

ใครที่รู้จักหุ่นยนต์ "คินสอ" ต้องรู้จัก "เฉลิมพล ปุณโณทก" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีที เอเชีย โรโบติกส์ จำกัด ผู้คิดสร้างสรรค์หุ่นยนต์เชิงพาณิชย์สัญชาติไทย โดยบริษัทคนไทยไปขายแข่งกับหุ่นยนต์ชาติอื่น ๆ

"คินสอ" เปิดตัวไปเมื่อพฤศจิกายน 2552 มียอดสั่งจองจากเอ็มเคสุกี้แล้ว 10 ตัวจะส่งมอบกลางปี 2553 และไปเป็น "น้องยิ้มแฉ่ง" ให้บริษัทเมืองไทยประกันชีวิตเปิดตัวไปเมื่อเดือนมกราคม 2553 ที่ผ่านมา และคงมีอีเคอร์อื่น ๆ ตามมาอีก เพราะ "เฉลิมพล" มีความเชื่อว่าอีก 20 ปีข้างหน้า อุตสาหกรรมผลิตหุ่นยนต์ไทยจะใหญ่กว่าอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์แน่ ๆ

เขาเชื่อเหมือนที่บิล เกตส์เคยพูดว่า 1 บ้าน 1 พีซี วันนี้ 1 บ้านก็พีซีไม่รู้...และต่อไป 1 บ้าน 1 หุ่นยนต์ก็จะเป็นเช่นนั้น

"เฉลิมพล" ได้รับเชิญมาพูดในงานชุมนุมทางความคิดประจำปี "Creativities Unfold, Bangkok 2010" ภายใต้แนวคิด "Play : Form Passion to Business ทำเป็นเล่นเห็นเงินล้าน" โดยศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC) เมื่อวันที่ 20-21 มีนาคม 2553 ในหัวข้อ "เล่นกับยักษ์เทคโนโลยี"

แรงบันดาลใจในการคิดสร้างสรรค์ของ "เฉลิมพล" คือชาตินิยม..."ผมจะเป็นนักธุรกิจที่สร้างอุตสาหกรรมแห่งอนาคตให้ประเทศของผมที่สามารถแข่งกับต่างประเทศได้..."

เขาบอกว่าดูรายการเจาะใจที่นำเสนอเรื่อง พล.ต.อ.สมเพียร เอกสมญา นักรบผู้กล้าแห่งเขาภูโค ผกก.สภ.บันนังสตาแล้วร้องไห้ ปลื้มกับความกล้าของนายตำรวจคนนี้ นี่คือการบันดาลใจนี่คือความภาคภูมิใจเวลาพูดถึงคนไทยประเทศไทยมันต้องมีคำตอบแบบนี้

"เฉลิมพล" ไม่อยากเป็นคนหนักแผ่นดินที่หวังจะกอบโกยกำไร



# เฉลิมพล ปุณโณทก

## ปลดชนวนทางต้นเล่นกับยักษ์เทคโนโลยี...

ความร่ำรวยจากสังคม เขาบอกว่าหากดูบริษัทใหญ่ ๆ บางครั้งมีแค่ร่างกาย ไม่มีวิญญาณ ทุกองค์กรต้องมีวิญญาณที่เรียกว่า corporate culture ถ้าใครมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งก็จะมีจิตวิญญาณขององค์กร มีแรงผลักดัน



เฉลิมพล ปุณโณทก

องค์กร สิ่งที่ "เฉลิมพล" สร้างคือชาตินิยม อยากพิสูจน์ว่าคนไทยทำได้เวลาที่เราจะทำอะไรเพื่อสังคม เราไปโรงเรียนค่ายบางระจัน ไปบริจาค-สอน-ซ่อมคอมพิวเตอร์ คอกย้าจิตวิญญาณของคนซีที เอเชียฯ ให้มากขึ้น ๆ

