

๔๗ ชีวิตต้องดี ขึ้น

สื่อเพื่อพัฒนาชีวิตและอาชีพ



ศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ
ก ร ม วิ ช า ก า ร

ชีวิตต้องสู้

ที่ปรึกษา : สุภรณ์ สุภาพงศ์

บรรณาธิการ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

สัมภาษณ์ : อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

วารุณี ชนวรานิช

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วรรณา พรหมบุรมย์

บังอร เอี่ยมรอด

ประหยัด ทองมาก

ประณม จันทิม

เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วารุณี ชนวรานิช

สมปอง จันทรมานิตย์

สุรชาติ ทินานนท์

บังอร เอี่ยมรอด

จินตนา สังข์จรรย์รัตน์

ภาพ : สุรชาติ ทินานนท์

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

ประณม จันทิม

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

แบบปก : ประเทส สุขสถิตย์

ภาพปก : ศักดิ์สิน ช้องดารากุล

ตรวจแก้ไขต้นฉบับ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ปัทมา วิรุฬห์พานิช

สุรชาติ ทินานนท์

จิระวรรณ ปีกักตัง

ธีระ ชัยยุทธบรรยง

จินตนา สังข์จรรย์รัตน์

สมปอง จันทรมานิตย์

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

สมภาด คุณมาศ

ประหยัด ทองมาก

ประณม จันทิม

อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

ธีระ ชัยยุทธบรรยง

จิระวรรณ ปีกักตัง

รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

วารุณี ชนวรานิช

ธีระ ชัยยุทธบรรยง

สมภาด คุณมาศ

บังอร เอี่ยมรอด



ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๑๖)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ

วันที่ 20 มิ.ย. 2545
เลขทะเบียน ๙. ๐1686 ค.2
เลขเรียกหนังสือ ๙ 341.4

๑. 546 8



ชีวิตต้องสู้ (เล่ม ๑๖)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง
พิมพ์ที่

จำนวน ๒๕,๐๐๐ เล่ม

โรงพิมพ์การศาสนา

๓๑๔-๓๑๖ ถนนบำรุงเมือง ป้อมปราบ

กรุงเทพมหานคร ๑๐๑๐๐

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

นายปทุม ผิวนวนล

ISBN 974-10-1450-3

คำนำ

กรมวิชาการ จัดทำหนังสือชีวิตดั่งสุ โดยมิตัดอุปสรรคเพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ ได้ชื่อว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอย่างสูงจนได้รับการยกย่องนับถือในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวทางการดำเนินชีวิตของบุคคลเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิดแนวคิดในการ “สร้างงาน” ได้อย่างยอดเยี่ยม ทุกคนเป็นคนมีคุณธรรมในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้เอง ที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จในการประกอบอาชีพอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำหนังสือขอความร่วมมือไปถึงหน่วยบริหารการแนะแนวประจำจังหวัด และได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพออกไปประสานงานและออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล และบันทึกภาพ ในการเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่ม ได้พยายามที่จะให้ผู้อ่านได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลินเหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนในระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอ่านวยประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยบริการแนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้องที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



(นายพนม พงษ์ไพบูลย์)

อธิบดีกรมวิชาการ

กรกฎาคม ๒๕๓๖

สารบัญ

หน้า

★	กว่าจะได้...เครตติด	๑
★	พ่อทัน	๑๑
★	ก้าวไปข้างหน้า	๑๘
★	ใบไม้สร้างชีวิต	๒๗
★	ดัมแซบแม่มากัน	๓๘
★	เขาเลือกเกิดไม่ได้แต่...	๔๘
★	ลูกไม้หล่น...ที่นี่	๕๖
★	แหวนกลางค	๖๑
★	คนแซ่ลี้	๖๗
★	เดินตรง...ไม่หลงทาง	๗๒
★	จากร้อยเป็นล้าน	๗๖
★	ชนะทอง ของสูงหย้า	๘๒
★	นักสู้...ผู้หญิง	๘๘
★	ใครทำใครก็ได้	๙๗
★	แวว...เศรษฐี	๑๐๔
★	หวายมัดใจ	๑๑๒
★	บนเส้นทางชีวิตที่เผ็ดร้อน	๑๑๘
★	กระยาสารทเมืองพิมาย	๑๒๗
★	มม. ใครว่าไม่สำคัญ	๑๓๒
★	ขนมครกเงินล้าน	๑๓๘



กว่าจะได้...เครดิต

...จากชีวิตลูกทอนจน ที่อดมือกินมือ เขาสู้รบกับสงครามชีวิต
เรื่อยมาจนประสบความสำเร็จได้ก็เพราะความมานะ อุตสาหะใน
การทำงาน และมีคติเตือนใจตนเองว่า

...ความจน	จะไม่อยู่กับคนที่ขยัน
สามัคคี	จะสร้างบริษัท
ความประหยัด	จะสร้างอนาคต
ความรู้	มอบให้กับประเทศชาติ
ความฉลาด	มอบให้กับตนเอง

เส้นทางสู่ความเป็น “เศรษฐี” ของคนบางคน ว่ากันว่า นอกจากจะมีความมานะ
อดทนอย่างหนักแล้ว ยังต้องมีโชคvasนาเป็นของเสริมอีกด้วย

บางคนอ้างว่า เป็นเรื่องของสรวงศ์บันดาล...

สุชาติ ภูทอง หนุ่มใหญ่ ชาวจังหวัดนครศรีธรรมราช เกิดเมื่อวันที่ ๑๘ กันยายน
พ.ศ. ๒๔๘๒ ที่ตำบลปากพ่องฝั่งตะวันตก ซึ่งขณะนั้น อำเภอปากพ่อง จังหวัดนครศรีธรรมราช
ยังไม่เจริญนัก

บิดาของ สุชาติ ภูทอง ประกอบอาชีพประมง ส่วนมารดาเป็นแม่ค้าขายปลา

สุชาติ ภูทอง เปิดเผยถึงชีวิตที่แร้นแค้นขมขื่นในอดีต ด้วยน้ำตาคลอเบ้าว่า ในฐานะ
ทางบ้านยากจนมาก มารดาตายตั้งแต่อายุได้เพียง 6 ขวบ จึงต้องมาอยู่กับคุณยาย ซึ่งไม่ได้
ทำงานอะไร ส่วนคุณตาเป็นช่างไม้ มีรายได้พอเลี้ยงตัวเองไปวันหนึ่ง ๆ เท่านั้น

จากชีวิตลูกกำพร้า ที่แสนจะอดคัดขัดสน ทำให้ สุชาติ ภูทอง ต้องต่อสู้ดิ้นรนเพื่อ
ความอยู่รอด ทำมาหากินแบบปากกัดตีนถีบ มาตั้งแต่เด็ก

ชีวิตในวัยเด็กของ สุชาติ ภูทอง ในยามนี้ต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด ไม่ใช่เฉพาะเรื่องปากท้องเท่านั้น แต่รวมถึงการไขว่คว้าทางด้านการศึกษา ซึ่งเป็นไปอย่างลำบากยากเย็นอย่างยิ่ง

ทุกวัน เขาจะตื่นนอนแต่เช้ามืดแล้วออกไปรับจ้างพายเรือข้ามฟาก คิดราคาเที่ยวละหนึ่งสลึงต่อคน พอเวลา ๘.๐๐ น. ก็นับเงินได้ประมาณหนึ่งบาทห้าสิบสตางค์ ถึงสองบาทก็จะเลิก เสร็จแล้วก็จะอาบน้ำในแม่น้ำปากพองสวมใส่เสื้อผ้าที่มีอยู่เพียงชุดเดียว แล้วพายเรือไปเรียนหนังสือที่โรงเรียนวัดคงคาสวัสดิ์ ในอำเภอปากพอง ซึ่งอยู่ฝั่งตรงข้ามกับบ้าน เขาเรียนหนังสือที่วัดคงคาสวัสดิ์ จนจบชั้น ป. ๔

หลังจากจบชั้น ป. ๔ ขณะอายุได้ ๑๔ ปี สุชาติ ภูทอง ไม่มีผู้อุปการะเลี้ยงดู จึงต้องออกจากโรงเรียน และเริ่มใช้ชีวิตเร่ร่อน

สุชาติ ภูทอง มองเห็นว่าชีวิตความเป็นอยู่ในบ้านเกิดที่อำเภอปากพองนั้น แร้นแค้นนัก เขาจึงตัดสินใจเดินทางออกจากบ้านเกิดแบบไปตายเอาดาบหน้า นั่งเรือโดยสารจากอำเภอปากพองมาถึงอำเภอหาดใหญ่ ประมาณทุ่มเศษ ๆ

ขณะที่กำลังเดิน อย่างไม่รู้จุดหมาย สุชาติ ภูทอง โชคดีได้พบเพื่อนรุ่นพี่ ซึ่งเก็บสามล้อรับจ้างผ่านมาพอดี และเมื่อเห็นว่า สุชาติ ภูทอง ไม่มีญาติ พี่น้องและคนรู้จักอยู่ที่นี่ จึงให้ความช่วยเหลือ ให้อาหาร ให้ที่พักอาศัยหลบนอน และได้แนะนำให้เขาไปอยู่กับคุณลุงพี่ชายของพ่อที่สุโงะไกล จะได้อุ่นาคดที่ดีกว่านี้

สุชาติ ภูทอง ออกเดินทางจากบ้านของเพื่อนในเช้าวันรุ่งขึ้น โดยนั่งรถไฟสินค้าจากหาดใหญ่ไปสุโงะไกล

ช่วงชีวิตตอนที่มาอยู่กับคุณลุงที่สุโงะไกล ทำมาหากินจะไปได้ดี คุณลุงให้เงินเขาใช้วันละ 20 บาท และไม่ยอมให้เขาทำงานอะไรทั้งสิ้น เนื่องจากเห็นว่าเขายังเป็นเด็กเกินไป ส่วนป่าสะไก่ของเขา ก็จะออกไปรับจ้างตัดหญ้า เลี้ยงวัว ทำงานหนักตลอดทั้งวัน แต่คุณลุงกลับไม่ให้เงินป่าสะไก่ใช้จ่ายเลยแม้แต่บาทเดียว จากสาเหตุดังกล่าว ทำให้ป่าสะไก่และน้องชายของป่า แสดงความรังเกียจเขา ที่เอาแต่กิน ๆ นอน ๆ โดยไม่ทำงานแต่มีเงินใช้ และมักจะบ่นอย่างไม่พอใจว่า ...“มึงไม่ทำงานแต่มีเงินใช้วันละ 20 บาท ภูทำงานแทบตายแต่กลับไม่มีเงินใช้เลย แม้แต่บาทเดียว”

นายสุชาติ ภูทอง
จ. นครศรีธรรมราช





จากคำพูดของป้าสะไ้ ทำให้เข้าน้อยใจ และได้คิด จึงตัดสินใจออกจากบ้านของคุณลุง ทั้ง ๆ ที่คุณลุงขอให้อยู่ต่อไป เขาได้มาขออาศัยหลับนอนที่โรงเรียนบ้านสุโขทัย และออกไปรับจ้างถีบจักรยานสองล้อ บรรทุกสินค้าข้ามแดนจากสุโขทัยไปสันตูป

อาชีพรับจ้างถีบจักรยานสองล้อ บรรทุกสินค้าข้ามแดน มีรายได้พอกินอิ่มไปวันหนึ่ง ๆ ทำให้ สุชาติ ภูทอง เกิดความคิดว่า จะจมอยู่กับงานเช่นนี้ยอมไม่ได้ เขาเริ่มมองหางานใหม่ที่จะเกิดประโยชน์แก่เขา

ทุกครั้งที่เขาคิดถึงเรื่องงาน เขาจะวาดโครงการไว้ในใจทุกครั้ง และไม่เคยแถมพรายให้ใครรู้ เขากล่าวว่า...

“ถ้าทุกอย่างยังไม่ไปถึงแล้ว จะไปพูดถึงทำไม”

สุชาติ ภูทอง เริ่มอาชีพ “กุลี” ขนปูนซีเมนต์กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยได้รับค่าแรงวันละ ๒๐-๒๕ บาท เขาทำงานด้วยความขยันขันแข็ง ทำงานทุกอย่างที่สามารถจะทำได้ ทำงานจนเป็นที่พอใจของนายจ้าง เมื่อมีเวลาว่างตอนพักเที่ยง ก็จะคอยอยู่รับใช้เก่าแก่ เช่น ไปซื้อกาแฟให้บ้าง ช่วยกวาดถนน ทำความสะอาดบริษัทบ้าง ซึ่งเป็นงานที่ลูกจ้างคนอื่น ๆ เขาไม่ทำกัน เพราะถือว่าไม่ใช่หน้าที่

เขาทำงานที่นี่ไม่นานก็เปลี่ยนย้ายงานไปทำงานที่โรงเลื่อยของ คุณเอิบ อิศรา ที่ต้นหมิงมัส โดยมีหน้าที่คุมคนงานส่งสินค้าไปประเทศมาเลเซีย เขาทำงานไปได้ระยะหนึ่งทางบริษัทได้ลี้บเปลี่ยนหน้าที่และให้เขาไปทำงานในโรงเลื่อย

สุชาติ ภูทอง ตั้งใจทำงานในหน้าที่ด้วยความขยันขันแข็ง แต่ทำงานได้เพียง ๒ ปี ก็มีปัญหาเกี่ยวกับลูกน้องคนงานในโรงเลื่อย ทำให้หมดกำลังใจทำงานแต่ก็ไม่เคยท้อถอย

สุชาติ ภูทอง ลาออกจากงานและเดินทางมายังจังหวัดยะลา และได้งานทำที่บริษัทลิบเล็ง เป็นพนักงานขับรถโดยสารรับจ้าง ระหว่างจังหวัดยะลากับอำเภอเบตง เขาทำงานได้ไม่นาน ก็ไปสมัครงานเป็นลูกจ้างองค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ หรือองค์การ ร.ส.พ. โดยเป็นพนักงานการเงิน มีหน้าที่ตีดุลูกคิดและทำบัญชี เขาทำงานในความรับผิดชอบเป็นอย่างดี จนได้รับความไว้วางใจจากหัวหน้างาน เลื่อนตำแหน่งให้เป็นผู้ช่วยหัวหน้าพนักงานรับส่งสินค้า ฯ แต่ก็มีปัญหาเกี่ยวกับการรับ-ส่งสัมภาระ จำพวกข้าวสาร และถ่านกับหัวหน้างาน ในภายหลัง และถูกกล่าวหาว่าขัดคำสั่งผู้บังคับบัญชา เขาจึงลาออก

เขากล่าวว่า...จากการทำงานกับองค์การ ร.ส.พ. ทำให้เขามีประสบการณ์ และได้แนวทางในการรับส่งสินค้าเป็นอย่างมาก

พ.ศ. ๒๕๐๔ ขณะอายุได้ ๒๒ ปี สุชาติ ภูทอง ได้ย้ายจากจังหวัดยะลา มาอยู่ที่หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และได้ทำงานกับเจ้าแก้วกิมฮอง ซึ่งเป็นเจ้าของบริษัทส่งออกยางพาราไปประเทศญี่ปุ่น เขาทำงานนี้ทั้ง ๆ ที่อ่านและเขียนภาษาอังกฤษไม่ได้ แต่ก็สามารถทำงานได้เป็นอย่างดี เพราะเขาใช้วิธีจำตัวหนังสือภาษาอังกฤษ โดยเฉพาะตัวนำหน้า เช่น เมือง NAGOYA ก็จำแค่ “NA” เป็นต้น

เขาทำงานบริษัทส่งออกยางพาราไปประเทศญี่ปุ่นได้ปีเศษ ก็ย้ายเปลี่ยนงานมาทำธุรกิจเกี่ยวกับการค้าขายปลาส่งออกประเทศมาเลเซีย ที่บริษัทสหประมง และจะต้องเดินทางไปเอาปลาที่แพปลา ในอำเภอกันตัง จังหวัดตรังและจังหวัดระนอง กับเจ้าแก้วเตียวฮง ซึ่งเป็นคนจีนจากแผ่นดินใหญ่ และเจ้าแก้วมักจะประสบปัญหา นั่นคือจะถูกเจ้าหน้าที่ตำรวจเรียกตรวจดูใบต่างด้าวเป็นประจำ

จากการเดินทางไปเอาปลาที่แพปลากับเจ้าแก้ว ทำให้ สุชาติ ภูทอง ได้เรียนรู้และฝึกพูดภาษาจีนกับเจ้าแก้วไปด้วย ขณะเดียวกัน เขาจะใช้เวลาว่างตอนกลางคืน ไปเรียนภาษาจีนที่โรงเรียนศรีนคร วันละสองสามชั่วโมง ถึงแม้ว่าหน้าตาของ สุชาติ ภูทอง จะไม่เหมือนกับคนจีนทั่วไป แต่เขาก็สามารถอ่าน เขียน และพูด ภาษาจีนได้อย่างคล่องแคล่ว จึงทำให้ สุชาติ ภูทอง คบหาสมาคมกับพ่อค้าคนจีนที่หาดใหญ่ได้อย่างสนิทสนม

เขาทำงานกับเจ้าแก้วเตียวฮงได้พักหนึ่ง พอเก็บเงินได้ประมาณห้าหกหมื่นบาท ก็ลาออกมาเปิดกิจการแพปลา ชื่อ “แพปลารุ่งโรจน์” เป็นของตนเอง โดยใช้เครดิต นั่นคือไปรับปลาจากแพปลาต่าง ๆ ในจังหวัดตรังและจังหวัดระนอง เอาไปขายส่งประเทศมาเลเซียก่อน แล้วจ่ายเงินให้กับเจ้าของแพปลาที่หลัง

กิจการทำท่าจะไปได้ แต่โลกนี้ไม่มีอะไรแน่นอน สิ่งที่ไม่น่าจะเกิดก็เกิดขึ้นจนได้

เขาทำธุรกิจค้าขายปลาส่งออกประเทศมาเลเซีย ได้เพียง ๒ ปี คนแซกกับคนจีนในประเทศมาเลเซียรบกัน ทำให้เงินค่าปลาที่ส่งไปขายที่มาเลเซีย ส่งกลับมาช้าไม่ทันเคลียร์ค่าปลาและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ให้กับเจ้าของแพปลาในจังหวัดตรังและจังหวัดระนอง เขาจึงเสียเครดิตและหมดสิ้นเนื้อประดาตัว

นี่แหละชีวิต...

ชีวิตที่มีขึ้นมีลง...มองในแง่ดีก็ทำให้มีรสชาติ...

อุปสรรคเพียงเล็กน้อยแค่นี้ ไม่ทำให้เขาท้อถอย เขามักจะพูดเสมอว่า...

“วันหนึ่งข้างหน้าฉันจะต้องเป็นผู้ชนะ”

สุชาติ ภูทอง ออกเดินทางจากหาดใหญ่ ไปหา คุณอาจินต์ ลืมตั่ง อดีตสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ส.ส.) ที่จังหวัดระนอง ซึ่งเป็นเจ้าของโรงงานทำถ่าน เพื่อของานทำ และได้ถูกส่งให้ไปทำงานที่ประเทศพม่า มีหน้าที่ติดต่อซื้อขายพาราและดิบูกให้กับบริษัท

เขาทำงานอยู่กับอดีต ส.ส. อาจินต์ ลืมตั่ง ได้ ๒ ปี ประเทศพม่าเปลี่ยนแปลงการปกครองเป็นระบอบสังคมนิยม จึงขอลาออกจากการ และคุณอาจินต์ ลืมตั่ง ได้ให้เงินพิเศษแก่เขาจำนวน ๔,๐๐๐ บาท ทำให้เขามีเงินสำหรับใช้จ่ายในการเดินทางจากจังหวัดระนอง เข้ามากรุงเทพ ฯ

จากกรุงเทพ ฯ สุชาติ ภูทอง เดินทางต่อไปยังจังหวัดหนองคาย และได้ทำงานค้าขายส่งผลไม้ไปขายที่ประเทศลาวกับเพื่อน ขณะเดียวกัน เมื่อมีเวลาว่างก็จะมารับจ้างขนของข้ามโขงให้กับพวกพ่อค้าแม่ค้า ที่เอาสิ่งของจากฝั่งไทยข้ามไปค้าขายยังฝั่งลาวอีกด้วย

เขาค้าขายผลไม้ส่งประเทศลาวได้ประมาณ ๓ ปี เพื่อนที่ทำการค้าขายด้วยกันประสบปัญหาทางด้านการเงิน จึงขยักกิจการค้าผลไม้ส่งประเทศลาวให้เขาดำเนินการต่อไปและในปี พ.ศ. ๒๕๑๓ นี้เอง เขาได้แต่งงานกับ คุณสมพงษ์ สาวสวยชาวจังหวัดหนองคาย ในขณะที่อายุได้ ๓๑ ปี

ชีวิตภายหลังการแต่งงาน สุชาติ ภูทอง กับภรรยา ช่วยกันทำมาหากินอย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย การค้าขายผลไม้จำพวกองุ่น ส้มเขียวหวาน เงาะ ทุเรียน และพุทราส่งลาว ทำให้เขาเริ่มมีสตางค์เหลือเก็บ และได้นำเงินที่เก็บรวบรวมได้ไปซื้อปลาทูจากกรุงเทพ ฯ เอามาขายให้กับคุณธนศ เอียสกุล ที่จังหวัดหนองคาย

ปี พ.ศ. ๒๕๑๖ บริษัท โรซ่า ผู้ผลิตและจำหน่าย ซอสมะเขือเทศ ต้องการวัตถุดิบพืชไร่โดยเฉพาะต้องการให้เขาปลูกมะเขือเทศป้อนโรงงาน เขาจึงไปขอเช่าที่ราชพัสดุที่อำเภอศรีเชียงใหม่ อำเภอสังคม และที่อำเภอท่าบ่อ ในจังหวัดหนองคาย แล้วจัดหาพันธุ์

มะเขือเทศ ให้ชาวบ้าน จำนวน ๑๔๘ ครอบครัว ปลุกมะเขือเทศส่งป้อน บริษัท โรซ่า ให้ได้จำนวน ๑๐ ล้านกิโลกรัมต่อปี โดยมีภรรยาเป็นผู้ดำเนินการ

ในการทำงาน สุชาติ ภูทอง มีหลักการที่ยึดถือความซื่อสัตย์ สุจริต และความจริงใจเป็นที่ตั้ง ดังนั้น ในการทำธุรกิจการเกษตร อันได้แก่ การปลูกพืชไร่มะเขือเทศ ร่วมกับชาวบ้าน ซึ่งมีจำนวนถึง ๑๔๘ ครอบครัวของเขา จึงเป็นไปแบบกันเอง ด้วยความสงสารและเห็นอกเห็นใจไม่เคยคิดเอารัดเอาเปรียบ คดโกง แต่ สุชาติ ภูทอง จะแบ่งสรรผลประโยชน์ตามราคาของผลิตผลที่ชาวบ้านทำได้ ด้วยความเป็นธรรม ขณะเดียวกัน เขายังให้สวัสดิการ ในเรื่องการรักษาพยาบาลแก่ชาวบ้าน ที่เจ็บป่วยอีกด้วย เขาไม่เคยดูหมิ่นคน หรือยกตนข่มท่าน เพราะเห็นว่าเป็นการสร้างศรัทธาโดยใช้เหตุ

ต่อมา ลาวเปลี่ยนแปลงการปกครองเป็นสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในปี พ.ศ. ๒๕๑๗ การค้าขายส่งผลไม้ไปยังประเทศลาว จึงเป็นไปด้วยความยากลำบาก เขามีความเห็นว่าการปลุกมะเขือเทศ ป้อนโรงงานโรซ่า แต่เพียงอย่างเดียวนั้น คงจะไม่สามารถเลี้ยงตัวได้ เขาจึงเปลี่ยนเส้นทางการค้าขายผลไม้ใหม่ ด้วยการเดินทางไปซื้อเงาะ ทุเรียน ที่จังหวัดจันทบุรีแล้วใส่รถบรรทุก ไปขายที่หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เมื่อขายเงาะ ทุเรียนหมดแล้วเขาได้เดินทางกลับบ้านที่ อำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช แต่เมื่อไปถึงบ้านจริง ๆ ก็ไม่กล้าพาภรรยาเข้าบ้าน แต่กลับพาภรรยาไปดูเรือประมงที่เดินทางกลับจากการจับปลาในทะเล ไปดูการซื้อขายปลาอยู่ ๘-๙ วัน เขาได้พบเห็นเรือประมง ออกไปจับปลาในทะเลครั้งละวันสองวัน แต่พอเอาปลากลับมาขายได้เงินครั้งละสองสามหมื่นบาท ทำให้เกิดความคิด และมองเห็นช่องทางทำมาหากิน

เขาเล่าให้ฟังว่า...ในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ ตอนที่เขากลับมาอยู่บ้านที่อำเภอปากพนังใหม่ ๆ พอเขาตัดสินใจ ซื้อเรือหาปลา ในราคาลำละ ๓๕๐,๐๐๐ บาท มา ๑ ลำ พวกญาติพี่น้องของเขาและชาวบ้านต่างไม่เชื่อว่าเขามีเงินพอที่จะซื้อเรือประมงได้

ระยะแรกของการลงทุนทำประมงที่อำเภอปากพนัง เขาประสบปัญหาทางด้านเงินทุนสำรอง เวลาไปซื้อของหรือซื้ออะไหล่เรือเป็นเงินเชื่อสักชิ้นในอำเภอเมืองนคร ฯ ก็ไม่มีคนเชื่อเครดิต ซึ่งติดกับเตี้ยนี้ เวลาไปซื้อของที่อำเภอเมืองนคร ฯ เขาไม่ต้องพกเงินสดตัวไปสักบาทเดียวก็ซื้อได้ ทุกร้านต่างไว้น้ำใจเชื่อใจ และให้เครดิตแก่เขา

เมื่อธุรกิจการประมงไปได้ดี และมีรายได้เป็นกอบเป็นกำ เขามีได้หยุดทำงานเพียงแค่นั้น เขาจ้างงานใหม่ โดยเอาเงิน จำนวน ๑,๕๐๐,๐๐๐ บาท ไปซื้อที่ดิน จำนวน ๓๒ ไร่ ในอำเภอปากพนัง เพื่อทำธุรกิจบ่อเลี้ยงปลาและทำนาถั่ว ซึ่งธุรกิจดังกล่าวนี้ ได้สร้างความมั่งมี ร่ำรวยให้แก่เขามากยิ่งขึ้น

การประสบความสำเร็จในอาชีพของเขานั้น สุชาติ ภูทอง มีคติที่เขียนเตือนใจไว้ที่ข้างฝาบ้าน เพื่อยึดถือไว้เป็นแนวทางส่องนำชีวิตว่า...

...ความจน	จะไม่อยู่กับคนที่ขยัน
สามัคคี	จะสร้างบริษัท
ความประหยัด	จะสร้างอนาคต
ความรู้	มอบให้กับประเทศชาติ
ความฉลาด	มอบให้กับตนเอง...

หากจะมองย้อนอดีตของ สุชาติ ภูทอง เราจะพบว่า จุดเริ่มต้นชีวิตของเขา ดูจะง่าย ๆ ที่เริ่มต้นชีวิตอันลำเค็ญมาจากความยากจน ต้องอดมื้อกินมื้อ แต่มีหัวใจนักสู้ ที่พร้อมเสมอต่อการเผชิญโชคในโลกกว้าง แต่อย่างก้าวที่เขาผ่านอุปสรรคความยากจนดูจะแสนสาหัสไม่น้อย

ชีวิตของเขาประสบกับความผิดหวัง ล้มลุกคลุกคลานมาแล้วหลายครั้งหลายหน แต่ช่วงเวลาของความทุกข์ยากลำบากนั้น เขาไม่เคยย่อท้อ เขากลับใช้ความล้มเหลวเป็นประสบการณ์ มุมนะ ทำงานด้วยความพากเพียร เพื่อฝ่าฟันชัยชนะ

...จากความอดสาหัส วิริยะ ในการฟันฝ่าขวากหนามแห่งชีวิต ได้พลิกผันให้ชีวิตของเขาก้าวไปสู่ความสำเร็จ สามารถยืนหยัดอยู่ในสังคมได้อย่างสง่าผ่าเผย

สุชาติ ภูทอง ไม่ใช่คนที่เก่งมาแต่เกิด ชีวิตของเขาไม่เคยผ่านมหาวิทยาลัย และชีวิตก็ทรมานไปด้วยความจน แต่เขาประสบความสำเร็จในชีวิตได้ เพราะเป็นคนหนักเอาเบาสู้ชีวิตการต่อสู้ของเขา อาจจะได้เปรียบคนอื่นอยู่บ้างตรงที่ได้ประสบการณ์ และชีวิตการทำงานที่ผ่านมาสารพัด สิ่งเหล่านี้มีส่วนหล่อหลอมเสริมสร้างให้เขาแข็งแกร่ง มีโลกทัศน์กว้างและสามารถมองเห็นลู่ทางทำมาหากินได้รวดเร็วกว่าคนอื่น

เขากล่าวว่า...คนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตหรือธุรกิจการค้าได้นั้น ต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง เชื่อมั่นว่าจะสามารถกำหนดชะตาชีวิตอนาคตของตนเองได้ เพราะเหตุการณ์ทั้งหลายทั้งปวง มีผลมาจากการกระทำของตน มากกว่าโชคชะตา... ในการดำเนินธุรกิจใด ๆ ก็ตาม เราจะต้องทำอย่างมีแผนการ ต้องมีความรอบคอบในการทำงาน และต้องกล้าตัดสินใจ

สุชาติ ภูทอง ได้ให้ข้อคิดของฝากที่เป็นหลักในการทำงานแก่เด็กว่า...

“...การศึกษานั้น เป็นหัวใจสำคัญที่เด็กทุกคนต้องรีบไขวคว้าหาความรู้ ทั้งจากครู-อาจารย์ และหรือการศึกษาหาความรู้ด้วยตนเอง...

เมื่อถึงคราวทำงาน ก็ต้องศึกษาให้รู้แท้ อย่าทำงานแบบฉาบฉวย คือทำงานต้องมีแผน ทำงานอย่างมีสติ ไม่ใช่ทุ้มเทอย่างคนเซลา จะทำงานหรือทำธุรกิจอะไรต้องมีความเชื่อมั่นว่าตนเองสามารถทำได้ ต้องกล้าได้ กล้าเสีย เมื่อคิดอย่างรอบคอบดีแล้วต้องกล้าตัดสินใจ อย่าลังเล

...การสร้างทรัพย์สินนั้น ทุกคนสามารถสร้างได้ อยู่เมืองไทยนั้น ถ้าขยันเสียอย่างไม่มีวันลำบากเด็ดขาด...

เขาวา...ความสำเร็จของเขาวันนี้ เป็นผลมาจากความเพียร ความบากบั่นในการทำงานอย่างเต็มที่ ไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคที่ขวางหน้าใด ๆ

...เขาววันนี้ ยังเป็นคนเดินดินธรรมดาเหมือนเดิม จะมีที่เปลี่ยนไปก็เพียงชีวิตดีขึ้น ไม่ต้องต่อสู้แบบปากกัดตีนถีบเหมือนแต่ก่อน และมีความรู้สึกที่ว่าเป็นคนของสังคม เป็นคนที่จะต้องให้ความช่วยเหลือผู้อื่นให้กับคนอื่น ๆ ที่ด้อยโอกาสให้ได้มีช่องทางทำมาหากินที่ดีกว่าเดิม และช่วยเหลือชาวบ้านที่ยากจนให้มีความทำและมีรายได้

เขาอยากให้ความรู้และประสบการณ์แก่เด็ก ๆ ...อยากให้ทุนการศึกษา อยากให้อาหาร อยากแบ่งปันความสุขและความอบอุ่นให้กับเด็กที่ด้อยโอกาส

จากจิตสำนึกดังกล่าวนี้ สุชาติ ภูทอง จึงมิได้นั่งเก็บเม็ดเงิน และความสำเร็จในชีวิตของตนไว้แต่เพียงคนเดียว หากแต่ได้เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ให้ความช่วยเหลือผู้อื่นในทุกโอกาสที่สามารถกระทำได้

เขาบริจาคที่ดินจำนวน ๖ ไร่ ให้วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา เพื่อให้ใช้เป็น
ที่ศึกษาเล่าเรียน การต่อเรือเดินทะเล ให้ทุนการศึกษา บำรุงพระพุทธศาสนา โรงพยาบาล
เรือนจำ และสาธารณกุศลอย่างต่อเนื่อง เขาอุทิศตนให้เป็นประโยชน์กับสังคมโดยมิได้หวัง
สิ่งตอบแทนใด ๆ

เขาให้ความเห็นว่า ความร่ำรวยมิใช่อะไรที่ความเป็นเศรษฐีประการเดียว สิ่งสำคัญ
อยู่ที่ว่าเมื่อร่ำรวยขึ้นมาแล้ว เราสามารถใช้ชีวิตให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง และต่อสังคมส่วนรวม
อย่างมีคุณภาพ และประสิทธิภาพได้หรือไม่

จากคุณงามความดีที่เขาได้สั่งสมมา สุชาติ ภูทอง ได้รับเกียรติจาก นายชำนาญ
พจนนา ผู้ว่าราชการจังหวัดหนองคาย มอบโล่เกียรติยศ ให้แก่เขาในฐานะที่เป็นผู้ส่งเสริมการ
เกษตร ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

นี่เป็นเรื่องราวชีวิตจริงของ สุชาติ ภูทอง เจ้าของธุรกิจการประมง และเพาะปลูก
พืชไร่ ผู้ยึดหลักศีลธรรม ถือศีล ๕ ประจำ ดำรงชีวิตอย่างง่าย ๆ ไม่ดื่มสุราจนขาดสติ และ
ไม่เล่นการพนัน

...กว่าที่เขาจะมีชีวิตความเป็นอยู่ที่สุขสบายอย่างนี้ มิใช่จะได้มาอย่างง่าย ๆ แต่ต้อง
ต่อสู้ชีวิตแบบปากกัดตีนถีบนานพอดู

เขาเป็นผู้ที่ยึดถือความซื่อสัตย์ ยุติธรรม และความจริงใจเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต
สุชาติ ภูทอง มีคติประจำใจว่า

...ทำอะไรต้องทำจริง ขยัน มุมนานะ พากเพียร ซื่อสัตย์ ประหยัด และกตัญญู รู้คุณคน

จากชีวิตจริงของ นายสุชาติ ภูทอง เลขที่ ๑๑๐/๒ ถนนวลีสวัสดิ์
ตำบลปากพั่น พังงาวันตก อำเภอปากพั่น จังหวัดนครศรีธรรมราช

สัมภาษณ์

: มะเดื่อ เสมา

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ธีระ ชัยยุทธธรรมสง

เขียน

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ภาพ

: ธีระ ชัยยุทธธรรมสง

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี

: ๓๐ มีนาคม ๒๕๓๖



พ่อทัน

หนึ่งสมองและสองมือนี้แหละที่จะไขว่คว้าหาที่ดินมาให้ได้
และจะใช้กำลังกายกำลังใจที่มีอยู่พลิกดินผืนนี้เพื่อหาขุมทรัพย์
ตามที่พ่อแม่เคยบอกไว้ให้ได้

ชีวิตของพ่อทันไม่ต่างไปจากชีวิตของเกษตรกรรายอื่น ๆ ในเมืองไทย ที่ต้องดิ้นรนต่อสู้กับความยากจน ทำงานอาบเหงื่อต่างน้ำช่วยพ่อแม่มาตั้งแต่เด็ก อาศัยที่พ่อแม่อบรมเลี้ยงดูเป็นอย่างดี สั่งสอนอย่างใกล้ชิด ให้อะไรก็ทำงาน ฝึกให้เป็นเด็กขยัน อดทนและใช้ชีวิตที่เรียบง่าย เชื่อฟังคำสั่งสอนของพ่อแม่และผู้ใหญ่ พ่อทันจึงไม่ใช่เกษตรกรที่ยากจน หรือเต็มไปด้วยหนี้สินอย่างที่เกษตรกรส่วนใหญ่ประสบอยู่ แต่พ่อทันใช้ความขยัน อดทน และความซื่อสัตย์ต่ออาชีพของตน ใช้เวลาสร้างฐานะด้วยการทำงานแทบทุกชนิด จนสามารถยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของตนเองและครอบครัว พัฒนาอาชีพให้เจริญก้าวหน้าทำรายได้จนกลายเป็นเกษตรกรที่มีฐานะมั่นคงคนหนึ่งในหมู่บ้าน เป็นแบบอย่างแก่คนทั่วไป ในที่สุดได้รับการยกย่องจากทางราชการให้เป็นเกษตรกรดีเด่นของจังหวัด และเป็นพ่อทันที่ทำคุณประโยชน์ให้แก่ทุกคนในบ้านโคกปะผาง

บ้านโคกปะผาง ที่ทำกินและถิ่นกำเนิดของพ่อทัน เป็นหมู่บ้านเล็ก ๆ ตั้งอยู่ในเขตตำบลปะโค อำเภอมือง จังหวัดหนองคาย เมืองริมฝั่งแม่น้ำโขงที่แบ่งเขตแดนไทยกับลาว บ้านโคกปะผางอยู่ไม่ไกลจากแม่น้ำโขง ชาวบ้านแถบนี้ได้อาศัยแม่น้ำโขงเป็นแหล่งน้ำทำไร่รา และการเกษตรจนถึงทุกวันนี้

พ่อทัน หรือบุญทัน แก้วพิลา เกิดในปี พ.ศ. ๒๔๗๗ ในครั้งนั้นหมู่บ้านแห่งนี้ยังเป็นป่าทึบที่อุดมสมบูรณ์เต็มไปด้วยสัตว์ป่าและพันธุ์ไม้นานาชนิด อยู่ไกลจากตัวเมือง การติดต่อไปมากับเมืองหนองคายค่อนข้างจะลำบาก เพราะไม่มีถนนและยานพาหนะเช่นในปัจจุบัน บ้านเรือนและผู้คนยังน้อย

พ่อท่านเป็นบุตรคนที่ ๒ ในจำนวนพี่น้อง ๖ คน ของพ่อบ้า และแม่โบ แก้วพิลา เกษตรกรที่ขยันขันแข็งและเป็นที่รู้จักดีของหมู่บ้าน เมื่อท่านโตจนจำความได้ ท่านก็เห็นพ่อแม่ ทำนาและทำไร่ยาสูบอยู่แล้ว เช่นเดียวกับครอบครัวของเกษตรกรทั่ว ๆ ไปที่ลูก ๆ คือแรงงาน ของครอบครัว เด็กชายบุญตันจึงต้องช่วยพ่อแม่ทำนา และทำไร่ยาสูบมาตั้งแต่เล็ก ๆ เช่นเดียวกับพี่น้องทุกคน เรื่องเรียนหนังสือจึงไม่ใช่สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับสมาชิกของครอบครัวที่ ยากจน การที่ได้เรียนพออ่านออกบ้างถือว่าดีที่สุดแล้ว

วัยเด็กของพ่อท่าน ท้องนาและไร่ยาสูบคือโรงเรียนที่สอนทุกสิ่งทุกอย่าง พ่อท่านเรียนรู้ การทำงาน รู้จักความเหน็ดเหนื่อย ความหิว กรำแดดกรำฝน และการต่อสู้ชีวิตก็จากท้องไร่ ท้องนาแทบทั้งสิ้น แม้จะไม่มีครูสอน ไม่มีคนบอก แต่เด็กชายบุญตันก็ได้ซึมซับเอาสิ่งเหล่านี้ ไว้ในตัวอย่างพร้อมมูล จนกระทั่งโตเป็นหนุ่ม พ่อแม่พยายามอบรมสั่งสอนเด็กชายบุญตัน อยู่เสมอว่า “ความขยันคือความดีนะลูก คนที่ขยันทำงานที่สุจริต ไม่ก้าวร้าวคดโกงใคร จะไม่มีวันตกต่ำ” พ่อท่านจะระลึกถึงคำสั่งสอนของพ่อแม่ทุกครั้งที่ตนรู้สึกว่าการทำอะไรบางอย่างที่ไม่ถูก ไม่ควร พ่อท่านจึงเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่ขยันทำงาน มีความรับผิดชอบ สุขุมและเยือกเย็นช่วยพ่อแม่ พี่น้องทำงานหารายได้ให้ครอบครัวมาโดยตลอด เป็นที่ชื่นชมยินดีและภาคภูมิใจของพ่อแม่ ยิ่งนัก

พ่อท่านเริ่มชีวิตการทำงานด้วยการช่วยพ่อแม่ทำนาและทำไร่ยาสูบ รายได้ของครอบครัว จากการทำไร่ทำนาปีละประมาณ ๑๐,๐๐๐ บาท ไม่มากพอที่จะทำให้ชีวิตของครอบครัวดีขึ้น “บ้านเรามันหลายชีวิต หลายปากหลายท้องช่วยกันกินช่วยกันใช้ ถ้าเรายังคงทำอะไรทำนาโดยไม่คิดหางานอื่นทำบ้าง เราก็คงจะเป็นอยู่เช่นนี้ไปเรื่อย ๆ “แม่พูดให้ลูก ๆ ได้ยินเสมอ พ่อท่าน จึงคิดที่จะออกไปหางานอื่นทำเพื่อช่วยเหลือพ่อแม่

งานแรกที่พ่อท่านออกไปเสี่ยงโชคตามลำพังคือ รับจ้างพ่อค้าในเมืองหนองคายตอน ผูกควายไปขายฝั่งลาว

ไทยกับลาวเมื่อ ๕๐ ปีก่อน การติดต่อไปมาระหว่างกันไม่มีพิธีรีตองอะไร ผู้คนจาก ๒ ฝั่ง ติดต่อกันค้าขายและไปมาหาสู่กันเป็นประจำ ขณะนั้นพ่อท่านอายุเกือบจะ ๒๐ ปี นับว่า เริ่มโตเป็นหนุ่ม งานต้อนควายข้ามโขงไปขายฝั่งลาวไม่ใช่เรื่องยาก เพียงแต่คอยดูแลบังคับ ผูกควายให้เดินไปด้วยกันไม่ให้แตกฝูงจนถึงปลายทางให้ครบตามจำนวน แต่เป็นงานที่ตื่นเต้น

นายบุญทัน แก้วพิลา

จ. นนทบุรี





สนุก ได้ผจญภัย ผูกควายที่ตอนไปขายแต่ละครั้งมีประมาณเกือบ ๑๐๐ ตัว เมืองงานเสร็จจะได้ค่าจ้างประมาณ ๒,๐๐๐ บาท ถึง ๓,๐๐๐ บาท นับว่าเป็นรายได้ที่สูงมากในขณะนั้น

เงินทองเมื่อหาได้ง่ายก็จะใช้ไปคล่อง ความหนุ่มและเพื่อนมาก พ่อทันจึงทำตนเป็นหนุ่มเจ้าสำราญอยู่พักหนึ่ง จนพ่อแม่เห็นว่าทำงานอย่างนี้ไม่ค่อยจะมีเงินเหลือ จึงให้เลิกและให้กลับมาช่วยพ่อแม่ทำนาและทำไร่ยาสูบตามเดิม

ปี พ.ศ. ๒๕๐๓ พ่อทันแต่งงานกับลูกสาวของผู้มีอันจะกินในหมู่บ้านเดียวกันเมื่อแต่งงานใหม่ ๆ ก็ยังอาศัยและอยู่กินกับพ่อตาแม่ยาย ยังไม่แยกครอบครัว ส่วนตัวพ่อทันเองยังคงไปทำงานให้กับพ่อแม่อยู่ พ่อแม่จึงให้ค่าตอบแทนในการทำงานพอสมควร เพื่อให้มีรายได้ไว้เลี้ยงครอบครัว

เมื่อมีเหย้ามีเรือนแล้วยังพึ่งพ่อตาแม่ยาย ก็เหมือนกับยีนเกาะขาผู้ใหญ่ จะไปไหนมาไหนจะคิดทำอะไรก็ไม่มีอิสระ พ่อทันจึงคิดอยู่เสมอว่า เมื่อตนพร้อมเมื่อไหร่ ก็จะแยกครอบครัวสร้างเนื้อสร้างตัวตามลำพังเสียที สืบต่อมา พ่อทันจึงแยกครอบครัวมาอยู่ตามลำพัง อาศัยเงินที่เก็บออมไว้จากการรับจ้างทำไร่ยาสูบไปลงทุนซื้อรถไถรับจ้างไถนาหรือเปิดป่าให้กับชาวไร่ชาวนาในหมู่บ้าน คิดค่าจ้างไร่ละ ๑๕๐ บาท พ่อมีรายได้เพิ่มเติมนอกเหนือจากค่าจ้างที่ได้จากไร่ยาสูบของพ่อแม่

“ที่ดินคือชีวิตและเลือดเนื้อของชาวไร่ชาวนา คนจนอย่างเราถึงไม่รวย ขอให้มืที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ก็เหมือนเรามีขุมทรัพย์อยู่กับตัว ถ้าไม่ขายมันเสีย ชีวิตจะไม่ลำบากและจะไม่ยากจนแน่นอน” คำสอนของพ่อแม่ดังก้องอยู่ในความรู้สึกของพ่อทันตลอดเวลา พ่อทันคิดอยู่เสมอว่า สักวันหนึ่งจะต้องมีที่ดินผืนใหญ่เป็นของตนเอง “หนึ่งสมองและสองมือนี้แหละที่จะไขว่คว้าหาที่ดินมาให้ได้ และจะใช้กำลังกายกำลังใจที่มีอยู่พลิกดินผืนนี้เพื่อหาขุมทรัพย์ตามที่พ่อแม่เคยบอกไว้ให้ได้” พ่อทันให้คำมั่นสัญญากับตนเอง

ความมุ่งมั่นที่จะมีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ทำให้พ่อทันคิดหางานอื่นทำเพิ่มเติม

ในปี ๒๕๐๗ พ่อทันเริ่มเลี้ยงเป็ดโดยอาศัยที่ดินของพ่อแม่ ลองเลี้ยงครั้งแรก ๕๐๐ ตัว ก็กิจการมีแนวโน้มจะไปได้ดี จึงเลี้ยงเพิ่มเป็น ๑,๐๐๐ ตัวในปีต่อมา และเป็น ๒,๐๐๐ ตัวในปีถัดไป เป็นการเลี้ยงแบบชาวบ้านอย่างที่เราเรียกว่าตามมีตามเกิด มีได้อาศัยหลักวิชาสักเท่าใดนัก

พอมีรายได้มีกำไรบ้างก็จะเอาเงินไปซื้อที่ดิน นับเป็นที่ดินผืนแรกที่ซื้อไว้เป็นของตนเอง แต่จำไม่ได้ว่ากี่ไร่ พอทันรู้สึกภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ผืนเริ่มจะเป็นจริง

เลี้ยงเปิดอยู่ ๒-๓ ปี ก็ประสบปัญหาขายไม่ได้ด้วยไม่มีตลาดที่แน่นอน ประกอบกับไข่เป็ดราคาตก ต้องให้ภรรยาหาบไปขายตามหมู่บ้านและในเมืองหนองคาย บางครั้งต้องข้ามไปขายถึงฝั่งลาวก็เคย กำไรที่ได้ไม่คุ้มกับทุนที่ลงไป เมื่อสู้ไม่ไหวจริง ๆ จึงเปลี่ยนมาเลี้ยงไก่ และทำไร่ยาสูบ เมื่อได้เงินมาแต่ละครั้งก็จะเอาไปซื้อที่ดินสะสมไว้ทุกครั้งจนที่สุดได้ที่ดินผืนใหญ่ขึ้น

โบราณว่าไว้ชีวิตถ้าไม่สิ้นก็ต้องดิ้นไป พอทันเคยเลี้ยงเป็ดแล้วขาดทุน จึงเปลี่ยนมาเลี้ยงไก่ แต่ก็ไม่ได้ทำกำไรให้มากมายอย่างที่คิด ที่ดินผืนใหญ่ที่ซื้อสะสมไว้ พอทันจึงให้ทำประโยชน์อย่างเต็มที่ ทำนา ทำไร่ยาสูบ ปลูกผัก และเลี้ยงไก่ แทบจะกล่าวได้ว่าไร่นาของพอทันมากพอที่จะเลี้ยงตนเองได้อย่างดี

ชีวิตพอทันเริ่มหักเหตเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๙ เมื่อพอทันได้รับการคัดเลือกจากประมงอำเภอเมืองหนองคายให้เข้ารับการอบรมเรื่องการเลี้ยงปลาที่อำเภอศรีเชียงใหม่จังหวัดหนองคาย “...ไม่ได้ติดอกติดใจอะไรที่เขาเรียกไปอบรม กลัวด้วยเข้าไปเพราะตนเองไม่ค่อยรู้หนังสือ” ระหว่างอบรมพอทันได้รับความรู้จากวิทยากร และได้เห็นบ่อปลาที่เขาทำแล้วได้ผล จึงคิดอยากจะทำบ้าง

“คิดจะฆ่าควาย ไม่ต้องเสียตายฟรี” พอทันคิดอย่างนี้ เมื่อกลับจากอบรมได้ไม่นาน จึงตัดสินใจขายรถไถไป ๒๐,๐๐๐ บาท นำเงินมาลงทุนทำบ่อปลา ลองเลี้ยงก่อน ๑ บ่อ ลงลูกปลานิลทั้งหมด ๔๒ ตัว เมื่อปลาโตเต็มที่ก็ขายพันธ์ุ้เดิมบ่อ จับขายครั้งแรกได้เงินเกือบ ๒๐,๐๐๐ บาท รู้สึกดีใจมากเห็นว่าเลี้ยงปลาได้กำไรดีกว่าทำอย่างอื่น จึงตัดสินใจกู้เงินเขามาลงทุนอีก ๕๗,๐๐๐ บาท รวมกับที่มีอยู่บ้างเป็น ๑๐๐,๐๐๐ บาทเศษ จ้างเขาขุดบ่อเพิ่มอีก ๑ บ่อ เมื่อถึงเวลาที่ขายปลาได้ ก็นำเงินมาชำระหนี้ที่กู้ยืมมาจนครบตามกำหนดสัญญา “เราจะทำอะไรก็แล้วแต่ ต้องวางแผนไว้ให้ดี และต้องทำให้ได้ตามแผนที่วางไว้”

อาศัยที่คลุกคลีอยู่กับงานด้านเกษตรมานาน ทำให้พอทันมีประสบการณ์กว้างขวางในเรื่องของการเกษตร กลายเป็นที่ปรึกษาด้านการทำมาหากินของพี่น้องเกษตรกรในหมู่บ้าน โดยปริยาย พอทันไม่รู้สึกรันทันไหวต่อคำกล่าวใด ๆ ที่มองว่าไม่ได้รู้าเรียนอะไรมา “แรก ๆ

ก็คิดเหมือนกัน แต่พอเห็นคนที่เรียนมาสูง ๆ หลายคนเอาตัวไม่รอด ไม่รู้จักทำงานให้เหมาะกับความรู้ที่ตนมี แล้วค่อยสบายใจขึ้น ...ความจริงพ่อท่านเรียนอยู่ตลอดเวลา พ่อท่านเรียนในโรงเรียนมาน้อยกว่าใคร ๆ ก็จริง แต่พ่อท่านเรียนในโรงเรียนมากกว่าใคร ๆ พ่อท่านจึงไม่รู้สึกว่ามีปมด้อยในเรื่องนี้ แม้จนเดี๋ยวนี้พ่อท่านยังเรียนอยู่เลย อย่างน้อยต้องเรียนให้ทันเล่ห์เหลี่ยมของพ่อค้า”

พ่อท่านให้ความสำคัญกับการศึกษาเป็นอันมาก โดยเฉพาะการศึกษาเพื่อการทำมาหากิน ลูก ๆ ทุกคนของพ่อท่านเมื่อพ้นการศึกษาภาคบังคับแล้ว พ่อท่านจะสั่งสอนและถ่ายทอดวิชาการทำมาหากิน การทำเกษตรให้แก่ลูก ๆ จนลูก ๆ ทุกคนมีความรู้ในด้านการเกษตรมากพอที่จะทำงานของตนเองได้

ความขยันเป็นยาวนานเอกที่ช่วยให้พ่อท่านทำงานได้ตามที่ตั้งใจ เมื่อรายได้จากบ่อปลาเพิ่มมากขึ้น พ่อท่านก็จะซื้อที่ดินข้างเคียงเพิ่มเติมอยู่เรื่อย ๆ จนได้ที่ดินผืนใหญ่เกือบ ๒๐๐ ไร่ เมื่อมีที่ดินแปลงใหญ่ พ่อท่านจึงลงทุนขุดบ่อปลาเพิ่มขึ้นเป็น ๑๐ บ่อ ในปัจจุบันเลี้ยงปลาตะเพียน ปลายี่สก และปลานิล “สมัยเริ่มทำบ่อปลาใหม่ ๆ ค่าจ้างขุดคิดเป็นชั่วโมง ๆ ละ ๓๐๐ บาท แต่เดี๋ยวนี้ค่าจ้างแพงขึ้นเป็นชั่วโมงละ ๑,๐๐๐ บาท บ่อขนาด ๑๐ ไร่ ต้องเสียค่าจ้างขุดรวมแสนบาท” พ่อท่านเล่าว่าการเลี้ยงปลาจะแพงในระยะแรกเริ่มเป็นค่าขุดบ่อและซื้อพันธุ์ปลานาน ๆ ไปต้นทุนจะลดลงไปตามลำดับ

พ่อท่านเป็นเกษตรกรที่หัวก้าวหน้า ชอบแสวงหาความรู้เพื่อนำมาปรับปรุงไร่นา และอาชีพของตนไม่เคยขาด และตื่นตัวอยู่ตลอดเวลา ทั้งตัวท่านเองและลูก ๆ ทุกคนพ่อท่านจะเชิญเจ้าหน้าที่จากอำเภอ จากจังหวัด มาให้ความรู้ และพาลูก ๆ ไปดูงานด้านการเกษตรตามที่ต่าง ๆ บ่อยครั้งทั้งใกล้และไกล แม้ที่จังหวัดชลบุรี พ่อท่านก็ยังเคยพาลูก ๆ ไปศึกษาดูงานการเลี้ยงเบ็ดไก่ “เมื่อความรู้เรามีน้อย และไม่มีโอกาสจะศึกษาเล่าเรียนที่ใดได้อีก การให้ดูสิ่งที่คนอื่นเขาทำได้อยู่แล้ว จะมีคุณค่ายิ่งกว่าเรียนในตำราอย่างเทียบไม่ได้” พ่อท่านจึงส่งเสริมและสนับสนุนลูก ๆ ทุกด้าน ลูกทั้ง ๗ คนจึงเป็นกำลังสำคัญให้แก่พ่อท่านในเวลาต่อมา

ชีวิตพ่อท่านเชื่อว่าโรยด้วยกลีบกุหลาบเสมอไป และเชื่อว่าจะมีอุปสรรคขวากหนามไปเสียทั้งหมด พ่อท่านไม่ถึงกับอดอยากขนาดอดมื้อกินมื้อ แต่พ่อท่านไม่เคยฟุ่มเฟือย หรือ

หลงระเริงกับสิ่งที่มียู่ พ่อท่านพยายามทำงานไปปลดปล่อยหนี้สินไป เพียงเวลาไม่กี่ปีพ่อท่านสามารถปลดปล่อยหนี้สินหมดสิ้น ทุกวันนี้พ่อท่านมีรายได้จากบ่อปลาแต่ละปีมากพอที่จะสร้างความมั่นคงให้ครอบครัว บ่อปลาทั้ง ๔ บ่อ จะจับปีละ ๒ ครั้ง เมื่อปลาโตเต็มที่ไม่ต้องนำไปขายที่ไหน ธุรกิจของพ่อท่านไม่มีปัญหาเรื่องการตลาด เพราะพ่อค้าจะมาติดต่อเจรจาซื้อขายถึงปากบ่อ

“เราจะกำหนดราคาเองตามขนาดของปลา ถ้าปลาใหญ่กิโลละ ๒๔-๒๕ บาท เล็กหน่อย กิโลละ ๑๗-๑๘ บาท และมีเงื่อนไขว่าจับขึ้นมาได้เท่าไร พ่อค้าต้องซื้อหมดแล้วคิดราคากันตามขนาดของปลา

การทำบ่อเลี้ยงปลาไม่ต้องลงทุนอะไรมาก จะหนักเฉพาะตอนเริ่มต้น ซึ่งเป็นค่าจ้างขุดบ่อกับซื้อพันธุ์ปลา แต่ก็ไม่มากมายเท่าใดนัก เพราะเมื่อเลี้ยงไป ๆ ปลามันก็ขยายพันธุ์ของมันเอง อาหารปลาก็ไม่ต้องซื้อ ใช้ขี้ไก่จากไก่ที่เลี้ยงไว้เหนือบ่อปลาแต่ละบ่อเป็นอาหาร

พ่อท่านเลี้ยงไก่ไข่หมื่นกว่าตัว โดยปลูกโรงเลี้ยงไว้เหนือบ่อปลาทุกบ่อ ตกบ่อละประมาณ ๑,๐๐๐ ตัว ไข่ที่เก็บได้จะมีพ่อค้ามารับซื้อถึงบ้าน พ่อท่านมีรายได้จากการขายไข่วันละประมาณ ๕,๐๐๐ บาท หักค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าอาหารไก่วันละประมาณ ๓,๐๐๐ บาทเศษ แล้วจะมีกำไรสุทธิวันละประมาณ ๑,๐๐๐ บาทเศษ

พ่อท่านบอกว่าชีวิตของท่านทุกวันนี้ถึงพร้อมทุกสิ่งทุกอย่างตามที่ต้องการแล้ว มีที่ดินเป็นของตนเอง มีกิจการบ่อปลาที่ทำรายได้มากมาย ที่สำคัญที่สุดพ่อท่านได้สร้างหลักฐานให้กับลูก ๆ ทุกคน และลูก ๆ ทุกคนได้ดำเนินชีวิตเกษตรกรทำบ่อปลาตามแบบอย่างพ่อท่านกันทุกคน

วัย ๕๔ ปีของพ่อท่าน ถ้าเป็นข้าราชการก็จะรวันเกษียณออกไปพักผ่อน แต่อาชีพเกษตรกรของพ่อท่านไม่มีวันเกษียณ และไม่มีวันพักผ่อน อย่างดีที่สุดคือการหาแรงงานมาช่วยแบ่งเบาภาระ ทุกวันนี้พ่อท่านจึงมีลูกจ้างประจำอยู่ ๒ คน ช่วยแบ่งเบาภาระต่าง ๆ แทนส่วนพ่อท่านก็ใช้เวลาที่เหลืออยู่ทำคุณประโยชน์ให้แก่ชุมชนและสังคม มีงานบุญงานกุศลใด ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานบำรุงศาสนา หรืองานพัฒนาการศึกษาของท้องถิ่น พ่อท่านจะสละทรัพย์ช่วยเหลืออยู่เป็นประจำ

“สิ่งที่พ่อท่านภาคภูมิใจมากที่สุด เมื่อทางจังหวัดประกาศยกย่องให้เป็นเกษตรกรดีเด่นของจังหวัดหนองคาย ได้รับโล่เกียรติยศจากคุณหญิงบุญเรือน ชุณหะวัณ และปัจจุบันนี้ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้ทรงคุณวุฒิของโรงเรียนโคกปะผาง”

ทุกคนในหมู่บ้านโคกปะผาง และชุมชนใกล้เคียงจะรู้จัก “พ่อท่าน” ในฐานะผู้อาวุโสของหมู่บ้าน เกษตรกรตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ และเป็นพี่พี่พึ่งพาอาศัยของทุก ๆ คน “อาจจะเป็นเพราะว่าอายุมากกว่าใคร ๆ ในหมู่บ้าน และมีผู้มาขอคำแนะนำปรึกษาเรื่องทำมาหากินและเรื่องส่วนตัวอยู่เป็นประจำ ใคร ๆ จึงเรียกว่า พ่อท่าน” ท่านเผยให้ทราบถึงที่มาของชื่อที่ทุกคนเรียกท่าน

พ่อท่านเป็นแบบอย่างที่ดีของผู้ที่ครองตน ครองชีวิตที่เหมาะสม และพัฒนาตนเองโดยยึดหลัก ขยัน อดทน ซื่อสัตย์ และจริงใจ ท่านจึงมีความสุขอยู่กับไร่นา และแปลงเกษตรที่กว้างใหญ่ของท่านจนทุกวันนี้

จากชีวิตจริงของ นายบุญทัน แก้วพิลา บ้านเลขที่ ๑๐๕ หมู่ ๗
บ้านหนองบ่อ ตำบลปะโค อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

สัมภาษณ์

: ประหยัด ทองมาก

สมคิด คุณมาศ

สมปอง จันทรมานิตย์

เขียน

: ประหยัด ทองมาก

ภาพ

: สมคิด คุณมาศ

วัน เดือน ปี

: ๓ พฤษภาคม ๒๕๓๖



ก้าวไปข้างหน้า

ประกาศนียบัตรแห่งคุณความดี ที่ค่อย ๆ สังสมในตัวของเขา
ไม่ว่าจะเป็นความขยัน อดทน ไม่เลื่องงาน รักความก้าวหน้า
ไม่จอมปลักหรือท้อแท้ ทอดอาลัยตายอยากในชีวิต แต่รู้อะไรจริง
ทำอะไรก็ทำจริง นำความรู้ที่มีที่ได้ไปใช้อยู่เสมอ ตลอดจนข้อสัตย์
ไม่เอาเปรียบผู้อื่น รู้จักให้ ด้วยคุณสมบัติเหล่านั้น เขาจึงเหมาะสม
อย่างยิ่งกับการเป็นบัณฑิต ได้รับปริญญาศาสตรบัณฑิตกิตติมศักดิ์
สาขาสุนทรียศาสตร์ ปี จากสถาบันราชภัฏอุบลราชธานีในปี
พ.ศ. ๒๕๓๓

“ซึ่งจะเห็ดนาได้บ่ ถูกล้ำมือตีนก็เปื่อยหมด”

แม้คำปราชญ์ของแม่จะไม่ใช่คำพยากรณ์ แต่ก็มีอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดของเขา
ประเดิมชัย มัชฌิมา เริ่มคิดถึงอนาคตของตนเอง

“ลุง ขอยไปบางกอกน้า”

“ไปเห็ดหยัง”

“อะหยัง ขอยก็เห็ดได้”

คืนนั้น ประเดิมชัย มัชฌิมา รู้สึกตื่นเต้นที่จะได้ไปบางกอก อากาศเดือนกุมภาพันธ์
หนาวเย็นยะเยือก เขานอนตะแคงตัวอยู่บนโรงแรมบ้านไผ่ ลุงพาเขานั่งรถโดยสารมาจาก
ยโสธรเพื่อต่อรถไฟไปกรุงเทพ ฯ มีเพียงกางเกงนักเรียนสีทึบก็เก่าคร่ำคร่าพอ ๆ กับเสื้อ
นักเรียนสีมอ ๆ เขามาแต่ตัว เมื่อวานนี้พี่สาวช่วยอาบน้ำและใช้กาบมะพร้าวขัดตัวให้เขา
ผิวหนังที่ไม่เคยถูกสบู่ ไม่เคยขัดถูขี้โคลมาเป็นเวลานาน บัดนี้เริ่มแตกเป็นสะเก็ด เขานอน
ครุ่นคิดถึงกรุงเทพ ฯ จนกระทั่งได้เวลาไปขึ้นรถไฟ

นายประเดิมชัย บัณฑิตมา
จ. ชัยนาท





ประเดิมชัย มัชฌิมา ยืนมองดูทางไปจนถึงอำเภอปากช่อง แล้วก็ล้มเป็นลมพอรู้สึกตัวเขาก็ตื่นนอน ผละหนิงจากอ้อมแขนขาวสะอาดคู่หนึ่ง มิโยที่เจ้าของแขนคู่นั้นจะพยายามอ่อนวอนให้เขากินขนมปังหอมหวาน เขาก็กินหัว สองแขนเหยียดดันอ้อมแขนคู่นั้นออกไป “ผมกลัวเขาจะรังเกียจ ตัวผมสกปรก” เพราะอดนอนและหิวมาก ทำให้เขาเป็นลม ทั้ง ๆ ที่หิวแต่เขาก็ปฏิเสธไม่ยอมกินของคนอื่น แม่เคยสอนให้เขาระวังตัว เขาอาจถูกวางยา ถูกหลอกไปขาย เขาพูดภาษากลางไม่ได้ และยิ่งไปกว่านั้น “ผมไม่ยอมกินของใคร”

สองทุ่มกว่าแล้วเมื่อเขาไปถึงบ้านเลขที่ ๑๐๕ ถนนเฟื่องนคร สายตาและท่าทางของคนในบ้านทำให้ประเดิมชัย มัชฌิมา ขลุ่ยอยู่แต่ในห้อง จนกระทั่งได้ยินเสียงร้องถามว่า

“ไอ้หนูมาใหม่ กินข้าวหรือยัง”

“เปล่าครับ”

“มายังไงนี้ ตัวสกปรก ผมเผ้าก็ไม่ตัด แต่งพาไปอาบน้ำซะ”

งานแรกในบ้านนั้น ที่ประเดิมชัย มัชฌิมา ต้องทำคือ เลี้ยงสุนัข อาบน้ำและหุงหาอาหารให้ สายวันรุ่งขึ้น เขาหันเนื้อวัวก้อนโต ผักสีเขียว ใส่หม้อเติมน้ำและเกลือเล็กน้อย แล้วยกขึ้นตั้งเตาไฟ

กลิ่นหอมของกับข้าวสุนัข ทำให้ประเดิมชัย มัชฌิมา ผลอสุดดมหายใจเข้าปอด เขาเปิดหม้อใช้ทัพพีคนให้เข้าเนื้อ ตักซूपเนื้อใส่ถ้วยวางไว้ในที่แห้งหนึ่ง จากนั้นก็ตักใส่ชามกละมัง นำไปให้เจ้าอัลเซเขียนได้กินอาหารของมัน เสร็จแล้วเขาก็มานั่งกินซूपเนื้อของเขาบ้าง

“ตาย กินอะไร สกปรก” เสียงร้องของคุณนายเจ้าของบ้านทำให้เขาชะงัก พี่แดงที่ช่วยอาบน้ำให้เขารับลูกออกมาดูพลางเงื้อแขนเหมือนจะตีเขาแล้วบอกว่า “กินกับหมาได้ไง” เขามองสบตาพี่แดงพลางนึกในใจว่า “บ้านผมไม่เคยได้กินเนื้อดี ๆ แบบนี้ซักที”

หนึ่งเดือนผ่านไป เขาได้รับค่าจ้างเลี้ยงสุนัข ๓๐ บาท กางเกงตัวเก่าที่กันขาดปะแล้วปะอีกนั้นได้ถูกเปลี่ยนใหม่ด้วย ผีเสื้อสีดำเล็ก ๆ แดกเป็นสะเก็ดค่อย ๆ ดูดีขึ้น จนได้รับคำชม

“เออ ค่อยดูได้หน่อย ทำอย่างอื่นเป็นบ้างไหมล่ะ”

“ให้ทำอย่างก็ได้ครับ” เขาตอบด้วยความมั่นใจ

งานต่อมาของ ประเดิมชัย มัชฌิมา คือ จัดโต๊ะอาหาร เสียงสับประมาททำนองไม่แน่ใจว่า เด็กบ้านนอกอย่างเขาจะทำได้นั้น ทำให้เขาตั้งใจจดจำคำสั่งอย่างแม่นยำ

“ฉันบอกแถมครั้งเดียว ทำได้ดีขึ้น มีใครมาช่วยແກหรือเปล่า”

“ป่ครับ”

“ฮีม์ ไอ้เน่ มันฉลาดนะ”

สามเดือนต่อจากนั้น เมื่อถูกถามถึงพื้นความรู้ที่มี ประเดิมชัย มัชฌิมา ก็ได้โอกาสไปเรียนโรงเรียนผู้ใหญ่วัดสุทัศน์ ความช่างสังเกต และความจำ ช่วยให้เขาสามารถทำงานรับใช้ คุณ ๗ ของบ้านในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็น การจัดโต๊ะอาหาร การเสิร์ฟอาหาร การจัดห้อง การปฏิบัติงานตามคำสั่งอย่างถูกต้องเหมาะสมอย่างมีสัมมาคารวะ ทำให้ประเดิมชัย มัชฌิมา เป็นที่ถูกใจ และได้รับคำชมบ่อยครั้ง ในขณะที่ลูกหลานของท่านเจ้าของบ้าน ซึ่งมีเวรผลัดเปลี่ยนกันเสิร์ฟอาหาร จัดโต๊ะได้รับคำตำหนิ ต่อว่าเชิงน่ำรำคาญ เขาจึงเป็นที่อิจฉาของเด็ก ๆ บ้านนั้น

ประเดิมชัย มัชฌิมา อยู่บ้านนั้นได้ครบปี ก็เริ่มรู้สึกว่าได้รับแรงบีบ ทำดีก็เกินหน้าผู้อื่น ทำให้ได้รับการกระทบกระทั่ง มีการกล่าวหาต่าง ๆ นานา เขาจึงตัดสินใจกราบลาเจ้าของบ้านไปตายเอาดาบหน้า

ปีนั้น พ.ศ. ๒๕๐๑ ประเดิมชัย มัชฌิมา อายุย่างเข้าปีที่ ๑๕ วันที่เขาออกจากบ้านนั้น สายมากแล้ว ประมาณ ๑๐.๐๐ น. เขาเดินผ่านวัดราชบพิตร ไปทางสี่กั๊กพระยาศรี ผ่านไปทางโรงพยาบาลนรเศรษฐีพร เดินข้ามสะพานพุทธยอดฟ้าไปทางฝั่งธนบุรี ขณะนั้นกำลังมีการก่อสร้างทางเวียนมีน้ำตก เขาเห็นก๊อกรน้ำจึงตรงรี่เข้าไปเปิดน้ำกินประทังความหิว มองเห็นห่อข้าวที่เขาเตรียมไว้แจกคนงาน เขาจึงไปช่วยคนงานขนหิน พักเที่ยงคนเข้าคิวรับห่อข้าว เขาถูกคะยั้นคะยอให้เข้าคิวรับห่อข้าวด้วย

เขากินข้าวห่อนั้นเพียงครั้งเดียว ทั้ง ๆ ที่หิว ตั้งแต่เข้าข้าวเพิ่งดกถึงท้อง เขาไม่กล้ากินหมดห่อ เดียวไม่มีจะกินอีก กินข้าวแล้วเขาเดินย้อนกลับไปที่ทางสะพานพุทธยอดฟ้า ผ่านไปทางพาหุรัด หน้าโรงพยาบาลนรเศรษฐีพร ไปทางสะพานเหล็ก รู้สึกหิว จึงหยุดกินข้าวห่อที่เหลือเสร็จแล้วก็เดินเรื่อยไปตามถนนสายต่าง ๆ

มืดค่ำแล้ว เขาทั้งล้าและหิวโหย จึงไปนั่งใกล้ ๆ ร้านขายก๋วยเตี๋ยว “เตี้ยเล่งเสียบเฮง” ใกล้บริเวณที่ล้างขามก๋วยเตี๋ยว คอยหยิบเศษก๋วยเตี๋ยวที่เหลือในขามกิน บางคำกินแล้วขมปี่เพราะมีเศษกันบูหรือค้ำองอยู่ในขามปะปนมาด้วย

“อ้าว ไปกินเศษอาหารเขาทำไม”

“หิวข้าว” สายตาสะท้อยที่สารภาพอย่างไม่อายนั้นทำให้เจ้าของร้านก๋วยเตี๋ยวรีบไปทำก๋วยเตี๋ยวมาให้เขาขามใหญ่ ในที่สุด ประเดิมชัย มัชฌิมา ก็ยอมรับจ้างล้างชามก๋วยเตี๋ยว แม้เจ้าของร้านจะไม่อนุญาตให้นอนในร้าน เด็กจรจัดอย่างเขาต้องอาศัยนอนหน้าร้านริมถนน ถูกยุ้งกัดจนตัวลายพร้อย

เกือบปีที่เขารับจ้างที่ร้านก๋วยเตี๋ยว “เตี้ยเล่งเลียบเฮง” ทำให้ประเดิมชัย มัชฌิมา มีความสามารถในการทำเครื่องปรุงได้หลายชนิด ทั้งหมูแดง ห่ออ๊ี้ ห่อก๊วย ฯลฯ รวมทั้งเกี่ยว หมูลับ จากเงินเดือน ๖๐ บาท จนถึง ๑๕๐ บาท แล้วเขาก็คิดอีกว่าไม่เห็นมีอะไรน่าสนใจ หลังจากเรียนรู้หน้าที่ต่าง ๆ จนสามารถทำหน้าที่เหล่านั้นได้อย่างดีแล้ว แต่ไม่มีอะไรก้าวหน้า ประเดิมชัย มัชฌิมา จึงย้อนกลับไปบ้านเลขที่ ๑๐๕ ถนนเฟื่องนครอีกโดยขอไปอยู่กับลูกหลานบ้านคุณนายเจ้าของบ้าน ไปช่วยทำงานที่ร้านประจักษ์การแว่น รับจ้างทำความสะอาดร้าน ต่อมาติดตามญาติเจ้าของร้านไปอยู่อีกบ้าน ทำหน้าที่ล้างรถ ทำความสะอาดบ้าน และไปอยู่โรงงานซักแห้ง ทำให้เขาสามารถซักรีดเสื้อผ้าเป็น จากนั้นก็ไปอยู่สำนักงานทนายความ มีหน้าที่ทำความสะอาด เป็นภารโรง เดินหนังสือ ไปศาล ยามว่างเขาก็เอาหนังสือกฎหมาย มาอ่าน อยู่ได้เกือบปีเมื่อเห็นว่าชีวิตไม่มีอะไรดีขึ้น เขาก็กลับบ้านทราชมูล ถิ่นกำเนิด เมื่ออายุได้ ๑๖ ปี

อาชีพอิสระอาชีพแรกที่เขาเลือกทำคือ ขายก๋วยเตี๋ยว เขาขอให้แม่และพี่สาวขาย ส้มตำ และไปป์ด้วย ขายได้ระยะหนึ่ง เขาก็ปล่อยให้แม่และพี่สาวทำการค้าไปตามลำพัง ตัวเขาไปรับจ้างถีบสามล้อในจังหวัดนครราชสีมา อยู่ได้ไม่นานก็ตามลงไปจังหวัดพังงาไปเป็น กรรมกรเหมืองแร่ที่บ้านโคกหลาย

ประเดิมชัย มัชฌิมา รู้ข้อจำกัดของตนเองที่มีมือเท้าเปื่อยง่าย กลัวปลิงและทาก จึงเลือกไปทำงานเจาะหินบ้านท้ายเหมือง ในช่วงสองเดือนที่คลุกอยู่กับงานระเบิดหินหน้าผา หินถล่มลงมาทับคนงานตาย ตัวเขารอดหวุดหวิด เดชะบุญที่มีหินก้อนโตรองรับเอาไว้ ร่างจึงไม่แหลกละเอียดไปด้วย สามชั่วโมงกว่าที่เขาร้องขอความช่วยเหลือจนเสียงแหบแห้งแทบจะหมดเสียง เมื่อมีคนเอาลวดสลิงมาช่วยกันดึงก้อนหินออกไป เขาก็รอดมาได้ จากนั้นเขาก็ย้ายไปอยู่อำเภอท้ายปุด ถ้ำทองหลวง ไม่มีหินให้ขุด จึงต้องย้ายไปอยู่กับโกหัดที่ภูเกิด ไปทำโรง

ไม่หิน ได้ค่าจ้างรายวัน ๗ ละ ๒๐ บาท เขาเริ่มมีอาการแพ้ฝุ่นละออง เมื่อเห็นว่าชีวิตไม่มีอะไรดีขึ้น เขาก็ย้อนกลับไปโสธรอีกครั้ง

ปี พ.ศ. ๒๕๐๗ เขาเข้ากรุงเทพ ฯ อีกครั้ง คราวนี้ไปเป็นกระเป๋ารถเมล์สาย ๑๖ สุรวงศ์-บางกระบือ ได้เงินเดือน ๗ ละ ๑๕๐ บาท ได้เบี้ยเลี้ยงวันละ ๑๐ บาท ได้เปอร์เซ็นต์ค่าขายตั๋วอีกร้อยละ ๒ ประเดิมชัย มัชฌิมา เริ่มมีความรู้เรื่องรถ ทำไปได้ระยะหนึ่งก็ย้ายตัวเองไปเป็นก๊ก และบาร์เทนเดอร์ที่ห้องอาหารสุทธาหาร ข้างโรงพยาบาลนครคิงส์ ได้ใช้ความรู้เรื่องการจัดโต๊ะ เสิร์ฟอาหาร และได้เรียนรู้วิธีการผสมเครื่องดื่มหลายชนิด ได้รู้จักแหล่งซื้อเครื่องผสมเครื่องดื่ม แก้วสีกะแก้วตึก ได้รู้จักวิธีทำเครื่องหอม เครื่องปรุง และเครื่องสำอางประเภทแป้ง แชมพู สบู่ ครีมใส่ผม จึงลองทำขาย แต่มีทุนน้อย สินค้าไม่ติดตลาดทำให้ขาดทุน

อายุครบเกณฑ์ทหารจึงกลับบ้าน ประเดิมชัย มัชฌิมา จับได้ใบแดง ไปเป็นทหารเกณฑ์ในกองพันทหารราบที่ ๑ ค่ายสรรพสิทธิประสงค์ มณฑลทหารบกที่ ๖ ผักไห่ ๔ เดือน แล้วย้ายไปฝึกต่อที่อำเภอนาแก จังหวัดนครพนม จากนั้นไปฝึกรบที่อำเภอลิ่งนกทา จังหวัดอุบลราชธานี มีประสบการณ์เป็นทหารกล้า ไม่กลัวตาย เคยไปรบกับเวียตนาม และคอมมิวนิสต์เกือบเอาชีวิตไม่รอดก็หลายครั้ง ได้เบี้ยเลี้ยงวันละ ๑๐ บาท หักค่าอาหารแล้วเหลือเพียงหนึ่งบาท ได้เงินเดือน ๗ ละ ๖๙ บาท ได้ยศสิบตรี กองประจำการ และปลดประจำการเมื่ออายุได้ ๒๓ ปี

“ชีวิตช่วงนี้ เป็นช่วงลำบากเลเทเมามาก อยู่บ้านนอกเงินบาทสองบาทก็หาหลักินได้แล้ว”

อย่างไรก็ตาม ประเดิมชัย มัชฌิมา ก็ได้เรียนรู้หลายสิ่งหลายอย่างจากชีวิตทหาร ได้เคยเป็นหัวหน้ากอง ครูปักทหาร ปลดประจำการแล้วเขาเคยไปเป็นนักมวย เป็นคนงานในไร่ปอ และไร่มันสำปะหลัง เมื่อเห็นว่าไม่มีอะไรทำเป็นเรื่องเป็นราว เขาจึงกลับโสธรขอเงินแม่ไปทำทุนเปิดร้านซักรีดด้วยเงินเพียง ๕๐๐ บาท

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๐ ประเดิมชัย มัชฌิมา รับจ้างซักรีดด้วยเงินทุนที่แม่ต้องเอาที่ไปจำนองเขา เริ่มจากการซื้อเตารีดและกาละมัง บริการรับส่งซักรีดถึงบ้าน

“สมัยนั้น ค่าซักรีดตัวละบาท สองบาท ผมเดินไปรับมาซักรีดเอง คิดอยู่ในใจเสมอว่า ถ้าไม่รวยผมจะไม่แต่งงาน”

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๑ เมื่อกรมเทพแสงศรี ประเดิมชัย มัชฌิมา ก็ตกหลุมรัก คุณสนอง สุริยะโรจน์ พนักงานกรมทาง ฯ สถาปสตรีร่างเล็ก ขาวบาง ที่บังเอิญมีหนุ่ม ๆ มาชอบหลายคน ทักท้วงก็อาจจะพลาดโอกาส ทำให้ประเดิมชัย มัชฌิมา ตัดสินใจขอซื้อเงินนำสาวไปซื้อสร้อยทองหนักหนึ่งบาท ราคา ๓๘๐ บาท แถมกู้เงินมาใช้เป็นค่าสินสอดอีก ๑,๐๐๐ บาท ว่าที่แม่ยาย ใจดีเพิ่มเงินค่าสินสอดให้อีก ๑,๐๐๐ บาท เป็นเงิน ๒,๐๐๐ บาท แต่งงานกันแล้วสองสามี ภรรยาช่วยกันรับจ้างซักกรีด

ปี พ.ศ. ๒๕๑๒ ประเดิมชัย มัชฌิมา ไปเป็นพนักงานทำความสะอาดบริษัทซิงเกอร์ จากนั้นก็ค่อยไต่เต้าเลื่อนขึ้นไปเป็นพนักงานขาย ไปสมัครเข้ารับการอบรมวิธีการขายแล้วก็เริ่มขายจักรเย็บผ้า โทรทัศน์ ตู้เย็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทซิงเกอร์

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๓ ประเดิมชัย มัชฌิมา สามารถขายยอดขายได้สูงสุด เขากลายเป็น อัครนิกรขาย ได้ยอดขายสูงกว่าสาขาอื่น ๆ ทั้งประเทศ เขาสามารถทำได้ถึง ๔๔ หน่วย ทะลุ เป้าหมาย ๑๗ หน่วยไปเกือบ ๓ เท่าตัว

วัยเบญจเพสของประเดิมชัย มัชฌิมา เริ่มส่อเค้าว่าจะรุ่ง เขาได้เป็นผู้จัดการบริษัท ซิงเกอร์ สาขาอำนาจเจริญ จังหวัดอุบลราชธานี ในการขายจักร ถ้าขายเงินสดจะได้ส่วนแบ่ง ร้อยละ ๑๗ ขายเงินผ่อนได้ส่วนแบ่งร้อยละ ๗ เมื่อเก็บเงินได้จะได้ส่วนแบ่งอีกร้อยละ ๔ ตำแหน่งผู้จัดการได้สิทธิ์พิเศษอีกร้อยละ ๒ ของยอดขายของสาขา ทำให้เขามีรายได้ เดือนละเกือบ ๓ หมื่นบาท

ปี พ.ศ. ๒๕๑๕ ฐานะของครอบครัวดีขึ้นเรื่อย ๆ แต่แล้วก็มาขัดใจกับผู้จัดการภาค ในทำนองแข่งขันแย่งลูกค้ากัน ประเดิมชัย มัชฌิมา จึงตัดสินใจลาออก และเมื่อได้รับการโกล่เกลี่ย ทักท้วง เขาจึงปิดร้านทำผิดกฎของบริษัท มีผลให้ออกได้สมความตั้งใจของเขา

ออกจากบริษัทซิงเกอร์แล้ว ด้วยเหตุที่เขาเป็นคนที่ทำอะไรแล้วต้องทำให้ดีที่สุด และในชีวิตของเขาไม่เคยมีคำว่าอยากลำบาก ดังนั้นเขาจึงเช่าบ้านไม้ ๔ ห้อง หน้าเทศบาล เมืองยโสธร ในอัตราค่าเช่าเดือนละ ๑๕๐ บาท ซื้อจักรเย็บผ้าญี่ปุ่นมาขายเอง ชื่อมา ๘๕๐-๑,๐๐๐ บาท ขายไปในราคา ๑,๕๐๐ บาท เขาสามารถขายได้เฉลี่ยวันละ ๕-๑๐ คัน ทุกวัน พร้อมด้วยบริการซ่อมจักรเย็บผ้าทำให้เขามีลูกค้ามากมาย

เมื่อเจ้าของบ้านเขาต้องการขายบ้านที่เขาเช่า จึงไปขอกู้เงินธนาคาร มาซื้อบ้านเอาไว้ ในราคา ๑๒๐,๐๐๐ บาท เห็นจะเป็นด้วยผลของกรรมดีที่เขายืมก่อร่างสร้างตัว สามปีต่อมา ถึงเงินจะผิด เขาต้องแบ่งขายบ้านไป ๒ ห้อง ในราคา ๔๘๐,๐๐๐ บาท ได้เงินมาแล้วให้หนี้ธนาคาร และยังไปซื้อบ้านไว้อีก ๔ ห้อง ในราคา ๑๘๐,๐๐๐ บาท ภายหลังต่อมาเขาสามารถขายได้ในราคา ๗๘๐,๐๐๐ บาท บวกกลับตัวเลขง่าย ๆ ก็พอจะทราบว่าเป็นกำไรเยอะ มัชฌิมา กลายเป็นคนมีทรัพย์สินไปแล้ว

ประสบการณ์ในการขายจักรเย็บผ้า ทำให้เขารู้จักคนมากหน้าหลายตา ทุกครั้งที่ไปขายจักร เขาจะเข้าไปคลุกคลีกับชาวบ้าน คำไหนก็เข้าวัดนอนอาศัยชั่วคราวกันบาดตร่วมทำบุญกับชาวบ้าน ทำให้เขาได้รับเลือกเป็นสมาชิกสภาจังหวัดยโสธรด้วยคะแนนท่วมท้นเป็นอันดับหนึ่งโดยไม่ต้องเสียเงินซื้อเสียง ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๔ จวบจนปัจจุบัน ประเดิมชัย มัชฌิมา เป็นสมาชิกสภาจังหวัดยโสธร มาแล้ว ๓ สมัยติดต่อกัน

จากการที่ได้สัมผัสใกล้ชิดกับชาวบ้าน ประเดิมชัย มัชฌิมา จึงได้รู้ปัญหาความต้องการที่แท้จริงของชาวบ้าน อาศัยประสบการณ์ในการซ่อมจักรเย็บผ้า เขาค่อย ๆ ศึกษาวิธีการทำถ่อไถ่น โรงสีข้าวขนาดเล็ก และรับทำในราคาประหยัดเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร

ห้างหุ้นส่วนประเดิมชัยยโสธร จึงเป็นแหล่งผลิตเครื่องสีข้าว ที่ได้รับใบรับรองจากสมาคมวิศวกรรมกรรมการเกษตร เป็นแหล่งฝึกงานของหน่วยราชการและสถานศึกษาหลายแห่ง

เมื่อเป็นตัวแทนของประชาชน ความคิดและการกระทำของประเดิมชัย มัชฌิมาจึงมีแนวโน้มในการอุทิศตนเพื่อประโยชน์ต่อสังคม เขาส่งเสริมการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มโรงสีและกลุ่มสหกรณ์ร้านค้าในหมู่บ้าน มากกว่า ๘๐๐ แห่ง แต่ละแห่งจะมอบทุนให้ดำเนินการทุนละ ๑,๐๐๐ บาท

ความเชื่อในเรื่องไม่เอาัดเอาเปรียบใคร กฎแห่งกรรม ทำให้เขาคิดว่าที่ได้ดีมานี้เป็นผลมาจากการอดทนทำดี เขาจึงตั้งใจสร้างสมบารมีมากยิ่งขึ้น เดียวนี้ ประเดิมชัย มัชฌิมา มีชีวิตที่เรียบง่าย กินมีอยู่เดียว ถือศีล งดบุหรื เหล้า ยาเสพติด และการพนัน เข้ามั่นว่าทำดีจะได้ดี เขาดำเนินชีวิตไปเพื่อการกุศล เพราะเขาถือว่า

“อยากทุกข์ให้ชั่วๆ อยากมีให้ท่าน”

เขาส่งเสริมให้การศึกษา โดยจัดตั้งสำนักเรียนธรรมบาลีขึ้นที่วัดบูรพารามได้ อำเภอ
ทรายมูล จังหวัดยโสธร ทำให้พระเถระมีโอกาสเรียนมากกว่า ๑๐๐ รูป

นอกจากนี้เขายังบริจาคทุนอาหารกลางวันแก่นักเรียนยากจน และสร้างโรงสีข้าว
ขนาดใหญ่ ให้สภากาชาดจังหวัดยโสธร ซื่อที่ดินถวายวัดตอนพระเจ้าและวัดบ้านหนองเวร
สมทบทุนโดยเสด็จพระราชกุศลสมเด็จพระบรมโอรสาธิราชในการสร้างโรงพยาบาลเลิงนกทา ฯลฯ

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ ประเดิมชัย มัชฌิมา จึงได้รับรางวัลเกียรติยศบุคคลดีเด่น

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๓ ได้รับรางวัลบริษัทดีเด่นภูมิภาค

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๔ เขาได้รับ ๓ รางวัล เป็นรางวัลเกียรติยศที่ประกอบการดีมีคุณ
ประโยชน์ต่อสังคม ได้เกียรติบัตรธุรกิจคุณภาพมาตรฐานดีเด่น ประเภทเครื่องสีข้าว และได้รับ
รางวัลอุตสาหกรรมและโรงงานดีเด่น

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๕ ศูนย์ปฏิบัติการผู้สื่อข่าวแห่งประเทศไทย ให้รางวัลบุคคลช่วย
เหลือสังคมดีเด่นอีกด้วย

รางวัล เกียรติบัตร เกียรติยศต่าง ๆ ที่กระทรวงอุตสาหกรรม สื่อมวลชนหนังสือ
พิมพ์เส้นทางเศรษฐกิจ หนังสือพิมพ์เดลิเมล์เรอร์ และศูนย์ปฏิบัติการผู้สื่อข่าวแห่งประเทศไทย
มอบให้ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๓๒-๒๕๓๕ นั้น เป็นเสมือนประกาศนียบัตรแห่งคุณความดี ที่ค่อย ๆ
สั่งสมในตัวของเขา ไม่ว่าจะเป็นความขยัน อดทน ไม่เลื่องงาน รักความก้าวหน้า ไม่จมปลัก
หรือท้อแท้ ทอดอาลัยตาช้อยากในชีวิต แต่รู้อะไรจริง ทำอะไรก็ทำจริง นำความรู้ที่มีที่ได้
ไปใช้อยู่เสมอ ตลอดจนข้อสัตย์ ไม่เอาเปรียบผู้อื่น และรู้จักให้ ด้วยคุณสมบัติเหล่านั้น เขาจึง
เหมาะสมอย่างยิ่งกับการเป็นบัณฑิต ได้รับปริญญาครุศาสตรบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขา
อุตสาหกรรมศิลปจากสถาบันราชภัฏอุบลราชธานีในปี พ.ศ. ๒๕๓๓ เป็นเกียรติบัตรที่
ประเดิมชัย มัชฌิมา รู้สึกภาคภูมิใจมากที่สุดในชีวิต ทั้งที่ในชีวิตจริงเขาจบการศึกษาผู้ใหญ่
ระดับ ๕ หรือมัธยมศึกษาปีที่ ๖ เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๓๕

ปี พ.ศ. ๒๕๓๖ ประเดิมชัย มัชฌิมา อายุได้ ๔๔ ปีแล้ว แต่ยังมีความคิดที่จะทำ
ร้านอาหาร โรงแรม บริการดูแลรักษา ฯลฯ เขายังอยากก้าวต่อไปอย่างไม่หยุดยั้งบนเส้น
ทางแห่งความดีที่มีแต่ให้

จากชีวิตจริงของ นายประเดิมชัย มัทนิกา บ้านเลขที่ ๘๗ ถนนวารีราชเดช
ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดยโสธร

สัมภาษณ์

: วารุณี ธนวรานิษ

จินตนา สัจจจารีรัตน์

จิระวรรณ ปักัดตั้ง

เขียน

: วารุณี ธนวรานิษ

ภาพ

: วารุณี ธนวรานิษ

วัน เดือน ปี

: ๒๖ มีนาคม ๒๕๓๖



ใบไม้สร้างชีวิต

ในวันนี้ของเขาคือ น้องใหม่ในธุรกิจการทำใบไม้ และต้นไม้ประดิษฐ์ที่มีอนาคตสดใสรอคอยอยู่เบื้องหน้า ซึ่งก็น่าจะคาดหมายได้ว่าในหนทางไกลของวันหน้า เขาย่อมจะแข็งแกร่ง มั่นคง กลายเป็นยักษ์ใหญ่ในวงการธุรกิจใบไม้และต้นไม้ประดิษฐ์ที่ใคร ๆ ก็ต้องยอมรับและกล่าวขวัญถึง

ไม่ใช่เรื่องง่ายนักสำหรับการยืนหยัดอยู่ในโลกของธุรกิจที่มีแต่การแข่งขันและไม่มีวัน “หยุดนิ่ง” เช่นปัจจุบัน ทว่าการขยายตัว และเติบโตขึ้นอย่างมั่นคงและเข้มแข็งของกิจการงานที่ดำเนินอยู่กลับเป็นสิ่งยากลำบากยิ่งกว่า เพราะกว่าจะประสบความสำเร็จหรือเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไปได้นั้น จำเป็นจะต้องอาศัยปัจจัย และคุณธรรมหลายประการที่จะช่วยเกื้อหนุน คำจูน หรือผลักดันให้งานนั้น กิจการนั้น ดำเนินไปได้อย่างราบรื่น ผ่านพ้นอุปสรรคขวากหนามทั้งหลายไปได้ด้วยดี ดังเช่น

- ความอดทนต่อสภาวะการณ์รอบด้าน
- ความฉับไวต่อสถานการณ์ที่ผันแปร เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
- ความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะฟันฝ่าอุปสรรคปัญหาทั้งหลาย เพื่อไปถึงจุดหมายที่ตั้งไว้
- ความร่วมมือร่วมใจเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันของผู้ร่วมงานทุกคน

ปัจจัยและคุณธรรมดังกล่าวเปรียบเสมือนพลังอันมหาศาลที่จะช่วยเสริมสร้างความมั่นคง ความเข้มแข็ง และพร้อมรับปัญหาอุปสรรคทุกสถานการณ์ที่จะต้องเผชิญได้อย่างกล้าหาญ ไม่หวาดหวั่นครั่นคร้ามแต่ประการใด ด้วยสำนึกที่ว่า ทุกอย่างที่เราทำไปก็เพื่อความสำเร็จ และความก้าวหน้าของกิจการงานที่ดำเนินอยู่ และนั่นคือปากท้องของผู้ร่วมงานทุกคน เป็นความอยู่รอดของทุกชีวิตที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอยู่ จะสุขหรือทุกข์ รวยหรือจนก็ขึ้นอยู่กับผลของการกระทำของเราทั้งสิ้น

คุณทองเจือ สร้อยงาม นักธุรกิจหนุ่มไฟแรง วัย ๓๓ ปีเศษ คือที่มาของตำนานการต่อสู้ชีวิตอย่างทรหดที่เริ่มต้นการประกอบอาชีพอิสระของตนเองจากเลขศูนย์แล้วค่อย ๆ ได้เค้าเขยิบฐานะ ขยายกิจการให้เติบโต ก้าวหน้าขึ้นเรื่อย ๆ โดยไม่ยอมหยุดนิ่ง ทำงานอย่างขนิດไม่มีวันหยุด ทำเรื่อยไป...เหนื่อย...เพลียนัก ก็หยุดพักดื่มน้ำ รับประทานอาหาร เพื่อให้ร่างกายมีพลังที่จะกลับไปสู่กับงานใหม่ โดยถือว่า การได้เปลี่ยนอิริยาบถจากงานหนึ่งไปสู่อีกงานหนึ่ง จากกิจกรรมหนึ่งไปสู่อีกกิจกรรมอีกอย่างหนึ่งที่แตกต่างกัน ก็เป็นการพักผ่อนร่างกายไปในตัวแล้ว เขาจึงเป็นนักธุรกิจอีกคนหนึ่ง ที่บริหารเวลาได้อย่างเต็มที่ เวลาทุกวินาทีที่ผ่านไปมีค่าในสายตาและความคิดของเขา เขาไม่ต้องการให้เวลาเสียไปโดยเปล่าประโยชน์ แม้เพียงเสี้ยวหนึ่งของ วินาที เขาต้องการเวลา...เวลา...ที่จะพิสูจน์ความสามารถและความสำเร็จในโลกธุรกิจของเขา เวลา...ซึ่งจะเปลี่ยนค่าของตัวเลขศูนย์ เป็น ๑๐๐ เป็น ๑,๐๐๐ และนับไม่ถ้วนในอนาคตข้างหน้า

ใครจะคิดว่าหนุ่มร่างสูง ทำทางซื่อ ใจดีคนนั้น จะกลายเป็นคนเอาจริงเอาจังกับการทำงานของตนเองได้อย่างน่าทึ่งขนาดนั้น

“กิจการการทำใบไม้และต้นไม้ประดิษฐ์พวกนี้ เป็นกิจการที่ผมและครอบครัวเพิ่งจะเริ่มทำได้ไม่นานนัก เพียง ๓-๔ ปีเท่านั้น เรียกว่า เพิ่งจะก้าวเดิน ยังจะต้องใช้เวลาในการก้าวย่างอีกมากและนานพอตุ้จึงจะมั่นคง เป็นหลักเป็นฐานที่พอจะอดใคร ๆ เขาได้อย่างเต็มภาคภูมิ แต่ถึงกระนั้นผมและพวกเรทุกคนก็ตั้งใจที่จะทำงานในธุรกิจด้านนี้อย่างเต็มกำลังความสามารถ พร้อมทั้งจะสู้อย่างไม่ยอมถอย เพื่อความสำเร็จและความก้าวหน้าของงานที่พวกเราทุกคนต่างทุ่มเทแรงกาย แรงใจกันอย่างสุดกำลัง และเพื่อการสร้างฐานะความมั่นคงให้แก่ตนเอง และทุกคนในครอบครัว เราจะไม่ยอมกลับไปสู่สภาพที่ยากจนข้นแค้นเช่นอดีตอีกแล้วละครับ”

คำกล่าวนั้นดูจะเป็นเข็มทิศในการกำหนดชีวิตและการทำงานของเขาอย่างมุ่งมั่นแน่นอน ซึ่งได้รับการสนองรับอย่างพร้อมเพรียงจากสมาชิกทุกคนในครอบครัว

“ครอบครัวของผมเป็นครอบครัวชาวนาที่ยากจน พ่อแม่ผมมีลูกหลายคน คือมีถึง ๕ คน ๗ ปาก ๗ ชีวิต ที่ต้องเลี้ยงดูกันอย่างผืดเคืองเต็มที่ ที่นาที่ทำอยู่ก็เช่าเศรษฐีใจดีผู้หนึ่งไปไหนทำนาได้ข้าวมามาก ปีนั้นก็พอจะมีข้าวเป็นค่าเช่านาได้บ้าง แต่ส่วนใหญ่แล้วทำนาได้

นางทองเจือ สร้อยงาม
กทณ.





ข้าวมาพอเลี้ยงชีวิตของทุกคนในครอบครัวมากกว่า ซึ่งก็ยังไม่รู้ว่าดี ที่พอจะมีข้าวกินกันตลอดปี แม้จะไม่มากนักก็ตาม อาหารอย่างอื่นไม่ว่าจะเป็นกับข้าว พืชผัก ผลไม้ต่าง ๆ ต้องปลูก ต้องทำเองทั้งสิ้น ไม่มีการไปซื้อหามาเพราะเราไม่มีเงินจะไปซื้อ ของที่จะต้องใช้เงินไปซื้อหามานั้นต้องเป็นของจำเป็นจริง ๆ และเป็นของที่เรามาเองไม่ได้เท่านั้น”

คุณทองเจือยังย้ำให้เราเห็นจินตภาพตามอีกว่า

“สมัยเด็ก ๆ ผมไม่เคยเห็นเงิน ไม่รู้จักและใช้ไม่เป็น กับข้าวที่ผมคุ้นเคยและกินกันจนเป็นอาหารหลักประจำวัน ก็คือ ผักบุง ขนมที่กินบ่อยมากก็คือขนมที่ทำจากกล้วย ซึ่งแม่ทำขายเป็นรายได้เสริมแก่ครอบครัว สมัยนั้น เมื่อหมดหน้าทำนา แม่ก็จะหันมาทำขนม นานาชนิดขายเร่ไปตามบ้านในและแวกใกล้เคียง ถ้าน้องสาวกลับจากโรงเรียนตอนเย็นก็ออกไปช่วยแม่ขาย ถ้าเป็นวันหยุดแม่ก็จะมีลูก ๆ เกือบทั้งหมดออกไปช่วยขายขนมให้แม่ การดำเนินชีวิตในวัยเด็กของผมเป็นเช่นนี้เรื่อยมาจนกระทั่งเรียนจบ ป. ๔ จากโรงเรียนอยู่เป็นสุขอนุสรณ์ ซึ่งอยู่ใกล้บ้าน ในสมัยนั้นความที่ชีวิตครอบครัวขัดสนไม่ค่อยจะมีกิน ทำให้ผมต้องออกจากโรงเรียนและหางานทำ เพื่อผ่อนหนักให้เป็นเบา ไม่เป็นการทางครอบครัว และช่วยพ่อแม่ทำนา เรื่องทำนานั้น ผมช่วยทำอยู่ได้ ๓-๔ ปี พ่อแม่ก็เลิกทำนา เพราะขณะนั้นการทำนาไม่ได้ผลดี เนื่องจากถูกหนูและนกกระจอบรบกวนมาก ข้าวเก็บเกี่ยวไม่ได้เลย เพราะพอต้นข้าวออกรวงหนูก็จะยกขบวนมากินรวงข้าวอ่อนนั้นจนหมดเกลี้ยง พยายามปราบเท่าไรก็ไม่สำเร็จ ผลสุดท้ายขบวนการนั้นก็ต้องเลิกทำนาหันไปประกอบอาชีพอื่น ๆ ไปตาม ๆ กัน รวมทั้งพ่อแม่ของผมด้วย พ่อผมหันไปเป็นลูกจ้างรายวัน หางานทำตามโรงงานแถว ๆ นั้น แม่ทำกับข้าวและขนมขายเร่ไปตามบ้านคนในละแวกนั้น ต่อมา พ่อได้เป็นลูกจ้างของบริษัทส่งออกขนไก่แห่งหนึ่งแถว ๆ บ้าน คือ แถวซอยอุดมสุขขณะนี้ มีหน้าที่ตากเก็บขนไก่เพื่อจัดส่งออกต่างประเทศ และนำไปจัดทำวีลดีเพอร์รี่เจอร์และเสื้อผ้า ผมกับน้องชายจึงได้ไปเป็นลูกจ้างตากเก็บขนไก่นั้นด้วย จำได้ว่า ได้ค่าแรงวันละ ๑๐-๑๕ บาท พ่อได้วันละ ๓๐ บาท ทำกันอยู่ได้ประมาณ ๑ ปี ก็ต้องเลิกทำ เพราะบริษัทที่ทำอยู่เขาเลิกกิจการ พ่อต้องร่อนเร่ไปหางานอย่างอื่นทำใหม่ ส่วนผมก็ไปช่วยญาติคนหนึ่งซึ่งเปิดกิจการอยู่ซ่อมรถแถว ๆ บ้านผม มีหน้าที่ช่วยเขาฟุ้งหาอาหาร เลี้ยงคนงาน และเคาะ ฟันสัรตที่มาซ่อม ได้ค่าแรงเดือนละ ๒๐๐ บาท ทำอยู่ได้ไม่นานนัก ก็เนื่องกับการฟุ้งข้าว ทำอาหาร ซึ่งแทบจะต้องทำทั้งวันก็ว่าได้

จึงไปสมัครเป็นลูกจ้างรายวันของโรงงานทำพลาสติกแห่งหนึ่ง มีรายได้ขณะนั้นวันละ ๕ บาท ถึงแม้รายได้จะน้อยแต่ก็ต้องอดทนยอมทำ เนื่องจากยังหาช่องทางที่ดีกว่าไม่ได้ ต่อมาได้งานลูกจ้างที่โรงงานทำพลาสติก “ทรัพย์ประเสริฐ” ซึ่งเป็นโรงงานทำพลาสติกขนาดใหญ่ ตั้งอยู่แถวฝั่งธนบุรี ผลิตพลาสติกประเภทขวดและดัลบต่าง ๆ เช่น ดัลบครีมกวนอิม มีรายได้ดีขึ้นกว่าเดิม คือหากขยันทำงานได้มาก ก็จะมีรายได้มากขึ้นโดยคิดค่าแรงงานที่ทำได้แล้วนำไปชั่ง เขาคิดให้ กิโลกรัมละ ๖๐ สตางค์”

คุณทองเจือ เป็นผู้ที่ใฝ่รู้ ใฝ่เรียน และช่างสังเกต จดจำ เมื่อได้รับมอบหมายให้ทำกิจการงานในหน้าที่ใด ก็จะตั้งใจทำงานเอาใจใส่ต่องานที่ตนรับผิดชอบ ขณะเดียวกันก็พยายามศึกษาขั้นตอนการทำงาน สิ่งใดไม่รู้ก็พยายามได้ถาม ให้รู้ ให้เข้าใจ จึงทำให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นที่ชื่นชอบของนายจ้างอยู่เนื่อง ๆ และเมื่อนายจ้างเห็นหน่วยก้านว่าเขาจะทำงานในหน้าที่อื่น ซึ่งยากกว่าได้ก็มักจะปรับเปลี่ยนตำแหน่งหน้าที่ให้อยู่เรื่อย ๆ จึงทำให้เขามีประสบการณ์ในการทำงานหลายหน้าที่ เกิดความรอบรู้ในงานต่าง ๆ ของโรงงานทำพลาสติกแห่งนั้นเป็นอย่างดี

ประสบการณ์และความรอบรู้ในงานทำพลาสติกของคุณทองเจือในโรงงานทำพลาสติกแห่งนี้ เป็นใบเบิกทางสำคัญอย่างหนึ่งที่ช่วยให้เขาได้งานที่ดีขึ้น ก้าวหน้ามากขึ้น และเมื่อบริษัท อิงโกพลาสติก มาเปิดโรงงานทำพลาสติกแถวหมู่บ้านมิตรภาพ ซอยอ่อนนุช เขาจึงได้งานใหม่ที่บริษัทแห่งนี้ได้อย่างง่ายดาย

“บริษัทนี้เป็นบริษัททำพลาสติกที่ใหญ่และทันสมัยมากในขณะนั้น ระบบการทำงานโดยส่วนใหญ่ควบคุมด้วยระบบไฟฟ้า เป็นบริษัทที่ผลิตพลาสติกหลายประเภท เช่น ขวดต่าง ๆ ดอกไม้ ผลไม้ ใบไม้ ต้นไม้ ฯลฯ ผมเริ่มงานที่บริษัทแห่งนี้ โดยมีหน้าที่บีบฝาขวดทำไปได้ไม่นาน หัวหน้างานเห็นว่าผมมีความสามารถทำงานอื่นที่ยากกว่าได้ ก็ปรับเปลี่ยนหน้าที่ให้ผมใหม่จากหน้าที่บีบฝาขวด ผมก็เปลี่ยนไปอยู่ในหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ ไปผสมสีพลาสติก ไปซ่อมเครื่องจักรไฟฟ้าไปทำใบไม้ ต้นไม้ ผลไม้พลาสติกและอื่น ๆ อีกหลายอย่าง ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ทำงานอยู่ที่บริษัทนี้ ๒๐ ปี ผมสามารถทำงานในทุกแผนกได้เป็นอย่างดี เนื่องจากรู้งานและมีประสบการณ์การทำงานในทุกกระบวนการ ทุกแผนกของบริษัท”

คุณทองเจือ เริ่มงานที่บริษัทแห่งนี้ด้วยอัตราค่าจ้างแรงงานวันละ ๑๐๐ บาท และค่อย ๆ ขยับขึ้นเรื่อย ๆ จนในปีที่ ๒๐ นั้น เขารับค่าจ้างแรงงานวันละ ๒๐๐ บาท ไม่นับค่าล่วงเวลาอีกต่างหาก

หากจะถามว่า ค่าจ้างแรงงานที่ได้รับขณะนั้นน้อยไปหรือไม่ ก็คงจะตอบได้ในทันทีว่าก็ไม่น้อย และอาจจะมากไปสำหรับคนคนเดียว แต่บังเอิญว่า รายได้ที่คุณทองเจือได้รับนอกจากเลี้ยงดูตัวเองแล้วยังต้องช่วยเหลือจนเจือครอบครัวอีกต่างหาก รายได้ที่ดูว่าจะมากจึงดูเหมือนน้อยนิด ไม่พอใช้จ่าย ประกอบกับบ้านซึ่งปลูกเมื่อระยะแรก ๆ ที่เริ่มทำงาน เมื่อครั้งเจ้าของที่นาซึ่งครอบครัวเคยอาศัยที่นาปลูกกระท่อมอยู่อาศัยมานานนั้นจะขายนา ซึ่งทำนาไม่ได้แล้วนั้นจึงจำเป็นต้องหาที่อยู่อาศัยใหม่ เงินที่แม่คุณทองเจือ พอมืออยู่บ้างผสมกับเงินที่สูง ๆ ช่วยกันเก็บออมกันไว้ทำทุน จึงไปซื้อที่ดินมาได้แปลงหนึ่ง ขนาด ๑๐๓ ตารางวา ในราคา ๑๐,๐๐๐ บาท ซึ่งก็คือที่ดินที่ปลูกบ้านอยู่ในปัจจุบัน เมื่อมีที่ดินแล้วก็ปลูกบ้านขึ้นเอง ในลักษณะบ้านชั้นเดียว ใต้ถุนสูง แต่พอน้อง ๆ ทุกคนโตขึ้น และสมาชิกของครอบครัวเพิ่มมากขึ้น บ้านเก่าจึงทรุดโทรม และจำเป็นต้องซ่อมแซม ขยับขยายให้เพียงพอกับสมาชิกที่เพิ่มมากขึ้นนั้น ปัญหาจึงเกิดขึ้นว่า ทำอย่างไร จึงจะได้เงินสักก้อนเพื่อนำมาเป็นค่าใช้จ่าย การที่จะให้คุณทองเจือไปกู้หนี้ยืมสินใคร หรือขอญาตินาครอย่างใดใคร ๆ เขาก็ทำกันคุณทองเจือก็ไม่ชอบและไม่คิดจะไปเป็นลูกหนี้ใครเสียอีกด้วย

“ช่วงนั้นผมแต่งงานและมีลูกถึง ๓ คนแล้ว ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้น และความจำเป็นในการดำรงหารายได้เพิ่มขึ้น ทำให้ผมคิดทำดอกไม้พลาสติคขายเองที่บ้าน โดยพ่อแม่ น้อง ๆ ภรรยาและลูกจะช่วยกันทำและช่วยกันขาย รายได้จะเป็นของทุกคนในครอบครัว ซึ่งสมาชิกในครอบครัวทุกคนพร้อมใจกันที่จะช่วยหารายได้ในส่วนนี้อย่างเต็มที่ ช่วงนั้น หลังจากเลิกทำงานที่บริษัทแล้ว ผมจะรีบกลับบ้านมาทำดอกไม้ขาย ผมจะเป็นคนออกแบบสร้างแบบเอง จัดหาและทำเครื่องมือที่จะต้องใช้ อะไรทำเองไม่ได้ก็ไปจ้างเขาทำ เครื่องมือชิ้นแรกและจำเป็นต้องใช้คือเครื่องมืออัดกลีบดอกไม้ทุกชนิด ราคาค่าวัสดุในตอนนั้นประมาณ ๑,๐๐๐ กว่าบาท ไม่รวมค่าแรงที่นำมาประกอบกันเอง การทำดอกไม้ขายในระยะแรก ๆ ขายเป็นช่อเล็ก ๆ บ้าง ช่อใหญ่บ้างมีหลายสี หลายแบบ ราคาขายขณะนั้น ประมาณช่อละ ๑๕-

๒๕ บาท ส่วนการขายนั้น น้อง ๆ และลูก ๆ จะนำไปขายเร่บ้าง ขายหน้าปากซอยแถว ๆ บ้านบ้าง ขายตามย่านชุมชนบ้าง ซึ่งก็ขายได้ดีมาก มีลูกค้ามาอุดหนุนตลอดเวลา ทำให้ผมและทุกคนในครอบครัวมีกำลังใจเพิ่มมากขึ้น ได้พยายามเพิ่มกำลังผลิตให้มากขึ้น เพิ่มรูปแบบให้หลากหลายมากขึ้น พร้อมกับเริ่มประกอบเป็นต้นไม้เล็ก ๆ ประเภทต้นไม้บอนไซในกระถางเล็ก ๆ สวย ๆ และขายในราคาไม่แพงคือประมาณต้นละ ๓๐-๕๐ บาท ซึ่งก็ได้รับความสนใจและมีลูกค้ามาอุดหนุนกันมาก งานที่ทำกันในช่วงนี้แม้จะเหน็ดเหนื่อยกันทุกคน แต่เมื่อเห็นรายได้ที่มากขึ้น ทำให้ทุกคนมีขวัญกำลังใจเพิ่มมากขึ้น เกิดความสนุกในงาน และมุ่งมั่นที่จะทำให้ได้มากขึ้น ดีขึ้นกว่าเดิม”

ความปรองดอง สามัคคีกัน มุ่งมั่นที่จะทำงานของตนให้ดีที่สุด มากที่สุด เพื่อไปถึงปลายทางแห่งความสำเร็จและความสุขของทุกคนในครอบครัว ช่วยให้การดำเนินงานซึ่งในระยะแรก ๆ เป็นเพียงแนวความคิดที่จะทำเป็นรายได้เสริมของครอบครัว ก็ค่อย ๆ เปลี่ยนทิศทางและค่อย ๆ เป็นจริงจังในลักษณะของงานอาชีพหลักของครอบครัวมากขึ้นตามลำดับจากการที่ต้องทำงานด้วยแรงกาย และฝีมือเป็นส่วนใหญ่ก็ค่อย ๆ เปลี่ยนเป็นใช้เครื่องจักร เครื่องไฟฟ้าแทน รายได้ผลกำไรที่ได้รับ ส่วนใหญ่จะใช้จ่ายในการดำรงชีวิตอยู่เท่าที่จำเป็นเหลือเท่าใด คือส่วนของเงินทุนที่จะนำไปทยอยซื้ออุปกรณ์เครื่องมือที่จะใช้ในการทุนแรงและเพิ่มผลผลิต ดังนั้น หลังจากซื้อเครื่องมืออัดกลีบดอกไม้ได้ไม่นาน ก็สามารถซื้อเครื่องตัดแบบดอกไม้ ใบไม้ ต่อมาก็ซื้อเครื่องตัดผ้า และอื่น ๆ ตามความจำเป็นของการใช้งานที่ทาสู่ปัจจุบันงานส่วนใหญ่ที่ทำจึงถูกประกอบจากเครื่องจักรไฟฟ้า งานฝีมือซึ่งต้องใช้มือทำนั้น จะอยู่ในงานที่ต้องใช้ฝีมือและความประณีตที่เครื่องจักรทำแทนไม่ได้เท่านั้น ซึ่งทำให้เพิ่มผลผลิตได้มากหลายเท่าตัว เกิดความสะดวกสบายในการทำงาน ประหยัดเวลา และทุนทุนทรัพย์ลงไปได้มาก อีกทั้งยังลดความเหน็ดเหนื่อย เมื่อยล้าของผู้ทำลงไปได้มากทีเดียว

และในที่สุด คุณทองเจือ สร้อยงาม ก็พร้อมที่จะหันมาประกอบอาชีพในธุรกิจทำใบไม้และต้นไม้ประดิษฐ์อย่างจริงจัง และเป็นงานอาชีพหลักของครอบครัว เมื่อประมาณปี พ.ศ. ๒๕๓๒ หลังจากใช้เวลาในการเตรียมความพร้อม และหาช่องทางในการที่จะยึดงานที่ตนถนัดและสนใจมานานพอสมควร

“ผมตัดสินใจลาออกจากบริษัททำพลาสติกที่อยู่มานานถึง ๒๐ ปีเต็ม ก็เพราะเห็น
ว่างานอาชีพลูกจ้างเขานั้น ไม่มีหลักประกันอะไรแก่ตนเองและครอบครัว เขาจะไล่ออกเสีย
เมื่อไรก็ได้ สวัสดิการที่เกี่ยวกับตนเองและครอบครัวบริษัทก็ไม่ให้ หากแก้ตัวลงคงจะลำบาก
เพราะไม่ใช่คนมีความรู้สูง ความรู้เพียงแค่ ป.๔ เท่านั้น คงจะงานทำลำบากในโลกปัจจุบัน
เมื่อพอจะมีช่องทางที่จะประกอบอาชีพเป็นของตนเองได้ และเมื่อทดลองทำมาระยะหนึ่งแล้ว
ก็คิดว่าน่าจะทำได้ และสามารถยึดเป็นงานอาชีพหลักที่เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ดีพอสมควร
ประกอบกับขณะนั้น กิจการด้านทำดอกไม้พลาสติกและต้นไม้ประดิษฐ์ ได้รับความนิยมจาก
ลูกค้ามาก มียอดสั่งซื้อสั่งทำมาก ตลาดการค้าในเรื่องนี้กำลังเปิดกว้างให้ขยายงานได้มาก
จึงเห็นเป็นโอกาสที่จะหันมาดำเนินกิจการธุรกิจของตนเองอย่างจริงจังและเต็มตัว ไม่ต้อง
พะวักพะวังกับงานในหน้าที่ที่บริษัทอีกทั้งก็เกรงว่าบริษัทจะเพ่งเล็งผมว่า เอาเวลางานและ
เครื่องมือของบริษัทไปทำงานส่วนตัว ซึ่งก็ไม่อยากจะให้ใครติฉินนินทาได้ จึงตัดสินใจลาออกจากงาน
ที่บริษัทพลาสติกแห่งนั้นเสีย นี่ก็ลาออกมาได้ ๔ ปีแล้วละครับ”

นับเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง เหมาะสมอย่างยิ่ง เพราะหลังจากคุณทองเจือหันมา
ทุ่มเทกำลังกาย กำลังความคิดในธุรกิจของตนเองอย่างจริงจังเต็มตัวแล้ว รายได้จากผลผลิต
ของเขาและครอบครัวพุ่งสูงขึ้นหลายเท่าตัว ทำให้ชีวิตและความเป็นอยู่ของทุกคนในครอบครัว
ดีขึ้นมากและยังขยายตัวและพัฒนางานขึ้นอีกมากหลังจากน้องชายของคุณทองเจือลาออก
จากงานลูกจ้างที่ทำอยู่ มาช่วยเขาและครอบครัวเต็มเวลา เต็มกำลังความสามารถ และนั่น
คือความสำเร็จในธุรกิจการทำไม้และต้นไม้ประดิษฐ์ของเขา คุณทองเจือ สร้อยงาม
และครอบครัวในวันนี้ ซึ่งควรแก่การยกย่องในความวิริยะอุตสาหะในการทำงาน และการ
ประกอบอาชีพอิสระ เป็นตัวอย่างอันดีในการประพฤติปฏิบัติของบุคคลผู้ประสบความสำเร็จ
ในงานอาชีพอิสระ และเป็นคนหนุ่มที่น่าจับตามองในตลาดธุรกิจการทำไม้และต้นไม้
ประดิษฐ์ปัจจุบัน

สำหรับการบริหารงานในธุรกิจที่เขาดำเนินอยู่นั้น คุณทองเจือ บอกว่า “เราทุกคน
ทำงานด้วยกัน ถือว่างานนี้เป็นงานของทุกคน ทุกคนในครอบครัวผมจึงต้องช่วยกันทำ คนละ
ไม้คนละมือ ไม่ว่าวันแม้จะเป็นเด็กเล็ก ๆ เช่นลูกของผม ทุกคนทำเท่าที่จะทำได้ เหนื่อยก็พัก
หายเหนื่อยก็ทำต่อ ทุกคนรู้หน้าที่ของตนเองดี รู้เป้าหมายของการทำงานดี ใครที่ถนัดหรือ

สนใจงานด้านใดก็ไปทำงานในด้านนั้น ด้านที่ตนคิดว่าทำได้ดีที่สุตนั้น แต่หากจะจัดแบ่งหน้าที่ในการบริหารงานกันจริง ๆ แล้วจะมีผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานอยู่ ๓ คน คือ ผม และน้องชายอีก ๒ คน คือ วงศ์ (สุข) และ สง่า

ผมจะรับหน้าที่เกี่ยวกับการวางแผนงาน สั่งงาน สร้างแบบ ทำแม่แบบ ติดตั้งเครื่องจักร ควบคุมการผลิตฝ่ายเครื่องจักร ซ่อมบำรุงเครื่องจักร เช่น ติดกัน ทำใบไม้ กีบดอก ฯลฯ

- วงศ์ (สุข) น้องชายคนโตจะเป็นผู้รับงานในหน้าที่ต้องใช้ความรู้ทางศิลปะ เช่น การออกแบบใบไม้ - ดอกไม้ กำหนดลาย สี ของใบไม้และดอกไม้ที่จะทำ ตลอดจนจัดตกแต่งประกอบเป็นช่อ กิ่ง และต้น นอกจากนั้นยังต้องดูแลบัญชีและการเงินของกิจการที่ทำอยู่ การกำหนดราคาขาย คิดประเมินราคาต้นทุนกำไร

- สง่า น้องชายคนเล็ก จะมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการพิมพ์สี ย้อมสี อัด และแกะลายผ้า เพื่อทำเป็นใบไม้/ดอกไม้ และจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในงานและการผลิต

ส่วนในเรื่องของการจัดจำหน่ายและการตลาดนั้น ทุกคนจะช่วยกันดำเนินการและติดต่อลูกค้า แต่งานที่ส่วนใหญ่ไม่ต้องวิ่งหาตลาดเอง จะมีลูกค้าติดต่อเองที่บ้าน เฉพาะงานที่ทำตามใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง เราก็ทำกันไม่ทันอยู่แล้ว เพราะงานเยอะ แต่แรงคนมีน้อย เพียง ๑๑ คน คือทำกันเฉพาะคนในครอบครัวเท่านั้น บางครั้งเมื่องานเร่งมาก ๆ เราทำกันทั้งวันแทบจะไม่ได้หลับได้นอนกันเลยก็มีอยู่บ่อยครั้ง

ส่วนเทคนิคการขายหรือการผลิตสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจและเป็นที่ต้องการของตลาดหรือลูกค้า นั้น คุณทองเจือ บอกว่า

“เราต้องติดตามความเคลื่อนไหวในธุรกิจด้านนี้อยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้รู้ว่าขณะนี้ความต้องการของตลาดอยู่ในลักษณะใด มีทิศทางไปในทางใด ราคาซื้อขายในท้องตลาดเป็นอย่างไร ในการออกแบบลักษณะกีบดอก และใบไม้ต้องคำนึงถึงความเป็นจริงตามธรรมชาติ จะเน้นความเหมือนตามลักษณะที่แท้จริงของธรรมชาติ หากจะตกแต่งให้ต่างไปจากธรรมชาติบ้างก็เพื่อให้เกิดความสวยงามมากยิ่งขึ้น จะสังเกตได้ว่า ที่บ้านผมนี้จะปลูกต้นไม้ไว้หลายประเภท โดยเฉพาะต้นไม้ที่เลี้ยงไว้ดูใบ เพื่อจะได้เอาใบดูสี ลาย ความดำ-มัน หรือรายละเอียดอื่น ๆ ที่จะช่วยให้งานที่ทำหรือประดิษฐ์ขึ้นมานั้นสวยงามเหมือนธรรมชาติมากที่สุด ซึ่งใน

การออกแบบนั้นจะต้องให้คิดเขียนไปจากของคนอื่นที่เขาทำไว้แล้วบ้าง จึงต้องมีความรู้ในด้านศิลปะที่จะคิดดัดแปลงหรือตกแต่งให้สวยงามต่างไปจากคนอื่น ๆ จึงจะขายสินค้าได้ และเรื่องนี้จะต้องศึกษาจากหนังสือตำรา ตำรา ทั้งของไทยและของต่างประเทศ นอกจากนั้นยังต้องติดตามและศึกษาวิธีการจัดดอกจัดใบ การตกแต่งจัดเข้าซ่อ เข้ากิ่ง หรือจัดเป็นต้น ซึ่งสามารถจัดแต่งได้หลากหลายรูปแบบ เช่น ไม้พุ่ม ไม้ตัด ไม้บอนไซ ไม้แขวน ฯลฯ ส่วนเรื่องราคาการซื้อขายนั้น สำหรับงานที่นี้แล้วจะขายไม่แพง จะถูกกว่าราคาท้องตลาด เพื่อกระตุ้นความสนใจและผูกใจลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของเรามากขึ้น เช่น ใบไม้ กิ่งละ ๔๐ ใบ จะขายในราคาส่งโหลละ ๒๗๐ บาท ถ้าจัดตกแต่งประกอบเป็นต้น ราคาขายส่งก็จะแตกต่างกันไปตามขนาดของลำต้น คือ มีตั้งแต่ราคาขนาด ๓๐ บาท จนถึง ๒,๕๐๐ บาท อย่างไรก็ตามหากการสั่งทำใช้แบบของที่นี่ราคาจะไม่แพงมากนักก็จะเป็นราคาปกติของเรา แต่ถ้าลูกค้าต้องการรูปแบบที่ทางเราไม่มี เราก็จำเป็นต้องคิดค่าสร้างแบบใหม่ทั้งหมด นอกจากนี้ก็ดูจากแบบที่ลูกค้าสั่งว่ายากง่ายเพียงไร ที่สำคัญการสั่งทำนั้นจะต้องไม่ต่ำกว่า ๑,๐๐๐ ซ่อ/กิ่ง และต้องใช้เวลาในการผลิตไม่ต่ำกว่า ๑๕ วัน”

สำหรับขั้นตอนการผลิต คุณทองเจือ บอกว่า

“ความจริงงานก็ไม่ค่อยมีอะไรยุ่งยาก เพราะเรามีเครื่องจักรช่วยเหลือเป็นส่วนใหญ่แต่เป็นงานที่ต้องใช้เวลา ฝีมือ และทุนทรัพย์ในการผลิตแต่ละขั้นตอนมาก จึงทำให้ของที่ผลิตออกมามีราคาค่อนข้างแพงในความรู้สึกของลูกค้าหรือผู้ไม่คุ้นเคยกับงานประเภทนี้ ซึ่งหากจะลำดับขั้นตอนการทำงานแล้ว อาจลำดับได้ดังนี้

๑. พิมพ์ภาพลายใบ/ดอก ลงบนผ้าโพลีเอสเตอร์ ในระบบของ Silk Screen
๒. นำผ้าที่พิมพ์ลายแล้วไปเคลือบเงา เพื่อให้ดูสดใสคล้ายธรรมชาติ
๓. เมื่อเคลือบเงาแล้ว จึงนำไปตัดตามแบบที่ต้องการ
๔. นำใบหรือดอกที่ตัดแล้วเข้าเครื่องอบความร้อน เพื่อให้แห้งสนิท ไม้ชื้น หากชื้นแล้วสีจะไม่ติดทนนาน
๕. เมื่ออบแห้งสนิทแล้ว จึงนำเข้าเครื่องตัดเป็นทรงของใบไม้/ดอก
๖. นำเข้าเครื่องอัดลาย
๗. นำเข้าเครื่องฉีดพลาสติกเพื่อติดก้าน

๘. นำมาตกแต่งและประกอบเป็นข้อ กิ่ง และต้น

๙. บรรจุกล่อง/จัดส่งตามที่ลูกค้าสั่งทำ

ในการทำงานของผม ผมถือหลักว่า ต้องขยัน อดทน และทนอดในบางครั้ง ต้องรู้จักประหยัดและอดออม มีความซื่อสัตย์ต่องานอาชีพและลูกค้า ตรงเวลาในคํานายที่สำคัญต้องรักษาคุณภาพให้อยู่ในระดับมาตรฐานตลอดเวลา งานจึงจะประสบความสำเร็จเช่นทุกวันนี้ อย่างไรก็ตามผมก็ยังถือว่า เรามีแค่พอกินพอใช้เท่านั้น เรายังต้องประหยัดอีกมาก ค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นเราจะตัดออก ครอบครัวผมไม่มีรายการบันเทิงนอกบ้าน ก็มีเหมือนกันที่ลูก ๆ เขาอยากให้พาไปเที่ยวแต่ผมบอกเขาว่า เรายังจนอยู่ ยังต้องช่วยกันหาสตางค์ไว้มาก ๆ ก่อน ยังไปเที่ยวไหนไม่ได้เขาก็ฟังนะ ไม่บเร้าให้พาไปอีก"

คุณทองเจือ ตั้งมั่นที่จะดำเนินกิจการของตนเองให้ดีที่สุด อุทิศกาย ใจ และเวลาเพื่องานจริง ๆ จึงไม่น่าประหลาดใจว่า ทำไมกิจการที่ดำเนินมาด้วยช่วงเวลาเพียงไม่กี่ปี จึงดูราบรื่น สร้างรายได้และผลกำไรปีหนึ่ง ๆ เป็นจำนวนเงินที่มากพอคู่ สามารถขยายกิจการที่ดำเนินอยู่ให้เติบโต ก้าวหน้าขึ้นเรื่อย ๆ และอีกไม่ช้าไม่นาน ธุรกิจการทำไบไม้และต้นไม้ประดิษฐ์ของเขาจะต้องได้รับความนิยม และเป็นที่ต้องการของตลาดการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เทียบหน้าเทียบตาบริษัทผู้ส่งออกสินค้าประเภทเดียวกันกับเขา เรา...เชื่อว่า เขาไม่ได้ฝันเกินความเป็นจริง เพราะทุกวันนี้ เขาคือ ผู้ผลิตไบไม้และต้นไม้ประดิษฐ์ ที่มีชื่อเสียง ที่มีตัวเลขของการผลิตตามรายการสั่งซื้อและสั่งทำยาวเหยียด ทั้งที่เป็นร้านค้า บริษัท และโรงแรม ในวันนี้ของเขาคือ น้องใหม่ ในธุรกิจการทำไบไม้ และต้นไม้ประดิษฐ์ ที่มีอนาคตสดใสรอคอยอยู่เบื้องหน้า ซึ่งก็น่าจะคาดหมายได้ว่า ในหนทางไกลของวันหน้าเขาย่อมจะแข็งแกร่ง มั่นคง จนกลายเป็นยักษ์ใหญ่ ในวงการทำธุรกิจไบไม้ และต้นไม้ประดิษฐ์ที่ใคร ๆ ก็ต้องยอมรับ และกล่าวขวัญถึง...ทองเจือ สร้อยงาม...บุรุษผู้เป็นความภาคภูมิใจของพ่อแม่ และแม่แบบที่ดีงามของน้องทุกคน ผู้แสวงหาฝันเพื่อสร้างชีวิตใหม่ที่ดีงามแก่เขาและครอบครัว

จากชีวิตจริงของ นายทองเจือ สร้อยงาม เลขที่ ๑๒/๔ หมู่ ๓
สุขุมวิท ๑๐๑/๑ ตำบลบางจาก อำเภอพระโขนง กรุงเทพฯ ฯ

สัมภาษณ์	: ประณม จันทิม
เขียน	: ประณม จันทิม
ภาพ	: ประณม จันทิม
วัน เดือน ปี	: ๓ พฤษภาคม ๒๕๓๖



ต้มแซบแม่กำนัง

...ฉันต้องหาทางเรียนเพิ่มเติม ไม่งั้นคงแย่แน่ ตอนฉันจบ ป.๔ นั้น ฉันอ่านได้ แต่เขียนไม่ออก กว่าจะเขียนอะไรได้ก็ต้อง คิดอยู่นาน แต่ตอนนี้ฉันอ่านออกเขียนได้คล่อง คิดและอยาก เขียนอะไรก็เขียนได้ทันที...ฉันคิดของฉันเองว่า ถึงแม้จะมีเงิน มีอาชีพทำมันคงแล้วจะต้องเรียนเข้าไว้ เราจะใช้แต่แรงงานอย่างเดียวไม่ไหวหรอก ไม่ว่าทำอาชีพอะไรก็ตาม ถ้าเรศึกษาหาความรู้ เพิ่มเติม ก็ยังทำให้เรามีความคิด ความอ่าน ประกอบอาชีพนั้น ได้อย่างฉลาด ทันเหตุการณ์ ทันคนมากขึ้น...

ช่วงเวลาอาหารเที่ยงวันนั้น...ข้อมือทั้งสองของเด็กสาวแข็งแกร่ง สายตาจับจ้องที่ หม้อต้มแซบที่อยู่ในมือทั้งสองของเธอ อย่างไม่คลาดสายตา ไม่เช่นนั้น ถ้าเธอปล่อยมือเพียง เลี้ยววินาทีเดียว นั้นอาจจะหมายถึง เธออาจมีสภาพเหมือนตกระตาะทองแดงที่เดียว น้ำร้อน ในหม้อต้มแซบ อาจลวกเธอให้เนื้อตัวพุพองก็เป็นได้

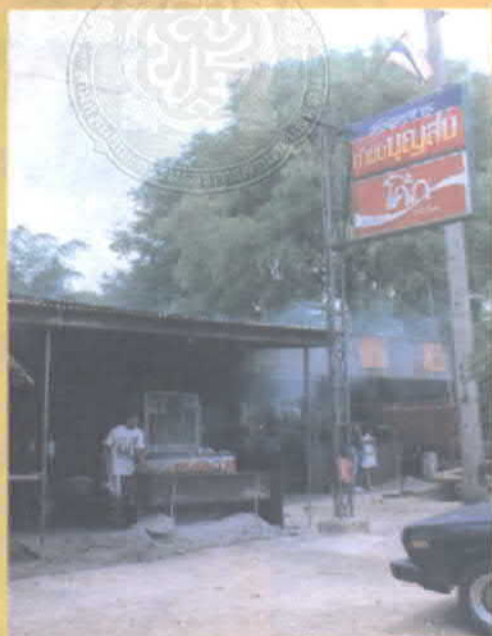
สาวน้อยค่อย ๆ สืบเท้าเดินอย่างเชื่องช้าระมัดระวังระดับประคองหม้อต้มแซบแล้ว บรรจงวางลงที่โต๊ะอาหารตามที่แขกสั่ง

น้ำแกงในหม้อเดือดพล่านด้วยพลังอันร้อนแรงของถ่านก้อนเล็ก ๆ สามสี่ก้อนที่วาง สุมรวมกันอยู่ด้านล่างของปล่องไฟตรงส่วนกลางของหม้อแกงที่ใคร ๆ มักจะเรียกหม้อแกง แบบนี้ว่า “หม้อไฟ” ซึ่งนิยมใช้เสิร์ฟอาหารที่มีน้ำแกงที่ต้องรับประทานร้อน ๆ

ข้า ตะไคร้ ใบมะกรูด ยอดมะขามอ่อน พริกเผ ใบโหระพาต่างลอยพลิว่อน ตามแรงเดือดของน้ำแกง ส่งกลิ่นหอมตลบอบอวลชวนให้น้ำลายสอเสียนี้กระไร

นางบุญส่ง เภาแสง
จ. กาฬสินธุ์





ทันทีที่หม้อแกงตั้งบนโต๊ะเรียบร้อย แยกผู้รอคอยต่างกุกูกจ๊อ หยิบถ้วย หยิบช้อน เสรียมดักดัมแบบมาดบังก็ความหิวขึ้นเนื้อ เครื่องใน เอ็นเปื่อย บางคนขอข้า ตะไคร้มาเคี้ยว เพิ่มรสชาติ ตามความชอบของแต่ละคน

เมื่อดักดัมแช่ได้สมอารมณ์หมายของแต่ละคนแล้ว ต่างคนต่างลิ้มชิมรสดักดัมแช่ สูตรแม่ก้านันอันแสนจะซาบซึ้งด้วยไอร้อนของน้ำแกง ผสมผสานกับรสเผ็ดของพริกเผา บวกกับไอร้อนระอุของของอากาศตอนบ่าย ๆ ดันเดือนพฤษภาคมที่ภาคอีสาน ช่วยเรียกเหงื่อเม็ดโต ๆ ได้ดีแท้...

“อู้ยไม่น่าเชื่อ ดัมเนื้อธรรมดา ๆ แบบชาวบ้านแท้ ๆ แต่แซบชะมัดเลยนะ”

เสียงหนึ่งออกความเห็น เมื่อน้ำแกงผ่านลิ้นสู่ลำคอ

“นี่เธอ มีดัมแซบคล้าย ๆ กันนี่อีกะ แต่ใช้ไก่บ้านกับเครื่องในไก่ใส่แทนเนื้อกับเอ็น และก็ใส่ใบกระเพราแทนใบโหระพา เธอเอ๊ย! แซบไม่แพ้กันเลยนะ จะลองสั่งมาชิมไหมล่ะ”

อีกเสียงหนึ่งเคยมาสัมผัสรสชาติที่ร้านก้านันบุญส่ง ทำหน้าที่คล้าย เซลล์ชวนชิม หรือแม่ช้อยนางรำ ทำนองนั้น

“เอาซิฉันซักจะติดใจแล้ว คนอื่น ๆ ละว่าไง”

“แล้วเราสั่งอะไรกันไปแล้วบ้างล่ะ”

“ลาบ ไก่ย่างที่นี่เขาใช้ไก่บ้านขนานแท้ และดั่งเดิมเขียวนะ แล้วก็มีเนื้อแดดเดียว ส้มตำ และก็หม่า”

ผู้เป็นเจ้าของอธิบายสรรพคุณ

“โอ้ที่ว่าไก่ย่างขนานแท้และดั่งเดิมคือยังงี๋เธอ”

อีกเสียงหนึ่งของผู้ร่วมวงอาหารสงสัย

“ก็ที่ร้านนี้ไม่ได้ซื้อจากตลาด จะมีชาวบ้านรวบรวมเอาไบ้านละตัว สองตัว เป็นไก่ที่คั้ยหาอาหารตามธรรมชาติ ไม่มีการเลี้ยงด้วยหัวอาหาร หรืออาหารสำเร็จรูปใด ๆ ทั้งสิ้น พอเขารวบรวมไว้เพียงพอแล้วนะ ทางร้านก็จะไปรับเอามา เห็นไหมว่าขนานแท้แค่ไหน”

“เชื่อแล้วมิน่าจะเห็นตัวหอม ๆ แต่เนื้อแน่นดีจริงนะ”

“อ้อ ! สงสัยอีกอย่างที่บอกว่าหม่าเมื่อตะกี้นี้ ทำไมต้องบอกด้วยล่ะ พวกเราก็หม่ากันอยู่แล้วนี่”

แขกเจ้าเก่าไม่เข้าใจคำว่า “หม่า”

เฮ้ย ไม่ได้หมายถึงกิน เห็นไหมที่เขาทำเป็นเป็นข้อ ๆ เหมือนไม้กรอกห้อยผิงแดด ไว้หน้าร้านนั่นไง นั่นแหละเขาเรียกว่า หม่า”

“จั้นหรือ อ้าวคิดว่าไม้กรอก สงสัยแล้วเชียวว่า ทำไมสีเข้มจังเลย แล้วเขาทำด้วยอะไรล่ะ”

“หม่านี้นะ เขาทำด้วยเนื้อวัวแท้ ๆ เลย หรือไม่ก็ตับวัว ๆ ส่วนผสมก็คล้าย ๆ ไม้กรอก ก็มีกระเทียม เกลือ อะไรทำนองนั้นะ ไม่มีข้าวสุกผสมเลย และที่นี้ทำเองขายเอง ตอนเราเดินเข้ามาได้ยินเสียงมอเตอร์กำลังทำงานไหม นั่นแหละ เขากำลังบรรจุส่วนผสมของหม่าเข้าไปในไส้ แล้วก็เอาออกมาผิงแดดหน้าร้านอย่างที่เราเห็นนั่นแหละ”

“อู๋นี่ทำกันใหม่ ๆ สด ๆ เลยหรือนี่”

“ใช่ เนื้อแดดเดียวก็เหมือนกัน ที่นี้ใช้เนื้อสด ๆ จากที่นี่เลย ไม่มีการสั่งเนื้อมาจากตลาด”

“หมายความว่าอย่างไร ไม่สั่งมาจากตลาดแล้ว เอามาจากไหน”

“ก็ที่นี่ขออนุญาตฆ่าแหละเนื้อวัวเอง สมัยก่อนใช้เนื้อวัวไม่กี่สิบกิโล แต่เดี๋ยวนี้วันละเป็นร้อย ๆ กิโลเลยนะ ดูนั่นสิหลักฐานบางส่วน”

เจ้าถิ่นชี้มือไปที่ขาวัวที่ฆ่าแหละแล้วมีเนื้อตั้งแต่สะโพกถึงปลายขาถูกมัดห้อยไขว้อยู่หน้าร้าน”

“นี่แหละที่นี้อาหารอร่อย เพราะใช้ของสด สะอาดบวกกับฝีมือ และก็อ้ออย่าลืมนะ ใจคอของเจ้าของร้าน ถึงได้ขายดีเป็นเทน้ำเทท่าอย่างนี้ไง”

“บางวันไม่มีโต๊ะจะนั่งนะ วางตรงไหนใช้เสื่อปูกันตรงนั้นเลย สนุกไปอีกแบบ”

เจ้าถิ่นบรรยายบรรยากาศในร้าน อันเป็นหัวข้อสนทนาที่ชวนติดตาม สำหรับผู้มาสัมผัสกับรสชาติอาหารที่นี่ครั้งแรก

นั่นเป็นบรรยากาศและรายการอาหารที่ “ร้านอาหารก้านบุญสูง” มีบริการให้กับลูกค้าตั้งแต่มีมือเที่ยงไปจนถึงมือเย็น

ถ้าเราเดินทางจากตัวเมืองกาฬสินธุ์ ดินแดนแห่งสมญาที่ว่า “เพียงเมืองกาฬสินธุ์ ถิ่นโบราณมากมี แซ่บอีหลีเนื้อเค็ม น้ำเต๋มเขื่อนดินวาว สาวสวยภูไท ผ้าไหมแพรวา ฮี้อา

โป่งกลาง” มุ่งหน้าไปตามทางหลวงที่ตัดผ่านไปยังจังหวัดขอนแก่นห่างออกไปประมาณ ๑๔ กิโลเมตร

ณ ที่นั้น เรียกว่า อำเภอขามเฒ่า มีถนนตัดแยกจากถนนสายกาฬสินธุ์-ขอนแก่น ไปทางขวามือทอดยาวออกไปประมาณ ๒๖ กิโลเมตร นับเป็นเขื่อนดินที่ยาวที่สุดในประเทศไทย สันลำนํ้าป่าว และห้วยยาง ที่บ้านหนองสองห้อง ตำบลลำปาว บริเวณเขื่อนมีหาดดอกเกด และสวนสะออน ซึ่งเป็นที่ตั้งของอุทยานสัตว์ป่าลำปาว นับว่าเป็นเขื่อนเก็บกักน้ำที่ใหญ่ที่สุดแห่งเดียวของจังหวัดกาฬสินธุ์

ที่จุดตัดแยกของถนนดังกล่าวที่ใคร ๆ มักเรียนจนติดปากว่า “ปากทางเขื่อนลำปาว” ณ ที่นี้มีร้านอาหารพื้นเมืองที่มีชื่อเสียงโด่งดังเลื่องลือ อยู่ร้านหนึ่งชื่อ “ร้านอาหารก้านบุญสูง” ซึ่งมีเจ้าของร้านชื่อ บุญส่ง เภาแสง ส่วนสามี ชื่อ บุญล้วน เภาแสง

จุดเริ่มต้น ว่าจะมาเป็นร้านอาหาร จนกระทั่งทุกวันนี้ ชีวิตเธอคลุกคลีอยู่กับการขายอาหารมาตั้งแต่เด็ก เธอภาคภูมิใจในชาติกำเนิดของเธอ นับตั้งแต่มีบุพการีเป็นชาวนา และภูมิใจในวัน เดือน ปีเกิดของเธอ คือ ๓๐ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๔๘๘ ปีระกา อันเป็นช่วงที่ลมหนาวเย็นเยือกพัดผ่านท้องทุ่ง รวงข้าว ในท้องนาพลิ้วไหวเหลืองอร่ามสุดลูกหูลูกตา เธอถือว่านั่นเป็นสัญลักษณ์แห่งความอุดมสมบูรณ์ในชีวิตกายภาพหน้าของเธอ ทั้ง ๆ ที่ตอนจำความได้พ่อแม่ที่เป็นชาวนาของเธอยากจนจึงต้องยกเธอให้กับพ่อแม่บุญธรรม ที่พ่อแม่มีอาชีพตำรวจ ส่วนแม่ใหม่เป็นแม่บ้าน

ชีวิตเธอเริ่มเปลี่ยนแปลง เมื่อมาอยู่กับพ่อแม่คนใหม่ ทั้งสองขายอาหารเป็นอาชีพรองเพื่อเพิ่มรายได้ เด็กหญิงผู้เป็นที่รักของสองสามีภรรยาที่ได้รับการสั่งสอน สืบทอดเคล็ดลัษณ์ความรู้ในเรื่องการทำอาหาร ตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา

ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๐๗ อายุย่างเข้าปีที่ ๑๔ เธอสมรสกับชายหนุ่มที่ทำงานเป็นลูกจ้างอยู่ที่เขื่อนลำปาว ซึ่งขณะนั้นเขื่อนลำปาวกำลังเริ่มสร้าง สามีเป็นลูกจ้างขับรถอยู่ที่เขื่อนลำปาว ส่วนภรรยาอยู่ทักขุไยยาก ก็ขายอาหารให้กับคนงาน ต่างช่วยกันทำมาหากิน

เขาทั้งสองใช้ชีวิตอยู่ในเขื่อนได้ ๒ ปี ก็เกิดปัญหาบางประการ ทั้งสองคิดว่าน่าจะหางานอะไรที่เรามีสิทธิเป็นนายของตน ไม่ต้องเป็นลูกจ้างที่คอยรับเงินเดือน ๆ ละ ๑,๐๐๐

กว่าบาท อยู่อย่างไม่เห็นอนาคตเช่นนี้ ถึงกระนั้นเขาก็สะสมเงินได้ราว ๆ ๗,๐๐๐-๘,๐๐๐ บาท ที่เดียว

ในที่สุดทั้งสองก็ตกลงออกจากเชื่อนมา สามิใช้เงินทุนที่มีอยู่ไปดาวนัรตแท็กซีวิ่งรับจ้างระหว่างกาฬสินธุ์-ขอนแก่น ส่วนบุญส่งก็ขายอาหารที่เพิ่งเล็ก ๆ ปากทางเข้าเขื่อนลำปาว ที่ทั้งสองปลูกขึ้นเป็นที่พักอาศัย ท่ามกลางแมกไม้ ดงป่าอันเปล่าเปลี่ยวนาน ๆ จะมีผู้คนผ่านไปมาสักครั้ง เนื่องจากมีคนอาศัยอยู่น้อย เส้นทางคมนาคมยังไม่สะดวก ถนนยังเป็นลูกรังฝุ่นคลุ้ง ดงเมืองในหมอก นั่นทีเดียว แต่ทั้งสองคิดแล้วว่า ถ้าเมื่อใดเขื่อนปิดกั้นน้ำแล้ว สถานที่แห่งนี้ต้องมีผู้คนเข้าออกเพื่อไปท่องเที่ยวเป็นแน่แท้ ฉะนั้น ตรงนั้นแหละขายของเหมาะที่สุด...

เขื่อนลำปาวเริ่มสร้างตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๐๖ จนเสร็จเริ่มเก็บกักน้ำประมาในปี พ.ศ. ๒๕๑๓-๒๕๑๔ นับแต่นั้นมากิจการร้านอาหารก็เริ่มดีวันดีคืนตามที่เขทั้งสองคาดหวัง

ไม่เพียงแต่จะขายอาหารเท่านั้น เมื่อผู้คนไปเที่ยวเขื่อนมากขึ้น เพ้ากับเขามีช่องทางทำมาหากินเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง เขทั้งสองซื้อรถปิกอัพอีก ๓-๔ คัน วิ่งรับคนไปเที่ยวเขื่อน

แต่คราวนี้โชคไม่เข้าข้างเขาเท่าที่ควร การซื้อรถมากขึ้น หมายความว่าความยุ่งยาก และความรับผิดชอบมากขึ้น อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ปัญหาใหม่ ๆ พรั่งพรูประเดประดังมาให้แก้ไขไม่เว้นแต่ละวัน เดี่ยวคนขับป่วย ลา เดี่ยวรถเสีย และที่ร้ายที่สุดเกิดอุบัติเหตุพลิกคว่ำ สร้างความสูญเสียอันใหญ่หลวง อาชีพนี้ไม่เหมาะเสียแล้ว สุดท้ายต้องขาย และซื้อรถบรรทุกเอาไว้รับจ้างทั่วไป ๑ คัน ฤดูผลไม้ก็หาซื้อผลไม้มาขายสบายใจกว่าเป็นไหน ๆ นับว่าฐานะของเขทั้งสองตอนนั้นนับว่าอยู่ในขั้นมั่งมีศรีสุขทีเดียว

เมื่อฐานะเริ่มมั่นคง ผู้คนรู้จักมากขึ้นหลายตา ที่แล้วมาเธอหวังและฝันอยากได้สิ่งใดสิ่งนั้นก็เป็นไปตามที่ตนเองใฝ่ฝันทุกประการ

แต่ธรรมชาติของมนุษย์ เมื่อความต้องการขั้นพื้นฐานได้รับการตอบสนองเต็มเปี่ยมจนล้นเหลือ ปากท้องไม่หิวโหย บุคคลผู้นั้นก็จะไขว่คว้าหาความต้องการขั้นอีกระดับหนึ่งต่อไป เกียรติยศ ชื่อเสียง น่าจะเป็นความต้องการในขั้นต่อไปของเธอ แต่ตอนนั้นเธอไม่คิดไม่ฝันด้วยตนเอง แต่มีคนอื่นคิดให้ ซึ่งเธอก็เห็นว่าไม่เสียหาย

ปัจจุบันสังคมไทยเปิดกว้างมากขึ้น ยอมรับในความสามารถของสตรีไทยกว่ายุคก่อน ๆ เธอรับรู้ และรับฟังมาโดยตลอด

ความคิดหนึ่งผุดขึ้นเมื่อเธอไปทำบุญที่วัด ภายหลังจากที่ชาวบ้านประชุมหารือกันที่จะหาผู้นำของหมู่บ้านแทนคนเดิมที่ใกล้เกษียณอายุ ที่ประชุมอภิปรายกันอย่างกว้างขวางท้ายที่สุดก็สรุปว่า ให้ บุญส่ง เงามแสง สมัครเป็นผู้ใหญ่บ้าน โดยที่เธอเองไม่เคยคิดเตรียมตัวมาก่อนเลย

เหตุการณ์ประจวบเหมาะทางวัดกำลังบอกบุญผู้มีจิตศรัทธาสร้างรั้วพอดิ เธอรีบปากจะอุทิศเงิน จำนวน ๓๕,๐๐๐ บาท สมทบทุนสร้างรั้วถวายวัดในส่วนที่เหลือ ซึ่งเธอไม่ได้มีเป้าหมายจะหาเสียงแต่ประการใด เพราะสิ่งนี้เธอทำตามตามปกติวิสัยอยู่แล้ว

เมื่อประจําติของชาวบ้านเป็นเช่นนั้น บวกกับแรงดลใจจากการฟังวิทยุว่าขณะนี้ประเทศไทยมีผู้ใหญ่บ้านหญิงคนแรกแล้ว เธอผู้นั้นอยู่ที่จังหวัดสมุทรปราการ

ความคิดหนึ่งผุดขึ้นมาในสมอง “เอ๊ะ ! ถ้าเราจะเป็นผู้ใหญ่บ้านหญิงอีกสักคนล่ะจะเป็นอย่างไร น่าจะลองดู”

บุญส่งกลับมาบ้าน เล่าให้สามีฟังเพื่อหวังกำลังใจและแรงสนับสนุน สิ่งที่ได้ยินจากปากสามีคือ

“หยุด ๆ ๆ อย่าไปคิด ลูกตัวเองยังปกครองไม่ได้ จะไปปกครองคนอื่นทั้งหมู่บ้านได้อย่างไร”

เธอไม่ละความพยายาม ตลอดระยะเวลา ๓-๔ วัน เธอยกแม่น้ำทั้งห้าโน้มน้าวให้สามีเห็นคล้อยตามเธอ แต่ไร้ผล

“ไม่เป็นไร เมื่อก้าวไปแล้วคงไม่มีวันถอยกลับ”

เธอให้กำลังใจตัวเอง

ถ้าเปรียบกับนักมวย เธอคือนักมวยที่กำลังก้าวขึ้นสู่เวทีด้วยความงุนงง อยากทดลองกำลังของตัวเองด้วยแรงเชียร์ของผู้ชมข้าง ๆ เเวที

ไหน ๆ ก็ไหน ๆ เธอคิด... เมื่อก้าวขึ้นไปยืนบนผืนผ้าใบแล้วเธอต้องต่อ...ต่อเพื่อศักดิ์ศรีของนักมวยผลคือ นัดแรกเธอชนะขาดลอย ท่ามกลางเสียงเชียร์จากชาวบ้านและเสียงคัดค้านจากสามี...

วันที่ ๑๔ ธันวาคม ๒๕๒๗ เป็นวันแห่งความตื่นเต้น ตื่นเต้นทั้งผู้ชมและผู้เชียร์ปรากฏการณ์ใหม่เกิดขึ้น ณ ตำบลลำพาน อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ นั่นคือ ที่นี้มีผู้ใหญ่

บ้านหญิงคนแรกของจังหวัดกาฬสินธุ์ มีชื่อว่า ผู้ใหญ่บุญส่ง เจาแสง...ไม่น้อยหน้าจังหวัดสมุทรปราการแล้วจะบอกให้...

เมื่อก้าวแรกประสบผลสำเร็จด้วยดี ดังนั้นในปีต่อมา เมื่อวาระสุดท้ายของกำนันคนเก่าหมดไป เธอสวมมงกุฎอีกครั้ง เพื่อก้าวขึ้นสู่เวทีต่อสู้กับคู่แข่งอีก ๔ คน คราวนี้มีตำแหน่งกำนันหญิงคนแรกแห่งจังหวัดกาฬสินธุ์รอทุกคนอยู่เบื้องหน้า

เธอเปรียบเสมือนว่าติดลบ่น ยากที่จะล่องหล่นลงสู่ดิน ท่ามกลางแรงผลักดันของคนในหมู่บ้าน และเสียงคัดค้านจากสามีนเคย คราวนี้เธอวาดหวังที่จะเข้าไปมีบทบาทในการพัฒนาชุมชนที่เธออยู่ให้ศิวิไลซ์ทัดเทียมบ้านอื่นเมืองอื่น

ในที่สุดชัยชนะเป็นของเธออีกครั้ง นับตั้งแต่บัดนั้นเธอคือหนึ่งใน ๕๑ คนของกำนันหญิงในประเทศไทย (สถิติของปี ๒๕๓๓ จากวารสารพัฒนาชุมชน ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๓ เดือนมีนาคม ๒๕๓๔) สร้างความปลาบปลื้มภูมิใจให้กับเธอยิ่งนัก ตั้งแต่บัดนั้น จนกระทั่งวันนี้ ทศนคติของสามีก็ปรับเปลี่ยนไป กลายเป็นความภาคภูมิใจในตัวเธอเป็นที่สุด

...เรือล่มในหนอง

เงินทองหรือจะไปไหน

พี่ก็มีนา ส่วนแกวตานันก็มีไร่

แม้ว่าเอามารวมกัน

ตำแหน่งกำนันก็คงจะไม่ใช้ใคร...

เราอดที่จะคิดถึงเพลงบทนี้ไม่ได้ เมื่อสายตาของพวกเขาปะทะกับหญิงร่างท้วม วัยใกล้ ๕๐ ที่กำลังก้าวลงจากรถปิกอัพสีขาวที่เธอขับเองในเครื่องบินกำนันหญิงที่เพิ่งกลับจากการประชุมในเมือง

เธอก้าวฉับ ๆ มายัง “ร้านอาหารกำนันบุญส่ง” อันเป็นกิจการดั้งเดิมของเธอและสามี

ปากต่อปาก ชาวคราวเริ่มขจรกระจายไปทุกหัวระแหง หลายคนอยากพบอยากเห็น อยากพูดคุยกับกำนันหญิง

ผู้คนทั้งในถิ่นต่างถิ่นมากหน้าหลายตาต่างแวะเวียนมาอุดหนุนเป็นแขกที่ร้านอาหาร เพียงเพื่ออยากพบ อยากเห็นผู้หญิงคนหนึ่งที่ป็นเจ้าของมาดอันเข้มแข็งทะมัดทะแมงดุจ

ชายอกสามศอกแต่ละมุขละม่อมอ่อนหวานเมื่อสวมบทบาทเป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้าที่ร้านอาหารมาตั้งแต่ชีวิตครอบครัวเริ่มต้น

ด้วยเหตุนี้กระมังจากร้านอาหารเล็ก ๆ ที่เธอยึดเป็นอาชีพ หาเลี้ยงปากเลี้ยงท้องมาตั้งแต่ชีวิตครอบครัวเริ่มต้น จนค่อย ๆ เติบโตมาเป็นลำดับ กระทั่งเป็นรูปเป็นร่างเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๕ จนบัดนี้ กิจการเจริญก้าวหน้าไปอีกหลายเท่าตัว เพราะเทคนิคการบริหารอันเป็นหัวใจสำคัญ อีกทั้งคุณภาพและความสะอาดของอาหารเป็นสิ่งที่ควบคู่กันมาตลอด และที่มาแรงในตอนนี้นี้ก็คือตำแหน่งกำนันหญิงนั่นเอง

แม้บางครั้งจะอยู่ในเครื่องแบบ หากแขกเต็มร้าน คนบริการไม่เพียงพอ แม่กำนันก็จะลงมือ สับมะละกอ โขลกส้มตำ ปุ้งต้มแซบ ผสมสาบ ก๋วยเตี๋ยวจานเสิร์ฟอาหารด้วยตัวเอง เป็นพลังงานที่เดียว

ภาพเหล่านี้สร้างความประทับใจให้กับลูกค้ามิใช่น้อย กอปรกับความสุภาพอ่อนน้อม ถ่อมตน อันเป็นคุณลักษณะของผู้บริหารที่ดี ยิ่งเป็นเสน่ห์ดึงดูดใจลูกค้าให้ตราตรึงแนบแน่น ส่งผลถึงกิจการดีวันดีคืน ทำกำไรหายห่วง จนกำนันสามารถสะสมทรัพย์สินได้มากมายยิ่ง เศรษฐีคนอื่น ๆ ที่พึงมีพึงได้หลากหลายคนเขาทำกัน เช่น บ้านราคานับล้าน รถบรรทุกหกล้อ รถกระบะ รถเก๋งอย่างละคัน นอกจากนั้นยังมีรถโดยสารวิ่งระหว่างยางตลาด-กาฬสินธุ์ อีก ๒ คัน และสร้างหลักปักฐานให้ลูก ๆ ทั้ง ๕ คน อันประกอบด้วยลูกชาย ๔ คน หญิง ๑ คน ให้มีความเป็นอยู่อย่างสุขสบายด้วยสองมือสองเท้าของเธอและสามี

กว่าจะมาถึงวันนี้ของแม่กำนันบุญส่ง เธอต้องฝ่าฟัน อาศัยแรงกาย มั่นสมองที่ไม่ยอมหยุดนิ่งของเธอ

ความจริง ณ จุดนี้จะว่าไปแล้วเธอประสบผลสำเร็จในทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สินเงินทอง เกียรติยศ ชื่อเสียง ถ้าเธอจะหยุดมันไว้ตรงนี้ก็คงที่และอยู่ตัว

แต่เธอไม่คิดเช่นนั้น เธอพยายามยกระดับความรู้ให้กับตนเองอย่างต่อเนื่องสุดท้ายของเธอเมื่อหลายสิบปีที่แล้วคือ ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ แต่ปัจจุบันนี้เธอคว้าประกาศนียบัตร ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ ของศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดกาฬสินธุ์มาครอบครองไว้เรียบร้อยแล้ว และเธอให้ทัศนะเรื่องนี้ว่า

“ฉันต้องหาทางเรียนเพิ่มเติม ไม่งั้นคงแย่แน่ ตอนฉันจบ ป.๔ นั้น ฉันอ่านได้แต่เขียนไม่ออก กว่าเขียนอะไรได้ ก็ต้องคิดอยู่นาน แต่ตอนนี้ฉันอ่านออกเขียนได้ทันที...ฉันคิดของฉันเองว่า ถึงแม้จะมีเงินมีอาชีพทำมั่นคงแล้วจะต้องเรียนเข้าไว้ เราจะใช้แต่แรงงานอย่างเดียวไม่ไหวหรอก ไม่ว่าจะทำอาชีพอะไรก็ตาม ถ้าเราศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ก็ยิ่งทำให้เรามีความคิด ความอ่าน ประกอบอาชีพนั้นได้อย่างฉลาด ทันเหตุการณ์ ทันคนมากขึ้น”

ดังนั้น กำนันหญิงบุญส่ง จึงเก็บเกี่ยวความรู้ทุกครั้งและทุกรูปแบบเมื่อมีโอกาส เช่น พ.ศ. ๒๕๐๙ ฝึกฝนอาชีพเคลื่อนที่ รุ่นที่ ๑ ณ ที่ว่าการอำเภอยางตลาด พ.ศ. ๒๕๒๗ อบรมผู้ใหญ่บ้านที่กรมการปกครอง กรุงเทพฯ พ.ศ. ๒๕๒๘ อบรมสตรีอาสาสมัครศึกษาดินแดนที่กองร้อย อสจ.กาฬสินธุ์ อบรมกำนันที่ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดนครราชสีมา

พ.ศ. ๒๕๒๙ อบรมสตรีอาสาสมัครศึกษาดินแดน ที่กองร้อย อสจ.กาฬสินธุ์ อบรมสตรีผู้นำทั่วประเทศที่หมู่บ้านลูกเงิน กรุงเทพฯ

พ.ศ. ๒๕๓๐ อบรมสตรีอาสาสมัครศึกษาดินแดน ที่เขื่อนน้ำพุง จังหวัดสกลนคร

พ.ศ. ๒๕๓๔ อบรมกำนันที่สาธารณสุข ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดขอนแก่น อบรมอาสาสมัครประชาสัมพันธ์ที่นิคมลำปาว จังหวัดกาฬสินธุ์

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับสังคมนั้น กำนันบุญส่ง ไม่เคยลืมว่า ทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นและมีอยู่ในสังคมเป็นผู้ให้เธอมาตลอด แน่นนอน เธอต้องคิดถึงสังคมจะละทิ้งสังคมได้อย่างไร เธอเป็นส่วนที่ได้จากสังคมในรูปแบบต่าง ๆ มากมาย ดังนี้

ได้มอบทุนการศึกษาแก่นักเรียนโรงเรียนลำปาววิทยาคมทุกปีการศึกษา

พ.ศ. ๒๕๒๖ ได้ร่วมทำประตูโบสถ์ ที่วัดบ้านดอนยานาง อำเภอยางตลาด เป็นเงิน ๕,๐๐๐ บาท

พ.ศ. ๒๕๒๗ ได้บริจาคพัดลมติดเพดานแก่วัดบ้านเปือย อำเภอยางตลาด ๒ ตัว เป็นเงิน ๑,๖๐๐ บาท ที่วัดหนองกุง อำเภอยางตลาด อีก ๕ ตัว เป็นเงิน ๓,๒๐๐ บาท และในปีเดียวกันนี้ได้ถวายเงินพร้อมพระประธานที่วัดบ้านโปร่งแค อำเภอยางตลาด เป็นเงิน ๓๘,๐๐๐ บาท

พ.ศ. ๒๕๒๘ บริจาคเงินทำรั้วรอบวัดสะอาดโพธิ์ศรี บ้านฝายแตก อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นเงิน ๓๕,๐๐๐ บาท และนำไฟฟ้าพิเศษเข้าวัดป่าบ้านฝายแตก อำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นเงิน ๒๒,๐๐๐ บาท

พ.ศ. ๒๕๒๙ บริจาคเงินสร้างตึกสงฆ์โรงพยาบาลยางตลาด อำเภอยางตลาด เป็นเงิน ๒,๐๐๐ บาท

พ.ศ. ๒๕๓๐ สมทบทุนสร้างป้อมยามตำรวจ ปากทางเข้าเขื่อนลำปาว อำเภอ ยางตลาด เป็นเงิน ๒,๐๐๐ บาท และอื่น ๆ อีกมากมาย

เพียงเท่านี้ คงจะเป็นการเพียงพอที่จะตอบข้อสงสัยใครต่อใครได้แล้วกระมังว่า ทำไมตำแหน่งกำนันหญิงแห่งจังหวัดกาฬสินธุ์คนแรกจึงเป็นของเธอ เราขอปรบมือให้เธอ ผู้หญิงวันนี้ กำนันบุญส่ง เภาแสง ดาวดวงใหม่แห่งวงการปกครอง

ของกระทรวงมหาดไทย...และเจ้าของกิจการร้านอาหาร กำนันบุญส่ง แห่งอำเภอยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

จากชีวิตจริงของ นางบุญส่ง เภาแสง กำนันตำบลดอนสมบูรณ์
ร้านอาหารกำนันบุญส่ง ปากทางเขื่อนลำปาว ถนนอินทนนท์ อำเภอ
ยางตลาด จังหวัดกาฬสินธุ์

สัมภาษณ์

: ประหยัด ทองมาก
: สมปอง จันทรมานิตย์
: สมคิด คุณมาศ

เขียน

: สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ

: สมคิด คุณมาศ

วัน เดือน ปี

: ๓ พฤษภาคม ๒๕๓๖



เขาเลือกเกิดไม่ได้ แต่...

เหมือนซึ่งเลือกเกิดไม่ได้ เกิดมาในครอบครัวที่ยากจน แต่
เขาเลือกทางเดินชีวิตของตนเองได้ สามารถประกอบอาชีพจน
ประสบความสำเร็จและมั่นคงในชีวิต...

“คนเราแม้จะเลือกเกิดไม่ได้ แต่เราเลือกทางเดินชีวิตของเราเองได้”

ข้อความข้างต้นเป็นข้อความที่เป็นจริง ยากนักที่ใคร ๆ จะปฏิเสธได้ คนเราแม้จะเกิดมาตามธรรมชาติในครอบครัวที่จนแสนจน อดมือกินมือเพราะไม่มีจะกิน แต่ด้วยความดีมีมานะ อดทน ประหยัด และมีความคิดสร้างสรรค์ กำหนดทางเดินชีวิตของตนเอง ความสำเร็จก็เกิดขึ้นได้ สามารถทำตนเป็นประโยชน์ต่อสังคมได้อย่างมากมาย

ดังเช่นตัวอย่างของนายเหมือน แซ่ห่าน ซึ่งจะเสนอต่อไปนี้

เหมือน เกิดเมื่อวันที่ ๘ เมษายน พ.ศ. ๒๔๘๖ (๕๐ ปีผ่านมากแล้ว) ที่ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย เป็นบุตรคนที่ ๓ หรือเป็นคนกลางในจำนวนพี่น้อง ๕ คน ของพ่อพงดัน และแม่ว่า แซ่ห่าน ซึ่งเป็นชาวจีนอพยพจากประเทศจีน

เด็กชายเหมือนในสมัยนั้นก็เหมือนกับเด็กจำนวนมากที่เลือกเกิดไม่ได้ คือเกิดในครอบครัวที่ยากจนมาก สำหรับครอบครัวของเด็กชายเหมือน ต้องอาศัยอยู่ในบ้านของปู่

วิถีชีวิตในวัยเด็กนั้น ทุกคนต้องช่วยตัวเอง คือ ทุก ๆ วัน แม่ออกจากบ้านไปทำมาหากินด้วยการหาบกะปิไปขายบ้าง หาผ้าไปขายบ้าง เลี้ยงหมู ฯลฯ งานอะไร ๆ ที่สามารถเป็นหนทางที่หารายได้อย่างสุจริต แม่จะทำทั้งนั้น ส่วนพ่อเป็นคนชอบเที่ยวเตร่ ชอบแต่งตัวโก้ ๆ ติดการพนัน จึงไม่มีเงินจุนเจือครอบครัว นอกจากจะไม่จุนเจือแล้ว ยังทำให้เกิดหนี้สิน แม่ต้องตามชดใช้หนี้แทนพ่ออยู่เสมอ ๆ

ผลจากที่แม่ต้องออกไปขายของสารพัดเพื่อหาเงินมาเลี้ยงครอบครัวทุกวัน ส่วนพ่อไม่ดูแลน้องชังชอบกับลูก ๆ นั้น ทำให้เหมือนและพี่ ๆ น้อง ๆ ต้องดูแลกันเองตามมีตามเกิด

นายเหมีบน แซ่ห่าน
จ. สุโขทัย





บ่อยครั้งที่พี่ ๆ น้อง ๆ ต้องกินข้าวตามที่มีอยู่ในตู้กับข้าว คือเอาน้ำปลาราดข้าว บางครั้งก็เอากากหมูที่เหลือจากการเจียวน้ำมันหมู ผสมข้าวที่มีเหลืออยู่ มาแบ่งกันกินให้ความหวมดไป ความอร่อยในรสชาติคงไม่มีแน่ แต่ทุกคนก็ต้องฝืนกลืนข้าวผสมน้ำปลา หรือกากหมูเพื่อประทังชีวิต ไปจนกว่าแม่จะกลับถึงบ้าน ซึ่งไม่แน่นอนว่า จะกลับมาเวลาใด เพราะบางวันแม่ก็หาบของไปขายเป็นระยะทางไกล ๆ กว่าจะกลับถึงบ้านก็ค่ำมืดแล้ว

ก็มีบ่อยครั้งเหมือนกันที่ เด็กชายเหมียน ขณะอยู่ในวัยเด็ก ได้ติดตามแม่ไปขายของสิ่งที่เด็กชายเหมียนช่วยแม่ได้มากก็คือ ร้องขายของ ร้องเชิญชวนให้ชาวบ้านมาซื้อกะปิที่แม่หาขาย

เรื่องการเรียนในโรงเรียนตามพระราชบัญญัติการประถมศึกษา นั้น ครอบครัวของเหมียนก็พอทราบ ว่า หากเด็กถึงเกณฑ์การเข้าเรียนแล้ว ต้องไปเรียนหนังสือในโรงเรียน หากฝ่าฝืนไม่เข้าเรียน ก็ผิดกฎหมาย อาจจะถูกปรับ เหมียนและพี่ ๆ น้อง ๆ ก็ต้องไปโรงเรียนตามกฎหมายกำหนด แต่เรียนได้เพียงระยะหนึ่งก็ต้องออกจากโรงเรียน เพราะทางบ้านต้องพึ่งพาแรงงานของทุกคนในบ้าน ดูแลน้องบ้าง ช่วยงานบ้านบ้าง ช่วยพ่อแม่ทำงานบ้าง เหมียนก็เช่นกัน ต้องออกจากโรงเรียนตอนที่กำลังเรียนอยู่ในชั้นประถมปีที่ ๒ เท่านั้น พี่ ๆ น้อง ๆ ก็เรียนได้ไม่สูงกว่านี้

เหมียนจำได้แม่นยำว่า ตอนอายุ ๘ ขวบ ตนเองทำทุกอย่างเพื่อให้มีรายได้ การทำหาหากินเกิดจากการค้าขายทั้งสิ้น และการค้าขายที่เหมียนทำมีหลากหลาย ซึ่งต้องใช้หลักจิตวิทยา ที่คิดค้นหามาได้ตามประสาเด็ก ๆ อย่างเหมียน

ไอศกรีมแท่งเป็นอาชีพหนึ่งที่เหมียนจำได้แม่น แม้ตนเองจะเป็นเด็กตัวเล็ก ๆ เล็ก ผิดปกติ เพราะอาหารการกินไม่เพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย ซึ่งอยู่ในวัยกำลังเจริญเติบโต ก็ต้องแบกกระติกใส่อิสกรีม ๒ กระติกเดินเร่ขายทุกวัน ต้องตื่นแต่เช้ามืด โดยสารรถสองแถวเข้าตัวเมือง เพื่อรับไอศกรีมจากร้านทำไอศกรีม บ่อยครั้งที่เห็นเพื่อน ๆ และเด็กอื่น ๆ แต่งชุดนักเรียนไปโรงเรียน ดูช่างโก้หรู ใจคิดอยากเรียนหนังสือเหมือนเพื่อน ๆ และเด็กอื่น ๆ แต่ก็เป็นไปได้

การขายไอศกรีมนั้น หากจะขายตามปกติก็ขายได้ไม่ค่อนัก เหมือนจึงคิดวิธีล่อใจลูกค้า โดยการเปิดโอกาสให้ลูกค้าเสี่ยงโชค คือให้ลูกค้าจับตัว หากลูกค้าคนใดจับได้ตัวสีแดง จะได้รับไอศกรีมเพิ่มเป็นพิเศษ ๑ แท่ง หากจับได้ไม้เขียวจะได้รับเพิ่ม ๒ แท่ง ด้วยหลักง่าย ๆ นี้ เหมือนสามารถขายไอศกรีมได้หมดด้วยเวลาไม่นานนัก

เหมือนรู้ตัวว่า เด็กชอบรสหวาน ๆ จึงร่วมกับพี่ ๆ น้อง ทำทอฟฟี่ขาย ด้วยการเอาน้ำตาลปีปมาเคี่ยวจนกับถั่ว จากนั้นก็ช่วยกันตัดกระดาษสีเป็นชิ้นเล็ก ๆ มาห่อน้ำตาลผสมถั่ว แล้วเหมือนก็นำไปเร่ขายเด็ก ๆ

เด็กย่อมรู้ใจเด็กด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นไอศกรีม ทอฟฟี่ ขนมปังราดนมข้น ฝรั่งดอง แดงโมที่หั่นแบ่งเป็นชิ้น ๆ ข้าวเกรียบปิ้ง ปลาหมึกปิ้ง เป่าลูกโป่งขายตามงานวัด และอื่น ๆ ที่เหมือนขาย เหมือนจะใช้วิธีนำสินค้าไปใกล้ ๆ เด็ก แล้วร้องขาย แนนอน เด็ก ๆ ที่มีสตางค์อยู่ในมือ จะต้องรีบซื้อ แต่ถ้าเด็ก ๆ ที่ไม่มีสตางค์ในมือแต่ยืนอยู่ใกล้ ๆ ผู้ปกครองก็จะขอสตางค์หรือบเร้าผู้ปกครองให้ซื้อ ทั้งนี้เหมือนรู้ดีว่า เด็ก ๆ มักชอบกินขนม ชอบรสหวาน และมักหิวบ่อย ๆ จากข้อสังเกตนี้เองที่เหมือนขายของได้มากและได้กำไรมาก

เงินที่เหมือนขายของได้ตั้งแต่เหมือนอายุ ๙ ปี จนอายุได้ ๑๖ ปี บางส่วนก็มอบให้แม่เก็บและใช้จ่าย และบางส่วนเหมือนก็เก็บเอง ส่วนที่เหมือนเก็บไว้เองมีถึง ๔,๐๐๐ บาท ซึ่งในสมัยเมื่อประมาณ ๓๐ ปีที่ผ่านมา ก็นับว่าเป็นเงินจำนวนมากพอสมควร และมากสำหรับเหมือน ซึ่งเกิดในครอบครัวที่ยากจนมาก ตามความรู้สึกของเหมือนเอง

ชีวิตคนเราย่อมเปลี่ยนแปลงไปเรื่อย ๆ เหมือนก็ไปอยู่อาศัยกับญาติคนหนึ่งซึ่งจังหวัดเชียงใหม่ ไปช่วยญาติทำงานในร้านตัดเย็บเสื้อผ้า ในช่วงที่อยู่เชียงใหม่เห็นเด็กวัยรุ่นในวัยเดียวกันเที่ยวเตร่อย่างสนุกสนาน แต่เหมือนไม่ทำเช่นนั้น วันเสาร์และอาทิตย์ ซึ่งเป็นวันหยุดงานเหมือนไปเรียนตัดเย็บเสื้อผ้า มีสมุดเพียงเล่มเดียวที่ช่วยให้เหมือนฝึกเขียนและวาดแบบ ทำอยู่อย่างนี้จนพอที่จะวาดแบบและตัดเย็บเสื้อผ้าได้

ในช่วงที่เรียนตัดเย็บเสื้อผ้าที่เชียงใหม่ นั้น เคยคิดว่า ถ้าหากโรงเรียนประถมศึกษาสอนวิชาตัดเย็บเสื้อผ้าหรือวิชาชีพอื่น ๆ ร่วมกับวิชาความรู้สามัญทั่วไปแล้ว จะช่วยให้เด็กที่

มีฐานะการเงินไม่ดี มีโอกาสประกอบอาชีพเลี้ยงตัวเองได้เมื่อออกจากโรงเรียน ไม่เป็นภาระต่อสังคม ความคิดนี้มีอยู่ในใจของเหมียนตลอดมา

เหมียนอยู่ที่เชียงใหม่ได้ ๒-๓ ปี ก็กลับบ้านสวนในจังหวัดสุโขทัยถิ่นกำเนิด ในช่วงจังหวะที่กลับมาอยู่บ้านนั้น พี่ชายซึ่งมีร้านตัดเย็บเสื้อผ้าเล็ก ๆ ร้านหนึ่ง ได้ย้ายบ้านไปเปิดร้านใหม่ เหมียนจึงได้เข้าดำเนินกิจการตัดเย็บเสื้อผ้าในร้านนั้นแทนพี่ชาย โดยใช้เงินที่มีอยู่ซื้อผ้าเข้าร้าน นอกจากจะรับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้าแล้ว ยังรับสอนการตัดเย็บเสื้อผ้าให้แก่ผู้ที่สนใจ โดยคิดราคาค่าสอน ๑,๕๐๐ บาท ต่อคน ปรากฏว่ามีผู้สนใจและเรียนการตัดเย็บเสื้อผ้าจากเหมียนถึง ๗ คน ผู้ที่มาเรียนตัดเสื้อผ้าเป็นประโยชน์ต่อเหมียนมาก คือ เหมียนมักมีผลงานที่ลูกค้ามาจ้างตัดเสื้อผ้าให้แก่ผู้เรียน แต่ก็กำกับดูแลอย่างใกล้ชิด ฉะนั้นจึงมีเวลาว่างพอสมควร เวลางานนี้เหมียนก็ใช้ประโยชน์ในการเลี้ยงหมู จับหมูไปขาย เดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อซื้อผ้าเข้าร้าน ฯลฯ เหล่านี้เหมียนทำด้วยตนเองทั้งหมด เพื่อจะได้ไม่ต้องเสียค่าจ้างและไม่ต้องผ่านคนกลาง ซึ่งทำให้เหมียนมีเงินเก็บมากขึ้น

แม้ว่าเหมียนเป็นคนช่างสังเกต และหมั่นหาข้อมูลเกี่ยวกับการค้าการขาย แต่ก็พลาดได้ มีอยู่ครั้งหนึ่ง เมื่อว่างจากงานตัดเย็บเสื้อผ้า เพราะได้มอบหมายงานให้แก่ลูกมือเรียบร้อยแล้ว ก็เดินทางเข้ากรุงเทพฯ ติดต่อซื้อภาพยนตร์โดยรวมหุ้นกับเพื่อน ๆ ภาพยนตร์ที่ชื่อนั้น ยังจำชื่อได้อย่างแม่นยำว่า “มนต์รักทะเลใต้” คาดว่าภาพยนตร์เรื่องนี้ หากนำไปฉายตามโรงภาพยนตร์แถบภาคเหนือ คงจะได้กำไรมาก แต่ผิดคาดเพราะภาพยนตร์เรื่องนี้ทำเงินไม่ได้ ขาดทุนไป ๒๐,๐๐๐ บาท นับว่าเป็นข้อผิดพลาดครั้งใหญ่ในชีวิต

ถึงจะขาดทุนเรื่องการซื้อภาพยนตร์แล้ว แต่เหมียนก็ยังคงดำเนินกิจการตัดเย็บเสื้อผ้าต่อไปตามเดิม ด้วยความขยันขันแข็ง อย่างไรก็ตาม หากนับเวลาการประกอบอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าแล้ว ก็นับได้ประมาณ ๑๐ ปี ก็เริ่มท้อแท้ ลูกค้าที่มาจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า มักไม่ค่อยจ่ายค่าจ้างทันทีที่รับเสื้อผ้าไป ตามไปทวงถามค่าจ้างก็มักถูกผัดผ่อนมารายด้วยกัน

วันหนึ่ง ขณะที่เหมียนอยู่หน้าร้านตัดเย็บเสื้อผ้าของตนเอง เขาได้คุยกับขวามากลุ่มหนึ่ง ขวามากลุ่มนั้น บ่นให้ฟังว่า หากซื้อรถไถ่ลำบาก จะต้องสั่งจองล่วงหน้า ๒-๓ เดือน ถึงจะได้

เป็นเวลาหลายปีมาแล้ว เหมียนมักเห็นรถบรรทุก บรรทุกรถไฟผ่านหน้าร้านของตนเอง บ่อยครั้งเห็นขบวนรถไฟไถ่ผ่านหน้าร้าน เสียงของเครื่องรถไฟที่ผ่านหน้าร้านแต่ละครั้ง

แต่ละคราว ดังมากจนเหมือนต้องเงยหน้ามองขณะที่กำลังตัดเย็บเสื้อผ้าอยู่ในร้าน และเมื่อได้ฟังคำบ่นของชาวนาเรื่องการหาซื้อรถไถยาก ก็เพิ่มความสนใจในเรื่องรถไถมากยิ่งขึ้นอีกหลายเท่าตัว

และเรื่องรถไถถูกตอกย้ำให้เหมือนสนใจอีกครั้ง เมื่อญาติคนหนึ่งซื้อรถไถจากร้านค้าร้านหนึ่งได้ แต่มีปัญหาเรื่องการขนส่งรถไถไปต่างอำเภอคือศรีษะนาลัย ซึ่งเป็นที่อยู่ของญาติคนนั้น ญาติคนนั้นได้มาพูดคุยกับเหมือนและบอกว่า ทางร้านที่ขายรถไถคิดค่าขนส่งรถไถไปบ้านที่ศรีษะนาลัย ๑,๐๐๐ บาท นับว่าแพงมาก ในสมองของเหมือนก็เริ่มคิด คิดว่า ทางร้านขายรถไถได้กำไรมากอยู่แล้ว ยังได้กำไรค่าขนส่งรถไถอีก เพียงว่าจ้างรถบรรทุก เพื่อบรรทุกรถไถไปอำเภอศรีษะนาลัยเพียงอย่างเดียว ราคาไม่ควรเกิน ๒๐๐ บาทเท่านั้น แต่ทางร้านคิดค่าส่งถึง ๑,๐๐๐ บาท นับว่าได้กำไรมากมาย

การตอกย้ำเรื่องรถไถคราวนี้ได้ผล เหมือนเริ่มศึกษาในรายละเอียดต่าง ๆ ของรถไถ นำเงินที่มีอยู่ไปซื้อรถไถมาคันหนึ่ง จอดไว้หน้าร้านตัดเย็บเสื้อผ้าปรากฏว่าขายได้ และได้กำไรทั้งสิ้น ๖๐๐ บาท เหมือนดีใจมาก ตามปกติเหมือนมีรายได้จากการตัดเย็บเสื้อผ้า เพียงตัวละ ๓๕ บาทเท่านั้น แต่นี้ขายรถไถ ๑ คัน ได้กำไรทันที ๖๐๐ บาท แล้วยังได้ค่าส่งรถไถไปยังบ้านผู้ซื้ออีกส่วนหนึ่ง

เหมือนซื้อรถไถมาจอดหน้าร้านตัดเสื้อของเขาอีก ๒ คัน แทนคันที่ขายไปแล้ว งานในร้านตัดเสื้อผ้าเริ่มลดน้อยลง เพราะเหมือนหันไปสนใจเรื่องการขายรถไถแทน ผ้าที่เคยซื้อมาเข้าร้าน ก็หยุดซื้อ

รถไถ ที่ซื้อมาขายครั้งละคันสองคัน และจอดที่หน้าร้านตัดเสื้อนั้น ต้องดูแลรักษาให้ใหม่และสะอาดอยู่เสมอ ฉะนั้น เหมือนจึงจอดรถไถไว้หน้าร้านตัดเสื้อเฉพาะเวลากลางวัน ส่วนเวลากลางคืน เพื่อมิให้ถูกน้ำค้าง เหมือนก็ต้องเข็นรถไถไปจอดในโรงเก็บ ซึ่งอยู่ห่างจากร้านตัดเสื้อถึง ๓๐๐ เมตร เหมือนต้องเข็นรถกลับไปกลับมาวันละ ๒ เที่ยว รู้สึกเหนื่อยและอายุบ้างเล็กน้อยที่เพื่อนบ้านมองด้วยสายตาขบขัน หากจะถามว่า ทำไมเหมือนไม่ติดเครื่องรถไถแล้วขับไปจอดพักที่โรงเก็บตอนค่ำ เข้าก็ขับมาจอดที่หน้าร้าน เหตุผลย่อมมีแน่ คือ หากติดเครื่องรถไถแล้วน้ำมันรถจะมีไอและเกิดเป็นเขม่าเกาะติดเครื่องรถไถ หากทำบ่อย ๆ เครื่องรถไถจะเก่า จะขายไม่ได้

การขายรถไถนั้น เหมือนมิได้รอคอยให้ลูกค้ามาหาซื้อรถไถเพียงฝ่ายเดียว เหมือนยังทำตัวเป็นพนักงานเดินตลาด เสนอสินค้าให้ลูกค้าพิจารณา คือออกตระเวนไปตามหมู่บ้านต่าง ๆ ทั้งใกล้และไกล เพื่อเสนอขายรถ มีการเสนอคำแนะนำให้แก่คนที่ชักจูงให้ลูกค้ามาซื้อรถไถด้วยวิธีการต่าง ๆ มากมาย ซึ่งนับว่าได้ผลดีมาก

จากการเดินทางตระเวนไปตามหมู่บ้านต่าง ๆ นี้เอง ทำให้เหมือนได้รู้จักกับสาวคนหนึ่ง ในอำเภอสุวรรณภูมิ ชื่อสมพร สมพรเป็นลูกพ่อค้า จึงได้รับการถ่ายทอดวิธีการค้าขายจากพ่อ เหมือนติดต่อกับสมพรมานาน ๒ ปี และต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๑๖ ซึ่งเหมือนมีอายุประมาณ ๓๐ ปี ก็แต่งงานกับสมพร

เมื่อแต่งงานแต่งงานแล้ว เหมือนและภรรยาก็ช่วยกันค้าขายรถไถอย่างจริงจัง อดทน และประหยัดค่าใช้จ่ายเรื่อยมา นอกจากรถไถแล้ว ก็มีเครื่องใช้ไม้สอยทางด้านการเกษตรอีกมากมายที่เหมือนและสมพรซื้อมาขาย

คืนวันหนึ่งขณะที่เหมือนและภรรยา กำลังนอนพักผ่อนอยู่ในบ้าน ซึ่งเคยเป็นร้านตัดเย็บเสื้อผ้า ก็ต้องตกใจตื่น เพราะมีเสียงน้องภรรยา มาร้องเรียกและแจ้งว่า เครื่องยนต์กลไกต่าง ๆ ที่เก็บไว้ที่โรงเก็บรถกลไกขโมย สองสามีภรรยาจึงรีบไปดูที่โรงเก็บ ก็พบว่าสินค้าต่าง ๆ ที่ซื้อมาและเก็บไว้ขายนั้นถูกขโมยไปหมดในช่วงเวลานั้น เหมือนรู้สึกตกใจระคนเสียใจ และหมดหวัง เงินทุนประมาณ ๓๐,๐๐๐ บาท ที่มีอยู่และทุ่มลงไปกับการซื้อสินค้ามาเก็บไว้ถูกขโมยไปหมดแล้ว

แต่ก็เหมือนโชคช่วย เหมือนและภรรยา รีบไปแจ้งความที่สถานีตำรวจ ตำรวจก็ทำหน้าที่พิทักษ์สันติราษฎร์ ได้อยอดเยี่ยม รีบยกกำลังติดตามคนร้ายและพบคนร้ายกำลังขนเครื่องยนต์ เครื่องมือ และเครื่องใช้ที่ขโมยมา ตำรวจจึงยิงปืนขู่ ปรากฏว่าได้ผลคนร้ายต่างทั้งของที่ขโมยมาแล้วหลบหนีไป เหมือนและภรรยาจึงได้ของกลับคืนมา และทำการค้าต่อไปได้อย่างไร้ที่ตำหนิ แม้จะได้ของกลับคืนมาแล้ว แต่จิตใจก็ยังหวาดกลัวและต้องคอยระวังตัวอยู่ตลอดเวลา เพราะเกรงว่า คนร้ายจะหวนกลับมาแก้แค้นในภายหลัง

เมื่อผ่านเหตุการณ์ที่น่าตกใจสุดขีดในชีวิต เหมือนและภรรยาก็ตั้งหน้าตั้งตาค้าขายต่อไปเรื่อย ๆ โดยเฉพาะการค้าขายรถไถ เหมือนมักเดินทางเข้ากรุงเทพฯ ติดต่อกับร้านค้าย่านสามยอด ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายรถไถและเครื่องมือทางการเกษตร จะเดินทางแต่เช้ามีด

เพื่อทำธุระในกรุงเทพฯ ๑ ตอนกลางวัน พอดกบ่ายก็รีบกลับบ้านเพื่อจะได้ไม่เสียค่าที่พัก และการซื้อรถไถจากกรุงเทพฯ ๑ นั้น เหมียนมักกลดต้นทุนค่าขนส่งด้วยการว่าจ้าง รถบรรทุกที่ว่างหลังจากรับวัวจากสุโขทัย ไปส่งในกรุงเทพฯ ๑ แล้ว เพราะราคาค่าจ้างจะถูกมาก

เหตุการณ์บางอย่างทำให้คนเราได้เรียนรู้ โดยไม่ต้องเรียนอยู่ในห้องเรียนเสมอไป เหมียนก็เช่นกัน ไม่รู้เรื่องระบบการใช้เช็คของธนาคารทั่วไป หากซื้อสินค้าในกรุงเทพฯ ก็จะทำเงินสดไปซื้อ ครั้งหนึ่งเหมียนนำเงินสดจำนวนมากเข้ากรุงเทพฯ เพื่อจ่ายเป็นค่างวด ๗ คันที่สั่งจองไว้แล้ว ขณะที่กำลังนั่งอยู่หน้าเจ้าของร้านจำหน่ายรถไถและยื่นเงินให้เจ้าของร้านเพื่อนับและตรวจสอบความถูกต้องของจำนวนเงินที่เหมียนต้องจ่ายเป็นค่างวด เจ้าของร้านก็บอกว่า เขาไม่รับเงินสด เพราะไม่มีเวลานับ ขอให้เหมียนสั่งจ่ายเป็นเช็ค เหมียนรู้สึกงงเพราะตั้งแต่ค้าขายมาเหมียนใช้เงินสดชำระค่าสินค้าตลอดมา เหมียนก็ย้อนถามเจ้าของร้านว่าแล้วจะทำอย่างไร เพราะไม่มีความรู้เรื่องเช็คเลย เจ้าของร้านมองหน้าเหมียนด้วยความรู้สึกสงสาร แล้วก็พาเหมียนไปที่ธนาคารใกล้ร้านนั้น เพื่อสอนเหมียนให้รู้จักและเข้าใจวิธีการสั่งจ่ายเงินด้วยเช็ค เหมียนจึงได้รู้เรื่องเช็คตั้งแต่นั้นมา

การค้าขายของเหมียนและภรรยา ดำเนินมาเรื่อย ๆ นอกจากการขายรถไถและเครื่องมือเครื่องใช้ทางการเกษตรแล้ว ก็ยังขยายกิจการอีกหลายอย่าง เช่น ตั้งโรงงานผลิตรถที่ใช้ในการเกษตร (รถอีแต่น) เป็นตัวแทนรับซื้อและขายรถยนต์ รถจักรยานยนต์และธุรกิจซื้อขายที่ดิน เป็นต้น สำหรับการจำหน่ายรถจักรยานยนต์นั้น เหมียนและภรรยาใช้วิธีการซื้อขาดจากผู้แทนจำหน่ายมาตั้งขายในห้างหุ้นส่วนจำกัด ต. เกษตรยนต์ ซึ่งเป็นที่ทำการและที่อยู่อาศัย และยังขยายสาขาไปยังจังหวัดตาก โดยมอบให้หลานดูแล กิจการนี้คาดว่าจะรุ่งเรืองมาก ตามความเห็นของเหมียน

ในปัจจุบันเหมียนและภรรยามีลูก ๗ คน เป็นลูกชาย ๒ คน ลูกหญิง ๕ คน ลูก ๆ ทุกคนกำลังอยู่ในวัยเล่าเรียน เหมียนและภรรยาสนับสนุนให้ลูกทุกคนได้เข้าโรงเรียนและศึกษาหาความรู้ตามที่ชอบตามที่สนใจอย่างเต็มที่

สำหรับการช่วยเหลือสังคมนั้น เหมียนและภรรยาปฏิบัติมิได้ขาด เช่น ให้ทุนการศึกษาแก่นักเรียนในโรงเรียนต่าง ๆ บริจาคเงินสร้างและซ่อมแซมวัด ช่วยเหลือหน่วยราชการ

ต่าง ๆ ตามโอกาส เป็นต้น ในวันคล้ายวันเกิดของเหมียน เหมียนจะไม่จัดเลี้ยงเพื่อเป็นการฉลองวันเกิดของตนเอง แต่จะจัดอาหารไปเลี้ยงคนชราทุกปี

เหมียนซึ่งเลือกเกิดไม่ได้ เกิดมาในครอบครัวที่ยากจน แต่เลือกทางเดินชีวิตของตนเองได้ สามารถประกอบอาชีพจนประสบความสำเร็จและมั่นคงในชีวิต เหมียนมักจะคิดถึงความหลังเสมอ ไม่คิดว่าจะจะได้ขนาดนี้ อยากจะเสนอความคิดเห็นถึงเด็กและเยาวชนทุกคนว่า จงขยันหมั่นเพียรไว้เสมอ ต้องฝึกงานด้วยการทำงานดีกว่าการเที่ยวเตร่ ต้องรู้คุณค่าของเงิน รู้จักเก็บออม แทนการใช้จ่ายอย่างสุรุ่ยสุร่าย จงมีความอดทน อดทนต่อวิริยะอุตสาหะ ไม่ท้อแท้กับชีวิต อย่าให้ความท้อแท้มาทำลายกำลังใจในการต่อสู้ชีวิต จำไว้เสมอว่า ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น”

จากชีวิตจริงของ นายเหมียน แซ่ห่าน ห้างหุ้นส่วนจำกัด
ต.เกษตรยนต์ ตำบลธานี อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย

สัมภาษณ์ : อภิชาติ เศรษฐกิจกิจการ

: สุรชาติ ทินานนท์

เขียน : อภิชาติ เศรษฐกิจกิจการ

ภาพ : สุรชาติ ทินานนท์

วัน เดือน ปี : ๑ เมษายน ๒๕๓๖



ลูกไม้หล่น...ที่นี่

กิจการเหล่านี้หากอยู่ในมือนักลงทุนคงจะต้องขยายงาน เป็นไร่ที่ใช้พื้นที่เพื่อการเพาะปลูก และเป็นโรงงานแปรรูปผลผลิต การเกษตรขนาดใหญ่ แต่ลุงเจิดไม่ต้องการสภาพเช่นนั้น

เชื่อว่าทุกคนที่ได้มีโอกาสเข้ามาเยี่ยมไร่ บี.เอ็น. ซึ่งนับได้ว่าเป็นสถานท่องเที่ยว แห่งหนึ่งของจังหวัดเพชรบูรณ์ คงจะรู้สึกถึงความร่มเย็นความสวยงามของธรรมชาติที่สมดูล โดยไม่ได้ตกแต่งให้เกินเลยไปจากความเป็นจริง และจะยังมีความประทับใจมากขึ้นหากได้ พบกับบุคคลผู้สร้างสรรค์และรักษาไว้ให้พวกเราได้รับความสุขทางสายตา และได้รับความ ร่มเย็นในจิตใจ

คุณบรรเจิด คุณวงศ์ ให้การต้อนรับคณะนักท่องเที่ยวมาหลาย ๆ หมื่นคนอย่างไม่ รู้จักเหน็ดเหนื่อย รวมทั้งคณะของเราซึ่งขออนุญาตสัมภาษณ์เรื่องราวการต่อสู้เพื่อให้ไร่ บี.เอ็น. เป็นอย่างทุกวันนี้ วัย ๖๗ ปีไม่ได้เป็นอุปสรรคในการทำงานของบุรุษนักสู้ผู้พลิกผืนแผ่นดิน ๓,๐๐๐ ไร่ ให้เป็นไร่พืชสวนนานาชนิด ลุงเจิดหรืออาจารย์เจิดที่ผู้ใกล้ชิดและลูกศิษย์เรียกกัน ติดปาก ยังคงทำงานในไร่ได้สม่ำเสมอด้วยความเอาใจใส่และพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ความเป็นกันเองของผู้ใหญ่ใจดีท่านนี้ทำให้เรารู้สึกเป็นลูกหลานของ “ลุงเจิด” จึงขอเรียกท่าน อย่างนี้ต่อไป

ลุงเจิดเป็นคนกรุงเทพฯ โดยกำเนิด บ้านเดิมอยู่บริเวณสนามเป้าใกล้กับที่ตั้งของ สถานีโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง ๕ ในปัจจุบัน ครอบครัวมีอาชีพทำสวนผัก และสวนไม้ผลยืนต้น หลายชนิด คุณพ่อของลุงเจิดคือ กำนันจุล คุณวงศ์ ซึ่งอพยพมาทำไร่อยู่ที่เพชรบูรณ์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๔๘๘ โดยปล่อยให้ลุงเจิดอยู่กับญาติที่กรุงเทพฯ ไปก่อน เนื่องจากยังเรียนอยู่ที่โรงเรียน วัดสุทธิวราาราม เมื่อจบการศึกษาชั้นมัธยมปีที่ ๖ ในปี พ.ศ. ๒๔๘๓ แล้ว ลุงเจิดจึงตามไปอยู่ กับครอบครัวที่เพชรบูรณ์

นายบรรเจิด กุ๋นวงศ์
จ. เพชรบูรณ์





ลุงเจิดคุ้นเคยกับธรรมชาติและเล่นกับธรรมชาติมาตั้งแต่เด็ก จึงแตกต่างไปจากเด็กวัยรุ่นทั่วไป เวลาว่างคือเวลาของการทำงานในสวน เช่น การรับจ้างขึ้นต้นไม้ เก็บดอกบัว เก็บผักบุ้ง ซึ่งลุงเจิดคิดว่าได้ทั้งสอาดและความสนุก ดังนั้นการจากกรุงเทพฯ ไปอยู่ต่างจังหวัด จึงไม่ใช่เรื่องที่ต้องทำใจแต่อย่างใดสำหรับเด็กหนุ่มวัย ๑๖ ปีอย่างลุงเจิดตรงกันข้ามกลับเป็นสิ่งที่ท้าทายและสนองความต้องการที่ฝังลึกอยู่ในจิตใจ กำนันจุลได้บุกเบิกทำสวนส้มอยู่ที่บริเวณสามแยกวงษ์ขมภู (ไม่ใช่ที่ตั้งของไร่ บี.เอ็น. ในปัจจุบัน) ในช่วงเวลาที่ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากสงครามโลกครั้งที่ ๒ ความขาดแคลนสิ่งของจำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อการยังชีพ เป็นสภาพที่พบเห็นทั่วไป ลุงเจิดเล่าว่าเมื่อไปอยู่กับคุณพ่อนั้น ยังเป็นเด็กมากกว่าเป็นหนุ่ม มีความต้านทานต่อสิ่งต่าง ๆ น้อย อากาศที่ร้อนจัดและหนาวจัดในแต่ละวัน ประกอบกับไข้มาลาเรีย หรือที่เรียกกันว่าไข้ป่าก็มีชุกชุม ทำให้ล้มป่วย หมอญี่ปุ่นซึ่งติดตามกองทหารมาเข้าบ้านของกำนันจุลเป็นที่ตั้งหน่วยทหารได้เคยช่วยดูอาการให้บอกว่าลุงเจิดเป็นทั้งมาลาเรียและวัณโรค ซึ่งคงจะหมดทางรักษา อาหารการกินที่อดคัดในยามสงครามและยารักษาโรคที่มีการปลอมปนหรือโง่งเนือยา ยิ่งทำให้โอกาสที่จะหายขาดมีน้อยลง แต่ลุงเจิดก็รอดมาได้เพราะไขไก่ซึ่งเป็นอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการมากที่สุดที่จะหาได้ ลุงเจิดกินไขไก่ที่เลี้ยงไว้เองทั้งเช้า กลางวัน และเย็น มีอละสองฟองทุกวันเป็นเวลานานถึง ๔ เดือน อาการต่าง ๆ ของโรคก็ดีขึ้น ทำให้หมอญี่ปุ่นแทบจะเสียหมอละเพราะเคยดูอาการแล้วลงความเห็นว่าไม่รอดแน่

ลุงเจิดในฐานะลูกคนโต ได้ช่วยพ่อคือ กำนันจุลในหลายด้าน ความใกล้ชิดทำให้ลุงเจิดได้รับการถ่ายทอดแนวความคิด และการปฏิบัติมาได้มาก ช่วงหนึ่งของการสนทนา ลุงเจิดกล่าวว่ากำนันจุลยังอยู่ ยังอยู่ในตัวลูกและหลานต่อไปอีกนาน นอกจากงานด้านการเกษตรภายในสวนส้มแล้ว กำนันจุลยังมั่งนรับเหมาเกี่ยวกับการก่อสร้างต่าง ๆ ของทางราชการ เนื่องจากจอมพล ป.พิบูลสงคราม ซึ่งเป็นนายกรัฐมนตรีในสมัยนั้นมีนโยบายจะย้ายเมืองหลวงมาอยู่ที่เพชรบูรณ์ แม้ว่าครอบครัวของกำนันจุลจะมีความเป็นอยู่อย่างเรียบง่ายแบบชนบท แต่ด้วยความเป็นศิษย์เก่าโรงเรียนเทพศิรินทร์ และเคยอยู่ในบ้านของผู้ใหญ่มาก่อน กำนันจุลจึงสามารถเข้าสังคมกับข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ในจังหวัด รวมทั้งข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ที่มาตรวจการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี เมื่อมีโอกาสนั่งได้ฝึกลูกชายคือ ลุงเจิดให้รู้จักการเข้าสังคมกับบุคคลต่าง ๆ จึงอาจกล่าวได้ว่าลุงเจิดได้เรียนรู้ชีวิตของลูกผู้ชายด้วยการทำงานกลางป่าเขา

พร้อม ๆ กับการฝึกมารยาทและความเป็นสุภาพบุรุษด้วยการเข้าสังคมในหมู่ข้าราชการชั้นผู้ใหญ่

ความเป็นอยู่ที่เรียบง่ายของครอบครัวการเกษตรนับทุกเบิกอย่างก้านนจุล คำนวณคั้น กลมกลืนกันทั้งบ้านพักที่สร้างจากฟากไม้ไผ่ เครื่องมือเครื่องใช้แบบพื้นบ้าน และการทำงานร่วมกันทั้งครอบครัว ครอบครัวที่ประกอบด้วยพ่อแม่ และลูกอีก ๓ คน ต้องทำงานทั้งกลางวันและกลางคืน เวลากลางวันคือเวลาบรรจุมลไม้ใส่ชะลอมที่แม่สานไว้ในตอนกลางวันขณะที่พ่อและลูกไปทำงานในสวนส้ม คนงานที่มีอยู่ก็ต้องทำงานกันหนักเพราะเห็นเจ้าของยังทำงานหนัก ลุงเจิดเล่าว่าคนที่มาเยี่ยม มาเที่ยวมักจะเข้าใจว่าคนงานเป็นเจ้าของเพราะใส่ทองกันทุกคน ลุงเจิดเคยคิดอยากจะมีทองประดับตัวบ้าง แต่ก้านนจุลท่านปรามไว้ โดยให้เหตุผลว่า สือเหล่านี้น่าเป็นสิ่งสมมุติ เมื่อซื้อมาก็ต้องเสียค่ากำหนดิจ พอขายไปก็ต้องขาดทุน เป็นความนิยมของคนเท่านั้น หากคนเขานิยมหลัก เราก็คงต้องคล้อยใช้กันทั้งหมด

ลุงเจิดไม่เคยเข้าเรียนอีกเลยนับตั้งแต่มาอยู่กับพ่อที่เพชรบูรณ์ แต่ประสบการณ์ในการทำงานและความช่างสังเกต ประกอบกับกับความช่างคิดพิจารณานั้น เป็นการศึกษาที่มีคุณค่ามากกว่าปริญญาใด ๆ เวลาเกือบ ๓๐ ปี ที่ทำงานในสวนส้มที่สามแยกวงษ์ขมภู ทำให้ลุงเจิดมีความมั่นใจที่จะดำเนินงานตามปรัชญาของตนเอง จึงได้หาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อเริ่มต้นใหม่ (กิจการเดิมของก้านนจุลนั้นมัน้องดำเนินการต่อทั้งสวนส้มและกิจการเลี้ยงไหม) ลุงเจิดซื้อที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของไร่ บี.เอ็น.ในปัจจุบัน อยู่ที่ตำบลแคมป์สน อำเภอหล่มสัก (ขณะนั้นยังไม่ได้ตั้งอำเภอเขาค้อ) โดยลงขันจีพินธุ์จากเมืองจีนไว้ ระหว่างรอผลจากลันจีก็ได้หาพันธุ์ไม้ดอกไม้อผลต่าง ๆ ซึ่งนำพันธุ์จากต่างประเทศมาทดลองปลูก รวมทั้งทำการแปรสภาพเป็นผลัดกันที่ต่าง ๆ ภายในไร่ กิจการเหล่านี้นหากอยู่ในมือนักลงทุนคงจะต้องขายงานเป็นไร่ที่ใช้พื้นที่เพื่อการเพาะปลูก และเป็นโรงงานแปรรูปผลผลิตการเกษตรขนาดใหญ่ทีเดียว แต่ลุงเจิดไม่ต้องการสภาพเช่นนั้น ด้วยมีปรัชญาในการทำงานของตนเอง และมองไกลไปถึงสภาพแวดล้อม ลุงเจิดกันพื้นที่ไว้ประมาณ ๓๐% ให้เป็นป่า เป็นที่อยู่อาศัยของสัตว์ต่าง ๆ ตามธรรมชาติ ทั้งยังพยายามใช้สารเคมีให้น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อรักษาความสมดุลของดินและน้ำ ผลงานการอนุรักษ์ดินและน้ำของลุงเจิดทำให้ได้รับรางวัลนักอนุรักษ์ดินและน้ำดีเด่นจากชมรมอนุรักษ์ดินและน้ำแห่งประเทศไทยในปี พ.ศ. ๒๕๒๗ ซึ่งเป็นเวลา ๑๕ ปี หลังจากเริ่มงานไร่ บี.เอ็น.

นอกจากนี้ยังมีรางวัลอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการเกษตรอีกมากมาย นอกจากนั้นลุงเจิดยังเสียสละเวลา ที่ควรใช้ไปในการดูแลกิจการของตนเองเป็นคณะกรรมการต่าง ๆ ในระดับชาติและระดับท้องถิ่น เช่น เป็นอนุกรรมการจัดการศึกษาด้านการเกษตรของสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ กรรมการปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรแห่งชาติ อนุกรรมการที่ปรึกษาสถานียทดลองเกษตรที่สูง อนุกรรมการโครงการพัฒนาลุ่มน้ำเข็ก คณะกรรมการสมาคมพืชสวน และยังรับนักศึกษาที่มาขอฝึกงานในไร่อีกหลายสถาบัน

ลุงเจิดไม่ได้รับใช้ชาติแต่เพียงด้านการเกษตรเท่านั้น ลุงเจิดยังได้มีโอกาสรับใช้ชาติในวาระต่าง ๆ โดยเป็นสมาชิกสมัชชาแห่งชาติ สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ และสมาชิกสภาจังหวัดเพชรบูรณ์ การงานที่มีอยู่มากมายของลุงเจิดนั้นไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อ การให้ความอบอุ่นแก่ครอบครัว ซึ่งมีบุตรธิดารวม ๗ คน คุณชิตเชื้อซึ่งเป็นคู่ชีวิตของลุงเจิดได้มีส่วนช่วยเป็นอย่างมากในการอบรมดูแลลูก ๆ แม้เมื่อลูกต้องจากบ้านไปเรียนต่อที่กรุงเทพฯ ก็ยังเขียนจดหมายถึงลูกทุกคนอย่างสม่ำเสมอ ลุงเจิดกล่าวถึงคุณชิตเชื้อ ภรรยาผู้ล่วงลับไป ๑๓ ปี แล้วว่าจะหาภรรยาที่ดีพร้อมไม่ได้อีก คือเป็นทั้งเพื่อนที่รู้ใจ เป็นผู้ให้กำลังใจ ยกย่อง และให้เกียรติสามทั้งต่อหน้าและลับหลัง เป็นผู้มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้ลุงเจิดสามารถทำงานได้โดยไม่ต้องเป็นกังวล และมีบทบาทมากในการดูแลอบรมจนลูก ๆ ทั้ง ๗ คนเรียนจบปริญญาตรี บางคนเรียนต่อไปถึงระดับปริญญาโท และปริญญาเอก ขณะนี้ลูก ๆ ๔ คนได้ช่วยงานในไร่ในด้านการบริการ การตลาด และการเกษตร แม้จะสูญเสียภรรยาคู่ชีวิตไป ลุงเจิดก็ได้ทำหน้าที่ของพ่ออย่างดียิ่งจนได้รับรางวัลพ่อตัวอย่างแห่งชาติในปี พ.ศ. ๒๕๓๐

วันนี้ของลุงเจิด หรืออาจารย์เจิด หรือคุณบรรเจิด คำนวณว่า ที่ผู้คนรู้จักมีเวลาได้ชื่นชมกับความสำเร็จของชีวิต แต่ลุงเจิดยังไม่ยอมหยุดพักจากการทำงาน แม้การพักผ่อนโดยการเดินทางไปต่างประเทศหลายครั้งก็เป็นการดูงาน เป็นการแสวงหาพันธุ์ไม้แปลก ๆ มาทดลองเพาะเลี้ยงและเผยแพร่ เราคงหาบุคคลที่ให้ความรักและความเข้าใจธรรมชาติอย่างลุงเจิดได้ยาก ปรัชญาในการทำงาน การครองชีวิต และการอนุรักษ์ธรรมชาติของลุงเจิดนั้นมีมาก และมีคุณค่าอย่างยิ่งจนไม่สามารถจะนำมากล่าวได้หมดในที่นี้ เมื่อเราจำเป็นต้องลากลับ เราจึงรู้สึกเสียดายที่เวลาน้อยไปสำหรับการได้มีโอกาสพบกับบุคคลตัวอย่างในหลาย ๆ ด้านที่รวมอยู่ในตัวคุณบรรเจิด คำนวณว่า เกษตรกรนักสู้ผู้เข้าใจธรรมชาติ

จากชีวิตจริงของ นายบรรเจิด กู้วงศ์ 'ไร่' บี.เอ็น. เลขที่ ๕๕
ตำบลแถมปีสน อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์

สัมภาษณ์ : อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

: สุรชาติ ทินานนท์

เขียน : สุรชาติ ทินานนท์

ภาพ : อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

วัน เดือน ปี : ๒๓ มีนาคม ๒๕๖๖



แหวนมเขลางค์

บิดาสอนว่า...

“...จะทำการค้า ต้องมองหาทำเลที่ดีๆ เป็นที่ชุมชน ไปมาสะดวก หรืออยู่ใกล้ตลาด

“...ขยัน อดทน ซื่อสัตย์ ประหยัด และทำงานด้วยความตั้งใจจริง...” เป็นสิ่งสำคัญในการทำงาน และการดำเนินธุรกิจ

ปรัชญาชีวิตของ บานเย็น อรรถโกมล ขื่อนี้ เป็นเสมือนแนวทางการดำเนินชีวิต ที่ทำให้ผู้ประกอบการ หลายคนประสบความสำเร็จมาจนกต่อนักแล้ว

บานเย็น อรรถโกมล หญิงสูงอายวัย ๖๘ ปี รูปร่าง หน้าตา ผิวพรรณดีและดูอ่อนกว่าอายุจริงอย่างมาก เธอเกิดที่ตำบลสวนดอก อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ในครอบครัวของนายคิมขุย แซ่แหว และนางน้อย จารุพันธ์ ซึ่งประกอบอาชีพค้าขายด้วยความขยันขันแข็งแต่ยากจน เธอเป็นบุตรคนที่ ๒ ของครอบครัว ในจำนวนพี่น้องทั้งหมด ๘ คน

จากสภาพชีวิตครอบครัวที่ยากจน บานเย็น อรรถโกมล ต้องตื่นนอนแต่เช้ามืด ช่วยเหลือบิดามารดาค้าขาย ช่วยทำงานบ้านและเลี้ยงดูน้อง ๆ ทุกคนในครอบครัว พอเสร็จงานบ้านแล้วจึงไปโรงเรียน

เธอจบชั้น ป.๔ จากโรงเรียนพินิจวิทยา แล้วมาเรียนต่อชั้น ม.๑ ที่โรงเรียนลำปางกัลยาณี แต่ก็เรียนได้ไม่ถึงปี เธอต้องลาออกมาทำงาน ทั้ง ๆ ที่อยากจะเรียนต่อในชั้นสูง ๆ เธอมองเห็นถึงความจำเป็นของครอบครัว จะมามัวแบมือขอเงินจากทางบ้านนั้นคงไม่เหมาะสมตัวเธอก็โตพอที่จะช่วยเหลือแบ่งเบาภาระการทำงานภายในบ้านได้ หน้าที่ยังมีน้อยเล็ก ๆ อีกตั้งหลายคน จะทำตนแบบเลี้ยงเท่าไรไม่รู้จักโต ก็ขัดกับความรู้สึกของตนเอง

ขณะเป็นเด็ก บานเย็น อรรถโกมล มีความใฝ่ฝันอยากจะเป็นแม่ค้า ตามอาชีพของบิดามารดา และเธอก็ได้เป็นแม่ค้าสมใจดังที่คิดไว้ เธอภูมิใจในอาชีพของบิดามารดาเป็นอันมาก

เธอเล่าว่า...ทุกวันก่อนไปโรงเรียน เธอจะช่วยเหลื้อมารดาทำแหยม วันละ ๒๐-๓๐ ห่อ เสร็จแล้วจะเอาใส่กระบุงหาบไปขายที่ตลาดกับมารดา ส่วนบิดาก็กิจการโต๊ะบิลเลียดแต่รายได้ก็ไม่ดีนัก

หลังจากที่ออกจากโรงเรียน มาช่วยมารดาค้าขายได้ไม่นาน บานเย็น อรรถโกมล ก็แต่งงานกับหนุ่มเพื่อนบ้าน ในปี พ.ศ. ๒๔๘๔ ขณะที่ยังได้ ๑๗ ปี

พอแต่งงานเสร็จเรียบร้อยแล้ว เธอและสามียังไม่มีอาชีพอะไร จึงต้องช่วยเหลือมารดาค้าขาย และเมื่อเก็บรวบรวมเงินได้เล็ก ๆ น้อย ๆ ก็นำไปลงทุนค้าขายของชำ แต่ก็ค้าขายไม่ดี จึงต้องเลิกค้าขายไปในที่สุด

ต่อมาเกิดสงครามมหาเอเชียบูรพา ญี่ปุ่นบุกไทย มารดาและครอบครัวทุกคนของเธอต้องหลบภัยหนีภัยสงครามไปอยู่ที่อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ และเธอได้เริ่มทำขนมกระหรีบิ๊บาย ในขณะที่กำลังตั้งท้องลูกคนแรก และได้เดินทางกลับมาอยู่จังหวัดลำปางตามเดิมเมื่อสงครามยุติลง

ปี พ.ศ. ๒๔๙๒ เป็นปีที่ชีวิตพลิกผัน เมื่อมารดาตายจากไป ทำให้เธอและสามีต้องรับภาระหาเลี้ยงครอบครัว และเลี้ยงดูน้อง ๆ

คนจะรวยได้ ต้องกล้าตัดสินใจเลือกทางเดินชีวิตด้วยตนเอง

ช่วงชีวิต ภายหลังมารดาตาย บานเย็น อรรถโกมล ยังสับสนและไม่ทราบว่าจะประกอบอาชีพอะไรดี เธอเคยช่วยมารดาทำแหยมขายมาตั้งแต่เด็ก และดูเหมือนว่าจะมีความถนัดในเรื่องนี้มากที่สุด

เมื่อคิดว่า น่าจะลองทำแหยมขาย เธอเริ่มให้ความสนใจและศึกษาหาความรู้ในเรื่องส่วนประกอบในการทำแหยม เช่น จะต้องใส่เนื้อหมู หนังหมู เกล็ด ข้าวสวย และกระเทียม ในปริมาณสัดส่วนอย่างละเท่าไร จึงจะทำให้แหยมมีรสชาติดี

ตอนที่ทำแหยมด้วยตนเองใหม่ ๆ เธอยังไม่กล้าเอาไปขาย แต่เอาไปให้ชาวบ้านลองชิมดู ซึ่งก็ได้รับคำชมเชยว่าทำได้อร่อยดี ทำให้มีกำลังใจ ประกอบกับมีชาวบ้านหลายคนบอกให้เธอลองทำขายทำให้เกิดความกล้าและตัดสินใจเริ่มอาชีพนี้ทันที

บ้านเขื่อน อรรถโกมล
จ. ลำปาง





บานเย็น อรรถโกมล เริ่มต้นทำขนมขายด้วยฝีมือของเธอเอง ในปี พ.ศ. ๒๕๐๗ ด้วยการลงทุน ๒๐๐ บาท แล้วไปซื้อเนื้อหมูสองสามกิโลมาทำขนม พอทำเสร็จเรียบร้อย ก็จะนั่งขายที่บ้าน เธอขายหมดหมดทุกวัน โดยจะได้กำไรวันละประมาณห้าหกสิบบาท

ระยะแรกที่ทำขนมขาย เธอไม่เคยคิดจะยึดเป็นอาชีพ คิดเพียงว่าเป็นงานอดิเรก แต่เมื่อขนมของเธอขายดีขึ้นทุกวัน เพราะขนมที่เธอปรุงขึ้นมานั้น กล้ามรสชาดอร่อย ถูกใจผู้บริโภค ดังนั้น จำนวนเนื้อหมูที่เคยซื้อมาทำขนมวันละสองสามกิโล จึงต้องเพิ่มปริมาณให้มากขึ้น เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ เธอยังได้พัฒนากระบวนการผลิต จากเดิมที่เคยใช้มือวนดทำมาตลอด ก็พัฒนาเปลี่ยนมาเป็นเครื่องจักร เช่น มีเครื่องโม่หมู เครื่องหั่นหนังหมู เครื่องคลุกผสมหมู เพื่อทำเป็นขนม ซึ่งอุปกรณ์ทำขนมเหล่านี้ บานเย็น อรรถโกมล ค่อย ๆ พยายามจัดซื้อหา มาทีละชิ้นสองชิ้น จนกระทั่งปัจจุบัน เธอสามารถผลิตขนมเป็นอุตสาหกรรมภายในครอบครัว

ชั่วเวลาไม่กี่ปี การค้าขายขนมขายดิบขายดี รุ่งเรืองอย่างเห็นได้ทันตา เธอทำงาน ตั้งแต่เช้าจรดเย็น และเห็นว่าห้องแถวที่เคยเช่าเธออยู่เป็นที่อาศัย และอยู่กันหลายคนแบบ ครอบครัวใหญ่นั้น ไม่เหมาะที่จะเป็นร้านค้าอีกต่อไป

เธอนึกถึงคำพูดของบิดาที่สอนว่า “จะทำการค้า ต้องมองหาทำเลที่ดี ๆ...เป็นที่ชุมชนไปมาสะดวกหรืออยู่ใกล้ตลาด”

เธอตัดสินใจย้ายบ้านมาอยู่ที่ใหม่ โดยมองทำเลค้าขายตามคำพูดของบิดา แล้วเปิดร้านค้าชื่อ “ขนมเข่งลางค์” ที่ตั้งเลขที่ ๑๖๘ ถนนทิพย์ช้าง ตำบลสวนดอก จังหวัดลำปาง และได้จดทะเบียนการค้า “ขนมเข่งลางค์” โดยใช้สัญลักษณ์ธมมาลำปางเป็นตราของสินค้า

บานเย็น อรรถโกมล ได้เปิดเผยส่วนผสมในการทำขนมว่า “...มีส่วนประกอบเนื้อหมู ๓๕% เกลือ ๑๓% ข้าวสวย ๑๓% กระเทียม ๓.๕๕% ดินประสิว ๐.๐๑% และไม่ใช่วัสดุกันเสีย

ธุรกิจการขายขนมดำเนินไปด้วยดี ขนมของเธอ เป็นที่รู้จักทั่วไปในจังหวัดลำปาง ว่ามีรสอร่อย สะอาดถูกหลักอนามัย และเก็บไว้ได้นาน เวลาใครไปใครมาจังหวัดลำปาง มักจะซื้อขนมเข่งลางค์ ไปฝากเพื่อนฝูง ญาติมิตร ซึ่งขนมที่เธอทำขาย มีทั้งชนิดที่ทำเป็นมัด และเป็นกล่องมีราคาดั้งเดิม ๑๐ บาทขึ้นไป ซึ่งเธอมีรายได้จากการขายขนม วันละ ๓,๐๐๐-๔,๐๐๐ บาท

นอกจากที่ร้านจะจำหน่ายแหวนของฝากของชาวลำปางแล้ว เธอยังขายสินค้าชนิดอื่น ๆ อีก โดยเฉพาะจะเป็นสินค้าที่มาจากภาคเหนือ เช่น กระเทียมดอง แคนหมู กุนเชียง กาละแม กระท้อนดอง รถม้าจำลอง ฯลฯ ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะเพิ่มรายได้ให้กับเธออีก วันละ ๒,๐๐๐-๓,๐๐๐ บาท

เมื่อกิตติศัพท์ความอรร่ของ “แหวนเขลางค์” แพร่หลายขจรขยายเป็นที่รู้จักกันทั่วไปอย่างกว้างขวาง ทำให้มีลูกค้าจำนวนมากพากันมาอุดหนุนอย่างไม่ขาดระยะ

เธอได้รับเกียรติจากหนังสือพิมพ์ฟ้าเมืองไทยลงข่าว “แหวนเขลางค์” สินค้าดีเมืองลำปาง

...ได้รับป้ายประกาศเกียรติคุณรับรองคุณภาพสินค้า จาก “เซลล์ชวนชิม” เมื่อวันที่ ๑๑ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๓๐ และในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ เธอได้รับประกาศเกียรติคุณรับรองคุณภาพสินค้าจากกระทรวงสาธารณสุข

กิจการร้าน “แหวนเขลางค์” ของเธอเจริญก้าวหน้าไปสู่ความรุ่งเรืองได้ เพราะเธอมีความตั้งใจจริงในการทำงาน ประกอบกับบุคลิกส่วนตัวที่มีความสุภาพน่าเชื่อถือ มีมนุษยสัมพันธ์ และเอาใจใส่ต่อลูกค้า เธอมีหลักในการค้าขายแบบง่าย ๆ เช่น การแจกแถมให้กับลูกค้า จึงทำให้กิจการ “แหวนเขลางค์” รุ่งเรืองรวดเร็ว ขายดิบขายดีเป็นที่สุด

สำหรับปัญหาอุปสรรคของเธอนั้น เธอกล่าวว่า ส่วนใหญ่จะมีปัญหาลูกจ้างคนงาน ซึ่งอยู่ทำงานได้ไม่นานก็จะลาออก

ปัจจุบัน บานเย็น อรรถโกมล มีลูกจ้างทำงานห่อและมัดแหวน จำนวน ๕ คน เป็นลูกจ้างประจำ ๑ คน และลูกจ้างรายวัน ๔ คน ซึ่งลูกจ้างรายวัน จะได้รับค่าแรงเป็นเงินเดือนแทนวันละ ๘๐ บาท ส่วนการปกครองดูแลลูกจ้างของเธอนั้น ก็ถือหลักการปฏิบัติแบบลูกหลานด้วยความเมตตาปรานี และจะคอยสอดส่องดูแลถามทุกข์สุข เมื่อเวลาลูกจ้างป่วยไข้ก็จะให้การดูแลรักษา

บานเย็น อรรถโกมล กล่าวว่า...การประสบความสำเร็จในอาชีพค้าขายของเธอนั้น เกิดจากความขยัน อุตุน ตั้งใจจริงในการต่อสู้กับอุปสรรคความยากจน และความจำเป็นที่จะต้องเลี้ยงดูบุตรให้มีความสุขสบาย และมีโอกาสได้เล่าเรียนสูง ๆ เธอไม่เคยนึกถึงตนเองหรือทำอะไรเพื่อตนเอง ในขณะที่ชีวิตของเธอยังอยู่ในระหว่างการต่อสู้ จะอยู่จะกินอะไรก็ได้ ขอเพียงได้เห็นลูกได้เรียนสูง มีงานทำและเลี้ยงตัวได้ ก็มีความสุขใจแล้ว

แม้ทุกวันนี้ บานเย็น อรรถโกมล จะมีชีวิตที่เพียบพร้อมสุขสบาย แต่เธอก็ไม่เคยประมาท ยังคงประหยัด และไม่สรุ่ยสร้อยโดยไม่จำเป็น

เธอได้ให้ข้อคิดแก่เยาวชนในเรื่องการทำงานว่า“ไม่มีใครจะได้อะไรมาง่าย ๆ โดยไม่ต้องต่อสู้ ในการทำงานนั้น ควรทำงานที่ตนชอบ ทำงานอะไรก็ได้ ทำให้จริง ต้องขยัน ต้องอดทน เมื่อประสบปัญหาต้องไม่ท้อถอย แล้วความสำเร็จก็จะรอคอยเราอยู่ข้างหน้า”

สำหรับเป้าหมายและความมุ่งหวังในอนาคตนั้น บานเย็น อรรถโกมล มีความตั้งใจที่จะขยายกิจการร้านค้า “ແໜ່ນເສລາງສ໌” ทั่วประเทศ เธอภูมิใจที่สามารถสร้างงาน ให้ลูกหลานสืบทอดอาชีพนี้ต่อไปได้

ปัจจุบัน แม้ว่าเธอจะมีชีวิตความเป็นอยู่ที่สุขสบาย แต่เธอก็ไม่เคยลืมความรับผิดชอบ ต่อสังคม และกระทำให้เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวมตลอดมา เช่น เป็นสมาชิกสโมสรไลออนส์ ลำปาง บริจาคเงินบำรุงพระพุทธศาสนา ให้ความช่วยเหลือการฃาปนกิจศพที่วัดเมืองสาสน์ ตำบลสวนดอก จังหวัดลำปาง บริจาคเงินและร่วมงานการกุศลของจังหวัดลำปางทุกครั้งและทุกปี

วัย ๖๘ ปี กับการทำงานแบบหนักเอาเบาสู้ จนประสบความสำเร็จในวันนี้ จึงเป็นเสมือนรางวัลตอบแทนชีวิตอันยิ่งใหญ่

ต่อให้มีอุปสรรคขวางหน้า ต่อให้มีหน้าผาลูกช้าง บานเย็น อรรถโกมล ก็จะไม่ย่อท้อ เพราะเธอคือผู้หญิงที่ไม่เคยยอมพ่ายแพ้ต่ออุปสรรคของชีวิต

จากชีวิตจริงของ นางบานเย็น อรรถโกมล ร้านแหม่มเขलगค์
เลขที่ ๑๖๘ ถนนทิพย์ช้าง ตำบลสวนดอก อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

สัมภาษณ์

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

: อีระ ชัยยุทธยรรยง

เขียน

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ภาพ

: อีระ ชัยยุทธยรรยง

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี

: ๒๕ มีนาคม ๒๕๓๖



คนแซ่ลี

เขาเป็นคนเสียดสละ หนักเอาเบาสู้อดทน ขยัน วิริยะ
อดสาหัส ช่างสังเกต รู้จักประเมินผลการทำงานของตนเองแล้วนำมา
ปรับปรุงงาน มีความสมัครสมานสามัคคีระหว่างพี่น้อง ร่วมแรง
ร่วมใจกันทำงาน จนกระทั่งประสบความสำเร็จในชีวิตอย่าง
ที่เห็นกันอยู่ในปัจจุบัน

หากแม่เลือกเกิดเองได้ คงไม่มีใครอยากเกิดมาในครอบครัวที่ยากจนข้นแค้น อดมื้อ
กินมื้อ เมื่อไม่มีสิทธิที่จะเลือกเกิดได้ คนเราจึงต้องยอมรับในสภาพที่ตนเป็นอยู่ ต้องไม่ทอด
ทิ้งต้องดิ้นรนต่อสู้ เพื่อความอยู่รอด และความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น บริพัตรเป็นชายหนุ่มคนหนึ่ง ซึ่งได้
ต่อสู้ชีวิตอย่างไม่ย่อท้อ บางครั้งต้องพบปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ มากมาย แต่ก็ไม่เคยท้อ กลับถือเป็น
บทเรียน ที่จะนำมาปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น จนกระทั่งประสบความสำเร็จในชีวิต
อย่างน่าภาคภูมิใจยิ่ง

บริพัตร แซ่ลี อายุ ๓๓ ปี เป็นคนผิวขาวเหลือง ดวงตาโต คิ้วดำ จมูกโด่ง ใบหน้า
สี่เหลี่ยม คมสัน ได้สัดส่วน รูปร่างค่อนข้างท้วม พูดจาคล่องแคล่ว ท่าทางเอาจริงเอาจัง เขา
เล่าให้ฟังว่า เขาเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ ๑ ถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ ที่โรงเรียนเจริญศึกษา
ตำบลตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส หลังจากนั้น ก็ได้มาเรียนต่อจนจบชั้นประถม-
ศึกษาปีที่ ๗ ที่โรงเรียนระแงะ ตำบลตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส

คุณพ่อของเขาชื่อ นายเอ้า แซ่ลี คุณแม่ชื่อ นางจัน แซ่ชอย อาศัยอยู่ที่บ้านเลขที่
๕๑๓/๑ ถนนสุขาภิบาล ๔ ตำบลตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส อยู่ในชุมชนเล็ก ๆ
เขตสุขาภิบาลตันหยงมัส อยู่ห่างจากตลาดสดประมาณ ๒ กิโลเมตร มีอาชีพทำสวนส้ม

ในช่วงวัยเด็ก เขาใฝ่ฝันอยากมีรถจักรยานยนต์สักคันขี่ไปโรงเรียน เมื่อโตขึ้นเรียนอยู่
ชั้นมัธยมศึกษา คุณพ่อของเขา ก็ซื้อรถจักรยานยนต์เก่า ๆ ให้ ๑ คัน เขารู้สึกดีใจมาก เพราะ

ต่อไปนี้เขาไม่ต้องอาศัยรถเพื่อนไปโรงเรียน เวลาโรงเรียนเลิกก็ไม่ต้องรอรถมารับ ซึ่งบางครั้งต้องรอนานทำให้เสียเวลา แทนที่จะกลับไปช่วยคุณพ่อทำงานในสวนได้มากขึ้น นอกจากนี้เมื่อโตขึ้นก็อยากเป็นพ่อค้า นักธุรกิจ มีเงินหมื่นเงินแสน ซึ่งปัจจุบันสิ่งที่เขาใฝ่ฝันในวัยเด็กก็เป็นจริง เขาได้เป็นทั้งพ่อค้า นักธุรกิจ และชาวสวน ซึ่งเป็นอาชีพมั่นคง และมีฐานะทางเศรษฐกิจดี มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในสังคม ทั้งนี้ก็เนื่องจากความขยันอดทน วิริยะ อุตสาหะ ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค เขารู้จักนำประสบการณ์ชีวิตมาปรับปรุงงานอาชีพ

เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๕ อายุ ๑๒ ปี ขณะกำลังเรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗ คุณพ่อของเขาทำสวนส้ม ในเนื้อที่ ๕ ไร่ แต่ไม่มีเงินที่จะซื้อปุ๋ยและซื้ออุปกรณ์ในการทำสวนส้ม คุณพ่อจึงได้ไปกู้เงินจากเพื่อนมา ๒ แสน ๒ หมื่นบาท โดยเสียดอกเบี้ยร้อยละ ๒ บาท

ช่วงนี้ทุกคนในครอบครัวลำบากมาก เขารู้สึกสงสารคุณพ่อ และพร้อมที่จะแบ่งเบาภาระและพยายามช่วยกันปลดเปลื้องหนี้สินให้คุณพ่อ ลูก ๆ ทุกคนจึงอดทนต่อความยากลำบากที่เกิดขึ้น ต้องตื่นนอนตั้งแต่ ๖ โมงเช้า ทำงานในสวนจนถึงเวลา ๗ โมงครึ่ง จึงรีบกลับมาบ้านอาบน้ำแต่งตัวแล้วรีบไปโรงเรียน ตอนเย็นโรงเรียนเลิกเวลา ๓ โมงครึ่ง ก็ต้องรีบกลับบ้านแล้วรีบเข้าไปทำงานในสวนทุกวัน

งานที่ทำในสวนส้มต้องทำทุกอย่างตั้งแต่รดน้ำต้นไม้ กำจัดวัชพืช ถางหญ้า ใส่ปุ๋ย ตกแต่งกิ่ง ขุดท่อนร่อง แม้ว่าจะจ้างคนงานมาช่วยทำงานในสวนแต่ก็เป็นส่วนน้อย เพราะไม่มีเงิน ทุกคนในครอบครัว จึงต้องช่วยกันทำงานทุกอย่างเอง ซึ่งก็ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายไปได้มาก

ปี พ.ศ. ๒๕๑๘ เขาอายุ ๑๕ ปี เรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ จากโรงเรียนตันหยงมัส ตำบลตันหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส เขาสอบไล่ได้ที่ ๑ และ ๒ มาตลอด แต่ก็ต้องเสียสละ ไม่เรียนต่อ เพราะถ้าเขาเรียนต่อก็จะไม่มีใครช่วยงานบ้าน และลำพังพ่อแม่อีกไม่มีกำลังพอที่จะส่งเสียลูก ๆ ทุกคนให้เรียนต่อสูง ๆ ได้ การเสียสละของเขาจึงช่วยทำให้พี่ชายคนโตได้เรียนต่อวิศวะเหมือนแรกที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ น้องชายได้เรียนต่อด้านเกษตรกรรม ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และน้องสาวคนเล็กได้เรียนต่อชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย เขาช่วยคุณพ่อทำสวนอยู่ ๕ ปี ก็สามารถปลดเปลื้องหนี้สินที่มีอยู่ให้หมดไป พอมีเงินเหลือเก็บ จึงเอาไปปลูกบ้านเสร็จแล้วจึงไปกู้เงินธนาคารมาขยายกิจการสวนส้ม

นายบริพัตร แซ่ถิ
จ. นราธิวาส





ปี พ.ศ. ๒๕๒๗ เขาอายุ ๒๕ ปี ได้แต่งงานกับคุณกุสุมา เขาเล่าให้ฟังว่าเขาพบคุณกุสุมาขายกับข้าวอยู่ในตลาด ในครั้งแรกก็ติดต่อกันในฐานะลูกค้า ต่อมาเมื่อรู้จักกันนานวันก็เกิดความชอบพอ รักใคร่กัน จึงตกลงใจแต่งงานกัน ชีวิตหลังแต่งงาน คุณกุสุมาได้มาควบคุมดูแลกิจการด้านการซื้อขายยางแผ่น ทำให้ช่วยแบ่งเบาภาระของเขาไปได้มาก เพราะเขาต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ดูแลสวนส้ม และแปลงเพาะพันธุ์ไม้

ต่อมาปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เขาอายุ ๒๕ ปี เขาสูญเสียคุณพ่ออันเป็นที่รักของเขาไป เขาไม่ท้อถอย หรือสิ้นหวัง เขาขายกิจการทำสวนส้ม จาก ๕ ไร่ เป็น ๑๕ ไร่ โดยนำบ้านและที่ดินไปจำนองธนาคารได้เงินมา ๓ แสนบาท แล้วลงทุนทำแปลงเพาะชำต้นกล้าพันธุ์ไม้ต่าง ๆ ๔ ไร่ และรับซื้อยางแผ่นส่งขายบริษัทยาง ราคานี้มีรายได้จากการทำสวนส้มเดือนละประมาณ ๒ หมื่นบาทและมีรายได้จากการรับซื้อยางแผ่นเดือนละประมาณ ๒ หมื่นบาทเช่นกัน นอกจากนั้นยังมีรายได้จากการจำหน่ายพันธุ์ไม้และพันธุ์ผลไม้ต่าง ๆ เช่น เงาะ มังคุด ทุเรียน ลองกอง ฯลฯ โดยส่งไปขายทั่วประเทศ เช่น เชียงราย สุราษฎร์ธานี พังงา ชุมพร และประเทศมาเลเซียอีกเดือนละประมาณ ๑ แสนบาท

แนวคิดในการเพาะพันธุ์และต่อกิ่งพันธุ์ไม้ต่าง ๆ ออกจำหน่ายนั้น เขابอกว่าเขาชอบเที่ยวไปตามหมู่บ้านต่าง ๆ สังเกตเห็นว่าชาวบ้านเพาะพันธุ์ไม้ออกจำหน่ายไม่เพียงพอ กับความต้องการของผู้มารับซื้อ และไม่มีคุณภาพ เขาจึงเริ่มศึกษาด้วยตนเอง เขาพบว่าการเพาะเมล็ด แล้วจึงต่อกิ่ง ทำให้พันธุ์ไม้แตกยอด และเจริญเติบโตได้เร็ว เขาขายพันธุ์ไม้ลองกอง ต้นละ ๕๐ บาท ซึ่งอาจจะแพงกว่าที่อื่นแต่คุณภาพดีกว่า ในการต่อกิ่งนั้น จะมีน้องชายของเขา ซึ่งเรียนจบด้านเกษตรกรรมโดยตรงเป็นผู้ดูแล

ปัจจุบันเขามีคนงานอยู่ในความดูแล ๓๐ คน เขาทำตัวให้เป็นกันเองให้คนงานรู้สึกเหมือนพี่เหมือนน้อง ถ้อยทีถ้อยอาศัย ใจเย็น ใช้การแนะนำ ไม่ใช้การดุด่า คนงานส่วนใหญ่เป็นคนที่ยากง่ายอยู่ใกล้ ๆ ละแวกสวน ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องขโมย คนงานจะมีรายได้วันละ ๘๐-๑๐๐ บาท นอกจากนี้เขารับนักเรียนมาฝึกงานเป็นการหารายได้ระหว่างเรียน โดยจะจ่ายค่าแรงให้วันละ ๖๐ บาท

ในด้านการประชาสัมพันธ์ เขาใช้วิธีการประชาสัมพันธ์ด้วยการออกร้านขายพันธุ์ไม้ต่าง ๆ ในงานเทศกาลที่จัดขึ้นในจังหวัดต่าง ๆ เช่น สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช พัทลุง

และสงขลา เมื่อมีผู้มาติดต่อซื้อพันธุ์ไม้ก็จะถือโอกาสแจกนามบัตรให้แก่ผู้มาติดต่อ ในการออกร้านขายพันธุ์ไม้ในบางแห่งก็ขาดทุน แต่เขาคิดเสียว่า เป็นการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์กิจการของตนเอง

ในการที่เขาประสบความสำเร็จได้อย่างที่เห็นในปัจจุบัน เขาได้ให้แง่คิดว่า คนเราต้องชอบ ต้องรักในงานที่ทำ ตั้งใจทำงานอย่างจริงจัง ทำจนกว่าจะสำเร็จ ถึงมีอุปสรรคหรือปัญหา ก็ต้องพยายามทำต่อไป ด้วยความอดทน โดยไม่ย่อท้อ พยายามศึกษาหาสาเหตุที่มาของอุปสรรค หรือปัญหาเพื่อปรับปรุงแก้ไข นอกจากนี้ต้องไม่ปล่อยเวลาว่างให้ผ่านพ้นไปโดยเปล่าประโยชน์ ต้องคิดค้นและหาเทคนิคใหม่ มาพัฒนางานอาชีพอยู่เสมอ

สิ่งที่ทำให้เขามีความภาคภูมิใจในชีวิตของการประกอบอาชีพของเขาก็คือ

๑. ได้รับเกียรติจากนักวิชาการเกษตร มาสัมภาษณ์เกี่ยวกับอาชีพทำสวนและเพาะพันธุ์ลองกอง แล้วนำไปเขียนลงในหนังสือ “การเคหะการเกษตร” ๒ ฉบับ

๒. ผู้ใหญ่บ้านมนตรี พฤษภาพันธุ์ จากจังหวัดเชียงราย อ่านพบความสำเร็จและชื่อเสียงเกี่ยวกับการเพาะพันธุ์ลองกอง ของเขาที่ลงในหนังสือ “การเคหะการเกษตร” ได้โทรศัพท์สั่งซื้อพันธุ์ลองกอง จากเขาถึง ๒ ครั้ง ๆ ละ ๒,๐๐๐ ต้น เป็นเงิน ๑๐๐,๐๐๐ บาท

๓. คุณหมอมจากจังหวัดพังงา ได้มาซื้อพันธุ์ลองกองจากเขาถึงที่บ้าน ครั้งละ ๒๐๐,๐๐๐ บาท เพื่อนำไปปลูกที่จังหวัดพังงา

๔. เขาได้นำพันธุ์ลองกอง พันธุ์พริกไทยและพันธุ์ไม้อื่น ๆ ไปออกร้านในงานประจำปีและงานเดือน ๑๐ ของจังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัดสุราษฎร์ธานีของทุกปี

๕. ในปี พ.ศ. ๒๕๒๘ - ๒๕๓๐ เขาได้รับเกียรติจากเกษตรจังหวัด คุณวรินทร์ บุษบรรณ มาสัมภาษณ์และเยี่ยมชมสวนตลอดจนได้รับเชิญให้ไปออกร้านในงานลองกองของจังหวัดนราธิวาส

เป้าหมายและความมุ่งหวังในอนาคตของเขา เขาต้องการขยายกิจการทำสวนให้มากกว่าเดิม และสรรหาพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ แปลก ๆ มาเพาะเพิ่มเติม และใช้เทคนิควิทยาการตัดแปลงพันธุ์ไม้ให้ได้ผลยิ่งขึ้น เช่น ตอนนี้อยู่กำลังเพาะพันธุ์พริกไทยหลายพันธุ์ด้วยกัน ซึ่งมีราคาถึงต้นละ ๘๐-๑๐๐ บาท ลูกค้าที่ให้ความสนใจสั่งซื้อส่วนใหญ่ เป็นลูกค้าจากจังหวัดสุราษฎร์ธานี

เมื่อกิจการของเขาก้าวหน้าและเติบโตมากยิ่งขึ้น ในที่สุดพี่ชายและน้องของเขา ซึ่งจบปริญญาตรีทั้งคู่ก็ลาออกจากงานมาช่วยทำกิจการครอบครัว เนื่องจากเห็นว่ามียาได้ดีกว่าการรับราชการ และมีหนทางก้าวหน้ามาก อีกทั้งได้สร้างสรรค์ผลงานใหม่ ๆ ออกสู่สังคม ปัจจุบันครอบครัวของเขาประสบความสำเร็จในชีวิตอย่างสูง มีฐานะมั่นคงเป็นปึกแผ่น มีชื่อเสียง และได้รับการยกย่องจากสังคม สมดังที่เขาเคยใฝ่ฝันไว้

เมื่อเขาประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงาน อาชีพแล้ว เขาก็ไม่เคยทอดทิ้งสังคม ในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ เขาได้เขียนหนังสือเกี่ยวกับการเพาะพันธุ์ลองกอง ทำเป็นเอกสารทางวิชาการเกษตร เพื่อเผยแพร่แก่เกษตรกรที่สนใจ นอกจากนี้เขาได้ให้สัมภาษณ์แก่นักวิชาการเกษตร เพื่อเผยแพร่เกี่ยวกับการทำสวนส้ม การทำสวนลองกอง การเพาะพันธุ์ลองกอง และการเพาะพันธุ์พริกไทย นำไปลงวารสาร การเคหะการเกษตร

ปัจจุบัน บริพัตร มีความสุขอยู่กับภรรยา และลูก ๆ ที่บ้านเลขที่ ๕๑๓/๑ ถนนสุขาภิบาล ๕ ตำบลตันหยงมัส อำเภอกระแจะ จังหวัดนราธิวาส ควบคู่ไปกับการทำสวน และจำหน่ายพันธุ์ไม้ต่าง ๆ ที่นับวันจะขยายใหญ่โตขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งนี้ เพราะความขยัน อดทน วิริยะ อุตสาหะ ไม่ท้อถอย ช่างสังเกต และหาความรู้แปลกใหม่อยู่เสมอของเขานั่นเอง

จากชีวิตจริงของ นายบริพัตร แซ่ลี เลขที่ ๕๑๓/๑ ถนน
สุขาภิบาล ๕ ตำบลตันหยงมัส อำเภอกระแจะ จังหวัดนราธิวาส

สัมภาษณ์ : อีระ ชัยยุทธธรรมรงค์

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน : อีระ ชัยยุทธธรรมรงค์

ภาพ : อีระ ชัยยุทธธรรมรงค์

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี : ๒ เมษายน ๒๕๓๖



เดินตรง...ไม่หลงทาง

การทำงานเพื่อผลงาน อย่าคำนึงถึงสิ่งตอบแทนเป็นรูปเงินทอง
อย่าเรียกร้องแต่จะรับ ควรคิดแต่จะเป็นผู้ให้

สมชาย สุนทรายุทธ เกิดมาบนกองเงินกองทอง ด้วยมีบิดาเป็นพ่อค้าข้าวคนสำคัญของอำเภอหนองบัว จังหวัดนครสวรรค์ แม้ว่ามารดาจะเป็นภรรยาคนที่สองแต่ก็มีความอบอุ่นในครอบครัวเนื่องจากภรรยาคนแรกของบิดานั้นเป็นพี่สาวแท้ ๆ ของมารดาซึ่งได้ให้ความรักและดูแลเช่นเดียวกับลูกของตนเอง ทั้งความสัมพันธ์ระหว่างพี่น้องร่วมบิดาที่เป็นไปด้วยดีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวในขณะนั้นนับว่าดีมาก ขนาดถูกโจรปล้นถึง ๓ ครั้ง ก็ยังไม่กระทบกระเทือน ทุกสิ่งทุกอย่างคงจะราบรื่น หากไม่มีวันนั้น...วันที่สมชายและทุกคนในครอบครัวต้องสูญเสียหัวหน้าครอบครัว ซึ่งเจ็บป่วยเรื้อรังด้วยวัณโรค การรักษาตัวที่ยาวนานทำให้ทรัพย์สินที่มีอยู่ต้องหมดไปจนแทบจะไม่เหลืออะไรไว้ให้คนที่อยู่ข้างหลัง ชีวิตของสมชายเริ่มเปลี่ยนแปลงในปี พ.ศ. ๒๕๐๑ ขณะอายุ ๕ ขวบ

พี่น้องทั้งสองแม่ต่างก็ต้องชวนช่วยหารายได้เข้ามาจนเจือครอบครัวเท่าที่เด็ก ๆ จะสามารถทำได้ โดยสมชายไปอยู่กับพี่น้องอีกแม่หนึ่ง ปลอมให้พี่สาวคนโตขอยูกับแม่ลูก ๆ เศรษฐีพ่อค้าข้าวต้องทำงานไม่แตกต่างไปจากลูกชาวไร่ชาวนาในชนบท เช่นการจับปลาตามห้วยหนองคลองบึง เพื่อให้ได้เงินมาเป็นค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว รวมทั้งเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษา ความขัดสนประกอบกับสภาพความเป็นอยู่ของชนบทในสมัยนั้นทำให้สมชายได้มีโอกาสเรียนเพียงจบประถมปีที่ ๔ ซึ่งเป็นการศึกษาภาคบังคับ ที่พึงสำคัญคือปากี่เสียชีวิตลงอีกคนหนึ่ง สำหรับสมชาย เพียง ๑๑ ปีที่ดูโลกมาต้องพบกับความสูญเสียถึง ๒ ครั้ง เป็นความสูญเสียที่ทำให้เหลือทางเลือกเพื่อนาคตน้อยลงทุกที

ทางเลือกที่ดีที่สุดที่มีผู้เสนอให้ในเวลานั้นคือการทำงานกับพี่สาวลูกของอา ซึ่งแต่งงานและเริ่มทำกิจการร้านขายยางรถยนต์อยู่ที่อุดรดิตต์ พี่สาวและพี่ชายให้เงินเดือนเริ่มต้น

นายสมชาย สุนทรายุทธ

จ. อุดรดิตถ์





เดือนละ ๒๕ บาท โดยกินอยู่กับทางร้าน สภาพความเป็นอยู่โดยทั่วไปนั้นไม่แตกต่างไปจากลูกจ้างคนอื่น ๆ ในร้าน ความคุ้นเคยกับความยากลำบากที่ผ่านมาทำให้สมชายไม่ได้ใส่ใจเท่าไรนักกับความสะดวกสบายไม่คิดว่าเป็นน้องของเจ้าของร้าน เขาคิดแต่เพียงจะทำงานให้เป็นงานมากที่สุด ความสนใจรถยนต์กับความอยากรู้ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับงานที่ทำอยู่ช่วยให้หน้าที่ความรับผิดชอบของสมชายดีขึ้น พี่สาวและพี่ชายให้ความไว้วางใจทั้งในเรื่องที่เกี่ยวกับงานช่าง และการดูแลเงินทองของร้าน จนถึงปี พ.ศ. ๒๕๑๔ เงินเดือนที่ได้รับครั้งสุดท้ายสูงถึง ๒,๔๐๐ บาท ซึ่งใกล้เคียงกับเงินเดือนของผู้จบการศึกษาระดับปริญญาโทเวลานั้น

ระหว่างทำงานอยู่กับพี่สาวและพี่ชายเป็นเวลา ๑๒ ปี เวลาส่วนใหญ่ของสมชายหมดไปกับการทำงานและการเรียนรู้งานด้านช่างรถยนต์ เขาไม่จำเป็นต้องอธิบายทุกประเภทและเก็บออมเงินที่หาได้เพื่อเป็นหลักประกันในอนาคตทั้งของตนเองและครอบครัว สมชายพบกับคุณพิสมัย ในขณะที่มาเรียนดัดเลื้อยใกล้กับร้านช่างที่ทำงานอยู่ จากจุดเริ่มต้นที่ฝ่ายหญิงสตาร์ทรถมอเตอร์ไซด์ไม่ติดและสมชายได้เข้าไปช่วยแก้ไข ทั้งคู่ได้ติดต่อกันอยู่เสมอและด้วยความเข้าใจกันเนื่องจากขาดความอบอุ่นจากครอบครัวเช่นเดียวกัน จึงตัดสินใจแต่งงานเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๔

ความใฝ่ฝันที่จะสร้างกิจการร้านช่างของตนเองนั้นมาตั้งแต่เริ่มเป็นหนุ่มแต่ยังไม่มีโอกาสเพราะเกรงใจและกตัญญูต่อพี่สาวและพี่ชายที่ได้ให้งานทำมาตั้งแต่อายุ ๑๒ ขวบ แม้จะมีภรรยาแล้วก็ยังคงทำงานเดิมอยู่ เนื่องจากเป็นผู้ดูแลกิจการแทบทุกอย่างในร้าน การทิ้งงานไปจะทำให้ทางร้านกระทบกระเทือนได้ แต่ในที่สุดเหตุการณ์หนึ่งได้ผลักดันให้สมชาย เริ่มต้นทำกิจการของตนเอง นั่นคือการแยกทางกันของพี่สาวและพี่ชาย ด้วยความเชื่อว่าบุญจากการทำงานเดียวติดต่อกันกว่า ๑๒ ปี เงินทุนจำนวนหนึ่งที่พอจะซื้อหาอุปกรณ์มาเริ่มงาน สมชายและภรรยาซึ่งขณะนั้นกำลังตั้งครรภ์คนแรกก็แยกตัวออกมาเริ่มตั้งกิจการของตนเอง ไม่มีความช่วยเหลือจากนายจ้างเก่าเพราะไม่พอใจที่แยกตัวไปทั้ง ๆ ที่ขอร้องให้อยู่ช่วยงาน ไม่มีความช่วยเหลือจากญาติคนอื่น ๆ เพียงสองคนสามีภรรยาเริ่มตั้งจากการเช่าที่เพื่อทำร้านปะยางอยู่ในตัวเมืองอุดรดิตต์ เมื่อมีเงินหมุนเวียนเข้ามาก็ลงทุนไปกับการขายยางรถยนต์ที่โรงงานนำไปหล่อดอกใหม่

ด้วยความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ความรอบรู้ในเรื่องขารถยนต์ และความตั้งใจจริงที่จะทำดีที่สุด เวลาผ่านไปเพียงสามปี สมชายก็สามารถรวบรวมเงินได้พอที่จะซื้อที่จากคนรู้จักจำนวน ๒๕ ตารางวา ที่ตำบลท่าอิฐ อำเภอเมือง อุตรดิตถ์ แม้จะได้ที่ดินเป็นของตนเอง แต่ยังขาดทุนทรัพย์สำหรับสร้างอาคาร ต้องรอรวบรวมเงินอีกเป็นปี จึงสามารถสร้างอาคารพาณิชย์ได้ ๑ คูหา บนที่ดินที่ซื้อไว้ การมีอาคารพาณิชย์เป็นของตนเอง ทำให้กิจการดีขึ้นอีกมาก นอกจากจะรับปะยาง ขายยางหล่อดอกที่ทำอยู่เดิม ยังได้เริ่มขายขารถยนต์ใหม่อีกด้วย กิจการดำเนินไปด้วยดีโดยไม่มีลูกจ้างตลอดมา จนเริ่มมีความจำเป็นต้องจ้างลูกจ้างเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้ทันกับความต้องการ “สมชายการยาง” จึงขยายตัวไปเรื่อย ๆ สมชายจึงเตรียมการขยายบริเวณร้านออกไปโดยซื้อที่ดินไว้ และสร้างอาคารพาณิชย์ขนาด ๑๒ คูหา ซึ่งเป็นที่ตั้งของ “สมชายการยาง” ในปัจจุบัน (สร้างในปี พ.ศ. ๒๕๓๕)

ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าที่สมชาย สุนทรายุทธ ปฏิบัติมาตลอดระยะเวลานั้น เป็นสิ่งดึงดูดที่ทำให้ลูกค้าให้ความไว้วางใจ ทำให้กิจการที่ก่อตั้งมาด้วยน้ำพักน้ำแรงของสองสามีภรรยาเจริญเติบโตและขยายบริการในด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติมขึ้นเช่น ด้านการตกแต่งเครื่อง-อำนวยความสะดวกสบายในรถยนต์ สมชายไม่เคยหยุดศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม นอกจากการศึกษาด้วยตนเอง เขายังเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ และเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขารถยนต์ ตามแต่จะมีโอกาสปลีกตัวจากงานได้ ผลจากการได้พบปะบุคคลในวงการขารถยนต์ทำให้เกิดความคิดที่จะปรับปรุงงาน โดยการเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้ง “ชมรมผู้ประกอบการขารถยนต์ภาคเหนือ”

บนหนทางยาวไกลที่ต้องใช้เวลาเดินทางถึง ๒๘ ปี จากเด็กลูกจ้างร้านยางอายุ ๑๒ ขวบ มาจนถึงเจ้าของกิจการขารถยนต์ในระดับผู้นำของวงการ สมชายผ่านความยากลำบากมากมายจนเข้าใจความทุกข์ยากของคนที่เดือดร้อนและขาดแคลน เมื่อเขามีโอกาสที่จะเป็นฝ่ายให้ สมชายยินดีช่วยงานขององค์กรการกุศลต่าง ๆ ตลอดจนช่วยเหลือราชการ เช่น การช่วยจัดหางานให้ประชาชนสงเคราะห์จังหวัด จัดทุนการศึกษาให้นักเรียนที่ขาดแคลน การบริจาคสิ่งของให้แก่ทางราชการและการสนับสนุนกีฬาแบดมินตันของจังหวัดอุตรดิตถ์ เป็นต้น การช่วยเหลือทางราชการที่สมชายรู้สึกภูมิใจมากที่สุดครั้งหนึ่งคือ การให้บริการซ่อมยานพาหนะชนิดต่าง ๆ ของกองกำลังทหารไทยในช่วงเวลาที่เข้าทำการรบในพม่า โดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งเป็นการช่วยราชการทหารด้วยความรักชาติเท่าที่ประชาชนคนหนึ่งจะทำได้

สมชายยังจำความเหนื่อยยากของการทำงานที่ผ่านมามาได้ดี แต่ไม่คิดว่าเป็นความลำบาก เพราะลำบากมาเรื่อย ๆ จนเป็นเรื่องปกติ ที่ก้าวมาจนถึงวันนี้จะเป็นด้วยเหตุใดก็ตามก็รู้สึกภูมิใจ อย่างไรก็ตามเขายังคิดอยู่เสมอว่า หากจะต้องอยู่ในสภาพล้มละลายหรือหมดตัวก็พร้อมที่จะเริ่มต้นจากการเป็นลูกจ้างได้อีกโดยไม่ย่อท้อต่อการเดินทางที่เคยเดินผ่านมา เขาพยายามที่จะถ่ายทอดแนวความคิดและจิตใจของนักสู้ให้กับบุตร-ธิดาทั้ง ๓ คน กับนักเรียนที่ฟังการบรรยายโดยทางโรงเรียนเชิญเขาเป็นวิทยากร และกับบุคลากรของบริษัทประกันชีวิตที่เขาสละเวลาเป็นวิทยากรให้เป็นครั้งคราว

“ควรทำงานเพื่อผลงาน อย่าคำนึงถึงสิ่งตอบแทนเป็นรูปเงินทอง อย่าเรียกร้องแต่จะรับ ควรคิดแต่จะเป็นผู้ให้” คือสิ่งที่ สมชาย สุนทรายุทธ ถือเป็นหลักปฏิบัติในการทำงาน และได้พิสูจน์แล้วว่าความตั้งใจจริงในงานใดก็ตามจะนำมาซึ่งความสำเร็จที่น่าชื่นชม สง่างาม และมีความสุขที่แท้จริงแก่ชีวิต

จากชีวิตจริงของ นายสมชาย สุนทรายุทธ ร้านสมชาย
การยาง เลขที่ ๑/๗ ถนนเจริญธรรม ตำบลท่าอิฐ อำเภอเมือง อุตรดิตถ์
สัมภาษณ์ :

อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

สุรชาติ ทินานนท์

เขียน :

สุรชาติ ทินานนท์

ภาพ :

อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

วัน เดือน ปี

: ๓ เมษายน ๒๕๓๖



จากร้อยเป็นล้าน

ชีวิตของคนเราไม่มีอะไรแน่นอน จนกึ่งจนไม่ตลอด รายก็
อาจรวยไม่ตลอดได้ ด้วยความเชื่อดังกล่าวทำให้คุณจุไรรัตน์
เมืองศรีนน มีมานะต่อสู้ชีวิตด้วยความอดทน จากคนจนเป็น
คนรวย จากคนที่มีเงินร้อยเป็นคนที่มียี่เงินล้าน

ชีวิตเริ่มต้น

จะมีอะไรยากลำบากไปกว่าชีวิตของเด็กผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ที่ต้องกำพร้าแม่ตั้งแต่
อายุ ๑๑ ปี อยู่กับ พ่อ ซึ่งมีอาชีพปลูกผักขาย รับกระแหมแม่ดูแลน้อง ๆ ถึง ๓ คน ชีวิตประจำวัน
ของเด็กหญิงตัวเล็ก ๆ นี้คือ ตื่นนอนแต่เช้าประมาณ ๕ นาฬิกา หรือตี ๔ รดน้ำผัก ตัดผัก
ไปขายยังตลาด กลับจากตลาดซื้ออาหารมาทำให้น้องรับประทานก่อนไปโรงเรียน กลางวัน
ต้องเตรียมอาหารเปิด เลี้ยงเปิด ตักน้ำใส่โอ่งเพื่อไว้ใช้ ดูแลงานบ้านทุกอย่าง เวลาที่ได้เข้านอน
๓-๔ ทุ่ม เป็นประจำทุกคืน

ผักกาดขาว ผักคะน้า ผักบุ้ง เป็นสิ่งที่ “จุ” เด็กหญิงตัวเล็ก ๆ ได้พบเห็นและ
วนเวียนอยู่กับชีวิตมาเป็นเวลานาน จูทำงานรับบทเป็นลูกของพ่อ และรับบทเป็นแม่ของน้อง
หรือของครอบครัวมาตลอด ทั้ง ๆ ที่จูอายุเพียงแค่ ๑๑ ปี ต้องทำงานและรับภาระเท่ากับผู้ใหญ่
๑ คน จึงเป็นชีวิตที่ลำบากมากเมื่อเทียบกับเด็กผู้หญิงคนอื่น ๆ ในวัยเดียวกัน

ชีวิตที่มีรสชาติ

การเป็นลูกที่กำพร้าแม่ ทำให้ “จุ” ต้องออกจากโรงเรียนเมื่อเรียนจบชั้น ป.๔
และทำงานทุกอย่างนับตั้งแต่การทำอาหาร ตัดเสื้อผ้าให้น้องใส่ ช่วยบิดาทำงานเพื่อหาเงิน
จัดระบบการใช้จ่ายเงินภายในบ้าน สิ่งเหล่านี้เปรียบเสมือนครูที่สอนจุมาตลอดที่จะต้องอดทน
ละเอียดถี่ถ้วนรอบคอบ จากประสบการณ์ที่สะสมตั้งแต่วัยเด็ก “จุ” จึงเป็นนางสาวจุไรรัตน์
ที่มีความแข็งแกร่งต่อชีวิต ไม่ย่อท้อต่ออะไรง่าย ๆ มองเห็นแนวทางในการดำเนินชีวิตดีขึ้น

นางจุไรรัตน์ เมืองศรีนุ่น

จ. สงขลา





นางสาวจุไรรัตน์ มองเห็นว่า การปลูกผัก และนำผักไปขายยังตลาดทุกวันเป็นการหาเงินเพียงคนเดียว ได้เงินน้อย หากจะได้เงินมาก ๆ ต้องหาหลาย ๆ คน ดังนั้นจากความคิดที่ลึกซึ้ง จึงเริ่มจัดการทำการค้า โดยรับซื้อผักบุง จากชาวบ้านทุกคนที่นำมาขายในตลาดตอนเช้าตรู่ ซื้อแบบเหมาทั้งหมดทุกคนเช่นเหมาไว้ราคา ๕๐ บาท จากนั้นให้แม่ค้าที่ขายนั้นช่วยมัดผักบุงเป็นกำ ๆ ไว้ขายปลีกต่อไป ในช่วงเวลาของการมัดเป็นกำ ๆ นั้นหากมีคนมาซื้อให้ช่วยขายให้ด้วย ทำเช่นนั้นกับชาวบ้านทุกคนที่นำผักบุงมาขาย ในตอนสายเมื่อตลาดวายแล้ว จึงมาคิดเงินที่ขายได้หักลบกับราคาที่ตกลงกันไว้ เหลือเท่าไร เป็นของนางสาวจุไรรัตน์ เช่น ขายได้ ๖๐ บาท ก็จะได้ ๑๐ บาท ตลาดทั้งตลาดการซื้อขายผักบุงเป็นของจุไรรัตน์เพียงคนเดียว วันหนึ่ง ๆ จะมีแม่ค้ามาช่วยหารายได้ให้ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ราย นับว่าเป็นแนวคิดที่ฉลาด เพราะเสมือนเป็นการจับเสือมือเปล่า ซึ่งทั้งสองฝ่ายก็พอใจด้วยกันทั้งคู่ ชาวบ้านพอใจที่ว่าตนเองสามารถขายผักบุงได้หมดอย่างแน่นอน ส่วนจุไรรัตน์ผู้รับซื้อพอใจที่ซื้อแล้วมีคนช่วยมัดและขายให้ทำให้ไม่เหนื่อยมาก

การซื้อขายผักบุงในลักษณะของคนกลางเช่นนี้ ทำให้มีรายได้มากขึ้นกว่าปกติ จากที่เคยขายผักบุงเพียงคนเดียวเพิ่ม เป็น ๒-๓ เท่าตัว วันหนึ่งจะได้ประมาณ ๒๐๐ บาท ซึ่งก็นับว่าเป็นรายได้ที่สูงพอสมควรเมื่อเทียบกับเวลาที่ผ่านมาแล้วถึง ๒๐ ปี (ประมาณปี ๒๕๑๐)

งานหนักและงานมากเป็นเรื่องปกติ แต่เหมือนกับเคราะห์ร้ายที่ซ้ำเติมชีวิตของจุไรรัตน์ ให้ลำบากยิ่งขึ้น เมื่อพ่อมาตายจากไปขณะที่มีอายุเพียง ๒๓ ปี ต้องเป็นทั้งพ่อและแม่ปกครองดูแลน้อง ๆ รับภาระทุกชีวิตในครอบครัว น้องยังต้องเรียนหนังสือ เงินต้องใช้จ่ายมากขึ้น งานจึงต้องทำเพิ่มมากขึ้น ปลูกผัก เลี้ยงเป็ด เลี้ยงหมู ทำทุกวิถีทาง เพื่อให้มีรายได้เข้ามาเจือจุนครอบครัว

ด้วยวัยสาวที่สมบูรณ์ ประกอบกับความมีมานะ อดทนต่อสู้งาน และยังมีนิสัยที่อ่อนน้อมพูดจาไพเราะ จึงทำให้ขายหนุมหลายคนมองเห็นความดี และรักชอบต้องการจะได้ไปเป็นคู่ชีวิต เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม จุไรรัตน์ ก็ตัดสินใจใช้นามสกุลใหม่กับชายหนุ่ม ซึ่งเป็นข้าราชการกรมทรางหลวง ที่มีชื่อว่า วีระ เมืองศรีนุ่น นางสาวจุไรรัตน์ กลายเป็น นางสาวจุไรรัตน์ เมืองศรีนุ่น เมื่ออายุ ๒๕ ปี

ชีวิตของคุณจุไรรัตน์ ได้เปลี่ยนไป จากแม่ค้าขายผักมาเป็นภรรยาข้าราชการและเป็นคนขยันที่อยู่หนึ่งไม่ได้จึงยังคงปลูกผักต่อไป แต่เพราะสามีมองเห็นในความดี เห็นในความเหนียวยามมาตลอดจึงอยากให้ผู้เป็นภรรยามีชีวิตที่สบายขึ้น ได้แอบนำอุปกรณ์ เครื่องใช้ทั้งหลายที่เกี่ยวกับการปลูกผัก เช่น จอบ เสียม มีดตัดผัก ปีนทาบน้ำไปทิ้งอย่างหมดสิ้น คุณจุไรรัตน์ จึงต้องปรับตัวใหม่จากการตื่นนอนแต่เช้า ทาบน้ำรดผัก และตัดผักไปขาย มาเป็นแม่บ้าน จัดเตรียมอาหารให้สามี ดูแลบ้านช่อง แต่งตัวให้สวยงาม เหมาะสมกับการเป็นภรรยาข้าราชการ ซึ่งนับว่าเป็นชีวิตอีกแบบหนึ่ง ซึ่งสร้างรสชาติให้กับคุณจุไรรัตน์อย่างมาก

ชีวิตที่ลดและเพิ่ม

จากการเปลี่ยนชีวิตมาเป็นภรรยาข้าราชการทำให้คุณจุไรรัตน์ต้องเปลี่ยนอาชีพไปด้วย เพราะลักษณะนิสัยที่ไม่อยู่นิ่ง เมื่อได้มีโอกาสไปเยี่ยมพี่สาวของสามีซึ่งมีอาชีพเป็นนายหน้าขายที่ดิน นังคุยและดูการทำงานของผู้สวาระยะหนึ่งเกิดความคิดขึ้นว่าน่าจะลองทำบ้างเพราะดูจะไม่ยากและกำไรดี พี่สาวสามีจึงช่วยชี้แนะช่องทางให้ โดยการเริ่มต้นจากการซื้อที่ดินพี่สาว ๕๐ ตารางวา แบ่งเป็นห้องได้ ๒ ห้อง ในราคา ๒๐,๐๐๐ บาท วางเงินมัดจำพี่สาวเพียง ๓,๐๐๐ บาท ใช้เวลาในการติดต่อกับขายที่ดินแปลงนี้ประมาณ ๒ เดือนเศษ ขายได้ ๖๐,๐๐๐ บาท ได้กำไร ๓๐,๐๐๐ บาท รู้สึกดีใจและภูมิใจมาก ซึ่งเงินจำนวนนี้ได้กลายมาเป็นทุนให้ดำเนินการค้าขายที่ดินต่อไป การเริ่มต้นค้าขายที่ดินจาก ๒ ห้อง (๒ แปลง) มาเป็น ๑๐ แปลง ๒๐ แปลง และสูงขึ้นเรื่อย ๆ เป็น ๑๐๐ แปลง การซื้อ-ขายที่ดินทำให้ฐานะเศรษฐกิจของคุณจุไรรัตน์ดีขึ้นมาก มากกว่าที่เคยเป็นอยู่หลายเท่า การซื้อขายหรือเป็นนายหน้าขายที่ดิน ไม่ใช่เรื่องง่ายนักสำหรับทุกคน ต้องใช้ทั้งเทคนิค ทั้งจิตวิทยาที่สูงมากเพราะไม่ใช่เรื่องของโชค แต่เป็นเรื่องของความสามารถ

การจะเป็นนายหน้าขายที่ดินได้ จะต้องเป็นคนที่มีหูตาสว่าง รู้จักชั่งใจลูกค้า พูดหวานล่อม ให้ลูกค้าเห็นความเจริญของบ้านเมืองที่จะขยายตัวมาจนถึงที่ดินที่จะเสนอขายนั้น โดยต้องศึกษาหาข้อมูลจากบุคคลรอบข้าง จากข่าวต่าง ๆ ว่าที่ดินจุดนั้นจะมีความเจริญในด้านใด จะเป็นจุดของหน่วยราชการขยายออกมา หรือตลาดย่านการค้าที่จะสร้างขึ้นใหม่ สถานศึกษาที่จะเปิดรับเด็กจำนวนมาก เส้นทางถนนที่จะตัดผ่านไปยังเมืองต่าง ๆ หรือจะเป็นจุดของการท่องเที่ยว ต้องรอบรู้ในสิ่งรอบตัวด้วย

เมื่อจะไปพบลูกค้าคนใด ก็ต้องนัดหรือบอกลูกค้าให้รู้ตัวก่อน ว่าวันนี้วันนั้นจะแวะไปเยี่ยมพูดคุยด้วย เมื่อพบตัวแล้วก็ต้องรู้จักใช้จิตวิทยาที่จะพูดคุยกับลูกค้า ดูอารมณ์ลูกค้า และอย่าขัดเคืองหรือมุ่งแต่การค้าเพียงอย่างเดียว สิ่งที่สำคัญที่สุดคือจริงใจกับลูกค้า เมื่อลูกค้าไม่พอใจในที่ใดเราก็ต้องยอมให้เปลี่ยนใจได้บ้าง เพื่อสัมพันธ์ภาพระยะยาวต่อไป

การค้าขายที่ดิน เจริญรุ่งเรืองมาก รายได้ระยะนี้นับว่าเป็นรายได้ที่ได้มาเร็ว ง่าย และจำนวนมาก ฐานะการเงินจึงดีขึ้นมาก ๆ เป็นเงินล้าน และการมีเงินมากนี้เอง คุณจุไรรัตน์ จึงคิดที่จะทำธุรกิจอย่างอื่นอีกให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

“สวนแก้ว” เป็นชื่อห้องอาหารที่คุณจุไรรัตน์ตั้งขึ้นเพื่อบริการลูกค้าและนักท่องเที่ยวทั้งหลาย ณ ตำบลเกาะข่อย ใกล้สะพานดินสุสานนท์ จังหวัดสงขลา โดยมีเหตุผลในการตั้งชื่อนี้ว่าเขียนง่าย ฟังเพราะ และเป็นไทยดี กิจกรรมร้านอาหารกินาโซดมาให้คุณจุไรรัตน์ เช่นกัน นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ข้าราชการทุกระดับตลอดจนนักธุรกิจ ได้มาใช้บริการของร้านอาหารสวนแก้วกันอย่างมากมาย ชีวิตของคุณจุไรรัตน์มีความสุขมากในช่วงเวลานี้ ได้พบปะผู้คนมากมายหลายระดับ กำไรจากร้านอาหาร กำไรจากการเป็นนายหน้าขายที่ดิน ดูเหมือนว่าจะยิ่งส่งเสริมซึ่งกันและกันให้ดียิ่งขึ้น

ชีวิตของคนเราไม่มีอะไรแน่นอน จนก็อาจจนไม่ตลอด รวยก็อาจรวยไม่ตลอด ชีวิตของคุณจุไรรัตน์ก็ไม่แน่นอนเช่นกัน ร่ำรวยและมีความสุขอยู่ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง แต่แล้วชีวิตก็ต้องโดนמרסוםอย่างหนัก เมื่อภาวะเศรษฐกิจของบ้านเมืองตกต่ำในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๖ ที่ดินที่ซื้อไว้มากมายขายไม่ออก เงินที่มีอยู่ต้องจมไปกับที่ดิน ดอกเบี้ยธนาคารซึ่งกู้มาซื้อที่ดิน เพิ่มขึ้นทุกวัน ๆ ที่จะต้องหาเงินมาส่ง และชำระราย ห้องอาหารที่สร้างไว้ด้วยราคาเป็นล้าน ต้องถูกรื้อถอนออกไปเนื่องจากมีปัญหาเรื่องกรรมสิทธิ์ที่ดินซึ่งไม่ถูกต้องตรงกัน ชีวิตเริ่มตกอับ โชคไม่เข้าข้าง จำต้องอะไรเป็นต้องผิด เป็นต้องไม่ดีไปเสียทุกอย่าง หนี้สินเริ่มรุงรัง ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากล้านเป็นหลายล้าน

ร้องไห้ ร้องไห้ และร้องไห้ ทุกคืน กับชีวิตที่รันทดในครั้งนี้ ยากลำบากเหลือเชื่อ ยิ่งกว่าวัยเด็ก ซึ่งเคยลำบากมาแล้วหลายร้อยเท่า ดอกเบี้ยธนาคารที่ต้องหาเงินมาส่งเพิ่มขึ้นทุกวัน ที่ดินขายไม่ออก ห้องอาหารถูกรื้อ ลูกกำลังเป็นหนุ่มเป็นสาวเรียนระดับอุดมศึกษาต้องใช้จ่ายเงินมากมาย ได้ไม่มีเข้าให้กับครอบครัวมีแต่รายจ่าย เพื่อนฝูงหายหน้าหายตา อดมือกินมือ เพื่อให้ลูกได้ร่ำเรียนต่อไปเป็นชีวิตที่สำคัญแสนสาหัส

ชีวิตยังไม่สิ้นก็ต้องดิ้นต่อไป เป็นคำพูดที่สามให้กำลังใจ ทำให้คุณจุไรรัตน์ ตัดสินใจเป็นหนี้เพิ่มขึ้นอีก โดยไปขอกู้เงินจากธนาคาร เพื่อมาทำห้องอาหารใหม่รวมหนี้สิ้นทั้งเก่าและใหม่มีถึง ๑๐ ล้านบาท ซึ่งนับว่าสูงมาก คนอีกหลายคนอาจทำไม่ได้หรือท้อแท้ต่อชีวิตจนเสียผู้เสียคนไปก็ได้ แต่คุณจุไรรัตน์ กล้าที่จะเสี่ยงเพราะคุณจุไรรัตน์มีจุดยืนที่แน่วแน่และมีความเชื่อที่ว่า ถ้าคนเราขยันต้องไม่อดตายและเชื่อในความคิดของตน ซึ่งเป็นคนดีมาตลอด ต่อสู้ชีวิตมาด้วยความสุจริต มีใจที่เป็นบุญเป็นกุศล ช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์และทำบุญมาตลอดอย่างสม่ำเสมอแต่กำลังเงินจะมี ชีวิตเริ่มดีขึ้นเรื่อย ๆ หลังจากที่ถูกอับมาเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า ๔-๕ ปี ห้องอาหารเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ชีวิตเริ่มเปลี่ยนแปลง ในระยะหลังนี้นักท่องเที่ยวมากหน้าหลายตา ผู้คนหลายระดับ นักธุรกิจชั้นนำ ที่ผ่านมากาะเย้ยหรือมาเที่ยวสงขลา จะต้องแวะไปรับประทานอาหารที่ห้องอาหารสวนแก้วนี้เพราะบริการที่ดี อาหารอร่อยและทำเลที่อยู่บนเนินเขาสวยงาม มีบรรยากาศสุขสบาย

ห้องอาหารเปิดได้ประมาณ ๖ เดือน อะไรต่ออะไรก็เริ่มเปลี่ยนแปลงไปในทางดีขึ้นหลายอย่าง เพื่อนฝูงเริ่มมาหา เยียปากให้หยิบยืมเงินทอง เพื่อนคนใดที่มีเงินทองไม่มากก็ให้หยิบยืมวัสดุต่าง ๆ ในการก่อสร้างอาจเป็นเพราะเพื่อนรู้จักนิสัยของคุณจุไรรัตน์ และคุณวิระเป็นคนดี ซื่อสัตย์และต่อสู้ชีวิต หากจะลงทุนให้ก็คงไม่สูญหายได้กลับคืนมาอย่างแน่นอน

รายได้ส่วนใหญ่ในช่วงเวลานี้ ได้จากกำไรในการขายอาหาร คุณจุไรรัตน์ต้องเป็นผู้จัดการเองทุกอย่าง นับตั้งแต่การไปจ่ายของที่ตลาด การทำบัญชีควบคุมดูแลการทำงานของคนงานทุกแผนกเพื่อมิให้เกิดการรั่วไหล ดือนรับลูกค้าและดูแลพนักงานให้เรียบร้อยด้วยตนเอง ซึ่งก็นับว่าเป็นงานที่เหน็ดเหนื่อยและต้องใช้ความอดทนสูงมาก ในการปกครองคนงาน เอาใจลูกค้า แต่ก็มิได้ทำให้ คุณจุไรรัตน์ย่อท้อต่อการทำงานเลย กว่าชีวิตจะดีขึ้นหนี้สิ้นถึง ๑๐ ล้านบาทก็ต้องใช้ความอดทนและเหนื่อยยากอยู่หลายปี

ชีวิตปัจจุบัน

ห้องอาหารยังทำกำไรให้ดีตลอดมา การค้าขายที่ดินยังดำเนินต่อไปในลักษณะที่ใหญ่ขึ้นและมากขึ้นเรื่อย ๆ ปัจจุบันนอกจากจะเป็นนายหน้าขายที่ดินแล้วยังเป็นผู้จัดสรรที่ดินเองอีกด้วย รายได้หลักขณะนี้จึงได้มาจากการซื้อขายที่ดิน

จากความฝันในวัยเด็ก ที่อยากนั่งเครื่องบิน อยากมีบ้านหลังโต ๆ มีชีวิตครอบครัวที่เป็นสุข ขณะนี้คุณจุไรรัตน์มีทุกสิ่งที่หวังไว้ มีบ้านใหญ่โตอยู่บนเนินเขาที่สวยงามราคาหลายสิบล้านบาท มีลูกที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาถึง ๓ คน ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณจุไรรัตน์ภาคภูมิใจมาก มีสามีที่ดีคอยให้กำลังใจและกำลังความคิด มีความสุขที่ได้ทำบุญกุศลช่วยเหลือนักเรียนที่ยากจน ทั้งนี้เพราะได้ใช้ชีวิตอย่างคุ้มค่า ทั้งอดทน ต่อสู้มุมานะมาตลอด แม้แต่การเรียนหนังสือก็ไม่อยู่เฉย เรียนเพิ่มเติมจนจบมัธยมศึกษาปีที่ ๓ เมื่ออายุ ๓๔ ปี

คุณจุไรรัตน์ มีชีวิตที่ประสบความสำเร็จ เพราะยึดถือคำสอนและปฏิบัติตามคำสอนของพ่อที่เตือนสติตลอดเวลา คือ

- คนขยันไม่อดตาย (สอนให้เป็นคนขยัน ทำงานตลอดไม่หยุดนิ่ง)
- คนทำบุญทุกวันไม่จน (สอนให้มีจิตใจดีช่วยเหลือคนอื่นทำบุญทำกุศล)
- คนขโมยทุกวันไม่รวย (สอนให้มันสยดสยองให้ลักขโมยผู้อื่น)
- คนจนไม่ตลอด รวยก็ไม่ตลอด (สอนมิให้ประมาทในการดำเนินชีวิต)

จากชีวิตจริงของ นางจุไรรัตน์ เมืองศรีนุ่น ๖๐/๑ บ้านอ่าวทราย
ตำบลเกาะข่อย อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา

สัมภาษณ์

: บังอร เอี่ยมรอด

สมปอง จันทรมานิตย์

เขียน

: บังอร เอี่ยมรอด

ภาพ

: บังอร เอี่ยมรอด

วัน เดือน ปี

: ๓๐ มีนาคม ๒๕๖๖



ชนะทองของลุงหย่า

ลุงพอใจกับชีวิตตอนนี้แล้ว ห่วงก็แค่เด็กซุกหลัง ๆ อยาก
ให้เขาทำการเกษตร อยากให้เขามีความอดทน ใจเย็น รอบคอบ
มีความซื่อสัตย์ มานะ ต่อสู้

หลายคนกล่าวว่า ดีแล้วที่เกิดมาเป็นคนไทย เรามีสิ่งเซ็ดหน้าชูตาพอที่จะยวดชาวโลก
ด้วยความภาคภูมิใจมากมายหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นบุคลิกลักษณะเฉพาะตัวของคนไทย
ขนบธรรมเนียมประเพณี แนวการดำเนินชีวิตที่ไม่ซ้ำแบบใคร หรือแม้กระทั่งโบราณสถาน
สิ่งก่อสร้างประติมากรรมอันงดงามล้ำค่าอีกมากมายหลายแห่ง ล้วนแล้วแต่เป็นสิ่งที่สร้าง
ชื่อเสียงให้คนไทยและเมืองไทยให้เป็นที่เลื่องลือระบือไกลไปทั่วโลก

อีกสิ่งหนึ่งที่เมื่อเอ่ยถึง หลาย ๆ คนจะต้องคิดถึงเมืองไทย อยากเกิดเป็นคนไทย
สิ่งนั้นคือ “ผลไม้ไทย”

ตลอดระยะเวลาสิบสองเดือนในรอบปี เมืองไทยไม่เคยขาดแคลนผลไม้แต่ละเดือน
แต่ละฤดูผลไม้จะผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันออกมามากหลายชนิดให้เลือกซื้อเลือกหาตามบริโภคกัน
ไม่ว่าจะเป็นมังคุด มะละกอ มะม่วง ฝรั่ง น้อยหน่า พุทรา ส้ม เงาะ ลำไย มะไฟ มะปราง ลิ้นจี่
กระท้อน ส้มโอ ขนุน และอื่น ๆ อีกมากมาย หลายอย่าง

แต่มีผลไม้อีกชนิดหนึ่งที่สร้างความประทับใจให้กับชาวต่างชาติ เมื่อมีโอกาสได้
ลิ้มรสบางคนชื่นชอบหลงใหลในรสหอม หวาน มัน นุ่มนวล ในสัดส่วนที่กลมกล่อมพอดี
แต่ในมุมมองกลับกันบางคนได้กลิ่นต้องผงะ ถึงกับปวดเคียรเวียนเกล้าในความฉ่ำฉ่ำรุนแรง
ของกลิ่นที่ปะทะกับนาสิกสัมผัส

ต่างคนต่างจิตต่างใจ ช่างปะไร ถ้าจะเป็นเช่นนั้น แต่ที่แน่ ๆ ขณะนี้ผลไม้ชนิดนี้
สร้างรายได้ให้กับเจ้าของสวน นำเงินตราจากต่างประเทศเข้ามาปีละหลายร้อยล้านบาททีเดียว
ผลไม้ที่จะกล่าวถึงในที่นี้คือ ทุเรียน

นายหนา แด่สมาน

จ. สตูล





ถ้าเราเอ่ยถึงทุเรียน เราก็มักจะคิดถึงชื่อพันธุ์ทุเรียนไม่กี่พันธุ์ และแหล่งผลิตไม่กี่จังหวัด เช่น พันธุ์หมอนทอง ก้านยาว เราจะคิดถึงจังหวัดนนทบุรี ซึ่งบัดนี้เนื้อที่ปลูกลดลงจนน่าใจหาย ถ้าพันธุ์ชนิดนี้ เรามักจะคิดถึงจังหวัดนนทบุรี ปราชินบุรี และระยอง เป็นต้น

พันธุ์ทุเรียนสองสามพันธุ์ที่กล่าวมาทุกคนเคยรู้จักเคยได้กินชิน ๆ หูอยู่บ้าง แต่มีทุเรียนอีกพันธุ์หนึ่ง ซึ่งเมื่อเอ่ยถึงหลายคนจะทั้งทั้งชื่อพันธุ์และแหล่งผลิต

ชนิดนี้เอง เป็นน้องใหม่ที่ไม่มีใครรู้จัก ถ้าเป็นนักร้องคงจะต้องขนานนามว่านักร้อง No Name (ไม่มีชื่อเสียงเอาเสียเลย)

ชนิดนี้เอง เกิดจากทุเรียนพันธุ์ชนิดผสมกับหมอนทอง ถิ่นกำเนิดอยู่จังหวัดสตูล ซึ่งมีเขตแดนติดกับประเทศมาเลเซีย อันเป็นตลาดใหญ่ของทุเรียนพันธุ์นี้

“ชนิดนี้ทองของลุงหย้า” คงไม่มีวลีใดเหมาะสมกว่านี้อีกแล้ว

ลุงหย้า เป็นคนเดียวและคนแรกของ อำเภอควนโดน จังหวัดสตูล ที่คิดค้นทุเรียนพันธุ์ลูกผสมนี้ขึ้นมา จนสร้างชื่อเสียง และฐานะให้กับตนเองในเวลาไม่กี่ปี

ลุงหย้า บัดนี้กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านวิชาการให้กับบริษัททำสวนทุเรียนบริษัทหนึ่งในท้องถิ่นนั้น ด้วยอัตราค่าจ้าง ๕,๐๐๐ บาทต่อเดือน แถมรถยนต์และมอเตอร์ไซด์ไว้ให้ใช้อย่างละหนึ่งคัน

นอกจากนั้น ยังเป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานราชการอีกหลายแห่ง เช่น มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ สถานเพาะพันธุ์กล้วยไม้ อำเภอรัตภูมิ ชุมชุมเกษตรกรจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับเชิญเป็นวิทยากรในรายการโทรทัศน์ช่อง ๗ ช่อง ๑๐ เรื่องการทดลองเพาะพันธุ์ทุเรียน เป็นวิทยาทานแก่ผู้สนใจในภูมิภาคนั้นอีกด้วย

เป็นไปได้อย่างไรที่ชายชรา เชื้อสายอิสลามวัย ๖๗ ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ จะมีเพลงกระป๋องไร้เทียมทานขนาดนี้

ความรู้นอกตำราที่ลุงหย้า แกสมาน สะสมมานับว่าไร้เทียมทานโดยแท้จริง

นับย้อนหลังไปเมื่อ ๔๘ ปีที่แล้ว

“ตอนนั้นผมอายุ ๑๗ ปี พ่อแม่ผมกำหนด ยกเงินมา ๑๐ กว่าไร่ทำไร้อ้อยขาย

ไม่ถึงไร่ เอาไว้ตัดขายล้าละ ๑๐ สตางค์ ได้เงินปีละ ๑๐๐ กว่าบาท อีกส่วนหนึ่งปลูกมันเทศประมาณ ๒ ไร่ มันเทศกิโลละ ๑๐ สตางค์ แต่ปลูกมันเทศขาดทุน เพราะหาตลาดไม่ได้ ในที่สุดต้องขุดทั้งหมด หลังจากนั้นผมไม่เคยปลูกมันเทศอีกเลย”

นายหยา เล่าความสำคัญในยุคนั้นด้วยความขมขื่นกับอาชีพเกษตรกรรมที่หาหลักประกันอะไรไม่ได้ เมื่อผลผลิตพืชผลออกมา ทุกอย่างขึ้นอยู่กับดินฟ้าอากาศและโชคชะตา

“พออายุ ๒๑ ปี ผมแต่งงานกับ นางสาวบุเต้ คนบ้านเดียวกัน เมื่อตอนอายุเข้าปีที่ ๑๔ ตอนนั้นญี่ปุ่นเข้ามาภาคใต้เยอะแยะ ทำให้น้ำตาลราคาดีมาก ผมจึงหันมาทำน้ำตาลมะพร้าว รายได้ดีมาก ผมตั้งตัวได้เพราะน้ำตาลมะพร้าว แต่ในขณะที่เดียวกัน ผมก็ปลูกอ้อยไปด้วย ปลูกต่อมอีก ๖ ปี ช่วงนั้นผมเก็บเงินได้วันละ ๒๐-๓๐ บาท ผมสามารถซื้อที่ดินไร่ละ ๑๒๐ บาท ได้ ๑๐๐ ไร่ และทำน้ำตาลมะพร้าวอยู่ ๗ ปี จึงหันมาปลูกยางพาราอย่างเดียว เพราะนอกจากผมแล้วไม่มีใครขึ้นต้นตาลได้ เวลาจึงไม่ค่อยมี...”

เห็นจะจริงอย่างที่สุภาจิตบพหนึ่งกล่าวว่า “พระเจ้าจะช่วยท่านต่อเมื่อท่านช่วยตัวท่านเองเท่านั้น” บทพิสูจน์เห็น ๆ ในช่วงหนึ่งของชีวิต นายหยานั้นเองเล่า เขามิได้ย่อท้อกับการขาดทุนตอนปลูกมัน ความเฉลียวฉลาดมีอยู่ในตัวจึงทำให้มองเห็นช่องทางทำมาหากิน แนวใหม่จนสามารถตั้งตัวได้ ณ บัดนี้

“กว่ายางจะให้ผลผลิตกินเวลาถึง ๑๐ ปี เป็นยางพันธุ์พื้นเมืองต้นใหญ่ ผมเสียตายนเวลาที่เสียไป ผมตัดสินใจไปซื้อกิ่งตอนทุเรียนมา ๔ กิ่ง ปลูกในเนื้อที่ ๒ ไร่ โดยที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องทุเรียนเลยแม้แต่น้อย เห็นผลทันตาภายในเวลา ๒ ปี ต้นทุเรียนตายเรียบสาเหตุเพราะไม่รู้วิธีการ...”

ความรู้นอกตำราบทที่หนึ่งของนายหยาเริ่มต้น และบทที่สองก็ตามมา

“เวลาต่อมาผมไปซื้อกิ่งทุเรียนที่สนามหลวงอีกกิ่งละ ๒๕ บาท เสียเงินไป ๔,๐๐๐ บาท ได้มา ๑๔ กิ่ง คราวนี้ผมถามรายละเอียดเกี่ยวกับการปลูก การรดน้ำมาด้วย ถึงกระนั้นกิ่งทุเรียนก็ไม่วายที่จะตาย เหลือไว้ให้ดูต่างหน้าคนขายเพียง ๒ ต้นเท่านั้น ต้นหนึ่งเป็นพันธุ์หมอนทอง และอีกต้นหนึ่งเป็นพันธุ์ชะนี”

ความล้มเหลวครั้งนี้ยิ่งทวีให้เกิดการทำทนาย

“ก็ให้มันรู้ไปว่าจังหวัดสตูลปลูกทุเรียนไม่ได้”

ว่าแล้ว นายหยา ก็มุ่งหน้าเข้ากรุงเทพ ฯ อีกเป็นครั้งที่สาม คราวนี้ไปถามวิธีการต่อกิ่งทุเรียนกลับมาด้วย...

เมื่อหาบทเรียนนอกตำราของนายหยา เข้มขันขึ้นทุกขณะ ทูเรียน ๒ ต้น คู่บุญบารมีของนายหยา โตวันโตคืน หลังจากนั้น ๓ ปี ก็ผลิตดอกออกผล แรก ๆ นายหยาก็เก็บขายบ้าง แจกญาติพี่น้องเพื่อนบ้านไปตามอัธยาศัย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เขาเฝ้าสังเกตการผลิตดอกผลของทุเรียนทั้งสองต้น และความคิดหนึ่งก็แวบเข้ามา

“เอ ! ถ้าเราจะนำพันธุ์ทุเรียนทั้งสองต้นมาผสมกันผลมันจะเป็นอย่างไรหนอ”

เขาไม่เพียงแต่คิดเท่านั้น เขาลงมือปฏิบัติตามที่เขาคิด โดยมิได้ศึกษาจากตำราเล่มใด ๆ เลย หากแต่อาศัยการลองผิด ลองถูก สังเกต ลงมือปฏิบัติจริงเอาใจใส่อย่างจริงจัง และเขาได้คร่ำหวอดอยู่กับการทดลองนี้ถึง ๑๓ ปีเต็ม จึงบรรลุผล

เสียยวดยที่เราไม่มีโอกาสได้สัมผัสรสชาติของทุเรียนพันธุ์ชะนีทองของลุงหยา จึงมีอาจบรรยายได้ว่าแจ่มแจ้งเพียงใด ด้วยเหตุที่ว่าช่วงเวลาที่เรามาสัมภาษณ์เป็นช่วงที่ทุเรียนเพิ่งผลิตออก แต่ข้อพิสูจน์นี้ปรากฏผลชัดเจน โดยเรามีต้องพิสูจน์นั่นก็คือย้อนหลังไปเมื่อ ๕-๕ ปีที่ผ่านมา ทุเรียนชะนีทองของลุงหยาส่งไปขายให้ลูกค้าที่ประเทศมาเลเซีย ปีหนึ่ง ๆ รายได้ไม่ต่ำกว่าหนึ่งล้านบาท จากจำนวนทุเรียน ๑,๐๐๐ กว่าต้น คิดเฉลี่ยต้นละไม่ต่ำกว่า ๑,๐๐๐ บาท

ไม่เพียงแต่เท่านั้น ปัจจุบันนี้ ลุงหยามีรายได้จากการขายกิ่งทุเรียนที่ลุงหยาต่อเอง แต่ละวันจะขายได้ตั้งแต่ ๑๐-๒๐๐ กิ่ง ๆ ละ ๒๕ บาท คิดเป็นเงิน ๒๕๐-๕,๐๐๐ บาทต่อวัน

ช่วงเวลาอันยาวนานที่ผ่านพ้นมานั้น ลุงหยาพักเพียรสร้างบทเรียนนอกตำรา ว่าด้วยการปลูกทุเรียนพันธุ์ชะนีทองด้วยตนเองบทแล้วบทเล่า จนครบถ้วนกระบวนการ แม้กระทั่งการคิดค้นวิธีบำรุงรักษาด้วยยากำจัดศัตรูพืช

ลุงหยา บอกว่า “ทุเรียนของผมไม่มียาฆ่าแมลง ป้องกันแมลงโดยยาสมุนไพรที่ปรุงเอง ทดลองมา ๑๐ ปีแล้ว เป็นยาผงละลายน้ำแล้วฉีด วัตถุพิษก็ได้จากพื้นบ้านนี่เอง” และบอกไม่ได้ว่าคืออะไร ลุงหยาขอสงวนสิทธิ์ ซึ่งก็เป็นสิทธิ์ของลุงหยา

นอกจากทุเรียนแล้วลุงหายังมีรายได้จากการเลี้ยงปลาอีก มีปลาดุก ปลานิล ปลาไน รวม ๖ บ่อ แต่ละบ่อจะมีกำไรประมาณ ๗,๐๐๐ บาท โดยแทบไม่ต้องลงทุนเรื่องอาหารปลาเลย อาหารปลาของลุงหยา คือ ไล่ไก่ที่แม่ค้าไม่ต้องการแล้ว ลุงหยาจะนำมาต้มจนสุก

แล้วโยนลงบ่อรวมทุกบ่อ ประมาณ ๒๐ กิโลกรัมต่อวัน ช่วงฤดูร้อนน้ำน้อยลงหยาจะหยุดเลี้ยงปลา พักบ่อตากบ่อให้แห้ง เพื่อเตรียมตัวเลี้ยงปลาในฤดูที่มีน้ำอุดมสมบูรณ์ต่อไป

ไม่เพียงแต่ปลูกทุเรียน เลี้ยงปลา ลงหยายังทดลองปลูกผลไม้มานานชนิดตามที่ใจปรารถนา เช่น จำปาตะเนือดี ขนุนพันธุ์ที่มีลูกใหญ่หนักที่สุด ๔๕ กิโลกรัม มะม่วงพันธุ์พื้มเสมมัน พันธุ์น้ำดอกไม้ ลั่นจี ลองกอง และเนื้อที่บางส่วนในจำนวนที่ดินกว่า ๒๐๐ ไร่ที่มีอยู่ยังแบ่งทำนาอีกเล็กน้อย...น่าทึ่งในความขยันเสียจริง

ผลแห่งความขยันขันแข็งของลงหยา จึงพาชีวิตครอบครัวอันประกอบไปด้วย ลูกชาย ๒ คน ลูกสาว ๓ คน ประสบความสำเร็จในการศึกษาและอาชีพการงานกันทุกคน โดยมีนางปูเต๊ะ คู่ชีวิตเป็นเพื่อนคู่คิดมาตลอด

บัดนี้ ลงหยา สุขกายสบายใจ เมื่อรู้ว่าลูกชายคนที่ ๔ จะรับภารกิจทุกอย่างต่อจากพ่อ ต่อแต่นี้ไปเวลาที่เหลืออยู่วันละ ๒๔ ชั่วโมง ลงหยาขอย่างงานวันละ ๒ ชั่วโมง ตั้งแต่เช้ารุ่งถึง ๖ โมงเช้า โดยการดูสวน ตรวจกิจการต่าง ๆ จากนั้นไปบริษัทเดือนละ ๕-๑๐ วัน ที่เหลือพักผ่อน

“ลงพอใจกับชีวิตตอนนี้แล้ว ห่วงก็แต่เด็กยุคหลัง ๆ อยากให้เขาทำการเกษตร อยากให้เขามีความอดทน ใจเย็น รอบคอบ มีความซื่อสัตย์ มาจนถึง...”

เหล่านี้คือแนวการดำเนินชีวิตของลงหยาที่ปรารถนาจะเห็นเยาวชนรุ่นหลังเป็นเช่นนั้นบ้าง

อยากให้เยาวชนเติบโตเป็นคนดี และมีประโยชน์ต่อครอบครัวและสังคมถ้าเราช่วยตัวเราเอง สังคมก็จะช่วยเราอีกทางหนึ่ง และเมื่อใดเรามีกำลังพอจะช่วยสังคมได้เราก็จะช่วย

“ผมเองก็เช่นกันเท่าที่เป็นและมีจนกระทั่งทุกวันนี้ เพราะสังคมมีส่วนช่วยเรา เราต้องคืนให้กับสังคม อยากให้ประโยชน์คนอื่นบ้าง”

การบริจาคเงินช่วยเหลือโรงเรียนในละแวกนั้น ในรูปทุนการศึกษา บริจาคที่ดินสร้างถนน ช่วยเหลือให้คนยากไร้ไปแสวงบุญที่กรุงเมกกะ ทำให้ลงหยาสุขใจได้ปลื้มเป็นอย่างนัก

“ลงภาคภูมิใจที่สุด เพราะเคยยากจนมาก่อน คนจนจะเห็นค่าของเงิน ค่าอวยพรที่เราได้รับจากเขามันมีค่าน่าฟังยิ่งนัก...ขอให้อายุยืน ไม่เจ็บไข้ได้ป่วย...แค่นี้ลงก็พอใจแล้วสำหรับสิ่งตอบแทนในส่วนที่เราไม่ได้หวังให้เขาตอบแทน”

จากชีวิตจริงของ นายหนา แกสมาน บ้านเลขที่ ๓๕๔ หมู่ ๑
ตำบลกวนโดน อำเภอกวนโดน จังหวัดสตูล

สัมภาษณ์ : สมปอง จันทรมานิตย์

: บังอร เอี่ยมรอด

เขียน : สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ : บังอร เอี่ยมรอด

วัน เดือน ปี : ๓๐ มีนาคม ๒๕๓๖



นักสู้...ผู้หญิง

แม่นายอรุณ ผู้สามีจากไปนานแล้ว แต่เชิงและลูก ๆ ก็
สานกิจการรถโดยสาร “เพชรประเสริฐ” เจริญรุ่งเรือง ขยายผล
อย่างกว้างขวาง...

“ศาสนาทุกศาสนาสอนคนให้เป็นคนดี ฉะนั้นฉันจึงช่วยสนับสนุนทุกศาสนา...สำหรับการ
เลี้ยงลูก ๆ ฉันไม่ใช่วิธีการเพี้ยนดี แต่จะตามใจลูก ๆ จะทำเป็นตัวอย่างที่คิดว่าดีให้
ลูก ๆ เห็น ให้ลูก ๆ รู้...”

ความข้างต้นเป็นคำพูดของหญิงสูงอายุคนหนึ่ง อายุ ๗๓ ปี รูปร่างท้วม ผิวขาว
รูปหน้ากลมอ้มเอิบ ดวงตาที่มองผ่านแว่นสายตาแสดงถึงความมั่นคงในจิตใจเบื้องลึก แจ่มใส
การพูดจาคล่องไม่ติดขัด

สุภาพสตรีผู้นี้มีชื่อว่า เชิง ดวงพัตรา ซึ่งใคร ๆ ที่รู้จักและมีอายุน้อยกว่า มักเรียก
สรรพนามด้วยความเคารพว่า “คุณแม่เชิง

ข้อมูลที่ได้รับจากคำบอกเล่าของคุณแม่เชิง ดวงพัตรา ลูก ๆ ของคุณแม่เชิง คือ
คุณพัชราและคุณสมชาติ และคณะครูแนะแนวแห่งโรงเรียนวิทยานุกูลนารี จังหวัดเพชรบูรณ์
ทำให้เกิดสารคดี “ชีวิตต้องสู้” ของหญิงคนหนึ่ง ซึ่งสามารถนำมาตีแผ่เผยแพร่ ให้ผู้อ่านจดจำ
ไปอีกนาน

เชิง ดวงพัตรา เกิดเมื่อปี พ.ศ. ๒๔๖๓ ที่อำเภอนพรัตน์ จังหัดชลบุรี เป็นลูกคนที่ ๑
ในจำนวนพี่น้อง ๓ คนของพ่อเย็น และแม่ฮวย แซ่ปึ้ง ซึ่งเป็นชาวจีนอพยพมาตั้งรกราก
ทำมาหากินด้วยการยึดอาชีพปลูกผักเลี้ยงหมูบนที่ดินแปลงเล็ก ๆ ซึ่งเช่าจากโบสถ์ของ
ศาสนาคริสต์นิกายคาทอลิก”

นางเชิง ดวงพัตรา
จ. เพชรบูรณ์





เซ็งอาศัยอยู่ในกระท่อมบุงจากหลังเล็ก ๆ กับพ่อแม่และน้อง ๆ ตามประสาของชาวสวนผักที่ยากจน แต่ก็ไม่ได้เดือดร้อนนัก เพราะใกล้ ๆ บ้าน ก็มีญาติ ๆ สูงอายุทำมาหากินเป็นชาวสวนดั่งเช่นครอบครัวของเซ็ง

เมื่อเติบโตพอที่จะใช้แรงงานได้แล้ว ประกอบกับเป็นลูกสาวคนโต และพ่อแม่ต้องทำมาหากินทางด้านเกษตร แนนอน เซ็งก็ต้องร่วมรับผิดชอบช่วยงานของพ่อแม่ตามวิถีชีวิตชาวสวนผักที่ยากจน ต้องช่วยงานบ้านทุกชนิด ดูแลความสะอาดของบ้าน อาหารการกินของคนในบ้าน รดน้ำผัก ถอนหญ้าและวัชพืชที่แย่งธาตุในดินของผัก หันต้นกล้วยผสมรำให้หมูกินเป็นอาหาร ทำความสะอาดเล้าหมู เก็บผักนำไปขายที่ตลาด ฯลฯ

เรื่องการเรียนหนังสือคงไม่ต้องนึกถึงหรอก ภาระหน้าที่ความรับผิดชอบต้องงานทั้งในบ้านและในอาชีพของพ่อแม่ ก็ทำให้เหน็ดเหนื่อยเมื่อเช้าแทบขาดใจแล้ว อีกทั้งฐานะทางการเงินก็ยังไม่อำนวยที่จะเปิดโอกาสให้พ่อแม่ของเซ็งส่งเซ็งเข้าโรงเรียน ทุกคนต้องช่วยกันทำมาหากิน ฉะนั้นเซ็งจึงไม่ได้เข้าเรียน แม้อายุจะย่างเข้าเกณฑ์บังคับต้องเข้าเรียนในโรงเรียน

อย่างไรก็ตาม พ่อแม่ก็ต้องให้เซ็งเข้าเรียนหนังสือในโรงเรียนตามพระราชบัญญัติการศึกษาจนได้ มิฉะนั้นจะผิดกฎหมาย เซ็งจึงไปโรงเรียน แต่ก็มีใจว่าจะได้เรียนทุกวัน เพราะภาระหน้าที่ในบ้านนั้น มักไม่เปิดโอกาสให้ไปโรงเรียนได้ทุกวัน เซ็งอยากเรียนหนังสือ อยากเรียนต่อสูง ๆ จึงขยันเรียนเมื่อมีโอกาส ผลการเรียนนับว่าดีมาก แต่จนแล้วจนรอดก็ต้องออกจากโรงเรียน เมื่อเซ็งเรียนได้แค่ชั้นประถมปีที่ ๒

นอกจากภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบจากพ่อแม่แล้ว บ่อยครั้งที่เซ็งต้องไปช่วยญาติเก็บใบพลูนำไปขายที่ตลาด อย่างไรก็ตาม เซ็งก็ทำทุกสิ่งทุกอย่างที่ได้รับมอบสำเร็จด้วยดี เซ็งเป็นสุข ทั้งนี้เพราะเซ็งได้รับความรักความอบอุ่นจากพ่อแม่เป็นอย่างดี จึงมีกำลังใจในการทำงานต่าง ๆ เรื่อยมา ไม่ว่าจะเป็นงานนั้นจะหนักเบาอย่างไร

ปี พ.ศ. ๒๔๘๐ เมื่ออายุได้ ๑๗ ปี ผู้ใหญ่คือ ทั้งพ่อแม่และญาติ ๆ เห็นพ้องต้องกันว่า เซ็งสมควรที่จะแต่งงานมีเหย้าเรือนได้แล้ว ตามคำส่อของญาติผู้ใหญ่ของชายชื่ออรุณ ด้วยเหตุนี้เอง จึงเป็นปีเริ่มต้นในชีวิตคู่ของเซ็ง และเซ็งก็ย้ายไปอยู่ในบ้านของสามีตามประเพณีของคนจีน

พ่อแม่ของสามีเป็นคนทำงานหนักและอดทน ประกอบอาชีพปลูกผักเลี้ยงหมูดังเช่นพ่อแม่ของซิง แต่พ่อแม่ของสามีเป็นคนค่อนข้างตระหนี่ มักไม่ยอมใช้จ่ายเงิน กระเบียดกระเสียนในเรื่องอาหารการกิน ผักที่ปลูกเอง เอามาใช้ประกอบอาหารไม่ได้ ต้องนำเอาไปขาย เพื่อให้ได้เงินมาเพียงอย่างเดียว ด้วยเหตุนี้กระมัง ครอบครัวของสามีจึงมีฐานะดี

สามีของซิงคือ นายอรุณ เรียนจบชั้นประถมปีที่ ๔ จากโรงเรียนเดียวกับที่ซิงเคยเรียนรู้จักกันตั้งแต่เด็กมาแล้ว ยังเคยทะเลาะกันตามประสาเด็ก ๆ งานที่นายอรุณทำคือทำงานเป็นลูกมือในโรงสีแห่งหนึ่งใกล้บ้าน สามีของซิงเป็นคนฉลาดและขยันมาก แต่นายจ้างซึ่งเป็นเจ้าของโรงสีเป็นคนทวงวิชาความรู้ มักไม่ยอมให้นายอรุณอยู่ใกล้ ขณะที่กำลังซ่อมเครื่องสีข้าว มักใช้ให้นายอรุณไปซื้อของที่ตลาด เพื่อมิให้นายอรุณเห็นวิธีการซ่อมเครื่อง แต่ด้วยความช่างสังเกตและฉลาด นายอรุณก็สอบถามและเรียนงานช่างจากบุคคลอื่น ๆ จนสามารถซ่อมเครื่องชนิดกลต่าง ๆ ได้ นับว่าเป็นการศึกษานอกระบบโรงเรียนอย่างหนึ่งก็ได้ และความรู้ในเรื่องเครื่องชนิดนี้ ก็เป็นพื้นฐานสำคัญในการประกอบอาชีพและพบกับความรุ่งเรืองต่อมาในภายหลัง

แต่งงานได้ ๒ ปี ก็มีลูกคนแรก และปีต่อมาก็มีลูกอีกคนหนึ่ง รวมเป็นสองคน ซิงและสามีก็ได้แยกจากบ้านที่พ่อแม่ของสามีมายู่ร่วมกันตามประสาพ่อแม่ลูก ตอนแยกออกมาอยู่ตามลำพังมีเงินติดตัวอยู่ เพียง ๓๔ บาท และสามีทำงานโรงสีเงินเดือน ๔ บาทเท่านั้น ด้วยเงินจำนวนนี้ก็นำไปเช่าที่ของโบสถ์คาทอลิก เพื่อปลูกผักและเลี้ยงหมูตามที่เคยทำมาสมัยอยู่กับพ่อแม่ ชีวิตในช่วงนี้ต้องทำงานหนักมากและภาระที่ยิ่งใหญ่เพิ่มเติมขึ้นมากกว่าปกติคือ การเลี้ยงลูกเล็ก ๆ อีก ๒ คน

ชีวิตของคนเราย่อมมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ปี พ.ศ. ๒๔๙๐ ซิงกับสามี และลูก ๆ ได้อพยพย้ายมาอยู่ในอำเภอลำลูกเกด จังหวัดเพชรบูรณ์ตามคำแนะนำของคนที่รู้จัก ซึ่งเคยมาเป็นทหารในจังหวัดนี้ เพราะเห็นว่า เพชรบูรณ์น่าจะเป็นจังหวัดหนึ่งที่ทำมาหากินได้คล่อง แต่อยู่ที่ลำนกเหล็กได้ประมาณปีครึ่ง ซิงและลูก ๆ ก็ต้องย้ายกลับอำเภอนนทบุรี จังหวัดชลบุรีถิ่นกำเนิด เพราะทั้งซิงและลูก ๆ มักล้มป่วยหนักอยู่เสมอ โดยไม่ทราบสาเหตุ บางคนกล่าวว่า สาเหตุน่าจะเกิดจากการผิวน้ำผิวดอากาศ หากจะแก้ไข ก็แก้ไขได้ด้วยการนำเอาดินจากถิ่นกำเนิดมาใส่แช่ลงในโอ่งน้ำ ที่ทุกคนในบ้านต้องใช้น้ำ เพื่อตีมินจากโอ่งนั้น สองปีต่อมา

เซ็งและลูก ๆ ก็ย้ายกลับมายุ่งที่หล่มสักอีกครั้ง และนำดินจากพนัสนิคมมาใส่โองน้ำที่บ้าน ในหล่มสักตามคำบอกเล่าของคนบางคน ซึ่งต่อมาเซ็งและลูก ๆ ก็ไม่เคยป่วยเหมือนเมื่อก่อนเลย

การมายุ่งที่หล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์ครั้งนี้ เริ่มต้นด้วยการซื้อรถโดยสารมาคันหนึ่ง วิ่งรับผู้โดยสาร ระหว่างอำเภอเมืองเพชรบูรณ์กับอำเภอหล่มสัก ซึ่งมีสามีเป็นคนขับ ส่วนเซ็งเป็นคนเก็บค่าโดยสาร รถโดยสารคันนี้ก็มีลักษณะดังเช่นรถโดยสารอื่น ๆ ในสมัยเมื่อ ๔๐-๕๐ ปีที่แล้ว คือ เป็นรถกระบะไม้ ภายในรถมีที่นั่งสำหรับผู้โดยสาร ซึ่งใช้แผ่นไม้หนาทึบพอเหมาะสำหรับนั่ง พาดจากตอนหน้าของรถมาจรดท้ายรถ ทั้งทางด้านซ้ายและขวาของรถคันนี้เธอและสามีใช้เป็นเครื่องมือสำคัญในการหาเลี้ยงชีพตนเองและลูก ๆ เธอมา

รถโดยสารคันแรกที่ซื้อมานั้น มีราคาเกือบ ๓๐,๐๐๐ บาท ซึ่งนับว่าเป็นราคาที่แพงมากในสมัยนั้น ยานักที่ใคร ๆ จะซื้อเป็นเจ้าของได้ สำหรับเซ็งนั้นไม่ยาก เพราะเซ็งมีเงินเก็บไว้มากมาย ไม่มีใครทราบแม้แต่สามี

ในตอนที่เซ็งพาลูก ๆ กลับไปอยู่ที่อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี เพราะมีสาเหตุจากการล้มป่วยบ่อย ๆ นั้น สามียังคงอยู่ที่หล่มสัก มีได้พยกกลับไปด้วยนั้น ได้ทำงานอย่างหนักและประหยัดมากจึงมีเงินเหลือและส่งกลับไปให้เซ็งใช้จ่ายบ่อย ๆ แต่สามีหาว่าไม่ว่าเงินที่ส่งไปให้เซ็งบ่อย ๆ เป็นเวลา ๒ ปีนั้น เซ็งเก็บซ่อนไว้โดยมิได้นำออกมาใช้จ่ายสักสตางค์แดงเดียว รายจ่ายที่เซ็งจ่ายเพื่อการเลี้ยงลูกที่พนัสนิคมนั้น จ่ายจากเงินที่เซ็งทำงานปลูกผักเลี้ยงหมูเท่านั้น ด้วยเหตุนี้เอง เซ็งจึงมีเงินเกือบเพียงพอที่จะซื้อรถโดยสาร ที่กล่าวว่าเกือบเพียงพอ เพราะยังขาดเงินอยู่อีก ๔,๐๐๐ บาท บุคคลที่เซ็งและสามีนึกถึงเพื่อยืมเงินมาสมทบคือพ่อของสามีนั่นเอง โดยมีเงื่อนไขคือ ต้องวางสายสร้อยทองที่เซ็งมีอยู่เป็นหลักทรัพย์ประกันเงินยืม ฉะนั้นก็สรุปได้ว่า จากเงินที่เก็บซ่อนเข้าพกเข้าห่อจำนวนซึ่งมากพอสมควรกับเงินที่หีบยืมจากพ่อของสามีอีกส่วนหนึ่ง รวมกันแล้วก็ซื้อรถโดยสารได้คันหนึ่ง ต่อมาเซ็งก็ขายหมูที่เลี้ยงไว้ได้เงินมาจำนวน ๔ พันบาทเศษ ก็นำเงินจำนวนนี้ไปใช้คืนพ่อของสามี

อาชีพเดินรถโดยสารเส้นทางระหว่างหล่มสักกับเพชรบูรณ์ ยังไม่มีใครเคยทำมาก่อน ฉะนั้น เซ็งและสามีจึงเป็นผู้บุกเบิกคนแรก ประกอบกับมีความขยันขันแข็งในการทำงานอดทน และประหยัด ทำให้มีรายได้เป็นกอบเป็นกำ สามารถซื้อรถโดยสารเพิ่มเติมมากขึ้น ๆ

แข่งและสามี่ทำงานทุกอย่างด้วยตนเอง หากทำได้ เช่น สามี่ขับรถเองบ้าง คมรถและเก็บค่าโดยสารเองบ้าง แข่งคุมรถเก็บค่าโดยสาร ทำบัญชีเอง ทั้ง ๆ ที่ไม่เคยเรียนหลักการทำบัญชีจากที่ใดมาก่อน ทำกับข้าวเลี้ยงคนรถ และช่างเครื่องที่ต้องจ้างมาช่วยดูแลรถโดยสาร ซึ่งมีอยู่หลายคัน เป็นต้น และที่เธอไม่ทอดทิ้งอย่างเด็ดขาดคือ ดูแลงานบ้านและเลี้ยงดูลูก ๆ ให้มีความสุข นับว่าเป็นงานหนักมากสำหรับสองสามี่ภรรยาคุณี่

เมื่อมีรถโดยสารเพิ่มมากขึ้น ๆ ตามประสาของนักพัฒนาอาชีพ แข่งและนายอรุณก็ได้ขยายเส้นทางเดินรถเพิ่มเติมอีกหลายเส้นทาง และมีเส้นทางหนึ่งที่ยาวไกลที่สุดคือเส้นทางระหว่างเพชรบูรณ์กับกรุงเทพ ฯ

ชีวิตของเธอและสามี่จะสบายขึ้น แต่ก็หาเป็นเช่นนั้นไม่ ทั้งสองยังคงขยันหมั่นเพียรตลอดมา แข่งต้องคุมรถและเก็บค่าโดยสารด้วยตนเอง บางครั้งรถเสียระหว่างทางและบ่อยครั้งที่รถติดหล่มเพราะถนนหนทางในสมัยก่อนเป็นหลุมเป็นบ่อ ขรุขระไม่ราบเรียบดังเช่นที่เราเห็นทุกวันนี้ ก็ต้องดูแลรถ ตามช่างมาซ่อมรถ กินนอนไม่เป็นเวลา แต่ถึงอย่างไรก็ตามกิจการก็ดำเนินด้วยดีมาตลอด

กิจการเดินรถในบางสายก็ไม่ราบรื่นนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสายที่เปิดเดินรถใหม่ ๆ มักจะเผชิญกับผู้ที่มีอิทธิพลในท้องถิ่น ซึ่งเสียผลประโยชน์ในการเดินรถให้กับคู่แข่ง พนักงานขับรถของบริษัทเดินรถของแข่งและสามี่มักถูกกลั่นแกล้งและถูกทำร้ายบ่อยครั้ง มีบางครั้งสามี่ก็ต่อสู้ปะทะกับผู้ที่มีอิทธิพลเหล่านั้น แต่บางครั้งก็รู้สึกท้อแท้ แต่ก็ไม่ท้อถอย ได้หันไปดำเนินการทำสวนส้ม ซึ่งก็ทำให้มีรายได้ดี อย่างไรก็ตาม ทั้งสองคนก็ไม่อาจตัดใจไปจากการประกอบอาชีพบริการเดินรถโดยสารไปได้ และต่อมาเหตุการณ์การทะเลาะวิวาทแย่งเส้นทางเดินรถได้หมดไป เพราะทางราชการให้ความสนใจปัญหานี้พร้อมทั้งให้สัมปทานการเดินรถในเวลาต่อมา และบริษัทเดินรถของแข่งและสามี่คือ บริษัทในเครือของ “เพชรประเสริฐ” ก็ได้รับสัมปทานเดินรถหลายเส้นทาง เช่น เพชรบูรณ์กับกรุงเทพ เพชรบูรณ์กับลพบุรี เพชรบูรณ์กับขอนแก่น เป็นต้น

กลยุทธ์ในการแข่งขันกันเดินรถโดยสารมีมากมายนัก นอกจากจะสร้างความมั่นใจในเรื่องความปลอดภัยและความสะดวกสบายให้แก่ผู้โดยสารแล้ว ยังต้องใช้ไหวพริบช่วงชิงผู้โดยสารอีกมาก เช่น ให้เงินรางวัลแก่ผู้พาคคนมาโดยสารรถ ซึ่งนับเป็นจำนวนหัว หรือที่เรียกกันในการเดินรถว่า “ค่าหัว” หัวละ ๒-๓ บาท เป็นต้น

เรื่องที่นำประทับใจของคนในครอบครัว “ดวงพัศตรา” มาตลอดและก็คงจะบอกเล่า กันต่อ ๆ ไปชั่วลูกชั่วหลานคือ เรื่องการเก็บจำเงินที่หามาได้จากการทำงานของเซ็ง เก็บใน แบบที่ว่ามิดชิดชนิดซ่อนเร้นไม่มีใครทราบ แม้แต่สามี นอกจากเหตุการณ์ที่ต้องซื้อรถโดยสาร คันแรก ซึ่งได้มาก็เพราะมีเงินทุนเก็บไว้มากมายแล้ว ยังมีเหตุการณ์อื่น ๆ อีก เช่น ขโมย เข้าบ้าน ข้าวของถูกรื้อค้นกระจายกระเจาวย ทุกคนเข้าใจว่า ขโมยไม่ได้ของที่มีค่าไปเลย แต่เซ็ง บอกว่า ขโมยได้เงินที่เธอซ่อนไว้หลายหมื่นบาท คนในบ้านจึงได้รู้ เซ็งเล่าว่าในสมัยก่อน ธนาคารไม่มีสาขามากมายกระจายไปตามอำเภอต่าง ๆ ใครมีเงินก็ต้องเก็บซ่อนอย่างมิดชิดไว้ ตามที่ต่าง ๆ ในบ้าน

ต่อมาก็กิจการธนาคารเจริญก้าวหน้า มีสาขาต่าง ๆ มากมายอำนวยความสะดวกภัย ในทรัพย์สินของประชาชน เซ็งก็เริ่มรู้จักนำเงินฝากธนาคาร เซ็งเปิดบัญชีเงินฝากไว้กับธนาคาร หลายบัญชี ครั้งหนึ่งเมื่อถึงวาระที่สามีจะขายกิจการเดินรถ จำเป็นต้องใช้เงินมีมูลค่า นับล้านบาท จึงตัดสินใจเจรจาขอกู้เงินจากธนาคาร ผู้จัดการธนาคารเห็นว่าไม่สมควรกู้เงิน จากธนาคาร เพราะการกู้เงินต้องเสียดอกเบี้ยแพงมาก หากจะกู้เงินจำนวนมากเช่นนั้น และได้เสนอแนะให้ปรึกษากับภรรยา เพื่อนำเงินฝากของเซ็งไปลงทุนแทนที่จะกู้จากธนาคาร เมื่อสามีนำเรื่องมาบอกเล่าให้เซ็งทราบ เซ็งก็เห็นจริง จึงไปถอนเงินฝากด้วยกันที่ธนาคาร ปรากฏว่า ไม่เพียงพอสำหรับการลงทุน ผู้จัดการก็ชี้แนะว่าตามที่เซ็งถอนเงินฝากไปนั้น ถอนไปเพียงไม่กี่บัญชี ยังมีอีกหลายบัญชีที่ยังเหลืออยู่ สามีจึงได้ว่าเซ็งมีเงินฝากธนาคาร มากพอที่จะนำไปลงทุน โดยไม่ต้องกู้เงินจากธนาคารเลย ก็นี่แหละเป็นเหตุการณ์ที่นำเล่า ต่อ ๆ กันไปว่าเซ็งเป็นยอดนักเก็บเงินด้วยเลยละ จะเป็นตัวอย่างที่ดีหรือไม่ดี ก็ย่อมขึ้นอยู่กับเหตุการณ์ แต่ที่แน่ ๆ คือ การเก็บออมเงินของเซ็งเป็นประโยชน์ต่อการลงทุน ก่อร่างสร้างตัว และขยายกิจการได้ดีเสมอมา

หากจะประมวลภาพในการดำเนินกิจการรถโดยสารของเซ็งและสามี แล้วละก็ กล่าวสั้น ๆ ได้ดังนี้

ปี พ.ศ. ๒๔๙๒ เริ่มต้นกิจการรถโดยสารด้วยการซื้อรถคันแรก และให้บริการใน เส้นทางระหว่างหล่มสักกับเพชรบูรณ์

ปี พ.ศ. ๒๔๙๕ เพิ่มรถโดยสารเป็น ๒ คัน

ปี พ.ศ. ๒๕๐๐ ขยายเส้นทางเดินรถไปยังกรุงเทพ ฯ และลพบุรี และเพิ่มจำนวนรถขึ้นอีกหลายคัน

ปี พ.ศ. ๒๕๐๓ เริ่มเดินรถร่วมกับบริษัทขนส่งจำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของทางราชการ มีรถโดยสารธรรมดาและปรับอากาศเพิ่มมากขึ้น ๆ

ปัจจุบัน มีรถโดยสารธรรมดาและปรับอากาศวิ่งให้บริการแก่ผู้โดยสารในเส้นทางต่าง ๆ จำนวนประมาณ ๓๐๐ คัน มีคนงานที่ต้องรับผิดชอบความเป็นอยู่ประมาณ ๗๐๐ คน มีสำนักงานทำการและท่ารถ เพื่อพักรถโดยสารระหว่างทางตามเส้นทางเดินรถของตนเอง มีอยู่ซ่อมรถหลายอยู่ตั้งกระจายอยู่ที่จุดหมดยปลายของเส้นทางเดินรถ เช่น หล่มสัก ลำปาง ราชบุรี กรุงเทพฯ ฯ เป็นต้น และที่น่าทึ่งคืออยู่ใหญ่ที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองเพชรบูรณ์ นอกจากจะเป็นที่ซ่อมเครื่องรถโดยสารของบริษัทเองแล้ว ยังเป็นที่ต่อตัวถังและอุปกรณ์ภายในรถ เช่น เบาะที่นั่งผู้โดยสาร กระजरถ ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นที่ต่อรถโดยสารปรับอากาศ ๒ ชั้น (ซึ่งต้องลงทุนคันละ ๗ ล้านบาท) จากโครงการที่ออกแบบมาเพื่อการนี้โดยเฉพาะและขณะนี้บริษัทมีรถโดยสารปรับอากาศ ๒ ชั้น วิ่งรับส่งผู้โดยสาร ระหว่างกรุงเทพ ฯ กับเพชรบูรณ์หลายคันแล้ว

เหตุการณ์เลวร้ายและน่าเศร้าใจได้เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิดเลย ปี พ.ศ. ๒๕๑๕ หรือเมื่อ ๒๐ ปีที่ผ่านมา เชิงและสามี ซึ่งทำงานเคียงบ่าเคียงไหล่ต่อสู้กับชีวิตและร่วมทำมาหากินมาตลอด ได้ประสบอุบัติเหตุรถยนต์ที่นั่งไปกับคนขับชนกับรถแท็กซี่ ระหว่างการเดินทางไปตรวจทำเลที่จะตั้งที่พักผู้โดยสารที่หล่มสักพนักงานขับรถที่ไปด้วยเสียชีวิตทันที ส่วนสามีหมดสติ ต้องเข้าโรงพยาบาลไม่รู้ตัวอยู่ ๘ วันจึงเสียชีวิต

แม้สามี จะจากครอบครัวไปแล้ว แต่กิจการรถโดยสารของบริษัท เพชรประเสริฐ ยังคงอยู่เพราะมี “ตัวตายตัวแทน” เชิงและลูก ๆ สามารถดำเนินกิจการได้ต่อไป โดยเฉพาะลูก ๆ ๔ คนก็ได้ร่วมใจกันทำงานต่อจากผู้เป็นพ่อ ภายใต้การดูแลของเชิงผู้เป็นแม่ ผลงานที่ปรากฏในขณะนี้เจริญรุดหน้าก้าวไกล และคาดว่าจะขยายกิจการอย่างกว้างขวางออกไปได้อย่างไม่รู้จักอัมตัม หากสามีผู้จากไปสามารถรับรู้ความสามารถของเชิงและลูก ๆ ในการสานต่อกิจการของ “เพชรประเสริฐ” ได้แล้ว คงดีใจปลื้มใจ และหมดห่วงใด ๆ

เซ็ง แม้จะเข้ารับการศึกษานในโรงเรียนน้อยมาก แต่ก็เห็นคุณค่าและประโยชน์ของการศึกษา พยายามส่งเสริมและสนับสนุนให้ลูก ๆ ทั้ง ๔ คน ไม่ว่าจะเป็นหญิงหรือชาย ได้รับการศึกษาระดับปริญญา หรือตามความสนใจที่จะเรียนของลูก ๆ ส่วนตนเองก็ไขว่คว้าหาความรู้เพิ่มเติมด้วยประสบการณ์ตรงคือ เดินทางไปศึกษาตุงานกิจการต่อรถและกิจการเดินรถโดยสารในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ไต้หวัน สวีเดน เยอรมัน เป็นต้น

ลูก ๆ เข้าใจและซาบซึ้งในบุญคุณของพ่อและแม่ที่ร่วมกันดำเนินกิจการของบริษัทเพชรประเสริฐอย่างเต็มที่ เช่น บุตรคนที่ ๓ ซึ่งสำเร็จการศึกษาด้านเลขานุการจากสหรัฐอเมริกา รับผิดชอบเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัท บุตรคนที่ ๔ สำเร็จการศึกษาด้านบัญชี ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการบริษัท บุตรคนที่ ๕ ดูแลเรื่องการขนส่งน้ำมัน บุตรคนที่ ๖ เป็นผู้จัดการฝ่ายอุบัติเหตุ บุตรคนที่ ๗ เป็นนิติกร ประจำบริษัท บุตรคนที่ ๘ เป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชี เป็นต้น

การบริหารกิจการในเครือของบริษัทเพชรประเสริฐของลูก ๆ ภายใต้การให้คำปรึกษาของคุณแม่เซ็งเป็นไปด้วยดี ได้รับการยกย่องในคุณความดีจากสังคม ตัวอย่างที่เห็นเด่นชัดคือ ทุกปีที่ผ่านมา พนักงานของบริษัทมักได้รับรางวัลและการประกาศเกียรติคุณจากกรมการขนส่งทางบก เช่น พนักงานขับรถดีเด่น พนักงานมารยาทดี เป็นต้น ทั้งนี้เพราะบริษัทมักกวดขันและอบรมให้พนักงานของบริษัทตระหนักเรื่องการให้บริการที่ดีแก่ผู้โดยสารตลอดมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้โดยสาร มีการกวดขัน ห้ามเสพสารเสพติด เช่น ยาบ้า ซึ่งเป็นปัญหารุนแรงในขณะนี้

ศาสนาคริสต์เป็นศาสนาที่เซ็งนับถือมาตั้งแต่เกิด แต่ว่าในจิตใจแท้จริงมิได้แบ่งแยกในเรื่องศาสนา ตัวอย่างที่เห็นชัดคือ ในครั้งที่ประกอบพิธีฌาปนกิจศพสามิ เซ็งได้ประกอบพิธีทางศาสนาพุทธ คริสต์ และขงจื้อ นอกจากจะไม่แบ่งแยกด้านศาสนาแล้วยังส่งเสริมสนับสนุนกิจการทางศาสนาต่าง ๆ เช่น บริจาคเงินสร้างกุฏิให้วัดที่สามิสร้างค้างอยู่ จัดสร้างพระประธานถวายวัดที่จังหวัดสระบุรี จัดตั้งมูลนิธิเพชรประเสริฐให้แก่วัดเพชรารามในจังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นตัวอย่างที่เซ็งได้กระทำตามคำกล่าวที่ว่า “ศาสนาทุกศาสนาสอนคนให้เป็นคนดี...”

นอกจากการส่งเสริมสนับสนุนกิจการของศาสนาต่าง ๆ แล้ว ยังส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมอีกมากมาย เช่น บริจาคเงินซื้อเครื่องมือแพทย์มอบให้โรงพยาบาลเพชรบูรณ์

สร้างศาลาให้แก่สมาคมพาณิชย์จีนฟ่งไต้จับซาเซียวเกาะในจังหวัดเพชรบูรณ์ ให้ทุนการศึกษาแก่นักศึกษาวิทยาลัยพลศึกษา รับผิดชอบต่อพนักงานกีฬาเพื่อเป็นตัวแทนแข่งกีฬาระดับเขต รับนักศึกษาเข้าฝึกงานในบริษัท เป็นต้น

การอันใดที่สังคมหรือคนอื่น ๆ ยกย่อง ย่อมเป็นสิ่งที่น่าภาคภูมิใจ ในปี พ.ศ. ๒๕๓๔ คุณแม่เชิง ตามคำเรียกขานของบุคคลที่รู้จัก ได้รับการยกย่องจากสังคมว่าเป็น “แม่ตัวอย่างอาวุโส” เนื่องในวันแม่แห่งชาติ ของโรงเรียนวิทยานุกูลนารี จังหวัดเพชรบูรณ์

ปัจจุบันคุณแม่เชิงพำนักรอยู่ที่ทำการของ บริษัท เพชรประเสริฐ จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมืองเพชรบูรณ์ ด้วยสุขภาพกายที่แข็งแรง และสุขภาพจิตที่แจ่มใสและมั่นคงทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของบริษัทเพชรประเสริฐ จำกัด ใคร ๆ ที่รู้จักคุณแม่เชิง ดวงพัตราต่างเชื่อมั่นว่า คุณแม่เชิง ยังสามารถทำประโยชน์ให้สังคมไทยได้อีกยาวนาน

จากชีวิตจริงของ นางเชิง ดวงพัตรา บริษัท เพชรประเสริฐ จำกัด
อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

สัมภาษณ์

: อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

สุรชาติ ทินานนท์

เขียน

: อภิชาติ เศรษฐวิชัยกิจการ

ภาพ

: สุรชาติ ทินานนท์

วัน เดือน ปี

๒๕ มีนาคม ๒๕๓๖



ใครทำใครก็ได้

....ที่สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ได้มาเห็นจะเป็นด้วยความขยัน อดทน
ซื่อสัตย์ ประหยัด กตัญญู มีน้ำใจ ไม่ดื้อมสุรา และไม่เส่งโชค
ทุกชนิด แต่ยึดมั่นว่าใครทำใครก็ได้

“เน้า เน้าเอ๊ย”

“เสียงของแม่ ผมไปก่อนละ” เด็กชายสมชาย คุ่มสวัสดิ์ ออกแรงวิ่งสุดกำลังที่
เด็กชายวัยแปดขวบจะวิ่งได้

“แม่ ผมมาแล้ว แม่จะให้ผมไปซื้อข้าวสาร ปลาเปิด และผักกาดตอง ไข่ไหมแม่”

“จะ กลับมาไว ๆ นะเน้า”

การซื้อข้าวสาร ปลาเปิด และผักกาดอย่าง เป็นกิจวัตรประจำวัน ที่ สมชาย คุ่มสวัสดิ์
ต้องทำเพื่อประทังชีวิตให้อยู่รอด สามชีวิต พ่อ แม่ และเขา อพยพมาจากอำเภอนองแสง
จังหวัดสระบุรี มาเข้าบ้านอยู่หลังสถานีตำรวจภูธร อำเภอมะนังนครศรีอยุธยา เขาเริ่มไป
เรียนหนังสือที่โรงเรียนก็มานั้น ได้สตางค์ไปโรงเรียนเพียงวันละ ๒ สตางค์ แม่พอข้าวกับปลาเปิด
ไปให้ด้วย เมื่อใดที่เขาอยากกินก๋วยเตี๋ยว เขาต้องขอมอดขนม เก็บสตางค์เอาไว้ อย่างน้อย
สองวันจึงจะได้กินก๋วยเตี๋ยวหนึ่งชาม

“แม่ ผมกลับมาแล้ว”

“เออ ดีจริง นี่ถาดมันแกว เอาไปขายนะ พรุ่งนี้จะได้มีเงินไปซื้อข้าว”

ทุกวันหลังเลิกเรียน เขาต้องรีบกลับบ้าน เอาของที่แม่เตรียมไว้ไปขาย แม่พูดไทย
ไม่ค่อยได้ ทำให้เขารู้สึกเป็นห่วง

“สับปะรด ครับ สับปะรด หวาน กรอบ อร่อย ชิมไหมครับ”

“เน้านี้ขยันจริง ๆ ทำการบ้านแล้วหรือ”

“ผมทำเสร็จตั้งแต่อยู่โรงเรียนแล้วครับ” เขาพูดกลางจับถุงสับปะรดยื่นให้ “ขอบคุณครับ”

เมื่อพอจะมีทุนเพิ่มมากขึ้น บางวันแม่ก็ทำเนาถวายให้เขาเอาไปขายอีก ทุกชีวิตอยู่อย่างประหยัดและอดออม ต่างก็ช่วยกันทำมาหากิน

สองปีต่อมาเมื่อ สมชาย คุ่มสวัสดิ์ อายุได้ ๑๐ ปี นายแทน คุ่มสวัสดิ์ พ่อของเขาก็เสียชีวิต ต่อมาแม่แต่งงานใหม่ เขามีน้องชายเพิ่มมาอีกคน เดี่ยวทำก๋วยเตี๋ยวขายบางที่ก็ทำหมูหรือเนื้อสะเต๊ะขายหน้าบ้าน หลายเดือนที่เดี่ยวที่ก๋วยเตี๋ยวและสะเต๊ะของเดี่ยวเริ่มเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปในอยุธยา

สองปีให้หลัง เดี่ยวก็เสียชีวิตอีกคน

“แม่จำ อย่าร้อง ผมจะเลี้ยงแม่และน้องเอง” คำสัญญาจากลูกชาย ยิ่งทำให้น้ำตาของแม่ไหลพรากมากยิ่งขึ้น

“โถ เน้าลูกแม่ แล้วเราจะอยู่กันได้อย่างไร”

“ผมพูดจริงนะแม่ ผมจะออกจากโรงเรียนมาช่วยแม่ขายของ”

สมชาย คุ่มสวัสดิ์ จบเพียงชั้นประถมปีที่ ๔ แต่เป็นตัวจักรสำคัญที่ทำให้นาวาชีวิตของครอบครัวประกอบตัวอยู่ต่อไปได้ แม่มาจากเมืองจีน ไม่มีญาติพี่น้อง เพราะเจียมตัวว่ายากจน เขาจึงไม่คิดจะไปหาญาติของเดี่ยว สามแม่ลูกสูดทนทำมาหากินตัวเป็นเกลียว เข้าตรูเขาริบดีไปขายปลาทองโก๋ กลางวันขายสับประรดและมันแกว กลางคืนก็ไปขายปลาหมึกย่าง เขาต้องพายเรือขายของอยู่ ๔-๕ ปี จึงขึ้นไปขายที่ตลาดหัวรอหน้าโรงพยาบาลนครเฉลิมศรี

แม้จะได้เรียนน้อย แต่สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ก็ยังอ่านออกเขียนได้ แถมมีความจำเป็นเลิศ นิตานฮีสทุกเรื่องยังเรียบร้อยอยู่ในความทรงจำไม่มีเลือน สิบปีที่ช่วยแม่ขายของ ยามว่างเขาก็ไปนั่งดูคนซ่อมจักรยานข้างบ้าน ด้วยความอยากรู้อยากเห็น อาศัยครูปักหลักจำ บางครั้งก็ขอลองทำ ได้ลองผิด ลองถูก เกิดเรียนรู้ สามารถซ่อมและประกอบรถจักรยานสองล้อได้นอกจากนั้นเขายังไปช่วยงานที่โรงกลึงหน้าวัดประสาธน์ จึงได้เรียนรู้งานชุบ งานกลึง และช่างฟัด

“เน้าเอ๊ย ปีนี้ลูกอายุ ๒๐ ปีแล้ว แต่งงานซะทีดีไหมลูก”

“ใครจะมาแต่งกับผมละแม่”

“เราคนค้าขายก็แต่งกับคนค้าขายด้วยกันนะลูกนะ หนูมันโสดเน้า”

“ตามใจแม่เถอะ”

นายสมชาย คุ้มสวัสดิ์

จ. อุบลราชธานี





แต่งงานแล้ว สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ต้องรับผิดชอบมากขึ้น เขาให้แม่และเมียช่วยกันขายหมูสะเต๊ะในตลาด เมื่อเก็บออมทุนได้ประมาณ ๓-๔ พันบาท เขาก็เปิดอยู่ซ่อมจักรยาน รับประกอบรถสองล้อและสามล้อ

เมื่อมีลูก สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ยิ่งต้องทำงานหนักขึ้น ทุกบาททุกสตางค์ ถนอมใช้อย่างประหยัด เงินเหลือก็ประกอบรถสามล้อให้คนเข้าไปถีบรับจ้าง

อนิจจา พอจะลืมตาอ้าปากได้ ครอบครัวของเขาก็ต้องประสบกับภาวะสิ้นเนื้อประดาตัวอีก เมื่อเกิดเพลิงไหม้บ้าน เดชะบุญรถสามล้อรับจ้างที่คนเขาเช่าไปยังไม่เอามาส่งคืน เขาต้องขายรถออกไปเพื่อให้ได้เงินมาใช้จ่าย และทำทุนขายหมูสะเต๊ะต่อไปอีกหมดทางที่จะสร้างอยู่ เพราะแม้แต่ที่จะซุกหัวนอนก็แทบจะไม่มี

ทำมาค้าขายได้สักพัก สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ก็รวบรวมเงินได้สามหมื่นบาท เอาไปซื้อรถดีทสัน ออกวิ่งรับส่งผู้โดยสารจากสถานีหัวรอ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ถึงจังหวัดอ่างทอง แต่เดิมคนยังนิยมใช้เส้นทางคมนาคมทางเรือ เมื่อเริ่มมีถนน มีรถยนต์มาให้บริการรวดเร็วและสะดวกมากขึ้น เพียงสามปี สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ก็ปลดหนี้ ขายเป็นรถดีทสันคันเก่าซื้อรถโดยสารคันใหญ่ในราคาแปดหมื่นบาท ไปวิ่งรับส่งผู้โดยสารบนเส้นทางเดิม

สมาชิกในครอบครัวของ สมชาย คุ่มสวัสดิ์ เพิ่มมากขึ้น ๆ ทำให้เขาต้องคิดขยายงาน เพื่อให้มีเงินมาจุนเจือครอบครัว สองปีต่อมา เมื่อเห็นว่ารถโดยสารเป็นที่นิยมและทำรายได้ดี เขาจึงออกรถประจำทางใหม่อีกคัน จ่ายเงินมัดจำไป ห้าหมื่นบาทผ่อนส่งอีกเดือนละ ๓,๕๐๐ บาท วิ่งรับผู้โดยสารบนเส้นทาง กรุงเทพฯ - อ่างทอง และเมื่อรถไม่เพียงพอที่จะให้บริการผู้โดยสาร เขาก็ซื้อรถเพิ่มอีก จนในที่สุด เขาก็มีรถประจำทางในครอบครัวจนถึงสี่คัน ที่วิ่งให้บริการบนเส้นทางกรุงเทพฯ - อ่างทอง

สี่ปีต่อมา เมื่อบริษัทขนส่งจำกัด เข้าควบคุมกิจการรถประจำทางทั่วประเทศ รถประจำทางทุกคันต้องจดทะเบียนและเสียค่าบริการ สมชาย คุ่มสวัสดิ์ รู้สึกขาดอิสระจึงตัดสินใจขายรถประจำทางที่มีทุกคัน ได้เงินประมาณ ห้าแสนบาท เอาไปตั้งอยู่ซ่อมรถและเรือ อาศัยประสบการณ์ในการขับรถประจำทาง กอปรกับความสนใจใคร่รู้ หมั่นศึกษาด้วยตนเอง สมชาย คุ่มสวัสดิ์ จึงเป็นช่างฟิตมีอดี

ต่อมาเขาขอซื้อสิทธิ์ในการเช่าที่กรมการศาสนา บริเวณเชิงสะพานปรีดีธำรงใน
ราคาสามแสน และถมที่อีกห้าแสน เพื่อดังร้านจำหน่ายรถแทรกเตอร์ฟอร์ด

เมื่อต้องลงทุนเป็นอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมาก เงินสดจึงขาดแคลน เมื่อแม่
ล้มป่วยต้องผ่าตัด สมชาย คุ่มสวัสดิ์ จึงต้องเอาที่ดินไปจำนองในราคา ๔๐,๐๐๐ บาท

ปี พ.ศ. ๒๕๑๐ เกิดไฟไหม้บริเวณวัดประสาทอีกเป็นครั้งที่สอง ไฟลุกลามแนวอดวาย
ไปหลายหลังคาเรือน รวมทั้งอยู่ซ่อมรถยนต์ของเขาด้วย

แม้ว่านาวาชีวิตของเขาจะถูกพายุเพลิงโหมกระหน่ำครั้งแล้วครั้งเล่า แต่ก็ไม่ถึงกับ
อับปาง ยังได้มิตรดีเอื้ออื้อให้เขาเอารถแทรกเตอร์มาขายโดยไม่ต้องลงทุน เมื่อขายได้
จึงค่อยส่งทุนคืน

สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ทำงานหนักมาเกือบ ๓๕ ปีแล้ว แต่ยังตั้งตัวไม่ได้ สิบชีวิตใน
ความรับผิดชอบของเขา ต้องช่วยกันเต็มที่ ลูกชายทั้ง ๔ เมื่อจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ แล้ว
เขาก็ให้ออกมาช่วยเขาทำกิจการ ส่วนลูกสาวอีก ๔ คน มีโอกาสเรียนจนจบปริญญาตรีและ
ออกไปประกอบอาชีพตามความรู้ที่มี

ถึงรถแทรกเตอร์ฟอร์ดราคาเป็นแสน แม้ว่ารถแทรกเตอร์จะขายได้เพียงปีละ
สามเดือน แต่ขายได้หนึ่งคันจะได้กำไรเป็นหมื่น บางเดือน สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ขายได้เกือบ
๕๐ คัน ในช่วงเวลา ๕ ปี ที่ขายรถแทรกเตอร์ เขาสามารถผ่อนใช้หนี้ค้ำที่อยู่อาศัยที่บริษัทฟอร์ด
ยอมลงทุนมาสร้างเฮอเนตให้จำหน่ายรถแทรกเตอร์ได้

เมื่อรถแทรกเตอร์ฟอร์ด ขยับขึ้นราคาเป็นแสนห้า สองแสน สองแสนห้า สามแสน
ยอดขายก็ลดลงตามลำดับ สมชาย คุ่มสวัสดิ์ จึงคิดสร้างเครื่องไถนา ติดเครื่องยนต์ฟอร์ด
ออกจำหน่ายเอง ลงทุนเพียงสี่หมื่นบาทก็สามารถขายได้ถึงหกหมื่นบาท แต่ทำอยู่ได้ไม่นาน
รัฐบาลเปิดโอกาสให้นำรถเก่าเข้าประเทศ รถแทรกเตอร์ใช้แล้วนำเข้ามาจำหน่ายราคาเพียง
คันละ ๔-๖ หมื่นบาท จึงต้องเลิกไปในที่สุด ส่วนรถไถของเขาเมื่อผลิติดอกมาแล้ว จำหน่าย
ไม่ค่อยกำไร สมชาย คุ่มสวัสดิ์ จึงเลิกประกอบเครื่องไถนา

ปี พ.ศ. ๒๕๒๐ นางเอง คุ่มสวัสดิ์ แม่ที่รักของเขาก็จากไปไม่มีวันกลับ สมชาย คุ่มสวัสดิ์
รู้สึกสูญเสียอย่างใหญ่หลวง แม่ที่ห่วงใย รักใคร่และเอื้ออาทร แม่ที่ขยันรับจ้างหาบน้ำขาย
๒ หาบ ๓ สดางค์ เขาไม่อาจลืมความยากลำบากของแม่ที่เคยเลี้ยงดูเขามา สำนึกนี้เองใน

ยามเมื่อเขาเติบโตใหญ่ เขาจึงต้องทำทุกอย่างเพื่อแม่ ใช่แล้วเขาเคยเอาที่ไปจำนองเพื่อรักษาแม่ เกือบ ๒๐ ปีแล้ว แม่ดอกเบ๊ยทบต้นจะกลายเป็นเงินเกือบ ๕๐๐,๐๐๐ บาท แต่เขาก็ใช้หนี้คืน ด้วยความซื่อสัตย์ และแรงกตัญญู

วันนี้ ในปี พ.ศ. ๒๕๓๖ เป็นวันที่ สมชาย คุ่มส่วสดี มีหลักทรัพ์ฉบับพันล้าน เป็น ผู้ก่อตั้งโรงงานรถไถยุดยามอเตอร์ในบริเวณเนื้อที่ ๗ ไร่ ที่เลขที่ ๖๓/๔ ซิงสะพาน ปรีดีธำรง อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ด้านหน้าโรงงานจัดเป็นร้านค้า ยุดยามอเตอร์ จำหน่ายปลีกและส่ง รถไถนา ขนาดเล็กที่เขาผลิตขึ้นเพื่อให้ชาวนาสามารถซื้อไปใช้ในนาของตนเองได้ นอกจากนี้จังหวัด ติดชายแดนก็ส่งออกขายให้ประเทศลาวและประเทศพม่า

โรงงานรถไถยุดยามอเตอร์ เป็นหนึ่งในสามโรงงานผลิตรรถไถในประเทศไทย เป็นพื้นที่เป็นจริง เป็นความภาคภูมิใจที่เกิดจากการต่อสู้ของ สมชาย คุ่มส่วสดี ที่ต้องอดทน ทำงานหนักมมากกว่า ๔๐ ปี แม้วัยจะล่วงเลยมาถึง ๖๗ ปี แต่ สมชาย คุ่มส่วสดี ก็ยังทำงาน เพราะเขากลัวจน เขาจึงต้องทำงานทุกวัน ไม่เคยหยุด ไม่เคยป่วย

“คนสมัยนี้ ไม่เหมือนเมื่อก่อน ไม่ก ได้เท่าไรก็ใช้หมด ไม่อยากได้ ไม่อยากทำ หาโอกาสเป็นเจ้าแก๊ยก จะรวยก็รวยแบบฟลุค ๆ แบบขายที่รวย หากคนเก่งเหนือคนก็ยาก เศรษฐีเกิดได้น้อย”

เมียและลูกทุกคนของเขาเป็นหุ้นส่วนเจ้าของกิจการร่วมกัน แต่เขาเป็นเหรียญก ที่คอยดูแลทุกข์สุขของทุกคน ในปี พ.ศ. ๒๕๓๖ เขาซื้อรถเบนซ์ ราคาพร้อม ๑๐ ล้านบาท เพื่อแจกจ่ายเป็นโบนัสให้กับลูก ๆ แต่ทุกคนต้องทำงาน ถ้าไม่ทำก็จะได้เงินเดือน ใครทำ ใครก็ได้ ทุกคนมีส่วนในการดูแลเรื่องการผลิต การบริหาร และการตลาด

“ถ้าเอเยนตร์ไถนาของผม ขายรถได้ปีละ ๑๒๐ คัน ผมจะให้ไปท่องเที่ยวยุโรป หรืออเมริกาฟรี”

พนักงานในโรงงานรถไถยุดยามอเตอร์ มีร่วม ๒๐๐ คน แต่ละคนรับผิดชอบงาน ไม่เกินสองอย่าง งานจึงกระจายไม่ขึ้นอยู่กับใครคนใดคนหนึ่ง ที่อาจจะดื้อหรือเรียกร้อง ผลประโยชน์ได้ นอกจากนี้พนักงานทุกคนจะต้องมาทำงานอย่างสม่ำเสมอ สมชาย คุ่มส่วสดี จะคัดเลือกคนงานที่ขยันและรับผิดชอบเฉกเช่นตัวเขา

ความมานะอดทน และทุ่มเทเวลาให้กับงาน ทำให้เขาเรียนรู้ทุกอย่างด้วยตนเอง เขาไปศึกษาดูงานแสดงเครื่องมือเกษตรกรรมทั้งในและต่างประเทศ นับสิบครั้งทั้งโดยส่วนตัว และรัฐบาลจัดส่งไป ความช่างสังเกต จดจำ ทำให้เขาได้รับผลประโยชน์จากการดูงานในต่างประเทศ ได้พัฒนาโรงงานให้สามารถผลิตและประกอบรถไถได้มาตรฐาน สามารถใช้งานได้ดี มีการติดใบมีด ดันดินออกหัวคันนาได้ เกี้ยวข้าวได้ ไขได้สารพัดประโยชน์ นอกจากนี้เขายังออกแบบให้ใช้เครื่องยนต์สูบเดี่ยว จึงประหยัดน้ำมัน ช่วยทุนค่าใช้จ่ายให้เกษตรกรได้มากที่สุด ยิ่งไปกว่านี้เขาสามารถเลือกซื้อเครื่องขุดเหล็กจากญี่ปุ่นในราคาเพียงสี่ล้านบาท แทนที่จะต้องซื้อจากเยอรมันในราคาตั้งเจ็ดล้านบาท

รางวัลและโล่ หรือเกียรติบัตร จาก ฯพณฯ นายกรัฐมนตรี คุณยี่ผีกอบรม วิศวกรรม-เกษตร กรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร ขอขอบคุณที่เขาให้สถานฝึกอบรมและศึกษาดูงาน และประกาศเกียรติคุณในฐานะนักบริหารมาตรฐานทองคำ ประเภทนักบริหารคุณธรรมดีเด่น และประเภทนักบริหารจรรยาบรรณธุรกิจดีเด่น ที่ สมชาย คุ่มสวัสดิ์ ได้มา เห็นจะเป็นด้วยความขยัน อดทน ซื่อสัตย์ ประหยัด กตัญญู มีน้ำใจ ไม่คัมสุราและไม่เสี่ยงโชคทุกชนิด แต่ยึดมั่นว่าใครทำใครก็ได้ เขาจึงได้มากมาย รวมทั้งได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการยกร่างมาตรฐาน เครื่องมือการเกษตรของกระทรวง-อุตสาหกรรม

คุณประโยชน์ที่เขาศรัทธา และภาคภูมิใจคือการน้อมเกล้าน้อมกระหม่อมถวายรถไถนา แต่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว และสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดา ฯ เพื่อทรงใช้ในกิจการของชาวเขาที่ด้อยอย่างขาง เพื่อช่วยให้ชาวเขาไม่ต้องปลูกฝิ่น และเพื่อทรงใช้ในกิจการของมูลนิธิสลายใจไทย

จากชีวิตจริงของ นายสมชาย กุ่มสวัสดิ์ เลขที่ ๖๓/๕ ถนนโรจนะ
ตำบลไผ่ลิง อำเภอเมือง จังหวัดอยุธยา

สัมภาษณ์

: วารุณี ธนวรานิช

: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

เขียน

: วารุณี ธนวรานิช

ภาพ

: วารุณี ธนวรานิช

วัน เดือน ปี

: ๒๓ เมษายน ๒๕๓๖



แหว...เศรษฐี

...จากเด็กยากจน ที่มีผลการเรียนอยู่ในระดับปานกลาง...
แต่เขาเป็นคนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ขยัน อดทน และ
เป็นคน “สร้างงาน”
เขาสามารถก่อร่างสร้างตัวจนประสบความสำเร็จได้ด้วยน้ำพักน้ำแรง
ปัจจุบันเขาเป็นเจ้าของกิจการขนม “ทองม้วน” ผู้มีอนาคตไกล...
มีแหวใกล้จะเป็นเศรษฐี

...ความสำเร็จของมนุษย์อยู่ที่การกระทำ...

สุภาพ อยู่จำ วัย ๓๐ ปี รูปร่างสันทัด ท่าทางทะมัดทะแมง หน้าต๋อหล่อเหลา คมเข้ม
ผิวค่อนข้างคล้ำ เขาแต่งกายอยู่กับบ้าน ด้วยการนุ่งกางเกงขาวสั้นน้ำเงินเข้ม และใส่เสื้อ
ยาวาย สดสวยหลากหลายสี ตามสมัย

เขามีลักษณะของคนไทยชาวด่ ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง พุดจริง ทำจริง และ
ประกอบอาชีพอิสระ ทำขนม “ทองม้วน” ขาย ที่บ้านเลขที่ ๒๕/๓๘ ซอยศรีธรรมโคก ๖
ถนนศรีธรรมโคก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

สุภาพ เกิดและเติบโตที่ตำบลในเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช บิดาประกอบอาชีพ
ขับรถสองแถวรับจ้าง ส่วนมารดาเป็นแม่ค้า ขายขนมจีน ที่มีฐานะยากจน ไม่เคยมีบ้าน
อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ชีวิตของเขาจึงต้องต่อสู้กับความทุกข์ยาก และผจญกับความลำบาก
มาตั้งแต่เกิด

เมื่อเขาเติบโต พ่อจะเรียนหนังสือได้ บิดามารดาได้พาไปฝากเข้าเรียนที่โรงเรียน-
เทศบาลวัดใหญ่ ซึ่งอยู่ใกล้บ้าน

เขาเรียนหนังสือที่โรงเรียนเทศบาลวัดใหญ่ จนจบชั้น ป.๗

นายสุภาพ อยู่ขำ
จ. นครศรีธรรมราช





เรียนจบชั้น ม.๓ จากโรงเรียนกัลยาณีศรีธรรมราช และเรียนจบประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) แผนกช่างไฟฟ้า จากวิทยาลัยเทคนิคนครศรีธรรมราช

ชีวิตในวัยเด็ก ขณะที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ชั้น ป.๔ เขาต้องช่วยเหลือบิดามารดาทำงาน หาเงิน ด้วยการไปเดินเร่ขายหนังสือพิมพ์ หนังสืออ่านรายสัปดาห์ และบริการส่งหนังสือพิมพ์รายวันตามบ้าน พอหยุดเรียนวันเสาร์-อาทิตย์ ก็จะออกไปขายหนังสือพิมพ์ตามสี่แยก

เขากล่าวว่า...งานขายหนังสือพิมพ์เป็นงานสนุกต้องขายแข่งกับเด็กอื่น ๆ และยังมีรายได้ถึงวันละ ๕๐-๕๐ บาท เขามหาดยุติขายหนังสือพิมพ์ตามสี่แยกและหยุดส่งหนังสือพิมพ์ตามบ้าน ก็ตอนที่เรียนอยู่ชั้น ม.๒ โรงเรียนกัลยาณีศรีธรรมราช เนื่องจากไม่มีเวลาเพราะต้องช่วยเหลือมารดาขายขนมจีน

เมื่อเรียนจบ ชั้น ม. ๓ จากโรงเรียนกัลยาณีศรีธรรมราช สุภาพ มีความใฝ่ฝันที่จะเป็น “ช่างไฟฟ้า” และได้สอบเรียนต่อประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) แผนกช่างไฟฟ้า ที่วิทยาลัยเทคนิคนครศรีธรรมราชได้ตามที่ใฝ่ฝัน

ช่วงเวลาที่เรียนช่างไฟฟ้า ที่วิทยาลัยเทคนิคนครศรีธรรมราชนั้น สุภาพ จะรับจ้างทำงานเกี่ยวกับการเดินสายไฟฟ้า และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคารทั่ว ๆ ไป พอโรงเรียนปิดเทอม เขากับเพื่อน ๆ ประมาณ ๔-๕ คน จะตั้งทีมรับงานเดินสายไฟฟ้าภายในอาคาร โดยเขาจะเป็นหัวหน้าทีม ออกไปหางานป้อนให้กับทีมงานด้วยตนเอง แต่ก็มักจะได้แต่งานเล็ก ๆ เนื่องจากไม่มีทุนไปรับงานใหญ่ ซึ่งก็มีรายได้พอกิน พอใช้ ประหยัดหัวได้ไปวัน ๆ เมื่อเวลาไม่มีงานก็ไม่มีเงิน ก็ต้องไปรบกวนขอเงินบิดามารดา ซึ่งทำงานประเภทหาเช้ากินค่ำ

หลังจากเรียนจบประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) แผนกช่างไฟฟ้า สุภาพ เข้าทำงานที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จังหวัดนครศรีธรรมราช ในตำแหน่งลูกจ้างชั่วคราว ได้รับเงินค่าจ้างวันละ ๕๖ บาท ค่าครองชีพ ๑๓ บาท ส่วนวันหยุดทำงานไม่ได้เงิน

สุภาพ อยู่ซ้ำ ทำงานที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ได้ ๓ ปี โอกาสที่จะได้รับการบรรจุเป็นลูกจ้างประจำมีน้อยมาก ดังนั้น พอมีเวลาว่างก็จะออกไปทำงานพิเศษด้วยการรับจ้างติดตั้งอุปกรณ์และเดินสายไฟฟ้า ภายในอาคารและตามหมู่บ้าน และได้รู้จักกับสาวสวย ชาวอำเภอทุ่งสงไม่นานก็แต่งงานกัน

ชีวิตตอนแต่งงาน เขากับภรรยาเข้ามาบ้านอยู่กันสองคนตามลำพัง เดือนละ ๓๐๐ บาท

ระหว่างนี้ รายได้ก็ไม่ค่อยจะพอกินพอใช้ การใช้จ่ายภายในบ้าน จึงเป็นไปอย่างประหยัด จะซื้อจะจ่ายเฉพาะสิ่งของที่จำเป็นเท่านั้น เขาเข้าบ้านอยู่ได้ประมาณ ๔ เดือน ก็เริ่มมองหาช่องทางที่จะทำการค้าขายด้วยตนเอง เขาเห็นข้างบ้านทำขนมทองม้วนขาย ก็ให้ภรรยาไปเป็นลูกจ้างลองหัดทำขนมทองม้วนกับเขาด้วย พอภรรยาฝึกหัดทำขนมทองม้วนได้เดือนกว่า ๆ ก็สามารถทำเองได้ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการลงทุนทำขนมทองม้วนขายก็ไม่สูงนัก จึงเกิดความคิดขึ้นมว่า น่าจะทำขนมทองม้วนขายเสียเอง จะดีกว่าการเป็นลูกจ้าง

สุภาพ ขอเงินจากมารดา มาลงทุน จำนวน ๑,๐๐๐ บาท เมื่อได้เงินแล้วก็เอาไปซื้อแม่พิมพ์ทำขนมทองม้วน ๑ ชุด ราคาชุดละ ๓๗๐ บาทแล้วให้ภรรยาทำขาย

สำหรับส่วนผสม ทำขนมทองม้วน ประกอบด้วย แป้งมันตราพัด ไข่ กะทิ มะพร้าว น้ำตาล และเนย เสร็จแล้วใส่รส กลิ่น สี เพิ่มรสชาติให้เป็นไปตามที่ต้องการ

เขาว่า...ระยะแรกที่ทำขาย ก็มีขนมทองม้วนแบบใส่ไส้แต่เพียงอย่างเดียว พอวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ เขาจะเอาขนมทองม้วนใส่ปี๊บไปนั่งขาย ในตลาดหน้าเมือง แต่ก็ขายไม่ค่อยได้ เขาต้องใช้ความพยายามในการขายขนมทองม้วนที่ตลาดนัดหน้าเมืองในตอนวันเสาร์-อาทิตย์ อีกหลายครั้ง ลูกค้าจึงพอจะรู้จักบ้างและเริ่มมีลูกค้ามากขึ้น ๆ ขณะเดียวกันก็มีชาวบ้านที่อยู่ตามชนบทหลายคนมาติดต่อขอซื้อขนมทองม้วนไปขายในบ้านย่อย ๆ ตามชนบทของเขา ทำให้เกิดความจำเป็นต้องปรับปรุงขนมทองม้วนให้มีรสชาติ กลิ่น สี หลากหลาย เพื่อเอาใจลูกค้า เช่น ทำขนมทองม้วน ชนิดสีน้ำตาลแบบใส่ไส้ และไม่ใส่ไส้ สีเขียว ใบเตย ทองม้วนรสกาแฟ และรสทุเรียน เป็นต้น

ทุกวัน หลังเลิกงานที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขาจะออกไปหาตลาดขายขนมทองม้วนตามชนบทด้วยตนเอง จนตลาดเริ่มกว้างขวางขึ้น เสร็จแล้วก็จะรีบกลับบ้าน มาช่วยภรรยาบรรจุขนมทองม้วนใส่ถุง เพื่อเตรียมการจัดส่งให้ร้านค้าตามชนบท ร้านค้าในอำเภอเมืองนคร ฯ และร้านค้าที่ตลาดทุ่งสง โดยจะนั่งรถประจำทางไปส่งขนมทองม้วน คราวละ ๒๐๐-๓๐๐ ถุง สำหรับขนมทองม้วนที่ทำส่งตามร้านค้าเขาคิดราคาขายส่งถุงละ ๘.๕๐ บาท ร้านค้าจะขายถุงละ ๑๐ บาท นอกจากนี้ เขายังขายส่งขนมทองม้วนให้สหกรณ์โรงเรียนกัลยาณีศรีธรรมราช

โรงเรียนเบญจมราชูทิศ โรงเรียนสตรีทุ่งสง และสหกรณ์ทุ่งสง ในราคาพิเศษ เพียงถูละ ๕ บาท เพื่อเปิดโอกาสให้โรงเรียนหารายได้ เพื่อนำเงินไปใช้ประโยชน์เกี่ยวกับการศึกษา

ปี พ.ศ. ๒๕๒๙ เขาอายุ ๒๓ ปี ตลาดการค้าขนมทองม้วนในชนบทเริ่มดี มีลูกค้าแจ่มใส ทำให้เขาเกิดความคิดที่จะหาคนงานมาช่วยทำการผลิตขนมทองม้วนให้มากขึ้นในเวลาเดียวกันนี้ สุภาพ ได้ไปติดต่อขอใช้ที่ดินของคนข้างบ้าน และเมื่อได้รับการอนุญาต จึงปลูกเป็นเพิงแล้วมุงหลังคาด้วยสังกะสี ขยายเตาขนม พร้อมกับรับคนงานหญิงชาวบ้าน และสาวใช้ที่ว่างงานตอนกลางวันจำนวน ๓ คน ใช้เตา ๖ เตา ทำขนมทองม้วน โดยมีภรรยาเป็นผู้ทำส่วนผสมในการทำขนมทองม้วนให้คนงานทำ ส่วนการคิดค่าแรงให้เป็นไปตามผลงาน นั่นคือ ถ้าทำขนมทองม้วนได้ ๑ กิโลจะได้เงิน ๕ บาท พร้อมกับจัดบริการอาหารให้ฟรี เพื่อเด็กจะได้มีเวลาทำงานให้กับเขาได้อย่างเต็มที่ ช่วงระยะเวลาดังกล่าว สุภาพมีรายได้สุทธิเดือนละ ๖,๐๐๐ บาท

นอกจากจะทำขนมทองม้วนขาย เขาได้ซื้อเครื่องชุดมะพร้าวไฟฟ้า ราคา ๑,๐๐๐ กว่าบาท มาชุดมะพร้าวขายที่ตลาด และชุดมะพร้าวขายส่งให้กับร้านอาหารในอำเภอเมืองอีกด้วย

คนจะรวยได้ ต้องกล้าตัดสินใจเลือก ทางเดินชีวิตด้วยตนเอง

สุภาพ อยู่ขำ เป็นคนมองการณ์ไกลเมื่อเห็นว่าขนมทองม้วนที่เขาทำขาย เริ่มเป็นที่นิยมในหมู่ผู้บริโภค มีรสชาติถูกปาก หวานมัน กรอบอร่อย และขายดีมาก ผลิตออกมเท่าไรก็ไม่เพียงพอับความต้องการของผู้บริโภค จนร้านค้าต่าง ๆ หลายร้าน ทั้งในตลาดอำเภอเมือง และที่อำเภอทุ่งสง บอกให้เขาทำขนมทองม้วนเพิ่มจำนวนการผลิตให้มากขึ้นกว่าเดิม ด้วยเหตุนี้ เขาจึงลาออกจากงานที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อจะได้มีเวลาให้กับการค้าขายของเขาอย่างเต็มที่เพียงอย่างเดียว

เขาออกหาตลาดชนบทด้วยตนเอง จนตลาดกว้างขวางมากขึ้น จนต้องเพิ่มเตาขนมทองม้วน และเพิ่มคนงาน เพื่อทำขนมทองม้วนส่งไปขายทั่วทั้งจังหวัด และมีรายได้เดือนละประมาณ ๒๐,๐๐๐ บาทเศษ

ช่วงนี้ ภรรยาของเขาเริ่มตั้งท้อง ลูกคนแรก ทำให้เขาต้องคิดถึงอนาคตของตนเองและครอบครัว เขาไม่อยากให้ลูกที่เกิดมามีสภาพชีวิตเหมือนกับของเขา ที่บิดามารดาต้องเข้าบ้านเขาอยู่เกือบตลอดชีวิต เขาคิดว่าด้วยรายได้ขนาดนี้เขาน่าจะมีบ้าน ที่ดิน ที่เป็นของ

ตนเอง เพื่อให้เป็นที่อยู่อาศัย และให้เป็นโรงงานอุตสาหกรรมในครัวเรือนสำหรับผลิตขนมทองม้วนได้แล้ว

ช่วงเวลาเพียง ๓ ปี ที่ทำงานอย่างเอาจริงเอาจัง สุขภาพ อยู่ซ้ำ สามารถรวบรวมเงินได้ก้อนหนึ่ง แล้วเอาเงินไปซื้อที่ดิน ๑๐๐ ตารางวา ราคา ๒๕๐,๐๐๐ บาท วางดาวน์ค่าที่ดินไป ๕๐,๐๐๐ บาท ส่วนที่เหลือผ่อนส่งกับธนาคารเดือนละ ๓,๐๐๐ บาท กำหนดระยะเวลา ๑๐ ปี เสร็จแล้วปลูกบ้านชั้นเดียว ราคาเกือบสองแสนบาท แล้วจัดบริเวณบ้านให้เป็นโรงงานผลิตขนมทองม้วน

คนเรา ถ้าดวงจะดี เวลาประกอบกิจการงานใด ก็จะมีอุปสรรคไปหมด

ขนมทองม้วนขายดี มีรายได้เป็นกอบเป็นกำ หน้าที่ยังเป็นคนประหยัด มีธัญญ์รู้จักกิน รู้จักเก็บ เดือนไหนค้าขายดี มีรายได้มาก ก็จะส่งเงินผ่อนค่าที่ดินให้กับธนาคารมาก ๆ ระยะเวลาเพียงไม่นาน ก็สามารถผ่อนเงินค่าที่ดินให้ทางธนาคารจนหมดสิ้น เมื่อผ่อนบ้านหมดก็เอาบ้านไปจำนองธนาคาร ๑๘๐,๐๐๐ บาท เพื่อนำเงินมาลงทุนขยายกิจการ เขาเพิ่มเติมขนมทองม้วนเป็น ๕๐ เตา เพิ่มคนงานเป็น ๒๐ คน และเพื่อให้กิจการค้าขนมทองม้วนคล่องตัวขึ้น สุขภาพ เอาเงินไปซื้อรถกระบะเก๋ง ๆ ๑ คัน ราคา ๖๐,๐๐๐ บาท สำหรับใช้ส่งของให้ลูกค้า และถ้ามีเวลาว่างก็จะออกไปขายเองด้วย

เขาให้เหตุผลถึงความจำเป็นที่จะต้องเอาขนมทองม้วนใส่รถกระบะออกไปเร่ขายตามที่ต่าง ๆ เสียเอง เนื่องจากพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อทองม้วนจากที่บ้านไปขาย มักจะกดราคาเวลาซื้อแต่พอเวลาขาย กลับค้ากำไรเกินควร

จากการที่เอาขนมทองม้วนใส่รถกระบะไปเร่ขาย เวลาในการทำขนมทองม้วนของเขาและภรรยาจึงมีน้อย ทำให้ไม่มีเวลาอยู่ดูแลเด็ก ๆ ทำงาน และไม่มีเวลาจัดข้าวปลาอาหาร บริการให้กับคนงานรับประทาน ด้วยเหตุนี้ เขาจึงต้องเพิ่มเงินทดแทนให้มากขึ้นจากเดิมที่เคยให้กิโลละ ๕ บาท พร้อมอาหารฟรี เปลี่ยนเป็นให้กิโลละ ๗ บาท และให้เด็กหารับประทานกันเอง

เขากล่าวว่า...เด็กคนงาน แต่ละคนจะทำขนมทองม้วนได้วันละประมาณ ๑๒-๑๕ กิโล และมีรายได้โดยเฉลี่ยคนละประมาณ ๘๐-๑๐๐ บาทต่อวัน

สุภาพ อยู่ข้า ผลิตภัณฑ์ทองม้วน เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน ชมทองม้วนที่ทำขาย มีตลาดกว้างขวาง เพราะส่งขายทั่วทั้งจังหวัด และยังจัดส่งไปขายยังจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดตรัง พัทลุง สงขลา ยะลา ปัตตานี และจังหวัดนราธิวาส

ทุก ๆ วัน จะมีรถมารับไปขายที่ละหลาย ๆ ลิบปิบ และก็มีลูกค้าหลายรายที่เขา จะต้องขับรถไปส่งให้ด้วยตนเอง โดยจัดส่งให้ลูกค้าต่างจังหวัดอาทิตย์ละ ๓ วัน และส่งให้ลูกค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช อาทิตย์ละ ๓ วัน เช่นกัน ปัจจุบันเขามียอดขายชมทองม้วนเดือนละ ๓๐๐-๕๐๐ ปิบ ราคาปิบละ ๑๐๐ บาท แต่คนงานของเขาจะสามารถผลิตได้จริง ๆ เพียงแค่ ๒๕๐ กว่าปิบ เท่านั้น จำนวนที่เกินจากการสั่งซื้อของลูกค้า ก็จะไปรับจากที่อื่นไปขาย

เขามีศิลปะในการครองใจคนงานแบบง่าย ๆ ก็คือ การไม่ทำตัวเป็นนายจ้าง แต่จะให้ความเป็นกันเอง แบบพี่ ๆ น้อง ๆ มีอะไรก็จะแบ่งปันกันกิน เมื่อคนงานประสบปัญหา ก็จะให้คำปรึกษาและให้ความช่วยเหลืออย่างจริงใจ นอกจากนี้พอถึงช่วงเทศกาลวันสำคัญต่าง ๆ ก็จะพาคนงานไปเปิดหูเปิดตาให้คนงานได้มีโอกาสพักผ่อนหย่อนใจ ทำให้คนงานมีความสุขและอยู่ทำงานได้นาน บางคนทำงานอยู่กับเขามา ๖-๗ ปี โดยไม่เคยคิดที่จะย้ายไปอยู่ที่ไหน เขาไม่เคยคิดว่ากล่าวให้คนงานน้อยใจ อยากจะหยุดทำงานวันไหนก็ได้ แต่ก็พยายามพูดปลุกใจคนงานให้มองเห็นคุณค่าของความขยัน และความอดทน ซึ่งจะมีผลให้มีรายได้แน่นอนและมากขึ้น โดยยกตัวอย่างการทำชมทองม้วน ถ้าทุกคนทำได้มาก ก็จะได้เงินมาก ซึ่งเด็กคนงานเกือบทุกคนของที่นี่ ถ้าไม่ติดธุระหรือเจ็บป่วยจริง ๆ ก็จะไม่ขาดงาน

นอกจากนี้ ตอนช่วงเวลาปิดเทอม เขาได้เปิดโอกาสให้ลูกชาวบ้านที่ยากจน และเด็กที่ไม่มีโอกาสเข้าโรงเรียนมาทำงาน เป็นการช่วยเหลือแบ่งเบาภาระของครอบครัว ทำให้มีรายได้ สามารถใช้เวลาให้เป็นประโยชน์ ไม่เผลอเวลาว่างไปเที่ยวเตร่ มั่วสุมในทางที่ไม่ดี ด้วยการทำงานบรรจุนมทองม้วนใส่ถุง โดยจะได้รับค่าแรงคนละ ๒๐ บาททุกคน

....คนจนกลับกลายเป็นคนรวย...

ปัจจุบัน สุภาพ อยู่ข้า มีเตาขนมทองม้วน ๔๐ เตา คนงาน ๒๐ คน เขามีรายได้จากการจำหน่ายชมทองม้วน เดือนละประมาณ ๓๐,๐๐๐ บาท

อย่างไรก็ดี แม้ว่าชีวิต ครอบครัวจะสุขสบาย ไม่ต้องต่อสู้ดิ้นรนมากมายเหมือนแต่ก่อน แต่ สุภาพ ก็ยังกระทำตนอย่างเสมอต้นเสมอปลาย ยังคงใช้จ่ายอย่างประหยัดและระมัดระวังเหมือนเดิม เขาดำเนินชีวิตง่าย ๆ ด้วยการเลี้ยงเปิด ไก่ หมู และปลูกพืชผักสวนครัวไว้รับประทานเป็นงานอดิเรก สำหรับ เปิด ไก่ และหมู ที่จำเป็นต้องเลี้ยงไว้ เพราะมีเศษขนมและเศษอาหารที่เหลือเป็นจำนวนมากทุกวัน เศษอาหารเหล่านี้ไม่ต้องไปซื้อหาจากที่ไหน การเอามาให้เปิด ไก่ และหมูได้กิน จึงเป็นประโยชน์มากกว่าการเอาไปทิ้งให้เสียของไปเปล่า ๆ

เมื่อเราถามถึงหลักการค้าขาย เขาตอบว่า

“ผมไม่มีหลักการค้าอะไร ผมรู้แต่เพียงว่า เมื่อจะทำการค้าขายต้องมีความซื่อสัตย์จริงใจ ต้องสร้างความเชื่อถือให้กับสินค้าที่ผลิตขึ้น ใจกว้างกับลูกค้า คำนี้ถึงประโยชน์ของเขา ขณะเดียวกัน ต้องพยายามแสวงหาตลาดใหม่ ๆ เพื่อขยายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

เขามีลักษณะที่ผิดแผกแตกต่างไปจากคนอื่นก็คือ แม้จะเคยเป็นเด็กเกเร ที่มีผลการเรียนอยู่ในระดับปานกลาง ฐานะทางบ้านยากจน แต่เขากลับเป็นคนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชยัน อดทน ทะเยอทะยาน และเป็นคน “สร้างงาน” เขาสามารถก่อร่างสร้างตัวจนประสบความสำเร็จได้ด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง

เขาเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีความคิด มีความรับผิดชอบต่อสังคมส่วนรวม เขาเป็นคน “สร้างงาน” ที่ได้ช่วยเหลือเด็กที่ด้อยโอกาสได้มีงานทำ

สุภาพ อยู่ขำ จึงเป็นแบบอย่างที่ดี แก่เยาวชน และเป็นนักเรียนตัวอย่างที่โรงเรียน-กัลยาณิศรัทธมราชภาคภูมิใจ

เขาได้รับเกียรติจากโรงเรียนกัลยาณิศรัทธมราช และโรงเรียนเบญจมราชูทิศ เชิญไปเป็นวิทยากรแนะแนวอาชีพและเล่าประสบการณ์ชีวิต เพื่อให้เด็กได้มองเห็นเส้นทาง การทำกินและยังได้รับเกียรติจากโรงเรียนทั้งสองแห่ง นำนักเรียนมาศึกษาดูงาน เยี่ยมชม กิจกรรมการผลิต ขนมทองม้วน ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนของเขาอีกด้วย

สุภาพ อยู่ขำ มีคติประจำใจในการทำงานว่า...

“ชยัน ไม่ทอดอ่ย ทำทุกอย่างที่สามารถทำได้ และตั้งใจทำให้ดีที่สุด”

จากชีวิตจริงของ นายสุภาพ อยู่ขำ เลขที่ ๒๕/๓๘ ซอยศรีธรรมโศก ๖
ถนนศรีธรรมโศก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
ธีระ ชัยยุทธยรรยง
เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
ภาพ : ธีระ ชัยยุทธยรรยง
ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
วัน เดือน ปี : ๑ เมษายน ๒๕๓๖



หว่ายมัดใจ

เริ่มอาชีพการทำเฟอร์นิเจอร์หว่ายมาได้เพียงไม่กี่ปีแต่กิจการก็ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จนขณะนี้ได้กลายเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปแล้ว ความสำเร็จส่วนหนึ่งของปีอุดมในวันนี้ มาจากนิสัยส่วนตัว และอีกส่วนก็มาจากการประสบการณ์ชีวิตที่สอนให้ป้าเป็นคนขยัน อดทน อดออม จนทำให้ป้ามีเงินมีใช้อย่างเช่นทุกวันนี้

ป้าอุดม อรุณในเมือง ปัจจุบันอายุ ๖๐ ปี เป็นชาวอำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา แม้ป้าจะมีอายุมากแล้ว แต่ป้าก็ยังมีความสุขอยู่กับการทำงานทุก ๆ วัน ป้ายังไม่ยอมแพ้ต่อสังขารที่ร่วงโรยไป ผู้หญิงเก่งอย่างป้าอุดม คงหาได้ไม่ยากนัก แต่เมื่อเราได้พบแล้ว เราก็อดที่จะภูมิใจไปกับป้าด้วยไม่ได้ ที่ป้ายังคงมีสายเลือดแห่งบรรพบุรุษ (ย่าโม) โดยแท้จริงและแม้ป้าจะดูเข้มแข็งอย่างที่เราเห็น แต่เมื่อเราขอให้ป้าช่วยเหลือเรื่องราวการต่อสู้ชีวิต ตั้งแต่อดีต จนกระทั่งพบกับความสำเร็จดังเช่นปัจจุบัน เรากลับต้องเห็นน้ำตาของป้า อย่างไม่ตั้งใจ ทำเอาพวกเราอดจะหวั่นไหวตามป้าไปด้วยไม่ได้ แต่เมื่อป้าพร้อมที่จะเล่า มือที่แสนไวของพวกเรา ก็รีบกดเพค จับปากกา ดินสอ เราเองก็พร้อมแล้วที่จะฟังเรื่องราวชีวิตที่น่าสนใจของป้าอุดม อรุณในเมือง

เด็กหญิงขานา

ในวัยเด็กป้ามีพี่น้องท้องเดียวกัน ๖ คน ป้าเป็นคนที่ ๓ พ่อแม่มีอาชีพทำนา ป้าเองก็เป็นเด็กหญิงขานาคนหนึ่ง ที่ต้องเรียนหนังสือไปด้วย ช่วยพ่อแม่ทำนาไปด้วย พอเลิกเรียนก็ต้องรีบวิ่งกลับบ้าน เพราะป้ามีหน้าที่ต้องหุงหาอาหาร ทำกับข้าวให้พ่อแม่กิน และยังมีหน้าที่เลี้ยงน้องเล็ก ๆ อีก ๓ คน ครอบครัวน่ารักใคร่กันดี แต่ทุกคนก็ต้องทำงานหนัก ป้าเองก็ยอมรับว่าช่วงที่แม่ป่วย ป้าต้องทำงานหนักขึ้นไปอีก เพราะแม่ทำงานหนักไม่ได้ ป้าจึงอาสา

นางอุดม อรุณในเมือง

จ. นครราชสีมา





ช่วยแม่ทุกอย่างเท่าที่จะทำได้ แม้ช่วงเวลานั้นงานบ้านก็หนัก ทำนาก็ต้องทำ เรียนก็ต้องเรียน แต่คนอย่างป้าไม่เคยคิดย่อท้อ ผลการเรียนของป้า จึงได้คะแนนดี จนโรงเรียนให้ทุนเรียนต่อ แต่ป้าหมดกำลังใจเสียแล้ว เพราะถ้าเรียนต่อไปก็ต้องเป็นภาระของครอบครัวอีก ป้าจึงเรียนจบแค่ชั้น ป.๔

อยากเป็นแม่ค้า

เมื่อไม่ได้เรียนต่อ ป้าก็ไม่อยากคิดอะไรมาก เพราะป้าเป็นคนจน เรียนได้แค่นี้ก็ดีแล้ว จากนั้นป้าก็เริ่มคิดหางานทำ เพราะป้าไม่ได้อยากอยู่บ้านเฉย ๆ ด้วยความเป็นคนช่างสังเกต ป้าเห็นคนละแวกบ้าน เขาขายของแล้วรวย ใจป้าเองก็ชอบขายของอยู่แล้ว จึงคิดอยากเป็นแม่ค้าบ้าง ในตอนแรกก็ไม่รู้จะขายอะไรดี แต่ถ้าขายของกินคงจะง่ายกว่า ถึงป้าจะทำขนมไม่เป็น ป้าก็ไปขอหัดกับคนที่เขาขายอยู่แล้ว โดยไปสมัครเป็นลูกมือคนข้างบ้านทำขนม เมื่อทำเองได้แล้ว จึงนำความรู้กลับมาทดลองทำด้วยตนเอง แรก ๆ ก็ต้องเททิ้งบ้าง แต่เมื่อลองทำบ่อย ๆ เข้า ก็สามารถทำได้ ในเวลาต่อมาไม่นาน ป้าก็ได้เป็นแม่ค้าขายขนมลอดช่อง ขนมจีบ หมูส้ม อย่างที่ป้าต้องการ

แต่งงาน

การหาบขนมขายมิใช่เรื่องง่าย ๆ อย่างที่ป้าคิดเลย ป้าเดินหาบขนมขายเป็นวัน ๆ กว่าที่จะขายได้หมด หักต้นทุนแล้ว กำไรก็ไม่มาก แต่ก็สามารถส่งเสียให้น้องเรียนหนังสือและแบ่งเงินให้พ่อแม่ได้ ป้าหาบขนมขายอยู่ ๔-๕ ปี ขณะที่อายุได้ ๑๘ ปี ป้าพบกับลุง ซึ่งทำงานอยู่กรมทาง รู้จักกับลุงได้ ๑ ปี ก็ตัดสินใจแต่งงานกัน ถึงแม้ป้าจะแต่งงานแล้ว และลุงเองก็มีเงินเดือนใช้ แต่เงินเดือนของลุงขณะนั้น ก็แค่ ๒๐๐ บาท ป้าคิดว่า ถ้าอาศัยเงินเดือนของลุงคงไม่พอใช้แน่ ดังนั้น หลังแต่งงานป้าจึงยังคงหาบขนมขายต่อไปอีก พอขายขนมหมดกลับบ้าน ป้าก็เกิดความคิดว่าน่าจะทำอะไรสักอย่าง บังเอิญตอนแต่งงาน ป้ามียาเงินทุนอยู่ ๒๐๐ บาท จึงเอาเงินนี้ไปซื้อหมูและไก่มาเลี้ยงเป็นอาชีพเสริมอีกอาชีพหนึ่ง แม้ภาระจะเพิ่มมากขึ้น ป้ากับลุงก็ไม่เคยทะเลาะถกเถียงเรื่องทำมาหากินกันเลย เพราะสองสามีภรรยาจะช่วยเหลือกันทำงานตลอดเวลา

ขายของชำ

หลังแต่งงาน ๑ ปี ปากีมีลูกคนแรก ในช่วงนั้นปากียังหาบขนมขาย และเลี้ยงหมู เลี้ยงไก่เหมือนเดิม ๑๒ ปีผ่านไป ลุงก็ได้เปลี่ยนงานใหม่เป็นเสมียนมหาดไทย จากเงินเดือน ๕๓๐ บาท มารับเงินเดือน ๓๐ บาท ลุงบอกว่างานราชการจะมีความมั่นคงกว่าที่ทำอยู่ เมื่อเงินลดลงแต่ค่าใช้จ่ายภายในบ้านกลับมากขึ้น เพราะตอนนี้ปากีมีลูกถึง ๔ คนแล้ว ป้าจึงตัดสินใจเลิกหาบขนมขายแล้วไปยืมเงินน้องสาว ๕,๐๐๐ บาท มาเปิดเป็นร้านขายของชำอยู่บ้าน เมื่อยืมเงินน้องมาปากีก็ไม่สบายใจ เพราะไม่อยากเป็นหนี้สินใคร จึงพยายามค้าขายเก็บหอมรอมริบ จนสามารถคืนเงินน้องได้ ภายในเวลาแค่ปีเดียว

โยกย้าย

กิจการของป้าดีขึ้นเรื่อย ๆ ทุกคนในบ้านต่างช่วยเหลือกันดี เพราะป้าคอยอบรม สั่งสอนลูกอยู่เสมอให้ขยัน ป้าขายของอยู่ ๑๐ ปี ลุงก็ต้องย้ายไปอยู่จังหวัดหนองคาย เพราะสอบเป็นปลัดอำเภอได้ ในตอนแรกป้ายังไม่ได้ตามลุงไป เพราะห่วงลูก ๆ ที่กำลังเรียน หลังจากนั้น ๑ ปี จึงได้ตามลุงไป เมื่อมาอยู่จังหวัดหนองคายปากีก็ไม่อยู่เฉย ๆ หันมาเป็นแม่ค้าขายขนมอย่างที่เคยทำ ตอนนี้ลูก ๆ ของป้า ก็มาอยู่ด้วยทั้งหมดแล้ว บ้านที่อำเภอพิมายจึงปิดไว้

กลับบ้านเรา

อยู่จังหวัดหนองคายได้ ๕ ปี ลุงก็ได้ย้ายกลับมาอยู่อำเภอพิมายอีก กลับมาคราวนี้ ป้าต้องทำงานหาเงินหนักขึ้นกว่าเดิม เพราะลูกได้ขึ้นเรียนหนักขึ้น ป้าอยากให้ลูกทุกคนได้เรียนอย่างเต็มที่จะได้ไม่ต้องมาลำบากอย่างป้า ป้าจึงเปิดทั้งร้านขายของชำ ขายขนม เลี้ยงหมู และทำนา ไปพร้อม ๆ กัน งานแม้จะมากขึ้น แต่ลูก ๆ ก็ช่วยกันทุกคน เมื่อบ้างมีลูกอีก ๒ คน ป้าจึงอยากจะทำอาชีพใหม่ เพราะอาชีพทำนาบางปีก็ได้ข้าวมากบางปีก็ได้ข้าวน้อย ส่วนขายขนมก็รายได้น้อย ป้าสังเกตเป็นคนแถวบ้านขึ้นไปซื้อหาขายทางเหนือแถวจังหวัดน่าน มาขาย ป้าก็อยากทำ จึงลองตามไปดูตลาดเลย ถนนหนทางที่ไปทั้งไกลทั้งลำบาก ป้าเลยเกิดความคิดว่า น่าจะรับซื้อหาขายจากพ่อค้าที่นั่นมาทำเอง ขายเองคงจะดีกว่า คนอื่นจะได้ไม่ต้องนั่งรถไปซื้อไกล ๆ

อาชีพใหม่

ป่าเล็กอาชีพขายขนม ขายของชำ เมื่อเห็นช่องทางที่จะทำรายได้ที่ดีกว่าเข้าสู่ครอบครัว ตอนนี้ป่าได้ซื้อที่แปลงใหม่ เพื่อจะได้มีบริเวณทำโรงงานหวายได้ ซึ่งที่นี้ตั้งอยู่ติดแม่น้ำมูล จากนั้นป่าจึงเหมารถเดินทางไปซื้อหวายที่จังหวัดน่านด้วยตนเอง โดยครั้งแรกซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง หวายจึงมีราคาค่อนข้างแพง เมื่อซื้อแล้วก็ว่าจ้างคนงานเดินทางกลับมาด้วย ๗ คน โดยให้คนงานอยู่กินด้วยฟรี ด้วยความที่ยังไม่มีประสบการณ์ด้านนี้มาก่อน เมื่อป่าออกตระเวนขายของงวดแรกแถวบริเวณอำเภอพิมาย ของขายได้หมด แต่ป่ากลับขาดทุน เพราะต้นทุนสูงนั่นเอง ป่ากลับมานั่งคิดนอนคิดอยู่หลายวันว่าจะทำอย่างไรดี แล้วก็ตัดสินใจว่าจะทำต่อไป ป่าเริ่มสืบหาแหล่งขายหวายที่ใหม่ก็รู้ว่าแถวจังหวัดนครราชสีมาแหล่งขายหวายเช่นกัน เป็นหวายเขมร และไม่ต้องซื้อผ่านคนกลาง ราคาถูก ป่าจึงเหมารถเดินทางไปซื้อหวายด้วยตนเอง แม้ว่าขณะนี้ป่าจะอายุมากขึ้น แต่ป่ายังใจสู้ไม่เคยกลัวอันตรายใด ๆ ป่าเชื่อว่าถ้าเราทำดี สุจริต และจริงใจ คงไม่มีอันตรายใด ๆ เกิดขึ้น เมื่อพบแหล่งหวาย และพอใจในราคา จึงซื้อหวายกลับมาด้วย

การเดินทางไกล

ป่าได้ลูกจ้างขึ้นและทำงานดีทุกคน งานจึงเสร็จเร็ว แล้วป่าก็ออกเดินทางขายสินค้าไปเรื่อย ๆ จากอำเภอพิมายขึ้นเหนือล่องใต้ การเดินทางไกลย่อมจะเป็นเรื่องที่น่ากลัว สำหรับชีวิตลูกผู้หญิง แต่สำหรับป่าไม่มีปัญหา เพราะชินกับการเดินทางไกลเสียแล้ว เรื่องที่พัก ป่าพักไปเรื่อย ๆ แถวศาลาวัดบ้าง สถานีตำรวจบ้าง คนขับรถ ป่าก็ไว้วางใจได้ เหมือนลูกเหมือนหลาน ที่สำคัญป่าไม่เคยเอาเปรียบค่าแรงเขา ขายสินค้าประมาณ ๓-๔ วัน ก็ขายหมด ป่าถึงจะเดินทางกลับ และก็จะเดินทางไปซื้อหวาย ที่จังหวัดตราดมาทำใหม่อีก

ลูกใจลูกจ้าง

หัวใจของการทำงานของป่าอยู่ที่ลูกจ้าง เพราะถ้าไม่มีลูกจ้าง งานก็ไม่เกิด ป่าจึงอาศัยหลักจิตวิทยามาช่วยในเรื่องนี้ด้วย โดยรู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา ลูกจ้างของป่าเริ่มแรกก็มี ๗ คน ตอนนั้นเขาก็อึดอัดกันมากเพิ่มเรื่อย ๆ นับสิบคนแล้ว เมื่อใครมาสมัคร ป่าก็รับไว้ ไม่อยากไล่เขาไป จึงมีคนเพิ่มขึ้นเสมอ เมื่อลูกจ้างอยู่กับป่า ป่าก็รักเหมือนลูกหลาน ไม่เบียดเบียน

ไม่เอาเปรียบ พวกลูกจ้างจึงรักและเคารพอย่างจริงใจ ถ้าลูกจ้างต้องทำงานอยู่จนตึกดิน ปากีอยู่ติดด้วยเสมอ เราทำงานเป็นเหมือนครอบครัว ปากีจึงครองใจคนงานได้ทั้งหมด หรือถ้าเขามีปัญหาอะไร ปากีก็จะให้ความช่วยเหลือ คงเป็นเพราะเหตุนี้ หวายเป็นปากีจึงมีคนได้

การบริหารงาน

ปัจจุบัน ป.๔ ปากีไม่มีความรู้เรื่องการบริหารงานเลย แต่ปากีทำงานกับลูกจ้างได้ดี เพราะปากีมีความจริงใจ และให้ความสำคัญแก่เขาทุกคนเท่ากัน ลูกจ้างปากีแต่ละคนจะมีหน้าที่ต่างกันไป โดยปากีจะคุมและดูแลงานเองทั้งหมด ถ้าใครขยันมาก ทำงานได้มาก ก็ได้ค่าจ้างมาก ลูกจ้างที่อยู่กับปากี ขณะนี้สามารถเก็บเงินทอง จนซื้อบ้านได้กันเกือบทุกคน สำหรับเรื่องบัญชี รายรับรายจ่าย ปากีทำเองไม่ได้จ้างใครทำ เรื่องความประพฤติของลูกจ้างก็มีบ้าง ถ้าใครทำผิดปากีจะไม่ว่าเขาค่อนหน้า แต่จะเรียกมาคุยและอบรมสั่งสอน ให้โอกาสแก่เขา และจะไม่รื้อฟื้นเรื่องเก่ามาพูดให้แสบใจ

ความสำเร็จ

ปัจจุบันนี้ปากีได้ขายโรงหวายเป็น ๔ หลังแล้ว และปากีเลิกเดินทางเร่ร่อนไปขายของไกล ๆ อีกด้วย เพราะเห็นว่าสินค้าเริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้าแล้ว ลูกค้าจะมาติดต่อขอซื้อถึงบ้าน กิจการก็ดีขึ้นเรื่อย เพราะในบริเวณอำเภอพิมาย มีผู้ทำกิจการเดียวกับปากีเพียง ๓ ราย ราคาขายเท่ากัน ค่าคนงานก็เท่ากัน จึงไม่มีปัญหาการแย่งลูกค้า ทุกวันนี้ปากีพอใจความเป็นอยู่แล้วเพียงแต่ยังไม่อยากหยุดทำงานเพราะเคยชินกับการทำงานมาตลอดชีวิต ส่วนลูก ๆ ก็เรียนจบมีงานทำกันทุกคน เพียงแค่นี้ปากีมีความสุขแล้ว

การช่วยเหลือสังคม

เมื่อปากีได้พบกับความสำเร็จและความสุขแล้ว ปากีไม่เคยลืมชีวิตของคนอื่น ๆ เวลาเดินทางไปพบคนยากจน ก็จะให้ทุน ให้เสื้อผ้า เงินทอง ของกินแก่เขา เพราะรู้ดีว่าพวกเขามีความลำบากทุกข์ใจ นอกจากนี้ถ้าใครมาขอความช่วยเหลือ ปากีก็จะให้ความช่วยเหลือ แม้แต่ถ้าใครมาขอเรียนรู้การทำงานของปากี ปากีจะสอนและฝึกงาน จนเขาสามารถมีอาชีพติดตัวออกไปหางานที่อื่นทำได้

ความภูมิใจ

ป่าไม่เคยรู้เลยว่า สิ้นค้าของป่าจะได้รับรางวัลสินค้าผลิตภัณฑ์ดีเด่นประเภทของใช้ในครัวเรือน จนได้รับโล่เกียรติยศเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๓๕ รางวัลดังกล่าวนี้ นับเป็นความภูมิใจ และมีความหมายต่อชีวิตของป่ามาก แม้ว่าจะทำงานแบบไม่เคยหวังรางวัลอะไร แต่เมื่อได้มาก็ดีใจ

จากชีวิตจริงของ นางอุดม อรุณในเมือง ๕๓๔ ถนนริมน้ำสนาม
แข่งเรือ ตำบลในเมือง อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา

สัมภาษณ์

: วารุณี ธนวรานิษ

: จีระวรรณ ปักกัดตั้ง

: จินตนา สัจจจาริรัตน์

เขียน

: จีระวรรณ ปักกัดตั้ง

ภาพ

: วารุณี ธนวรานิษ

วัน เดือน ปี

: ๒๓ มีนาคม ๒๕๓๖



บนเส้นทางชีวิตที่ผิดร้อน

ชีวิตของผู้หญิงคนหนึ่ง ที่เริ่มต้นชีวิตจากการไปเป็นเด็กรับใช้ ให้แก่ครอบครัวของนักปกครองท่านหนึ่ง เมื่อ ๒๗ ปีผ่านไป เธอกลายเป็นเจ้าของกิจการน้ำพริก “ลุงพุด” ที่แสนอร่อย และเป็นที่ยอมรับของนักกินน้ำพริกอย่างเกินความคาดหมายของใคร ๆ

บนรากฐานของความรักและความเข้าใจสามารถบันทาลและสร้างสรรค์งานได้มากมายหลายสิ่ง และบนรากฐานของความสำเร็จ คนในครอบครัวย่อมมีส่วนรับผิดชอบด้วยอย่างมาก

เช่นเดียวกับชีวิตของผู้หญิงคนหนึ่ง ที่เริ่มต้นชีวิตจากการไปเป็นเด็กรับใช้ให้แก่ครอบครัวของนักปกครองระดับนายอำเภอท่านหนึ่ง เมื่อ ๒๗ ปีที่ผ่านมา ในบัดนี้เธอคือเจ้าของกิจการน้ำพริกแสนอร่อยที่ขนานนามตามชื่อของสามีคู่ชีวิต ที่เป็นกำลังสำคัญในด้านการตลาดน้ำพริกของเธอว่า “น้ำพริก ลุงพุด” ในขณะที่เธอมีวัยเพียง ๔๒ ปี

ลำมอญ เนียบแหลม คือชื่อของเธอ ส่วนชีวิตของเธอจะผิดร้อนเท่าน้ำพริกของเธอหรือไม่นั้น เราคงจะต้องติดตามความเป็นไปของเธอต่อไป

“พี่เป็นชาวภูไท เกิดที่ ตำบลแสนพัน อำเภอธาตุพนม จังหวัดนครพนม ในครอบครัวชาวนาที่ยากจน พ่อพี่มีลูกถึง ๗ คน พี่เป็นลูกคนที่ ๖ ชีวิตในวัยเด็กของพี่ยากจนขัดสนมาตลอด พ่อพี่อายุได้สัก ๔ ขวบ พ่อก็เริ่มป่วยกระเสาะกระแสะเรื่อยมา พ่อซึ่งเคยเป็นหลักของครอบครัวเมื่อด้อยมาล้มหมอนนอนเสื่อครอบครัวก็ยิ่งลำบากมากขึ้น เงินทองที่พ่อจะมีก็เก็บออมไว้ใช้ในคราวจำเป็นก็ได้นำมาใช้จ่ายเป็นค่ารักษาพยาบาลพ่อ หนักเข้าเมื่อไม่มีเงินเป็นค่ารักษาพ่อก็ต้องนำเอาที่นา จำนวนกว่า ๑๒ ไร่ ไปจำนองสหกรณ์การเกษตรไว้ เพื่อเอาเงินมาเป็นค่ารักษาพยาบาล หนี้จำนองนี้พ่อกพูนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนเกือบจะหลุดจำนอง ด้ว่าพี่เคยคนโตช่วยไถ่ถอนเอาไว้ จึงพอมีที่ทำนาทำกินกันต่อมา พ่อป่วยอดแอดเช่นนี้มาตลอด ๓๐ ปี อยู่ ๆ

นางลำอญ เจียนแหลม
กาม.





พ่อก็กลับแข็งแรงหายป่วยใช้ จากโรคที่ไม่ทราบแน่ชัดว่าพ่อเป็นอะไรกันแน่ พ่อหายได้สัก ๕ ปี พ่อก็ตายเพราะไส้ติ่งอักเสบ

ตลอดเวลาที่พ่อป่วยอยู่นั้น แม่และลูก ๆ ต่างช่วยกันทำนมาตลอด ตัวพี่เองนั้น หลังจากเรียนจบชั้น ป.๕ จากโรงเรียนในตำบลแสนพัน จังหวัดนครพนม แล้วก็ต้องลาออกจากโรงเรียน เพราะทางบ้านที่ไม่มีเงินจะส่งเสียให้เรียน พี่เสียใจมาก เพราะพี่เป็นคนชอบเรียนหนังสือ ตลอดเวลาที่เรียนหนังสืออยู่ที่สอบได้ที่ ๑ มาตลอด พี่น้องพี่ถ้าเป็นผู้ชายก็มีโอกาสเรียนได้สูงหน่อย แต่ถ้าเป็นลูกสาวพ่อแม่จะให้เรียนจนจบ ป.๕ แล้วก็ให้ออกมาทำนา พี่โชคตินิดหน่อยที่มีโอกาสได้เรียนถึงชั้น ป.๕ ความที่พี่เสียใจเมื่อไม่ได้เรียนต่ออย่างที่หวัง ทำให้พี่ไม่อยากอยู่บ้าน ไม่อยากทำนา ประกอบกับเวลานั้นท่านนายอำเภอประจวบ นิยมทอนท่านย้ายมาเป็นนายอำเภอธาตุพนมพอดี (ประมาณปี ๒๕๐๙) คุณนายท่านนายอำเภอท่านต้องการเด็กแถว ๆ นั้นไปช่วยทำงานบ้าน พี่จึงไปอยู่กับท่าน ท่านให้เงินเดือน เดือนละ ๑๐๐ บาท ซึ่งก็เป็นรายได้ที่สูงมากสำหรับเด็กสาว ๆ ขนาด ๑๓-๑๔ ปี เช่นพี่ขณะนั้น งานบ้านที่ต้องช่วยคุณนายนายอำเภอนั้น จะว่าหนักก็คงจะหนัก เพราะพี่ต้องทำทุกอย่างทั้งงานบ้าน และงานครัว กอปรกับคุณนายอำเภอท่านนี้ท่านเป็นคนมีฝีมือในเรื่องการทำอาหารและต้องรับแขกหรือจัดเลี้ยงบ่อย ๆ พี่จึงได้วิชาการทำอาหารมาจากท่าน หลังจากที่เป็นลูกมือท่านมานานปี คือตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๐๙-๒๕๑๒ ชีวิตของพี่ในช่วงนี้ก็สุขสบายดี ท่านนายอำเภอและคุณนายท่านก็ให้ความเมตตารักใคร่ตลอดเวลา ในปี พ.ศ. ๒๕๑๒ ท่านนายอำเภอย้ายไปอยู่ที่จังหวัดศรีสะเกษ คุณนายอำเภอ เห็นว่าพี่พอจะมีหัวทางการตัดเย็บเสื้อผ้าบ้าง จึงให้พี่ไปเรียนตัดเย็บเสื้อผ้าที่ตัวเมือง จังหวัดศรีสะเกษนั้น จนจบหลักสูตร

ชีวิตของสาวน้อยล่ำมอญก็คงจะราบเรียบมีความสุขไปตามประสา หากไม่มีแสงสี และกลิ่นอายของความรักจากหนุ่มน้อย หนุ่มใหญ่หลายคนมาพลิกผันชีวิตให้เกิดแง่มุมที่ทั้งสุขและทุกข์ในกาลต่อมา

“ชีวิตพี่ช่วงนั้นค่อนข้างจะชวนให้ฝันหวานได้มาก เพราะมีคนมาชอบพอมากมายหลายคน โดยเฉพาะหลังจากที่พี่เรียนตัดเสื้อจบแล้ว ก็มาเป็นลูกจ้างตัดเย็บเสื้อผ้าให้แก่เจ้าของร้านที่พี่มาเรียนตัดเสื้อ เมื่อมีงานกาชาดประจำจังหวัดในปีนั้น พี่ได้เป็นนางแบบไปเดินแสดงแบบเสื้อในงานกาชาดนั้นด้วย จึงเป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดมากขึ้น และความที่ไม่ใช่คนขึ้นหิ้ง

อะไรนิก จึงมีหนุ่ม ๆ มาชอบพอหลายคน ในจำนวนนี้มีน้องชายของสามีเจ้าของร้านตัดเสื้อ ที่พี่เป็นลูกจ้างเขาอยู่ด้วยชื่อ “คุณพุด”

คุณล้ามอญหยุดเล่าเรื่องราวของเธอ พร้อมกับหัวเราะซ้ำ ๆ เมื่อนึกย้อนเหตุการณ์ที่ทำให้เธอต้องเปลี่ยนวิถีชีวิตจากสาวน้อยคนงาม ที่ทำท่าจะเป็นนางแบบอนาคตไกลมาเป็นแม่บ้าน และเจ้าของกิจการน้ำพริกเช่นทุกวันนี้

“ตอนนั้น คุณพุดเขาเป็นพนักงานเก็บเงินของบริษัทแห่งหนึ่ง และมาช่วยพี่ขายขายเครื่องไฟฟ้าอยู่ร้านติดกัน เวลามีหนุ่ม ๆ มาหาพี่ที่ร้านตัดเสื้อ เขาเป็นต้องมาแกล้งตอกตะปูโป้ง ๆ ทุกครั้ง จนไม่มีใครกล้ามาจับพี่อีก เพราะเขาคงรำคาญคุณพุด พี่เองก็รำคาญ แต่ทำอะไรไม่ได้ เพราะเกรงใจพี่สะใภ้เขา ซึ่งเป็นเจ้าของร้านตัดเสื้อที่เป็นลูกจ้างเขาอยู่ แรกทีเดียวแล้วพี่ไม่ชอบคุณพุด เพราะเขาเป็นคนพุดมากกว่ารำคาญ แต่เขาก็เป็นคนจริงใจนะคะ ตลอดเวลาที่เขาคบอยู่กับพี่ เขาจะเอาเงินเดือนของเขา ซึ่งขณะนั้นเขาได้เดือนละ ๙๐๐ บาท มาฝากพี่เก็บไว้ และอนุญาตให้พี่ใช้เงินได้ตลอดเวลา ตัวคุณพุดเองอยากได้อะไรไม่ว่าจะเป็นเครื่องใช้ส่วนตัว เสื้อผ้า เป็นต้องรีบมาให้พี่จัดซื้อจัดหาให้ทุกครั้งไป นิสัยนี้ทำให้พี่ต้องรับหน้าที่นี้มาตลอดทุกวันนี้”

กลวิธีฝากกรักหวังแต่งงานด้วยของคุณพุด ทำให้เธออดขำขันไม่ได้ แต่ถ้าคุณพุดไม่ใช้วิธีรวบรัดเพื่อสร้างปมผูกพันให้แก่คุณล้ามอญเช่นนี้แล้ว ก็ไม่แน่ว่าคุณล้ามอญจะยอมเห็นใจและรับโมตรี้ของคุณพุดได้ ในเมื่อขณะนั้นคุณล้ามอญกำลังเป็นขวัญใจของหนุ่มหลายคน ซึ่งหลายคนนั้น ก็อาจจะมီးอะไรหลายอย่างเหนือกว่าคุณพุดก็เป็นได้

“คบกับคุณพุดมาได้ปีกว่า คุณพุดก็จัดผู้ใหญ่ไปสู่ขอแต่งงาน แต่ก็ได้จัดพิธีแต่งงานตามที่ตั้งใจไว้แต่แรก เนื่องจากก่อนวันงาน ๑๕ วัน คุณพุดต้องเอาเงินสินสอดและทองหมั้นของตนไปประกันลูกน้องของพี่ชายที่ไปพาลูกสาวผู้ใหญ่บ้านแถวนั้นหนิ เมื่อไม่มีเงินจะจัดพิธีจึงจำเป็นต้องแต่งงานกันแบบเงียบ ๆ และไปอยู่กับแม่คุณพุดที่ขอนแก่น ซึ่งมีบ้านอยู่ห่างจากตัวอำเภอถึง ๗ กิโลเมตร ความที่ไม่คุ้นเคย และลำบากในการกินอยู่ เมื่อท้องแก่ได้ ๘ เดือนจึงกลับไปอยู่กับแม่พี่ที่จังหวัดนครพนม คลอดลูกแล้วได้สักประมาณ ๘-๙ เดือน ก็ต้องย้ายตัวเองไปทำมาหากินที่สัตหีบ จังหวัดชลบุรี โดยคุณพุดขับรถรับจ้าง มีรายได้พอเลี้ยงตนเองได้ ชีวิตช่วงนี้ก็สุขสบายพอสมควรไม่เดือดร้อนอะไรมากนัก พอท้องลูกคนที่ ๓ คุณพุดได้งานเป็นคนขับรถของบริษัทแห่งหนึ่ง ที่จังหวัดปราจีนบุรี ทำอยู่ได้ ๗ เดือน ประมาณปี พ.ศ. ๒๕๑๔

คุณพุดก็ย้ายมาประจำที่สำนักงานใหญ่ในกรุงเทพ ฯ ขณะนั้นรับเงิน เดือน ๗ ละ ๑,๕๐๐ บาท พี่คลอดลูกคนที่ ๓ ได้ประมาณ ๔ เดือน ได้ย้ายมาอยู่ที่กรุงเทพ ฯ บริษัทเขามีบ้านให้อยู่ที่หมู่บ้านแห่งหนึ่ง ชีวิตช่วงนั้นก็พอจะสุขสบายพอสมควร ถ้าบริษัทเขาจะไม่ขายบ้านนั้นไปเสีย เมื่อบริษัทไม่มีบ้านให้อยู่แล้วจึงต้องไปเช่าบ้านเขาอยู่ แต่ก็อยู่มาได้อีก ๑ ปี เจ้าของบ้านเขาก็เกิดจะขายบ้านอีก ความเดือดร้อนจากการที่ไม่มีที่อยู่ของตนเองและจากการต้องย้ายที่อยู่บ่อย ๆ ทำให้ต้องตัดสินใจเงินของบริษัทมา ๕ หมื่นบาท เพื่อปลุกบ้านเป็นของตนเอง ซึ่งก็คือที่และบ้านในปัจจุบันนี้เอง”

ชีวิตที่มีได้รอยด้วยดอกกุหลาบ ทำให้คุณล้ามอยต้องดิ้นรน เผชิญปัญหาในครอบครัวด้วยความมีสติ และเข้มแข็งพอที่จะแก้ปัญหาให้ลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความรับผิดชอบของภรรยาที่ดีและตระหนักในการเลี้ยงดูลูกเล็ก ๆ ถึง ๓ คน

“ขณะนั้น คุณพุด มีรายได้ เงินเดือน ๗ ละ ๔,๐๐๐ บาท มีหนี้สินที่จะต้องผ่อนชำระเงินกู้ให้แก่บริษัท เดือนละ ๒,๐๐๐ บาท พี่จำเป็นต้องคิดหนักกว่าจะทำอย่างไรจึงจะช่วยเพิ่มรายได้ให้พอใช้จ่ายในครอบครัวได้ ในที่สุดก็ต้องนำความรู้เก่าคือ วิชาตัดเย็บเสื้อผ้ามาใช้ให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองและครอบครัวให้มากที่สุด ซึ่งวิชาความรู้ในการตัดเย็บเสื้อผ้านี้เองที่นำพาให้ครอบครัวของพ้ออยู่รอดมาได้จนทุกวันนี้”

ด้วยวิชาตัดเย็บเสื้อผ้าที่คุณล้ามอยได้ร่ำเรียนมาจนจบหลักสูตร ช่วยให้คุณล้ามอยแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของครอบครัวไปได้ด้วยดี เนื่องจากมีรายได้เพิ่มมากขึ้นถึงเดือนละ ๓,๐๐๐-๗,๐๐๐ บาท นอกจากนั้น เมื่อกิจการเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่งออกเฟื่องฟูขึ้น ประมาณปี พ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ คุณล้ามอยก็รับจ้างเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปตามที่บริษัทหนึ่งมาว่าจ้าง ซึ่งก็มีรายได้ที่ดี คือประมาณเดือนละหมื่นกว่าบาท แต่ถึงแม้ว่างานและรายได้ที่รับจากการรับจ้างเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะดีมากเพียงไร แต่ก็ต้องตรากตรำและเหน็ดเหนื่อยมากขึ้น เมื่อทำได้ประมาณ ๒ ปี ก็จะต้องเลิกทำเนื่องจากสู้งานที่หนักและมีปริมาณมากไม่ไหว เพราะไม่มีเวลาพักผ่อน

“ช่วงนั้นเป็นช่วงที่พี่คลอดลูกคนที่ ๔ หลังจากเลิกเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปแล้ว พี่ก็กลับมาเย็บเสื้อผ้าหน้าร้านตามเดิม ซึ่งแม้จะมีรายได้น้อยลง แต่ก็ทำให้พี่มีเวลาพักผ่อนมากขึ้น ทำงานด้วยความสบายใจขึ้น ไม่ต้องเร่งรีบและผูกมัดตัวเองมากเหมือนตอนเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป รายได้จะได้มาน้อยอย่างไรก็ขึ้นอยู่กับความขยัน อดทนของเราเอง อย่างไรก็ตาม ช่วงนี้

นับว่าเป็นช่วงชีวิตที่พีล่ำบากมากที่สุด มีปัญหาและเดือดร้อนใจมากที่สุด เพราะไหนจะต้องยุ่งกับเรื่องทำมาหากินของตนเอง ไหนจะต้องเลี้ยงลูกอ่อน และลูกเล็ก ๆ ถึง ๔ คน ปัญหาครอบครัวก็วุ่นวายและร้อนใจมากที่สุด คุณพุดสามีที่เขาลาออกจากพนักงานประจำของบริษัทประกัน มาเป็นผู้จัดการขายประกันของบริษัทแทน การที่ต้องติดต่องานกับลูกค้าทำให้ต้องเข้าสังคมและพบปะกับผู้คนเป็นจำนวนมาก เงินทองที่เก็บออมไว้หมดไปกับรายการกินข้าว ร่ำสุรา เคล้าเสียงเพลงและเที่ยวผู้หญิง นอกจากนั้นยังแอบเบิกเงินค่าจ้างเห็บเสื้อสำเร็จรูปของพี่จากบริษัทที่ว่างจั่วครวละ ๔-๕ พันบาทบ่อย ๆ ช่วงนั้นจึงเป็นช่วงที่พี่ทุกข์ใจกับพฤติกรรมของสามีที่มากที่สุด มีปากเสียงและทะเลาะกันตลอดเวลา ขนาดคิดจะหย่าขาดจากกันจริง ๆ โดยเฉพาะปัญหาที่คุณพุดเขาไปเล่นหวยใต้ดินแล้วไปทำสัญญาเงินกู้ให้เจ้ามือเขา เมื่อไม่มีเงินไปใช้หนี้ เขาก็จะมายึดบ้าน ทำให้ต้องแก้ปัญหามา โดยการหย่ากันและโอนบ้านให้เป็นชื่อของลูก นอกจากนั้นคุณพุดยังไปรับเป็นนายหน้าจัดหาคนงานส่งไปประเทศแถบตะวันออกกลาง ให้แก่บริษัทหนึ่งซึ่งไม่ถูกต้องตามกฎหมาย เมื่อตำรวจตามจับเจ้าของบริษัทไม่ได้ จึงมาจับตัวคุณพุดแทนเข้าห้องขังถึง ๒ ครั้ง แต่แต่ละครั้งที่ต้องวิ่งเต้นหยิบยืมเงินจากเพื่อนฝูงกันไปประกันคุณพุดออกมา ส่วนเงินที่คนงานมาวางมัดจำไว้กับบริษัทก็ต้องรับภาระชำระคืนให้ โดยขอผ่อนใช้หนี้ให้เดือนละ ๕๐๐ บาท หนี้สินครั้งนี้เป็นเงินถึง ๔๕,๐๐๐ บาททีเดียว

หลังจากผ่านพ้นมรสุมชีวิตขนาดหนักไปได้แล้ว คุณล้ามอญและสามี ได้พยายามหันหน้าเข้าปรึกษากัน พยายามเข้าใจกัน และให้อภัยกัน เพื่อเห็นแก่ลูกน้อยทั้ง ๔ คนของตน ในที่สุดชีวิตครอบครัวที่ว่าจะพลิกคว่ำก็กลับดีขึ้น ด้วยความรัก ความเข้าใจอันดีของทุกคน ในครอบครัว และในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ คุณพุดกลับเข้าไปทำงานเป็นพนักงานประจำของบริษัทเก่าที่เคยทำอยู่ ในตำแหน่งหัวหน้ายานพาหนะ ได้รับเงินเดือน ๒,๓๐๐ บาท ต่อมาในปลายปี พ.ศ. ๒๕๓๔ ซึ่งเป็นช่วงเทศกาลปีใหม่นี้มีมติหมายที่ดีของชีวิต และครอบครัวก็เริ่มขึ้น และเป็นหนทางที่นำไปสู่การพลิกผันชีวิตของคุณล้ามอญและครอบครัวในอีกแง่มุมหนึ่งที่ดูจะสดใส เรื่องรองด้วยความสำเร็จอันน่าภาคภูมิใจ

“ตอนช่วงเทศกาลปีใหม่ ปี พ.ศ. ๒๕๓๔ คุณพุดเขามาขอให้พี่ช่วยทำน้ำพริกเป็นของขวัญปีใหม่ให้เพื่อน ๆ ที่บริษัทเขา ปรากฏว่าเพื่อน ๆ เขาติดใจกันมาก และได้สั่งซื้อน้ำพริกประมาณ ๒๐ ถัง ตอนนั้นทำขายในราคากันเอง ขายถูละ ๑๐ บาท เมื่อมีคนติดใจและชอบกัน

มากขึ้น การผลิตก็เพิ่มขยายมากขึ้น ๆ จากงานอดิเรกเพื่อเป็นรายได้เสริมแก่ครอบครัว ก็กลายเป็นงานอาชีพหลักของครอบครัวไปในที่สุด ปัจจุบัน ผลิตได้วันละประมาณ ๑๐๐ กล่อง ขายส่ง กล่องละ ๒๐ บาท ขายปลีกหรือขายหน้าร้านกล่องละ ๒๕ บาท

คุณลำมอญ เริ่มชีวิตที่ต้องคลุกคลีกับความเผ็ดร้อน แสบร้อนจากการทำน้ำพริกจำนวนมาก หลากหลายชนิด เช่น น้ำพริกปลาอย่างแบบธรรมดา และใส่แมงดา น้ำพริกปลาร้าสุก “แจ่วบอง” น้ำพริกนรก น้ำพริกทุกชนิดได้รับการต้อนรับและอุดหนุนจากลูกค้าอย่างเหนียวแน่นและสม่ำเสมอตลอดมา ตั้งแต่เริ่มทำจนถึงทุกวันนี้ ช่วยให้คุณลำมอญมีกำลังใจและพยายามปรับปรุงน้ำพริกของตนให้มีคุณภาพที่ดีอยู่ตลอดเวลา และพร้อมจะขยายงานให้มีปริมาณการผลิตที่เพิ่มมากขึ้นตามความต้องการของตลาดในปัจจุบัน แต่ขณะนี้ยังติดขัดด้วยเรื่องของเงินทุนที่ยังมีไม่มากพอที่จะขยายให้ก้าวหน้าไปมากกว่านี้

“ทุกวันนี้พี่ก็ไม่มีเวลาไปทำอย่างอื่นแล้ว ทำแต่เรื่องน้ำพริกอย่างเดียวก็แย่แล้ว งานตัดเย็บเสื้อผ้าของพี่ถึงแม้จะยังไม่เลิกทำก็ดูเหมือนเลิก เพราะพี่ไม่มีเวลาไปตัดเย็บเสื้อผ้าอีกเลย ตื่นเช้าขึ้นมา หลังจากอาบน้ำ เตรียมอาหารให้สามีและลูก ๆ แล้ว พี่ก็ยุ่งกับการจัดเตรียมเครื่องน้ำพริกทั้งหลาย เช่น ปอกหอม-กระเทียม พอดีกบายก็ต้องเตรียมคั่วเครื่องน้ำพริกที่จะทำเช่น คั่วหอมกระเทียมที่ปอกไว้แล้ว คั่วพริกจำนวนวันละมาก ๆ กว่าเสร็จสิ้นก็ประมาณ แสบร้อนทั้งตา ทั้งจมูก ทั้งมือ กระอักกระอ้อสาลึกความฉุนและแสบร้อนของพริกที่จำเป็น ต้องคั่วไฟให้หอม ต้องอดทน และจำเป็นต้องสู้กับความยากลำบาก และทรมาณอย่างนี้มานานพอสมควร จนกระทั่งพอจะมีเงินทุนพอไปซื้อเครื่องคั่วพริก และบดเครื่องน้ำพริกได้ จึงจัดปัญหานี้ไปได้ ช่วยให้ทำงานอย่างมีความสุขขึ้นไม่ต้องทำงานทรมาณตัวเองเหมือนก่อน ๆ อุปกรณ์เครื่องทุ่นแรงพวกนี้ ก็มีให้ว่าจะซื้อได้พร้อมกันทีเดียว ต้องคอย ๆ ทนรอซื้อ เครื่องแรกดูเหมือนจะเป็นเครื่องคั่วพริก ราคาตอนนั้นก็ประมาณ ๑๖,๒๘๐ บาท ต่อมาก็เครื่องบดเครื่องน้ำพริก ราคาขณะนั้นประมาณ ๔,๗๐๐ บาท เครื่องสุดท้ายที่จัดซื้อคือเครื่องตีน้ำพริก ราคาประมาณ ๒,๘๐๐ บาท สมัยที่ยังไม่มีอุปกรณ์เครื่องทุ่นแรงพวกนี้ นอกจากต้องคั่วพริกเองแล้ว งานที่หนักมากก็คือการโขลกเครื่องน้ำพริกให้ละเอียด กว่าจะโขลกเสร็จในแต่ละวันก็ปวดเมื่อย ขัดขอกไปทั้งตัวเหมือนกันละคะ เครื่องน้ำพริกทั้งหลายที่จะเตรียมไว้ให้เสร็จเรียบร้อย พอดีกินหลังเลิกงาน คุณพุด สามีของพี่เขาจะเป็นคนมาคลุกเคล้าตีเครื่องน้ำพริกทั้งหลาย ปั่นรสให้มีรสกลมกล่อม

คือ เปียว เค็ม หวาน หากต้องการให้รสแซบ ๆ ก็ต้องให้เผ็ดนำหน้าจึงจะอร่อย ถูกใจลูกค้าส่วนมาก เสร็จจากนั้นแล้วก็จะเป็งานการบรรจุลงถุงหรือกล่องพลาสติกในระยะหลัง ๆ นี้ พี่ใช้วิธีบรรจุลงกล่องพลาสติก ซึ่งดูเรียบร้อยสวยงามกว่าการบรรจุถุง งานการบรรจุลงกล่องลูก ๆ ทุกคนสามารถช่วยได้ ในตอนหัวค่ำหลังจากรับประทานอาหารเย็นกันแล้ว จึงเป็นช่วงเวลา ที่ทุกคนในครอบครัวได้มีโอกาสอยู่รวมพร้อมหน้ากัน คุยกันบ้างหรือดูโทรทัศน์พร้อมกับบรรจุน้ำพริก กว่าที่จะเสร็จสิ้นภารกิจแต่ละวันก็ดึกทราวยี่เที่ยงคืน หากครวได้มีงานพิเศษ หรืองานเร่งมาก ๆ ก็อาจจะต้องทำกันจนสว่างคาตาก็มียุ่บอย ๆ เหมือนกันแหละค่ะ”

ภารกิจที่คุณลำมอยู่ต้องปฏิบัติตั้งแต่ตื่นนอนจนเข้านอนในแต่ละวันดูจะยุ่งอยู่กับการจัดเตรียมและจัดทำน้ำพริกของเธอตลอดทั้งวัน ทำให้สงสัยว่าเธอมีเวลาช่วงใดไปจัดซื้อของแห้ง เครื่องน้ำพริกของเธอ

“ส่วนใหญ่จะไปซื้อของแห้งเครื่องน้ำพริกในตอนเย็นหรือค่ำ ๆ หน่อย ๆ ที่พี่ไปซื้อประจำคือ ตลาดสี่มุมเมืองรังสิต” จ่ายของแห้งพวกนี้อาทิตย์ละครั้ง ครั้งหนึ่งก็ต้องจ่ายประมาณ ๕,๐๐๐ บาท”

จากคำกล่าวที่ว่า “มีความรู้อยู่กับตัวไม่ต้องกลัวอดตาย” นั้น เห็นที่จะยืนยันได้จากผลงานและความสำเร็จของคุณลำมอยู่ เพราะความรู้ที่คุณลำมอยู่มีนอกเหนือจากวิชาสามัญที่ได้ร่ำเรียนมาจากโรงเรียนแล้ว คุณลำมอยู่ก็เลี้ยงตนและครอบครัวจากวิชาชีพที่ได้ร่ำเรียนมาจากการไ้รู้ ใ้เรียน และประสบการณ์ความชำนาญจากวิชาการทำอาหารจากนายจ้าง และวิชาตัดเย็บเสื้อผ้าจากร้านตัดเสื้อผ้าที่มีโอกาสได้ศึกษาในช่วงระยะหนึ่ง

“คนที่จะทำกิจการงานใดสำเร็จลุล่วงด้วยดีนั้น นอกจากมีวิชาความรู้ในงานนั้น ๆ แล้ว ความอดทนและความตั้งใจจริงที่จะทำให้งานนั้น ๆ สำเร็จก็เป็นองค์ประกอบสำคัญ นอกจากนั้นยังต้องรู้จักสังเกต พัฒนางานของตนเองให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ไม่หยุดอยู่กับที่ ยกตัวอย่าง หากเป็นงานเกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อผ้าก็ต้องหมั่นศึกษาเทคนิควิธีการตัดเย็บที่มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องแบบ วัสดุ ฯลฯ หากเป็นการทำอาหาร ก็ต้องรู้จักพลิกแพลง ดัดแปลงให้อร่อยถูกปากคนกิน ตำราอาหารก็รู้เหมือน ๆ กัน ขึ้นอยู่กับฝีมือในการปรุงรส ดัดแปลง พลิกแพลงให้ชวนรับประทานมากขึ้น น้ำพริกของพี่ก็เหมือนกัน ความจริงก็เหมือนกับตำราน้ำพริกที่วางขายอยู่ทั่วไป แต่พี่ก็นำมาดัดแปลงตามความชอบ เพื่อให้เกิดความอร่อยถูกปาก ถูกใจคนกิน

ความจริงแล้วเรื่องการทำอาหาร เป็นเรื่องที่พี่ชอบมาก พี่ทำอาหารได้ทุกประเภท แต่ที่มาทำน้ำพริกขายนี่ก็เพราะสามีของพี่เขาชอบรับประทานน้ำพริกมาก น้ำพริกจึงเป็นของประจำบ้านที่ต้องมีและขาดไม่ได้ ซึ่งก็เลยเป็นของที่คุ้นหูชอบ และเห็นดีถึงคิดทำเอาไปเป็นของฝากของขวัญให้แก่เพื่อนฝูง และกลายเป็นกิจการใหญ่โตที่สามารถทำรายได้ให้เดือนละมาก ๆ มาจนเท่าทุกวันนี้” บทบาทชีวิตและการต่อสู้ชีวิตของคุณล้ำมอญก็คงต้องดำเนินต่อไปอีกยาวไกล เพียงแต่ว่าการต่อสู้ในปัจจุบันและกาลข้างหน้ามันจะเป็นการต่อสู้เพื่อเสริมสร้างรากฐานความมั่นคง และฐานะให้แก่ตนเองและครอบครัวให้เจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น และในวันนี้ แม้ความสำเร็จในอาชีพการงานจะเป็นของเธออย่างเต็มภาคภูมิ แต่เธอก็ยังไม่ลืมที่จะบอกเราว่า

“พี่ประสบความสำเร็จในงานอาชีพทำน้ำพริกขายมาได้นี่ต้องถือว่า พี่ได้กำลังใจสำคัญจากทุกคนในครอบครัวของพี่ โดยเฉพาะคุณพุด สามีของพี่จะช่วยส่งเสริมให้กำลังใจให้คำแนะนำ ตลอดจนช่วยเป็นธุระ ดำเนินการในเรื่องของการจัดจำหน่ายและการตลาดน้ำพริกของพี่มาตลอดเวลา พี่มีหน้าที่ทำ มีหน้าที่ผลิต และรับเงินเท่านั้น การที่ครอบครัวมีความสุข สามีและลูกมีความรัก และความเข้าใจที่ดีต่อกัน พี่คิดว่าเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ผู้หญิงอย่างพี่ประสบความสำเร็จในงานอาชีพนี้ค่ะ”

จากชีวิตจริงของ นางสาวมอญ เวียงแหลม เลขที่ ๑๒๖๗ สุขุมวิท ๑๐๑/๑ ตำบลบางจาก อำเภอพระโขนง กรุงเทพฯ ฯ

สัมภาษณ์

: ประณม จันทิม

เขียน

: ประณม จันทิม

ภาพ

: ประณม จันทิม

วัน เดือน ปี

: ๔ พฤษภาคม ๒๕๓๖



กระยาสารทเมืองพิมาย

กระยาสารท อวิธ เลิศรส

หวาน มัน กรอบ อร่อย

สะอาดถูกหลักอนามัย

หน้าตู้ A.T.M. ของธนาคารกรุงไทย ภายในสถานีขนส่งหมอชิต ซึ่งเต็มไปด้วยเสียงจ๊อกแจ๊กจอยแจ ชุลมุนวุ่นวายของผู้คนและรถยนต์มากมายหลายชนิด เป็นที่นัดหมายของพวกเราชาวคณะที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบการสัมภาษณ์ผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระ โดยกำหนดการเดินทางในเวลา ๙.๐๐ น. และคาดว่าจะถึงจุดหมายปลายทางที่จังหวัดนครราชสีมา ประมาณ ๑๔.๐๐ น. เป็นอย่างช้า ระหว่างการเดินทางได้พบอุปสรรคที่ทำให้เวลาคลาดเคลื่อนออกไป แต่ก็ไม่ได้สร้างความย่อท้อให้แก่ชาวคณะแม้แต่น้อย

เช้าของวันใหม่การทำงานก็เริ่มขึ้น พวกเราต้องเดินทางออกจากตัวเมือง ๘๐ กิโลเมตร เห็นจะได้ ต้องใช้เวลานาน ๑ ชั่วโมงเศษกว่าจะถึงโรงเรียนพิมายวิทยา ซึ่งเป็นหน่วยบริการแนะแนวประจำจังหวัด และไม่ไกลจากนั้นจะพบบ้าน ๒ ชั้นมีบริเวณ ก่อถึงตัวบ้านจะมีลานกว้างทำเป็นเพิง มีข้าวของวางเรียงรายเหมือนเป็นเครื่องมือใช้ทำอะไรสักอย่าง และในวินาทีนั้นเองพวกเราได้ถูกแนะนำใหรู้จักผู้หญิงวัยกลางคน ผมหัน ผิวสองสี ซึ่งทราบภายหลังว่าเธอชื่อ คุณอวิธ โสมกลาง ซึ่งเป็นเจ้าของบ้านหลังนี้เอง

ข้าวของที่เห็นวางเรียงรายเมื่อครู่นี้ คุณอวิธ บอกว่าเป็นวัสดุทั้งหมดที่ใช้ทำกระยาสารทปกติจะทำในช่วงก่อนออกพรรษา แต่สำหรับวันนี้เธอทำเพื่อต้องการสาธิตให้พวกเราได้เห็นขั้นตอนต่าง ๆ ในการทำกระยาสารท ซึ่งก็นับว่าเป็นความโชคดีของพวกเรา

คุณอวิธ โสมกลาง อายุ ๔๗ ปี เกิดที่อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา เธอมีชีวิตอยู่ท่ามกลางพี่น้อง ๔ คน ซึ่งเธอเป็นบุตรคนที่ ๓ ของนายปลอด และนางบุญ เขียวพิมาย

นางฉวี ไสมกลาง
จ. นครราชสีมา





บิดามีอาชีพค้าขาย ส่วนมารดามีอาชีพทำนา เธอเรียนจบชั้นประถมปีที่ ๔ ที่โรงเรียน ม่วงขามประชารักษ์ และไม่ได้เรียนต่อเนื่องจากต้องออกมาช่วยบิดามารดาทำนา ค้าขาย หน้าที่หลักของเธอต้องตั้งแต่เช้าเพื่อนำข้าวฟอง ข้าวตอก หาบไปขายที่ตลาดสด ซึ่งห่างจาก บ้านประมาณ ๒ กิโลเมตร พอสาย ๆ คนซื้อเริ่มขาดลงเธอก็จะกลับไปทำงานบ้านต่อ และ เตรียมทำข้าวฟอง ข้าวตอก สำหรับขายในวันรุ่งขึ้น

การเตรียมข้าวฟองมีขั้นตอนที่ยุ่งยากมาก และใช้เวลานานทีเดียวกว่าจะออกมา เป็นข้าวฟองได้ ขั้นแรกจะต้องนำข้าวเหนียวแช่น้ำทิ้งไว้ ๓ คืน จากนั้นก็นำไปคั่วในกระทะให้สุก เอาไปสี แล้วถึงนำข้าวที่ได้คลุกน้ำมัน ก่อนจะนำมาคั่วเพื่อให้มันอ่อนนุ่ม หลังจากนั้นก็เตรียมดิน ทรายที่ผัดสะอาดแล้วมาคั่วในกระทะให้ร้อน แล้วค่อยนำข้าวที่คั่วแล้วมาคั่วไปพร้อม ๆ กันจน กว่าข้าวจะฟองตัวออกมา ส่วนข้าวตอกนั้นกรรมวิธีอื่นน้อยกว่าข้าวฟองมาก เริ่มด้วยการนำข้าวเหนียว มาผัดให้สะอาด แล้วพรมน้ำมันไปหมักทิ้งไว้ ๑ คืนก่อนที่จะนำมาคั่ว ขณะนั้นราคาของข้าวฟอง และข้าวตอกกระป๋องละ ๑-๒ บาท วันหนึ่ง ๆ จะมีรายได้ประมาณ ๑๐๐ บาท ซึ่งเธอจะต้อง นำเงินส่วนนี้ให้บิดามารดาเพื่อใช้สำหรับจุนเจือครอบครัว ก็วัตรประจำวันของเธอดำเนินไป เช่นนี้ตลอดระยะเวลา ๕ ปี จนกระทั่งวันหนึ่งเธอถูกญาติผู้ใหญ่ชักจูงให้รู้จักกับ คุณสว่าง โสมกลาง ชายหนุ่มที่อยู่ในละแวกนั้น

ในที่สุดเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๔ เธอจึงตกลงใจใช้ชีวิตคู่ร่วมกับคุณสว่าง ชีวิตของเธอเริ่ม ผันเปลี่ยนไป เมื่อต้องแยกตัวออกมาอยู่ตามลำพัง ซึ่งมีคุณสว่างเป็นผู้คอยให้กำลังใจ คราวนี้ นอกจากเธอจะทำข้าวฟอง ข้าวตอก ขายตามปกติแล้ว เธอยังต้องช่วยคุณสว่างรับจ้างสีข้าว จากชาวบ้านแถวนั้นด้วย โดยคิดราคาหาบละ ๑ บาท หรือกระสอบละ ๓-๕ บาท พร้อมทั้ง ต้องดูแลลูก และเป็นแม่บ้านไปในตัว ทำอยู่เช่นนี้ราว ๑๐ ปี ก็ต้องเลิกกิจการเมื่อชาวบ้าน ไม่นิยมทำนากันเสียแล้ว หากเธอยังขึ้นตี่ดั่งฝันทำต่อไปก็ยิ่งทำให้ขาดทุนมากขึ้นทุกที จึงตัดสินใจ ขายโรงสี และหันมาประกอบอาชีพอื่นแทน โดยการนำเงินที่ค่อย ๆ สะสมมาตั้งแต่แรก ไปดาวนัรรถกระบะเพื่อนำเสื้อ ที่นอน และของใช้อื่น ๆ ออกไปเร่ขายในจังหวัดแถวภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออกยกเว้นภาคใต้

การออกไปเร่ขายในแต่ละครั้งคุณสว่างจะเป็นผู้ขับรถให้และต้องนำลูกทั้ง ๓ คน ฝากไว้กับยายและตาเลี้ยงให้ เธอขายสินค้าทั้งเงินสดและเงินเชื่อ ยามค่ำคืนก็ต้องพักค้างคืน

ที่วัด หรือไม่ก็หาเช่าที่พักในราคาถูกเพื่อเก็บข้าวของต่าง ๆ ไว้ขายจนกว่าสินค้าที่นำไปขายหมดจึงจะกลับบ้าน ซึ่งต้องใช้เวลากหลายวันทีเดียว ถึงแม้เธอจะพยายามดิ้นรนต่อสู้สักแค่ไหน ก็ยังหนีโชคชะตาที่ฟ้าลิขิตมาไม่พ้น เมื่อเธอถูกลูกค้าและลูกน้อง ที่ไว้เนื้อเชื่อใจดโกงอย่างหน้าตาเฉย นับว่าเธอต้องพบกับอุปสรรคครั้งยิ่งใหญ่เลยก็ว่าได้ อาชีพเร่ขายตุ๋งจะไม่ทำให้เธอมีชีวิตที่รุ่งเรืองดังที่หวังไว้ จึงต้องหันกลับมาดำเนินชีวิตเช่นเดิม เธอเริ่มต้นใหม่โดยมีขอมพายแพ่ต่อโชคชะตา ทำข้าวพอง ข้าวตอก ขายอีกครั้ง ซึ่งรายได้แต่ละวันก็ทำให้สามารถประทังชีวิตไปได้วันหนึ่ง ๆ เท่านั้น

ด้วยความสงสัยของเธอที่ว่าลูกค้านำข้าวพอง ข้าวตอก ไปทำอะไรกัน เธออดที่จะถามลูกค้าไม่ได้ และเมื่อได้รับคำตอบว่า นำไปทำกระยาสารท ก็เกิดสนใจเป็นพิเศษว่าเขากำกันอย่างไร ถึงออกมาเป็นกระยาสารทได้ ความใจกว้าง อธิษาคัยที่ดีของเธอ ทำให้ลูกค้าบอกถึงวิธีการทำกระยาสารทด้วยความเต็มใจ แม้จะให้รายละเอียดไม่ชัดเจนนัก แต่ก็สรุปได้ว่าส่วนผสมของกระยาสารทประกอบด้วย หัวกะทิ นมข้น น้ำตาลปีบ แบะแซ ข้าวพอง ข้าวตอก ถั่ว งาั่ว

ปีเดียวกันนั้นเองการทำกระยาสารทของคุณถวิลได้เริ่มขึ้นอย่างจริงจังในบ้านที่ไม่กว้างนัก มีน้องชาย น้องสะใภ้ เป็นผู้ช่วยในการทำ สำหรับวิธีทำนั้นจะเอาหัวกะทิใส่ลงกระทะก่อนตามด้วยน้ำตาลปีบ แบะแซ และนมข้น กวนไปเรื่อย ๆ เพื่อไม่ให้ไหม้ จนเหนียวได้ที่ จึงใส่ถั่วลิสง ข้าวตอก ข้าวพอง และงา เท่านั้นก็เป็นอันเสร็จขั้นตอนของการทำกระยาสารท ส่วนขั้นตอนในการบรรจุนั้นจะแบ่งใส่เป็นถุงละ ๕ บาท จนถึง ๒๕ บาท ซึ่งภายหลังได้มีแผ่นโฆษณาแนบด้านในให้ทราบว่าเป็นกระยาสารทแม่ถวิล

เมื่อประมาณ ๒ ปีมานี้ ลูกสาวของเธอได้ให้ความเห็นว่า ควรทำยี่ห้อกระยาสารทติดกับถุงพลาสติกโดยใช้ข้อความว่า “กระยาสารท ถวิล เลิศรส หวาน มัน กรอบ อร่อย สะอาด ถูกหลักอนามัย” มาจนถึงปัจจุบัน เมื่อบรรจุใส่ถุงเรียบร้อยแล้วเธอยังต้องนำไปขายที่ตลาดสดอีกด้วย ครั้งแรกที่นำไปขายยังไม่มีใครรู้จักจึงขายไม่ค่อยได้ ซึ่งต้องใช้เวลานานถึง ๕ เดือนกว่าจะมีคนรู้จักทั่วไป ต่อมาמיผู้สนใจติดต่อขอรับไปขาย นอกจากนี้เธอยังนำไปฝากขายตามปั้มน้ำมัน ร้านอาหาร และร้านค้าทั่วไป เพื่อเป็นของฝากของเมืองพิมาย เมื่อมีผู้บริโภค

จิตใจในรสชาติก็ทำให้ยอดขายของเธอเพิ่มขึ้น นั่นก็หมายถึงว่าเธอจะต้องเหน็ดเหนื่อยขึ้นอีกเพื่อแลกกับเงินที่จะได้มาและเพื่อชีวิตของลูกค้า ๆ และทุกคนในครอบครัว

ช่วง ๒-๓ เดือนก่อนออกพรรษาจะเป็นช่วงที่ทำให้เธอต้องกอบโกยให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เนื่องจากมีลูกค้าสั่งซื้อจำนวนมาก เธอจึงต้องจ้างชาวบ้านหรือญาติ มาช่วยทำโดยจ่ายค่าแรงเป็นรายวันบ้าง รายเดือนบ้าง ทำงานแทบจะไม่มีเวลาได้หยุดพัก วัน ๆ หนึ่งทำกระยาสารท ประมาณ ๑๐-๒๐ กระทะ แต่ละคระทะจะได้ ๒๐ กิโลกรัม และต้นทุนทั้งหมดต่อ ๑ กระทะประมาณ ๒,๐๐๐ บาท นอกจากนี้คุณฉวีก็ยังปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงรสชาติให้เข้มข้นมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้เป็นที่ติดอกติดใจของลูกค้า อย่างที่เห็นได้ชัด ๆ ก็คือ การนำมะพร้าวมาหั่นเป็นเส้น ๆ และเคี้ยวไปพร้อมกับน้ำตาลปีบ กะทิ แบะแซ และนมข้น

หลังจากหมดช่วงเวลาการทำกระยาสารท เธอก็มีได้หยุดพัก ยังตื่นนอนทำอาหารขายที่ตลาดสด เป็นพวกข้าวราดแกงใส่ถุง จะทำขายวันละ ๔-๕ อย่าง โดยมีลูก ๆ เป็นผู้ช่วยและเชื่อว่าเธอจะขายดี แต่เธอก็ทนทำไปเพราะยังไม่ว่าจะทำอะไร เธอใช้เวลา ๑ ปี สำหรับอาชีพค้าขายข้าวแกง จนเป็นที่รู้จักของคนในตลาด นอกจากนี้เธอยังรับจัดโต๊ะจีนด้วย เพราะได้รับการสนับสนุนจากเพื่อน ซึ่งในสมัยนั้นจัดโต๊ะจีน ราคาโต๊ะละ ๔๐๐-๕๐๐ บาท งานแรกที่ทำเธอได้ทำโต๊ะจีนคือ การออกงานสหกรณ์การเกษตรอำเภอพิมาย และหลังจากนั้นเมื่อมีงานเลี้ยงที่ไหนก็มักจะมีคนมาติดต่อให้ทำเสมอ ๆ

อาชีพทั้งสองนี้ คุณฉวีให้ความสำคัญพอ ๆ กัน เธอกล่าวว่าหากเยาวชนสนใจที่จะประกอบอาชีพนี้ ก็ยินดีที่จะสอนให้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น เธอยังคิดจะขยายกิจการออกไปอีก และถ้าลูกของเธอจะประกอบอาชีพนี้จะใช้ยี่ห้อของเธอหรือยี่ห้ออื่นก็ได้ เธอไม่หวงห้ามแต่อย่างใด การดำเนินชีวิตของคุณฉวี ไม่ใช่เรื่องง่ายกว่าจะมาถึงวันนี้ เธอต้องผ่านอุปสรรคมาไม่น้อย เธอบอกว่าขอเพียงตั้งใจจริง ขยัน อดทน มีน้ำใจ ความสำเร็จก็จะมาพบกับชีวิตของทุกคน

จากชีวิตจริงของ นางอวล ไสมกลาง บ้านเลขที่ ๑๔๕/๑ หมู่ ๑๔
ถนนสุริยาอัสดง ตำบลในเมือง อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา

สัมภาษณ์ : จินตนา สัจจจารีรัตน์

วารุณี ธนวรานิษ

จิระวรรณ ปักัดตั้ง

เขียน : จินตนา สัจจจารีรัตน์

ภาพ : วารุณี ธนวรานิษ

วัน เดือน ปี : ๒๔ มีนาคม ๒๕๓๖



มม.ใครว่าไม่สำคัญ

...ที่เลือกปลูกมะม่วงก็เพราะว่า เขาเป็นพี่ชายคนโต ทนเห็นน้อง ๆ ยืนมองคนอื่นกินมะม่วงด้วยความอยากไม่ได้ จะได้กินต่อเมื่อเขาหยิบยื่นให้ เขาจึงต้องตั้งแต่เช้ามีด เพื่อรีบไปเก็บมะม่วงหล่นมาให้น้อง ๆ ได้กินกัน...

ทักทาย

บนเนื้อที่ ๑๖ ไร่ ณ ตำบลสนามชัย อำเภอเมือง สุพรรณบุรี มีบ้านตึก ๒ ชั้น หลังหนึ่งใหม่และทันสมัย รอบ ๆ บริเวณบ้านเต็มไปด้วยต้นมะม่วงที่แต่ละต้นมีผลติดอยู่ปลายกิ่งเพียงไม่กี่ผล เพราะถูกเก็บเกี่ยวไปจำหน่ายจนเกือบหมด ช่าง ๆ บริเวณบ้านอีกด้านหนึ่งมีกิ่งพันธุ์มะม่วงวางเรียงรายไว้นับพันต้นได้หลังคาที่มุงด้วยก้านมะพร้าว พร้อมทั้งจะจำหน่ายเช่นกัน ถัดเข้าไปใกล้ตัวบ้านเป็นที่โล่งมีเพียงหลังคาบังแดด กำลังใช้เป็นสถานที่จัดประชุม มีกลุ่มคนกำลังนั่งฟังวิทยากรบรรยายอย่างตั้งใจ

วิทยากรหรือผู้บรรยายเป็นชายร่างสันทัด ผิวค่อนข้างคล้ำ เสียงดังฟังชัด วัยประมาณ ๕๐ ปีเศษ กำลังบรรยายและสาธิตเรื่องการใช้ปุ๋ย วิทยากรดังกล่าว คือ นายชำนาญ ท้วมจันทร์ ประธานชมรมผู้พัฒนาสวนมะม่วงจังหวัดสุพรรณบุรี และเกษตรดีเด่น สาขาพืชสวนประจำปี พ.ศ. ๒๕๓๖ จังหวัดสุพรรณบุรี

ผลงานที่ปรากฏ อาทิ

- ส่งเสริมการปลูกมะม่วงโดยการจัดตั้งชมรมผู้พัฒนาสวนมะม่วงจังหวัดสุพรรณบุรี มีสมาชิก ๔๕๐ ครอบครัว
- เป็นแกนนำในการจัดประชุมเกษตรกรสมาชิกเพื่อรับความรู้เรื่องมะม่วง ๒ เดือน/ครั้ง

- ใช้สวนมะม่วงเป็นสถานที่ฝึกปฏิบัติสำหรับเยาวชนเกษตรกรและนักศึกษาวิทยาลัย-เกษตรกรรม
- ผู้เริ่มใช้เทคโนโลยีในการบังคับให้มะม่วงออกนอกฤดูเป็นคนแรก
- เป็นผู้นำเทคโนโลยีการผลิตมะม่วงหาย
- ส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกมะม่วง สามารถขยายพันธุ์มะม่วงได้เอง
- ฝึกให้สมาชิกมีความรู้ในการดูแลรักษามะม่วง เช่น การตัดแต่งกิ่ง
- ริเริ่มและสนับสนุนในการจัดงานวันมะม่วงจังหวัดสุพรรณบุรี เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๓๕

เริ่มที่อดและทน

“นับวันคนกำลังหนีอาชีพเกษตรกร ไปเป็นนักธุรกิจกัน แต่ผม...อยากเป็นชาวสวน ไม่อยากเป็นพ่อค้า” คำกล่าวที่ขัดถ้อยขัดคำจากปากของ คุณชำนาญ ท่วมจันทร์

แต่ทว่าในวัยเด็กเขาไม่ฝันอยากเป็นทหาร จึงหันตั้งใจศึกษาเล่าเรียนหวังว่าจะได้เป็นทหารสมใจ แต่ลูกผู้ชายอย่างเขาต้องมาหลั่งน้ำตากับภาพความทุกข์ยากของพ่อแม่ที่ต้องตรากตรำทำงานหนัก แล้วยังไม่พอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องทั้งตนเองและลูก ๆ อีก ๖ คน เขาในฐานะลูกชายคนโตจึงจำเป็นต้องเสียสละลาออกจากโรงเรียนกลางคันในขณะที่เรียนอยู่ชั้น ม.๗

เขาแบ่งรบบรทุกจากพ่อที่มีอยู่ ๒ คัน เขาไปหนึ่งคัน เร่ร่อนหากินโดยรับจ้างบรรทุกอ้อยในจังหวัดเพชรบุรี พ่อหมดหน้าอ้อยก็รับจ้างบรรทุกของอื่น ๆ จำพวกลูกรัง หิน ถ่าน บางครั้งก็รับจ้างบรรทุกคณะลิเกไปเล่นตามที่ต่าง ๆ

เนื่องมาจากภาระอันหนักอึ้งของเขา ก็คือการผ่อนส่งรบบรทุกที่เขาใช้ทำมาหากิน ประกอบกับต้องส่งเงินให้ทางบ้านเพื่อแบ่งเบาภาระของพ่อแม่ จึงทำให้เขาต้องทำงานอย่างหนัก ยามใดที่พาหนะคู่ชีพของเขาที่ถูกใช้งานอย่างหนักมีอันต้องชุลชลัก ทำงานไม่ราบรื่น นอกจากจะทำให้ขาดรายได้แล้ว ยังต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้ออะไหล่เปลี่ยนอีกด้วย เขากล่าวว่า ถ้ารถเสียต้องซ่อมเอง ทุกอย่างทำเองทั้งนั้น ตั้งแต่ปะยาง เปลี่ยนแหวน เปลี่ยนสายพาน ซ่อมเครื่องยนต์ก็อาศัยความช่างสังเกต และถามคนที่เขารู้ ก็เลยพอทำได้”

ในระหว่างที่เร่ร่อนขับรบบรทุกอยู่ถึง ๖ ปีนั้น เขาไม่เคยล้มเลิกเลย ว่า เขาอยากเป็นทหารเขาพยายามสอบเรียนต่อในโรงเรียนเตรียมทหารถึง ๒ ครั้ง แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เขาไม่มีเวลาที่จะดูหนังสือ ไม่มีโอกาสที่จะได้กินอิ่ม และนอนหลับ เขาก็เช่นคนอื่น



นายอำเภอ ท่วมจันทร์
จ. สุพรรณบุรี





ถ้าจะว่าไปแล้ว ความยากจนช่างเป็นอุปสรรคไปเสียทุกเรื่อง แม้กระทั่งเรื่องของความรักเขาต้องใช้ความพยายามอยู่ยาวนานในการที่จะพิสูจน์ให้พ่อตาเห็นว่า แม้เขาจะจนเงิน แต่ความสามารถของเขาไม่น้อย

คุณชำนาญแต่งงานกับคุณสาส์ในปี พ.ศ. ๒๕๐๔ เขามีภาระที่ต้องรับผิดชอบเพิ่มขึ้น ไม่สามารถรื้อรอนได้เหมือนแต่ก่อน ดังนั้น เขาจึงปักหลักยึดอาชีพทำนาบนผืนดินภรรยา จำนวน ๔๕ ไร่

ล้มแล้วลุก

เขาไม่เคยปล่อยเวลาให้ผ่านไปอย่างไรประโยชน์ อาชีพชาวนามีเวลาว่างมากเพราะปีหนึ่งทำนาเพียงครั้งเดียว ด้วยเหตุนี้ เขาจึงคิดที่จะปลูกถั่วลิสงและข้าวโพด โดยการยืมพันธุ์ถั่วพันธุ์ข้าวโพดจากเกษตรจังหวัด มาทดลองปลูก เมื่อเห็นว่าได้ผลเป็นที่น่าพอใจ จึงได้ชักชวนให้เพื่อนชาวนาหันมาปลูกถั่วปลูกข้าวโพดกันบ้าง เพื่อเป็นการเพิ่มพูนรายได้ พร้อมกันนั้นก็ให้ภรรยาเลี้ยงไก่ มีทั้งไก่ชน ไก่ไข่ แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จดังที่คิดไว้ ประกอบกับค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้รายได้ไม่พอกับรายจ่ายจึงต้องหันกลับไปขับรถบรรทุกอีก กระทั่งในปี พ.ศ. ๒๕๑๒ จึงคิดที่จะเลิกอาชีพขับรถบรรทุก เพราะคิดว่าเป็นอาชีพที่ต้องรื้อรอน จากบ้านทำให้ครอบครัวขาดความอบอุ่น เขาคิดที่จะทำสวนผลไม้

เริ่มต้นด้วยการปลูกมะม่วง ในเนื้อที่ ๘ ไร่ และปลูกมะนาวอีก ๓ ไร่ เขาให้เหตุผลว่า “ที่เลือกปลูกมะม่วงก็เพราะว่า เขาเป็นพืชायคนโตทนเห็นน้อง ๆ ยืนมองคนอื่นกินมะม่วงด้วยความอยากไม่ได้ จะได้กินก็ต่อเมื่อเขาหยิบยื่นให้ เขาจึงต้องตื่นแต่เช้ามืด เพื่อรีบไปเก็บมะม่วงหล่นมาให้น้อง ๆ ได้กินกัน เขามีความตั้งใจว่า จะต้องปลูกมะม่วงให้ได้”

เวลามีค่าสำหรับเขาเสมอ เพราะนอกจากทำสวนมะม่วงแล้ว เขายังปลูกต้นกล้วยแซมตามร่องสวน ส่วนร่องน้ำก็เลี้ยงปลา นอกจากนี้ยังเลี้ยงหมูและเลี้ยงไก่พันธุ์เนื้ออีก ๓๐๐ ตัว

โชคช่างไม่เข้าข้างเขาเลย เขาต้องตื่นตั้งแต่ตีสามตีสี่ เช็นรถบรรทุกกล้วยไปขายในตลาด ปลาที่เลี้ยงไว้ก็ขายไม่ออก เพราะสมัยนั้นค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ จึงต้องนำมามาทำปลาขาย หมูที่เลี้ยงก็ไม่ได้ราคา ต้องหันมาตัดใบตองขาย แต่ละวันกว่าจะได้พักผ่อนหลับนอนก็เกือบเที่ยงคืน ขำร้ายกว่านั้นไก่ที่เลี้ยงก็ประสบภาวะขาดทุน เขากล่าวว่า “ขาดทุน แต่ได้ตำราอยู่ในสมอง” ซึ่งต่อมาเขาได้ตำราอยู่ในสมองอีกหลายครั้ง ครั้งนั้นบวชยังใหญ่สำหรับเขาก็คือ

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ เขาเลี้ยงเป็ดไข่ประมาณ ๓,๐๐๐ ตัว ปรากฏว่าเป็ดไม่ไข่ทำให้ขาดทุน ต้องมีหนี้สินถึง ๑๘๐,๐๐๐ บาท

ซึ่งกว่าเป็ดจะขอมออกไข่ใช้เวลาอยู่หลายปี แต่ก็สามารถปลดหนี้สินได้ในที่สุด

ประสบการณ์ชีวิตที่ผ่านมาอย่างโชกโชน เป็นบทเรียนสอนให้เขารู้ว่าเขาจะต้องละเอียดลออยิ่งขึ้น และมองจุดผิดพลาดอย่างลึกซึ้ง เขาไม่เคยย่อท้อ เลือดนักสู้ของเขายังเข้มข้นอยู่เสมอ

ดังนั้น ในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ การชลประทานเริ่มดีขึ้น เขาได้เริ่มการทำนาปรังขึ้นเป็นคนแรกในท้องถิ่นนี้ โดยได้ทำการศึกษาข้อมูลทั้งจากหนังสือ สอบถามจากกรมวิชาการเกษตร และติดต่อประสานงานกับผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน “การศึกษาข้อมูลอย่างถี่ถ้วน แล้วนำมาคิดวางแผน ทดลองทำดูจะช่วยลดการเสี่ยง” เขากล่าวด้วยความมั่นใจ ซึ่งก็เป็นเช่นนั้นจริง เขาประสบความสำเร็จจากข้าวนาปรัง โดยได้ผลผลิตถึง ๓๕ กิโลกรัมต่อไร่ ขณะที่เดิมได้เพียง ๘ กิโลกรัมต่อไร่ นอกจากนั้น เขายังได้ซื้อว่าเป็นผู้บุกเบิกนาหว่านน้ำตมได้สำเร็จในปี พ.ศ. ๒๕๒๓ โดยการปรับวิธีการทำนาจากวิธีการปักดำเป็นการหว่านน้ำตม ซึ่งสามารถลดต้นทุนและได้ผลผลิตเพิ่มขึ้นอีกด้วย

เขารูปร่างร่อย

หลังจากที่ปลดหนี้สินได้หมด และหันกลับมามองตนเองอีกครั้งหนึ่ง จึงได้ขบคิดว่า สำหรับเขาการทำกิจการหลาย ๆ อย่างในเวลาเดียวกัน คงจะไม่ทำให้ชีวิตประสบความสำเร็จได้ “ทำอะไรควรจะทำอย่างเดียว” เขาจึงเลิกเลี้ยงเป็ด เพื่อจะได้มีเวลาดูแลที่นาและสวนมะม่วงมากขึ้น

เขาปลูกมะม่วงจำนวน ๗๕ ต้น ในเนื้อที่ ๘ ไร่ ปรากฏว่าในปี พ.ศ. ๒๕๒๓ สวนมะม่วงให้ผลผลิตเป็นที่น่าพอใจมาก สามารถทำรายได้ถึง ๕๐,๐๐๐ บาท เขาตัดสินใจเลิกทำนา ซึ่งขณะนั้นกำลังประสบปัญหาในการหาจ้างแรงงานไม่ได้

เขาเริ่มศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการทำสวนมะม่วงอย่างจริงจัง ทั้งการอ่านจากหนังสือ เอกสารตำรา เข้ารับการฝึกอบรม สังเกตจากธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและจากการศึกษาค้นคว้าอย่างละเอียด พบว่ามะม่วงเป็นผลไม้ที่ไม่ซีดจืดจำกัดไม่ว่าจะเป็นด้านการปลูก ด้านผลผลิตหรือด้านการตลาด

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เขาปลูกมะม่วงเต็มเนื้อที่ ๔๕ ไร่ และทำการขยายพันธุ์มะม่วงโดยการทาบกิ่งขายด้วย พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนยอดพันธุ์มะม่วงตามสวนทั่วไป

กิ่งพันธุ์ก็ขายดี มะม่วงก็ให้ผลผลิตเป็นที่น่าพอใจ นั่นย่อมหมายถึงรายได้ที่จะได้รับย่อมสูงตามด้วย นับเป็นแรงจูงใจทำให้เขาพยายามคิดค้นหาทางที่จะผลิตมะม่วงนอกฤดู และก็ประสบความสำเร็จอย่างงดงามเขามียาได้เพิ่มขึ้น จนสามารถซื้อที่ดินจำนวน ๑๖ ไร่ ในราคา ๓๐๐,๐๐๐ บาท ในปี พ.ศ. ๒๕๒๕ ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๓๑ รายได้จากผลและกิ่งพันธุ์มะม่วงถูกนำมาใช้ในการก่อสร้างบ้านหลังใหม่ที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน

จะเห็นว่า มม.หรือมะม่วง ก็สามารถทำให้เกษตรกรคนหนึ่ง คือ คุณชำนาญ ท้วมจันทร์ มีฐานะมั่นคงด้วยระยะเวลาเพียง ๑๐ ปีเศษ

มุ่งสู่เป้าหมาย

“...ผมไม่เคยมีความรู้เกี่ยวกับการทำนา ทำสวน ผมเรียนรู้ด้วยตนเองมาตลอด ข้างสังเกต สนใจ จะทำอาชีพอะไร ต้องสนใจ ต้องมีข้อมูล ต้องศึกษาเพื่อเตรียมแก้ปัญหา ผมต้องไปตลาดทุกวัน ไปนั่งร้านกาแฟคุยกับเพื่อน ๆ เพราะกลัวโง่...อาจารย์บรรเจิด เคยพูดว่า มะม่วงต้นเดียวสามารถสร้างประเทศได้ ผมคิดว่าท่านพูดไม่ผิด เพราะมะม่วงทำให้ผมมีวันนี้ ผมเริ่มยืมเงินของตัวเองได้ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ผมมีฐานะที่ผมพอใจ สิ่งต่าง ๆ ที่ได้มาไม่ว่าจะเป็นที่ดิน บ้าน ลูก ๆ ได้เรียนหนังสือ มีกิน มีใช้ ตามอัธยาศัย ก็มาจากสวนมะม่วงทั้งนั้น แต่กว่าจะมาถึงวันนี้ ก็ต้องอดทน ต่อสู้ ล้มแล้วต้องรีบลุกขึ้นมาขึ้นใหม่ ตั้งหลักให้ดี แล้วก้าวต่อไป...” คือคำพูดที่คุณชำนาญ ท้วมจันทร์ กล่าวด้วยความภาคภูมิใจ อีกทั้งแวตาสีที่ส่องประกายเจิดจ้า เมื่อกล่าวถึงสิ่งที่คาดหวังว่าจะทำต่อไปในวันข้างหน้า นั่นคือ การปลูกมะม่วงให้ต้นเตี้ย การปลูกมะม่วงไม่ใช้ดิน และการฉีดปุ๋ยไม่ใช้คน

ความหวังของเขามีได้มุ่งประโยชน์ส่วนตนเท่านั้น แต่ยังนำมาซึ่งความเจริญก้าวหน้าทางเกษตรกรรม ทั้งนี้ เพียงเพื่อต้องการที่จะเห็นภาพเกษตรกรที่มีวิพรรณพหยาบกร้านมีฐานะเท่าเทียมกับอาชีพอื่น ๆ โดยไม่เกิดความเหลื่อมล้ำในสังคม

จากชีวิตจริงของ นายชำนาญ ท้วมจันทร์ บ้านเลขที่ ๑๕๐ หมู่ ๖
ตำบลสนามชัย อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

สัมภาษณ์	: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์ วารุณี ธนวรานิช
เขียน	: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์
ภาพ	: รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์ วารุณี ธนวรานิช
วัน เดือน ปี	: ๒๑ เมษายน ๒๕๓๖



ขนมครกเงินล้าน

จากเพชรบรรพชิต สุชีวิตราวาส เขาสร้างเนอาชีพอิสระ
ด้วยการทำขนมครกขาย จนประสบความสำเร็จ
ทรัพย์สิน วงศ์กำปั่น มีค่าทรัพย์สิน ที่ใช้เป็นหลักในการโฆษณาขาย
ขนมครกว่า...

ลูกรักพ่อแม่ดังดวงจิต
พ่อแม่รักลูกสุดชีวิต ดังดวงใจ
ด้วยดวงจิตที่แสนผูกพัน
ต่างซื้อขนมครก ฝากกันแสดงน้ำใจ

ความเปลี่ยนแปลงย่อมเป็นอนิจจัง...อะไรต่ออะไร ที่ใคร ๆ ไม่คาดคิดว่าจะเกิดขึ้น...
มันก็เกิดขึ้นได้

ยิ่งในสภาพเศรษฐกิจ ที่บีบรัดจนคับตัว เอวก๊วแวกคอต หายใจหายใจคอบแทบไม่ออก
อย่างนี้ จะมีอะไรดีไปกว่า ทำอะไรสักอย่างขึ้นมา เพื่อความอยู่รอด...ให้สนใจเล่น

อะไรจะเกิดมันก็ต้องเกิด...ใครเล่าจะคิดว่า หมู่มใหญ่ วัยกลางคน ทำทางเป็นนครธรรมะ
อัมโม คนนี้ จะเรียนจบถึงชั้นปริญญาโท...ทางจิตวิทยามาจากประเทศอินเดีย

"ความรู้สูงส่ง...ทำไมถึงต้องมายื่นแค่ขนมครก ตากหน้าค้าขายให้อายเขา"

นั่น.../อาจจะคำถามที่ซุกซ่อนอยู่ในใจของคนบางคน...

ทว่าวันนี้ เราคงจะได้รู้กันจริง ๆ เสียที่ว่า ใครกันแน่ที่เข้าข้างถึง..."ปรัชญาการศึกษา"
...ที่แท้จริง ยิ่งกว่ากัน

ทรัพย์สิน วงศ์กำปั่น หมู่มใหญ่วัยเริ่มต้นของชีวิตพอดี เกิดที่ตำบลวังแซ้ม อำเภอมะขาม
จังหวัดจันทบุรี เขาเป็นบุตรคนที่ ๓ ของนายจวง นางสิน วงศ์กำปั่น ซึ่งประกอบอาชีพทำสวนผลไม้

จากชีวิตลูกชาวสวนผลไม้ที่ยากจน และมีบิดา มารดา เป็นคนเชื่อถือศรัทธาในพระพุทธศาสนา เคร่งครัดในการปฏิบัติธรรม นั่นคือ บิดาเป็นโหราจารย์ของวัด และเป็นที่เคารพนับถือของคนทั่วไปในหมู่บ้าน

เมื่อเด็กชายทรัพย์ วงศ์กำปั่น เรียนจบชั้น ป.๔ ที่โรงเรียนวัดพญาล้าง อำเภอมะขาม จังหวัดจันทบุรี เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๗ ก็ไม่ได้เล่าเรียนต่อไปอีก

ชีวิตประจำวันในขณะเป็นเด็ก เขาจะช่วยเหลือบิดา มารดา ทำไร่ทำสวน แบบเด็กบ้านนอกโดยทั่วไป งานที่ทำเป็นหลักก็คือ ตัดต้นแต้เข้า ราว ๆ ตี ๔ ออกไปกรีดยางพารา

เขาช่วยเหลือบิดา มารดา ทำงานบ้านได้ประมาณ ๖ ปี บิดาสังเกตเห็นว่าบุตรชายเป็นคนรักเรียน มีความจำดี ชอบอ่านหนังสือเกี่ยวกับธรรมะ และมองเห็นว่าการศึกษากทางพระศาสนา คงจะช่วยให้บุตรชายเจริญรุ่งเรืองต่อไปได้ บิดาจึงได้นำไปฝากไว้กับท่านเจ้าอาวาสวัดไผ่ล้อม ตำบลจันทริมนคร อำเภอมะขาม จังหวัดจันทบุรี...ปัจจุบันเจ้าอาวาสองค์นี้เป็นเจ้าคณะจังหวัดจันทบุรี

...พออายุได้ ๑๖ ปี เด็กชายทรัพย์ วงศ์กำปั่น จึงได้บวชเป็นสามเณรอยู่ที่วัดไผ่ล้อม และได้เริ่มศึกษาพระธรรม...และบาลี จนมีความรู้แตกฉาน สามารถสอบนักธรรมได้ทุกปี เช่นในปีแรกสอบได้นักธรรมตรี พอปีต่อมา ก็สอบได้นักธรรมโทและเอก จนเป็นที่รู้จักของเจ้าอาวาสวัดต่าง ๆ และหน่วยงานการศึกษาของพระสงฆ์เป็นอย่างดีว่า เป็นผู้มีความรู้ในพระธรรมบาลีสถูยิ่งผู้หนึ่ง...จนจบอายุครบอุปสมบท จึงได้อุปสมบทเป็นพระภิกษุอยู่ที่วัดเดิมคือวัดไผ่ล้อม จนกระทั่งสามารถสอบได้เป็นมหาเปรียญ จึงได้ย้ายวัด และเดินทางเข้ามาศึกษาต่อที่สำนักวัดปทุมคงคา อำเภอสัมพันธวงศ์ ในกรุงเทพฯ ฯ จนจบเปรียญธรรม ๕ ประโยค

นอกจากนี้ มหาทรัพย์ ยังสอบเทียบความรู้ระดับ ๔ ได้จากโรงเรียนวัดพระเชตุพน-วิมลมังคลารามและสมัครสอบวุฒิทางครูได้ประกาศนียบัตรพิเศษทางการศึกษาหรือวุฒิ พ.กศ.

ขณะเดียวกัน ยังได้ศึกษาเล่าเรียนที่มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย หรือมหาวิทยาลัยสงฆ์ จนสำเร็จการศึกษาได้รับปริญญาพุทธศาสตรบัณฑิต (พธ.บ.)

...ตลอดระยะเวลาของการครองเพศบรรพชิต มหาทรัพย์ ได้อุทิศตนเองเพื่อบำรุงพระพุทธศาสนาเป็นส่วนใหญ่ นั่นคือ เป็นอาจารย์สอนนักธรรมบาลี...เป็นอาจารย์สอนที่โรงเรียนพุทธศาสนาวัดอาทิตย์ และเป็นกรรมการตรวจข้อสอบนักธรรมสนามหลวงอยู่หลายปีอีกด้วย

นายทรัพย์สิน วงศ์กำป็น
กาน.





เมื่อจบการศึกษาปริญญาตรีพุทธศาสนบัณฑิตจากมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ราชวิทยาลัยแล้ว มหาทรัพย์ได้รับทุนสนับสนุนจากมหาวิทยาลัย ให้ไปศึกษาต่อระดับปริญญาโท ทางสาขาจิตวิทยาที่มหาวิทยาลัยมิรซ์ ซึ่งเป็นมหาวิทยาลัยของรัฐที่มีชื่อเสียงเก่าแก่แห่งหนึ่งของประเทศอินเดีย...และเมื่อสำเร็จการศึกษากลับมาแล้ว ได้มาช่วยงานที่มหาวิทยาลัยวไลยอลงกรณ์ราชวิทยาลัยอยู่อีกประมาณ ๑ ปีเศษ ...เพื่อตอบสนองคุณของมหาวิทยาลัยสงฆ์ได้ให้การอุปการะด้านการศึกษาเสร็จแล้วจึงได้ลาสิกจากเพศสมณะ

จากชีวิตที่ได้อยู่ในเพศบรรพชิตมานาน...เริ่มแรกของการคืนสู่ชีวิตฆราวาสจึงมีความลำบากยุ่งยากใจในด้านการประพฤติปฏิบัติอยู่บ้าง แต่ก็ยังคงรับหน้าที่เป็นอาจารย์พิเศษที่มหาวิทยาลัยวไลยอลงกรณ์ราชวิทยาลัยอีก ๑ ปี และด้วยเหตุที่รายได้ไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย...ทำให้มีปัญหาในการดำรงชีวิต เขาจึงจำใจต้องลาออกจากการเป็นอาจารย์พิเศษของมหาวิทยาลัยสงฆ์เพื่อมาประกอบอาชีพอิสระที่ตนพึงใจ

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ได้ให้เหตุผลเกี่ยวกับเรื่องอาชีพว่า...อาชีพบางอย่าง เช่นอาชีพขายขนมที่ได้ทำอยู่ ถ้าเขายังอยู่ในสถานะของการเป็นครูอาจารย์แล้วลงมาทำงานอาชีพแบบนี้สังคมบ้านเรายังไม่ค่อยยอมรับ มองเห็นว่าเป็นอาชีพต่ำต้อย ไม่มีเกียรติและศักดิ์ศรี เรามองกันเพียงเปลือกที่เป็นลักษณะภายนอก เขาจึงจำเป็นต้องรักษาเกียรติของผู้อื่นเอาไว้ก่อน

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าเขาจะบวชเรียนมานาน แต่ก็มิหุนตาทิ้งไกล... เขารู้ว่าการงานทำในปัจจุบันเป็นเรื่องยากลำบาก เนื่องจากคนล้นงานเพราะงานมีน้อยกว่าคน

เขาเองไม่อยากเป็นบัณฑิตตกงาน ดังนั้นเมื่อเขาคิดจะทำงานจึงต้องตัดสินใจ “สร้างงาน” สร้างอาชีพของตนเองขึ้นมา...

...ทุนรอนก็ไม่ค่อยจะมี จะประกอบอาชีพอะไรดี ทำให้เขาต้องคิดอย่างหนัก

เขาหวนคิดไปถึงสมัยเริ่มแรกที่ยังเป็นพระ แล้วเข้ามาเรียนธรรมบาลีที่กรุงเทพฯ ตอนนั้นเขาต้องรับผิดชอบส่งเสียน้องพร้อมกันไปด้วย บังเอิญไปอ่านพบสูตรทำขนมครกเข้า เขาเห็นเข้าทำ จึงนำมาให้น้องลองทำขายและได้ผลดี น้องของเขาจึงยึดถือเป็นอาชีพไปเลย

เมื่อมาประสบกับตนเอง ทำให้เขาต้องพิจารณาหลายอาชีพที่ใช้เงินในการลงทุนน้อย ๆ เขาหันไปมองอาชีพที่เคยแนะนำน้องและเห็นว่าคงจะดี จึงคิดว่าน่าจะลองทำเองดูบ้าง...เมื่อตัดสินใจขายขนมครก เขาจึงเริ่มปรับปรุงสูตรทำขนมครกใหม่ แล้วใช้ชื่อว่า “ขนมครกปริญญา”

เขาให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำมาหากินว่า ในเมืองไทยการทำมาค้าขายคล่อง ถ้าขันชะอย่างไม่มีวันอดตาย เรียนจบแล้วก็ไม่ต้องกลัวว่าจะตกงาน...เมืองไทยเรามีแต่คน ขอบรองงาน เลยไม่ยอมทำงาน บ้านเรามีสารพัดอาชีพ อย่าไปคิดว่างานโน้นก็ทำงานนี้ก็ทำ ไม่สมกับความรู้ไม่สมกับปริญญา... ที่ได้เล่าเรียนมา ทั้งนี้เพราะในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน คนไม่มีสิทธิเลือกงาน แต่งานจะเลือกคน ดังนั้นการประกอบอาชีพอิสระจึงเป็นทางออกที่ดีที่สุด ขอให้ไปเป็นอาชีพที่สุจริตเป็นใช้ได้

เขากล่าวว่า สำหรับตัวของเขานั้น เมื่อศึกษาเล่าเรียนมาทั้งที่ก็ขอสิทธิเอาชื่อปริญญา มาใช้บ้าง...นั่นเป็นคำตอบเกี่ยวกับที่มาของชื่อ “ชนมครกปริญญา” อาจจะกล่าวได้ว่า ชื่อนี้ ได้มีส่วนในการประชาสัมพันธ์และทำให้คนสนใจมาก

เขาเล่าให้ฟังว่า ระยะแรกของการขายชนมครกเขาต้องถีบสามล้อรับแขกไปทั่ว จุดเริ่มต้นขายตั้งแต่สี่แยกถนนรัชดาภิเษกตัดกับถนนลาดพร้าว... ค่อย ๆ ถีบสามล้อขาย ชนมครกไปเรื่อย ๆ จนถึงซอยโชคชัยร่วมมิตร ขณะเดียวกันก็จะพูดจาเชื้อเชิญ ชักชวน เชิญชิม ไปตลอดทาง ก็นับว่าเหนื่อยยากลำบากใจมากพอสมควร แต่ก็ต้องอดทน บางคนขอลองชิมฟรี ก็ต้องยอม

ชั่วระยะเวลาเพียงไม่นาน หลายคนเริ่มติดใจในรสชาติและถามหา ที่เคยซื้อเพียง ๒ บาท ก็เรียกหาซื้อทีละ ๒๐ บาท

เมื่อแน่ใจว่าชนมครกของเขาเริ่มมีคนติดใจ และคิดว่าพอจะยึดเป็นอาชีพอย่างถาวรได้ ทรัพย์ วงศ์กำปั่น จึงเริ่มมองหาทำเล เพื่อขายประจำที่ เขาตัดสินใจไปติดต่อขอเช่าที่ดินของการรถไฟ และเปิดร้านขายชนมครกที่บริเวณถนนรัชดาภิเษกตัดกับลาดพร้าว

เมื่อเรามาถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุน เขากล่าวว่าในระยะแรกของการลงทุนเขาต้องใช้จ่ายเงินเป็นค่าอุปกรณ์ขายชนมครก ๑ ชุด ซึ่งประกอบด้วย เบ้าชนมครกเป็นเหล็ก และที่ครอบเตา ราคาประมาณ ๗๐๐ บาท ส่วนหัวเตาแก๊สพร้อมด้วยถังแก๊สชุดหนึ่งราคาประมาณ ๑,๐๐๐ บาท

แต่ถ้าใครคิดจะขายชนมครกทีละมาก ๆ ก็จะต้องซื้อเบ้าชนมครกหลายชุดหลายเตา ซึ่งก็เป็นเรื่องธรรมดาที่จะต้องลงทุนมาก แต่ถ้ายังไม่มีทุนจริง ๆ ในระยะเริ่มแรกของการค้าขายก็สามารถใช้เบ้าชนมครกที่เป็นดินเผา และใช้เตาถ่านธรรมดาแบบสมัยก่อนก็ยอมได้

การใช้อุปกรณ์ที่ว่านี้...ถ้าลงทุนซื้ออุปกรณ์ชุดหนึ่งก็จะตกราว ๑๐๐ กว่าบาท เท่านั้น

สำหรับค่าใช้จ่ายที่เป็นทุนค่าขายในแต่ละวันนั้น เขากล่าวว่าขึ้นอยู่กับการกะประมาณว่าเราจะสามารถขายได้วันละเท่าไร สำหรับเขานั้นระยะแรกของการขายขนมครก เขาจะลงทุนวันละ ประมาณ ๒๔๐ บาท

อาชีพทำขนมครกขายโดยทั่วไป ใครจะว่าทำง่ายก็ง่าย จะว่ายากก็ยาก แต่ถ้าจะทำให้ร่อยถูกปากถูกใจคนจริง ๆ คงจะไม่ง่ายอย่างที่คิดเป็นแน่...

ส่วนผสมจึงเป็นสิ่งสำคัญ...ผสมส่วนไม่ดี แบ่งอาจจะ نیمไปบ้าง แข็งไปบ้าง...

ขนมครกยุคไฮเทคที่ร่อย ๆ ถูกลิ้น ถูกใจคนกิน เนื้อต้องนุ่มนวล หอม หวานมัน ส่วนนอกต้องเหลืองเกรียมกรอบอีกด้วย

...รสชาติ ถ้าไม่ดี หวานน้อย เค็มไปหรือไม่มันเข้าที่ คนกินไม่ติดใจก็มีหวังขาดทุนเองง่าย ๆ ดังนั้นถ้าใครที่คิดจะยึดอาชีพนี้ก็คงจะต้องมีวิทยายุทธพอสมควร

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ได้เปิดเผยถึงสูตรลับในการทำขนมครกของเขา นั่นคือใช้แป้งข้าวจ้าวสำเร็จรูป ๒ กิโล กะทิ ๒ กิโลครึ่ง น้ำตาล ๒ ชีด เกลือ ๒ ช้อนโต๊ะ และน้ำเปล่า ๑ กระตัก ขนาดยักซ์ คลุกเคล้าผสมให้เป็นเนื้อเดียวกัน

ต่อมาให้จับดูแป้งว่าแข็งหรืออ่อนไปหรือเปล่า ถ้าแข็งก็ให้เติมน้ำ...อ่อนไปก็ให้เติมแป้งเสร็จแล้วจึงมาทำส่วนผสมของกะทิสำหรับหยอดหน้า

สูตรน้ำกะทิสำหรับหยอดหน้าขนมครกของเขาจะใช้กะทิ ๒ กิโล น้ำตาล ๒ กิโล เกลือ ๒ ช้อนโต๊ะ น้ำครึ่งลิตร กะทิจะต้องให้มีความหวานมัน เข้มข้นหนอยถึงจะร่อย ส่วนใครจะใส่อะไรพิเศษให้น่ากิน เพิ่มเติมอย่างไรเข้าไปอีกก็อาจทำได้ แต่สำหรับของเขานั้นจะใช้นมสดกับน้ำใบเตยผสมลงไปในกะทิ เพื่อให้มีรสชาติอร่อยแบบไทย ๆ

ในการทำขนมครก...ก่อนที่จะหยอดแป้งลงในเข้าขนมครกในแต่ละครั้ง จะต้องใช้ผ้าชุบน้ำมันเช็ดเข้าขนมครกทุกเข้าให้สะอาด เสร็จแล้วจึงหยอดเนื้อให้เกือบเต็มฝา แล้วจึงหยอดกระที่ส่วนหน้าตามไปทันที รอจนเหลืองเกรียมแล้วจึงแคะออกซึ่งก็จะต้องมีเคล็ดลับเล็ก ๆ น้อย ๆ อยู่เหมือนกัน นั่นคือ จะต้องเร่งไฟให้แรงในตอนแรก พอสุกทั่วที่แล้วค่อยเบาไฟให้อ่อน

สำหรับแป้งขนมครกนั้น เมื่อผสมเสร็จเรียบร้อยแล้ว โดยทั่วไปแป้งจะอยู่ได้นานเพียงแค่ ๖ ชั่วโมงเท่านั้น หลังจากนั้น แป้งจะเริ่มบูด...เริ่มเปรี้ยว ก็จะต้องทิ้งไปเลย ถ้ายัง

คิดจะทำมาค้าขายต่อไป เพราะไม่เช่นนั้น จะทำลายชื่อเสียง เมื่อเอาแบ่งที่บูตหรือเปรี้ยว ไปทำขนมครกขาย

ปัจจุบัน ขนมครกของ ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ได้กลายเป็นขนมครกชั้นดีสี่ดาว มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วไปในสังคมกรุงเทพ ฯ และมีขายตามห้างดัง ๆ หลายแห่ง เช่น

- สยามจัสโก
- เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน
- เดอะมอลล์ ๒ และ ๓ รามคำแหง
- ที่ถนนรัชดาภิเษก หน้าโรงเรียนปัญจทรัพย์ และที่หน้าห้างแฟร์ ชูเปอร์มาเก็ต

ใกล้สี่แยกพงษ์เพชร ถนนงามวงศ์วาน

สำหรับระยะเวลาและราคาที่เขาขายอยู่ขณะนี้ จะเริ่มขายตั้งแต่ ๗ โมงเช้า ไปจนถึง ๖ โมงเย็น โดยกำหนดราคาขนมครกเป็น ๓ ประเภทคือ

- กล่องเล็ก ๖ คู่ ราคา ๑๐ บาท
- กล่องกลาง ๑๒ คู่ ราคา ๒๐ บาท
- กล่องใหญ่ ๒๐ คู่ ราคา ๓๐ บาท

เกี่ยวกับกำไรที่ได้รับจากการขายขนมครกในแต่ละวัน ทรัพย์ วงศ์กำปั่น บอกเราว่าธุรกิจขนมครกของเขานี้ มีผลกำไรไม่เคยต่ำกว่า ๖๐% ของเงินลงทุน ตอนนั้นขนมครกของเขา มีสาขาอยู่ ๖ แห่ง ลงทุนวันละประมาณ ๒,๐๐๐ บาท เมื่อทราบต้นทุนของเขาที่ลงทุนไปในแต่ละวัน เราก็จะสามารถคำนวณกำไรอย่างคร่าว ๆ ของเขาได้

...ยิ่งในตอนที่เขาไปเปิดร้านขายในงานแสดงสินค้าที่กรมพาณิชย์สัมพันธ์ ถนนรัชดาภิเษกด้วยแล้ว วันหนึ่ง ๆ เขาจะขายขนมครกได้วันละประมาณ ๑,๐๐๐ กว่าบาท รายได้ต่อวันเพียงแห่งเดียวขนาดนี้ ลองคำนวณกำไรให้ตี ๆ จะพบว่า เขามีรายได้ดีกว่าข้าราชการชั้นผู้ใหญ่เสียอีก

สำหรับหลักในการค้าขายของเขานั้นเขามีคำขวัญที่ใช้เป็นหลักในการโฆษณาขายขนมครกว่า...

ลูกรักพ่อแม่ดังดวงจิต
พ่อแม่รักลูกสุดชีวิต ดังดวงใจ

ด้วยดวงจิต ที่แสนผูกพัน

ต่างซื่อซนสมัครฝากกันแสดงน้ำใจ

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น มีหลักการทำงานแบบง่าย ๆ นั่นคือ เขาจะทำงานไปตามกลไกของงาน ทำแบบสบาย...สบาย ไม่เร่งร้อนจนทำให้เหน็ดเหนื่อยทั้งกายและใจจนเกินไป เขาจะทำตามกำลังความสามารถที่เขามี ตัวอย่างเช่น การขายขนมครกที่เขาทำอยู่ เมื่อเขาสามารถแคะขนมครกได้เพียงนาที่ละ ๑๐ บาท ถ้ามีคนมาซื้อมากกว่านี้ต้องเพิ่มเป็นนาที่ละ ๒๐ บาท เขาทำไม่ได้ เพราะมีขีดจำกัด มีความสามารถทำได้แค่นาที่ละ ๑๐ บาท...ก็จะไม่นำมาคิดให้เดือดร้อนจนทำให้เป็นทุกข์...เพราะความจริงแล้ว การเพิ่มพูนรายได้ไม่ใช่เรื่องยากเย็นอะไรเลย เพียงแค่เพิ่มกำลังคน และหรือขยายสาขาออกไป ก็ย่อมจะมีรายได้เพิ่มขึ้นมิใช่หรือ ?

เขาวินนี้ แม้ว่าจะมีฐานะดีขึ้นกว่าแต่ก่อน แต่เงินก็ไม่ใช่สิ่งที่เป็นความต้องการเพียงสิ่งเดียว

ความสุข ความพอใจของเขาอยู่ตรงที่สามารถ “สร้างงาน” สร้างอาชีพให้กับตนเองได้สำเร็จ

- เขามีสุขที่ได้รับเกียรติจากสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง ๓ และสถานีโทรทัศน์ช่อง ๑๑ เชิญไปออกรายการ “เพื่อนคู่คิด” เพื่อเสนอแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ

- เขาได้รับเกียรติจากกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย เชิญไปร่วมงาน วันนัดพบแรงงานที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง ในฐานะ “อาชีพตัวอย่าง”

- ได้รับเกียรติจาก สำนักพิมพ์มติชนนำประวัติชีวิตของเขาไปเผยแพร่ในหนังสือ มติชนบทเทคโนโลยีชาวบ้าน ๒๔ อาชีพสลับความจน

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ภูมิใจในความสำเร็จของตนเอง และไม่เคยมีความรู้สึกว่าการที่มีความรู้สูง แต่ต้องมกายนแคะขนมครกขาย จะเป็นสิ่งที่น่าละอาย หรือเป็นปมด้อยแม้แต่น้อย ทั้งนี้ เพราะเขาไม่ได้เป็นกากเดนที่เป็นภาระให้กับสังคม แต่เขาเป็นผู้สร้างสรรค์สังคมด้วยการ “สร้างงาน” ให้อีกด้วย

สำหรับเป้าหมายในอนาคตนั้น เขาดังใจจะยึดอาชีพขายขนมครกต่อไป และจะค่อย ๆ ขยายกิจการ เพิ่มคนงานไปเรื่อย ๆ ...ตามกำลังทรัพย์ที่มีอยู่

เขากล่าวว่า...เงินทองที่เราทำมาหากินได้มา ก็ยรติยศชื่อเสียงที่เราได้มามันเป็นของไม่เที่ยงแท้ ย่อมเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา...ของเหล่านี้จะหมุนเวียนเปลี่ยนไปตามธรรมชาติ ถ้าเป็นทรัพย์สินสมบัติก็ยากักอย่างตุนไว้ จนเกินความพอดี เพราะถ้าเราไม่มีอำนาจหรือพลังเพียงพอ มันอาจจะเป็นอันตรายต่อเจ้าของได้ เปรียบเสมือนคนกำลังน้อยถือของหนัก ย่อมทำให้เดือดร้อน

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ได้ให้ข้อคิดแก่เด็กหรือเยาวชนในเรื่องของงานว่า...” งานไม่ใช่เป็นสิ่งที่หายาก งานในบ้านเรามีอยู่มากมาย เมืองไทยนั้น คนว่างงานจริง ๆ ไม่มีหรอก จะมีก็แต่คนไม่ยอมทำงาน... รongาน หรือเลือกงาน ทั้งนี้เพราะบ้านเมืองของเราอุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ และมีอิสระเสรี...ใครจะค้า จะขาย จะทำอะไรก็แสนสะดวก

...เด็กหรือเยาวชนที่ต้องการทำงานจริง ย่อมจะมีงานทำอย่างแน่นอน... อย่าเป็นคนส่ายเลือกรงาน แล้วอ้างว่า ตกงาน... “ว่างงาน” หรือไม่มีงานจะทำ...

ในส่วนที่เกี่ยวกับการจ้างงานนั้น เขากล่าวว่า โดยธรรมชาติแล้ว นายจ้าง หรือผู้ว่าจ้าง คนทำงาน เขามองเห็นประโยชน์ แล้วจึงจะจ้าง ที่นี้ลองนึกย้อนเปรียบเทียบกับตัวเราดู ถ้าเราต้องจ้างคนมาทำงานแล้ว ไม่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายให้ เราจะจ้างเขาไหม...?

ทุกคนย่อมมีความรู้สึกเหมือน ๆ กันคือ ไม่จ้าง เมื่อเป็นเช่นนี้ เด็กหรือเยาวชนทุกคน จึงจำเป็นต้องฝึกฝนให้มีความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ในสิ่งที่ตนจะยึดเป็นอาชีพ นอกจากนี้ จะต้องมีความเชื่อมั่นในตนเองว่า เราจะทำงานหรือสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับตนเองได้ทำจิตใจให้สูงส่ง ค่อย ๆ ดู ค่อย ๆ คิด...พิจารณาหาหนทางสร้างงานให้กับตนเองไป ความคิดอันสดใสจะเกิดขึ้นในจิตใจอย่างแน่นอน

การที่ร่ำเรียนมาสูง ๆ มีปริญญาและคิดที่จะรับราชการ เพื่อจะได้มีส่วนช่วยพัฒนาชาติ และสังคมนั้น ถือว่ามีเจตนาที่ดี

แต่ในสภาพการณ์ปัจจุบัน ประเทศและการศึกษาของไทยเราพัฒนาไปอย่างกว้างไกล และทั่วถึง คนที่จะทำงานพัฒนาชาติก็มีมากมายเพียงพอ จึงน่าจะเป็นโอกาสของผู้ที่ไม่ได้ทำงานราชการ ที่จะได้นำความรู้ ความสามารถมาพัฒนาตน...พัฒนางานของตน...ได้อย่างเต็มที่

เมื่อทุกคนมีโอกาสดีอย่างนี้แล้ว เราจะรongาน...เลือกงานหรือเป็นลูกจ้างของคนอื่น อยู่ทำไม คิดหาทางสร้างงานของเราขึ้นมาเองจะไม่ดีกว่าหรือ

ถ้ายังมีความคิดว่า คงไม่สามารถสร้างงานสร้างตัวได้ ก็ขอให้ลองไปหาหนังสือ ประวัติการต่อสู้ชีวิตของพวกเขาเศรษฐีในปัจจุบันนี้ดู เช่น คุณชัยวัฒน์ เหลืองอมรเลิศ เจ้าของ “สวนสยาม” และธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน ช.อมรพันธ์ หรือคุณวินัย เสริมศิริมงคล เจ้าของ ห้างสรรพสินค้า “พาด้า” เราจะพบว่า บุคคลเหล่านี้ไม่ได้ร่ำเรียนมาสูง ๆ เขาต่อสู้ชีวิตมาแบบปากกัดตีนถีบ แต่ด้วยความมานะ อดทน สู้งาน...เมื่อเกิดปัญหาอุปสรรคก็ไม่เคยย่อท้อ... จนกระทั่งพบกับความสำเร็จ

ดังนั้น คนที่มีการศึกษาดี โอกาสในการคิดทำงาน สร้างงาน ย่อมมากกว่าคนอื่น ถ้าไม่มัวไปคิดแต่เพียงจะเป็นลูกจ้างเขา เพราะถ้าเปรียบคนมีการศึกษาเป็นกลอง...ก็เป็นกลองดีใครตีก็ดัง ยกเว้นแต่จะเอากลองไปชน้ำเสีย...เท่ากับเป็นการปล่อยให้โอกาสผ่านไปโดยไม่คิดทำอะไรให้เป็นประโยชน์ เมื่อถึงเวลานั้น ก็คงไม่ต้องไปโทษใคร เพราะเราเองมือเงาทำตัวของเราเอง...เขากล่าว...

เด็กหรือเยาวชน จึงควรจดจำและท่องให้ขึ้นใจว่า... “คนที่มีความขยัน หมั่นเพียร เท่านั้น ย่อมมีทรัพย์”

ทรัพย์วงศ์กำปั่น มีความรู้ชั้นปริญญาโท แต่ไม่เคยน้อยเนื้อต่ำใจในอาชีพของเขาเลย แต่กลับรู้สึกภูมิใจที่ได้อาศัยความรู้ที่ร่ำเรียนมา เป็นแนวทางในการสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับตนเอง โดยอาศัยปริญญาที่เรียนมาใช้เป็นชื่อ “ขนมครกปริญญา” ทำมาหากิน

เขานั้นถึงจุดเริ่มต้นชีวิตของเขาที่เริ่มต้นจากการไม่มีอะไรเลย...

เพียงผลงานชิ้นเล็ก ๆ ที่เขาสร้างขึ้นมา ชั่วเวลาเพียง ๖ ปี เขากลับมีบ้านและที่ดินเป็นของตนเอง และสามารถทำมาหากินเลี้ยงตัว และยังสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต และครอบครัวของเขาได้ โดยไม่ยาก

เขาจึงหวังว่าประวัติชีวิตของเขาคงจะเป็นประโยชน์แก่เด็กหรือเยาวชน ในอันที่จะก่อให้เกิดแรงบันดาลใจในการสร้างงานให้กับตนเองในโอกาสต่อไป “เขื่อนินดีจะให้คำปรึกษาหรือแนะนำเยาวชนที่สนใจอาชีพของเขา

ก่อนจากกัน ทรัพย์ วงศ์กำปั่น ได้ให้ข้อคิดของฝาก เป็นการฝากย้ำเตือนจากแก่เด็ก ๆ ว่า “เมื่องานหายาก เพราะคนมาก งานน้อย เด็กหรือเยาวชนจึงควรคิดสร้างงานอาชีพอิสระ

ที่ตนชอบขึ้นมากเอง ก็เกิดความภูมิใจ เพราะเราสามารถสร้างตัว สร้างงานและสร้างประโยชน์ให้แก่สังคมได้อย่างมหาศาล

ทรัพย์ วงศ์กำปั่น เจ้าของกิจการซื้อร้าน “ขนมครกปรีญา” เป็นผู้เข้าถึงปรัชญาการศึกษาที่แท้จริง...ด้วยการนำหลักธรรม...ความรู้...ผสมผสานกับความคิดมา “สร้างงาน”

เขามีคติประจำใจที่ว่า... “ทำงานเป็นลูกน้องเขาสิบปี ทำงานของตนเองปีเดียวดีกว่า”

ขนมครกเจ้านี้ คนมีปรีญาเขาทำกัน แล้วท่านที่นั่นนอนรอนานหรือเลือกงานยังจะยืนยันไม่ “สร้างงาน” อีกหรือครับ



จากชีวิตจริงของ นายทรัพย์ วงศ์กำปั่น ร้านขนมครกปรีญา
ริมถนนรัชดาภิเษก หน้าโรงเรียนปยุตทรัพย์ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ฯ

สัมภาษณ์

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

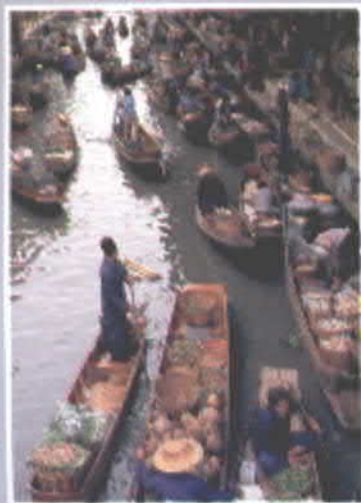
ภาพ

: ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วัน เดือน ปี

: ๑๕ พฤษภาคม ๒๕๓๖





ชีวิตต้องสู้