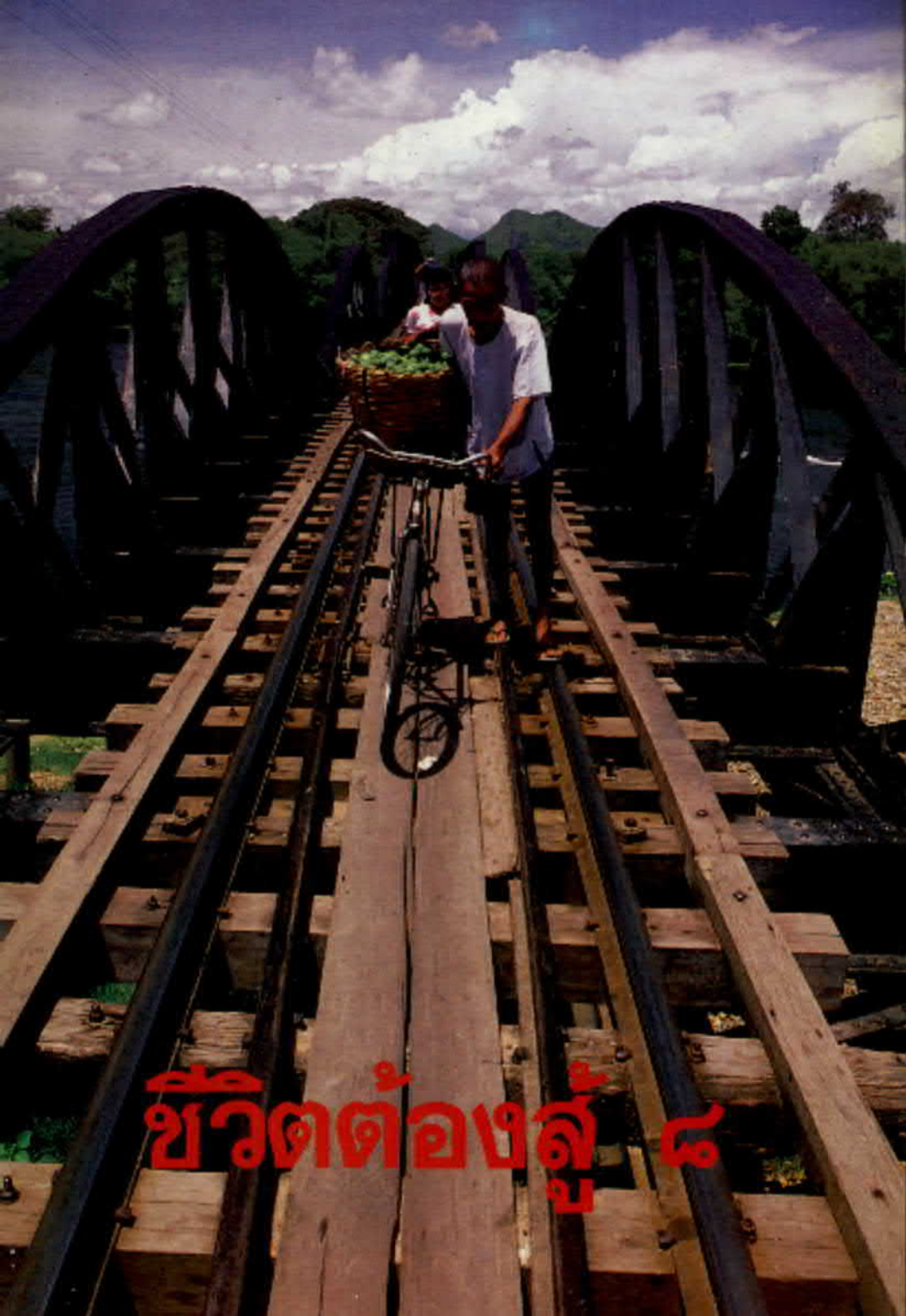




ชีวิตต้องสู้ ๘

## คณะผู้จัดทำ

**ที่ปรึกษา** สมพงษ์ พลสุรย์

**สัมภาษณ์และรวบรวมข้อมูล** สมพงษ์ พลสุรย์, มะเตือ เสมอ,  
ธรรมศักดิ์ มีอิสระ, ศุภกิจ สีหาบุตร, ศักดิ์สิน ช่องดารากุล,  
สมคาค คุณมาศ, วรรณา พรหมบุญมย์, วารุณี ธนวรรณิช,  
ประณม จันทิม, รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์, พูนศิริ โคภาวรักษ์

**เขียน** สมพงษ์ พลสุรย์, มะเตือ เสมอ, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ,  
วรรณา พรหมบุญมย์, วารุณี ธนวรรณิช, สมคาค คุณมาศ,  
ประณม จันทิม, ศุภกิจ สีหาบุตร, รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์,  
ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

**ถ่ายภาพปก** ทวีพร ทองคำใบ

**ถ่ายภาพประกอบ** มะเตือ เสมอ, ศักดิ์สิน ช่องดารากุล,  
วารุณี ธนวรรณิช, สมคาค คุณมาศ, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

**ออกแบบปก** อนัญญา พัฒนยินดี

**พิมพ์ต้นฉบับ** ธุรกิจ ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ กรมวิชาการ  
กระทรวงศึกษาธิการ

**ตรวจแก้ไขต้นฉบับ** สมพงษ์ พลสุรย์, มะเตือ เสมอ,  
ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

---

**เจ้าของโครงการ** : โครงการส่งเสริมการปฏิบัติตามหลักสูตร  
กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ

**รับผิดชอบงาน** : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ,  
: วรรณา พรหมบุญมย์

# ประวัติห้องสมุด

(เล่ม ๔)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ



# ชีวิตต้องสู้ (เล่ม ๘)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง  
พิมพ์ที่

จำนวน ๒๕,๐๐๐ เล่ม  
โรงพิมพ์องค์การธำของคุรุสภา  
เลขที่ ๕๒ ถนนลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร  
โทร. ๕๓๘๓๐๒๑, ๕๓๘๓๐๓๓

ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา

ISBN

นายวิเวก ปางพุฒิพงศ์

974-10-0693-4

# คำนำ

กรมวิชาการจัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดแนวคิดสร้างสรรค์ในการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวการดำเนินชีวิตของท่านทั้งหลายนี้เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดสร้างงานได้อย่างยอดเยี่ยมทุกคน เป็นคนมีคุณธรรมในการทำงานและคุณธรรมของท่านเหล่านี้เองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำหนังสือถึงหน่วยแนะแนวประจำจังหวัดและได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานและออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูลตลอดจนการบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่มได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยแนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

(นายพนม แก้วกำเนิด)

อธิบดีกรมวิชาการ

๒๑ กรกฎาคม ๒๕๓๒

# สารบัญ

|                                   | หน้า |
|-----------------------------------|------|
| ๑. ไส้กรอกนวลปรางค์               | ๑    |
| ๒. ทองดี : คนขายชาละเปา           | ๑๓   |
| ๓. ยงฤดีธูรกิจ                    | ๒๕   |
| ๔. เจมส์สังสุย                    | ๓๘   |
| ๕. อาคม : ขุนเกษตรกรพัฒนา         | ๔๗   |
| ๖. พระเยาว์เบเกอร์                | ๖๔   |
| ๗. ครั้น ทวีรัตน์ : คนนับถือตนเอง | ๗๗   |
| ๘. ทรงศักดิ์ : ผู้ชายกับดอกไม้    | ๙๐   |
| ๙. มหาอยู่ : ผู้รำยมนต์เรียกปลา   | ๑๐๕  |
| ๑๐. ชีวิตเปลี่ยนที่อ่าวพังงา      | ๑๑๖  |

## ไส้กรอกนวลปรานค์

“เพราะความที่อยากค้าขาย ก็เลยคิดเพื่อผัน  
ไปว่าถ้าได้แต่งงานกับคนจีนเห็นทีจะดีแน่”

ถึงแม้ภาคอีสานจะแห้งแล้งกันดารกว่าภาคอื่น ๆ ของประเทศ อาหารพื้นบ้านของภาคนี้ ก็มีชื่อเสียงและแพร่หลาย ได้รับความนิยมจากคนทั่วประเทศ อาหารอีสานที่ได้รับความนิยมทั้งในท้องถิ่นและต่างถิ่นในปัจจุบันนี้ คือ หมูยอและไส้กรอก

ไส้กรอกอีสานที่มีชื่อเสียงรู้จักกันทั่วประเทศ โดยเฉพาะชาวกรุงเทพฯ คือ ไส้กรอกขอนแก่นกับไส้กรอกอุบลฯ ถึงแม้ว่าจังหวัดอื่น ๆ มีการทำไส้กรอก ก็ไม่มีชื่อเสียงและแพร่หลายเท่าเท่ากับของสองจังหวัดนี้ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะผู้ผลิตไส้กรอกที่ขอนแก่นและอุบลฯ ผลิตเป็นจำนวนมากและมีการจำหน่ายในวงกว้างกว่าที่อื่น ๆ

ที่อุบลราชธานี มีผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารประเภท หมูยอ กุนเชียง ไส้กรอกหลายราย ทั้งที่อยู่ในตัวจังหวัดและต่างอำเภอ

มีอยู่รายหนึ่งที่มีชื่อเสียง เลื่องลือ ถึงกับสถานีโทรทัศน์ช่อง ๗ ขอบันทึกภาพและนำไปออกอากาศแล้วยังได้รับการคัดเลือกเป็น ตัวแทน ผู้ทำไส้กรอกภาคอีสานไปแข่งขันการทำไส้กรอกที่ กรุงเทพมหานคร ในรายการ “แชมป์ชิงแชมป์” ของสถานีโทรทัศน์ แห่งนั้นอีกด้วย

ผู้ผลิตไส้กรอกของเมืองอุบลฯ รายนี้เป็นที่รู้จักกันทั้งเมือง ในนามของ “ไส้กรอกนวลปรางค์” ตามชื่อของเจ้าของกิจการ คือ คุณนวลปรางค์ โกตระกุล

เป็นที่ทราบกันทั่วไปว่าการทำหมูยอ กุนเชียง และไส้กรอก อีสานเริ่มต้นโดยคนจีนหรือญวน ซึ่งอพยพมาอาศัยอยู่ในประเทศ ไทย ปัจจุบันนี้กิจการทำหมูยอ กุนเชียง หมูหยอง หมูแผ่น และ ไส้กรอก ส่วนใหญ่ก็ดำเนินการโดยคนไทยเชื้อสายจีนหรือญวน อยู่นั่นเอง

แต่สำหรับคุณนวลปรางค์ โกตระกุล เจ้าของกิจการ ไส้กรอกนวลปรางค์ อันลือชื่อของอุบลราชธานี ถือเป็นข้อยกเว้น คุณนวลปรางค์ เป็นบุตรของ นายผจญ ชิดชม ผู้มีอาชีพรับ-ราชการเป็นครู มารดาของคุณนวลปรางค์ชื่อ นางแก่ง ชิดชม อาชีพเป็นแม่บ้าน

คุณนวลปรางค์ เกิดที่ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัด ยโสธร เมื่อวันที่ ๘ มิถุนายน ๒๔๗๘ เป็นบุตรคนที่ ๒ ในจำนวน พี่น้องทั้งสิ้น ๕ คน ฐานะครอบครัวอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อ เทียบกับผู้คนในเมืองยโสธรในสมัยนั้น

สิ่งแวดล้อมในวัยเด็กของ คุณนวลปรางค์ เป็นสังคมเมือง ซึ่งผู้คนส่วนใหญ่ค้าขาย คุณนวลปรางค์ มีความใฝ่ฝันตั้งแต่วัยเด็ก ว่าอยากจะประกอบอาชีพค้าขาย ซึ่งเป็นเรื่องค่อนข้างแปลก สำหรับเด็กไทยยุค ๕๐ ปีที่ผ่านมา คนส่วนใหญ่ในยุคนั้น ล้วนแต่มีความใฝ่ฝันที่จะรับราชการเป็นเจ้าคนนายคน

คุณนวลปรางค์ อยากมีอาชีพค้าขาย และเธอเปิดเผยอย่างตรงไปตรงมาว่า

“เพราะความที่อยากจะค้าขาย ก็เลยคิดเพื่อฝันไปว่าถ้าได้แต่งงานกับคนเงินเห็นทีจะดีแน่”

“แล้วความฝันอันนั้นเป็นจริงไหมครับ”

คุณนวลปรางค์ หันไปทางคุณชาญ โกตระกุล ผู้เป็นสามี และยิ้มอาย ๆ เป็นการตอบรับ

คุณชาญ โกตระกุล เป็นไทยมีสายเลือดจีนทางบิดา เกิดในเมืองไทยพูดภาษาไทยชัดเจน ทั้งไทยอีสานและไทยกลาง หน้าตาผิวพรรณไม่ส่อแววว่ามีเชื้อจีนปนอยู่เลย

คนทั้งสองแต่งงานเมื่อ พ.ศ. ๒๔๙๖ จนถึงปัจจุบันนี้มีบุตรชาย ๕ คน บุตรสาว ๒ คน ทุกคนมีการศึกษาดีและมีอาชีพเป็นหลักฐานมั่นคง ประกอบอาชีพค้าขายและทำธุรกิจตามแนวของพ่อแม่ เช่น ทำงานธนาคาร รับเหมาก่อสร้างและค้าขาย นอกจากสองคนสุดท้ายที่กำลังเรียนอยู่ระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา

คุณนวลปรากฏก็ไม่อายที่ได้เปิดเผยภูมิหลังของตนว่าเรียนจบชั้นประถมปีที่ ๔ จากโรงเรียนวัดกลาง ในเมืองยโสธร ซึ่งในสมัยนั้นถือเป็นการจบชั้นสูงสุดของหลักสูตรประถมศึกษา คุณนวลปรากฏได้เข้าเรียนต่อในโรงเรียนการช่างสตรี สมัยนั้นเรียกว่า โรงเรียนช่างเย็บเสื้อผ้า รับนักเรียนที่จบ ป.๔ เข้าเรียนโรงเรียนตั้งอยู่ในเมืองอุบลฯ (ปัจจุบันนี้คือ วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุบลราชธานี) แต่เมื่อเรียนได้เพียง ๒ สัปดาห์ก็ลาออก เนื่องจากอยากจะออกไปประกอบอาชีพค้าขายตามที่ตั้งใจไว้

“ดิฉันขายของตั้งแต่ออกจากโรงเรียน สมัยนั้นคนไทยขายของไม่เป็น มักจะเห็นว่าการขายของเป็นงานที่น่าละอาย แต่ดิฉันไม่เคยรู้สึกอายเลยที่หาบของขาย” เธอกล่าว

“เดี๋ยวนี้เด็กหนุ่มสาวส่วนหนึ่งก็ยังไม่กล้าขายของ อย่าว่าแต่หาบของขายเลย ยืนขายตามแผงลอยก็ยังไม่กล้า” คุณชาญกล่าวเสริม

คุณนวลปรากฏ หาบขนม ข้าวโพดต้ม ถั่วลิสง ข้าวแกงขายตามตลาด โรงเรียนและสถานที่ราชการ นอกจากค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ดังกล่าวแล้ว คุณนวลปรากฏยังเคยทำนาและเป็นลูกจ้างที่ศาลจังหวัดยโสธร (ศาลจังหวัดยโสธรมีตั้งแต่สมัยที่ยโสธร ยังเป็นอำเภอขึ้นกับจังหวัดอุบลราชธานี)

เมื่อแต่งงานกับคุณชาญแล้ว ทั้งสองได้ช่วยกันทำมาหากิน คุณชาญทำงานบ่มน้ำมันโดยได้รับเงินเดือน ๔๐๐ บาท (สมัย พ.ศ. ๒๔๙๖ นับว่าเป็นเงินเดือนสูงเท่ากับเงินเดือนของครูประ-

ชาบาล) แทนที่ คุณนวลปรางค์ จะเป็นแม่บ้านคอยกินเงินเดือนสามมืออย่างที่คนทั่วไปปฏิบัติกัน คุณนวลปรางค์ ทำงานทุกอย่างที่เป็นกาเพิ่มพูนรายได้ เช่น รับจ้างซักเสื้อผ้า ทำอาหารปิ่นโตส่งตามบ้านข้าราชการ ขายกาแฟ เย็บเสื้อโหลส่งร้าน

คุณนวลปรางค์ กับคุณชาญ เห็นว่าการทำมาหากินทางรับจ้างและค้าขายให้ได้ผลดีต้องเข้าไปอยู่ในชุมชนหรือเมืองใหญ่

“โบราณว่า จะทำมาค้าขายต้องเลือกทำเลที่มีคนมาก ๆ เราจึงจากยโสธรไปตั้งหลักที่อุบลฯ ในปี ๒๕๐๑” คุณชาญกล่าวถึงจุดเปลี่ยนที่สำคัญของชีวิต

เมื่อมาอยู่ที่อุบลฯ คุณนวลปรางค์กับคุณชาญ ต้องต่อสู้ชีวิตด้วยความยากลำบากมากขึ้น เพราะรายได้จากบ้มน้ำมันเดือนละ ๔๐๐ บาท ไม่มีต่อไปอีกแล้ว ทั้งสองช่วยกันทำทุกอย่าง ทั้งรับจ้างและค้าขายอย่างที่เคยทำที่ยโสธร

“พอลูก ๆ เข้าโรงเรียนค่าใช้จ่ายก็เพิ่มขึ้น เราต้องขยันหาเงินและประหยัดมากขึ้น” คุณนวลปรางค์ กล่าวถึงช่วงเวลาระหว่าง พ.ศ. ๒๕๑๐-๒๕๒๐ “ดิฉันต้องใช้วิธีเก็บเงินเป็นรายวันเพื่อส่งให้ลูกเรียนหนังสือที่กรุงเทพฯ”

การเก็บเงินรายวันของคุณนวลปรางค์ คือ การเก็บเงินใส่ซองไว้วันละ ๔๐ บาท เมื่อครบเดือนจึงส่งให้ลูก ที่ต้องทำเช่นนี้เพราะต้องการความมั่นใจว่าเมื่อถึงกำหนดครบเดือนจะได้เงิน ๑,๒๐๐ บาท อย่างแน่นอน ถ้าจะรอให้ได้เงินก้อนใหญ่โดย

ไม่เก็บไว้เป็นรายวันอาจจะไม่สำเร็จก็ได้ เพราะการค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ หาความแน่นอนไม่ได้

“อีกอย่างหนึ่งการเก็บเงินวันละ ๔๐ บาท อยู่ในวิสัยที่จะทำได้ และเป็นการบังคับตนเองไปในตัวว่าวันหนึ่ง ๆ ต้องหาเงินให้ได้อย่างน้อย ๔๐ บาท” เธอกล่าว

ระหว่างที่ขายกาแฟในตลาดสด เพื่อน ๆ ได้ชักชวนให้เล่นแชร์ การเล่นแชร์ของกลุ่มพ่อค้า แม่ค้า ในตลาดสดมีหลายวง มีทั้งแชร์รายวัน รายเจ็ดวัน รายสิบวัน และรายเดือน วงเงินที่เล่นกันก็มีตั้งแต่วงละพันบาทขึ้นไปจนถึงหลายหมื่นบาท จะเป็นด้วยความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ หรือเพราะความไม่ซื่อตรงของผู้ร่วมงาน ทำให้ คุณนวลปรารค์ สูญเสียเงินไปเป็นจำนวนมากกับการเล่นแชร์ แล้วทำให้ได้ข้อคิดว่าการหมุนเงิน ในลักษณะดังกล่าวเป็นการเสี่ยงต่อการถูกโกง จึงตั้งใจแน่วแน่ว่าจะไม่เล่นแชร์ ไม่เล่นการพนัน หรือการเสี่ยงโชคอีก

ประสบการณ์ในการขายของชำและขายกาแฟ ในตลาดสด คุณนวลปรารค์ มีข้อสังเกตว่า สินค้าประเภทอาหารทุกชนิดขายดี และมีกำไรงามทั้งอาหารสด อาหารแห้งและอาหารสำเร็จรูป

คุณนวลปรารค์ สังเกตและวิเคราะห์การขายอาหารของแม่ค้าในตลาดสดแล้วเปรียบเทียบกันว่าการขายอะไรมีข้อดีข้อเสียอย่างไร

อาหารสำเร็จรูปจำพวกบึง ย่าง ผัดทอด ต้มแกง มีลูกค้าจำนวนหนึ่งไม่มากนัก ส่วนมากเป็นพวกไม่มีเวลาทำกับข้าว

ถ้าขายไม่หมดก็นำกลับบ้านไปกินในครอบครัว จะเก็บไว้ขายวันต่อไปไม่ได้

อาหารสด เช่น กุ้ง ปลา เนื้อ หมู ไก่ ผัก มีคนขายมาก ต้องไปรับมาจากแหล่งผลิตแต่เช้ามีด ถ้าขายไม่หมดก็ต้องนำมาแปรรูป เช่น ตากแห้ง หมัก ดอง จะเก็บไว้ขายวันต่อไปไม่ได้

เมื่อพิจารณาในแง่ของการจำหน่าย อาหารสดและอาหารสำเร็จรูปขายได้เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในเมืองอุบลฯ หรือบริเวณใกล้เคียงเท่านั้น ไม่สามารถจำหน่ายให้ลูกค้าต่างถิ่นได้เลย คุณนวนลปรางค์ สังเกตเห็นว่าในช่วงหลัง พ.ศ. ๒๕๑๐ นอกจากร้านอาหารอเมริกันเป็นจำนวนมากเข้ามาอยู่ในเมืองอุบลฯ แล้ว ยังมีผู้คนจากต่างถิ่นมาอยู่อุบลฯ ในลักษณะการอยู่อาศัยชั่วคราว และนักท่องเที่ยวมากขึ้น

“ดิฉันสังเกตต่อไปว่า แม่ค้าหมูยอ เนื้อแห้ง และไส้กรอกมีหลายราย แต่ได้รับความนิยมไม่เท่ากัน บางรายขายดีมากถึงกับมีลูกค้าสั่งจองล่วงหน้า อย่างรายหนึ่งขายไส้กรอกอร่อยมาก ดิฉันก็ชอบ พอวางขายก็มีคนแย่งกันซื้อ ลูกค้าบางคนต้องสั่งทำเป็นพิเศษ บางรายถึงกับวางเงินมัดจำไว้”

เมื่อวิเคราะห์และสรุปผลการค้าขายอาหารในตลาดสดเมืองอุบลฯ จนเห็นช่องทางที่จะประกอบอาชีพแล้ว คุณนวนลปรางค์จึงตัดสินใจทำไส้กรอกขาย ทั้ง ๆ ที่ตนเองไม่มีความรู้ด้านนี้และไม่เคยทำมาก่อนเลย

“เพียงแต่คิดว่ามันจะขายได้ และคิดว่าคงทำได้ไม่ยาก ดิฉันก็ลองทำดูโดยสอบถามและศึกษาจากคนที่เคยทำหลาย ๆ ราย”

งานอาชีพทำไส้กรอกของ คุณนวลปรางค์ เริ่มต้นในปี พ.ศ. ๒๕๒๑ โดยทำไส้กรอกเนื้อหมู เริ่มต้นในวันแรกด้วยเนื้อหมู ๑ กิโลกรัม

แทนที่คุณนวลปรางค์ จะนำไส้กรอกไปขายในตลาดสด อย่างคนอื่น ๆ เขา คุณนวลปรางค์ได้ขายไส้กรอกขายที่หน้าบ้าน ซึ่งใกล้ ๆ กันนั้นมีร้านขายไก่ย่าง ส้มตำ อยู่ร้านหนึ่ง

ปรากฏว่าไส้กรอกฝีมือ คุณนวลปรางค์ ขายดี ลูกค้า ส้มตำติดใจ ต้องทำเพิ่มจากวันละ ๑ กิโลกรัม จนถึงวันละ ๑๐ กิโลกรัม

“นับเป็นไส้กรอกอย่างแรกของเมืองอุบลฯ ดิฉันปักหลักขายอยู่ที่หน้าบ้านก็ขายหมดทุกวัน” คุณนวลปรางค์ กล่าวด้วยความภาคภูมิใจ “แต่ดิฉันยังไม่ค่อยมั่นใจว่าการทำไส้กรอกจะประสบความสำเร็จ จึงทำตามลำพังตนเอง ไม่ให้สามีและลูก ๆ มาเกี่ยวข้อง คือ เขาก็มีงานของเขาทำอยู่แล้ว ดิฉันทำคนเดียวทุกอย่าง ทำด้วยมือ นับแต่หั่นเนื้อหมู สับหมู ผสมเครื่องปรุงจนกระทั่งนำไปปิ้งขาย”

ชาวอีสานเรียกไส้กรอกที่ทำจากเนื้อหมูหรือเนื้อวัว ว่า อั่ว หรือไส้อั่ว และเรียกไส้กรอกที่ทำจากตับและม้ามวัว ว่า หม้า

กรรมวิธีการทำไส้กรอกอีสานเริ่มด้วยการหั่นและสับเนื้อ (หรือตับ) ให้ละเอียดเหมือนการทำลาบ เนื้อที่ใช้ต้องเป็นเนื้อสด

เมื่อสับเนื้อหรือดับเพียงพอกับความต้องการแล้วก็ใส่เครื่องปรุงรสลงไป ตามใจชอบแต่ที่เป็นหลักคือ เกลือ ถ้าต้องการให้มีรสเปรี้ยวก็ใส่ข้าวสุกลงไปด้วย ถ้าต้องการกลั่นก็ใส่กระเทียม ตะไคร้ ใบมะกรูด บางคนใส่พริกสดเป็นเม็ด ๆ ลงไปด้วย ความอร่อยอยู่ที่การปรุงรสกลมกล่อมถูกปากถูกใจผู้บริโภค แต่ที่สำคัญก็คือต้องใช้เนื้อสดและเป็นเนื้อดี ๆ ไม่มีเอ็น ฟังผัดหรือไขมันเจือปนมาก

ขั้นตอนสำคัญอีกตอนหนึ่งคือการล้างไส้ให้สะอาดและการบรรจุเนื้อเข้าไปในไส้ ไส้กรอกอีสาน โดยเฉพาะไส้กรอกเนื้อวัว และหม้ามักจะแห้งด้วยแดดและลม เมื่อจะรับประทานจึงนำไปปิ้งหรือย่างไฟอ่อน ๆ

สมัยนี้รสนิยมของผู้คนเปลี่ยนไปจากเดิม เพราะได้รับอิทธิพลจากต่างชาติ ไส้กรอกอีสานทำจากเนื้อหมูเป็นส่วนใหญ่ และการปรุงรสก็ออกไปทางเปรี้ยว

“คนกรุงเทพฯ ชอบไส้กรอกรสเปรี้ยว คนอุบลฯ รุ่นใหม่ก็ชอบเปรี้ยวเหมือนกัน เราต้องตามใจลูกค้า แต่ดิฉันก็ชอบกินไส้กรอกรสธรรมดาแบบโบราณบ้านเรา” คุณนวลปรางค์ว่า

“ถ้าไม่ยอมให้เปรี้ยว ต้องเอาใส่ตู้เย็นหรือถ้าจะให้มั่นใจว่าไม่เปรี้ยวก็ต้องนั่งเพื่อทำลายการเติบโตของจุลินทรีย์ จากนั้นก็เก็บไว้ในตู้เย็น เก็บนานเท่าใดก็ได้ เวลาจะกินก็นำมาปิ้งหรือทอดตามปกติ” คุณชาญ กล่าวเสริม

การทำไส้กรอกของ คุณนวลปรางค์ ประสบความสำเร็จอย่างเห็นได้ชัดเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๗ ในงานประจำปีของจังหวัด

มีการประกวดอาหารพื้นเมือง คุณนวลปรากฏกับลูกสาวช่วยกัน จัดพานเป็นรูปดอกบัวใส่ไส้กรอกเข้าประกวด และได้รับรางวัล ชนะเลิศ

หลังจากนั้นชื่อเสียงของไส้กรอกนวลปรากฏก็เป็นที่รู้จักกันทั้งเมืองอุบลฯ จนมีลูกค้ามาอุดหนุนมากมายต้องเพิ่มการผลิต ใช้เนื้อหมูวันละกว่า ๑๐๐ กิโลกรัม

“ในวันปกติเราใช้เนื้อหมูวันละ ๑๕๐-๒๐๐ กิโล ถ้าเป็นช่วงงานเทศกาล เช่น เข้าพรรษา ซึ่งมีนักท่องเที่ยวต่างถิ่นมา มาก ๆ เราใช้เนื้อหมูถึงวันละ ๕๐๐ กิโล” คุณชาญเปิดเผยตัวเลข เกี่ยวกับการผลิต

ปริมาณเนื้อหมูดังกล่าวหมายถึง เนื้อที่ใช้ทำไส้กรอก เท่านั้น แต่ละวันร้านไส้กรอกนวลปรากฏทำแคบหมู กุนเชียง หมูยอ เค็มหมากน็ด (สับปะรดหมักใส่เนื้อปลาเทโพบรรจุขวด) แต่ปริมาณไม่มากเท่ากับไส้กรอก

“อย่างเช่นแคบหมูและกากหมู เราทำวันละประมาณ ๔๐-๕๐ กิโล” คุณนวลปรากฏชี้ไปทางแคบหมูในถุงพลาสติก ขนาดใหญ่พร้อมจะขายส่ง ส่วนคำว่า กากหมู หมายถึง ส่วนที่จะเป็นฟักผัดและมันหมูที่เหลือจากการเจียน้ำมัน

“โครงการต่อไปของเราคือ การทำไส้กรอกวันเสาร์” คุณนวลปรากฏเปิดเผยความริเริ่มโดยไม่เกรงว่าจะมีผู้นำไปปฏิบัติ เป็นการแข่งขัน

คุณนวลปรางค์ ให้เหตุผลว่า การใส่วันเส้นในไส้กรอก ก็เพื่อให้เป็นอาหารสำเร็จรูปประเภท “ฟาสต์ฟู้ด” คือมีทั้งแป้ง และเนื้อสัตว์รวมอยู่ในชิ้นเดียวกัน สะดวกที่จะนำติดตัวไปบริโภค เมื่อเดินทางหรือไปทำงานนอกบ้าน

ร้านไส้กรอกนวลปรางค์ เป็นทั้งบ้านที่อยู่อาศัย โรงงาน และร้านจำหน่าย คุณนวลปรางค์และคุณชาญทำไส้กรอกเอง โดยเฉพาะตอนผสมเครื่องปรุงและการคลุกเนื้อหมูกับเครื่องปรุง งานอื่น ๆ มีคนงาน ๘ คน เป็นลูกมือ คนงานมีเงินเดือน ๗๐๐-๒,๐๐๐ บาท ตามความสามารถ

สำหรับรายได้ของร้านไส้กรอกนวลปรางค์ เจ้าตัวไม่เปิดเผย แต่ก็พอคำนวณได้จากการจำหน่าย วันละ ๒๐๐ กก. ๆ ละ ๕๐ บาท รวมการจำหน่ายแคบหมู หมูยอ กุนเชียงก็คงประมาณ วันละ ๑๒,๐๐๐ บาท เมื่อหักต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว ส่วนที่เป็นกำไรคงจะไม่น้อยกว่าร้อยละ ๒๕

ความสำเร็จ ของคุณนวลปรางค์ ก็คือการได้ประกอบ อาชีพค้าขายสมความตั้งใจตั้งแต่วัยเด็ก และความภาคภูมิใจก็คือ การได้รับเลือกเป็นตัวแทนทำไส้กรอกอีสานไปสาธิตการทำ ไส้กรอกในรายการแชนป์ชิงแชมป์ ที่กรุงเทพฯ ซึ่งรายการนี้ จัดโดย สถานีโทรทัศน์สีช่อง ๗ โดยแพร่ภาพไปทั่วประเทศ

คุณนวลปรางค์และคุณชาญ โกตระกุล มีความสุขกับ งานอาชีพและครอบครัว วันพระคือวันหยุดงาน เพราะโรงฆ่าสัตว์

งดฆ่าหมู ทุกคนได้พักผ่อน แต่ใส่กรอกก็ไม่ขาดตลาด เพราะ  
วันก่อนวันพระได้จัดทำไว้เป็นสองเท่าของวันปกติ

ทุกเช้า คุณนวลปรางค์ ไปออกกำลังกายโดยการเดิน  
แอโรบิกที่ทุ่งศรีเมือง ร่วมกับกลุ่มผู้สนใจ ชีวิตที่มีความสุขและ  
ความพอดีทำให้คุณนวลปรางค์และคุณชาญ ดูอ่อนกว่าวัยที่แท้  
จริงมาก

“คนเราก้าวมุ่งมันตั้งใจจริงและขยัน รับรองว่าไม่อดตาย  
และต้องประสบความสำเร็จ” คุณนวลปรางค์ ให้ข้อคิดในที่สุด

จากชีวิตจริงของ คุณนวลปรางค์ โกตระกุล ผู้ผลิตและจำหน่าย  
ใส่กรอก เลขที่ ๔๖/๑-๒ ถนนพลชัย ต.โนนเมือง อ.เมืองฯ  
จ.อุบลราชธานี

สัมภาษณ์ : สมพงษ์ พลະสุรย์  
เขียน : สมพงษ์ พลະสุรย์  
ภาพ : สมคิด คุณมาศ  
: ศักดิ์สิน ช้องดารากุล  
วัน เดือน ปี : ๑๔ มีนาคม ๒๕๓๒



▽ ไส้กรอกนวลปรางค์



△ ปรง



△ หั่น ▷

▽ ขาย





▷ นายทองดี ปิตรีวัตน์



▷ ซาลาเปาร้อน ๆ ครัว



▷ ขายซาลาเปา

▽ ตะเวนขาย



▽ ลูกสาวและภรรยาช่วยกันทำซาลาเปา



## ทองดี : คนขายชาละเปา

ในตัวอำเภอมีเขาขายอยู่เจ้าเดียว ทำเอง ขายเอง  
ปรับปรุงให้ดีขึ้นทั้งคุณภาพ ปริมาณ  
และรสชาติ....จนมีชื่อเสียงว่า “อร่อย”

อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีประชากรอยู่อาศัย  
ประมาณสองหมื่นคนเศษ เป็นอำเภอที่เงียบสงบ ตั้งอยู่ระหว่างขุนเขา  
และแมกไม้ ด้านทิศตะวันตกของตัวอำเภอมีลำน้ำยวมไหลผ่าน ยาม  
หน้าแล้งน้ำแห้งขอดเหมือนกับแม่น้ำหลายสายในบ้านเมืองของเรา  
ตัวเมืองแบ่งได้เป็น ๒ ส่วน ส่วนอยู่ทางใต้เป็นที่ตั้งของที่ว่าการ  
อำเภอ วัดไทย วัดพม่า บ้านพักข้าราชการ อีกส่วนหนึ่งทาง  
ทิศเหนือเป็นตลาด และบ้านผู้คน มีถนนไม่กี่สาย ประชาชนที่  
อาศัยอยู่ประกอบด้วยคนหลายเชื้อชาติ มีทั้งไทย จีน กระเหรี่ยง  
ละว้า ในชุมชนตัวอำเภอแห่งนี้มีร้านทำและขายชาละเปาเจ้าหนึ่ง  
และเจ้าเดียว ที่มีชื่อเสียงว่าอร่อยและขายมานาน

ที่บ้านเครื่องดึกเครื่องไม้สองชั้นที่ตกแต่งอย่างสวยงาม ดูเด่นสง่างามกว่าหลังอื่น ๆ ในละแวกเดียวกัน เพิ่งจะปลูกเมื่อสามปีที่ผ่านมานี้เอง เฉพาะตัวบ้านราคาไม่ต่ำกว่า ห้าแสนบาท คือ บ้านเลขที่ ๒๐๔ ถนนสุขุมวิท ตำบลแม่สะเรียง อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน เป็นบ้านของ คุณทองดี ปิตุรัตน์ กับ ภรรยา คุณเมณีพรรณ และลูกสาวอีก ๓ คน บ้านหลังนี้นั่นเองเจ้าของบ้านทำชาละปายขายเพียงเจ้าเดียวในเมืองนี้

