

คุณหญิงชดช้อย โสภณพนิช กับงานอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

.....

ผู้สัมภาษณ์ ดร. วิลาศลักษณ์ ชั่ววัลลี*

ผศ. ดร. ฉันทนา ภาคบงกช*

ดร. พรรณี บุญประกอบ*

“อ๊ะอ๊ะ อย่าทิ้งขยะ ตาวิเศษเห็นนะ
ทิ้งขยะให้เป็นที่เป็นทาง”

ข้อความรณรงค์เรื่องรักษาความสะอาด
ที่โด่งดัง เป็นที่ติดหูติดใจคนทั้งประเทศนั้น
เจ้าของโครงการก็คือ คุณหญิงชดช้อย
โสภณพนิช นายกสมาคมสร้างสรรค์ไทย ที่
อุทิศตนและเวลาเพื่อสังคมตลอดมา

กองบรรณาธิการวารสารพฤกษศาสตร์
ศาสตร์ได้รับเกียรติจากนักอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
และธรรมชาติท่านนี้ ที่ให้สัมภาษณ์ถึงความ

* อาจารย์ประจำสถาบันวิจัยพฤกษศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

คิดเห็นเกี่ยวกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในประเทศไทย แรงบันดาลใจ การดำเนินงาน และกิจกรรมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่ท่านได้กระทำมาเป็นเวลากว่าสิบปี

ฉันคิดว่าการอนุรักษ์จริงๆ นั้นยังไม่มี อาจจะเริ่มจากกลุ่มที่อยากจะอนุรักษ์และ อาจจะเริ่มมานานแล้ว แต่เมื่อพูดถึงความเข้าใจว่า การอนุรักษ์คืออะไร คิดว่าความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในปัญหาสิ่งแวดล้อมและผลกระทบที่เกิดขึ้นยังมีน้อยมาก ยังผิดเพี้ยน คือตอนนี้ยังมองว่าเป็นกระแสมากกว่า โดยไม่เข้าใจว่าตัวเองจะทำอะไร ทำเป็นแฟชั่นมากกว่า ไม่มีพื้นฐาน ไม่มีความต่อเนื่อง ไม่มีการลงทุนทั้งร่างกายแรงใจ ทั้งเงิน ให้มันเกิดผลจริงจัง ถ้าเราจะอนุรักษ์จริงๆ เราก็ต้องสร้างกระแสก่อน ซึ่งอาจจะทำด้วยวิธีโฆษณาประชาสัมพันธ์ แต่เราทำอย่างนั้นอย่างเดียวไม่ได้ เราจะต้องตามด้วยความรู้ ถ้าประชาชนสนใจแล้วไม่ตามด้วยความรู้ เขาก็จะไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไรต่อไป ประชาชนก็จะสนใจอย่างฉาบฉวย แล้วก็จบ

การให้ความรู้อาจแฝงในหลายๆ วิธีได้ ไม่จำเป็นจะต้องเป็นทางวิชาการอย่างเดียว คือสามารถที่จะออกมาในรายการทอล์กโชว์ รายการเกมโชว์ต่างๆ นานาได้ เป็นละครก็ได้ สื่อทุกสื่อนี้ ถ้าอยากจะช่วยจริง ก็สามารถใช้ที่จะช่วยได้ โดยให้เอาเรื่องเหล่านี้แอบแฝงเข้าไปในเนื้อหา สร้างคึกคักขึ้นมา นอกจากให้ความรู้แล้ว ต้องมีกิจกรรมให้เขาปฏิบัติให้ได้ แต่ไม่ใช่ปฏิบัติวันเดียว ปฏิบัติแล้วเขาสามารถอยู่ต่อไปอย่างต่อเนื่องได้ด้วย

