

TABLE OF CONTENTS

คำนำสำนักพิมพ์	10
คำนิยม	12
INTRODUCTION	15

01

แว่นตาบิกเนต THE CREATIVE LENS

1 โลกนี้ไม่มีอะไรใหม่จริง	32
2 ทุกคนล้วนเกิดมาเป็นศรีเอทึฟ	36
3 เราคือเจ้าเหนือหัวของความคิด	39
4 โลกคือห้องทดลอง	43
5 จงหลงใหล, และหลงใหล	46
6 “กรอบจริง” หรือ “กรอบหลอก”	50
7 สังเกตอย่างบ้าคลั่ง	54
8 การถูกต่อต้านคือสัญญาณที่ดี	57
9 ทุกอย่างมีคำตอบมากกว่า 1 เสมอ	62
10 ชินกับความไม่แน่นอน	64
11 เยอะไว้ก่อน	67
12 รู้ให้จริงแล้วทิ้งให้หมด	70
13 แมวกับหนูในหัวคุณ	73
14 หากองเชียร์งของตัวเอง	76

02

ยัมพลังปิศาจ

THE CREATIVE DEMONS

ปิศาจความอิจฉา	85
ปิศาจความไม่รับผิดชอบ	88
ปิศาจความหลงตัวเอง	92
ปิศาจความปากจัด	94
ปิศาจความเอาแต่ใจ	96

03

เครื่องมือสร้างไอเดีย

THE CREATIVE TOOL

การมองแบบระเบิด	105
โซน 1 กายภาพ	109
โซน 2 ฟังก์ชัน	110
โซน 3 ความหมาย เรื่องราว และความรู้สึกร	111
การคิดแบบเชื่อมโยง	117
เทคนิค 1 เชื่อมโยงแบบผสมผสาน	124
เทคนิค 2 เชื่อมโยงแบบเปรียบเทียบ	135
เทคนิค 3 เชื่อมโยงแบบตั้งคำถาม	150
เทคนิค 4 เชื่อมโยงแบบจั่วตรงข้าม	158

04

แบบฝึกคิด

THE CREATIVE EXERCISE

มันเกี่ยวกับยังไฉ	179
คำเป็นเรื่อง	181
ภาพเป็นเรื่อง	185
วางของด้วย 2 ภาพ	187
สายสัมพันธ์ตระกูล	190
คุณคือยัง	196

05

ลงนามจริง

FROM IDEA TO REALITY

งานแฟชชีบริษัท	204
น้ำเต้าหู้ 2w	207
โฆษณาแบบไม่โฆษณา	210
มองเห็นความสูง	212
WHITE COWBOY	215
AFTERWORD	217
ABOUT THE AUTHOR	221

INTRODUCTION

ผมเกิดมาในครอบครัวที่มีลูกชายล้วน 3 คน ตัวผมเป็นลูกคนกลาง และเป็นเด็กที่จัดได้ว่าเข้าตำรา “ลูกคนกลางชอบเรียกร้องความสนใจ” แบบปะ๊ะๆ

แต่วิธีเรียกร้องความสนใจของผมอาจต่างจากเด็กทั่วไป
หน่อย คือแทนที่จะก่อเรื่องก่อราว ผมกลับชอบคิดทำอะไรที่เด็ก
คนอื่นไม่ทำกัน

ตัวอย่างเช่น เวลาไปแผนกของเล่นเด็ก พ่อแม่จะให้
พวกเราเลือกของเล่นได้คนละ 1 ชิ้น ผมมเลือกปืน ส่วนน้องเลือก
หุ่นยนต์ แต่ผมกลับไม่เอาชิ้นนี้

สาเหตุไม่ใช่เพราะเป็นเด็กคิดเป็นหรือทำแต่อย่างใด
ผมคิดแล้ว ถ้าไม่ร้องจะเอาของเล่น แม้ก็ไม่ต้องควักเงิน
ซื้อให้ แล้วผมก็ได้คำชมว่า “ดีลูก...รู้จักประหยัด”