อย่างไรที่ จร.ค่ายบางระจันจนมากเขาต้องรับพวกเราก็คือนิมนต์พระมาสวด เขาบอกว่าขอบคุณมากที่ซีที เอเชียฯ มาบริจาคให้...ผมก็บอกว่าย่าขอบคุณผมอายุ เพราะบรรพบุรุษบางระจันทำให้เรายังไม่เคยขอบคุณ ผมมาแก่นี่อย่าขอบคุณผมเลย

เขาคิดผลึกได้เมื่อ 14 ปีที่ผ่านมาลุกขึ้นมาเป็นเจ้าของธุรกิจการจัดวางระบบต่าง ๆ ค้านไอที เป็นผู้ก่อตั้งบริษัท คอมพิวเตอร์ เทเลโฟนี เอเชีย จำกัด พัฒนาเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ด้านคอลเซ็นเตอร์และการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุดในประเทศไทย และมีออฟฟิศใน

ต่างประเทศ อาทิ โฮจิมินห์ โทเกียว "สิ่งที่เราทำก็คือคอลเซ็นเตอร์ เพราะผมอยากเห็นซอฟต์แวร์ไทยไปขายเมืองนอกบ้าง ทำแล้วก็รู้สึกทำได้ รู้สึกว่าไม่เห็นจะจริงเลยที่เราสู้ต่างประเทศไม่ได้ ที่ผ่านมา



# ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij  
Circulation: 120,000

Section: ฮิวแมน แคปิตอล/สเปเชียล อีสซู  
วันที่: พุธที่ 25 - อาทิตย์ 28 มีนาคม 2553

ปีที่: -

ฉบับที่: 4195

หน้า: 36 (เต็มหน้า)

Col.Inch: 222

Ad Value: 266,400

PRValue (x3): 799,200

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เอลิมพล ปุณโณทก ปลดชนวนทางต้นเลนกับยักษ์เทคโนโลยี

ในโลกของไอที เราเป็นผู้ตามตลอด พอพิสูจน์ว่าทำได้ ใช้การคลาดมาจับกับเรื่องเทคนิคอล คิดเชิงยุทธศาสตร์แบบสตาร์ทอัพ จีออนส์คิด เอาอีโมชั่นมาใส่ในโปรดักต์ในโลกส่วนใหญ่จะขาดอีโมชั่น ผมก็เลยเลียนแบบเขา"

"เอลิมพล" พบสูตรว่าจะทำอะไรให้สำเร็จมีหลักอยู่ 2-3 ข้อ คือ 1.ทำอะไรที่ท้าทายต้องเอาชนะที่ที่หลายคนมารวมกัน โดยเฉพาะคนเก่งด้านดีไซน์ มาพร้อมความเป็นเลิศด้านอีโมชั่นของสินค้าและบริการ 2.ต้องมีเทคนิคอลที่จะทำให้เกิดขึ้นจริงตามจินตนาการ 3.ต้องมีนักการตลาดที่วางกลยุทธ์ และนักการขายที่ต้องขายให้เกิดขึ้นจริง

แต่ความสำเร็จนั้นยังไม่เป็นที่พอใจ เขาต้องการทำอะไร ทำอย่างไรให้มีผลกระทบต่อสังคมมากกว่านั้น สังคมเราสอนให้เดินตามตะวันตกอยู่แล้ว เคยถามเด็ก ๆ ว่า นื่องอยากทำงานอะไร มักได้คำตอบว่าอยากทำงานที่ได้ใช้ภาษาอังกฤษ อยากมีเจ้านายเป็นฝรั่ง อยากพูดภาษาได้เก่ง ๆ พอคิดลึก ๆ แล้วเศร้า ทำไมคุณไม่คิดอยากมีลูกน้องเป็นฝรั่ง ไม่ใช่มีเจ้านายเป็นฝรั่ง ทำไมไม่มีความคิดนี้อยู่ในหัว ทำไมต้องเป็นผู้ตาม