ที่ตามมา 12 ปีมีความรู้สึกว่าการที่เราประสบความสำเร็จ เพราะว่าเราไม่ได้หวังผลตอบแทนที่ เรารู้ตัวว่าเรากำลังจะหาสิ่งที่ใหญ่ และ เราไม่ได้คิดว่ามันต้องสำเร็จยิ่งใหญ่หรือมันต้องกว้างขวาง เป็นสิ่งที่ทุกคนต้องรู้ทั่วประเทศ เราทำในสิ่งที่คิดว่าเราสามารถทำได้ เราคิดว่าถ้าเราจะทำ เราต้องเริ่มเล็กๆ แต่คิดให้รอบคอบ ไม่ได้หมายความว่าทำแค่นี้เดียว แต่เราต้องวางแผนว่า ถ้าเรามีโครงการหนึ่งโครงการ เราจะต้องศึกษาข้อมูลนั้น ดีใจที่ยให้แตก แล้วก็ต้องวางแผนว่า เราจะเริ่มจากที่ไหน จะมีโครงการต่อไปอย่างไร ปีหนึ่งจะมีโครงการอะไรบ้าง เราจะมีแผนงาน 1 ปี 2 ปี 3 ปี ว่าเราจะทำอะไร แล้วเราไม่เคยเริ่มใหญ่เลย แต่ดูเหมือนเริ่มใหญ่ เราคิดว่าประสบความสำเร็จ เพราะว่าเรารอบคอบ เราวางแผนการทำงานใช้เวลาบางที่เป็นปี

จริง ๆ แล้วการเริ่มทำเรื่องนี้ไม่ได้เกี่ยวกับแรงบันดาลใจ บังเอิญมีอยู่ช่วงหนึ่งที่ขายบริษัทไป ก็มาช่วยคุณฟอนิดหนึ่ง ทำให้เรามีเวลาว่าง ช่วงนั้นมีปัญหาเรื่องขยะ อ่านหนังสือพิมพ์พบว่า กรุงเทพฯ อยู่ใน 1 ใน 5 ที่สกปรกที่สุดของโลก ก็มีความรู้สึกจะทำมันแบบนี้ เราสอนลูกว่าอย่าทิ้งขยะ ลูกก็ว่าทำไมทุกคนเขาทำกัน มีประโยชน์อะไรที่มาสอนเขาคนเดียว เราเริ่มคิดว่าเขาพูดถูก เริ่มคุยกับเพื่อนๆ ต่างก็บอกว่าเธอไม่ต้องไปทำอะไรหรอก โชคดีที่ไปเรียนเมืองนอก เรียนที่ออสเตรเลียซึ่งเป็นประเทศที่สะอาด สิ่งแวดล้อมดี กลับไปเยี่ยมอีกหลังจากจากไปแล้ว 20 ปี ยังเห็นต้นไม้ต้นเดียวกับที่

เคยปั่น ทำไมเขายังพัฒนาได้ เลยคิดว่าเรา เริ่มใหม่ดีไหม เริ่มที่เด็ก จ้าได้เริ่มศึกษาลูก อะไรที่เขาชอบ อะไรที่ไม่ชอบ ขณะนั้น การคูนญี่ปุ่นกำลังระบาด ถ้ามีการคูนมาปั๊บ เด็กจ้องตาไม่กระพริบ พูดยอะไรกับเขาๆไม่เคยได้ยินเลย ก็มาคิดว่าต้องทำโฆษณาและ โฆษณาแบบการคูน พอดีเคยทำงานด้าน โฆษณาและการตลาดอยู่ เคยเป็นผู้จัดการ ฝ่ายประชาสัมพันธ์และการตลาดของโรงแรม สยามอินเตอร์ แล้วก็เป็นคนริเริ่มเครดิตการ์ด แห่งแรกในประเทศไทยคือบริษัทไดเนอร์สคลับ ทำไมจึงเปลี่ยนได้จากที่ทุกคนใช้เงินสดมาเป็นเช็ค จากเช็คมาเป็นการ์ด จากเครดิต-การ์ดมาเป็นเอทีเอ็ม ที่เปลี่ยนได้ ทั้งหมด เป็นกลยุทธ์การตลาดทั้งนั้น เพราะฉะนั้นจึง คิดว่าจะใช้การตลาดในการที่จะปลูกฝังให้คน เขาเปลี่ยนพฤติกรรม เป็นการให้ความ เชี่ยวชาญทางด้านที่เรามีอยู่

