

นวัตกรรมการสร้างสุขภาพจากชุมชน

ร้านหนังสืออิสระ

ร้านหนังสือในฝัน การตลาดเพื่อสังคม และพื้นที่สาธารณะ



**ร้านหนังสืออิสระ ร้านหนังสือในฝัน
การตลาดเพื่อสังคม และพื้นที่สาธารณะ**

นวัตกรรมการสร้างสุขภาพจากชุมชน

จัดพิมพ์เผยแพร่โดย

สำนักงานปฏิรูประบบสุขภาพแห่งชาติ (สปรส.)

ชั้น 2 อาคารด้านทิศเหนือสวนสุขภาพ

(ถ. สาธารณสุข 6) ภายในบริเวณกระทรวงสาธารณสุข

ถ.ติวานนท์ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

โทรศัพท์ 0-2590-2304 โทรสาร 0-2590-2311

ตู้ ปณ. 9 ปณ.ฝ. ตลาดขวัญ นนทบุรี 11002

สนับสนุนโดย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข (สวรส.)

กระทรวงสาธารณสุข

ที่ปรึกษา

เสรี พงศ์พิศ

สุรินทร์ กิจนิตยชีวี

ประยงค์ รณรงค์

ชัชวาลย์ ทองดีเลิศ

สุทธินันท์ ปรัชญพฤทธิ

อำพล จินดาวัฒนะ

กรรณิการ์ บรรเทิงจิตร

บรรณาธิการ

นิรชรา อัศวธีรากุล

ออกแบบปกและรูปเล่ม

วันทนี มณีแดง

พิมพ์ครั้งที่ 1

1,000 เล่ม กรกฎาคม 2548

ISBN 974-93246-0-9

พิมพ์ที่

บริษัทสามดีพรินต์อิงค์วิปเมนท์ จำกัด

คำนำ

สำนักงานปฏิรูประบบสุขภาพแห่งชาติ (สปรส.) มีหน้าที่สนับสนุนกระบวนการสมัชชาสุขภาพ เพื่อให้ทุกฝ่ายในสังคมได้มีส่วนร่วมในการพัฒนานโยบายสาธารณะเพื่อสุขภาพ รวมทั้งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องราวการสร้างสุขภาพะในทุกระดับอย่างกว้างขวาง

ปีพ.ศ. 2548 สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ได้สนับสนุนงบประมาณให้สปรส. ดำเนินการสังเคราะห์นวัตกรรมการสร้างสุขภาพที่คนเล็กคนน้อยทั่วประเทศได้ร่วมกันสร้างขึ้นอย่างหลากหลาย เพื่อนำมาสู่การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยช่องทางต่างๆ

บทเรียนจาก “ร้านหนังสืออิสระ ร้านหนังสือในฝัน การตลาดเพื่อสังคม และพื้นที่สาธารณะ”

ที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้ เป็นหนึ่งในจำนวน 65 เรื่อง โดยทุกเรื่องผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกับชุมชน แล้วนำมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันในกลุ่มผู้สังเคราะห์งาน นักวิชาการ และปราชญ์ชาวบ้าน เพื่อให้เกิดการเติมเต็มด้านแนวคิดและประสบการณ์จากหลากหลายมุมมอง

สปรส. ขอขอบคุณ สสส. และทุกท่านที่มีส่วนในกระบวนการสรรค์สร้างผลงานและสร้างสุขในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชน เจ้าของเรื่องราวที่ได้อุทิศชีวิตและจิตวิญญาณในการสังส่องค์ความรู้ ประสบการณ์ และสร้างงานเพื่อเป็นบทเรียนอันทรงคุณค่าแก่สังคมไทยมาโดยตลอด

สำนักงานปฏิรูประบบสุขภาพแห่งชาติ
กรกฎาคม 2548

คำนำเสนอ	1
ภาค 1: หนังสือ สายส่ง ร้านหนังสือ	3
ที่มาของหนังสือ	5
ที่ไปของหนังสือ	7
ร้าน...หนังสือ	12
ภาค 2: ร้านหนังสือในฝัน ร้านหนังสืออิสระ	17
ร้านหนังสือในฝัน: มุมมองจากคนนอก	18
ทำไมต้องร้านหนังสืออิสระ	22
ร้าน pick n' pay - - สุพรรณบุรี	26
ร้านเล่า - - เชียงใหม่	42
ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ - - ภูเก็ต	61
ภาค 3: ความรักหนังสือและพื้นที่สาธารณะ	82
เชื่อมโยงกันด้วยความรักในหนังสือ	83
การตลาดเพื่อสังคม: การขายด้วยมิตรภาพ	86
เป็นมากกว่าร้านหนังสือ	88

คำนำเสนอ

ประเด็นเรื่องร้านหนังสืออิสระ เป็นประเด็นที่ ดูเหมือนไม่มีอะไรเป็นนวัตกรรม... หลายคนตั้งคำถาม กับผู้เขียน

ผู้เขียนคงไม่ตอบในที่นี้ (เพราะคำตอบอยู่ใน เนื้อเรื่อง) เพียงแต่อยากตั้งคำถามกลับไปว่า สุขภาพ จิตใจอันดีงาม ซึ่งได้รับการส่งเสริมบำรุงจากแหล่ง สร้างสรรค์ที่เหมาะสมนั้น มิใช่สิ่งจำเป็นต่อสังคม หรือหรือ

และผู้ที่ให้คำตอบการเลือกใช้ชีวิต ยืนยันบางสิ่ง บางอย่างที่มีคุณค่ามานำเสนอท่ามกลางการบริโภค กระแสหลัก อดทนยืนท่าทลายพายุแห่งทุนนั้นแล้ว ก็มิหน้าสนใจหรือหรือ

... หรือเปล่า...

แท้จริงร้านหนังสืออิสระมีมากมาย แทรกตัวอยู่ตามชุมชนต่างๆ ทั่วประเทศ ร้านหนังสือเหล่านั้นเป็นที่ที่จำหน่ายหนังสือดีมีคุณภาพ เป็นแหล่งพบปะของผู้คน เป็นจุดกำเนิดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการอ่านมานาน (ก่อนที่รัฐบาลจะประกาศสนับสนุนให้คนรักการอ่านกันมากขึ้น) กระนั้นก็ตาม ด้วยการทำงานอันมีขีดจำกัดทำให้ต้องเลือกร้านหนังสือมานำเสนอเพียง 3 ร้าน ใน 3 จังหวัดเท่านั้น คือ สุพรรณบุรี เชียงใหม่ และภูเก็ต เพื่อฉายภาพให้เห็นถึงที่มา การจัดการ และกิจกรรมที่ร้านหนังสือเหล่านี้พยายามจุดประกายสิ่งดีงามให้เกิดต่อสังคมวงกว้าง แม้วิธีการดำเนินงานจะแตกต่างกันก็ตาม เพราะนั่นเท่ากับบอกให้รู้ถึงความอิสระอันหลากหลายที่ควรคงอยู่ในสังคม

การเลือกตัวแทนร้านหนังสืออิสระทั้ง 3 ร้านดังกล่าว มิได้มีอะไรมากไปกว่าความต้องการชี้ให้เห็นว่า (แทบ) ทุกภาคของประเทศไทย ล้วนมีคนบางคน บางกลุ่มพยายาม สร้างสรรค์ในสิ่งที่เชื่อ และตระหนักว่าสิ่งเหล่านั้นมีความหมายแท้จริงต่อการเติบโตทางความคิด และการใช้ชีวิตของผู้คน

ภาคที่ 1

หนังสือ สายส่ง ร้านหนังสือ

“คุณเคยเข้าร้านหนังสือไหม”

ผมว่า คำตอบส่วนใหญ่คงเป็นคำตอบรับว่า เคยทั้งนั้น...

แล้วคุณเคยสังเกตความแตกต่างของร้านหนังสือแต่ละร้านที่เคยเข้าบ้างไหม ไม่ว่าจะ เป็น...หนังสือแต่ละเล่มในชั้นวางหนังสือ การจัดวางหนังสือ พนักงานขายหนังสือ กิจกรรมในร้านหนังสือ และที่ทางอื่นๆ อีกมากมายในร้านหนังสือ

ครั้งนี้คำตอบคงเปลี่ยนไป บางคนช่างสังเกตหน่อยอาจจะตอบได้ บางคนอาจจะงุนงงสักครู่ก่อนจะตอบว่าไม่รู้ หรือไม่เคยสนใจ แล้วคุณก็อาจจะย้อนถามผมบ้างว่า แล้วคุณล่ะเคยเข้าร้านหนังสือหรือเปล่า...

จะให้ผมตอบว่ายังไงดีเล่าครับ คุณยังไม่รู้เลย
นี่นะ ว่าผมนะคือใคร ถ้ารู้แล้วคุณคงไม่ถามผม
อย่างนี้หรอก ... ก็ผมนะ เป็น “หนังสือ” ครับ หนังสือ
เล่มเล็กๆ ที่บางคนอาจจะไม่เคยเห็น หนังสือของ
ผมไม่ป๊อบ ตัวเลขการขายก็พอจะสวยอยู่นะครับ
แต่ว่า แหม เขาวางผมไว้ข้างในชั้นหนังสืออย่าง
เรียบร้อยดีงาม ไม่ค่อยได้เสนอหน้าออกไปให้คนได้
หยิบได้จับสักเท่าไรหรอกครับ ... ผมเป็นหนังสือที่เขา
เรียกกันว่า วรรณกรรมเยาวชนไงล่ะครับ ... หลาย
คนชอบผมมากถึงกับซื้อแล้วซื้ออีกเพื่อฝากเพื่อนฝูง
พี่น้อง แต่ขณะเดียวกันหลายคนก็ไม่รู้จักผมเลย
ด้วยซ้ำ... ทำไมนะหรือ เรื่องมันยาว แต่เอาแบบง่ายๆ
สั้นๆ กระชับสุดๆ ก็คือ บางคนยังไม่ทันได้เห็นหน้า
เห็นตาผมเลย หรือบางคนแค่เห็นหน้าแต่ยังไม่ทันได้
เปิดอ่าน ผมก็ต้องระเห็ดระเหกกลับไปโกดังสต็อกของ
สายส่งเสียแล้ว ... ชักเริ่มงงใช่ไหมครับ งั้นผมจะเล่า
เป็นขั้นเป็นตอนให้ฟังก็แล้วกัน

... กลับเรื่อง

ที่มาของ "หนังสือ"

เมื่อนักเขียนเขียนหนังสือได้แล้ว ตัวหนังสือเหล่านั้นจะถูกนำไปแปรเป็นรูปเล่มหลังการจัดหน้าผ่านกระบวนการพิมพ์ที่โรงพิมพ์ออกมาเป็นหนังสือเล่มๆ

ชาติ กอบจิตติ ศิลปินแห่งชาติด้านวรรณกรรม ปีล่าสุด (2548) เคยเขียนไว้ว่า

"การทำหนังสือนั้น เริ่มต้นที่สำนักพิมพ์เป็นผู้ผลิต เมื่อผลิตเสร็จก็นำออกจำหน่าย โดยว่าจ้าง "สายส่ง" (หนังสือ) เป็นผู้ทำหน้าที่ สายส่งที่รับหนังสือจากสำนักพิมพ์ ก็จะกระจายหนังสือไปตามร้านหนังสือทั่วไป จากนั้นลูกค้าก็จะมาเลือกหนังสือตามความต้องการของแต่ละคนในร้านหนังสือ นี่คือขั้นตอนทั่วไปของการผลิตหนังสือในบ้านเรา คือต่างคนต่างมีหน้าที่ มีรายรับรายจ่ายเป็นของตัวเอง มีเงินหมุนเวียนกระจาย จ่ายแจกกันตามวงจรของมัน..."

ผมก็มีที่มาเป็นเช่นนั้นแหละครับ

สายส่งที่ว่า คือบริษัท หรือหน่วยงานที่รับกระจายหนังสือของสำนักพิมพ์ต่างๆ เป็นตัวกลาง

ที่เชื่อมระหว่างสำนักพิมพ์ และร้านหนังสือ

แล้วที่ไปของหนังสือเล่าคือที่ไหน

หนังสือมีมากมายหลายประเภท ผู้คนส่วนใหญ่เข้าร้านหนังสือ เพื่อที่จะเลือกหาหนังสือที่น่าอ่าน มาอ่านด้วยจุดประสงค์ที่แตกต่างกันไป บางคนเลือกอ่านหนังสือแนวสารคดีท่องเที่ยว บางคนเลือกอ่านหนังสือแนวบันเทิง บางคนอ่านหนังสือแนวจิตวิทยา ขณะที่บางคนชอบอ่านหนังสือให้ความรู้สาระ บทสัมภาษณ์ ชีวประวัติ หรือบางคนชอบอ่านบทกวี วรรณกรรม บางคนชอบอ่านหนังสือสำหรับเด็ก บางคนชอบอ่านหนังสือภาพ บางคนชอบอ่านหนังสือธรรมะ เพื่อช่วยให้ชีวิตสงบนิ่ง บางคนชอบอ่านหนังสือดารา เม้าท์กันสนุกสนาน (แบบที่ภาษาวัยรุ่นเขาใช้กัน)

แน่นอนหนังสือทุกเล่มย่อมหวังจะได้ไปอยู่ในมือผู้อ่าน ได้รับใช้ผู้ที่ใฝ่รู้ หรือรักตัวหนังสือ หนังสือทุกเล่มย่อมต้องการให้มีสายตาไล่เรียงไปตามหน้ากระดาษ แต่บ่อยครั้งการนั้นก็ไม่เป็นเช่นนั้นเสมอไป

และหากหนังสือไม่ถูกเลือกซื้อ หนังสือจะไปอยู่ที่ไหน (หนังสือพวกนี้ที่เขาเรียกกันว่า หนังสือค้างสต็อก ใครงับ) ...คุณลองสมมติตัวเองเป็นหนังสือสักเล่มใหม่

หนังสือเล่มที่คุณชอบอ่าน แล้วจินตนาการไปด้วยกัน
กับผม...

ที่ไปของ “หนังสือ”

เมื่อผมมาอยู่ที่ร้านหนังสือใหม่ๆ ทางร้านจะจัด
ผมไว้ที่ชั้นวางหนังสือ “มุมหนังสือใหม่” “หนังสือมา
ใหม่” “new release” ก็ว่ากันไป หากผมเข้าตา
ผู้อ่าน คนอ่านกันมากมาย มีการพูดถึงผมกันอย่างมาก
ผมจะได้ยืนโดดเด่นกว่าใคร แต่หากผมไม่หือหวา
ไม่เข้าตา หรือว่าผมอ่านยาก ย่อยยากในความหมาย
บางคน โอกาสที่ผมจะได้ยืนตรงชั้นวางหนังสือใหม่
ก็สั้นลง สั้นลง อาจจะมีเพียงสามวันผมก็ต้องเปลี่ยนที่
อยู่แล้วละครับ

ทำไมจึงเป็นเช่นนั้นนะหรือ ก็เพราะวันๆ หนึ่ง
สำนักพิมพ์มากมายทยอยกันพิมพ์หนังสือออกมา
มากมายมากๆ ในแต่ละวัน อย่างน้อยเข่าว่ากันว่า
ไม่ต่ำกว่า 300 ปก หนังสือใหม่ทุกเล่มก็จะถูกกระจาย
ไปตามร้านหนังสือทั่วไป เรียกได้ว่า แต่ละสัปดาห์

ในร้านหนังสือ มีหนังสือมาใหม่ให้ต้องจัดการไม่เว้น
แต่ละวัน

เมื่อผมเปลี่ยนที่อยู่จากชั้นวางหนังสือใหม่ที่โชว์
ให้เห็นปกชัดเจน ผมก็จะไปในที่ใหม่ๆ ตามแต่ร้าน
หนังสือแต่ละแห่งจะจัดการ ส่วนใหญ่ฉันจะถูกจัด
ให้อยู่ตามชั้นหนังสือในแต่ละหมวดหมู่ อย่างผมเป็น
วรรณกรรมเยาวชน ผมก็จะถูกนำไปอยู่ร่วมกับหนังสือ
ประเภทเดียวกัน ถ้าร้านหนังสือบางแห่งมีพื้นที่มาก
หน่อย ผมก็ยังจะได้หันหน้าเข้าหาคุณๆ นักอ่านได้
แต่หากพื้นที่น้อยหน่อย ผมก็ต้องเอาสันปกออกโชว์
ละครับที่นี้ แต่นั่นมันก็ไม่เป็นประเด็นร้ายแรงอะไร
หรอก หากร้านหนังสือเหล่านั้นแบ่งหมวดหมู่ไว้อย่าง
ดีแล้ว หรือพนักงานในร้านเข้าใจว่าหนังสือแต่ละเล่ม
ควรอยู่ตรงไหน เพราะอย่างน้อยผมก็ยังมีโอกาสอยู่
ในร้านหนังสืออยู่ดี ดีกว่าเก็บผมไปไว้ในสต็อกอย่าง
เงิบเหงา ไม่มีมือใดๆ มาจับพลิกหน้า พลิกหลัง
เปิดหน้ากระดาษอ่านผมเสียเลย

และผมก็เชื่อมั่นว่า ตราบใดที่ผมยังอยู่ในร้าน
หนังสือ คนที่ชอบอ่านหนังสือประเภทนี้อยู่ก็จะเข้ามาหา
เข้ามาค้นเพื่อที่จะพบผมและนำผมกลับไปที่บ้าน

ทุกสิ่งทุกอย่างดูราบรื่นดีใช่ไหมครับ ชีวิตของ

หนังสืออย่างผม ถ้าเป็นเมื่อก่อนนะใช่! ผมสามารถ
ยืนอยู่ที่ร้านหนังสือนั่นได้นานพอสมควรทีเดียวกว่า
จะถูกเรียกขึ้นไปทีโกดังสต็อกของสายส่ง

แต่ทุกวันนี้ ด้วยโลกเปลี่ยนไป โลกาภิวัตน์
กระแสนุ่ไหลหลาก หนังสือก็กลายเป็นสินค้าชั้น
ดาดๆ ที่ไม่มีใครคิดว่าเป็นสิ่งประเทืองปัญญา หรือ
เป็นสินค้าที่มีคุณค่าและควรปฏิบัติต่อพวกเราในอีก
รูปแบบหนึ่ง การค้าแบบสมัยใหม่ มีการจัดการใหม่ๆ
เราก็ถูกมองแค่เป็นตัวเลขเท่านั้นเอง ผมขออธิบาย
ง่ายๆ ดังนี้ละครับ

หากผมไม่สามารถขายได้ในช่วงเวลาที่กำหนด
จากการฝากขายของสายส่ง ซึ่งปัจจุบันคือ 3 เดือน
(อย่าลืมว่าผมได้อยู่ตรงชั้นวางหนังสือใหม่ อวดโฉม
แค่ช่วงสั้นๆ นะครับ) ผมก็จะถูกเรียกเก็บคืน สายส่ง
จะส่งบิลล์เรียกเก็บคืนให้กับร้านหนังสือ ผมก็ต้อง
กลับบ้านละครับคราวนี้ แต่ไม่ใช่บ้านของนักอ่านที่ผม
อยากไปนะครับ บ้านที่รวมพวกผมเป็นพันๆ หมื่นๆ
เล่มอยู่ด้วยกันต่างหาก

และหากเจ้าของร้านยังอยากที่จะเก็บผมไว้
ด้วยรัก หรือคิดว่าผมจะสามารถขายได้ในเวลาอัน
ไม่ช้าไม่นานนี้ ทางออกที่สายส่งหลายแห่งเลือกให้

