางช่างเหล่านี้ไม่ได้ เมื่อถึงวัยหนุ่มที่จะต้องเข้ารับการคัดเลือกทหาร ก็ได้เข้าไปเป็นทหารที่อุตะนา และด้วยสถานที่แห่งนี้เองที่ฝึกให้ตัวเองมีจิตใจที่เข้มแข็ง มีความพร้อม มีความอดทน และรู้จักการวางแผนในการทำงานที่ดี”

“คุณสมพงษ์ เริ่มเข้าสู่อาชีพอย่างจริงจังในช่วงใดล่ะครับ” ผมเริ่มหยอดคำถามลงไป เพราะดูทำทางแล้วคุณสมพงษ์เป็นคนน่ารัก คุยเก่ง และก็ได้รับคำตอบว่า “หลังจากเกณฑ์ทหารผ่านพ้นไปแล้ว”

ผมก็เริ่มมาสนใจเครื่องปั้นดินเผา เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๖ ซึ่งขณะนั้นอายุประมาณ ๒๓ ปี เพราะบิดามีอาชีพทำโอ่งมังกรเคลือบ โดยนำช่างปั้นโอ่งมาจากราชบุรี งานที่ทำเป็นลักษณะงานเหมา แต่ก็พยายามตั้งหน้าตั้งตาประกอบอาชีพนี้อย่างจริงจัง ด้วยใจรักวิชาช่างอยู่แล้ว และอีกเหตุผลหนึ่งก็คือ มีความคิดในช่วงวัยรุ่นวัยหนุ่มนี้ว่า อยากจะริเริ่มหรือบุกเบิกงานแนวอาชีพเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งเป็นอาชีพที่สมัยก่อนยังไม่มีผู้ใดให้ความสนใจมากนัก เพราะมักจะประสบกับอุปสรรคเรื่องดิน เรื่องเตาเผา และเรื่องอุณหภูมิ เพราะพวกเขายังไม่มีความรู้ที่เพียงพอที่จะต้องต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ที่ตามมา ด้วยเหตุนี้ผมจึงเริ่มศึกษาและติดตามปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ เพราะลงทุนไปแล้วประมาณ ๒ แสนกว่าบาท โดยมีพ่อเป็นผู้นำ แต่งานมิได้หยุดยั้งเพียงแค่นี้ ผมถือว่าในฐานะลูกชายคนโตก็ต้องรับผิดชอบงานมากยิ่งขึ้น ผมจึงเดินสายไปรับงานจากนครสวรรค์ ลพบุรี สระบุรี และจังหวัดอื่น ๆ”

“เมื่อคุณสมพงษ์พูดมาถึงตอนนี้ ผมก็ขัดจังหวะด้วยการถามว่า อ้าว แล้วอย่างนี้ไม่เหนื่อยหรือเบื่อแย่หรือครับ” ก็ได้คำตอบทันทีว่า.....“โอ้เหนื่อยมันก็คงจะเหนื่อยบ้างเป็นธรรมดา เพราะร่างกายมิได้ทำด้วยเหล็กไหลนะครับ แต่การเหนื่อยนั้นถ้ามันสนุกกับงาน หรือเห็นว่าการนั้นจะทำให้ทลายความสามารถของเรา ก็น่าจะลองเสี่ยงทำดู และอีกลักษณะหนึ่งก็เป็นช่วงที่อยู่ในวัยรุ่น วัยหนุ่ม

อยากจะบุกเบิกงานอาชีพเครื่องปั้นดินเผาอย่างจริงจัง เพราะยึดมั่นในคติที่ว่า *คนจริงไม่จน คนจนไม่จริง* “ครับผมก็เห็นด้วยในข้อนี้”....ผมเริ่มสนใจในการเข้าสู่อาชีพอย่างจริงจังของคุณสมพงษ์ แต่ก็แย้งด้วยคำถามต่อไปว่า.....“ในตอนที่คุณสมพงษ์เดินสายไปรับงานตามจังหวัดต่าง ๆ หลายจังหวัดนั้น จะมีวิธีการรับงานหรือทำงานให้กับผู้ว่าจ้างอย่างไรล่ะครับ”.....“ไม่ยากเลยครับ เพราะที่ไหนมีงานปั้นให้ผมทำ ผมก็จะรับทำ”

“วิธีการก็คือ รับงานมาทำที่โรงงาน แล้วก็ส่งผลงานกลับไปให้โดยยึดมั่นในคุณธรรมต่าง ๆ กับลูกค้าเสมอมา เป็นต้นว่า *ตรงต่อเวลาที่นัดหมาย รับรองคุณภาพของผลงานแต่ละชิ้น แต่ละอันที่ออกไป* ครับ สิ่งเหล่านี้ผมถือว่าสำคัญมากทีเดียว และต่อมาเมื่อกิจการการงานเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น ผมก็เริ่มขยายงานออกไปเรื่อย ๆ เช่น มีแผนกช่างติดตั้งอุปกรณ์เริ่มแยกออกไปต่างหาก แต่ก็ยังได้ประสานงานกับโรงงานอยู่”

“คุณสมพงษ์ไม่คิดที่จะเริ่มดำเนินงานด้วยลำแข้งของตนเองบ้างหรือครับ”

“ผมคิดอยู่เสมอครับ ตอนช่วงอายุ ๑๖-๒๓ ปีนั้น งานที่ทำเป็นงานช่วยพ่อเก็บทั้งสิ้น เช่น การทำท่อระบายน้ำ ซึ่งตอนนั้นเป็นงานช่างปูนที่ทำอยู่หรือ ศาลพระภูมิ โต๊ะหินขัด ถังส้วม เหล่านี้ตนเองคิดว่าเป็นงานของช่างปูน ก็เลยคิดต่อไปถึงอนาคตของงาน

ปุ่นว่า จะมีผู้ประกอบอาชีพนี้กันมาก ปัญหาที่จะติดตามก็คือ การเอาไปจำหน่ายเอง การไปเร่ขาย การกิน การนอนก็ไม่สะดวก ผมจึงหันมาสนใจการทำงานที่เกี่ยวกับวัด เพราะพระท่านมีศีลธรรมไม่โกงแน่นอน ในตอนต้นของงานนี้ก็ต้องอาศัยพ่อเป็นคนริเริ่มงาน เช่น การทำโบสถ์ การเขียนกนกกลวดลายต่าง ๆ ของโบสถ์ โดยผมมีหน้าที่คอยดูแล ติดตามงานก็เท่ากับเป็นการฝึกงานไปด้วยในตัว พอผมอายุได้ ๒๖ ปี ผมก็เริ่มเป็นผู้เดินตลาดติดต่อวางแผนประสานงานกับโรงงานเอง และเห็นว่ากำรตลาดไม่มีปัญหา จนผมอายุได้ ๓๐ ปี ผมก็เริ่มรับผิดชอบงานเองทั้งหมด กิจการก็เริ่มเจริญรุ่งเรืองขึ้นเป็นเงาตามตัว ผลงานที่เด่น ได้แก่ วัดศาลาลอยที่จังหวัดนครราชสีมา ต่อมาปี ๒๕๒๑ ได้แยกกิจการออกมาจากกิจการของพ่อ ขณะนี้พ่อยังประกอบอาชีพทำอุปกรณ์ประเภทสุขภัณฑ์ต่าง ๆ อยู่ โดยใจจริงแล้วผมชอบงานช่างทุกอย่าง แม้ขณะนี้ก็ยังซ่อมเครื่องยนต์ แต่งเครื่องยนต์อยู่บ้าง แต่งานที่สำคัญของผมนั้นก็ยังเกี่ยวข้องกับวัด วาอาราม เนื่องจากไม่มีคู่แข่ง เราทำได้ทุกอย่างครบวงจร วัดที่เคยทำ เช่น วัดต่าง ๆ ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีวัดวชิราลงกรณ์ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา วัดเทพศิรินทร์ กทม. และวัดพรหมรังษี เป็นวัดสาขาหลวงพ่อโต ที่ จ.ลพบุรี วัดศรีอุบลรัตน์ จ.อุบลราชธานี เป็นต้น

“งานที่ทำเกี่ยวกับวัด ได้แก่ งานสร้างโบสถ์ในลักษณะรูปทรงไทย ที่ผมสามารถวางแผน เขียนแปลน และแก้ปัญหาต่าง ๆ

ตามขั้นตอนต่าง ๆ ได้ ทำให้ทางวัดเกิดความศรัทธา และมีงานให้ทำ อยู่เสมอ ๆ เมื่อมีรายได้มากก็ใช้กินอยู่ ทำบุญบ้าง ได้กำไรไม่มาก ไม่หวังร่ำรวย ส่วนสิ่งที่น่าปลื้มใจคือ ปัจจุบันนี้เริ่มมีการใช้ลายไทย ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแต่เป็นลายที่ไม่เหมือนลายที่ใช้กับวัด แสดงว่าอาชีพช่างเครื่องปั้นดินเผา จะมีอนาคตที่สดใสมากขึ้น แต่ควรระวัง ปัญหาเกี่ยวกับเชื้อเพลิง เพราะไม่ว่าในไร่นาที่เขาเอามาขายให้ใน อนาคตที่ไม้อาจจะลดน้อยลง ปัจจุบันนี้ต้องซื้อเศษไม้จากโรงเลื่อย เรื่องนี้รัฐควรส่งเสริมให้มีการปลูกป่าหรือไม้โตเร็ว เช่น ยูคาลิปตัส หรือกระถินณรงค์ เพื่อใช้ไม้ทำฟันในการเผาเครื่องปั้นดินเผา เป็นการลดต้นทุนการผลิต นอกจากนี้ผมยังมีแนวคิดที่จะปรับปรุง การผลิต ขั้นตอนคือ ทำแบบ—ถอดแบบ—อัดพิมพ์—ตากแห้ง—เผา ดินที่เหมาะสมกับการทำอาชีพนี้ ได้แก่ดินระนอง—ดินลำปาง—ดินแม่สาย”

คุณสมพงษ์นั้นจะทำอะไรในช่วงใด ตอนใด จะต้องยึดและ อาศัยหลักทางพระพุทธศาสนาเข้ามาเป็นที่ยึดพึ่งทางใจเสมอ สมแล้วกับการทำงานอยู่กับวัดวาอารามตลอดมา

คุณสมพงษ์แม้ว่าจะเป็นคนพื้นเพอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ก็ตาม แต่ท่าทางน้ำเสียงนั้นรู้สึกว่าเขาเป็นคนอีสานอย่างเต็มตัว และอย่างเต็มใจ

ทุกวันนี้ดูเหมือนเขาจะรักอีสานเหมือนบ้านเกิด พยายามที่จะสงวนรักษาลวดลายศิลปการวาดนี้ไว้ให้เป็น

เอกลักษณ์ โดยเขาพยายามคิดลวดลายใหม่ ๆ ขึ้นมา เช่น
ลายอีสานใต้ เพราะได้แรงบันดาลใจมาจากลายเขาพนมรุ้ง
ซึ่งคนส่วนมากจะมองข้ามไป ไม่ส่งเสริมเท่าที่ควร ดังนั้น
เยาวชนควรหันมาสนใจงานของสายอาชีพกันบ้าง

จากชีวิตจริงของ คุณสมพงษ์ กล้ายไม้ เจ้าของโรงงานเครื่องปั้น
ดินเผา แห่งอำเภอลำทะเมนชัย จ.บุรีรัมย์

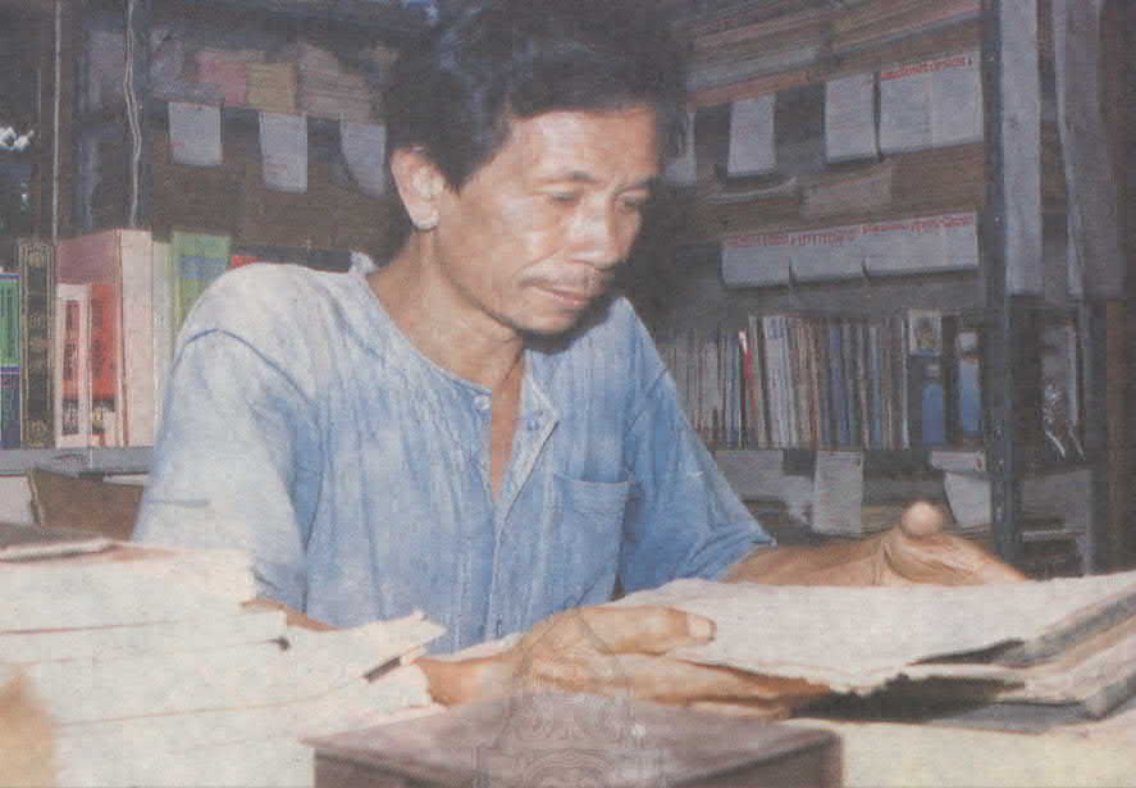
สัมภาษณ์	ศักดิ์สิน	ช่องตารางกุล
	มะเตือ	เสมา
	สมคาส	คุณมาศ
เขียน	ศักดิ์สิน	ช่องตารางกุล
ภาพ	สมคาส	คุณมาศ
	ศักดิ์สิน	ช่องตารางกุล
วัน เดือน ปี	๑๒ พฤษภาคม ๒๕๓๑	



นักพัฒนาเกษตรแบบพึ่งตนเอง แห่งบ้านห้วยหิน

“ถ้าเราแสวงหาความสะดวกสบายมา
ประดับตัวไม่รู้จบ มีอะไรใหม่ก็เอาอย่างนั้น
จะพึ่งตนเองไม่ได้.....เครื่องอำนวยความสะดวก
ไม่ได้มีไว้เพื่อความหรูหรา แต่เราใช้
มันเพราะเราต้องการเอาเวลาไปทำอย่างอื่น
ที่ได้ประโยชน์กว่า”

เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๔ ชาวไร่ผู้หนึ่งของหมู่บ้านห้วยหิน ตำบล
ลาดกระทิง อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้เป็นเจ้าของ
ที่ดินกว่า ๒๐๐ ไร่ ได้เปลี่ยนวิถีชีวิตจากหน้ามือเป็นหลังมือ เขา
ทำมาหากินเลี้ยงครอบครัวด้วยการปลูกมันสำปะหลังและพืชไร่



ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข็มเฉลิม



บ้าน

กลุ่มเกษตรกรรมภาคกลาง



สวนสมุนไพร



อื่น ๆ คราวที่มันสำปะหลังราคาโลกรัมละ ๗๐ สตางค์ เขามีชีวิตอยู่อย่างฟุ้งเฟ้อ กินข้าวเคล้าเสียงเพลง มีรถยนต์ขี่ ขอบใช้ของแพง แต่พอถึงคราวที่มันสำปะหลังราคาโลกรัมละ ๓๐ สตางค์ ยามกินก็ไม่มีจะกิน ยามนอนต้องฟังยานอนหลับ ต้องผจญความทุกข์อย่างแสนสาหัสกับหนี้สินเกือบ ๓ แสนบาท

การกลับลำชีวิตจากบัดนั้นจนถึงบัดนี้ บนแผ่นดินผืนเดิมจำนวนกว่า ๒๐๐ ไร่ ที่ลดลงเหลืออยู่เพียง ๔ ไร่เศษนั้น กลับหนาแน่นไปด้วยพันธุ์ไม้นานาชนิด ทั้งไม้ล้มลุก ไม้ยืนต้น ทั้งต้นเล็กต้นใหญ่ แลดูเขียวสลอนไปทั่ว เว้นไว้เพียงช่องทางเดินแคบ ๆ ที่เห็นเป็นดินแดงอัดตัวกันแน่นอยู่หลายแนว รอบ ๆ ตัวบ้าน ซึ่งเป็นบ้านไม้ ๒ ชั้น ปลุกแบบง่าย ๆ แต่แลดูสะอาดสะอ้าน ก็มีต้นไม้เต็มไปหมด สำหรับภายในบ้าน ข้าวของที่มีเพียงไม่กี่อย่างถูกจัดไว้อย่างเป็นระเบียบ

ไกลออกไปทางหลังบ้านมีบึงขนาดเล็กเป็นที่อยู่ของปลาและสัตว์น้ำหลายชนิด.....ยามเจียบสงบจะได้ยินเสียงน้ำตกที่ไหลจากธารน้ำเล็ก ๆ ผ่านกระโทกอันหินน้อยใหญ่ บรรยากาครอบตัวรู้สึกสงบ สดชื่น และมีชีวิตชีวา

ไม่ไกลจากตัวบ้านมีบ้านชั้นเดียวหลังเล็ก ๆ ก่อด้วยอิฐบล็อก ส่วนของหลังคาที่ยื่นพ้นออกมานอกตัวบ้านเป็นที่เกาะยึดของพันธุ์ไม้เลื้อย ที่เรียกกันว่า “กะทกรกฝรั่ง” กำลังออกผลห้อยต่อแต่งสีเหลืองบ้าง สีเขียวบ้าง เสริมความร่มรื่นให้กับตัวบ้านยิ่งขึ้น ภายในบ้านมีชั้นเหล็กที่มีหนังสือวางอยู่เต็มทุกชั้น ข้าง ๆ เป็นตู้เอกสาร

โต๊ะทำงาน และชั้นเก็บขวดใส่ยาสมุนไพรที่จัดเรียงไว้อย่างเป็นระเบียบ บ่งบอกให้รู้ว่าสถานที่นี้ใช้เป็นที่ทำงาน

ห่างจากที่ทำงานเพียงเล็กน้อย มีโรงอบสมุนไพรที่สร้างด้วยสังกะสีเป็นห้องสี่เหลี่ยมผืนผ้า ขนาดประมาณ ๒.๕๐ x ๓.๐๐ เมตร แบ่งเป็น ๒ ส่วน ส่วนที่หนึ่งเป็นห้องอบสมุนไพร มีม้านั่งเป็นไม้ กระดานแผ่นยาววางอยู่ อบได้คราวละหลาย ๆ คน อีกส่วนหนึ่งเป็นห้องอาบน้ำ.....แลไปโดยรอบจะเห็นต้นไม้ที่เป็นพืชสมุนไพรต้นเล็กบ้างใหญ่บ้าง มีป้ายบอกชื่อติดอยู่กับโคนต้นไม้ ลำต้นบ้าง และยังมีคดิสอนใจเขียนบนแผ่นไม้ผูกติดกับไม้ยืนต้นที่ปลูกไว้เป็นระยะ ๆ

