



ชีวิตต้องสู้ ๑๐

ผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

สมพงษ์ พลະสุรย์

บรรณาธิการ

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

สัมภาษณ์

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วรรณ พรหมบุรมย์

วาร์วี่ ธนวรานิช

สมชาติ คุณมาศ

บังอร เอี่ยมรอด

อนัญญา พัฒนยินดี

ศุภกิจ สีหาบุตร

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

ธีระ ชัยยุทธยรรยง

พูนศิริ โสภารักษ์

ปัทวดี วิรุพห์พานิช

สาโรจน์ พิงรำพรรณ

เขียน

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ศุภกิจ สีหาบุตร

วาร์วี่ ธนวรานิช

สมชาติ คุณมาศ

อนัญญา พัฒนยินดี

พูนศิริ โสภารักษ์

ธีระ ชัยยุทธยรรยง

ปัทวดี วิรุพห์พานิช

ภาพ

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

สมชาติ คุณมาศ

อนัญญา พัฒนยินดี

ธีระ ชัยยุทธยรรยง

รัชติดา ภังคะญาณ

ภาพปก

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๑๐)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ



ประวัติต้องรู้ (เล่ม ๑๐)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง
พิมพ์ที่

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

ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา

นายวิเวก ปางพุฒิพงศ์

ISBN 974-10-0834-1

คำนำ

กรมวิชาการ จัดทำหนังสือ ชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดความคิด ริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวทางการดำเนินชีวิตของบุคคลเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดในการ “สร้างงาน” ได้อย่างยอดเยี่ยม ทุกคนเป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่าน เหล่านี้เอง ที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการประกอบอาชีพอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการ ได้ทำหนังสือขอความร่วมมือไปถึงหน่วยแนะแนวประจำจังหวัด และได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไปประสานงานและออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูลตลอดจนการบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่ม ได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลิน เหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยแนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

พ. น.

(นายพนอม แก้วกำเนิด)

อธิบดีกรมวิชาการ

กรกฎาคม 2533



สารบัญ

	หน้า
๑. ทำข้าวกำนันทรง	๑
๒. สร้างฝันด้วยฝีมือ	๑๕
๓. พบเธอที่อ่าวนาง	๒๙
๔. กู้...มาทำกำไร	๓๙
๕. นักเจาะน้ำบาดาลไฮเทค	๕๖
๖. ตามไปพิสูจน์ “เทียน” ลาบ แอล เอ ที่เซลล์ ไม่กล้าชิม	๕๙
๗. “ดวงอาทิตย์”	๖๙
๘. ศักดิ์จิระ : สีสันบนแพรไหม	๘๑
๙. สตรีผู้สร้างสรรค์พลอยนิล	๙๓
๑๐. คนเข็นรถเมืองนราฯ	๑๐๓



ทรง องค์ชัยวัฒน์





“ทำข้าวกำนันทรง”

...ความจน ทำให้คนมีมานะ

เขาเป็นคนหนึ่งที่ยากจน การทำงานหาเลี้ยงตน
มาตั้งแต่เด็ก ได้สร้างให้เขาเป็นนักต่อสู้ที่ทรหด
และมีประสิทธิภาพ...

ชื่อเสียงของ “ทรง องค์ชัยวัฒน์” โสยกระฉ่อนมานาน
หลายคนวาดภาพชีวิตของเขาเป็น “เจ้าพ่อ” ผู้เดินอยู่บนเส้นทาง
เปื้อนเลือดและน้ำตา ของผู้ขัดผลประโยชน์ แต่ความจริงหาเป็น
เช่นนั้นไม่

เขาเป็นบุคคลที่มีโอภาปราศรัย ไม่เคยมีเรื่องทะเลาะวิวาท
กับใคร จนถึงขั้นขึ้นโรงขึ้นศาล ชีวิตของเขาต่อสู้กับอุปสรรค
ความยากลำบากด้วยความยื้มย៉ัม เขาจึงกลายเป็นคนสุขุม สุขภาพ
อ่อนโยน ทุกคนที่ได้พบปะพูดคุยจาสมาคมกับ ทรง องค์ชัยวัฒน์
แล้วต่างติดอกติดใจในมารยาท และน้ำใจของเขาทุกคนไป

สำหรับคนทั่วไปส่วนใหญ่ จะรู้จัก ทรง องค์ชัยวัฒน์ ใน
ฐานะ “กำนันแห่นบทอง” แห่งตำบลเนินมะกอก อำเภอพยุหะคีรี
จังหวัดนครสวรรค์ ผู้เป็นเจ้าของตลาดกลางข้าวเปลือก “ทำข้าว
กำนันทรง” ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

กว่าเขาจะก้าวขึ้นมาถึงวันนี้ได้ เขาได้ผ่านชีวิตความยากลำบากมาจนเลือดตาแทบกระเด็น

ทรง องค์ชัยวัฒน์ เป็นชาวจังหวัดพิจิตรโดยกำเนิด เขาเกิดที่อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร เป็นบุตรคนแรกในจำนวน ๗ คน ของนายโป๋ นางจิบ องค์ชัยวัฒน์

จากชีวิตที่เติบโตมาจากบ้านเก่า ๆ ที่จะพึ่งพิงแหล่งในอำเภอเมืองพิจิตร มีพ่อซึ่งเป็นพ่อค้าพืชไร่ที่ขยันขันแข็ง แต่ฐานะยากจน ประกอบกับมีน้อง ๆ หลายคน ทำให้เขาต้องต่อสู้ ดิ้นรนทำงานหนัก หาเลี้ยงตนมาตั้งแต่เด็ก

ชีวิตที่เกิดขึ้นมาท่ามกลางความยากจน ทำให้น้อง ๆ ของเขาทุกคนรักใคร่กลมเกลียวกันดี เขารักน้องและสงสารน้อง ไม่อยากเห็นน้องลำบาก งานทุกอย่างจึงพยายามทำมันเสียเอง พอถึงเวลาหน้าฝน หลังคาบ้านรั่ว น้อง ๆ ต้องนอนเปียกปอน หนาวสั่น ทำให้เขาเกิดความสงสารจับจิตจับใจ ทำให้มีมานะที่จะต่อสู้เอาชนะความลำบาก ความยากจน ต้องหนีให้หลุดพ้นจากชีวิตเช่นนี้ให้ได้

ความยากจนทำให้เขาต้องทำงานหาเลี้ยงตนมาตั้งแต่เด็ก ในช่วงสงครามโลก ครั้งที่ ๒ ขณะอายุได้ ๑๐ ปี เขาลำบากมาก ต้องตื่นแต่เช้ามีดหาลอดช่องสิงคโปร์ เฉาก๊วย และน้ำแข็งไปขายในตลาดพิจิตร เขาทำงานและเรียนหนังสือพร้อมกันไปด้วยจนจบชั้น ป.๔ ซึ่งผลการเรียนดี ได้คะแนนแปดสิบกว่าเปอร์เซ็นต์ เขาจึงมาเรียนต่อในชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนประจำจังหวัด แต่ก็เรียนได้

เพียงครึ่งปีก็ต้องออกมาขายลอตช่อง ขายเงาก๊วย ช่วยเหลือพ่อแม่
ทำมาหากิน

เขาทำงานทุกอย่าง เท่าที่สามารถทำได้ไม่เคยเลือกงาน
เพราะคิดอยู่เสมอว่าไม่มีใครจะช่วยเขาได้ ถ้าเขาไม่ช่วยตัวเอง
โชคและโอกาสย่อมเข้าข้างคนที่ขยันขันแข็งเสมอ

ทรง องค์ชัยวัฒน์ เลิกขายลอตช่อง และเงาก๊วย เขาหัน
มาช่วยพ่อซื้อขายพืชไร่แล้วบรรทุกเรือเอามาขายที่กรุงเทพฯ

เขาทำงานด้วยความมานะ อดทน ประกอบกับเป็นคนมี
ความทะเยอทะยานอย่างแรงกล้า ไม่ว่าจะมียุสตรรกมากน้อยแค่ไหน
ร้ายแรงเพียงใด เขาไม่เคยย่อท้อและไม่ยอมแพ้อย่างง่าย ๆ

คนเรารู้งาน เมื่อประกอบกิจการงานโดยยอมประสบ-
ความสำเร็จ... ความคิดความพยายามบวกความตั้งใจที่จะประกอบ
อาชีพอิสระของเขาก็เป็นผลเมื่อเขาได้ใช้เงินที่เก็บหอมรอมริบ
ทีละเล็กทีละน้อย จากหยาดเหงื่อและร่างกายของเขาด้วยความ
ยากลำบาก เอาไปซื้อเครื่องสีข้าว ในราคา ๑,๗๐๐ บาท แล้วเอา
มาทำเป็นโรงสีข้าว ขนาดเล็ก รับสีข้าวจากชาวบ้าน บึงตะโกน
และจากตำบลสวนแตง แต่ก็ยังอาศัยอยู่รวมกันกับพ่อแม่และน้อง ๆ

ปี พ.ศ. ๒๔๕๕ เขาย้ายโรงสี จากจังหวัดพิจิตร มาอยู่ที่
ตำบลสระทะเล จังหวัดนครสวรรค์ แต่ก็อยู่ที่นั่นได้ไม่นาน ประมาณ
๖ เดือน ทนกับสภาพความแห้งแล้งกันดารไม่ไหว จึงขายโรงสีไป
และย้ายมาอยู่ที่ตำบลเนินมะกอก อำเภอพยุหะคีรี จังหวัดนครสวรรค์
ที่ที่เขาเปิดโรงสีข้าวเหมือนเดิม แต่กิจการก็ไม่ค่อยจะดีนัก จะมีดี

อยู่บ้างก็ตรงที่ช่วยเพิ่มทุนประสบการณ์และมีความชำนาญเกี่ยวกับการทำโรงสีเพิ่มขึ้นเท่านั้น

เขาดำเนินกิจการโรงสีเรื่อยมา จนถึงปี พ.ศ. ๒๔๙๗ จึงแต่งงานกับนางสาวอำนวย บัวอุไร ซึ่งมีอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าและค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ

จากกิตติศัพท์ความเชี่ยวชาญงานด้านโรงสี ทำให้มีนายทุนมาติดต่อว่าจ้างเขาให้ไปควบคุมงานการก่อสร้างโรงสีในปี พ.ศ. ๒๔๙๙ เขาจึงไปทำงานเป็นลูกจ้างนายทุน ประมาณ ๗ ถึง ๘ เดือน และได้รับเงินค่าจ้าง เดือนละ 30,000 บาท ซึ่งนับว่าเป็นรายได้ที่สูงมากที่เดียวสำหรับเมื่อ 30 ปีก่อน

คนเราเมื่อมีเงินก็มีโครงการ เขารับจ้างสีข้าวให้กับชาวนา พอมีเงินขึ้นมาก็ไปซื้อข้าวมาสีขายเองบ้าง เขาตั้งใจทำงานและคิดอยู่ตลอดเวลาว่าจะต้องทำกิจการของเขาให้เจริญรุ่งเรืองขึ้นมาให้ได้

ทุกครั้งที่เกิดความท้อแท้เหนื่อยหน่ายร่างกายเมื่อยล้าเหมือนหมดพลัง เขามักจะหวนคิดถึงการดั้นร่น ต่อสู้ชีวิตความยากลำบากในวัยเด็ก ซึ่งมันเหมือนกับเป็นยาวิเศษที่ช่วยสร้างเสริมเติมพลังให้เขามีกำลังใจที่จะต่อสู้ต่อไป เขาเคยร้องไห้เมื่อประสบปัญหาแต่ก็ได้คุณอุไร ศรีภรรยา คอยปลอบใจว่าเขาทำดีที่สุดแล้ว

มนุษย์ทุกคนมีอุดมการณ์ในการทำงานอุดมการณ์ของเขา คือ การไม่ละโมภไม่เห็นแก่ตัว ไม่เห็นแก่ได้ แต่จะคำนึงถึง

ผลประโยชน์ของผู้อื่นเป็นที่ตั้ง โดยไม่หวังผลตอบแทนประกอบกับการมีน้ำใจ เขาจึงเป็นที่รักใคร่นับถือของทุกคน

ทรง องค์ชัยวัฒน์ ได้รับความไว้วางใจ และได้รับเลือกให้เป็นผู้ใหญ่บ้านหมู่ ๖ ตำบลเนินมะกอก อำเภอพยุหะคีรี จังหวัดนครสวรรค์ ในปี พ.ศ. ๒๕๐๖ และในปี พ.ศ. ๒๕๐๗ ก็ได้รับเลือกให้เป็น “กำนัน”

...เกี่ยวกับกิจการ “ทำข้าว” ของเขานั้น เขาเล่าให้ฟังว่า กิจการทำข้าวเกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๘ ตลาดกลางข้าวเปลือกหรือทำข้าวเกิดขึ้นเพราะธรรมชาติเป็นเหตุ ซึ่งเป็นผลมาจากการสร้างเขื่อนเจ้าพระยา ทำให้มีเรือลากจูงข้าวมาจอดซื้อขายข้าวกันที่พยุหะคีรี ซึ่งในตอนนั้น เขามีที่ดินอยู่ในบริเวณที่เป็น “ทำข้าว” ปัจจุบันนี้เพียงไรเศษก็เลยให้เช่าสถานที่สำหรับเป็นที่ซื้อขายข้าวเปลือก โดยคิดค่าเช่าจากรายได้การซื้อขายข้าวเปลือก กิโลกรัมละ ๑ บาท และจะนำมาใช้จ่ายเป็นค่าแรงให้คนงานที่เขาว่าจ้างให้มาขนข้าว

อาชีพการจัดการของเขา โดยข้อเท็จจริงแล้ว ไม่ได้เป็นพ่อค้า เขาเป็นแค่หัวหน้ากรรมกรที่ทำงานอยู่ระหว่างกลางของพ่อค้าและเกษตรกร เขาเป็นเพียงผู้จัดให้พ่อค้าได้พบกับเกษตรกร ให้เขาได้พบกันและซื้อขายกันเอง โดยเขาจะเป็นผู้อำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดสถานที่และการให้บริการเกี่ยวกับการขนข้าวเท่านั้น

ระยะเวลา ๓ ปี ที่เขาปล่อยให้พ่อค้าและเกษตรกรได้ซื้อขายข้าวกันเอง โดยคิดแต่เพียงค่าเช่าสถานที่ แต่กิจการทำข้าวก็ได้รับผลกระทบจากการซื้อขาย ทำให้เขาต้องขบคิดมากมาย เนื่องจากพบว่า เกษตรกรต้องถนหลายรายขายข้าวแล้วไม่ได้เงิน

ด้วยความจำเป็นและเพื่อรักษาสิทธิประโยชน์กิจการทำข้าวให้ดำรงคงอยู่ต่อไป เขาได้เข้ามาดำเนินการแก้ไขปัญหาด้านบริหารและการเงิน เริ่มจากงานบริการด้วยการซื้อเครื่องซังกลีขนาดใหญ่มาไว้บริการซังข้าว โดยคิดค่าบริการ กิโลกรัมละ ๓ บาท ต่อมาได้เริ่มวางหลักประกันการซื้อขาย เช่น การจ่ายเงินสำรองให้พ่อค้าในกรณีที่เงินไม่พอจ่าย แล้วให้นำใบทะเบียนเรือบรรทุกข้าวมาค้ำประกัน และหรือการประกันราคาข้าว เป็นต้น

เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นกับเกษตรกรในโอกาสต่อไปเขาได้กำหนดนโยบายเป็นกฎเกณฑ์ให้พ่อค้าที่มาซื้อข้าว ตามจำนวนการซื้อขายที่ได้ตกลงกันไว้แล้วให้จ่ายเป็นเงินสดแก่ “ท่าข้าว” และทางเขาจะเป็นผู้จ่ายเงินให้กับเกษตรกรผู้ขายข้าวเอง

สำหรับการกำหนดราคาข้าว ที่พ่อค้าต้องถนเอามาขายในตลาดกลางข้าวส่วนใหญ่ราคาจะเป็นไปโดยธรรมชาติ

การที่ผู้ซื้อและผู้ขายได้พบปะกันการจะกดยาสนค้ากันคงจะทำได้ง่ายเขาไม่ยอมปล่อยให้มีการ “ฮั้ว” กัน เพราะถ้าทำเช่นนั้นจะเป็นผลกระทบกระเทือนต่อกิจการ “ท่าข้าว” ทำให้ไม่

มีคนมาใช้บริการของเขาในที่สุด

ในการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการประกันราคาข้าวนั้น เขาเดินทางมาที่โรงสีในจังหวัดอยุธยา เพื่อมาประกันราคาข้าว ตัวอย่างเช่น เขากำหนดราคาข้าวเกวียนละ ๔,๐๐๐ บาท ราคาดังกล่าวนี้ทางตลาดกลาง “ท่าข้าวกำนันตรง” จะรับซื้อไว้ทั้งหมด แต่ถ้าวราคารสูงกว่าที่กำหนดไว้ พ่อค้าและเกษตรกรก็สามารถตกลงซื้อขายกันได้เลย การที่เขาต้องประกันราคาข้าวในแต่ละปีเอาไว้ ก็เพื่อช่วยให้เกษตรกรสามารถขายข้าวได้ ในราคาที่เป็นธรรมและเพื่อป้องกันการเอารัดเอาเปรียบเกษตรกรผู้ยากไร้

“ท่าข้าวกำนันตรง” ดำเนินกิจการเรื่อยมาจนถึงปี พ.ศ. ๒๕๑๖ การคมนาคมถนนหนทางเริ่มดีขึ้น สะดวกขึ้น พวกพ่อค้าเร่ยนต์ก็เลยยกพลขึ้นบก ใช้รถสิบล้อบรรทุกข้าวแทนเรือ การใช้เรือบรรทุกข้าวจึงซบเซาลง และมาหมดเรือบรรทุกข้าวจริง ๆ ก็ในปี พ.ศ. ๒๕๒๓ ทั้งนี้เนื่องจากการใช้เรือบรรทุกข้าวในแต่ละครั้ง จะต้องใช้เรือโยงกันหลาย ๆ ลำ โดยเจ้าของเรือจะได้ค่าจ้างเป็นข้าวคิดกันเป็น “เกวียน” ตามแต่จะตกลงกัน ถ้าโยงเรื่อน้อยลำ รายได้ก็ย่อมน้อย จึงไม่คุ้มกับค่าน้ำมัน ซึ่งบริการจะผิดกันกับรถสิบล้อ ซึ่งสะดวกรวดเร็ว พอใส่ข้าวเต็มคันรถก็ไปได้เลย จากจุดนี้การใช้เร่ยนต์ลากจูงข้าวจึงต้องเลิกไปโดยปริยาย

เริ่มแรกที่เห็นการเปลี่ยนแปลงในเรื่องความสะดวกในการคมนาคม เขาคิดว่าคงจะมีผลกระทบต่อกิจการท่าข้าวของเขา

เพราะคิดว่า พวกรถสิบล้อ คงจะไปติดต่อซื้อข้าวจากเกษตรกรโดยตรง แต่เมื่อความเปลี่ยนแปลงได้เปลี่ยนไปเหตุการณ์ก็ไม่ได้เป็นอย่างที่คิด การเปลี่ยนแปลงจากการใช้เรือบรรทุกข้าวมาใช้รถสิบล้อบรรทุกข้าวแทนกลับทำให้กิจการทำข้าวดีขึ้นไปอีก ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะเกษตรกรยังนิยมซื้อขายผ่าน “ท่าข้าว” เพราะได้เงินสดทันที การซื้อขายกันเอง จึงกลัวไม่ทันเล่ห์เหลี่ยม กลโกงของพ่อค้าประกอบกับความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคม ดังนั้นกิจการ “ท่าข้าวกำนันทรง” จึงยังคงอยู่ และเจริญรุ่งเรืองมาจนถึงปัจจุบัน

ตอนหน้าข้าว ที่ท่าข้าวของเขาจะมีการซื้อขายข้าวกันวันละเป็นแสน ๆ เกวียน การซื้อขายข้าวส่วนใหญ่ จะซื้อขายกันตอนกลางคืน ซึ่งมียอดเงินหมุนเวียนซื้อขายข้าวกันวันละประมาณ ๑๐-๑๕ ล้านบาท เขามีคนงานที่พร้อมจะให้บริการและอำนวยความสะดวกในการแบกขนข้าวราว ๆ ๕๐๐-๖๐๐ คน

“ท่าข้าวกำนันทรง” สามารถดำรงคงอยู่ได้ เพราะเขารักษาผลประโยชน์ให้เกษตรกรและพ่อค้าโรงสี เกษตรกรสามารถขายข้าวได้ในราคาที่เป็นธรรม และรับเงินสดหรือเช็คเงินสดจาก “ท่าข้าว” ได้ทันที เขามีเครื่องชั่งที่มาตรฐาน เป็นตราชั่งที่เป็นกลางจริง ๆ ไม่เสียผลประโยชน์ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายข้าว

แน่นอน...การประกอบธุรกิจ ย่อมมุ่งหวังกำไร แต่ในความรู้สึกนึกคิดของเขานั้น กำไรจะเกิดขึ้นอย่างเต็มที่ได้อย่างไรหลังจากชีวิตเกษตรกร มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

คนเราจะประสบความสำเร็จในธุรกิจหรือกิจการใดก็ตาม จะต้องรู้จักพัฒนาสติปัญญา และความคิด

การประกอบธุรกิจ ทำข้าว ของเขาก็เหมือนกับการประกอบธุรกิจอื่น ๆ ที่จะต้องมีคนทำธุรกิจแบบนี้ เช่นกัน เขาไม่เคยคิดว่าคนที่ทำธุรกิจเหมือนกันกับเขาจะเป็นคู่แข่งหรือเป็นศัตรูกัน เขาให้ความเห็นว่า การมี “ทำข้าว” หลาย ๆ แห่ง ผลประโยชน์ย่อมจะตกอยู่กับผู้มาใช้บริการ เพราะมีโอกาสเลือกได้หลาย ๆ ทาง เขาอยากให้อกิจการ “ทำข้าว” มีลักษณะเหมือนร้านขายอะไหล่รถยนต์แถววรจักร ลูกค้าพอใจอะไหล่รถยนต์จากร้านค้าไหนก็สามารถเลือกซื้อได้เลย การมีทำข้าวเพียงแห่งเดียว จะถูกมองว่าเอาไรต์เอาเปรียบเกษตรกรและพ่อค้า ความรู้สึกของเขาในตอนนี้นี้จึงไม่อยากให้อกิจการทำข้าวของผู้อื่นเลิกกิจการไปและถ้ามีช่องทางช่วยเหลือเพื่อเอื้ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ร่วมอาชีพ เขาจะให้ความช่วยเหลือทันที ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการค้าโดยรวม

ธุรกิจของ ทรง องค์ชัยวัฒน์ ประสบความสำเร็จได้ เพราะการรู้จักคิดและคาดการณ์ได้ถูกต้อง

เขากล่าวว่า การละโมภ ทำให้คนคาดการณ์เข้าข้างตัวเอง จะเป็นผลทำให้เกิดการผิดพลาดขึ้นได้ในภายหลัง

เขาเล่าให้ฟังว่า แต่เดิม เมื่อกดลงซื้อขายข้าวกันเรียบร้อย แล้วก็หาบข้าวลงเรือ ต่อมาพวกเรือยกพลขึ้นบก เปลี่ยนเป็นรถสิบล้อ ทำให้ต้องมีการ “สต็อค” ข้าวสำรองไว้ การมีสต็อค

ข้าวทำให้ต้องคิดถึงเรื่องการสร้าง “ยุ้ง” เพื่อเก็บข้าว

ทรง องค์ชัยวัฒน์ เป็นคนฉลาดเขาคาดการณ์ไกลและไม่ละโมภ เขารู้ว่าถ้าเขาสร้างบ้านสร้างยุ้งให้เกษตรกรเช่าบนที่ดินของเขา เขาก็จะได้แต่เพียงค่าเช่า เจ้าของยุ้งข้าวอาจจะเลิกเช่า และจะย้ายไปอยู่ที่อื่นเมื่อไรก็ได้ เพราะไม่มีอะไรผูกมัดต่อกัน เขาเปลี่ยนแผนการดำเนินงานด้วยการไม่ติดค่าเช่า โดยให้อยู่ฟรี แต่ให้เกษตรกรสร้างบ้าน สร้างยุ้งกันเอาเองภายในที่ดิน จำนวน ๘๐ ไร่ของเขา

การกระทำเช่นนี้ กลับเป็นผลดีที่ก่อให้เกิดประโยชน์อย่างมหาศาล จากจุดเริ่มแรกที่มีคนมาปลูกสร้างบ้าน สร้างยุ้งเพียง ๑๐ ราย และได้เพิ่มขึ้นเป็น ๒๐-๓๐ ราย ในเวลาต่อมาสำหรับบางรายที่ร่ำรวยและต้องการจะเลิกกิจการค้าข้าวไปก็จะประกาศขายทรัพย์สิน และจะหาคนมาซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของตนกันเอง ทรัพย์สินที่ดิน ที่เป็นบ้านพักอาศัยและยุ้งข้าว จึงเป็นตัวดึงดูดความสนใจให้คนอยู่ทำมาหากิน โดยที่จำนวนคนไม่เคยลดลงเลย

สถานที่ตั้ง “ทำข้าวกำนันทรง” จำนวนทั้งหมด ๘๐ ไร่เศษนี้ ไม่ได้เป็นสถานประกอบการที่เป็นอาคารหรูหรา อย่างที่หลายคนคาดคิด แต่เป็นอาคารไม้ ซึ่งเขาใช้เป็นสำนักงานและสถานบริการเกี่ยวกับการซื้อขายข้าวเท่านั้น บนที่ดินกว่า ๘๐ ไร่จะมีบ้าน และยุ้งข้าว ปลูกเรียงกันเป็นแถว เป็นแนวยาวตลอดสองข้างทาง

การสร้างอาคารสำนักงานแบบง่าย ๆ โดยไม่ต้องลงทุนมาก แต่มีประโยชน์ใช้สอยสูง ทำให้เขาสามารถเก็บเงินค่าบริการได้ถูก เกษตรกรและพ่อค้าจึงนิยมมาใช้บริการที่ทำข้าวของเขาเป็นส่วนใหญ่ แต่ถ้าเขาก่อสร้างอาคารสำนักงานให้ใหญ่โตหรูหราเมื่อใด ค่าบริการก็คงจะสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว และถ้าทำอย่างนั้นเกษตรกรและพ่อค้า ก็คงจะพากันไปซื้อขายข้าวที่อื่นกันหมด

เขาให้ความเห็นว่า ธุรกิจของเขาต้องทำงานกับคนฉลาดคนรวย ซึ่งเป็นพ่อค้าเจ้าของโรงสี การที่จะเอารัดเอาเปรียบกับบุคคลเหล่านี้ จึงเป็นเรื่องยาก

จากการทำงานด้วยความซื่อสัตย์ ไม่เห็นแก่ตัว ไม่เห็นแก่ได้ พ่อค้าและเกษตรกรจึงไว้วางใจมาซื้อขายข้าวที่ทำข้าวของเขาติดต่อกันเป็นเวลานานกว่า ๒๐ ปี โดยไม่เคยเปลี่ยนสถานที่ไปซื้อขายข้าวที่อื่นเลย

ปัจจุบัน นอกจากกิจการทำข้าวแล้ว เขายังมีธุรกิจปั้มน้ำมัน ร้านอาหารไกลเดินคลับ และสถานฝึกเจียรไนพลอย

การสร้างศูนย์ฝึกเจียรไนพลอยของเขานั้น นับว่าเป็นการทำประโยชน์ให้กับท้องถิ่นที่เขาอยู่เป็นอย่างมาก

เขาเปิดสอนการเจียรไนพลอยให้ฟรี โดยว่าจ้างช่างเจียรไนพลอยฝีมือดีจากจังหวัดจันทบุรีมาเป็นผู้สอนเป็นรุ่น ๆ ประมาณ ๒-๓ เดือน ก็จะสามารถประกอบอาชีพเป็นช่างเจียรไนพลอยได้ และจะไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ ว่าจะทำงานกับเขา

หรือไม่ทำก็ได้ตามแต่จะสมควรใจ เพราะจุดมุ่งหมายของการสร้างศูนย์ฝึกเจียรไนพลอยก็เพื่อสร้างงานสร้างอาชีพให้แก่เด็กหรือเยาวชน ซึ่งเป็นลูกชาวไร่ ชาวนา ในพื้นบ้านได้มีงานทำ

เขาเป็นคนเฝ้าหาความรู้ ก้าวทันโลก และมองการณ์ไกล เขาให้ความเห็นว่า ตลาดอัญมณีของไทยเดี๋ยวนี้เปิดกว้างขึ้น และเป็นถิ่นนิยมของชาวต่างประเทศ สินค้าที่ผลิตออกมาก็ไม่พอจำหน่าย อาชีพเจียรไนพลอย จึงเป็นอาชีพที่ต้องการของตลาดแรงงาน

ทรง องค์ชัยวัฒน์ เป็นคนมีอุดมการณ์เขาทำงาน โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้อื่นพร้อมกันไปด้วย ตลอดชีวิตของเขายังไม่เคยสุขสบาย เขายังคงทำงานไม่เคยอยู่เฉย ๆ เขาประสบความสำเร็จได้ เพราะเรียนรู้จากมหาวิทยาลัยชีวิตมาตั้งแต่เกิดมหาวิทยาลัยชีวิต ได้สอนเขาให้รู้รสของความยากลำบากที่ได้จากความยากจน สอนให้รู้ถึงความอดทน ให้รู้จักคิด ให้รู้จักเข้มแข็ง

เขากล่าวว่า ในยุคปัจจุบัน โอกาสของการศึกษาหาความรู้ในแขนงวิชาชีพมีอยู่มากมาย เด็ก ๆ จึงควรตั้งใจศึกษาเล่าเรียนอย่าเกียจคร้าน ทั้งนี้เพราะความเกียจคร้านเป็นเชื้อโรคร้ายสำหรับความสำเร็จในชีวิตของทุกคน

แต่ความขยัน อดทน การทำงานของตน ด้วยความตั้งใจจริง การประหยัดและการกล้าคิดกล้าตัดสินใจอย่างฉับพลัน จะช่วยให้คนประสบความสำเร็จในชีวิตตามที่ตั้งใจไว้

ทรง องค์ชัยวัฒน์ ภูมิใจที่คนส่วนใหญ่ไม่รังเกียจ ชื่อเสียง
คุณงามความดีที่เขาสร้างจึงเป็นทรัพย์สินสืบทอดสู่ครอบครัว
เขาเชื่อในการทำดี แล้วต้องได้ดีเขาไม่เคยเชื่อดวง เพราะ
การเชื่อดวงจะทำให้คนไม่กล้าริเริ่มทำอะไรเลย

...กับชีวิตที่พลิกผันดังหน้ามือเป็นหลังมือ จากความยากจน
เปลี่ยนเป็นร่ำรวยอย่างเหลือล้นแล้วก็ตาม แต่เขาก็คงมีความ
ห่วงใยต่อสังคมรอบตัว...

