

S

ซีเคร็ต

et

รับประกัน!
อ่านคลายทุกข์
สร้างสุข

กฎแรงดึงดูด

ในทางพระพุทธศาสนา
ทำงานอย่างไร

สติตามจริต

แบบ ชานี
นิภาภรณ์ สุทธิธนาการ

ปลายนิ้วสร้างบาป เพราะลืมหิ้ว

ข้อคิดจาก พระไพศาล วิสาโล

Everything is possible.

ลิขิต(ชีวิต)สวยด้วยตัวเอง

AMARIN
34HD

นิตยสารซีเคร็ต
ในเครืออมรินทร์

LINE@
QR CODE

อ่านแล้วชอบใจ
ขอให้ช่วยบอกต่อ
www.secret-thai.com



Everything is possible

ลิขิตชีวิต(สวย)ด้วยตัวเอง

เรื่อง กอบวรรณการ ภาพ สุเมธ วัชรนิชยา สติลลิสต์

ชื่อเล่นและชื่อจริงของคุณแอน จักรพงษ์ จักรจุฑาริบดี
อาจทำให้คนส่วนใหญ่สะดุดหู และมีคำถามมากมายเกี่ยวกับตัวตนที่แท้จริงของเธอ
ในขณะที่หลายคนคงพอเดาได้ว่าเธอคือผู้หญิงข้ามเพศ

แต่ที่น่าสนใจมากกว่านั้นคือ วิธีคิด วิธีทำงานที่ทำให้
เธอกลายมาเป็นผู้นำเข้าคอนเทนเนอร์ระดับโลกรายใหญ่ที่สุดใน
ประเทศไทย ซึ่งพิสูจน์ให้เห็นว่าแม้ไม่อาจเลือกเกิดเป็นใคร
เพศใด แต่สามารถเลือกลิขิตชีวิตของตนเองได้

คุณแอนเติบโตมาในครอบครัวแบบไหนคะ

แอนเป็นลูกชายคนโตของครอบครัวชนชั้นกลาง
ที่ทำการค้า ที่บ้านเปิดร้านเซเว่นอีโอดี แกวบางแค เกิดมาก็เห็น
ม้วนวิดีโอก่อนเลย ไปโรงเรียนกลับมาก็ดูแต่วิดีโอ สมัยเด็ก
ๆ มีแต่หนังฝรั่ง ละครั้น ไม่มีละครเกาหลี ก็จกการเซา
วิดีโอในยุคนั้นรุ่งเรืองมาก ครอบครัวเราสร้างฐานะได้เพราะ
ธุรกิจนี้

ตอนเป็นเด็กเราชอบแต่งหน้า ชอบอยู่กับเด็กผู้หญิง
ชอบความสวยความงาม ถ้ามองพ่อแม่สังเกตเห็นไหม
แน่นอนเห็นอยู่แล้ว แต่ไม่ยอมยกยอมรับ ยิ่งเป็นคนจีน แล้ว
เราเป็นลูกชายคนโต ยิ่งรับไม่ได้ พอโตขึ้นมาหน่อยก็ส่งไปอยู่
โรงเรียนประจำชายล้วน ก็คงคิดว่าเราจะเปลี่ยนเป็นผู้ชายได้

การที่เราชอบดูหนังฟังเพลงฝรั่ง ชนิดจำได้หมดทั้งเนื้อ
เรื่อง ดารา ผู้กำกับ เลยชอบเรียนภาษาอังกฤษมากที่สุด
นอกจากนั้นยังช่วยให้เราเห็นโลกกว้าง ได้เห็นเมดิสันสแควร์
จากในหนังตั้งแต่ยังเป็นเด็ก ได้รู้มารยาทสังคมของฝรั่งจาก
หนังหลาย ๆ เรื่อง พอโตขึ้นก็อยากไปเรียนต่างประเทศ แต่
พ่อแม่ไม่ให้ไป เพราะกลัวไปแล้วกลับมาเป็นผู้หญิง ปรากฏว่าใน
ที่สุดก็ได้ไป เพราะพอเรียนจบม.5 เราก็ไปลาออกจากโรง
เรียนอัลลัมซันญ์ แล้วเอาใบลาออกไปให้พ่อ เหมือนบังคับพ่อ
กลายเป็นว่า พ่อนั่งมองอยู่ครู่หนึ่งแล้วบอกว่า ได้