เรามีโอกาสได้คุยกับคุณป้าคนหนึ่งที่มาั่งรอจะอบสมุนไพร คุณป้าคุยให้เราฟังว่า “มาอบสมุนไพรที่นี่เป็นประจำ ใคร ๆ ที่มาที่นี่จะต้องพูดว่าเหมือนปากกันทั้งนั้นแหละ ผู้ใหญ่เองก็ตั้งใจจะทำให้เหมือนปาก อีกหน่อยอาจจะมีการสัตว์ป่ามาอาศัยอยู่ ตอนนี้มีแต่พวกสัตว์เล็ก ๆ ที่มากก็มีกระแตเกือบร้อยตัวได้ละมัง ผู้ใหญ่เป็นคนมีเมตตา รักต้นไม้ รักสัตว์ รักธรรมชาติ ต้นไม้จึงเต็มไปหมด มีทั้งที่ปลูกและที่ขึ้นเอง ที่นี่มีนกเป็นสิบชนิดเลย” ว่าแล้วคุณป้าก็ชี้มือไปที่ต้นไม้ต้นหนึ่ง พร้อมกับเล่าต่อว่า “อย่างต้นปอบิดที่ดอกมันเป็นสีแดง ลูกมันปอบิดเหมือนเกลียวเชือก จะมีนกตัวเขียว ๆ ที่คอมีสีเหลือง ปากสีส้ม ตัวเล็กนิดเดียว เขาเรียกนกกินปลี ชอบกินน้ำหวานในดอกปอบิด มาเป็นฝูงเลย ผู้ใหญ่ยังเป็นคนใจดีด้วย คนจนเขาจะให้ คำผูก

คำยานี้ละ ไม่คิดสะดุ้ง ที่นี้ไม่ใช่ยาฆ่าแมลงนะ” คุณป้าอดย้าไม่ได้ เพราะคิดว่าเราคงไม่รู้

เราหันไปทางคุณน้าสมบุรณ์ ภรรยาเจ้าของบ้านซึ่งกำลังกู่ลี กุจอเตรียมเครื่องยาใส่ลงไปในบิ๊บสังกะสีขนาดใหญ่ เราจึงได้ทราบ ว่า ปกติที่นี่จะอบสมุนไพรเฉพาะวันพระเท่านั้น แต่สำหรับวันนี้จัด เป็นกรณีพิเศษ สำหรับกลุ่มเกษตรกรที่มาดูงานเกษตรที่นี่ และจะ เดินทางกลับในตอนเย็นวันนี้ พวกเขามาพักอยู่ที่นี้หลายวันแล้ว คุณน้าสมบุรณ์เล่าและยังได้ชักชวนให้พวกเราค้างคืนที่นี่ด้วย พร้อมกับชี้ไปทางเรือนรับรองที่อยู่ไม่ไกลจากโรงอบสมุนไพร แม้จะมี ต้นไม้บังอยู่บ้าง แต่ก็พอจะมองเห็นได้ว่าเป็นเรือนทรงไทยขนาดใหญ่พอสมควร ชั้นล่างเป็นห้องโถง ไม่มีฝาผนัง มีโต๊ะขนาดใหญ่และ เก้าอี้วางอยู่โดยรอบพร้อมสรรพ ภายหลังเราได้ทราบว่าเรือนหลังนี้เป็น “ศูนย์ศึกษาพัฒนาการสังคมหมู่บ้าน”

การสนทนายุติลงเพียงเท่านั้น เมื่อเราเลี้ยวไปเห็นชายคนหนึ่งกำลังเดินเข้ามาหาพวกเรา เขาเป็นคนร่างสันทัดวัย ๕๐ เศษ ผิวกรำแดด ในชุดเสื้อม่อฮ่อม กางเกงขาสั้นสีดำ ก้าวเดินด้วย ท่วงท่าที่คล่องแคล่วทะมัดทะแมง แม้จะปราศจากรองเท้าก็ตาม เขา เป็นเจ้าของไร่ที่ต้องดูแลไร่ด้วยตนเอง โดยมีลูกชายคนโตเป็น หัวเรี่ยวหัวแรงสำคัญ มีภรรยาเป็นแม่บ้านที่ดี และมีลูกสาว ๒ คน เป็นลูกมือคอยช่วยทั้งงานบ้านและงานไร่

“ผมตั้งความหวังไว้ว่า ผมจะใช้เวลา ๑๐ ปี ในการก่อสร้างสร้างตัวใหม่ ขณะนี้เวลาก็กว้างเลยมา ๖ ปีแล้ว ผมคิดว่าผลที่ได้อยู่ในเกณฑ์ที่ผมพอใจ” เป็นคำพูดที่แสดงถึงความภูมิใจของชายเจ้าของไร่ ผู้มีนามว่า วิบูลย์ เข็มเฉลิม หรือที่ใคร ๆ ในหมู่บ้านนี้และหมู่บ้านใกล้เคียงเรียกว่า “ผู้ใหญ่วิบูลย์” ผู้ใหญ่บ้านห้วยหิน ตำบลลาดกระทิง อำเภอสนามชัยเขต เขาเป็นคนที่ชาวบ้านยอมรับและยกย่องในความสามารถ เขาได้รับเลือกให้เป็นผู้ใหญ่บ้านเพื่อทำหน้าที่ดูแลหมู่บ้านกว่า ๒๐๐ หลังคาเรือน ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๑๒ จวบจนถึงปัจจุบัน (๒๕๓๑) เป็นเวลานานติดต่อกัน ๑๙ ปี

เท้าทั้งสองที่เปลือยเปล่า ก้าวไปข้างหน้าอย่างไม่หวั่นเกรงต่อสิ่งใด ด้วยจุดหมายที่จะพาพวกเราไปชมไร่ สายตาของเขาสอดส่องไปทั่วทุกตารางนิ้วของผืนดินแห่งนี้ ช่างมีความหมาย ดันไม้ทุกต้นจะได้รับการดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างดี ถ้าพบกิ่งไม้ที่เป็นโรคหรือแมลงที่เป็นศัตรูของต้นไม้ ก็จะรีบกำจัดทันที เขาพูดเสริมขึ้นว่า “ถ้าเรารักต้นไม้ เราจะคอยดูแลตกแต่ง ไม่ต้องใส่ปุ๋ย ใส่ยา มันก็โตได้ หรือใส่ปุ๋ยบ้างเท่าที่จำเป็น ก่อนนอน ๑๐-๒๐ นาที ผมจะเดินดูต้นไม้ ๘๐-๙๐ เพอร์เซ็นต์ ไม่เคยตาย ทั้งที่จริง ๆ แล้วผมไม่มีเทคนิคพิเศษอะไร เพียงแต่ดูบ่อย ๆ คอยตัดแต่ง มันต้องทำอย่างต่อเนื่องใจร้อนไม่ได้”

ท่ามกลางแสงแดดยามบ่ายที่ส่องลอดลงมาประปรายยังไม่ถึงขั้นร้อนจัด เขาพาเราเดินต่อไปอย่างกระฉับกระฉ่ง ผิดกับพวกเราที่

เริ่มแสดงอาการเหน็ดเหนื่อย ทุกคนมีเหงื่อซึมทั่วใบหน้า ยามที่สายลมพัดผ่านมากกระทบหยดเหงื่อทำให้รู้สึกเย็นวาบไปทั้งตัว

เรามาหยุดพักกันที่บ้านหลังเล็ก ๆ ซึ่งเป็นที่ทำงานของเขา ที่ข้างฟ้านบ้านมีกระดานไวท์บอร์ดขนาดกลางติดอยู่ ๑ แผ่น ทำให้เรารู้ว่าภารกิจที่ผู้ใหญ่จะต้องปฏิบัตินั้นมีมากมาย นอกจากงานดูแลสวนที่ต้องทำเป็นประจำแล้ว ยังมีงานต้อนรับหน่วยงานและกลุ่มเกษตรกรที่มาดูงาน รับเชิญเป็นวิทยากรไปบรรยายตามที่ต่าง ๆ รายการประชุมลูกบ้านและอื่น ๆ อีกมากมายเกือบตลอดเดือน จึงไม่น่าแปลกเลยถ้าจะมาพบผู้ใหญ่ควรจะมีการนัดหมายล่วงหน้าจะได้ไม่พบกับความผิดหวัง

น้ำสีน้ำตาลเข้มเกือบดำแก้ววางอยู่ในถาด ถูกยกมาเสิร์ฟไม่ใช่กาแฟหรือน้ำชา แต่เป็นน้ำที่ได้จากการต้มสมุนไพรหลายชนิดรวมกัน เรายกแก้วลองดื่มชิมดู ยังอุ่น ๆ อยู่เลย รู้สึกชื่นใจดีเหมือนกัน ยิ่งดื่มกับน้ำตาลทรายแดงด้วยแล้วรสชาติกลมกล่อมดีมาก “ที่นี่จะดื่มโคลานหม้อใหญ่ไว้รับแขก วันหนึ่ง ๆ มีแขกและชาวบ้านมาเยี่ยมเยียนอยู่เสมอ แก้วกระษัณต์นะ” ผู้ใหญ่วิบูลย์พูดด้วยน้ำเสียงแจ่มใส ทั้ง ๆ ที่ยังมีเหงื่อซึมอยู่ทั่วใบหน้า

พวกเรารู้สึกประทับใจกับการต้อนรับอย่างอบอุ่น และอัยยาศัยอันดีของเจ้าของบ้าน แต่ก็อดคิดไม่ได้ว่าชายที่อยู่ตรงหน้าที่มีลักษณะอ่อนน้อมถ่อมตน วาจาสุภาพ แต่งกายด้วยเสื้อผ้า

เรียบง่าย มีความเป็นอยู่ที่สมถะ คนนี้หรือที่เคยใช้ชีวิตอย่างฟุ่มเฟือยมาก่อน เมื่อความเหน็ดเหนื่อยค่อยจางหายไปกับลมเย็นที่พัดโชยมาเป็นระยะ ปรศนาต่าง ๆ จึงได้คลี่คลายออกมา

หลังจากปลดประจำการทหารเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๔ แล้ว เขาก็เดินทางกลับบ้าน ขณะนั้นมีความมั่นใจในความสามารถของตัวเองมาก ประกอบกับได้มีโอกาสล่วงรู้ถึงแผนพัฒนาประเทศ ในระหว่างที่เป็นทหารเกณฑ์ หนทางข้างหน้าสดใสยิ่งนัก ในสมองเต็มเปี่ยมด้วยเรื่องของการทำมาหากิน “ถ้าเรากลับบ้านเรามีทางรวยแน่” เขาคิดอย่างลึกลอดใจ ยอมสละงานที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่นที่เขาทำอยู่ก่อนหน้าที่จะไปเป็นทหารเกณฑ์ และด้วยความขยันขันแข็ง ซื่อสัตย์ บริษัทได้ทำสัญญายอมรับให้กลับเข้ามาทำงานใหม่ หลังจากปลดประจำการแล้ว การทำงานที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่นจัดว่าเป็นอาชีพที่มีความมั่นคง เงินเดือนดี มีค่าทำงานล่วงเวลา งานที่ทำก็ไม่ลำบาก แต่เขาไม่ชอบเพราะต้องถูกจำกัดด้วยกฎระเบียบมากมาย ไม่อิสระ รู้สึกกลับบ้านดีกว่า ทำงานที่มีอิสระเสรีไม่มีข้อจำกัด ไม่ต้องไปต่อสู้นักนายจ้าง

กลับมาอยู่บ้านเห็นว่าชาวบ้านแถบนี้ส่วนมากมีอาชีพทำไร่ ทำนา แต่ต้องประสบปัญหาเรื่องการขายผลผลิตและเงินทุนหมุนเวียน เขาจึงยึดอาชีพเป็นพ่อค้าคนกลางเอาเงินมารับซื้อของจากชาวบ้านไปขายต่อให้พ่อค้าในเมือง ต่อมาก็เป็นนายหน้าเงินกู้

กู้เงินมาให้ชาวบ้านที่ขาดเงินทุนกู้อีกทอดหนึ่ง ได้กำไรดี ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น

แต่ปัญหาของชาวไร่ชาวนามิใช่มีเพียงเรื่องเงินทุนและการซื้อขายเท่านั้น ชาวไร่ชาวนายังต้องเสี่ยงกับธรรมชาติ เช่น ปัญหาฝนแล้ง น้ำท่วม เป็นเหตุให้ผลผลิตเสียหาย และยังส่งผลกระทบต่อถึงพ่อค้าคนกลางด้วย ลูกหนี้หนีบ้าง บางคนก็ไม่มีจะจ่าย เมื่อเก็บหนี้ไม่ได้ก็เดือดร้อน จึงคิดลงมือไปทำไร่เองโดยการถางป่า จับจองที่ดินได้ ๒๐๐ กว่าไร่ และซื้อเพิ่มอีก ๖๐ ไร่ ในราคา ๒,๐๐๐ บาท เริ่มทำการปลูกมันสำปะหลัง

เขาวนเวียนทำมาหากินในท้องถิ่นนี้มาหลายปี จากความสามารถในด้านค้าขายและความมีมนุษยสัมพันธ์ จึงเป็นที่ยอมรับเชื่อถือของธนาคารพาณิชย์ในท้องถิ่น เรื่องเงินทุนสำหรับเขาจึงไม่มีปัญหา ประกอบกับในระยะนั้นรัฐมีการส่งเสริมการปลูกมันสำปะหลังด้วย

ช่วงชีวิตในขณะนั้นนับว่าดีมาก มีเงินทุนหมุนเวียนดี ราคามันสำปะหลังดี พกเงินติดตัวเป็นหมื่นเป็นพัน ใช้ชีวิตที่หรูหราฟุ่มเฟือย ชอบของแพง ๆ กินอาหารตามร้าน เข้าบาร์ฟังเพลง มีรถยนต์ขี่ ทั้งชีวิตครอบครัวที่เพิ่งแต่งงานได้ไม่กี่ปีก็พลอยมีความสุขอย่างทั่วถึง “คิดแล้วไม่ผิดว่ามีทางรวยแน่” เขานึกอย่างกระหยิ่มใจ

พออย่างเข้าปี พ.ศ. ๒๕๑๓ ผลผลิตมันสำปะหลังเริ่มมีมากจนเกิดภาวะล้นตลาด ราคาเริ่มตกลง ชาวไร่พบกับความล่มจมไป

ตาม ๆ กัน

ตั้งแต่ปี ๒๕๑๖ เรื่อยมา เขาต้องกู้เงินมาลงทุนเพิ่มขึ้น แม้จะพยายามลดต้นทุนการผลิตอย่างไร ผลผลิตที่ได้ก็ไม่คุ้มทุน ในที่สุดจึงต้องเปลี่ยนมาปลูกพืชเศรษฐกิจอย่างอื่นบ้าง

ในปี ๒๕๑๙ เขาปลูกฝ้าย ได้กำไรดี แต่เมื่อเริ่มมีการส่งเสริมการปลูกฝ้ายเพิ่มขึ้น ในปีต่อ ๆ มา ราคาฝ้ายก็ตกต่ำลงอีก ชาวไร่รวมทั้งตัวเขาด้วยต้องประสบภาวะขาดทุนอย่างหนัก จนเกือบจะย่ำไม่อยู่

ภาพแห่งการแสวงหาความเป็นธรรมในอดีตเริ่มก่อตัวขึ้นในความคิด.....การเรียกร้องค่าแรงในส่วนที่ไม่เป็นธรรมจากนายจ้างชาวญี่ปุ่น ขณะทำงานอยู่ที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่น รวมถึงการนำทหารเกณฑ์ให้ต่อสู้กับความไม่เป็นธรรม ที่ถูกใช้ทำงานถางหญ้าในวันเสาร์..... มาบัดนี้เรื่องราคาผลผลิตตกต่ำกำลังสร้างปัญหาให้แก่ชาวไร่ชาวนา.....ถึงเวลาแล้วที่จะต้องเรียกร้องความเป็นธรรม

เขาชอบการอ่านหนังสือมาตั้งแต่เด็ก หนังสือที่เขาประทับใจและมีอิทธิพลต่ออุปนิสัยใจคอของเขามี ๓ เล่ม เขาชอบประวัติของลินคอล์น ที่เน้นการมีอิสระและเสรีภาพ ชอบวิธีการต่อสู้ของคานธีที่ไม่ใช้วิธีการรุนแรง และชอบความมีศักดิ์ศรีของซุนยัตเซน นอกจากนี้เขายังมีความสนใจในเหตุการณ์ความเป็นไปของบ้านเมือง



ศึกษาดำรง

ขายบ่อน้ำอมุนโพ



ตลอดเวลา เขาเคยใฝ่ฝันว่า เมื่อเขาเติบโตเป็นผู้ใหญ่มีการศึกษา เขาอยากจะมีตำแหน่งทางการเมืองระดับชาติ

เขาและชาวบ้านดำเนินการต่อสู้เรียกร้องความเป็นธรรม จากรัฐบาลอยู่หลายปี จนในที่สุดเขาพบว่าผู้ที่ได้ประโยชน์จากการ ต่อรองกับรัฐบาลก็คือพ่อค้า ชาวบ้านต้องกินข้าวสารราคาสูง จากจุดนี้เองเขาคิดว่า เขาควรจะหยุดการต่อรองกับคนอื่น และ หันกลับมาต่อรองกับตัวเองดีกว่า

เมื่อหันกลับมามองตัวเองอีกครั้ง จึงได้พบว่าตัวเองกำลัง เผชิญกับปัญหามากมายที่จู่โจมเข้ามาจนตั้งตัวไม่ติด..... ในฐานะ หัวหน้าครอบครัวแต่ครอบครัวไม่มีจะกิน ธนาคารหลายแห่งฟ้อง บังคับหนี้พร้อม ๆ กัน เพราะขาดการส่งดอกเบี้ยเป็นเวลานาน นายทุนบางคนมาบังคับให้คืนหนี้ หน่วยงานราชการที่เคยมีความ สัมพันธ์กันก็เกิดความเข้าใจผิดไม่กล้าคบค้าสมาคมด้วย จะหา เพื่อนฝูงสักคนก็ไม่มี.....