เขากล่าวว่า...หากมนุษย์บริหารจัดการความละโมภได้ รู้จักคำว่า
“เพียงพอ” ในทุกเรื่อง ความสับสนวุ่นวาย การแก่งแย่งชิงดีกัน
ก็จะไม่เกิดขึ้น

แน่นอน...ถ้าวันนั้นมีจริง โลกคงจะศิวิไลซ์น่าอยู่ น่าอาศัย
กว่านี้อีกเยอะ

นี่เป็นเรื่องราวชีวิตการต่อสู้ของ ทรง องค์ชัยวัฒน์ ผู้
ยึดถือในศักดิ์ศรีและมีหลักการทำงานแบบค่อยเป็นค่อยไป

เขามีคติประจำใจว่า ขยัน อดทน ซื่อสัตย์ ประหยัด
กตัญญูรู้คุณคน มีคุณธรรม รักษาคำพูด และไม่ละโมภ

จากชีวิตจริงของ กำนันทรง องค์ชัยวัฒน์ เจ้าของ “ท่าข้าว
กำนันทรง” ตำบลเนินมะกอก อำเภอพยุหะคีรี จังหวัดนครสวรรค์

สัมภาษณ์ : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ

: นายศุภกิจ สีหาบุตร

เขียน : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ
ภาพ : นายสมชาติ คุณมาศ
วัน เดือน ปี : ๑๙ มีนาคม ๒๕๓๓





อ๋ม จันทรชุน





สร้างฝันด้วยฝีมือ

...เกิดเป็นคน ต้องทำตนให้เป็นประโยชน์ต่อแผ่นดิน
ไม่ใช่อยู่อย่างคนไร้ประโยชน์...

เรามีปณิธานอันแน่วแน่ ที่จะอนุรักษ์ ศิลปวัฒนธรรม
ประจำถิ่นให้สืบทอดยืนยงคงอยู่ต่อไปอย่างมั่นคง

- ๑ -

อ้อม จันทร์ชุม ชายวัยกลางคน ผิวดำแดง หน้าตาสะอาด
กิริยามารยาทดี พุดจาสุภาพ นุ่มนวล เขาเกิดที่ตำบลบ้านหัววัง
อำเภอระโนด จังหวัดสงขลา เป็นบุตรคนที่ ๓ ในจำนวนพี่น้อง
๔ คน ของ นายคลั่ง นางน่วม จันทร์ชุม

บิดาของเขานอกจากจะประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก
แล้วยังเป็นนายหนังตะลุงชื่อดัง อยู่ในอำเภอระโนด จังหวัดสงขลา
จึงทำให้เขามีชีวิตความเป็นอยู่ผูกพันกับอาชีพหนังตะลุงของบิดา
มาตั้งแต่เด็ก

พออายุได้ ๗ ปี มารดาก็ตาย เขาจึงกลายเป็นลูกกำพร้า
ประกอบกับบิดามีฐานะยากจนมาก จึงนำเขาไปฝากไว้กับตา คือ
นายปลอด ชูศรี ซึ่งเป็นช่างผู้มีฝีมือในการแกะรูปหนังตะลุงอยู่
ในขณะนั้น ให้เป็นผู้อุปการะ เลี้ยงดู นายปลอด ชูศรี จึงเป็น
ทั้งตาและเป็นทั้งครู ผู้ถ่ายทอดวิชาชีพการแกะรูปหนังตะลุง...เป็น

ผู้สร้างสรรค์ปั้นแต่งชีวิตของเขาจนเป็นผู้กะหนั่งตะลุงชื่อดังของภาคใต้

อิม จันทรชุม อาศัยอยู่กับนายปลอด ชูศรี ผู้เป็นตาได้ระยะหนึ่ง ต่อมาตาได้พาไปฝากให้เป็นศิษย์ของท่านพระครูเรืองบุญญสโร เจ้าอาวาสวัดหัวเวียง ซึ่งท่านก็ให้ความเมตตา ชุบเลี้ยงอบรม สั่งสอน และให้ศึกษาเล่าเรียน จนจบชั้นประถมปีที่ ๔ ที่โรงเรียนวัดหัววัง เรื่องประชา ในขณะที่ยังได้ ๑๒ ปี

เมื่อเรียนจบชั้นประถมปีที่ ๔ แล้ว อิม จันทรชุม ก็กลับไปอาศัยกับตา คือ นายปลอด ชูศรี เพื่อร่ำเรียนวิชาชีพระกะหนั่งตะลุงอีกครั้งหนึ่ง นายปลอด ชูศรี เห็นว่าหลานมีความรู้ อ่านออกเขียนได้ มีความตั้งใจจริง มีอายุได้พอสมควร และมองเห็นแววแห่งความสามารถทางศิลปะ จึงได้เริ่มสอนวิชา แกะรูปหนังตะลุงให้แก่เขา โดยเริ่มสอนเป็นขั้น ๆ ดังนี้

ขั้นที่ ๑ สอนให้ฝึกวาดรูป วาดตัวหนังตะลุง ใส่กนกลายไทย เสร็จแล้วแกะรูปออกมาเป็นตัวหนังตะลุง

ขั้นที่ ๒ สอนให้ฝึกการปั้นรูปคนและรูปสัตว์ด้วยดินเหนียว

ขั้นที่ ๓ สอนให้แกะสลักไม้เป็นรูปต่าง ๆ เช่น กล่องบุหรี หมวก ไม้เท้า ฯลฯ

การเริ่มต้นด้วยพลังใจที่แน่วแน่ ตั้งใจทำงานที่ตนถนัด และสนใจที่จะเรียนรู้อย่างจริงจัง เส้นทางความสำเร็จดังที่ฝันจึงอยู่เพียงแค่เอื้อม

อ๋ม จันทรชุ่ม ตั้งใจศึกษาวิชาการแกะรูปหนังตะลุง และงานปั้นได้ไม่นานประมาณ ๒ ปี ก็สามารถแกะรูปหนังตะลุง ทำลายกนก ลายไทย และปั้นหัวโขนได้ จนได้รับคำชมเชยจาก นายปลอด ชูศรี ทำให้เขามีกำลังใจและเกิดความเชื่อมั่นในความสามารถของตน เขาจึงเริ่มแกะรูปหนังตะลุงด้วยกระดาดฯ ออกเร่ขายตามงานวัด และตามสถานที่ต่าง ๆ ด้วยตนเอง

เมื่อเขามีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในงานแกะรูปหนังตะลุง นายปลอด ชูศรี จึงได้สอนเขาให้เรียนรู้เกี่ยวกับการแกะหนังวัว อาศัยที่เขา มีพรสวรรค์มีความคิดและจินตนาการที่เป็นของตนเอง ประกอบกับการหมั่นฝึกฝน เพิ่มพูนประสบการณ์อยู่เสมอ พออายุได้เพียง ๑๕ ปี เขาก็มีฝีมือเป็นที่ยอมรับ และได้แยกตัวออกมาจากบ้านตา มาประกอบอาชีพอิสระแกะรูปหนังตะลุงตามที่ฝึฝน เขาทำงานได้เพียง ๓ ปี นายปลอด ชูศรี ผู้เป็นตาก็เสียชีวิตลง

ปี พ.ศ. ๒๕๔๓ ขณะอายุได้ ๑๗ ปี นับว่าเป็นปีที่เป้นจุดเริ่มต้นที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบอาชีพนี้ก็ได้ เพราะเป็นปีที่มีนายหนังตะลุง และประชาชนชาวใต้ให้ความสนใจ และสั่งซื้อรูปแกะหนังตะลุงมากมายจนทำไม่ทันขาย ประกอบกับหนังวัวหายาก ซึ่งหนังวัวที่ใช้แกะรูปหนังตะลุงของเขาส่วนใหญ่จะเป็นหนังวัวที่ได้มาจากจังหวัดนครศรีธรรมราช และในปีนั้นเอง เขาก็แต่งงานกับ นางสาวนีก สุวรรณกาด จากนั้นได้ย้ายถิ่นฐานจากอำเภอระโนด จังหวัดสงขลา ไปอยู่ที่บ้านบางแก้ว ตำบล

ท่ามะเตือ อำเภอลำดวน จังหวัดพัทลุง

อิม จันทรชุม แต่งงานอยู่กันกับนางสมนึก สุวรรณมาต ได้ไม่นานก็เลิกร้างกันไป เขามาแต่งงานใหม่กับ นางถัน จันทรชุม มีลูกด้วยกัน ๓ คน

อิม จันทรชุม ยึดอาชีพแกะรูปหนังตะลุงเรื่อยมา จนอายุครบเกณฑ์เป็นทหาร เมื่อปี พ.ศ. ๒๔๙๖ ชีวิตทหารเกณฑ์ทำให้เขาเป็นคนมีระเบียบวินัย เขาทำงานเป็นช่างไม้มีหน้าที่ซ่อมแซมบ้านพักทหารภายในกรมทหาร เขาชอบชีวิตการเป็นทหารมาก และเคยขอสมัครไปรบเวียดนามแต่ผู้บังคับบัญชากลัวประสบอันตรายจึงไม่สนับสนุนให้ไปรบ เขาเป็นทหารรับใช้ประเทศชาติอยู่ ๒ ปี ก็ออกมาเป็นราษฎรเต็มขั้นและได้แต่งงานกับนางสมใจ จันทรชุม มีลูกด้วยกัน ๘ คน

ช่วงชีวิต พอพ้นจากการเป็นทหารมาใหม่ ๆ ชีวิตความเป็นอยู่ไม่ตึงเครียด อด ๆ ยาก ๆ การมีครอบครัว ทำให้เขามีภาระความรับผิดชอบสูงกว่าเด็กหนุ่มในวัยเดียวกัน

คนเรา ถ้ารักการทำงาน ไม่เลือกงาน ต้องมีงานทำอย่างแน่นอน

อิม จันทรชุม มองหาช่องทางในการทำมาหากิน เขาตัดสินใจค้าขายด้วยการเป็นพ่อค้าขายต้มเครื่องในวัวที่หน้าบ้าน เมื่อมีเวลาว่างจากการขายต้มเครื่องในวัว ก็จะแกะรูปหนังตะลุงขาย เป็นการเพิ่มพูนรายได้ให้กับครอบครัว

อิม จันทร์ซุม แกะรูปหนังตะลุงตามที่นายหนังตะลุงมาสั่งทำ เช่น แกะรูปเจ้าเมือง ราชินี เศรษฐี ตัวโกง พระเอก นางเอก ยักษ์ ยักษ์เมีย แขนงขาว รูปโค รูปฤๅษี และตัวตลกหรือไอ้เท่ง หรือไอ้หนูนุ้ย ซึ่งล้วนได้รับอิทธิพลด้านนี้มาจากอินเดีย นำมาประยุกต์ผสมกับรูปแบบของไทย และคนกลายไทย ขณะเดียวกัน ก็ทำออกจำหน่าย ซึ่งราคาขายในปี พ.ศ. ๒๔๙๙ ราคาคู่ละ ๑๕ บาท ถ้าตัวเดียวก็ราคา ๗.๕๐ บาท

ปัจจุบันรูปหนังตะลุงที่ทำขายก็มีรูปใหญ่กับรูปเล็ก เท่านั้น รูปใหญ่จะมีขนาดประมาณ ๑๒ เมตร โดยจะใช้เวลาในการแกะรูปหนังตะลุงประมาณ ๑๕ วัน แต่ถ้าเป็นรูปหนังที่มีลวดลายอยู่ภายในรูปมาก การใช้เวลาในการแกะรูปหนังก็ต้องใช้เวลานานออกไปอีก ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้เวลาไม่เกิน ๑๗ หรือ ๑๘ วัน ก็จะเสร็จเรียบร้อย สำหรับสนนราคาค่าแกะรูปหนังตะลุงรูปใหญ่ขนาด ๑๒ เมตร ราคา ๒,๐๐๐ บาท ส่วนหนังตะลุงรูปเล็ก เขาสามารถแกะได้วันละ สามสี่ตัว ราคาขายตัวละ ๑๐๐ บาท

ชีวิตย่อมเป็นไปตามพรหมลิขิต อิม จันทร์ซุม มีภรรยาใหม่เป็นคนที่ ๔ และอยู่กินภายในบ้านเดียวกันกับภรรยาคนก่อน ๆ และมีบุตรกับภรรยาคนที่ ๔ จำนวน ๓ คน

ภรรยา บุตร ธิดา ทุกคนต่างรักใคร่ปรองดองกันดี ไม่เคยมีการทะเลาะเบาะแว้ง ชีวิตครอบครัวของเขาจึงมีแต่ความสุขสันต์ เพราะมีลูก ๆ ช่วยกันทำงานเป็นลูกมือแกะรูปหนังตะลุงทำให้สามารถผลิตรูปหนังตะลุงได้มากขึ้น จนกลายเป็นอุตสาหกรรม

ในครอบครัวที่ขึ้นหน้า ขึ้นตา เขาประกอบอาชีพเลี้ยงครอบครัวตลอดมาจนถึงปัจจุบัน

- ๒ -

คนเราจะทำงานใด ๆ ก็ตาม จะต้องมีความรักในงาน มีความขยันอดทนและตั้งใจจริง

รูปหนังตะลุง ได้ชื่อว่าเป็นรูปภาพที่ได้ประมวลเอาความงามทางด้านศิลปะที่ประกอบด้วยลายไทยและกนกลายไทย ที่ให้สัมผัสอันอ่อนช้อย งดงาม ละเมียด ละไมแฝงอยู่ในภาพ

การแกะรูปหนังตะลุงจึงเป็นศิลปะที่ต้องอาศัยฝีมือ ความอดทน พยายาม ความละเอียดประณีต และความชำนาญ รวมทั้งการมีจินตนาการอันกว้างไกล ทันยุคทันสมัยพอสมควร

เขากล่าวว่า...การจินตนาการภาพและการออกแบบนั้นเป็นหัวใจสำคัญของการแกะรูปหนังตะลุง

อิม จันทรชুম ได้เปิดเผยขั้นตอนการแกะรูปหนังตะลุงของเขาดังต่อไปนี้

ขั้นแรก ขั้นเตรียมหนัง

เริ่มจากการซื้อหนังวัวสด ๆ มาทำการฟอก เอามาปอก มาขูดฟางผิวด้านใน ให้เนื้อและฟางผิวด้านนอกให้หมดเสร็จแล้วเอาไปแช่น้ำ พอหนังพองแล้วให้ขึงหนังตึงให้ตึง แล้วเอาน้ำส้มสายชูลูบแผ่นหนังให้ทั่วทั้ง ๒ หน้า เสร็จแล้ว ปล่อยทิ้งไว้สักพัก

ราวครึ่งชั่วโมงแล้วใช้มีดคม ๆ ขูดหนังทั้ง ๒ หน้า ให้เรียบ แล้วเอาหนังออกไปตากแดดประมาณ ๑ - ๒ วันก็ใช้ได้ เมื่อแผ่นหนังแห้งดีแล้ว สามารถนำเอามาเขียนร่าง วาดเป็นรูปต่าง ๆ ตามที่ต้องการได้ทันที

ขั้นที่สอง ขั้นตัดแกะรูป ตกกลาย

เริ่มจากการวาดโครงร่าง และรายละเอียดของรูปตามที่ต้องการ ลงบนแผ่นหนังที่แห้งดีแล้ว และใช้เครื่องมือที่เรียกว่า “ตุ๊ดตู่” ซึ่งเป็นแท่งเหล็กแหลมกลม ปลายคม มีรูกลวงขนาดตามต้องการ ตอกลายเป็นแนวตามลวดลายภายในของตัวรูปหนังส่วนกนกลายขอบนอก หรือที่เป็นมุมเป็นเหลี่ยมและกนกลายอ่อนช้อย ต้องใช้มีดคมแกะอีกทีหนึ่ง

ขั้นที่สาม การลงสีหรือระบายสี

สีที่ใช้มักเป็นสีย้อมแพร สีย้อมผ้า สีนํ้าหมึก และสีทำขนม โดยใช้พู่กันขนาดต่าง ๆ จุ่มสีระบายรูป แต้มลวดลาย ซึ่งต้องใช้ความประณีต ละเอียดละเอียดพอสมควร และถ้าทำสีเบื่อนเลอะแล้วจะลบออกไม่ได้ เพราะหนังดูดซับสีได้รวดเร็วมาก

เมื่อทาสีเรียบร้อยแล้วให้ใช้นํ้ามันเคลือบเงาที่ใช้ทาไม้ ทาซีกเงาเป็นการป้องกันนํ้าอีกทีหนึ่ง ก็จะเสร็จขั้นตอนได้รูปหนังตะลุงสวยงามตามต้องการ

รูปแบบหนังตะลุง ที่เขาทำขายส่วนใหญ่มีสองแบบคือรูปที่นายหนังตะลุงสั่งทำ เพื่อนำไปเชิดแสดง กับรูปหนังตะลุง

สำหรับประดับบ้านหรือรูปที่ระลึก

สำหรับรูปหนังที่นายหนังตะลุงสั่งทำ เพื่อนำไปขีดแสดงนี้ เขาจะทำให้เป็นพิเศษ คือจะเหลาไม้ไผ่แล้วผ่าทำเป็นตัวหนังรูป สำหรับถือขีด และจะทำไม้สำหรับชักมือรูปติดให้ด้วย รูปที่ใช้ แสดงส่วนใหญ่จะมีขนาดสูงเฉลี่ย ๑ - ๓ ฟุต

- ๓ -

ในทุกชีวิตของคนเรานั้น ต่างคนต่างฝันที่จะประสบความสำเร็จ ไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง

หนทางที่จะก้าวไปสู่ความสำเร็จดังฝัน จึงเป็นเรื่องที่ท้าทาย อ๋ม จันทร์ซุม เล่าถึงความฝันในวัยเด็กของเขาวว่า ... เขา ใฝ่ฝันที่จะเป็นช่างแกะรูปหนังตะลุงที่มีชื่อเสียง

เขาสามารถทำความฝันในวัยเด็กให้เป็นจริงได้ เพราะเขา เลือกทำงานในสิ่งที่เขารัก และชอบ เขากล่าวว่า ... กับงานที่ต้องใช้ฝีมือและจินตนาการ เช่น งานของเขา อาจจะลำบากหน่อย เหนื่อยหน่อย แต่งานทุกงานก็เป็นงานเหมือน ๆ กัน ไม่มีงานอะไร ที่คนเราจะทำไม่ได้ เพียงแต่เราอย่าไปท้อแท้เสียก่อน งานต่าง ๆ ก็จะสามารถลุล่วงไปได้

การแกะรูปหนังตะลุงให้แก่นายหนังตะลุงนำไปใช้แสดง และการนำรูปหนังตะลุงไปจำหน่ายในงานต่าง ๆ ทำให้ชื่อเสียงของ อ๋ม จันทร์ซุม เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวางด้วยฝีมืองาน ศิลปะชั้นครู ที่ประณีต งดงาม มีความอ่อนช้อยทั้งลวดลาย สี สัน

กอปไปด้วย ความคิดสร้างสรรค์และการมีจินตนาการที่กว้างไกล ทำให้ชื่อเสียงของเขา ขจรขยายไปทั่วภาคใต้ และมีนายหนังตะลุง ไม่น้อยกว่า ๔๔ คนะ ได้ใช้รูปหนังตะลุง ฝีมือของ อิม จันทรชุม เป็นตัวแสดงในคณะของตน นอกจากนี้ รูปหนังตะลุงของเขายังมีผู้นิยมเอาไปประดับ ตกแต่งตามอาคารบ้านเรือนเพื่อความสวยงามอีกด้วย

ศิลปะนั้นคู่กับฝีมือ ...

จากผลงานด้านฝีมือการแกะรูปหนังตะลุง ที่ไม่ใช่ฝีมือช่างธรรมดาแต่เป็นฝีมือชั้นครู

เขาได้รับการยกย่องจาก พระองค์เจ้าเปรมบุรฉัตร ให้เป็น “บรมครู” ในด้านศิลปะ การแกะรูปหนังตะลุงของภาคใต้ในปี พ.ศ. ๒๕๒๓

อิม จันทรชุม ได้รับเกียรติ ให้เป็นผู้สืบทอดแกะหนังตะลุง ถวายสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ซึ่งเสด็จมาเป็นองค์ประธานในงานเชิดชูเกียรติ ขุนอุปถัมภ์นรากร (พุ่ม เทวา) ได้ทอดพระเนตร ซึ่งยังผลให้เป็นที่พอพระราชหฤทัยเป็นอย่างมาก และในเดือนกันยายน พ.ศ. ๒๕๒๓ นี้เอง ได้มีฝรั่งชาวเยอรมันสองคน โดยการนำของอาจารย์จากโรงเรียนพัทลุง ได้มาติดต่อขอซื้อรูปหนังตะลุง และติดต่อกว่าจ้างให้ อิม จันทรชุม ไปสอนการแกะรูปหนังตะลุง และกนกกลายไทย ที่ประเทศเยอรมัน โดยจะให้ค่าจ้างตอบแทนเป็นเงิน ๕ ล้านบาท แต่เขาได้ตอบปฏิเสธไป ทั้งนี้เพราะได้ปณิธานอันแน่วแน่ไว้ว่า ...

“... จะไม่ยอมถ่ายทอดวิชาชีพนี้นี้ ให้กับคนต่างชาติ เพราะมีความรู้สึกเหมือนกับเป็นคนขายชาติ แต่จะถ่ายทอดวิชาชีพนี้นี้ เป็นมรดกล้ำค่าทางวัฒนธรรมนี้ ให้กับคนไทยเท่านั้น”

เขากล่าวว่า ... เงินใครก็อยากได้ แต่ก็ไม่เคยคิดว่ามันเป็นสิ่งสำคัญอันเหลือจนลืมหลักการ เอาแต่กอบโกย

อิม จันทรชুম เป็นผู้รักและหวงแหนศิลปวัฒนธรรมไทย เป็นชีวิตจิตใจ เขามีจิตสำนึกในความเป็นไทยสูงยิ่ง ควรแก่การยกย่องโดยเฉพาะในส่วนที่ได้ปกป้องรักษามรดกวัฒนธรรมอันล้ำค่าของชาติเอาไว้ เขาจึงเป็นแบบอย่างที่ดีแก่คนไทยทั้งมวลที่สมควรนำเอาไปเป็นแบบอย่าง

ปี พ.ศ. ๒๕๒๔ ในวโรกาสที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว พร้อมด้วยสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ เสด็จทรงเป็นองค์ประธานเปิดค่ายทหาร ร.๕ พัน ๑๕ จังหวัดพัทลุง อิม จันทรชুম ได้เข้าเฝ้าถวายตัว และทูลเกล้าถวายรูปหนึ่งตระกูลต่อสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ทรงรับสั่งให้นุรักษ์ อาชีพนี้นี้ไว้ และรับสั่งว่าจะนำรูปหนึ่งตระกูลที่ทูลเกล้าถวายนำไปเผยแพร่ในต่างประเทศ

- ๔ -

การทำงานทำให้คนมีค่า ...

เขามีความเห็นที่ ... “เมื่อเกิดมาเป็นคน ก็ต้องทำตนให้เป็นประโยชน์ต่อแผ่นดิน ไม่ใช่อยู่อย่างคนไร้ประโยชน์”

อาชีพแกะรูปหนังตะลุงของเขานั้น แท้จริงแล้วมีรายได้เพียงแค່เลี้ยงปาก เลี้ยงท้อง เท่านั้น คงจะไม่สามารถสร้างความร่ำรวยให้แก่เขาได้ เขามีเงินที่ได้เก็บออมไว้ในธนาคารเพื่อใช้ในยามจำเป็นไม่ถึง ๕ พันบาท แต่เขาก็มีความสุข มีความพอใจกับชีวิตความเป็นอยู่ และไม่เคยวิตกทุกข์ร้อนถึงรายได้ เพราะเขามีความรู้สึกว่าอาชีพของเขาเป็นอาชีพที่มีประโยชน์ต่อประเทศชาติ

เขาแกะรูปหนังตะลุงให้กับกองทัพภาคที่ ๔ เพื่อใช้ในการปฏิบัติการจิตวิทยาต่อต้านผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์

เขียนภาพจิตรกรรมฝาผนังโบสถ์ให้วัดท่าลาด อำเภอเขาชัยสน จังหวัดพัทลุง และวัดแจ้ง อำเภอระโนด จังหวัดสงขลา

แกะรูปหนังตะลุง และหรือเขียนภาพจิตรกรรมฝาผนังให้กับโรงเรียน และหน่วยงานต่าง ๆ ตามที่ขอ โดยไม่เคยคิดเงินหรือเรียกร้อยสิ่งตอบแทน

เขาเป็นผู้อนุรักษ์ และส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมประจำถิ่นให้สืบทอดยืนยงคงอยู่

นั่นคือ เขาได้ใช้ความรู้ความสามารถที่มีถ่ายทอดวิชาชีพแกะรูปหนังตะลุง เป็นวิทยาทานให้แก่นักเรียน โรงเรียนวัดบางแก้วพิทยาคม ตลอดจนได้ถ่ายทอดวิชาชีพนี้ให้กับเด็กและประชาชนในหมู่บ้านของเขา

อิม จันทรชุ่ม ได้รับคัดเลือกจากจังหวัดให้เป็นประธานกลุ่มอาสาสาธิตผลิตภัณฑ์ หัตถกรรม และส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณีของจังหวัดพัทลุง

ปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เขาได้รับโล่ประกาศเกียรติคุณ และได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้มีผลงานดีเด่นทางศิลปวัฒนธรรมของภาคใต้ สาขาการช่างฝีมือ “แกะรูปหนังตะลุง”

อ้อม จันทรชุ่ม ได้ให้ข้อคิดเป็นของฝากแก่เด็กหรือเยาวชนเกี่ยวกับการทำงานว่า ...

“... เรื่องการทำงานหรือการประกอบอาชีพนั้น ไม่อยากให้เด็ก ๆ เลือกลงานมากนัก พบบางอะไร ถ้าคิดว่าตัวเราสามารถทำได้ ก็ขอให้ทำไปเถิด ขอเพียงให้เป็นงานอาชีพที่สุจริตเป็นใช้ได้ ทั้งนี้เพราะงานหายากขึ้นทุกวัน...