คือ ร้านหนังสือเหล่านั้นต้องจ่ายสตางค์ซื้อพวกผม
เก็บไว้ ... นั่นแหละครับ พวกเขาต้องแบกต้นทุนหาก
คิดจะเก็บหนังสือไว้ แล้วคุณลองคิดดูสิครับ ร้านหนังสือ
ก็แห่งที่ที่กันครับที่จะอยากเก็บหนังสือที่ทำท่าจะขาย
ไม่ได้เอาไว้ และถ้าเขาไม่อยากแบกภาระเหล่านั้น
หนังสืออย่างพวกเราก็ต้องกลับไปอยู่ที่โกดัง แล้วรอ
เวลาการวางแผนอีกสักช่วงใหญ่ๆ ของสายส่งว่าเมื่อไร
จะปล่อยพวกผมออกมาสู่สายตาคนอ่านอีกครั้ง

แต่กระนั้นก็ดี ผมไม่ได้จะบอกว่าสายส่งเป็น
ผู้ร้ายทำลายพวกผมหรอกนะครับ บางสายส่งก็ยินดี
ที่จะให้ผมฝากต่อไปได้อีก หากร้านหนังสืออื่นๆ ยัง
ต้องการ (แต่น้อยเหลือเกินครับสายส่งประเภทนี้)

(ฮะแฮ่ม และผมขอเตือนสักนิดนะครับว่า
หนังสือที่ทำท่าจะขายไม่ได้ หรือขายไม่ได้นะ ไม่ได้
มีความหมายแปลว่าหนังสือไม่ดี ไม่มีคุณภาพเสมอ
ไปนะครับ)

ผมไม่รู้ว่าพวกคุณจะคิดอย่างไร แต่หนังสือ
อย่างผมนะ เสร้า

ก็ลองคิดดูสิครับ หากคุณเป็นหนังสือกวีสัก
เล่ม ที่ก่อกำเนิดขึ้นในช่วงที่ไม่มีการประกวดรางวัล
ซีไรต์ประเภทบทกวี ... สามเดือนผ่านไป คุณอาจฝุ่น

จับเขลอะ เพราะไม่เคยมีใครจับคุณเลยสักครั้ง จาก
นั้นที่ทางต่อไปคือสต็อก...เห็นๆ

หนังสือมีวาระของมันที่จะได้โลดแล่นอยู่บน
ชั้นวาง อยู่ในร้านหนังสือ หากขายไม่ได้ก็กลับเข้าสต็อก
เท่านั้นเอง ซึ่งตรงข้ามกับหนังสือขายดี ซึ่งจะถูกพิมพ์
ซ้ำ ถูกจัดโชว์ให้อยู่ในตำแหน่งแห่งที่ที่ดี และจะยืน
อยู่ในชั้นวางหนังสือขายดีได้นาน และร้านทุกร้านก็จะ
อยากมี และสั่งซ้ำและซ้ำอีกหลายรอบ คนเข้าร้าน
หนังสือก็จะเห็นแล้วเห็นอีก จนอาจจะอดใจไม่ได้
ต้องลองซื้อกลับไปอ่านกันบ้าง

(และก็อีกครั้ง ...ฮะแฮ่ม ขอเตือนสักนิดนะครับ
ว่า หนังสือที่ขายดี ไม่ได้มีความหมายแปลว่าเป็น
หนังสือดี มีคุณภาพเสมอไปนะครับ มันคนละเรื่อง
กัน)

ร้านหนังสือ

ร้านหนังสือ คือสถานที่สำคัญที่หนังสือต้องผ่านทาง เป็นจุดพบกันระหว่างหนังสือและผู้อ่าน

ระบบขายของร้านหนังสือ คือ การรับฝากขายจากสายส่ง ได้กำไรจากราคาหนังสือที่ขายได้ (ซึ่งเป็นสินค้าชนิดเดียวที่ไม่สามารถขายเกินราคาได้ แต่ถูกกว่าได้ เว้นเสียแต่เป็นหนังสือเก่าสะสม) กำไรที่ว่า อยู่ในอัตรา 20-25 เปอร์เซ็นต์จากราคาหนังสือ

หากมองโดยผิวเผิน ร้านหนังสือดูเป็นธุรกิจดีที่ไม่ต้องลงทุนมาก เพราะสินค้าทุกตัว (หนังสือ) สามารถคืนได้ ไม่เนาไม่เปื่อย แต่หากมองให้ลึกลงไปในระบบธุรกิจดังกล่าว ร้านหนังสือยังมีค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆ ที่มองไม่เห็นอีกมากมาย

สำคัญที่สุด การจะเปิดร้านหนังสือสักแห่ง นอกจากจะต้องมีทำเลที่ดี ดึงดูดให้คนเดินทางมาซื้อหรืออยู่ในจุดที่คนจะผ่านมากๆ แล้ว ก่อนเปิดร้านหนังสือยังต้องติดต่อบริษัทสายส่งที่จัดจำหน่ายหนังสือจากสำนักพิมพ์ต่างๆ (ร้านหนังสือไม่ได้ทำธุรกิจโดยตรงกับสำนักพิมพ์แต่ผ่านทางสายส่ง) จะติดต่อบริษัทสายส่งมากน้อยก็ขึ้นอยู่กับความต้องการ

จำนวนหนังสือเข้าร้าน

โดยสายส่งจะมีข้อตกลงเบื้องต้นต่อร้านหนังสือว่า ต้องมีการวางเงินค้ำประกันเพื่อป้องกันการโกงเงินค่าหนังสือ สายส่งใหญ่ๆ จะจัดจำหน่ายหนังสือให้กับสำนักพิมพ์หลายแห่ง ดังนั้น สายส่งใหญ่นี้มักจะเรียกเก็บเงินค้ำประกัน (เป็นตัวเงินสด หรือเป็นเบงก์การันตี ก็ได้) แตกต่างกันไป เช่น สายส่งใหญ่รายหนึ่งในปัจจุบัน ขอเงินค้ำประกันสูงถึง 50,000 บาท และมีเงื่อนไขดูทำเลของร้านค้ำประกอบการตัดสินใจว่าจะเปิดหน้าบัญชีทำการค้าร่วมกันหรือไม่

การจะเปิดร้านหนังสือสักแห่ง ส่วนใหญ่จะเปิดหน้าบัญชีกับบริษัทสายส่งไม่ต่ำกว่า 3 รายขึ้นไป (ซึ่งจำนวนดังกล่าวถือว่าน้อยมากๆ) หากเปิดหน้าบัญชีน้อย หนังสือที่มีวางจำหน่ายในร้านก็น้อยตามไปด้วย นอกจากนี้ ระบบของการวางหนังสือคือฝากวาง 3 เดือน เมื่อครบกำหนดให้เก็บคืน หรือซื้อขาด หรืออาจมีบางสายส่งฝากต่อได้ด้วยเงื่อนไขที่ต่างกันไป และหากภายใน 3 เดือนหนังสือที่ฝากขาย ขายหมดก่อน สามารถสั่งเพิ่มยอดได้กับสายส่ง โดยได้รับแบ่งเปอร์เซ็นต์เท่าเดิม

เล่าเรื่องธุรกิจร้านหนังสือแล้ว ยังมีอีกเรื่องที่

ผมอยากชี้ชวนให้ขบคิด ตามประสาหนังสือที่ขาย
พอใช้ได้อย่างผมนะครับ...

นั่นคือเรื่องของการหมุนเวียนของหนังสือใน
ร้านหนังสือ

อย่างที่ผมเล่าเรื่องที่มา-ที่ไปของหนังสือ
ตั้งแต่ต้นนั้นแหละครับ คุณๆ จะเห็นว่า “หนังสือ”
อย่างผมขึ้นอยู่กับร้านหนังสือเป็นหลัก

ผมอยากบอกคุณๆ ว่า “ร้านหนังสือ” นั้นมี
ความสำคัญต่อทั้งตัวผม และตัวคุณนักอ่านมาก
แค่ไหน

ต่อผม...

ผมขอเล่าประสบการณ์ที่เจอมากับร้านหนังสือ
หลายๆ ร้านนะครับ บางร้านเป็นร้านหนังสือในเครือ
ใหญ่ เขามีวัตถุประสงค์ชัดเจนคือ จัดหน้าร้านที่สวยงาม
โชว์หนังสือที่ขายได้เป็นหลัก หนังสือใหม่ให้วาง
3 วัน จากนั้นเก็บเข้าชั้นวางตามหมวดหมู่ หรือหาก
เป็นหนังสือที่ดูแล้วไม่ “ขาย” จะถูกเก็บเข้าชั้นทันที

เพื่อนผมเล่มหนึ่ง เขาเป็นหนังสือท่องเที่ยว
เที่ยวบาห์ลีเสียด้วย หน้าปกเขาเป็นรูปไก่ครับ เขาเล่า
ให้ผมฟังตอนเราถูกเรียกเก็บคืนพร้อมๆ กันว่า
เขาถูกเก็บไปอยู่ที่หมวดหมู่เกษตร (สัตว์เลี้ยง) เขารู้สึก

เสียใจมากที่พนักงานร้านไม่เปิดดูเนื้อหาแม่สักนิดแล้วใครจะมาซื้อเขาถูกเล่าครับ

บางร้านที่ผมเจอ เขารักผมครับ เพราะเขาเป็นนักอ่าน เขาจัดวางผมอย่างดี และคอยแนะนำให้คนเข้ามาในร้านสนใจในตัวผมด้วย เขาบอกกับลูกค้าว่า “ลองเปิดอ่านดูก่อนนะ พี่ชอบมากเลย เป็นหนังสือที่ดีนะเล่มนี้ เล่าเรื่องของครอบครัวเล็กๆ ครอบครัวหนึ่งที่คนในครอบครัวจิตใจกล้าหาญ อ่านแล้วจะรู้สึกชื่นชมเพราะแม้พวกเขาเจอเรื่องราวๆ ยังยิ้มผ่านมันไปได้เลย...”

ต่อคนอ่าน...

ก็คุณๆนะ จะรู้จักหนังสือได้ก็ต้องจากที่นี่... ร้านหนังสือ ไม่ใช่หรือครับ แล้วร้านหนังสืออย่างไหนเล่าครับที่คุณอยากเข้าไปเลือกซื้อ เลือกอ่าน

ร้านที่ถามอะไรพนักงานก็ไม่สามารถตอบได้...ร้านที่คนขายเอาแต่จ้องว่าเมื่อไรคุณจะซื้อเสียที...ร้านที่หนังสือมีมากมาย แต่ไม่รู้ว่าหนังสือเล่มไหนที่น่าหยิบจับ เพราะละลานตาไปหมด ...ร้านที่ทุกๆ มุมของร้านเต็มไปด้วยหนังสือขายดี แต่ไม่มีคุณภาพสักเล่ม ...ร้านที่คุณเข้าไปแล้วก็ออกมาอย่างง่ายๆ ...จะอะไรนักหนา ก็แค่มาซื้อหนังสือ

ภาคที่ 2

งานหนังสือในฝัน ร้านหนังสืออิสระ

“คุณเคยดูภาพยนตร์ you've got mail หรือเปล่า”

ภาพยนตร์ดังกล่าว เป็นเรื่องราวของความรักของเจ้าของร้านหนังสือสองร้าน ร้านใหญ่กับร้านเล็กท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของกระแสนิยม ... ผมจะไม่เล่าอะไรให้มากความ ไปดูกันเองดีกว่าถ้าอยากรู้เรื่อง แต่สิ่งที่ผมอยากชวนให้คิดถึง คือ ภาพของร้านหนังสือขนาดเล็กๆ กับร้านหนังสือขนาดใหญ่ตั้งเผชิญหน้ากันบนถนนสายหนึ่ง

ร้านหนังสือขนาดใหญ่ เต็มไปด้วยความทันสมัยและโอ้อ่า หนังสือมากมายอยู่ในนั้น เชื่อได้ว่ามีผมอยู่ในนั้นเช่นกัน แต่ภาพร้านหนังสือขนาดใหญ่นั้นไม่อยู่ในใจคนที่ได้เห็นเท่าร้านหนังสือขนาดเล็กร้านนั้นเลย

ไม่ใช่เพราะขนาดเล็กจึงกุมหัวใจคนได้หรอก
แต่สิ่งที่อยู่ข้างในร้านหนังสือต่างหาก

...หลายคนถึงกับออกปากว่า เป็นร้านหนังสือ
ในฝันทีเดียว...

ร้านหนังสือในฝัน : มุมมองจากคนนอก

ในภาพยนตร์ ร้านขนาดเล็กร้านนั้น ชาย
วรรณกรรมเด็กและเยาวชน ด้านในร้านจัดวางหนังสือ
สวยงาม มีตุ๊กตุนตุ๊กตาวางแต่งร้าน มีมุมกิจกรรม
มีการเล่านิทานให้เด็กฟัง มีคนขายที่รู้จักหนังสือที่
ตัวเองขาย แนะนำหนังสือที่ถูกคำหีบจับ ถ้ามถึงได้
และมีชีวิตชีวา...

ถัดจากบรรทัดนี้ไป เป็นคำพูดที่ผมเรียบเรียง
จากการพูดคุยของคนหลายคน ซึ่งผมได้ยินมาเมื่อ
ครั้งผมไปอยู่ตามชั้นหนังสือในร้านต่างๆ (ก็บอกแล้ว
ไงครับ ผมเคยอยู่มาหลายร้าน) เขาพูดกันถึงร้าน
หนังสือในฝันครับ...

คนที่ 1 “สิบปีให้หลังนี้ ทุกอย่างมันมีอย่าง เดียว
ร้านหนังสือมันก็มีเหมือนๆ กันคล้ายๆ กัน เป็น

เฟรนไชส์ แต่เราเชื่อว่า มันน่าจะมีหลากหลาย
เกิดขึ้นนะ เพื่อที่เราจะได้เรียนรู้เยอะๆ แล้วค่อยไป
เลือกว่าจะเอาแบบไหน แต่ว่าตอนนี้ สื่อมันไม่เอื้อกับ
การให้มีความหลากหลาย

ทั้งหมดนี้มันไม่ใช่การขาดแคลน แต่ว่ามันสร้าง
กระแสนทุกคนไหลไปทางเดียว แล้วเราไม่มีทางเลือก
ทางอื่นเลย

ทั้งที่จริงๆ มันมีอย่างอื่นด้วย แต่มันไม่ได้ถูก
นำเสนอ ไม่ได้ถูกทำให้เห็นค่า เหมือนถูกลดทอนค่า
ไปด้วย แล้วก็ถูกทำให้ไม่สนใจ”

คนที่ 2 “ร้านหนังสือน่ามีความสัมพันธ์กับ
ชุมชน ได้มาแลกเปลี่ยนพูดคุย มีกิจกรรมร่วมกันกับ
ชุมชน ไม่ใช่แค่เราขายหนังสือ หรือมีแค่คนที่เรารู้จัก
แต่น่าจะเป็นพื้นที่ชุมชนด้วย”

คนที่ 3 “ผมว่าร้านหนังสือน่าจะเป็นสังคมที่
ปฏิบัติกันเหมือนเป็นเพื่อน มากกว่าเป็นแต่ลูกค้าเพียง
อย่างเดียวนะ”

คนที่ 4 “ร้านหนังสือใหญ่เขาไม่ได้ใส่ใจกับการ
อ่าน แต่เขาใส่ใจกับการขาย แต่พอผมมาเจอร้าน
หนังสืออย่างนี้ ผมคิดว่า เจ้าของร้านต้องอ่านแล้วแน่ๆ
เขาคงตั้งใจขายหนังสือดีๆ เขาคงตั้งใจเลือกมาแล้ว

ผมชอบมาก ผมว่า เหมือนความผูกพันที่เราเคยมีมา
ในอดีต เป็นเรื่องของคนกับคน ลูกค้ากับ
เจ้าของร้าน เราซื้อเพราะมันเป็นเรื่องทางใจ ที่มันซื้อ
เป็นเงินไม่ได้”

คนที่ 5 “เจอร้านหนังสืออย่างนี้ ที่ดูแล้วเขา
ทำด้วยใจนะ อยากซื้ออยากอุดหนุน จะบอกว่าไงดีล่ะ
คือถ้าเทียบสมัยโบราณก็เหมือนคนที่สนับสนุนกวีวัง
หลวงสมัยก่อน”

คนที่ 6 “ร้านอย่างนี้หายาก คือ ดูก็รู้ว่าคนทำมี
ใจรัก ร้านที่ดูแล้วไม่หวังกำไรมากมาย มหาศาล ร้าน
ที่มีหนังสือแปลกๆ หนังสือที่มีคุณค่าให้คนอ่าน”

คนที่ 7 “ดีใจมากที่เจอร้านหนังสือร้านนี้
เหมือนเจอเพื่อนค่ะ”

... แล้วจึงถาม... “บอกผมหน่อยสิทำไมถึงมาเจอ

ผมก็เช่นกันครับ ผมดีใจมาก ที่เจอเพื่อนนักอ่าน
และร้านหนังสือเหล่านี้...



ทำไมต้องร้านหนังสืออิสระ

นิยามง่ายๆ เพื่อความเข้าใจเบื้องต้น ร้านหนังสืออิสระนั้น หมายถึง ร้านที่ไม่ได้มีการจัดการจากส่วนกลาง ร้านที่ไม่มีค่ายืม ไม่มีสังกัด และทำด้วยความตั้งใจส่งเสริมให้คนรักการอ่าน (แอบแฝงอยู่ในการขายหนังสือในร้าน)

การมีสังกัด ทำให้ยากต่อการเลือกหนังสือวางในร้าน เพราะจำเป็นต้องจัดการเหมือนกันกับต้นสังกัด และร้านในเครือข่ายประเทศ หรือการมีการจัดการจากส่วนกลาง ช่วยคัดเลือกหนังสือที่ “ขาย” มาแล้วทอดหนึ่งก่อนจะลงมาถึงร้านหนังสือแต่ละภูมิภาค ทำให้ผู้อ่านแต่ละแห่งได้รับ “หนังสือ” ในกลุ่มเดียวกัน ไม่มี ความต่าง หลากหลาย ดังนั้น หากมองในทางกลับกัน ร้านหนังสืออิสระ คือร้านหนังสือที่เจ้าของร้าน หรือผู้อยู่ร้านเป็นคนเลือกนำเสนอหนังสือ กิจกรรม และอื่นๆ เอง โดยไม่ต้องมีคำสั่ง อยุ่่างที่ต้องการ อยุ่่างที่เห็นดี-งาม และสอดคล้องกับชุมชนที่ตัวเองอยู่

เมื่อแรกเปิดเรื่อง ได้นำคำของศิลปินแห่งชาติ “ชาติ กอบจิตติ” มาเล่าถึงกระบวนการของการจัดจำหน่ายหนังสือ จริงๆ แล้วในบทความดังกล่าว ชาติ

ยังได้พูดเรื่องระบบหมุนเวียน หรือวงจรของหนังสือต่อไปอีก โดยชวนให้ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงของวงการหนังสือที่จะกลายเป็นรูปแบบ “ทุน” มากขึ้น เขาบอกไว้ว่า

“...สำนักพิมพ์ใหญ่ๆ นั้นมีทุกอย่างเป็นของตัวเองครบวงจร โดยสรุปก็คือ ผลิตเอง ส่งเอง มีร้านหนังสือ (ขายเอง) ขายอยู่อย่างเดียวเท่านั้นคือ ไม่ได้ซื้อเอง นอกจากนี้ยังมีสื่อในการประชาสัมพันธ์อย่างครบถ้วน มีหนังสือพิมพ์รายวัน หนังสือรายสัปดาห์ มีแม่กระทัง (ช่อง) ทีวี ที่จะโฆษณาหนังสือของตัวเองให้ลูกค้าทราบ ตอกย้ำกันลึมได้โดยไม่ต้องใช้ค่าใช้จ่าย (เพราะกระเป๋าเดียวกัน)...

...

