



ข่าวจากหนังสือพิมพ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 โทรสาร 0-2259-6172

ข่าวจากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 11 เดือนมีนาคม พ.ศ.2562 หน้า 1 มูลค่าข่าว 1,536,480.

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



‘ศรัณยู อยู่คงดี’
กับจิวเวลรี่ระดับโลก
ชุดประกาย > 1



ชื่อของ **ศรัณยู อยู่คงดี** แม้จะไม่ได้ดังหรือเป็นที่รู้จักในหมู่นักชื้อทั่วไป แต่สำหรับสาว ๆ แฟชั่นนิสต์ทั้งหลาย อาจเคยผ่านตากันมาบ้างกับ **ต่างหู “ดอกรัก”** อันเป็นงานที่สร้างชื่อให้กับเขา ที่แม้จะไม่ได้ผลิตจำนวนมาก แต่ก็สวยสะดุดตาจนถูกก๊อปปี้ไปวางขายกันทั่ว

“เข้าไปดูใกล้ๆ ไม่คุ้นแฮะ อ้อ.. ดอกรักพลาสติก ตรงแนวเลย 5 ดอก (หัวเราะ) แต่ไม่ได้โกรธเขานะ รู้สึกว่า ดีจังที่ทำให้คนได้รู้จักดอกไม้ไทย ดีจังที่ทำให้คนกล้าใส่ดอกไม้ที่มาจากศาลพระภูมิ” เจ้าตัวเอ่ยซ้ำๆ เมื่อคุยกันถึงงานชิ้นที่เป็นดิกเนเจอร์

‘ศรัณยู อยู่คงดี’ กับ จิวเวลรี่ ระดับโลก



ชวนคุยกับดีไซเนอร์คนดัง
เจ้าของแบรนด์เครื่องประดับ
SARRAN ที่ทั้งสวยทั้งหอม
บนเส้นทางที่ไม่ได้มา
เพราะความฟลุค

• ปานใจ ปิ่นจินดา
กรุงเทพธุรกิจ

วันที่ชุดประกายได้พบเขา ศรัณยูกำลังเตรียมอุปกรณ์สำหรับเวิร์คช็อป ‘ออกแบบเครื่องประดับ’ บนเวทีกลางที่ออกแบบพิเศษในงาน Nai Lert Flower & Garden Art Fair 2019 และก่อนหน้านั้นไม่กี่วัน เจ้าตัวก็เพิ่งกลับจากนิวยอร์กหลังจากนัดหมายกับ **ไดแอน วอน**

เฟิร์สเทนเบิร์ก ผู้ก่อตั้งแบรนด์ **DVF** และเป็นหนึ่งในผู้มีอิทธิพลในแวดวงแฟชั่นโลก ซึ่งการนัดพบในครั้งนี้มี **ต่างหู “ดอกจำปี”** ชักนำไป หลังจากต่างหูจากรวมเกิดไปวางบนโต๊ะของไดแอนด้วยอย่างไรไม่ทราบ และเธอก็ถามกับ อาร์ม-พรเดช จันทวนิช ผู้นำเข้า

DVF ของไทยมาตลอดว่า รู้ไหมใครทำไปสืบมาให้

“พี่อาร์ม ใช้เวลาสองปี กว่าจะเจอผม”

ผลจากนัดหมายในครั้งนี้ ศรัณยูบอกว่า น่าจะมีเห็นความร่วมมือระหว่าง **SARRAN** และ **DVF** ให้คนไทยได้ตื่นตัวกัน แต่ระหว่างรอเดินทางไปโปรเจกต์ใหม่ของเขา เราขอพาไปทำความรู้จักดีไซเนอร์ที่บอกว่า ตัวเองเป็นศิลปิน และศิลปินที่บอกว่า ตัวเองเป็นคนธรรมดา กันได้ที่บรรทัดต่อไป..