เขาไม่คาดคิดมาก่อนเลยว่าเขาจะต้องมาประสบกับความ ทุกข์ทรมานเช่นนี้ เวลาที่ผ่านมาไปแต่ละวันช่างยาวนานเหลือเกิน.... นี่แหละรสชาติของชีวิต ที่มีทั้งสุขและทุกข์คละเล้ากันไป

หวนคำนึงถึงภาพเก่า ๆ ในอดีตที่ผ่านมา อันที่จริงแล้วชีวิตเขา เริ่มไม่มีทิศทางตั้งแต่อายุได้ ๕ ขวบ เพราะการเสียชีวิตของแม่

พ่อมีภรรยาใหม่ เขาเหมือนคนที่ถูกทอดทิ้ง ต้องอาศัยอยู่กับญาติ ยายบ้าง ป้าบ้าง น้าบ้าง อยู่ไปวันหนึ่ง ๆ อย่างไร้จุดหมาย ดีที่ว่า ยังเด็กไม่รู้เรื่องราว ไม่สนใจเรื่องของอนาคต พ่อได้มาอยู่กับ พ่อที่เปิดร้านขายยาแผนโบราณที่ตลาดเกาะขนุน ถึงจะมีปัญหากับแม่ เลี้ยง เขาก็อดทนทำงานรับจ้างเล็ก ๆ น้อย ๆ จนเรียนจบ ป.๔ ถ้า อยากจะเรียนต่อต้องเรียนในโรงเรียนรับจ้าง (เอกชน) เสียค่า ใช้จ่ายสูง

พออายุได้ ๑๕ ปี จึงได้ตัดสินใจเดินทางเข้ากรุงเทพ ฯ ด้วยเงินที่สะสมไว้ไม่กี่ร้อยบาท อยากจะใช้ชีวิตตามที่คิดว่าเป็นตัวของ เขาเอง และหวังว่าจะได้เรียนต่อ การเดินทางก็ใช้ว่าจะสะดวกสบาย เหมือนเช่นสมัยนี้ จากเกาะขนุนมาที่พนมสารคาม จากพนมสารคาม ไปแปดริ้ว (ปัจจุบันเรียกว่าจังหวัดฉะเชิงเทรา) ต้องนั่งเรือถึง ๖ ชั่วโมง ถ้าเป็นหน้าแล้งน้ำแห้งจัด บางทีนานกว่า ๖ ชั่วโมง จากแปดริ้วกว่าจะถึงกรุงเทพ ฯ ทำเอาเหนื่อยไปหลายวัน

ที่กรุงเทพ ฯ แทนที่จะได้เรียนหนังสือ กลับต้องมาขายแรงงานเป็นช่างตัดสังกะสี ทำงานตั้งแต่เช้าจรดเย็น ได้เดือนละ ๗๐ บาท ด้วยความขยันขันแข็ง สู้งาน ใส่ใจที่จะเรียนรู้งานอื่นจึงได้ เขยิบฐานะมาเป็นช่างบัดกรี ได้เดือนละ ๒๐๐ บาท ทำอยู่ ๒ ปี ก็ยังไม่มีโอกาสได้เรียนหนังสือ จึงคิดเปลี่ยนงาน เปลี่ยนอยู่หลาย ครั้ง.....มาอยู่ที่ร้านอาหารต้องล้างชาม ช่วยขายของ แม้งานจะไม่ดี

นัก แต่มีโอกาสปลิกตัวไปเรียนหนังสือตอนเย็นได้ เรียนอยู่ ๒-๓ ปี ก็สามารถสอบเทียบ ม.๖ รู้สึกดีใจและภาคภูมิใจมาก

ชีวิตในกรุงค่อนข้างจะมีความสุข ทำให้มีโลกกว้าง รู้จักคนมาก เขาออกจากร้านอาหารไปอยู่ร้านขายยาเป็นคนขายยาหน้าร้าน ต่อมาก็ทำงานที่โรงพิมพ์ พออายุได้ ๒๐ ปี ก็รวบรวมเงินที่เก็บได้ ๕๐๐-๖๐๐ บาท กลับบ้านบวช

ถ้าจะหลงตัวเองบ้างว่ามีสติปัญญาที่เฉลียวฉลาดก็คงจะไม่ผิดนัก เพราะเพียง ๖ เดือน ที่บวชอยู่ได้ร่ำกสสาวพัสดร์เขาศึกษาค้นคว้าอ่านหนังสือจนสอบได้นักธรรมตรี หลังจากสึก เขาก็มีความมั่นใจในตัวเองสูงมาก การเดินทางกลับเข้ากรุงเทพ ฯ ครั้งนี้จึงไม่กลัวเรื่องตกงาน และจริงดังที่คาดไว้ เพียงไม่นานเขาก็ได้งานทำที่บริษัทสายการบินญี่ปุ่น ได้เงินเดือน ๑,๒๐๐ บาท ณ ที่นี้เขาได้เรียนรู้เกี่ยวกับการใช้แรงงาน รู้สึกว่ามีการกดแรงงานพวกลูกจ้าง แต่เขาก็ทำงานด้วยความซื่อสัตย์ แม้จะตระหนักดีว่าอาชีพนี้คือ “ผู้ใช้แรงงาน หนทางก้าวหน้าแทบจะไม่มี.....”

“พ่อ.....พ่อ มีคนมาหา” เสียงร้องเรียกของลูกชายวัย ๑๒ ขวบเศษ ทำให้เขาตื่นจากภวังค์ แม้จะมีความปิติยินดีอย่างไรที่ได้พบเพื่อน ก็ไม่สามารถลบรื้อรอยแห่งความทุกข์จากใบหน้าที่หมองคล้ำ ร่างกายที่สื่อความอดโรยอย่างเห็นได้ชัด คำแนะนำของเพื่อนเป็นความหวังใหม่ที่เสมือนยาชูกำลัง มีทั้งร่างกายและแรงใจที่จะต่อสู้ชีวิตต่อไป.....

เขารับทำตามคำแนะนำของเพื่อนทันที เพื่อนจะช่วยเจรจากับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ให้เขากู้เงินในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปกติ ภายหลังเขากลับมาคิดว่าการกระทำเช่นนี้จะไม่มีทางปลดหนี้สินได้เลย เป็นการกู้จากแห่งหนึ่งไปใช้หนี้อีกแห่งหนึ่งเท่ากับว่าเปลี่ยนเจ้าหนี้ ไม่มีทางที่จะปลดหนี้ได้เลย ในที่สุดเขาก็ตัดสินใจขายที่ดินเพื่อปลดหนี้ จำนวน ๓ แสนบาท เขากล่าวว่า “จนตรอกแล้ว ถึงต้องขายที่ดิน มันเป็นทางเลือกสุดท้าย”

บัดนี้เขาเหลือที่ดินเพียง ๙ ไร่เศษ แต่ก็รู้สึกสบายใจที่สามารถสลัดพันธนาการสู่ความเป็นไทได้สำเร็จ เขาตั้งใจว่าจะต้องพัฒนาที่ดิน ๙ ไร่เศษ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดให้พอเลี้ยงครอบครัวได้อย่างดี

ประมาณปี พ.ศ. ๒๕๒๕ หลังจากผ่านพ้นมรสุมชีวิตมาอย่างหนัก “วัย ๔๕ ปี คงไม่สายเกินไปที่จะเริ่มชีวิตใหม่” เขาให้กำลังใจกับตัวเอง และเริ่มคิดมองหาวิถีชีวิตใหม่บนที่ดินที่เหลืออยู่เพียงเล็กน้อย เขาเริ่มคิดอย่างเป็นระบบ ด้วยเหตุด้วยผล ทบทวนบทเรียนในอดีต และจากประสบการณ์ชีวิตที่ผ่านมา เขายึดอาชีพเกษตรมารวม ๒๐ ปี ทำให้เขาเกิดข้อสรุปว่า ถ้ายังทำมากก็ยิ่งจนมาก..... และแล้ว เขาก็มาหยุดอยู่ที่คำพูดของคนรุ่นก่อนที่พูดเสมอ ๆ ว่า “ทำพออยู่พอกิน” หรือ “ทำพอกินพอใช้” จากนั้น เขาก็ศึกษาหาเหตุผลคำกล่าวนี้อย่างจริงจัง

แต่เดิมชาวนาเขาทำเพื่อกิน เหลือกินแล้วจึงขาย ปัจจุบันชาวนาเริ่มอดอยากเพราะไปคิดเรื่องขาย การขายทำให้ของส่วนหนึ่งหายไป วิธีการขายมีปัญหาคัญอันหนึ่ง คือว่า ถ้าคิดจะขาย มันจะต้องเกิดการลงทุน เมื่อเกิดการลงทุนของที่ขายมีปัจจัยอื่น ๆ เข้ามาเกี่ยวข้อง ในที่สุดคนที่เข้าไปควบคุมเกี่ยวกับปัจจัยการผลิต ไม่ใช่ชาวนา คนที่เข้าไปคุมอำนาจเกี่ยวกับระบบซื้อขาย ระบบตลาดก็ไม่ใช่ชาวนาอีก มันเป็นการต่อสู้ที่ยาก ที่จะสามารถเอาชนะได้.....

ถ้าเรามีพอกินแล้วมันเหลือกิน มันเกินความจำเป็น เราเอาไปขายบ้างก็ได้ เมื่อขายได้เงิน เงินนั้นก็为我们

แม่เป็นชาวนา พ่อเป็นหมอแผนโบราณที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับสูงมาก มีร้านขายยาแผนโบราณ พ่อค้าและชาวนามาอยู่ด้วยกัน การค้าเลยเจ๊ง.....

เงินที่เขาเคยใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือยนั้น แท้ที่จริงแล้วไม่ใช่ส่วนกำไร แต่เป็นเงินที่ใช้หมุนเวียน ซึ่งได้จากการกู้เขามา

ชาวนาในปัจจุบัน ทำแล้วให้คนอื่นกิน ไม่ใช่ทำเหลือแล้วจึงให้คนอื่นกิน แต่คนอื่นเหลือแล้วเขาจึงให้เรากิน.....

ภาพแห่งความเป็นจริงที่ปรากฏในความคิดของเขา มีอำนาจพอที่จะทำให้เขาตัดสินใจที่จะ “ย้อนรอยอดีต” อีกครั้ง เขาจะบิดอาชีพเกษตรต่อไป แต่เป็นการเกษตรอีกรูปแบบหนึ่งต่างจากที่เคยทำมา เป็นเกษตรเพื่อการพึ่งตนเอง และเป็นการเกษตรที่ลดการผูกพันตัวเองกับพืชเศรษฐกิจที่ต้องผูกพันกับตลาด

ในขั้นแรก เขากำหนดแนวปฏิบัติสำหรับตัวเอง ๒ ประการ ประการแรก เขาจะรับใช้ตัวเองให้มากขึ้น และประการที่สอง จะต้องลดความฟุ้งเฟ้อลง

เขารู้อยู่แก่ใจดีว่า การกลับลำชีวิตครั้งนี้ มิใช่สิ่งที่จะกระทำได้ง่าย ต้องทำให้ยอมรับ ซึ่งอาจต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร..... ๑๐ ปี คือระยะเวลาที่เขากำหนดไว้ว่าจะต้องตั้งตัวให้ได้ ด้วยหลักการง่าย ๆ แต่อาจจะทำยาก

ถ้าเราใช้เวลา ๑๐ ปี ในการตั้งตัวให้ได้ โดยวิธีทำงานเรื่อย ๆ แล้วก็ใช้ระยะเวลา ๑๐ ปีนั้นอย่างมีขั้นตอนตามที่เรากำลังจะไปเป็นระยะ ๆ ผมมีที่ดินจำนวนหนึ่ง ผมอาจจะปลูกพืชอายุสั้นที่ใช้เป็นอาหารได้ ส่วนที่เหลือก็ยินดีที่จะขายเหมือน ๆ กับคนทั่วไป แต่ในขณะที่เดียวกันสิ่งที่เราจะต้องทำควบกันไป คือต้องปลูกไม้ยืนต้นเอาไว้ด้วย เพราะไม้ยืนต้นมันจะเริ่มให้ผลหลังจาก ๓ ปีไปแล้ว บางชนิดก็ ๕ ปีขึ้นไป จึงจะเริ่มให้ผลที่เป็นจริง ถ้าเราทำอย่างนี้ทุก ๆ ปีไป ไม้ทั้งหมดมันจะเริ่มให้ผลโดยสมบูรณ์ เมื่ออายุครบ ๑๐ ปี” ตั้งแต่นั้นมา ผู้ใหญ่บุญลย์ก็ปฏิบัติตามแนวคิด “พึ่งตัวเองให้มากที่สุด” และไม่เอาเปรียบคนอื่น โดยเริ่มที่การฝึกตัวเองและครอบครัวให้พึ่งภายนอกน้อยลง และให้ดำรงชีวิตง่าย ๆ มากขึ้น เขามีความเชื่อว่าจุดเริ่มต้นของการพึ่งตนเองอยู่ที่การลดรายจ่ายลงให้ได้

วิธีที่เขาให้ความสำคัญในช่วงนี้ คือ การลดรายจ่ายทุกรูปแบบ สิ่งใดที่ทำเองได้ก็ทำเอง หากสิ่งใดไม่สามารถทำเองได้ ก็ต้อง

ซื้อหามา แต่ต้องเป็นสิ่งที่จำเป็นจริง ๆ เท่านั้น ซึ่งสิ่งจำเป็นของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับจุดยืนของคนคนนั้น

สิ่งจำเป็นที่เขาให้ความสนใจ มีอยู่ ๓ อย่าง ได้แก่ อาหาร ยารักษาโรค และที่อยู่อาศัย สำหรับเครื่องนุ่งห่ม เขากล่าวว่า “ผมไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก เสื้อผ้าชุดหนึ่งใช้เป็นปีราคาก็ไม่เกิบาท”

เป้าหมายในการทำการเกษตรของเขา มิได้ปลูกเพื่อการขาย เป็นการปลูกให้พอกิน แต่เชื่อว่าจะถึงอย่างไรก็ตามจะต้องมีส่วนกินให้ขายได้

บนที่ดินของเขา จึงมีแต่พืชที่เป็นอาหารได้ พืชที่เป็นอาหารในความหมายของเขามีใช้ผักผลไม้ เท่านั้น แต่รวมถึงบรรดาพืชสมุนไพรด้วย เพราะนอกจากจะใช้เป็นอาหารได้แล้ว ยังใช้เป็นยารักษาโรคอีกด้วย ในการปลูกพืชจะเน้นที่ชนิดของพืช คือจะต้องปลูกพืชหลายชนิด แต่ละชนิดไม่ต้องปลูกมาก และประการสำคัญที่จะช่วยลดรายจ่าย ก็คือ ต้องปลูกด้วยแรงงานของเราเอง ขยายพันธุ์ได้เอง ไม่ต้องซื้อจากที่อื่น ถ้าจำเป็นต้องใช้ปุ๋ย จะใช้ปุ๋ยธรรมชาติ

“ประหยัดเงินได้บาทหนึ่ง เท่ากับเพิ่มรายได้บาทหนึ่ง”

จากการเพิ่มรายได้ด้วยการลดรายจ่ายวิธีนี้ เพียงชั่วระยะเวลา ๒-๓ ปี ปรากฏว่าลดรายจ่ายได้จริง เหนือหน้อยกว่าเดิม พอกินมากกว่าเก่า และก็มีคามมั่นใจมากขึ้น ความเข้าใจระหว่างคนในครอบครัวก็ดีขึ้นด้วย

บนเส้นทางชีวิตที่ลิขิตเอง ล่วงเลยมาจนถึงบัดนี้เป็นเวลา ๖ ปีเศษ ความเป็นอยู่ในครอบครัวสงบสุข ความขัดแย้งไม่มี ไม่วุ่นวายใจ ไม่วิตกกังวล ไม่หวาดระแวงภัยศัตรู มีความมั่นใจในวิถีชีวิตเช่นนี้ว่า ถูกต้องและเหมาะสมอย่างยิ่ง “ผมรู้แล้วว่า ความสุขคืออะไร” น้ำเสียงที่กล่าวนั้น ชัดเจน แจ่มใส ทำให้ผู้ฟังพลอยมีความสุขไปด้วย

ใครเลยจะคิดว่าที่ดินทำกินเพียง ๕ ไร่เศษ จะเป็นเกษตรผสมผสานที่มากด้วยพันธุ์ไม้กว่า ๔๐๐ ชนิด นับตั้งแต่ต้นหอม ผักชี ขิง ข่า ตะไคร้ กะเพรา ใบบัวบก หางจรเข้ หญ้าหนวดแมว เรื่อยไป.....ถึง มะม่วง มะไฟ มะพร้าว รวมทั้งสัตว์บก สัตว์น้ำ.... สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยลดรายจ่าย จากเดือนละหลายพันบาทเหลือเดือนละไม่ถึงพันบาท สำหรับชีวิตครอบครัวที่มีอยู่ด้วยกัน ๕ คน

ทุกวันเขาจะตื่นตีห้าครึ่ง ออกมาเก็บกวาดใบไม้ นอกจากจะเป็นการรักษาความสะอาดและออกกำลังกายแล้ว ยังเป็นการเจริญสติด้วย..... หลังอาหารเช้าก็จะเก็บยา บดยา.....รับแขกที่ไปมาหาสู่... ในช่วงบ่ายจะดูแลต้นไม้ ให้น้ำบ้าง ตัดแต่งบ้าง.....เวลาว่างก็จะอ่านหนังสือ

เขาอ่านหนังสือเกือบทุกประเภท แต่ที่สนใจเป็นพิเศษเป็นหนังสือที่เกี่ยวกับสมุนไพร และยาแผนโบราณ ซึ่งเขาเองรู้สึกเสียดายที่แต่ก่อนพอพยายามที่จะให้เขาเรียนรู้เกี่ยวกับสมุนไพร แต่เขา

ไม่สนใจ ขณะนี้เขารวบรวมตำรายาที่เป็นสมุดข่อย กว่า ๓๐ เล่ม เพื่อศึกษาค้นคว้า

รายได้อีกทางหนึ่งที่นอกเหนือจากการขายผลิตผลส่วนที่เหลือ คือ การปรุงยาสมุนไพรรักษาโรคเจ็บป่วยเล็ก ๆ น้อย จำหน่ายให้แก่โรงพยาบาลที่มีการรักษาคอนไชน์ด้วยสมุนไพร และจำหน่ายให้แก่ชาวบ้านในราคาถูก สำหรับชาวบ้านที่มีฐานะยากจนก็จะให้โดยไม่คิดสตางค์

รายได้ที่ได้นั้นมาก็จะเก็บไว้จับจ่ายใช้สอยในสิ่งจำเป็นที่ไม่สามารถทำเอง ส่วนที่เหลือจะเก็บออมไว้ ปัจจุบัน ภรรยาและลูกของเขามีเงินออมอยู่ ๘,๐๐๐ บาท ฝากอยู่ในกลุ่มออมทรัพย์ที่ชาวบ้านในหมู่บ้านร่วมกันจัดตั้งขึ้น เพื่อเก็บไว้เป็นสวัสดิการในยามเจ็บป่วย

สำหรับเขาจำเป็นต้องหาบ่าเหน็บให้ชีวิตยามแก่เฒ่าเช่นกัน เขาเห็นว่า ชีวิตชาวไร่ชาวนาอย่างเขาไม่มีวิธีไหนดีไปกว่าการสะสมต้นไม้ เพราะมีที่ดินอยู่แล้ว การปลูกต้นไม้เป็นการออมที่มีหลักประกันค่อนข้างมาก ไม่มีใครโกงได้ และยังออกดอกออกผลหลายทาง ต้นก็ใหญ่ขึ้นและยังมีลูกให้กินอีกต่างหาก

เขาจึงสะสมต้นไม้ โดยเลือกปลูกต้นกระท้อน ๓๐๐ ต้น ด้วยเหตุผลที่ว่า กระท้อนเป็นไม้ยืนต้นที่โตไว ๒๐ ปี สามารถจะเก็บได้เส้นผ่าศูนย์กลาง ๑๕-๒๐ นิ้ว และยังให้ผลเป็นอาหารอีกด้วย ในบั้นปลายของชีวิตอาจจะขายเป็นไม้แปรรูป หรือจะใช้ปลูกบ้านทดแทนบ้านที่ชำรุดทรุดโทรมไป

ส่วนวิธีปลูกต้นไม้ให้งาม ในความคิดของเขา ก็ต้องเริ่มที่ใจรักก่อน ต้นไม้จะโตไว เขาเล่าเสริมให้ฟังว่า “ผมยอมรับว่าผมรักต้นไม้มากกว่าลูกอีก ผมไม่เคยไปทำให้มันช้า อยู่บ้านผมจะเดินเท้าเปล่า เพราะจะได้รู้ว่าจะเหยียบถูกต้นไม้ จะได้เสียง เลยกลายเป็นจุดอ่อน บางทีออกไปข้างนอกพอลงจากรถเดินมาตังไกลแล้ว จึงรู้ว่าทั้งรองเท้าไว้บนรถนั่นเอง แต่งตัวเสียโก้ จะไปเป็นวิทยากรแต่ไม่สวมรองเท้า”

พวกเราร้องอ้อ ตาม ๆ กัน ไม่มีใครทนายถูกเลย “ทำไมผู้ใหญ่วิบูลย์จึงไม่สวมรองเท้า” และบัดนี้เราพอจะเข้าใจความหมายของคำว่าฟังตนเองที่ผู้ใหญ่พูดถึงด้วยแล้ว