จากความคิดที่จะทำโฆษณาจึงไปคุย กับเพื่อนๆ เขาก็มีลูกเล็กๆเหมือนกัน เขาก็เห็นด้วยว่าเป็นไปได้ แต่เขาบอกว่าทำคนเดียวไม่ไหวหรอก ต้องหาแนวร่วม จึงไปหา พรรคพวกที่เป็นผู้จัดการ ฝ่ายโฆษณา การตลาดเหมือนกัน รุ่นเดียวกัน ความคิดก็ สามารถสื่อกันได้ ต่างก็มีลูกที่อยู่ในวัยที่ ต้องการจะฝึกฝนให้ทำความดี และในเวลา เดียวกันก็รู้จักแนวคิดของการตลาด แล้ว บังเอิญกลุ่มนี้อยู่ในบริษัทที่ใหญ่โต เช่น คุณ คริส สารสิน อยู่บริษัทไค้ก คุณฉัตรชัย บุญยะอนันต์ก็ยังเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดของ ไทยอินเตอร์ คุณสันติอยู่เบียร์สิงห์ สมัย

นั้นกลุ่มนี้ เขาคุมเงินสำหรับการตลาดแล้ว เขายังไม่ได้เป็นผู้บริหารระดับสูง ยังเป็น ผู้บริหารระดับกลางอยู่ ซึ่งยังมีเวลาให้กับเรา เราประชุมกันทุกอาทิตย์ๆละ 2-3 ครั้งใน ตอนเย็นๆ แล้วจัดทำโครงการขึ้นมา ตอน นั้นคิดว่าทำโฆษณาแล้วก็ทำโปสเตอร์กับใบ ปลิวเท่านั้น ทำไปทำมาก็เหมือนกับว่าเราทำ ได้มากกว่าที่เราคิด เพื่อนๆก็บอกว่าเธอต้อง รับภาระหน้าที่ดูแลโครงการเองด้วย มิฉะนั้น มันไม่สำเร็จ ต่างคนต่างเคยเป็นกรรมการ สมาคมอะไรต่างๆนานาซึ่งทุกคนเป็นอาสา สมัคร์ ถ้าเป็นอาสาสมัครมันจะไม่สำเร็จ เรา ต้องการให้มีคนทำงานประจำ ก็เลยรับปาก พรรคพวกว่าจะทำเรื่องนี้เรื่องเดียว ร้อย เปอเซนต์โดยใช้เวลา 5 ปี แต่ปี 12-13 ปี เข้าไปแล้ว ตอนนั้นเป็นชมรมสร้างสรรค์ไทย นั่นคือจุดเริ่มต้น แล้วหลังจากโฆษณาออกไป มันก็ฮิตจริง คนส่วนมากคิดว่าการอนุรักษ์ ก็คือไม่ให้ทำลาย ซึ่งก็ใช่ แต่คนมักจะนึกถึง เรื่องปลูกต้นไม้ หรือไม่ก็อนุรักษ์ของเก่า ซึ่ง มันไม่ใช่ มันมีอะไรมากกว่านั้น ตอนที่เร ทำเรื่องดาวพิเศษ ไม่ได้ใช้คำว่าสิ่งแวดล้อม แต่บังเอิญสิ่งที่เราพูดถึงเป็นสิ่งแวดล้อม ตอนนั้นสนใจเรื่องพื้นที่สาธารณะ อยากจะให้ ประชาชนดูแลรักษาพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งพื้นที่ ส่วน กลาง ทั้ ห ม ด ก็คือ สิ่ง แวด ล้อม จริงๆแล้วเราต้องการสร้างจิตสำนึกเรื่องนี้ นี่ คือที่มาของดาวพิเศษ เป็นการรณรงค์ให้ดูแล รักษาปกป้องไม่ให้ใครทำลายสิ่งที่เราเป็น เจ้าของร่วมกัน ตอนหลังคนเขาก็เรียกว่า นักอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