คุณทองดี ปิตุรัตน์ ตื่นนอนตั้งแต่ตีห้าทุกวัน ภารกิจเริ่มแรกของกระบวนการผลิตชาละเปาสร้อยก็เริ่มขึ้น ด้วยการนวดแบ่งข้าวสาลี ชนิดดีด้วยเครื่องนวด ผสมยีสต์ให้เข้าเป็นเนื้อเดียวกัน เติมน้ำตาล ตามจำนวนที่พอเหมาะ การนวดแบ่งข้าวสาลี ด้วยเครื่องจะใช้เวลาประมาณ ๒๐-๒๕ นาที (นวดด้วยมือก็ได้แต่ใช้เวลามาก) แล้วหมักทิ้งไว้ให้แบ่งขึ้น (ฟู) ได้ที หลังจากนั้นก็เริ่มปั้น ภรรยาและลูก ๆ จะเป็นคนปั้นตามรูปทรงและขนาดตามต้องการ ใส่ไส้เค็มหรือไส้หวานตามความต้องการ แล้ววางผึ่งไว้ให้ขึ้น (ฟู) เติมน้ำ อีกครั้งหนึ่ง จากนั้นนำไปใส่ลังถึงยกขึ้นตั้งไฟน้ำเดือดประมาณ ๕ นาที เป็นอันใช้ได้นำมาตั้งอุ่นหน้าร้านจำหน่ายในเวลาประมาณ ๒ โมงเช้า พอทันเป็นอาหารเช้าพอดี ในขณะที่เดียวกันคุณทองดี จะเตรียมมอเตอร์ไซค์พ่วงด้วยรถเข็นออกมาจอดหน้าร้าน นำลังซึ่งชาละเปาตั้งบนเตาอังไฟ แต่ดัดแปลงมาใช้ก๊าซ อุ่นชาละเปาให้อุ่นอยู่เสมอ เตรียมน้ำหวานน้ำอัดลม น้ำแข็งใส่บรรจุรถ ซึ่งมีร่มผ้าอันใหญ่กางคลุม

ทั้งรถมอเตอร์ไซด์และรถเข็นเสร็จแล้วจึงอาบน้ำอาบท่าแต่งตัวสวมเสื้อที่ตัดจากถุงแป้งสาลี แลดูเก๋ไก๋ และประหยัด เตรียมพร้อมที่จะออกไปตระเวนขาย ตามท้องถนนต่อไป

อ้าเภอแม่สะเรียงตั้งอยู่บนทางหลวงสายเดียวผู้เดินทางที่มาจากจังหวัดเชียงใหม่โดยทางรถยนต์เข้าไปยังตัวจังหวัดแม่ฮ่องสอนต้องผ่านอำเภอนี้และรถเมล์ประจำทางจะต้องแวะรับส่งผู้โดยสารที่สถานีขนส่งทุกคนทั้งขาขึ้นและขาล่อง กำหนดระยะเวลาได้ค่อนข้างแน่นอน ช่วงเวลาที่รถเมล์แวะรับส่งผู้โดยสารนี้เอง ถ้าท่านเห็นคนขายชาละเปาทำทางหน้าตาดียิ้มแย้มแจ่มใสเสนอขายชาละเปาให้แก่ท่านละก็ แน่ใจได้เลยว่าเขาคือคุณทองดี ปิตุรัตน์

เมื่อรถเมล์ออกเดินทางต่อไป เขาจะขี่มอเตอร์ไซด์คู่ชีพพร้อมรถพ่วงนำชาละเปาและเครื่องต้มน้ำหวานตระเวนไปรอบตัวเมืองหนึ่งรอบแล้วกลับมาที่บ้าน รอเวลาที่รถเมล์จะเข้าเที่ยวต่อไป เขาจะปฏิบัติอย่างนี้ทุกวัน ส่วนที่บ้านนั้นภรรยาจะขาย ถ้าเป็นวันหยุดลูก ๆ จะช่วยทำช่วยขายอยู่ที่บ้าน นอกจากขายตามทำรถเมล์และทั่วเมืองแล้ว ในวันโรงเรียนเปิดเทอมเขาจะเข้าไปขายในช่วงเวลาโรงเรียนเลิกเรียนอีกด้วย

เขาปฏิบัติอย่างนี้เสมอมาเป็นเวลากว่าสิบปี จนมีเงินเพียงพอที่จะสร้างบ้านบนที่ดินของตนเองในแม่สะเรียง สิ่งนี้เองที่เขาบอกว่าเป็นความภาคภูมิใจมากที่สุด

เขาสร้างหลักฐานมั่นคงขึ้นมาด้วยชาละเปา เขาเล่าถึงกิจการของเขาว่า

“วันหนึ่ง ๆ ผมทำซาละเปาขายปริมาณไม่เท่ากัน วันไหนเหลือมากวันรุ่งขึ้นก็ทำน้อย วันไหนขายหมดวันรุ่งขึ้นก็ทำเท่าเดิม โดยปกติผมจะทำวันละประมาณ ๓๐๐ ลูกไส้เค็ม ประมาณ ๒๐๐ ลูกไส้หวาน (ทำจากถั่วเขียว) ประมาณ ๑๐๐ ลูก ลงทุนประมาณ ๓๐๐ กว่าบาท ขายได้วันหนึ่งได้กำไรประมาณ ๑๐๐ ถึง ๒๐๐ กว่าบาท” เขากล่าวอย่างเชื่อมั่นในตัวเอง

เขายังบอกอีกว่า ครอบครัวของเขาในเวลานี้มีอยู่ด้วยกัน ๕ คน พ่อแม่และลูกสาวอีก ๓ คน ลูกสาวคนโตจบ ม. ๖ แล้วอยากเข้าพยาบาล แต่ขาดคุณสมบัติความสูงไม่พอ จึงตัดสินใจช่วยพ่อแม่ทำซาละเปา เขากล่าวว่า “ครอบครัวผมช่วยกันทุกคน แบ่งหน้าที่กันทำ ตั้งแต่ลูกคนเล็กสุดอายุ ๑๑ ขวบ จนถึงผมเอง”

คุณทองดี ขายซาละเปาอยู่ที่นี้จนใคร ๆ ก็รู้จักเขาบอกว่า ซาละเปาของเขาร่อย คนนิยมเพราะเขาใช้แป้งข้าวสาลีอย่างดี สีขาวสะอาด ทำให้ซาละเปาขาวสะอาดน่ารับประทาน นิ่มนวล ไม่ว่าจะร้อนหรือเย็น และสภาพแวดล้อมทำให้ขายได้ดีคือไม่มีคู่แข่ง คนขายที่มีอารมณ์ร้ายเริงอยู่เสมอไม่โกรธเมื่อลูกค้าตำหนิ เอาใจลูกค้า เขาถือว่าการติ ทำให้เขาเห็นแนวทางปรับปรุงให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ และเขาถืออย่างนี้มาจนสามารถปรับปรุงซาละเปาของเขาได้มาตรฐานที่ดี

ซาละเปามีไส้ ฉะนั้นไส้ซาละเปามีส่วนเสริมความอร่อยของซาละเปาอีกด้วย ซาละเปานั้นโดยทั่วไป จะมีทั้งไส้หวานและ

ใส่เค็ม คุณทองดีไม่มีเคล็ดลับอะไรที่จะปิดบัง ดังนั้นเขาจึงเปิดเผยให้เราทราบถึงการทำให้ชาละเปาดังนี้

ใส่เค็มประกอบด้วยสัดส่วนผสมดังนี้ ถ้าใช้เนื้อหมูสับ ๑ กิโลกรัม จะผสมด้วยกุ้งเชียงหั่นบาง ๆ หรือสับ ๓ ชีด (๓๐๐ กรัม) น้ำตาล ๓ ชีด ซีอิ๊วดำ ๕ ช้อนโต๊ะ ผงชูรส ๑ ช้อนโต๊ะ ซีอิ๊ส ๓ ช้อนโต๊ะ ผักชีต้นหอมหั่นละเอียด ๑ ชีด และพริกไทย ๒ ช้อนชา เมื่อได้ของเหล่านี้ครบแล้ว นำมาผัดให้เข้ากันจนสุกดีก็จะได้ใส่เค็มตามตำรับของคุณทองดี

ส่วนไส้หวานนั้นใช้ถั่วเขียวชนิดผ่าซีก ถั่วเขียว ๑ กิโลกรัม ผสมกับน้ำตาล ๑ กิโลกรัม เกลือ ๑ ช้อนชา ต้มถั่วเขียวให้เละแล้วนำมากวนให้แห้งและเหนียว หลังจากนั้นจึงใส่น้ำตาล เกลือ และวนิลา กวนผสมให้เข้ากันและเหนียว นี่ก็คือสูตรไส้หวาน ชาละเปาของคุณทองดี ชาละเปาของคุณทองดีมีทั้งไส้หวานใส่เค็ม ลูกเล็กและใหญ่เขาบอกว่าใส่เค็มขายดีกว่าไส้หวาน ลูกเล็กขายดีกว่าลูกใหญ่

คุณทองดีมีความสุขมากกับการทำและการขายชาละเปาในปัจจุบันนี้ ดูเหมือนเขาจะมีพร้อมทุกอย่าง อันเป็นผลจากความพยายาม ขยันเก็บหอมรอมริบ และตั้งใจทำมาหากิน ยึดมั่นในการทำแต่ความดี เขาเล่าอย่างชื่นชมว่า “ช่วงที่ผมสบายใจที่สุด คือช่วงที่ทำชาละเปาขายในปัจจุบันนี้แหละครับ เพราะเป็นผลทำให้

ผมมีบ้านอยู่ มีโทรทัศน์ดู ลูกได้ศึกษาเล่าเรียนและลูกช่วยพ่อแม่ทำงาน”

ทองดี ปิตรัตน์ มีชีวิตอยู่อย่างสมถะ ไม่เที่ยวเตร่ ไม่สูบบุหรี่ ไม่ดื่มสุรา และไม่เล่นการพนันทุกชนิด เวลาที่มีค่าเขาจะทำงานแต่เช้าตรู่จนเย็นค่ำทุกวัน เขาบอกถึงแนวทางการทำงานของเขาจนทำให้เขาประสบความสำเร็จว่า “ผมทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่กลัวความลำบาก กตัญญูต่อพ่อแม่ ประหยัดมัธยัสถ์”

ยิ่งกว่านี้เขายังกล่าวถึงอนาคตภายหน้าว่า “ผมเองคงจะทำอาชีพนี้ต่อไปเรื่อย ๆ และพยายามปรับปรุงขาละเปาะของผมให้ดียิ่งขึ้น ถ้าแก่ตัวลงผมกะว่าจะเลิกเร่ขาย จะอยู่บ้านคอยสนับสนุนให้ลูกสาวคนโตทำแทน อย่างไรก็ตามผมคิดว่า ถ้าหากเห็นช่องทางว่าอาชีพอื่นดีกว่าอาจเปลี่ยนไปทำอย่างอื่นก็ได้เพราะผมไม่เลือกงานอยู่แล้ว ขอให้ เป็นอาชีพที่สุจริตก็พอ”

คุณทองดี ได้กล่าวถึงอดีต ทำให้มองเห็นภาพชีวิตของการต่อสู้ดิ้นรนได้เด่นชัดขึ้น

ทุกคนมีวิถีชีวิตของตนเองไม่ว่าจะอยู่แห่งไหนใด พ่อของเขาเป็นคนจีนไหหล่าอพยพมาจากจีนแผ่นดินใหญ่ มาตั้งหลักแหล่งค้าขาย ที่อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอนส่วนแม่เป็นคนไทยเชื้อสายจีน เกิดที่แม่สะเรียง พ่อและแม่ขายกาแฟ โอเลี้ยง ก๋วยเตี๋ยว ไก่ล้ ๆ กับตลาดสด

คุณทองดีเกิดที่นี่ เมื่อวันที่ ๒๗ เมษายน ๒๔๘๙ มีชีวิตส่วนใหญ่อยู่อำเภอนี้เขาเป็นบุตรคนที่ ๒ เป็นลูกชายคนแรก พี่คนโตเป็นผู้หญิงเขามีพี่น้องร่วมบิดามารดา ๘ คน ปัจจุบันทุกคนยังมีชีวิตอยู่ จบชั้นป. ๓ จากโรงเรียนสามัคคีวิทยาคาร อำเภอแม่สะเรียง หลังจากนั้นเดินทางเข้าจังหวัดเชียงใหม่ ไปอยู่กับลุง ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการโรงแรมแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่อยู่ได้พักหนึ่ง จึงย้ายไปเป็นนักเรียนกินนอนที่โรงเรียนช่องฟ้า ไปเริ่มเรียน ป.๓ ใหม่เรียนอยู่ประมาณ ๒ ปีจึงจบ ป.๔

จบ ป.๔ แล้วจึงเดินทางกลับบ้าน เข้าเรียนชั้นมัธยมที่โรงเรียนแม่สะเรียง “บริพัตรศึกษา” อำเภอแม่สะเรียง จนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖

ช่วงที่เรียนมัธยมเขาได้ช่วยพ่อแม่ขายของ พยายามเก็บหอมรอมริบเก็บเล็กผสมน้อยเรื่อยมา โดยมุ่งหวังที่จะเรียนให้สูงที่สุด เท่าที่จะเป็นได้ เขาสามารถสะสมเงินไว้ได้ถึงหนึ่งแสนสี่หมื่นกว่าบาท โดยตั้งใจจะใช้เป็นทุนในการศึกษา ที่โรงเรียนฝึกหัดครูเชียงใหม่ แต่แล้วเขาก็พลาดโอกาสเสมือนบุญมีแต่กรรมบัง ปีที่เขาจบ ม.๖ พ่อแม่ล้มป่วยอย่างหนักโรงพยาบาลในอำเภอก็ไม่มี เขาต้องใช้จ่ายไปมากจนเงินที่สะสมไว้หมด นี่แหละที่ทำให้เขาพลาดโอกาสในการเรียน “ไม่เป็นไร ไม่เสียใจ” เขาบอก เพราะได้ทำบุญให้กับพ่อแม่บังเกิดเกล้า

ตั้งแต่พลาดโอกาสนั้นมา เขาก็กลายเป็นหลักสำคัญของครอบครัว แทนพ่อแม่ต้องรับผิดชอบในการส่งน้อง ๆ เรียนต่อไป ดังนั้นเขาจึงคิดอาชีพเสริมนอกเหนือจากการขายกล้วยเดี่ยว กาแฟ โอเลี้ยง ข้างตลาดสด ด้วยการ ชำแหละหมูขายในตลาด ส่งหนังสือพิมพ์ ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นเพียงพอที่จะส่งน้อง ๆ เรียน

โดยทั่ว ๆ ไปผู้ชายไทยทุกคนถือเป็นคติประเพณีสืบต่อกันมาสำหรับผู้ที่ เป็นพุทธศาสนิกชน เมื่ออายุครบ ๒๐ ปี บริบูรณ์จะบวชเป็นพระภิกษุ เพื่อศึกษาธรรมวินัย และเป็นการสนองคุณบิดามารดา ทำให้บิดามารดา ใ้บุญได้กุศลที่เป็นแนวทางนำสู่สวรรค์นี่เป็นความเชื่อที่สืบต่อกันมาช้านาน นอกจากนั้นยังถือกันว่าผู้ที่บวชเรียนในพุทธศาสนาจึงจะเป็นคนสุก เป็นคนโดยสมบูรณ์

ต่อไปนี้เป็นเหตุการณ์ตอนหนึ่งของชีวิต คุณทองดี ปิตุรัตน์ วันนั้นวันก่อนเข้าพรรษา ๑๐ วัน ตอนเช้าฝนตกลงมา ประปราย อากาศสดชื่น ท้องฟ้าแจ่มใส เวลาประมาณเกือบเที่ยงวัน ชายคนหนึ่งซึ่งรู้จักมักคุ้นกับพ่อของคุณทองดี มานั่งกินกล้วยเดี่ยวได้คุยกันว่า

“ยกเลียง ลูกชายลื้อ อายุครบบวชได้แล้วไม่ใช่หรือ”

“ใช่แล้วครับ ครบบวชได้พอดีในปีนี่”

“พ่อเลียงทองอินทร์ เราจะบวชหลานชายในอีกไม่กี่วัน ข้างหน้านี้ และได้ปรารภกับผมว่าอยากจะบวชพระอีกสัก ๑ องค์ คู่กับหลานชาย” ชายคนนั้นบอก

“ลูกชายผมขยันทำงาน และเป็นกำลังสำคัญของครอบครัว  
ผมอยากให้บวชเหมือนกัน จะลองถามมันดู” พ่อกล่าว

“คุณอาครับ” ทองดีเรียกชายผู้นั้น แล้วกล่าวต่อว่า

“ผมอยากบวชครับ”

ชายผู้นั้นพูดว่า “ถ้าอยากบวช ก็คงไม่ยาก แต่พ่อแม่  
ต้องอนุญาตนะจึงจะบวชได้”

“พ่อครับแม่ครับผมอยากบวชให้ผมบวชนะครับ” เขา  
วิ่งวน

“ตามใจเถอะลูก ถ้าลูกอยากบวช พ่อแม่ก็อนุญาต”

“เอาละ ถ้าอย่างนั้น ผมจะไปบอกให้พ่อเลี้ยงทองอินทร์  
ทราบ” ชายผู้นั้นบอกและจากไป

ในตอนบ่ายวันนั้นเอง ชายผู้นั้นก็มาบอกและพาทองดี  
ไปพบกับพ่อเลี้ยง และเขาก็ได้บวชเรียน ในระยะต่อมา จำพรรษา  
ที่วัดกิตติวงศ์ อำเภอแม่สะเรียงหนึ่งพรรษา ตามความตั้งใจของเขา

หลังจากลาสิกขาบทออกมาสู่เพศฆราวาสไม่นาน เขา  
ก็ได้รู้จักกับคุณมณีพรรณโดยเพื่อนแนะนำให้รู้จักต่อมาทั้งสอง  
จึงได้แต่งงานกัน ทั้งสองช่วยกันทำงานเก็บหอมรอมริบเงินทอง  
และยังคงรับภาระส่งน้อง ๆ เรียนต่อไป โดยยึดทำเลเดิมที่ตลาด  
กรรยาขายข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยว กาแฟ โอเลี้ยง ส่วนทองดีนั้นก็ช่วย  
กรรยาและทำงานพิเศษเสริมอย่างที่เคยทำ จนสามารถรวบรวม  
เงินซื้อที่ดินได้หลายแปลง แต่เป้าหมายในใจของเขานั้นคือ ต้อง  
การมีที่ดินและสร้างบ้านของตนเอง

ที่ทำกินที่ตลาดแม้จะขายได้ดี แต่ก็เป็นที่เช่าซึ่งต่อมาทาง  
สุขาภิบาล อำเภอแม่สะเรียงต้องการที่จะรื้อห้องเช่าบริเวณนั้น จึง  
ต้องย้ายไปเช่าห้องแถวของสุขาภิบาลอีกแห่งหนึ่ง ที่เรียกว่า  
บริเวณสามแยกอยู่ได้ระยะหนึ่งทางสุขาภิบาล อำเภอแม่สะเรียง  
รื้ออีก เขาจึงซื้อที่บริเวณที่อยู่ทุกวันนี้ ๑๔๐ ตารางวา ซึ่งก็ไม่ห่าง  
จากตลาดสดนัก แต่อยู่คนละด้านในราคาผ่อนส่ง ๗๕,๐๐๐ บาท  
ราคาเงินสดเพียง ๔๕,๐๐๐ บาท เท่านั้น แต่เขามีเงินสดไม่พอ  
จึงต้องผ่อนส่ง พร้อมบ้านเก่า ๆ หลังหนึ่ง ย้ายมาอยู่ที่ใหม่ก็ยังขาย  
กาแฟอยู่เหมือนเดิม

อย่างไรก็ตามประสบการณ์แรกเริ่มเดิมทีในการทำชาละ  
เปาไม่ใช่ง่ายเลยกว่าจะมาเป็นที่รู้จักและเป็นที่นิยมของลูกค้า  
หลังแต่งงานไม่นาน ภรรยาของเขาได้สูตรทำชาละเปามาจาก  
เพื่อนรักคนหนึ่ง นำมาให้เขาทดลองทำ

“หัดทำระยะแรก ๆ ไม่ได้ผลครับ แบ่งเสียเป็นถุง ๆ ผม  
ก็พยายาม ตอนนั้นไม่คิดท้อถอยเลยครับ คิดอยู่ว่ามันเป็นอย่างไร  
แต่ก็พยายามต่อไป ทำเองกินเอง จนคิดว่ารสชาติใช้ได้ ผมก็ทำ  
๕๐-๖๐ ลูก วันแรกที่แบกไปขายในตลาด ตอนนั้นขายลูกละ  
ห้าสิบบatang ชาวบ้านมาอุดหนุนกันพอสมควร ผมจึงเห็นช่องทาง  
กลับมาทำใหม่ ชิมทดลองรสชาติอยู่ตลอดมาก็ขายได้ดีพอสมควร  
ผมขายต่อมาอีกประมาณสองปี ขยับราคาขึ้นไปอีกห้าสิบบatang  
ขายลูกละหนึ่งบาทก็ยังขายได้ดีอยู่”

ปีที่ผ่านไปเขาเริ่มมีคู่แข่งซึ่งเป็นคนต่างถิ่นเข้ามาขายอีก ๒ ราย เมื่อมีคู่แข่งรายได้ก็ลดลง ผมเริ่มคิดว่าจะทำอย่างไรจึงจะขายได้ดีกว่าเจ้าคู่แข่ง ผมเริ่มศึกษาหาข้อมูลจากลูกค้าของผมว่ารสชาติชาละเปาของผมเป็นอย่างไร เป็นที่พอใจหรือไม่ ควรปรับปรุงอะไร นอกจากนั้นยังซื้อชาละเปาของคู่แข่งมาชิม มาศึกษาดูอย่างละเอียดว่าของเขาเป็นอย่างไร ผมจึงปรับปรุงของผม ๓ ข้อด้วยกัน คือปริมาณมากกว่าในราคาเท่ากัน รสชาติอร่อยกว่า และคุณภาพดีกว่านั่นคือน้ำ โดยถือว่าเอากาแฟน้อยแต่จะขายให้มาก เมื่อของของผมสู่ตลาดในมาดใหม่แข่งกับคู่แข่งอยู่ไม่นาน คู่แข่งก็ต้องยอมแพ้เลิกขายไปเอง เหลือผมเพียงเจ้าเดียว และยืนหยัดอยู่มาจนกระทั่งทุกวันนี้” เขาเล่าอย่างแจ่มชัด รวากับเรื่องราวเพิ่งเกิดขึ้น

คุณทองดี ปิตุรัตน์ ถ่ายทอดชีวิตในปัจจุบัน และอดีตให้ฟัง เขายังได้ตอบคำถามที่ว่า ลูกค้าของเขารู้จักชาละเปาที่มีชื่อเสียงนี้ว่าอย่างไร เขาบอกว่าลูกค้าเรียกเขาว่า “ชาละเปานายดี” ชื่อดีเป็นชื่อที่พ่อตั้งให้ ต่อมาเจ้าอาวาสวัดกิตติวงศ์ วัดไทยวัดเดียวในตัวอำเภอแม่สะเรียงเป็นผู้ตั้งชื่อ “ทองดี” ให้จึงเปลี่ยนจากชื่อเดิมมาใช้ชื่อ ทองดีตั้งแต่นั้นมา

ชีวิตปัจจุบัน ของทองดี ปิตุรัตน์ เป็นชีวิตที่เรียบง่าย ประหยัด เขาผ่านมาแล้วทั้งช่วงลำบากที่สุด ก็ตอนอยู่ช่วยพ่อแม่ทำงาน และส่งน้องๆ เรียน จนเรียนสำเร็จตามความหวังทุกประการ และช่วงที่สมหวังที่สุดก็ตอนนี้ที่พอใจมีบ้านและที่ดิน

ราคาหลายแสนเป็นของตนเอง ส่งลูกเรียนหนังสือ และลูกทุกคน  
ช่วยพ่อแม่ทำงานอย่างขยันขันแข็งอย่างนี้ไม่มีความสุขแล้วจะมี  
อะไร?

---

จากชีวิตจริงของ คุณทองดี ปิตุรัตน์ พ่อค้าขายชาละเปา เลขที่  
๒๐๔ ถนนสุขุมวิท อำเภอมะละเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน

สัมภาษณ์ : มะเตือ เสมอ  
                  : ประถม จันทิม  
เขียน : มะเตือ เสมอ  
ภาพ : สมชาติ คุณมาศ  
                  : อนัญญา พัฒนินดี  
วัน เดือน ปี : ๒๔ มีนาคม ๒๕๓๒



## ยงฤดีธุรกิจ

จากชีวิตเด็กผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ที่ชอบทำงาน  
ค้าขายของกินจิปาถะข้างทางรถไฟ ด้วยความ  
ขยันหมั่นเพียรไม่เคยบ่นถึงความทุกข์ยาก หรือ  
ความลำบากใด ๆ

เธอประสบความสำเร็จได้ เพราะความ  
อดทน เป็นคนสู้ปัญหา และไม่ยอมพ่ายอุปสรรค  
อะไรง่าย ๆ

เธอผู้นี้ชื่อ “ยงฤดี” เธอเป็นผู้หญิงที่เก่งกาจ มีความสามารถ  
ไม่แพ้ชายอกสามศอก เธอเป็นคนหนึ่งที่ทำงานอย่างเอาจริง

ชีวิตของเธอได้เต้าขึ้นมาจากความยากจน ดันรนชวนขาย  
หาวิชาความรู้ ต่อสู้กับชีวิตจนกระทั่งมาเป็นเจ้าของ ผู้จัดการ  
“ยงฤดีธุรกิจ”

ยงฤดีเป็นชาวกุมภวาปีโดยกำเนิด เธอเกิดและเติบโตที่ ตำบลห้วยเก็ง เรียนหนังสือชั้น ป.๑ ที่โรงเรียนบ้านห้วยเก็งวัฒนา-เสรีราษฎร์บำรุง อำเภอกุมภวาปี จังหวัดอุดรธานี จบชั้น ป.๔

พ่อเป็นคนจีนแท้ มาจากเกาะไหหลำ ประเทศจีน แล้วมาทำงานเป็น “หลงจู๊” อยู่ในโรงเลื่อย ส่วนแม่เป็นคนไทย มีอาชีพค้าขายของเบ็ดเตล็ดเล็ก ๆ น้อย ๆ อยู่ที่บ้านฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวอยู่ในระดับปานกลาง แต่เนื่องจากมีพี่น้องท้องเดียวกันถึง ๑๒ คน ลูก ๆ ทุกคนจึงต้องช่วยเหลือตนเองกันตั้งแต่วัยเป็นเด็ก

สำหรับตัวเธอนั้น แม้ว่าจะเป็นเด็กผู้หญิง แต่ก็ชอบทำงาน ไม่เคยอยู่นิ่ง ๆ เพราะการทำงานแล้วสนุก และมีเงินใช้

เนื่องจากพ่อของเธอเป็นคนจีนแท้หัวโบราณ ไม่เห็นความสำคัญของการศึกษาโดยเฉพาะลูกผู้หญิง ดังนั้นเมื่อเรียนจบชั้น ป.๔ จากโรงเรียนบ้านห้วยเก็งวัฒนาเสรีราษฎร์บำรุงแล้ว พ่อและแม่จึงไม่อยากให้เรียน เพราะต้องการให้เธอช่วยทำงานบ้าน และค้าขาย แต่พ่อจะให้การสนับสนุนเฉพาะกับลูกผู้ชายเท่านั้น

ชีวิตวัยเด็กของเธอนับว่าได้รับแรงกดดันในด้านความไม่เท่าเทียมกันภายในครอบครัว และจากสิ่งแวดล้อมที่เธออยู่ทั้ง ๆ ที่ฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวก็อยู่ในระดับปานกลาง แต่การกินอยู่ภายในครอบครัวของเธอกลับไม่ค่อยจะดีนัก

เธอต้องกินมะเขือเทศกับเกลือแทนข้าว เสื้อผ้าที่ใส่ก็ไม่ใช่เสื้อผ้าใหม่ ๆ แต่เสื้อผ้าเก่า ๆ เกือบเป็นผ้าชีวรีที่เป็นของเหลือเดน

นางชองฤดี พูลทรัพย์ กับสามีและลูก ▷



▷ ธุรกิจ



▷ นางชองฤดี พูลทรัพย์



◁ ให้สัมภาษณ์ ▷



จากพวกพี่ ๆ มีหน้าซำรองทักก็ไม่มีใส่ เมื่อเธอนำไปคิดเปรียบเทียบกับครอบครัวของเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะกับเพื่อนที่เป็นลูกสาวของนายสถานีรถไฟบ้านห้วยเก็ง ซึ่งมีฐานะไม่แตกต่างกับครอบครัวของเธอมากนัก เธอกลับเห็นว่าครอบครัวของเพื่อนมีความเป็นอยู่ที่ดีกว่าครอบครัวของเธอราวฟ้ากับดิน บ้านของเพื่อนจะกินคืออยู่ดี นอกจากนี้เพื่อนคนนี้ยังชอบแสดงตัวเป็นเจ้านายของเธออีกด้วย

ด้วยแรงกระตุ้นจากภายในและจิตใจที่อยากเรียน บวกกับความคิดว่าการศึกษาเท่านั้นที่จะช่วยให้เธอมีอนาคตที่ดี และมีความเป็นอยู่ทัดเทียมกับคนอื่นได้ ยงฤดีตัดสินใจเข้าเรียนต่อในชั้น ป.๕ ที่โรงเรียนสหมิตรศึกษา อาศัยทุนจากการเก็บเงินจากการค้าขายและการใช้จ่ายอย่างประหยัดมาตั้งแต่เด็ก

ที่สถานีรถไฟบ้านห้วยเก็ง ซึ่งอยู่ใกล้บ้านของเธอนั้นเป็นชุมทางสับหลักของรถไฟ ทุก ๆ เย็นที่บริเวณสถานีรถไฟบ้านห้วยเก็งจะเห็นเด็กหญิงตัวเล็ก ๆ ทำทางคล่องแคล่วว่องไวไม่แพ้เด็กผู้ชาย หิ้วน้ำประปาขายอยู่ข้างทางรถไฟ ส่งเสียงร้อง “น้ำจ้าน้ำ” ในราคาขันละหนึ่งสลึง

เธอเล่าว่า มือน้อย ๆ ของเธอไม่เคยว่าง เธอต้องค้าขายแข่งกับเวลาและจะต้องมีหูตาไว เพราะเวลาที่ลูกค้าบนรถไฟจ่ายเงินค่าน้ำมาให้ โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่รถไฟกำลังเคลื่อนขบวนออกไปจากชานชลาสถานี ลูกค้าจะใช้วิธีโยนเงินค่าน้ำและขันลงมาให้ ซึ่งเธอก็จะต้องตามไปเก็บขันน้ำและหาเศษสตางค์ค่าน้ำเอาเอง

นอกจากการขายน้ำดื่มข้างทางรถไฟ เธอขายข้าวเหนียว ไก่ย่าง ข้าวโพดต้ม ปลาหมึกย่าง แดงโมและสับปะรด บางวันเธอไปหาซื้อถั่วลิสงจากชาวไร่ในราคาปี๊บละ ๓๐ บาท เพื่อเอามาต้มขาย ซึ่งทำให้เธอมีกำไรถึงปี๊บละเจ็ดแปดสิบบาท

ที่ข้างบ้านของเธอมีสวนพุทราจีนอยู่สวนหนึ่ง เจ้าของสวนเป็นคนใจดีเมื่อต้นพุทราจีนออกผลในแต่ละปี เจ้าของสวนจะให้เธอเก็บไปขายคนเดียว จนมีชาวบ้านแถบนั้นเอาไปพูดกันจนติดปากว่า “ยงฤดีเก่งมาก ขายพุทราจีนหมดเป็นสวน ๆ”

อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่ายงฤดีจะทำงานหาเงินจนดูแทบจะไม่มีเวลาว่าง แต่ผลการเรียนของเธอก็อยู่ในขั้นที่ดีมาก เพราะเธอสอบได้เลขตัวเดียวมาตลอด สำหรับวิชาที่เธอชอบได้แก่ ภาษาอังกฤษและการฟ้อนรำ เวลาว่างประจำปีของโรงเรียน คุณครูมักจะคัดเลือกให้เธอเป็นผู้รำฟ้อน หรือเล่นละครของโรงเรียนทุกครั้ง

เธอดำเนินชีวิตแบบ “เรียนควบคู่กับทำงาน” ต่อมาร้านค้าขายของเบ็ดเตล็ดของแม่ขายไม่ดี ส่วนพ่อก็ลาออกจากการหลงจูโรงเลื่อย เนื่องจากสุขภาพไม่ดีและมีอายุมากขึ้น พ่อแม่จึงขอให้เธอลาออกจากโรงเรียนมาช่วยค้าขาย เพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัวอีกทางหนึ่ง เธอจึงจำใจลาออกจากโรงเรียนสหมิตรศึกษา ในขณะที่กำลังเรียนอยู่ชั้น ม.ศ. ๓

ยงฤดี เป็นคนมีสายตายาวไกล หลังจากที่ได้ลาออกจากโรงเรียนมาช่วยพ่อแม่ค้าขายได้ไม่นาน เธอก็สามารถเก็บเงินได้

ก่อนหนึ่งซึ่งมากพอที่จะนำไปเป็นค่าใช้จ่ายในการเรียนเสริมสวยที่จังหวัดนครราชสีมา ตามที่ได้ตั้งใจเอาไว้ เธอคิดว่าอาชีพเสริมสวย แต่งหน้า ทาปาก แต่งเล็บทำผม นวดตัวนวดหน้า เพื่อเสริมความงามให้สุขภาพสตรี คงจะทำให้มีรายได้เลี้ยงตนเองและพ่อแม่ได้ด้วยระยะเวลาเพียง ๖ เดือน เธอก็เรียนจบหลักสูตรเสริมสวย

ยังอุตีเดินทางกลับบ้านและเข้าทำงานเป็นช่างเสริมสวยที่ร้าน “เสริมสวยเทพิน” ซึ่งเป็นร้านเสริมสวยที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัดอุดรธานี ประกอบกับช่วงนี้มีทหารอเมริกัน มาตั้งฐานทัพที่จังหวัดอุดรธานี จึงทำให้ธุรกิจการค้าทุกประเภทของที่นี่สดใสมาก

เมื่อสู่ทางการทำมาหากินภายในจังหวัดอุดรธานีแจ่มใส และพี่สาวได้มาเปิดร้านขายอาหารในตัวเมือง เธอจึงย้ายบ้านมาอยู่กับพี่สาวด้วย ตอนกลางวันเธอช่วยเสิร์ฟอาหาร ส่วนตอนกลางวันจะไปทำงานที่ร้านเสริมสวย เธอช่วยพี่สาวขายอาหารทำงานได้เกือบปีก็พบกับคุณบัญญัติ พูลทรัพย์ ข้าราชการหนุ่มจากกรมประชาสัมพันธ์ ซึ่งมาประจำทำงานที่จังหวัดอุดรธานีระยะแรก ๆ ที่รู้จักก็ไม่เคยสนใจ เพราะเธอยังเป็นเด็ก มีอายุได้ ๑๖ ปี เท่านั้น

ต่อมาลูกค้าที่เคยมารับประทานอาหารที่ร้านของพี่สาวเห็นว่าเธอทำงานเก่งสวยและบุคลิกภาพดี จึงเอ่ยปากชักชวนให้ไปทำงานเป็นพนักงานต้อนรับประจำร้านอาหารและให้เงินเดือน ๑ ละ ๕,๐๐๐ บาท โดยจะทำหน้าที่ต้อนรับแขกประจำร้านอาหาร ชื่อ “กระยาทิพย์” แต่อยู่ได้ไม่นาน

ยงฤดี ลาออกจากงานต้อนรับแขกร้านอาหาร และเข้าทำงานเป็น บี.เอ หรือพนักงานแนะนำความงาม ตามคำชักชวนของผู้จัดการห้างขายยาอังกฤษตราจุ ซึ่งทางบริษัทได้ทำสัญญาจ้างเธอทำงานเป็นเวลา ๒ ปี ทั้งนี้บริษัทมอบหน้าที่ให้ปฏิบัติงานแนะนำความงามในเขตพื้นที่จังหวัดต่าง ๆ ในภาคอีสาน