... เมื่อความจริงในโลกนี้เป็นเช่นนี้ เด็กหรือเยาวชนที่ทำงานหนึ่งงานใดก็ตาม ควรทำงานของตนให้เต็มที่ อย่างเต็มความสามารถ แต่ถ้าไม่มีงานที่ชอบก็จงชอบงานที่มี แม้จะลำบากเหนื่อยยากอย่างไรก็ต้องอดทน เพราะไม่มีงานอะไรที่มนุษย์ทำไม่ได้”

เขามีหลักในการทำงานและหลักการดำเนินชีวิต ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตน นั่นคือ “ทำงานให้เต็มที่ พยายามรักษาศิลปวัฒนธรรมประจำชาติให้ดีที่สุด และถ่ายทอดวิชาชีพแกะรูปหนังตะลุงอันเป็นศิลปะประจำถิ่นให้สืบทอดยืดยาวคงอยู่ต่อไปถึงชนรุ่นหลัง”

การที่เขาได้รับโล่เกียรติคุณ ให้เป็นผู้มีผลงานดีเด่นทางศิลปวัฒนธรรมของภาคใต้ จึงเป็นการให้กำลังใจ ให้เกียรติ ให้การยกย่องคนดี ๆ ที่ทำประโยชน์ให้แก่สังคมส่วนรวม ด้วยความวิริยะ อุตสาหะ และมีจิตสำนึกของความรับผิดชอบต่อสังคม

ส่วนรวมอันสูงยิ่ง

การให้เกียรติและให้กำลังใจ จึงเป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะเป็นแรงใจช่วยผลักดันให้คนดีได้ทำความดีต่อไปได้

กว่าจะถึงวันนี้... จากอดีตถึงปัจจุบัน อิม จันทรชুম ได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้นุรักษ์ ศิลปวัฒนธรรมของชาติ โดยเฉพาะศิลปะการละเล่นและการแสดงพื้นบ้าน ไม่ว่าจะเป็นโนรา หนังตะลุง ลิเกป่า ฯลฯ สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นมรดกวัฒนธรรม ที่มีคุณค่าและมีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของชาวพัทลุงและประชาชนภาคใต้ อย่างแน่นอน

เขาเป็นคนดี มีคุณธรรมและทำงานตามอุดมคติ อิม จันทรชুম จึงเป็นเพชรเม็ดงามของเมืองโนรา... อุณาข้าว... การได้รับเกียรติให้เป็นผู้มีผลงานดีเด่นทางวัฒนธรรมสาขาการช่างฝีมือ แกะรูปหนังตะลุงของเขา จึงเป็นความภาคภูมิใจของชาวจังหวัดพัทลุงทุกคน

คำกล่าวที่ว่า อิม จันทรชুম เป็น “บรมครู แกะหนังตะลุงของภาคใต้” จึงเป็นคำกล่าวที่ถูกต้อง และไม่เกินความเป็นจริงเลย.

จากชีวิตจริงของ คุณอิม จันทรชুম แห่งบ้านบางแก้ว ตำบลท่ามะเดื่อ อำเภอเขาชัยสน จังหวัดพัทลุง

สัมภาษณ์ : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ
: นางวรรณพร พรหมบุรมย์
: นายศุภกิจ สีหาบุต
เขียน : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ภาพ : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี : ๒ เมษายน ๒๕๓๓



วรรณ ไร่ใหญ่





พบเธอที่อ่าวนาง

... ตอนเป็นเด็กเธอเคยคิดอยากทำงานที่เป็นอิสระ เป็นงานอะไรก็ได้ที่เป็นของตัวเอง ไม่อยู่ใต้บังคับของใคร ไม่เคยคิดว่างานอิสระเป็นงานชั้นต่ำ ถือว่างานทุกงานมีศักดิ์ศรีเหมือนกัน เธอไม่เคยคิดถึงรายได้ เพียงแต่ขอให้เป็นงานสุจริตก็พอ และบัดนี้เธอก็ได้ทำงานตามที่เธอมุ่งหวังแล้ว....

“ดิฉันชอบทะเลมากค่ะ เพราะทะเลกว้างว่างเปล่า กว้างไกลสุดสายตา เหมือนว่า ไม่มีขอบเขตจำกัด”

นั่นก็เป็นเสียงจากหญิงสาววัยเลขเบญจเพสเล็กน้อย เธอพูดออกมาจากใจที่ชอบความเป็นอิสระ เธอจึงหันมาประกอบอาชีพส่วนตัว แม้ว่าอาชีพอิสระจะเสี่ยงอยู่สักหน่อย แต่ถ้าขยันขันแข็งก็มีโอกาสรวยได้ เพราะเป็นอาชีพที่ไม่ผูกมัด ไม่ต้องมีสังกัด และไม่ต้องพึ่งพาใคร เธอผู้กล่าวคำนี้ก็คือ คุณวรรณ ไร่ใหญ่ เธอยังเป็นสาวโสด แต่ความคิดของเธอนั้นก้าวไกลเกินกว่าวัยของเธอมากนัก เธอได้นำเอาประสบการณ์ต่าง ๆ ที่เคยได้รับตอนสมัยที่เป็นเด็กมาดัดแปลงพัฒนาให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและความสามารถของเธอเอง เธอคิดเอง ทำเองจนประสบความสำเร็จ และได้รับการยกย่องให้เป็นผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระคนหนึ่งของจังหวัดกระบี่

วรรณ เป็นหญิงสาววัย ๒๘ ปี ผิวเนื้อสองสี หน้าตายิ้มแย้มอยู่เสมอ ท่าทางคล่องแคล่ว เธอไม่ใช่คนพูดเก่ง แต่เข้าใจพูดวาจาไม่จัดจ้านเหมือนแม่คำทั่วไป ปัจจุบันเธอมีบ้านเป็นของตัวเอง ปลุกสร้างขึ้นด้วยเงินที่สะสมไว้จากน้ำพักน้ำแรงของเธอเอง เป็นบ้านสองชั้น น้อยๆ เธอพักอาศัยอยู่กันสองคนกับน้องสาว ส่วนพ่อแม่ก็พักอยู่บ้านหลังเก่า ซึ่งอยู่ใกล้ ๆ กัน หน้าบ้านของเธอเป็นร้านอาหารที่เธอได้ออกแบบปลุกสร้างจากเงินของเธอเองเช่นเดียวกัน หน้าร้านอาหารหันออกสู่ทะเล สำหรับบริเวณส่วนหน้าของร้านอาหารมีลักษณะเหมือนบ่อมยามขนาดใหญ่ เมื่อดูใกล้ ๆ จะมีรูปร่างเหมือนดอกเห็ด ภายในร้านมีโต๊ะเก้าอี้ที่ถูกจัดไว้อย่างเป็นระเบียบ มีลูกค้าฝรั่งนั่งจิบเบียร์อยู่ ๔ - ๕ คน บางคนพูดไทยได้บ้างเล็กน้อย

วรรณ ได้เล่าถึงชีวิตความเป็นมาในอดีตว่า ตัวเธอเองเกิดที่ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ บิดามีอาชีพทำสวนและทำนาด้วย สมัยเป็นเด็กยังจำได้ว่าพ่อพาไปทำสวนทุกวัน ชีวิตในวัยเด็กจึงจำเจออยู่กับการทำสวนและทำนา จนกระทั่งอายุครบเกณฑ์เข้าเรียนชั้นประถมศึกษา พ่อจึงนำไปเข้าเรียนที่โรงเรียนบ้านอ่าวนาง ซึ่งอยู่ห่างจากบ้านถึง ๓ กิโลเมตร วันหนึ่งใช้เวลาเดินทางจากบ้านไปโรงเรียนไปกลับ ๖ กิโลเมตร สมัยนั้นชายทะเลบริเวณนี้เปลี่ยวมาก ผู้คนมีน้อย เวลาเดินไปโรงเรียนนาน ๆ จะพบคนสักครั้งหนึ่ง ถนนหนทางก็ยังไม่ดี ถนนนี้จึงไม่มีใครอยากจะมาอยู่ จะมีก็แต่ชาวอิสลามที่ยากจน

ระหว่างเรียนเธอก็ไปช่วยพ่อแม่ทำสวนในวันหยุดคือวันเสาร์และอาทิตย์ เมื่อเรียนจบชั้น ป.๕ แล้ว เธอก็ย้ายที่เรียนใหม่ไปเรียนชั้น ป.๕ - ๗ ที่โรงเรียนช่องพลี อำเภอเมืองกระบี่ ไปอยู่กับพี่ชายซึ่งมีอาชีพทำสวนยาง เรียนไปด้วยช่วยพี่ชายทำสวนยางไปด้วย จนเรียนจบชั้น ป.๗ เธอก็ต้องย้ายโรงเรียนและย้ายบ้านอีกครั้งานี้ไปเรียนต่อชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนเหนือคลองประชาบำรุง อำเภอเมืองกระบี่ ก็ไปอาศัยอยู่กับน้าชาย ซึ่งมีอาชีพรับราชการ ส่วนแฟนของน้าชายมีอาชีพขายอาหารในโรงเรียน เธอก็ต้องช่วยน้าสาวขายอาหารด้วย เพราะพ่อแม่เคยสอนว่า “อยู่บ้านทำนอย่านิ่งดูตาย” เธอต้องตื่นแต่เช้าเพื่อช่วยน้าสาวทำอาหาร จัดอาหาร นอกจากนั้นเธอยังต้องเตรียมอาหารต่าง ๆ ใส่รถเข็นจนเต็มรถแล้วขึ้นจากบ้านไปโรงเรียนทุกวัน การช่วยเหลือน้าชายค้าขายทำให้เธอมีประสบการณ์ในการทำอาหารต่าง ๆ มากมาย ทั้งจากน้าสาวสอนให้และได้จากการสังเกตจากการทำจากน้าสาวด้วย เธอช่วยเหลือด้วยความเต็มใจ เพราะเธอคิดว่าวันหนึ่งข้างหน้าเธออาจจะ เป็นแม่ค้าขายอาหารบ้างก็ได้ ทั้งนี้เพราะการขายอาหารมีรายได้เป็นกอบเป็นกำมากกว่าเงินเดือนของข้าราชการทั่วไป

สิ่งนี้ทำให้เธอมีแรงใจอยากจะทำอาหารตั้งแต่นั้นมา หลังจากนั้นไม่ว่าเธอจะไปอยู่ไหน แม้แต่ไปบ้านเพื่อน เธอก็จะรับหน้าที่เป็นแม่ครัวทำอาหารให้เพื่อน ๆ เสมอ ทั้งอาหารไทย - อิสลาม อาหารอีสาน แม้แต่อาหารฝรั่งบางอย่างเธอก็ทำได้ เธอ

บอกว่าที่ทำก็เพราะใจอยากจะทำ และใจรัก อีกอย่างหนึ่งงานค้าขายก็เป็นงานอิสระประเภทหนึ่ง ที่ทำรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการ การค้าขายโดยเฉพาะประเภทอาหารการกินนั้น การขาดทุนมีน้อยมาก อย่างมากก็เสมอดัว แต่ถ้าหากว่าลูกค้าลองถามคนขายว่า ขายดีไหมส่วนใหญ่ก็มักจะได้รับคำตอบว่าขายไม่ค่อยได้แทบทุกราย จะไม่มีพ่อค้าแม่ค้ารายใดตอบว่า กำไรดีมากครบทั้งนี้อาจจะเป็นเทคนิคการขายหรือเป็นจิตวิทยาของพ่อค้าแม่ค้าก็ได้ เขามักจะตอบตรงข้ามกับความจริงเสมอ ด้วยเหตุนี้ จึงมีบางท่านกล่าวว่า อาชีพที่ผู้ประกอบการมักโกหกมากที่สุดก็คืออาชีพค้าขาย แต่ลูกค้าหรือผู้ซื้อมักจะไม่น่าเชื่อถืออะไร เพราะมีความคิดว่า ผู้ซื้อกับผู้ขายมีความคิดความต้องการที่สวนทางกัน คนขายอยากขายให้มีกำไรมาก ๆ แต่คนซื้ออยากซื้อของดีราคาถูก

วรรณ อยู่กับน้ำขาย ๓ ปีก็เรียนจบชั้น ม.ศ. ๓ พอติดเวลาสามปีที่ช่วยน้ำสาวขายอาหารควบคู่ไปกับการเรียน เธอได้ประโยชน์ถึงสองทางคือ ทางหนึ่งเธอเรียนสำเร็จชั้น ม.ศ. ๓ อีกทางหนึ่งเธอได้ประสบการณ์ในด้านการค้าขาย ทั้งด้านการประกอบอาหารและการจัดการไปในตัว หลังจากที่เธอเรียนจบชั้น ม.ศ. ๓ แล้ว เธอก็ไปเรียนต่อชั้น ม.ศ. ๔ - ๕ ที่โรงเรียนอามาศย์พานิชกุล อำเภอเมืองกระบี่ จากนั้นก็ไปต่อระดับ ปวท. ที่โรงเรียนเทคนิค ที่นครศรีธรรมราช สาขาการบัญชี เรียนอยู่ ๒ ปี ก็สำเร็จประกาศนียบัตรวิชาชีพเทคนิค หรือ ปวท. ตอนที่เธอเรียนอยู่นครศรีธรรมราช เธอก็ไปเข้าบ้านอยู่กับเพื่อน พ่อ

ส่งเงินให้เป็นค่าเรียน เดือนละ ๔๐๐ บาท เป็นค่าเช่าบ้านเดือนละ ๔๐๐ บาท เหลืออีก ๔๐๐ บาท เป็นค่าอาหาร ค่ารถ เงินจำนวน ๔๐๐ บาทนี้ ทำให้เธอต้องใช้จ่ายอย่างประหยัด เธอต้องซื้อข้าวสารมาหุงเอง และทำกับข้าวเอง เธออยู่นครศรีธรรมราช ๒ ปี ก็ได้ประสบการณ์ด้านการทำอาหารเพิ่มขึ้นอีก

เมื่อเรียนจบประกาศนียบัตรวิชาชีพเทคนิค หรือ ปวท. แล้ว เธอก็เดินทางกลับบ้านที่อ่าวนาง จังหวัดกระบี่ ในระหว่างที่กลับมาอยู่บ้านและรอนานนั้น เธอเกิดความคิดว่า ระหว่างที่รอนานน่าจะได้ทำอะไรสักอย่างหนึ่ง ในที่สุดเธอก็ตัดสินใจขายอาหาร ขนม เครื่องดื่ม รวมทั้งข้าวเหนียวไ้อย่างสม่ำเสมอ เธอเริ่มต้นด้วยกิจการเล็ก ๆ มีโต๊ะวางอาหารและขนม ๑ ตัว และโต๊ะเก้าอี้สำหรับลูกค้า ๑ ชุด ตั้งโต๊ะติดชายหาดอ่าวนาง ระยะแรกที่เปิดขายไม่ค่อยมีคน จะมีมากน้อยก็ช่วงวันเสาร์ - อาทิตย์ เพราะคนยังไม่รู้จัก และเธอก็คิดว่าลองขายดูเล่น ๆ เพื่อรอนานเท่านั้น ขณะนั้นเธอก็ได้ไปสมัครงานไว้ที่ชุมสายโทรศัพท์กระบี่ เพราะเคยไปฝึกงานที่นั่น แล้วก็กลับมาขายของต่อ ทำให้มีรายได้ช่วยเหลือครอบครัว ต่อมาก็มีลูกค้ามาอุดหนุนเพิ่มขึ้น และเริ่มมีแขกชาวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยว

วรรณ เป็นสตรีที่มองการณ์ไกล เธอพยายามฝึกหัดพูดภาษากับชาวต่างประเทศที่มาเที่ยวชายหาดอ่าวนาง เมื่อฝรั่งมาซื้ออาหารหรือเครื่องดื่ม เธอก็พยายามหัดพูดโดยอาศัยประสบการณ์ด้านภาษาที่ได้เล่าเรียนมาจากโรงเรียนเป็นพื้นฐาน เมื่อเลิกขาย

ของแต่ละวันเธอจะเอาตำราภาษาอังกฤษมาศึกษาประกอบด้วย ทำให้การใช้ภาษาของเธอดีขึ้น จนสามารถพูดคุยกับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติได้ จากการสนทนาพูดคุยกัน ทำให้เธอรู้จักสนิทสนมกับชาวต่างประเทศหญิงและชายหลายคน โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวหญิงชาวแคนาดาคนหนึ่งซึ่งสนิทกันมาก

จากการพูดคุยกับเพื่อนชาวแคนาดาคนนั้น ทำให้เธอได้แนวคิดหลาย ๆ อย่าง เช่น การประกอบอาหารฝรั่งให้นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกิดแนวคิดในการทำบังกาโลให้ฝรั่ง หรือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเช่า เริ่มแรกด้วยการสร้างกระท่อมเล็ก ๆ สำหรับนอนค้างเพียงคนเดียวก่อน โดยใช้ไม้ไผ่เป็นโครงสร้าง ใช้ใบจากทำหลังคา และฝาผนัง มีหน้าต่าง ๓ ด้าน กับ ๑ ประตู บังกาโลหลังแรกหรือจะเรียกว่า กระท่อมปลายนา ก็แล้วแต่จะเรียก เธอสร้างให้เพื่อนสาวชาวแคนาดาคนที่กล่าวถึงนี้เป็นคนเช่า การค้าขายอาหารของเธอนั้นเริ่มขายดีเป็นลำดับ เธอรู้สึกดีใจและภูมิใจมากที่ได้เงินสดขายปูปได้ปั๊บ เงินสด ๆ เต็มกระเป๋าวันละเป็นพันบาท จนทำให้เธอลืมไปสอบที่ได้ไปสมัครไว้ที่ชุมสายโทรศัพท์ กระบี่ แต่เธอก็ไม่รู้สึกเสียใจแม้แต่น้อย เธอหันมาให้ความสนใจกับการขายอาหารและทำบังกาโลให้เช่าอย่างจริงจัง ซึ่งเธอบอกว่ามันเป็นความสุขที่ได้นั่งนับเงินสด ๆ สีแดงสีม่วง และที่สุดเธอก็ค้นพบตัวเองว่า ตัวเธอนั้นชอบอาชีพอิสระเสียแล้ว หยุดแล้วสำหรับงานราชการหรือรัฐวิสาหกิจที่ได้รับเงินเป็นรายเดือน

เธอได้สร้างบังกาโลเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากมีนักท่องเที่ยวมาเที่ยวและค้างแรมมากขึ้น ส่วนร้านอาหาร เธอได้ขยายกิจการโดยการสร้างเป็นชุมชนขนาดใหญ่ ติดชายหาดอ่าวนาง ซึ่งมีลมพัดผ่านอยู่ตลอดเวลา ทำให้อากาศไม่ร้อน โดยอาศัยเงินที่รวบรวมไว้จากการขายส้มตำ และขายสับปะรด แดงโม กัลลวย และมะละกอสุก เธอสามารถเก็บสะสมเงินและนำไปฝากธนาคารเดือนละประมาณ ๒๐,๐๐๐ บาท สำหรับชุมชนอาหารของเธอนั้น เธอกล่าวว่าในย่านนั้นเธอทำเป็นคนแรก ตอนหลังมีคนทำตามอย่างเธอมากมาย อาหารที่เธอทำขายมีหลายชนิด ส่วนมากมักจะดัดแปลงหรือพัฒนาตามคำบอกเล่าหรือทำตามที่ถูกคำสั่ง เช่นอาหารประเภททะเลทุกอย่าง รวมทั้งอาหารไทย จีน และฝรั่ง เธอจะขายจานละ ๑๕ บาท ส่วนเครื่องดื่มขายขวดละ ๗ บาท อาหารและเครื่องดื่มส่วนใหญ่จะขายดีที่สุดในช่วงเช้าและบ่าย ๓ โมงเย็น ถ้าหากเป็นนักท่องเที่ยว คือเดือนพฤศจิกายน ธันวาคม มกราคม และกุมภาพันธ์จะขายดีระหว่างเวลา ๑๗.๐๐ - ๒๔.๐๐ หลังจากนั้น นักท่องเที่ยวจะลดน้อยลง

สำหรับบังกาโลนั้น เธอก็ได้ขยายเพิ่มขึ้นตามความต้องการของนักท่องเที่ยว จนปัจจุบันนี้เธอมีบังกาโล รวมทั้งสิ้น ๑๔ หลัง เป็นบังกาโลขนาดเล็ก ๔ หลัง ใช้พัดลม ไม่มีแอร์ ใช้ห้องน้ำรวม ราคาคืนละ ๕๐ บาท ส่วนขนาดใหญ่มี ๑๐ หลัง ใช้พัดลม แต่มีห้องน้ำในตัว ราคาคืนละ ๑๐๐ บาทต่อหลัง

นอกจากกิจการร้านอาหาร และบังกาโลให้เช่า เธอยังมี
เรือหางยาวบริการให้เช่าไปเที่ยวเกาะต่าง ๆ อีกด้วย โดยเธอ
จะจ้างลูกจ้างทำหน้าที่ขับเรือ คิดค่าจ้างให้ ๓๐% ต่อวัน วันหนึ่ง ๆ
จะมีฝรั่งมาติดต่อขอเช่าเรือ ๒ - ๓ เที่ยว

อย่างไรก็ตาม การดำเนินกิจการของเธอทุกอย่างเชื่อว่า
ราบรื่นเสมอไป เพราะจะมีปัญหามีอุปสรรคเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้เธอ
ต้องแก้ไขอยู่ตลอดเวลา กว่าที่เธอจะพบกับความสำเร็จได้นั้น เธอ
ต้องใช้ความวิริยะอุตสาหะอย่างหนัก จนที่สุดเธอก็ประสบความสำเร็จ
สำเร็จในปี ๒๕๓๐ ในขณะที่เธออายุเพียง ๒๕ ปี นับว่าเธอ
ประสบความสำเร็จแต่อายุน้อย

วรรณฯ ได้พูดถึงวิธีการดำเนินงานที่ทำให้ประสบความสำเร็จว่า
การทำงานควรเริ่มจากงานเล็ก ๆ แล้วค่อย ๆ เพิ่มขึ้น
เรื่อย ๆ โดยก้าวไปด้วยความมั่นคงและมั่นใจ การดำรงชีวิตนั้น
เป็นไปตามธุรกิจและต้องคิดเสมอว่า งานทุกอย่างย่อมมีอุปสรรค
เมื่อพบอุปสรรคอย่าเพิ่งท้อถอยอย่างงานที่เธอทำเป็นงานด้าน
บริการ อาหารต้องทำให้สะอาด รวดเร็ว รสชาติดี การต้อนรับ
ลูกค้าต้องเสมอหน้ากันและเป็นกันเอง ส่วนบังกาโลจะเน้นความ
สะอาด ราคาไม่แพง ทั้งบังกาโลและอาหารการประชาสัมพันธ์คือ
ใช้วิธีบอกปากต่อปาก หรือวิธีบอกต่อ ๆ กันไป

วรรณฯ ได้พูดถึงความภูมิใจว่า เธอภูมิใจที่เกิดมาแล้ว
สามารถสร้างฐานะได้ด้วยตนเอง ได้ใช้ความสามารถของตนเอง
ไม่ใช่มารับช่วงต่อจากคนอื่น ส่วนเกียรติยศ ชื่อเสียง และรายได้

คงตามมาภายหลัง เมื่อเราใช้ความสามารถของเราเต็มที่แล้ว
สำหรับเป้าหมายในอนาคตเธอบอกว่า อยากจะทำสวนอาหาร
ในพื้นที่ ๔ ไร่ที่มีอยู่

ขณะนี้เธอยังเป็นโสด อายุเพิ่ง ๒๘ ปี เธอบอกว่า “การ
แต่งงานแล้วแต่ดวง” วรรณ เธอได้ให้ข้อเสนอแนะแก่เยาวชนว่า
“อย่าเลือกงาน หาคำรู้จากสิ่งแวดล้อมใกล้ตัว ควรมี
ความคิดเป็นของตัวเอง”

ส่วนคติประจำใจของเธอก็คือ

“ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง

ด้วยบันไดที่แข็งแกร่ง ที่ละขั้น ๆ”

จากชีวิตจริงของ นางสาววรรณ ไร่ใหญ่ ๓๑ หมู่ ๒ ตำบล
อ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่

สัมภาษณ์ : นายศุภกิจ สีหาบุตร
: นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ
: นางวรรณ พรหมบุรมย์

เขียน : นายศุภกิจ สีหาบุตร

ถ่ายภาพ : นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วันสัมภาษณ์ : ๔ เมษายน ๒๕๓๓





กู...มาทำกำไร

ชีวิตของเขาเริ่มต้นหลายครั้ง คนส่วนมากเริ่มจากจุดเริ่มต้น มีทุนรอนในการก่อร่างสร้างตัว แต่สำหรับเขาต้องกู้เขามา กู...มาทำกำไร

เขาเกิดที่ตำบลนครนายก อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก เป็นลูกชายคนโต มีน้องร่วมพ่อแม่เดียวกันอีก ๘ คน เขาจบ ม. ๖ เมื่อปี พ.ศ. ๒๔๘๘ ขณะนั้นอายุได้ ๑๕ ปี เขาเกิดเมื่อวันที่ ๒๖ กันยายน พ.ศ. ๒๔๗๔ เลขประจำตัวสมัยเรียนในโรงเรียนนาครส่างเคราะห์ หรือโรงเรียนนครนายกวิทยาคมในปัจจุบันคือ ๗๑๑ ความจำดีแต่ผลการเรียน เขาสอบได้เพียง ๗๕% หากสอบได้ ๘๐% เขาจะได้รับการยกเว้นค่าเล่าเรียน นี่เขาเรียนได้ไม่ถึงเกณฑ์ หากจะเรียนต่อ พ่อแม่จะต้องจ่ายค่าเล่าเรียน

การเรียนเป็นการลงทุน หากเขาเรียนต่อน้อง ๆ อีก ๘ คน อาจจะได้เรียนอย่างไม่เต็มที่ นายบุรณะ ชีระกุล พ่อของเขา รับราชการครู ได้รับเงินเดือนเพียง ๕๕ บาท นางกรุณา ชีระกุล แม่ของเขาค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องไปได้ เขาควรจะเรียนวิชาทำมาหากินกับแม่ อาชีพอะไรที่ทำแล้วได้เงิน พ่อที่ควรมีรายได้มาจุนเจือครอบครัว เขายินดีทำทุกอย่าง

ลูกครูจน ๆ อย่างเขา ต้องแบกถาดขนมสาคุใส่หมู ครอง-
แครงไปขายตามโรงเรียนและบ้านเขาทำได้อย่างไม่รู้สีกาย
เพราะเป็นอาชีพสุจริต

ตกเย็น เขาจะลากกิ่งต้นก้ามปูกลับไปทำฟืนหุงข้าวเลี้ยงหมู
๔-๕ ตัว บางครั้งเขาจะไปเก็บเศษอาหารตามร้านค้าทั่วไป หากมี
เวลาเหลือเขาก็จะขึ้นรถใส่บิ๊ปปี้ไปดักน้ำ ขายเป็นบ้านพักข้าราชการ

พลบค่ำวันไหนมีหนังกลางแปลง มีงานวัด มีมหรสพสมโภช
ในงานต่าง ๆ เขาก็จะไปรับขนมนางเล็ด ถั่วต้ม ข้าวเกรียบ ฯลฯ
ไปขาย นางเล็ดซื้อมา ๑๐๐ อัน ๗๕ สตางค์ หากขายหมดร้อย
จะได้กำไร ๒๕ สตางค์ เขานำมาใส่ถาดแบกร่องขายบางครั้ง
แม้ก็ทำขนมทองม้วนใส่ถุงกระดาษหนังสือพิมพ์หรือกระดาษ
ที่ไม่ใช้แล้ว ๑๐ แผ่น ๑๐ สตางค์ บางวันโดยเฉพาะหน้าฝน
ขนมนางเล็ดเปียกน้ำฝน จะหายกรอบ ขายไม่ออก เขาก็จะขาย
ท็อฟฟี่ทำเป็นพวง พวงละสตางค์ สมัยนั้นกล้วยเดี่ยวขามละ ๓
สตางค์เท่านั้น

เมื่ออายุได้ ๑๕ ปี เขาเริ่มทำไม้ซุง ที่ป่าจังหวัดนครนายก
เขาจ้างคนไปตัดไม้ ใช้รถชักลากออกมาขายให้กับโรงเลื่อย เขา
ต้องปั่นจักรยานไปวัดไม้ ดูแลการชักลากไม้ ให้นำไม้ออกมารวม
ไว้ที่ข้างถนนใหญ่ แล้วใช้รถบรรทุกส่งโรงเลื่อย ชีวิตช่วงนี้เขามี
งานทำหลายอย่าง ทำไม้ได้ประมาณ ๕-๖ ปี เขาก็เริ่มงานใหม่อีก

แม่ของเขาเปิดร้านขายข้าวสารและของชำในตลาดนคร-
นายก เขามีหน้าที่ซื้อและบริการส่งของโดยเฉพาะข้าวสาร เขา

รับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนา นำไปสี เสร็จแล้วก็ขายเลย บริการส่งตามร้านค้าทั่ว ๆ ไปด้วย ใครสั่งเขาก็รับและไปหาซื้อข้าวเปลือกสีเสร็จก็ส่งไปให้ หากเหลือข้าวสารก็นำไปขายในร้านขายของชำของตนเอง ถ้าขายส่งได้กำไรน้อยเขาก็เอาไปขายปลีกในร้านอาชีพนี้อาศัยความละเอียดรอบคอบ ต้องดูเมล็ดข้าวเปลือกเป็นต้องบดเมล็ดข้าวเปลือกแล้ว สังเกตดูว่าป่นมากไหม หากไม่มากจะได้ข้าวสารดี

โดยสรุปจะได้กำไรประมาณเดือนละ ๒,๐๐๐-๓,๐๐๐ บาท เพียง ๓-๔ ปี ครอบครัวเขาก็มีบ้านอยู่ได้ซื้อบ้านเก่ามาปลูกอาศัยอยู่ในที่วัดและปลูกให้คนอื่นเช่าด้วย ในปี ๒๔๔๕ คุณพ่อของเขานายบุรณะ ชีระกุล ได้ย้ายโอนจากครูไปเป็นศึกษาราชการอำเภอครอบครัวของเขาดูเหมือนจะล้มตาอำปากได้แล้ว แต่อนิจจาไฟไหม้ตลาดนครนายก ในปี ๒๔๔๕ ครอบครัวของเขาหมดตัวต้องย้ายไปอยู่บ้านพักข้าราชการของคุณพ่อ