“คำว่าฟังตนเอง.....ผมจึงไม่ได้หมายความว่าถึง ทำเองกินเอง ใช้เอง เหลือกก็ทิ้งไปบ้าง หรือเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ให้ใครบ้าง ไม่ใช่ว่าเลิกใช้แก๊ส แต่มาดูที่จุดยืน ถ้าเราเป็นคนแสวงหาความสะดวกสบายมาประดับตัวไม่รู้จบ มีอะไรใหม่ก็เอา อย่างนั้นฟังตัวเองไม่ได้ ไฟฟ้าดับ ไม่มีน้ำมันใช้ อะไรจะเกิดขึ้น หน้าต่างก็ปิด ใช้แอร์ น้ำร้อนก็ต้มไม่ได้ ใช้หม้อไฟฟ้าหุงข้าวไม่ได้ แต่กรณีผม ถ้าซาอุดี้น้ำมันไม่ส่งเลย ผมก็อยู่ได้ ผมมีฟินหุงข้าวได้ ในตลาดไม่มีผักขาย ผมอยู่ได้โดยไม่เดือดร้อน ไม่มีข้าวขาย ผมก็มีที่ทำนาได้ เนื้อสัตว์ ผมก็เตรียมบ่อปลาพร้อมที่จะปล่อยได้ เราจึงมีความพร้อมที่จะฟังตนเองได้ ไม่เดือดร้อนเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น แต่ขณะเดียวกัน ถ้ามีอะไรอำนวย

ความสะดวกได้บ้างเราก็จะใช้ ไม่ใช่เพื่อสร้างความหรรษา แต่เพราะเราต้องการเวลาไปทำประโยชน์อย่างอื่น”

เกษตรผสมผสานเพื่อการพึ่งตนเอง ทางเลือกหนึ่งที่ผู้ใหญ่วิบูลย์ คิดและนำมาปฏิบัติ บัดนี้กำลังมุ่งหน้าก้าวเข้าสู่จุดหมายแห่งความสำเร็จ.....เขาพลิกโฉมหน้าเกษตรสู่การพึ่งตนเองให้เป็นที่ยอมรับในวงการเกษตรทั่วไป ชาวบ้านบางคนได้นำรูปแบบและความคิดนี้ไปลองปฏิบัติบ้าง เพื่อชีวิตใหม่ที่พออยู่พอกินและมีความสุขสงบมากขึ้น

อุดมคติและใจที่ยึดมั่นในธรรมะ นับเป็นหลักสำคัญในการดำเนินชีวิตแบบนี้

เมื่อเอ่ยถึงเกษตรเพื่อการพึ่งตนเอง บรรดานักพัฒนาและกลุ่มเกษตรกรจะรู้จักผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม ชาวบ้านชนบทคนหนึ่งที่เป็นทั้งนักคิดและนักปฏิบัติ คลุกคลีอยู่ในอาณาจักรแห่งเกษตรกรรมมาตลอดชีวิต ผ่านการดูงานในประเทศมากมายหลายจังหวัด ทั้งที่เกี่ยวกับเกษตร ด้านเทคโนโลยี การสาธารณสุข และอย่างไม่คาดฝันลูกชาวนาอย่างเขามีโอกาสขี่เครื่องบินเหินฟ้าไปดูงานด้านการเกษตรที่ต่างประเทศ ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน.... ด้วยทุนขององค์กรทางศาสนา และจากประสบการณ์ในการดูงานจึงเป็นที่มาของคำพูดที่ว่า “เรื่องของการทำเกษตร ถ้ามีหนี้สินเป็นเรื่องธรรมดา เป็นเพราะในเรื่องระบบตลาดที่ไม่เป็นธรรม”

ปัจจุบันไร่เกษตรผสมผสานของผู้ใหญ่วิบูลย์ จัดเป็น

แหล่งศึกษาดูงานอีกแห่งของกลุ่มเกษตรกรและผู้สนใจ นอกจากนี้
 ผู้ใหญ่วิบูลย์ยังได้รับเชิญไปเป็นวิทยากร ณ ที่ต่าง ๆ อยู่เสมอ นับ
 เป็นเกียรติยศและความภาคภูมิใจ ที่สร้างกำลังใจให้ผู้ใหญ่วิบูลย์
 มีความมานะมุ่งมั่น ที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคมต่อไป ด้วยหลัก
 ประจําใจ ๓ ประการ

ตั้งใจทำงานให้ดีที่สุด

สนใจในวิชาการใหม่ ๆ

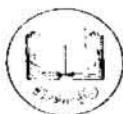
ทำอะไรต้องทำจริง

ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม คนเก่งแห่งบ้านห้วยหิน.....คือแบบ
 อย่างของการรู้จักตนเอง จึงสามารถเลือกทางชีวิตของตนเองได้

จากชีวิตจริงของ ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม ผู้ใหญ่บ้านห้วยหิน ต.ลาดกระบัง

อ.สนามชัยเขต จ.ฉะเชิงเทรา

สัมภาษณ์	ธอธมภ์ศักดิ์	มิกิตะ
	สุจิตต์	แสงจิตต์พันธุ์
	พูนศิริ	ไศภารักษ์
เขียน	สุจิตต์	แสงจิตต์พันธุ์
ภาพ	อโนญา	วัฒนเขินดี
วัน เดือน ปี	๒๓ พฤษภาคม ๒๕๓๑	



สายน้าฝิ่งออร์คิดส์เนิสเซอร์

“ผมจะทำอะไรต้องสมัครใจ เมื่อก่อนที่เป็น
ตำรวจผมเลืออรรคือนเดิมเหล่าเป็นกิจวัตร เดียว
นี้ผมเลิกทั้งเหล่าและบุหรื ตั้งใจว่าจะเลิกก็เลิก
ทันที ตัดสินใจให้เด็ดขาดจะชนะใจตนเองได้”

สายน้าฝิ่งออร์คิดส์เนิสเซอร์ เป็นแหล่งเพาะเลี้ยงกล้วยไม้
นานาพันธุ์ที่ไม่ยอมขาย แต่เปิดให้นักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างชาติ
เข้าเยี่ยมชมและศึกษาหาความรู้บนเนื้อที่ ๘ ไร่ แวดล้อมด้วยพันธุ์

กล้วยไม้ทุกชนิดทุกสกุล ในบรรยากาศที่ร่มรื่น เย็นสบาย คน
 ที่ไปเยือนเชียงใหม่เมื่อผ่านทางสายเก่าถนนแม่ริม—แม่สา ตรง
 กิโลเมตรที่ ๒ ที่บ้านเลขที่ ๖๐ หมู่ ๖ บ้านหัวหนอง ตำบลริมใต้
 อำเภอแม่ริม ก็อดไม่ได้ต้องแวะเข้าชมความสวยงาม

“สวัสดีเจ้า” เสียงหวานใส่น่าฟังที่เอ่ยทักทาย พร้อมกับกลัด
 ช่อกล้วยไม้ให้แน่นทำให้เราอดไม่ได้ที่จะยิ้มรับ และตอบขอบคุณ

“สวัสดีครับ เชิญทางนี้ครับ” เสียงหนุ่มใหญ่ ร่างท้วม ้วยไกล้า
 เกษียณเอ่ยทักทายพลางเชื้อเชิญพวกเราให้เข้าไปนั่งที่โต๊ะหมู่-
 ภิรมธารน้ำ ที่ไหลมาจากน้ำตกแม่สาสู่ม่านน้ำปิง ท่ามกลางแมกไม้เขียว
 ชุ่ม มองเห็นท้องทุ่งและทิวเขา

หนุ่มใหญ่วัยใกล้เกษียณคนนั้นคือ จ.ส.ต.สมบุญ นุชเครือ
 เขาเกิดเมื่อ ๕ กรกฎาคม ๒๔๗๓ ที่หมู่ที่ ๖ ตำบลตระคร้อเอน
 อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี จบการศึกษาเพียงชั้นประถมปี
 ที่ ๔ จากโรงเรียนวัดตระคร้อเอนใกล้บ้าน

ออกจากโรงเรียนแล้วเขาก็ช่วยพ่อแม่ทำสวนทำนา หา
 เลี้ยงครอบครัวจนกระทั่งครบวช เขาก็ทดแทนพระคุณพ่อแม่ด้วย
 การบวชหนึ่งพรรษา จากนั้นเขาก็เริ่มต้นชีวิตด้วยการพึ่งตนเองมา
 โดยตลอด นับตั้งแต่ไปคัดเลือกเป็นทหารเกณฑ์อยู่ปีครึ่ง ที่กองพัน
 ทหารช่างที่ ๕ จังหวัดทหารบกราชบุรี เมื่อปลดเป็นทหารกอง



▲ ទ.គ.ត. សំណួរ ប្រភេទ





565

Sai Nam Phung Orchid
MAERIM CHIANGMAI THAILAND

△ สายน้ำผึ้งออรัคคิดส์ เนินเขอดี



ประจำการแล้วในปี พ.ศ. ๒๔๙๖ เขาก็สมัครเป็นพลตำรวจตระเวนชายแดน รับราชการที่กองกำกับการตำรวจตระเวนชายแดน เขต ๕ ค่ายดาราภิรมย์ ที่อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ และในรุ่นนี้เองที่ได้ชื่อว่า “ตำรวจรุ่นปราบฮ่อ ปี ๙๖”

ชีวิตช่วงนี้โลดโผน ต้องปะทะกับผู้ก่อการร้ายหลายครั้ง ครั้งสุดท้ายเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๐ เขาต้องป้องกันประเทศให้รอดพ้นจากกองคาราวานฝิ่น จนกระทั่งถูกกระสุนของผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์ ๒ นัด ที่ขาซ้ายบริเวณน่องและสะโพก ผลจากการบาดเจ็บครั้งนี้ทำให้เขาได้รับบำเหน็จความดีความชอบ ได้เลื่อนขั้นเงินเดือนเป็นกรณีพิเศษ ๒ ขั้น และเลื่อนประจำปีอีกหนึ่งขั้น รวมเป็น ๓ ขั้น

ในยามปลอดศึก เขาจะต้องตระเวนสำรวจ ตรวจตรา ไปทั่วดินแดนภาคเหนือ บางครั้งก็นำเด็กชาวเขาไปทัศนศึกษา และเมื่อมีหมายกำหนดการเสด็จแปรพระราชฐาน เขาก็ได้เข้ามาถวายอารักขาอย่างใกล้ชิดเบื้องพระยุคลบาท ด้วยความที่มีฝีมือในทางขีดเขียน รักและสนใจสภาพธรรมชาติที่สวยงามงดงามมาโดยตลอด ทำให้เขามีโอกาสได้ทำงานฝ่ายศิลป์ ตกแต่งสถานที่รับเสด็จ จัดบรรยากาศให้สวยงามเป็นไปตามธรรมชาติแบบเมืองเหนือ น่าประทับใจทุกครั้งที่เสด็จพระราชดำเนินไปประทับแรมที่ภาคเหนือ เพราะพื้นฐานการศึกษาเพียงชั้นประถมปีที่ ๔ ทำให้เขาไม่มีโอกาส

ได้รับการพิจารณาให้รับทุนเพื่อศึกษาต่อที่วิทยาลัยเพาะช่าง
ทั้ง ๆ ที่เขาอยากเรียนเพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์

“ผมเสียใจที่มีการหลอกล้ำ แต่ผมก็ตั้งใจที่ได้ทำงานที่มีเกียรติ
ด้วย” จ.ส.ต.สมภู นุชเครือ บอกเราด้วยน้ำเสียงที่แสดงถึงความ
ภาคภูมิใจในประวัติของตน

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๘ เมื่ออายุได้ ๓๕ ปี เขาก็สละโสดให้กับ
นางสาวน้ำผึ้ง พันธุ์ทหาร สาวสวยเมืองลับแล จังหวัดอุตรดิตถ์
หลานสาวรองผู้กำกับ ผู้บังคับบัญชาของเขา เธอให้เหตุผลในการ
ตกลงปลงใจแต่งงานกับเขาเพราะ

“พี่เขาเป็นผู้ใหญ่ดี ก็คงจะเป็นผู้นำที่ดีของครอบครัวด้วยค่ะ”

เขาและเธอจึงเป็นคู่สร้างคู่สมที่ช่วยกันสร้างฐานของชีวิต
ปลูกผักทำสวนครัวให้แม่บ้านไปขาย เสียงเอ่ยอ้างที่ได้ยินบ่อยครั้งใน
ทำนองว่า เมียจ๋าสมภู หน้าดำคร่ำเครียดหาบผักขายจะได้วันละ
กี่สตางค์ เสียงนี้แทนที่จะทำให้เขาและเธออายหรือโกรธ แต่กลับ
เป็นเสมือนยาขยันที่ทำให้เขาเพียรพยายามมากขึ้น และทำทุกอย่าง
ด้วยความสบายใจ

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๕ เขาได้เป็นนายดาบ ขณะอายุได้ ๔๓
ปี ได้เงินเดือนขั้นพื้นฐานเพียงเดือนละ ๑,๓๐๐ บาท มีลูกที่ต้องรับผิดชอบ
เลี้ยงดูอีกหนึ่งคน เพราะความรับผิดชอบต่อครอบครัว เขาจึงลาออก
จากราชการ รับบำนาญเดือนละ ๖๗๖ บาท เขาบอกว่า

“ผมขอรับบำนาญเพื่อเป็นเงินประกันเลี้ยงชีพคือ อย่างน้อยในแต่ละเดือนผมก็จะได้ข่าวสารให้ลูกเมียกินได้” แต่ชีวิตของคนเราต้องการมากกว่านั้น เขาจึงต้องทำงานเพื่อชีวิตมากขึ้น ด้วยการปลูกลำไย และลิ้นจี่ ๑๐๐ กว่าตัน ฝ้าดูและบำรุงรักษาไม้ผลเหล่านี้เป็นอย่างดี จนกระทั่งเก็บเกี่ยวนำไปขายได้

สมัยเมื่อเขาเป็นตำรวจตระเวนชายแดน เขาต้องเดินป่าเป็นประจำจึงได้พบเห็นธรรมชาติที่สวยงาม เขารวบรวมกล้วยไม้มาทำเป็นพิพิธภัณฑสถานเพื่อความสวยงามและความสบายใจ ขณะเดียวกันก็ศึกษาธรรมชาติของกล้วยไม้ไปด้วย และในบางครั้งเมื่อมีคนมาขอซื้อเขาก็ขาย

เมื่อเปรียบเทียบเงินได้จากการขายไม้ผลและกล้วยไม้ ทำให้เขาตระหนักว่ากล้วยไม้ทำเงินได้มากกว่า โดยเฉพาะเมื่อปลูกกล้วยไม้อย่างจริงจัง เขาจึงได้ปรับปรุงสวนผลไม้เป็นสวนกล้วยไม้ ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เขาเริ่มการประชาสัมพันธ์กล้วยไม้แบบปากต่อปาก ด้วยการติดกล้วยไม้ให้ผู้เข้าชมสวนและขอคำบำรุงคนละ ๕ บาทด้วย เพื่อให้คนเหล่านั้นนำกลับไปด้วยเป็นของที่ระลึก ความสวยงามของกล้วยไม้ทำให้เจ้าของที่ได้รับซาบซึ้งในคุณค่าและประทับใจติดตัวเป็นเวลายาวนานหลายชั่วโมง นักท่องเที่ยวบางคนเดินทางไปหลายแห่ง จึงเท่ากับช่วยประชาสัมพันธ์สายน้ำผึ้ง ออร์คิดส์นิสเซอร์ให้ด้วยเป็นการเผยแพร่ได้ไกลและประหยัด

อย่างยิ่ง เพราะเขาใช้หลอดกาแฟพลาสติกสอดไว้ด้วยเข็มกลัดซ่อนปลาย และพันติดกับก้านกล้วยไม้ด้วยเทปกาวใสอย่างเรียบร้อยสวยงาม

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๗ เขาซื้อที่อีก ๓ ไร่ รวมเป็น ๘ ไร่ ขยายทำเป็นสวนกล้วยไม้ ปรับปรุงสถานที่ให้มีน้ำตกจำลอง มีบรรยากาศร่มรื่นสวยงาม รวบรวมกล้วยไม้ทุกแบบ โดยเฉพาะไม้ไทยพันธุ์แท้ ๆ ทุกภาคทุกสกุล ส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์พันธุ์ไม้ ศึกษาและเพาะพันธุ์ไม้หายาก จนกระทั่งในปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เขาได้รับเกียรตินิยม เอ เอ็น ให้กับต้นไม้ที่มีลักษณะดีได้ครั้งละ ๑๐ ต้น รวม ๒ ชุด คือ เข็มม่วง และเข็มแดง เขาสามารถเพาะกล้วยไม้รองเท้านารี พันธุ์นิวฮัมได้ ทำให้สามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนพันธุ์ไม้ชนิดนี้ และเป็นผลให้ยกเลิกคำสั่งห้ามส่งออกรองเท้านารี นอกจากนี้เขายังสามารถเพาะขยายพันธุ์ไม้อีกหลายชนิด เช่น พ้ามุ่ยเผือก แวนด้าสีม่วง สีน้าเงินหรือม่วงแดง

เขายังได้รับถ้วยพระราชทานของสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ที่สามารถจัดสวนพ้ามุ่ยเกิดพระเกียรติในวันเฉลิมพระชนมพรรษาของสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ติดต่อกันรวม ๓ ปี คือ พ.ศ. ๒๕๒๘, พ.ศ. ๒๕๒๙, และ พ.ศ. ๒๕๓๐ และในงานไม้ดอกไม้ประดับของจังหวัดเชียงใหม่ ในปี พ.ศ. ๒๕๒๗, พ.ศ. ๒๕๒๘ และ พ.ศ. ๒๕๒๙ เขาได้รับโล่ของ ฯพณฯ พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ นายกรัฐมนตรี เพราะชนะเลิศการจัดสวนช้างและพ้ามุ่ย

“ผมส่งประกวดที่ไร่ไม่เคยพลาดรางวัลสักที” จ.ส.ต.สมภวนุชเรื่อ บอกอย่างภาคภูมิใจในความสามารถของตนเอง เพราะประสบการณ์เกี่ยวกับกล้วยไม้ที่เขาได้มาจากการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง นิยมตามเพื่อนฝูงอ่านหนังสือที่เกี่ยวกับการเกษตร ไปอบรมเรียนรู้เรื่องกล้วยไม้เบื้องต้น เพื่อให้รู้จักกล้วยไม้และสามารถเลี้ยงกล้วยไม้ได้อย่างมีหลักการ

ความตั้งใจใฝ่รู้ ทำให้เขาสามารถประดิษฐ์หัวฉีดน้ำที่พุ่งตามท่อมาประสานกันเป็นละอองฝอย ช่วยให้กล้วยไม้และไม้ดอกไม้ชำ เขาประดิษฐ์จากวัสดุง่าย ๆ ที่มีในท้องถิ่น มีแกนน้ำรั่วออก มีหัวตะปูรองรับ แรงดันและแรงอัดที่เปิดเมื่อเปิดวาล์วน้ำทำให้รดน้ำได้โดยไม่ต้องเปลืองแรงคน

เขาวางแผนเพื่ออนาคต หากขยายกิจการไม่ได้ก็จะเพิ่มคุณภาพ พัฒนางานขึ้น ศึกษาความต้องการของตลาดเพื่อหาสิ่งทดแทนมาปรับเปลี่ยน เขาเขียนแนะแนวทางผู้เล่นกล้วยไม้เบื้องต้นด้วยภาษาง่าย ๆ และคิดจะเขียนตำราเลี้ยงกล้วยไม้ในอนาคต

ปัจจุบันนอกจากกล้วยไม้นานาพันธุ์ที่สดสวยงาม สายน้ำผึ้งออร์คิดส์เนิสเซอร์รี่ ยังเป็นสถานที่อนุรักษ์พันธุ์สัตว์หายาก เช่น แมวสีสวาด ซึ่งเคยเผยแพร่ภาพออกทางสถานีโทรทัศน์กองทัพบกช่อง ๕ มาแล้ว