อย่างถ้าผมพูดว่าผมต้องการส่งหุ่นยนต์ไปขายญี่ปุ่นให้ดู ฟังแล้วเหมือนเพื่อเจ๊อ เป็นไปไม่ได้ ถ้าเราไม่ผ่านด่านครั้งนี้ไป ก็ป่วยการ ก็แพ้ตั้งแต่เริ่มแล้ว ด้วยขบวนการที่ผมทำ ต้องการหาอะไรแรง ๆ ทำ ดีไหม ไหน ๆ เรามีซอฟต์แวร์คอลเซ็นเตอร์เป็นแคสคาวอยู่แล้ว อะไรจะเหมาะ...ผมมีหน้าที่ต้องคิดอย่างนี้ให้องค์กร เพราะคนอื่นเขามีหน้าที่วันต่อวัน ผมมีหน้าที่เห็นมองตัวเอง คิด ๆ อย่างที่พวกกันว่า...จินตนาการสำคัญกว่าความคิด พูดยให้ถูกคือจินตนาการสำคัญบนพื้นฐานความรู้ที่จำเป็น ทุกคนในสายทุกธุรกิจไม่มีเวลาเหลือให้จินตนาการ จะทำอะไรเรื่องนี้ให้ มีกำไร ยอดขายเพิ่มขึ้นไตรมาสนี้ กลับไปบ้านก็เจออะไรอะไรไม่รู้ เจอข่าวอะไรไม่รู้ จิตใจสำนึกถูกข่มขืนตลอด...ไม่ส่งเสริมจินตนาการ

สิ่งที่ผมจินตนาการ ผมก็คิด ๆ ๆ จินตนาการว่าจะมีอะไรให้ชาวโลกภูมิใจมีฝีมือคนไทย ที่ผ่านมามีชาวเด็กไทยชนะประกวดหุ่นยนต์เยอะเยอะไปหมดเกือบทุกเวที ถ้าสังเกตยิ่งประหลาดใจเพราะมีหลายมหาวิทยาลัย อาทิ เชียงใหม่ ลาดกระบัง จุฬาฯ พระนครเหนือ ก็นึกว่าเด็กไทยเจ๋ง ก็นึกต่อว่าแล้วทำไมประเทศมหาอำนาจที่เด็กไทยชนะมา เขามีบริษัทหุ่นยนต์ทั้งนั้นเลย แล้วเด็กไทยที่ชนะเหล่านี้ไปไหน คนเก่งที่เป็นแชมป์โลกไปไหนหมด เพราะเขาเปลี่ยนอาชีพ ไทยไม่มีบริษัทหุ่นยนต์รองรับพวกเขาไปเป็นอาจารย์ ไปเปิดร้านกาแฟ

"ประเทศไทยสร้างคน วนอยู่นั่นแหละ เชี่ยวชาญการสร้างคนแต่ไม่ใช้คนไปทำอะไร ที่เรารู้ก็คือบริษัทหุ่นยนต์ในญี่ปุ่น เกาหลี เยอรมนีเอาเด็กของเราไปสร้างความเจริญในประเทศเขา ผมก็คิดก็อดสูในใจ เลยลงมือสร้างบริษัทหุ่นยนต์ขึ้นมา โดยพิจารณาในเชิงการตลาดว่าจะไปสู้กับเกาหลี ญี่ปุ่นอย่างไร"

"เอลิมพล" บอกว่า ก่อนอื่นขอจินตนาการตั้ง ๆ ว่า อีกไม่ช้าไม่นานโลกใบนี้จะเต็มไปด้วยหุ่นยนต์ อุตสาหกรรมจะใหญ่กว่าอุตสาหกรรมรถยนต์ภายใน 20 ปี ปัจจุบันอุตสาหกรรมรถยนต์ที่มีหลายยี่ห้อ ถ้ามันใหญ่กว่าอุตสาหกรรมรถยนต์จริง หุ่นยนต์ไทยจะมีที่ยึดมั่นคือฝันของเอลิมพล