ผมลงทุนอดทนไม่เอาของเล่นเพื่อเรียกร้องความรักความ
สนใจจากพ่อแม่ ในแง่หนึ่งอาจพูดได้ว่าเป็นกลยุทธ์สร้างความ

แตกต่างให้กับแบรนด์ตัวเอง เพื่อที่ลูกค้า (พ่อแม่) จะได้หันมา
มองเรามากกว่าแบรนด์คู่แข่ง (พี่ชายกับน้องชาย)

แต่แน่นอนว่าขึ้นชื่อว่าเด็กก็ต้องอยากได้ของเล่น แล้วจะ
ทำยังไงละที่นี่

ผมใช้หนึ่งสโมงกับสองมือประดิษฐ์ของเล่นจากทุกอย่าง
ที่หาได้ หนังสือพิมพ์เก่าผมเอามาฉีกประกอบเป็นปืนยาว
กล่องกระดาษก็เอามาตัด เจาะ แปะ จนได้เป็นชุดเกราะกันดั้ม
(ลายน้ำปลาพิรส) กิ่งมะม่วงกับกระดาษเก่าก็เอามาทำกาเมจิ
มาขีด ๆ เขียน ๆ แล้วปักลงบนดินสนามหู่หน้าบ้านสร้างเป็น
เมือง ถ้า รถไฟ บ่อมปรการ

ตอนนั้นไม่รู้หรอกว่านี่คือสิ่งที่เรียกว่า “ความคิดสร้างสรรค์”
รู้แต่ว่าญาติ ๆ กับใครต่อใครที่ได้เห็นของเล่นไทยประดิษฐ์
ของผมต่างก็พากันพูดว่า “เออวะ...เอ็งนี่เข้าใจคิด”

พอไม่เอาของเล่น พ่อแม่ก็ชมและเอ็นดู พอมาประดิษฐ์
ของเล่นเอง ญาติ ๆ กับคนอื่นก็สนใจอีก

มันทำให้ผมในตอนนั้นรู้ว่า แค่ทำสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ แคคิด
สิ่งที่คนอื่นไม่คิด เท่านั้นก็จะมีคนมาสนใจเราแล้ว

พอโตขึ้นมาถึงระดับมัธยม ผมทำตัวเกรงใจโดนไล่ออก
สมัยอยู่ ม.ปลาย เลยถูกจับส่งเข้าโรงเรียน ภ.ป.ร. ราชวิทยาลัย
ซึ่งเป็นโรงเรียนประจำ (มารู้ทีหลังว่านอกจากนั้นแล้วยังมีอีก

เหตุผลหนึ่ง นั่นคือกิจการที่พ่อแม่ทำล้มละลาย เลยไม่อยากให้
ผมอยู่รับรู้เวลาโดนทวงหนี้)

โรงเรียนนี้ถือเป็นคนละโลกกับโรงเรียนก่อนหน้านี้

มันเป็นโรงเรียนประจำชายล้วนที่ 1 เดือนจะได้กลับบ้าน
แค่ 2 วัน และปกครองด้วยระบบที่ตั้งอยู่บนทฤษฎีที่ผมตั้งชื่อให้
ว่า “ทฤษฎีกอริลลา”

พูดง่าย ๆ ก็คือ ใครแกร่งกว่าก็จะมีอิทธิพลเหนือกว่า
มีความเป็นอยู่ดีกว่า ได้รับการยอมรับมากกว่า

ที่นี่เด็กที่เป็นนักกีฬาจะได้รับการนับหน้าถือตา ส่วนเด็ก
ที่เรียนเก่งแต่เล่นกีฬาไม่เก่งจะถูกเรียกว่า “นักใด ๆ” (แค่ชื่อก็
จิตสนิทแล้ว) ต้องไปเก็บใบไม้ ลอกท่อ...ไม่ได้รับความสนใจ
ไม่มีบทบาทอะไร

