

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาโครงการจิตรกรรม 12 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทดลองใช้กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการสมัยใหม่และการตลาดกับโครงการงานทางสร้างสรรค์สื่อศิลปะ เพื่อพัฒนาศักยภาพของศิลปิน และเพื่อผลิตองค์ความรู้ในการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะผ่านแนวคิดการบูรณาการศาสตร์ ซึ่งจะเป็ประโยชน์โดยตรงต่อศิลปินต่อไป โดยมีการ สรุปผลการศึกษา อภิปราย และข้อเสนอแนะ ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

1) ผู้อุปถัมภ์

ในการศึกษานี้ กลุ่มตัวอย่างประกอบไปด้วยผู้อุปถัมภ์ทั้งสิ้น 12 คน ซึ่งเป็นเพศชาย 10 คน เพศหญิง 2 คน อายุระหว่าง 28-52 ปี ประกอบอาชีพเป็นศิลปิน 6 คน เป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย 2 คน เป็นนักสะสมผลงานศิลปะ 2 คน ประกอบธุรกิจส่วนตัว 1 คน และเป็นทำงานเป็นพนักงานบริษัทเอกชน 1 คน ในโครงการนี้ สถานภาพทางเพศ ไม่มีส่วนในการตัดสินใจจะเป็นผู้อุปถัมภ์ แต่อาชีพการงานและความรู้พื้นฐานของผู้อุปถัมภ์จะมีส่วนในการตัดสินใจเป็นอย่างมาก จากประสบการณ์ของการเข้าพบผู้อุปถัมภ์ ผู้ที่มีพื้นฐานความรู้ทางด้านศิลปะจะมีความสนใจในโครงการมากกว่าผู้ที่ไม่มีความสนใจในงานศิลปะ จะเห็นได้ว่าจำนวนผู้อุปถัมภ์ 12 คน มีผู้อุปถัมภ์ที่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับศิลปะถึง 10 คน

2) ผลงานจิตรกรรม

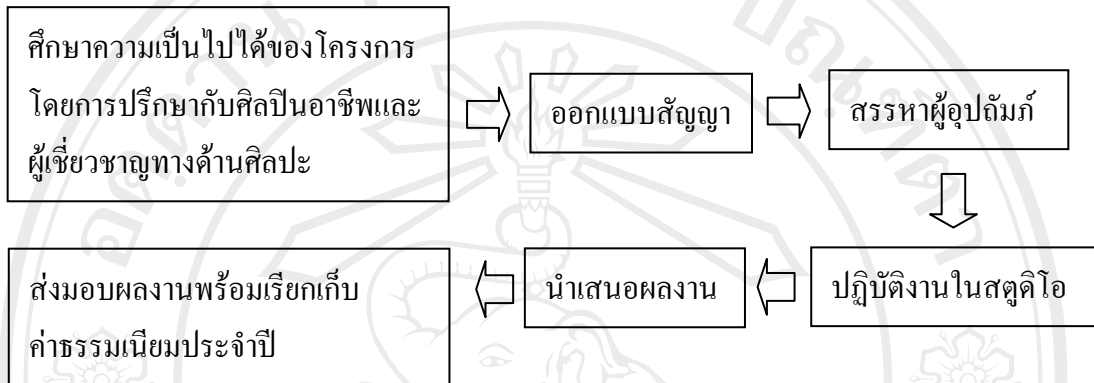
หลังจากที่ส่งมอบผลงานให้แก่ผู้อุปถัมภ์แล้ว ได้สอบถามความพึงพอใจ ผู้อุปถัมภ์ทั้งหมด ได้รับความพึงพอใจในผลงานจิตรกรรม และการบริการจากศิลปินรวมถึงการบรรจุหีบห่อ และการส่งมอบ

5.2 สรุปแนวทางของแบบจำลองธุรกิจศิลปะ

การสร้างแบบจำลองธุรกิจศิลปะที่เหมาะสมนั้น มีปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงหลายประการ ตั้งแต่ความถนัดของศิลปิน รูปแบบของผลงาน การออกแบบสัญญา การสรรหาผู้อุปถัมภ์ การตอบสนองความต้องการของผู้อุปถัมภ์ รวมไปถึงการมีส่วนร่วมของผู้อุปถัมภ์ในการสร้างสรรค์ผลงาน เนื่องจากเป้าหมายสูงสุดของแผนธุรกิจศิลปะนี้ คือการสร้างสรรค์แนวคิดทางศิลปะ ไม่ใช่ผลสำเร็จ

ด้านรายได้ ที่จะเกิดขึ้น เพราะฉะนั้นการสร้างควมพึงพอใจและการมีส่วนร่วมของผู้อุปถัมภ์จึงเป็นความจำเป็น