พร้อมกับบอกว่าเรามีสิทธิ์รถยนต์มานาน แต่เราไม่มีรถยนต์ยี่ห้อของไทยเลย ขณะที่อินเดียเลิกทำโรโตไปทำรถยนต์แล้ว แต่เรายังภูมิใจกับการประกอบรถยนต์ในเมืองไทย มีคนบอกว่าอย่าไปว่ารัฐบาล ผมว่าพูดไปก็ไม่มีประโยชน์ เหมือนพูดให้กำแพงฟัง ผมว่าลงมือทำเลยและจัดสรรให้เขาดีกว่า เพราะรัฐบาลเขามีระบบนิเวศของเขาอยู่ และเป็นระบบนิเวศที่พวกนั้นเขาอยู่กันคนละวิญญานกับเรา หากเราต้องอยู่ร่วมคาบระบบนิเวศของเขาก็ต้องตีไลน์อย่างไรให้อยู่ได้ เท่านั้นเอง

ในจินตนาการของผมอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ในตลาดบริการ ทั้งตลาดครัวเรือนและเอ็นเตอร์เทน ตลาดใหญ่สุดคือญี่ปุ่นพร้อมที่สุดที่จะใช้หุ่นยนต์ในชีวิตประจำวัน

ผมอยากจะทำให้เห็นว่าหากมีอุตสาหกรรมหุ่นยนต์ในเมืองไทยได้ จะมีอุตสาหกรรมต่อเนื่องจะตามมาเยอะแยะเลย ทุกสายอาชีพได้ใช้หมด เราจะเห็นหุ่นยนต์พยาบาล หุ่นยนต์ทหาร อย่างที่เที่ยงโฮ้ ชุ่มผลิต หุ่นยนต์ทหารหลายหมื่นตัว ลองจินตนาการดูว่าเวลารบกับจีนจะเจอหุ่นยนต์ เหมือนสตาร์วอร์ส ผมทำหุ่นยนต์รู้ดีเลยว่าใกล้ความจริงไปทุกทีว่าอุตสาหกรรมต่อเนื่องจะเต็มไปด้วยหมอกในทุกศาสตร์

นี่คือวิสัยทัศน์ที่คนรุ่นใหม่ต้องจับจ้องแต่ว่ามันคืออะไร เราจะไปอยู่ตรงนั้นอย่างไร แล้วเราจะเป็นผู้ชนะได้อย่างไร ไม่ใช่เป็นแค่ตัวแทนจำหน่ายอีกแล้ว

"เอลิมพล" พูดยถึงโอกาสของตลาดหุ่นยนต์ว่าถ้ามี 1 สถานพยาบาล 1 หุ่นยนต์ 1 โรงเรียน 1 หุ่นยนต์ 1 โรงแรม 1 หุ่นยนต์ หรือ 1 กองร้อย 1 หุ่นยนต์ ถ้าทั้งหมดเป็นความจริงขึ้นมา แล้วเราจะไปเกี่ยวตรงนั้นได้อย่างไร ญี่ปุ่นน่าจะมี บ้าน 1 หุ่นยนต์ นี่คือนักการตลาดให้เห็นภาพก่อนที่ละลงมือทำ แล้วคุยกับทีมงานว่าจะทำให้เป็นจริงได้อย่างไร