เขาต้องเริ่มต้นใหม่ด้วยการกู้ยืมโรงเลื่อยสัญญาว่าจะนำไปส่งให้ การเริ่มต้นครั้งนี้ไม่ใช่เริ่มจากจุดเริ่มต้นแต่เริ่มจากจุดที่ติดลบ ทำให้เขาต้องเพียรพยายามมากขึ้น

ในปี พ.ศ. ๒๔๔๖ เขาได้บวชตามประเพณีหนึ่งพรรษาที่วัดศรีเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก ที่จังหวัดนี้มีวัดมากกว่า ๑๗๐ วัดเฉพาะในเขตเทศบาลมีมากกว่า ๑๐ วัด ในความคิดของเขาเขายากให้มีวัดเพียงตำบลละวัด แต่ควรจะสร้างให้สวยงาม มีพระเครื่องปฏิบัติ ก่อให้เกิดศรัทธาเชื่อถือแก่พุทธศาสนิกชน

หลังการบวชเรียน ในปี พ.ศ. ๒๔๕๗ เขาก็แต่งงานกับเพื่อนสาวที่รู้จักกันมาตั้งแต่อายุ ๑๐ กว่าขวบ เธอมีอาชีพค้าขายข้าวสาร และของชำ อยู่ร้านฝั่งตรงกันข้ามกับบ้านของเขา ในสมัยที่เขาขายส่งข้าวสาร เธอก็เป็นลูกค้าคนหนึ่งของเขาด้วย นอกจากนี้เธอยังเป็นเพื่อนเล่นกีฬาเบดมินตันจนกระทั่งเคยได้แชมป์คู่ชายหญิงมาแล้วด้วย คุณกอบเกื้อ เพื่อนสาวคนนี้แม้จะมีการศึกษาเพียงชั้นประถมปีที่ ๔ แต่เธอก็เป็นหญิงสาวที่เก่ง ต้องรับภาระครอบครัวเป็นเรี่ยวแรงสำคัญของครอบครัว มาตั้งแต่เด็ก ๆ คุณกอบเกื้อชอบคุณระพีเพราะเขาเป็นคนดี ไม่เจ้าชู้ ไม่ดื่ม ไม่เล่นการพนัน ขยันทำมาหากิน และมีรัยส์ถ์

ชีวิตของสามีภรรยาคู่นี้ ในแต่ละวันต่างคนต่างช่วยกันทำมาหากิน ทั้งคู่ไม่ค่อยได้พูดคุยกันนัก ต่างคนต่างคิดช่วยกันสร้างครอบครัวแต่งงานได้ปีเดียว เขาก็แยกตัวออกมาสร้างครอบครัวของตัวเอง เขามาตัวเปล่า ไม่มีมรดก เพราะคุณแม่ยังมีลูก ๆ อีกหลายคน เขาต้องเริ่มต้นใหม่ด้วยการกู้ยืม เอาไปทำไม้ และซื้อรถบรรทุก รับจ้างขับทั่ว ๆ ไป ขนข้าวสาร ไม้เข้ม จำพวกไม้กระยาเลย ไม้นอกประเภท ไปขายกรุงเทพฯ ขากลับก็ขนโชดา ปูนซีเมนต์ น้ำมันก๊าด กลับไปขายที่ร้าน ทำให้มีรายได้ทั้งเที่ยวไปและเที่ยวกลับ เที่ยวละ ๔-๕ ร้อยบาท จ่ายค่าน้ำมันเพียงร้อยบาท จ่ายให้ลูกน้องช่วยขนของอีกเล็กน้อย เขาก็มีรายได้นับพันในแต่ละครั้ง บางครั้งมีคนมาว่าจ้างขนดินขาว ขากลับก็ต้องพยายามหาของบรรทุกทุกกลับมา ชื่อของมาขายขอให้ได้กำไร แม้เพียงค่ารถบรรทุก

ไม่ต้องเสียเที่ยวเปล่าเขาก็เอา นอกจากนั้นเขายังพยายามให้รถได้วิ่งทุกวัน บางวันวิ่งได้ ๔ เที่ยว ไป-กลับ ได้รายได้เพิ่มมากขึ้น ๆ แต่แล้วเหมือนสวรรค์จะทดสอบความอดทนของเขา ในปี พ.ศ. ๒๔๙๘-๒๔๙๙ ได้มีประกาศปิดป่าให้เป็นเขตนวนอุทยาน ขอให้ผู้ที่ได้ตัดไม้บางประเภทไว้แล้วไปแจ้งความไว้หลังปิดป่าห้ามตัดไม้อีก เขาก็ไปแจ้งความแล้วเตรียมชักลากไม้ออกมา ปรากฏว่ามีหนังสือพิมพ์มาเรียกร้องค่าปิดปาก บอกว่าได้ถ่ายรูปไว้เป็นหลักฐาน กล่าวหาว่าเขาตัดไม้นอกเขตสัมปทาน ขอเงินค่าปิดปาก ๒ หมื่นบาท ในขณะที่นั้นเขากำลังก่อร่างสร้างตัวไม่มีเงินทั้ง ๆ เรื่องไม่มีมูล ปรีक्षाป่าไม้ให้ความเห็นว่า เขาไม่ผิดเพราะได้ตัดก่อนปิดป่า ได้แจ้งความตื้อราไม่รีบร้อน มีหลักฐานครบถ้วน

เรื่องถึงศาล เขาต้องสู้ถึง ๓ ศาล แม้ว่าจะชนะทั้ง ๓ ศาล แต่เขาก็หมดตัว ไม้ผูกหมด เขาอาจฟ้องเรียกค่าเสียหายได้ แต่เขาไม่ทำ เขาเคยเสนอขอให้เอาไม้ที่ถูกยึดไปขายก่อนแล้วเอาเงินไปไว้ที่ศาล แต่อัยการไม่ยอม ในที่สุดเขาต้องสูญเงินไป ๕-๖ แสนบาท เสียความรู้สึก ได้บทเรียนราคาแพง เสียสุขภาพจิต น้ำหนักลดไปหลายกิโลกรัม เสียกำลังใจแทบจะหมดแรงสู้

ระพี ชีระกุล รู้สึกว่าชีวิตนี้ก็ไม่เลวนัก เพราะเขายังมีคู่ชีวิตที่ดี ขยัน เข้าใจชีวิต อดทน ที่ตัดสินใจเลือกเธอก็เพราะคิดว่า จะช่วยกันทำมาหากิน และกัสมหวัง เขาภูมิใจในตัวเธอมาก เพราะดูเหมือนว่า กอบกู้เกียรติของเขาจะเหนื่อยมากกว่าเขา

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๐ ในช่วงที่มีการสร้างโรงเรียนนครนายก-วิทยาคม เมื่อทราบว่าทางโรงเรียนต้องการไม้เข็ม หิน ทราย กรวด ฯลฯ เขาก็ติดต่อซื้อขายให้ เขายอมเป็นหนี้ เพราะการกู้ยืมนั้นกู้มาทำกำไร เขาได้ซื้อรถลากซุงมา ๓-๔ คัน สองสามีภรรยาช่วยกันทำมาหากินตัวเป็นเกลียว

ในปีนี้ เขาได้เป็นตัวแทนจำหน่าย เบียร์ โซดาตราสิงห์ของบริษัทบุญรอด บริวรี จำกัด โดยแข่งกิจการมาจากผู้อื่น เป็นการแข่งมาเปล่า ๆ ด้วยมนุษยสัมพันธ์ เพราะเขาเองก็ไม่มีทุน ต้องกู้เงินเสียดอกเบี้ยมาลงทุน นอกจากนี้เขายังได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสลากกินแบ่งรัฐบาล ได้เป็นยี่ปัว ขายส่ง ขายปลีก และรับซื้อสลากกินแบ่ง ที่ถูกรางวัลโดยหักกำไรไว้ร้อยละ ๒-๕ บาท ทำให้มีรายได้จากสลากกินแบ่งของรัฐบาลเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน

ในการดำเนินงาน ระพี ชีระกุล หาได้พอใจในกิจการเพียงเท่านี้ไม่ ในปี ๒๕๐๒ เขาได้จ้างคนไปทำเตาเผาถ่าน ตัดไม้ นอกประเภทเผาถ่านบรรจุรถไปขาย เพราะเขาและภรรยาดำเนินกิจการหลายอย่างนี้เอง ทำให้เขามีรายได้มากกว่ารายจ่าย รายเหลือทั้งหมดได้รวบรวมไปเช่าบ้านที่อยู่ปัจจุบันได้ ๒ ห้อง

อุปสรรคในการดำเนินการเช่นปี พ.ศ. ๒๕๑๐ ได้เลิกจำหน่ายน้ำอัดลมโคคาโคล่า ปี พ.ศ. ๒๕๒๒ ต้องหยุดจำหน่ายสุราแม่โขง เพราะเปลี่ยนสัมปทาน มีตัวแทนจำหน่ายคนใหม่ แต่ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เขาก็ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายกลับคืน อย่างไรก็ตามในช่วงที่ไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเขาก็ยังรับสินค้ามาจำหน่าย

ปลีกและส่งให้แก่ลูกค้าประจำ และเมื่อเห็นว่ารายได้จากสินค้าบางชนิดลดลง เขาก็หาสินค้าตัวอื่นที่ลูกค้าต้องการถามหามาบริการ ปัจจุบันร้านกอบกือพานิช จำหน่าย น้ำอัดลม น้ำเปล่า บริสุทธิ์ น้ำแข็งยูนิต โซดา เหล้าขาว สุราแม่โขง หงส์ทอง ฯลฯ ประสบการณ์การค้าได้ให้บทเรียนว่าการทำการค้า ควรจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันจากผู้ผลิตที่อยู่ในเครือข่ายเดียวกัน ถ้าอยู่ต่างเครือข่ายหากมีการแข่งขัน หักล้างกันเองจะทำให้เกิดปัญหา

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๖ ระพี ชีระกุล เริ่มสนใจการเมือง เขาสมัครเป็นสมาชิกสภาเทศบาล และได้รับการเลือกตั้งให้เป็นสมาชิกสภาเทศบาล ได้เป็นเทศมนตรี ๓ สมัย ๆ ละ ๔ ปี ติดต่อกัน ๑๒ ปี ในปี พ.ศ. ๒๕๑๔ เขาได้เป็นประธานสภาจังหวัด ในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ เขาได้เป็นนายกเทศมนตรี และตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เขาได้เป็นเทศมนตรีมาโดยตลอดจนถึงปัจจุบัน

ผลงานทางการเมือง เขามีส่วนช่วยให้จังหวัดนครนายกเจริญยิ่งขึ้นมีการขยายถนน ปรับปรุงสถานที่ ราชพัสดุทำเป็นศูนย์การค้า ย้ายตลาดสดเทศบาล ฯลฯ เมื่อเป็นนายกเทศมนตรี เขาได้รับการอบรมหลักสูตรนักปกครองชั้นสูง ของวิทยาลัยการปกครอง กระทรวงมหาดไทย รุ่น ๒ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๕ ณ พระที่นั่งนงคราญสโมสร กรุงเทพฯ

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๙-๒๕๒๐ เขาได้เป็นลูกเสือชาวบ้าน ได้รับเลือกเป็นประธานชมรมลูกเสือชาวบ้าน ๒ สมัย ได้จัดงานคืนสู่เหย้าด้วย

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๙ เขาได้เริ่มทำกิจการโรงแรมกอบเกือ พาเลซ ในสมัยนั้นผู้ว่าราชการจังหวัดนครนายก นายจำรูญ ปิยะมบุตรได้งบประมาณในการก่อสร้างศาลากลางจังหวัดตาม ผังจะต้องมีที่มากกว่า ๔๐ ไร่ ต้องมีหน้าถนนไม่ต่ำกว่า ๑๐๐ เมตร และต้องอยู่ในที่ที่เจริญแล้ว เขาสามารถติดต่อหาที่ได้ตามความต้องการ ตัวเขาเองยังได้ที่ราชพัสดุซึ่งเป็นที่ตั้งศาลากลางจังหวัดเก่า มาทำเป็นศูนย์การค้า เขาปลูกตึกอาคารพาณิชย์จำหน่าย บางส่วนสร้างธนาคารกรุงเทพ ที่เหลืออีก ๒ ไร่เศษ เขาคิดจะทำโรงแรม

ในการดำเนินกิจการโรงแรม เขาได้วางแผนสำรวจความต้องการก่อนปี พ.ศ. ๒๕๒๒ จังหวัดนครนายกมีโรงแรมแล้ว ๓ แห่ง แต่โรงแรมขนาดใหญ่มากกว่า ๑๐๐ ห้อง ยังไม่มี เมื่อสอบถามเชลล์แมน ได้ข้อมูลว่าโรงแรมในจังหวัดนครนายกค่อนข้างเก่า ขาดสิ่งอำนวยความสะดวก ขาดน้ำขาดความคล่องตัว เพราะไม่มีโทรศัพท์ ในขณะที่จังหวัดใกล้เคียงคือ จังหวัดปราจีนบุรี มีโรงแรม ๖-๗ โรง คนส่วนมากนิยมไปพักที่จังหวัดปราจีนบุรี เมื่อสำรวจข้อมูลที่จังหวัดปราจีนบุรีก็พบว่าโรงแรมที่จังหวัดปราจีนบุรีทันสมัยมากกว่า หากตัดสินใจสร้างโรงแรมควรจะต้องสร้างโรงแรมที่ทันสมัยกว่า โรงแรมที่จังหวัดปราจีนบุรี และ จังหวัดนครนายก คือ จะต้องอยู่ในย่านการค้า มีการคมนาคม สะดวก สะอาด มีเครื่องอำนวยความสะดวก มีความคล่องตัว มากกว่า แต่ราคาพอประมาณ

เมื่อตกลงใจจะสร้างโรงแรม เขาก็วางแผนดำเนินงานอย่างประหยัด เนื่องจากโรงแรมตั้งอยู่ใกล้แม่น้ำ เขาจึงคิดทำน้ำประปา โดยลงทุนซื้อเครื่องกรองน้ำ ใช้เครื่องสูบน้ำ มาทำน้ำใช้เอง สร้างแท็งก์น้ำสำรองไว้อีก ๒ แท็งก์ เพื่อป้องกันปัญหาขาดแคลนน้ำ มีเครื่องปั่นไฟฟ้าสำรองไว้ใช้ในเวลาที่ไฟฟ้าดับ เขาซื้อลิฟท์เก่าที่อยู่ในสภาพดีมาใช้มีช่างมาตรวจดูแลรักษาทุกเดือน มีช่างไฟฟ้า ช่างประปา และช่างแอร์ ประจำโรงแรม ให้บริการได้อย่างรวดเร็ว เพื่อความสะดวกสบายของลูกค้า

เขาสร้างโรงแรม ๕ ชั้น แต่เริ่มแรกเขาเปิดให้บริการเพียง ๒ ชั้น เพราะเป็นช่วงประชาสัมพันธ์โรงแรม การลงทุนตกแต่งห้องไว้เพียง ๒ ชั้น แรกจำนวน ๖๔ ห้อง ช่วยประหยัดต้นทุนได้มาก เมื่อสภาพบ้านเมืองเจริญขึ้น มีโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า การคมนาคมสะดวกมากยิ่งขึ้นในปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เขาก็เปิดให้บริการอีก ๓๒ ห้องในชั้นที่ ๓ และในปี ๒๕๒๙ เขาก็เปิดให้บริการทั้ง ๕ ชั้น ๆ ละ ๓๒ ห้อง รวมเป็น ๑๖๘ ห้อง เขาให้ทำสีโรงแรมใหม่ทุกปี เพื่อช่วยให้โรงแรมดูใหม่ สะอาดตาอยู่เสมอ

เหตุที่เขาต้องค่อย ๆ ขยายการบริการนั้น เขาบอกว่าเป็นการบริหารงานแบบประเมินตนเอง เพราะคติประจำใจของเขาคือ รู้จักตนเอง ทำงานมากกว่าพูด และทำงานด้วยความซื่อตรง

ในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๓-๒๕๒๔ เขาทำกิจการท่องเที่ยวสวนสิดา กิจการนี้ร่วมหุ้นกันหลายคน เขาเป็นหุ้นใหญ่ ๔๐ เปอร์เซ็นต์ เมื่อดำเนินการไปได้ระยะหนึ่ง เห็นว่ากิจการนี้คุ้มยาก

ผลประโยชน์ไม่คุ้มทุน เมื่อพอจะมีกำไร เขาก็ขายกิจการนี้ไปในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ และซื้อที่เก็บไว้เพื่อจะทำรีสอร์ทอีก เขาเป็นเจ้าของ รถประจำทางวิ่งระหว่างจังหวัดปราจีนบุรี-กรุงเทพฯ ๑ คัน และอีก ๒ คัน วิ่งระหว่างโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า-กรุงเทพฯ นอกจากนี้ เขายังมีรถบรรทุกแร่ อีก ๓๐ กว่าคัน ในฐานะ ประธานของบริษัทกอบชัย ขนส่ง จำกัดอีกด้วย

ในบทบาทของประธานหอการค้าจังหวัด เขาได้จัดทำ ข้อเสนอถึงจังหวัดว่า จังหวัดนครนายก มีนา ๒ ล้านไร่ มีดินเปรี้ยว ๗๐ เปอร์เซ็นต์ ทำให้มีผลผลิตน้อยลง หากสร้างเขื่อนจะช่วย ชะล้างดินเป็นการแก้ปัญหาให้ชาวนาโดยไม่ต้องลงทุนแก้ไขพื้นที่ เกษตรกรรมด้วย ดินมาล

จังหวัดนครนายกเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่น่าพัฒนา มีน้ำตก มากกว่า ๑๐ แห่ง ไม่มีโรงงานขนาดใหญ่จะมีก็เพียงโรงสีเท่านั้น ถ้าส่งเสริมเปิดเป็นแหล่งท่องเที่ยวจะช่วยให้เกษตรกรลืมตาอ้าปาก ได้ เพราะจังหวัดนครนายกเป็นแหล่งผลไม้ โดยเฉพาะส้มโอพันธุ์ ต่าง ๆ เช่น ขาวน้ำผึ้ง ขาวใหม่ ขาวแป้น ขาวจีน ขาวพวง มี ทุเรียนทุกชนิดปลูกได้ผลสุกก่อนที่อื่นด้วย มีเงาะโรงเรียน มะนาว กะทอน มะปราง มะม่วง หน่อไม้ ไข่ ฯลฯ จังหวัดนครนายก จึงเป็นแหล่งพืชผักผลไม้ ถ้าจังหวัดสนับสนุนกิ่งพันธุ์ แจกพันธุ์ ผลไม้ ๕ แสนต้น กิ่งละ ๒๐ บาท ในเวลา ๕ ปี ๆ ละ ๒ ล้านบาท โดยจังหวัดนำกิ่งพันธุ์แสนกิ่งไปแจกให้เกษตรกรทุกปี ในแต่ละปี เกษตรกรที่รับกิ่งพันธุ์ไปหนึ่งกิ่งจะต้องนำกิ่งพันธุ์มาคืนให้ ๒ กิ่ง

ในปีต่อไป พอปีที่ ๒ จังหวัดจะสามารถแจกกิ่งพันธุ์ได้ ๓ แสนกิ่ง ปีที่ ๓ แจกได้ ๗ แสน กิ่ง ปีที่ ๔ แจกได้ล้านห้าแสนกิ่ง ปีที่ ๕ แจกได้สามล้านหนึ่งแสนกิ่ง ใน ๕ ปี แรกจังหวัดจะได้พืชพันธุ์อย่างมากมายด้วยเงินสนับสนุน จำนวน ๑๐ ล้านบาท โดยจ่ายปีละ ๒ ล้าน ติดต่อกัน ๕ ปี จังหวัดนครนายกจะได้เป็นแหล่งท่องเที่ยว แหล่งพืชผัก ผลไม้และแหล่งน้ำ ซึ่งจะช่วยป้องกันน้ำท่วม และเก็บกักน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้งได้อีกด้วย

ในแนวคิดเรื่องแหล่งพืชผักผลไม้ เขาเสนอความเห็นที่ว่า ถ้าตลอดสองข้างถนน เกษตรกร จะช่วยกันปลูกพืชผักผลไม้ โดยแบ่งเป็นเขต เป็นชุมชน แต่ละเขตแต่ละชุมชนปลูกผลไม้ต่าง ๆ ไม่พร้อมกัน ปลูกในช่วงเวลาที่จะได้ผลต่อเนื่องกันไปตลอดทั้งปี จังหวัดนครนายกก็จะมีพืชผักผลไม้ไว้ขายและรับประทาน ได้ตลอดทั้งปี

จากแนวคิดดังกล่าว คงจะเห็นพ้องกันว่า ไฟในตู้ระพี ชिरะกุล หาได้มอดไหม้ไปตามกาลเวลาไม่ เขายังเปี่ยมไปด้วยพลัง ใฝ่ฝันใฝ่ตามในฐานะผู้นำท้องถิ่น เขาอยากเห็นอนาคตของเยาวชน ชาวนครนายกหวังว่าทุกคนจะประสบความสำเร็จในชีวิตได้กลับมาช่วยกันพัฒนาจังหวัดของตนเอง ให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในเวลานี้ เขาอยากเห็นคนใหม่ ๆ ในวงการเมืองเขาอยากจะทำมือเพื่อเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ ในส่วนตัวเขาเองก็อยากจะปลดเกษียณ เมื่ออายุได้ ๖๐ ปี เขามีลูก ๕ คน ตายไปแล้ว ๒ คน เพราะ ไม่มีเวลาดูแลเอาใจใส่ ขณะนี้เหลือเพียง ๓ คน คือ กอบแก้ว

กอบกานูจน์ และกอบเกียรติ เขายากจะยกมรดกให้ลูก ๆ ดำเนินกิจการกันเอง เพราะถ้าเขาไม่เลิก ต่อไปลูก ๆ ของเขาอาจจะไม่รู้จักรับการทำมาหากิน ไม่รู้จักรับผิดชอบดำเนินการ คนรุ่นใหม่รวมทั้งลูก ๆ ของเขาไม่รู้จักความยากลำบาก เขายากจะให้ลูก ๆ ฝึกทำงาน จะได้เกิดความเคยชิน รู้ค่าของเงิน รู้ว่าเงินได้มาอย่างไร เขาส่งลูก ๆ ไปเรียนโรงเรียนประจำที่กรุงเทพฯ ตั้งแต่เด็ก ๆ เมื่อลูกเรียนได้ เขารู้สึกสบายใจ ตอนนั้นเขารู้สึกว่า เขาคิดผิด เขาน่าจะให้ลูก ๆ ช่วยทำงานบ้าง นี่เพราะเขารักลูกผิด ๆ ให้ลูกเรียนอย่างเดียวลูกไม่เคยทำอะไรทำอะไรไม่เป็น ถ้ารักลูกควรจะสอนลูกฝึกให้รู้จักทำงาน แบ่งงานฝึกให้รับผิดชอบให้เลือกเรียนสาขาวิชาที่สอดคล้องกับอาชีพของพ่อแม่ ให้เรียนอาชีพที่เหมาะสมกับตัวเขา เขาหวังจะให้ลูก ๆ มาดำเนินกิจการต่อจากเขา เขาจะรับเป็นที่ปรึกษา แม้เขาจะเป็นลูกข้าราชการครู ซึ่งต่อมาย้ายโอนมาเป็นศึกษาธิการอำเภอ และเป็นศึกษาธิการจังหวัด แต่จากประสบการณ์ในชีวิต อาชีพข้าราชการได้แต่เงินเดือน ลูกฟุ้งไม่มีถ้าหางานอื่นมาทำก็จะถูกกล่าวหาว่าไม่ทุ่มเทเวลาให้แก่ทางราชการ เอาเวลาราชการไปใช้หาผลประโยชน์ อย่างไรก็ตามอาชีพข้าราชการมีเกียรติ ได้รับการยอมรับ มีคนนับหน้าถือตา โดยเฉพาะข้าราชการที่มีคุณธรรม ซึ่งจะต้องเสียสละ ประหยัดและมีวินัย

เมื่อถามว่าใครเป็นแบบอย่างชีวิตให้เขา เขาประทับใจใครบ้าง เขาตอบว่าแม่ แม่ท่านสอนเกร็ดการค้าขายให้โดยตลอด ท่านขยัน ซื่อสัตย์ พุดตรง ๆ ไม่อ้อมค้อม ประหยัด ไม่เที่ยว ท่าน

ขยัน ไม่ยอมหยุดงาน ขณะนี้อายุ ๗๐ กว่า เกือบ ๘๐ ปีแล้ว
ท่านยังทำกิจการต่าง ๆ เพิ่งเลิกค้าไม้ในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ ปัจจุบัน
ยังเหลืองานซื้อขายและรับจำนำที่ดิน

สำหรับเขาในแต่ละวัน เขาต้องตื่นประมาณ ๗.๐๐ น. เพื่อ
ดูกิจการในบ้าน แล้วไปดูกิจการโรงแรม ตอนบ่าย ๑๖.๐๐-
๑๙.๐๐ น. เขาจะไปเล่นกีฬา เทนนิส หรือสแน็กเกอร์ เสาร์อาทิตย์
เขาจะไปตีกอล์ฟ ตกค่ำ ๑๙.๐๐-๒๔.๐๐ น. ดูข่าว ๒๑.๐๐ น. เขา
จะกลับไปดูกิจการโรงแรมอีกครั้ง ก่อนกลับไปนอนที่บ้าน เพื่อ
รับทราบปัญหาการบริหารงานที่โรงแรม ห้องอาหาร ร้านเสริมสวย
เพื่อรับทราบปัญหาและชี้แนะการดำเนินงาน

ในการดำเนินชีวิต ระพี ชีระกุล เป็นความสุข ไม่หยิ่ง
มีความเป็นอยู่เรียบง่าย ซื่อสัตย์ เป็นที่ไว้วางใจและเชื่อถือได้ เขา
จะรับประทานเฉพาะสิ่งที่มีประโยชน์ไม่นิยมดื่มสุราหรือน้ำอัดลม
ผลไม้มันนอกฤดูลูก หรือเพิ่งจะออกผลใหม่ ๆ ราคาแพง แม้อยากจะ
รับประทาน เขาก็จะประหยัด อดใจรอไว้กินในช่วงที่มีผลออกมา
มาก ๆ ในด้านสังคม ระพี ได้ช่วยเหลือกิจกรรมทางสังคมอย่าง
ดีจนเป็นที่รู้จัก เช่น ในการบริจาคเพื่อซื้ออุปกรณ์ให้โรงพยาบาล
องค์รักษ์ จังหวัดนครนายก การชับน้ำตาชาวใต้ เขาเคยได้รับโล่
จากกรมอัยการในการสนับสนุนงานคุ้มครองสิทธิ และช่วยเหลือ
ทางกฎหมาย ได้รับโล่จาก พล.อ.ชาติชาย ชุณหะวัณ เนื่องจากมี
อุปการะคุณต่อโรงเรียนองค์รักษ์ จังหวัดนครนายก และได้รับ
โล่ขอบคุณจากคุณจำรูญ ปิยมบุตร ประธานคณะกรรมการ

ศิษย์เก่า ต.ม. ธ.ก. รุ่น 3 ที่ให้การต้อนรับคณะทัศนอาจร ในด้าน กีฬา ระเบียบ เล่นกีฬาหลายชนิด เช่น แบดมินตัน กอล์ฟ เทนนิส สุนัขเกอร์ บาสเก็ตบอลล์ ฟุตบอล เปตอง ปัจจุบันเขาเล่นเพียง สุนัขเกอร์ เทนนิส และกอล์ฟ เขาเคยได้รับถ้วยหลายใบจากการ แข่งขันกีฬาในปี พ.ศ. ๒๕๑๔-๒๕๒๐ โดยเฉพาะกีฬาแบดมินตัน เขาเคยเป็นแชมป์ชายเดี่ยว ชายคู่ แชมป์ทีม ๓ คน และแชมป์คู่ ชายหญิงมาแล้ว

เมื่อถามว่าเขาคิดว่าเขาประสบความสำเร็จหรือไม่ ระเบียบ ชีระกุล ตอบอย่างถ่อมตัวว่า เขาไม่ค่อยได้คิดว่าประสบความสำเร็จหรือไม่ เขาคิดแต่ว่าจะทำงานให้เสร็จไปเท่านั้น

จากชีวิตจริงของ คุณระเบียบ ชีระกุล บ้านเลขที่ ข/๑ ๔๒๐ ถนนธงไชย-ศรีเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

