

A person wearing a red hat and dark clothing is seen from behind, operating a backpack sprayer in a field of tall green grass. Two large, powerful jets of water or pesticide are being emitted from the sprayer, creating a dense mist that fills the upper half of the frame. The scene is illuminated by warm, golden light, suggesting late afternoon or early morning.

ชีวิตต้องสู้ ๙

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

สมพงษ์ พลະสุรย์

สัณหาชนและรวบรวมข้อมูล

สมพงษ์ พลະสุรย์

มะเตือ เสมมา

ธรรมศักดิ์ มีอิศระ

ศุภกิจ สีหาบุตร

ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

สมคาส คุณมาศ

วรรณ พรมบุรณย์

วารุณี ธนวรรณิษ

ประณม จันทิม

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

พูนศิริ ไศภารักษ์

พิมพ์ต้นฉบับ

ธูการ ศูนย์แนะแนว

การศึกษาและอาชีพ

กรมวิชาการ กระทรวง

ศึกษาธิการ

ออกแบบปก

อนัญญา พัฒนยินดี

เขียน

มะเตือ เสมมา

ธรรมศักดิ์ มีอิศระ

ศุภกิจ สีหาบุตร

วารุณี ธนวรรณิษ

ประณม จันทิม

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

พูนศิริ ไศภารักษ์

ถ่ายภาพปก

ทวีพร ทองคำใบ

ถ่ายภาพประกอบ

มะเตือ เสมมา

สมคาส คุณมาศ

ประณม จันทิม

วารุณี ธนวรรณิษ

ธรรมศักดิ์ มีอิศระ

อนัญญา พัฒนยินดี

ตรวจแก้ไข

สมพงษ์ พลະสุรย์

มะเตือ เสมมา

ธรรมศักดิ์ มีอิศระ

เจ้าของโครงการ : โครงการส่งเสริมการปฏิบัติตามหลักสูตร

กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ

ผู้รับผิดชอบงาน : ธรรมศักดิ์ มีอิศระ

: วรรณ พรมบุรณย์

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๙)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ



ประวัติท้องถิ่น (เล่ม ๙)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง
พิมพ์ที่

จำนวน ๒๕,๐๐๐ เล่ม

โรงพิมพ์คุรุสภาลาดพร้าว

เลขที่ ๕๒ ถนนลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

โทร. ๕๓๘๓๐๒๑, ๕๓๘๓๐๓๓

ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา นายวิเวก ปางพุฒิพงศ์

ISBN 974-10-0693-4

คำนำ

กรมวิชาการจัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดแนวคิดสร้างสรรค์ในการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้มีความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวการดำเนินชีวิตของท่านทั้งหลายนี้เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดสร้างงานได้อย่างยอดเยี่ยมทุกคน เป็นคนมีคุณธรรมในการทำงานและคุณธรรมของท่านเหล่านั้นเองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำหนังสือถึงหน่วยแนะแนวประจำจังหวัดและได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานและออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูลตลอดจนการบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่มได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยแนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

(นายพนอม แก้วกำเนิด)

อธิบดีกรมวิชาการ

๒๑ กรกฎาคม ๒๕๓๒

สารบัญ

	หน้า
๑. หนีห้องนามาเป็นช่างรองเท้า	๑
๒. หนังสือชาติ : ศิลปินดีเด่นภาคใต้	๑๒
๓. “กันเอง”	๒๘
๔. คนขยันขันหนึ่ง	๔๑
๕. ความหวังใหม่ของวีระชัย	๕๔
๖. ช่างลายไทยแห่งเมืองลุง	๖๕
๗. บ้านโคกชีวิต	๗๓
๘. หมุยเฮียง : คนขายเลือดหมู	๘๓
๙. แก้วมูล : คนทำรถม้า	๙๘
๑๐. มะขามแก้วสี่รสเมืองพิจิตร	๑๐๙

หนีห้องนามาเป็นช่างรองเท้า

เขาเป็นลูกชาวนา เรียนจบแค่ ป.๔ หนีความจนและความแห้งแล้งเข้าเมืองกรุง เพชฌัญชีชีวิตด้วยการเป็นลูกจ้าง สร้างประสบการณ์ชีวิตด้วยการปฏิบัติจริง เรียนรู้และฝึกหัดทำรองเท้าด้วยตนเอง จากวัยเด็กที่ย่ำเท้าเปล่าในไร่นามาเป็นช่างรองเท้าระดับมาตรฐาน ปัจจุบันเขามีร้านอยู่ในเมือง รับซ่อม ตัดรองเท้าตามสั่ง และขายรองเท้า มีเกียรติและมีรายได้ไม่น้อยกว่าอาชีพราชการที่เขาเคยใฝ่ฝันอยากเป็น

คุณทองมา ลิตรักษ์ เกิดในตระกูลชาวนาที่ยากจนครอบครัวหนึ่ง เนื่องจากทำนาไม่ได้ผล เพราะความแห้งแล้งกันดารของดินฟ้าอากาศ คุณทองมาเป็นชาวหนองคายโดยกำเนิด เขาเกิดที่ตำบลพระธาตุพังพวน อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ในปี พ.ศ. ๒๔๕๒ พ่อแม่มีอาชีพทำนา เขาเป็นลูกคนโต มีพี่น้องร่วม

สายเลือดเดียวกัน ๕ คน ปัจจุบันเขาอายุได้ ๔๐ ปี หนีท้องนา มาพบอาชีพใหม่ในเมืองหนองคาย

เขาใช้ชีวิตอยู่กับท้องไร่ท้องนามาตลอด จนกระทั่งโต เป็นหนุ่ม ชีวิตคลุกคลีอยู่กับหลังควายและคันไถ พอดี ๕ ได้ยิน เสียงนกร้องและไก่ขัน เขาก็ตื่นขึ้นล้างหน้า แล้วก็ขี่ควายออกไป ท้องนาพร้อมกับพ่อแม่ ซึ่งเดินตามไปด้วย เขาเริ่มไถนาช่วยพ่อ ตั้งแต่อายุ ๘ ขวบ ในละแวกบ้านเดียวกันแถบนั้นไม่มีเด็กรุ่นเดียวกับเขาทำได้สักคน

พออายุเข้าเกณฑ์พ่อก็พาไปเข้าโรงเรียนที่อยู่ใกล้บ้าน เมื่อเข้าโรงเรียนแล้วเขาก็ยังทำงานหนักยิ่งขึ้นแทนที่จะสบาย เพราะเขาเป็นลูกคนโตจะต้องทำงานทุกอย่าง เข้าขึ้นมาต้องช่วยแม่ ดำข้าวทุกเช้า ตักน้ำจากบ่อมาใส่ตุ่มระยะทางเกือบหนึ่งกิโลเมตร นอกจากนั้นเขายังต้องตัดไม้เผาถ่านเพื่อขาย เขานำถ่านไปขาย ที่ตลาดโดยใส่กระบุงหอบไปในเมืองในวันเสาร์-อาทิตย์

ในระหว่างเรียนอยู่ ป.๑-๔ เขาไม่เคยสอบตก เขาบอกว่า สมัยที่เรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาครูเคยชมว่าเขาตอบปัญหาเก่ง มีความสามารถมีปฏิภาณในการตอบปัญหา โดยเฉพาะวิชาเลข-คิดในใจ เขาเสร็จก่อนเพื่อน ๆ เสื้อผ้าที่เขาใส่ไปโรงเรียน พ่อ ของเขาไปขอมมาจากข้างบ้าน เป็นเสื้อผ้าที่ใช้แล้วเขาจะทิ้งแล้ว แม่ของเขาก็เอามาเย็บเอามาปะให้ใช้ใส่ไปโรงเรียน ครั้งหนึ่งเขา นุ่งกางเกงขาดที่ก้นซึ่งยังไม่ได้เย็บ เสื้อไม่ได้ใส่ ก็ถูกครูดุด่า เขาก็ร้องไห้กลับบ้าน เขาเรียนตั้งแต่ ป.๑-๔ มีกางเกงชุดเดียว



△ นายทองคำ ลิตรักษ์

ทำรองเท้า





△ คนงาน



ลูกค้า ▽



เย็บปะจนจะไม่มีที่เย็บ ปะแล้วปะอีกปะเป็นชั้น ๆ เขาจึงถูกเพื่อน ๆ ล้อว่าไอ้ตุ๊ดขาดบ้าง ไอ้ตุ๊ดปะบ้าง เขาก็ไม่เคยด่าตอบ เพราะที่เขาว่ามาคือความจริงที่เขาเป็นอยู่ บางครั้งเพื่อนบางคนชนมากก็เอาไม้ไปแหย่ที่รูกางเกงขาด ทำให้เขาโมโหมากแต่ก็ทำอะไรใครไม่ได้ ความยากจนข้นแค้นทรมานจิตใจเขามาก แต่เขาก็อดทนอดทนมาตลอด บางครั้งพ่อแม่ของเขาจะไปหาเผือกมันมาหุงปนกับข้าว เพื่อให้ข้าวมีพอกินไปวันหนึ่ง ๆ

หลังจากที่เขาเรียนจบชั้น ป.๔ แล้ว เขาก็ช่วยพ่อแม่ทำนาอยู่ ๒ ปี หน้าของเขาก็ส่งให้เขาไปบวชเป็นเณรอยู่ที่วัดศรีชะเกส อำเภอมืองหนองคาย ทั้งนี้เพื่อที่จะให้เขาได้เรียนทั้งทางโลกและทางธรรมในขณะเดียวกัน คือที่เขาเรียกกันว่า เรียนบาลีมัธยม เพราะตอนนั้นมีความคิดอยากจะเป็นข้าราชการ เขาบอกว่าดูมันโก้ดี ก็อยากจะเป็นบ้าง จึงตั้งใจว่าจะต้องเป็นให้ได้

คนเรานั้นก็มีอยู่ ๒ อย่างคือ สมหวังกับผิดหวังไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง ก็ดูอย่างคุณทองมา พอเขาบวชเรียนบาลีมัธยมอยู่เพียง ๓ ปีเท่านั้น เขาก็ต้องสึกออกมา เพราะแม่ไม่มีเงินให้เรียน ให้มาช่วยทำนาต่อ เขามิผิดหวังอย่างมากทำให้เขาคิดมาก อยู่บ้านไม่ติด แต่แล้วเขาก็กลับคิดได้ว่าลูกผู้ชายเมื่อไม่ได้เรียน ก็จะต้องเอาดีให้ได้ไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง เขาจึงชวนเพื่อนคนหนึ่งไปหางานทำที่กรุงเทพฯ เขาและเพื่อนมากรุงเทพฯ ด้วยเงินรวมกันแล้วเพียง ๕๐ บาท

เขาและเพื่อนมาถึงกรุงเทพฯ โดยวิธีการขอเป็นเด็ก-

ประจํารถ เป็นคนรับขนของผู้โดยสารแทนเด็การถ ก็เพียงได้ไปถึงกรุงเทพฯ เด็กประจํารถก็ตกลงรับให้เขาไปด้วยแต่ต้องขึ้นไปนั่งบนหลังคารถ มีคนขึ้นที่ไหนเขาก็รับขนของขึ้นรถให้เป็นที่เรียบร้อยทุกราย ทำให้เด็กประจํารถชอบใจ เพราะไม่ต้องวิ่งไปขนสัมภาระของผู้โดยสารด้วยตนเอง จนกระทั่งถึงกรุงเทพฯ

ครั้งแรก เขามาพักอยู่กับเพื่อนคนหนึ่งซึ่งมาอยู่กรุงเทพฯ ก่อนแล้ว และมีอาชีพเย็บซองปืนขาย ต่อมาอีก ๒ วัน เพื่อนก็ฝากให้ทำงานที่โรงงานผลิตเชือกในล่อน ได้ค่าแรงวันละ ๖ บาท ทำอยู่ได้ไม่นานก็ขอลาออกไปสมัครงานกับบริษัทขายยาที่มีชื่อ เขาส่งไปขายยาที่อำเภอสามชุก จังหวัดสุพรรณบุรี ตอนนั้นเขากลายเป็นเซลแมนหรือพนักงานขายยาเร็วไปแล้ว ก็เดินขายยาแกล้ม โดยไปทางเรือมีรายได้พออยู่ได้

ต่อมาเขาก็ขอย้ายมาอยู่หน่วยฉายหนัง แต่อยู่ไม่นานก็ขอมายู่หน่วยรถ เพราะสายตาไม่สู้จะดีถูกแสงไฟมาก ๆ แล้วทำให้ตามองไม่เห็น ทำให้แอบตา มายู่หน่วยรถขึ้นไปขายยาทางภาคเหนือ การทำงานที่บริษัทขายยาแม้ว่าเงินทองจะไม่ค่อยเหลือ เพราะเขาอยู่ในวัยรุ่นกำลังกินกำลังเที่ยว แต่เขาก็ได้ประสบการณ์มีความรู้ในด้านการตลาดการขายเป็นอย่างดี เพราะเขาทำงานด้านการขายถึง ๒ ปีกว่า ไปทั้งทางน้ำทางบกและหน่วยฉายหนังเร็ว ไปเกือบทั่วทุกภาคของประเทศไทย

ต่อมาเขาได้ลาออกจากบริษัทขายยา เนื่องจากเงินไม่ค่อยจะพอใช้และต้องเร่งไปตามจังหวัดต่าง ๆ จำเป็นต้องกินต้องใช้

เพราะกรากกรำในการเดินทาง ก็พอดีเพื่อนที่เป็นช่างเย็บรองเท้าให้มาช่วยงานที่ร้าน โดยให้เขาเป็นคนเดินตลาดหาตลาดและทำหน้าที่ส่งรองเท้าให้ร้านด้วย จึงทำให้เขากว้างขวางในวงการตลาดรองเท้าในย่านวังบูรพาและที่อื่น ๆ รวมทั้งต่างจังหวัดด้วย เขาจึงรู้จักคนมากขึ้น รู้แหล่งซื้อรองเท้ามากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์สำหรับตัวเขาเองในโอกาสข้างหน้า

เขาเดินตลาดขายรองเท้าให้เพื่อนอยู่เพียง ๓ เดือนเศษเท่านั้น เขาก็เก็บหอมรอมริบได้เงินถึง ๗,๐๐๐-๘,๐๐๐ บาท หลังจากนั้นเขาก็ออกมาเปิดร้านทำรองเท้าของเขาเอง เพราะการทำรองเท้าเขาก็ทำได้ ด้านการตลาดเขาก็พอมีอยู่บ้าง เขามาเปิดที่ตลาดบางมด เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ โดยเช่าตึกแถวอยู่ทำเองและส่งเองโดยมีภรรยาเป็นผู้ช่วย

ต่อมาเพื่อให้การเดินทางสะดวกรวดเร็วขึ้น เขาจึงย้ายร้านจากตลาดบางมดมาอยู่ที่ย่านตลาดพลู กรุงเทพฯ เพราะตลาดพลูใกล้แหล่งมากกว่า เขาส่งเองแถววังบูรพา ส่วนต่างจังหวัดก็มีที่สระบุรี ลพบุรี เพชรบูรณ์ ทำให้กิจการผลิตรองเท้าของเขาดีขึ้นเป็นลำดับ แต่ก็นั่นแหละชีวิตของคนเรานั้นเอาแน่อะไรไม่ได้ เขาคิดว่าความหวังของเขาที่เคยตั้งไว้ในสมัยที่เขาจบ ป.๔ ใหม่ ๆ ขณะที่เขเป็นเณรว่าเขาอยากเป็นข้าราชการ แต่เป็นไม่ได้ก็จะทำอาชีพส่วนตัวสักอย่างหนึ่งให้เป็นหลักเป็นฐานให้ได้ นั่น กำลังจะเป็นความจริง ก็กลับพังทลายลงไปอีกเป็นครั้งที่ ๒ ในชีวิตของเขา ทั้งนี้เพราะเกิดเหตุการณ์ ๑๔ ต.ค. ๑๖ อันเป็นวันมหา-

วิปโยค ที่คนไทยเราจะไม่มีวันลืมเลือนได้ เหตุการณ์ครั้งนั้นทำให้ร้านค้าปิ่นทั่วกรุงเทพฯ และทั่วประเทศปิดตัวเอง คุณทองมาจึงไม่มีตลาดจะส่งซองปิ่นอีกต่อไป นั่นหมายถึงวิถีชีวิตของเขาได้เปลี่ยนผันไปอีกครั้งหนึ่ง

เขาจึงเดินทางกลับบ้านที่หนองคายพร้อมลูกและภรรยา แต่สิ่งที่เขาไม่ลืมก็คือหนังสือและอุปกรณ์สำหรับทำซองปิ่นก็ขนกลับไปหนองคายด้วย เขาอยู่ที่บ้านเดิมที่หนองคายระยะหนึ่ง เพื่อปรับสภาพจิตใจให้เป็นปกติ จากนั้นเขาก็ไปสำรวจทำเลการค้าในตัวจังหวัดหนองคาย และในที่สุดเขาก็ตัดสินใจไปเช่าห้องแถวด้านหลังศาลากลางจังหวัดหนองคาย ซึ่งเป็นย่านการค้า

ห้องแถวที่เขาเช่าอยู่ที่นี่ คนก่อนเขาขายและซ่อมรองเท้าแล้วเลิกกิจการไป ตอนที่เขามาอยู่ใหม่ ๆ เขากะว่าจะตัดและขายซองปิ่นเหมือนอย่างที่เขาเคยทำที่กรุงเทพฯ แต่พอมาอยู่ได้วันสองวันก็มีคนเอารองเท้ามาให้ซ่อม มาเรื่อย ๆ วันหนึ่งก็หลายราย เนื่องจากร้านนี้เคยเป็นร้านซ่อมรองเท้ามาก่อน แต่ลูกค้าไม่รู้ว่าคุณเก่าได้ย้ายออกไปแล้ว

คุณทองมา ซึ่งเป็นช่างทำซองปิ่นก็ไม่ปฏิเสธ เขารับซ่อมให้ทุกราย แม้ว่าเขาจะทำไม่ค่อยชำนาญนัก ความจริงแล้วเขาเคยซ่อมรองเท้ามาแล้วคือทำเล่น ๆ เมื่อสมัยที่เขาอยู่ที่บางมด กรุงเทพฯ เพราะตอนนั้นร้านทำซองปิ่นของเขาอยู่ติดกับร้าน

ตัดและซ่อมรองเท้าพอดี บางวันว่าง ๆ เขาก็เข้าไปช่วยซ่อมให้เฉพาะส่วนที่ทำงานง่าย ๆ ก็เลยทำให้เขามีประสบการณ์มาตั้งแต่ครั้งนั้น แม้ว่าเขาจะไม่ได้ทำอย่างจริงจัง แต่ก็ทำให้เขาได้เห็นวิธีการตัดรองเท้าและซ่อมรองเท้าทุกขั้นตอน

พอเขามาอยู่หนองคายเขาก็กลายเป็นช่างตัดและซ่อมรองเท้าโดยไม่ได้ตั้งใจ เป็นช่างโดยจำเป็น เพราะลูกค้าขอให้ช่วยทำ ตอนแรก ๆ นั้นงานส่วนใหญ่จะเป็นงานซ่อมรองเท้า ขณะเดียวกันเมื่องานซ่อมรองเท้ามีน้อย เขาก็ออกเดินขายของปิ่นที่เหลือที่นำมาจากกรุงเทพฯ เขาเดินทางไปขายที่จังหวัดอุดรธานี ได้บ้างไม่ได้บ้าง พอได้ค่าอาหารและค่ารถ เป็นช่วงที่เขาลำบากมาก เพราะต้องหาเงินเลี้ยงครอบครัว ร้านก็ต้องเช่า งานซ่อมรองเท้าก็เอาแน่นอนอะไรไม่ได้ บางวันก็มีบางวันก็ไม่มี บางวันเขาต้องขอยืมข้าวสารข้างบ้านมาหุงกินเลี้ยงลูก แต่เขาก็ไม่ย่อท้อ เขาคงคิดอยู่เหมือนเดิมว่าเขาต้องทำได้ และวันหนึ่งโอกาสจะต้องเป็นของเขา เขาคิดอย่างนี้ตลอดเวลา เพื่อให้กำลังใจกับตนเอง บางวันเขาก็กินข้าวเพียงมือเดียวเพื่อให้ลูก ๆ ได้มีกินอิ่มตัวเขายอมอดมือกินมือ

ของปิ่นที่เหลือก็ขายไม่ดี บางวันเดินกรำแดดกรำฝนก็ขายไม่ได้เลย ค่าเช่าร้านก็ไม่มีให้ เจ้าของร้านก็มาทวง เพราะติดค้างอยู่หลายเดือนมีหนี้สินเพิ่มขึ้นเพราะต้องไปกู้ยืมเงินเขามาซื้อข้าวสาร ทำให้เขาอยู่ในภาวะทุกข์หนัก คิดอยากจะกลับไปอยู่

บ้านนอกไปช่วยพ่อทำนา แต่เขาก็ตัดสินใจไม่ไปดีกว่า จะต่อสู้
 อย่างนี้ด้วยลำแข้งของตัวเอง ไม่มีกินจะอดตายก็ให้มันรู้ไปเขาคิด
 อยู่อย่างนั้น จิตใจเขายังเข้มแข็งไม่ยอมแพ้ต่อชะตาชีวิตง่าย ๆ
 เขาอยู่ในสภาพอดมื้อกินมื้อประมาณปีกว่า ๆ เกือบสองปี และเขา
 ก็คิดว่าจะต้องเอาดีทางช่างทำรองเท้าให้ได้ คือทั้งรับตัดและซ่อม
 ด้วย ที่เขาคิดจะรับตัดรองเท้าก็เพราะมีลูกค้าไม่น้อยที่มาถามว่า
 รับตัดด้วยหรือเปล่า บางคนก็มาสั่งตัด บางคนก็มาถามซื้อรองเท้า
 หนังใหม่ ๆ

จากนั้นเขาก็เริ่มหัดตัดรองเท้าเอง แนวทางการฝึกหัด
 ของเขาก็คือเมื่อลูกค้านำรองเท้ามาให้ซ่อม เขาก็จะรื้อออกมา
 ทำใหม่ และเขาจะสังเกตดูแบบดูวิธีการเย็บการตัดการออกแบบ
 ว่าเขาทำอย่างไร นาน ๆ เข้าจึงทำให้เขามีความรู้จากประสบ-
 การณ์จริง ๆ โดยไม่ต้องไปเรียนไปฝึกที่ไหนเลย เขาทำเองฝึกเอง
 หหมด เขาทำได้ทุกแบบทั้งแบบคนที่มีอายุและแบบวัยรุ่น ในตอน
 แรก ๆ ที่เขาเริ่มตัดรองเท้าแบบหรือหุ่นก็ได้จากแบบรองเท้าที่
 ลูกค้านำมาให้ซ่อมนั่นเอง พอตอนหลัง ๆ มาเมื่อพอมีเงินแล้วก็จะ
 สั่งแบบหรือหุ่นจากกรุงเทพฯ

เขาหัดตัดรองเท้าด้วยตนเองอยู่ ๒ ปี ก็เริ่มตัดขายตาม
 ลูกค้าสั่ง แรก ๆ เขารับตัดในราคาถูก ๆ ก่อน เพราะฝีมือยัง
 ไม่ละเอียดประณีต และเขาขึ้นป้ายกระดาดแผ่นเล็กว่า “ร้านตัด
 รองเท้าตามสั่ง” พอขึ้นป้ายไม่นานก็มีลูกค้ามาสั่งตัดกันเป็นการใหญ่

เล่นเอาทำไม่ทัน เขาต้องนอนถึงตีหนึ่งแทบทุกคืน เพราะลูกค้ามาสั่งตัดและซ่อมเป็นจำนวนมาก งานล้นมือแต่เขาก็ทำให้เสร็จทันตามกำหนดที่ได้นัดหมายไว้กับลูกค้าทุกคน ไม่ว่าจะเป็นซ่อมหรืองานตัดจากนั้นมาอีกเพียง ๓ ปี คือเมื่ออายุได้เพียง ๓๓ ปี เขาขายทองมา ลิตรักษ์ ก็ประสบความสำเร็จตามที่เขาเคยตั้งปณิธานไว้ว่า

“เมื่อไม่ได้เป็นข้าราชการ ก็จะประกอบอาชีพอื่นให้เป็นหลักฐานให้ประสบความสำเร็จให้ได้”

ทั้งนี้เพราะเขามีรายได้ในขณะนั้นถ้าคิดเป็นรายเดือนก็มากกว่าเงินเดือนอธิบดีเสียอีก

หลังจากนั้นไม่นานนักเขาก็เปิดบริการขึ้นอีกแผนกหนึ่ง คือ จำหน่ายรองเท้าทุกประเภททั้งของสุภาพบุรุษสตรีและเด็ก

ปัจจุบันอายุของเขา ๔๐ ปี มีรายได้สุทธิวันละไม่ต่ำกว่า ๗๐๐ บาท

สำหรับหลักการทำงานหรือวิธีการทำงานให้ประสบความสำเร็จนั้นคุณทองมา บอกว่า

การทำงานทุกอย่างขอให้มีความตั้งใจจริง ขยัน อดทน ต่อสู้อุปสรรคทุกอย่างไม่ย่อท้อต่อความยากลำบากใด ๆ

คุณทองมาบอกอีกว่า งานของเขาถือว่าเป็นงานด้านบริการ บริการของเขาก็คือตัดและออกแบบให้ถูกใจลูกค้า มีแบบใหม่ ๆ

ตามที่ลูกค้าต้องการ ฝีมือต้องประณีตใช้ได้ทนทาน ต้อนรับเป็นกันเองและบริการด้วยความซื่อสัตย์และราคาก็ย่อมเยาด้วย

โครงการในอนาคตนั้นเขабอกว่า จะขยายปริมาณการผลิตแล้วส่งไปจำหน่ายทางฝั่งประเทศลาว และอีกประการหนึ่ง เขามีโครงการจะเปิดเจียรระไนพลอยด้วย ขณะนี้กำลังให้ลูก ๆ ฝึกเจียรระไนอยู่ เขามีลูกชายอยู่ ๓ คน เขาพยายามอบรมสั่งสอนลูกให้เป็นคนซื่อสัตย์ต่อตัวเองและผู้อื่น และให้มีความขยันทั้งอดทน ต่ออุปสรรคด้วย

คุณทองมา ลิตร์รักษ์ ได้ประสบความสำเร็จในชีวิตการงานแล้ว ที่เขามีความภูมิใจที่สุดก็คือ เขาสามารถตัดและซ่อมรองเท้าได้เองโดยไม่ต้องไปร่ำเรียนที่ไหนเลย

เขายากเป็นข้าราชการไม่เคยคิดว่าจะมาเป็นช่างทำรองเท้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเขาไม่เคยไปเรียนการทำรองเท้าที่ไหนเลย เขาฝึกเองทำเองมาด้วยมือของเขาเองทั้งสิ้น แม้กระทั่งแบบหรือหุ่นรองเท้าก็ดูแบบจากรองเท้าที่ลูกค้านำมาให้ช้อนั่นเอง

ส่วนคู่แข่งนั้นคุณทองมา บอกว่า ในตัวจังหวัดหนองคาย มีร้านประเภทเดียวกับของเขาอยู่ ๓ ร้าน แต่เขาไม่เคยนึกหวาดหวั่นอะไร เพราะทุกอย่างสำคัญที่ฝีมือ

คุณทองมา ให้ข้อคิดในการทำงานว่า จะทำงานอะไรก็ตามขอให้มีความตั้งใจแน่วแน่ และมั่นใจในตัวเองอย่าเลิกล้ม

ความตั้งใจง่าย ๆ คนส่วนมากพอพบอุปสรรคเข้าหน่อยก็มักจะ
เบื่อง่าย ท้อแท้ แทนที่จะคิดหาทางเอาชนะอุปสรรค จึงขอให้
ขยันและอดทนจนกว่าจะพบความสำเร็จ

จากชีวิตจริงของ คุณทองมา ลิตร์ักษ์ ช่างทำรองเท้าแห่ง

จ.หนองคาย

สัมภาษณ์ : ศุภกิจ สีหาบุตร
: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
เขียน : ศุภกิจ สีหาบุตร
ถ่ายภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
: ศักดิ์สิน ช่องดารากุล
วัน เดือน ปี: ๒๙ มีนาคม ๒๕๓๒



หนังสือชาติ : ศิลปินดีเด่นภาคใต้

จากกระแสพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวที่ว่า

“ขอชื่นชมที่รักษาของเก่าไว้ให้ และจะพยายามถ่ายทอดอย่างหวงวิชา”

คือสัญญาใจที่เขาตั้งมั่นว่าเขาจะพยายามรักษามรดกของชาติในด้านศิลปะและวัฒนธรรมของไทยภาคใต้ให้ดีที่สุดและจะพยายามเผยแพร่วิชาความรู้ที่ตนมีอยู่ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้...