เขาย้ำว่า อย่างตลาดหุ่นยนต์ผู้สูงอายุ หุ่นยนต์ทำความสะอาด หุ่นยนต์เอ็นเตอร์เทน อย่างร้านอาหาร ที่เอ็มเคสุก็สั่งทำ ยิ่งกว่าส้มหล่น เพราะตอนที่ทำ "คินสอ" ออกมาคิดอยู่ว่าจะขายอย่างไร จะหาเงินอย่างไรดี จะหาเงินอย่างไรมาให้ผู้ร่วมงานที่เป็นแชมป์โลกอยู่กับเราได้ เดิมทีจะหาเงินแบบสิ้นคิดจริงๆ ก็ขอขายโฆษณาบนหน้า "คินสอ" ให้เดินตามในห้างสรรพสินค้า เป็นรูปวงมีเคียวอย่างที่เห็นจอตี้คิดในลิปต์ พอเป็นข่าวทางเอ็มเคสุสั่งเข้ามา "คินสอ" อีกมีอีกหนึ่งคือเป็นฟรีเซ็นเซอร์เป็นแคแรกเคอร์เล่นกับเด็กได้ เช่น โมโล โอสกิมวอลล์ เป็นคาราเด็ก แต่ว่าจะขยายก็ต้องคิดว่าจะขายอะไร ตลาดใหญ่ที่สุดคือที่ไหน คือญี่ปุ่น ก็คิดคือคือ ดูแลผู้สูงอายุ นั่นคือเด็กชั้นใหญ่อยู่ตรงนั้น "เอลิมพล" คิดตั้ง ๆ ว่าแล้วจะไปอย่างไร จะเป็นไปได้ไหมเี่ย !

พอเราคิดจะสู้ เราใส่พลังสมองลงไปว่าเราจะไปตรงนั้นได้อย่างไร แล้วจะสู้อย่างไร



# ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij  
Circulation: 120,000

Section: ฮิวแมน แคปิตอล/สเปเชียล อีสซู  
วันที่: พุธที่ 25 - อาทิตย์ 28 มีนาคม 2553

ปีที่: - ฉบับที่: 4195 หน้า: 36 (เต็มหน้า)

Col.Inch: 222 Ad Value: 266,400 PRValue (x3): 799,200

คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เฉลิมพล ปุณโณทก ปลดชนวนทางตันเล่นกับยักษ์เทคโนโลยี

ในญี่ปุ่น เวลาคิด จะเอาอุปสรรคเอาไว้  
ทีหลัง เอาความน่าเป็นห่วง เอาความ  
สะใจเป็นห่วง ซึ่งจะต้องมีแรงผลักดันที่  
สำคัญคือ passion อยากให้คนไทยเจ๋ง  
อยากให้คนไทยชื่นชมของไทย อุปสรรคเอาไว้  
ข้าง ๆ ก่อน พอเราเดินไปมันจึงมาเต็มเลย  
ไม่ต้องวิ่งไปหามัน

วิธีคิดของ "เฉลิมพล" คือ 1.เวลาเราจะ  
เป็นผู้ชนะ เราต้องเล่นเกมเรา อย่าเล่นเกม  
เขา เกมของญี่ปุ่นหุ่นยนต์ใช้โชว์ มีขา  
ทรงตัว โชว์ขึ้นบันได ซีจิกรยาน อวก  
นวัตกรรมการ เพราะเขาเจ้าพ่อหุ่นยนต์ นั้นเป็น  
วิถีความภูมิใจในแนวทางของเขา นั่นคือเกม  
(วิถี) และเป็นจุดอ่อน 2.ที่สำคัญเขากำลัง  
ไปพักในสิ่งที่ไม่ใช่ลูกค้าต้องการ  
customer need จึงทำให้ราคาแพง  
เพราะหุ่นยนต์ใช้คนเยอะมาก  
3.หุ่นยนต์หน้าไม่มีอารมณ์ เราใส่  
อารมณ์เข้าไปในหน้าได้ เอา  
อิโมชันมาใส่ใน  
หุ่นยนต์ ก็  
ทำให้น่ารักคน  
ชอบ 4.จะทำหุ่น  
ยนต์เพื่ออะไร  
ต้องตอบให้ได้  
ของเวียดนาม  
หุ่นยนต์คือปึงปอง  
ผมคิดว่าเอา  
ผู้บริโภคน่าเป็นห่วงทำให้สอดคล้อง หุ่นยนต์  
ไม่จำเป็นต้องเก่งทุกอย่าง แต่ดูความ  
ต้องการของลูกค้าเป็นห่วง