แผนผังแสดงกระบวนการสร้างสรรค์โครงการจิตรกรรม 12 ปี



จากการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับผู้อุปถัมภ์สรุปได้ว่าตัวศิลปินเองมีความสำคัญต่อการจะประสบความสำเร็จของแผนธุรกิจเป็นอย่างมาก เนื่องจากขั้นตอนการเข้าพบผู้อุปถัมภ์ และตกลงทำสัญญานั้น ศิลปินต้องแสดงให้เห็นว่า แผนธุรกิจนี้มีความสำคัญอย่างไร ต้องทำให้ผู้อุปถัมภ์ มีความเชื่อ 3 ประการดังนี้

- เชื่อมั่นว่าแผนธุรกิจนี้มีความเป็นไปได้และจะเป็นประโยชน์ต่อศิลปินและการทำงานศิลปิน
- เชื่อมั่นว่าศิลปินสามารถดำเนินงานตามแผนการที่วางเอาไว้ได้
- เชื่อใจว่าศิลปินจะปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับผู้อุปถัมภ์ศิลปินในฐานะผู้ประกอบการจำเป็นอย่างยิ่งต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้อุปถัมภ์ ซึ่งการจะนำแผนธุรกิจนี้ไปใช้ต้องปรับประยุกต์ให้เข้ากับบุคลิกภาพของศิลปินแต่ละคนที่แตกต่างกัน

2) ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์ผลงาน การจะเปลี่ยนความต้องการของผู้อุปถัมภ์

ให้เป็นรูปแบบของงานจิตรกรรมขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของศิลปินแต่ละท่านที่มีความสนใจแตกต่างกัน ในรูปแบบของศิลปะ ซึ่งในส่วนของโครงการจิตรกรรม 12 ปี ศิลปินมีความสนใจในรูปแบบจิตรกรรมแบบเหมือนจริงและแบบนามธรรม จะเห็นได้ว่า 7 ใน 12 ชิ้นเป็นจิตรกรรมแนวเหมือนจริง และ 5 ใน 12 ชิ้นเป็นจิตรกรรมแนวนามธรรม ส่วนเทคนิคการวาดก็ขึ้นอยู่กับทักษะความสามารถของศิลปินแต่ละคนแนวทางของแบบจำลอง

ธุรกิจศิลปะนี้สรุปโดยรวมคือการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้อุปถัมภ์และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในการติดต่อสื่อสารกับผู้อุปถัมภ์

5.3 อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาการพัฒนาแผนธุรกิจศิลปะด้วย โครงการจิตรกรรม 12 ปี ได้เริ่มทำการศึกษาดูด้วยการเข้าพบกับผู้เชี่ยวชาญทางด้านธุรกิจศิลปะและศิลปินอาชีพหลายท่าน เพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความแนวความคิด และความเป็นไปได้เกี่ยวกับโครงการจิตรกรรม 12 ปี หลังจากได้พัฒนาแนวความคิดจนมีความเป็นไปได้แล้ว จึงทำการออกแบบสัญญา โดยอ้างอิงรูปแบบสัญญามาจากสัญญาการว่าจ้างผลิตสินค้า หลังจากนั้นจึงทำการสรรหาผู้อุปถัมภ์ โดยผู้อุปถัมภ์กลุ่มแรกได้แก่ศิลปิน และอาจารย์สอนศิลปะในมหาวิทยาลัย กลุ่มที่สองได้แก่ นักสะสมผลงานศิลปะ และผู้ที่อยู่ในธุรกิจศิลปะ โดยการชักชวนให้ผู้อุปถัมภ์เห็นความสำคัญของการพัฒนาศิลปะในสังคมไทย ผ่านการอุปถัมภ์ศิลปิน ซึ่งจะทำให้ศิลปินได้มีโอกาสในการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะอย่างต่อเนื่อง ในขณะเดียวกันก็นำเสนอให้ผู้อุปถัมภ์ได้มีส่วนร่วมกับการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะในโครงการนี้ด้วยรูปแบบสัญญาเป็นสัญญาที่มีความต่อเนื่องระยะยาว คือเป็นเวลาถึง 12 ปี เพราะฉะนั้น การที่ระยะเวลาในสัญญายาว ทำให้คู่สัญญามีความตั้งใจที่จะเข้าร่วมในธุรกิจ สิ่งสำคัญในขั้นตอนแรกนี้คือ รูปแบบสัญญาต้องเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้อุปถัมภ์ มากกว่าศิลปิน ต้องให้โอกาสผู้อุปถัมภ์ในการยกเลิกสัญญาได้ทุกเมื่อ ต้องสร้างความไว้วางใจ และ ความเชื่อมั่น ให้เกิดแก่ผู้อุปถัมภ์ ว่าศิลปินจะสามารถสร้างสรรค์ผลงานได้ตามที่ระบุในสัญญา