● **จากงานออกแบบเฟอร์นิเจอร์ ย้ายมาทำเครื่องประดับได้อย่างไร**

อันนี้ ต้องย้อนกลับไปสมัยที่ไปปารีสเพื่อแสดงงานเมื่อ 4-5 ปีที่แล้ว ตอนนั้นเป็นงานชิ้นสุดท้ายของผม คือทำแพลทตินั่มที่เป็นโฮมเดคคอร์เรชั่น ซึ่งเป็นแพลทตินั่มแอทตอร์ที่ต้องทนน้ำ ทนอากาศ ทนต่อการถูกล้างได้หมดเราก็ทดลองอัดผ้าจากหลากหลายชนิดและวิธีการ จนได้ออกมาเป็นสิ่งที่เราเรียกว่า Fabric felt ที่นอกจากน้ำหนักเบา ทนทาน แล้วยังสามารถเก็บและดูดซับกลิ่นได้ดี

ถ้าเราทำผัดกะเพรา กลิ่นกะเพราก็จะเข้าไปอยู่ในนี้ แต่ถ้าเราอบกลิ่นเรียบร้อยแล้ว ก็จะสามารถกลืนกลิ่นอื่นเข้าไปแทรกได้ อย่างเดียว ห้ามเผาไฟ (ทำหน้าตาจริงจัง)

พอเสร็จจากการใช้ทำโฮมเดคคอร์เรชั่น ก็มีเศษเหลืออยู่เยอะมาก เก็บในห้องนี้สูงเท่าเพดาน เต็มสามห้อง เลยลองเอาทำเป็นจิวเวลรี่แจกลูกค้าที่ซื้อเฟอร์นิเจอร์ ปรากฏว่า จบจากงานนั้น มียอดสั่งจองจิวเวลรี่เยอะกว่า ยอดเฟอร์นิเจอร์เสียอีก ..เปลี่ยนอาชีพเลยครับ (หัวเราะ)

● **แล้วไอเดียเรื่องกลิ่นนี้เกิดขึ้นตอนไหน**

มันเกิดขึ้นพร้อมกับการคิดค้นวัสดุตัวนี้เลย แล้วพอเอามาทำเป็นจิวเวลรี่เป็นดอกไม้ มันชัดมากกว่า กลิ่นดอกไม้ไทยต้องอยู่ในจิวเวลรี่ของเรา

แต่เรื่องนี้ ต้องขอบคุณทุกอย่างที่เข้ามาในชีวิตของผม ทุกอย่างคือต้นทุน ผมอยู่กับเรื่องกลิ่นมาตั้งแต่เกิด เพราะคุณยาย คุณแม่ ทุกคนชอบความหอม แต่บ้านอื่นเขาฉีดน้ำหอม แต่คุณยายชอบเอาน้ำปรุงมาผสมแล้วแตะตามเสื้อผ้า เอามาอบใส่กระดาดแล้วทำเป็นการรดหอมเอา

ไว้ใส่ในตู้ เพราะสำหรับบ้านเรา น้ำหอมเป็นเรื่องสิ้นเปลืองก็เลยทำเอง

แล้วตอนที่ออกจากวงการภาพยนตร์ใหม่ๆ วันหนึ่งผมกำลังเล่นละครเวทีอยู่ที่เซ็นเตอร์พอยท์ เพื่อนโทรมาบอกให้ช่วยมาจัดดีเทลอยู่ที่ร้านในสยามพารากอนหน่อยเพราะทำไม่ทัน ผมก็เข้าไปช่วยปรากฏว่า ร้านนั้นเขาถูกใจ ชวนทำงานด้วย นั่นคือบริษัท ฝ่ายซอค่า ซึ่งทำเทียนหอม แล้วสิ่งที่ผมต้องเรียนวันแรก คือ การเทลดีเรื่องกลิ่น จากนั้นก็ถูกส่งไปเรียนเรื่องกลิ่น หลังจากนั้นก็ส่งผมไปเรียนทอผ้ากับชุมชน ส่งไปทำเทียน ฯ

● **เหมือนข้างบนกำหนดเส้นทางให้แล้ว?**

ถ้าผมไม่เจอเรื่องกลิ่น ก็จะไปเจออย่างอื่น เช่น อาจจะทำจิวเวลรี่ที่มาจากการทอผ้าที่ผสมกับแม่ที่เรีลอื่น ๆ เหมือนกับเวลาเรามีทางแยกหลายทาง บางคนอาจจะบอกว่า คุณต้องเลือกทางที่ดีที่สุด แต่สำหรับผม พูดยังไม่อายุเลยว่

ผมเลือกทางที่ได้เงินเร็วที่สุด แต่ต้องเป็นทางที่ดีด้วย บางครั้งเราก็จะงก เช่น ทำมันทุกอย่าง

