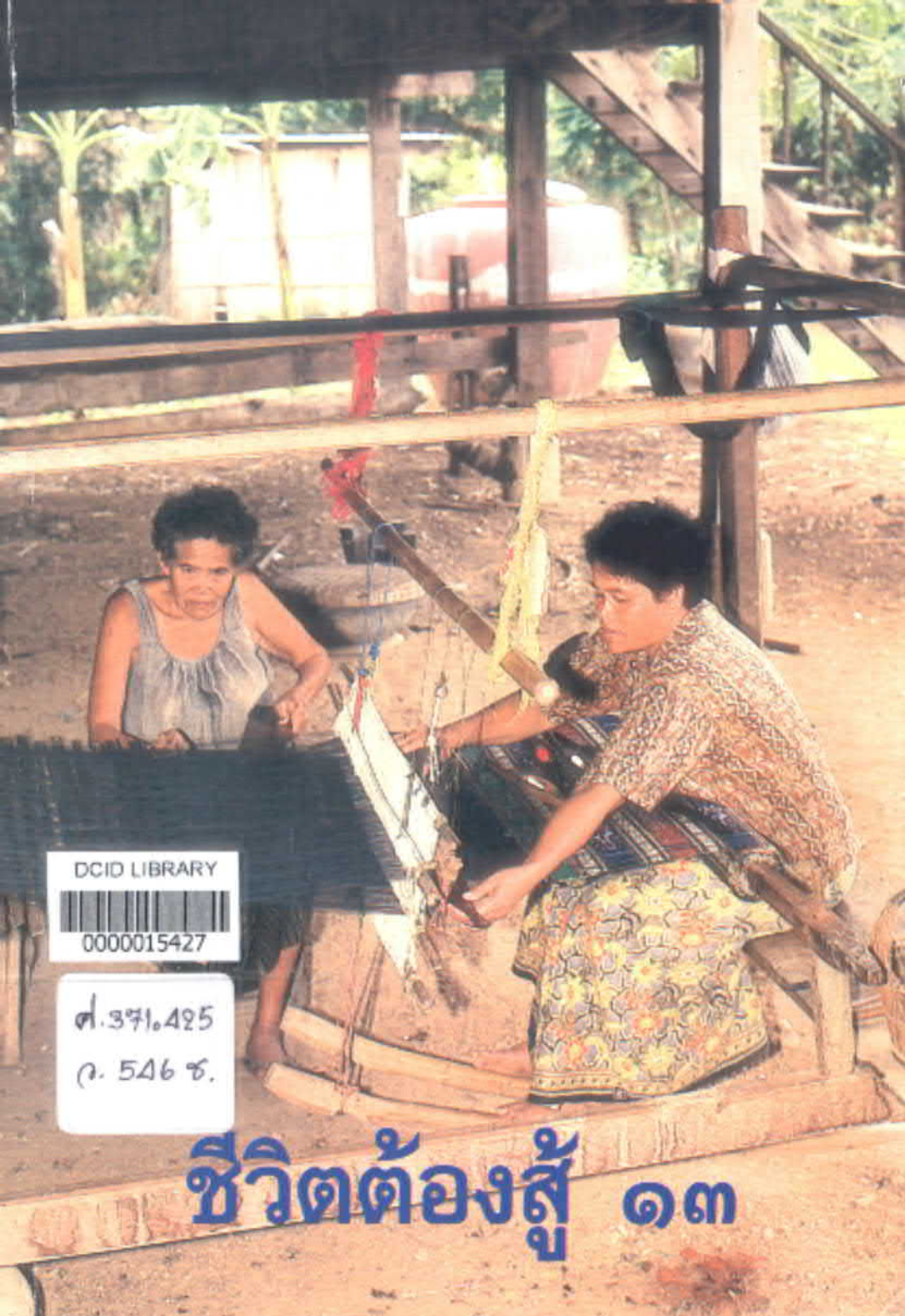




DCID LIBRARY



0000015427

๓.371.425

(ร. 546 ข.)

ชีวิตต้องสู้ ๑๓

ผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา	นายมะเต๋อ	เสมา		
บรรณาธิการ	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ		
สัมภาษณ์	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	สวัสดิ์	สุวรรณอักษร
	วาร์วี่	ธนวรรณิช	มะเต๋อ	เสมา
	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง	พูนศิริ	โสภารักษ์
	บังอร	เอี่ยมรอด	สมปอง	จันทร์มานิตย์
	ปัทวดี	วิรุฬห์พานิช	รุจิเรข	แสงจิตต์พันธุ์
	ประนอม	มณีวงษ์	วรรณ	พรหมบุรณีย์
	รัชิตดา	กังคะญาณ	วรรณ	ช่องดารากุล
	สมคาศ	คุณมาศ	อนัญญา	พัฒน์ยินดี
เขียน	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง
	ประนอม	มณีวงษ์	วาร์วี่	ธนวรรณิช
	สมปอง	จันทร์มานิตย์	รัชิตดา	กังคะญาณ
	ปัทวดี	วิรุฬห์พานิช	สมคาศ	คุณมาศ
ภาพ	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ	ธีระ	ชัยยุทธยรรยง
	รัชิตดา	กังคะญาณ	สมคาศ	คุณมาศ
	รุจิเรข	แสงจิตต์พันธุ์	อนัญญา	พัฒน์ยินดี
	สุรัชติ	ทินานนท์	ธำรงค์ศักดิ์	ธำรงค์เลิศฤทธิ์
ภาพปก	รุจิเรข	แสงจิตต์พันธุ์		
ตรวจแก้ไข	มะเต๋อ	เสมา		
ต้นฉบับ	ธรรมศักดิ์	มีอิสระ		



๗๐/๖๘๒
๗๓๗๑.๔๒๕
๗๕๔๖๕

ชีวิตต้องสู้

(เล่ม ๑๓)



กรมวิชาการ

กระทรวงศึกษาธิการ

วันที่ ๒๐ มี.ย. ๒๕๔๕

เลขทะเบียน ๗.๐/๖๘๒

เลขเรียกหนังสือ ๗.๓๗๑.๔๒๕

๗.๕๔๖ ๕.

๙๐/๒๘๒	
๙๐๗๑.๔	๙๐๖๐๔
๙๐๖๐๔	๙๐๖๐๔

ชีวิตต้องสู้ (เล่ม ๑๓)

พิมพ์ครั้งที่หนึ่ง จำนวน ๒๕,๐๐๐ เล่ม
 พิมพ์ที่ โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก
 ๔๒๐/๓ ถนนราชวิถี เขตพญาไท
 กรุงเทพมหานคร
 โทร. ๒๔๖-๐๐๖๗, ๒๔๖-๑๓๙๖-๙๙ ต่อ ๑๑๗

ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา พันเอก ไชย ลัทธิพิพัฒน์

ISBN 974-10-0931-3

คำนำ

กรมวิชาการ จัดทำหนังสือชีวิตต้องสู้ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้เป็นหนังสืออ่านสำหรับเยาวชน ให้เยาวชนเกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการสร้างเสริมค่านิยมด้านการประกอบอาชีพ บุคคลทุกคนที่ปรากฏชื่อตามเรื่องราวในหนังสือนี้ ได้ชื่อว่าเป็น ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอย่างสูง จนได้รับการยกย่องนับถือ ในท้องถิ่นนั้น หลายคนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันทั้งประเทศ แนวทาง การดำเนินชีวิตของบุคคลเหล่านี้ เป็นแบบอย่างที่ดีที่จะทำให้เกิด แนวคิดในการ “สร้างงาน” ได้อย่างยอดเยี่ยม ทุกคนเป็นคนมีคุณธรรม ในการทำงาน และคุณธรรมของท่านเหล่านี้เอง ที่ส่งผลให้เกิดความ สำเร็จในการประกอบอาชีพอย่างน่าภาคภูมิใจ

ในการดำเนินงานจัดทำหนังสือเล่มนี้ กรมวิชาการได้ทำ หนังสือขอความร่วมมือไปถึงหน่วยบริหารการแนะแนวประจำจังหวัด และได้ส่งนักวิชาการของศูนย์แนะแนวการศึกษาและอาชีพ ออกไป ประสานงานและออกไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล และบันทึกภาพ ใน การเขียนเรื่องราวชีวิตจริงของบุคคลในเล่ม ได้พยายามที่จะให้ผู้อ่าน ได้ทั้งสาระและความเพลิดเพลิน เหมาะสมกับผู้อ่านที่เป็นเยาวชนใน ระดับมัธยมศึกษาโดยเฉพาะ

กรมวิชาการ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะอำนวย
ประโยชน์แก่เยาวชนได้อย่างกว้างขวาง และขอขอบคุณผู้ประสบ
ความสำเร็จในอาชีพทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ ตลอดจน
เจ้าหน้าที่ หน่วยบริการแนะแนวประจำจังหวัด และครูอาจารย์ที่เกี่ยวข้อง
ที่ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



(นายจำเริญ เสกธีระ)

อธิบดีกรมวิชาการ

กรกฎาคม ๒๕๓๔

สารบัญ

หน้า

ผู้หญิงธรรมดา...ธรรมดา

๑

ยอดหญิงนักลุย

๑๔

อยู่กับก๋ง ที่โรงน้ำปลา

๒๕

ดวงใจ พุทธวงศ์ กับชีวิตที่สมหวัง

๕๑

เขาคอนนั้นชื่อ “สวัสดิ์”

๕๔

มองการณ์ไกล

๖๕

นักสู้ผู้กตัญญู

๗๒

ก้าวไปกับความคิด

๘๒

ผาลไท ไฮเทคอีสาน

๙๒

ไทยไม่ช่วยไทย : ใครจะช่วยเรา

๑๐๑

ผู้หญิงธรรมดา...ธรรมดา

จากชีวิตลูกกำพร้า ที่เกิดมาท่ามกลางความแร้นแค้น...
เธอประสบความสำเร็จในชีวิตได้เพราะคำสอนของ
คุณย่า ที่ปลูกฝังสั่งสอนให้เคยชินในสิ่งที่ดี ให้มีความเข้มแข็ง
อดทน ขยันทำงาน ให้รู้จักการยืนอยู่บนขาของตนเอง และเรียนรู้
วิธีการจับจ่ายใช้สอย...

ภาพสะท้อนของผู้หญิงที่ได้จากอดีตส่วนใหญ่มักจะอยู่แต่
ในบ้าน เป็นแม่เหี่ยวแม่เรื้อน คอยปรนนิบัติสามีและลูก มีความ
เป็นกุลสตรี มีกิริยามารยาทเรียบร้อย อ่อนหวาน ขอบบาง และ
อยู่ในบทบาทของช้างเท้าหลังมาตลอด

ปัจจุบัน สภาพสังคมเปิดกว้าง ทำให้ผู้หญิงมีโอกาสก้าว
ขึ้นมาเทียบเคียงบุรุษเพศอย่างสมศักดิ์ศรี หลายคนมีความสามารถ
เป็นที่ยอมรับว่าทัดเทียมหรือเหนือกว่า มีผู้คนให้เกียรติยกย่อง
โดยปราศจากข้อกังขาใด ๆ

สวน คำจันทร์ เป็นผู้หญิงบ้านนอกธรรมดาคนหนึ่งที่เก่ง
และสู้งาน เธอมีความสามารถอย่างน่าชื่นชม โดยเฉพาะทางด้าน

การค้าขายและการปรุงอาหารไทยรสจัดที่มีทั้ง เผ็ด เปรี้ยว หวาน มัน เค็ม พร้อมสรรพ ให้มีรสชาติอร่อยได้ที่...เธอเป็นเจ้าของ “สวนอาหารมัจฉา”

แต่เบื้องหลังของความสำเร็จนี้สิ จะมีใครสักกี่คนจะทราบบ้างว่า กว่าเธอจะก้าวขึ้นมาถึงจุดนี้ได้ เธอต้องต่อสู้ ขวนขวาย ทำงานมาด้วยความลำบากทุกซีกทุกซอกเพียงใด

เราจะคุยกับเธอ...

สวน คำจันทร์ ผู้หญิงวัยกลางคนระบวยิ้มน้อย ๆ ขณะที่เรียบเรียงเรื่องราวในอดีตสู่เรา แม้ว่าบางครั้งสีหน้าสีตา จะเปลี่ยนแปลงไปตามจังหวะลีลาของชีวิต แต่เธอก็ไม่ได้คลายรอยยิ้ม ความอ่อนโยน ความมีอัธยาศัยไมตรี ความมีน้ำใจ อันได้มาจากพื้นฐานการดำรงชีวิตภายในครอบครัวของชาวชนบท ซึ่งเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของไทย แม้แต่น้อย...

สวน คำจันทร์ เป็นชาวจังหวัดหนองคายโดยกำเนิด เธอเกิดที่ตำบลน้ำโมง อำเภอท่าบ่อ จังหวัดหนองคาย เธอเป็นลูกคนที่สาม ในจำนวนพี่น้องท้องเดียวกัน ๗ คน ของนายหัด นางจันทา หมอยาเก่า

พออายุได้ขวบเศษมารดาก็ตายจากไป ทำให้ครอบครัวต้องตกอยู่ในสภาพแพแตก คุณย่าเอามาซบเลี้ยงตั้งแต่ยังเล็ก ๆ หลังจากที่มาารดาตายได้เพียง ๑ ปี บิดาก็มีภริยาใหม่

ชีวิตวัยเด็กของเธอจึงไม่เคยสุขสบาย ไม่มีความอบอุ่นภายในครอบครัวเหมือนเพื่อนบ้าน เธอต้องช่วยคุณย่าทำงานสารพัด

สวน คำจันทน์





และเรียนจบเพียงชั้น ป. ๔ จากโรงเรียนน้ำโมง อำเภอท่าบ่อ จังหวัดหนองคาย

ความจนนี่เองที่ทำให้เธอไม่มีโอกาสได้ศึกษาเล่าเรียน
ทั้ง ๆ ที่ตอนเป็นเด็กเธอใฝ่ฝันอยากจะเป็นครู

จากชีวิตลูกกำพร้าที่เกิดขึ้นมาท่ามกลางความแร้นแค้น
อดมื้อกินมื้อ และต้องช่วยตนเองมาตั้งแต่เด็ก ทำให้เธอเป็นคนขยัน
ขันแข็ง กระตือรือร้น ไม่เกียจคร้าน เธอต่อสู้กับชีวิตมาอย่างทรหด
ด้วยการทำงานทุกอย่าง เพื่อให้ได้เงินมาดับความหิว

สวน คำจันทร์ ไม่เคยลืมคำสั่งสอนของคุณย่าที่ว่า...

“เกิดเป็นคนต้องขยัน อย่าเกียจคร้าน ต้องทำงานหาเลี้ยงตนเองให้ได้ อย่าไปคิดหวังพึ่งพาอาศัยผู้อื่น เพราะเขาจะรังเกียจเอาได้...

...คุณย่าสอนให้รู้จักยืนอยู่บนขาของตนเอง และเรียนรู้วิธี
จับจ่ายใช้สอย เป็นผู้ฝึกให้เธอเคยชินในสิ่งที่ดี ให้เข้มแข็ง อดทน
และหันหน้าสู้กับอุปสรรค”

เมื่อเรียนจบชั้น ป. ๔ เธอไม่ได้เรียนต่อที่ไหน และเริ่มอาชีพ
แม่ค้า ขายพืชผักที่ตลาด ซึ่งก็มีกำไรวันละห้าบาท สิบบาท พอ
ประทังชีวิตอยู่ได้ ไม่เดือดร้อน พอถึงวันเสาร์และอาทิตย์ เธอกับ
คุณย่าจะหาซื้อพืชผัก เช่น กะหล่ำปี มะเขือเทศและฝรั่ง ใส่เรือ
ข้ามฟากไปขายที่ตลาดเช้าในนครเวียงจันทน์ ประเทศสาธารณรัฐ
ประชาธิปไตยประชาชนลาว ถ้าขายได้เงิน ๑๐๐ กีบ ก็จะได้กำไร

ประมาณ ๒๕ กีบ ซึ่งเงิน ๑๐๐ กีบของลาวในสมัยนั้น มีค่าเท่ากับเงิน ๔๐ บาทของไทย

เธอทำงานตลอดวัน ไม่เคยแสดงอาการเหน็ดเหนื่อยหรือท้อถอยแม้แต่น้อย ทุกบาททุกสตางค์ของเงินที่ได้จากการค้าขายเมื่อได้กำไรมา เธอจะให้คุณย่าเป็นผู้นำเก็บรักษาไว้ ส่วนตนเองจะเก็บไว้เพียงเล็กน้อยเท่าที่จำเป็นเท่านั้น

นอกจากการค้าขายพืชผักที่นครเวียงจันทน์ ซึ่งเป็นงานหลักแล้ว ในหนานาก็ทำนา เสร็จจากการทำนาก็มาทำสวน ทำไร่ เธอปลูกมะพร้าว มะม่วง และปลูกกล้วย นอกจากนี้ยังเลี้ยงไหม ทอผ้า บั่นด้าย เพื่อเอามาตัดเป็นเสื้อผ้าใช้เอง เธอทอผ้า บั่นด้ายเป็นตั้งแต่อายุ ๑๐ ปี โดยมีคุณย่าเป็นผู้สอนวิธีการทอผ้า บั่นด้ายให้ และพออายุของเธอได้ ๑๔ ปี คุณย่าก็ตาย เธอจึงย้ายมาอาศัยอยู่กับบิดา

สวน คำจันท์ รักคุณย่าและบิดาของเธอมาก คุณย่าเป็นผู้สอนให้รู้จักยืนอยู่บนขาตนเอง ให้รู้จักการค้าขายและขยันทำมาหากิน ส่วนบิดาถึงแม้ว่าจะมีภรรยาใหม่ แต่ก็ให้การดูแลเลี้ยงดูไม่เคยทอดทิ้ง คุณย่าและบิดาของเธอจึงเป็นพลังใจอันสำคัญ ที่ทำให้เธอยืนหยัด สามารถผ่านพ้นชีวิตลำเค็ญมาได้

ชีวิตคนเราย่อมดำเนินไปตามพรหมลิขิตที่ขีดเส้นเกณฑ์ชะตา

เธอแต่งงานกับหนุ่มชาวไร่ในหมู่บ้านเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๐๔ โดยการแนะนำของญาติผู้ใหญ่ ขณะอายุได้ ๑๘ ปี ชีวิตช่วงนี้

เธอยังยึดอาชีพค้าขายพืชผัก และยังคงทำงานหนัก ด้วยความมานะอดทน สู้งาน ไม่เคยนิ่งดูดาย และไม่ปล่อยเวลาให้สูญเสียไปโดยเปล่าประโยชน์ ทุก ๆ วัน เธอจะจัดหาพืชผักแล้วเอาไปขายที่ตลาดเช้า นครเวียงจันทน์ เมื่อขายพืชผักเสร็จแล้ว ตอนเย็นก่อนกลับบ้าน เธอจะหาซื้อเสื่อยัด น้าหอม และหรือสุราต่างประเทศจากนครเวียงจันทน์นำกลับมาขายส่งให้กับร้านค้าที่ตลาดในจังหวัดหนองคาย และจังหวัดอุดรธานี สำหรับราคาเสื่อยัดชนิดที่นครเวียงจันทน์ขณะนั้นราคาตัวละ ๒๐๐ บาท เธอนำมาขายให้ร้านค้าในราคาตัวละ ๒๕๐ บาท ซึ่งจะได้กำไรตัวละ ๕๐ บาท นับว่าเป็นกำไรที่ทำรายได้ให้กับเธอเกินคาด

ในเรื่องเกี่ยวกับการทำมาหากิน เธอมีความเห็นว่า ไม่ควรจะเป็นภาระหน้าที่ของหัวหน้าครอบครัวแต่เพียงผู้เดียว การค้าขายของเธอจึงเป็นการช่วยเหลือสามี หาเงินมาจุนเจือครอบครัวอีกทางหนึ่ง นอกเหนือจากรายได้ของสามี ที่มาจากการขับรถรับจ้าง

ชีวิตจะรุ่งโรจน์ได้ต้องเป็นชีวิตที่รู้จักคิด

ในปี พ.ศ. ๒๕๑๔ สอน คำจันทร์ นำเงินจากน้ำพักน้ำแรงที่เก็บรวบรวมได้ไปซื้อที่ดินจำนวน ๒๐ ไร่ ในราคาหนึ่งแสนบาท แล้วปลูกบ้านเพื่อเป็นที่พักอาศัยของครอบครัว ซึ่งบ้านหลังนี้ต่อมาได้ดัดแปลงเป็นร้านอาหารชื่อ “สวนอาหารมัจฉา” ในปี พ.ศ. ๒๕๒๙

คนจะรวยได้ต้องใช้เงินเป็น...

สวน คำจันทร์ นอกจากจะเป็นคนขยันทำมาหากินแล้ว เธอยังเป็นคนประหยัดและมีธำมรงค์อย่างยอดเยี่ยมอีกด้วย ช่วงระยะเวลาเพียง ๑๔ ปี เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๐๔ ที่เธอข้ามฝั่งโขงไปค้าขายยังนครเวียงจันทน์ จนกระทั่งลาวปิดประเทศในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ เธอสามารถเก็บเงินได้อย่างเป็นกอบเป็นกำ

ชีวิตครอบครัวซึ่งประกอบด้วยสามีและลูกอีก ๔ คน เป็นชาย ๓ คน หญิง ๑ คน ดูท่าหน้าจะสุขสบายและไปได้ดี แต่โลกกลม ๆ ในนี้ก็ไม่มีอะไรแน่นอน เธอหย่าขาดจากสามีเมื่อรู้ว่าเขาแอบไปมีภรรยาใหม่ แม้จะรู้สึกสับสน ท้อแท้จนแทบหมดกำลังใจ แต่เมื่อนึกถึงภาระหน้าที่ที่มีต่อลูก ๆ ที่จะต้องให้การศึกษา อบรมเลี้ยงดูให้เขาเจริญเติบโตและเป็นคนดีต่อไปก็กลับทำให้เธอมีมานะ

วัดและพระสงฆ์ในความรู้สึกของคนไทยชาวพุทธ ยังเป็นที่พึ่งพิงพักใจยามเมื่อมีทุกข์

สวน คำจันทร์ เข้าวัดพึ่งเทศน์ ทำบุญ ทำทาน ได้พบปะพูดคุยกับเพื่อนบ้าน ทำให้จิตใจที่เคยรุ่มร้อน พุ้งซ่าน เริ่มสงบเยือกเย็นขึ้น เมื่อจิตใจสบาย เธอเริ่มอาชีพทำไร่ในปี พ.ศ. ๒๕๑๙ ด้วยการซื้อที่ดินจำนวน ๒๐๐ ไร่ ที่ตำบลด่านศรีสุก อำเภอศรีเชียงใหม่ ในราคาหนึ่งแสนสองหมื่นบาท ทำไร่มันสำปะหลัง เธอจ้างเขาทำทุกอย่าง ทั้งปลูกและเก็บ การทำไร่มันสำปะหลังนั้น ปีหนึ่ง ๆ จะทำงานกันจริง ๆ ก็เพียงสี่เดือน หลังจากนั้นก็จะว่างงาน เธอเป็นชาวไร่ปลูกมันสำปะหลังได้สี่ห้าปี ชีวิตความเป็นอยู่ไม่ดีขึ้น หนี้ซำราคา

มันสำปะหลังก็ตกต่ำ ประสบกับการขาดทุน เธอจึงเลิกอาชีพทำไร่มันสำปะหลังไปในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ และในปี พ.ศ. ๒๕๒๕ จึงตัดสินใจขายที่ดินจำนวน ๒๐๐ ไร่ผืนนี้ไปในราคาเท่าทุน

เมื่อถามถึงความรู้สึกเกี่ยวกับความล้มเหลวในการประกอบอาชีพ...

เธอกล่าวว่า...คนส่วนมากมักจะเคยล้มเคยลุก สมหวังผิดหวังกันมาคนละครั้งสองครั้งคงจะไม่มีใครโชคดีถึงขั้นลงมือทำอะไรก็ประสบความสำเร็จอย่างง่ายดาย ส่วนใหญ่จะพานพบกับอุปสรรคขวากหนามนานัปการ แต่ถ้าหากเราได้พยายาม ทำทุกสิ่งอย่างดีที่สุด แล้วผลที่ตามมาไม่ว่าจะเป็นอย่างไร จะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว ก็ต้องยอมรับสิ่งที่เกิดขึ้น แล้วใจจะเป็นสุข อย่าปล่อยให้ความล้มเหลวหรือความผิดหวังมาเป็นตัวบั่นทอนจิตใจ แต่ควรเพิ่มความมานะพยายามต่อไปก็คงจะประสบความสำเร็จเข้าสักวัน

สวน คำจันทร์ เป็นคนขยัน ทะเยอทะยาน และมีหัวทางการค้าขาย

เธอตัดสินใจขุดบ่อปลา ๓ บ่อ เลี้ยงปลานิล ปลาไน และเปิดร้านอาหารชื่อ “สวนอาหารมัจฉา” บนที่ดินเนื้อที่ ๒๐ ไร่ ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เสร็จแล้วก็เชิญชักชวนเพื่อนบ้านและคนที่รู้จักกันให้มารับประทานในระยะเริ่มแรก

สวนอาหารมีฉากอยู่ตรงทางเข้าวัดศรีชมพูนาคคือ ซึ่งอยู่ห่างจากอำเภอท่าบ่อประมาณ ๑ กิโลเมตร จากปากทางเข้าสู่สวนอาหาร เธอปลูกมะพร้าวริมคันดินห่างกันพองามสลับกับต้นกล้วยหอมเป็นแนวยาวตลอดแนวสองข้างทาง ส่วนริมทางด้านในใกล้สวนอาหารจะปลูกมะม่วงไว้หลายพันธุ์สลับกันกับมะพร้าว และปลูกกล้วยหอมแซมเป็นหย่อม ๆ

สภาพที่ตั้งของ “สวนอาหารมัจฉา” เป็นบ้านไม้สองชั้น ใต้ถุนสูง ตั้งอยู่โดด ๆ บรรยากาศร่มรื่นด้วยกลิ่นอายธรรมชาติ

บริเวณรอบ ๆ บ้าน จากด้านซ้ายเป็นบ่อปลา ข้างบ่อปลา มีศาลาขนาดใหญ่ พร้อมโต๊ะอาหาร ตัวเรือนศาลาทำด้วยไม้ หลังคาเป็นสามเหลี่ยมหน้าจั่ว มุงด้วยสังกะสี ส่วนทางด้านขวามือจะเป็นโกดังเก็บมันสำปะหลัง ถัดจากโกดังมาจนถึงด้านหลังของสวนอาหารจะเป็นบ่อปลา ข้างบ่อปลาจะมีชุดอาหาร หลังคามุงด้วยฟางข้าว ปลูกเรียงรายสวยงาม

นอกจากจะมีรายได้จากการขายอาหาร เธอยังมีรายได้จากการขายมะพร้าว มะม่วงและกล้วยอีกด้วย สำหรับมะม่วงที่เธอปลูกไว้ก็มีทั้งมะม่วงกินดิบ เช่น เขียวเสวย ฟ้าลั่น มันทวย และมะม่วงกินสุก คือ มะม่วงอกร่อง ส่วนกล้วยหอมทองของเธอ นั้นก็ดูแลรักษาง่าย ให้ผลผลิตดี ขายได้ทั้งหวีและใบ เพียงแต่ต้องตกแต่งกอล และตัดหน่อบ้าง

แต่เท่าที่ปฏิบัติอยู่ในขณะนี้ เธอบอกว่าไม่ค่อยจะมีเวลาดูแลพืชผลของเธอมากนัก โดยปล่อยให้มันเป็นไปตามธรรมชาติเสียเป็นส่วนใหญ่

สวนอาหารมัจฉา ตอนที่เปิดบริการใหม่ ๆ เธอขายดี ไม่มีคู่แข่ง เพราะเป็นสวนอาหารแห่งแรกของที่นี่

อาหารที่ทำขายตอนแรกก็มี ปลาช่อนเผา ไก่หนึ่ง ปลานิลทอด กุ้งเต้น กุ้งทอด หมูทอด มีประมาณ ๑๐ อย่าง

รสชาติของอาหารก็เป็นการผสมผสานอาหารไทยกับอาหารท้องถิ่นอีสาน ให้เข้าด้วยกันอย่างมีศิลปะ อาหารทุกจานของที่นี่จะมีเธอเป็นแม่ครัวปรุงแต่งรสชาติจนอร่อยได้ที่ โดยมีลูกและหลานเป็นพนักงานเสิร์ฟและบริการลูกค้า

กิจการสวนอาหารมัจฉาดำเนินไปด้วยดี เพราะอาหารที่นี่นอกจากจะอร่อย ยังมีบรรยากาศดีทำให้ปอดสดชื่น เพราะได้อากาศบริสุทธิ์ จึงเป็นที่ติดอกติดใจของผู้บริโภค เมื่อมีลูกค้ามาอุดหนุนกันมาก เธอจึงสร้างซุ้มอาหารรอบบ่อปลาเพิ่มขึ้นจากเดิมซึ่งมีเพียง ๔ ซุ้ม เพิ่มเป็น ๑๑ ซุ้มในเวลาต่อมา

อาหารจะอร่อยได้ เพราะฝีมือการปรุงรสของแม่ครัว

อาหารอร่อย เปิดขายที่ไหน...ถึงจะไกลแสนไกลคนก็ตามไปกิน

เคล็ดลับการปรุงอาหารให้อร่อยของเธออยู่ที่การใช้ของสดคุณภาพดี มีคุณค่าตามหลักโภชนาการ มีสีสันน่ารับประทาน

และรสชาติกลมกล่อม นอกจากนี้สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ การจับรสนิยมของคนโดยเฉพาะการกิน เป็นเรื่องที่เปลี่ยนได้รวดเร็วกว่าอย่างอื่น เราต้องตามให้ทันเธอกล่าว...