ส่วนใครที่เก่งทั้ง 2 ด้านก็จะเป็นเทพเจ้า

อย่างไรก็ตาม ที่ที่ทำให้ผมรู้ว่าโอเคดีหรือความคิด
สร้างสรรค์เป็นสิ่งที่ทำเงินได้ และทำให้ผมได้เงินมาจริง ๆ ก่อน
จะเริ่มอาชีพครีเอทีฟงานโฆษณา ก็คือที่นี่

โรงเรียนนี้จะให้เด็กกลับเข้ามาในห้องเรียนช่วง 1-2 ชม
หากทำการบ้านเสร็จแล้วก็ถือเป็นช่วงเวลาอิสระ ใครจะทำอะไร
ก็ได้ แต่ต้องอยู่ในห้องเรียน

สมัยนั้นไม่มีโทรศัพท์มือถือ ไม่มีอินเทอร์เน็ต หากไม่เจอหน้ากันโดยตรงก็ต้องติดต่อผ่านจดหมายหรือโทรศัพท์สาธารณะ และที่โรงเรียนนี้จะใช้โทรศัพท์ได้เฉพาะเวลาฉุกเฉินเท่านั้น

ผมใช้ช่วงเวลานี้ในการรับจ้างเขียนจดหมายให้เพื่อน แต่ไม่ใช่จดหมายถึงพ่อแม่หรือเพื่อนเก่าอะไรพวกนั้นหรอกนะครับ

จดหมายที่ผมเขียนคือจดหมายแนะนำตัว ไม่ก็จดหมายจีบสาว

ยุคนั้นพวกนิยายสารวิยรุ่นจะมีคอลัมน์หาเพื่อน ใครอยากได้เพื่อนได้แผนก็จะส่งรูปพร้อมที่อยู่ไปลงในคอลัมน์

งานของผมคือการเขียนจดหมายแทนเพื่อนแบบใช้ความคิดสร้างสรรค์ รูปไม่งามไม่ว่าแต่นามต้องเพราะ จากไ้บ๊วยเลยกกลายเป็นเปียร์ จากไ้กบเลยกกลายเป็นเก็ด ส่วนเรื่องอื่นๆ อย่างบุคลิก ความชอบ งานอดิเรก ฯลฯ ผมก็อุปโลกน์ขึ้นเองโดยเดาว่าสาวเจ้าที่เพื่อนหมายตาน่าจะชอบหนุ่มแบบไหน

เพื่อนบางคนได้จดหมายตอบกลับ บางคนได้จดหมายด่ากลับ บางคนได้นัดเจอนัดเดท ส่วนผมได้เงินเล็กๆ น้อยๆ มาเป็นค่าขนม

นอกจากนี้ ความคิดสร้างสรรค์ยังทำให้ผมดูมีความสำคัญและเป็นจุดสนใจ เวลาเพื่อนๆ มารุมล้อมขอให้เขียนจดหมายหรือแต่งเรื่องให้ผมรู้สึกร้อยอย่างกับตัวเองมีมนตร์วิเศษมันเป็นความรู้สึกที่ผมชอบมาก

นิสัยแบบนี้ติดตัวผมมาจนเข้ามหาวิทยาลัย
แน่นอน ผมเลือกเรียนคณะศิลปกรรมศาสตร์
ตอนนั้นสถานการณ์ทางบ้านไม่สู้ดี ธุรกิจของพ่อต้องปิดตัว
ฐานะที่บ้านย่ำแย่ลงมาก

จำได้เลยว่าวิชาวาดภาพสีน้ำมัน ทุกคนต้องมีสี 1 ชุด
(กล่อง) แล้วอาจารย์ก็จะพาพวกเราไปวาดกันที่วัดโพธิ์