“ผมขายบริการจึงต้องหาสิ่งแปลก ๆ หาตุ๋นมาอนุรักษ์

ไว้ให้คนชม แมวสีสวาดฝูงนี้หาดูยาก ชาวญี่ปุ่นมาขอซื้อตัวละ ๘๐,๐๐๐ บาท ผมยังไม่ขาย ตัวนี้มีลักษณะเด่น ตาสีฟ้า หน้าสิงโต มีหางยาวเป็นพิเศษ ที่นี่มีทั้งสวาดสยาม แมวโคราช สวาดทั้งตัว สีตะกั่วตัดกับหมาเผือก นกยูง นก ไก่ฟ้าพญาลอ ผมสะสมไว้ตั้ง ดูดนักท่องเที่ยว”

นอกจากนี้เขายังทำเอกสารเกี่ยวกับการดูแลรักษาและเพาะพันธุ์กล้วยไม้เป็นภาษาอังกฤษ ฝรั่งเศส และเยอรมันไว้บริการ นักท่องเที่ยวนักด้วย

เขาถ่ายรูปประเพณีชาติของกล้วยไม้ และสัตว์เหล่านี้ไว้จำหน่าย ด้วย ภาพฝูงแมวสีสวาด เป็นภาพที่หาดูได้ยากจึงเป็นที่นิยม เขาเป็นตัวแทนจำหน่ายของที่ระลึกที่ผลิตจากดอกกล้วยไม้ เป็นดอกกล้วยไม้ชูปทอง เสื้อพิมพ์ลายกล้วยไม้ เขาเพาะเลี้ยงกล้วยไม้ใส่ขวดขายในบริเวณสายน้ำผึ้งออร์คิดส์เนิสเซอร์ี นอกจากนี้ยังมีอาหาร และเครื่องดื่มไว้บริการ และมีต้นไม้ กิ่งพันธุ์ไม้ผลมาจำหน่ายอีกด้วย

“ปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เมื่อสวนกล้วยไม้ไปได้ดีแล้ว ผมก็ซื้อที่อีก ๑๕ ไร่ ทำสวนผลไม้ หากิ่งพันธุ์ไม้ คัดพันธุ์ไม้ทางใต้มาทดลองปลูก ขายกิ่งพันธุ์ ถือเป็นเงินได้รายปีวางแผนไปข้างหน้าหาพันธุ์ไม้ที่ตลาดต้องการมาปลูก ผมขุดบ่อเลี้ยงปลาไน ปลาใน ปลาตะเพียน เพื่อช่วยเสริมบรรยากาศด้วย”

เขาสามารถสร้างงานในชนบทให้ชาวบ้านมีงานทำ มีทั้งจ้าง

รายวันและรายเดือน นอกจากนี้เขายังรับนักเรียน นักศึกษา เข้าฝึกงานและบริการอาหารและที่พักอาศัยฟรีจากหลายสถาบัน เช่น โรงเรียนแม่ริมวิทยาคม วิทยาลัยเกษตรกรรมเชียงใหม่ เกษตรกรรมสันป่าตอง เกษตรกรรมน่าน สถาบันเทคโนโลยีทางการเกษตรแม่โจ้ และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เขาจึงภาคภูมิใจในตนเองที่ได้สร้างตัวมาจากลำแข้ง สร้างชีวิตมาด้วยตนเอง พึ่งตนเองมาโดยตลอด มีรายได้จากน้ำพักน้ำแรงของตนเอง เพื่อน ๆ ตำรวจชื่นชมเขาที่สามารถเอาตัวรอดได้

“ผมจะทำอะไรต้องสมัครใจ เมื่อก่อนที่เป็นตำรวจผมเลือกร้อน ต้มเหล้าเป็นกิจวัตร เดี่ยวนี้ผมเลิกแล้วทั้งเหล้าและบุหรี่ ตั้งใจว่าจะเลิกก็เลิกทันที ตัดสินใจให้เด็ดขาดจะชนะใจตนเองได้”

เขาเป็นคนมัธยัสถ์ ไม่ฟุ่มเฟือย ไม่ออกนอกบ้าน หาและสร้างความสุขในบ้าน มีวีดีโอและโทรทัศน์ดู เขาสร้างบ้านพักไว้กว้างขวาง สวยงามน่าอยู่ เขาสะสมเงินได้และค่อย ๆ ผ่อนซื้อหลักทรัพย์ต่าง ๆ ปัจจุบันเขามีลูกสาวเพียงสองคน มีหลานตาหนึ่งคน มีฐานะมั่นคง ในเรื่องงานที่ผ่านมา เขาถือว่างานมีอุปสรรคเพราะเขายังทำไม่ได้ถึงมาตรฐาน อย่างไรก็ตามเขาพยายามพึ่งตนเอง เขาบอกเราว่า

“อะไรที่ทำได้ก็ทำไปก่อน จะหวังพึ่งหน่วยงานหรือคนอื่น เขาอาจจะไม่พร้อมที่จะทำให้เรา”

สำหรับคนที่อยากจะเพาะเลี้ยงกล้วยไม้ เขาแนะนำว่า

“การเลี้ยงกล้วยไม้อาจจะทำให้คนใหม่ ข้าราชการบางคนปกติไม่มีงานบ้านทำ ก็มักจะตื่นสาย แต่เมื่อเลี้ยงกล้วยไม้จะเป็นห่วงต้องตื่นมาดูแลกล้วยไม้แต่เช้า ตอนเย็นเคยไปสังสรรค์เฮฮา ก็ต้องหยุดเพราะต้องไปดูกล้วยไม้ กล้วยไม้สามารถทำเพื่อการค้า เลี้ยงตัวได้ เป็นงานที่ช่วยให้เกิดความสบายใจ ไม่เป็นพิษแก่ใคร ลงทุนไม่มาก และคนที่ประสบความสำเร็จไม่จำเป็นจะต้องมีพื้นฐานความรู้มากนัก ขอให้มีความตั้งใจจริง ขยัน อดทนและอดออมก็ทำได้ทุกคน”

จากชีวิตจริงของ จ.ส.ต. สมภู นุชเครือ อาชีพเพาะเลี้ยงกล้วยไม้
เลขที่ ๖๐ หมู่ ๖ บ้านหัวหนอง อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

สัมภาษณ์	วาสุณี	ธนวานิช
	ศุภกิจ	สีหาบุตร
	ธอธมศักดิ์	มิลิตะ
เขียน	วาสุณี	ธนวานิช
ภาพ	วาสุณี	ธนวานิช
วัน เดือน ปี	๙ พฤษภาคม ๒๕๓๑	



ก่อนจะมาเป็น “จอร์ส”

ชีวิตของเขาอยู่กับปลามาตลอด.....

“ผมไม่คิดว่าจะต้องกลับมาทำน้ำปลาอีก
แต่เหมือนกับว่าผมเกิดมาเพื่อทำน้ำปลาจริง ๆ”

หมู่บ้านบริเวณปากน้ำ อำเภอมืองระยอง เป็นหมู่บ้านที่ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการแปรรูปสินค้าสัตว์น้ำ เช่น กุ้งแห้ง ปลาเค็ม ปลาหมึก กะปิ และน้ำปลา เพียงแค่ผ่านสะพานปากน้ำ กลิ่นซึ่งแสดงเอกลักษณ์ของโรงงานน้ำปลาก็โชยมาแต่ไกล เราผ่านโรงงานน้ำปลาหลายแห่ง และเริ่มรู้สึกชินกับกลิ่น....

ณ โรงงานน้ำปลาแห่งหนึ่งที่มีบริเวณเนื้อที่ประมาณ ๓ ไร่เศษ ด้านหน้ามีอาคาร ๒ หลัง หลังหนึ่งเป็นอาคาร ๒ ชั้น ชั้นล่างเป็นสำนักงาน ส่วนอีกอาคารหนึ่งยังแลดูใหม่เอี่ยม เป็นอาคาร ๒ ชั้นเช่นเดียวกัน ใช้เป็นทั้งบ้านพักอาศัยและเป็นที่เก็บน้ำปลาที่บรรจุหีบห่อเรียบร้อยแล้วพร้อมที่จะจัดส่ง ด้านหลังและรอบตัวอาคารเต็มไปด้วยบ่อหมักน้ำปลาจำนวนมาก ซึ่งก่อด้วยซีเมนต์ขนาดประมาณ ๒.๕๐ x ๒.๕๐ x ๒.๕๐ เมตร เรียงรายติดต่อกันไปนับร้อยบ่อ ถัดจากบ่อน้ำปลาลอกไปจะพบกับบรรยากาศที่ตึกคักของคนกลุ่มใหญ่ ผู้หญิงและเด็กสวมรองเท้าบูทยางกำลังล้างขวดบ้างก็รอกน้ำปลาใส่ขวด สำหรับผู้ชายจะทำหน้าที่ยกถังขวดน้ำปลาที่ล้างแล้วไปผึ่งแดด บางคนกำลังบรรจุขวดน้ำปลาใส่ถัง บางคนกำลังเข็นถังน้ำปลาที่บรรจุแล้วไปยังอีกที่หนึ่งเพื่อส่งต่อไปตอกจุกปิดฉลาก ทุกคนกระวีกระวาดในการทำงาน เพราะนั่นหมายถึงถ้าเขาทำมากก็จะได้ค่าแรงมากตามส่วนของงาน

หนึ่งในกลุ่มคนผู้ใช้แรงงานนั้น เป็นชายรูปร่างสูงใหญ่ สวมเสื้อยืดลำลอง กางเกงขายาว รองเท้าแตะ หน้าตาบอกให้รู้ว่าอาวุธที่สุดในกลุ่ม กำลังเคล้าปลาอย่างคล่องแคล่ว....เขาคือ คุณรุ่งโรจน์ เกศพิทักษ์ วัย ๔๓ ปี เจ้าของโรงงานน้ำปลาโชวท่ง-ซุ่นหลี ผู้ผลิตน้ำปลาตราจอร์จ วังแก้ว ลูกยอด และลูกกุ่ม

คุณรุ่งโรจน์ เกศพิทักษ์ เติบโตในครอบครัวคนจีนที่มีพ่อแม่อพยพมาจากเมืองจีน ภาพที่เขาพบเห็นจนจดจำตาตั้งแต่เขาจำความได้



▽ น้ำปลา "จอร์น"



▽ คออบคัว





△ คุณรุ่งโรจน์ เกศวพิทักษ์

▽ บ่อหมักน้ำปลา



คือ ความขยันขันแข็งของพ่อแม่ที่ตั้งหน้าตั้งตาทำมาหากินเลี้ยงลูก ๑๐ คน ไม่ว่าจะเป็นการทำน้ำปลา หรือการค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ เขารู้ซึ่งตลอดเวลาว่าพ่อแม่ลำบาก เขาพยายามที่จะช่วยแบ่งเบาภาระของพ่อแม่

เขาจะตื่นเช้าทุกวัน ก่อนไปโรงเรียนจะช่วยเลี้ยงหมู โดยให้อาหารหมู ทำความสะอาดเล้าหมู แล้วจึงรีบอาบน้ำแต่งตัวกินข้าว พายเรือไปต่อรถเพื่อรีบจะไปให้ทันโรงเรียน แม่ให้เงินไปโรงเรียน ๒ สลึง เขาคืนแม่ขอเพียงสลึงเดียวก็พอ....กลับจากโรงเรียนแม้จะเหน็ดเหนื่อยอยากจะพัก แต่ความสงสารพ่อแม่มีมากกว่า จึงช่วยพ่อแม่พี่น้องทำงานเล็ก ๆ น้อย ๆ เท่าที่เด็กวัยอย่างเขาจะทำได้

เมื่อเรียนจบ ป.๔ เขาจึงตัดสินใจไม่เรียนต่อ “ผมเห็นครอบครัวลำบากมาก คิดแต่อยากจะออกมาทำงานช่วยครอบครัว” เขากล่าวด้วยใบหน้าที่หม่นหมอง.....เขาคงอยากจะเรียนหนังสือ อยากจะมีความสุขสบายเช่นเพื่อนบางคน แต่เมื่อเขาเลือกเกิดไม่ได้ไม่สามารถเป็นไปอย่างที่ต้องการ เขาจึงตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะต้องนำชีวิตไปสู่ความไฝ่ฝันให้ได้.....ชีวิตครอบครัวที่อยู่อย่างมีความสุข

แม้จะอายุเพียง ๑๒ ปี แต่เขาก็ทำงานทุกอย่างไม่เลือกงาน ตั้งแต่ล้างขวดน้ำปลา ตอกจุก และปิดฉลาก เขาช่วยพ่อแม่ทำน้ำปลาอยู่หลายปี จึงได้ย้ายไปช่วยโรงงานน้ำปลาของพ่ออีกแห่งที่มหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร เวลาที่ผ่านไปได้เพิ่มพูนประสบการณ์ต่าง ๆ แก่

เขามากมาย หูตาเริ่มกว้างไกล สนใจที่จะมองหาและไขว่คว้างาน อาชีพทุกอย่าง เพื่อที่จะได้เงินมาช่วยจนเจือจรรบครัว ครั้นพออายุ ได้ ๒๐ ปี เขาจึงคิดที่จะออกไปสู่โลกภายนอก เริ่มด้วยการรับจ้าง บรรทุกน้ำปลา ปู และสินค้าอื่น ๆ แล้วแต่ผู้จ้าง บางครั้งก็รับ มะพร้าวไปขายที่ภาคอีสาน ไปโดยไม่รู้เส้นทาง ต้องถามไปตลอดทาง นอนตามปั้มน้ำมันบ้าง หรือบางทีก็นอนบนหลังคารถเพื่อจอดพัก ตามข้างทาง อดมือ กินมือ บางครั้งรถเกิดขัดข้องก็ต้องซ่อมรถเอง.... จากอีสานมุ่งหน้าไปทางเหนือ ผ่านอุปสรรคมากมาย ขณะเดียวกัน ประสบการณ์ที่ได้รับก็คุ้มค่า ทำให้เขารู้ว่า “ความรู้มีใช้อยู่เพียงในห้องเรียนเท่านั้น แต่ความรู้มีอยู่ทั่วไป”

เขาสู้งานทุกอย่าง แม้จะสมบุกสมบันเพียงใดก็ตาม ขอเพียง ให้เห็นรอยยิ้มปรากฏขึ้นบนใบหน้าของแม่ เขาก็รู้สึกเป็นสุขยิ่ง เงินทุกบาททุกสตางค์ที่หามาได้ เขานำมาให้แม่หมด ความรักแม่ รักพี่น้อง รักครอบครัว เป็นแรงบันดาลใจให้เขามีความมานะพยายาม แม้จะเหน็ดเหนื่อยสักปานใด ภาพของแม่ซึ่งครั้งหนึ่งเคยหอบหิ้วเด็ก เล็ก ๆ คนหนึ่งที่ไม่สบายมากกับเงินในกระเป๋าไม่กี่สิบบาท ผ่านเส้นทางทุรกันดารเพื่อไปรักษาตัวที่กรุงเทพฯ ยังเป็นความหลังที่ติดอยู่ในความทรงจำเขาตลอดมา “ถ้าครั้งนั้นไม่มีแม่ ผมคงไม่ได้อยู่ มาจนทุกวันนี้” เขาพูดอย่างสำนึกในบุญคุณ

การสูญเสียแม่นำความเศร้าโศกมาสู่เขามาก แต่ความรับผิดชอบต่อครอบครัวก็เป็นเรื่องใหญ่สำหรับเขาเช่นกัน เขามีน้อง

หลายคน ภรรยาและลูก ๆ ที่กำลังอยู่ในวัยเรียนทั้งนั้น กิจการนำปลาของพ่อในขณะนี้ก็มีที่ท่าว่าจะไปไม่รอด เพราะขาดเงินลงทุน ราคาปลาก็ตกต่ำ ค่าใช้จ่ายในครอบครัว ได้จากรายได้ในการต้มปลาไก่ต้มกึ่งแห้ง ซึ่งเขาเป็นผู้ริเริ่มกิจการนี้ขึ้นมา การใช้จ่ายในครอบครัวจึงค่อนข้างจะฝืดเคือง เขาจึงตัดสินใจที่จะทำประมง เพราะเหตุผลที่ว่า “ผมเห็นคนอื่นทำแล้วรวย” เขามีเพื่อนที่มีรายได้จากการออกเรือแต่ละครั้งนับแสนบาท รายได้มหาศาลขนาดนี้เขากำลังต้องการเป็นอย่างยิ่งในยามวิกฤตเช่นนี้ จนลืมที่จะคิดอย่างรอบคอบ

เขานำเงิน ๖-๗ หมื่น ที่แม่เก็บสะสมไว้ไปซื้อเรือประมงใช้แล้วในระบบเงินผ่อน การออกเรือครั้งแรก เขาก็ประสบความสำเร็จล้มเหลวเสียแล้ว เพราะเกิดอาการเมาคลื่น ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญยิ่งในการออกเรือ เขาลองอีกหลายครั้ง แต่อาการเมาคลื่นก็ยังปรากฏอยู่ ต่อมาจึงให้ลูกน้องออกแทน อาชีพประมงแม้จะมีรายได้ดี แต่เมื่อไม่สามารถควบคุมดูแลการออกเรือได้ด้วยตนเอง รายได้ก็ไม่คุ้มกับรายจ่าย ค่าลูกเรือ ค่าซ่อมบำรุงเรือ ล้วนแต่เป็นรายจ่ายจำนวนมาก เขาทำประมงอยู่ระยะหนึ่ง จึงแน่ใจได้ว่าอาชีพประมงไม่เหมาะกับเขา ถ้ายังฝืนทำต่อไปก็ต้องขาดทุนแน่นอน

เขาจึงหันกลับมาต้มปลาไก่เช่นเดิม โดยต้มด้วยถังขนาด ๒๐๐ ลิตร แม้กระนั้นรายได้ก็ยังไม่เพียงพอกับรายจ่าย เพราะเขาต้องนำเงินจำนวนหนึ่งไปผ่อนส่งเรือ เขาจึงได้ตัดแปลงเรือประมงที่มี

อยู่มาใช้บรรทุกรับซื้อปลามาขายส่งให้โรงงานน้ำปลา นับว่าเป็นกิจการที่มีรายได้ดี จากเรือ ๑ ลำ ขยายกิจการเพิ่มเป็น ๒ ลำ และถึงจะมีเรือ ๒ ลำก็ยังไม่สามารถบรรทุกลาให้เพียงพอกับความต้องการของโรงงาน เนื่องจากเรือจะขนปลาได้เพียงเดือนละ ๑ เทียบเท่านั้น เขาจึงคิดหาหนทางทำอย่างไรจึงจะขนปลาได้มากขึ้น ถ้าจะซื้อเรือเพิ่มต้องลงทุนมาก จึงคิดที่จะเปลี่ยนมาใช้รถบรรทุกแทน หลังจากที่ได้คิดวางแผนแล้ว เขาจึงซื้อรถบรรทุก ๑ คัน ทำการขนปลา เขาดีใจมากที่ประสบความสำเร็จ รถบรรทุกสามารถขนปลาได้เดือนละหลายเที่ยว และค่าใช้จ่ายถูกลง จากรถบรรทุก ๑ คัน ได้ขยายกิจการเรื่อยมาเป็นรถบรรทุก ๖ คัน ในระยะเวลาอันรวดเร็ว