ภาพเงาบนจอเคลื่อนไหวไปมาหลากหลายสีลา ด้วยการชักเชิดอย่างชำนาญชำนานของนายหนังซึ่งเป็นนายโรงผู้สามารถบทบาทและบทเจรจาที่ใช้เป็นสื่อกลางในการดำเนินเรื่องกำลังออกรส ท่ามกลางผู้ดูผู้ชมที่จ้องจับตาดูอย่างเนืองแน่น บ่อยครั้งเสียงสรวลเสเฮฮาก็ดังขึ้นอย่างถูกอกถูกใจผู้ดูผู้ชม เมื่อการดำเนินเรื่องของนายหนังเจียดฉิวสะกิดสะเกาการทำงานของเจ้าหน้าที่บ้านเมือง หรือปัญหาของท้องถิ่นและสังคมในขณะนั้น



△ นายสุชาติ ทรัพย์สิน

△ นำอินท



△ กุ๋บนั่งตลุง



△ หนังสือชาติโรงเล็ก



เขาเป็นนายโรงหนังตลุงที่มีชื่อเสียงของชาวไทยภาคใต้ โดยเฉพาะจังหวัดนครศรีธรรมราชบ้านเกิดเมืองนอนของเขาหนังของเขาเล่นที่ไหน ไม่เคยขาดคนดูที่เฝ้าแน่นต่อให้มีวงดนตรีชื่อดังขนาดไหนไปเล่นประชันขันแข่งด้วยก็ตาม

หนังของเขาได้รับการยอมรับและเป็นที่ชื่นชอบของบรรดาผู้ดูผู้ชมหนังตลุงเป็นอย่างมาก เพราะนอกจากฝีมือการเล่นหนังที่มีศิลปะในเชิงชั้นครูแล้ว การดำเนินเรื่องที่น่าเหตุการณ์ของบ้านเมืองหรือปัญหาในท้องถิ่นมาผูกเป็นเรื่องราวให้ขบคิด หรือสะท้อนสังคมในสมัยนั้น ๆ ก็ทำให้ผู้ดูผู้ชมถูกอกถูกใจและติดใจที่ติดตามการดำเนินเรื่องของเขา นอกจากนั้นตัวหนังที่ถูกชักเชิดให้เล่นภาพเงาบนจอผ้าขาวนั้นยังถูกสลักเป็นลายฉลุที่อ่อนช้อยเมื่อยามแสงไฟสาดส่องทำให้เห็นลวดลายและสีสันที่แต่งแต้มไว้ชัดเจนสวยงาม

เขาเป็นนายหนังตลุงที่เป็นความภาคภูมิใจของชาวใต้ รางวัลเกียรติยศนายหนังตลุงผู้นี้จะได้รับมีมากมาย และรางวัลสุดท้ายที่เพิ่งจะได้รับไปเมื่อวันที่ ๒๔ มีนาคม ๒๕๓๒ ก็คือรางวัลโล่เกียรติยศ “ศิลปินดีเด่นด้านวัฒนธรรม สาขาการช่างฝีมือภาคใต้ประจำปี ๒๕๓๑” ของคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ

เขาคือ คุณสุชาติ ทรัพย์สิน ศิลปินผู้แกะสลักตัวหนังตลุงได้เยี่ยมยอดไม่มีใครเทียม และศิลปินผู้มีความสามารถเป็นเลิศในการเล่นหนังตลุงของคนไทยภาคใต้

คุณสุชาติ ทรัพย์สิน เป็นชาวจังหวัดนครศรีธรรมราช เกิดที่ตำบลสระแก้ว อำเภอท่าศาลา เมื่อวันที่ ๒ กรกฎาคม ๒๔๘๑ บิดาเป็นชาวสวนยาง มารดาเป็นแม่ค้าขายของ มีพี่น้องรวมทั้งสิ้น ๖ คน เมื่ออายุได้ ๑๒ ปี เขาก็กลายเป็นลูกกำพร้าแม่ ชีวิตในยามเยาว์วัยของเขาจึงลำบากยากแค้นมาก เขาต้องช่วยตนเองทุกอย่างในการดำเนินชีวิตอยู่และการศึกษาเล่าเรียน แต่เขายังโชคดียังอยู่บ้างที่ตนเองเป็นคนมีหัวในทางศิลปะ สามารถวาดเขียนได้อย่างสวยงามเป็นที่ยอมรับของครู อาจารย์ ขณะที่เขาเรียนหนังสืออยู่ในชั้น ป.๒ โรงเรียนวัดสระแก้วเขาได้มีโอกาสศึกษาวิธีการวาดรูป เขียนลาย เขียนแบบ จากนายด้วน ผู้ซึ่งมารับงานสร้างพระประธานวัดสระแก้วอยู่ในขณะนั้นจนสามารถวาดภาพหน้าขายให้แก่เพื่อนนักเรียนด้วยกันในราคาแผ่นละ ๑ บาท ทำให้มีรายได้สำหรับเลี้ยงตนเองในเวลาต่อมา และขณะเมื่อเขายังศึกษาอยู่ในชั้น ป.๓ - ป.๔ นั้น เขาก็ได้มีโอกาสสอนวาดเขียนให้แก่นักเรียนซึ่งเป็นเพื่อนร่วมห้อง เนื่องจากครูใหญ่คือ นายฝาก ณ นคร เห็นว่าเขามีหน่วยก้านในด้านศิลปะ และมีฝีมือในการวาดรูป เขียนภาพ จึงให้เขาช่วยสอนวาดเขียนแก่เพื่อนนักเรียนของเขาแทน นับเป็นเกียรติและความภาคภูมิใจที่เขาไม่เคยลืมเลย

เมื่อจบการศึกษาในระดับชั้น ป.๔ แล้ว เขาก็ต้องออกจากโรงเรียนมาหาเลี้ยงตนเอง แต่ในขณะนั้นยังไม่มีความรู้ ความสามารถที่จะไปประกอบอาชีพอย่างจริงจังได้ เขาจึงไปฝึกกะหนึ่งตะลึงกับนายหนึ่งตะลึงคนหนึ่ง ชื่อ นายทอง หนูขาว เข้า

ฝึกจนสามารถแกะหนังได้อย่างชำนาญชำนาญ สามารถแต่งภาพยัก
กลอนและพากย์หนังตะลุงได้ดี ขณะนั้นอายุราว ๆ ๑๔ - ๑๕ ปี

คุณสุชาติต้องดิ้นรนต่อสู้กับการดำเนินชีวิตของตนเองมา
ตั้งแต่เล็ก ๆ ต้องหาเลี้ยงตัวเองมาตลอดหลังจากที่เขากำพร้าแม่

“อายุ ๑๗ - ๑๘ ปี ผมก็รับจ้างตักแต่งเมรุเผาศพ โกศศพ
ที่รดน้ำศพ นอกจากนั้นยังรับจ้างแสดงหนังตะลุงในงานศพตาม
ที่เจ้าภาพศพขอร้อง ซึ่งการแสดงหนังตะลุง ในระยะแรก ๆ นั้น
เป็นการรับเล่นเพื่อช่วยงาน และเพื่อเป็นการเล่นสนุกเท่านั้น มิได้
คิดเงินค่าแสดง แต่มาในระยะหลังเป็นการเล่นหนังตะลุงเพื่ออาชีพ
แต่รายได้ไม่คงที่ไม่พอกับการครองชีพ จึงจำเป็นต้องหารายได้
เพิ่มเติมอีกทางหนึ่ง ผมรับจ้างซ่อมจักรยานสองล้อ ทั้ง ๆ ที่ไม่มี
พื้นความรู้ในด้านช่างซ่อมแต่อย่างใด อาศัยว่าเป็นคนช่างสังเกต
ชอบการศึกษาค้นคว้า จึงพยายามเรียนรู้ ฝึกแก้ ฝึกทำ”

เมื่อเลิกจากอาชีพซ่อมจักรยานสองล้อ คุณสุชาติ ได้หัน
มาทำงานเป็นช่างถ่ายรูป ในระยะแรก ๆ ได้ยืมกล้องเพื่อนฝูง
คนรู้จักกันมารับจ้างถ่ายรูปก่อน นำภาพขาวดำมาแต่งแต้มให้เป็น
ภาพสี จึงทำให้คนรู้จักและชื่นชอบผลงานกันมากขึ้น แต่ทำได้
ประมาณปีกว่า ๆ ก็ต้องเลิกทำ เนื่องจากสู้ค่าใช้จ่ายในการ
เดินทางไปรับงานถ่ายรูปไม่ไหว คือ ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่าย
ในการเดินทาง และหลายครั้งยังต้องไม่ได้รับค่าตอบแทน เนื่อง
จากเป็นงานของญาติหรือเพื่อนฝูง

ชีวิตของ คุณสุชาติ ล้มลุกคลุกคลานเช่นนี้มาตลอด จนอายุย่างได้ ๑๙ ปี พ่อของเขาได้จัดหาที่สวนยางให้กว่า ๓๐ ไร่ คุณสุชาติ จึงกลับไปทำสวนยางพาราตามที่พ่อบอก ในระยะแรกเมื่อลงต้นยางพาราไปเรียบร้อยแล้ว ขณะที่รอสายให้ผลผลิตซึ่งต้องใช้เวลาหลายปีนั้น เขาได้ปลูกพืชไร่ ที่ให้ผลผลิตเร็วไปขายเป็นเงินรายได้เลี้ยงตนเองก่อน ในปีแรกเขาปลูกพริก ปรากฏว่าปีนั้น ราคาพริกตกลง แต่ราคายาเส้นสูงขึ้น ในปีต่อมาเขาจึงปลูกยาสูบ เพื่อหวังจะให้มียาได้มาชดเชยกับที่ต้องขาดทุนในการขายพริกไปเมื่อปีก่อน แต่โชคไม่เข้าข้างเขาเลย เพราะปีนั้นราคาพริกในท้องตลาดสูงขึ้น แต่ราคายาสูบตกลง เขาหมดกำลังใจและตัดสินใจเลิกประกอบอาชีพเป็นชาวสวนตั้งแต่นั้นมา ประกอบกับเห็นว่าชีวิตในป่ามีแต่ความลำบาก ก็เลยปลื้งตัวออกจากบ้าน เพื่อจะไปประกอบอาชีพอย่างอื่น

คุณสุชาติ ได้เล่าถึงการผจญชีวิตในช่วงนั้นว่า

“ผมออกจากบ้านมาด้วยเงินติดตัวเพียง ๒๐ บาทเท่านั้น ช่วงนั้นประมาณปี พ.ศ. ๒๕๐๓ ออกมาแล้วผมก็ยังคิดไม่ตกว่าจะไปทำอะไรกิน คิดได้ว่าตนเองมีพื้นความรู้ทางด้านช่างแกะหนังอยู่บ้าง มีความรู้ทางการแสดงหนังตะลุงอยู่พอสมควร ตัดสินใจจะเอาดีทางการแกะหนัง จึงขึ้นเรือมาที่ ตำบลปากพูน มาอยู่กับนายหนังเจริญ อยู่ได้ระยะหนึ่งก็มีคนมาว่าจ้างทำตัวหนังครบชุดในราคา ๑,๕๐๐ บาท แต่พอทำเสร็จผู้ว่าจ้างไม่มีเงินจ่ายให้ จ่ายให้เพียง ๑๕๐ บาทเท่านั้น ต้องดิ้นรนที่จะหารายได้เพิ่มด้วยการ

เล่นหนังตะลุงแต่ความรู้ความสามารถที่ผมมีอยู่ในขณะนั้นก็ยังไม่สามารถจะรับงานว่าจ้างเล่นได้ต๊นั๊ก ไปฝากตัวเป็นศิษย์กับครูหนังกรายเฒ่า ซึ่งมีความรู้และเก่งมากในด้านวิชาการเล่นหนังตะลุง ผมต้องปลอมตัวไปเรียนวิชาเหล่านี้ เพราะกลัวว่าครูหนังกรายเฒ่าจะไม่รับสอนให้ เห็นว่าเป็นผู้ทำหนังอยู่แล้ว

การมาเรียนวิชากับครูหนังกรายเฒ่านี้ ลำบากมาก ต้องทำงานหนักทุกชนิด ประณิบัติรับใช้ทุกอย่าง ต้องตื่นแต่เช้า หุงข้าว ทำกับข้าว ตักน้ำ ทำงานบ้าน แต่ผมก็ต้องอดทน เพราะหวังว่าจะได้เรียนรู้วิชาที่ดีไปจากครูหนังกรายเฒ่า ซึ่งก็นับว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มมาก เพราะผมได้วิชามาจากครูหนังกรายเฒ่าทุกอย่าง เรียนอยู่ได้ประมาณ ๒ ปี ผมก็ออกมาหางานมีรายได้เป็นของตนเอง ขณะนั้นสามารถรับเล่นหนังตะลุงได้คืนละประมาณ ๓๐๐ - ๗๐๐ บาท ซึ่งนับว่าเป็นรายได้ที่ดีมาก ช่วงนั้นผมอายุได้ประมาณ ๒๒ - ๒๓ ปี เห็นจะได้”

คุณสุชาติ ยึดอาชีพเล่นหนังตะลุงตลอดมา มีรายได้พอเลี้ยงตนเองได้อย่างสบาย ผลงานการแสดงหนังของเขาเป็นที่รู้จักและนิยมกันมากขึ้น ๆ จนกระทั่งปี พ.ศ. ๒๕๐๖ สถานีวิทยุกระจายเสียง จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งขณะนั้นเรียกว่าสถานีมณฑลทหารบกที่ ๕ ได้จัดให้มีการประกวดกลอนอวยพรปีใหม่ขึ้น ในการประกวดครั้งนี้มีนักกลอนฝีมือดี ๆ มาประกวดกันมากมาย แต่คุณสุชาติ กลับเป็นผู้ชนะในการประกวดครั้งนี้อย่างยิ่ง ไม่มีใครคาดถึง ผลจากการชนะการประกวดบทกลอนในครั้งนี้

ทำให้หนังสือขาด เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น และมีผู้นิยมมาว่าจ้างให้เขาเล่นหนังตะลุงมากยิ่งขึ้น ในช่วงปีนี้จึงเป็นปีทองสำหรับเขา เพราะค่าตัวในการเล่นหนังของเขาขยับจากคืนละ ๓๐๐ - ๗๐๐ บาท เป็นคืนละ ๑,๒๐๐ - ๑,๕๐๐ บาท นับว่าเป็นรายได้ที่สูงมากในขณะนั้น

“หลังจากชนะการประกวดบทกลอนอวยพรปีใหม่ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๖ แล้วชีวิตผมรุ่งเรืองและเจริญก้าวหน้าขึ้นมาก ในปี พ.ศ. ๒๕๐๙ ผมจึงได้แต่งงานกับภรรยาคนปัจจุบัน และมีลูกชายหญิงรวมทั้งสิ้น ๔ คน ขณะนี้ลูกชายคนโตเรียนจบปริญญาตรีที่วิทยาลัยครุนครศรีธรรมราช ลูกสาวคนโตกำลังเรียนอยู่ที่วิทยาลัยพยาบาลกรุงเทพ ส่วนลูกชายหญิงอีก ๒ คน กำลังเรียนอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย”

ถึงแม้ว่าการแสดงหนังตะลุงของ คุณสุชาติ ในขณะนั้นจะมีมาก แต่งานแกะภาพหนังตะลุงก็ยังเป็นงานอดิเรกที่ คุณสุชาติ รักและชอบทำเสมอเมื่อว่างเว้นจากการรับเล่นหนังตะลุง ในระยะต่อมาอาจารย์เจริญ วิริยะฑูร ได้มาว่าจ้างให้ คุณสุชาติ เล่นหนังตะลุงเพื่อบันทึกเทปเผยแพร่ โดยกำหนดให้เล่นเรื่องที่เกี่ยวกับประวัติศาสตร์ของไทย เช่น เรื่องพระนเรศวรมหาราช พ่อขุนรามคำแหงมหาราช พระเจ้าตากสินมหาราช แต่งานชิ้นนี้ไม่สำเร็จ ถึงกระนั้นการรับงานในครั้งนี้ก็ช่วยให้บังเกิดผลประโยชน์อย่างมาก คุณสุชาติ ต้องศึกษาดำรับตำราด้านประวัติศาสตร์ของไทยหลายเล่ม ทำให้ได้ความรู้และแนวความคิดในการผูกเรื่อง

เพื่อนำมาเล่นหนังตะลุงมากขึ้น การที่ขึ้นมากกรุงเทพ ฯ บ่อย ๆ ทำให้เขาเห็นตลาดการขายภาพหนังตะลุงที่กรุงเทพ ฯ และเห็นช่องทางที่จะแกะภาพหนังตะลุงขาย

ด้วยความเชื่อมั่นว่าตนเองมีฝีมือการแกะภาพหนังตะลุงเหนือกว่าภาพหนังตะลุงที่ขายดีอยู่ทั่วกรุงเทพ ฯ ในขณะนั้นประกอบกับความตั้งใจจริงที่จะผลิตภาพหนังตะลุงขายให้ได้นั้น คุณสุชาติหาช่างแกะภาพหนังตะลุงในจังหวัดนครศรีธรรมราชได้ ๔ คน โดยให้อาจารย์เจริญ วิริยะชูร เป็นผู้ติดต่อเดินตลาดขายภาพหนังดังกล่าวนในกรุงเทพ ฯ ซึ่งผลปรากฏว่าขายได้ดี ทำรายได้ให้มากพอสมควร ทำให้มีกำลังใจมากขึ้น และคิดขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น

เมื่อตลาดภาพหนังตะลุงในกรุงเทพ ฯ ยอมรับและมีความต้องการมากขึ้น คุณสุชาติ จึงจำเป็นต้องหาภาพหนังตะลุงจากช่างคนอื่น ๆ มาเสริม ให้ได้จำนวนตามความต้องการของผู้สั่งซื้อ

กิจการเขียนภาพและแกะภาพหนังตะลุงขาย ดำเนินมาได้ด้วยดี มีตลาดกว้างขวางมากขึ้น ที่บางรักจะเป็นตลาดใหญ่ของธุรกิจการขายภาพประเภทนี้การแกะภาพหนังตะลุงในช่วงนี้ส่วนใหญ่จะเป็นภาพศิลปะ คือ เป็นภาพที่นำไปเล่นหนังตะลุงไม่ได้เหมาะสำหรับติดฝาผนังสวย ๆ ตามความต้องการของตลาด ซึ่งมักจะเป็นชาวต่างประเทศมากกว่าคนไทย

ต่อมากองส่งเสริมหัตถกรรมไทยได้จัดประกวดตัวหนังใหญ่ และตัวหนังตะลุงขึ้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช และคุณสุชาติ

เป็นผู้ชนะการประกวดในครั้งนี้ จึงยิ่งทำให้ชื่อเสียงของคุณสุชาติเป็นที่รู้จักและยอมรับกันมากขึ้น โดยเฉพาะทางราชการเริ่มให้ความสนใจและส่งเสริมงานด้านศิลปะและวัฒนธรรมของจังหวัดมากขึ้น ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๑๖ เป็นต้นมา คุณสุชาติ เริ่มทำงานอย่างระมัดระวังชื่อเสียงของตนเอง พยายามจะรักษาคุณภาพงานศิลปะของตนไว้ให้ได้ ทั้งยังต้องรักษาแบบแผนที่ดีที่ถูกต้องของงานศิลปะเหล่านี้อีกด้วย ดังนั้นงานช่างฝีมือในการแกะสลักภาพหนังตะลุงในระยะหลัง ๆ ของคุณสุชาติ จึงสวยงาม วิจิตรบรรจงมากขึ้น เพราะเขายึดหลักว่า

“ทุกอย่างทุกขั้นตอน ต้องทำให้ดีที่สุด มีคุณภาพมากที่สุด”

อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่างานอาชีพด้านการแกะสลักภาพหนังตะลุง จะประสบความสำเร็จ สามารถนำรายได้มาเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้เป็นอย่างดี และสร้างหลักสร้างฐานให้แก่ครอบครัวได้ดีพอสมควรนั้น การแสดงหนังตะลุงของเขาก็มิใช่ว่าจะขาดหายไป เขายังรับว่าจ้างแสดงหนังตะลุง เพียงแต่การแสดงของเขาอาจลดน้อยลงบ้าง เพื่อรักษาไว้ซึ่งคุณภาพและศิลปะของการแสดงไว้และมีเวลาที่จะพัฒนาการเล่น ทั้งในลีลาการเล่นและการคิดผูกเรื่องมากขึ้น ด้วยการเตรียมตัวศึกษาเรื่องราวข้อมูลอย่างละเอียดถูกต้อง อยู่เสมอ เพื่อนำมาผูกเรื่องให้น่าสนใจเหมาะสมกับระดับผู้ชมผู้ฟัง เหมาะสมกับสถานที่และโอกาสของงาน จึงทำให้หนังตะลุงของคุณสุชาติหรือที่คนท้องถิ่นเรียก “หนังสุชาติ” เป็นที่นิยมของคนภาคใต้มาก ปัจจุบันค่าจ้างตกคืนละ

๕,๐๐๐ บาท เป็นอย่างน้อย และบางทีถึง ๑๐,๐๐๐ บาท ซึ่งนับว่าเป็นราคาที่สูงมาก

เกี่ยวกับการรับจ้างแสดงหนังตะลุงในปัจจุบัน คุณสุชาติ บอกว่า

“ผมเล่นหนังตะลุงอยู่ ๒ แบบ คือเล่นเพื่อช่วยเหลือทางราชการ ไม่คิดเงินค่าแสดงกับรับจ้างแสดงตามโอกาสของงานคือ มีหลักในการพิจารณาว่า หากไปเล่นแล้วก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมส่วนรวมก็จะรับเล่น หรือหากงานนั้นให้ค่าจ้างการแสดง คຸ່ມเหน้อยก็จะรับเล่นให้ และประการสุดท้ายหากเป็นงานของผู้ที่ต้องให้ความเคารพ และเกรงใจก็จะรับเล่นอีกเช่นกัน”

ปัจจุบันคุณสุชาติ ยึดอาชีพการแกะภาพหนังตะลุงเป็นงานหลัก ส่วนการแสดงหนังตะลุงลดน้อยลง เพราะอายุมากขึ้น และเพราะหนังตะลุงไม่เป็นที่นิยมดูของคนรุ่นหลัง ๆ อย่างไรก็ตาม ผลงานทุกชิ้นในการแกะสลักภาพหนังตะลุงของ คุณสุชาติ ก็ได้รับการยกย่องยอมรับว่ามีฝีมือที่เยี่ยมยิ่งของชาวนครศรีธรรมราช อีกผู้หนึ่ง คุณสุชาติ ยังช่วยเป็นวิทยากรบรรยายและเขียนบทความที่เกี่ยวกับวัฒนธรรมประเพณีของภาคใต้ เกี่ยวกับการแกะสลักภาพหนังตะลุง และการแสดงหนังตะลุงลงในหนังสือพิมพ์ของท้องถิ่น และหนังสือในโอกาสต่าง ๆ ของหน่วยราชการในจังหวัดนครศรีธรรมราช นอกจากนั้นที่บ้านพักและศาลาพะโคกก็เป็นสถานที่ที่คุณสุชาติ ใช้แสดงและสาธิตวิธีการเล่นหนังตะลุง และการแกะสลักหนังตะลุงให้แก่ผู้ที่สนใจในศิลปะประเภทนี้ชม

ส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างประเทศที่บริษัทนำเข้าพามาขอเข้าชม วันละหลายตันรถเป็นจำนวนหลายร้อยคน

คุณสุชาติ ได้รับการยกย่องและยอมรับว่า เป็นศิลปินดีเด่นที่ควรแก่การยกย่องสรรเสริญและเป็นแบบอย่างที่ดีของศิลปินชาวนครศรีธรรมราช ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๑๖ ถึงปัจจุบัน เขาได้รับรางวัลเกียรติยศหลายประเภท เช่น

รางวัลช่างฝีมือดีเด่นของกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ ๕ พฤษภาคม ๒๕๒๘

รางวัลผู้ผลิตผลงานสื่อสารมวลชนดีเด่นเพื่อเยาวชน ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมและประสานงานเยาวชนแห่งชาติ เมื่อวันที่ ๒๒ ธันวาคม ๒๕๒๙

รางวัลประชาชนดีเด่นของกลุ่มสื่อมวลชนจังหวัดนครศรีธรรมราช

รางวัลศิลปินดีเด่นด้านวัฒนธรรมสาขาช่างฝีมือภาคใต้ ประจำปี ๒๕๓๑ ของคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ

ถึงแม้ คุณสุชาติ จะได้รับการยกย่องชมเชยและได้รับรางวัลเกียรติยศมากสักเพียงไหน ก็ไม่มีครั้งใดที่เขาจะภาคภูมิใจและยินดีมากที่สุดในชีวิตเท่ากับครั้งที่เขาได้รับพระมหากรุณาธิคุณจาก พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวและสมเด็จพระบรมราชินีนาถ ให้เข้าเฝ้า และแสดงการสาธิตหนังตะลุงหน้าพระที่นั่ง ณ พระตำหนักทักษิณราชินีเวสต์ถึง ๒ ครั้ง

“ผมจำได้ไม่มีวันลืมว่า ครั้งแรกเป็นวันที่ ๒๐ กันยายน

๒๕๒๗ ครั้งนั้นผมได้รับพระราชทานเข็มจักรีและอีกครั้งหนึ่งเมื่อวันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๒๘ ในครั้งนี้ผมได้รับพระราชทานทรัพย์สิน ๓๐,๐๐๐ บาท พร้อมด้วยเข็มกลัดพระบรมฉายาลักษณ์และกระเป๋าค่าไหมไทยอีก ๑ ใบ และในการเข้าเฝ้า ครั้งที่ ๒ นี้ผมได้ทูลเกล้าฯ ถวายตัวหนังสือครุฑที่นำมาแสดงพร้อมอุปกรณ์ในการแกะฉลุตัวหนังสือ ๑ ชุด แต่สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ เพื่อทรงศึกษาและเล่นตามที่ทรงสนพระทัยอีกด้วย”

และในเวลาต่อมาคุณสุชาติ ก็ยังได้มีโอกาสเข้าเฝ้า อีกหลายครั้ง และเมื่อปีที่แล้วได้เข้าเฝ้า สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ ที่สวนอัมพร ในการไปจัดนิทรรศการหนังสือในงานท่องเที่ยวเมืองไทยของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

เป็นที่น่ายินดีแทนคนไทยทั้งชาติที่มีผลงานของศิลปินชาวไทยผู้หนึ่ง ซึ่งมีความสามารถเยี่ยมยิ่งในการแกะสลักภาพหนังสือได้สวยงาม เปรียบพร้อมด้วยศิลปะลวดลายไทย ที่อ่อนไหวราวกับมีชีวิต และนอกจากคนไทยด้วยกันจะยอมรับในชั้นเชิงฝีมือครูของ คุณสุชาติแล้ว ชาวต่างประเทศที่มาเยี่ยมเยือนเมืองไทยหรือมีโอกาสได้เห็นภาพหนังสือแกะสลักของ คุณสุชาติ ต่างก็ยอมรับถึงฝีมือและความสามารถของเขา เป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากเมื่อครั้งประธานาธิบดีนิกสัน แห่งสหรัฐอเมริกา มาเยี่ยมเยือนเมืองไทย และได้เห็นภาพหนังสือแกะสลักตราประจำตำแหน่งประธานาธิบดีของสหรัฐอเมริกา ถึงกับออกปากชมเชยและยกย่องในความสามารถของช่างฝีมือไทย คือ คุณสุชาติ อย่าง

มากมาย และในครั้งที่สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สเด็จเยือนประเทศอินโดนีเซีย และได้มอบภาพแกะสลักหนังตะลุงของคุณสุชาติ ให้เป็นของที่ระลึกแก่ผู้นำประเทศในขณะนั้น ทำให้ชาวอินโดนีเซีย ซึ่งเคยภาคภูมิใจว่า ช่างแกะภาพหนังของตนเก่งที่สุด นั้น ต้องยอมรับว่าช่างแกะภาพหนังชาวไทยมีฝีมือมากและเก่งที่สุด เพราะสามารถจะแกะฉลุภาพหนังได้โดยชนของหนังสัตว์ไม่หลุดขาดหายไป ซึ่งดูสวยงามและเป็นธรรมชาติมากกว่า และหลังจากนั้นไม่นาน ท่านทูตประเทศอินโดนีเซียก็มาเยี่ยมชมกิจการการแกะสลักภาพหนังของคุณสุชาติ และขอศึกษาขั้นตอนวิธีการแกะสลักแบบของไทย ไปเผยแพร่ให้แก่ช่างแกะสลักภาพหนังในประเทศของตนต่อไป

ปัจจุบัน คุณสุชาติ จะผลิตและจำหน่ายผลงานของตนเอง อยู่ ณ บ้านพักเลขที่ ๑๑๐/๑๘ ซอยศรีธรรมโศก ๓ ถนนศรีธรรมโศก ต.ในเมือง อ.เมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช ผลงานส่วนใหญ่หากไม่คิดทำขึ้นเอง ก็มักจะผลิตขึ้นมาตามความต้องการของผู้ที่มาว่าจ้าง ซึ่งมีทั้งหน่วยงานของรัฐและบุคคลทั่วไปที่สนใจในงานศิลปะประเภทนี้

บริษัทเดินอากาศไทยในขณะนั้นได้มาว่าจ้างทำเป็นโฆษณาตอนเปิดเส้นทางการบินกรุงเทพฯ - นครศรีธรรมราช โดยกำหนดขอบข่ายเนื้อหาว่า “เปิดฟ้ามาเมืองคอน”

สำหรับจำนวนและปริมาณในการผลิตนั้น คุณสุชาติบอกว่า ในด้านวัสดุอุปกรณ์ที่ทำการผลิตคือ หนังสติ๊กที่จะนำมา

แกะสลัก ซึ่งใช้ได้กับหนังสือทุกชนิด ยกเว้นหนังสือเท่านั้น ที่นำมาแกะสลักไม่ได้ เนื่องจากหนังสือไม่มีแก่นหนังสือแต่ที่นิยมและถือว่าเป็นหนังสือที่ดีที่สุดคือหนังสือ ซึ่งราคามีตั้งแต่ ๗๐ บาท จนถึง ๑๐,๐๐๐ กว่าบาท ส่วนใหญ่ซื้อขายกันในราคากิโลกรัมละ ๒๐ บาท หนังสือดิบตัวหนึ่ง ๆ มีน้ำหนักประมาณ ๑๕ - ๒๐ กิโลกรัม งานทุกชิ้นของผมก็ขายได้หมด และขายได้ราคาดี ทำเท่าไรก็ไม่พอขายครับ”

จากกระแสพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เมื่อครั้งที่มีโอกาสเข้าเฝ้า ฯ ว่า

“ขอบใจนะที่รักษาของเก่าไว้ให้ และจงพยายามถ่ายทอดอย่างหวงวิชา”

ทำให้คุณสุชาติภาคภูมิใจอย่างที่สุดในชีวิต พร้อมกับตั้งปณิธานเอาไว้ว่า

“ตนจะพยายามรักษามรดกของชาติในด้านศิลปะและวัฒนธรรมของไทยภาคใต้ไว้ให้ดีที่สุด และจะพยายามเผยแพร่วิชาความรู้ที่ตนมีอยู่ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้”

และตลอดมา คุณสุชาติ ได้ปฏิบัติตนดำเนินตามกระแสพระราชดำรัสและปณิธานแห่งตนอย่างเคร่งครัด โดยอุทิศตนเองให้กับงานศิลปวัฒนธรรมของไทยภาคใต้อย่างเต็มกำลังความสามารถ และด้วยความเต็มใจเสมอมา เขาไม่เคยรีรอหรือบิดพลิ้วเมื่อถูกขอร้องจากหน่วยงานใด ๆ ให้ช่วยงานของท้องถิ่นหรือจังหวัดที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมของไทยภาคใต้ โดยเฉพาะ

ศิลปะวัฒนธรรมที่เกี่ยวกับการเล่นหนังตะลุงและการแกะสลักภาพหนังตะลุง ดังนั้นเขาจึงมักมีบทบาทหน้าที่ในการจัดกิจกรรมของหน่วยราชการในจังหวัดที่เกี่ยวกับศิลปะวัฒนธรรมของชาวไทยภาคใต้อยู่เสมอ ๆ

ถึงแม้คุณสุชาติ จะมีผลงานดีเด่นจนเป็นที่ยอมรับของสังคมอย่างกว้างขวางเพียงไร แต่คุณสุชาติก็ยังคงคิดเสมอว่า ยังมีคนที่เก่งกว่าตนอยู่ตลอดเวลา

“การที่คิดว่ายังมีคนเก่งกว่าเรายู่ นั่น ทำให้ผลงานของตนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เพราะจะช่วยเตือนใจมิให้ตั้งตนอยู่ในความประมาท ทำให้มีการเตรียมตัวที่ดีและปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ”

จากชีวิตและผลงานของคุณสุชาติ ทรัพย์สิน ตลอดมานั้น ได้เป็นเครื่องพิสูจน์ให้ทุกคนได้เห็นว่า การที่คนเราจะได้เป็นศิลปินจริง ๆ นั้นเขาเป็นกันอย่างไร และการที่ศิลปินธรรมดา ๆ คนหนึ่งจะได้รับการยกย่องชมเชยว่า เป็นศิลปินดีเด่นนั้น เขาต้องฟันฝ่าอุปสรรคและสร้างผลงานให้เป็นที่ยอมรับของคนทั้งหลายอย่างไรบ้าง และในฐานะของผู้ประกอบอาชีพอิสระ คุณสุชาติ ทรัพย์สิน ก็ได้แสดงให้เห็นแล้วว่าประสบความสำเร็จอย่างสูงสุดอย่างยากที่ผู้ประกอบอาชีพเดียวกันจะมาเทียบเคียง

ได้ เขาจึงเป็นบุคคลตัวอย่างที่ควรแก่การภาคภูมิใจของชาวเมือง นครศรีธรรมราช และเป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในงาน อาชีพศิลปินที่เราทุกคนขอปรบมือให้

จากชีวิตจริงของ คุณสุชาติ ทรัพย์สิน ศิลปินดีเด่นของชาวนครศรีธรรมราช บ้านเลขที่ ๑๑๐/๑๘ ซอยศรีธรรมโศก ๓ ถนนศรีธรรมโศก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

สัมภาษณ์ : ประณม จันทิม
 : พุนศิริ ไศภารักษ์
 : วารุณี ธนวานิช
เขียน : ประณม จันทิม
ภาพ : วารุณี ธนวานิช
วัน เดือน ปี : ๗ เมษายน ๒๕๓๒



“กันเอง”

ความยากจน...เป็นแรงผลักดันให้คน
มูมานะสร้างตนเป็นเศรษฐีขึ้นมาหลายคนแล้ว.....

สนิท ปจันทบุตร ก็เป็นอีกคนหนึ่งที่กำลัง
ร่างสร้างตัวขึ้นมาจากความยากจน เขาทิ้งอาชีพ
ครูประจำบาลผู้มีรายได้เพียงแค่งชีฟ ก้าวขึ้น
สู่ความเป็นเศรษฐี เพราะการทำงานอย่างเอาจริง
ไม่ยอมปล่อยเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์เลย
แม้แต่เน้อย.....