ตลอดระยะเวลาเกือบ ๒ ปี เธอต้องเดินทางย้ายจากจังหวัดโนนไปจังหวัดนี้สลับเปลี่ยนหมุนเวียนเปลี่ยนจังหวัดไปเรื่อย ๆ เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการรักษาความงามของสุภาพสตรี เธอเดินทางไปจนเกือบทั่วทุกจังหวัดในภาคอีสาน

ต่อมาเมื่อเครื่องสำอางค์ เอลิซาเบธ อาเดน ได้มาเปิดสาขาที่จังหวัดอุดรธานี เธอจึงทำเรื่องขอย้ายกลับมาอยู่ที่จังหวัดอุดรธานีบ้านเกิดของเธอ และทำงานจนครบ ๒ ปี ตามสัญญาจึงลาออก

ด้วยอุปนิสัยที่รักเรียนและใฝ่รู้ นับว่ามีส่วนสำคัญอย่างมากที่ทำให้เธอก้าวไปสู่ความสำเร็จ ยงฤดี เดินทางจากจังหวัดอุดรธานีมาเรียนเสริมสวยเพิ่มเติมที่โรงเรียนเสริมสวยเกษมสยามที่กรุงเทพฯ และเรียนจบหลักสูตรพิเศษด้านเสริมสวยภายในเวลาเพียง ๖ เดือน หลังจากนั้นก็กลับมาขอเช่าที่หน้าร้านตัดเสื้อ เปิดร้านเสริมสวยของตนเองที่จังหวัดอุดรธานี ในขณะที่อายุ ๒๑ ปีพอดีในปี พ.ศ. ๒๕๑๖

กิจการร้านเสริมสวยของเธอดำเนินไปด้วยดี และเมื่อมีเวลาว่างจากการทำงานที่ร้าน เธอจะออกไปหางานพิเศษทำอีก

ด้วย เช่น ออกไปติดต่อหาผู้อุปถัมภ์รายการให้กับสถานีโทรทัศน์ช่อง ๕ ขอนแก่น และทำงานเป็นผู้สื่อข่าวหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น ชื่อ “น.ส.พ.เมืองอุดรฯ” อีกด้วย

เธอเล่าให้ฟังว่า ในช่วงนั้นสมาคมนักข่าวหนังสือพิมพ์แห่งประเทศไทย ได้จัดสัมมนาผู้สื่อข่าวหนังสือพิมพ์ส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ โดยหมุนเวียนสลับสับเปลี่ยนสถานที่สัมมนาไปให้ครบทุกภาค ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เธอมีโอกาสดำเนินใกล้ชิดคุณบัญญัติ พูลทรัพย์ ข้าราชการกรมประชาสัมพันธ์ ที่เคยรู้จักกันมาก่อน ตั้งแต่สมัยที่ช่วยเสิร์ฟอาหารอยู่ที่ร้านของพี่สาว

ความใกล้ชิดนี้เองที่ทำให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบกับมีเพื่อนนักหนังสือพิมพ์หลายคนช่วยเชียร์ให้รักกัน และเมื่อหัวใจตรงกันจึงตกลงใจแต่งงานกันในเวลาต่อมา

หลังการแต่งงานเธอเลิกกิจการร้านเสริมสวย และเข้าสู่วงการโทรทัศน์ โดยมีสามีซึ่งทำงานอยู่ฝ่ายจัดรายการโทรทัศน์ช่อง ๕ ขอนแก่น ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจ

ระยะแรกของการทำงาน เธอต้องช่วยสามีหาโฆษณาให้กับรายการต่าง ๆ หลายรายการ เช่น รายการ “เพลงชื่นใจ” รายการ “เพลงยามทิวา” ออกอากาศ ทุกวันอาทิตย์ที่ ๓ และที่ ๔ ของเดือน ระหว่างเวลา ๑๑.๓๐-๑๒.๐๐ น. รายการ “วาสนาบันเทิง” เป็นรายการที่เน้นด้านนาฏดนตรี ลำตัด เพลงอีสาน ศิลปะพื้นบ้านอีสาน และลิเก ออกอากาศทุกวันอาทิตย์แรกของเดือนตั้งแต่เวลาบ่ายโมงตรงเป็นต้นไป

นอกจากการช่วยหาโฆษณาให้กับรายการดังกล่าวแล้ว เธอยังจัดรายการพิเศษของเธอเองด้วยในบางโอกาส จากการที่มีส่วนช่วยสามี่หาโฆษณา ทำให้เกิดความสนใจ และสามารถสอผ่านเข้าเป็นนักจัดรายการวิทยุ ที่วีได้ เธอจึงเข้าสู่วงการนี้อย่างเต็มตัว คือจะเป็นทั้งนักจัดรายการ เป็นเจ้าของรายการ เป็นพิธีกรที่ไทยทีวีสีช่อง ๔ ขอนแก่น (ทีวีช่อง ๕ ขอนแก่นเดิม) และก็ได้ทำงานด้านนี้ติดต่อกันมาตลอดระยะเวลา ๑๕ ปี โดยไม่เคยหยุดพัก

บนเส้นทางชีวิตของผู้หญิงเก่งคนนี้ เธอมีความต้องการที่จะเรียนรู้ในวิชาการต่าง ๆ ให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้

เธอรู้ดีว่า คนเราจะประสบความสำเร็จในอาชีพได้ จะต้องขยายขอบเขตของความสนใจออกไปให้กว้าง และต้องขวนขวายหาความรู้อยู่เสมอ

ในขณะที่เธอกำลังตั้งท้องลูกคนแรก เธอยังหาเวลาว่างไปเรียนการทำขนม การทำอาหารไทย และอาหารฝรั่ง ที่โรงเรียนสารพัดช่างอุดรธานี ใช้เวลาเรียนตามหลักสูตร ๕๐๐ ชั่วโมง ประมาณ ๓ เดือนเศษ จึงจบหลักสูตร

ในระหว่างการตั้งท้องลูกคนที่ ๓ เธอเรียนเกี่ยวกับการทำเครื่องหนัง เช่น รองเท้า เข็มขัด และกระเป๋าถือ ที่โรงเรียนสารพัดช่างอุดรธานี นอกจากนี้เธอยังเรียนที่โรงเรียนการศึกษาผู้ใหญ่และสามารถสอบเทียบความรู้ชั้น ม.๓ ประเภทบุคคลภายนอกได้จากโรงเรียนสตรีราชินูทิศ จังหวัดอุดรธานี

ปัจจุบัน (ปี ๒๕๓๒) เธอกำลังเรียนต่อในระดับ ๕ ที่ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดอุดรธานี และที่นี้เธอเรียน หนังสือร่วมกับเพื่อน ๆ ของลูก แต่เธอก็ไม่มีความรู้สึกเป็น ปมด้อยแต่อย่างใด กลับมีความรู้สึกภูมิใจที่เพื่อน ๆ ของลูก ให้ความเคารพ และมาขอคำแนะนำปรึกษาจากเธอในเรื่องต่าง ๆ ตลอดเวลา

ชีวิตของคนเราย่อมหมุนเวียนเปลี่ยนไปตามกาลเวลา ชื่อเสียงของเธอเริ่มเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปในฐานะพิธีกรและ ผู้จัดการรายการทีวีที่มีความสามารถ และเมื่อสามีได้รับการแต่งตั้ง ให้เป็นประชาสัมพันธ์จังหวัดอุดรธานี เธอและสามีจึงตัดสินใจย้าย บ้านที่อยู่ชานเมืองมาอยู่ในตัวเมืองอุดรธานี และได้จัดตั้งสำนักงาน บริการ “ยงฤติธุรกิจ” ขึ้นในปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เพื่อให้เป็นสำนักงาน และเป็นศูนย์กลางการติดต่อด้านธุรกิจ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ นั่นคือจะเป็นศูนย์กลางตลาดซื้อขาย ให้เช่า จำนอง เช่าซื้อ ฝากขาย บ้าน ที่ดิน รถยนต์ รถจักรยานยนต์ รับซื้อขาย โทรทัศน์ พันธบัตรโทรศัพท์

รับจัดหางานทำทุกจังหวัด จัดบริการนำเที่ยวทั้งในและ ต่างประเทศ โดยเป็นตัวแทนบริษัทท่องเที่ยว เถกิงทัวร์ ชันมูน-ทัวร์ เดอร์ลักซ์กรุฟทัวร์ และซีทรานควินทัวร์

เป็นตัวแทนจำหน่ายตู้รถไฟ รถทัวร์ เครื่องบิน และรับ ดำเนินการเกี่ยวกับ พาสปอร์ต วีซ่า ฯลฯ ปรากฏว่าธุรกิจของ

เธอไปได้ดี นั่นย่อมแสดงว่าเธอมีความสามารถในการบริหารธุรกิจ เหล่านี้

ยงฤดี เป็นสตรีที่เข้าถึงคุณค่าของการศึกษา เธอกล่าวว่า “การศึกษาสูง ๆ ในแขนงใดแขนงหนึ่งโดยเฉพาะนั้นเป็นสิ่งที่ดี แต่การศึกษาของคนที่จะเป็นนักธุรกิจหรือผู้จัดการนั้น ยิ่งศึกษาหาความรู้ให้กว้างขวางเท่าไร ก็จะช่วยให้อาจแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ง่ายขึ้นเท่านั้น”

อย่างไรก็ตามแม้ว่าเธอจะต้องทำงานแข่งกับเวลาจนทำให้เธอมีฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้นกว่าแต่ก่อนมากก็จริง แต่เธอก็ไม่เคยลืมตัว เธอยังเข้าครัวปรุงอาหารทำงานเป็นแม่บ้านที่ดียังไม่ขาดตกบกพร่อง โดยไม่ยอมจ้างคนใช้

ยงฤดี ในวันนี้ อายุได้ ๓๗ ปี เธอมีความสุขอยู่กับครอบครัว อันแสนจะอบอุ่น ที่ประกอบด้วยสามีและลูก ๓ คน เป็นหญิง ๒ คน ชาย ๑ คน เธอมีหลักในการเลี้ยงดูลูกอย่างง่าย ๆ นั่นคือ การให้ความรักและเอาใจใส่ เธอสอนลูกให้รู้จักค่าของความเป็นระเบียบ และรู้จักช่วยตนเอง

เธอให้ความเห็นว่า การอบรมสั่งสอนลูกนั้นเป็นสิ่งสำคัญ พ่อแม่ทุกคนจำเป็นจะต้องให้การอบรมสั่งสอนลูกตั้งแต่วัยเป็นเด็กเล็ก ๆ ไม่ควรปล่อยปละละเลยปล่อยทิ้งไว้แล้วมาคิดกันเสีย ลูกตอนโตนั้นคงจะกระทำได้ลำบาก สำหรับเรื่องการใช้จ่ายเงินของลูกก็เหมือนกัน เธอจะสอนให้รู้จักคุณค่าของเงินแต่ละบาท

และไม่เคยให้อะไรแก่ลูกจนพร่ำเพรื่อ ง่าย ๆ เพราะจะเป็นการสร้างนิสัยที่ไม่ดี จนเกิดความเคยตัว

ผลจากการที่เธอให้ความรักและคอยสอดส่องดูแลเอาใจใส่ต่อลูก เท่าที่เธอสังเกตดูจะเห็นว่า ลูกมีความสุขและไม่เคยออกไปเที่ยวเตร่นอกบ้านตามลำพังเลย สำหรับในด้านส่วนตัวเธอนั้นก็พยายามใช้ชีวิตอย่างเรียบง่าย ทำตัวสบาย ๆ ไม่ทะเยอทะยานในสิ่งที่ตัวเองทำไม่ได้ เวลาทำงานก็จะทำอย่างเต็มที่ และเมื่อมีปัญหาหรืออุปสรรคที่เกินความสามารถจะแก้ไขได้ก็จะขอคำปรึกษาจากสามีในช่วงหลังการรับประทานอาหารในตอนเย็น โดยจะไม่เอาปัญหาเรื่องงานเล็ก ๆ น้อย ๆ มาพูดที่บ้าน เพราะอยากให้เวลาหลังเลิกงานเป็นเวลาของการพักผ่อน หากความสุขของครอบครัวกันจริง ๆ ชีวิตจะได้ไม่เครียด

ชีวิตในอดีตของเธอสมัยที่ยังเป็นเด็ก กับตอนมีครอบครัวนั้นจึงเป็นคนละแบบ การต่อสู้ก็ไม่เหมือนกัน ตอนเป็นเด็กเธอทำงานไม่เคยคิดว่าลำบาก แต่เห็นว่าเป็นเรื่องสนุก เพราะทำงานแล้วได้เงิน

พอมีครอบครัว ที่เธอต่อสู้ดิ้นรนอยู่ทุกวันนี้ ไม่ใช่เพียงเพื่อตัวของเธอเองเท่านั้น แต่จะทำเพื่อลูก เพื่อครอบครัว เธอภูมิใจกับความสำเร็จ ความภาคภูมิใจประการแรก เธอภูมิใจตนเองที่สามารถจัดรายการทีวีที่สถานีโทรทัศน์สีกอง ๔ ขอนแก่น (ช่อง ๕ เดิม) จนยึดมีคณินิยมและติดตามชมรายการของเธออย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา ๑๕ ปี

ความภาคภูมิใจประการถัดมา เธอภูมิใจที่สามารถช่วย ลูกค้ารายหนึ่งไถ่ถอนที่ดิน ที่มีมูลค่ามหาศาลซึ่งเอาไปจำนองไว้ ถูก ๆ โดยช่วยแก้ปัญหาในการไถ่ถอนที่ดินผืนนี้ได้ภายในเวลา เพียง ๗ วัน

ยงฤดี พูลทรัพย์ มีหลักในการทำงานที่ยึดถือความขยันหมั่นเพียร ไม่ท้อแท้และท้อถอยเป็นที่ตั้ง อาจกล่าวได้ว่าเธอเป็นแบบฉบับของผู้หญิงยุคใหม่ หัวก้าวหน้าที่มีความสามารถรอบตัว มีจิตใจที่ชอบการแข่งขัน มีความสนใจในธุรกิจการงานอย่างจริงจัง ขณะเดียวกันก็ยังกล้ารับฟังเสียงวิพากษ์วิจารณ์ จากประชาชนที่มีผลต่องานของเธอ เพื่อจะได้นำไปปรับปรุงแก้ไข เพราะนั่นย่อมหมายถึงเป็นกระจกส่องดูตัวเอง

เธอประสบความสำเร็จในการทำงานได้เพราะเธอมีแรงกระตุ้นที่อยากเรียนรู้เป็นคนสู้ไม่ถอย ไม่ยอมแพ้อุปสรรคใด ๆ และเป็นคน “พูดจริง ทำจริง” การไม่ยอมพ่ายแพ้ต่ออุปสรรคใด ๆ นี่เองกระมัง ที่ทำให้เธอประสบความสำเร็จ

เสี้ยวหนึ่งของชีวิตผู้หญิงคนหนึ่ง ที่ต้องต่อสู้เพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคที่ขวางหน้า ชีวิตของเธอจะต้องก้าวต่อไป และไม่มีวันที่เธอจะเดินถอยหลังกลับไปสู่อดีตอันทุกข์ยากอีกโดยเด็ดขาด

นี่คือ นิยามของ คุณยงฤดี พูลทรัพย์ เจ้าของ ผู้จัดการ “ยงฤดีธุรกิจ”  
เลขที่ ๔๐ ถนนโพศรี อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

---

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ  
: ศุภกิจ สีหาบุตร  
เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ  
ภาพ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล  
: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ  
วัน เดือน ปี : ๓๐ มีนาคม ๒๕๓๒



## เจมส์ล้งลุย

ถ้าเขาได้รับราชการอย่างใจหวัง เขาก็  
คงจะมีรายได้จากเงินเดือนเพียงแค่เดือนชน  
เดือน ถึงวันนี้เขาอาจจะยังไม่มีบ้าน ไม่มีโรง-  
งาน ซึ่งมีมูลค่ารวมกันกว่าล้านบาท อาจจะไม่  
มีคอนกรีตเกือบครึ่งร้อยมาร่วมในกิจการอย่าง  
ทุกวันนี้

กลางทุ่งนานอกหมู่บ้านร่องฟอง หมู่ที่ ๓ ตำบลทุ่งไธ้ง  
อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ มีบ้านหลังหนึ่งตั้งเด่นเป็นสง่า ภายใน  
บริเวณบ้านมีโรงงานตีเหล็ก เมื่อเข้าไปในบริเวณนั้นจะเห็น  
คนงานกลุ่มใหญ่กำลังตั้งหน้าตั้งตาทำงานของตนอย่างไม่รู้เหน็ด  
เหนื่อย บ้างตีเหล็ก บ้างตกแต่งมีด เคียว จอบ เสียม บางคนก็  
บรรจุหีบห่อเตรียมขนอุปกรณ์การเกษตรเหล่านี้ขึ้นรถบรรทุก  
เพื่อนำไปจำหน่าย

สมาน กาทองทุ่ง ชายวัย ๓๕ เป็นเจ้าของกิจการโรงตีเหล็กและบ้านหลังนี้

“ผมลงทุนสร้างบ้านและโรงงานนี้เป็นเงินล้านห้าแสนบาท”  
คุณสมาน กล่าวยิ้ม ๆ

บ้านทุ่งไธสง ตำบลทุ่งไธสง อำเภอเมืองแพร่ เป็นหมู่บ้านช่างเหล็กมาช้านานแล้ว ชาวบ้านมีอาชีพทำนา วางจากการทำนา ก็ตีเหล็ก ทำเป็นมีด เคียว จอบ เสียม ส่งไปขายเป็นการเพิ่มพูนรายได้อีกทางหนึ่ง

สมาน กาทองทุ่ง เกิดเมื่อวันที่ ๑ กุมภาพันธ์ ๒๔๙๗ เขาเป็นลูกคนที่ ๖ ในจำนวนพี่น้อง ๘ คน ของนายอินคำและนางดี กาทองทุ่ง พ่อแม่เป็นช่างตีเหล็กและค้าขายของเล็ก ๆ น้อย ๆ ในหมู่บ้านทุ่งไธสง และทำนาเช่นเดียวกับชาวบ้านอื่น ๆ ชีวิตวัยเด็กของสมานจึงจำเจอยู่กับงานตีเหล็กและการเลี้ยงควายในท้องทุ่ง

งานช่วยพ่อตีเหล็กและเลี้ยงควายสำหรับเด็ก ๆ ชาวกรุงอาจจะน่าสนุกและตื่นเต้น แต่สำหรับเด็ก ๆ ตำบลทุ่งไธสงถือเป็นเรื่องน่าเบื่อหน่าย เพราะต้องทำจำเจปีแล้วปีเล่าและทำตลอดปี สมานก็เช่นเดียวกับเด็กอื่น ๆ ที่ใฝ่ฝันอยากจะเป็นข้าราชการครูหรือไม่ก็เป็น ทหาร ตำรวจ เพราะเห็นว่าอาชีพข้าราชการมีเกียรติ มีความสะดวกสบาย และมีเงินเดือนประจำ

“ตอนนี้ยังอยากเป็นข้าราชการอยู่หรือเปล่า”

“ถึงอยากเป็นก็คงไม่ได้เป็นหรอกครับ” เขาตอบ “แต่การที่ผมไม่ได้เป็นข้าราชการก็มีส่วนที่อยู่เหมือนกัน คือ ทำให้ผมมีมานะ ทำงานหนัก และสร้างฐานะขึ้นมาได้จนถึงขนาดนี้ ซึ่งผมก็พอใจ”

สมานเรียนที่โรงเรียนบ้านร่องฟอง ตำบลทุ่งไธ้ง จนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ เมื่อจบชั้น ป.๔ แล้วพ่อให้เรียนต่อ จึงไปเรียนที่โรงเรียนบ้านทุ่งไธ้ง ซึ่งอยู่ห่างจากบ้าน ๒ กิโลเมตร เดินไปกลับทุกวัน ระหว่างที่เป็นนักเรียน ก็ช่วยพ่อแม่ทำงานบ้านทุกอย่าง รวมทั้งการเลี้ยงควาย เกี่ยวหญ้าให้ควาย และตีเหล็ก

“ผมเรียนไม่เก่ง แต่ก็ไม่ถึงกับอ่อนจนซ้ำชั้น ชอบเล่นกีฬามาก แต่น่าเสียดายที่ไม่มีเครื่องกีฬาให้เล่น อย่างตีก็เตะฟุตบอล โดยใช้ลูกบอลเล็ก ๆ เตะเล่นกันกับเพื่อน ๆ”

เรียนจบชั้น ป. ๗ จากโรงเรียนบ้านทุ่งไธ้ง ได้ไปเรียนต่อที่โรงเรียนศิริศิลป์ ซึ่งเป็นโรงเรียนราษฎร์ในเมืองแพร่ แต่เรียนได้ปีเดียว เมื่อจบชั้น มศ.๑ มีครูใจบุญสองสามีภรรยาพาไปเรียนต่อที่โรงเรียนใจจ้านงศึกษา อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ พ่อแม่อนุญาตให้สมานไปกับครู สมานอยู่อาศัยกับครูทั้งสองต้องช่วยทำงานบ้านแทบทุกอย่าง เช่น ทำความสะอาดบ้าน ตักน้ำหาบน้ำ บางทีก็หุงต้มอาหารช่วยครู

สมานเรียนจบชั้น มศ.๓ จากเพชรบูรณ์ก็กลับบ้านและเข้าเรียนต่อที่วิทยาลัยครูอุดรดิตถ์ และจบชั้น ป.กศ. นับว่าเส้นทางไปสู่อาชีพรับราชการของเขาเริ่มแจ่มใสขึ้นแล้ว

เขาไม่พอใจกับวุฒิครู ป.กศ. จึงขอพ่อแม่ไปเรียนต่อที่เชียงใหม่ ใช้เวลาอยู่วิทยาลัยพลศึกษาเชียงใหม่ ๒ ปี ก็ได้ประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาชั้นสูง (ป.กศ.สูง) เมื่อปี ๒๕๑๙

สมาน ใฝ่ฝันที่จะได้ปริญญาครอบครองสักหนึ่งใบ จึงสอบเรียนต่อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ แต่โอกาสไม่อำนวย เขาสอบเข้าเรียนต่อไม่ได้ ในช่วงเวลาดังกล่าวการรับราชการครูบรรจุใหม่เริ่มจะถึงจุดอิ่มตัว จังหวัดต่าง ๆ รับสมัครครูน้อยลง เพราะตำแหน่งว่างมีน้อย สมานสมัครสอบบรรจุเป็นครูที่จังหวัดแพร่ บ้านเกิด ก็ได้ลำดับที่ไกลมาก ลองลงไปสมัครสอบที่เชียงรายก็ได้ผลเช่นเดียวกัน คือสอบได้ลำดับที่ห่างไกลจากการบรรจุ จนหมดหวังจะได้รับการบรรจุเป็นครู

ความหวังที่จะได้เป็นข้าราชการเริ่มเลือนรางและห่างไกลออกไปทุกที เพื่อนร่วมชะตากรรมประเภทสมัครสอบครูหลายจังหวัดและรอบบรรจุต่างก็บ่นและท้อใจ แต่ละคนหมดสิ้นเงินไปไม่น้อย เป็นค่าเดินทาง ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าใบสมัคร ค่าใบรับรองแพทย์ ค่าถ่ายรูป รวมทั้งค่าตำราเตรียมสอบและค่าเสื้อผ้าเครื่องแต่งตัว ทั้งหมดนี้ล้วนแต่อาศัยเงินของพ่อแม่ เพื่อนบางคน

สิ้นหวังในชีวิตได้หันหน้าเข้าหาอบายมุขและการเสี่ยงโชคด้วยการพนัน ยิ่งทำให้ตกต่ำลงไปอีก

สมานเริ่มตั้งหลักคิดถึงชีวิตและอนาคต เขารู้สึกสำนึกว่าการรอคอยงานราชการเป็นความสูญเปล่าเพราะนอกจากไม่มีรายได้เพิ่มพูนแล้ว ยังต้องอาศัยค่าใช้จ่ายจากพ่อแม่เป็นค่าอาหาร เสื้อผ้าและของใช้ส่วนตัว ทำให้เป็นภาระของพ่อแม่ ทั้ง ๆ ที่เขาเองก็โตเป็นหนุ่มและเรียนสำเร็จการศึกษาวิชาชีพชั้นสูงแล้ว ไม่น่าจะทำตัวเป็นภาระแก่พ่อแม่เลย

เมื่อคิดดังนั้น สมานก็หันหน้าเข้าหางานที่อยู่ใกล้ตัว คือ งานตีเหล็กที่เขาเคยช่วยครอบครัวมาตั้งแต่ยังเล็กอยู่ เขาเลิกหวังและเลิกรอคอยตำแหน่งครู แล้วไปช่วยพี่ชายทำงาน

“ผมไปทำงานเป็นช่างเชื่อมโลหะกับพี่ชาย พี่ชายเขาก็ดีครับ เขابอกว่างานต้องเป็นงาน ต้องมีค่าจ้าง ค่าตอบแทน เขาให้ค่าจ้างผมวันละ ๘๐ บาท ต่อมาขึ้นให้เป็นวันละ ๑๐๐ บาท”

สมานแต่งงานในปี ๒๕๒๑ กับคุณสาวรรณ ปัจจุบันนี้มีบุตรชาย ๒ คน บุตรสาว ๑ คน เขาทำงานกับพี่ชายอยู่ ๑ ปี พิจารณาการทำงานและกิจการของพี่ชายก็มองเห็นช่องทางว่าอาชีพช่างเหล็ก เป็นความหวังใหม่สำหรับเขาอย่างแน่นอน

เขาจึงตัดสินใจแยกตัวเองออกมาจากพี่ชาย อาศัยเงินที่ได้เก็บออมไว้จากการเป็นลูกจ้างของพี่ชายมาซื้อเครื่องเชื่อมโลหะ

รับจ้างเชื่อมโลหะ และซื้อเหล็กมาทำเองบ้าง ด้วยการประหยัด และอดออมอย่างเต็มที่ ช่วงระยะเวลาไม่นานนัก เขาสามารถเก็บเงินได้ ๒๐,๐๐๐ บาท และนำไปวางเป็นเงินคาวนซื้อรถกระบะหนึ่งคัน เพื่อนำมาบรรทุกสินค้าจำพวก มีด เคียว จอบ เสียม ที่เขาทำขึ้นเองและที่รับซื้อจากพี่ชายและจากช่างเหล็กคนอื่น ๆ นำไปเร่ขายตามหมู่บ้านในจังหวัดต่าง ๆ เช่น อุตรดิตถ์ พิชณุโลก เพชรบูรณ์ ลพบุรี สระบุรี จนสินค้าหมดจึงกลับบ้าน

“ในช่วงที่ไปขายของต่างจังหวัด ผมก็ปิดร้าน ไปแต่ละเที่ยวหลายวัน แต่ก็คุ้มค่าได้กำไรมาพอเป็นค่าผ่อนงวดรถ และเหลือเป็นกอบเป็นกำ”

สมานรู้แน่วางานนี้เหมาะกับเขาแล้ว เขาเลิกล้มความคิดที่จะรับราชการอย่างเด็ดขาด และไม่คิดจะเปลี่ยนไปทำอย่างอื่น งานช่างเหล็กเป็นงานที่ใช้ฝีมือ ซึ่งเขาสามารถแข่งขันกับคนอื่นได้ ส่วนงานด้านการขายก็ต้องใช้ความสามารถด้านการตลาดและมนุษยสัมพันธ์ ซึ่งเขาไม่หนักใจเลย

เมื่อเห็นช่องทางที่แจ่มชัดในการอาชีพ สมานมีความมั่นใจมากขึ้น เขากล้าที่จะลงทุนโดยกู้เงินจากธนาคาร ๕๐,๐๐๐ บาท เพื่อขยายกิจการตีเหล็กและซื้อรถบรรทุกเล็กเพิ่มอีกหนึ่งคัน เพื่อนำสินค้าไปขายต่างจังหวัด

กิจการของเขาดีขึ้นตามลำดับ เขาขยายกิจการจากบ้านหลังเก่าซึ่งมีเนื้อที่เพียง ๘๐ ตารางวา มาสร้างบ้านหลังใหม่พร้อม

โรงงานที่บ้านเลขที่ ๓๐/๔ บ้านร่องฟอง ตำบลทุ่งไธ้ง อันเป็นที่อยู่ปัจจุบัน

จากปี ๒๕๒๒ ซึ่งเป็นปีแห่งการเริ่มอาชีพนี้จนถึงปี (๒๕๓๒) สมานได้พัฒนาตนเองมาอยู่ระดับแนวหน้า เขามีบ้านและโรงงานมูลค่าก่อสร้างหนึ่งล้านห้าแสนบาท มีคนงานทั้งในโรงงานและพนักงานขาย ๔๕ คน มีรถยนต์บรรทุกและเครื่องมือต่าง ๆ คิดเป็นมูลค่าหลายแสนบาท

เขาขยายตลาดไปเรื่อย ๆ ปัจจุบันนี้สินค้าของเขาส่งไปขายถึงภาคอีสานและภาคใต้ เขาสำรวจและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการใช้สินค้าเครื่องมือการเกษตรของแต่ละภูมิภาคว่า เกษตรภาคใดนิยมใช้ขอบ เสียม มีด เคียว และเครื่องมืออะไร อย่างไร แล้วเขาก็นำมาปรับปรุงสินค้าของเขาให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละท้องถิ่น

“ปัญหาก็มีมากครับ อย่างแรกก็คือ หมู่บ้านของเราเกือบทั้งหมดประกอบอาชีพนี้ มีปัญหาการแย่งคนงาน แย่งตลาด และตัดราคากันเอง แต่ละคนจึงต้องแข่งขันด้านคุณภาพ มีการจดทะเบียนการค้าและทำเครื่องหมายการค้าประทับตราไว้ห่อ นอกจากนี้ก็มีปัญหาเรื่องวัสดุ ต้องสั่งซื้อเหล็กกล้าจากประเทศญี่ปุ่นผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้ราคาต้นทุนสูง ถ้าจะสั่งซื้อเองต้องใช้ทุนครั้งละหลายล้านบาท เป็นเรื่องที่เราทำโดยตรงไม่ได้”

สมานใช้ชื่อยี่ห้อสินค้าเครื่องเหล็กของเขาว่า “เจมส์สังลุย”

“เจมส์ เป็นชื่อลูกชายของผมครับ ชื่อนี้ออกจะแปลกแต่ก็เรียกความสนใจได้ดีครับ” เขาพูดยิ้ม ๆ

เมื่อถามถึงรายได้ สมานกล่าวว่าการทำงานเครื่องเหล็ก มีรายได้ไม่แน่นอนแล้วแต่โอกาสและฤดูกาลจำหน่าย อย่างไรก็ตามเมื่อหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว เช่น ค่าวัสดุ ค่าแรงงาน และค่าขนส่งเฉลี่ยทั้งปีแล้วคิดเป็นเดือนก็มากกว่าเงินเดือนของปลัดกระทรวง

“ถ้าผมเป็นครูหรือรับราชการ ถึงวันนี้คงจะมีเงินเดือนประมาณ ๕,๐๐๐ บาท”

ถึงวันนี้ สมาน กาทองทุ่ง ได้รับเลือกเป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ ๓ ตำบลทุ่งไธ้อง อำเภอเมืองแพร่ เขาสละเงินค่าตอบแทนตำแหน่งนี้ปีละ ๑๐,๘๐๐ บาท เพื่อการพัฒนาหมู่บ้าน เขาเคยบริจาคที่ดินสร้างถนนเข้าหมู่บ้านคิดเป็นเงิน ๓๕,๐๐๐ บาท และช่วยเหลือสังคม เช่น บริจาคเงินซื้อเตียงคนไข้ให้โรงพยาบาล

“นอกจากนี้ผมยังภูมิใจที่ได้ช่วยสร้างงานให้คนในหมู่บ้าน มีงานทำตลอดปี”

ด้วยความรักและสนใจงาน สมานได้ศึกษาหาความรู้จากตำราและประสบการณ์ตรง เพื่อเพิ่มพูนคุณภาพและปริมาณของสินค้า เขาให้ข้อคิดในการทำงานว่า ลูกค้าทุกคนต้องการสินค้าที่ดีมีคุณภาพ ดังนั้น เขาจึงต้องเลือกเหล็กดี แข็งแรงคงทนออกแบบให้ถูกใจและรสนิยมของลูกค้า

“สิ่งสำคัญของการค้าก็คือ ความซื่อสัตย์ ของดีก็บอกว่าดี  
ของคุณภาพปานกลางหรือรองลงมาก็บอกเขาไปตามตรง อย่า  
หลอกขายสินค้า เพราะเราจะหลอกขายได้เพียงหนเดียวเท่านั้น”

จากชีวิตจริงของ คุณสมาน กาทองทุ่ง ช่างตีเหล็ก บ้านเลขที่ ๓๐/๔  
บ้านร่องฟอง ตำบลทุ่งไผ่ อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

|              |                         |
|--------------|-------------------------|
| สัมภาษณ์     | : วารุณี ธนวานิช        |
|              | : วรรณา พรหมบุรมย์      |
|              | : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ    |
| เขียน        | : วรรณา พรหมบุรมย์      |
| ภาพ          | : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล |
|              | : วารุณี ธนวานิช        |
| วัน เดือน ปี | : ๑๕ มีนาคม ๒๕๓๒        |





▷ นายสมาน กาทองทุ่ง



Δ เดียว

Δ โรงงาน

▽ ตี

▽ แต่ง



▽ นายอาคม ดีอ่วม กับพ่อแม่



▽ บริเวณบ้าน



▽ เล้าหมู

▽ สวนมะม่วง



▽ ผสมอาหารหมู



## อาคม : ยุวเกษตรกรพัฒนา

|                    |             |
|--------------------|-------------|
| คนเราจะเลี้ยวอะไร  | ต้องมีใจรัก |
| แต่ถึงจะรักอย่างไร | ก็ขายได้    |

บนเส้นทางการเดินทางจากตัวเมืองชัยนาท ถึงแหล่งประกอบกิจการที่คณะของเราจะไปเยี่ยมเยียนประมาณ ๑๗ กิโลเมตร การเดินทางในช่วงแรกค่อนข้างรวดเร็ว เนื่องจากเป็นถนนลาดยางอย่างดี แต่พอถึงช่วงท้ายของเส้นทาง การเดินทางต้องช้าลง เนื่องจากต้องคอยหลบหลุมบ่อข้างทางบนถนนลูกรัง ที่ยามรถยนต์แล่นผ่านฝุ่นผงคลุ้งฟุ้งกระจายไปทั่ว ทำให้ต้องภาวนาเพื่อให้ถึงที่หมายเสียโดยเร็ว

“โน่น... บ้านที่เราจะไปอยู่กลางท้องนาสิบ ๆ นั้นแหละครับ” เสียงผู้นำทางร้องบอกอย่างรู้ใจ ทำให้หลายคนดูทานอย่างคาดไม่ถึง ด้วยคำนวณระยะทางจากที่รถยนต์จอดอยู่ไปจนถึงบ้านกลางท้องนาหลังนั้นแล้ว ก็คงจะเป็นระยะทางที่ไกลโขอยู่เหมือนกันสำหรับพวกเราชาวกรุงที่ต้องมาเดินอยู่กลางท้องนา เราเดินไปตามคันนา

ยาวเหยียด บางช่วงก็ได้อาศัยร่มเงาของต้นตาล ต้นมะพร้าวที่ปลูกเป็นระยะ ๆ ไปตามคันนาทั่วบริเวณผืนนาแห่งนี้ เป็นที่พักหลบแดดที่ดูจะแผดกล้ำมากขึ้นทุกขณะ ด้วยเป็นเวลาใกล้เที่ยงวัน เข้าไปทุกที