สวนอาหารมีจากรุ่งเรืองเฟื่องฟูอยู่ได้ เพราะผู้บริโภคติดใจในฝีมือและความอร่อยแท้ ๆ จากปากต่อปากที่กล่าวขาน โดยไม่ต้องโฆษณาให้เสียเงิน ประกอบกับบุคลิกภาพส่วนตัวที่สุภาพ อ่อนน้อม มีมนุษยสัมพันธ์ ความเป็นกันเอง ตลอดจนคอยดูแลเอาใจใส่และทักทายลูกค้าอย่างเสมอต้นเสมอปลาย จึงทำให้มีผู้นิยมมารับประทานอาหารที่นี่มากมายแทบไม่น่าเชื่อ เมื่อเป็นเช่นนี้ ในรายการอาหารจึงมีชื่ออาหารใหม่ ๆ ออกออกมาอีกมากมายให้เลือกอีกหลายรายการ ล้วนรสเด็ด เพื่อมิให้ลูกค้าแข็ง อาทิ ปลาช่อนแป๊ะชะ ต้มส้มปลา ต้มข่าไก่ ต้มยำ กุ้งแช่น้ำปลา กุ้งสลบ คอหมูย่าง ยำต่าง ๆ รสชาติเข้มข้นถึงใจยิ่งนัก

สำหรับอาหารจานเด็ดของที่นี่ ที่ลูกค้าชอบสั่งมารับประทานก็คือ ปลาช่อนเผาและไก่หนึ่ง

ปลาช่อนที่นำมาเผา จะเป็นปลาสดตัวโตได้ขนาด นำมาทำความสะอาดแล้วมัดไส้ด้วยตะไคร้เสร็จแล้วใส่เครื่องปรุง ซึ่งมีหอมแดง กระเทียม ตะไคร้ ใส่เกลือโซลิกให้เข้ากัน นำไปราดรอบตัวปลา ห่อด้วยใบตอง แล้วเอาไปเผาพอเครื่องปรุงที่หุ้มตัวปลาแห้ง ก็คลายใบตองออกแล้วนำไปเผาไฟอ่อน ๆ อีกครั้งจนแห้งได้ที่ การเผาแบบนี้เนื้อปลาจะชุ่ม เนื้อจะนุ่มข้างใน ยกเอาไปบริการลูกค้า

พร้อมกับน้ำจิ้มรสเจี๊ยบที่มีส่วนผสมของพริกชี้หนู กระเทียม มะนาว น้ำปลา ไชลกผสมกันเป็นตัวเพิ่มรสชาติ รับประทานพร้อมเครื่องแนมให้แกลั้มไปกับอาหารจานหลัก

ส่วนใหญ่เครื่องแนมมักจะเป็นผักสดชนิดต่าง ๆ พริกชี้หนู กระเทียม ถั่วลิสง ตะไคร้หั่นเป็นฝอย มะเขือเทศ และผักกาดทอง จะเรียกว่าเป็นวิธีหลอกให้กินผักสดก็ได้

สำหรับไก่หนึ่งของสวนอาหารมัจฉา เธอใช้ไก่ทองนา ไม่ใช่ไก่ฉีกดया เป็นไก่หนึ่งจริง ๆ ไม่ใช่ไก่ต้ม ฉะนั้นความหวานและโปรตีนของเนื้อไก่จึงมีอยู่ครบ เนื้อไก่ก็แน่น หนังไม่หนา เอามาคลุกเคล้ากับเครื่องปรุง ซึ่งมีหัวหอม ตะไคร้ ผักชีและน้ำปลา แล้วจึงเอาไปนึ่ง ส่วนน้ำจิ้มก็ใช้ชนิดเดียวกันกับของปลาช่อนเผา

หลักในการขายอาหารของเธอ นอกจากสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องรสชาติ บริการและบรรยากาศที่ร่มรื่น แล้วราคาอาหารของที่นี่ก็ไม่แพงจนเกินไป ไม่ใช่ว่าขายดีแล้วต้องขึ้นราคา จะมีอยู่บ้างก็เป็นพวกเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์ที่ต้องขยับไปตามราคาท้องตลาดเท่านั้น

เธอให้ความเห็นเกี่ยวกับการขายอาหารว่า เป็นอาชีพที่ดี ไม่ต้องลงทุนมากมายก็สามารถทำการค้าขายได้ ตอนที่ขายครั้งแรก เธอลงทุนไปเพียง ๕๐๐ บาท ขายได้เกือบสองพันบาท นอกจากจะขายได้เงินสด ๆ แล้ว ยังช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ไม่ต้องไปเสียเงินซื้อกับข้าวอีกด้วย

เธอตั้งใจจะขายอาหารไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะทำไม่ไหว ตอนนั้นก็พยายามฝึกหัดลูกสาวและลูกชายให้รู้จักวิธีปรุงอาหารเพื่อจะได้สืบทอดอาชีพนี้ต่อไป

สวน คำจันทร์ ภูมิใจที่เธอสามารถทำมาหากินเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ด้วยลำแข้งของตนเอง และไม่เคยมีความรู้สึกว่าตนเองทำงานหนัก เพราะทำงานหนักมาตั้งแต่เด็กจนเคยชิน

เธอได้ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพว่า เด็กหรือเยาวชนคิดอยากจะทำอะไรก็ให้ทำไปเถิด ถ้าเป็นอาชีพสุจริตขอให้ยึดหลักความขยัน อดทนและตั้งใจทำมาหากิน ก็จะสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้ อย่ามุ่งแต่เรียนจนลืมอาชีพ ยิ่งในสถานการณ์ปัจจุบัน งานน้อย คนมาก ถ้าไม่รู้จักหาอาชีพติดตัวไว้จะลำบาก

สวน คำจันทร์ เป็นผู้หญิงบ้านนอกธรรมดา เธอทำงานแบบหนักเอา เบาสู้ มาเกือบ ๔๐ ปี

ชีวิตการทำงานของผู้หญิงวัย ๕๕ ปี จึงเป็นเสมือนตำราสำหรับการค้นคว้า ศึกษาความสำเร็จและความล้มเหลวได้เป็นอย่างดี เพราะไม่ว่าจะพ่ายแพ้ ผิดหวัง หรือได้รับชัยชนะ ผู้หญิงบ้านนอกธรรมดาคนนี้ก็สู้เสมอ

ปัจจุบัน สวน คำจันทร์ มีทุกอย่างในชีวิตเพียบพร้อมสมบูรณ์ตามที่เธอใฝ่ฝันแล้วด้วยความสามารถของเธอเอง เธอภูมิใจที่สามารถสร้างงานไว้ให้ลูกสืบทอดต่อไปได้



นี่เป็นเรื่องราวชีวิตของ สวน คำจันทร์ เจ้าของ “สวนอาหาร
มัจฉา” ตำบลน้ำโมง อำเภอท่าบ่อ จังหวัดหนองคาย

เธอเป็นหญิงนักสู้ ผู้สนุกกับการทำงานตลอดมา

เธอมีหลักในการสร้างตัวว่า...“ขยัน หมั่นเพียร ไม่ทอดทิ้ง
ทำงานอย่างจริงจัง และรู้จักประหยัด”

จากชีวิตจริงของคุณสวน คำจันทร์ เลขที่ ๒๓๕ ถนนแก้ววรุฒ
ตำบลน้ำโมง อำเภอท่าบ่อ จังหวัดหนองคาย

สัมภาษณ์ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วารุณี ธนวานิช

ธีระ ชัยยุทธธรรม

เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

รัชติดา กังคะญาณ

วัน เดือน ปี : ๒๙ มีนาคม ๒๕๓๔



ยอดหญิงนักลุย

คืนนั้นเธอพยายามอดนอนฝืนตอมูกอยู่ประมาณ ๒ ปี หอมตมูกไปหลายหมื่น บางครั้งเกิดความท้อแท้ใจ แต่ความยากลำบากที่ประสบมาทั้งนี้ด้วยเด็ก เป็นแรงบันดาลใจให้เกิดความมุ่งมั่นอดทน จนประสบความสำเร็จ

เธอเรียนจบเพียงชั้น ป. ๔ เท่านั้น แต่เธอสามารถทำฟาร์มเห็ดได้เป็นผลสำเร็จ ทั้งที่ไม่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับเห็ดมาก่อน แต่ด้วยความอดทนและพยายามแก้ปัญหาตลอด จนสามารถยึดเป็นอาชีพเลี้ยงตัวและครอบครัวได้ อีกทั้งยังเป็นเจ้าแรกที่เพาะเห็ดขายที่บ้านนาสาร และเป็นคนแรกที่ทำเชื้อเห็ดได้เองในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

“ดิฉันไม่เคยคิดมาก่อนที่จะเพาะเห็ด เมื่อญาติชวนให้ทำก็คิดจะทำเป็นรายได้เสริม แม้ว่ารายได้ที่ร้านเสริมสวยจะดีแล้วก็ตาม” เธอกล่าว พร้อมทั้งชี้ไปที่โรงเพาะเห็ดซึ่งอยู่บริเวณด้านข้างของตัวบ้าน ในเนื้อที่ประมาณ ๑๐ ไร่



อุบต แห่ทวี่อง





เมื่อเธออายุได้ ๘ ปี พ่อแม่ก็ย้ายถิ่นฐานจากจังหวัดกาญจนบุรี มาอยู่ทางใต้ คือ จังหวัดสุราษฎร์ธานี จนกระทั่งปัจจุบัน รวมเวลา ประมาณ ๓๐ ปี และที่นี่ เธอผู้ผลิกลูกาภชีวิตหญิงที่ต้องอยู่กับเหี้ย กับเรือน มาเป็นหญิงนักลุย สู้ไม่ถอย จนสามารถนำครอบครัว ไปสู่ความสำเร็จ เธอผู้นี้ชื่อ อุบล แซ่หวีอง อายุ ๓๘ ปี

คุณอุบลเล่าถึงความหลังว่า เธอเกิดที่เมืองกาญจนบุรี พ่อแม่ มีอาชีพทำสวนและมีญาติอยู่ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี และเล็งเห็นว่า ทางนี้อุดมสมบูรณ์ ทำมาหากินง่ายจึงย้ายครอบครัวมาตั้งรกราก อยู่ที่นี่ โดยขอแบ่งที่ดินของญาติอยู่อาศัยและทำสวน ปลูกผักต่าง ๆ

คุณอุบลเป็นลูกคนที่ ๓ ในจำนวน ๕ คน มีพี่ชาย ๒ คน น้องสาว ๒ คน ด้วยเหตุที่เธอเป็นลูกสาวคนโต จึงต้องรับภาระงาน บ้านที่หนักกว่าคนอื่น เช่น ถอนหญ้า ยกแปลง หาดน้ำ รดน้ำ เมื่อ ถึงฤดูทำนาก็ช่วยกันทำนาด้วย ตามความสามารถและอายุของเด็กอย่างเธอจะทำได้

หลังจากจบ ป. ๔ แล้ว อยากเรียนต่อ แต่ฐานะทางบ้าน ยากจน จึงต้องออกมาช่วยพ่อแม่ปลูกผักขาย เพื่อแบ่งเบาภาระ ของพ่อแม่ด้วย เธอไม่รู้สึกรำคาญหรือเหนื่อยใจที่เกิดมายากจน

เพราะครอบครัวเริ่มต้นจากความไม่มีอะไร ทุกคนจึงต้อง ขยันช่วยกันทำงานทุกอย่าง หนักเอาเบาสู้ ประหยัด อดทนต่อความ ลำบากและความเหน็ดเหนื่อย ต้องทำมาหากินวันต่อวันและเก็บหอม- รอมริบเพื่อสร้างฐานะ ทุกคนใช้ชีวิตกันแบบเรียบง่าย จนกระทั่ง

เธออายุได้ ๒๐ ปี จึงมีที่ดินเป็นของตนเอง จำนวน ๑๐ ไร่ ซึ่งซื้อในราคาไร่ละ ๑,๘๐๐ บาท ในละแวกบ้านแถบนี้ปลูกเงาะกันเป็นส่วนใหญ่ เธอจึงคิดว่าควรจะทำสวนเงาะบ้าง โดยซื้อพันธุ์เงาะมาปลูกเอง ในระหว่างที่เงาะยังไม่ออกผล ก็ต้องทำสวนผักและเช่าที่เพื่อนบ้านทำนาเพื่อหาเลี้ยงครอบครัวไปวันหนึ่ง ๆ

เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๖ ได้มีหน่วยฝึกฝนอาชีพเคลื่อนที่ที่อำเภอบ้านนาสาร ของศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดสุราษฎร์ธานี ทำการเปิดสอนอาชีพหลักสูตรระยะสั้นขึ้นเป็นปีแรก เธอมีความใฝ่ฝันที่จะเรียนต่อสูง ๆ ให้มีความรู้มากกว่านี้ แม้จะเป็นการศึกษาในด้านอาชีพก็ตาม กอปรกับการเรียนในหน่วยฝึกฝนอาชีพเคลื่อนที่ใช้เวลาน้อย เธอจึงตัดสินใจสมัครเข้ารับการอบรมด้านเสริมสวย ในต้นปี พ.ศ. ๒๕๑๗ โดยเรียนในช่วงบ่ายวันละ ๓ ชั่วโมง หลังจากช่วยครอบครัวทำสวนในตอนเช้าแล้ว

“ดิฉันไม่ชอบอาชีพเสริมสวยหรอกค่ะ แต่เห็นว่าเสียเงินค่าอุปกรณ์ในการเรียนน้อย เรียนจบแล้วยังหางานทำได้ง่าย อาจไปเป็นลูกจ้างตามร้านก็ได้” เธอให้เหตุผล

เมื่อเรียนได้ประมาณ ๒ วัน พอหัดม้วนผมทำผมได้แล้ว อาจารย์ก็สอนให้หาหุ่นมาทดลองตัด

“ตอนนั้นไม่ทราบจะหาใครเป็นหุ่นตัด จึงให้แม่เป็นหุ่น เมื่ออาจารย์บอกว่า ม้วนและตัดผมเป็นแล้ว จึงซื้อน้ำยาดัดผมชุดละ ๑๕ บาท และใช้เวลาในช่วงเช้ารับจ้างทำผมทันที ด้วยวิธีนี้ดูลูกค้า

ในละแวกหมู่บ้านมารวมกันที่บ้านใดบ้านหนึ่งประมาณ ๕-๖ คน ได้ค่าจ้างหัวละ ๕-๑๐ บาท ทำให้มีรายได้เดือนละประมาณ ๖๐๐-๗๐๐ บาท ก็นำมาใช้จ่ายในครอบครัว” เธอกล่าว

เธอคลุกคลีอยู่กับการรับจ้างทำผมตามบ้านเป็นเวลาเกือบ ๓ ปี เกิดความรู้สึกชอบอาชีพนี้และต้องการหาความรู้ด้านนี้เพิ่มเติมอีก

ดังนั้นในปี พ.ศ. ๒๕๒๑ หลังจากรวบรวมเงินได้ก้อนหนึ่ง เธอจึงเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อสมัครเรียนเสริมสวยที่ร้านอาตัม เพราะทราบข่าวว่าร้านนี้มีฝีมือดี มีชื่อเสียงและค่าเล่าเรียนถูกกว่าที่อื่น ใช้เวลาเรียนอยู่ ๖ เดือน ก็จบหลักสูตร และได้รับประกาศนียบัตรวิชาชีพช่างเสริมสวย การเพิ่มพูนประสบการณ์และความชำนาญนับเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับช่างเสริมสวย เธอจึงไปสมัครเป็นลูกมือในร้านเสริมสวย ได้ค่าจ้างเดือนละ ๗๐๐-๘๐๐ บาท ทำงานอยู่ประมาณปีเศษ จึงเดินทางมาเยี่ยมบ้าน แม่ก็ขอให้มาเปิดร้านเสริมสวยที่อำเภอบ้านนาสาร ซึ่งตรงกับความคิดของเธอด้วย

โอกาสเปิดร้านเสริมสวยเป็นของตนเองได้เกิดขึ้นในปี พ.ศ. ๒๕๒๓ เธอใช้เงินที่เก็บสะสมไว้ เช่าห้องแถว ๑ ห้อง เป็นเรือนไม้ชั้นเดียว ในวงเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท วางเงินครั้งแรก ๑๐,๐๐๐ บาท ส่วนที่เหลือใช้วิธีผ่อนส่ง และต้องเสียค่าเช่าอีกเดือนละ ๗๐๐ บาท รวมทั้งซื้ออุปกรณ์เสริมสวย เช่น เครื่องอบผม เตียงสระ และอุปกรณ์อื่น ๆ เป็นเงิน ๑๐,๐๐๐ บาท

ในช่วงแรกคุณอุบลทำผมนคนเดียว ต่อมามีเด็กมาขอเรียนเสริมสวย ๑ คน คุณอุบลคิดว่าควรจะให้โอกาสแก่เด็กที่สนใจทางด้านนี้ โดยคิดค่าเรียนราคาถูก พร้อมทั้งอาหารและที่อยู่และช่วยงานในร้านด้วย

รายได้สามเดือนแรกประมาณ ๓,๐๐๐-๔,๐๐๐ บาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้วเหลือกำไรเพียงเล็กน้อย เธอคิดว่าอาจจะจะเป็นเพราะเป็นร้านเปิดใหม่ ลูกค้าไม่กล้ามาลอง เธอจึงเน้นด้านการบริการและฝีมือ เมื่อลูกค้าพอใจก็จะพูดกันปากต่อปากด้วยกลยุทธ์นี้ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ กิจการดีขึ้นแต่ไม่มากนัก พอเลี้ยงตัวและครอบครัวได้เท่านั้น

และแล้วสิ่งที่ไม่คาดคิดมาก่อนก็เกิดขึ้น เธอเล่าให้ฟังว่า “ในปี พ.ศ. ๒๕๒๗ ญาติผู้ชายซึ่งเดิมมีอาชีพประมงได้มาอาศัยอยู่ที่บ้านค่ะ เขาชวนให้เพาะเห็ด เพราะเขาพอที่จะทำหัวเชื้อเห็ดได้ ดิฉันจะหาอาชีพเสริมอยู่แล้ว และขณะนั้นที่อำเภอบ้านนาสารไม่มีเห็ดขายเลย โดยเฉพาะเห็ดนางฟ้า นาน ๆ จะมีมาขายสักครั้ง แต่ราคาแพงมาก ทำให้มีความคิดว่าจะเพาะเห็ดขายบ้าง อีกทั้งญาติบอกว่าลงทุนไม่มาก จึงตอบตกลง” เธอกล่าว

เธอเริ่มลงมือทำทันที โดยรวบรวมเงินที่สะสมได้จากกิจการเสริมสวยและจากการทำสวนประมาณ ๒ หมื่นกว่าบาท เป็นค่าถึงหนึ่งหมื่นกว่าบาท และอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด โดยมีญาติเป็นผู้พาไปซื้อ ที่บริษัทเห็ดสยามในกรุงเทพฯ และสร้างเรือนเพาะเห็ดด้วย

คุณอุบลใช้เวลาตอนกลางวัน หลังจากเสร็จงานจากร้าน เสริมสวยแล้วประมาณ ๑ ชั่วโมง มาทดลองทำหัวเชื้อเห็ดกับญาติ ช่วงแรกญาติจะเคียวหัวเชื้อเห็ดให้ดู บางวันเคียวเสร็จก่อนที่เธอ จะกลับมา เมื่อเธอสอบถามถึงกรรมวิธีและส่วนผสมในการทำ หัวเชื้อ ญาติก็บอกเพียงส่วนผสมเท่านั้น ปริมาณของส่วนผสม ญาติบอกว่ากะ ๆ เอาเอง และการเคียวอย่าให้แข็งหรืออ่อนเกินไป เท่านั้น

“ญาติพักอาศัยอยู่ได้ประมาณ ๒ เดือน ก็ย้ายไป โดยที่ ดิฉันได้รับความรู้ในการทำหัวเชื้อเห็ดยังไม่เพียงพอ ทำให้ดิฉัน แทบหมดกำลังใจ ทำอะไรไม่ถูก เพราะลงทุนไปมาก อีกประการ หนึ่ง ดิฉันได้คุยกับเพื่อนบ้านและคนรู้จักไว้ด้วย ถ้าดิฉันทำไม่สำเร็จ จะทำให้เสียคำพูด” เธอจึงต้องพยายามลองผิดลองถูกต่อไป จะ ย่อท้อไม่ได้ ดังนั้น เมื่อญาติไปแล้วคุณอุบลจึงต้องดิ้นรนค้นคว้าหา ความรู้ด้านนี้ด้วยตนเอง จากหนังสือบ้าง ไปอบรมที่มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์บ้าง ดูงานที่บริษัทเห็ดสยาม กรุงเทพฯ บางครั้ง ยังซื้อเห็ดจากบริษัทเห็ดสยามมาศึกษาด้วย ขณะที่ทดลองทำเอง ได้ผลบ้าง ไม่ได้ผลบ้าง เพราะไม่มีความรู้และประสบการณ์ มาก่อน จนบางครั้งเกือบหมดกำลังใจที่จะต่อสู้อต่อไป แต่ด้วยความ อดทน มีความตั้งใจว่าจะต้องทำสำเร็จให้ได้ และพยายามแก้ไข ปัญหาตลอดมา

“ด้วยเหตุที่ดิฉันลงทุนในลักษณะกิจการครอบครัวนี้เอง ทำให้ดิฉันประสบปัญหามากมาย โดยเฉพาะการทำหัวเชื้อเห็ด

เพราะหัวเชื้อที่เคี่ยวนั้นไม่สามารถนำไปขยายเชื้อเห็ดได้ ต้องจ้างคนมาแคะวุ้นและล้างขวดเชื้อ บางครั้งก้อนเห็ดที่พร้อมจะออกดอกแต่ไม่ออก เพราะเกิดเชื้อราโดยเฉพาะราส้ม จนต้องนำก้อนเห็ดทั้ง ๑๐,๐๐๐ ก้อน ที่ทำได้ในครั้งนั้นใส่รถยนต์นำไปทิ้งในป่า นั่นหมายถึงสิ่งที่ดิฉันได้ลงทุนลงแรงต้องสูญเสียชีวิต” เธอเล่าถึงความล้มเหลวที่ได้ประสบมา

แต่นั้นก็มีได้เป็นอุปสรรคที่จะทำให้เธอท้อแท้สิ้นหวัง แต่กลับเป็นแรงผลักดันให้เธอมีความมานะอดทน และเห็นว่าเป็นงานที่ทำท้าทายความสามารถ “ดิฉันทดลองทำแบบลองผิดลองถูกอยู่ประมาณ ๒ ปี หมดเงินไปหลายหมื่น บางครั้งเกิดความท้อแท้ใจ แต่ความยากลำบากที่ประสบมาตั้งแต่วัยเด็ก เป็นแรงบันดาลใจให้เกิดความมุ่งมั่นอดทน จนประสบความสำเร็จ”

จากความพยายามศึกษา ค้นคว้า ตลอดจนหาจุดอ่อน จุดบกพร่องในการเพาะเห็ด และหาแนวทางปรับปรุง จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต ที่ทำให้คุณอุบลมีชื่อเสียงในการทำฟาร์มเห็ดนางฟ้า จนสามารถยึดเป็นอาชีพเลี้ยงตัวและครอบครัวได้

เธอตั้งใจแต่แรกแล้วว่า ถ้าเห็ดออกดอกมากก็จะขายทันที

“ตอนบุกเบิกตลาดครั้งแรก ดิฉันนำเห็ดไปขายที่ตลาดอำเภอบ้านนาสารก็มีปัญหาบ้างค่ะ เนื่องจากลูกค้าไม่กล้าซื้อไปรับประทาน จึงต้องอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่า เห็ดรับประทานแล้วไม่เมา ทำอาหารได้หลายอย่าง เช่น แกงส้ม แกงจืด ผัด กว่าลูกค้า

จะยอมรับก็ใช้เวลาานพอสมควรค่ะ ต่อมาได้ขยายตลาดไปที่
อำเภอบ้านส้อง และอำเภอบ้านนา โดยแม่ค้าในหมู่บ้านรับไปขาย”

ปัจจุบัน คุณอุบลมีโรงเพาะเห็ดหรือโรงเปิดดอก ๔ โรง
มีลูกจ้างช่วยงานหลายคน วันหนึ่ง ๆ ขายเห็ดได้ประมาณ ๕๐-๗๐
กิโลกรัม มีทั้งขายปลีกและขายส่ง รายได้เฉลี่ยตกวันละ ๑,๐๐๐
บาทเศษ

สำหรับคุณแม่ที่มีลูกสาวเก่งได้เล่าถึงคุณอุบลเมื่อตอนเด็ก ๆ
ว่า “ตอนเล็ก ๆ เลี้ยงยากค่ะ เอาแต่ใจตัวเอง มีความเชื่อมั่นใน
ตนเองสูง มีความขยัน อดทน ตอนที่อายุประมาณ ๑๒-๑๓ ปี ได้
ชวนน้องสาวไปร้องเพลงที่เทศบาลจัดขึ้น ได้ค่าจ้างคืนละ ๔๐-๔๕
บาท เพราะครอบครัวยากจน งานอะไรที่สุจริตเราจะทำทั้งนั้น”
คุณแม่ของคุณอุบลอธิบาย

คุณอุบลได้รับความสนใจจากสื่อมวลชนเกี่ยวกับการทำ
ฟาร์มเห็ด มีการมาสอบถามสัมภาษณ์รายละเอียดต่าง ๆ พร้อมทั้ง
ถ่ายทำเป็นวิดีโอเทป ขั้นตอนการผลิตตัวเชื้อเห็ด การบำรุงรักษา
ดอกเห็ด วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ และการเก็บดอกเห็ด เพื่อเผยแพร่ภาพ
ทางช่อง ๗ สี รายการข่าวการเกษตร เมื่อเดือนสิงหาคม ๒๕๓๓
สิ่งนี้นับเป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่ง

ข้อคิดที่คุณอุบลเสนอแนะแก่เยาวชน คือ ขอให้มีความมานะ
อดทน นอกจากนี้คุณอุบลต้องการถ่ายทอดความรู้ด้านการทำหัว

เชื่อเห็ดให้ลูกหลานได้ทำเป็น เพราะน้อยคนจะทำได้ เมื่อมีความรู้ติดตัวก็สามารถประกอบอาชีพได้

ปัจจุบัน คุณอุบล แซ่หว่อง ได้แต่งงานกับคุณประสิทธิ์ ภู่ประดับศิลป์ เมื่อปลายปี พ.ศ. ๒๕๓๓ สามีมียาชีพค้าขายที่ตลาดอำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช กิจการร้านเสริมสวยจึงมอบให้น้องสาวคนเล็กเป็นผู้ดูแล ส่วนการทำฟาร์มเห็ดและสวนมะพร้าวแม่และน้องสาวอีกคนช่วยกันดูแล โดยคุณอุบลจะปลีกล้วยมาดูแลบ้างเป็นครั้งคราว

แม้ว่าคุณอุบลจะมีความสุขกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพและชีวิตสมรสแล้ว แต่ไฟในตัวและความคิดของเธอในเรื่องการทำมาหากินยังโชติช่วงอยู่เสมอ เธอมีเป้าหมายในอนาคต คือการปลูกว่านหางจระเข้

“ดิฉันมีความคิดที่จะปลูกว่านหางจระเข้ เพราะดินไม่สมบูรณ์ก็ปลูกได้ และทำรายได้ดี ความรู้ที่ดิฉันได้อ่านพบจากหนังสือพิมพ์และเคยไปดูโรงงานผลิตว่านหางจระเข้กระป๋องที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ดิฉันจะทำน้ำว่านหางจระเข้บรรจุกล่อง ว่านกระป๋องและจะพยายามจำหน่ายในราคาที่ถูกที่สุด เพื่อให้คนที่มีรายได้น้อยมีโอกาสรวยไปรับประทานได้” เธอกล่าวอย่างมั่นใจ และอีกทั้งได้แรงบันดาลใจสนับสนุนจากสามี “ผมคิดว่าเธอต้องทำได้ เพราะการทำฟาร์มเห็ดเธอก็ทำสำเร็จมาแล้ว”

เธอคาดว่าจะเริ่มโครงการนี้อีก ๒-๓ ปีข้างหน้า เนื่องจากแม่พันธุ์วั้นหางจรเข้ที่จะซื้อมาปลูกมีราคาแพง ต้องลงทุนไร่ละ ๓๐,๐๐๐ กว่าบาท และต้องปลูกเป็นจำนวนมาก คงต้องเชิญชวนเพื่อนบ้านให้ปลูกด้วยเป็นร้อยไร่ จึงจะเพียงพอที่จะป้อนเข้าโรงงาน เราก็หวังว่าเธอจะต้องประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน

นี่คือ คุณอุบล แซ่หว่อง หรือภูประดับศิลป์ ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง และไม่ยอมพ่ายแพ้ต่ออุปสรรคหรือปัญหาที่เกิดขึ้น

จากชีวิตจริงของคุณอุบล แซ่หว่อง บ้านเลขที่ ๗๗๔/๑ ถนน
อุ้มผาง ตำบลนาสาร อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

สัมภาษณ์ : บังอร เอี่ยมรอด

ปัทมา วิรุฬห์พานิช

ประนอม มณีวงษ์

เขียน : ประนอม มณีวงษ์

ภาพ : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

วัน เดือน ปี : ๒๔ มีนาคม ๒๕๓๕



อยู่กับกัง ที่โรงน้ำปลา

“ชีวิตถ้าจะผิดพลาดเพราะการค้างยอมได้ แต่ถ้า
ผิดพลาดเพราะการพั่นกังยอมไม่ได้”

“คนทำดีต้องได้ดี กรรมส่งผลต่อจิตใจของคนนั้น”
และอีกหลาย ๆ ประโยคยังตราตรึงอยู่ในความทรงจำของ
คุณสันติ ดันติเวชวุฒิ ผู้มีแบบแผนชีวิตคล้ายคลึงกับกัง (ปู่)
ด้วยการยึดถือความดี มีความซื่อสัตย์ตลอดมา

