

ธุรกิจ คิดไม่เล็ก

ธุรกิจเล็กๆที่เกิดจาก
หัวใจและความคิด
ไม่เล็กจากคนพิการ

DISABILITY
INCLUSIVE
BUSINESS
(DIB)

ຮຸກຮຸກ ຕິດ ໄປເລີກ &



ธุรกิจคิดไม่เล็ก

ISBN: 978-974-299-221-7

พิมพ์ครั้งที่ 1: มิถุนายน ๒๕๕๘

จำนวนพิมพ์ ๕๐๐ เล่ม

ที่ปรึกษา

พญ.วัชรา ริ้วไพบูลย์

ผู้เขียน

โอปอล์ ประภาวดี

ประสานงาน

วรรณพร บุญเรือง

ออกแบบปกและรูปเล่ม

สุรติ โตมรศักดิ์

ภาพประกอบ

นันทวัน วาตะ

พิมพ์ที่

บริษัท สหมิตรพรินต์แอนด์พับลิชชิง จำกัด

สนับสนุน

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

จัดพิมพ์และเผยแพร่

สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.)

ชั้น 4 อาคารสุขภาพแห่งชาติ กระทรวง

สาธารณสุข ถ.ติวานนท์ ต.ตลาดขวัญ

อ.เมือง จ.นนทบุรี ๑๑๐๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๘๓๒ ๙๒๐๐

www.hsri.or.th

<http://kb.hsri.or.th>

DISABILITY INCLUSIVE BUSINESS



คำนำ

สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ได้จัดทำโครงการเพิ่มโอกาสด้านการมีอาชีพและรายได้ของคนพิการและการขยายเครือข่ายการประกอบการด้านสังคมของคนพิการ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) โดยตระหนักถึงการมีงานทำและมีรายได้ที่เพียงพอของคนพิการ ว่าเป็นปัจจัยทางสังคมที่กำหนดสุขภาพที่สำคัญ ซึ่งจำเป็นต้องส่งเสริมให้มีการยกระดับการประกอบอาชีพ การเพิ่มโอกาส การเข้าถึงอาชีพให้กับคนพิการ ทั้งนี้จะเป็นการลดภาระด้านเศรษฐกิจให้กับครอบครัวและสังคม

ที่ผ่านมา สวรส. และสถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) ได้เริ่มดำเนินการเพื่อพัฒนาอาชีพอิสระในชุมชนของคนพิการ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 ตลอดจนพัฒนาความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ต้นทุน และเชื่อมโยงช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับคนพิการ

ทั้งนี้ มีผลิตภัณฑ์จากคนพิการที่มีความเป็นมาและมีเรื่องราวที่น่าสนใจจำนวนมาก ซึ่งจะถ่ายทอดผ่านหนังสือ “ธุรกิจ คิดไม่เล็ก” เล่มนี้

หนังสือเล่มนี้มุ่งหวังให้ผู้อ่านได้รู้จักและสนับสนุนธุรกิจของคนพิการ โดยมีได้มุ่งหวังให้เป็นหนังสือที่บอกเล่าธุรกิจของคนพิการเพื่อให้คนทั่วไปได้ข้อหาคำสอนต่างๆ เพราะความเมตตาของสวรส. ว่าผู้ทำเป็นคนพิการ แต่ให้ชื่อหรือเห็นคุณค่าเพราะตระหนักถึงคุณค่าในตัวสินค้าจริงๆ

นอกจากนี้ ยังมุ่งหวังให้ผู้อ่านเกิดแรงบันดาลใจในการเรียนรู้ธุรกิจนอกกรอบ โดยที่ความพิการมิได้เป็นอุปสรรคต่อการเรียนรู้

สาระสำคัญของหนังสือไม่เพียงเป็นการวิเคราะห์และถอดบทเรียน
ธุรกิจของคนพิการหรือธุรกิจที่ทำแล้วประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่ยังสอด
แทรกด้วยความรู้ในเชิงสังคมวัฒนธรรม โดยเฉพาะความหมายในการทำ
ธุรกิจและการบริโภคของผู้คนยุคปัจจุบัน เพื่อให้ผู้อ่านเกิดไอเดียไปต่อยอด
พร้อมกับได้แรงบันดาลใจในการประกอบธุรกิจได้จากการอ่านหนังสือเล่มนี้

“ธุรกิจ คิดไม่เล็ก” นี้จะเป็นประโยชน์และแรงบันดาลใจในการเริ่ม
ทำธุรกิจของคนพิการ ตลอดจนบุคคลทั่วไป ความสำเร็จของการดำเนินงาน
จัดทำหนังสือนี้ เกิดขึ้นจากความร่วมมือของคนพิการเจ้าของผลิตภัณฑ์

สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุขจึงขอขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้

นายแพทย์พีรพล สุทธิวิเศษศักดิ์

ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข

เกริ่นนำ

หนังสือเล่มนี้ว่าด้วยเรื่องอะไร โมเดลการทำธุรกิจหรือ การนำเสนอสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่มาจากฝีมือคนพิการหรือ เรื่องเล่าเคล้าเสียงหัวเราะและรอยน้ำตาของชีวิตคนพิการกระนั้นหรือ

ถูกทั้งหมดและไม่ถูกทั้งหมดที่กล่าวมา

หากทว่าคำตอบให้สั้นและกระชับที่สุดคือ เป็นหนังสือที่ว่าด้วย “เรื่องเล่าเกี่ยวกับการลงมือทำธุรกิจของคนพิการ”

เหตุใดคนพิการต้องมาทำธุรกิจ ฟังดูน่าฉงน

เรื่องเล่าส่วนใหญ่มีแต่เรื่องชีวิต กำลังใจ การต่อสู้กับอุปสรรคในทางกายภาพ และหากมีการนำเสนอเรื่องการทำงานอาชีพแล้วละก็

มักเป็นการทำงานอาชีพที่เกี่ยวข้องกับงานสงเคราะห์ และงานฝีมือเล็กๆ น้อย

หากทว่าหนังสือเล่มนี้อาจหาญนำเสนอเรื่องมาชนกัน

คล้ายๆ กับ “การจับแพะชนแกะ” ก็ไม่ปาน

ด้วยว่ามันต้องการสะท้อนความเชื่อสองอย่าง

คือหนึ่งคนพิการสามารถทำธุรกิจได้และทำได้ดีหากได้รับโอกาส คนพิการไม่จำเป็นต้องมีอาชีพถักสายน้ำเกลืออยู่ตามมูลนิธิต่างๆ เสมอไป

ประการที่สองคือ ธุรกิจไม่ใช่เรื่องเลวร้าย

ไม่ใช่เรื่องการตะกระตะกรามหาผลประโยชน์อย่างหน้ามืดตามัว

ดังที่มโนสำนึกของคนไทยทั่วไปมักเข้าใจกัน

หากมันคือการพยายามสร้างทั้งอัตลักษณ์ที่มีทั้งคุณค่าและศักดิ์ศรี

คู่ไปกับความมั่งมีศรีสุข ความมั่นคงในเสถียรภาพทางการเงิน

นักธุรกิจ (เล็ก ๆ) หัวใจ (ใหญ่ ๆ) ในสภาพร่างกายที่อาจจะไม่สมบูรณ์
พร้อมเหล่านี้ กำลังสะท้อนให้พวกเราเห็นว่า

ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางปัญญา ธุรกิจ และความพิการ เป็นทั้ง
ถ้อยคำและรูปธรรมที่สำคัญ

ที่ควรจะได้รับ การสนับสนุน ส่งเสริม ให้มีการปรับประยุกต์ต่อยอด

โมเดลทางธุรกิจ การตลาด มาร์เก็ตติ้ง สร้างแบรนด์ รีแบรนด์ฯ

ไม่ใช่เรื่องละเมอเพ้อพก ไม่ใช่เรื่องของทฤษฎีนิยมนามธรรม แต่มัน
หมายถึงอีกหนึ่งช่องทางสำคัญที่จะทำให้คนพิการในสังคมไทย

มีคุณ มีค่า มีศักดิ์ มีศรี มากกว่าการปล่อยให้พวกเขาหลงตาม
ตามขอ

สิทธิในความเป็นคนอย่างที่เป็นอยู่ก็เป็นได้ ●



สารบัญ

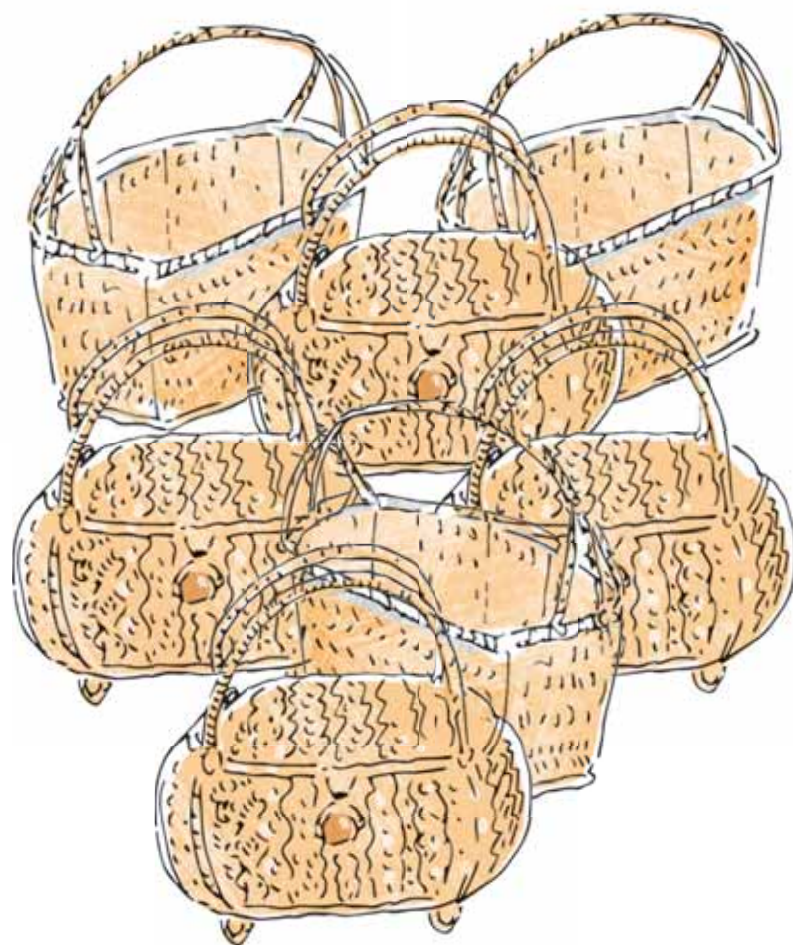
เกริ่นนำ	6
ของฝากจาก“ไอ้พวกสุพรรณ”	10
พลังของความมืด: ความหวัง และ ความสุข ที่ POWER BLIND	26
งานคือชีวิต	54
ฟาร์ม-ฝัน	80
แปลงสินทรัพย์ให้เป็นโอกาส	100
How to Make a Chiang Kam Quilt	120
คนเพาะพันธุ์ไม้ ต้นไม้ปลูกคน	142
ทำชีวิตที่ดี ด้วยการทำความดี	160
ธุรกิจจากชีวิตนอกรั้วโรงเรียน	180
เหตุผลที่คนควรอยู่ด้วยกัน	200

ไม้ดอกกระถาง	222
เจียระไนชีวิต	244
กรณีศึกษารูปแบบธุรกิจและการประกอบการ ที่หลากหลายของคนพิการในสังคมโลก	260
บทส่งท้าย	280



๑

ของฝากจาก
“ไฉ่พวกสุพรรณ”



วาณิช จรุงกิจอนันต์ นักเขียนรางวัลซีไรต์ผู้วายชนม์ ได้เคยกล่าวไว้ในหนังสือ “ไอ้พวกสุพรรณ” ซึ่งเป็นหนังสือแนะนำรวมทั้งวิเคราะห์วิจารณ์เพลงลูกทุ่ง

ในตอนหนึ่งของหนังสือนี้ และชื่อตอนตรงกับชื่อหนังสือ วาณิชสะท้อนว่า คนกรุงเทพฯ มักเปรียบเทียบให้คนอื่นเป็น “พวกบ้านนอก” และคงไม่มีที่ไหนที่คนกรุงเทพฯ เอามาล้อเลียนความเป็นบ้านนอก เท่าที่สุพรรณบุรี

อนึ่งความเป็นบ้านนอกนั้น มิได้เป็นส่วนด้อยหรือสิ่งที่น่าเยาะเย้ยเพียงอย่างเดียว ความเป็นบ้านนอกมักมากับสำนึกของควมมีเสน่ห์เฉพาะตัว ความเป็นธรรมชาติ ความบ้านๆ ใสซื่อ ตรงๆ โฉ่งฉ่าง ไม่ประดิษฐ์ประดอยหรือแสวงเป็นสิ่งที่ไม่ใช่ตัวเอง

สิ่งเหล่านี้กลายมาเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ของพวกสุพรรณแถบถิ่นนี้ ดังผลิตภัณฑ์ที่ คุณนิอร ปิ่นสุวรรณ และเครือข่ายเพื่อนๆ คนพิการในชุมชนได้ช่วยกันสร้างสรรค์ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากเชือกฟางดังที่เห็นอยู่นี้





อิสรภาพสำคัญกว่าความปลอดภัย

“โอ้เอ๋ย มึงมันคนขำปึกษาเป่ มึงจะแยกจากอกพ่ออกแม่ไปทำมาหากินเอง ไปไม่รอดหรอก และทำไม่ได้หรอก” นี่ไม่ใช่คำเยาะเย้ยถากถาง แต่เป็นคำกล่าวตรงไปตรงมาเพราะคนเป็นพ่อแม่บ้านนอก ที่อดเป็นห่วงลูกสาวที่พิการอย่างนิอรไม่ได้ เมื่อครั้งเธอมีครอบครัวและบอกความจำนงกับพ่อแม่ว่า จะแยกเรือน และออกมาทำมาหากินจากน้ำพักน้ำแรงของตัวเอง

นิอร ปีนสุวรรณ ซึ่งเป็นแกนนำคนสำคัญในการทำลิดรอนท์ น้ำตาลลอบเข้าเมื่อเล่าและได้ในวันเวลาที่เธอเดินออกจากบ้านมาเพื่อจะมาตั้งครอบครัวและหารายได้เลี้ยงชีพ

เธอเล่าว่าคำเหล่านั้นยังชัดเจนอยู่ในหูจนถึงบัดนี้ แต่นั่นก็ไม่เคยทำให้เธอท้อ ไม่เคยทำให้เธอโกรธบุพการี

ในวัยวันนั้นได้คิดในใจว่า พื้นที่ ความอิสระ และรายได้จากน้ำพักน้ำแรงต่างหากที่เธอต้องการ มากกว่าความมั่นคง ปลอดภัย ที่พ่อแม่มอบให้

ถึงจะพิการขาเป็นโพลิโอ แต่เธอก็คือคน คนที่มีศักยภาพ มีความคิด มีเรี่ยวแรง เธออยากมีชีวิตเป็นของตัวเอง มีอิสระในการล้มเอง เจ็บเอง ลูกเอง เธอปรารถนาในสิ่งนั้น ปรารถนาจะเรียนรู้มากกว่าจับเจ่าอยู่กับพื้นที่แห่งความมั่นคงปลอดภัยที่พ่อแม่มอบให้

ความมั่นคงคืออะไร มันสำคัญมากจริง ๆ หรือหรือ เพราะสำหรับเธอ หากไม่มีอิสระ ไม่ได้เรียนรู้ ไม่ได้ทดลองชีวิต ไม่ได้ควบคุมบังเหียนชีวิตด้วยตัวเอง เธอก็ไม่คิดว่าชีวิตของเธอจะเป็นชีวิต

จากนั้นนอร์ตัดสินใจออกจากบ้าน และเริ่มประกอบอาชีพด้วยการรับจ้างเล็กๆ น้อยๆ จากทักษะที่มีติดตัวมาตั้งแต่เด็ก คือเป็นคนชอบเย็บปักถักร้อย ชอบประดิษฐ์ประดอย ชอบเรียนรู้ไปหมดไม่ว่าจะเป็นการถักโครเชต์ การเย็บเสื้อผ้าฯ

ทั้งหมดนี้เธอเรียนรู้จากที่ไหน สถาบันการศึกษาใด หลายคนอาจสงสัย

เปล่า เธอไม่ได้จากที่ไหนเลย วิธีการที่ทำให้เธอได้ความรู้มาคือ “ครูพักลักจำ” วิธีการเหล่านี้ช่วยให้เธอทำงานประดิษฐ์ต่างๆ ได้และเป็นที่ยังมีฝีมือจนคนในหมู่บ้านมาว่าจ้างไม่ขาดสาย

และเพราะอาจเป็นคนที่ขี้อายไม่สมบูรณ์ สิ่งที่มาแทนที่คือทักษะด้านอื่นๆ จะว่าไปคุณสมบัติเช่นนี้ใช่ว่าจะพบเจอได้จากคนพิการเช่นคุณนอร์เท่านั้น คนพิการคนอื่นๆ ต่างมีคุณสมบัตินี้กันแทบทั้งนั้น

นี่กระมังศักยภาพอันพิเศษของของมนุษย์ที่ทำให้ต่างจากสิ่งมีชีวิตชนิดอื่น กล่าวคือเมื่อเราอ่อนด้อยในสิ่งใด เราก็มักจะคว้าสิ่งอื่นมาแทนที่

ฉะนั้น เชื่อเถิดว่าภายใต้ตะวันดวงใหญ่นี้ หากเสาะหา แสวงหา โอกาส และไม่ยอมจำนน ไม่มีชีวิตใดจะด้อยค่าไปกว่ากันเลย

ความเป็นผู้หญิง กับการทำธุรกิจ

นอริกก็คล้ายๆ กับผู้หญิงในแถบถิ่นอุษาคเนย์ทั่วไป ที่มีทั้งทักษะและเป็นผู้มีบทบาทในเชิงเศรษฐกิจในฐานะ “แม่ค้า” ในชุมชน

เธอเล่าว่าผ่านงานมาหลายอย่าง เริ่มทำงานที่ได้เงินจริงๆ มาตั้งแต่ อายุ ๑๑ ขวบ จากการเริ่มเย็บปักถักร้อยบ้าง ทำโครงเสื้อ ทำชิ้นส่วนคอเสื้อให้ช่างตัดเย็บในหมู่บ้าน ถักเสื้อ ถักผ้ามาขึ้น สิ่งละอันพันละน้อยเหล่านี้พาให้เธอหาเลี้ยงชีวิตและครอบครัวมาได้เรื่อยๆ

ทั้งยังเป็นคนชอบทดลอง ชอบทำโน่นนี่นั่น ทำกระเป๋าบ้าง ร้อยลูกปัดบ้าง เย็บริมผ้าเช็ดหน้าบ้างอะไรบ้าง นอริกเล่าว่าเธอทำทั้งนั้นที่ได้งานสุจริตและเงิน

จริงสินะ ใครกันหนอชอบว่าคนไทยยากจนเพราะขี้เกียจ ขี้ขลาดขี้เขิน คอเป็นเอ็นเพราะเท่าที่เห็นๆ มา ไม่เคยเห็นคนจนขี้เกียจสักราย

มีแต่คนจนเพราะที่ขาดโอกาส ขาดทุน ขาดการส่งเสริมทักษะที่เขาชำนาญมากว่า

นอริกเล่าต่อว่า เธอหาเลี้ยงชีพอย่างนั้นเรื่อยมา กระทั่งเมื่อเวลาผ่านไปความเป็นชุมชนค่อยๆ สลายลง คนในชุมชนเริ่มออกไปหางานข้างนอก บริษัทฯใหญ่ส่งสินค้าและเสื้อผ้าราคาถูก มาตีตลาดในชุมชน เธอจึงออกไปทำงานรับจ้างเป็นแม่บ้านให้ตามบริษัท และทำอาชีพนี้เรื่อยมายาวนานถึง ๓๖ ปี เมื่อจนอายุมากเข้าจนถึง ๖๐ ปี จึงทำไม่ไหว จึงปลดเกษียณและกลับมาอยู่บ้าน ที่สุพรรณบุรีแห่งนี้อีกครั้งในปี ๒๕๔๙

ประจวบเหมาะกับปีนั้น มีองค์กรพัฒนาชุมชนเข้ามาในหมู่บ้าน

ต้องการพัฒนาชุมชน และอยากให้ชาวบ้านมีรายได้เสริม จึงชักชวนคุณนิอร มาเป็นวิทยากร และส่งเสริมให้ได้ไปดูงานเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับที่อื่นๆ

คุณนิอร จึงเริ่มงานจากสิ่งที่มีทักษะมีความสามารถดังครั้งในอดีตอีกหน จากความช่างสังเกตจึงพบว่าโครงหวายนำมาทำตะกร้าได้ดี แต่มีข้อเสียคือแตกหักง่าย แถวบ้านมีโรงงานทำเหล็กและมีเศษเหล็ก โครงเหล็ก เหลือๆ อยู่ น่าจะก็เอามาทำโครงตะกร้าได้บ้าง อีกทั้งการทำจากโครงเหล็กมีข้อดีคือคงทน ถาวร และสามารถถอดสิ่งห่อหุ้มไปซักได้ ตากแดดได้ เธอจึงทดลองทำดู

คุณูปการของการได้เป็นวิทยากรเป็นเสมือนจุดเปลี่ยนที่สำคัญ ที่ช่วยให้เธอพบความเปลี่ยนแปลงหลายประการ ทั้งได้ค้นพบศักยภาพในตัวเอง ได้ความมั่นใจ ได้รู้ว่าตัวเองไม่ใช่คนพิการที่ขี้เกียจเสียขา แต่เป็นคนที่สามารถจะเป็น “ครู” สอนคนอื่นๆ จากทุนจากฐานความรู้ที่มีได้

“เขาก็มาเชิญเป็นวิทยากร ครั้งแรกที่เดิมบางนางบวช ไปเป็นวิทยากรสอนพวกที่เคยติดยาเสพติด จนปี ๕๐ มีโอกาสได้พบเจอกับเจ้าหน้าที่จากสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ได้ร่วมมือกับ สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) และสถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) เข้ามาช่วยกันสนับสนุนให้ความรู้เรื่องการทำธุรกิจ ทั้งพาไปฝึกอบรม สอนการทำบัญชี สอนเรื่องการทำการตลาด ไม่น่าเชื่อว่าคน จบป.๔ อย่างเราจะได้มีโอกาสอย่างนี้ ตอนนั้นรายได้หลักก็มาจากการเป็นวิทยากร และการริเริ่มทำผลิตภัณฑ์นี้แหละค่ะ”

เมื่อมีทั้งความรู้ ความมั่นใจแล้ว คุณนิอรยังช่วยคนพิการคนอื่นๆ

ในชุมชน โดยชวนคนพิการและผู้ดูแลในครอบครัวมาทำผลิตภัณฑ์ด้วยกัน
แรกๆ ก็ไม่ค่อยมีใครสนใจและเห็นด้วยเพราะมีทัศนคติว่ามาฝึกอบรมแล้ว
ต้องได้เงิน ต่อมาก็เลยรวมกลุ่ม มีเจ้าหน้าที่มาช่วย มีเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน
มาช่วยให้ทัศนคติใหม่ๆ ก็เริ่มเข้าที่เข้าทางมากขึ้น ทุกคนต่างก็พูดเป็นเสียง
เดียวกันว่าน่าจะไปได้ดี เพราะมีคนสั่งซื้อมาไม่ขาดสาย ที่น่าห่วงตอนนี้คือ
ทำไม่ทันมากกว่า

“ตอนนี้เรามองเห็นเชือกกล้วย เราอยากลองเอาเชือกกล้วยมาทำ
มาตากแดด มาย้อมสีจะลองทำ จะทดลอง เพราะเป็นวัตถุดิบในท้องถิ่น
และน่าจะเป็นไปได้เพราะมันจะช่วยลดต้นทุน และเข้ากับกระแสอนุรักษ์ด้วย”
นอรกล่าว

มีนักวิชาการท่านหนึ่งวิเคราะห์ไว้ว่าเหตุที่ผู้หญิงในอุษาคเนย์ เป็น
ผู้หญิงที่มีบทบาทอย่างสูงในทางเศรษฐกิจ ได้นั้นเป็นเพราะนายจ้างหญิง
ถนัดจะสร้างความสัมพันธ์กับแรงงานในลักษณะ “ครัวเรือน” และทำให้
กิจการก้าวหน้าได้ดี

และคุณนอรเป็นหนึ่งในที่ช่วยยืนยันคำกล่าวนั้นได้เป็นอย่างดี

ความก้นการคือสินทรัพย์

“ความคิดตอนนี้อะไรก็ได้มันอะไรไกลมากหรอกคะ หวังแค่ว่า อยากให้อบต. มาทำศูนย์ที่หน้าบ้าน ไว้เป็นที่เย็บปัก ทำงาน และไว้ขายผลิตภัณฑ์ สำหรับคนพิการ ก็พยายามคุยกับ อบต. อยู่ ไม่รู้เขาจะว่าอย่างไรบ้าง เห็นฟังแล้วก็เงียบๆ ไป” นีอรกล่าวเสียงดังฟังชัด

วันที่ฉันได้ไปเยือนเป็นวันที่ทุกคนมารวมตัวกันทำงาน เสียงพูดคุย โขมจ้องจ้อง เสียงหัวเราะ รอยยิ้ม ปะปนอยู่ในวงสนทนาและวงทำงานนั้น ไม่ขาดสาย

จะว่าไปลานกว้างๆ หน้าบ้านคุณนีอรแห่งนี้ ไม่เพียงแต่จะเป็นที่ทำงานของคนพิการเท่านั้น หากยังเป็นเหมือนโรงพยาบาล ที่ช่วยเยียวยาบรรเทาฟื้นฟูให้คนพิการที่เคยไร้พื้นที่ ไร้ตัวตน ในชุมชนได้มาสร้างอัตลักษณ์ใหม่ๆ ให้ตนเอง

สลบจากเสียงพูดคุยยังมีเสียงเพลงเคล้าลอยลมมาให้ได้ชื่นใจว่า

“เมื่อสุริยน ย่ำสนธยา
จะกลับบ้านนา
ตอนชื่อเสียงเรามี
จะยากจะจน
ถึงอดจะทนเต็มที
นักร้องบ้านนอกคนนี้
จะกล่อมน้องพี่และแฟนเพลง”



เสียงร้องไม่มีผิดเพี้ยน ละม้ายคล้ายคลึงต้นฉบับ พุ่มพวง ดวงจันทร์
นักร้องชาวสุพรรณบุรีเช่นเดียวกับเจ้าของเสียงในขณะนี้

“เรามันจน มันลำบาก ผ่านเรื่องเหล่านั้นมาหมดแล้ว ความจนคือ
ต้นทุนทำให้มุมานะ ฉะนั้นเราไม่กลัวความยากลำบาก” นีอรกล่าวพร้อม
รอยยิ้มพริ้มใจ

หากใครไปเยือน ต.ไรทด อ.ดอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี มีโอกาสไป
แวะชมงานฝีมือจากกลุ่มคนพิการเหล่านี้ ก็ลองซื้อหาไปใช้งานกันดู

งานของคนพิการกลุ่มนี้อาจไม่เก๋ไก๋ เป็นงานที่เรียบง่าย และเป็น
งานฝีมือสร้างสรรค์ที่ได้มาจากการปฏิบัติ และการสังเกตจากสิ่งรอบตัว
จนเกิดความชำนาญ

เชื่อไหมว่าคุณนิอรและเพื่อนๆ สามารถคำนวณการใช้เชื้อมา
ทำผลิตภัณฑ์ต่อชิ้น ได้เป๊ะ ไม่พลาด ด้วยการคะเนจากสายตาและจาก
ประสบการณ์ เพราะการพลาดหมายถึงต้นทุนที่เพิ่มขึ้น แต่พวกเขามี
คุณสมบัตินี้ได้จากทักษะและการฝึกฝน

บางที คุณสมบัติที่หลายคนอาจมองเป็นข้อด้อยของคนพิการ คือ
การเข้าถึงโอกาสทางการศึกษา (คุณนิอรจบการศึกษา ในระดับประถม
การศึกษาที่ ๔) อาจทำให้พวกเขาหลุดจากกรอบค่านิยม ทำให้ได้ใช้ชีวิต
ไปตามความอยากรู้อยากเห็นและสัญชาตญาณ ตามความลำบากยากจน
ขัดสนที่มีอยู่ ดังคำกล่าว “ความขัดสนก็คือหนึ่งในสินทรัพย์”

ช่างพิการบ้านนอก จากสุพรรณบุรีคนนี้ หลอมรวมประสบ-
การณ์ชีวิตจากความยากไร้กันดาร จากทักษะทั้งหมดทั้งหมด มาเป็น
สินทรัพย์ และทำธุรกิจเล็กๆ ด้วยหัวใจใหญ่ๆ ของเธอเอง ●



BIZ QUOTE

เรามันจน มันลำบาก
ผ่านเรื่องเหล่านั้นมาหมดแล้ว
ความจนคือต้นทุนทำให้มุมานะ
ฉะนั้นเราไม่กลัวความยากลำบาก

นิอร ปิ่นสุวรรณ





พลังของความมืด
: ความหวัง และ ความสุข
ที่ POWER BLIND



ปีเตอร์ เมล เขียนหนังสือเรื่อง “แสนสุขเสมอในโปรวองซ์” จนโด่งดัง
และสร้างชื่อเสียงให้แคว้นโปรวองซ์ในฝรั่งเศส

ส่งผลให้ วันหนึ่งๆ จะมีผู้คนจากทั่วทุกมุมโลกเดินทางมาที่โปรวองซ์
โดยใช้หนังสือเล่มนี้เป็นคู่มือนำทาง ทุกคนล้วนอยากได้มาสัมผัสตามอย่างที่
เขาบรรยายไว้ในหนังสือ

“ณ ดินแดนสวยงาม กลางทุ่งกว้าง แสงแดดเจิดจ้า ท้องฟ้าใสสด
กับผู้คนที่แสนจะเป็นกันเอง อบอุ่น น่ารัก และเหนือการคาดหมาย
ใครกันนะที่คิดจะทำให้ผมเป็นนักล่าแทนหมา
คิดจะฝึกคางคกให้ร้องเพลงประสานเสียง
เป็นนักกินผู้บูชาอาหารยิ่งกว่าพระเจ้า เป็นเซียนไวน์ที่ยอมตายได้
เพื่อไวน์

คนแบบไหนกันที่จะยอมอุทิศเวลาให้กับงานท้าทายแบบนี้ มีแต่
คนที่โปรวองซ์เท่านั้นแหละ

นี่แหละคือเสน่ห์ที่ใครต่อใครหลงใหลกันมานักต่อนัก”

(คำโปรยปกหลัง หนังสือ แสนสุขเสมอในโปรวองซ์)





หากจะกล่าวว่า “กุญแจ” สำคัญที่ทำให้ชุมชนโปรวองซ์ประสบความสำเร็จในการ “ขาย” ทั้งสินค้าและจับใจผู้มาเยือน

คือการสร้าง “เรื่องเล่า” สร้างความหมายลงไปบนสถานที่หรือสินค้า คงไม่ผิดความจริงนักแน่นอน เรื่องเหล่านี้มีทั้งเก่าและใหม่

อันมีที่มาจากเรื่องเล่าที่มีอยู่แล้วในชุมชนและเรื่องเล่าที่ถูกต่อยอดขึ้นมาอันเป็นเรื่องราวของสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ทั่วโลกที่ไม่จำเป็นต้องล้วงลึกว่าอันไหนเรื่องจริง อันไหนเรื่องแต่ง หากมันถูกประกอบสร้างให้เป็นจุดขาย กลายเป็น อัตลักษณ์ของชุมชน (ท่องเที่ยว) ในโลกหลังสมัยใหม่ ที่เรียกว่า “ประเพณีประดิษฐ์” (invented tradition)

“โปรวองซ์” ทำให้หวนคิดถึงชุมชนท้องถิ่นหลายถิ่นหลายที่ในเมืองไทย แต่ละที่ล้วนมีเรื่องเล่า มีตำนาน มีความเป็นมา และมีผลิตภัณฑ์อันเป็นอัตลักษณ์ของท้องถิ่นอยู่แทบทุกตารางดิน หากแต่สิ่งเหล่านี้กลับถูกมองข้ามไปอย่างน่าเสียดาย

อัตลักษณ์ทางวัฒนธรรมถูกปล่อยให้เลือนหายไปอย่างไร้ประโยชน์ ถูกกลืนกลายด้วยวัฒนธรรมเมืองแบบที่มี “กรุงเทพฯ” เป็นศูนย์กลางและแม่แบบอยู่ร่ำไป

ในเมืองไทยนั้น ที่เห็นพอจะนำเอาเรื่องเล่าของชุมชนมาเพิ่มคุณค่าอยู่บ้างก็เห็นจะมี ชุมชนคีรีวง จ.นครศรีธรรมราช ชุมชนแม่คำปอง จ.เชียงใหม่ฯ

และสำหรับคนเขียนเอง การได้มาเยือนที่นี่ ทำให้ได้ยินเสียงของ “เรื่องเล่า” ได้แจ่มชัดในหัวใจ

“อ้อมท้อง อุ่นรัก เอ็มมิเตอร์”

: ที่ ชุมชนบ้านทุ่งพร้าว ต.วาวี อ.แม่สรวย จ.เชียงราย

ฟ้ากว้าง สีครามในฤดูหนาว ตัดกับกระท่อมสีน้ำตาลของชนเผ่า
แห่งชุมชนบ้านทุ่งพร้าว ต.วาวี อ.แม่สรวย จ.เชียงราย อาจทำให้คนเดินทาง
ที่รอนแรมฝ่าสูงต่ำของภูสูงหายเหนื่อย

แต่กระนั้น ความเหนื่อยล้าจากการเดินทางไกลขึ้นเขาลงห้วย
ถูกดับลงอย่างสิ้นเชิง เมื่อกลิ่นหอมละมุนและได้ลิ้มชิมรส ขนมแพนเค้ก
(สูตรดัดแปลง) รสชาติยอดเยี่ยม จากกลุ่มผู้ประกอบการที่มารวมตัวกันทำ

เปล่า...ขนมเหล่านี้มิได้ทำส่งขายออกนอกชุมชน หากแต่พวกเขาทำ
ขึ้นมาเพื่อขายให้กับเด็กๆ ในชุมชน ด้วยว่าสามารถดับหิวให้กับเด็กๆ ยามที่
เหนื่อยล้าจากการเรียนมาทั้งวัน ทั้งยังมีคุณค่าทางโภชนาการ ดีกว่าปล่อยให้
ไปซื้อขนมกรุบกรอบราคาแพงที่ไร้ประโยชน์

นอกจากคุณค่าทางโภชนาการแล้ว “ขนม” ยังสร้างมูลค่าทาง
เศรษฐกิจให้กับบรรดาแม่ๆ อย่างเธอ เพราะการมีลูกฟิการนั้น ทำให้เธอต้อง
ใช้เวลาในการดูแลลูกๆ มากกว่าแม่ของเด็กทั่วไป และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ยามใดที่ต้องพาลูกมาฝึกกายภาพ

ที่โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ้านทุ่งพร้าวนั้น หลายคนต้อง
ข้ามดอยมาหลายดอย และใช้เวลาครึ่งวันในการฝึกพัฒนาการให้ลูก ส่วน
เวลาครึ่งวันหลัง ส่วนใหญ่ก็มักใช้ไปเพื่อการพูดคุยแลกเปลี่ยนกันสัพเพเหระ

ทั้งหมดนี้เท่ากับว่าเธอไม่ได้ทำงานในนาไร่ไปแล้วหนึ่งวัน หลายคน
ยังกล่าวว่าในวันธรรมดาที่ไม่พาลูกมาที่นี่ก็ไม่สามารถทำงานได้เต็มที่

จวบจนกระทั่งเกิดความร่วมมือกันระหว่าง มูลนิธิพิทักษ์ดวงตาจังหวัด

ลำปาง ซึ่งลงพื้นที่ทำงานกับคนพิการที่ชุมชนแห่งนี้มาอย่างต่อเนื่อง กับ รพ.สต.บ้านทุ่งพร้าว และ สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) ที่จะ ส่งเสริมสุขภาพให้ครอบครัวเด็กพิการ จึงพยายามหาทางที่จะทำให้บรรดา แม่ๆและผู้ปกครองประหยัดวันที่ต้องเสียไปนั้นให้น้อยที่สุด โดยนัดหมายมา ในคราวเดียวและเน้นการกลับไปฝึกที่บ้าน

แต่เรื่องกลับออกยาวกว่านั้นเมื่อคุณกรรณิการ์ สรวยสุวรรณ หรือ ครูบุญ ผู้อำนวยการมูลนิธิพิทักษ์ดวงตาจังหวัดลำปาง

ที่เป็นเจ้าของไอเดียนี้เกิดคิดถึงยออดว่าไหนๆ พ่อๆ แม่ๆ อุตส่าห์ ข้ามเขาข้ามดอยมาเจอกันแล้ว น่าจะใช้เวลาให้เกิดประโยชน์มากกว่าแค่ การมาฝึกพัฒนาการ ให้ลูกๆเพียงอย่างเดียว น่าจะใช้เวลาให้เกิดประโยชน์ สูงสุดเพื่อแก้ปัญหาเรื่องอื่นๆ ด้วย เมื่อถามไถ่จึงพบว่าปัญหารองจากเรื่อง พัฒนาการของลูกๆ แล้วคือปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ เพราะการมีคนพิการอยู่ใน บ้านนั้น ทำให้สมาชิกในครอบครัวต้องใช้เวลาในการดูแลมากกว่าคนทั่วไป ไหนจะต้องลดทอนเวลาในการไปนาไปไร่มาดูแลลูกๆ ไหนจะต้องใช้เวลามา ฝึกพัฒนาการและตรวจสุขภาพอย่างสม่ำเสมอ ทำให้พวกเขาสูญเสียรายได้ ในเชิงเศรษฐกิจไปมากกว่าคนอื่นๆ

ครูบุญ ผู้ซึ่งมีบุคลิกที่โดดเด่นและจำง่ายคือมีความกระฉับกระเฉง และทำอะไรแล้วคล่องว่องไว จึงเกิดไอเดียว่า เพื่อไม่ให้เกิดการพบเจอกัน สูญเปล่าและเกิดรายได้ทางเศรษฐกิจ ชดเชยกับการที่ต้องใช้เวลาไปในการ ฝึกพัฒนาการให้ลูกๆ จึงส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ปกครองของเด็กพิการทำอาชีพ

ยิ่งไปกว่านั้น การกระทำดังกล่าวเหมือนยิงปืนนัดเดียวได้นกทั้งรัง

คือสำหรับครอบครัวที่ไม่พาลูกมาฝึกพัฒนาการอย่างสม่ำเสมอ เพราะไม่เห็นความสำคัญหรือสูญเสียรายได้ จะได้อยากมาร่วมด้วย

เพราะมีอาชีพ และมีรายได้เป็นสิ่งล่อ เมื่อฝึกอาชีพและมีรายได้เสริมแล้วจะทำให้คนในชุมชน ที่แม้ไม่อาจมีลูกฝึกการก็เข้ามาร่วมด้วยการเข้ามาร่วมของคนในชุมชนจะส่งผลให้พวกเขามีความเข้าใจและมีทัศนคติที่ดีต่อคนพิการและความพิการมากยิ่งขึ้นไปอีก

“ก็เริ่มต้นกันด้วยไอเดีย ง่ายๆ บ้านๆ ของครูป๊ายนี่ละ ด้วยการสอนทำอาชีพเสริมต่างๆ และจากการระดมความคิด ผู้ปกครองเด็กพิการเสนอว่าน่าจะทำของขายเด็กนักเรียนตอนเลิกเรียน หลังชั่วโมงเรียนอันยาวนาน เมื่อออกจากโรงเรียนพวกเขามักจะหิว แต่ด้วยอิทธิพลของโฆษณาทำให้พวกเขาหันไปกินขนมกรุบกรอบที่ไม่มีประโยชน์มากขึ้น จึงหาว่าจะทำขนมอะไรที่แปลกไปจากเดิม มีประโยชน์ และเด็กๆ สนใจ จึงมาลงเอยที่แพนเค้ก และเบเกอรี่กลิ่นหอมหวานรัญจวนใจเหล่านี้แหละค่ะ” ครูป๊ายเล่าเสียงเจื้อยแจ้ว

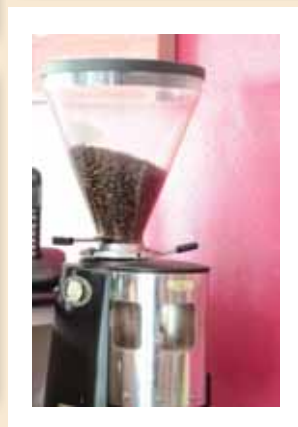
“ก็ลองไป ทำไป อาศัยมีกัลยาณมิตรที่ดี ก็เลย มีไอเดียเกิดใหม่เรื่อยๆ ขยายงานออกไปได้เรื่อย ทั้งนี้ รพ.สต.จะให้พื้นที่เป็นศูนย์กลางในการทำงานของพวกเราเลย และ สสพ. ก็ช่วยอุดช่องว่างและเติมเต็มสิ่งที่พวกเราไม่มี นั่นคือความคิดสร้างสรรค์ ไอเดีย ในการทำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่ง สสพ.ได้ส่งคนที่ มีไอเดียในเรื่องเหล่านี้ มาคอยช่วยและสนับสนุนเราอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบสินค้า การออกแบบโลโก้ หรืออื่นๆ ที่พวกเราไม่ถนัด จากสิ่งละอันพันละน้อยก็เริ่มมองหาทุนด้านอื่นมาต่อยอดให้ขยายขึ้นไป”

เราก็เริ่มมีดวงตาเห็นธรรม (หัวเราะร่วน) คือเริ่มมองหาทุนที่มีในชุมชนมาต่อยอด เพื่อจะได้ไม่ต้องลงทุนทางด้านเงินตราเยอะ สำนวนกันไปมากก็พบว่าที่นี่มีกาแฟเลื่องชื่อ เราก็เลยช่วยส่งเสริมให้ผู้ปกครองที่มีไร่กาแฟนำกาแฟมาขายกับเรา แทนที่จะไปผ่านนายทุนใหญ่ ซึ่งบางทีเจอปัญหาเงินออกช้า ราคาถูกกด อะไรทำนองนี้คะ นอกจากมองหาต้นทุนหรือทรัพยากรในพื้นที่แล้ว เราก็ใช้โอกาสนี้ เป็นพื้นที่ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน มีการนำคนตาบอดหรือคนพิการจากที่อื่นๆ มาดูงาน และนำงานฝีมือของจากที่อื่นๆ มาให้คนในท้องถิ่นดูเพื่อจะได้เกิดไอเดีย เพราะส่วนใหญ่เขาไม่มีเวลาไปสร้างสรรค์ไอเดียอะไรได้มากหรอกคะ เพราะวันๆ จมอยู่แต่กับลูก กับท้องไร่ท้องนา

ส่วนสื่ออย่าง อินเทอร์เน็ตและทีวี อันจะเป็นช่องทางเพื่อการเรียนรู้ให้เท่าทันกับตลาด หรือโลกภายนอก ถึงมีกัน หรือสามารถเข้าถึงกันบ้างแล้ว ก็จริง แต่ก็มักจะถูกลูกๆ แย่งไปครอบครอง (ยิ้มสดใส)

เราจึงเปิดโอกาสให้ แม่ๆ ผู้ปกครอง ที่มาที่นี่ ซึ่งเป็นชาวเขา หลายเผ่า หลายชาติพันธุ์ เอางานสร้างสรรค์ ลาย เย็บปัก ถักร้อย ของตัวเอง มาแลกเปลี่ยนกับคนอื่นๆ

เกิดสินค้าใหม่ เกิดไอเดียใหม่ ลายใหม่ กลายเป็นงานประดิษฐ์หลากหลายแบบ บ้างก็นำลายปักของชนเผ่ามาประดิษฐ์เป็นพวงกุญแจ เป็นตุ๊กตา เป็นของที่ระลึกหรือไม่ก็เป็นพวกของกิน มะคาเดเมียอบแห้ง กาแฟคั่วบด อย่างที่เห็นนี่ละคะ” ครูปุยเล่ายาว



ไม่เชื่อก็ต้องเชื่อละครับบบบ ท่านผู้ชมมมม...

ว่าสิ่งของ สิ่งประดิษฐ์ นานาชนิดเหล่านี้ เกิดขึ้นมาได้ก็ด้วยชั่วโมง
ที่เหลือจากการฝึกพัฒนาการให้ลูกที่พิการของแม่ๆ ผู้ปกครองชนเผ่าเหล่านี้

สำหรับคนเมืองอย่างเรา หลายสิบปีก่อนเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำยุคฟองสบู่แตก ช่วงที่เศรษฐกิจกำลังบูม หลังเวลางาน เรามักจะเห็นห้องเรียน MBA ในมหาวิทยาลัยต่างๆ คับคั่งไปด้วยคนที่กระหายใคร่รู้ในวิชาเศรษฐศาสตร์ เพื่อนำไปต่อยอดกับการงานกับชีวิตที่ดีกว่า

แต่สำหรับผู้ปกครองของเด็กพิการเหล่านี้ โมงยามหลังการฝึกพัฒนาการให้ลูกน้อยก็คล้ายคลึงและมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเพื่อเรียนรู้ระบบธุรกิจ (เล็กๆ) ไม่ต่างจากการเรียน MBA ของชาวเมือง

ต่างกันเพียงว่า พวกเขาไม่ต้องลงทะเบียนเรียนด้วยราคาสูงลิบลัว ไม่ต้องไปเรียนเพื่อเอาวุฒิจากมหาวิทยาลัยระดับข้างฝาจากมหาวิทยาลัยชื่อดัง

หากความรู้ถูกส่งตรงถึงที่ โดยคนที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการเชื่อมต่อที่สำคัญคือ ครูปุ๋ยและพลพรรคมูลนิธิพิทักษ์ดวงตาจังหวัดลำปาง กับเครือข่ายกัลยาณมิตร อย่างแผนงานสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ซึ่งนอกจากจะพยายามเชื่อมต่อส่งผ่านให้เกิดความรู้ทักษะในการฝึกพัฒนาการแล้ว ยังทำหน้าที่สร้างพื้นที่ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทางด้านอาชีพไปในตัว

จ๊วๆๆๆ !! รู้แบบนี้แล้ว ใครที่ผ่านไปชุมชนทุ่งพร้าว ดอยวาวี จ.เชียงราย แล้วไม่แวะเยี่ยมแวะชม แวะฟังเรื่องราว ที่น่าสนใจ อันพ่วงมากับผลิตผลและผลิตภัณฑ์จากฝีมือของผู้ปกครองเหล่านี้

ก็น่าเสียดายแทนจริงๆ

POWER BLIND พลั้งของความมืด

ใครกันนะที่ช่างเปรียบเทียบเปรยว่าความมืดนั้นทำให้คนเราจินตนาการอะไรได้กว้างไกลกว่าความสว่าง

การก่อเกิดของ ร้านกาแฟเล็กๆ นามว่า Power Blind ช่วยยืนยันคำกล่าวนั้นได้เป็นอย่างดี

ก็เพราะครูปุยคนเก่งคนเดิมอีกนั่นแหละ...