...ผมพยายามอธิบายให้เพื่อนฟังว่า ในระยะยาวนั้น จะเกิดปัญหาในการผูกขาดเกิดขึ้น โดยอ้างเหตุผลว่า ถ้าผู้บริโภคนั้นมาเข้าร้านหนังสือใหญ่กันมากขึ้น ร้านหนังสือเล็กๆ ก็จะไม่มียาขายได้ เมื่อไม่มีรายได้นานวันเข้าก็อยู่ไม่ได้ เมื่อร้านหนังสือเล็กๆ อยู่ไม่ได้ สายส่งก็จะอยู่ไม่ได้ตามมา ยกตัวอย่างเช่น สำนักพิมพ์เล็กๆ พิมพ์หนังสือออกมา ให้สายส่งนำไปฝากขายตามร้านค้า (ซึ่งในวันนั้นเหลือแต่ร้านค้าที่เป็นของ

สำนักพิมพ์ใหญ่) ร้านค้าก็อาจจะไม่รับ โดยอ้างว่าไม่มีนโยบายรับหนังสือของสำนักพิมพ์อื่นมาจำหน่าย เมื่อสายส่งหนังสือไม่ได้ ในที่สุดสายส่งก็ต้องเลิกกิจการไป เมื่อสายส่งเลิกกิจการไป สำนักพิมพ์เล็กๆ (ซึ่งเป็นแหล่งของความคิดอิสระอันหลากหลาย) จำเป็นต้องเลิกตามไป

ในที่สุดการผูกขาดก็จะเกิดขึ้น

ไม่เพียงผูกขาดทางการค้าเท่านั้น หากหมายรวมถึงการผูกขาดทางปัญญาของประเทศด้วย

เพื่อนว่า นั่นเป็นปัญหาของมึง (ผม--นักเขียน) ถ้าร้านเล็กๆจำเป็นต้องตายไปมันก็ต้องตาย เพราะทุกวันนี้เป็นเรื่องของการค้าเสรี ลูกค้าเป็นคนตัดสินใจ ลูกค้าเลือกซื้อของจากประโยชน์ที่ได้รับ เขาไม่ได้เลือกซื้อด้วยความเห็นใจ ถ้าคุณแข่งขันในระบบนี้ไม่ได้ คุณก็จำเป็นต้องออกไป

ถ้ามองกันอย่างเพื่อนผมว่า ก็อาจจะจริงในแง่ของนามธรรม คือ "การค้าเสรี" ทุกคนมีเสรีเท่ากัน แต่ในแง่รูปธรรมนั้น มันไม่ได้เป็นอย่างที่คิด ง่ายๆ ว่าร้านค้าเล็กๆ ได้รับเปอร์เซ็นต์จากการขายจากสายส่ง ในรายย่อยห้าเปอร์เซ็นต์ (จากราคาจำหน่ายตามปก) แต่สำนักพิมพ์ใหญ่ๆ สามารถลดให้ลูกค้าได้ตรงถึง

สามสิบเปอร์เซ็นต์ (เพราะต้นทุนครบวงจร) นอกจากนี้
สำนักพิมพ์ใหญ่ยังตระเวนจัดงานไปตามจังหวัดต่างๆ
เพื่อเสนอหนังสือราคาถูกให้ลูกค้า แย่งเม็ดเงินจาก
ร้านค้าเล็กๆ ออกไปอีก แคะนี้ก็ไม่เหลือแล้ว ยังไม่ต้อง
พูดถึงกลยุทธ์ทางการตลาดอื่นๆของสำนักพิมพ์ใหญ่
ถ้าว่าการทำเช่นนี้ของสำนักพิมพ์ใหญ่เป็น
ความผิดหรือ ตอบได้ทันทีที่คิดว่าไม่ผิด เขาทำการค้า
เขาก็ต้องการผลประโยชน์ที่ดี เขามีหลายชีวิตใน
องค์กรต้องเลี้ยงดู เป็นความชอบธรรมของเขา (ในระบบ
การค้าเสรี)

ที่ผมเอาเรื่องนี้ขึ้นมาคุยในวันนี้ ไม่ต้องการให้
แบ่งเขา แบ่งเรา ไม่ต้องการการแบ่งแยก แต่ต้องการให้
เราช่วยกันคิดช่วยกันทำ เพื่อแก้ปัญหาว่า จะทำอย่าง
ไรดีเราถึงจะอยู่ร่วมกันได้ในระยะยาว...”

คำที่น่าสนใจคำหนึ่งในความหมายของร้าน
หนังสืออิสระ คือความเป็นอิสระอันหลากหลาย เป็น
แหล่งกำเนิดความคิด การกระทำ กิจกรรมที่แตกต่าง
ในความเป็นจริง ร้านหนังสืออิสระมีมากมาย
กระจายและแทรกตัวอยู่ตามชุมชนต่างๆ ทั่วประเทศ
เช่น “ร้านหนังสือเดินทาง” ถนนพระอาทิตย์ บางลำพู
กรุงเทพฯ, “ร้านหนังสือใต้ดิน” สยามสแควร์ (ปิดตัว

ไปแล้ว-เป็นร้านหนังสือที่รวมวรรณกรรมดีๆ ไว้
มากมาย), “ร้านบัณฑิต” สุราษฎร์ธานี, “ร้านนาคร
บวรรัตน์” นครศรีธรรมราช, “บ้านหนังสือ” สุรินทร์,
หรือ “ปรีนซ์บุ๊กสโตร์” ขอนแก่น, “ร้านแสงโห” ภูเก็ต,
“ร้านสุริวงค์” เชียงใหม่, “ร้านใจบ้าน” เชียงใหม่ ฯลฯ

ส่วน 3 ร้านที่จะนำเสนอถัดไปและถัดไป คือ
ตัวแทนของร้านหนังสืออิสระ ที่ตั้งอยู่ในสามภูมิภาค
คือ สุพรรณบุรี เชียงใหม่ และภูเก็ต ซึ่งมีความเป็นมา
แรงบันดาลใจ การจัดการร้าน และกิจกรรมแตกต่างกันไป แต่โดยหลักใหญ่ใจความสำคัญนั้นคือ

“ต้องการให้คนได้อ่านหนังสืออย่างที่เราได้อ่าน
และพบว่ามันดี”

ร้าน pick n' pay

“แหล่งปราชญ์ ศิลปิน เริ่มต้น...ที่นี่”

ตัวหนังสือไม่กี่คำเหล่านี้ ประดับติดกระจก
หน้าร้านของร้านหนังสือในตึกแถวขนาดสี่คูหา ภายใน
ติดแอร์เย็นฉ่ำให้ได้เลือกซื้อหนังสือหนังหามากมาย
ที่แบ่งหมวดหมู่ไว้อย่างชัดเจน

สุรพล จินดาอินทร์ ชายวัยสี่สิบกว่าปีตั้งใจคิด
สโลแกนนี้ขึ้นมา เพื่อบอกจุดยืนของของหนังสือที่เขา
ตั้งขึ้นราวปี 37 ทว่าประวัติความเป็นมาของเขา เกี่ยว
เนื่องกับการค้าหนังสือมายาวนานกว่านั้น ยาวนาน
ตั้งแต่เขายังไม่เกิดด้วยซ้ำไป...

วันนี้ผมอยู่ที่นี้ ที่ **“pick n’ pay”**

จับจ่ายความรู้ คู่มือ และสรรพสิ่ง

บนถุขของร้าน pick n’ pay เป็นรูปการ์ตูน
ตัวหนอนบนหนังสือ โปรยคำไว้ว่า ศูนย์รวมศิลปะ
วิทยาการ และอาหารสมอง หนังสือ พ็อคเก็ตบุ๊ก
แบบเรียน เครื่องเขียน สมุด สื่อการเรียนการสอน
บัตรอวยพร ของชำร่วย TAPE CD LD CD-ROM
DVD GAME SOFTWARE สำหรับธุรกิจ
การเรียนการสอน พิเศษ! รับสั่งหนังสือในและนอก
ประเทศ...

หากดูภาพร้านทั่วไป ร้านหนังสือ pick n’ pay
อาจดูเหมือนร้านหนังสือขนาดกลางทั่วๆ ไปที่มีแผง
นิตยสารอยู่หน้าร้าน ด้านในมีชั้นวางหนังสือแบ่ง
หมวดหมู่ต่างๆ ชั้นบนเป็นมุมหนังสือ ตำราเรียน
บางด้านของชั้นวางหนังสือชั้นล่าง มีอุปกรณ์เครื่องเขียน

วางจำหน่ายให้ได้เลือก พนักงานสองคนในร้านนั่งอยู่ใน
เคาน์เตอร์ และมีระบบการเก็บเงินแบบบาร์โค้ด ...สิ่ง
ต่างๆ ที่ได้เอ่ยถึงอาจจะทำให้ภาพของร้านหนังสือร้าน
นี้ดูเป็นร้านธรรมดาๆทั่วไป

ทว่าเมื่อไล่เรียงหนังสือในชั้นแต่ละเล่ม จะพบว่า
ได้รับการเลือกสรรแล้ว บรรยากาสความเป็นกันเอง
ปล่อยให้ลูกค้าเลือกหนังสือโดยที่พนักงานชายไม่มา
ไล่จี้ถามว่าต้องการอะไร หรือหาอะไร ซึ่งทำให้ลูกค้า
อึดอัด (แถมบางช่วงมีการลดราคาหนังสือให้ด้วย)
อีกทั้งบางมุมยังมีข่าวในแวดวงวรรณกรรมให้ได้อ่าน
และรู้จัก

นี่ยังไม่นับรวมถึงอุดมการณ์ในการทำร้าน
หนังสือของเจ้าของร้าน และกิจกรรมที่เขาลงทุน
ลงแรงอีกมากมาย เพื่อหวังให้สิ่งเหล่านี้ไปสู่คนใน
สุพรรณบุรีอย่างแท้จริง...

ทั้งหมดทั้งมวลนี้เองที่ทำให้ร้านหนังสือ pick
n' pay แตกต่างจากร้านอื่นๆ

เขาเล่าถึงที่มาของชื่อร้านว่า

“เพราะเราไม่จำกัดเฉพาะสินค้าที่เป็นหนังสือ
เราอยากขายอะไรก็ตามที่เป็นซอฟต์แวร์ ก็เลยตั้งชื่อ
เป็นกลางๆไว้ แปลว่า จับจ่าย”

ก่อกำเนิด

สุรพล เจ้าของร้าน pick n' pay เป็นคนคุยสนุก และมีประสบการณ์มากมาย เวลาเขาอยู่ในร้านผมมักได้ยินเสียงพูดคุยและเสียงหัวเราะแจ่มใสของเขาเสมอแหละครับ เขาเป็นนักเล่าที่มีเรื่องราวสนุกสนาน แต่แฝงไปด้วยสาระเต็มเปี่ยมทีเดียว เขาเป็นคนที่สนใจทั้งเรื่องทางสังคม การเมือง เศรษฐกิจ และการศึกษา แถมทั้งยังเป็นนักเขียนบทความต่างๆ ให้กับนิตยสารและหนังสือพิมพ์ เคยทั้งลงใน penthouse, T3 และยังเป็นคอลัมนิสต์ประจำให้กับนิตยสารสีสัน

เขาเล่าว่าเหตุที่สนใจเรื่องการศึกษาเพราะพ่อเขาเคยเป็นครู พี่สาวก็เป็นครูถึงสองคน และนอกจากนั้น พี่น้องทั้งบ้านเขาชอบอ่านหนังสือคลุกคลีกับหนังสือมาตั้งแต่อยู่ในท้องก็ว่าได้

“ที่บ้านขายหนังสือมาตลอด ตั้งแต่ก่อน พ.ศ. 2484 อีกนะ ตอนนั้นอยู่สามชุก (อำเภอหนึ่งในจังหวัดสุพรรณ) ทุกอย่างไปทางเรือไปขึ้นสามชุก ที่บ้านเราขายเบียร์ ขายหนังสือ จะว่าเป็นเบียร์เอนด์บูคแห่งแรกก็ว่าได้ แต่ว่าหนังสือสมัยนั้นเป็นหนังสือพิมพ์กับแมกกาซีน พอโตขึ้นก็ย้ายมาอยู่สุพรรณบุรี ซึ่งเหมือน

ศูนย์กลางในการจัดส่ง ...ทุกวันนี้ก็ส่งหนังสือพิมพ์ 10 อำเภอของสุพรรณ และจังหวัดใกล้เคียง”

เขาเล่าว่าพอกิจการเติบโต ก็ขยายการขายเพิ่มเติมแบบเรียน และพ็อคเก็ตบุ๊ก (pocketbook) ด้วย ราวๆ ช่วงปี 2537 เขาจึงเปิดร้านหนังสืออีกร้านหนึ่ง ซึ่งแยกต่างหากจากกิจการรวมห่อ(ส่งหนังสือ)

“สายส่งกับพ็อคเก็ตบุ๊กคนละบุคลิก เราก็เลยอยากทำร้านที่จัดหนังสือให้คนหยิบสะดวก สวยงาม สะอาดสะอ้าน มีระเบียบเรียบร้อยเป็นสัดส่วนชัดเจน และนอกจากหนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กแล้ว เราเป็นตัวแทนศึกษาภัณฑ์ขายแบบเรียนด้วย ก็เลยคิดว่าตำรากับพ็อคเก็ตบุ๊กไปด้วยกันได้ จึงเอามารวมกันที่นี่ จัดการมันซะใหม่ จดทะเบียนบริษัทเป็นเรื่องเป็นราว ต่างจากร้านหนังสือจินดาสวัสดิ์ ซึ่งอยู่ในเมืองซึ่งเป็นแหล่งส่งหนังสือ แล้วก็ตั้งชื่อเป็น pick n' pay”

เหตุผลของการแยกหนังสือเป็นสัดส่วนนั้น มาจากความเชื่อที่ว่า หากจัดวางให้น่าหยิบ น่าจับแล้ว จะทำให้คนรุ่นใหม่สนใจการอ่านได้อีกทางหนึ่ง

“สำหรับตัวผมเอง อาจเป็นการชิมชั้บเพราะอยู่กับหนังสือมาตลอด ผมเชื่อว่า เด็กส่วนใหญ่ต้องมีคนนำ อย่างน้อยถ้าพ่อแม่ทำให้เห็น ในบ้านมีหนังสือ

เด็กจะเริ่มติดตาม มีนิสัยรักการอ่าน แต่อย่างเราโดย
อาชีพอยู่กับหนังสืออยู่แล้ว ผมอ่านเพื่อความสนุก
สนานบันเทิงเริงรมย์ อยากรู้เรื่องอะไรก็หยิบมาอ่าน
ดนตรี การเมือง ผมว่า เราอยู่บ้านนอก เรื่องพวกนี้
สำคัญเหมือนกัน”

ความอยู่รอดของ pick n' pay

“ด้วยความที่บ้านทำหนังสือมาตลอดเขาก็รู้ว่า
(ร้าน) ตรงนี้มันคงไม่ได้อะไรมากมาย แต่เขาก็รู้ว่า
สิ่งเหล่านี้ มันทำให้เราเติบโตมาได้เหมือนกัน คือ
ถึงแม้ไม่มากมายเหมือนธุรกิจอื่น แต่มันอยู่ได้
เลี้ยงตัวได้”

มุมมองของนักธุรกิจอย่างสุรพล เขายอมรับว่า
ร้านหนังสือที่ตั้งใจยังคงก้าวไปบนเส้นทางสายธุรกิจ
ค่อนข้างยาก

“ที่นี้อยู่ได้เพราะร้านข้างใน”

อันหมายถึงร้านที่เป็นสายส่งหนังสือที่เป็น
กิจการต่อเนื่องมาแต่รุ่นพ่อ กระนั้นก็ตาม เขาเชื่อมั่น
ว่ายังมีช่องทางและยังคงต้องมุ่งตรงไปยังสิ่งที่เขาหวัง
และตั้งใจ

“pick n’ pay ยังไปไม่ถึงเป้าที่วางไว้ จริงๆ เราวางตัวไว้ว่า เป็นร้านหนังสือท้องถิ่นที่จะบริการ ซอฟต์แวร์ทั้งหมด ซึ่งถ้ามีมุมตรงนั้นเราไปได้ เพราะ ร้านลักษณะนี้ไม่ได้อยู่ด้วยตัวพอคเก็ตบุ๊ก แต่ สถานการณ์ปัจจุบันไม่สู้จะดีนัก เพราะหนึ่งเราลงทุน ไว้สูงมาก สองมีคนมาแชร์ตลาดเยอะ อย่างเช่นมี ร้านหนังสือในเครือใหญ่ๆ มาตั้งในห้าง และมี ร้านหนังสือของคนในเมืองเกิดขึ้นอีกสองร้าน”

“เราก็คงเหมือนองค์กรธุรกิจทั่วไปที่อยากให้มี กำไร เพียงแต่กำไรเราอาจต่างกับคนอื่นตรงที่ว่า เราเอาพออยู่ได้ ไม่ถึงกับต้องสะสมอะไรมากมาย ในส่วนของหนังสือ กำไรอาจจะน้อย แต่ในส่วนของ อย่างอื่น มันคงช่วยได้บ้าง ที่สำคัญคือ ถ้าสมมติเรา ค้าขายกับโรงเรียน เช่น ขายสมุด หนังสือ ปากกาให้ โรงเรียน”

สุรพลเป็นนักคิด และนักปฏิบัติ เขามอง ช่องทางการขายว่า “เมื่อมวลชนไม่มาหาหนังสือ หนังสือก็จะไปหามวลชน” ดังนั้นเขาจึงหาทางนำ หนังสือไปหาคนกลุ่มใหญ่ ด้วยกิจกรรมที่ชื่อว่า “ลัปดาร์ห์ห้องสมุด” ดังที่เขาเล่าว่า

อย่างไรก็ตามพอแม่ทำให้เห็น ในบ้านมีหนังสือ

“ห้องสมุดจะเป็นอีกแหล่งหนึ่งในการสั่งหนังสือ หลังจากที่เราทำมาหลายปี เราก็เริ่มพบแนวทางในการทำการตลาดนี้ เดิมมีร้านใหญ่ที่เขาสั่งหนังสือให้โรงเรียนอยู่แล้ว เราคิดอยู่นานว่า เราจะเข้าไปอย่างไรดี ตอนนี่เราคิดออกแล้ว นั่นคือเราก็ออกไปทำสัปดาห์ห้องสมุดตามโรงเรียน”

ผมแอบมองชายเจ้าของร้านคนนี้เมื่อเวลาเขาคุ่นคิดเรื่องงาน แวบหนึ่งนั้นใบหน้าที่เต็มไปด้วยรอยยิ้มอาจดูล้าไปบ้าง แต่แววตาเป็นประกาย มุ่งมั่น และผมเชื่อว่าเขาเอาจริง...

ลูกค้าและการประชาสัมพันธ์

ลูกค้าของร้าน pick n' pay ส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษา และคนทั่วไป

และเมื่อมีกิจกรรม สื่อท้องถิ่นอย่างวิทยุ หนังสือพิมพ์ เป็นช่องทางสำคัญที่เขาเลือกใช้ในการสื่อสารออกไปเพื่อชักชวนให้คนมาร่วมกิจกรรม และรวมถึงการส่งข่าวทางอินเทอร์เน็ต สรุปลงก็จะเป็นผู้ส่งข่าวด้วยตัวเอง

กิจกรรมของ pick n' pay

สุรพลเชื่อมั่นว่าการจัดกิจกรรม ไม่ว่าจะ เป็นกิจกรรมด้านใดก็ตาม ถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญของร้าน

“เราต้องทำยังไงก็ได้ให้คนรู้จัก ให้คนยังมีชื่อร้านเราอยู่ในหัว”

เขาบอกว่า ร้าน pick n' pay ต่างจากร้านหนังสืออื่นๆ (ไม่นับร้านหนังสือในเครือต่างๆ) ตรงที่กิจกรรม ซึ่งเขาทำมาโดยตลอดอายุของร้าน เช่น จัดคุยกับนักเขียน เปิดตัวหนังสือ ฉายหนังสือ

“จริงๆ กิจกรรมแบบนี้ (ฉายหนังสือ) จะไปหวังอะไรไม่ค่อยได้ มันเป็นแค่ชิพจรรยาตัวเอง แต่กิจกรรมที่น่าทำคือ กิจกรรมทางการตลาด อย่างเช่น เมื่อก่อนผมก็เคยเอาเต็นท์มาไว้ข้างหน้าร้านจัดลดราคาหนังสือหรือเคยขนาดที่ว่า ไปเช่าโรงแรมแล้วเชิญสำนักพิมพ์มาฉายหนังสือ แต่อาจจะเพราะเราเริ่มเร็วไป คนก็เลยยังไม่เข้าใจ”

ตัวอย่างกิจกรรม วันอาทิตย์ ที่ 14 มีนาคม 2547 เวลาประมาณ 11.00 น. ร้านหนังสือ พิค เอ็น'เพย์ ร่วมกับร้านหนังสือจินดาสวัสดิ์ จัดให้มีการเปิดตัวหนังสือ และการเสวนากับผู้เขียน เรื่อง "ฝันอยากมีร้านอาหารไทยในต่างแดน" โดย แพ็ท

เอี่ยมสกุลเดช ผู้เขียนและเจ้าของร้านอาหารไทยหลายแห่งในอเมริกา นำเอาประสบการณ์ที่มีคุณค่ามาแล้วให้ฟัง ไม่ว่าจะคุณจะมีร้านอาหารที่ไหนก็นำไปฟังที่สำคัญอยากรู้ว่าอาหารไทยจานโปรดของบิลล์ เกตคืออะไร ต้องตามไปดู !!...

สำหรับกิจกรรมสำคัญที่เขากำลังสนุก และยังคงทำต่อเนื่อง คือสัปดาห์ห้องสมุด ที่จัดตามโรงเรียนมัธยมต่างๆ ในเมืองสุพรรณบุรี

“ผมมองว่า ส่วนหนึ่งก็เหมือนผู้ประกอบการในท้องถิ่นได้ไปช่วยชุมชนในเรื่องเหล่านี้ แม่ไม่ได้เป็นหลักสูตรของกระทรวง แต่เราก็ไปเสนอ ในที่สุด เด็กๆ ก็เกิดแรงบันดาลใจ นอกจากนั้น ผมว่าวันข้างหน้าภูมิปัญญาท้องถิ่นมันต้องยังคงอยู่ แล้วห้องสมุดจะต้องเป็นห้องที่นักเรียนใช้มากขึ้น เพราะการเรียนการสอนในยุคปฏิรูป เขาต้องไปค้นคว้าเยอะ ก็เหมือนไปนำร่องให้เขา จูงใจให้เขาไปใช้ห้องสมุดมากขึ้น”

“เราได้ต่อยอดสิ่งที่รัฐอุดหนุนในเรื่องให้เด็กไทยรักการอ่าน แต่ของเราไม่เพียงให้รักการอ่านเท่านั้น เราหวังให้เด็กอยากเขียนหนังสือด้วย ถ้าโครงการนี้ทำให้มีนักเขียนจากสุพรรณฯเพิ่มอีกสัก 2-3 คนเราก็พอใจแล้ว”...

กิจกรรมดังกล่าว เริ่มต้นจากตัวเขา เข้าไปคุยกับบรรณารักษ์ตามโรงเรียนต่างๆ จากนั้นร่วมกันกำหนดวัน-เวลากับทางห้องสมุด ส่วนกิจกรรมทั้งหมด 5 วัน เขาเป็นผู้ดำเนินการ เชิญวิทยากร คิดกิจกรรม และออกค่าใช้จ่าย จากปี 2546 เป็นต้นมา เขาเริ่มกิจกรรมนี้ที่หอสมุดละ 3 โรงเรียน โดยให้ครูบรรณารักษ์ห้องสมุดร่วมรับสมัครนักเรียนที่สนใจ ประมาณ 150-200 คน เพื่อเข้าฟังและเข้าร่วมกิจกรรมที่จัดขึ้นในห้องสมุด ซึ่งจะจัดขึ้นเพียงวันละ 2-3 ชั่วโมง โดยขออนุญาตครูประจำวิชาออกมา

“นักเรียน ก็มีตั้งแต่ ม.1-6 การที่เราให้เขามาสมัครกับห้องสมุด คือเขาจะมีความตั้งใจ หากนักเรียนเยอะ เขาจะคุย และไม่อยู่กับสิ่งที่เรานำเสนอ”

สัปดาห์ห้องสมุดเริ่มต้นที่ วันแรกพบนักเขียน ซึ่งสุรพลเป็นคนเชิญมาด้วยตัวเอง นักเขียนที่เขาเคยเชิญที่ผ่านมาได้แก่ อาจินต์ ปัญจพวรรค์ เรวัตร์ พันธุ์พิพัฒน์ ชาติ กอบจิตติ ศิวกานต์ ปทุมสูตร ศุ บุญเลี้ยง กุดจี บัญชา อ่อนดี วิรัตน์ โตอารีย์มิตร แล้วแต่ความเหมาะสม และความสะดวกของนักเขียน

ส่วนวันที่สองและสามฉายหนัง โดยวันแรกฉาย เขาจะเปิดประเด็นด้วยเรื่อง “to sir with love”

(แต่คุณครูด้วยดวงใจ) หนึ่งเก่า 30 กว่าปี แต่เนื้อหาสากล เป็นเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างครูกับลูกศิษย์ วันที่สี่และห้า จะเป็นวันกิจกรรม อาจเป็นเล่นกีตาร์ ร้องเพลง วาดรูป และหัดเขียนหนังสือ หัดเขียนวิจารณ์หนัง แล้วให้รางวัลเป็นทุนการศึกษาเล็กๆ น้อยๆ ที่เขียนมาได้ดี

นอกจากนั้น กิจกรรมในวันที่ยายหนึ่ง หรือฟังเพลง เขาจะนำศัพท์ที่อยู่ในเพลงหรือหนังมาพูดคุยมาสอนให้เด็กได้รู้จักความหมาย เด็กก็ได้ประโยชน์จากภาษาอังกฤษด้วย เขาขยายความว่ากิจกรรมไม่กำหนดวันตายตัว แต่ส่วนใหญ่จะเน้นให้เด็กได้ฟัง ได้เห็น ได้รู้จัก ได้แลกเปลี่ยน เพื่อจะได้เกิดแรงบันดาลใจ

ผลที่ได้ นอกจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นแล้ว เขายังให้พนักงานในร้านเอาหนังสือที่น่าสนใจไปวางจำหน่ายในช่วงงานสัปดาห์ห้องสมุด ซึ่งผลตอบแทนน่าพอใจ แม้ไม่มาก แต่เด็กๆ และคุณครูก็ได้รู้จักร้าน pick n' pay มากขึ้น

มองไปข้างหน้า : เครือข่ายร้านหนังสืออิสระ

“เราจะทำโครงการห้องสมุดของเราไปเรื่อยๆ เพราะมันไปสอดคล้องกับปฏิรูปการศึกษา ที่ว่าเอา ภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้าไป เดือนพฤษภาคมก็จะเริ่มไป ทัวร์โรงเรียนเหมือนเดิม”

และเขายังวางแผนว่า อาจจะไปเช่าโรงแรมเพื่อ จัดสัปดาห์ (หรือสองสัปดาห์) รักการอ่าน โดยเชิญ สำนักพิมพ์ต่างๆ เข้าร่วมเหมือนที่เคยทำมาแล้ว อีก ครั้งหนึ่ง

ด้วยความที่เขาเป็นคนหูตาคว้างขวาง และอยู่กับแวดวงธุรกิจหนังสือมาตลอดชีวิต เขาเห็นการเข้า ออกของหนังสือมาหลายหมื่น หลายพัน จนกระทั่ง หลายล้านล้านเล่ม ไม่เว้นแม้แต่ตัวผม ผมว่าใครสักคน รุ่นใหม่ที่สนใจทำกิจการเกี่ยวกับหนังสือ น่าจะได้คุย กับเขาดูบ้าง

“ธุรกิจหนังสือต่อไปก็คงสนุกขึ้น เพราะมีผู้เข้ามาอยู่ในนี้เยอะขึ้น แต่คนอ่านอาจจะได้แต่ตามอ่าน หนังสือประเภทนำกระแสมาขาย เอาประวัติคนดังมาขาย ขณะที่วรรณกรรมสงบนิ่ง ซึ่งก็สะท้อนสังคมไทย เหมือนหนังสือไทยนั่นแหละ คนจะไปมุ่งแต่เรื่องกระแส ดาราเขียน คนดังเขียน

ถ้าสมมติว่า หนังสือวรรณกรรมขายไม่ดี คนไม่
 เหลียวแล ก็สะท้อนให้เห็นว่า ประเทศนี้ภูมิปัญญา
 ถดถอย หน้าที่สำคัญคือรัฐบาลต้องกำหนดทำที่ว่า
 จะพัฒนาไปอย่างไร ถ้าพัฒนาแล้วอ่านแต่หนังสือ
 อะไรก็ไม่รู้เหมือนกัน ...มันก็แย่ โอเค! หนังสือเหล่านี้
 มันอาจไม่มีโทษ อาจเป็นแรงบันดาลใจให้เด็กๆ ได้
 แต่แท้จริงแล้วเราอาจต้องสอนให้เด็กรู้ว่าอะไรควร
 อ่าน”

ผมรู้ว่าเขายังมีพลังเหลือเพื่ออีกมหาคาล เห็น
 จากการทำริเริ่มทำโครงการใหม่อีกโครงการหนึ่ง
 เมื่อต้นปี 47 นั่นคือ เครือข่ายร้านหนังสืออิสระ
 (Independent Bookshop Network)

“การเกิดเครือข่าย คือปัญหาที่เกิดจากธรรมชาติ
 ที่มองเห็น มันเกิดขึ้นจริงจัง ที่ชาติ (กอบจิตติ) เดินทาง
 พบแฟน พบผู้อ่าน พบร้านหนังสือ และคุยให้ฟังว่า
 เกิดอะไรขึ้นกับวงการ ถ้าร้านหนังสือรวมตัวกันก็น่า
 จะเป็นการดี โดยมีผมเป็นผู้ประสานงาน ไม่ใช่
 ประธาน ยังไม่ถึงขนาดนั้น ...เพื่อพัฒนาวิชาชีพของ
 พวกเรา อย่างเช่น ร้านไหนยังไม่มีระบบจัดเก็บ ระบบ
 บาร์โค้ด ยังไม่มีบัญชี สต็อก จะได้คิดทำกัน

ผมมองว่าเราต้องติดอาวุธให้ผู้ประกอบการ

นำเสนอจุดอ่อน จุดแข็งของเราออกมา สิ่งที่เรามี เราไม่มี มันเป็นอย่างไง เราอยากทำเรื่องแบบนี้มากกว่า เช่น เครือข่ายเรามีโลโก้ เราก็ติดตามหน้าร้าน หนังสือใหม่ออกมาก็จะได้บอกว่ามีขายที่ไหน ก็จะมีโลโก้พวกเรา หรือลดราคา จัดงานทั่วประเทศก็ทำพร้อมกัน มันต้องช่วยกันไม่ใช่ต่างคนต่างอยู่ ไม่ได้จะไปต่อรองอะไรกับใคร หาเรื่องใคร แต่เราต้องการช่วยกันจัดระบบ”

เครือข่ายร้านหนังสืออิสระยังไม่เป็นรูปเป็นร่างเท่าที่ควร ด้วยเพราะร้านแต่ละร้านอยู่ต่างถิ่น บางร้านไม่เคยรู้จักกันมาก่อน ต้องอาศัยจดหมายพูดคุยแนะนำตัว และต้องการการดำเนินการอีกมากมาย เขาบอกว่าบางครั้งเขาก็เหนื่อย และรู้สึกลำบากใจที่จะต้องคอยพูดให้ฟังทางโทรศัพท์ เพราะเหมือนไม่จริงจัง และบางครั้งรู้สึกว่าตัวเองไม่ประสบความสำเร็จที่ยังไม่สามารถสร้างเครือข่ายให้เข้มแข็งได้อย่างที่หวัง ...ผมรู้ว่าเขาเพียงแค่อยุ่คิดบ้างเท่านั้น แต่แน่นอนเขายังคงเดินหน้าเรื่องเครือข่าย ด้วยความเชื่อมั่นในความเป็นวิชาชีพร้านหนังสือ

ยืนยันในวันนี้ : เชื่อในอำนาจวรรณกรรม

“วรรณกรรมเป็นเรื่องของวัฒนธรรม เป็นตัวชี้ให้เห็นว่าผู้คนแถบนี้มีความเจริญงอกงามอยู่ในระดับหนึ่ง ภูมิปัญญาของชาติคงถดถอยถ้าคนในประเทศไม่อ่านหนังสือวรรณกรรม ไปอ่านแต่หนังสือบันเทิงเรีงมย์ หนังสือที่ดาราเขียน ซึ่งประวัติของบางคนอาจจะน่าสนใจ อาจสร้างแรงบันดาลใจได้ แต่โดยรวมแล้ว มันมีวัตถุประสงค์รองซ่อนอยู่ทั้งนั้น”

“สิ่งดีๆ ในตัวข้าพเจ้า ก็ได้จากการอ่านหนังสือนี้แหละ ไม่รู้เหมือนกันว่าใครพูด เฮมมิงเวย์หรือใครสักคนนี่แหละ”

...เหล่านั้นคือสิ่งยืนยันความคิดของสุรพล จินดาอินทร์เจ้าของร้าน pick n' pay ที่เพื่อนผม- นิตยสาร open ฉบับเดือนธันวาคม 2547 เล่าให้ผมฟังเมื่อครั้งเขาถูกสัมภาษณ์

เลือกจะอยู่ที่นี้

“เพื่อนฝูงมาร้านบอกว่า ร้านของผมน่าจะไปอยู่สยามสแควร์ หรือสุขุมวิท เราก็ก็นไม่อยากทำ เราอยากอยู่ตรงนี้”

อยากบอกครับว่า สำหรับร้านหนังสือร้านนี้ ผมเป็นพระเอก ทำไมนะหรือครับ เพราะจุดก่อกำเนิดของร้านนั้นมาจากผมเองครับ--วรรณกรรมเยาวชนเล่มไม่หนาไม่บาง พอเหมาะมือ และเนื้อหาอ่านสนุก มีสาระเพลิดเพลิน... ผมไม่ได้ไม้ ลองฟังเจ้าของผู้ก่อตั้งร้านทั้งสองคนไม้ดีกว่าครับ...

ก่อกำเนิด

เสาวนีย์ เมฆานุกพัทธ์ และ สกฤณี ณิชกุลวัฒน์ สองคนสำคัญที่ให้กำเนิด "ร้านเล่า"

ทั้งสองคนเป็นเพื่อนรักเรียนรุ่นเดียวกัน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อจบต่างคนแยกย้ายทำงาน ...ราวต้นปี 2543 เสาวนีย์ ในอาชีพตัวแทนจำหน่ายคอนแทคเลนส์ ซึ่งเดินทางทั่วภาคอีสานและเหนือ เปรยขึ้นในเย็นวันหนึ่งกับสกฤณี ว่าวันนี้เธอรู้สึกไม่อยากออกไปเที่ยวกลางคืนเหมือนที่เคยเที่ยวสนุกหลายๆ วัน วันนี้อะอยากลองอ่านหนังสือสักเล่ม เพราะเห็นในห้องเพื่อนมีหนังสือมากมายเต็มไปหมด



“ความสุขแห่งชีวิต” วรรณกรรมเยาวชนแปลคือหนังสือเล่มนั้นที่เสาวนีย์อ่านรวดเดียวจบ แล้วกลับมาถามเพื่อนว่า มีอะไรให้อ่านอีกไหม เธออ่านและอ่านอีกหลายเล่ม

เธอบอกว่าหนังสือทำให้เธอรู้สึกนั่งขึ้น มองเห็นโลกข้างนอกมากขึ้น และเธอรู้สึกว่าด้านในเธอเปลี่ยนไป และมันก็เป็นเช่นนั้นจริงๆ เมื่อเธอหยุดเที่ยวแบบที่เคยเป็นมา และเมื่อมีช่วงเวลาว่างจากการทำงาน เธอจะเลือกหยิบหนังสือในห้องเพื่อน หรือออกไปร้านหนังสือเพื่อหาหนังสือมาอ่านอย่างติမ်ด้า

ในช่วงเวลาไล่เรียงกันนั่นเอง สุกุณีมีโปรเจกต์ร่วมกับเพื่อนอีกคนหนึ่งซึ่งจังหวัดนครศรีธรรมราชคือ วางแผนเปิดร้านหนังสือ ด้วยว่าเพื่อนสนิทอีกคนนั้นทำกิจการอยู่ที่นั่น และชักชวนให้ไปทำงานใกล้ๆ กัน ขณะกำลังวางแผนร้านหนังสือ “ร้านหัวมุม” (ร้านมีชื่อตั้งเรียบริ่อย) ตระเตรียมรายละเอียดและลงมือเสาวนีย์ซึ่งเป็นเพื่อนร่วมในก๊วน และกำลังหลงใหลตัวหนังสืออย่างเอาจริงเอาจัง ถ้ามถึงโปรเจกต์ดังกล่าวและยื่นขอเสนอชักชวนให้เปิดร้านที่เชียงใหม่ เมืองที่ทุกคนเติบโตในช่วงเรียนมหาวิทยาลัย เพราะเห็นว่าน่าจะคึกคักเคยเมืองมากกว่า รู้จักอารมณ์ของคนและ

บรรยากาศของเมืองมากกว่า และเป็นเมืองที่เสาวนีย์
ตั้งใจจะตั้งรกราก ขณะกำลังอยู่ในช่วงตัดสินใจ
สถานการณ์การใช้ชีวิตของเพื่อนที่โตก็เปลี่ยนไปพอดี
เพราะเธอได้งานใหม่เป็นอาจารย์ที่นครราชสีมา การ
จะไปทำร้านที่นครศรีธรรมราชจึงดูจะไม่น่าเกิดขึ้น
แล้ว ดังนั้น ร้านหนังสือจึงเกิดขึ้นที่เชียงใหม่ โดยมี
เพื่อนเป็นหุ้นส่วนหลักร่วมกันทั้งสิ้นสี่คน ยังไม่นับ
เพื่อนอีกมากมายที่เดินเข้ามาในช่วงทำร้านและช่วย
ออกแรงจัดชั้นหนังสือ ทาสีร้าน ลีชั้นหนังสือ ฯลฯ

ในเมื่อผมเป็นพระเอกของเรื่อง ดังนั้นจึงไม่น่า
แปลกใจ หากคุณเข้าร้านนี้ จะเห็นผมอยู่เสมอ จาก
จุดกำเนิดของหนังสือเล่มที่เสาวนีย์อ่าน เธอเชื่อมั่น
เหลือเกินว่า สิ่งดีๆ ได้เกิดขึ้นในตัวเธอเพราะหนังสือ
เธอคิดว่าเธอโชคดีที่มีเพื่อนแนะนำให้อ่านหนังสือ และ
เธอดังคำถามต่อไปว่า แล้วคนอื่นเล่า หากไม่เคยอ่าน
หนังสือ ใครจะเป็นคนแนะนำให้ได้พบเจอโลกใบอื่นๆ
ในตัวหนังสือเหล่านั้น

เมื่อตกลงตั้งร้าน เพื่อนๆ ก็ช่วยกันหาทำเล
ตั้งร้าน มองหาที่ใกล้มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพราะ
คุ้นเคย และเพราะเห็นว่ากลุ่มนักศึกษาและอาจารย์
น่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญที่สุด ที่ตั้งแห่งแรก

ถูกเช่า และตกแต่ง พร้อมๆ กับการติดต่อสายส่ง
ประมาณ 4-5 แห่ง

ร้านหนังสือ ชื่อ “ร้านเล่า” ได้ถูกเปิดตัวขึ้น
เมื่อ 10 มิถุนายน 2543

ร้านเล่าไม่ใช่ร้านเปล่า

หลายครั้ง...ผมได้ยินเสียงพูดโทรศัพท์จาก
คนที่กำลังเลือกหนังสืออยู่ในร้าน

“...โหล ...อยู่ร้านเล่า”

...(เสียงอีกฝ่าย)

“...ไม่ใช่!!”

ร้านเล่า ล.สิง ไม่เอากนะ ร้านหนังสือ กำลัง
ซื้อหนังสืออยู่ ใครจะไปกินเหล้ายังกลางวันแสกๆ
อยู่เลยแห่ม”

...(เสียงพูดคุยยังดำเนินต่อไป)

นั่นแหละ เสียงพูดคุยทางโทรศัพท์ ที่ผมได้
ยินเสมอ เมื่อฝ่ายเลือกหนังสืออยู่ในร้านต้อง
อรรถาธิบายกับอีกฝ่ายที่มองไม่เห็นกัน ได้ยินเพียง
เสียง...

ใช่แล้ว ร้านเล่า ไม่ใช่ ร้านเปล่า

ที่มาของชื่อ เกิดขึ้นในเย็นวันหนึ่ง สกุนีคิดหาชื่อร้าน เธอบอกว่า

“ก็คิดไปคิดมา คิดอยู่นั้นแหละ เพื่อนๆ บอกอยากได้ชื่อไทยมากกว่าชื่ออังกฤษ เราก็อึ้งมึนด้วยความที่ร้านมีของขายหลายอย่าง อยากให้ชื่อมันดูกลางๆ ...อยู่ดีๆ ชื่อนี้ก็แว็บเข้ามาในหัว ก็คิดว่าดีเหมือนกัน เพราะดี แล้วก็เหมือนตั้งเพื่อล้อเพื่อน (เสาวนีย์) ด้วย อย่าง...พอมมีคนถามว่าไปไหน ไปร้านเล่า เออ เสียงมันเหมือนไปดื่มเหล้าไปอะไอย่างนี้ เพื่อนน่าจะชอบ และก็ทุกคนชอบหมดเลย เราก็เลยได้ตั้งชื่อนี้”

หุ่นส่วน

เริ่มต้นจากแรกผมได้เล่าให้ฟังแล้วว่า ร้านเล่าเกิดจากการรวมตัวของเพื่อนทั้งหมด 3-4 คน ที่ว่าสามถึงสี่คนนั้นเพราะแต่แรกเริ่มสาม พอไม่กี่วันถัดมาก็กลายเป็นสี่ใครครับ

สองคนแรกคือสองคนที่ผมได้เอ่ยชื่อไปในตอนต้นแล้ว คนหนึ่งเสาวนีย์ เธอเป็นสาวนครสวรรค์ ก่อนทำร้านเล่า เธอเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทคอนแทคเลนส์ ส่วนสกุนี เธอเป็นคนกรุงเทพฯ

ตอนนั้นเธอกำลังศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และเป็นคอลัมนิสต์อิสระให้กับนิตยสาร Home & Decor พร้อมๆ กับเป็นผู้ช่วยนักวิจัย

ส่วนคนที่สาม เธอสงวนนามครับ แต่ไม่สงวนจังหวัดเกิด เธอเป็นสาวนครปฐม ช่วงนั้นเธอกำลังทำธุรกิจทำครอบครัวที่นครศรีธรรมราช ก่อนจะตกปากรับคำเป็นหุ้นส่วนเพราะเห็นด้วยกับการทำร้านหนังสือมาตั้งแต่ต้น และเธอคนนี้ก็ถือว่าเป็นคนสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าสองคนแรก เพราะช่วยออกความคิด แสดงความเห็นอย่างชัดเจนต่อความเป็นร้านเล่าอย่างที่เราเห็นภาพ

ส่วนคนที่สี่ คนนี้ก็สงวนนามเช่นกัน เธอเข้ามาข้องเกี่ยวเพราะเป็นเพื่อนร่วมบ้านเช่ากัน เธอเป็นสาวกรุงเทพฯ ที่มาเรียนต่อทางด้านสังคมวิทยา มานุษยวิทยา และเพราะเธอคนนี้แหละครับ ร้านเล่าจึงได้มีจุดแข็งเป็นหนังสือทางวิชาการมาตั้งแต่ต้น รวมไปถึงเธอยังเป็นคนสนับสนุนให้เลือกหาเพลงคาสส์เทปเพลงเพราะๆ มาวางจำหน่ายให้ลูกค้าได้เลือกหากันอีกด้วย...

ยังมีอีกหลายคนครับที่เข้ามาคลุกคลีตีโมงเสมือนหนึ่งหุ้นส่วนร้านเล่า ที่ช่วยออกแรง ฝึกร้านให้

และร่วมทำกิจกรรมต่างๆ

เสมือนหนึ่งหุ้นส่วนคนล่าสุด เธอเป็นสาว
กรุงเทพฯ (อีกแล้ว) รุ่นน้อง เธอสงวนนาม (อีกแล้ว)
เพราะอยากเป็นหน่วยช่วยงานมากกว่า เธอช่วยทำงาน
ด้านสื่อได้ดีมาก เธออยู่ร้านจัดการงานต่างๆ ได้
เรียบร้อย และเธอมีความคล่องแคล่ว ฉับไว...เธอคนนี้
พิเศษตรงที่เข้ามารู้จักร้านในฐานะลูกค้า ชอบความ
เป็นร้านเล่า ก่อนจะสนิทสนม (กับพี่ๆ) กลายเป็น
น้องรักคนสนิทและร่วมทำงานด้วยกันในที่สุด

ทุกสิ่งมีเรื่องเล่าในตัวเอง

เพราะเราเชื่อว่า...ทุกสิ่งมีเรื่องเล่าในตัวเอง
เป็นสโลแกนหลักของร้าน ทุกสิ่งที่ว่าคือทุกสิ่งที่อยู่ใน
ร้าน ที่มารวมกันเป็นสินค้าภายในร้าน นอกจาก
หนังสือที่คัดสรรมาแล้ว (คัดสรรมาหลายชั้นตั้งแต่
เงินอันจำกัดจำเขี่ยต่อการติดต่อสายส่ง ทำให้ต้อง
คัดสรรสายส่ง และเพราะพื้นที่น้อย ทำให้ต้องคัดสรร
หนังสือจากสายส่งซึ่งมีมากมายมหาศาล ให้มีจำนวน
ที่เหมาะสมกับขนาดร้าน)

หนังสือ กาแฟ ต้นไม้ ไปสการ์ด สมุดบันทึก
เทปคาสเส็ต และเครื่องเขียนบางชิ้น งานฝีมือที่ทำ

จากมือจริงๆ เช่น เซรามิก งานไม้ประดับเล็กๆ ล้วน
แล้วแต่อยู่ในร้านเล่า

หนังสือ - เลือกหนังสือที่อยู่ในหมวดหมู่
วรรณกรรมเยาวชน หนังสือเด็ก วรรณกรรมไทย
วรรณกรรมเทศ หนังสือด้านสังคมวิทยา
มานุษยวิทยา (เพราะหุ้นส่วนร้านเรียนด้านนี้) หนังสือท่องเที่ยว เดิน
ทาง บทกวี ความเรียง สารคดี สุขภาพ และหนังสือ
ทำมือ ซึ่งหมายถึงหนังสือที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการ
พิมพ์ คนเขียนทำขึ้นเอง ถ่ายเอกสารแล้วเย็บเล่มด้วย
วิธีง่ายๆ เหล่านี้คือหนังสือที่เลือกแล้ว บางครั้งมีการ
จัดมุมร้านรวมหนังสือที่เขียนโดยคนเชียงใหม่ บางครั้ง
หนังสือเหล่านี้ถูกจัดหมวดหมู่ให้เห็นเด่นชัด

กาแฟ - กลิ่นกาแฟหอมๆ ในร้านหนังสือ
สะอาดสะอาด คือภาพที่ตั้งใจไว้แต่แรก หนังสือกับ
กาแฟดูจะเข้ากันดี กาแฟยังเป็นตัวช่วย หากเพื่อนของ
ลูกค้าที่มาด้วยกันไม่ชอบอ่านหนังสือ อาจจะนั่งเล่น
ในร้านที่จัดมุมให้ เพื่อรอเพื่อนเลือกหนังสือไปเพลินๆ

ต้นไม้ - วางขายสนุกๆเพิ่มสีสัน ทำให้ดูมี
ความสดชื่น และดูจะสอดคล้องกับการบอกลูกค้าว่า
พวกเราเป็นเรียนจบเกษตร จึงอยากขายต้นไม้

โปสเตอร์ - เพราะทุกคนในร้านชอบเขียน

โปสการ์ด ความตั้งใจหลัก จึงต้องมีโปสการ์ดเป็นสินค้าที่สำคัญ และในยุคแรกนั้น เพื่อนร่วมหุ้นคนหนึ่งซึ่งเป็นคนชอบถ่ายภาพ ยังได้นำภาพถ่ายมาทำเป็นโปสการ์ดทำมือวางขาย แตกต่างเป็นจุดเด่น ไม่เหมือนที่อื่นๆ อีกด้วย

สมุดบันทึก - ใครที่ชอบอ่านก็มักจะชอบขีดๆ เขียนๆ ดังนั้นสมุดบันทึกหลากหลาย ที่ทำเองทำมือแบบ hand made ชานแท้จากหลายมือจึงเป็นสีสันหลักของร้านเล่าอีกหนึ่งประเภท

ส่วนเทปคาสเส็ทนั้น เพราะการเริ่มต้นของเพื่อนๆ การแนะนำสิ่งดีๆ ให้กัน อย่างหนังสือที่น่าอ่าน จนไปถึงเพลงที่น่าฟัง ทุกคนในร้านจึงเห็นว่าเทปบางม้วน ลงทุนหาซื้อมาวางเพื่อให้คนอื่นๆ ได้รู้จักบ้างก็น่าจะดี...

ความอยู่รอดของร้านเล่า

ร้านเล่าเป็นร้านหนังสือเปิดสาย ปิดดึก แตกต่างจากร้านหนังสือทั่วไป และเปิดทุกวันไม่มีวันหยุด (เว้นแต่หยุดยาวพากันไปเที่ยวพักผ่อน)

“เชียงใหม่เป็นเมืองเย็น ถ้าเปิดเช้าก็ไม่ค่อยมีคนก็เลยเปิดตอนเที่ยง และปิดห้าทุ่ม ให้เป็นทางเลือก

สำหรับคนที่ไม่รู้จะไปไหนดี แต่ก็ไม่อยากไปกินเหล้า”
เสาวนีย์อธิบาย

มองความอยู่รอด เป็นเรื่องค่อนข้างยากเย็น
ต่อร้านหนังสือขนาดเล็ก เสาวนีย์ซึ่งปัจจุบันเป็นแกน
หลักในการดำเนินกิจการของร้านเล่า บอกว่า

“ตอนนี้ก็พออยู่ได้ แต่ไม่ใช่ว่าจะสบายมาก
เพราะค่าใช้จ่ายเยอะ ทั้งค่าเช่าห้อง ค่าใช้จ่ายปาณะ
ร้านหนังสือก็รู้กันดีว่า ทำแล้วคงไม่รวย ถูกหักจาก
สายส่ง 25 % บวกกับอีก 10 % ที่ลดให้ลูกค้าสมาชิก
ยังไม่นับบริการอื่นๆที่เราทำให้ เช่น ห่อปกหนังสือ แต่
คิดว่าเราคงพออยู่กันได้”

เมื่อทำยอดขายได้น้อย ย่อมมีส่วนทำให้การ
หาหนังสือเข้าร้าน เพื่อสร้างความหลากหลายและ
รวดเร็ว รวมถึงทันเหตุการณ์ ทันสมัย ย่อมทำได้ยาก
เพราะสำนักพิมพ์วางหนังสือในร้านใหญ่ๆ ก่อน
บางครั้งจำนวนก็มีไม่เพียงพอที่จะนำมาลงที่ร้าน
หนังสือเล็กๆ สั่งครั้งละไม่กี่เล่ม หรือถ้าลงที่ร้านแล้ว
ยอดไม่เดิน เขาก็ต้องเรียกคืน เพื่อไปวางในร้านที่
สามารถทำยอดขายได้

“ก็ต้องต่อสู้ด้วยการพยายามทำยอดขาย
นอกจากเพื่อรักษาลูกค้าของร้านแล้ว ก็ต้องทำเพื่อให้

บริษัทที่มีน้ำใจกับร้านเล็กๆ ด้วย”

ยังมีบางหนทางที่ผ่านมาที่ร้านเล่า ได้หาทาง เพื่อให้คนทั่วไปได้รู้จักและพร้อมเข้ามาซื้อหนังสือ ในร้าน อย่างเช่น การออกไปเปิดบูธในงานสัปดาห์ หนังสือมช. (มหาวิทยาลัยเชียงใหม่-มักจัดปลายปีของ ทุกปีบริเวณสำนักหอสมุด) ซึ่งแม้ทางร้านจะไม่สามารถลดราคาหนังสืออย่างที่สำนักพิมพ์หรือสายส่ง มาเปิดบูธโดยตรง แต่ก็หาทางติดต่อบางสำนักพิมพ์ จากกรุงเทพฯ ที่ไม่ได้มาออกบูธ เพื่อขอนำหนังสือมา จำหน่าย ลดราคาโดยตรง และรวมถึงนำไปสการ์ด สมุดบันทึก และสินค้าอื่นๆ ที่เป็นทางเลือกให้กับผู้ เข้าเดินในงานสัปดาห์หนังสือได้เห็น และรู้จักร้าน มากกว่าเดิม

ต้นปี 2548 ร้านเล่าเปิดสาขาที่สองในตลาด การค้าเจเจ เชียงใหม่ เป็นกิจการที่ร่วมหุ้นกับผู้สนใจ คนอื่น ซึ่งยังคงเป็นร้านหนังสือขนาดเล็กที่มีขายทั้ง หนังสือ กาแฟ และต้นไม้

ลูกค้าและการประชาสัมพันธ์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเล่า เป็นกลุ่มคน รุ่นใหม่ตั้งแต่มัธยมไปจนถึงวัยทำงาน และไม่ได้จำกัด

อยู่เพียงอายุ แต่อยู่ที่ความชื่นชอบในสิ่งที่ใกล้เคียงกัน และรวมไปถึงนักท่องเที่ยวจากที่ต่างๆ ที่เคยได้ยินชื่อของร้านผ่านสื่อต่างๆ หรือการบอกต่อกันแบบปากต่อปาก ทำให้คนที่เดินเข้ามาเป็นลูกค้าจึงหลากหลาย บางคนเป็นขาประจำตั้งแต่เริ่มต้นร้านในปี 2543 จนถึงปัจจุบัน เพราะชอบบรรยากาศความเป็นกันเอง และมีความรู้สึกต่อหนังสือในร้านว่า “เหมือนเขาเลือกมาแล้ว น่าอ่านไปหมดเลยค่ะ”

การบอกต่อกันไปเป็นหนทางหนึ่งที่ทางร้านเล้ามองว่าเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจในการดึงดูดนักอ่านหน้าใหม่ๆ แต่การบอกข่าวทางวิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ท้องถิ่น รวมถึงสื่อส่วนกลางก็เป็นช่องทางการสื่อสารที่สำคัญที่จะทอดทิ้งไม่ได้ รวมไปถึงการทำแผ่นป้ายโฆษณา ใบปิดแบบถ่ายเอกสาร ติดตามมหาวิทยาลัย ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ไม่ควรละเลย

ร้านเล่า ยังออก “วงเล่า” วารสารทำมือ (อันหมายถึงถ่ายเอกสารและเย็บมุงหลังคา) เพื่อแจกให้กับลูกค้าที่เป็นสมาชิกร้านได้อ่านข่าวสารและความเป็นไปของร้าน แม้จะไม่สม่ำเสมอ แต่ก็นับเป็นตัวเชื่อมที่ดีและน่าสนใจ

เพราะบรรยากาศ ภาพรวม และส่วนต่างๆ

(รวมทั้งกิจกรรม) ของร้านทำให้ร้านเล่ารวมกลุ่มคนที่สนใจวรรณกรรม เพลง หนังสือ ศิลปะไว้ได้อย่างน่าสนใจ อย่างที่นิตยสาร CORPORATE THAILAND ได้เขียนไว้ว่า

“ร้านเล่าได้กลายเป็นจุดรวมปัญญาชน ทั้งนักเขียน ศิลปิน นักวิชาการทั้งรุ่นใหญ่และรุ่นเล็ก ด้วยความที่ร้านมีมิตรภาพอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และการที่ขยันทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นการจัดแสดงดนตรี เสวนาหนังสือ ไปสการ์ดทำมือ ตลอดจนงานศิลปะต่างๆ...”

และกิจกรรมเหล่านั้นเองที่ทำให้คนรู้จักตัวตนของร้านชัดเจนขึ้น...

กิจกรรมของร้านเล่า

ผมอยากอวดพวกคุณว่า ครั้งหนึ่งเมื่อร้านเล่าเปิดมาได้สามเดือน พวกเขาจัดงานหนึ่ง ตลอด 1 เดือน ชื่องานว่า “ความสุขแห่งชีวิต” ครับ แต่ละสัปดาห์เขาแบ่งหัวข้อต่างกันไป เช่น ความสุขของวัยรุ่นตัวน้อย เป็นงานแสดงดนตรีของ เอี้ยว-ชัยพร นามประทีป หรือ ความสุขของคนติดเชื้อ HIV เพื่อทำให้คนติดเชื้อได้มีโอกาสพูดออกมาบ้าง แทนที่

จะโดนกระทำ (จากคำพูดคนอื่น) เพียงอย่างเดียว
หรือบางครั้งเขาก็จัดงาน โดยไม่เชิญใครเฉพาะ
เจาะจง แต่เชิญทุกคนที่สนใจเข้ามาร่วมกิจกรรม
อย่างงาน “เจ้าชายน้อย” ที่ชักชวนทุกคนที่ชื่นชอบ
หลงรักวรรณกรรมชิ้นสำคัญของตัวเอง แสงเตกซูเปรี
นักเขียนชาวฝรั่งเศสมาพูดคุยกัน งานนั้นนะ ผมจำ
ได้ว่าคนร่วมร้อยเชียวนะครับ

หรืองานที่เขาจัดต่อเนื่องกันมาหลายปี คือ
งานโปสการ์ดใต้ต้นไม้ ที่เปิดพื้นที่ว่างหน้าร้านให้เป็น
ลานกิจกรรมคนชอบโปสการ์ดมาขาย มาซื้อ มาแลกเปลี่ยน
เปลี่ยนกัน รวมไปถึงงานหนังสือทำมือ ที่เจ้าของ
ผู้ลงมือทำ ได้มาขายของโดยตรงด้วยตัวเอง...

นี่ยังไม่นับงานเสวนา พูดคุย แลกเปลี่ยนกับ
นักเขียนที่จัดสม่ำเสมอตลอดมา นักเขียนท่านต่างๆ
มีมากมายครับ ผมคงบอกเล่าได้ไม่หมด เท่าที่ผมจำ
ได้นะครับ... ก็มี ‘รงค์ วงษ์สวรรค์ ชชาติ กอบจิตติ
สถาพร ศรีสัจจัง คุณหญิงจางงศรี หาญเจนลักษณ์
ศักดิ์สิริ มีสมสืบ ปราบดา หยุ่น สุวีชานนท์ รัตนนิมล
โตมร ศุขปรีชา วดีลดา เพียงศิริ ภาณุ มณีวิวัฒนกุล
ชีวัน วิสาสะ ฯลฯ หรือนักแปลอย่างสมพร วรรณะ
สาร-วาร์นาโด เรืองรอง รุ่งรัศมี วัลยา วิวัฒน์ศร

และยังมีครั้งสำคัญที่รายการคนค้นคนมาร่วมกันเสวนาครั้งใหญ่-พบแฟนๆ เชียงใหม่ สุทธิพงษ์ ธรรมวุฒิ และประสาน อิงคนันท์ คนเดินเรื่อง มาพร้อมกับเสกสรรค์ ประเสริฐกุล มล.ปริญญากร วรวรรณ เวียง-วชิระ บัวสนธิ์ วรพจน์ พันธุ์พงศ์ คมสัน นันทจิต ฯลฯ

นอกจากงานหนังสือแล้ว ยังมีงานแสดงดนตรีอีกหลายครั้ง อย่างนักดนตรีขลุ่ยดินเผาจากญี่ปุ่น การแสดงดนตรีชนเผ่า-นักดนตรีภูเขากลุ่มต่างๆ อย่าง ตี๋โพ ลีชะ ชี สุวิธาน หรือนักดนตรีท่านอื่นๆ เช่น พจนารถ พจนานพัทธ์ สุดสะแนน รังสรรค์ ราศีติบ

ผมไม่ได้ไ้มนะครับ ...พวกเขาจัดฉายหนังบ้าง ในบางโอกาส เคยฉายเจ้าชายน้อย และหนังที่ทำมาจากหนังสืออย่างเรื่อง The Unbearable Lightness of Being หรือในชื่อไทยว่า ความเบาหวิว เหลือทนของชีวิต บางทีเขาฉายหนังเกี่ยวกับเพลงอย่างของ Ry Cooder และอื่นๆ

งานแสดงภาพเขียน ภาพถ่าย เขาก็จัดมาแล้วหลายครั้งครับ โดยได้รับความร่วมมือจากช่างภาพศิลปิน และนักเขียนหลายท่าน แหม ผมนะ ได้เห็น

ภาพสวยๆ ที่ผ่านตาในร้านเล่าก็ชื่นใจครับ...

พวกเขาเชื่อว่า กิจกรรมต่างๆ นั้นล้วนแต่สร้าง
 สิ่งที่ดี เปิดโลกใบใหม่ๆ ให้ได้รู้จัก และก็กิจกรรม
 ทั้งหลายทั้งปวงก็เกิดขึ้นเพราะพวกเขาเองนั่นแหละ
 ครับ อยากรู้ อยากเห็น อยากได้ฟัง ได้คุย และได้
 ยืนยันในความเชื่อต่อโลกวรรณกรรม และโลกสร้าง
 สรรค์ที่พวกเขาชื่นชอบอยู่...

มองไปข้างหน้า

ต่อเรื่องวันข้างหน้า นั้น เสาวนีย์คงตอบคำถาม
 ได้ดีที่สุด เพราะเธอคือฟันเฟืองตัวสำคัญต่อการ
 เคลื่อนที่ไปข้างหน้าของร้านหนังสือขนาดเล็กร้านนี้
 เธอบอกว่า แม้จะอยู่ยาก แต่ก็ต้องหาทางไปข้างหน้า
 ต่อไป อาจหาทางเพิ่มสินค้าใหม่ๆ สายส่งใหม่ๆ หรือ
 ลู่ทางการขายใหม่ๆ อย่างเช่น การขายในแง่เข้าถึง
 ตัวบุคคลหรือห้องสมุด

เธอบอกว่า ในอนาคตร้านหนังสือขนาดเล็ก
 คงจะอยู่ยากขึ้น เพราะระบบทุนใหญ่สามารถตอบ
 โจทย์หลายอย่างให้กับลูกค้าที่ต้องการอ่านหนังสือได้
 ค่อนข้างมาก และเธอมองว่าร้านหนังสือขนาดเล็ก
 คงจะมีการเกิด-ดับอย่างต่อเนื่องต่อไป ...อย่างน้อย

ก็ในความคิดและการลงมือของคนรุ่นใหม่ ๆ ที่มีความฝัน และพร้อมลงทุนลงแรง

ยืนยันในวันนี้ : ชวนเธอไปร้านเล่า

“ก่อนเปิดร้าน ก็เป็นคนชอบเที่ยวแล้ว ไม่ใช่คนอ่านหนังสือ พอเปิดร้านหนังสือก็เริ่มอ่านหนังสือ เออ...สนุกดี เพราะเพื่อนก็เริ่มหยิบหนังสือพวกวรรณกรรม ยาวชน หนังสืออ่านง่ายๆ อย่างติสตุ โต๊ะโต๊ะจั่ง โมโม่ ยิ่งอ่านยิ่งมัน ก็เลยแนวแน่เรื่องทำร้าน เพราะอยากให้คนได้อ่านหนังสือ มันเป็นเรื่องจรรโลงจิตใจ”

เสาวนีย์ยืนยันด้วยคำพูดไว้ในบทสัมภาษณ์ของเธอ ที่ลงในหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2548

.....

ไพวรินทร์ ขาวงาม กวีซีไรต์เคยเขียนบทกวีหนึ่งให้กับร้านเล่า เป็นของขวัญในวันเปิดร้าน บทกวีว่าไว้ว่า

ตำนานของร้านเล่า วันหนึ่งเราจะเล่าขาน
ร้านเล่าไม่เมาคลาน เพราะเป็นร้านของปัญญา
เป็นร้านของหนังสือ อันเป็นสื่อของหนังหา

ซื่อไปไร้โซดา ก็มีค่าน่าอ่านคิด
 ซี้เมาจะเข้าร้าน ไปซื้ออ่านก็ไม่ผิด
 เรื่องเล่าของชีวิต อาจจะสะกิดจิตสร้างเมา
 ทุกเรื่องมีเรื่องค้น และทุกคนมีเรื่องเล่า
 บางที่มีเรื่องเรา หรือเรื่องเขาที่เราคอย
 ปรัชญาหน้าร้านเล่า ผู้ใดเข้าร้านเล่าบ่อย
 ผู้นำถึงผู้น้อย จะค่อยค่อยเป็นผู้นำ

...พวกเขาทั้งหมดยืนยันในความเชื่อ... ว่า

ทุกสิ่งมีเรื่องเล่าในตนเอง เพียงแต่ใครจะเห็น และ
 ใครจะเป็นผู้นำเสนอออกมา วันนี้อ่านเล่าจึงเพียงเป็น
 ทางผ่านนำเสนอบางสิ่งซึ่งพวกเขาเชื่อมั่นว่ามีคุณค่า
 ให้กับคนที่เดินเข้ามาในร้านหนังสือ...

ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑

ตึกแถวเก่าย่านถนนกลาง อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต เป็นชุดตึกแถวโบราณที่มีรูปทรงตึกสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ ตัวอาคารสูงสองชั้น หน้ากว้างราวสี่เมตร ค่อนข้างลึก ท่วมกลางชุดตึกแถวช่วงกลางของถนน มีร้านหนังสือขนาดเล็ก (ที่เรียกได้ว่าเล็กมาก) เปิดตัว ตั้งอยู่ที่นั่น

หน้าร้านเปิดกว้าง ให้ลมพัดผ่านระบายความร้อนภายในร้าน มีชุดเก้าอี้และโต๊ะตั้งอยู่ 3-4 ชุด ผนังด้านหนึ่งติดชั้นวางไม้สีเข้ม หลายชั้นสูงขึ้นไปในระดับสายตา แต่ละชั้นเต็มไปด้วยกล่องใส่แผ่นดีวีดีปกต่างๆ หลากเรื่องราววางเรียงราย ดูเหมือนภาพเขียนที่เต็มไปด้วยสีสนั่นนานาติดเต็มผนัง ติดกันเป็นชั้นต่อเนื่อง สีเข้ม ทว่าไม่ใช่ปกดีวีดีเหมือนที่เห็นผ่านตาเมื่อสักครู่ แต่มันคือหนังสือมากมายที่วางเรียงหันสันปกออกมา มองเห็นเป็นแถบสีของหนังสือ บางเล่มถูกโซว์ปกให้เห็นภาพเต็มตา บางเล่มวางเบียดเสียดกันเป็นทิวช่วงกลางของชั้น วางอิฐซ้อนกันเพื่อช่วยชั้นรับน้ำหนักของหนังสือเหล่านั้น

ผนังตรงข้าม ทำชั้นไว้เพียงชั้นเดียว ระดับเอว

ตั้งหนังสือยาวต่อเนื่องตลอดแนว บางช่วงหนังสือหลายเล่มวางนอนซ้อนๆ กันอยู่ เนื้อชั้นหนังสือแผ่นโปสการ์ดประดับประดาอยู่กับผนัง ภาพสีน้ำ ไม้ไผ่กรอบ บทกวีบางบท และบทความจากหนังสือพิมพ์ที่ทางร้านติดไว้ให้ได้อ่าน

ภายในร้าน เคาน์เตอร์ตั้งอยู่ด้านใน มีเครื่องต้มกาแฟ ที่พร้อมทำงาน ถัดเข้าไปส่วนของหลังร้าน เป็นบอร์ดเล็กๆ ที่ทำขึ้นง่ายๆ ติดตั้งความเรียงของเด็กๆ ผู้ประสพภัยจากสึนามิ บอกเล่าเรียงรายเต็มผนังบอร์ด และรูปภาพเขียนสีก็เช่นกัน

ที่นี่มีชื่อเรียกว่า **ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑**

ร้านหนังสือ(สื่อ) ที่มีหนังสือเดินเรื่อง

หนังสือไทยและหนังสือแปลกระแส คือนิยาม ดังนั้นไม่น่าแปลกใจที่ร้านจะเต็มไปด้วยหนังสือที่ค่อนข้างหาได้ยากในร้านหนังสือทั่วๆ ไป และหนังสือ (ภาพยนตร์) แปลก แตกต่าง ที่เจ้าของและหุ้นส่วนต่างเลือกสรรมาให้กับลูกค้าซึ่งเสมือนเพื่อนคอเดียวกัน...

คุณคงแปลกใจว่า ผมมาถึงที่นี่ได้อย่างไร
วรรณกรรมเยาวชนอย่างผมไม่ได้มีจำหน่ายที่นี่ก็จริง



(ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ จำหน่ายหนังสือของสายส่ง
เพียงเจ้าเดียว-แล้วผมไม่ได้อยู่ในสายส่งนี้) แต่ผมมา
อยู่ในส่วนของหนังสือให้เช่ายืม ผันงานด้านหนึ่งที่เป็น
ชั้นวางเพียงชั้นเดียวระดับเอวนั่นเองที่เป็นมุมหนังสือ
เช่ายืม ... เหตุเพราะเจ้าของร้าน “มารุต เหล็กเพชร”
เขาชอบผมไงเล่า ผมจึงถูกเลือกมาให้คนอื่น ๆ ได้มี
โอกาสทำความรู้จัก

ร้านหนังสือแห่งนี้ มีความแตกต่างจากสองร้าน
ที่เล่าถึงก่อนหน้านี้นี้ นอกจากขนาดที่เล็กกว่าแล้ว
จุดขายเด่นที่สุดของร้าน ไม่ใช่หนังสือ แต่เป็นดีวีดี
หลากหลายเรื่องที่มีให้เช่ายืม ทั้งนี้เพราะเจ้าของร้านชอบทั้ง
อ่านหนังสือและดูหนัง

“ต่างจังหวัดหาหนังดูยาก เราก็อยากจะทำ
แบ่งกับคนอื่น สิ่งที่เราทำ ผมว่าเหมือนอะไรที่ติดค้าง
ในใจ เราอยากเห็นคนรุ่นเดียวกันหรือเด็กรุ่นใหม่
ลุกขึ้นมาทำอะไรบางอย่าง ซึ่งถ้าเราได้ช่วยเสริมก็ดี
คนที่ทำอะไรดีๆ เราเห็นเราก็ชื่นชม ซึ่งแต่แรกอาจจะ
ทำเพื่อตัวเองก่อน แต่ผมเชื่อว่าต่อไปก็จะคิดถึงคนอื่น”

และเมื่อถามความหมายว่า ลุกขึ้นมาทำอะไร
บางอย่าง หรืออะไรที่ดีๆ นั้นคืออะไร เขาตอบเรียบๆ
ว่าเป็นสิ่งที่แตกต่างออกไปจากกลไกของสังคม ที่เป็น

แบบฟอร์ม เช่น ตั้งใจเรียน เพื่อจะได้งานดีๆ แล้ว ก็ทำงาน แต่งงานมีครอบครัว หรือขยันเรียนโดยไม่ สนใจสิ่งอื่น ทำให้ทั้งโอกาสในการทำกิจกรรมดีๆไป

ก่อกำเนิด

ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ ก่อกำเนิดขึ้นจากหมอบคน หนึ่ง “นายแพทย์มารุต เหล็กเพชร” คนที่ได้เอ่ยชื่อไป บ้างแล้ว เขาเป็นเจ้าของร้านที่มีวัยเพียง 27 ปี ตัวเลขต่อท้ายชื่อร้าน ‘สองห้าสองหนึ่ง’-นั่นก็ไม่ใช่ อะไรอื่นไกล ปีเกิดของเขานั้นเอง เขาเล่าว่า อยากให้ ร้านชื่อ ร้านหนังสือ(สื่อ) แต่กลัวจะฟังดูแล้วไม่เฉพาจะ เจาะจง จึงได้เติมเลขห้อยท้ายให้ดูมีความเป็นตัว ตนเฉพาะขึ้นมา

“ผมว่าคนวัยผม เป็นวัยที่มีความฝันอยากเป็น เจ้าของกิจการเล็กๆ ลักอย่างหนึ่ง ร้านกาแฟ ร้านหนังสือ ร้านเบเกอรี่ ร้านเล็กๆ ที่เราดูแล เป็นเจ้าของ ผมเองก็เช่นกัน ร้านหนังสือและชายกาแฟถือเป็น ความฝัน

ผมอยากมีร้านที่ “หนังสือ” ถูกคัดเลือกมา หนังสือที่เคยถูกเก็บ เช่น บทกวี หนังสือที่หายาก ผมคิดว่าน่าจะมีร้านสักร้านที่คัดเลือกหนังสือดีๆ ให้เรา

ร้านที่ไม่ต้องพึ่งพิงระบบ หรือสายส่งมาก เพราะสายส่งทำลายการโชว์หนังสือ หนังสือถูกเปลี่ยนเร็วจากชั้น ผมว่าเมื่อก่อนยังเห็นภาพนี้ไม่ชัด แต่เดี๋ยวนี้ มันเร็วไปหมด

และผมก็อยากให้ร้านมีมุมให้เช่าหนังสือ สำหรับคนที่ยังไม่พร้อมจะซื้อ”

สิ่งที่เขาคิด ถูกคลี่ภาพเป็นความจริงจับต้องได้ เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2546 วันปิดถนนคนเดินที่ ถนนกลางแห่งนี้

เขาเล่าว่า บังเอิญเห็นตึกบอกให้เช่าบนถนนกลาง ถนนที่เขาติดใจ จึงได้เช่าและทำร้านเล็กๆ ขึ้นมา เริ่มแรกของร้านหนังสือ)๒๕๒๑ เป็นห้องเล็กแบ่งจากตึกแถวอีกที เขาเลือกที่จะเปิดเป็นเหมือนมุมเช่าหนังสือ เขาดีวีดี วีซีดี และขายกาแฟ โดยมีมุมจำหน่ายหนังสือเพียงเล็กน้อยส่วนใหญ่เป็นหนังสือทำมือ

ความฝันครั้งนี้มีแรงบันดาลใจจากนักเขียนรุ่นพี่ที่เคยเปิดร้านหนังสือที่เชียงใหม่ ร้านรักคนอ่าน ของศุ บุญเลี้ยง และร้านเล่า เชียงใหม่ (ก็ร้านที่คุ้นๆ ผ่านตา เรื่องราวของผมเป็นพระเอกไปแล้ว)

“คือต่างจังหวัดมันค้นหาดูหนังสือยาก พอเรามี

หนึ่งเยอะๆ เราก็อยากเปิดร้าน แต่เราคิดว่าตอนนี้เรายังทำร้านหนังสือยาก ข้อจำกัดมันเยอะ มันต้องมีเงินมาก เรามีหนังสืออยู่ก่อน เราก็ทำกึ่งๆ มีหนังสือ มีหนังสือเป็นร้านเช่า มีกาแฟอยู่ด้วยกัน ต่อร้านหนังสือไม่ได้หวังอะไรมาก เพราะรู้ว่าตัวเองมีข้อจำกัดเยอะ ตอนนั้นมีขายหนังสือก็คือหนังสือเก่าบ้าง รับมาจากสำนักพิมพ์นาคร (ติดต่อโดยตรง) และหนังสือทำมือ”

จากนั้นตึกห้องติดกันว่าง คนเช่าเดิมซึ่งทำผ้าบาติกย้ายออกไป เขาจึงไม่ลังเลที่จะเช่าห้องใหม่ ด้วยสายตาที่มองเห็นภาพร้านหนังสือ)๒๕๒๑ ใหม่ซึ่งเต็มรูปแบบมากกว่าเดิม มีหนังสือ และเปิดได้ยาวนานขึ้น และแน่นอนการตัดสินใจครั้งนั้นเกิดขึ้นอย่างมั่นใจ เพราะแรงผลักดันจากมิตรภาพของลูกค้าหลายๆ คนที่ได้กลายมาเป็นหุ้นส่วนในปัจจุบัน

หุ้นส่วน

นายแพทย์มารุต เติบโตมากับหนังสือ ที่บ้านพ่อและแม่เป็นครูที่รักการอ่าน พี่น้องทั้งสามคนในบ้านรักและอ่านหนังสือกันทุกคน ซึ่งเหตุผลในการเลือกเป็นหมอก็มาจากหนังสืออีกเช่นกัน เขาเล่าว่าได้อ่านหนังสือของหมอประเวศ วัชรี เรื่อง “สาธารณสุข

หรือสาธารณทุกซ์” แล้วทำให้อยากเป็นหมอ มองเห็นภาพตัวเองขับรถจีบเข้าไปรักษาคนไข้ตามชนบท ทุกวันนี้เขาเป็นนายแพทย์รักษาการผู้อำนวยการโรงพยาบาลเกาะยาว จังหวัดพังงา

ชีวิตประจำวันของหมอคคนนี้อยู่ที่เกาะยาวในวันจันทร์-ศุกร์ ช่วงเช้ารักษาคนไข้ กลางคืนอ่านหนังสือ และเขียนหนังสือในนามปากกา “นก ปักษนาวิน” (เขาเป็นนักเขียนรางวัลพานแว่นฟ้า) พอเสาร์-อาทิตย์จึงกลับเข้ามาในตัวเมืองภูเก็ต มาที่ร้านหนังสือ)๒๕๒๑ เขาเล่าว่า แรกที่คิดทำร้าน (แรก) เขาได้เพื่อนที่เป็นเพื่อนของเพื่อนอีกต่อหนึ่ง รู้จักเพราะอยู่ภูเก็ต และชอบอ่านหนังสือ “นันทฤทธิ์ สงครักษ์” ซึ่งนับเป็นเป็นหัวใจสำคัญในการช่วยดูแลร้าน

นันทฤทธิ์ ทำงานประจำเกี่ยวกับการโรงแรมอยู่ในตัวเมือง และโดยพื้นฐานเป็นคนภูเก็ตอยู่แล้ว เขาทำงานทุกวันจันทร์-ศุกร์เช่นกัน แต่เมื่อเห็นเพื่อนอยากเปิดร้าน จึงสนับสนุน และช่วยในการเปิดร้านทุกวัน โดยวันจันทร์-ศุกร์เปิด 18.00-21.00 น. และช่วงเสาร์-อาทิตย์ที่หมอมารุดมาในเมืองก็ช่วยกันดูแลเฝ้าร้าน และพูดคุยกัน เหมือนการรวมกลุ่มพบเจอกันของเพื่อน

เกือบหนึ่งปีที่นั้นทรูทรีช่วยงาน เขาเล่าว่า บางวันก็ไม่มีคน บางวันก็มีคนมากมายมาเลือกดีวีดี ไปดู ยืมหนังสือไปอ่าน และบางวัน (จนถึงบ่อย) น้องชายของหมอมารุตซึ่งเรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัย สงขลา สาขาภูเก็ต มาช่วยเฝ้าร้านให้ ที่นั้นเขาทำงาน ด้วยความสนุกสนาน เหมือนเปิดโลกใหม่ให้ตัวเอง และเขาช่วยงานเพื่อน ดังนั้นเขาจึงไม่รับเงินเดือน แต่ ทำให้ด้วยใจ

ส่วนหุ้นส่วนคนอื่นๆ นั้น ชอบอ่านหนังสือ ชอบดูหนัง เรียกได้ว่า เป็นคนประเภทเดียวกัน มาเป็นลูกค้าจึงได้สนิทสนม และกลายเป็นหุ้นส่วน ในช่วงขยายร้านใหม่...

นายแพทย์มารุต เล่าให้ฟังถึงหุ้นส่วนคนหนึ่งว่า “อย่างพี่ชาย มาช่วยเฝ้าร้าน มานั่งกินกาแฟ แล้วเปิดเพลงเฉลียง แล้วก็บอกว่า แกฝนมานานแล้ว ว่าอยากมีร้านหนังสือ ขายกาแฟ แล้วเปิดเพลงเฉลียง แล้ววันนี้ความฝันก็เป็นจริงแล้ว เนี่ยเราว่า มันเป็น จุดร่วมหุ้นของหลายๆ คน

...แล้ววันนั้นเราก็มีความสุขกันมาก...”

ชาย หรือ วิวัฒน์ เลิศวิวัฒน์วงศา เป็นเภสัชกร อยู่ที่โรงพยาบาลบนเกาะสมุย มีบ้านอยู่ที่ภูเก็ต เขา

กลับบ้านทุกเสาร์-อาทิตย์เพื่อมาอยู่บ้านเป็นเพื่อนแม่ เขาอายุรุ่นราวคราวเดียวกับหมอนิล (ชื่อเล่นนายแพทย์ มารุต) เป็นคนที่ชอบอ่านหนังสือและดูหนังมาก เขา เล่าว่ากลับมาบ้าน ขับรถผ่านร้านหนัง(สื่อ)๒๕๒๑ สนใจจึงหาทางแวะดู เมื่อได้เข้าไป ก็พบว่าป็นร้าน ที่เขาเคยคิดมาตลอดว่าน่าจะมีที่บ้านของเขา

“พอเจอก็รู้สึกว่ ต้องสนับสนุนเท่าที่ทำได้ ก็เลยเอาหนังมาให้ หรือซื้อเพื่อ หนึ่งพวกหาดูยาก อาจเป็นหนังนอกกระแส หรือหนังที่ไม่ได้ฉายใน เมืองไทย แต่น่าดู”

นอกจากเป็นนักอ่าน นักดูหนังแล้ว วิวัฒน์ยัง เขียนหนังสือในนามปากกา “เจ้าชายน้อย” และทุกวันนี้ เกสัชกรคนนี้นับเป็นหัวเรียวหัวแรงคนสำคัญอีกคน ที่คิดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

ในเวลาใกล้ๆ กันนั้น ลูกค้าประจำอีกคนซึ่งเป็น สถาปนิกในเมืองภูเก็ต ชื่อ “ฉัตรเทพ ฤงเงิน” ก็ได้ กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของคนทำร้านหนัง(สื่อ)๒๕๒๑ ฉัตรเทพเป็นคนจังหวัดแพร่ ทำงานที่เชียงใหม่ก่อน ย้ายมาภูเก็ต เขาชื่นชอบร้านมาก จึงมาเป็นประจำ และ เมื่อหมอนิลชวนทำร้านด้วยคำพูดว่า “อยากชวนมา ทำด้วยกัน” เขาจึงตอบตกลงอย่างไม่ลังเล ทุกวันนี้

ฉัตรเทพย้ายมาอยู่ส่วนบนของตึก แทนห้องพักที่เคยเช่า และเมื่อเลิกงานทุกเย็น เขาจะมาอยู่ร้านต่อจากพนักงานประจำร้านจนปิดร้านประมาณสามทุ่ม

“ชอบอยู่แล้ว ไม่เหมือนทำงาน มีหนังสือให้ดู มีหนังสือให้อ่าน สบายดี ไม่คิดอะไรนะ แลกกับการต้องมาอยู่ร้านก็โอเค”

หุ้นส่วนอีกคนเป็นหญิงสาวที่บอกว่า ไม่ค่อยมีเวลามาช่วยงานร้าน เดิมเป็นลูกค้าที่มาพิมพ์หนังสือ และเพราะชอบร้านจึงได้เป็นเพื่อนกับทุกคน และต่อมาจึงได้กลายเป็นหุ้นส่วน เธอเป็นนักบัญชี อยู่กับตัวเลขและงานบริหารเป็นหลัก เธอจึงมีความสุขทุกครั้งที่ได้มาร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ เธอชื่อ “นารีรัตน์ วิเชียรบุตร”

และยังมีหุ้นส่วนอีกบางคนที่มาร่วมหุ้น แต่ขอไม่ให้เอ่ยนาม...

พวกเขาทั้งหมด มักรวมกลุ่มกันในเย็นวันเสาร์และอาทิตย์ ซึ่งเป็นวันที่หมอมานจากเกาะยาว และภัสชกรมาจากสมุย (เพื่อกลับมาบ้านที่ภูเก็ต) และเพื่อนๆ คนอื่นซึ่งอยู่ภูเก็ตเป็นหลัก พวกเขาพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่างๆ ไป กินข้าวเย็นร่วมกันสังสรรค์เฮฮาตามประสาเพื่อน บางทีพูดคุยถึงเรื่อง

กิจกรรมที่จะทำต่อไป พูดถึงหนังเรื่องล่าสุดที่เพิ่งได้ดู พวกเขาไม่ค่อยได้ถามไถ่ในเรื่องของรายได้ของร้านอย่างจ้ำจี้จ้ำไช แต่หากใครสักคนถามเรื่องรายได้ของร้านขึ้นมา นั้นมีนัยที่สื่อถึงความห่วงใยเรื่องการอยู่รอด มากกว่าจะถามหาตัวเลขในแง่ธุรกิจ ต่อเรื่องนี้ ผมเคยได้ยินพวกเขาคุยกันอย่างนี้ครับ

“อย่างเราเป็นนักบัญชี ถ้าอยากได้กำไร ก็เอาเงินไปทำธุรกิจอย่างอื่นแล้ว คือถ้าจะคิด *return on investment* มันไม่ *make sense* อยู่แล้ว แต่ว่าที่เราอยากหุ้้นคือ เราอยากทำอะไรที่อยากทำ”

“เราไม่ได้หวังผลกำไรมากมายมหาศาล ทำเพราะชอบ ถ้าไม่ชอบคงไม่มีใครทำ ก่อนลงทุนก็คุยกันก่อนแล้ว แต่ที่แน่ๆ คือ ทุกคนอยากให้ร้านอยู่ได้ เลี้ยงตัวเองได้”

“อย่างเรื่องหุ้้นนี้ ตกลงกันเลยว่าจะไม่ได้อิน เพราะต้องการให้มันอยู่ได้ ส่วนหนึ่งกับหนังสือก็เป็นของใครของมัน อย่างอื่นก็ไม่น่ากลัว ถ้าเลิกแล้วมีหุ้้นก็หารกัน ตอนคุยผมก็ตกลงกันแล้วว่า ทุกอย่างอยู่ที่นิล (ชื่อเล่นนายแพทย์มารุต) ตอนนี้ถ้ามันจะเลิกไป ผมก็ไม่เสียดายแล้วนะ เพราะผมว่าหกเจ็ดเดือนที่เปิดมาก็ได้ทำอะไรที่อยากทำ อย่างได้จัดคอนเสิร์ต

อาจารย์ศักดิ์สิริ มีสมสืบ ได้ฉายหนัง bioscope ได้มีคนอ่านหนังสือ...”

นั่นแหละครับพวกเขา...

(ผมขอแทรกแสดงความเห็นหน่อยนะครับ

...ผมว่าหลายคนอ่านแล้วอาจจะมองว่า ก็แหงละสิ

เงินไม่เห็นจะมากมายอะไร ก็กล้าเสี่ยงสิ ผมว่า

เงินมาก-น้อยนะ มันขึ้นอยู่กับว่าจำนวนที่วานั้นอยู่ใน

กระเป๋ใครต่างหาก และอีกประการหนึ่ง แม้มันเป็น

จำนวนไม่มาก คุณที่ตั้งคำถามนะ เคยนำเงินจำนวน

น้อยอย่างนั้นทำอะไรเพื่อคนอื่นบ้างหรือเปล่าเล่าครับ!

...จบการแสดงความคิดเห็นครับ)

ความอยู่รอดของร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑

เมื่อปรับร้าน ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ จึงเปลี่ยน

ระบบด้วยการจ้างเด็กอยู่ประจำหนึ่งคน เปิดร้านใน

ช่วง 11.00-18.00 น. จากนั้นจึงเป็นหุ้นส่วนสถาปนิก

หนุ่มมาอยู่ร้านต่อ หมอนิลเล่าว่า

“ตอนนั้นเริ่มมีหุ้นเยอะ ค่าเช่าร้านสูงขึ้น จะเปิด

เฉพาะตอนเย็นไม่ได้แล้ว ก็ต้องหาคนอยู่ประจำ ก็คิด

ว่าถ้าเปิดทั้งวันน่าจะรายได้มากกว่า ลองดูว่าถ้าเปิด

ได้จะเป็นยังไง ...ก็คิดว่าดีนะ มันอยู่ได้ด้วยตัวของ

มันเอง นักท่องเที่ยวก็มาเที่ยว เพราะตึกบนถนนกลาง
คนจะมาดูตึกเก่า ร้านก็เป็นจุดผ่านของตึกเก่า”

นอกจากจะปรับช่วงเวลาเปิด-ปิดร้านแล้ว
เขายังขยายการขาย ด้วยการติดต่อสายเพื่อจำหน่าย
หนังสือ แต่ด้วยทุนอันจำกัดและเงื่อนไขของสายส่ง
มากมาย ทุกวันนี้จึงมีเพียงสายส่งเดียวที่เขาสามารถ
ติดต่อหนังสือมาจำหน่ายได้

ร้านได้รายได้จากการเช่าหนังสือเป็นหลัก กาแฟ
เบียร์ ขายหนังสือได้บ้าง เช่าบ้างแต่ไม่คืนบ้าง บาง
เดือนซึ่งเป็นส่วนใหญ่อยังคงขาดทุนอยู่บ้าง 2000-
3000 บาท แต่เขายังคงยืนยันและแจกแจงว่า

“ถามว่าอยู่ได้ไหม ก็อยู่ได้นะ เราก็ไม่เดือดร้อน
คือถ้าเทียบกับคนอื่น ผมก็ใช้เงินน้อยนะ คือถ้าเอา
เงินมาอุดร้านก็ไม่ซีเรียสอะไร คิดว่าคงอยู่ไปได้เรื่อยๆ
อย่างน้อย 4-5 ปีนะครับ”

ลองดูตัวเลขการเช่าของเขาทั้งหมดครับ ...ดีวีดี
40 บาท วีซีดี 30 บาท

และต้องสมัครก่อนยืมนะครับ ค่าสมาชิก 100
ส่วนนักเรียนนักศึกษาลดเหลือเพียง 50 บาท
นอกจากนั้นสมาชิกยังสามารถซื้อหนังสือลด 10 %

หุ้นส่วนบางคน สนุกกับการหาหนังสือหรืออื่นๆ

ที่คิดว่าดีหรือน่าสนใจเข้าร้าน เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสเห็นและเลือกซื้อไปวิวัฒน์ (เกิ้ลซกร) เล่าให้ฟังว่า

“อย่างผมอยากได้อะไรก็ติดต่อมาขาย มาฝากวางที่ผมทำสำเร็จแล้วหนึ่งอย่างคือติดต่อ หนังสือฟิล์มไวรัส(หนังสือเกี่ยวกับหนัง)มาวางขาย หรืออย่าง ซีดี “inspiration” เพื่อนผมซื้อมาฝากจากร้านเล่า ผมฟังแล้วชอบมาก ผมก็เมล์ไปหาคนทำเลยว่ายากได้มาขาย และผมก็ทำได้

นอกจากนั้นที่วางแผนไว้คือมุมหนังสือภาษาอังกฤษ กับที่ผมชอบคือหนังสือภาษาไทยเก่าๆ”

ลูกค้าและการประชาสัมพันธ์

ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ มีความตั้งใจให้เป็นร้านของคนคอเดียวกัน หรือคนที่ชอบอะไรที่เป็นอิสระ อย่างนักออกแบบ สถาปนิก และตั้งใจให้เป็นร้านที่นักเรียน นักศึกษาได้พบกับสิ่งที่มีคุณค่า เพื่อสร้างความมุมมองใหม่ๆ

“ผมว่า ถ้าเป็นเด็กม.ปลาย หรือมหาวิทยาลัย จะดี เขาจะได้เรียนรู้ใหม่ เป็นจุดเปลี่ยน เหมือนเรา มาเจอจุดเปลี่ยนของเรา แต่ถ้าเป็นคนทำงาน เขาเรียนรู้มาแล้ว ก็จะมาเจอกับคนคอเดียวกัน หรืออย่างคนที่

มองหาหนังสือ ร้านเราก็เหมือนหาหนังสือมาให้เขา เขาก็รู้สึกดีที่มีร้านอย่างนี้อยู่ด้วย”

และแม้หนังสือยังมีน้อย แต่ความเชื่อมั่นในการคัดสรรหนังสือดีที่มีให้เขาอ่าน น่าจะเป็นจุดแข็งให้กับคนที่เดินเข้ามา

ส่วนการโปรโมทร้าน พวกเขาใช้วิธีฝากข่าวไปทางรายการวิทยุ และติดประกาศตามร้านหนังสืออื่นๆ ที่เขาอนุญาตให้ติด หรือที่อื่นๆ นอกจากนั้น สิ่งที่พบคือ ลูกค้ายกเป็นผู้บอกต่อกันเอง แนะนำกันต่อๆ ไป เมื่อมาพบครั้งแรกถูกใจ ครั้งต่อๆ ไปจึงเกิดขึ้น และชักชวนเพื่อนฝูงมามากขึ้น

คุณคิดว่าภูเก็ตเหมาะไหมที่จะมีร้านอย่างนี้ ? ผมอยากจะถามคำถามนี้ต่อผู้ก่อตั้งร้านหนังสือ(สื่อ) ๒๕๒๑ จริงๆ ผมรู้ เขาจะตอบผมด้วยน้ำเสียงเบาๆ ตามสไตล์ของเขาว่า

“มันไม่ได้หมายถึงจะเหมาะหรือไม่เหมาะ แต่ผมว่า มันน่าจะมิใช่ คือคิดว่าทุกๆ ที่ น่าจะมีร้านอย่างนี้มีคนอย่างนี้”

กิจกรรมของร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑

เหตุผลหลักของการจัดกิจกรรมนอกจากเป็น

การโปรโมทร้าน เพื่อให้คนรู้จักร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑
แล้ว เบื้องหลังของความตั้งใจมาจากความคิตรง่ายๆ
ที่ว่า

“เราอยากให้งิจกรรมที่เราทำเป็นแรงบันดาลใจ
ใจให้คนอื่นๆ เหมือนที่เราเคยได้มา”

เมื่อครั้งยังเป็นร้านแรก (ขนาดเล็กๆ) สมชาย
บำรุงวงศ์ นักเขียนภูเก็ต และวิสุทธิ ชาวเนียม
นักเขียนตรัง เคยเดินเข้ามาพูดคุยและเปิดตัวหนังสือ
เล่มใหม่ที่นี่ นอกจากนั้นยังมีการอ่านบทกวี แสดงภาพ
เขียน และภาพถ่ายจากช่างภาพของภูเก็ต

กิจกรรมเริ่มเป็นจริงเป็นจัง เป็นเรื่องเป็นราว
มากขึ้น เมื่อย้ายมาอีกร้านหนึ่งในปัจจุบัน ตั้งแต่เดือน
ธันวาคม 47 มกราคม 48 ไล่เรื่อยมาทุกเดือน ทุกเดือน

25 ธันวาคม 2547 a ROOM with a view

Talk : ancient future? (topic by book : Ancient
Future)

คำตอบของอนาคตอยู่ที่อดีต?

คุยเรื่องหนังสือ ‘อนาคตอันเก่าแก่ บทเรียน
จากลาตัก’ พร้อมชมสไลด์โดย สมบูรณ์ จึงเปรมปรีดี
จากอาคารวงศ์สนิท ผู้เคยทำงานร่วมกับเฮเลนนา-ผู้
เขียนเรื่อง ร่วมเสวนาโดย ขวัญยืน ลูกจันทร์ สมชาย

บำรุงวงศ์ และเจ้าชายน้อย

และผ่านไปหนึ่งวันก็เกิดเหตุการณ์สึนามิ
ร้านหนังสือ) กลายเป็นที่ชุมนุมและเสมือนออฟฟิศ
ของกลุ่มนักเขียนภาคใต้ที่ร่วมแรงลงพื้นที่ช่วยเหลือ
ผู้ประสบภัยสึนามิ

ตลอดเดือนมกราคม 48 ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑
ร่วมกับเครือข่ายนักเขียนพื้นผิ๊งอันดามัน ชวนร่วม
บริจาคหนังสือ ชั้นหนังสือ อุปกรณ์การเรียนแก่
โรงเรียนที่ประสบภัยคลื่นยักษ์ถล่มโรงเรียน หรือ
บริจาคเงินเพื่อเป็นทุนการศึกษาแก่นักเรียนกำพร้าจาก
เหตุการณ์ดังกล่าวโดยเน้นไปที่นักเรียนกลุ่มชายขอบ
ที่ยังไม่ได้รับการช่วยเหลือ

กุมภาพันธ์จัดเทศกาลหนังสือรัก ฉายหนังตลอด
ทั้งเดือน

12 มีนาคม จัดงาน คอนเสิร์ตเปิดอัลบั้ม
รู้ว่าคุณรักมีพลัง ของ ศักดิ์สิทธิ์ มีสบสปีบ และ
นิทรรศการ ความเรียง-เรื่องเล่าของเด็กๆ ผู้ประสบ
ภัยสึนามิ รวมถึงชักชวนให้ทุกคนร่วมเขียน และวาด
ความรักลงในโปสการ์ด "ฝากรักพื้นใจ" เพื่อร่วมจัด
นิทรรศการโปสการ์ดหวานความรัก

30 เมษายน-1 พฤษภาคม จัดฉายหนังสั้น

ร่วมกับนิตยสาร Bioscope จากกรุงเทพฯ

....

ส่วนใหญ่ค่าใช้จ่ายในการจัดงาน ทางร้าน
จะเป็นหลักในการดำเนินการ เว้นเสียแต่บางกิจกรรม
เช่น ฉายหนังสือร่วมกับ Bioscope ที่ทีมงานขอ
นิตยสารเสนอมาจัดด้วยกัน เพราะชื่นชอบในร้าน

มองไปข้างหน้า

ทุกๆ คนในร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ ต่างยืนยันว่า
ให้มารุตเป็นคนตัดสินใจในการทำร้านอย่างที่เคย
เป็นมา เพราะเชื่อมั่นว่าเขาสามารถทำมันได้ดี ส่วน
เจ้าตัวมองเรื่องของร้านในวันข้างหน้าว่า...

“มองว่าแนวโน้มดีนะครับ น่าจะดีขึ้นเรื่อยๆ
เพราะที่ผ่านมาก็ค่อยๆ ดีขึ้น คนเข้ามาร้านมากขึ้น

ผมอยากรอดูอนาคตร้านก่อนว่าเป็นยังไง คือ
ถ้าคนเยอะขึ้น ก็อาจจะติดตั้งแอร์ (มีทั้งค่าแอร์ ค่าติดตั้ง
ค่าประตุ ค่าตักแต่ง ฯลฯ) เพราะคนจะนั่งอ่าน
หนังสือให้ได้นานขึ้น ช่างบนชั้นลอย ตั้งใจให้เป็นห้อง
สมุดเด็ก ให้เด็กมานั่งอ่านสบาย คนเยอะ เด็กเยอะ
มันก็คุ้มมีสีสันทัน และก็คุ้มค่าถ้าเราทำได้ทำ เด็กมาเยอะก็จะดี
เพราะเด็กจะได้อ่านหนังสือ ยืมไปอ่านที่บ้านก็ได้ เป็น

หนังสือดีๆ ที่เราเก็บไว้ ถ้าเด็กได้อ่านก็คุ้มนะครับ...”

ยืนยันในวันนี้ : คนโง่ที่มีความสุข

“อยากให้เป็นร้านทางเลือกมากกว่า มากกว่าจะ
แข่งกับเขา”

“ตอนที่อาจารย์ไวท์ (คักดีลีรี มีสมสืบ-กวี
ซีไรท์) มา แถบบอกว่าไม่ได้อ่านหนังสือเยอะ ไม่ได้
ตามอ่านหนังสือ ไม่ได้รู้เรื่องข่าวคราวอะไรมากมาย
ดูเหมือนเป็นคนโง่ แต่ก็มีความสุขดี

เราก็เลยคิดว่า อิมม์ ร้านเราก็เหมือนกัน

ถ้ามองในแง่ธุรกิจก็ดูเหมือนคนโง่ แต่ก็เป็น
คนโง่ที่มีความสุขดี”

ภาคที่ 3

ความรักหนังสือ และพื้นที่สาธารณะ

“คุณเคยทำอะไรด้วยความรักไหม”

ไม่ว่าจะคุณตอบด้วยภาษาใด หรือเพียงแค
พยักหน้าหงึกๆ ที่เป็นอันว่ารู้กันว่า “เคย” คุณยังจ
ถึงวันที่การงานนั้นๆ ส่งผลตอบแทนต่อคุณอย่าง
ความสุขได้ดีใช่ไหม... ร้านหนังสืออิสระเหล่านี้ก็เช่นกัน
พวกเขาทำงานเพื่อยังความสุขให้กับทั้งตนเองและคนอื่น
อย่างที่หมอนิลได้พูดไว้ว่า

“แต่แรกอาจจะทำเพื่อตัวเองก่อน แต่ต่อไปก็จ
คิดถึงคนอื่น”

และแม้การทำร้านหนังสือจะมีปัญหาอย่างไ
พวกเขาก็มีแผนงาน มีความมุ่งมั่นปรารถนา แล
แสวงหาทางออกเพื่อจะได้ก้าวต่อไป

ร้านหนังสือทั้งสามร้าน ต่างที่มาและต่างวิธีการ

จัดการ ดำเนินการ ทว่าอาจมองได้ว่า สิ่งที่ทั้งสามร้าน
 ก่อกำเนิดขึ้น เป็นไปในแนวทางเดียวกัน เกิดขึ้นจาก
 ความรักในหนังสือ (รวมถึงหนัง) รักในความรู้ มิตรภาพ
 และความเชื่อมั่นในแนวคิดบางแง่มุมต่อการเติบโต
 ของผู้คนในสังคม ... ธุรกิจร้านหนังสือเหล่านี้ อาจมอง
 ว่าคุณสมบัติ และช่างฝัน แต่สิ่งเหล่านี้กำลังดำเนินการ
 ต่อไปเรื่อยๆ เป็นจริงจับต้องได้ การค้าที่เป็นมากกว่า
 การขายเพื่อหวังกำไรเพียงอย่างเดียว ยังมีสิ่งอื่นมาก
 มากมายที่ตอบแทนกลับมาให้พวกเขาได้รับในวันเวลาที่
 ผ่านมา และวันหน้า

ร้านหนังสืออิสระเหล่านี้ ยังเป็นสถานที่ที่ผู้คน
 บางกลุ่มได้นำเสนอตัวตนในพื้นที่ ได้แสดงความ
 สามารถ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของชุมชน และเกิด
 เครือข่ายมิตรภาพ ทั้งหมดทั้งปวงนี้ก็ด้วยวิถีแห่งร้าน
 ที่ได้ทำให้เกิดพื้นที่สาธารณะขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ

เชื่อมโยงด้วยความรักในหนังสือ

จากที่ผ่านมา จะเห็นได้ชัดว่า ความเป็นมาของ
 ร้านหนังสือทั้ง 3 ร้าน ล้วนเกิดขึ้นจากรักใน

หนังสือ เชื่อมมั่นในพลังของหนังสือ และจากความรั
และเชื่อมั่นนี้เองที่ดึงดูดให้คนประเภทเดียวกัน
คอเดียวกันได้มาพบเจอและเกิดมิตรภาพขึ้น

และไม่เพียงเท่านั้น สิ่งหวังสูงสุดของทั้งสามร้าน
คือ การจุดประกายให้คนยังไม่เคยอ่านได้ลองหยิบ
และพลิกหน้าหนังสือ โลดแล่นไปกับจินตนาการขอ
ตัวอักษรในแต่ละหน้า ด้วยพวกเขาเชื่อว่าหนังสือจ
สร้างสิ่งดีงาม เปลี่ยนแปลงบางสิ่งได้อย่างที่พวกเขา
พบเจอด้วยตัวเอง

...“เราเชื่อว่า หนังสือมันเปลี่ยนแปลงคนได้
เหมือนที่เราเป็นมาแล้ว... อยากทำอะไรที่ให้สิ่งที่ดี
รอบตัวเราดีขึ้น ที่ว่าดีขึ้นนั้น มองได้ว่า สังคมเรามี
เป็นกลไก เป็นแบบฟอร์มมากเกินไป เช่น พอเรียนจบ
ทำงาน ทำงานมีลูก หรือต้องทำตัวให้ดี เพื่ออนาคต
ที่ดีก็ต้องต้องขยันเรียน ก็อาจทำให้ทั้งบางอย่างไป เช่น
โอกาสจะได้ทำกิจกรรมดีๆ ได้มองเห็นโลกที่กว้างขึ้น
(ร้านหนังสือ) ๒๕๒๑)

...“ก่อนเปิดร้าน ก็เป็นคนชอบเที่ยว ไม่ใ
คนอ่านหนังสือ พอเปิดร้านหนังสือก็เริ่มอ่านหนังสือ
เออ...สนุกดี เพราะเพื่อนก็เริ่มหยิบหนังสือพวกวรรณ
เยาวชน หนังสืออ่านง่ายๆ อย่างติสตุ โต๊ะโต๊ะจ้ง โมโม

ยิ่งอ่านยิ่งมัน ก็เลยแนวแน่เรื่องทำร้าน เพราะอยาก
ให้คนได้อ่านหนังสือ มันเป็นเรื่องจรรโลงจิตใจ” (ร้าน
เล่า)

...“สำหรับตัวผมเอง อาจเป็นการซึมซับเพราะ
อยู่กับหนังสือมาตลอด ผมเชื่อว่า เด็กส่วนใหญ่ต้อง
มีคนนำ อย่างน้อยพ่อแม่ ถ้าพ่อแม่ทำให้เห็นในบ้าน
มีหนังสือ เด็กจะเริ่มติดตาม มีนิสัยรักการอ่าน แต่
อย่างเราโดยอาชีพอยู่กับหนังสืออยู่แล้ว ผมอ่านเพื่อ
ความสนุกสนานบันเทิงเริงรมย์ อยากรู้เรื่องอะไร
ก็หยิบมาอ่าน ดนตรี การเมือง ผมว่า เราอยู่บ้านนอก
เรื่องพวกนี้สำคัญเหมือนกัน”...

“สิ่งที่เราทำ เราคิดว่าเราได้ต่อยอดสิ่งที่รัฐ
ณรงค์ในเรื่องให้เด็กไทยรักการอ่าน แต่ของเราไม่
เพียงให้รักการอ่านเท่านั้น เราหวังให้เด็กอยากเขียน
หนังสือด้วย ถ้าโครงการนี้ทำให้มีนักเขียนจาก
สุพรรณฯเพิ่มอีกสัก 2-3 คน เราก็พอใจแล้ว” (ร้าน
pick n' pay)

การอ่านจะดีอย่างไร ผมคงไม่ต้องบอกแล้ว
ซีไหมครับ แต่ผมอยากทิ้งท้ายด้วยคำพูดของเจ้าของ
ร้าน pick n' pay ในประเด็นวรรณกรรมไว้สักหน่อย

“วรรณกรรมเป็นเรื่องของวัฒนธรรม เป็นตัว
ให้เห็นว่าผู้คนแถบนี้มีความเจริญงอกงามอยู่ในระดับ
หนึ่ง ภูมิปัญญาของชาติคงถดถอยถ้าคนในประเทศ
ไม่อ่านหนังสือวรรณกรรม”

เพื่อนๆ หนังสือวรรณกรรมของผม รวมทั้ง
ตัวผมเองเข้าใจภาวะคนไม่หยิบพกผมขึ้นมาอ่าน
ได้ดี มันหงอยนะครับอยู่บนชั้นหนังสือนาน
บางทีฝุ่นจับอยู่นานเชียว ถ้ามีโอกาส อย่าลืมหยิบมา
อ่านกันบ้างนะครับ...

การตลาดเพื่อสังคม : การขายตัวมิตรภาพ

“การตลาดเพื่อสังคม มีนัยความหมายแตกต่าง
จากการตลาดทั่วไปตรงที่ให้ความสำคัญกับผู้บริโภค
สนใจในความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคมากกว่า
สนใจการโน้มน้าวชักจูงให้ผู้บริโภคหันมาจับจ่าย
สินค้าโดยไม่มี ความจำเป็น” ถ้อยคำเหล่านี้แปลงมา
จากต้นความคิดภาษาอังกฤษ จากเว็บไซต์ social
marketing

แต่หากจะพูดให้ง่ายขึ้น เพื่อความเข้าใจร่วมกัน

เราอาจมองธุรกิจแบบนี้ว่า เป็นลักษณะธุรกิจการค้าที่
 เน้นมากกว่าการขายเพื่อรายได้ กำไรของธุรกิจลักษณะนี้
 นอกจากรูปแบบของเงินตราแล้ว ยังหมายถึงความ
 ภาคภูมิใจในการให้บริการ (จากการสรรหาหนังสือ
 หนังสือ เพลง ดีๆ มาให้ลูกค้าได้เลือกซื้อ) กำไรจาก
 ความสุขที่ได้รู้จักสังคมแบบใหม่ โลกใหม่ๆ ที่ลูกค้า
 ซึ่งส่วนหนึ่งก็เสมือนเพื่อนได้นำเข้ามาให้ได้สัมผัส
 อย่างที่เสาวนีย์ (ร้านเล่า) ได้เคยพูดไว้ว่า “เอ็นจีโอนี้
 ไม่เคยเจอมาก่อน แรกๆ เขาก็มาเป็นลูกค้า พอมา
 ร้านบ่อยๆ ก็เป็นเพื่อนกัน เอาหนังสือมาฝากวาง
 ฝากขาย มีกิจกรรม เขาก็มาร่วม พอเขามีกิจกรรม
 อะไร เราก็ไปร่วมบ้าง มีโอกาสได้ช่วยบ้าง”

และด้วยความที่ร้านหนังสืออิสระส่วนใหญ่
 มีบุคคลิกของร้านชัดเจน มีกิจกรรม วิธีการดำเนินงาน
 ที่ค่อนข้างเป็นเอกลักษณ์ กิจกรรมจึงเสมือนเป็นการ
 โปรโมชันอย่างดี ก่อให้เกิดการแพร่กระจายข่าวสาร
 เสมือนวิธีทำการตลาดแบบปากต่อปาก บอกต่อกันไป
 ร้อยๆ ลูกค้าหน้าใหม่จะเกิดจากการบอกต่อนั่นเอง

เป็นมากกว่าร้านขายหนังสือ

พื้นที่สาธารณะ

คุณรู้ไหมครับ...การพบเจอกันในร้านหนังสือ
ก่อเกิดกลุ่มก้อนคนรักหนังสือ พุดคุยแลกเปลี่ยนกัน
ค่อนข้างเป็นไปได้ยากในร้านหนังสือที่มีรูปแบบทันสมัย
มีระบบการขายเป็นธุรกิจ เพราะรูปแบบของร้านไม่เอื้อ
และเพราะทุกสิ่งมีระบบเงินตราเป็นหลัก

...ต่อร้านหนังสืออิสระนั้น...ต่างไป

ผมไม่ได้หมายความว่า ร้านหนังสือเหล่านี้จะ
ไม่ต้องใช้จ่ายเงิน หรือเป็นองค์กรการกุศล แต่เพราะ
เขาเชื่อว่า คนทุกคนต้องการแสดงออกบางสิ่งบางอย่าง
ขอเพียงให้มีโอกาส มีพื้นที่บ้างเท่านั้น...

ร้านหนังสืออิสระสามร้านที่ได้กล่าวถึง จึงได้
กลายเป็นพื้นที่สาธารณะ เป็นเวทีให้นักเขียนหน้าใหม่
กล้าเข้ามาขอใช้พื้นที่เพื่อเปิดตัวหนังสือ เป็นเวทีให้
ศิลปิน-ช่างภาพ ผลัดเวียนนำผลงานของตนมาแสดง
เป็นเวทีเปิดตัว เสวนาหนังสือที่แม้จะดูไม่ต่างจากร้าน
หนังสือในเครือใหญ่จัดพุดคุย แต่บรรยากาศการพุด
คุย ความเป็นกันเองของผู้ฟังและผู้พูด ต่างกันอย่าง
เห็นได้ชัด (หากเคยเข้าฟังจะทราบดี)

และรวมไปถึงการรวมตัวกันอย่างหลวมๆ ของคนที่สนใจประเด็นเดียวกัน ได้พบเจอ แลกเปลี่ยนกันอย่างเช่น การรวมตัวของนักเขียนภาคใต้ ช่วยกันหาวิธีช่วยเหลือผู้ประสบภัยจากสึนามิ ซึ่งเกิดขึ้นกับร้านหนังสือ ๒๕๒๑ หรือการรวมกันบริจาคหนังสือให้ร้านเล่าเป็นผู้รวบรวมนำไปมอบให้เด็กบนภูเขา หรือแม้กระทั่งการเป็นตัวกลางประสานงานให้กับนักเรียนที่หัดเขียนหนังสือ ส่งให้กับนักเขียนรุ่นใหญ่อย่าง อาจินต์ ปัญจพรรค์อ่านและตรวจให้คะแนน ซึ่งร้าน pick n' pay ได้ทำมา

แม้กิจกรรมเหล่านี้ไม่ได้ยิ่งใหญ่จนทุกคนต้องหันไปมอง แต่ความเล็กและเรียบง่าย เป็นไปตามธรรมชาติอย่างนี้เองที่เป็นสะพานเชื่อมให้กับคนที่รักและชื่นชอบในสิ่งเดียวกัน ได้พบปะ ก่อเกิดความเป็นมาของเรื่องราวต่างๆ มากมาย และที่สำคัญมันเป็นการทำงานที่ก่อเกิดด้วยความรัก ดำเนินไปในความเชื่อมั่นในสิ่งดีงามต่อเพื่อนร่วมสังคม และหลายครั้งในเสียงพุดคุยที่ผ่านมา ทุกคนตะหนกในอนาคตของร้านหนังสืออิสระเหล่านี้ดี ถึงกับบางคนอาจเคยออกปากว่า หากแม้มันจะต้องจบลง ก็ไม่เสียดาย(มากนัก--แปลว่าเสียดายอยู่บ้างนะครับ) ...เพราะได้ทำในสิ่งที่อยาก

ทำเต็มที่แล้ว...

...

คาลิล ยิบรานเคยกล่าวไว้ในหนังสือ “ปรัชญาแห่งชีวิต” ในตอนที่เกี่ยวแก่ “การงาน” ว่า

“...การงานคือความรักปรากฏตนเป็นรูปร่าง และถ้าเธอไม่อาจประกอบการทำงานได้โดยมีความรัก แต่ด้วยความจำใจเบื่อกว่า เธอก็ควรวางมือและไปนั่งตามประตูโบสถ์ขอทานท่านผู้ทำงานด้วยความชื่นชมจะดีกว่า

เพราะถ้าเธอปึงขมอย่างไม่แยแส เธอก็จะได้อันขมอันมีรสขมและบรรเทาความทิวโหยของมนุษย์ได้เพียงครึ่งเดียว

และถ้าเธอบ่นขณะบีบบดองุ่น การบ่นของเธอคือยาพิษซึ่งซาบซึมลงในน้ำองุ่นนั้น

และถึงแม้เธอจะร้องเพลงได้ด้วยเสียงดุจเทพธิดา แต่ถ้าเธอมิได้รักการร้องเพลงนั้นแล้ว เธอจะทำให้หูของมนุษย์หนวกต่อสำเนียงของวันและคืน...”

ผมเห็นด้วยกับคาลิล ยิบราน,
และผมก็คิดว่า พวกเขาทั้งหมด - ผู้ดำเนิน
กิจการร้านหนังสืออิสระก็คิดไม่ต่างกัน

ต้องการข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อได้ที่

ร้าน pick n' pay - คุณสุรพล จินดาอินทร์
ที่อยู่ 31/41-44 ถนนหมื่นหาญ ตำบลท่าพี่เลี้ยง
อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี 72000

จันทร์-พฤหัสบดี เปิด 8.00 น.-19.00 น.

ศุกร์-อาทิตย์ เปิด 8.00 น. -18.00 น.

โทรศัพท์ 035-503394-6 หรือ 01-5872819

ร้านเล่า - คุณสาวนีย์ เมฆานุกัตร์

ที่อยู่ 69 ถนนเลียบบคลองชลประทาน ตำบลสุเทพ
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50200

โทรศัพท์ 053-401070

(เปิด 11.00-23.00 น. ทุกวัน)

ร้านหนังสือ(สื่อ)๒๕๒๑ - นพ.มารุต เหล็กเพชร

ที่อยู่ 61 ถนนกลาง ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมือง
จังหวัดภูเก็ต 83000

โทรศัพท์ 09-6524223

- ชัยพร อินทวิศาลกุล “pick n’ pay ร้านหนังสืออิสระของ สุรพล จินดาอินทร์” **นิตยสาร Open** ฉบับ 48 ประจำเดือน ธันวาคม 2547
- ชชาติ กอบจิตติ “ที่อยู่ที่ยืนของคนเล็กๆ” **เปลญวนใต้ต้นนุ่น** สำนักพิมพ์หอน พิมพ์ครั้งที่ 3: ธันวาคม 2547
- นารีแดง (นามปากกา), “ร้านเล่าและเรื่องราวที่ชั้นหนังสือ” **นิตยสาร CORORATE : THAILAND** ฉบับ 102 ประจำเดือนมีนาคม 2548 (หน้า 132-133)
- รมณ รวยแสน (นามปากกา), “ร้านเล่ามีเรื่องเล่า” **หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ** เซกซ์ันจุดประกายโซเชียล, วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2548
- www.social-marketing.com