เข้ามีดวันนั้น ลมทะเลพัดกรูกรียว เสียงคลื่นซัดเข้าหาฝั่ง
ดังโครมคราม เสียงนี้อาจเป็นเสียงนำตื่นตื่น สำหรับผู้มาเยือนทะเล
ใหม่ ๆ แต่เป็นความซาซินสำหรับผู้ที่ตั้งรกรากอยู่พื้นที่แถบนี้
เสียแล้ว พื้นแผ่นดินที่เป็นที่ตั้งของคนกลุ่มหนึ่งที่อาศัยท้องทะเล
เป็นแหล่งทำมาหากิน หลายคนรู้จักพื้นที่แหล่งนี้ในนามของหมู่บ้าน
ชาวเล

ท่ามกลางเสียงคลื่นและสายลมเย็นชื่น ฟ้ายังไม่ทันสว่าง
เด็กชายวัยสิบกว่าขวบ เชื้อสายจีนวัยกำลังกินกำลังนอน ยังคง



สันติ ตันติเวชวุฒิ





นอนขดตัวคุดคู้อย่างเป็นสุขอยู่ในมุ้งที่สะบัดพัดพริ้วตามแรงลมอย่าง
เรีงรำ แต่แล้วร่างเล็กผอมที่ขดตัวอยู่ร่างนั้นต้องสะดุ้งตื่น เมื่อถูก
มืออันเหียวย่นหยาบกร้านของผู้เป็นก๋ง (ปู่) จับเขย่าพลิกไปมา
สองสามครั้ง

“อาสังติเอ้ย ตั้ง ๆ ล่ายเลี้ยว เหลี้ยวสาย แผลกจะร้องนา
เลิงทางลำปากน่อ

ร่างเล็ก ๆ ที่ถูกเขย่าจ้วงเจียลุกขึ้นนั่งงง ๆ พลันทำท่าเหมือน
นึกอะไรขึ้นมาได้ ผลุนผลันรีบเก็บที่นอน จัดการกับการกิจของ
ตนเองโดยเร็ว และอยู่ในชุดพร้อมออกเดินทางเดินลงบันไดบ้าน
ไปหาที่ที่นั่งรออยู่ที่แคร่หน้าบ้าน พร้อมกับบนพื้มฟ้าเป็นเชิงตัดพ้อ
ผู้เป็นก๋ง

“เฮ้อ! เบื่อจังเลย ทำไมก๋งไม่ให้คนอื่นไปกับก๋งบ้างละ
เมื่อไหร่ ๆ ก็อ๊ะ ขี้เซาแค่นี้ใคร ๆ ก็ทำได้นี่นา ก๋ง”

“เออน่า เป้งเหล็ก เป้งเล็ก อย่าหักบ่่งเก่งนักซี ลือเป็นคนโต
กว่าน้อง ๆ ก๋งให้ลือไปก็ไปเถอะน่า ไป ไป เหลี้ยวสาย”

“ก็มันน่าเบื่อนี่นา ก๋ง ต้องไปถึงราชบุรีโน่นแน่ะ ไกลก็ไกล”
สองปู่หลานออกเดินทางจากหมู่บ้านชาวเล ตำบลปากน้ำ
อำเภอเมืองระยอง ไปราชบุรีเพื่อซื้อแข่ง กว่าจะกลับมา ก็พลบค่ำ

ความจริงการไปซื้อแข่ง ก๋งทำคนเดียวมาตั้งนานแล้ว ครั่งนี้
ก๋งจะไปซื้อตามลำพังก็ยอมทำได้ แต่ก๋งเห็นว่าขณะนี้หลานโต
พอที่จะรู้อะไรต่ออะไรแล้ว โดยเฉพาะโลกภายนอก โลกของการ

ค้าขาย หลานต้องรู้จักกับมันเป็นอย่างดี ทุกแง่ทุกมุม แม้กระทั่งตลาดที่เป็นแหล่งซื้อ-ขายส่ง ตลอดจนวิธีซื้อขายก็ต้องรู้จักกับมัน แท้จริงแล้วหลานอายุเพียงแค่นี้ กังเองไม่หวังกำลังงานมากมายนักดอก แต่สิ่งที่กังหวังอยู่ในใจลึก ๆ ขณะนั้นก็คือ แหล่งสินค้า แหล่งซื้อ แหล่งขาย ตลอดจนการซื้อขายต่างหากล่ะที่กังต้องการให้เขาได้สัมผัส

กังรู้อยู่แก่ใจว่า แม้เวลานี้กังจะให้ความพยายามอธิบายอะไร ๆ ให้หลานฟังสักเพียงใดก็ตาม หลานคงไม่ยอมรับรู้ รับฟังอะไรใด ๆ ทั้งสิ้นเป็นแน่แท้ เพราะความรู้สึกเบื่อกอปรกับประสบการณ์อันน้อยนิดจะมีพลังเหนือกว่าความหวังดี และสายตายันยาวไกลของกังเสียแล้ว รู้อาศัยความอดทนฝึกฝนให้หลานได้รับประสบการณ์แล้วปล่อยให้มันตกตะกอนสะสมเอาไว้ให้เขาได้สัมผัสทุกสิ่งทุกอย่างด้วยตนเองดูจะเป็นการดีที่สุด การสะสมประสบการณ์ไว้จะทำให้จดจำได้ยาวนาน เมื่อถึงกาลข้างหน้าถึงคราวจำเป็นประสบการณ์ที่ตกตะกอนอยู่ก็จะเกิดประโยชน์กับบุคคลผู้นั้นเองนั่นแหละ กังคิดอย่างนั้น

กังมาอยู่เมืองไทยตั้งแต่อายุ ๓๕ ปี เข้ามาตั้งรกรากอยู่ที่เมืองระยองพร้อมกับครอบครัว และยึดอาชีพทำน้ำปลาตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ชีวิตความเป็นอยู่ของกังแรกเริ่มมาอยู่เมืองไทยไม่สู้จะดีนัก กังกับย่าและทุกคนในครอบครัวต้องประหยัดมัธยัสถ์อย่างเต็มที่ กังมักจะบอกกับคนในครอบครัวอยู่เสมอ ๆ ว่า “เราต้องรู้จัก

หา รู้จักกิน รู้จักใช้ ชีวิตจึงจะอยู่รอด” วิธีการดำเนินชีวิตของก่งหลายอย่างกลายเป็นมรดกตกทอดถึงลูก ๆ หลาน ๆ รวมทั้งคุณสันติซึ่งเป็นหลานชายผู้ใกล้ชิดด้วยอย่างไม่ต้องสงสัย

คุณสันติเล่าว่า “ตอนเด็ก ๆ ก่งไม่เคยปล่อยให้ลูกหลานงอมืองอเท้าหรอก อย่างผมนี่เป็นลูกคนโตของพ่อแม่ในจำนวนพี่น้องแปดคน เราอยู่ร่วมกันทั้งพี่ ป้า น้า อา เป็นครอบครัวเดียวกันหมด การควบคุมดูแลเงินทองก็จะอยู่ที่ก่ง ทุกคนต้องช่วยกันทำงาน ผมเองก็ช่วยงานทุกอย่างเท่าที่จะทำได้ เช่น ล้างขวด ดิดสลากขวด น้ำปลา งานอื่น ๆ จุกจิกเล็ก ๆ น้อย ๆ อีกก็พาตะ ถึงจะช่วยงานบ้านอย่างนี้สตางค์ไม่เคยให้ใช้ ก่งบอกว่าใครอยากได้ก็ไปหาเอาเอง...”

“ความอยากมีสตางค์ใช้กับเขาบ้าง ผมจึงหาเวลาว่างไปรับจ้างชาวบ้านแถบนี้ตากปลาเค็ม ชักไส้ปลา...อย่างตากปากเค็ม เขาคิดให้แผงละ ๒๐ สตางค์ วันหนึ่งถ้าตากได้ ๕ แผง ก็ได้สตางค์หนึ่งบาท ชักไส้ปลาเขาคิดเป็นลิตร ๆ ละ ๒๕ สตางค์ ทำมากก็ได้มาก ทำน้อยก็ได้ น้อย เวลาไปโรงเรียนผมจะได้สตางค์ไปวันละ ๒๕ สตางค์ ตอนกลางวันกลับมากินข้าวที่บ้าน ก่งจะปลุกผิงสิ่งเหล่านี้ให้กับลูกหลานมามากเลยครับ”

ไม่เพียงแค่นั้น เขายังทราบต่อไปว่า ก่งยังเป็นเยี่ยงอย่างของผู้มีความซื่อตรงและยุติธรรมอย่างหาคนเปรียบได้ยาก จะเห็นได้จากคราใดที่ชาวบ้านเกิดการทะเลาะวิวาทกระทบกระทั่งกัน คู่กรณีมักจะให้ก่งเป็นผู้ตัดสินความอยู่เสมอ ๆ แล้วเหตุการณ์ก็สงบเรียบร้อย

ลงด้วยดีทุกครั้งไป สิ่งเหล่านี้ยังตราตรึงอยู่ในความทรงจำของคุณสันติตราบเท่าทุกวันนี้

เมื่อพูดถึงการถ่ายทอดเทคนิค เคล็ดลับ อีกทั้งความรู้ในการประกอบอาชีพตลอดจนวิธีการดำเนินชีวิตอันเหมาะสม ถูกต้องตามทำนองคลองธรรมนั้นแล้ว กังก็จะใช้ทั้งการเป็นต้นแบบที่ดี และการพรีสอนเด็กเดือนลูกหลานเป็นเนืองนิจโดยเฉพาะในยามที่ทุกคนในครอบครัวร่วมกันล้อมวงกินข้าว ทั้งคำข้าวและคำคน จึงคลุกเคล้ากันไปอย่างละมุนละม่อม ลูก ๆ หลาน ๆ จึงเอมอ้อมไปด้วยคำข้าวที่เปิบเคียงคู่กับโอวาทของกังที่สอนเสมอมา

ดังนั้นประโยคและถ้อยคำที่เปี่ยมไปด้วยความหมายและเต็มไปด้วยคุณค่าที่กังมักใช้พรีสอนเด็กเดือนพวกเขาจึงได้รับการจารึกไว้ด้วยตัวอักษรจีนบรรจุกรอบติดไว้บนฝาผนังรายล้อมรูปของกังในห้องโถงที่บ้านคุณสันติจวบจนทุกวันนี้เพื่อเป็นเครื่องหมายให้ทุกคนรำลึกถึงบรรพบุรุษผู้ก่อตั้งกิจการโรงน้ำปลาที่ชื่อว่า บริษัทโรงน้ำปลาดังไถ่เชียง จำกัด ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้าตรา ตราชู อันหมายถึงความเที่ยงธรรมซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของบรรพบุรุษผู้นั้นเอง ดังจะยกตัวอย่างประโยคเหล่านั้นมาเสนอในที่นี้พอสังเขปดังนี้

“คนที่มืมือเปล่าไปขอร้องไห้ใครทำอะไร เท่ากับคนนั้นพูดกับกำแพง” (หมายความว่า คนที่จะไปขอร้องคนอื่นให้ทำอะไร

ให้ตนเองโดยปราศจากสิ่งแลกเปลี่ยนแล้วละก็จะมีใครสนใจในคำอ้อนวอนขอรื่องนั้นเลย)

“มีน้อยคนที่พ่อแม่จนแต่ทำงานตัวเองรวยได้ และมีน้อยคนที่พ่อแม่รวยแต่ทำตัวจนๆ” (หมายความว่า คนที่มีพื้นเพยากจนก็ขอให้บากบั่นสร้างฐานะสร้างเนื้อสร้างตัวให้เป็นปึกแผ่นให้ได้ ส่วนคนที่รวยแล้วก็อย่าพยายามสุรุ่ยสุร่าย)

“เราเป็นคนจนอย่าไปหาญาติที่เขาร่ำรวย เขาจะมองเราเหมือนไม่ใช่คน” (หมายความว่า คนเราถ้าจนเสียแล้วก็รังแต่จะมีคนดูถูกเหยียดหยาม เป็นการกระตุ้นให้คนขยันขันแข็งสร้างฐานะให้มีกินมีใช้ให้ร่ำรวยเหมือนคนอื่น ๆ เขาให้ได้)

“การรินเหล้า ผู้รินเขาจะรินให้คนมีสตาจ์ก่อน” (หมายความว่า คนมีสตาจ์ (ร่ำรวย) จะได้รับบริการที่ดีก่อนคนอื่นเสมอ เป็นการกระตุ้นให้คนเกิดความทะเยอทะยาน เพื่อยกระดับฐานะของตนเองให้ดีขึ้น เช่นกัน)

“กินเหล้า เคล้านารี มีคติความ จะมีแต่ความล้มจม” (หมายความว่า ทุกอย่างที่ดีกล่าวมาในประโยคล้วนแต่ต้องใช้สตาจ์เป็นจำนวนมากทั้งนั้น และไม่มีอะไรดีขึ้นเลยมีแต่ทางหมด หาทองอกเงยได้ยากมาก)

“การกตัญญูพ่อแม่ ถ้าไม่ทำตอนมีชีวิตอยู่ ดาวยไปแล้ว กตัญญูไปทำไม” (ประโยคนี้ความหมายชัดเจนอยู่แล้ว)

คุณสันติเล่าต่อไปว่านอกจากคำสั่งสอนเหล่านี้แล้วยังมีอีกสิ่งหนึ่งที่กังยาเตือนกับลูกหลานทุกคนหนักหนาว่า “ชีวิตถ้าจะผิดพลาดเพราะการค้ำกัวยอมได้ แต่ถ้าผิดพลาดเพราะการพนัน แม้แต่สตางค์แดงเดียวกัวยอมไม่ได้” กัวยเกลียดการพนัน และอบายมุขอื่น ๆ เข้ากระดุกด่า คุณสันติเองก็เช่นเดียวกันทุกวันนี้ในด้านการบริหารคนงานที่โรงทำน้ำปลาหากเขาจับได้ว่าใครดื่มเหล้า สูบบุหรี่ ในขณะที่ทำงานเดือนนั้นคุณสันติจะลดเงินเดือน ๒๐๐ บาททันที ในขณะที่เดียวกันถ้าใครทำดีเขาก็จะให้รางวัลเพิ่มเงินให้ ๒๐๐ บาทเช่นกัน

ทุกสิ่งทุกอย่างที่กัวยปลูกฝังมามันคือเป้าหมายส่วนที่หล่อหลอมวิถีชีวิตของคุณสันติมาพร้อม ๆ กับกิจการการทำน้ำปลาที่กัวยหาเลี้ยงครอบครัวสมัยนั้น

เมื่อกล่าวถึงการทำน้ำปลาของกัวยเมื่อ ๓๐ กว่าปีที่แล้วมาสมัยนั้นน้ำปลาทำเพื่อขายในท้องถิ่น ยังขายไม่ค่อยดีนักเพราะชาวบ้านทำกินเองได้ จะขายได้ก็กับคนที่รู้แหล่งและรู้จัก ตลาดไม่กว้างขวางนัก แต่ถึงกระนั้นก็มีพ่อค้าจากกรุงเทพฯ มาซื้อน้ำปลาของกัวยไปขาย ซึ่งเทคนิคการค้าขายของเขาล้ำลึกยิ่งนัก เขานำน้ำปลาของกัวยไปพลิกแพลงบรรจุขวดติดเครื่องหมายการค้า (ยี่ห้อ) กลายเป็นสินค้าของเขาไปเลย เพราะตอนนั้นน้ำปลาของกัวยยังไม่มียี่ห้อ ยังไม่มีชื่อเสียง การบรรจุหีบห่อก็ใช้วัสดุพื้น ๆ โดยมากเป็นไห

กระเทียม ไม่มีความสวยงาม ยังไม่ได้บรรจุใส่ขวด มีกล่องสวยงามเหมือนทุกวันนี้

ต่อมาเมื่อคุณสันติเรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ ในปี พ.ศ. ๒๕๐๕ จากโรงเรียนระยองมิตรอุปถัมภ์ (ภายหลังเปลี่ยนเป็นระยองวิทย) ทั้ง ๆ ที่อยากเรียนต่อ เขาใฝ่ฝันอยากเป็นวิศวกร ผู้ออกแบบ สร้างอาคารสูง ๆ แต่แล้วทั้ง พ่อ แม่ ขอร้องให้เขาออกมาช่วยกันทำมาหากิน เขาก็ทำตาม ระยะนั้นชื่อเสียงของน้ำปลาทิพรส กำลังโด่งดังเป็นที่นิยมของท้องตลาดทั่วไป กอปรกับระยะเวลาว่า ๑๐ ปี ที่ทั้งเป็นผู้อยู่เบื้องหลังสินค้าให้กับพ่อค้าในกรุงเทพฯ ที่นำน้ำปลาของทั้งไปพลิกแพลงเป็นสินค้าของเขา ทำให้ทุกคนในครอบครัวหันกลับมาใคร่ครวญถึงสินค้าของตนเอง ถ้าขี้น้ำอยู่อยู่กับแบบนี้ไปไม่รอดแน่ น่าจะมีการพัฒนาอะไรขึ้นมาบ้าง ในที่สุดทุกคนก็เห็นพ้องต้องกันว่าควรมีการปรับปรุงทั้งรูปแบบและวิธีการ จากแบบเดิมที่เคยขายน้ำปลาเป็นไห ๆ ก็นำมาบรรจุขวดเสีย และจากวิธีการเดิมที่ขายอยู่กับท้องถื่นเฉพาะคนที่รู้จักหรือคนที่รู้แหล่งเท่านั้นซึ่งทำให้ตลาดแคบมาก ก็เปลี่ยนมาเป็นนำสินค้าไปเสนอขายตามแหล่งที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ตลอดจนฝากขายตามร้านค้าที่พอจะรู้จักเพื่อขยายตลาดให้กว้างไกลออกไป

แหล่งท่องเที่ยวแหล่งแรกที่คุณสันตินำน้ำปลาไปเสนอขายด้วยตนเอง คือ ศรีราชาแรก ๆ สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จึงขายไม่ค่อยดีนัก คิดเฉลี่ยแล้วส่วนที่นำไปฝากร้านค้าและขาย

ด้วยตนเองตกประมาณเดือนละ ๑,๐๐๐ ขวดเห็นจะได้ เป็นอันว่า คุณสันติเข้ามาดำเนินกิจการช่วยครอบครัวอย่างเต็มตัวในช่วงนี้เอง

ผลจากการบุกเบิกตลาดของคุณสันติครั้งนั้นทำให้สินค้าเริ่มติดตลาดยอดขายเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยกลยุทธ์ทางการค้าอันแยบยลของเขา นั่นคือเมื่อถึงเทศกาลสำคัญ ๆ เช่น สงกรานต์ ปีใหม่ คุณสันติก็จะมีรายการพิเศษให้กับลูกค้าด้วยการ ลด แลก แจก แถม เป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ถูกใจคนซื้อยิ่งนัก วิธีของเขาได้ผลอย่างยอดเยี่ยม ๕ ปีต่อมา ยอดขายพุ่งขึ้นราวกับแจกฟรีทีเดียว

ในปี ๒๕๑๑ เป็นปีที่ตลาดน้ำปลาของคุณสันติขยายมากขึ้นกว่าเดิมถึง ๓ เท่า จึงเป็นโอกาสอันเหมาะที่เขาคิดว่าน่าจะลองนำสินค้าชนิดใหม่ที่เขาได้ไปเพียรพยายามศึกษาหาสูตรทางกรรมวิธีการทำจากชาวบ้านผู้มีฝีมือไว้ล่วงหน้าและได้ดัดแปลงเป็นสูตรเฉพาะของตนเองจนเป็นที่พอใจ แล้วทดลองวางตลาดในท้องถิ่นเพื่อเสนอให้กับลูกค้าเคียงคู่กับน้ำปลาในตอนนี้ท่าจะเป็นการดี สินค้าชนิดใหม่นี้ก็คือ กะปิภายใต้เครื่องหมายการค้าขาย ตราชู ที่ได้รับการพัฒนาในการบรรจุหีบห่อแปลกใหม่กว่าที่ชาวบ้านวางขายในท้องตลาด นั่นคือ มีการบรรจุกล่องพลาสติกในปริมาณที่แตกต่างกัน เช่น หนึ่งกิโลกรัม ครึ่งกิโลกรัม ฯลฯ เป็นต้น

การเสียนำสินค้าชนิดใหม่ออกสู่ท้องตลาดครั้งนี้นับว่าได้ผลเกินคาด กะปิจำนวน ๔๐๐ กิโลกรัมขายหมดเกลี้ยงภายในปีนั้น

ต่อมาอีก ๕ ปี (ปี ๒๕๑๖) เฉพาะกะปิมียอดขายเพิ่มขึ้นเป็นปีละกว่าหมื่นกิโลกรัม ช่างน่าปลื้มเสียจริง ๆ

การออกไปบุกเบิกตลาดเพื่อเสนอขายสินค้าของคุณสันติทำให้เขามีโอกาสรู้จักพบปะกับผู้คนมากหน้าหลายตายิ่งขึ้น ส่งผลให้เขาโชคดีสองต่อ อย่างแรกการเริ่มต้นเสนอสินค้าเช่นนี้เป็นการปูทางให้เขาประสบความสำเร็จในธุรกิจการค้าอย่างสูงสุดในเวลาต่อมาอย่างที่สองเป็นเรื่องของบุพเพสันนิวาสโดยแท้ การไป ๆ มา ๆ ระหว่างระยองกับร้านค้าที่ชลบุรี ทำให้เขารู้จักกับคุณศิริพร ลูกสาวเจ้าของร้านค้าแห่งหนึ่งที่นี่ จนในที่สุดจึงได้แต่งงานอยู่กินกันตั้งแต่ปี ๒๕๑๒ ช่วยกันทำมาหากินจนถึงปัจจุบันนี้

คุณสันติเล่าต่อไปว่า ระยะหลังนี้ตลาดกะปิดีกว่าน้ำปลาหลายคนสงสัยว่าเพราะเหตุใด คุณสันติให้ความกระจ่างว่า การบรรจุหีบห่อกะปิได้มีการบรรจุใส่กล่องพลาสติก มีตราสวยงาม กระดาษรัด สะอาด สะดวกและแบ่งปริมาณหลายขนาด เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่จะซื้อหาไปฝากญาติมิตรและคนรู้จัก จึงทำให้ซื้อง่ายขายคล่อง และอีกประการหนึ่งในด้านคุณภาพเขาจะให้ความสำคัญตั้งแต่การได้กุ้งมาจากทะเลที่เดียว เขาเปิดเผยเคล็ดลับในการทำกะปิให้พวกเราได้รับรู้เป็นวิทยาทานว่า

“กุ้งที่นำขึ้นมาจากทะเลจะต้องรีบหมักภายใน ๔ ชั่วโมง ถ้าทิ้งไว้นานกว่านี้กุ้งจะมีกลิ่น การหมักก็เช่นกันทุกอย่างต้องมีเวลาเฉพาะของมัน เราจะหมักกุ้งไว้ ๓ วัน กุ้งจึงจะแห้งสนิทดี ต้อง

สังเกตด้วยว่า เมื่อหมักแล้วกึ่งมีสีอะไร ถ้าสีเหลืองแสดงว่ากึ่งยังขึ้นอยู่ เป็นต้น สำหรับเกลือที่ใช้หมักก็มีความสำคัญไม่น้อย เราต้องเลือกด้วยว่าจะนำเกลือที่ไหนมาหมัก มิใช่เกลือที่ไหนอย่างไรก็ได้ เกลือจากบางปะกงจะจืดกว่าเกลือแถบเพชรบุรีนะครับ”

นับว่าเป็นความรู้ใหม่ในด้านกระบวนการทำกะปิสำหรับเราทีเดียว จากการเล่ากรรมวิธีในการทำงานของเขาแต่ละอย่างแสดงให้เห็นชัดเจนว่าเขาสนใจ ตั้งใจศึกษางาน ทุ่มเตทำงานอย่างจริงจัง เขายังให้ความรู้กับพวกเราต่อไปอีกว่า

“กึ่งแต่ละท้องถิ่นจะมีความแตกต่างกัน เช่น กึ่งที่สมุทรปราการจะมีโคลนมาก ส่วนกึ่งที่ระยองจะมีทรายมาก ตัวอ้วนพอดี มีเนื้อมาก ตากึ่งจะไม่มากเกินไปไม่ทำให้เนื้อกะปิมีสีดำ กะปิจะมีสีสวยน่ากิน ผมจึงรับซื้อแต่กึ่งระยองมาทำกะปิเท่านั้น”

การเป็นคนตั้งใจศึกษาหาความรู้ทำให้เขาจริงจัง ดังนั้นเมื่อใดที่มีเวลาเขาจะไม่ละโอกาสนั้น เพื่อนำมาเป็นองค์ประกอบในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกิจกรรมของเขาให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ เขาเล่าต่อไปว่า

“เรื่องของน้ำทะเลก็เช่นกัน ผมได้ศึกษาเรื่องความเค็มของน้ำทะเลจากสถาบันประมงมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒบางแสน ทำให้ทราบว่าโซนของน้ำทะเลแต่ละแห่งจะมีความเค็มแตกต่างกัน ความรู้พวกนี้นำไปใช้ประโยชน์ในด้านการคัดเลือกวัตถุดิบ เพื่อ

ผลิตสินค้าของเรา เช่น พวกเกลือ พวกกุ้ง ดังที่ผมได้เล่ามาแล้ว
นั้นแหละครับ”

นอกเหนือจากการเน้นการคัดเลือกวัตถุดิบแล้ว คุณสันติ
ยังต้องรักษาความเป็นมาตรฐานของสินค้าให้มากที่สุดเท่าที่จะทำ
ได้ ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นกะปิหรือน้ำปลา การหมักจึงต้องใช้วิธีซึ่ง
ในอัตราส่วนที่กำหนดไว้จะมีการลด-เพิ่มบ้างตามความผันแปร
ของปริมาณวัตถุดิบและดินฟ้าอากาศ แต่เมื่อถึงระยะเวลาหนึ่ง
จะนำทั้งส่วนลดและส่วนเพิ่มมาคลุกเคล้ากันให้ได้มาตรฐานเดิม
ทุกครั้งไป

ด้วยเหตุนี้ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๒๐ เป็นต้นมา จึงมีตัวแทน
จำหน่าย จากร้านค้าแหล่งต่าง ๆ มาติดต่อนำสินค้าไปขายเอง
โดยที่คุณสันติไม่ต้องไปร้องขออันวนอวนฝากขายดังแต่ก่อนอีก
ต่อไป

ในปีเดียวกันนี้เอง บริษัทล็อกซเลย์ เทรดดิ้ง จำกัด ได้ขอเป็น
ตัวแทนจำหน่าย ทำให้ตลาดดีขึ้นอีกมาก และในปี พ.ศ. ๒๕๒๔
เป็นต้นมา ตลาดก็ขยายไปทั่วประเทศ และปัจจุบันทั้งกะปิและน้ำปลา
ได้กลายเป็นสินค้าส่งออกไปขายยังต่างประเทศทำรายได้ให้กับประเทศ
และเกษตรกรเป็นอย่างมาก

การดำเนินธุรกิจโดยอาศัยวัตถุดิบเพื่อป้อนเข้าโรงงานนั้น
หากไม่มีการเตรียมแผนรองรับไว้อย่างรอบคอบรัดกุมแล้ว อาจ
ทำให้เกิดปัญหาเรื่องขาดแคลนวัตถุดิบในบางฤดู หรือวัตถุดิบล้น

ตลาดจนโรงงานรองรับไม่ไหว บางฤดูก่อให้เกิดปัญหาราคาพืชผล
วัตถุดิบตกต่ำเป็นที่เดือดร้อนกับผู้ผลิตจนอาจทำให้ฤดูต่อมาไม่มี
ผลผลิตเข้าโรงงานต่อไปอีก ทำให้ขาดแคลนวัตถุดิบป้อนโรงงาน

คุณสันติเล็งเห็นภาวะการณ์เหล่านี้ เพราะโรงงานทำน้ำปลา
ของเขาต้องอาศัยวัตถุดิบพวก กุ้ง ปลา จากชาวประมงเช่นกัน
เขาจึงหาทางป้องกันมิให้เกิดวงจรปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับโรงงาน
ของเขาด้วยการรวมกลุ่มชาวประมงหาทางส่งเสริมให้เขามีความ
เป็นอยู่ที่ดีขึ้น สามารถขายกุ้ง ปลา ได้ราคาดีกว่าเดิม หา
หลักประกันที่มั่นคงกับวัตถุดิบที่เขาหามาได้ ให้ทุนสำรองในยาม
ขาดแคลน สนับสนุนทางด้านเครื่องมือ รับซื้อวัตถุดิบด้วยราคา
ยุติธรรม แต่ถ้าในขณะเดียวกันหากมีคนอื่นซื้อในราคาที่แพงกว่า
ก็เปิดโอกาสให้พวกเขาขายให้กับคนอื่นได้ไม่ว่ากัน

การริเริ่มครั้งนี้ทำให้ชาวประมงชื่นชอบยิ่งนัก เพราะไม่เคย
มีปรากฏการณ์เช่นนี้มาก่อน เป็นการทำให้กุ้ง ปลา มีราคาดีขึ้น
มีหลักประกันว่ามีที่ขายแน่นอน ไม่ต้องกลัวถูกบีบราคายามสินค้า
ล้นตลาด และโรงงานน้ำปลาคุณสันติเองก็มีวัตถุดิบป้อนตลอดปี
ซึ่งได้รับผลดีทั้งสองฝ่าย ทั้งนี้และทั้งนั้นเป็นเพราะว่าเขาหมั่นตัวเอง
ไปตามโลกตลอดเวลา โดยเฉพาะโลกของการศึกษา คุณสันติเคยผ่าน
การศึกษา อบรมมาหลายแห่ง ได้แก่

ปี พ.ศ. ๒๕๒๕ อบรมด้านการบริหารธุรกิจขนาดย่อมจาก
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปี พ.ศ. ๒๕๓๐ อบรมวิชาการจัดการแห่งประเทศไทย จาก
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โครงการพัฒนานักธุรกิจยุคใหม่ รุ่น
ที่ ๒