ขณะเดียวกันเขาได้รับการทาบถามจากโรงงานน้ำปลาไทย ซึ่งคุ้นเคยและรู้จักเขาเป็นอย่างดีให้หมักปลาส่ง เขาเห็นว่าวัตถุดิบคือปลาโปะก็มีอยู่แล้ว จึงรับทำ การหมักปลาก็คือ การเอาปลาโปะมาเคล้ากับเกลือแล้วหมักทิ้งไว้ในบ่อ เวลาส่งจะส่งแต่ตัวปลาเท่านั้น ส่วนที่เหลือ คือน้ำจากตัวปลา หรือบางที่เรียกว่า น้ำคาวปลา ซึ่งแต่ก่อนยังไม่มีมีการรับซื้อน้ำคาวปลา ถ้าจะทิ้งก็เสียดาย ด้วยอุปนิสัยที่มัธยัสถ์มาตั้งแต่เด็ก เขาจึงนำน้ำคาวปลาที่เหลือมาหมักทำน้ำปลา อย่างน้อยก็เป็นการช่วยประหยัดรายจ่ายไม่ต้องซื้อน้ำปลากิน ถ้าจะเหลือบ้างก็จะเอาไปแจกจ่ายญาติพี่น้องที่แยกเรือนออกไป

“.....ชีวิตผมอยู่กับปลามาตลอด นับตั้งแต่ทำน้ำปลา จับปลา ขายปลา หมักปลา ผมไม่คิดว่าจะต้องกลับมาทำน้ำปลาอีก แต่เหมือนกับว่าผมเกิดมาเพื่อทำน้ำปลาจริง ๆ” ที่เขากล่าวเช่นนี้ เพราะจู่ ๆ เขาก็ได้รับการอุปถัมภ์จากเจ้าของโรงงานน้ำปลาไทย ให้กู้เงินจำนวน ๑ แสนบาท โดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ย เขารู้ว่าความเชื่อถือไว้วางใจที่เขาเพียรพยายามสร้างมาตลอดระยะเวลากว่า ๒๐ ปี ได้บรรลุผลแล้ว เขานำเงิน ๑ แสนบาทที่ได้มาลงทุนทำโรงงานน้ำปลา ซึ่งได้เลิกกิจการไปตั้งแต่พ่อเขาเสียชีวิต

ครอบครัวเขาเป็นครอบครัวใหญ่ แม้เขาจะเป็นลูกคนที่ ๕ แต่พี่น้องก็ยอมรับในความสามารถของเขา ยกย่องเขาเสมือนหนึ่งเป็นร่วมโพธิ์ร่วมไทรของครอบครัว สำหรับเขาความเป็นห่วงเป็นใย พี่น้องเสมือนแรงกระตุ้นให้เขามีความมานะพยายามที่จะก้าวไปข้างหน้า

โรงงานน้ำปลาที่ถูกปิดเงียบเหงาไปนาน กลับมีชีวิตชีวาขึ้นมาอีกครั้งหนึ่งในปี ๒๕๒๓ ทุกคนในครอบครัวต่างร่วมแรงร่วมใจด้วยความหวังที่จะสร้างฐานะให้เป็นปึกแผ่นมั่นคง ต่างก็ยิ้มแย้มแจ่มใสช่วยกันทำงาน บางคนทำความสะอาดบ่อหมัก บ้างก็ไปสั่งของเล็ก ๆ ก็ช่วยเลือกปลา คนแข็งแรงจะทำหน้าที่เคล้าปลา.....แม้จะเริ่มจากบ่อปลาเพียง ๗๒ บ่อ แต่ภารกิจที่จะต้องทำก็มีไม่น้อย ทำให้เขาต้องมอบกิจการรถบรรทุกปลาส่งโรงงานและเรือประมงให้น้องรับผิดชอบทำต่อไป

หนึ่งปีผ่านไป สินค้าของเขาพร้อมที่จะออกสู่ตลาด คนในครอบครัวต่างเบื่กบานใจ เพราะรอเวลานี้นานทีเดียว แต่แล้ว สิ่งที่ไม่คาดคิดก็เกิดขึ้น เขาต้องประสบปัญหาในด้านการตลาด ทำให้สูญเสียเงินไปเป็นจำนวนมาก เพราะการเปิดตลาดน้ำปลา คือ การนำน้ำปลาไปส่งตามร้านค้าต่าง ๆ ในลักษณะของการฝากขาย และต้องเดินสายไปส่งตามจังหวัดต่าง ๆ ที่สามารถจะไปได้ กว่าจะเก็บเงินได้ก็ต้องรองจนกว่าร้านค้าจะขายได้ เขาเล่าให้ฟังว่า “ในระยะแรกผมขาดทุนเดือนหนึ่ง ๆ นับหมื่นบาท เพราะบัญชีสูญเก็บเงินไม่ได้ นื่อง ๆ ก็เหนื่อยต้องขับรถไปส่งของเอง เก็บเงินเอง ได้บ้าง ไม่ได้บ้าง” เขารับแก้ปัญหาอย่างรีบเร่ง พยายามคิดวางแผนการขายใหม่ จัดระบบการรับ-ส่ง การเก็บเงิน การเดินสาย จนกระทั่งปัญหาเรื่องบัญชีสูญหรือเก็บเงินไม่ได้ลดน้อยลงไปจนเกือบจะไม่เป็นปัญหา

“อาชีพนี้เป็นการซื้อสด ขายเชื่อ ต้องลงทุนจำนวนมาก กว่าขายสินค้าได้ต้องหนึ่งปีไปแล้ว และกว่าจะขายได้หมดต้องขายอีกหลายปี หากต้องกู้เงินมาลงทุนจะต้องคิดและวางแผนให้ดี บางทีอาจจะไม่คุ้มกับดอกเบี้ยที่ต้องเสียในระยะเวลานาน” เขากล่าวให้ข้อคิดสำหรับผู้สนใจที่คิดจะประกอบอาชีพทำน้ำปลา

รายได้จากหมักปลาส่งและโรงงานน้ำปลา ช่วยสร้างฐานะของครอบครัวให้ดีขึ้นเรื่อยมาจากบ่อหมัก ๗๒ บ่อ ได้ขยายเพิ่มขึ้นจนถึงปัจจุบันมีถึง ๔๐๐ บ่อ สามารถผลิตน้ำปลาได้ประมาณ ๖๐๐ ลังต่อวัน “ผมจะใช้น้ำที่ได้จากการหมักปลาหรือน้ำคาวปลาเป็น

หัวเชื่อในการหมักน้ำปลา” และนี่คือเหตุผลหนึ่งที่น้ำปลาดรา “จอร์ส” มีรสชาติหอม หวาน และอร่อย โดยไม่ต้องเติมผงชูรสทั้งยังมีราคาถูก เพราะเขาถือคติว่า “เอากำไรแต่น้อย แต่ขายได้มาก และไม่เอาเปรียบลูกค้า”

หลายคนภูมิใจในตัวเขามาก เช่นเดียวกับที่เขามีความภูมิใจในตัวเอง ด้วยน้ำพักน้ำแรงเขาสามารถเปลี่ยนภาพความลำบากยากจนในอดีต มาสู่สภาพปัจจุบันที่ชีวิตครอบครัวอยู่อย่างมีความสุข

กาลเวลาผ่านไป ความขยันหมั่นเพียร ซื่อสัตย์ พุดจริงทำจริง ยังคงเป็นคุณสมบัติที่ผู้เกี่ยวข้องกับเขาทุกคนยอมรับ สำหรับเขา การพัฒนาอาชีพเป็นสิ่งจำเป็น อาจต้องนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการกิจการ หรือส่งลูกหลานไปฝึกอบรมด้านอาชีพ.....เขาไม่เคยหยุดรอรงาน การเสาะแสวงหาจนทำยังมีต่อไป อนาคตเขาอาจจะเป็นเจ้าของโรงงานทำเกลือสินเธาว์ที่เขา กำลังคิดและวางแผนอยู่ เขา.....จะเป็นผู้นำตัวเขาเองไปสู่ความสำเร็จ

เรียบเรียงจากชีวิตจริงของ คุณรุ่งโรจน์ เกศพิทักษ์ ๐๗๔/๑ ถนนอาทิตย์ราษฎร์ ต.ปากน้ำ อ.เมือง จ.ระยอง

สัมภาษณ์	วธธณา	พธหมบุญมย์
	ธจิธธ	แสงจิตต์พันธุ์
	พูนศิริ	โคภาอักษร
เขียน	วธธณา	พธหมบุญมย์
	ธจิธธ	แสงจิตต์พันธุ์
ภาพ	อนัญญา	พัฒนยินดี
วัน เดือน ปี	๑๐ พฤษภาคม ๒๕๓๑	



ลุงสุนแห่งเมืองสุนทรภู่

ทำอะไรทำจริง ศึกษาหาความรู้ให้เข้าใจ
ต้องแท้ ทำให้ครบวงจร มีใจเอื้อเฟื้อต่อ
ผู้อื่นเสมอ

เมื่อรถเข้ามาในตัวเมืองระยอง ถิ่นกำเนิดของกวีเอกสุนทรภู่
เพียงเล็กน้อยแล้วเลี้ยวเข้าซอยเล็ก ๆ อีกนิดหน่อยก็เห็นประตูรั้ว
เหล็กโปร่ง มองผ่านประตูเข้าไปพบชายวัยกลางคน อายุประมาณ
๔๑ ปี กำลังนั่งคุยกับหญิงชรา ชายคนนั้นแต่งตัวตามสบายในชุด
กางเกงยีนสีน้ำเงินและเสื้อเอวลอยสีฟ้าอ่อนพร้อมอินทรี ๒ ข้างบ่า



△ คุณนิวัฒน์ พันธุ์

◁ มังคุด "สวนสุพรรณ"



△ มังคุด "สวนลุงสุน"

▽ สวนทุเรียน



▽ ลอยมังคุด



ซึ่งหลังจากได้คุยกันจึงทราบว่า เป็นเอกลักษณ์ของเจ้าของที่เสียทุกตัว ของเขาต้องมีอินทรีนู เพราะเมื่อใส่ครั้งใดทำให้รู้สึกเข้มแข็งและเชื่อมั่นตัวเองมากขึ้น เขาผู้นั้นคือ คุณนิวัฒน์ พันธุ์เกษตรกรผู้ประสบความสำเร็จในการปลูกมังคุดส่งต่างประเทศ

จากการพูดคุยทำให้ทราบว่า คุณนิวัฒน์เป็นลูกคนสุดท้อง คุณพ่อสุน และคุณแม่กมล วัย ๘๗ ปี แต่ถ้าคนทั่วไปไม่ทราบอายุมาก่อนอาจทายอายุผิดก็เป็นได้ เพราะท่านทั้งสองยังคงกระฉับกระเฉง คล่องแคล่วไม่สอดคล้องกับอายุจริงของท่านเลย คุณนิวัฒน์เล่าว่า สมัยเด็ก ๆ ตนเองเป็นคนร่าเริง ขี้เล่น สนุกสนาน เพื่อนมากและช่างพูด พอโตขึ้นช่วงเรียนระดับประถมศึกษา ก็ช่วยแม่ขายขนมที่ตลาดโดยไม่นึกเงินหรืออายเลย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะตนเห็นคนขายไอศกรีมใกล้บ้านซึ่งอพยพมาจากเมืองจีน ว่าเขาต่อสู้ชีวิตมาด้วยความลำบาก ตนจึงอยากเอาเป็นแบบอย่าง

คุณนิวัฒน์ จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงจากวิทยาลัยเกษตรกรรมแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ คณะสัตวบาล สาเหตุที่เรียนคณะนี้เจ้าตัวให้เหตุผลว่า เพราะเขาสอนให้คนแข็งแรงดี สิ่งนี้กระมังที่เป็นส่วนหนึ่งซึ่งช่วยให้คุณนิวัฒน์ประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิตก็เป็นได้ หลังจากจบการศึกษาจากวิทยาลัยเกษตรกรรมแม่โจ้ ปี ๒๕๑๒ แล้วนั้นพอดีกับที่บ้านไม่มีใครดูแลเนื่องจากพี่ ๆ ออกเรือนไปหมด เหลือแต่พ่อแม่ซึ่งเข้าวัยชราแล้ว

ทั้งคู่ พ่อมีอาชีพทำสวนผลไม้ และสวนยาง ดังนั้นตนจึงตัดสินใจกลับมาอยู่บ้านที่ระยอง

คุณนิวัฒน์รักและเป็นห่วงพ่อแม่มาก เขาเล่าว่าสมัยเด็ก ๆ เคยนอนหลับแล้วฝันว่าแม่ตาย ตื่นขึ้นมาร้องไห้ใหญ่ เพราะกลัวแม่ตายไปจริง ๆ เนื่องจากแม่ตนเองค่อนข้างแก่กว่าแม่ของเพื่อนรุ่นเดียวกันมาก จึงกลัวว่าแม่จะตายจากไป ซึ่งน่าภูมิใจแทนพ่อแม่คุณนิวัฒน์ ที่มีลูกคอยเป็นห่วงและอยากปรนนิบัติอยู่ใกล้

หลังจากกลับมาอยู่บ้านใหม่ ๆ ในตอนแรกคุณนิวัฒน์ตั้งใจจะเลี้ยงวัวตามแนวทางที่ตนร่ำเรียนมา และไม่ยากเดินตามรอยพ่อซึ่งทำสวนอยู่แล้วดังนั้นจึงเตรียมซื้อที่สำหรับเลี้ยงวัวไว้ แต่หลังจากนั้นไม่นานก็จำเป็นต้องเปลี่ยนวิถีชีวิตเนื่องจากสวนทุเรียนของพ่อประสบภาวะเสียหาย จากที่ปลูกไว้ ๑,๐๐๐ ต้น เหลือเพียง ๒๐๐ ต้น ได้เชิญนักวิชาการหลายแห่งมาช่วยดูให้แต่ก็แก้ไขอะไรไม่ได้ ขณะเดียวกัน เขาก็ถูกมองจากชาวบ้านแถบนั้นว่าเรียนจบทางเกษตร แต่แก้ไขปัญหานี้ไม่ได้ แต่คุณนิวัฒน์ก็ไม่เก็บคำครหาเหล่านั้นมาคิด นึกอยู่แต่เพียงว่าจะสู้จนกว่าชนะ

ช่วงนี้เองคุณนิวัฒน์จึงขายที่ที่ซื้อไว้เลี้ยงวัว แล้วหันมานุ้กเบิกด้านการปลูกมังคุดเพียงอย่างเดียว ระยะแรกก็ปลูกแซมทุเรียน ต่อมาก็ปลูกมังคุดเป็นส่วนใหญ่ โดยเขาได้ศึกษาการปลูกมังคุดอยู่ ๒ ปีเศษจากบิดาซึ่งมีประสบการณ์ในด้านการเพาะปลูกแบบธรรมชาติอยู่แล้ว และเสริมความรู้จากตำราทางวิชาการ เช่น

ตำราของกรมวิชาการเกษตรเป็นต้น รวมทั้งศึกษาจากประสบการณ์จริง ด้วยการไปกินนอนใต้ต้นมังคุดชั่วระยะหนึ่ง เพื่อติดตามความเจริญเติบโตของมันอย่างใกล้ชิด ในไม่ช้าความเพียรพยายามก็ได้ผลเกินคุ้ม เพราะปรากฏว่าเพียงเวลา ๕ ปี มังคุดสามารถออกลูกได้ ทั้งที่ตามปกติจะให้ลูกภายใน ๘-๑๐ ปี เป็นอย่างต่ำ เหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะใส่ปุ๋ยเร่งให้ใบแตกเป็นชั้นประมาณ ๑๖ ชั้น ซึ่งทำให้มังคุดออกลูกได้ดี ผลที่ตามมาจากการสำเร็จในเรื่องนี้คือ ความภาคภูมิใจในการที่มีชื่อเสียงเป็นที่กล่าวขวัญของคนทั่วไป

ขณะเดียวกันคุณนิวัฒน์ก็มีภาระหน้าที่ที่ต้องทำเพื่อสังคมมากขึ้น เช่น กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตร เชิญให้ไปบรรยายตามที่ต่าง ๆ ในท้องที่จังหวัดระยอง จันทบุรีและตราด รวมทั้งได้รับเลือกเป็นนายกสมาคมชาวสวน จังหวัดระยอง ซึ่งมีชาวสวนจากจังหวัดใกล้เคียง เช่น ปราจีนบุรี และฉะเชิงเทรา ร่วมเป็นสมาชิกด้วย ในภาวะที่ต้องรับหน้าที่ในบทบาทของนายกสมาคม ฯ คุณนิวัฒน์มีคติในการดำเนินชีวิตอยู่ข้อหนึ่งว่า ถ้าเราจะเข้าไปอยู่ในสังคมใดอย่าคิดว่าเราจะเอาอะไรจากสังคมได้บ้าง แต่จงคิดว่าเราจะช่วยสังคมได้แค่ไหน และให้ประโยชน์แก่เขาได้อย่างไร แล้วจึงคิดที่จะเข้าไปในสังคมนั้น ด้วยเหตุนี้เขาจึงปฏิบัติหน้าที่ในบทบาทนายกสมาคม ฯ อย่างแท้จริง คือเป็นผู้ประสานความคิด วิธีการทางเกษตรของชาวสวน และนักวิชาการให้สอดคล้องกัน โดยการจัดประชุมสัมมนาเพื่อรับทราบปัญหาที่เกิดกับสมาชิกเกี่ยวกับการเพาะปลูก แล้ว

รวบรวมข้อมูลแจ้งให้นักวิชาการทราบ เพื่อจะได้หาแนวทางแก้ไข
ในด้านผลผลิต ให้ประสบผลสำเร็จอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้เพื่อให้ความรู้และประสบการณ์แก่สมาชิกเป็น
ระยะ ๆ จากการจัดประชุมสัมมนานี้ทำให้พบว่า เขาเป็นนักวางแผน
ที่รู้จักประหยัดและใช้เงินคุ้มค่าอย่างหาตัวจับยากทีเดียว เพราะ
ในการจัดประชุมแต่ละครั้ง สิ่งที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้คือความสิ้นเปลือง
ในหลาย ๆ เรื่อง เช่น ค่าเอกสารในการประชุม ค่าอาหารน้ำดื่ม
เป็นต้น ซึ่งเขาได้หาทางผ่อนปรนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้น้อยลง โดย
ขอความร่วมมือจากบริษัทที่จำหน่ายเวชภัณฑ์ทางการแพทย์
ให้เป็นผู้สนับสนุนอาหารกลางวันแก่ผู้เข้าประชุม โดยสมาคม
อนุญาตให้บริษัทโฆษณาบริการและสินค้าของตนเองได้ หรือในด้าน
เอกสารคุณนิวัฒน์ได้ขอความร่วมมือเกษตรอำเภอให้ช่วยในเรื่อง
ของกระดาษและเครื่องโรเนียว รวมทั้งสถานที่ ๆ ใช้ในการประชุม
อบรม ส่วนในเรื่องวิทยากรได้ขอความร่วมมือจากเกษตรจังหวัด
เป็นผู้ติดต่อเรื่องให้ ทั้งหมดนี้ทำให้ลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ไปได้มาก
โดยไม่ต้องเก็บเงินจากผู้เข้ารับการอบรมหรือผู้เข้าประชุมเลย

ผลตอบแทนสำหรับการทำหน้าที่นายกสมาคม ความ
ศรัทธา ความเชื่อมั่นที่สมาชิกมีต่อเขาอย่างเต็มเปี่ยม ข้อพิสูจน์
คือตำแหน่งนายก ฯ ที่เปื้อนติดต่อกันมาหลายสมัยจนถึงปัจจุบัน

เมื่อถึงช่วงนี้ก็อดไม่ได้ที่จะถามคุณนิวัฒน์ถึงความรู้สึก
ที่ได้รับเลือกเป็นนายก ฯ ติดต่อกันหลายสมัย ซึ่งคำตอบก็ตรงกับที่