สมัยเรียนมหาวิทยาลัย สามปีแรกเพื่อนๆ บอยคอตผมหมด เพราะไม่เคยเข้าห้องเรียน เลยรับโจทย์อาจารย์บู๊ป หนีไปทำงานข้างนอก เช่น ถ้าอาจารย์บอกให้ทำงาน เพรมาเมตรคุณเมตร ผมก็ไปหาลูกค้าผม โอเค.. ผมนั่งไล่ไข่ม้อย เตียวผมเพิ่มภาพวาดเมตรคุณเมตรให้ พอวาดเสร็จก็เอาไปส่งอาจารย์แล้วเอากลับมาขายลูกค้าต่อ มันจะเป็นแบบนี้ จนผมแทบไม่มีงานสมัยเรียนอยู่กับตัวเลย เพราะขายหมด ต้องทำงานหาเลี้ยงที่บ้านด้วยใจ

● เลยกลายเป็นต้นทุนที่ทำให้ตัวคุณ ไม่เหมือนใคร ?

ทุกคนที่เป็นนักออกแบบ ก็มักจะค้นหาความเป็นตัวตน สมัยแรกผมก็ทำทดลองไปเรื่อย พบว่า สิ่งที่มีค่าที่สุด คือการได้อยู่กับตัวเอง อยู่กับครอบครัว เลยหันกลับมามองสิ่งใกล้ตัว ตั้งแต่ชื่อแบรนด์ที่ใช้ชื่อตัวเอง แต่จะอ่านอีกแบบว่า 'สราญ' ซึ่งก็เป็นความสุขในแบบฉบับไทย

แล้วความที่โตมาในบ้านคหกรรม ตั้งแต่คุณยาย มาจนถึงคุณแม่ พอเข้าเรียนอาชีวะ ผมเขาให้เรียนศิลปะ แต่ผมอุตริไปจับเด็กคหกรรม แล้วปรากฏว่า ผมทำอาหารอร่อยกว่าเด็กคหกรรม อาจารย์เลยเรียกไปช่วยงานบ่อยๆ แล้วก็เริ่มไปประกวดโน่นนี่ ผมไปสร้างวัลปีเดียว ผมได้รางวัลจาก 20 เวที เพราะความไม่เหมือนใคร ที่ผมเองงานศิลปะไปใส่ในงานคหกรรม

● ได้ความรู้จากโรงเรียนอาชีวะมาเยอะ มากเลยไหม

ก็ไม่เชิง เพราะผมทำงานมาตั้งแต่เด็ก เนื่องจากที่บ้านเรามีปัญหาจากพิษเศรษฐกิจงานชิ้นแรกของผม ทำตอนอยู่ ม.2 เป็นงานตกแต่งโรงแรมที่แม่ริมซึ่งเป็นของเพื่อนคุณแม่ คือ ผมเป็นเด็กปากเปราะ บ่นว่า โรงแรมไม่เห็นจะสวยเลย เพื่อนคุณแม่เลยเอาเงินให้ 5 หมื่น บอกให้ไปซื้อของมาแต่งห้องกินข้าวของโรงแรม ผมก็ไปซื้อของ ใช้เวลาประมาณ 2 วัน แต่งเสร็จ ปรากฏว่า เขาชอบ ก็เลยให้แต่งอย่างอื่นต่อ จำได้ว่า ตอนนั้น ได้เงินค่าขนมมาแสนกว่าบาท



พอเข้ามหาวิทยาลัยก็มาทางสายศิลปะ ก็สอบติดที่ มศว ก็ทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย เป็นที่ปรึกษาของร้านอาหารสีลม วิลเลจ ทำโรงเรียนสอนดนตรี ออกแบบร้านอาหาร แล้วก็ทำงานคหกรรมจริงจัง ทั้งจัดดอกไม้ ตระเวนประกวด ผมเป็นแชมป์นักแกะสลักติด 1 ใน 5 ของประเทศไทยในรุ่นจูเนียร์ (ยิ้ม) แล้วก็จบด้วยธิลิส คือการทำภาพยนตร์สั้นหนึ่งเรื่อง

● จบแล้วก็เป็นนักออกแบบเลย?