คณะของเรามีนัดหมายสัมภาษณ์ คุณสนิท ปจันทบุตร
เจ้าของร้าน “กันเอง” สวนอาหารดั้งเดิมตำรับไทยแท้ เลขที่
๙/๓ ถนนเจ้าฟ้า ย่านฉลอง จังหวัดภูเก็ต

ด้วยวัย ๖๔ ปี คุณสนิท ปจันทบุตร ในขณะนี้ยังแข็งแรง
กระฉับกระเฉง ไม่มีโรคภัยเบียดเบียน เพราะเขาไม่ใช่ลูกเศรษฐี
ก็เลยหนึ่งเหนียว กระตือรือร้น

สนิท ปจันทรบุตร เป็นลูกชาวนา เกิดที่ตำบลฉลอง อำเภอมือง จังหวัดภูเก็ท เขาเป็นลูกชายคนแรกในจำนวนพี่น้องท้องเดียวกัน ๒ คน

ชีวิตวัยเด็กก็ไม่เคยคิดฝันว่าจะต้องมาค้าขาย คิดว่าคงจะต้องเป็นชาวนาชาวนตามพ่อแม่ไป

พออายุได้ ๙ ปี เขาได้เข้าเรียนหนังสือชั้น ป.๑ ที่โรงเรียนวัดโคกโดนด พอขึ้นชั้น ป.๒ ก็ย้ายโรงเรียนมาเรียนที่โรงเรียนเมืองภูเก็ต จนจบชั้น ป.๔ ซึ่งสนิทได้เล่าเรื่องราวชีวิตของเขาให้เราฟังว่า

“ตอนเด็กลำบากมาก ต้องช่วยพ่อแม่เลี้ยงหมู เลี้ยงไก่ ทำสวนมะพร้าว ทำนาและทำงานบ้าน เมื่อได้เวลาไปโรงเรียนก็จะเอาขนมปัง ทอफीบ้าง เอาไปวางขายบนโต๊ะเรียนของเขา เมื่อเลิกเรียนกลับบ้าน เขาก็จะช่วยแม่ขายขนม หรือไม่ก็เอาผักคะน้า หอม กระเทียม ที่ปลูกในสวนคร้วออกไปเดินร่ายตามละแวกบ้าน”

หลังจากเรียนจบชั้น ป.๔ แล้ว สนิทได้เข้าเรียนต่อชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัยจนจบชั้น ม.๓ แผนกช่างก่อสร้างและเนื่องจากเป็นช่วงที่อยู่ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ ๒ เขาจึงไม่ได้เรียนต่อที่ไหนอีก

-๒-

จากความหิว ความลำบากยากเข็ญที่ต้องทำงานช่วยเหลือพ่อแม่มาตั้งแต่เด็ก ทำให้เขากลายเป็นคนเข้มแข็งอดทน

ด้วยวัยเพียง ๑๘ ปี หลังจากที่ถูกจับขึ้น ม.๓ เขาสมัครเข้าเป็นครูประชาบาลเมื่อปี พ.ศ. ๒๔๘๖ สอนหนังสือเด็กชั้นประถมศึกษาที่โรงเรียนเมืองภูเก็ต เป็นเวลา ๔ ปี แล้วย้ายมาสอนที่โรงเรียนวัดโคกโดนด (ลัทธิวนาราม) ซึ่งเป็นบ้านเกิดของเขา และได้แต่งงานกับคุณกิมจูน สาวสวยในหมู่บ้านเดียวกัน....

สนิท ได้ให้เหตุผลในการเลือกคุณกิมจูน เป็นภรรยาโดยไม่ได้สนใจเพื่อนครูสาว ๆ ที่ทำงานด้วยกันว่า

“เธอไม่ใช่คนสวยมากนัก แต่เธอมีน้ำใจงาม ทำงานบ้านงานครัวเก่ง และสิ่งสำคัญที่เลือกเธอก็เพราะเธอให้ความรักให้ความเคารพและห่วงใยต่อพ่อแม่ของเธอ และสามารถเข้ากับพ่อแม่ของเธอได้เป็นอย่างดี

สนิท ปจันทุบุตร สอนหนังสืออยู่ที่โรงเรียนวัดโคกโดนดได้เพียง ๓ ปี ก็ย้ายมาสอนที่โรงเรียนบ้านนาบอนต่ออีก ๕ ปี จนกระทั่งได้รับการแต่งตั้งให้รักษาการในตำแหน่งครูใหญ่ จึงลาออก

จากชีวิตครูประชาบาลที่เรียบง่าย มีรายได้เพียงแค่เงินเดือนที่แทบจะไม่พออย่าได้ ด้วยแรงของความทะเยอทะยาน และความมุ่งมั่นที่จะสร้างเนื้อสร้างตัว พอลออกจากงานเก่า เขาก็หันมาทำงานอาชีพส่วนตัว ด้วยการเป็นช่างรับเหมา รับปลูกบ้าน ทาสี และรับงานก่อสร้างทุกชนิดภายในจังหวัดภูเก็ต แต่ก็มียาได้ไม่แน่นอน กลับตกต่ำแย่ ลำบาก ยากจนยิ่งกว่าตอนที่เป็นครูประชาบาลเสียอีก

เขาเล่าว่า “ตอนนั้นภรรยาที่กำลังตั้งท้องลูกคนที่ ๓ งานรับเหมาก็ขาดมือ เงินทองก็ไม่มีจะใช้จ่าย จะขอหยิบขอยืมจากใครก็แสนยากลำบาก ยอมตากหน้าไปขอยืมเงินจากพวกญาติ ๆ แม้เพียงแค่ ๕๐ บาทเท่านั้น ก็ยังไม่มีใครให้ยืม จะไปขอยืมจากพวกเพื่อน ๆ ก็คงจะไม่มี เพราะรู้ว่าพวกเพื่อน ๆ แต่ละคนต่างก็ยากจนด้วยกันทั้งนั้น ชีวิตของเขาในตอนนั้น จึงมีความลำบาก ทุกข์ยากทั้งกายและใจเป็นที่สุด”

อย่างไรก็ตาม ความรู้สึกของเขาในช่วงระยะเวลานั้น ก็ยังไม่ถึงกับสิ้นหวังหรือท้อแท้ใจไปเลยทีเดียว เขายังมีความหวัง และยังมีความรู้สึกว่าเขาคงจะสามารถแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ได้ เขาคิดว่าเขาจะต้องมานะเพิ่มขึ้น อดทนมากขึ้น และจะไม่ยอมสยบให้กับอุปสรรคใด ๆ เพราะเขารู้ดีว่าคนที่ปราศจากความพยายาม คนที่มีสมองแต่ไม่รู้จักคิด คนที่ปราศจากการปรับปรุงตนเอง คนที่ไม่มีความกล้าจะเป็นผู้พ่ายแพ้แก่ชีวิตตลอดกาล

สนิท ไปสมัครเข้าทำงานในตำแหน่งลูกจ้างที่บริษัททุ่งคาฮาร์เบอร์ ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการขุดแร่ โดยทำงานอยู่ในแผนกช่างไม้ ซึ่งมีรายได้แน่นอนดีกว่าตอนที่ประกอบอาชีพเป็นช่างรับเหมา

เขาทำงานอยู่ที่นั่นเป็นเวลา ๒๓ ปี จึงได้เลื่อนตำแหน่งหน้าที่ขึ้นเป็นหัวหน้าช่าง ได้รับเงินเดือนละ ๕,๐๐๐ บาท เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๖ ในขณะที่อายุได้ ๔๗ ปี และในระหว่างนี้เขาก็ให้ภรรยา

ของเขาเปิดร้านขายกาแฟ ขายของชำเล็ก ๆ บนที่ดินมรดกของเขาตรงบริเวณหัวแยกอ่าวฉลองไปด้วย

-๓-

แผ่นดินภูเก็ท เป็นแผ่นดินของผู้คนที่ชีวิตไม่หยุดนิ่ง
ทรัพยากรตามธรรมชาติของที่นี่ มีค่ามากล้น ราวกับ
ถนนทุกสายไปด้วยทองคำ ทำทลายความมานะพยายามของผู้คน ที่
ต้องการเปลี่ยนชะตาชีวิตอันล้าเค็ญ เพื่อก้าวไปสู่ความมั่งคั่ง
ร่ำรวยได้เสมอ

ร้านกาแฟและขายของชำของเขาดำเนินไปได้เพียง ๒ ปี
มีรายได้ไม่ค่อยจะดีนัก และในช่วงนี้เองมีปลาทะเลที่ชาวประมง
จับขึ้นมาขายกันเป็นจำนวนมาก ทำให้ปลามีราคาถูก

คนเราจะรวยได้ต้องกล้าตัดสินใจเลือกเส้นทางการดำเนิน
ชีวิตด้วยตนเอง

สนิท ปจันทบุตร ตัดสินใจทดลองเปิดร้านขายอาหารเล็ก ๆ
ดูก่อน โดยเชื้อเชิญชักชวนพรรคพวกเพื่อนฝูงมาลองชิมรส
อาหารในระยะเริ่มแรก

ชื่อร้านอาหาร “กันเอง” ของเขาก็คมาจากชื่อที่เพื่อน ๆ
ช่วยตั้งให้ ทั้งนี้ เพราะในสมัยเริ่มแรกที่เปิดขายอาหารใหม่ ๆ
พวกเพื่อน ๆ ที่มารับประทานอาหารที่ร้านบางครั้งจะต้องช่วย
ตนเอง เช่น ยกโต๊ะ ยกเก้าอี้ จัดที่นั่งด้วยตนเอง

สำหรับอาหารที่ทำขายก็เป็นอาหารดั้งเดิมตำรับไทยแท้

เช่น ปลาเผา ไก่ต้มเปรต น้ำพริกกุ้งเสียบ ซึ่งถือว่าเป็นอาหารจานเด็ดของที่นี่

ปลาที่นำมาเผาก็เป็นปลาที่จับขึ้นมาจากอ่าวฉลอง ส่วนไก่ก็เป็นไก่บ้านแถว ๆ นั้น ประกอบกับฝีมือของลูกสาวคนเล็กที่ทำอาหารได้อร่อย ราคาไม่แพง และยังได้สัมผัสบรรยากาศโอ่อ่าริมทะเลของอ่าวฉลอง ความร่มรื่นของธรรมชาติและอาหารอร่อยหลากหลายรสของอาหารทะเลสด ๆ และอาหารท้องถิ่น จึงทำให้มีผู้นิยมมารับประทานอาหารที่ร้านของเขามากขึ้น มากขึ้นอย่างแทบไม่น่าเชื่อ จนต้องขยายโต๊ะ ขยายบริเวณเพื่อรองรับลูกค้าที่ติดใจในฝีมือและบรรยากาศออกไปเรื่อย ๆ แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการ

เมื่อกิจการร้านอาหาร “กันเอง” ดำเนินไปด้วยดี และเมื่อแน่ใจว่าจะสามารถยึดอาชีพนี้ต่อไปได้ เขาจึงตัดสินใจลาออกจากบริษัททุ่งคา ฮาร์เบอร์ เพื่อมาควบคุมดูแลร้านอาหารด้วยตนเอง

เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ใครก็ตามที่มีคุณสมบัติของความกล้าเสี่ยง มีความทะเยอทะยาน มีหัวทางการค้า มานะบากบั่น ประหยัดไม่สุรุ่ยสุร่าย เมื่อประกอบธุรกิจใด ๆ ย่อมจะประสบความสำเร็จ

กิจการร้านอาหารของเขาเจริญก้าวหน้าไปสู่ความรุ่งเรืองได้ เพราะเขามีความตั้งใจจริงในการทำงาน และมีความมานะอดทน ประกอบกับบุคลิกส่วนตัวที่มีความสุภาพอ่อนน้อม มีมนุษยสัมพันธ์ ทำตัวเป็นกันเองอย่างจริงใจ คอยเดินทักทาย

และเอาใจใส่ต่อลูกค้าอย่างเสมอดั้นเสมอปลาย กิจการร้านอาหาร “กันเอง” จึงรุ่งเรืองรุดหน้า ขายดิบขายดีเป็นที่สุด

ร้านอาหารของเขา นอกจากจะตอบสนองความต้องการของคนในเรื่องสุนทรียะในรสชาติและบรรยากาศริมทะเลแล้ว สนิทจะให้สิ่งที่มีคุณค่าแก่ลูกค้า เริ่มตั้งแต่การให้บริการราคาอาหารที่ยุติธรรม คือ ราคาต่ำพอที่ลูกค้าทั่วไปจะจ่ายได้ โดยจะเอากำไรอย่างสมเหตุสมผล

ทั้งนี้ สนิท ให้เหตุผลว่า “เพื่อที่จะรักษาลูกค้าเก่า ได้ ลูกค้าใหม่ แข่งขันกับร้านอาหารอื่นๆ ได้ และจะไม่ยอมเสียลูกค้าที่เคยมารับประทานอาหารที่ร้านของเขาไปให้กับร้านอาหารอื่น ๆ เป็นอันขาด”

เมื่อร้านอาหาร “กันเอง” ได้รับความนิยมในเรื่องของความอร่อยและมาตรฐานด้านราคา สนิทจึงเริ่มมองหาทำเลทำมาหากินแห่งใหม่ และได้ติดต่อขอซื้อที่ดินชายทะเล ซึ่งอยู่ห่างจากร้านอาหาร “กันเอง” ร้านแรก ประมาณ ๒ กิโลเมตร เพื่อขยายกิจการเปิดเป็นร้านอาหาร “กันเอง ๒” ต่อไป

ก่อนการซื้อที่ดินชายทะเลผืนดังกล่าวนี้ สนิทได้ประชุมปรึกษาหารือกับภรรยาและลูก ๆ ก่อน เมื่อเห็นพ้องต้องกันว่าควรขยายกิจการออกไป เขาจึงส่งลูกไปอบรมและดูงานเกี่ยวกับวิธีการปรุงอาหารฝรั่ง และอาหารญี่ปุ่นที่กรุงเทพฯ

ปีแรกของโครงการเขาดำเนินงานได้ตามแผน เริ่มจากการซื้อที่ดินแปลงงามติดชายทะเลเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๒

พอปีที่ ๒ ก็เอากำไรที่ได้จากการขายอาหารของร้าน “กันเอง ๑” มาสร้างเขื่อนคอนกรีตรอบที่ดิน

ปีที่ ๓ เริ่มทำการถมดิน ปรับพื้นที่และพอปีที่ ๔ ก็จัดการก่อสร้าง และเปิดกิจการร้านอาหาร “กันเอง ๒” ซึ่งก็ได้รับความนิยมจากผู้คนอย่างมากมายล้นหลามอีกเช่นเคย

สนิท ขยายกิจการร้านอาหารต่อไปอีกโดยเปิดร้านอาหาร “กันเอง ๓” ที่เกาะเฮย์ และให้ลูกชายเป็นผู้ดำเนินการ

ปัจจุบันร้านอาหาร “กันเอง” ทั้ง ๓ ร้านของเขา มีพ่อครัวชั้นหนึ่งระดับแนวหน้าเป็นผู้ปรุงอาหารไทย อาหารฝรั่ง และอาหารญี่ปุ่นถึง ๒๐ คน มีเด็กเสิร์ฟอาหารประมาณ ๔๐ คน เด็ก ๆ เหล่านี้จะได้รับค่าจ้างเป็นเงินเดือน รายได้ต่ำสุดก็ ๘๐๐ บาท พร้อมกันนี้ทางร้านจะให้บริการในเรื่องอาหารและบ้านพักอาศัย แก่พนักงานทุกคนอีกด้วย

เขากล่าวว่ามันเป็นความสำนึกถึงหน้าที่ ที่จำเป็นจะต้องให้สวัสดิการในเรื่องอาหารและที่อยู่อาศัยให้แก่พนักงานของเขา ด้วยความรู้สึกเห็นอกเห็นใจ ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้พนักงานและชาวบ้านทั่วไปชื่นชมรักใคร่และให้ความเคารพนับถือเขาเป็นอย่างยิ่ง

นอกจากการทำกิจการร้านอาหารทั้ง ๓ แห่งแล้ว เขายังทำธุรกิจเกี่ยวกับการท่องเที่ยวชื่อ อโลฮาทัวร์ เป็นธุรกิจเรือ

ทัศนจักร รับนักท่องเที่ยวชมความสวยงามตามธรรมชาติและ
เที่ยวชมเกาะแก่งต่าง ๆ ภายในอ่าวพังงา เช่น เกาะปันหยี เกาะพีพี
และเกาะสิมิลัน โดยจะมีเรือทัศนจักรบริการทั้งหมด ๖ ลำ ซึ่ง
ธุรกิจการท่องเที่ยวเรือทัศนจักรทางทะเลสามารถเพิ่มพูนรายได้
ให้แก่เขาอย่างเป็นกอบเป็นกำอีกเช่นกัน

-๕-

จากการทำงานด้วยความตั้งใจจริง ประหยัด ไม่สุรุ่ยสุร่าย
ฐานะความเป็นอยู่ของสนธิ ปจันตบุตร จึงดีขึ้นอย่างรวดเร็ว
แต่ความทะเยอทะยานกลับมีมากขึ้นเป็นเงาตามตัว

เขามีที่ดินที่เป็นผลพวงที่เกิดจากการก่อร่างสร้างตัวด้วย
หยาดเหงื่อ และน้ำพักน้ำแรงของเขาอีก ๕๐ ไร่ และกำลังอยู่ใน
ระหว่างการทดลองปลูกยางพาราพันธุ์ใหม่และปลูกสับปะรดแซม
ไว้ในที่ดินผืนนี้ด้วย

สับปะรดที่ปลูกได้จากไร่ เขาเอาไปขายที่ร้านอาหาร
“กันเอง” ขายที่โรงแรมภูเก็ต คาบาน่า โรงแรมคลับอันดามัน ที่
หาดป่าตอง และโรงแรมซิลเวอร์แซนด์ ที่สะปำ ซึ่งเขาเป็นเจ้าของ
และหุ้นส่วนใหญ่ โดยมอบหมายให้ลูกชายคนโตดูแลกิจการด้าน
โรงแรมทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า สนธิ ปจันตบุตร จะมีฐานะความ
เป็นอยู่มั่นคงมั่งคั่งและมีความสุขสบายกว่าแต่ก่อนก็จริง แต่เขา

ก็ยังมีความรู้สึกที่ยังฝังลึกอยู่ในจิตใจก็คือ ความปรารถนาที่จะมีส่วนร่วมในการรับใช้สังคม ชุมชนของเขา ดังจะเห็นได้จากการให้ความร่วมมือแก่ทางราชการ เช่น การให้ทุนการศึกษาแก่นักเรียน และการบริจาคเงินตามโอกาสอยู่เสมอมิได้ขาด

กิจวัตรประจำวันของเขาก็คือ การตื่นนอนแต่เช้าแล้วออกไปตรวจตราดูแลกิจการร้านอาหาร พอตอนบ่ายเขาจะไปดูแลสวนเสร็จแล้วก็จะกลับมาดูร้านอาหารอีกครั้งหนึ่ง พอได้เวลา ๓ ทุ่มเศษ ๆ ก็กลับบ้านพักผ่อน

เขายึดหลักการแบ่งเวลาในการทำงานให้ถูกต้อง โดยถือว่าเป็นเรื่องสำคัญและจะถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

เวลาทำงานก็จะทำอย่างจริงจังและเมื่อถึงเวลาพักผ่อน ก็จะพักผ่อนอย่างจริง ๆ โดยไม่เอาเรื่องงานมาคิดให้รบกวน

สนธิ ปัทมบุตร ยังคงทำงานหาเงิน อย่างไม่เคยหยุดนิ่ง แม้กระทั่งอายุจะล่วงเลยมาถึง ๖๔ ปีแล้วก็ตาม เขายังไม่เคยปล่อยตนเองให้ว่าง ยังคงทำโน่น ทำนี่จนเพื่อนเก่า ๆ เตือนว่า “เงินทองทรัพย์สินสมบัติก็มีมากมาย กินและใช้จนตายก็ไม่หมด ควรจะพักผ่อนอยู่เฉย ๆ ได้แล้ว มาทำงานหนักให้เหนื่อยแรงอยู่อีกทำไม”

จะ让他ทำอะไร ก็คนมันเคยลำบาก เคยทำงานหนัก มาตลอดชีวิตจนไม่คิดว่ามันเป็นงานหนักแล้วนี่ เขากล่าว

ตลอดชีวิตเขาไม่เคยคิดว่าจะได้จับเงินแสน เงินล้าน พอมีเงินจึงเกิดความภูมิใจ เขามีเงินได้ก็เพราะความขยันหมั่นเพียร ไม่นิ่งดูดาย มีช่องทางทำมาหากินอะไรได้ก็จะทำ

สนิท ปจันทบุตร ประสบความสำเร็จในอาชีพขายอาหาร ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๖ จนถึงปัจจุบัน แต่ช่วงเวลาที่เขามานะพากเพียรทุ่มเทให้กับงานมากที่สุดคือ ในช่วงเวลาของการเปิดร้านอาหาร “กันเอง ๒” นั้นเอง

นั่นคือ จะมีผู้มารับประทานอาหารที่ร้านของเขาเฉลี่ยวันละไม่น้อยกว่า ๕๐๐ คน

เขากล่าวกับเราด้วยใบหน้ายิ้มแย้มว่า การที่เขาประสบความสำเร็จในชีวิตของเขานั้น ก็เพราะได้รับการผลักดันจากคุณกิมจิ้น ภรรยาผู้ทุกข์สุขและลูก ๆ ทั้ง ๖ คน ที่เป็นหัวเรี่ยวหัวแรงช่วยกันทำงานและดูแลกิจการเป็นอย่างดี

สนิท ปจันทบุตร ได้ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพแก่เด็กหรือเยาวชนว่า “บนเส้นทางชีวิตของการเลือกทางเดินสู่อาชีพนั้น เป็นเรื่องที่เด็กหรือเยาวชนจะต้องตัดสินใจด้วยตนเอง ดังนั้นก่อนจะประกอบอาชีพอะไร ควรจะศึกษาหาความรู้ในวิชาชีพนั้น ๆ ให้ละเอียดต้องแท้เสียก่อน เมื่อตัดสินใจทำอะไรลงไปแล้วต้องทำอย่างจริงจังด้วยความมานะอดทน เด็กและเยาวชนทุกคนไม่ควรใช้จ่ายเงินทองอย่างฟุ่มเฟือย สรุ่ยสุร่าย เงินทองทุกบาท

ทุกสแตนด์ที่หาได้ควรรู้ค่า เมื่อจะเอาไปใช้จ่ายต้องคำนึงถึง คุณประโยชน์และความจำเป็นให้มากที่สุด และเมื่อมีฐานะมั่นคงดีแล้ว ก็ไม่ควรลืมตัวฟุ้งเฟ้อ และใช้จ่ายเงินเพียงเพื่อซื้อความโก้เก๋”

ชีวิตของคนเราก็นี้อาจเหมือนกับการเล่นกีฬา ไม่แพ้ก็ชนะ ถ้ามีความตั้งใจจริง ก็คงจะผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคไปได้ ขอย่าไปตั้งความหวังให้สูงและเลิศลอยจนเกินไปนัก

ขณะเดียวกัน เมื่อเราประสบความสำเร็จกับสิ่งที่ได้มา ก็อย่าเพิ่งไปดีอกดีใจกับมันจนเกินไป

แต่ควรที่จะเพิ่มความสุขุมรอบคอบ เพราะเงินทองทรัพย์สินสมบัติเป็นสิ่งที่ไม่เที่ยงแท้แน่นอน มีได้ก็หมดได้ แม้แต่ชื่อเสียงหรือร่างกายของเราก็นี้อาจเหมือนกัน ยังมีวันแตกดับเสื่อมสลาย ดังนั้น การกระทำแต่ความดีไว้จึงเป็นสิ่งที่ดีที่สุด

อย่างไรก็ตาม ทุกคนจะต้องเข้าใจในสัจธรรมความจริงให้ตรงกัน ก็คือว่า กว่าที่เราจะก้าวขึ้นมาสู่สภาพความสมบูรณ์พูนสุขเช่นนี้ได้ เราต้องต่อสู้ขวบขวายหาเลี้ยงชีพ ต้องทำงานหนักด้วยความมานะอดทน สู้งาน ไม่เคยนิ่งดูดายและไม่เคยปล่อยให้เวลาสูญเสียไปโดยเปล่าประโยชน์

สนิท ปจันทบุตร เป็นตัวอย่างของคนสร้างงาน สร้างฐานะ และสร้างตัว เรื่องราวความสำเร็จในชีวิตของเขาเป็นตัวอย่างของการสร้างตัวและสร้างงานที่ดีเยี่ยมในปัจจุบัน

สนิท ปจันทุบุตร มีคติประจำใจในการทำงานว่า
“**ทำจริง ตรงต่อเวลา ตรงต่องาน และไม่คดโกง**”

จากชีวิตจริงของ นายสนิท ปจันทุบุตร เจ้าของร้านอาหาร
“**กันเอง**” เลขที่ ๙/๓ ถนนเจ้าฟ้า อ.เมือง จ.ภูเก็ต

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
: ศุภกิจ สีหาบุตร
: วรณา พรหมบุรมย์
เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
ภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
วัน เดือน ปี : ๑๔ มีนาคม ๒๕๓๒





ปลาสด Δ



Δ นายสนิท ปจันทรบุตร



ทักทายลูกค้า





ทำเอง
▽



△ นางโสภา รัตนวรรณ



ทอด
▽



คนบันนั้งหนึ่ง

การใช้เวลาที่ผ่านไปทุกวินาทีอย่างคุ้มค่า
จนสามารถผสมผสานภารกิจต่าง ๆ ที่เป็นงาน
หลัก และงานเสริมอย่างเหมาะสม จึงเป็นอีก
หนทางหนึ่งที่น่าไปสู่ความสำเร็จในช่วงหนึ่ง
ของชีวิต ของลูกผู้หญิงที่แกร่งสมชื่อ “เพชร”

-๑-

เข้ามิดวันหนึ่งของเดือนมีนาคม ที่บริเวณหน้าตลาด
กองร้อย อำเภอเมืองนราธิวาส เราได้เฝ้าดูร้านขายอ้วจาก้วยหรือ
ปาต่องโก๋ร้านหนึ่งตั้งแผงอยู่หน้าบ้าน มีลูกค้าอุดหนุนอย่างไม่ขาด
สาย คนขายเป็นชายหนึ่งหญิงสอง คนหนึ่งบันแบ้ง คนหนึ่งทอด
และอีกคนหนึ่งกำลังขาย ด้านขวาของแผงมีลังถึงชาละเปาตั้งอยู่
บนเตา ด้านซ้ายเป็นเตาปิ้งขนมปัง

ร้านนี้มีได้ขายอ้วจาก้วยอย่างเดียว แต่ยังมีขนมอื่น ๆ อีก
หลายอย่าง ได้แก่ ชาละเปา ขนมปังปิ้ง โดนัท และขนมขาไก่

เจ้าของร้านสวมเสื้อยืดเก่า ๆ กางเกงขาก้วย กำลังสาละวน
กับการขาย มือทั้งสองที่หยิบโน้นจับนี่อลเวงจนมองเห็นเป็นลึบมือ

ด้วยกิริยา ท่าทางและคำพูดที่คล่องแคล่วทำให้ดูเสมือนว่า เด็กชน ๑ คนหนึ่งกำลังเล่นขายของอย่างมีความสุขและสนุกสนาน

กิจการของเธอจะเสร็จสิ้นราว ๗.๓๐ น. หลังจากนั้น เธอจะรีบเร่งอาบน้ำแต่งตัวรับประทานอาหารเช้า รวมทั้งดูแลลูกทั้ง ๓ คน จนได้เวลาประมาณ ๘.๐๐ น. เธอจะออกจากบ้านโดยอาศัยรถประจำทางเป็นพาหนะในการเดินทางเป็นระยะทางประมาณ ๒๐ กิโลเมตร จุดหมายปลายทางคือ โรงเรียน วัย ๓๕ ปีของเธอคงมิใช่นักเรียนแล้ว แต่เธอเป็นครูที่คนทั่วไปรู้จักในนามของ “ครูเพชร” ครูโรงเรียนตันหยงมัส อำเภอระแงะ นราธิวาส

นามจริงของเธอคือ โสภา รัตนวรรณ

ความจำเป็นทำให้ครอบครัวของเธอ ต้องระเห่ร่อนไปอาศัยอยู่กับญาติ ตั้งแต่เธออายุ ๕ ขวบ ช่วยญาติทำมาค้าขายเพื่อแลกกับอาหารและที่อยู่ พ่อสิ้นญาติก็ไร้ที่อยู่ แต่ก็ยังดีที่มีหลืบมุมบางแห่งพอเหลือให้เป็นที่ซุกหัวนอนได้ สภาพความเป็นอยู่ของ พ่อ-ลูก ๓ ชีวิต คงจะเป็นภาพที่น่าสงสารมิใช่น้อย จึงทำให้ชายคนหนึ่งยอมสละส่วนหลังบ้านให้เป็นที่อยู่

เพื่อเป็นการตอบแทนผู้มีพระคุณที่ให้ที่พักอาศัย เพชรในวัยเด็กจึงช่วยงานซักผ้าและหุงข้าว ส่วนพ่อทำงานรับซื้อปลาได้ค่าจ้างวันละ ๒๐ บาท สำหรับน้องชายรับจ้างขายขนมตามบ้าน

ทุกคนใช้จ่ายอย่างอดออม และประหยัด เพราะเงินส่วน

หนึ่งต้องนำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการเรียนหนังสือของเพชร ซึ่งกำลังจะขึ้นชั้น ม.๑

เวลาที่พอมิเหลืออยู่บ้างในขณะที่เรียนอยู่ชั้นมัธยม จะเป็นเงินเป็นทองหมด แม้จะเล็กน้อยแต่ก็ดีกว่าไม่ได้เสียเลย เธอทำทุกอย่างไม่เลือกงาน...ตั้งแต่ ซื้อมะพร้าว น้ำว่าวันละหวีมาต้ม ใส่มะพร้าว ใส่น้ำตาล เอาไปขายที่โรงเรียน ถ้าเป็นหน้ามะม่วงก็จะเก็บมะม่วง มาฝานแช่น้ำเกลือทำมะม่วงดอง เวลาหลังเลิกเรียนก็ไปรับจ้างเป็น ลูกมือที่บ้านแม่ค้าขายขนม ขูดมะพร้าว ไม่แบ่ง ล้างภาชนะต่าง ๆ และบางทีก็รับขนมไปเดินขายตามบ้าน บางวันก็ทำขนมชั้นขาย ได้กำไรวันละบาทสองบาท

เธอพูดว่า “งานอะไรก็ได้ทั้งนั้น รับเหถึงสั้วม ได้ค่าจ้างถึงละ ๕๐ สตางค์ ยังทำเลยได้วันละ ๒-๓ บาท”

งานก็ดี เรียนก็ไม่เสีย เธอเป็นเด็กเรียนดีมาตลอด ชอบวาดรูป ชอบอ่านหนังสือ โดยเฉพาะหนังสือสารคดีและศิลปะ เงินส่วนหนึ่งที่หามาได้จึงถูกนำไปซื้อหนังสือที่ชอบและอยากจะได้เป็นเจ้าของ

จบ ม.๓ เธอสามารถสอบแข่งขันเข้าเรียนในวิทยาลัยศิลปหัตถกรรม จังหวัดนครราชสีมาในสาขาช่างโลหะรูปพรรณ (เครื่องถม)

ที่นี่ก็เช่นกัน เธอจะใช้ช่วงเวลาว่างจากการเรียน ไปรับจ้างเป็นลูกมือทำงานเกี่ยวกับเครื่องถม แต่ละเดือนจะมีรายได้ประมาณ ๕๐-๖๐ บาท เป็นการช่วยลดภาระทางครอบครัว ส่วนที่เหลือเธอจะเก็บสะสมไว้ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ด้วยความหวังว่าต่อไปจะต้องรับงานเป็นชิ้น ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนบ้าง

ถึงจะเหน็ดเหนื่อยและลำบากปานใด สิ่งที่เราฝันคือ การเรียนในระดับที่สูงขึ้นไป “บางคนก็มองว่าไม่เจียมเนื้อเจียมตัว บางคนก็สนับสนุนว่าควรจะเรียนเพราะเรียนเก่ง”

ครูเพชรได้เล่าชีวิตของเธอจบไปแล้วหนึ่งตอน พร้อมกับขอตัวเพราะได้เวลาสอนหนังสือ เด็กนักเรียนกำลังรอเธออยู่ ทั้งปรศนาไว้ให้ชวนติดตาม

เวลาราวสองทุ่มเศษ ซึ่งเป็นเวลาพักผ่อนของเธอ หลังจากเสร็จสิ้นภารกิจส่วนหนึ่งไปแล้ว เราจึงได้สนทนากับเธอต่อ ครั้งหนึ่งเธอเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อสอบเข้าเรียนต่อเพียงครั้งเดียวก็รู้สึกลองแสงสีเสียงของเมืองกรุงและฝันอยากจะไปอีก เธอพยายามสร้างความฝันให้เป็นจริง ด้วยการสะสมเงินทุกบาททุกสตางค์ที่หาได้ เตรียมตัวให้พร้อม เพื่อสอบแข่งขันเรียนต่อระดับ ปวส.ที่วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา วิทยาลัยเขตเพาะช่าง (ปัจจุบันคือสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล) “คนเราถ้าทำอะไรอย่างมีจุดหมาย มักจะสมหวัง”

ชีวิตนักศึกษาของเธอในกรุงเทพฯ เหมือนเช่นทุกครั้งที่ผ่านมา คือ การใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เธอไม่เคยเกียจงาน

งานอะไรที่พอจะทำได้เธอทำทั้งนั้น เรื่องการหางานทำสำหรับเธอจึงมิใช่เรื่องยากเย็นแสนเข็ญ

เพียงก้าวออกจากบ้านไปไม่กี่ชั่วโมง ก็กลับมาพร้อมกับงานคุณลายกระเป๋านาง

ความช่างพูด มีเหตุมีผล มนุษย์สัมพันธ์ดี นับเป็นคุณสมบัติหนึ่งที่ทำให้เธอสามารถหารายได้พิเศษด้วยการเป็นหมอดูไฟ