△ ครอบครัว

▽ การบรรจุภัณฑ์





ขั้นตอนการผลิต >



< คัดขนาดผลมังคุด

คาดคิดคือ รู้สึกภูมิใจที่ได้รับเลือก แต่ขณะเดียวกันในตอนแรกก็รู้สึกอึดอัดและรำคาญอยู่บ้าง เนื่องจากเป็นคนไม่ชอบแบบแผนพิธีรีตอง แต่เมื่อมาอยู่ในตำแหน่งนี้บางครั้งก็ต้องปรับตัวเองให้เข้ากับสังคมที่ตนเองมีบทบาทอยู่ เช่น บางวันต้องเปลี่ยนเสื้อผ้าหลายชุดคือ ตอนเช้าไปงานแต่งงาน กลับมาก็เปลี่ยนเสื้อผ้าเพื่อลงสวน ประมาณ ๑๐ โมงเช้าเปลี่ยนอีกชุดเพื่อประชุมสมาคม ฯ ตอนบ่ายเปลี่ยนชุดไปงานศพกลับมาเปลี่ยนอีกชุดหนึ่งเพื่อไปงานแต่งงาน สรุปแล้ววันนั้นเปลี่ยนประมาณ ๕ ชุด ซึ่งเสียเวลาและสิ้นเปลืองเสื้อผ้า แต่ปัจจุบันรู้สึกชินแล้ว ซึ่งเขากล่าวว่าตนเองเป็นคนที่ไม่ชอบการคล้อยตามโดยไม่มีเหตุผล การที่จะปรับตนเองให้เข้ากับสิ่งต่าง ๆ นี้ ต้องคิดก่อนว่าจำเป็นแค่ไหนที่จะต้องปรับ ปรับแล้วได้อะไร

สิ่งสำคัญต่อจากขบวนการผลิตคือ การจำหน่าย ดังนั้นหลังจากประสบความสำเร็จจากการปลูกมังคุดแล้ว คุณนิวัฒน์ก็เริ่มหาตลาดที่จะปล่อยมังคุดออกไป ตอนแรกก็ส่งขายในจังหวัดระยอง แต่ตลาดค่อนข้างแคบ เพราะปริมาณความต้องการซื้อมังคุดมีเพียงประมาณวันละ ๓๐๐ ก.ก. ขณะที่ผลผลิตของชาวสวนในจังหวัดประมาณวันละ ๔,๕๐๐ ก.ก. ซึ่งทำให้ราคามังคุดต่ำมาก

เขาจึงคิดจะส่งมาขายในกรุงเทพฯ ฯ โดยหาข้อมูลจากการสุ่มถามราคาขายส่งมังคุด ในตลาดที่เป็นแหล่งขายส่งใหญ่ ๆ เช่น ตลาดกลางปากคลองตลาด เป็นต้น เมื่อทราบข้อมูลแน่ชัดจึงเริ่ม

ส่งมังคุดเข้ามาขายในกรุงเทพฯ ที่ปากคลองตลาด แต่เกิดปัญหา เพราะของที่ส่งไปขายไม่ทัน ทำให้ราคาต่ำลง

คุณนิวัฒน์พยายามหาสาเหตุของปัญหาว่าเป็นเพราะเหตุใด โดยได้แอบสังเกตพฤติกรรมของพ่อค้าขายส่งที่ปากคลองตลาด จึงพบว่าเนื่องจากมังคุดที่ส่งมาเปิดหน้าแข่ง พอถึงปลายทางก็มียกย้ายมังคุดจากแข่งที่ราคาต่างกันมารวมกัน โดยเอามังคุดคุณภาพดี แต่งหน้าไว้หลอกผู้ซื้อ เพื่อจะได้ขายมังคุดออกได้มาก ๆ โดยการตั้งราคาใหม่ ทำให้มังคุดที่เหลือราคาต่ำลงอีก เนื่องจากค้างแข่ง

คุณนิวัฒน์แก้ไขเหตุการณ์โดยเปลี่ยนวิธีบรรจุใหม่เป็นลังไม้ ไม่เปิดหน้าลัง ถ้าลูกค้าต้องการส่งก็ส่งทางโทรศัพท์ แล้วส่งเช็คมาให้เลย เพื่อแก้ปัญหาราคามังคุดตกต่ำ

อยู่มาระยะหนึ่งก็ประสบปัญหาอีกคือ มังคุดแข็งซึ่งอาจเป็นเพราะได้รับการกระทบกระเทือนตอนที่เก็บลูก เขาจึงคิดแก้ปัญหา โดยการทำตะกร้อลักษณะใหม่สำหรับสอยมังคุด เพื่อไม่ให้เกิดความชำรุดหรือได้รับความกระทบกระเทือน จนได้รับรางวัลในฐานะเป็นผู้ริเริ่มประดิษฐ์เครื่องมือแบบใหม่ ซึ่งช่วยในการเก็บผลิตผลทางการเกษตร ในขณะเดียวกันเขาก็พยายามหาทางที่จะให้มังคุดเป็นที่ติดตลาดของคนทั่วไป ซึ่งนั่นย่อมหมายถึงยอดขายที่น่าพอใจด้วย โดยเปลี่ยนลักษณะการบรรจุหีบห่อใหม่เพื่อให้สะดวก ง่ายและรวดเร็วต่อการซื้อขาย โดยทำกล่องคล้ายกล่องนม ประกอบกับในช่วงนั้นพอดีพี่สาวได้ทดลองปลูกข้าวโพดซูปเปอร์สวีทส่งไปขาย

โดยใช้ยี่ห้อว่าลุงสุนซึ่งเป็นชื่อของบิดาปรากฏว่าประสบผลสำเร็จเป็นที่ติดตลาดของคนทั่วไป คุณนิวัฒน์จึงคิดนำเอายี่ห้อนี้มาใช้กับมังคุดบ้างโดยทำเป็นสติ๊กเกอร์ติดไว้ที่กล่อง หรือที่ตัวผลไม้เช่นมังคุด หรือทุเรียน เพื่อให้สังเกตง่าย ซึ่งก็ประสบผลสำเร็จในการขายอย่างมากเช่นกัน เพราะยี่ห้อนี้รับประกันความเชื่อถือได้อย่างดีจากลูกค้า และทำให้เขาเองมีโอกาสดังราคาขายตามที่เห็นสมควรได้

คุณนิวัฒน์กล่าวว่าในการซื้อขายตามหลักเศรษฐศาสตร์คือซื้อในราคาของผู้ซื้อขายในราคาของผู้ขาย เกษตรกรไม่มีการต่อรอง ถึงแม้ตนเองจะประสบผลสำเร็จในเรื่องนี้พอควรแล้ว เขาก็ไม่ได้ทอดทิ้งสมาชิกของสมาคม ฯ ที่ยังไม่ประสบผลสำเร็จในอาชีพ จึงหาทางช่วยเหลือโดยเปิดโอกาสให้สมาชิกใช้ยี่ห้อลุงสุนได้กับสินค้าของตนเอง ทั้งนี้เพื่อของจะได้ติดตลาด แต่ห้ามตัดราคาซึ่งกันและกัน ซึ่งทำให้สมาชิกพอใจมาก เมื่อเปิดตลาดในประเทศได้มากพอควรแล้ว คุณนิวัฒน์ได้พยายามหาช่องทางขยายตลาดไปต่างประเทศบ้าง โดยเริ่มจากการไปญี่ปุ่นเพื่อดูตลาดที่นั่นและสืบราคาขายของมังคุดมา ประกอบกับรู้จักผู้ส่งออกซึ่งมาซื้อมะม่วงที่อำเภอบ้านฉาง และเขาสนใจที่จะส่งมังคุดไปขายที่ญี่ปุ่น ตั้งแต่นั้นมาตนจึงเริ่มส่งมังคุดไปขายที่ญี่ปุ่นโดยตั้งราคาขายกิโลกรัมละ ๒๒ บาท

แต่ ๓ งวดแรกที่ส่งมังคุดไปประสบปัญหาเนื่องจากญี่ปุ่นไม่รู้วิธีรับประทานมังคุด ใช้วิธีกัดไปทั้งเปลือกเลยจึงไม่ชอบรสชาติ

ให้มังคุดไม่ติดตลาดยอดส่งออกน้อยลง ดังนั้นคราวต่อไปในการส่งออกคุณนิวัฒน์จึงแนบวิธีการกั้นติดไปในกล่องด้วย เพื่อคนขายจะได้อธิบายให้ลูกค้าทราบ ซึ่งก็ประสบผลสำเร็จหลังจากนั้นยอดขายเพิ่มมากขึ้น รสชาติของมันเป็นที่ติดอกติดใจลูกค้าอย่างมาก เขาจึงเริ่มมองสู่ทางที่จะขยายตลาดไปที่อื่นอีกโดยถือโอกาสตอนไปเที่ยวชมงานเอ็กซ์โป เพื่อดูตลาดทางไต้หวัน และทรินิแดดไปด้วย ซึ่งพบว่าตลาดแถบนี้ไม่จำเป็นต้องส่งของมีคุณภาพก็ขายได้ เขาจึงไม่ได้ส่งไปขายเพราะต้องการขายของที่มีคุณภาพมากกว่าถึงแม้จะผลิิตของได้ไม่มากก็ตาม

ดังนั้นเขาจึงดูตลาดทางยุโรป โดยศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความชอบของผู้บริโภคแต่ละประเทศก่อนว่า ชอบบริโภคมังคุดในลักษณะใด เช่น อังกฤษชอบมังคุดออกสีแดง แต่ฝรั่งเศสอาจชอบมังคุดที่กลายจากสีเขียวเป็นชมพู หรือจัดอยู่ในระยะ ๒ ตามลักษณะการเจริญเติบโตของมังคุดซึ่งแบ่งเป็น ๔ ระยะ หลังจากศึกษาข้อมูลได้กระจ่างชัดแล้วจึงเริ่มส่งออกในตลาดยุโรป โดยส่งไปขายที่อังกฤษ ฝรั่งเศส และเยอรมัน

ก่อนลงมือทำอะไรจะเห็นได้ว่า คุณนิวัฒน์ จะต้องหาข้อมูลให้ละเอียดก่อนเสมอแล้วจึงลงมือทำ ดังนั้นข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นจึงมีไม่มาก และพอมองเห็นช่องทางแก้ไขได้ ในช่วงหนึ่งสัปดาห์ เขาจะส่งมังคุดไปขายตลาดยุโรป ๓ เที่ยว เที่ยวละ ๒๐๐ ก.ก. ซึ่งจะตั้งราคาขายในแต่ละแห่งไม่เหมือนกัน เช่น ญี่ปุ่น ๓๐ บาท อเมริกา

๔๕ บาท เป็นต้น และนอกจากตนเองจะส่งออกแล้วยังหาตลาดสนับสนุนให้สมาชิกส่งออกด้วย เขากล่าวว่าในการทำอะไรก็ตามควรเปิดโอกาสให้คนอื่นด้วย ไม่ควรเบียดบังเขา เพราะจะหนักใจตัวเอง ตั้งแต่นั้นจนปัจจุบันนี้ (พ.ศ. ๒๕๓๑) เขาได้ทำการค้าส่งออกต่างประเทศแล้วเป็นเวลาประมาณ ๘ ปี

ปัจจัยสำคัญหนึ่งที่ช่วยให้งานประสบผลสำเร็จได้คือการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้เกียรติและเชื่อมั่นว่าเขาจะทำงานให้เราได้อย่างดีเป็นสิ่งสำคัญมากในการบริหารงานบุคคล อย่าแสดงความกลัวหรือจับผิดว่าเขาจะทำงานเราผิดพลาด เพราะนั่นแสดงถึงความไม่ไว้วางใจอันจะสร้างรอยร้าวให้เกิดขึ้นระหว่างกันและกัน คุณนิวัฒน์ได้ใช้หลักนี้ในการบริหารงานเช่นเดียวกัน ในช่วงปกติที่ไม่มียานเร่ง ซึ่งต้องเก็บผลผลิตก็มีคนงานประจำเพียงไม่กี่คน แบ่งเป็นฝ่ายทั่วไปซึ่งถือเป็นแม่บ้านที่ดูแลทุกอย่างให้ สำหรับด้านเกษตรได้แบ่งงานออกเป็นฝ่าย ๆ คือฝ่ายการให้น้ำ ฝ่ายดูโรคแมลง และฝ่ายคุมเรื่องติดยาง โดยคุณนิวัฒน์จะไม่ไปเกี่ยวข้องกับกำกับการดำเนินงานของฝ่ายต่าง ๆ มากนัก ทุกคนจะดูแลกันเองไม่มีหัวหน้าหรือลูกน้องช่วยกันทำทุกฝ่าย สำหรับตนเองจะติดตามผลงานนาน ๆ ครั้ง ทั้งนี้เพื่อให้พนักงานรู้สึกว่าเขามีอิสระเต็มที่ในการดำเนินงาน

นอกจากนั้นคุณนิวัฒน์ยังช่วยให้นักเรียนมีรายได้โดยในช่วงที่มีการเก็บผลผลิตก็จะจ้างเด็กพวกนี้เป็นรายวัน และบางปีเมื่อมี

ถ้าใครเหลือมากก็จะพาเด็กพวกนี้ไปเที่ยว ซึ่งเคยพามาเที่ยวสวนสนุก
ในกรุงเทพ ฯ ปรากฏว่าเด็กชอบมาก

ปัจจุบันคุณนิวัฒน์เป็นคนที่ไม่หาความรู้ตลอดเวลา หายสุด
ได้จบปริญญาตรีจากวิทยาลัยเกษตรกรรมรำไพพรรณี แขนง
การจัดการ และเข้ารับการอบรม ๒ ครั้ง คือ อบรมระดับผู้บริหาร
ธุรกิจระดับย่อย และอบรมผู้บริหารธุรกิจระดับกลาง ซึ่งจัดโดย
สมาคมผู้จัดการแห่งประเทศไทย นอกจากนี้เขามีความคิดที่จะหา
โอกาสไปอิสราเอล เพื่อดูวิธีการผลิต และไปอังกฤษเพื่อดูวิธีการ
บรรจุหีบห่อ ทั้งนี้เพื่อพัฒนาการดำเนินงานของตนเองอยู่ตลอดเวลา

ความสำเร็จในการดำเนินชีวิตได้นั้นขึ้นอยู่กับองค์ประกอบ
หลายประการที่มีอยู่ในตัวบุคคล เช่น ความคิดริเริ่ม ความอดทน
ความเข้าใจและเห็นใจผู้อื่น การเฝ้าหาความรู้และประสบการณ์
ตลอดเวลา ความมีเหตุผล ความเชื่อมั่นตนเอง เหล่านี้เป็นสิ่งที่ต้อง
ปลูกฝังในตัวบุคคลเป็นเวลานาน ๆ มิใช่เพียงวันสองวัน ดังนั้นจาก
เกร็ดชีวิตบางส่วนของคุณนิวัฒน์ที่กล่าวมานี้ เห็นได้ว่าเขามีคุณสมบัติ
เหล่านี้ครบถ้วนเพียงพอ

สำหรับผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จซึ่งมีส่วนอย่างมากใน
การเป็นกำลังใจให้งานดำเนินไปด้วยดีและมั่นคง นั่นคือ คุณแสงจันทร์
ภริยาวัย ๓๘ ปี มีอาชีพเป็นแม่พิมพ์ของชาติ สอนอยู่ที่โรงเรียน
อนุบาลระยอง ตลอดจนบุตรและธิดา ๒ คน คนโตเรียนอยู่ชั้นมัธยม
ศึกษา ทั้ง ๒ คนมีแว่วว่าจะเจริญรอยตามพ่อแม่

สำหรับท่านที่ต้องการศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม อาจจะพบคุณนิวัฒน์ได้ที่บ้านเลขที่ ๐๔๔ ถนนอำนวยการ ตำบลท่าประจักษ์ อำเภอเมือง จ.ระยอง หรือสวนลุงสุน ซึ่งไกลจากตัวเมืองระยอง ประมาณ ๑๐ กิโลเมตร เชื่อว่าประตูที่เปิดกว้างพร้อมรอยยิ้มต้อนรับอย่างเป็นกันเองของคุณนิวัฒน์ พันธุ์ และครอบครัวยังรอคอยท่านอยู่

จากชีวิตจริงของ คุณนิวัฒน์ พันธุ์ เกษตรกรปลูกมังคุดส่งต่างประเทศ
แห่งเมืองระยอง

สัมภาษณ์	สุจิเรช	แสงจิตต์พันธุ์
	วธธนา	พรหมบุญมย์
	พูนศิริ	ไตรภรณ์
เขียน	พูนศิริ	ไตรภรณ์
ภาพ	อนัญญา	พัฒนินดี
วัน เดือน ปี	๑๐ พฤษภาคม ๒๕๖๑	



พลายบัวแห่งเมืองสิงห์

“ฝีมือมาตรฐาน บริการจริงใจ”

คำขวัญตัวโตที่ติดอยู่กับผนังอาคารของร้าน “บัวจูนึง” ๑๗๕ ถนนสายเอเชีย ต.บางมัญ อ.เมือง จ.สิงห์บุรี ทำให้ผู้มาติดต่องานทุกคนต้องอ่านและซึมซับความหมายแห่งคำขวัญนั้นอย่างลึกเลี่ยมมิได้

จริงหรือที่ผลงานของร้าน “บัวจูนึง” อยู่ในชั้นมาตรฐาน ใครรับรอง และเชื่อถือได้แน่หรือว่า บริการด้วยความจริงใจ

ปจณาดังกล่าวข้างต้นเป็นข้อถาม ข้อสงสัยใคร่รู้ของผู้ที่ยังไม่เคยได้ใช้บริการของ “บัวจูนึง” และยังไม่รู้จักคุณพลายบัว มณีนิล เจ้าของกิจการรับซ่อมรถยนต์แห่งนี้อย่างหนุ่มแน่นอยู่มาก ด้วยอายุเพียง ๓๖ ปี แต่มีกิจการซ่อมรถยนต์เป็นของตนเองอย่างมั่นคงใหญ่ที่สุดและได้มาตรฐานที่สุดในจังหวัดสิงห์บุรี เป็นที่เชื่อถือและยอมรับในคุณภาพของงาน และบริการที่ดีเยี่ยม มิใช่แต่เพียงชาวสิงห์บุรีเท่านั้นที่รู้จักและชื่นชมในคุณลักษณะที่ดั่งามของคุณพลายบัว มณีนิล ยอมรับและเชื่อถือในคุณภาพงานที่ได้มาตรฐานของร้าน



△ คุณพลายบัว มณีนิล

▽ บัวจูนนิ่ง





△ บิวจูนนิ่ง
“ฝีมือมาตฐาน บจิกาสจิจใจ”



△ กับภรรยา



“บัวจูนึง” แม้แต่ชาวเมืองในจังหวัดใกล้เคียง เช่น สทบุรี สุพรรณบุรี อ่างทอง ก็ยังยอมรับและเชื่อถือเป็นอย่างมาก ดังประจักษ์พยานที่ได้เห็นจากการที่ลูกค้าชาวเมืองสิงห์และจังหวัดต่าง ๆ ที่อยู่ใกล้เคียงต่างนำรถยนต์ของตนมาใช้บริการเป็นจำนวนมากในแต่ละวัน ทั้งแต่ละรายก็ยังวนเวียนกลับมาใช้บริการอยู่ตลอดมา

นี่คือประกาศเกียรติคุณที่คุณพลายบัว มณีนิล ไม่ต้องลงทุนทำการโฆษณาชวนเชื่อแต่อย่างใด เพราะลูกค้าแต่ละรายที่ได้รับบริการซ่อมไปจากร้านของคุณพลายบัว ต่างนำไปกล่าวสรรเสริญและบอกกล่าวกับเพื่อนฝูงญาติมิตรต่อ ๆ กันไปปากต่อปาก จนทำให้ร้าน “บัวจูนึง” เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางและเป็นที่ชื่นชอบไปทั้งจังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดใกล้เคียง