บ้านพักกลางท้องนาหลังนั้น เป็นเพียงอาคารที่มีลักษณะเหมือนเพิงขนาดใหญ่ ปลูกสร้างอย่างง่าย ๆ แต่มั่นคง แข็งแรง หลังคามุงสังกะสี พื้นบ้านเป็นดินอัดตัวกันแข็ง ด้านหน้าเปิดโล่งตลอด กลางตัวบ้านประกอบเป็นยกพื้นขนาดใหญ่ที่ดูจะสารพัดประโยชน์ เป็นที่ประกอบกิจการงานประจำวัน และเป็นที่พักผ่อนหลับนอนในที่สุด มุมหนึ่งของบ้านค่อนข้างทางด้านหน้าประกอบเป็นแคร่ไม้ขนาดย่อมสำหรับเป็นที่ประกอบอาหารของครอบครัว และมุมหนึ่งของบ้านจัดเป็นที่เก็บเครื่องมือเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตรหลายชนิด ใกล้เคียง ๆ กันนั้นจัดวางกระสอบบรรจุข้าวสารรำข้าว หลายสิบกระสอบ นอกจากนั้นก็มีผลิตผลทางการเกษตรอื่น ๆ ที่ยังไม่ได้นำไปขายกองอยู่เป็นหย่อม ๆ

“ตั้งแต่ผมจำความได้ บ้านผมก็อยู่กันอย่างง่าย ๆ อย่างนี้จะครับ อยู่กับธรรมชาติ ท้องไร่ ท้องนา เครื่องอำนวยความสะดวกหรือความบันเทิงไม่ค่อยมีใช้กับใครเขาหรอกครับ จะมีก็เท่าที่จำเป็นต้องใช้ ส่วนใหญ่เป็นเครื่องมือการทำมาหากินเสียมากกว่า เรื่องอาหารการกินไม่ต้องยุ่งยากอะไรนัก อาศัยพืชผักสวนครัวหลายแปลงที่ปลูกเอาไว้กินกันเองในครอบครัว หรือตามบ่อปลา บ่อกุ้ง

ที่อยู่รายล้อมตัวบ้านนี้ หรือถ้าเบือผักหญ้า กุ้ง ปลา มาก ๆ เข้า ก็ยังมีไข่ไก่ ไก่เนื้ออีกหลายตัวที่เลี้ยงปล่อยไว้ แถวบริเวณบ้านนี้”

นั่นคือชีวิตที่เรียบง่ายของเขาละ... คุณอาคม ดีอ่วม ยุวเกษตรกรผู้มีไฟแรงในการพัฒนาการเกษตรของไทยให้ก้าว รุดไปข้างหน้าอย่างไม่ย่อท้อ

“ที่ดินในบริเวณนี้มีทั้งหมด ๑๘ ไร่ เดิมเป็นนาข้าวทั้งหมด ทำนากันปีละ ๒ ครั้ง คือข้าวนาปีและข้าวนาปรัง ก็ได้ผลผลิตที่ดี คือ ได้ทั้งข้าวนาปีและข้าวนาปรังประมาณ ๕๐ เกวียน และก็ขาย ได้ราคาดีพอสมควร อย่างปีที่แล้วข้าวนาปีขายได้เกวียนละ ๓,๕๐๐ บาท ข้าวนาปรังขายได้เกวียนละ ๓,๗๐๐ บาท ในระยะหลัง ๆ ข้าวราคาตกสู่สมัยก่อน ๆ ไม่ได้ จึงคิดขยับขยายจากการทำนา เพียงอย่างเดียวมาปลูกพืชสวนผสมด้วย โดยใช้พื้นที่บริเวณใกล้ บ้านเป็นพื้นที่ปลูก พืชสวนที่ลงไว้ในระยะแรก ๆ ก็คือมะพร้าว มีทั้งมะพร้าวแกง และมะพร้าวน้ำหอม ขนุนเนื้อดีหลายต้น และ มะม่วงพันธุ์ดีหลายชนิด ซึ่งในระยะหลัง ๆ ได้ขยายพื้นที่ปลูก มะม่วงมากขึ้น ส่วนใหญ่จะปลูกบริเวณสันบ่อปลาและกุ่ม และจะ ปลูกมะม่วงมันพันธุ์ดีที่คนนิยมรับประทานกัน เช่น เขียวเสวย เจ้าคุณทิพย์ ฟาลัน หนองแขง สายฝน บางขุนศรี นอกจาก มะม่วงมันก็เป็นมะม่วงอกร่อง”

สวนมะม่วงของคุณอาคมดูจะให้ผลผลิตที่ดีมากที่สุดทีเดียว เพราะแต่ละต้นต่างแข่งกันให้ดอกให้ผลเป็นพวงระย้าย้อยอยู่เต็มต้น

บางกิ่ง บางต้นต้องหาไม้ไปค้ำยันด้วยน้ำหนักของผลมะม่วง ทำให้กิ่งมะม่วงโน้มต่ำ จนเกรงว่าจะฉีกหักเสียหายได้

“มะม่วงสวนของผมเพิ่งจะให้ผลได้ไม่กี่ปีนี่เองล่ะครับ ปีที่แล้วให้ผลมากกว่าปีนี้ ขายได้เงินกว่า ๕ พันบาท ปีนี้คงจะได้น้อยกว่าปีที่แล้ว ผลที่ได้คงจะตกไปบ้างเพราะผมไม่ค่อยมีเวลา มาดูแลและบำรุงได้เต็มที่นัก ต้องเอาเวลาไปดูแลจัดการเรื่องทำโรงสีข้าว ซึ่งเพิ่งจะเริ่มจัดทำเป็นปีแรก จึงต้องเป็นธุระดูแลอย่างใกล้ชิดทั้งการปลูกสร้างอาคารโรงสีขนาดเล็ก และการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องจักรสีข้าว ต้องหมั่นมาดูแลและฝึกใช้อุปกรณ์การสีข้าวให้ชำนาญจนสามารถแก้ไขปัญหาได้เมื่อเครื่องจักรสีข้าวขัดข้อง นอกจากนั้นยังต้องเป็นธุระให้บริการสีข้าวแก่ชาวบ้านในละแวกนั้นโดยไม่คิดมูลค่า หลังจากเลิกทำนาในแต่ละวัน ซึ่งในปัจจุบันสีข้าวได้วันละประมาณ ๓ เกวียน หรือ ๓๐๐ ถึง

ด้วยวัยเพียง ๒๑ ปีเศษ รูปร่างสูงโปร่ง ยิ้มง่าย พุดเก่ง คุณอาคมดูจะอ่อนเยาว์นักกับการที่จะต้องดูแล รับผิดชอบงานหนักหลายประเภท คือทั้งการทำนาข้าว ปีละ ๒ ครั้ง โดยเริ่มจากไถ คราด หว่าน ปลูก และเก็บเกี่ยวเฉกเช่นชาวนาทั่วไป แล้วยังต้องมาดูแลพืชสวนหลายชนิด โดยเฉพาะมะม่วงอีกหลายสิบต้น ซึ่งก็เป็นงานและมีภาระที่จะต้องปลูก ดูแล เอาใจใส่ ต้องใส่ปุ๋ย ฉีดยา ถางหญ้า เก็บผล นำไปขาย สืบราคาสลัดและขยายกิ่งพันธุ์เพื่อปลูกขยายเพิ่มเติม หรือขายพันธุ์ให้แก่ผู้สนใจทั่วไป จึงน่าที่จะเป็นภาระที่หนักหนาสำหรับเด็กหนุ่มตัวเล็ก ๆ บาง ๆ

เช่นคุณอาคม ยิ่งได้ขยายงานกิจการโรงสีข้าวอีกจึงเป็นเรื่องที่ชวนให้เห็นว่า ออกจะเป็นภาระที่หนักเกินไปหรือไม่ถึงแม้ว่ากิจการโรงสีข้าวนั้นจะเป็นเพียงขนาดเล็กก็ตามที

“ไม่มีปัญหาหรอกครับ ผมชอบทำงาน อยู่ว่าง ๆ เฉย ๆ ไม่ได้หรอกครับ พาลจะไม่สบายเอา ทำงานหลายอย่างก็จริง แต่ถ้าเรารู้จักวางแผนงานที่ดี งานหนักก็จะกลายเป็นงานเบา อีกประการหนึ่งผมไม่ได้ทำงานคนเดียว ผมมีพ่อแม่และน้องชายอีก ๒ คน ช่วยกันทำงาน ช่วยกันแบ่งเบาภาระ อย่างเช่นหน้าที่การดูแลเป็นยามเฝ้าที่เพิงเล็ก ๆ บริเวณที่นาและบ่อวิดน้ำ พ่อเป็นคนดูแล ส่วนน้องชายคนกลางเป็นคนนอนเฝ้าบ่อกั้วไม่ให้คนมาลักขโมย อยู่ที่กระทืบเล็ก ๆ แดง ๆ บ่อเลี้ยงกุ้ง สำหรับแม่และน้องชายคนเล็กก็นอนเฝ้าดูแลอุปกรณ์เครื่องมือทำกินต่าง ๆ อยู่ที่บ้าน สำหรับผมต้องไปนอนเฝ้าโรงสีข้าวที่เพิงปลูกสร้างและติดตั้งอุปกรณ์สีข้าวเครื่องใหม่ ผมโชคดีที่เกิดมาในครอบครัวที่อบอุ่นด้วยความรักและความเข้าใจที่ดีต่อกัน ทุกคนรู้จักหน้าที่ความรับผิดชอบที่ตนมีต่องานทุกประเภทของครอบครัว ทุกคนทำงานทุกชนิดได้เหมือนกันหมด ไม่ว่าจะเป็นงานออกไร่ ออกนา เลี้ยงสัตว์ หรือทำงานบ้านของผู้หญิง เพราะบ้านผมมีแม่เพียงคนเดียวที่เป็นผู้หญิง ลูกผู้ชายทุกคนจึงต้องช่วยแม่ทำงานบ้าน ไม่ว่าจะเป็นงานกวาดบ้านถูเรือน หุงข้าวทำกับข้าว

หากชีวิตคือเวทีการต่อสู้ คุณอาคม ก็ได้เปรียบคู่ต่อสู้ไปหลายช่วงตัว ด้วยชีวิตในเยาว์วัยและชีวิตในครอบครัวอบอุ่น

ด้วยความรัก ความเข้าใจที่ดีต่อกัน แม้ว่าทุกคนจะต้องทำงานกัน  
อย่างเหน็ดเหนื่อยเมื่อยล้าเพียงไรก็ตาม ทั้งพ่ออนงค์และแม่ศรีไพร  
ได้ทำตนเป็นแบบอย่างที่ดีให้แก่ลูก ๆ ทุกคนในด้านความขยัน  
อดทน และเป็นที่ยึดเหนี่ยวของความรักความเข้าใจที่ดีต่อกันของทุกคน  
ในครอบครัว

พ่ออนงค์ได้เล่าถึงคุณอาคม บุตรชายคนโตว่า

“ผมมีลูกชายทั้งหมด ๓ คน อาคมเป็นลูกคนโต เป็นลูกที่ดี  
ของพ่อแม่ เป็นพี่ที่ดีของน้อง ๆ ขยันขันแข็ง เอาการเอางาน  
ไม่ชอบอยู่นิ่งเฉย เป็นคนชอบทำงานโน่นนี้อยู่ตลอดเวลา ขณะนี้  
ก็เป็นหัวเรี่ยวหัวแรงสำคัญของครอบครัว ในการเลี้ยงลูกของผม  
นั้น ผมสอนให้ทำได้ทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นงานหนักงานเบาแค่ไหน ตั้งแต่  
งานกสิกรรม การโรง ถึงงานหัวหน้าผู้จัดการ เพราะนอกจากจะทำให้  
เป็นงานทุกอย่างแล้ว ยังจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจ้างคนงาน  
ดังนั้นในการทำงานทุกอย่างจึงพยายามให้ลูก ๆ ทุกคนมีส่วนร่วม  
อยู่ด้วยเสมอ เมื่อเห็นว่าพอทำได้แล้วจึงค่อย ๆ มอบงานให้รับผิดชอบ  
ไปทีละอย่างสองอย่าง จนปัจจุบันกิจการงานทั้งหลายทั้งปวง  
รวมทั้งการควบคุมดูแลเงินก็ได้มอบหมายให้ลูกคนโต คือ อาคม  
ช่วยดูแลจัดการเกือบทั้งหมด เพราะตอนนี้อาคมเขาเรียนหนังสือ  
จบแล้ว”

คุณอาคม คืออ่วม จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา  
ที่โรงเรียนบ้านหนองแค อำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท และจบ  
การศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น-ตอนปลายที่โรงเรียน

ชัยนาทพิทยาคม โดยเลือกเรียนแผนการเรียนเกษตรกรรมที่โรงเรียนจัดขึ้น เพื่อที่จะนำความรู้และประสบการณ์จากการศึกษาเล่าเรียนไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับการประกอบอาชีพทางการเกษตรของครอบครัว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการทำนาและปลูกพืชไร่ เพิ่งจะทำการเกษตรในลักษณะที่เรียกกันว่า “ไร่นาสวนผสม” คือ มีการปลูกพืชสวน และเลี้ยงสัตว์อย่างเป็นล่ำเป็นสันเมื่อไม่กี่ปีมานี้ โดยเฉพาะการเลี้ยงกุ้งเพิ่งจะเริ่มทำเมื่อ ๒-๓ ปีมานี้เอง คุณอาคมชอบศึกษาหาความรู้และประสบการณ์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ จึงมักจะเข้ารับการอบรมในเรื่องที่จะเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพทางเกษตรกรรมอยู่บ่อย ๆ เช่น ในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ ได้เข้ารับการอบรม “การทำไร่นาสวนผสม” ที่วิทยาลัยเกษตรกรรมชัยนาท ทำให้ได้รับความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ที่ดีมีประโยชน์สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้เหมาะสม จนทำให้เกิดผลผลิตที่ดี มีคุณภาพ และสามารถสร้างงานและขยายงานด้านการเกษตรให้กว้างขวางมากขึ้น ดังที่คุณอาคม เล่าให้ฟังขณะนำพวกเราชมบ่อเลี้ยงปลาและบ่อเลี้ยงกุ้งว่า

“บ่อปลานี้ผมเลี้ยงปลาเอาไว้หลายชนิด อย่างที่เรียกกันว่าบ่อปลานานาพันธุ์แหละครับ ปลาที่เลี้ยงไว้ส่วนใหญ่เป็นปลานิลแดง และปลาดตะเพียน ปลาพวกนี้ส่วนใหญ่เลี้ยงไว้กินกันเองในครอบครัว เพราะการเลี้ยงปลาพวกนี้ก็ได้ไม่เป็นภาระอะไรมากนัก เพียงแต่ให้อาหาร ซึ่งก็มีอยู่แล้วจากการทำอาหารเลี้ยงกุ้ง คอยดูแลไม่ให้น้ำในบ่อเน่าเสียจนปลาตาย”

“ส่วนบ่อเลี้ยงกุ้งเพิ่งจะเริ่มทำกันอย่างจริงจังเมื่อไม่กี่ปีมานี้ เห็นลุงทำมีรายได้ดี จึงคิดทำบ้าง โดยพ่อเริ่มขุดบ่อเลี้ยงกุ้งก้ามกราม ประมาณ ๓ ไร่ ในนาใกล้ ๆ บ้าน ตอนนั้นผมกำลังเรียนอยู่ชั้น ม. ๖ เมื่อผมเรียนจบ ม. ๖ ออกมา ผมก็มาช่วยพ่อทำสวนทำนา และเลี้ยงกุ้งได้อย่างจริงจังและเต็มที่ การเพาะเลี้ยงกุ้งก้ามกราม สำหรับผมเป็นของใหม่ จำเป็นต้องศึกษาค้นคว้าวิธีการอย่างละเอียดจากประมงจังหวัดและลุงที่ทำบ่อเลี้ยงกุ้งอยู่ในเขตที่ดินใกล้ ๆ กัน และได้เข้ารับการอบรมวิธีการเลี้ยงกุ้งก้ามกรามจากที่ประมงจังหวัดชัยนาทจัดขึ้นอีกด้วย”

“ในปีแรกที่เลี้ยงกุ้งนั้นก็มีปัญหามากหน่อย ต้องติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด ปล่อยไม่ได้เลย หากเกิดน้ำเสียและแก้ไขไม่ทันก็หมายถึงการสูญเสียเงินมหาศาลทีเดียว ในปีแรกมีกำไรพอให้ใจขึ้นเพียง ๑,๗๐๐ บาท เท่านั้น ทั้งนี้ยังไม่คิดทุนเริ่มแรกในการขุดบ่อเลี้ยงกุ้ง ซึ่งเป็นเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงมาก ปัจจุบันได้ขยายบ่อเลี้ยงกุ้งก้ามกรามเป็น ๖ บ่อใหญ่ ในเนื้อที่ประมาณ ๗ ไร่ คงจะต้องเหนื่อยมากขึ้น แต่ถ้าขายกุ้งได้กำไรมาก ๆ ก็คงจะพอหายเหนื่อยหรอกครับ”

สำหรับปัญหาจากการเลี้ยงกุ้งนั้นคุณอาคม ได้เล่าให้ฟังว่า

“เป็นธรรมดาล่ะครับ กับงานใหม่ที่เพิ่งเริ่มจับทำ แต่ผมถือว่าปัญหาทุกอย่างเป็นเรื่องที่แก้ไขได้ ค่อยคิดค่อยแก้ปัญหาลงไปเรื่อย ๆ มันก็จะหมดไปเอง แต่หมายถึงว่าต้องคิดแก้ปัญหาย่าง

รอบคอบ และตัดสินใจแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้องทันกับเหตุการณ์ และเวลาอย่างในปีที่แล้วมานั้นผมประสบปัญหาเรื่องอาหารกุ้งมาก เนื่องจากรำข้าว ปลายข้าวขาดตลาด และแพงมาก หาซื้อลำบาก จึงคิดสร้างโรงสีข้าวขนาดเล็กขึ้นในปีนี้ โดยจะเปิดบริการแบบให้เปล่าแก่ชาวนาในละแวกนี้ที่นำข้าวเปลือกของตนมาสีข้าว ซึ่งจะมีข้อตกลงแลกเปลี่ยนกันว่า เมื่อสีข้าวให้แล้วในส่วนที่เป็นข้าวตันคือ ข้าวที่เป็นตัวสวย และข้าวสีปล่อยคือ ข้าวที่เป็นตัวปนกับข้าวหักเป็นท่อนเจ้าของข้าวเปลือกจะได้ไป ส่วนปลายข้าวคือข้าวหักเป็นท่อนเล็ก ๆ รำข้าวและแกลบจะตกเป็นของเจ้าของโรงสีข้าว วิธีการนี้ทำให้ผมลดต้นทุนอาหารกุ้งลงไปได้มาก ปีที่แล้วผมต้องเสียเงินซื้อปลายข้าวและรำข้าวมาผสมทำอาหารแปรรูปสำหรับเลี้ยงกุ้งเป็นเงินกว่า ๕-๖ หมื่นบาท แต่พอเรามีปลายข้าวและรำข้าวเอง ก็ช่วยผ่อนคลายปัญหาการหาซื้อและลดต้นทุนการผลิตลงไปได้มาก ทั้งยังมีผลพลอยได้ไปถึงหมู ไก่ ปลาที่เลี้ยงไว้ ช่วยให้มีอาหารเลี้ยงสัตว์ต่าง ๆ ได้อย่างบริบูรณ์ ไม่เดือดร้อนเหมือนเช่นที่เคยประสบมาแล้วในปีก่อน ๆ”

ส่วนปัญหาเรื่องน้ำเสียก็เป็นเรื่องที่ต้องหมั่นดูแลเอาใจใส่อย่างใกล้ชิดตลอดเวลา การเลี้ยงกุ้งสามารถเพาะเลี้ยงได้ตลอดทั้งปี ต้องสังเกตดูน้ำในบ่อเลี้ยงกุ้งไม่ให้เน่าเสียได้ ในฤดูหนาวกุ้งจะไม่ค่อยเติบโต เพราะกุ้งจะไม่ค่อยกินอาหาร ทำให้อาหารเกิดการตกค้างในบ่อมากกว่าปกติ น้ำในบ่อจะเริ่มเสียเพราะเกิดการ

น้ำเสียของอาหารกุ้ง น้ำขาดออกซิเจนที่เพียงพอจะปรับสภาพน้ำให้ดีขึ้น เริ่มเป็นฟองและเปลี่ยนเป็นสีเขียว และกุ้งจะลอยหัวเพื่อหาออกซิเจนบนพื้นผิวน้ำ ซึ่งถ้าสังเกตเห็นเร็วก็จะสามารถช่วยชีวิตกุ้งในบ่อให้รอดพ้นจากการขาดออกซิเจนได้ โดยการลดอาหารกุ้งลงและรีบถ่ายเทเปลี่ยนน้ำดีแทนน้ำเสียประมาณครึ่งบ่อ กุ้งในบ่อนั้นก็จะรอดพ้นจากอันตรายได้ ปกติจะถ่ายน้ำเสียออกอาทิตย์ละครั้ง และเพื่อไม่ให้น้ำที่ถ่ายออกจากบ่อกุ้งเสียประโยชน์ไปเปล่า ๆ ก็จะถ่ายน้ำจากบ่อกุ้งลงสู่นาข้าว ซึ่งจะช่วยทำประโยชน์ให้แก่นาข้าว ช่วยให้ต้นข้าวได้น้ำอุดมสมบูรณ์ และเจริญเติบโตอย่างเต็มที่ นอกจากนั้นช่างบ่อกุ้งทุกบ่อทำไปเองเครื่องมือที่คิดดัดแปลงขึ้นมาเพื่อใช้สำหรับไล่นกประเภท นกแสก นกเป็ดน้ำที่ชอบลงมากินกุ้ง เครื่องมือนี้นิเวศกมลจะเคาะเสียงดังเป็นจังหวะ ทำให้นกตกใจหนีไป

อย่างไรก็ดีนอกเหนือจากการรู้จักแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพที่นำพึงพอใจแล้ว คุณอาคม ยังประกอบอาชีพทางการเกษตรอย่างที่มีการวางแผนที่ดีอย่างน่าชมเชย มีความสามารถในการจัดการกับงานของตนเองที่ดำเนินอยู่ได้อย่างมีระบบ และอย่างมีขั้นตอน งานเกษตรกรรมที่ตนและครอบครัวทำอยู่จะได้รับผลประโยชน์ที่เอื้อกันส่งเสริมกันและกัน ไม่ให้เกิดการสูญเสียที่เปล่าประโยชน์ เป็นการประกอบอาชีพทางการเกษตรแบบครบวงจรนั่นเอง

“ชาวไร่ชาวนาส่วนใหญ่มักยากจน ถึงแม้จะขยัน อดทน มากเพียงไรก็ตาม ก็เพราะขาดความรู้ในด้านการจัดการ จึง เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในการทำไร่ ทำนา หากรู้จักคิดทำ ก็จะมีช่องทางที่จะทำมาหากินได้อีกหลายทาง เช่น หากพันหน้านา คือฤดูเก็บเกี่ยวผ่านไปแล้ว ชาวนาจะว่าง ซึ่งแทนที่จะเปิดโอกาส ให้อบายมุขและการบันเทิงต่าง ๆ เข้ามาเบียดเบียนเงินทอง เวลา และสุขภาพโดยเปล่าประโยชน์ ชาวนาก็ควรทำการเกษตร อย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อเป็นการเสริมในขณะที่หมดช่วงเวลาของการทำนา เช่น ปลูกพืชไร้ทดแทน ปลูกพืชสวน เลี้ยงสัตว์อาจจะ เป็นหมู ไก่ เป็ด ปลา หรือกุ้ง ตามแต่ถนัดหรือตามกำลังทุนทรัพย์ ที่จะลงทุน ซึ่งปัจจุบันแม้จะไม่มีเงินลงทุนหากขยันและตั้งใจจะทำ งานเกษตรกรรมจริง ๆ แล้วทางราชการและหลายหน่วยงานของ ทางราชการเกษตรก็ได้ให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอยู่แล้วเช่น ขอเงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือจากแหล่งเงินกู้ที่มาในรูปของสหกรณ์การเกษตร ซึ่งสามารถ จะกู้เงินได้ในวงเงินที่สูงพอที่จะนำมาดำเนินการทางการเกษตร ได้มากพอสมควร คือสามารถกู้เงินได้ถึง ๕๐% ของหลักทรัพย์ที่ จำประกัน ซึ่งอาจจะเป็นที่นา ที่สวน ที่ตนทำกินอยู่โดยเสีย ดอกเบี้ยในราคาถูกคือ ร้อยละ ๑๒.๕ ต่อปี และผ่อนชำระใช้คืน หลังจากเก็บเกี่ยวพืชผลของตนแล้ว หรือตามที่ได้ตกลงร่วมกัน”

และคงจะเป็นเพราะมีแนวความคิดในการประกอบอาชีพ และในการดำเนินชีวิตเช่นนี้เอง จึงทำให้คุณอาคมและครอบครัว

มีงานที่ต้องทำตลอดปีตลอดเวลา และพอใจที่จะทำงานกันในลักษณะงานของครอบครัวมากกว่าจะจ้างคนงานหรือลูกจ้างมาช่วย จะมีการว่าจ้างก็ในกรณีงานล้นมือจริง ๆ และต้องเร่งรีบทุกคนในครอบครัวช่วยกันทำงานตัวเป็นเกลียว ด้วยเหตุนี้คณะของพวกเราจึงได้มีโอกาสเห็นสภาพชีวิตของครอบครัวชาวนาครอบครัวหนึ่ง ที่มีความสมานสามัคคีกัน ช่วยกันทำงานอย่างขมิ้มมันแบ่งงานรับผิดชอบต่อกัน พ่อแม่-ลูกรักใคร่ปรองดองกัน ช่วยกันทำงานคนละไม้คนละมือ มิได้เกี่ยงงอนว่างานใดเป็นงานของหญิงหรือของชาย มีปัญหาที่หันหน้าเข้าคุยกัน ปรึกษาหารือกันเพื่อช่วยกันแก้ปัญหาหนี้ ๆ ให้ลุล่วงไปด้วยดี ซึ่งคุณอาคมก็ได้ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพทางการเกษตรว่า

“การประกอบอาชีพทางการเกษตรกรรมเป็นงานอาชีพที่ต้องทุ่มเทแรงกายแรงใจจึงจะประสบความสำเร็จ ต้องขยัน อดทน และที่สำคัญต้องรู้จักอดออมและประหยัด กินอยู่กันอย่างง่าย ๆ อะไรที่พอจะทำได้ไม่ต้องไปซื้อหาให้ต้องเปลืองเงินทองก็จะทำกันเอง ส่วนใหญ่ข้าวปลาอาหารก็มีอยู่ในบ้านแล้ว ข้าวที่ได้จากการทำนาปีละ ๒ ครั้งนั้น เมื่อคัดข้าวพันธุ์ไว้สำหรับปลูกปีต่อไปแล้วก็จะแบ่งไว้รับประทานกันภายในครัวเรือนเหลือเท่าไรก็นำออกขายพืชผักสวนครัวก็ปลูกเอาไว้รับประทานได้ตลอดทั้งปี ต้องการถ่านหุงข้าวก็เผาตนเอง อยากกินไข่ กินไก่ ก็เลี้ยงเอาไว้สักจำนวนหนึ่ง อยากกินปลาก็เลี้ยงเอาไว้สักบ่อหนึ่ง ส่วนหมูนั้นเป็น

ผลพลอยได้อีกอย่างหนึ่งที่เลี้ยงเอาไว้ขายเมื่อได้ราคาดี ขณะนี้เลี้ยงเอาไว้ประมาณ ๗-๘ ตัว มีพ่อพันธุ์แม่พันธุ์และลูกอีก ๖ ตัว สัตว์ที่เลี้ยงนั้นส่วนมากจะเอาไว้รับประทานเอง ยกเว้นหมู และกิ้งก่าที่ตั้งใจเลี้ยงเอาไว้ขายมากกว่าเอาไว้รับประทานเอง ซึ่งหากมีจำนวนมากเกินความต้องการก็จะนำออกขายเช่น ไก่และปลา ในการเลี้ยงสัตว์ทุกชนิดนั้น คนเลี้ยงต้องมีใจรัก ต้องดูแลเอาใจใส่ แต่ถึงจะรักอย่างไรผมก็ขายได้หากได้ราคาที่ดี ขายแล้วก็เลี้ยงเอาใหม่ได้ ผลผลิตส่วนใหญ่ในไร่นาของผมนั้น ผมไม่ต้องนำไปขายเองที่ตลาด มีพ่อค้าแม่ค้าจากในตัวเมืองชัยนาท อุทัยฯ อย่างทอง หรือจากอำเภอใกล้เคียงมารับซื้อถึงบ้าน ซึ่งวิธีนี้สะดวกและช่วยให้ผู้ผลิตไม่ต้องเหน็ดเหนื่อยต่อการเก็บเกี่ยวเอง นำไปขายเอง ขนส่งเอง แต่เพื่อมิให้เสียเปรียบพ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้มากจนเกินไปก็จะต้องมีการติดตามข่าวคราวความเคลื่อนไหวในตลาดการค้าแต่ละประเภทอย่างใกล้ชิดด้วย”

คุณอาคมเคยคิดฝันว่า เมื่อเรียนจบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาแล้วอยากจะเข้ารับราชการเป็นทหารเรือของชาติ แต่จากการได้ใช้ชีวิตและสัมผัสมากับธรรมชาติของท้องไร่ท้องนามาตั้งแต่เกิด ทำให้คุณอาคมมีความรักและผูกพันกับชีวิตของเกษตรกรมากขึ้น ประกอบกับศึกษาเล่าเรียนมาในแผนการเรียนทางการเกษตร รวมทั้งแรงผลักดันที่ได้รับจากประสบการณ์ที่ได้ช่วยบิดามารดาประกอบอาชีพเกษตรกรรมมาโดยตลอด ทำให้

คุณอาคมได้เห็นว่าอาชีพทางการเกษตรเป็นงานอาชีพอิสระ ที่มีรายได้ดี สามารถสร้างฐานะความมั่นคงให้แก่ตนเองและครอบครัวได้ หากขยันรู้จักวางแผนที่ดีและมีการจัดการที่เหมาะสม จึงไม่คิดจะเรียนต่อและไปทำงานอย่างอื่น เมื่อเรียนจบ ม. ๖ ได้สักพัก อาซึ่งทำงานอยู่ที่สำนักงานกรุงเทพมหานคร ได้มาชวนไปสมัครงานเป็นพนักงานลูกจ้างชั่วคราวที่กองสวน กองท่อ ของสำนักงาน กรุงเทพมหานคร ไปทำงานอยู่ได้ ๒ วัน รู้สึกไม่ชอบงานประเภทนี้ เนื่องจากเงินเดือนน้อย ทำงานไม่ได้เต็มที่อย่างที่ตนเคยทำในไร่ ในนาของตนเอง ไม่มีอิสระแก่ตัว จึงลาออกและคิดกลับมาพัฒนาการเกษตรในไร่นาของตนให้เจริญก้าวหน้ามากขึ้น เพราะตนเองมีใจรักงานด้านการเกษตรอยู่แล้ว พ่อแม่ก็มีที่ให้ทำกินอยู่แล้ว พื้นฐานความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในด้านการเกษตร ก็อยู่มากพอสมควรแล้ว

ปัจจุบัน นอกจากที่นา ๑๘ ไร่ ซึ่งคุณอาคมต้องดูแลรับผิดชอบอยู่ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นบ่อกึ่ง ๗ ไร่ บ่อปลา สวนมะม่วง พืชสวนต่าง ๆ การทำนาข้าว และโรงสีข้าวขนาดเล็ก คุณอาคมยังต้องไปช่วยพ่อดูแลนาข้าวเช่าอีก ๒๗ ไร่เศษ ต้องไปดูแลควบคุมการทำไร่ข้าวโพด ข้าวฟ่างอีก ๓๘ ไร่ ที่อำเภอตาคลี นครสวรรค์ ซึ่งต้องว่าจ้างคนอื่นเขาทำแทน การที่ต้องรับผิดชอบงานมากในหลาย ๆ อย่างนั้น คุณอาคมได้บอกเคล็ดลับในการดำเนินการว่า

“การทำงานทุกอย่างจะต้องมีการวางแผน ต้องรู้จักจัดการให้ถูกต้องเหมาะสมเหตุการณ์ เหมาะสมกับเวลาและความเร่งด่วน ก่อนดำเนินงานต้องศึกษา หาข้อมูล ผลได้ ผลเสียอย่างละเอียด และรอบคอบ เพราะการลงทุนทำอะไรสักอย่างจะต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากพอสมควร หากเกิดการผิดพลาดขึ้นมาก็จะมีผลกระทบกับการประกอบอาชีพและการดำเนินชีวิตของทุกคนในครอบครัว”

“๒-๓ ปีที่ผ่านมา ผมต้องกู้สหกรณ์มาลงทุนขุดบ่อเลี้ยง กุ้งก้ามกรามถึง ๖ บ่อใหญ่ ต้องจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือในการเลี้ยงกุ้ง ต้องจัดซื้อลูกกุ้งจากแหล่งเพาะลูกกุ้งเป็นจำนวนหลายแสนตัว อย่างปีที่แล้วลงทุนกุ้งไว้ ๒ แสน ๑ หมื่นตัว โดยซื้อมาในราคาร้อยละ ๔ บาท ซึ่งในราคานี้ก็ต้องไปแย่งจับจองกับผู้ซื้อรายอื่นเอามาแล้วก็เชื่อว่าลูกกุ้งจะรอดทุกตัว เมื่อเอาลูกกุ้งมาเลี้ยงก็ต้องรอถึง ๘ เดือนกว่าจะจับกุ้งขายเอาเงินมาใช้หนี้เขาได้ ขณะที่รอให้ลูกกุ้งโตเต็มที่ ก็ต้องคอยดูแลเอาใจใส่ลูกกุ้งเหล่านี้ ต้องให้อาหารกุ้งที่เพียงพอแก่ความต้องการ ต้องถ่ายน้ำในบ่อเลี้ยงให้ดีอยู่เสมอ ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องใช้เงินเป็นจำนวนมากทั้งสิ้น อีกประการหนึ่งการประกอบอาชีพทางการเกษตร ควรจะได้ทำหลาย ๆ อย่างไปด้วยกันอย่างที่เรียกกันว่า การทำการเกษตรแบบไร่นาสวนผสมนั้นแหละครับ แม้จะเหนื่อยหน่อย แต่ก็คุ้มกับการลงทุนและร่างกายแรงใจที่ได้ทุ่มเทให้ไป การติดตามข่าวคราวความเคลื่อนไหวของการเกษตรก็เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องรู้และติดตาม

อยู่เสมอ หากเห็นช่องทางว่าทำแล้วจะดีมีผลกำไรที่ดีจึงค่อยลงมือทำ

นอกจากคุณอาคม ตี๋อ่วม จะเป็นเกษตรกรผู้สามารถเอาการเอางานแล้วเขายังเป็นเกษตรกรผู้มากด้วยน้ำใจ และเต็มใจที่จะช่วยเหลือสังคมในทุกโอกาส ไม่ว่าจะเป็นการช่วยฉีดยาป้องกันโรคแก่พืชผลหรือสัตว์ที่เพื่อนเกษตรกรที่อยู่ใกล้เคียงร้องขอ ทั้งยังเป็นวิทยากรบรรยายเผยแพร่ความรู้และประสบการณ์ทางการเกษตรที่ตนมีอยู่ให้แก่นักเรียนโรงเรียนชัยนาทพิทยาคม และเพื่อนเกษตรกรอื่น ๆ อยู่บ่อยครั้ง และสำหรับสิ่งที่เขายากทำในอนาคตก่อนใกล้ก่อนที่จะคิดมีครอบครัวก็คือ การที่จะได้มีโอกาสรับใช้ประเทศชาติ โดยการเข้ารับราชการทหาร นอกเหนือจากความตั้งใจที่จะบวชเรียนให้แก่พ่อแม่ในเวลาไม่ช้านี้

