



ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐
ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕๙-๖๑๗๒

ข่าวจากหนังสือพิมพ์พิมพ์คมชัดลึก ฉบับประจำวันที ๑๑ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ.๒๕๕๙ หน้า ๑,๓ มูลค่าข่าว ๑,๑๑๓,๕๐๘.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



‘สราญ’ ดึงเสน่ห์ไทยใส่ดีไซน์..
เอกลักษณ์ที่น่าจับตา

ด้วยกระแสแฟชั่นที่แปรเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว คนในแวดวงจึงต้องวิ่งตามกระแสและคอยอัปเดตเทรนด์ใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยเฉพาะในบ้านเราแฟชั่นต่างชาติโดยเฉพาะยุโรป และเอเชียเข้ามามีบทบาทสูง จนบางคนหลงลืมรากเหง้า ความเป็นไทยไปอย่างสิ้นเชิง แต่สำหรับดีไซน์เนอร์รุ่นใหม่ไฟแรง **“เอก” ศรัณย์ อยู่คงดี** ไม่เป็นเช่นนั้น เขากลับหลงเสน่ห์และความงามของผู้หญิงไทย พร้อมดึงเอาอัตลักษณ์ความงาม อย่างไทยมารังสรรค์เป็นเครื่องประดับทูล ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น ภายใต้แบรนด์ **“สราญ”**

ดีไซน์เนอร์หนุ่มในวัย 33 ปี เบิกฉากเล่าให้ฟังว่า ตัวเอง
อยากเรียนด้านงานออกแบบเพราะอยากลองในสิ่งที่ไม่ถนัด
ตอนนั้นคิดแค่ทำงานออกแบบเป็นสิ่งที่ไม่ได้สนองเรื่องความสุข
แต่เป็นเรื่องฟังก์ชันเพียงอย่างเดียว จึงคิดที่จะเรียนอะไรที่เป็น
สิ่งสวยงามและทำให้คนเห็นแล้วคิดถึงได้เร็วที่สุด ซึ่งงานศิลปะ
สามารถตอบโจทย์ด้านความสุนทรีย์ได้ดีกว่า เป็นจุดให้เลือก
เรียนต่อด้านศิลปะที่มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒเพื่อให้ความรู้
แน่นขึ้นจากทฤษฎีอะริสโตเติล และระหว่างที่เรียนได้เห็นโลกกว้างขึ้น

“ถ้าเรายังเดินตามคนอื่น เราจะไม่มีวันเป็นเบอร์หนึ่งแน่นอน ซึ่งเบอร์หนึ่งในโลกของการออกแบบคือ ความแตกต่าง ถ้าคุณแตกต่าง คุณจะมีที่ยืนในสังคมของการออกแบบแน่นอน”

จึงเริ่มรู้สึกทำงานดีไซน์ไม่ได้ยากเกินไปและไม่จำเป็นต้องเรียน แค่รู้ว่าเราจะทำอะไรและทำให้ใครใช้ นั่นเป็นตัวเลือกที่เพิ่มเข้ามาในหัวว่าเราสามารถทำงานศิลปะให้ออกมามีฟังก์ชันเพื่อตอบสนองคนได้

หลังจากจบมหาวิทยาลัย “เอก” ศรัณย์ จึงมุ่งหน้าสู่เส้นทางการออกแบบอย่างเต็มตัว ด้วยการเป็นสโตนิสต์แก่นิตยสารฉบับหนึ่งจนผลงานเป็นที่ประจักษ์ ท้ายที่สุดเมื่อเข้ามาอยู่ในโลกการออกแบบประมาณปีกว่าจึงค้นพบว่า การออกแบบที่ดีที่สุดในได้หมายความว่า



จะต้องหาวัสดุที่ดีที่สุดหรือเป็นกระแสในโลกปัจจุบัน ลองเลือกสิ่ง
ที่รู้สึกว่าคนนึกไม่ถึงมาสร้างงานศิลปะที่จับต้องได้ด้วยการบริหาร
จัดการและความคิดสร้างสรรค์ของตัวเอง สุดท้ายจึงได้งานที่ทำ
จากกระดาษมาเป็นตัวขับเคลื่อนในงานออกแบบของตัวเอง