ในอดีตย้อนหลังไป ๓๖ ปี เด็กชายพลายบัว มณีนิล ได้ถือกำเนิดมาจากครอบครัวชาวนาที่ยากจน ที่บ้านเลขที่ ๑๔๔ หมู่ ๑ ต.ม่วงอยู่ อ.เมือง จ.สิงห์บุรี เป็นลูกคนที่ ๔ ในพี่น้องทั้งหมด ๕ คน เมื่ออายุครบเกณฑ์ก็ได้ศึกษาเล่าเรียนที่โรงเรียนวัดพระพรางค์มณี อ.เมือง จ.สิงห์บุรี จนกระทั่งจบการศึกษาในระดับประถมศึกษาคือชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔

แม้เด็กชายพลายบัวจะเป็นเด็กเรียนดี ผลการเรียนอยู่ในระดับที่ ๑ ที่ ๒ ของชั้นมาโดยตลอด แต่ความขัดสนของครอบครัว พ่อแม่ไม่มีเงินส่งเสียให้เรียน จึงจำเป็นต้องออกมาช่วยครอบครัวทำมาหากิน ขณะนั้นพี่สาวคนที่ ๒ และพี่ชายคนที่ ๓ ได้มาเป็น

เด็กรับจ้างอยู่ที่ร้าน “ลิขิตไถ่อย่าง” ที่สนามมวยราชดำเนิน ใน กรุงเทพฯ ฯ เด็กชายพลายบัวจึงตามพี่สาวพี่ชายมาเป็นลูกจ้างอยู่ที่ร้าน “ลิขิตไถ่อย่าง” นี้ด้วย มีหน้าที่ทั่ว ๆ ไปทั้งล้างแก้ว ล้างจาน และบริการลูกค้า ได้เงินเดือนในขณะนั้นเดือนละ ๘๐ บาท กินอยู่กับนายจ้าง ทำงานอยู่ได้ประมาณ ๑ ปี ก็คิดว่าหากมาเป็นลูกจ้างเขาอยู่เช่นนี้ก็คงจะไม่มีอะไรดีขึ้น คงจะไม่มีความก้าวหน้าแต่อย่างใด จึงคิดจะไปประกอบอาชีพอื่นที่สามารถจะเป็นนายงานได้เอง อยากจะเป็นช่างแก้เครื่องยนต์ เพราะมีนิสัยชอบไปในทางนี้ ตั้งแต่เด็ก ๆ ก็ชอบซ่อมโน่นซ่อมนี่อยู่เป็นประจำ ชอบศึกษาค้นคว้าในเรื่องของกลไกเครื่องยนต์ หาสาเหตุที่เครื่องยนต์ต้องเสียหายชำรุด และพยายามหาทางซ่อมแก้ไขให้ใช้งานได้

จากความคิดที่ต้องการจะเป็นช่างแก้เครื่องยนต์ จึงทำให้เด็กชายพลายบัวขอลาเวลาเจ้าของร้านที่ทำงานอยู่ไปเรียนซ่อมเครื่องยนต์ที่โรงเรียนมงคลเซอร์วิส ซึ่งอยู่ที่ถนนเจริญผล ในช่วงเวลาเย็น ใช้เวลาเรียนประมาณ ๖ เดือน จึงจบหลักสูตรและได้ลาออกจากร้านลิขิตไถ่อย่างไปเป็นเด็กฝึกงานซ่อมเครื่องยนต์ที่อู่ซ่อมรถยนต์วิญญชัย ที่นางเลิ้ง (ปัจจุบันเลิกกิจการแล้ว) เพื่อหาประสบการณ์ความชำนาญให้แก่ตนเอง ขณะฝึกงานนี้มีรายได้เดือนละ ๑๒๐ บาท มีหน้าที่ทำความสะอาดเครื่องยนต์ บริเวณสถานที่ ต้องล้างของเก็บของอยู่ตลอดเวลา ทั้งยังต้องคอยรับใช้เอาใจช่างรุ่นพี่เพื่อให้เขาเมตตาสอนวิชาความรู้ให้ ความที่เด็กชายพลายบัวขยันขันแข็ง งาน

หนักเบาไม่เกี่ยง จึงเป็นที่พึงพอใจของเจ้าของอยู่ เมื่อน้องชายเจ้าของอยู่ ซึ่งทำกิจการอยู่ซ่อมรถยนต์เช่นกันมาขอตัวเด็กชายพลายบัวไปทำงานที่อยู่อของตน เจ้าของอยู่จึงไม่ยอมจึงเกิดการโต้เถียงกันและได้พูดว่า “หากเอาพลายบัวไปแล้วเขาก็ไม่มีคนใช้สิ” จากประโยคคำพูดของเจ้าของอยู่นี้ทำให้เด็กชายพลายบัวนำมาคิดว่า “ตนมาฝึกงานหาความรู้ความชำนาญในด้านช่างซ่อมรถยนต์ มิใช่มาเป็นคนใช้ใคร” จึงคิดลาออกจากอยู่วิญญูชัย เมื่อนำความคิดไปปรึกษาพี่สาวและพี่ชาย และไม่ถูกคัดค้านอย่างใด เด็กชายพลายบัวจึงลาออกจากอยู่ซ่อมรถยนต์ วิญญูชัย กลับมาอยู่บ้านที่สิงห์บุรี

การกลับมาอยู่บ้านที่สิงห์บุรีในครั้งนี้ คุณพลายบัวมีความคิดว่า อยากจะหาประสบการณ์ความชำนาญงานให้มากพอเสียก่อน แล้วจึงจะหาเส้นทางเปิดร้านเป็นของตนเอง ดังนั้นจึงไปสมัครเรียนเป็นลูกจ้างแก้เครื่องยนต์ที่อยู่ซ่อมรถยนต์ของนายดี ที่ ต.ปากบาง อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี ได้เงินเดือนขณะนั้นประมาณ ๓๐๐-๔๐๐ บาท ทำอยู่ได้นานประมาณ ๑ ปี ก็เกิดความรู้สึกเบื่อหน่าย เพราะถึงแม้เจ้าของอยู่จะเก่งงานแต่การบริหารงานและการดำเนินกิจการหละหลวมมาก ไม่เป็นระบบ ไม่มีระเบียบ ปลอมให้ลูกน้องที่ไว้ใจได้ดำเนินการกันเอง มีปัญหาในการทำงานมาก จึงลาออกมาทำอยู่ที่อยู่ประสิทธิ์การช่างในตัวเมืองจังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งเป็นอยู่รับซ่อมรถยนต์ที่ค่อนข้างใหญ่ในสมัยนั้น มีชื่อเสียงในการรับซ่อมรถยนต์ทั่วไป ทั้งรถประเภทดีเซล เบนซิน รถบัส และรถโดยสาร ที่อยู่ประสิทธิ์

การช่างนี้ คุณพลายบัวทำงานเป็นช่างประจำอยู่ ได้เงินเดือน ๆ ละ ๖๐๐-๘๐๐ บาท แต่ก็ได้รับไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วย เพราะกิจการไม่ดีเท่าที่ควร อย่างไรก็ตามการที่คุณพลายบัวมาทำงานที่อยู่นี้ ก็เปรียบเสมือนการวางรากฐานชีวิต เพราะภรรยาเจ้าของอยู่เห็นว่า คุณพลายบัวเป็นเด็กหนุ่มที่มีความขยันขันแข็ง กิจการงานทั้งหลายที่มอบหมายก็ทำได้ดี ก็ชอบใจ รักใคร่เอ็นดูคุณพลายบัวมาก จึงคิดจะส่งเสริมเอาไว้ให้ช่วยเป็นกำลังสำคัญของอยู่ต่อไป ประกอบกับคุณพลายบัวเกิดรักใคร่ชอบพอกับลูกสาวของเจ้าของอยู่ ขณะนั้นคุณพลายบัวอายุประมาณ ๑๘ ปี ภรรยาเจ้าของอยู่จึงช่วยส่งเสริมสนับสนุนให้คุณพลายบัวรับผิดชอบกิจการงานของอยู่ทั้งหมด ต่อมาถูกเกณฑ์ทหารจึงไปเป็นทหารอยู่ ๒ ปี และหลังจากออกจากการเป็นทหารจึงไปบวชอุปสมบทให้บิดามารดาอยู่ ๑ เดือน แล้วจึงกลับมาแต่งงานกับลูกสาวเจ้าของอยู่พิธีการช่าง เมื่อประมาณ พ.ศ. ๒๕๐๗ ขณะนั้นอายุได้ ๒๔ ปี

หลังจากแต่งงานแล้ว คุณพลายบัวและภรรยาได้ช่วยกิจการที่อยู่ของพ่อตาแม่ยายอยู่อีก ๑ ปี หลังจากนั้นจึงแยกตัวมาดำเนินกิจการเอง โดยมาเช่าที่ของอยู่ “ฮงล้ง” ซึ่งเป็นอยู่เคาะพนัสนี ค่าเช่าเดือนละ ๒,๐๐๐ บาท ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาอุดหนุนในระยะแรก ๆ ที่ก่อร่างสร้างตัวนี้ก็คือลูกค้าประจำที่เคยมาใช้บริการของคุณพลายบัว ตั้งแต่เมื่อครั้งอยู่ที่อยู่ซ่อมรถของพ่อตาแม่ยายคุณพลายบัวนั่นเอง

กิจการรับซ่อมรถยนต์ของคุณพลายบัวได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากลูกค้าเป็นอย่างดี จนทำให้กิจการเจริญก้าวหน้ามั่นคงขึ้นเป็นลำดับ จากเงินลงทุนที่ได้จากการเก็บหอมรอมริบประมาณ ๑ หมื่นบาท และจากเครดิตโดยการเชื่อสินค้าประเภทเครื่องอะไหล่รถยนต์จากร้าน “สหยนต์กลการ” คือ นายไพศาล พุพงษ์พานิช ซึ่งให้การส่งเสริมสนับสนุนจนทำให้กิจการซ่อมรถยนต์ของคุณพลายบัวเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ เมื่อทำกิจการไปได้ ประมาณ ๑ ปี ประมาณปี ๒๕๒๑ ก็ตัดสินใจซื้อที่ดินที่เช่าเขาอยู่ เพราะเกรงว่าหากยังจะต้องเช่าที่อยู่ต่อไป อาจจะต้องลำบากหาที่ทำกิจการอยู่ใหม่ เพราะเจ้าของที่อาจจะถือโอกาสขึ้นราคาค่าเช่าหรือราคาที่ดินได้ จึงตัดสินใจซื้อที่ดินดังกล่าวซึ่งมีเนื้อที่ ๒๐๐ ตารางวา ในราคา ๔๖๕,๐๐๐ บาท ขณะนั้นคุณพลายบัวไม่มีเงินสดอยู่ในมือเลย ได้ตกลงกับเจ้าของที่ให้เขาช่วยโอนที่ให้ก่อนเพื่อที่จะเอาไปจำนองกับธนาคาร เมื่อจำนองกับธนาคารได้มา ๓ แสนบาทแล้ว เงินส่วนที่ยังขาดอยู่เขาได้ไปขอให้คุณไพศาล พุพงษ์พานิช ช่วยตั้งวงแชร์ให้

ขณะนั้นคุณพลายบัวมีกิจการซ่อมรถยนต์พร้อมที่ดินทำกิน แต่สิ่งที่ตามติดมากับทรัพย์สินที่ซื้อมานั้นก็คือ หนี้สินจำนวนกว่าสี่แสนบาท จึงจำเป็นต้องคิดหาวิธีเพื่อช่วยผ่อนภาระหนี้สินให้ลดน้อยลง จึงขยายกิจการเพิ่มการให้บริการแก่ลูกค้ามากขึ้น ในลักษณะงานที่ครบวงจรคือ รับทำท่อไอเสีย ซ่อมช่วงล่างของรถยนต์ ตั้งศูนย์ถ่วงล้อ ทำเบรครถยนต์ ทั้งนี้จำเป็นต้องจัดซื้ออุปกรณ์

เครื่องมือในการทำงานทั้งหมดอีกหลายแสนบาท ซึ่งคุณพลายบัวก็กัดฟันสู้ โดยวิธีการผ่อนชำระเป็นรายงวด และค่อย ๆ ททย่อยซื้ออุปกรณ์ปีละชิ้นสองชิ้นตามกำลังที่คิดว่าพอจะผ่อนชำระหนี้ได้ และเมื่อถึงปี พ.ศ. ๒๕๒๙ ที่ร้านอยู่ซ่อมรถยนต์ของคุณพลายบัวก็พร้อมพร้อมด้วยอุปกรณ์เครื่องมือในการซ่อมรถยนต์ที่ทันสมัยที่สุดในจังหวัดสิงห์บุรี ขณะเดียวกันก็เริ่มสั่งยางรถยนต์มาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

ธุรกิจในการทำอยู่ซ่อมรถยนต์ของคุณพลายบัว ขณะนี้นับว่ากิจการเจริญก้าวหน้าขึ้นมาก มีการให้บริการด้วยเครื่องมือทันสมัยและทุกระบบของการซ่อมรถยนต์ มีอุปกรณ์อะไหล่รถยนต์ทุกชนิดเอาไว้บริการแก่ลูกค้า นอกจากนั้นฝีมือการซ่อมรถยนต์ของอยู่ซ่อมรถยนต์ “บัวจูนึง” ยังเป็นที่รับรองแก่ลูกค้าทุกคนที่มาใช้บริการจึงไม่ใช่สิ่งที่เกินความคาดหมายที่ว่า “เมื่อกิจการดี มีความมั่นคงคุณภาพของงานดีมีมาตรฐานการให้บริการเยี่ยมยอด จึงเป็นที่ติดอกติดใจของลูกค้า และช่วยทำให้ชื่อเสียงของคุณพลายบัวและอยู่ซ่อมรถ “บัวจูนึง” เป็นที่รู้จักมากขึ้นและกว้างไกลมากยิ่งขึ้น แต่ถึงแม้ว่ากิจการอยู่ซ่อมรถของคุณพลายบัวจะประสบความสำเร็จอย่างดีเยี่ยมเพียงไร คุณพลายบัวก็ไม่คิดที่จะนิ่งเฉยหรือหยุดอยู่กับที่ แต่ได้พยายามปรับปรุงและศึกษาระบบเครื่องยนตใหม่ ๆ เทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ ทั้งยังปรับปรุงสถานที่ให้บริการให้มีความเหมาะสมเรียบร้อยน่าดูมากยิ่งขึ้น และการปรับปรุงทุกอย่างที่คุณพลายบัว

คิดไว้สำเร็จลงอย่างเรียบร้อยประมาณเดือนมกราคม พ.ศ. ๒๕๓๐

แต่ชีวิตของคนเรามิใช่จะราบรื่นดังโรยด้วยกลีบกุหลาบเสมอไป จึงมีเหตุการณ์ที่ทำให้คุณพลายบัวและครอบครัวต้องประสบกับความสูญเสียบ้าง นั่นคือในวันที่ ๑๒ พฤษภาคม ๒๕๓๐ ร้านอาหารที่อยู่ติดกับอู่ซ่อมรถยนต์ของคุณพลายบัว เกิดไฟไหม้และไฟลามไปติดด้านหน้าของอู่ ถึงแม้ว่าอุปกรณ์เครื่องมือในการซ่อมรถยนต์จะไม่ได้รับความเสียหาย แต่ก็ทำให้ตัวอาคาร เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน และอะไหล่รถยนต์ได้รับความเสียหายมาก จนต้องรื้ออาคารปลูกสร้างใหม่ ต้องจัดหาซื้ออุปกรณ์เครื่องตกแต่งบ้านใหม่อีกเกือบ ๒ ล้านบาท และถึงแม้ว่าจะทำประกันไฟไว้ถึง ๑ ล้านบาท แต่เมื่อไฟไหม้อาคารเพียงบางส่วนบริษัทประกันจึงจ่ายค่าประกันไฟเพียง ๒ แสนบาทเท่านั้น อย่างไรก็ตามเขาก็หวังว่าเคราะห์ร้ายหมดสิ้นแล้วสิ่งที่ตั้งถามคงจะเข้ามาแทนที่เป็นแน่

ปัจจุบันคุณพลายบัวมีความสุขอยู่กับครอบครัวและภรรยา และลูกเล็ก ๆ อีก ๓ คน มีความภาคภูมิใจกับกิจการอู่ซ่อมรถ “บัวจูนนิ่ง” ที่เจริญก้าวหน้ามั่นคงขึ้นเป็นลำดับ มีการดำเนินการที่เป็นระบบระเบียบมากขึ้นตามความเติบโตของกิจการ จัดเป็นอู่ซ่อมรถยนต์ที่มีกิจการใหญ่ที่สุด เครื่องมือทันสมัยที่สุด และมีฝีมือดีที่สุด ในจังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดใกล้เคียง แม้ว่าจะต้องแบกรับหนี้สินที่จะต้องผ่อนชำระกับธนาคารเป็นจำนวนมาก แต่คุณพลายบัวก็ไม่คิดจะย่อท้อ พร้อมกับคาดหวังว่าหากตนขยันทำกิน แม้จะเหนื่อย

ยากเพียงไร สิ่งตอบแทนที่ได้กลับคืนมาก็คงพอจะทำให้หนี้สินความ
กังวลใจทั้งหลายสิ้นสุดลงภายใน ๒-๓ ปี ข้างหน้านี้ และหากทราบได้
ที่คุณพลายบัวยังยึดหลักในการทำงานจนประสบความสำเร็จใน
การประกอบอาชีพอิสระของตนเองว่า

“ขยัน อดทน ซื่อสัตย์ จริ่งใจต่อลูกค้า มีความพยายามที่จะ
ต่อสู้กับอุปสรรคทุกชนิดอย่างไม่ย่อท้อ มีความประณีตและพิถีพิถัน
ในการทำงาน มีความรับผิดชอบในงานที่ทำ ละเอียดยรอบคอบในการ
ควบคุมการเงิน รู้จักปกครองคนงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสม และ
ที่สำคัญให้บริการและเอาใจลูกค้าทุกคน” ความสำเร็จในการ
ประกอบอาชีพอิสระก็ย่อมจะเป็นของตนเองอย่างแน่นอน

ปัจจุบันนี้ คุณพลายบัว เป็นประธานชมรมช่างจังหวัด
สิงห์บุรี ซึ่งได้รับเกียรติให้ดำรงตำแหน่งติดต่อกันมากกว่า ๓-๔ ปี
เป็นกรรมการหอการค้าสิงห์บุรีมาร่วม ๒ ปี เป็นตัวแทนจำหน่าย
อะไหล่รถยนต์โตโยต้า และมาสด้า เป็นวิทยากรบรรยายให้แก่หน่วย
ราชการต่าง ๆ เช่น โรงเรียนเทคนิคสิงห์บุรี โรงเรียนทองเอนวิทยา
อ.อินทร์บุรี จ.สิงห์บุรี และสำคัญที่สุดคือเป็นเจ้าของกิจการอยู่ซ่อม
รถยนต์ขนาดใหญ่และมาตรฐานที่สุดของจังหวัดสิงห์บุรี เป็นบุคคล
ที่จังหวัดสิงห์บุรีภาคภูมิใจว่าเป็นคนดีมีคุณธรรม และประสบความสำเร็จ
ในงานอาชีพอิสระ สามารถสร้างฐานะกิจการงานได้อย่าง

มันคงและเจริญก้าวหน้า เป็นที่เชิดหน้าชูตาของจังหวัดสิงห์บุรี แม้จะมีความรู้พื้นฐานเพียงประถมศึกษาปีที่ ๔ ก็ตาม

จากชีวิตจริงของ คุณหลายบัว มณีนิล เจ้าของกิจการร้านซ่อมรถยนต์
“บัวจูนนิ่ง” ๑๗๕ ถ.สายเอเชีย ต.บางมัญ อ.เมือง จ.สิงห์บุรี

สัมภาษณ์	ประณม จันทิม
	สมภาร คุณมาศ
เขียน	ประณม จันทิม
ภาพ	สมภาร คุณมาศ
วัน เดือน ปี	๑๗ พฤษภาคม ๒๕๓๑



ဘိဝံသဝိသုဒ္ဓိ