สัมภาษณ์ : นางสาววรุณี ธนวานิช

เขียน : นางสาววรุณี ธนวานิช

ถ่ายภาพ : นางสาวอนัญญา พัฒนอินดี

วัน เดือน ปี : ๙ เมษายน ๒๕๓๓



กัณฑ์ ใจศรี





นักเจาะนำบาดาลไฮเทค แห่งเมืองตาก

ทำงานให้เห็นผลงานชัดเจน โดยไม่ต้องโฆษณา
ต้องทำให้ดีที่สุด ไม่เสร็จไม่รับงานอื่น

วัง...วัง...วัง เมื่อท่านเดินทางไปจังหวัดตาก ท่านจะเห็น
ชื่อหมู่บ้านต่าง ๆ ขึ้นต้นด้วยคำว่า วัง เช่น วังแก้ว วังทอง วังปลา
และวังหิน เป็นต้น บ้านวังหินดังกล่าวเป็นหมู่บ้านเล็ก ๆ อยู่ริมแม่น้ำ
ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ ๑๗ กิโลเมตร อยู่ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดตาก

“ลุง บ้านช่างอินทร์ไปทางไหนครับ” ผู้เขียนถามขึ้น

“เลี้ยวซ้ายแล้วตรงไป ถามใครแถวนั้นใคร ๆ ก็รู้จัก”

ชาวบ้านคนหนึ่งตอบ

ตรงไปแล้วบอกว่า “มาหาช่างอินทร์ ไปเจาะบาดาลให้”
คนแถวนี้รู้จักกันทุกคน ชายอีกคนเสริมขึ้น

เขาเป็นคนรูปร่างเล็ก ผิวเข้ม ท่าทางปราดเปรี้ยว เอาการ
เองงาน หน้าตาอึมเข้มบอกลักษณะเป็นคนช่างคิดช่างฝัน เป็นคน
เอาจริงเอาจัง แต่ไม่ค่อยพูด ถามคำตอบคำ นี่คืออินทร์ ใจศรี

เริ่มชีวิต

อินทร์ ใจศรี เกิดที่ท่าไม้แดง อำเภอมือง จังหวัดตาก เริ่มเรียนหนังสือที่โรงเรียนบ้านท่าไม้แดง จังหวัดตาก จนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ ในสมัยนั้น ในวัยเด็กขณะอายุได้ ๑๒ ปี เด็กชายอินทร์ ก็ยังมีดม่นไม่รู้จะไปประกอบอาชีพอะไรดี พอคิดถึงจังหวัดลำปางได้มาชวนให้ไปอยู่ด้วย อาศัยที่ลุงมีรถยนต์รับจ้าง ก็ได้ทำงานไปและหาประสบการณ์ชีวิตด้วยการหัดขับรถ และช่วยช่างรุ่นพี่ ๆ เขาซ่อมเครื่องยนต์ และได้พบรักกับสาวในหมู่บ้านเดียวกัน ต่อมาได้ร่วมชีวิตกันจนมีบุตร ๑ คน

การงาน

อายุ ๒๒ ปี ก็กลับมาบ้านเดิม รับจ้างทำงานสารพัด ขอให้มีคนมาจ้าง บางครั้งก็ไปรับเหมากำกับฟ่อซึ่งเป็นช่างก่อสร้างอยู่แล้ว ต่อมาได้ไปทำงานหน่วยมาเลเรียเขต ๒ อยู่ประมาณ ๓ ปี จนได้เป็นหัวหน้าพ่นยาดีดีที ในช่วงนี้ถูกเกณฑ์ทหารต้องไปรับใช้ชาติบ้านเมืองที่ค่ายทหารปิ่นใหญ่ ๒๐๑ จังหวัดลพบุรี ขณะที่เกณฑ์ทหารเกณฑ์ พลทหารอินทร์ ใจศรี เป็นพลทหารตัวอย่าง จนได้รับรางวัลดีเด่นประจำรุ่น ประเภทประติษฐ์ของใช้ดีเด่น เช่น ต่อตุ้โตะ หรือซ่อมเครื่องยนต์กลไก เป็นพลทหารที่มีความรู้ไม่น้อย แต่มีความอดทนและมีวินัย จนเลื่องลือไปทั้งกรมทหารปิ่นใหญ่ ผลจากการทำความดี พลทหารอินทร์ ใจศรี ก็ได้รับสิทธิให้สอบเป็นนายสิบ และได้ยศเป็นสิบตรีสมใจ ได้รับ

เงินเดือนเดือนละ ๔๖๐ บาท สิบตรีอินทร์ ใจศรี รับใช้ชาติอยู่ ๒ ปี ๓ เดือน ก็อำลาชีวิตทหารเกณฑ์ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๐

อินทร์ กลับมาเริ่มชีวิตส่วนตัวใหม่ด้วยการรับจ้างเป็นช่างไม้ งานช่วงแรกที่รับก็คืองานต่อตัวถังรถยนต์โดยสาร โดยใช้ไม้มาทำเป็นโครงตัวรถอยู่เหนือคัชชีรต มีประตู หน้าต่าง มีหลังคา โดยมีสภาพคล้ายรถโดยสารในสมัยนี้ แต่จะใช้ไม้เป็นส่วนประกอบส่วนใหญ่ และประกอบรถอีแต่นซึ่งมีรูปร่างคล้ายเกวียนในสมัยโบราณ โดยมีคานมารองรับข้างล่าง และใช้ล้อของรถยนต์มาเสริมเข้าไปแทน ติดเครื่องสูบน้ำแทนเครื่องยนต์ เพื่อใช้ในการขับเคลื่อน ทำให้มีรายได้ประมาณวันละหนึ่งร้อยกว่าบาท

ชีวิตที่หักเห

อินทร์ ใจศรี เป็นหนุ่มที่ขยันศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง ถึงแม้เขาจะจบแค่ชั้นประถมปีที่ ๔ เท่านั้น อาศัยความพากเพียรและสนใจในเรื่องเครื่องยนต์กลไกต่าง ๆ จึงได้เริ่มฝึกหัดหาประสบการณ์ด้วยตนเอง ด้วยการรับซ่อมเครื่องยนต์ต่าง ๆ ในระยะแรกยังไม่มีใครรู้จักก็ซ่อมฟรี ต่อมาก็มีผู้มาจ้างให้ซ่อมเครื่องยนต์โดยซ่อมเครื่องเรือหางยาว เครื่องรถมอเตอร์ไซด์ และรถยนต์ โดยวิธีของช่าง ป. ๔ ก็คือ ถอดเครื่องยนต์แล้วใช้วิธีจดจำแล้วประกอบใหม่ อินทร์เป็นคนมีนิสัยช่างสังเกตอยู่แล้ว โดยสังเกตว่าอะไรหล่นชิ้นไหนเสีย ก็เปลี่ยนให้จากแคตตาล็อกที่หามาโดยคิดค่าแรงตามความเหมาะสม ถ้าเสียเล็กน้อยก็จะซ่อมให้ฟรีบ้างจนมีความชำนาญ จึงเปิดอู่ซ่อมรถยนต์ เมื่อ พ.ศ. ๒๕๒๒

ในเขตบ้านท่าไม้แดง ตำบลวังหิน อำเภอเมือง จังหวัดตาก ใคร ๆ ก็รู้จักช่างอินทร์ ที่รับจ้างซ่อมเครื่องยนต์กลไกทางการเกษตร ทุกประเภท และยานพาหนะต่าง ๆ เป็นต้น ผู้ที่มาเป็นลูกค้าแล้ว จะไม่พบกับคำว่า ผิดหวัง ช่างอินทร์ได้ใช้เวลาว่างประดิษฐ์และดัดแปลงล้อเลื่อนเป็นรถยนต์คันเล็ก ๆ สำหรับคนพิการ ด้วยโครงเหล็กแป้นน้ำ แล้วติดเครื่องมอเตอร์ไซค์เข้าไป ใช้ขับเคลื่อนในระยะทางสั้น ๆ ในราคาคันละ ๑๕,๐๐๐ บาท ก็ได้ค่าแรงประมาณ ๔,๐๐๐ บาท ในช่วงต่อมาได้ประดิษฐ์เครื่องเจ้าน้ำบาดาลขนาดเล็กที่มีประสิทธิภาพสูง ต้นทุนต่ำด้วยตนเอง แทนที่จะใช้แรงคนขุดหรือเจาะ โดยนำรถยนต์เก่า ๆ มาดัดแปลงช่วงเพลาล้าง เมื่อขั้วรถยนต์ไปถึงที่รับจ้างขุดบ่อน้ำบาดาล ก็ถอดเพลาท้ายออกมาติดกับอุปกรณ์ที่เตรียมไว้คือ แกนเพลาล้างหมุนเครื่องเจาะดิน ซึ่งติดกับตัวรถและใช้เครื่องสูบน้ำดันน้ำลงไปในดิน เพื่อให้เจาะได้สะดวกจนถึงตาน้ำ แล้วจึงติดตั้งเครื่องสูบน้ำให้

นอกจากสิ่งประดิษฐ์ต่าง ๆ อินทร์ยังได้จัดทำเครื่องหีบอ้อยที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับใช้งานในชนบท จากเดิมที่เป็นไม้ ๒ อันมาเป็นเหล็กอัดแรง ใช้ประกอบรถไถชนิดคนเดินตาม และเคยสร้างเรือเหล็กแทนเรือไม้ที่หายากเข้าทุกที โดยใช้แผ่นเหล็กมาประกอบบกับโครงเหล็กเส้น ขนาดกว้าง ๑๒๐ เมตร ยาว ๘.๐๐ เมตร ในปี พ.ศ. ๒๕๓๓ มีผู้มาจ้างให้ประกอบเรือเหล็กให้ ๒๐ กว่าราย คิดค่าแรงล่ำละ ๑,๐๐๐-๑,๕๐๐ บาท เรือเหล็กดังกล่าวใช้วิ่งในเขตจังหวัดตากเป็นจำนวนมาก และมีผู้นำไปใช้ล่องแก่งแม่สอตกก็มี

ในปัจจุบันนี้ อินทร์ ใจศรี ใฝ่ฝันที่จะประดิษฐ์เครื่องดูดกรวดจากลำน้ำ ซึ่งเป็นเครื่องพิเศษที่ยังไม่มีเครื่องมือประเภทนี้มาก่อนในประเทศไทย โดยใช้เครื่องดูดขึ้นมาจากน้ำทั้งทรายและกรวดรวมกัน แล้วไปผ่านเครื่องแยกกรวดและทรายออกจากกันบนเรือ อินทร์ กล่าวว่ “ผมคิดมานานแล้ว แต่ไม่มีทุนจะทำ” เราสอบถามถึงประดิษฐกรรมดังกล่าว อินทร์อธิบายความคิดของตนเองว่า เครื่องดังกล่าวจะสามารถทำงานได้ดี และคิดจะขอทุนวิจัยทดลองจากกรมวิทยาศาสตร์ ซึ่งคิดว่าจะอยู่ในวงเงินประมาณ ๔๐,๐๐๐-๕๐,๐๐๐ บาทเท่านั้น และจะพยายามทำให้สำเร็จตามที่ได้ตั้งใจไว้ให้ได้

ถึงแม้อินทร์ จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพทางด้านช่างเครื่องยนต์ แต่ก็ใฝ่ฝันที่จะเป็นข้าราชการ เพราะเห็นว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้ มีเกียรติ เบิกค่ารักษาพยาบาลได้ เมื่อเจ็บป่วย เขาได้สมัครเข้าเป็นนักการภารโรงที่โรงเรียนวังหินกิตติวิทยาคม เมื่อปี ๒๕๒๘ ทำงานอยู่ได้ ๕ ปี ก็ลาออกจากการเป็นภารโรงโรงเรียน เมื่อ ปี พ.ศ. ๒๕๓๒ และหันเหชีวิตมาประกอบอาชีพอิสระอีกครั้งหนึ่ง

ความเป็นคนช่างคิดช่างจดจำ ขยันหมั่นเพียร มุ่งมั่นที่จะหาประสบการณ์ความชำนาญจากชีวิตจริง มีความคิดริเริ่มและดัดแปลงเครื่องยนต์นำมาประดิษฐ์เป็นเครื่องใช้อย่างอื่น โดยนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาดัดแปลงเข้าไป เขามีคติประจำใจในการทำงานว่า

“ทำงานให้เห็นผลงานชัดเจน โดยไม่ต้องโฆษณา และต้องทำให้ดีที่สุด”

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ อินทร์ ใจศรี ได้สร้างผลงานชุดบ่อบาดาลในเขตจังหวัดตากเสร็จได้ผลดีไม่น้อยกว่า ๓๐ บ่อ สำหรับโครงการเครื่องดูดกวดจากลำน้ำจะเป็นจริงเหมือนจินตนาการของช่าง ป. ๔ “ผู้ช่างคิด” ผู้นี้ จะทำได้สำเร็จหรือไม่ เราคงต้องติดตามกันต่อไป

จากชีวิตจริงของ คุณอินทร์ ใจศรี ช่างซ่อมเครื่องยนต์และนักประดิษฐ์
แห่งบ้านวังหิน อำเภอเมือง จังหวัดตาก

สัมภาษณ์ : นายสมชาติ คุณมาศ
: นายธรรมศักดิ์ มีอิสระ
: นายศุภกิจ สีหาบุตร
เขียน : นายสมชาติ คุณมาศ
ถ่ายภาพ : นายสมชาติ คุณมาศ
วัน เดือน ปี : ๒๑ มีนาคม ๒๕๓๓



เทียน โกยสวน



เทียน ไทฮสวน



ตามไปพิสูจน์ “เทียน” ลาบแอล เอ ที่เบลล์ไมก์ลำบิม

แม้เขาจะก้าวออกจากบ้านด้วยเงิน ๒๐๐ บาท กับความรู้แค่ชั้นประถม ๔ แต่เขาสามารถสร้างตัวจนเป็นเจ้าของร้านอาหารอีสานที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของจังหวัดร้อยเอ็ดได้ เพราะเขาเป็นคนขยันมีความมุ่งมั่น อดทน ซื่อสัตย์ และมีใจสู้ เขามีคติประจำใจว่า “ถ้ารักจะทำอะไร ต้องทำให้จริง”

เพียงแค่ห้องแถวไม้ชั้นเดียว หลังคามุงสังกะสี แต่มีผู้คนเข้าไปอุดหนุนอย่างมากมายโดยเฉพาะตอนกลางวันผู้คนจะแน่นเป็นพิเศษ บางคนนั่งปั่นข้าวเหนียวไปพลาง เช็ดเหงื่อไปพลางในหน้าร้อนแบบนี้ ทางภาคอีสานจะมีอากาศที่ร้อนแรงมากกว่าภาคใด ๆ แต่ลูกค้าของนายเทียนก็ไม่เคยยี้หระต่อธรรมชาติที่แสนโหดร้าย เขารู้แต่ว่าเขาต้องการที่จะเปิดร้านอาหารอีสานรสแซ่บจากฝีมือนายเทียน บางคนก็ต้องการมากินอาหารอีสานรสดีชนิดที่ร้านอื่นไม่มี อย่างเช่น “ต้มน้อง” บางคนก็มาตั้งวงดื่มเหล้าเคล้าอาหารอีสานชนิดที่ขมถูกใจคอเหล่าชาวอีสาน บางคนก็เป็นข้าราชการมาเลี้ยง ๒ ชั้น เลี้ยงเจ้านาย เลี้ยงลูกน้อง และอื่น ๆ ซึ่งแต่ละคนก็จะได้กินอาหารที่ถูกใจที่สุด เพราะร้านนี้จะมีอาหาร

อีสานทุกชนิดขาย ส่วนรสชาติจะถูกใจคนกินที่สุดเพราะนายเทียนบอกว่าเขาปรุงรสชาติจากหน้าตาคนกิน คือมองดูก็รู้ว่าหน้าตาแบบนี้เป็นคนภาคไหน ชอบอาหารที่มีรสขม รสเปรี้ยว รสหวาน หรือรสเค็ม

เทียน ไกยสวน หนุ่มใหญ่วัย ๔๘ ปี รูปร่างสันทัด ผิวคล้ำมือ แขน และขาแสดงให้เห็นร่องรอยของคนที่ผ่านมาการทำงานหนักอย่างเห็นได้ชัด แต่ใบหน้าและแววตาปรากฏรอยยิ้มของคนที่ยิ้มไปด้วยความสุข เขาเป็นเจ้าของร้านอาหารอีสานรสอร่อยที่สุดในร้านหนึ่งในแอล เอ หรือจังหวัดร้อยเอ็ดของคนไทยชื่อร้าน “เทียน” น้อยคนนักที่จะรู้ว่ากว่าจะมาเป็นที่เห็นอยู่ทุกวันนี้เขาผ่านชีวิตที่ยากลำบากเพียงใด

ในบ้านไม้หลังเล็ก ๆ ท่ามกลางอากาศร้อนของเดือนเมษายน ในปี พ.ศ. ๒๕๔๕ ณ ตำบลโนนรัง อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด เด็กชายเทียน ไกยสวน ได้ถือกำเนิดขึ้นมาดูโลกเป็นลูกคนที่ ๒ ของครอบครัว ตอนที่เกิดมามีรกพันคออยู่ คนเฒ่าคนแก่ต่างทำนายว่าในอนาคตจะได้รับราชการหรือถ้าค้าขายก็จะร่ำรวย ใครเลยจะรู้ว่าหลังจากนั้นต่อมา เด็กชายน้อย ๆ คนนี้จะได้เป็นเจ้าของร้านอาหารอีสานที่มีชื่อเสียงที่สุดร้านหนึ่งของจังหวัดร้อยเอ็ด

เด็กชายเทียน เข้าศึกษาชั้นประถมที่โรงเรียนบ้านหัวโนนตาล ในจังหวัดร้อยเอ็ด จนจบชั้นประถมปีที่ ๔ เมื่ออายุได้ ๑๐ ขวบ เขามีความคิดว่าควรจะให้น้อง ๆ มีโอกาสได้เรียนหนังสือบ้าง เขาจึงลาออกจากโรงเรียนมาช่วยพ่อแม่ทำงาน ในขณะนั้นครอบครัว

ของเขามีอาชีพทำนา พ่อแม่ของเขาสอนว่า ลูกทุกคนต้องช่วยกันทำงานจึงจะมีกินจะอยู่เฉย ๆ ไม่ได้ ใครขยันอยากเรียนพ่อแม่ก็จะส่งเสริมให้เรียน

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๐ เขาอายุได้ ๑๕ ปี เด็กชายเทียนเริ่มโตเป็นหนุ่ม เขามีความคิดว่าในขณะนี้ครอบครัวของเขาต้องทำนาหาเลี้ยงคนในบ้านซึ่งพ่อแม่ มีลูกถึง ๑๑ คน ถ้าเขาคิดแต่จะทำนาอยู่ที่บ้านอย่างเดียวคงจะไม่พอกินพอใช้ เหลือไปถึงให้น้อง ๆ ได้เรียนหนังสือ เขาจึงคิดที่จะเดินทางออกจากบ้านไปหางานทำที่กรุงเทพฯ อยากจะต่อสู้ชีวิตด้วยตัวเอง อาจจะทำให้เขาพบกับความก้าวหน้าในชีวิตบ้างก็ได้

กรุงเทพฯ เมืองหลวงของประเทศ หรือ “เมืองศิวิไลซ์” ของคนต่างจังหวัด เขาตัดสินใจที่จะเข้ามาอยู่เพื่อพบความศิวิไลซ์อย่างที่เขาคเคยนึกฝัน แต่เขากลับพบแต่ความสับสนวุ่นวาย มีแต่ความแก่งแย่งชิงดี ทุกคนในกรุงเทพฯ ต้องดิ้นรน เพื่อปรับตัวเองให้ดำรงอยู่ได้ในความเป็นคนกรุง ด้วยเหตุนี้เองเด็กหนุ่มชื่อเทียนที่มุ่งสู่เมืองกรุงเพื่อหางานทำ ต้องพบกับสภาพการทำงานที่หนัก แต่ได้รับเงินเดือนน้อย การเป็นอยู่ลำบาก และขัดสนมาก กับสภาพการเป็นลูกจ้างในเมืองหลวงได้เงินเดือน เดือนละ ๒๐๐ บาท เขาอดทนทำงานอยู่ได้เพียง ๓ ปี จึงกลับไปช่วยพ่อแม่ทำนาอีกครั้ง

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๕ เทียนอายุเข้าเกณฑ์บวชเรียน เขาจึงเข้าบวชเพื่อศึกษาธรรมะที่วัดใกล้ ๆ บ้านเป็นเวลา ๑ พรรษา หลังจากสึกออกมา เขาได้เข้ารับการฝึกอบรมเยาวชนรุ่นแรกของ

ภาคอีสาน ที่จังหวัดอุบลราชธานี เป็นหลักสูตรระยะสั้น ที่เน้นการป้องกันประเทศชาติ มีการฝึกอาวุธ และให้ความรู้ด้านต่าง ๆ เช่น การเกษตร, การเลี้ยงสัตว์ และการประกอบอาหาร เยาวชนที่เข้ารับการอบรมต้องช่วยเหลือกันและกันรวมทั้งตัวเองด้วย มีการทำอาหารกันเองภายในกลุ่ม ซึ่งทำให้เขาเกิดความรู้สึกชอบที่จะทำอาหาร

เมื่ออายุได้ ๒๖ ปี เขาได้สมรสกับ นางสาวเสาวนีย์สาวบ้านหนองโสน อำเภอรัญบุรี จังหวัดร้อยเอ็ด ด้วยเหตุผลที่ว่าแฟนเป็นคนขยัน ทำงานเก่งและรูปร่างหน้าตาดี หลังจากแต่งงานเขาได้ช่วยพ่อตาแม่ยายทำนาอยู่ประมาณ ๓ ปี ภรรยาให้กำเนิดลูกคนแรกเป็นผู้หญิง ในช่วงนี้เองทำให้เขาเริ่มคิดถึงอนาคตของครอบครัว อยากจะสร้างฐานะให้ตัวเองและครอบครัว จึงตกลงใจพาทรรยาและลูกน้อย เข้าไปหางานทำในตัวจังหวัดร้อยเอ็ด ในขณะนั้นมีทรัพย์สินมบัติติดตัวมาเพียงเสื้อผ้า และของใช้เพียงเล็กน้อยกับเงินอีก ๒๐๐ บาท

เขาพาครอบครัวมาเช่าห้องโดยเสียค่าเช่าเดือนละ ๒๐๐ บาท ในระยะแรกยังไม่รู้ว่าจะทำมาหากินอะไร พอได้เห็นเพื่อนบ้านเขาขายไก่ย่าง จึงเกิดความคิดที่จะขายไก่ย่างขึ้นมาบ้าง เอาเงิน ๒๐๐ บาทไปซื้อไก่ ซึ่งในขณะนั้นไก่อราคาดิโลกกรัมละ ๘ บาท ในระยะแรกขายวันละ ๒-๓ ตัว ต่อมารู้สึกว่ายขายได้จึงเพิ่มจำนวนไก่ขึ้นและให้ภรรยาทำส้มตำขายในร้านด้วย รายได้ตกวันละ ๒๐๐-๓๐๐ บาท หักต้นทุนแล้วเหลือกำไรวันละประมาณ

๕๐-๖๐ บาท ซึ่งทำให้พออยู่ได้ไปวัน ๆ หนึ่ง

ถ้าขายได้สักกระยะหนึ่งเขาเริ่มรู้จักคนมากขึ้น วันหนึ่งมีเพื่อนที่มีอาชีพตีบสามล้อรับจ้าง นำรถสามล้อมาฝากเก็บไว้ที่ร้านของเขาตอนกลางคืน ทำให้เขาเกิดความคิดที่จะหารายได้ให้ครอบครัวมากขึ้นกว่าเดิมโดยการตีบสามล้อรับจ้าง เขาจึงขอยืมรถสามล้อของเพื่อนมาตีบหารายได้ในช่วงกลางคืนหลังจากปิดร้านแล้วคือตั้งแต่ ๖ โมงเย็นถึง ๒ ยามทุกคืน ซึ่งทำให้เขามีรายได้เพิ่มขึ้นอีกวันละ ๓๐-๕๐ บาท

ต่อมาภรรยาได้ให้กำเนิดลูกคนที่สองเป็นชาย ทำให้เขาต้องดิ้นรนที่จะหาเงินให้ได้มากขึ้นกว่าเดิมเพื่ออีกหนึ่งชีวิตที่เกิดขึ้นมา วิธีการของเขาคือเขาจะคอยสังเกตว่าลูกค้าต้องการอะไรเขาก็จะไปหามาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า เช่นถ้าลูกค้าอยากกินก๋วยเตี๋ยว เขาก็จะหาก๋วยเตี๋ยวมาจำหน่ายเพิ่มในร้าน อีกสิ่งหนึ่งที่เขาคิดขึ้นคือการขายกาแฟและโอเลี้ยง ซึ่งเขาสังเกตจากการที่ร้านของเขา ตั้งอยู่ใกล้กับท่ารถไปอำเภออาจสามารถและอำเภอพนมไพร ทำให้มีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก ประกอบกับอากาศของภาคอีสานที่ร้อนทำให้คนต้องการหาที่ร่มเพื่อนั่งพักและดื่มน้ำเย็น ๆ ด้วยเหตุนี้ทำให้ร้านของเขามีลูกค้าขาจรเพิ่มมากขึ้นทุกวัน

จากการขายไปอย่างอย่างเดียว เริ่มมีอาหารอื่น ๆ เพิ่มมากขึ้นในร้าน คือ ส้มตำ ก๋วยเตี๋ยว, กาแฟ, โอเลี้ยง, น้ำอัดลม, ลาบ, น้ำตก, ซุปหน่อไม้ และอื่น ๆ อีกมากที่เป็นอาหารอีสาน เทียน

พยายามปรับปรุงทั้งคุณภาพ และรสชาติของอาหารเพื่อให้ถูกใจลูกค้าที่สุด

ในเวลาต่อมาเขาเริ่มคิดว่าก๋วยเตี๋ยวและไก่ย่างมีผู้บริโภคน้อย อีกทั้งมีร้านอื่น ๆ ในบริเวณใกล้เคียงเปิดขายอีกหลายร้าน แต่อาหารอีสานประเภท ส้มตำ, น้ำตก, ลาบ, ซุปหน่อไม้, ต้มแซ่บมีผู้นิยมบริโภคมากเขาจึงเลิกขายไก่ย่างและก๋วยเตี๋ยวหันมาเพิ่มยอดขายอาหารอีสานมากขึ้นซึ่งวิธีนี้ทำให้ลดความยุ่งยากในการเตรียมอาหารหลาย ๆ ชนิดลงไปได้มาก

เมื่อหันมาขายอาหารอีสานอย่างเดียวทำให้เขาคิดดัดแปลงปรับปรุงอาหารของเขาให้เป็นที่ถูกใจลูกค้า อาหารบางอย่างหากินที่อื่นไม่ได้ เขาก็พยายามไปหามาบริการลูกค้า เช่น “ต้มหน่อง” ทำจากรกลูกวัว นำมาต้มแบบต้มแซ่บ เชื่อว่ากินแล้วมีกำลัง, แข็งแรง ซึ่งเป็นอาหารที่ขึ้นชื่อในร้านของเขา อาหารอีกอย่างหนึ่งที่ขึ้นชื่อไม่แพ้ต้มหน่องคือลาบวัวร่อยชิ้นขึ้นชื่อจนถึงกับพูดกันติดปากว่า “ร้านลาบนายเทียน” ทั้ง ๆ ที่ร้านนี้ชื่อสั้น ๆ ว่า “เทียน”

เทคนิคในการปรุงอาหารของเขา อยู่ที่หน้าตาของลูกค้า เขาจะสังเกตจากลักษณะรูปร่างของลูกค้าว่าเป็นคนมาจากภาคใดของประเทศ ซึ่งแต่ละภาคจะนิยมรสชาติอาหารคนละแบบ คนกรุงเทพฯ จะชอบอาหารไม่เผ็ดมากไม่ขม ออกหวานนิด ๆ เปรี้ยวหน่อย ๆ แต่ถ้าเป็นคนภาคอีสานจะชอบรสขม ยิ่งขมยิ่งอร่อย การใส่ดีวีลงไปในอาหารจะทำให้มีรสขม

ส่วนการบริการนั้น เขาจะบริการแบบเป็นกันเองมากที่สุด ต้อนรับลูกค้าด้วยไมตรียิ้มแย้มแจ่มใส ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า อาหารร้านนี้ไม่มีการแถม แต่ให้เต็มที่ได้ด้วยคุณภาพและปริมาณ ซึ่งทำให้ลูกค้าติดอกติดใจ เวะเวียนมาใช้บริการทั้งลูกค้าชาจรและลูกค้าขาประจำ ลูกค้าขาประจำที่ทำให้เทียนรู้สึกภูมิใจมากที่สุดคนหนึ่งคือรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงศึกษาธิการ นายใหม่ ศิรินวกุล ซึ่งจะมากินลาบที่ร้านนี้เป็นประจำ

ปัจจุบัน พ.ศ. ๒๕๓๓ เทียน อายุ ๔๘ ปี เขามีบุตรรวม ๓ คน บุตรคนโตกำลังศึกษาระดับอุดมศึกษา บุตรคนที่ ๒ จบมัธยม ๖ กำลังจะสอบเข้าโรงเรียนเตรียมทหาร ส่วนคนสุดท้อง กำลังเรียนชั้นประถมศึกษา เทียนประกอบอาชีพขายอาหาร โดยเปิดร้านขายอาหารอีสานชื่อ “เทียน” อยู่ริมถนนรณชัยชาญยุทธ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด เป็นห้องแถวไม้ห้องเดียว หลังคามุงสังกะสี ส่วนการถีบสามล้อรับจ้างได้เลิกไปเพราะอายุมากขึ้น ร่างกายเริ่มไม่แข็งแรง