ที่บอกว่าดูความต้องการของผู้บริโภค  
อย่างตอนนี้กำลังทำหุ่นยนต์ที่ดูแลผู้สูงอายุ  
ต้องทำวิจัย สำนวน ไปดูสถานพยาบาลผู้สูง  
อายุ เราจะพบว่าคนแก่นอนนิ่ง ๆ ต้องคอย  
พลิกตัวทุก 2 ชั่วโมงเพื่อไม่ให้เกิดแผลกด  
ทับ การขับถ่ายไม่รู้เรื่องต้องใส่ผ้าอ้อม  
หรือเหงาเรียกห้องอะไรไม่ได้ต้องนอนบน  
เตียง เป็นต้น พอเห็นความต้องการของ  
ลูกค้า เอาข้อมูลมาดีไซน์ แล้วนำมา  
เจียรไนว่าใครเป็นลูกค้าที่จะซื้อของเรา  
เช่น สถานพยาบาล สมมติพยาบาลมี  
80 คนต่อคนชรา 50 คน จะเหลือแค่ 60  
ได้ไหม โดยมีหุ่นยนต์มาช่วย

พร้อมแล้วว่าการทำหุ่นยนต์ใช้ศาสตร์  
เยอะมาก จึงเป็นกำแพงสำหรับคนที่จะ  
เข้ามาแข่งขันยากมาก นี่คือการแข่งกัน  
แข่งขัน ใช้วิศวกรรมไฟฟ้า วิศวกรรมเครื่องกล  
เทคนิคอลด้านเสียง กล้อง แบตเตอรี่ทำ  
อย่างไรให้อยู่นาน ๆ หรือการดูแลผู้สูงอายุ  
ให้หุ่นยนต์ไปจับที่เบาที่คนชราอนอยู่  
ยกเบาขึ้นมาไม่ให้เกิดแผลกดทับ ตอนนี้  
ทางซีที เอเชียทำงานร่วมกับเนคเทคใน  
การเอาเซมิคอนดักเตอร์ที่วัดแรงกดทับได้ปุ  
ที่เตียงวัด แล้วเซมิคอนดักเตอร์นี้ส่งข้อมูล  
มาบอกที่ "คินสอ" ว่าจะต้องพลิกจุดไหน  
หากมีคนชรา 10 คน หรือ 100 คน หาก  
พลิกทุก 2 ชั่วโมงก็เอาหุ่นยนต์ช่วย นี่คือ  
โอกาสทางการตลาด ยังไม่มีใครทำเรื่องนี้

หรือเซมิคอนดักเตอร์ที่เช็คความชื้นได้  
สามารถเอาชิปนี้ใส่ในผ้าอ้อม ก็บอก  
"คินสอ" ได้ว่าคุณปูทำแฉะแล้วนะ ให้  
คินสอไปบอกพยาบาลได้ให้มาเปลี่ยน นี่เป็น  
เรื่องที่เขาให้ลูกที่กันมันก็สามารถสร้าง  
มูลค่าขึ้นมาได้ โดยเน้นว่าไม่จำเป็นต้องทำ  
หุ่นยนต์ให้ดีกว่านี้ก่อนค่อยคิดทางออก  
ไม่จำเป็น บางทีเราถามคำถาม ถามแล้วหา  
คำตอบ แล้วลองดีไซน์ดู และมองหาคู่แข่ง  
ว่ามีใครบ้าง แล้วหากคู่แข่งที่หลากหลายมา  
อยู่ด้วยกัน