ครูปุยเกิดความคิดขึ้นหลังจากที่เธอตระเวนไปทำงานฟื้นฟูสมรรถภาพและส่งเสริมอาชีพให้กับคนพิการ หลากถิ่นหลายที่ หลายกลุ่มหลายชาติพันธุ์ หากเอาแต่ส่งเสริมให้เขาทำๆ กันแต่ไม่มีทางระบายสินค้าออกก็ป่วยการ

เธอจึงคิดจนหัวจะแตก (เธอใช้คำนี้จริงๆ) ว่าน่าจะมีโชว์รูมสินค้าเล็กๆ ไว้กระจายและเผยแพร่สินค้าเหล่านี้ รวมถึงเป็นช่องทางสื่อสารทางการ

ตลาดที่สามารถทำหน้าที่ เป็นทั้ง “สื่อและสาร”

ไฉ่ครั้นจะทำพื้นที่โชว์ผลิตภัณฑ์ใดๆ ก็ไม่น่าสนใจ และไร้ชีวิตชีวา และตัวอย่างก็มีให้เห็นมากมายแล้วว่ามันไม่ใคร่ประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นมุมโชว์ผลิตภัณฑ์อันแห่งแฉ่งของชุมชนตามศาลากลางจังหวัดต่างๆ หรือสถานก่อสร้างที่ลงทุนหลายล้านบาทเพื่อโชว์สินค้าทั้งจากชาวบ้านและคนพิการในชุมชน ที่จัดวางอย่างทื่อๆ และขาดการประชาสัมพันธ์ที่น่าสนใจ

หลังจาก “ใช้หมอง นั่งมาธิ” คิดๆๆๆ อย่างหนัก

แม้หัวไม่แตก แต่บังเกิดผลคือ “มุตโต” แดกเพี้ยง ตรงที่ว่า จะทำ “ร้านกาแฟ!!” และในร้านกาแฟนั้นจะต้องมีมุม มีที่วางจำหน่ายสินค้านานา ประดา มีจากฝีมือคนพิการ (โดยเฉพาะคนพิการในพื้นที่ ภาคเหนือ อย่าง เชียงใหม่ เชียงราย ลำปางฯ ที่เธอไปทำงานด้วย)

คนที่แวะมาพักผ่อน คลายความเมื่อยล้าทางกายและใจ ก็ได้มีเวลา ฟังพินิจพิจารณาถึงสินค้าจากคนพิการ มีเวลาเพื่อรับรู้เรื่องราว ที่มาที่ไป ก็จะยิ่งทำให้อยากซื้อหามากขึ้น

ไม่ใช่แบบที่จังหวัดต่างๆ ชอบทำมุมหรือตู้โชว์สินค้าจากชุมชน หรือคนพิการไว้ตามศาลากลางหรืออำเภอ ที่เธอมองว่ามันผิดที่ผิดทางและเปลืองงบประมาณยิ่งนัก

เพราะคนที่ไม่ไปใช้พื้นที่เหล่านั้นส่วนใหญ่ เร่งๆ รีบๆ ไปทำเอกสาร สำคัญ จะมีใครสักกี่คนกันที่จะใช้เวลาอย่างละเอียดในพื้นที่ดังกล่าวเพื่อมา ดูสินค้า ส่วนใหญ่แล้วรีบไปและรีบออกมาให้เร็วที่สุด ให้ห่างจากบรรยากาศ

ขมึงตั้งในการบริการ และความรีบร้อนในการทำเอกสารซะมากกว่า

และด้วยความเป็น “สาวช่างฝัน” นี่เอง ที่ทำให้เธอฝันไปไกล อยากลงมือทำโปรเจกต์ ดังกล่าว ให้เป็นรูปเป็นร่าง ครูปุ๋ยจึงเร่งดำเนินการให้ได้ดังฝัน แต่ด้วยความขาดประสบการณ์ ทั้งในเรื่องของการทำร้านกาแฟ การก่อสร้าง ครูจึงประเมินงบประมาณไว้ต่ำกว่าจริงอีกโข

“ก็กะว่าจะทำร้านกาแฟเล็กๆ เก๋ คิดไว้แค่หลักแสน ด้วยความไม่รู้จริงๆ คิดว่าร้านเล็กๆ น่ารักๆ แต่เมื่อทำจริงๆ งบประมาณในการก่อสร้างต้องใช้เป็นหลักล้าน เหนื่อยมากกกกก (ลากเสียงยาว)”

แต่ครูปุ๋ยผู้เคล่วคล่องหรือจะยอมจำนน เธอจึงอาศัยทุนทางสังคมส่วนตัวที่มี เชื่อมประสานเครือข่ายทั้งทางสังคม และมีตรรก มาผลักดันให้เกิดร้านกาแฟ Power Blind นี้มาจนได้

ร้านกาแฟนี้จึงเกิดจากการรวมพลังที่ตั้งต้นจากคนที่ไม่รู้ มีดบอด เรื่องการทำธุรกิจ และพลังของคนตาบอด คนพิการ โดยมีต้นทุนหลักคือ ความฝัน ความหวัง และความทะเยอทะยานหาญกล้าอยู่เต็มไปหมด

มากกว่าร้านกาแฟ

ครูป๋วยเล่าว่าเธอไม่เคยได้ศึกษาศาสตร์การทำธุรกิจจากการทำร้านกาแฟบนสื่อโลกอย่างสตาร์บัคส์ ที่บอกว่า เขาไม่ได้ขายเพียงกาแฟ แต่ขายประสบการณ์ของการไปร้านกาแฟ กล่าวคือคนที่ไปร้านกาแฟสตาร์บัคส์ และซื้อกาแฟสตาร์บัคส์นั้น ต่างไปเสียปรัชญาในการบริโภคกาแฟร่วมกัน สัญญาที่ว่ามันมีใช่เพียงรสชาติกาแฟ หากเป็นการไปใช้พื้นที่ สร้างประสบการณ์ สร้างตัวตนให้ตัวเอง ด้วยการดื่มกาแฟจากร้านแห่งนี้

ผลพวงจากความคิดดังกล่าวทำให้มีการแตกหน่อความคิดที่จะสร้างสื่อสัญญาในการบริโภคสินค้ายุคใหม่แตกต่างหลากหลายออกไป

สินค้าที่ขายอยู่ในปัจจุบันจึงไม่ได้มีเพียงดื่มกินใช้สอยดังในอดีต แต่ความหมายที่แฝงมามีมากกว่านั้น ไม่ว่าจะเป็นการใช้เพื่อแสดงชนชั้น ตัวตน หรืออัตลักษณ์อันเลื่อนไหลไปมาได้อย่างไม่มีที่สิ้นสุดของคนในยุคหลังสมัยใหม่

และล่าสุดร้านกาแฟ “โล บรารี” ร้านกาแฟสัญชาติไทย ที่มีเจ้าของคือคุณพลวิทย์ เกตราและภรรยา ก็ได้ไต่เต้าจากความคิดดังกล่าว มาทำร้านกาแฟที่ขายมากกว่ากาแฟเช่นกัน กล่าวคือ ขาย “พื้นที่” ด้วยเพราะคุณพลวิทย์มีอาชีพเป็นนักออกแบบ และอยากมีพื้นที่ไว้นั่งคิดงาน สบายๆ ส่วนภรรยาฝันอยากเป็นเจ้าของกิจการเล็กๆ ทั้งสองจึงทำความฝันให้เป็นจริง

ด้วยการเปิดร้านกาแฟ และขายพื้นที่นั่งพักผ่อน สบายๆ ใครจะนั่งนานเท่าไรก็ได้ “โล บรารี” จึงเป็นร้านกาแฟที่ถูกรักถูกใจ นักคิดงาน จนตอนนี้ต้องขยายสาขาเพิ่ม

แต่สำหรับ Power Blind ครูป๊อเธอบอกแล้วว่าเธอไม่ได้คิดกับเก๋
ขายพื้นที่อะไร แต่เธอคิดจากโจทย์พื้นที่ๆ ง่ายๆ จากสิ่งที่เธอพบเจอ คือร้านต้อง
ทำหน้าที่เป็นมากกว่าร้านกาแฟ อย่างที่กล่าวไปแล้วว่าเธอมุ่งมาดปรารถนา
จะเห็นร้านแห่งนี้เป็นศูนย์กระจายสินค้าจากคนพิการในเครือข่ายพื้นที่ภาค
เหนือ ไม่ว่าจะเป็นกาแฟจากดอยช้าง งานฝีมือ เป็นพื้นที่ฝึกงานในเชิงธุรกิจ
ให้เด็กๆ ตาบอด

อ้อ เป็นที่ฝึก การทำความคุ้นเคยกับสภาพแวดล้อมและการ
เคลื่อนไหว O&M (Orientation & Mobility) อีกด้วย



เมื่อความฝันถูกทดสอบ

เมื่อได้เริ่มลงมือทำแล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นไว้จึงถูกทดสอบด้วยอุปสรรคมากมาย ครูปุยเล่าว่าเจอปัญหาสารพัดสารพัน ทั้งเรื่องงบประมาณในการก่อสร้างบานปลาย ใกล้ถึงกำหนดจะเปิดร้านแล้วยังหาเครื่องชงกาแฟไม่ได้

แต่เหมือนโชคช่วย ทางด้านการออกแบบร้าน โลโก้ และการครีเอทต่างๆ นั้น ทาง สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ได้ช่วยประสานให้ทาง สถาบันพัฒนารัฐกิจชนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) โดยมี อ.นลินี ทองแท้ (อ.หน้อย) อ.พัชรภรณ์ ไทยอาจ (อ.แอน) เข้ามาช่วยดูแล และคิดสร้างสรรค์งานออกแบบต่างๆ ให้อย่างต่อเนื่อง และในส่วนของเครื่องทำกาแฟก็ได้ผู้จัดการร้านใจดีที่เชียงใหม่เข้ามาช่วยเหลือ

“ก่อนจะเปิดร้านไม่กี่วันพี่ร้องไห้เลย เพราะทุกอย่างที่คิดไว้มันบานปลายไปหมด เราคิดแบบคนไม่รู้ไหนจะเรื่องเครื่องชงกาแฟ ในจะงบในการ



ก่อสร้าง แต่สุดท้ายเรามีกัลยาณมิตรที่ดี จึงเกิดขึ้นได้ และเป็นร้านกาแฟน่ารัก น่านั่ง นามว่า Power Blind จะว่าไปชื่อนี้จะสะท้อนพลังของความมืดบอด หรือความไม่รู้ กันแน่นะ (หัวเราะอารมณ์ดี)"

ครูปุ้ยเล่าต่อเสียงสดใสว่า

"ตอนริเริ่มจะทำโครงการก็มี สสพ.สนับสนุน แต่ สสพ.ไม่ได้มาช่วยในเรื่องเงิน แต่เป็นคนเชื่อมประสานคอยดึงนักมืออาชีพรูจากสถาบันต่างๆ มาให้ เช่นผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) สถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI) พอจะทำร้านเราจะต้องหาเงินเอง พี่หาเงินไม่ได้ พี่ถึงขั้นร้องไห้เลย นั่งร้องไห้เลย (ยิ้มเสียดาย) เพราะตั้งปณิธานว่าร้านนี้จะต้องไม่ใช้เงินเก่าของมูลนิธิ"

สุดท้ายพี่ไม่รู้จะทำอย่างไร จึงโทรหาเพื่อน ที่เป็นผู้บริหารระดับสูงของบริษัทยนต์แห่งหนึ่ง ซึ่งทุกปีทางบริษัทเขามอบบริจาคเงินให้มูลนิธิเราอยู่แล้ว แต่คราวนี้พอพี่โทรไปปุ๊บ ร้องไห้ เล่าปัญหาให้ฟัง แกช่วยฉันหน่อยสิ เกิดอย่างนี้ๆๆ เชื้อไหม เขาส่งเงินมาให้พี่ทันทีเลยแสนหนึ่ง เงินส่วนตัวนะ เพื่อคนอื่นรู้เข้าก็พากันส่งมาช่วยสมทบกันใหญ่ (ยิ้ม) ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัว และความเชื่อถือความศรัทธาในการทำงานของเรา

ส่วนที่สองคือเราจะส่งจดหมายไปแจ้งยังผู้บริจาค และมีผู้บริจาคประจำเขาเชื่อมั่นให้เราไปรู้จักกับธนาคาร ระดับยักษ์ใหญ่ของประเทศ ผู้บริหารธนาคารนั้นก็ส่งเงินส่วนตัวมาช่วยด้วย เรียกว่ากัลยาณมิตร ช่วยกันผลักดันกันดัน ร้านนี้ก็เลยมีพลังขึ้นมาได้ค่ะ" กล่าวจบก็ยิ้มหวาน

เอาเงินกลับไป เอาหัวใจที่เคารพในความเป็นคนมาติด

แม้จะมีร้านมาเป็นรูปเป็นร่างและสวยงามแล้วก็ตาม กระนั้นครูปู้ยเล่าว่าการก่อเกิดหรือการเข้ามาทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่ายๆ โดยเฉพาะธุรกิจที่มีผู้ร่วมงาน หรือผู้ประกอบการเป็นคนพิการ

“ใครๆ ก็มักจะพูดว่าเราต้องส่งเสริมอาชีพให้คนพิการ เอาอาชีพให้เขา ให้เขามีงานทำ

“อาชีพ และงาน” จึงดูเหมือนเป็นความจำเป็นเบื้องต้นสำหรับคนพิการ ทั้งที่จริงไม่ใช่ พี่บอกเลยว่าไม่ใช่ ไม่ใช่มีเงิน มีงาน มีอาชีพ แล้วจบ เพราะสำหรับคนพิการแล้วสิ่งที่ต้องรองรับมีมากกว่านั้น โดยเฉพาะปัญหาเรื่องวิถีคิด พี่นี้หางานให้เด็กๆ ในโรงเรียนสอนคนตาบอดมาหลายราย

และต้องบอกตรงๆ ว่ามีไม่มากมายที่จะทำได้อย่างยั่งยืน เพราะส่วนหนึ่งมาจากวิถีคิดของคนทุกภาคส่วนเลย

ตั้งแต่พ่อแม่ผู้ปกครองที่เป็นห่วง กลัวลูกลำบาก ไม่อยากให้ลูกอยู่ไกลจากสายตาตัวเอง หนึ่งล่ะ

สองในสถานประกอบการนั้นๆ ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับคนพิการไปทำงานแล้วต้องลำบากลำบากกระเสือกกระสนเอาเอง ทั้งเรื่องรถรา เรื่องห้องน้ำ และอื่นๆ

สามสำคัญมากคือสถานประกอบการที่จ้างมักไม่ให้ค่าเขา

บางที่จ้างไปนั้นๆ เหมือนได้สงเคราะห์ ที่อยู่ที่กินที่หลับนอนก็จัดให้แบบแถมๆ ขอไปที แล้วอย่างนี้ใครจะทำงานได้ ฉะนั้นอย่าคิดว่ามีงาน มีเงินให้คนพิการแล้วจะโอเค แต่ต้องปรับทุกอย่างที่พี่ว่าไปพร้อมๆ กันด้วย มันถึงจะเกิดความยั่งยืนในการงานได้จริง และสังคมจะเห็นและตระหนักจริงว่าคนพิการก็สามารถทำงานได้ ที่อเมริกา ที่ญี่ปุ่นนั้น คนพิการเขาเดินทางไปทำงานได้อย่างสะดวกเลย เพราะสภาพแวดล้อม กฎหมาย วิถีคิดในเรื่องสิทธิ

ขั้นพื้นฐานของความเป็นมนุษย์ของเขา

ซึ่งเมืองไทยยังต้องการปรับอีกเยอะค่ะ แต่ไม่หมดหวังนะคะ
นี่ก็ดีขึ้นกว่าในอดีตมากแล้วค่ะ เชื่อว่าจะดีขึ้นเรื่อยๆ...” พุดจบครูปุ้ยก็ยิ้ม
หวานตามเคย



คุณภาพต้องมาก่อนเงินตรา

แม้ว่าร้าน Power Blind จะตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ดีนัก เพราะหลบมาอยู่ในซอย

กระนั้น ก็ยังมีลูกค้าแวะเวียนมานั่งไม่ขาดสาย ด้วยบรรยากาศร่มรื่นสบายๆ และด้วยรสชาติและคุณภาพของกาแฟ

ครูปุยเล่าว่ารายได้จากการเปิดร้านทุกวันนี้อยู่ได้อย่างน่าพอใจ

“ในส่วนของคุณอดชาย อยู่ในระดับที่เราพอใจนะ แต่ก็ยังอยากได้มากกว่านี้ (หัวเราะร่วน) คนที่มาทานแล้วมักจะแวะมาอีกเพราะเขาเห็นถึงศักยภาพคนพิการ

และรสชาติของกาแฟก็ไม่เลว นี่ไม่ได้พูดเองนะ เรามีการชักถามและให้ลูกค้าคอมเมนต์เสมอๆ เลยค่ะ”

ครูปุยบอกว่าสิ่งหนึ่งที่เป็นผลพลอยได้ของร้านด้วยคือ การที่คนนั่งทานที่นี่ เขาจะได้สังเกตเห็นชีวิตคนพิการ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับศักยภาพของคนพิการมากขึ้น

“เอาง่ายๆ เราขายกาแฟ เรายืด เราหด ไม่ดี ไม่อร่อย เราทิ้ง เพราะอะไรล่ะ เพราะเราอยากให้ลูกค้าที่มาร้านเราซื้อเพราะคุณภาพ ไม่ใช่ซื้อเพราะสงสาร สงเคราะห์คนพิการ อีกร้อยเขามานั่ง chill chill ที่นี่ เขาก็ได้เห็น ไอ้ะ นี่คนตาบอดทำเองนะ เป็นบาร์ิสต้าเองนะ เราส่งไปเรียนแบบมืออาชีพเลยคะ”

ใช่เฉพาะกาแฟเท่านั้น หากต้นทุนทาง ของสินค้าต่างๆ ครูปุยก็กำชับและเอาจริงเอาจังกับการตรวจคุณภาพอย่างเข้มข้น

“สำหรับกลุ่มที่ผลิตวัตถุดิบอย่างกาแฟ และสินค้าผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เราไปรับซื้อมานั้น เราจะเริ่มต้นโดยไปสอน ไปย้ำเรื่องคุณภาพถึงที่ สักครั้งสองครั้ง และให้เขามีความมุ่งมั่นทำเอง ส่วนการรับซื้อนั้น เราเน้นเรื่องคุณภาพมาก ย้ำเสมอว่าคุณภาพต้องดี ต้องได้ เรามีกฎว่าเราจะรับซื้อทุกอย่างที่คุณทำมาเพียงครั้งแรกครั้งเดียวเท่านั้น

แต่ถ้าครั้งที่สองคุณทำมาไม่ดี ไม่มีคุณภาพ เราก็จะไม่รับซื้อเหมือนกันเพราะเราไม่ยากให้กลุ่มคนพิการและครอบครัวเขาเกิดทัศนคติว่าไม่เป็นไรหรอก เราเป็นคนพิการทำอะไรไปใครเขาก็ซื้อ ใครเขาก็สงสาร ทรัพย์ก็ต้องมารับซื้อตลอด ฮืออออ (สายสรีระไปมา) ไม่อะคะ ไม่มีทางคะ ตอนนี่คือตรวจเลยคัดเลย อย่างตอนที่ไปชุมชนบ้านพร้าว วันนั้นจะเห็นว่าเขามาส่ง ตุ๊กตา ๔๕ ตัว เราคัดเลย

โอเค ขายได้ก็ตัวๆ ตัวไหนไม่เรียบร้อยคัดออก หรืออย่างกลุ่มวารี เรามีเงินตั้งต้นให้เขา หรือคอยจัดหาช่องทางในการซื้ออุปกรณ์ให้เขา เมื่อก่อนคนในครอบครัวที่ทุกคนจะต้องโดนใช้ให้วุ่นตลอด

เรียกว่าทั้งตระกูลเลย พ่อ แม่ พี่น้อง จะถูกใช้ทำงานหมด (หัวเราะ ร่วน) แต่ตอนนี้เนื่องจากเราทำงานประสานกับเครือข่ายพี่ตุ้มนะ (สถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI)) เลยมีพี่ตุ้มเป็นคนช่วยจัดการให้สบายขึ้นมาหน่อยคะ”

วันนี้ยังสดใส วันหน้าต้องก้าวต่อไป

ผลจากการเปิดร้านมาได้เกือบสองปีทำให้ร้านมีความมั่นคงขึ้น พวกเขาจึงเริ่มมองเห็นการต่อยอด

“คือเราอยากทำอาหารเสริมสำหรับการประชุมเวลาพักเบรก ให้เขาเหมา เราจัดเป็นชุดๆส่งไป ถ้าเราทำจริงๆ มีหน่วยงานต่างๆ อุดหนุนเยอะนะ”

ครูปุ๋ยกล่าวอย่างมั่นใจจนทำให้เราอดสงสัยไม่ได้ว่าเธอไม่กลัวคู่แข่งระดับยักษ์ใหญ่จากเมืองหลวงหรือ

“ใช่ค่ะ หลังๆ มีผู้ประกอบการรายใหญ่จะเข้ามาในจังหวัดเราเยอะขึ้น แต่ก็ไม่กลัว เพราะเราคิดว่าเรามีจุดขายของเรา อย่างตอนนี้ เราคิดว่าต้องขายได้ประมาณ ๕๐ แก้วต่อวัน เราถึงจะอยู่ได้ ถ้าบริหารดีๆ ก็สามารถทำเงินได้เหมือนกัน ส่วนการส่งอาหารไปให้วงประชุมนี้ทำแน่ แต่เราขอให้พร้อมก่อน คือเรื่องการทำเบเกอรี่ เรายังไม่มั่นใจพอ แต่ตอนนี้ก็ฝึกๆ กันไว้ เรามีครูและนักศึกษาจากสวนดุสิตมาสอนเป็นระยะค่ะ”

ได้รับรู้ ได้สังเกต ได้เห็น ได้ชิม อยู่ที่ร้าน Power Blind นานสองนาน ทำให้ได้เรียนรู้ว่าสิ่งที่โดดเด่นที่ทำให้ธุรกิจของร้านนี้ดำรงไปได้คือ CEO อย่างครูปุ๋ย ครูมีทักษะส่วนตัวคือ การเชื่อมโยงเครือข่ายต่างๆ การดึงเอาคนที่มีความสร้างสรรค์มาช่วย และใช้ต้นทุนส่วนตัวทางสังคมที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเฉพาะทุนทางสังคมแบบไทยๆ ไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์แบบเครือญาติ ความสัมพันธ์ฉันท์เพื่อน

หรือการสร้างพื้นที่ให้เกิดเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เช่นการเปิดโอกาสให้เครือข่ายชาติพันธุ์มาพบเจอกัน

การใช้และบริหารเวลาให้เกิดประโยชน์สูงสุด

หากทว่าสิ่งที่ยังต้องพัฒนาต่อเนื่องและเรียนรู้ไปคือการบริหารเชิงการตลาด การประชาสัมพันธ์ ซึ่งคงไม่ใช่สิ่งที่ยากจนเกินไป อย่างที่ครูปุยว่า

“เจอมาเยอะ เจ็บมาเยอะ”

ใช่! เพราะ “เจอมาเยอะ เจ็บมาเยอะ” นี่เองคือต้นทุนของประสบการณ์อันมีค่า เพราะปัญหาคือยาวิเศษ

และที่น่าทึ่งที่สุดสำหรับการทำธุรกิจแบบ Power Blind คือ ในขณะที่ทุกคนให้ค่ากับความรู้จนเกร็งและเบรกดวงใจจนไม่ยอมเริ่มต้นทำอะไร

ในทางตรงข้าม Power Blind กับใช้ความไม่รู้นำทางและเรียนรู้ไปเรื่อย ๆ จนรู้

“Power Blind” จึงเป็นพลังของความมืด

พลังของความไม่รู้ส่งผลให้เกิดการกล้าคิด กล้าฝัน

แต่ความฝันนั้นจะไม่ถูกทำให้เป็นเพียงฝัน

เพราะพวกเขาจัดการกับความฝันให้มันเป็นความจริง

ด้วยการลงมือทำ ●



BIZ QUOTE

ใครๆ ก็มักจะพูดว่าเราต้องส่งเสริมอาชีพให้
คนพิการ เอาอาชีพให้เขา ให้เขามีงานทำ
“อาชีพ และงาน” จึงดูเหมือนเป็นความจำเป็นเบื้องต้น
สำหรับคนพิการ ทั้งที่จริงไม่ใช่ พี่บอกเลยว่าไม่ใช่
ไม่ใช่มีเงิน มีงาน มีอาชีพ แล้วจบ
เพราะสำหรับคนพิการแล้วสิ่งที่ต้องรองรับ
มีมากกว่านั้น โดยเฉพาะปัญหาเรื่องวิธีคิด

กรรณิการ์ สรวัยสุวรรณ



๓

งานคือชีวิต



การตั้งชื่อบทที่ฟังดูแสนเซย และแสนธรรมดาว่า “งานคือชีวิต” อาจเข้าข่ายของการตั้งชื่อที่ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ น่าจะหาคำเก๋ๆ เท่ๆ เพื่อสร้างแรงดึงดูดที่เชื้อเชิญให้อ่านและดู “cool”

แต่จนแล้วจนรอด สำหรับการงานและอาชีพของคนกลุ่มนี้ ดูจะไม่มีคำใดจำกัดความได้ดีกว่านี้อีกแล้ว

เพราะงานของพวกเขา คือชีวิตของพวกเขา

ชีวิตที่ไต่สัปดาห์แต่มีอยู่

แต่การงานนั้นทำให้พวกเขามีชีวิตอยู่ มีชีวิตรอด มีชีวิตได้

พวกเขากล่าวว่า ไม่มีการงาน อายุขัยถึงขั้นลดน้อย ไม่มีการงาน สุขภาพของพวกเขาถึงขั้นเสื่อมโทรม

ไม่มีการงาน พวกเขาก็ไม่มีโอกาสตระหนักรู้ว่าชีวิตบนร่างกายที่แห้งเหี่ยวขาดพร่อง ไม่สมบูรณ์แบบนี้จะสามารถทำอะไรได้มากกว่าที่คิด

และยังมีศักยภาพที่ล้นเหลืออยู่ในชีวิตและหัวใจ ไม่ได้ขาดพร่องหายไปกับความไม่สมบูรณ์แบบของร่างกาย





ไม่มีงานถึง “ตาย”

“สำหรับเราถ้าไม่มีงาน ตายไปนานแล้วมั้ง” สมจิต เผ่ากันทะ สตรีพิการวัย ๔๒ ปี ตัวแทนกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์ ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา กล่าวถ้อยคำฟังจริงจังนี้จบก็หัวเราะร่วน เสียงหัวเราะนั้นอาจช่วยกลบเกลื่อนความจริงจังในความหมายนั้นได้กระมัง

เพราะหากลองได้ตระหนักถึงความจริงในถ้อยคำที่เธอกล่าว เป็นเรื่องที่น่ากลัวไม่น้อย ด้วยว่าคนพิการในสังคมไทยส่วนใหญ่ไม่ได้มีโอกาสเข้าถึงอาชีพอย่างเช่นที่เธอได้รับ นั่นหมายความว่าพวกเขาเหล่านั้นมีต้อง “ตาย” อย่างเธอกล่าวหรือ

สมจิต เผ่ากันทะ กล่าวย้าว่า สิ่งที่เธอพูดนั้นไม่ใช่คำกล่าวเลื่อนลอย เอาสนุก แต่มันคือความจริง เพราะเธอเล่าว่า ก่อนที่เธอจะมีโอกาสเข้ามาประกอบอาชีพหาเลี้ยงตัวเองและสร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำอย่างนี้ เธอจ่อมจมอยู่กับบ้าน และเคลื่อนไหวไปมาอยู่แค่อาณาบริเวณบ้านไม่เคยออกไปนอกรั้ว หากกระยะทางที่ไกลที่สุดก็คงเป็นวัดที่อยู่หน้าปากซอย

จ่อมจมและนอนชมอยู่บนเตียงเป็นเวลานานๆ ทำให้เธอกระดูกงูและสุขภาพทรุดโทรมลงเรื่อย ๆ

เธอเล่าว่าใช่เพียงแค่เธอ เพื่อนคนพิการส่วนใหญ่ก็มีวิถีชีวิตคล้ายกันอย่างนี้

เมื่อพิการแล้ว ทั้งตัวเองและครอบครัวก็คิดว่าเป็นได้เพียงวัดถ้ำมึงชีวิตที่รอการสงเคราะห์เลี้ยงดูจากผู้อื่น

แค่จะดำรงชีวิตก็ยากหนักหนาแล้ว ใครเล่าจะมีแกลใจคิดฝันไปไกลถึงการได้มีงานทำ

เมื่อถูกทำให้เชื่อว่าไร้ศักยภาพ จึงจมจ่อมซึมเซาอยู่บ้าน

สุขภาพใจเสื่อม สุขภาพกายก็ทรุด โรคภัยต่างๆ ก็พากันมະรຸມະຕຸ້ມ

ไม่ว่าจะเป็นแผลกดทับ เพราะนอนนิ่งอยู่กับเตียงเป็นเวลานาน ติดเชื้อ และกระดูกพรุน อย่างที่เธอเป็น



มีงานถึง “เป็น”

ชีวิตที่จ่อมจมอยู่แต่ในอาณาบริเวณบ้าน และรู้สึกตัวว่าไร้ค่าส่ง ผลให้คุณสมจิตมีสุขภาพทรุดโทรม นานวันเข้าโรคกระดูกพรุนของเธอรุกระ รุนแรง จนต้องส่งเข้าไปรับการรักษาตัวที่ รพ.เชียงใหม่ และต้องอยู่ที่นั่น นานถึง ๓ เดือน ย้ำ ๓ เดือน!!! สำหรับเราๆ ท่านๆ แค่อ่านให้นอนเฉยๆ อยู่ สักอาทิตย์ก็เบื่อแสนเบื่อแล้ว

แต่สำหรับเธอ เธอเลือกที่จะหาวิธีแก้เบื่อด้วย “การเรียนรู้”

เอ...เรียนรู้อะไรกันขณะนอนบนเตียง

เรียนรู้อะไรกันขณะเป็นคนป่วย ??

ให้เธอเป็นคนตอบจะดีกว่า...

“ระหว่างที่นอนอยู่ รพ.เชียงใหม่ นั้นมีคนไข้เตียงข้างๆ กันเป็นชาวเขา และคนมาเฝ้าไข้เขาก็เอาผ้ามาปักด้วยระหว่างที่เฝ้าไข้ เราก็นอนมอง และ เรียนรู้ไปเพลินมาก เพราะโดยพื้นฐานเป็นคนชอบเย็บปักถักร้อยมาตั้งแต่ เด็กแล้ว

อายุ ๑๒ ปี ก็ปักโครเชต์เป็นแล้ว การพักอยู่ที่นั่นจึงเป็นโอกาสที่ได้ เรียนรู้เรื่องการปักเพิ่มเติมจากชาวเขา

เราเป็นคนชอบลองโน่นนั่นนี่อยู่แล้ว ก็เลยลองปักเป็นลายที่ ออกแบบเองบ้างอะไรบ้าง สนุกเลย”

คุณสมจิตกล่าวจบก็ยิ้มตาเป็นประกาย

ชีวิตคนพิการส่วนใหญ่อาศัยการเรียนรู้เรื่องต่างๆ คล้ายๆ กัน กล่าว คือโอกาสในการเรียนรู้จะเป็นระบบจากสถาบันการศึกษาต่างๆ นั้นแทบ

ไม่มี ความรู้ที่ได้มาส่วนใหญ่มาจากประสบการณ์ในชีวิตที่เกิดจากการเรียนรู้
นอกสถาบัน

กลับมาบ้านเธอจึงทดลองปักโน้นไปเรื่อย มีคนสนใจก็ส่งขาย ได้
รายได้มาเล็กๆ น้อยๆ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ก็คือคนในหมู่บ้าน นอกจากปัก
ผ้าแล้วเธอยังซุน ซ่อม ปะ เรียกได้ว่าทำจนเกิดความชำนาญในเรื่องผ้า ขาด
ก็แต่การเย็บ เธอจึงปรารถนาอย่างยิ่งยวดที่จะเย็บผ้าเป็น

แต่นั้นละ ความปรารถนาอย่างยิ่งยวดก็ต้องมีอุปสรรคอย่างยิ่งยวด

เพราะการเย็บผ้าได้นั้น ต้องเรียนรู้อย่างจริงจัง ที่สำคัญต้องมี
“จักรเย็บผ้า” ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญ มีสองเรื่องนี้เป็นกำแพงหนาบดบังการ
ทำงานเรื่องผ้าที่เธอปรารถนา

ด้วยว่าการออกไปเรียนรู้เรื่องการตัดเย็บจากสถาบันใดๆ อย่างเป็น
ระบบนั้นตัดทิ้งไปได้เลย เพราะที่บ้านคงไม่อนุญาตเพราะห่วงเรื่องความ
ปลอดภัย และคิดว่าคนพิการอย่างเธอมีปัญหาทั้งการเดินทางและเรื่องที่อยู่
อาศัยนั่นคือเรื่องหนึ่ง

ส่วนอีกเรื่องการจะตัดเย็บผ้าได้นั้นต้องอาศัยเครื่องมือสำคัญคือ
“จักรเย็บผ้า” เพราะต้องอาศัยเงินก้อนใหญ่ในการซื้อหา ซึ่งในการหาเงินก้อน
ขนาดนั้น

คนในครอบครัวชาวนาชาวไร่ อย่างเธอถือเป็นเรื่องเกินความ
สามารถ

อุปสรรคจากกำแพงสองชั้นนี้ทำให้เธอแทบถอดใจ

แต่คิดไปคิดมาเลยนึกได้ว่าพะเยา มี พมจ. หรือ สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ที่คอยช่วยเหลือเรื่องคนพิการอยู่ และเคยมีเจ้าหน้าที่รับรู้เรื่องการทำงานของเธ เธอจึงนำปัญหาไปหา รือ พมจ.แจ้งว่าการจะให้ทรัพยากรใดๆ ช่วยนั้นสามารถทำได้ หากเป็นการรวมกลุ่ม การช่วยรายคน รายตัวนั้นไม่สามารถทำได้

เธอก็กลับมาชักชวนและรวบรวมเพื่อนสมาชิกพิการ โดยเล่าถึงเจตจำนงและความปรารถนาในการสร้างงานให้พึ่งพิงตนเอง แต่ก็มีคนเข้าร่วมในระยะแรกนั้นเพียง ๖ คน ซึ่งทาง พมจ. ได้ช่วยงบประมาณตั้งต้นในการลงทุนมาจำนวน ๑๒,๐๐๐ บาท แม้จะไม่มากมายอะไร แต่ก็เหมือนเป็นนิมิตหมายที่ดี

เธอและเพื่อนๆ ได้นำเงินจำนวนนี้มาใช้ลงทุนซื้อพวกอุปกรณ์เย็บปักถักร้อยก่อน และเมื่อทำงานจนผลงานที่ประจักษ์เป็นรูปเป็นร่าง “จักรในฝัน” จึงค่อยปรากฏเป็นจริงขึ้น

แม้ว่าจะยังไม่ได้ทรัพยากรและการยอมรับเท่าที่คิด แต่คุณสมจิตรเล่าว่าการมีงานทำให้เธอรู้สึกเหมือนได้กระโดดโลดเต้นไปกับโลกกล้าท้าทายชีวิต คิดฝันกว้างไกลกว่าที่เคยฝัน เธอล่าวสั้นๆ ว่าเปรียบเสมือน “การพลิกชีวิตที่เหมือนจะตายไปแล้วให้ฟื้นขึ้นมาอีกครั้ง”



สำนักงานของคนยาก

ครั้งที่ผู้เขียนนัดหมายกับเธอเพื่อไปเยี่ยมเยือนสถานประกอบการให้ถึงที่ เธอกล่าว่าให้ไปเจอกันที่ “สำนักงาน”

มโนภาพในความเข้าใจเ็นว่าเป็นเสมือนโรงงานขนาดย่อมที่มีจักรเย็บผ้าเรียงราย มีอุปกรณ์เย็บปักถักร้อยกองรวมอยู่ครบครัน

ซึ่งเมื่อไปถึง ก็ไม่ผิดความจริงเท่าใดนัก หากทว่ามันเป็นโรงงานขนาดย่อมที่สร้างด้วยวิธีง่ายๆ เทพั่นคอนกรีต มีหลังคามุง และห้องพักของคุณสมจิตก็อยู่รวมอยู่ในโรงเรือนแห่งนี้ เธอเล่าว่า

“กว่าจะมาเป็นสำนักงานคนยาก (เธอใช้คำนี้) และลงตัวอย่างนี้ พี่และเพื่อนเลือดตาแทบกระเด็น

เพราะหลังจากที่ได้ทุนตั้งต้นจาก พมจ.แล้ว เราหกคนก็ไปทำงานกันกลางแจ้งใต้ร่มไม้ที่บ้านสมาชิกคนหนึ่ง ซึ่งอยู่ไกลออกไป วันอากาศดีก็โชคดีไป วันไหนฟ้าร้องฝนตกก็มีอันประหลาดวันพรุ่งนี้”

เธอเล่าต่อว่าหลายครั้งที่ต้องเป็นไข้ และผลผลิตเสียหายเพราะลมฟ้าอากาศ และหลายครั้งที่เธอต้องเปียกชกขณะทำงาน เพราะเพิงที่ใช้ทำงานไม่สามารถกันฝนกันแดดได้ดีพอ และบ่อยครั้งอีกเช่นกันที่เธอต้องเข็นวีลแชร์กลับบ้านท่ามกลางแดดร้อน สายฝนและลมหนาว

แน่นอนคนที่ผ่านความยากลำบากมาตลอดชีวิตอย่างเธอ รู้ค่าและไม่เคยรังเกียจความยากลำบาก เธอรู้ว่ามันสอนให้เธอและเพื่อนแข็งแกร่งขึ้น เธอไม่ได้กริ่งเกรงอุปสรรคเหล่านี้เลย

แต่เธอจำเป็นต้อง “หนี” จากความยากลำบากเหล่านี้ ด้วยเพราะร่างกายที่ไม่สมบูรณ์แบบของเธอและเพื่อนๆ นี่เองที่สอนให้เธอต้องรู้จักหลบกับอุปสรรคให้เป็น ไซแต่ตันทุรัง สู้สถานเดียว

“สถานที่ที่เราทำงานแต่ก่อน ลำบากเกินไป เพราะมันทั้งอยู่ไกลจากบ้านสมาชิก และมันทั้งไม่มีที่หลบแดดหลบฝน ส่งผลให้พวกเราเจ็บไข้ได้ป่วยกันบ่อยๆ แล้วคนพิการอย่างเราต้องระวังกว่าคนทั่วไป เพราะพอเจ็บป่วยขึ้นมา การที่ต้องนั่งวีลแชร์ การไม่ค่อยได้ออกกำลังกาย มันส่งผลให้ร่างกายติดเชื้อได้ง่ายๆ เจ็บป่วยขึ้นมาที่ก็เดือนร้อนที่

เราจึงต้องมาคิดกันใหม่ว่าทำอะไรจึงจะมีสถานที่รวมตัวกันทำงานให้เป็นหลักแหล่ง จึงพูดกันกับสมาชิกในกลุ่ม และลงตัวกันที่การร่วมมือร่วมใจกันเนรมิตใต้ถุนบ้านของพี่เอง ให้กลายเป็นสำนักงาน (ของคนยาก”



การเลือกที่ตั้งเป็นบ้านของเธอนั้น ใช่เพราะอยากได้ความสะดวกสบายส่วนตัว จากการไม่ต้องเดินทาง แต่เพราะเล็งเห็นร่วมกันว่าเป็นทำเลที่เหมาะสมที่สุด เพราะบ้านที่อยู่ใกล้วัดซึ่งเป็นศูนย์กลางชุมชน อีกทั้งพ่อแม่และคนในครอบครัวก็ยินดี ที่จะให้พื้นที่นี้แก่เธอและเพื่อนคนพิการได้ทำงานสะดวกขึ้น จึงเริ่มต้นง่าย ๆ ด้วยการเทพื้นซีเมนต์ ลาดได้ถุนให้เป็นที่ทำงาน แล้วเอาโต๊ะ ตั้ง เติง เก้าอี้มาประยุกต์ให้เป็นที่รองนั่ง ที่ประชุม ที่ทำงาน

ที่สำคัญการได้มารวมกลุ่มกันอย่างนี้ทำให้คนพิการอย่างพวกเธอ มีตัวตนที่ปรากฏชัดขึ้นสำหรับคนในสังคม

คนพิการที่เคยหลบซ่อนตัวอยู่ตามบ้าน ก็ค่อย ๆ มาปรากฏตัวขึ้นที่นี่ เพราะรู้ว่ามีที่รวมกันที่นี่ นอกจากจะเจอเพื่อนคนพิการด้วยกันแล้วได้ปรับทุกข์เล่าสุขให้กันฟังแล้ว ยังมีงานให้ทำอีกต่างหาก สมาชิกจึงค่อย ๆ ทวีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

“ช่วงนั้นเราก็มีสมาชิกเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังทำได้เพียงการปักอยู่นะคะ เพราะตลาดตอบรับดี เราทำส่งพวกของปักประดิษฐ์ต่างๆ มีคนมาจ้างไม่ขาดสายคะ แล้วสมาชิกก็เพิ่มขึ้น ๆ เพราะคนพิการนะคะ เขาอยากมีอาชีพกันทุกคน ไม่มีใครหรอกที่อยากเป็นภาระคนอื่น ไม่อยากให้คนอื่นดูถูกดูแคลน เมื่อมีช่องทางไหนที่พออบอุ่นก็คัดดีศรีตัวเองได้ เขาจึงไม่รอช้าหรอกคะ”

สมาชิกเยอะขึ้น คนรู้จักเยอะขึ้น ชื่อเสียงของกลุ่มโด่งดังมากขึ้น มีคนมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ศึกษาดูงานมากขึ้น ในปี ๒๕๔๗ และปี ๒๕๔๘ สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัดพะเยา (พมจ.) กับสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาชีวิตคนพิการแห่งชาติ (พก.)

ได้สนับสนุนให้ไปเปิดบูธขายของ ที่งานกาชาดประจำปีในจังหวัดพะเยา และเปิดขายที่งาน OTOP® เมืองทองธานี

สำหรับคนทั่วไปอาจเป็นเรื่องที่ไม่น่าตื่นเต้นอะไรมากนักกับแค่การออกบูธเปิดร้านขายของในงาน แต่สำหรับพวกเธอ - - ไม่

อาจนับได้ว่าเป็น “turning point” หรือ “จุดเปลี่ยนในชีวิต” ของพวกเธอเลยก็ได้ เพราะการไปงานกาชาดทำให้เธอรู้เทคนิควิธีการขายของการทำตลาด การรู้จักจัดวาง

แล้วยัง การออกบูธที่งาน OTOP ยิ่งแล้วใหญ่กว่างานกาชาดเข้าไปอีก เพราะนี่เหมือนเป็น การหลายกำแพงข้อจำกัดออกไป เธอได้เรียนรู้ผลิตภัณฑ์สินค้าที่หลากหลายได้แรงบันดาลใจได้ทั้งการเปิดประสบการณ์ในเชิงธุรกิจและการเรียนรู้ว่าคนพิการก็มีที่อยู่ที่ยืนในสังคม ทำให้ได้รู้จักเพื่อนคนพิการในเครือข่ายอื่นๆ ได้เห็นว่าชีวิตสามารถเป็นได้มากกว่า “วัดภูมิชีวิต” ที่รอเพียงการสงเคราะห์จากคนอื่น

จะว่าไป ใช่เพียงแต่กลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์ดอกไม้เท่านั้น ที่บอกเล่าว่าประสบการณ์ จากการเข้าร่วมโครงการ OTOP นั้น เป็นจุดพลิกผันหลายสิ่งหลายอย่างในชีวิตของพวกเขา ยังรวมไปถึงกลุ่มผู้ประกอบการในชุมชนหมู่บ้านต่างๆ ที่อาจไม่ได้เป็นคนพิการอีกด้วย

พวกเขาเล่าตรงกันว่ากำไรที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการ OTOP นั้น ย่อมไม่ได้หมายถึงเงินตราเพียงอย่างเดียว เพราะบางครั้งบางหนการันกำไรเป็นเงินตรานั้นอาจไม่มากมายอะไร แต่กำไรที่พวกเขาคิดว่าได้อย่างมากมายมหาศาลคือ “ประสบการณ์และโลกทัศน์” ที่เปลี่ยนไป

เพราะชาวบ้านตัวเล็กๆ และคนขาดโอกาสอย่างพวกเขาไม่มีโอกาสได้เรียนรู้เรื่องราวในการประกอบธุรกิจจากมหาวิทยาลัยหรือสถาบันใด ไม่มีโอกาสไปเรียน MBA หรือศศินทร์ แต่งาน OTOP นี่แหละคือมหาวิทยาลัยแห่งชีวิตพวกเขาก็ว่าได้

ที่สำคัญมันช่วยเปลี่ยนโลกทัศน์จากการเป็นเกษตรกรผู้จนยาก หรือพ่อค้าแม่ค้าที่ขาย ของไปวันๆ ให้มีสำนึกของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการที่มีศักดิ์ศรี มีตำแหน่งแห่งที่ชัดเจน และเกิดจินตนาการในการสร้างสรรค์สินค้าให้ไปไกลกว่าการส่งขายเพียงเป็นอาชีพเสริม

จริงอยู่ที่โครงการนี้อาจถูกโจมตีและมีข้อบกพร่องในหลายๆ ด้าน แต่ในด้านนี้นับว่าเป็นส่วนดี ที่ควรนำมาสะท้อนในการปรับปรุงข้อด้อยและต่อยอดให้โครงการดำเนินต่อไปเพื่อมรรคผลสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย และคนกลุ่มที่ขาดโอกาสได้เข้ามาในพื้นที่ของการเป็นผู้ประกอบการได้อย่างมีศักดิ์ศรีต่อไป

สร้างสรรค์และปันแบ่ง

ผลจากการได้ออกบูธในงานต่างๆ ทำให้ชื่อเสียงของกลุ่มกระจายไปไกล มีคนเข้ามาขออยู่ในกลุ่มเยอะขึ้น มีลูกค้าสั่งของเยอะขึ้น จนผลิตส่งขายแทบไม่ทัน ทำให้คุณสมจิตรซึ่งเป็นเสมือนแกนนำของกลุ่มหลายๆ ได้คิดหาทางกับเพื่อนๆ ว่า หากปล่อยให้ทำกันไปตามออร์เดอร์ ทำวันต่อวัน ไม่มีการจัดการ จะพบปัญหามากมาย ไหนจะเรื่องที่มีคนมาขอศึกษาดูงานอีก จิงหรีอกับทาง พมจ.