ผมมีสี 3 หลอดโดยการขอแบ่งจากเพื่อน ให้เขายกสี
ที่ไม่ชอบในกล่องของเขามาให้ผม

พวกเราไม่ซื้อ เฟรมวาดรูปใช้วิธีตัวเอง

ที่ทำแบบนี้ไม่ใช่เพราะอินดี้หรือวาดจนเขียนแล้วแต่อย่างใด
ทั้งหมดเป็นเพราะความจนล้วน ๆ

เพื่อนทุกคนที่มีอุปกรณ์ครบครันมองอุปกรณ์ของผมแบบ
ขำ ๆ แต่ไม่มีใครแปลกใจ เนื่องจากมองว่าจบมาจาก ภ.ป.ร.
(ซึ่งเป็นโรงเรียนที่ให้ความสำคัญกับกีฬา) เลยคิดว่าผมไม่ใช่ศิลปิน
ไม่รักศิลปะอยู่แล้ว นอกจากนั้น ผมยังไม่เหมือนคนอื่น ๆ ที่ตั้งใจ
สอบเข้าคณะนี้เพื่อมาเรียนศิลปะ แต่เข้ามาได้ด้วยการใช้แรงกาย
หรือก็คือได้โควตานักกีฬารักบี้จากโครงการคัดนักกีฬาเข้าเรียน
มหาวิทยาลัย

ลองนึกภาพนักกีฬาตัวใหญ่ ๆ ดำ ๆ กล้ามลำบึกแบบ
นักรักบี้ มือกำสี 3 หลอด ถือเฟรมสีน้ำมันขนาด A4 ดูยังงี้

ก็โคตรจะไม่เข้า ช่างเป็นภาพตรงข้ามกับศิลปินในความคิดของ
คนทั่วไปโดยสิ้นเชิง และนั่นแหละผมเอง

ในหัวตอเวลานั้นคิดแล้วว่า กูไม่เหมือนพวกมึง มีอยู่แค่ฉันแหละ
แต่มันก็ทำได้เหมือนกันล่ะวะ

มีสื่ออยู่ 3 สัปดาห์ผ่านไปมา มีนิ้วอยู่ 5 นิ้วใช้เป็นพุงกัน 5 เบอร์
มีภาพอยู่เบื้องหน้าคือวัดโพธิ์

เพนต์ไปเรื่อยแบบไม่คิด ไม่คาดหวังอะไร แต่รู้สึกเป็น
อิสระแบบแปลก ๆ

ด้วยอุปกรณ์เท่าที่มี ด้วยนิ้ว สันมือ ไปจนถึงเล็บ

ภาพของผมออกมาสีไม่ซ้ำใคร ลายเส้นไม่เหมือนใคร

รู้ตัวอีกทีก็มีนักท่องเที่ยวดูต่างชาตินิยมมองด้วยความ
สนใจและขอซื้อภาพไป เขาบอกไม่ใช่เพราะมันสวย แต่เพราะ
มันแปลกดี แถมยังวาดขึ้นด้วยวิธีที่ไม่เหมือนใคร เขาชื่นชมและ
ขอซื้องานชิ้นนี้เพื่อเป็นกำลังใจให้ผม

อาจารย์ซึ่งเป็นศิลปินตัวจริงในยุคนั้นพูดกับผมว่า ดีมาก
ที่เธอไม่เอาข้อจำกัดด้านอุปกรณ์มาจำกัดการสร้างสรรค์งาน
เธอนะ...เอาดีทางศิลปินได้นะ

ไอ้โฮ ฟังแล้วใจฟูจนไปเปียดอ้วยวะอื่นทั้งหมดในร่าง

เอาจริง ตอนนั้นผมคิดจริง ๆ นะว่าอยากลองเป็นศิลปิน
กับเขาดู แต่เส้นทางศิลปินมันลำบาก และที่สำคัญผมต้องการ

เงินเพื่อมาช่วยพยุงฐานะทางบ้าน หรืออย่างน้อยเอามาช่วยลดภาระพ่อแม่ก็ยังมี

แต่เหตุการณ์นี้ทำให้ผมเชื่อสุดใจเลยว่า **“ปัญหาคือเชื่อเพลิงขับเคลื่อน”** ความลำบาก ความไม่มี ความขัดสนนี้แหละกลับเป็นตัวช่วยกระตุ้นให้สมองเราคิดไอเดียเพื่อหาทางออก

“ดินสอแท่งเดียวก็พลิกชีวิตได้ สร้างบ้านได้ สร้างตึกได้ ขอแค่มีไอเดีย”

นี่เป็นคำพูดของรุ่นพี่ที่มหาวิทยาลัยท่านหนึ่ง รุ่นพี่ท่านนี้สังกัดอยู่กับเอเจนซีระดับโลกที่มาตั้งสาขาในเมืองไทย และมีโอกาสได้ทำงานกับครีเอทีฟระดับตำนานอย่างนีล เพรนซ์ ด้วยความที่บริษัทตั้งอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัย รุ่นพี่เลยชอบเข้ามานั่งคุยเล่นที่คณะตอนว่างๆ

เรียกได้ว่าคนคนนี้เป็นครูคนแรกที่ไม่รังเกียจนักกีฬาตัวดำๆ แบบผม เขาให้ความรู้กับผมว่าครีเอทีฟในงานโฆษณาคิดอะไรยังไง แบบไหน โดยสถานที่สอนมักจะเป็นโต๊ะเหล้าร้านใกล้ๆ มหาวิทยาลัย

รุ่นพี่กับเพื่อนจะนั่งถกเถียงถึงไอเดียแคมเปญต่างๆ โดยมีผมเป็นจิ้งจกข้างโต๊ะ ซึมซับ และรับฟังอย่างเดียว

พอได้รู้ว่าอาชีพครีเอทีฟนั้น ถ้าฝีมือเจ๋งจริงการจะมีเงินเดือนเป็นแสนไม่ใช่เรื่องแปลก “ครีเอทีฟ” จึงกลายเป็นแสงสว่างปลายอุโมงค์สำหรับชีวิตผมตอนนั้น

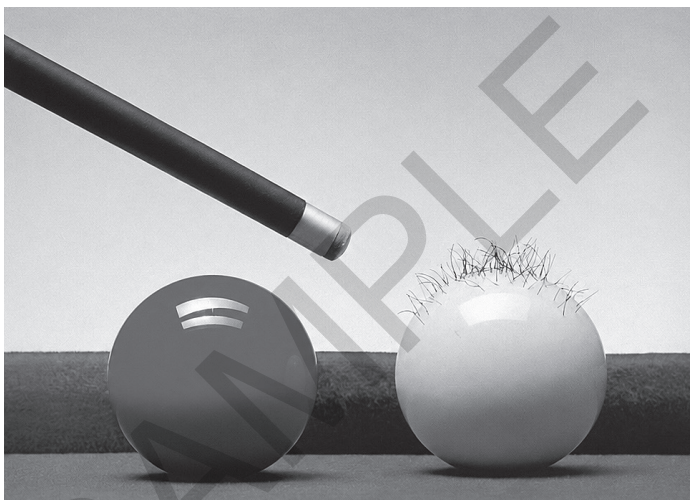
รุ่นพี่ท่านนี้ทำงานในตำแหน่งก๊อบปีไรเตอร์ มันจึงเป็นตำแหน่งแรกที่ผมรู้จักในเส้นทางงานโฆษณา

คิดดูสิ งานอะไรไม่ดูเกรด ไม่ดูเกียรตินิยม ไม่ดูบุคลิก ไม่ดูแบรนด์เสื้อผ้าที่ใส่ ไม่ดูนามสกุล ไม่ดูเส้นสาย...หรือหากจะพูดหยาบๆ หน่อยก็คือ ไม่ดูกำพืด

อย่างเดียวที่ดูคือไอเดีย มีดีก็โชว์มา แล้วเอาเงินไป (เยอะด้วย) ...สำหรับผม นี่มันโคตรแฟร์

ต้นแบบแนวคิดนี้คือนิล เฟรนซ์ ครีเอทีฟระดับตำนานที่รุ่นพี่ท่านนี้แนะนำให้รู้จักบนโต๊ะเบียร์ย่านสีลม เขาสร้างสรรค์ผลงานดังๆ มากมาย พร้อมควบตำแหน่งผู้บริหารฝ่ายสร้างสรรค์ของ Ogilvy & Mather หนึ่งในผลงานที่โด่งดังระดับตำนานของเขาคือโฆษณายาปลูกผม Kaminomoto

ไม่ต้องพูดถึงเงินเดือนหรือรายได้...มหาศาลเลยครับ



(Be careful with the Kaminomoto)

หนึ่งในผลงานของนิล เฟรนช์ ถือเป็นชิ้นงาน
ที่ทำให้ผมหลงใหลงานครีเอทีฟในโลกโฆษณา

“ถ้าเราสร้างสรรค์ในสิ่งที่คน 100 คนทำไม่ได้ เราก็จะมีชีวิตที่ดีกว่า 100 คนนั้น และถ้าเราสร้างสรรค์ในสิ่งที่คน 1,000 คนทำไม่ได้ ก็ไม่แปลกเลยที่เราจะมีชีวิตดีกว่าคนเหล่านั้น”

ฟீตอ ลันติศิริ ครีเอทีฟชื่อดังในยุคนั้นเคยพูดเอาไว้

“ความคิดสร้างสรรค์” หรือ “ไอเดีย” มักมีสัญลักษณ์เป็นหลอดไฟ ซึ่งผมว่ามันใช่สุด ๆ

เพราะมันเป็นหลอดไฟที่ให้แสงแห่งความหวังในชีวิตผม

ทั้งหมดที่เล่ามาไม่ได้เพื่อจะบอกว่าผมเป็นคนครีเอทีฟ คิดอะไรที่คนอื่นนึกไม่ถึงได้หรอกนะครับ แต่เล่าเพื่อให้เห็นเป็นตัวอย่างว่า เวลาที่มีปัญหาเกิดขึ้นในชีวิต หรือเวลาที่มีสิ่งที่ต้องการ มันไม่ได้มีวิธีที่ใช้งานได้อยู่แค่หนึ่งเดียว

เราไม่จำเป็นต้องทำเหมือนคนอื่น อย่าเชื่อเพียงเพราะเขาว่ามา หรือใคร ๆ ก็ทำกัน

ลองตั้งคำถามกับกฎกติกาต่าง ๆ ว่าจริงแน่หรือ มันมีช่องว่างอะไรอยู่ในนั้นไหม ภายใต้งेतนาที่ดี มโนธรรมที่ดี จริง ๆ แล้วมีอะไรแอบแฝงอยู่หรือเปล่า

การคิดแบบนี้ถือเป็นการเตรียมดินที่ดีสำหรับเมล็ดพันธุ์ความคิดสร้างสรรค์

มันคือสิ่งที่ทำให้ผมอยู่รอดมาได้ตั้งแต่ยุคที่งานทุกอย่างต้องทำด้วยมือ ภาพต้องถ่ายด้วยกล้องฟิล์ม ต่อด้วยยุคที่ใช้ระบบ

ดิจิทัล มาจนถึงทุกวันนี้ที่สามารถให้ AI สร้างงานขึ้นได้ชนิดที่
แยกไม่ออก

หลายสิ่งเปลี่ยนไป แต่ที่ยังยืนยงอยู่ได้ก็คือ “ความคิด
สร้างสรรค์”

บางคนอาจนึกเถียงในใจว่า “AI ก็คิดไอเดียได้ไม่ใช่เหรอ”

ใช่ครับ มันทำได้ แต่ไม่ได้เป็นไอเดียที่สดใหม่ มันล้วนเป็น
ไอเดียที่มีคนคิดขึ้นมาแล้วทั้งสิ้น

แน่นอนว่าคุณใช้ AI ได้ ผมแนะนำให้ใช้ด้วย แต่ใช้มัน
ในฐานะเด็กเสิร์ฟไอเดียทั่ว ๆ ไปเพื่อมาเป็นสปริงบอร์ดให้คุณคิด
ต่อไปได้เรื่อย ๆ

หลังจากนั้นให้ลองคิดลองทำด้วยตัวเอง แล้วคุณจะต้อง
ทึ่งกับความสามารถที่ไม่เคยรู้มาก่อนว่ามี

สำหรับคนที่อยากเถียงว่า ใครจะไปได้หรือทำไม่เป็นหรอก
ผมได้รวบรวมความรู้และเทคนิคที่สั่งสมมาหลายสิบปี
เอามาบีบ เค้น คั้น แล้วก็กรองจนได้ออกมาเป็นหนังสือเล่มนี้

ปิด AI แล้ววางมือถือของคุณก่อนครับ

มาร่วมเดินทางไปกับหน้ากระดาษด้วยกันกับผม
หนังสือที่อยู่ในมือคุณตอนนี้คือสิ่งที่นำทางให้ผมมีทุกวันนี้
ตั้งแต่สมัยเป็นนักศึกษา จนถึงเป็นเจ้าของเอเจนซีโฆษณา
และที่ปรึกษาด้านความคิดสร้างสรรค์

ยินดีต้อนรับสู่การเข้ามาวิ่งเล่นในหัวผมครับ

01

ແວ່ນຕາ ເບີກເບີກ

THE CREATIVE LENS

มีอยู่เรื่องหนึ่งที่ทำให้ผมแปลกใจมาตั้งแต่เด็ก

นั่นคือ ผมมักมองเห็นสิ่งที่คนอื่นไม่เห็น...

ขึ้นต้นมาซะอย่างกับจะเล่าเรื่องผี (ฮา) แต่นี่คือเรื่องจริง
ไม่อิงไสยศาสตร์ ผมมองเห็นสิ่งที่คนอื่นไม่เห็นจริง ๆ

ซึ่งก็เป็นเรื่องน่าประหลาด เพราะผมไม่ได้เป็นคนฉลาด
หลักแหลมเหนือกว่าคนอื่น ๆ เลยสักนิด ที่จริงคนส่วนใหญ่น่าจะ
เกิดมาพร้อมมันสมองที่เหนือกว่าผมด้วยซ้ำ

ถ้าอย่างนั้นทำไมเวลาเจอโจทย์ต่าง ๆ ในชีวิต ผมถึงมองเห็น
ทางออกหรือวิธีแก้ไขได้มากกว่าพวกเขาละ

คิดไปคิดมา คำตอบก็น่าจะอยู่ที่วิธีคิดหรือวิธีมองโลก
แบบที่ทุกวันนี้เขาชอบเรียกกันว่า **“มายด์เซต”** นั่นเอง

ตราบไต่ที่ยังไม่เปลี่ยนมายด์เซต ไม่ว่าจะพยายามอ่าน
หนังสือหรือฝึกฝนตัวเองแค่ไหน ความเปลี่ยนแปลงก็ยากที่จะ
เกิดขึ้น ถ้าให้เปรียบเทียบกับคงเหมือนกับคนที่ใส่แว่นดำสนิทอยู่

ต่อให้มีใครมาอธิบายถึงแสงสว่างของดวงอาทิตย์ให้ฟังยังไงก็ยากที่จะนึกภาพออก แต่ถ้าเปลี่ยนมาใส่แว่นเลนส์ใส เขารู้ทันทีแบบไม่ต้องให้ใครมาบอกเลย

สำหรับผมแล้ว “มายด์เซต = แวนตา”

แว่นนี้ตัดจากร้านชื่อ “ประสบการณ์” โดยนักทัศนมาตรชื่อ “อคติ” แล้วใส่กรอบยี่ห้อ “รสนิยม”

มันเป็นแว่นที่ควบคุมการมองโลก การมองปัญหา วิธีคิด เหตุผล และคำตอบของเรา

บางคนอาจอยากแย้งว่า “แล้วทำไมถึงไม่ถอดแว่นทิ้งไปเลยล่ะ”

นั่นสินะครับ แต่ปัญหาคือมนุษย์ไม่มีทางมองสิ่งต่าง ๆ อย่างปราศจากอคติหรือรสนิยมส่วนตัวได้ เราต่างมีแว่นตาเป็นของตัวเองกันมาตั้งแต่เกิด บางคนรู้ว่าใส่แว่นอยู่ บางคนไม่รู้ ส่วนบางคนก็มีแว่นหลายอันสลับใช้ไปเรื่อย ๆ

“แว่นตาครีเอทีฟ” หรือ “มายด์เซตแบบครีเอทีฟ” เป็นนิสัยหรือการมองโลกแบบที่เอื้อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ และมันเป็นสิ่งที่เราทุกคนหยิบมาใช้ได้

ที่พูดมานี้ไม่ได้อ้างอิงจากอะไรทั้งสิ้น ต่อสายตรงจากประสบการณ์ส่วนตัวล้วน ๆ หากไปถามครีเอทีฟคนอื่นเขาอาจตอบมาคนละเรื่องเลยก็ได้

สิ่งที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ ผมพยายามสรุปออกมาให้ได้ เนื้อหาใจความมากที่สุด เปิดกว้างให้เอาไปปรับเปลี่ยน เพิ่มเติมตรงนี้นิด ตัดตรงนั้นหน่อยได้ตามใจชอบ

เคยมีลูกค้าปากหวาน ถามถึงชมพวกเราหลังเสนอโอเดีย แคมเปญโดนใจว่า “ผมอยากเข้าไปวิ่งเล่นในหัวพวกคุณจังเลย อยากเห็นว่าวิธีคิดแบบไหน มันต้องสนุกมากแน่ๆ”

ไม่ต้องเข้ามาหรอกครับ...ในหัวทุกคนมีเรื่องสนุกอยู่แล้ว

“มายด์เซตแบบครีเอทีฟ” ที่กำลังจะเล่าให้ฟังต่อไปนี่คือ สเปกของแวนตาที่บรรดาครีเอทีฟนิยมใช้กัน หากลองตัดมาใส่ (ฟรีด้วย เพราะคุณเป็นคนตัดเอง) รับรองว่า**มันจะช่วย “เบิกเนตร” ให้คุณได้เห็นในสิ่งที่ไม่เคยเห็นมาก่อน** ซึ่งอาจนำไปสู่โอเดีย เด็ดๆ วิธีแก้ปัญหาคิดไม่ตกมานานปี หรืออย่างน้อยก็น่าจะ มองเห็นแสงสว่างมากขึ้นกว่าแวนอันเก่า

สรรพคุณอีกอย่างของแวนตาเบิกเนตรที่เหนือกว่าแวนตาทั่วไปก็คือ มันจะทำให้คุณรู้สึกเป็นอิสระ ผ่อนคลาย ไม่สนใจการ ถูกตัดสิน ช่วยบรรเทาความผิดหวัง ลดความเจ็บช้ำจากการเอา โอเดียออกไปเสนอโลกภายนอกแล้วล้มลุกไม่เป็นท่า หรือถูกรุม กระที่บเพราะแปลกแยกจากชาวบ้าน นอกจากนั้นยังกระตุ้น เลือดลมความเป็นครีเอทีฟให้สูบฉีด พลุ่งพล่าน ไม่หยุดนิ่ง

โลกจะสนุกขึ้น เปิดกว้างขึ้น
ของดีขนาดนี้ยังจะรออะไร
ถอดแว่นเดิมออก เปลี่ยนมาใส่แว่นตาเบิกเนตรแบรนด์
“มายด์เซตแบบครีเอทีฟ”
แล้วออกไปท่องโลกกันเลยดีกว่า

SAMPLE