เมื่อค้นพบวัสดุที่ถูกใจในการสร้างผลงานศิลปะแล้ว เขา
จึงลองผิดลองถูกโดยที่ยังไม่ได้ทำแบบร่าง เพราะเขาดังนั้นว่าจะ
เป็นพนักงานออฟฟิศตลอดชีวิต แต่หลังจากอยู่ไปสักพักหนึ่ง
พบว่าการทำงานภายใต้กรอบการคิดให้แมตช์กับคอนเซ็ปต์ของ
บริษัท ไม่ใช่สิ่งที่ทำให้มีความสุขเพราะเขามีไอเดียที่โลดแล่น
ตลอดเวลาและต้องการสร้างสรรค์ผลงานที่ไร้กรอบ จึงลาออก
มาหาแนวทางเพื่อที่จะทำแบบร่างของตัวเอง โดยเริ่มต้นทำงาน
เฟอร์นิเจอร์และของแต่งบ้านชิ้นใหญ่ก่อน แล้วแตกไลน์เป็น
เครื่องประดับที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ ซึ่งเจ้าตัวย้อนเล่าว่าเกิด
จากความไม่ตั้งใจ แต่เป็นผลพลอยได้ที่ต้องบอกว่าเหนือความ
คาดหมาย

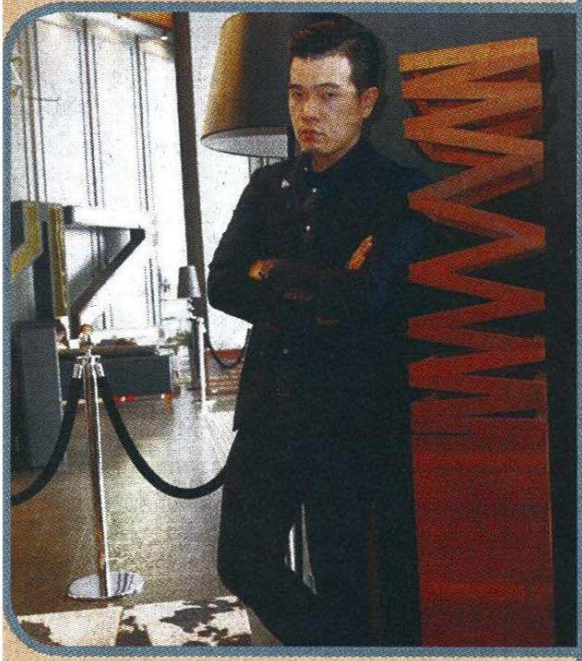
“ผมเริ่มทำแบบร่างตอนอายุ 30 ซึ่งดิไซเนอร์คนอื่นเขา
สตาร์ทกันไปไกลแล้ว ผมอาจจะสตาร์ทช้าไปแต่ผมก็ติดตรงที่เรา
หนักแน่นและมั่นคงในการตัดสินใจงานแต่ละอย่าง ไม่ได้ตัดสินใจ
อย่างผลึกผลาม เพราะเรามีประสบการณ์ที่เกี่ยวเนื่องมาก
ทำให้เราเป็นผู้ใหญ่มากขึ้น เวลาตัดสินใจแต่ละอย่างจึงเป็นการ
ตัดสินใจภายใต้กรอบของเหตุผลและหลักการทำงาน ไม่ได้
ตัดสินใจด้วยอารมณ์” ดิไซเนอร์มากฝีมือบอกอย่างนั้น

ขับเคลื่อนเดินทางทำแบบร่างอย่างจริงจัง จนคลอด
คอลเลกชันแรกโดยเปิดตัวอย่างเป็นทางการที่ประเทศ
ฝรั่งเศส ซึ่งผลตอบรับดี