พมจ. จึงสนับสนุนให้ซื้อจักร เพื่อปักผ้าได้เร็วขึ้น พร้อมทั้งสนับสนุนวิทยากรมาสอนการปัก เมื่อเริ่มมีตำแหน่งแห่งที่ชัดเจน ท้องถิ่นก็เริ่มตระหนักถึงความสำคัญ สำนักงานเทศบาลจึงได้เข้ามาร่วมสนับสนุนด้วย โดยสนับสนุนจักรเพิ่มอีกหนึ่งเครื่อง พมจ. ยังได้ช่วยจัดทำรายละเอียด ภาพถ่ายราคา สินค้าไปประชาสัมพันธ์ และสร้างช่องทางการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ต ในเว็บไซต์ของกลุ่มเครือข่ายคนพิการต่างๆ และเว็บไซต์ที่ขายสินค้า OTOP ของกระทรวงมหาดไทยอีกด้วย

ใช่เพียงแต่ภาคีความร่วมมือภายนอก เมื่อธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี ในส่วนของกลุ่มเอง ก็เริ่มมีการบริหารจัดการ อย่างเป็นระบบมากขึ้นมาอีกนิด โดยการพยายามทำบัญชีรายรับรายจ่าย แบบง่ายๆ ไว้อย่างชัดเจน เพื่อความโปร่งใส ใครๆ ก็สามารถตรวจสอบได้ เหตุผลสำคัญคือเพื่อป้องกันปัญหาความขัดแย้งเรื่องผลประโยชน์ สมาชิกทุกคนจะได้มีเบาะแสร่วมกัน

นอกจากนี้ยังมีการถ่ายทอดความรู้ให้กระจายตัว กล่าวคือขั้นตอนในการผลิตแต่ละขั้นตอน ได้เปิดให้มีการหมุนเวียนกันทำ เช่น การเย็บจักร การปัก การทอ ก็มีการสอนให้สมาชิกเข้ามาเรียนรู้ทุกขั้นตอน คุณสมจิตรเล่าถึงเหตุผลสำคัญที่ทำเช่นนั้นว่า

“การหมุนเวียนอย่างนี้ทำให้ความรู้ไม่กระจุกอยู่ที่ตัวคนใดคนหนึ่ง
อย่างเดียว เราสามารถเป็นตัวตายตัวแทนทำเป็นกันหมด เพราะหากแบ่งงาน
ตามหลัก specialist แบบองค์กรธุรกิจทั่วไป อาจเกิดปัญหาให้งานสะดุดได้ใน
กรณีที่ใครคนใดคนหนึ่ง ล้มป่วยหรือไม่สามารถทำงานได้ อาจส่งผลกระทบ
ให้ผลิตสินค้าออกมาไม่ทันส่ง เราจึงจำเป็นต้องยอมเสียเวลาตรงนี้หน่อย คือ
ผลัดกันเรียนผลัดกันสอน

และไม่ให้ทำแต่สิ่งที่ตนถนัด ทุกคนสามารถหมุนเวียนสับเปลี่ยนกัน
ได้หมด

ซึ่งการทำอย่างนี้ดีมาก ๆ เลย ทำให้สมาชิกแต่ละคนสามารถนำงาน
กลับไปทำที่บ้านได้ด้วย และสามารถนำไปสอนคนดูแล หรือคนในครอบครัว
ได้อีก สินค้าหนึ่งชิ้นสามารถจบได้ในคนหนึ่งคนหรือหนึ่งครอบครัว

มันก็ตัดปัญหาจุกจิกกวนใจหลายอย่าง การคิดเงิน คิตราค่า ค่าจ้าง
ค่าออน การจัดสรรผลประโยชน์ก็ง่ายขึ้นตามไปด้วย”

ผลจากการร่วมด้วยช่วยกันจากหลายฝ่ายหลายองค์กรทำให้เกิด
ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สวยงาม และขายดีจนทำไม่ทัน

แน่ละ หากเป็นคนทั่วไป คงเร่งขยายกิจการเป็นการใหญ่เพื่อสร้าง
ผลตอบแทนให้มากขึ้น แต่สำหรับกลุ่มคนพิการ กลับมีข้อจำกัดเรื่องสุขภาพ
ตามมา เพราะเมื่อต้องนั่งทำงานในชั่วโมง อันยาวนานก็เกิดปัญหา สมาชิก
หลายคน ทำงานจนมีภาวะหัวสั่น ตาเบลอ มองไม่เห็น มืออ่อนแรง

และบางคนเกิดปัญหาแผลกดทับ

แต่เหมือนโชคเข้าข้าง เมื่อมีคณะทำงานจาก แผนงานสร้างเสริม สุขภาพคนพิการ (สสพ.) ภายใต้สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ได้จัดทำโครงการเพื่อสนับสนุนให้คนพิการ เป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพ และมีสุขภาวะที่ดี มาสนับสนุนการทำงาน

“เป็นการมาที่ถูกต้องที่ ถูกจังหวะ ถูกเวลามากกก”

คุณสมจิตเล่าแล้วจบด้วยการลากเสียงยาวแล้วหัวเราะร่วนอย่าง คนอารมณ์ดี

“เป็นการมาที่ตรงกับความต้องการของเราเลย ทาง สวรส. มาช่วยให้ความรู้เรื่องอาชีพอนามัย ช่วยเรื่องการปรับพื้นที่การทำงานให้เหมาะกับ คนพิการ

ทางลาด ประตู ห้องน้ำ อะไรต่างๆ พร้อมๆ กับการพยายามสร้าง มูลค่าเพิ่มให้งานของเรา อย่างเหมาะสมกับสภาพร่างกาย กล่าวคือพา ครีเอทีฟ อย่างพวกอาจารย์จากสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม (ISMED)

โดยเฉพาะ อ.นลินี ทองแท้ (อ.หน้อย) อ.พัชรภรณ์ ไทยอาจ (อ.แอน) มาช่วยสอนให้มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเด่น ขายได้ง่ายและ ตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า

ซึ่งจุดนี้เป็นสิ่งที่พวกเราขาดพอดี ที่สำคัญทำให้เราทำงานโดยไม่ต้องหักโหมจนเกินกำลัง ความสามารถของร่างกาย เช่น จากที่ต้องปักเต็มแผ่น ISMED และ สวรส. ก็ช่วยมาครีเอทีฟให้ปักแค่ครึ่งแผ่น แต่ยังคงการออกแบบที่สวยงาม มีจุดเด่น มีจุดขาย ได้ราคาดี ที่สำคัญทำให้ลดต้นทุนอีกด้วย”

คุณสมจิตเล่าว่าปกติเวลานักวิชาการมาสอนหรือให้คำแนะนำ มักเกร็ง เกร็งและไม่กล้าแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สุดท้ายทำงานจบก็เลิกกันไปแบบงงๆ ต่างคนต่างไม่มาเจอจะเจอกันอีก

“แต่การทำงานกับอ.หน้อย อ.แอน พี่ไม่รู้สึกรังเกียจว่าเขาเป็นนักวิชาการ ตรงข้ามกลับรู้สึกสบายๆ ค่อนข้าง และสนิทสนม จนปัจจุบันนี้เวลาขาดเหลือ อุปกรณ์อะไรก็จะโทรบอกน้าอ.หน้อย อ.แอน สั่งซื้อและจัดส่งไปให้ถึงพะเยาเลย ที่เราไม่เกร็งอาจเพราะอาจารย์เขาบุคลิกสบายๆ เหมือนเพื่อน ไม่ดุ ทั้งยังคอยถามเราอยู่เสมอว่าถนัดไหม สะดวกไหม ชอบไหม อันไหนที่เราบอกไม่ ก็ไม่ฝืน ไม่ทำ ก็สนุกค่ะ ได้เรียนรู้อะไรๆ จากอาจารย์ทั้งสองท่านและจากคณะ สวรรค์ เยอะเลย” กล่าวจบพี่สมจิตก็ยิ้มพริ้มเพรา



ความไม่สมบูรณ์แบบคือคุณค่าและจุดขาย

คงไม่ผิดความจริงสักเท่าไร หากจะกล่าวว่า การผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์นั้น เป็นการประกอบการที่พอกะเหมาะ กับกระแส และเป็นการสร้างแบรนด์

ที่ประสบความสำเร็จเพราะตอบสนอง วัฒนธรรม Sub-Culture วัฒนธรรมย่อย หรือแนวทางของกลุ่มคนรุ่นใหม่แบบคนยุคปัจจุบันที่เรียกกัน ในโซเชียลมีเดียว่าเป็นกลุ่ม Hipster ที่ไม่สนแบรนด์ เพราะมีแนวทางของตัวเอง เป็นคนยุคที่รับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

คนรุ่นใหม่นี้มองหาผลิตภัณฑ์ที่มี เรื่องราว Story ใหม่ ๆ ที่สื่อสารลงในสินค้า มี Creativity

ฉะนั้นการทำสินค้าจึงต้องเน้นย้ำถึงเรื่องราวที่สื่อสารลงไป อย่างคำกล่าวที่ว่า “Content is King”



เมื่อกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์กลุ่มนี้สามารถสร้างแบรนด์และสร้างเรื่องราวให้ตัวเองได้สำเร็จในระดับที่น่าพอใจ สินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆ จึงขายได้และขายดี ทั้งที่สินค้าอย่างผ้าปักเหล่านี้ไม่ได้เป็นสินค้าที่สมบูรณ์แบบเป๊ะร้อยเปอร์เซ็นต์เหมือนสินค้าจากโรงงานอุตสาหกรรม แต่นี่กลับกลายเป็นจุดขายที่สำคัญ

ซึ่งเรื่องราวเหล่านี้น่าจะเป็นแบบอย่างให้กลุ่มคนพิการกลุ่มอื่นๆ สามารถนำไปปรับปรุงยุคต่อใส่สินค้าของตนได้ กล่าวคือ สร้างแบรนด์ให้ชัด มีอัตลักษณ์ และตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ได้

ดังคำกล่าวของ โอลิเวอร์ กิตติพงษ์ วีระเดชะ ประธานบริหารฝ่ายสร้างสรรค์กลยุทธ์และนวัตกรรมบริษัท Y&R ประเทศไทย บอกว่าในปัจจุบัน การปั้นแบรนด์ให้มีเสน่ห์คือการสร้างความขัดแย้งในตัวเองไม่สร้างแบรนด์ที่สมบูรณ์แบบจนเกินไป คิดนอกกรอบ ทำอะไรแผลงๆ

เป็นการทำธุรกิจที่ผลิตสินค้าอันมาจาก อารมณ์ รัก โลก โกรธ ลงมือจริงของความเป็นคน

ซึ่งตอบโจทย์ให้กลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่เป็นอย่างดี

เปลี่ยนจาก Hardware เป็น Heart - ware

ปัจจุบันหากใครมีโอกาสไปเยือนสำนักงานคนยากของกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์ ละครเวทีดอกไม้ใต้ จ.พะเยา จะเห็นว่าที่สำนักงานคนยากนี้ กลับไม่ได้มีแต่กลุ่มคนพิการอีกแล้ว เพราะคนในชุมชน ต่างมารับงานปักเอาไปทำที่บ้าน ไม่ว่าจะเป็น เด็ก ผู้ใหญ่ (โดยเฉพาะกลุ่มผู้หญิง) คนชรา ต่างวนเข้าเวียนออกกัน ในสถานที่แห่งนี้กันอย่างคึกคัก

ฉะนั้นงานปักของกลุ่มสตรีพิการกลุ่มนี้ผ้าไม่เพียงแต่สร้างรายได้ให้คนพิการเท่านั้น แต่ช่วยถักทอสายใยแห่งการเกื้อกูลซึ่งกันและกันให้คนในชุมชนนี้อีกครั้ง และกล่าวได้ว่าที่สินค้าจากกลุ่มประสบความสำเร็จได้นั้น เป็นเพราะการพึ่งพา Hardware น้อย

แต่เพราะพวกเขาอาศัย Heart-ware ในการทำงานมากกว่า
นั่นเอง ●



เชิงอรรถ

๑ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือเรียกย่อว่า โอทอป (OTOP) เป็นโครงการกระตุ้นธุรกิจประกอบการท้องถิ่น ซึ่งได้รับการออกแบบโดย พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร สมัยที่ยังดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีระหว่าง พ.ศ. ๒๕๔๔-๒๕๔๙ โครงการดังกล่าวมีเป้าหมายจะสนับสนุนผลิตภัณฑ์ ลักษณะเฉพาะที่ผลิตและจำหน่าย ในท้องถิ่นแต่ละตำบล โดยได้รับ แรงบันดาลใจมาจากโครงการหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OVOP) ที่ประสบความสำเร็จของญี่ปุ่น[๑] โครงการโอทอปกระตุ้นให้ชุมชนหมู่บ้าน พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นและการตลาด เลือกผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นมา หนึ่งชิ้นจากแต่ละตำบลมาประทับตราว่า “ผลิตภัณฑ์โอทอป” และจัดหาเวที ในประเทศและระหว่างประเทศเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าเหล่านี้ ผลิตภัณฑ์ โอทอปครอบคลุมผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นอย่างกว้างขวาง ซึ่งรวมไปถึงงาน หัตถกรรม ฝ้ายและผ้าไหม เครื่องปั้นดินเผา เครื่องประดับแฟชั่น ของใช้ ในครัวเรือนและอาหาร หลังจากรัฐประหารในประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๔๙ โครงการโอทอปได้ถูกยกเลิกไป ก่อนที่จะได้รับการฟื้นฟูอีกครั้งแต่เปลี่ยน ชื่อใหม่



BIZ QUOTE

คนพิการนะนะคะ
เขายากมีอาชีพกันทุกคน
ไม่มีใครหรอกที่อยากเป็นภาระคนอื่น
ไม่อยากให้คนอื่นดูถูกดูแคลน
เมื่อมีช่องทางไหนที่พอจะกอบกู้
ศักดิ์ศรีตัวเองได้
เขาจึงไม่รอช้าหรอกค่ะ

สมจิต เพ่กัณฑ์





ฟาร์ม-ฝัน



เชื้อสปอร์ของความฝัน

“หู่ไว ตาไว” เป็นคุณสมบัติแสนพิเศษของเจ้าของธุรกิจเลี้ยงหมู นามว่า สนั่น นามเสาร์ คนพิการทางร่างกาย ที่ หมู่บ้านนาน้อย อ.นาหว้า จ.นครพนม คนนี้ก็ว่าได้

ไ้ ก็ในสายตาคนอื่นๆ ก็เห็นตลาดในหมู่บ้านเป็นแค่สถานที่ ที่มีไว้ จับจ่ายขายของ แต่สำหรับหนุ่มวัย ๓๘ คนนี้ กลับเห็นเป็น “ช่องทาง” ทุกครั้งที่เขาไปตลาด เขาสังเกตพบว่ามีร้านเลี้ยงหมูอยู่เพียงเจ้าสองเจ้า

อีกทั้งเลี้ยงหมูนั้นก็รับเนื้อหมูมาจากที่อื่น ไม่ได้เลี้ยงเอง เขาได้แต่ เก็บความสงสัยไว้ในใจว่าเหตุใดคนในหมู่บ้านนาน้อย ต.เหล่าพัฒนา ที่เขา อาศัยอยู่แห่งนี้จึงไม่มีการเลี้ยงหมูไว้ขายในตลาดในชุมชนกันเลย







ความสงสัยยังคงอยู่ และมันเป็นเหมือนเชื้อสปอร์ของพืชพันธุ์
รอฟ้า รอฟน เมื่อฤดูกาลเหมาะสมมาเยือน มันจะแตกกอแทงยอดมาจากดิน

คุณสนั่นเป็นคนพิการที่มีบุคลิกต่างจากคนพิการอื่นๆ อยู่บ้างตรงที่
ไม่ยึดหวั่นกับความพิการ ไม่เอามาเป็นอุปสรรคหรือมองว่าตนแปลกแตกต่าง
หากแต่มีความมั่นใจในตัวเองว่าเจ๋ง เป็นคนคุยสนุก และชอบพบปะสังสรรค์
ชอบมีเพื่อน เพราะมาจากการเลี้ยงดูของครอบครัว แม่ของเขาเล่าว่า
ไม่เคยเลี้ยงลูกให้รู้สึกตัวเองผิดแปลกแตกต่างจากพี่น้องคนอื่นๆ ไม่โอ้อวด
ไม่เอาใจ ไม่ดูแอะไรเป็นพิเศษ ส่งผลให้คุณสนั่นไม่มีใครรู้สึกว่าตนเองเป็น
คนพิการ ไม่มีอะไรต่ำต้อยด้อยค่ากว่าคนอื่นๆ ในสังคม

และจากการสังเกต (แบบไม่เป็นทางการและไม่ได้มีงานวิจัยใดๆ
รองรับ) ของผู้เขียนเองพบว่า คนพิการที่มีชีวิตในชนบท ในหมู่บ้านที่ยังคง
ความเป็นชุมชนสูง และยังดำรงชีวิตด้วยวิถีเกษตรกรรม ที่ไม่จำเป็นต้องให้
คุณค่าความสำคัญกับร่างกายที่สมบูรณ์แบบ และมีมาตรฐานความงาม
ตามกระแส การอยู่ในชุมชนอย่างนี้กลับทำให้คนพิการเป็น “คน” ที่มีศักดิ์ศรี
ในความเป็นมนุษย์ ไม่ต่างจากคนอื่นๆ อีกทั้งการที่ชุมชนเกษตรให้ค่ากับ
การมีเรี่ยวแรง มีทักษะในการปลูกพืชเลี้ยงสัตว์ได้ สามารถสร้างคุณค่าทาง
เศรษฐกิจได้ ก็ถือว่า “เหมือน” ไม่มีอะไรต่างกันระหว่างคนพิการและไม่พิการ

บางครั้งบางหน ความกัณดาร ความขาดแคลน การไม่มีเวลา
เหลือเฟือมาเฟื่องพิศว่าร่างกายใครขาดใครพร่อง ก็อาจกลายเป็น คุณค่าที่
ทำให้คนพิการดำรงชีวิตได้อย่างปกติสุขมากกว่าสังคมเมือง

กล่าวอย่างนี้ไม่ได้สนับสนุนว่าคนพิการต้องอยู่ไปอย่างนั้นตามมีตามเกิด รัฐและทุกส่วนยังจำเป็นต้องเอื้อ และสร้างโอกาสในการดำรงชีวิตให้คนพิการ ตามหลักกฎหมายและสิทธิมนุษยชน

เพียงแค่ชี้ชวนให้เห็นว่าภายใต้สังคมที่เอื้อต่อการดำรงชีวิตของคนพิการ อย่างสังคมเกษตรกรรมนั้นในชุมชนท้องถิ่นบางแห่งนั้น การเข้าไปสนับสนุน จัดสรรทรัพยากรนั้น ควรเข้าไปอย่างไร ควรเสริมให้สิ่งที่ดีและเด่นอยู่แล้วได้มาเป็นกลไกที่สำคัญในการทำงาน มากกว่าที่จะเริ่มต้นจากสิ่งที่คนพิการและครอบครัวในที่นั้นๆ ไม่คุ้นเคย

โดยเฉพาะเรื่องของการประกอบอาชีพ กล่าวได้ว่าหลายหน่วยงานหลายภาคีก็มองเห็นว่าคนพิการในชุมชนนั้น ควรได้รับส่งเสริมให้ประกอบอาชีพ แต่อาชีพที่นำไปส่งเสริมหรือแนะนำกลับไม่สอดคล้องกับสภาพชีวิตสภาพนิเวศในชุมชน ตลอดจนมูลค่าทางการตลาดเอาเสียเลย

โชคดีที่คุณสนั่นได้รับการแนะนำที่ถูกต้อง ถูกโอกาส และถูกทาง

เมล็ดพันธุ์ความฝันที่เขาบ่มเพาะไว้ในใจกับคำถามที่ค้างคาเรื่องเชียงหมู จึงเหมือนได้รับอากาศ น้ำ และเนื้อนาดินที่เหมาะสม มันจึงแตกยอดแทงกอขึ้นมาอย่างเป็นรูปธรรม

เช็สปอร์ของความฝัน

ก่อนที่จะมาลงตัวที่การทำธุรกิจเลี้ยงหมูนั้น คุณนั้นมีพื้นฐานและทักษะในเรื่องเกษตรกรรมอยู่แล้ว

ด้วยเกิดในครอบครัวชาวนา เป็นลูกอีสานชนานแท้ มีโอกาสช่วยพ่อแม่ทำไร่ทำนา เลี้ยงเป็ด เลี้ยงไก่มาตั้งแต่เด็กๆ หลายคนอาจมองเรื่องอย่างนี้เป็นสิ่งที่ไม่มีความสำคัญอะไร ใครๆ ก็ทำได้

แต่ในความจริงไม่เป็นอย่างนั้น เพราะมันช่วยฝึกให้เขาเป็นคนช่างสังเกต เรียนรู้ธรรมชาติวิทยาพื้นฐานของสัตว์ อาการเจ็บไข้ได้ป่วย อาการต้องการอาหาร และธรรมชาติอากาศที่เหมาะสม สิ่งเหล่านี้กลายเป็นทักษะที่มีค่า และเป็นพื้นฐานสำคัญในการทำธุรกิจเลี้ยงหมูจนวันนี้

ยิ่งไปกว่านั้น ด้วยความที่เป็นคนมีเพื่อนเยอะ และไม่ชอบจับเจ้าอยู่บ้าน คุณสนั่นได้พาตัวเองไปเข้าร่วมกับสมาคมคนพิการประเภทต่างๆ ในนครพนมอยู่เสมอๆ ทำให้มีโอกาสได้รับรู้ข่าวสาร ทั้งข่าวสารบ้านเมือง สิทธิโอกาสต่างๆ สำหรับคนพิการ

และโอกาสที่สำคัญยิ่งคือการได้ไปศึกษาดูงาน แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มคนพิการหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปราชญ์ชาวบ้าน หรือเกษตรกรที่มีการใช้ภูมิปัญญา ที่มีการนำเทคโนโลยีแบบบ้านๆมาทำการเกษตร ในขณะที่คนอื่นๆ อาจมองว่าสิ่งเหล่านี้เป็น “ความรู้ที่ไร้ค่า” ไม่มีประโยชน์อันใด

และแล้วความรู้ที่ไร้ค่าเหล่านี้เป็นเหมือนเช็สปอร์ของความฝันให้คุณสนั่นสะสมไว้เป็นทักษะ เป็นต้นทุนในการทำธุรกิจการเลี้ยงหมูในปัจจุบัน

“ผมขอครับ ชอบสังเกต ชอบเรียนรู้ว่าเขาทำกันอย่างไร แล้วนำมาทดลองทำเองบ้างเล็กๆ น้อยๆ คือการเรียนรู้การสังเกตและนำมาทดลองทำ มันช่วยให้ผมได้บริหารร่างกายไปด้วย ถ้าเป็นคนพิการแล้วเอาแต่นอนนิ่งบนเตียง ไม่เดินเหินไปไหนเลย สุขภาพก็จะทรุดโทรม ผมไม่ชอบเป็นคนพิการที่ดูมีสุขภาพอ่อนแอ ผมจึงต้องมีวิธีของผมในการดูแลตัวเอง การดูแลตัวเองแบบผมไม่ใช่การไปออกกำลังกาย แต่ผมใช้การออกกำลังกายในชีวิตประจำวัน ในอิริยาบถต่างๆ เลี้ยวไก่ เลี้ยวเปิด เลี้ยวกบ อะไรอื่น ผมทำมาหมดแล้ว ได้ลองทำ ลองผิดลองถูก ทุกอย่างเป็นครูหมดเลยฮะคุณ” สนั่นกล่าวจบแล้วยิ้มแต่ดวงตาเป็นประกาย



นอกจากการหมั่นเรียนรู้การทำงานเกษตรในแบบต่างๆ จาก
สิ่งแวดล้อมรายรอบตัวและการไปศึกษาดูงานร่วมกับสมาคมคนพิการจังหวัด
นครพนมแล้ว คุณสนั่นยังได้โอกาสจากการเข้าร่วมกลุ่มคนพิการ คือได้รู้เรื่อง
สิทธิโอกาสต่างๆ ในการเข้าถึงทรัพยากร โดยเฉพาะเงินทุนกู้ยืมในการนำมา
ประกอบอาชีพ ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญมากในการทำธุรกิจสำหรับคนพิการ

เพราะโดยปกติแล้วคนพิการในชนบทมักมีฐานะลำบากยากจน การ
จะไปกู้ยืมเงินในระบบอย่างธนาคารนั้นทำได้ยาก เพราะขาดสินทรัพย์ และ
มีข้อจำกัดที่ไม่ผ่านการประเมินจากธนาคารด้วยมองว่าสภาพร่างกายไม่เอื้อ
อำนวยให้ประกอบอาชีพ อีกทั้งคนพิการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ ไม่มีการเก็บ
ข้อมูลที่ชัดเจน เวลาจะนำเสนอแผนงานในการลงทุนต่างๆ กับธนาคารจึง
ขาดฐานข้อมูลที่รองรับเพื่อให้เห็นความเป็นไปได้ในการนำเงินมาลงทุน

แต่สำหรับกรณีของคุณสนั่นไม่เป็นอย่างนั้น

เพราะผลจากการเข้าร่วมกับกลุ่มสมาคมคนพิการ จ.นครพนม ทำให้
เขาสามารถเข้าถึงทรัพยากรอันหมายถึงเงินลงทุนได้ ทั้งนี้เขาใช้ทุนตั้งต้นจาก
การเงินกู้ยืมจากสมาคมคนพิการแห่งประเทศไทย ๒๐,๐๐๐ บาท/ปี มีอัตรา
ดอกเบี้ยร้อยละ ๒ และเงินทุนส่วนตัวจำนวนหนึ่งมาใช้ในการดำเนินกิจการ

ที่น่าสนใจคือ อาชีพการเลี้ยงหมูสำหรับชาวชุมชนน่าน้อย แห่งนี้นั้น
เป็นเรื่องที่แปลก เพราะยังไม่มีใครเลี้ยงมาก่อน เพราะดั้งเดิมของชุมชนที่
นี้คือการทำนา ทำกสิกรรม หากจะมีปศุสัตว์บ้างก็เป็นวัว ควาย ซึ่งใช้ทำนาไป
ด้วย และเปิด ไก่ เพื่อนำมาบริโภคในครัวเรือน ยังไม่เคยมีใครเลี้ยงหมู และ
เลี้ยงเพื่อขาย

หนุ่มคนนี้ก็กลับมาถูกไล่ ที่จะเริ่มต้น ด้วยมองเห็นช่องทางทางการตลาด ไม่มีคู่แข่ง และประเมินว่าเป็นงานที่คนพิการอย่างเขาทำได้

อีกทั้งพ่อแม่และคนในครอบครัวก็สามารถช่วยดูแลได้ด้วย ส่วนเงินลงทุนที่กู้ยืมมานั้นก็ไม่มาก หากเกิดความผิดพลาดอะไรขึ้นก็ไม่เสียหายหรือทำให้เครียดมาก เพราะใช้โรงเรือนคือที่ดินหลังบ้าน อุปกรณ์ที่ก่อสร้างก็ไม่ยาก

เทพื้น ทำหลังคา แบบง่าย ๆ ประเมินศักยภาพของตัวเอง ประมาณต้นทุนกำไร ประเมินการตลาดอย่างรอบคอบแล้วเขาจึงไม่รีรอที่จะทำ

เพราะสำหรับสันั้นแล้ว เขาบอกว่าการทำธุรกิจนั้น มีหัวใจหลักอยู่ที่โอกาส เขาเชื่ออย่างนี้ว่า

“มีสามข้อเท่านั้นที่คนจะเลือกปฏิบัติกับโอกาส คือหนึ่ง นั่งรอ สอง เดินหนี สาม วิ่งเข้าไป”

แน่นอน - - เขาเลือกอย่างหลัง

หนทางมิได้โรยด้วยกลีบกุหลาบแต่ต้องโรยด้วย “ดิน”

สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจหมูลุ่มของคุณสนั่นคือการเรียนรู้ และการกล้าทดลอง กล้าลองผิดลองถูก

อีกทั้งยังสามารถกล่าวได้ว่าการตัดสินใจมาเลี้ยงหมูของคุณสนั่นนั้นไม่ใช่อาศัยความกล้าบ้าบิ่นอย่างเดียว แต่นับว่ามีการมองหาช่องทางตลาดไว้แล้วหลายๆ

คุณสนั่นสังเกตพบว่าในชุมชนที่ตนอาศัยอยู่นั้น ชาวบ้านต่างนิยมบริโภคเนื้อหมูแต่ในชุมชนไม่มีทั้งผู้ผลิต ไม่มีพ่อค้าแม่ค้าในพื้นที่ ส่วนใหญ่นำเนื้อหมูจากที่อื่นมาขาย คุณสนั่นจึงอยากลองเสี่ยงเลี้ยงดู

ทั้งนี้การที่ไม่มีคนทำกิจการนี้ในพื้นที่ มีทั้งข้อได้เปรียบคือโอกาสทางการตลาด แต่ข้อเสียเปรียบคือเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นไม่รู้จะไปขอองค์ความรู้จากที่ไหน แต่ด้วยความเป็นคนชอบลอง และอยากเรียนรู้ อยากทำธุรกิจ เมื่อมีโอกาสได้เข้าร่วมอบรม การทำธุรกิจ ของคนพิการที่จัดโดย สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ร่วมกับสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ได้ส่งบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญ มาช่วยวางแผนธุรกิจ ให้ความรู้ในการบริหารจัดการด้านการตลาด ด้านบัญชี/การเงินฯ

ซึ่งความรู้เหล่านี้เป็นสิ่งที่คนพิการอย่างเขาไม่มี และต้องการจะมี คุณสนั่นเล่าว่าเมื่อได้รับโอกาสนี้ทำให้เขาสามารถทำธุรกิจอย่างมีระบบมากขึ้น

ทั้งนี้คุณสนั่นเริ่มทำธุรกิจเลี้ยงหมูหลุมในพื้นที่บ้านของตนเอง ปี ๒๕๕๒ โดยลงทุนซื้อแม่พันธุ์มาเลี้ยงและผสมเอง เพราะเมื่อประเมินแล้วพบ

ว่าหากตนซื้อลูกหมูมาขุน และเลี้ยงจะใช้เงินลงทุนสูงกว่า ทั้งนี้หากซื้อลูกหมูมาขุนมีค่าใช้จ่ายตัวละ ๑,๐๐๐ - ๑,๕๐๐ บาท ด้วยคุณสนั่นขาดแคลนเงินทุนจึงไม่ซื้อลูกหมูมาขุน จึงเลือกใช้วิธีผสมพันธุ์แม่หมูและอนุบาลเอง

เริ่มต้นจากแม่พันธุ์จำนวน ๒ ตัว ราคาแม่พันธุ์ตัวละ ๒๐,๐๐๐ บาท เสียค่าใช้จ่ายในการผสมพันธุ์ครั้งละ ๕๐๐ บาทจากเครือข่ายเลี้ยงหมูต่างอำเภอ แม่พันธุ์สามารถคลอดลูกหมูได้ปีละ ๓ ครอก ผลผลิตขึ้นอยู่กับการดูแลและความแข็งแรงของแม่พันธุ์ หากครบ ๓ ปีจะเริ่มจำหน่ายแม่พันธุ์ออกสู่ตลาด จำนวนลูกหมูที่ได้ต่อครอกประมาณ ๕-๙ ตัว (อาจจะเก็บลูกหมูไว้ทำแม่พันธุ์ ๑ ตัว)

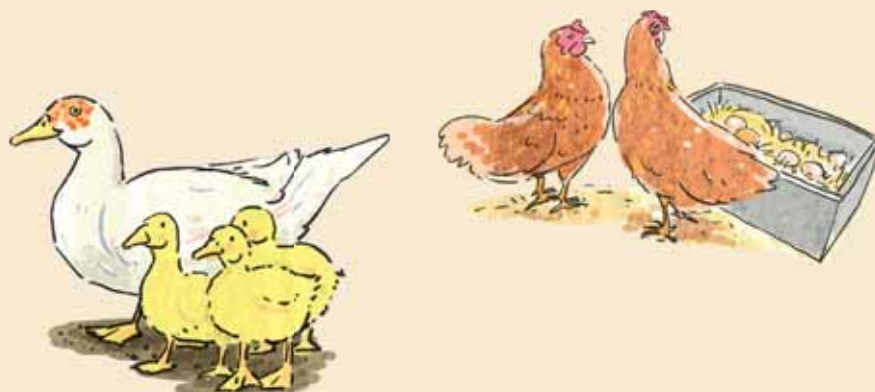
คุณสนั่นใช้ระยะเวลาเลี้ยงหมูประมาณ ๓ เดือน จึงจะปล่อยจำหน่าย และคิดว่าไม่ควรจะเลี้ยงนานเพราะต้นทุนจะจม น้ำหนักของลูกหมูที่จำหน่ายปัจจุบันจะอยู่ที่ ๘๐-๘๕ กิโลกรัม/ตัว เฉลี่ยตอนนี้สามารถทำรายได้ให้ตนเดือนละประมาณไม่ต่ำกว่า ๑๐,๐๐๐ บาท



แต่กว่าจะมาถึงจุดนี้ คุณสนั่นเล่าว่า การทำธุรกิจที่เริ่มต้นจากการเป็นผู้บุกเบิกนั้น ไม่ได้เป็นเรื่องง่าย เมื่อครั้งลงหมูในรุ่นแรกเขาก็ต้องพานพบกับปัญหา

“ที่เขาว่าหนทางมิได้โรยด้วยกลีบกุหลาบนั้นจริงมากๆ และสำหรับผมมันจำเป็น ต้องโรยด้วยฟางและดิน ฮ่า ฮ่า ฮ่า” กล่าวจบคุณสนั่นก็หัวเราะรำในมุกตลกของตัวเอง เขาเล่าว่าเมื่อเริ่มต้นเลี้ยงครั้งแรก มีการทำโรงเรือนโดยปูพื้นคอนกรีต ตามแบบทั่วไป แต่เลี้ยงได้ไม่นานนักก็กลับพบปัญหาคือส่งกลิ่นเหม็นรบกวน และต้องรักษาความสะอาด ต้องใช้น้ำเยอะ ซึ่งตนเองอยู่ในพื้นที่ ที่ไม่ได้มีน้ำเพียงพอ คุณสนั่นจึงเปลี่ยนมาเลี้ยงบนดิน ผสมแกลบและฟาง หรือที่เรียกว่า “หมูหลุม”

เมื่อเปลี่ยนวิธีการเลี้ยงปรากฏว่าลดปัญหาต่างๆ ลงได้ดี เมื่อทุกอย่างลงตัว แล้วคนขายอย่างเขายังสามารถไปหารายได้เพิ่มโดยการทำงานประจำเป็นพนักงานเช็คสต็อกสินค้าที่ดิสเคาท์สโตรขนาดใหญ่ในตัวจังหวัด



วันเสาร์ - อาทิตย์จึงกลับ ส่วนในช่วงวันจันทร์ - ศุกร์ ก็ปล่อยให้พ่อกับแม่ช่วย
เลี้ยงแทนซึ่งไม่ได้เป็นงานที่หนักหนาเกินกว่าที่ผู้สูงอายุจะทำได้

รายละเอียดสิ่งละอันพันละน้อย ไม่ว่าจะเป็นแกลบ ฟางข้าว กลาย
มาเป็นต้นทุนที่ช่วยลดรายจ่าย หรือกระทั่งแรงงานจากพ่อแม่และคนใน
ครอบครัว ก็ช่วยให้เขามีพนักงานในฟาร์มโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย

กล่าวได้ว่า “สิ่งแวดล้อมรอบตัว” ของเขา กลายมาเป็น “ต้นทุน” ชั้น
ยอดในการทำให้ธุรกิจการเลี้ยงหมูหลุมของเขามีความยั่งยืน และสร้างกำไร
ที่น่าพอใจ



เพราะฟาร์ม (หนู) ช่วยเพาะฝัน

คุณสนั่นเล่าว่าจากการทำธุรกิจการเลี้ยงหมูที่ผ่านมานั้น ทำให้ตนรู้สึกภาคภูมิใจ มั่นใจ เพราะไม่เคยเลี้ยงแล้วขาดทุน

จึงมีความคิดต่อเนื่อง ที่จะขยายกิจการโดยการทำโรงสีขนาดเล็กในชุมชน เพราะพบว่าในชุมชนไม่มีโรงสีชุมชนขนาดเล็กเหลืออยู่ เพราะเล็กร้างไปหมด หากเปิดโรงสีขนาดเล็กๆ ขึ้นมา ตนได้จะได้ทั้งรายได้ในการสีข้าว และได้รำไว้เลี้ยงหมูด้วย ซึ่งตอนนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนการหาช่องทางลงทุน

“หมูหลุม” จึงเป็นธุรกิจที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับเขาและทำให้เขาสามารถ คิดต่อยอดถึงธุรกิจอื่นๆ ตามมา

อาจเป็นเรื่องแสนธรรมดา และไม่น่าทึ่งในสายตาของคนทั่วไป กับแค่ฟาร์มหมู กับแค่ความฝันเรื่องโรงสี ใครๆ ก็คิดได้

ทว่าการทำฝันให้เกิดขึ้นจริงได้แค่ไหนต่างหากคือเรื่องน่าทึ่ง

แต่ถ้าใครมีโอกาสไปเยือน ได้ไปเห็น และได้จ้องมองดวงตาที่สะท้อนประกายมุ่งมั่นของชายพิการคนนี้

จะได้พบ “พลัง” อย่างประหลาด

พลังของการไม่ยอมแพ้ พลังของการไม่ย่อท้อกับชะตากรรม

พลังของการสร้างชีวิตให้มีชีวา

เชื่อว่าหากใครได้เห็นจะไม่มีวันกล้าเยาะเย้ยความฝันของเขาเป็นแน่

ใครล่ะจะกล้าเถียงว่า “แรงบันดาลใจเล็กๆ” จากฟาร์มเลี้ยงหมู
ของเขา จะไม่ช่วยส่งพลังให้เขากลับใช้ชีวิต กล้าคิดฝันเรื่องธุรกิจ ให้เติบโต
ได้ในอนาคต

ใช่หรือไม่ว่า “ฟาร์มหมู” แห่งนั้น ช่วย “เพาะฝัน” ของเขาให้
เบ่งบาน ●





BIZ QUOTE

มีสามข้อเท่านั้น
ที่คนจะเลือกปฏิบัติกับโอกาส
คือ หนึ่ง นั่งรอ
สอง เดินหนี
สาม วิ่งเข้าไป

สั่น นามเสาร์





แปลงสินทรัพย์
ให้เป็นโอกาส



ลองให้มันรู้จักสักตั้ง

ธุรกิจคืองานที่ซับซ้อน ยาก และต้องทนไหวทนพริบ

การเป็นหนี้ธนาคารเหมือนเอาตัวไปอยู่ในพันธะวงวนแห่งหนี้สิน

ยากที่จะคืนหลุดและเป็นอิสระ

คนที่จะทำธุรกิจได้ต้องเป็นคนที่มียายป่านยาว

ใครไม่มีทุนรอนอย่าเอาตัวไปเสี่ยงให้เจ็บตัว

อย่าหาหาใส่หัวด้วยการทำธุรกิจ ฯลฯ

ถ้อยคำและประโยคเหล่านี้ฝังอยู่ในหัวและมโนสำนึกของเธอ มาตลอด

ทำให้คุณสัมฤทธิ์ ศิริรัมย์ ตั้งใจกับตัวเองว่าชีวิตนี้จะไม่ขอเอาตัวไป พัวพันกับเรื่องธุรกิจ ให้เหน็ดเหนื่อย สิ่ง que เธอคิด เธอเลือก และประคองตัวเอง มาได้ก็ด้วยการมีอาชีพเป็นครู ทำงานประจำ รับเงินเดือนและใช้เงินไปอย่าง มัธยัสถ์ ไม่คิดไม่ฝันถึงอนาคต มีเท่าไรใช้เท่านั้น

และใช่เพียงแต่เธอ คนทั่วไปในสังคมไทยก็คิดเช่นนี้ บ้างก็คิดว่า ธุรกิจเป็นเรื่องคนรวย บ้างก็ว่าเป็นเรื่องยากและซับซ้อน เหมาะสำหรับคนที่ ฉลาด กระทั่งฉลาดแกมโกงด้วยซ้ำ





อีกทั้งคำสอนทางศาสนาพุทธก็เป็นเงื่อนไขหนึ่งที่ทำให้คนไทยเป็น
ผู้ประกอบการ ที่ไม่ประสบความสำเร็จในโลกทุนนิยมนัก ด้วยเพราะคิดว่
การทำธุรกิจและความมั่งมีจะประสบความสำเร็จหรือเกิดขึ้นได้ก็ด้วยบุญ
ด้วยวาสนา ไม่ใช่ความสามารถในการบริหารจัดการ

ยิ่งสำหรับกรณีของคนพิการยิ่งแล้วใหญ่ อย่างที่คุณสมบัติเล่า
ว่าการเกิดเป็นคนพิการที่มีขาเป็นโพลิโอ

ยิ่งทำให้เธอมีน้อย เจียมตน แค่มุ่งงานทำก็ถือว่าประสบความสำเร็จ
แล้ว การจะก้าวไปเป็นผู้ประกอบการคือเรื่องที่เธอจินตนาการไปไม่ได้และ
คิดไปไม่ถึง

แต่เหมือนโอกาสวิ่งมาชน เธอกล่าวว่าไม่ได้ตั้งใจ ไม่ได้คิดเตรียม
มาก่อน จู่ๆ โอกาสก็มาปะทะเหมือนลมเย็นที่พัดผ่าน

“ลอง ให้มันรู้สักตั้ง”

ประโยคเดียวประโยคนี้ต่างหากที่ช่วยปล้ำทศนคติไม่ดี และทำให้
เธอกระโจนเข้าเป็นผู้ประกอบการหรือการลองทำธุรกิจครั้งแรก (Start Up)
ของเธอ

ช่องว่างทางธุรกิจคือโอกาสทอง

คุณสัมฤทธิ์ ศิริรัมย์ นั้นมีอาชีพประจำคือเป็นอาจารย์ที่โรงเรียนอาชีวพระมหาไถ่ หลายครั้งที่เธอได้รับโอกาสจากสถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ให้เข้าร่วมอบรมศึกษาช่องทางในการประกอบอาชีพ กับสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

ซึ่งเป็นโครงการที่ เปิดโอกาสและส่งเสริมให้คนพิการได้มีความรู้ความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการ

แต่เดิมเธอไม่ได้ตั้งใจจะเข้าร่วมด้วยซ้ำ แต่ด้วยความที่เป็นครู ต้องพานักเรียนพิการไปร่วมในโครงการดังกล่าว ทำให้เธอสนใจ และคิดจะเป็น Start Up กับเขาบ้าง แม้ในใจจะหวั่นๆ เพราะกลัวเรื่องความล้มเหลวทางธุรกิจ กลัวจะเป็นหนี้สิน แต่เมื่อมีโอกาสได้อบรมบ่อยครั้งเข้า จึงค่อยๆ เปลี่ยนทัศนคติไป ที่สำคัญเธอคิดด้วยประโยชน์นั้นว่า

“ลองให้มันรู้กันสักตั้ง”

เธออยากลองทำธุรกิจเป็นของตนเอง โดนเริ่มจากต้นทุนที่มี คือที่ดินเปล่า ที่ได้รับมรดกมาจากพ่อแม่ ซึ่งอยู่ในทำเลดี ใจกลางตัวเมือง ใกล้กับดิสเคาท์สไตรซ์ขนาดใหญ่ที่ ต.หนองเรือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น จึงอยากลงทุนทำธุรกิจบ้านเช่าขนาดเล็ก

ด้วยมองเห็นช่องทาง โอกาสและความเป็นไปได้ เพราะเมืองขอนแก่นกำลังขยายตัว และเส้นทางผ่าน อ.หนองเรือ ก็เป็นเส้นทางขนถ่ายสินค้าที่สำคัญของภาคอีสาน ที่เชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านสอดคล้อง

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) มีผู้นอพยพย้ายถิ่นเข้ามาทำงานที่นี่เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะพนักงานระดับล่าง เช่นพนักงานในдисเคาท์สโตรขนาดใหญ่ พนักงานจากโรงงานน้ำตาล

หากทว่าบ้านเช่าขนาดเล็กยังมีน้อย ส่วนใหญ่จะมีบ้านเช่าเป็นหลังราคาสูงเกินไป สำหรับพนักงานระดับล่าง หรือไม่ก็เป็นอพาร์ทเมนต์ เป็นห้องเช่าที่ไม่เหมาะกับสภาพชีวิตของพนักงานระดับล่างที่มีเงินเดือนประจำ กำลังเริ่มต้นชีวิตครอบครัว ต้องการพื้นที่สำหรับสมาชิกในครอบครัว เป็นทำเลที่เดินทางสัญจรง่าย และมีพื้นที่จอดรถ เพราะปัจจุบันนี้ส่วนใหญ่จะมีรถยนต์ส่วนตัว ต้องการพื้นที่จอดรถที่ปลอดภัย ด้วยช่องว่างทางการตลาดที่มีทำให้เธอมองเห็นโอกาส และตัดสินใจทำธุรกิจนี้ขึ้นมา

ทั้งนี้เธอเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากธนาคาร เพื่อมาลงทุนจำนวน ๑,๗๕๐,๐๐๐ บาท (ไม่รวมปรับปรุงถมที่ดินและทำรั้ว) ในการก่อสร้างบ้านพักจำนวน ๑๐ ห้อง เป็นห้องเปล่า ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ พร้อมห้องน้ำในตัว มีพื้นที่ซักล้างและทำครัวบริเวณด้านหลัง มีพื้นที่จอดรถด้านหน้าห้องพัก มีพัดลมเพดาน บริการ WIFI ฟรี และติดตั้งจานดาวเทียมให้กับลูกค้า



ก่อนการลงทุนได้วางแผนและมีการกำหนดฐานะทางการเงินให้ครอบคลุมจากการไปร่วมอบรมกับ สถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

อย่างไรก็ตาม ได้มีการพัฒนาให้สอดคล้องกับการดำรงชีวิตของตัวเอง เพราะไม่ได้ใช้ชีวิตที่นี่ เพราะปัจจุบันคุณสัมฤทธิ์และครอบครัวอาศัยอยู่ที่ จ.หนองคาย

ทั้งนี้ สามีของคุณสัมฤทธิ์ยังใช้เทคโนโลยีมาช่วย โดยติดตั้งกล้องวงจรปิดไว้ที่บ้านทุกหลัง โดยควบคุมจาก จ.หนองคาย ที่ตนทำงานอยู่ เพื่อตรวจตราความเรียบร้อยและสร้างความปลอดภัย มั่นใจให้กับผู้เช่า และได้ใช้ทุนทางสังคม คือความเป็นเครือญาติ ให้ช่วยดูแลบริหารจัดการ



รายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ ๒๕,๐๐๐ บาท มีการจัดสรรเงิน
ทุนหมุนเวียนได้ดี กิจกรรมมีการกู้เงินในระบบเพื่อใช้ในการลงทุน โดยชำระ
เงินกู้ประมาณ ๑๒,๐๐๐ บาท/เดือน ทำให้มีกำไร ๑๓,๐๐๐ บาท/เดือน