การเข้าพบผู้อุปถัมภ์ต้องกระทำอย่างเป็นทางการ ต้องมีการนัดหมายล่วงหน้า เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจจริงในการนำเสนอรูปแบบสัญญาที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อุปถัมภ์ ในการสะสมผลงานศิลปะ ระหว่างการพูดคุยกับผู้อุปถัมภ์ในขั้นแรกต้องแสดงให้เห็นว่าจะเกิดความคุ้มค่าอย่างไรในการลงทุนอุปถัมภ์ผลงานศิลปะ ในสองทางคือ

- จะเกิดผลกำไรเท่าไร? อย่างไร? เมื่อท่านอุปถัมภ์งานศิลปะของศิลปินเป็นเวลา 12 ปี
- จะเกิดประโยชน์ต่อวงการศิลปะในภาพรวมอย่างไร? หลังจากผู้อุปถัมภ์ตกลงเซ็นสัญญาว่าจะอุปถัมภ์เป็นเวลา 12 ปี

จากนั้นจึงเริ่มพูดคุย ถึงรูปแบบของงานศิลปะที่ผู้อุปถัมภ์ชื่นชอบ ประสบการณ์ในชีวิต สิ่งที่น่าจดจำ สิ่งที่ยากจะลืม อารมณ์ความรู้สึกและความนึกคิด การจะสัมภาษณ์ถึงเรื่องส่วนตัวก็มีความสำคัญและเป็นเรื่องละเอียดอ่อน ซึ่งต้องขึ้นอยู่กับระดับความสัมพันธ์ของผู้อุปถัมภ์ที่มีต่อศิลปิน และวิธีการเฉพาะตัวของศิลปินในการจูงใจให้ผู้อุปถัมภ์พูดถึงความในใจ ซึ่งหัวใจสำคัญคือ

ความจริงใจของศิลปินและความไว้วางใจของผู้อุปถัมภ์ ในกรณีนี้ ศิลปินเลือกเข้าพบกับผู้อุปถัมภ์ที่รู้จักกันมาก่อน มีความไว้วางใจ เชื่อใจ ทำให้การสัมภาษณ์รวมถึงการเซ็นสัญญาเป็นไปด้วยความราบรื่น

เมื่อได้รับข้อมูลของผู้อุปถัมภ์แล้วจึงเริ่มลงมือปฏิบัติงาน โดยการเตรียมอุปกรณ์ ผ้าใบ พู่กัน และสีน้ำมัน เตรียมแบบร่างด้วยการวาดเส้น(คู่มืออย่างภาพประกอบที่ 34) หรือเตรียมภาพร่างด้วยเทคนิคที่ตนเองถนัด ในที่นี้ศิลปินเลือกใช้การวาดเส้นด้วยดินสอบนกระดาษและการจัดองค์ประกอบภาพด้วยโปรแกรมช่วยตกแต่งภาพในคอมพิวเตอร์ (Adobe Photoshop CS3) พอได้ภาพร่างที่ต้องการแล้วจึงลงมือวาดภาพ ซึ่งขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนที่ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมาก ในกรณีที่จะนำแผนธุรกิจนี้ไปประยุกต์ใช้ ขั้นตอนการทำงานในห้องปฏิบัติการอาจจะประยุกต์ไปตามเทคนิคทางศิลปะที่ตนเองถนัด เช่น การทำประติมากรรม หรือ ภาพพิมพ์ เป็นต้น

เมื่อเสร็จกระบวนการในห้องปฏิบัติการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือขั้นตอนของการส่งมอบผลงาน ต้องเป็นไปด้วยความเรียบร้อย ไม่ให้ผลงานชำรุดเสียหาย ซึ่งในกรณีศึกษานี้ ศิลปินได้ขนส่งผลงานไปส่งมอบถึงมือผู้อุปถัมภ์ด้วยตนเอง

จากการศึกษาพบว่าธุรกิจศิลปะ มีหลายมิติ ไม่เหมือนกับสินค้าทั่วไป และ ไม่ได้เป็นเพียงการซื้อขายผลงานศิลปะเท่านั้น แต่ยังประกอบไปด้วยปัจจัยหลายด้าน เช่น บุคลิกภาพของศิลปิน ประวัติการทำงาน ชีวิตส่วนตัว รวมไปถึงปรัชญาความเชื่อของศิลปินก็มีส่วนในการตัดสินใจอุปถัมภ์ผลงานศิลปะโดยกลุ่มผู้ซื้อ