เทียนเล่าให้ฟังถึงความยากลำบากที่ได้รับในวัยเด็กว่า ต้องช่วยพ่อแม่ทำนาหาเงินเพื่อเลี้ยงครอบครัวและส่งให้น้อง ๆ เรียน เพราะมีพี่น้องมากถึง ๑๑ คน ทำให้ต้องทำงานมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบัน ขณะที่เทียนแยกตัวออกมาอยู่กับครอบครัวแล้วนั้นก็ยังไม่หมดภาระที่จะต้องส่งเสียทางบ้านรวมทั้งน้อง ๆ ที่เริ่มโตขึ้น โดยเขาให้ทุนน้องเปิดร้านเสริมสวย บางครั้งรู้สึกอ้อนลำที่ต้องส่งเสียน้อง ๆ หลายคนแต่ในใจจริงรู้สึกภูมิใจที่ได้ช่วยพ่อแม่ พี่น้องให้ได้เรียน

หนังสือมีงานทำ มีเงินใช้ และอยู่อย่างสบายตามสมควร

การทำงานของเขารวมตั้งแต่ตี ๔ ต้องไปตลาดซื้อเนื้อวันละประมาณ ๓๐ กิโลกรัม รวมทั้งสิ่งอื่น ๆ ที่จะนำมาประกอบอาหารในแต่ละวัน กลับมาบ้านมีภรรยาและลูกจ้างในร้านอีก ๔ คน ช่วยกัน ล้าง หั่น และประกอบอาหาร หลักในการเลือกซื้อของเขา คือ จะต้องสด สะอาด และมีคุณภาพดี ส่วนการปรุงนั้นเขาจะต้องเป็นผู้ปรุงเอง เพราะลูกค้าชอบฝีมือของเขา ถ้าคนอื่นปรุงลูกค้าจะไม่ชอบกิน ร้าน “เทียน” จะเปิดบริการตั้งแต่เวลา ๗ โมงเช้า มีลูกค้าเข้ามาอุดหนุนอยู่ตลอดทั้งวัน โดยเฉพาะเวลาประมาณ ๑๑ โมงถึงบ่ายโมง จะมีลูกค้านั่งแน่นมาก จนบางวันต้องมายืนรอ เพราะไม่มีเก้าอี้นั่ง รายได้เมื่อหักต้นทุนแล้ว เหลือประมาณวันละ ๓๐๐-๔๐๐ บาท

เทียน ก้าวมาสู่ขั้นที่เรียกว่าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระนี้เพราะเขาเป็นคนขยันมีความมุ่งมั่น อดทน ซื่อสัตย์มีความคิดสร้างสรรค์และมีใจสู้ เขามีคติประจำใจว่า “ถ้ารักจะทำอะไรต้องทำให้จริง ทำให้ดีที่สุด แล้วจะพบกับความสำเร็จ”

ในอนาคตเขายากให้ลูกมาดำเนินกิจการต่อ แต่ถ้าลูก ๆ อยากจะทำงานอย่างอื่นหรือรับราชการเขาก็จะตามใจ สำหรับตัวเขาเองเมื่อมีอายุ ๖๐ ปี จะเลิกขายลาบเปลี่ยนมาขายของชำเล็ก ๆ น้อย ๆ มีรายได้จากค่าเช่าบ้าน ๓ หลัง ที่เขามีอยู่นอกเหนือจากทรัพย์สินอื่นที่มีขณะนี้ก็คือที่นา ๒๐ ไร่ และห้องแถวไม้ติดถนน

รณชัยชาญยุทธอีก ๒ ห้อง

เทียนกล่าวว่าในชีวิตนี้เขารู้สึกดีใจและภูมิใจที่สามารถทำงานหาเงินเลี้ยงดูครอบครัวรวมทั้งส่งเสียให้ลูกได้เรียนหนังสือถึงแม้ว่าเขาจะเรียนหนังสือแค่ชั้นประถม ๔ แต่ก็สามารถก้าวมาได้จนถึงขั้นนี้ และดีใจที่สุดคือการที่เห็นลูกเป็นคนดี ตั้งใจเรียนไม่เกเร

เทียนได้กล่าวถึงเยาวชนของชาติ ในปัจจุบันนี้ว่าเด็กรุ่นนี้อยู่อย่างสบายทำอะไรไม่ค่อยเป็นพ่อแม่ทำให้หมดไม่ค่อยพบกับความลำบาก เรียนหนังสือก็เรียนอย่างเดียวไม่ต้องทำงาน แต่เด็กสมัยก่อนต้องเรียนไปด้วยทำงานไปด้วยใครขยันก็ได้เรียนใครขี้เกียจก็ไม่ได้เรียน เพราะทุกคนต้องทำงาน คนที่ขยันจะต้องทำงานหลังจากเลิกเรียน เพราะฉะนั้นถ้าขี้เกียจก็ไม่ได้เรียนหนังสือคนที่เรียนน้อยแล้วยังขี้เกียจ ในภายภาคหน้าจะพบกับความลำบาก ส่วนคนที่ขยันถึงจะเรียนน้อยถ้ามีความอดทน มุมานะ บากบั่นต่อไปในอนาคตก็จะสบาย

สุดท้ายเขาได้ฝากข้อคิดสำหรับอนาคตของชาติไว้ว่าเกิดเป็นคนควรจะทำงาน งานอะไรก็ได้แต่ขอให้ตั้งใจทำให้ดีที่สุดคนเราถ้าไม่ทำงานจะกลายเป็นคนที่ไม่มียศ เพื่อนฝูงที่เคยมีก็จะไม่มีเมื่อไม่มีงานทำก็จะไม่มีเงินใช้ ญาติพี่น้องก็ไม่อยากจะนับเป็นญาติพี่น้อง เหมือนคำกล่าวที่ว่า “มีเงินนับเป็นน้อง มีทองนับเป็นพี่ ไม่มีเงินไม่มีทอง อย่าหวังเกี่ยวดองเป็นญาติกับใคร”

จากชีวิตจริงของคุณเทียน ไกยสวน “ร้านเทียน” ๖๒/๔
ถนนรณชัยชาญยุทธ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด

สัมภาษณ์ : นางบังอร เอี่ยมรอด
: นางสาวพูนศิริ ไสภารักษ์
: นางสาวอัญญา พัฒนยินดี
เขียน : นางสาวอัญญา พัฒนยินดี
ถ่ายภาพ : นางสาวอัญญา พัฒนยินดี
วัน เดือน ปี : ๓๐ มีนาคม ๒๕๓๓





มานพ คุณธนสมบัติ





“ดวงอาทิตย์”

“พระอาทิตย์มีแต่ขึ้น ไม่มีตก”

นี่คือปรัชญาชีวิตของมานพ คุณธนสมบัติ ผู้ไม่เคยหยุดนิ่ง เขาประสบความสำเร็จได้เพราะความกระตือรือร้น ขยัน อดทน มีความคิดริเริ่ม ใฝ่หาความรู้ ประสบการณ์และการ ไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรค

ดวงอาทิตย์ถือเป็นสิ่งที่ร้อนแรงและมีพลังมากจนใจ เมื่อผนวกกับกายเตี้ยเป็น “กายเตี้ยดวงอาทิตย์” ก็น่าสนใจและชวนติดตามมากจนนั้น จนอดไม่ได้ที่จะนำीडั้ดันไปเกยหน้าร้านร้านกายเตี้ยดวงอาทิตย์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยก ถนนวันลูกเสือติดกับโรงภาพยนตร์ศรีเกษม อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ พออย่างก้าวเข้าไปในร้านก็พบบุรุษร่างเล็กสันทัด หน้าตาดี ผิวค่อนข้างคล้ำ พอเห็นร่องรอยของความอดทนและบึกบึนในตัวเขา ใส่เสื้อยืดสีเขียว และกางเกงสามส่วนสีน้ำตาลพร้อมผ้ากันเปื้อนอุปกรณ์หาเลี้ยงชีพอีก 1 ผืน คาดเอาไว้อย่างทะมัดทะแมง พร้อมกับกล่าวเชื้อเชิญลูกค้าด้วยท่าทางกระฉับกระเฉงว่องไว

“เชิญรับ ข้างในยังว่าง ต้องการรับประทานอะไร สั่งได้ทุกชนิดนะครับ”

เราเข้าไปนั่งอยู่ชั่วคราว ก็ทราบว่ เจ้าของร้านก๋วยเตี๋ยว มีชื่อแห่งนี้ คือนายมานพ คุณธนสมบัติ หรือ “เฮียนพ” ของลูกค้าขาประจำร้านนี้ หลังจากเวลาผ่านไปสัก 20 นาที พร้อม ๆ กับได้จัดการใหญ่สุดแห่ง และหมี่น้ำเปื่อย เป็นที่เรียบร้อย ขณะเดียวกันก็สังเกตการทำงานของเฮียนพไปด้วย ต้องชมว่า เขาใช้เวลาแต่ละนาทีอย่างมีประสิทธิภาพจริง ๆ เช่น ขณะทำก๋วยเตี๋ยว เขาก็จะยิ้มแย้ม ทักทายกับลูกค้าไปด้วย จึงไม่สงสัยเลยว่าส่วนหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าเข้าร้านของเขามากมาย นอกจากเคล็ดลับการปรุงก๋วยเตี๋ยวที่หาตัวจับยากแล้ว คงเป็นใบหน้าที่ยิ้มแย้มเชิญชวน ลูกค้าอยู่เป็นนิจนี้เอง เราปล่อยเวลาให้ผ่านไปอีกกระยะหนึ่ง เนื่องจากไม่ได้รีบร้อนไปไหน ขณะเดียวกันก็อยากเก็บเกร็ดชีวิตและเรื่องราวของเขาก่อนที่จะเป็นก๋วยเตี๋ยวดวงอาทิตย์ มาฝากผู้อ่านด้วย เพราะต้องยอมรับว่า เขาเป็นคนที่น่าสนใจและชวนติดตามคนหนึ่ง สักครู่เมื่อเห็นคนเริ่มบางตา และเฮียนพค่อยว่างจากการทำงานแล้ว จึงเชิญเขาร่วมวงสนทนากับเรา เขาเดินเข้ามาทักทายพร้อมกับหยดเหงื่อที่ไหลเป็นทางบริเวณใบหน้าและลำคอ บ่งบอกให้รู้ถึงความเหน็ดเหนื่อย และตรากตรำงานมาไม่ใช่น้อยแต่สิ่งหนึ่งที่ช่วยเติมพลังให้เขาอดทนได้ทุกสภาพการณ์ คงเป็นเพราะลูกค้าที่เข้าร้านอยู่ตลอดเวลาก็เป็นได้

เราหยิบผ้ากันเปื้อนที่คาดเอวอยู่มาเช็ดหน้า “เหนื่อยครับ” แต่ก็สบายใจที่คนเข้าร้านมาก เหมือนคนทำกับข้าวล่ะครับ ถ้าคนมากินแล้วดกข้าวเพิ่มสัก ๒-๓ ครั้ง เราก็ชื่นใจ แต่ถ้าดกเข้าปาก

๒-๓ คำ แล้วรวบซ้อน ก็ทำเอาอนอนสะดุ้งไปหลายวันเหมือนกัน อาชีพนี้มีความสุขก็ตรงนี้แหละครับ”

“ไปอย่างไร มาอย่างไรล่ะคะ ถึงมาเป็นก๊วยเตี๋ยดวงอาทิตย์”

“เรื่องมันยาวครับ ชีวิตผมโชกโชนพอควร กว่าจะได้ถึงวันนี้ได้”

“ลองคุยให้ฟังบ้างสิคะ”

“ยินดีครับ”

เขาเล่าว่า เขาเป็นคนจังหวัดอุบลราชธานีโดยกำเนิด เกิดที่ตำบลหนองฮาง อำเภอม่วงสามสิบ เป็นบุตรคนที่ ๗ ในจำนวนพี่น้อง ๑๒ คน ที่เกิดจากพ่อเสียและแม่จำปาซึ่งมีอาชีพค้าขายและทำนา สมัยเด็ก ๆ เขาลำบากมาก ตอนนั้นครอบครัวยากจนเพราะถูกปล้น พ่อต้องเอาวัวควายมาขายที่ตัวจังหวัด ขณะเดียวกันพี่ชายคนโตก็หนีออกจากบ้านตอนนั้นเขาอยู่ชั้น ป. ๒ อายุประมาณ ๘ ปี ก็พยายามไม่คิดอะไรมาก ถือว่าเป็นเรื่องของโชคชะตา หลังจากเกิดเรื่องเขาได้หาทางช่วยครอบครัวในหลาย ๆ วิธี เช่น หาของป่าไปขาย ทำให้กวาดจากต้นตาล ตกเบ็ดหาปลา ก็มีรายได้พอเลี้ยงตัว คิดเฉลี่ยอย่างต่ำวันละ ๒๐-๑๐๐ บาท บางครั้งรู้สึกเบื่อและท้อใจ แต่ก็ยอมรับความจริงว่า ตนเองเป็นหลักของครอบครัว ครั้งแรกที่หางานได้เงินมาด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเองรู้สึกดีใจมาก และคิดว่าจะหารายได้เพิ่มขึ้นอีก เมื่อเรียนถึง ป. ๕ ก็ต้องลาออกจากโรงเรียน รู้สึกเสียใจ เพราะมีความใฝ่ฝันอยากเรียนเป็นแพทย์มาก แต่ก็หึกใจไม่คิดอีก ตั้งหน้าตั้งตาช่วยพ่อแม่ทำงาน

เรื่อยมา ต่อมา มีญาติมาเยี่ยมที่บ้าน เขาทำงานเป็นช่างตัดเสื้อ ใส่ทองเต็มตัว เมื่อเห็นแล้วทำให้อยากทำงานแบบนี้บ้าง จะได้เป็นตู้ทองเคลื่อนที่กับเขาบ้าง ระยะต่อมาจึงขอเรียนตัดเสื้อกับญาติ ขณะนั้นมีเงินติดตัวเพียง ๑๐๐ บาท ซึ่งไม่มากเลยสำหรับการออกมาเผชิญโลกตามลำพัง โดยทำงานแลกกับค่าอาหารและที่อยู่ เป็นช่วงชีวิตที่ลำบากมาก ต้องตื่นตั้งแต่ตี ๔ หุงข้าวทำกับข้าว ตักน้ำใส่ตุ่มประมาณ ๓-๔ ตุ่ม ระยะทางที่เดินไปตักน้ำก็ไกลเป็นกิโลกว่าจะได้น้ำมาเหยือกก็ท่วมตัว ช่วงแรกที่มาอยู่ เขาให้ฝึกเย็บกระเป๋าก่อน โดยให้ใช้เศษผ้ามาฝึกทำและเรียนรู้จากพวกช่างเย็บเอาเอง ไม่ได้รับการสอนที่เป็นกิจลักษณะ ต้องใช้ความอดทนและความเพียรมากจึงบากบั่นมาได้ จนเจ้าของร้านเห็นหน่วยก้านว่าพอไปไหวได้ถ่ายทอดงานให้อย่างจริงจัง และให้ทำงานเป็นลูกจ้างในร้าน ได้รับเงินเดือน ๑๕๐ บาท กับการเย็บเสื้อทั้งตัว ซึ่งตนมองเห็นว่าไม่ค่อยคุ้ม เขาทำงานต่อมา ๑ ปี ญาติจึงขึ้นเงินเดือนให้อีก ๕๐ บาทเป็น ๒๐๐ บาท กินอยู่ต่างหาก แต่ตนเองเห็นว่าธรรมดาช่างใหญ่จะได้ค่าแรงตัวละ ๑๔ บาท เขาเองก็ทำงานพอ ๆ กับช่างใหญ่ ควรจะได้เงินเดือนเท่ากัน ดังนั้นในปี ๒๕๑๐ จึงเปลี่ยนไปทำงานกับร้านตัดเย็บเสื้อชื่อ สมาร์ทเทลเลอร์ โดยพี่สาวเป็นคนฝากงานให้ ได้ค่าแรงตัวละ ๑๔ บาท กินอยู่กับเจ้าของร้านวันละ ๒ เวลา วันหนึ่งตัดเย็บได้ ๔ ตัว เขาสามารถสะสมเงินได้ประมาณ ๗-๘ พันบาท จึงมีความรู้สึกภาคภูมิใจและตั้งใจในความสำเร็จช่วงนี้ ขณะเดียวกันก็อยากกลับไปอยู่บ้าน แต่ครั้นพอ

มาอยู่บ้านได้ระยะหนึ่งก็อยากเข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ อีก เผอิญญาติที่อยู่จังหวัดราชบุรี และมีอาชีพเป็นช่างตัดเสื้อต้องการคนไปทำงานด้วย ๖-๗ คน ประกอบกับตัวเขาเองชอบเที่ยว จึงตัดสินใจไปทำงานที่ร้านอัมเส็ง รวมกับคนอื่นด้วย ๕ คน ทำไปทำมาปรากฏว่า มีเฮียนพคนเดียวเท่านั้นที่อยู่ทนกว่าเพื่อน นอกนั้นทนไม่ไหวลาออกไปทำงานที่อื่นกันหมด ทำงานที่นี่ประมาณ ๕-๖ เดือน เห็นว่างานไม่มีอะไรก้าวหน้า จึงคิดเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อหาประสบการณ์ใหม่ ๆ ให้กับชีวิต ช่วงนี้อายุประมาณ ๑๗-๑๘ ปี พี่ชายฝากเข้าทำงานที่ร้านตัดเสื้อแห่งหนึ่งที่รู้จักสนิทสนมกัน ตอนนั้นในร้านมีคนอยู่แล้ว ๒๐ คน ได้ค่าแรง ๑๖-๑๗ บาท สำหรับการเย็บเสื้อ ๑ ตัว เฮียนพทำงานที่นี่ไม่นาน เจ้าของร้านเห็นเป็นคนมีอัธยาศัยและมีมือพอไปไหว จึงให้มาช่วยหน้าร้าน ทำหน้าที่ตัดและเย็บ ได้เงินเดือนละ ๒,๐๐๐ บาท ทำงานได้เพียง ๑ เดือน มีลูกค้าเข้าร้านเพิ่มมากขึ้น เจ้าของร้านจึงเพิ่มเงินให้เป็นเดือนละ ๔,๐๐๐ บาท ความที่เขาเป็นคนชอบความแปลกใหม่อยู่ตลอดเวลา จึงขยับขยายไปทำงานที่ร้าน หวดเทเลอร์ อยู่ที่บริเวณสี่แยกเจริญผล เป็นช่างตัดอย่างเดียว ทำงานที่นี่ประมาณ ๒ ปี เงินเดือนเพิ่มเป็น ๕,๐๐๐ บาท นับว่าไม่น้อยเลยสำหรับวัยเริ่มต้นอย่างเขา เขาหาเงินเองทำให้รู้ค่าของเงิน จะใช้จ่ายด้วยความประหยัด มัธยัสถ์ ซื้อใช้เฉพาะสิ่งที่จำเป็นสำหรับชีวิตประจำวันเท่านั้น เช่น สบู่ ยาสระผม หลังจากสวมบทบาทลูกจ้างมานานพอสมควรแล้ว เขาก็เริ่มรู้สึกอยากเป็นเจ้าแกแเองบ้าง

ซึ่งก็สามารถทำได้ดังที่ตั้งใจ จากเงินที่สะสมมาทีละน้อย เขาเอาไปซื้อเครื่องมือ หาเลี้ยงชีพ คือจักรเย็บผ้า และจักรซิกแซก อย่างละเครื่อง และเปิดร้านตัดเสื้อขนาดย่อม ที่อำเภอราชสีสโร จังหวัดศรีสะเกษ ตั้งชื่อร้านว่า “แอ๊คชั่น” โดยมีเหตุผลง่าย ๆ ว่าชอบชื่อนี้ เขาทำร้านตัดเสื้อประมาณ ๕-๖ ปี ก็พบคนถูกใจ คือคุณเพ็ญศรี แซ่ลิ้ม จึงตัดสินใจแต่งงานกัน เขียนพให้เหตุผลสั้น ๆ ที่ทำให้เขาต้องแต่งงานว่าเพราะศรีภรรยาเป็นคนเอาการเอางาน ปัจจุบันเขียนพมีพยานรักด้วยกัน ๓ คน เป็นหญิง ๒ ชาย ๑ แต่ละคนอยู่ในวัยศึกษาทั้งสิ้นอายุ ๑๔, ๑๐, และ ๔ ปีตามลำดับ

หลังจากเปิดร้านได้ประมาณ ๗ ปี เขาก็มีรายได้พิเศษเพิ่มขึ้นมาอีกอย่างหนึ่งซึ่งเขาเรียกว่า “ตกปุย” พร้อมกับขยายความให้ฟังทันทีเมื่อเห็นเราทำหน้าง ๆ คำว่าตกปุย ก็คือการที่เราออกเงินซื้อปุยให้ชานาก่อน เพราะมีชานาบางส่วนไม่มีเงินซื้อปุย แล้วให้ชาระคืน เมื่อดกข้าวแล้ว ซึ่งใช้เวลาประมาณ ๖ เดือน ซึ่งทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น โดยใช้ทุนลงไปประมาณ ๒ แสน อยู่ต่อมาระยะหนึ่ง พี่สาวภริยามาเยี่ยมมีอาชีพทำลูกชิ้นขาย เห็นเขารวยดี ก็อยากทำบ้าง จึงไปฝึกทำลูกชิ้นกับพี่สาวที่จังหวัดศรีสะเกษ ฝึกทำคนละอาทิตย์สลับกันกับภริยา ซึ่งทำให้พี่สาวประหลาดใจ และถามว่าคิดอย่างไรจึงอยากเปลี่ยนอาชีพซึ่งคำถามนี้ช่างเป็นคำถามที่ตรงกับใจเหลือเกิน แต่เขาก็ได้ให้เหตุผลว่า ปัจจุบันคนซื้อเสื้อสำเร็จรูปกันมาก ถ้ายึดอาชีพนี้ต่อไป อาจจะไม่ประสบผลสำเร็จ จึงอยากลองเปลี่ยนอาชีพดู เขาฝึกอยู่ประมาณ ๑ เดือน

ถึงกลับมาทำเอง นับว่าเหนื่อยพอควร ต้องตื่นตี ๓ เริ่มทำลูกชิ้น เพราะถ้าทิ้งเนื้อไว้เซลจะตายทำลูกชิ้นไม่ได้ เริ่มแรกเขาทำและส่งลูกชิ้นขาย ๑๐๐ ละ ๒๗ บาท หาลูกค้า โดยไปตามตามร้าน ก๋วยเตี๋ยววุ้นวุ้นใหม่ แต่จังหวัดเชียงใหม่ช่วงนั้น ร้านเดิมที่ทำส่งเขาใส่สารบอร์แอ็ค ร้านต่าง ๆ ก็เลยรับลูกชิ้นจากร้านเจ้าเดิมน้อยลง และสั่งของเขาเพิ่มมากขึ้นเขาทำลูกชิ้นขายส่งระยะหนึ่งประมาณปี พ.ศ. ๒๕๒๔ ก็เปิดร้านก๋วยเตี๋ยว ชื่อว่า “ร้านดวงอาทิตย์” วันแรกของการเปิดร้านเขามีการประชาสัมพันธ์ร้าน ตอนเปิดที่ไม่เหมือนใคร คือให้ดื่มเบียร์ฟรี ถ้าทานก๋วยเตี๋ยวที่ร้านนี้ ขณะเดียวกันก็ขอสปอนเซอร์เบียร์จากบุคคลต่าง ๆ ในจังหวัด เช่น คุณสง่า วัชรภรณ์ (สสจ.) และคุณลายซ์ ปาร์ทาน เป็นต้น โดยมีเงื่อนไขว่าจะพิมพ์แผ่นปลิวโฆษณา ประชาสัมพันธ์ผู้อินทนาการร้านให้โดยติดโฆษณาตามรถสามล้อที่คุ้นเคยกัน และให้กินก๋วยเตี๋ยวฟรี เป็นการแลกเปลี่ยน สำหรับข้อความโฆษณาเขียนพกกิดเองเสียแก่ไก่อว่า “ก๋วยเตี๋ยวเรือดวงอาทิตย์ ก๋วยเตี๋ยวฮิท เมืองศรีสะเกษ ก๋วยเตี๋ยว ๑ ชาม แถมเบียร์ ๑ แก้ว เปิดวันที่ ๑๐ ตุลาคม ๒๕๓๓” เป็นคำง่าย ๆ แต่ประทับใจคนฟัง และได้ผลดีเกินคาด เพราะช่วงที่เปิดร้านมีคนมากินก๋วยเตี๋ยวกันมาก ทำรายได้แต่ละวันไม่ต่ำกว่าเลข ๕ หลักขึ้นไปซึ่งสิ่งหนึ่งที่ทำให้คนมากินมากินนั้นคงเป็นเบียร์แก้วใหญ่ จิบเดียวจิบใจนั่นเอง เพราะเจ้าของร้านมั่นใจว่าคนคงชอบมากกว่าน้ำหวาน ซึ่งก็ประสบผลสำเร็จขายดีมาเรื่อย ๆ จนเข้าปีที่ ๒ มีลูกค้าสั่งลูกชิ้นมากขึ้น

ต้องทำลูกขึ้นเพิ่มเป็นวันละ ๓๐ กิโล ระหว่างปี พ.ศ.๒๕๒๘-๒๕๓๐ นับเป็นปีที่ทำมาค้าขึ้นมากที่สุดและเป็นธรรมดาเมื่อชีวิตขึ้นถึงขีดสุดของความสำเร็จได้ก็มีความผิดหวังตามมา เพราะหลังจากนั้นไม่นานเขาต้องสูญเสียภริยาไปอย่างไม่มีวันกลับ เนื่องจากเธอทำงานจนไม่มีเวลาทานข้าว ทานแต่เครื่องดื่ม เช่น น้ำอัดลมที่มีกรดมาก ๆ จนเป็นโรคกระเพาะ และไตวายต้องรักษาตัวอยู่ในโรงพยาบาล ๔ เดือน นับเป็นช่วงที่ลำบากมาก เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาภริยาไปไม่ใช่น้อย แต่ละวันแทบจะไม่มีเวลาเลย เพราะต้องตื่นแต่เช้าเพื่อเตรียมทำของขาย แล้วเข้ากรุงเทพฯ เพื่อไปเยี่ยมภริยา จนถึง ๔ โมงเย็นก็จะเดินทางกลับ ฉะนั้นช่วงนี้เขาจึงไม่มีเวลาดูแลร้านเลย ลำบากและเศร้าที่สุดในชีวิต เพราะตั้งแต่จำความได้ตนเองไม่เคยเสียน้ำตากับเรื่องอะไรเลย แต่ต้องร้องไห้ เมื่อภริยาจากไปเพราะคิดถึงว่า เคยลำบากมาด้วยกัน พอจะมีความสุขบ้างก็ไม่ได้อยู่ด้วย ทำให้คิดว่าถ้าเราตายลงไปแล้วมีใครสักคนเสียน้ำตาให้กับเราก็นับว่าคุ้มแล้วกับชาติหนึ่งที่เกิดมา

ตอนที่ภริยาเสีย ลูกคนเล็กอายุเพียง ๒ ขวบ ฉะนั้น เขียนพ จึงตกที่นั่งพ่อลูกอ่อนไปโดยปริยาย แต่เขาก็เลี้ยงดูลูกได้อย่างดีเท่าที่พ่อคนหนึ่งที่จะทำแทนแม่ได้ ให้เงินลูกไปโรงเรียนวันละ ๑๐ บาท ให้ไปเที่ยวบ้าง ในบางครั้ง แต่ถ้าทำผิดตกเตือนไม่เชื่อฟังก็ทำโทษโดยการตี ขณะเดียวกันก็จะหาโอกาสพูดคุยกับลูกบ้าง ถ้าเสร็จภารกิจ เพื่อช่วยแก้ปัญหาและให้ความอบอุ่นกับลูก สำหรับกิจการในร้านส่วนใหญ่เขาจะเป็นผู้ดูแลงานเอง ถ้าให้เด็กทำอาจขาดทุน

เพราะมือเดิบ และใส่เครื่องมาก หลังจากว่าเหวมาหลายปีเขาก็
แต่งงานใหม่และต่อมาได้เปิดสาขาร้านก๋วยเตี๋ยวดวงอาทิตย์ได้อีก
๑ ร้าน โดยตนเองดูแลเอง ส่วนร้านเก่ามอบให้ภริยาใหม่เป็นผู้ดูแลแทน