โชคดีที่สามีของคุณสัมฤทธิ์มีความรู้และความเข้าใจในการจัดทำ
บัญชีมาก มีการบันทึกข้อมูลลงใน โปรแกรม excel อย่างเป็นระบบ อาทิ ราย
ได้จากค่าเช่า ค่าใช้จ่ายธุรกิจ ค่าแรง รวมถึงการทำงานบกำไรขาดทุนเพื่อนำส่ง
กรมสรรพากร

กล่าวได้ว่า Start Up อย่างเธอเริ่มต้นทุกอย่างได้อย่างดี และธุรกิจ
ก็ไม่มีสะดุด

ธุรกิจอาจไม่ใช่สิ่งที่ชอบ

อย่างทีกล่าวแต่ต้น การเลือกเข้ามาเป็นผู้ประกอบการของคุณสัมฤทธิ์นั้น ไม่ได้เข้ามาเพราะใจรัก หรือเป็นความฝัน หากเป็นเพราะเธอเห็นโอกาส เห็นช่องทาง

ยิ่งในระยะแรก ที่ต้องทำข้อเสนอยื่นกู้กับธนาคาร เธอเต็มไปด้วยความหวาดหวั่น เพราะการมีหนี้หรือมีเครดิตนั้นไม่ใช่สิ่งที่เธอปรารถนา ทุกอย่างช่างน่ากลัว และเต็มไปด้วยความไม่มั่นใจ กังวลต่อผลประกอบการที่จะเกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม เธอก็เลือกที่จะตัดสินใจด้วยการลงมือทำ

“สำหรับคนอื่นอาจคิดว่าต้องทำในสิ่งที่ชอบ สิ่งที่ถนัด แต่สำหรับพี่ผลจากการได้ลงมือทำธุรกิจนี้บอกให้รู้ว่า สิ่งที่ชอบ ที่เราคิดว่าใช่สำหรับเรานั้น อาจจะได้เป็นผลดีเสมอไป เพราะอาจทำให้เราประมาท อาจทำให้เราเชื่อมั่น ไม่กลัวอะไร แต่นี่พี่ทำจากการไม่ชอบ ไม่รู้ ไม่แน่ใจ จึงระมัดระวังมากทั้งสองคนทั้งพี่และสามี มีอะไรงี้จืดๆๆ ไร้หมด รายรับรายจ่าย โดยเฉพาะวินัยทางการเงิน เราจะเป๊ะมาก วันไหนที่ต้องผ่อนส่งธนาคารวันไหนที่ต้องทำส่งสรรพากร ในส่วนของลูกค้าเราก็ให้ทำสัญญาอย่างรัดกุม มีการวางมัดจำล่วงหน้า ที่ผ่านมาก็ยังไม่เคยเจอปัญหาอะไรที่หนักหน่วง ก็ค่อยโล่งและสบายใจขึ้น นี่ยังคิดกันว่าถ้าว่างมีเวลามากพอจากงานสอนแล้วจะลงทุนทำเพิ่ม ขยายจำนวนห้อง และทำพื้นที่จัดแต่งให้สวยงาม น่าพัก จัดสวนปลูกต้นไม้ เพื่อให้ร่มรื่น เป็นที่สันทนาการสำหรับลูกค้า” กล่าวจบ คุณสัมฤทธิ์ก็ยิ้มพึมพำ

“ในการทำธุรกิจนั้นผมคิดว่าไม่จำเป็นที่เราต้องทำในสิ่งที่เราชอบ แต่ควรเลือกทำสิ่งที่เหมาะสมที่สุดที่จะทำได้ ที่ยากที่สุดคือการเริ่มต้น

เริ่มต้นให้ได้ ส่วนใหญ่มีแต่คนคิด แต่ไม่เริ่มต้นสักที เมื่อเริ่มต้นได้แล้วค่อยๆ เรียนรู้ไปทีละก้าวๆ ความสำเร็จในขั้นแรกๆ จะสร้างกำลังใจและช่วยต่อยอดไปสู่การขยาย การปรับเปลี่ยนเพื่อสิ่งที่ดีกว่าตามมา การสังสมประสบการณ์ จากสิ่งเล็กๆ จะต่อยอดให้เราไปเรื่อยๆ ผมเชื่ออย่างนี้ครับ” สามีของคุณสัมฤทธิ์ ซึ่งเป็นทั้งเพื่อนคู่คิด เป็นทั้งหุ้นส่วนในชีวิตเธอ เล่าเสริม

เราอาจได้ยินได้ฟังคำสอนประเภทให้ทำสิ่งที่รัก สิ่งที่ชอบก่อนหาก เลือกได้ แต่ในทางตรงข้ามหลายๆ คนที่ทำธุรกิจไม่ใช่ด้วย “ความชอบ”

แต่ทำด้วย “ความรับผิดชอบ” ซึ่งประสบความสำเร็จกว่าเพราะใน อีกแง่การทำธุรกิจที่รักที่ชอบนั้นอาจส่งผลเสียได้เช่นกัน

ดังกรณีของนักธุรกิจระดับประเทศคนหนึ่งในตระกูลภิรมย์ ภัคดีภูริต ภิรมย์ภัคดี หรือเต้ ซึ่งได้รับมอบหมายหลังเรียนจบและมารับ ช่วงดูแลกิจการของตระกูล เขาเลือกที่จะทำธุรกิจที่เขาชอบ คือทำธุรกิจ ชาเขียวพร้อมดื่มตรา “โมชิ” แต่ไม่ประสบความสำเร็จ “โมชิ” ได้ให้บทเรียน กับเขาว่า

“การทำสินค้าใหม่อะไรมาสักอย่าง อย่าทำเพราะหลงรัก เพราะแม้ จะเป็นความสุขของเรา แต่ถ้าไม่ประสบความสำเร็จมันคือความสูญเสียขององค์กร”

แม้คุณสัมฤทธิ์จะไม่ได้ทำธุรกิจพันล้านเหมือนคุณนริศ

แต่เธอก็มีหลักการคล้ายกัน คือเลือกทำธุรกิจที่อาจไม่ได้เริ่มต้นจากความชอบ แต่ทำในสิ่งที่ตนคิดว่ารับผิดชอบได้ดี

“น่าจะดีกว่า” เธอว่าอย่างนั้น



ประสบความสำเร็จ

อย่างไรก็ตามองค์ประกอบของความสำเร็จของคุณสัมฤทธิ์นั้น นอกจากวินัยและความรอบคอบในเชิงปัจเจกแล้ว การทำธุรกิจดังกล่าวก็นับว่าทั้งนี้เป็นการลงทุนที่เหมาะสมกับคนพิการ เพราะไม่ต้องใช้กำลังหรือเรี่ยวแรงทางร่างกายมาก

หากแต่อาศัยการบริหารจัดการที่ดี อีกทั้งเธอยังหวังว่าการทำธุรกิจนี้สร้างความมั่นคงทางด้านรายได้ในอนาคต เพราะในอนาคตหากเกษียณจากการทำงานแล้วจะได้มีรายได้ประจำจากธุรกิจดังกล่าว แม้ระหว่างนี้จะในระยะเริ่ม แต่จากการเป็น Start Up ที่ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ ทำให้เธอกล้าคิดกล้าฝันต่างไปจากเดิม

เธอกับสามีเล่าว่าไม่ได้นั่งดูตายหรือล้าพองใจกับความสำเร็จ หากยังพยายามสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า เพราะระยะหลังก็มีคู่แข่งที่เปิดกิจการในลักษณะเดียวกับเธอหลายราย โดยเธอพยายามทำให้ลูกค้าเห็นความแตกต่างระหว่างบ้านพักของเธอกับคู่แข่งอื่นๆ

วันใดที่ว่างเธอกับสามีจะเดินทางมาดูแลกิจการด้วยตัวเอง เพื่อรับรู้ถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค อันมีใช่เฉพาะคนที่มาเช่าเท่านั้น แต่รวมไปถึงผู้คนในหนองเรือ เพื่อสังเกตความต้องการและความเป็นไป

อีกทั้งยังนำข้อเสนอของลูกค้ามาปรับเปลี่ยนการให้บริการที่สะดวกขึ้น เช่น การติดตั้งตู้แดงให้ตำรวจมาตรวจเพื่อความปลอดภัย การติดตั้งกล้องวงจรปิดเพิ่มขึ้น ที่สำคัญคือเธอยังนำจุดเด่นจากการเป็นคนพิการ มาใช้ปรับห้องพักให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม โดยเน้นการ

ออกแบบที่ทุกคนเข้าถึงได้ ไม่ว่าจะเป็นห้องน้ำ ทางลาด ซึ่งนับว่าเป็นจุดเด่น
ที่คู่แข่งไม่มี



“สำหรับพี่ การได้เริ่มต้นทำธุรกิจ และได้เปลี่ยนทัศนคติที่เคยมีต่อ
การทำธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการนี้พี่ถือว่าประสบความสำเร็จมากแล้ว มัน
ช่วยสร้างความฝัน ช่วยปลุกพลังให้เราเห็นว่า แม้เรายังมีศักยภาพที่จะทำอะไร
ได้อีกมาก มันไม่ใช่แค่ผลตอบแทนเรื่องเงินทองอย่างเดียว ที่ทำให้พี่กล้า
บอกว่าตัวเองประสบความสำเร็จในการทำกิจการ แต่ที่มากกว่านั้น คือพี่ได้
ประสบความสำเร็จพอใจ พอใจในชีวิต พอใจในศักยภาพที่มีอยู่ และพอใจที่เรา
กล้าลอง”

“สำหรับผม เราคือคนธรรมดา ไม่มีทุนรอนอะไรมาก ตั้งต้นจากคน
ไม่มี การก้าวมาทำธุรกิจถือเป็นการเสี่ยงที่สุดของชีวิต ถ้าทำไม่ได้คือเป็นหนี
มหาศาล คนที่ตั้งต้นอย่างผม มีสองข้อที่ผมยึดถือเพื่อที่จะอยู่ให้ได้และชนะ
ชนะคู่แข่ง ชนะคนที่เก่งกว่าเราคือ ขยันกว่าเขา ทำเร็วกว่าเขา และจะให้ดี
กว่าคือทำสองอย่างนั้นให้พร้อมกัน” พูดจบชีวิตของฟิสิกส์ก็ยืมตาหิ

เรือนแถวธรรมดาที่แสนธรรมดาและสามัญเหลือเกินในสายตา
คนอื่น ๆ แต่กลับสร้างคุณค่ามหาศาลให้สามีภรรยาคนหนึ่ง

คุณค่าของการได้ลงเป็นผู้ประกอบการ

คุณค่าที่ได้ค้นพบศักยภาพในการทำธุรกิจ

คุณค่าที่ได้สร้างทางเลือกของอาชีพที่กว้างไกลไปกว่าที่คนอื่นจะ
จินตนาการไว้ให้สำหรับคนพิการอย่างเธอ

ใช่หรือไม่ว่า เรือนแถวหลังนี้

บันดาคคุณค่าและศักดิ์ศรีในใจของผู้ประกอบการ

ไม่ต่างจากคนที่ทำธุรกิจเรียลเอสเตท สิ่งปลูกสร้างราคา
หลายหมื่นล้านเลย ●





BIZ QUOTE

มันไม่ใช่แค่ผลตอบแทนเรื่องเงินทองอย่างเดียว
ที่ทำให้พี่กลับมาบอกว่าตัวเองประสบความสำเร็จ
ในการทำกิจการ
แต่ที่มากกว่านั้น
คือพี่ได้ประสบความสำเร็จ
พอใจในชีวิต พอใจในศักยภาพที่มีอยู่
และพอใจที่เราทดลอง

สัมฤทธิ์ ศิริรัมย์





How to Make a Chiang Kam Quilt



เส้นสายและริ้วลายของชีวิต

แดดสายในฤดูหนาว ที่ อ.เชียงคำ จ.พะเยา ทำให้ทุกอย่างแจ่มชัด
ขึ้นราวกับภาพวาด ฟาสีครามเข้มในป่าเหนือกับลายผ้าทอที่ตากเรียงรายอยู่
หลังโรงทอแห่งนั้น

เป็นสีสันที่ตัดกันดีเหลือเกิน

สีทุกสี แสงทุกแสงที่สาดส่อง ทำให้ผ้าเหล่านั้นเหมือนมีชีวิต

ยังได้มาฟังเรื่องเล่า เบื้องหลังที่มาที่ไปของที่มาของผ้าเหล่านี้ด้วยแล้ว
ยามใดที่ได้เอื้อมมือไปจับผ้า ราวกับว่าจิตวิญญาณของคนทำกำลังโลดแล่น
เด่นเร้าๆ อยู่ตรงหน้า







จับพลันนั้นผู้ไปเยือนพลันนึกถึงหนังสืออเมริกันเรื่องหนึ่ง ในยี่สิบปีที่แล้ว (อา...ยี่สิบปีแล้วหรืนี่)

เป็นหนังสือฟอร์มเล็กของฮอลลีวูดที่มีนามว่า How to Make an American Quilt

ที่มีผู้รับบทนำคือ วินอน่า ไรเดอร์ โดยมีเรื่องคร่าวๆ คือ เธอเป็นนักศึกษาปริญญาโทที่กำลังจะกลับไปทำวิทยานิพนธ์ที่บ้านเกิดอันมีคุณยายและคุณป้าอาศัยอยู่ เมื่อกลับไปเธอได้เห็นว่าที่บ้านของเธอกลายเป็นที่รวมของบรรดาแม่บ้านที่พากันมาทอผ้า ระหว่างการทอ ระหว่างการถัก ผู้หญิงเหล่านั้นเล่าเรื่องความรักที่เกิดขึ้นกับแต่ละคนอย่างมีชีวิ

แต่แต่ละคนมีหลายเหตุ หลายผลในการเลือกใช้ชีวิตคู่ เลือกที่จะรักหรือไม่รัก และทุกคนถ่ายทอดความรู้สึกนั้นผ่านผ้าทอ มีทั้งลายที่สดใส ชุ่มฉ่ำ ร่าเริง หม่นเศร้า เจ็บร้าว หรือสวยงาม เหมือนความรัก

คำถามและคำตอบที่ไหลเวียนระหว่างทอผ้าช่วยให้เธอกระจ่างชัดขึ้น

ในความรักของตัวเองบ้าง เพราะเธอเองก็กำลังลังเล ระหว่างการรักไม่รัก การเป็นเจ้าของหรือไม่เป็นกับแฟนหนุ่มที่รอคำตอบจากเธออยู่

การได้ฟังเรื่องเล่า การได้เห็นลายผ้าทอเหล่านั้น ทำให้เธอตระหนักถึงความจริงในชีวิต ที่อาจปะปนไปด้วยเรื่องราวดีร้าย เส้นสายรอยปักรอยทอ เมื่อนำมาประกบกันเป็นผืนผ้า สมบูรณ์บ้างไม่สมบูรณ์บ้าง แต่มันก็ทั้งสวยงามและโศกสลด ไม่ต่างจากชีวิต

ภาพที่ได้เห็นตรงหน้า แทบไม่ต่างอะไรจากฉากในภาพยนตร์เรื่องนั้น

มีกลุ่มผู้หญิง มีเรื่องเล่า มีการนั่งทอผ้า มีรอยยิ้ม มีเสียงหัวเราะ แต่ผู้มาเยือนกลับตราตรึงมากกว่าฉากในหนังสือ เพราะได้เห็นเลือดเนื้อ เห็นชีวิตจริงๆ

เห็นความปรารถนาของการอยากจะมีชีวิตอยู่อย่างมีศักดิ์ศรีของคนที่ร่างกายไม่สมบูรณ์แบบ ที่บ้างก็พิการทางร่างกาย บ้างก็พิการทางสติปัญญา

แต่หากได้เห็นแวต้ามุ่งมั่น ขณะอยู่หลังเครื่องทอ หลังจักร กลับตระหนักและรู้สึกได้ถึงพลังและศักยภาพอันยิ่งใหญ่ของมนุษย์ มนุษย์ที่ไม่ว่าจะอยู่ในร่างกายและสติปัญญาแบบไหนอย่างไร หากปรารถนาจะยืนอยู่ได้ด้วยศักดิ์ศรีที่ตนพึงมีในฐานะของความเป็น “คน”

เดิมศูนย์เรียนรู้การแปรรูปผ้าพื้นเมืองแห่งนี้ เริ่มต้นทำผ้าพื้นเมืองเพื่อส่งขาย ตั้งแต่ในยุคที่มีการส่งเสริมและตั้งต้นผลิตภัณฑ์ OTOP และมีได้เน้นไปที่การสร้างอาชีพ ให้กลุ่มคนพิการเท่าใดนัก

หากทว่าด้วยแกนนำคนสำคัญเป็นคนพิการจึงได้สานต่อ และต่อยอดงานเพื่อให้รองรับกับคนพิการมากขึ้น จึงได้ชักชวนให้คนพิการในชุมชนได้เข้ามาเรียนรู้และมีส่วนร่วมในการทำกลุ่มด้วย โดยมีแกนเชื่อมประสานที่สำคัญคือ สถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI) และสถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) จนปัจจุบันมีสมาชิกไม่ต่ำกว่า ๒๐ คน ล้วนเป็นสมาชิกที่กายอาจไม่พร้อม สติปัญญาอาจไม่พร้อม

แต่หัวใจพร้อม !!

ห้องเรียนบนภูเขา

กลุ่มทอผ้าพื้นเมือง โดยคนพิการในอำเภอเชียงคำนี้ จะเกิดขึ้นไม่ได้เลย หากไม่มีแกนนำคนสำคัญอย่างคุณนก ลักษณะี เตชะแก้ว

เรียกได้ว่าถ้าไม่มีเธอก็คงไม่มีกลุ่มนี้

เธอเล่าว่าเดิมเธอไม่เคยสนใจงานเรื่องการทอผ้า การตัดเย็บเสื้อผ้า

หากทว่า ชะตาชีวิตหรือฟ้าดินบันดาลก็หาไม่รู้^๑ ที่ทำให้เธอได้มาทำอาชีพนี้ และหน้าซำยัง^๒มีคู่ชีวิตเพราะผ้าทอ เช่นกัน

“แต่เดิมเราก็เป็นเหมือนเด็กในชนบททั่วไป จบ ม.๖ แล้วก็อยากเรียนต่อในมหาวิทยาลัย แต่ด้วยความที่พิการ (ขาเป็นโปลิโอ) พ่อก็ไม่ให้เรียน แต่ขอร้องแกมบังคับ^๓ว่าให้เรียนทางสายอาชีพดีกว่าจะได้มีอาชีพทำ และพ่อก็จัดการให้เสร็จสรรพด้วยการพาเราไปสมัครที่โรงเรียนสอนตัดเสื้อนิรันดร์รัตน์-ธรรมรัตน์ สาขาเชียงใหม่ ตอนนั้นเราไม่ชอบเลย แต่ก็ไม่อยากดื้อกับพ่อ และในเมื่อเขาหมดเงินหมดทองไปกับการส่งเรามาเรียน เราก็ต้องตั้งใจทำให้ดีที่สุด

พอเรียนไปๆ ปรากฏว่าชอบ แต่ก็เรียนไปได้แค่ ๔ เดือน ก็ออกมาก่อน เพราะโครงการหลวงมหาวิทยาลัยไปทำงานเป็นวิทยากรไปสอนชาวเขา เราเลยไปเลย (ยิ้ม)”

คุณลักษณะีเล่าต่อว่า จากนั้นชีวิตเธอเหมือนเจอ tuning point ต้องตะลอนๆ ไปตามภูเขาสูงแล้วถูกล่า เพื่อสอนชาวเขาเผ่าต่างๆ

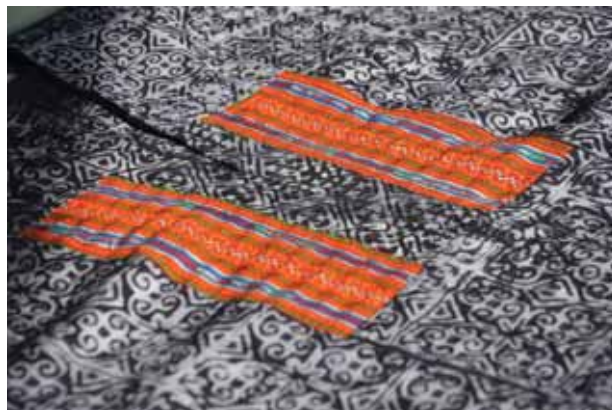
และโอกาสเดียวกันนั้นเอง เธอก็ได้แปรสภาพจากวิทยากรเป็นนักเรียน

ไปในตัว เพราะชาวเขาเผ่าต่างๆ ที่เธอมีโอกาสพบเจอนั้น ล้วนแล้วแต่มีทักษะในการทอผ้า และใช้ลายผ้านั้นเป็นสิ่งที่บ่งบอกวัฒนธรรมประจำเผ่า รวมไปถึงใช้ในประเพณีและพิธีกรรมของชีวิต ทำให้ผ้าแต่ละลายมีความหมาย มีความงามที่เป็นแบบฉบับของตัวเอง เธอจึงหลงรักผ้าทออย่างหัวปักหัวปำ

เธอทำงานเป็นวิทยากรอยู่ในโครงการหลวงนานสองปี

สั่งสมประสบการณ์ทั้งจากการเป็น “ครูและนักเรียน” รู้เรื่องการถ่ายทอด การสอน และสื่อสารกับคนอื่น รู้เรื่องลายผ้า จุดเด่นในการทอ การมอง การเลือกได้มากพอสมควร จึงลาออกและกลับบ้านลงมาทำผ้าทอด้วยตัวเอง

โดยมีการนำเอาลักษณะการทอ และผ้าทอของชาวเขามาเป็นองค์ประกอบในงานของตัวเอง จนมีลักษณะโดดเด่น สงชวยมีรายได้อย่างต่อเนื่อง



เวทีแห่งนี้มีพี่เลี้ยง

เมื่อกลับมาทำงานที่บ้าน และทำผ้าทอส่งขาย ได้รับการยอมรับอย่างต่อเนื่อง ประจวบกับในช่วงระหว่างปี ๒๕๔๖ -๒๕๔๗ ซึ่งเป็นช่วงปีที่โครงการ OTOP กำลังได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจัง จากรัฐบาลและหลายภาคส่วน

คุณลักษณะมี จึงได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ให้สมัครเข้าร่วมโครงการ เธอเห็นว่าไม่มีอะไรเสียหายจึงเข้าร่วม จากนั้นก็ได้รับการสนับสนุนด้านต่างๆเพิ่มขึ้น ทั้งการประชาสัมพันธ์ ช่องทางการขาย และได้รับมาตรฐานเป็นสินค้า OTOP ระดับสามดาว

ทำเรื่อยมา จนประมาณปี ๒๕๕๒ สำนักงานพัฒนาชุมชนจึงสนับสนุนให้เธอลองมาเปิดบูธขายของที่เมืองทองธานี



ที่นั่นทำให้โลกของการทำธุรกิจผ้าทอของเธอเปลี่ยนไปไม่เหมือนเดิมอีกเลย

เธอเล่าว่าเธอตื่นตาตื่นใจไปกับงาน แต่นั่นก็ไม่มากเท่าได้เรียนรู้วิธีการขาย วิธีการจัดแต่งโชว์สินค้า ได้เรียนรู้วิธีการสื่อสารกับลูกค้า

ที่สำคัญเธอได้รู้ว่า มีผู้ประกอบการหลายรายที่เป็นคนพิการเหมือนเธอ และเขาเหล่านั้นก็มีการติดต่อสื่อสาร รวมกลุ่มกัน จับมือกันเป็นเครือข่ายเพื่อคอยช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

มีสมาชิกคนหนึ่งชวนเธอเข้าร่วมกลุ่มพร้อมแนะนำว่าหากเข้าร่วมเป็นสมาชิกจะสามารถจองบูธได้ในเงื่อนไขของคนพิการ ซึ่งรัฐจะจัดสรรพื้นที่ไว้ให้เฉพาะในราคาพิเศษกว่าผู้ประกอบการทั่วไป เธอจึงเข้าร่วม

ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่ทำให้เธอได้ทราบถึงสิทธิ โอกาส การเข้าถึงทรัพยากรต่างๆ ของคนพิการมากขึ้น จากนั้นเพื่อนคนพิการได้แนะนำให้รู้จักกับองค์กรอย่าง แผนงานสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) และ สถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI) ซึ่งได้สนับสนุนให้เธอรวมกลุ่มกับเพื่อนคนพิการคนอื่นๆ ให้เกิดเป็นเครือข่ายอาชีพสำหรับพิการ โดยจัดทำพื้นที่ส่วนหนึ่งของบ้านเธอเอง เป็นศูนย์การเรียนรู้ผ้าทอ สำหรับให้เพื่อนๆ คนพิการใน อ.เชียงคำ ได้มาเรียนรู้และทำอาชีพ

ทั้งนี้ สสพ. สวรรส. และ SMEDI เป็นเสมือนตัวกลางในการเชื่อม
ประสานการทำงานกับ เครือข่ายอื่นๆอย่างเป็นรูปธรรม ไม่ว่าจะเป็น พมจ.
สมาคมคนพิการต่างๆ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น โดยการสร้างเครือข่าย
และการเชื่อมโยงช่องทางการประกอบธุรกิจ ให้เกิดความเข้มแข็ง

การได้ทำอย่างนี้ทำให้ภาพของความเป็นกลุ่มคนพิการของเธอชัด
ขึ้น และก็เป็นเหตุให้เธอต้องก้าวขึ้นมาเป็น CEO มากขึ้นเช่นกัน



CEO จำเป็น

“มันก็ยากตอนเริ่ม จากที่เราเคยทำคนเดียวก็ต้องมาบริหารจัดการ และกระจายงานให้คนอื่น ๆ แรกๆ เรายังบริหารไม่เป็น ทุกอย่างกองอยู่ที่เราคนเดียว ไม่ปล่อย ทำเองแทบทั้งหมดให้เพื่อนคนพิการคนอื่นรับไปในส่วนที่ไม่ต้องเสี่ยงกับการแก้มาก แต่ก็พบปัญหาจนได้ เพราะว่าเมื่อลูกค้าสั่งมาในปริมาณเยอะๆ ทำไม่ทัน โดนดุ โดนต่อว่ามาหลายหนหลายที จนเราคิดว่าต้องมีวิธีการจัดการใหม่ ก็กระจายงานมากขึ้น พยายามฝึกทุกคนให้ทำเป็นมากๆ เพื่อที่เราจะไม่เหนื่อยจนเกินไป”

คุณลักษณะที่ยังเล่าว่าเมื่อรวมกลุ่มใหม่ๆ มีงานเข้ามามากมาย เพราะเครือข่ายต่างๆ พยายามหางานมาให้ โดยเฉพาะ สถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชนเคยรับงานผ้าทอเป็นกระเป๋ากับ ททท. ซึ่งงานนั้นเป็นบทเรียนสอนเธอได้มาก เพราะปริมาณงานมาก แต่ทำไม่ทัน เธอต้องแก้ปัญหากันสุดสุด

“ตอนนั้นพูดเลยว่าเราจะโมกด้วยงานเข้ามาก็รับไว้ก่อนๆ แต่แล้วก็ต้องเจอปัญหา ทำส่งเขาไม่ทัน ต้องให้คนอื่นมาช่วย ดีที่ทาง SMEDI เข้าใจ และพยายามช่วยแก้ปัญหาให้เรา ไม่งั้น...”

เธอทิ้งท้ายไว้ด้วยการกล่าวค้างไว้อย่างนั้น

เพราะไม่สามารถจินตนาการได้ว่าจะเกิดอะไรขึ้นหากไม่มี SMEDI มาช่วยแก้ปัญหา

ที่จริงการมาทำกลุ่มของเธอนั้น สร้างความเหนื่อยยากไม่น้อย เมื่อเทียบกับว่าหากต้องเลือกดำเนินธุรกิจไปลำพัง กระทั่งรายได้เองก็ไม่ต่างกันมาก เมื่อหักลบค่าเหนื่อยแล้ว เฉลียวๆ การทำคนเดียวอาจได้มากกว่าด้วยซ้ำ

แต่เธอก็เลือกที่จะเดินหน้านางานกลุ่มต่อ เพราะเมื่อมองไปในอนาคตระยะยาวจะส่งผลดีกว่า ทั้งในแง่ของการมีกำลังคนไว้ขยายตลาด ในแง่ของการได้เกื้อกูลคนพิการด้วยกันให้มีอาชีพ ที่สำคัญกว่านั้น เธอว่าคุณค่าของการแบ่งปัน มีมูลค่าทางจิตใจมากกว่าการทำธุรกิจไปเพียงลำพัง

“ทำคนเดียวมันง่าย แต่มันก็ได้เรียนรู้อะไรน้อยกว่า ทำอย่างนี้เราได้เรียนรู้การบริหารจัดการ ได้เปิดโลกกว้าง เพราะพอเป็นกลุ่มก็มีเพื่อน มีลูกค้า มีเครือข่ายองค์กรต่างๆ ให้ความสนใจเยอะ การทำคนเดียวมันอาจจะดีในแง่ที่ไม่ต้องปวดหัวมาก แต่เราคิดว่าการทำเป็นกลุ่ม มันคุ้มค่ากว่า แรกๆ ก็ไม่คิดอะไรมาก แต่พอเพื่อนๆ มารวมกัน ะหว่างที่ทำงานได้แลกเปลี่ยน ทุกข์สุขกัน ได้รับรู้ปัญหาของกันและกัน มันเป็นเหมือนพื้นที่ ที่เรารู้สึกว่าทำให้เพื่อนๆ คนพิการมาแล้วรู้สึกว่ามันนอกจากได้งานแล้วยังได้สบายใจปลอดภัย เขามีตัวตน มีคุณค่าขึ้นมา แต่ก่อนนอนเฉยๆ อยู่ที่บ้าน แต่เนี่ยทุกเช้าทุกคนจะกลิ้งๆ จอมานี่กัน เห็นไหมเสียงมอเตอร์ไซด์ไม่ขาดสายเลย”

เธอกล่าวจบก็ชี้ชวนให้มองไปทางหน้าบ้าน

จริงอย่างเธอว่า เข้าๆ ถึงสาย ถนนหน้าบ้านของเธอคึกคักดีเหลือเกิน

ด้วยว่ามีผู้ปกครอง คนดูแลคนพิการพาสมาชิกมาส่ง สมาชิกบางคนที่ขับรถมาได้เองก็จะมาด้วยตัวเอง เจอหน้ากันก็ทักทายกันยิ้มเงาะ

ส่วนคุณลักษณะก็นั่งมองอย่างมีความสุข

“สิ่งหนึ่งที่ทำให้กลุ่มของเราอยู่ได้ ไม่ใช่ด้วยเพราะเงินทุน หรือชื่อเสียง แต่เป็นเพราะความอดทน ความพยายาม หัวใจที่เข้มแข็งของคนพิการ เหล่านี้ที่เขาอยากจะทำให้อาชีพตัวเอง อยากจะมีศักดิ์ศรีในสังคม สิ่งเหล่านี้หัวใจเหล่านี้ เราหาไม่ได้จากองค์กรอื่น นี่เป็นคำตอบว่าทำไมเราถึงเลือกที่จะทำกลุ่ม มากกว่าแสวงหาความสำเร็จส่วนตัว”



อาณาจักรแห่งมวลมิตร

เมื่อมารวมกลุ่มกันทำงานโดยใช้พื้นที่ที่บ้านของคุณลักษณะมีซึ่งเป็นแกนนำ จึงมีการปรับพื้นที่ ในการทำงานให้เหมาะสมกับการดำรงชีวิตของคนพิการ มีการปรับห้องน้ำ ทางลาด ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนงบประมาณส่วนหนึ่งจากเทศบาล ต.หย่วน เป็นอย่างดี

ดังที่คุณลักษณะมีเล่า พื้นที่แห่งนี้เป็นมากกว่าโรงงานทอผ้า หากมันยังเป็นคล้ายชมรมที่ทำให้คนพิการในชุมชนได้มาพบปะแลกเปลี่ยนทุกข์สุขกัน

รายรอบของพื้นที่ยังมีการปลูกผักนานาชนิด ยามพักเที่ยงพวกเขาจะทานข้าวกลางวันด้วยกัน บ้างก็นำกับข้าวมาเอง บ้างก็มาทานที่นี่ โดยมีเซฟมีอิมมิ่งคือสามีของคุณลักษณะมี จะนำพืชผักที่หาได้จากรอบบ้าน ที่ช่วยๆ กันปลูกไว้มาปรุง

ระหว่างทานอาหาร ระหว่างพูด ระหว่างคุย ก็จะมีการแลกเปลี่ยนทั้งเรื่องส่วนตัวและเรื่องการทำงาน

โดยเฉพาะเรื่องธุรกิจ ใครติดขัด คับข้องสงสัยอะไรก็เปิดโอกาสให้สอบถาม มีบัญชีรายรับรายจ่ายแสดงความโปร่งใสไว้อย่างชัดเจน

คุณลักษณะมีกล่าวว่าแม้จะเหนื่อยหน่อย แต่เมื่อเริ่มเข้าที่เข้าทางและลงตัวแล้วทุกก็ง่ายขึ้น

“เวลาเหนื่อยๆ เคยทะเลาะกับสามีเลย เขาว่าอยู่ดีๆ ทำคนเดียวก็ดีแล้ว ทำไมหาเรื่องมาทำกลุ่มให้ยุ่งและเหนื่อยกว่าเดิมทำไม

แต่เราก็ไม่ท้อนะ หายเหนื่อยแล้วก็ไปต่อ เพราะโจทย์ในการทำงานของเราไม่ใช่เพียงผลกำไรเป็นตัวเอง แต่เป็นคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของคนพิการ” คุณลักษณะมีกล่าว

“จุดอ่อนของคนพิการคือ ขาดทักษะวิธีคิดเรื่องการทำธุรกิจ ขาดความละเอียดรอบคอบ คิดว่าได้ทำงานทำก็โอเคแล้วไม่เคยมีการคิดเรื่องแบรนด์ เรื่องการตลาด

แต่การที่มี สสพ. สวรส. และ SMEDI มาช่วยนี้ดีมาก ๆ เลยครับ เหมือนมาเติมสิ่งที่เราขาด ยิ่งตอนที่เรามีโอกาสได้อบรมเรื่องการทำบัญชี เรื่องการวางแผนการตลาด การสร้างแบรนด์

ไอโห เหมือนมาบอกให้เราออกจากกะลาเลยครับ” สามีของคุณลักษมีกล่าวเสริม

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์จากกลุ่มได้รับการตอบรับอย่างดี และสิ่งที่ทางกลุ่มให้ความสำคัญคือการไปออกบูธขายของตามงานต่างๆ แม้จะอยู่ไกลเพียงไหนหากมีโอกาสพวกเขาก็ไม่รีรอที่จะไป แม้บางครั้งบางหนผลตอบแทนที่ได้อาจไม่คุ้มค่านัก

“การไปออกบูธเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับกลุ่มเรา เพราะมันจะเหมือนการเอาสินค้าไปออกโชว์รูม คนจะมาดู และสั่งเราโดยตรงได้เลย ซึ่งผลจากการไปออกบูธดังกล่าวทำให้งานของเรามีออเดอร์จากลูกค้าเพื่อส่งไปต่างประเทศด้วย อย่างญี่ปุ่นอย่างนี้ สั่งมาอย่างสม่ำเสมอ เราก็ต้องพิถีพิถันหน่อยไม่ให้เสียชื่อ”

กระนั้นก็ตามคุณลักษมียังกล่าวย้ำเสมอว่า เนื้อเรื่องอื่นใดในการทำธุรกิจ เธอให้ความสำคัญกับ “หัวใจ” ของเพื่อนร่วมงานมากที่สุด

“เวลาทำงานเรามักสังเกตปฏิกิริยาของเพื่อนๆ ในกลุ่ม เพื่อดูว่าอะไรเป็นเงื่อนไขที่ทำให้ทุกเข้าเขายังอยากมาทำงานอยู่เสมอ

แม้เขาไม่ได้ตอบ แต่เท่าที่ฟังอย่างไม่เป็นทางการคือ เขามาที่นี่ เขาได้กำลังใจดี ได้สังคมที่ดี มีเพื่อนร่วมงานที่ดี ส่วนเรื่องเงินกลับไม่ใช่ ปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดสำหรับคนพิการ เพราะฉะนั้นเราจึงพยายามสร้างบรรยากาศของการทำงานที่ดี มีคุณภาพ เพื่อนช่วยเพื่อน คอยดูแลกันเป็น อย่างดี เพื่อให้ทุกคนทำงานอย่างมีความสุข เวลาทุกคนมีความสุข สุดท้าย ก็น่าจะทำให้ผลงานออกมาดีด้วย เราเชื่ออย่างนั้น”

กล่าวจบคุณลักษณะก็หันไปส่งยิ้มบางๆ กับเพื่อนๆ ในกลุ่ม

ปัจจุบันทางกลุ่มยังได้มีการพัฒนาทำสินค้าให้ทันสมัย ตอบสนอง ความต้องการทางการตลาด โดยมีสถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน และ สวรส. เป็นภาคีเครือข่ายร่วมมือที่สำคัญ

โดยเป็นพี่เลี้ยงที่คอยเชื่อมโยงโอกาสทางธุรกิจให้อย่างต่อเนื่องและแนะนำ ให้สร้างสรรคูปแบบในการทำสินค้าให้ตอบสนองกับกระแสนิยมและความ ต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ

ปัญหาเรื่องการตลาด เรื่องการขาย จึงไม่มี

หากจะมีอยู่บ้างก็ตรงเรื่องสุขภาพของคนทำงาน เพราะคนพิการ ไม่สามารถทำงานในชั่วโมงที่ยาวนานเท่าคนทั่วไป ต้องระวังเรื่องแผลกดทับ และอื่นๆ อย่างไรก็ตามทางกลุ่มพยายามให้ความรู้ทางอาชีวอนามัยกับ สมาชิกอยู่เสมอ

ในภาพยนตร์เรื่อง How to Make an American Quilt ถ่ายทอด ให้เราได้เห็นเรื่องราวและความเป็นไปของชีวิตผ่านการทอผ้า



การได้ไปเยือนกลุ่มแปรรูปผ้าพื้นเมือง อ.เชียงคำก็เช่นกัน

ช่วงเวลาอันยาวนานของการทอผ้าทำให้คนพิการแต่ละคน มีโอกาส
พบพูนความสุข ความทุกข์ ความสำเร็จ และความล้มเหลวในชีวิตของตน
บางคนได้ตระหนักถึงความหมายและความปรารถนาที่แท้จริงของชีวิต

จากร่างกายอันวินแหว่ง ขาดพร่อง

แต่การงานเล็กๆ นี้ กลับย้าเตือนให้ตระหนักถึงคุณค่า

และความศักดิ์สิทธิ์ของสิ่งยิ่งใหญ่

ที่มีชื่อเรียกว่า “ชีวิต”! ●



BIZ QUOTE

หัวใจที่เข้มแข็งของคนพิการเหล่านี้
ที่เขาอยากจะทำอะไรได้ด้วยตัวเอง
อยากจะมีศักดิ์ศรีในสังคม
สิ่งเหล่านี้ หัวใจเหล่านี้
เราหาไม่ได้จากองค์กรอื่น

ลักขณ์ เตะชะแก้ว



๗

คนเพาะพันธุ์ไม้
ต้นไม้ปลูกคน



คนปลูกต้นไม้

ฌอง ฌิโอน (Jean Giono) นักประพันธ์ชาวฝรั่งเศส ผู้แต่งนวนิยายเรื่องเล็กแต่ยิ่งใหญ่ “The Man Who Planted trees” (คนปลูกต้นไม้) ได้ถ่ายทอดถึงวรรณกรรมที่สะท้อนให้เห็นถึงความยิ่งใหญ่ของ “งานชีวิต” ที่แสนจะเรียบง่ายและธรรมดาได้อย่างหมดจดงดงาม

งานชีวิตที่อาจแสนสามัญแต่บอกให้โลกรู้ว่า มนุษยชาติมีเรี่ยวแรง มีศักยภาพมากพอที่ค้นหาและเลือกทำสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับชีวิต ทั้งของตัวเองและคนอื่นได้ตามใจวาดหวัง

ที่อำเภอ ภาชี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นอำเภอเล็กๆ ที่มีบรรยากาศเหมือนบ้านนอกสำหรับชาวกรุง

กล่าวคือมีทุ่งนา มีคลองชลประทาน มีท้องทุ่งกว้างๆ และมีต้นไม้เขียวครึ้มเหมือนหมู่บ้านในจินตนาการ เมื่อเข้าไปเยือนผู้เขียนได้ยินเสียงสรวลเสเฮฮาของคนกลุ่มใหญ่หัวเราะมาจากพื้นที่ไกลๆ จากชายทุ่ง

พบว่า มีคนกลุ่มหนึ่ง มารวมตัวกันทำงานที่แสนเรียบง่ายและสามัญ แต่กลับเป็นงานที่ “เปลี่ยนชีวิต” บางชีวิตที่เคยอยู่รอวันตายให้เลือกที่จะหายใจด้วยการทำงานที่มีค่าอีกครั้ง

ตะวันใกล้ลับ แต่บรรยากาศในท้องทุ่งข้างโรงเรียนภาชี อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยาก็คึกคัก คลาคล่ำไปด้วยผู้คน ทั้งคนพิการ คนไม่พิการ เด็กน้อย ผู้สูงอายุ ทุกคนไปรวมกันอยู่ที่โรงเพาะชำกล้าไม้หายาก ที่ทางโรงเรียนได้จัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่ง ไว้ให้กลุ่มสมาชิกของสมาคมส่งเสริมและพัฒนาคนพิการอำเภอภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา ได้เข้าไปทำกิจกรรมเพื่อ





ส่งเสริมอาชีพร่วมกัน

กิจกรรมที่ว่ำนั้นคือ การทำโรงเรียนเพื่อเพาะพันธุ์ไม้หายากไว้จัดจำหน่าย และยังมีกิจกรรมการเลี้ยงหมูป่า กิจกรรมการเลี้ยงไส้เดือน

หากทว่ากิจกรรมหลักคือ การเพาะไม้หายากไว้จัดจำหน่าย

“ไฉย กว่าจะมาลงตัวที่กิจกรรมนี้เราล้มเหลวมาหลายอย่างมากคะ ก่อนเคยปลูกกล้าพันธุ์มะนาวบ้าง ปลูกชะอมบ้างแต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะดินข้างล่างเป็นดินดานปนหิน เลยไม่ประสบความสำเร็จคะ” คุณอารี ทองเที่ยงธรรม แกนนำและผู้ก่อตั้งกลุ่มดังกล่าว เล่าด้วยเสียงจะฉานมั่นใจ

เราอาจจะชินกับการนำเสนอภาพความสำเร็จของการทำงานกลุ่มของเครือข่ายอาชีพอื่นๆ แต่ในกรณีของกลุ่มเพาะกล้าไม้หายากนี้ คุณอารี ไม่ปิดบังที่จะกล่าวถึงความล้มเหลว เพราะสำหรับเธอสิ่งที่มีค่าและเป็นประสบการณ์ที่น่าพาชีวิตได้ดีที่สุดคือ “ความล้มเหลว”

“สำหรับเรา เราคิดว่าการทำธุรกิจการงานใดๆ ที่ประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่เส้นชัย

เพราะความสำเร็จนั้นไม่เคยสอนอะไรเราได้มากไปกว่าความล้มเหลว พอเราล้มเหลวปุ๊บเหมือนเป็นเชือกที่คอยกระตุกให้เราหันกลับมาทบทวนและสำรวจตัวเอง มองหาจุดด้อย จุดดีที่จะนำมาปรับปรุงพัฒนางานของเราให้ดีขึ้น” คุณอารีย้ำ

สัมภาษณ์อานามัย

กรณีของการเข้ามาประกอบการเพื่อเพาะพันธุ์ไม้หายาก ของสมาคมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งอำเภอบางบาลนั้น น่าประหลาดใจตรงที่จุดหมายและความมุ่งมั่นของพวกเขาไม่ได้วางเอาผลตอบแทนทางกำไรที่เป็นตัวเงินมาเป็นอันดับหนึ่ง หากจุดประสงค์หลักในการทำคือการใช้กิจกรรมนี้สร้างตำแหน่งแห่งที่ให้กับคนพิการ

เพราะแต่เดิมอำเภอนี้ไม่มีกลุ่มก้อนใดๆ เกี่ยวกับคนพิการเลย การรวมกลุ่มเกิดขึ้นได้เพราะคุณอารีเป็นสำคัญ

และเหตุผลที่ตั้งต้นมาจากความคับข้องใจต่อสิทธิโอกาสของคนพิการ

โดยเฉพาะแต่เดิมนั้น ที่ อ.บางบาล คนพิการไม่มีตัวตน ไม่มีบทบาทในสังคม กระทั่งคนพิการเองก็ไม่กล้ายอมรับกับตัวเองว่าเป็นคนพิการ เพราะเมื่อคุณอารีนำเอกสารอะไรที่เกี่ยวกับการต้องรับสิทธิโอกาสไปให้เซ็น เพื่อแสดงสิทธิก็ไม่ใคร่มีคนพิการคนใดกล้าเซ็น

กล่าวสำหรับแกนนำอย่างคุณอารีนั่น แม้จะเป็นคนพิการ ด้วยความเป็นปอลิโอ เดิมทีก็ไม่เคยทำงานข้องเกี่ยวกับคนพิการ และไม่เคยรู้สึกที่ตัวเองเป็นคนพิการ เพราะได้รับการศึกษา และเข้าเรียนตามปกติเหมือนคนอื่นๆ ในสังคม อีกทั้งยังมีงานทำมีรายได้เลี้ยงตัวเองมาโดยตลอด

จนกระทั่งวันหนึ่งสถานประกอบการที่ตนทำอยู่เลิกจ้าง

ซึ่งในขณะนั้นมีอายุได้ ๔๐ ปีแล้ว จึงตระเวนไปสมัครทำงานใหม่ แต่ปรากฏว่ากลับหางานทำไม่ได้เนื่องด้วยคุณสมบัติอันจำกัด คือมีอายุเกิน

กว่าการจ้างแล้วบ้าง หรือปฏิเสธการจ้างเพราะเห็นว่าตนมีร่างกายไม่สมบูรณ์
ด้วยขาพิการบ้าง

ด้วยความมุ่งมั่น เธอจึงพยายามหาหนทางด้วยการเข้าไปค้นใน
อินเทอร์เน็ต เพื่อค้นหาว่าช่องทางและโอกาสในการทำงานของคนพิการมี
ที่ไหนบ้าง จึงพบว่ามูลนิธิพระมหาไถ่เพื่อคนพิการนั้น เป็นองค์กรหนึ่งที่ทำ
หน้าที่นี้ ทั้งการสอนอาชีพและการเชื่อมต่อประสานสิทธิโอกาสด้านต่างๆ ให้
คนพิการ เธอจึงเดินทางไปสมัครเรียนที่นั่น ซึ่งมีที่ทำการอยู่ที่พัทยา

“ตอนที่ไปนั้นไปด้วยความมุ่งมั่นมากว่าจะต้องหางานทำให้ได้ เรา
ไม่อยากเป็นภาระของครอบครัวในการต้องพึ่งพิงเขา เราอยากเป็นส่วนหนึ่ง
ที่ช่วยแบ่งเบา เพราะเราเคยเป็นคนที่ทำงานมาตลอดชีวิต จู่ๆ จะต้องเป็น
ภาระครอบครัวนั้นเราทนไม่ได้” คุณอารีเล่าย้อนอดีต