จากการดำเนินชีวิตและการประกอบอาชีพเกษตรกร “ไร่นาสวนผสม” ของคุณอาคม ตี๋อ่วม ดังที่กล่าวมาแล้วนั้น ได้แสดงให้เห็นถึงพลังของการพัฒนาการเกษตรอย่างจริงจังและด้วยความหวังที่เรืองรองชวนให้เลื่อมใสศรัทธาว่า แม้เขาจะมีอายุเพียง ๒๑ ปีเศษ แต่งานที่ต้องทำอย่างชนิดที่เรียกว่า **หลังสู้ฟ้า หน้าสู้ดิน** อย่างที่เขาได้ทำมาแล้ว ไม่เป็นสิ่งที่เขาคิดจะหลีกเลี่ยงเหมือนชาวนาคนอื่นที่ละทิ้งฐานของตนไปสู่งานใหม่ ความหวังใหม่ แต่เขาพร้อมที่จะยืนหยัดต่อสู้และเร่งรัดพัฒนาการเกษตรของท้องถิ่นเขาให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น เขาจึงเป็นบุคคลตัวอย่างที่

ประสบความสำเร็จในงานอาชีพอิสระที่จังหวัดชัยนาทภาคภูมิใจ  
และเป็น**อู่อุทิศ**ที่เรารักทุกคนบอประมื่อให้

---

“จากชีวิตจริงของคุณอู่อุทิศ ดีอู่อุทิศ เกษตรกร “ไรรานสวนผสม”  
๕๕ หมู่ ๘ ตำบลนางลือ อำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท”

สัมภาษณ์ : ประณม จันทิม  
: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์  
: สมคาส คุณมาศ  
เขียน : ประณม จันทิม  
ภาพ : สมคาส คุณมาศ  
วัน เดือน ปี : ๙ มีนาคม ๒๕๓๒



## พะเยาว์เบเกอร์

อาชีพอิสระต้องการคนขยัน ถ้าทำจริงจัง  
ทำอย่างเดียวก็นี่มีรายได้

“ทุกคนต้องทำมาหากิน เพราะถ้าไม่ทำมาหากินก็ต้องอดตาย” คำกล่าวนี้นี้เราคงจะเคยได้ยินกันมานานักแล้ว ปัญหาต่อไปอยู่ที่ว่า “เราจะทำมาหากินอะไรกันดี” สำหรับบางคนจะตอบปัญหานี้ได้ง่าย แต่สำหรับบางคนมีความยากเย็นแสนเข็ญจริง ๆ ในการตอบคำถาม เพราะตั้งแต่เรียนจบมาพยายามหางานทำจนแล้วจนรอด ก็ยังไม่ได้งานที่ถูกต้องสักที หรือบางทีแม้จะไม่เลือกงานแล้วก็ยังหางานทำไม่ได้ หลายคนเรียนมาสูง ๆ แต่ก็ไม่รู้และคิดไม่ออกว่าจะทำอาชีพอะไร

ทำให้นึกย้อนไปถึงสมัยที่เราเป็นนักเรียน คุณครูให้ท่องว่า “อันความรู้ รู้กระจ่างแต่ อย่างเดียว แต่ให้เชี่ยวชาญเกิดคงเกิดผล” พอตีวันหนึ่งได้มีโอกาสไปที่จังหวัดกำแพงเพชร อันเป็นเมืองที่มีความสำคัญมากในอดีตกาล พร้อมทั้งความโด่งดังของงานกล้วยไข่

▽ นางพะเยาว์ พัฒนคูหา



△ พะเยาว์เบเกอรี่ △

▽ คนทำขนม



▽ เบเกอรี่



ในช่วงวันสารทเดือน ๑๐ ซึ่งวันนั้นก็ได้ยินคำพูดจากน้ำเสียงที่อ่อนหวาน ฟังชัดเจน แต่สอดแทรกด้วยความเข้มแข็ง หนักแน่น เอาจริงเอาจัง

“อาชีพอิสระต้องการคนขยัน ถ้าทำจริงจัง ทำอย่างเดียวก็น่ามีรายได้”

ร้านพะเยาว์เบเกอร์รี่ ซึ่งตั้งอยู่ที่ ๑๒๗-๑๒๙ ถนนเทศบาลโนเมือง อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร อยู่ใกล้บริเวณ “สิริจิตอุทยาน” (เป็นหนึ่งใน ๘ ของดีเมืองกำแพงเพชร) อันเป็นสวนสาธารณะพักผ่อนหย่อนใจริมฝั่งแม่น้ำปิงนั่นเอง ถ้ามองข้ามถนนเทศบาลมายังร้านพะเยาว์เบเกอร์รี่จะเห็นเป็นลักษณะตึกแถว ๓ ชั้น ๓ ห้อง ติดต่อกัน ส่วนชั้น ๒ ชั้น ๓ ของแต่ละห้องขณะนี้กำลังปรับปรุงและขยายกิจการเพิ่มขึ้นอีก ปัจจุบันห้องที่หนึ่งใช้เป็นสถานที่ทำขนมชนิดต่าง ๆ มีอุปกรณ์และคนงานกำลังเร่งมือผลิตขนมให้ทันกับความต้องการของผู้ซื้อ ที่พากันมาอุดหนุนอย่างล้นหลาม เพราะสังเกตจากห้องที่สองนั้นใช้เป็นสถานที่จำหน่ายและรับทำขนมเค้ก สาลี่ ปุยฝ้าย ชาละเปา ขนมปัง ขนมเบี๊ยะเล็ก และขนมอื่น ๆ อีกมากมายหลายชนิดจนนับไม่ถ้วน พนักงานในร้านส่วนนี้ไม่บอกว่ามีถึง ๖๔ ชนิด ที่ทางร้านผลิตขึ้นเอง และยังรับฝากขนมอื่น ๆ มาช่วยขายอีก ซึ่งได้แก่ สินค้าที่เป็นของที่ระลึกอันขึ้นชื่อที่สุดของจังหวัดกำแพงเพชรก็คือ กล้วยไข่ และผลิตภัณฑ์จากกล้วยไข่ กระจ่างสารท กล้วยกวาน เป็นต้น

ภายในร้านมีการจัดขนมให้เป็นกลุ่ม บางอย่างก็จัดเรียงไว้ในตู้กระจก ทำให้ดูสะอาด น่ารับประทาน โดยมีพนักงานคอยบริการอย่างเป็นกันเอง ยิ้มแย้มกับลูกค้าทุกคนไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ ส่วนห้องที่ ๓ ได้จัดเป็น “คาเฟ่” เป็นห้องกระจกมีแอร์เย็นฉ่ำ เปิดบริการตั้งแต่ ๐๖.๐๐-๒๒.๐๐ น. มีอาหารไทย จีน ว่างบริการแก่ลูกค้า ถ้าเป็นท่านพอมมาถึงจุดนี้ท่านก็คงจะเลือกเข้าส่วนที่เป็นคาเฟ่ ห้องที่สองเป็นสถานที่จำหน่ายขนมต่าง ๆ อันน่าลิ้มลองชวนรับประทานทั้งสิ้น

ร้านเบเกอรี่จำหน่ายขนม อาหาร ไอศกรีม และเครื่องดื่มต่าง ๆ แต่เดิมถูกมองว่าเป็นสถานที่สำหรับวัยรุ่น แต่ปัจจุบันความคิดนี้เปลี่ยนไป ร้านเบเกอรี่เป็นแหล่งรับประทานอาหารและพักผ่อน พุดคุยกัน ในบรรยากาศแบบสบาย ๆ ของคนต่างวัยกันในครอบครัวซึ่งนับวันก็เป็นที่นิยมมากขึ้น

กว่าจะมาเป็นร้านเบเกอรี่นี้ คุณพะเยาว์ พัฒนฤทธิ์ ผู้เป็นเจ้าของได้อาศัยความพยายาม ขยัน อดทน เป็นเวลานาน จากเด็กหญิงคนหนึ่งซึ่งเกิดในครอบครัวที่พ่อแม่ค้าขาย ต้องช่วยพ่อแม่ค้าขายและก่อร่างสร้างตัวเป็นเวลาหลายปี

ชีวิตตอนเด็ก ๆ ก็ไม่โลดโผนอะไร เกิดที่ตำบลบางใหญ่ อำเภอบางปลาม้า จังหวัดสุพรรณบุรี วัยเด็กเรียนหนังสือเพียงชั้นประถม ๗ ที่โรงเรียนวีระราชวรานุกุล อาชีพเดิมของพ่อแม่ก็คือ ค้าขาย ดังนั้นคุณพะเยาว์เองก็ต้องช่วยพ่อแม่ค้าขายไปด้วย และเรียนหนังสือไปด้วย การค้าของพ่อแม่ก็ไม่ใหญ่โตอะไรมาก

นักเป็นร้านขายอาหารเล็ก ๆ จนจบชั้น ป. ๗ แล้วออกโรงเรียน มาช่วยพี่สาวเปิดร้านเสริมสวยทำผม ซึ่งขณะนั้นถ้าคิดจะเรียนต่อก็เรียนได้ แต่ทางบ้านไม่พร้อมที่จะให้เรียนต่อ เพราะไม่มีใครช่วยพ่อแม่ทำการค้าขาย และคุณพะเยาว์เองก็เป็นลูกผู้หญิง ไม่จำเป็นจะต้องเรียนสูง ๆ มีพี่น้องรวม ๗ คน ตัวเองเป็นลูกคนที่ ๓ ในช่วงที่เปิดร้านเสริมสวยช่วยพี่สาวนั้นมีความรู้สึกรู้ว่าเป็นธุรกิจที่ดี ตัวเองก็มีความรู้เรื่องการทำผมจากพี่สาวบ้างและเรียนเพิ่มเติมอีกที่จังหวัดนครปฐม

พอพี่สาวแต่งงานคุณพะเยาว์ ก็รับช่วงร้านเสริมสวยต่อจากพี่สาวทันที ขณะที่ทำร้านเสริมสวยไปก็ต้องทำการค้าขายของพ่อแม่ไปด้วย ทำหลาย ๆ อย่างเพราะว่าชีวิตในชนบทไม่เหมือนกับเมืองหลวง การค้าขึ้นอยู่กับเทศกาล คือ ฤดูกาลใด ขนใดขายดีเราก็กทำอันนั้น การค้าก็ต้องมีการหมุนเวียนไปเรื่อย ๆ โดยอาศัยหลักความอดทนเป็นที่ตั้ง เมื่อทำอาชีพเสริมสวยอยู่ได้สัก ๒-๓ ปี ก็แต่งงาน

- ๒ -

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๐ คุณพะเยาว์ ได้แต่งงานกับคุณสมพร พัฒนฤทธิ์ ที่จังหวัดสุพรรณบุรี ปัจจุบันมีบุตรด้วยกันรวม ๓ คน คนโตเป็นลูกสาว กำลังเรียนอยู่ที่วิทยาลัยรังสิต ปิดเทอมทีก็กลับบ้านมาช่วยคุณแม่ทำขนมที่บ้าน คนที่สองเป็นบุตรชาย กำลังศึกษาอยู่

ที่เชียงใหม่ ส่วนคนที่สามเป็นบุตรชาย กำลังศึกษาอยู่ที่โรงเรียน  
กำแพงเพชรพิทยาคม ชั้น ม. ๖ ในปี ๒๕๓๒

พอแต่งงานชีวิตก็เริ่มเปลี่ยนแปลง ต้องย้ายติดตามสามีมา  
อยู่ที่อำเภออุ้มทอง เพราะสามีรับราชการเป็นครู ที่โรงเรียนอุ้มทอง-  
ศึกษาวิทยาลัย เมื่อมาอยู่ที่อุ้มทองแล้วก็ยังเปิดร้านเสริมสวยทำผม  
อยู่อีกหนึ่งปี พอติสามีไปเรียนต่อทำปริญญาตรีที่กรุงเทพฯ ก็ต้อง  
ปิดร้านเสริมสวย เพราะต้องติดตามสามีประจวบกับมีลูกอ่อนด้วย  
คนแรก

ช่วงที่อยู่กรุงเทพฯ นั้นลำบากมากพอสมควร เพราะสามี  
เงินเดือนน้อยแล้วยังต้องศึกษาเล่าเรียน ก็ต้องเอาเงินไปใช้เพื่อ  
การเรียนเกือบทั้งหมด ตัวเองอยู่บ้านทำอะไรไม่ได้เพราะลูกยัง  
เล็กมาก และมีลูกถึงปีละคน ๓ ปีก็ ๓ คน โดยตั้งใจว่ามีทีเดียว  
ให้เขาโต ๆ แล้วจะได้ตั้งหน้าทำมาหากิน ขณะที่สามีมาเรียนต่อ  
ในกรุงเทพฯ ทุกคนต้องประหยัด อดทน มีลูกเพิ่มค่าใช้จ่ายก็ยิ่ง  
สูงมากขึ้น จึงต้องอาศัยบ้านญาติอยู่แถวเจริญพาสณ์ พอสามีจบ  
ก็มีบุตรคนที่ ๒ พร้อมทั้งสอบโอนมาอยู่ที่สำนักงานปลัดกระทรวง-  
ศึกษาธิการ แล้วสมัครสอบเป็นศึกษาราชการอำเภอได้ โดยมี  
ตำแหน่งอยู่ที่อำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี จึงย้ายกันมาอยู่  
ที่สระบุรีเป็นเวลา ๔ ปี

- ๓ -

เริ่มทำขนมครั้งแรกที่สระบุรี ซึ่งขณะนั้นลูกยังเล็ก ๆ อยู่ การทำขนมก็ทำเพียงเล็ก ๆ น้อย ๆ โดยมีคุณเอกชัย เอี่ยมอดุง ผู้เป็นพี่ชายได้ให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน คิดตั้งอุปกรณ์ให้พร้อม ขณะที่อยู่อำเภอพระพุทธบาท ได้ทำขนมไม่มากชนิด ทำนิด ๆ หน่อย ๆ ตอนที่เริ่มทำแรก ๆ สามิไม่ยอมให้ทำ เพราะเป็นห่วง ลูกยังเล็กพอดีมีลูกคนที่ ๓ ที่จังหวัดสระบุรี เมื่อมาอยู่สระบุรีได้ ๔ ปี ก็ต้องย้ายเข้ากรุงเทพฯ อีก เพราะสามิเรียนต่อปริญญาโท เรียนอยู่ ๒ ปีก็จบ ขณะที่อยู่กรุงเทพฯ ในช่วงนี้ก็ไม่ยอมปล่อยเวลาให้ผ่านผ่านไปเฉย ๆ ก็ได้พยายามทำขนมที่บ้านนิด ๆ หน่อย ๆ แล้วไปเช่าหน้าร้านขายอยู่แถว ๆ บางกะปิ ต้องพบกับปัญหา และอุปสรรคมากมาย เช่น หาที่ขายยาก ไปฝากขายก็ไม่ค่อย มีใครช่วย จนสามิเรียนจบปริญญาโท แล้วก็สอบโอนไปอยู่ กระทรวงมหาดไทย โดยทำงานด้านแผนงาน ถึงปี ๒๕๒๔ ครอบครัวย้ายมาอยู่ที่จังหวัดกำแพงเพชร การทำขนมเริ่มทำจริง ทำจึ้งขึ้น แต่ช่วงแรก ๆ นี้ก็ทำเพียง ๔-๕ อย่างลองดูก่อน เพราะมีความคิดว่า

“ผู้บริโภคมักมีความนิยมในเรื่องความใหม่สดอย่างที่เพิ่งออกมาจากเตาอบอุ่น ๆ ด้วยแล้ว โอกาสการเปิดร้านเบเกอรี่ขนาดเล็ก และขนาดกลางยังมีความเป็นไปได้”

การทำขนมอบหรือเบเกอรี่นี้ต้องอาศัยความอดทน สูตรต่าง ๆ ที่ได้มานั้นเมื่อลองทำดูแล้วก็มีเสียมากอยู่เช่นกัน ต้องทั้ง

ไปมาก ขนมหักจะให้ร่อยอยู่ที่การชิม การชิมก็ต้องรู้ว่าชาตรสอะไรไปบ้าง หรือออกรสลักษณะอย่างไร ถ้าชิมไม่ดีขนมก็พลอยไม่ดีไปด้วย ในช่วงแรก ๆ คุณพะเยาว์เล่าให้ฟังว่า หลากค้าลำบากเพราะทำขนมที่บ้านแล้วใส่รถจักรยานหรือรถเข็นมาขายที่ตลาด ขนมที่ทำช่วงแรก ๆ ได้แก่ ชาละเปา ขนมปุยฝ้าย ขนมเบี๊ยะเพียง ๓-๔ อย่างเท่านั้นก่อน ยังไม่ได้ลงมือทำขนมปังเลย คุณพะเยาว์กล่าวว่า ขนมปุยฝ้ายนั้นทำยาก แต่เสี้ง่าย เก็บไว้ไม่ได้นาน การจะให้ขนมเป็นที่นิยมติดตลาดหรือถูกใจลูกค้า ต้องรักษาคุณภาพของขนม ทำขนมให้สะอาดใหม่สด ทางร้านพะเยาว์เบเกอร์รี่เน้นในเรื่องนี้มาก ถ้าขนมเก่าจะไม่ขาย ทางร้านจะขายขนมบางชนิดเพียงวันที่ ๒ เท่านั้น ขนมที่ร้านไม่ใส่สารกันบูด อายุการเก็บก็จะสั้นไปดังที่กล่าวมาแล้วคือ ๒-๓ วันเท่านั้น ตอนแรก ๆ ยังไม่มีเครื่องหมายการค้าหรือตราประจำอะไร อาศัยปากต่อปากที่บอกกันไป

- ๔ -

ในร้านของคุณพะเยาว์มีขนมต่าง ๆ เกือบ ๑๐ ชนิด แต่ละชนิดล้วนแต่รสชาติน่าลิ้มลองเป็นอย่างยิ่ง คุณพะเยาว์ได้สูตรขนมมาจาก คุณเอกชัย เอี่ยมอดุง อยู่ที่จังหวัดสุพรรณบุรี ซึ่งเป็นเจ้าของร้านที่ทำขนมร่อยที่สุดในสุพรรณบุรี

คุณเอกชัย เคยช่วยเหลือคนที่อยู่สระบุรีครั้งหนึ่งแล้วในเรื่องจัดหาอุปกรณ์การทำขนมต่าง ๆ ให้กับคุณพะเยาว์ เป็นต้นว่าอุปกรณ์และเครื่องตีไข่ พอคุณพะเยาว์มาอยู่ที่จังหวัดกำแพงเพชรและคิดจะทำขนมขึ้นมาอีก คุณเอกชัยก็สนับสนุนส่งเสริม บางครั้งก็มาช่วยแนะนำฝึกหัดให้อีกเช่นกัน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้รู้สึกเกรงใจคุณเอกชัยมาก จะเอาอะไรคุณเอกชัยก็ให้ทุกอย่าง มักจะไปถามเขาตลอดตั้งแต่อยู่ที่อำเภอพระพุทธบาทสระบุรี แล้วคุณเอกชัยช่วยเหลือทั้ง ๆ ที่ไม่ยากให้ทำขนมต่าง ๆ ขาย เพราะเห็นว่าหลาน ๆ ยังเล็ก ๆ อยู่ คุณพะเยาว์เองก็ไม่ยอมย่อท้อ ก็เลยให้เหตุผลว่า ถ้าพึ่งเงินเดือนสามที่รับราชการอยู่นี้ไม่พอใช้ ขอทำขนมปุยฝ้ายอย่างเดียวในช่วงแรก ๆ แต่พอทำไปทำไป ขนมเริ่มมีชื่อและเป็นที่นิยมของลูกค้ามากขึ้น พร้อมทั้งใจรักและชอบการค้าก็เลยคิดสูตรขนมชนิดอื่น ๆ อีกมากมาย พร้อมทั้งสอบถามและสังเกตว่าลูกค้าชอบขนมที่มีรสชาติอย่างไร ประเภทไหนมากน้อยเช่นไร เพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นที่จะทำขนมหรือเบเกอรี่ต่อไปนั่นเอง

เมื่อพูดถึงรสชาติของขนมอาจจะแตกต่างกันตามความนิยมของลูกค้า บางคนชอบหวานน้อย เค็มหน่อย ๆ ฯลฯ ลูกค้าแถบจังหวัดพิจิตรชอบขนมที่มีรสชาติต่างไปจากลูกค้าชาวกำแพงเพชร ผู้ผลิตสินค้าต้องสัมผัสกับลูกค้าตลอดเวลา คอยฟังการติชมข้อเสนอแนะต่าง ๆ ช่วงหลัง ๆ ลูกค้ามักจะเรียกร้องขนมปังและขนมเค้กมาก ทางร้านพยายามผลิตให้ได้ตามคำเรียกร้องของลูกค้า เช่น ขนมปังแถวเล็ก ๆ มี ๘ ลูก คิดเอาไส้ขนมชนิดต่าง ๆ

ใส่เข้าไป มีไส้มะพร้าว ผีอก ใบเตย สังขยา หมูหยอง หมูแดง ลูกเกตและสับปะรด ซึ่งเอามารวมอยู่ในชุดเดียวกัน ผู้ซื้อก็จะได้ขนมหลายรส เป็นต้น หลังจากที่ผลิตขนมได้หลายชนิดแล้ว ก็มีความคิดที่จะตั้งเป็นร้านกาแฟ ซึ่งพร้อมทั้งมีอาหารและเครื่องดื่ม ประกอบไปด้วย เป็นการสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการรับประทานทันทีทันใด

สำหรับเรื่องแรงจูงใจและเรื่องความสามารถในด้านการขาย คุณพระเยาว์ให้คำตอบว่า ตอนที่อยู่กับคุณแม่ที่จังหวัดสุพรรณบุรี มีนิสัยช่างพูดช่างคุยอยู่แล้ว เวลาคุณแม่ทำอะไรออกมาให้ขาย ลูกคนอื่น ๆ คือพวกพี่ ๆ น้อง ๆ จะขายไม่เก่ง แต่ตัวเองขายได้หมด ก็เลยคิดว่าจุดนี้เองที่ทำให้ตนมีใจรักการค้า ส่วนประสบการณ์เกิดจากการได้อยู่กับคุณแม่ ซึ่งมีอาชีพขายอาหารตามสั่ง ลูก ๆ ในครอบครัวจะต้องช่วยกันเป็นทั้งคนทำอาหาร เช็ดโต๊ะ ล้างถ้วยชาม ทำกันเองโดยตลอดจากประสบการณ์นี้เอง ทำให้มีความอดทนและเป็นพื้นฐานของการค้าขายในเวลาต่อมา

สำหรับการค้าขายที่ทำอยู่ขณะนี้ก็เป็นที่รู้จักของชาวกำแพงเพชรและจังหวัดใกล้เคียง ขนมที่ขายดีคือ ขนมจีบ ซาลาเปา ซึ่งมีทั้งไส้ครีมและถั่วดำ ขนมลูกเต๋า ขนมชั้น สำหรับขนมชั้นนี้คิดว่าขายดีเป็นอันดับหนึ่ง เดี่ยวนี้ทางร้านพระเยาว์เบเกอรี่ยังคิดขนมปังที่มีไส้ชนิดต่าง ๆ เป็นไส้รวมไว้ต้อนรับสำหรับคนที่ชอบหลายรส

ด้วยความก้าวหน้าของกิจการที่กำลังดำเนินอยู่นี้ ลูกค้าหันมานิยมมากขึ้น จึงได้ขยายต่อเติมร้านให้กว้างขวางขึ้น มีการจัดเป็นร้านขายอาหารเพิ่มมากขึ้น มีไอศกรีม อาหารจานเด็ดพวก ข้าวคลุกกะปิ น้ำพริกlinger และอาหารไทยตามสั่ง จำพวกแกงส้มแป๊ะซะ ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นการขยายกิจการออกไปเพื่อนำทางไปสู่ขั้นตอนที่สามารถบริการจัดโต๊ะอาหารนอกสถานที่ได้อีกด้วยในอนาคต

- ๕ -

การทำเบเกอรี่ต้องมีความพร้อมทั้งด้านการหาทำเลและความสามารถในการขาย ถ้าขาดไปอย่างใดอย่างหนึ่งก็ไม่ได้ การทำขนมต้องละเอียดละออ ถ้าไม่ละเอียดรอบคอบจะก่อให้เกิดความเสียหายมากเป็นต้นว่า ผู้ช่วยในร้านอาจจะเลยทั้ง ๆ ขว้าง ๆ วัตถุดิบ เช่น แป้ง เนย ซึ่งล้วนแต่มีราคาสูง การสูญเสียเรื่องเงินก็เกิดขึ้นทันที หรือการอบขนมก็ต้องใส่ใจหมั่นดูเสมอ ๆ คนที่เริ่มทำขนมใหม่ ๆ ยังไม่มีชื่อเสียงก็ต้องใช้ความอดทน จนกว่าจะเป็นที่นิยม เรียกว่าต้องอาศัยเวลาเป็นเครื่องตัดสิน ส่วนขนมที่ทำให้ติดตลาดได้นั้นต้องรักษาคุณภาพ สะอาดใหม่ไม่ใส่สารกันบูด ขนมที่ใกล้วันหมดอายุจะต้องไม่นำออกขายเด็ดขาด แม้ว่าขนมจะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าแล้วก็ตาม ยังต้องคอยสังเกตรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า เพื่อปรับปรุงหรือรักษาระดับคุณภาพ นอกจาก

นี้ต้องคิดริเริ่มสิ่งใหม่ ๆ เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า เช่นเมื่อมีโอกาสไปเยี่ยมคุณเอกชัยที่สุพรรณบุรี ก็จะนำขนมไปให้ชิมเพื่อการติชม อยู่เสมอ หรือมีโอกาสไปเรียนเพิ่มเติมเมื่อมากรุงเทพฯ อาจจะดูสิ่งใหม่ ๆ พร้อมทั้งศึกษาจากตำราบ้าง และพลิกแพลงเอาเองบ้าง

“ส่วนเรื่องทำเลสำหรับการค้าขายนั้น คิดว่าเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากควรอยู่ใกล้ตลาดและแหล่งชุมชนแต่ต้องอาศัยทำเลมาประกอบกับฝีมือของเราเองด้วย จากประสบการณ์ที่ผ่านมาตอนที่ทำขนมที่บ้านในกรุงเทพฯ แล้วไปเช่าหน้าร้านเขาขายแถวบางกะปิ แล้วขายไม่ค่อยได้ อาจเป็นเพราะในทำเลนั้นคนยังไม่รู้จักขนมของเราก็เป็นได้ แต่ก็มีส่วนจริงที่ว่าถ้ามีฝีมือแล้วลูกค้าจะติดใจก็จะตามไปอุดหนุนเอง ถึงแม้ทำเลจะไม่ค่อยดีก็ตาม สำหรับขนม นั้นมักจะขายดีในช่วงเทศกาลหรือมีงานประจำปี ดังนั้นทุกคนภายในร้านก็ต้องมีการะและหน้าที่เพิ่มขึ้นอีก แม้แต่สามีและลูก ๆ ทุกคนก็ต้องช่วยกันทุกคน ซึ่งก็ไม่มีใครเคยบ่นสักคน” คุณพะเยาว์กล่าว

คุณพะเยาว์ มีความภาคภูมิใจเพราะขนมจากร้านเป็นที่ยอมรับของลูกค้าภายในจังหวัด และจังหวัดใกล้เคียง มีลูกค้ามาอุดหนุนเพิ่มขึ้น ซึ่งก็ย่อมแสดงว่าบริการได้ถูกใจลูกค้า ปัจจุบันทางร้านได้เอาป้ายชื่อร้านพะเยาว์เบเกอรี่มาติดที่ขนม เพื่อเป็นการประกันความมั่นใจของลูกค้าว่าเป็นขนมที่มีคุณภาพและรสชาติอร่อย

ร้านกาแฟลูกค้าจะมีหนาแน่นมากในช่วงหัวค่ำ เพราะทางร้านจะปิดเวลา ๒๒.๐๐ น. ภายในร้านไม่มีวงดนตรีหรือนักร้องใดแต่จัดบรรยากาศแบบสบาย ๆ กันเอง เพื่อการสนทนาของคนหลายระดับได้อย่างดี อาหารก็ไม่แพง นอกจากผลิตขนมชนิดต่าง ๆ เอาไว้ขายแล้ว ยังเปิดโอกาสให้ลูกค้ารายย่อยที่ทำขนมไม่ก็อย่างสามารถนำของเหล่านั้นมาฝากขายกับทางร้านได้อีกด้วย เพราะคุณพะเยาว์บอกว่า “เคยนึกถึงตัวเองเมื่อสมัยที่ต้องทำขนมแล้วไปฝากขายก็ไม่มีใครยินดีให้ฝากขาย เมื่อเรามีโอกาสแล้วก็อยากช่วยเพื่อนมนุษย์ด้วยกันที่ตั้งหน้าตั้งตาทำมาหากินเช่นกัน”

คุณพะเยาว์ได้ฝากข้อคิดสำหรับเด็ก ๆ รุ่นใหม่ว่า “คนเราไม่ว่าจะประกอบอาชีพใดก็ตาม ขอให้มีความขยัน ซื่อสัตย์ ประหยัด ใญ่บุญคุณ และอดทน ก็จะช่วยให้ประสบความสำเร็จในอาชีพได้อย่างไม่ผิดหวัง” และอธิบายว่า

**ความขยัน** ก็คือ ต้องดูสิ่งรอบข้าง (สิ่งแวดล้อม) ของอาชีพของเราพยายามขยาย คิดสินค้าใหม่ ๆ ออกมา ไม่ใช่ว่ามีสินค้า ๒-๓ ชนิด ก็พอหยุดแค่นั้น การทำการค้าต้องทำให้จริงสม่ำเสมอ ไม่หยุดอยู่กับที่

**ความซื่อสัตย์** ต้องมีทั้งต่อลูกค้าและผู้ที่เราติดต่อธุรกิจ ถ้าเขาให้เราเครดิตเรา มา เมื่อมีเงินก็ต้องรีบจ่าย ถ้ากับลูกค้าถ้าขนมของเราไม่ดีไม่มีคุณภาพ ก็ต้องไม่นำออกมาขาย

อาชีพค้าขายถึงแม้จะไม่ได้ทำอะไรมากมาย อย่างน้อยก็มี  
เงินสดหมุนเวียนทุกวัน และคนที่ทำอาชีพอิสระสมัยนี้ต้องการ  
คนช่วย ถ้าทำอะไร จริงจัง ทำอย่างเดียวก็นิยมนำได้...

---

จากชีวิตจริงของคุณพะเยาว์ พัฒนะคูหะ ร้านพะเยาว์เบเกอรี่  
๑๒๗-๑๒๘ ถนนเทศบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร

สัมภาษณ์ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล, วรรณฯ พรหมบุรมย์,  
วารุณี ธนวรานิซ, ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

ภาพ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล, วารุณี ธนวรานิซ,  
ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี : ๒๕ มีนาคม ๒๕๓๒



## ครั้น ทวีรัตน์ : คนนับถือตนเอง

ผมภูมิใจในตัวเองมาก ที่ไม่มีความรู้  
อะไร แต่สามารถทำงานมาจนถึงขนาดนี้  
ผมทำทุกอย่างด้วยตัวเอง แก้ปัญหาเอง ถ้ามี  
เพื่อนมากจะมีโอกาสมากขึ้น ผมบริหารงาน  
ด้วยความจริงใจ ผมไม่เคยหนักใจในการ  
ทำงานเลย เพราะผมค่อย ๆ เพิ่มประสบการณ์  
การลงทุนกิจการก็ทำจากน้อยไปหามาก ผม  
ทำงานอย่างไม่ค่อยทุกข์ร้อน ผมถือว่าทำ  
อย่างไรก็ได้กำไร จะกำไรเงินหรือกำไรประ-  
สพการณ์ ผมก็ถือว่าเป็นกำไร ผมคิดว่าถ้าเรา  
จริงใจกับใคร ให้สิ่งที่ดีแก่ใคร เราก็มจะได้รับ  
ความจริงใจ และสิ่งที่ดีตอบแทน และต้องขยัน  
หามาต้องใช้ให้เหลือ คนเราถ้าไม่รู้จักการใช้  
จ่ายจะเหลือได้อย่างไร ผมว่ารายได้ไม่สำคัญ  
เท่ารายเหลือนะคุณ

เขาเป็นนักธุรกิจที่เป็นเจ้าของและหุ้นส่วนกิจการหลายอย่าง เขามีหลักการและมากด้วยอุดมคติ เมื่อถามว่า “มีรายได้เท่าไร” เขา นายครั้น ทวีรัตน์ ตอบทันทีว่า “รายได้ไม่สำคัญเท่า รายเหลือหรือครับ”

“ผมพอใจชีวิตของผมมาก จากไม่มีอะไรมาก่อนเลย จนเดี๋ยวนี้มีรถดำพ์ ๒๐ คัน รถดักเกิ้ลดิน ๑๐ คัน มีรถกระบะ รถส่งของ เป็นประธานบริษัททวีรัตน์ จำกัด รับถมที่ปรับพื้นที่ ปรับถนน เป็นประธานบริษัทหาดใหญ่โฟมอุตสาหกรรม จำกัด รับสั่งทำโฟมทุกชนิดทั้งชนิดกล่องและแผ่นขนาดต่าง ๆ ตามสั่ง เป็นหุ้นส่วนกิจการอีกหลายอย่าง เช่น บั๊มน้ำมันทวีรัตน์บริการ ร้านอาหารร่มไทร ร้านอาหารพารา ร้านอาหารสามชัย โรงเรียนอนุบาลทวีรัตน์ และมีบ้านเช่าอีก ๓๐-๔๐ หลัง จากไม่มีอะไรเลย นะครับ”

“ธุรกิจจะเจริญเติบโตได้ อยู่ที่การบริหาร ผมมีหลัก ในการบริหารว่า ต้องต้อนรับแบบคนไทย ถ้าขายแบบคนจีน ใช้เวลาแบบฝรั่ง เก็บเงินแบบแขก”

“ใครไปมาบริษัทผม เราต้องต้อนรับอย่างมีอัธยาศัย ไมตรีเหมือนต้อนรับเครือญาติ ผมทำธุรกิจแบบจีน เพราะคนจีน เขายันรอบรู้ ทำธุรกิจอย่างรอบคอบ เล็งการณ์ไกลสามารถ คาดการณ์อนาคตได้ ผมใช้เวลาแบบฝรั่งคือ ต้องตรงต่อเวลา เวลา มีค่าครับ คนเราทุกคนมีเวลาเท่ากัน คือ วันละ ๒๔ ชั่วโมง

▽ นายครั้น ทวีรัตน์



โรงงาน ▽



▽ ภายในโรงงาน ▽



โพน ▽

แต่คนเราใช้เวลาให้มีค่าต่างกัน บางคนใช้เวลาเหมือนไม่รู้คุณค่า  
นัดหมายที่ก็ต้องไปคอยกันนานนับชั่วโมง อย่างนี้เสียเวลา  
งานที่ควรจะได้ก็ไม่ได้ จะวางแผนอะไรไว้ก็ไม่ได้ทำ อนาคต  
ของคนเราจึงไม่เท่ากัน เพราะใช้เวลาไม่เป็น แต่ถ้าจะเก็บเงิน  
ผมต้องเก็บแบบแขกอิสลาม เขาเก็บเงินเก่งจริง ๆ ทวงหนี้ได้ทุกวัน  
อย่างนี้ช่วยรักษาผลประโยชน์ของบริษัทได้”

นายครั้น ทวีรัตน์ เกิดเมื่อ ๑๙ กันยายน ๒๔๘๖ ที่ตำบล  
คอหงส์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา มีพี่น้อง ๕ คน เขาเป็นคน  
สุดท้อง พ่อแม่ของเขามีอาชีพทำนา ยากจนมาก เมื่อเขาอายุได้  
๓ เดือนพ่อก็ตาย แม่ต้องเลี้ยงลูก ๕ คน โดยไม่ได้แต่งงานใหม่  
ลำบากมาก

สมัยนั้นกำลังเกิดสงครามโลกครั้งที่ ๒ นายพรหมแก้ว และ  
นางจิ่ง ศรีชาติ ไม่มีลูกจึงขอเขาไปเป็นลูก แม่เขาไม่ได้ให้ แต่  
พ่อแม่บุญธรรมก็เอาเขาไปเลี้ยง กลางคืนก็นำเขากลับไปกินนมแม่