ไปเรียนต่อที่ประเทศอะไรคะ

เลือกไปเรียนที่ซิดนีย์ ออสเตรเลีย เพราะค่าใช้จ่ายไม่
แพงมาก ประมาณปี 1996 ยังไม่ค่อยมีนักเรียนไทยมากเท่า
ไหร่ ไปเรียนคอลเลจก่อนแล้วไปต่อมหาวิทยาลัย ตั้งใจว่าจะ
ต้องพูดอ่านเขียนภาษาอังกฤษให้เก่งที่สุด เพราะอยากเป็น
พิธีกรโทรทัศน์ ที่สามารถพูดไทย-อังกฤษโดยไม่ต้องมี

สคริปท์

ระหว่างเรียนก็ไปทำงานพิเศษ จริง ๆ เราไม่ได้เดือด
ร้อนขนาดนั้น แต่อยากได้ประสบการณ์ อยากพูดภาษา
อังกฤษเก่งๆ จึงไม่ไปสมัครงานร้านอาหารไทยเพราะก็ต้องไป
เจอคนไทย พูดภาษาไทย แต่ไปสมัครเป็นแคชเชียร์ในร้าน
สะดวกซื้อที่ปิ่นเกล้ามีหน้าที่เก็บเงินคนมาเติมน้ำมันและ
มาซื้อของด้วย ได้เงินคืนละ 7 เหรียญ แต่ทำไปห้ามาได้เพิ่ม
เป็น 13 เหรียญ เพราะว่าเขาจ้างสิบ เราทำร้อย จ้างมาเป็น
แคชเชียร์ แต่เราล้างห้องน้ำด้วย เวลาไม่มีของมาส่ง เราก็
ตรวจเช็คของว่ามาส่งครบไหม จัดของขึ้นชั้นวางของ

เวลาทำงานไม่เคยคิดถึงเรื่องเงินเป็นหลัก ชีวิตจะไม่
อยู่กับแรงจูงใจแต่อยู่กับแรงบันดาลใจ แรงจูงใจคือทำอะไร
ไปแล้วคิดว่าฉันจะได้เท่านี้เท่านี้ แต่เราไม่คิดแบบนั้น จะ
คิดว่าทำดีก็ได้ดีกับตัว แล้วคนดีจะมีคนเห็นเอง ถ้าเจ้าของ
ธุรกิจมองไม่เห็น ก็ไม่เป็นไร เพราะระหว่างที่ทำงานอยู่ ก็ได้
ประสบการณ์ ได้ต้นทุนชีวิตเพิ่มขึ้น ได้ฝึกพูดภาษาอังกฤษ
ไม่ได้เรียนทฤษฎีแต่ในท้องเรียนอย่างเดียว นอกจากนั้นยังมี
เงินเก็บด้วยนะ กว่าจะจะเข้ามหาวิทยาลัยมีเงินเก็บเป็นแสน
เพราะจากงานสัปดาห์ละวันเขาก็จ้างเพิ่มเป็น 3 วัน ทำตั้ง
แต่ย้ายถิ่นเที่ยงคืน แต่ย้ายนี้ก็อยู่จนถึงตีสอง เพราะคอยเก็บ
ร้านจัดโน้มนัดนี้

ที่สำคัญที่สุดสิ่งที่ยึดมั่นในการทำงานมาตลอดคือ
ความซื่อสัตย์ ซักบาทก็ไม่เคยหาย เวลาใครมาเติมแก๊สแล้ว
หนี ยัยนี้ตาไวมาก จดทะเบียนรถทันและกดปุ่มเรียกตำรวจ
ได้ตลอด หลายคนอาจมองว่าเราทุ่มเททำงานให้เจ้าของร้าน
แต่จริงๆ แล้วเราทุ่มเทเพื่อตัวเองนั่นแหละ เพราะตัวเราเองได้
ทั้งนั้น

ไปเรียนอะไรที่ออสเตรเลียคะ

เลือกเรียนรัฐศาสตร์ เพราะอยากเป็นพิธีกรรายการ
โทรทัศน์ แล้วคิดว่าการเป็นพิธีกรต้องรู้เรื่องรอบโลก ว่า
ทำไมประเทศนั้นทะเลาะกับประเทศนี้ แต่ละศาสนามีหลัก
การต่างหรือเหมือนกันอย่างไร เรามองว่าการเรียน



เวลาทำงาน ไม่เคยคิดถึงเรื่องเงินเป็นหลัก ชีวิตจะไม่อยู่กับแรงจูงใจ แต่อยู่กับแรงบันดาลใจ

รัฐศาสตร์สามารถสร้างต้นทุนให้ตัวเองได้ รู้อยู่แล้วว่าจบมา
ไม่ได้รับราชการหรอก แต่คิดว่าเป็นสาขาที่ใกล้เคียงกับการ
เป็นพิธีกรมากที่สุดแล้ว

เรียนจบแล้วได้กลับมาเป็นพิธีกรอย่างที่อยาก เป็นไหมคะ

กลับมาเมืองไทย ประมาณปี 1999-2000 ก็มาช่วยพ่อ
ทำร้านให้เซเว่นอีโอดี พ่อก็ไปเอาหนังสือและซีดีคอนเสิร์ต
มาลงม้วนวิดีโอ ซีดี ดีวีดี แล้วจัดจำหน่ายทั่วประเทศ ช่วง
นั้นเป็นรอยต่อที่เปลี่ยนจากม้วนวิดีโอ มาเป็นแผ่นซีดี ดีวีดี
ตอนนั้นก็ยังคงคิดว่าธุรกิจของเราคือม้วนวิดีโอ พ่อกลับมาก็ก็นำ
ติดต่อบีบีซี นำสารคดีเรื่องวอลกิ้ง วิท ไดโนซอร์ มาลงซีดี
ขาย เพราะคิดว่าเป็นสารคดีที่ดี ถ่ายทำสวยมาก แล้วราคา
ถูก เวลานั้นงบการเงินก็ยังอ่านไม่เป็น เรื่องบัญชีอะไรฟัง
ไม่รู้เรื่องเลย แต่พอเอาไปขายตามโลตัส บิ๊กซี ศูนย์เช่าต่าง
ๆ ไม่มีใครรับวิดีโอของเราไปขายเลย

ยอมรับว่าค่อนข้างเครียด นอนไม่หลับ พยายามคิด
หาทางออกว่าจะทำอย่างไรดี คืนหนึ่งเปิดทีวีทิ้งไว้แล้วเห็น
รายการช้อปปิ้งทางโทรทัศน์ ที่มี จอร์จกับซาราเป็นพิธีกร ก็
คิดว่าเขาขายเครื่องสำอางค์อย่างเดียวนะทำไมขาย
ได้ (วะ) ก็เลยเอาไปให้จอร์จกับซาราขายให้ เรียกว่า
จอร์จกับซาราช่วยชีวิตก็ว่าได้(หัวเราะ) เพราะขายดีมาก ใน
เวลาไม่กี่เดือน หักต้นทุนแล้วได้กำไร 10 ล้าน ตกใจมาก
บอกพ่อว่า ที่ส่งไปเรียนนะ หาเงินคืนหมดแล้วนะ ก็ช้ำกัน

อะไรคือสาเหตุที่ทำให้ขายดีคะ

คงเพราะเวลานั้นไม่มีสารคดีแบบนี้ แล้วพอเราเอาไป



โฆษณาในโทรทัศน์ ซึ่งตรงกลุ่มคนซื้อ เพราะคนที่ซื้อ
สารคดีแบบนี้เป็นคนฐานะปานกลางถึงสูง เป็นเจ้าของกิจการ
แล้วได้ดูโทรทัศน์ตอนกลางคืน เขาซื้อให้ลูกดู คนซื้อไม่ใช่
คนกลุ่มที่ไปซื้อของในบิ๊กซี โลตัส ซึ่งทำให้เราเริ่มเรียนรู้
เรื่องการตลาด ว่าต้องดูว่าทาร์เก็ตกรุ๊ปเราอยู่ตรงไหน เราต้อง
ไปขายตรงนั้น

หลังจากนั้นก็นำเอาสารคดีเข้ามาอีกหลายเรื่อง อย่าง
เพลนเน็ตเอิร์ธ ปรูฟชีวิต บูลเพลนเน็ต ของบีบีซี ต่อมาก็
ไปติดต่อบริษัทแนลชั่นนอล จีโกราฟฟิค ตอนนั้นไปโกหก
อายุว่า 27 ทั้ง ๆ ที่อายุ 22 เพราะกลัวเขาไม่เชื่อ ในที่สุดก็ได้
สัญญา มา หลังจากนั้นไปติดต่อดิสคัฟเวอรี ฮิตเตอร์
แซนฮอล แล้วก็มาซื้อซีรีส์ฝรั่ง และหนังสืออีกหลายพันเรื่อง

พอทำมาเรื่อย ๆ ก็ตกผลึกว่าเราไม่ได้ขายแผ่นซีดี ดีวี
ดีนะ แต่เราขายคอนเทนต์ และเริ่มรู้ว่าตลาดคนไทยชอบ
อะไรไม่ชอบอะไร คนไทยไม่ดูสารคดีวิทยาศาสตร์
ประวัติศาสตร์ ละครได้รางวัล อย่าง ดาวนัตัน แอ็บบี้ ไม่
ต้องเอามา คนไทยชอบดูสัตว์ประหลาด แอ็คชั่นมหัศจรรย์
ถ้าคนชอบกินส้มตำอย่าเสิร์ฟเต็ก มันไม่ใช่รสนิยมของเขา

ถ้าอย่างนั้นแสดงว่าไม่เคยขาดทุนเลยใช้ไหมคะ

ไม่เคย เพราะคิดเสมอว่า everything is possible ถ้า
ทำอะไรอย่างหนึ่งแล้วไม่สำเร็จ ก็จะปรับวิธีแล้วไปหาเงินอีก
แบบหนึ่งทันที วิถีคิดแบบนี้มาจากที่เราชอบเห็นโลกกว้าง
ยิ่งศึกษาโลกมากเท่าไรก็ยิ่งเห็นทางออกมากขึ้นเท่านั้น ถ้า
เดินไปแล้วตันก็ต้องหาทางออกทางอื่น แอนมองว่าปัญหา
ทำให้แข็งแกร่งขึ้น ทุกวันนี้เวลามีปัญหา ก็จะคิดว่ามาอีกสัก
มาเลย จะจัดการให้ดู



บริษัท JKN เริ่มต้นได้อย่างไร

ตอนที่ถือกระเป๋าไปขายคอนเทนต์ให้บริษัทต่าง ๆ รวมถึงบริษัทแกรมมี่ด้วย **คุณไพบูลย์ ดำรงชัยธรรม** คงเห็นว่าเด็กนี้ใคร ทำไม่ถึงให้จ่ายเงินให้มันเยอะจัง เลยเรียกไปคุย และชวนเปิดบริษัท JKN (แจนแปนโคเรียเน็ทเวิร์ก) เป็นช่องทางเทียมนายละครจีนญี่ปุ่น เราเป็นคนนำเข้าซีรีส์เกาหลี ตั้งแต่จุมง ลีซาน ซอนด็อก เจ้าหญิงวุ่นวายเจ้าชายเย็นชา ซึ่งเกิดจากเขาเชิญเราไปดูงานที่เกาหลี ตั้งแต่ไม่ค่อยมีใครรู้จักซีรีส์เกาหลี ตอนนั้นก็คิดว่าประเทศนี้ เราไม่รู้จักเลย แต่ก็ไป แล้วก็ได้เห็นอะไรมากมาย ไปจนรู้ว่าต้องดีอย่างไร ลูกค้าบางคนไปหาไปคุยกับเขามาหลายปี โดยไม่เคยทำธุรกิจอะไรกันเลยนะ สิบปีผ่านไปค่อยทำธุรกิจด้วยกัน แต่เป็นยอดเงินหลายร้อยล้านก็มี และช่วงนี้เองที่มี

ต่างชาติที่รับรู้และเข้าใจอย่างถูกต้อง

คุณแอนมีหลักในการทำงานอย่างไรคะ

เราคิดเสมอว่า everything is possible มันไม่มีอะไรเป็นไปไม่ได้ เป็นคนไม่ดูหม้อ เพราะ โชคชะตาทุกอย่างต้องกำหนดด้วยตัวเอง เรามักบอกว่าคนอายุยี่สิบกว่า ว่า ยิ่งล้มเยอะ ๆ ถูกตำหนิเยอะ ๆ ถูกคอมเมนต์เยอะ ๆ ยิ่งดี แต่คุณต้องฉลาดพอว่าคุณได้เรียนรู้อะไรจากความผิดพลาด แล้วอย่าตั้งแง่ บางคนคิดว่าทำให้กูเจ็บ วันหนึ่งกูจะล้างแค้น นี่ไม่ใช่คนฉลาด

เราไม่เคยมีศัตรู ใครก็แล้วแต่ที่เคยทำให้เจ็บช้ำน้ำใจ เราจะคิดว่าขอบคุณมากในวิชาชีพชีวิต แล้วก็ยังเข้าไปเยี่ยมไปสวัสดิ์ เราไม่ก้าวร้าว ไม่โอ้อวด แล้วก็พิสูจน์ตัวเองด้วยผล

