



DCID LIBRARY



0000015428

๗, 371.495

๑-546 ๘,

ชีวิตต้องสู้ ๑๔

ผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา : มะเตือ เสมา

บรรณาธิการ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

สัมภาษณ์ : มะเตือ เสมา ประณม จันทิม
ธรรมศักดิ์ มีอิสระ วรรณา พรหมบุรมย์

วารุณี ธนวานิช อีระ ชัยยุทธธรรมรอง

สมคิด คุณมาศ จีระวรรณ ปักกัตตัง

วิเคราะห์ สืหาบุตร รุจิเรช แสงจิตต์พันธุ์

สมปอง จันทรมานิตย์ อนัญญา ประสงค์พร

สุรชาติ ทินานนท์ รัชิตา กังคะญาณ

พูนศิริ โศภารักษ์ อภิญญา ตามเสรี

เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ สุรชาติ ทินานนท์

วารุณี ธนวานิช อีระ ชัยยุทธธรรมรอง

วิเคราะห์ สืหาบุตร สมคิด คุณมาศ

ประณม จันทิม จีระวรรณ ปักกัตตัง

สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ : วารุณี ธนวานิช สมคิด คุณมาศ

ศักดิ์สิน ช่องดารากุล อนัญญา ประสงค์พร

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ รุจิเรช แสงจิตต์พันธุ์

ประณม จันทิม รัชิตา กังคะญาณ

ภาพปก : ศักดิ์สิน ช่องดารากุล

ตรวจแก้ไขต้นฉบับ : มะเตือ เสมา ธรรมศักดิ์ มีอิสระ



๗ 01683

๗ ๓๗๑.๖๒๕

๖๕๖๖๕

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๑๔)



กรมวิชาการ

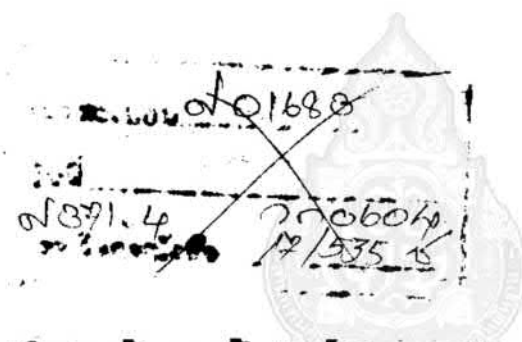
กระทรวงศึกษาธิการ

วันที่ 20 มิ.ย. 2545

เลขทะเบียน ๗. 01683

เลขเรียกหนังสือ ๗. 3๗1.4๒5

๗. 546 ๕



ชีวิตต้องสู้ (เล่ม ๑๔)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง	จำนวน ๔๖,๐๐๐ เล่ม
พิมพ์ที่	โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก ซอยเทพนิรมิตร ๒ ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร โทร. ๕๘๗๓๑๓๗
ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา	พันเอก ไพโรจน์ มาลีวงษ์

ISBN 974 - 10 - 1402 - 3

คำนำ

กรมวิชาการ จัดทำหนังสือชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ ได้ชื่อว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวทางการดำเนินชีวิตของบุคคลเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดในการ “สร้างงาน” ได้อย่างยอดเยี่ยมทุกท่านเป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้มีเองที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการประกอบอาชีพอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำหนังสือขอความร่วมมือไปถึงหน่วยบริการแนะแนวประจำจังหวัด และได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพออกไปประสานงาน และออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล และบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่ม ได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวยประโยชน์
แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จใน
อาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยบริการ
แนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือ
เป็นอย่างดี



(นายจำเริญ เลกธังคะ)

อธิบดีกรมวิชาการ

สิงหาคม ๒๕๓๕

สารบัญ

	หน้า
- ก้าวไปคนละทาง	๑
- ลูกผู้ชายหยาบไม่ได้	๑๓
- จริญ สุทธิวงษ์ : ราชผ้าไหมมัดหมี่แห่งบ้านเขว้า	๒๒
- ชีวิตผกผันของสามาร	๓๒
- สัมภาษณ์คุณนาย	๔๖
- มาสายก็ถึงที่หมายได้	๖๒
- เชื่อคำพ่อ ก่อความเจริญ	๖๙
- คุณสุกร...กับอาชีพธุรกิจการเกษตร	๘๓
- คนเลี้ยงไก่ที่เมืองเว	๙๒
- บุญ มหาสุวรรณ : ผู้อนุรักษ์ขนมไทย	๙๘

ก้าวไปคนละทาง

....จากเด็กท้ายรถสองแถว ความรู้เพียง ป.๔
เขารู้ว่าตนเองมีการศึกษาน้อย จึงต้องขยันทำงานให้
มากขึ้น และตัดความรู้สึกนึกคิดที่ไม่ดีให้ออกไป....
เขาประสบความสำเร็จในชีวิตได้เพราะ ความขยัน
ประหยัด ซื่อสัตย์ และกล้าตัดสินใจ

ชีวิตเศรษฐกิจ เริ่มต้นที่ความจน ทุกคนทำงานหนักแล้วค่อย ๆ ต่อ
สู้ชีวิตที่แร้นแค้น อัดคัต ชัดสน จนร่ำรวย

ความยากจนจึงมิได้เป็นอุปสรรคของความสำเร็จแต่อย่างใด

สุกิจ ดาราติกุล วัย ๕๗ ปี เป็นอีกคนหนึ่งที่มีรากฐานชีวิตมา
จากความยากจน

เขาเป็นชาวจังหวัดระยองโดยกำเนิด เกิดเมื่อปี พ.ศ. ๒๔๗๘
เป็นบุตรคนที่ ๒ ในจำนวน ๔ คน ของนายมุณี และนางกำ แซ่เตียว บิดา
เป็นช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ส่วนมารดาเป็นแม่ค้าขายขนมและขายผลไม้

จากชีวิตที่เกิดมาในครอบครัวที่แสนจะจน และจบการศึกษาเพียง

ชั้น ป.๔ ทำให้เขาเป็นคนขยัน ต้องตื่นแต่เช้ามืด ก่อไฟหุงข้าว ทำความสะอาดบ้าน ต้องตักน้ำจากบ่อมาใส่ตุ่มที่บ้าน และช่วยเลี้ยงน้อง

เมื่อเรียนจบชั้น ป.๔ จากโรงเรียนวัดป่าประดู่ บิดาอยาก让他เรียนต่อไปอีก แต่เขากลับอยากทำงานหาเงินมาจุนเจือรายจ่ายภายในบ้าน เขาทนดูบิดามารดาต้องลำบากไม่ไหว รู้สึกไม่สบายใจ บางวันเขากินอาหารแทบไม่ลง เมื่อเห็นบิดามารดาทำงานเหนื่อยทั้งวัน ข้าวปลาอาหารก็ไม่ค่อยกิน และมีดวงหน้าเศร้าหมอง

ชีวิตวัยเด็กของ สุกิจ ดาราดิกุล ต้องพบเหตุการณ์เช่นนี้ ทุกวันทุกวันตั้งแต่เล็กจนโตซึ่งทำให้เขาต้องเก็บเอาเหตุการณ์เหล่านั้นมาขบคิด

เขาเคยตั้งคำถาม ถ้ามัวตัวเองบ่อยครั้ง ทำไมเขาต้องแต่งกายด้วยเสื้อผ้าเก่า ๆ ชาด ๆ นุ่งกางเกงตูดปะ ให้คนอื่นพากันเหยียดหยัน และทำไมคนอื่นจึงอยู่กันอย่างสุขกายสบายใจ ความคิดเหล่านี้เกิดขึ้นอย่างล้นหลามในสมองของเขา

ความจนทำให้เขาเบื่อและแข็งต่อสภาพความเป็นอยู่ที่เขาสัมผัสมา ตั้งแต่เกิดจนทนไม่ไหว เขาต้องการหลีกเลี่ยงให้พ้นจากความจนให้ได้

ความรวยเกิดขึ้นได้จากพลังผลักดันจากความจน...

สุกิจ ดาราดิกุล เริ่มลงมือสู้รบกับสงครามชีวิตครั้งแรก ด้วยการเป็นเด็กท้ายรถสองแถว ที่วิ่งรอกรับคนโดยสารในเขตอำเภอเมืองระยอง โดยทำงานแลกกับอาหาร ๓ มื้อประทังชีวิตไปวัน ๆ และเงินค่าจ้างอีกเพียงเล็กน้อย ตามแต่เจ้าของรถจะให้ ซึ่งเงินทุกบาททุกสตางค์ที่ได้จากน้ำพักน้ำแรง เขานำไปให้บิดามารดาเก็บไว้ใช้จ่ายภายในบ้านเขาไม่



นายสุกิจ อาริวิทย์กุล
อ. วิชาเอก





เคยเก็บเงินไว้แม้แต่สตางค์แดงเดียว ตลอดระยะเวลา ๓ ปีที่เป็นเด็กท้ายรถสองแถว ชีวิตการเป็นเด็กท้ายรถสองแถวนั้น แม้จะไม่มีอนาคตที่รุ่งโรจน์ได้ แต่เขาก็ปฏิบัติหน้าที่อย่างแข็งขัน ไม่ขาดตกบกพร่องในหน้าที่ ทั้งนี้เพราะเขาถือคติที่ว่า....

“ต้องทำงานในหน้าที่ ด้วยความพากเพียรและมานะ”

ท่ามกลางการต่อสู้ดิ้นรน เพื่อความอยู่รอด อย่างลำบากยากเย็นนี้ บิดาของเขาเป็นคนมองการณ์ไกล มองเห็นว่าการเป็นเด็กท้ายรถสองแถว เป็นอาชีพที่ไม่มั่นคงและมีรายได้ไม่แน่นอน จึงอยากให้เปลี่ยนอาชีพใหม่ เมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่จะได้ไม่ลำบาก

ในที่สุดในปี พ.ศ.๒๔๙๒ บิดาได้ส่งตัวเขาให้ไปอยู่กับญาติ ซึ่งเปิดร้านตัดเย็บเสื้อผ้าที่จังหวัดตราด เป็นการฝึกให้เขาได้รู้จักช่วยตนเอง เมื่อต้องมาอยู่กับผู้อื่น ขณะเดียวกัน บิดายังต้องการให้เขาได้เรียนรู้เกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อผ้า เพื่อจะได้มีอาชีพติดตัว ไม่อดตาย

ที่ร้านตัดเย็บเสื้อในจังหวัดตราด สุกิจ ดาราดีกุล พยายามศึกษาสังเกตฝึกฝนเรียนรู้กลวิธีการตัดเย็บเสื้อผ้า จนมีความชำนาญ เขาฝึกทำงานอยู่เกือบ ๒ ปี ก็สามารถตัดเย็บเสื้อผ้าได้ดีพอสมควร จึงเดินทางกลับบ้านเกิด ที่จังหวัดระยอง ในปี พ.ศ.๒๔๙๔

สุกิจ ดาราดีกุล เริ่มต้นชีวิตช่างตัดเสื้อและกางเกงที่ร้านนิยมศิลป์ เป็นร้านแรก โดยเจ้าของร้านให้ค่าแรง ค่าตัดเสื้อและกางเกงเป็นรายตัว นั่นคือ ค่าแรงตัดเสื้อตัวละ ๖ บาท ส่วนกางเกงตัวละ ๘ - ๑๐ บาท ทำให้มีรายได้จากการตัดเย็บเสื้อและกางเกงที่ร้านนี้เดือนละประมาณ

๒,๐๐๐ บาท

เขาเป็นลูกกตัญญูที่รู้พระคุณของบิดามารดา ดังนั้นเงินทุกบาทที่ได้จากการตัดเย็บเสื้อผ้า เขาจะเก็บไว้ใช้ส่วนตัวเพียงเล็กน้อย เท่าที่จำเป็น ส่วนเงินที่เหลือจะมอบให้มารดาทั้งหมด

สุกิจ ดาราดีกุล ทำงานที่ร้านนิยมศิลป์ ได้ ๓ ปี ก็ย้ายมาอยู่ที่ร้านชาคลิญาภรณ์ สาเหตุที่ต้องเปลี่ยนย้ายร้านมาทำงานที่ร้านนี้ เนื่องจากเขาต้องการเรียนรู้เทคนิคการตัดเย็บเสื้อและกางเกงใหม่ ๆ จากเจ้าของร้าน ซึ่งเรียนจบมาจากโรงเรียนช่างตัดเสื้อวัดสุทัศน์ฯ ที่มีชื่อเสียงโด่งดังทางด้านการสอนตัดเสื้อ กางเกงมากที่สุดในสมัยนั้น เขาเป็นช่างตัดเสื้อช่างตัดกางเกง ที่ร้านชาคลิญาภรณ์ ๔-๕ ปี ได้ศึกษาเรียนรู้เทคนิคการตัดเย็บเสื้อและกางเกง จนมีความชำนาญ มีประสบการณ์และมีฝีมือเข้าขั้นเป็นที่ยอมรับ ขณะเดียวกันก็เปลี่ยนย้ายงานเพิ่มประสบการณ์ให้กับตนเองไปเรื่อย ๆ จากร้านชาคลิญาภรณ์ ก็มาทำงานที่ร้านวิสาณุกุล ร้านสุริยาภรณ์ ร้านสากลาภรณ์ และร้านมิตรศิลป์ ตามลำดับ

ชีวิตนั้นฟ้าลิขิต...

สุกิจ ดาราดีกุล พบคุณมาลัย ศรีภรรยาในงานวัดยายดา เขาบอกว่ามันเป็นรักแรกพบ เขาไม่เคยรักใครชอบใครมาก่อน การตกอยู่ในความรักจึงเป็นความทุกข์ เขาคิดถึงเธอจนนอนไม่หลับ ไม่มีกะจิตกะใจทำงาน เมื่อทนต่อเสียงเรียกร้องของหัวใจไม่ไหว จึงต้องออกสืบเสาะหาเธอจนพบ หลังจากนั้นอีกประมาณปีเศษ ก็แต่งงาน ขณะอายุได้ ๒๗ ปี

ชีวิตภายหลังการแต่งงาน สุกิจ ดาราดีกุล อาศัยอยู่กับแม่ยาย

และจะซื้อจักรยานไปทำงานที่ร้านตัดเย็บเสื้อผ้าที่ตลาดในเมือง เป็นระยะทางกว่า ๒๐ กิโลเมตร ส่วนภรรยาก็จะรับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้าอยู่ที่บ้าน และจะทำงานทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นงานหนักหรืองานเบา

เขาและภรรยา ช่วยกันทำมาหากินโดยไม่ย่อท้อต่อความเหนื่อยยาก แม้จะต้องทำงานหนักมาก แต่ก็ต้องอดทน เพราะถือว่า “ทำงานมาก ..เงินก็มาก”

สี่ปีต่อมา หลังจากภรรยาคลดบุตรคนที่ ๔ ได้ไม่นาน ภรรยาก็เริ่มเจ็บป่วยกระเสาะกระแสะเรื่อยมา เขาจึงต้องเอาเงินที่เก็บสะสมไว้นามาใช้จ่ายเป็นค่ารักษาพยาบาลภรรยาจนเกือบหมด

ช่วงชีวิตบนความทุกข์ขมนี้ ทำให้เขามีโอกาสคิดใคร่ครวญทบทวน พิจารณาหนทางชีวิตของตนเองว่า ควรจะเดินไปในทิศทางใดได้บ้าง

เมื่อคิดว่าเป็นลูกจ้าง เป็นช่างตัดเสื้อ ช่างตัดกางเกงมาตั้งหลายปีก็ไม่เห็นรวยซักที ประกอบกับสังขาร โดยเฉพาะสายตาเริ่มเป็นอุปสรรคจึงเกิดความเอือมระอา

เขากล่าวว่า อาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าของเขานั้น เป็นอาชีพเดียวกันกับอาชีพของบิดา ซึ่งมีค่าตอบแทนเป็นรายได้พอเจียดกินเจียดใช้ไปวันหนึ่ง ๆ จะให้ร่ำรวยมั่งมีเหลือกินเหลือใช้คงเป็นไปได้ยาก เขาคงต้อง “ก้าวไปคนละทาง” กับอาชีพของบิดาเพราะเขามีลูกถึง ๔ คน ที่ต้องเลี้ยงดูและให้การศึกษา

ความคิดเนรมิตรความรวย

หลังจากภรรยาหายป่วยเป็นปกติ เขาเอาเงินก้อนสุดท้ายไปซื้อเงาะ ทุเรียนจากในสวน จำนวน ๑๐ เช่ง มาให้ภรยานั่งขายที่ควรถโดยสารในอำเภอสตึก

วันแรกของการขาย เงาะ ทุเรียน เขาไม่ได้กำไรเป็นเงิน แต่ได้กำไรเป็นเชิงใส่ผลไม้ จำนวน ๔ ใบ

วันที่สอง เขาและภรรยาไปซื้อทุเรียนจากชาวสวนมาขายอีก โดยภรรยาเลือกทุเรียนที่ห้าม ยังไม่สุกเอามาขาย และถูกแม่ของเธอ ทักท้วงว่า ซื้อทุเรียนห้ามไป แต่ก็กลับเป็นสิ่งดี เพราะพอถึงวันรุ่งขึ้น ทุเรียนที่ห้ามไปกลับสุกพอดี ทำให้ขายทุเรียนได้หมด และมีกำไรถึง ๑,๘๐๐ บาท

อาชีพค้าขายผลไม้ โดยเฉพาะเงาะ ทุเรียน ดำเนินไปด้วยความราบรื่น เขามีเงินอยู่เล็กน้อยจึงไปซื้อรถกระบะเก่า ๆ ราคา ๓๘,๐๐๐ บาท โดยซื้อแบบผ่อนส่งและจ่ายเงินดาวน์ ค่ารถกระบะไป ๓,๐๐๐ บาท ผ่อนส่งอีกเดือนละ ๘๐๐ บาท เป็นเวลา ๔๘ เดือน หลังจากนั้นก็ขับรถไปซื้อเงาะ ทุเรียน ที่จังหวัดจันทบุรีบ้าง ซื้อเงาะ ทุเรียนที่บ้านเพ จังหวัดระยองบ้าง แล้วเอาเงาะ ทุเรียนใส่กระบะท้ายรถ เอามาขายที่ตลาดในเมืองระยอง

เขากับภรรยาช่วยกันค้าขายจนเหงื่อไหลไคลย้อย แต่ก็มีความสุข เพราะมีกำไรวันละ ๕,๐๐๐ - ๖,๐๐๐ บาท ทำให้มีฐานะดีขึ้นอย่างรวดเร็ว แทบไม่น่าเชื่อ พอหมดหน้าผลไม้เขาก็จะไปรับจ้างทำงาน ชดเชยคคลองชลประทาน และรับจ้างทำงานทั่ว ๆ ไป ส่วนภรรยาก็จะขายขนมขายพุทราอยู่ที่ควรถโดยสารในเมืองระยอง

ชีวิตเศรษฐกิจเริ่มต้น

เศรษฐกิจทุกคนทำงานหนัก....

โชคและโอกาสจึงมักจะเข้าข้างผู้ที่ขยันขันแข็งในการทำมาหากิน
เสมอ

ลูกจิก คาราดิกุล ขยันทำงาน ด้วยความมานะบากบั่น และใช้
จ่ายอย่างประหยัด จนสามารถเก็บรวบรวมเงินได้จำนวนหนึ่ง เขาคิดอยู่
เสมอว่า จะนำเงินก้อนนี้ไปลงทุนทำอะไรดี จะได้มีเงินงอกเงยขึ้นมาอีก
พอดีเพื่อนของเขา ๓ คน มาชักชวนลงทุนเข้าหุ้นกัน คนละ ๗๐,๐๐๐ บาท
และนำเงินที่เข้าหุ้นกันไปซื้อรถดักดินเก่า ๆ ในราคา ๒๘๐,๐๐๐ บาท
แล้วรับจ้างขุดดิน ถมดิน ขุดบ่อ ทำถนน โดยมีเพื่อนเป็นผู้จัดการและทำ
งานทุกอย่าง

งานรับเหมาขุดดิน ถมดิน ขุดบ่อ ทำถนน และรับจ้างปรับพื้นดิน
เพื่อการเกษตร น่าจะไปได้ดี เพราะมีงานเข้ามาเป็นระยะ ๆ แต่เพื่อนที่
เป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการแทนเขากลับขาดความจริงจัง คอยแต่ถกฉวย
ประโยชน์เอาแต่ได้แล้วบอกว่าขาดทุน เมื่อเหตุการณ์เป็นเช่นนี้ เขาก็จึงขอ
เข้าไปดำเนินการด้วยตนเองดูบ้าง แต่ก็ไม่ได้รับการยินยอมจากเพื่อน ๆ

เขาต้องใช้ความพยายามอยู่เป็นนาน เพื่อนร่วมทุนทั้ง ๓ คน จึง
ยินยอมขายสิทธิ์การเป็นเจ้าของหุ้นส่วนให้ ในราคาหุ้นละ ๑๐๐,๐๐๐ บาท
รวม ๓ หุ้น เป็นเงิน ๓๐๐,๐๐๐ บาท

การตัดสินใจที่รวดเร็วของเขาในเรื่องนี้ นับว่ามีส่วนทำให้ชีวิต
ของเขารุ่งเรืองขึ้นมาอย่างรวดเร็ว ผิดกับชีวิตของบุคคลอื่น

เขาให้ความเห็นว่า ที่เขากระหายอยากได้สัมผัสกับอาชีพนี้ ทั้ง ๆ ที่เขาไม่มีความรู้ และประสบการณ์ในอาชีพนี้มาก่อนก็เพราะมีความอยากรู้ข้อเท็จจริงว่า มันขาดทุนจริงหรือไม่

สุกิจ ดาราดิกุล เป็นคนรู้จักตนเอง เขารู้ตัวว่าเป็นคนมีความรู้ น้อยไม่เคยผ่านการศึกษาในมหาวิทยาลัย เมื่อมาจับงานใหม่ที่ตนเองไม่ถนัดจึงต้องศึกษา ค้นคว้า หาข้อมูลให้ละเอียด

เขากล่าวว่า...จงอย่าลังเลและกังวล ภายหลังจากคิดดีแล้วต้องลงมือทำ หากมีความผิดพลาดเกิดขึ้น ก็ค่อย ๆ แก้ไขอย่างมีหลักเกณฑ์เป็นขั้นตอนเป็นระยะอย่าตกใจหรือรีบร้อน สิ่งสำคัญก็คือจะต้องตั้งใจให้แน่วแน่ เพราะความล้มเหลว ผิดพลาดผิดหวัง เป็นเรื่องธรรมดาของโลก เราจะหนีกฎเกณฑ์ของโลกหาได้ไม่

ดังนั้นเพื่อประกันความผิดหวัง เขาจึงต้องทุ่มเทตนเองให้กับงานใหม่ที่ตนเองไม่ถนัด ทำงานอย่างทามรุ่งทามค่ำ จนแทบไม่มีเวลาพักผ่อนสมองคิดถึงแต่เรื่องงานตลอดเวลาเมื่อเขาได้มาสัมผัสกับอาชีพนี้ จริง ๆ จังรู้ว่า การขาดทุนเป็นสิ่งที่เป็นไปได้

แต่เนื่องจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ขุดบ่อ ทำถนน เป็นงานใหม่ที่เพิ่งจะเริ่ม และทุนที่จะนำมาใช้จ่ายดำเนินการก็สูงมาก ด้วยความจำเป็นในขณะนี้เขาและครอบครัวจึงต้องประหยัด เพื่อจะได้มีเงินทุนขยายกิจการให้กว้างขวางออกไปอีก และเมื่องานรับเหมาก่อสร้าง ขุดบ่อ ทำถนนเริ่มแผ่ขยายวงกว้างขวางขึ้น จึงเกิดปัญหาเรื่องรถติดดิน ซึ่งมีอยู่เพียงคันเดียว ไม่เพียงพอกับความต้องการของปริมาณงานที่เพิ่มมากขึ้น ด้วยเหตุ

นี่ สุกิจ ดาราดีกุล จึงจำเป็นต้องชักชวนผู้ที่มีรถตกดิน รถบรรทุกดินให้มาเข้าร่วมบริการ โดยเขาจะเป็นผู้หางานมาป้อนให้ เป็นผู้สำรองจ่ายเงิน ค่าน้ำมัน และแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเป็นธรรมให้กับเจ้าของรถที่มา ร่วม โดยคิดเป็นเที่ยวตามระยะทางใกล้หรือไกล และจะจ่ายเงินสดให้กับเจ้าของรถที่มาเข้าร่วม หลังจากงานเสร็จเรียบร้อยในแต่ละวัน

สุกิจ ดาราดีกุล เป็นคนสุภาพ ถ่อมตน เขาเป็นคนมีมนุษยสัมพันธ์ดีมีความจริงใจ และมีความคิดก้าวไกล

การทำธุรกิจของเขา ยึดหลักความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นที่ตั้ง เขาปฏิบัติตนต่อผู้อื่น เหมือนปฏิบัติต่อตนเอง สิ่งไหนที่จะช่วยเหลือกันได้ ก็ให้ความช่วยเหลือ ด้วยเหตุนี้เอง สุกิจ ดาราดีกุล จึงเป็นที่รักใคร่ นับถือของคนทั่วไป

จากการทุ่มเทชีวิต จิตใจให้กับการทำงาน ด้วยความสามารถ ความเข้มแข็ง มานะอดทน ทะเยอทะยานและการประหยัด เขาสามารถซื้อรถตกดินแมคโคร รถแทรกเตอร์ และรถสิบล้อ และได้เปิดกิจการชื่อ “ห้างหุ้นส่วนจำกัด กิจสัมพันธ์” มีสัญลักษณ์ย่อเป็นภาษาอังกฤษ “KS” เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง รับถมดิน ขุดบ่อ ทำถนน และจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้างทุกชนิด

สรรพสิ่งบนโลก ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงไปตามกาล

การประกอบกิจการงานใดก็เหมือนกัน ใ้ว่าจะต้องราบรื่นเหมือนโรยด้วยกลีบกุหลาบก็หาไม่ อาจมีปัญหา อุปสรรคเกิดขึ้นได้โดยมิคาดฝัน

เขาบอกว่า“ชีวิตคือการต่อสู้ ส่วนอุปสรรคก็คือความสำเร็จ เพราะอุปสรรคนี้แหละจะเป็นเครื่องทดสอบตัวเองว่า เป็นผู้มีอัจฉริยภาพหรือไม่”

ระหว่างปี พ.ศ. ๒๕๒๗ ถึง พ.ศ. ๒๕๒๘ เป็นช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ การเก็บเงินจากลูกค้าที่มาว่าจ้างจึงเป็นไปด้วยความยากลำบาก เล่นแชร์ก็ถูกโกง ทำให้ฐานะทางการเงินของเขาเริ่มฝืดเคืองลง จะมีก็แต่ภรรยาที่เป็นผู้ปลอบประโลมใจให้คลายทุกข์ คอยให้คำแนะนำและให้กำลังใจให้ต่อสู้ต่อไป

เขาภูมิใจในตัวภรรยามาก เขากล่าวเป็นคำพังเพยว่า..

“ลงเรือร้ว มีเมียชัว เจ้านายชัว พังทุกราบ”

คำกล่าวของเขาจึงเป็นข้อเตือนใจในการดำเนินชีวิต และเป็นข้อคิดในการทำงานหรือการประกอบอาชีพได้เป็นอย่างดี

เกิดความคิดริเริ่ม

ปี พ.ศ. ๒๕๒๙ เศรษฐกิจส่วนใหญ่เริ่มดีขึ้น งานที่เกี่ยวกับการก่อสร้างจึงเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว มีลูกค้าจำนวนมากติดต่อว่าจ้างถมดิน ขุดบ่อ ทำถนน และสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างจากร้านของเขามากขึ้น ทำให้เขาเกิดความคิดว่า ถ้าไปขอซื้อหน้าดิน ก็จะได้แต่ดิน วัสดุที่ดินไว้เลยจะดีกว่า ถ้าที่ดินมีราคาก็จะขายได้กำไรมากยิ่งขึ้น

ความคิดเช่นนี้ สร้างความเป็นเศรษฐกิจให้แก่เขาในเวลาต่อมา

สุกิจ ดาราดิกุล ซื้อที่ดินจำนวนหลายแปลง แปลงละ หลายสิบลี

เพื่อไต่ถามหน้าดิน จนกระทั่งในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ ที่ดินที่เขาซื้อไว้จำนวนมากมายมีราคาแพงมากกว่าราคาที่เคยซื้อไว้แต่เดิมหลายสิบเท่า เขาจึงขายออกไป และได้กำไรเป็นมูลค่ามหาศาล ขณะเดียวกันก็จะพยายามหาซื้อที่ดินแปลงใหม่เข้ามาเสริม ช่วงเวลาไม่ถึง ๒ ปี เขากลับมีฐานะร่ำรวยขึ้น แต่ก็มิได้ใช้ชีวิตอย่างฟุ่มเฟือยแต่อย่างใด เขายังคงใช้จ่ายอย่างประหยัด และไม่เคยลืมอดีตความทุกข์ยาก ที่เกิดจากความยากจน

เขาให้ความเห็นว่า...อาชีพที่เกี่ยวกับการก่อสร้างนั้น สามารถสร้างความสำเร็จให้กับชีวิตครอบครัวในด้านการมีฐานะมั่นคง จากคนยากจนอาจจะเปลี่ยนเป็นคนร่ำรวยมั่งมีได้ แต่ก็ไม่ใช่ของง่ายที่คนจะร่ำรวยขึ้นมาได้ เพราะคงต้องอาศัยปัจจัยต่าง ๆ หลากอย่างมาช่วยเสริม แต่ถ้ามีความมุ่งมั่น มีความมานะอดทนเพียรพยายาม ทำให้จริง ก็คงไม่มีสิ่งใดเกินความพยายามของมนุษย์ไปได้

คนจึงจะมีสิทธิ์ที่จะเป็น “คนรวย” หรือ “คนจน” ได้ตลอดเวลาเท่า ๆ กัน

สุกิจ ดาราดิกุล เป็นเศรษฐีขึ้นมาได้ มิใช่โชคความสนา แต่เป็นเพราะเขาสร้างมันมาเอง

เขาไม่เคยผ่านการศึกษาในมหาวิทยาลัย มีความรู้เพียงแค่ชั้น ป.๔ แต่ก็ประสบความสำเร็จในชีวิตได้ ซึ่งไม่ใช่ของแปลก ทั้งนี้เพราะเขาทำงานหนัก อดทน เข้มแข็ง และเต็มไปด้วยความทะเยอทะยานอย่างไม่รู้จักเบื่อหน่าย

เขากล่าวว่า เมื่อเรารู้ว่าเป็นคนมีการศึกษาน้อยก็ต้องขยันทำงานให้มากขึ้นและต้องตัดความรู้สึกนึกคิดที่ไม่ดีให้ออกไป

ปัจจุบัน ถึงแม้ สุกิจ ดาราดีกุล จะร่ำรวยจนไม่มีที่เปรียบ แต่เขาก็ไม่เคยทอดทิ้งสังคม ถิ่นเกิด เขายังคงบริจาคเงินให้เป็นทุนการศึกษาแก่เด็กที่เรียนดีแต่ขาดสน บริจาคเงินบำรุงพระพุทธศาสนา และช่วยงานสาธารณกุศลอย่างสม่ำเสมอ ในทุกโอกาสที่สามารถกระทำได้

เขาเป็นคนดีที่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม มากกว่าส่วนตน

สุกิจ ดาราดีกุล มีหลักในการทำงานว่า...

“ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ จริงใจ และทำงานให้ดีที่สุด”

จากชีวิตจริงของ นายสุกิจ ดาราดีกุล เลขที่ ๐๕๐/๑๐ ตำบล
เชิงเนิน อำเภอเมือง จังหวัดระยอง

สัมภาษณ์	:	มะเดื่อ	เสมา
		ธรรมศักดิ์	มีอิสระ
		รัชิตตา	กังคะญาณ
		อภิัญญา	ตามเสรี
เขียน	:	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ
ภาพ	:	ศักดิ์สิน	ช่องดาราดุกล
		รัชิตตา	กังคะญาณ
วัน เดือน ปี	:	๒๓ มีนาคม ๒๕๓๕	





ลูกผู้ชาย ทายาไม่ได้



ถึงผมจะมีชีวิตอย่างยากไร้ บ้านแตกพ่อแม่แยกกัน
อยู่ในที่สุดก็กำพร้าทั้งพ่อและแม่ ต้องอาศัยพี่ คนเขาก็ดูถูก
เหยียดหยาม แต่ผมก็ไม่เคยท้อแท้ ผมบอกตัวเองเสมอว่า
ผมต้องชนะตัวเองให้ได้ คนเราชนะตัวเองไม่ได้ ก็ชนะ
อย่างอื่นไม่ได้

ผมมีชีวิตอย่างยากไร้ บ้านแตก พ่อแม่แยกกันอยู่ พ่อมีเมียใหม่
ย้ายไปอยู่ที่จังหวัดเชียงราย ผมอยู่กับแม่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ข้าราชการ
กำพร้า เมื่อผมเรียนหนังสือชั้นประถมปีที่ ๓ แม่ตายแล้วผมต้องอยู่กับพี่
สาวช่วยพี่สาวขายกล้วยเตี้ย

ยิ่งไปกว่านี้ เมื่อผมเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ พ่อผมก็ตาย
ผมขาดทั้งพ่อ และแม่ เมื่อพี่สาวผมแต่งงานและย้ายไปอยู่ที่จังหวัด
เชียงราย ผมก็ตามไปอยู่ด้วย ได้เรียนหนังสือในโรงเรียนสามัคคีวิทยา
คม มีเพื่อนนักเรียนหญิงคนหนึ่งชอบผม แต่พ่อแม่ของเธอก็ดกกัน และดูถูก
เหยียดหยามผมว่า “คนอย่างเธอหรือจะเลี้ยงลูกสาวฉันได้”

ผมไม่มีมรดก ไม่มีทรัพย์สินสมบัติอะไร แม้แต่เงินที่จะกินข้าวใน

แต่ละมือผมก็ไม่มี ผมต้องอาศัยพี่สาวและพี่ชาย แต่ผมก็ไม่เคยร้องไห้หรือสงสารตัวเองเลย

ผมไม่เคยท้อถอย ผมบอกตัวเองเสมอว่า ผมต้องชนะตัวเองให้ได้ คนเราชนะตัวเองไม่ได้ก็ชนะอย่างอื่นไม่ได้ ผมคิดช่วยตัวเองอยู่ตลอดเวลา ผมจึงย้ายจากบ้านพี่สาวไปอาศัยอยู่กับครูประจำชั้นในโรงเรียนสามัคคีวิทยาคม

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นสถาบันการศึกษาที่หลายคนใฝ่ฝันอยากเรียนรวมทั้งตัวผมด้วย เมื่อเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๔ ผมเลือกเรียนศิลปภาษา เพราะผมไม่เก่งคำนวณแต่ผมก็ยังเรียนไม่ได้ ผมต้องเปลี่ยนไปเรียนแผนกทั่วไป ทั้งนี้ ผมยอมรับว่า ผมเรียนด้านวิชาการไม่ได้ไปไม่ไหว ถ้าจะเรียนคงจะต้องใช้เวลาเรียนอีกนาน และผมคิดว่าเมื่อเรียนจบแล้ว ผมก็ไม่แน่ใจว่าผมจะหางานทำได้หรือไม่ ผมจึงเปลี่ยนไปเรียนวิชาช่าง

โรงเรียนสามัคคีวิทยาคมเป็นโรงเรียนมัธยมแบบประสม มีสื่อการเรียนการสอนให้ฝึกปฏิบัติมากมาย ผมเรียนทุกช่างไม่ว่าจะเป็นช่างไฟฟ้า ช่างยนต์ ช่างเขียนแบบ ช่างไม้ ช่างก่อสร้าง และช่างโลหะ

ผมชอบและตั้งใจเรียนมาก ผมไปเรียนและฝึกปฏิบัติงานช่างต่าง ๆ มากกว่าที่ครูบอกด้วย ผมพักอาศัยอยู่ในโรงเรียนและถึงแม้ว่าผมจะเป็นนักกีฬาบาสเก็ตบอลของโรงเรียน แต่ผมก็มีเวลาฝึกงานช่างต่าง ๆ อย่างเต็มที่ จนมั่นใจว่าสามารถทำได้ตามที่หลักสูตรกำหนดทุกอย่าง

นายบุญส่ง พิมพ์การ
อ. เขื่อนขันธ์





ประมาณปลายปี พ.ศ. ๒๕๑๗ ผมไปเที่ยวบ้านเพื่อนที่อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย ขณะนั้น ในจังหวัดเชียงรายเริ่มมีไฟฟ้าใช้กันแล้ว ผมรับจ้างเดินสายไฟฟ้าในบ้าน ได้ค่าแรงหลังละ ๓๐๐-๕๐๐ บาท

วิชาช่างไฟฟ้า เรียนจากโรงเรียนสามัคคีวิทยาคม ทำให้ผมมีความรู้มากพอที่จะออกไปรับจ้างได้เลย โดยไม่ต้องไปเรียนเพิ่มเติมที่ไหนอีก

วิชาช่างเรียนแล้ว ทำมาหากินได้จริง ๆ ครับ

อาชีพช่างที่รับจ้างแบบอิสระ มีข้อจำกัดตรงที่ไม่มียานพาหนะให้ทำทุกวัน ผมจึงต้องสร้างงานขึ้นมาใหม่ ผมเลี้ยงไก่ครับ

เริ่มแรกผมเลี้ยงประมาณ ๑๐๐ ตัว ๔๕ วันผมก็เอาไปขายได้กำไรประมาณ ๒,๐๐๐ บาท เมื่อเลี้ยงไก่ได้กำไรดี ผมก็ซื้อลูกไก่มาเลี้ยงเพิ่ม แต่มีคนเลี้ยงแบบ มีคนเลี้ยงไก่มากขึ้น ๆ ราคาไก่เริ่มตก ขายได้เพียงกิโลกรัมละ ๑๗ บาท การเลี้ยงไก่ช่วงนี้จึงได้กำไรน้อยลงอย่างมาก

นอกจากรับจ้างเดินสายไฟ และเลี้ยงไก่แล้ว ตอนเช้าที่ตลาดสด จะมีคนมาซื้อกับข้าว ผมก็ลองซื้อรองเท้าฟองน้ำไปขาย ชื่อคู่ แถมคู่ หรือขาย ๒ คู่ ๑๕ บาท

คนขายคนอื่นเขาขายคู่ละ ๙ บาท ผมขาย ๒ คู่ ๑๕ บาท กำไรน้อยแต่เมื่อขายมากก็ได้กำไรพอใช้ได้

เมื่อทำงานมีรายได้ ผมก็ไม่อยากเรียนต่อ เรียนไปก็ต้องเป็นภาระของพี่ ๆ ผมจึงหยุดเรียน เวลาที่มีผมคิดถึงแต่การทำมาหากิน ผมซื้อจักรยานยนต์ทำรถพ่วงบรรทุกรองเท้าฟองน้ำไปขายที่ตลาดสดยามเช้า

สายหน่อยผมก็กลับบ้านไปเลี้ยงไก่ วันไหนมีคนจ้างไปเดินสายไฟฟ้าผมก็ไป

ผมเป็นคนบุกเบิก การค้าแบบเร่ขาย นำสินค้าไปบริการถึงบ้านลูกค้า ขายได้ดีมากผมซื้อรองเท้าฟองน้ำไปขายวันละกระสอบ ขายดีขายหมดไม่มีเหลือ เมื่อมีคนเลี้ยงไก่มาก ราคาไก่เป็นตก ผมก็เลิกเลี้ยงไก่ออกไปเร่ขายของทั้งวัน

เมื่อผมอายุได้ ๒๒ ปี ปีนั้น พ.ศ. ๒๕๑๙ ผมก็แต่งงานกับแดง แดงเป็นเพื่อนรุ่นน้องที่โรงเรียนสามัคคีวิทยาคม แดงเรียนจบ ม.ศ.๕ แต่ผมไม่จบ พ่อแม่ของแดงไม่รังเกียจผม เขาบอกว่า ถึงผมจนแต่ขยันและรักพี่น้อง

แต่งงานแล้ว ผมมีเงินเหลือพันกว่าบาท ผมก็ยังทำแบบเดิมคือซื้อรองเท้าฟองน้ำไปขายอีก เราสองคนช่วยกันค้าขาย ตอนหลังผมขายเสื้อผ้า อาหารกระป๋อง ของใช้ภายในบ้านที่ลูกค้าถามหาผมก็ซื้อใส่รถไปขาย

เพื่อน ๆ บางคนเห็น เขาหัวเราะ แต่แดงบอกผมว่า เธอภูมิใจในตัวผมและไม่รู้สึกอายที่ต้องเร่ขายของ และแม้ว่าจะต้องทำงานหนัก แต่เราก็มีความสุข

ตอนเช้า เราไปช่วยกันขายของที่ตลาดสด ใครถามหาซื้ออะไรก็ช่วยกันจำ หาซื้อมาขาย ขายดีเราก็อายงาน ซื้อรถกระบะได้อีทศเกา ๆ มาบรรทุกของไปขาย ทำให้เราขายได้มากขึ้น และไปขายได้ไกลยิ่งกว่าเดิม

๒-๓ ปีแรกที่เรารขายของ ขายได้ดีมาก เพราะเป็นเจ้าแรก ยังไม่มีคู่แข่ง ตอนหลังมีคนเลียนแบบมาขายของกันมาก ตลาดเริ่มแคบ พอดีกับเรามีลูกชายคนแรก การเร่ขายของทำให้เหนื่อยห่างจากครอบครัว ผมคิดอยากหาอาชีพที่เป็นหลักแหล่ง

ข้างบ้านของผมทำประตูเหล็ก เมื่อกลับจากเร่ขายของ ผมจะไปยืนดูเขาทำประตูเสมอ ๆ ผมก็จำและแอบเรียนรู้ไปในตัว

ผมเคยเรียนวิชาช่างมาแล้ว พอจะมีพื้นฐานอยู่บ้าง เห็นแล้วก็คิดว่าไม่ยากเกินกว่าความสามารถ ผมทำได้ และเป็นอาชีพที่จะทำให้ผมได้อยู่ติดบ้าน ผมจึงตัดสินใจเลิกขายของ นำเงินมาลงทุนทำประตูเหล็กที่อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย

ตลาดอำเภอพาน ค่อนข้างเล็ก ทำประตูเหล็กขายได้ไม่ถึงปี ผมคิดดูแล้วคงจะดำเนินกิจการต่อไปไม่ก้าวหน้านัก ผมก็ตัดสินใจย้ายไปที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

ที่อำเภอเมือง ผมได้รู้จักกับผู้รับเหมาก่อสร้างหลายคน ผมเริ่มมีโอกาสดำงานผลงานของผมเป็นที่พอใจ ผมได้รับงานเพิ่มมากขึ้น กิจการก็ดีขึ้นเรื่อย ๆ จนตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดเชียงรายเอกชัย ให้บริการได้ดีขึ้น มากขึ้น ตามลำดับ

เมื่อจังหวัดเชียงรายประกาศส่งเสริมการท่องเที่ยว ผมคิดดูแล้วเห็นว่าน่าจะเริ่มอาชีพใหม่อีก จึงซื้อรถตู้ปรับอากาศมาให้บริการเช่า ผมติดต่อบริษัททัวร์หรือท่องเที่ยวทั้งในกรุงเทพฯ เชียงใหม่ และเชียงราย ทำให้ผมได้โอกาสในการบริการเพิ่มขึ้น

ปีแห่งการท่องเที่ยว เป็นปีทองของผมด้วย ผมซื้อรถตู้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จาก ๒ คัน จนปี พ.ศ. ๒๕๓๕ นี้ ผมมีรถตู้ ๑๒ คัน ผมให้บริการรับส่งผู้โดยสารจากบริษัทท่องเที่ยวต่าง ๆ มีงานไม่ว่างเว้นเลย

ผมคิดไปถึงอนาคตเสมอว่า เราจะทำอะไรดี จึงจะมีชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้นเรื่อย ๆ ผมคิดอยู่เสมอว่า ผมพลาดไม่ได้ สู้สุดสัปดาห์สร้างตัวมาถึงขั้นนี้แล้ว ดังนั้นเมื่อจะทำอะไร ผมต้องทำอย่างจริงจัง อดทน มีอุปสรรคอะไรก็ไม่ท้อ ไม่ว่าจะทำงานอะไรต้องทำให้ถึงที่สุด ทุ่มความสามารถให้เต็มที่ ถึงจะไม่ประสบความสำเร็จ แต่ถ้าอดทนจริงก็รับรองว่าได้ดีแน่ ๆ

งานของผมจะค่อย ๆ ขยาย เพราะผมเริ่มจากศูนย์ ไม่มีอะไรเลย ผมต้องอดออมเก็บหอมรอมริบ เมื่อจะลงทุนอะไรมาก ๆ ผมคิดหนัก ต้องระวังไม่ให้เสียชื่อเสียง

เรื่องเครดิตสินเชื่อสำคัญมาก ผมถือว่าเป็นการลงทุนอีกอย่างหนึ่ง ถ้าไม่มีเครดิต ไม่มีสินเชื่อ ไม่มีใครเชื่อถือ ถ้าเขาไม่ยอมให้ซื้อเชื่อสินค้าต่าง ๆ งานของผมคงจะโตขึ้นไม่ได้

ช่วงแรกเมื่อเริ่มงานใหม่ ๆ ผมมีงานแต่ไม่มีเงิน รับงานมาแล้วไม่มีของ ไม่มีเงินไปซื้อ ทำงานออกมาไม่ได้ ผมต้องรับรองตัวเอง รับผิดชอบในของที่ซื้อมา ชื่อสัตย์ จริงใจเอาของของเขามาแล้ว ครบกำหนดก็ส่งเงินไปให้เขา และรับของใหม่มาอีก บางงวดเราซื้อขายกันเป็นแสน ถ้าเขาไม่เชื่อใจ ไม่ยอมปล่อยของ งานของผมก็ไม่เดิน ผมก็คงจะไม่มีวันนี้

ผมถือว่า เขาเป็นเสมือนนายทุนของผม เมื่อเขาให้โอกาสตั้งตัว ผมต้องทำอย่างดีที่สุด เมืองานติ มีของ ผมก็มีเงิน ถ้าผมไม่รักษาคำพูด เขาไม่ช่วยเหลือ ผมก็ทำมาหากินลำบาก

ผมสร้างงานขึ้นมาเรื่อย ๆ รถตู้ที่ซื้อมาให้บริการ บางครั้ง เครื่องปรับอากาศเสียจะให้คนอื่นซ่อมก็ช้า ไม่ทันใจ ใช้งานไม่ทัน ผมต้องซ่อมเอง ซ่อมไปซ่อมมาเครื่องแอร์ก็ทำงานได้ ผมก็เลยเปิดร้าน บุญส่งกิจการแอร์ขึ้นอีกร้าน

ใช่ครับ ผมไม่ได้ไปเรียน วิชาช่างที่ผมเรียนจากโรงเรียนก็ช่วยให้ผมพอจะมีพื้นฐานอยู่บ้าง ผมเรียนรู้จากของจริง เรียนด้วยตนเอง ลองแล้วก็ทำได้ครับ

แม้กระทั่งทุกวันนี้ ผมไปไหน ทั้งเข้าเมือง และไปกรุงเทพฯ ผมชอบไปเดินดูร้านซ่อมและศูนย์บริการต่าง ๆ ผมไม่ได้ไปเที่ยว ผมไปแอบดูช่างทำงาน สงสัยผมก็ถาม วิชาช่างที่ผมเรียนมาเป็นพื้นฐานที่ทำให้ผมมั่นใจในการทำงาน และเรียนรู้เชิงช่างจริง ๆ ครับ

เมื่อพูดถึงเรื่องเรียน ผมนึกเสียดายวิชาภาษาอังกฤษและภาษาฝรั่งเศส ถ้าผมสนใจจริง ๆ เหมือนวิชาช่าง เวลาทำตัวรับบริการรถเช่า คงใช้ได้บ้าง เดียวนี้ผมต้องไปฝึกใหม่ เสียทั้งเงิน ทั้งเวลา น่าเสียดายจริง ๆ ที่ตอนนั้นไม่ตั้งใจเรียน พอจำเป็นต้องใช้จึงนึกถึงคุณค่าของวิชาที่เคยเรียน

หลักการทำงานของผม เปลี่ยนไปตามสภาวะเศรษฐกิจและงานที่ทำ ผมต่อสู้ตลอดทำไม่หยุด ไม่รู้จักพอ ผมไม่คิดหวังพึ่งใคร คิดแต่

จะทำให้งานเดินไปได้อย่างดีที่สุด

คนเรา ต้องมีความเชื่อมั่นในตัวเอง ผมคิดถึงอนาคตไว้ก่อนอย่างทีบอกนะครับ ผมพลาดไม่ได้ ทั้งลูกทั้งเมียที่เราจะต้องรับผิดชอบ และญาติพี่น้องอีก ต้องช่วยเหลือเจือจุนกันบ้าง คิดถึงตัวเรา กำพรวินทั้งพ่อและแม่ ถ้าไม่มีพี่ใครจะเลี้ยงเรา

ผมเปลี่ยนงานไปตามสถานการณ์ สร้างงานขึ้นมาใหม่เรื่อย ๆ เมื่อมีใครเลียนแบบรายได้ลดน้อยลง ผมก็หางานอื่นมาทำ แต่คิดว่าแอร์คงจะเป็นงานสุดท้าย ที่ผมยึดเป็นอาชีพหลัก

ครับ ผมคิดว่าผมทำต่อไปได้อีกนาน เพราะผมทำงานได้ด้วยตนเอง และริเริ่มมาตั้งแต่แรก คนอื่นที่คิดจะเลียนแบบผมคงต้องใช้เวลานานลงทุนสูง กว่าจะทำให้สำเร็จ

แรก ๆ ผมก็ไม่ใช่ว่าฝีมือเอก แต่ผมก็พยายามเรียนรู้ให้เวลากับงานอย่างเต็มที่ผมไม่ค่อยจะได้ไปไหน ไม่ค่อยเป็นตัวของตัวเอง ไม่มีวันหยุด ทำแต่งงาน ผมทำงานจริง ๆ ทำได้และปลื้มใจกับผลตอบแทนของงาน อย่างงานธุรกิจที่ดินเป็นงานเสี่ยง ผมรับไม่ได้ ผมไม่อยากพลีศ ไม่อยากล้ม สู้ทำงานที่มองเห็นรายได้แน่นอนดีกว่า

เดี๋ยวนี๊ แดง ภรรยาผม เป็นคนรับงาน คอยดูแลลูกค้า ผมลงมือทำงานร่วมกับลูกน้อง ซึ่งผมถือเหมือนน้องคอยบอกและสอนให้ทำงานอย่างดี ส่วนใหญ่ผมจะเอาใจใส่ลงมือทำงานทุกอย่างด้วยตนเอง ลูกค้าเห็นว่าผมลงมือทำงานเอง ไม่ปล่อยให้ลูกน้องทำ เขาชอบและเข้าใจเรื่องราคาผมก็พูดตกลงกันก่อน ให้เข้าใจว่าผมบริการซ่อมอย่างดีที่สุด

จะได้ไม่ต้องเสียเวลามาซ่อมใหม่ ผมทำงานให้เขาดี เขาก็ช่วยแนะนำลูกค้ามาให้ ถ้าผมทำงานไม่ดี ไม่รักษาชื่อเสียงของตนเองแล้วจะให้ใครเขาช่วยละครับ

วันที่ ๒๑ เมษายน พ.ศ.๒๕๓๕ เป็นวันที่ผมภูมิใจในตัวเองมาก ผมมีแล้วทุกอย่างที่ไม่เคยมี ทั้งบ้าน ที่ดิน เงิน ทอง ฯลฯ ผมบุญส่ง พิมพ์การัง ลูกผู้ชายที่หยามไม่ได้

จากชีวิตจริงของ นายบุญส่ง พิมพ์การัง บ้านเลขที่ ๗๓๓/๗ ถนนพหลโยธิน ตำบลเวียง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

สัมภาษณ์ : วารุณี ธนวรานิซ

เขียน : วารุณี ธนวรานิซ

ภาพ : วารุณี ธนวรานิซ

วัน เดือน ปี : ๒๗ เมษายน ๒๕๓๕



จรรยา สุทธิวงศ์ ราชาผ้าไหมมัดหมี่แห่งบ้านเขว้า

เขาเป็นลูกชาวนา เดิมโตขึ้นมาท่ามกลาง
กลิ่นโคลนสาบควาย แต่ชีวิตของเขาไม่ได้
สืบทอดเจตนารมณ์ของผู้เป็นพ่อ หากแต่เขา
ดำเนินชีวิตไปอีกแบบหนึ่งจนร่ำรวย และได้
ชื่อว่าเป็นราชาการทอผ้าไหมแห่งบ้านเขว้า

จรรยา สุทธิวงศ์ ชายวัย ๕๐ เศษ รูปร่างเล็กสันทัด ผิวเนื้อ
ดำแดง ดูจากลักษณะท่าทางแสดงว่าเขาได้ผ่านชีวิตมาอย่างโชกโชน เขายัง
ดูแข็งแรงว่องไวอยู่ ดูเหมือนว่าเขาจะเป็นคนแบบเรียบง่าย ไม่พิถีพิถัน
ด้านการแต่งตัวมากนัก แต่เขามุ่งงานมากกว่า เขากล่าวตอนหนึ่งว่า

“แม้ผมจะมุ่งมั่นสร้างฐานะ ผมก็ไม่คิดไม่คาดหวังว่าจะมาถึง
ระดับนี้ได้ และเวลานี้ผมก็เชื่อแล้วว่า ความเพียรอยู่ที่ไหน ความสำเร็จ
อยู่ที่นั่น และที่มีคนพูดกันเล่น ๆ ว่าศัตรูคือยากำลัง ผมก็ว่ามันเป็น
ความจริงเหมือนกัน เพราะศัตรูทำให้ผมคิดหาวิธี เอาชนะเขาให้ได้”

นายอรุณ สิทธิวงษ์

จ. ชัยภูมิ





ราชาหอผ้าไหมมัดหมี่แห่งบ้านเขว้า กล่าวอย่างผู้ชนะด้วยความภาคภูมิใจ

จรรยา เป็นลูกชาวนา เติบโตขึ้นมาท่ามกลางกลิ่นโคลนสาบควาย แต่การดำเนินชีวิตของเขาไม่ได้สืบทอดเจตนารมณ์ของบรรพบุรุษแม้แต่ร้อยละหนึ่ง หากแต่เขาได้มีแนวคิดแนวทางการดำเนินชีวิตไปอีกแบบหนึ่งจนร่ำรวย มีโรงเรียนหอผ้าไหมด้วยก็กระตือรือร้นถึง ๓๐ หลัง จึงได้ชื่อว่า ราชาหอผ้าไหมแห่งบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ

จรรยา สุทธิวงศ์ เป็นชาวจังหวัดชัยภูมิ เมืองเจ้าพ่อพญาแล โดยกำเนิด เกิดที่ตำบลบ้านเขว้า อำเภอบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ ปี พ.ศ. ๒๔๘๒ เขาเป็นบุตรคนที่ ๒ ในจำนวน ๓ คน ชีวิตในช่วงวัยเด็กคลุกคลีอยู่กับการเลี้ยงควายและวัว เป็นการช่วยครอบครัวอีกทางหนึ่ง นอกจากการทำนาและทำไร่ เขาเล่าถึงชีวิตตอนเป็นเด็กช่วงก่อนเข้าโรงเรียนว่า

“ผมต้องช่วยพ่อแม่เลี้ยงควาย วัว เข้าขึ้นมาก็นำวัวควายออกจากคอกไปเลี้ยงตามป่าและไร่ในที่ที่มีหญ้า ห่อข้าวเหนียวกับปลาร้าไปกินด้วย พอดกเย็นก็นำวัวควายกลับบ้าน ทำอย่างนี้ทุกวันจนกระทั่งเข้าโรงเรียน ในช่วงเป็นนักเรียนก็ลำบากมากเสื่อกางเกงก็ขาดต้องปะแล้วปะอีก สมัยก่อนสมุดดินสอไม่มีขายเหมือนสมัยนี้ ต้องใช้สังกะสีทาเขม่า ไฟตากแดดให้แห้งแล้วนำมาใช้แทนกระดานชนวน คนอื่นเขามีกะดานชนวนใช้กันทุกคน ผมใช้กระดานสังกะสีคนเดียว รู้สึกอายเพื่อนมากแต่ก็ทนเรียนจนจบ ป.๔”

หลังจากที่เขาเรียนจบชั้น ป.๔ แล้ว พ่อแม่ก็ให้บวชเณร บวชเณร

อยู่ ๔ ปี ก็สึกออกมา โดยที่พ่อแม่ไม่อยากให้สึก ตอนที่สึกออกมา อายุประมาณ ๑๗ ปี ในช่วงนั้นอาชีพการเย็บเสื้อผ้า กางเกง กำลังเป็นที่นิยมของชาวบ้านแถบนั้น เพราะเห็นเป็นอาชีพที่มีรายได้ดี และไม่ต้องตากแดดตากฝนด้วย เขาจึงขออนุญาตจากพ่อแม่ไปหัดตัดเย็บเสื้อผ้า โดยไปอาศัยอยู่กับญาติที่ตลาดบ้านเขว้า ซึ่งมีอาชีพตัดเสื้อผ้า เขาได้เล่าถึงความลำบากให้ฟังว่า

“ผมไปอยู่กับญาติหวังว่าจะได้หัดตัดเย็บเสื้อผ้า แต่ที่ไหนได้ ญาติคนนั้นแทนที่จะให้ฝึกหัดอย่างจริงจัง กลับให้ทำบ้างไม่ทำบ้าง ส่วนใหญ่จะใช้ให้ผมทำงานอื่น เช่น เลี้ยงหมู ทาบน้ำใส่ตุ่ม ระยะทางไปกลับ ประมาณ ๒ กิโลเมตร กินข้าวมีอะจาน กินไม่อิ่ม ทิวก็ทิว ไม่มีเงินซื้อกินเพราะเขาไม่ให้เงินเดือน ญาติคนนั้นบอกว่า “ให้อยู่ฟรีก็บุญแล้วนะ เห็นเป็นญาติทรอกจึงไม่เก็บค่าเรียน” เขาให้ผมนอนนอกบ้าน ยุงก็เยอะ มุงก็ไม่มิดหนวกก็หนาว ผมก็ต้องทนอยู่ประมาณ ๓ ปีอยู่เพื่อเอาวิชาอาชีพไว้ทำกิน

แต่จรรยา สุทธิวงศ์ ก็ทนสู้ความลำบากไม่ไหว เขาเริ่มมีความรู้สึกตัวว่าตัวเองลำบากแล้ว ซึ่งยังไม่เคยรู้สึกมาก่อน เขาเล่าว่า

“อะไรก็พอทนได้ งานหนักเรื่องเล็ก แต่กินไม่อิ่มให้กินมีอะจาน ผมสู้ต่อไปไม่ไหวครับ กินไม่อิ่มแล้วจะเอาแรงที่ไหนไปรับงานหนักได้ จึงไปบอกแม่ว่าจะขอไปอยู่กรุงเทพฯ แต่แม่ไม่ยอมให้ผมไป แม่ให้ไปอยู่กับน้าคนหนึ่งที่บ้านเอจจรัส ซึ่งเป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดชัยภูมิ”

จรรยา หนีจากอำเภอบ้านเขว้ามาอยู่อำเภอจตุรัส ก็เหมือนหนี

เสียปะจระเข้ เพราะเมื่อมาอยู่กับน้ำที่อำเภอจตุรัส เขามีสภาพไม่ต่างอะไรกับที่เคยอยู่บ้านเขว้าเลย น้ำให้เขาทำงานสารพัดอย่าง แต่เขาก็ทนอยู่เพื่อฝึกอาชีพให้ตัวเองเก่ง เขาอยู่กับน้ำ ๒ ปี เขาก็ย้ายไปเข้าบ้านอยู่ต่างหาก เนื่องจากเขาเก่งและมีประสบการณ์ด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าแล้ว และอีกอย่างหนึ่งเขาคิดว่า การเป็นลูกจ้างเขามีรายได้เป็นเดือน ไม่มีทางที่จะร่ำรวยขึ้นมาได้เลย สู้ออกมาทำเองเป็นอิสระกว่า รายได้ดีกว่าด้วย เขาจึงออกมาเข้าร้านเดือนละ ๓๐ บาท ในช่วงนั้นเขาอายุ ๒๒ ปี ไปซื้อจักรผ่อนส่งมา ๒ คัน หาช่างมาช่วยด้วย ๑ คน ปรากฏว่ามีคนมาอุดหนุนวันละหลายราย ทำให้เขามีรายได้ดีกว่าตอนที่ เป็นลูกจ้างเขาหลายเท่า แต่ต่อมาในระยะหลัง ๆ รายได้ตกต่ำ ทำท่าจะไปไม่รอด พ่อแม่จึงให้เขาบวชพระ เขาบวชพระอยู่ ๗ วัน ก็สึก พ่อแม่จึงให้เขาแต่งงานเมื่อเขาอยู่ในวัยเบญจเพศพอดี ขณะที่เจ้าสาวอายุเพียง ๑๖ ปี เขาไปอยู่บ้านพ่อตา ยึดอาชีพเดิมคือรับตัดเย็บเสื้อผ้า พอทำไป ๆ ลูกค้าไม่ค่อยมี ทุนที่ลงไปกับหมด เขาคำนึงว่า “ทุนหายกำไรหด” ไม่คุ้มค่าเหนื่อย จึงเลิกทำ เขารู้สึกเสียดายวิชาชีพตัดเสื้อผ้าที่เขาอุตส่าห์เรียนมาด้วยความยากลำบาก

การที่เขาได้มาอยู่ที่บ้านพ่อตาแม่ยายนั้น ทำให้เขามองเห็นช่องทางในการประกอบอาชีพที่มั่นคงกว่า คือ อาชีพค้าไหม เขาจึงปรึกษากับภรรยาว่า ต้องเลิกเย็บเสื้อผ้าเนื่องจากลูกค้าไม่ค่อยมี และมาช่วยแม่ยายรับซื้อไหมจะดีกว่า เพราะตลาดต้องการมาก ซึ่งอาชีพนี้แม่ยายทำอยู่แล้ว แต่ว่ายังไม่ค่อยทำจริงจังนัก เขาจึงชวนอาสาช่วยทันที เขาได้เล่าว่า

อาชีพนี้แม้จะลำบากสักหน่อย แต่รายได้ดีกว่าตัดเย็บเสื้อผ้า ผมต้องเดินทางจากบ้านแต่เข้าไปยังหมู่บ้านต่าง ๆ เพื่อไปหาซื้อเส้นไหม

กับชาวบ้าน สมัยนั้นเรื่องรถไม่ต้องพูดถึง เดินอย่างเดียว แดดก็ร้อน เป็นช่วงที่ผมลำบากมากช่วงหนึ่งของชีวิต ผู้ที่จะทำอาชีพนี้ต้องมีความอดทน เดินทั้งวัน หมูบ้านแล้วหมูบ้านเล่า บางหมู่บ้านซื้อไม่ได้เลยเพราะไม่มีบางคนมีแต่ไม่ขาย บางคนก็ขายในราคาที่แพงมาก ซื้อไปก็ขาดทุนเปล่า ๆ ก็ไม่ซื้อเดินต่อไป บางครั้งต้องค้างคืนตามวัดและกินข้าววัด งานอย่างนี้ถ้าใครไม่อดทนก็ทำไม่ได้เพราะไม่ได้เดินตัวเปล่า ทั้งแบกทั้งหามเส้นไหม เดินทางวันละไม่น้อยกว่า ๓๐ กิโลเมตร

เขากับภรรยาพยายามเก็บหอมรอมริบ ใช้จ่ายอย่างประหยัด ไม่นานนักเขาก็เก็บเงินได้เป็นหมื่น เขาดีใจมากที่มีเงินหมื่น ด้วยความอยากจะรวยเหมือนคนอื่น เขาจึงไปซื้อลูกหมูมาเลี้ยง ๗ ตัว ช่วงนั้นอาหารหมูหาง่ายราคาถูกด้วย เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้นอีก เขากับภรรยาก็วางแผนจะรับซื้อเส้นไหม แล้วนำไปขายเองโดยไม่ต้องผ่านแม่ยาย แต่ยังไม่ทันจะได้ดำเนินงานตามแผน แม่ยายของเขาก็เลิกทำเพราะอายุมาก จึงมอบกิจการทั้งหมดให้เขาและภรรยาดำเนินงาน แท้ที่จริงแล้วกิจการค้าเส้นไหมของแม่ยายได้ขยายตัวออกไปอย่างกว้างขวาง ตั้งแต่เขตจังหวัดชัยภูมิไปจนถึงโคราชนั้น ก็เพราะฝีมือของเขานี้เอง เขาเดินทางหาซื้อเส้นไหมให้แม่ยายไปแทบทุกอำเภอของทั้งสองจังหวัด ทำให้ชาวบ้านที่ผลิตเส้นไหมรู้จัก จรูญ สุทธิวงษ์ เป็นอย่างดี แม้แต่พ่อค้ารับซื้อเส้นไหมรายอื่น ๆ ก็รู้จักคนชื่อ จรูญ สุทธิวงษ์ ในฐานะเป็นคู่แข่งคนสำคัญทีเดียว ดังนั้นเมื่อเขาเข้าดำเนินการแทนแม่ยาย ทำให้กิจการค้าเส้นไหมของเขาขยายตัวไปอย่างรวดเร็วเกินคาด กลายเป็นคู่แข่งคนสำคัญของ จิม ทอมสัน ทันที

เหตุที่กิจการค้าเส้นไหมของเขายายตัวอย่างรวดเร็วนั้น เขากล่าวว่า

เพราะผมเดินทางวันละหลายสิบกิโลเมตร ไปสัมผัสชาวบ้านที่ผลิตเส้นไหมด้วยตัวผมเองแทบทุกหมู่บ้านในสองจังหวัด ทำอะไรถ้าได้ทำด้วยตัวเองแล้วมันสบายใจถึงเหนื่อยหน่อยก็ทนเอา ผมว่าเหนื่อยกายมันดีกว่าเหนื่อยใจนะ อีกประการหนึ่งเวลาผมไปซื้อเส้นไหม ผมจะให้ราคาดีกว่าคนอื่น ซึ่งมักจะกดราคาการรับซื้อจากชาวบ้านทำให้ชาวบ้านพากันเก็บตุณเอาไว้ขายให้ผมคนเดียว คนอื่นไปถามซื้อชาวบ้านก็บอกขายหมดแล้วจิม ทอมสัน ได้ยินชื่อผมแล้วก็อยากจะรู้จักผม เขายายมาให้ลูกน้องมาตามหาผม ให้ผมไปพบจิม ทอมสัน พยายามอยู่หลายครั้ง ที่สุดผมก็ไปพบเขาตามที่เขายายจะเห็นหน้าผม

จากการที่ จรูญ เดินทางไปพบจิม ทอมสันนั้น นับเป็นการเปิดศักราชใหม่ของวงการทอผ้าไหมแถบชัยภูมิทีเดียว และถือได้ว่าจิม-ทอมสันเป็นผู้จุดไฟให้แสงสว่างแก่เขาในการเปิดโรงงานอุตสาหกรรมทอผ้าไหม เพราะจิม ทอมสันเป็นผู้แนะนำให้เขาตั้งโรงงานทอผ้าไหมด้วยกักระตุก ดูเหมือนว่า จรูญ จะเป็นคนแรกที่นำกักระตุกไปทอผ้าไหมที่จังหวัดชัยภูมิ หลังจากที่เขากลับมาบ้านที่ชัยภูมิแล้ว เขาก็วางแผนร่วมกับภรรยาว่าจะต้องตั้งโรงงานทอผ้าไหมด้วยกักระตุก ที่อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ตามที่จิม ทอมสันให้คำแนะนำ เพราะตลาดผ้าไหมไทยจะต้องขยายตัวอย่างกว้างขวางในอนาคต สามารถผลิตส่งขายต่างประเทศได้กักระตุกจำนวน ๓๐ หลัง เขาติดตั้งและประกอบเองทุกอย่างพร้อมกันนั้นเขาได้เดินทางไปหาช่างทอที่อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา ได้

ช่างทอผ้าไหมด้วยกี่กระตุก จำนวน ๓๐ คน เท่ากับจำนวนกี่กระตุกที่เขาได้ประกอบขึ้น

ส่วนสูตรหรืออัตราส่วนการย้อมไหมนั้น เขาได้เรียนรู้หรือศึกษาจากจิม ทอมสันช่วงแรก ๆ ที่เริ่มย้อม ปรากฏว่าขาดทุน เนื่องจากย้อมแล้วไหมเปื่อยหมด ใช้ไม่ได้เลย เพราะผิดสูตร เขากล่าวว่า

“ผมต้องเดินทางไปพบหารือเพื่อขอคำแนะนำวิธีการย้อมจากจิม ทอมสันตั้ง ๓-๔ ครั้ง แต่ก็ยังไม่ค่อยได้ผล เพราะขาดประสบการณ์ที่สุดผมก็คิดสูตรการย้อมไหมขึ้นเองได้ โดยอาศัยสูตรของจิม ทอมสันมาปรับส่วนผสม จนกลายเป็นสูตรของผมเองโดยเฉพาะ แต่กว่าจะได้ผลเล่นเอาผมแย่เลย เกือบจะเลิกทำอยู่แล้ว เพราะขาดทุน เมื่อผมสามารถค้นคิดสูตรได้เอง จิม ทอมสันต้องเดินทางมาพบผมเพื่อขอทราบอัตราส่วนผสมของการย้อม แต่ผมไม่อาจจะบอกได้เพราะถือเป็นความลับสุดยอดของการผลิต เพียงแต่บอกถึงวิธีการย้อมแบบกว้าง ๆ เท่านั้น”

ก็เป็นอันว่า คุณจรูญ สุทธิวงษ์ ได้กลายเป็นเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมทอผ้าไหมโดยสมบูรณ์ โดยมีกี่กระตุก ๓๐ หลัง แต่ละหลังสามารถผลิตผ้าไหมได้วันละ ๗-๘ หลา เขาขายในราคาหลาละ ๑๘๐ บาทแรก ๆ เขาเริ่มทอเพียง ๓ หลัง ต่อมาได้ขยายเป็น ๒๕ หลัง และ ๓๐ หลังตามลำดับ และจะขยายต่อไปอีกในอนาคต

ส่วนการพิมพ์ลายผ้าเป็นลวดลายต่าง ๆ ตามที่ตลาดต้องการนั้น เขาได้ส่งผ้าไหมพิมพ์ลายที่จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งรับประกันสีไม่ตกสำหรับตลาดนั้น จรูญกล่าวว่า

“แต่ก่อนนี้ผมส่งไปจำหน่ายทุกจังหวัดทั่วภาคอีสานแต่ปัจจุบัน
นี้ส่งน้อยลงมุ่งส่งกรุงเทพ ฯ เป็นส่วนมากเพราะเป็นแหล่งตลาดใหญ่”

ส่วนการซื้อเส้นไหมนั้น ปัจจุบันจะไม่ได้ออกไปซื้อเลย เพราะ
ภารกิจด้านอื่นมาก อีกประการหนึ่งชาวบ้านที่ผลิตเส้นไหมเขาจะเอามา
ขายให้ถึงที่บ้าน เพราะเขารับซื้อในราคาสูงกว่าที่อื่น เขาไม่เอาเปรียบ ไม่
กดราคาลูกค้า เขาถือคติว่า ทั้งเขาทั้งเราต้องพึ่งพาอาศัยกัน ไม่เอาเปรียบ
กัน ต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้า จึงจะคบกันได้นาน กิจการที่ทำอยู่จึงประสบ
ความสำเร็จ

จรรยา ได้ประกอบอาชีพทอผ้าไหมมาเป็นเวลากว่า ๒๐ ปีแล้ว แต่
เขาเพิ่งจะมาประสบความสำเร็จ เมื่อปี พ.ศ.๒๕๓๐ นี้เอง ซึ่งตอนนั้นเขา
อายุได้ ๔๘ ปี แต่ก่อนที่เขาจะประสบความสำเร็จได้นั้น เขาต้องฝ่าฟัน
อุปสรรคมากมายแทบจะเอาตัวไม่รอด เพราะประสบกับการขาดทุนใน
ระยะแรก ๆ ประกอบกับมีคู่แข่งเกิดขึ้นหลายราย แต่เขาก็สู้โดยวิธีการ
ผลิตผ้าไหมให้มีคุณภาพ เขาพยายามศึกษาค้นคว้าการปลูกหม่อนเลี้ยง
ไหม และพัฒนาการย้อมไหม การทอผ้าไหม และการแปรรูปเป็นผลิต
ภัณฑ์ครบวงจรและมีประสิทธิภาพอยู่ในขั้นมาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ
เขาเป็นผู้ใฝ่หาความรู้เพื่อให้ทันโลก เขาไม่เคยนิ่งเฉย แม้เวลานี้ เขาก็ไป
ขอคำแนะนำจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอตลอดจนได้เข้า
อบรมหาความรู้ เพื่อนำเทคนิคมาปรับปรุง และพัฒนางานของเขาให้ทัน
ต่อยุคสมัยและความนิยมของตลาด แต่เขาจะคงไว้ซึ่งความเป็นศิลปพื้น
บ้านให้คงเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของท้องถิ่นตลอดไป

แนวทางการทำงานให้ประสบความสำเร็จนั้น เขากล่าวว่า “ นอก จากอาศัยความอดทน ซื่อสัตย์ และประหยัดแล้ว การทำงานทุกอย่าง ผมพยายามทำด้วยตัวเอง และก่อนการทำงานทุกครั้งจะระลึกไว้เสมอว่า ต้องพยายามทำสิ่งที่ยากให้เป็นสิ่งที่ย่างให้ได้ และเนื่องจากอาชีพของผม เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิตของคนในท้องถิ่น ผมจึงพยายามพัฒนาอาชีพ ให้ก้าวหน้าและขยายตัวมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะได้มีโอกาสช่วยเหลือชุมชน สังคม และประเทศชาติให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้”

จรรยา ได้กล่าวอีกว่า “ส่วนหนึ่งที่ทำให้กิจการของผมยืนหยัด มาได้เท่าทุกวันนี้เพราะได้รับความร่วมมือและคำแนะนำจากหน่วยงานราชการ ช่วยประชาสัมพันธ์ ทำให้ผมได้ต้อนรับนักท่องเที่ยวอยู่ เมือง ๆ นอกจากนี้การได้นำผลผลิตหรือผ้าไหมชนิดต่าง ๆ จากโรงงานไปออกร้านหรือแสดงผลงานในจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศ ทำให้ ผ้าไหมของผมเป็นที่ต้องการของผู้เข้าชมงานเป็นอันมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสาธิตขั้นตอนการผลิตผ้าไหมมัดหมี่ครบวงจรในงาน เทศอพระเกียรติสมเด็จพระนาง-เจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ซึ่งจัด โดยองค์การยูเนสโกกับกระทรวง อุตสาหกรรมที่จังหวัดเชียงใหม่”

จากการที่เขาเป็นคนพิถีพิถัน จริงจัง และควบคุมการผลิตอย่าง ไกล่ลัด บางครั้งเขาสาธิตให้ช่างของเขาดูด้วยตัวเขาเอง เพื่อให้ผลงานมี คุณภาพ ดังนั้นเมื่อมีการประกวดผ้าไหมมัดหมี่ที่ใด เขาจึงได้รับรางวัล ชนะเลิศการประกวดผ้าไหมมัดหมี่ ระดับจังหวัด ระดับภาคเสมอมา ทำให้ตลาดของเขาขยายวงออกไปอีกเป็นลำดับ ด้วยฝีมือการทอที่พิถีพิถัน และประกันคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ ด้วยเหตุนี้ จรรยา สุทธิวงศ์

ลูกชาวนาที่ยากจนในอดีต จึงได้ชื่อว่าเป็นราชาผ้าไหมมัดหมี่แห่งบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ โดยแท้

จากชีวิตจริงของ นายจรูญ สุทธิวงษ์ ร้านจรูญไหมไทย
เลขที่ ๑๔๑/๒ ถนนปทุมพาณิชัย ตำบลบ้านเขว้า จังหวัดชัยภูมิ

สัมภาษณ์	:	สมคิด	คุณมาศ
		วิเคราะห์	สีหาบุตร
		จิระวรรณ	ปักกัสดัง
		รัชิตา	ภักคะญาณ
เขียน	:	วิเคราะห์	สีหาบุตร
ภาพ	:	สมคิด	คุณมาศ
		รัชิตา	ภักคะญาณ
วัน เดือน ปี	:	๒๐	เมษายน ๒๕๓๕



ชีวิตผูกพันของสามารด

ชีวิตผมคลุกคลีมาทำงานเกษตรกรรม โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับต้นไม้ต้นไม้ไร้มารโดยตลอด และคงจะสืบสานต่อไป แม้ว่าจะพักัน หรือเปลี่ยนแนวทางในการประกอบอาชีพไปบ้างก็คงไม่พ้นงานที่ต้องเกี่ยวข้องกับการปลูกต้นไม้ต้นไม้ไร้ ที่ผมรักและถนัด โดยสายเลือดอย่างแน่นอน

ผมเมืงสุดท่ายได้ขาดสายไปนานแล้ว แสงแดดอันอบอุ่นสาดส่องเข้ามาแทนที่ทั่วบริเวณสวน ช่วยให้ไม้ดอกไม้ประดับตามแปลง และที่อยู่ในกระถางแข่งกันชูก้านชูดอกอวดสีสันอันสวยงามหลากหลายสีท่ามกลางการพลัวไหวไปตามกระแสแรงลมที่พัดผ่านมาเป็นระยะ ๆ ดูจะเป็นเช้าที่สดใสวันหนึ่งของต้นฤดูร้อนที่กำลังย่างกรายเข้ามา

ชายฉกรรจ์ผู้หนึ่งรูปร่างลั่นทัด ผิวขาว ท่าทางเข้มแข็ง เอาการเอางานขบขี้จักรยานยนต์เข้ามาจอดใกล้ ๆ กับศาลาพักร้อนที่พวกเรา รอคอยผู้เป็นเจ้าของสถานที่อันชวนเพลิดเพลินเจริญตาอยู่นั้น

“สวัสดีครับ... ต้องขอโทษที่ทำให้คอยเสียนาน”ผู้มาใหม่กล่าวทักทายพวกเราพร้อมกับขอโทษขอโพยที่ทำให้พวกเราต้องนั่ง

นางสาววรรณ สุระนิษฐ์
จ. เชียงใหม่





กินบรรยากาศแสนสวยไปโดยไม่ตั้งใจ

หลังจากตกทาย แนะนำตัวกันเรียบร้อยเราก็ดึงเข้าสู่ประเด็นที่ทำให้ต้องด้นด้นมาหาเขา “นายสามารถ สุระจิตร กำนันเกษตรกรดีเด่นประจำอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ปี พ.ศ.๒๕๓๕” ในทันที...และเมื่อได้ทราบจุดประสงค์แห่งการมาเยี่ยมเยือนของเราคุณสมารถ ก็หัวเราะ และกล่าวอย่างติดตลกว่า

“ชีวิตผมนะหรือ มีแง่มุมผกผันมาเยอะ เอาไปสร้างหนังได้สบาย ๆ เรื่องหนึ่งเลยละ แต่มีข้อแม้ว่า ผมต้องเป็นพระเอกนะ”

แต่ก่อนที่การสร้างภาพยนตร์จากชีวิตของคุณสมารถ จะบานปลายกันจนดูไม่กลับนั้น คุณสมารถก็ได้แล้วว่า เขามีชีวิตผกผันอย่างไรบ้าง ก่อนจะมาประสบความสำเร็จในงานอาชีพปัจจุบัน

คิดไปมันก็น่าแปลกนะครับ ในสมัยเด็ก ๆ ผมใฝ่ฝันอยากจะเป็นครูสอนเด็ก ๆ ทั้ง ๆ ที่พ่อแม่อยากให้ไปเป็นเกษตรกร พ่อผมเป็นพนักงานเทศบาล แผนกโยธา แต่ชอบการเกษตรมากพ่อจะปลูกต้นไม้ไว้เต็มบ้าน เลี้ยงเป็ด เลี้ยงไก่ และแม้กระทั่งเลี้ยงปลานิล แรกเริ่มพ่อก็ทำเป็นงานอดิเรก ต่อมาก็ทำเป็นอาชีพเสริม จนในที่สุดกลายเป็นอาชีพหลักของครอบครัวไป ชีวิตผมในวัยเด็ก จึงคลุกคลีกับงานเกษตรมาตลอด เพราะต้องช่วยพ่อปลูกต้นไม้ ดูแลทะนุบำรุงรวมทั้งช่วยค้าขายผลิตผลทางการเกษตรของครอบครัวด้วย

ตอนจบชั้นมัธยมปีที่ ๓ ผมได้คะแนนต่ำมากเกือบจะตกเอา ทั้ง ๆ ที่เคยทำคะแนนได้สูงมาตลอด ขณะนั้นพ่อผมกำลังสนใจไม้ประดับที่เป็น

ไม้ดัด จึงอยากจะให้ผมไปเรียนวาดเขียนเพื่อจะได้กลับมาช่วยงานไม้ดัดของพ่อ แต่ผมไม่ชอบวาดเขียน จึงไปสมัครเป็นครูสอนหนังสืออยู่ที่โรงเรียนวรเชษฐอนุสรณ์ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สอนตั้งแต่ชั้นอนุบาลจนถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ วิชาที่สอนก็รับเหมาทุกวิชา รวมทั้งวาดเขียนที่ผมไม่ชอบนั้นด้วยเงินเดือน เดือนแรกที่ได้รับ ๓๐๐ บาท ก็ได้ขึ้นเงินเดือนมาเรื่อย ๆ ทุกปี จนถึงปีที่ ๑๒ ได้รับเงินเดือน ๓,๒๐๐ บาท ขณะนั้นแต่งงานแล้วมีลูกแล้ว ๒ คน ชาย ๑ คนหญิง ๑ คน

คุณสามารถหยุดเล่าชั่วระยะหนึ่ง

“ชีวิตตอนเป็นครูลำบากมาก โดยเฉพาะช่วงที่แต่งงานแล้ว เนื่องจากทำงานหลายอย่างหลายภาระหน้าที่ จัดสรรเวลาไม่ค่อยถูก เวลาพักผ่อนไม่ค่อยมี ต้องตื่นแต่เช้าไปส่งภรรยาซึ่งขายเนื้อหมูอยู่ที่ตลาดต้นลำไยราว ๐๓.๐๐ น. กลับมาบ้านก็มาให้อาหารหมู อาบน้ำหมู ที่เลี้ยงไว้ขายจำนวนหนึ่ง เสร็จแล้วจึงไปรดน้ำดูแลต้นไม้ ซึ่งขณะนั้นก็ปลูกเอาไว้ขายหลายประเภทด้วยกัน เช่น ไม้ดอก ไม้ประดับ ไม้แขวน ฯลฯ งานทุกอย่างต้องทำอย่างเร่งรีบเร่งแข่งกับเวลา ๐๘.๐๐ น. ต้องถึงโรงเรียน เพราะ ๐๘.๑๕ น. จะต้องไปเป็นผู้ประกาศเรียกแถว นักเรียนเคารพธงชาติ และฝึกกายบริหาร ก่อนจะแยกย้ายกันเข้าห้องเรียน ขณะที่ทำงานอยู่ที่โรงเรียนผมจะพยายามทำงานในหน้าที่ที่รับผิดชอบ อย่างเต็มที่ ประมาณ ๑๒.๐๐ น. ผมจะออกจากโรงเรียนไปดูกิจการร้านขายต้นไม้ ดอกไม้ของผมที่สวนบวกหาด พอบ่ายก็จะกลับไปโรงเรียนสอนนักเรียนจน ถึง ๑๖.๐๐ น. จึงจะกลับบ้านไปให้อาหารหมู รดน้ำต้นไม้ กว่าจะเสร็จงานช่วงเย็นก็ดึกราว ๑๘.๐๐ น. ก็ถึงเวลาต้องไปปิดร้าน และรับภรรยา

ซึ่งเสร็จจากการขายหมูที่ตลาดแล้ว ซึ่งเธอจะไปดูแลร้านขายต้นไม้ที่สวนบวกหาด อยู่จนกว่าผมจะไปรับกลับบ้าน ชีวิตผมช่วงนั้นวนเวียนอยู่อย่างนี้ กว่าจะได้หลับได้นอนก็ประมาณเที่ยงคืนล่ะครับ”

เราฟังคุณสามารถเล่าแล้ว ก็ให้อัศจรรย์ใจเป็นกำลังว่า ช่างเป็นคนที่ยอดทนแข็งแกร่งเสียนี้กระไร เพราะหากนำมาเทียบกับตนเองแล้ว เชื่อแน่ว่าคงจะยกธงขาวยอมแพ้ เสียตั้งแต่แรกกระจอกยังไม่ทันจะกินน้ำเสียด้วยซ้ำไป

“ผมยอมรับครับว่าเหนื่อยมากทั้ง ๆ ที่อาชีพครูเป็นอาชีพที่ผมรัก แต่อาชีพครูก็ไม่ช่วยให้ผมสร้างฐานะ มีความเป็นอยู่ที่เป็นปึกแผ่นมั่นคงได้ เพราะเงินเดือนน้อยมาก เมื่อเป็นเช่นนี้ก็ทำให้ผมต้องดิ้นรนหาหาขายที่จะหารายได้อื่นมาเสริม เพื่อความอยู่รอดของครอบครัวประการหนึ่ง เพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของครอบครัวอีกประการหนึ่ง ซึ่งอาชีพที่ผมสนใจและชำนาญมาตั้งแต่เยาว์วัยไม่ได้ งานอาชีพขายต้นไม้ ดอกไม้ จึงเป็นงานอาชีพที่ผมไม่เคยละทิ้ง และนับวันก็จะขยายให้ใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ ตามกำลังความสามารถที่ผมมีอยู่

ช่วงที่ผมลาออกจากชีวิตของการเป็นครูนั้นก็ราวปี พ.ศ.๒๕๒๕ เป็นช่วงที่กิจการค้าขายต้นไม้ทั้งไม้ดอก ไม้ประดับกำลังเฟื่องฟูมาก จำเป็นต้องดูแล และทุ่มเทเวลาให้มากกว่าแต่ก่อน ประกอบกับความเหน็ดเหนื่อยและอ่อนเพลียมาเป็นเวลานานหลายปี จึงตัดสินใจลาออกจากชีวิตครูหลังจากการเป็นครูมาได้ ๑๒ ปีเต็ม”

หลังจากนั้นชีวิตของคุณสามารถ ก็ผกผันมาสู่อาชีพเกษตรกรไม้ดอกไม้ประดับอย่างจริงจังตั้งแต่นั้นมา และกิจการส่วนตัวที่ทำอยู่ใน

ขณะนั้นก็คือ เปิดร้านขายไม้ดอก ไม้ประดับอยู่ที่สวนบวกหาด เลี้ยงหมู ๕๐ ตัว ขายพืชไร่ เช่นผัก มะเขือเทศ สตรอเบอร์รี่ และขายปลา จากวันนั้นถึงวันนี้ รวมเวลาได้ ๑๐ ปีเต็ม คุณสามารถได้ใช้ความรู้ ความสามารถ ความขยัน อดทนและในที่สุดความสำเร็จ และความภาคภูมิใจก็เป็นของเขา เพราะบัดนี้ คุณสามารถคือเจ้าของกิจการผู้ค้าไม้ดอก ไม้ประดับที่ใหญ่ที่สุด มีชื่อเสียงที่สุดในจังหวัดเชียงใหม่

ผมมีที่สำหรับเพาะชำ ปลุกกล้าและขายต้นไม้อยู่หลายแห่ง ที่ “สวนโพธาราม” มี เนื้อที่อยู่ประมาณ ๑ ไร่ เป็นที่ที่พ่อผมยกให้ ส่วนหนึ่งเป็นบ้านพักอาศัยของผมและครอบครัว อีกส่วนก็เป็นสถานที่เพาะชำ และปลุกกล้าต้นไม้ ที่สวนโพธารามนี้ ต้นไม้ที่ปลุกกล้าและเพาะชำไว้ ส่วนใหญ่จะเป็นพวกไม้ประดับ เช่น สนแผง สนมังกร สนฉัตร ทหากเหลือง อากาเว่ เฟิร์นทุกประเภท ฯลฯ

ส่วนที่ “สวนสามาร” นี้ ผมเช่าเขา มีเนื้อที่อยู่ประมาณ ๔ ไร่ ที่สวนนี้ ส่วนใหญ่จะเพาะชำ ปลุกกล้าไม้ประเภทไม้ดัดดอก ทั้งประเภทไม้เมืองหนาวและไม้เมืองร้อน เช่น กุหลาบ เอสเธอร์ ลินมังกร คานซัน เยบิร่า เบญจมาศ ดาวเรือง เวอร์บีนา คริสต์มาส กล้วยไม้ เฟื่องฟ้า ฯลฯ

อีกแห่งหนึ่งนั้นอยู่บนดอย ตำบลสันกลาง อำเภอสันป่าตอง มีเนื้อที่ประมาณ ๑๑ ไร่ ปลุกต้นไม้ ประเภทไม้สน เช่นสนมังกร สนแผง สนฉัตร ทหากเหลือง อากาเว่ เฟิร์นทุกประเภท นอกจากนั้นก็เป็นมะม่วงมันหลายชนิด เช่น เขียวเสวย น้ำดอกไม้ งามขาว เป็นต้น มะม่วงพวกนี้ให้ผลมาได้ ๖-๗ ปีแล้ว ปีหนึ่ง ๆ เก็บขายได้กว่า ๓ หมื่นบาท แต่ส่วนใหญ่แล้ว ผมเก็บเอาไว้กินกันเอง และเอาไว้เป็นของฝากให้แก่ผู้ที่

รักใคร่นับถือมากกว่านะครับ”

คุณสามารถบอกเราด้วยสีหน้าเบิกบานแจ่มใส พร้อมกับเล่าเสริมต่อไปว่า

คนเชียงใหม่รู้จักซื้อสวนผมดี เพราะนอกจากสวนผมจะมีต้นไม้ให้เลือกมากมายหลายพันธุ์แล้ว ส่วนใหญ่จะแข็งแรงไม่ตายง่ายนัก นอกจากนั้นเวลาเชียงใหม่มีงานที่จะต้องใช้ต้นไม้ทั้งไม้ดอกและไม้ประดับ ก็มักจะมาขอความร่วมมือ และหาซื้อที่สวนของผมเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งหากความต้องการมีปริมาณมาก เกินกว่าที่สวนของผมจะผลิตให้ทัน ผมก็มักจะไปรับมาจากสวนของพ่อผม หรือไม่ก็ญาติพี่น้องเพื่อนฝูงที่รู้จักรักใคร่กันดี งานที่จังหวัดเชียงใหม่จัดทุกปี หรือแทบจะทุกปีที่สำคัญ ๆ ก็คือ

- งานวันกุหลาบ
- งานมทกรรมไม้ดอกไม้ประดับ
- งานเฟื่องฟ้า
- งานกล้วยไม้เอเชีย
- งานกล้วยไม้เชียงใหม่
- งานรับเสด็จในวาระต่าง ๆ

งานดังกล่าวนี้ นอกจากคุณสามารถจะเป็นผู้ประกอบการค้าไม้ดอก ไม้ประดับรายใหญ่ที่จัดส่งผลผลิตจากกิจการของตนเอง มาสร้างสรรค์ความสวยงาม ให้เกิดขึ้นทั่วบริเวณงานแล้วคุณสมารถยัง

นำผลิตผลจากสวนของเขาเข้ามาร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของจังหวัดอยู่เสมอ

ต่อคำถามที่ว่า “มีเทคนิควิธีอย่างไร จึงสามารถดำเนินกิจการค้าไม้ดอกไม้ประดับจนเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่สุดของจังหวัดเชียงใหม่”

คุณสมารถตอบอย่างแจ่มใส่ว่า

“เรื่องนี้ เราคงต้องดูตลาด ต้องดูความต้องการของตลาดว่าเขาต้องการอย่างไร มากน้อยเพียงไร ที่สวนผมนี้จะเพาะกล้า ปลูกกล้า เฉพาะต้นไม้ที่คิดว่าตลาดมีความต้องการสูงส่วนใหญ่จะเป็นต้นไม้กลางแจ้ง หนแล้ง หนฝน สีสวย จะไม่เสี่ยงกับต้นไม้ที่คนไม่นิยม ถ้าต้นไม้ชนิดใด คนนิยมมากก็จะปลูกกล้า เพาะกล้าให้มากขึ้น เพื่อให้มีกำลังที่จะสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา เรื่องความนิยมของลูกค้านี้ ในบางครั้งก็อาจนิยมต้นไม้บางชนิดเป็นพัก ๆ ซึ่งก็มีผลกระทบกับผู้ผลิตอย่างเราเหมือนกัน หากเราเตรียมเอาไว้มาก แต่ทันทีที่รัฐสถานการณ์แปรเปลี่ยนของตลาดต้นไม้ ก็จะต้องเลิกขาย เลิกเพาะกล้า ถึงจะขาดทุนบ้างก็ต้องยอม ส่วนใหญ่แล้วจะไม่ค่อยขาดทุน โดยเฉพาะสวนของ ผมปลูกกล้า เพาะกล้ากันทีละมาก ๆ เป็นหมื่น ๆ ต้น ยิ่งเพาะกล้า ปลูกกล้ามากเท่าไรก็ยิ่งจะเป็นผลดี ให้ผลกำไรมากขึ้นเท่านั้น ที่สวนของ ผมมีหลักว่า เราจะเพาะปลูกกล้าทุก ๆ ๑๐ วัน และในการเพาะปลูกกล้าแต่ละครั้ง เราจะเพาะปลูกกล้าประมาณ ๕ หมื่นต้นขึ้นไป ด้วยเหตุนี้ต้นไม้จากสวนของผม จึงไม่ค่อยจะขาดตลาด จะมีขายตลอดทั้งปี และตามความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา ที่สำคัญอีกประการหนึ่งต้นไม้ประเภทติดดอกจากสวนผมนั้น เวลาผมขายกล้าไปส่วนใหญ่จะเป็นดอกตูม เมื่อลูกค้าซื้อไปปลูกที่บ้านของเขาก็จะได้เวลาเบ่งบาน อดสีล้นอัน

สวยงามตามชนิดของมัน ช่วยให้ลูกค้ายินดี สดชื่นกับความงดงามของดอกไม้ที่ผลิดอกออกช่อได้รวดเร็วทันตาเห็น จึงเป็นเทคนิคการขายอีกประการหนึ่งที่ลูกค้าส่วนใหญ่ติดใจ และมักจะกลับมาอุดหนุนสวนของผมอยู่เนือง ๆ ซึ่งก็อาจเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ช่วยให้กิจการขายต้นไม้ของผมดำเนินมาได้ด้วยดีและประสบความสำเร็จอย่างเห็น

อย่างไรก็ตาม เราก็มีความเชื่อว่า ผู้ประสบความสำเร็จในงานอาชีพได้นั้น จำเป็นจะต้องเป็นบุคคลที่มีคุณธรรมประจำใจในหลาย ๆ เรื่อง ซึ่งคุณสมภารก็ได้สนับสนุนความเชื่อของเราให้มากยิ่งขึ้นว่า

“คนเราจะประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน หรือการประกอบอาชีพได้นั้น ต้องเป็นคนมีคุณธรรม ที่ทุกคนยอมรับให้ความเชื่อถือ เช่น ต้องเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น โดยเฉพาะลูกค้าของผมนี้ หากต้นกล้าที่ลูกค้าจะซื้อไปปลูกนั้นไม่แข็งแรง รากเน่าเพราะน้ำมาก หรือด้วยสาเหตุอะไรก็ตาม ผมก็จะไม่ให้ไป เพราะนอกจากจะเสียชื่อแล้วยังทำให้ลูกค้าขาดความเชื่อถือได้ ที่สำคัญต้องเป็นคนที่มีความขยัน อดทน มีความพยายามที่จะไฝ่รู้ไฝ่เรียนอยู่เสมอ พร้อมทั้งจะเผชิญอุปสรรคและกล้าตัดสินใจ อย่างผมนี้ขณะนี้ก็ต้องศึกษาหาความรู้ในด้านการเกษตรแบบใหม่อยู่เสมอ ใครเขาทำอะไรใหม่ ๆ ในวงการเกษตรก็ต้องคอยติดตามหาความรู้เพื่อนำมาปรับปรุงกิจการของตนเอง เช่น การปลูกต้นดาวเรือง ที่สวนของผมจะใช้วิธีปักชำแทนการเพาะเมล็ด เพราะค้นพบว่า การปักชำ ทำให้ขยายพันธุ์ได้เร็วกว่าและไม่กลายพันธุ์ นอกจากนี้ยังต้องคอยติดตามความต้องการของตลาดและลูกค้าว่าเป็นอย่างไร การที่เราเป็นคนหูไวตาไวกับการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงของตลาดการค้า

อยู่เสมอนั้น จะช่วยให้เราตัดสินใจทำการได้ถูกต้อง มั่นยำและประสบความสำเร็จได้มาก”

และสำหรับหลักการบริหารงานแล้ว คุณสามารถบอกว่า

“คนงานของผมมีประมาณ ๒๕ คน คนเราพอมายู่ด้วยกันมาก ๆ ก็มักจะมีปัญหาโน่นนี้อยู่เสมอ ซึ่งก็ต้องพยายามหาทางช่วยเขา เช่น หาที่อยู่ให้ มีสวัสดิการการรักษาพยาบาลให้ โดยผมจะจ่ายให้ทั้งหมด เงินเดือนก็จะขึ้นให้ทุกปี ปีละ ๒ ครั้ง ทุกเทศกาลจะหยุดงาน เพื่อให้คนงานได้ไปพักผ่อนและเยี่ยมบ้านของตน มีการให้เบี้ยเลี้ยง เลี้ยงอาหาร แต่ส่วนใหญ่อยู่แล้ว ไม่ค่อยมีปัญหา เพราะเราอยู่กันแบบครอบครัว คนงานส่วนใหญ่อยู่ด้วยกันมานานและเป็นญาติกัน เป็นครอบครัว การปกครองดูแล จึงง่ายไม่ค่อยมีเรื่องวุ่นวายอะไร ทุกคนทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ดูแลกันเอง คุมกันเอง การสั่งงานก็จะมีผู้ช่วยของผมเป็นผู้ดูแลนอกเหนือจากการรับผิดชอบด้านการตลาดและการจัดส่งต้นไม้ไปให้ลูกค้า

ส่วนการบริหารงานการสั่งงานของผม ส่วนใหญ่จะสั่งกันเป็นลายลักษณ์อักษร โดยผมจะเป็นคนควบคุมดูแลเองทั้งหมด ภรรยาผมจะรับผิดชอบเฉพาะงานขายที่ร้านสวนบวกหาดเท่านั้น ในเรื่องการเงินแล้ว คนงานของผมทุกคนไว้วางใจได้ เขาสามารถรับเงินขายต้นไม้ได้ทุกคน ปัญหาของผมจะมีก็ตอนช่วงเทศกาล เมื่อคนงานขอลาไปเยี่ยมบ้านแล้วไม่กลับมาตามที่ตกลงกันไว้ หรือไม่ก็เกิดเจ็บป่วยแล้วเลยกลับบ้านไปรักษาตัว นอกนั้นแล้วก็ไม่ค่อยมีปัญหาอะไร เรื่องการเพาะปลูกต้นไม้จะมีปัญหาบ้างก็ตอนช่วงหน้าฝน ถ้าฝนตกมาก น้ำในดินมากเกินไปก็อาจทำให้ต้นกล้าที่เพาะชำไว้เน่าตายได้ ซึ่งในช่วงหน้าฝนนี้ จะต้องทำโรง-

เพาะชำแยกออกไปต่างหาก เพื่อหนีน้ำและกันฝนที่มากเกินไป โรงเพาะชำต้นกล้าของผมนี้อาการไม่ได้ เพราะประมาณเดือนเมษายนจะมีลมพายุพัดหอบพังทะลายไปทุกปี ทุกวันนี้จึงต้องทำในลักษณะแบบชั่วคราว พร้อมทั้งจะแปรสภาพหากมีลมพายุมานะครับ”

คุณสามารถบอกเล่า ให้เราทราบอย่างผู้มีประสบการณ์และด้วยความรอบรู้ในกิจการของตนเองเป็นอย่างดี จึงไม่น่าประหลาดใจมากนัก ที่คุณสามารถจะประสบความสำเร็จเหนือคู่แข่งทางการค้าต้นไม้ดอกไม้ ไม้ประดับกว่า ๑๐ รายของเขา

“ลูกค้าส่วนใหญ่ของผม จะมาจากโรงแรมและรีสอร์ทต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่และทุกอาทิตย์จะส่งไปให้ลูกค้าประจำที่กรุงเทพฯ ประมาณ ๕ เทียบของรถบรรทุกสิบล้อ ซึ่งลูกค้าก็จะเอาไปขายที่ตลาดนัดสวนจตุจักร กรุงเทพฯ ฯ รายได้ส่วนนี้ จึงเป็นรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอนและเห็นได้ชัดของผมคือ อาทิตย์ละประมาณ ๒๕๐,๐๐๐ บาท ยิ่งในช่วงฤดูหนาว ต้นไม้ ดอกไม้ของผมจะยิ่งขายได้มากและราคาดี โดยเฉพาะต้นคริสต์มาส ไวท์คริสต์มาส เวอร์บีนา ต้นไม้เมืองหนาวแทบทุกชนิด ดาวเรือง ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้ามักจะซื้อเอาไปจัดสวนที่อาคารบ้านเรือนของตนและถึงแม้จะขายในราคาถูก คือกระถางละ ๑๐ บาท ก็ยังได้ผลกำไรที่ดีมาก ปัจจุบันต้นไม้จากสวนของผมทั้งประเภทไม้ดอกไม้และไม้ประดับจะขายได้อย่างต่ำวันละประมาณสองหมื่นบาท งานอาชีพนี้ จึงเป็นงานอาชีพที่ท้าทายความสามารถและให้ผลกำไรที่ดีมากอีกอาชีพหนึ่ง”

ปัจจุบัน นอกจากคุณสามารถจะประสบความสำเร็จอย่างสูง ในการประกอบอาชีพเกษตรการค้าขายไม้ดอกไม้ ไม้ประดับของจังหวัด

เชียงใหม่แล้ว คุณสามารถยังได้รับความเชื่อถืออย่างมากจากคนในท้องถิ่น จนทำให้ได้รับเลือกเป็นสารวัตรกำนันเป็นผู้ใหญ่บ้าน และท้ายสุดได้รับเลือกให้เป็นกำนัน โดยที่คุณสามารถไม่ต้องไปดิ้นรนหาเสียงแต่ประการใดเลย

และสำหรับชีวิตที่ผกผันให้ต้องมารับภาระหน้าที่ “กำนัน” นั้น คุณสามารถบอกเราว่า

“งานในหน้าที่กำนันนี้ผมก็ชอบนะครับ เพราะเป็นงานที่ช่วยสังคมและท้องถิ่นของผมให้เจริญก้าวหน้าได้มาก เป็นงานที่ไม่หนักหนาอะไร งานส่วนตัวของผมก็ไม่เสียอะไร เพียงแต่ทำงานส่วนตัวได้ไม่เต็มที่นัก เนื่องจากต้องสละเวลาให้กับงานในหน้าที่กำนัน ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมาผมถือหลักว่าใครทำถูก ก็จะทำให้การสนับสนุนเต็มที่ แต่ถ้าใครทำผิด ก็จะไม่ขัดขวาง และดำเนินการตามกฎหมายในทันที”

ต่อคำถามของเราที่ว่า “คุณสามารถแบ่งเวลาอย่างไรกับภาระหน้าที่หลาย ๆ ลักษณะ เช่นปัจจุบัน” คุณสามารถหัวเราะและตอบว่า

ก็ยุ่งดีเหมือนกันแหละครับ แต่ก็พยายามจัดสรรเวลาให้เหมาะสมอยู่เหมือนกัน ทุกวันนี้เช้าก็ไปสั่งงานที่สวน พอสายหน่อยก็มาทำงานในหน้าที่กำนันไปด้วย ในช่วงบ่ายก็พักผ่อน มีเวลาเป็นของตนเอง พอตอนเย็น จนถึง ๒ ทุ่ม ก็จะต้องปฏิบัติงานในหน้าที่ของกำนัน คือออกตรวจท้องที่ ตรวจดูความเรียบร้อยของท้องที่ในเขตรับผิดชอบ บางครั้งก็ต้องตรวจจับคดีกับเจ้าหน้าที่ตำรวจ ซึ่งก็มีคดีอยู่เป็นจำนวนมาก และส่วนใหญ่ก็เป็นคดีลักทรัพย์และการพนัน

และในฐานะของหัวหน้าครอบครัวที่แม้จะมีภาระหน้าที่หลาย ๆ ด้านที่ต้องรับผิดชอบ คุณสามารถก็พยายามที่จะให้ความรัก ให้ความสำคัญ ครอบครัว โดยเฉพาะลูกชาย ลูกสาว ทั้งสองของตนอยู่เสมอ พยายามชี้แนะในทางที่ถูกที่ควร พยายามที่จะให้ลูกทั้งสองได้เห็นแนวทางในการดำเนินชีวิตที่ดีงาม พยายามปลูกฝังทัศนคติของการเป็นเกษตรกรที่ดีในอนาคต โดยการให้ลูกชายติดตามไปศึกษาดูงาน และลงมือช่วยงานเกษตรในสวน อย่างไรก็ตามแม้จะมีกิจการที่มั่นคงพอสมควรและต้องการให้ลูก ๆ ได้สืบทอดกิจการของครอบครัวต่อไป แต่คุณสมารถก็ไม่คิดจะบังคับลูกให้หันมาชอบงานของครอบครัว ยังต้องการที่จะให้ลูกทั้งสองได้ศึกษาสูง ๆ ตามกำลังความสามารถของแต่ละคน ซึ่งถ้าไม่อยากเรียนสูง ๆ ยังมีกิจการของครอบครัวเป็นหลัก ในการประกอบอาชีพและดำเนินชีวิตต่อไปได้

“ลูก ๆ เรามีโอกาสในการเรียนดีกว่าผมมากนัก ผมจึงอยากให้เขาเรียนให้เต็มที่ ตามกำลังความสามารถของเขา ในสมัยผมเด็ก ๆ ต้องเดินไปโรงเรียนไป-กลับ วันละ ๑๐ กิโลเมตร ก่อนจะไปโรงเรียนก็ต้องช่วยงานบ้านสารพัด ต้องช่วยพ่อดินน้ำต้นไม้ วันหยุดเสาร์-อาทิตย์ ก็ต้องเอาต้นไม้ ดอกไม้ไปขายส่งที่ตลาด แต่ถึงแม้จะเหนื่อยเหนื่อย และลำบากมากมายเพียงไร มาถึงตอนนี้กลับถือว่าเป็นสิ่งดี เพราะสิ่งที่พ่อสอนหรือการที่มีโอกาสเรียนรู้หาประสบการณ์มาตั้งแต่เด็กนั้น ได้ช่วยส่งผลให้ผมประสบความสำเร็จในงานอาชีพที่ได้เจริญรอยตามพ่อของผมมาเป็นอย่างดี”

ในวันนี้ของ คุณสมารถ สุระจิตต์ มีพร้อมทุกอย่างตามที่

วาดหวังไว้ ไม่ว่าจะเป็นบ้าน รถยนต์ กิจการงานที่มั่นคง ชื่อเสียงเกียรติยศที่ได้รับ การยอมรับนับถือ และท้ายสุดคือครอบครัวที่อบอุ่นด้วยความรัก ความเข้าใจของภรรยา ลูกหญิงชายทั้งสอง และถึงจะบอกด้วยความมั่นใจเพียงไรว่า “แค่นี้ก็พอแล้วสำหรับชีวิตผม” แต่คุณสมารถก็ยังอดแถมท้ายด้วยฝันหวาน ๆ ที่มีแววของความมุ่งมั่นตั้งใจว่า “แต่หากเป็นไปได้ ผมก็อยากจะเป็นเจ้าของรีสอร์ตสักแห่งหนึ่ง ตอนนั้นก็ซื้อที่เอาไว้แล้วแถว ๆ อำเภอแม่ริม อำเภอแม่แตง เป็นที่ที่สวยงาม มีแหล่งน้ำไหลผ่าน เหมาะกับการทำรีสอร์ตมาก และที่คิดอยากจะทำรีสอร์ตก็เพราะคิดว่าตนเองปลูกต้นไม้เพื่อขายมานานแล้ว ก็อยากจะได้แสดงผลมาให้ปรากฏว่า การปลูกต้นไม้ เพื่อจัดตกแต่งให้สวยงามด้วยชั้นเชิงความรู้ทั้งด้านเกษตรกรรมและศิลปะนั้น ผลจะออกมาเป็นเช่นไร ขณะนี้ก็กำลังศึกษาเรื่องเกี่ยวกับธุรกิจโรงแรมไปพลาง ๆ ก่อน”

เราฟังคุณสามารถวาดฝันให้ฟัง ด้วยอาการที่ค่อนข้างจะแน่ใจว่าฝันคงเป็นจริงในไม่ช้าไม่นานนัก และเมื่อถึงวาระนั้น คนมีความสามารถสมชื่ออย่างเขาคณนี้ ก็คงจะได้ผจญชีวิตของตนเองให้กลายเป็นนักธุรกิจโรงแรมที่มีชื่อเสียงโด่งดัง โดยเฉพาะความสวยงาม รื่นรมย์ของสถานที่ซึ่งจัดทำเป็นรีสอร์ตที่สวยงามด้วยธรรมชาติแมกไม้มานานาพันธุ์ และเมื่อถึงตรงนี้เราก็ขอส่งแรงใจมาช่วยให้ความฝันของคุณสามารถสัมฤทธิ์ผลโดยเร็วไว เพื่อที่เราจะได้กลับมาเยี่ยมเยือนและชื่นชมกับความสำเร็จของหนุ่มไฟแรง ที่มีนามว่า สามารถ สุระจิตต์ อีกครั้งหนึ่ง

สืบถามคุณนาย

“ระหว่างงานกับแม่ ให้รักงานมากกว่าแม่ อย่ารักแม่
มากกว่างาน ทำงานจะต้องเข้ากับคนที่ทำงานด้วยกันได้ ถึง
เราจะเสียเปรียบคนอื่นเขาบ้างก็ยอมเสียไป เพราะคนเราไม่
ได้อยู่ด้วยกันตลอดชาติหรอก เราต้องเอาความดีชนะคนที่ไม
ดีไว้ แล้ว เราจะอยู่รอด”

ต่อไปนี้จะเล่าถึงอาหารอร่อย
คือส้มตำกินบ่อย ๆ รสชาติแซบดี
วิธีทำก็ง่ายจะบอกได้ต่อไปนี้
มันเป็นวิธีพิเศษเหลือหลาย
ไปซื้อมะละกอลูกพอเหมาะ ๆ
สับ ๆ เฉาะ ๆ ไม่ต้องมากมาย
ตำพริกกับกระเทียมยอคเยียมกลั่นใส
มะนาว น้ำปลา น้ำตาลทราย น้ำตาลปี๊บ ถ้ามี
ปรุงรสให้แน่นหนอ ใส่มะละกอลงไป
อ้อ อย่าลืมใส่กุ้งแห้งป่นของดี

นางฉลิ ไชยกลาง
อ. บุรีรัมย์





มะเขือเทศเร็วเข้าเอาถั่วฝักยาวใส่เร็ววิ
เสร็จสับแล้วซี ยกออกจากครว...

ใครเลยจะคิดว่าอาหารพื้นบ้านของชาวอีสานที่ทำจากมะละกอสับ
หยาบๆ นำมาคลุกเคล้ากับเครื่องปรุง พวกถั่วลิสงคั่ว กุ้งแห้ง มะเขือเทศ
 ฯลฯ เติมรสเปรี้ยว เค็ม หวาน เผ็ดนำ รสชาติเข้มข้น สีสันเขียวๆ แดงๆ
 อันเกิดจากพริก ถั่วฝักยาว มะเขือเทศ เมื่อตักจากครกลงจาน จะส่งกลิ่น
 เย้ายวนชวนให้น้ำลายสอเสียนี้กระไร เรารู้จักอาหารชนิดนี้ในนาม “ส้มตำ”
 ซึ่งกลายเป็นอาหารจานโปรดของผู้คนทั่วทุกภาคของประเทศไทยในปัจจุบัน
 โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อปลายปี พ.ศ.๒๕๓๔ มีงานกึ่งศตวรรษเพลงลูกทุ่ง
 ไทย เป็นงานที่รวบรวมเพลงลูกทุ่งไทยทุกยุคทุกสมัย นำมาขับร้อง
 โดยนักร้องที่มีชื่อเสียงหลายผู้หลายคน หนึ่งในจำนวนนั้นมีเพลง “ส้มตำ”
 ที่พระราชนิพนธ์ โดยสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ รวมอยู่ด้วย ดังที่
 ปรากฏในเนื้อเพลงบางส่วนไว้ตั้งแต่ตอนต้นแล้วนั้น ยิ่งเป็นความประทับใจ
 ของปวงชนชาวไทย อย่างมีรัฐนิยมที่พระองค์ท่านยังให้ความสำคัญกับ
 อาหารชนิดนี้ ถึงขนาดพระราชนิพนธ์เป็นเพลงเลยทีเดียว

ณ ร้านโชคลิขิต ห้างวัยเลยกลางคนเล็กน้อย รูปร่างท้วมค่อน
 ข้างอ้วน ผิวสองสี ผมหยักศก ซอยสั้น แต่งชุดผ้าถุงเสื้อแขนสั้นกุศ ผ้าพื้น
 เมือง (ผ้าน้ำไหล) ชุดนี้ตั้งแต่ท่อนเอาจกลงไปถูกปิดกันไว้ด้วยผ้ากันเปื้อนสี
 ขาวหม่น แลดูทะมัดทะแมง คล่องแคล่ว ละม้ายคล้ายคลึงกับภาพในโฆษ
 ณาชิ้นหนึ่งที่ใครๆ แต่งแบบนั้นแล้วเรามักจะเรียกว่า “แม่บ้านทันสมัย” ผู้
 คนในละแวกนั้น รู้จักเธอในนามของ คุณนายผู้พัน เพราะสามีมียศเป็น
 พันตำรวจตรี (พตต.เล็ก โชคกลาง) เธอคือ มลิ โชคกลาง ที่มีตำแหน่ง

เป็นคุณนายของผู้พัน แต่ไม่เคยนั่งกริดกราย เป็นคุณนายเหมือนใคร ๆ คิด

ครกสำหรับตำส้มตำ มีทั้งหมดหกใบ ทุกคนในบ้านช่วยกันตำมี ทั้งหลานสาว และลูกชาย ครกทั้งหมดถูกจัดวางไว้บนโต๊ะ มุมซ้ายของหน้าร้าน ส่วนหนึ่งของเนื้อที่บนโต๊ะรายล้อมด้วยภาชนะบรรจุเครื่องปรุง ส้มตำ เช่น กระเทียมแกะเป็นกลีบ ๆ พริกขี้หนูสีแดงสด มะเขือเทศลูกกลม ๆ ริกาสีแดงสลับเหลือง หรือส้ม ที่เขาเรียกว่า มะเขือเทศพันธุ์สีดา ขวดน้ำปลา มะนาว กุ้งแห้งกระปุก ปลาร้า ถั่วลิสงคั่ว น้ำตาลปี๊บ และกะละมังใบใหญ่ใส่มะละกอสับ ทุกอย่างจัดเตรียมไว้ครบครัน พร้อมทั้งจะหยิบลงครกคลุกเคล้าด้วยช้อนกับไม้ตีพริกให้เป็นส้มตำทุกประเภทตามที่ลูกค้าสั่งในบัดดล

ป๊อก ๆ ๆ เสียงครกตำส้มทั้งหกใบดังรัวราวกับเสียงผู้ใหญ่นั่งเคาะเกราะเรียกประชุมลูกบ้านยังงี้ ยังงั้น

“โต๊ะห้าตำไทย โต๊ะแปดตำลาว โต๊ะสามตำไทยใส่ปู จ๊ะแม่” เสียงเด็กเดินบิลตะโกนอ่านรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่ง ก่อนเดินมาเสียบบิลไว้บนโต๊ะที่ตำส้มตำ

บรรยากาศตอนใกล้เที่ยง ช่วงแขกทยอยเข้ามารับประทานอาหารกลางวันดูจุลมนุ ขวักไขว่ สับสน บ้างก็กวักมือเรียกพรรคพวกให้เข้าไปนั่งโต๊ะที่ตนเองรีบเดินไปจับจองเอาไว้ก่อนใคร ๆ ลูก ๆ ทั้ง ๔ คนที่เป็นชายล้วนต่างก็จะออกจากที่ทำงานมาสมทบเป็นกำลังงานช่วยแม่ที่ร้านช่วงพักเที่ยง ยกเว้นคนโตไม่ได้ทำงาน จะช่วยแม่ตลอดวัน รวมทั้งลูกสะไภ้อีก ๓ คนด้วย

“สวัสดีค่ะ เชิญด้านในเลยนะคะ โต๊ะในยังว่างอยู่” คุณมลิ กุลิ

ถูกอรบไปต้อนรับแขกเมื่อเห็นแขกลงจากรถเดินปาดเหงื่อเข้าร้าน พลังพูดคุยชักทายกับแขกเสียงแจ้วๆ และเธอจะทำอย่างนี้กับแขกทุกกลุ่มที่เข้ามาในร้านเธอ

เมื่อพาแขกชุดแรกไปนั่งเรียบร้อย เด็กเสิร์ฟก็จะรับหน้าที่ต่อจากเธอ

“เมนูค่ะ” เด็กสาวยื่นรายการอาหารไปให้แขก

“มีอะไรบ้างล่ะหนู” แขกคนหนึ่งท่าทางไม่ใช่คนท้องถิ่น แต่เป็นแขกรับเชิญของเจ้าภาพ ซึ่งเป็นคนในท้องถิ่น และคุ้นเคยกับเจ้าของร้านเป็นอย่างดี

“เชิญเลือกรายการอาหารเลยนะคะครับ ที่นี่เขามีอาหารพื้นเมืองฝีมือเนียบ ผมมักจะพาแขกมาชิมอยู่บ่อยๆ” ผู้เป็นเจ้าภาพบรรยายสรรพคุณ

“...แกงอ่อม แกงป่าหน่อไม้ส้ม แกงผักหวาน แกงเลียง แกงป่าต้มยำ ลาบหมู ลาบไก่ ไส้กรอก ปลาต้มทอด หมูต้มทอด ปลาทอดทอด ปลาดุกทอด น้ำพริก-ผัก เนื้อแดดเดียว กากหมู ไก่ย่าง ส้มตำ ข้าวเหนียว” โอ! นำทานทั้งนั้นเลยนะคะ อาหารแปลกๆ ดี ผมไปที่ไหนก็ชอบอาหารท้องถิ่นแบบนี้แหละครับ

แขกรับเชิญอ่านเมนูอาหารด้วยอาการแสดงความชื่นชอบรายการอาหารที่เจ้าภาพพามาสัมผัส

“พื้มลิ วันนี้มีผลไม้อะไรแถมล่ะคะ”

แขกอีกโตะหนึ่งที่รับประทานอาหารบนโตะจวนจะเสร็จแล้ว ทวงถามผลไม้ตามความเคยชิน ซึ่งเป็นที่รู้จักกันแล้วว่า เมื่อเวลากว่าสองปีมาแล้วที่ร้านโชคลิขิต คินกำไร และตอบแทนบุญคุณลูกค้าที่เข้ามาอุดหนุนทำให้ร้านมีความเจริญรุ่งเรือง ด้วยการแถมผลไม้ตามฤดูกาลฟรีๆ โตะละหนึ่งจาน ฤดูเงาะจะแถมเงาะ ฤดูส้มจะแถมส้ม แดงโม ลำไย ฯลฯ เท่าที่จะหาได้ และคัดเลือกชนิดที่มีคุณภาพดีเท่านั้นที่จะนำมาแถม และนี่คือเทคนิคในการประชาสัมพันธ์ร้านเธอ แขกที่มารับประทานก็จะบอกต่อกันไป เรียกว่า ได้มากกว่าเสีย คุ่มยิ่งกว่าคุ้มเสียอีก

“แดงโมค่ะ ทหวานเย็นชื่นใจดีนะค่ะ” เธอบอกผลไม้ที่จะแถมให้แขกในช่วงนั้น

“สัญญาชญาณของอุปนิสัยการเป็นผู้บริการบอกเธอว่า มิโตะมุ่มขวาไม่ยอมแตะต้องอาหารที่เด็กเสิร์ฟ ด้วยเสียงอันดังพอสมควร เธอรีบเดินปราดเข้าไปที่โตะแขกโตะนั้นพร้อมกับเอ่ย”

“มีอะไรหรือคะ” เธอถามแขกอย่างอ่อนน้อม

“ก็อาหารนี้โตะนี้ไม่ได้สั่งนี่นา เอามาให้ได้ยังงีหิวจะตายอยู่แล้ว” แขกแสดงอาการจุนเจียว เพราะความหิวโหย

“อ้อ ต้องขอโทษมากๆ เลยนะคะพอดีรับเด็กมาใหม่ เด็กยังไม่เป็นงาน สั่งอะไรเอาไว้อะไรคะ เดี๋ยวดิฉันจะจัดการให้โดยเร็วที่สุดเลยคะขอโทษนะคะ”

“เก็บไปลูกเอ๊ย” เธอหันมาหาเด็กเสิร์ฟคนใหม่ที่ยืนหน้าชิดมือสั่น

พร้อมกับยิ้มให้กับแขกอีกหลายครั้งแล้ว รีบเดินจากมาเพื่อปรุงอาหารตามที่แขกต้องการด้วยตัวเองในทันที

เธอเดินยิ้มทักทายแขกที่มารับประทานอาหารโต๊ะแล้วโต๊ะเล่า เมื่อไหร่ที่เป็นช่วงข้าวของขึ้นราคา เธอก็จะบอกกับแขกทุกโต๊ะด้วยถ้อยคำอ่อนหวาน วิงวอน ระคนกับความรู้สึกสำนึกผิดอยู่ลึก ๆ ว่า

“วันนี้อาหารแพง ของจะน้อยหน่อยนะคะ แต่ราคาคงเดิม ถ้าของถูกก็จะเพิ่มให้เหมือนเดิม”

ตกบ่ายแขกทยอยออกจากร้านทีละโต๊ะสองโต๊ะจนหมดร้าน ความสับสนวุ่นวายค่อย ๆ จางหายไป คงเหลือไว้แต่ร่องรอยของผู้มาเยือนทั้งงานยาม ที่ใส่อาหารไว้กองพะเนินเทินทึก คนเก็บก็เก็บมาส่งให้คนล้าง คนล้างก็สละวณกับการขูดถูให้จานชามสะอาดเพื่อเก็บคว่ำไว้ใช้สอยในวันต่อไป

คุณมลิ นั่งลงที่โต๊ะด้วยความอ่อนล้า มองดูเด็ก ๆ สาว ๆ ทำงานกันสั้ ทำ คน

“เหนื่อยหมี ลู่วันนี้” เธอถามเด็กลูกจ้างที่กำลังกุกักจอบเก็บถ้วยโถโอชาม บ้างก็เก็บกวาดพื้น บ้างก็เก็บโต๊ะเช็ดโต๊ะ ดูแลผ้าปูโต๊ะให้สะอาดเรียบร้อย

“แขกเยอะนะวันนี้ เอาอย่างนี้ก็แล้วกัน แม่เพิ่มค่าเหนื่อยให้คนอื่นจะทำลำบากนะ เอาไปซื้อขนมกินกัน” เธอให้แรงจูงใจและกำลังใจกับผู้อยู่ใต้การปกครอง เป็นเงินพิเศษนอกเหนือจากเงินเดือน

“ขอบคุณค่ะ แม่ใจดีจัง”

“ขอบคุณครับ ค่อยมีแรงทำงานหน่อย” เด็กหนุ่มหน้าตาชื่อๆ เดินนับธนบัตรใบละสิบที่อยู่ในมือฉับๆ พลางเดินยิ้มระรื่น ภายหลังรับเงินจากนายจ้าง

ชั้นชื่อว่าร้านอาหาร เป็นการยากที่จะดำเนินการได้ตามลำพังเพียงคนๆ เดียว ย่อมมีลูกน้องบริวาร เป็นพื่นเฟื่อง และตัวจักรอื่นๆ ประกอบ นั่นก็หมายถึง ภาระในการเลี้ยงดูและปกครองเขาเหล่านั้นให้อยู่กันอย่างสมัคสมาน สามัคคี มีความสุขทั้งกายและใจ ให้ความใกล้ชิดและกำลังใจ เมื่อมีโอกาส

“ตอนเข้าดิฉันจะกินข้าวกับลูกจ้างทุกมือ เพราะต้องการควบคุมเวลา ควบคุมการกินในกะ เราเป็นผู้นำเราต้องนำเขาในส่วนนี้ด้วย ถ้าต่างคนต่างกินไม่เป็นเวลา จังหวะที่แขกเข้าร้าน เด็กมัวกินข้าวอยู่ก็จะเสียระบบหมด”

บนเส้นทางของการค้าขาย มิใช่เรื่องง่ายสำหรับคนหลายคน แต่ก็มิใช่เรื่องยากสำหรับคนบางคน แม้เหนื่อยแสนเหนื่อย เธอก็ต้องอดทนอดกลั้น เมื่อเกิดปัญหาที่ต้องหาทางต่อสู้กับปัญหาที่ทับถมเข้ามา หาทางแก้ปัญหาและหาทางออกให้คงงาม

เมื่ออาหารขายดีเป็นเทน้ำ เทท่า เป็นธรรมดาของมนุษย์ในโลกนี้ ย่อมทนไม่ได้ที่จะเห็นใครดิ้นรนหน้าตนเองไปได้

ข่าวแพร่สะพัดกระจายออกไปว่า อาหารที่ร้านโซคลิขิตผสมกัญชา

จึงทำให้คนกินติดอกติดใจ จะใส่กัญชาสักเท่าไรก็ยอมได้ เพราะเจ้าของร้านมีสามิเป็นตำรวจ !

เธอได้กลับด้วยคุณธรรมที่มีอยู่ในตัวเธอว่า

“ของที่ไม่ดี ถ้าเราทำไป แม้ผลไปตกกับคนอื่น แต่ผลกรรมมันอาจจะกลับมาตกอยู่ที่ลูกเราทำให้ลูกเราไม่ดีด้วย ผลบุญผลกรรมมันมีนะคะ ไม่อย่างนั้นแล้วคนเราจะตักบาตร ทำบุญกันไปทำไม จะสร้างความดีไปทำอะไร คนที่ทำแบบนี้ใช้ไม่ได้ เป็นคนที่เห็นแก่ตัว เห็นแก่ได้ ดิฉันไม่ทำมาหากินด้วยวิธีนี้หรอกค่ะ ถ้าดิฉันทำอะไรผิดศีลธรรม ดิฉันทำการค้าไม่ได้ถึงยี่สิบกว่าปีหรอก ถือว่าต้องซื่อสัตย์ และมีเมตตาธรรม ถึงจะอยู่รอด” นั่นคือ สิ่งที่เป็นตัวเธอ

เธอพูดถึงลูก สิ่งที่มีความสำคัญเหนือสิ่งอื่นใด ก็คือลูก ๆ ที่เป็นเพศชายล้วนจำนวนสี่คน คนโตเคยทำงานธนาคารแห่งหนึ่ง แต่ตอนนี้ออกมาช่วยแม่ดูแลกิจการแล้ว คนที่ ๒ รับราชการเป็นครู คนที่ ๓ รับราชการเป็นเจ้าหน้าที่การเงินของสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดจันทบุรีรัมย์ และคนเล็กก็ทำงานธนาคารแห่งหนึ่งเช่นกัน

แม้จะเกิดมาเป็นชาย ลูก ๆ ทั้งสี่คนก็หาได้อ้างเพศมาแบ่งหน้าที่การงานของเขอย่างทีหลาย ๆ คนชอบอ้างกันไม่ ทุก ๆ วันในวันปกติที่เขาต้องไปปฏิบัติงานตามหน้าที่ ๆ สำนักงาน เมื่อถึงเวลาพักเที่ยงทุกคนก็จะรีบกลับมาที่ร้านแยกย้ายกันช่วยงานที่ร้าน บ้างก็ลงมือปรุงอาหาร บ้างก็เดินบิล บ้างก็เสิร์ฟอาหารช่วยแม่มือเป็นระวิง ลูก ๆ จะอยู่ร้านทุกคน ไม่หนีไปไหน

ภาพของลูก ๆ ที่ช่วยพ่อแม่ทำมาหากินอย่างนี้ ดูจะหายากเต็มที ช่างน่าภาคภูมิใจแทนเธอเสียนี้กระไร เราคิดเช่นนั้น

“จุดที่ภูมิใจที่สุด คือ ลูกเรียนจบมีงานทำไม่เกเร ที่มีกำลังใจอยู่ ทุกวันนี้ เพราะลูกเป็นผู้นำกำลังใจมาให้ ลูก ๆ ช่วยกันดี และไม่ทำให้เสียสมาธิการทำมาหากิน ลูกเป็นหลักชีวิตของพ่อแม่ มีความสุขตรงที่ลูกดี ช่วยพ่อแม่บริหารงานได้”

เธอกล่าวถึงลูกอย่างอímเอมใจและภาคภูมิใจในตัวลูก ๆ ทุกคน และมักจะใส่ความสำนึกในสังคมให้กับลูกอยู่เสมอว่า

“ระหว่างงานกับแม่ ให้รักงานมากกว่าแม่ อย่ารักแม่มากกว่างาน ทำงานจะต้องเข้ากับคนที่ทำงานด้วยได้ ถึงเราจะเสียเปรียบคนอื่นเขาบ้าง ก็ยอมเสียไป เพราะคนเราไม่ได้อยู่ด้วยกันตลอดชาติหรอก เราต้องเอาความดีชนะคนที่ไม่ดีไว้ แล้วเราจะอยู่รอด”

ข่าวลือกับความเป็นจริงมักจะสวนทางกันอยู่เสมอ เมื่อเธอถูกใส่ร้ายเรื่องสิ่งปลอมปนในอาหาร เธอไม่สะทกสะท้าน เพราะความจริงก็คือความจริง “ความจริงเป็นสิ่งที่ไม่ตาย” เธอยึดถืออย่างนั้นมาตลอด เธอไม่มีอะไรปกปิด หากใครถามก็ตอบให้หายข้องใจได้ ไม่ว่าจะแ่งมุมไหน

ข้อสงสัยมีอยู่ว่า ด้วยเหตุอันใดอาหารของเธอจึงอร่อยเป็นที่ติดอกติดใจของแขกผู้มาเยือนนัก เธอให้ความกระจ่างว่า

“สาเหตุที่ขายดีเพราะดิฉันไม่หวงเครื่องปรุงนี่คะ ดิฉันจะตามใจลูกค้า อย่างสม่ำเสมอ ลูกค้าต้องการรสไหนเปรี้ยว หวาน เค็ม บริการเต็มที่

ตำเสร็จให้คนซื้อชิมเอง ถ้าต้องการรสไหนเพิ่มก็เติมได้เลย เราต้องคิดด้านบริการว่าคนกิน เขาต้องการของอร่อย เขาจึงซื้อ ไม่ต้องซีหนียวของมะละกอก็ใช้พันธุ์แขกคำจากนครปฐม ราชบุรี พันธุ์พื้นเมือง ดิฉันจะไม่ใช้เลย และมีมือก็ต้องประกอบด้วย”

นี่คือคำตอบที่หลากหลายๆ คนอยากทราบ

สำหรับคนค้าขาย งานบริการเป็นหัวใจสำคัญของอาชีพนี้ ใครที่คิดจะยึดอาชีพนี้ควรพิจารณา สิ่งละอันพันละน้อยที่หญิงผู้นี้ยึดถือปฏิบัติอยู่ตลอดมา

“คนที่ เป็นเจ้าของร้านเอาแต่ใจตัวเองไม่ได้หรอกนะคะ ไม่ว่าแขกที่เข้ามาในร้านจะเป็นเด็กหรือเป็นผู้ใหญ่ เขาจะต้องสำคัญสำหรับเราเท่า ๆ กันหมด และจะต้องทำใจกว้างรับฟังคำวิพากษ์วิจารณ์จากแขกได้ด้วย ถือว่าเป็นคำสอนแล้วนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้น”

นี่ก็เป็นอีกคำตอบหนึ่งที่จะตอบคำถามใครต่อใครว่าทำไมแขกจึงพึงพอใจ เมื่อรับประทานอาหารที่ร้านเธอ

กว่าที่เธอจะมาเป็นมลิ คุณนายผู้พั้นที่มีร้านขายอาหาร “โซคลิขิต” เป็นของตัวเองตราบนานเท่าทุกวันนี้ นั้น เส้นทางเดินอันยาวไกล ตลอดระยะเวลา ๕๒ ปีนั้น เธอเหนื่อย เธอสู้มาตลอด บางครั้งร่างกายทนไม่ไหว จะต้องล้มเจ็บก็มี แต่เมื่อหายเจ็บเธอก็สู้ต่อไป สู้ด้วยความอดทน สุจริต และหนักแน่น

หากจะย้อนยุคสู่อดีต ในปี พ.ศ.๒๔๙๓ ณ บ้านท่าช้าง อำเภอ

จักราช จังหวัดนครราชสีมา ชีวิตของมลิเริ่มต้นตั้งแต่บัดนั้น บิดาชื่อนายนวน จอมมะเริง มีอาชีพรับจ้าง มารดาชื่อนางน้อย จอมมะเริง เป็นแม่บ้าน ฐานะของครอบครัวอยู่ในระดับปานกลาง

มลิเป็นลูกสาวคนที่ ๓ ในจำนวน ๗ คน ที่มีแต่เพศหญิงล้วน ๆ รายได้ทั้งหมดของครอบครัวอยู่ที่พ่อคนเดียว ซึ่งเมื่อลูก ๆ เริ่มโตรายจ่ายเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ไม่สมดุลกับรายได้ มลิตนดูไม่ได้ เธอรับขนมไปขายที่โรงเรียนเพื่อช่วยพ่ออีกทางหนึ่ง และทำทุกอย่างเพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัว ซึ่งแม่ก็เจ็บปวด ๆ แอด ๆ

เธอจบการศึกษาชั้นประถมปีที่ ๔ ไม่มีโอกาสได้เรียนต่อไปอีก เธอเสียสละให้พี่ ๆ น้อง ๆ บางคนที่ยากเรียนต่อก็ให้เรียน ส่วนเธอไปเรียนตัดเย็บเสื้อผ้า เสริมสวยกับพี่สาวคนโต ซึ่งใช้ทุนน้อยด้วยวาดหวังว่าจะเป็นช่างตัดเสื้อผ้า มีเสื้อผ้าสวย ๆ ใส่กับเขาบ้าง

หลังจากนั้นไม่นาน ชีวิตเธอมีการเปลี่ยนแปลงอีก เธอสมรสเพียงอายุ ๒๐ ปี กับหนุ่มบ้านเดียวกัน มีอาชีพเป็นตำรวจ หลังการแต่งงานเธอยึดอาชีพทำผม เย็บผ้า ช่วยสามีอีกทางหนึ่ง

ปี พ.ศ. ๒๕๐๔ สามีย้ายมาอยู่ที่สถานีตำรวจภูธร อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ เธอจึงย้ายตามมาด้วย เงินเดือนสามี เพียง ๔๕๐ บาท แม้ยังไม่มีลูกก็ยังไม่พอใช้เลย ไหนจะค่าเช่าบ้าน ไหนจะค่ากินค่าอยู่ เธอจึงขายข้าวเหนียวนึ่งในตลาด ก็พอประกอบตัวไปได้ เหลือเก็บบ้าง ใช้หนี้สินที่ติดค้างมาตั้งแต่แต่งงานบ้าง

“ดิฉันถือว่า ชีวิตเดินด้วยพระพรหมลิขิตตัวเอง ใ้ว่าชีวิตจะเดิน

ด้วยตัวเองได้ ทุกคนเกิดมาไม่มีใครอยากจน และก็ไม่มีใครอยากลำบากหรอกนะค่ะ แต่เรามีชีวิต เราต้องสู้ สู้จนสุดฤทธิ์ เมื่อสู้ได้เงินทองมาแล้ว เราต้องรู้ว่า อันไหนควร อันไหนไม่ควร ควรประมาณเป็น ควรใช้เงินให้เป็น ส่วนหนึ่งจะต้องเก็บไว้ใช้ในยามเจ็บไข้ได้ป่วย ส่วนหนึ่งเพื่อการดำรงชีวิตและสังคม” เธอกล่าวจะฉาน

ขายข้าวเหนียวได้ไม่นาน เธอเริ่มตั้งครรภ์เกิดอาการแพ้ท้องอย่างมาก ไปขายของที่ตลาดไม่ไหว จึงหันมาตัดผ้า เสริมสวยอยู่กับบ้าน มีลูกค้าพอสมควร ตอนนี้เลี้ยงหมูด้วย แต่ไม่ประสบผลสำเร็จ และแล้วเมื่อลูกคนที่ ๓ เกิด ลูก ๑ ๒ คนแรกชนเหลืหลาย เกิดปัญหา ผ้าลูกค้าหายบ้าง ทำงานให้ลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดบ้าง จึงเลิกอาชีพนี้อีก ย้ายบ้านออกไปนอกเมือง เป็นบ้านเช่าหน้าโรงพัก จึงขายของชำ สินค้าพิเศษนอกเหนือจากนี้ คือ เหล้าและกับแกล้ม

ปี พ.ศ.๒๕๑๔ ระยะนั้นลูกคนที่ ๑,๒ เริ่มเข้าโรงเรียน สามมีเงินเดือนเพียงน้อยนิดคงไม่เพียงพอค่าใช้จ่ายแน่ เธอจึงคิดต่อไปว่าจะทำอะไรขายดีที่ต้องใช้ทุนน้อย ๆ พลันเธอก็คิดถึงส้มตำ เธอทดลองตั้งโต๊ะขายส้มตำริมถนนข้างบ้าน เก็บใบพุทธรักษามาห่อ แทนถุงพลาสติกในปัจจุบัน การลงทุนครั้งนั้นใช้เงินไม่ถึง ๑๐๐ บาท ระยะแรกขายไม่ค่อยดีนัก แต่ต่อ ๆ มา คนเริ่มรู้ฝีมือ ลูกค้าเริ่มมากขึ้น ๆ

“จุดเริ่มต้นจุดนี้ไม่เลวเลย” เธอคิด

ช่วงระยะเวลาไม่ถึงปี เธอจึงตัดสินใจเช่า สถานที่เปิดเป็นร้านในราคาเดือนละ ๑๐๐ บาท คราวนี้ เริ่มเพิ่มรายการอาหารมากขึ้น เช่น

ข้าวเหนียว ก๋วยเตี๋ยว อาหารประเภทปิ้งย่าง เครื่องในไก่ ปลาปิ้ง แต่แล้วในปี พ.ศ. ๒๕๑๙ สามิตต้องย้ายไปเป็นหัวหน้าสถานีตำรวจโคกหวัด จึงเช่าร้านหยุดขายประมาณปีเศษ ๆ แล้วจึงย้ายกลับมาอีกครั้งหนึ่ง และมาอยู่บ้านตนเองในปัจจุบันนี้

แม้จะกลับมาอยู่บ้านครั้งนี้ ก็ยังไม่ได้เปิดขายอาหารที่บ้านของตนเอง มีทำเลที่เหมาะสมกว่าคือหน้าร้านขายอุปกรณ์ไฟฟ้า ตลาดไทรบุรี ขยายข้าวเหนียว ส้มตำ อย่างเดิม ปรากฏว่าขายดีมาก เจ้าของบ้านใจดี ไม่คิดค่าเช่าจ่ายใดๆ ทั้งสิ้น ช่วยทุกอย่าง น้ำ ไฟ ฟรี แถมช่วยสับมะละกอให้ด้วย ขายอยู่ที่นี้ประมาณ ๓ ปี จึงย้ายอีกครั้งหนึ่ง โดยไปเช่าร้านเยื้องธนาคารออมสิน เป็นตึกแถว ๒ ชั้น ๑ คูหา ในราคาเดือนละ ๑,๕๐๐ บาท ตอนนี้อยู่คนเดียว ถึงขนาดเคยมีคนมาตั้งร้านขายแข่ง แต่ก็ขายไม่ได้จึงเลิกกันไป ที่ร้านนี้มีคนช่วยขาย ๘ คน คือลูก ๓ คน หลาน ๕ คน ก็ยังมีปัญหาบริการลูกค้าไม่ทัน

การมีลูกค้ามาอุดหนุนมากมาย มีผลดีคือรายได้เพิ่มขึ้นมาก แต่เมื่อมีข้อดีก็ต้องมีข้อเสีย ช่วงนั้นสุขภาพเธอทรุดโทรมมาก จนล้มเจ็บ จึงคิดจะเลิกขาย เพราะแพทย์แนะนำให้หยุดพักผ่อนให้มาก จึงให้เช่าร้านไป และย้ายมาอยู่ที่บ้านปัจจุบัน ซึ่งอยู่ห่างจากตัวเมืองออกไปอีก คิดว่าลูกค้าคงไม่มากนัก น่าจะมีเวลาพักผ่อนบ้าง แต่ก็ในช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น ลูกค้าเก่า ๆ ที่รู้ข่าวว่าย้ายมาตั้งร้านใหม่ต่างก็ตามมาอุดหนุนกัน คับคั่งอีกเหมือนเดิม เธอจึงจำกัดเวลาขายคือ ตั้งแต่เวลา ๐๙.๐๐ น. ถึง ๑๔.๐๐ น. เท่านั้น เพื่อตนเองจะได้พักผ่อนบ้าง ลูกค้าของเธอส่วนใหญ่เป็นข้าราชการทุกระดับนับตั้งแต่ผู้ว่าราชการจังหวัด จนถึงนักการภารโรง

และทุกหน่วยงานในจังหวัด

ณ ที่แห่งนี้เธอตั้งใจ ตั้งชื่อร้านว่า “โซคลิขิต”

คำว่าโซคมาจากนามสกุล โซคกลาง

คำว่า ลิ มาจากชื่อเธอเอง คือนลิ

และคำว่า ขิต เธอคิดว่าเป็นเพราะโซคลิขิต เธอจึงขึ้นมาได้ถึง
เพียงนี้

สำหรับสามีของเธอนั้น คือ พ.ต.ต. เล็ก กล่าวกับพวกเรา
ด้วยความภาคภูมิใจว่า

“ชีวิตข้าราชการของผมได้ดีเพราะ ข้าวเหนียว ส้มตำ เพราะผม
ไม่ต้องห่วง เรื่องเศรษฐกิจในครอบครัว การทำงานของผมถึงจะย้ายไป
ไหนเขาไม่เคยย้ายตามผมเลย เขาก็พาลูกค้าขายทำมาหากินไป
ด้วยความสบายใจไม่ต้องห่วงว่า ผมจะไปทำเจ้าชู้ที่อื่น เราเชื่อใจซึ่งกัน
และกันครับ”

“คนทำดี ย่อมได้ดี” จากคติขื่อนี้คงพอจะเชื่อถือได้กระมัง
สำหรับการทำดีของเธอตลอดมา และก็ส่งผลดีต่อครอบครัวของเธอดังที่
ปรากฏ

นับว่าเธอประสบผลสำเร็จจากความเหนียวยากของเธอจนบัดนี้
เธอซื้อที่ดินปลูกบ้านเป็นที่อยู่อาศัยทำการค้า และทรัพย์สินอื่น ๆ อีกมาก
มาย เธอส่งบุตรเล่าเรียนจนสำเร็จปริญญาตรี ๓ คน ยกเว้นคนโตที่
จบระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

เมื่อได้ดิบได้ดีมีศรีสุข เธอก็แบ่งความสุขให้กับสังคม โดยวันสงกรานต์ทุก ๆ ปี ก็จะนำผ้าป่าส่วนตัวไปทอดที่วัดทำข้างเป็นประจำทุกปี เพื่ออุทิศส่วนกุศลให้บิดามารดาที่ล่วงลับไปแล้ว นอกจากนั้นหากมีการขอรับการช่วยเหลือเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นส่วนรวมก็จะร่วมบริจาคทุกครั้ง โดยไม่เคยหวังผลหรือสิ่งตอบแทนใด ๆ กลับมา

เธอได้รับเกียรติจากทางราชการ โดยเฉพาะสถาบันการศึกษาเชิญไปบรรยายในหัวข้อเรื่อง“ประสบความสำเร็จในด้านอาชีพ” มากมายหลายสถาบัน

ความมุ่งมั่นในอนาคตของเธอนั้น เธอต้องการเห็นความสำเร็จของลูก ๆ หลาน ๆ จึงวางรากฐานความมั่นคงในด้านที่อยู่อาศัยไว้ให้เบื้องต้น และฝึกหัดการค้าขายให้ลูก ๆ หลาน ๆ เพื่อจะประกอบอาชีพได้ เป็นคนดีของสังคม และคติที่เธอยึดถือ เพื่อย้ำกับตนเองตลอดมาก็คือ “ตนเองเป็นที่พึ่งแห่งตน”

จากชีวิตจริงของ นางมลิ ไชยกลาง บ้านเลขที่ ๒๔๖/๓ ถนน
นิวาศ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์

สัมภาษณ์ : สมปอง จันทรมานิตย์
 พูนศิริ ไชยรักษ์
 อนัญญา พัฒนยินดี

เขียน : สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ : อนัญญา พัฒนยินดี

วัน เดือน ปี : ๑ เมษายน ๒๕๓๕.



ภาษาถึงที่ทนายได้

“รู้ตัวดีว่าจะไม่ได้เรียนมากไปกว่านี้คิดแต่จะค้าขาย
เพราะทำอย่างอื่นไม่มีโอกาสเรียนน้อยบางที อาจเป็น
เรื่องดี คือทำให้คิดต่อสู้ ไม่เห็นแก่ความสบายและทำงานหนัก
กว่าคนอื่นได้”

เมื่ออพยพมาจากประเทศจีน พ่อแม่ของกิตติมา ดันติปิยพจน์
เริ่มประกอบอาชีพด้วยการทำร้านอาหารอยู่บริเวณบ้านขมิ้นในกรุงเทพฯ
ซึ่งขณะนั้นเป็นจังหวัดธนบุรี กิตติมาและพี่น้องทั้งหมดจึงเป็นคนกรุงเทพฯ
โดยกำเนิด ต่อมาทั้งครอบครัวได้ย้ายภูมิลำเนามาอยู่ที่อำเภอเมืองจังหวัด
แพร่ ตามคำชักชวนของอา ซึ่งมาอยู่ที่จังหวัดแพร่ก่อนหน้านี้ ด้วยเห็น
ว่ายังมีช่องทางทำมาหากินได้อีกมาก และจะได้อยู่ใกล้กับน้องชาย

ครอบครัวของกิตติมาคือ พ่อแม่ และลูกอีก ๓ คน จึงเริ่มต้น
ชีวิตใหม่อีกครั้งหนึ่ง โดยเปลี่ยนอาชีพเป็นการค้าขายของชำเล็ก ๆ
น้อย ๆ ลูกทั้ง ๓ คน ของครอบครัวนี้ได้แก่ พี่ชายกิตติมา และน้องสาว
ได้รับการศึกษาจนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖ จากโรงเรียนเจริญศิลป์ เมื่อ
เรียนจบแล้วก็เริ่มต้นการทำงานมาตั้งแต่พ้นจากโรงเรียน

นางสาวกิตติมา คันทิโยพจน์
จ. นพว่





ตามสภาพความเป็นจริง ชีวิตการทำงานของกิตติมาไม่ได้เริ่มต้นเมื่อออกมาจากโรงเรียน หากแต่เริ่มเมื่อโตพอที่จะช่วยหยิบจับอะไรได้ ลูกๆ ทุกคนจะต้องช่วยพ่อแม่ค้าขายเท่าที่จะทำได้ ดังนั้นความคิดเกี่ยวกับอาชีพประเภทอื่นๆ จึงไม่มี หรืออาจกล่าวได้ว่าไม่มีทางเลือกที่ดีกว่านี้เลย

หลังจากช่วยทางบ้านทำร้านค้าของชำอยู่ระยะหนึ่ง กิตติมาก็มีโอกาสดูแลกิจการของตนเอง โดยทำแผงขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาด เนื่องจากมีคนรู้จักมาบอกเชิงแผงขายของในตลาดให้ในราคาถูก พ่อและแม่เห็นว่าลูกชาย ลูกสาวก็เริ่มมีความรับผิดชอบและควรจะได้ทำการค้าของตัวเองได้แล้ว จึงได้ออกทุนจากเงินเก็บให้เพื่อเริ่มทำการค้า และในระยะแรกพ่อแม่ก็จะคอยช่วยให้คำแนะนำบ้าง กิจการแผงขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปดำเนินไปด้วยดีแบบค่อยเป็นค่อยไป จากการลงทุนสั่งสินค้าจำนวนน้อยจนสามารถสั่งสินค้าโดยใช้เครดิตคราวละหลายหมื่นบาท ความยากลำบากที่เกิดขึ้นในการค้าขายก็คือ ความเหน็ดเหนื่อย โดยเฉพาะทางด้านจิตใจ เพราะเป็นการค้าแบบซื้อมาขายไป ทำให้มีผลกำไรค่อนข้างน้อย ในบางครั้งก็ต้องติดตามทวงถามหนี้สินที่ลูกค้าหรือพ่อค้ารายย่อยค้างชำระ และเมื่อพี่ชายไปได้งานทำกรุงเทพฯ ภาระของกิตติมาและน้องสาวก็เพิ่มขึ้นอีกคือ การดูแลร้านค้าของชำ และการดูแลพ่อแม่ซึ่งเริ่มเข้าสู่วัยชรา

กิตติมากล่าวถึงความคิดในช่วงนั้นว่า “รู้ตัวว่าจะไม่ได้เรียนมากไปกว่านี้ คิดแต่จะค้าขายเพราะทำอย่างอื่นไม่เป็น รู้จักและเคยค้าขายมาตั้งแต่เด็ก พอจะมีกินมีใช้ได้ตลอดมาก็เพราะการค้าขาย ที่มี

โอกาสเรียนน้อยบางทีอาจเป็นเรื่องดี คือทำให้คิดต่อสู้ ไม่เห็นแก่ความสบาย และทำงานหนักกว่าคนอื่นได้” แม้จะไม่มีความคิดฝันมาก่อน แต่กิตติมาก็มีโอกาสดูเรียนเพิ่มเติมอีกเมื่อมีเพื่อน ๆ มาชักชวนให้เรียนการศึกษาผู้ใหญ่ที่เปิดสอนในโรงเรียนปริยาลัย จังหวัดแพร่ เมื่อพิจารณาเห็นว่าเพื่อน มีเวลาเพราะเป็นการเรียนตอนเย็น และสะดวกเพราะอยู่ไม่ไกลจากโรงเรียน กิตติมาจึงเรียนด้วยความขยันขันแข็งและจบการศึกษาผู้ใหญ่ระดับ ๔ (เทียบเท่าชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓) ซึ่งเธอคิดว่าเพียงพอแล้วสำหรับการศึกษาสายสามัญ

แล้วช่วงเวลาที่นำความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ให้เธอก็คือถึง เมื่อปีพ.ศ.๒๕๓๐ เพื่อนได้มาชักชวนให้สมัครเข้าเรียนการทำอาหารและขนม ซึ่งหน่วยฝึกฝนอาชีพเคลื่อนที่ได้มาเปิดสอนในจังหวัดแพร่ กิตติมาในวัย ๓๐ ปี กับงานค้าขายเสื้อผ้าที่ทำมาตั้งแต่ออกจากโรงเรียนรับคำชวนด้วยคิดว่าจะเรียนเพียงเพื่อใช้ประกอบอาหารและทำขนมแปลก ๆ ไว้รับประทานภายในบ้านเท่านั้น เมื่อได้เรียนจริง ๆ ทั้งเธอและเพื่อนต่างก็สนุกกับการได้ปรุงอาหารและขนม ทำให้เรียนติดต่อกันมานานถึง ๖ เดือน โดยเรียนการทำอาหารไทย อาหารฝรั่ง ขนมไทย และขนมอบหรือที่เรียกกันว่าเบเกอรี่ (Bakery) กิตติมาเป็นคนที่จริงจังเสมอ การเรียนและการทำงานจึงเป็นไปได้อย่างดี ระหว่างการเรียนเธอให้ความสนใจการทำขนมอบมากเป็นพิเศษ และเริ่มสะสมอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น เครื่องนวดแป้ง เครื่องตีไข่ เตอบาฯ แต่เป็นขนาดที่ทำขนมได้ในปริมาณน้อย ส่วนขนมประเภทต่าง ๆ ที่เป็นผลพลอยได้จากการเรียนนั้นไม่ได้หายไปไหน เธอทำขนมแจกจ่ายไปให้เพื่อน ๆ ช่วยกันรับประทานและช่วยกันติชม ซึ่ง

ผลปรากฏว่ามีคนชมเป็นส่วนมากทำให้เธอมีกำลังใจที่จะทำให้อีจ๋มดีขึ้น

กิตติมาใช้เวลาว่างจากการค้าขายตามปกติมาทุ่มเทให้กับการทำขนมอบได้แก่ ขนมปังประเภทต่าง ๆ เค้ก คุกกี้ โดนัท ฯลฯ โดยทำไปฝากขายบ้าง ทำส่งให้ผู้มาว่าจ้างบ้าง โดยมีน้องสาวเป็นผู้ช่วยทั้งในการทำขนมอบและการประกอบอาชีพค้าขายอย่างเดิม ด้วยความสนใจศึกษาหาความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มเติมจากตำรับตำรา ความตั้งใจทำงานเต็มความสามารถ และความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าด้วยการไม่เอาเปรียบเรื่องราคา กิจการเบเกอรี่เล็ก ๆ ของกิตติมาจึงดีวันดีคืน มีผู้มาสั่งทำเพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ จนเห็นได้ชัดว่าการทำขนมอบนั้นไม่ใช่อาชีพรองหรือเป็นการทำเพื่อความเพลิดเพลินอีกต่อไป เงินเก็บที่สะสมมาประมาณ ๕๐,๐๐๐ บาท จึงนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์โดยนำไปลงทุนซื้ออุปกรณ์สำหรับทำขนมอบให้ได้ปริมาณมากขึ้นตามความต้องการของลูกค้า

เมื่อต้องทุ่มเทเวลาทำงานให้กับการทำขนมอบ กิจการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำติดต่อกันมากกว่า ๑๕ ปี ก็ต้องปิดตัวเองลงเพื่อเปิดทางให้กิตติมาสร้างงานใหม่ที่ให้ความพอใจและให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า

แม้จะไม่มีรายได้ผันในด้านอาชีพ แต่สิ่งหนึ่งที่กิตติมาอยากจะเป็นเจ้าของมาตั้งแต่เด็กคือ บ้านและที่ดินสักแปลงหนึ่ง ซึ่งเกิดจากน้ำพักน้ำแรงของตนเอง เมื่อมีเหตุการณ์หลาย ๆ อย่างเปลี่ยนแปลงไป เธอจึงต้องดิ้นรนเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของตนเองและครอบครัว สิ่งที่เปลี่ยนแปลงเหล่านั้นได้แก่ ความคับแคบของสถานที่ทำขนมอบซึ่งใช้ส่วนหนึ่งของร้านค้าของชำที่เป็นที่อยู่อาศัยด้วย คุณแม่ซึ่งเข้าสู่วัยชราไม่สามารถช่วยดูแลร้านค้าของชำได้ตั้งแต่คุณพ่อเสียชีวิตลง และความมั่นใจ

ในความสามารถของตนเองในการทำขนมอบ

หลังจากพิจารณาอย่างรอบคอบแล้วกิตติมาจึงตัดสินใจย้ายจากถิ่นที่อยู่เดิมซึ่งอยู่มาตั้งแต่วัยเด็ก เธอพบบ้านจัดสรรแบบทาวน์เฮาส์ขนาดเหมาะสมใจแห่งหนึ่งในตัวจังหวัดแพร่ จึงได้ซื้อไว้โดยผ่อนชำระกับธนาคารที่บ้านหลังนี้กิตติมา น้องสาว และคุณแม่ ได้อยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข และเป็นสถานประกอบการทำขนมอบได้เต็มที่ เมื่อไร้ข้อจำกัดทางสถานที่ทำงานเธอจึงรับงานได้มากยิ่งขึ้น มีผู้มาสั่งทำขนมอบชนิดต่าง ๆ มากมาย ตั้งแต่ร้านค้าภายในโรงเรียน บริษัทรถโดยสารปรับอากาศ ตลอดจนโรงแรมใหญ่ ๆ ในจังหวัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการจัดการประชุมหรือการจัดงานเลี้ยงขนาดใหญ่

เวลาผ่านไปเพียง ๓ ปี กิจการเบเกอรี่ขนาดครอบครัวของกิตติมาก็เป็นที่รู้จักกันดี แม้ว่าจะไม่มีหน้าร้านสำหรับขายปลีกแต่ก็มีงานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง เธอเชื่อว่าลูกค้ามีความพอใจในคุณภาพขนมอบที่ใช้ส่วนผสมที่มีคุณภาพและการไม่เอาเปรียบในด้านราคา ถึงจะมีคนอื่นทำร้านเบเกอรี่อยู่หลายรายอยู่ก่อนแล้ว เธอไม่คิดว่าจะต้องแข่งขันกับใคร ขณะนี้คิดแต่เพียงจะพยายามทำให้ดีที่สุด ในลักษณะทำส่งหรือทำตามสั่งด้วยกำลังเท่าที่มีคือตัวเธอ น้องสาว และเด็กลูกจ้างอีก ๒ คน

กิตติมา คงไม่คิดจะหยุดอยู่เพียงเท่านั้น สักวันหนึ่งเธออาจมีหน้าร้าน ซึ่งเธอวางแผนเอาไว้ว่าจะไม่เข้าที่คนอื่นทำ แต่ต้องเป็นที่ของตนเอง

เมื่อเปรียบเทียบกับการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปกับการทำขนมอบกิตติมา อาจจะทำงานหนักขึ้นบ้างในบางช่วงเวลา แต่เธอก็พอใจและมีความสุขใน

การทำงาน ซึ่งมีปัญหาน้อยกว่าในเรื่องการติดตามทวงถามหนี้สินเชื่อ เพราะการชำระเงินค่าขนมนั้น จะจ่ายกันบิลต่อบิล และเป็นเงินสดไม่มีการติดค้างทุนที่ลงไปกับวัตถุดิบเพื่อทำขนมจึงให้กลับคืนมาในระยะเวลาสั้น และบางส่วนก็เป็นค่าอุปกรณ์ที่ลงทุนไปล่วงหน้าแล้ว ปัญหาในงานที่ทำให้เธอหนักใจอยู่บ้างก็คือเด็กลูกจ้างที่มักจะเกียจคร้านกันเองทำให้อยู่ได้ไม่นาน วันหนึ่งของกิตติมาจึงค่อนข้างเรียบง่าย แต่มันคงพอสมควร ทั้งด้านการทำงานและด้านสังคม เบื้องหลังความสำเร็จที่น่าภูมิใจนั้นกิตติมาเชื่อมั่นว่าเป็นเพราะเธอปฏิบัติตามคำสอนของพ่อแม่ที่ว่า

อย่าสร้างหนี้สิน อย่าโกงเขากิน คนค้าขายต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องทุกคน ไม่ว่าจะทำอะไรก็ต้องตั้งใจทำจริง ทำให้เต็มที่ด้วยความขยันและอดทน นอกจากจะสั่งสอนแล้วทั้งพ่อและแม่ยังเป็นตัวอย่างที่ดีให้แก่ลูกทุกคนอีกด้วย การเรียนทำอาหาร และขนมอบที่มีจุดประสงค์เพียงเพื่อทำรับประทานกันเองนั้น ได้กลายเป็น อาชีพที่นำกิตติมาสู่ความพอใจ และความสำเร็จในระยะเวลาอันสั้น

จากชีวิตจริงของ นางสาวกิตติมา ตันติปิยพจน์ เลขที่
๑๕๗/๕๔ ถนนยันตรกิจโกศล ตำบลในเวียง อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
สุรชาติ ทินานนท์
เขียน : สุรชาติ ทินานนท์
ภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
วัน เดือน ปี : ๒๐ เมษายน ๒๕๓๕



เชื่อคำพ่อ ก่อความเจริญ

เธอประสบความสำเร็จในชีวิต ก็เพราะเชื่อปฏิบัติ
ตามคำสั่งสอน แบบอย่างของพ่อที่ว่าเป็นคนท้อคน ขยัน
ประหยัด ซื่อสัตย์ และเว้นจากอบายมุข และเธอยังบูชาพ่อแม่
เปรียบดังพระในบ้านอีกด้วย

ท่ามกลางความยากจน คณคณ พัทธินทรไม่เคยย่อท้อ เธอต่อสู้
เพื่อให้มีชีวิตอยู่รอดได้ในสังคมที่เต็มไปด้วยความแก่งแย่ง ซึ่งดิ้นรน
ด้วยความฝันว่าสักวันหนึ่ง เธอจะต้องมีบ้านเป็นของตัวเอง มีฐานะ
ความเป็นอยู่ที่ดี มีความก้าวหน้าในชีวิต และจะได้อุทิศตนเพื่อช่วย
เหลือสังคม และแล้วความฝันที่เธอเฝ้ารอคอยมาเป็นเวลา ๓๖ ปี ก็เป็น
จริง เพราะปัจจุบันเธอมีบ้าน มีเงิน มีกิจการร้านค้าเป็นของตัวเอง และ
ยังได้สละทรัพย์เพื่อช่วยเหลือสังคมอีกส่วนหนึ่งด้วย

พัทธินทร พรหมณณลักษณ์ อายุ ๓๖ ปี เป็นคนผิวขาว ใบหน้า
สีเหลืองม่น ผมนดำ จมูกโด่ง ดวงตาวาวรี รูปร่างค่อนข้างท้วม พูดจาคล่อง
แคล่ว ท่าทางเอาจริงเอาจัง ซื่อและมีความเมตตา

เธอเล่าให้ฟังว่า เมื่ออายุประมาณ ๖-๗ ปี ได้อาศัยอยู่กับครอบครัวซึ่งเป็นบ้านไม้เก่า ๆ หรืออาจจะเรียกว่ากระท่อมก็ได้ เพราะพื้นบ้านเป็นดินหลังคามุงจากใช้ไม้ไผ่ขัดทำเป็นฝาบ้าน ถึงหน้าฝนหลังคารั่ว พื้นดินจะเปียกและน้ำก็เข้าบ้าน เมื่อเวลาแดดส่องก็ส่องทะลุเข้าบ้าน

พัชรินทร์ อาศัยอยู่กับพ่อแม่และย่า ซึ่งเป็นชาวจีนร่วมกับพี่น้องชายหญิง อีก ๙ คน พ่อชื่อ นายเป็งคัย แซ่ตั้ง แม่ชื่อ นางคงเฮียง แซ่ตั้ง มีอาชีพขายหมูชำแหละ และขายเต้าหู้ ซึ่งสมัยก่อนการทำเต้าหู้ลำบากมาก ต้องใช้วิธีไม่ถั่วเหลืองโดยใช้แรงงานคน ไม่มีเครื่องจักรอย่างในปัจจุบันกว่าจะเสร็จแต่ละขั้นตอนต้องใช้เวลาและเหนื่อยมากฐานะทางบ้านในช่วงนี้ยากจนมาก พ่อและแม่ก็ไม่มีความรู้ เพราะเป็นคนต่างด้าวอพยพเข้ามาอยู่ในเมืองไทย เธอต้องตื่นตั้งแต่ตี ๔ ช่วยทำเต้าหู้ และตามแม่ไปขายของที่ตลาด พ่อสายก็ต้องรีบกลับจากตลาดเพื่อไปโรงเรียน ทำให้บางวันไปโรงเรียนสาย โดนครูดุและทำโทษบ่อย ๆ โดยให้ร้องเพลงชาติบ้าง เขียนตัวบ้าง แม้เธอจะชี้แจงอย่างไรครูก็ไม่ฟังจนบางครั้งรู้สึกน้อยใจว่าทำไมเพื่อน ๆ จึงโชคดีที่มาโรงเรียนเข้าได้ แต่ทำไมเธอต้องมาสาย แต่พอนึกว่าเราเกิดมาจน และที่เรามาสายเพราะเราได้ช่วยเหลือพ่อแม่ทำงาน ไม่ได้ไปเที่ยวที่ไหน ความน้อยใจก็หายไป มีแต่ความภูมิใจ และในความรู้สึกก็ไม่เคยโกรธเกลียดครูที่ทำโทษเธอเลย เพราะคิดว่าเธอทำผิดจริง ๆ โรงเรียนมีระเบียบก็ต้องทำตามระเบียบที่วางไว้

หลังจากกลับจากโรงเรียนทุกวันต้องช่วยทางบ้านหบน้ำใส่โอ่ง วันละ ๕-๖ โอ่งจากบ่อซึ่งอยู่ห่างจากบ้านครึ่งกิโลเมตร เสร็จแล้วต้องช่วยย่าเลี้ยงหมู โดยใช้กากถั่วเหลืองต้มเลี้ยงหมู พ่อวันเสาร์

นางพันทิพร พรหมเนติสถิตย์

ภ. ตราชม





วันอาทิตย์ หลังจากที่ได้ช่วยแม่ขายเต้าหู้ก็จะขี่จักรยานไปเอาหมูที่พ่อขาย
เหลือจากเขียงเอาไปเร่ขายตามบ้าน ถ้าขายยังไม่หมดก็จะไปเร่ขายต่อที่
ท่าเรือจ้างซึ่งห่างจากบ้านประมาณ ๒ กิโลเมตรเศษ ทำอย่างนี้เป็น
กิจวัตรประจำวันจนกระทั่งอายุ ๑๐ ปี จบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔

ต่อมาพ่อเลิกกิจการขายหมูชำแหละ เพราะขาดทุน รายได้ไม่พอ
เลี้ยงครอบครัว จึงเปลี่ยนอาชีพมารับซื้อของเก่าจำพวกขวด กระดาษ
เศษเหล็ก เศษทองเหลืองและของป่า ฯลฯ แม่อยากให้พัชรินทร์ลาออก
จากโรงเรียน ซึ่งทางจังหวัดไม่อนุญาตให้ลาออกต้องให้เรียนจบชั้น
ประถมศึกษาปีที่ ๗ ตามหลักสูตรของกระทรวงศึกษาธิการก่อน แล้วจึง
จะลาออกได้ ขณะนั้นพัชรินทร์อายุ ๑๒ ปี เรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่
ที่ ๖ แม่ได้ป่วยเป็นโรคมะเร็งที่กระเพาะอาหาร จึงต้องเสียค่าใช้จ่ายใน
การรักษาแม้อย่างมากถึงกับต้อง กุยืมเงินคนอื่นมารักษาแม่ ทางโรง-
พยาบาลประจำจังหวัดไม่สามารถรักษาแม่ได้ จึงได้นำแม่มารักษาตัวต่อ
ที่โรงพยาบาลเซนต์หลุย ช่วงนี้เธอ พ่อ และพี่สาวคนที่ ๓ ต้องขึ้นล่อง
ระหว่าง กรุงเทพฯ-ตราด เพื่อดูแลปรนนิบัติแม่ที่โรงพยาบาลเป็นประจำ
ภาระเลี้ยงน้อง ๆ และงานทางบ้านจึงตกเป็นภาระของเธอและพี่สาวคนโต
เวลาน้องชายคนเล็กป่วยตัวร้อน ไข้ขึ้นสูง ก็ไม่รู้จะทำอย่างไร ได้แต่นั่ง
ร้องไห้เพราะตกใจ เมื่อเพื่อนบ้านรู้ข่าวก็มาแนะนำให้ใช้ผ้าชุบน้ำอุ่นแล้ว
เช็ดตัวให้น้อง และเวลาไปโรงเรียนก็เอาข้าวใส่กล่องกับข้าวอย่างดีที่สุดก็
คือทอดมันหั่นเป็นชิ้น เล็ก ๆ แล้วใช้น้ำซาวข้าว บางวันก็กินข้าวคลุก
กับน้ำตาล บางวันผัดคอกก็เอาน้ำมันหมูราดหน้าข้าวเพื่อให้ลิ้นคอ หลัง
จากที่แม่อยู่โรงพยาบาลเซนต์หลุยได้ ๖ เดือน ท่านก็สิ้นชีวิต ทำให้เธอ

และน้องสาวคนที่ ๓ ต้องออกจากโรงเรียนทั้ง ๆ ที่ยังเรียนไม่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗ ภาระทั้งหมดของครอบครัวจึงต้องตกอยู่กับพ่อ พี่สาว น้องสาวคนที่ ๓ และตัวเธอ โดยเธอช่วยพ่อทำเต้าหู้ทั้งคืนไม่ได้หลับ ไม่นอน เริ่มตั้งแต่ ๑ ทุ่ม จนเสร็จงานประมาณตี ๓ พอเสร็จก็ไปซื้อเลือดหมูที่โรงฆ่าสัตว์ ซึ่งห่างจาก บ้าน ๑ กิโลเมตร มาต้มขาย บางคืนอากาศหนาวเย็นมาก บางคืนก็โดนฝนเปียกกลับมาบ้าน พอสว่างก็เอาของไปขายที่ตลาด มีพวกเต้าหู้ เลือดหมู และรับของอื่นพวกถั่ว-งอก กว๊าดเตี้ย และอื่น ๆ มาขาย เพื่อให้มีกำไรเพิ่มมากขึ้น หลังจากขายของเสร็จก็ถึงบ้าน ก็นำรถเข็นไปรับซื้อของเก่าตามท่าเรือ ท่าเรืออยู่ห่างจากบ้านประมาณ ๒ กิโลเมตร ถ้าวันไหนไปซื้อข้าว คนอื่นก็แย่งซื้อหมด บางครั้งต้องปั่นขึ้นไปแย่งบนรถสองแถว กลับมาถึงบ้านก็กินข้าว ซักผ้า ทาบน้ำ หุงข้าว เก็บล้างกว่าจะเสร็จก็ประมาณ ๔ ทุ่ม มีเวลานอนเพียง ๒-๓ ชั่วโมง ก็ต้องตื่นมาช่วยพ่อ พี่สาว และน้องสาวคนที่ ๓ ทำงานอีก เป็นกิจวัตรประจำวัน

บางวันเมื่อกลับจากตลาดหลังจากขายเต้าหู้และเลือดหมูแล้ว ไม่ได้ซื้อเศษเหล็กก็จะไปหาแลกเปลี่ยนจากโรงสีมาทำเป็นเชื้อเพลิงใช้ต้มเต้าหู้ โดยใช้รถเข็นไปโรงสี ซึ่งอยู่ห่างจากบ้านประมาณ ๒ กิโลเมตร รถเข็นคันหนึ่งบรรทุกได้ ๘ กระสอบ ซึ่งบางครั้งฝนตกแลกเปลี่ยนทั้งหมดก็ต้องนำออกมาตากแดด เพราะแลกเปลี่ยน ใช้ทำเชื้อเพลิงไม่ได้

ต่อมาช่วงอายุประมาณ ๑๓-๑๕ ปี น้องชายคนที่ ๓,๔ โตพอที่จะช่วยขายของได้เธอจึงได้ให้น้องชายมาช่วยขายของแทน ส่วนตัวเธอก็ได้ไปเช่าแผงลอยอีกแห่งหนึ่ง ขายน้ำเต้าหู้และเต้าฮวย วันไหนขายดีก็

กลับบ้านเร็วหน่อย แต่ถ้าวันไหนขายไม่ดีก็ต้องเข้าไปขายตามบ้าน ทำเรือกว่าก็จะกลับถึงบ้านก็บ้าย การขายน้ำเต้าหู้สมัยก่อนประชาชนยังดื่มไม่เป็น กว่าจะขายได้ก็ลำบาก เธอต้องใช้การเชิญชวน ยืมแยม บริการส่งถึงบ้าน เพื่อให้ลูกค้ามาอุดหนุนให้มากขึ้น จนมาถึงยุคที่รัฐบาลเห็นประโยชน์และคุณค่าของน้ำนมถั่วเหลือง จึงมีการชักชวนและให้ความรู้เรื่องคุณค่าและประโยชน์ของน้ำนมถั่วเหลืองขึ้นทางสื่อมวลชนตามสถานีวิทยุแห่งประเทศไทย ทำให้น้ำเต้าหู้เป็นที่รู้จัก และขายดีขึ้น

ในช่วงที่มีเทศกาลกินเจ บ้านของเธอติดกับโรงเจ ทางโรงเจจะมีประเพณีกินเจของคนจีนอยู่ ๑๐ วัน มีภาพยนตร์ฉาย ๑๐ คิน เธอจะทำอาหารเจขาย เช่น ข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยวผัด เต้าหู้ทอด ขายทั้งกลางวัน กลางคืนเพราะภาพยนตร์เลิกฉายเที่ยงคืนแทบไม่ได้นอน เพราะต้องเตรียมทำของขายในวันรุ่งขึ้น รู้สึกเหนื่อยมาก แต่ก็ต้องทำเพราะยังมีน้อง ๆ ที่จะต้องดูแลอีกหลายคน หลังจากหมดเทศกาลกินเจ ก็จะมีงานประจำปีของจังหวัด เช่น งานลอยกระทง งานปีใหม่ ฯลฯ เธอก็จะไปตั้งแผงลอย ขายน้ำเต้าหู้ ขายน้ำแข็งไส บางครั้งก็ไปขายตามที่เขาฉายภาพยนตร์กลางแปลง ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นหลายทาง

จนกระทั่งเธออายุ ๑๗ ปี ความใฝ่ฝันที่อยากจะเรียนก็กลับเป็นจริงอีกครั้ง เพราะทางจังหวัดมีนโยบายตั้งโรงเรียนศึกษาผู้ใหญ่ขึ้น เธอได้ไปสมัครเรียนและคิดว่าจะต้องหารายได้เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทุนในการเรียน ได้ปรึกษาพ่อและพี่สาว ท่านก็ไม่ขัดข้อง แต่เตือนว่าอย่าทำงานหักโหมเกินไป ค่อย ๆ ทำไปเรื่อย ๆ ระวังสุขภาพไว้บ้างได้ฟังดังนั้นเธอก็นำตาไหล พุดไม่ออกด้วยความตื่นเต้นใจ พอดังสติได้ก็บอกกับพ่อว่าตัวเธอ

จะได้เรียนหรือไม่ได้เรียนไม่สำคัญ ที่สำคัญขอให้น้อง ๆ ได้เรียนสูง ๆ ก็พอใจแล้ว

หลังจากโรงเรียนเปิดสอน เมื่อเธอทำงานบ้านเสร็จ ประมาณ ๑ ชั่วโมง ก็จะไปเรียน เลิกเรียนประมาณ ๓ ชั่วโมง หลัง ๓ ชั่วโมงก็จะไปรับจ้างเจียรในพลอย โดยไปฝึกจากร้าน ช่วงแรกทำยังไม่เป็น ต่อมาเมื่อทำเป็นทางนายจ้างจึงให้เธอเจียรในพลอยคิดค่าแรงให้กะรัตละ ๑๐ บาท จนกระทั่งจบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗

ขณะที่กำลังศึกษาต่อภาคค่ำ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ ที่โรงเรียนศึกษาผู้ใหญ่ นั้น เธอต้องหยุดเรียน เนื่องจากได้มีพ่อค้าทางฝั่งเขมรติดต่อขายเศษทองเหลือง เธอจึงต้องตามพ่อไปซื้อเศษทองเหลืองที่อำเภอคลองใหญ่ ซึ่งอยู่ห่างจากบ้านประมาณ ๗๐ กว่ากิโลเมตร โดยช่วยพ่อทำบัญชีและดูแลซึ่งเศษทองเหลือง ก่อนจะกลับจากอำเภอคลองใหญ่ ถึงบ้านก็ตึกมาก บางวันต้องช่วยทำงานที่บ้านกว่าจะเสร็จโรงเรียนก็เลิกเรียนแล้วทำให้ความฝันที่อยากจะเป็นหมอ พยาบาล และเป็นเภสัชกรต้องพังทลายลง แต่เธอไม่เสียใจ เพราะคิดว่าเกิดมาจนต้องดิ้นรนต่อสู้ต่อไป โดยเฉพาะยังมีน้องเล็ก ๆ อีกหลายคนที่ต้องดูแลรับผิดชอบ บางวันช่วยพ่อที่อำเภอคลองใหญ่กลับมาถึงบ้านก็ไปรับจ้างเจียรในพลอยต่อ ซึ่งทางนายจ้างเห็นว่าฝีมือใช้ได้ จึงเพิ่มเงินให้จากกะรัตละ ๑๐ บาท เป็น ๑๕ บาท

ช่วงที่ค้าของเก่าของฝั่งเขมร ช่วงนี้ฐานะทางบ้านเริ่มดีขึ้นมาก เธอและพี่ ๆ น้อง ๆ ได้มีโอกาสแสดงความสามัคคีด้วยการช่วยกันทำงาน แม้บางคนต้องหยุดเรียนเพื่อคุมเศษทองเหลืองไปกับรถ พี่สาวและเธอจะ

เป็นผู้ซื้อเศษทองเหลืองแล้วส่งไปให้พ่อ เธอและน้อง ๆ เหนื่อยมาก แต่ก็ไม่ได้ย่อท้อ เพราะเธอมีพ่อคอยให้กำลังใจและเป็นหลักในการทำการค้าติดตามพ่อไปซื้อเศษทองเหลือง ได้เรียนรู้ประสบการณ์จากพ่อทำให้รู้สึกภูมิใจ และได้นำหลักการของพ่อมาใช้ในการดำรงชีวิตในปัจจุบัน ตลอดจนสอนน้อง ๆ และบุตรของเธออีกด้วย นั่นก็คือ ความซื่อสัตย์ สุจริต และความขยัน ประสบการณ์ที่ได้รับก็คือ พ่อค้าที่นำเศษทองเหลืองมาขายจะเปิดการประมูลราคากัน ในการเปิดประมูลจะมีพ่อค้าที่จะซื้อมาประมูลราคาแข่งขันกัน ซึ่งมีพ่อค้าที่มาจากกรุงเทพฯ ได้ติดต่อการค้ากับพ่อและพ่อของเธอได้ทำการค้าอย่างซื่อสัตย์ ตรงไปตรงมา น้ำหนักของสินค้าที่จะส่งไปจะตรงกับที่ทางพ่อค้าทางกรุงเทพฯ ได้สั่ง และสินค้าที่สั่งจะไม่มีการปนเศษเหล็กหรือก้อนหินทำให้พ่อค้าที่กรุงเทพฯ ไว้วางใจ จะมีการโอนเงินล่วงหน้าเสมอตามที่พ่อได้ขอไป ทำให้เวลาเปิดประมูลซื้อขายกัน ส่วนใหญ่พ่อค้าทางเขมรจะให้พ่อของเธอเป็นผู้ซื้อได้เสมอจนกระทั่งเป็นลูกค้าประจำ ซึ่งพ่อได้สอนเธอเสมอว่า “คนเราทำการค้าต้องหวังกำไรทุกคน แต่ควรทำด้วยความซื่อสัตย์ ตรงไปตรงมา ไม่ควรทำในสิ่งที่ไม่สุจริต ไม่โกงเขาไม่ว่าในเรื่องของน้ำหนักหรือราคา” แม้ว่าในปัจจุบันพ่อของเธอจะเลิกกิจการค้าไปแล้วก็ตาม ลูกค้าเก่า ๆ ของพ่อเธอก็ยังมาเยี่ยม พูดคุย ชมคุนพ่อของเธอให้เธอฟังอยู่เสมอทำให้เธอภูมิใจ มีกำลังใจต่อสู้กับโลกในทุกวันนี้

ต่อมาขณะที่เธอได้ช่วยพ่อรับซื้อของเก่า ทำให้ได้รู้จักผู้ขายคนหนึ่งชื่อ อนุวัตร พรรณมณิลักษณ์ เป็นคนภาคใต้ จังหวัดยะลา เขาเป็นคนกำพร้าแม่ตั้งแต่เด็ก มีรถสามล้อถีบขายบะหมี่ ไม่ดื่มเหล้า ไม่สูบบุหรี่ ไม่เที่ยวเกะกะเกร เพอเธออายุ ๒๒ ปี จึงได้แต่งงานกับเขา ช่วงที่แต่ง

งานก็แยกครอบครัวออกมาอยู่ต่างหาก มีเพียงกระบะเป่าเสื่อผ้า ๑ ใบ เงินไม่มีเลย ส่วนสามีเธอมีเงินเก็บอยู่ก้อนหนึ่ง ประมาณ ๗๐,๐๐๐ บาท พอแต่งงานแล้วเธอก็ปรึกษากับสามีเธอ ต่างก็ลงความเห็นว่าจะซื้อที่ดิน ๑ แปลง แล้วปลูกบ้าน ๑ หลัง ที่บ้านหนองบัว ห่างจากตลาดประมาณ ๓ กิโลเมตร ค่าสร้างบ้านและที่ดินราคา ๑๕๐,๐๐๐ บาท เงินไม่พอ จึงเอาโฉนดไปจำนองธนาคารเพื่อกู้เงินมาปลูกบ้าน

หลังจากกู้ธนาคารทั้งสองคนก็ช่วยกันขายบะหมี่ตอนกลางวันขายอยู่ที่บ้านหนองบัว ส่วนในตอนกลางคืนไปขายที่ตลาดโต้รุ่ง ส่วนสามีได้ขับรถมาส่งตัวสองแถวรับจ้าง เพื่อหารายได้อีกทางหนึ่ง ทำได้ประมาณ ๓ ปี ผ่อนค่าบ้านและที่ดินหมด ช่วงนั้นเศรษฐกิจไม่ดีน้ำมันขึ้นราคา ทำให้เธอวิตกว่าจะไม่มีลูกค้าขับรถไปอุดหนุนบะหมี่ที่บ้านหนองบัว เธอและสามีจึงคิดจะขยายกิจการบะหมี่ในตลาด โอกาสเหมาะได้เข้าบ้าน ทำเลดีติดถนน เป็นบ้านไม้หลังเก่า ๆ ต้องปรับปรุง ตกแต่ง และใช้เงินมาก เงินก็ไม่มีเพราะเพิ่งผ่อนบ้านและที่ดินหมด ก็ต้องไปกู้เงินจากธนาคารมาอีก เจ้าของได้ทำสัญญาให้เช่า ๓ ปี

เมื่อย้ายมาขายบะหมี่ในเมือง การขายบะหมี่ขายดีมาก ดำเนินกิจการอยู่ได้ปีครึ่ง ก็ใช้หนี้ที่กู้จากธนาคารหมด จนกระทั่งปีที่ ๓ หมดสัญญาเช่า เจ้าของต้องการขายบ้านและที่ดินที่เช่าอยู่ ขณะนั้นเธอมีเงินที่เก็บสะสมไว้ประมาณ ๕๐๐,๐๐๐ บาท แต่ทางเจ้าของบ้านและที่ดินบอกขายในราคา ๒,๕๐๐,๐๐๐ บาท เธอและสามีเกิดความวิตกกังวลและเครียดมาก เพราะทำเลที่ขายบะหมี่อยู่นั้น เป็นทำเลที่ขายดีมาก แต่ไม่มี

เงินพอที่จะซื้อได้ ถ้าไม่ซื้อคนอื่นก็จะซื้อ ก็จะไม่มีสถานที่ทำมาหากิน
จึงตัดสินใจที่จะซื้อ

หลังจากที่แต่งงานแยกครอบครัวออกมา เธอไม่เคยรบกวนเรื่อง
เงินพ่อของเธอเลย เพราะยังมีน้อง ๆ ที่ต้องเลี้ยงดูอีกหลายคน แต่คราวนี้
เธอจำเป็นต้องไปขอยืมเงินจากพ่อของเธอ พ่อเธอก็ช่วยมา ๑,๐๐๐,๐๐๐
บาท และกู้ธนาคารอีก ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท กับเงินที่ต้องเก็บสะสมไว้
๕๐๐,๐๐๐ บาท นำไปซื้อบ้านและที่ดินผืนนี้ และต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยที่กู้
จากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูงคือ ร้อยละ ๑๘ ต่อปี

ช่วงนี้เธอต้องหารายได้เพิ่มให้มากขึ้น ให้ทันกับค่าดอกเบี้ยธนา
การ ค่าดอกเบี้ยธนาคารประมาณ ๑๕,๐๐๐ บาทต่อเดือน เธอและสามี
จึงปรึกษากันว่าจะหาทางทำอะไร เพื่อให้มีรายได้ดี จึงไปแข่งแผงลอย
ข้างบริษัทสหมิตรทัวร์ อยู่ติดกับตลาดเช้าขายเลือดหมู ข้าวหมูแดง ส่วน
สามีเตรียมของขายอยู่ที่บ้าน หลังจากขายเลือดหมูหมดแล้วก็จะกลับมา
ช่วยสามีขายบะหมี่ต่อในตอนกลางวัน ส่วนในตอนกลางคืนก็จะขับรถ
ออกไปขายบะหมี่ในตลาดโต้รุ่ง เลิกประมาณเที่ยงคืน บางคืนก็ขายจนถึง
ตีหนึ่ง กลับบ้านมานอน พอถึงตี ๔ ก็ต้องตื่นออกไปขายเลือดหมู เพราะ
ตลาดเปิดขายตั้งแต่ตี ๒ มีรายได้เท่าไรก็นำมาผ่อนธนาคารจนหมด ขาย
ได้ประมาณปีเศษ ทางกระทรวงมหาดไทยมีการรณรงค์ห้ามตั้งขาย
ของบนทางเท้า ทางเทศบาลก็มาไล่ที่ไม่ให้ขาย โดยอ้างว่าเป็นทางเท้า
ห้ามตั้งของขาย เธอไม่ยอมเพราะเห็นว่าบริเวณที่เธอตั่งของขายอยู่นั้นไม่
ได้ตั้งอยู่บนทางเท้า บริเวณที่ขายนั้นอยู่ใกล้กับตลาดสด และขายอยู่ใน
แนวเดียวกันกับคนอื่น แต่คนอื่นไม่ถูกไล่ที่ มาไล่ที่ที่เธอตั่งขายเจ้าเดียว

เธอจึงไม่ยอม เขาก็เอาตำรวจมาจับ ฟ้องศาล เธอต้องขอร้องเจ้าหน้าที่เทศบาลโดยให้เหตุผลว่าเธอจำเป็นต้องหาเงินใช้หนี้ธนาคารเป็นล้าน แต่ทางเจ้าหน้าที่ก็ไม่ยอมรับฟังเหตุผลของเธอ บอกว่าที่เธอดึงขายอยู่นั้นทำให้มองดูสกปรก เป็นที่สาธารณะบ้าง เธอไม่รู้จะทำอย่างไร ไม่รู้จะหันหน้าไปพึ่งใคร จึงสู้คดีในศาล ศาลสอบสวนแล้วยกฟ้องว่าเธอไม่ผิด แต่ทางเทศบาลก็ไม่ยอมให้ขายอ้างว่าเขามีสิทธิไม่ออกใบอนุญาตให้ใครขายก็ได้ เธอจึงปรึกษาสามีของเธอว่าจะทำอย่างไรดี เพราะเงินเฟื้องผ่อนใช้หนี้ ธนาคารไปได้ไม่เท่าไร

เธอกลัวใจมาก คิดจนนอนไม่หลับ คิดอยู่เสมอว่าเธอทำงานสุจริต แล้วยังถูกกลั่นแกล้งอีก ทั้ง ๆ ที่ไม่เคยทำให้ใครเขาเดือดร้อน ยินหยัดด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเองมาตลอด บางครั้งคิดว่าเกิดมาเป็นคนจนต้องมีอุปสรรค เมื่อคิดมาถึงจุดนี้ทำให้เกิดความมานะมีกำลังใจ และคิดว่าจะไม่ยอมแพ้ใครทั้งสิ้น จึงเริ่มทำซาลาเปาใส่รถเข็นเข็นขาย บางครั้งก็ใส่รถยนต์ตระเวนขายไปตามสถานที่พักผ่อนต่าง ๆ เช่น ชายหาด ตามตลาดบ้างในตอนเช้าก็จะเร่ขายเล็ดหลุมที่หน้าบ้าน ทำได้ประมาณสองปีครึ่ง ก็ใช้หนี้เงินกู้จากธนาคารหมด เหลือแต่เงินที่ยืมมาจากพ่อเท่านั้น ซึ่งท่านเมตตาโดยไม่คิดดอกเบี้ยเลย หลังจากใช้หนี้หมดก็เริ่มเก็บเงิน และได้ขยายร้านให้กว้างขึ้น ต่อมาก็ได้สนับสนุนให้น้อง ๆ ได้ทำอาชีพ โดยยกที่ดินที่บ้านหนองบัวให้น้อง ๆ ทำกิจการน้ำดื่มและน้ำแข็งตลอดตั้งเป็นโรงงานมีพี่ ๆ น้อง ๆ ช่วยกัน บริหารงานกันเอง มีคนงานประมาณ ๒๐ คน เธอเองในช่วงนี้ก็ได้อาศัยแถวหน้าเมืองของโครงการตราดเซ็นเตอร์ไว้ ๒ ห้อง ราคาประมาณ ๔ ล้านบาท ในอนาคตคิดว่าจะทำร้านสุกี้ และอาหารตามสั่งให้พี่ ๆ น้อง ๆ ช่วยกันทำ

เธอบอกว่าชีวิตของเธอต่อสู้ชีวิตมาอย่างโชกโชนและนับว่าเป็นความโชคดียิ่งกว่าถูกล็อตเตอรี่รางวัลที่หนึ่ง เพราะเธอได้พ่อแม่ และย่าที่ดี สามียี่ติ พี่น้องที่ดี ลูก ๆ น่ารักทุกคน น้อง ๆ ก็เรียนจนสำเร็จมหาวิทยาลัย และมีงานทำทุกคน และพี่น้องทุกคนรักใคร่กลมเกลียวคอยให้กำลังใจ ช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน และที่โชคดียิ่งอะไรเปรียบไม่ได้แล้ว ก็คือมีพ่อซึ่งเป็นหลัก และคอยให้กำลังใจ และให้คำปรึกษา

ในปี พ.ศ.๒๕๓๒ เธอได้รับข่าวเศร้าและสะเทือนใจที่สุดในชีวิต เมื่อพี่สาวและน้อง ๆ ได้พาพ่อของเธอไปตรวจสุขภาพที่โรงพยาบาลศิริราช ก็พบว่าพ่อของเธอป่วยเป็นโรคมะเร็งที่ปอด แต่ไม่ปรากฏอาการ เพราะพ่อของเธอเป็นคนแข็งแรง ซึ่งแพทย์ลงความเห็นว่พ่อกของเธอจะมีชีวิตอยู่ได้อีก ๖ เดือน นับตั้งแต่เดือนตุลาคม ปี พ.ศ.๒๕๓๒ เธอจึงพาพ่อมารักษาตัวที่บ้าน และได้เรียกประชุมพี่น้อง บอกให้ทุกคนทราบอาการของพ่อโดยปิดบังไม่ให้พ่อทราบเรื่องนี้

จากนั้นเธอและพี่น้องต่างพากันไปเสาะหาหมอไปตามที่ต่าง ๆ โดยปรึกษาพระและผู้รู้ทั้งทางโลกและทางธรรม ทางโลกก็ให้พ่อได้รับการรักษาจากหมอแผนปัจจุบันและแผนโบราณ ส่วนทางธรรมยึดหลักการทำบุญ และพาท่านไปสร้างพระประธาน ให้ทุนการศึกษา โดยใช้ชื่อของท่าน โดยบอกท่านว่าเพื่อให้ท่านสบายใจและก็ได้ให้น้องชายคนเล็กบวชให้ท่าน เพื่อให้ท่านจิตใจที่มีลูกชายได้บวช ตลอดจนนิมนต์พระมาเทศน์ เรื่อง “ทุกสิ่งทุกอย่างไม่ใช่ของเรา การร้องไห้เป็นสิ่งไม่ดี” จนพ่อของเธอฟังแล้วเข้าใจ ยอมรับสิ่งที่เธอทำให้ท่าน

วันหนึ่งพ่อได้พูดกับเธอและพี่น้องว่า “ทำไมทุกคนจึงดักกับพ่อนัก

ถ้าพ่อรู้ว่าลูกทุกคนดีต่อพ่อ พ่อจะดูแลรักษาตัวไม่ให้เจ็บป่วย” ขณะนั้น พ่อยังไม่ทราบว่าเป็นอะไร รู้แต่เพียงว่าเป็นโรคกระเพาะ เธอและพี่ ๆ น้อง ๆ ต้องอดกลืนน้ำตาเมื่อพ่อพูดออกมาเช่นนั้นต่อจากนั้นเธอและพี่ ๆ น้อง ๆ ก็ได้จัดเวรคอยมาเยี่ยมเยียน ดูแล ประนินบิบัติพ่อตลอดเวลา จากการที่แพทย์ได้ทำนายไว้ว่า พ่อเธอจะมีอายุได้อีกเพียง ๖ เดือน ตั้งแต่ปี พ.ศ.๒๕๓๒ ก็ขยายเวลามาได้จนถึงปี พ.ศ.๒๕๓๔ ในช่วงนี้ร่างกายของพ่อเริ่มผอมลงรู้สึกเจ็บที่หน้าอก ท้อง แต่เดินได้ตามปกติ เธอได้รับการแนะนำจากพระให้เตรียมการสำหรับการจากไปของพ่อ ให้ดูแล ทดแทนพระคุณของพ่ออย่างเต็มที่ จนกระทั่งสามารถทำหนังสือพระในบ้านออกมาก่อนที่พ่อจะเสียชีวิต เป็นเรื่องราวที่คล้ายช่วงชีวิตที่เธอได้สัมผัสอยู่กับพ่อของเธอ

ในที่สุดวันที่เศร้าและสะเทือนใจที่สุดในชีวิตของเธอก็มาถึง พ่อของเธอได้จากเธอและพี่ ๆ น้อง ๆ ทุกคนไปอย่างไม่มีวันกลับ เมื่อวันที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๓๔ รวมเวลาที่ได้ดูแลท่าน ผิดจากคำทำนายที่แพทย์ให้ไว้ถึง ๒ ปีเศษ เธอได้นำศพพ่อของเธอไปตั้งบำเพ็ญกุศลที่วัดไผ่ล้อม ได้รับความเมตตาจากพระสงฆ์และท่านอาจารย์ที่เคารพได้เมตตา บรรยายธรรมทุกคืน รวม ๕ คืน และเธอได้ประชุมพี่น้องทุกคนแบ่งงานกันทำงานศพให้พ่อของเธอ ทำให้งานเป็นไปด้วยความราบรื่น เมื่องานศพ สิ้นสุดลงต่างก็ได้รับคำชมจากแขกไม่ว่าด้านหนังสือธรรมที่แจก หรือ ความพร้อมในการเตรียมงาน

เธอบอกว่าที่เธอและพี่น้องในครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดี มีครอบครัวที่อยู่ด้วยกันอย่างมีความสุขก็เพราะพ่อได้เป็นแบบอย่างและให้

สิ่งที่มีความมากกว่าสมบัติเงินทองแก่เธอนั้นก็คือ ท่านได้ปลูกฝังให้เธอเป็นคนที่อดทน ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ และเว้นจากอบายมุขเธอขอสดุดีความดีของพ่อไว้ดังนี้

เมื่อสิ้นบุญ พ่อกับแม่ ท่านลาจาก

สิ่งที่ฝาก ได้ปฏิบัติ เป็นนุสรณ์

ลูกอยู่ห่าง จังรักใคร่ ห่วงอาทร

ยึดคำสอน ได้กระทำ แต่กรรมดี

ปัจจุบันคุณพัชรินทร์ พรหมมณิลักษณ์ อายุ ๓๖ ปี มีความสุขอยู่กับครอบครัวที่ บ้านเลขที่ ๑๒๑-๑๒๓ ถนนสุขุมวิท อำเภอเมืองตราด จังหวัดตราด บ้านที่อยู่อาศัยสร้างเป็น ๒ ชั้น ชั้นบนเป็นที่สำหรับพักผ่อน ด้านล่างเป็นที่พักพนักงาน และเป็นสถานที่ทำบะหมี่ หมูย่าง อยู่ติดกับธนาคารทหารไทย มีรถผ่านไปมาสะดวก พร้อมด้วยสามี บุตรชาย ๒ คน และบุตรสาว ๑ คน

ในการที่เธอประสบความสำเร็จในชีวิตก็เพราะว่าเธอทำอะไรด้วยความมั่นใจ ทำอะไรต้องทำให้สำเร็จ พี่น้องต้องรักใคร่ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สามีช่วยสนับสนุนไม่มีการขัดแย้ง ต้องมีความอดทน ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ และหลีกเลี่ยงอบายมุขทั้งปวงในชีวิต

เมื่อเธอประสบความสำเร็จในชีวิตแล้ว เธอยังมีจิตใจที่ดีงาม ไม่ทอดทิ้งสังคมด้วยการสละทรัพย์เพื่อบำรุง พัฒนาวิถาวาราม สร้างพระประธาน ตลอดจนให้ทุนการศึกษา ทุนอาหารกลางวัน และเสื้อผ้า แก่เด็กยากจนอย่างสม่ำเสมอ

จากชีวิตจริงของ นางพัชรินทร์ พรหมมณีลักษณ์ เจ้าของ
และผู้ผลิตบะหมี่ เลขที่ ๑๒๑-๑๒๓ ถนนสุขุมวิท อำเภอเมืองตราด
จังหวัดตราด

สัมภาษณ์	:	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง
		ธรรมศักดิ์	มีอิสระ
		พูนศิริ	โสภารักษ์
		จีระวรรณ	ปักกัสดัง
เขียน	:	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง
ภาพ	:	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง
		ธรรมศักดิ์	มีอิสระ
วัน เดือน ปี	:	๒๖ มีนาคม ๒๕๓๕	



คุณสุกร...กับอาชีพธุรกิจการเกษตร

...ด้วยความผูกพันกับอาชีพทำนาทำไร่มาตั้งแต่เด็ก ประกอบกับเป็นคนใฝ่รู้ในเทคโนโลยีใหม่ๆ และมีพรสวรรค์ทางช่าง ทำให้เขาสามารถ สร้างเครื่องมือทางเกษตรกรรมให้กับเกษตรกรได้...

ในอดีตเกษตรกรไทยทำนาทำไร่ โดยไม่มีเครื่องมือสำหรับช่วยทุ่นแรง ทำให้ผลผลิตที่ได้ไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วยมากนัก และถ้าปีไหนฝนแล้งหรือสภาพดินฟ้าอากาศไม่อำนวยปีนั้นก็อาจจะไม่ได้ผลผลิตเลยก็เป็นได้

คนไทยคนหนึ่งมองเห็นความสำคัญในอาชีพนี้ อยากให้เกษตรกรไทยเกิดความก้าวหน้า อยากเห็นเมืองไทยมีการพัฒนา จึงพยายามคิดริเริ่มและสร้างเครื่องมือเกษตรกรรมให้เกษตรกร จนประสบความสำเร็จ ทั้ง ๆ ที่เขาเรียนจบเพียงแค่ชั้น ม.๖ และไม่ได้ร่ำเรียนทางด้านช่างมาก่อน แต่ด้วยความเป็นคนช่างสังเกต และสนใจอาชีพช่าง มีความขยันขันแข็ง และมีประสบการณ์ในการทำงานสูง ทำให้เขา รู้จักที่จะนำประสบการณ์เหล่านั้นมาประยุกต์ใช้ จนสามารถผลักดันตนเองให้ได้ ความสำเร็จ ในธุรกิจด้านนี้ได้...เขาผู้นั้นคือ

สุกร ปราชญ์เปรื่อง

นักธุรกิจชาวจังหวัดชลบุรี เจ้าของบริษัทชลบุรีเมืองทอง

วัยเด็ก

คุณสุกร เกิดที่หมู่บ้านไร้ไทหล้า อยู่บริเวณหลังบางแสนขึ้นไปราว ๆ ๕ กิโลเมตร มีพี่น้องทั้งหมด ๕ คน เขาเป็นคนโต นอกนั้นเป็นผู้หญิงหมด พ่อแม่มีอาชีพทำนา ทำสวนกล้วย ปลูกผัก เมื่ออายุได้ ๓ เดือนก็มาอยู่กับญาติของแม่ที่ตลาดหนองมน เพราะพ่อแม่ต้องทำงานมากจนไม่มีเวลาเลี้ยงลูก ในบรรดาญาติของแม่ต่างก็ไม่มีใครแต่งงานแยกครอบครัวออกไป ทำให้ต้องอยู่รวมกันเป็นครอบครัวใหญ่ พอเขาอายุได้ ๖ ขวบ น้าชายซึ่งบวชเป็นพระอยู่วัดเขาบางทราย ได้อาพาไปอยู่ที่วัดด้วย เขาจึงเป็นลูกศิษย์วัดตั้งแต่นั้นมา

วัยเรียน

คุณสุกร ได้รับการอบรมสั่งสอนจากพระสงฆ์ และเติบโตขึ้นมาจากข้าวก้นบาตรที่วัดเขาบางทราย เขาเรียนชั้น ป.๑ - ม.๓ ที่โรงเรียนสุขบท คุณสุกรเป็นศิษย์วัดที่มีวินัยและขยันคนหนึ่ง เพราะเจ้าอาวาสเป็นผู้ที่มีระเบียบและเคร่งครัดมาก เขาจึงพลอยได้รับแต่สิ่งที่ดี มีคุณธรรมเป็นหลักในการประพฤติปฏิบัติตามไปด้วย ในระหว่างเรียนถ้ามีวันหยุดหรือปิดเทอม คุณสุกรก็จะไม่ออกไปเที่ยวเตร่เหมือนเด็กคนอื่น ๆ แต่จะกลับไปช่วยพ่อแม่ทำนาทำสวนที่บ้าน แม้ว่าครอบครัวเขาจะไม่ถึงกับยากจนมากนัก แต่พ่อแม่ของเขาก็เป็นตัวอย่างที่ดีในเรื่องความขยัน สอนลูกให้รู้จักขวนขวายไม่ฟุ่มเฟือย คุณสุกรจึงเปรียบเสมือนลูกไม้ที่หล่น



นายสุภากร ปราชญ์เป็รื่อง
อ. ขตบุรี





ไม่ไกลต้น

เมื่อจบชั้น ม.๓ เขาไปเรียนต่อชั้นมัธยมปลายที่ตัวจังหวัด สมัยนั้นถนนหนทางยังไม่มีจึงต้องเดินไป คุณสุกร ไปขออาศัยอยู่กับคนรู้จัก ซึ่งเป็นเจ้าของร้านซ่อมจักรยาน พอมีเวลาว่างจากการเรียน ก็ช่วยปะยางบ้าง ซ่อมจักรยานบ้าง ด้วยความรักและสนใจในอาชีพช่าง จึงทำให้เขาได้ความรู้พื้นฐาน และมีประสบการณ์ในงานช่างที่เป็นประโยชน์ต่อตัวของเขาเองในเวลาต่อมา

ประสบการณ์

พอขึ้นชั้น ม.๖ สงครามโลกครั้งที่ ๒ ก็เกิดขึ้น อังกฤษส่งกองเรือรบมาขนข้าวจากเมืองไทยเป็นค่าปฏิกรรมสงคราม แต่เรืออังกฤษเข้ามาจอดเทียบท่าเรือในกรุงเทพ ฯ ไม่ได้ต้องจอดไว้ที่ชายหาดบางแสน คุณสุกรจึงได้พบเห็นเทคโนโลยีใหม่ ๆ แปลกๆ แปลกตามากมายจนเกิดความใฝ่ฝัน อยากทำงานที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านี้ ดังนั้นเมื่อเรียนจบชั้น ม.๖ จึงเดินทางเข้ามาฝึกงานที่กรุงเทพ ฯ ทันทิ ทั้ง ๆ ที่พ่อแม่ไม่เห็นด้วย

ที่ฝึกงานเป็นอยู่ซ่อมเรือชื่อ ชีเอ็งหลง อยู่บริเวณหลังตลาดบางรัก เขาฝึกงานได้สักระยะหนึ่ง ด้วยความที่เขาเป็นคนรักและสนใจงาน มีความขยันขันแข็ง เจ้านายจึงอนุญาตให้เขาเป็นลูกเรือไปประเทศสิงคโปร์ ด้วย ความใฝ่ฝันของเขาจึงเริ่มใกล้เป็นจริง เมื่อเขาได้มีโอกาสพบและสัมผัสกับเครื่องมือเครื่องมือใหม่ ๆ ในเรือ ซึ่งนับเป็นความรู้และประสบการณ์สำคัญที่จะนำเขาไปสู่ความสำเร็จในวันข้างหน้า

กลับมาเป็นชาวไร่

เมื่ออายุครบบวช คุณสุภกรก็นึกถึงพ่อแม่ จึงกลับบ้านไปบวชกับน้าให้ท่าน เพราะตอนเป็นเด็กสุขภาพเขาไม่ค่อยจะดีนัก เมื่อบวชเรียนได้ครบพรรษาแล้ว พ่อกับแม่ต่างก็มาขอให้เขากลับไปช่วยทำงานที่บ้าน คุณสุภกรจึงต้องกลับไปเป็นชาวไร่ ปลูกมันสำปะหลัง ปลูกอ้อยอีกครั้งหนึ่ง

แม้ว่าเขาจะยังไม่ได้ทำงานอย่างที่ใจเขาต้องการ แต่เขาก็ไม่เคยคิดย่อท้อ กลับมีมานะช่วยเหลือนานตามที่พ่อแม่ปรารถนา เขาทำงานทุกอย่าง เมื่อได้ผลผลิตแล้วก็บรรทุกใส่เกวียนไปขายที่ตลาดหนองมน เพราะจะได้ราคาดีกว่าที่พ่อค้ามารับซื้อถึงที่ แต่พอทำไปได้สักระยะหนึ่งก็รู้สึกไม่คุ้มกับน้ำพักน้ำแรง เพราะกว่าจะขุดได้มันสำปะหลัง ๑ เกวียนกว่าจะเดินทางไปขายที่ตลาดก็อีก ๑ วัน เขาจึงคิดว่าควรจะสร้างโรงงานและผลิตแป้งมันสำปะหลังเองคงจะดีกว่า

เขาทำได้

ความคิดของเขาดูไม่น่าจะเป็นไปได้ สำหรับคนวัย ๒๐ ปีอย่างเขา แต่คุณสุภกรก็สามารถพิสูจน์ให้เห็นถึงความสามารถ และพรสวรรค์ โดยเขาเริ่มสร้างโรงงานแป้งมันสำปะหลังที่ไม่ต้องใช้ทุนมากนัก อาศัย น้ำพักน้ำแรงของเขาอาศัยกับลูกน้องเพียงไม่กี่คนในการหาไม้ค้ำฉนวนการก่อสร้าง ลงมือก่อสร้าง จนกระทั่งสำเร็จเป็นโรงงานขึ้นมา

ความสำเร็จครั้งนี้คุณสุภกร ก็ไม่รู้ว่าเขาทำได้อย่างไร ทั้ง ๆ ที่ไม่ได้ร่ำเรียนทางด้านนี้มาก่อน รู้แต่เพียงว่าเขาชอบวิชาคำนวณ และสนใจ

อาชีพช่าง ศึกษาจากประสบการณ์ที่ได้พบเห็นบ่อย ๆ แล้วก็นำสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้มาประยุกต์ใช้จนเป็นผลสำเร็จ งานธุรกิจด้านนี้จึงเริ่มขึ้น

จากโรงงานเล็ก ๆ ก็เริ่มพัฒนาให้ใหญ่ขึ้น ต่อมาเขาก็สามารถสร้างเตาอบใช้ได้เอง และยังหาวิธีพัฒนาคุณภาพแป้งมันสำปะหลังให้ดีกว่าโรงงานอื่นได้อีก

ผู้ริเริ่ม

คุณสุกร ทำโรงงานแป้งมันได้ ๓ ปี ก็เริ่มมีเงินเก็บมากขึ้น จึงสร้างโรงงานน้ำตาลทรายแดงขึ้นอีก ๑ โรง ในระหว่างนั้นเริ่มมีการทำถนนใช้สัญจรบ้างแล้ว เขาจึงไปซื้อรถยนต์มาใช้ เป็นรถจี๊ป และรถคอร์ซสำหรับรถคอร์ซนี้ ต่อมาเขาได้นำมาดัดแปลงโดยเอาวัสดุที่หลงเหลือจากสงครามโลกมาใช้ เพื่อเอาไปบรรทุกมันสำปะหลังโดยเฉพาะ นับเป็นรถคันแรกในเมืองไทยที่เขาสามารถคิดประดิษฐ์ขึ้นได้เอง

จากนั้นอีกประมาณ ๖-๗ ปี คุณสุกร ก็ตั้งบริษัทของตนเอง ชื่อ ชลบุรีเมืองทอง และเมื่อสมาคมอุตสาหกรรมได้ก่อตั้งขึ้นในจังหวัดชลบุรี คุณสุกร ก็ได้รับเกียรติให้เป็นเลขาธิการสมาคมอุตสาหกรรมทันที เมื่อได้สัมพันธ์งานต่าง ๆ มากขึ้น ทำให้เขามีความคิดหลายอย่างเกี่ยวกับชาวไร่ ชาวนา เขากล่าวว่า “ถ้าเราเป็นคนขาย เราจะเป็นคนกำหนดราคา ถ้าเราเป็นชาวไร่ เราต้องไปถามเข่ว่า คุณจะให้ผมเท่าไร ชาวไร่ ชาวนา จึงมีความกดดัน นอกจากนั้นเครื่องมือ เครื่องใช้ก็ไม่มี ที่มีอยู่ก็ใช้ไม่ได้ ทำงานช้าบ้าง บางครั้งต้องทำลายป่า เพื่อจะเอาไม้มาทำเครื่องมือ เครื่องใช้เพียง ๑ ชิ้น ผมมองดูแล้ว ถ้าไม่มีใครสักคนพัฒนา เครื่องมือเหล่านี้ให้เป็นโลหะ เมืองไทยคงแย่”

คุณสุกร เคยมีโอกาสดูพบเห็นเทคโนโลยีใหม่ ๆ ตอนฝึกงาน สิ่งเหล่านี้ยังวนเวียนอยู่ในความคิดของเขา ทำให้เขาอยากพัฒนาเครื่องมือให้ชาวไร่ชาวนา “ผมเคยเป็นชาวไร่ชาวนามาก่อน เห็นคันไถมาตั้งแต่เกิดจึงคิดสร้างคันไถที่ใช้ท่อเหล็ก แทนไถไม้ขึ้นมา และผมก็คิดได้เป็นคนแรก ซึ่งผมต้องใช้เวลาศึกษาอยู่หลายปีกว่าจะสำเร็จ”

ผลงานชิ้นนี้ ทำให้คุณสุกร เป็นที่รู้จักและยอมรับในหมู่นักคิด นักประดิษฐ์ชาวต่างประเทศอย่างมาก และเป็นการปูพื้นฐาน แก่ผลงานชิ้นต่อ ๆ ไป ของเขาอีกในวันข้างหน้า

ต่อมา บริษัทชลบุรีเมืองทอง เริ่มมีชื่อเสียง ทำให้มีชาวต่างชาติ มาติดต่อขอเป็นตัวแทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ยี่ห้อฟอร์ด เมืองไทยในตอนนั้นยังไม่ค่อยรู้จักรถแทรกเตอร์ดีนัก จึงขายไม่ค่อยดีในช่วงแรก แต่ก็ยังเป็นโชคดีของเขาที่บังเอิญระยะนั้น สินค้าพวกข้าวและน้ำตาล กำลังเป็นที่ต้องการของตลาด ทำให้มีคนซื้อรถไปทดลองใช้ เมื่อเห็นประโยชน์มากมาย จึงมีการสั่งซื้อรถแทรกเตอร์เพิ่มขึ้นถึง ๑๘ คัน ทำให้เป็นข่าวแพร่กระจายไปทั่วโลกว่าประเทศไทยพัฒนาการเกษตรโดยใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่

ได้ทุน

ในปี พ.ศ.๒๕๔๘ คุณสุกร ได้รับทุนให้ไปดูงานเกี่ยวกับการซ่อมและการขายที่ประเทศอังกฤษ แต่ในระหว่างนั้นเขาไม่สามารถไปได้ เพราะบริษัทไม่มีใครช่วยดูแล ที่สำคัญเขาพูดภาษาอังกฤษไม่ได้เลย คุณสุกรบอกว่า เขาไม่ชอบวิชาภาษาอังกฤษมาตั้งแต่เด็ก จึงต้องบอกปฏิเสธไปก่อน และขอเวลาเตรียมตัวอีก ๒ ปี ในระหว่างนั้น คุณสุกรได้ไป

เรียนภาษาอังกฤษกับหม่อมสอนศาสนา แต่ภาษาอังกฤษของเขาก็กังไม่ดีขึ้น เพราะหม่อมไม่ค่อยจะมีเวลาสอนให้เขาได้เต็มที่ ภาษาอังกฤษของเขาจึงแค่ว่าพอไปได้

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๐ คุณสุกรมมีความพร้อมที่จะไปประเทศอังกฤษ แต่ก็ต้องพบปัญหาอีกเพราะเมื่อไปถึงประเทศอังกฤษแล้ว เขาฟังภาษาอังกฤษไม่รู้เรื่อง ต้องเสียเวลาฝึกฝนภาษาอังกฤษอีก ๖ เดือน จึงพูดได้จากนั้นก็ใช้เวลาดูงานที่ต่าง ๆ อีก ๓ เดือนขณะที่ดูงาน เขาคิดอยู่เสมอว่า ถ้ากลับเมืองไทยเขาจะนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้เหล่านี้ ไปพัฒนาด้านการเกษตรให้ได้

ความสุข

ความไฝ่ฝันในวัยเด็กของเขาเริ่มเป็นจริง เมื่อเขากลับถึงเมืองไทย เขาได้นำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เหล่านั้นมาประยุกต์ใช้ ผลิตเครื่องมือทางเกษตรที่ทันสมัยขึ้นใช้อีกหลายชนิดและสามารถสร้างโรงบดแป้งมันสำปะหลังได้สำเร็จเป็นคนแรก ทำให้สามารถส่งออกแป้งมันสำปะหลังได้ปีละมาก ๆ และความต้องการของตลาดโลก ก็มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งทำให้เขามีความสุขเป็นอย่างยิ่ง ที่ความไฝ่ฝันของเขาทำให้ประเทศเกิดการพัฒนาขึ้นมาได้จริง ๆ

คุณสุกรม หุ่่มเทชีวิตของเขาให้กับการทำงานด้านธุรกิจการเกษตรมาตลอด เขาทำงานด้วยความขยัน อดทน และตั้งใจจริง งานทุกอย่างจึงประสบความสำเร็จอย่างงดงาม เขาได้รับรางวัล จากสมาคมต่าง ๆ ทั้ง

ภายในประเทศและต่างประเทศมากมายนับไม่ถ้วน ผลงานเหล่านั้นนับเป็นเกียรติยศ และความภาคภูมิใจ ที่เขาสามารถยืนอยู่ได้ตรงจุดนี้ได้ ด้วยตัวของเขาเองโดยแท้จริง

ความภูมิใจ และโครงการใหม่

แม้ว่าคุณสุกรจะประสบผลสำเร็จ และธุรกิจก้าวไปไกลได้ขนาดนี้ คุณสุกรก็ไม่เคยคิดจะลืมเยาวชนรุ่นหลัง เพราะเขานึกอยู่เสมอว่าครั้งหนึ่ง เขาก็เคยเป็นเยาวชนที่ต้องการความรู้เหล่านี้นมาก่อน เขาจึงเปิดโอกาสให้เยาวชน นิสิต นักศึกษา ได้มาฝึกงานหาประสบการณ์ในโรงงานของเขา และยังเป็นผู้ฝึกหัดช่างใหม่ ๆ ให้เป็นช่างฝีมือ เพื่อออกสู่ตลาดแรงงานเป็นจำนวนมากอีกด้วย

เมื่อถามถึงข้อคิดในการทำงาน คุณสุกร มีคติในการทำงานอยู่ ๒ อย่าง นั่นคือความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น และทุกวันนี้ไม่สายต่อการเริ่มต้น คุณสุกรยึดคติ ๒ อย่างนี้ ในการทำงานอยู่เสมอมาจนถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันคุณสุกร มีอายุ ๖๕ ปี แต่ไฟในตัวเขายังไม่อ่อนล้าลงตามอายุเลยสักนิดเดียว เขายังคงรักเมืองไทย ยังต้องการทำงานให้เมืองไทย เพื่อพัฒนาเมืองไทย ให้ก้าวหน้าต่อไปยิ่งขึ้น ขณะนี้เขามีแผนงานทำโครงการในอนาคตไว้เรียบร้อยแล้วคือ “โครงการที่ขยายคนออกนอกกรุงเทพมหานครให้มาอยู่ที่ชลบุรี ทั้งนี้ เพราะกรุงเทพมหานคร เริ่มเป็นชุมชนแออัดมากขึ้น ทุกอย่างทับถมลงที่กรุงเทพฯ หหมด เขาจึงทำโครงการชลบุรีเซ็นจูรีคันทรี่คลับขึ้น ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี โครงการนี้เป็น การสร้างเมืองใหม่แบบครบวงจร” คุณสุกร หวังไว้ว่า โครงการนี้จะเป็น

ประโยชน์และช่วยลดมลพิษให้กับกรุงเทพฯ ได้บ้างไม่มากนักน้อย โครงการอันยิ่งใหญ่นี้ ก็คงไม่มีอะไรยากเกินความสามารถของคุณสุกรอีก นั่นแหละ

จากชีวิตจริงของ นายสุกร ปราชญ์เปรื่อง เลขที่ ๒๐๒/๔
ถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี

สัมภาษณ์	:	จิระวรรณ	ปักกัสดัง
		ธีระ	ชัยยุทธธรรม
		พูนศิริ	โคภารักษ์
เขียน	:	จิระวรรณ	ปักกัสดัง
ภาพ	:	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ
		พูนศิริ	โคภารักษ์
วัน เดือน ปี	:	๒๗ มีนาคม ๒๕๓๕	



คนเลี้ยงไก่ ที่เมืองเว

เมื่อวัยเด็ก เขาเป็นเด็กช่างฝัน สิ่งที่เขาฝันถึงบ่อยๆ ก็คือ การเลี้ยงไก่เป็นฟาร์ม และคาดหวังไว้ว่า เมื่อเติบโตขึ้น เป็นผู้ใหญ่จะเป็นเกษตรกรเลี้ยงไก่

ที่อำเภอเรณูนคร หรือโบราณเรียกว่า เมืองเว (ภาษาอีสานหมายถึง ไปหรือวกกลับมา) ดินแดนแห่งสาวภูไทอันลือชื่อ คณะของเรามีนัด กับพรพจน์ ชลยรัตน์ เจ้าของร้านเมืองเวฟาร์ม

พรพจน์ ชลยรัตน์ เป็นชายหนุ่มร่างสันทัด ผิวค่อนข้างขาว ขณะที่คณะของเราไปถึงร้าน เขากำลังให้อาหารไก่

ร้าน “เมืองเวฟาร์ม” ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ ๑๑๒ ถนนพระธาตุวิถิ ตำบลเรณู อำเภอเรณูนคร จังหวัดนครพนม

พรพจน์ ชลยรัตน์ เล่าว่า เขาเกิดเมื่อปี พ.ศ.๒๕๐๕ ที่ตำบลเรณูนคร อำเภอธาตุพนม จังหวัดนครพนม เป็นบุตรนายเสวย และนางประมา ชลยรัตน์ บิดามารดามีอาชีพทำนา ฐานะพอมีอันจะกิน โดยมีโรงสีเล็กๆ รับจ้างชาวนาสีข้าวและเลี้ยงหมูด้วย เขาเป็นลูกคนที่ ๒ ของ

นายพรพจน์ ขลุบรัตน์

จ. นครพนม



เมื่อสวนฟาร์ม



ครอบครัว

เมื่อวัยเด็กเขาเป็นเด็กช่างฝัน สิ่งที่เขาใฝ่ฝันก็คือ อยากจะเป็นเกษตรกรและอยากมีฟาร์มเลี้ยงไก่เป็นของตัวเอง

หลังจากเรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ แล้ว เขาไปเรียนต่อที่วิทยาลัยเกษตรกรรมอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี จนจบประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาการเกษตรเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๗ เขาเดินทางกลับบ้าน และคิดว่าจะตั้งต้นชีวิตในวัยหนุ่มอย่างไรดี เขาอยากทำงานส่วนตัว แต่ทุนทรัพย์ในการลงทุนก็ไม่มี ส่วนทางบ้านก็อยากให้เขารับราชการจะได้เป็นเจ้าคนนายคน เพราะที่บ้านยังไม่มีพี่น้องคนใดรับราชการมาก่อนอีกด้วย ประกอบกับมีเพื่อน ๆ รุ่นเดียวกันชวนไปสมัครงานราชการ ซึ่งกำลังเปิดรับอยู่หลายแห่ง เขาก็ไปสอบแข่งขันทุกแห่ง เช่น ไปสอบที่กรมประมง กรมปศุสัตว์ กรมอาชีวศึกษา สำนักงานประชาสัมพันธ์ เขต ๔ จังหวัดขอนแก่น แต่ก็สอบเข้าทำงานไม่ได้แม้แต่แห่งเดียว

พรพจน์ ชลยรัตน์ เคยเดินทางเข้ามาเลี้ยงโชค ทางานทำในกรุงเทพฯ แบบหนุ่มอีสานส่วนมาก แต่โชคไม่อำนวย เขาทางานทำไม่ได้ จึงต้องกลับเรณูนครบ้านเกิดด้วยความผิดหวัง

ปี พ.ศ. ๒๕๒๙ หลังจากที่เขาเดินเตะฝุ่นอยู่ ๒ ปี ก็เริ่มเบื่อชีวิตที่ไม่มีแก่นสาร จึงคิดหันมาทำอาชีพที่ตนชอบคือ ทำฟาร์มไก่ ที่เรณูนครในขณะนั้นไม่มีใครเลี้ยงไก่ขายเลย ถ้าจะซื้อไก่มาเลี้ยงต้องไปซื้อที่จังหวัดสกลนคร เขาเองก็ชอบอาชีพเลี้ยงไก่อยู่แล้ว จึงเริ่มต้นชีวิตในช่วงนี้ด้วยการไปซื้อลูกไก่มาเลี้ยง ๒๐๐ ตัว โดยขอยืมเงินจากพี่น้องคนละเล็กละ

น้อยมาลงทุน ด้วยเงินทุนครั้งแรกประมาณ ๔,๐๐๐ บาท เขาได้สร้างโรงเลี้ยงไก่และเลี้ยงหมูควบคู่กันไป เขาเลี้ยงไก่ได้ประมาณ ๑ เดือน ก็ขายไก่ได้กำไรตัวละ ๗-๑๐ บาท ตัวหนึ่งก็ตกประมาณหนึ่งกิโลกรัมขึ้นไป (ราคาในขณะนั้นกิโลกรัมละ ๑๕ บาท) ได้เงินมาแล้วก็ซื้อลูกไก่มาเลี้ยงขายอีก เมื่อกิจการเริ่มดีเขาก็ขยายกิจการต่อไปอีก ด้วยการเพิ่มจำนวนลูกไก่เป็น ๕๐๐ ตัว ซึ่งเมื่อเลี้ยงไก่จำนวนมาก ปัญหาและอุปสรรคที่ตามมาคือ ไก่เป็นโรค ทำให้ต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม

เขากล่าวว่าอาชีพเลี้ยงไก่นั้นเกษตรกรจำนวนมากได้ยึดเป็นอาชีพ เพราะสามารถทำรายได้ให้กับเกษตรกรอย่างเป็นกอบเป็นกำ สำหรับคนที่ต้องการจะเลี้ยงไก่เป็นอาชีพ หรือเลี้ยงไก่เป็นอาชีพเสริมนั้น พรพจน์ ชลวรรัตน์ กล่าวว่าจะต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงให้ดี เพราะการเกษตรนั้น ถ้าไม่รู้จักจริง พลาดพลั้งไปแล้วก็จะขาดทุน ถึงหมดตัวทีเดียว

ประการแรก ใครที่คิดจะเลี้ยงไก่ตั้งแต่หนึ่งตัวหรือหนึ่งฝูง หรือเลี้ยงไก่เป็นหมื่น เป็นแสนตัว จะต้องดูแลสุขภาพลูกไก่ ต้องหยอดยาใส่จุมูกลูกไก่ตั้งแต่อายุหนึ่งวัน หรือฉีดวัคซีน ของโรคนิวคาสเซิล เป็นประเดิมเสียก่อน โดยหยอดตัวละครั้งหยด วัคซีนนี้ซื้อได้ที่กรมปศุสัตว์ ใกล้เคียงแยกราชเทวี กรุงเทพฯ สำหรับผู้อยู่ต่างจังหวัด จะสามารถสั่งซื้อที่เกษตรอำเภอ หรือเกษตรจังหวัด ในจังหวัดนั้น ๆ เมื่อซื้อวัคซีนได้แล้วให้เอาใส่กระตักน้ำแข็งเพราะเชื้อวัคซีนนี้ต้องแช่ให้เย็นตลอดเวลา หลอดหนึ่งหยอดไก่ได้ ๑๐๐ ตัว ราคาหลอดละ ๗-๘ บาทเท่านั้น

การป้องกันโรคนิวคาสเซิลนี้ เวลาจะใช้วัคซีนต้องผสมกับน้ำกลั่น เมื่อไก่ได้รับการหยอดยาใส่จุมูกแล้วก็จะสามารถป้องกันโรค

นิวคาสเซิลได้

ไก่ส่วนมากมักจะเป็นโรคนิวคาสเซิล ไก่ทุกตัวจะต้องคุ้มกันด้วยวัคซีน ส่วนโรคไก่ชนิดอื่นก็มี โรคหวัด โรคคหิวาห์ ซึ่งมีयरักษาสำหรับไก่โดยเฉพาะ

การเลี้ยงไก่ขาย ผู้เลี้ยงไก่จะต้องพิถีพิถัน หมั่นสังเกตอาหารไก่ตลอดจนตรวจดูซีไกว่าผิดปกติหรือไม่ หากพบอาการไม่ปกติ เช่น ไก่หงอยหรือมีอาการหวัด จิกกันกันก็รีบแยกเข้าขังเดี่ยวในโรงพยาบาลไก่ทันที อย่าปล่อยให้ระบาดทั้งฝูง โรคก็จะไม่ลุกลามไป ทางที่ดีถ้าเลี้ยงไก่ฝูงใหญ่ ไก่หงอยหรือเป็นหวัด ก็ควรรีบทำลายด้วยการฆ่าและเผา อย่าเสียดายเป็นอันขาด

หลังจาก พรพจน์ ชลยรัตน์ เลี้ยงไก่เนื้อได้ ๒-๓ ครั้ง ก็เปลี่ยนมาเลี้ยงไก่ไข่ เนื่องจากถูกพ่อค้าคนกลางซึ่งมีอยู่เจ้าเดียวกดราคา เพราะพ่อค้าทุกรายต้องขายเพียงเจ้าเดียว วิธีการเลี้ยงไก่ของเขาจะใช้วิธีเลี้ยงให้โต แล้วขายไปแบบยกเล้าขายหมด แล้วจึงจะซื้อมาเลี้ยงใหม่ เขาให้ความเห็นว่าการเลี้ยงไก่ไข่ ไก่เนื้อ ไม่แตกต่างกันนัก แต่ตลาดการขายไก่ไข่จะดีกว่า เพราะผู้เลี้ยง ผู้ขายสามารถตั้งราคาเองได้

ปี พ.ศ.๒๕๓๑ พรพจน์ ชลยรัตน์ ได้รวบรวมเงินทุนจำนวนหนึ่งมาเปิดร้านในอำเภอเมืองเรณูนคร ชื่อว่า “เมืองเวการเกษตร” จำหน่ายอาหารสัตว์ และอุปกรณ์การเลี้ยงสัตว์ เช่น หมู เป็ด ไก่ นก ปลา ฯลฯ

จากการที่มาเปิดร้านค้าที่นี่ ทำให้มีโอกาสรู้จักกับลูกสาวเจ้าของร้าน ซึ่งอยู่ติด ๆ กันคือ คุณทิพย์งค์ วิโย และได้แต่งงานกันในเวลาต่อมา

ปี พ.ศ. ๒๕๓๒ พรพจน์ ชลยรัตน์ เริ่มขยายกิจการฟาร์มไก่ไปที่บ้านดงมะเเอก เริ่มทำการเลี้ยงไก่อย่างจริงจัง โดยมีลูกจ้าง คนงานและพ่อตาช่วยดูแลกิจการ ทำให้เขามีเวลาอยู่ค้าขายที่ร้านกับภรรยา ซึ่งปัจจุบัน คือ “ร้านเมืองเวฟาร์ม” ที่ฟาร์มเลี้ยงทั้งไก่ไข่และไก่เนื้อ รวมกันประมาณ ๑๔,๐๐๐ ตัว อาทิตย์หนึ่งจะมีไก่หมุนเวียน ๓,๐๐๐ ตัว วันหนึ่ง ๆ มียอดขายเฉลี่ยวันละประมาณ ๔๐๐ ตัว โดยขายเป็นไก่ชำแหละที่ตลาดประมาณ วันละ ๑๐๐ ตัว ส่งตามลูกค้า ๓๐๐ ตัว ซึ่งขายควบกับอาหารสัตว์เมทาโกรและลูกไก่ โดยไม่มีผู้ทำการค้าแข่งขัน ทำให้มีกำไรที่ได้จากการค้าขายเพิ่มมากขึ้น

เขากล่าวว่า การไม่มีคู่แข่งกันขายนั้น บางทีก็ไม่ดีเหมือนกัน การมีผู้เลี้ยงหลายราย ถ้าเกิดมีปัญหอะไรก็สามารถปรึกษาหารือกันได้ ปัญหาอีกอย่างก็คือ ลูกจ้างพอเป็นงานเหนื่อยก็จะลาออกไป มักจะอยู่ไม่ค่อยนาน ซึ่งพรพจน์ ชลยรัตน์ ให้ค่าแรงลูกจ้างคนงานเดือนละ ๘๐๐ บาท โดยมีสวัสดิการด้านที่พักอาศัยและอาหารให้

เขามีหลักในการทำงานว่า “ต้องจริงจังและจริงใจกับงาน” ทำด้วยความรักและศรัทธา ไม่ใช่ทำให้เสร็จไปวัน ๆ หนึ่งเท่านั้น ต้องทำให้เสร็จเรียบร้อยและดีด้วย

พรพจน์ ชลยรัตน์ กล่าวว่า ปัจจุบันแม้ว่าเขาจะมีกิจการที่มั่นคงพอสมควร แต่ก็ยังคิดว่าเขายังไม่ประสบความสำเร็จตามที่หวัง แต่เขาก็ภูมิใจที่สามารถประกอบอาชีพได้ตามที่ใฝ่ฝันและสามารถสร้างงานให้แก่ลูก ๆ โดยไม่ต้องเป็นภาระให้กับสังคม

จากชีวิตจริงของ นายพรพจน์ ชลยรัตน์ เลขที่ ๑๑๒ ร้าน
เมืองเวฟาร์ม ถนนพระเกตุวิถี ตำบลเรณู อำเภอเรณูนคร จังหวัด
นครพนม

สัมภาษณ์ : สมคิด คุณมาศ
วิเคราะห์ สิทานุกร
จิระวรรณ ปักกัตตัง
รัชิตา ภังคะญาณ
เขียน : สมคิด คุณมาศ
ถ่ายภาพ : สมคิด คุณมาศ
รัชิตา ภังคะญาณ
วัน เดือน ปี : ๒๒ เมษายน ๒๕๓๕



บุญ - มหาสุวรรณ ผู้นุรักษ์ชนบทไทย

...ผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ที่ถือกำเนิดจากครอบครัวชาวนา
จบการศึกษาเพียงแค่ชั้น ป.๔

...เธอผลิต “กล้วยฉาบ” ขายเพียงอย่างเดียวก็
ประสบความสำเร็จในชีวิต...

“เมืองโนรา อู่นาข้าว พราวน้ำตก แหล่งนกน้ำ ทะเลสาบงาม เขา
อกทะลุ น้ำพุร้อน” เป็นสมญานามของ “พัทลุง” จังหวัดที่ตั้งอยู่ทางภาคใต้
ฝั่งตะวันออกที่ร่ำรวยไปด้วยศิลปวัฒนธรรมและศิลปการละเล่นท้องถิ่น
โดยเฉพาะการแสดงหนังตะลุง มโนราห์

บุญ มหาสุวรรณ หรือที่ชาวบ้านเรียกเธออย่างคุ้นเคยว่า
“แม่แดง” เป็นสุภาพสตรีสูงอายุนั้ชยันชันแข็งแรง ๖๙ ปี เธอเกิดที่ตำบล
ท่ามิหรำ อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุงในครอบครัวของ นายจวน นางพร้อย
เส็งสั่น ซึ่งเป็นชาวนา และจบการศึกษาเพียงชั้น ป.๔ จากโรงเรียน
เทศบาลกระบี่

Hand of
Kilobucke Bittern





จากชีวิตที่ค่อนข้างอดคัต ขัดสน ในครอบครัวของชาวนาที่ยากจน ทำให้ต้องอดมือ กินมือ เมื่อจบชั้น ป.๔ เธอจึงมิได้เรียนต่อ เพราะพ่อแม่เห็นว่าเธอเป็นลูกสาวคนโตจึงต้องการให้เธอช่วยเหลือ ทำงานบ้านและทำนา

เธอก็เหมือนกับหญิงสาวชาวชนบททั่วไป พอเป็นสาวแรกรุ่นได้ไม่นานก็แต่งงานกับ นายประดิษฐ์ มหาสุวรรณ หนุ่มช่างซ่อมรถยนต์ เมื่อ ปี พ.ศ. ๒๔๘๖ ขณะที่ยังได้ ๒๐ ปี และมีบุตรด้วยกัน ๗ คน เป็นชาย ๔ คน หญิง ๓ คน

ชีวิตภายหลังการแต่งงาน สามิได้ซื้อรถเก่ามาวิ่งรับผู้โดยสาร แต่รายได้ไม่ดี ไม่พอเลี้ยงครอบครัว สามิจึงเปลี่ยนอาชีพมาเป็นลูกจ้างซ่อมรถยนต์

ต่อมาเธอและสามิได้เปิดกิจการอยู่ซ่อมรถยนต์เล็ก ๆ บนถนนสายดินลูกรัง แถบชานเมือง แต่รายได้จากการซ่อมรถยนต์ก็ไม่แน่นอนจึงไม่พอกินพอใช้ เธอจึงต้องช่วยสามิทำงานเพื่อหารายได้จุนเจือครอบครัว ด้วยการทำขนมเล็ก ๆ น้อย ๆ ขายที่บ้านอีกทางหนึ่ง

บุญ มหาสุวรรณ ให้สามิปลูกร้านเพิงหมาแหงน หลังเล็ก ๆ ริมถนนดินลูกรังข้าง ๆ กับอยู่ซ่อมรถ ขายน้ำแข็งทุบใส่น้ำหวานแก้วละ ๒๕ สตางค์ และขายขนมหวานถ้วยละ ๕๐ สตางค์ พร้อมทั้งรับจ้างทำขนมและกวาดถูเรียนควบคู่ไปด้วย

พอถึงฤดูทำนา เธอก็จะรับจ้างทำนา เก็บข้าว นวดข้าว

บุญ มหาสุวรรณ เริ่มทำกล้วยฉาบออกจำหน่าย เมื่อปี พ.ศ.

๒๕๑๗ เริ่มแรกของการทำกล้วยฉาบ เธอเริ่มต้นจากการทำขายเล็ก ๆ น้อย ๆ แค่งวัลวันละ ๑๐ ทวี เมื่อทำเสร็จแล้ว ก็จะให้ลูกชายไปเดินเร่ขายในย่านชุมชนบริเวณเขตเทศบาลเมืองพัทลุง ขณะเดียวกันก็พยายามศึกษา คัดค้นสูตรการผลิต เพื่อให้กล้วยฉาบมีรสชาติหอมหวานอร่อย น่ารับประทาน เมื่อสินค้ากล้วยฉาบเป็นที่รู้จัก และเป็นที่นิยมของผู้บริโภค เธอก็เพิ่มจำนวนการผลิตขึ้นมาเรื่อย ๆ จนปัจจุบันเธอจะซื้อกล้วยเอามาทำกล้วยฉาบถึงวันละประมาณ ๔๐๐ - ๕๐๐ ทวี โดยมีคนงานที่เป็นลูกจ้าง ๑๑ คน และลูก ๆ ของเธอรวมกันประมาณ ๒๐ คน

กล้วยฉาบที่ผลิตออกมาแต่ละวัน จะมีจำหน่ายทั้งที่บ้าน ตลาดในจังหวัดพัทลุงและตลาดในจังหวัดภาคใต้ เช่น หาดใหญ่ สงขลา ปัตตานี นครศรีธรรมราช นราธิวาส ตรัง และมีบางส่วนที่พ่อค้าคนกลางส่งไปจำหน่ายยังกรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ คือ ประเทศออสเตรเลีย

บุญ มหาสุวรรณ พัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเองและครอบครัวมาอย่างต่อเนื่อง เธอเป็นตัวอย่างของผู้หญิงยุคเก่าแต่ทันสมัย ที่รู้จักการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์เพื่อหารายได้มาจุนเจือ ช่วยเหลือ แบ่งเบาภาระของครอบครัว

บุญ มหาสุวรรณ นอกจากจะเป็นผู้ขยันทำมาหากินแล้ว เธอยังเป็นนักบริหารและนักพัฒนา ซึ่งจะเห็นได้จากการพัฒนารูปแบบสินค้าให้ทันสมัย และพัฒนากระบวนการผลิตให้ได้มาตรฐาน

ปี พ.ศ. ๒๕๒๓ เป็นปีแห่งความภาคภูมิใจในความสำเร็จ เธอได้ขยายกิจการเป็นโรงงานอุตสาหกรรมในครอบครัว พร้อมทั้งได้พัฒนา

กล้วยฉาบให้ มีรสชาติ หอมหวานและเพิ่มปริมาณการผลิต จนสามารถส่งออกไปจำหน่ายต่างจังหวัด และในระบายนี้นี้เอง สามีนางเธอก็เลิกกิจการอยู่ซ่อมรถยนต์ หันมาทุ่มเทให้ความช่วยเหลือเธอผลิตกล้วยฉาบออกจำหน่ายอย่างเต็มที่

ด้วยความมานะพยายาม บวกความตั้งใจจริง ที่จะทำให้สินค้ากล้วยฉาบของเธอมิมาตรฐาน และมีรสชาติแตกต่างไปจากของคนอื่น เธอจึงพยายามคิดสูตรและวิธีการการผลิตเฉพาะของตนเอง

ในที่สุดสินค้ากล้วยฉาบของเธอก็ได้รับความนิยม เป็นที่ประจักษ์แจ้งแก่สาธารณชนจนเป็นที่กล่าวขานกันติดปาก เป็นที่รู้จักนิยมแพร่หลายในนามของ “กล้วยฉาบแม่แดง” ของฝากจากเมืองลุง ที่ผู้รับอยากจะได้ และจะถามหาเมื่อไม่ได้รับ

สำหรับการผลิตกล้วยฉาบในแต่ละวัน จะเริ่มเตรียมการตั้งแต่เช้านี้ตอนตี ๔ และจะเสร็จสิ้นกระบวนการผลิตเวลาประมาณ ๕ ทุ่ม

บุญ มหาสุวรรณ ได้เล่าให้ฟังถึงขั้นตอนกรรมวิธีการผลิตและการฉาบกล้วยตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

การเลือกซื้อกล้วย

เริ่มตั้งแต่การซื้อกล้วยน้ำว้าดิบที่ตลาด โดยคัดเลือกกล้วยน้ำว้าที่มีขนาดลูกใหญ่แก่จัด เมล็ดน้อย และรูปทรงดี ซึ่งกล้วยน้ำว้าดิบที่ซื้อมามีกล้วยฉาบ ส่วนมากได้มาจากพื้นที่เพาะปลูกที่อำเภอองครักษ์ จังหวัดพิจิตร

กล้วยน้ำว้าเหล่านี้ ชาวสวนจะใช้ที่บริเวณสวนยางพารา โดยจะ

เพาะปลูกระหว่างแถวต้นยางบ้าง บางรายก็ทำสวนกล้วยโดยเฉพาะ และเนื่องจากกล้วยน้ำว้าปลูกง่าย ให้ผลผลิตเร็วกว่าการทำสวนยาง ราคาไม่ตก มีลูกค้ามาซื้อถึงสวน และรายได้ดี จึงทำให้เกษตรกรนิยมปลูกกันมาก

ผลผลิตกล้วยน้ำว้าของเกษตรกรเหล่านี้ จะมีแม่ค้าคนกลางไปรับซื้อจากสวนในตอนเย็นของทุกวัน ชาวสวนเพียงแค่ตัดมาเก็บกองรอแม่ค้าคนกลางเท่านั้น

บุญ มหาสุวรรณ ให้ความเห็นในการเลือกซื้อกล้วยว่า กล้วยน้ำว้าที่มีคุณภาพดี แต่ละเครือจะมีกล้วยน้ำว้าประมาณ ๑๒ - ๑๕ ทวี แต่ละทวียจะมีกล้วยประมาณ ๑๕ - ๒๐ ลูก ซึ่งเธอจะเลือกซื้อแต่กล้วยลูกใหญ่ที่แก่จัดเท่านั้น จะไม่ยอมซื้อกล้วยลูกเล็ก เพราะเธอคำนึงถึงความสำคัญในเรื่องขนาดของกล้วยมาก ทั้งนี้เพราะกล้วยลูกใหญ่ที่แก่จัดเนื้อจะแน่น ซึ่งจะมีส่วนทำให้รสชาติกล้วยฉาบดี อร่อย และกรอบอีกด้วย

ในการซื้อกล้วยในตอนเช้าของทุกวัน เธอจะให้สามีขับรถกระบะไปจอดรอรับอีกมุมหนึ่งของตลาด เมื่อเธอเลือกซื้อกล้วยได้ตามขนาดและจำนวนที่ต้องการแล้วก็จะให้สามล้อหาประจำชนกล้วยใส่รถสามล้อบรรทุกไปใส่รถกระบะของสามี หลังจากชนกล้วยน้ำว้าดิบใส่รถกระบะจนเต็มแล้ว สามีก็จะขับรถนำกล้วยกลับบ้าน

การปอกกล้วย

เมื่อนำกล้วยมาถึงบ้าน ซึ่งเป็นสถานที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมขนาดย่อม คนงานจะช่วยกันใช้มีดบางตัดกล้วยออกจากหวี และใช้ใบ

มีดกรีดปอกเปลือกกล้วยตามความยาวของกล้วย เพื่อฉีกเปลือกกล้วยออกเป็นชิ้นเล็ก ๆ ได้ง่ายขึ้น เสร็จแล้วแช่ลงในกะละมังใบใหญ่ที่มีน้ำไหลผ่านตลอดเวลา เพื่อให้ น้ำชะล้างยางกล้วยสักครู่ แล้วนำไปใส่ตะกร้า ทยอยส่งไปให้อีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งมีหน้าที่รับช่วงงานต่อไป

การซอยชิ้นกล้วย

หลังจากการปอกกล้วยแล้ว ก็จะเป็นการแปรรูปกล้วยเป็นชิ้น เพื่อให้เหมาะกับการที่จะนำไปฉาบ โดยจะต้องกำหนดขนาดความหนาของชิ้นกล้วย ซึ่ง บุญ มหาสุวรรณและสามี ได้ช่วยกันคิดประดิษฐ์เครื่องมือคล้าย ๆ กบไสไม้ เพื่อซอยกล้วย ทำให้ได้กล้วยฉาบที่มีลักษณะเป็นแว่น ๆ มีขนาดความหนาเท่ากัน สามารถผลิตได้ปริมาณมากและทำงานได้รวดเร็วกว่าการซอยชิ้นกล้วยที่ใช้มีดปาดตามความยาวของกล้วยด้วยมือ

การเอาชิ้นกล้วยผึ่งลม

เนื่องจากกล้วยน้ำว้าที่นำมาทำกล้วยฉาบเป็นกล้วยแก่จึงมียางอยู่ มาก เมื่อซอยกล้วยให้ตกลงในตะกร้าที่รองรับ กล้วยเหล่านั้นจะเกาะติดกันด้วยยางของกล้วยเอง จึงจำเป็นต้องอาศัยแรงงานคนอีกส่วนหนึ่งมา แยกแคะชิ้นกล้วยออกจากกัน แล้วนำไปผึ่งลมหรือใช้พัดลมช่วยเป่าให้แห้ง

การทอดกล้วย

การทอดกล้วยเป็นขั้นตอนการผลิตอีกขั้นตอนหนึ่ง ซึ่งเป็นเทคนิคเฉพาะเพื่อให้ได้กล้วยฉาบที่มีคุณภาพ โดยอาศัยความรู้ทางช่างของสามี ที่ได้คิดค้นวิธีการทอดกล้วยโดยใช้ความร้อนจากก๊าซหุงต้ม

แล้วเอากล้วยที่ซอยเป็นชิ้น และผึ่งลมเรียบร้อยแล้ว ลงทอดในกะทะใบ-
 บัวขนาดใหญ่ใส่น้ำมันปาล์ม ซึ่งการจะทอดกล้วย จะต้องใช้ไฟแรงและน้ำ-
 มันเดือดจัด แล้วใส่กล้วยลงไปทอด เสร็จแล้วทิ้งไว้ประมาณ ๑๐ นาที
 จนกว่ากล้วยจะลอยขึ้นมาเหนือผิวน้ำมัน ก็ให้ใช้ตะแกรงช้อนขึ้นมาใส่
 กระชอนทิ้งไว้ให้สะเด็ดน้ำมัน

ในการทอดกล้วยนั้น คนงานจะต้องเตรียมกล้วยที่ซอยเป็นชิ้น
 เรียบร้อยแล้วให้พร้อม และจะต้องมีปริมาณกล้วยเพียงพอที่จะทอด
 ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งตามปกติของทุกวันจะเริ่มทอดกล้วยได้ก็ภายหลัง
 เที่ยงไปแล้ว

การปรุงรส

บุญ มหาสุวรรณ ได้พยายามคิดค้นหาสูตร เพื่อปรุงแต่งรส
 กล้วยฉาบให้มีรสชาติถูกปาก นำรับประทาน ด้วยการเอาเนย หรือไขมัน
 ปาล์มมาผสมลงไปด้วย ซึ่งมีส่วนช่วยทำให้กล้วยฉาบมีคุณภาพและมี
 รสชาติดี กลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของ “กล้วยฉาบแม่แดง” พร้อมกัน
 นี้เธอได้จัดพิมพ์ฤกษ์พลาสดกมีเครื่องหมายทะเบียนการค้า และระบุราคา
 สั้น- ค่าเขียนเป็นภาษาไทย จีน อาหรับ และภาษาอังกฤษอยู่บนถุงอีกด้วย

กล้วยฉาบที่เธอทำขายนี้มีทั้งกล้วยฉาบรสเค็มและกล้วยฉาบรส
 หวาน

กล้วยฉาบรสเค็ม เธอจัดทำขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของ
 ผู้บริโภคที่เป็นคอกาแฟ หรือผู้ที่ไม่นิยมกินของหวาน โดยเฉพาะการ
 มุ่งเน้นกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นชายกลางคนหรือสูงอายุ และผู้หญิงที่ไม่รับ

ประทานของหวานเพื่อลดความอ้วน การฉาบกล้วยรสเค็ม อาศัยเนยและเกลือนเป็นตัวให้รส โดยใช้เนยและเกลือผสมกันในอัตราส่วนที่พอเหมาะ แล้วนำกล้วยที่ทอดแล้วมาคลุกเคล้าให้เข้ากันก็จะได้กล้วยฉาบรสเค็มตามต้องการ

สำหรับกล้วยฉาบรสหวานนั้น ถือเป็นสินค้าหลักที่ผลิตและได้รับความนิยมสูงสุด ซึ่งมีรสชาติหอมหวานมันกรอบอร่อย โดยใช้ใช้น้ำตาลทราย เกลือ และเนยผสมลงในกะทะใบบัว ตั้งไฟให้น้ำตาลละลายเข้ากับเครื่องปรุงอื่น แล้วใส่กล้วยที่ทอดแล้วลงในกะทะ คลุกเคล้าให้ทั่วกัน แล้วนำมาใส่ในเครื่องโม้ ซึ่งสามิเป็นผู้คิดประดิษฐ์ขึ้นโดยดัดแปลงมาจากเครื่องโม้ผสมปูนซีเมนต์ แล้วเปิดมอเตอร์ให้เครื่องทำงานหมุนรอบตัวเพื่อให้น้ำตาลได้เคลือบกล้วยอย่างทั่วถึง

ส่วนการบรรจุถุงนั้น เมื่อฉาบกล้วยเสร็จแล้วก็จะนำมาบรรจุลงในถุงพลาสติกตามขนาดของถุง ซึ่งระบุราคาไว้ ๓ ขนาดคือ ราคาถุงละ ๕ บาท ๑๐ บาท และ ๓๐ บาท ตามปริมาณสัดส่วนของน้ำหนักเป็นเกณฑ์มาตรฐาน

เมื่อบรรจุถุงเสร็จแล้วจะนำไปปิดปากถุงด้วยเครื่องผนึกถุงพลาสติก ลดความร้อน ก็จะเป็นการเสร็จสิ้นกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน

การผลิต “กล้วยฉาบ” ออกจำหน่าย นอกจากจะทำให้เธอมีรายได้เป็นกอบเป็นกำแล้ว ยังก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมส่วนรวม โดยเฉพาะเป็นการช่วย “สร้างงาน” ในท้องถิ่น ทำให้เยาวชนและประชาชนบางส่วนมีงานทำ นอกจากนี้เธอยังมีส่วนในการช่วยส่งเสริมอาชีพให้กับ

เกษตรกรในจังหวัดพัทลุง ได้หันมาปลูกกล้วยน้ำว้าขายอย่างเป็นล่ำเป็นสัน ทำให้เกษตรกรมีรายได้มั่นคงอีกด้วย

บุญ มหาสุวรรณ เป็นคนดี มีคุณธรรม ยึดมั่นในหลักธรรม คำสอนของพระพุทธศาสนา และให้การช่วยเหลือกิจกรรมของสังคม อย่างสม่ำเสมอ เช่น เป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับการทำกล้วยฉาบ ให้ทุนนักเรียนที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ บริจาคทรัพย์บำรุงพระพุทธศาสนา และช่วยเหลืองานสาธารณะกุศลเป็นประจำ

จากผลงานสร้างสรรค์ และการกระทำแต่ความดีตลอดมา เธอได้รับการยกย่องว่าเป็นผู้นุรักษ์เผยแพร่ชนมไทย และได้รับการประกาศเกียรติคุณ จากสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ ให้เป็นผู้มีผลงานดีเด่นทางวัฒนธรรม สาขาศิลปกรรมศาสตร์ของภาคใต้ ประจำปี พ.ศ.๒๕๓๒ นับว่าเป็นการให้กำลังใจ ส่งเสริมสนับสนุนผู้มีความเพียรพยายามในการสร้างสรรค์ผลงานทางวัฒนธรรมให้ดำรงคงอยู่ เพื่อจะได้พัฒนางานของตนให้มีคุณภาพต่อไป

เธอดังเป้าหมายและความมุ่งหวังในอนาคตว่า... สักวันหนึ่งในอนาคตตลาด “กล้วยฉาบแม่แดง” จะต้องแพร่หลายไปทั่วประเทศ และต่างประเทศ

คำกล่าวที่ว่า “ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น” นั้น ย่อมเป็นความจริงที่ใครยากจะปฏิเสธได้

เธอได้ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพว่า...

“อันที่จริงแล้ว คนเราทุกคนต่างมีความต้องการที่จะมีทรัพย์สิน

เงินทองด้วยกันทั้งนั้น เมื่อเราอยากรวยก็ต้องทำงานหาเงิน ต้องตั้งเป้าหมายชีวิต ต้องรู้จักหาโอกาส ต้องรู้จักสร้างความคิด และลงมือกระทำ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมายนั้นให้ได้”

บุญ มหาสุวรรณ เป็นเพียงผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ที่ถือกำเนิดมาจากครอบครัวชาวนาและจบการศึกษาเพียงแค่ชั้น ป.๔

เธอยึดอาชีพทำ “กล้วยฉาบ” ขายเพียงอย่างเดียวก็สามารถสร้างความสำเร็จให้กับชีวิตของเธอได้ นั่นเป็นเพราะเธอมีความตั้งใจทำงานอย่างแท้จริง นอกจากนี้การรู้จักพัฒนาตนเอง พัฒนาความคิด การคิดค้นวิธีการผลิต การรักษาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐาน และการไม่เอาเปรียบลูกค้า ก็เป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่ทำให้เธอประสบความสำเร็จ

เธอสามารถผ่านพ้นอุปสรรคขวากหนามแห่งชีวิตมาได้ เพราะความขยันอดทนและตั้งใจจริง

ปัจจุบัน บุญ มหาสุวรรณ และครอบครัว มีชีวิตที่สมบูรณ์พูนสุขและมีเกียรติเป็นที่ยอมรับในวงสังคม

เธอมีคติประจำใจในการทำงานว่า...

“ขยัน ตั้งใจจริง ไม่เอาเปรียบลูกค้า พัฒนางานให้มีคุณภาพและช่วยเหลือสังคม”

จากชีวิตจริงของ นางบุญ มหาสุวรรณ เลขที่ ๓๓/๔ ถนน
ผดุงคอนยอ ตำบลคูหาสวรรค์ อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
วรรณมา พรหมบุรมย์
ธีระ ชัยยุทธธรรม
เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
ภาพ : รัชิตา ภักตะญาณ
วัน เดือน ปี : ๑ พฤษภาคม ๒๕๓๕





ชีวิตต้องสู้ ๑๔