ปี พ.ศ. ๒๕๓๓ ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร โครงการ
พัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ในการศึกษาอบรมแต่ละครั้ง คุณสันติได้กล่าวให้เราฟังว่า
“ส่วนมากจะเน้นหนักไปทางการพัฒนาการศึกษาในอาชีพของเรา
พยายามแก้ไขให้เป็นอุตสาหกรรมที่สะอาด ถูกหลักโภชนาการ
โดยพยายามศึกษาด้วยตนเองในทางวิทยาศาสตร์ ศึกษาวิเคราะห์
ส่วนประกอบในห้องปฏิบัติการเพื่อการรักษาระดับมาตรฐาน
คุณภาพของสินค้าครับ”

เราสงสัยกันว่าตั้งแต่คุณสันติเข้ามาดำเนินการโดยส่วนใหญ่
จะประสบแต่ความสำเร็จ ธุรกิจเจริญก้าวหน้ามาเป็นลำดับ แล้ว
เคยมีปัญหาอุปสรรคในการทำงานหรือไม่ เขาบอกกับพวกเราว่า
“เมื่อเริ่มแรกมีอุปสรรคมาก ด้วยเหตุที่ว่าผู้บริโภคยังไม่รู้จักชื่อ
หรือยี่ห้อที่เป็นเครื่องหมายการค้าของเรา และอีกประการหนึ่ง
ก็คือคุณลักษณะของน้ำปลาแท้นั้นรสจะเค็ม ไม่เป็นที่นิยมของ
ผู้บริโภคนั่นเอง”

เมื่อพบอุปสรรคเช่นนี้ ทางแก้ก็ต้องหาทางทำให้ถูกปาก
ผู้บริโภคโดยลดความเค็มด้วยน้ำตาลเล็กน้อย ดังนั้นส่วนผสมจึง
ประกอบไปด้วย ปลาไส้ตัน เกลือ และน้ำตาล เป็นหลัก

ในเรื่องของเครื่องหมายการค้าก็เช่นกันมีหลายคนสงสัยว่าทำไมที่สลากเขียนคำว่า “ตราตราชู” แต่คนส่วนใหญ่มักจะเรียกว่า “น้ำปลาตราตาชั่ง” เราได้รับคำอธิบายว่า

“คำว่าตราชู เป็นภาษาหนังสือ เมื่อใช้คำนี้ชาวบ้านไม่เข้าใจ เขาก็เรียกตามภาพที่ปรากฏในสลาก จึงติดปากกันว่า น้ำปลาตราตาชั่งครับ และน้ำปลาของเราผลิตออกมาสนองตลาดของผู้บริโภคต่างระดับกัน อย่างสลากสีทองราคาจะสูงเป็นพิเศษเพราะเป็นหัวน้ำปลาแท้ใช้เวลาหมักปลาถึง ๒ ปี จึงจะนำมากรองขาย ส่วนสลากสีแดงจะใช้เวลาหมักปลา ๑๕ เดือน ราคา ก็จะลดหลั่นลงมาอีก และยังมีน้ำปลาที่ผลิตจากที่นี้คุณภาพรองลงมา โดยใช้เครื่องหมายการค้าตราครุฑไทย และตราสับปะรด เพื่อสนองลูกค้าที่ไม่ประสงค์จะซื้อน้ำปลาในราคาที่แพงเกินไปอีกด้วย”

เขาทำงานนี้ตั้งแต่อายุ ๑๗ ปี จนถึงปัจจุบันอายุ ๔๖ ปี คุณสันติได้ทำหน้าที่เป็นผู้สืบทอดธุรกิจของบรรพบุรุษจนเจริญรุ่งเรืองขยายเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่มีเครื่องจักรทันสมัย สามารถผลิตสินค้าได้รวดเร็วตามที่ตลาดต้องการมีคนงานนับร้อยอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของคุณสันติในตำแหน่งผู้จัดการทั่วไปของบริษัทโรงงานน้ำปลาตั้งใกล้เชียง จำกัด เขาภาคภูมิใจกับทุกอย่างที่ผ่านมาที่มากกว่านั้นคือ เขาสามารถทำให้ชาวระยองมีรายได้ มีงานทำ ชื่อเสียงของจังหวัดระยองส่วนหนึ่งโด่งดังเพราะกะปิ น้ำปลาตราตราชู ทั้ง ๆ ที่ในอดีตเมื่อ ๒๙ ปีที่แล้ว จังหวัดชลบุรีเป็นเจ้าตลาดที่มีชื่อเสียงที่สุดในการผลิตน้ำปลาในยุคนั้น

ด้วยเหตุนี้เองตำแหน่งอันทรงเกียรติต่าง ๆ ที่จะกล่าวต่อไปนี้ จึงเหมาะสมแล้วสำหรับบุคคลวันนี้ของเรา ได้แก่

๑. กรรมการหอการค้าจังหวัดระยองฝ่ายอุตสาหกรรม
๒. รองประธานสมาคมโรงงานอุตสาหกรรมผลิตน้ำปลาแห่งประเทศไทย

๓. ประธานชมรมน้ำปลาจังหวัดระยอง

เมื่อถามว่าหากคุณสันติอยากวางมือจากกิจการนี้ในบั้นปลายของชีวิตแล้วจะให้ใครรับช่วงต่อ เราได้รับคำตอบว่า

“ในจำนวนลูก ๆ ทั้ง ๔ คน ซึ่งเป็นลูกสาว ๓ คน และลูกชายคนเล็กอีก ๑ คนนั้น เขาอยากให้ลูกสาวคนโตซึ่งตอนนี้อายุ ๒๑ ปี กำลังเรียนอยู่ ABAC รับช่วงงานของเขาต่อไป ส่วนลูกสาวคนที่ ๒ เรียนอยู่ที่วิทยาลัยรังสิตปี ๓ สาขาบริหารธุรกิจ อายุ ๑๘ ปี ลูกคนที่ ๓ จบชั้นมัธยมปลายจากโรงเรียนบดินทรเดชาปีนี้ และกำลังสอบเข้ามหาวิทยาลัย และลูกคนเล็กที่เป็นชายกำลังสอบเข้าเรียนโรงเรียนบดินทรเดชาในปีนี้เช่นกัน สำหรับลูกสาวคนโตนี้ผมอยากให้เขาเป็นนักวิทยาศาสตร์ เพราะจะได้นำความรู้มาพัฒนาอาชีพของเรา”

การประกอบอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพใดก็ตามขอให้ศึกษาอย่างถ่องแท้ อาชีพทุกอย่างต้องมีเทคนิค มีขั้นตอนมากมายที่เป็นเรื่องเฉพาะของมัน อย่างมองข้ามของง่าย ๆ ให้ความนับถือคนประกอบอาชีพนั้น ๆ ทุกอาชีพเพราะเขาจะรู้จักกับอาชีพของเขา

อย่างต้องแท้ ต้องสังเกตอย่างละเอียด ต้องติดตาม คิดค้น ศึกษา ปัญหาที่เกิดขึ้น หาทางแก้ไขทุกขั้นตอนไม่ว่าจะเป็นการผลิต การขาย และการใช้คน อดทน ตั้งใจจริง ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า โดยเฉพาะ ปัจจุบันหน่วยงานทางราชการที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการคุ้มครองผู้บริโภค เอาจริงเอาจังกับการตรวจสอบคุณภาพสินค้าดีมาก หากจะคิดหลอกลวงแล้วจะอยู่ได้ไม่นาน

ผมเอง หลาย ๆ อย่างผมได้มาจากก๋ง ก๋งเชื่อว่าคนทำดี ต้องได้ดี และเชื่อว่า กรรมส่งผลต่อจิตใจของคนนั้น ก๋งสอนลูกหลาน ให้พยายามมองคนที่เหนือกว่าแล้วพยายามขวนขวายจดจำวิธีการที่จะเป็นอย่างเขาให้ได้ เหล่านี้คือสิ่งที่ผมได้จากต้นแบบอย่างก๋ง”
“ผมประทับใจก๋งตลอดระยะเวลาที่ผมอยู่กับก๋งที่โรงน้ำปลา”

จากชีวิตจริงของ คุณสันติ คันติเวชวุฒิ บ้านเลขที่ ๐๒๕ ถนน
อารีราษฎร์ ตำบลปากน้ำ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง

สัมภาษณ์ : พูนศิริ โคภารักษ์

สมปอง จันทรมานิตย์

เขียน : สมปอง จันทรมานิตย์

ภาพ : สุรชาติ ทินานนท์

วัน เดือน ปี : ๑ เมษายน ๒๕๓๔



ดวงใจ พุทธวงศ์ กับชีวิตที่สมหวัง

ไม่ว่าจะทำสิ่งใด เพียงแต่อาศัยความมั่นใจ เมื่ออยาก
ทำอะไร จะลงมือกระทำทันที แล้วเธอก็สามารถทำออกมาได้ดี
ทุกที

นครไทย เป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดพิษณุโลก ที่มีภูมิประเทศ
รอบด้านสวยงาม ทั้งยังมีอุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้า เป็นสถานที่
ท่องเที่ยวซึ่งเชิดหน้าชูตา ทำชื่อเสียงให้อำเภอ

อุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้า ประกาศเป็นอุทยานแห่งชาติเมื่อวันที่ ๒๖ กรกฎาคม ๒๕๒๗ เป็นเทือกเขาที่มีภูมิทัศน์
สวยงาม นอกจากนั้นยังเคยเป็นยุทธภูมิที่สำคัญเนื่องมาจากความ
ขัดแย้งของลัทธิและแนวความคิดทางการเมืองอีกด้วย

นักท่องเที่ยวที่มีโอกาสขึ้นไปสัมผัสกับความงามของธรรม-
ชาติบนอุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้ามาแล้ว คงจะหลับตานึกถึงร้าน

อาหารแห่งหนึ่ง ซึ่งเป็นร้านอาหารที่มีบรรยากาศสบาย ๆ ปลุกสร้าง
ขึ้นอย่างง่าย ๆ ดูกว้างและโปร่ง กลมกลืนกับธรรมชาติ

ดวงใจ พุทธรังษี เป็นเจ้าของร้านอาหารดวงใจ

ด้วยใบหน้ายิ้มแย้ม แววตาแจ่มใส ทำทางแกล้งคล่องกระฉับ
กระฉ่อง เธอเชื่อเชิญให้คณะของเรานั่งและพร้อมที่จะเริ่มบทสนทนา
อย่างเป็นกันเอง

เพียงการเริ่มต้นทักทาย แสดงให้เห็นว่า เธอเป็นคนเปิดเผย
ตรงไปตรงมา

ชีวิตในอดีตได้ถูกถ่ายทอดออกมา

“กว่าจะผ่านมาถึงความสำเร็จขั้นนี้ดวงใจต้องพานพบกับ
ปัญหา ฝ่าอุปสรรคมามากมายนัก นับตั้งแต่ครั้งเยาว์วัย จนถึงขนาด
เคยคิดจะทำลายตัวเองก็หลายครั้ง...

จุดที่ทำให้ประสบความสำเร็จ คือข้อแรก ดวงใจเคยจน
มาก่อน ความยากจนในอดีตเป็นแรงผลักดันที่ทำให้ต้องสู้ อดทน
มานะบากบั่น เพราะดวงใจไม่อยากจะกลับไปจนอย่างนั้นอีก ความ
ลำเค็ญในชีวิต ดวงใจจำได้ทุกอย่าง และข้อสองคือความกตัญญู-
กตเวทิต์ที่ดวงใจมีต่อพ่อแม่และผู้มีพระคุณ”

ดวงใจเกิดที่จังหวัดเพชรบูรณ์ แต่ไปเรียนหนังสือจนจบ
ป. ๔ ที่อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย

เธอมีพี่น้อง ๓ คน พี่ชาย ดวงใจและน้องชาย แต่ปัจจุบัน
พี่ชายเสียชีวิตแล้ว

ดวงใจ ปริญญาญ์





สมัยดวงใจเป็นเด็กต้องย้ายติดตามพ่อและแม่ไปหลายแห่ง เพราะพ่อของเธอทำงานเป็นลูกจ้างในร้านรับจ้างซ่อมรถและไต่เต้าเรื่อยมาจนได้เป็นถึงระดับหัวหน้าช่าง จนที่สุดเมื่อมีความชำนาญมากขึ้น จึงลาออกมาหาเช่าร้านทำเป็นของตนเอง

“ดวงใจจำได้ว่า ตั้งแต่เกิดมาก็พบกับความยากจนของครอบครัวตลอดมา ไม่เคยรู้ว่าความสบายเป็นอย่างไร การพักผ่อนคืออะไร ต้องช่วยพ่อแม่ทำงานในบ้านทุกอย่าง”

เธอเล่าต่ออีกว่า “ดวงใจต้องตื่นแต่เช้าเดินไปที่ตลาดอำเภอ ด่านซ้าย ซึ่งขึ้นชื่อในเรื่องของความหนาวเย็น เป็นระยะทางครึ่งกิโลเมตร เพื่อไปช่วยแม่ขายของ เมื่อกลับจากขายของก็ต้องช่วยแม่ทำกับข้าว ซึ่งดวงใจต้องหัดทำตั้งแต่เรียนอยู่ชั้น ป. ๓ เสร็จแล้วจึงไปโรงเรียนแต่ไม่เคยทันเช้าแถว แม้ว่าโรงเรียนจะอยู่ใกล้บ้านก็ตาม”

แต่ถึงกระนั้นความที่เป็นเด็กมีมานะ อดทน และตั้งใจเล่าเรียน ผลการเรียนจึงดีมาตลอด จนสามารถสอบได้เป็นที่ ๓ ของอำเภอเลยทีเดียว

ปัญหาความฝืดเคืองด้านการเงินของพ่อแม่ที่ดวงใจประสบอยู่บ่อย ๆ ทำให้เธอเริ่มคิดว่า ควรจะทำอะไรสักอย่าง เพื่อหาเงินมาช่วยครอบครัว

ดวงใจบอกว่า “เพราะลูกจ้างส่วนใหญ่ที่ทำงานในร้านของพ่อเป็นชาวอีสาน กอปรกับดวงใจชอบอาหารรสจัด จึงเลือก

ขายส้มตำในระหว่างปิดภาคเรียน ครั้งแรกขายได้ ๒๐ บาท ดีใจมาก”

รายได้จากการขายส้มตำและอื่น ๆ ซึ่งไม่ว่าจะเป็นอะไรก็ตามที่มีหนทางทำเงินได้ดวงใจจะทำและนำรายได้ทั้งหมดให้พ่อและแม่

กิจการอยู่ซ่อมรถของพ่อทำท่าว่าจะไปได้ดี แต่ในที่สุดก็ไปไม่รอด เพราะไม่สามารถทนกับภาวะเงินเชื่อจากลูกค้าได้ พ่อของเธอจึงอพยพครอบครัวมาที่นครไทย เปิดกิจการโรงกลึงรับซ่อมรถยนต์และเครื่องยนต์ทุกชนิด

ที่นี่ดวงใจได้เรียนต่อชั้น ป. ๕ ที่โรงเรียนนครไทยวิทยาคม แต่คราวนี้ผลการเรียนของเธอต่ำลง อาจเป็นเพราะว่าต้องช่วยทำงานหนักกว่าเดิมทั้งงานบ้านและงานที่โรงกลึง

“ช่วงปิดเทอมพอจะมีเวลาว่าง ดวงใจจะทำของขาย เช่น ข้าวเหนียวมะม่วง ข้าวโพดต้ม กล้วยปิ้ง เพื่อจะได้มีรายได้เป็นของตัวเองบ้าง”

เมื่อจบชั้น ป. ๗ ดวงใจเกือบไม่ได้เรียนต่อ แต่ในที่สุดเธอก็สมปรารถนา เมื่อได้เข้าเรียนชั้น ม.ศ.๑ ที่โรงเรียนเฉลิมขวัญสตรี ซึ่งอยู่ที่อำเภอเมือง โดยมีเงื่อนไขจากทางบ้านว่าต้องพักที่หอพักของโรงเรียน และวันเสาร์-อาทิตย์ต้องกลับบ้านไปช่วยทำบัญชีที่โรงกลึง โดยได้ค่าตอบแทนอาทิตย์ละ ๑๐๐ บาท

นอกจากต้องช่วยทำงานหนักแล้ว ดวงใจยังมีความรู้สึกที่ว่า ถ้าเป็นลูกชายพ่อจะให้การศึกษาเป็นอย่างดี ส่งไปเรียนหนังสือที่กรุงเทพฯ และให้เงินใช้แต่ละเดือนนับพันบาท เธอก็ได้แต่น้อยใจและมีความรู้สึกที่ว่าพ่อแม่รักลูกไม่เท่ากัน

เธอฝันว่า สักวันหนึ่งจะต้องพ้นจากสภาพนี้

ดวงใจมีทักษะทางด้านงานฝีมือ ระหว่างที่เรียนอยู่ชั้นมัธยม จึงหารายได้พิเศษด้วยการรับจ้างเพื่อนทำงานฝีมือต่าง ๆ

ขณะกำลังเรียนอยู่ชั้น ม.ศ. ๓ เทอมปลาย แม่ของดวงใจ ไม่สบายมาก พ่อต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเป็นจำนวนมาก ประจวบกับคนงานที่โรงกลึงลาออกไปทำงานที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ทำให้รับงานได้น้อยลง รายได้พลอยลดลงไปด้วย แต่ค่าใช้จ่ายกับเพิ่มทวีขึ้น พ่อจึงต้องไปกู้เงินที่ธนาคารเพื่อนำมาใช้จ่ายในโรงกลึงและรักษาแม่ของเธอ

“พ่อเหมือนถูกตัดมือตัดเท้า เพราะขาดคนงานที่มีฝีมือ จนต้องปิดกิจการไปในที่สุด”

ดวงใจเคยใฝ่ฝันอยากเป็นพยาบาลมาก เพราะชอบชุดสีขาว และคิดว่าเป็นอาชีพที่ทำแล้วได้บุญดี แต่เธอก็ไม่สมหวัง เป็นได้เพียงพยาบาลดูแลแม่คราวเจ็บป่วย จนเป็นเหตุให้เธอต้องพักการเรียน ไม่มีโอกาสได้สอบเลื่อนชั้นเพราะเวลาเรียนไม่พอ

“แม่รักษาตัวที่โรงพยาบาลจนอาการดีขึ้นมากแล้ว จึงกลับมาพักฟื้นที่บ้าน ดวงใจต้องดูแลพยาบาลแม่ทุกอย่าง นับตั้งแต่

ป้อนข้าว ป้อนน้ำ ทำความสะอาดร่างกาย ตลอดจนสอนหัดเดินใหม่ เพราะแม่ช่วยตัวเองไม่ได้เลย”

ภารกิจที่เธอต้องทำนั้นเรียกว่าเป็นภารกิจที่หนักอึ้ง แต่เธอก็เต็มใจที่จะทำ ถึงเหนื่อยแค่ไหนเธอก็ยอม ดวงใจไม่เคยท้อแท้เหนื่อยหน่ายเพราะเธอรักและสงสารแม่มาก

พอหาทางปลดหนี้ด้วยการตัดสินใจไปทำงานที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย ก่อนไปพ่อให้เงินไว้ก้อนหนึ่งสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายทุก ๆ อย่าง ดวงใจพยายามใช้เงินอย่างประหยัด

“ดวงใจและแม่ลำบากกันมาก ถึงขนาดอดข้าวก็เคย แต่จะทำอย่างไรได้ ก็ต้องทนกันไป”

เมื่อเงินหมดและดวงใจไม่สามารถติดต่อกับพ่อได้ จึงไปสมัครเป็นลูกจ้างทำงานเป็นเสมียนกรมทางหลวง ได้เงินเดือนประมาณ ๑,๐๐๐ บาท เธอทำอยู่ไม่นาน งานโครงการของกรมทางหลวงก็หมดลง พ่อดีกับพ่อของเธอส่งเงินมาให้ ดวงใจจึงพอมีเงินใช้จ่ายบ้าง

พ่อของดวงใจทำงานได้ ๒ ปีก็กลับมาแล้วก็กลับไปอีก เพราะยังรวบรวมเงินใช้หนี้ไม่หมด ครั้งหลังไปได้ไม่นาน ดวงใจก็เขียนจดหมายไปขอให้พ่อกลับมา โดยบอกว่าจะรับภาระเลี้ยงดูพ่อแม่และส่งเสียน้องชายเรียนหนังสือเอง ด้วยการเปิดร้านอาหาร

“ตอนนั้นดวงใจอยากจะทำ เห็นแต่ทางได้เงิน ไม่เห็นทางเสียเลย”

ปัจจัยที่มีส่วนกระตุ้นให้เปิดร้านอาหาร ก็คือขณะนั้น ธนาคารกรุงไทยกำลังจะเปิดสาขาใหม่อยู่ตรงข้ามกับบ้านของ ดวงใจ และใกล้ ๆ กันนั้นก็มีปั้มน้ำมัน เธอจึงคิดว่า สภาพแวดล้อม เช่นนี้คงจะทำการค้าได้ดี เพราะจะต้องมีการสัญจรไปมาตลอด เวลา ประกอบกับเธอเห็นว่าอาหารคนจำเป็นต้องกินทุกวัน สถานที่ ก็มีอยู่แล้ว ลงทุนก็ไม่มากนัก และที่สำคัญคนปรุงอาหารไม่ต้อง ไปจ้างใครเพราะเธอสามารถทำได้เอง

ก่อนที่จะมาเริ่มงานร้านอาหารอย่างจริงจัง ดวงใจเคย ฝึกทำอาหารไทย อาหารจีน และอาหารพื้นบ้านด้วยตนเอง จากการ อ่านหนังสือตำราอาหารแม่บ้านและใช้เวลาว่างไปช่วยงานทำบุญ ตามวัดและงานอื่น ๆ ซึ่งแรก ๆ เธอจะเป็นลูกมือช่วยเตรียมของ ก่อน ดวงใจจะสังเกตวิธีทำอาหารตลอดจนขอทดลองทำด้วย ทำให้เธอ มีประสบการณ์ด้านนี้มาพอสมควร

“ปกติดวงใจชอบการทำบุญ แจกทาน ตั้งใจจะทำงานให้ สังคมเสมอ ไม่เคยคิดจะปฏิเสธ เพราะดวงใจถือว่าการทำบุญ มีผลกับความสำเร็จและทำให้เรามีความเจริญก้าวหน้า”

ดวงใจเริ่มงานร้านอาหารเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๒๘ ระยะแรก ทำเองคนเดียว ต่อมาจึงจ้างลูกจ้าง ๒ คน เพื่อมาช่วยเสิร์ฟอาหาร และเตรียมของ

เธอบอกว่า “เวลาลูกค้าสั่งอาหารที่ทำไม่เป็นหรือไม่เคยทำ ดวงใจจะใช้วิธีเปิดตำราอาหารแล้วลองทำดู”

ดวงใจมีพรสวรรค์ในการชิมอาหาร ดังนั้นในการทำอาหาร เธอจะอาศัยความมั่นใจและความชอบของตัวเองเป็นหลักแล้วก็ให้กำลังใจตัวเองไปด้วย ทั้งยังอาศัยเทคนิคต่าง ๆ เข้าไปผสมผสานช่วยเพิ่มรสชาติ ทำให้อาหารที่ปรุงออกมาแล้วมีรสชาติดีและอร่อย

เมื่อธนาคารเปิด ดวงใจก็ได้ลูกค้าประจำที่แวะเวียนมาอุดหนุนตลอดเวลา ทำให้มีรายได้ดี แต่ต่อมามีปัญหาด้านการเงิน ทำให้ประสบภาวะการขาดทุน แทนที่จะได้เก็บเงินสะสมไว้ชำระหนี้เดิมที่ยังค้างอยู่ กลับเป็นการพอกพูนหนี้สินให้ทวีมากขึ้นจนแทบหมดกำลังใจ

ท่ามกลางความลำบากยากเข็ญทั้งกายและใจ ดวงใจต้องเข้าโรงพยาบาลเพื่อรักษาตัวอย่างโดดเดี่ยว ปราศจากคนดูแล แต่โชคยังเป็นของเธออยู่ เมื่อคุณศักดิ์ชัยลูกค้าประจำคนหนึ่งแวะมาเยี่ยม และด้วยความสงสารจึงลงงานไปดูแลดวงใจที่โรงพยาบาล

“ดวงใจเป็นหนี้บุญคุณคุณศักดิ์ชัยมาก” ดวงใจบอก

แล้วชีวิตของดวงใจก็เดินคู่มากับคุณศักดิ์ชัย ผู้ซึ่งจะกระทำตนคอยเป็นผู้ให้คำปรึกษา คำแนะนำ และเป็นผู้ช่วยเหลือที่ดีตลอดจนให้กำลังใจเธอตลอดมา

ถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรค ทว่าด้วยความขยัน มีน้ำอดน้ำทน ไม่ยอมพ่ายแพ้แก่อุปสรรค เธอจึงไม่ย่อท้อ

ประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมาทุกบททุกตอน คือการวางรากฐานให้เรามีความแกร่งเป็นพลังให้มีความสามารถที่จะสร้างสรรค์ผลงานเพื่อความมั่นคงให้แก่ชีวิตและความมีชื่อเสียงมาจนถึงทุกวันนี้

เมื่อดวงใจเปิดร้านอาหารได้พิเศษ ก็ได้รับการทาบทามจากทางอำเภอให้ขึ้นไปขายอาหารเพื่อบริการนักท่องเที่ยวบนอุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้าที่จะมีมากในช่วงเทศกาลท่องเที่ยวและวันหยุดราชการ ตามนโยบายการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่น

“ครั้งแรกคิดว่าจะไม่ทำแล้ว เพราะดวงใจไม่มีทุน แต่ได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือด้านกำลังเงินจากคุณศักดิ์ชัย และด้วยการกู้เงินจากธนาคาร จึงได้เริ่มงานร้านอาหารแห่งใหม่ที่อุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้า เมื่อวันที่ ๒๙ ธันวาคม ๒๕๒๙”

ดวงใจเล่าต่อว่า “ช่วงที่เปิดร้านใกล้ปีใหม่พอดี ทำให้มีรายได้ดีมากจนเกือบจะได้ทุนค่าสิ่งปลูกสร้างร้านกินมาเลยทีเดียว”

การเปิดร้านสองแห่งพร้อมกันทำให้การดูแลร้านไม่ทั่วถึง ดวงใจจึงปิดร้านที่นครไทย ซึ่งแม้จะขายดีแต่ต้องประสบปัญหาเรื่องลูกค้าเงินซื้อทำให้เก็บเงินไม่ค่อยได้ ต่างกับร้านที่อุทยานแห่งชาติฯ ที่แม้ว่าจะขายดีเฉพาะวันเสาร์-อาทิตย์ แต่ได้รายได้เฉลี่ยแล้วดีกว่ามาก

เมื่อพ้นระยะท่องเที่ยว รายได้จากการขายอาหารลดต่ำลงมามากจนน่าตกใจ ทำให้ดวงใจต้องหาอาชีพเสริมด้วยการ

ถักหมวกไหมพรม ผ้าพันคอ และผ้าห่มแบบเสื้อคลุมไว้ขาย อีกทั้งเข้ารับการอบรมเพื่อเป็นตัวแทนขายประกันชีวิตควบคู่ไปด้วย เป็นการหารายได้ไว้เป็นค่าใช้จ่ายภายในร้านอาหารระหว่างรอฤดูกาลท่องเที่ยวในปีต่อไป

ดวงใจเล่าให้ฟังว่า “วันหนึ่งมีโอกาสดำเนินหนังสือพิมพ์เป็นข่าวเกี่ยวกับสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ทรงสนับสนุนการปลูกแครอท ทำให้คิดไปถึงแครอทที่นครไทย ซึ่งมีราคาถูกเพราะปลูกกันมากแต่ขายไม่ดี แต่ถ้าเป็นมะละกอกลับมีน้อย เวลาจะทำส้มตำต้องซื้อมะละกอราคาแพง จึงคิดว่าถ้าสามารถใช้แครอทแทนมะละกอได้จะเป็นการช่วยชาวไร่ที่ปลูกแครอท ดวงใจมิได้คิดอย่างเดียวแต่ลงมือทำเลย ส้มตำแครอทจึงเกิดขึ้นที่นี้เป็นแห่งแรกพร้อมกับคำชมจากลูกค้าว่าอร่อย”

“อาหารที่ขึ้นชื่อนอกจากจะมีส้มตำแครอทแล้ว ยังมีไข่เจียวสูตรพิเศษ และอื่น ๆ อีกหลายอย่างด้วยกัน”

และเหตุที่ส้มตำแครอทของดวงใจเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปก็เพราะลูกค้าที่ได้มาลิ้มชิมรสแล้วช่วยประชาสัมพันธ์กันต่อ ๆ ไป

“ดวงใจได้มีโอกาสไปออกรายการเกี่ยวกับอาหารทางโทรทัศน์ในรายการอร่อยบาทเดียวและรายการทำพิสุจน์ นอกจากนี้ยังได้ลงข่าวในคอลัมน์ของหนังสือพิมพ์และนิตยสารหลายฉบับ และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยยังได้ประชาสัมพันธ์ร้านอาหารดวงใจให้คนทั่วไปได้ทราบด้วย และดวงใจยังได้ใบรับรองคุณภาพอาหารจากแม่ช้อยนางรำคือ ป้ายเปิบพิสดารด้วย ซึ่งดวงใจภูมิใจ

มากสำหรับความสำเร็จและชื่อเสียงที่ได้รับโดยไม่ได้อ้อหามาด้วยเงินตราหรือสิ่งอื่นใดเลย”

หลังจากได้ไปออกรายการทางโทรทัศน์แล้ว ร้านอาหารดวงใจเริ่มเป็นที่รู้จัก มีลูกค้าเข้าร้านเพิ่มขึ้นจากเดิมมาก

ดวงใจจะต้อนรับนักท่องเที่ยวด้วยอัธยาศัยที่ดี มีความจริงใจและกระตือรือร้น เต็มไปด้วยมิตรภาพ พร้อมอาหารจานเด็ดที่อร่อยและมีคุณภาพด้วยฝีมือของเธอ

