

# เลิกพริกขี้หนู...วิ่งสู้พัด

รายงานสรุปการเสวนาผ่าวิกฤติ (เศรษฐกิจทางวิชาชีพ) ครั้งที่ 3 จัดโดย สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์รัชต์ ชมภูนิช



เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2552 ที่ผ่านมา ณ ศูนย์อาษา หรือ ASA Center ของสมาคมสถาปนิกสยามฯ มีกิจกรรมเสวนาดีๆ จากโครงการผ่าวิกฤติ (เศรษฐกิจทางวิชาชีพ) ครั้งที่ 3 ของสมาคมฯ ด้วยหัวข้อ “เลิกพริกขี้หนู...วิ่งสู้พัด” เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์ “ทางรอด” ของ 3 วิทยากร เลิกพริกขี้หนู อันได้แก่ คุณกรรณิการ์ รัตนปรีดากุล คุณชาติรี อดาลิตสกุล และคุณอนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล เมื่อครั้งทั้งสามท่านต้องโดดเดี่ยวฝ่าวิกฤติ “ต้มยำกุ้ง” 2540 ในคราวที่สถาปนิกไทยตกงานกันมากที่สุด ในประวัติศาสตร์ และบทวิเคราะห์เพื่อเป็นตัวอย่างของ “จุดด้อย” และ “จุดตาย” ให้สมาชิกและผู้สนใจร่วม 80 คนได้รับฟังกัน โดยมีคุณยอดเยี่ยม เพชรธานนท์ อดีตนายกสมาคมสถาปนิกสยามฯ และคอลัมนิสต์ประจำของวารสาร ACT เป็นผู้ดำเนินการเสวนา ทางกองบรรณาธิการเห็นว่าเนื้อหาการเสวนาในครั้งนี้มีแง่คิดและประสบการณ์ของวิทยากรหลายต่อหลายเรื่องที่น่าสนใจสมควรนำมาเผยแพร่และขยายความคิดต่อกันไปให้ใช้เป็นข้อมูลทางรอดให้กับยุวสถาปนิกและสถาปนิกน้องใหม่ที่กำลังฝ่าวิกฤติอยู่ในปัจจุบัน และเพื่อร่วมกันแสวงหาทางรอดร่วมกันในหมู่นักวิชาชีพสถาปัตยกรรมบ้านเราต่อไป

■ การเสวนาเริ่มต้นจาก “พี่เล็ก” หรือ คุณกรรณิการ์ รัตนปรีดากุล จาก SPACETIME Architects ที่เกริ่นนำความเป็นตัวตนของตนเองผ่านจุดเริ่มต้นในการก่อตั้งบริษัท SPACETIME หรือในชื่อไทยเก๋ๆ “กา-ละ-เท-สะ” ว่ามีแรงบันดาลใจในการก่อตั้งบริษัทผ่านแนวคิด 5 ประการ ได้แก่

1. พยายามใช้หลักการของ non-profit organization ในประเด็นที่ว่า เราจะไม่นำเอา profit มาเป็นแรงจูงใจในการทำงาน หากแต่เป็นเพียงเครื่องมือในการดำรงชีวิตอยู่ แต่ให้แรงจูงใจมาจากการทำงานที่มีคุณค่า

2. พยายามทำงานสถาปัตยกรรมที่มีคุณค่าต่อการพัฒนาของศาสตร์แห่งสถาปัตยกรรม
3. พยายามทำงานเพื่อสาธารณประโยชน์เมื่อมีโอกาส ควบคู่ไปกับการบริการวิชาชีพปกติ
4. พยายามสร้างทัศนคติของการเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ให้กับบุคลากรทุกคน เพราะคนเราทุกคนได้เรียนรู้จากคนรุ่นก่อนและเราก็มีหน้าที่ที่ช่วยสอนคนรุ่นถัดไป
5. พยายามทำให้ผู้ร่วมงานมีชีวิตการทำงานที่มีความสุข เพราะคนที่มีความสุขจะบริโภคน้อยลง และสามารถให้สังคมได้มากขึ้น

โดยตนเองพยายามถ่ายทอดแนวคิดเหล่านี้ลงสู่บุคลากรในองค์กรทุกระดับ ซึ่งคุณกรรณิการ์กล่าวว่า ถึงแม้จะยังไม่สามารถพูดได้ว่าประสบความสำเร็จแล้วในทุกส่วนที่อยากทำ แต่ก็ยังคงมีความตั้งใจจริงที่จะพยายามทำต่อไปเรื่อยๆ หลังจากนั้นคุณกรรณิการ์ได้แนะนำการทำงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่จุดแรกคือ ประตูทางเข้า ซึ่งทุกคนที่เดินเข้ามาในบริษัท ทั้งพนักงานและลูกค้าจะต้องสะดุดกับประโยคสำคัญที่ว่า “กรุณาถอดรองเท้าไว้ข้างนอก (แต่ใส่รองเท้าเข้ามาได้)” หรือ “Please take off your EGO (but shoes are welcome)” ซึ่งมีนัยยะแฝงอยู่อย่างลึกซึ้ง เพื่อเป็นเครื่องเตือนใจตนเองพนักงานในบริษัทและลูกค้า ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องต่างๆ

ต่อมาคุณกรรณิการ์ได้ให้ความหมายของงานสถาปัตยกรรมซึ่งใช้ทัศนคติในการทำงานไว้ว่า “สถาปัตยกรรม(ที่ดี) คือสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการดำรงชีวิตอย่างมีคุณค่า ที่ SPACETIME เราพยายามที่จะสรรสร้างงานสถาปัตยกรรมที่มีความเหมาะสมทั้งในเชิง กาละ (time) และ เทคะ

(space) เพราะเราเชื่อว่าสิ่งแวดล้อมที่ดีและเหมาะสม มีศักยภาพในการช่วยปรับพฤติกรรมมนุษย์ เพิ่มคุณภาพชีวิต สร้างแรงบันดาลใจให้แก่ผู้ใช้ ส่งเสริมปฏิสัมพันธ์ในหมู่คณะและเอื้ออำนวยให้เกิดการคิดและทำในสิ่งที่มีคุณค่าต่อตนเอง ต่อผู้อื่น และต่อสรรพสิ่งโดยรวม” จากความหมายนี้ SPACETIME จึงมุ่งมั่นสร้างงานสถาปัตยกรรมที่มีคุณภาพผนวกเข้ากับกระบวนการเรียนรู้และพัฒนาผลงานอย่างไม่หยุดนิ่ง โดยปัจจุบันได้ให้ความสำคัญอย่างชัดเจนกับการออกแบบสถาปัตยกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยการมีนักวิจัยเฉพาะทางเพื่อศึกษาข้อมูลดังกล่าว นอกจากนี้ประเด็นสำคัญอีกประการในการทำงานของบริษัทคือ ต้องทำงานสถาปัตยกรรมเพื่อแก้ปัญหาประโยชน์แก่สาธารณะโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายควบคู่ไปกับการบริการวิชาชีพปกติ

ในเรื่องของการรับสมัครผู้ร่วมงาน คุณกรรณิการ์กล่าวว่า บริษัทที่มีพนักงานจำนวนไม่มากนัก แต่มีการกลั่นกรองมากพอสมควรภายใต้เงื่อนไขและคุณสมบัติ อาทิ สนใจการออกแบบที่นำทรัพยากรและภูมิปัญญาไทยมาพัฒนา สนใจการออกแบบที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ฯลฯ แต่คุณสมบัติประการที่สำคัญคือ “ต้องการรับคนไม่ได้ มีใญ่ติธรรม และคิดถึงส่วนรวม เข้าทำงาน” และข้อมูลนี้ปรากฏอยู่บนประกาศรับสมัครพนักงานที่เผยแพร่อยู่ในเว็บไซต์ของสมาคมสถาปนิกสยามฯ ในหน้าประกาศรับสมัครงาน และถึงแม้ว่าข้อนี้จะตรวจสอบได้ยากจากการสัมภาษณ์พูดคุยก่อนรับเข้าทำงาน แต่เธอก็ยอมรับว่า โชคดีที่ได้เจอๆ ที่มีคุณสมบัตินี้เข้ามาทำงานด้วยเสมอ

นอกเหนือจากความพยายามในการถ่ายทอดแนวคิด ที่คนคิดที่ดีในการทำงานสถาปัตยกรรม และการคัดกรองผู้ร่วมงาน ในส่วนของกิจกรรมองค์กรของ SPACETIME เป็นสิ่งที่มีความน่าสนใจไม่แพ้ผลงานการออกแบบ คุณกรรณิการ์เล่าให้ฟังอย่างสนุกสนานถึงกิจกรรมต่างๆ ในสำนักงานว่า ต้องการสร้างให้เกิดวัฒนธรรมการเรียนรู้ตลอดเวลาในระหว่างการทำงาน โดยนอกเหนือจากที่บริษัทสนับสนุนให้บุคลากรเข้าร่วมอบรมสัมมนาตามปฏิทินกิจกรรม ทั้งของสมาคมสถาปนิกสยามฯ และองค์กรอื่นๆ อย่างสม่ำเสมอแล้ว บริษัทฯ ยังจัดให้มีกิจกรรมในลักษณะ KM หรือ Knowledge Management ภายในองค์กรหลายลักษณะในรายสัปดาห์และรายเดือน เช่น In-house Training เรื่องสำคัญๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงาน การสัมมนาเกี่ยวกับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Eco-Friendly และ Project Problems Seminar เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานใน Projects ต่างๆ ร่วมกัน แม้แต่ในส่วนของนักศึกษาฝึกงานก็มีการใส่ใจลงไปในเรื่องละเอียดของการปฏิบัติงาน ตั้งแต่การมอบหมายสถาปนิกที่เลี้ยงอย่างชัดเจน การกำหนดตารางกิจกรรมอบรมสัมมนาคงคู่ไปกับตารางการทำงาน และยังมีการจัดทำบันทึกประจำสัปดาห์ของนักศึกษาฝึกงานอีกด้วย เพื่อบันทึกเนื้อหางานที่นักศึกษาได้กระทำ พร้อมกับบันทึกข้อสังเกตและการเรียนรู้ที่ตนเองได้รับเพื่อเป็นข้อมูลของบริษัทและจัดส่งให้สถาบันการศึกษาต้นสังกัดอีกด้วย เมื่อสิ้นสุดการฝึกงาน นอกจากนี้ในเรื่องการบริหารจัดการ

คุณกรรณิการ์เล่าว่า ที่บริษัทได้ทดลองให้พนักงานสามารถเสนอเงินเดือนที่ตนเองสมควรได้รับมาให้พิจารณาได้พร้อมอธิบายเหตุผลประกอบ และได้มอบหมายให้พนักงานทำบันทึกประจำปี “กลั่นกรองปีนี้ เพื่อตั้งเข็มปีหน้า” เพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสทบทวนและประเมินตนเองในรอบปีที่ผ่านมา เพื่อเป็นข้อมูลการปรับปรุงตนเองและองค์กรในปีถัดไป ซึ่งตนเองจะนำข้อมูล Feedback เหล่านี้มาใช้ประกอบการวางแผนดำเนินงานและบริหารจัดการองค์กรต่อไป

สำหรับแนวทางการพัฒนาการออกแบบของบริษัทในอนาคต SPACETIME และตนเองเห็นว่า จะมุ่งเน้นไปที่การออกแบบเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อมและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก และบริษัทก็ให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยเรื่องนี้มาเป็นเวลาพอสมควร นอกจากนี้ยังเห็นว่า วัฒนธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ เป็นวัสดุที่มีศักยภาพสูงน่าจะนำมาใช้ประกอบการออกแบบ และใช้เป็นโครงสร้างใหม่ๆ ในงานสถาปัตยกรรมได้ต่อไปในอนาคตอันใกล้

การพูดคุยในช่วงท้ายของรอบแรกเป็นประเด็นการรับงานและการหางาน คุณกรรณิการ์เล่าให้ฟังพร้อมๆ กับการนำเสนอผลงานการออกแบบของเธอให้เราฟังว่า ที่บริษัทยังมิได้กำหนดนโยบายออกไปหางานจากภายนอกมากนัก เพราะที่ผ่านมานั้นที่รับจะเป็นการบอกต่อจากลูกค้า ผู้ร่วมทีมงานหรือการพบข้อมูลในวารสารหรือแมกกาซีนเกี่ยวกับบ้านที่มีผลงานของบริษัทและการประกวด แต่อย่างไรก็ตาม คุณกรรณิการ์กล่าวถึงท้ายก่อนจบการเสวนาในช่วงแรกของ



เธอว่า บริษัทฯ พยายามที่จะทำงานไม่หลายชิ้นเกินไปในแต่ละปี เพราะเราอยากมีเวลามากพอให้กับงานทุกชิ้นที่เราทำ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดที่ได้ตั้งใจไว้ แต่เราก็อยู่ได้เพราะเราคิดค่าแบบที่ไม่ถือว่าถูกเมื่อเทียบกับมาตรฐานของสมาคม แต่เราก็มีความเชื่อมั่นจาก feedback ที่ได้รับมาในอดีตว่าลูกค้าของเรา รู้สึกว่าเขาได้รับสิ่งที่คุ้มค่า เพราะเรามีความตั้งใจสูง

ในการทำงานและพยายามพัฒนาผลงานอย่างแท้จริงเสมอ คำว่าถูกหรือแพงเป็นคำที่วัดยากเพราะลำพังตัวเลขเฉยๆ ไม่สามารถวัดได้ หากแต่ขึ้นอยู่กับว่า เราให้ในสิ่งที่คุ้มค่ากับค่าตอบแทนที่ได้รับหรือเปล่านั้น

ลำดับต่อมาเป็นการถ่ายทอดประสบการณ์แบบสถาปนิกโดดเดี่ยว (ผู้นำรัก) หรือ Home (Office) Alone ของ “พีโหนด” หรือคุณชาติรี อดาลิตตกุล จากต้นคิดปีสถาปัตยกรรม ซึ่งบอกเล่าจุดเริ่มต้นชีวิตหลังจบการศึกษาสถาปัตยกรรมด้วยความหดหู่ว่า “ตอนผมเรียนจบ ผมไม่เคยมีความคิดจะเป็นสถาปนิกเลย” คุณชาติรีกล่าวต่อมาว่า ตนเองเมื่อจบการศึกษาจากจุฬาฯ ได้ผันตัวเองไปเป็นบัณฑิตอาสาในชนบทที่จังหวัดหนองคาย เป็นเวลาแรมปี เนื่องจากมีความรู้สึกว่าคุณชาติรีมีประสบการณ์อันเลวร้ายในการทวิทยานิพนธ์จนไม่อยากทำงานออกแบบอีกต่อไป แต่ระหว่างนั้นตนเองก็ได้สั่งสมประสบการณ์และความคิดผ่านการอ่านหนังสือและวรรณกรรมทุกรูปแบบ รวมทั้งนวนิยายกำลังภายใน พร้อมๆ กับการเพาะบ่มทางจิตวิญญาณผ่านการทำงานสาธารณประโยชน์ ซึ่งภายหลังได้กลายมาเป็นทรัพยากรที่ดีในการทำงานของตนเอง ทำให้มีจิตวิญญาณแห่งอิสระชน ดิตดิน กินง่ายอยู่ง่าย และทำให้มิติการทำงานของคุณชาติรีมีความละเมียดละไมและลุ่มลึกมากขึ้นโดยไม่รู้ตัว “ผมคิดว่าช่วงเวลาที่ใช้ชีวิตเป็นบัณฑิตอาสา เป็นช่วงเวลาที่ผมคิดว่าเราได้คิดถึงคนอื่น ได้ใช้ชีวิตเพื่อคนอื่น ทำให้ชีวิตมีความหมายและสะอาดมาก”

แต่อย่างไรก็ตามคุณชาติรีก็หลีกเลี่ยงการสถาปัตยกรรมไปไม่พ้น เมื่อได้รับการแนะนำจากคุณยงสฤกษ์ จารุบุรณะ ปฐมปรมาจารย์ Perspective ของเมืองไทยให้ไปรับงานเขียนภาพ Perspective แทนตัวท่านที่ประเทศสิงคโปร์ และคุณชาติรีก็ได้ใช้เวลาทำงานช่วงต่อมาไปกับการรับจ้างเขียนภาพ Perspective โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานประกวดแบบอย่างมากมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น บรูไน สิงคโปร์ และฮ่องกง จนฝีมือและฝีมือได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในลำดับต้นๆ ของประเทศไทย แต่ในที่สุดมาถึงทางตันเมื่อค้นพบว่า ตนเองยังไม่สามารถเขียน Tive ไปพร้อมๆ กับการมิวปาก ฟังเพลงอย่างสบายอารมณ์ได้เหมือนคุณอาวู อังคาวู ปรมาจารย์ Perspective ในยุคสีโปสเตอร์เฟื่องฟู อย่างไรก็ตามคุณชาติรียอมรับว่า ประสบการณ์ 7 ปีเศษระหว่างการเขียนภาพ Tive ก็เป็นทรัพยากรที่ดีในการทำงานออกแบบของตนเอง ในเวลาต่อมา เพราะงานเขียนภาพ Perspective ที่ตนเองได้รับมอบหมายให้เขียนส่วนใหญ่เป็นงานประกวดแบบ และเป็นงานเร่งที่มีเวลาทำงานจำกัด แบบของหลายๆ บริษัทที่ว่าจ้างจึงยังขาดรายละเอียดอยู่เป็นจำนวนมาก ตนเองจึงต้องรับเหมาเป็นผู้ออกแบบ Facade ให้กับหลายๆ งานเสียด้วยซ้ำ จนบางงานผู้ว่าจ้างก็ให้ตนเองเป็นคนออกแบบอาคารเองทั้งหมดพร้อมๆ กับการเขียนภาพ Tive แต่ด้วยงานนี้เช่นกันที่ทำให้คุณชาติรีได้มีโอกาสพูดคุยอย่างใกล้ชิดกับสถาปนิกมือดีในบริษัทใหญ่ๆ ของเมืองไทยและต่างประเทศหลายๆ บริษัท ตั้งแต่การวาง Conceptual Design ไปจนถึงการ Develop

แบบเพื่อให้ตนเองสามารถเขียน Perspective ได้อย่างถูกต้อง สิ่งนี้เองทำให้ตนเองเก็บเกี่ยวความรู้ ความเข้าใจในการออกแบบสถาปัตยกรรมที่ดีมาอย่างมากมาย และเมื่อผนวกเข้ากับความเข้าใจในมิติการเล่าเรื่องอธิบายความหมายนามธรรมมากกว่าสถาปนิกทั่วไปที่เน้นการปฏิบัติและทฤษฎีการออกแบบ ทำให้วิธีการ Approach งานของคุณชาติรีมีความโดดเด่นและแตกต่างอย่างเห็นได้ชัด

จุดเริ่มต้นของการหวนกลับมาสู่วงการออกแบบสถาปัตยกรรมของคุณชาติรี เริ่มต้นจากถูกชักชวนจากเพื่อนสนิทให้เข้ามาร่วมทำงานประกวดแบบในบริษัทแห่งหนึ่ง เมื่อออกจากบริษัทแห่งนั้นคุณชาติรีจึงได้ชักชวนพรรคพวกซึ่งเป็นคนใกล้ชิด 6-7 คนตั้งแต่สมัยเป็นชาวค่ายระหว่างศึกษามาร่วมกันก่อตั้งบริษัทต้นคิดปีสถาปัตยกรรมขึ้นด้วยสังเกตว่า “สิ่งที่น่าแปลกคือ Senior ของต้นคิดปีเหล่านี้ ไม่มีใครที่มีประสบการณ์หลักด้าน Design เลย”

ในช่วงเศรษฐกิจเฟื่องฟูก่อนมาถึงวิกฤติในปี 2540 คุณชาติรีกล่าวว่า สำนักงานต้นคิดปีสถาปัตย์ถือได้ว่าเป็นสำนักงานที่มีขนาดองค์กรไม่เล็กนัก มีงานออกแบบมากมายหลายโครงการ และได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าและสังคมมากพอสมควร “จุดสร้างชื่อเสียงของต้นคิดปีสถาปัตย์คือ เราชอบ Exhibit งานของเราด้วยโมเดลไม่ขนาดใหญ่ยักษ์ ในงานสถาปนิกและที่อื่นๆ และข้อดีของการแสดงผลงานการออกแบบของเราคือ เรามักแสดงงานที่เรากำลังทำอยู่และเป็นปัจจุบัน มีความทันสมัยมากกว่าการแสดงผลงานที่สร้างเสร็จแล้ว และมักมีการแสดงแนวความคิดและกระบวนการออกแบบของเราอยู่ด้วย” คุณชาติรีกล่าวจุดเริ่มต้นของต้นคิดปีสถาปัตย์

แต่ภายหลังเศรษฐกิจฟองสบู่ คุณชาติรีและทีมงานรู้สึกถึงจุดอิมพัลส์ในการทำงาน อีกทั้งตัวเองและทีมงานยังมีความต้องการและโยหวาวิธีการทำงานแบบอิสระมากกว่าจะกลายเป็นผู้บริหารและขยายองค์กรให้มีขนาดใหญ่มากขึ้น จึงมาถึงจุดที่ต้องแยกตัวออกจากบริษัทต้นคิดปีสถาปัตย์ที่ก่อตั้งมา และกลับมาทำงานแบบสถาปนิก (ลุย) เดี่ยวตัวคนเดียวด้วยการก่อตั้งต้นคิดปีสตูดิโอซึ่งเป็นโมเดลใหม่ของการจัดการสำนักงานสถาปนิกที่หน้าจะเป็นตัวอย่างทางรอดให้กับสถาปนิกตัวเล็ก ๆ ได้

“ผมขออย่าว่า ขนาดของสำนักงานไม่ได้เป็นข้อเสียเปรียบสำหรับ Office เล็กๆ ในการทำงานครับ และผมขอขอบคุณด้วยความมั่นใจว่าน้องๆ พี่ๆ ที่นั่งฟังกันอยู่ในห้องนี้ ไม่มีใครมีออฟฟิศเล็กเท่าผมอีกแล้ว เพราะผมทำงานคนเดียวครับ” เป็นคำประกาศด้วยความเชื่อมั่นของคุณชาติรี เมื่อเริ่มต้นเล่าถึงแนวทางแห่งสถาปนิก (ลุย) เดี่ยวของตนเอง ต่อจากนั้นคุณชาติรีได้กล่าวถึงประสบการณ์การทำงานด้วยตัวเอง แต่สามารถได้งานประกวดแบบใหญ่ระดับภูมิภาคไปเจอออกอย่างโรงพยาบาลศิริราชได้ว่า ต้องเริ่มต้นจากชื่อ Printer มา Print งานเอง เขียนแบบเอง ทำงานเองแทบทุกอย่างเพื่อนำเสนอสิ่ง



ที่ตนเองคิดไว้ให้ออกมาอย่างตรงใจและดีที่สุด

คุณชาตรีพยายามเน้นให้เห็นว่า การทำงานด้วยลำพังคนเดียว เพื่อให้ได้ผลงานสถาปัตยกรรมที่ดีจนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ ไม่ใช่เรื่องเพื่อฝันและเป็นไปไม่ได้ และไม่ได้เป็นเพราะพรสวรรค์หรือความเก่งที่ติดตัวมาแต่อย่างใด “ผมคิดว่าการเป็นคนตัวเล็ก กลับเป็นโอกาสในการสร้างงานสถาปัตยกรรมที่ดีได้เหมือนผม เพราะถ้าเราทำงานเล็กๆ ที่ดูแลได้ค่าแบบไม่คุ้มค่า แต่ถ้าเรากินอยู่แบบชาวนา ทำงานคนเดียว ไม่มี Overhead นอกจากค่าตัวของตัวเอง ค่าแบบที่ดูน้อยนิดนั้น โดยแท้จริงก็ทำให้เราใช้ชีวิตอยู่ได้ พร้อมๆ กับโอกาสและเวลา ในการสร้างผลงานที่ดีให้ลูกค้าได้”

คุณชาตรีอธิบายย้ำต่อมาในแนวคิดดังกล่าวว่า ตนเองต้องการให้กำลังใจและต้องการให้สถาปนิกตัวเล็ก หรือองค์กรเล็กๆ จงเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง (ถ้ามีความรักและความตั้งใจทำงานในวิชาชีพ) ว่าถ้าแน่ใจว่าตนเองทำงานออกแบบด้วยความตั้งใจให้แต่ละงานเป็นงานสุดยอดของตนเอง เชื่อได้เลยว่าต้องมีคนเห็นผลงานและความตั้งใจนั้น และจะมีผลต่อเนื่องไปยั้งวงกว้างและการว่าจ้างงานต่อไปอย่างแน่นอน “ไม่เกิน 3 งานต้องเห็นผลแน่นอนครับ” คุณชาตรีย้ำให้กำลังใจอีกครั้ง

คุณชาตรีกล่าวต่อไปถึงอุปสรรคสำคัญที่ทำให้คนตัวเล็กไม่สามารถสร้างงานที่ดีได้ว่า อาจเป็นเพราะไปยึดติดกับเรื่องฟอร์ม เรื่องหน้าตามากเกินไปหรือไม่ เพราะโดยทั่วไปสถาปนิกเมื่อเริ่มต้นทำงานออกแบบก็จะคิดไปถึงการออกแบบบริษัทให้สวยงามน่าเชื่อถือ ต้องมีเฟอร์นิเจอร์สวยๆ แพงๆ หรูหรา ต้องจ้างพนักงานเขียนแบบหรือมีเลขานุการ ฯลฯ ซึ่งในความเป็นจริงแล้วต้นทุนเหล่านี้จะทำให้เราไม่สามารถทำงานออกแบบได้ด้วยค่าแบบอันน้อยนิดของประเทศไทยที่เราได้รับกัน คุณชาตรีได้กล่าวเสริมต่อมาว่า ถึงแม้ว่าเขาจะทำงานลำพังคนเดียว แต่เมื่อมีงานต้นคิดก็ก็สามารถขยายขนาดองค์กรได้ตามลักษณะและขนาดของงานด้วยทีมงานสนับสนุนด้านต่างๆ และลดขนาดองค์กรลงเหลือตัวเขาคนเดียว เมื่อไม่มีงาน

หรือหมดงานที่ต้องทำแล้ว “เราต้องเอาชนะด้วยผลงาน ไม่ใช่เอาชนะด้วยขนาดหรือภาพลักษณ์ขององค์กร” และ “เวลาผมเขียนจดหมายหาลูกค้า ผมไม่ได้พิมพ์ แต่ใช้ลายมือเขียนเอาเลย และผมว่าลูกค้าก็กลับ Appreciated มากกว่านะ” เป็นสองประโยคที่ถ่ายทอดเกี่ยวกับการทำงานแบบลุยเดี่ยวของเขา

ในท้ายของการพูดคุย มีการสอบถามถึงจุดเด่นในการทำงาน ออกแบบของตนเอง คุณชาตรีกล่าวสรุปว่า ต้องเริ่มต้นจากการมี Passion ในการทำงานให้ดีที่สุด มีความเชื่ออย่างแรงกล้าว่า **สถาปัตยกรรมที่ดีสามารถเปลี่ยนแปลงโลกได้** ผงกกับความเข้าใจโลก เข้าใจคน และเข้าใจชีวิตเพื่อนำไปสู่หัวใจของงานสถาปัตยกรรมที่ดีเลิศได้อย่างแน่นอน เพราะสถาปนิกเราจะสร้างสรรค์งานสถาปัตยกรรมให้กับคน ถ้าเรามีความเข้าใจคนหรือลูกค้า เราก็ย่อมสร้างสรรค์สถาปัตยกรรมที่เป็นไปตามความต้องการของเขาได้ และคุณชาตรีได้แพร่แนวความคิดเหล่านี้ไปยังผู้เกี่ยวข้องทุกคน ตนเองจึงเกาะติดการทำงานในทุกมิติตั้งแต่การทำแบบและการก่อสร้าง และที่สำคัญคุณชาตรีมักจะฝังตัวอยู่กับงานออกแบบของตนเองในระหว่างการก่อสร้างเพื่อควบคุมให้ผลงานในรายละเอียดทุกส่วนออกมาตรงตามจินตนาการที่ตนเองคิดไว้

“ผมอยู่ใฝ่งานที่มหิดลจนนักศึกษาคิดว่าผมเป็นรองผู้อำนวยการสถาบัน” เป็นความจริงที่อาจดูขบขันเมื่อแรกได้ฟัง แต่บ่งบอกความจริงว่า งานแต่ละชิ้นที่ผ่านมาจากคุณชาตรี ตั้งแต่ออกแบบจนก่อสร้างแล้วเสร็จก็จะกินเวลาค่อนข้างยาวนานกว่าผู้ออกแบบทั่วไป ดังนั้นหากย้อนกลับมาคิดเป็น Man Hour หรือเงินเดือนแล้วย่อมไม่คุ้มค่าในแง่ผลตอบแทนอย่างแน่นอน แต่คุณชาตรีกลับคิดว่า การได้มาซึ่งสถาปัตยกรรมที่ดีเลิศตามความคิดของตนเองเป็นเรื่องสำคัญกว่าค่าตอบแทนและผลกำไร นอกจากนี้คุณชาตรียังตั้งความหวังว่าหากแนวความคิดคนตัวเล็ก (แต่ทำงานดี) แพร่หลายออกไป สังคมวิชาชีพก็จะมีคนตัวเล็กเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการยกระดับวิชาชีพในภาพรวม เป็นทางรอดอย่างยั่งยืนของคนในวิชาชีพ และยังก่อให้เกิดเครือข่ายคนตัวเล็กที่ช่วย

เกือบทุกงานที่ทำงานดี ๆ จนสำนักงานใหญ่ๆ ต้องหันมาจับตามอง  
ยักษ์ตัวเล็กเหล่านี้

■ **วิทยากรเล็กพริกขี้หนู**ท่านสุดท้ายเป็นประสบการณ์ชีวิตของ  
สถาปนิกที่เคยปฏิบัติงานในสำนักงานสถาปนิกขนาดใหญ่  
จนกลายเป็นสถาปนิก Freelance ในยุคเศรษฐกิจปี 2540  
และพัฒนาวิธีการทำงานในรูปแบบของตนเองจนกลับมาเป็น  
Model ของบริษัทสถาปนิกแนวใหม่ขึ้นมาอีกครั้งในปัจจุบัน  
“พีชา” หรือ คุณอนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล แห่ง RAFA + A

“จุดขายของผมคือ เป็นสถาปนิกที่ตามใจลูกค้าแบบสุดๆ”  
เป็นประโยคเริ่มต้นการพูดคุยด้วยใบหน้ายิ้มของคุณอนุชา  
ที่ย้อนอดีตของตนเองให้ฟังกันว่า เริ่มต้นเป็นสถาปนิกใน  
บริษัทสถาปนิกฟรีเอส ของ รองศาสตราจารย์ ดร.มานพ  
พงศทัต ตั้งแต่ปี 2530 และมีพัฒนาการในการทำงานที่ดี  
ตามประสบการณ์ที่เพิ่มมากขึ้นจนกลายเป็นระดับผู้บริหาร  
ขององค์กร แต่อย่างไรก็ตามในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540  
ตนเองมีความจำเป็นต้องเสียสละตัวเองลาออกจากบริษัท  
เพื่อรักษาความอยู่รอดขององค์กร เพราะเห็นว่าตนเองยังมี  
หนทางรอดในวิชาชีพได้จากประสบการณ์และเครือข่ายของ  
ตนเองได้มากกว่าน้องๆ ในบริษัทที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นการทำงาน  
และยังได้รับแรงบันดาลใจเพิ่มเติมจากการอ่านบทความเรื่อง  
“สถาปนิกโรนิน” ซึ่งกล่าวถึง วิถีแห่งสถาปนิกอิสระของ  
คุณยอดเยี่ยม ที่อ่านพบจากวารสารอาษาในช่วงเวลาดังกล่าว

ต่อมาคุณอนุชาก็ปฏิบัติวิชาชีพในฐานะสถาปนิก Freelance  
อย่างเต็มตัว พร้อมๆ กับการช่วยเหลือสังคมวิชาชีพด้วย  
การรับตำแหน่งบริหารสมาคมสถาปนิกสยามฯ หลายสมัย  
จนกระทั่งตำแหน่งสูงสุดคือ เลขาธิการสมาคมสถาปนิกสยามฯ  
ระหว่างปี 2543-45 ในวาระของนายกสมาคมฯ คุณพิศิษฐ์  
โรจนวานิช ในระหว่างการทำงานแบบ Freelance คุณอนุชา  
ได้ใช้บุคลิกภาพ “Mr. Nice Guy” ที่สั่งสมมาตั้งแต่ทำกิจกรรม  
ในสมัยศึกษาอยู่ จนชนะใจลูกค้าและได้รับความไว้วางใจให้  
ทำงานออกแบบหลากหลายขนาด ตั้งแต่บ้านเดี่ยวไปจนถึง  
โครงการ Commercial และโรงแรม รีสอร์ทหลายต่อหลายแห่ง  
ทั้งในกรุงเทพฯ และในต่างจังหวัด ซึ่งต้องยอมรับว่าผลงานที่  
ผ่านมาของคุณอนุชาในฐานะสถาปนิกอิสระไม่ได้มีน้อยหน้า  
องค์กรที่อยู่ในฐานะสำนักงานแต่อย่างใด

“เราต้องสร้างความเชื่อถือและความเป็นมืออาชีพให้ลูกค้า  
ได้เห็น แม้ว่าเราจะ เป็น Freelance” เป็นความตั้งใจหลักใน  
การทำงานของคุณอนุชา นอกจากนี้แล้วสิ่งที่น่าสนใจต่อมา  
คือรูปแบบการทำงานของคุณอนุชา เพราะแม้ว่าตนเองจะได้  
ชื่อว่าเป็น Freelance ไม่มีการจดทะเบียนบริษัท ไม่มีสถานที่ตั้ง  
สำนักงานเป็นหลักแหล่ง (นอกจากบ้านของตนเอง) แต่ตนเอง  
ก็มีการเสียภาษีอย่างถูกต้องในรูปแบบบุคคลธรรมดาหรือ  
คณะบุคคลตามรายได้แต่ละปี และที่สำคัญคุณอนุชากลับมี  
เครือข่ายที่มั่งคั่งสนับสนุนในลักษณะผู้ร่วมงานอย่างครบถ้วน  
เหมือนการปฏิบัติงานในสำนักงาน ไม่ว่าจะ เป็นสถาปนิก

ผู้ช่วย วิศวกรระบบต่างๆ ไปจนถึงทีมช่างเขียนแบบ โดย  
คุณอนุชาได้ใช้ระบบ IT หรือ สารสนเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง  
ระบบอินเทอร์เน็ตเพื่อรับส่ง-ไฟล์งาน ตรวจแก้ไข และประชุม  
งานกันในระบบออนไลน์อยู่ตลอดเวลาจนปัจจุบัน

“ผมเป็นสถาปนิกที่อาจจะ Design ไม่เก่งเท่ากับที่ในแง่และที่  
กรรมการน่าจะรับ แต่การดูแลลูกค้า การจัดการและการบริหาร  
งานโครงการต่างๆ ผมคิดว่าผมไม่เป็นรองใครครับ” เป็นคำ  
ยอมรับอย่างหน้าชื่นตาบานของคุณอนุชา แต่สิ่งที่ทำให้ลูกค้า  
ยอมรับในผลงานและไว้วางใจให้ตนเองทำงาน คุณอนุชาเล่า  
ให้ฟังต่อมาว่า “เป็นเพราะลูกค้าเห็นว่าเรามีความตั้งใจในการ  
ทำงาน มีธรรมาภิบาล มีมนุษยสัมพันธ์ มีความสามารถในการ  
ติดต่อประสานงาน อดทนต่อการแก้ไขแบบของลูกค้า และ  
ทำงานได้ตรงต่อเวลา” หลังจากคุณอนุชาทำงานในฐานะ  
สถาปนิกอิสระ โดยมีทีมงานสนับสนุนและบริหารจัดการใน  
รูปแบบการทำงานเหมือนสำนักงานอยู่ได้ระยะเวลาหนึ่ง งาน  
ที่ได้รับมีเพิ่มมากขึ้น รายได้เพิ่มมากขึ้น ควบคู่ไปกับความ  
เชื่อมั่นจากลูกค้า ประกอบกับได้รับการชักชวนจากเพื่อน  
ซึ่งมีการร่วมงานกันตลอดเวลา คือ คุณชัยรัตน์ สุระจรัส ซึ่ง  
เปิดบริษัทออกแบบภูมิสถาปัตยกรรมอยู่ (บริษัท สำนักงาน  
ออกแบบระฟ้า จำกัด) ให้มาเปิดบริษัทร่วมกัน จึงกลายเป็น  
จุดเริ่มต้นของบริษัทสถาปนิกของในชื่อว่า บริษัท ระฟ้าพลัส  
อาร์คิเท็ค จำกัด

สำหรับวิธีการบริหารจัดการทีมงานของคุณอนุชาตั้งแต่อดีต  
จนปัจจุบันคือการทำงานอย่างเชื่อใจกันและกัน เพราะผู้ร่วม  
งานแต่ละคนจะปฏิบัติงานที่บ้านของตนเองหรือที่สำนักงาน  
ก็ได้ โดยไม่จำกัดเรื่องเวลาในการเข้าออกสำนักงานเหมือน  
สำนักงานทั่วไป การพิจารณางานที่มอบหมายและการจ่ายค่า  
ตอบแทนจะเป็นการพิจารณาจาก Time Sheet ของสถาปนิก  
แต่ละคนที่จัดส่งมาประกอบการเบิกจ่ายค่า Fee ของแต่ละคน  
(ไม่ได้จ่ายในลักษณะเงินเดือน) ดังนั้น การปฏิบัติงาน การ  
บริหารเวลา ความมีวินัย การควบคุมมาตรฐานและคุณภาพ  
งาน ฯลฯ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความเชื่อถือจากลูกค้าให้  
เกิดขึ้นให้ได้ นั่น จึงเป็นภาระอันหนักยิ่งของการจัดการองค์กร  
แบบ Freelance เพราะแต่ละคนต้องมีความรับผิดชอบสูง  
กว่าปกติ และต้องมีความเชื่อมั่นและเชื่อใจในความซื่อสัตย์  
ของทีมงานเป็นอย่างสูงเช่นกัน แต่คุณอนุชายอมรับว่า  
ตนเองโชคดีที่มีทีมงานน้อยๆ สถาปนิกผู้ร่วมงานที่มีความ  
รับผิดชอบ และมีทักษะความสามารถที่ดี และนอกจากนี้ยัง  
เห็นว่า ประสบการณ์การทำงานกิจกรรมนิสิตตั้งแต่สมัยเรียน  
มาจนถึงกิจกรรมทางวิชาชีพในสมาคมวิชาชีพเป็นต้นทุนที่ดี  
ในการฝึกฝนให้ตนเองมีทักษะในการบริหารจัดการคน งาน  
และเวลาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักคิดสำคัญขององค์กรที่คุณอนุชากล่าวกับผู้ฟังคือ ตนเอง  
พยายามปลูกฝังจิตวิญญาณแห่งความอยู่รอดในลักษณะ  
สถาปนิกโรนิน หรือ Freelance ให้เกิดขึ้นกับทุกคน เพราะ  
เมื่อเกิดวิกฤติเศรษฐกิจหรือปัญหาทางการเงิน ทีมงานทุกคน

จะสามารถแตกตัวออกไปเป็นสถาปนิกอิสระและพึ่งพาตนเองได้เท่าๆ กันทุกคน ในช่วงนี้คุณยอดเยี่ยมได้กล่าวเสริมว่า “สภาวะแบบนี้คือ การพาตัวเองให้อยู่ในสภาพหลังชนฝา หรือจนตรอกอยู่ตลอดเวลา ซึ่งสภาวะเช่นนี้กลับจะสร้างแรงผลักดันในการทำงานให้มากขึ้นกว่าสภาวะปกติเสียด้วยซ้ำ และที่สำคัญสถาปนิกเหล่านี้จะมีคุณสมบัติของเก้าอี้แก๊สน้อย หรือมีจิตวิญญาณแห่ง SME หรือภาวะการอยู่รอดอยู่ในตัวเองเสมอ”

ในช่วงสุดท้าย คุณอนุชาได้เล่าให้ฟังถึงการเติบโตของ ระเบิดพลีชีพ อีกระดับหนึ่งจากการร่วมทุนของกลุ่ม Modernform ที่สนใจมาร่วมธุรกิจด้วยในลักษณะ 3 Parties ระหว่างบริษัท สำนักงานออกแบบระฟ้าในฐานะงาน Landscape กับตนเอง ระเบิดพลีชีพ ในฐานะงานสถาปัตยกรรม และ Modernform ที่แตกไลน์เป็น Brand เฟอร์นิเจอร์ภายนอกอาคารชื่อ “XTERIA” เพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของทั้งสามองค์กร และสนับสนุนงานกันตามบทบาทงานของตน นอกจากนี้จากประสบการณ์ดังกล่าวทำให้คุณอนุชามีความมั่นใจว่าตนเองได้รับความรู้เพิ่มมากขึ้นอย่างมากมาในเชิงธุรกิจ การเงิน การลงทุน และความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจจากหุ้นส่วนธุรกิจใหม่ของตนเอง และในท้ายที่สุดคุณอนุชา ได้เอ่ยถึง Motto ในการทำงานของตนเองว่า ต้องการให้ทั้งลูกค้าและทีมงานมีความสุขในงานสถาปัตยกรรม หรือ “Pleasure in Architecture” พร้อมกับรอยยิ้มอันเป็นเอกลักษณ์

หลังจากเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้ซักถามกันพอสมควร ในช่วงสุดท้ายของการเสวนา คุณยอดเยี่ยมได้สรุปรวมความเป็นตัวตนและวิถีการทำงานของวิทยากรแต่ละท่านได้อย่างน่าสนใจ โดยเริ่มต้นจากคุณกรรณิการ์ว่า : *เป็นคนเก่งที่ใช้วิถีคิด และ Passion ของตนเองและทีมงานในการสร้างงานสถาปัตยกรรมที่ดีเป็นตัวขับเคลื่อนให้ประสบผลสำเร็จ สำหรับตัวตนของคุณชาตรี ได้อธิบายไว้อย่างน่าสนใจไม่แพ้กันว่า : เป็นสถาปนิกผู้มีพรสวรรค์ในการทำงานควบคู่ไปกับความตั้งใจในการทำงานแบบสุดๆ หรืออีกนัยหนึ่งที่ว่า เป็นสถาปนิกที่มีวิถีเป็นอยู่แบบชิวๆ แต่ต้องการคว่ำดาว (ในการออกแบบ) เสมอ” สำหรับคุณอนุชา คุณยอดเยี่ยมได้สรุปตัวตนไว้เพื่อเป็นกำลังให้คน (ออกแบบ) ไม่เก่งกว่า : เป็นนักออกแบบที่มีความเก่งกาจในการบริหารจัดการ และประสานงานได้อย่าง*

*สอดคล้องกลมกลืนจนประสบความสำเร็จ สุดท้ายคุณยอดเยี่ยมได้สรุปรวมข้อคิดที่ได้จากการเสวนาว่า ถึงแม้แนวทางการทำงานของวิทยากรแต่ละท่านจะไม่เหมือนกัน แต่ในความแตกต่างของตัวตนของวิทยากรแต่ละท่าน กลับเป็นอัตลักษณ์ที่เป็นทั้งจุดขายและเอกลักษณ์ขององค์กรของตนเอง จึงเป็นแรงดึงดูดที่ดีต่อลูกค้าและทีมงานซึ่งมักเป็นบุคคลประเภทเดียวกันให้เข้ามาร่วมงานด้วย อย่างไรก็ตามในความต่างของวิถีคิดและวิถีการทำงาน วิทยากรทุกท่านกลับมีแนวคิดร่วมกันด้วยการมีความรักในการทำงานสถาปัตยกรรม มีความรักในวิชาชีพ และมีความต้องการอย่างแรงกล้าในการสร้างสรรค์สถาปัตยกรรมที่ดีให้ลูกค้าและสังคม “ จุดขายเหล่านี้ จะเป็นทางรอดในภาวะวิกฤติของบรรดาเล็กพริกขี้หนูอย่างท่านๆทั้งหลาย” เป็นประโยคสรุปสุดท้ายจากผู้ดำเนินการเสวนา*

### ข้อสังเกตแนวท่ายการเสวนาจากผู้เขียน

หลังจากการฟังเสวนาและปมเพาะความรู้ที่ได้จนตกผลึก (เล็กๆ) จากแนวทางรอดและวิถีการทำงานของวิทยากรแต่ละท่าน ผู้เขียนพบว่าแต่ละคนมีจุดดี จุดด้อยที่แตกต่างกัน มีข้อแข็งหรือเอกลักษณ์การทำงานที่ต่างกันอย่างชัดเจน แต่สิ่งเหมือนที่สัมผัสได้จากการบอกเล่าของวิทยากรเล็กพริกขี้หนู พบว่าพริกทุกเม็ดล้วนแล้วแต่มีความรักอย่างแรงกล้าในวิชาชีพและความตั้งใจในการทำงานสถาปัตยกรรมให้ดีที่สุด โดยผสมผสานความเป็นตัวตนของวิทยากรลงไปในเนื้อหาอย่างกลมกลืน แต่แนวทางการทำงานและการบริหารจัดการก็มีความแตกต่างกันไปตามอัตลักษณ์ของแต่ละท่าน แต่ข้อสังเกตที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ความสำเร็จในการทำงานของวิทยากรเล็กพริกขี้หนูแต่ละท่าน แต่ละเม็ด กลับยังต้องอาศัยการสนับสนุนจากทีมงานหรือเครือข่ายที่ดีของตนเองในการร่วมมือร่วมใจให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ ภายใต้การกำหนดกรอบและทิศทางการทำงานปฏิบัติงานอย่างเป็นทางการเป็นหนึ่งเดียวกัน แต่อย่างไรก็ตาม แนวทางและการปฏิบัติตนจากวิทยากรทุกท่านคงมีข้อบทสรุปแบบพินิจว่าต้องทำแบบนี้ถึงจะรอด หรือไม่รอดในยุควิกฤตินี้ แต่คงเป็นเหมือนคำถามปลายเปิดให้ผู้อ่านได้ร่วมกันตรวจสอบตัวเอง และค้นหาทางรอดตามแต่บุคลิกภาพประสบการณ์ ความรู้ และต้นทุนของตัวเองมากกว่าในที่สุด

### ACT

## WORDS OF ACT

“ การให้โดยไร้เงื่อนไข เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน หรือ อาจกล่าวได้ว่า Beyond Reason Relationship ”

ประเสริฐ เอี่ยมรุ่งโรจน์