

Portrait



Let them look...

Shane Suvikapakornkul, the owner of Hardcover, a bookshop specializing in the art fields, explains how to stay alive in a digital world.

Text Rebecca Vickers
Portrait Ketsiree Wongwan

i Shane Suvikapakornkul
Founder of Hardcover the Art Book Shop
hardcoverartbookshop.com

Art books and book shops, publishing and promotion, galleries and curating, Shane Suvikapakornkul of Hardcover: The Art Book Shop, Serindia Publishing and Serindia Gallery shys away from none of the above and sees the three as, in many ways, just different chapters in one larger story. "A lot of times people might look at books and feel like, 'Ok, this is a nice book on Buddhist art,' fine, but that's about it. But when I connect that space to a gallery, I can show them - this is a nice book on Buddhist art, and this is what a Tibetan painting looks like." If you like the painting but can't take it home, Shane likely has a book on hand that you can, and his ultimate goal, is to connect the two, "to offer a different dimension."

This dimension of connection Shane refers to has recently taken shape in his newest endeavor, an art bookshop plus gallery, housed in the brand new Central

Embassy mall, Bangkok. "At first I thought, what kind of gallery would be in a shopping mall? But this building is special. Because of its design, the iconic status being next to the British Embassy and the Park Hyatt, this place has a particular context and purpose. - it is a level of retail where you won't find stalls everywhere as in Chit Lom or Paragon. And most of the people who come here live around here; it is surrounded by quite a sophisticated healthy neighborhood. It is the location that attracts me the most."

The shop and gallery at Central Embassy Bangkok might be a new location, but Shane, Hardcover and Serindia are no strangers to the game, having worked in publishing for some 20 years in the States and also in Thailand after moving back in 2006, Shane had been working as a bookseller for years, publishing books under his own imprint focusing on arts of the Himalayas and Asia. "After I moved back to Bangkok I started doing more Southeast Asian art, then I found a good location in an old house on Charoen Krung 36, near the French embassy, so I made it into a gallery with

Portrait

the same name as the publishing house. It is a natural progression; from publishing to showing works of artists I know or have worked with. With this new space, there is a chance for me to show more works by artists who I have shown previously that have new works but maybe aren't quite yet ready for another solo show, or I can also introduce artists who will be having a solo show next year at the main location.

Connecting printed content with an actual experience, reading about a painting while looking at that painting, fostering real associations with art – none of the above could really be a bad thing and developing these parallels further challenges another form of “connection” that has gotten the print book into nothing but trouble. When we can all “connect” and find out anything at all online, why come to the bookshop in the first place? If clicking and linking is easier and arguably more efficient, why would we bother to turn the paper page? “For basic art information, you can find everything on the Internet. Nowadays, we are hungry for information and people's behaviors have changed. In America, everybody buys from Amazon. You open a nice bookshop and you become a showroom for these books, people come in and have a look and then make purchases online. Even in Chicago, in Singapore, the bookshop cannot survive. I'm doing fine because I'm very specific and I have a unique selection. Also, when people see books in a limited context like this, they are able to really see it. Here I can still be relaxed about it, many Thai's ask me why I don't wrap the books up in plastic. Sealed up so you can't see it? It's important to be able to see it, especially with visual books. You can look at a book on painting, a book on photography and then one on architecture, you get different ideas and, having been in the book business, I know what people want – you have to let them look at the books.”

Art book shops in general, and in Bangkok even more so, are hard to find. Hardcover: The Art Book Shop doesn't have a ton of competition and as far as Shane is concerned, the true mark of a successful shop is something he himself couldn't be more accountable for – knowledgeable staff. “When people call and ask if I have this book on a particular piece from a collection or a certain period, I have to be able to make a recommendation. 15 years ago it would have been very risky to have this kind of bookshop. Because the person next door could open up and do the same thing as you. But now, it is actually hard to do. It requires a lot of investment. I try to do things at my capacity. You have to be selective and you have to know the customer, what they like and don't like. It looks easy but it is really crazy, why would you want to open a bookshop and torture yourself?”