"เฉลิมพล" บอกเทคนิค  
การบริหารว่า "อย่าเอา  
คนเก่งด้านเดียวกันมาอยู่

ด้วยกัน ทีมที่ดีต้องมีความหลากหลาย  
การบริหารคนเก่งจะทำอย่างไรไม่มี  
หลักสูตรการศึกษาไทยไม่มีสอนเรื่อง  
พวกนี้ มหาวิทยาลัยบางแห่งมี คณะ  
วิศวะ คณะบริหารธุรกิจ อยู่ใกล้กันแต่  
ไม่ได้คุยกัน เราจะเจอสิ่งพวกนี้  
ภาควิชาต่าง ๆ อยู่กันคนละไซโล ๆ  
ไม่เคยเอามารวมกัน อย่างที่ทีมเคยพูด  
คือประเทศไทยมีคนคนครีเก็ง ๆ  
เยอะมาก แต่ไม่มีคอนดักเตอร์  
วงออร์เคสตราที่มาบรรเลงให้เป็น  
เพลงเดียวกันเลย มีแต่คนเล่น นึกว่า  
เก่งเล่นอยู่คนเดียว ขาดคน ไม่มีคนรวม  
หากเรารวมหลายมหาวิทยาลัย หลาย  
ศาสตร์ ทั้งศาสตร์และศิลป์ ที่ผ่านมาก็

พวกนั้นแหละเสียสองตัวอยู่ถ้าเดียวกัน  
ไม่ได้ พวกจะรักกันหนักหนา สุกท้าย  
คนไทยต้องไปทำคามญี่ปุ่นสั่ง เยอรมนี  
สั่ง เพราะเราขาดการบริหารคนเก่งที่  
หลากหลายนั่นเอง"

เขาเชื่อว่าคนไทยผู้ต่างชาติได้เพราะ  
นวัตกรรมจะค้นหรือไม่อยู่ที่เรา การสู้  
รบกับมือกับต่างชาติ มันทำหายอยู่  
ตลอดเวลา เราเป็นคนกำหนดว่าจะให้  
มันค้นหรือไม่ค้น บริษัทในประเทศไทย  
ไม่ค่อยมีเวทีให้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้มี  
อำนาจหรือผู้มีวิสัยทัศน์ต้องลุกขึ้นมา  
สร้างเวที หรือไม่มีจริง ๆ อย่างพวกผม  
ทำ เราสร้างเวทีเอง เล่นเองเลย ต้อง  
กำหนดเอง ทำขึ้นมาเอง อ่านอนาคต  
มาก ๆ พวกเราลองสังเกตตัวเองดู  
แทบไม่มีช่วงไหนในระหว่างชีวิตประจำ  
วันของเราเลย ที่เรามาอ่านอนาคตอย่าง  
เป็นกิจจะลักษณะ เราตื่นนอน ทำงาน  
พักผ่อน เข้านอน ก็เลยไม่เหลือสักช่วง  
เวลาที่เราไปอ่านอนาคต...ใครอ่านอยู่ครับ  
คนอ่านคือสิงคโปร์ ญี่ปุ่น ยุโรป เขา  
เตรียมความพร้อม เขาจึงไปอยู่ตรงนั้น  
เราจึงต้องตามเขา ไม่ใช่เราเอง แต่เรา  
ไม่สละเวลาไปทำตรงนั้นเลย เราเลย  
วิ่งกับปัจจุบันและรอคนอื่นที่นำเรา  
เราไม่ถูกสอนให้ทำอย่างนั้น แต่เราแก้  
แต่ปัญหาปัจจุบัน

ประเด็นต้น เราปลกชนวนได้ง่าย ๆ  
แค่เราลองคิดใหม่ดู แต่เอาเรื่องที่เรา  
ประสบอยู่ จีนตกมากกว่า 5 ปีจะเป็น  
อย่างไรหนอ จะเกิดอะไรขึ้นหนอ เราจะ  
ไปเที่ยวตรงนั้นอย่างไรหนอ เราจะไป  
ดักก่อนได้อย่างไร ผมว่าจะเป็นสิ่งที่เรา  
เริ่มปรับ หากเรา  
มีเวลาคิด