เมื่อเปิดโครงการไปแล้วให้ “ทิ้งขยะให้เป็นที่เป็นทาง” ประชาชนก็ถามว่า “แล้วจะหาถังขยะที่ไหน” ก็ต้องไปหาถังขยะให้ เมื่อสิ่งที่ทำไปแล้วมีการยอมรับ ทำให้เราจะต้องทำงานต่อไป ต่อไปเรารู้ว่าปัญหาไม่ได้อยู่ที่เรื่องทิ้งขยะเพียงอย่างเดียว ขยะมันล้นเมือง ประชาชนยอมรับขั้นหนึ่งแล้ว ก็เลยคิดต่อไปว่าต้องประหยัด ต้องรีไซเคิล เราวางแผนต่อไปว่าจะรณรงค์เรื่องกระทง แผนของเราคือจะให้ประชาชนอนุรักษ์น้ำเห็นความสำคัญของน้ำ เพราะตอนนั้นมีข้อมูลทางวิชาการออกมาว่าอีก 12 ปีเจ้าพระยาจะเน่าแล้ว จึงรณรงค์เรื่องรักเจ้าพระยากับดาวพิเศษ ถ้าทำเรื่องน้ำเฉยๆ ก็จะไม่มีการสนใจเลย เพราะน้ำมันกว้างเหลือเกิน ก็เลยคิดว่า จะใช้ชื่อเจ้าพระยา เพราะเจ้าพระยาเป็นสัญลักษณ์ของน้ำ ตอนโฆษณาออกมาแรกๆ หลายคนโทรศัพท์มาถามว่า ทำไมจึงทำเจ้าพระยาอย่างเดียว คลองก็เสีย เรบอกว่ใช่ ถ้าคุณรักเจ้าพระยา คุณก็จะเริ่มเข้าใจว่าน้ำในเจ้าพระยามาจากไหน เรารู้ว่า “รักเจ้าพระยา” เป็นโครงการที่จะต้องใช้เวลานานมาก ๆ แต่ถ้าเราไม่สร้างกระแสหรือความผูกพันมันก็จะไม่สำเร็จ

หลังจากที่ทำเรื่องเจ้าพระยาแล้วก็มาทำเรื่องลอยกระทง วันลอยกระทงซึ่งเชื่อกันมาแต่โบราณว่าเป็นวันที่เราขอบคุณแม่น้ำ แล้วก็ขอขมาที่ให้น้ำเสียด้วย ก็เลยเอาจุดนี้มาว่าทุกคนลืมเรื่องนี้ไปแล้ว เลยไปทำให้น้ำเสียยิ่งกว่าเดิมเพราะว่าไปใช้โฟมในการประดิษฐ์กระทง คนเขาเข้าใจ ก็เหมือนกับว่า

เราได้รับความร่วมมือ ตอนนั้นมีปัญหาเรื่องโฟมอยู่แล้ว พอพูดเรื่องโฟม อุตสาหกรรมโฟมก็ต่อต้าน ก็เลยไม่มุ่งว่าโฟมไม่ดี ปีแรกก็ถูกแม่ค้าต่อว่า ตอนนั้นไม่คิดจะให้เขาเปลี่ยนทันที แต่กระแสน้ำมันออกไปแล้ว โฟมที่แม่ค้าสั่งมาขายไม่หมด จะเหลืออยู่ประมาณ 20-30 เปอร์เซ็นต์ ต่อไปปีหน้าปริมาณวัสดุที่ทำโฟมจะถูกกำหนดด้วยความต้องการ รู้ว่าจะไปหยุดเขาทันทีไม่ได้ ก็เลยจัดประกวดกระทงธรรมชาติ เชิญโรงเรียนทั้งหมดเข้ามาร่วมโครงการ เชิญสถาบันการศึกษาที่จะฝึกคนออกไปอยู่ในโรงเรียน หรือไม่ก็ไปทำงานในโรงแรมมาประกวดด้วย

เมื่อเห็นว่าประชาชนพร้อมแล้วก็จะรับเรื่องกระทง ก็อยากจะเริ่มรณรงค์เรื่องหรีด ก็ไปศึกษาข้อมูล เกรงว่าจะมีคนต่อต้าน จึงไปเรียนปรึกษาท่านปัญญานันทภิกขุ ท่านจะประกาศเลยว่าห้ามนำหรีดโฟมเข้ามาในวัดนี้ ซึ่งเป็นการส่งเสริมโครงการจริง ๆ แต่ในเวลาเดียวกันเราก็จัดประกวดการทำหรีดโดยใช้วัสดุธรรมชาติ เชิญร้านดอกไม้เข้ามาประกวด (ถูกร้านดอกไม้ต่อว่ามาก เพราะเขาหาว่าเราจะทำลายอาชีพเขา) เราอยู่ในใจว่าเมื่อเราเปลี่ยนพฤติกรรมของลูกค้าซึ่งก็คือประชาชนทั่วไปได้ แม่ค้าก็จะต้องหาทางปฏิบัติได้ เราหาทางออกโดยการประกวดหรีดทำจากวัสดุธรรมชาติ ปรากฏว่าโชคดีโดยไม่รู้ตัวว่าเราได้ไปสร้างอาชีพใหม่ให้คนจนที่อยู่ชานเมือง คือวัดฤดูิบพวกหญ้าคา เถาวัลย์อ่อน ฟางข้าว ผักตบชวา ถัวนุ่นเป็นของฟรีทั้งนั้น ชาวบ้านขอให้เราสอนประดิษฐ์หรีดจากวัสดุธรรมชาติ

เหล่านี้ ก็เลยส่งพวกเขาไปเรียนที่ร้านดอกไม้ที่เขาได้รับรางวัลจากเรา

ตอนนี้ยังมีปัญหาเรื่องภาชนะโฟม มีลูกค้าของบริษัทแมคโครเขียนจดหมายไปต่อว่าบริษัทว่า ทำไมจะต้องเอาแอปเปิ้ลหรือผลไม้ไปใส่ถาดโฟม มันทำลายสิ่งแวดล้อม ทางแมคโครก็เลยมาขอให้ดาวีพิเศษร่วมมือกับเขาในเรื่องนี้ เราก็เริ่มโครงการกับแมคโคร โดยที่ทางแมคโครประกาศเป็นเขตปลอดโฟม โดยใช้ภาชนะ ที่ทำด้วยพลาสติก ที่นำไปรีไซเคิลได้ แต่ราคาสูงกว่าโฟมประมาณ 20-30 เปอร์เซ็นต์ แต่ก็พอดีไปพบร้านพลาสติกร้านหนึ่งที่เขาเริ่มผลิตภาชนะเหล่านี้ ก็เลยเชิญชวนเข้าร่วมโครงการ แล้วขอให้เขาลดราคาลงมาเพื่อจะสร้างตลาดใหญ่ เพราะถ้าสร้างตลาดให้ใหญ่ขึ้นมาแล้ว ราคาจะลงโดยอัตโนมัติ เรากำลังจะเริ่มโครงการเพราะว่าบริษัทได้ลดราคาลงมาได้บ้าง ตอนนี้กำลังเจรจากับเซ็นทรัลและโรบินสันอยู่ ขอให้เปลี่ยนภาชนะ ถือว่าสองแห่งนี้เป็นตลาดใหญ่ เราก็จะทำโฆษณารองรับประกาศให้ประชาชนเลิกใช้โฟม ไอเดียก็คือสร้างพฤติกรรมใหม่ว่าถ้าคุณถือภาชนะโฟม คุณเป็นคนทำลายสิ่งแวดล้อม

พลาสติกที่จะใช้ทำภาชนะแทนโฟมเป็นพลาสติกที่สามารถนำกลับไปรีไซเคิลใหม่ได้ จริงๆแล้วโฟมกับพลาสติกมาจากวัตถุดิบเดียวกันคือเม็ดพลาสติก การทำโฟมเขาจะเป่าเม็ดพลาสติกพวกนี้ให้แข็ง แล้วก็ไปอัด แต่การทำพลาสติกใสจะนำเม็ดพลาสติกเข้ากระบวนการทันที แล้วนำไปเข้าแบบพิมพ์

ออกมาเป็นภาชนะ เราทราบจริงๆแล้วผู้ผลิตภาชนะโฟมสามารถเปลี่ยนได้ โดยซื้อเครื่องมืออีกเครื่องหนึ่งซึ่งไม่แพงมาผลิตภาชนะแบบเดียวกันได้โดยใช้แบบพิมพ์เดียวกัน เพราะฉะนั้นถ้าประชาชนสนใจแม่ค้าและผู้ผลิตสินค้าเหล่านั้นก็ต้องหันมาใช้พลาสติกแบบนี้ทั้งหมด อุตสาหกรรมก็จะมีการแข่งขัน โรงงานต่างๆก็จะหันมาผลิตภาชนะแบบนี้แทนที่จะผลิตภาชนะโฟมราคาก็จะลงโดยอัตโนมัติ ตอนนี้ก็เริ่มคุยกับองค์กรหลายหน่วยงานว่า ขอให้การปฏิเสหโฟมเป็นนโยบาย คือให้ห้ามนำโฟมเข้าหน่วยงานของเขา แต่เราต้องสร้างกระแสให้ประชาชนหรือพนักงานที่อยู่ในพื้นที่เหล่านั้นยอมรับด้วยว่า จะต้องเปลี่ยนเพราะอะไร ตอนนี้เราพูดกับบริษัทโฆษณาซึ่งเขาอาจจะยังไม่เห็นด้วย เราคุยว่าคุณจะสร้างกระแสอย่างไรที่จะทำให้คนเขามีความรู้สึกว่า เขาจะอายใจถ้าเขาถือกล่องโฟม ในแผนของเราจะจัดสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับปัญหาของโฟม นอกจากนี้ก็มีรายการในโทรทัศน์ อาจจะเป็น 2 นาที มาเรียนรู้เรื่องพลาสติกกับดาวีพิเศษ

ทุกเรื่องเวลาเริ่มโครงการ เราต้องการนักวิชาการมาให้ความรู้ เพราะถ้าเราดีใจอย่างเดียว เราไม่เข้าใจ เราจะไปบอกประชาชนได้อย่างไร และเราจะหาทางแก้ไขได้อย่างไร เพราะฉะนั้นเราต้องมาให้เขาล้างสมองเราด้วย เหมือนกับที่เราไปรับความรู้วิชาการจากนักวิชาการแล้วมาแปรเป็นภาษาชาวบ้าน แต่ตอนแรกๆนักวิชาการส่วนมากไม่ยอมรับเรา เขาจะบอกว่า ปัญหาขยะมีอยู่ 100 อย่าง

คุณทำเรื่องเดียวได้อย่างไร เราก็เลยบอกว่า ก็ฉันมีความสามารถอยู่แค่นี้เองคุณมี 100 อย่าง ฉันเอา 1 อย่าง อีก 99 อย่างคุณเอาไปทำก็แล้วกัน นักวิชาการโดยมากจะมองภาพเป็นปัญหารวม แต่เขาอาจคิดว่าไม่ใช่หน้าที่ของเขาที่จะมาแก้ปัญห เพราะฉะนั้นเขาจะมองไม่ออกเลยว่าถ้าจะแก้ 1 เรื่อง จะแก้ปัญหอะไรได้ สำหรับความคิดเราคือ ฉันเพิ่งอยู่อนุบาลแล้วคุณจะให้ฉันอยู่มหาวิทยาลัยได้อย่างไร แล้วประชาชนก็ยังอยู่อนุบาล คุณก็ต้องให้เขาขึ้นมาทีละชั้น เขาเรียนรู้ชั้นหนึ่งแล้วเขาก็จะเข้าใจอีกชั้นหนึ่งต่อไปเรื่อย ๆ ถ้าเขาไม่รู้เรื่องอะไรเลยแล้วคุณจะไปเปลี่ยนเขาได้อย่างไร คือมองภาพคนละแบบกัน

เราต้องสู้กับนักโฆษณาทั้งหลายเหมือนกัน เขาบอกว่าประชาชนรับไม่ได้หรอก คือเขาพูดว่า 1.7 ล้านคนที่เป็นโคมอยู่ในกองขยะ ประชาชนไม่เห็นจะเดือดร้อนเลย เราก็บอกว่าคุณแปรเป็นชิ้นสี่ ประชาชนจะเข้าใจ ตอนที่เราทำเรื่องเจ้าพระยา เราได้สำรวจว่า ทุกคนคิดว่าคนอื่นเป็นต้นเหตุของปัญหา เราถึงบอกว่าเพียงแค่ว่าทุกคนละชั้นก็สามารถทำให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมได้ นี่คือนี่คือสิ่งที่มาจากการสำรวจของเราเราทำการวิจัยเองหนึ่งล้านชิ้นมาจากไหน ก็มาจากทุกคนใช้โคมสะสมกันมา

เราโชคดีที่ว่าเราได้นักวิชาการที่เห็นด้วยกับเรา แล้วก็มีการวิชาการหลายคนที่มาช่วยงานเรา และทุกคนพร้อมใจ เขาบอกว่าเขาเขียนถึงเรื่องนี้มาตั้ง 20 ปีแล้ว แต่ไม่เคยเห็นผลงาน เมื่อเขามาช่วยดาวิเศษ เขา

จะเห็นผลงานของเขาได้ทันที เราเอาอาจารย์มาช่วยอบรมทูต เรามีทูตดาวิเศษซึ่งเป็นเด็กระดับอุดมศึกษา อาจารย์เขามาอบรมและเป็นกรรมการตัดสินด้วย เขาต้องเสียเวลาเป็นวัน ๆ อบรมวันเสาร์อาทิตย์ แล้วเวลาคัดเลือกเขาก็ต้องมาอยู่กับเราวันละ 10 ชั่วโมงเป็นอย่างน้อย เขาบอกว่าผมชอบเพราะผมพยายามที่จะขายไอเดียของผมไม่รู้เท่าไร ๆ มันหายไปไหนก็ไม่ว่า เมื่อผมมาสอนเด็ก ภายใน 2-3 เดือน เวลาผมมาฟังเขาเขาเอาสิ่งที่ผมสอนกลับมาให้ผม ผมดีใจมาก มันเหมือนกับว่าได้ผล คืออย่างน้อยก็เป็นรางวัลอย่างหนึ่ง

เดี๋ยวนี้เรามีละครเวทีของเราเอง เด็กกลุ่มเป้าหมายของเราคือเด็กเล็กประมาณอนุบาลสองถึงประถมสี่ ปีหนึ่งหมื่นกว่าคนเป็นรายการยาวสักชั่วโมงกว่า คือไม่ยาวเกินไป บางโรงเรียนพาเด็กมา 700 คน เราคิดหัวละ 30 บาท ไม่เคยขึ้นราคามา 6 ปีแล้ว แล้วทุก 10 คนเราจะให้ตัวฟรี 1 ใบเพื่อให้ครูมาดูแลเด็ก เราทำมาเรื่อย ๆ ก็เหมือนกับว่าเราสร้างเด็กดาวิเศษได้ทุกปี ถ้าเด็กตัวเล็กยังรู้จักเราตลอดไป ก็ถือว่าเราสร้างฐานขึ้นมาใหม่อยู่ตลอดเวลา

เดี๋ยวนี้คนจะบอกว่า ดาวิเศษเจียบไปเลยนะ คือเราไม่ออกโฆษณา เพราะว่าเดี๋ยวนี้นักโฆษณาแพงมาก สมัยก่อนเวลาของโทรทัศน์มีมาก ราคาไม่แพง พวกบริษัทใหญ่เขาจะเหมา ครึ่งชั่วโมง หนึ่งชั่วโมง แล้วเวลาที่เขาเหมาไป เขาก็สามารถแทรกโฆษณาของเราไปได้ แต่ตอนนี้เขาเหมาไม่ได้ ส่วนมาก

เขาซื้อเป็นนาที่ๆ เพราะฉะนั้นเขาไม่สามารถช่วยเราได้ เราก็เลยต้องมาทำอย่างอื่น เช่น ทำละคร ทำเรื่องทูต คือเราสร้างฐานให้แน่น โฆษณาก็ต้องโฆษณาไป เหมือนการประชาสัมพันธ์เป็นบางครั้ง แต่ฐานของเราเราต้องรักษาไว้ให้ได้ ปีหนึ่งหมื่นกว่าคนที่มาดูละคร เราก็เข้าถึงเขา ถึงปีนี้เราได้สร้างทูตดาวพิเศษที่ผ่านการอบรมและร่วมกิจกรรมกับเราแล้วประมาณ 700 กว่าคน ฐานของเราถือว่าแน่น เราต้องมาทบทวนฐานให้ได้เพื่อที่จะให้อยู่กับเราตลอดไป ที่เราเริ่มโครงการนี้เพราะต้องการให้เด็กที่อยู่อุดมศึกษาซึ่งถือว่าเป็นมันสมองของชาติ มีแนวโน้มที่จะเป็นผู้นำในอนาคต จะได้มีจิตสำนึกเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เราคิดว่าเมื่อเขาจบการศึกษาไป ประกอบอาชีพแล้ว อย่างน้อยเขายังมองภาพออกว่า จะมีปัญหาสิ่งแวดล้อมอะไรที่จะเกิดขึ้นบ้าง เราทำต่อเนื่องมา 6 ปีแล้ว มีเด็กที่จบออกไปแล้วกลับมาหาเรอยู้อยู่เรื่อยๆ มาช่วยงาน หรือไม่ก็มาหาข้อมูลเพื่อที่จะนำไปประกอบกิจการของเขาหรืองานของเขาด้วย พวกที่จบวารสารศาสตร์และนิเทศศาสตร์ที่เข้าไปอยู่ในวงการแสดง ก็เอาข้อมูลของเราไปเสริมบทละคร เกมโชว์ สารคดี ฯลฯ

การทำโครงการนี้เหมือนกับว่าเราเข้ามหาวิทยาลัย เราเองก็ต้องเรียนรู้ตลอดเวลา มันเป็นเรื่องใหม่ๆ สำหรับเราทั้งนั้น เราเรียนรู้แล้วเราก็ต้องไปหาทางออก ต้องคิดไอเดียออกมาใหม่ๆ อยู่เรื่อยๆ บางทีเราก็คิดว่ามันอาจมีทางที่ดีกว่าที่เราคิดก็เป็นได้ ถ้าเรามีโอกาสได้ไปเรียนรู้ เราควรจะไปเรียนรู้เรื่อง

ขั้นตอนแล้วก็ปัญหาทั้งหมด เรียนรู้จากประสบการณ์ของคนอื่น เราจะได้ดูเป็นภาพรวมได้ เคยอยากไปเข้าคอร์ส 3 อาทิตย์ที่อังกฤษเกี่ยวกับเรื่องการจัดการสิ่งแวดล้อม ช่วงนั้นเป็นเวลาที่ถูกเขาปิดเทอม เราส่งใบสมัครไป ปรากฏว่าศาสตราจารย์ทางโน้นไม่ทราบว่ารูจักเราจากที่ไหน เขียนกลับมาบอกให้เราไปช่วยสอนที่นั่นด้วย เราคิดว่าเราจะไปเรียนรู้หาประสบการณ์และพักผ่อน ก็เลยปฏิเสธเขาไป เราก็คิดว่านักวิชาการเขาเก่งกว่าเราและเราก็พูดไม่เก่งด้วย

คณะผู้สัมภาษณ์กลับเห็นตรงกันข้ามคือเห็นว่าท่านพูดและบรรยายได้น่าสนใจชวนติดตาม อีกทั้งเป็นผู้ที่มีความสามารถและความคิดสร้างสรรค์เป็นที่น่าประทับใจยิ่งนักวิชาการเองก็สมควรที่จะมาเรียนรู้วิธีการของท่าน

งานของนักอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมท่านนี้ยังคงดำเนินต่อไป เราประชาชนชาวไทยและกองบรรณาธิการพร้อมที่จะเป็นแนวร่วมเป็นผู้สนับสนุน เป็นกำลังใจ และคอยติดตามผลงานของท่านอยู่ตลอดไป



THE WORLD LEADER IN ELECTRICAL ENGINEERING

Marketing and sales of full range of products from ASEA BROWN BOVERI GROUP, including power generation and transmission, industrial electrical equipment, automation, robotics and control systems, environmental control, manufacture of power and distribution transformers, low and high voltage power capacitors and capacitors banks, low and medium voltage switchgears. ABB also provide services, installation and commissioning of electrical equipments.

ASEA BROWN BOVERI LTD. & ABB GROUP OF COMPANIES

ASEA BROWN BOVERI LIMITED	Tel : 2494825	Fax : 2498472
ABB POWER LIMITED	Tel : 2498465	Fax : 2498446
ABB INDUSTRY LIMITED	Tel : 2497272	Fax : 2498479
ABB T&D LIMITED / SUBSTATION BUSINESS	Tel : 2484825	Fax : 2498472
ABB T&D LIMITED / SWITCHGEAR BUSINESS	Tel : 3240505	Fax : 3240503
ABB T&D LIMITED / TRANSFORMERS BUSINESS	Tel : 3240505	Fax : 7093770
ABB T&D LIMITED / CAPACITORS & CONTROL BUSINESS	Tel : 3240505	Fax : 3240502
ABB CONTRACTING LIMITED	Tel : 6717806-15 Fax : 6717820, 2499671	