For lovers of art books and bookshops wondering how to ensure that characters like Shane and Hardcover: The Art Book shop continue on and have a role in the story of the future – just come. “Come to the bookshop more often and don't look at everything online. You have to see it, to feel it, and then you will fall in love and become addicted to it.” If you're looking at everything on an iPad there is a certain sense, a certain kind of feeling or a connection that is missing. Here, they can look, page through ... gaze... just come!”

หนังสือศิลปะและร้านหนังสือ การพิมพ์ การส่งเสริมการขาย แกลเลอรี การจัดงานแสดง ศิลปะ เช่น สุวิระปรกรณ์กุล แห่ง Hardcover: The Art Book Shop, Serindia Publishing และ Serindia Gallery เป็นหน้าหนังสือทั้งหมดที่กล่าวมา และมองทั้งสามสิ่งเป็นตัวย่อยของเรื่องราวที่ยิ่งใหญ่นั่น “หลายครั้งที่คนมองดูหนังสือแล้วรู้สึกว้าว “เออ หนังสือพุทธศิลป์เล่มนี้ดีนะ” ซึ่งก็ใช่ แต่มันก็แค่นั้น เวลาที่ผมเชื่อมโยงพื้นที่แบบนี้เข้ากับแกลเลอรี ผมสามารถบอกพวกเขาได้ว่า หนังสือเกี่ยวกับพุทธศิลป์เล่มนี้ดีนะ ส่วนภาพเขียนที่เบตมีหน้าตาแบบนี้ละ” ถ้าคุณชอบภาพวาดแต่ไม่สามารถเอามันกลับบ้านได้ เขาก็มักจะมียุติหนังสือเอาไว้ให้คุณนำกลับไปดูแทนเสมอ และจุดมุ่งหมายสูงสุดของเขาก็คือการเชื่อมโยงทั้งสองสิ่งเข้าด้วยกันเพื่อ “หยิบยื่นอีกมิติหนึ่งที่ดีเข้าไป”

มิติแห่งความเชื่อมโยงที่เขานึกถึงนี้เป็นรูปเป็นร่างชัดเจนขึ้นด้วยความพยายามครั้งล่าสุดของเขา ร้านหนังสือศิลปะและแกลเลอรี ที่อยู่ภายใต้ชายคาของ Central Embassy ห้างหรูรายล่าสุดของกรุงเทพฯ “ตอนแรกผมก็คิดนะว่า แกลเลอรีแบบนี้มันจะมาอยู่ในห้าง แต่อาคารนี้มีความพิเศษด้วยรูปลักษณ์ของมัน สถานภาพของมันที่มีความเป็นไอคอนิกและที่ตั้งที่มีสถานทูตอังกฤษ และ Park Hyatt เป็นเพื่อนบ้าน พื้นที่นี้ตั้งอยู่อย่างมีบริบทและจุดหมาย มันเป็นที่ที่ไม่เหมือนชิตลมหรือพารากอนที่เต็มไปด้วยร้านรวงเล็กๆ น้อยๆ มากมาย คนที่มาเดินก็เป็นคนที่อยู่อาศัยในย่านนี้ มันแวดล้อมไปด้วยสังคมเพื่อนบ้านที่เจียมและมีระดับ สิ่งที่ตั้งใจดูผมมากที่สุดเกี่ยวกับที่นี่คือที่ตั้งของมันนี่ละครับ”