แม่บอกว่า ถ้าอยู่กับแม่จะลำบาก แม้ว่าไม่ยากให้  
ก็เหมือนให้ แม่ยอมให้พ่อแม่บุญธรรมเอาไปเลี้ยง

เมื่ออายุได้ ๘ ขวบ เขาก็เข้าโรงเรียนวัดคลองเรียนต้อง  
เดินไปไกลถึง ๓ กิโลเมตร พอเรียนได้ ๒-๓ ปี เมื่อโรงเรียน  
คลองหะเปิดสอน เขาก็เข้าไปเรียนต่อจนจบชั้นประถมปีที่ ๔  
เป็นรุ่นแรก

ทุกวันเลิกเรียนแล้ว เขาไปช่วยพ่อแม่บุญธรรม รับจ้าง  
ทำไร่ บางทีก็เดินตามแม่บุญธรรมไปเก็บน้ำยาง

“พอจบ ป.๔ พี่ชายผมก็มาขอพ่อแม่บุญธรรมจะไปส่ง  
เรียนต่อ แต่พ่อแม่บุญธรรมบอกว่าถ้าเรียนไปสูง ๆ ก็ต้องออกมา  
รับจ้าง ทำไร่ ทำสวนยาง อย่าเรียนเลยเปลืองดั่งค์”

“ผมไปรับจ้างกรีดยาง แต่ผมตัวเตี้ย กรีดยางร้องสูง ๆ  
ไม่ถึง ต้องแบกบันไดไปป็นกรีดยาง ลำบากมาก ก็เลยต้องคิด  
ใส่ด้ามมีดกรีดยางให้มันยาว ๆ จะได้ไม่ต้องแบกบันไดไปอีก”

เขารู้จักแก้ปัญหาในการทำงาน และวิเคราะห์สภาพการณ์  
กำหนดแนวทางดำเนินชีวิตได้

“ลุงของผม กำนันวร ทวีรัตน์ เลี้ยงวัวชน ชอบพ่อ  
บุญธรรมมากเพราะรู้พิธีการดีแต่พ่อชอบเล่นการพนัน วัวชน  
ไก่ชน เล่นไพ่ ไป ไม่ค่อยทำงาน แม่บุญธรรมผมขยันหาเงินได้  
พ่อก็เอาไปเล่น แม่ช้อนเงินก็ถูกขู่เข็ญ ขอไม่ให้ ก็ทะเลาะกัน  
เป็นอย่างนี้ประจำอาทิตย์ละสองสามครั้ง”

“ผมเห็นชีวิตแบบนี้ คิดว่าไม่ถูกต้อง ผมก็หนีไปหาแม่  
จะขออยู่กับแม่จริง แม่ก็เต็มใจให้อยู่ แต่แม่บุญธรรมไม่ยอม  
แม่ทั้งสองขัดใจกัน ทะเลาะกันไม่ไปมาหาสู่กัน ผมก็เลยไม่อยู่กับ  
แม่ทั้งสอง เดียวนี้ผมรับแม่ทั้งสองมาอยู่กับผมที่บ้านด้วย”

เขาเคยใฝ่ฝันอยากเป็นช่างไม้ เพราะรู้สึกที่ไม่ค่อยมีช่าง  
เมื่อเพื่อนมาชวนไปทำงานก่อสร้าง เขาก็ไป

“ผมสนใจงานก่อสร้างอยู่แล้ว ทำตอนแรกได้ค่าแรงวันละ ๑๘ บาท เพิ่มเป็น ๒๒ บาท ๔๐ บาท พออายุได้ ๑๘ ปี ผมได้ค่าแรงเพิ่มเป็นวันละ ๔๕ บาท”

เมื่อพี่ชายของเขาจะแต่งงาน ฝ่ายเจ้าสาวขอเรือนหอเป็นสินสอด สมัยนั้นช่างมีน้อยแต่ละคนก็รับงานมาก บางวันมาทำ บางวันก็ไปทำรายอื่น ทำให้ทำงานช้า บางทีต้องร้อ ต้องซื้อเหล้าเลี้ยงช่างบางคนภรรยาмаเบิกเงินไปส่งหน้า ช่างบางคนทิ้งงาน ในที่สุดพวกเขาจึงช่วยกันสร้างเรือนหอเสียเอง

“ผมชอบงานก่อสร้าง สังเกตดูงานของช่าง อะไรที่ทำได้ก็ทำกันเอง สร้างแบบบ้าน วางเสา วางหลังคา เมื่อช่างทิ้งงานก็เลยช่วยกันระหว่างพี่น้อง สร้างเรือนหอหลังแรกเสร็จพี่ชายอีกคนจะแต่ง พวกเราก็นช่วยกันสร้างอีกหลัง”

นายครั้น ทวีรัตน์ คุณวุฒิชัยชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ อดีตคนงานรับจ้างกรีดยาง ปัจจุบันเป็นช่างก่อสร้างที่สามารถอ่านแบบได้ เมื่องานสร้างเรือนหอเสร็จแล้ว เขามีงานให้เลือกทำ ๒ งาน คือ งานแรกสร้างสถานีโทรทัศน์ ช่อง ๑๐ หาดใหญ่ ค่าจ้างวันละ ๕๐ บาท กับงานที่สองสร้างโรงเรียนที่สุโขทัยในโลกในฐานะรองหัวหน้างานแต่ค่าจ้างเท่ากัน

“ผมตัดสินใจไปทำที่โลก ที่นี่ผมเป็นรองหัวหน้างาน ผมพาพวกไป ๔-๕ คน ทำได้ ๕-๖ เดือน ถูกเบียดค่าแรง ผมก็เลยยกพวกกลับ มาคิดดูแล้ว ถ้าเป็นลูกน้องเขาไม่รับงานเอง

ก็อาจจะถูกเบียดอีก เลยตั้งใจว่า ถ้าไม่รับเหมาเอง จะไม่รับงานก่อสร้างใด ๆ”

ปี ๒๕๑๐ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่เริ่มก่อสร้าง คนได้รับเงินค่าเวนคืนที่หลายคน จึงมีเงินทองมากขึ้น มีคนมาว่าจ้างทำบ้านมากขึ้นด้วย

“เวลาสร้างบ้าน ต้องมีคนอ่านแบบได้ ผมไม่ได้เรียน แต่ผมอ่านแบบได้ เวลาเขาหาจ้างคน เขาก็มาหาผม ผมจึงได้งานเป็นส่วนมาก ปกติผมทำสวน ถ้ามีคนมาจ้างผมก็ทำ บางทีรับงานหลายหลัง สร้างบ้านทีละ ๔-๕ หลัง ก็มี ตอนแรกมีลูกน้อง ๔-๕ คน ช่วงที่งานมากมีลูกน้องถึง ๒๐ กว่าคน”

ในการรับเหมาส่งสร้างบ้าน บางครั้งเขาก็เหมาแต่ค่าแรง บางครั้งก็เหมาวัสดุด้วยแล้วแต่จะตกลงกัน เมื่อรับงานหลายงาน บางครั้งมีอุปสรรคไม่มีรถบรรทุก ขาด หิน ดินทราย บ่อนงานไม่ทัน

“ผมคิดว่าจะต้องมีรถบรรทุกของตนเอง ผมชวนเพื่อนไปกรุงเทพฯ ตั้งแต่เกิดจนอายุได้ ๒๔ ปี ก็เพิ่งเข้ากรุงเทพฯ เป็นครั้งแรกในชีวิต ผมไปกับเพื่อน ๒ คน และพระน้องชายแม่ อีกหนึ่งรูป ตอนนั้น ผมมีเงิน ๘ หมื่นบาท ซื้อดราฟท์ไป ไปดูแล้วรถกระบะราคา ๖๐,๐๐๐ บาท รถดั้มพ์ ๗๐,๐๐๐ บาท ผมคิดว่าซื้อรถบรรทุกดินดีกว่า ทำงานได้มากกว่าคน ไม่ต้องลุยกับคนจะได้ไม่มีปัญหา ผมก็เลยซื้อรถดั้มพ์ เหลือเงินคืนมาอีก

๑๐,๐๐๐ บาท ผมดัดแปลงรถนิดหน่อยแล้วก็ขับกลับเลย ขับมาทาง กระบี่ พังงา ๒ คันก็ถึงสงขลา”

“เมื่อเศรษฐกิจดีขึ้น มีคนซื้อที่กันมาก ที่ดินก็ได้ราคา ใครจะสร้างบ้านก็ถมที่ ผมก่อสร้างก็รับถมที่ด้วย งานมากจนทำไม่ทัน ผมก็ซื้อรถดั้มพ์เพิ่มอีกคัน ตอนนั้นผมอายุได้ ๒๖ ปี อยากซื้อรถดั้มพ์ รถเกี่ยดิน แต่ไม่มีเงิน เพราะผมต้องใช้เงินหมุนเวียนในการซื้อดินมาก ตอนนั้นยังไม่มีเครดิต ถ้าไม่จ่ายเงินสดเขาก็ไม่ยอมขายดินให้ ซื้อดินก็คันรถก็ต้องจ่ายเงินสดเท่านั้น บางวันต้องซื้อดินตั้ง ๕๐ คัน หาเงินสดได้ยากมาก ช่วงนั้นผมทำงานค่อนข้างฝืด มีการเวนคืนที่ แม่ผมได้เวนคืน ๓๐ ไร่ ไร่ละ ๒๐,๐๐๐ บาท แบ่งกันแล้วได้คนละแสน น้านองของแม่ผมได้เงินเวนคืนที่สร้างโรงพยาบาลหาดใหญ่ ประมาณ ๔-๕ แสนบาท ผมก็ขอยืมมาหมุนอีกแสนบาท”

“ปี ๒๕๑๓ มีคนติดต่อผ่านเพื่อนผมจะขายรถดั้มพ์สามแสนสองหมื่น แต่ให้ดาวน์เพียง แสนสองหมื่น เขาซื้อไปปรับที่โรงงานทำเสร็จแล้ว เขาจะขาย ผมก็ตกลงซื้อดาวน์แล้วผ่อน จากนั้นผมก็ซื้อรถเกี่ยดิน ด้วยเงินผ่อนอีกเหมือนกัน บางครั้งผมก็จ่ายด้วยเช็ค บางทีเช็คไม่มีเงิน ผมหมุนเงินไม่ทัน แต่บริษัทขายรถเขาก็ไม่ได้มายึดรถคืนหรอก ผมก็ผ่อนได้จนหมด เมื่ออายุได้ ๒๙ ปี”

“ปี ๒๕๑๔ ผมบวช ผมรับงานหลายอย่างหลายงาน ระหว่างบวชก็ยังคงถือเช็ค เพื่อจ่ายเงินค่าของที่รับงานใหม่ ๆ

อีก ธุรกิจรัดตัวมากบวชที่วัดคลองเรียนได้ ๔ วัน เท่านั้น ก็ต้องสึก สึกแล้วผมก็แต่งงาน”

“ชีวิตผมแปลกดีเหมือนกัน ผมหมั้นกับผู้หญิงคนหนึ่งมีลูก กับผู้หญิงอีกคนหนึ่ง แต่แต่งงานกับผู้หญิงอีกคนหนึ่ง คนที่ผมจะ แต่งงานด้วย เธอเป็นครู ชื่อ จำลอง เพื่อนผมเป็นพ่อสื่อให้ ผมไม่ ต้องไปจีบเอง พ่อสื่อโฆษณา คุณสมบัติเพียบ จนกระทั่งเธอ เห็นชอบ เธอบอกว่าถ้าแต่งกับผมคงจะไม่ลำบาก เพราะผม ทำมาหากินเก่ง ก่อนแต่งผมก็บอกเธอว่าผมมีลูกแล้วนะ แต่เธอ ไม่เชื่อกคิดว่าผมโกหก ผมพาไปดูลูกสาวผมด้วย เธอก็ว่าผมเป็น คนจริง ถ้ารักเธอจริง เธอก็จะยอมแต่งด้วยแต่ต้องสัญญาด้วยว่า ถ้าเอามาเลี้ยงอยู่ด้วยกัน อย่าให้ทะเลาะกัน”

“ผมเคยไปขอลูกมาเลี้ยง แต่แม่เขาไม่ยอมเมื่อแม่เขา แต่งงาน เขาก็ไปอยู่กับนางสาวซึ่งเป็นโสด ตอนจะเข้าโรงเรียน ผมก็พาไปแจ้งเกิด พาไปเข้าโรงเรียน คอยอุปการะส่งเสียและ ไปเยี่ยมทุกเดือน เดียวนี้อยู่ชั้น ม.๔ โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย”

เมื่อแต่งงานกับอาจารย์จำลอง ครูสาวของวิทยาลัยครู สงขลา เขามีลูกอีก ๓ คน เป็นหญิงสองกับลูกชายคนกลางอีก หนึ่งคนทั้ง ๓ กำลังเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ปีที่ ๑ และ ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๕ ตามลำดับ

“เมียคนนี้ไม่ได้ช่วยผมทำงาน แต่เธอให้กำลังใจผม เรารักกันดีไม่มีปัญหา เธออยู่กับลูกเป็นส่วนมาก เขาก็ไปสอน

หนังสือ ผมรับผิดชอบครบถ้วนทุกอย่าง ค่าใช้จ่ายผมก็จ่ายให้เป็นเดือน ตอนเช้าทุกวันเราจะกินข้าวด้วยกันพ่อแม่ลูก”

“งานรับเหมาก่อสร้างของผมดำเนินไปเรื่อย ๆ ตอนหลังมีเครื่องมือพร้อม ผมค่อย ๆ สะสมมาเรื่อย ๆ งานเป็นไปตามที่ ต้องการ เมื่อตกลงกันแล้วขาดทุนหรือกำไร ผมก็ทำให้ตามที่ตกลง บางครั้งขาดทุนบ้าง เพราะตีราคาของผิด แต่ผมก็ถือว่าได้ประสบการณ์ ผิดเป็นครู บางที่เราตกลงกันแบบเหมาแรง แต่เขาไม่เอาของมาส่งให้ เราต้องคอย ทำให้ต้องเสียค่าแรง งานก็ยืดเวลาออกไป กำไรลดน้อยลง บางทีก็ขาดทุนไปเลยก็มี ถ้าเหมางานของแพงขึ้น แม้จะเป็นลูกค้าประจำ คิดแล้วว่าสินค้าจะขึ้นราคา แต่ก็อาจพลาดได้ แต่ถ้าไม่พลาด เหมางานทั้งแรงและของจะได้กำไรดี เพราะเราซื้อของเป็นประจำ ซื้อได้ถูกและมีเครดิต เอาเงินไปหมุนได้อีกด้วย ทำให้รับงานได้มาก”

“ในเรื่องเครดิต สำคัญมาก รถของผมส่วนมากจะใช้ซื้อลูก กำนันวร ทวีรัตน์ ชื่อนี้มีคนเชื่อถือ ทำให้ได้งานมาก”

“ผมรับเหมาก่อสร้างจนอายุได้ ๓๕ ปี ก็เลิกรับงานก่อสร้าง มีคู่แข่งมาก ถ้ารับแต่งานเล็ก ๆ ก็ไปไม่รอด จะรับงานใหญ่ก็ขาดช่วง ขาดคนมีประสบการณ์ รับไปก็เสี่ยงงานอื่นยังมีอีกมาก ผมก็เลยเลิกรับเหมาก่อสร้าง ผมรับงานถมที่ ปรับที่เป็นส่วนมาก ตอนนั้นผมซื้อที่ทิ้งเอาไว้ เพื่อดักดินขายด้วย เวลาผ่านไป ที่ก็มีราคามากขึ้น ๆ”

“ปี ๒๕๒๖ ชาวมาเลย์มาเปิดโรงงาน บริษัทหาคใหญ่ โฟมอุตสาหกรรม จำกัด ผมมีหุ้น ๒ เพอร์เซ็นต์ ประมาณ แสนบาท ผมลงทุนไว้แต่ไม่ได้สนใจ เมื่องานมีปัญหาเขาขอให้ผม ไปช่วยดูแล โรงงานขาดเครดิต ไม่สามารถนำเข้าสารเคมีที่นำมา ใช้ทำโฟม เขาขอร้องให้ผมไปช่วยค้าประกัน ช่วยแก้ปัญหาด้านการเงิน ต่อมาโรงงานนี้มีหนี้ เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนมีหนี้เป็นล้าน โรงงานจะถูกยึด ผู้บริหารคนเก่า บริหารงานมีปัญหาอาจต้องหยุด กิจการ เขาก็อยากให้ผมไปช่วยบริหารงาน ผมไม่รู้เรื่องกิจการ พวกนี้เลย จึงปฏิเสธแล้วขอเงินคืน เขากลับจะขายกิจการ ผม ก็เลยซื้อเอาไว้ เพิ่มเงินอีก ๗-๘ แสน ในมูลค่า ๒ ล้านบาท เดียวนี้มีการขยายงานมีทรัพย์สินเพิ่มมากขึ้นเป็น ๕ ล้านบาทแล้ว”

“ปี ๒๕๒๗ ผมเป็นผู้ใหญ่บ้านได้เพียงเดือนเดียวก็ได้รับ เลือกเป็นกำนันตำบลคอหงส์ ต่อจากลุงผม กำนันวร ทวีรัตน์ ชาวบ้านไม่ยอมให้คนอื่นมาเป็น ผมก็จำเป็นต้องเป็น ตำแหน่งนี้ ได้ค่าตอบแทนเดือนละ ๑,๒๐๐ บาท ไม่มีเบี้ยประชุม แต่ผมจ้าง คนอื่นมาทำงานให้เงินส่วนตัวอีก ๒๐๐ บาท รวมจ่ายให้เขาเดือน ละ ๑,๔๐๐ บาท”

ตระกูลทวีรัตน์ ได้สร้างเกียรติคุณเอาไว้มาก เขาได้เป็น กำนัน เพราะเป็นทวีรัตน์ เขาหวังที่จะเป็นกำนันที่ติดตลอดไป เขาตั้งใจบริการสังคม เขาคิดจะสร้างงานในอนาคต เขาช่วย ส่งเสริมการศึกษา ด้วยการให้ทุนการศึกษาแก่โรงเรียน วัดหลายแห่ง

เช่น วัดค้อหงส์ วัดคลองเรียน วัดทุ่งน้ำผุด และโรงเรียนหาดใหญ่ วิทยาลัย นอกจากนี้เขายังบริจาควัสดุหินและดิน แก้ววัดและโรงเรียนในชุมชน อย่างไรก็ตามเขาเชื่อว่า การกระทำของเขาจะทำให้เขาได้รับการยอมรับนับถือ มากกว่าตำแหน่งที่เขาเป็น

ในการบริหารงาน เขาใช้วิธีการแบ่งกำไรเป็นโบนัสพิเศษ เดือนหรือเดือนครึ่งมีสวัสดิการ ทำประกันชีวิตให้คนงาน การขนดิน เขาก็แบ่งเงินให้เป็นเที่ยว เที่ยวละ ๑๐ บาท ใครทำมากก็จะได้เงินมาก เขาให้สิทธิในการทำงานแก่ผู้ร่วมงานทุกคน เขาบอกว่า เพราะถ้าไม่มีเขาเราก็ออยู่ไม่ได้ คนงานใช้แรงผู้บริหารใช้เครื่องมือทุกคนมีค่าเท่ากัน

เขาเคยเข้าฝึกรบรมในโครงการแผ่นดินธรรมแผ่นดินทอง ที่วิทยาลัยครูสงขลา

หากถามว่าในปี ๒๕๓๒ ถ้ามีคนอยากเลียนแบบเขาบ้าง จะทำได้ไหม เขาบอกว่า

“สมัยนี้คงจะทำได้ยาก เพราะเหตุการณ์ไม่เหมือนเดิม หากจะเริ่มงาน ต้องมีการศึกษาอย่างน้อย จบ ม.๖ ต้องขยัน คนเรียนน้อย ต้องทำงานมากจึงได้เปรียบ ถ้าเรียนมากแต่ไม่ค่อยทำงานก็ไม่ไหว ถ้าไม่เรียนเลยยิ่งไปยากที่สำคัญต้องมีหลักในการทำงาน ผมถือหลักจริงใจทั้งงานและลูกค้า ทำงานต้องมองว่าจุดไหนที่คนงานทำไม่ได้ ต้องไปดูปัญหา ถ้าวรบรรทุกเสีย

ต้องรู้ว่าเสียอย่างไร เครื่องเสียเสียอย่างไร ถ้าให้ไปตามช่างมาดูเลย จะไม่รู้ปัญหาที่แท้จริง บริหารงานจะต้องคิดวางแผนเพื่อประหยัด บริหารหลายกิจการ หากมีบริการเกี่ยวข้องกันต้องจ่าย และจ่ายเงินสดด้วย “ไม่มีการหักบัญชี”

เขาบริหารงานค่อนข้างละเอียด มองทะลุปัญหาอย่างแจ่มแจ้ง เขาจึงสามารถควบคุมกิจการได้อย่างทั่วถึง ทั้งบริหารงาน และบริหารคน คนของเขาได้รับการฝึกอย่างดี มีธรรมาสัย ไม่ตรีทุกคนมุ่งบริการ อำนวยความสะดวก ให้ลูกค้าสบายใจด้วยบุคลิกของคนขายบริการ ลักษณะของเขาจึงเป็นอย่างที่เขาบอกว่า “ผมอยากให้เกิดความประทับใจ ฉะนั้น ผมจะไม่เอาสิ่งที่ไม่ดีของคนอื่นมาเก็บให้รกสมองหรอก”

ด้วยสำนึกที่ดีทำให้เขาดำเนินชีวิตอย่างถูกต้องครองธรรม ไม่ดื่มเหล้าไม่สูบบุหรี่ ไม่เล่นการพนันตั้งใจทำดี วางแผนอนาคตไว้ให้ลูก ผ่านความยากลำบากเพื่อให้รู้จักชีวิต เพื่อให้อดทน เขาจะให้ลูกไปทำงานที่อื่น เพื่อหาประสบการณ์ ก่อนที่จะกลับมาบริหารงานในบริษัท เขาอยากให้ลูกเรียนสายอาชีพ จะได้มีความรู้ทางธุรกิจ

เมื่อถามว่า ใครมีอิทธิพลต่อชีวิตของเขา เขาบอกอย่างเชื่อมั่นว่า “ผมเองผมไม่เชื่อดวง ผมนับถือพุทธศาสนา ผมเชื่อว่าผมมีพระอยู่ในหัวใจ ทำบุญแต่ไม่คิดว่าเพื่อให้ได้ผลบุญ ผมทำเพราะอยาก

ช่วยเหลืออยากให้ ผมถือว่าคนเราไม่มีสิทธิ์ทวงบุญคุณคนอื่น แต่ไม่มีสิทธิ์  
ลืมนบุญคุณของคนอื่น สิ่งที่ผมนับถือมากที่สุดคือ ตัวผม”

---

จากชีวิตจริงของ คุณครั้น ทวีรัตน์ กำนันตำบลคอหงส์ เลขที่  
๕๓/๒ หมู่ที่ ๕ ต.คอหงส์ ถ.กาญจนวนิช อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

สัมภาษณ์ : วารุณี ธนวานิช  
: ประณม จันทิม  
: พูนศิริ โศภารักษ์  
เขียน : วารุณี ธนวานิช  
ภาพ : วารุณี ธนวานิช  
: อนัญญา พัฒนยินดี  
วัน เดือน ปี : ๓ เมษายน ๒๕๓๒



## ทรงศักดิ์ : ผู้ขายกับดอกไม้

สิ่งที่เขาคิด เขาทำ มิใช่สิ่งที่ไกลเกินฝัน  
ความตั้งใจจริงอาจจะทำให้สิ่งเกินฝันนั้นกลายเป็นความจริง

“ถ้าไม่มีคุณทรงศักดิ์ คงไม่มีวันนี้” เป็นน้ำเสียงที่แสดงความชื่นชมของ คุณเจริญ เอาภาร คู่ชีวิตของ คุณทรงศักดิ์ เอาภาร เพราะถ้าไม่มีคุณทรงศักดิ์ คงไม่มี “ดอกไม้ประดิษฐ์” ที่ตีตรา “เมดอินไทยแลนด์” ได้อย่างสมภาคภูมิ จนสามารถทำรายได้เข้าสู่ประเทศปีหนึ่ง ๆ ตกราว ๒ พันล้านบาท สร้างงานให้คนไทยกว่าสองพันคนมีงานทำ และนำครอบครัวไปสู่ความเป็นปึกแผ่นมั่นคง

สำหรับคนทั่วไปส่วนใหญ่จะรู้จัก คุณทรงศักดิ์ ในฐานะนักहतอดอุตสาหกรรมไทยผู้บุกเบิกธุรกิจดอกไม้ประดิษฐ์ จนได้รับรางวัลเกียรติยศมากมาย อาทิ



▷ คนงาน ◁



นายทรงศักดิ์ เอหาาร ▷



△ ผลงาน △

รางวัลผู้ส่งออกดีเด่น ปี ๒๕๒๕

รางวัลผู้ส่งออกยอดเยี่ยมสองปีซ้อน ปี ๒๕๒๙/๒๕๓๐

รางวัลคุณภาพดีเด่นจากสถาบันผู้นำธุรกิจแห่งประเทศไทย  
สเปน ปี ๒๕๓๑

ดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ ด้านอุตสาหกรรมจากมหาวิทยาลัย  
อเมริกัน ปี ๒๕๓๑ และครั้งล่าสุด ได้รับปริญญาดุษฎีบัณฑิต-  
กิตติมศักดิ์ จากมหาวิทยาลัยรามคำแหงในสาขาวิชาอุตสาหกรรม  
และการบริการ เมื่อวันที่ ๒๓ ธันวาคม ๒๕๓๑

จากไม่มีไปสู่มิ

จากเล็กไปสู่อใหญ่

จากน้อยไปสู่มาก

จากในประเทศสู่ต่างประเทศ

จากทรงศักดิ์ เด็กวัดจน ๆ คนหนึ่ง เป็น ทรงศักดิ์ เอภาพร  
คหบดีผู้มั่งคั่ง และมีชื่อเสียงลือเลื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ความสำเร็จของเขาในวันนี้ มาจากหยาดเหงื่อ แรงงาน  
พลังความคิด ความสามารถ ซื่อสัตย์ และควมมีคุณธรรมของเขา  
อย่างแท้จริง

ถ้ามีใครสักคนเอ่ยถึงเขาในทำนองว่า เขาเป็นคนดวงดี  
คำตอบที่สวนกลับอย่างฉับพลัน ก็คือ “คงไม่มีใครรู้หรอก กว่า  
จะได้มาแต่ละอย่าง แต่ละบาท แต่ละสตางค์นั้นเหนียวลำบาก  
เลือดตาแทบกระเด็น” และคงไม่มีใครรู้จริง ๆ ว่า กว่าจะมาถึง  
วันนี้ คุณทรงศักดิ์ ผ่านชีวิตการเป็นนักสู้จอมทรหดเพียงใด

-๒-

ณ ลุ่มน้ำเจ้าพระยา ตำบลนางแมว อำเภอไชโย จังหวัดอ่างทอง เป็นถิ่นฐานที่ปมใจพะกาย คุณทรงศักดิ์ มาตั้งแต่เกิดจนเจริญวัย พ่อแม่ของเขาเป็นชาวจีนที่อพยพมาอยู่เมืองไทย ในสภาพเสื่อมผืนหมอนใบ ชีวิตวัยเด็กของเขาจึงเติบโตในครอบครัวคนจนที่หาเช้ากินค่ำและพยายามสร้างฐานะให้ดีขึ้น

ความสะอาดสบายไม่เคยพานพบ แต่ทว่าไม่ถึงขั้นอดอยาก เพราะทุกคนในครอบครัวช่วยกันทำมาหากิน ตัวเขาเองช่วยแม่ค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ

หลังจากเรียน จบ ป.๓ ที่โรงเรียนวัดนางเล้ง จังหวัดอ่างทอง ก็ตัดสินใจมุ่งสู่เมืองกรุง เมืองที่ใคร ๆ ก็เล่าว่าเป็นเมืองสวรรค์และเป็นเมืองในฝันของเด็กบ้านนอกเกือบจะทุกคน ความใฝ่ฝันทะเยอทะยานได้บังเกิดความกลัวโดยสิ้นเชิง

เฉกเช่นเด็กบ้านนอกคนอื่น ๆ ที่เดินทางเข้ากรุงเทพฯ จะใช้กุฏิวัดเป็นที่พักอาศัยฟุ้งฟิง เขาเรียนต่อ ชั้น ป.๔ ที่โรงเรียนวัดมหาธาตุ และได้มีโอกาสเรียนต่อจนถึงชั้น ม.๓ (เทียบเท่าชั้น ม.๑ ในปัจจุบัน) ที่โรงเรียนวัดราชบพิธ

ชีวิตเด็กวัดในกรุงเทพฯ ก่อนข้างจะทารุณโหดร้าย สำหรับเด็กบ้านนอกวัย ๑๐ ขวบเช่นเขา บางครั้งข้าวกันบาตรไม่เพียงพอที่จะประทังชีวิต

“ถึงผมจะเป็นคนจน ก็เป็นคนจนที่มีศักดิ์ศรี” ถ้าจะต้องขอใครเขากินหรือต้องแก่งแย่งกับเพื่อนเด็กวัดด้วยกันแล้ว เขาจะไม่ทำเช่นนั้น บางทีข้าวต้ม ๑ ชามกับถั่วลิสงคั่ว เพียงไม่กี่เม็ดก็เอร็ดอร่อยเกินพอ เพราะได้มาจากน้ำพักน้ำแรงและฝีมือของเขาเอง

เขาสำนึกในบุญคุณของวัดตลอดมาที่ได้สร้างความแข็งแกร่งทรหด อุตทน และที่สำคัญ คือ รู้จักการใช้ชีวิตมากขึ้น

คนจนไม่มีสิทธิเรียนสูงเป็นความเจ็บปวดที่ฝังในความรู้สึกของคนจนเช่นเขา เมื่อไม่มีโอกาสเรียนต่อ ทางเลือกที่เหลืออยู่สำหรับเขา นั่นคือ ทำงาน

เริ่มงานแรกเมื่ออายุ ๑๖ ปีเศษ ด้วยการเป็นช่างเย็บเสื้อผ้าที่บ้านพี่สาวในกรุงเทพฯ ทำไปทั้ง ๆ ที่รู้ว่าตนเองไม่ชอบและไม่ถนัด “ผมเป็นช่างที่ฝีมือแย่ที่สุดในร้าน” แต่งานทุกอย่างดำเนินต่อไป เขาพยายามตั้งใจทำให้ดีขึ้น แต่ก็ไม่เป็นผลสำเร็จ มีหน้าซำกลับต้องอดทนต่อคำดูถูกดูแคลนจากช่างในร้านด้วยกัน

ความไม่สมหวัง ทำให้จิตใจเขาอ่อนแอ และเริ่มเล่นการพนันกับช่างในร้าน ยืงนานวันก็ยิ่งถลาลึก เวลาล่วงเลยไป...กว่าจะรู้ตัวก็เป็นเวลาจวนบวชเรียน เขาเดินเข้าสู่อาณานิคมวัดอีกครั้ง

วันเวลาแห่งการครองผ้าเหลือง ช่วยให้เขารู้จักตัวเองมากขึ้น เข้าใจในสิ่งที่ผ่านเข้ามาในชีวิตและผ่านเลยไป

-๓-

“ชีวิตต้องลิขิตเอง” เป็นความตั้งใจอย่างเด็ดเดี่ยวของเขา เด็กหนุ่มวัย ๒๒ ปี ซึ่งบัดนี้เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังแห่งความหวัง ความทะเยอทะยาน หลังจากที่ได้พบรักและแต่งงานกับหญิงที่เขาพึงพอใจ พร้อมกันนั้นก็เริ่มจับตามองหางานอื่นที่คิดว่าเหมาะกับตัวเอง

“ร้อยลี้ต้องมีก้าวแรก” เขาคิดและตัดสินใจก้าวออกจากประตูบ้าน ทิ้งงานเย็บเสื้อผ้าไปทำงานเป็นพนักงานขายน้ำอัดลม ยี่ห้อโคคาโคล่า ได้เงินเดือน ๔๐๐ บาท เขารู้สึกสนุกกับงานและได้รู้จักผู้คนมากมายหลายตา

ก้าวแรกผ่านไปด้วยดี แต่การระบอบครัวทำให้เขาต้องก้าวต่อไป “ถ้าเราได้เป็นเซลล์บริษัทดีทแฮล์ม คงจะดีกว่านี้” เขาคิดและพยายามจนได้เป็นพนักงานขายในบริษัทดีทแฮล์ม งานจึงเปลี่ยนจากการขายน้ำอัดลมมาเป็นสินค้าอุปโภคที่จำเป็นภายในบ้าน เช่น ยาสีฟัน สบู่ กระดาษชำระ เรื่อยไป จนถึงผ้าอนามัย จากดีทแฮล์มไปอยู่บริษัทสหไทยพัฒนา ซึ่งขายผ้าอนามัยเป็นสินค้าหลัก

เขาเล่าให้ฟังว่า แต่ก่อนการเสนอขายสินค้าของเซลล์ (พนักงานขาย) จะเป็นการเอาสินค้าไปขายโดยบรรยายถึงสรรพคุณของสินค้าเท่านั้น จากนั้นจะอยู่ที่ความพอใจของลูกค้าว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ แต่สำหรับเขาจะใช้วิธีประสานผลประโยชน์

โดยชี้แจงให้ลูกค้าเห็นว่าถ้าซื้อแล้ว ลูกค้าจะได้ผลประโยชน์อย่างไรบ้าง

แต่ละวัน ลูกค้าจะได้เห็นชายคนหนึ่ง รูปร่างแข็งแรง แต่งกายสะอาดสะอ้าน แบกของเดินขายตามบ้านและสถานที่ต่าง ๆ มีท่าทางเหน็ดเหนื่อย แต่ใบหน้าจะเจือด้วยรอยยิ้มตลอดเวลา ปากก็เชิญชวนให้ซื้อสินค้า มีความอดทน ใจเย็นไม่แสดงอาการ ห่อแค้นเมื่อต้องผจญกับลูกค้าประเภทต่าง ๆ คนแล้วคนเล่า และนี่คือที่มาของความสำเร็จในการเป็นพนักงานขายหรือเซลแมนเช่นเขา

-๔-

การสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว เป็นหน้าที่ความรับผิดชอบที่ทำให้คุณทรงศักดิ์ต้องก้าวต่อไป เขาว่า “ทำอย่างนี้ไม่มีทางรวย ถ้าเป็นลูกจ้างถึงจะดีก็ดีแบบลูกจ้าง” ประกอบกับประสบการณ์ร่วมสิบปีของการเป็นเซลส์แมน เขาได้เรียนรู้หลายสิ่งหลายอย่างจนกระทั่งคิดว่าตนเองพร้อมแล้ว จึงคิดที่จะเป็นเจ้าของกิจการเอง

ด้วยเงินลงทุนที่ไม่มากนัก บริษัท S.S.IMPORT จึงเกิดขึ้นมา เพื่อจำหน่ายสินค้าที่สั่งจากต่างประเทศได้แก่ กระดาษเช็ดหน้า กระดาษชำระ จานกระดาษ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวกับกระดาษ

ในระยะแรกต้องประสบปัญหาอุปสรรคทั้งด้านการตลาด และด้านการเงินมากทีเดียว ซึ่งเงินลงทุนส่วนหนึ่งได้จากการกู้ยืม

มาและใช้เครดิตบ้าง แต่เขาไม่ยอมจำนนต่อปัญหา พยายามรู้ทุกวิธีทาง ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าอ่อนหัด และเพราะความอ่อนหัดนี้เองเขาจึงต้องชวนขวายหาความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติมอยู่เสมอ