มากจนเจ้าตัวค้นพบว่าเดินมา
ถูกทางแล้ว แต่เมื่อทดลองทำไปได้ประมาณ 1 ปี ก็เกิดคำถาม
ว่า สินค้าของเราเป็นชิ้นใหญ่ ถ้าลูกค้าซื้อไปแล้ว 1 ชิ้นเขาไม่มี
โอกาสกลับมาซื้อของเราอีกแล้ว ยกเว้นซื้อไปเป็นของฝากหรือ
เขาซื้อบ้านใหม่ แต่ส่วนใหญ่ลูกค้า 80-90 เปอร์เซ็นต์จะซื้อ
ตัวเดียวจบ แล้วหันไปซื้ออย่างอื่นเพื่อเปลี่ยนสไตล์ ฉะนั้น
การกลับมาซื้อสินค้าของแบรนด์หนึ่ง ถ้าเป็นของแต่งบ้านที่
ค่อนข้างคงทน คุณภาพดีมาก เชื่อแน่ว่าลูกค้าจะไม่กลับมาซื้ออีก
คิดได้เช่นนั้นเขาจึงเริ่มมองหาโอกาสใหม่ๆ

เมื่อทำแบบร่างเข้าสู่ปีที่ 2 หลังจากจัดวางคอมไฟและของ
แต่งบ้านชิ้นใหญ่แล้ว ยังพอมีพื้นที่เหลือเล็กน้อย “เออ” สรรย
จึงคิดที่จะทำจิ๋วเวอรี่เล็กๆ จากกระดาษโพลีเอสเตอร์ที่เหลือ
จากการทำเฟอร์นิเจอร์ มาอบร่ำแบบผ้าสไบไทยให้มีกลิ่นหอม
เพื่อเป็นของที่ระลึกแก่ลูกค้าที่ซื้อของตกแต่งในร้าน แต่ด้วย
ดีไซน์เป็นที่ถูกอกถูกใจชาวต่างชาติ ถึงขนาดยอมควักกระเป๋าซื้อ
คอมไฟเพื่อจะได้เป็นเจ้าของจิ๋วเวอรี่สวยๆ นั่นเองจึงจุดประกาย
ให้เขาคิดจะทำเครื่องประดับจริงจังขึ้น

“คอนนั้นตั้งใจทำจิ๋วเวอรี่เพื่อเป็นของที่ระลึก แต่มีหลายคน
ขอซื้อคงเพราะสะดุดตาเอกลักษณ์ของชิ้นงาน พอปิดยอด
จิ๋วเวอรี่ขายได้ทั้งๆ ที่เราไม่ได้ใจและไม่ได้อัปเดตราคา จิ๋วเวอรี่ทุกชิ้น
ผมทำขึ้นเพื่อนำเสนอความงามสง่าของหญิงไทย เสน่ห์และมูลค่า



ของผู้หญิงไทยที่เราอาจจะหลงลืมกันไป ฉะนั้นถ้าเราสามารถที่
จะทำเครื่องประดับที่ทำให้ผู้หญิงรู้สึกภูมิใจในความเป็นตัวเอง มัน
ก็คือเป็นโจทย์ให้เรากลับไปหาจุดเริ่มต้นที่จะทำให้ผู้หญิงภูมิใจใน
ความเป็นหญิงไทย ซึ่งไม่จำเป็นต้องติดกนกที่หน้าผาก หรือใส่
ชุดหรือใส่กระบังเดิน แค่มิความเป็นตัวเรา แค่วัยในสไตล์ของ
ตัวเอง มีจริตแบบที่ควรจะเป็นไม้น้อยหรือได้กลิ่นจนเกินไป ผมว่า
ผู้หญิงไทยเป็นผู้หญิงที่ผู้ชายทั่วโลกชอบ แต่เราพยายามจะเป็น
ประเทศอื่น นั่นก็คือสิ่งที่ทำให้เรามองว่าในอนาคตถ้าคนพูดถึง
เครื่องประดับของไทยต้องพูดถึงเราเป็นอันดับต้นๆ ซึ่งเป็น
ความท้าทายที่เราตั้งใจจะทำให้ได้

งานของผมราคาสูงเริ่มตั้งแต่ 3,000 ไปจนถึงหลักแสน
สามารถตอบโจทย์คนหลาย ๆ กลุ่ม แต่ยังคงคอนเซ็ปต์ตามสง่า
แบบไทย ผมมองว่าที่เราทำงานที่นำเอาเอกลักษณ์ ภูมิปัญญา
หรือเรื่องเชิงวัฒนธรรมมาใช้ถ้าเราคิดราคาถูกเกินไป มันเหมือนกับ
เราประเคนค่าวัฒนธรรมของตัวเองต่ำ ซึ่งนั่นคือปัญหาของ
คนไทย เราขอยกย่องถ้าเราทำของแนวยุโรปมันสามารถขายได้
เพราะคนไทยคลั่งไคล้แนวยุโรป นั่นอาจจะเป็นเพราะยุโรปเขา

ปูมาว่าวัฒนธรรมของเขามีคุณค่า แต่ผมกลับ
มองว่าเราไม่จำเป็นต้องตามใคร เราเป็นตัว
ของตัวเอง แล้วขายความเป็นตัวเองให้ดีที่สุด
สิ่งหนึ่งที่ผมถูกสอนมาตั้งแต่สมัยเรียนคือถ้า
เรายังเดินตามคนอื่นเราจะไม่มีวันเป็นเบอร์
หนึ่งแน่นอน ซึ่งเบอร์หนึ่งในโลกของการ

ออกแบบคือความแตกต่าง ถ้าคุณ
แตกต่างคุณจะมีที่ยืนในสังคมของ
การออกแบบแน่นอน” นักออกแบบ
ผลงานระดับนานาชาติเผย
ณ วันนี้แบรนด์ “สราญ” ผงาด

อยู่ในวงการจิวเวลรี่อย่างเต็มตัว พร้อมการันตีว่าผลงานทุกชิ้น เขาออกแบบเอง 100 เปอร์เซ็นต์ ขณะทำงานเฟอร์นิเจอร์ก็ยังไม่ทิ้ง แต่จะทำเฉพาะงานอีเวนต์หรือ ทำกับบริษัทเท่านั้น โดยเจ้าตัว ยอมรับว่ากำลังตื่นตัวกับการ เจริญเติบโตของตัวเอง ตื่นเต้น ที่จะได้เห็นสิ่งใหม่ๆ ที่ผ่านเข้ามา ในการทำงานซึ่งจะเน้นแบบ



ซิลปิน คือมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง

แต่การจะทำเครื่องประดับออกมาวางขายในตลาดแต่ละ คอลเลกชันนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ทั้งยังต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงเกิดคำถามขึ้นหน้าหว่าเงินมาจากไหน และจากคำถามที่ตั้ง มากระทบหูกมากมาย ดีไซน์เนอร์คนดังจึงไม่ลังเลที่จะอธิบายว่า

ก่อนหน้านี้ทำงานอีเวนต์ทุกวันมาตลอด 7 ปี จนมาปีนี้ประกาศ กับทุกคนว่าจะครบงานทั้งหมด โดยใช้เงินที่เก็บมาลงทุนทำ แบรนดอย่างจริงจังและส่งไปแสดงต่างประเทศด้วยด้วย

“การลงทุนมันมีโอกาสเสี่ยง เราจึงต้องเลือกว่าควรลงทุนกับ อะไรที่จะให้ผลตอบแทนคุ้มค่า แต่บางงานเราก็ไม่ได้ในแง่ของผล ประโยชน์แต่ได้ในแง่ของคุณค่าทางจิตใจ คือบางครั้งการที่เราอยู่ ในวงการถ้าเรามองเรื่องตัวเลขอย่างเดียวมันทำให้ชีวิตเราระด้าง ถ้าเราทำงานแล้วเราสามารถให้หรือการที่จะคืนบางอย่างให้แก่ ลูกค้าให้แก่สังคมได้บ้างก็เป็นสิ่งที่น่าสนใจ อย่างตอนทำงานโชว์ ครั้งที่ผ่านมาใช้เงินไปหลายแสน แต่ผมกลับรู้สึกว่ามันอยากให้คน

มาเสพงานศิลปะ ผมอาจจะไม่ได้ขายดีในวันนั้น แต่อยากทำให้ คนรู้สึกว่าการจิวเวลรี่ดีไซน์ในเมืองไทยก็เป็นอีกหนึ่งตัวเลือกหนึ่งใน ท้องตลาด” ดีไซน์เนอร์หัวใจไทยเผยพร้อมด้วยรอยยิ้มเล็กๆ

นอกจากนี้ดีไซน์เนอร์มือทองยังเน้นย้ำอีกว่า เครื่องประดับ สไตล์ไทยมีไม่มากในตลาด ซึ่งแต่ละแบรนด์ล้วนไม่ใช่คู่แข่ง ด้วยสไตล์ที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง คนเห็นจะรู้ทันทีว่าชิ้นไหน เป็นผลงานของใครนั้นจึงไม่ใช่ปัญหา แต่ในแง่ของการทำธุรกิจ ปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนมากจะเป็นเรื่องการทำสต็อกสินค้าและการ บริหารเงินเป็นสำคัญ แต่แบรนด์ “สราญ” กลับไม่พบปัญหานี้ เพราะเจ้าตัวมีหลักคิดที่แตกต่าง

“การสต็อกสินค้าต้องจ่ายเงินสูงเพื่อให้ได้ของในปริมาณ มากๆ ซึ่งนั่นเป็นเรื่องดี แต่ถ้าถามว่าเราใช้เวลาที่ไปถึงจะขายของ นั้นหมด ผมเลยคิดว่าจะจ่ายแพงขึ้นกับการสั่งทำจำนวนน้อย ผม สั่งทำกล่องแค่ 10-20 ใบ ราคาหลักพัน จิวเวลรี่ก็ทำแค่แบบละ 10 ชิ้นมันก็แมทช์กับกล่องชิ้นนั้นพอดี ผมเลยมองว่า ยิ่งลูกค้า เรียกเรื่องความเป็นยูนิคมากขึ้น เราก็ไม่จำเป็นต้องสต็อกของทำให้ เราเก็บเงินจำนวนนี้ไว้ใช้ได้นานขึ้น โดยการสร้างของลิมิเต็ดเอดิชั่น ขึ้นมาทีละชนิดแล้วค่อยๆ ปล่อยขายออกไป อย่างถ้าผมมีเงิน 1 ล้านบาทผมลงทุนแค่ 10 เปอร์เซ็นต์ ใน 1 เดือนแล้วผมสามารถ ทำให้ 10 เปอร์เซ็นต์นี้กลับคืนมาเป็น 100 นั่นคือวิธีการลงทุน ของผม” ศรัณย์ เผยหลักคิด

ที่ผ่านมาผลงานของ “สราญ” ล้วนเป็นงานที่ผลิตจำนวน จำกัด สูงที่สุดคือ 99 ชิ้นต่อคอลเลกชันเท่านั้น จึงการันตีได้ ว่าลูกค้าแทบจะไม่มีโอกาสใส่ชนกัน อีกทั้งเขายังเน้นส่งขายใน ตลาดต่างประเทศซึ่งมีมากถึง 20 ร้าน แต่เร็วๆ นี้ลูกค้าคน ไทยระดับไฮเอนด์จะมีโอกาสได้สัมผัสผลงานของเขา เพราะ “สราญ” จะวางขายภายในร้านมัลติแบรนด์ที่สยามเซ็นเตอร์ ด้วยเจ้าตัวตั้งมั่นว่าจะไม่มีหน้าร้านของตัวเอง พร้อมกับให้ เหตุผลว่าไม่ต้องการมองเรื่องธุรกิจมากกว่าผลงานที่โดดเด่น

- วันวิสา โรจน์แสงรัตน์ : เรื่อง ●
- ธนาชัย ประมาณพานิช : ภาพ ●