ตัวร้านและแกลเลอรีที่ Central Embassy อาจจะใหม่ในเรื่องของที่ตั้ง แต่สำหรับ Shane Hardcover และ Serindia เองนั้น ไม่ใช่ผู้เล่นหน้าใหม่ในวงการเลยแม้แต่น้อย ด้วยความที่เขาเอง มีประสบการณ์การทำงานในแวดวงสิ่งพิมพ์ในสหรัฐอเมริกามากกว่า 20 ปี และในเมืองไทยเอง หลังจากที่เขาย้ายกลับมาเมื่อปี 2006 เขาทำงานเป็นพนักงานขายหนังสืออยู่หลายปี ตีพิมพ์หนังสือภายใต้ชื่อสำนักพิมพ์ของเขาเองก็มาก โดยหนังสือส่วนใหญ่จะเน้นหนักไปทางศิลปะในแถบอเมริกาและเอเชีย “หลังจากที่ผมย้ายกลับมา



อยู่กรุงเทพฯ ก็เริ่มผลิตงานเกี่ยวกับศิลปะเอเชีย อาศัยมากขึ้น ผมไปเจอบ้านเก่าหลังหนึ่งในซอยเจริญกรุง 36 อยู่ใกล้ๆ กับสถานทูตฝรั่งเศส ก็เลยทำที่นั่นขึ้นมาเป็นแกลเลอรีชื่อเดียวกับสำนักพิมพ์ มันเป็นการเติบโตก้าวหน้าที่เป็นไปอย่าง เป็นธรรมชาตินะครับ จากทำสิ่งพิมพ์ต่อยอดไปเป็นการจัดแสดงงานของศิลปินที่ผมรู้จักหรือเคยทำงานด้วย และด้วยพื้นที่ใหม่ที่มันก็ทำให้ผมมีโอกาสนำมาจัดแสดงงานของศิลปินที่ผมเคยจัดนิทรรศการให้พวกเขาไปแล้วมากขึ้น แสดงงานชิ้นใหม่ๆ ที่พวกเขาสร้างขึ้น แต่อาจจะยังไม่พร้อมจัดแสดงเป็นงานเดี่ยว ผมยังจะมีโอกาสได้นำศิลปินหน้าใหม่ๆ ที่จะมีการแสดงเดี่ยวที่ร้านใหม่ในปีที่จะมาถึงอีกด้วยครับ”

การเชื่อมโยงเนื้อหาในสิ่งตีพิมพ์เข้ากับประสบการณ์จริง การอ่านเกี่ยวกับภาพเขียนสักภาพกับการได้เห็นมันจริงๆ การพุ่มพักปรึกษาสัมพันธภาพกับศิลปะ ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ไม่มีสิ่งใดเลยที่เป็นเรื่องไม่ดี และการพัฒนาเส้นขนานเหล่านี้ก็เป็นการทำให้อารมณ์แบบหนึ่งของ “ความเชื่อมโยง” ที่ทำให้สิ่งพิมพ์อย่างหนังสือต้องเจอกับอุปสรรคปัญหา เมื่อเราสามารถ “เชื่อมโยงถึงกัน” และค้นหาทุกสิ่งผ่านช่องทางออนไลน์ เราจะไม่เสียเวลาไปร้านหนังสือทำไมล่ะ? ถ้าการกตปลายแล้วและการลิ่งคัสการพันลิ่งถึงกันเป็นสิ่งที่ง่ายตายกว่าและมีประสิทธิภาพมากกว่า เรา

“Come to the bookshop more often and don't look at everything online. You have to see it, to feel it, and then you will fall in love and become addicted to it.”