รายได้จากการทำอาชีพนี้ไม่แน่นอน อาจมากบ้างน้อยบ้าง
สลับกันไปสำหรับคนงานทั้งหมดที่ช่วยทำงานภายในร้านขณะนี้
มีอยู่ ๑๐ คน จ้างในอัตราเดือนละ ๕๐๐-๘๐๐ บาท แบ่งไว้ร้านละ
๕ คน ส่วนใหญ่จะให้เด็กช่วยเสิร์ฟ เก็บโต๊ะ และทำความสะอาด
ถ้วยชาม ในการทำงาน อุปสรรคที่พบมากก็คือคนงานขาดคุณภาพ
ไม่ค่อยมีความอดทน เมื่อถูกถามถึงเคล็ดลับที่ทำให้คนติดใจก๋วยเตี๋ยว
เขาอมยิ้ม พร้อมกับแหย้มว่า ขึ้นอยู่กับน้ำซุปรว่าถูกปากคนทาน
หรือไม่ พร้อมกับ ทำท่ายให้เรลองกลับไปทำเอง โดยบอกสูตร
สั้น ๆ ว่า น้ำกระดูกวัว ผงพะโล้ เกลือ กระเทียมดอง ผสมกัน
ในอัตราที่พอเหมาะ ก็อาจอร่อยเหมือนน้ำซุปรของร้านนี้ เขายังได้
ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพนี้ว่าการทำงานจะสำเร็จได้นั้น การ
ประชาสัมพันธ์นับว่ามีส่วนอย่างมากที่ช่วยให้งานสำเร็จ รวมทั้ง
ต้องใจเย็น สะอาด มีมนุษยสัมพันธ์ดี ต่อลูกค้า และที่สำคัญต้อง
ไม่กลัวอุปสรรคในการทำงาน

แต่ละวันเขียนพ จะมีเวลาให้กับตัวเองน้อยมาก กว่าจะ
เสร็จภารกิจประจำวันและได้พักผ่อนจริง ๆ ก็ประมาณ ๓ ชั่วโมง
และตื่นตอนตี ๓ ซึ่งเห็นเหนื่อยพอสมควร แต่ก็หยาเหนื่อย
เป็นปกติทั้ง เมื่อได้เบียร์เย็นเจี๊ยบแก้ลมข้าวมือเย็นวันละ ๑ แก้ว
และจากการเป็นผู้ที่ไม่อยู่นิ่ง ฝ่าหาประสบการณ์ ความรู้ อยู่

ตลอดเวลา นั้น การได้อ่านข่าวและฟังข่าวจึงเป็นความสุขของเขา
อีกอย่างหนึ่งในยามว่าง

ปัจจุบันมานพ เป็นอีกผู้หนึ่งที่ได้มาถึงจุดความสำเร็จแล้ว
อย่างเต็มภาคภูมิพร้อมหลักทรัพย์พวงท้าย ไม่ว่าจะเป็นบ้าน ที่ดิน
เงินฝาก ตัวเลขหลายหลักในธนาคาร สิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องยืนยัน
ความมั่นคงของเขาได้ตลอดชีวิต

แต่ความไฝ่ฝันของเขาไม่ได้หยุดแค่นั้น เขายังหวังไว้ใน
อนาคตว่าจะต้องเป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง มีโรงสีเอง พร้อมเงิน
เป็นสิบล้าน ซึ่งความฝันของเขาอยู่แค่เอื้อมเท่านั้นตราบใดที่เขายัง
เป็นเฮียนพ ผู้ขยันขันแข็งกระตือรือร้น ไฝ่หาความรู้และประสบการณ์
ตลอดเวลา มนุษย์สัมพันธ์ดี ขยัน และอดทน เฮียนพเป็นคนมีน้ำใจ
เขาได้ฝากสูตรลูกขึ้นมาให้สำหรับผู้สนใจจะเปิดร้านหรือทำกิน
ยามว่าง ดังนี้ :-

สูตรลูกบับ เนื้อ ๕ กิโล น้ำตาล ๒ ช้อน

เกลือ ๓ ชิต แป้งมัน ๕ ชิต

หลังจากรำล้าเจ้าของร้าน แล้วเดินทางกลับ เราอดนึก
ไม่ได้ว่าความหมายที่เขาให้กับชื่อร้านช่างมีคุณค่า และสมความ
เป็นจริงยิ่งนัก เพราะไม่ว่าเวลานี้หรือเมื่อใดดวงอาทิตย์แห่งจังหวัด
ศรีสะเกษ ดวงนี้คงแผ่รัศมีของมันให้กว้างใหญ่ออกไปตราบนาน
เท่านาน

จากชีวิตจริงของ คุณมานพ คุณธนสมบัติ บ้านเลขที่ ๑๔๘๓
ถนนวิจิตรนคร ตำบลเมืองใต้ อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ

สัมภาษณ์ : นางบังอร เอี่ยมรอด

นางสาวอนัญญา พัฒนยินดี

นางสาวพูนศิริ ไศภารักษ์

เขียน : นางสาวพูนศิริ ไศภารักษ์

ภาพ : นางสาวอนัญญา พัฒนยินดี

วัน เดือน ปี : ๒๔ มีนาคม ๒๕๓๓







ศักดิ์จิระ เวียงเก่า



ศักดิ์จิระ : สีสันบนแพรไหม

การรับราชการ ไม่เคยอยู่ในความคิดของเขา
การทำงานในบริษัท ไม่สามารถให้ความพึงพอใจ
การประกอบอาชีพอิสระ จึงเป็นสิ่งที่เขาใฝ่ฝันตลอดมา

บ้านไม้สองชั้นแบบโบราณ ดูสงบรวมเย็น อยู่ใจกลางเมืองแพร่ ในบ้านมีหนุ่มสาวกลุ่มใหญ่ กำลังนั่งทำงานอยู่อย่างขะมักเขม้น บ้างก็เขียนเทียน บ้างก็ลอกลายลงบนผ้า บ้างก็ต้มน้ำเทียน และบ้างก็ลงสีบนผ้าไหมที่ขึงอยู่บนกรอบไม้

ศักดิ์จิระ เวียงเก่า ผู้ชายผิวขาววัย ๓๑ ปี หน้าตาอึมแถมแจ่มใส กำลังเดินดูน้อง ๆ ทำงาน บางครั้งก็ให้คำแนะนำบ้าง

ศักดิ์จิระ หรือเด็กชายจิระศักดิ์ในอดีต ได้เล่าถึงเรื่องราวและความเป็นมาของชื่อ “ศักดิ์จิระ” ว่า ตอนเป็นนักเรียนมีเพื่อนร่วมชั้นชื่อพี่ระศักดิ์ ซึ่งพี่ระศักดิ์มักจะถูกลงโทษหน้าแถวบ่อย ๆ ด้วยเกรงว่าคนจะเข้าใจผิด จึงตัดสินใจไปเปลี่ยนชื่อด้วยตัวเองที่อำเภอจากจิระศักดิ์ เป็น “ศักดิ์จิระ” ในปัจจุบัน

เขาเติบโตในครอบครัวข้าราชการ นับตั้งแต่ พ่อ แม่ และพี่สาวทั้ง ๒ คน ก็เจริญรอยตามพ่อและแม่ ชีวิตของเขาจึงอยู่ในแวดวงข้าราชการมาตลอด ทำให้เข้าใจระบบงานราชการพอสมควร เขาคิดว่าอาชีพนี้ทำงานได้น้อย ไม่คุ้มกับเวลาและชีวิต

งานรับราชการจึงไม่เคยอยู่ในความคิด เขาสนใจที่จะประกอบอาชีพอิสระมากกว่า

ศักดิ์จิระให้ความกระจ่างว่า “การทำงานอิสระส่วนตัวจะมีอิสระในการทำงาน สามารถทำงานได้ตามใจปรารถนาทุกเวลา เป็นการทำงานไร้รูปแบบ มีโอกาสได้ทำงานเต็มความสามารถ นอกจากนี้ยังเป็นที่พึ่งทั้งนายและลูกจ้างของตนเอง ผลงานจะเป็นอย่างไรอยู่ที่ตัวเองมากกว่าองค์ประกอบอื่น”

ในวัยเด็กศักดิ์จิระจะเห็นพ่อมีความสุขกับการจัดบ้าน ตกแต่งบ้าน ด้วยสิ่งของที่พ่อซื้อหามาเอง เขาจะทำหน้าที่เป็นลูกมือช่วยพ่อจัดโน้นเลื่อนนี่อยู่บ่อย ๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดสวนปลูกต้นไม้ หรือในยามว่างพ่อชอบประดิษฐ์กรอบรูปต่าง ๆ ก็จะมีเขาเป็นผู้ช่วยอยู่ใกล้ ๆ

ถึงแม้พ่อจะชอบงานด้านศิลปะ แต่ก็ต้องการให้ศักดิ์จิระศึกษาต่อทางสายช่างมากกว่าเพราะมองไม่เห็นความก้าวหน้าสำหรับการทำงานด้านนี้

ศักดิ์จิระรู้ว่าตัวเองชอบงานศิลปะมาตั้งแต่เด็กเช่น ชอบวาดเขียน วาดรูปต่าง ๆ เขาเคยได้รับรางวัลในการส่งภาพเข้าประกวดในงานแสดงกิจกรรมของนักเรียน ครั้งหนึ่งเขาเคยวาดรูปแขวนไว้ที่ผนังบ้าน อาม่าพบก็นั่งใจ ให้เงินเขา ๒๐ บาทไปซื้ออุปกรณ์มาเขียนภาพให้บ้าง เขารู้สึกประทับใจและดีใจมาก

เมื่อจบ ม.ศ. ๓ ด้วยความรักในศิลปะ จึงได้ผันชีวิตตัวเองเข้าสู่กรุงเทพฯ เรียนต่อที่วิทยาลัยช่างศิลป์

“ผมเรียนเพราะชอบโดยไม่มีเป้าหมายอะไร แต่ก็มั่นใจว่าจะมีโอกาสก้าวหน้าแน่นอน”

เขาสอบเข้าเรียนต่อที่วิทยาลัยช่างศิลป์ ได้ที่ ๑ “ที่ผมสอบได้ที่ ๑ อาจเป็นเพราะผมชอบอ่านหนังสือ ที่บ้านมีหนังสือมาก จำพวก อสท. สตรีสาร บิอาร์ และวันหนึ่งได้อ่านคอลัมน์ศิลปะในหนังสือบิอาร์ เกิดความสนใจ จึงเขียนจดหมายไปขอคำแนะนำจากผู้เขียนว่า ถ้าต้องการเรียนด้านศิลปะควรทำอย่างไรบ้าง ซึ่งผู้เขียนได้ตอบจดหมายกลับมา พร้อมแนะนำโรงเรียนกวดวิชาให้ด้วย ผมต้องเรียนเพิ่มเติมอีกทั้งการใช้สีน้ำ การผสมสี การวาด การเขียนลวดลาย และอื่น ๆ”

พอเรียนจบปี ๒ ที่วิทยาลัยช่างศิลป์ เขาไปสมัครสอบเอ็นทรานซ์เข้าคณะมัณฑนศิลป์ มหาวิทยาลัยศิลปากร แต่สอบไม่ได้ เขาเสียใจมากที่สุดกับความผิดหวังครั้งแรก แต่ด้วยความเป็นศักดิ์จระผู้มีความมั่นใจในตัวเอง ทำในสิ่งที่ถูกต้องเสมอมาบวกกับการเลี้ยงดูที่อบอุ่น ทำให้เขารู้จักคิด ชีวิตช่วงนั้นจึงไม่เปลี่ยนแปลง

เขาเรียนที่วิทยาลัยช่างศิลป์ ๕ ปี จึงเข้าศึกษาต่อที่คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒบางแสน จนสำเร็จการศึกษาในปี พ.ศ. ๒๕๒๕

ระหว่างเรียน มีรายได้พิเศษจากการทำเสื้อยืดพิมพ์ลาย ส.ค.ส. พวงกุญแจไม้ฉำฉา

ถึงแม้จะมีรายได้ดี แต่ศักดิ์จิระก็ไม่คิดออกมาทำเป็นอาชีพ เพราะยังมีความรู้อีกมากมายที่เขาจะได้รับจากการเรียน

เมื่อเรียนจบ ต้องการเรียนต่อระดับปริญญาโท แต่ไม่ได้เรียน เนื่องจากในขณะนั้นไม่มีสถาบันใดเปิดสอนสาขาที่ต้องการเรียน เขาพยายามหาทุนไปศึกษาต่อต่างประเทศก็ทำไม่ได้ เพราะพื้นฐานภาษาอังกฤษไม่เพียงพอ

ศักดิ์จิระสนใจด้านการโฆษณาตั้งแต่ยังเรียนไม่จบ เขามีความเห็นว่างานโฆษณาคืองานใหญ่ แปลกใหม่ มีสิ่งที่จะเรียนรู้ได้อีกมากกว่างานนี้ หลังจากจบการศึกษา ก็ได้ทำงานด้านโฆษณา เริ่มจากเป็นช่างศิลป์ที่บริษัทโฆษณาแห่งหนึ่ง มีรายได้ ๓,๒๐๐ บาทต่อเดือน

พ.ศ. ๒๕๒๖ เปลี่ยนไปทำงานในบริษัทโฆษณาอีกแห่งหนึ่ง ในตำแหน่งช่างศิลป์เช่นกัน ได้รับเงินเดือนสูงกว่าเดิม ต่อมาได้เลื่อนตำแหน่งเป็นนักออกแบบ และนักสร้างสรรค์

นอกจากงานหลักที่บริษัทโฆษณาแล้ว ศักดิ์จิระยังรับงานออกแบบลายผ้า เป็นงานชิ้นจากบริษัทชินวัตร ซึ่งมีมาอย่างสม่ำเสมอ ได้ค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น มากน้อยแล้วแต่ความยากง่าย

เขาทุ่มเทให้กับการสร้างสรรค์งานอยู่ระยะหนึ่งราว ๒ ปี ก็รู้สึกว่างานลักษณะนี้ไม่เหมาะกับตนเอง ประกอบกับเมื่อการดำรงชีวิตในกรุงเทพฯ จึงลาออกจากงานมาประกอบอาชีพส่วนตัวที่จังหวัดแพร่ เขาเริ่มทำผ้าทอมือเองที่บ้าน โดยจะออกแบบลายผ้าแล้วจ้างคนมาทอส่งไปขายที่กรุงเทพฯ พอทำไปได้สักระยะ

เริ่มประสบปัญหา โดยเฉพาะด้านการตลาด ในที่สุดจึงต้องเลิกกิจการไป

เขารู้ว่าความผิดพลาดที่เกิดขึ้น เป็นเพราะว่ายังขาดประสบการณ์ สิ่งที่เขาสั่งสมและเรียนรู้มาไม่เพียงพอ เขาจะต้องแสวงหาต่อไป

ศักดิ์จิระเป็นคนใฝ่รู้ คิดกว้างไกล เขาจะแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เสมอ ชอบอ่านหนังสือ ศึกษาข้อมูลที่มีประโยชน์แล้วเก็บสะสมไว้ เมื่อมีโอกาสก็จะนำความรู้ที่มีอยู่ออกมาใช้ ถ้ามีเวลาจะหาประสบการณ์ตรงให้กับตัวเอง ด้วยการไปดูงานหัตถกรรมงานทอผ้า ตามสถานที่ต่าง ๆ ตลอดจนเข้ารับการศึกษาเกี่ยวกับการทำผ้าบาติก การย้อมผ้ามัดหมี่ และอื่น ๆ

เขาพยายามเรียนรู้ถึงความเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการออกแบบ วิธีการผลิต หรือเทคนิคอื่น ๆ อยู่เสมอ

เมื่ออยากได้ประสบการณ์และเรียนรู้งาน เขาจึงกลับไปรับหน้าที่ออกแบบลายผ้าให้กับบริษัทชินวัตรเชียงใหม่ ในปี พ.ศ. ๒๕๓๑ ได้เงินเดือนค่อนข้างสูง และที่นี่เขาได้ริเริ่มจัดตั้งแผนกออกแบบ ร่างนโยบายการออกแบบให้กับบริษัท

“ผมมีความสุขที่ได้ทำงานที่ตัวเองชอบ เรื่องเงินเดือนเป็นเรื่องที่มาทีหลัง” ศักดิ์จิระบอก

ความใฝ่ฝันในการประกอบอาชีพอิสระ คงอยู่ในใจศักดิ์จิระตลอดเวลา ขอเวลาให้เขาเตรียมตัวให้พร้อมกว่านี้เท่านั้น

ทำงานไม่ถึงปี พอดีมีเพื่อนมาชวนลงทุน เขาเห็นเป็นโอกาสเหมาะจึงตกลง ตัดสินใจลาออกจากการวางแผนที่จะทำเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว เป็นหัตถอุตสาหกรรม โดยเน้นด้านฝีมือเป็นหลัก

เขาต้องนำเงินที่สะสมไว้ตั้งแต่เริ่มทำงาน มาใช้ในการลงทุนครั้งนี้ ซึ่งเป็นจำนวนสูงทีเดียว

ศักดิ์จระและหุ้นส่วนเริ่มศึกษาข้อมูล ปรึกษากันว่าจะผลิตสินค้าชนิดใด ซึ่งหุ้นส่วนทุกคนถนัดและต้องเป็นสินค้าแปลกใหม่ที่ทำขึ้นมาแล้วสามารถขายได้ ในที่สุดก็มาลงที่ ผ้าไหมบาติก

ศักดิ์จระเห็นว่า ผ้าไหมมีความสวยงามในตัวเองอยู่แล้ว ถ้าได้มีการตกแต่ง วาดลวดลายลงสีสันทบนเนื้อผ้า ก็จะทำให้ผ้าไหมนั้นยิ่งทวีความสวยงามสดงงามมากยิ่งขึ้น

เขาคิดว่า ปัญหาและอุปสรรคในระยะต้นเป็นเรื่องธรรมดา โดยเฉพาะปัญหาที่เกิดจากการให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพมาเป็นอันดับหนึ่ง

เนื่องจากผ้าไหมบาติก มีกรรมวิธีการผลิตหลายขั้นตอน ถ้าต้องการให้ดงามแปลกตากรรมวิธีก็ยิ่งยากขึ้น เริ่มตั้งแต่คัดเลือกผ้าไหมเนื้อดีมีคุณภาพ เส้นไหมที่ได้มาตรฐาน จากนั้นจึงนำมาวาดลวดลายที่ออกแบบอย่างพิถีพิถัน ผสมผสานกับการเขียนเทียน การให้สีสันท จนมาถึงกระบวนการต้มซึ่งในครั้งแรก ๆ ก็มีปัญหบ้าง แต่เขาก็พยายามปรับปรุง แก้ไข พัฒนามาเรื่อย ๆ จนที่สุดก็ได้ผ้าไหมบาติกที่มีคุณค่าแลดูงดงามจับตา

จากผ้าไหมบาติก แปรรูปมาเป็นผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้าน
ชั้นตอนนี้ต้องอาศัยการตัดเย็บที่ประณีต แต่เนื่องจากทุกคนมี
ประสบการณ์ด้านนี้น้อย ครั้งแรกจึงเอาช่างที่ชำนาญงานจาก
เชียงใหม่มาฝึกหัดเด็กฝึกงานที่แพร่ จนพอจะเข้าใจและทำได้
พอดีได้เพื่อนซึ่งมีความชำนาญด้านการตัดเย็บมาช่วยดูแล ให้คำ
แนะนำในเรื่องการตัดเย็บโดยเฉพาะ

หลังจากพัฒนาฝีมืออยู่นานหลายเดือน งานของศักดิ์จิระ
ก็ออกสู่ตลาดได้ “ครั้งแรกนำไปเสนอขายที่ร้านนารายณ์ภักดิ์
และศูนย์สรรพสินค้าริเวอร์ซิตี้ ซึ่งจะขายได้ ๕ ชิ้นบ้าง ๑๐ ชิ้นบ้าง
ทำให้รู้สึกท้อใจเหมือนกัน แต่ก็คิดว่าต้องใช้เวลาลักษณะหนึ่ง”
ทุกคนต้องคิดหนักในการหาตลาดรองรับ ระยะหลังเริ่มมีใบสั่ง
สินค้าจากร้านค้าใหญ่ซึ่งมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างประเทศ

เมื่อมีความมั่นใจในการขาย ประกอบกับคิดจะทำสินค้า
ให้ได้มาตรฐานเพื่อการส่งออกจึงจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

บริษัท ชบาติก จำกัด จึงกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. ๒๕๓๑
เพื่อผลิตและจำหน่ายสินค้าตกแต่งบ้านอาทิเช่น ปลอกหมอน
ผ้าคลุมเตียง และภาพแขวนผนัง ด้วยวิธีการออกแบบให้เข้าชุด
อย่างกลมกลืน ตัดเย็บด้วยฝีมือประณีตและพิถีพิถัน ต่างแบบ
ต่างลวดลาย และหลากหลาย

นอกจากสินค้าตกแต่งบ้านแล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์งานฝีมืออื่น ๆ
ที่น่าสนใจอีกมากมาย เช่น ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอยาว กีโมน
จากกันห้อง กระเป๋า เป็นต้น ของทุกชิ้นออกแบบอย่างสวยงาม

และนำไปใช้ได้เหมาะสม

ถึงแม้ว่า ขบาติก จะเป็นเพียงกิจการขนาดเล็ก แต่ก็มีการทำงานอย่างเป็นระบบซึ่งศักดิ์จิระจะย้ำนักร้องว่า งานที่ทำนี้ไม่ได้เกิดจากเขาคคนเดียว แต่ผลงานที่ได้ออกมาได้เพราะได้เพื่อนร่วมงานที่ดี

ศักดิ์จิระบอกว่า “ผลงานที่ออกมาชิ้นหนึ่ง ๆ ผมเป็นคนออกแบบลายบาติก เลี้ยวจะเป็นคนออกแบบผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ความสำเร็จของงานที่ทำอยู่ ขึ้นอยู่กับของที่ขายได้หรือไม่ได้ด้วย ต้องมีเรื่องของการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งในส่วนนี้ก็ด้วยความสามารถของเพื่อนร่วมงานอีก ๒ คน คือ เนี้ยว และ อ้อย ซึ่งเป็นหญิงทั้งคู่”

“การได้ผู้ร่วมงานที่ดี เข้าใจกัน มีความสามารถความถนัดที่หลากหลาย เป็นส่วนสำคัญที่เอื้อให้การประกอบอาชีพอิสระไปสู่จุดหมายปลายทางได้เป็นอย่างดี”

“สินค้าทุกชิ้นที่ทำขึ้นมานั้น มุ่งคุณภาพเป็นหลัก รวมถึงการออกแบบที่ไม่เหมือนคนอื่น ออกแบบมาแล้วสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที จึงทำให้มีราคาสูงแต่ก็งดงาม สมราคาคุ้มค่าเงิน สำหรับลวดลายที่คิดประดิษฐ์ออกมา จะมีลักษณะเป็นลายปลอดภัย ที่คนส่วนใหญ่ชอบ โดยมากจะเป็นประเภท ดอกไม้ ใบไม้ แล้วจึงตั้งชื่อลายตามชนิดของดอกไม้ และใบไม้นั้น ๆ เช่น บอนสี บั๊กซาสวรรค์ เขียวหมื่นปี ใบกล้วย ใบมะพร้าว ดอกบัว ดอกแวนด้า และอื่น ๆ อีกมากมายนับร้อย”

“ที่นี่เราทำงานกันแบบพี่ ๆ น้อง ๆ นอกจากเพื่อนร่วมงานแล้ว ยังมีน้อง ๆ ทั้งหญิงและชาย ที่ทำงานด้านบาติกและการตัดเย็บในการทำงานผมจะทำสถานที่ทำงานให้น่าอยู่ สะอาดเสมือนทำงานอยู่ในบ้านของตนเอง จะฝึกเด็กในด้านความมีระเบียบ สะอาด และให้ฟังระลึกเสมอว่าทุกคนทำด้วยฝีมือ ต้องฝึกอารมณ์ให้เป็นศิลปินนิสัย ทำด้วยใจรัก”

งานที่ทำทุกวันนี้ นอกจากผลิตและจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูปแล้ว เขายังรับผลิตตามสั่งรวมถึงรับออกแบบลายผ้าอีกด้วย

ผลงานที่สร้างความภาคภูมิใจ คืองานออกแบบลายผ้า ลายปักชาสวรรค์ (BIRD OF PARADISE) ซึ่งบริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการตกแต่งภายในที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักทั่วไปได้นำลายนี้ไปเป็นลายสำหรับผ้าบุเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การทำงานในฐานะนักออกแบบ ศักดิ์จิระกล่าวว่า “จะต้องมีความคิดริเริ่ม ขยันคิดไม่ว่าจะทำอะไรอยู่ พยายามสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้เป็นที่ยอมรับ ต้องมีความแตกต่างจากผู้อื่นโดยเฉพาะด้านความคิด ต้องคิดสร้างแนวทางสำหรับตนเอง และต้องเป็นคนช่างสังเกต ทุกอย่างจะผ่านสายตาไปอย่างมีความหมาย”

ศักดิ์จิระไม่ใส่ใจกับการลอกเลียนแบบลายผ้า เพราะเขาคิดว่าเขาสามารถสร้างสรรค์ลวดลายที่แปลกใหม่ออกมาได้เรื่อย ๆ

ทุกวันนี้ ศักดิ์จิระและทีมงานมีความตั้งใจจริงที่จะทำงานให้ดีที่สุด มีเป้าหมายการดำเนินงาน “จะพัฒนาให้ก้าวหน้า ทั้ง

คุณภาพ ลวดลาย และสีสันทนของสินค้าให้ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ เพื่อที่บริษัท ขบาติก จำกัด จะได้เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้ส่งออกในอนาคต ซึ่งนอกจากผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าไหมขบาติกแล้ว อาจจะมีงานหัตถกรรมอื่น ๆ ด้วย”

“ถ้าทำได้ตามที่คิดไว้ นอกจากจะเป็นความสำเร็จอันใหญ่ยิ่งแล้ว ยังเป็นการสร้างงานและส่งเสริมแรงงานในท้องถิ่นอีกด้วย”

โดยส่วนตัวศักดิ์จิระเป็นคนรักธรรมชาติ คิดว่าธรรมชาติเป็นแบบอย่างให้กับตนเอง ชอบไปเที่ยวคนเดียว ในวันหยุดเมื่อว่างเว้นจากการทำงาน จะตื่นแต่เช้านั่งรถไปเที่ยวชมธรรมชาติ “นอกจากได้รับความเพลิดเพลินแล้ว ธรรมชาติที่สวยงาม สงบ และร่มเย็น ก็จะช่วยผ่อนคลายภาวะจิตใจ ทำให้มีกำลังทำงานในวันต่อไป ทั้งยังจะได้แนวความคิดใหม่ ๆ อีกด้วย”

ศักดิ์จิระ มีข้อคิดสำหรับเด็กรุ่นใหม่ว่า

“ในการทำงาน ไม่ควรยึดติดกับตำแหน่ง งานอะไรก็ได้ ที่ทำแล้วมีความสุข ตรงกับความถนัด และต้องคำนึงถึงภาวะของตลาดด้วยว่ามีทิศทางเป็นเช่นไรในขณะนั้น”

ลวดลายบนผืนผ้าที่ท่านได้เห็น

ผลิตภัณฑ์จากผ้าไหมขบาติกที่ท่านได้สัมผัส

อาจจะเป็นผลงานจากการสร้างสรรค์ของเขา ศักดิ์จิระผู้แต่งแต้มสีสันทนบนแพรไหมที่วาดหวังไว้ว่า ในวันข้างหน้า นามศักดิ์จิระ เวียงเก่า จะเป็นที่ยู่อักกันดีในวงการนักออกแบบลายผ้า

จากชีวิตจริงของ คุณศักดิ์จิระ เวียงเก่า บ้านเลขที่ ๑๑๐
ถนนรอบเมือง ตำบลในเวียง อำเภอเมืองแพร่ จังหวัดแพร่

สัมภาษณ์ : นางรุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

: นางสาววารุณี ธนวรานิซ

: นางปัทมา วิรุฬห์พานิช

เขียน : นางปัทมา วิรุฬห์พานิช

ถ่ายภาพ : นางสาวรัชิตา ภังคะญาณ

วัน เดือน ปี : ๒๑ มีนาคม ๒๕๓๓





กิมไน้ สิริพฤตษา





สตรีผู้สร้างสรรค์พลอยนิล

“เธอใช้ประสบการณ์ ความสามารถ ความวิริยะ
อุตสาหะ ในทางการค้าขายและใช้ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
พลอยนิลให้มีคุณค่าใช้ประโยชน์ได้หลากหลายในรูปแบบ
ที่แปลกใหม่ ซึ่งเป็นอาชีพที่ทำรายได้ดีให้แก่ตน จนเป็นที่
เชิดหน้าชูตาของเมืองกาญจนบุรี และเป็นสิ่งภูมิใจให้บุคคล
อยากมาเที่ยวเมืองกาญจนบุรี ด้วยจิตใจขอบช่วยเหลือสังคม
เธอจึงเข้าร่วมพัฒนาสังคมอย่างมากมายทั้งด้านการศึกษา
อาชีพ และสภาพความเป็นอยู่ของชุมชน”

เมื่ออย่างเข้าสู่จังหวัดกาญจนบุรีเราจะเห็นคำขวัญที่ว่า

แคว้นโบราณ

ด่านเจดีย์

มณีเมืองกาญจน์

สะพานแม่น้ำแคว

แหล่งแร่ น้ำตก

คำขวัญนี้จะบอกให้ทราบถึงสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัด
กาญจนบุรี อันได้แก่โบราณสถานและโบราณวัตถุ ทรัพยากร

ธรรมชาติซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สามารถชักนำหรือดึงดูดใจให้บุคคล
อยากมาสัมผัส มาท่องเที่ยวจังหวัดกาญจนบุรี

อาชีพหนึ่งซึ่งเป็นอาชีพที่ขึ้นชื่อและเชิดหน้าชูตาของ
จังหวัดกาญจนบุรีก็คือการเจียรไนพลอย ตามที่ปรากฏในคำขวัญ
โดยเฉพาะพลอยนิลซึ่งจัดว่าเป็นจังหวัดที่เป็นแหล่งของพลอยนิล
อันมหาศาล

เมื่อก่อนพลอยนิลไม่ได้รับความนิยมเท่าที่ควรเพราะเป็น
พลอยเนื้ออ่อน ส่วนใหญ่จะเจียรไนเพื่อทำแหวน สร้อยคอ และ
สร้อยข้อมือเท่านั้น แต่ปัจจุบันพลอยนิลเริ่มได้รับความนิยมมากยิ่งขึ้น
ทั้งนี้เนื่องมาจากมีการเจียรไนเพื่อให้ใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง
และในรูปแบบที่แปลกใหม่ออกไป

ผู้ผลิตพลอยนิลซึ่งเป็นที่รู้จักกันทั้งเมืองในนามของ “อนันตพล
พลอยกาญจน์” ก็คือ กิมไน้ สิริพฤกษา

กิมไน้ สิริพฤกษา เจ้าของกิจการ “อนันตพลพลอยกาญจน์”
เป็นบุตรของนายแสงแสง และนางเชิงฮวย แซ่อึ้ง ทั้งสองมีอาชีพ
ค้าขาย

กิมไน้ สิริพฤกษา เกิดที่ตำบลบ่อพลอย อำเภอบ่อพลอย
จังหวัดกาญจนบุรี เมื่อวันที่ ๒๐ พฤษภาคม ๒๔๙๑ เป็นบุตรคนที่ ๕
ในจำนวนพี่น้องทั้งสิ้น ๙ คน ฐานะอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับ
ชาวเมืองกาญจนบุรีในสมัยนั้น

สิ่งแวดล้อมในวัยเด็กของกิมไน้ สังคมที่อาศัยอยู่ผู้คน
ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเจียรไนพลอย ส่วนครอบครัวของกิมไน้

ประกอบอาชีพค้าขายของเบ็ดเตล็ด กิจวัตรประจำวันในวัยเด็กก่อนไปโรงเรียนจะช่วยพ่อแม่เข็นรถผักสดไปขายที่ตลาด และตอนเย็นหลังเลิกเรียนจะขายของดอง ก็ให้มีความใฝ่ฝันอยากเป็นแม่ค้าที่ร่ำรวย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะชีวิตส่วนใหญ่ได้คลุกคลีอยู่กับอาชีพค้าขาย ซึ่งเป็นความใฝ่ฝันที่ค่อนข้างแปลกสำหรับเด็กไทยในสมัย ๔๐ ปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มักจะมีความใฝ่ฝันอยากประกอบอาชีพรับราชการเป็นเจ้าคนนายคน

กิมให้ จบ ม. ๓ จากโรงเรียนบ้านบ่อพลอย ตำบลบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรีหลังจากนั้นก็ไม่ได้เรียนต่อเนื่องจากบิดามารดามีลูกมาก บิดาป่วยบ่อย ๆ จึงต้องออกมาช่วยบิดามารดาค้าขายอาหาร เช่น ก๋วยเตี๋ยว ข้าวต้ม เป็นต้น

ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ ได้แต่งงานกับคุณเพ็ญ สิริพฤษา ได้ย้ายมาอยู่ร่วมกับครอบครัวของสามีขายข้าวต้มในตอนกลางคืน และเมื่อมีบุตรก็ได้แยกครอบครัวไปเช่าบ้านอยู่ต่างหาก ช่วงนี้กิมให้ได้ใช้ความสามารถในด้านการค้าและความวิริยะอุตสาหะ จึงได้ไปปรับเครื่องประดับที่ประกอบด้วยทอง พลอยต่าง ๆ มาจำหน่ายโดยรับเครื่องประดับมาจากร้านค้าเครื่องประดับก่อน เมื่อขายได้จึงนำเงินไปให้ทางร้านในภายหลัง เธอจะเดินไปขายตามสถานที่ราชการ ธนาคาร บ้านคนที่มิฐานะร่ำรวย รวบรวมเงินจากการขายเครื่องประดับได้ก้อนหนึ่งจึงได้นำไปซื้อที่ดินเงินผ่อนได้แปลงหนึ่ง พร้อมกันนั้นก็ดำเนินกิจการอีกอย่างหนึ่งคือเป็นนายหน้าขายที่ดิน เนื่องจากมีคนเอาที่ดินมาฝากขาย เธอเป็นนายหน้าขายที่ดินประมาณ ๒-๓ ปี

จึงนำเงินที่ได้กำไรประมาณ ๗-๘ แสนบาท มาสร้างบ้านเป็น
ตึก ๔ ชั้นติดถนนแสงชูโต ด้านหลังเป็นศูนย์ฝึกเจียร์ไนนิล มีที่พัก
สำหรับช่างทองและช่างเจียร์ไน ส่วนสามีนั้นรับซื้อขายพลอย อยู่ที่
ตำบลบ่อพลอยบ้านเกิด ปัจจุบันก็มีน้องบุตรชาย ๒ คน บุตรสาว
๒ คน ทุกคนมีการศึกษาดี บุตรชายคนโตกำลังศึกษาอยู่คณะ
ทันตแพทยศาสตร์ บุตรสาวคนที่ ๒ กำลังศึกษาอยู่มหาวิทยาลัย
กรุงเทพ บุตรสาวคนที่ ๓ กำลังศึกษาอยู่โรงเรียนปัญญาพาณิชย์
และบุตรชายคนสุดท้องกำลังศึกษาอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖
โรงเรียนเทพศิรินทร์ บุตรทุกคนของเธอมองคิดมาถึงแม้ถ้า
พวกเขาจะประกอบอาชีพอื่นตามที่ร่ำเรียนมาแต่เขาก็จะไม่ทิ้ง
อาชีพที่บิดามารดาได้ร่วมกันสร้างมา เขามีความรักที่จะประกอบ
อาชีพค้าขายพลอยนิลควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้อาจจะเพราะว่า
เธอมักสอนลูก ๆ ของเธอเสมอว่า อาชีพค้าขายพลอยนิลเป็นอาชีพ
สุจริต ขายเป็นง่าย ทำไรดี คนทั่วไปสนใจไม่ใช่ทำเป็นงานหลัก
ด้วยการฝึกให้ลูกได้ทดลองขายในสถานที่ต่าง ๆ หลาย ๆ ครั้ง
เพื่อให้ลูกได้เห็นผลกำไรซึ่งจะเป็นกำลังใจทำให้เขาอยากขายมาก
ยิ่งขึ้น นี่คือสิ่งหนึ่งที่ทำให้กิมไฉ่รู้สึกภาคภูมิใจในลูก ๆ ของเธอ

เมื่อคณะของเราได้ก้าวเข้าไปที่อนันตผลพลอยกาญจน์
ก็ได้พบกิมไฉ่ ซึ่งเป็นสุภาพสตรีวัย ๔๒ ปี ผิวขาว รูปร่างสันทัด
ยิ้มง่าย ท่าทางใจดี มีอัธยาศัย พูดจาคล่องแคล่ว สมกับที่ประกอบ
อาชีพค้าขาย ซึ่งจะต้องพบกับคนมากมายหลายประเภท จึงต้องมี
คุณสมบัติดังกล่าวที่จะช่วยให้การประกอบอาชีพค้าขายประสบความสำเร็จ

สำเร็จไปด้วยดี การค้าขายพลอยนิลของเธอในแต่ละเดือนจะมีรายได้ไม่ต่ำกว่าหนึ่งหมื่นบาท เมื่อเธอเปิดร้านซึ่งเป็นตึกแถว ๔ ชั้นนี้ไปได้สักระยะหนึ่ง ก็มีความคิดว่า น่าจะให้เด็กจากตำบลบ่อพลอย มาฝึกหัดเจียรระไนนิลที่ร้าน เป็นการช่วยเหลือเด็กที่ไม่มีงานทำจะได้มีงานทำ และมีอาชีพติดตัวต่อไปในภายภาคหน้า จึงได้นำเด็กจำนวน ๔-๕ คน จากตำบลบ่อพลอยมาฝึกเจียรระไนนิลที่หลังร้าน ต่อมากรมพัฒนาชุมชนได้ขอความร่วมมือจากเธอขอใช้สถานที่อันตพลพลอยกาญจน์ตั้งเป็นศูนย์เจียรระไนนิล โดยได้รับความช่วยเหลือจากกรมพัฒนาชุมชนส่งวิทยากรมาช่วยสอน และส่งเครื่องมือบางส่วนมาให้ใช้ประกอบการสอนเป็นหลักสูตร ๓ เดือน เมื่อเรียนจบหลักสูตรแล้ว ผู้เรียนจะได้รับประกาศนียบัตร ผู้ที่มาเรียนที่ศูนย์จะได้รับบริการในเรื่องอาหาร ที่พักฟรีจนจบหลักสูตร สำหรับผู้ที่จบแล้วบางคนก็อยู่ทำงานที่ร้านแต่บางคนกลับไปทำงานเจียรระไนนิลที่บ้านโดยรับงานเจียรระไนนิลจากร้านไปทำที่บ้าน โดยทางร้านคิดราคาให้เทียบเท่าราคาในห้องตลาด

ขั้นตอนในการเจียรระไนนิลนั้น เริ่มจากคัดเลือกนิลเนื้อดี และคัดเลือกนิลตามรูปที่ต้องการ นำมาโกนรูปตามที่ต้องการแต่งเหลี่ยม จำนวนเหลี่ยมขึ้นอยู่กับแบบที่ต้องการแล้วเจียรระไนขัดเงา แต่ถ้าอยู่ในรูปลักษณะของหลังเบี้ยก็ไม่ต้องแต่งเหลี่ยมเพียงแต่ขัดเงาเท่านั้น

ในการบริหารงานที่ร้านและศูนย์เจียรระไนนิล ก็มิได้ใช้หลักการที่ยึดความแตกต่างระหว่างบุคคล โดยดูความสนใจ ความ

สามารถ และความถนัดของคนงานเป็นสำคัญ ใครมีความสนใจความสามารถ และความถนัดอย่างไร ก็จะทำให้ทำอย่างนั้น คอยประเมินผลงานของคนงานแต่ละคนว่าสามารถทำงานใดได้บ้าง หากไม่เหมาะสมกับงานใดก็จะเปลี่ยนงานใหม่ให้ทำ นอกจากนี้เธอยังให้สวัสดิการเช่นเมื่อทำงานกับเธอ ๔-๕ ปี ก็จะทำประกันชีวิตให้ทุกคน ผู้ทำงานดีมีผลงานก็จะให้รางวัลพิเศษ เป็นต้น

บุคลิกภาพของผู้ประกอบอาชีพค้าขายพลอย กิมไน้ให้ข้อคิดไว้ว่าจะต้องเป็นบุคคลที่พูดเก่ง อธิบายดี มีความรักในงานนี้ ซื่อสัตย์ต่อลูกค้าเพื่อให้เขาเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของตน ส่วนผู้ที่ประกอบอาชีพเจียรระไนนิล จะต้องเป็นคนที่มีความสนใจตั้งใจในการทำงาน สายตาไม่สั้น มีสมาธิ ช่างสังเกต มีความขยันอดทน มีความละเอียด ซื่อสัตย์และสามารถนั่งได้นาน ๆ

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพนี้ บางครั้งคนงานหยุดงานบ่อยทำให้สินค้าผลิตไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า กิมไน้ได้ใช้วิธีการแก้ไขโดยให้ความเป็นกันเอง คอยสอดส่องดูแลช่วยเหลือทำให้คนงานเกิดความรู้สึกเหมือนพี่เหมือนน้อง

ในการประกอบอาชีพให้ประสบความสำเร็จ เธอยึดคติที่ว่า “ทำอะไรต้องทำด้วยความจริงใจ ซื่อสัตย์”

กิจวัตรประจำวันของเธอ ดื่นเข้าขึ้นมาก็จะเริ่มจัดงานให้แก่คนงานแต่ละคนหลังจากนั้นก็จะไปดูแลและค้าขายอยู่หน้าร้าน เมื่อว่างจากลูกค้าก็จะเข้าไปดูการทำงานของคนที่หลังร้าน ลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านมักจะมาติดต่อกับทางร้านเอง และส่วนหนึ่ง

ได้รับการชักนำมาจากผู้ว่าราชการจังหวัด นายอำเภอ และ คณะครูโรงเรียนต่าง ๆ

สำหรับสิ่งที่สร้างชื่อเสียงจนทำให้ทุกคนเมื่อมาเมือง กาญจนบุรีแล้ว ยากจะมาชมกิจการและซื้อสินค้าของร้าน “อนันตพลพลอยกาญจน์” ก็คือการทำกิ๊มไน้หรือมีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ สามารถคิดเจียรไนนิล เพื่อให้ใช้ประโยชน์ได้หลายอย่าง และในรูปแบบที่แปลกใหม่ นอกจากนี้เธอยังส่งเสริมให้คนงาน คิดสร้างแบบการเจียรไนนิลขึ้นเองด้วย โดยเธอจะให้คำตอบแทน เป็นพิเศษสำหรับคนที่สามารถคิดสร้างแบบขึ้นเองได้ ซึ่งความคิด เหล่านี้เริ่มเกิดขึ้นในสมองของเธอ เนื่องจากมีลูกค้าคนหนึ่งคือ คุณอรุณ ชัยเสรี ได้มาให้ศูนย์เจียรไนนิลได้ช่วยเจียรไนนิล ทำเป็นเข็มกลัดรูปเต่า แรก ๆ ก็ไม่รู้ว่าจะทำอย่างไรดี ก็ไปหา เต่าจริง ๆ มาทำเป็นตัวแบบ จากนั้นก็คัดเลือกนิลขนาดต่าง ๆ ที่เหมาะจะเจียรไนเป็นส่วนต่าง ๆ ของเต่าแล้วนำมาทดลอง วางเป็นรูปเต่า แล้วจึงให้ช่างเจียรไนทำการโกนรูปตามที่ต้องการ แต่งเหลี่ยมเจียรไนขัดเงา ทุกส่วนของเต่า นำมาให้ช่างทอง เชื่อมต่อจนได้เข็มกลัดรูปเต่าตามที่ต้องการนี้เป็นจุดเริ่มแรกที่ เป็นจุดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ให้แก่เธอ

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๑ เป็นปีที่สร้างความรู้สึกรักภาคภูมิใจและ กำลังใจแก่เธออย่างมาก เนื่องจากทางจังหวัดได้จัดงานสัปดาห์ สะพานข้ามแม่น้ำแควและได้ขอความร่วมมือจากเธอให้ช่วยส่งงาน เจียรไนนิลเป็นของที่ระลึกเข้าประกวด กิ๊มไน้ได้เจียรไนนิลเป็น

รูปสะพานข้ามแม่น้ำแควและได้รับรางวัลที่ ๑ และในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ ก็ได้รับรางวัลที่ ๑ อีก ซึ่งในครั้งนี้ได้เจียรไนนิลเป็นรูปประตูเมืองกาญจนบุรี ซึ่งนับเป็นความสำเร็จอย่างมากในช่วงชีวิตหนึ่งของเธอ

การวางแผนในอนาคตก็มั่นใจไว้ว่าจะไปเปิดศูนย์เจียรไนพลอยที่อำเภอปอพลอยอีกแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นบ้านเกิดของเธอจะได้ช่วยให้คนมีงานทำมากขึ้น ตลอดจนเป็นการขยายกิจการของตนให้กว้างขวางและก้าวหน้ายิ่งขึ้น

เมื่อгимให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพของตนแล้ว เธอยังเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำควมภาคภูมิใจให้แก่เธอก็คือ การที่เธอได้มีส่วนช่วยเหลือและทำคุณประโยชน์แก่สังคม ดังนี้

๑. เป็นสมาชิกสภาภาคชาติไทย ร่วมกับเจ้าหน้าที่หน่วยกาชาดออกไปบริจาคเลือดจากชาวบ้าน

๒. เป็นกรรมการ สมาคมครูและผู้ปกครองโรงเรียนกาญจนาอนุเคราะห์ให้ได้บริจาคเงินจำนวน ๒,๕๐๐ บาท ช่วยสร้างรั้วเหล็กของโรงเรียน

๓. เป็นกรรมการกลุ่มสตรีกาญจนบุรี ไปร่วมช่วยงานการกุศล บริจาคเงินช่วยเหลือวัด โรงเรียน และหน่วยงานต่าง ๆ ที่ต้องการความช่วยเหลือ

๔. เป็นกรรมการกลุ่มโครงการอาสาพัฒนาชุมชน จะให้ความช่วยเหลือชุมชน เช่น ให้ทุนการศึกษาแก่เด็กเรียนดี ให้ทุนอาหารกลางวันแก่เด็กที่ขาดแคลนอาหารหรือเด็กยากจน

๕. ให้การสนับสนุนการศึกษาของสำนักงานการศึกษา
นอกโรงเรียนจังหวัดกาญจนบุรี

๖. มอบเงินทูลเกล้าทูลกระหม่อมถวายโดยเสด็จพระราชกุศล
ตามพระราชอัธยาศัยจำนวน ๒,๐๐๐ บาท

๗. ร่วมกับกรมการพัฒนาชุมชน จัดตั้งศูนย์เจียรไนนิล
เพื่อส่งเสริมวิชาชีพแก่เยาวชน

จะเห็นได้ว่ากิมไน้ได้ใช้ประสบการณ์ความสามารถ
ความวิริยะอุตสาหะในด้านการค้า และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
จนกระทั่งประสบความสำเร็จในอาชีพของตน นอกจากนี้เธอยัง
ทำตนให้เป็นประโยชน์กับสังคม โดยช่วยพัฒนาการศึกษา อาชีพ
ตลอดจนสภาพความเป็นอยู่ของสังคมให้อยู่กันอย่างมีความสุข
ด้วยคุณความดีดังกล่าว เธอจึงได้รับเกียรติให้รับเหรียญกาชาด
สมนาคุณชั้นที่ ๓ โดยสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ
สภานายิกาสภากาชาดไทยได้ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้
นายแพทย์หม่อมหลวงเกษตร สนิทวงศ์ เลขาธิการสภากาชาดไทย
เป็นผู้มอบเหรียญกาชาดสมนาคุณชั้นที่ ๓ แทนพระองค์

จากชีวิตจริงของ คุณกิมไน้ สิริพฤกษา ผู้ผลิตและจำหน่าย
พลอยนิล เลขที่ ๒๔๔ ถนนแสงชูโต ตำบลบ้านเหนือ อำเภอเมือง
จังหวัดกาญจนบุรี

สัมภาษณ์ : นายธีระ ชัยยุทธยรรยง
: นางสาวพูนศิริ ไสภารักษ์
: นายสาโรจน์ พิงรำพรรณ

เขียน : นายธีระ ชัยยุทธयरรง
ภาพ : นายธีระ ชัยยุทธयरรง
วัน เดือน ปี : ๕ เมษายน ๒๕๓๓





สมพจน์ มณีวงศ์



คนเป็นรถเมืองนราฯ

“เกิดเป็นคนหนี้รวย เลิศเป็นรายหนี้ยาก”
ลูกผู้ชายไม่ได้วัดกัน แต่ที่ทางเก่ง.....

เดือนกันยายน ปีพ.ศ. ๒๕๕๑ ที่ตำบลหัวเขา อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา เด็กชายคนหนึ่งได้ถือกำเนิดเกิดมา เมื่ออายุครบเกณฑ์ ได้เข้าศึกษาเล่าเรียนที่โรงเรียนวัดบ่อถ้า ศึกษาอยู่จนอายุได้ ๑๕ ปี และจบประโยคประถมศึกษาปีที่ ๗ ชีวิตในวัยเด็กที่อยู่ตามชนบทมีความลำบากมากต้องทำงานรับจ้างตั้งแต่เรียนชั้น ป. ๔ โดยใช้วันหยุดรับจ้างเป็นลูกเรือหาปลาในทะเล ได้ค่าแรงวันละประมาณ ๒๐ บาท เท่านั้น

พ.ศ. ๒๕๐๔ เด็กชาย สมพจน์ มณีวงศ์ ได้ย้ายบ้านไปอยู่ตลาดตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส เริ่มต้นชีวิตที่นี่ ด้วยการเป็นลูกจ้างร้านขายของชำ ขายพริก กะปิ มะพร้าวขูด น้ำตาล มีรายได้เดือนละ ๑๕๐ บาท ทำอยู่ ๓ ปี ก็ออกจากงาน เนื่องจากได้เงินน้อยและเริ่มโตเป็นหนุ่มแล้ว กอปรกับเพื่อนฝูงมาชักชวนให้ไปรับจ้างเข็นของจากสถานีรถไฟตันหยงมัสไปตลาด มีรายได้วันละ ๒๐-๓๐ บาท ทำงานได้รวดเร็ว บริการดีของไม่หาย เป็นชีวิตที่ลำบาก แต่ก็มีความภาคภูมิใจที่หาเงินได้จาก

อาชีพสุจริต ต่อจากนั้นก็ไปทำงานรับจ้างเป็นพนักงาน ร.ส.พ มีหน้าที่ขนของ โดยมีรายได้จากค่าขนของเดือนละ ประมาณ ๓,๐๐๐ บาท หรือคิดเป็นคันรถ คันละประมาณ ๓๐๐ บาท

พบรัก

ในช่วงที่เป็นลูกจ้างขึ้นรถขนของนั้น ก็ได้พบนักเรียนสาวคนหนึ่ง กำลังเรียนมัธยมปีที่ ๓ โรงเรียนตันหยงมัส ชื่อ นางสาวฉลอง จันทร หลังจากเพียรพยายามอยู่นาน ฝ่ายหญิงก็เห็นใจยอมคบหาสมาคมด้วย โดยคุณฉลองบอกว่า “จะต้องเรียนหนังสืออีกหลายปี จะคอยไหวหรือเปล่า” สมพจน์ ก็รีบรับทันที “ไม่มีปัญหา จะคอยจนกว่าคุณเรียนจบ” หลังจากนั้นคุณฉลอง ก็ไปเรียนวิทยาลัยครูยะลา ระหว่างที่เรียน ปกศ. อยู่นั้นก็หมั่นไปเยี่ยมเยียนและติดต่อทางจดหมายเสมอมาจนหญิงคนรักเรียนจบกลับมาเป็นครูที่โรงเรียนบ้านยะหงอ อำเภอระแงะ อยู่ ๒ ปี จึงได้ขอแต่งงานเมื่อปี ๒๕๑๙ โดยมีสินสอดทองหมั้น เป็นเงินหนึ่งหมื่นบาท สร้อยคอหนึ่งบาทกับแหวนทองหนึ่งวงหนักสองสลึง

เริ่มธุรกิจ

ช่วงชีวิตตอนแต่งงาน สมพจน์ มีฐานะปานกลางเท่านั้น และยังรับจ้างขับรถบรรทุกส่งของมีรายได้ดี พอเลี้ยงตัวเองและครอบครัว ได้หาประสบการณ์ชีวิตจากที่ต่าง ๆ ที่ผ่านไป เช่น แม่ค้า สินค้า แหล่งซื้อขาย ได้มองเห็นช่องทางการค้าขาย จึงปรึกษามารยาที่จะออกมาค้าขายด้วยตนเอง โดยกู้เงินมาซื้อรถบรรทุกหกล้อยี่ห้อ อีซูซุ ราคาในสมัยนั้น ๒๔๐,๐๐๐ บาท

โดยซื้อระบบเงินผ่อนเดือนละ ๕,๐๐๐ บาท เป็นเวลา ๔๐ เดือน และเสียค่าตัวรถ ๔๐,๐๐๐ บาท เมื่อมีรถบรรทุกแล้วก็เริ่มต้นชีวิตค้าขายด้วยการไปซื้อสับปะรด จากอำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มาขายที่ตลาดตันหยงมัสให้ลูกค้าประจำ ทำอยู่ประมาณ ๒-๓ เดือน ก็เปลี่ยนเป็นซื้อมะม่วงมาขาย ตามฤดูกาลของตลาด สำหรับมะม่วงรายได้ดีกว่าเพราะขายเป็นกิโล บางครั้งก็ออกนอกเส้นทางไปส่งที่หาดใหญ่ สงขลา ขายให้นายหน้ารับซื้อ และลูกค้าประจำ ส่วนที่เหลือก็นำกลับมาขายเอง มีรายได้ประมาณเที่ยวละ ๑๐,๐๐๐-๒๐,๐๐๐ บาท และรับเงาะ ทุเรียน จากชาวสวนจันทบุรีมาขายเองบ้าง ซึ่งราคาเงาะสีชมพูจากสวนจันทบุรี กิโลละ ๓ บาท เขาเอามาขายในราคากิโลละ ๗ บาท ไปซื้อครั้งหนึ่งก็บรรทุกมาได้ประมาณครึ่งละ ๕,๐๐๐ กิโล ส่วนมากเขาจะขับรถไปซื้อเอง ใช้เวลาไปกลับครึ่งละ ๓ วัน ขายแล้วไปซื้อมาขายใหม่ หมุนเวียนอยู่เรื่อย ๆ ไม่มีอะไรจะดีเท่าซื้อมาแล้วขายหมดในเวลารวดเร็ว และมีกำไรดี ทำให้มีกำลังใจที่จะค้าขาย

เมื่อกิจการเจริญขึ้นก็หาคนมาร่วมงานเพิ่มขึ้น โดยจ้างคนมาช่วยขับรถเพิ่มอีก ๑ คน จากจันทบุรีเมื่อหมดหน้าผลไม้แล้วก็จะเปลี่ยนไปจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดทางภาคเหนือหลายจังหวัดซื้อกระหล่ำปลีจากเหนือ มาขายที่ภาคใต้ ซื้อกิโลละ ๒ บาท ขายกิโลละ ๕ บาท แต่ค้าขายได้ไม่นานก็ต้องเลิก เพราะระยะทางไกลเกินไป โดยหันไปซื้อลำไยจากจังหวัดนครปฐมมาขายที่

อำเภอตากใบ รายได้ดีพอสมควรซื้อกิโละ ๑๒-๑๓ บาท มาขาย
กิโละ ๑๔-๒๐ บาท บางทีก็ไปซื้อผักจากจังหวัดนครศรีธรรมราช
มาขายปลีกและส่ง

ปัจจุบัน

สมพจน์ มณีวงศ์ ได้ก่อร่างสร้างตัวจนเป็นบุคคลมีฐานะดี
คนหนึ่งในจังหวัดนราธิวาส มีบ้านของตนเอง ๔ ห้อง เป็นห้องแถวไม้
๒ ห้อง และตึกแถวที่หน้าตลาดตันหยงมัสอีก ๒ ห้อง ราคา
ประมาณ ๒ ล้านบาท มีรถยนต์ ซึ่งเป็นพาหนะคู่ชีพ คือ รถเก๋ง
๑ คัน และรถปิกอัพกระบะ ๒ คัน ไว้บรรทุกผลไม้และผัก
เวลาว่างก็ไปดูแลสวนยาง เขามีบุตรชายและบุตรสาว ๓ คน
อายุ ๑๒, ๑๐ และ ๓ ขวบ ตามลำดับ

อนาคต

เขาไม่เคยท้อแท้กับชีวิตที่ได้รับการศึกษามาน้อย นึกถึง
ความยากลำบากในวัยเด็กของตนอยู่เสมอ อยากจะให้ลูก ๆ ได้
ทำงานสบาย ๆ จึงพยายามสร้างฐานะเพื่อลูก สมพจน์ตั้งความหวัง
และปณิธานว่า “ในการทำงาน ต้องทำทุกอย่าง ต้องซื่อสัตย์ และ
เป็นงานสุจริตไม่คดโกงใคร” กับการติดต่อกับลูกค้าต้อง “พูดจา
ให้ดี ไม่โกง ทำอะไรตรงไปตรงมาให้มีคุณภาพ” สำหรับความ
ภาคภูมิใจในชีวิต” ทำรายได้ตรงเป้าหมาย ไม่ลืมเพื่อนทุกคน
ที่เคยช่วยเหลือเมื่อคราวลำบาก”

จากชีวิตจริงของคุณสมพจน์ มณีวงศ์ พ่อค้าคนกลาง ขายผัก
และผลไม้ จากตันหยงมัส อำเภอ ระแงะ จังหวัดนราธิวาส

สัมภาษณ์ : สมคาค คุณมาศ
: ศุภกิจ สีหาบุตร
: อีระ ชัยยุทธยรรยง

เขียน : สมคาค คุณมาศ

ภาพ : สมคาค คุณมาศ
อีระ ชัยยุทธยรรยง

วัน เดือน ปี : ๑๙ เมษายน ๒๕๓๓







ชีวิตต้องงสู้ ๑๐