เราคิดเสมอว่า everything is possible มันไม่มีอะไรเป็นไปไม่ได้

โอกาสได้เป็นพิธีกรรายการโทรทัศน์อย่างที่เคยฝันไว้

ต่อมาแกรมมี่ได้ซื้อดิเจ็ดตัวเราก็เลยรับช่องแซทเทลไลท์มาทำต่อและนำเข้าตลาดหลักทรัพย์เป็นบริษัทมหาชน แต่ไม่ได้เปลี่ยนชื่อ บริษัทก็ยังคงอยู่ในตึกแกรมมี่ ก็ล้อกันว่า JKN คือจักรพรรดิเน็ทเวิร์ก

17 ปีที่ผ่านมาไปงานหนึ่งต่างประเทศบ่อยมาก บางงานไปซ้ำ ๆ ซาก ๆ บางทีก็ไม่ได้ซื้ออะไรกลับมา แต่อย่างทีบอกว่าย่าอยู่กับแรงจูงใจว่าฉันต้องได้เท่านั้นเท่านั้น แต่มองว่ายิ่งไปยิ่งเห็นยิ่งเก่ง แม่ไม่ได้ทำธุรกิจอะไรเลยในตอนนั้น แต่เราได้ออนเน็คชั่นมาเยอะมาก ทุกวันนี้ เราส่งหนังละครขายทุกช่อง เรียกว่ามีช่องไม่พอขาย ส่วนใหญ่รายการของเราได้เรตติ้งเบอร์หนึ่งแทบทุกช่อง ไม่ว่าจะเป็นซีรีส์ดราม่า หนูমানหรืออนาคินที่ฉายอยู่ ตอนนี่เรียกได้ว่าเป็นแม่ค้าคอนเทนต์รายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

ทราบว่า JKN เป็นผู้ผลิตสารคดี My King ให้เนชั่นบอล จีโอกราฟฟิก

หลังจากเราซื้อคอนเทนต์จากต่างประเทศ มาได้สักพักก็คิดว่ายังไม่เคยมีใครทำสารคดีไทยส่งออกนอกเลย จึงไปคุยกับเนชั่นบอล จีโอกราฟฟิกว่า อยากทำสารคดีไทยไปขายต่างประเทศบ้าง ก็เลยได้ทำเรื่อง My King ซึ่งได้รับพระมหากรุณาธิคุณเป็นล้นพ้น ให้มีโอกาสได้ทำ และผู้ใหญ่ทุกฝ่ายสนับสนุน คงเพราะเห็นถึงความตั้งใจของเรา ว่างานนี้เป็นการทำงานเพื่อชาติ เพื่อเผยแพร่พระเกียรติคุณพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตรให้

งาน ในขณะเดียวกันก็มองโลกในแง่บวก แต่ไม่หม่อมแน่น แล้วก็หยิบโอกาสรอบ ๆ ตัวมาต่อยอด

มีเป้าหมายในอนาคตอย่างไรคะ

ถ้าเป็นเป้าหมายทางธุรกิจ อยากเห็นคอนเทนต์ไทยไปสู่ทั่วโลกให้มากกว่านี้ ปัจจุบันเราทำโปรเจกต์ My King My Queen แล้วก็ Siam Golden Kingdom คือ people's King people's Queen ซึ่งตอนนี้นัยทั่วโลกทางฮิตเตอร์ แชนนอล อันนี้เป็นความภาคภูมิใจของสตรีข้ามเพศคนหนึ่ง ที่สามารถทำให้คนทั้งโลกรู้จักพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร และสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร เป็นความฝันของเราที่จะส่งคอนเทนต์ไทยไปทั่วโลกให้ได้มากที่สุด และได้มาตรฐาน

ส่วนเป้าหมายในเรื่องส่วนตัว คืออยากเป็นผู้หญิงเต็มตัว ซึ่งเป็นการวางแผนชีวิตที่ดี ไม่ทำอะไรชั่วคราว สิ่งสำคัญคือต้องทำบุญต่อพ่อแม่ เราต้องทำให้ท่านภูมิใจ มาถึงตอนนี้ท่านพูดเลยว่าเราเป็นลูกสาวชัดเจน แล้วก็เรียกเราว่าแอน

มันคงเป็นเรื่องที่ฟ้ากำหนดว่าให้เรามีชั้นบางอย่างให้สำเร็จ แล้วจะได้รางวัล เมื่อมองกลับไป ถ้าเราไม่เกิดมาเป็นอย่างนี้ ไม่ถูกกดดันจนกลายเป็นแรงผลักดัน แรงบันดาลใจ ชีวิตก็คงไม่มาไกลได้ขนาดนี้ ☺