จะมาเสียเวลานั่งเปิดหนังสือไปเพื่ออะไร “สำหรับข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับศิลปะ คุณอาจจะหาอ่านได้ทั่วไปบนอินเทอร์เน็ต ปัจจุบันนี้เราหิวกระหายข้อมูลและพฤติกรรมคนก็เปลี่ยนไปแล้วด้วย ที่อเมริกาทุกคนซื้อหนังสือจาก Amazon กันทั้งนั้น ถึงคุณเปิดร้านดีเลิศแค่ไหนร้านคุณก็จะเป็นแค่โชว์รูมให้หนังสือพวกนี้ คนเข้ามาดูมันแล้วก็ไปสั่งซื้อกันทางอินเทอร์เน็ตแทน แม้แต่ในชิคาโก สิงคโปร์ ร้านหนังสือก็อยู่ไม่ได้ ที่ธุรกิจผมยังไปได้ดีเพราะว่าผมมีความเฉพาะเจาะจงและมีเอกลักษณ์ในสิ่งที่ผมเลือก อีกอย่างก็คือ เวลาคนเห็นหนังสือในบริบทที่จำกัดแบบนี้ พวกเขาจะได้ดูมันจริงๆ ถ้าเป็นที่ที่ผมยังทำอะไรสบายๆ ได้ มีคนไทยถามผมว่าทำไมเอาหนังสือหอพักพลาสติกไว้ แต่ผมผมเปิดไว้ คุณก็อ่านไม่ได้สิครับ? การได้เห็นหนังสือเป็นเรื่องสำคัญนะครับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหนังสือที่เน้นรูปภาพ คุณดูหนังสือเกี่ยวกับภาพเขียน ภาพถ่าย งานสถาปัตยกรรม คุณก็จะได้รับความคิดที่หลากหลายแตกต่างกันไป และการที่ผมได้มาทำงานอยู่ในแวดวงธุรกิจหนังสือมันก็ทำให้ผมรู้สึกว่าคนอ่านต้องการอะไร เขาต้องการได้เปิดดูว่าข้างในหนังสือมีอะไรนะครับ”

ร้านหนังสือศิลปะโดยทั่วไปแล้ว โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ นั้นหาไม่ได้ง่ายๆ Hardcover: The Art Book Shop จึงไม่มีคู่แข่งมากนัก แต่ถึงกระนั้นจุดประสงค์ที่ร้านหนังสือที่ประสบความสำเร็จคือสิ่งที่เขาเองก็ไม่สามารถควบคุมหรือได้มานั่นคือสิ่งที่เขารู้สึกว่า “เวลามีคนโทรมาถามว่าผมมีหนังสือเกี่ยวกับงานจากคอลเล็คชั่นนี้หรือคุณนี้หรือเปล่า ผมต้องสามารถให้คำแนะนำได้ 15 ปีที่แล้วการเปิดร้านแบบนี้มันเป็นเรื่องเสี่ยงมาก เพราะอาจจะมีคนมาเปิดร้านแบบเดียวกันข้างๆ คุณเลยก็ได้ แต่เดี๋ยวนี้มันไม่ใช่เรื่องง่ายเหมือนเมื่อก่อนแล้ว มันต้องใช้เงินลงทุนสูงมาก ผมพยายามทำตามความสามารถเท่าที่ผมจะทำได้ คุณต้องรู้จักที่จะเลือกแล้วก็รู้ว่าลูกค้าคุณคือใคร ชอบอะไรไม่ชอบอะไร มันดูง่ายนะครับแต่มันบำากเลย คือคุณจะไปเปิดร้านหนังสือแล้วต้องมานั่งทรมานตัวเองไปทำไมกันล่ะ?”

สำหรับคนรักหนังสือศิลปะและร้านหนังสือที่สงสัยว่า Shane และ Hardcover: The Art Book Shop จะเดินต่อไปและมีบทบาทในอนาคตอย่างไร ก็ขอให้ลองมาดู “มาที่ร้านบ่อยๆ แล้วก็อย่าไปดูทุกสิ่งทุกอย่างผ่านอินเทอร์เน็ตซะหมดครับ คุณต้องเห็นด้วยตาตัวเอง ลองมาสัมผัสมันดู แล้วคุณจะได้สัมผัสมันแล้วคุณจะได้สัมผัสมันไปโดยปริยาย ถ้าคุณมองดูทุกอย่างผ่านไอแพด มันก็เป็นความรู้สึกหนึ่ง แต่มันก็จะความรู้สึกหรือความเชื่อมโยงอะไรบางอย่างที่มีหายไป ที่ที่คุณได้มองดู เปิดอ่านที่ละหน้า... ได้เพ่งมอง... มาดูเถิดครับ!”