การหารายได้เสริมเป็นเรื่องปกติวิสัยสำหรับดวงใจ ที่มีความกระตือรือร้นและขยันขันแข็ง ดังนั้นในปี พ.ศ. ๒๕๓๑ ดวงใจจึงไปเปิดร้านอาหารขายส้มตำตามคำแนะนำของลูกค้า ที่กระทรวงการคลังในกรุงเทพฯ ระหว่างวันจันทร์-ศุกร์ ส่วนวันเสาร์-อาทิตย์ เธอจะกลับมาขายที่อุทยานแห่งชาติ

“ดวงใจเหนื่อยมากแต่ก็ต้องอดทนเพื่อหวังจะมีรายได้ตลอดปี รายได้ที่ขายที่กรุงเทพฯ เมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้วมีกำไรน้อยมาก ดังนั้นเมื่อขายไปได้สักสองเดือนเศษก็เลิกขาย แล้วหันกลับมาให้ความสำคัญกับร้านที่อุทยานแห่งชาติ เพียงแห่งเดียว”

ด้วยความสามารถ ทำให้ดวงใจชำระหนี้สินได้หมดเมื่อปี พ.ศ. ๒๕๓๒

นอกจากอาชีพหลักคือขายอาหารแล้ว ดวงใจไม่เคยหยุดนิ่ง ช่วงเวลาที่ว่างจากงานขายอาหารจะมองหาช่องทางหากินตลอดเวลา เวลาไปไหนก็จะซื้อของมาขายจำพวกผ้าไหม เครื่องเงิน

เมื่อถึงฤดูหนาวจะหาผ้าห่มมาขาย หรือเอาผ้าห่มมาให้นักท่องเที่ยวเช่า

“การขายแบบนี้ไม่ต้องเดินทางไกล สามารถขายอยู่ในร้านอาหารของตัวเองได้และหาลูกค้าได้ตลอดปีด้วย”

จากจุดเริ่มเล็ก ๆ จนถึงปี พ.ศ. ๒๕๓๔ ดวงใจมีพนักงานในความรับผิดชอบที่ร้านประมาณ ๔-๕ คน นอกจากนี้จะเป็นลูกจ้างรายวัน ซึ่งจะจ้างมาเฉพาะเวลาที่ร้านมีลูกค้ามาก

ร้านอาหารของดวงใจเปิดบริการทุกวัน ไม่มีวันหยุด จะหยุดเฉพาะช่วงที่ไม่มีนักท่องเที่ยว ปีละ ๑-๒ ครั้ง เพื่อพาพนักงานในร้านไปท่องเที่ยวพักผ่อน

“ที่ร้านทำงานกันแบบพี่น้อง จะถนอมน้ำใจซึ่งกันและกัน ต้องการอะไรก็ค่อย ๆ พูดกัน ที่ให้ได้ก็จะให้”

ปัจจุบันคุณดวงใจสมัครเป็นสมาชิกชมรมธุรกิจการท่องเที่ยว ทำให้เธอได้รับความรู้เพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาอาชีพได้ ได้ลูกค้ามากขึ้น ได้มีช่องทางทำมาหากินด้วยการจัดทำอาหารให้กับคณะทัวร์ต่าง ๆ และรับจัดงานเลี้ยง ซึ่งจะต้องทำอาหารจำนวนมาก ๆ เพื่อคนจำนวนมาก

“ดวงใจนำเอาประสบการณ์จากการที่เคยไปช่วยทำอาหารในงานทำบุญตามวัดต่าง ๆ มาเป็นแนวทางในการจัดเตรียมอาหารได้อย่างพอดี ซึ่งจะเหนื่อยมาก เพราะดวงใจจะต้องลงไปติดต่อลูกค้าที่อำเภอ นครไทย แต่ก็มิวายได้คุ้มทุน”

ดวงใจในวันนี้เป็นสาววัย ๒๔ เธอเป็นคุณแม่ของลูกสาว ๑ คน โดยมีคุณพ่อของลูกเป็นพนักงานธนาคารกรุงไทย คือ คุณศักดิ์ชัย ปริชญานันท์

ดวงใจบอกว่า “ดวงใจพอแล้วกับชีวิตในตอนนี อนาคตมุ่งหวังอยู่ที่ลูกเพียงสิ่งเดียวจะพยายามเลี้ยงลูกให้เป็นคนดี มีคุณภาพ สามารถอยู่ร่วมในสังคมได้อย่างดีและมีความสุข และหวังให้ลูกเป็นตัวแทนแห่งความดีต่อจากดวงใจ”

สุดท้าย เธอยังได้ฝากความระลึกถึงยาวชนว่า เมื่อต้องการสิ่งใด ให้ลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง ด้วยความมั่นใจ และพึงระลึกเสมอว่า เราต้องทำได้สำเร็จ

จากชีวิตจริงของ คุณดวงใจ ปริชญานันท์ บ้านเลขที่ ๑๗๔ หมู่ ๗ ถนนอุดรดำริห์ ตำบลนครไทย อำเภอนครไทย จังหวัดพิษณุโลก

สัมภาษณ์ : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์

ปัทมา วิรุฬห์พานิช

ประนอม มณีวงษ์

เขียน : ปัทมา วิรุฬห์พานิช

ภาพ : รัชิตา กังคะญาณ

วัน เดือน ปี : ๑๕ เมษายน ๒๕๓๔



เขาคณนั้นชื่อ “สวัสดี”

“ลักษณะผู้นำ รักความยุติธรรม สร้างสรรค์ไมตรี
พลีเพื่อสังคม นิยมสันติสุข” คุณสวัสดีได้ใช้คุณลักษณะ
ดังกล่าวในการดำเนินชีวิต จนทำให้เขาได้พบกับความสำเร็จ”

คุณสวัสดีเป็นชายอายุ ๔๓ ปี รูปร่างท้วม ผิวดำแดง พูดจา
เสียงดัง พังซัด ใบหน้าสีเหลือง ยิ้มแย้มแจ่มใส ดวงตาค่อนข้างเล็ก
ยาวรี เวลาี่ยมจะปรากฏลักยิ้มขึ้นบนใบหน้า ท่าทางเป็นคนเอาจริง
เอาจัง ทำอะไรทำจริง ไม่ยอมท้อถอยง่าย ๆ

คุณสวัสดี ผดุงมาตวรรกุล ถือกำเนิดเมื่อวันที่ ๒๕ พฤศจิกายน
พ.ศ. ๒๔๙๑ ที่ตำบลพนัส อำเภอพนสนิคม จังหวัดชลบุรี เชื้อชาติ
จีน นับถือศาสนาพุทธ เป็นบุตรคนที่ ๗ ในจำนวนพี่น้อง ๙ คน
ของนายคัง แซ่จิ่ง และนางเฮียง แซ่เตียว บิดามีอาชีพเป็นหมอจีน
แผนโบราณ ส่วนมารดาทำหน้าที่แม่บ้าน ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่บ้าน
เลขที่ ๑๔๘/๒-๓ ถนนประชาภิบาล ตำบลบ้านเลื่อม อำเภอเมือง
จังหวัดอุดรธานี ซึ่งเป็นตึก ๒ ชั้น ๓ คูหา บนเนื้อที่ ๑๔๘



สวัสดิ์ ผลิตมาตรวรรณ





ตารางวา มีร้านค้าหนาแน่น มีรถผ่านหลายสาย เป็นเส้นทางไป
สู่จังหวัดเลย เปิดเป็นร้านขายส่งน้ำกลั่นอยู่ชั้นล่าง ส่วนชั้นบน
เป็นที่พักอยู่อาศัย

ความใฝ่ฝันในวัยเด็ก คุณสวัสดิ์คืออยากเป็นนักการเมือง ตอน
เกิดกรณีเขาพระวิหาร พ.ศ. ๒๕๐๐ เขาเคยเป็นผู้นำในการต่อต้าน
เรื่องนี้

ในด้านการศึกษา พ.ศ. ๒๔๙๖-๒๕๐๒ ศึกษาชั้นประถม-
ศึกษาปีที่ ๑ ถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ หรือเมื่อเทียบกับปัจจุบัน
ก็คือชั้นประถมศึกษาปีที่ ๑ ถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗ ที่โรงเรียน
พนัสจันทนาลัย อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี หลังจากจบการศึกษา
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ (ป. ๗) ก็เข้าศึกษาต่อชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๔
-๖ (ม.ศ. ๑-ม.ศ. ๓) ที่โรงเรียนพนัสนิคมวิทยาคาร อำเภอ
พนัสนิคม จังหวัดชลบุรี หลังจากนั้นก็เข้าศึกษาต่อชั้นมัธยมศึกษา
ปีที่ ๕ (ม.ศ. ๕) ที่โรงเรียนชลราษฎรอำรุง อำเภอเมือง จังหวัด
ชลบุรี ระหว่างที่เรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๕ นี้ คุณสวัสดิ์อาศัยพักอยู่
ที่วัดป่าอรัญญิกาวาส อยู่กับท่านเจ้าคุณวรพจน์ ภารกิจ ระหว่างที่อยู่
ที่วัดช่วยตักน้ำ จากแท็งค์เก็บน้ำไปให้พระตามกุฏิต่าง ๆ

ในขณะที่คุณสวัสดิ์อายุได้ ๕ ขวบ คุณพ่อได้ย้ายไปประกอบ
อาชีพที่จังหวัดอุดรธานีจึงต้องอาศัยอยู่กับคุณแม่และพี่ชาย คุณแม่
เลี้ยงหมู เป็ด ไก่ ส่วนพี่ชายทำการค้าขายส่งเครื่องสำอาง ขณะนั้น
คุณสวัสดิ์เรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๑ ก่อนจะไปโรงเรียนก็ไป
เก็บผักที่ตลาดสดมาเลี้ยงเป็ด ไก่ หลังจากเลิกเรียนบางครั้งก็ไป

ที่โรงสี ไปดักແລบที่มีปลายข้าวติดอยู่ ร่อนเอารำมาเลี้ยงหมู และ
เอากะป๋องเล็ก ๆ ใส่หอบไปเก็บเศษอาหารตามบ้านข้างเคียง เก็บ
ไต่ปลาที่เขาทิ้ง เอาไปต้มข้าวเลี้ยงหมู

ต่อมาเมื่ออายุได้ ๗-๘ ขวบ ขณะนั้นเรียนอยู่ชั้นประถมปีที่
๓-๔ ในช่วงนี้เวลาที่ว่าง หรือเมื่อปิดเทอม จะนำไอศกรีมแท่ง
หรือหวานเย็น เม็ดแดงโม “หวานใจ” ไปขายเมื่อมีการฉายหนัง
กลางแปลง โดยพี่ชายบอกว่าถ้าจะดูหนังได้ก็ต้องขายเม็ดแดง
“หวานใจ” ให้ได้ ๒ โหล ขายของละ ๕๐ สตางค์ รายได้ประมาณ
ครั้งละ ๓.๕๐ บาท ในสมัยนั้นถือว่ามากโขอยู่

เมื่ออายุประมาณ ๑๐ ขวบ เรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑,
๒ (ป.๕, ป.๖) เข็นรถขายไอศกรีมไปตามสถานที่ต่าง ๆ ในอำเภอ
พนัสนิคม รายได้กำไรถึง ๑๒ บาท ๑๐ บาท ให้กับคุณแม่ เหลือ
ไว้ ๒ บาท เพราะคุณสวัสดีอยากได้เครื่องฉายหนัง จนกระทั่งเรียน
อยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๗ อายุ ๑๑ ปี ก็สามารถเก็บเงินที่รวบรวม
ได้ทั้งหมด ๘๐ บาท ไปซื้อเครื่องฉายหนังตามที่ต้องการได้

ในระหว่างที่เป็นช่วงปิดเทอมก็นำสลากกินแบ่งไปขายฉบับ
ละ ๑๐ บาท ถ้าแบ่งครั้งฉบับขาย ๕ บาท ซึ่งรับสลากกินแบ่ง
จากร้านค้าข้างบ้าน ได้กำไรฉบับละ ๕๐ สตางค์ บางครั้งวันเสาร์
-อาทิตย์ จะนั่งรถประจำทางไปขายที่อำเภอเมืองชลบุรี

วันหนึ่งขณะที่กำลังแย่งกันขายสลากกินแบ่งกับเพื่อน ก็ได้
รับอุบัติเหตุ เนื่องจากวิ่งก้าวพลาดจากทางเท้า ทำให้หน้าแข้งขวาชูด

กับพื้นซีเมนต์เป็นแผลลึกถึงกระดูก เจ้าของร้านที่ตนกำลังจะไปขาย สลากกินแบ่งให้ ได้พาไปที่คลินิกให้หมอทำแผล และหมอมถาม คุณสวัสดิ์ว่ามีเงินจ่ายค่าทำแผลหรือไม่ คุณสวัสดิ์บอกว่าไม่มีเงิน หมอจึงเพียงแต่ปฐมพยาบาลด้วยการทำแผลให้และให้ไปติดต่อ รักษาตัวที่โรงพยาบาล

ระหว่างเรียนอยู่ชั้น ม. ๔-๖ (ม.ศ.๑-๓) นั้น คุณสวัสดิ์ ไปช่วยพี่ชายทำไร่อ้อย ขมิ้น มันสำปะหลัง ละหุ่ง ข้าวโพด โดยไม่รับค่าแรงตอบแทน ที่อำเภอพนัสนิคม ซึ่งมีเนื้อที่ 300 ไร่ แต่ ราคาสินค้าไม่ดี ราคตก และหาตลาดจำหน่ายไม่ได้ จึงเลิกกิจการ เขามาช่วยพี่ชายคนโตทำธุรกิจค้าขาย โดยไม่มีค่าแรงตอบแทน เช่นกัน ในช่วงที่อยู่กับพี่ชายคนโตนี้ พี่ชายจะเข้มงวดในเรื่อง การเรียนและการงานเป็นอย่างมาก บ้านที่อยู่กับพี่ชายคนโตเป็น บ้านสวน พี่ชายจะซื้อเครื่องสำอาง ส่งไปตามร้านในชนบท กลางคืน จะให้คุณสวัสดิ์ช่วยตรวจเช็คเครื่องสำอาง แล้วให้ท่องหนังสือ ไปด้วย

เมื่ออายุ ๑๖ ปี เรียนจบมัธยมศึกษาปีที่ ๕ (ม.ศ. ๕) ก็ไป สอบเรียนต่อมหาวิทยาลัยแต่ยังไม่ได้ประกาศผลสอบ ก็ต้องเดินทางไป เวียงจันทน์ และอยู่ที่นั่นตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๐๘-๒๕๑๓ เนื่องจาก พี่ชายซึ่งทำธุรกิจอยู่ที่เวียงจันทน์ เกิดการผิดพลาดในการผ่าตัด ทำให้สลบถึงร่างกายยับเยินไม่ได้ เป็นอัมพาต คุณสวัสดิ์จึงมาทำ ธุรกิจแทนพี่ชาย ที่บริษัทรถยนต์เฟียต เป็นบริษัทของอา ซึ่งเป็น

ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เฟียต เงินเดือนในครั้งแรกประมาณ ๗,๐๐๐ กีบ หรือ ๒๘๐ บาท ทำอยู่ได้ ๓ เดือน ได้เงินเดือนเพิ่มเป็น ๑๕,๐๐๐ กีบ หรือ ๖๐๐ บาท อยู่ต่อมาได้เงินเดือนเพิ่มเป็น ๕๐,๐๐๐ กีบ หรือ ๒,๐๐๐ บาท ได้โบนัสปีละ ๑๕ เดือน—๒๐ เดือน รวบรวมเงินได้ ๓๐,๐๐๐ บาท ส่งกลับมาให้คุณแม่ที่เมืองไทย

คุณสวัสดิ์เล่าว่าช่วงที่ทำงานอยู่เวียงจันทน์ใช้ชีวิตอย่างฟุ้งเฟ้อ เข้าบาร์เกือบทุกวัน ดูแลพาเพื่อนฝูงไปเลี้ยง จนกระทั่งรู้สึกเบื่อสภาพความฟุ้งเฟ้อ

จนปี พ.ศ. ๒๕๑๓ ได้มีเพื่อนรับช่วงทำงานแทนได้จึงกลับมาเมืองไทย เมื่อกลับมาอยากเป็นทหาร แต่คุณแม่ไม่ยอมให้เป็น และไม่ได้เป็นทหารตามที่ตั้งใจไว้

เมื่ออายุ ๒๒ ปี ในปี พ.ศ. ๒๕๑๔ คุณสวัสดิ์ได้มาอยู่ที่จังหวัดอุดรธานี โดยเช่าบ้านที่ตลาดไทยอีสาน ขายเคมีภัณฑ์ เริ่มจากการผลิตน้ำกลั่นเพื่อใช้ในแบตเตอรี่รถยนต์และใช้ในครัวเรือน โดยมีฐานทัพอเมริกาเป็นลูกค้าสำคัญผลิต ๑๐ กว่าโหลต่อวัน ปัจจุบันผลิต ๓๐๐—๕๐๐ โหลต่อวัน จำหน่ายทั่วอีสาน ยกเว้นจังหวัดอุบลราชธานี และมุกดาหาร

ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๑๗ ย้ายจากตลาดไทยอีสาน มาซื้อที่ดินและตึกใหม่เป็นร้านที่อยู่ปัจจุบัน โดยใช้ชื่อว่า ร้านจตุรชัย และใช้ข้อความโฆษณาเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าว่า “น้ำกรดยัดน้ำกลั่นเยี่ยม จตุรชัย อุดรธานี”

ปัญหาอุปสรรคในการทำน้ำกลั่น คุณสวัสดิ์เล่าว่า ครั้งแรกต้องทดสอบค้นคว้าเองดูว่าคุณภาพเป็นอย่างไร แรก ๆ ทำแล้วไม่คุ้มกับที่ได้ลงทุนไป เนื่องจากเป็นโรงงานแรกที่ทำการผลิตน้ำกลั่นในส่วนภูมิภาค คนในท้องถิ่น ญาติพี่น้องยังไม่เชื่อถือ

ในการทดลองทำน้ำกลั่นช่วงแรก ๆ ทดลองทำแล้วนำไปให้ร้านเล็ก ๆ ทดลองใช้ จนคุณภาพดี กว่าของที่ร้านได้สั่งซื้อมาจากกรุงเทพฯ จึงมีผู้นิยมใช้จนถึงปัจจุบัน เนื่องจากคุณภาพดี ราคาถูกกว่าไม่ต้องขนส่งทางไกล ซึ่งทำให้เสียค่าใช้จ่ายต่ำลง

ในการทำการผลิตน้ำกลั่นนี้ คุณสวัสดิ์บอกว่าต้องมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าหยุดวันอาทิตย์ ก็จะมีลูกค้ามารับของ ก็ต้องอยู่เพื่อส่งของให้ลูกค้า

สำหรับคติในทางการค้า คุณสวัสดิ์บอกว่าการทำธุรกิจของเขา ไม่ได้มุ่งใส่ใจเอาแต่ผลประโยชน์และไม่ได้หวังผลกำไร ในการค้าขายยึดหลักความยุติธรรม คำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลัก สินค้าที่ขายก็พยายามแนะนำให้ลูกค้าใช้ของดี ทนทาน ใช้งานได้นาน แม้ราคาแพงแต่ก็คุ้มค่า

ระหว่างที่กลับจากเวียงจันทน์มาทำการผลิตน้ำกลั่นในปี พ.ศ. ๒๕๑๔ จึงได้พบรัก คือคุณประภา รู้จักกันเนื่องจากไปงานฉลองปริญญาของเพื่อน ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คุณประภายังเล่าว่าที่ตกลงแต่งงานกับคุณสวัสดิ์ เนื่องจากว่าคุณสวัสดิ์เป็นคนมีความจริงใจ ตรงไปตรงมา มีความรับผิดชอบ ทำอะไรทำจริง

ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๒๖ ได้สมัครสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (ส.ส.) ใช้เวลาในการหาเสียง ๑๘ วัน ในนามของพรรคสังคมประชาธิปไตย หัวหน้าพรรค คือ พ.อ.สมคิด ศรีสังคม ใช้จ่ายเงินในการหาเสียงไปทั้งสิ้น ๒๘,๐๐๐ บาท แต่ไม่ได้รับเลือกตั้ง คุณสวัสดิ์บอกว่าที่ต้องการเล่นการเมือง เพื่อพัฒนาสังคม แต่ตนกำลังทรัพย์ไม่พร้อม และชาวไทยในชนบทยังไม่พร้อมเกี่ยวกับการเลือกตั้งคนดีเข้าไปบริหารประเทศ เนื่องจากมีการใช้เงินซื้อเสียงเป็นส่วนใหญ่

ปัจจุบันคุณสวัสดิ์และคุณประภา อยู่ด้วยกันอย่างมีความสุข พร้อมด้วยบุตรชาย ๑ คน และบุตรสาว ๓ คน ทุกคนล้วนอยู่ในวัยกำลังศึกษา บุตรสาวคนโตกำลังศึกษาอยู่ชั้น ม. ๖ โรงเรียนสตรีราชินูทิศ บุตรชายคนที่ ๒ กำลังศึกษาอยู่ชั้น ม. ๕ โรงเรียนอุดรพิทยานุกูล บุตรสาวคนที่ ๒ กำลังศึกษาอยู่ชั้น ม. ๓ โรงเรียนสตรีราชินูทิศ และบุตรสาวคนที่ ๔ กำลังศึกษาอยู่ ชั้น ม. ๑ โรงเรียนเซนต์แมรี

สิ่งที่นับว่าได้สร้างชื่อเสียงและความภาคภูมิใจแก่คุณสวัสดิ์ก็คือ ได้รับเลือกเป็นนายกคนที่ ๔ ของสโมสรโรตารีอุดรธานี ซึ่งมีบทบาทหน้าที่สร้างมิตรภาพให้สมาชิก ให้สมาชิกเข้าใจศาสตร์ของโรตารี มีการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สร้างมิตรภาพให้เกิดขึ้นในหมู่สมาชิก สมาชิกต่างสโมสร สมาชิกระดับโลก นอกจากนี้ยังเป็นการรณรงค์การช่วยเหลือจังหวัดอุดรธานี และได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้นำให้ข้อมูลในการแก้ไขปัญหาไทย-ลาว พลักดัน

ให้ลาวตั้งหอการค้าได้สำเร็จ เชื่อมความสัมพันธ์ที่ดีของหอการค้าอุดรธานีกับลาว และเป็นตัวแทนธนาคารทหารไทย บรรยาย “แนวโน้มการประกอบอาชีพธุรกิจกับประเทศอินโดจีน” เป็นการสร้างสัมพันธภาพในแง่ดี

แนวทางในการดำเนินชีวิตของคุณสวัสดิ์ได้อาศัยข้อทดสอบ ๔ แนวทาง คือรอบค้อมมีความพร้อมและภரியามีความเข้าใจ สิ่งที่เกิดขึ้นจะเป็นความจริงหรือไม่ หากจริงเที่ยงธรรมหรือไม่ เกิดไมตรีหรือไม่ โดยมีคติประจำใจว่า “เป็นความจริง อิงเที่ยงธรรม นำไมตรี ดีทุกฝ่าย”

สำหรับเป้าหมายในอนาคตคุณสวัสดิ์ตั้งเป้าหมายไว้ว่า ต้องการให้ครอบครัวมีความสุข สังคมมีความสุข เข้าอกเข้าใจกัน และยังมีโครงการจะสร้างโรงงานผลิตพลาสติกต่อไป

เมื่อคุณสวัสดิ์ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพของตนแล้ว เขายังเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำคุณภาคภูมิใจให้แก่เขา ก็คือ การที่เขาได้มีส่วนช่วยเหลือและทำคุณประโยชน์แก่สังคม ดังนี้

๑. เป็นสมาชิกผู้ก่อตั้งสโมสรโรตารีอุดรธานี ได้รับเลือกเป็นนายกคนที่ ๔ และได้รับยกย่องจากโรตารีของภาค

๒. เป็นเลขานุการมูลนิธิอุดรสว่างเมฆาธรรมสถาน (ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๑๔-ปัจจุบัน) มีบทบาทหน้าที่ล้างป่าช้า รับใช้สงเคราะห์ช่วยเหลือสังคมอุดรธานี บรรเทาสาธารณภัย เป็นต้น

๓. เป็นกรรมการร่วมก่อตั้งหอการค้าอุตรธานี เริ่มเป็นฝ่ายประชาสัมพันธ์ เป็นฝ่ายหารายได้ให้หอการค้าจังหวัดมีรายได้จนถึงปัจจุบัน

๔. เป็นตัวแทนในการเสนอให้มีการแก้ไขปัญหาราคาเชื้อเพลิงในสมัย พลเอก เปรม ติณสูลานนท์ เป็นนายกรัฐมนตรี

๕. เป็นกรรมการ กรอ. (คณะกรรมการร่วมมือระหว่างภาครัฐบาลและเอกชน) ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของจังหวัด เสนอให้มีการแก้ไขปัญหความสัมพันธ์ไทย-ลาว โดยให้ลาวสามารถเดินทางมาถึงจังหวัดอุตรธานีได้ ซึ่งแต่เดิมกำหนดให้ไม่เกิน ๖๐ กิโลเมตร

๖. เป็นกรรมการภาค ๓๓๖ โรตารีสากล

๗. จัดซื้ออุปกรณ์ช่วยชีวิตประจำรพยบาลฉุกเฉิน จำนวน ๒,๐๐๐ บาท เมื่อวันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๓๑

๘. เป็นกรรมการส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมป้องกันยาเสพติด เนื่องในสัปดาห์ณรงค์ป้องกันยาเสพติด จังหวัดอุตรธานี พ.ศ. ๒๕๒๙ เมื่อวันที่ ๑๕ พฤศจิกายน ๒๕๒๙

๙. เป็นผู้สนับสนุนการฝึกอบรมผู้นำเยาวชน ไร่ล่า วันที่ ๑๕ - ๒๐ ตุลาคม ๒๕๓๑ ของสโมสรโรตารี

๑๐. เป็นวิทยากรในการประชุมสัมมนาครู โครงการพัฒนาความสามารถในเรื่องการจัดการของเยาวชน ณ เขตการศึกษา ๙ วันที่ ๒๑ พฤษภาคม ๒๕๓๓

จากการที่คุณสวัสดิ์ดำเนินธุรกิจมาถึงปัจจุบันนับว่าพบความสำเร็จอย่างดียิ่งคนหนึ่งได้ผ่านการต่อสู้ชีวิตมาด้วยความอดทน มานะบากบั่น และสิ่งหนึ่งที่ช่วยให้เขาประสบความสำเร็จก็คือ คำสอนของพ่อ เขาดำเนินชีวิตด้วยการยึดคำสอนของพ่อที่ว่า “ถ้าเราเป็นคนดี ตั้งใจทำมาหากิน ก็จะสามารถเอาตัวรอดได้ แต่ถ้าเป็นคนไม่ดี พ่อสร้างไว้ให้เท่าไร ก็จะหมดไม่มีเหลือ”

คุณสวัสดิ์บอกว่ารู้สึกพอใจกับชีวิตในปัจจุบันพอสมควร และบอกว่าเขามีอุดมการณ์ทางการเมืองอย่างแน่วแน่ นั่นคือ การรับใช้สังคมให้มากกว่าที่เป็นอยู่

คุณสวัสดิ์มีคุณลักษณะเด่น ๆ หลายประการในการดำเนินชีวิตจนทำให้เขาประสบความสำเร็จอย่างที่เห็นในปัจจุบัน นั่นก็คือ “ลักษณะผู้นำ รักความยุติธรรม สร้างสรรค์ไมตรี พลีเพื่อสังคม นิยมสันติสุข”

จากชีวิตจริงของคุณสวัสดิ์ ผดุงมาตรวรกุล บ้านเลขที่ ๑๔๘/๒-๓
ตำบลบ้านเลื่อม อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

สัมภาษณ์ : อีระ ชัยยุทธธรรม

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

วารุณี ธนวานิช

เขียน : อีระ ชัยยุทธธรรม

ภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

รัชทิตา กังคะญาณ

วัน เดือน ปี : ๒๗ มีนาคม ๒๕๓๔



มองการณ์ไกล

งานที่เขาทำ เขาทำด้วยความตั้งใจ มีระบบ มีวินัย
รับผิดชอบ ติดตามผลงาน ทำอย่างจริงจัง ไม่ท้อแท้ ไม่เคยคิดถึงผล
สำเร็จ แต่เมื่องานสำเร็จ สิ่งนั้นคือกำไร และความภาคภูมิใจ

เขาได้รับเลือกให้เป็นประธานคณะกรรมการวัดศรีอ้วน
อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง เมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ. ๒๕๒๙ เขาได้
เป็นกรรมการสุขาภิบาลป่าตันนาครีว เมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ. ๒๕๓๐
เป็นเลขานุการชมรมผู้ปกครองและครูโรงเรียนแม่ทะวิทยา เมื่อปี
พ.ศ. ๒๕๓๑ เป็นประธานอาสาสมัครสาธารณสุข และเป็นอาสา
สมัครสาธารณสุขที่มีผลงานดีเยี่ยม ในระดับอำเภอ เมื่อวันที่ ๗
เมษายน พ.ศ. ๒๕๓๒ ปัจจุบันเขาเป็นสารวัตรกำนันตำบลนาครีว
อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ตั้งแต่วันที่ ๑ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๓๒

เขาหวังจะเป็นนักการเมืองที่มีชื่อเสียง เขาจึงเสนอตัวเอง
ไปบริการสังคม ด้วยคติประจำใจที่ว่า ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน และ
เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ความดี เขาจึงสร้างงาน โดยไม่คิดถึงผลกำไร

เป็นเงินทอง ประสบการณ์จากงานเป็นกำไรตัวแรกที่เขามาภาคภูมิใจ รายได้เป็นเพียงผลพลอยได้เท่านั้น งานของเขาจึงขยายกว้างขึ้น กระจายกับจะประกาศถึงคุณธรรมในความรับผิดชอบ เอาใจใส่งานของเขา คุณวิทยา ฤทัยสว่างสกุล

คุณวิทยา ฤทัยสว่างสกุล เกิดเมื่อวันที่ ๔ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๐๒ ที่ตำบลดอนไฟ อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง เขาเป็นลูกชายคนสุดท้อง มีพี่สาวสองคน รับราชการแล้วทั้งคู่ พ่อรับราชการครู แม่ค้าขายของชำ

ในวัยเด็ก เขาไปเรียนหนังสือในเมืองตั้งแต่ชั้นอนุบาล โดยพักอยู่กับป้า ต่อมาพ่อของเขาทำเรื่องขอย้ายไปสอนในเมือง เพื่ออยู่ใกล้ลูก ครอบครัวของเขาจึงได้อยู่ด้วยกัน เขาชอบเล่นกีฬา ฟุตบอล และวิ่ง เคยวิ่งได้รางวัลชนะเลิศในระดับจังหวัด เพราะเขาซ้อมวิ่งทุกวันหลังเวลาเลิกเรียน กว่าจะกลับถึงบ้านก็ประมาณ ๖ โมงเย็น เสาร์อาทิตย์ก็ไปช่วยแม่ขายผลไม้ตามคิวรถ เขาทำเพราะอยากช่วยแม่ ทั้งที่แม่ไม่ได้บอก เขาเป็นเด็กขยัน อยู่ไม่สุข ชอบเล่น เรียนหนังสือไม่เก่งนัก แต่ครอบครัวของเขาส่งเสริมเรื่องการเรียนเต็มที่ เขาจบชั้นประถมปีที่ ๖ จากโรงเรียนมัธยมราษฎร์-วิทยาลัย และจบมัธยมศึกษาปีที่ ๓ จากโรงเรียนอัสสัมชัญลำปาง อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

ช่วงวัยรุ่นเขาอยากเป็นตำรวจ แต่สอบเข้าเรียนไม่ได้ เขาจึงไปสมัครเรียนที่วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา จังหวัดเชียงใหม่



วิชา ฤทธิผลว่าดสก





เลือกเรียนสาขาวิชาออกแบบ แผนกสถาปัตยกรรม จนจบได้รับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

ระหว่างเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) มีค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์มาก เขาต้องหารายได้ช่วยตัวเอง ปีแรกเขาทำงานช่วยรุ่นพี่ เมื่อขึ้นชั้นปีที่ ๒ เขาเริ่มรับงานเขียนแบบด้วยตนเอง ปีที่ ๓ เขารับงานเพิ่มมากขึ้น มีทั้งรับจ้างเขียนแบบ และรับคุมงานก่อสร้าง

ประสบการณ์จากงาน ทำให้เขาภาคภูมิใจในตัวเอง งานทุกชิ้นเขาทำด้วยความตั้งใจจริง แม้จะได้ค่าตอบแทนเพียงน้อยนิด

ช่วงเรียน ปวส. เขาก็ยังรับงานมาทำ เขาทำงานหารายได้เพื่อแบ่งเบาภาระของครอบครัว เป็นค่าใช้จ่ายในเรื่องหอพัก หรือบ้านเช่า

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เรียนจบ ปวส. เขาก็รับงานทันที ขณะเดียวกันก็ไปสมัครเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง แต่เรียนได้ไม่นานก็หยุดเรียน

พออยากให้เขารับราชการ เขาก็ตามใจไปสมัครสอบ แต่สอบบรรจุได้ที่จังหวัดยะลา ซึ่งไกลเกินไป เขาจึงไม่ไป

พอต้องการให้เขาเรียนให้จบปริญญา เสนอให้เขาไปศึกษาต่อที่ประเทศฟิลิปปินส์ แต่เขาไม่อยากจะเรียน เขาอยากทำงาน เขาไม่ชอบรับราชการ เขาคุ่นเคยกับการทำงานแบบอิสระมากกว่า

งานชิ้นแรกเมื่อเขาจบ ปวส.เป็นงานเขียนแบบอาคารคิม-
อพาร์ทเมนต์ งานนี้เขาร่วมทำกับเพื่อนอีกคนได้เงินคนละ ๕,๐๐๐
บาท ต่อมาเขาได้งานเขียนแบบที่วนชัยสโตนคลับ ทั้งออกแบบ
และเขียนแบบเองทั้งหมด งานนี้ได้ค่าจ้างเป็นเดือน เริ่มจากเดือนละ
๒,๕๐๐ บาท พอถึงเดือนที่ ๓ เขาได้รับเงินเดือนขึ้นเป็น ๓,๐๐๐
บาท พอทำได้ ๖ เดือนเขาก็ลาออก เพราะต้องการทำอาชีพอิสระ
จะได้ใช้ความรู้และแสดงความคิดในงานได้อย่างเต็มที่

เขาเริ่มงานอิสระของเขาด้วยการรับเหมางานก่อสร้าง
บ้านให้กับพ่อของเพื่อนเป็นหลังแรก ขาดทุนสามหมื่นกว่าบาท
เพราะมีรายจ่ายที่คิดไม่ถึงอีกมาก อย่างไรก็ตาม ต่อมาเขาก็รับงาน
ได้มาก เมื่อถั่วกำไรขาดทุน แต่ผลงานแล้วก็พอทำอยู่ได้

วันหนึ่ง เพื่อนมาชวนให้หาคนงานในหมู่บ้านไปทำงานที่
ประเทศสิงคโปร์ เขาถูกเงินแสนกว่าบาทมาให้คนงานกู้เพื่อไปนอก
โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละห้า แต่คนงานกู้ไปแล้วไม่ส่งเงินคืนตามกำหนด
เขาจึงมีปัญหานี้สินที่กู้มา เขาจึงสมัครไปเป็นโพรแมนหรือหัวหน้า
คนงานในประเทศสิงคโปร์ ด้วยหวังจะได้รับเงินกู้คืน แต่ผิดคาด
คนงานทำงานได้เงินแล้ว เอาเงินไปเล่นการพนันหมด เขาจึงได้หนี้
คือน้อย แม้ในปัจจุบันบางรายก็ยังไม่ใช้คืน

เขาทำงานในประเทศสิงคโปร์ วันละ ๑๓ ชั่วโมง จาก ๘.๐๐
- ๒๑.๐๐ น. ได้เงินเดือน ๑ ละ ๑๒,๐๐๐ บาท เขาส่งมาบ้านเดือนละ
เกือบหมื่นทุกเดือน เมื่อทำงานได้เพียง ๕ เดือน คนงานในความ

ดูแลของเขามีเรื่องชกต่อยกัน แม้ว่าจะเก็บหนี้ได้ไม่หมดและทำงานได้เงินดี แต่เขาก็ต้องรับผิดชอบ โดยขอลาออก

เขาเดินทางกลับกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. ๒๕๒๖ เขามีเงินเหลือติดตัวเพียง ๓,๐๐๐ บาท ช่วงนั้นเขาคิดจะขับรถแท็กซี่รับจ้าง แต่แฟนซึ่งไปรับเขาที่ดอนเมืองขอให้เขากลับลำปางถิ่นกำเนิด

ที่ลำปาง เขาซื้อรถปิกอัพด้วยเงินผ่อน ๑ คัน ใช้บรรทุกกระเทียม ที่ซื้อจากภาคเหนือส่งลงไปขายที่กรุงเทพฯ เมื่อหมดกระเทียม ก็ขายเครื่องหว่าย เสื้อผ้า พอจะมีกำไรเหลือบ้าง

ปลายปี พ.ศ. ๒๕๒๗ เขากลับไปรับเหมาก่อสร้างอีก เมื่อมีเวลว่างก็ปลูกถั่ว ปลูกอ้อย และรับงานของกรมส่งเสริมการเกษตร

ปี พ.ศ. ๒๕๒๘ เขาจดทะเบียนรับเหมาก่อสร้างเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดรติกร

ปี พ.ศ. ๒๕๓๐ เมื่อเขาไปรับงานในโรงงานแห่งหนึ่ง ได้รู้จักกับผู้จัดการโรงงาน และได้ชวนให้เขาทำแบ่งข้าวเหนียวส่งโรงงานสัปดาห์ละ ๖ ตัน เขาไม่มีทั้งความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับแบ่งข้าวเหนียว แต่เมื่อมีตลาดต้องการ เขาก็ไปปรึกษาโรงงานที่ขายเครื่องจักร และกู้เงินบางส่วนมาลงทุนแสนกว่าบาท เริ่มกิจการแบ่งข้าวเหนียว โดยชวนคู่เขยที่มีความรู้ด้านช่างมาร่วมงานด้วย

๓-๔ ปีผ่านมา โรงงานไม่แบ่งลำปางเจริญกิจ ซึ่งตั้งอยู่ที่ ๒๗/๑ หมู่ ๓ ตำบลนาครี อำเภอมะเข จังหวัดลำปาง ดำเนิน

กิจการไปด้วยดี เขาควบคุมงานด้วยตนเอง บางขณะมีงานรับเหมา เขาก็รับดำเนินการด้วย

เมื่อบริษัทแบ่งจะขยายโรงงานเขาก็ขอรับเหมาเอง โดยนำเสนอตัวเลข วัสดุ ค่าแรงงาน ภาษี และกำไรอย่างชัดเจน ทำให้ถูกอัยยาศัย นอกจากนั้นบริษัทนี้ยังมีกิจการทำอาหารสัตว์ส่งออกต่างประเทศ โดยเฉพาะอาหารสุนัข เขาจึงได้ความคิดว่าน่าจะมีของเล่นของสุนัขที่ทำจากหนังส่งออกบ้าง

ปี พ.ศ. ๒๕๓๒ เขาเริ่มงานหนังเพื่อทำของเล่นสุนัข เช่น กระตุก โดนัท รองเท้า แหนม ฯลฯ เขาจึงขยายโรงงานเพิ่มอีก ๑๐ ไร่ รวมกับที่ของภริยาอีก ๑๐ ไร่ รวมเป็น ๒๐ ไร่ ตั้งเป็นโรงงานผลิตหนังแปรรูป เป็นของเล่นสุนัข ตั้งอยู่ที่ ๑๑๓/๓ หมู่ ๓ ตำบลนาครี อำเภอมะนัง จังหวัดลำปาง เขาเริ่มเด็กแถว ๆ อำเภอมะนัง มาทำงาน และเมื่อกิจการอยู่ตัว เขาได้ซื้อรถดั้มพ์ มารับงานดิน ถมที่ปรับที่อีกงานนี้เริ่มมาแล้ว ๒ เดือน นอกจากนี้เขายังมีวัวอีก ๓๐ กว่าตัว เขาคิดว่าเขาจะขายวัวเพราะไม่มีเวลาดูแล แต่เขายังคิดที่จะทำงานอื่น ๆ อีก ในวันที่ ๑ มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๓๔ เขาจะเริ่มกิจการผลิตถุงพลาสติก ทั้งถุงร้อน ถุงเย็น และถุงหิ้ว ขณะนี้เขาเริ่มซื้อพลาสติกที่ใช้แล้ว และได้มัดจำค่าเครื่องจักรไปแล้ว ๒-๓ แสนบาท

คุณวิथा ฤทัยสว่างสกุล ยังไม่เลิกรับเหมาก่อสร้าง เขายังมีงานก่อสร้าง สถานที่ราชการมูลค่ากว่าล้านบาท และหวังว่าจะมี

กิจการเกี่ยวกับไม้ไผ่อีก ซึ่งหากสามารถดำเนินกิจการได้สำเร็จ เขาบอกว่าเขาจะไม่ดันรนหากิจกรรมเพิ่มเติมอีก

ขณะนี้ คุณวิทยา ฤทัยสว่างสกุล มีกิจการหลากหลายชนิด มีคนงานในความรับผิดชอบร้อยละร้อยกว่าคน เขาภาคภูมิใจที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระด้านอุตสาหกรรม เขาบอกว่างานที่เขาทำ เขาทำด้วยความตั้งใจ มีระบบ มีวินัย รับผิดชอบติดตามผลงานอย่างจริงจังไม่ท้อแท้ ไม่เคยคิดถึงผลสำเร็จแต่เมื่องานสำเร็จสิ่งนั้นคือกำไร และความภาคภูมิใจ

จากชีวิตจริงของ คุณวิทยา ฤทัยสว่างสกุล บ้านเลขที่ ๑๑๓/๓ ถนน
ลำปางแม่ทะ ตำบลนาครี อำเภอมะทะ จังหวัดลำปาง

สัมภาษณ์ : รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์
ปัทวดี วิรุฬห์พานิช
ประนอม มณีวงศ์

เขียน : วารุณี ธนวรานิซ

ภาพ : รัชทิตา กังคะญาณ

วัน เดือน ปี : ๑๙ เมษายน ๒๕๓๔



นักสู้ผู้กตัญญู

เอื้อเฟื้อเจื้อย

อดทนทำไป

จวบจนได้คิ

บุญคุณยิ่งใหญ่

ยิ่งใหม่ไม่หนี

สมที่ตั้งใจ

คุณอำนวยได้ใช้คุณลักษณะดังกล่าวข้างต้นในการ
ดำเนินชีวิต จนกระทั่งประสบความสำเร็จ

เขาเกิดมาท่ามกลางความยากจน ถูกเพื่อนดูถูกดูแคลน
ค่อนข้างดว่าเป็นลูกเจ๊กลูกจีน บางครั้งก็ถูกเพื่อนรังแกทำร้ายร่างกาย
จนน้ำลายใส่ ต้องโยกย้ายที่อยู่อาศัยไปหลายแห่ง เปลี่ยนอาชีพทำ
อยู่บ่อย ๆ ถูกเอารัดเอาเปรียบ แต่เขาไม่ย่อท้อ พยายามฟันฝ่า
อุปสรรคต่าง ๆ คิดและฝันอยู่เสมอว่าสักวันเขาจะมีอาชีพที่มั่นคง
และมีฐานะที่ดีให้ได้

อำนวย จันทรพรพรรณ เจ้าของกิจการโรงพิมพ์อำนวย-
การพิมพ์ เป็นบุตรของนายเต็กซึ้ง แซ่อ้อ และนางกิมล้าน แซ่อ้อ
บิดามารดามีอาชีพค้าขาย ฐานะครอบครัวค่อนข้างยากจน

อำนวย จันทอพพอดณ





เขาเกิดที่ตำบลนาบอน อำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ ๒๑ มกราคม พ.ศ. ๒๔๙๔ เป็นบุตรคนที่ ๓ ในจำนวนพี่น้องทั้งสิ้น ๖ คน พี่ชายคนโตเป็นคน อารมณ์ร้อน หายออกจากบ้านหลายปี มาทราบข่าวภายหลังว่าติดคุก เมื่อออกจากคุกก็มาทำสวนยาง พี่ชายคนที่ ๒ ขายไอศกรีม ขายหมู อยู่ที่ตำบลโคกกลอย จังหวัดพังงา น้องชายคนที่ ๔ เสียชีวิต และมีน้องสาวอีก ๒ คน อยู่ช่วยทำงานบ้าน

อำนวยเป็นคนผิวดำแดง รูปร่างสูงโปร่ง ได้สัสด่วนไบหน้าหล่อเหลาไว้หนวดเรียวงาม ดวงตาบ่งบอกถึงเป็นคนเอาจริง เอาใจต่อชีวิต มีเมตตาชอบช่วยเหลือผู้อื่นลักษณะท่าทางเป็นคนใจดี รักสงบ

อำนวยเล่าให้ฟังว่า ในช่วงวัยเด็ก ครอบครัวไม่มีความสุข บิดามารดามักทะเลาะเบาะแว้งกันอยู่เป็นประจำ เพราะบิดาติดการพนัน ไม่ค่อยอยู่บ้าน แต่บิดาเป็นคนทำอาหารเก่ง มารดาชอบทำขนมจีน ก๋วยเตี๋ยว การกึ่งที่อำนวยทำอยู่เป็นกิจวัตรประจำวัน ก็คือช่วยซักเสื้อผ้า ชูดมะพร้าว ค้าขายก๋วยเตี๋ยว หน้าผลไม้ก็ขายผลไม้ และช่วยตักน้ำ

สิ่งที่ประทับใจในวัยเด็ก อำนวยบอกว่าคือช่วงที่พ่อพาไปดูหนัง พ่อจะซื้อรถจักรยานพาลูก ๆ ๖ คน ไปดูหนัง และในระหว่างนั้นยังได้มีโอกาสพูดคุยกันอย่างสนุกสนานระหว่างพ่อกับลูก ซึ่งนาน ๆ จะมีสักครั้ง

อำนวยการชั้น ป. ๓ จากโรงเรียนวัดกะพังสุรินทร์ อำเภอเมือง จังหวัดตรัง หลังจากนั้นก็ย้ายมาเรียนต่อจนจบชั้น ป. ๔ จากโรงเรียนวัดควนพิเศษ อำเภอเมือง จังหวัดตรัง ต่อจากนั้นก็ไม่ได้เรียนต่ออีกต้องย้ายที่อยู่ไปอีกหลายแห่ง

ปี พ.ศ. ๒๕๐๒ อำนวยการได้ย้ายมาอยู่ที่อำเภอทุ่งสง ในช่วงนี้ลำบากมาก รายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่ได้รับจากการรับจ้างทั่วไป รับจ้างขนของซึ่งรายได้ช่วงนี้น้อยมาก ไม่เพียงพอกับรายจ่าย เพราะพ่อแม่แยกทางกัน จึงต้องรับภาระเลี้ยงน้องอีก ๓ คน บ้านเช่าที่เช่าอยู่เจ้าของก็ไม่ยอมให้เช่าอีก เพราะไม่มีเงินจ่ายให้เขา ในช่วงนี้เองพี่ชายคนที่ ๒ ซึ่งทำงานอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต ได้มาเที่ยวที่บ้านอำเภอทุ่งสงจึงได้ชักชวนให้อำนวยการไปเป็นช่างซ่อมมอเตอร์ไซด์ที่ร้านถาวร จังหวัดภูเก็ต ในปี พ.ศ. ๒๕๐๔

ขณะนั้นมีเงินติดตัวเพียง ๗๐ บาท ได้ไปสมัครเป็นคนซ่อมรถมอเตอร์ไซด์แต่ทางร้านไม่รับ จึงเข้าพักโรงแรมคืนละ ๒๕ บาท ต้องรับประทานข้าวเหนียวเปล่าเพราะกลัวเงินหมด ที่หน้าโรงแรมได้ไปคุยกับคนขายไอศกรีม แล้วขออาสาไปช่วยเขาขายเพื่อจะได้มีที่อยู่อาศัยและมีอาหารประทังชีวิต อำนวยการบอกว่าก่อนจะมาอยู่ภูเก็ต เคยได้สบประมาทว่า อย่ามาเลย ขึ้นมาอยู่ก็อยู่ไม่ได้ อย่างไรก็ตาม ต่อมาได้รับไอศกรีมมาขายเองในระหว่างนี้ต้องอาศัยนอนตามโคนมะพร้าว นอนอยู่ ๖ คืน จึงได้มาเช่าบ้านอยู่เดือนละ ๓๕๐ บาท ทุกเช้าจะเดินจากบ้านเข้าไปช่วยเขาทอดปาต่องโก๋ก่อนแล้วจึง

ไปรับไอศกรีมที่ร้านโกจู้ แล้วขี่รถไอศกรีมไปขายจากตลาดภูเก็ต ถึงอนุสาวรีย์ท้าวเทพกษัตรีขัตติยสตรี ขายตั้งแต่เช้าจนกระทั่ง ๕ โมง หรือเที่ยงคืนจึงขี่รถไอศกรีมกลับบ้าน บางครั้งก็หลงกลับบ้านไม่ถูก จึงต้องเอาเทียนไขจุดใส่ขวดโหลเพื่อนำทาง ขายมาได้ ๑ ปีก็มีเงินเก็บทั้งหมด ๑๒,๐๐๐ บาท เขาได้เล่าว่าในแต่ละวัน ขายไอศกรีมได้ ๒ ถึง ถ้าไรถึงละ ๕๕ บาท รายได้วันละ ๑๑๐ บาท จะเก็บไว้ ๘๐-๑๐๐ บาท ใช้จ่ายเพียงวันละ ๑๐ บาท มือหนึ่งจะกินข้าวขาหมู ราคาจานละ ๒ บาท มีสาว ๆ มาชวนไปดูหนังก็ไม่ไป เพราะคิดว่าตัวเองยังมีฐานะไม่ดีพอ ทางเก่งที่ใส่ก็ตัดใส่เอง ตัดด้วยมีดโกน มีเสื้อที่พี่ชายให้มาก็เก็บใส่ตู้ไว้ไม่กล้าใส่

เขาขายไอศกรีมอยู่ ๒ ปีจึงมาทำไอศกรีมขายเอง ก็ประสบความสำเร็จพอสมควร มีทุนมากขึ้น มีคนมารับไอศกรีมไปขาย ๑๐ คน เขาจึงได้ชักชวนพ่อแม่ พี่น้อง มาช่วยกันทำ

เมื่อมาอยู่รวมกันหลาย ๆ คน รายได้ที่มีพอสมควรก็ทำให้ติดขัดไม่ค่อยพอใช้จ่าย ต่อมาแม่จึงย้ายไปอยู่อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง ไปขายของชำ โดยรับน้องสาวคนสุดท้ายไปอยู่ด้วย ส่วนเดียวไปเช่าที่ที่ตลาดขายปาท้องไก่ ในระหว่างนี้อ่านวยก็ยังให้เงินเดือนละ ๓,๐๐๐-๔,๐๐๐ บาท โดยไม่เคยบ่น แม้จะรู้ว่าเงินที่ให้เดือนมักจะเอาไปซื้อหวย

อ่านวยจะเป็นผู้ติดต่อให้คนมารับไอศกรีมไปขาย คนที่รับไอศกรีมไปขายส่วนใหญ่มาจากหาดใหญ่ และพี่ชายคนที่ซ่อมจักรยานก็รับไอศกรีมไปขายด้วย

วันหนึ่งพี่ชายทะเลาะกับอาและเตี้ย จึงย้ายไปอยู่ตำบลโคกกลอย จังหวัดพังงา และเปิดร้านไอศกรีมที่นั่น ต่อมาไม่นานนัก ในขณะที่อำนวยกำลังขี่จักรยาน ชายไอศกรีมอยู่ พี่ชายที่ย้ายไปอยู่ตำบลโคกกลอย ก็ขับรถสองแถวมายกรรถที่อำนวยขี่ชายไอศกรีมขึ้นรถสองแถวให้ไปชายที่ตำบลโคกกลอย

อำนวยจึงได้มาชายไอศกรีมอยู่ที่ตำบลโคกกลอย จังหวัดพังงา ขายดีกำไรวันละ ๔๐๐ บาท ต่อมาก็ซื้อมอเตอร์ไซด์บรรทุกถังไอศกรีมและอุปกรณ์มาขายที่อำเภอเมือง จังหวัดพังงา โดยฝากรถสามล้อไว้ที่โรงแรม เมื่อเวลาจะขายก็จะนำถังไอศกรีมและอุปกรณ์ใส่รถสามล้อนำไปขายตามที่ต่าง ๆ เวลาเที่ยงก็พักรับประทานอาหารตามใต้ต้นไม้ ขายได้กำไรวันละ ๘๐๐ บาท

ขายได้ประมาณ ๒-๓ ปี พี่ชายคนที่ ๒ ที่อยู่ตำบลโคกกลอยแต่งงาน จึงได้แยกตัวออกมา อยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดพังงา ทำไอศกรีมส่งขาย มีรถสามล้อสำหรับขี่ไปขายไอศกรีม ๔ คัน และคนมารับไปขาย ๔ คน ขายถึงละ ๑๒๐ บาท มีรายได้วันละ ๗๐๐ บาท

พ.ศ. ๒๕๑๔ พี่ชายคนที่ ๒ ย้ายมาอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดพังงา อำนวยจึงโอนกิจการขายไอศกรีมให้พี่ชาย และคิดทำน้ำเย็นซ่าขาย โดยได้รับคำแนะนำจากอาที่อยู่จังหวัดภูเก็ต

วิธีการทำน้ำเย็นซ่า น้ำตาล ๕๐ กิโลกรัม เคี้ยวให้เหนียว ผสมกับน้ำหอม สีอาหาร กรดมะนาว และมีโซดาอยู่ในอีกถังหนึ่ง

ต่างหาก นาน้ำตาลที่ผสมรสต่าง ๆ มาใส่น้ำแข็งและฉีดโซดาลงไป

รายได้จากการขายน้ำเย็นซ่าไม่ค่อยแน่นอน เพราะของที่ขายไม่มีการเสีย จึงทำให้มีอิสระในตัวเอง จะขายก็ได้ไม่ขายก็ได้ เพื่อนมาชวนไปไหนก็ไป เช่น ทอดแห ยิงนก ตกปลา จึงต้องหยุดกิจการหันกลับมาทำไอศกรีมขายใหม่

ในช่วงที่อำนวยหวนกลับมาขายไอศกรีมอีกครั้ง ก็ได้พบรักเธอเป็นแม่ค้าขายเมี่ยงคำ ซึ่งมักมาช่วยอำนวยขายของที่ร้านบ่อย ๆ สามารถเข้ากันได้กับน้องสาวของเขา ต่อมาทั้งคู่จึงได้แต่งงานกัน ร้านไอศกรีมเจริญก้าวหน้าขึ้นเรื่อย ๆ มีคนมารับไอศกรีมเพิ่มมากขึ้น มีรายได้สุทธิวันละ ๑,๐๐๐ บาท เดือนละ ๓๐,๐๐๐ บาท เก็บสะสมจนกระทั่งซื้อรถยนต์ไว้ ๑ คัน ต่อมาได้ขายรถยนต์ไปในราคา ๖๘,๐๐๐ บาท นำเงินมาซื้อที่ดิน ๒๒๕ ตารางวา ผ่อนเดือนละ ๓,๐๐๐ บาท ๒๐ เดือน ก็ผ่อนหมด และต่อมาซื้อสวนยางพารา ๔๐ ไร่ ในราคา ๗๐,๐๐๐ บาท ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ จึงได้ปลูกบ้านใหม่

ปี พ.ศ. ๒๕๒๗-๒๕๒๘ อำนวยทำไอศกรีมเฉพาะส่งไปในงานเลี้ยงต่าง ๆ ไม่ขายเองเหมือนแต่ก่อน อย่างไรก็ตามอำนวยคิดว่า อาชีพขายไอศกรีมจะเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติแต่ก็เป็นอาชีพสุจริต เลี้ยงครอบครัวได้ เพื่อเป็นการยกระดับฐานะของตนให้ดียิ่งขึ้น ก็น่าจะทำอาชีพอื่นควบคู่ไปด้วย

อำนวยเล่าว่าใจจริงเขาชอบกิจการซ่อมมอเตอร์ไซด์ แต่สนิทสนมกับช่างพิมพ์คนหนึ่งโรงพิมพ์พึ่งจากการพิมพ์ ซึ่งคน ๆ นี้รู้งานทุกอย่างในโรงพิมพ์เป็นอย่างดี อำนวยกับช่างคนนี้ได้ถูกอัยยาศัยใจคอกัน เขาต้องการที่จะเปิดโรงพิมพ์ เขาชวนอำนวยร่วมกิจการโรงพิมพ์ด้วยกัน

อำนวยจึงตัดสินใจเปิดโรงพิมพ์ กู้เงินได้ ๑๐๐,๐๐๐ บาท เอาไปดาวน์เครื่องพิมพ์ซึ่งราคาเครื่องพิมพ์ทั้งสิ้น ๒๗๐,๐๐๐ บาท

ในช่วงนั้นเป็นฤดูฝนทุนสำรองก็ไม่มี อำนวยไม่ได้คำนึงถึงเลยว่าช่างและภริยาของเขาเป็นคนอย่างไร ภริยาช่างมีสร้อยคอใส่พิมพ์ ส.ค.ส. นามบัตรแจก ญาติพี่น้องมาอยู่ที่โรงพิมพ์เต็มไปหมด อำนวยอยู่ที่นั่นทำหน้าที่เหมือนพ่อครัว เห็นว่าขึ้นทำร่วมกันต่อไปคงไม่ไหวแน่ จึงให้ช่างพิมพ์นั้นผ่อนค่าเครื่องพิมพ์ และโรงพิมพ์ให้กับตนส่วนหนึ่งโดยตนยกโรงพิมพ์ให้ช่างพิมพ์ไป แต่ช่างพิมพ์ไม่ยอม

ผลสรุปช่างพิมพ์ขอเงินสด ๔๐,๐๐๐ บาท แล้วยกโรงพิมพ์ให้อำนวย อำนวยไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องโรงพิมพ์ รับงานก็ไม่ได้เป็น คิดก็ไม่ได้เป็น พิมพ์ไม่เป็น งานแต่ละชิ้นแทนที่จะเสร็จเร็วก็เสร็จช้า ทำกิจการโรงพิมพ์อยู่ได้ ๖ เดือนกว่าก็ต้องปิดเลิกกิจการไป และได้เอาเครื่องพิมพ์ของตนไปร่วมหุ้นกับพรรคพวกเปิดโรงพิมพ์เวสต์-ออฟเซต ที่ภูเก็ท อำนวยมีหุ้น ๑๐ % อำนวยได้ไปอบรมวิธีการพิมพ์จากผู้เชี่ยวชาญ เรียนภาษาอังกฤษ

อำนวยการทำหน้าที่ผู้จัดการอยู่ ๑ ปีกว่า ประสบปัญหามากมาย จึงคิดว่าน่าจะแยกตัวออกไปเปิดโรงพิมพ์เอง

เขาเปิดโรงพิมพ์ที่จังหวัดพังงา ใช้ชื่อว่าอำนวยการพิมพ์ ได้กู้เงินจากธนาคารมาซื้อเครื่องพิมพ์ใหม่ ต่อมาซื้อเครื่องพิมพ์เพิ่มอีก ๓ เครื่อง การทำงานช่วงนี้อยู่ในขั้นดำเนินการทดลองหาความรู้ ประสบการณ์ แต่สิ่งพิมพ์ที่ออกมาเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และงานก็เสร็จตรงเวลาที่นัดหมายกับลูกค้า แต่ก็มีอุปสรรคที่การส่งกระดาษจากกรุงเทพฯ มาถึงล่าช้า บางครั้งของเสียหาย หมึกก็แตก ไม่อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ ตอนนี้นำลังหาทางแก้ไขอยู่

ปัจจุบันอำนวยการอายุ ๓๙ ปี อยู่กับครอบครัวอย่างมีความสุข ที่โรงพิมพ์อำนวยการพิมพ์ เลขที่ ๑ ถนนบริรักษ์บำรุง ตำบลท้ายช้าง อำเภอเมือง จังหวัดพังงา ซึ่งแยกจากถนนเพชรเกษมเข้าซอยถนนบริรักษ์บำรุง เป็นตึกชั้นเดียวยาวตลอด อยู่ในเขตเทศบาล การคมนาคมสะดวก ใกล้ตลาดเทศบาลเมืองพังงา มีบุตรชาย ๒ คน บุตรสาว ๑ คน

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำงาน อำนวยการบอกว่าทำให้เขาเป็นคนมีความรับผิดชอบกฎเกณฑ์ที่นายจ้างสอนให้เขาทำให้ รู้วิธีการที่อยู่กับบุคคล (ลูกจ้าง) รู้จักปรับปรุงคุณภาพของสินค้า รู้จักปฏิกิริยาของนายจ้างที่มีต่อลูกจ้าง รู้จักคุณลักษณะของลูกค้า ประสบการณ์ในงานต่าง ๆ ที่ผ่านมา ทำให้มองเห็นช่องทางในการประกอบอาชีพมากขึ้น

สิ่งที่อำนวยความสะดวกเป็นแนวทางการดำเนินชีวิต และคติประจำใจ ก็คือ การทำงานทุกอย่างต้องอาศัยความอดทน ความรับผิดชอบ ต่องานที่ทำ ใช้จ่ายอย่างประหยัด มีความมุมานะบากบั่น ทำงาน ทุกอย่างด้วยความเอาจริงเอาจัง

ปกติอำนวยความสะดวกไม่ปล่อยให้เวลาผ่านไปโดยเปล่าประโยชน์ ทุกนาทียี่มีค่าสำหรับชีวิต ส่วนใหญ่จะใช้เวลาว่าง เลี้ยงนก เพราะ รู้สึกว่ามีเพื่อน แต่ก่อนเลี้ยงทั้งนก ชะมด แมว กระรอก ตอนหลัง เลี้ยงเฉพาะสัตว์ที่ชอบ และสัตว์บางอย่างต้องเลี้ยงเล็กเลี้ยง เช่น นกเขา เพราะมีเชื้อรา นอกจากนี้เวลาที่รู้สึกอึดอัด โมโห อยากจะเก็บ เสื้อผ้าหนีจากร้านก็ทำไม่ได้เพราะต้องมีการเลี้ยงดูสัตว์เลี้ยงที่ตน เลี้ยงอยู่

อำนวยความสะดวกและความมุ่งหวังในอนาคตคือ เขาต้องการ ขยายกิจการให้มากขึ้น ต้องการให้ลูก ๆ ได้ประกอบกิจการแทนเขา ต่อไป และเขารู้สึกว่าบุตรสาวของเขาน่าที่จะรับช่วงทำกิจการ ต่อได้ เพราะมีความเด็ดเดี่ยวรับผิดชอบดี มีความมั่นใจในตัวเอง และเคยคุยกับลูกสาวแล้ว ลูกสาวรับปากที่จะทำกิจการต่อจากพ่อ โดยเฉพาะงานด้านบริหารโรงพิมพ์ จึงส่งเสริมให้ไปเรียนต่อด้าน บัญชีและบริหาร

สิ่งที่อำนวยความสะดวกมีใจมากก็คือคนในพังกาให้ความเชื่อถือไว้วางใจ ยอมรับ ทั้งนี้ เนื่องจากการดำเนินชีวิตที่ผ่านมาคุณอำนวยความสะดวก โอบอ้อมอารี เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ สุจริต จริงใจ

อำนวยการได้ให้ข้อคิดว่า การที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับกิจการโรงพิมพ์นั้น ต้องมีความสามารถเฉพาะตัวที่จะทำในสิ่งนั้น ๆ มีตลาดมีผู้อุปถัมภ์ให้การสนับสนุน ต้องดูการเปลี่ยนแปลงของสภาวะการณ์ที่เกิดขึ้น และประการสุดท้ายที่สำคัญต้องมีทุน

เมื่ออำนวยการประสบความสำเร็จในชีวิตส่วนตัวแล้ว เขายังไม่ทอดทิ้งสังคมเขายังทำหน้าที่เป็นรองประธานพัฒนาชุมชนเทศบาลเมืองพังงา ดูแลรักษาความสะอาดของเมืองพังงา และเป็นกรรมการเลือกตั้งของจังหวัดพังงา

จากชีวิตจริงของคุณอำนวยการ จันทรพรพรรณ เจ้าของกิจการอำนวยการพิมพ์ บ้านเลขที่ ๑ ซอยบริรักษ์บำรุง ตำบลท้ายช้าง อำเภอเมือง จังหวัดพังงา

สัมภาษณ์ : อีระ ชัยยุทธธรรม
วรรณา พรหมบุรมย์

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน : อีระ ชัยยุทธธรรม

ภาพ : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ
อีระ ชัยยุทธธรรม

วัน เดือน ปี : ๘ เมษายน ๒๕๓๔



ก้าวไปกับการคิด

ผมคิดว่า... ไม่ใช่แทน แต่ประสบการณ์คือทุน ดังนั้น
เงินที่หามาได้ผมก็เอาไป ไม่ได้คิดเก็บ เลี้ยงเพื่อนฝูงบ้าง เลี้ยงลูก
น้องบ้าง เทียวไปบ้าง เพื่อหาประสบการณ์ให้กับชีวิต

เมื่อเอ่ยถึงตำบลศรีพนมมาศ หลายคนคงไม่คุ้นหูและอาจ
จะไม่รู้จัก แต่ถ้าพูดถึงอำเภอลับแล หลายคนคงจะพอคุ้นหูและรู้จัก
กันบ้าง เพราะที่ลับแลมีผลไม้มีชื่อคือ ลำไยสด ซึ่งมีผู้นิยมรับประทาน
กันมากเพราะรสชาติดี และที่นี่ก็มีเรื่องราวเล่าขานเกี่ยวกับตำนาน
ของเมืองลับแลมากมาย ณ ที่นี้เราจะได้นำท่านไปพบกับเรื่องราวของ
ผู้ชายคนหนึ่ง ซึ่งประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ตั้งแต่
อายุน้อย เขาเป็นเจ้าของธุรกิจพืชไร่ บั๊มน้ำมัน ธุรกิจเกี่ยวกับ
ที่ดิน และมีตำแหน่งในปัจจุบันเป็นถึงนายกเทศมนตรีตำบลศรี-
พนมมาศ เขาชื่อ คุณหนูศักดิ์ เล็กอุทัย

คณะของเราเดินทางออกจากที่พักและไปสมทบกับกลุ่มของ
อาจารย์จากโรงเรียนอุตรดิตถ์ดรุณี ซึ่งจะพาคณะของเราไปพบกับ



พณศักดิ์ เล็กอุทัย



เกษตรสมบูรณ์



คุณหนูศักดิ์ เล็กอุทัย ที่สำนักงาน ครั้งแรกนั้นเรารีดกันไม่ออกเลย ว่า ผู้ที่เราจะไปพบเพื่อสัมภาษณ์นั้นรูปร่างหน้าตาจะเป็นอย่างไร ทราบเพียงว่าเป็นชายหนุ่มอายุประมาณ ๓๔ ปี ซึ่งคาดว่าจะเป็นคนหนุ่มไฟแรง ทำทางสุขุม เอาจริงเอาจัง และน่าเกรงขาม แต่ตรงกันข้ามกับที่เราคิด เพราะผู้ชายที่นั่งอยู่ในห้องที่เราเข้าไปพบนั้นมองจากลักษณะภายนอกแล้ว หน้าตายังดูอ่อนมาก รอยยิ้มที่แสดงไมตรีและการทักทาย ทำให้ทุกคนรู้สึกเป็นกันเองมากขึ้น

ย้อนหลังไปเมื่อ ๓๔ ปีก่อน สมัยนั้นอำเภอลับแลยังไม่เจริญมากนัก เพราะเป็นอำเภอเล็ก ๆ ของจังหวัดอุตรดิตถ์ ณ ที่นี้ เด็กชายหนูศักดิ์ เล็กอุทัย เกิดและเติบโตขึ้นมาในครอบครัวที่พ่อแม่ต้องแยกกันอยู่

“คุณพ่อผมรับราชการครู ส่วนคุณแม่เป็นเจ้าหน้าที่ผดุงครรภ์ ท่านทั้งสองต้องแยกกันอยู่ตั้งแต่ผมเล็ก ๆ คุณพ่อไปเป็นครูอยู่ปากท่า ส่วนคุณแม่อยู่ที่ลับแล ดังนั้นตัวผมจึงต้องไปอยู่กับคุณย่า”

คุณหนูศักดิ์เล่าให้ฟังว่า คุณพ่อของเขาไปเป็นครูอยู่ปากท่า ตอนหลังท่านไปมีภรรยาใหม่จึงไม่มีเงินส่งเสียให้ทางบ้าน

เขาอยู่กับคุณแม่ที่ลับแลจนอายุได้ ๗ ปี จึงถูกส่งมาอยู่กับคุณย่าในเมือง เพื่อจะได้เรียนหนังสือ เนื่องจากคุณแม่ต้องรับภาระเลี้ยงดูคุณยายและน้องของคุณแม่ที่ยังเรียนหนังสืออีก ๒ คน ทำให้คุณแม่มีภาระมาก ไม่สามารถส่งเสียลูกได้

คุณหนูศักดิ์มาอยู่กับคุณย่า ซึ่งมีอาชีพค้าขายของเด็กเล่น เขาได้รับการสั่งสอนให้รู้จักค้าขายตั้งแต่เด็ก ๆ เหมือนลูกคนจีนทั่วไป

ทุกวันหลังเลิกเรียน เขาจะนำบุหรี่ ลูกอม ไปขายที่หน้าโรงเรียน เมื่อถึงวันหยุดเขาจะไปรับไอศกรีมจากโรงงานแข็งหัวใส่บาไปขายตามที่ต่าง ๆ เขาขายทุกอย่างที่สามารถจะขายได้ ทั้งสลาก สติ๊กเกอร์ ล็อตเตอรี่ เงินที่ได้มาทุกบาททุกสตางค์ เขาจะให้คุณย่าทั้งหมด เมื่อต้องการจะใช้อะไรก็ขอจากคุณย่า

เขาเล่าว่า “กิจการช่วงนั้นดีมาก ผมรู้สึกสนุกกับการค้าขาย ทั้ง ๆ ที่คุณย่าไม่ได้บังคับ แต่เพราะผมเป็นคนที่ทนไม่ได้ที่จะอยู่เฉย ๆ ดังนั้นผมจึงอยากขายอะไรก็ได้ที่ขายแล้วได้กำไรดี ถึงขนาดริเริ่มทำสลากจับเบอร์ขายเอง ห่อสลากเอง และตั้งรางวัลเอง”

เขาทำอยู่อย่างนี้ทุกวันจนกระทั่งเรียนจบ ม.ศ. ๓ เขากล่าวว่า ชีวิตตอนเป็นเด็ก ๆ ใคร ๆ ก็มองว่าฐานะทางบ้านของเขาดี เพราะคุณปู่เป็นพ่อค้าใหญ่ ค้าขายวัสดุก่อสร้าง ส่วนคุณย่าค้าขายของเล่นเด็ก แต่เนื่องจากคุณปู่มีภริยาถึง ๓ คน ดังนั้นในครอบครัวจึงมีรายจ่ายมาก

เมื่อเรียนจบ ป. ๗ แล้ว เขาไปสอบเข้าเรียนต่อที่โรงเรียนอุดรดิตถ์ ซึ่งเป็นโรงเรียนชายประจำจังหวัด เขาเริ่มชอบฟุตบอลและเล่นได้ดี จนได้เป็นตัวแทนของจังหวัดไปเล่นกีฬาเขตเป็นครั้งแรกที่จังหวัดนครสวรรค์ ขณะอายุได้เพียง ๑๕ ปี

ช่วงนี้การเรียนของเขาเริ่มตกต่ำลง เนื่องจากกลางวันและหลังเลิกเรียนเล่นกีฬาฟุตบอล พอค่ำ ๆ ก็ไปขายของหน้าโรงหนังอีก

หลังจากเรียนจบ ม.ศ. ๓ แล้ว เขาชวนขวายเป็นจะไปเรียนที่กรุงเทพฯ โดยไปสมัครสอบเข้าเรียนต่อที่โรงเรียนปทุมคงคา และโรงเรียนอำนวยการศิลป์ เพราะได้รับการแนะนำจากรุ่นพี่ที่เล่นฟุตบอลด้วยกันว่า เป็นโรงเรียนที่มีชื่อเสียงในเรื่องกีฬาฟุตบอล

ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น เขาสามารถสอบเข้าเรียนได้ทั้ง ๒ แห่ง และได้เลือกเรียนต่อที่โรงเรียนอำนวยการศิลป์ ช่วงที่เข้ามาเรียนที่กรุงเทพฯ นั้น เขาต้องอยู่หอพัก โดยได้รับเงินจากทางบ้านเดือนละ ๗๐๐ บาท เป็นค่าใช้จ่ายในการเรียนหนังสือ

ขณะเรียนอยู่มัธยมศึกษาตอนปลาย เขาได้เป็นนักกีฬาของสโมสรกีฬาราชประชานุเคราะห์เล่นฟุตบอลให้กับสโมสร โดยได้รับเบี้ยเลี้ยงเดือนละ ๔๐๐-๕๐๐ บาท มีอาหารให้กิน พร้อมกับให้เสื้อผ้า ชุดกีฬา รองเท้า และขอเงินจากทางบ้านเดือนละ ๑,๐๐๐ บาท

คุณหนูศักดิ์ เล็กอุทัย เริ่มมีความใฝ่ฝันที่จะเป็นตำรวจ เพราะสโมสรกีฬาราชประชานุเคราะห์เป็นของตำรวจดับเพลิง ในฐานะที่เขาเป็นนักกีฬาของสโมสรอยู่แล้ว การเป็นตำรวจจึงไม่ใช่เรื่องยาก

หลังจากเรียนจบชั้น ม.ศ. ๕ แล้ว เขาไปสอบเข้ามหาวิทยาลัย แต่สอบไม่ได้ เขาจึงมาเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะนิติ-

ศาสตร์ และยังคงเล่นกีฬาฟุตบอลอยู่เหมือนเดิม โดยเป็นนักกีฬาของมหาวิทยาลัย เล่นฟุตบอลด้วย ข.

และที่นี้เองทำให้ความคิดที่จะเป็นตำรวจของเขาเปลี่ยนไป เนื่องจากเห็นความไม่ยุติธรรมที่เกิดขึ้นในสังคม

ช่วงนั้นเริ่มมีกิจกรรมต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย ซึ่งถือว่าเป็นของใหม่สำหรับเขา เขาสนใจและสมัครเข้าเป็นอาสาสมัครร่วมกิจกรรมกับนักศึกษาอื่น ๆ มีการออกค่ายอาสาพัฒนาไปในชนบทที่ห่างไกล ทั้งในจังหวัดภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้เขาได้รับประสบการณ์มากมาย

พอดีช่วงนั้นเกิดเหตุการณ์ ๑๕ ตุลา รัฐบาลเข้าควบคุมสถานการณ์ เขาจึงเดินทางกลับบ้านที่จังหวัดอุดรดิตถ์ มาช่วยคุณปู่ คุณย่าค้าขาย

หลังเหตุการณ์สงบเรียบร้อยแล้ว เขายังอยู่ที่บ้าน และเริ่มมีความรู้สึกท้อแท้ เบื่อหน่ายในการเรียน จึงอยู่ที่บ้านช่วยค้าขายต่อไปอีก และไปเล่นฟุตบอลที่กรุงเทพฯ บ้างตามโอกาส

คุณหนูศุภกิติ เล็กอุทัย เริ่มกลับไปเรียนใหม่อีกครั้ง ในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ ขณะนั้นเขาอายุได้ ๒๒ ปี การกลับมาครั้งนี้เขาเริ่มเบื่อกีฬา และเริ่มตั้งกลุ่มค่ายอาสา กลุ่มมาตุภูมิจังหวัดเพื่อช่วยเหลือน้อง ๆ จากอุดรดิตถ์ที่ไปเรียนที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง เช่น จัดติววิชาให้รุ่นน้อง ๆ โดยให้รุ่นพี่ที่เก่ง ๆ ช่วยสอน จัดให้มีการรับน้องใหม่แบบสร้างสรรค์ โดยจัดนำเที่ยวไปเกาะเสม็ด และหารายได้

จากการรับถ่ายรูป กำไรที่ได้ก็นำมาสนับสนุนการจัดกิจกรรมในกลุ่ม

หลังจากนั้นเริ่มเห็นว่าเพื่อน ๆ รุ่นเดียวกัน เรียนจบทั้งหมดแล้ว เขาจึงเริ่มตั้งใจเรียนและมีความคิดว่า ทางบ้านได้ส่งเสียมามากแล้ว ยังไม่เคยทำประโยชน์อะไรเลย จึงอยากหางานทำช่วยเหลือทางบ้าน ด้วยการสมัครเป็นเซลล์ (พนักงานเดินตลาด) ให้กับบริษัท ขายเครื่องปรับอากาศ ซึ่งอ่านพบทางหน้าหนังสือพิมพ์

การเป็นเซลล์ครั้งแรก เขาสามารถขายเครื่องปรับอากาศได้ ๑ เครื่อง แต่ไม่ได้รับค่านายหน้า เนื่องจากบริษัทไม่มีโรงงานของตัวเอง ทำแบบจับเสือมือเปล่า ไม่ได้ลงทุนอะไร เขาจึงเลิกทำไปในที่สุด

ต่อมาก็มาเป็นเซลล์ขาย เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องดับเพลิง รถยนต์ โดยการนำแคตตาล็อกไปเสนอขาย รายได้ดี สามารถเลี้ยงตัวเองได้ โดยไม่ต้องรบกวนทางบ้านอีก

เมื่อเรียนกฎหมายใกล้จะจบเขาได้ไปฝึกงานด้านทนายความอยู่ที่ฝั่งธนฯ พอเรียนจบแล้วจึงไปทำงานที่สำนักข่าวพาณิชย์ และยังคงขายเครื่องดับเพลิงไปด้วย

รายได้จากการทำงานที่สำนักข่าวพาณิชย์ และการขายเครื่องดับเพลิง นับว่าดีทีเดียว เพราะทำรายได้ให้แก่เขาเดือนละ ๓๐,๐๐๐ กว่าบาท แต่เขาก็ไม่เคยมีเงินเหลือเก็บ เขากล่าวว่า “ผมถือว่าเงินไม่ใช่ทุน แต่ประสบการณ์คือทุน ดังนั้นเงินที่ได้มาผมก็ใช้ไป

ไม่ได้คิดเก็บเลี้ยงเพื่อนฝูงบ้าง เลี้ยงลูกน้องบ้าง เทียวไปบ้าง เพื่อหาประสบการณ์ให้กับชีวิต”

ทุก ๆ วันเขาจะตื่นตั้งแต่ตี ๕ เพื่อจะได้ไปทำงาน เขาทำงานตั้งแต่ ๗ โมงเช้าจนถึง ๖ โมงเย็น เขาทำงานโดยมีการวางแผนงานไว้ล่วงหน้า และเมื่อถึงเวลาทำงานก็จะให้ลูกน้องออกไปทำตามแผนที่วางไว้ แต่ถ้างานไหนที่ยาก เขาก็จะทำเอง

เขาทำงานอยู่ที่นี้ได้ ๒ ปีกว่า บังเอิญได้รับข่าวจากทางบ้านว่าคุณพ่อเกิดล้มป่วยลงด้วยโรคมะเร็ง รักษาผ่าตัดก็ไม่หาย เขาจึงตัดสินใจลาออกจากงานที่กำลังก้าวหน้า เพราะคิดว่าคงจะเป็นโอกาสสุดท้ายแล้วที่จะได้ทดแทนพระคุณของท่าน

เขากลับมาอยู่บ้านเพื่อดูแลบ่อนข้าวบ่อนน้ำให้คุณพ่อ และได้บวชให้ท่านได้เห็นชายผ้าเหลือง บวชอยู่ ๗ วัน หลังจากสึกออกมาเพียง ๓ วัน ท่านก็เสียชีวิตลง

หลังจากคุณพ่อเสียแล้ว คุณอาได้มาชวนให้ไปช่วยดูแลกิจการบิมน้ำมันซึ่งกำลังจะแย่ เขาเห็นว่าคุณอาเป็นคนดี มีบุญคุณช่วยอุปถัมภ์คุณพ่อมามากอด จึงตัดสินใจไปช่วยงาน โดยได้รับเงินเดือน ๑ ละ ๒,๐๐๐ บาท

เพียงปีกว่า ๆ กิจการเริ่มดีขึ้น จนถึงกับสามารถทำยอดขายได้สูงสุดในจังหวัดอุดรดิถีเขาใช้เทคนิคต่าง ๆ เข้าช่วย มีการประชาสัมพันธ์ ออกคูปอง ส่งชิงโชค โดยริเริ่มทำเป็นรายแรก

เขามีโอกาสได้นำความรู้และประสบการณ์ที่เคยมีสมัยเป็นนักศึกษาและตอนทำงานมาใช้และเกิดความคิดที่จะทำธุรกิจของตัวเองบ้าง

โดยเริ่มจากธุรกิจค้าข้าว ซึ่งเขาเองไม่มีความรู้เรื่องนี้มาก่อน แต่อาศัยที่มีคุณอาเป็นผู้จัดการธนาคารทางภาคใต้ จึงไปติดต่อขอรายชื่อลูกค้าที่ฐานะทางการเงินดี และเข้าไปติดต่อกับตัวเอง

กิจการดำเนินไปด้วยดี ต่อมาเกิดความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ เมื่อธนาคารชาติระงับเรื่องตั๋วส่งสินค้าทางรถไฟ กิจการจึงต้องหยุดชะงักลง และนำกำไรที่ได้ไปซื้อรถสิบล้อ ๑ คัน ในราคาล้านกว่าบาท

จากนั้นได้หันมาทำธุรกิจค้าพืชไร่ และเปิดร้านเกษตร-สมบูรณ์ ขายอาหารสัตว์และยารักษาโรคสัตว์ อุปกรณ์สุนัข และยังคงขายข้าวด้วย

ต่อมาบริษัทพัฒนาได้มาเข้าร่วมทำการค้าด้วย โดยทำการค้าเกี่ยวกับยารักษาโรคสัตว์และอาหารสัตว์ ซึ่งธุรกิจนี้ประสบผลสำเร็จสร้างความเป็นปึกแผ่นให้แก่เขาอย่างมาก จนสามารถขยายกิจการอื่น ๆ ออกไปอีก

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เขาเปิดกิจการปัมน้ำมันเล็กอยู่ท้าย โดยใช้เงินลงทุนเกือบ ๓ ล้านบาท ซึ่งเป็นกำไรที่ได้จากการค้าขายยารักษา

โรคสัตว์และอาหารสัตว์ กิจการประสบความสำเร็จและดำเนินไปด้วยดี จนสามารถขยายกิจการด้านอื่น ๆ ด้วย

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๐ หลังจากที่เขาเห็นว่ากิจการปั้มน้ำมันมั่นคงดีแล้ว จึงให้น้องสาวดำเนินกิจการแทน ส่วนตัวเขาหันมาทำธุรกิจเกี่ยวกับที่ดิน โดยครั้งแรกเริ่มจากการซื้อที่ดินไว้ก่อน ยังไม่ได้คิดจะทำอะไร ต่อมาได้ทำโครงการลับแลบাজার และจัดสรรที่ดิน ซึ่งก็ประสบความสำเร็จด้วยดีอีกเช่นกัน

ในปี พ.ศ. ๒๕๓๒ เขาได้รับเลือกให้เป็นนายกเทศมนตรีตำบลศรีพนมมาศ จากการชักชวนและสนับสนุนของเพื่อนฝูง และผู้ใหญ่ที่เคารพนับถือ เขาได้อุทิศตนให้กับงานอย่างเต็มความสามารถ จนได้รับการยกย่องว่าเป็นคนหนุ่มไฟแรงและนักพัฒนา ด้วยอายุเพียง ๓๔ ปี แต่สามารถทำธุรกิจการงานจนประสบความสำเร็จ

คุณหนูศักดิ์ได้ให้ข้อคิดในการทำงานว่า ความสำเร็จเกิดขึ้นได้เพราะใจสู้ ปัญหาที่พบบ่อย ๆ แก้ไขไป ต้องไม่คิดว่าปัญหาเป็นเวรกรรม แต่ปัญหาคืองานที่ต้องทำ ต้องแก้ไข การทำงานในปัจจุบันจะต้องตั้งปัญหาไว้แต่เริ่มแรก เพื่อแก้ไขให้ลุล่วงไป

เขามีคติในการทำงานว่า อดทน ซื่อสัตย์ เคารพผู้ใหญ่ มีความกตัญญู

จากชีวิตจริงของคุณหนูศักดิ์ เล็กอุทัย บ้านเลขที่ ๑๙๗-๑๙๙
ถนนสุขเกษม ตำบลท่าอิฐ อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์

สัมภาษณ์ : รัชทิตา กังคะญาณ
รุจิเรข แสงจิตต์พันธุ์
ปัทวดี วิรุฬห์พานิช
ประนอม มณีวงษ์

เขียน : รัชทิตา กังคะญาณ
ภาพ : รัชทิตา กังคะญาณ
วัน เดือน ปี : ๑๗ เมษายน ๒๕๓๔



ผาลโถ ไฮเทคอีสาน



ยโสธร เป็นจังหวัดที่มีประวัติอันยาวนาน และมีเรื่องราวในอดีตที่มีผู้นำมาเล่าขานเป็นอุทาหรณ์สอนคนเสมอ คือ “ธาตุ ก่องข้าวน้อยฆ่าแม่” ที่บ้านตาดทอง อำเภอเมือง จังหวัดยโสธร และที่บ้านตาดทองนี้เป็นสถานที่ตั้งของโรงหล่อ ส.ยิ่งเจริญของคุณสมศรี แก้ววรรณ บุคคลดีเด่นด้านอุตสาหกรรมของจังหวัดยโสธร

ประวัติชีวิต

ดอนมดแดง เมืองใหญ่ที่สุดในภาคอีสาน ตามตำนานของไทยในปัจจุบันมีชื่อเรียกขานกันว่า จังหวัดอุบลราชธานี เป็นจังหวัดใหญ่ มีพลเมืองมากเป็นอันดับ ๒ ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ที่ตำบลกลางใหญ่ อำเภอเขื่องใน เมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ. ๒๔๘๘ นายสิงห์และนางทา แก้ววรรณ ชาวนาฐานะค่อนข้าง



สมัคร แก้ววรรณ





ยากจน ได้ให้กำเนิดบุตรชายคือ เด็กชายสมศรี เมื่อเจริญวัยมาก็ได้ศึกษาเล่าเรียนตามสมควรแก่วัย จบชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ จากโรงเรียนประชาบาลบ้านไผ่ ตำบลกลางใหญ่ อำเภอเมืองใน จังหวัดอุบลราชธานี

ไปโท ในวัยเด็ก

“ไปเรียนต่อในอำเภอ บ่ สมศรี” เพื่อน ๆ รุ่นเดียวกันมักจะแฉะเวียนมาถามเด็กชายสมศรี

“เฮา บ่ มีเงินเรียนดอก” สมศรีมักจะบอกเพื่อน ๆ เป็นภาษาอีสาน

“ไปโทกันเถอะ คนว่าหาเงินกันง่าย” เพื่อนมักจะมาชักชวนสมศรีเสมอ

สมศรีได้เข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ โดยมีผู้ใหญ่พาไปทำงานรับใช้ตามบ้านได้ค่าแรงเดือนละ ๔๕ บาท ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๐๐ ได้ไปสมัครงานที่ปั้มน้ำมัน ชื่อสัตย์พานิช ถนนพระราม ๔ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ ตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนรองเมือง ซอย ๕ ได้เงินเดือน ๖๐ บาท มีหน้าที่ล้างและเช็ดรถให้ลูกค้า เด็กชายสมศรีเป็นคนพูดจาดี หน้าตายิ้มแย้มอยู่เป็นนิจ ทำทางนอบน้อม และเป็นคนชอบศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ นายจ้างเห็นว่าเป็นคนดี มีความซื่อสัตย์ จึงเลื่อนให้เป็นพนักงานเก็บเงิน และในปีถัดไป

* คำว่า “ไปโท” ก็คือ ไปหางานทำที่ภาคกลาง

ได้ส่งไปขอรับการบริการของพนักงานบริษัทเซลล์ และได้รับรางวัลจากบริษัทเป็นตุ๊กตียืน และทีวี

ในปี พ.ศ. ๒๕๐๘ ขณะอายุได้ ๒๐ ปี สมศรีได้พบรักกับ คุณสุกรี ซึ่งเป็นคนภาคเดียวกันมาทำงานที่ตลาดโบ๊เบ๊ หลังจากดูใจกัน ๒ ปี ก็ตัดสินใจแต่งงานกัน

ในช่วงชีวิตที่ทำงานปั้มน้ำมัน สมศรีได้เงินเดือนละ ๒,๐๐๐ บาท เช้าบ้านอยู่ที่ถนนรองเมือง ซอย ๔ เดือนละ ๑,๐๐๐ บาท แล้วแบ่งห้องให้คนอื่นเช่าต่อได้เงินเดือนละ ๓,๕๐๐ บาท แม้จะมีรายได้มากขึ้น แต่ก็ชักหน้าไม่ถึงหลัง เนื่องจากมีลูกถึง ๔ คน ต้องออกไปทำงานหารายได้พิเศษ เช่น รับจ้างเช็ดรถ ตัดหญ้า ทำงานทุกอย่างที่ทำให้มีรายได้เพิ่ม แต่ก็ไม่พอยุ่ดี

หวนกลับมาบอสร

สมศรี แก้ววรรณ ห่วงใยอนาคตของลูก เขาคิดว่าถ้าพึ่งรายได้เพียงแค่นี้จะอยู่กรุงเทพฯ ต่อไปคงไม่ได้ เขาพาครอบครัวเดินทางกลับจังหวัดยโสธร และเริ่มประกอบอาชีพใหม่ โดยไปยืมเงินจากคุณป้า ๔๕,๐๐๐ บาท เข้าหุ้นกับเพื่อนทำลูกชิ้นเนื้อวัวขาย แต่ก็ขาดทุน เนื่องจากขาดความรู้และประสบการณ์ในการทำงาน แต่นั่นถือเป็นบทเรียนสำหรับการเริ่มต้นต่อสู้บนเส้นทางชีวิตสายนี้

ต่อมาเขาได้ขายอุปกรณ์การทำมาหากินให้เพื่อนร่วมหุ้นไปเป็นเงิน ๑๕,๐๐๐ บาท แล้วเดินทางกลับ อำเภอเชียงในบ้านเกิด

ไปทำนา และเมื่อขายข้าวได้ก็นำเงินมาใช้หนี้คุณป้าจำนวน ๓๕,๐๐๐ บาท

ทำนา งานหนัก

ด้วยความคิดมุ่งมั่นที่จะสร้างงานชิ้นใหม่ที่ลงทุนน้อย และเป็นสิ่งของที่ขายได้ในราคาถูก และมีสภาพคงทนอยู่ได้นาน สินค้าที่สมศรีคิดขึ้นมาคือ “เตาห่อด้วยปูน” หรือเตาอังโล่เพื่อใช้ในการหุงต้มอาหาร เขาเริ่มผลิตและจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในหมู่บ้าน และหมู่บ้านใกล้เคียงซึ่งขายดีมากไรพอสสมควร ต่อมาเขาได้ผลิต “คันไถ” เพื่อการเกษตรออกจำหน่ายโดยได้รูปแบบมาจากพ่อซึ่งเป็นช่างทำคันไถไม่อยู่แล้ว

สมศรีลงทุนซื้ออุปกรณ์ทำคันไถ เช่น ตู้อเชื่อม เตารอบไฟฟ้า เลื่อยมือ ฯลฯ และได้จ้างลูกมือโดยให้ค่าจ้างเดือนละ ๖๐๐ บาท ช่วงแรกผลิตคันไถได้วันละ ๑ คัน ขณะเดียวกันก็ทดลองปรับปรุงไปเรื่อย ๆ โดยให้ญาติทดลองใช้แล้วเอาตัวที่ดีที่สุดเป็นแม่แบบ สมศรีแก้ไขปรับปรุงคันไถอยู่ ๕ ปี จนใช้การได้ดีและสามารถเพิ่มกำลังผลิตได้เป็นวันละ ๕-๑๐ คัน

ค้นหาทางสร้างอาชีพ

ต่อมาเขาเปิดโรงงานเล็ก ๆ ในกระต๊อบข้างบ้าน ผลิตคันไถเหล็กจนมีอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตเพิ่มขึ้น

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ เขาได้รับการช่วยเหลือจากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดอุบลราชธานี ในเรื่องเทคนิคการผลิต และ

ผู้เชี่ยวชาญซึ่งต้องใช้เวลาสร้างเสริมประสบการณ์จนมีความมั่นใจ และสามารถส่งเป็นสินค้ามาตรฐานสู่ตลาดทั้งภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคอีสานได้

ในวันนี้ธุรกิจทำไถเหล็กของสมศรี แก้ววรรณ เป็นธุรกิจที่มีตลาดเปิดกว้างเกือบทั่วประเทศ ทุกแห่งหนในแวดวงของผู้มีอาชีพเกษตรกรรม

กิจการการทำไถเหล็กของสมศรีต้องซื้อผาลไถที่มีผู้อื่นทำขึ้นมาประกอบโดยซื้อจากโรงหล่อนิรันดร์ จากจังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งมีเพียงแห่งเดียวเท่านั้น และผลิตได้ไม่ตรงกับความต้องการของเขา ดังนั้นเขาจึงคิดทำโรงงานหล่อเหล็กขึ้น และได้ไปขอคำปรึกษาจากอุตสาหกรรม จังหวัดอุบลราชธานี แล้วกลับมาศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองและขอศึกษาดูงานที่โรงหล่อ ท.เจริญ ที่อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี และที่จังหวัดร้อยเอ็ด และได้ลงทุนซื้อผาลไถของโรงหล่อทั้งสองแห่งเอามาศึกษา

ต่อมาเขาทราบว่าโรงหล่อเอเชีย ที่จังหวัดขอนแก่น มีวิธีการทำคันไถแบบทันสมัยโดยใช้ “เตา คิวโปลา” เขาจึงลงมือศึกษาเตาเผาแบบคิวโปลา จนสามารถปรับปรุงเทคนิคให้ดีขึ้น การทำเตาคิวโปลาถ้าจ้างช่างจากกรุงเทพฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายถึง ๑๘๐,๐๐๐ บาท แต่เขาได้คิดค้นหาวิธีทำขึ้นมาเอง สามารถประหยัดต้นทุนการผลิตลงได้เท่าตัว

เตาควิโพล่าที่สมศรีประดิษฐ์ขึ้นมาใช้มีประสิทธิภาพการทำงานได้ดีเท่ากับที่ใช้ในโรงหล่ออื่น ๆ จากนั้นสมศรี ได้หล่อโลหะเป็นผลผลิตหลาย ๆ ประเภท เช่น อะไหล่โรงสีข้าว ประตูลูเตาเมรุ ฝาถัง และอื่น ๆ ที่ลูกค้ามาสั่งทำ เขาประกอบอาชีพนี้ได้ไม่นาน ก็มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน จึงได้ไปขอคำปรึกษาอุตสาหกรรมจังหวัดอุบลราชธานี และได้รับคำแนะนำให้ติดต่อกับบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ไอเอฟซีที) ขอกู้เงินมาลงทุน โดยทำโครงการเสนอบริษัทเงินทุนเพื่อพิจารณา

อรุณรุ่งของชีวิต

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๘ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ได้อนุมัติให้ สมศรี แก้ววรรณ กู้เงินสำหรับกิจการอุตสาหกรรมขนาดย่อมในวงเงิน ๕ ล้านบาท และมีเงื่อนไขต้องย้ายโรงงานให้ห่างไกลจากแหล่งชุมชน และอยู่ติดถนนมีทางคมนาคมสะดวก แต่เขาคิดว่าเงินลงทุนมากเกินไป จึงขอกู้เพียงหนึ่งล้านสี่แสนบาทเท่านั้น และก็ได้รับการอนุมัติสมความประสงค์ เขาซื้อที่ดินจำนวน ๔ ไร่ เพื่อสร้างโรงงานใหม่ที่บ้านเลขที่ ๘๙ หมู่ ๘ บ้านศาลาแดง ตำบลตาตทอง อำเภอเมือง จังหวัดยโสธร อันเป็นที่ตั้งของโรงหล่อ ส.ยิ่งเจริญ ในปัจจุบันนี้โรงงานเปิดดำเนินการเมื่อ ๑๗ มกราคม พ.ศ. ๒๕๒๙

สมศรี แก้ววรรณ ได้ปรับปรุงและคิดค้นวิธีการประหยัดและหารายได้เพิ่มขึ้นเมื่อทำเตาเผาสำเร็จ เขาได้จัดทำเครื่องตัดเหล็ก

เอง โดยใช้ใบมีดรถเกรตที่คนอื่นทิ้งแล้วนำมาชุบให้คืนตัว นอกจากนี้ เขาทำเครื่องปั๊ม เครื่องเจียรในเหล็ก และถ้ามีคนมาสั่งหล่อประตู เมรุเผาศพ ก็จะได้เสนอขายอิฐทนไฟ ประตูวงกบขายควบไปด้วยใน ราคาขายชุดละ ๒๐,๐๐๐ บาท

เขาดำเนินกิจการไปได้ไม่นาน ต้องประสบปัญหาเรื่องทุน หมุนเวียนอีก เพราะเงินที่กู้มาจากบริษัทเงินทุนฯ ได้หมดไปกับการสร้างโรงงานและเครื่องจักร เพื่อไม่ให้งานหยุดชะงักจึงจำเป็นต้องกู้เงินจากนอกระบบกับนายทุนด้วยอัตราดอกเบี้ยสูง รวมยอดเงินที่กู้มาอีกสี่ล้านแปดแสนบาท ซึ่งเป็นภาระหนักไม่น้อย ถ้าเกิดพลาดขึ้น คงเป็นความมิดมนของชีวิตตลอดไป แต่สวรรค์ก็เปิดทางเสมอ สำหรับผู้มีความมานะพยายาม และต่อสู้ชีวิต

กิจการผลิตที่ลงทุนไปดีวันดีคืนขึ้นเรื่อย ๆ ตลาดขายสินค้า ก็มีมากขึ้น จึงเริ่มขยายตลาดจากภาคอีสานสู่ภาคกลาง เช่น จังหวัด อ่างทอง ชลบุรี สระบุรี รายได้เริ่มเป็นกอบเป็นกำ วงเงินที่กู้ลดลงตามลำดับ ที่กู้มานอกระบบสามารถใช้คืนไปได้หมด และต่อมาได้รับการช่วยเหลือจากธนาคารกรุงไทย และบริษัทเงินทุนฯ ให้กู้เงินเป็นทุนหมุนเวียนอีกแหล่งละ ๑ ล้านบาท เพื่อซื้อวัตถุดิบป้อนโรงงาน และเครื่องจักร ซึ่งราคาเครื่องจักร ถ้าซื้อมาเป็นชุดราคาประมาณ ๑๐๐,๐๐๐ บาท แต่ถ้าประดิษฐ์ใช้เองจะใช้จ่ายเพียง ๓๐,๐๐๐ - ๕๐,๐๐๐ บาทเท่านั้น

ทุกวันนี้ยอดจำหน่ายผลผลิตของโรงงาน ส.ยิ่งเจริญ เฉพาะในตัวจังหวัดยโสธร ตกปีละประมาณ ๓-๔ ล้านบาท มีช่างฝีมือประจำโรงงาน ๒๔ คน และคนงาน ๓๘ คน โดยมีลูก ๆ ช่วยบริหารงาน และเป็นแรงกายแรงใจ

จากเส้นทางชีวิตของเด็กบ้านนอกจน ๆ คนหนึ่ง ความรู้แค่นั้นประถมศึกษาปีที่ ๔ แต่อาศัยความอดทนและเพียรพยายามเป็นเลิศ ใครจะคิดบ้างว่า จากเด็กเลี้ยงควายกลางทุ่งผ่านชีวิตเด็กปั๊มในกรุงเทพฯ พ่อค้าลูกขึ้น ช่างหล่อปูน ทำเตา จนกลายมาเป็นเจ้าของโรงหล่อที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในภาคอีสาน มียอดผลผลิตจำหน่ายปีละหลายล้านบาทได้ภายในช่วงระยะเวลาเพียงไม่กี่ปี

สมศรี แก้ววรรณ ได้ใช้ช่วงชีวิตที่ประสบความสำเร็จแล้วด้วยการช่วยเหลือสังคม และการกุศล เป็นวิทยากรให้แก่สถานศึกษา ถึงแม้ว่าเธอจะได้รับการศึกษามาน้อย แต่เธอก็พยายามช่วยเหลือโรงเรียนที่อยู่ใกล้บ้าน เช่น ช่วยทำประตูเหล็กเข้าโรงเรียน และซื้ออุปกรณ์เครื่องกีฬาให้กับโรงเรียน

สมศรี แก้ววรรณ ให้ข้อคิดไว้ว่า สินค้าที่คนใช้มาก แต่ยังไม่มีผู้ผลิต และให้คิดหาวิธีว่าจะทำอย่างไรจึงจะได้เงินมาลงทุนด้วย เพราะในต่างจังหวัดยังมีตลาดจำหน่ายสินค้าอีกมาก

สมศรี แก้ววรรณ ประสบความสำเร็จในวันนี้ได้ เพราะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลและเอกชน เช่น สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

และสถาบันการเงินอื่น ๆ ช่วยเหลือด้านเงินทุนหมุนเวียนและแนะนำ
ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับเทคนิคการผลิต จนได้รับการคัดเลือกให้เป็นนัก
อุตสาหกรรมดีเด่นของจังหวัดยโสธร

จากชีวิตจริงของ คุณสมศรี แก้ววรรณ บ้านเลขที่ ๘๙ หมู่ที่ ๘
ถนนอรุณประเสริฐ ตำบลตลาดทอง อำเภอเมือง จังหวัดยโสธร ๓๕๐๐๐

สัมภาษณ์ : สมชาติ คุณมาศ
วรรณ ช้องดารากุล
อนัญญา พัฒนยินดี

เขียน : สมชาติ คุณมาศ
ภาพ : สมชาติ คุณมาศ
อนัญญา พัฒนยินดี

วัน เดือน ปี : ๒๗ มีนาคม ๒๕๓๕



ไทยไม่ช่วยไทย : ใครจะช่วยเรา

...จากญาติชายแรงงาน ด้วยการรับจ้างแบกไม้ ใน
โรงเลื่อย ด้วยความมานะอดทนสู้งาน เขากับภริยาเปิดร้านขาย
ของชำ ร้านค้าเล็ก...ศูนย์บริการถ่ายเอกสาร รับเคลือบบัตรเข้า
ปกหนังสือ ฯลฯ อาศัยที่เป็นคนช่างสังเกต และไม่มองข้ามสิ่ง
เล็ก ๆ น้อย ๆ

ปัจจุบัน เขาเป็นเจ้าของกิจการ “ไม้จิ้มฟันแขนงไม้”

จรัส ภูผลทาน วัย ๖๐ ปีเศษ เป็นชาวจังหวัดพระนคร-
ศรีอยุธยา

ชีวิตวัยเด็ก เมื่อเขาเรียนจบชั้น ป. ๔ เป็นช่วงระหว่าง
สงครามโลกครั้งที่ ๒ เขาช่วยพ่อแม่ล่องเรือค้าข้าว โดยซื้อข้าวสาร
จากจังหวัดสระบุรี แล้วใส่เรือล่องไปขายที่กรุงเทพฯ

พอโตขึ้นมาหน่อย ก็หนีพ่อแม่ ออกจากบ้านไปทำงานหลายแห่ง เช่น เป็นลูกจ้างที่ร้านขายยา ทำงานโรงหล่อ งานก่อสร้าง และโรงงานกระเบื้อง

จรัส ภูผลทาน ทำงานไม่เป็นโล้เป็นพาย แต่ก็ได้ประสบการณ์ เขาเดินทางมาเผชิญโชคที่จังหวัดเชียงใหม่ แบบมาตายเอาดาบหน้า

ครั้งแรกที่มาถึงจังหวัดเชียงใหม่ เขาไปทำงานเป็นกุสที่โรงเลื่อยหน้าวัดพระสิงห์วรวิหาร เป็นงานที่หนักเอากการ เพราะมีหน้าที่แบกขนไม้ โดยได้รับค่าจ้างวันละ ๔ บาท

เขาผ่านความทุกข์ยากมามากมาย พออายุได้ ๒๘ ปี ก็ย้ายมาอยู่ที่จังหวัดเพชรบูรณ์ ทำงานที่โรงงานกระเบื้อง

จรัส ภูผลทาน เดินทางกลับมาจังหวัดเชียงใหม่อีกครั้งหนึ่งในปี พ.ศ. ๒๕๐๐ ขณะที่มีอายุได้ ๓๐ ปี และในปีนั้นเอง เขาได้พบรักและแต่งงานกับสาวชาวเชียงใหม่ ซึ่งเป็นช่างตัดเสื้อ เขาและภรรยา ได้กัดฟันต่อสู้โชคชะตามาด้วยความอดทน

เขาเล่าให้ฟังว่า วันแรกของการแต่งงานอยู่กับภรรยาใหม่ ๆ เขามีเงินอยู่เพียง ๑๐ บาท จึงออกไปรับจ้างแบกขนไม้ที่โรงเลื่อย ต่อมาได้ไปขอเช่าที่ดินปลูกดอกไม้ ปลูกผัก แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ

ต่อมาได้ไปสมัครเป็นลูกจ้างบริษัทจัดสรรที่ดิน เขาทำงานด้วยความตั้งใจจริง ไม่เคยเกี่ยงงาน สิ่งใดที่สามารถทำได้ก็จะทำ



จรัส ภูมิตาน





ไม่เคยนิ่งดูดาย จึงเป็นที่รักใคร่ชอบพอของนายจ้าง และเพื่อนร่วมงานทุกคน

การเป็นคนขยัน ประหยัด รู้จักการเลือกอาชีพและมองลู่ทางทำมาหากิน จรัส ภูผลทาน และภริยา สามารถเก็บรวบรวมเงินได้ก้อนหนึ่ง จึงเอาเงินไปลงทุนซื้อเครื่องถ่ายเอกสาร ในราคา ๒๐,๐๐๐ บาท แล้วมาขอเช่าที่หน้าร้านของร้านขายกาแฟ “โซคชัย” ซึ่งตั้งอยู่มุมถนนใกล้ศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่หลังเก่า ในราคาค่าเช่าเดือนละ ๓๐๐ บาท แล้วเปิดบริการรับถ่ายเอกสาร ขณะเดียวกันเขาก็ยังคงทำงานเป็นลูกจ้างอยู่ที่บริษัทจัดสรรที่ดิน

คนเราถ้าขยัน และหมั่นสร้างความคิด ย่อมจะต้องมีคนเมตตา

จรัส ภูผลทาน เป็นคนขยัน และมีความซื่อสัตย์ ผลแห่งความดีที่ได้กระทำต่อเนื่องมายาวนาน ทำให้เจ้าของหมู่บ้านจัดสรรเมตตา และให้เขายืมเงินมาหนึ่งแสนสามหมื่นบาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย เพื่อนำมาเป็นทุนในการเปิดกิจการศูนย์บริการถ่ายเอกสาร ชื่อ “จรัสธุรกิจ”

จรัส ภูผลทาน เป็นนักคิด นักฝัน และเป็นคนช่างสังเกต จากการที่เป็นคนที่ชอบแกะฟัน และได้รับแรงบันดาลใจจากการอ่านนิตยสารบรรณไฟฟ้า...

“ไม่จำเป็นที่ใช้อยู่ตามโรงแรมใหญ่ ๆ ผลิตผลจากฝีมือของเจ้าหนูชาบูไร ตัวเล็ก ๆ...

บทความนั้นนับว่ามีส่วนที่ทำให้เขาเกิดความเชื่อมั่นในตนเอง และคิดว่าไม่ใช่เรื่องเลือบ่ากว่าแรงอะไรเลย ขนาดเด็กตัวเล็ก ๆ ยังสามารถคิดประดิษฐ์ทำออกมาได้

เขาเริ่มคิดถึงการสร้างงาน โดยเฉพาะการผลิตสินค้า ที่คนต้องใช้ในชีวิตประจำวัน และเห็นว่าไม้จิ้มฟันนี่แหละ สามารถสร้างความร่ำรวยให้แก่เขาได้ไม่แพ้สินค้าประเภทไม้แขวนเสื้อ ผ้าอนามัยสตรี สบู่ ยาสีฟัน ฯลฯ

จรัส ภูผลทาน ตัดสินใจเดินทางไปสำรวจอาชีพที่ฮ่องกงและประเทศจีน เพื่อเปิดตาตัวเองให้กว้างทางด้านอาชีพแต่ก็ไม่ได้ความคิดที่แปลกใหม่ และมองไม่เห็นช่องทางในการประกอบอาชีพอื่น ๆ แต่อย่างใด

เขามีความเห็นว่ ไม่มีอะไรที่ดีไปกว่า ความคิดเรื่องทำไม้จิ้มฟันของเขาอย่างแน่นอน

เมื่อคิดจะทำไม้จิ้มฟัน เขาเริ่มต้นศึกษาหาความรู้ ประกอบกับไม้ไผ่ หรือชาวเชียงใหม่เรียกว่า “ไม้เอี้ย” มีอยู่ทั่วไปในพื้นที่บ้าน โดยเฉพาะที่หมู่บ้านป่าบง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ และชาวบ้านสวนใหญ่ก็มีอาชีพสานกระบุงตะกร้าอยู่แล้ว

เขาเล่าให้ฟังว่า เนื่องจากเป็นคนชอบแกะฟัน ดังนั้น ยามหลังอาหารเขาจะแกะฟัน จนกระทั่งติดเป็นนิสัย เป็นไปอย่างเคยชิน เขาเคยแกะฟันด้วยวิธีการสารพัด ตั้งแต่การใช้ไม้ก้านธูป ไม้กลัด กระทง แข่งถ่าน ดับจาก และชะลอมมาแกะฟัน เขาลองมาหลาย

ชนิด แต่มาดัดใจดอกไม้ไฟ เพราะสามารถแกะคุ้ยพันได้ดี เขามีความเชื่อมั่นว่า ไมไฟมีคุณสมบัติเหมาะแก่การนำมาทำเป็นไม้จิ้มฟันมากที่สุด

เขากล่าวว่าคนบ้านนอกส่วนใหญ่ต่างก็เคยใช้ไมไฟเหลาแกะพันกันมาแล้วทั้งนั้น และไม่เห็นจะมีอันตรายแต่อย่างใด นี่คือความรู้สึกของเขา

จากประสบการณ์ที่เคยแกะพันด้วยวิธีการสารพัดชนิด เขาพบว่าไม้จิ้มฟันที่ทำด้วยพลาสติก เวลาเราจิ้มเข้าไปในชอกฟัน บางครั้งจะชักไม่ค่อยออก เพราะพลาสติกนั้นมีความยืดหยุ่น จึงอาจเป็นอันตรายต่อฟันและเหงือก สำหรับไม้จิ้มฟันกลองละ ๒ บาท ที่วางขายทั่ว ๆ ไป เมื่อนำมาใช้จิ้มเข้าไปในชอกฟัน ก็มักจะหักทำให้เจ็บเหงือกและรำคาญ ส่วนไม้จิ้มฟันอีกชนิดหนึ่ง ที่เป็นแบบแหลมหัวแหลมท้าย ที่มีไว้บริการตามโรงแรม หรือภัตตาคารชั้นดี เวลาใช้จิ้มเข้าไปในชอกฟัน มักจะจิ้มไม่ทะลุตลอด

จรัส ภูผลทาน ใช้ความพยายามเกือบ ๓ ปี ด้วยการเก็บตัวอย่างของไม้จิ้มฟันทุกชนิดมาศึกษา เสร็จแล้วจึงทดลองทำไม้จิ้มฟันของตนเอง

ปี พ.ศ. ๒๕๑๙ ซึ่งเป็นปีแรกของการทำไม้จิ้มฟัน เขาเหลาดอกมาจิ้มฟัน ต่อมา จรัส ภูผลทาน ได้พยายามพัฒนารูปแบบให้มีรูปร่างเหมาะกับการจับใช้งาน นั่นคือ ด้านปลายให้มีความเรียวบาง ทำรูปร่างเป็นแบบใบพาย ให้สามารถใช้แกะ

ซ่อนไขเข้าไปในชอกฟันได้ เสร็จแล้วนำไปแจกพรรคพวก คนรู้จัก ไปทดลองใช้ในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ ใครเห็นใครชอบ ใครใช้ใครชม และพอถึงปี พ.ศ. ๒๕๒๔ ไม้จัมฟันแขนงใหม่ของเขาก็เริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากนักแคะฟันทั่วไป เขาจึงเอาไปวางขายตามตลาดและสหกรณ์นครเชียงใหม่

การทำไม้จัมฟันของเขาเริ่มจากการลงทุนครั้งแรกด้วยการซื้อไม้ไผ่มา ๑๐ บาท เขาทำไม้จัมฟันขายได้เงิน ๕๘๐ บาท ซึ่งนับว่ามีกำไรงดงามทีเดียว

วิธีการทำไม้จัมฟัน เริ่มจากการซื้อไม้ไผ่ปล้องยาว ๆ มาเหลาจักตอก แล้วตากแดดแล้วเอาไปรูดให้กลมโดยผ่านเครื่องมือเหลาที่เป็นรูปเหล็ก เริ่มเหลารูดให้กลมจากรูขนาดใหญ่ มาขนาดกลาง มาถึงขนาดเล็กตามลำดับ จะทำให้ได้เส้นตอกกลมที่มีผิวเรียบ และมีขนาดเท่ากันทุกเส้น เสร็จแล้วเอาเส้นตอกที่ได้มาตัดเป็นท่อน ๆ ตามขนาดความยาวที่ต้องการ แล้วนำมาตัดปาดให้บางทั้ง ๒ ด้านเพื่อให้สะดวกแก่การนำไปใช้ สามารถซ่อนไขเข้าช่องฟัน เสร็จแล้วนำไม้จัมฟันที่ทำเสร็จเรียบร้อยแล้วไปเข้าตู้อบฆ่าเชื้อโรค ก็เป็นอันเสร็จขั้นตอนในการทำ...

ไม้จัมฟันแขนงใหม่ของ จรัส ภูผลตาน ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางเพราะแคะง่าย สามารถซ่อนไขเข้าไปตามชอกฟันและที่สำคัญคือ มีคุณภาพดี มีความคงทน ไม่หักง่าย ทำความสะอาดได้ และสามารถเก็บไว้ใช้ได้หลาย ๆ วัน

กิจการไม้จิ้มฟันแขนงไม้ดำเนินไปด้วยดี เขาจึงขยายตลาดมาที่กรุงเทพฯ โดยจัดวางขายตามห้างสรรพสินค้า เช่น ห้างโรบินสัน เซ็นทรัล เดอะมอลล์ สหกรณ์ลาดพร้าว และห้างจัสโก้ โดยบรรจุไม้จิ้มฟัน กล่องละ ๑๐๐ อัน ขายราคากล่องละ ๑๐ บาท

ตอนแรกที่เขาเอาไม้จิ้มฟันแขนงไม้มาเสนอวางขายที่สหกรณ์ลาดพร้าว คุณป้าที่สหกรณ์บอกว่าราคาแพง แต่ก็ยังโชคดีที่มีคนยืนอยู่ข้าง ๆ พูดว่า “ของฝากขายรับเอาไว้ได้ไม่เสียหายหรอก” ไม้จิ้มฟันแขนงไม้ของเขาจึงได้วางขายอยู่ที่สหกรณ์ลาดพร้าว มาจนกระทั่งทุกวันนี้

นอกจากจะวางขายไม้จิ้มฟันแขนงไม้ตามห้างสรรพสินค้าทั่ว ๆ ไปแล้ว เขาเคยนำผลงานไม้จิ้มฟันแขนงไม้ไปจัดแสดงในงานสัปดาห์วิทยาศาสตร์ ที่ท้องฟ้าจำลอง กรุงเทพฯ เอกมัย

เด็กนักเรียนหลายคนที่มาเที่ยวชมงานพูดว่า...

“อะไรกันวะ งานสัปดาห์วิทยาศาสตร์ เอาไม้จิ้มฟันมาแสดง”

เขาจึงต้องอธิบายและชี้แจงให้เด็กทราบถึงกรรมวิธีในการผลิตไม้จิ้มฟันแขนงไม้ ซึ่งอาศัยกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ โดยเฉพาะการผ่านกรรมวิธีการอบฆ่าเชื้อโรค ซึ่งเด็กก็เข้าใจ

จรัส ภูผลทาน มีความภูมิใจที่กิจการของเขามีส่วนช่วยสังคม ทำให้ชาวบ้านป่าบางมีงานทำ นั่นคือ การใช้วัสดุและแรงงานในท้องถิ่น เขามีคนงานกว่า ๓๐ คน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเด็ก

และผู้หญิง เขาบอกว่าการทำไม้จิ้มฟันที่ชาวบ้านทำกันก็แสนจะสบาย เขาจะฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการทำและการใช้เครื่องมือให้เมื่อเห็นว่าสามารถทำได้ก็จะแจกเครื่องมือให้เอากลับไปนั่งทำที่บ้าน

เขากล่าวว่า ถ้าไทยไม่ช่วยไทย ใครจะช่วยเรา...

จรัส ภูผลทาน ให้ข้อคิดในการประกอบอาชีพว่า...

เด็กหรือเยาวชนที่คิดสร้างงานด้วยการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใดก็ตาม ควรคิดทำสิ่งที่คนใช้แล้วทิ้งเลย และควรหาตลาดง่าย

คนเรานั้น หากมีความมานะอดทน ตั้งใจจริง ไม่มองข้ามสิ่งเล็ก ๆ น้อย ๆ รู้จักสังเกตและพยายามศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม อยู่เสมอ ย่อมมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิตได้ทุกคน

ไม้จิ้มฟันแขนงใหม่ของจรัส ภูผลทาน ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์ดีเด่นจาก World International in Thailand ในปี พ.ศ. ๒๕๒๕ และได้รับพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

นับว่าเป็นเกียรติประวัติของ จรัส ภูผลทาน ที่กรากกรำงานมาอย่างหนัก

ปัจจุบันแม้ว่าเขาจะมีอายุได้ ๖๐ ปีเศษแล้ว แต่ความคิดแปลกใหม่ และไฟในตัวของเขา ยังโชติช่วงชัชวาลอยู่ตลอดเวลา เขามีโครงการอนาคตที่จะนำ “ว่านหางจระเข้” สมุนไพรมหัศจรรย์มาใช้ประโยชน์ ซึ่งเราเชื่อว่าเขาต้องทำได้

จากชีวิตจริงของ คุณจรัส ภู่มลทาน เลขที่ ๑๖๑ ถนนพระปกเกล้า
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

สัมภาษณ์ : สวัสดิ์ สุวรรณอักษร
มะเต๋อ 'เสมา

ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

เขียน : ธรรมศักดิ์ มีอิสระ

ถ่ายภาพ : อารังศักดิ์ อารังเลิศฤทธิ์

วัน เดือน ปี : กันยายน





พิมพ์ที่

โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก

ซอยเทพนิรมิตร 2 ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
โทร. 587-3137



ชีวิตต้องสู้ ๑๓