เขาเป็นคนใฝ่หาความรู้ ชอบอ่านหนังสือมาตั้งแต่เด็ก และสิ่งที่ยังบันทึกอยู่ในความทรงจำครั้งเมื่ออาศัยอยู่กับวัด คือ ทุกเย็นหลังเลิกเรียนแล้ว เขาจะต้องวิ่งไปที่แผงหนังสือที่ตั้งอยู่ใกล้วัด หยิบหนังสือนวนิยาย เรื่องสั้น หรือหนังสือประวัติบุคคลสำคัญ มาอ่าน ซึ่งเจ้าของแผงหนังสือก็ยินดีให้อ่าน เพราะรู้ว่าเขาไม่มีเงินซื้อ

“หนังสือที่ผมอ่าน ผมจะจดจำในส่วนที่ว่า เมื่อมีความทะเยอทะยานหรือใฝ่ฝันสิ่งใด แต่ละคนจะทำอะไร จึงจะไปถึงความใฝ่ฝันนั้น”

นอกจากการอ่านหนังสือแล้ว เขาชอบที่จะพูดคุยกับคนที่มีความรู้ ทำให้ได้รับเกร็ดความรู้และประสบการณ์มาก และในระยะต่อมา เขาเริ่มศึกษาหาความรู้โดยเข้าร่วมอบรม สัมมนา ตามที่ต่าง ๆ เท่าที่จะหาได้

ความตั้งใจจริงและไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคทั้งปวง กิจการจึงค่อย ๆ ดีขึ้นเป็นลำดับ

-๕-

เมื่อ ๒๐ ปีที่แล้ว ในบรรดาสินค้าที่สั่งเข้ามาจำหน่าย มีสินค้าตัวหนึ่ง ชื่อ “ฟลอราเทป” เป็นกระดาษสำเร็จรูปที่ใช้ใน

การพันก้านดอกไม้ประดิษฐ์ ซึ่งฝรั่งผู้ขายได้แนะนำว่า เป็นสินค้าใหม่ที่นิยมและขายดีมากในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น เขาเห็นว่าเป็นของที่มีคุณภาพดี ใช้สะดวก จึงสั่ง ฟลอรา เทป เข้ามาลองขายจำนวนหนึ่ง

อย่างที่ไม่เคยมีใครคาดคิดมาก่อน แม้กระทั่งตัวเขาเอง เขาไม่มีโอกาสรู้ล่วงหน้าได้หรือว่า “ฟลอรา เทป” จะเป็นสินค้าที่ทำให้เขาได้แสดงความสามารถในเชิงธุรกิจเป็นที่ประจักษ์แก่คนทั่วไป กล่าวง่าย ๆ ก็คือ ถ้ามือไม่ถึง คงไม่มีวันนี้ ของทรงศักดิ์ เอาพาร กับตำแหน่งประธานชมรมดอกไม้ประดิษฐ์แห่งประเทศไทย

“ฟลอรา เทป” เป็นสินค้าที่สร้างความหนักใจให้เขาเป็นอย่างมาก ต้องระดมสรรพกำลังความคิด ความสามารถ และประสบการณ์ของยอดนักขายที่สั่งสมมาสิบกว่าปี ในการทำสินค้าตัวนี้ให้เป็นที่ยอมรับของผู้ใช้ โดยมีภรรยาคอยช่วยอีกแรงหนึ่ง แต่ก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ ฟลอรา เทป ขายไม่ออก

“ผมลงทุนอย่างหนักทั้งกำลังสมองและกำลังเงินกับสินค้าตัวนี้มาก ถึงขนาดจัดงานเลี้ยงแนะนำสินค้า ณ โรงแรมชั้นหนึ่ง โดยเชิญนักประดิษฐ์ดอกไม้ อาจารย์หมวดคหกรรมและผู้สนใจเข้าฟังการสาธิต มีดนตรีวงดิอิมพอสซิเบิล บรรเลงร้องตลอดงาน จัดเลี้ยงอาหาร ๑ มื้อ แล้วผมจะขายฟลอรา เทป ราคา ๑๐๐ บาท แถมกระดาษชำระมูลค่า ๑๐๐ บาท”

เวลาล่วงเลยไประยะหนึ่ง เขาออกติดตามผลจากกลุ่มผู้เข้าชมการสาธิต พร้อมกับเสนอขาย ฟลอร่า เทป ผลปรากฏว่า ฟลอร่า เทป ก็ยังขายไม่ออก ช้าร้าย ยังไม่เป็นที่สนใจด้วย

เขาทุ่มเทกำลังความสามารถให้กับ ฟลอร่า เทป เป็นเวลา ๒ ปีเต็ม ๆ รู้สึกว่าร่างกายอ่อนล้าหมดแรง แต่ใจก็ยังคิดสู้ การที่จะส่งของกลับคืนให้ฝรั่งผู้ขายนั้น เป็นสิ่งที่เขาไม่ทำแน่

และแล้ว จู่ ๆ ฝรั่งคนนั้นก็กลับมาพร้อมกับคำพูดที่ว่า “คุณลืมมันไปเสียเลยพวกนักประดิษฐ์ดอกไม้รุ่นเก่า ให้เขาตายตามดอกไม้เก่า ๆ แล้วคุณสร้างนักประดิษฐ์ดอกไม้รุ่นใหม่ขึ้นมา แล้วบอกให้เขาใช้ ฟลอร่า เทป”

ใจที่เตรียมพร้อมจะสู้อยู่แล้วได้บันทึกคำพูดนี้ใส่สมองทันที และโดยไม่รอช้า เขาเริ่มคิดและวางแผน เพื่อสร้างนักประดิษฐ์ดอกไม้รุ่นใหม่ทันที

เขาส่งคุณเจริญ เอาพาร ภรรยา ไปเรียนการประดิษฐ์ดอกไม้กับนักประดิษฐ์ดอกไม้ชื่อดังของเมืองไทย และบินข้ามทะเลไปเรียนที่ญี่ปุ่นอีกด้วย

ความสามารถในการประดิษฐ์ดอกไม้ของคุณเจริญ สวยงามไม่แพ้นักประดิษฐ์ดอกไม้ทั่วไป และถ้าพิจารณากันให้ดี ก้านดอกไม้ที่พันด้วย ฟลอร่า เทป จะเรียบ เนียน สวยเหมือนธรรมชาติ ดอกไม้ประดิษฐ์ของคุณเจริญ จึงได้รับการต้อนรับอย่างดียิ่งจนผลิตไม่ทันขาย

-๖-

คนช่างคิดอย่างคุณทรงศักดิ์ และคนช่างทำอย่างคุณเจริญ ทั้งสองได้ผนึกกำลังจัดตั้งชมรมนักประดิษฐ์ดอกไม้แห่งประเทศไทย ในปี พ.ศ. ๒๕๑๖ และดำเนินงานสร้างนักประดิษฐ์ดอกไม้ โดยเปิดสอนการประดิษฐ์ดอกไม้รุ่นแรกแก่ผู้สนใจ ในอัตราค่าเรียน ๕๐๐ บาทต่อดอกไม้ ๘ แบบ

“หลายคนรู้สึกขบขันกับความคิดของผมที่จะเปิดสอน การประดิษฐ์ดอกไม้ เพราะในสมัยนั้น สอนฟรี ๆ ยังไม่มีคนเรียนเลย นี่คิดค่าเรียนตั้ง ๕๐๐ บาท ในขณะที่ทองราคาบาทละ ๔๐๐ บาท”

บ่อยครั้งที่ความคิดของเขาถูกคนรอบข้างคัดค้าน แต่เขาไม่เคยท้อแท้ กลับนำคำท้วงติงนั้นมาคิดทบทวนและวางแผนอย่าง สุขุมรอบคอบอีกครั้ง

“เวลาคิดวางแผน ผมจะไม่ดูถูกคู่ต่อสู้ว่าอ่อน เพราะจะทำให้เกิดความประมาท”

เหตุนี้ จึงมีใช้เรื่องแปลกที่มีผู้มาสมัครเรียนดอกไม้ประดิษฐ์ รุ่นแรกเกินความคาดหมาย และชื่อของทรงศักดิ์ เอาพาร ก็ถูก ตีพิมพ์ลงในหนังสือพิมพ์ สยามรัฐ เป็นครั้งแรก

การเปิดสอนดอกไม้ประดิษฐ์ รุ่น ๒ รุ่น ๓ ตามมาอย่างต่อเนื่อง เขาพบว่าในระยะหลังผู้ที่สนใจเรียนจริง ๆ มีน้อยลง จะอย่างไรก็ตาม ปัญหาอุปสรรคทุกอย่างอยู่หน้าเขาไม่ได้แล้ว

“ยังมีอุปสรรคมาก ยิ่งทำให้ผมมีความกระตือรือร้นมากขึ้นและอยากจะทำต่อสู้อาชนะให้ได้”

เขาพยายามคิดสร้างเครื่องมือเครื่องมือในการประดิษฐ์ดอกไม้ เพื่อทดแทนเครื่องมือที่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศด้วยราคาแพง นอกจากนั้น ได้จัดทำตำราสอนการประดิษฐ์ดอกไม้ถึง ๔ เล่มด้วยกัน เป็นการช่วยให้การเรียนการสอนง่ายขึ้นและผู้เรียนสามารถซื้อเครื่องมือในราคาที่ถูก

ที่ทำเช่นนั้น เพราะว่า “ถ้าสร้างนักประดิษฐ์ดอกไม้รุ่นใหม่เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ จะต้องสร้างความนิยมควบคู่ไปด้วย” และทุกอย่างก็เป็นไปตามที่เขาคาดการณ์ไว้ มีผู้สนใจสมัครเข้าเรียนดอกไม้ประดิษฐ์อย่างล้นหลาม

-๗-

“ขึ้นเป็นอย่างนี้ก็แย่ละซิ” เป็นคำรำพึงที่เขาใช้พูดกับตัวเองเสมอ ๆ เมื่อใดที่เขาพูดคำนี้ ย่อมหมายความว่า เขาจะต้องเพียรพยายามแก้ปัญหาอย่างรีบเร่ง เพราะหลังจากเปิดสอนการประดิษฐ์ดอกไม้ได้เพียง ๕-๖ ปี ดอกไม้ประดิษฐ์ออกสู่ตลาดเมืองไทยเกลื่อนตาไปหมด ลูกศิษย์ที่เขาสอนไปกลับมากลายเป็นคู่แข่งอย่างไม่มีทางหลีกเลี่ยง

ทางออกที่ดีที่สุด คือ ทำอย่างไรจึงจะระบายดอกไม้เหล่านี้ได้ แล้วเขาก็คิดถึงเรื่อง การส่งออก “ผมเคยทำงานด้านอิมพอร์ตมาก่อน คิดว่าเรื่องเอ็กพอร์ตก็น่าจะทำได้ ซึ่งอาจจะยาก

เพราะประสบการณ์เกี่ยวกับการส่งออกของคนไทยในขณะนั้น  
ยังน้อยมาก”

จากอิมพอร์ต.... สู่เอ็กพอร์ต

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นิยมดอกไม้ประดิษฐ์มาก และถือว่าเป็นแม่แบบของดอกไม้ประดิษฐ์ทีเดียว เขาจึงมุ่งเจาะตลาดญี่ปุ่นก่อน “ระยะบุกเบิก ผมต้องใช้ทั้งความอดทนและอดสาเหมาก เพราะคนญี่ปุ่นเป็นประเภทขายเป็น ซื้อมิใช่ สำหรับคนไทย ซื้อมิใช่ ขายมิใช่”

เขาเที่ยวไปเที่ยวมาที่ประเทศญี่ปุ่นอยู่หลายครั้งหลายครา ใช้จ่ายเงินไปจำนวนค่อนข้างสูง ถึงจะไม่ประสบความสำเร็จ แต่เขาก็มีความหวังว่า จะต้องทำได้

เส้นทางจากกรุงเทพฯ มุ่งสู่ญี่ปุ่น เขาใช้เวลาจนถึง ๒ ปี จึงวิ่งเข้าสู่เส้นชัย ไปส่งสินค้า หรือ ออเดอร์แรกจากญี่ปุ่น จำนวน ๘,๐๐๐ เหรียญ (ราวแสนกว่าบาท) คือ รางวัลแห่งชัยชนะ

เขาทำออเดอร์ชุดแรกนี้อย่างสุดฝีมือ และในที่สุดออเดอร์ต่อไปก็มีมาเรื่อย ๆ

-๘-

เมื่อก้าวหนึ่งประสบความสำเร็จ จะต้องมีการก้าวต่อไป จากญี่ปุ่นขยายไปสู่เม็กซิโกตลาดที่ใหญ่มากแห่งหนึ่ง เขาตัดสินใจมุ่งสู่ประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้ง ๆ ที่เขาพูดภาษาอังกฤษไม่เก่ง เขากล่าวว่า “การทำอะไร จุดเริ่มต้นเป็นสิ่งที่ยากมาก” ดังเช่น

การเจาะตลาดอเมริกา เขาเที่ยวตระเวนไปตามเมืองต่าง ๆ บ้าง  
ขอพบเอเยนต์ขายส่งดอกไม้บ้าง เข้าไปคุยตามร้านขายดอกไม้บ้าง  
หรือขอร่วมแสดงการประดิษฐ์ดอกไม้ในงานแสดงสินค้าที่เมือง  
ต่าง ๆ จัดขึ้น

“คนขายดอกไม้ไม่จำเป็นต้องทำดอกไม้เป็น ขอเพียงให้  
รู้จักดอกไม้และขายให้เป็นก็พอแล้ว”

คุณทรงศักดิ์ เป็นคนรักธรรมชาติ รักดอกไม้ และมี  
ประสบการณ์ในด้านนี้โดยเฉพาะ เขาจึงมีความชำนาญมากใน  
การเสนอขายดอกไม้ประดิษฐ์ สามารถโน้มน้าวให้คนซื้อมีความ  
รู้สึกที่ดีและอยากจะซื้อ

แต่ถึงเขาจะเก่งกาจเพียงใด เขาก็ต้องพบกับความผิดหวัง  
เอเยนต์หลายแห่งไม่ยอมให้โอกาสเข้าพบ โทรศัพท์ไปก็ไม่พูดด้วย  
ร้านค้าไม่ยอมให้ความร่วมมือ แม้เขาจะเพียรพยายามอย่างไรก็  
ไม่สำเร็จ มีเพียงบางรายเท่านั้นที่เปิดโอกาสให้แสดงสาธิตให้ดู

“ผมเห็นว่า ที่จริงเขาสนใจดอกไม้ของเรามาก ยอมรับว่า  
ฝีมือประณีต แบบก็สวยแต่ไม่ยอมซื้อเรา” ความช่างสังเกตนี้เอง  
ทำให้เขาสวมวิญญาณนักสู้จอมทรหด เทียวไปเที่ยวมาอยู่หลาย  
ครั้ง จนกระทั่งย่างเข้าปีที่ ๕ เขาก็ประสบชัยชนะ และนับเป็น  
ชัยชนะครั้งยิ่งใหญ่ ที่เขาภูมิใจมาก และเป็นชัยชนะที่จะนำไปสู่  
การปลดหนี้สิน และสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัว ตลอดจน  
ยังประโยชน์สู่ประเทศชาติอีกด้วย

“ผมมั่นใจว่า ต้องสำเร็จ เพียงแต่จะช้าหรือเร็วเท่านั้น”

เพราะสิ่งที่เขาคิดเขาทำ มีใช้สิ่งที่ไถลเกินฝัน ความตั้งใจจริงอาจจะทำให้สิ่งเกินฝันนั้นกลายเป็นความจริง

จากสภาพที่ผู้ขายต้องเดินทางไปติดต่อ อ๋อนวอน งอนง้อ เพื่อขอให้เขาซื้อกลับกลายเป็นผู้ซื้อต้องวิ่งมาหาผู้ขายเอง และต่อแต่นี้ไป คงไม่มีใครที่ไม่รู้จักชื่อ “ทรงศักดิ์ เอาพาร” ผู้ยิ่งใหญ่แห่งวงการดอกไม้ประดิษฐ์ของเมืองไทย

“ในช่วงเวลาวิกฤต คุณทรงศักดิ์ ไม่เคยแสดงความหนักใจหรือความท้อถอยให้เห็นเลย เขาจะพูดเสมอว่า ไม่เป็นไร เตียวเราก็ตายได้ ใจเย็น ๆ แทนที่เขาจะวิตกกังวล กลับเป็นดิฉันที่ต้องนอนร้องไห้เพราะสงสารเขา ตอนที่เขาไปอเมริกากับลูก ดิฉันกินไม่ได้ นอนไม่หลับหลายวัน พอมีโทรศัพท์ทางไกลจากอเมริกา เสียงนั้นยังก้องอยู่ในหู จนทุกวันนี้ แม่ แม่ ต่อไปนี้ เรารวยแล้วขายดีมากเลยเราขายได้ตั้งแปดล้าน” คำพูดอีกส่วนหนึ่งที่คุณเจริญเล่าสู่กันฟัง

-๔-

ทั้งหมดนี้ คือ บทพิสูจน์ความสามารถอันยอดเยี่ยมของคุณทรงศักดิ์ เอาพาร นักสู้จอมทรหด ที่แปรสภาพตนเองจากพ่อค้าตัวเล็ก ๆ มาสู่ความเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงาม

และสิ่งที่เขาจะจดจำไม่มีวันลืม คือ วัด โรงเรียน และผู้มีพระคุณที่เกื้อหนุนเขา ดังนั้น การให้ทุนการศึกษาสำหรับเด็กนักเรียน งานบุญ งานกุศลต่าง ๆ ตลอดจนการตอบแทนผู้มี

พระองค์ จึงเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตที่เขาก่อปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอตลอดมา

จากอดีต... ถึงปัจจุบัน จากสิบหกจนถึงหกสิบ คุณทรงศักดิ์ ไม่เคยหยุดนิ่งไม่เคยปล่อยเวลาและโอกาสให้ล่วงผ่านไป ก้าวแรกและทุก ๆ ก้าวที่ผ่านมา เขาจะก้าวด้วยความมั่นใจและมั่นคง ทีละก้าว ๆ ปัจจุบันอายุเขาจะย่างเข้า ๖๐ ปี มีภรรยาและลูก ๔ คน ที่ช่วยกันดูแล บริหารงานกิจการบริษัทที่เขาก่อตั้งขึ้นมาถึงขณะนี้ จำนวน ๔ บริษัท เริ่มจาก บริษัทฟลอร่าโซติก อินเตอร์เทรด ที่ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์จากผ้า บริษัท เบสต์ทอย ทำตุ๊กตาขนสัตว์ส่งออก บริษัทอาร์ต แอนด์ กราฟต์ และบริษัท โอ.จี.ซี.รีล เอสเตท

แต่เขายังคงก้าวต่อไป...และสำหรับคุณทรงศักดิ์ เอาพาร คงไม่มีคำว่า “ก้าวสุดท้าย” อย่างแน่นอน

จากชีวิตจริงของ คุณทรงศักดิ์ เอาพาร เลขที่ ๘๘๗/๑๐ หมู่บ้าน เพชรบุรีวิลล่า ถนนพัฒนาการ กรุงเทพมหานคร

สัมภาษณ์ : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

วรรณา ช่องดารากุล

เขียน : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

ภาพ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

วัน เดือน ปี: ๒๖ เมษายน ๒๕๓๒

## มหาอยู่ : ผู้ร้ายมนต์เรียกปลา

“อย่านอนตื่นสาย  
อย่าหมีเงินน้อย

อย่าหน่ายทำกิน  
อย่าคอยวาสนา

“สัพเพสัตตา

อะหารารูตีกา”

“สัตว์ทั้งปวงดำรงชีวิตอยู่ได้ด้วยอาหาร”

นี่คือปณิธานของการเกษตรแบบผสมผสาน มุ่งที่จะทำ  
อย่างไรให้ชีวิตนี้อิ่มท้อง อิ่มใจ ไร้โรคภัย พาให้สุขสมบูรณ์ นับเป็น  
การเริ่มต้นของมหาอยู่ สุนทรชัย ผู้ซึ่งได้บวชเณรเรียนมาจาก  
วัดมหาธาตุฯ แล้วลาสิกขาบทจากกรุงเทพฯ กลับมาเริ่มต้นชีวิต  
ในฐานะราษฎรเต็มขั้นที่บ้านตระแบก ตำบลสลักได อำเภอเมือง  
จังหวัดสุรินทร์ วันแรกที่เดินทางมาสถานที่อยู่ปัจจุบันนี้ก็ต้องพบ  
กับคำถามและตอบชาวบ้านว่า

“ทำอะไรกินล่ะ”

“ก็ทำนา ทำสวน ปลูกผักหาพืชขายสิ จะยากอะไร”

นี่คือคำตอบของ มหาอยู่ สุนทรชัย

“จะไหวหรือ ทำไมไม่ไปรับราชการเป็นขุนน้ำขุนนางตามแบบพี่ ๆ เชาละ”

“ชาวบ้านย่านตำบลสลักไผ่มักจะตั้งคำถามผมเสมอ ทำให้ผมได้ขบคิดไว้ ถ้าเราไม่คิดรับราชการ แต่มาทำอาชีพทางเกษตร โดยทำนาทำสวนก็จะสามารถเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ รวมทั้งเป็นแบบอย่างทางด้านเกษตรกรให้กับชาวบ้านด้วย”

ณ บ้านตระแบก หมู่ที่ ๔ ตำบลสลักไผ่ อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ซึ่งอยู่ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ ๒๐ ก.ม. ครอบครัวของ นายคำชู และนางเบง สุนทรชัยชาวนาชาวไร่ ผู้ประกอบอาชีพเหมือนชาวบ้านชนบทของภาคอีสานโดยทั่วไป ได้ให้กำเนิดบุตรชายคนที่ ๓ ของครอบครัวคือ ด.ช.อยู่ สุนทรชัย เมื่อเดือนกันยายน ๒๔๖๓

เมื่ออายุครบเกณฑ์ในสมัยนั้นบิดามารดาก็พา ด.ช.อยู่ ไปฝากเรียนที่โรงเรียนสุรวิทยาคม ซึ่งเป็นโรงเรียนประจำบาลใกล้บ้าน จนจบการศึกษาระดับประถมศึกษาในสมัยนั้น ต่อมาได้บวชเรียนในพระบวรศาสนา ศึกษาพระธรรมวินัย ณ วัดมหาธาตุยุวราชรังสฤษฎิ์ กรุงเทพฯ เมื่อ พ.ศ. ๒๔๘๓ จนจบนักธรรมและเปรียญธรรม ๓ ประโยค ทำให้ใคร ๆ เรียก นายอยู่ สุนทรชัย ว่ามหาอยู่ ได้รับประสบการณ์ระหว่างที่บวชเรียนเป็นพระจากการศึกษาด้วยตนเองว่า สุตตามยปัญญา อ่านฟังด้วยตนเอง เกิดปัญญา จินตามยปัญญา เกิดความคิดตามที่อ่านฟัง ภาวนามยปัญญา กระทำตามคิดด้วยตนเอง



Δ นายอยู่ สุนทรชัย กับคู่ชีวิต



อธิบาย ▽

▽ นายทองอยู่ สุนทรชัย



△ จับปลา



△ ช่อมอวน

เมื่อนายอยู่ สุนทรชัย ได้บวชเรียนเป็นมหาเปรียญแล้ว ได้กลับมาเยี่ยมบ้านที่จังหวัดสุรินทร์ ในปี ๒๔๘๔ ได้รับการชักจูงว่าพ่อแม่ก็แก่ชราแล้ว ไม่มีญาติที่เป็นผู้หญิงอยู่ใกล้ชิดกับพ่อแม่เลย พ่อติในช่วงเวลานั้นนายอยู่อยู่ในวัยหนุ่ม ได้พบรักนางสาวสุมาลี คำทอง ซึ่งเรียนจบมัธยม ๖ ที่โรงเรียนสตรีสุรินทร์ (ปัจจุบันคือโรงเรียนสิรินธร) และไปเรียนจบการช่างมาจากโรงเรียนสตรีโชติเวช กรุงเทพฯ โดยบิดามารดาได้ยกที่ดินที่ทำกินในปัจจุบันให้จำนวน ๔๔ ไร่ เป็นที่นา ๓๐ ไร่ เริ่มต้นทำนาไร่หลังจากร่วมชีวิตกับคุณสุมาลี โดยตั้งปณิธานว่า “จะยอมลำบากในวัยหนุ่มสาว” จะทำตามเกณฑ์ ๕ ประการที่ตั้งใจไว้ คือ อารมณ์ดี อากาศดี อาหารดี การงานดี และการเงินดี จากหลักการทำงาน ๓ อย่างที่กำหนดขึ้นทำฝักรบพื้นดิน วางแผนและคาดการณ์ตลาดให้เหมาะสมตามสภาพเนื้อดินดี แหล่งน้ำ และแรงงาน นายอยู่เล่าชีวิตในตอนนั้นให้ฟังว่า ปีหนึ่งจะทำนาได้ ๕ เดือน อีก ๗ เดือนก็วางแผนขุดสระ ทำที่ปัก ปลูกพริกมะเขือ เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัว ค่าใช้จ่ายก็ไม่ค่อยมี เมื่อเก็บพืชผักคุณสุมาลี ก็จะเป็นผู้นำไปจำหน่าย นายอยู่เป็นผู้ผ่านการบวชเรียนมาแล้วจึงปฏิบัติตัวตามหลักธรรมะโดยเลิกลาบายมุข สิ่งเสพติด และความเกียจคร้านโดยเด็ดขาด เวลาเย็นก็รีบนอนแต่หัวค่ำตื่นเวลา ๓ นาฬิกาทุกวัน แล้วคิดวางแผนว่าจะทำอะไรบ้าง

เมื่อนายอยู่ลาเพศบรรพชิต มามีชีวิตครอบครัวกับคุณสุมาลี สุนทรชัย การประกอบอาชีพเป็นชาวนาชาวไร่ใหม่ ๆ นั้นนายอยู่

ต้องทนต่อสู้ อาบเหงื่อต่างน้ำเพื่อเลี้ยงดูครอบครัวด้วยวิริยะอุตสาหะ  
ตลอดมา โดยมีคติประจำใจตามที่คุณพ่อคุณแม่สอนมาว่า

“อย่านอนตื่นสาย                      อย่าหน่ายทำกิน  
อย่าหมีเงินน้อย                      อย่าคอยวาสนา

มหาอยู่มีบุตรธิดากับคุณสุมาลี ๕ คน ทุกคนได้ส่งเสริม  
เลี้ยงดูด้วยดีเสมอกันทุกคนผ่านการศึกษาในระดับอุดมศึกษาทุกคน  
มีครอบครัวไปแล้ว ๓ คน ยังอยู่เป็นโสด ๒ คน

มหาอยู่ สุนทรชัย เล่าให้ฟังว่า “ชีวิตผมสมณะ กินแต่พอดี  
จ่ายแต่พอดี และให้มีเหลือเก็บ ดังนั้น ผมจะทำอะไร ในไร่นา  
ของผมจึงจะมีทุกอย่าง ผมคิดได้ตั้งแต่ ปี ๒๔๙๐ ว่าไร่นาสวนผสม  
เท่านั้นที่จะช่วยผมได้” ทั้งนี้เพราะว่า

สมัยเมื่อมหาอยู่ไปศึกษา ณ วัดมหาธาตุ เคยเห็นเรือกสวน  
ไร่นาภาคกลางโดยอาศัยน้ำจากลำคลองเป็นหลัก ทำให้ได้ข้อคิดว่า  
เมื่อภาคกลางมีน้ำจากแม่น้ำลำคลองแผ่นดินในภาคอีสานก็ต้อง  
มีคลองหรือบ่อน้ำที่มีน้ำขัง จึงจะสามารถทำการเกษตรรวมได้  
จึงคิดเริ่มขุดบ่อโดยใช้แรงงานของตนเองเป็นหลัก และจ้างแรงงาน  
คนอื่นเข้าด้วย และเพื่อลดค่าสบประมาณหรือค่านิยมของชาวบ้านว่า  
ทำงานส่วนตัวดีกว่ารับราชการ

มหาอยู่เป็นผู้ใฝ่ใจในการศึกษาเล่าเรียนชอบอ่านตำราตั้งแต่  
สมัยบวชเรียนและศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองตลอดมา

มหาอยู่มีความประทับใจในคำสอนของบิดามารดาที่ว่า

|                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| ยอมลำบากวัยหนุ่ม  | จะไม่กลัววัยแก่ |
| ถ้าสบายวัยหนุ่ม   | จะไปกลัววัยแก่  |
| อย่านอนตื่นสาย    | อย่าอายการงาน   |
| อย่าหมิ่นเงินน้อย | อย่าคอยวาสนา    |

มหาอู่ สุนทรชัย เริ่มประกอบอาชีพไรร่สวนผสม จากความคิดของตัวเองโดยเริ่มจากที่ดินจำนวน ๔๔ ไร่ ที่บิดา มารดา ยกให้ปัจจุบันนี้มีที่ดินเพิ่มเป็น ๑๐๐ ไร่ โดยแบ่งทำนา ทำสวน ปลุกกล้วย หนูน ฝรั่ง มะม่วง เลี้ยงสัตว์ และปลูกพืช หมุนเวียนตามฤดูกาลพืชยืนต้น เลี้ยงสัตว์ เลี้ยงปลา และทำนา สลับกันไป ทำให้มีรายได้สมควรแก่สภาพพออยู่พอกินเพราะ ใช้จ่ายน้อย มุ่งการขยันงานเป็นหลัก และสามารถแก้ปัญหา เรื่องน้ำได้ โดยทำบ่อน้ำในปีแรก เอาดินไปไว้อีกแห่งหนึ่ง แล้ว ปลูกผักสวนครัว เช่น หอม พริก ตะไคร้ เป็นต้น

การเกษตรแบบผสมผสานคือ วิธีการปลูกพืชกับการ เลี้ยงสัตว์ให้สัมพันธ์กันในพื้นที่เดียวกัน และให้เกื้อกูลประโยชน์ ต่อกัน ผสมผสานกับสิ่งที่เหลือใช้จากพืชและสัตว์อย่างต่อเนื่อง เน้นให้มีงานทำตลอดปี โดยยึดหลักที่ว่า ชีวิตที่ไม่ประมาทต้อง มีการไคร่ครวญ ทบทวน ปรับปรุง แลกเปลี่ยน เรียนแบบ และ เปลี่ยนแปลงจนบรรลุความสำเร็จในชีวิต

การเกษตรแบบผสมผสานหากจะประสบความสำเร็จ ในปัจจุบันได้ต้องไคร่ครวญถึงอดีต นำมาเปลี่ยนแปลงคาดการณ์

ถึงอนาคต เพื่อปรับปรุงให้เหมาะสมกาลสมัยของโลกหรือรู้ทันโลก  
นั่นเอง

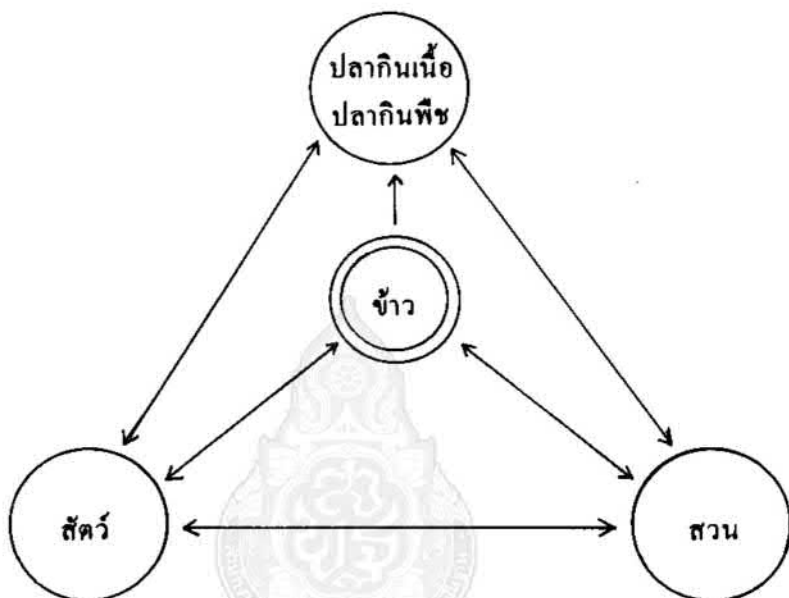
นี่คือแนวคิดการเกษตรแบบผสมผสานของมหาอยู่ ที่เล่า  
และบอกกล่าวแก่ผู้มาเยี่ยมชมตลอดวัน หรือมานอนค้างคืนที่  
โรงนา ซึ่งปลูกสร้างอยู่กลางน้ำ ภายหลังที่เกิดความสนใจใน  
แนวคิดดังกล่าว มหาอยู่ก็ใช้เวลากลางคืนร่ำยมนต์วิชาการเกษตร  
ต่ออีกรอบเพื่อชี้ให้เห็นแนวปัญหามากยิ่งขึ้น โดยยกตัวอย่าง  
ให้เห็นว่า วัตถุประสงค์ของที่ใช้ในครอบครัวและต้องใช้ประจำวัน  
ควรมีความพร้อม เกิดความจำเป็นก็หยิบฉวยได้ทันที โดยเน้นให้  
เห็นว่าทุกสิ่งควรจะแก้ที่ตัวเราก่อน แล้วจึงช่วยสังคมต่อไป และ  
ขณะเดียวกันควรมุ่งถึงคุณภาพเป็นหลัก ทำจากของเล็ก ๆ เมื่อ  
ประสบความสำเร็จจึงขยายไปสู่ของใหญ่ ๆ เพราะถือว่า งาน  
บวกรงานควรได้เงิน เงินบวกรเงินควรได้เงิน มีเงินมีความสุข จ่ายเงิน  
มีความสุขและเก็บเงินออกก็มีความสุข คือใช้จ่ายเมื่อมีความจำเป็น  
เช่น การศึกษาของบุตร บำเพ็ญสาธารณประโยชน์ต่าง ๆ เป็นต้น

การจัดทำระบบฟาร์มของมหาอยู่มี ๒ ชั้น คือทำผัง  
ตามสภาพพื้นที่ คือรู้จักวางแผนแบ่งสัดส่วน ดำเนินถึงอนาคต และ  
ทำธุรกิจอย่างรู้จักวางแผนให้เหมาะสมกับสภาวะการณ์ของโลก  
ปัจจุบันและอนาคต ให้สอดคล้องกับดินฟ้าอากาศ สภาพทาง  
เศรษฐกิจและกำลังงาน กำลังทรัพย์สินของตนที่มีอยู่อย่างรอบคอบ  
เช่น การปลูกพืช พืชที่ปลูกในระบบนั้นควรเป็นพืชทางเศรษฐกิจ  
ที่ทำรายได้หลัก ๑ ชนิด เช่น ข้าว ข้าวโพด เป็นต้น และพืช

อีก ๑-๒ ชนิด ตามความสามารถและขนาดของพื้นที่ ถ้าสามารถปลูกพืชใช้เป็นอาหารของคนและสัตว์ได้ยิ่งดี เช่น พืชตระกูลถั่วต่าง ๆ ไม้ผล พืชเศรษฐกิจ เป็นต้น การเลี้ยงสัตว์ที่จะเข้ากับระบบควรเลือกสัตว์ที่ทำรายได้หลัก ๑ ชนิด มหาอยู่เห็นว่าปลาควรจะเป็นหลักดังคำโบราณที่ว่า “ในน้ำมีปลา ในนามีข้าว” และคำว่า “ทานข้าว ทานปลา” ติดปากคนไทยจนกระทั่งทุกวันนี้ เพราะทุกคนรับประทานข้าวกับปลาเป็นอาหารหลักอยู่แล้ว และสามารถเลี้ยงได้ทุกท้องที่ บริโภคได้ทุกรูปแบบ ทั้งบริโภคสดและแห้ง ถนอมอาหารเก็บได้อีกนานด้วย และเลี้ยงสัตว์รอง ๑-๒ ชนิดก็ได้เช่น เลี้ยงเป็ด เลี้ยงไก่ หมู เป็นต้น

สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ การผลานสิ่งที่เหลือใช้ของพืชและสัตว์เกื้อกูลกันด้วย เช่น ปลูกข้าวมีตอซัง ฟาง และแกลบ ตอซังและฟางใช้เพาะเห็ดฟาง ตอซัง ฟาง แกลบใช้คลุมดิน ปลูกต้นไม้หรือพืชผักต่าง ๆ ป้องกันวัชพืชงอกมาแย่งอาหารพืช เก็บความชื้นผืนนาเป็นปุ๋ยฟางข้าวเก็บไว้เลี้ยงสัตว์มีวัว ควาย ยามขาดหญ้ามูลของสัตว์เลี้ยงก็ปลูกพืชอีก ให้ประโยชน์เกื้อกูลต่อกันดังในรูป

ชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยกับการเลี้ยงปลาในนาข้าว เพราะกลัวปลาไปกินต้นข้าวในนาของตนให้เสียหาย มหาอยู่เล่าให้ฟังว่าการเลี้ยงปลาในนาข้าวนี้ไม่แตกต่างอะไรกับการเลี้ยงทารกแรกเกิด ฝนฟ้าอากาศคืออาหารการกินดี โรคภัยไข้เจ็บก็ดี ตลอดถึงศัตรูก็ดี บิดามารดาควรเอาใจใส่ดูแลให้มีพลานามัย แข็งแรง



ฉันได้การเลี้ยงปลาในนาข้าว เกษตรกรผู้เลี้ยงควรใส่ใจดูแล ให้เจริญเติบโตมีปริมาณมาก ขณะเดียวกันความขยันอย่างเดียว ยังไม่พอ ต้องมีการศึกษาหาประสบการณ์ตลอดเวลาและต้อง เผ่าสังเกตความเป็นไปอย่างต่อเนื่องจึงจะบรรลุจุดหมาย

บัญญัติ ๖ ประการ ของการเลี้ยงปลาในนาข้าว

๑. การปรับปรุงบ่อ วางผังในนาข้าวที่จะขุดบ่ออนุบาล อย่างไร และเตรียมกล้าปักดำ

๒. ผลกระทบของอากาศน้ำ ถ้าร้อนจัด ควรทำร่มให้ เพื่อให้ปลาร่มเย็น

๓. ขนาดของลูกปลาที่นำมาปล่อยจำนวนต่อไร่

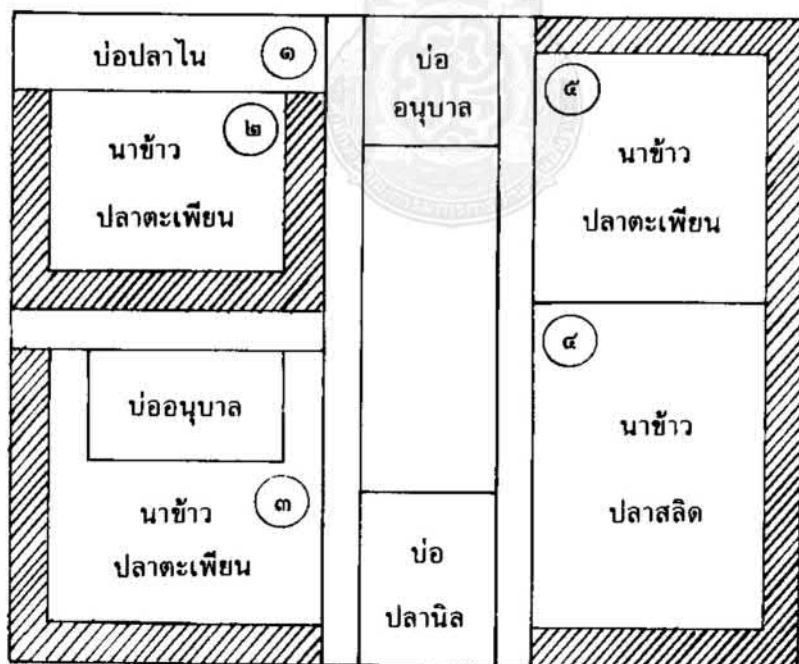
๔. ประเภทของปลาที่กินพืช เช่น ปลาไน ตะเพียน ปลานิล

๕. ให้อาหารเสริม เช่น ปุ๋ยคอก ผัก ตามที่หาได้

๖. หมั่นดูแลระดับน้ำในนาให้พอเหมาะ

สรุปการเลี้ยงปลาในนาข้าว ปลากี่โต ข้าวก็เพิ่ม ให้อาหารปลาเป็นการให้ปุ๋ยต้นข้าวด้วย ปลาที่เลี้ยงช่วยกำจัดวัชพืช กำจัดแมลง ถ้าข้าวในแปลงนาเก็บเกี่ยวตกหล่นเป็นอาหารได้อีก ช่วยลดต้นทุนการเลี้ยงปลาได้ เกษตรกรควรสนใจ

### ผังไร่นาสวนผสมของมหาอยู่



๑. วิธีการปล่อยปลาลงในนาข้าวมีการอนุบาลลูกปลา  
ระยะหนึ่ง แล้วจึงปล่อยเลี้ยงในนาข้าว

๒. แผนผังการเลี้ยงปลาในนาข้าว ดังรูป

๓. เลี้ยงปลาในนาข้าวเป็นพื้นที่ ๘ ไร่

๔. มีร่องในแปลงนาดังแสดงในรูปขนาดกว้าง ๘ เมตร  
ลึก ๑.๕ เมตร ยาวตามคันนา (ดังรูป) เท่ากันหมด

๕. มีบ่อเลี้ยงปลา ๒ บ่อ บ่ออนุบาลลูกปลา ๒ บ่อ

ในปัจจุบันนี้มหาอยู่ สุนทรชัย เป็นบุคคลที่ใคร ๆ ใน  
ย่านตำบลลัดกัไดรู้จักดี เพราะเป็นผู้เอื้ออารีต่อเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะ  
เด็กหนุ่มสาวในละแวกใกล้ ๆ นั้น เมื่อได้รับการสั่งสอนและแนะนำแล้ว  
ถ้าสนใจก็อาจจะมาขอฝึกงานกับ มหาอยู่ และก็จ่ายค่าตอบแทน  
ให้เป็นข้าวเปลือกคิดเป็นมูลค่าครอบครัวละประมาณ ๑๐,๐๐๐ บาท  
มหาอยู่นอกจากจะทำนาและเลี้ยงปลาในนาข้าวซึ่งขายได้ปีละ  
ประมาณ ๒-๓ หมื่นบาทต่อปีแล้ว ก็ยังปลูกพืชอย่างอื่นเป็น  
รายได้เสริม เช่น มะม่วงพันธุ์ยอดนิยมในปัจจุบัน เช่น เขียวเสวย  
หนังกลางวัน โดยวิธีต่อยอดบ้าง เสียบตาบ้างและในปีนี้ก็กำลัง  
ปลูกกล้วยหอมเป็นกล้วยพันธุ์ไต้หวัน ซึ่งนำมาปลูกครั้งแรกที่  
นครปฐม ชื้อหน่อกล้วยมาหน่อละ ๑๐ บาท ใช้เวลาปลูกหกถึง  
แปดเดือนก็เก็บขายได้ ปีหนึ่งสามารถปลูกได้ถึง ๒ รอบปัจจุบันนี้  
มหาอยู่ทำการเกษตรถึง ๑๐๐ ไร่กว่า มีคนช่วยทำหลายคน  
รวมทั้งลูก ๆ ด้วย มีการสอนลูกว่า “หน้าที่ใครหน้าที่มัน เช่น  
ลูกชายคนหนึ่งดูแลบ่อปลา คนหนึ่งดูแลสัตว์ปีกที่ปลูก ลูกสาว

ที่เป็นครูหลังจากกลับจากการสอนที่โรงเรียนในละแวกนั้นก็เลี้ยงหมู  
เปิด ไก่ เป็นรายได้เสริมของตนเอง

หลังจากประสบความสำเร็จในการทำเกษตรแบบผสมผสาน  
แล้ว มหาอยู่ได้อุทิศตนให้เป็นประโยชน์ต่อสังคมทั้งในด้านการ  
พัฒนาชนบท การศาสนาและการศึกษาด้านพัฒนาชุมชน เช่น  
เคยดำรงตำแหน่งคณะกรรมการสภาตำบล (สมัยจอมพล ป.  
พิบูลสงคราม) เคยดำรงตำแหน่งกรรมการพัฒนาหมู่บ้าน (กพม.)  
เมื่อ พ.ศ. ๒๕๐๕ ด้านศาสนา เป็นมรรคทายกวัดคฤหรราราม  
บริจาดทรัพย์สินบำรุงศาสนา ในวัดใกล้เคียง จ.สุรินทร์ ด้าน  
การศึกษา เป็นกรรมการศึกษาโรงเรียนบ้านตระแบก เป็น  
วิทยากรบรรยายให้แก่สถาบันต่าง ๆ เช่น มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สภาวิจัย  
สภาพัฒนาเศรษฐกิจ รวมทั้งองค์การพัฒนาเอกชนและสมาคม  
ต่าง ๆ

---

จากชีวิตจริงของ นายอยู่ สุนทรชัย บ้านเลขที่ ๖ หมู่ ๔  
บ้านตระแบก ตำบลสลักได อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์ ๓๒๐๐๐

สัมภาษณ์ : สมคิด คุณมาศ  
: ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

เขียน : สมคิด คุณมาศ

ภาพ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

วัน เดือน ปี : ๑๖-๑๗ มีนาคม ๒๕๓๒

## ชีวิตเปลี่ยนที่อ่าวพังงา

ลูกพังงาที่ระเห่ร่อนหากินต่างถิ่น ด้วยการรับจ้างสารพัด ในที่สุดกลับมาตั้งหลักที่บ้านเกิด เริ่มด้วยกู้เงินพี่ชายมาคาวนั้รถ กระบะรับจ้างขนส่ง จนกระทั่งมีเรือและกิจการนำเที่ยวมูลค่าหลายล้านภายในเวลาไม่ถึง ๕ ปี เขาคือ พันพงษ์ บุณนาค แห่งบริษัท พังงาซีทัวร์

คนเราที่เกิดมาไม่ว่าเชื้อชาติใด ภาษาใด ก็ย่อมมีทั้งคนจน คนรวย มีสวย และไม่สวย ถือเป็นเรื่องธรรมดา ซึ่งเกิดจากพฤติกรรมหรือการกระทำของแต่ละคน เมื่อเราเกิดมาจน เราต้องยอมรับในสภาพความยากจนของเรา พร้อมทั้งจะพัฒนาความยากจนให้ร่ำรวยขึ้นมา ไม่ใช่ร้องด่าตัวเอง ด่าคนอื่น หรือด่าสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายทั้งปวงว่าทำให้ตัวเองเกิดมาจน ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่ถูกต้อง

นายพันพงษ์ บุณนาค ▷



▷ เทียวทะเล ▷

ออกจากฝั่ง ▽



ในประเทศไทยของเรา มีคนจนเป็นจำนวนมากที่พยายามพัฒนาตนเอง สร้างตนเองให้มีฐานะร่ำรวย ระดับเศรษฐี และอภิมหาเศรษฐี ทั้งปัจจุบันก็ยังมีชีวิตให้เห็นอยู่ แต่บางท่านก็เสียชีวิตไปแล้ว คุณพันพงษ์ บุณนาค ก็เป็นอีกคนหนึ่งที่ได้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระด้วยเลือดเนื้อและแรงใจแรงกายของเขาเอง

คุณพันพงษ์ เป็นชาวพังงาโดยกำเนิด เกิดที่ตำบลท้ายช้าง อำเภอเมือง จังหวัดพังงา เมื่อปี พ.ศ. ๒๔๙๒ ขณะนี้อายุประมาณ ๔๐ ปี รูปร่างสันทนต์ ผิวดำแดงเหมือนคนใต้ทั่ว ๆ ไป เนื่องจากออกทะเลอยู่เป็นประจำ พุดจาฉะฉาน ท่าทางเอាកการเอางาน เขาเป็นบุตรคนที่ ๓ ในจำนวนพี่น้องทั้งหมด ๖ คน คุณพ่อของคุณพันพงษ์รับราชการเป็นตำรวจยศสิบตำรวจเอก เป็นคนประเภทซื่อสัตย์สุจริต เลี้ยงลูก ๖ คน ด้วยเงินเดือนของตัวเองแท้ ๆ เพียงไม่กี่ร้อยบาท ฐานะของครอบครัวจึงยากจน เพราะไม่มีรายได้พิเศษอะไรนอกจากเป็นตำรวจ

เขาเริ่มเรียนหนังสือ ป.๑-๔ ที่โรงเรียนบ้านทุ่งเจดีย์ อำเภอเมืองพังงา ในระหว่างที่เขาเรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาชั้นนั้น เขาต้องช่วยตัวเองทุกอย่าง ไม่ค่อยมีโอกาสร่วมเล่นเหมือนเด็กรุ่นเดียวกันในย่านนั้นเพราะต้องช่วยงานบ้านทุกอย่าง ภูบ้าน หุงข้าว ซักผ้า ล้างจาน

เมื่อเขาทำงานที่บ้านเสร็จแล้ว ก็จะถูกเรียกให้ไปช่วยงานที่บ้านคุณอาคนหนึ่ง ซึ่งมีฐานะดี ไปช่วยนวดขาให้คุณอา และ

ให้ข้าว ให้น้ำ และอาบน้ำให้สุนัขด้วย ซึ่งวันหนึ่ง ๆ เขาแทบจะไม่มีเวลาเป็นตัวของตัวเองเลย แม้ว่าจะไม่ค่อยมีเวลาดูหนังสือ เขาก็ไม่เคยสอบตก เขาสอบผ่านได้ตลอดตั้งแต่ ป.๑ ถึง ป.๔ ในระหว่างที่เขาเรียนอยู่ชั้น ป.๓ นั้น เขابอกว่า เขาอยากจะเป็นช่างก่อสร้างและเขาตั้งความหวังเอาไว้สูงมากว่า จะต้องเอาดีให้ได้ ให้ดีเท่าคนอื่น หรือให้ดีกว่าคนอื่น เพราะช่วงนั้นเขามีสภาพไม่ต่างอะไรกับเด็กรับใช้ธรรมดา ๆ

หลังจากที่เขาเรียนจบชั้น ป.๔ แล้ว เขาก็ไปสมัครเข้าเรียนต่อชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนดีบุกพังงาวิทยายน อำเภอเมืองพังงา แต่โดยที่เขาเป็นคนที่เรียนหนังสือไม่เก่งเหมือนคนอื่น ดังนั้นเมื่อเขาเรียนจบชั้น ม.๓ แล้ว จึงได้ไปสมัครเรียนต่อที่โรงเรียนการช่างพังงา เวลานี้เรียกว่าวิทยาลัยเทคนิคพังงา ในแผนกช่างก่อสร้าง ตามที่เขาเคยตั้งความหวังไว้ว่า อยากเป็นช่างก่อสร้าง ทั้งนี้เพราะว่าเขารู้ตัวเขาเองว่า ถ้าเรียนสายสามัญ เขาคงเรียนไม่จบแน่ ๆ จึงได้เบนเข็มหันมาเรียนทางด้านอาชีพ เพื่อประกอบอาชีพอิสระ

แต่ความหวังของเขาต้องพังทลายลง ในขณะที่เขาเรียนอยู่ปีที่ ๒ พ่อของเขาก็ถึงแก่กรรม เมื่อหัวหน้าครอบครัวเสียชีวิตลงก็เปรียบเหมือนเรือปราศจากหางเสือ ถ้าเป็นครอบครัวที่มีฐานะดีก็คงไม่มีปัญหามากนัก แต่หากเป็นครอบครัวที่ยากจน ก็คงจะทุกข์หนักลงไปอีก คนเรานั้นไม่ว่าใคร ๆ ต้องพบปัญหารอบด้าน มีปัญหาให้แก้ทุกวันมากบ้างน้อยบ้าง ใครแก้ได้ก็ดีไป

ถ้าแก้ไม่ได้แก้ไม่สำเร็จ กลายเป็นใบ้บ้าเสียสติให้เห็นอยู่ก็มากมี บางรายก็ฆ่าตัวตายก็มี บางรายอาจจะหนักขึ้นไปอีก ฆ่าลูก ฆ่าเมียแล้วฆ่าตัวเองตามไปอีก นั่นเป็นวิธีแก้ปัญหาแบบง่าย ๆ แบบคนจนปัญญาซึ่งคิดว่าตนเองไม่มีทางออกที่ดีกว่านี้แล้ว ซึ่งเป็นกรรมของแต่ละคน

แต่สำหรับคุณพันพงษ์ บุณนาค เขาใช้วิธีการลาออกจากโรงเรียน ซึ่งเป็นวิธีการแก้ปัญหาคือดีที่สุด เพราะไม่มีเงินจะเรียนต่อ เขาเป็นคนที่มีความรับผิดชอบ มีความเสียสละอย่างยิ่ง ทั้งนี้เพราะในขณะเดียวกันนั้นพี่ชายอีกคนหนึ่งของเขา ก็กำลังเรียนอยู่ที่วิทยาลัยครูนครศรีธรรมราช น้องคนเล็กกำลังเรียนอยู่ที่โรงเรียนอนุบาล เขายอมเสียสละให้พี่และให้น้องได้เรียนต่อจนจบ ซึ่งเป็นสิ่งที่นายกองสรเสริญ

นับแต่วันที่เขาลาออกจากโรงเรียน ชีวิตของเขาก็กลับหน้ามือเป็นหลังมือ มือที่เคยจับปากกา ก็เปลี่ยนมาเป็นจับกัง เขาเล่าด้วยน้ำตาคลอเบ้าว่า ตอนที่เขาลาออกจากโรงเรียนนั้น วันนั้นทั้งบ้านมีเงินอยู่ร้อยกว่าบาทเท่านั้น เขาจึงคิดว่า เขาจะทำงานทุกอย่างที่เป็นงานสุจริต เพื่อให้ได้เงินมาจุนเจือครอบครัว

งานแรกที่ดีต่อนักศึกษาหนุ่มที่ลาออกมาหมาด ๆ ก็คืองานจับกัง เป็นกุลีรับจ้างแบกหามทุกชนิดตามท่าเรือ ได้ค่าจ้างวันละ ๑๕ บาท มีทั้งแบกกระสอบข้าวสาร แบกกระสอบปูน อาศัยที่เขาเคยเป็นนักฟุตบอลของโรงเรียนมาก่อน เขาจึงสามารถ

ทำงานนี้ได้อย่างสบาย ๆ อีกอย่างเขาเป็นคนหนักเอาเบาู้ ไม่เลือกงานด้วย เขาจึงทำได้โดยไม่กระดากใจแต่ประการใด

เขาคิดอยู่เพียงว่า เขาจะพยายามหาเงินมาเลี้ยงครอบครัว ให้มากที่สุด เพราะเวลานี้เขาเปรียบเหมือนเป็นหัวหน้าครอบครัว ทำทุกอย่างแทนพ่อหมด หาเงินให้พี่ชายเรียนที่วิทยาลัยครูจนจบ ส่งเสียให้น้องเรียนทุกคน โดยไม่นึกถึงความลำบากของตนเอง

เขาเป็นกุลี จับกังอยู่ระยะหนึ่ง ก็ลาออกเป็นลูกจ้างอยู่ร้านทำโต๊ะ แก้อี้ ได้เป็นรายวันวันละ ๒๐ บาท โดยอาศัยความรู้และประสบการณ์ที่เคยได้ร่ำเรียนมาจากโรงเรียน แต่ก็ถูกกดค่าแรงมากเกินไป จึงลาออกไปทำงานอยู่กับร้านให้เช่าเครื่องไฟ ไครมาเช่าเครื่องไฟเขาก็ตามไปด้วย เพราะมีหน้าที่เฝ้าเครื่องไฟ ได้เดือนละ ๖๐๐ บาท ขณะที่เขาเป็นช่างไฟ เขาก็คอยสังเกตคนฉายหนังว่า เขากำลังทำอะไร จนกระทั่งเขารู้วิธีฉายหนัง เขาได้เป็นคนฉายหนังในเวลาต่อมา เขาอยู่กับการฉายหนังนี้เป็นเวลาถึง ๓ ปี

หลังจากนั้นก็มาเป็นคนฉายหนังตามโรงหนังต่าง ๆ จนสุดท้ายมาอยู่โรงหนังเฟิร์ลที่จังหวัดภูเก็ต ได้เดือนละ ๘๐๐ บาท ต่อมาอีก ๑ ปี ก็ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้จัดการฝ่ายเทคนิค ตอนนี้ได้เดือนละ ๒,๐๐๐ บาท แล้วเลื่อนเป็น ๒,๕๐๐-๓,๐๐๐ บาท โดยได้บ้านพักฟรี เขาทำงานอยู่ที่โรงภาพยนตร์เฟิร์ล ๘ ปี ก็มาคิดว่า ทำงานอยู่ ๘ ปี ได้เงินเดือน ๓,๐๐๐ บาท ในสภาวะค่าครองชีพที่สูงลิ่ว มันไม่สมดุลกัน เนื่องจากตอนนั้นมีครอบครัวแล้ว

มีภรรยาและลูกอีก ๑ คน อนาคตข้างหน้ายังไม่รู้จะเป็นอย่างไร  
ทำไปเงินก็ไม่ค่อยเหลือ คิดแล้วก็ให้ท้อใจ อยู่ตั้ง ๘ ปีแล้ว ก็ยัง  
ไม่มีอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน

ในที่สุดเขาก็หารือกับภรรยาแล้วก็ขอสาออกจากโรงภาพยนตร์  
เฟิร์ล พาครอบครัวอพยพจากจังหวัดภูเก็ตกลับจังหวัดพังงา  
อันเป็นภูมิลำเนาเดิม ขณะนั้นเหลือเงินอยู่ ๓,๐๐๐ บาท เป็นเงิน  
ที่ได้จากการเก็บหอมรอมริบช่วงระยะเวลา ๘ ปี ที่อยู่ภูเก็ต

เขาพาภรรยามาปลูกบ้านอยู่ที่พังงา โดยขอไม้ที่เหลือใช้  
จากพี่ ๆ ได้บ้านไม้หลังเล็ก ๆ ชั้นเดียวห้องเดียว พอซุกหัวนอนได้  
โดยที่เขาลงมือทำเองทั้งหมด ไม่ได้จ้างช่างเพราะไม่มีเงินจะจ้างด้วย

หลังจากที่เดินทางมาอยู่พังงา เขาก็ตกงาน เงินที่เก็บ  
รวบรวมไว้ ๓,๐๐๐ บาท ก็นำมาปลูกบ้านหมด ตัวเองก็ไม่มีงานทำ  
ต้องขอเงินจากพี่ชายที่เขาเคยส่งเสียให้เรียน ในช่วงนั้นเขาบอกว่า  
เงิน ๒๐ บาท เขาใช้ไปได้ ๕-๖ วัน เขาประหยัดที่สุด เงินที่ได้  
จากพี่ชายก็นำมาซื้อข้าวสาร ส่วนกับข้าวหาเอาจากที่มีอยู่  
ตามธรรมชาติ เช่น ปลา กบ ตามหนองบึงต่าง ๆ เขาต้องอดมือ  
กินมือ เขาบอกว่าเป็นช่วงที่เขาลำบากมากที่สุด

ต่อมาผู้จัดการโรงภาพยนตร์เฟิร์ลที่ภูเก็ตทราบว่าเขา  
กำลังตกทุกข์ได้ยาก แทบไม่มีจะกิน ก็ให้ลูกน้องมาตามกลับให้เขา  
ไปทำงานที่ภูเก็ตอย่างเดิม เพราะสงสาร เห็นว่าเขาเป็นคนดี  
จริงจึงต้องงานไม่ค่อยละทิ้งหน้าที่ แต่เขาก็ปฏิเสธในความหวังดี  
ของเจ้านายเก่าโดยเขาบอกว่า

“ลูกผู้ชายเดินหน้าแล้ว ไม่ต้องถอยหลัง อดเป็นอด ลำบากแค่ไหนก็จะสู้ สู้จนกว่าจะพบความสำเร็จ ตราบใดที่มีชีวิตอยู่ก็จะสู้ให้ถึงที่สุด จะไม่ยอมแพ้ต่อโชคชะตา”

เขาอยู่ในภาวะอดมือกินมือเกือบหนึ่งปี ร่างกายเขาดูซูบผอมผิดหูผิดตาไปจากเดิมมาก แต่จิตใจของเขานั้น แข็งแกร่งเหมือนเพชรอยู่เช่นเดิมไม่เปลี่ยนแปลงแม้แต่น้อย สมกับที่เขาเป็นลูกน้ำเค็มโดยแท้

ชีวิตของคนเรานั้นหนีไม่พ้นกับความสมหวัง ความผิดหวัง ความเสียใจและดีใจ ไม่มีใครสักคนหนีสิ่งเหล่านี้ไปได้

ในที่สุดเขาก็ตัดสินใจขอความช่วยเหลือจากพี่ชายกู้เงินให้ ๒๐,๐๐๐ บาท โดยที่เขาจะเป็นผู้รับภาระหนี้สินจำนวนนี้เอง หมายความว่าเขากู้ในนามของพี่ชายเท่านั้นเอง แล้วนำเงินจำนวน ๒๐,๐๐๐ บาท ไปดาวน์รถกระบะ กำหนดผ่อนเดือนละ ๓,๕๐๐ บาท

เขาก็นำรถไปบรรทุกถ่านไม้โกงกาง เพราะเขารู้จักกับเจ้าของเตาถ่าน แล้วนำถ่านไปขายตามที่ต่าง ๆ ทั่วพังงา เขาทำไปทำไปก็ผ่อนรถหมด มีเงินเหลือเก็บ เขาจึงเกิดความคิดว่า น่าจะทำธุรกิจอย่างอื่นด้วย จึงได้เปลี่ยนรถคันใหม่ให้ใหญ่ขึ้นกว่าของเก่า รับจ้างบรรทุกของทุกชนิด ปรากฏว่ามีคนมาว่าจ้างบรรทุกของมากมายไปแทบทุกจังหวัด รวมทั้งกรุงเทพฯ ด้วย

แต่ภารกิจส่วนใหญ่ของเขาก็คือ เวลากลางคืนส่งหอยกลางวันขายถ่าน ไปไหนกรรยาก็ไปด้วย ขณะนั้นการเงินเริ่ม

กระดิ่งขึ้นบ้างแล้ว ทุกอย่างเริ่มดีขึ้น ความมืดที่เคยปกคลุมชีวิตก็เริ่มสว่างขึ้นเป็นลำดับ

นั่นหมายความว่าเขาพอมีเงินที่จะทำอะไร ๆ ได้บ้างแล้ว เขาก็คิดว่าจังหวัดพังงามีสถานที่ท่องเที่ยวมากมายหลายแห่ง น่าจะทำธุรกิจการท่องเที่ยวดูบ้าง

เขาจึงตัดสินใจซื้อเรือหางยาวในราคาหนึ่งแสนบาท แล้วรับนักท่องเที่ยวซึ่งมีทั้งคนไทยและชาวต่างประเทศไปเที่ยวเกาะต่าง ๆ เช่น เกาะหมากู เกาะปันหยี เกาะพีพี และเกาะลิมินัน เป็นต้น เขาทำอยู่เพียง ๓ เดือน ขายเรือไปราคา ๖ หมื่นบาท แล้วซื้อเรือลำใหม่ใหญ่กว่า ราคา ๑๘๐,๐๐๐ บาท ซึ่งจุได้ประมาณ ๔๐ คน

กิจการการท่องเที่ยวของเขา มีคนสนใจมาก มีทั้งไปจากกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ รวมทั้งที่พังงาเองด้วย เนื่องจากมีคนมาใช้บริการมากนี้เอง เขาจึงต้องขายเรือลำที่ ๒ ไปซื้อเรือลำใหญ่ขึ้นจนได้ประมาณ ๑๕๐ คน สามารถได้คลื่นได้ดีกว่าและมีความปลอดภัย เขาซื้อในราคา ๔๐๐,๐๐๐ บาท และปัจจุบันก็ยังคงใช้เรือลำนี้อยู่

คุณพันพงษ์ ใช้เวลาประมาณ ๔ ปีเท่านั้น ก็สามารถสร้างตัวขึ้นมาได้ เวลานี้มีทรัพย์สินมูลค่ากว่า ๑๐ ล้านบาท ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่น่าจะเป็นไปได้เลย เพราะเขาสร้างตัวเริ่มจากศูนย์คือจากที่ไม่มีอะไรเลย

เขาบอกว่า เขาประสบความสำเร็จเมื่อปี ๒๕๓๑ ขณะที่ยัง อายุ ๓๙ ปี

สำหรับวิธีการทำงานที่ให้พบความสำเร็จนั้น เขาบอกว่า เขาทำเองทุกอย่างนับตั้งแต่ขับเรือ ช่อมเรือเอง ทำความสะอาด บนเรือ แม้แต่ล้างส้วมบนเรือก็ทำเอง เขาไม่ไว้วางใจใครทั้งสิ้น ทั้ง ๆ ที่เขาสามารถที่จะใช้ใครต่อใครก็ได้

เวลานี้บนเรือบรรจุผู้โดยสารได้ประมาณ ๑๕๐ คน เขาจ้างกัปตันไว้ ๑ คน ให้เงินเดือน ๆ ละ ๓,๕๐๐ บาท เบี้ยเลี้ยงวันละ ๑๐๐ บาท ช่างเครื่อง ๑ คน ให้เดือนละ ๓,๕๐๐ บาท กับเบี้ยเลี้ยงวันละ ๑๐๐ บาท และมีลูกเรือ ๒ คน เงินเดือนคนละ ๑,๒๐๐ บาท เบี้ยเลี้ยงวันละ ๖๐ บาท ส่วนตัวเขาเองจะคอยควบคุมดูแลทุกครั้งที่เรือออกทะเล นำนักท่องเที่ยวไปชมเกาะต่าง ๆ สำหรับแม่ครัวที่ทำอาหารบนเรือให้นักท่องเที่ยว ก็คือ ภรรยา คู่ทุกข์คู่ยากของเขานั้นเอง ไม่ใช่ใครที่ไหน และก็มิหสถาน ๆ มาเป็นลูกมือให้ ถ้าเป็นวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ ก็ให้ลูก ๆ มาช่วยทุกอย่างบนเรือ เช่น ยกของ แบกของ รวมทั้งบริการทั่วไปแก่นักท่องเที่ยวบนเรือด้วย

คุณพันพงษ์ บอกว่า เขาจะฝึกลูกให้เป็นคนมีมานะอดทน ให้เป็นนักต่อสู้เหมือนกับที่เขาได้ต่อสู้มาแล้ว สอนให้ลูกรู้จักบริการคนอื่นโดยเฉพาะให้ความสะดวกแก่ลูกค้าคือนักท่องเที่ยวทุกคนโดยไม่ถือเขาถือเรา ให้เป็นอุปสรรคต่อการบริหารงานการท่องเที่ยว เขาสอนลูก ๆ รวมทั้งลูกน้องทุกคนบนเรือว่า

ให้ความสะดวกให้บริการที่ประทับใจแก่นักท่องเที่ยวทุกคนไม่ว่าคนไทยด้วยกันหรือชาวต่างประเทศ ไม่แบ่งแยกให้เกิดความเหลื่อมล้ำเป็นอันขาด ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าติดใจกลับมาใช้บริการอีก และปรากฏว่ามีลูกค้าเก่า ๆ กลับมาใช้บริการอีกเป็นจำนวนมาก ปัญหาในการทำงานของเขาจึงไม่มีเลย เพราะเขาทำเป็นระบบครบครัน แต่ถ้ารับคนอื่นเข้ามา เขาก็จะคัดเลือกให้ดีที่สุด

ต่อมาเพื่อให้การบริหารงานเป็นระบบมากขึ้นเป็นงานใหญ่ขึ้น เขาจึงตั้งเป็นรูปบริษัทให้ชื่อว่า บริษัทพังงาซีทัวร์ โดยขอให้พี่ ๆ ทุกคนและน้อง ๆ ทุกคนมาร่วมมาช่วยกันบริหาร โดยไม่ต้องนำเงินมาลงทุนแต่ประการใด เพราะเขาเองมีเงินพอที่จะขยายงานได้เองแล้ว เพียงแต่อาศัยแรงกาย แรงความคิดจากพี่น้องเท่านั้น

วิธีการของคุณพันพงษ์ คือ

จัดตั้งสำนักงานสาขาที่กรุงเทพฯ แห่งหนึ่ง ให้น้องชายที่ทำงานอยู่กรุงเทพฯ เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินงาน ประชาสัมพันธ์ หาลูกค้าหรือเชิญชวนนักท่องเที่ยวให้สนใจไปเที่ยวเกาะต่าง ๆ ที่จังหวัดพังงา โดยการส่งเอกสารไปยังสถาบันการศึกษา สมาคมสโมสร และหน่วยงานต่าง ๆ ให้ไปเที่ยวจังหวัดพังงา ซึ่งก็ได้ผลเป็นที่น่าพอใจมาก เมื่อมีนักท่องเที่ยวมาสั่งจองก็จะจัดส่งนักท่องเที่ยวไปจังหวัดพังงา อันนี้เป็นหน่วยงานหนึ่ง

ส่วนที่ ๒ คือ บริษัทพังงาซีทัวร์ ส่วนนี้คุณพันพงษ์จะมอบให้พี่ชายคนหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบ ประชาสัมพันธ์ให้

ชาวพังงาและจังหวัดใกล้เคียงไปเที่ยวชมเกาะต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว สำหรับคุณพันพงษ์เองนั้นอยู่ประจำที่เรือ คอยรับนักท่องเที่ยวที่ทางกรุงเทพฯ และจังหวัดพังงาจัดส่งไปอีกที่หนึ่ง เป็นการงานประสานกันระหว่างกรุงเทพฯ พังงา และเรือ ทำให้การทำงานของเขากลายเป็นไปด้วยความราบรื่น ไม่มีอุปสรรคใด ๆ

ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องชีวิตการดำเนินงานของคุณพันพงษ์ บุนนาค ลูกน้ำเค็มที่มีคติประจำใจว่า “สู้ลูกเดียว” เป็นการดำเนินชีวิตและการพัฒนาตนเองที่น่าทึ่งจริง ๆ เขาใช้เวลาเพียงไม่ถึง ๕ ปี พัฒนาตนเองเป็นเศรษฐีคนหนึ่ง และในอนาคตอีกอันยาวนานของเขายังจะยกฐานะให้ดียิ่งกว่านี้อีกหลายเท่าตัว

เขายกมือไหว้ขอบคุณคุณพันพงษ์ บุนนาค ว่า แม้เขาจะมีฐานะดีขึ้นแล้ว เขาก็ยังจะต้องขยายงานการท่องเที่ยวของเขาให้กว้างไกลออกไปอีก และที่เขาจำได้ไม่มีวันลืมเลือนก็คือ ความทุกข์ยาก อดมื้อกินมื้อที่ได้รับในช่วงที่เขาตกงาน ต้องหาบถ่านขาย ทำจิปาตะ แล้วเขาก็ทิ้งท้ายให้ข้อคิดในการทำงานว่า

ขอให้ขยัน และอดทน อย่าซีเกียจ แล้วจะผ่านอุปสรรคไปได้ในที่สุด

คุณพันพงษ์ บุนนาค เป็นนักต่อสู้ที่เป็นตัวอย่างให้เยาวชนได้เอาเป็นแบบอย่างในการต่อสู้การดำเนินชีวิต โดยเฉพาะคนที่กำลังหมดอาลัยตายอยาก ท้อแท้ หหมดหวังในชีวิตอยู่ในขณะนี้

จงพยายามต่อสู้ต่อไปวันหนึ่งข้างหน้า ท่านอาจจะประสบความสำเร็จ  
เหมือนอย่างนายพันพงษ์ บุณนาค ก็ได้ ถ้าหากท่านยังไม่หมด  
ความอดทนเสียก่อน

---

จากชีวิตจริงของคุณพันพงษ์ บุณนาค : บริษัทฟังกาซีทัวร์ อ.เมือง  
จ.พังงา

สัมภาษณ์ : ศุภกิจ สีหาบุตร .  
: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ  
: วรณา พรหมบุรมย์  
เขียน : ศุภกิจ สีหาบุตร  
ถ่ายภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ  
วัน เดือน ปี : ๑๕ มีนาคม ๒๕๓๒





# ชีวิตต้อบยล ๘