ตอนแรกไปทำงานด้านเขียนบทภาพยนตร์ก่อน ทำได้ปีนึง พอโดนโกงค่าบทบู๊ป ผมก็ออกจากวงการ มาเป็นนักออกแบบให้กับฝ่ายซอค่า และยิงยาวการเป็นนักออกแบบตั้งแต่ตอนนั้น ได้เข้าโครงการทาเลนต์ไทย ของกรมส่งเสริม

การส่งออก ได้รู้จักการทำธุรกิจ แต่พอทำไปสักพัก เริ่มรู้สึกไม่อยากเป็นนักออกแบบที่ทำงานทีละหนึ่งชิ้นขึ้นเพื่อขายคนทั่วโลก

จุดเปลี่ยนที่สำคัญ คือ ตอนที่มีโอกาสได้ทุนไปอยู่ที่ญี่ปุ่นประมาณ 4 เดือน ตอนนั้นล้มวิธีการคิดที่มีทุกอย่างจากที่เคยคิดว่า ต้องเปิดบริษัท ต้องทำธุรกิจ ต้องมีคนก็ลบคน แต่ที่นั่น เราได้เห็นบริษัทขนาดใหญ่ มีรายได้หลายสิบล้าน เขามีคนอยู่ 7 คน เจ้าของบริษัทยังมีความสุขกับการนั่งพับกลอง และเอาปากกาแท่งเล็กๆ ใส่เข้าไปข้างใน ทำให้เรารู้ว่า ความสำเร็จของงานออกแบบ หรือการทำศิลปะ มันไม่ได้อยู่ที่ปริมาณ หรือขนาด แต่มันอยู่ที่ความเอาใจใส่

● ญี่ปุ่นสอนอะไรอีกบ้าง

ความเป็นญี่ปุ่นอีกหนึ่งสิ่งที่หยิบมาใช้ คือ ความถ่อมตัว ซึ่งผมใช้เวลา 4 ปีในการสร้างแบรนด์จิเวลรี่ SARRAN ขึ้นมา แล้วมันก็ไปเร็วมาก จนบางที่ตั้งรับไม่ทัน ผมได้รางวัลเยอะมาก และทุกเวทีคือ ได้รางวัลที่หนึ่ง เพราะฉะนั้น ถ้าเรายังอยู่กับอีโก้ใดๆ ของตัวเองจากการได้รับการยินยอม เราก็จะไม่สามารถไปไหนได้ไกล ไม่สามารถสร้างงานชิ้นใหม่ที่ดีกว่าเดิมได้ สิ่งที่ผมบอกตัวเองเสมอ คือ เมื่อมันดังได้ เต็มมันก็จบได้

ตอนที่ได้รับรางวัลจากโว้ก (VOGUE Who's on Next, The Vogue Fashion Fund 2016) ซึ่งเป็นรางวัลที่น่าจะสูงที่สุดในประเทศแล้ว หลังจากได้รางวัล ผมบวชเลย ทั้งๆ ที่ผมสามารถฉวยโอกาสนั้นออกอีเว้นท์ ไทยได้เงินได้มากมาย แต่สิ่งที่ผมทำคือหนีไปบวชหนึ่งเดือน พอสึกออกมาก็ล้างไฟกลับมาสร้างงาน และมีความสุขในแบบที่ตัวเองชอบ คือ นั่งทำงานอยู่กับโต๊ะ คิดอะไรรออยู่ตัวคนเดียว ทำได้สักพัก ก็มาเปิดออฟฟิศที่ซอยสมคิด และเริ่มมีทีมงาน แต่เราก็เป็นทีมเล็กๆ มีกันแค่ 3 คน

● ช่วงที่เป๋ไปกับอีโก้ เป็นอย่างไรบ้าง

โชคดีมาก ที่ช่วงที่ผมหลงไปกับซูเปอร์อีโก้ เป็นช่วงที่ผมอยู่ในวงการ Home Decoration ซึ่งได้รางวัลเยอะมาก แต่สุดท้ายเริ่มรู้สึกว่ามันปลอม เราเกิดคำถามว่า ในเมื่อมันสวยขนาดนี้ ทำไมถึงเข้าไปอยู่ในชีวิตคนไม่ได้ ก็ได้คำตอบว่า ของสวยไม่ใช่สาระสำคัญ แต่สาระสำคัญคือการที่เรามองเห็นความต้องการใช้งานของผู้บริโภคมากกว่า เพราะฉะนั้น ไม่ว่าของจะดีที่สุด หรือได้รางวัลมาจากที่ไหนก็ตาม แต่ถ้ามันไม่มีประโยชน์ นั่นคือ คุณยังมีอีโก้อยู่ เพราะเมื่อคุณยังมีอีโก้ คุณจะไม่สนใจประโยชน์

พอมาทำจิเวลรี่ ในบางครั้ง วิธีคิดแบบคอนเทมโพรารี จะมีการรอบคิด เช่น ต้องใส่กับเสื้อคอเต่าสีดำเท่านั้น แต่เรา

ไม่อยากอยู่ในโลกแบบนั้น ซึ่งโชคดีมาก เพราะตอนที่มาทำจิเวลรี่ เราหลุดออกจากซูเปอร์อีโก้แบบนั้นแล้ว

● แต่ก็ยังชอบลารางวัลอยู่ ?

ผมเป็นหนึ่งในมนุษย์ลารางวัลในยุคนี้ ไปไหนก็มีแต่คนบอกว่า แกเป็นเด็กลารางวัล แล้วผมก็จะบอกว่า I don't care! เพราะจริงๆ แล้วเงินรางวัลที่ได้มามันเยอะกว่ารายได้หลักจากการทำงานอีกนะ แล้วผมก็เอาเงินส่วนหนึ่งให้คุณแม่ ผมมองว่า มันก็เป็นวิธีการกตัญญูในรูปแบบหนึ่งของผม แต่วิธีการนี้มันไม่จริง เพราะเราได้แค่การประกวดไปเรื่อยๆ แล้วโลหรือโพรพี ก็ไม่ได้มีประโยชน์ต่อธุรกิจของเรา เป็นได้อย่างมากก็เอาไว้ให้คุณแม่เอาไปอวดเพื่อนๆ (หัวเราะ) แต่มันไม่เป็นประโยชน์ในเชิงพาณิชย์

● ดูเหมือนว่า คุณเป็นศิลปินที่ไม่เห็นถ้าต้องคุยเรื่องเงิน

หืม.. ไม่เลยครับ (หัวเราะ) เราต้องหาเงินนะ แต่การหาเงินของเราต้องทำด้วยความสุข เพราะการทำงานจิเวลรี่มันพิเศษอย่างหนึ่งคือ เมื่อใดก็ตามที่เราต้องทำเครื่องประดับ เราต้องแฮปปี้กับมัน คนอาจจะคิดว่า ทำจิเวลรี่แล้วช่วยให้เราผ่อนคลาย แต่เราไม่สามารถเอาเอเนอร์จี้ความเครียดของเราไปลงกับเครื่องประดับได้

ผมเชื่อเรื่องพลังงาน ไม่ได้พูดเรื่องผีนะ (ยิ้ม) แต่ผมเป็นคนสะสมของเก่า เพราะเขาเป็นแรงบันดาลใจในการทำงาน แล้วผมก็เชื่อว่า ของบางอย่าง สมมติว่าเป็นแก้วหนึ่งตัว ถ้ามันอยู่ในบ้านที่มีความสุข มันก็จะเป็นแก้วที่มี positive energy อยู่ภายใน แต่ถ้ามันอยู่ในบ้านที่มีแต่ทะเลาะตบตี ถ้าเราได้แก้วขึ้นมา เราต้องล้างพลังงานเก่าๆ นั้นออกก่อน

ฉะนั้น ถ้าเราจะขายของสักชิ้นหนึ่ง ให้ลูกค้า เราต้องมอบของที่เต็มไปด้วยความสุข

● ถ้าอย่างนั้น คริณญา อยู่คงดี

ในวันนี้คือใคร

ผมพูดเสมอและไม่เคยเปลี่ยนว่า คริณญา อยู่คงดี คือคนปกติที่ทำของที่มีความสุข ผมพูดว่าตัวเองเป็นอาร์ติสต์ เพราะผมไม่ใช่ช่างออกแบบ แต่ผมก็ไม่ได้บอกตัวเองตลอดเวลาว่า เราเป็นอาร์ติสต์ ผมคิดว่า ถ้าผมพยายามย่ำๆ เป็นอาร์ติสต์บ่อยๆ เราก็จะมีอีโก้ของความเป็นอาร์ติสต์เกิดขึ้น แต่อีโก้ของคนธรรมดา คือ เขามักจะบอกตัวเองว่า ฉันเป็นคนธรรมดา และฉันก็ต้องพยายามทำอะไรที่ไม่ธรรมดาขึ้นมาสักอย่างหนึ่ง

ความไม่ธรรมดาของผมก็คือการทำงาน เพราะฉะนั้น ผมก็แค่คนธรรมดาที่มีความสุขในการทำงาน และสร้างสิ่งสวยๆ ขึ้นมา แล้วจะมีความสุขยิ่งกว่าถ้ามีคนมาแฮปปี้ด้วยกันกับผม