งานเล็กน้อยเธอไม่เคยมองข้าม กลับไปบ้านที่นราธิวาส ก็ซื้อของมาขายที่กรุงเทพฯ

“ทำไมเธอจึงขยันเช่นนี้” เพื่อน ๆ ต่างก็แปลกใจ

เธอไม่สนใจว่าใครจะมองเธออย่างไร เธอมั่นใจว่าสิ่งที่เธอทำนั้นถูกต้อง ไม่เคยเสียการเรียน งานที่ทำก็เป็นงานสุจริต และสิ่งที่แน่นอนในเดือนหนึ่ง ๆ เธอมีรายได้เพิ่มขึ้นมาอีกกว่าพันบาท

หลังจากเรียนจบ ปวส. เธอก็สอบบรรจุเข้ารับราชการเป็นครูโรงเรียนร่มเกล้า อำเภอยิ่งอ นราธิวาส

เงินเดือนข้าราชการ ๒-๓ พันบาท พอเพียงแค่เลี้ยงตัวเองได้เท่านั้น แต่พอมีลูก ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเงินเดือนฝืดเคืองมาก ชักหน้าไม่ถึงหลัง

การแก้ปัญหามิใช่เรื่องยาก คือ ต้องหารายได้เพิ่ม แต่ปัญหายอยู่ที่ว่า จะหารายได้เพิ่มได้อย่างไร

จากการที่ได้รู้เรียนมาทางด้านศิลปหัตถกรรม ก็หวังว่า จะทำกิจการเกี่ยวกับงานศิลปะ จึงเริ่มด้วยงานสกรีนเสื้อยืด มีรายได้ดี แต่งานจะมีเป็นช่วง ๆ ไม่คุ้มค่าผลที่สุดจึงเลิกไป

อีกงานหนึ่งที่คิดจะทำ เป็นงานเซรามิค เครื่องปั้นดินเผา แต่ก็ล้มตั้งแต่ยังไม่ได้เริ่ม เพราะมองเห็นว่าตลาดนราธิวาส คง ยอมรับยาก

และที่สำคัญ งานที่เหมาะสมกับเธอ จะต้องเป็นงานที่ลงทุนแรงมากกว่าจะลงทุน

“คิดว่ามือที่เคยปั้นดิน น่าจะเปลี่ยนมาปั้นแป้งขายดีกว่า”

ทักษะที่เคยหวดดิน ก็สามารถนำมาใช้ในการนวดแป้งได้อีกด้วย

แป้งชนิดแรกที่เธอปั้น คือ อ้วจาก้วย เธอเคยมีประสบการณ์ในการขายอ้วจาก้วยร่วมกับน้องชายมาก่อน เธอจึงมั่นใจมากกว่า “ทำได้”

การทำอ้วจาก้วยขาย จึงได้เริ่มขึ้นที่ บริเวณทางเข้า โดยเสียค่าเช่าหน้าร้านวันละ ๕ บาท ประเดิมด้วยแป้ง ๑ กิโลกรัม ซึ่งทำอ้วจาก้วยได้ประมาณ ๗๐ ตัว ขายได้วันละ ๒๐-๓๐ บาท

ในระยะแรกมีส่วนที่เหลือจากการขาย ก็เอาไปแจกนักเรียน เธอสารภาพว่า “๓ เดือนแรก ขายไม่ได้กำไรเลย บางวันต้องแอบเอาของที่เหลือไปทิ้ง” เธอได้แต่ปลอบใจตัวเองว่า นั่นเป็นสิ่งธรรมดาของการเริ่มต้นค้าขาย แต่สิ่งที่ฉงนกลับเป็นคำถามของนักเรียน “คุณครูไม่ขายหรือคะที่ขายอ้วจาก้วย”

“หนู บ้านอยู่ไหน”

“บ้านพักครู”

“เป็นอะไรล่ะ”

“เป็นครู”

“ทำงานราชการไม่ค่อยพอกินหรอก ของก็ต้องซื้อเงินผ่อน
ก็ต้องหารายได้เพิ่มนะ”

“หนูอาย”

“ทำงานสุจริตไม่ต้องอาย”

เป็นคำสนทนาของเธอ กับคนที่เธอเรียกว่า ลุงปลัด ชายชรา
ที่เดินผ่านร้านเธอทุกเช้า เพื่อออกกำลังกาย และเป็นลูกค้าประจำ
คนหนึ่ง คนที่เธอไม่เคยรู้จักมาก่อน แต่เข้าใจในความรู้สึกของเธอ
และยังสามารถลบล้างความขุ่นข้องหมองใจที่ว่า เป็นครูทำไมจึง
มาทำงานอย่างนี้ ทั้งยังเป็นกำลังใจให้เธอสู้ต่อไป

ชายอ้วนจึกวัย มาปีกว่า เหตุการณ์ “ขายไม่หมด” ยังเกิด
ขึ้นเป็นปกติวิสัย เธอคิดว่าคงไม่สายเกินไปที่จะค้นหาจุดบกพร่อง

“อาจจะเพราะอ้วนจึกวัยเราไม่อร่อย” การคาดคะเน
ของเธอทำให้มีการปรับสูตรแป้งและส่วนผสมอื่น ๆ โดยศึกษา
เองและลองทำดู

“ขายดีขึ้นจริง ๆ” จากแป้ง ๑ กิโลกรัม เพิ่มเป็น ๒
กิโลกรัม จนถึง ๓.๕ กิโลกรัม ถ้าเป็นวันเสาร์-อาทิตย์ จะทำถึง
๕ กิโลกรัม

พอเริ่มขายดีก็ต้องประสบปัญหาเรื่องสถานที่ขาย เพราะเจ้าของร้านส่วนใหญ่มักไม่พอใจที่ขายของทอด

“การถูกไล่ที่ขายบ่อย ๆ ทำให้ดิฉันเกิดมานะ และตั้งความหวังไว้ว่า จะต้องมียี่ห้อของตัวเองให้ได้ และยินดีที่จะให้เพื่อนบ้านอาศัยหน้าร้านขายของด้วย เพราะนึกถึงความลำบากที่ตัวเองเคยตามขอร้องเจ้าของร้านต่าง ๆ”

ปัญหาที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ มิได้เป็นอุปสรรคในการทำมาค้าขาย กิจการของเธอยังคงดำเนินไปเรื่อย ๆ แม้กระทั่งในช่วงเวลาที่เธอจะไปศึกษาต่อในระดับปริญญาตรี ๒ ปี การขายอื้อจาทวย ตกเป็นหน้าที่ของสามี ถึงจะขายไม่ดีนัก แต่ก็ดีกว่าหยุดขายไป

-๓-

การศึกษา มิใช่เป็นเพียงการเพิ่มพูนความรู้ ประสบการณ์ เท่านั้น แต่ยังเป็นการเพิ่มพลังกายและพลังใจแก่เธอด้วย บทบาทหน้าที่ของความเป็นครู เป็นความสำคัญอันดับหนึ่ง แต่เธอยังมีกำลังกายและแรงงานอีกมากพอที่จะทำงานอย่างอื่นได้อีก

หลังจากประสบความสำเร็จกับการปั้นแป้งชนิดแรกแล้ว แป้งชนิดต่อไปที่เธอให้ความสนใจมากคือ ชาละเปา

กว่าจะทำชาละเปาได้ ต้องผจญกับความลำบากแสนเข็ญ เพราะไปเรียนกับผู้สอนที่ไม่อยากสอน ทั้งที่จ่ายค่าเรียนไปแล้ว ๕,๐๐๐ บาท “อุปสรรคไม่สำคัญ ถึงอย่างไรจะต้องเรียนให้ได้ ชาละเปาของเขาร่อย รสชาติดี” เป็นความตั้งใจแน่วแน่ของเธอ

เธอจะต้องไปให้ตรงกับเวลาที่ผู้สอนทำชาละเปาพอดี จึงจะมีโอกาสได้เรียน แม้แต่การขึ้นเชื้อ ผู้สอนจะทำในเวลา ๕ ทุ่ม เธอก็ต้องไปในเวลา ๕ ทุ่ม เธอพยายามไป ๆ มา ๆ อยู่เป็นเดือน จึงได้สูตรการทำชาละเปา และสูตรสังขยา มา จากนั้น จึงมาลงมือทำเองที่บ้านก่อนที่จะทำออกขาย

“หนู นี่บ้านใคร”

“บ้านหนู”

“บ้านหนูรี ขอให้เจริญ ๆ”

คำอวยพรจากลุงปลัด ที่สร้างความภาคภูมิใจแก่เจ้าของบ้าน ที่ขยันขันแข็งในการสร้างฐานะ ถึงจะไม่ร่ำรวย แต่ก็มั่นคง พอที่จะผ่อนบ้านได้สักหลัง เป็นบ้านตึกแถวสองชั้น หน้าตลาด กองรี้อย หน้าบ้านใช้เป็นร้านขายของได้ ซึ่งคงจะเป็นบ้านที่อยู่ในความฝันของเธอมานานแล้ว

บ้านในฝันกับงานปั้นแป้งของเธอในแต่ละวัน มีหลายรายการ

อ้วนจากวัย ประมาณ ๒๘๐ ตัว

ชาละเปา ๕๐-๗๐ ลูก

โดนัท ๑๖๐ ลูก สังกต่างหาก

ขนมขาไก่ ๓.๕ กิโลกรัม

ขนมปังปอนด์ปิ้ง ทาเนยชุบน้ำตาล ไม่จำกัดจำนวน
และของที่ทำเพิ่มเติมในวันเสาร์-อาทิตย์ มีขนมจีบ
ประมาณ ๒๕๐ ลูก สาเกุไส้หมู ข้าวเกรียบปากหม้อ

“หนู ทำอะไรอีก”

“ขนมปังปิ้ง และมีอีกหลายอย่าง”

“ดีนะหนู รู้จักทำมาหากิน หนูรู้ไหม คนเราอยู่ไม่ถึง
ร้อยปีก็ตาย หนูจะทำอะไรทำไปเกิด ถ้าเป็นอาชีพสุจริต”

นอกจากคำชมจากลุงปลัด บางครั้งก็ได้รับคำล้อเลียน
จากเพื่อนบ้าน หลังจากทีสลัดชุดแม่ค้าโทรม ๆ เป็นชุดกระโปรง
สุภาพ

“ลูกจ้างไปไหน”

“ลูกจ้างนอนแล้ว นายจ้างกำลังจะไปทำงาน”

ในการทำขนมทุกอย่าง เธอจะศึกษาจากตำรา ตามเพื่อน
และผู้รู้ แล้วจึงลงมือทำดู พอทำได้ดี ก็ลองทำขายบ้าง ถ้าขายไม่
ดีก็ต้องเปลี่ยนแก้ไขใหม่ และขนมแต่ละอย่างจะทำเท่าที่กำลัง
ความสามารถของเธอ ขายวันต่อวัน และเคล็ดลับของเธอ คือ
“ต้องอร่อย สะอาด และปลอดภัย”

“ทำไมยากหรอค่ะ” เป็นคำพูดที่ติดปากเธอเสมอ เพราะสำหรับเธออะไรก็คงง่ายไปหมดทุกอย่าง

ทุกวันนี้ พอกลับจากโรงเรียน ต้องรีบทำแบ่งโดนัทหมักทิ้งไว้ จากนั้นทำกับข้าวแล้วจึงทอดโดนัท ชุดที่ ๑ เอาไปฝากขายตามร้านขายน้ำเต้าหู้ พอมีเวลาที่จะอ่านหนังสือดูโทรทัศน์ตอนหัวค่ำเล็กน้อย พอได้เวลาสองทุ่มกว่าจะนอนหลับประมาณ ๒ ชั่วโมง แล้วจะตื่นขึ้นในเวลา ๔ ทุ่มเศษ เพื่อนวดแบ่งทำโดนัทชุดที่ ๒ หมักทิ้งไว้ แล้วหันไปทำไส้ชาละเปา นวดแบ่งชาละเปา ห่อชาละเปา ช่วงเวลารอบแบ่งขึ้น จะเป็นการทอดโดนัทเมื่อทอดโดนัทเสร็จ จะได้เวลานึ่งชาละเปาพอดี ระหว่างรอชาละเปาสุก จะนวดแบ่งทำอ้วจาก้วย ต่อจากนั้นก็จะนวดแบ่งทำขนมขาไก่ สำหรับขนมขาไก่ ถ้ามีคนสั่งน้อย ก็จะเก็บไว้ทำตอนเช้ามีด

อาศัยการทำงานที่คล่องแคล่ว รวดเร็ว งานทุกอย่างจึงเสร็จสิ้นภายใน ๒ ชั่วโมง ถึงกระนั้นกว่าจะได้นอนก็เป็นเวลาใกล้เที่ยงคืน

ตอนเช้า จะตื่นตีสี่ครึ่ง เธอจะล้างหน้าแล้วเป่าด้วยพัดลมเพื่อแก้ความง่วง พอหายง่วงเจี๊ย ก็จะไปทำขนมขาไก่ กรรมวิธี คือนวดแบ่ง ทอด ณาบ บรรจุใส่ถุง

เสร็จจากขนมขาไก่ ก็ถูกลูกจอบจัดหน้าร้าน ตั้งเตา กระทะ รานวางของ เพื่อขายอ้วจาก้วย สำหรับลูกค้าในยามเช้า

เธอเล่าให้ฟังว่า วันเสาร์-อาทิตย์ พอมีเวลารว่างบ้าง จะทำขนมจิบ สาเกุไส้หมู และข้าวเกรียบปากหม้อขาย เพิ่มเติมจากรายการที่ขายประจำอยู่แล้ว

เธอขยันจนเพื่อนบ้านยังพูดว่า

“ครูเพชรนะหรือ โอ๊ย ขยันชั้นหนึ่งเลย หาไม่ได้อีกแล้ว ไม่รู้ว่าเอาแรงที่ไหนมาทำนักหนา ไม่เคยเห็นอยู่ว่างเลย”

คงเป็นเช่นนั้นจริง ๆ แม้แต่เวลาที่ต้องไปอยู่เเวที่โรงเรียนในวันหยุดราชการ เธอยังใช้เวลาที่นั้นพับถุงกระดาษเพื่อเอาไปใช้กับขนมที่เธอขายอีกด้วย นับเป็นความสุขของคนที่ได้ทำงานจนมองไม่เห็นความเหน็ดเหนื่อย

การใช้เวลาที่ผ่านมาไปทุกวินาที อย่างคุ้มค่า จนสามารถผสมผสานภารกิจต่าง ๆ ที่เป็นงานหลัก และงานเสริมอย่างเหมาะสม จึงเป็นอีกหนทางหนึ่งที่น่าไปสู่ความสำเร็จในช่วงหนึ่งของชีวิต ของลูกผู้หญิงที่แกร่งสมชื่อ “เพชร”

และสิบปีเต็ม ที่น้ำพักน้ำแรงของเธอแต่ละหยด ที่ซึมลงบ่อทราย วันละหยดสองหยด สักวันหนึ่งคงจะล้นเอ่อ ให้เห็น

ว่าน้ำแต่ละหยด มิได้สูญหายไป แต่จะรวมตัวเป็นน้ำบ่อใหญ่ให้
เธอได้ใช้อย่างไม่รู้จักหมดสิ้น

สัมภาษณ์จากชีวิตจริงของ นางสาวโสภา รัตนวรรณ ครูโรงเรียน
ตันหยงมัส อำเภอระแงะ นราธิวาส ๔๔/๑๔ ถนนสุริยประดิษฐ์ ต.บางนาค
อ.เมือง จ.นราธิวาส

สัมภาษณ์ : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

: พูนศิริ ไศภารักษ์

: วารุณี ธนวรานิช

ภาพ : วารุณี ธนวรานิช

: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

เขียน : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

วัน เดือน ปี : ๑๓ มีนาคม ๒๕๓๒



ความหวังใหม่ของวีระชัย

- ๑ -

อาคารตึก ๔ ชั้น เห็นเด่นเป็นสง่าอยู่ท่ามกลางอาคาร
น้อยใหญ่ คือบ้านเลขที่ ๑๙ ถนนท่าแพ ซอย ๒ อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ ขึ้นป้ายด้วยอักษรสวยงามตัวโตเห็นได้ชัดแม้
ในระยะไกลกว่า “วีระชัยคอร์ต”

ในช่วงชีวิตของผม ผมผ่านงานอาชีพมา
มากมายหลายประเภทและหลายอาชีพทำเงิน
ทำทองให้ผมมากพอที่จะสร้างหลักฐานฐานะ
ที่ดีให้แก่ผมได้ แต่มีอยู่เพียงงานเดียวเท่านั้น
ที่ผมภาคภูมิใจมากที่สุด...

อาคารหลังนี้ ผู้เป็นเจ้าของบอกกล่าวอย่างหนักแน่นและ
ด้วยความภาคภูมิใจอย่างเหลือแสนว่า

“วีระชัยคอร์ต คือตัวแทนของความภาคภูมิใจและความ
สำเร็จในชีวิตของผม วีระชัยคอร์ต เป็นความหวังใหม่ที่จะช่วย

สร้างชื่อเสียงเกียรติยศ และรายได้ทั้งดงามมาให้แก่ผมและครอบครัว” คุณวีระชัย สุจริตวนิชพงศ์หนุ่มใหญ่วัย ๔๓ ปี ผู้มีอิทธิพลสุภาพ นุ่มนวล เป็นกันเองกับทุกคนกล่าวว่า

“อายุผมก็มากแล้ว มีครอบครัว มีลูกเล็ก ๆ ที่ต้องรับผิดชอบอีก ถึง ๔ คน คือ ลูกชาย ๒ คน ลูกหญิง ๒ คน จำเป็นจะต้องหาหลักประกันที่มั่นคงให้แก่ตัวเองและครอบครัว และวีระชัยคอร์ต จะเป็นหลักประกันให้ผมในยามที่ผมแก่เฒ่าลง”

นอกจากธุรกิจการทำคอร์ตให้เข้าพัทอาศัย “วีระชัยคอร์ต” ซึ่งเริ่มทำมาได้ร่วม ๓ ปี เข้าที่แล้วนั้น คุณวีระชัย ยังมีธุรกิจสำคัญ ซึ่งถือเป็นงานอาชีพหลักของครอบครัวอยู่ในขณะนี้ก็คือ **การผลิตลูกชิ้นศรีฟ้า** ออกจำหน่ายทั้งขายส่งและปลีกแก่ร้านลูกชิ้น และร้านขายก๋วยเตี๋ยวลูกชิ้นทั่วนครเชียงใหม่

คุณวีระชัย ได้ทำกิจการผลิตลูกชิ้นเนื้อวัว “ศรีฟ้า” ออกจำหน่ายทั้งปลีกและส่งมาตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๒ จนถึงปัจจุบัน นับเป็นงานอาชีพที่มีความสำคัญต่อ คุณวีระชัยและครอบครัวเป็นอย่างมาก

“การทำลูกชิ้นเนื้อวัวขาย เป็นงานอาชีพอิสระที่เหนื่อยกาย เหนื่อยใจมากพอสมควร แต่ผลกำไรดีมาก มากพอที่จะเก็บออมไว้สร้างฐานะ ความเป็นอยู่ให้ตนเอง และครอบครัวได้อย่างสบาย ๆ หากไม่ฟุ่มเฟือย รู้จักประหยัดและเก็บออม”

คุณวีระชัย ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระหลายประเภทก็เนื่องมาจากอุปนิสัยส่วนตัวที่รักการงาน

มีความรับผิดชอบสูง มีความมุ่งมั่นตั้งใจต่องานที่ตนเองทำ ทั้งยังรู้จักวางแผนและคาดการณ์ได้ก้าวไกล ฉะนั้น ไม่ว่าจะับการทำงานประเภทใด จึงประสบความสำเร็จอย่างสูงอยู่เสมอมาทั้ง ๆ ที่คุณวีระชัย มิได้ร่ำเรียนมาโดยตรง และยังมีพื้นความรู้ที่น้อยนิด คือจบการศึกษาเพียงระดับชั้น ม.ศ. ๓ เมื่อราวปี พ.ศ. ๒๕๐๔ เท่านั้นเอง

ในวัยเด็ก คุณวีระชัย มีความใฝ่ฝัน อยากจะเรียนสูง ๆ และรับราชการอยากมีชีวิตที่สุขสบาย มีเงินเดือนประจำกิน จะได้ไม่ลำบาก ยากแค้น เหมือนที่ตนประสบอยู่ จากการที่พ่อแม่มีลูกมากถึง ๑๐ คน ทำให้ภาวะการครองชีพของครอบครัวฝืดเคืองมาก และการเป็นลูกชายคนโตของครอบครัว ทำให้เขาต้องรับภาระในการเลี้ยงดูน้อง ๆ และช่วยเหลือครอบครัว ด้วยเหตุนี้ เขาต้องตัดสินใจเลือกทางเดินของชีวิตใหม่ โดยการหางานทำเพื่อช่วยเหลือครอบครัวตั้งแต่อายุได้เพียง ๑๕ ปี หลังจากเรียนจบการศึกษาในระดับชั้น ม.ศ. ๓ แม้จะรักและสนใจในการศึกษาเล่าเรียนมากเพียงใดก็ตาม

- ๒ -

คุณวีระชัย ออกจากบ้านซึ่งขายอาหารและก๋วยเตี๋ยวอยู่ที่ตลาดสามง่าม อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ไปหาพี่สาวซึ่งทำไอศกรีมกะทิสดขาย อยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ได้ช่วยเป็น

ลูกมือพี่เขยทำไอศกรีมขาย ที่หน้าโรงภาพยนตร์ศรีวิศาล (เก่า) ได้เงินเดือนในระยะแรก ๆ เดือนละ ๒๐๐ บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว จึงพยายามใช้จ่ายอย่างประหยัด ต้องงดการเที่ยวเตร่ทุกชนิด เหล้าไม่ดื่ม บุหรี่ไม่สูบ ตั้งหน้าตั้งตาทำงานอย่างเดียว และเจียมตัวว่าต้องมาอาศัยพี่สาวพี่เขยอยู่ พยายามอดทน และช่วยทำงานอย่างแข็งขันตลอดมา สมัยนั้นการทำไอศกรีมต้องปั่นด้วยแรงมือคน ไอศกรีมถังหนึ่ง ๆ ต้องใช้เวลานานกว่าครึ่งชั่วโมง จึงจะแข็งตัว และกว่าจะปั่นไอศกรีมให้ได้สักถัง ต้องปั่นจนเมื่อยมือแล้วเมื่อยมืออีก วันหนึ่ง ๆ ต้องปั่นไอศกรีมหลายสิบถัง

ประสบการณ์ที่ คุณวีระชัย ได้รับมาจากการช่วยพี่เขยทำไอศกรีม ประกอบกับความพยายามที่จะศึกษาขั้นตอนและเทคนิคการปรับปรุงพัฒนา ทำให้ไอศกรีมของคุณวีระชัยมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของลูกค้ามากขึ้น จนพี่เขยสามารถปล่อยให้ทำเองแต่ลำพังได้ และใน พ.ศ. ๒๕๑๕ จึงได้แยกตัวออกมาทำการค้าขายเอง

ในระยะแรกของการตั้งตัวและสร้างฐานะ คุณวีระชัย นำเงินที่เก็บออมไว้จากที่ช่วยพี่สาวพี่เขยทำไอศกรีมขาย ไปแข่งแผงขายของที่หน้าโรงภาพยนตร์นครพิงค์ในราคา ๓ หมื่นบาท และเสียค่าเช่าแผงอีกวันละ ๒๐ บาท การค้าขายระยะนี้ขายทั้งไอศกรีมกะทิสด ที่ตนมีความเชี่ยวชาญอยู่แล้ว เขายังขายน้ำส้มคั้นและรวมมิตรอีกด้วย กิจการค้าดำเนินมาด้วยดีมีรายได้เป็นที่น่าพอใจ สามารถที่จะเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ดีพอ

สมควร จึงได้แต่งงานกับภรรยาคนปัจจุบัน ในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๒๑ โรงภาพยนตร์ศรีนครพิงค์เลิกกิจการ จึงรวบรวมเงินที่เก็บออมไว้ได้ผสมกับเงินที่ไปขอกู้ยืมเงินจาก ธนาคารไปซื้อตึกแถว ๑ คูหา อยู่แถวหน้าโรงภาพยนตร์เมืองฟ้า เปิดร้านขายไอศกรีมกะทิสดในชื่อว่า “ไอศกรีมศรีฟ้า” ในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ โดยขายทั้งที่หน้าร้านตนเอง และขายส่ง - ปลีก อีกด้วย

ไอศกรีมศรีฟ้าเป็นที่รู้จัก และยอมรับจากลูกค้าชาวเมือง เชียงใหม่อย่างกว้างขวาง ทำให้กิจการค้าเจริญก้าวหน้าขึ้นเรื่อย ๆ คุณวีระชัย เห็นว่าการขายไอศกรีมอย่างเดียวจะยังไม่สมบูรณ์นัก จึงไปขอให้พี่สาวคนโตมาช่วยขายก๋วยเตี๋ยวลูกชิ้นอีกอย่างหนึ่ง ซึ่งก็เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้ามาก ทำให้กิจการเจริญรุ่งเรืองขึ้น ขณะเดียวกันคุณวีระชัยก็เกิดมีปัญหาคัดแย้งกับเจ้าของลูกชิ้น เนื้อวัวที่ส่งขายประจำให้แก่ร้านของตน จึงทำให้คิดชวนขายที่จะทำลูกชิ้นเนื้อวัวขายเอง

- ๓ -

“ผมได้สูตรการทำลูกชิ้นเนื้อวัวมาจากลูกจ้างที่ทำไอศกรีม อยู่กับผม เมื่อตัดสินใจว่าจะทำลูกชิ้นเนื้อวัวขายเอง จึงไปขอกู้เงินจากธนาคารมาลงทุน ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือในการทำลูกชิ้น ๑ แสนบาท ระยะแรก ๆ ต้องลองผิด ลองถูกกันพอสมควรหลาย

ครั้งที่ลูกขึ้นที่ทอดลองทำให้การไม่ได้ และต้องทิ้งไปในที่สุด แต่เมื่อมีความตั้งใจจริงผสมกับความมุมานะที่จะเอาชนะให้ได้ จึงพยายามปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องไปเรื่อย ๆ และในที่สุด ความพยายามก็สำเร็จผลสามารถทำลูกขึ้นเนื้อวัว ที่มีคุณภาพเหนียวนุ่ม และอร่อยออกมาได้ โดยให้ชื่อว่า ลูกชิ้นศรีฟ้า ชื่อเดียวกับไอศกรีมกะทิสดนั่นเอง”

ในระยะแรก ๆ ของการทำลูกชิ้นเนื้อวัวขายนั้น คุณวีระชัย เริ่มงานจากเขียนเนื้อเล็ก ๆ ลงทุนแต่น้อย โดยเริ่มทำลูกชิ้นจากเนื้อวัวเพียงวันละ ๑๐ - ๑๕ ก.ก. เมื่อมีตลาดและคนนิยมมากขึ้น ความต้องการของตลาดลูกชิ้นสูงขึ้น จึงเพิ่มปริมาณงานและจำนวนเนื้อวัวที่ต้องทำลูกชิ้นมากขึ้น ๆ จนปัจจุบันเนื้อวัวที่ต้องนำมาผลิตลูกชิ้นเนื้อวัวในแต่ละวันนั้น ต้องใช้เนื้อวัวทั้งสันประมาณ ๑๐ - ๑๕ ตัว ตัวหนึ่ง ๆ จะมีน้ำหนัก ๕๐ - ๘๐ กิโลกรัม ถึงแม้จะเพิ่มปริมาณเนื้อวัวลูกชิ้นศรีฟ้าก็ยังผลิตให้ไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลงานนักขัตฤกษ์ เช่น งานสงกรานต์ ลอยกระทง งานปีใหม่ ฯลฯ ลูกชิ้นศรีฟ้า ยิ่งเป็นที่ต้องการสูงมากขึ้นอีก การผลิตต้องทำกันทั้งกลางวันกลางคืน

ปัจจุบัน คุณวีระชัย ทำกิจการลูกชิ้นศรีฟ้า ในลักษณะอุตสาหกรรมในครอบครัว มีภรรยาเป็นผู้ช่วยที่เข้มแข็งในการดูแลกิจการทั้งปวง และในช่วงปิดภาคเรียนหรือวันหยุด เสาร์ - อาทิตย์ ก็มีบุตรชายหญิง ซึ่งยังเล็กอยู่มาช่วยบรรจุลูกชิ้นลงถุง เตรียมส่งขายเหมือนกับลูกจ้างคนงานอื่น ๆ

“การทำลูกชิ้นในสมัยนี้ สะดวกและรวดเร็วกว่าสมัยก่อนมาก เพราะเรามีเครื่องทุ่นแรงช่วย แทบจะทุกขั้นตอนของการทำก็ว่าได้ จะมียกเว้นก็เฉพาะงานที่เครื่องจักรไม่สามารถทำได้หรือทำได้ไม่ดีเท่านั้น ยกตัวอย่าง เช่น การปั้นลูกชิ้นเกรดเอเราจะใช้แรงงานคนแทนเครื่องจักรหรือเครื่องทุ่นแรง แต่ถ้าเป็นงานอย่างอื่น เช่น การตัดเนื้อดิบจากชิ้นใหญ่มาเป็นชิ้นเล็ก ๆ ก็ใช้เครื่องตัดเนื้อช่วย จะมีการแยกเนื้อออกเป็นประเภท ๆ เพื่อจัดระดับคุณภาพของลูกชิ้น เป็นลูกชิ้นเกรดเอ จะใช้เนื้อส่วนที่เป็นเนื้อสัน เนื้อสะโพก ซึ่งจะเป็นเนื้อส่วน ๆ ระดับเกรดเอนี้ มีราคากิโลกรัมละ ๕๐ บาท ในขณะที่เกรดบี ราคากิโลกรัมละ ๔๐ บาท และเกรดซี ซึ่งใช้เศษเนื้อและเอ็นเป็นส่วนผสมมีราคาเพียงกิโลกรัมละ ๒๘ บาท”

เมื่อแยกประเภทของเนื้อแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือนำเนื้อที่ตัดเป็นชิ้นเล็ก ๆ เข้าเครื่องบดต่อจากนั้นจึงนำไปเข้าเครื่องตีเนื้อให้เข้ากันจนเนื้อได้ที่ตามที่ต้องการ ในขั้นตอนการตีเนื้อนี้จะใส่ส่วนผสมคือ เกลือ ผงชูรส แป้งมัน และสารกันบูดในสัดส่วนที่กำหนดด้วย ในขณะเดียวกันก็ต้องใส่น้ำแข็งให้พอเหมาะ เพื่อช่วยให้เนื้อลูกชิ้นเหนียวนุ่ม หลังจากนั้นจึงนำไปปั้นลูก สำหรับขั้นตอนนี้ หากเป็นลูกชิ้นในเกรดบี และซีแล้ว ก็จะนำเนื้อที่ตีจนได้ที่แล้วนี้ไปเข้าเครื่องปั้นลูก และต้มให้สุกในน้ำร้อนที่มีอุณหภูมิสูงไม่เกิน ๘๐°C หากน้ำร้อนมากเกินไป จะทำให้ผิวลูกชิ้นไม่สวยเป็นรูพรุนไปทั่วแต่ถ้าเป็นการปั้นลูกชิ้นในเกรดเอจะปั้นด้วยแรงงานคนใน

น้ำอุ่นประมาณ 40°C การที่ต้องปั่นลูกขึ้นและให้อยู่ในน้ำอุ่น เช่นนี้ก็เพื่อช่วยให้ลูกขึ้นอยู่ตัว ต่อจากนั้นจึงนำไปต้มให้สุก ตักขึ้นไว้ในตะแกรงเพื่อให้สะเด็ดน้ำ แล้วจึงเอาไปเข้าเครื่องเป่าให้แห้ง เพื่อไม่ให้ลูกขึ้นบูด แล้วจึงเตรียมบรรจุถุงเพื่อนำออกจำหน่ายหรือส่งให้ลูกค้าต่อไป

ผลิตลูกขึ้นเนื้อวัวเป็นงานอาชีพอิสระที่ลงทุนไม่มากนัก แต่มีผลกำไรดีมาก เป็นงานอาชีพที่สามารถเลี้ยงผลกำไรได้ล่วงหน้า แต่งานทำลูกขึ้นก็เป็นงานที่เหน็ดเหนื่อยมากเช่นกัน เป็นงานที่อยู่ไม่ได้ต้องทำกันตลอดเวลาไม่มีวันพัก

“การทำลูกขึ้นนั้นมีปัญหามากโดยเฉพาะคู่แข่งในตลาดลูกขึ้นด้วยกัน จำเป็นต้องเรียนรู้กลวิธีในการเอาชนะคู่ต่อสู้ของตัวเอง อย่างวิธีของผมนี้ผมต้องศึกษาว่าลูกค้าของผมชอบวิธีการแบบใด คู่แข่งเสนอสินค้าในลักษณะอย่างไร แล้วจึงหาวิธีการที่ผูกใจให้ลูกค้ามาสนใจและซื้อสินค้าของเราให้มากที่สุด โดยเฉพาะในด้านบริการผมถือหลักว่า “ของดี ราคาถูก ภัยภัยดี บริการเยี่ยม” ซึ่งถ้าทำได้อย่างที่กำหนดไว้นั้น ลูกค้าก็จะมาหาเรา และเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ปัจจุบันลูกขึ้นศรีฟ้าของคุณวีระชัย สามารถครองตลาดเชียงใหม่ไว้ได้มากที่สุดคือ ประมาณ ๗๐% ของตลาดลูกขึ้นทั้งหมดของจังหวัดเชียงใหม่ ลูกขึ้นศรีฟ้าจะส่งขายตามตลาดทั่วไปในตัวจังหวัดเชียงใหม่ เช่น ตลาดวโรรส ตลาดลำไย ตลาดอนุสาร เป็นต้น

สำหรับตัวคุณวีระชัยเองนั้น หลังจากตื่นทำลูกขึ้นตั้งแต่

๐๑.๐๐ - ๐๒.๐๐ น. ไปจนถึง ๑๒.๐๐ น. แล้วยังไม่สามารถจะนอนหลับพักผ่อนเช่นลูกจ้างคนงานได้ เพราะจะต้องออกเยี่ยมเยียนลูกค้าและติดต่อหาตลาดเพิ่มเติมอยู่เสมอ พร้อมกับติดต่อกิจการที่จำเป็นหรือเป็นที่ต้องเกี่ยวข้องในการดำเนินกิจการของตนเองไปด้วย

ส่วนการปกครองลูกจ้างคนงานนั้น คุณวีระชัย บอกว่า “ผมมีลูกจ้างที่มาช่วยงานทำลูกชิ้นมากพอสมควรคือ มีประมาณ ๑๘ - ๒๐ คน แต่เราก็อยู่กันอย่างพี่น้อง อยู่กันแบบกันเองง่าย ๆ มีสวัสดิการที่ดี เช่น มีค่ารักษาพยาบาล ยามเจ็บไข้ได้ป่วย มีบ้านพักอาศัยให้ มีอาหารการกินที่ดี มีการขึ้นเงินเดือนให้ทุกปี มีเงินโบนัสพิเศษให้ เช่น ในเทศกาลตรุษจีน หรือในโอกาสพิเศษอื่น ๆ ที่เห็นควร”

- ๔ -

การทำลูกชิ้นเป็นงานที่หนักและเหนื่อย ถึงแม้เงินรายได้จะดีมีผลกำไรสูง คุณวีระชัย อยากจะหาอาชีพที่มั่นคงในระยะยาว จึงคิดทำห้องพักรถจักรยานยนต์หรือห้องชุดให้เช่า เนื่องจากเห็นว่าเป็นการลงทุนที่ให้ผลประโยชน์ที่ดีกว่าการนำเงินไปฝากธนาคาร เพื่อกินดอกเบี้ยจึงตัดสินใจปลูกสร้างอาคาร ๔ ชั้น เพื่อทำคอร์ตให้เช่าเป็นที่พักอาศัยมีห้องพัก ๕๒ ห้อง ในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ สิ้นเงินไปหลายล้านบาทเปิดบริการให้ผู้เช่าพักเช่าอาศัยได้ เมื่อ

๒ - ๓ ปีที่ผ่านมา โดยให้บริการทั้งห้องปรับอากาศและห้องพัดลม พร้อมเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งห้องพักที่สวยงาม และมีสิ่งอำนวยความสะดวกความสะดวกสบายครบถ้วนแก่การพักอาศัยอย่างครบครัน

ด้วยความภาคภูมิใจในการทำงานอันเป็นอาชีพเลี้ยงตนเอง และครอบครัว ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เป็นที่รู้จักและยอมรับของคนทั่วไปในจังหวัดเชียงใหม่อย่างกว้างขวางทั้งในการทำลูกชิ้นศรีฟ้า และการทำห้องชุดให้เช่า คุณวีระชัยกล่าวว่า

“ในชีวิตของผมนี้ ผมภูมิใจว่าจากที่ไม่มีสมบัติอะไรเลย ในชีวิตการเล่าเรียนก็ไม่ได้สูงส่งอะไรนัก แต่ก็ยังสามารถสร้างหลักสร้างฐานมาได้ถึงเพียงนี้ นับว่าเกินความคาดหมายของผมมากนัก ผมเป็นลูกที่ดื้อของพ่อแม่เป็นพี่ที่ดื้อของน้อง ๆ และเป็นน้องที่ดื้อของพี่ ๆ ได้ สามารถส่งเสียเลี้ยงดูให้น้อง ๆ ทุกคน ได้ศึกษาเล่าเรียนสูง ๆ บางคนจบปริญญาตรี บางคนก็จบปริญญาโท และรับราชการ หรือมีงานการทำอย่างมั่นคงกันทุกคน”

และสำหรับความหวังและอนาคตของตนเองและครอบครัว นั้น คุณวีระชัยก็ได้วาดโครงการต่าง ๆ เอาไว้อย่างงดงามว่า

“วีระชัยคอร์ต เป็นความหวังใหม่ของผมที่ผมภาคภูมิใจมากที่สุด เป็นกิจการที่ผมหวังจะให้เป็นหลักประกันอันมั่นคงและยาวนานของครอบครัวผมในอนาคตข้างหน้า ซึ่งหากมีเงินทุนและโอกาสที่ดีก็คิดจะสร้างขยายคอร์ตอีกสัก ๑ อาคาร”

คุณวีระชัย เป็นแบบอย่างที่ดีและได้รับการยกย่องว่าเป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จจากงานอาชีพอิสระอีกท่านหนึ่งของ

จังหวัดเชียงใหม่เป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระจากงานที่หนักและเหน็ดเหนื่อยกาย จากการเริ่มต้นประกอบอาชีพจากเลขศูนย์มาจนเป็นผู้มีหลักทรัพย์ที่มั่นคงด้วยเลขหลักล้านก็ด้วยความซื่อสัตย์ อดทน มีวิริยะ อุตสาหะ และความมุ่งมั่นตั้งใจจริงในการทำงาน โดยเฉพาะแนวคิดในการประกอบอาชีพที่ว่า

“ทางอาชีพของคนเราก็ก็น่าจะมีให้เลือกอีกมากมายหากไม่
ซีเกียจ นอนงอมืองอเท้าอยู่ ก็ต้องมืองานทำ”

จากชีวิตจริงของ คุณวีระชัย สุจริตวนิชพงศ์ เจ้าของและผู้ผลิต
ลูกชิ้นศรีฟ้าและเจ้าของบริษัทวีระชัยคอร์ต ๑๙ ซอย ๒ ถนนท่าแพ
ต.ช้างม่อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่

สัมภาษณ์ : มะเตือ เสมอ
 : ประถม จันทิม
 : สมคาส คุณมาศ
เขียน : ประถม จันทิม
ภาพ : อนัญญา พัฒนยินดี
วัน เดือน ปี : ๒๐ มีนาคม ๒๕๓๒





◁ นายวีระชัย สุนทรนิพนพงศ์



△
ภายในโรงงาน



◁ กับภรรยา

ลูกชิ้นเนื้อสด ๆ

▽ วีระชัยคอร์ต





▷ นายณรงค์ รูปประติษฐ์



▷ ผลงานภายในโรงงาน



ข้างลายไทยแห่งเมืองลุง

สำหรับผลงานที่เขาชอบมากที่สุดคือ งานทำ
ช่อฟ้าที่วัดทุ่งลาน อำเภอเมือง พัทลุง ซึ่งผู้
แทนสำนักพระราชวังชมเชยต่อหน้าว่า ตั้งแต่
ยกช่อฟ้ามา วัดนี้ทำได้สวยที่สุดในภาคใต้

เมื่อไม่นานมานี้ ผู้เขียนได้มีโอกาสดูงานไป จังหวัด
พัทลุง ระหว่างทางเข้าตัวเมือง เห็นช่อฟ้า ประตูโบสถ์ของวัด
บางวัด วิจิตร บรรจง ประณีต สวยงามจนอดไม่ได้ที่จะหันกลับ
ไปมองใหม่อีกครั้ง ทำให้อยากรู้จักผู้อยู่เบื้องหลังความงดงาม
เหล่านั้น ต่อมาจึงทราบว่าเขาคือนั่นคือ นายณรงค์ รูปประดิษฐ์
ผู้ที่มีชื่อคุ้นหูชาวเมืองพัทลุง

คุณณรงค์ รูปประดิษฐ์ ไม่ใช่ชาวพัทลุงโดยกำเนิด เขา
เกิดที่จังหวัดฉะเชิงเทรา จบชั้นประถมปีที่ ๔ ที่โรงเรียนศักดิ์-
ปรีดาประชาสรรค์ หลังจากนั้นก็ช่วยทางบ้านทำสวนมะพร้าว
และสวนผักในเนื้อที่ประมาณ ๒ ไร่ ตามอาชีพที่บรรพบุรุษทำอยู่
เมื่อเก็บผลผลิตได้ก็นำไปขายที่ตลาด ตำบลบางยาว รายได้เฉลี่ย

ประมาณวันละ ๗๐ บาท ซึ่งก็นับว่ามากพอสมควรสำหรับสมัยนั้น และเป็นของธรรมดาอยู่เอง อาชีพไหนรายได้ดีก็มีคนทำอาชีพนั้นมากจนแทบไม่มีตลาดรองรับผลผลิต และเมื่อถึงภวะนั้นราคาผลผลิตก็ตก

เมื่ออายุได้ ๑๗ ปี เห็นว่าถ้าทำอาชีพนี้ต่อไปคงไปไม่รอด ดังนั้นจึงตัดสินใจลงภาคใต้ โดยหวังจะได้งานดีกว่าเดิม เมื่อออกมาจากบ้านคุณณรงค์มีเงินติดกระเป๋าเพียง ๑๐๐ บาท ซึ่งเขابอกตนเองว่าเสี่ยงพอควรกับการเดินทางไปใต้ จุดหมายในการเดินทางครั้งนั้นคือ อำเภอระโนด จังหวัดสงขลา เพื่อมาอยู่กับลุงที่มีอาชีพเป็นผู้รับเหมาทำสिलปะลวดลายไทย การเดินทางสมัยนั้นต้องนั่งรถมาลงพัทลุง และลงเรือต่อมาที่ระโนด ซึ่งค่อนข้างยากลำบากพอสมควร

เริ่มแรกที่มาอยู่กับลุง พอดีกับที่ลุงได้รับเหมาทำที่วัดระโนด ลุงจึงให้ลองฝึกงานช่วยทำอยู่ที่วัดระโนด เป็นเวลา ๔ เดือน ทำหน้าที่ผู้ช่วยช่างทั่ว ๆ ไป หรือจะกล่าวว่าทำงานทุกอย่างเท่าที่ทำได้ ได้ค่าตอบแทนวันละ ๑๓ บาท หลังจากเสร็จงานที่ระโนด จังหวัดสงขลา ลุงก็ได้งานใหม่ที่วัดดอนมะพร้าว อำเภอเมืองพัทลุง เป็นการสร้างอุโบสถและทำลวดลายไทย ช่วงนี้เขาก็ได้เลื่อนฐานะมาอีกหน่อย ในฐานะที่ผ่านงานช่างบ้างแล้ว จึงได้รับตำแหน่งผู้ช่วยช่างด้านพื้นลวดลาย ฝึกการทำลายไทยไปด้วยเขาอยู่ในตำแหน่งผู้ช่วยช่างนานถึง ๓ ปี ต้องฝึกงานอย่างคร่ำเคร่ง แม้แต่ช่วงกลางคืน ซึ่งควรเป็นเวลาพักผ่อน เขาก็ยังต้องฝึกเขียน

ทุกคืนเพื่อไม่ให้ลืม และมีฝีมือเข้าขั้นยิ่งขั้น รวมทั้งมีจินตนาการ ในการคิดลวดลายที่ก้าวไกล

ถึงแม้จะไม่มีเวลาว่างมากนักในแต่ละวัน คุณณรงค์ก็ไม่ลืมที่จะละสายตาจากงานที่อยู่ตรงหน้ามาดูสาวสวยที่เดินผ่านไปมาหน้าวัดเป็นเวลา ๓ ปี จนแน่ใจแล้ว ๒ ปีต่อมาประมาณปี ๒๕๐๘ จึงตกลงใช้ชีวิตร่วมกันกับ คุณสมทรง ศรีกรรยามาจนถึงปัจจุบัน ช่วงที่ไม่มีลูก ได้ให้ภริยาช่วยงานที่ทำอยู่เช่น ตัดกระดาษ ปิดทอง เป็นเวลา ๗ ปี ก็ให้ภริยาเลิกทำเพื่อดูแลลูก แต่ศรีภริยาคุณณรงค์ เป็นคนที่ไม่ชอบอยู่เฉย ๆ คุณณรงค์จึงเปิดร้านขายของเล็กน้อย ๆ ให้

ขณะที่ทำงานอยู่ที่วัดดอนมะพร้าว นั้น ลุงก็ขยายกิจการออกไปอีกตามจังหวัดต่าง ๆ โดยมีสำนักงานอยู่ที่วัดดอนมะพร้าว ถ้าจังหวัดไหนต้องการติดต่อมา แล้วสำนักงานก็จะส่งคนไปประมาณ ๒ - ๓ คน และจ้างคนท้องถิ่นเพิ่มเติมด้วย แล้วแต่ขนาดและลักษณะงาน ขณะนั้นลุงมีคนงานในสังกัดประมาณ ๗ - ๘ คน เขาได้ช่วยงานลุงตลอดมาเกือบทุกด้าน เช่น งานช่างไม้ มีหน้าที่ทำแบบ ทำเบ้า ทำพิมพ์ ตกแต่งบานประตูหน้าต่าง แกะสลักไม้ ช่างปูน มีหน้าที่ฉาบผิว ช่างปั้นลวดลาย ทำงานด้านคันทวน ช่อฟ้า ตัวนก กบัวปลายเสา ช่างตัดกระดาษ มีหน้าที่ปิดทอง ตัดกระดาษและช่างทาสี งานทุกขั้นตอนมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน แต่อาจแตกต่างกันบ้าง สำหรับความยากง่ายในการทำแต่ละขั้นตอน จากการที่ได้คร่ำหวอดเป็นเวลานาน

กับงานด้านนี้ จึงทำให้มีความรู้และประสบการณ์มากยิ่งขึ้น จนกระทั่งอายุ ๒๖ ปี ลุงจึงไว้วางใจให้เป็นผู้รับเหมาเอง งานชิ้นแรกที่ทำคือ งานวัดชัยมงคล จังหวัดสงขลา โดยหาคนร่วมทีมงานประมาณ ๑๒ คน ส่วนใหญ่คนงานมาจากจังหวัดฉะเชิงเทราภูมิ-ลำเนาเดิมนั่นเอง ซึ่งทำให้เห็นว่าถึงแม้จะอยู่ห่างไกลเขาก็ยังไม่ลืมพวกพ้องตนเอง และยังช่วยลดปัญหาคนว่างงานอีกด้วย เขาให้ค่าแรงรายวันคนละ ๖๐ - ๑๕๐ บาทต่อวัน แล้วแต่ความยากง่ายของงาน

เมื่อเป็นผู้รับเหมาเกือบเต็มตัว ส่วนใหญ่จึงให้ลูกน้องดำเนินการเอง คุณณรงค์มีหน้าที่เขียนแบบเพียงอย่างเดียวเกี่ยวกับเทคนิคในการดึงคนมาร่วมงาน คุณณรงค์บอกว่าต้องพิจารณาคนที่มีคุณสมบัติที่สอดคล้องกับการประกอบอาชีพนี้ นั่นคือ ไม่ตาบอดสี ไม่กลัวความสูงทั้งสองอย่างนี้จำเป็นมากสำหรับช่างสี และช่างติดกระຈก นอกจากนี้ควรเป็นผู้ที่มีใจรักศิลปะประเพณีไทย ขยัน ใจเย็น และซื่อสัตย์ ซึ่งคุณสมบัติหลังสุดนี้จำเป็นมากสำหรับช่างปิดทอง

ปีหนึ่งจะรับงานประมาณ ๓ แห่ง โดยให้เหตุผลว่า ถ้ารับมากกว่านี้งานจะไม่ค่อยมีคุณภาพ ซึ่งแต่ละแห่งจะได้ค่าแรงมากพอสมควร แต่ขณะเดียวกัน เขาก็ยืดหยุ่นให้ในกรณีที่ผู้จ้างยังไม่พร้อมในเรื่องการเงินช่วงนั้น เช่น อุโบสถยังสร้างไม่เสร็จเงินก็หมดก่อน จึงเปิดโอกาสให้ทางวัดหาเงินเพิ่ม เพื่อสร้างต่อ เช่น ทอดผ้าป่า บางครั้งได้ค่าแรงมาเพิ่มเพียงเล็กน้อยไม่เท่ากับที่ตกลง

ราคากันในตอนแรก เขาก็ทำให้เพราะเห็นว่าเป็นงานของวัด บางครั้งถ้าพิจารณางานแล้วเห็นว่าให้ช่างของท้องถิ่นนั้นทำก็ได้ก็จะเสนอแนะผู้ว่าจ้างไป ซึ่งนับว่าเป็นผู้ที่มิมโนธรรม และไม่ผูกขาดอาชีพนี้เพียงคนเดียว

บ่อยครั้งที่เขารู้สึกเหน็ดเหนื่อย และเคร่งเครียดในการทำงาน แต่ก็ผ่อนคลายได้เมื่อกลับถึงบ้าน โดยการดูแลไก่แจ้ ไก่ชน สุนัข และนก ที่เลี้ยงไว้ถือหลักว่าเลี้ยงสัตว์ คลายความเครียด ไม่เป็นเบาหวาน ไม่เป็นโรคความดัน ดีกว่าไปกินเหล้า เมายาจะเป็นปัญหาเปล่า ๆ

ขณะนี้ ชื่อเสียงในด้านผลงานของเขาเลื่องลือไปไกลจนเราไม่แปลกใจว่าทำไมคนถึงรู้จักเขาเป็นอย่างดี เหตุผลหนึ่งที่ทำให้คนอื่นชอบในผลงานของเขาก็คือ การเขียนลายที่ประณีตละเอียดพอควร ก่อนจะเขียนเขาศึกษาแบบลาย จากวัดต่าง ๆ ที่ทำได้สวย โดยการถ่ายภาพ และจึงลงมาเขียน นอกจากนี้ต้องเรียนรู้เกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการทำใหม่ ๆ อยู่เสมอ บางอย่างถ้าไม่มีขายก็อาจต้องประดิษฐ์ขึ้นมาเอง เช่น เกลี้ยง และต้องกล้าพอที่จะทิ้งผลิตผลนั้นทันทีถ้าเห็นว่าไม่สวย ถึงแม้จะต้องขาดทุนก็ตาม เพราะเขาถือว่าต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าที่มาใช้บริการ สำหรับผลงานที่เขาชอบมากที่สุด คือ งานทำช่อฟ้าที่วัดทุ่งลาน อำเภอมือง พัทลุง ซึ่งเจ้าหน้าที่จากสำนักพระราชวังชมเชย

ต่อหน้าท่านผู้ใหญ่ของจังหวัดว่า ตั้งแต่ยกข้อฟ้ามาวัดนี้ทำได้สวยที่สุดในภาคใต้

นอกจากนี้ ก็มีสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งคุณณรงค์ได้ฝากฝีมือไว้ในลักษณะของการทำอุโบสถบ้าง ตบแต่งลวดลายบ้าง ประมาณ ๒๔ แห่ง เช่น วัดสุวรรณวิชัย อำเภอควนขนุน วัดนาท่อม อำเภอเมือง วัดทุ่งชิงหิ้ง อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุงและวัดโพธิ์ ตำบลคลองหอยโข่ง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

คุณณรงค์มีความรักในงานอาชีพนี้มาก เพราะถือเป็นการรักษาศิลปะลายไทย ซึ่งเป็นมรดกของไทยชิ้นสำคัญ โดยยอมเปลี่ยนมาใช้นามสกุลของลูกแทน คือ รูปประดิษฐ์ และขณะเดียวกัน ก็อยากถ่ายทอดงานนี้ไปยังลูกหลาน เพื่ออาชีพนี้จะได้ไม่สูญหาย และคงอยู่ตลอดไป โดยปีหนึ่งจะเอาลูกหลานมาฝึกปีละคนสองคน โดยให้ค่าแรงตอบแทนต่างหาก เขากล่าวว่า ทุกคนสามารถฝึกได้สำเร็จ ถ้าตั้งใจจริงและอดทน

มีลูกศิษย์ซึ่งเป็นลูกหลานหลายคนที่มาฝึกและสามารถเป็นตัวแทนของอาจารย์ในอนาคตได้ประมาณ ๔ - ๕ คน แต่ละคนมีอายุเฉลี่ยประมาณ ๒๐ - ๓๐ กว่า เท่านั้น ปัจจุบันเขารับงานอยู่ในเขต ๓ จังหวัด คือ ตรัง พัทลุง และสงขลา ส่วนจังหวัดที่นอกเหนือจากนั้นในเขตทางใต้จะมีญาติซึ่งทำอาชีพเดียวกันรับเหมาแทน ทั้งนี้ เพื่อไม่ให้งานซ้ำซ้อนกัน สำหรับด้านการ

บริหาร จะมีการขึ้นค่าแรงงานทุกปี ช่วงแรกให้คนงานกินอยู่ด้วย ภริยาของเขาเป็นผู้ดูแลเรื่องอาหารการกิน แต่ระยะหลังมีปัญหา เรื่องหาแม่ครัวไม่ค่อยได้ จึงเลิกการเลี้ยงอาหารแต่เพิ่มเงินให้ สำหรับเวลาทำงานเริ่ม ๘.๐๐ - ๑๗.๐๐ น. ปกครองกันแบบคน อยู่ในครอบครัวเดียวกัน จนคนงานรู้สึกเป็นกันเอง และเรียก ภริยาของคุณณรงค์ว่า อาจู่ ซึ่งจากการได้พบและพูดคุยกับภริยา คุณณรงค์ รู้สึกว่าเธอให้ความเป็นกันเอง อารมณ์ดีอยู่ตลอดเวลา จึงเป็นที่แน่ใจว่า ถึงแม้งานจะเครียดหรือพบอุปสรรคสักเพียงใด เมื่อคุณณรงค์กลับบ้านก็มีความสุขอยู่กับภริยาและลูก

ปัจจุบันนี้ คุณณรงค์อยู่ในวัย ๔๐ ปี มีความพอใจกับชีวิต ที่เป็นอยู่ มีความสำเร็จมากพอสมควรในการดำเนินชีวิต แต่ยังมี สิ่งหนึ่งที่รอคอยและหวังไว้ในอนาคตก็คือความสำเร็จของลูก ๆ ในด้านการศึกษาชั้นสูงสุดเท่าที่จะทำได้ เนื่องจากเขามีโอกาส ในเรื่องนี้น้อย ส่วนการสืบทอดเจตนารมณ์ในเรื่องอาชีพนั้น แล้ว แต่ความพอใจของแต่ละคนไม่มีการบังคับ

เราרבกวนวนเวลางานของคุณณรงค์ นานพอสมควรจึงอำลา กลับ พร้อมกับความรู้สึกรักภูมิใจ และชื่นชมที่เห็นพลเมืองดีคนหนึ่ง พยายามรักษาอาชีพนี้ ซึ่งเป็นมรดกของชาติไว้อย่างยิ่งยวด ถึง แม้เวลาจะเนิ่นนานเพียงใด เราก็ยังจะพบความเป็นไทยได้จาก

ฝีมือลายมือคุณณรงค์ รูปประดิษฐ์ นักเขียนลายไทยระดับเขียน
คนนี้

จากชีวิตจริงของคุณณรงค์ รูปประดิษฐ์ บ้านเลขที่ ๕๔๑
ถ. ราษฎร์ปราโมทย์ ต. ปรางหมู่ อ. เมือง จ. พัทลุง

สัมภาษณ์ : วารุณี ธนวรานิซ

: ประณม จันทิม

: พูนศิริ ไศภารักษ์

เขียน : พูนศิริ ไศภารักษ์

ภาพ : วารุณี ธนวรานิซ

วัน เดือน ปี : ๔ เมษายน ๒๕๓๒



▽ ผลงานที่คุณณรงค์ชื่นชม



กับผลงาน



▽ กับภรรยา



นายพวง สุวรรณพรหม ▽

กับคนงาน ▽



บันไดชีวิต

ผมพอใจในชีวิตของผมมาก การสร้างงานก็เหมือนการขึ้นบันได ก้าวไปที่ละขั้นสองขั้น มีทางก็ไปเรื่อย ๆ ไม่มีจน

คนที่จะขึ้นบันไดไปถึงขั้นสูงสุดได้ ต้องเริ่มมาจากบันไดขั้นต่ำก่อนเสมอ ในการทำการค้าก็เช่นกัน ไม่จำเป็นจะต้องเริ่มด้วยเงินทุนก้อนใหญ่ ขอให้เริ่มทีละน้อยค่อยเป็นค่อยไปให้มีลูกค้าก่อน ทำให้เขารู้จักมักคุ้นก่อน สังเกตดูว่า อะไรขายดีก็หามาขายเพิ่ม แล้วก็สร้างตัวได้ทุกคน พอเริ่มได้มันจะค่อย ๆ ใหญ่ขึ้นมาเอง เหมือนขึ้นบันไดก้าวสูงขึ้นเรื่อย ๆ

สูตรการสร้างงานด้านการค้าดังกล่าว เป็นของนายพวง สุวรรณพรหม ผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระคนหนึ่งของจังหวัดสตูล ตลอดชีวิตของเขาประกอบอาชีพอิสระมาโดยตลอด เขาเคยเป็นลูกจ้างเพียง ๔๓ วัน เท่านั้น

นายพวง สุวรรณพรหม เคยแนะนำลูกเขยให้ซื้อน้ำมันเบนซินมาแบ่งใส่ขวดขาย หมดถังแล้วก็ไปซื้อมาขายใหม่ หากไม่พอใจผลกำไรก็ให้ซื้อมาเพิ่ม หาวิถีทางที่ทำให้ขายดี ในที่สุด

ก็ตั้งปั้มเล็ก ๆ ได้ขายทั้งน้ำมันเบนซินและน้ำมันโซล่า ต่อมา เห็นว่าคนนิยมแก๊สก็หันมาขายแก๊ส ในที่สุด ก็ทำการค้าได้ คาดการณ์ตลาดได้ มีความภาคภูมิใจในตัวเองเชื่อมั่นในตัวเอง มากขึ้น สามารถหารายได้มาจุนเจือครอบครัวสมกับที่ได้ชื่อว่า เป็นผู้นำครอบครัว ปัจจุบันลูกเขยนายพวง สุวรรณพรหม เปิดร้าน ขายเครื่องเรือน เครื่องครัว และสินค้าอื่น ๆ มากมาย ในเมืองสตูล

ชีวิตคนสร้างงานอย่าง นายพวง สุวรรณพรหม น่า สนใจมาก เขาเกิดเมื่อวันที่ ๑๐ พฤษภาคม ๒๕๑๖ ที่ตำบล คลองแดน อำเภอร่อนดี จังหวัดสงขลา เป็นลูกชาวนา จบ การศึกษาเพียงชั้นประถมปีที่ ๔ จากโรงเรียนวัดหัวคู้ แล้วก็ ออกมาช่วยพ่อแม่ทำนา

“ปี ๒๕๐๐ ผมบวชที่วัดหัวคู้ สอบได้นักธรรมตรีเชื่อเรื่อง บาปบุญคุณโทษ ผมคิดว่าชาติหน้ามีจริง ผมจึงชอบทำบุญและ ทำดีเสมอ ๆ”

“ปี ๒๕๐๓ ผมแต่งงานกับนางอ่วม สุวรรณพรหม เจ้าของ ของผมสวยและขยัน เธอจบการศึกษาจากโรงเรียนการช่างสตรี หลักสุตรหนึ่งปี ก่อนออกเรือนเธอเคยค้าขายผ้าในตลาดมาก่อน เมื่อแต่งงานเธอก็ขยันช่วยผมทำมาหากิน ออกไปค้าขายผ้าที่ตลาด บางครั้งขายปลาที่ผมหามาได้ บางครั้งก็ไปช่วยผมทำนา ฐานะ ความเป็นอยู่ค่อนข้างดี”

สมัยนั้นคนหนุ่มนิยมต่อเรือหาปลากันมาก นายพวงก็ทำ เรืออวนลอยขนาดเล็ก ควบคู่ไปกับการทำนา แต่ออกเรือไปแล้ว

จับปลาไม่ค่อยได้ ถ้าได้ก็ไม่ค่อยจะเหลือ อวนขาด บางทีก็ถูกโขมย
ทั้ง ๆ ที่ทำมาหากินหลายอย่าง ทั้งทำนา ค้าขาย ออกเรือหาปลา
แต่ทำเท่าไรก็ไม่พอกิน ในที่สุด เริ่มมีหนี้สินเงินทองร่อยหรอ
สร้อยเข็มขัดนาก จักรเย็บผ้า ฯลฯ ต้องขายหมดเกลี้ยงทั้งน้ำตา

“ผมรู้สึกเสียใจที่เห็นคนอื่นทำแล้วรวย แต่ผมกลับตรง
กันข้าม ๘-๙ ปี ที่ทำไม่มีเหลือ ต้องขายสมบัติทุกอย่างจนหมดตัว
เราสองสามีภรรยาปรับทุกข์กัน จะไปกู้หนี้ยืมสินใคร เขาก็
ถามหาของค้ำประกันต้องจ่ายดอกเบี้ยร้อยละห้า ทำอย่างไรหนอ
จึงจะใช้หนี้สินได้ ข้าวเหนียวละ ๕๐๐ บาท ทำได้ก็ไม่พอกิน
แล้วลูกเล็ก ๆ อีก ๔ คน จะทำอย่างไร ผมเคยได้ยินมาว่า ที่จังหวัด
สตูล ถ้าใครไม่ซีเกียจอาจรวยได้ ถ้าอยู่สงขลาแล้วหาได้ไม่พอ
ใช้หนี้เขา ผมขอไปตายเอาดาบหน้าดีกว่า”

ในปี ๒๕๑๒ เขาจึงออกจากบ้าน มีเงินเพียง ๒๐๐ บาท
ไปจังหวัดสตูล ไปรับจ้างออกเรืออวนลาก ครั้งแรกไป ๒๐ วัน
เสร็จงานแล้วเจ้าของอวนจ่ายเงินให้ ๗๐๐ บาท สมัยนั้น ทอง
บาทละ ๔๐๐-๕๐๐ บาท ได้เงินแล้วก็กลับไปหาภรรยาและลูก
ที่สงขลา ขวนเธอไปอยู่ด้วยกันที่สตูล เพราะรู้ว่า จะทำอะไร
จึงจะพอมีทางใช้หนี้สินได้ แต่แม่ภรรยาไม่ยอมไปสตูล เกรงว่า
จะพาลูกไปลำบาก ถึงอย่างไร เธอก็พอจะค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ
พอเป็นค่ากับข้าวให้ลูกได้ บ้านก็ไม่ต้องเช่า ข้าวก็ไม่ต้องซื้อ
ไปต่างถิ่นไม่รู้จักใครไม่รู้ว่าจะไปเริ่มต้นอย่างไร

เขาต้องกลับไปสตูลคนเดียว ไปรับจ้างออกเรือหาปลาอีก

คราวนี้อยู่นาน ๒๓ วัน ได้ค่าจ้างมา ๗๐๐-๘๐๐ บาท เขาพิจารณาแล้วเห็นว่า อยู่สตูลมีช่องทางทำมาหากินดีแน่ จึงกลับไปชวนภรรยาอีก

“แม่อ่วมยอมไปสตูล แต่ไม่เอาลูกไป ขอให้แม่ยายผมช่วยเลี้ยงไปก่อน ผมมีเงินก็ส่งไปให้ใช้ผมสองคนกับเมียมาสตูล ด้วยเงิน ๑,๐๐๐บาท แม่อ่วมเอาเสื้อผ้าใส่ลังกระดาษมาลังเดียวอะไรก็ได้เอามา ต้องเข้าบ้านอยู่เดือนละ ๗๕ บาท ชื้อหม้อข้าวหม้อแกง ถ้วยชาม ยิ่งกับจะออกเรือนใหม่”

“ในชีวิตผมเป็นลูกจ้างเพียง ๔๓ วัน นอกนั้น ผมทำอาชีพอิสระมาโดยตลอด คราวนี้ผมก็คิดจะค้าขายปลา เงินมีเหลือเพียง ๕๐๐-๖๐๐ บาท เข้าตรูเราก้ไปแพปลา ขอซื้อปลาไปขาย แรก ๆ ชื้อได้แต่ปลาหมึกสด เพราะผมเป็นคนหน้าใหม่ ชื้อได้แล้ว เราสองคนผัวเมียก็ไปช่วยกันขาย”

“เราไปขายทุกวัน ให้คนรู้จักว่าเราขายปลา รู้จักไม่รู้จักเราก็ร้องเรียกเขาเสมอ พอเขาซื้อกับเราทีหนึ่ง ต่อ ๆ ไปเขาก็มาซื้อกับเราเรื่อย ใครถูกอธยาศัยไม่เลือกมาก ไม่ต่อมาก ผมก็แถมให้ ถ้าใครเลือกตั้งแต่กันแข่งจนถึงข้างบนผมก็ไม่แถม แต่ก็ไม่โกง ผมขายให้ตามปกติ การค้าขายผมจะทำให้เขาพอใจว่าเขาซื้อได้ในราคาพอเหมาะ ไม่ให้เขาเสียกำลังใจว่าซื้อแพงถูกโกงตาชั่ง ผมไม่เคยโกงถ้าซื้อบ่อยผมก็แถมให้อีกด้วย”

“ผมไม่ค่อยลดราคา แต่แถมปลาให้เขา เพราะขายได้มาก

เท่าไรก็ยังดีเท่านั้น ต้องขายจนหมดด้วย ที่เหลือก็ขายถูก ๆ เอา
ค่ารถกลับบ้าน”

“แรก ๆ ไปขาย ก็ไม่ค่อยมีลูกค้า จะไปตั้งตรงไหนก็
ต้องถามเชิงขออนุญาตว่า ตั้งได้ไหมเราสองคนผัวเมียช่วยกัน
ผูกมิตร ถ้าเขาบอกว่างั้นได้ เราก็ไปนั่งขายเป็นประจำ เราขายได้
จากครั้งละ ๑๐-๒๐ กิโลกรัม เพิ่มเป็นวันละ ๒-๓ ข่ง จนถึง
๔-๕ ข่ง ที่ขายได้มากเพราะเราไปขายที่ตลาดนัด หมายถึงตลาด
ที่ต้องนัดว่า เมื่อไรจะมีคนมาซื้อขายกัน อาจจะเป็นอาทิตย์ละครั้ง
หรือเดือนละครั้งที่จังหวัดสตูลมีหลายตำบล แต่ละตำบลมีตลาดนัด
ไม่พร้อมกัน เราตระเวนไปขายทุกตำบล ตำบลละวัน ต้องจ้างรถ
ไปพร้อมพ่อค้าแม่ค้าหลาย ๆ คน”

“การค้าขายก็คือ การซื้อถูกขายแพง ซื้อมาก็โลกรั่มละ
สองสามบาท ขายสี่ห้าบาท ขายได้กำไรมากบ้างน้อยบ้าง แรก ๆ
ก็ขายปลาหมึกอย่างเดียว เพราะเขาไม่ยอมให้ซื้อปลาอื่น ๆ ต่อมา
ก็ขายปลาแดงปลาอื่น ๆ ปู ขายดีก็ซื้อเพิ่มมากขึ้น ลูกค้าถามหา
อะไร ก็ซื้อไปขายให้ ซื้อแล้วก็จ้างรถไป รถส่งเราแล้วก็ไปรับ
ผู้โดยสาร เมื่อขายหมดแล้วบางที่ต้องคอยรถนานสามสี่ชั่วโมง”

“แม่อ่วมเมียผมขายเก่งกว่าผม เธอพูดเก่ง เสียงดี ขายได้
๒-๓ ปี ผมก็ให้เธอขายคนเดียวที่ตลาดสตูล เมื่อลูก ๆ จบชั้น
ประถมปีที่ ๔ จากสงขลาแล้ว เราก็พาเข้ามาเรียนต่อที่สตูล
แม่อ่วมพาน้องสาวมาช่วยขายปลาอีกด้วย”

“ผมหาทางทำอย่างอื่นอีก คือ ไปซื้อปลาเปิดในโรงงาน

ทำปลาป่น ปลาเปิดนี้ขายได้กำไรเพียงกิโลกรัมละ ๑๐ สตางค์ แต่ขายได้คราวละมาก ๆ วันละ ๓,๐๐๐-๕,๐๐๐ กิโลกรัม ทุกวัน บางวันมีปลาเปิดมากแต่โรงงานไม่อาจรับหมดได้ เพราะทำไม่ทัน ทำให้โรงงานมีโอกาเลือก เอาแต่ปลาสดดี ๆ มีโปรตีนสูง บางวันผมจึงขายไม่ค่อยได้ เมื่อเป็นอย่างนี้ผมก็ลองติดต่อต่างจังหวัดว่ามีโรงงานไหนจะรับซื้อบ้าง บริษัทสงขลामารีนโปรดักส์ จำกัด เป็นโรงงานปลาป่นขนาดใหญ่ที่สงขลา เขารับไม่อื่น มีรถบรรทุกมารับด้วยรถคันหนึ่งก็บรรทุกได้ ๑๗,๐๐๐-๑๘,๐๐๐ กิโลกรัม หรือมากกว่านั้น

“ปลาเปิดตัวเล็ก ๆ ที่ทับถมกันอยู่ในท้องเรือหลายวัน ส่งกลิ่นเหม็นเน่าฟุ้งตลบแทบอาเจียน เมื่อเรือเทียบท่าที่ท่าเทียบเรือประมงสตูล ไม่ว่าจะเป็นเวลาไหน ดึกดื่น ก่อนคืน หรือเกือบสว่าง ผมก็ต้องรีบไปแพเพื่อซื้อปลา ไม่อยากให้เขาต้องคอยพอเรือเข้าแล้ว ก็ลงของได้เลย เขาจะได้ไปพักผ่อน เรืออื่นก็มารอเทียบท่า ถ้ามีัวช้าปลาเน่าหมด ซื้อปลาแล้วผมก็ใช้พลั่วตักใส่เซ่งแบกไปเทบนแพจนหมดเรือ จากนั้นจึงค่อย ๆ ตักใส่เซ่งขึ้นชั่งแล้วไปเทใส่รถบรรทุกเพื่อส่งโรงงาน”

“ผมต้องทำทุกอย่างด้วยตัวเอง ผมทำคนเดียวเท่ากับคนทำ ๒-๓ คน ผมทำเร็ว ถ้ามีปลามาก ๕๐,๐๐๐-๖๐,๐๐๐ กิโลกรัม ผมก็จ้างคนมาช่วยเป็นรายวัน ผมทำด้วย ทำได้เร็วและดีกว่า ลูกจ้างด้วย เพื่อให้เขาทำให้เร็วยิ่งขึ้น ผมคิดค่าแรงให้ตัวเองด้วย ผมให้เรือบางลำยืมเงินไปก่อน ได้ปลามา เขาก็เอามาขายให้ผม

งานที่แพปลาอาจใช้เวลาไหนก็ได้ตลอด ๒๔ ชั่วโมง ไม่นั่นนอน ขึ้นอยู่กับเวลาที่เรือเข้า”

“แม้ว่า การขายปลาเปิดจะได้กำไรเพียงกิโลกรัมละสิบสตางค์ แต่ขายได้วันละ ๒๐,๐๐๐-๓๐,๐๐๐ กิโลกรัม ทุกวันเป็นเวลาสิบกว่าปี สถานะการเงินและชีวิตความเป็นอยู่จึงดีขึ้นเป็นลำดับ”

“พอมีเงินแม้ว่าจะไม่มีเวลาเย็บจักร แม่ওmekก็ซื้อจักรคันหนึ่ง เคยมีสมบัติอะไรที่ขายไปหมดเกลี้ยงตอนนั้น แม่ওmekก็ซื้อใหม่ จนมีทุกอย่างเหมือนที่เคยมี แล้วยังซื้อไว้ให้ลูก ๆ ทุกคน ทั้ง ๖ คนด้วยทั้งสร้อยแหวนและจีพระเลี่ยมทอง”

“ทุกวันนี้ ผมก็ยังทำงานเหมือนอย่างเก่า จ้างคนขับรถเดือนละ ๑,๕๐๐ บาทคนเดียว ผมคิดว่าผมจะทำจนกว่าจะทำไม่ไหว”

“ถ้าถามว่า ในชีวิตผมรู้สึกว้าปากที่สุดช่วงไหนแล้วละก็ สำหรับผม ผมถือว่า ชีวิตในแต่ละวัยเหมือนกันหมด ผมทำงานหนักเป็นกิจวัตร เกิดมาทำงานแล้วก็ต้องทำ ความสุขของผมอยู่ที่การทำงานไม่ใช่อยู่ที่บ่อนไฟ บ่อนมวย หรือสนามกีฬา ปกติผมไม่ค่อยได้ไปไหน งานศพ งานวัด งานโรงเรียน ผมจึงจะไป ผมดื่มบางเวลาเข้าสังคม บุหรี่ก็สูบของละสองวัน แต่เดิมผมไม่ได้สูบเลย พอบวชมีคนนิมนต์ไปฉัน เขาถวายมาก็สูบ เมื่อสูบแล้วก็สูบเรื่อย ๆ ถ้าไม่มีใครถวายก็คงไม่ได้หัด เวลาว่างงานบุญ ถ้างดถวายบุหรืคงจะดีนะ”

“เมื่อก่อนผมหนีมาจากระโนด สงขลา ด้วยความน้อยใจที่ทำเท่าไรก็ไม่พอกิน เดี่ยวนี้ผมกับเมียกลับสงขลาด้วยความภาคภูมิใจที่สร้างเนื้อสร้างตัวได้ เวลากลับสงขลาที่ไร แม่อ่วมเมียผมชอบซื้อของไปฝากญาติ ๆ กลับสงขลามีคนมาหาเหมือนแมลงวัน คุณลองคิดดูซิ ผมขายปลาสด แมลงวันมาตอมกันมากเท่าไร”

“เราเอาของไปฝากเขาบ้าง แต่จะให้ช่วยเงินทอง ผมไม่ช่วยหรอก ผมทำเหนื่อยแทบตายถึงจะไม่รู้สึกรว่าลำบาก แต่คนเราต้องรู้จักทำมาหากินด้วยตนเอง ไม่ควรไปขอคนอื่น เวลาเรารวยเขานับเป็นพี่เป็นน้อง เวลาเราจน ผมยังจำได้ จะยืมเงินใครต้องเสียดอกเบี้ย ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ต้องทำสัญญา ผมน้อยใจจริง ๆ เวลาตกยากพี่น้องก็มองไม่เห็น”

“ตลอดชีวิตผมคิดทำแต่งงาน เรื่องคดโกงผมไม่เคย เป็นหนี้เขา ยังต้องดิ้นรนหามาใช้กิน กลัวว่าจะตายแล้วจะไม่ได้ใช้ ผมชอบอาชีพนี้ ยังไม่ย่อท้อ อาชีพนี้ไปรอด อาชีพนี้ทำให้ผมตั้งตัวได้ ลูกคนโตก็ไปช่วยเมียผมขายปลาด้วย แบ่งกัน ๓ หุ่นน้องเมียผมอีกคน งานอย่างนี้มีรายได้ให้เห็นทุกวันใครอดทนก็ทำได้ เราทำมานาน คนอื่นอาจจะเข้าถึงยาก เขายังไม่เชื่อถือเหมือนตอนที่ผมเริ่มทำใหม่ ๆ ผมดีใจที่ผมทำได้สมกับที่คิดไว้ว่า ถ้าไม่ซีเกียจมาสตูลไม่อดตายแน่”

“แม่อ่วมเมียผมก็มีส่วนช่วยผมได้มาก ยามสุขเราสุขด้วยกัน ยามทุกข์ก็หันหน้ามาปรึกษากันเราสองคนช่วยกันสร้าง

ฐานะมาด้วยตนเองจริง ๆ ผมกับแม่่วมจะไม่ทะเลาะกัน ไม่ใช่ผมกลัวเมีย ผมกลัวชาวบ้าน ถ้าทะเลาะกันให้ชาวบ้านได้เห็นต่อไปเขาจะหมดความเชื่อถือ ทุกวันนี้ ผมช่วยฝากเงินเข้าธนาคาร เพื่อให้คนได้ทำงาน ช่วยฝากเด็กเข้าโรงเรียน ช่วยเรียโรบอญญให้คนร่วมกันสร้างสาธารณสถานหลายคนมีอะไรก็มาปรึกษาผม ฉะนั้น ผมจะทำอะไรต้องคิดให้รอบคอบ เดี่ยวเขาไม่เกรงใจ ไม่เชื่อถือ ไม่ร่วมมือ อย่างศาลาเอนกประสงค์ พวกเราก็ช่วยกันสร้าง ต่อไปผมจะเรียไรช่วยกันสร้างศาลาหอฉันให้วัดธนาธิปเฉลิมอีก”

“ผมอยู่ที่ศาลากันตง ๒๐ กว่าปีแล้ว ผมไม่คิดไปอยู่ที่ตลาดให้โง่หรือก ไปก็เทียบเขาไม่ได้ผมมองคนที่ต่ำกว่า ผมไม่มองคนที่สูงกว่าผม คนจนเราไม่เอาเปรียบเขา คนรวยเราไม่โกงเขา แต่ก็ไม่ให้เขาโกง ผมชอบแต่งกายตามสบาย กางเกงขายาวผมแทบจะไม่ได้ใส่ เพราะทำให้ทำงานไม่สะดวก ผมถือว่าคนเราจะแต่งกายอย่างไรไม่สำคัญเท่าจิตใจ ถ้าแต่งกายดี จิตใจไม่ดี เหมือนหลอกคนอื่น แบบจิ้งจอกสังคม ผมแต่งธรรมดาเป็นปกติ ผมไม่ชอบเปลี่ยนตัวเอง”

“ผมสนับสนุนคนให้ทำดีมีวิชา ผมจึงบริจาคทุนการศึกษาให้นักเรียนวิทยาลัยเทคนิค ทุนการศึกษาโรงเรียนพุทธศาสนาวันอาทิตย์ ทุนการศึกษาโรงเรียนเทศบาล ๔ เป็นประจำทุกปี ปีละทุน ๒ ทุน เมื่อคราวน้ำท่วมภาคใต้ ผมก็ช่วยบริจาคข้าวสาร

และสิ่งของ ผมได้บริจาคโดยเสด็จพระราชกุศลกับสมเด็จพระบรม
โอรสาธิราช เมื่อเดือนกรกฎาคม ๒๕๓๑ ด้วย”

“ในฐานะประธานที่ปรึกษาของโรงเรียนเทศบาล ๔ ผม
มีโอกาสดำเนินการและร่วมงานปัจฉิมนิเทศ ผมเตือนให้นักเรียน
ระลึกไว้เสมอว่าครูอาจารย์เปรียบเสมือนพ่อแม่ที่ ๒ ที่ให้ความรู้
นักเรียนเคยให้ความเคารพเชื่อถือนี้อาจยิ่งกว่าพ่อแม่ เมื่อออก
โรงเรียนไปแล้ว ก็อย่าลืมหันมาดูโรงเรียนเก่าบ้างมาช่วยกัน
พัฒนาโรงเรียนบ้าง”

“เรื่องช่วยสังคมนี้ผมชอบ ผมเคยสนับสนุนการทำว่
ต่อต้านยาเสพติด ส่งประกวดได้รางวัลที่หนึ่งด้วย บางปีก็
สนับสนุนการทำกระทง บางปีก็สนับสนุนการกีฬา บางทีก็ช่วย
หน่วยราชการในการสร้างสาธารณสถาน เช่น บัณฑิตวิทยาลัย”

“ผมพอใจในชีวิตของผมมาก การสร้างงานก็เหมือน
การขึ้นบันได ก้าวไปที่ละขั้นสองขั้นมีทางไป ก็ไปเรื่อย ๆ ไม่มีจบ”

จากชีวิตจริงของคุณพวง สุวรรณพรหม เลขที่ ๒๗๖-๒๗๘
ถ.สุลทอกร ถ.พิมาน อ.เมือง จ.สตูล โทร. (๐๗๔) ๗๑๑๐๕๔

สัมภาษณ์ : วาณี ธนวานิช, พูนศิริ โสภารักษ์,

: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

เขียน : วาณี ธนวานิช

ภาพ : วาณี ธนวานิช, รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

วัน เดือน ปี : ๔ เมษายน ๒๕๓๒



△
ปลาสด
▽





นางมยุรเสียง อภิรักษากร

ช่วยกันทำ



▽ ลูกค้า



เซียงจี้ร้อน ๆ



หมุยเฮียง : คนขายเลือดหมู

เกาเหลาเซียงจี เลือดหมูเจ้าอร่อยของเมือง
ขอนแก่น เป็นร้านไม่มีชื่อ แต่ลูกค้ารู้จักในนาม
เกาเหลาเจ๊อ้วน ขายดิบขายดี มีลูกค้าทุกระดับ
ชีวิตของเธอต่อสู้มาอย่างเข้มข้น ทำงานหนัก
มาตลอด รับผิดชอบน้อง ๆ ถึง ๗ คน ในที่สุด
ก็ประสบความสำเร็จด้วยความภาคภูมิใจ

เกาเหลาเจ๊อ้วน

เช้าตรู่ของวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๓๒ ผู้เขียนและคณะเดิน
อยู่บนถนนสถิติยุทธธรรม ในเมืองขอนแก่น ซึ่งเป็นถนนสายสั้น ๆ
ที่ตัดผ่านกลางบริเวณบ้านพักของข้าราชการกระทรวงยุติธรรม
มีรถจอดสองข้างทาง ค่อนข้างหนาแน่น บริเวณนั้นเราได้พบผู้คน
มากหน้าหลายตา นั่งบนเก้าอี้ตามโต๊ะที่ตั้งไว้ริมทางเท้า ภายใน
ร้านตึกห้องแถว ๓ ชั้น กว้างประมาณคูหาครึ่งมีคนเต็มร้านและ
ที่ยังยืนรออยู่หน้าร้านก็มี หลายคนมาซื้อกลับไปรับประทานที่บ้าน
ทุกคนที่มาที่นี่ต้องการมารับประทานเกาเหลาเซียงจีและหรือ

เลือดหมูของเจ๊อ้วนหรือนางหมูยเฮียง อภิรักษากร เจ้าของร้าน และผู้ปรุงฝีมือเยี่ยมรสชาติเป็นที่ถูกใจของลูกค้า ที่ยืนหยัดขาย อย่างเดียวมาเกือบ ๒๐ ปี สามารถสร้างหลักฐานได้มั่นคง และเป็นที่รู้จักกันดีของคนในเมืองขอนแก่น

เราแจ้งความประสงค์ตามที่ได้นัดหมาย และขออนุญาตที่จะดูรอบนอกเป็นการสังเกตการณ์โดยทั่วไป รอเวลาจนกว่าจะขายหมดหรือคนที่มารับประทานน้อยลง ขณะเรารอเวลาอยู่บริเวณหน้าร้าน เราสังเกตพบว่าที่ตั้งร้านไม่มีชื่อแห่งนี้เป็นบ้านเลขที่ ๑/๑ ถนนสถิตยุดิธรรม ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ขนาบข้างด้วยบ้านพักผู้พิพากษา หั้วหน้าศาล และร้านค้า ผังตรงข้ามเป็นบริเวณบ้านพักข้าราชการกระทรวงยุติธรรม มองไปทางซ้ายมือจะเห็นตลาดสดและตลาดโต้รุ่ง

หน้าร้านตั้งกระทะทองเหลืองใบใหญ่ ใอร้อนของน้ำร้อนลอยขึ้นเป็นควันกรุ่น ในกระทะประกอบไปด้วยน้ำซุบที่ปรุงแล้ว หมูสับและเลือดหมู เรามองเห็นคุณหมูยเฮียงไม่ค่อยชัดเจนนัก เพราะไอรุ่นของไอน้ำจากกระทะทองเหลืองเป็นม่านบังไว้ แต่เราก็พอที่จะบอกได้ว่า

คุณหมูยเฮียงเป็นคนเจ้าเนื้อ วันนี้สวมเสื้อสีเขียว สดใสนอนอยู่หน้าเตา มือเป็นพัลวันอยู่หน้ากระทะทองเหลืองใบนั้น หยิบชาม หยิบผัก หยิบเชียงจี่ เครื่องใน หยิบทัพพี ส่งชามให้พนักงาน ซึ่งก็ได้แก้มูก ๆ หลาน ๆ ไปส่งลูกค้า บางครั้งส่งเสียงเรียกถาม

เพราะจำไม่ได้ว่าลูกค้าคนไหน โต๊ะไหนมาก่อนมาหลัง แม้เสียงจะดังแต่แฝงไว้ด้วยความเมตตากรุณา

เราเร่เข้าไปถามลูกค้าคนหนึ่งว่าเกาเหลาเซียงจี เลือดหมูร้านนี้เป็นอย่างไร ได้รับคำตอบว่า อร่อย แม้ในเมืองขอนแก่นจะมีขายอยู่หลายร้านก็สู้ร้านนี้ไม่ได้

ความหลังฝังใจ

เวลาผ่านไปจนถึงสิบนาฬิกาสามสิบนาฬิกา ลูกค้าชาลงไประยะแล้ว คุณหมุยเซียงจีได้ละมือการปรุงให้กับน้องสะใภ้บริการลูกค้าต่อไป ส่วนตัวเอนั้น เข้ามานั่งสนทนากับคณะของเราที่โต๊ะตัวหนึ่งหน้าร้าน

เราเริ่มสนทนาทั่ว ๆ ไป เป็นการเริ่มต้นสร้างบรรยากาศที่จะวกเข้าเรื่องที่เราต้องการ ช่วงหนึ่งที่เรากล่าวถึงสารทุกข์สุกดิบของครอบครัว คุณหมุยเซียงจีเริ่มน้ำตาซึมออกมาคลอเบาๆ เล่าถึงความหลังที่ล้ำเคียด ความขมขื่นที่ได้รับ ชีวิตครอบครัว ความภูมิใจที่ได้เกิดเป็นพี่ที่ได้เสียสละ พูดยถึงสามีที่จากไปด้วยความอาลัยรัก

ชีวิตพื่อนำโชค

หลังจากสนทนากับคณะเราไม่นาน ก็ปรับตัวให้เข้ากับสภาพปกติได้และเริ่มถ่ายทอดเรื่องราวการต่อสู้ชีวิต

ในสมัยนั้นคนไม่มากมายเท่าสมัยนี้ พื้นที่ยังกว้างขวาง

ผู้คนพลเมืองยังทำมาหากินได้อย่างสะดวกสบาย ครอบครัวของคุณหมุยเฮียงก่อนจะมาปักหลักตั้งหลักแหล่งในจังหวัดขอนแก่น พ่อซึ่งเดินทางอพยพมาจากประเทศจีน เดินทางไปทำงานหลายจังหวัด สุดท้ายก็มาพบแม่ที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ภูมิลำเนาเดิมของแม่เป็นคนเมืองแพร่

ชีวิตของพ่อเริ่มอย่างเป็นหลักจริง ๆ ที่อำเภอ น้ำพอง ต่อมาย้ายมาเปิดภัตตาคารที่จังหวัดขอนแก่น กิจการภัตตาคารของคุณพ่อขายไม่ดีนัก ลูกคนโต ๆ ก็ต้องช่วยเหลือพ่อแม่ แต่ส่วนมากจะมากอดอยู่กับคุณหมุยเฮียง ในฐานะพี่คนรอง

คุณหมุยเฮียงอายุ ๑๐ ขวบตอนย้ายเข้ามาในเมือง เธอได้เริ่มงานที่จะช่วยครอบครัวด้วยการรับซักผ้าให้กับโรงแรม พออายุมากขึ้นได้ทำงานอื่น ๆ อีกอีกปั๊วะ เย็บผ้า ขายอาหารในโรงเรียน จนกระทั่งมาเริ่มขายเกาเหลาเซียงจี เลือดหมู ในปี ๒๕๑๕ ซึ่งเธอจำได้อย่างแม่นยำว่าเป็น วันที่ ๒ มีนาคม ๒๕๑๕ ตอนนั้นลูกก็ยังเล็ก ๆ เงินทองก็ไม่มีมากนัก ขายขาดทุนทุกวัน เป็นเวลานานถึงเจ็ดเดือน เป็นช่วงที่ลำบากมากและยังส่งน้อง ๆ เรียนหนังสือพ่อก็ป่วย ถ้าวิเคราะห์ดูตอนนี้คงเป็นเพราะคนยังไม่รู้จัก ฝีมือยังไม่ดีพอ

ปลายปี ๒๕๑๕ พ่อของคุณหมุยเฮียงได้ถึงแก่กรรมลง หลังจากเสร็จเรื่องเกี่ยวกับศพพ่อของเธอเรียบร้อยแล้ว สถานการณ์การขายเกาเหลาเซียงจี เลือดหมูก็เริ่มดีขึ้นเรื่อย ๆ ฝีมือปรุงรสชาติดีขึ้น คนรู้จักมากขึ้น และดีมาจนกระทั่งทุกวันนี้

คุณหมุยเฮียงเล่าอย่างมั่นใจว่าชีวิตของคุณพ่อเป็นตัวนำโชคมาให้เธอ คงจะเป็นเพราะความกตัญญู ความซื่อสัตย์ต่อผู้มีพระคุณคงจะส่งหนุนให้เธอได้ทำมาค้าขึ้นตลอดมา

ฉันไม่ได้รัก... แต่เขาเป็นคนที่

ครอบครัวที่ใหญ่มีลูกถึง ๙ คน การทำมาหากินฝืดเคืองพอดู แต่คุณหมุยเฮียงก็เป็นคนขยัน เอาการเอางาน ช่วยพ่อแม่เลี้ยงดูน้อง ๆ ทุกคนแทนพ่อแม่ที่เดียว เธอเริ่มช่วยทำอาชีพเสริมให้ครอบครัวด้วยการรับซักผ้าของโรงแรมตั้งแต่อายุยังน้อย พอโตขึ้นอายุประมาณ ๑๔ ปี ได้เรียนเย็บเสื้อผ้าอยู่ ๔-๕ เดือนสามารถเย็บผ้าเย็บเสื้อได้ก็เริ่มรับเสื้อผ้ามาเย็บที่บ้าน

ต่อมาไม่นานกิจการกัฏดาการของพ่อก็เลิกล้มไปเพราะพ่อแม่แก่แล้วทำไม่ไหว ลูก ๆ ก็ไม่มีใครสนใจ ภาระรับผิดชอบครอบครัวจึงตกแก่เธอมากขึ้น เธอต้องตื่นทำงานตั้งแต่ตีสาม เริ่มงานซักผ้าโรงแรม เสร็จแล้วไปตลาดไปจ่ายข้าวของมาทำกับข้าวหุงข้าว นำไปขายที่โรงเรียนขอนแก่นวิทยายน เมื่อเสร็จจากการขายข้าวแกงก็รับผ้ามาเย็บที่บ้านจนถึงเวลาห้าทุ่ม จึงนอนพักผ่อนและตื่นตีสาม เป็นอย่างนี้อยู่จนเคยชิน

ด้วยความขยันขันแข็ง แม้จะยากจน ก็ยังมีคนสนใจ แต่สำหรับตัวเธอเองไม่มีเวลาที่จะไปสนใจใคร เพราะติดอยู่กับงานตั้งแต่เช้าจนตึกตื่น เรื่องของการแต่งงานมีครอบครัวไม่ได้นึกถึง แต่พ่อแม่ก็เป็นห่วง ได้ตกลงกันระหว่างผู้ใหญ่ ไม่เคยรู้จักกันมา

ก่อนเมื่อพ่อแม่ผู้ใหญ่เห็นดีด้วย ในปี ๒๕๐๙ เธอจึงได้เข้าพิธีสมรสกับคุณชาญชัย อภิรักษ์กร ช่วยกันทำมาหากินมาตลอดจนมีบุตรด้วยกัน ๓ คน

สามีของคุณหมุยเฮียง เป็นคนดี รักลูก รักเมียและรักครอบครัว แต่น่าเสียดายเขาได้จากไปแล้ว หลังจากที่พ่อของเธอถึงแก่กรรม ก็พบว่าสามีของเธอเป็นโรคไต เงินทองที่เก็บหอมรอมริบไว้ก็ได้พยายามที่จะรักษาชีวิตสามีไว้ ใช้เงินไปกว่า ๓ แสนบาท ในที่สุดเขาก็จากไปเป็นเรื่องสะเทือนใจเธอมาก ทุกวันนี้ถ้าใครไปถามสะกิดใจเธอในเรื่องนี้ เธออดจะร้องไห้ไม่ได้ เธอบอกว่า แม้จะไม่ได้รักเขามาก่อน แต่เขาก็เป็นคนดี

สู้เพื่อชีวิต

ความเสียใจใด ๆ มิได้ทำให้คุณหมุยเฮียงหมดกำลังใจ เธอจึงเป็นลูกผู้หญิงที่แกร่งกับชีวิต สู้เพื่อความอยู่รอดของตนเองและผู้อื่น ๆ เธอชนะใจตนเอง ดังนั้น ความลำบากจึงไม่ใช่สิ่งที่จะทำให้เธอท้อถอย

เธอเป็นลูกคนที่ ๒ เกิดที่อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น เมื่อวันที่ ๗ มิถุนายน ๒๔๘๓ นับถือพุทธศาสนา เธอเป็นคนใจบุญสุนทานชอบทำบุญกุศลเสมอ เธอว่าทำแล้วมีความสุข ต่อมาเธอมีพี่น้องร่วมบิดามารดาตามมาอีก ๗ คน ซึ่งพวกเขาเหล่านี้แหละเป็นภาระที่เธอต้องรับแทนพ่อแม่ ดูแลอุดหนุนจนเจือจนน้อง ๆ เรียนจบระดับปริญญาได้หลายคนและทุกคนก็มีอาชีพ

การทำงานเลี้ยงตนเองได้ มีบางคนก็กลับมาช่วยพี่สาวชายเกาเหลา
เซียงจี เลือดหมู ในทุกวันนี้

คุณหมุยเฮียง อภิรักษากร เรียนหนังสือจบประถมปีที่ ๔
ที่โรงเรียนจีนแห่งหนึ่งในจังหวัดขอนแก่น คิดอยากเรียนต่อแต่
หมดโอกาสเพราะครอบครัวมีลูกหลายคน เป็นคนโตก็ต้องเสียสละ
เพื่อช่วยงานบ้าน รับภาระทุกอย่างแทนพ่อแม่

งานที่นับว่าเป็นอาชีพแรกของเธอ เริ่มด้วยการซักรีด
เสื้อผ้า ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอนของโรงแรม เมื่อซักผ้าเสร็จจะ
ไปจ่ายตลาด ทำกับข้าว นำไปขายนักเรียนตอนกลางวัน ตอนเย็น
ก็จะขายอาหารพวกแก้ม ไส้กรอก กลางคืนรับผ้ามาเย็บที่บ้าน
เธอจะทำงานเหล่านี้เริ่มตั้งแต่ตีสาม จนถึงเวลาประมาณห้าทุ่ม
จึงจะได้พักผ่อน แต่รายได้ก็พอที่จะช่วยครอบครัวได้ทั้งการ
ใช้จ่ายกินอยู่ภายในบ้านตลอดจนส่งน้อง ๆ เรียนหนังสือ

เธอบอกถึงรายได้ในตอนนั้นว่า รายได้จากการรับซักผ้า
รีดผ้าจากโรงแรมประมาณเดือนละ ๑,๘๐๐ - ๒,๐๐๐ บาท
รายได้จากขายอาหารกลางวันโรงเรียนวันละประมาณ ๔๐๐
บาท และรายได้จากเย็บเสื้อประมาณ ๗๐๐ - ๘๐๐ บาท ต่อเดือน
ไม่เลวเลยสำหรับลูกผู้หญิงที่ทำงานเกือบตลอดวันตลอดคืน

เมื่อแต่งงาน สามีทำงานหลายอย่างขายเสื้อผ้า ทำงาน
เสมียนโรงน้ำปลา อย่างไรก็ตาม อาชีพดั้งเดิมของพ่อและแม่สามีคือ
ขายเลือดหมู เซียงจี ที่ตลาดสวนมะลิในกรุงเทพฯ และคงจะด้วย

เหตุนี้กระมังที่ทำให้เธอและสามีมองเห็นช่องทางที่จะขายเชียงจี เลือดหมูขึ้น

จะด้วยอะไรเป็นเหตุให้เกิดความคิดก็ตาม เธอเล่าว่า เธอเริ่มขายเลือดหมู เชียงจี ข้าวสวย ในปี ๒๕๑๕ โดยเช่าหน้าร้าน เดือนละ ๔๐๐ บาท เจ้าของร้านจะขายน้ำและเครื่องดื่ม เมื่อเริ่มขายก็ขาดทุนทุกวัน และอดทนขายมาถึงประมาณ ๗ เดือน ตลอดระยะเวลาเหล่านั้นก็พยายามปรึกษากับสามีอยู่ตลอดว่า จะต้องหาทางสู้ให้ได้ ทุกคืนจะช่วยกันคิดหาทางแก้ไข ขณะนั้น ลำบากพอๆ เพราะลูก ๆ ยังเล็กมากทั้ง ๓ คน คนโตอายุเพียง ๕ ขวบ คนเล็ก ๑ ขวบ ประกอบกับรายจ่ายในครอบครัวสูง ด้วยเหตุนี้การขายอาหารเสริมก็เริ่มขึ้นอีกทางหนึ่งที่คิดว่าเหมาะกับผู้คนทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นั่นคือ ขายส้มตำ แครบหมู ข้าวเหนียว ได้รับการอุดหนุนดี ทำให้ฐานะกระเตื้องขึ้นนิดหน่อย

และแล้วในปลายปี ๒๕๑๕ บิดาก็ถึงแก่กรรมลง เธอต้องรับภาระทุกอย่าง พี่ชายคนโตก็ไปทำงานต่างจังหวัด เงินที่เก็บไว้บ้างก็ต้องนำมาใช้จ่ายในงานศพบิดา เสร็จงานเหลือเงินเพียง ๑,๐๐๐ บาท ก็เริ่มสู้ใหม่

ชีวิตใหม่... ที่ดีกว่า

หลังงานศพพอ อย่างไม่คาดหวังมาก่อน ลูกค้ามาอุดหนุนมากขึ้น จึงคิดว่าเกาเหลาเชียงจี - เลือดหมู ของเราคงจะถูกรสนิยมของลูกค้าแล้ว จึงพยายามรักษาคุณภาพฝีมือ ขายอยู่

หน้าร้านเช่าประมาณ ๓ ปีเศษ เจ้าของบ้านจะขายบ้าน จึงจำเป็นต้องย้ายไปหาที่ขายใหม่ ไปได้ร้านในตลาดโต้รุ่งโดยเช่าขายตอนกลางวันค่าเช่าเดือนละ ๘๐๐ บาท ขายดีเหมือนเดิมและดูเหมือนจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ก็เริ่มคิดว่าที่ติดขึ้นคงเป็นเพราะกุศลที่ได้ทำดีกับพ่อแม่ ขายในตลาดโต้รุ่งประมาณ ๓ ปี เก็บหอมรอมริบเงินทองและสนับสนุนส่งน้องเรียนจนจบปริญญา นี่เป็นความภูมิใจส่วนหนึ่งที่ได้กระทำ

ในระบะนั้นเอง ผู้มาซื้อที่จากเจ้าของหน้าร้านเดิมที่เคยเช่าได้ใช้ที่ดินสร้างอาคารพาณิชย์ ๓ ชั้น จึงคิดว่าเราน่าจะขยายกิจการ เพราะที่เดิมเป็นที่ ๆ ลูกค้ารู้จักติดอยู่แล้ว ประกอบกับที่ตลาดโต้รุ่งไม่ค่อยสะดวกนัก เพราะเมื่อขายเสร็จตอนกลางวันก็ต้องเก็บข้าวของเครื่องใช้ทุกวัน

เมื่อคิดได้ดังนั้น ไม่รอช้าคุณหมุยเฮียงจึงไปปรึกษากับผู้จัดการธนาคารกรุงไทย สาขาขอนแก่น ด้วยสัจจะความจริงใจ ความตั้งใจที่แน่วแน่มั่นคง ทางธนาคารจึงแนะนำให้ นำเงินกู้ โอ ดี (O.D.)* มาซื้ออาคารพาณิชย์ห้องนั้นในราคา ๕๕๐,๐๐๐ บาท ถ้าคิดราคาระยะปัจจุบันประมาณ ๑.๕ ล้านบาท ตอนนั้นเธอมีเงินเก็บอยู่เพียง ๔-๕ หมื่นบาท ต่อมาอีกประมาณ ๑๐ เดือน

* O.D. = OVER DRAWN เป็นวิธีการกู้เงินจากธนาคารโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือเงินหมุนเวียนเป็นที่เชื่อถือของธนาคาร

จึงได้ย้ายจากตลาดไต้รุ่งมาขายที่เดิมตั้งแต่ปลายปี ๒๕๒๐ โดยไม่ต้องเช่าหน้าร้านอีกต่อไป และขายมาจนถึงปัจจุบัน และจากเดือนธันวาคม ๒๕๒๐ เป็นต้นมา ได้เก็บรวบรวมเงินจากการขายทุกวันจนสามารถผ่อนใช้หนี้ธนาคารได้หมดภายในปี ๒๕๒๕

เป็นพี่เขาต้องเสียสละ

ช่วงที่คุณหมยเฮียงคิดว่าเป็นช่วงที่ลำบากและจดจำอยู่ในความทรงจำเสมอมาคือ ช่วงที่ต้องทำงานทุกอย่างเพื่อรับผิดชอบน้อง ๆ ให้เรียนหนังสือ เมื่อทุกคนเรียนจบเป็นผู้ใหญ่มีงานทำ เช่นในปัจจุบันนี้ ทำให้เธอมีความสุข มีความสบายใจ

เธอต้องรับผิดชอบน้องเล็ก ๆ ถึง ๗ คน แม้ปัจจุบันพี่น้องคนโตขาดเหลืออย่างไรก็จะช่วยเหลือเสมอ ทั้งให้ยืมและให้เปล่า จะแยกเป็นสัดส่วนกันอย่างเด็ดขาด แต่พี่น้องทุกคนก็ให้ความรัก ความเคารพ ทุกคนเป็นห่วงพี่สาว เชื่อฟังเสมอแม้แต่หลาน ๆ ก็เชื่อฟัง นี่เป็นความภูมิใจอีกอย่างหนึ่ง

ร้านขายเซียงจี เลือดหมู ไม่มีป้ายชื่อร้านทุกวันนี้ น้อง ๆ หลานก็มาช่วยเหลือทำกันเหมือนกิจการในครอบครัว น้องสาวจะเป็นคนไปจ่ายตลาดโดยจะสั่งเซียงหมูในตลาดไว้แล้วว่า แต่ละวันต้องการเนื้อ เครื่องใน เท่าใด ส่วนเลือดหมูนั้นให้เขาส่งเป็นประจำ

น้องชายอีกคนหนึ่งช่วยบริการลูกค้า พร้อมด้วยน้องสะใภ้ น้องสะใภ้คนนี้เป็นคนช่วยในการปรุงเกาเหลาอีกด้วย ผลัดกันยืนหน้ากะทะต้มน้ำแกง

“เราเป็นพี่ต้องเสียสละ” คุณหมวยเฮียงกล่าวย่ออย่างภูมิใจ และกล่าวต่อไปว่า

“ทุกวันนี้ ดิฉันสบายใจมาก ยังจนเจือพี่น้องอยู่อย่างสม่ำเสมอและทุกคน ใครขอก็กะให้ ใครยืมก็กะให้ยืม ดิฉันจะแยกกันเด็ดขาด ส่วนให้ก็ให้ ส่วนยืมก็ยืม ส่วนหลังนี้จะต้องใช้คืน”

ไม่เคยคิด... ก็เป็นได้

การทำมาค้าขายนั้น ท่าเลที่ตั้งมีส่วนสำคัญมาก กิจการจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับสิ่งนั้นมีใช่น้อย ดังนั้นคนทำมาค้าขายจึงต้องเพ่งเล็งในเรื่องนี้ กิจการหลายอย่างที่ไม่มีการจดทะเบียนดีพหนะ ลูกค้าที่ใช้รถใช้ถนนก็มักจะเลยไปหาร้านที่มีความสะดวกมากกว่า

กิจการขายเกาเหลาเซียงจี เลือดหมู ของคุณหมวยเฮียงก็เป็นเช่นนั้น ร้านของเธอตั้งอยู่ริมถนน ลูกค้าจะมาจดทะเบียนถนนเต็มไปหมด เมื่อรับประทานเสร็จก็จะจากไปรถคันใหม่ก็จะเข้ามาจอดแทนที่เป็นอย่างนี้ตั้งแต่เช้าจนถึงเที่ยงวันก็จะขายหมดและเก็บร้านหลังจากนั้นก็พักผ่อน

ครั้งหนึ่งทางราชการห้ามจดทะเบียนบริเวณถนนสายนี้เป็นผลให้กิจการของเธอทรุดลงทันที แต่ดูเหมือนจะเป็นโชคดีหรือกุศลที่ทำให้เสียใจก็ได้ เฝอญูกค้าที่มาอุดหนุนร้านของเธอมองเห็นสภาพที่เป็นอยู่ ได้ช่วยแก้ไขให้ถนนสายนั้นคงสภาพเดิมคือให้รถยนต์จอดได้สองข้างทาง ทำให้กิจการของเธอเป็นไปเหมือนเดิม

กิจการของเธอเจริญรุดหน้าด้วยฝีมือและลูกค้ามาอุดหนุนอย่างมิได้ขาดสาย แต่เธอก็มิได้ขยายขายให้มากกว่าเป็นอยู่

ทุกวันเธอจะทำเพียงประมาณวันละ ๒๐๐ ขาม เท่านั้น เมื่อขายหมดก็เลิก ลูกค้าเข้าใจเรื่องนี้ดี ฉะนั้น ใครก็ตามจะมา รับประทานเกาเหลาเลือดหมู เกาเหลาเซียงจี ร้านของเธอ จะต้อง มาตอนเช้าเท่านั้น

ขายวันละประมาณ ๒๐๐ ขาม นั้นก็ทำเหมือน ๆ กันหมดเพราะเธอคิดว่าไม่ว่าลูกค้าจะเป็นใครจะถือเสมอกันเท่าเทียมกันหมด ลูกค้าประจำเพียงแต่มองหน้าก็รู้ว่าจะต้องทำอะไรให้

ราคาขายเป็นมาตรฐานเดียวกัน ธรรมดาราคาขามละ ๑๕ บาทจะประกอบด้วยน้ำแกง หมูสับ เลือดหมู และเครื่องใน อย่างละชิ้นก็จะประมาณ ๑๔-๑๕ ชิ้น ถ้าเป็นอย่างพิเศษหรือชูเปอร์ราคาขามละ ๒๐ บาท เพิ่มเครื่องในให้อีกบางส่วนหรือตามลูกค้าสั่ง ถ้าพิเศษอีกหน่อยจะเรียกว่าดับเบิลชูเปอร์ราคาขามละ ๓๐ บาท ถ้าพิเศษสุดสุดท้ายเรียกว่าจัมโบ ราคาขามละ ๔๐ บาท ปัจจุบันข้าวสวยขามละ ๓ บาท ซึ่งเพิ่งจะขึ้นจาก ๒ บาท เมื่อต้นเดือนมีนาคม ๒๕๓๒ นี้เอง

ถึงแม้จะมีหลายราคา โดยปกติก็จะขายขามละ ๑๕ บาท เป็นพื้น ส่วนพิเศษอื่น ๆ นั้นนาน ๆ จะมีสักรายหนึ่ง

ถ้าจะลองคิดราคากันเล่น ๆ ขามละ ๑๕ บาท ขายได้ ๒๐๐ ขามต่อวัน วันหนึ่งก็จะขายได้ ๓,๐๐๐ บาท ถ้าคิดทำทุกวัน

ไม่หยุดเดือนหนึ่ง ๓๐ วัน ก็ขายได้เป็นเงิน ๙๐,๐๐๐ บาท
ไม่น้อยนะครับ

เธอบอกว่า ไม่เคยคิดว่าจะมีตึก มีร้าน ไม่เคยคิดว่าจะมี
เงินทอง คิดแต่เพียงส่งเสียลูกให้ได้เล่าเรียนตามที่ต้องการเท่านั้น
แต่เธอก็มีสิ่งเหล่านั้นแล้ว ด้วยน้ำพักน้ำแรงของเธอที่
ทำมาหาเลี้ยงชีพด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ทำบุญสุนทานในทุก
โอกาส แม้บางครั้งไปด้วยตนเองไม่ได้ก็ยังส่งกระแสดิจถาวรนา
ไปร่วมอนุโมทนาในบุญกุศล และความดีที่คนอื่นได้ปฏิบัติ

“ขายดีอย่างนี้ ทำไมไม่ขยายเวลาหรือเพิ่มปริมาณขายขึ้น
อีก” เธอตอบปริศนาข้อนี้อย่างแยบคายว่า

“คนเราต้องรู้จักพอ ทำพอที่กำลังความสามารถจะทำได้
ทำจนตายก็แค่ตาย” เธอกล่าววลีสุดท้ายที่ทำให้เราต้องคิด

นี่แหละชีวิตของคนละ ถ้าขยันขันแข็ง ตั้งใจทำงานด้วย
ความซื่อสัตย์ สุจริต มุมนานะโดยไม่คิดหวังไว้สูงจนเกินไป บางที
ก็ประสบความสำเร็จอย่างคาดไม่ถึงทีเดียว

ลูกค้าสำคัญ

ใคร ๆ เขาว่าดิฉันเป็นคนเสียงดัง ปากร้ายใจดี ก็เห็นจะ
จริง เธอยอมรับ เธอว่าเธอได้ต่อสู้ชีวิตมามาก มองเห็นโลกกว้าง
และเข้าใจมนุษย์ด้วยกันเองพอสมควร

เธอถือว่าการต้อนรับลูกค้าเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง จะทำอย่างไร
เมื่อลูกค้ามาแล้วไม่เดินหนีหรือไม่ไปไหน รอได้อย่างเต็มใจ

“นอกจากปรุงน้ำแกงให้อร่อย ไม่ใส่ผงชูรส ทำน้ำจิ้มให้เข้มข้น เราต้องกันเองกับลูกค้า ทักทายปราศรัย เชิญนั่ง รับประทานอาหารเย็นมาเสิร์ฟ” เธอกล่าวอย่างอารมณ์ดี

เธอยังบอกอีกว่า สำหรับลูกค้าประจำนั้นถ้าเราจะใส่เพิ่มอะไรให้อีกนิดหน่อยก็ไม่เห็นจะเป็นไรไป

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นข้าราชการ พนักงานธนาคาร และนิสิต นักศึกษา นักศึกษาส่วนใหญ่จะเป็นนิสิต นักศึกษาจากมหาวิทยาลัยขอนแก่น

อย่าโกหกตัวเอง

คนขายของนั้นอะไรเล่าจะทำให้ดีใจ ถ้าไม่ใช่เพราะว่าขายดี เธอกล่าวว่า “ดิฉันดีใจมาก ๆ เลยในช่วงที่ขายดี”

แม้ว่าในเมืองขอนแก่นจะมีผู้ขายอาหารเช่นเดียวกับเธอมากมายหลายแห่งก็ตาม เธอไม่เคยคิดว่ามีคู่แข่ง เป็นเพียงวิถีทางของการทำมาหากินของแต่ละคนเท่านั้นเอง เมื่อเธอขายได้จะมากหรือน้อย ก็มีการเก็บหอมรอมริบเสมอมา เก็บทุกวัน วันละเล็กละน้อย และถือว่าสิ่งที่ทำนั้นเป็นสิ่งที่ต้องการจะให้เป็นความพอใจ

“ความสุขอยู่ที่ความพอใจ” เธอกล่าวอย่างมั่นคง

“จากประสบการณ์ของดิฉัน ดิฉันมีความมั่นใจว่าการทำอะไรก็ตามจะไม่มีทางสำเร็จได้ ถ้าคน ๆ นั้นขาดความนับถือตนเอง

คนที่ประสบความสำเร็จและมีความสุข ดิฉันคิดว่า คน ๆ

นั้นต้องมีธรรมะในใจ ต้องนับถือตนเอง ซื่อสัตย์ต่อตัวเอง พุดจริง ทำจริง คิดก่อนทำ... และไม่โกหกตัวเอง”

จากชีวิตจริงของ นางหมุยเฮียง อภิรักษากร แห่งร้านไม่มีชื่อ
ขายเลือดหมู เชียงจี เลขที่ ๑/๑ ถนนสถิตยุดิธรรม ต.ในเมือง อ.เมือง
จ.ขอนแก่น

สัมภาษณ์ : มะเดื่อ เสมา
 : ศุภกิจ สีหาบุตร
เขียน : มะเดื่อ เสมา
ภาพ : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล
วัน เดือน ปี : ๓๑ มีนาคม ๒๕๓๒



แก้วมูล : คนทำรถม้า

เขาทำรถม้ามาแล้ว ๒๖ คัน จำหน่ายออกไปนอกจังหวัดลำปาง อยู่ภายในประเทศ ๒๐ คัน เช่น ที่สวนสยาม กรุงเทพฯ พัทยา พระนคร ศรีอยุธยา เป็นต้น ไปอยู่ต่างประเทศ ๖ คัน คือ ที่ปีนัง และประเทศบาเรน

มุมหนึ่งของสี่แยกถนนสายลำปางเชียงใหม่ มีบ้านไม้ ๒ ชั้น หันหน้าสู่ถนนใหญ่ตรงสี่แยกพอดี ด้านหนึ่งของตัวบ้านที่หันสู่ถนนใหญ่ปลูกเป็นเพิงต่อยื่นจากตัวบ้านออกมาเป็นร้านขายกล้วยเตี๋ยว ส้มตำ และน้ำอัดลม ถ้าเรายืนอยู่ถนนด้านใกล้ที่สุดแล้วหันหน้าเข้าร้าน หรือบ้านหลังนี้ทางขวามือเป็นห้องแถวบริเวณนี้เป็นหมู่บ้านหมู่ที่ ๑ ตำบลชมพู อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง หมู่บ้านนี้มีประชากรอาศัยอยู่ประมาณ ๑,๐๐๐ หลังคาเรือน เป็นหมู่บ้านสงบสุข ประชาชนอยู่อาศัยกันอย่างพี่น้อง ฟังพาอาศัยซึ่งกันและกัน มีทั้งทำนาค้าขาย และทำธุรกิจอื่น ๆ

นายแก้วมุล หาดูจักรคำ ▽



▽ ชัยรณม้า





ประกอบรถม้า



บ้านหลังดังกล่าวเป็นบ้านเลขที่ ๗๗๘ หมู่ที่ ๑ ตำบล
 ชมพู อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง หัวหน้าครอบครัว คือ
 คุณแก้วมูล หาญจักรคำ ชายวัย ๕๐ เศษ ร่างสูงใหญ่ ผิวกว่า
 พุดชา ๆ พุดภาษาไทยภาคกลางสำนวนภาษาคนเมือง มีสมาชิก
 ครอบครัวพ่อแม่ลูก รวม ๗ คน มีอาชีพทำรถม้าขาย ขับรถม้า
 ชื้อขายม้าที่ใช้ลากรถม้า ภรรยาและลูกสาวชายก่วยเตี้ย ส้มตำ
 น้ำอัดลมที่มุมหนึ่งของบ้าน เป็นครอบครัวที่ประสบความสำเร็จ
 ในอาชีพมีความสุข ทุกคนที่เราพบยิ้มแย้ม แจ่มใส และทุกคน
 ภูมิใจในอาชีพของเขา

ปัจจุบันคุณแก้วมูล หาญจักรคำ ทำหน้าที่แทนนายก
 สมาคมรถม้าลำปาง ซึ่งมีสมาชิกที่มีอาชีพขับรถม้าภายในจังหวัด
 ลำปาง ๘๔ คัน รถม้าเป็นสัญลักษณ์ประจำจังหวัดที่ไม่ว่าใคร
 เมื่อรู้จักจังหวัดลำปางก็ต้องรู้จักรถม้า ปัจจุบันทางราชการมี
 นโยบายที่จะส่งเสริมและสงวนอาชีพนี้ไว้ไม่ให้สูญหายไป เพื่อ
 เป็นเครื่องดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวมากขึ้น โดยมีการประชา-
 สัมพันธ์ทุกรูปแบบเพื่อให้นักท่องเที่ยวมาใช้บริการ

ในจำนวนรถม้า ๘๔ คันนั้น เป็นของคุณแก้วมูล หนึ่งคัน
 เขายังคงขับรถม้าทุกวัน ถ้าไม่มีงานประกอบรถม้า รายได้โดย
 เฉลี่ยวันจะน้อยกว่าบาท ถ้าเป็นหน้าเทศกาลมีงานจะมีรายได้เพิ่ม
 เกือบสิบเท่าตัว

“อัตราราคาปรกติของการโดยสารรถม้าเมืองลำปาง ถ้า
 ท่านจะใช้บริการชมเมืองรอบใน รอบละ ๕๐ บาท ชมเมืองรอบ

นอก รอบละ ๔๐ บาท หรือจะใช้บริการเป็นชั่วโมง คิดชั่วโมงละ ๑๐๐ บาท หรือถ้าท่านมีธุระไปเฉพาะแห่ง ก็แล้วแต่จะตกลงกัน โดยปกติประมาณ ๑๐ ถึง ๒๐ บาท ถึงแม้จะมีรถม้าบริการถึงแปดสิบกว่าคันก็ตามก็ไม่มีการจัดระบบ จัดคิวแต่อย่างใด ประทึตรถม้าจะไปรวมจอดกันที่ด้านข้างศาลากลางที่มีร่มไม้ แม้จะจอดเรียงกันก็ไม่ได้หมายความว่าเป็นการจัดคิวก่อนหลัง ผู้ใช้บริการพอใจจะเรียกคันไหนก็ได้ ไม่มีการต่อว่าหรือทะเลาะกันเด็ดขาด ผู้ขับรถม้าจะออกบริการตั้งแต่หกโมงเช้าถึงสามหรือสี่ทุ่ม อย่างไรก็ตามม้าลากรถตัวหนึ่งจะใช้งานประมาณ ๕ - ๖ ชั่วโมง เท่านั้น ม้าที่ใช้ในปัจจุบันเป็นลูกผสม ซึ่งราคาตัวละเป็นหมื่นบาทขึ้นไป แต่เดิมใช้ม้าไทย (ม้าแกลบ) ตัวเล็ก ปัจจุบันนี้ไม่ค่อยใช้แล้ว เพราะสง่าราศี สู้ม้าตัวใหญ่ไม่ได้..." คุณแก้วมูลให้ความจริงแก่เรา

คุณแก้วมูลเองช่วงไหนที่ไม่มีงานประกอบตัวรถม้า ก็จะมีขับรถม้าทุกวัน บางวันอาจทำเฉพาะช่วงเช้า บางวันเฉพาะช่วงบ่าย บางวันก็ตลอดวัน ช่วงไหนรับงานทำรถม้าก็ไม่ได้ออก บางวันก็ฝึกม้าตัวใหม่ ให้ชินกับการลากรถ นับว่าเป็นงานหนัก แต่ก็พอใจและรักที่จะทำ สำหรับรายได้ก็นับว่าดีเป็นที่พอใจของคุณแก้วมูล

คุณแก้วมูล ยามเป็นสารถีขับรถม้าจะแต่งตัวอย่างโก้ราวกับอัศวินขับรถศึก ใส่หมวกควาบบอยปีกกว้าง ยามที่ม้าย่องหรือวิ่งไปตามท้องถนน เสียงกรูบกรับฟังเพลิดเพลิด เป็นเสียงที่

“ผมได้ยืนแล้วมีความสุข ไม่เหนื่อยเลยครับ” เขาบอกด้วยใบหน้ายิ้มแย้ม ท่าทางทงในศักดิ์ศรีของสารถีขับขี่รถม้าเมืองลำปาง อันมีชื่อเสียงกระฉ่อนโลก

ช่วงหนึ่งในปี พ.ศ. ๒๔๘๑ นายโตและนางค้อย หาญจักรคำ ได้ให้กำเนิดบุตรคนที่ ๔ เป็นชาย ที่ตำบลชมพู อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง ในจำนวนพี่น้องทั้งหมด ๕ คน บุตรชายคนนี้ คือ คุณแก้วมูล หาญจักรคำ ซึ่งต่อมาได้เติบโตและต่อสู้กับชีวิต จนกระทั่งพบความสำเร็จเป็นที่พอใจของตัวเองในทุกวันนี้

พ่อของคุณแก้วมูล เป็นลูกจ้างทำงานให้กรมทางหลวง และช่วยแม่ทำนา ฐานะของครอบครัวตอนนั้นกล่าวได้ว่าพอมีพอกิน

เมื่อเติบโตขึ้น ทางราชการบังคับให้เข้าโรงเรียนจริง ๆ แล้วเด็กชายแก้วมูลตอนนั้นไม่ยอมเรียน ไม่อยากไปโรงเรียน อยู่บ้านสนุกกว่า เมื่อต้องไปโรงเรียนก็ไม่ได้ตั้งใจเรียน แต่ก็พยายามจนจบชั้นประถมปีที่สี่จากโรงเรียนวัดนาก่วมได้ หลังจากนั้นก็หมกมุ่นอยู่กับการช่วยพี่ชายเลี้ยงม้า ขับรถม้า อายุตอนนั้นประมาณ ๑๔ - ๑๕ ปี ประมาณปี พ.ศ. ๒๔๙๕ คิดอยากหาเงินเท่านั้น เรื่องเรียนต่อไม่มีอยู่ในความคิด อยากหาเงินด้วยตนเอง มีรายได้ด้วยน้ำพักน้ำแรง อยากได้อะไรก็ซื้อหาได้ไม่ต้องขอคนอื่น เมื่อพ่อถามถึงเรื่องเรียน เขาก็ปฏิเสธไม่สนใจ ไม่มีเพื่อนหาเงินดีกว่า...แล้วเขาก็ไม่ได้เรียน

ด้วยความรู้สึกลึก ๆ ของคุณแก้วมุล เขาอยากเป็นทหาร ก่อนเกณฑ์ทหาร เขาช่วยพี่ชายเลี้ยงม้า ช่วยพ่อแม่ทำนา ชีวิตช่วงนี้เต็มไปด้วยพลัง ยังหนุ่มแน่นเที่ยวไปทำงานไป แต่ไม่เคยทำให้ชีวิตเหลวไหล มัวหมอง เพราะยึดในคำสอนของพ่อที่ให้ทำตนเป็นคนดี อยู่ในศีลธรรม ไม่เอาเปรียบคนอื่น ทำอะไรทำจริง อาจเป็นเพราะความยึดมั่นนี้ก็ได้ที่ส่งให้ประสบความสำเร็จในทุกวันนี้

ในปีพุทธศักราช ๒๕๐๓ ถึงคราวเข้าเกณฑ์ทหาร เขาสมัครทันที ประจำการที่ค่ายสุรศักดิ์มนตรี ในเมืองลำปางนี้เอง และโชคก็ได้รับการคัดเลือกให้เข้าอบรมเป็นนายสิบกองประจำการ เมื่ออบรมเสร็จได้รับยศสิบตรี แล้วเข้าประจำการอยู่ประมาณ ๔ เดือน จึงปลดจากประจำการ รวมเวลารับราชการทหารหนึ่งปีครึ่ง

ในระหว่างเป็นทหาร วันหยุดเสาร์ - อาทิตย์ เขาปล่อยกลับบ้าน ก็มาช่วยพี่ชายเลี้ยงม้าและขับรถม้าอยู่เป็นประจำ

ออกจากทหารก็มาช่วยครอบครัวอย่างเดิม วันหนึ่งไปเที่ยวร่ำวงกับเพื่อน ๆ ที่งานวัดแห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่อีกหมู่บ้านหนึ่ง ได้พบกับภรรยาซึ่งตอนนั้นขายขนม สุนัขและบุหรี และตั้งแต่นั้นมาได้ติดต่อกันอย่างสม่ำเสมอ ไม่ถึงปีก็ตกลงแต่งงานกัน

หลังแต่งงานใช้ชีวิตร่วมกันอยู่ในบ้านพ่อตาแม่ยายภรรยา เลิกขายของ อยู่กับบ้านหารายได้ด้วยการรับจ้างทำผม เย็บผ้า ส่วนคุณแก้วมุลรับจ้างทำงานก่อสร้าง ปลุกบ้านอยู่บ้านพ่อตา

แม่ยายได้ประมาณ ๑ ปี จึงแยกครอบครัวมาอยู่ในที่ของพ่อซึ่งได้แบ่งให้ลูก ๆ (ปัจจุบันนี้อยู่บนถนนสายลำปาง - เชียงใหม่) นำเงินที่เก็บไว้ประมาณสองสามพันบาทปลูกบ้าน เหตุผลสำคัญประการหนึ่งในการแยกครอบครัวมาจากบ้านพ่อตา เพราะต้องการขับรถม้า ดังนั้นจึงควรจะหาที่อยู่อาศัยใกล้เมือง อาชีพขับรถม้าสมัยนั้นรายได้ดีกว่าอาชีพที่ทำอยู่ตอนนั้น รายได้ตอนนั้นเดือนหนึ่งประมาณสองพันบาท

สามีรับจ้างทำงานก่อสร้าง ภรรยาเย็บเสื้อผ้า ทำผม เก็บหอมรอมริบช่วงระยะหนึ่งด้วยความมุ่งมั่นอย่างมั่นคงแน่วแน่ ว่าจุดหมายคือ ต้องซื้อรถม้าเป็นของตนเองให้ได้ และแล้วก็ประสบความสำเร็จสมความมุ่งมั่น นั่นคือ ได้ซื้อรถม้า ๑ คัน พร้อมม้า ๑ ตัว ในราคา ๑,๕๐๐ บาท ในปลายปีพุทธศักราช ๒๕๐๔

ดังนั้น คุณแก้วมุล หาญจักรคำ จึงเริ่มอาชีพขับรถม้าอย่างเป็นทางการเป็นอันตั้นตั้งแต่นั้นมา และไม่ยอมเลิกแม้จะมีอาชีพอื่น ๆ เข้ามาเสริมเพิ่มเติมอีกก็ตาม จนทุกวันนี้

ไม่ว่าใครจะมีอาชีพใดก็ตาม ถ้าสามารถสนองความเปลี่ยนแปลงของตลาดหรือเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้ อาชีพนั้นจะสามารถยืนยงอยู่ได้อย่างมั่นคง

ขับรถม้าในเมืองลำปางก็เช่นเดียวกัน คุณแก้วมุลขับรถม้าสมัยต้น ๆ จะใช้ม้ากลบตัวเล็ก ๆ ลากรถ ต่อมาจะมีม้าลูกผสมตัวโตกว่าม้ากลบมาก มีคนนำมาแทนม้ากลบคนนิยมมาก เพราะดูแข็งแรง มีสง่าราศี ทำให้คนที่ใช้ม้ากลบลากรถคนไม่

นิยม จึงทำให้รายได้ตกไปมาก คุณแก้วมูลจึงเปลี่ยนจากม้าแกลบ เป็นม้าลากผสมบ้าง และเริ่มซื้อไว้ทีละหลาย ๆ ตัว โดยมุ่งจะให้ เป็นม้าสำรองคอยสับเปลี่ยนลากรถ ซึ่งคุณแก้วมูลเล่าว่า

“ม้านั้นไม่ใช่เป็นม้าก็ลากรถได้ ต้องเอามาเลี้ยงดูอย่างดี ให้แข็งแรง และคอยฝึกซ้อมให้เชื่องไม่ตื่นคน ตื่นรถยนต์ ฝึกให้ ลากรถโดยมีคนขับแล้วจะต้องมีคนวิ่งคุมข้าง ๆ ม้าอีก ข้างละ ๑ คน เพื่อให้ม้าวิ่งตรงทางและเคยชิน การฝึกครั้งหนึ่ง ๆ บางที ต้องใช้คนสับเปลี่ยนวิ่งตามม้าถึง ๔ คน กว่าที่จะเชื่องลากรถม้าได้ ก็เหนื่อยละคุณ” เขากล่าว

ม้าที่ได้รับการฝึกและเลี้ยงดูอย่างดีแล้ว ถ้ามีคนมาขอซื้อ ให้ราคาดีได้กำไรก็จะขายไป แล้วจะซื้อม้าฝึกมาเลี้ยงใหม่ เคย ไปซื้อทางจังหวัด ทางภาคอีสาน คือ ขอนแก่น ร้อยเอ็ด มหา-สารคาม สุรินทร์ ภายหลังเสียค่าใช้จ่ายสูงมากสู้ไม่ไหว ปัจจุบัน จึงหันไปซื้อจากจังหวัดเชียงใหม่ เพราะค่าใช้จ่ายถูกกว่า การ เลี้ยงม้าลากรถจะนับว่าเป็นอาชีพอีกอย่างหนึ่งของคุณแก้วมูล ที่ ทำรายได้เป็นกอบเป็นกำ เพราะราคาม้าปัจจุบันจำหน่ายได้ตัวละ เป็นหมื่นบาท

คุณแก้วมูลบอกอีกว่า การซื้อม้าเพื่อขายก็ต้องดูม้าเป็น ด้วยว่าลักษณะของม้าที่ดีเป็นอย่างไร แต่ก็ไม่ได้บอกรายละเอียด มากนัก เขابอกว่าจะดูที่ขวัญ ดูช่วงขา ดูการวิ่ง ม้าดีต้องหูตั้ง เป็นต้น

ส่วนประกอบสำคัญของอาชีพขับรถม้าก็คือตัวรถม้า รถม้าของจังหวัดลำปางจะมีการตกแต่งให้สวยงาม แม้แต่ตัวม้าและสารพัดก็ต้องตกแต่งให้เข้ากันกับตัวรถม้าด้วย ด้วยเหตุนี้คุณแก้วมูลจึงตกแต่งรถของตนให้สวยงามน่าดูขึ้น จนเป็นที่สะดุดใจของผู้ขับรถม้าด้วยกัน มาขอซื้อเขาก็ขายให้ไปแล้วก็จะไปซื้อรถม้ามาใหม่ ซ่อมแซมให้เรียบร้อยแต่งให้สวยงาม ซื้อมาขายไปอยู่อย่างนี้จนถึงถือว่าเป็นอาชีพอีกอย่างหนึ่ง

คนเรานั้น ถ้าเป็นคนมีความคิด ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับอาชีพของตนอยู่เสมอ ย่อมมองเห็นแนวทางการพัฒนาอาชีพของตนไปเรื่อย ๆ

คุณแก้วมูล แม้เรียนจบเพียงชั้นประถมศึกษา แต่เขาเป็นคนมีความคิด มีความตื่นตัวอยู่เสมอในอาชีพที่เขารัก เขารักอาชีพขับรถม้ารับจ้าง ได้พัฒนาไปสู่อาชีพเลี้ยงม้าสำหรับลากรถ อาชีพตกแต่งซ่อมแซมรถม้า พัฒนาฝีมือมาตลอดระยะเวลายาวนาน

เขาคิดที่จะสร้างรถม้าขึ้นมาด้วยตนเอง โดยอาศัยความรู้ที่จดจำและฝึกทักษะทางช่างไม้ในสมัยทำงานก่อสร้างและสร้างบ้าน ตอนแรกซื้อรถเก่า ๆ มาดัดแปลง ทดลองทำเองหลายครั้ง หลายหนด้วยความขยัน และอดทน จนกระทั่งประสบความสำเร็จ นั่นคือ ขายได้ เมื่อขายได้ย่อมเป็นกำลังใจที่มีพลังมหาศาลให้เขามุ่งมั่นทำต่อไปไม่รู้จักเบื่อ และพัฒนาขึ้นเรื่อย เขาเป็นคนแรกในจังหวัดลำปางที่คิดใช้ล้อเหล็กแทนล้อไม้

เขาเริ่มทำคันแรกอย่างจริงจังร่วมกับพี่ชายใช้เวลาประมาณหนึ่งเดือน รถคันแรกที่ต่อด้วยตนเองเสร็จสมบูรณ์ เขาภูมิใจมาก รถสามารถใช้การได้ดีเยี่ยม เพื่อนฝูงต่างชมเชย เขาใช้รถคันนี้อยู่หลายปี สถานที่ประดิษฐ์รถม้าของเขาไม่ใช่เป็นโรงงานอะไร อยู่ในบริเวณหน้าบ้าน หลังปัจจุบันนี้เอง

รถม้าคันแรกที่เขาต่อเอง ออกวิ่งอยู่หลายปีจนเป็นที่ติดตามต้องใจของผู้พบเห็นโดยทั่วไป ทำให้ผู้ต้องการรถม้ามาว่าจ้างเขาทำ ซึ่งเขาพัฒนามาใช้ล้อเหล็กแทนล้อไม้ เมื่อ ๕ - ๖ ปีที่ผ่านมา นี้เอง และส่วนอื่น ๆ ที่เคยเป็นไม้ก็ใช้เหล็กเสริม เป็นการเพิ่มความมั่นคงแข็งแรงให้กับรถม้า

การประดิษฐ์รถม้าของคุณแก้วมูลมีชิ้นส่วนหลายอย่างที่เขาต้องสั่งทำ เช่น วงล้อสำหรับเครื่องมือของเขามีเครื่องออกเหล็ก หินเจียรระโนดถึงก๊าซ สว่าน อุปกรณ์การเชื่อม ตัด เป็นต้น ปรกติแล้วเขาไม่ได้ทำไว้ขาย เขาจะทำเมื่อมีผู้สั่งให้ทำเท่านั้น ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นสินค้าออกไปสู่จังหวัดอื่น และต่างประเทศ ในลำปางเองนั้นมีน้อยมาก เขาจะทำให้เท่าที่ลูกค้าต้องการเท่านั้น และจัดหาม้ามาขายให้ด้วย รถม้าคันแรกที่ขายราคา ๑๕,๐๐๐ บาท และราคาสูงสุดที่ขายในปัจจุบัน ๓๕,๐๐๐ บาท เขาบอกว่าในปีที่ผ่านมาเขารับทำตามที่ถูกคำสั่งประมาณหกหรือเจ็ดคัน และเขาใช้เวลาทำเร็วขึ้นประมาณ ๒ สัปดาห์ต่อ ๑ คัน ไม่เลวเลยสำหรับคันหนึ่งราคา ๓๕,๐๐๐ บาท

เขายังจำได้ว่ารถม้าที่เขาทำไปวิ่งโชว์อยู่ตามแหล่งต่าง ๆ

ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศอยู่ที่ไหนบ้าง สวนสยามที่
กรุงเทพฯ ๑ คัน พัทยา ๖ คัน โรงแรมริเจนท์ชะอำ ๒ คัน
สวนอาหารเจ้าจอม สวนจตุจักร ๒ คัน หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์
๑ คัน บริษัทสีลม ๑ คัน โรงแรมเพชรบุรี ๑ คัน จังหวัด
พระนครศรีอยุธยา ๒ คัน บางนา ๔ คัน ปีนัง มาเลเซีย ๒ คัน
และประเทศบาเรน ๔ คัน ซึ่งได้รับการว่าจ้างในปี ๒๕๒๙
เป็นงานที่เขาภูมิใจที่สุด ตื่นเต้นที่สุดเพราะกลัวจะไม่ทันเวลา
๔๕ วัน ตามสัญญา แต่ก็เสร็จ

ความสำเร็จของเขามีฝีมืออย่างเดียว เขายังใช้วัสดุที่ดี
ไม่เอาเปรียบลูกค้า ซื่อสัตย์ ทำเสร็จทันเวลาเสมอ ด้วยหลักยึดถือ
ในการทำงานของเขา ทำให้เป็นที่เชื่อถือของคนทั่วทั้งภาค
ได้รับความไว้วางใจในตำแหน่งที่จะทำประโยชน์ให้แก่หมู่บ้าน
และสมาคมรถม้าลำปาง เคยเป็นกรรมการหมู่บ้าน ระหว่างปี
๒๕๑๖ - ๒๕๑๘ เป็นปฏิคม ผู้ช่วยเหรียญกษาณิก เลขานุการ อุป-
นายกสมาคมรถม้าลำปาง ในระยะเวลาตั้งแต่ปี ๒๕๑๙ - ๒๕๓๐
ในปี ๒๕๓๑ ได้ทำหน้าที่เป็นอุปนายกสมาคมรถม้าลำปาง และปัจจุบัน
ทำหน้าที่แทนนายกสมาคมรถม้าลำปาง เขาเคยได้รับเกียรตินำ
รถม้าไปต้อนรับประธานศาลฎีกาของประเทศสาธารณรัฐประชาชน
จีนที่มาเยือนลำปาง สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของความภาคภูมิใจ
ของเขา ในฐานะที่เกี่ยวข้องกับสมาคมรถม้าลำปางอย่างใกล้ชิด
เป็นเวลานาน ชาวรถม้าลำปางจะให้ความร่วมมือในกิจกรรมของ
จังหวัดลำปางทุกครั้งไม่ว่าจะเป็นส่วนราชการหรือเอกชน และ

ยังให้ความร่วมมือกับจังหวัดอื่น ๆ อีกหลายครั้งไม่ว่าจะเป็นที่
กรุงเทพฯ เชียงราย นครสวรรค์ แพร่ น่าน เชียงใหม่ เขาได้ทำ
สัญลักษณ์ของชาวลำปางไปเผยแพร่ได้อย่างภาคภูมิใจ..นี่แหละ
คือ คุณแก้วมุล หาญจักรคำ

จากชีวิตจริงของ นายแก้วมุล หาญจักรคำ ผู้ผลิตนมแม่แห่ง
จังหวัดลำปาง เลขที่ ๗๗ ถนนพหลโยธิน ต.ชมพู อ.เมืองลำปาง
จ.ลำปาง

สัมภาษณ์ : มะเตือ เสมา, ประณม จันทิม
เขียน : มะเตือ เสมา
ภาพ : สมชาติ คุณมาศ, อนัญญา พัฒนยินดี
วัน เดือน ปี : ๒๒ มีนาคม ๒๕๓๒



มะขามแก้วสี่รสเมืองพิจิตร

เขาสนใจเรียนรู้ด้วยตนเอง จนได้ประกาศนียบัตรหลายใบ นับแต่ช่างยนต์ ช่างวิทยุ จนใบประกอบโรคศิลป์แผนโบราณ แต่กลับมาประสบความสำเร็จในการทำมะขามแก้วสี่รส

“มะขามเปรี้ยวที่สุด หากแกะเม็ดออกนำมาปรุงรสต่าง ๆ คงเป็นกับแก้มอย่างดี”

นั่นไม่ใช่เพียงแค่ว่าความคิดคำนึง นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ ได้ทดลองทำตามความคิดนั้น เมื่อนำไปขาย ผลปรากฏตรงกันข้าม มะขามแก้วสี่รส เปรี้ยว หวาน เผ็ด เค็ม ไม่ใช่ของโปรดของพวกพี่เหล่าเมายา แต่เป็นของโปรดของเด็กและสตรี โดยเฉพาะนักเรียนโรงเรียนพิจิตรกัลยาณี และโรงเรียนพิจิตรพิทยาคม ชอบมาก จนอาจารย์ต้องสั่งไปจำหน่ายในร้านสหกรณ์ของโรงเรียน มะขามแก้วสี่รสจึงเกิดขึ้นและพัฒนาไปเรื่อย ๆ ตั้งแต่ปี ๒๕๑๐ จนกระทั่งปัจจุบัน

นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ ผู้ผลิตมะขามแก้วสีรสที่ขึ้นชื่อลือชาของเมืองพิจิตร เกิดเมื่อ ๙ กรกฎาคม ๒๔๗๓ ในปี ๒๕๓๒ เขาอายุได้ ๕๙ ปีแล้ว แต่เขากียังคงปรุงรสมะขามแก้วสีรสด้วยตนเอง เพื่อรักษามาตรฐานคงคุณภาพและรสชาติเอาไว้ แม้แต่กับลูกชายสองคนของเขา เขาก็ไม่ยอมเปิดเผยให้รู้ เพราะเห็นว่ายังไม่ถึงเวลา ถ้าสูตรนี้แพร่หลายมีคนผลิตมากยิ่งขึ้น จะทำให้ขายยากมากกว่านี้

เขายังจำอดีตของความยากลำบากได้อย่างติดตาเตือนใจ เขาเกิดที่ตำบลบางงา อำเภอท่าวัง จังหวัดลพบุรี เมื่ออายุได้ ๘ ขวบ เขาเข้าเรียนชั้นประถมปีที่ ๑ ในโรงเรียนประชาบาลวัดปากน้ำ ที่บ้านเกิด ในปีนั้นแม่ของเขาเสียชีวิต เขาต้องอยู่กับพ่อซึ่งเป็นคนจีน โชคดีที่เรียนเก่งจึงได้ข้ามชั้นไปเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ ๓ แต่โชคร้ายที่พ่อต้องไปอยู่เรือค้าข้าวร่อนเร่ที่อยู่มิได้แน่นอน ขึ้นเหนือลงใต้ตลอด เมื่อผ่านลพบุรีก็แบ่งเอาข้าวไว้ให้เขากิน เพราะไม่มีเงินพอที่จะจุนเจือเขาได้ ตัวเขาต้องไปอาศัยอยู่กับน้า เริ่มแรกไปอยู่กับน้าชายซึ่งทำนาทำสวน เขาต้องช่วยเลี้ยงวัว หาผักมาเลี้ยงหมู พออายุได้ ๑๑ - ๑๒ ปี เขาก็ย้ายไปอยู่กับน้าสาวที่อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี

ระหว่างที่อยู่กับน้าสาว เขาต้องช่วยงานบ้านทุกอย่าง ต้องหาน้ำด้วยปั๊มน เป็นระยะทางเกือบ ๒ กิโลเมตร ทุกวัน วันละอย่างน้อย ๕ เทียว สองเท้าเปล่าเปลือยที่ต้องย่ำไปบนถนน

▷ นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ



จำหน่าย ▽



▽ มะขามแก้ว 4 รส





△
ผลิต
▽



รอยกรวดนั้น เจ็บระบมทุกวัน จากนั้นเขาจึงมีเวลาไปซักเสื้อ
ผ้าของตนเอง แต่เสื้อผ้าของเขามีเพียงชุดเดียวเท่านั้นเมื่อเขาเรียน
ชั้น ม.๑ - ๒ หรือประถมศึกษาปีที่ ๕ - ๖ ในปัจจุบัน ระหว่าง
ซักเสื้อผ้า เขาต้องนุ่งผ้าขาวม้าอยู่บ้าน

ชีวิตช่วงนั้นยากจนมาก นางสาวค้าขายรองเท้า นาฬิกา
ของเล็ก ๆ น้อย ๆ จิปาถะ เมื่อขโมยขึ้นบ้านมันก็นำไปเกลี้ยจน
หมดตัว นางสาวเปลี่ยนอาชีพไปขายขนมและข้าวแกง เขาจึงต้อง
ช่วยทอดก๋วยเตี๋ยว ทำขนมใส่ไส้ ข้าวต้มผัด ขนมกล้วย ขนมเทียน
และข้าวแกง ทั้งชุดมะพร้าว ตำน้ำพริก จึกใบตอง เตรียมตัด เจียน
ห่อ นึ่งขนม ฯลฯ เขาต้องช่วยงานทุกอย่างจนแทบไม่มีเวลาวาง
พ้ออายุได้ ๑๓ ปี จบมัธยมศึกษาปีที่ ๓ หรือมัธยมศึกษาปีที่ ๑
ในปัจจุบัน เขาก็ต้องออกจากโรงเรียน เมื่ออายุได้ ๑๖ ปี พ่อ
เสียชีวิต เขาก็ยังคงอยู่กับนางสาวจนอายุได้ ๑๘ ปี ก็ย้ายกลับไปอยู่
กับน้าชาย รับจ้างแจวเรือข้าว เอาข้าวเปลือกไปสีแล้วนำข้าวสาร
กลับส่งคืนเจ้าของข้าวเปลือก เขาสองคนกับน้าชายช่วยกันแจว
หัวท้าย พายเรือลำนั้นบรรจุกะสอบข้าวสาร ๒๐ ใบไปสี และ
ส่งคืนเจ้าของ บางครั้งเขาได้รับจ้างทำด้วยตนเองตามลำพัง นับเป็น
งานหนักมาก จนกระทั่งแพ้ฝุ่นข้าว จามมีอาการของคนเป็นโรค
ริดสีดวงจมูกตลอดมา เพิ่งจะมาหายเมื่อเขาฝึกนั่งสมาธิ

ในปี ๒๔๔๒ เขาอายุได้ ๒๐ ปี เขาก็บวชตามประเพณี
ที่วัดปากน้ำ บวช ๓ พรรษา ระหว่างบวชเขาสอบนักธรรมโทได้
เขาสนใจการนั่งสมาธิวิปัสสนามาก ปัจจุบันทุกคืนก่อนนอนเขา

จะนั่งวิปัสสนาด้วย หากสมัยนั้นมีสำนักวิปัสสนา เขาอาจจะไม่สึกก็ได้ ญาติ ๆ ให้แกคิดว่าหากเขาจะสึกควรสึกแต่หนุ่ม เพราะถ้าสึกตอนอายุมากแล้วอาจจะลำบาก ควรสึกออกไปหาวิชาไว้ทำมาหากินดีกว่า ในที่สุดเขาก็สึกแล้วไปเป็นลูกจ้างของน้ำสะไก่ที่จังหวัดชัยนาท ช่วยน้ำสะไก่ค้าส่งพริก กะปิ หอม กระเทียม ประมาณ ๖ เดือน เขาก็ไปเรียนวิชาชีพช่างตัดเสื้อชาย แรกทีเดียวมีญาติจะสอนให้แต่เกรงว่าอาจจะได้เรียนไม่จริงจึง เขาจึงไปเป็นลูกมือคนอื่นและเรียนไปด้วย เพียงไม่กี่เดือนเขาก็สามารถเย็บเสื้อและกางเกงได้ ทำให้ได้ค่าแรงเป็นค่าเย็บเสื้อตัวละบาท ห้าสิบสตางค์ ถ้าเป็นกางเกงขายาวจะได้ค่าแรงสิบสลึง เรียนและรับจ้างไปหกเดือนก็จบหลักสูตรเย็บและตัดเสื้อกางเกงชายได้ ญาติที่ตลาดโพธิ์นางคำ อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท ออกทุนตั้งร้านให้เขา เขาจึงเป็นช่างตัดเสื้อชายในขณะเดียวกันก็ถ่ายทอดวิชาช่างตัดเสื้อให้ลูกของญาติด้วย เมื่อสอนให้ลูกของญาติตัดเสื้อกางเกงได้แล้ว เขาก็คิดจะไปทำมาหากินเอง ในช่วงนี้มีญาติผู้ใหญ่ที่เขาเคารพนับถือมากแนะนำให้เขาไปทำงานที่โรงพยาบาลที่ลูกชายของญาติผู้ใหญ่คนนี้เป็นผู้อำนวยการ และมีลูกสะใภ้เป็นหมอด่วย เขาได้เป็นลูกจ้างชั่วคราวกินเงินเดือน ๔๐๐ บาท ทำงานในห้องจ่ายยา ต่อมาอีก ๖ เดือน เขาได้เป็นลูกจ้างประจำ ในตำแหน่งคนงานสนาม แต่ก็ยังคงทำงานในห้องจ่ายยาตามเดิม ทำงานนาน ๒๐ ปี ได้รับเงินเดือน ๑,๐๘๐ บาท เขาต้องลาออกไปเป็นลูกจ้างประจำในตำแหน่งพนักงานเภสัชกรรม ซึ่งตรง

กับงานที่เขาทำอยู่ ต้องเริ่มรับเงินเดือนในตำแหน่งที่ตรงกับงานที่ทำเพียงเดือนละ ๗๕๐ บาท เมื่อทำงานได้ประมาณ ๔ ปี ได้เงินเดือนครั้งสุดท้าย ๑,๑๕๐ บาท เขาก็ลาออกจากตำแหน่งลูกจ้างประจำพนักงานเกษตรกรรม ในปี ๒๕๒๔ เพราะอาชีพรongsสามารถทำรายได้ให้มากกว่า

ในระหว่างที่ทำงานที่โรงพยาบาล เขาได้รู้จักอาจารย์สมศรี ครูสาวโรงเรียนราษฎร์แห่งหนึ่งในจังหวัดพิจิตร ในปี ๒๕๐๔ เขาก็แต่งงานกับเธอ ปัจจุบันลูกชายคนโตอายุได้ ๑๙ ปี และบุตรชายคนที่สองอายุได้ ๑๗ ปี อาจารย์สมศรีรับราชการเป็นครูในสังกัดสำนักงานการประถมศึกษาแห่งชาติ

เพราะรายได้น้อยเขาจึงหารายได้มาจุนเจือครอบครัวด้วยการทำกล้วยอบ มะยมเชื่อม และลูกอมขาย

ในปี ๒๕๑๐ วันหนึ่งขณะที่อยู่บ้าน ภรรยาทำกับข้าว เขาสังเกตเห็นมะขามเปียกซึ่งภรยานำมาใช้แกงส้ม เขาก็เกิดความคิดว่าหากนำไปแกะเม็ดและกวน แล้วปรุงรสใส่น้ำตาล เกลือ และพริก คงจะนำไปขายได้ ความคิดริเริ่มในการสร้างงานเช่นนี้ได้แรงช่วยจากภรรยาและแม่ยาย เมื่อกวนมะขามเสร็จแล้วก็นำมามัน ห่อด้วยกระดาษแก้วขาย ๕-๖ เม็ด หึ่งสลึง นักเรียนหญิงในโรงเรียนพิจิตรกัลยาณีและโรงเรียนพิจิตรพิทยาคม ชอบกินมาก เขาจึงมีอาชีพรongsด้วยการขายมะขามแก้วรส

ต่อมาในปี ๒๕๑๕ เขาสังเกตเห็นของใส่พลาสติกที่มีที่กดปิด สำหรับใส่ยา ซึ่งดูสะอาดเรียบร้อยมาก นอกจากนี้เขาเคยเห็นคนนำของประเภทนี้ไปใส่ขนมด้วย จึงเกิดความคิดว่าน่าจะนำมาใส่มะขามของเขาบ้าง ในปี ๒๕๑๘ เขาจึงฝากคนซื้อของพลาสติกชนิดกดปิดได้มาใส่มะขามขาย ปรากฏว่าคนนิยมมาก เขาจึงสั่งพิมพ์ข้อความเพิ่มด้วยตัวอักษรแดง เพื่อให้มะขามแก้วสีรสเป็นที่รู้จักแพร่หลายยิ่งขึ้น

ในปี ๒๕๒๕ เขาพิมพ์ข้อความ “เหนียวนุ่ม ชุ่มคอ ชื่นใจ สะอาด ถูกหลักอนามัย” ลงบนซอง ข้อความเหล่านี้เขาได้มาจากผู้ซื้อ คนที่ชอบรับประทานมะขามแก้วสีรสสมักจะพูดถ้อยคำเหล่านี้ เขาจึงรวบรวมนำมาพิมพ์ไว้บนซอง

สำหรับปัญหาอุปสรรคในการค้าขาย เขาบอกว่ามาตรฐานของรสชาติเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น ความยากลำบากจึงอยู่ที่การคัดเลือกมะขามเปียก คือต้องเป็นมะขามที่มีรสเปรี้ยวเสมอกันหมด รสชาติมะขามแก้วจึงจะคงที่ หากมีมะขามรสผสมเปรี้ยวบ้างหวานบ้าง เมื่อใส่เครื่องปรุงไปแล้ว รสชาติไม่ได้มาตรฐานไม่กลมกล่อมเสมอกัน ในการรักษามาตรฐานของรสชาตินี้ หากเป็นมะขามแก้วสีรสผลิดออกมาขายแล้วขายไม่ได้ เขายินดีปรับเปลี่ยนนำสินค้าใหม่ไปให้จำหน่ายด้วย

ประการต่อมาคือการเก็บรักษา มะขามเปียกจะต้องดูแลไว้ให้สามารถนำมาผลิตขายได้ตลอดปี บางครั้งเขาต้องไปตระเวนหาซื้อมะขามเปียกถึงจังหวัดอุดรดิตถ์ แพร่ ลำพูน เป็นต้น

ในการปรุง สิ่งที่ต้องระมัดระวังคือไฟที่ใช้ในการกวน จะต้องพอดีไฟไม่อ่อนหรือแรงจนทำให้เปลืองเวลาทำหรือมีกลิ่นไหม้ ใช้การไม่ได้

ในปัจจุบันมะขามแก้วสีรสได้พัฒนาวิธีการทำจากการใช้มีดสับมาเป็นใช้เครื่องบด ทำให้สะอาดถูกสุขอนามัยและสะดวกมากยิ่งขึ้น

ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ เช่น ราคาน้ำตาลทราย จากกระสอบละ ๓๘๐ บาท เป็นกระสอบละ ๑,๒๐๐ บาท ในปัจจุบัน เมื่อเป็นเช่นนี้ในการผลิตเขาจึงต้องคอยควบคุมไม่ให้เม็ดมะขามโตเกินไป แต่ละซองจะต้องบรรจุให้ครบจำนวน คือ ซองละ ๖ เม็ด กล่องละ ๑๘ ซอง เขาจำหน่ายกล่องละ ๑๐ บาท หากซื้อมากกว่า ๕๐ กล่อง เขาคิดราคากล่องละ ๘ บาท ซึ่งหากนำไปขายอีกต่อหนึ่งในราคาซองละบาท ต้นทุน ๘ บาท จะขายได้ ๑๘ บาท นับว่าพ่อค้าคนกลางสามารถทำรายได้ดีมาก

ในการประชาสัมพันธ์ เขาจะพิมพ์แผนที่ระบุแหล่งจำหน่ายมะขามแก้วสีรสในจังหวัดพิจิตรบนกล่อง และควบคุมคุณภาพโดยการปรุงรสด้วยตนเองทุกครั้ง เพื่อให้สินค้าได้มาตรฐาน

เมื่อกวนเสร็จแล้วจะมีคนในละแวกบ้านมารับจ้างปั่น คลุกน้ำตาล บรรจุซองและใส่กล่อง ร้อยละสามบาทห้าสิบ แต่ละวันสามารถทำได้นับพัน ด้วยเหตุนี้ งานปั่นมะขามกวนจึงได้รับความนิยม บางคนมีฐานะมั่นคงแล้วแต่ก็อยากมีงานทำและมีเพื่อนคุย จึงมารับจ้างปั่นมะขามกวนให้เขา

เขาทำอย่างถูกสุขอนามัยคือ แลกผ้าเช็ดมือและผ้ากันเปื้อนให้ด้วย และคอยดูแลสอบถามเรื่องการล้างมือฟอกสบู่เสมอ หากพบว่าใครไม่ได้ล้างมือฟอกสบู่ เขาจะต้องเตือนให้ไปล้างมือให้สะอาดและเช็ดมือให้แห้ง ด้วยผ้ากันเปื้อนที่แจกให้ เพราะเขาพบเสมอว่าคนที่ล้างมือเสร็จแล้วชอบป้ายมือไปบนเสื้อผ้า กางเกง ผ้าถุง ที่สวมอยู่ ซึ่งไม่สะอาดพอ เขาจึงต้องแจกผ้ากันเปื้อนให้ด้วย

นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ เป็นคนที่รักเรียนสนใจศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองอยู่เสมอ เขาจึงได้รับประกาศนียบัตรหลายใบ มีทั้งประกาศนียบัตรช่างวิทยุ และช่างเครื่องยนต์ จากโรงเรียนฝึกฝนอาชีพเคลื่อนที่ ๓๘ จังหวัดพิจิตร ได้วุฒิบัตรพนักงานเกสซ์ ได้ใบประกอบโรคศิลป์แผนโบราณ สาขาเกสซ์กรรม ซึ่งเคยนำไปติดร้านขายยา ได้ค่าตอบแทนเดือนละ ๒,๐๐๐ - ๒,๔๐๐ บาท เขาศึกษาจนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ จากโรงเรียนการศึกษาผู้ใหญ่พิจิตร อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร เขาเรียนพิมพ์ดีดภาษาไทย ชวเลข และการบัญชีด้วยตนเอง และได้รับประกาศนียบัตรการบัญชีทางไปรษณีย์ เขาเคยรับจ้างทำบัญชีตามร้านค้าต่าง ๆ ด้วย

เขาบอกว่า การจะทำทุกอย่างให้เป็นและให้ดีที่สุดนั้น เป็นความคิดที่ผิด เพราะคนเราจะให้ชำนานทุกอย่างคงจะเป็นไปได้ยาก เขาเรียนหลายวิชาหลายแขนงอาชีพ แต่หาความชำนาญไม่ได้แม้แต่อย่างเดียว บางอย่างก็ไม่ได้นำมาใช้ เป็นความรู้แบบเปิด รู้อย่างละนิดละหน่อย แม้ว่าจะได้ผลบ้างก็เพียงเล็กน้อย

ประสบการณ์สอนเขาว่าคนเราควรจะรู้อะไรก็ให้รู้เป็นครูเขา หรือคำโบราณที่ว่า “อันความรู้ รู้กระจ่างแต่อย่างเดียว แต่ให้เชี่ยวชาญเกิดคงเกิดผล” แต่อย่างไรก็ตาม คนที่แสวงหาความรู้ อยู่เสมอก็ยังดีกว่าคนที่ไม่รู้จักหาความรู้ใส่ตนเองหลายร้อยเท่า

ในการประกอบอาชีพ นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ มี หลักง่าย ๆ ในการทำงานว่า ต้องพอใจ สนใจงานนั้น อุดทน และ ทบทนดูว่า งานมีอะไรจะต้องแก้ไขหรือไม่ เขาใช้หลักอิทธิบาท ๔ คือ ฉันทะ (ความพอใจ) จิตตะ (ความเอาใจใส่) วิริยะ (ความ พากเพียร) และวิมังสา (ความคิดใคร่ครวญหาเหตุผล)

เขาต้องช่วยตนเองมาโดยตลอด เขาเชื่อว่าคนเราต้อง ทำงาน หากไม่ทำจะไม่ก้าวหน้า เมื่อเริ่มงานแต่ละอย่าง เขาไม่ อาจคาดการณ์ล่วงหน้าว่าสินค้าของเขาจะขายดีหรือไม่ แต่เขาก็ตั้งใจทำ และรู้สึกภาคภูมิใจที่สินค้าของเขาทำให้จังหวัดพิจิตร มีชื่อ มีขายแพร่หลายไม่เฉพาะในจังหวัดพิจิตร แต่มีทั่วไปใน หลายจังหวัดภาคเหนือ เขาภูมิใจที่เป็นเจ้าของมะขามแก้วสี่รส เจ้าแรกของจังหวัดพิจิตรที่ทำมานานถึง ๒๒ ปี อาชีพนี้เป็นอาชีพ อิสระที่เลี้ยงตัวและครอบครัวได้ เขาจึงภูมิใจมากที่ได้รับเลือกให้ เป็นผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระของจังหวัด พิจิตร

เมื่อถามว่าพอใจอาชีพนี้หรือไม่เพียงใด เขابอกว่าเขา พอใจกิจการของเขามาก แต่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุง

รูปแบบหีบห่อ สำหรับรสชาติเขาจะรักษามาตรฐานเอาไว้ตลอดไป จึงต้องระมัดระวังเรื่องสูตรการปรุงรสมาก

เขาไม่เชื่อเรื่องดวง แต่เชื่อเรื่องบุญกรรม เชื่อว่าชาติหน้ามีจริง จึงชอบทำบุญถวายปัจจัยเพื่อสร้างวิหาร ศาลาการเปรียญ ศาลาสวดมนต์ พระพุทธรูป อุโบสถ เมรุ ถนน ห้องน้ำห้องสุขา แท็งก์น้ำ พระไตรปิฎก ฯลฯ บริจาคทุนมูลนิธิ ทุนการศึกษา บริจาคโดยเสด็จพระราชกุศล ร่วมสร้างและบริจาคเพื่อสาธารณกุศลและสาธารณประโยชน์ ตลอดจนร่วมมือสนับสนุนการปฏิบัติงานของทางราชการ เช่น การแข่งขันกีฬานักเรียน รวบรวมทรัพย์สินที่เขาบริจาคที่มีหลักฐานได้ประมาณสองแสนห้าหมื่นบาท

สิ่งที่น่าประทับใจในตัวเขาคือ ความกตัญญูกตเวที เขาจดจำและตอบแทนผู้มีพระคุณเขายังจำร้านปิ่นสุกรี ซึ่งเป็นร้านแรกที่นำมะขามแก้วสี่รสของเขาไปขาย จนกระทั่งปัจจุบัน และไม่ยอมขายของเจ้าอื่น เขาจึงลดเปอร์เซ็นต์ให้กำไรเพิ่ม และหากมีโอกาสพิเศษเขามีอะไรแจกก็จะแจกร้านนี้มากเป็นพิเศษด้วย

นายประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ ก่อร่างสร้างตัวจนประสบความสำเร็จ โดยมีคติพจน์ประจำใจว่า “ซื้อกินไม่หมด คดกิน

ไม่นาน” เขายึดถือคตินี้ตลอดมา จนมั่งคั่งร่ำรวยและมีเกียรติเป็นที่รักใคร่นับถือของคนทั่วไป

จากชีวิตจริงของ คุณประพัฒน์ เหลืองประเสริฐ ๑๑๓/๔ ถนน
บึงสีไฟ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิจิตร จังหวัดพิจิตร โทร. ๖๑๑๙๗๘

สัมภาษณ์ : วารุณี ธนวรานิซ
: วรณา พรหมบุรมย์,
: ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

เขียน : วารุณี ธนวรานิซ
ภาพ : วารุณี ธนวรานิซ
: ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

วัน เดือน ปี: ๑๗ เมษายน ๒๕๓๒







ឋិតតំឧង្គ ៩