เธอเล่าว่าการไปเรียนในครั้งนั้น เธอเกือบจะเป็นนักเรียนที่อายุเยอะ
ที่สุดแล้วก็ได้ เพราะตอนนั้น อายุ ๔๒ เข้าไปแล้ว

แต่เธอก็ไม่สน เพราะถือว่าคนเราควรมีสิทธิ์เรียนรู้ได้ตลอดชีวิต

และเธอก็โชคดีที่ได้รับโอกาสนั้น

เมื่อกลับมาเธอจึงปรารถนาที่จะให้คนพิการคนอื่นๆ มีโอกาส
เหมือนกับเธอ คือโอกาสในการได้เรียนรู้เรื่องสิทธิและโอกาสของตัวเอง

เพราะการไปเรียนทำให้เธอพบว่าสิทธิ โอกาส ใดๆ ของคนพิการนั้น
หากจะได้มาก็ด้วยการต้องรวมกลุ่มกัน รวมตัวกัน เพื่อให้ภาคส่วนต่างๆ รับ

รู้ถึงการมีอยู่

เมื่อกลับมาที่ อ.ภาชี เธอพบว่าในท้องถิ่นแห่งนี้นั้นไม่เคยมีการรวมตัว รวมกลุ่มใดๆ อันเกี่ยวกับคนพิการเลย ทั้งๆ ที่สามารถพบเห็นคนพิการเป็นจำนวนไม่น้อย เธอจึงตระเวนขับรถมอเตอร์ไซด์คันเก่าไปชักชวนให้เพื่อนคนพิการ มารวมตัวกันเพื่อแสดงตน

พร้อมๆ ไปด้วยการอธิบายให้แสดงชื่อเพื่อรับสิทธิ และสวัสดิการต่างๆ ด้วยตัวเอง เพื่อยื่นรายชื่อให้ทาง พมจ. ให้รับรู้ข้อเท็จจริง

เมื่อขับตระเวนไปพบคนพิการหลายๆ ราย ทำให้เธอยิ่งตระหนักว่าคนพิการในชุมชนนั้นช่างเป็นชายขอบของสังคมที่ไม่มีโอกาส ไร้การเข้าถึงทรัพยากรใดๆ อย่างสิ้นเชิง ส่วนใหญ่รับรู้เพียงการได้รับเงินสงเคราะห์คนพิการ

ซ้ำร้ายกว่านั้นคือบางคนก็ไม่ได้รับ และไม่ยืนยันในสิทธิใดๆ ส่วนใหญ่จะอยู่ในฐานะที่เป็นภาระของครอบครัว ซึ่งครอบครัวล้าวยากจนอยู่แล้วก็ต้องจนลงไปอีก เพราะต้องเสียโอกาสในการทำงาน ทั้งตัวคนพิการเองและคนดูแล

หลังจากนั้นจึงตั้งใจกับตัวเองว่าจะเป็นคนที่ทำให้คนพิการในชุมชนได้รับสิทธิโอกาสตลอดจนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นกว่าเดิมให้ได้ จึงมองหาช่องทาง ที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนพิการหลายๆ ช่องทาง โดยเฉพาะเรื่องสำคัญเร่งด่วนคือการสร้างงานสร้างอาชีพให้คนพิการ

โชคดีคือขณะที่ไปเรียนที่มูลนิธิพระมหาไถ่เพื่อคนพิการนั้น ทำให้มีโอกาสรู้จักคุณ มนินา อนันตผล (เจ้าหน้าที่ สสพ. ในขณะนั้น) คุณมนินาได้แนะนำให้รวมกลุ่มกับคนพิการในชุมชน เพื่อสามารถรับการสนับสนุนให้ทำอาชีพได้

จากนั้นทาง สสพ.จึงเปิดโอกาสให้เรียนรู้ช่องทางการทำธุรกิจ โดยเปิดโอกาสให้ไปอบรมกับ สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) สถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ได้เรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการ ในการทำธุรกิจ เธอจึงมีความมั่นใจมากขึ้น จึงกลับมามองหาทุนที่มีในชุมชนเพื่อนำมาทำอาชีพที่พอเป็นไปได้

อาชีพที่มีความเสี่ยงน้อย และเหมาะกับลักษณะทางกายภาพ และสอดคล้องกับความต้องการของคนพิการ และครอบครัว

“การจะเลือกการลงทุนทางอาชีพใดๆ ให้คนพิการไม่ใช่เรื่องง่ายเลย เพราะมีเงื่อนไขหลายอย่างมาก ไหนจะต้องคำนึงถึงอาชีพอนามัยให้หนัก เพราะไม่เช่นนั้นจะเสี่ยงกับสุขภาพ ไหนจะต้องเป็นอาชีพที่ไม่ต้องลงทุนสูง

ที่สำคัญที่จะละเลยไม่ได้เลยคือ จะต้องเอื้อต่อวิถีชีวิตของคนดูแลด้วย เพราะคนดูแลเป็นปัจจัยหลักเลยก็ว่าได้ที่จะทำให้คนพิการแต่ละคนนั้น

ทำอาชีพใดได้ยั่งยืนหรือไม่ เช่นหากพวกเขาต้องไปรับไปส่งไกลๆ ก็ไม่คุ้ม และเสียเวลา อีกทั้งยังเพิ่มความลำบาก หรือหากต้องใช้ทุนรอนลงทุนเยอะ คนดูแลก็มักไม่สนับสนุนอีก เราเลยมองหาและเลือกอาชีพที่ทั้งคนพิการและผู้ดูแลสามารถทำร่วมกันได้ และไม่ต้องบประมาณหรือลงทุนสูง และต้องเป็นทักษะที่ไม่เกินกว่าศักยภาพของเขา นี่เห็นมั้ย ฟังแล้วยากขึ้นมาทันที” คุณอารีกล่าวจบก็หัวเราะว่าตามสไตล์

เกษตร - เกษม

เมื่อรวมตัวกันได้ในระดับหนึ่ง และมี พมจ.สนับสนุน จึงได้ระดมความคิดร่วมกัน และลงตัวว่า น่าจะทำอาชีพบนฐานของงานเกษตร เพราะเป็นสิ่งที่สมาชิกและผู้ดูแลนัด อีกทั้งมีต้นทุนคือที่ดิน กันอยู่แล้ว แรกเริ่มจึงทดลองทั้งปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ โดยทางอบต.และโรงเรียนในชุมชนสนับสนุนพื้นที่และโรงเรียน

ระยะแรกพวกเขาลงทุนปลูกมะนาว ะอม และเลี้ยงหมูดำ แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ

“ช่วงแรกเราเห็นว่ามะนาวเป็นพืชราคาดีและน่าจะส่งขายง่าย มองไปที่ตลาดก่อนเลย เหมือนพุ่งตรงไปที่เป้าหมาย ไม่ได้มองที่กระบวนการ ผลปรากฏว่าเจ๊งค่ะ เพราะดินข้างล่างเป็นดินดานบ้าง เป็นหินบ้าง ปลูกไปได้ระยะหนึ่งมะนาวไม่โต และต้องใช้ทุนในการดูแลเยอะไม่ว่าน้ำและปุ๋ย

การเลี้ยงหมูก็เหมือนกัน ทั้งส่งกลิ่น และเป็นภาระที่คนพิการทำไม่ถนัด เพราะต้องให้อาหาร และดูแล กลายเป็นภาระของคนดูแล คนพิการอีก ก็เลยเลิกไปมองหาอะไรอื่นที่ไม่ต้องดูแลมากและตลาดดี

ทำไปทำมาก็พบว่าในชุมชนเรามีของดีอยู่แล้วคือการเพาะพันธุ์ไม้หายาก เพราะไม่ว่าตลาดที่ไหนทั่วประเทศนี้มารับจากที่นี่กันทั้งนั้น ไม่ว่าจะเป็นจากปากช่อง ปราจีนบุรี เขามาเอาที่นี่ไปอนุบาลต่อ เราเป็นแหล่งเพาะพันธุ์ที่สำคัญของประเทศเลย แล้วขายดี เพราะส่วนใหญ่ที่อื่นจะทำพวกไม้ดอก ไม้ประดับ มากกว่า ที่เรานี้เรียกว่าเป็นที่เดียวที่ยึดหัวหาดไม้หายาก จึงลงตัวกันที่อาชีพนี้ค่ะ”

เมื่อเริ่มทำนั้นปรากฏว่าได้รับการสนับสนุนจากดียิ่งจากชุมชน เพราะเริ่มมองเห็นว่าคนพิการก็เป็นกลุ่มคนที่มีจำนวนเยอะ ทั้งยังมีศักยภาพที่จะทำงานได้ อีกอย่างคือพ่อแม่ ผู้ปกครอง คนดูแลก็เข้าใจที่พวกเขาได้มาร่วมกลุ่มกัน ได้มีพัฒนาการที่ดีขึ้นจากการมาอยู่รวมกันเพื่อเคลื่อนไหวทำงาน

“ชุมชนนี้ให้ความร่วมมือดีมากเลยคะ โรงเรียนก็ให้สถานที่ อบต. ก็มาสร้างโรงเรือนให้ และชุมชนก็ระดมทุนกันคนละเล็กคนละน้อย เพื่อให้เป็นทุนรอนในการซื้ออุปกรณ์เพราะต้นทุนหลักอยู่ที่ถุงนี้ละคะ พันธุ์ไม้เราก็ได้รับบริจาคมาจากคนในชุมชน ดินแต่ละคนก็มาช่วยกันทำ แกลบก็มีคนเอามาบริจาค ปุ๋ย ชีววั ได้มาฟรีๆ ทั้งนั้นจากชุมชนนี้ละเรียกว่าคนละไม้คนละมือช่วยกันสุดฤทธิ์เดช”

ประกอบกับการเพาะพันธุ์ไม้หายากภาคีมีชื่อเสียงอยู่แล้ว จึงไม่ต้องดินร่นเรื่องการตลาดมีพ่อค้าแม่ค้าในท้องถิ่นมารับซื้อถึงที่ อีกทั้งมี มี สวรรส. เป็นพี่เลี้ยงคอยติดตามและให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด

“สวรรส.ดีมากเลยคะมาช่วยเติมเต็มให้เรา นี่เขานี่พืชนก (เบญจรงค์ สุขจำนงค์ นักวิจัยจาก สวรรส.) ก็มาช่วยตรวจ ช่วยวิเคราะห์เรื่องการทำบัญชี คอยช่วยเรื่องการตลาด หมั่นกระตุ้นให้เราขยายช่องทางและทำอย่างจริงจัง นี่ก็มีเว็บไซต์ลงขาย

มีการใช้สื่อทางอินเทอร์เน็ต เฟซบุ๊ก ไลน์ ทุกอย่างเลยสะดวกขึ้นมากเลยคะ เพราะสำหรับเราแต่ก่อนมองว่าเรื่องบัญชี เรื่องการตลาดนี่ละงานหิน แต่ได้พี่เลี้ยงดีก็เลยฉลุยคะ”

กล่าวขอบคุณอาร์กิปาไปดูการทำบัญชีและมีการจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบละเอียดถี่ถ้วน

“อีกเรื่องที่สำคัญและเป็นสิ่งใกล้ตัวคือการใช้โซเชียลมีเดีย และการเรียนรู้ที่จะค้นคว้าข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เป็นเรื่องที่สำคัญมากสำหรับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นคนพิการ เพราะโซเชียลมีเดียแทบไม่ต้องลงทุนอะไรเลย ทำการตลาดได้ สื่อประชาสัมพันธ์ได้ และโลกปัจจุบันทำให้เราเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้น อย่างกลุ่มเราระหว่างการใช้และไม่ใช้โซเชียลมีเดียลงขายสินค้าต่างกันมากเลยคะ

เหมือนหน้ามือกับหลังมือเลย เมื่อมาใช้ช่องทางนี้ มีลูกค้ามากขึ้น มีคนสนใจมากขึ้น อีกทั้งการค้นข้อมูล เทคโนโลยีชาวบ้าน ความรู้ชาวบ้านในเรื่องการเพาะพันธุ์ไม้ก็ทำได้ไม่ยาก คนพิการอย่างเราโอกาสที่จะได้เข้าเรียนต่ออย่างจริงจังในระบบนั้นยาก สื่อตรงนี้ เทคโนโลยีตรงนี้มาช่วยหลายกำแพงให้เราได้เลยคะ”

คุณอาร์กิปากล่าวว่าประโยชน์ที่ได้รับจากการทำธุรกิจดังกล่าวนี้ที่ไม่สามารถประเมินค่าเป็นเงินตราได้ คือปัจจุบันกลุ่มคนพิการใน อ.ภาชี มีตัวตนชัดเจน มีความมั่นใจในตัวเอง และรู้จักถึงคุณค่าและศักดิ์ศรีที่ตนมี

ดอกเบี้ยของคนเพาะพันธุ์ไม้

ตะวันลับแสง งานในโรงเรือนเพาะพันธุ์ไม้เสร็จสิ้นลงแล้ว

แต่ละคนเก็บเครื่องมือเครื่องมือเข้าที่ ทุกอย่างสะอาดตา เป็นระเบียบเรียบร้อย โรงเรือนแห่งนั้นเงียบลง พุ่มนี้พ่อค้าจะมารับพันธุ์ไม้ที่ได้ขนาดไปจำหน่ายต่อ ต้นไม้เหล่านั้นเติบโตและสร้างค่าต่อไปไม่รู้จบ

แต่คุณค่าหนึ่งที่มีมันได้ทิ้งไว้ให้คือ มันทำให้คนปลูกได้รู้ว่าชีวิตของพวกเขายังมีค่า มีความหมาย

ตัวตนที่เคยแตกหักกระจายพลัดหล่นจากร่างกายที่พิการ ถูกกอบคืนกลับศักดิ์ศรีให้คืนมาอีกครั้ง การงานที่สามัญธรรมดา เปื้อนดิน และแดดนี้สร้างคุณูปการให้ชีวิตพวกเขามากถึงเพียงนี้

การประเมินค่าทางเศรษฐศาสตร์ทำให้พวกเขามีกำไรเป็นเงินตรา แต่ใช่หรือไม่ว่า แม้จะไม่มี การประเมินค่าเรื่องศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ แต่รอยยิ้มที่เปื้อนหน้า แววตาที่สดใสเปล่งประกายของคนพิการที่เคยทอดท้อ หมดหวังเหล่านี้ เป็นคำตอบของผลการประเมินนั้นได้เป็นอย่างดี

อาจกล่าวได้ว่า ในอีกทางหนึ่ง

ชีวิตคนเพาะพันธุ์ไม้อย่างพวกเขาก็ถูกต้นไม้เหล่านั้นช่วย “ปลูก”

และทำให้ชีวิตที่วันแหว่งล้นเกิน ได้เติบโตงอกงามขึ้นมาได้เช่นกัน ●





BIZ QUOTE

การจะเลือกลงทุนทางอาชีพใดๆ
ให้คนพิการไม่ใช่เรื่องง่ายเลย
เพราะมีเงื่อนไขหลายอย่างมาก
ไหนจะต้องคำนึงถึงอาชีวนามัยให้หนัก
เพราะไม่เงินจะเสี่ยงกับสุขภาพ
ไหนจะต้องเป็นอาชีพที่ไม่ต้องลงทุนสูง
ที่สำคัญที่จะละเลยไม่ได้เลยคือ
จะต้องเอื้อต่อวิถีชีวิตของคนดูแลด้วย

อารี ทองเที่ยงธรม



๘

ทำชีวิตที่ดี
ด้วยการทำเสื้อผ้าที่ดี

รับตัด
เสื้อผ้า
สตรี



ปฏิกิริยาชีวิตและความคิดด้วยเสื้อผ้า

“You have a much better life if you wear impressive clothes”

Vivienne Westwood

ถ้อยคำข้างต้นเป็นคำกล่าวอันเป็นที่จดจำของดีไซเนอร์ชื่อดัง นาม วิเวียน เวสต์วูด

แปลเป็นภาษาไทยได้ว่า “คุณจะมีชีวิตที่ดีขึ้น ถ้าคุณได้สวมใส่เสื้อผ้าที่น่าประทับใจ”

วิเวียน เวสต์วูด (Vivienne Westwood) ชื่อจริงคือ Vivienne Isabel Swire เกิดเมื่อ ๘ เมษายน ๑๙๔๑ ที่เมืองGlossop, Derbyshire เป็นดีไซเนอร์ในแนวพังค์ร็อก และนิวเวฟ และเป็นผู้ทรงอิทธิพลสูงสุดในวงการแฟชั่นระดับโลก นับตั้งแต่ยุค ๗๐ เป็นต้นมา ในช่วงของยุค “พังค์”(Punk) เธอได้ร่วมกับ Malcolm McLaren ผู้จัดการวงดนตรีพังค์ร็อก ที่ชื่อ “เซ็กซ์ พิสทอลส์” (Sex Pistols) ใช้เสื้อผ้าและสไตล์แฟชั่นที่เธอทำมาให้นักดนตรีในวงสวมใส่ ทำให้เธอเริ่มมีชื่อเสียง ในปี ๑๙๗๐ เป็นต้นมา

เธอเป็นเด็กสาวชาวอังกฤษ แม่เป็นช่างทอผ้าในโรงงานท้องถิ่น พ่อมาจากครอบครัว ช่างทำรองเท้า เธอก้าวเดินออกมาจากครอบครัวของชนชั้นกรรมมาชีพหรือผู้ใช้แรงงาน (กรรมกร) ด้วยความสนใจในวงการแฟชั่น ไปเข้าเรียนที่มหาวิทยาลัยการศิลปะแห่งแฮร์โรว์ โดยเลือกวิชาแฟชั่นและการทำเครื่องเงิน แต่เรียนได้เพียงแค่เทอมเดียวก็ลาออก เมื่อย้อนมองกลับไปกลับมาคิดถึงอนาคตของตัวเองก็พบว่า มันคงไม่มีที่ยืนให้แก่เด็กสาวจากชนชั้นกรรมกรแบบเธออย่างแน่นอน ในเมื่อวงการแฟชั่นนั้นมันเป็นเรื่องราวที่เฉพาะแต่ในชนชั้นสูงเท่านั้น







เหตุผลที่ว่านั่นคือ “ไม่รู้ว่าจะเกิดสาวพีนเพนชันกรรมกรอย่างฉัน จะมีปัญญาทำมาหากินอะไรได้ในโลกศิลปะ” กลายเป็นจุดเริ่มต้นการต่อต้านความอยุติธรรมในระบบชนชั้นของเมืองผู้ดี

เป็นที่มาของคำว่า “Anarchy” ดังที่ปรากฏอยู่ในอัลบั้มเพลงของ Sex Pistols เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายสไตล์ที่เหล่านักร้องวงนี้สวมใส่

วิเวียนใช้พลังที่การถูกสังคมครอบงำและกดดันในตัวเอง แปรเปลี่ยนเป็นพลังทางความคิดสร้างสรรค์ และหาญกล้าท้าทายต่อกรอบประเพณีของสังคมเดิมๆ

งานของเธอได้รับการยอมรับและมีชื่อเสียงมาจนทุกวันนี้

สุพรรณ วิยะวันตร์ เป็นผู้หญิงพิการทางร่างกายที่ทั้งเป็นดีไซเนอร์ และตัดเย็บเสื้อผ้าด้วยตัวเอง อาศัยอยู่ในจังหวัดเล็กๆ ของประเทศไทยอย่าง

จังหวัดชลบุรี มีชีวิต เดิบโต เรียนหนังสือ ทำงานอยู่ที่นั่น

เปล่า ยกเรื่องวิเวียน เวสต์วูดขึ้นมา โดยที่ทั้งสองคนนี้ไม่เคยรู้จักและมีอะไรเกี่ยวพันกัน ไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกันเลยสักนิด

หน้าซำ สุพรรณิ ไม่เคยได้ยินชื่อดีไซเนอร์คนดังนี้ คนนี้ด้วยซ้ำไป แต่คิดว่าสิ่งที่ทั้งสองมีร่วมกันคือ “อุดมการณ์” และ “หัวใจ” อันเป็นแก่นแกนของการดีไซน์และตัดเย็บเสื้อผ้า

ดังคำกล่าวของวิเวียนที่ว่า “เราจะมีชีวิตที่ขึ้นได้ ถ้าเราได้สวมใส่เสื้อผ้าที่น่าพอใจ”

สุพรรณิก็เชื่อเช่นนี้ แม้เธอจะไม่ได้เป็นดีไซเนอร์โด่งดัง มีชื่อเสียงมีรายได้จากการเปิดร้านตัดเย็บเสื้อผ้าก็แค่เพียงพอสร้างฐานะสร้างครอบครัวได้ด้วยตัวเอง



โดยไม่ต้องพึ่งพาหรือเป็นภาระให้คนอื่น ๆ เท่านั้นเอง

หากใครได้เห็นฝีมือของการตัดเย็บ ความเนียบ ความประณีต และเห็นแววตาแห่งความสุขยามที่เธอทำงานแล้วล่ะก็

วิเวียนก็วิเวียนเถอะ

ฉันคิดว่า ความสุขของการได้ลงมือทำอย่างตั้งใจเพื่ออุทิศให้กับการงานอันเป็นที่รัก

ทั้งของเธอและวิเวียนคงมีไม่แตกต่างกัน



คุณค่าของการเป็น “เด็กฝึกงาน”

คุณสุพรรณิ เล่าว่า เธอ นั้นไม่มีโอกาสได้เรียนหลักสูตรดีไซน์เนอร์อะไรกับใคร อย่างจริงจัง เป็นระบบเหมือนคนที่มีฐานะ เพราะที่บ้านเธอไม่ร่ำรวย หน้าซำมีร่างกายที่ไม่สมบูรณ์แบบเพราะเป็นคนพิการทางร่างกาย มีขาเป็นโพลิโอ ทางบ้านจึงทำได้เพียงสนับสนุนให้เรียนสายอาชีพ เพื่อจบมาแล้วจะได้ทำงาน ทำการเลี้ยงตัวเองได้

เมื่อนึกถึงกรณีของวิเวียน และลองเปรียบเทียบกัน ข้อนี้ที่ทำให้เราเห็นความแตกต่างของโอกาสในการเข้าถึงการศึกษาระหว่างคนในสังคมไทย และสังคมที่พัฒนาแล้วอย่างอังกฤษที่วิเวียนอาศัยอยู่

เพราะแม้วิเวียนจะอยู่ในชนชั้นล่างมีพ่อแม่อยู่ในชนชั้นกรรมมาชีพ แต่เธอยังมีโอกาสได้เข้าถึงการศึกษาทัดเทียมกับคนชนชั้นอื่น สามารถเข้าเรียนโรงเรียนแพ้น้อยอย่างแฮโรลด์ได้ เพียงแต่เมื่อเรียนแล้วเธอพบความเหลื่อมล้ำและโอกาส เธอจึงตัดสินใจออกมา

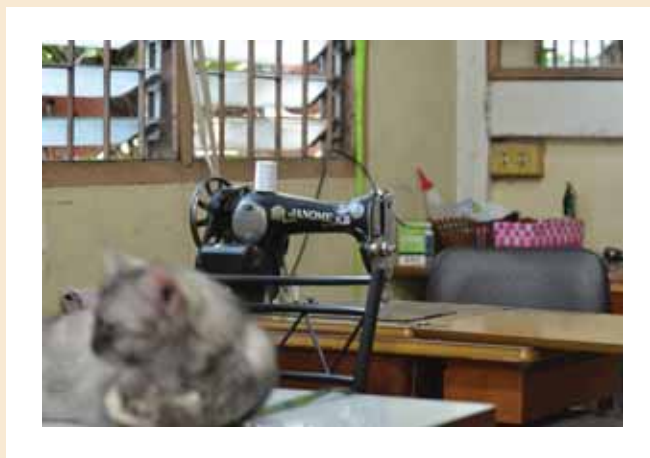
แต่ในกรณีของคุณสุพรรณิ การเข้าถึงโอกาสในการเรียนสิ่งที่ชอบนั้นกลับยากเย็น ไม่ใช่เฉพาะกรณีของเธอเท่านั้นแต่ยังหมายถึงชนชั้นล่างทั่วไปในสังคมไทยแทบทุกคนด้วย การปีนป่ายข้ามชนชั้นผ่านการศึกษาจึงเป็นเรื่องที่คนในสังคมไทย ที่อยู่ในครอบครัวที่พอมีฐานะจะทุ่มเทลงทุนกันสุดขีด

เพราะรู้ว่านี่คือโอกาส นี่คือช่องทางในการขยับเลื่อนชนชั้น และเสาะแสวงหาความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่จะเกื้อหนุนกันในภายภาคหน้า

คุณสุพรรณีเล่าถึงโอกาสทางการศึกษาของเธอว่า เส้นทางอาชีพของเธอนั้นเริ่มจากเมื่อจบมัธยมต้น

ทางบ้านได้ส่งให้เข้าเรียนที่โรงเรียนสารพัดช่าง จ.ชลบุรี เมื่อเรียนจบแล้วก็มีโอกาสได้ไปฝึกและทำงานอยู่ที่ห้องเสื้อแห่งหนึ่ง นานถึง ๖ ปี ทำให้ได้เรียนรู้การทำงานจริง ทดลองจริง ทำจริง กว่าจะมาเปิดร้านของตัวเอง

ช่วงเวลา ๖ ปีนั้นเป็นเหมือนบ้ำหลอมและพื้นฐานที่แน่นหนาให้เธอสามารถนำมาต่อยอดทำงานได้จนทุกวันนี้ ทำให้เธอได้เรียนรู้รายละเอียดในการเลือกผ้า ชนิดของผ้า การดีไซน์ การเลือกด้าย เลือกสี เลือกกระดุม การตัดเย็บ รวมไปถึงการติดต่อเชิงธุรกิจกับลูกค้า การวางเงินมัดจำ การทำสัญญา เหล่านี้เป็นสิ่งที่มหาวิทยาลัยใดๆ ก็สอนเธอไม่ได้ เธอบอกว่าเธอได้ความรู้เหล่านั้นมาก็คด้วยฐานะที่เธออยากเรียกว่า



“เด็กฝึกงาน”

ข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าหากรัฐหรือองค์กรใดจะสนับสนุนหรือส่งเสริมการเรียนรู้ทางอาชีพให้คนพิกานั้น สายอาชีพ หรือสายอาชีพจะ น่าจะตรงกับความต้องการกว่า

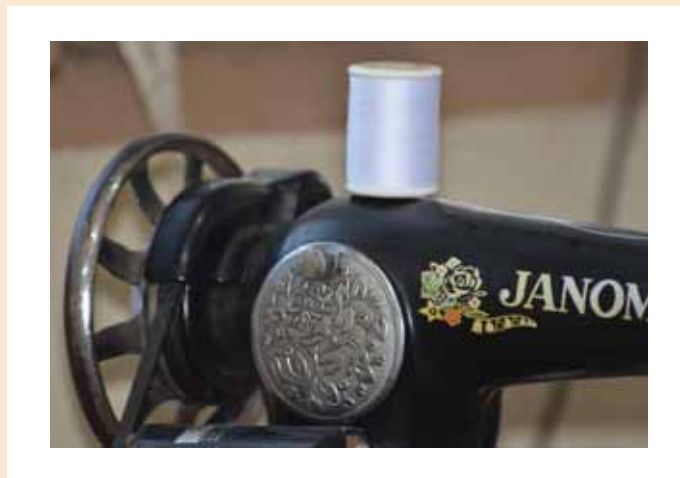
และควรใช้โมเดลของเด็กฝึกงานแบบที่ประเทศญี่ปุ่นใช้

เพราะญี่ปุ่นเป็นชาติที่ขยันทำงานเป็นอันดับต้นๆ ของโลก มีความเป็นเจ้าตลาด (Marketability) และเป็นชาติแห่งข้อมูลข่าวสาร (Information) และเทคโนโลยี (Technology)

โดยมีการปลูกฝังอุดมการณ์และทัศนคติที่ดี ต่อการทำงานตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาฝึกงาน ซึ่งว่าไปแล้วก็ไม่ต่างจากประสบการณ์ในชีวิตของคุณ สุพรรณิ

การมีร้านเสื้อผ้า การออกมาทำธุรกิจที่เป็นของตัวเองได้ คือสิ่งที่ผู้หญิงที่ชอบเสื้อผ้า หรือคนรุ่นใหม่ให้ความสนใจมาก

หลายคนบอกว่าได้เป็นนายของตัวเอง แต่จะมีสักกี่ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จหรืออยู่รอดได้ โดยเฉพาะธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าที่เสื้อผ้าจากโรงงาน ราคาถูกกว่า หาซื้อได้ง่ายกว่า กำลังเป็นทางเลือกที่น่าสนใจกว่าสำหรับผู้บริโภค การมาทำร้านเสื้อผ้าของตัวเองจึงมีความเสี่ยงมากกว่าจะใช้แค่ความชอบ หรือว่าความรักในอาชีพอย่างเดียวมาทำงาน



“เราต้องเรียนรู้ระบบธุรกิจ การตลาด การประชาสัมพันธ์ การสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าใช้บริการจากเรา บริการหลังการขาย จึงจะทำให้ธุรกิจของเราไปรอดได้ และอยู่ได้อย่างยั่งยืน เราพยายามเติมเต็มความรู้ในเรื่องเหล่านี้ อยู่เสมอค่ะ” คุณสุพรรณีก้าว

ความรู้อาจเรียนกันกับกรม

จุดเด่นในการทำธุรกิจของคุณสุพรรณิ วิยะรัตน์ คือ ความเป็นคนรุ่นใหม่ที่น่าสนใจและศึกษาข้อมูลในการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่อง แม้จะประกอบธุรกิจเป็นเจ้าของกิจการ ร้านตัดเย็บเสื้อผ้าเล็กๆ

แต่ก็มีลูกค้าเชื่อมั่นในฝีมือ และมีงานเข้ามาไม่ขาดสาย

ที่สำคัญคือเธอสามารถทำทุกอย่างได้ด้วยตัวเอง เมื่อลูกค้าขอปรับแก้ หรือเพิ่มเติมอย่างไรก็สามารถทำให้ได้ อีกทั้งยังมีความปรารถนา ละเอียดช่องทางประชาสัมพันธ์ แบบปากต่อปาก ความไว้วางใจของลูกค้าจึงเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้เธออยู่ได้

ปัจจุบันคุณสุพรรณิมีรายได้เฉลี่ย/เดือน ๒๐,๐๐๐ บาท

รายได้ปัจจุบันเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๐ เมื่อเทียบกับปีอื่นๆ หากแต่ยังไม่มีแผนการตลาดที่ชัดเจน การคิดค่าบริการขึ้นอยู่กับแบบและความยากง่ายในการตัดเย็บ ประมาณ ๕๐๐ - ๓,๐๐๐ บาท สัดส่วนกำไรของชุดไทยจะดีกว่าชุดแบบอื่นประมาณ ๖๐ : ๔๐

(ชุดไทย ประมาณกำไร ๑,๐๐๐-๑,๕๐๐ บาท/ชุด ชุดทำงาน ประมาณกำไร ๒๐๐ บาท/ชุด) ค่าบริการตัดเย็บใกล้เคียงกับคู่แข่ง ใช้วิธีเก็บค่ามัดจำล่วงหน้าประมาณ ๕๐๐-๑,๐๐๐ บาท/ชุด (ยกเว้นลูกค้าประจำ)

มีการบอกต่อถึงฝีมือ คุณภาพ และการตรงต่อเวลาในการตัดเย็บ ทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการตัดเย็บเป็นจำนวนมาก และกลับมาใช้บริการตัดเย็บซ้ำอีก มีการจดบันทึกสัดส่วนการวัดตัวของลูกค้าและเบอร์ติดต่อ

ไว้ในสมุดทุกครั้ง มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Facebook <https://www.facebook.com/pages/ห้องเสื้อสุพรรณ/๔๔๖๘๗๗๗๔๕๓๔๕๖๑๐>

กอบกับมีเพื่อนคู่คิด คนรู้ใจเป็นคนที่สนใจเรื่องธุรกิจจึงมีการดำเนินตามแนวทางอย่างรัดกุม มีการทำบัญชีรายรับรายจ่าย มองหาช่องทางการตลาด เมื่อก้าวหน้ามากขึ้น ช่วยกันสื่อสารผ่านทางโซเชียลมีเดียทางเฟซบุ๊ก อีกทั้งในอนาคตกำลังจะมีการขยายผล โดยการเปิดร้านใหม่ที่อยู่ในทำเลดีกว่าเดิม และตั้งใจจะขยายให้ใหญ่กว่าเดิม

“สิ่งที่ทำให้มั่นใจมากขึ้นอีกเรื่องคือการทำทาง สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) และทางสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) เข้ามาช่วย ทำให้เราเติมเต็มตรงนี้ได้มากมาย

เพราะตั้งแต่ที่ผมได้ไปอบรมเรื่องการวางแผนธุรกิจเรื่องการทำธุรกิจครั้งนั้นแล้ว โลกในการมองการทำงานของผมไม่เหมือนเดิมอีกจริงๆ นะครับ มันช่วยทั้งสิ่งที่อยู่ในปัจจุบัน คือทำให้เรารอบคอบกับการทำบัญชีรายรับรายจ่าย มองหาช่องทางทางการตลาด การคิดวิธีดึงดูดใจลูกค้า และช่วยทำให้กล้าฟันถึงอนาคต คือกล้าคิดไปไกลว่าเราจะขยายธุรกิจอย่างไร จะวางแผนอย่างไร

ทำงานน้อยลงบริหารมากขึ้นอย่างไร แต่เดิมอาจคิดว่าแค่เปิดห้องเสื้อให้พออยู่ได้ก็จบแล้ว แต่นี่คิดเรื่องการวางแผน การลงทุน การประกอบการให้ได้ผลกำไรมากกว่าเดิม ซึ่งผมมองว่าไม่ใช่เรื่องละโมภ หรือไม่พอเพียง หรือเป็นเรื่องเงินขึ้นหน้า (หัวเราะ) ไม่ใช่ครับ คนไทยมักมีภาพการทำธุรกิจอย่างนั้น แต่ไม่ใช่ครับ ผมไปอบรมแล้วผมกลับคิดว่าเป็นศาสตร์และศิลป์

เลย เป็นการบริหารทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สอนให้เราบริหารทุกเรื่อง บริหารชีวิตประจำวัน บริหารเวลา บริหารการเงิน ตอนนี้ผมสนุกกับการรับรู้ข่าวสารใหม่ๆ ทางธุรกิจมากเลยครับ”
คุณชีวิตของคุณสุพรรณีกล่าวพลางส่งสายตาเป็นประกาย

และคงเป็นความจริงเพราะในบ้านของเขามีหนังสือเกี่ยวกับการทำธุรกิจอยู่เป็นจำนวนมาก และเขาก็มักติดตามข่าวสารการทำธุรกิจจากสื่อช่องทางต่างๆ เขาเล่าว่ายิ่งเดี๋ยวนี้มีทีวีดิจิตอลและอินเทอร์เน็ต ทำให้เราสามารถเลือกรับชมรายการที่ช่วยให้เขาศึกษาช่องทางในการทำธุรกิจได้ง่ายและหลากหลายมากขึ้น



วัยเปลี่ยนผันวันเปลี่ยนผ่าน

หลายวันก่อน ได้เห็นข่าวรายงานว่าวิเวียน เวสวูสต์ ดีไซน์เนอร์คนดัง ตัดผมสีทองที่ยาวสวยของเธอทิ้งและกลั่นผมจนเกรียน แล้วปล่อยให้หางอกสีขาวขึ้นมาปรากฏตามที่มันเป็น ไม่ย้อมสี ไม่ตัด ไม่แต่ง เธอบอกถึงเหตุผลว่าเธอพร้อมและอยากต้อนรับให้เกียรติวัยที่เพิ่มขึ้น เมื่อนักข่าวถามว่าเธอจะเลือกทำงานด้านเสื้อผ้านี้ไปอีกนานเท่าไร

“ตราบเท่าชีวิต” เธอตอบ

เพราะการทำงานมันคือลมหายใจของเธอ เธอยังสนุกกับการคิด การออกแบบ และสิ่งเหล่านี้มันทำให้เธอรู้สึกที่ชีวิตคุ้มค่าที่จะอยู่

ฉันเองไม่ได้ถามสุพรรณิภาว่าเธอคิดจะทำอาชีพนี้ไปอีกนานแค่ไหน แต่รู้แต่ว่าภายในอาณาบริเวณห้องเสื้อเล็กๆ นั้นกลุ่มอายุไปด้วยพลังสร้างสรรค์ ความสุข

แววตาอันเป็นประกายของสองสามีภรรยาช่วยยืนยันถึงคุณค่าจากการทำงานเพื่อมีชีวิตอยู่ได้เป็นอย่างดี

สุพรรณิภายังเล่าว่า

“ลืมไปแล้วหรือไม่ค่อยรู้ตัวว่าเป็นคนพิการนะ (หัวเราะ) เพราะฉะนั้นการพิการหรือไม่พิการไม่ใช่เงื่อนไขสำหรับเรา เงื่อนไขสำคัญของเราคือเราจะทำงานเสื้อผ้าของเราให้ได้ดีอย่างไร จะทุกข์หรือสุขขึ้นอยู่กับเรื่องนี้มากกว่าไม่ได้ขึ้นอยู่กับความพิการหรือไม่พิการ”

หากใครติดตามห้องเสื้อสุพรรณิผ่านเฟซบุ๊กจะรู้ว่าปีนี้ห้องเสื้อแห่งนี้จะขยายกิจการ

ไปเปิดร้านใหม่ในทำเลที่ดีกว่าเดิม ใหญ่กว่าเดิม และมั่นคงกว่าเดิม ริมถนนสุขุมวิท

แม้ไม่ซื้อหา หากแต่ต้องการกำลังใจหรือความมุ่งมั่นศรัทธาต่อการทำงาน

เพียงแวะเข้าไปชมก็สามารถซึมซับสิ่งเหล่านั้นได้ไม่ยากเลย ●





BIZ QUOTE

เราต้องเรียนรู้ระบบธุรกิจ
การตลาด การประชาสัมพันธ์
การสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าใช้บริการจากเรา
มีบริการหลังการขาย
จึงจะทำให้ธุรกิจของเราไปรอดได้
และอยู่ได้อย่างยั่งยืน
เราพยายามเติมเต็มความรู้ในเรื่องเหล่านี้อยู่เสมอค่ะ

สุพรรณิ วีระนันต์





ธุรกิจ
จากชีวิตนอกรั้วโรงเรียน



ของขวัญจากกันครัว

กลิ่นน้ำพริกโชยฟุ้งหอมยวนต่อมกระตุ้นความหิวขึ้นมาในทันทีเมื่อได้ย่างเท้าก้าวเข้าไปในอาณาบริเวณของบ้านหลังย่อม ที่ซุกตัวอยู่ท่ามกลางความแออัดของชุมชนในย่านนี้

บ้านหลังกะทัดรัดนั้นเป็นที่อาศัยที่น่าอยู่ พื้นที่ว่างด้านนอกเต็มไปด้วยต้นไม้ และมีเรือนหลังย่อมไว้นั่งพักผ่อน เจ้าของรอรับผู้มาเยือนอยู่มุมนั้น พร้อมด้วยสิ่งประดิษฐ์หลากสีสัน

“พอดีมีอเตอร์น้ำพริกหลายกิโลเลยต้องเร่งทำหน่อยคะ กลิ่นได้เรื่องเลยใช่ไหมคะ” คุณพรแก้ว ประทุมแดง ผู้เป็นเจ้าของบ้านทักและโปรยยิ้มมาแต่ไกล

หลังจากสนทนาปราศรัยทักทาย ถ้ามถึงสารทุกข์สุกดิบกันไประยะหนึ่ง เธอก็เล่าว่าช่วงนี้สุขภาพเธอไม่ดีนัก ปวดเข่าและมีความรู้สึกเสียวแปลบๆ อาจเพราะใช้เวลาในการทำงานนานเกินไป ด้วยเพราะต้องการหารายได้จากการทำน้ำพริกและผักโครเชต์เป็นกอบเป็นกำ

“น้ำพริกและโครเชต์” สองสิ่งนี้ไม่น่าจะเข้ากันเลย และเธอเองก็ไม่เคยคิดว่ามันจะกลายมาเป็นหลังอิงทางเศรษฐกิจให้เธอได้ เธอเล่าว่าเมื่อทำสองสิ่งนี้เป็นมาตั้งแต่เด็กๆ





แต่จะให้นับเอาจริงเอาจังว่าอายุเท่าไรนั้นจำได้ไม่แม่น

จำได้ก็คือทำเป็นไปแล้ว

“เราได้เรียนหนังสือแค่ชั้นประถมศึกษาปีที่สองก็ต้องออก เพราะที่บ้านคิดว่าไม่รู้จะเรียนไปทำไม อยู่บ้าน เราว่างๆ ก็เห็นคนข้างบ้านเขาถักโครเชต์ก็ชอบ ก็อาศัยครูพักลักจำ หัดทำมาเรื่อย ทำแก้เบื่อ ส่วนเรื่องน้ำพริกนั้น แม่เราทำน้ำพริกอร่อยก็ชอบทำ ทำแจกเพื่อนบ้านบ้างอะไรบ้าง

เขาก็ชมก็เลยหลง (หัวเราะดังลั่น) ก็เลยทำมาเรื่อย สนุกดี จนตอนหลังมีคนมาสั่งเป็นกอบเป็นกำจึงคิดเรื่องแพ็คเกจเรื่องอะไรเพื่อส่งขายนี่ล่ะค่ะ”

สังคมไทยมักจะมองว่าความรู้จากในบ้าน จากกันครัว หรือความรู้จากภูมิปัญญาของผู้หญิงเป็นสิ่งที่ไม่มีความสำคัญและไม่มีค่าเชิงเศรษฐกิจจึงไม่มีใครมีใครสนใจจะนับเป็นความรู้

หากทว่าความรู้เหล่านี้ความรู้ที่ถ่ายทอดจากแม่สู่ลูก ความรู้ในบ้าน ความรู้ระหว่างกลุ่มแม่บ้าน กลับเป็นแหล่งความรู้ที่คนพิการจำนวนมากได้เข้าถึง และนำมาประกอบอาชีพ

น่าเสียดายที่หลายๆ หน่วยงานที่ทำงานเรื่องผู้หญิง เรื่องคนพิการกลับไม่เคยนำมาสังเคราะห์และนำมาเป็นข้อมูลวิจัยเชิงวิชาการเพื่อต่อยอดอย่างจริงจัง



ตรงกันข้ามกับสังคมอย่างประเทศญี่ปุ่น ที่พบว่า ปัจจุบันนี้ สินค้าที่วางจำหน่ายอยู่ในร้านค้าหลายแห่งกลางกรุงโตเกียว ล้วนแล้วแต่เป็นฝีมือของแม่บ้านชาวญี่ปุ่น ที่ส่วนใหญ่ เกษียณอายุแล้วทั้งสิ้น

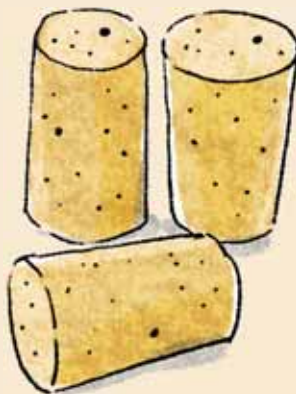
โดยพวกเธออาศัยเวลาว่างหลังวัยเกษียณคิดค้นผลิตสินค้าหลากหลายประเภท ก่อนที่จะนำไปติดต่อขอวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าชื่อดังไปจนถึงร้านค้าเล็กๆ ริมทาง สินค้าเหล่านี้ก็ได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นอย่างดี สร้างรายได้จำนวนมากให้กับพวกเธอ โดยที่ไม่ต้องรอนเงินบำนาญเพียงอย่างเดียว

สินค้าที่วางนี้ มีตั้งแต่ลอนม้วนผม ที่สามารถมัดติดกับผมเวลานอนตอนกลางคืนได้

ปลอกหมอนที่มาพร้อมกับผ้าปิดตา หมวกไอน้ำที่เอาไว้ใช้เวลาอาบน้ำร้อน ที่เก็บजूไม้ก๊อกที่สามารถยึดติดกับขวดไวน์ได้ เครื่องช่วยฟัง รวมถึงอุปกรณ์สำหรับใช้ภายในครัวเรือนทั่วไป

ด้วยความนิยมที่มีมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้กลุ่มแม่บ้านวัยเกษียณเหล่านี้รวมตัวกัน จัดตั้งสมาคมนักประดิษฐ์หญิงแห่งญี่ปุ่น เพื่อให้ความรู้กับผู้ที่สนใจอยากเข้าร่วมการผลิตชิ้นงานต่างๆ พร้อมกันนี้ ยังเปิดร้านของสมาคมเอง เพื่อวางจำหน่ายสินค้าที่มาจากฝีมือของสมาชิกอีกด้วย

อิชะฮาระ โชโกะ แกนนำของสมาคมดังกล่าว เปิดเผยว่า สินค้าที่ขายดี ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ช่วยให้การใช้ชีวิตของแม่บ้านสะดวกสบายขึ้น เช่น สินค้าในหมวดทำความสะอาด หรือจัดระเบียบครัว ไปจนถึงกระเป๋าอเนกประสงค์ ที่สามารถใส่ของได้ทุกอย่าง ไม่เว้นแม้กระทั่งรองเท้ากีฬา



แม้ว่าสินค้า ที่มาจากไอเดียของแม่บ้านวัยเกษียณเหล่านี้จะไม่เหมือนกับสิ่งประดิษฐ์ทั่วไปที่คนส่วนใหญ่คุ้นเคย และอาจจะไม่ล้าหน้าเท่ากับสิ่งประดิษฐ์ของชาวญี่ปุ่นรุ่นใหม่ แต่ก็เป็นตัวสะท้อนถึงความคิดสร้างสรรค์ และไอเดียแปลกใหม่ที่อำนวยความสะดวกให้กับการดำรงชีวิตของชาวญี่ปุ่นได้เป็นอย่างดี

อย่าว่าแต่สังคมไทยเลย สังคมที่ถือผู้ชายเป็นใหญ่อย่างสังคมโลก ทั้งสังคมก็ว่าได้ ที่หลงลืมและไม่ได้ให้ค่ากับความรู้จากกันครัว อันหมายถึงความรู้และสิ่งประดิษฐ์ที่มาจากผู้หญิง ทั้งที่ความรู้เหล่านั้นมาจากสิ่งสมและนำไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน

ดังเช่น กรณีของคุณพรแก้วเป็นต้น

หัวใจเด็ก

ความพิการทำให้ชีวิตประจำวันของเธอจ่อมจมอยู่แต่ในบริเวณบ้าน ในชุมชน เวลาว่างที่คลายเหงาและแก้เบื่อจึงหมดไปกับงานเย็บปักถักร้อย สิ่งประดิษฐ์ที่เหมาะสมกับสภาพร่างกาย รวมไปถึงการดูสื่อต่างๆ คลายเหงา ไม่ว่าจะเป็นการดูทีวีหรือฟังวิทยุ

หากแต่ดวงหน้าของเธอกลับสดใสไม่ได้มีแววก้นดำโชดชะตา แวดตานั้นยังแวววาวคล้ายนัยน์ตาของเด็กที่เห็นโลกเป็นของเล่นตลอดเวลา

“ก็ไม่รู้จะทุกข์ไปทำไม เกิดมาเป็นอย่างนี้แล้ว เราก็ต้องหาทางออก ที่ดีให้ตัวเองดีกว่า ขาดโอกาสด้านใดเราก็หาสิ่งนั้นชดเชย

กว่าจะมาลงตัวที่ธุรกิจ งานทำลูกบิด หรือน้ำพริกเผาะอะไรเนี่ยผ่าน มาแล้วเยอะมาก

ลองผิดลองถูก เรียนรู้ไป ไม่ตายก็ต้องดิ้นนะ จะมานั่งดำโชดชะตา ได้อะไร “ คุณพรแก้วกล่าว

เธอเล่าว่าก่อนจากนี้เธอมีโอกาสได้ไปเรียนฝึกอาชีพที่โรงเรียนอาชีว พระมหาไถ่ ซึ่งอยู่ที่พัทยาไม่ไกลจากที่พำนักมากนัก ไปอยู่ที่นั่นเป็นทั้งครู และนักเรียนในเวลาเดียวกัน คือไปเรียนรู้อาชีพที่ไม่คุ้นเคยเช่นทำเบเกอรี่ หรืออะไรอื่น ในขณะเดียวกันเธอก็นำความรู้ภูมิปัญญาที่มีไปถ่ายทอดให้คนอื่น ๆ ด้วย เช่น สอนทำน้ำพริก สอนถักโครเชต์

“เราว่าระบบการแลกเปลี่ยนความรู้แบบนี้ แบบที่พระมหาไถ่ทำเนี่ย มันตอบสนองกับความต้องการของคนพิการได้ตรงจุดมาก เราต้องการได้ ความรู้ที่กินได้ หมายถึงนำไปประกอบอาชีพและหากินสร้างรายได้ได้จริงๆ มากกว่าความรู้ในเชิงทฤษฎีใดๆ ซึ่งมหาไถ่ตอบโจทย์ตรงนั้นได้แตกกว่าได้”

จบจากอาชีพพระมหาไถ่แล้ว เธอก็มีรายได้จากการเป็นวิทยากรคอยสอนคนพิการ และกลุ่มคนต่างๆ ให้ทำงานประดิษฐ์ทำงานอาชีพต่างๆ

และจากนั้นได้มีโอกาสไปเรียนกับ กศน. เรื่องการปัก ทำงานแฮนด์เมด ต่างๆ ทำไปๆ พบว่าเธอหลงใหลคลั่งไคล้ การทำลูกปัดประดิษฐ์กว่าการทำสิ่งอื่น จึงนำมาทำเองที่บ้าน และสนุกสนานกับการออกแบบเป็นรูปร่างต่างๆ

“เอามาลองทำเป็นรูปคิดดีบ้าง เป็นการดูแบบต่างๆ ที่เราชอบบ้าง ชอบการ์ตูนตัวไหน ลายไหนก็เอาไปใส่ไปละเลงในงานนั้นแหละ”

กล่าวจบยิ้มตาหยีโชว์พวงกุญแจลูกปัดรูปฟังก์แพนเตอร์อย่างภูมิใจ เรียกได้ว่าเธอยังคงมีหัวใจสดใส เหมือนเด็กแฝงเร้นอยู่ในกายอย่างมิเปลี่ยนแปลงผ่านไปตามกาลเวลา

ปัญหาคือสนามเด็กเล่น

คุณพรแก้วเล่าว่าหลังจากที่จบจากการอบรมครั้งนั้นแล้วความหลงใหลในการประดิษฐ์ทำให้เธอคิดทำสิ่งนี้อย่างจริงจัง แต่ไม่ได้คิดถึงขั้นว่าจะเอามาทำธุรกิจ กระทั่งทำไปๆ แล้วมีคนารู้จักสั่งซื้อกันปากต่อปาก จึงเริ่มคิดจริงจังว่าจะทำสิ่งนี้เพื่อเลี้ยงตัวเอง

“ก็มาคิดว่าอันนี้น่าจะลงตัวกับเราที่สุด เพราะสิ่งประดิษฐ์เหล่านี้ขายไม่ได้ก็ไม่มีเน่าเสีย ไม่บูด เหลือกก็เก็บไว้หรือเอามาทำอย่างอื่นใหม่ได้ต่อไป”

จะว่าไป คุณพรแก้วมีบุคลิกของความเป็นศิลปินมากกว่านักธุรกิจ ยามที่เธอทำงานจะตั้งใจ และลึกลงไป และทำจนไม่รู้เวลาที่เคลื่อนผ่าน ต้องคอยระมัดระวังเรื่องสุขภาพ

ผลจากการทำงานอย่างปรารถนาตั้งใจทำงานของเธอ ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าเพื่อส่งไปยังประเทศญี่ปุ่น

“มีมูลนิธิ องค์กรการกุศล จากญี่ปุ่นนี่แหละที่สั่งซื้อ สิ่งทีหนึ่งเป็นร้อยๆ เรา ก็ โอเค ดีใจได้รายได้จากตรงนั้น แต่ปรากฏว่ามันไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด”

“ไม่ง่าย” ของเธอก็คือเมื่อได้รับออเดอร์จำนวนมาก เธอทำไม่ทัน จำเป็นต้องมีลูกน้องช่วย แต่ทักษะในการทำงานที่ไม่เท่ากัน ทำให้ทางญี่ปุ่นตีกลับ

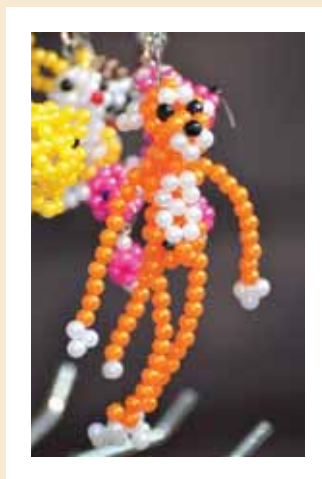
“ตีกลับด้วยเรื่องที่เราคาดไม่ถึงเลย เพราะญี่ปุ่นละเอียดมาก เราไม่ได้ทำงานไม่ครบ ไม่ได้ข้อโกง แต่เขาตีกลับว่ารู้ๆ เราไม่ทำเอง เช่น

มีเอ็นโผล่ติดกาวไม่เรียบร้อย อะไอย่างนี้ ละเอียดมากกกกก” เธอลากเสียงยาวต่อท้าย

เธอยังเล่าต่อว่าเมื่อกระโจนลงมาทำสินค้าในเชิงพาณิชย์ทำให้เธอต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและรับมือกับปัญหาที่มาะปะทะให้ได้

“การทำธุรกิจเราต้องพร้อมรับมือกับเรื่องเหนือความคาดคิดของตัวเองด้วย อย่างเช่นเรื่องที่เราเจอการตีกลับจากญี่ปุ่นเนี่ย มันทำให้เราเรียนรู้ว่า ปัญหาเฉพาะหน้าเกิดขึ้นได้เสมอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็กหรือเรื่องใหญ่ แต่สำหรับเรา เราจะทำทุกทางเพื่อแก้ไขให้สถานการณ์นั้นผ่านไปให้ได้”

ฟังเธอเล่าแล้วคิดว่าสิ่งที่กล่าวคงไม่เกินความจริง เพราะดวงตามุ่งมันนั้นเปล่งประกายราวกับว่า ปัญหาก็คือสนามเด็กเล่น เข้าไปพบเจอเพื่อความสุขสนทนแล้วปล่อยวางจากมา



การมีหัวใจเด็กกระมัง ที่ทำให้เธอมองโลกไม่ใช่สิ่งที่หนักหนา
หรือค่าควรต่อการเอามาแบก แต่มองมันด้วยความรู้สึกสนุก

สิ่งเหล่านี้ถูกถ่ายทอดลงในงานของเธอ ดังปรากฏ



ข้อแมส่วนที่สักรอ

ขณะนี้คุณพรแก้วมีรายได้เฉลี่ย/เดือน ๖,๐๐๐ - ๗,๐๐๐ บาท จากการทำสิ่งประดิษฐ์ ทว่ายังไม่มีแผนการตลาดที่ชัดเจน เป้าหมายการขายอยู่ที่กำลังการผลิตของตนเองประมาณ ๑๐๐-๒๐๐ ชิ้น/เดือน การคิดราคาสินค้าขึ้นอยู่กับแบบและความยากง่ายในการผลิตสินค้า

ด้วยเพราะเป็นงาน Handmade ใช้ระยะเวลาในการทำนาน ระยะเวลาในการผลิต ๒ ชั่วโมง/ชิ้น ปัญหาที่พบเจอคือสินค้าไม่ค่อยมีความแตกต่างจากคู่แข่ง แต่แตกต่างกันที่คุณภาพการตั้งราคาสินค้าเทียบเคียงกับราคาตลาด ไม่ได้คำนวณจากต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงเป็นหลัก

ราคาสินค้าจะแบ่งตามขนาดและรูปแบบได้ดังนี้

- พวงกุญแจ รูปพวงมาลัย, สโนว์แมน, พิงค์แพนเตอร์

ราคา ๓๕ บาท/ตัว (ราคาส่ง)

- แหวน รูปโดเรมอน คิตตี้

ราคา ๒๕ บาท/ตัว (ราคาส่ง)

พวกกูญแจรูปพวกมาลัยจะได้รับความนิยมมากกว่าชนิดอื่น แต่ด้วยที่ผ่านมาขาดการประชาสัมพันธ์และการทำตลาดเชิงรุก มีการออกบูธ ออกร้าน จำหน่ายสินค้า ทั้งภายในจังหวัดหรือตามสถานที่ที่หน่วยงานราชการติดต่อมา การสื่อสารและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าค่อนข้างน้อย เพราะไม่ได้เก็บฐานข้อมูลลูกค้าที่สั่งซื้อ

จวบกระทั่งได้รับโอกาสจาก สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) และสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) เข้ามาช่วยโดยเปิดโอกาสให้เธอไปอบรมการจัดทำแผนธุรกิจต่างๆ อย่างมีอาชีพ

เธอกล่าวว่า

“เหมือนมาซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอเลย” หัวเราะร่วน

กล่าวคือทำให้เธอได้รับความรู้ในการทำบัญชี การวางแผน กลยุทธ์ทางการตลาด ที่สำคัญคือมาช่วยออกแบบโลโก้ การจัดวางบูธเวลาไปออกงาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้เธอบอกว่าสำคัญและจำเป็นมากเพราะเธอไม่มีความถนัดเอาเสียเลย

เมื่อมีโลโก้มีการจัดวางที่น่าสนใจเหมือนเป็นการเพิ่มมูลค่าให้สินค้าไปในตัว ทำให้เธอเบาใจลงมาก

ปัจจุบันยังมีการใช้สื่อโซเชียลมีเดีย ใช้เฟซบุ๊ก ใช้ไลน์ ในการสั่งซื้อสินค้า นอกจากใช้ไลน์สื่อสารแล้วยังได้เพื่อนอีกด้วย

บางคนบอกว่าได้กำลังใจเพราะเห็นเธอทำงาน

“นี่ล่ะที่เราบอกว่ามาซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอ เพราะแต่ก่อนเราก็อยู่ไปวันๆ ไม่รู้ว่าจะทำประโยชน์อะไรกับใครได้บ้าง แค่หาอยู่หากินเลี้ยงตัวไปอย่าให้เป็นภาระคนอื่น แต่การมาทำธุรกิจมาทำงานอย่างนี้ได้ไปสอนได้ไปเผยแพร่ความรู้ให้คนอื่นเป็นวิทยาทาน ทำให้ตัวเองรู้สึกมีค่า มีความหวังในการดำรงชีวิต

เหมือนมาซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอให้ใช้งานได้อีกครั้ง
งานก็เยอะขึ้น รายได้ก็เยอะขึ้น แต่เราไม่เร่งนะ ไม่สปีดตัวเอง
ไม่ยากกดดันว่าต้องทำได้เท่านั้นเท่านี้ที่เป็นอยู่นี้พออยู่ได้แล้ว ทั้งเรื่องการทำน้ำพริกและเรื่องงานประดิษฐ์
ถ้าจะคิดก็คิดว่าให้หัดบริหารเป็นมากขึ้น เพื่อที่จะได้ช่วยคนอื่นๆ ที่ยังไม่มีอาชีพให้ทำอาชีพต่อไปได้บ้าง เท่านั้นล่ะ ถือว่าสำเร็จของเรา”

ถ้าเปรียบคุณพรแก้วเหมือนนกขมิ้น เธอคงเป็นนกขมิ้นที่ขมิ้นเพื่อออกกำลังใจ มากกว่าจะทำท่ากายกำลังกายแข่งขันกับคนอื่น ความสุขของเธอคงไม่ใช่การวิ่งตามจิ้งหรีดที่เท้าของคนที่ยืนนำหน้า

หากแต่เป็นการวิ่งตามจิ้งหรีดที่พอเหมาะพอดีกับตัวเอง และเดาว่าเธอยังชอบวิ่งในสนามเด็กเล่นมากกว่าสนามกีฬา

เพราะก่อนกลับเธอทิ้งท้ายให้เราฟังว่า

**“ความสุขและความสำเร็จในการทำธุรกิจนั้น
บางทีวัดได้จากอัตราความสุขของหัวใจมากกว่าผลตอบแทนทางเศรษฐศาสตร์”!! ●**



BIZ QUOTE

การทำธุรกิจเราต้องพร้อมรับมือกับเรื่อง
เหนือความคาดคิดของตัวเองด้วย
ปัญหาเฉพาะหน้าเกิดขึ้นได้เสมอ ไม่ว่าจะเป็น
เรื่องเล็กหรือเรื่องใหญ่ แต่สำหรับเรา
เราจะทำทุกทางเพื่อแก้ไข
ให้สถานการณ์นั้นผ่านไปให้ได้

พรแก้ว ประทุมแดง



๑๐

เหตุผลที่คนควรอยู่ด้วยกัน*

* ชื่อเรื่องมาจากชื่อเพลงที่ร้องโดย นก พรชานิ ประพันธ์โดยบอยด์ โกสิยพงษ์



ปันทุกข์ แบ่งสุข

“เหตุผลที่คนควรอยู่ด้วยกัน

ก็เป็นเพราะไม่มีใครจะดีพร้อมได้ดังฝันไปทุกที่

เหตุผลที่เธอควรจับมือฉัน เพื่อแบ่งสุขทุกข์ เหล่านั้นที่เรา

เหตุผลที่ทุกหัวใจ ควรเปิดใจให้กันวันนี้ เพราะวันพรุ่งนี้ที่ดี

มีจริง...”^๑

เป็นความบังเอิญที่พอเหมาะพอดีเหลือเกิน ที่เสียงเพลงจากในรถ
ดังแว่วออกมาเป็นเพลงนี้ เพราะหลังจากที่ได้มีโอกาสไปเยือนศูนย์การเรียนรู้
คนพิการในชุมชน ต.ตะเคียนเตี้ย อ.บางละมุง จ.ชลบุรี

ผู้ไปเยือนพยายามคิดว่า เหตุใดมนุษย์กลุ่มหนึ่งจึงต้องคอยพุงช่วย
เหลือมนุษย์อีกกลุ่มหนึ่ง ทั้งที่หากเขาจะไม่ทำ ละเลย ก็ไม่มีใครว่า

“ปันทุกข์ แบ่งสุข” นี่กระมังคือเหตุผลที่คนควรอยู่ด้วยกัน ดังที่
คุณบุญผ่อง ทองมาก ประธานกลุ่ม ซึ่งไม่ได้เป็นคนพิการกล่าวว่า

“เรามีเต็มร้อย เขามียี่สิบนะ มันเป็นความจำเป็น ความสำคัญที่เรา
ต้องไปเติมให้เขานะ ถึงใครไม่บอกให้เติม แต่เราถือเป็นเรื่องที่ต้องทำ เพราะ
มันเป็นหน้าที่ของเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน”







คุณบุญผ่อง หรือป้าซิม ของคนในชุมชนนั้นเป็นคนตะเคียนเตี้ย
ที่ทำหน้าที่ อสม.มานาน จึงรู้จักคนในชุมชนนี้อย่างทั่วถึง

คุณบุญผ่องเล่าว่าไม่ว่างานราษฎร์งานหลวง ใดๆ ก็มักจะวิ่งมาหา
อสม.ก่อนเสมอ เพราะรู้ว่าลงพื้นที่และรู้จักชุมชนจริงๆ อีกทั้งเป็นงาน “เย็น”
กล่าวคือเป็นการทำงานเพื่อสังคมในแง่ที่ไม่ได้ไปเรียกร้อง ต่อด้าน คนมอง
ในแง่บวก ทำให้ทุกวันนี้ อสม.มีภาระหน้าที่มากมาย

และหนึ่งในนั้นที่ทำมานานคือการดูแลคุณภาพชีวิตคนพิการ

แต่เดิม อสม.จะเน้นเรื่องการให้ความรู้ในการดูแลคนพิการกับผู้ดูแล
การช่วยเหลือสิทธิต่างๆ ให้

จวบจนกระทั่งในปี ๒๕๕๑ มูลนิธิพระมหาไถ่เพื่อการพัฒนา
คนพิการได้เข้ามาสำรวจ คนพิการในชุมชนโดยมุ่งเน้นจะสำรวจเชิงคุณภาพ

ที่สะท้อนให้เห็นถึงเงื่อนไขอื่นๆ ในการดำรงชีวิตด้วย โดยใช้เครื่องมือสำคัญ คือ “แผนที่เดินดิน”^๒ ซึ่งการสำรวจได้เชิญป้าซิมและเพื่อนๆ อสม.คนอื่นๆ เข้าไปร่วมด้วย

ผลจากการทำงานร่วมกันในครั้งนั้นทำให้ทุกคนตระหนักถึงปัญหาและความสำคัญอย่างเร่งด่วนในการต้องพัฒนา หาอาชีวะ ให้คนพิการในชุมชนมากขึ้น เพราะส่วนใหญ่มีฐานะยากจน ขาดอาชีพ เมื่อประชุมร่วมกันแล้วจึงเห็นว่าควรมีการจัดทะเบียนในนามกลุ่มหรือสมาคม เพื่อให้ง่ายต่อการเข้าถึงสิทธิ โอกาส และทรัพยากรต่างๆ

ซึ่งการจัดทะเบียนครั้งนั้นไม่ได้เน้นเจาะจงว่าเป็นกลุ่มเฉพาะของคนพิการ แต่รวมเอาคนกลุ่มต่างๆ ไปด้วย เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มผู้ด้อยโอกาสต่างๆ โดยมีเป้าประสงค์ร่วมกันคือการเข้าถึงอาชีพ

และหลักๆ คือการหาอาชีพให้คนพิการนั่นเอง เพราะลำพังคนพิการไม่สามารถที่จะดำเนินการกลุ่มได้ เพราะคนพิการในชุมชนส่วนใหญ่ที่มีปัญหาเรื่องอาชีพคือคนพิการทางสติปัญญา

การมีคนกลุ่มอื่นๆ มาร่วมด้วยช่วยกันอย่างนี้เท่ากับจะได้มีพี่เลี้ยงที่คอยประคับประคองกันไป อย่างน้อยการรวมกลุ่มในครั้งนี้จะได้เป็นการ “ปันทุกข์ แบ่งสุข” กันระหว่างคนพิการและคนไม่พิการ

เข้าใจและยอมรับ

ปัจจุบันกลุ่มมีพื้นที่ทำงานที่ชัดเจนเป็นรูปร่าง คือ “ศูนย์เรียนรู้คนพิการในชุมชน” โดยใช้สำนักงานร่วมกับศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน และทางเทศบาล ได้สนับสนุนงบประมาณในการก่อสร้างเพิ่มเติม เพื่อให้มีโรงเรียนในการทำอาชีพ



กระนั้นงบประมาณก็ยังไม่พอ ทางกลุ่มจึงหาทางออกโดยการทอดผ้าป่า เพื่อระดมทุนมาทำสำนักงานและเงินใช้จ่ายในเบื้องต้น

“สนุกมากค่ะ หาเงินกันทุกทาง ก็มาลงเอยที่การทอดผ้าป่า และผลจากการทอดผ้าป่าครั้งนั้นเราได้เงินมาถึง ๗๐,๐๐๐ กว่าบาท ก็ได้เอามาเป็นทุนดำเนินการมาเรื่อยๆ ค่ะ” คุณณัฏฐิชา ลีสวัสดิการณ์ เจริญญิกคนสวยของกลุ่มเล่า

พวกเธอเล่าว่าแรกเริ่มในการจะทำอาชีพก็ยังจับต้นชนปลายกันไม่ถูก ก็ได้มูลนิธิเพื่อพัฒนาคนพิการมาไถ่มาคอยช่วย โดยพาไปอบรมเรื่องอาชีพ และได้สนับสนุนให้กลับมาช่วยลูกบิด ดัดลวด และอื่นๆ แต่กระนั้นก็ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เพราะการทำงานดังกล่าวสมาชิกมักนิยมนำกลับไปทำที่บ้าน แบบตัวใครตัวมัน ไม่ส่งผลให้กลุ่มได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อพัฒนาทักษะด้านอื่นๆ ต่อไปอย่างที่ตั้งใจ

กระทรวงสถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI) ภายใต้การสนับสนุนของสถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) ได้ทำโครงการเพื่อส่งเสริมอาชีพคนพิการขึ้น โดยทาง SMEDI ได้ช่วยกันมองหาอาชีพที่เอื้อกับทรัพยากรและสอดคล้องกับชีวิตของคนพิการในท้องถิ่นมากที่สุด

และอาจถือเป็นความโชคดีจากทำเลที่ตั้งของชุมชนที่เป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท อยู่ใกล้กับแหล่งอุตสาหกรรม มีวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่เหลือใช้จากการนำเข้าส่งออกมากมาย และมีบริษัทเอกชนได้นำถังไม้พาเลทที่ใช้ขนส่งสินค้าแล้วมาบริจาค SMEDI เห็นว่าเป็นโอกาสและช่องทางที่ดี จึงระดมความคิดว่าควรจะนำไม้เหล่านี้มาสร้างมูลค่า และแปรรูปเป็นเฟอร์นิเจอร์ เมื่อทุกคนเห็นดีเห็นงามด้วย

ทางสถาบันทั้งสองจึงสนับสนุนให้มีบุคลากรมาสอนและคอยวางแผนการผลิต การจัดการทางการตลาดให้

“ต้องขอบคุณสองสถาบันนี้มากๆ เลยค่ะ โดยเฉพาะทาง SMEDI มาคอยดูแลอย่างใกล้ชิดเหมือนเป็นโค้ชให้เราเลย พาวิทยากรมาสอน ช่วยเรื่องการออกแบบ ช่วยแก้ปัญหาทุกอย่าง เวลาเราเจอปัญหาอะไรโทรไปหา

เขาได้ตลอด ๒๔ ชั่วโมงเลย” ป้าซิ้มเล่าเสริม

“การทำงานกับคนพิการไม่ได้ง่ายนะคะ เราต้องเผื่อใจ ต้องอดทน ต้องชะลอตัวเอง เพราะเขาไม่ได้เต็มร้อยเหมือนเรา ต้องเผื่อใจว่าเรามีร้อย เขามีห้าสิบบ้าง ยี่สิบบ้าง เราต้องไม่เร่งเขา อย่าไปคิดว่าเป้าหมายของเขา คือการทำเงินตรา แต่เป้าหมายคือพัฒนาการของเขา สุขภาพที่ดีขึ้นของเขา” คุณอาภรณ์ นอบน้อม ผู้เป็นทั้งเลขานุการและครูสอนทำ เฟอ์นิเจอร์ให้คน พิการกล่าวย้ำ

เมื่อลงทุนทำอาชีพเป็นรูปเป็นร่าง ทางเทศบาลและคนในชุมชนยัง คอยสนับสนุน เรื่องอุปกรณ์ เครื่องไม้เครื่องมือ เป็นระยะ ไม่ว่าจะเป็นเลื่อย อุปกรณ์เจียหินฯ ส่งผลให้กลุ่มทำงานได้อย่างราบรื่นมากขึ้น



นิติธรรม - นิติทำ

สิ่งที่ช่วยเกื้อหนุนให้การทำธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้ของกลุ่มคนพิการที่ตะเคียนเตี้ยก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วอีกประการหนึ่งคือ “กฎหมาย” โดยเฉพาะ พระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ พ.ศ. ๒๕๕๐ และที่แก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ (ฉบับที่ ๒)

พ.ศ. ๒๕๕๖ ที่กำหนดไว้ว่าหากสถานประกอบการใดที่มีพนักงาน ๑๐๐ คน จะต้องรับคนพิการอย่างน้อย ๑ คน หากไม่สามารถรับได้ต้องจ่ายเงินสมทบ เข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ โดยคำนวณจากอัตราต่ำสุดของอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ ตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครอง แรงงานที่ใช้บังคับครั้งหลังสุดในปีก่อนปีที่มีหน้าที่ส่งเงินเข้ากองทุนส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการคูณด้วยสามร้อยหกสิบห้า และคูณด้วยจำนวนคนพิการที่ไม่ได้รับเข้าทำงาน

ส่งผลให้สถานประกอบการที่อยู่ในพื้นที่กระตือรือร้นที่จะหาคนพิการทำงานในองค์กรของตนมากขึ้น และอย่างที่กล่าวว่าทำเลที่ตั้งของชุมชนนั้นมีสถานประกอบการอยู่ในพื้นที่ เป็นจำนวนมาก ทำให้มีสถานประกอบการเข้ามาร่วมมือ โดยเป็นสถานประกอบการที่เคยบริจาคไม้พาเลทนั้น รับคนพิการในกลุ่มเข้าเป็นพนักงาน โดยจ่ายเงินเดือนตามอัตราค่าจ้างปกติ และให้คนพิการเหล่านั้นทำเฟอร์นิเจอร์ไม้พาเลทดั้งเดิม

หากทว่า รายได้ที่ได้จากการขายเฟอร์นิเจอร์นั้นมีการจัดสรรดังนี้

กล่าวคือนำเข้าเป็นเงินของกลุ่มร้อยละ ๔๐ หักให้คนพิการทำงานขึ้นนั้นๆ ร้อยละ ๑๐ และที่เหลือ ๕๐ ให้เป็นค่าจ้างของผู้สอนและคนคอย

จัดการควบคุมให้อย่างครุอาภรณ์ นอบน้อม หรือครุหลิน ที่พวกเขาเคารพ
นับถือกันนั่นเอง

“เราจัดสรรอย่างนี้เพราะอยากให้ครุหลินเองมีรายได้บ้าง เพราะที่
ผ่านมาเขาเข้ามาสอนมาใช้เวลาในการควบคุม การทำงาน ไม่ได้อะไรเลย ซึ่ง
ถ้าเป็นอย่างนี้ในระยะยาวไม่ดีแน่ๆ เลยมาคิดกันว่าต้องจัดสรรเงินให้ครุบ้าง
ส่วนคนพิการนั้นเบื้องต้นเขาได้เงินเดือนจากบริษัทอยู่แล้วและยังได้สมทบ
จากการทำเฟอร์นิเจอร์อีก

ซึ่งการจัดสรรและบริหารเงินดังกล่าวเราจัดทำอย่างโปร่งใส ตรวจสอบ
ได้ และทุกคนก็สบายใจ” ป้าซิ้มเล่าด้วยเสียงดังฟังชัด

“แต่กว่าจะลงตัวอย่างนี้ไม่ใช่เรื่องง่ายเลย กว่าที่จะลงตัวอย่างนี้
ใช้เวลาประมาณถึงสี่ปีเลยนะคะ ก็ลองวางระบบกันมาเรื่อยๆ ลองผิด
ลองถูกกันไป แต่ดีว่าไม่มีปัญหาเรื่องความขัดแย้งอะไร เพราะเราเน้นเรื่อง
ความโปร่งใสเป็นหลักคะ เรื่องเงินๆ ทองๆ มันสุมเสียงต่อการเข้าใจผิด”
คุณณัฐนิชกล่าวเสริม

น่าสนใจว่า นอกจากความร่วมมือไม่ร่วมมืออันเป็นเงื่อนไขหลักที่ทำให้
กลุ่มดำเนินงานได้ ประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจคือ หลักการทาง
กฎหมาย ซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นเงื่อนไขสำคัญที่เอื้อให้กลุ่มสามารถทำงานได้
สะดวกขึ้น และทางกลุ่มเองก็ได้รับประโยชน์อันผลโดยตรงจากกฎหมาย
ดังกล่าว

และสิ่งหนึ่งที่สำคัญคือ การเข้าไปรับรู้และทำความเข้าใจกับ
กฎหมาย ทำให้กลุ่มสามารถใช้ประโยชน์จากกฎหมายข้อนี้ได้ เรียกได้ว่า
หลักนิติธรรม

ส่งผลให้เกิด นิติ “ทำ” ที่เป็นรูปเป็นร่างชัดเจนสำหรับพวกเขา



ทำธุรกิจแบบ “ผู้หญิง”

แกนนำที่สำคัญในการทำธุรกิจของกลุ่มนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง และเป็น อสม.เก่า น่าสังเกตว่าเหตุที่กลุ่มยั่งยืนและบริหารงานได้อย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยนั้นอาจเป็นเพราะใช้ธรรมชาติจากความเป็นผู้หญิงมาบริหารงาน

กล่าวคือทำจากสิ่งเล็กๆ ที่เป็นไปได้ ไม่เร่งรีบพุ่งทะยานไปสู่ความสำเร็จ และมีความละเอียดรอบคอบในการทำงาน ที่สำคัญคือมีการทำงานที่พยายามยืดหยุ่น เลือกที่จะทำความเข้าใจกับ “คน” ก่อนที่จะเอา “ผลของงาน”

“ทำงานแรกๆ ก็มีปัญหาวุ่นวายใจเยอะแยะเลยละ ผู้ปกครองคนดูแลไม่ให้ความร่วมมือบ้างอะไรบ้าง บางทีคนพิการเข้ามารวมกลุ่มแล้วมาพากลับไปก็มี เราต้องใช้วิธีค่อยๆ ทะล่อมๆ ให้เขาเข้ามา อีกอย่างที่ได้ผลคือเราจัดให้มีการแลกเปลี่ยนทัศนศึกษาดูงานจากพื้นที่จริง เพราะบางทีเราเขียนเป็นกระดาษ อธิบายด้วยคำพูดเขาก็นึกไม่ออก เราจึงจัดทัศนศึกษาเลยพาไปดูงานจากกลุ่มอื่นๆ ที่เขาทำสำเร็จ ไปดูกลุ่มคนพิการที่เลี้ยงแพะบ้างทำอาชีพบ้าง เขาก็เข้าใจมากขึ้น

และอีกอย่างได้เป็นการผ่อนคลายเขาไปในตัว เพราะครอบครัวคนพิการเหล่านี้บางทีทั้งชีวิตไม่เคยออกไปไหนเลย การได้ออกไปเห็นไปดูอย่างนี้ทำให้เขาเปลี่ยนทัศนคติได้” ป้าซิ้มเล่าถึงกลเม็ดเด็ดพรายในการทำงาน

“การทำธุรกิจต้องไม่หยุดนิ่ง ทุกธุรกิจมันมีโอกาสไปต่อเสมอ แม้เราจะถนัดผลิตสินค้าที่เป็นฟอร์นิเจอร์ในแบบเดิมๆ แต่เราก็ไม่จำเป็นต้องหยุดอยู่แค่นั้น เราต้องมองหาโอกาส มองหาตลาดใหม่ๆ อยู่เสมอ นี่เรากำลังเล็ง

ว่าจะทำกระบะใส่ผลไม้ เพราะเดี๋ยวนี้ตามร้านสะดวกซื้อ ตามปั้มน้ำมัน ก็มี การขายผลไม้ขนาดพอดีทาน ถ้ามีกระบะวางแยกให้เห็นชัดเจนจะทำให้เขา ข่ายง่ายขึ้น เราคิดๆกันอยู่ อยากจะเอาไปเสนอผู้ประกอบการอยู่ค่ะ ก็ว่าจะ ปรึกษากับทาง SMEDI ก่อนค่ะ เผื่อทางนั้นจะช่วยเชื่อมให้เราได้” คุณอาภรณ์ หรือครูหลินกล่าว

“หลักง่ายๆ ที่เราใช้ทำงานคือต้องใจเย็นและชะลอ เราต้องเผื่อใจ ว่าคนพิการไม่ได้เร็วหรือสะดวกเท่าเรา ต้องเผื่อใจ คือเราพูดกันเล่นๆ ว่าเรา ทำงานกับคนพิการสติปัญญาเราต้องพิการทางสติปัญญาตามด้วย ไม่ใช่ กล่าวประชดหรืออะไรนะคะ แต่เราพยายามทำงานโดยมองหัวอกหัวใจของ คนพิการเป็นหลักค่ะ” คุณณัฐธิดา กล่าวย้ำ

บางทีหลักการบริหารด้วยหัวใจที่เป็นผู้หญิงเช่นนี้กระมังที่ทำให้ “ธุรกิจเล็กๆ” ของกลุ่มนี้ดำเนินการไปได้มาต่อเนื่องยาวนานจนเกือบทศวรรษ เข้าไปแล้ว!!

“ผล”ของการที่คนมาอยู่ด้วยกัน

ปัจจุบันนี้ทางกลุ่มมีสมาชิกที่ทำงานประจำอยู่ที่สำนักงาน อันหมาย ถึงมาผลิตเฟอร์นิเจอร์อยู่ราว ๑๐ คน ทั้งยังมีผลิตภัณฑ์จัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องและหลากหลายดังปรากฏ



ทั้งนี้ทาง SMEDI ได้ช่วยเปิดช่องทางทางการตลาดโดยนำสินค้าและผลิตภัณฑ์ เสนอผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียด้วยอีกทางหนึ่ง ปัญหาทางการตลาดที่ใครๆ มักเจอในการทำธุรกิจ จึงไม่มีปัญหาที่เป็นอุปสรรคคือปัญหาเรื่องแรงงานที่อาจทำส่งขายไม่ทันตามความต้องการมากกว่า

กระนั้นบรรดาสมาชิกและคณะกรรมการต่างกล่าวตรงกันว่า สิ่งที่ทำให้พวกเขาภูมิใจมากกว่าผลตอบแทนทางเงินตราคือ รอยยิ้มและปฏิสัมพันธ์ที่ดีขึ้นของกลุ่มคนพิการ

“ถ้ามาเสาร์อาทิตย์จะเห็นเลยว่า ที่นี่ยังมีคนทำงาน คนพิการเขามาทุกวัน บอกให้หยุดพักก็ไม่พัก เขาบอกว่าเขาอยากมาที่นี่ บางที “พื้นที่” เล็กๆ รกรุงรังที่คนอื่นไม่เห็นว่ามันจะมีค่าอะไรมากมายกลับกลายเป็นที่ที่เปลี่ยนชีวิตเขาไปเลย คิดได้แบบนี้แล้วเราก็น่าดีใจ” ป้าซิ้มกล่าวเสียงเครือ

นี่อาจเป็นผลกำไรที่สำนักเศรษฐศาสตร์สำนักใดก็สามารถประเมินผลได้ ด้วยเพราะมันไม่ได้มีปริมาณที่วัดได้เป็นเงินตรา

แต่คุณค่าของธุรกิจนี้อยู่ที่ “หัวใจ”

และนี่กระมังคือ “ผล” จากการที่คนมาอยู่ด้วยกัน! ●

เชิงอรรถ

๑ เนื้อเพลง “เหตุผลที่คนควรอยู่ด้วยกัน”

๒ แผนที่เดินดิน เป็นเครื่องมือศึกษาวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน เช่น การค้นหาทุนทางสังคม การเข้าถึงชุมชนเชิงบวก การสำรวจชุมพลังชุมชน และสินทรัพย์ชุมชน การจัดทำแผนที่เดินดิน เป็นการฝึกปฏิบัติการว่าด้วยการร่วมศึกษาวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน และนำผลการค้นพบมาวิเคราะห์ถึงความเข้มแข็งในการออกแบบการพัฒนาชุมชนอย่างมีส่วนร่วม





BIZ QUOTE

การทำธุรกิจต้องไม่หยุดนิ่ง
ทุกธุรกิจมันมีโอกาสไปต่อเสมอ
เราก็ไม่จำเป็นต้องหยุดอยู่แค่นั้น
เราต้องมองหาโอกาส
มองหาตลาดใหม่ๆ อยู่เสมอ

คณะทำงานศูนย์การเรียนรู้คนพิการในชุมชน
ต.ตะเคียนเตี้ย อ.บางละมุง จ.ชลบุรี



๑๑

ไม้เอกกระถาง



ใครๆ ก็อยากเป็น Start up

“การลาออกครั้งสุดท้าย”

“ลาออกซะถ้าอยากรวย”

“งานไม่ประจำทำเงินกว่า”

“อิสระราคาเท่าไร”

ฯลฯ

जू หนังสืออันว่าด้วยการทำงานอิสระ การลาออกจากงานประจำมาเป็นผู้ประกอบการ เหล่านี้ ก็กลายเป็นหนังสือ Best seller ของร้านหนังสือในเมืองไทยมาตลอดระยะเวลา ๓-๔ ปีมานี้

ซึ่งอาจเป็นสิ่งที่ช่วยสะท้อนความคิดถึงการประกอบอาชีพ การใช้ชีวิตของคนหนุ่มสาววัยทำงานที่อาจเรียกว่า Generation Y^๑ (คนที่เกิดปี พ.ศ. ๒๕๒๓ - ๒๕๔๐) ได้เป็นอย่างดี

เปล่า - - คุณศุภวรรณ เฉลยศิริ เจ้าของกิจการทำธุรกิจเสื้อยืดปัก ไม่ได้เป็นคน Generation Y และไม่เคยซื้อหนังสืออะไรทำนองนั้นมาอ่าน แต่เธอเลือกที่จะออกจากงานประจำเงินที่ทำมากกว่า ๒๐ ปี

ในองค์กรที่มั่นคงเงินเดือนเรือนหลายหมื่น เพื่อที่จะมาเป็น Start up (ผู้ประกอบการเริ่มใหม่) ด้วยความเชื่อในทางที่เลือกเอง





“ทำงานเป็นทั้งดีไซน์เนอร์ และทำแพทเทิร์นเสื้อผ้าให้บริษัทที่
ทำเสื้อผ้ายี่ห้อดังๆ ส่งให้ห้างใหญ่ๆ มานาน อยู่那儿ก็มีรายรับดี ชีวิตก็เป็นไป
ตามประสาชาวออฟฟิศ

แต่ทำนานไปเรารู้สึกไม่ไหวแล้ว จืด ชืด เหมือนต้นไม้ในกระถางที่
รอน้ำมารดที ตอนสิ้นเดือนเงินเดือนออก แล้วจากนั้นก็แห้งเหี่ยวเหมือนเดิม
ทำงานไปพลางก็เกิดคำถามกับตัวเองไปพลางว่า นี่เราจะมีชีวิตอยู่อย่างนี้
หรือ เข้ามาไปทำงาน การเดินทางก็ยากลำบากเพิ่มขึ้นทุกวัน

บ้านอยู่ปิ้งกุ่ม ต้องไปทำงานที่ถนนตก สภาพร่างกายที่ไม่สมบูรณ์
แบบ เหมือนคนอื่น ก็พลจะทำให้เดินทางยากกว่าคนอื่น เงินเดือนเยอะจริง
แต่ก็หมดไปกับรายจ่ายที่เยอะกว่า ค่าเดินทาง ค่าภาษีสังคม ค่าเสื้อผ้าเครื่อง
แต่งตัวแบรนด์เนม เพราะต้องอยู่ในสังคมแบบนั้นวัฒนธรรมแบบนั้น

อยู่ไปๆ เรารู้สึกเราเหมือนผักไปเรื่อยๆ แล้วไม่ใช่ผักที่สดชื่นๆ นะ
มันเหมือนผักที่รอวันเน่าเนะ ชีวิตไม่มีความสุขเลย จนเหมือนจะเป็น
โรคซึมเศร้า

วันทั้งวันไม่คุยกับใคร กระทั่งกับคนที่บ้าน เป็นอย่างนั้นเลยคะ”

คิดได้ดังนั้นแล้วเธอก็เตรียมการ เพราะเธอไม่ใช่คนที่อยู่บน
ความฝัน

ใช่จ้ะ เป็ขึ้นมาดื้อๆ แล้วลาออก แต่ใคร่ครวญและพบว่ามันถึง
เวลาแล้ว

และเธอก็หวังให้มันเป็น “การลาออกครั้งสุดท้าย” ของชีวิต



เธอใช้เวลาเตรียมการอยู่นานถึง ๕ ปี ใน ๕ ปีนั้นเธออุตส่าห์เก็บ
หอมรอมริบ หาประสบการณ์โดยการตระเวนทำงานนอกเวลาเล็กๆ น้อยๆ
ทำสินค้าส่งขายเพื่อสำรวจตลาดเมื่อพบว่าผลตอบรับดี

จึงค่อยๆ มีกำลังใจและมั่นใจมากขึ้น อีกทั้งยังใช้เวลาว่างไป
ทำงานจิตอาสาเพื่อคนพิการ

และสิ่งนี้เป็นเหมือน “ปุ๋ย” ที่รดน้ำให้ชีวิตของเธอมีชีวาอีกครั้ง

“การได้ออกไปทำงานจิตอาสาทำให้เราสดชื่นมาก ทำให้เรา
ไม่เหมือนผักแห้งเหี่ยวซึ่งกะต่าย จากที่ไม่คุยกับใคร ก็รอเวลาเสาร์อาทิตย์
จะได้ไปทำงานจิตอาสา แล้วสุขภาพจิตก็ดีขึ้น ทำให้เรารู้ว่าเรายังใช้ชีวิตให้
มีคุณค่าได้ การทำงานจิตอาสาเป็นเหมือนการจุดชนวน เหมือนเป็นน้ำมัน
เครื่องหล่อลื่นความฝันที่เราจะลาออกให้ง่ายขึ้น

เพราะตอนนั้นเราคิดว่าถ้าเราออก เราจะมาเป็นผู้ประกอบการ
หากลงตัวแล้วจะจ้างงานเพื่อนคนพิการด้วยกัน เพราะเรารู้ว่าสิ่งที่เป็นโอกาส
สำคัญที่สุดในชีวิตคนพิการคือการได้งานทำ”

“ตลาด” ใครคิดว่าไม่สำคัญ

จุดแข็งของคุณสุภาวรรณ คือการค้นพบศักยภาพของตัวเองไว และมีความมั่นใจในตัวเองสูง กล้าได้กล้าเสีย

อีกทั้งยังมีทุนที่สำคัญคือประสบการณ์ที่ได้จากการเป็นดีไซเนอร์ ออกแบบตัดแปลงเสื้อผ้าในเครื่องเซ้นทรัล ทำให้เธอมีทักษะในการทำเสื้อและธุรกิจเสื้อผ้า เมื่อทำงานประจำจำเจ และมีภาษีสังคมสูง

เธอจึงตัดสินใจลาออกด้วยความเชื่อมั่นว่า สักวันจะทำธุรกิจของตัวเองให้ได้

จึงเริ่มต้นจากการทำเสื้อขาย และหาช่องทางทางการตลาด (ซึ่งเป็นโอกาสสำคัญ) คือการเร่ขายในตลาดนัด ตามสถานที่ราชการต่างๆ

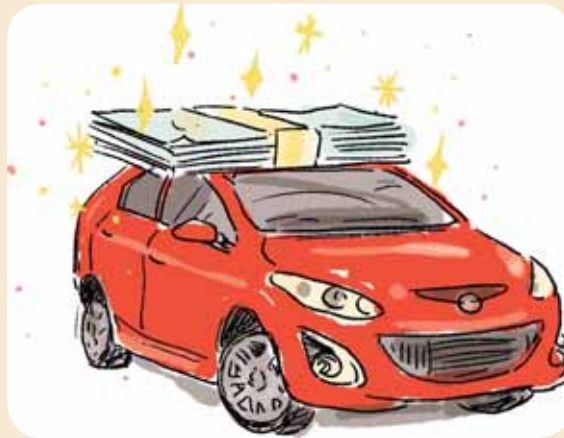
เพราะกลุ่มลูกค้าของตลาดแบบนี้คือกลุ่มลูกค้าที่สำคัญซึ่งส่วนใหญ่แม่บ้าน ที่มีอำนาจซื้อแทนทุกคนในครอบครัว

คุณสุภาวรรณสามารถจัดสรรเวลาและตระเวนขายทุกวัน จนสามารถสร้างรายได้มากกว่าการทำงานประจำ

และมองเห็นช่องทาง ทางการตลาดใหม่ๆ มีความคิดสร้างสรรค์เรื่อยๆ และไม่เคยรู้สึกว่าเป็นคนพิการ

“ลืมไปเลยว่าเป็นคนพิการคะ (หัวเราะร่วน) พอยิ่งขายยิ่งได้ทำยิ่งสนุก แต่ไม่ใช่ว่าจะบูมเปรี้ยง อยู่ได้เลยนะคะ ช่วงที่ทำในครึ่งปีแรกๆ ยอมรับว่าได้คำตอบแทนน้อยกว่าตอนที่ทำงานบริษัทอีก แต่เราก็ไม่ท้อคะ ไม่กลัวด้วย เพราะเราวางแผนเผื่อไว้แล้ว

ระหว่างนั้นเดือนไหนขาดสนเราก็เอาตังค์เก็บออกมาใช้สำรองไป อีกอย่างเราโชคดีตรงที่เราไม่มีภาระหนี้เก่า ไม่ต้องผ่อนอะไรเยอะ ก็เลยอยู่ได้ค่ะ ทำๆ ไปสักพักนะคะ ถึงจะเข้าที่เข้าทาง ตานี้ สนุกเลย (ยิ้มภูมิใจ) ได้เงินเก็บกว่าตอนทำงานประจำเยอะเลย จากที่ไม่เคยจับเงินล้านก็มีโอกาสได้จับ มีรถ มีอะไร ก็ภูมิใจมากค่ะ”



คุณศุภวรรณเล่าต่อว่า เธอโชคดีที่มีประสบการณ์ในการลองตระเวนขายในวันหยุด ตอนที่ยังไม่ออกจากงานประจำ ทำให้เธอพอรู้ช่องทางการตลาด รู้ว่าคู่แข่งขายสินค้าประเภทไหนอย่างไรก็ไม่ทำซ้ำ และสร้างแบรนด์ที่ชัดเจนของตัวเอง คือความเป็นงานประดิษฐ์ ทำจากมือ หรืองานแฮนด์เมด ซึ่งเป็นจุดต่างที่สำคัญ ทั้งยังสามารถกำหนดราคาที่แตกต่างกันได้ด้วย

เธอเล่าว่าจากประสบการณ์ทำธุรกิจ SME ของเธอนั้นเธอยึดหัวใจในการทำงานคือ

๑) ต้องรู้จักมองคู่แข่งให้เป็นคู่แข่ง เพราะนอกจากทำให้เหนื่อยน้อยลงแล้ว ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดได้อีกด้วย ใช้วิธี รับเสื้อสำเร็จรูปจากคู่แข่ง แล้วเอามาปักประดิษฐ์ติดลายเพิ่ม



๒) สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการ SME ควรทำความเข้าใจและเรียนรู้เพื่อนำไปใช้กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด คือ ต้องรู้จักลูกค้าที่แท้จริง และรู้ว่าสินค้าไหนเป็นสินค้าหลัก ในกรณีของคุณศุภวรรณ เธอรู้ว่าลูกค้าที่สำคัญที่สุดของเธอคือบรรดาแม่บ้านที่ทำงานประจำตามออฟฟิศ ซึ่งจะมีเวลามาช้อปปิ้งช่วงพักเที่ยง และมักจะซื้อเสื้อยืดไปฝากลูกๆ หรือคนในครอบครัว

๓) กลยุทธ์ธุรกิจจะมีประสิทธิภาพ ถ้ารู้ brand positioning ของตัวเองอย่างชัดเจน เพราะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เรากำหนดกลยุทธ์ได้ตรงตามภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ต้องการสื่อให้ลูกค้าเข้าใจ สำหรับเธอ เธอทำโลโก้

เสื้อติดไว้ภายใต้ แบรินด์ “I am art” เนื่องจากสินค้าไม่เหมือนใคร เป็นงาน Handmade ใช้ระยะเวลาในการทำนาน จึงไม่มีคู่แข่ง การตั้งราคาสินค้า ขึ้นอยู่กับสถานที่ในการจำหน่าย หากจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าจะสามารถ ตั้งราคาสูงได้ โดยจะคำนวณจากต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรง

เป็นหลัก ราคาสินค้าจะแบ่งตาม Size ของเสื้อยืด ดังนี้

- | | |
|-----------------------|--------------|
| - เสื้อยืด Size-S M L | ราคา ๒๕๐ บาท |
| - เสื้อยืด Size-XL | ราคา ๓๐๐ บาท |
| - เสื้อยืด Size-XXL | ราคา ๓๕๐ บาท |

นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายผ่านทาง Facebook

“คน” สำคัญกว่า “เครื่องจักร”

แม้ว่าการทำธุรกิจของคุณศุภวรรณนั้นจะจัดอยู่ในรูปแบบ เจ้าของรายเดียว เป็นผู้ออกแบบ จัดหาวัตถุดิบผลิตและจำหน่ายด้วยตนเอง แต่ก็ต้องเกี่ยวข้องกับคนอยู่ไม่น้อย เพราะมีการกระจายงานให้สมาชิกกลุ่มชมรมคนพิการรักงานศิลป์จำนวน ๕-๗ คน ทำการปัก ด้วยอัตราค่าแรง ๕๐ บาท/ตัว สมาชิกที่ชำนาญจะสามารถปักได้วันละ ๕-๖ ตัว/วัน สำหรับสมาชิกที่ไม่ชำนาญปักได้ ๓-๔ ตัว/วัน โดยคุณศุภวรรณจะเป็นคนจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และวัตถุดิบต่างๆ และส่งให้สมาชิกตามบ้าน

“คิดว่าความยากอย่างหนึ่งที่เป็นลักษณะเฉพาะตัวของธุรกิจของเรา คือการผลิตยังต้องอาศัยแรงงานของคนอยู่ไม่สามารถใช้เครื่องจักรมาแทนที่ได้ทั้งหมด ความท้าทายจึงอยู่ที่เราต้องบริหารคน และสำคัญคือเขาเป็นคนพิการ

ที่ผ่านมาก็มีปัญหาอยู่ไม่น้อย กล่าวคือทำไปๆ ก็เลิก หรือส่งงานไม่ตรงเวลา

เราก็ต้องหาทางหนีทีไล่ แก้ปัญหาไปที่ละเปลาะๆ (ยิ้ม) เช่น ถ้าไม่ทันก็ส่งต่อไปให้คนอื่นทำแทน หรือมีการเผื่อเวลาสำหรับการเลทอะไรอย่างนี้ค่ะ

ที่สำคัญคือเราต้องตระหนักว่าเขาเป็นคนพิการ เขาต้องการเวลาทำงานมากกว่าคนทั่วไป และที่สำคัญคือพองานเสร็จ ไข่เพียงแต่เขาที่ภูมิใจ

มันคือความภูมิใจของคนทุกคนในครอบครัวเขา

แต่ก่อนเราไม่เคยคิดว่าเรื่องนี้จะเป็นเรื่องใหญ่

จนมีอยู่วันหนึ่ง มีน้องคนหนึ่ง เขาได้เงินค่าจ้างไปแค่สองสามร้อยบาทเองนะคะ แล้วเขาก็เอาไปซื้อของให้แม่ ให้พ่อ แล้วยิ้มอย่างภูมิใจ

บอกว่านี่คือครั้งแรกของการได้ซื้อของให้พ่อแม่

แล้วเขายิ้ม เป็นยิ้มที่มีความสุขมากกกกกก (ลากเสียงยาว)

และส่งผลให้เราก็มีความสุขมากตามไปด้วย เราเลยยิ่งเชื่อว่าการทำธุรกิจมันไม่ใช่ข้อเลวร้ายอะไร หากมันยังหมายถึงการ ใช้โอกาสนี้สร้างประโยชน์ให้กับคนอื่น ๆ อีกหลายคน ในขณะที่เราทำงานบริษัทเราได้เงินคนเดียว ได้ประโยชน์คนเดียวค่ะ”

ในวัย ๕๐ กว่า คุณศุภวรรณ กลับมีพลังอย่างเหลือเชื่อ

ใครได้มีโอกาสอยู่ใกล้ๆ อาจรู้สึกได้ถึงพลังสดชื่นนั้น

ทั้งสีหน้าและน้ำเสียงของเธอช่างมีชีวิตชีวา

เธอเล่าว่าตอนนี้เดินทางออกจำหน่ายสินค้า เฉลี่ย/เดือนประมาณ ๑๕ วัน สถานที่หลักในการจำหน่ายสินค้าได้แก่ ธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่ สะพานควาย ๓ วัน (สัปดาห์สุดท้ายของทุกเดือน), CAT สะพานใหม่ และพุทธจังหวัดชลบุรี มีการรับเครื่องสำอางธรรมชาติจากเครือข่ายคนพิการ มาจำหน่ายร่วมด้วย อาทิ น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น สบู่มะพร้าว ลิปมัน เป็นต้น

ปัญหาและอุปสรรคก็มีบ้างเช่น ฤดูฝนจะขายได้น้อย เพราะสินค้าเสียหายง่าย อีกทั้งปริมาณการผลิตยังได้ไม่มากขึ้นอยู่กับสุขภาพของสมาชิกคนพิการที่รับงานไปทำ

แต่อย่างที่คุณกล่าว เธอได้เฝ้าวางแผนไว้รัดกุมทั้งเรื่องการเงินและเวลา เพื่อให้ทั้งเธอและเพื่อนร่วมงานทำงานได้อย่างไม่กดดันและเครียดจนเกินไป

“ความสุขในการทำธุรกิจของเราคือ เราได้ค้นพบศักยภาพที่มีในตัวเอง และได้ช่วยเหลือเพื่อนคนพิการด้วยกัน เรื่องนี้ละที่สำคัญมาก เหมือนโบนัสนอกเหนือจากรายได้ และเป็นโบนัสที่สร้างความสุขมากกว่าเงินรายได้เสียด้วย” กล่าวจบ เธอหัวเราะเสียงดัง



ปัญหามีไว้ให้แก้

ล้มเลิก! ท้อแท้! ถอยหนี! เส้นทางธุรกิจไม่ได้ราบเรียบสวยงามอย่าง
แน่นอน!!! แต่คุณศุภวรรณกลับคิดว่าไม่ใช่เรื่องแปลกที่ทำธุรกิจแล้วจะสะดุด
บ้าง

เพราะทุกความสำเร็จ มักมีอุปสรรคอยู่เสมอ
ดังนั้น เมื่อเจออุปสรรค ต้องตั้งสติ
แล้วกลับไปหาสาเหตุของปัญหาเพื่อแก้ไขให้ตรงจุด
อุปสรรคจะกลายเป็นชัยชนะได้ในที่สุด

“อย่างที่บอก ทำงานอย่างนี้ก็เจอปัญหาตลอดนะคะ แต่พอเรามี
ความสุขกับมัน เราก็มักจะไม่เห็นเป็นปัญหาใหญ่ เห็นเป็นเพียงเรื่องที่ต้อง
แก้เท่านั้นเอง เช่น ปัญหาเรื่องคนอย่างที่บอก ปัญหาเรื่องการสั่งผ้า โทนสี
ผ้า สิ่งอีกอย่างได้อีกอย่าง อะไรอย่างนี้ค่ะ แต่เราไม่หนีค่ะ เราเผชิญไปเลย
อะไรแก้ได้ก็แก้ อะไรแก้ไม่ได้สุดวิสัย เราก็คิดซะว่าได้แค่ไหนเอาแค่นั้น ไป
จ่อมจมอยู่กับมันก็ไร้ประโยชน์ เอาเวลาไปคิดทำอย่างอื่นต่อดีกว่า จริงมั๊ยคะ”

ที่สำคัญสิ่งที่เธอยึดถือคือ ต้องทำงานอย่างมีความสุข เพราะเธอเชื่อ
ว่าถ้าทำงานด้วยความสุขแล้วงานจะออกมาดีและเป็นที่พอใจของลูกค้า

“ตอนนี้ที่คิดมากขึ้นกว่าเดิมคือเรื่องการบริหาร
เราต้องหัดบริหารคนให้ได้มากกว่าที่เป็นอยู่ เพราะกำลังคิดจะขยาย
กิจการเพราะฉะนั้นต้องหาคนมาช่วย

จะมาทำทุกอย่างด้วยตัวเองไม่ได้แล้ว เราฝันอยากทำร้านที่มีสอนด้วย คือนอกจากขายแล้วยังเปิดสอนให้คนพิการมาเรียนรู้เรื่องการปักผ้า ทำผ้า และอาจจะมีมุมขายกาแฟเล็กๆ ก็ฝันไว้ และอยากหาทำเลดีๆ อันนี้จะเป็นเรื่องสำคัญ เพราะพอทำเลดีแล้วแพงอีก ตอนนี้ก็เปิดตลาดอย่างนี้ไปก่อน

สิ่งที่ต้องระวังในตอนนี้คือเรื่องสุขภาพ เพราะการตะลอนๆ ไปอย่างนี้บางทีมีผลต่อสุขภาพเหมือนกันค่ะ”

ต้องปรับเปลี่ยนตัวเองให้มาบริหารมากขึ้น เธอย้ำอย่างนี้บ่อยๆ เพราะเธอเล่าว่าเธอได้แรงดลใจ และเกิดความคิดอย่างนี้เพราะมีโอกาสได้ไปร่วมอบรมในการทำธุรกิจ ที่ สวรส. และ ISMED จัดให้

“ดีมากเลยคะ ทำให้เรามั่นใจมากขึ้น สอนทุกเรื่องเลย เรื่องการตลาด เรื่องบัญชี บางเรื่องเราหลงลืมละเลย การได้ไปอย่างนี้ช่วยเปิดโลกทัศน์เรามากๆ ค่ะ

สำหรับคนอื่นไม่รู้แน่ะ อาจะอยากกลับมาทำธุรกิจเพื่อมุ่งผลตอบแทนในเชิงเงินตรา แต่สำหรับเราพอได้มีโอกาสไปอบรมอย่างนั้น

เรากลับคิดในเชิงอยากขับเคลื่อนเรื่องคนพิการมากขึ้น ไม่ได้จะไปเป็นนักการเมืองนะคะ (หัวเราะร่วน)

ที่ผ่านมามีคนมาชวนไปทำงานในองค์กรเพื่อคนพิการต่างๆ เยอะ แต่เราไม่ไปละคะ ไม่ถนัด เป็นเราอย่างนี้ละ เปลี่ยนโลกด้วยการสอนคนปักผ้าให้แหละ แค่นี้คนมาเรียนแล้วปักเป็นมีรายได้ เราก็รู้สึกที่เราได้เปลี่ยนโลกแล้ว โลกขยับไปได้หนึ่งแล้วเพราะเรา” กล่าวจบยิ้มสดใสอย่างภาคภูมิใจ

“เปลี่ยนโลก” คุณศุภวรรณใช้คำนั้น ในบริบทเล็กๆ ของการทำธุรกิจ

ให้คนพิการ เธอไม่รู้ว่าเธอกำลังคิดแบบ CEO ผู้ยิ่งใหญ่และกลายเป็นตำนาน
อย่าง Steve Jobs (สตีฟ จ๊อบส์)

เมื่อ Steve Jobs เริ่มพัฒนาเครื่องคอมพิวเตอร์ Macintosh
ที่ Apple

เขาต้องการคนที่เก่งที่สุดด้าน “การตลาด” มาทำงานด้วย
ณ ตอนนั้น โลกต้องยอมให้ John Sculley ผู้บริหารการตลาดของ
Pepsi ประโยคเด็ดที่ Steve Jobs ทำให้ Sculley ตัดสินใจ “ลาออก” คือ

“Do you want to sell sugar water for the rest of your life or
do you want to change the world ?”

“คุณอยากจะขายน้ำหวานไปตลอดชีวิตหรือไม่ คุณไม่อยากจะ
เปลี่ยนโลกใบนี้บ้างหรือ”

และคงไม่เป็นการอาญาฎกล่าวเกินจริง หากเราจะบอกว่า
ศุภวรรณ เจยศิริ กำลังเปลี่ยนโลกในแบบของเธอ กล่าวคือเปลี่ยนด้วย
การปักผ้าและชวนเพื่อนพ้องคนพิการมาทำอาชีพด้วยตัวเอง

ที่สำคัญคือกล้าที่จะออกมาเป็น “ไม้นอกกระถาง”

ไม้ที่เสาะแสวงหาเนื้อนาดินด้วยตัวเอง!! ●

เชิงอรรถ

๑ นักการตลาดได้จำแนกคนกลุ่มนี้ว่าเป็นคนที่ถัดจากยุค Gen-X ก็คือ ยุคเจเนอเรชั่นวาย (Generation Y) หรือ ยุค Millennials ซึ่งก็คือคนที่เกิดอยู่ในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๓-๒๕๔๐ คนกลุ่มนี้เติบโตขึ้นมาท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงและค่านิยมที่แตกต่างระหว่างรุ่นปู่ย่าตายาย กับ รุ่นพ่อแม่ แต่ก็รับเอาความเจริญรุดหน้าของเทคโนโลยี และอินเทอร์เน็ตเข้ามาแทรกอยู่ในการดำรงชีวิตประจำวันด้วย ยุคนี้จะเป็นยุคที่เศรษฐกิจกำลังเติบโตเป็นอย่างมาก ทำให้พ่อแม่ที่ค่อนข้างจะประสบความสำเร็จในชีวิตแล้วจะดูแลเอาใจใส่ลูกๆ เป็นอย่างดี เด็กยุคนี้จึงมักจะถูกตามใจตั้งแต่เด็ก ได้ในสิ่งที่คนรุ่นพ่อแม่ไม่ค่อยได้ มีการศึกษาดี มีลักษณะนิสัยชอบการแสดงออก มีความเป็นตัวของตัวเองสูง ไม่ชอบถูกบังคับให้อยู่กรอบ ไม่ชอบอยู่ในเงื้อมมือ ชอบเสพข่าวสารผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่หลากหลาย มีอิสระในความคิด กล้าซัก กล้าถามในทุกเรื่อง ที่ตัวเองสนใจ ไม่หวั่นกับคำวิจารณ์ มีความเป็นสากลมาก มองว่าการนิยมชมชอบวัฒนธรรม หรือศิลปินต่างชาติเป็นเรื่องธรรมดา ปัจจุบัน คนกลุ่มนี้อยู่ในทั้งช่วงวัยเรียน และวัยทำงาน และจากการที่ยุคนี้เป็นยุคที่มีเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง จึงไม่น่าแปลกใจที่คนกลุ่มนี้จะมีความสามารถในการทำงานที่เกี่ยวกับการติดต่อสื่อสาร ชอบงานด้านไอที ใช้ความคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ รวมทั้งสามารถทำอะไรหลายๆ อย่างได้ในเวลาเดียวกัน เรียกได้ว่าสามารถใช้เครื่องมือเครื่องไม้ได้อย่างคล่องแคล่ว อย่างที่เราอาจจะเคยเห็นภาพคนยุคใหม่ที่นั่งเล่น iPad ไปด้วย คุยโทรศัพท์ไปด้วย แถมบางคนยังกินข้าวไปพร้อมๆ กันด้วยอีกต่างหาก ในเรื่องการทำงาน คนกลุ่มนี้ต้องการความชัดเจนในการทำงานว่าสิ่งที่ทำมีผลต่อตนเองและต่อหน่วย งานอย่างไร และชอบทำงาน

เป็นทีม ต่างจากกลุ่ม Gen-X ที่ชอบวันแมนโชว์มากกว่า เพราะคนในวัย Gen-X จะถูกฝึกมาแบบนั้น ต่างจากวัย Gen-Y ที่เติบโตมาพร้อมกับการประชุม การระดมความคิดเห็น แต่ทว่าคนกลุ่มนี้จะไม่ค่อยอดทนเหมือนรุ่นพ่อรุ่นแม่นักหวังที่จะทำงานได้เงินเดือนสูงๆ แต่ไม่อยากได้ไ้จากการทำงานซ้ำล้งขึ้นไป คาดหวังในการทำงานสูง ต้องการคำชม กลุ่ม Gen-Y มักจะจัดสรรเวลาให้งานและชีวิตส่วนตัวในจุดที่สมดุลกัน พอหลังเลิกงานอาจไปทำกิจกรรมอื่นๆ เพื่อสร้างความสุขให้กับตัวเอง เช่น ไปเล่นฟิตเนส ไปพบปะสังสรรค์กับเพื่อนฝูง จะไม่ค่อยหมกมุ่นอยู่กับงานเหมือนกับคนรุ่นก่อน นอกจากนี้ กลุ่ม Gen-Y จะเป็นคนมองโลกในแง่ดี มีใจช่วยเหลือสังคม รักษาสิ่งแวดล้อม มีความสัมพันธ์ที่ดีและแน่นแฟ้นกับพ่อแม่



BIZ QUOTE

ความสุขในการทำธุรกิจของเราคือ
เราได้ค้นพบศักยภาพที่มีในตัวเอง
และได้ช่วยเหลือเพื่อนคนพิการด้วยกัน
เรื่องนี้สำคัญมาก
เหมือนโบนัสนอกเหนือจากรายได้
และเป็นโบนัสที่สร้างความสุข
มากกว่าเงินรายได้เสียด้วย

ศุภวรรณ เฉยศิริ



๑๒

เจียรไนชีวิต



OTOP วาระแห่งชาติของการค้าขาย

บรรยากาศความคลาคล่ำของผู้คน ความอึกทึก คึกคัก วุ่นวาย จาก
การโฆษณาขายสินค้าในงาน OTOP สร้างพลัง สร้างความมีชีวิตชีวาให้
ผู้ไปเยือนได้มาก สังเกตสีหน้า ไข่เพียงคนซื้อ แต่คนขายก็มีสีหน้าและแววตา
กระตือรือร้นไม่แพ้กัน

“ใครจะว่าอย่างไรก็ตามแต่เนะ แต่สำหรับผมงาน OTOP นี่เปลี่ยน
ชีวิตผมเลยก็ว่าได้” นิมิตร จันทฤทธิ์ คนพิการผู้ประกอบการทำธุรกิจจำหน่าย
เครื่องประดับกล่าว

เขาเล่าว่าการทำงานพลอยแบบเบื่องหน้า อันหมายถึงออกขาย ออก
ทำการตลาดของเขาเริ่มต้นครั้งแรกที่งานนี้ในปี ๒๕๔๗







เพราะก่อนจากนั้นเขาทำงานก็จริง แต่อยู่เบื้องหลังซะมากกว่า

กล่าวคือเป็นคนเลือก คัด เจียรนะไพลอย อยู่ที่บ้าน ต.ทุ่งสมอ อ.พนมทวน จ.กาญจนบุรี หากงานนี้ทำให้เขากลายเป็นผู้ประกอบการ เต็มรูปแบบ

และเห็นว่า “โลกใบย่อมๆ” ในการทำธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร

“คือแต่เดิมเราไม่รู้เรื่องเลย เรื่องการจัดวางหน้าร้าน เรื่องการทำการตลาด เรื่องการสื่อสารพูดคุยกับลูกค้า ไม่รู้อะไรเลย (ยิ้มสดใส)

แต่พอมาที่นี้เหมือนเป็นคอร์สสั้นๆ ให้เราได้ลงเรียนธุรกิจและการตลาดฉบับย่อเลย บางเรื่องเราคิดไม่ได้ด้วยตัวเอง แต่การได้มาอย่างนี้

ได้มาดู มาเห็นวิธีการทำการตลาดของคนอื่น การออกแบบแพ็คเกจจิ้งของคนอื่น อะไรต่างๆ นานาเหล่านี้ช่วยเปิดโลกทัศน์ให้เราได้มากมายครับ”

คุณนิมิตร จันทฤทธิ์ เป็นชาวจังหวัดกาญจนบุรี ดำเนินธุรกิจทำเครื่องประดับ นิล พลอย ในรูปแบบเจ้าของคนเดียวมากกว่า ๑๐ ปี ไม่มีหน้าร้าน มีเพียงการจ้างงานเป็นรายชิ้น เนื่องจากงานอัญมณีเป็นงานยากละเอียดอ่อน จึงมีเครือข่ายประมาณ ๔-๕ คน

ที่ยังผลิตงานอัญมณี Home Worker มีโต๊ะทำงานและเครื่องจักร ครอบทุกกระบวนการผลิตตั้งแต่ คัดเลือก โคน แต่ง จี้ ฝังทำมาเรียม ตั้งแต่เด็กๆ

“ประสบการณ์เหล่านี้ ผมเรียนรู้เอาเองนอกโรงเรียนครับ เพราะผมจบเพียงแค่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ แล้วช่วยที่บ้านทำมาเรียม เพราะคุณน้า

ทำอาชีพนี้มาตั้งแต่ผมเด็กๆ คือเราจะไปรับเงินและแบบมาจากคนขายเงิน
แล้วก็มาทำหัว เจียรไนพลอย นิล ส่งเขา

นอกจากส่งโรงงานหรือร้านเหล่านั้น แล้วเราก็อาจจะเอามาออกร้าน
ขายเอง ซึ่งการออกบูธขายนี้ผมมาเริ่มทำเองในช่วงหลัง”

คุณนิมิตรเล่าต่อว่าเขาทำอาชีพนี้ที่บ้านมาเรื่อยๆ จนกระทั่งในปี
๒๕๔๔ - ๒๕๔๕ ได้มีโอกาสไปเรียนฝึกอาชีพที่โรงเรียนอาชีวพระมหาไถ่
ที่พัทธยา

โดยไปเรียนด้านคอมพิวเตอร์ จากนั้นก็ได้เข้ามาทำงานที่กรุงเทพฯ
ในบริษัท เป็นฝ่ายข้อมูล จัดเก็บข้อมูลผ่านคอมพิวเตอร์

ทำอยู่ได้นานประมาณ ๓-๔ ปี ก็ลาออก เพราะต้องมาดูแลแม่ซึ่ง
สุขภาพไม่ค่อยดี ประกอบกับทางบริษัทย้ายที่ทำงาน การเดินทางไม่ค่อย
สะดวก

เมื่อกลับมาอยู่บ้าน ก็เลยหวนกลับมาทำเครื่องประดับอีกครั้ง

แต่ด้วยความเป็นคนรุ่นใหม่ ไม่อยากย่ออยู่กับที่ ไม่อยากเป็นแค่
สายพานการผลิตให้กับโรงงานแบบที่ครอบครัวทำๆ กันมา จึงพยายามหา
ช่องทางทางการตลาดใหม่ๆ และโอกาaskก็พาให้เขามาได้เปิดโลกทั้งข้างใน
และข้างนอก ด้วยการออกบูธกับงาน OTOP โดยติดต่อผ่านทางสมาคม
คนพิการ

และผลจากการออกงานในครั้งนี้ครั้งแรก ซึ่งนอกจากจะทำรายได้อย่าง
งดงามแล้ว ยังเปลี่ยนโลก เปลี่ยนมุมมองในการทำธุรกิจของเขาให้เปลี่ยน
ไปไม่เหมือนเดิมอีกเลย

รอเวลาบายบีน

คุณนิมิตรตระหนักว่าในฐานะผู้ประกอบการ ตนเองนั้นมีข้อจำกัด อยู่หลายประการกล่าวคือ

ไม่สามารถจัดตั้งเป็นโรงงานผลิตเองได้เพราะต้นทุนสูง งานส่วนใหญ่จึงเป็นงานที่ทำจากบล็อกซึ่งส่งมาจากโรงงานที่ว่าจ้างมากกว่างานทำมือ งานทำมือราคาจะแพงกว่า ลูกค้าจะสู้ราคาไม่ไหว เพราะต้นทุนในการทำบล็อกค่อนข้างสูง ส่วนใหญ่โรงงานไม่สามารถทำเม็ดได้ต้องอาศัยรับจากชุมชน และผู้ประกอบการรายย่อยอย่างเขาไม่สามารถทำบล็อกเองได้ จึงต้องพึ่งโรงงาน จึงเป็นการเอื้อประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย ส่วนวัตถุดิบอิฐฉนวนประเภท “นิล”

สามารถหาได้ใน อำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี ส่วนอิฐฉนวนประเภทพลอย จะต้องซื้อพลอยก้อนจากฝั่งพม่ามาเป็นวัตถุดิบในการผลิต

โดยตนจะรับจ้างผลิตให้กับกลุ่มร้านค้าและจำหน่ายในราคาส่ง

โดยจะมีแบบมาให้ สามารถผลิตได้ ๑๐๐ ชิ้น/วัน

คุณนิมิตรเล่าว่าการทำงานเพื่อส่งอาจมีข้อดีคือ ไม่ต้องเสี่ยง แต่ผลตอบแทนที่ได้ก็ไม่มากนัก และงานค่อนข้างจำเจ ไม่มีโอกาสได้ใช้ความคิดสร้างสรรค์ของตัวเองนัก จึงทดลองทำเองเพื่อออกบูธขายเอง และได้รับโอกาสไปขายที่งาน OTOP ดังกล่าว จากจุดเริ่มต้นในครั้งนั้นทำให้เกิดครั้งต่อไปตามมา

กล่าวคือการเลือกออกบูธจำหน่ายสินค้าที่กรุงเทพฯ หรือภายในจังหวัดมากขึ้น

แต่ก็มีข้อจำกัด เนื่องจากไม่สะดวกเรื่องการเดินทางและที่พักอีกทั้ง
สินค้ามีราคา เสี่ยงต่อการสูญหาย

แต่อย่างไรก็ตามผลจากการเข้าร่วมกลุ่มและเครือข่ายคนพิการ
ทำให้เขาเป็นที่รู้จัก และได้รับการสนับสนุนจากสมาคมคนพิการแห่ง
ประเทศไทย ในการออกบูธจำหน่ายสินค้าในงานต่างๆ ของกรมส่งเสริมการ
ส่งออก โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายในการออกบูธหรือเสียค่าใช้จ่ายน้อย

และการออกบูธในงาน OTOP ที่อาคารเมืองทองธานี รวมทั้งการ
ออกบูธของมูลนิธิพัฒนาคนพิการไทย โดยออกงานเฉลี่ย ๑๒ ครั้ง/ปี

ร้อยละ ๔๐ ออกงานจำหน่ายปลีกร้อยละ ๖๐ รับผลิตตาม order แต่ยังไม่
มีการส่งออกไปต่างประเทศด้วยตัวเองเนื่องจากอัตราความเสี่ยงสูง

ปัจจุบันคุณนิมิตมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ ๒๐,๐๐๐-
๓๐,๐๐๐ บาท ยอดขายในช่วง ๓ - ๔ ปีที่ผ่านมาดีกว่าปีปัจจุบัน ด้วยอาจ
เป็นผลมาจากทั้งภาวะเศรษฐกิจโลก และภาวะเศรษฐกิจการเมืองภายใน
ประเทศเอง

“ใจเราคิดอยากมีหน้าร้านของตนเองแต่นั้นละ มันก็เสี่ยงสูง ไหน
จะต้องลงทุน ไหนจะเรื่องทำเลอีก ยากเลยคิดว่าอาศัยการออกบูธตามงาน
ต่างๆ อย่างนี้ละ

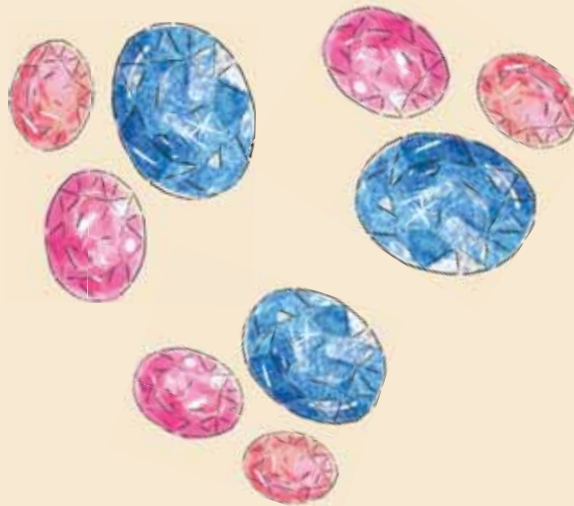
ไปเรื่อยๆ รอโอกาส รอจังหวะ ส่วนที่คิดไกลกว่านั้นคือ เราอยาก
มีโอกาสไปออกบูธต่างประเทศ เพราะจากที่เครือข่ายรับไปออกในประเทศ
ใกล้ๆ เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ได้รับการตอบรับที่ดีเสียล่ะ เราเลยอยาก

ไปลองบ้าง

แต่ยังไม่มีโอกาส ไม่รู้จะเริ่มอย่างไร ถ้ามีหน่วยงานหรือองค์กรใด สนับสนุนตรงนี้จะป็นโอกาสที่ดีกับเรามาก

ที่อยากไปเพราะอยากรู้ อยากเห็นว่าลูกค้าในต่างประเทศนั้นเป็น อย่งไร ชอบสไตล์ไหน เราฝึนอย่งนี้เพราะเราได้บทเรียนมาจากการมีโอกาสด ั้ได้มาเปิดบูธที่งาน OTOP ทำให้เรารู้ช่องทางทางการตลาดที่ชัดเจนมาก"

จริงอย่งที่คุณนิมิตรกล่าว เพราะสำหรับคนพิการอย่งเขาแล้ว โอกาสในการเข้าเรียนการบริหารธุรกิจ หรือสร้างความคิดสร้างสรรค์อื่นๆ นั้นยากเต็มที การจะเรียนรู้ได้ก็ด้วยการปฏิบัติจริง และเรียนรู้นอกห้องเรียน อย่งที่พวกเขาหลายคนทำอยู่



เมื่อความรู้ส่งตรงมาถึงที่

อาจถือเป็นโอกาสดีอย่างหนึ่งของคุณนิมิตร เมื่อครั้งที่ได้ไปเรียนที่โรงเรียนอาชีวศึกษาพระมหาไถ่ นั่น ได้มีโอกาสรู้จักกับคุณมนิษา อนันตผล ซึ่งภายหลังเธอมาทำงานที่สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ

หนึ่งในโครงการของสถาบันคือจัดทำโครงการเพื่อส่งเสริมให้คนพิการเป็นผู้ประกอบการแบบมีอาชีพ สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) และทาง สถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ได้ร่วมกันอบรมและส่งเสริมการทำธุรกิจอย่างมีอาชีพให้กับผู้ประกอบการที่เป็นคนพิการ

คุณนิมิตรกล่าวว่าความรู้ดังกล่าวเหมือนเป็นความรู้ที่ส่งตรงถึงที่ ตอบสนองความต้องการของเขาได้อย่างตรงจุด

“ดีมากเลยอะ เพราะแต่ก่อนเราก็ทำไปนะ คิดและวางแผน ประสานเรา แต่เราไม่เคยรู้เรื่องการจัดทำระบบบัญชี เรื่องภาษี เรื่องการวางแผนทางการตลาด เรื่องการจัดวางหน้าร้าน พอได้ไปอบรมเรื่องนี้ ซึ่งเราเป็นรุ่นที่สอง ก็รู้สึกว่าได้มาเต็มๆ เลย สิ่งที่เราขาดเขาก็ช่วยให้เช่น เรื่องการออกแบบโลโก้เรื่องแพ็คเกจจิ้ง เรื่องการจัดวาง ดีกับผมมากๆ เลย แต่ก็นั่นแหละ ถ้าเป็นไปได้อยากให้ช่วยจัดแบบต่อเนื่อง มีทริปไปดูงาน ไปขายจริงที่ต่างประเทศได้อย่างที่ผมฝัน จะดีมากเลยอะ” คุณนิมิตรกล่าวเสียงสดใส

ปัจจุบันคุณนิมิตรมีการวางแผนการตลาดมากขึ้น แต่ก็มีข้อจำกัดเนื่องจากเครื่องประดับอัญมณีเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยจึงไม่สามารถกำหนดเป้าหมาย

ในการขายได้อย่างชัดเจน การตั้งราคาสินค้าขึ้นอยู่กับแบบและความยากง่ายในการผลิต รวมถึงต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงเป็นหลัก อัตรากำไร ร้อยละ ๕๐ / ผลิตภัณฑ์

สินค้าของคุณนิมิตรอาจไม่แตกต่างจากคู่แข่ง แต่ที่ได้กำไรเยอะกว่า เพราะเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่า เน้นคุณภาพและความซื่อสัตย์ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า อาศัยการออกงานจำหน่ายสินค้า และเว็บไซต์เป็นช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า มีลูกค้าเจ้าประจำที่กลับมาซื้อซ้ำประมาณ ๒๐ ราย

นอกจากนี้ยังมีบริการหลังการขายเสริม อาทิ บริการซ่อมตัวเรือน หัวแวน พลอยแตก พลอยหลุด บริการชุบทองคำขาว ไมครอน ฟิงค์โกลด์ ค่าบริการประมาณ ๕๐-๑๐๐ บาท การผลิตในแต่ละครั้งจะเรียกเก็บเงินมัดจำประมาณร้อยละ ๑๐-๒๐ กรณีวัตถุดิบเป็น “เงิน” หากเป็น “ทองคำ” จะคิดประมาณร้อยละ ๗๐

นอกจากการพยายามขยายช่องทางทางการตลาดด้วยการออกบูธแล้ว คุณนิมิตรยังคงตั้งความฝันไว้ที่การมีหน้าร้านและส่งออกไปยังต่างประเทศ หากรู้ว่ยังไม่ถึงจังหวะเวลาและโอกาส ได้แต่ใจเย็น รอคอยอย่างสุขุม

หลายคนตั้งคำถามกับเขาว่าเกิดมาเป็นคนพิการและได้ทำอาชีพได้มีรายได้ มีธุรกิจมาจนถึงระดับนี้แล้ว ยังจะต้องการอะไรมากไปกว่านี้อีก จะต้องพาตัวไปเสี่ยงพบกับความเปลี่ยนแปลงอีกทำไมเขาไม่ได้ใส่ใจกับคำทักท้วงเหล่านั้น หากแต่มีคำตอบที่ชัดเจนว่า

“ผมไม่กลัวการเปลี่ยนแปลงครับ เพราะ บางทีมันอาจคือโอกาส
และโอกาสไม่ได้มาถึงเรากันง่ายๆ โอกาสทางธุรกิจจะมาหาเราเมื่อไหร่
เป็นคำถามที่หลายๆ คน อาจถามตัวเองอยู่
ผมก็เลยจะบอกว่า บางครั้งโอกาสจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเรารู้จักไขว่คว้า
ด้วยการสร้างโอกาสให้เกิดขึ้นกับตนเอง
โดยเริ่มจากการศึกษาหาช่องทางการตลาด แล้วลองดูว่าเราสามารถ
เข้าไปในตลาดส่วนไหนที่ยังไม่มีใครทำ
เพื่อสร้างธุรกิจของเราให้เกิดขึ้น
ผมรอมันอยู่ มาเมื่อไรผมไม่ช้าแน่ครับ”

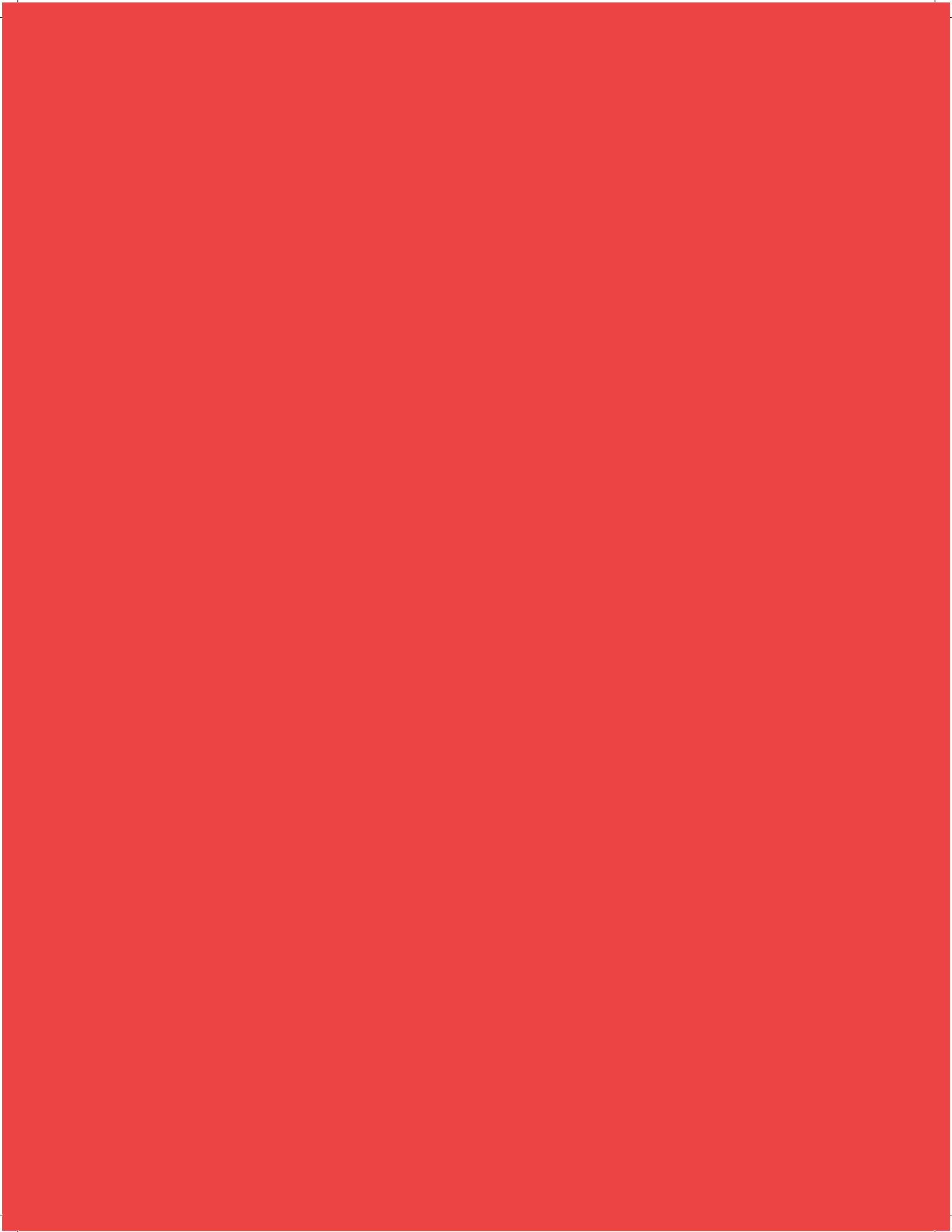
**ได้ฟังคำยืนยันอย่างชัดเจนและมั่นใจอย่างนี้ เชื่อกันว่าคงอีก
ไม่นานเราคงมีโอกาสได้เห็นความสำเร็จของเขาอย่างแน่นอน ●**



BIZ QUOTE

บางครั้งโอกาสจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อ เรา รู้จัก ไขว่คว้า
ด้วยการสร้างโอกาสให้เกิดขึ้นกับตนเอง
โดยเริ่มจากการศึกษาหาช่องทางการตลาด
แล้วลองดูว่าเราสามารถเข้าไปในตลาดส่วนไหน
ที่ยังไม่มีใครทำ
เพื่อสร้างธุรกิจของเราให้เกิดขึ้น

นิมิตร จันทฤทธิ์



๑๓

กรณีศึกษารูปแบบธุรกิจ
และการประกอบการ
ที่หลากหลายของคนพิการ
ในสังคมโลก

กัมพูชา

โรงงานผลิตแยมและน้ำเชื่อมยี่ห้อ L'irresistible ในประเทศกัมพูชา
เจ้าของผลิตภัณฑ์แยมที่ทำจากผลไม้และวัตถุดิบหลากหลายชนิด เช่น กล้วย
มะม่วง สับปะรด มะนาว และชิง โดยไม่พึ่งสารเคมี เป็นโรงงานขนาดเล็ก
ที่ตั้งอยู่ในกรุงพนมเปญ

ดูแลโดย The Action of Cambodian Handicap Organization
ที่คอยจัดหาแรงงานผู้มีความพิการทางจิต (Mentally Disabled People)
ให้เข้าทำงานในโรงงานแห่งนี้ ปัจจุบันมีคณงานวัยหนุ่มสาวทำงานอยู่ ๖ คน

สามารถผลิตแยมได้วันละ ๔๐ ขวด และน้ำเชื่อม ๑๐ ขวด ทุกอย่าง
ทำจากมือล้วนๆ โดยไม่ผ่านเครื่องจักรกลใดๆ รวมทั้งการติดฉลากข้างขวดที่
ต้องอาศัยแรงงานที่มีวิญญูญิมากขึ้น ในการจัดการ

เจ้าของโรงงานคือ Pierre Chetcuti (Director of L'irresistible)
กล่าวว่า

“ผมต้องแบ่งหน้าที่การทำงานในโรงงาน ให้เหมาะสมกับความสามารถ
ของคนพิการแต่ละคน เช่น เราทำ Section หนึ่งในการสับผลไม้
อีก Section หนึ่งเป็นการติดฉลากข้างขวด เป็นต้น ทุกวันนี้หากมีผู้ปวยทาง
จิตที่มำทำงานในโรงงานนี้ เขาจะรู้ได้ทันทีว่าความสามารถของเขาเหมาะสม
กับตำแหน่งอะไร”

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=TfxyUcewruo>



ญี่ปุ่น

มีองค์กรที่ทำหน้าที่สนับสนุนการจัดหางานและการส่งเสริมผู้ประกอบการที่พิการอย่างเป็นรูปธรรม ที่มีชื่อว่า Japan Organization for Employment of the Elderly, Persons with Disabilities and Job Seekers. (JEED) ซึ่งทำหน้าที่เชื่อมประสาน และบอกข่าวข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับการจ้างงานคนพิการอย่างครบวงจร ต่อมายังได้มีการขยายไปถึงการจ้างงานผู้สูงอายุอีกด้วย โดย JEED ทำหน้าที่เป็นสมาคมเพื่อการจ้างงานสำหรับคนพิการเป็นหลัก หากเปรียบในเมืองไทยก็มีสถานะคล้ายกับมูลนิธิพระมหาไถ่เพื่อการพัฒนาคนพิการ

แต่ทางศูนย์ JEED ของญี่ปุ่นนั้น ช่วยให้การจ้างงานคนพิการเข้าทำงานเกิดขึ้นได้จริง โดยมีการอำนวยความสะดวก ครอบคลุมยิ่งยไปกว่ากล่าวคือ มีการสนับสนุนส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้กับทั้งสองฝ่ายทั้งทางฝ่ายคนพิการและผู้ว่าจ้าง

ซึ่งจะต่างกับเมืองไทยที่เมืองไทยมักจะมุ่งไปที่ตัวคนพิการเพียงฝ่ายเดียว

โดย JEED มีการสนับสนุนโดยแบ่งเป็นประเภทดังนี้

- การสนับสนุนการบริการฟื้นฟูอาชีพ เน้นการส่งเสริมทักษะ การอบรมวิชาชีพตามแต่คนพิการสนใจ แต่ก็ต้องผ่านการประเมินด้วยว่า คนพิการแต่ละคนเหมาะกับอาชีพและทักษะที่ตนจะฝึกอบรมหรือไม่อย่างไร จากนั้นจะมีการเตรียมความพร้อม และประสานเพื่อให้สถานประกอบการให้ปรับสถานที่ทำงานให้เหมาะกับคนพิการนั้นๆ

- การให้บริการกับนายจ้าง หรือผู้ประกอบการโดยจะให้ข้อมูล และให้คำปรึกษาสำหรับการจ้างงานคนพิการและช่วยสนับสนุนในการวางแผนให้ผู้ประกอบการ สามารถดำเนินงานจ้างงานคนพิการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- การบริการสำหรับคนพิการและเจ้าของกิจการ กล่าวคือในกรณีที่มีการว่าจ้างคนพิการเข้าทำงานแล้ว ทางศูนย์จะคอยช่วยเหลือให้การทำงานของทั้งสองฝ่ายดำเนินไปอย่างราบรื่น

มีการส่งโค้ช หรือผู้ให้คำปรึกษาไปคอยส่งเสริมสนับสนุนคนพิการที่ทำงานในองค์กรนั้น และสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีการว่าจ้างคนพิการอย่างต่อเนื่อง

- การให้คำแนะนำ ให้ความช่วยเหลือที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ ของคนพิการกับสถาบันการศึกษาหรือองค์กรในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

ที่มา : <https://www.jeed.or.jp/english/promotion.html>



สหราชอาณาจักร

Leonard Cheshire Disability เลียนาร์ดเชสเชียร์ เป็นองค์กรการกุศลชั้นนำของสหราชอาณาจักร ที่ทำหน้าที่สนับสนุน พัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ โดยทำงานมายาวนานกว่า ๖๕ ปี และมีการสนับสนุนส่งเสริมคุณภาพชีวิตคนพิการทุกรูปแบบ มีการทำแคมเปญรณรงค์อย่างต่อเนื่อง

ที่สำคัญคือเป็นการรณรงค์คู่ไปกับประเด็นของการเลือกปฏิบัติ และเรื่องของความไม่เป็นธรรมทางสังคม

หนึ่งในการทำงานที่สำคัญขององค์กรนี้คือการพยายามให้เกิดการจ้างงาน และมีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของคนพิการ สนับสนุนคนพิการเข้าสู่การจ้างงาน จัดทำโปรแกรมการจ้างงานที่สนับสนุนคนพิการที่ให้อุปกรณ์สำหรับการทำงาน โดยเฉพาะโปรแกรมที่ใช้ชื่อว่า Change๑๐๐ ซึ่งเป็นเหมือน index รวบรวมนายจ้างชั้นนำของสหราชอาณาจักรและนักเรียนพิการที่มีความสามารถ

ทั้งยังเป็นคู่มือ สำหรับคนพิการที่จะเข้าทำงาน ซึ่งมีทั้งสำหรับคนพิการที่เป็นนักเรียน นักศึกษา หรือผู้ที่ต้องการจะประกอบธุรกิจเป็นของตัวเอง

ทั้งนี้องค์กรเลียนาร์ดเชสเชียร์จะเน้นการเชื่อมต่อนักเรียนพิการที่มีความสามารถ หรือผู้สำเร็จการศึกษา ให้ได้ฝึกงานและทำงานในองค์กรที่ดี เพื่อสร้างประสบการณ์ในการทำงานต่อไปในอนาคต



อเมริกา

Jeff Pearson, อดีต Chairman ของกรร Governor's Council on Developmental Disabilities กล่าวว่า

“ทุกวันนี้ในรัฐมินนิโซตามีคนพิการทำงานให้กับลูกค้าในบริษัท และองค์กรของรัฐหลายแห่ง เพื่อให้พวกเขาได้พัฒนาชีวิตที่ดีขึ้น แม้อยู่ในระดับตำแหน่งที่ไม่สูงนัก เพราะเป็นงานที่ง่าย เหมาะสม กับสภาพร่างกาย และอาศัยการปรับตัวน้อย”

ตัวอย่างหนึ่งของคนพิการคือคุณ Don Alman บอกว่า ตัวเขามีหน้าที่ในการแปะสติ๊กเกอร์หน้าใบระเบียบคนไข้ให้กับศูนย์ทันตกรรม Nortview Dental (Shorview, MN) แล้วต้องเรียงเอกสารเหล่านั้นกลับเข้าไปในชั้นที่จัดหมวดหมู่ตามลำดับตัวอักษร แม้ว่าบางวันจะมีงานเยอะมาก แต่เขาก็มีความสุขที่ได้ทำงานได้สำเร็จ ซึ่งตัวคุณหมอ Dr.Jeffrey Norsted บอกว่า

“แรกๆ ที่มีไอเดียชวนคนพิการมาทำงาน หลายคนก็เกิดคำถามมากมายซึ่งในความเป็นจริง พวกเขาเหล่านี้ทำให้เรามีความสุขในการทำงานทุกวันครับ”

เช่นเดียวกับที่ห้องสมุด Nilan Johnson Lewis PA ที่ได้จ้าง Jackie Kirkpatrick มาทำงานมากกว่า ๕ ปี David Lassegard ผู้เป็นพี่เลี้ยงในที่ทำงานบอกว่า

“Jackie ดูมีความสุขกับการทำงานที่นี่ แม้ว่าเธอจะทำงานมา ๕ ปีแล้ว แต่ก็ยังไม่มีวันไหนที่เธออยากจะลาออกจากงานไปไหน (หัวเราะ) เธอทำงานหนักมากในห้องสมุดกฎหมายของบริษัท บางทีหน้าตาหนังสือ

หรือเอกสารก็มีความแตกต่างกันในรายละเอียด ซึ่งผมจะคอยเป็นพี่เลี้ยงให้
เธอทำได้อย่างถูกต้อง

ทุกวันนี้เธออยู่อพาร์ทเมนต์ของเธอเอง มาทำงานเอง ใช้รถสาธารณะ
เอง ซัปปิ้งเอง เธอเป็นคนที่ค่อนข้างมีชีวิตอิสระเลยทีเดียวครับ”

ทั้งนี้ที่ซูเปอร์มาเก็ตชื่อดังของอเมริกาอย่าง Walgreens ก็ว่าจ้าง
Brad Brown ให้เป็นแคชเชียร์ เช็กสต็อก และคอยช่วยเหลือลูกค้า เช่นเดียวกับ
กับ Customer Service ซึ่ง Cathy Anderson ผู้จัดการสาขา บอกว่า

“ตอน Brad มาสมัครงาน เราก็สังเกตเห็นความมุ่งมั่นของเขา งาน
แรกของเขา คือแคชเชียร์ และทุกวันนี้ก็ยังคงทำงานแคชเชียร์อยู่ Brad เติบโต
ขึ้นในขั้นได้อย่างถูกต้อง ฝึกฝนทำความสะอาด และคอยถามลูกค้าทุกคนว่า
มีอะไรให้ช่วยไหม”





ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=j๒vWYOxuMPE>

Opportunity Builders Incorporated (OBI)

เป็นองค์กรที่ดำเนินการสอนอาชีพศึกษาให้กับคนพิการระดับผู้ใหญ่ ใน Maryland สหรัฐอเมริกา โดยแบ่งงานตามความสามารถที่พวกเขาแต่ละคนทำได้ และได้รับค่าจ้างเป็นการตอบแทนตามลักษณะชิ้นงานและจำนวนที่ทำ เหล่านี้เป็น Feedback จากหน่วยงานต่างๆ ที่จ้างงานคนพิการที่ผ่านการเรียนการสอนมาจากองค์กร OBI แห่งนี้

คุณ Vicki Callahan ตำแหน่ง Executive Director กล่าวว่า

“ที่นี้เน้นเรื่องการสอนการอาชีพและบริการ พร้อมสร้างความชำนาญให้กับพวกเขา ฉันนึกไม่ออกเลยว่าจะมีที่ไหนที่จะคุ้มค่าทุกดอลลาร์ทุกเพนนีในการจ้างงานเท่ากับที่ OBI ทำ เพราะคุณได้ช่วยเหลือคนอื่นหลายๆ คน คุณต้องมาเห็นด้วยตาว่าทุกวันพวกเขามีความสุขกับงานที่ทำ”

Chet Lawrence คณะกรรมการของบอร์ดผู้บริหารและเป็นอดีตประธานองค์กรกล่าวเสริมว่า “OBI มีโปรแกรมการสอนที่ค่อนข้างเข้มข้นเพื่อสร้างแรงงานให้กับชุมชน เช่นในโรงงาน หรือในห้างสรรพสินค้าได้ทันที”

Angela Balsamo ผู้พิมพ์สิ่งพิมพ์ที่ชื่อว่า Coffee News บอกว่า

“สิ่งที่ OBI ทำเป็นสิ่งที่มีความสำคัญสำหรับชุมชน คนพิการที่เข้ามาช่วยเราทำงานที่นี้ถือเป็นพื้นที่ที่สำคัญมาก ในการกระจายสิ่งพิมพ์ของเราสู่ชุมชนในองค์กรวมทุกๆ อาทิตย์

มีหลายคนพูดว่าสิ่งที่คุณทำมันดีมาก ๆ เลยนะ ฉันเลยตอบพวกเขาไปว่า ไม่ใช่หรอกค่ะ ต้องขอบคุณพวกเขามากกว่า เพราะฉันจ้างแรงงานพวก

เขา และพวกเขาก็ช่วยเหลือฉันเป็นอย่างดีมากๆ และถ้าไม่มีองค์กร OBI งานของฉันคงทำได้โดยไม่มีประสิทธิภาพ อยากให้หน่วยงานหลายๆ แห่งลองเปิดโอกาสให้พวกเขา”

เช่นเดียวกับ Eric Jackson ผู้เป็น CEO ของบริษัท Street Smart กล่าวว่า

“พวกเขาช่วยเราแพ็คของ ส่งของตามออร์เดอร์ทางอินเทอร์เน็ตที่มาจากประเทศต่างๆ พวกเขาทำงานได้หลายๆ อย่างในเวลาเดียวกัน ทำงานได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งผมยินดีที่จะบอกต่อให้กับหน่วยงานอื่นว่าพวกเขาทำงานได้ดีแค่ไหน”

David Parry รองประธานฝ่ายการตลาด บริษัท Goodwrappers กล่าวว่า

“พวกเขามีความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนร่วมงานมากครับ” Heather Hatfield ตำแหน่ง Outdoor Educator, Arlington Echo

“หนึ่งในผู้ร่วมงานของเราที่มาจากองค์กร OBI นั้นมีใบหน้าที่เปี่ยมรอยยิ้ม พร้อมเสียงหัวเราะมากกว่าใครในบริษัทเลยล่ะ แค่การเข้ามาทำงานตอนเช้าและได้เห็นเขา ก็ทำให้เป็นการเริ่มต้นของวันทำงานที่ดีมากแล้วล่ะ”

Pamela Beidle Donor ของ Nationwide Insurance Agency
กล่าวว่า

“ฉันเห็นพวกเขามีความสุขในสิ่งที่พวกเขาทำที่ OBI ซึ่งฉันมองว่า
นั่นเป็นสิ่งที่ดี

ที่ OBI ทำให้กับลูกค้า อีกอย่างพวกเขาไม่วิพากษ์วิจารณ์ใครในที่
ทำงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่ดีมากค่ะ”

Lori White ผู้ดำรงตำแหน่ง OBI Parent and Donor บอกว่า “เรา
ไม่รู้จะทำอย่างไร เราไม่รู้จะออกไปข้างนอกและทำการวิจัยแบบไหน ที่จะ
ได้มาซึ่งองค์กรหรือบริษัทที่อยากจะจ้าง รับผิดชอบ และให้โอกาสคนพิการ
เหล่านี้ให้เข้าไปทำงานในองค์กรของพวกเขา

หลายคนถ้าไม่ได้องค์กร OBI ช่วยเหลือก็เป็นการยากที่พวกเขาจะ
ได้งานทำ เพราะลำพังพ่อแม่ของพวกเขาที่ต่างคนต่างทำงานกันอยู่แล้ว คง
ไม่ได้มีเวลาออกมาหางานทำให้ลูกแน่นอน”

Michael Saunders Supervisor ของ Old Navy บอกว่า “เขาเป็น
แรงบันดาลใจให้พวกเรามากค่ะ เขาทำให้ลูกค้ายิ้มได้ และการที่มีเขาอยู่ที่
นี้ไม่ได้หมายความว่าเขาทำอะไรไม่ได้ และการที่เห็น Eric ต้องนั่งวีลแชร์ก็
ทำให้ลูกค้าที่เป็นพ่อแม่อธิบายให้ลูกตัวเองฟังว่า เห็นไหม ถึงแม้เขาจะใช้
รถวีลแชร์แต่เขาก็ยังทำงานได้ ”

Eric Ondrovik คนพิการที่ผ่านการฝึกอบรมจาก OBI กล่าวว่า

“ผมทำงานที่นี้มา ๓ ปีแล้ว ผมทำงานได้นะ แต่ต้องนั่งวีลแชร์
แค่นั้นเอง

ผมรักงานที่ผมทำมาก และถ้าไม่มีองค์กร OBI ผมคงไม่มีงานทำครับ”

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=rCqHkTrZUsM>

ทวีปอเมริกา

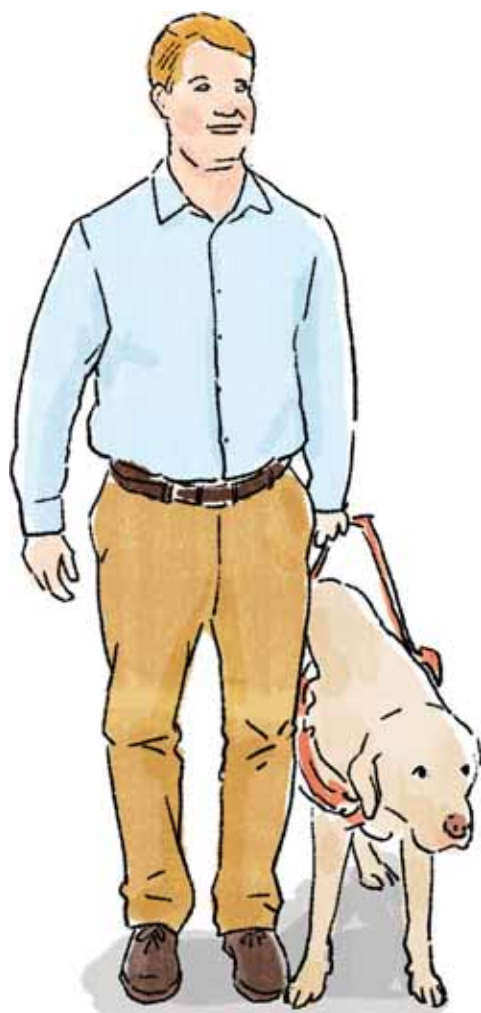
ขณะนี้มีการรณรงค์แคมเปญ “What can you do?” (The Campaign for Disability Employment) อย่างแพร่หลาย

โดยเฉพาะทางโซเชี่ยลมีเดีย ไม่ว่าจะเป็นในเฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์ ยูทูบ อิน วีมีโอ ซึ่งเป็นแคมเปญสร้างสรรค์อย่างทันสมัย น่าติดตาม โดยมีหัวข้อในการรณรงค์หลักคือการให้เห็นถึงศักยภาพในการทำงานของคนพิการ

หลากหลายสาขาอาชีพ ในแคมเปญนี้มีเรื่องราวของคนพิการแต่ละกรณีศึกษาที่ทำงานอย่าง มีศักยภาพ ประสิทธิภาพ ในการทำงานที่ไม่ต่างจากคนทั่วไป

แคมเปญนี้เกิดจากความร่วมมือกันของหลากหลายองค์กรที่ทำงานขับเคลื่อนเพื่อคน พิการในระดับสากล นอกจากการรณรงค์เพื่อสร้างความเชื่อใหม่ๆ ที่มีต่อคนพิการแล้ว ในการทำงานของแคมเปญดังกล่าวยังมีการให้ความรู้ต่อผู้ประกอบการ คนดูแลและคนที่ต้องให้การศึกษากับคนพิการอีกด้วย

เบื้องต้น สามารถคลิกไปดูได้ที่ <http://www.whatcanyoudocampaign.org/> <https://www.facebook.com/CampaignforDisabilityEmployment>



จากกรณีศึกษาต่างๆในต่างประเทศ สิ่งที่น่าสนใจคือว่าประเทศต่างๆ ต่างมีการพยายามรณรงค์เพื่อให้เกิดการจ้างงานหรือให้มีผู้ประกอบการที่เป็นคนพิการ และมีกระบวนการสร้างความน่าสนใจในวิธีการต่างๆกันไป

บ้างก็ใช้สื่อโซเชียลมีเดียอย่างสร้างสรรค์ และให้เกิดการบอกต่อแบบปากต่อปาก (Viral) จนกลายเป็นกระแส

ที่สำคัญคือไม่ได้มีการพุ่งประเด็นการทำงานไปยังตัวคนพิการเพียงอย่างเดียว หากเป็นการรณรงค์ชวนกันไปพร้อมกับการสร้างความเข้าใจในหมู่เนายจ้าง ผู้ประกอบการ และคนทั่วไปในสังคมด้วย

หนึ่ง องค์กรที่ทำงานด้านคนพิการต่างๆ ก็พยายามเป็น “ข้อต่อ” กล่าวคือเป็นตัวเชื่อมให้เกิดการพบกันระหว่างผู้ว่าจ้างกับคนพิการ อีกทั้งในหลายกรณียังพยายามทำงานให้เกิดความต่อเนื่อง

โดยการติดตามอย่างใกล้ชิด และมี “โค้ช” คอยให้คำปรึกษาทั้งสองฝ่าย เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในการทำงานซึ่งกันและกัน ●



บทส่งท้าย

“คนพิการ”กับ “ธุรกิจ” จะเป็นสองถ้อยคำที่ไม่น่าจะมาเกี่ยวพันกันได้เลย โดยเฉพาะในสังคมไทย

คนพิการมักจะถูกทำให้เป็นวัตถุมีชีวิต รอคอยสงเคราะห์ หรือหากจะประกอบอาชีพก็เป็นได้เพียงคนทำงานที่ไม่ได้มีความเป็นมืออาชีพน้อยคนที่จะจินตนาการเห็นภาพคนพิการที่เก่งกาจเชี่ยวชาญในเชิงธุรกิจ หรือเป็น CEO ระดับแนวหน้า

แต่ต่อให้ไม่ใช่คนพิการก็ไม่ใช่เรื่องแปลกในสังคมที่ทุนนิยมเป็น “ทุนนิยมผูกขาด”

อย่างประเทศไทย ที่การทำธุรกิจผูกขาดอยู่กับคนไม่กี่ตระกูล และโอกาสก็วนเวียนอยู่ในย่านเครือของวงศ์ตระกูลนั้นๆ

ด้วยระบบผูกขาดเช่นนี้ โอกาสทางธุรกิจจึงไม่ได้สวยงามเปิดกว้างสำหรับคนทั่วไปนัก

อย่างไรก็ตาม กระแสโลกที่หมุนไปด้วยทุนนิยมเสรี เทคโนโลยีที่ทันสมัย

การสื่อสารข้ามโลก ส่งผลให้คนทั่วไปสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร การทำธุรกิจสามารถสื่อสารผ่านการตลาดออนไลน์ ลดต้นทุนการผลิต การขนส่ง และเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์ที่ทรงประสิทธิภาพ

ประกอบกับเทรนด์ของโลกเริ่มมองว่าสินค้าในเชิงอุตสาหกรรมเริ่มกลายเป็นของดาราฯ ผู้คนเริ่มมองหาสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

มีรากเหง้าทางวัฒนธรรม มีความละเอียดละไมในการผลิต มีเรื่องราว
มีที่มาที่ไป

กระแสเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่เกิดขึ้นได้ และการทำ
ธุรกิจมีที่ทางให้คนที่คิดต่าง และผลิตสินค้าที่มีเอกลักษณ์ นักเศรษฐศาสตร์
ทั้งหลายทำนายว่า ในอนาคต ระบบเศรษฐกิจที่ยั่งยืนคือ

ระบบเศรษฐกิจที่ใช้ “คน” เป็นศูนย์กลางมากกว่าเครื่องจักร และ
เป็นระบบธุรกิจที่มีขนาดเล็กเพื่อให้คนได้มีปฏิสัมพันธ์กัน อันจะนำไปสู่ความ
ยั่งยืนของชีวิตและสิ่งแวดล้อม^๑

ประกอบกับ รัฐบาลในแต่ละประเทศ เริ่มเห็นความสำคัญและความ
จำเป็นของธุรกิจขนาดเล็ก จึงมีนโยบายที่ส่งเสริมให้ธุรกิจประเภทนี้เติบโต
และยั่งยืนมากขึ้น

กล่าวสำหรับประเทศไทย หนังสือขายดีอันดับต้นๆ มักจะเป็นหนังสือ
อันว่าด้วยเคล็ดลับในการเป็นผู้ประกอบการ หรือไม่ก็เป็นหนังสือที่ว่าด้วย
แนวทางในการใช้ชีวิตให้มีความสุข นิยามของความร่ำรวยและความ
มั่งคั่งจึงเปลี่ยนไป เป็นความรวยที่ไม่ได้มองแต่ตัวเงินหากยังพ่วงเอาความ
สุข ไลฟ์สไตล์ และคุณภาพในการดำรงชีวิตเข้าไปด้วย

ท่ามกลางกระแสเหล่านี้ ทำให้พบว่ามีคนพิการจำนวนไม่น้อย
ที่ก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ และทำมันอย่างมืออาชีพ

แน่นอนว่า บนถนนธุรกิจนั้นไม่มีอะไรง่าย แต่พวกเขาก็ลองผิทดลอง

๑ จากหนังสือ “Small is Beautiful : Economics as if People Mattered” โดย
ดร.อี เอฟ ชูมาเซอร์

ทุกคนสามารถดำรงชีวิตได้ด้วยการพึ่งตนเอง และสร้างเงินสร้างงานจาก
สมองและความสามารถของตนเอง หนังสือเล่มนี้จึงทำหน้าที่บันทึกและ
เปิดพื้นที่ให้สังคมได้รับรู้ว่า ในโลกของการทำงานและการประกอบการ มี
คนพิการรวมอยู่ในนั้นด้วย

อย่างที่กล่าวไปแต่ต้นว่าหนังสือเล่มนี้ไม่ได้หวังจะเป็นหนังสือ
ฮา- หู รวมเรื่องราวของผู้ประกอบการพิการ แบบแนว “สู้แล้วรวย” หรือมี
ความสามารถเลิศล้ำเหนือคนปกติธรรมดา

หากเป็นการสะท้อนหนทางต่อสู้ในแบบธรรมดาสามัญของคน
ธรรมดา ที่ชีวิตมีความขาด พร่อง ล้น เกิน เป็นชีวิตที่ได้ลองผิดลองถูกอยู่บน
เส้นทางธุรกิจ (เล็กๆ) ในแบบฉบับของพวกเขาเอง มีหวัง มีฝัน มีท้อ มีถอย
มีล้ม มีเลิก

หากทว่าในกรณีตัวอย่างที่นำมาถ่ายทอดนี้ พวกเขายังอยู่ในระดับ
ที่อาจมีท้อ แต่ไม่มีถอย มีล้มแต่ไม่มีเลิก และจากประสบการณ์ที่กลั่นจาก
ชีวิตเหล่านี้ ทำให้เราค้นพบลักษณะเฉพาะในการทำธุรกิจของพวกเขาอยู่
หลายประการ

ที่น่าจะเป็นแนวทางสำคัญในการที่หน่วยงานหรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
กับการทำงานเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการจะได้นำไปพิจารณาดังนี้

๑. การศึกษาเรียนรู้ด้านธุรกิจ หรือวิชาความรู้ที่นำมาประกอบอาชีพ
ของคนพิการนั้น ส่วนใหญ่ไม่ได้มาจากทางตรงจากสถาบันการศึกษา

หากมาจากการสั่งสมประสบการณ์ในชีวิต ครูพักลักจำ

เรียนรู้จากสถาบันการศึกษาที่เป็นสายอาชีพ หรือการศึกษาเอกชน

นอกระบบ

เช่น รร.สอนตัดเย็บเสื้อผ้า รร.สารพัดช่าง เพราะความสะดวกในการเดินทางไปเรียน ค่าใช้จ่ายในการเรียนราคาไม่สูง อีกทั้งผู้ปกครองสามารถรับผิดชอบได้ไม่หนักหนาจนเกินไป

ฉะนั้นหากจะมีหน่วยงานใดที่มุ่งเน้นจะให้ความรู้ในการประกอบอาชีพ ควรหาทางเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษานอกโรงเรียน หรือจัดทำหลักสูตรแบบที่สามารถส่งตรงถึงคนพิการได้โดยตรง

จะสามารถตอบสนองคนพิการได้ดีกว่าการพยายามผลักดันให้เขาเข้ารับการศึกษาระบบ

๒. การเรียนรู้เรื่องการตลาด การประชาสัมพันธ์ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่เป็นคนพิการยังอ่อนด้อยในเรื่องนี้ ทว่าหลายรายได้รับความรู้และประสบการณ์ในการทำการตลาดทางตรง

ผ่านการออกบูธขายสินค้าตามงานต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งงาน OTOP ซึ่งเป็นเรื่องน่ายินดีที่มีการให้พื้นที่ในราคาสิทธิพิเศษกับเครือข่ายคนพิการ

แต่กระนั้นก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการ และยังคงมีปัญหาเรื่องการจัด ออกแบบ ตกแต่ง สถานที่ การจัดทำแบรนด์สินค้า และการทำโปรโมชัน

ทั้งนี้การที่ทาง สถาบันสร้างเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) สถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) และสถาบันพัฒนาธุรกิจชุมชน (SMEDI) ได้ส่งเสริมและจัดอบรม ส่งเสริม พัฒนาเรื่องการทำธุรกิจ โดยตรงนับว่ามีประโยชน์มาก หากทว่ายังไม่เพียงพอต่อปริมาณคนพิการที่เข้ามาเป็นผู้ประกอบการ

๓. การปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางนโยบายและกฎหมาย โดยเฉพาะในมาตรา ๓๔ มาตรา ๓๕ ตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ นั้นส่งผลดีและสร้างความเปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วในระดับมหภาค ทำให้มีการรับคนพิการเข้าทำงาน

หรือมีความกระตือรือร้นที่จะเสาะหาคนพิการทำงาน ในองค์กรมากขึ้น แต่ยังขาดความรู้ความเข้าใจและเห็นคุณค่าของศักยภาพคนพิการอย่างแท้จริง และควรมีการให้ความรู้และย่อยความรู้เรื่องกฎหมายนั้นให้เข้าถึงคนพิการในระดับชุมชน

๔. การรวมกลุ่มกันเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับคนพิการ เพราะจะเป็นการแสดงตัวตน การสร้างพื้นที่ ทำให้เข้าถึงทรัพยากรต่างๆ รวมไปถึงสิทธิโอกาสต่างๆ ได้ง่ายขึ้น อย่างน้อยที่สุดก็จากองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

๕. การทำธุรกิจแบบมีพี่เลี้ยงหรือมีการร่วมมือกันทั้งกับคนพิการและไม่พิการ จะช่วยให้ธุรกิจนั้นมั่นคง และประสบความสำเร็จทางการตลาดมากกว่าการทำเดี่ยวๆ

๖. การทำธุรกิจที่มีพื้นฐานความรู้และวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นจะสามารถทำได้ง่าย และประสบความสำเร็จกว่าการทำธุรกิจที่แปลกแยกจากความรู้เดิมหรือทรัพยากรที่หาได้ยากจากท้องถิ่น และการทำธุรกิจนั้นต้องคำนึงถึงผู้ดูแลเป็นเงื่อนไขสำคัญด้วย

๗. ระบบการจัดเก็บข้อมูล ฐานข้อมูลลูกค้า ยังไม่ค่อยมีการจัดทำเป็นระบบ หากมีแนวโน้มที่ดีขึ้น เมื่อได้เข้าร่วมอบรมกับ สถาบันส่งเสริมสุขภาพคนพิการ (สสพ.) สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.) สถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) และสถาบันพัฒนาธุรกิจ

ชุมชน (SMEDI)

๘. การทำการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย เป็นเรื่องสำคัญและจำเป็น ทั้งยังมีนัยสำคัญต่อยอดขายเป็นอย่างยิ่ง

๙. ในการทำธุรกิจหรือประกอบการใดๆ ต้องพิจารณาเรื่อง สุขภาพ และอาชีวอนามัยเป็นสำคัญ เพราะคนพิการมีเงื่อนไขจำกัดเรื่องสุขภาพ ไม่สามารถทำงานในชั่วโมงที่ยาวนานได้เท่าคนทั่วไป

สุดท้าย “คนพิการกับธุรกิจ” คงไม่ใช่เรื่องที่น่าประหลาดใจหรือเกิดขึ้นไม่ได้ หากเราสามารถลดทอน “มายาคติ” ต่อ “คนพิการ” ว่าเป็นคนด้อยโอกาส คนไร้ศักยภาพ คนที่น่าสงสาร ไร้เล่ห์เหลี่ยม รอคอยสงเคราะห์

พร้อมๆ กับลดทอนอคติต่อคำว่า “ธุรกิจ” ที่มักจะมาพร้อมกับการเอารัดเอาเปรียบ ชูดเลือดชูดเนื้อ ไร้ชีวิตชีวา ไร้หัวใจและมนุษยธรรม มองหาแต่ผลประโยชน์ในเชิงเงินตรา

ถ้าเราสามารถมองสองสิ่งนี้อย่างสามัญ และร่วมกันสนับสนุนจัดสรรโอกาสที่เป็นธรรมให้กับคนพิการ

และเปิดช่องทางธุรกิจให้กับพวกเขา

เราคงจะได้เห็นผู้ประกอบการหน้าใหม่

ที่เป็นคนพิการและทำธุรกิจอย่างฉลาดและเป็นมืออาชีพ

อีกเป็นจำนวนมากในสังคมไทย ●



ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

โอบอลส์ ประภาวดี.

ธุรกิจ คิดไม่เล็ก : ธุรกิจเล็กๆ ที่เกิดจากหัวใจและความคิดไม่เล็กจากคนพิการ.--

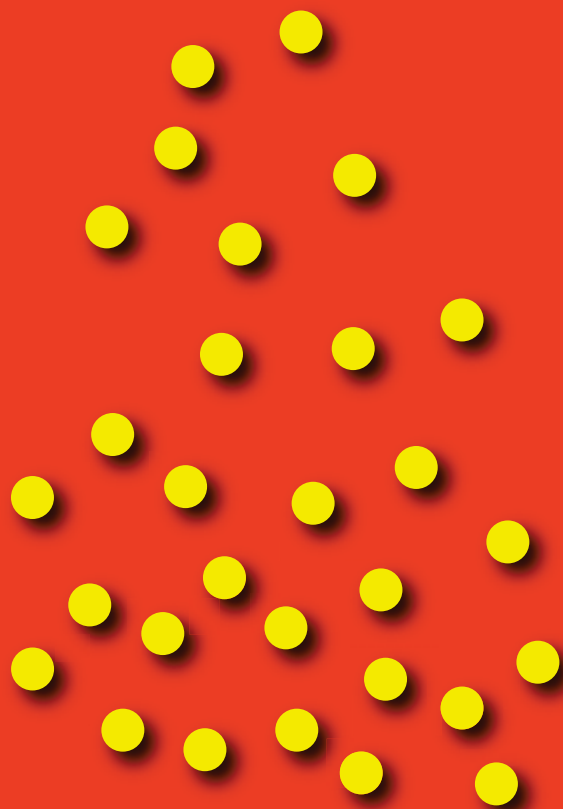
นนทบุรี : สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.), 2558.

288 หน้า.

1. คนพิการ--การดำเนินชีวิต. 2. การบริหารธุรกิจ. I. นันทวัน วาตะ, ผู้วาดภาพประกอบ. II. ชื่อเรื่อง.

362.4

ISBN 978-974-299-221-7



ด
ร
ร
ร
ร
ร
ร



สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข

สสส

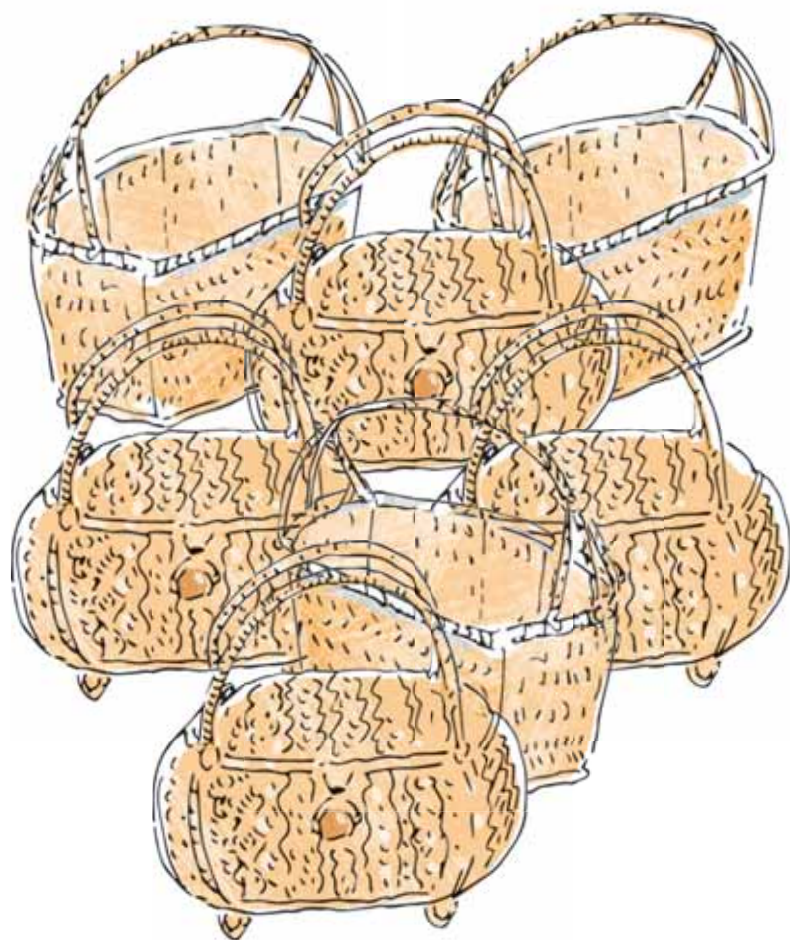


CATALOG

ธุรกิจคึกไม่เล็ก

จากหัวใจใหญ่ๆของคณพิการ





ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากเชือกฟาง จากคุณนิอร ปิ่นสุวรรณ และกลุ่มคนพิการ อ.ดอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกลุ่มนี้มาจากฝีมือของคนพิการและผู้ดูแลคนพิการในชุมชน ต.ไรรอ อ.ดอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี ซึ่งมีประสบการณ์ความชำนาญในงานสาน โดยใช้เชือกฟางเป็นวัตถุดิบหลัก โดยใช้เหล็กเส้นเชื่อมเป็นโครงสร้างของผลิตภัณฑ์โดยรับโครงเหล็กเหลือใช้จากโรงงานละแวกชุมชนมาประดิษฐ์เป็นตะกร้า ฝาชี กระจาด ที่บรรจุขวดน้ำ

ทั้งนี้ช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นไม่มีหน้าร้าน ขายอยู่ในบ้านของแกนนำกลุ่มคือคุณนิอร ปิ่นสุวรรณ

ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทำให้ทั้งคนพิการในชุมชน และผู้ดูแลคนพิการได้รับความสนใจ และตระหนักถึงศักยภาพจากคนทั้งในและนอกชุมชน

คนพิการที่เคยหงอยเหงาจับเจ้าอยู่ในบ้านกลับรู้สึกถึงคุณค่าและใช้ชีวิตของตัวเองอย่างมีพลังและความหวังกว่าที่เคย

สามารถติดต่อ และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ที่

เลขที่ ๑๒๘ หมู่ ๔ ต.ไทรทอง อ.ดอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี

โทรศัพท์ ๐๘ ๑๑๓๓ ๘๑๙๕





ร้านกาแฟ และแหล่งรวมผลิตภัณฑ์ ของคนพิการในภาคเหนือ ร้าน POWER BLIND

ร้าน POWER BLIND ไม่เพียงแต่เป็นร้านกาแฟที่ให้บริการ
โดยคนพิการเท่านั้น หากยังเป็นแหล่งรวมผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ผลิตจาก
คนพิการ ไม่ว่าจะเป็นของของกิน ของใช้ หรือของโชว์ เช่น กาแฟ และ
แมคคาเดเมียนท์ รสชาติดีจากกลุ่มผู้ปกครองเด็กพิการจากดอยวาวี
จ.เชียงราย ผักปลอดสารพิษ ไข่เป็ด ไข่ไก่ ที่ปลูกและเลี้ยงโดยคนพิการ
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าทอจากคนพิการและผู้ปกครองจากกลุ่มชาติพันธุ์
ต่างๆ งานช่างฝีมือ อย่างงานแกะสลักไม้ฯ

ร้านกาแฟแห่งนี้จึงเป็นมากกว่าร้านกาแฟ แต่ยังเปรียบ
เสมือนโชว์รูม และที่ฝึกอาชีพให้กับเด็กพิการอีกด้วย

สามารถติดต่อ แวะชิมกาแฟและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ที่ ร้าน POWER BLIND SHOP

ถ.สุขสวัสดิ์ ซอย ๑ อ.เมือง จ.ลำปาง ๕๒๐๐๐
(อยู่ติดกับโรงเรียนสอนคนตาบอดจังหวัดลำปาง)

โทรศัพท์ ๐ ๕๔๓๑ ๖๓๙๕

อีเมล eyefoundation_lampang@yahoo.com

เว็บไซต์ <http://www.lpef.or.th/>

เฟซบุ๊ก <https://www.facebook.com/pages/Power-Blind-Shop/100143920096383?sk=timeline>





ผลิตภัณฑ์ผ้าปักจากกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์ ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา

ผลิตภัณฑ์ต่างๆ จากกลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์แห่งนี้นั้น ส่วนใหญ่มาจากฝีมือของกลุ่มสตรีพิกการในชุมชน สมาชิกของกลุ่มรวมตัวกันเพราะปรารถนาจะพึ่งพาตัวเองได้ ในทุกๆ ด้าน โดยเฉพาะทางด้านเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นเงื่อนไขหลักที่จะทำให้คนพิกการได้รู้สึกว่าคุณค่ามีศักดิ์ศรี และสามารถมีชีวิตอิสระได้อย่างแท้จริง

ผลงานของกลุ่มมีความปราณีต ละเอียต และได้รับการยอมรับในวงกว้าง

อีกทั้งยังมีความทันสมัย สอดรับกับการใช้งาน จนสามารถส่งขายได้เป็นกอบเป็นกำและมีการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคทั้งในระดับจังหวัดและระดับประเทศ

สามารถติดต่อ และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ที่ กลุ่มสตรีเย็บปักประดิษฐ์

๑๐๐ หมู่ ๗ บ้านใหม่ไชยมงคล ต.หนองหล่ม

อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา

โทรศัพท์ ๐๘ ๖๑๕๖ ๑๑๔๘

หรือเฟสบุ๊ก <https://www.facebook.com/profile.php?id=100009372731461&fref=ts>





ผลิตภัณฑ์จาก ศูนย์เรียนรู้การแปรรูปผ้าพื้นเมือง อ.เชียงคำ จ.พะเยา

ใครชื่นชอบผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนอัตลักษณ์ อารมณ์ สีสัน
ของความเป็นชนเผ่า หากมีโอกาสได้เห็นและเยี่ยมชม ผลิตภัณฑ์จาก
กลุ่มแปรรูปผ้าพื้นเมือง อ.เชียงคำ จ.พะเยา รับรองว่าจะไม่ผิดหวังเลย
หากได้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพราะมีความละเอียด ปราณีต และ
นำอัตลักษณ์ของความเป็นชนเผ่ามาแปรรูปลงในผืนผ้าอย่างวิจิตรบรรจง

ยิ่งกว่านั้นหากได้รับรู้เรื่องราวเบื้องหลังผืนผ้าจะยิ่งทึ่งและ
อัศจรรย์ใจ เพราะผืนผ้าเหล่านี้กลั่นมาจากความตั้งใจของคนพิการใน
ชุมชน อ.เชียงคำ ที่มารวมตัวกันที่บ้านแกนนำ เพื่อถักทอผืนผ้าร่วมกัน

เบื้องหลังผ้าแต่ละผืนจึงมีทั้งรอยยิ้ม เสียงหัวเราะ ความหวัง
ความฝัน ที่คนพิการแห่ง อ.เชียงคำ ฝากเอาไว้เบื้องหลังผืนผ้า
แต่ละผืน

สามารถติดต่อ และสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ที่
OTOP ศูนย์เรียนรู้การแปรรูปผ้าพื้นเมือง

อ.เขื่องคำ จ.พะเยา

โทร ๐๙ ๘๒๕๘ ๒๑๖๖





พันธุ์ไม้หายาก ไม้มงคลและพืชเศรษฐกิจ
จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
ต.ภาชี อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา

คนรักต้นไม้ มักต้องการปลูกต้นไม้เพื่อเฝ้ามองการเจริญเติบโต
งอกงาม ดอกผลก็เป็นของขวัญที่ชื่นตาชื่นใจสำหรับผู้ปลูก

หากแม้ใครกำลังมองหาพันธุ์ไม้หายากไปปลูก ลองแวะมาหา
หรือสั่งซื้อจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่นี้ “กลุ่มเพาะพันธุ์ไม้หายาก ต.ภาชี
อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา” จะได้ของขวัญหรือความรื่นรมย์จากการ
ปลูกต้นไม้

มากกว่านั้น หากได้รับรู้ว่าต้นไม้เหล่านั้นใช่เพียงแต่เป็นพืชพันธุ์
ที่งอกงามจากดิน น้ำ หากยังเติบโตและถูกเพาะจากมือของคนพิการและ
คนเฒ่าคนแก่ในชุมชน

จริงอยู่มันก็แค่ต้นไม้ที่อาจเติบโตเหมือนต้นไม้ที่ปลูกจากมือของ
คนทั่วไป หรือมือของนักเพาะพันธุ์ไม้ขายคนอื่น ๆ

หากทว่าหากได้ล่วงรู้ว่าแต่ละถุงเพาะชำแต่ละต้นนั้น ทำให้ชีวิตที่ขาดพร่องล้นเกิน โหยหาคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นคนได้รับการเติมเต็ม

พันธุ์กล้าเหล่านี้ช่วยเพาะให้ชีวิตคนพิการจำนวนมากได้กล้าแกร่งเติบโต และตระหนักรู้ว่าถึงจะมาจากธุลีดินที่อาจไม่อุดมสมบูรณ์แต่หากได้รับการสนับสนุนส่งเสริม ก็ออกงามเติบโตและสร้างความหลากหลายให้กับโลกใบนี้งดงามได้เสมอพืชพันธุ์อื่นๆ เช่นกัน



สามารถติดต่อซื้อพันธุ์ไม้หายากจากกลุ่มคนพิการได้ที่
กลุ่มวิสาหกิจชุมชน/ชมรม

๑๑๔ หมู่ ๖ ต.ภาชี อ.ภาชี จ.พระนครศรีอยุธยา ๑๓๑๔๐
โทรศัพท์ ๐๘ ๑๒๙๙ ๕๙๔๔





ผลิตภัณฑ์งานไม้จากกลุ่มคนพิการ ต.ตะเคียนเตี้ย อ.บางละมุง จ.ชลบุรี

ด้วยต้นทุนทางภูมิศาสตร์จากทำเลที่ตั้งของต.ตะเคียนเตี้ย ที่อยู่ใกล้ โรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่ง ด้วยภูมิภาคตะวันออกอย่าง จ.ชลบุรี จ.ระยอง อยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก ทำให้มีการขนส่งสะดวก และต้องใช้ไม้พาเลทจำนวนมาก เมื่อเหลือใช้โรงงานเหล่านั้นจึงได้นำมาบริจาคให้กับกลุ่มคนพิการในชุมชนได้นำมาใช้ประโยชน์ โดยพวกเขาพากันนำมาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ และผลิตภัณฑ์ต่างๆ

แต่กว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์รูปทรงสวยงามน่าใช้แบบนี้ได้ผ่านการทดลอง ลองผิดลองถูกมาครั้งแล้วครั้งเล่า ผ่านการออกแบบและคะเนถึงประโยชน์ในการใช้สอยของผู้บริโภค

แต่คุณค่าที่มากกว่านั้นคือการได้มาทำผลิตภัณฑ์ร่วมกันนี้ ทำให้คนพิการมีรายได้ มีคุณค่า มีศักดิ์ศรี และองค์กรต่างๆ ทั้งในชุมชนและนอกชุมชนได้รับรู้ตระหนักถึงการดำรงอยู่และศักยภาพของคนพิการ

สามารถติดต่อซื้อผลิตภัณฑ์ไม้จากกลุ่มคนพิการได้ที่
กลุ่มคนพิการ

ต.ตะเคียนเตี้ย อ.บางละมุง จ.ชลบุรี

โทรศัพท์ ๐๙ ๘๓๗๖ ๕๔๗๓





เสื้อยืดลายปักทำมือ คุณศุภวรรณ เจยศิริ

ปัจจุบันกระแสการทำงานอิสระ เป็นเจ้าของกิจการด้วยตัวเอง นั้น เป็นที่สนใจและความใฝ่ฝันสำหรับคนรุ่นใหม่ หากทว่าน้อยคนที่จะทำให้เป็นจริงได้ หลายคนที่อยู่ในพื้นที่ของงานประจำที่มั่นคงปลอดภัย แล้วนั้น ไม่กล้าออกจากพื้นที่ที่สามารถประกันความมั่นคงได้

หากว่าคุณศุภวรรณ เจยศิริ ดีไซน์เนอร์ที่เคยทำงานออกแบบ เสื้อผ้าให้ห้างดังกลับหันหลังจากพื้นที่แห่งความมั่นคงปลอดภัยนั้น เพื่อออกมาทำเสื้อยืดปักด้วยมือแล้วออกขายตามตลาดนัดในสถานที่ราชการ สำคัญๆ ของกรุงเทพมหานคร หลังจากทีพบว่าการทำงานดังกล่าวส่งผลให้เธอมีสภาพชีวิตที่ไร้ความสุข ขาดความสดชื่น

ด้วยการวางแผนอย่างดี มีการเตรียมการล่วงหน้า ทำให้การลาออกครั้งสุดท้ายของเธอไม่ส่อเสี่ยง และสามารถดำเนินธุรกิจที่ฝันไว้ได้ อย่างงดงาม

ลายเสื้อปักจากเธอนั้น นอกจากจะมีเสน่ห์ เก๋ เป็นงานฝีมือที่น่าสนใจแล้วยังน่าทึ่งที่เป็นงานที่ทำมาจากคนพิการ เพราะเมื่อกิจการดีขึ้น เธอได้กระจายงานและสอนให้เพื่อนคนพิการคนอื่นๆ ได้เข้ามามีส่วนร่วม

การอุดหนุนเสื้อผ้ายลายปักของเธอไม่เพียงแต่จะได้เสื้อยืดลายปักที่มีคุณภาพแล้ว ยังเท่ากับเป็นการได้ร่วมสร้างศักดิ์ศรีและคุณภาพชีวิตที่ดีให้คนพิการอีกด้วย

สามารถติดต่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อยืดปัก
จากคุณศุภวรรณ เจยศิริ ได้ที่

๔/๔๕๓ ซ.๑๙ หมู่บ้านสหกรณ์ ๔

ถ.เสรีไทย แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กทม. ๑๐๒๔๐

โทรศัพท์ ๐๘ ๑๔๔๖ ๔๙๓๔, ๐๘ ๑๘๐๒ ๗๙๔๓





ผลิตภัณฑ์เครื่องประดับ นิล พลอย คุณนิมิตร จันทฤทธิ์

หากการเจียระไนพลอยให้สวยงาม ต้องอาศัยความวิริยะ
อุตสาหะ

ความบรรจงปราณีต ชีวิตของคุณนิมิตรก็เช่นกัน หลังจาก
ทำงานในเมืองหลวงอยู่พักใหญ่

มีรายได้ มีความมั่นคงในระดับหนึ่ง กลับต้องกลับไปยัง
กาญจนบุรีที่บ้านเกิด เพราะต้องดูแลแม่ที่กำลังป่วย เมื่อกลับไปแล้วเขา
หารายได้ด้วยการปรับปรุงกิจการเจียระไนพลอยที่ครอบครัวทำกันอยู่
ให้ดีขึ้น

โดยเน้นการทำทุกอย่างด้วยความปราณีต และทำด้วยมือ
มากกว่าจะผ่านโรงงาน แม้จะได้ผลผลิตไม่เร็วและมากเท่าการทำด้วย
เครื่องจักร หากทว่าทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม เป็นที่ต้องการของตลาด
เพราะมีเอกลักษณ์เฉพาะ และมีบริการหลังการขายที่น่าประทับใจ

เพราะคุณนิมิตรไม่ได้คิดว่าลูกค้าคือลูกค้า แต่สำหรับเขา
ลูกค้าคือ “มิตร”

สามารถติดต่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องประดับ
นิล พลอย จากคุณนิมิตร จันทฤทธิ์ ได้ที่

เลขที่ ๑ ม.๓ ต.ทุ่งสมอ

อ.พนมทวน จ.กาญจนบุรี ๗๑๑๔๐

โทรศัพท์ ๐๘ ๗๐๗๖ ๒๗๓๖



สามารถสั่งซื้อและติดตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ
จากคนพิการได้ที่เฟซบุ๊ก
“ผลิตภัณฑ์โดยคนพิการ”

[https://www.facebook.com/
ProductByDisablePerson?fref=ts](https://www.facebook.com/ProductByDisablePerson?fref=ts)