ความพยายามของศิลปินในการนำความคิดรวบยอดของศาสตร์ด้านการบริหารจัดการสมัยใหม่มาปรับประยุกต์ใช้กับธุรกิจศิลปะที่มีลักษณะเฉพาะตัวสูงเช่นนี้ เป็นเพียงการทดลอง และเป็นความพยายามในการพัฒนาแนวความคิดทางศิลปะ ซึ่งการหวังให้เกิดผลทางธุรกิจได้จริงนั้นย่อมเป็นไปได้ยาก และเป็นเพียงขั้นเริ่มต้นในการคิดสร้างระบบเฉพาะตัวในการประกอบอาชีพศิลปิน

นอกจากปัจจัยเกี่ยวกับศิลปินแล้ว การตัดสินใจซื้อของผู้อุปถัมภ์ ก็คาดเดาได้ยาก ผลงานศิลปะเป็นสินค้าแห่งความพึงพอใจ ไม่มีมาตรฐานด้านราคาที่น่าแน่นอน การตั้งราคาผลงานถูกก็อาจจะไม่จูงใจผู้ซื้อได้เหมือนสินค้าประเภทอื่น การคิดคำนวณราคาของงานศิลปะก็ไม่สามารถคำนวณจากราคาต้นทุนของวัสดุได้ เพราะว่าคุณค่าไม่ได้ให้ความสำคัญกับราคาของวัสดุ แต่สนใจในรูปแบบของผลงานและ วิธีคิดของศิลปินมากกว่า

5.4 ปัญหาที่พบระหว่างการศึกษา

- 1) ปัญหาที่พบในขั้นตอนการออกแบบสัญญาคือ ความเหมาะสมของสัญญา ซึ่งมีปัจจัยภายนอกเช่น สภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น ความผันผวนทางการเมือง ทำให้เกิดความลังเลใจในการตัดสินใจซื้อ
- 2) ปัญหาจากขั้นตอนการสัมภาษณ์ผู้อุปถัมภ์ คือ ผู้อุปถัมภ์ส่วนมากมีธุรกิจรัดตัว และไม่มีเวลาในการให้สัมภาษณ์อย่างจริงจัง
- 3) การเปิดใจของผู้อุปถัมภ์และการมีส่วนร่วมในการคิดสร้างสรรค์รูปแบบของผลงาน เนื่องจากวิธีการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะในโครงการนี้ค่อนข้างแปลกใหม่ ทำให้ผู้อุปถัมภ์เกิดความลังเลใจ และไม่เข้าใจถึงวิธีการ มีส่วนร่วมกับศิลปินในการสร้างสรรค์ผลงาน
- 4) ระหว่างการปฏิบัติงานเทคนิคและวิธีการทางจิตรกรรมไม่สามารถทำให้สมบูรณ์แบบอย่างที่ต้องการได้ เนื่องจากขาดการฝึกฝนฝีมือเท่าที่ควร
- 5) การส่งมอบผลงานมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอย่างมากนอกเหนือจากการคำนวณค่าใช้จ่ายในขั้นต้น ซึ่งผันผวนไปตามราคาน้ำมัน และภาวะเศรษฐกิจของประเทศ
- 6) การเบิกจ่ายเงินของผู้อุปถัมภ์ไม่เป็นไปตามที่เวลากำหนด

5.5 ข้อเสนอแนะ

- 1) การออกแบบสัญญาต้องมีความรัดกุม โดยครอบคลุม เหตุอันไม่สามารถคาดเดาได้ จากปัจจัยภายนอก เช่น การขึ้นราคาของวัสดุอุปกรณ์และค่าขนส่ง
- 2) การนัดพบผู้อุปถัมภ์ต้องเป็นทางการ มีการนัดหมายล่วงหน้า และแจ้งวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน
- 3) การสัมภาษณ์ข้อมูลจากผู้อุปถัมภ์ต้องมีการเตรียมตัว เตรียมคำถามให้สมบูรณ์ และอธิบายถึงวิธีการสร้างสรรค์ที่ศิลปินใช้ในโครงการ
- 4) หมั่นฝึกฝนฝีมือและหาความรู้ถึงวิธีการทางจิตรกรรม เพื่อให้ผลงานมีความสมบูรณ์
- 5) เตรียมการเรื่องการส่งมอบผลงาน ล่วงหน้า นัดหมายวันเวลาที่เหมาะสมกับผู้อุปถัมภ์

- 6) ทำใบแจ้งการชำระเงินให้ชัดเจน กำหนดวันเวลาการชำระเงินเป็นลายลักษณ์อักษร และติดตามการชำระเงินอย่างถูกต้องครบถ้วนตามวันเวลาที่กำหนดให้แก่ผู้อุปถัมภ์
- 7) ควรจะมีมาตรการที่ชัดเจนกรณีที่ผู้อุปถัมภ์ไม่ชำระเงินตามวันเวลาที่กำหนด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved