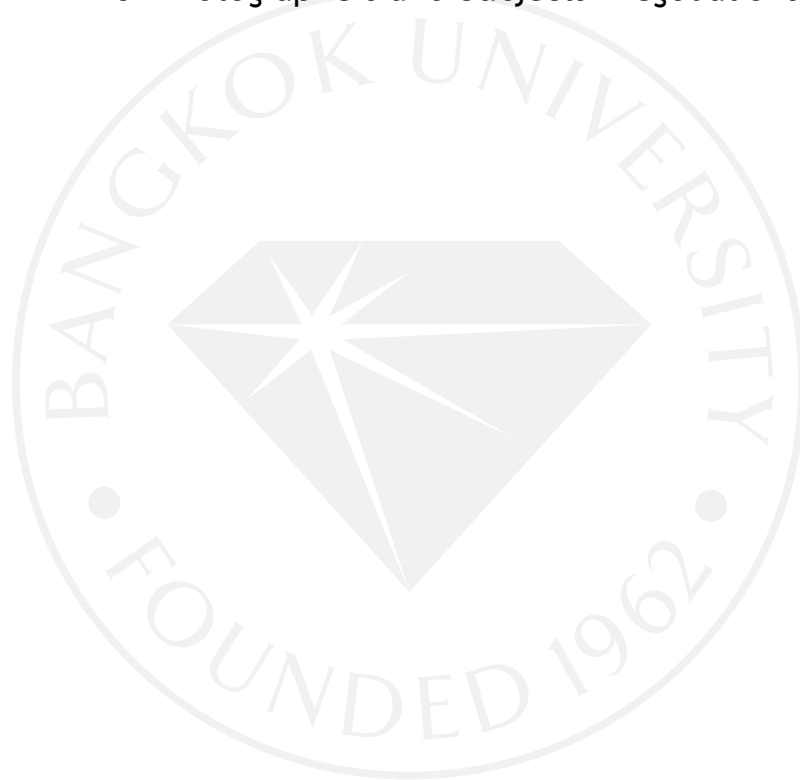


การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ
และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ

Graduation Ceremony Photography: Power Knowledge Discourse
of Photographers and Subjects' Negotiations



การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ
และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ

Graduation Ceremony Photography: Power Knowledge Discourse
of Photographers and Subjects' Negotiations



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2557



©2558

สุรเชษฐ์ หุ่นสะอาด

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์

เรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจ
ของตัวแบบ


ผู้วิจัย สุรเชษฐ์ หุ่นสะดี


ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรภร สังข์ปรีชา)

ผู้เชี่ยวชาญ


(ดร.ธัญญลักษณ์ เอนกจำนงค์พร)


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรยา สิงห์สงบ)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ
รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

8 กันยายน 2558

สุรเชษฐ์ หนุ่นสะดี. ปริญญาโทเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์, กันยายน 2558, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ (78 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรภร สังขปรีชา

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพที่มีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษารูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ 2) เพื่อศึกษารูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาด้วยการสังเกตการณ์ (Observation) ผู้วิจัยได้สังเกตการณ์การสนทนาของช่างภาพกับตัวแบบในงานรับปริญญา และใช้วิธีการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ผู้วิจัยได้สนทนากลุ่มกับช่างภาพและตัวแบบในงานรับปริญญา ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยมีขอบเขตว่าช่างภาพต้องถ่ายภาพมาแล้วตั้งแต่ 10 งานขึ้นไป และตัวแบบรับปริญญามาแล้วไม่เกิน 2 ปี

ผลการวิจัยพบว่า อำนาจช่วงว่างว่าจ้างงานเป็นของตัวแบบ อำนาจช่วงถ่ายภาพแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ อำนาจเป็นของตัวแบบ อำนาจเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครึ่ง และอำนาจเป็นของช่างภาพ อำนาจช่วงส่งมอบงานเป็นของตัวแบบ ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ ช่างภาพได้ใช้ความรู้เรื่องการถ่ายภาพ และความรู้เรื่องการโพสต์ท่า สถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้ ได้แก่ การถ่ายภาพย้อนแสง การที่ตัวแบบโพสต์ท่าไม่เป็น และการจัดทำทางให้เข้ากับสถานที่ วาทกรรมช่วงว่างว่าจ้างงาน ตัวแบบและช่างภาพจะสื่อสารกันผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล วาทกรรมช่วงถ่ายภาพแบ่งออกเป็น วาทกรรมแบบเป็นกันเอง วาทกรรมแบบชมตัวแบบ วาทกรรมสั่งตัวแบบ และวาทกรรมพุดจาสุภาพ วาทกรรมช่วงส่งมอบงาน ตัวแบบและช่างภาพจะสื่อสารกันผ่านสื่อออนไลน์ การต่อรองช่วงว่างว่าจ้างงาน ตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคา การต่อรองช่วงถ่ายภาพแบ่งออกเป็น ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด ตัวแบบไม่ทำตาม และตัวแบบทำตามไปก่อน การต่อรองช่วงส่งมอบงาน ตัวแบบอาจต่อรองเรื่องช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนด

คำสำคัญ: ช่างภาพ, ตัวแบบ, อำนาจ, ความรู้, วาทกรรม, การเจรจาต่อรอง

Hoonsadee, S. M.Com.Arts (Strategic Communications), September 2015,
Graduate School, Bangkok University.

Graduation Ceremony Photography: Power Knowledge Discourse of Photographers
and Subjects' Negotiations (78 pp.)

Advisor: Asst.Prof.Pataraporn Sangkapreecha, Ph.D.

ABSTRACT

Objectives of this Qualitative research are 1) learning about power, knowledge and discourse of photographers which affect the subjects 2) learning the subjects' negotiations about photography.

The researcher used an observation method by observed the communications between photographers and subjects in graduation ceremonies. Moreover, the researcher used Focus Group Discussion by interviewed 2 groups of graduation ceremony photographers and 2 groups of the subjects. The photographers were interviewed about 3 topics; power, knowledge, and discourse. The subjects were interviewed about the negotiation of photography.

The result showed that the power of hiring is belong to the subjects. There are 2 majority comments; the power belongs to subjects or belongs to subjects and photographer equally (50:50). However, photographers usually control power of photography by their knowledge, such as Silhouette photography, posing and composition. The discourse during hiring; for example; photographers usually ask subjects how do they like to take a photo. The discourse during working; for example; The way photographers choose discourse to use with subjects; photographers usually "order" them. The way photographers choose discourse to use with subjects' families; photographers usually "avoid" talking to subjects' families and prefer to communicate with subjects. The way photographers choose discourse to use with subjects' friends; photographers usually act "friendly" with them. The discourse during delivering work; photographers usually ask subjects where to deliver the work. The negotiation during hiring; subjects usually negotiate the price and timing. Subjects control the negotiation power because they are

employers. The negotiation during delivering work; subjects might negotiate the photographers to deliver work before deadline.

Keywords: Photographer, Subject, Power, Knowledge, Discourse, Negotiation



กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้เป็นอีกหนึ่งความสำเร็จในชีวิตที่ผู้วิจัยรู้สึกภาคภูมิใจ ทำให้ผู้วิจัยมีความรู้เกี่ยวกับการวิจัย และสามารถทำวิจัยได้ การที่งานวิจัยนี้สำเร็จได้ด้วยดี ผู้วิจัยได้รับความกรุณาจากบุคคลหลาย ๆ ฝ่าย และบุคคลที่ให้กำลังใจอีกหลายคน จนผู้วิจัยทำงานวิจัยนี้ได้เสร็จสิ้นอย่างสมบูรณ์

ท้ายที่สุดนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทรภร สังขปรีชา อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัยนี้ ที่ให้ความรู้ และให้คำปรึกษาแนะนำงานวิจัยนี้เสร็จสิ้นอย่างสมบูรณ์ ขอขอบพระคุณช่างภาพและตัวแบบทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ ตอบคำถามสัมภาษณ์ในการสนทนากลุ่ม ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ที่ให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ รวมทั้งเป็นกำลังใจให้ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และพี่สาว ที่เป็นกำลังใจสำคัญ จนผู้วิจัยทำงานวิจัยนี้ได้เสร็จสิ้นอย่างสมบูรณ์

สุรเชษฐ์ หุ่นสะดี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ช
สารบัญตาราง	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 ปัญหานำวิจัย	3
1.3 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	3
1.4 ขอบเขตงานวิจัย	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
1.6 นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดเรื่องอำนาจ ความรู้ และวาทกรรม	5
2.2 แนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรองอำนาจ	9
2.3 แนวคิดเรื่องการถ่ายภาพรับปริญญา	11
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	
3.1 กลุ่มตัวอย่าง	24
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	25
3.3 ความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่น	28
3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	28
3.5 ข้อพิจารณาด้านจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์	29
3.6 การวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูล	29
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
4.1 อำนาจ	31
4.2 ความรู้	42
4.3 วาทกรรม	47
4.4 การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ	55

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	67
5.2 อภิปรายผลการวิจัย	72
5.3 ข้อเสนอแนะ	74
บรรณานุกรม	76
ประวัติผู้เขียน	78
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และประสบการณ์การถ่ายรูปรับปริญญาของช่างภาพ กลุ่มที่ 1	24
ตารางที่ 3.2: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และประสบการณ์การถ่ายรูปรับปริญญาของช่างภาพ กลุ่มที่ 2	25
ตารางที่ 3.3: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และปีพ.ศ.ที่รับปริญญาของตัวแบบกลุ่มที่ 1	25
ตารางที่ 3.4: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และปีพ.ศ.ที่รับปริญญาของตัวแบบกลุ่มที่ 2	25



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภาพถ่ายมีความสำคัญต่อชีวิตประจำวันในสังคม สามารถใช้เป็นเครื่องมือการสื่อสารในกิจการต่าง ๆ เช่น ศิลปะ การศึกษา การทหาร การแพทย์ ระบบสารสนเทศ การประชาสัมพันธ์และการโฆษณาสินค้า เพื่อแสดงอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ดังจะเห็นได้จากสุภาษิตจีนบทหนึ่ง กล่าวไว้ว่า “ภาพเพียงภาพเดียวดีกว่าคำพูดพันคำ” (พระมหา สมศักดิ์ (จนทสีโร), ม.ป.ป.) ซึ่งหมายถึงการสื่อสารด้วยการบรรยายลักษณะคน สัตว์ สิ่งของ สถานที่ และเหตุการณ์ต่าง ๆ ด้วยคำพูดหรือวจนภาษาสัก 1,000 คำ ก็ไม่สามารถทำให้ผู้รับสารมีความรู้ ความเข้าใจ เกิดอารมณ์และความรู้สึกต่อสิ่งเหล่านั้นดีเท่ากับการบรรยายด้วยภาพ ภาพถ่ายเป็นสื่อระบบการสื่อสารเพียงภาพเดียว ฉะนั้นการถ่ายภาพจึงเป็นสิ่งสำคัญของคนเรา เพื่อใช้ในการทำงานหรือบันทึกเหตุการณ์สำคัญไว้ระลึกถึงในอนาคตข้างหน้า วันพิธีพระราชทานปริญญาบัตรนั้นถือว่าเป็นวันที่สำคัญที่สุดในชีวิตวันหนึ่งที่เหมาะแก่การบันทึกความทรงจำที่ดีไว้ จึงเกิดการว่าจ้างช่างภาพมืออาชีพขึ้น โดยระยะแรกการว่าจ้างช่างภาพนั้นยังเกิดขึ้นไม่มากนัก ต่อมาเกิดเป็นกระแสที่เริ่มว่าจ้างช่างภาพส่วนตัวมากขึ้น

ปัจจุบันการถ่ายภาพสำหรับงานรับปริญญาเป็นที่นิยมกันแพร่หลายเป็นอย่างมาก บัณฑิตทั้งหญิงและชายต่างก็อยากเก็บภาพวันสำคัญครั้งหนึ่งของชีวิต ซึ่งเป็นภาพที่ให้ความประทับใจเก็บไว้ชื่นชมนาน ๆ บัณฑิตบางคนอยากเก็บภาพทุกเหตุการณ์เพื่อจัดทำเป็นอัลบั้ม (Album) จึงเกิดการว่าจ้างช่างภาพมืออาชีพขึ้น บางคนไม่ยอมว่าจ้างช่างภาพมืออาชีพก็ใช้ช่างภาพมือสมัครเล่น ซึ่งส่วนมากจะเป็นญาติ เพื่อน หรือคนรู้จัก แต่ไม่ว่าจะจ้างช่างภาพมืออาชีพ หรือช่างภาพมือสมัครเล่นก็ตาม การที่จะได้ภาพสวยงาม ถูกใจนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย การถ่ายภาพบัณฑิตงานรับปริญญานิยมถ่ายกันสองวัน คือวันซ้อมใหญ่ และวันรับจริงถ้าบัณฑิตต้องการเหตุการณ์ประทับใจให้ครบถ้วนอาจต้องถ่ายภาพทั้งสองวัน แต่ถ้าต้องการเหตุการณ์ให้ครบถ้วนสมบูรณ์อาจต้องเก็บภาพงานเลี้ยงบัณฑิตด้วย สำหรับบัณฑิตบางคนยังมีการถ่ายนอกรอบอีก คือนัดช่างภาพไปถ่ายตามสถานที่สำคัญภายในมหาวิทยาลัย ถ่ายกับอาจารย์ที่เคยสอน หัวหน้าภาควิชา หรือคณบดี และอาจไปถ่ายที่โรงเรียนเดิมซึ่งบัณฑิตสำเร็จการศึกษามัธยมปลาย โดยถ่ายกับสถานที่และถ่ายกับ ครู อาจารย์ ที่เคยสอนหรือถ่ายกับผู้บริหารโรงเรียน

ปัญหาและอุปสรรคของการถ่ายภาพให้ได้ภาพสวยงามถูกใจ มีหลายประการ เช่น ตัวกล้องเลนส์ และอุปกรณ์ที่ใช้ หลักการและความรู้ในการถ่ายภาพ มุมกล้อง สภาพแวดล้อมและแสง “ช่วงเวลาถ่ายภาพบุคคลที่แสงกำลังสวยเรียกว่าแสงนุ่มนวล (Soft Light) คือ แสงที่เกิดในช่วงเวลาเข้าไปถึงช่วงสาย ๆ และตอนเย็น หรืออีกแบบหนึ่งคือช่วงเวลาที่ท้องฟ้ามีเมฆมาก ครีမ်ฟ้า ครีမ်ฝน เพราะ

แสงที่ส่องลงมาจะไม่แรงมาก และค่อนข้างจะสม่ำเสมอ” (สุรเชษฐ์ น้ำทิพย์, 2551, หน้า 109) เทศกาลรับปริญญาอยู่ในช่วงเดือนมิถุนายนถึงเดือนสิงหาคมซึ่งอยู่ในช่วงฤดูฝน ถ้าเป็นเวลาที่ฝนตกหรือมีเมฆครึ้มมาก แสงไม่เหมาะต่อการถ่ายภาพ ซึ่งจะถ่ายภาพให้ได้ภาพสวยงามเป็นเรื่องที่ยากมาก อุปสรรคอีกอย่างหนึ่งก็คือตัวบัณฑิตเอง ต้องฝึกโพสท่าเพื่อให้ดูดี โดยเฉพาะบัณฑิตหญิงต้องแต่งหน้าทำผม เพื่อให้เข้ากับใบหน้าและบุคลิกของตัวเอง ใบหน้าด้านซ้ายควรเปิดเพื่อวันรับจริง การถ่ายภาพขณะรับใบปริญญาบัตรจะได้เห็นหน้าได้ชัดเจน ในวันงานจะเป็นวันซ้อมใหญ่หรือวันรับจริง การเดินทางไม่สะดวกทั้งสองวัน การจราจรติดขัดมาก ที่จอดรถไม่เพียงพอ ถ้าจอดรถไว้ไกลต้องใช้เวลามากในการเดินทางไปบริเวณงาน และทำให้เหนื่อย ร้อน เหงื่อออกมากอีกด้วย ช่างภาพมืออาชีพควรวางแผนการเดินทางให้ดี เช่น ไม่ขับรถไปเอง เดินทางไปด้วยรถรับจ้าง หรือมีคนขับรถไปส่ง ทั้งสองวันจะมีคนมาร่วมงานมาก มีทั้งบัณฑิต พ่อ แม่ ญาติ และเพื่อน เมื่อมีคนแออัดการถ่ายภาพที่จะไม่ให้ติดรูปคนอื่นจึงต้องใช้เวลามาก

การถ่ายภาพเป็นการพูดคุยสื่อสารระหว่างช่างภาพและตัวแบบ ไม่ว่าจะมาก่อนการว่าจ้างงานที่ต้องทำ การพูดคุยกันเรื่องราคา และรวมไปถึงการนัดเวลา สถานที่ ระหว่างการถ่ายภาพงานจะต้องมีการพูดคุยสื่อสารระหว่างช่างภาพและตัวแบบ ในการสื่อสารจะมีการแบ่งอำนาจจากช่างภาพเข้าไปในการพูดคุยสื่อสาร เป็นการสั่งการไปยังตัวแบบให้ทำตามท่าทางตามคำสั่ง ซึ่งโดยปกติแล้วในการถ่ายภาพ ตัวแบบมักจะเชื่อฟังคำสั่งของช่างภาพว่าควรจะต้องแสดงท่าทางอย่างไร ซึ่งจุดนี้จะได้เห็นว่าอำนาจในการออกคำสั่งท่าทางจะอยู่ที่ช่างภาพ เพราะช่างภาพนั้นมีภูมิหลัง หรือความรู้ในเรื่องการถ่ายภาพมากกว่าตัวแบบ จึงทำให้คนที่มีอำนาจมากกว่านั้นสามารถสั่งการคนที่มีอำนาจน้อยกว่าหรือไม่มีได้ ดังที่ มิเชล พูโก้ ผู้เป็นนักทฤษฎีที่สำคัญในยุคหลังสมัยใหม่หรือโพสต์โมเดิร์น ได้ทำการศึกษาในเรื่องการที่บุคคลหนึ่งหรือบางกลุ่มจะมีอำนาจเหนือกว่าผู้อื่นได้อย่างแนบเนียน โดยผู้ที่อยู่ใต้อำนาจไม่เห็นอำนาจที่เหนือกว่านั้นเป็นการทำให้ตนถูกบังคับแต่อย่างใด พูโก้สนใจศึกษาถึงตัวแปรหรือเทคนิคภายใต้อำนาจนั้นว่าสิ่งใดคือสิ่งที่ทำให้คนมีอำนาจและมีอิทธิพลต่อความคิดและความเชื่อของสังคมให้เป็นไปในทิศทางที่ผู้มีอำนาจต้องการ และจะถือว่าหากสิ่งใดมีความผิดปกติไปจากวาทกรรมที่ผู้มีอำนาจตั้งขึ้นก็จะให้ถือว่าสิ่งนั้นเป็นสิ่งที่ผิด เช่น วาทกรรมที่เกี่ยวกับเพศในสังคมเป็นวาทกรรมที่มุ่งสกัดกั้นและเฝ้าคุมเรื่องเพศไว้ในพื้นที่ที่ที่เจาะจง แต่พูโก้ได้ชี้ให้เห็นว่า “ปัจเจกบุคคลไม่จำเป็นต้องอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ทางจริยธรรมที่สังคมกำหนดขึ้น แต่ควรสร้างตัวตนหรือคุณค่าส่วนตัวบางประการที่เขาเลือกเองได้อย่างเสรีเพื่อสร้างความงดงามให้แก่ชีวิตของตนในเรื่องเพศ”(สุภางค์ จันวานิช, 2552, หน้า 287)

อย่างไรก็ตามนอกจากการที่ช่างภาพมีอำนาจกับตัวแบบนี้ ยังมีกรณีที่ตัวแบบนี้มีอำนาจในการต่อรองกับช่างภาพ ถ้าตัวแบบมีความรู้ ภูมิหลังมากกว่าช่างภาพ หรือมีพอ ๆ กับช่างภาพ จะทำให้อำนาจของช่างภาพนั้น ถูกการต่อรองโดยตัวแบบได้ การต่อรองเป็นเรื่องของอำนาจ ในอดีตผู้มี

อำนาจจะใช้อำนาจกับผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่า เมื่อโลกพัฒนาการขึ้น กลุ่มที่ไม่มีอำนาจ ได้มีการรวมตัวกันหรือสร้างเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดการต่อรองขึ้น ดังที่จอห์นสันให้ความหมายของการต่อรองไว้ว่า “การต่อรองคือ กระบวนการที่ปัจเจก หรือ กลุ่มใช้ค้นหาเป้าหมายโดยการทำข้อตกลงกับคนอื่น ๆ บ่อยครั้งที่กระบวนการนี้รวมถึงการยื่นข้อเสนอแบบยอมให้ และเรียกร้องจากกลุ่มอื่น แต่ถ้ามันจะทำหน้าที่ได้ดีที่สุด คือเมื่อมันรับใช้ในฐานะของวิธีการสำหรับค้นพบผลกำไรร่วมกันและไม่ต้องจ่ายร่วมกัน” (Johnson, 1993, p. 2)

การวิจัยเรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ เป็นการวิจัยเรื่องใหม่ ไม่มีผู้ทำวิจัยเรื่องนี้มาก่อน เป็นเรื่องที่น่าสนใจและมีความสำคัญ เพราะงานวิจัยนี้จะบอกถึงรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ ที่หลาย ๆ คนไม่รู้ จึงนำมาศึกษาเพื่อเผยแพร่ถึงกระบวนการเหล่านี้ให้ผู้อ่านได้รับความรู้ ข้อมูลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องหาได้ยาก ผู้วิจัยก็ได้พยายามหาเพื่อให้งานวิจัยนี้สมบูรณ์ที่สุด

ดังนั้นงานวิจัยเรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ จึงมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพ ว่ามีรูปแบบอย่างไรกับตัวแบบ และศึกษารูปแบบการเจรจาต่อรองของตัวแบบที่มีต่อช่างภาพว่าจะมีรูปแบบเช่นไร ประโยชน์จากการศึกษาคือการได้รับรู้ถึงรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพ รวมถึงการเจรจาต่อรองของตัวแบบ ในงานถ่ายรูปรับปริญญา เพื่อที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานของทุกคนได้ และยังเป็นแนวทางในการทำงานวิจัยในหัวข้อวิจัยเดียวกันสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไปได้

1.2 ปัญหาวิจัย

- 1.2.1 การใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพ ที่มีต่อตัวแบบเป็นอย่างไร
- 1.2.2 การเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบเป็นอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

- 1.3.1 เพื่อศึกษารูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ
- 1.3.2 เพื่อศึกษารูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

1.4 ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตของการทำวิจัยครั้งนี้จะศึกษาอำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพงานรับปริญญา ซึ่งช่างภาพจะต้องมีประสบการณ์การรับจ้างถ่ายภาพบุคคลมาแล้วไม่น้อยกว่า 10 งาน และ

ศึกษาการต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวบัณฑิต โดยศึกษาการสื่อสารของช่างภาพกับตัวบัณฑิต การสั่งการของช่างภาพ รวมทั้งศึกษาการต่อรองของบัณฑิต โดยเป็นบัณฑิตที่มีการจ้างช่างภาพมาถ่ายภาพรับปริญญาเป็นระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี ซึ่งใช้เวลาเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือนเมษายน ถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2558

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ได้ทราบถึงลักษณะรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ
- 2) ได้ทราบถึงลักษณะรูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ
- 3) สามารถพัฒนา ประยุกต์ใช้ การใช้อำนาจในการสื่อสารและการเจรจาต่อรองอำนาจ ไปในทิศทางที่ถูกต้อง เพื่อที่จะได้ไม่เกิดข้อผิดพลาดระหว่างการถ่ายภาพในงานสำคัญ ๆ
- 4) เพื่อเป็นแนวทางการวิจัยในหัวข้อการวิจัยเกี่ยวกับอำนาจ ความรู้ วาทกรรม และการเจรจาต่อรองอำนาจ สำหรับการวิจัยครั้งต่อไป
- 5) เพื่อเป็นความรู้สำหรับผู้สนใจเกี่ยวกับการถ่ายภาพรับปริญญา รวมทั้งหัวข้อการวิจัยที่เกี่ยวกับอำนาจ ความรู้ วาทกรรม และการเจรจาต่อรองอำนาจ

1.6 นิยามศัพท์

อำนาจของช่างภาพ หมายถึง อิทธิพลที่ช่างภาพต้องการให้ตัวแบบปฏิบัติตามที่ช่างภาพเห็นว่าเหมาะสม

ความรู้ของช่างภาพ หมายถึง ความรู้ในการถ่ายภาพบุคคลและความรู้ในการจัดทำทางของตัวแบบ

วาทกรรมของช่างภาพ หมายถึง กระบวนการสื่อสารของช่างภาพที่สื่อสารไปยังตัวแบบ เพื่อให้ตัวแบบได้ปฏิบัติตามที่ช่างภาพต้องการ

ตัวแบบ หมายถึง บัณฑิตที่สำเร็จการศึกษา และได้จ้างช่างภาพมาถ่ายภาพงานรับปริญญา

การเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ หมายถึง กระบวนการสื่อสารเพื่อสร้างการตกลงของตัวแบบ ที่สื่อสารไปยังช่างภาพ

บทที่ 2

แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการต่อรองอำนาจของตัวแบบ ได้นำแนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเข้ามาทำความเข้าใจและการวิเคราะห์ ดังนี้คือ

- 2.1 แนวคิดเรื่องอำนาจ ความรู้ และวาทกรรม
- 2.2 แนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรองอำนาจ
- 2.3 แนวคิดเรื่องการถ่ายภาพรับปริญญา
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเรื่องอำนาจ ความรู้ และวาทกรรม

2.1.1 แนวคิดเรื่องอำนาจ

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984 อ้างใน ต่อสิต กลีบบัว, 2553) นักวิชาการชาวฝรั่งเศสแห่งศตวรรษที่ 20 ผู้คิดค้นแนวคิดเรื่องอำนาจ อันเป็นที่ก้องโลก โดยเฉพาะแนวคิดเรื่อง “อำนาจ” (Power) กับ “ความรู้” (Knowledge) และ “วาทกรรม” (Discourse) หรือถ้าทำให้เข้าใจง่ายก็คือ อำนาจกับความรู้ในการสร้างความจริงนั่นเอง แนวคิดเรื่องอำนาจนั้นถือว่าเป็นแนวคิดหลักของฟูโกต์ เนื่องจากไม่ว่าฟูโกต์จะต่อยอดแนวคิดมาจากฐานความรู้ใดก็ตาม เขาจะต่อเรื่องอำนาจ เข้าไปในแนวคิดนั้นเสมอ

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984 อ้างใน อานันท์ กาญจนพันธ์, 2555) นำเสนอให้มองอำนาจในลักษณะที่ไม่ใช่เป็นเหมือนสิ่งของ ที่มีผู้หนึ่งผู้ใดสามารถถือไว้หรือครอบครองไว้เป็นสมบัติของผู้นั้น อำนาจมักถูกมองเป็นเหมือนสิ่งของ ที่ผู้คนสามารถถือหรือสวมใส่ไว้แล้วจะทำให้คนนั้นมีอำนาจ จึงต้องการให้มองอำนาจใหม่ว่า อำนาจไม่มีตัวตน แต่เคลื่อนไหว (Mobile) ไปตามเงื่อนไข ด้วยการทำงานบนพื้นฐานของความสัมพันธ์และปฏิบัติการของความสัมพันธ์ ที่สลับซับซ้อน ในระหว่างสนามที่แตกต่างกัน ทั้งสถาบันและกลุ่มต่าง ๆ ในรัฐ ที่แตกต่างกันของสถาบันที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นระบบราชการ หรือว่าสถาบันการศึกษา วิชาการต่าง ๆ หรือกลุ่มต่าง ๆ ในรัฐ ด้วยเหตุนี้เอง ทุกสนามของการปฏิบัติการจึงล้วนมีอำนาจ

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984 อ้างใน กาญจนา แก้วเทพ, 2553) ระบุว่า อำนาจมีลักษณะกระจายตัวอยู่เต็มสังคมไปหมดที่เขาเรียกว่า Micro Physics of Power มีลักษณะเป็นอนุภาคเล็ก ๆ และเกาะเกี่ยวข้องแวะอยู่กับชีวิตมนุษย์มากกว่ากฎหมาย ดังนั้น ในทัศนะของฟูโกต์ อำนาจจึงมิได้เป็นหนึ่งเดียวของรัฐหรือชนชั้นใด แต่อำนาจเป็นเครือข่ายที่โยงใยไปทั่วแบบไร้เอกภาพ

ไม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับผู้ใช้อ่านาง แต่ควรสนใจตัวอ่านาง ที่อยู่ในความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งต่าง ๆ เช่น เมื่อศึกษาอ่านางของกล้องถ่ายภาพ เราจึงไม่จำเป็นต้องศึกษาว่า ใครเป็นคนถ่าย แต่ควรดู ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ถ่ายภาพกับผู้ถูกถ่ายภาพ อ่านางที่แสดงออกและเกิดขึ้นอยู่เสมอโดยไม่ต้องตระหนักรู้หรือตั้งใจ แต่สามารถก่อให้เกิดผลกระทบคือการบงการควบคุมได้ เช่น ใครก็ตามที่เป็นคนที่เป็นผู้ถ่ายภาพก็สามารถจะควบคุมภาพที่ออกมาได้ หรือกล่าวโดยสรุปว่า ผู้วิเคราะห์ไม่ควรที่มัวแต่จะสนใจที่ เหตุที่มาของอ่านาง แต่ควรสนใจ การกระทำและผลของอ่านางนั้น

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984 อ้างใน ต่อสิต กลีบบัว, 2553) ได้กล่าวว่า อ่านางในสังคมสมัยใหม่เป็นอ่านางที่ฟอกขาว แขนงเนียนจนอาจจะไม่รู้สึกว่าเป็นการใช้อ่านาง ตัวอย่างเช่น เมื่อเราเป็นนายแบบ แล้วไปที่สตูดิโอเพื่อทำการถ่ายภาพ เราก็จะถูกอ่านางเปลี่ยน ให้ใส่ชุดตามธีมที่จะถ่าย เมื่อพบช่างภาพที่ถือกล้องถ่ายภาพ (เครื่องหมายแห่งอ่านาง) ช่างภาพก็จะมีอ่านางที่จะสั่งเรา ให้ทำตามทุกอย่างโดยไม่ต้องถาม ไม่ต้องโต้แย้ง ไม่ต้องสงสัย หรือการจ้องมองผู้อื่นผ่านกล้องถ่ายภาพ ก็ถือเป็นรูปแบบการใช้อ่านางชนิดหนึ่ง ซึ่งรูปแบบของการใช้อ่านาง เป็นไปได้ทั้งในลักษณะที่เปิดเผยและซ่อนเร้นอย่างแนบเนียน ขึ้นอยู่กับว่าเราจะมองออกหรือไม่ ทั้งหมดนี้อยู่ภายใต้ระบอบแห่งการปฏิบัติการ (Regime of Practice) แต่อ่านางไม่ได้มีด้านที่กดขี่ ปราบปราม ปิดบัง หวงห้าม เท่านั้น ในอีกด้านหนึ่ง อ่านางมีผลที่เป็นด้านที่ผลิต (Produce) และสร้าง (Create) อีกด้วย เช่น อ่านางสร้างความรู้และสร้างวาทกรรมต่าง ๆ จนกลายเป็นอารยธรรมของมนุษย์

วิถีทางของอ่านางนั้นก็เหมือนกับวาทกรรม ก็คือ อ่านางทุกชนิดเริ่มต้นด้วยการมีที่มา (จากรัฐ จากทุน จากอาวุธ) แต่เมื่อกระบวนการของมันดำเนินไปถึงจุดหนึ่ง อ่านางก็กลายเป็นสิ่งนิรนาม ไม่มีใครเป็นเจ้าของมันอย่างแท้จริง อ่านางจึงกลายเป็นเหมือน โครงสร้าง อย่างหนึ่งที่เปิดประตูให้ผู้คนอันหลากหลายเข้าไป สวมบทบาท เป็นผู้กระทำและผู้ถูกกระทำวนเวียนสลับกันไป ในวันที่เมื่อเราเป็นนักเรียน เราก็ถูกครูเป็นผู้ใช้อ่านาง แต่ในอนาคต เมื่อเราสวมบทบาทเป็นครู เราก็จะกลายเป็นผู้ใช้อ่านางบ้าง และอ่านางเป็นสิ่งที่ไม่อาจแยกแยะได้อย่างเด็ดขาด หยุดหนึ่ง ตายตัวได้ว่าใครมีมากกว่าหรือน้อยกว่า ใครเป็นฝ่ายใช้หรือใครเป็นฝ่ายถูกใช้อ่านางอยู่ตลอดเวลา เพราะอ่านางนั้นอยู่วนเวียนกระจายจัดกระจายไปทั่วทุกความสัมพันธ์ทางสังคมทุกชนิดทุกขณะที่เกิดปฏิบัติการแห่งวาทกรรมขึ้นมา พวกเราทั้งหมดจึงล้วนแหวกว่ายอยู่ในกระแสวงแห่งอ่านางทั้งสิ้น ไม่ในฐานะใดก็ฐานะหนึ่งเสมอ (กาญจนา แก้วเทพ, 2553)

สรุปเบื้องต้นได้ว่า “อ่านาง” เป็นสิ่งที่ไม่สามารถแยกออกจากชีวิตทางสังคมของมนุษย์ได้ “เราทุกคนล้วนอยู่ในวังวนของอ่านาง” ไม่ทางใดก็ทางหนึ่งเสมอ (กาญจนา แก้วเทพ และสมสุข หินวิมาน, 2551) โดยเฉพาะอย่างยิ่งวังวนของ “อ่านาง” กับ “ความรู้” ซึ่งต่างเป็นสิ่งเสริมเติมเต็มให้กันและกัน กล่าวคือ สิ่งไหนเป็นความรู้ จะมีอ่านางเป็นตัวช่วย (อ่านาง จะเป็นตัวบอกว่าสิ่งใดบ้างเป็น

ความรู้) ซึ่งในที่สุดแล้วเราก็จะคุ้นเคยกับวลีที่ว่า “ความรู้ คือ อำนาจ” ซึ่งใครก็ตามที่มีความรู้ หรือ สร้างความจริงได้ คนนั้นก็ถือได้ว่ามีอำนาจ (สมสุข หินวิมาน, 2543)

2.1.2 แนวคิดเรื่องความรู้

เบคอน (Bacon, 1561, 1626) ได้กล่าวประโยคเด็ดเอาไว้ในหนังสือชื่อ “The Advancement of Learning” ว่า “ความรู้คืออำนาจ” (Knowledge is Power) โดยความรู้ในทัศนะของเบคอน ก็คือ ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ที่ถูกต้องอันได้รับมาจากการค้นพบและการประดิษฐ์ ซึ่งหากนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์ดังกล่าวไปประยุกต์ใช้อย่างเป็นระบบและเหมาะสมก็จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการเปลี่ยนแปลงชีวิตของมนุษย์ให้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การนำเอาความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการประดิษฐ์เทคโนโลยีขนาดใหญ่สำหรับการควบคุมธรรมชาติอันจะทำให้มนุษย์สามารถควบคุมธรรมชาติได้และเป็นนายของธรรมชาติได้อย่างแท้จริง (Russell, 1972, p. 542)

จากแนวคิดของเบคอนที่ว่า ความรู้คืออำนาจ นั้นดูเหมือนจะเป็นความจริงเพียงครั้งเดียว ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ได้มาต่อเติมอีกครั้งหนึ่งที่เหลือว่า “และอำนาจก็ทำให้เรื่องราวบางเรื่องเกิดกลายเป็นความรู้ขึ้นมา” (กาญจนา แก้วเทพ, 2553, หน้า 504) การต่อเติมครั้งหลังนี้เป็นการร้อยถองความหมายของความรู้ที่เราเคยเข้าใจกันมา เช่น เป็นสิ่งที่มีประโยชน์ ช่วยปลดปล่อยมนุษยชาติให้เป็นอิสระจากอวิชชา ฯลฯ ซึ่งดูเป็นคุณสมบัติที่อยู่ในตัวความรู้เอง (Intrinsic Property) แต่จากนิยามของฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) สิ่งใดจะเป็นความรู้หรือไม่ นั่นก็ขึ้นอยู่กับผู้มีอำนาจ ในทัศนะคติของฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ความรู้และอำนาจจึงเป็นคู่แฝดที่ผูกพันกันอย่างแยกไม่ออก

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) พัฒนานิยามของ ความรู้ โดยการต่อยอดแนวคิดมาจาก บาเซอลาร์ตและคองกิแลม จุดร่วมทางความคิดที่ฟูโกต์ได้นำเอาประวัติศาสตร์และปรัชญาแห่ง วิทยาศาสตร์ของนักคิดทั้งสองคนมาใช้ก็คือ การศึกษาประวัติศาสตร์ของความรู้เพื่อวิเคราะห์ หารอย แยก/ การแตกหัก (Rupture/ Discontinuity) ของวาทกรรมต่าง ๆ ในประวัติศาสตร์แห่งความรู้ใน แต่ละยุคสมัย ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ต้องการจะค้นหาว่า การปรับเปลี่ยน (Shift) กรอบ ความรู้ (Episteme) ในแต่ละช่วงยุคสมัยนั้นเป็นอย่างไรสำหรับศาสตร์แห่งมนุษย์นั้น Episteme ที่ เกิดการปรับเปลี่ยนอย่างสำคัญก็คือ การนำเอา มนุษย์ มาเป็นศูนย์กลางของความรู้หรือมาเป็นวัตถุ ของการศึกษา (Object of Study) ความรู้และอำนาจมีความสัมพันธ์ในแบบซึ่งกันและกัน กล่าวคือ ในด้านหนึ่งกลวิธีและเทคโนโลยีแห่งอำนาจก็จะเป็นตัวช่วยอำนวยความสะดวกและเปิดทางโล่งให้แก่ การสร้างสรรค์ความรู้ และในอีกด้านหนึ่ง ความรู้ก็จะกลายมาเป็นพื้นฐานและหลักการของการใช้ อำนาจ

ทั้งอำนาจ และความรู้ จะดำรงอยู่ต่อไปไม่ได้เลยหากแยกตัวออกจากกัน ฟูโกต์ได้สาธิตให้ เห็นในกรณีของเรื่อง ระเบียบวินัย (Discipline) การใช้อำนาจสร้างระเบียบวินัยทั้งหลายเหล่านี้

ดำเนินการไปโดยมีหลักวิชา เป็นเครื่องหล่อเลี้ยง มีคำอธิบายให้เหตุผลในวิชาสรีรวิทยา การแพทย์ วิทยาศาสตร์ ฯลฯ ว่าเพราะเหตุใดจึงควรมีระเบียบวินัย (กาญจนา แก้วเทพ, 2553, หน้า 506) เช่น การล้างมือก่อนรับประทานอาหารทุกครั้ง จะป้องกันโรคติดต่อได้ การใช้ผ้าปิดจมูกเมื่อจามไอ จะทำให้เชื้อโรคไม่แพร่ระบาด เนื่องจาก อานาจ เป็นพลังงานที่ต้องมีการเคลื่อนไหวจึงจะสะสมมวลพลังได้สูงขึ้น เสมือนกล้ามเนื้อที่ต้องออกแรง ออกกำลังกายจึงจะแข็งแรง ดังนั้น อานาจจึงต้องมีการออกกำลังกาย อยู่ตลอดเวลา ที่รู้จักในสำนวนภาษาอังกฤษว่า Exercise Power เช่น โรคไข้หวัดนก โรคซาร์ ฯลฯ เราก็จะได้พบกับบรรดา ผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ออกมาหน้าจอโทรทัศน์เพื่อให้คำอธิบายคำชี้แจง รวมทั้งให้คำแนะนำในการปฏิบัติตนแก่ประชาชนไปพร้อม ๆ กัน ช่วงเวลาดังกล่าวนั้นก็คือการออกกำลังกายสำแดงอานาจของชุมชนความรู้ต่างๆในสังคมนั่นเอง

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ให้ข้อสรุปว่า ความรู้ ไม่เคยแยกตัวออกจากเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการใช้อานาจครอบงำกัน ความรู้ก็คือสิ่งที่ผู้มีอานาจกำหนดว่าเป็นความรู้ ดังนั้น ความมุ่งมั่น ความใฝ่รู้ ความปรารถนา ความรู้ของมนุษย์อาจจะไม่ได้แสดงถึงความก้าวหน้าแต่อย่างใด แต่อาจจะบ่งสะท้อนถึงความปรารถนาในอานาจที่เพิ่มมากขึ้น

2.1.3 แนวคิดเรื่องวาทกรรม

แนวคิดเรื่องวาทกรรม เป็นกุญแจดอกแรกที่จะนำไปสู่ความเข้าใจแนวคิดอื่น ๆ ของฟูโกต์ และยังเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการสื่อสาร ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม

ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) เห็นว่า วาทกรรมซึ่งหมายรวมทั้งวิธีการสื่อสารด้วยภาษาแบบต่าง ๆ (ไม่ว่าจะเป็นภาษาพูด ภาษาเขียน ภาษาภาพ ภาษากริยาท่าทาง ฯลฯ) ที่อยู่ภายใต้กรอบของโครงสร้างที่กล่าวมานั้นเองที่เป็นตัวสถาปนาผู้บังคับการอัตลักษณ์ของบุคคล ชุดความรู้ ระบบความสัมพันธ์ ความหมายของสรรพสิ่งต่าง ๆ ฯลฯ ดังนั้นหน้าที่ของนักวิเคราะห์จึงต้อง ขุดเจาะคุ้ยค้นวาทกรรมเหล่านี้เพื่อให้เห็นถึงต้นกำเนิดของการก่อตัว การตีความ การแปรรูป การสูญสลายของวาทกรรมต่าง ๆ นั้น แต่เนื่องจาก วาทกรรม เป็นนามธรรม ดังนั้นวาทกรรมจึงต้องแสดงตัวออกมาในรูปแบบที่เป็นรูปธรรมต่าง ๆ เช่น การพูด การเขียน การถ่ายภาพ การแสดงอากัปกิริยา ฯลฯ และกระบวนการทำงานของวาทกรรม นั้นจะเกิดจากนำเอาวาทกรรมต่าง ๆ ที่มีอยู่มาปะทะประสานกัน (กาญจนา แก้วเทพ, 2553)

ไซริตัน เจริญสินโอฟาร (2543 อ้างใน สุนที เลาะวิถี, 2546) ได้อธิบายความหมายของวาทกรรมเพิ่มเติมจากทัศนะของ ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ว่า วาทกรรมเป็นมากกว่าภาษา คำพูด หรือการตีความ ภาคปฏิบัติจริงของวาทกรรม (Discursive Practice) จะรวมเอาจารีตปฏิบัติ ความคิด ความเชื่อ และสถาบัน ต่าง ๆ ในสังคมเข้ามายึดโยงเกี่ยวข้องกันไว้ด้วย

ดังนั้นปฏิบัติการทางวาทกรรมแต่ละครั้งจึงเป็นการปะทะประสานเอาวาทกรรม A B C มาประกอบกันเข้าเป็นคำพูด ข้อเขียน ภาพวาด การแสดงอากัปกิริยา ฯลฯ ต่าง ๆ อย่างนับไม่ถ้วน

อย่างไรก็ตาม ความสนใจของฟูโกต์ก็มีได้หยุดอยู่ตรงเพียงการวิเคราะห์คุณลักษณะของวาทกรรม เหล่านี้เท่านั้น หากทว่าความสนใจของฟูโกต์ได้ก้าวไปอีกหนึ่งก้าว นั่นคือ เขาต้องการอธิบายให้ได้ว่า วาทกรรมเหล่านี้ได้เข้ามากำหนดคุณค่าต่าง ๆ ความเข้าใจได้/ เข้าใจไม่ได้ ความถูก/ ความผิด ควร/ ไม่ควร พูดได้/ พูดไม่ได้ ต้องปฏิบัติต่อ/ อย่าปฏิบัติต่อ ได้อย่างไร กล่าวคือ ฟูโกต์มิได้ต้องการเพียงแต่ จะเผยโฉมหน้า ไวยากรณ์ของ วาทกรรม หากทว่าเขาต้องการชี้ให้เห็นถึง บทบาทและการใช้อำนาจ ของวาทกรรมที่มีต่อมนุษย์ในสังคม และในเวลาเดียวกันก็ต้องการ ทำทาบบทบาทและการใช้อำนาจ ดังกล่าวนั้น ด้วยการเปิดเผยให้เห็นว่าอำนาจและความชอบธรรมที่มนุษย์กลุ่มหนึ่งอ้างอิงว่ามาจาก แหล่งความรู้สารพัด นั้น แท้จริงแล้วความรู้เหล่านั้นเป็นเพียงผลผลิตของวาทกรรมชุดหนึ่ง ๆ เท่านั้น

จากแนวคิดเรื่องอำนาจกับความรู้ และวาทกรรมที่กล่าวมาข้างต้น สามารถนำมาใช้เป็น หลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์อำนาจที่เกิดขึ้นของช่างภาพกับตัวแบบ โดยใช้หลักของแนวคิดนี้เพื่อดูว่า อำนาจเกิดขึ้นกับฝ่ายไหนในแต่ละช่วง และวาทกรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงว่ามีลักษณะอย่างไร

2.2 แนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรองอำนาจ

ปรีชา ทิวะหุด และนิเวศน์ บัวคอม (2537 อ้างใน ทิพย์วรรณ สุทธิศิริ, 2545) ให้ความหมาย ของการต่อรองไว้ว่าเป็นกระบวนการเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อตกลงต่อข้อขัดแย้งโดยอาศัยการปรึกษาหารือ กันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่รวมอยู่ในความขัดแย้งนั้น หรือ กล่าวอีกนัยหนึ่งการต่อรอง คือ วิธีการที่จะได้ สิ่งที่เราปรารถนาจากผู้อื่น เป็นการสื่อสาร ระหว่างกันชนิดหนึ่งเพื่อให้บรรลุข้อตกลงกันระหว่างผู้มี ผลประโยชน์ร่วมกัน และผลประโยชน์ตรงกันข้ามกัน

ทิพย์วรรณ สุทธิศิริ (2545) กล่าวว่าไว้ว่า การต่อรองเป็นเรื่องของทุกคน และทุกอาชีพ เพราะ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งในโลกของการงาน และในชีวิตประจำวันมีหลากหลายรูปแบบออกไป ทุกที่ และโดยเหตุที่คนแต่ละคนมีความสนใจ มีผลประโยชน์ส่วนตัว และมีความปรารถนาในชีวิตที่ แตกต่างกัน ความแตกต่างเหล่านี้ก่อให้เกิดความขัดแย้งขึ้นในความสัมพันธ์ระหว่างกัน การต่อรองจึง เป็นวิธีการหนึ่ง ที่สามารถบรรเทาความขัดแย้งเหล่านี้ได้ เราจึงมักพบเห็นการต่อรองในทุกส่วนของ สังคม

การเจรจาต่อรอง (Negotiation) จึงหมายถึง กระบวนการที่คนสองคนหรือมากกว่าสองคน เจรจาแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ซึ่งอาจเป็นวัตถุประสงค์ของหรือบริการก็ได้ โดยทุกฝ่ายที่ เกี่ยวข้องพยายามหาข้อยุติที่ยอมรับร่วมกัน

สันทัต ศะสิวณิช (2551) การเจรจาต่อรองคือ กระบวนการที่บุคคลตั้งแต่ 2 ฝ่ายขึ้นไป ดำเนินการแลกเปลี่ยนข้อเสนอในเรื่องที่ต่างฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ได้เสีย แล้วต่างฝ่ายต่างพยายาม ผ่อนปรนเงื่อนไขข้อเรียกร้องระหว่างกัน รูปแบบการสื่อสารที่เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ซึ่งอยู่ใน รูปแบบต่าง ๆ ทั้งในการทำธุรกิจและการเมืองระดับประเทศ มีการพิสูจน์ว่าเกือบร้อยละ 80 ของการ

สื่อสารระหว่าง 2 คนขึ้นไปถูกพิจารณาเป็นการเจรจาต่อรอง โดยมีการแก้ปัญหาหรือหาประโยชน์ร่วมกันจากการตัดสินใจของการเจรจา นอกจากนั้นมากกว่าร้อยละ 80 ของการทำข้อตกลงทางธุรกิจ ถูกดำเนินการผ่านการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง (Negotiation) เป็นเรื่องของอำนาจ (Power) ในอดีตผู้มีอำนาจจะใช้ อำนาจกับผู้ที่มีอำนาจน้อยกว่า เมื่อโลกวิวัฒนาการขึ้น กลุ่มที่แต่เดิมไม่มีอำนาจ ได้มีการรวมตัวกันหรือ สร้างเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดการต่อรอง

จอห์นสัน (Johnson, 1993) ให้ความหมายของการเจรจาต่อรองไว้ว่าการต่อรองคือ “กระบวนการที่ปัจเจก หรือ กลุ่มใช้ค้นหาเป้าหมายโดยการทำข้อตกลงกับคนอื่น ๆ บ่อยครั้งที่ กระบวนการนี้รวมถึงการยื่นข้อเสนอแบบยอมให้ และเรียกร้องจากกลุ่มอื่น แต่ถ้ามันจะทำหน้าที่ได้ดี ที่สุด คือเมื่อมันรับใช้ในฐานะของวิธีการสำหรับค้นพบผลลัพธ์กำไรร่วมกันและไม่ต้องจ่ายร่วมกัน”

จอห์นสัน (Johnson, 1993) ยังกล่าวต่อไปว่า การเจรจาต่อรองไม่ใช่เรื่องของไปตามน้ำ แต่มันคือ ภาระหน้าที่และขั้นตอนที่ต้องการการจัดการกับกิจกรรมอื่น ๆ เป็นความพยายามเพื่อแก้ปัญหา

หลักสำคัญของการเจรจาต่อรองคือ เรื่องของอำนาจ ดังนั้นแต่ละฝ่ายจะต้องประเมิน (Johnson, 1992, p. 56) ว่า เรามีอำนาจในการต่อรองเพียงพอที่จะชักชวนอีกฝ่ายเข้ามาทำการ เจรจาต่อรองหรือไม่ เรามีอำนาจในการต่อรองพอในการที่จะได้ผลสรุปที่ต้องการหรือไม่ เราจะต้อง ทำสิ่งใดเพื่อสร้างอำนาจในการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง ที่เป็นทั้งทางตรงและทางอ้อม เป็นทางการและไม่เป็นทางการระหว่าง บุคคลสองคนขึ้นไปที่เป็นกระบวนการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อหาประโยชน์ร่วมกันและต้องการที่จะทำให้เกิดข้อตกลง โดยการเจรจาต่อรองอาจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท

1) การเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วน (Distributive Negotiation) การเจรจาต่อรองใน กรณีที่หลาย ๆ ฝ่ายจะเจรจาต่อรองเกี่ยวกับการกระจายผลประโยชน์ที่มีปริมาณคงที่และจำกัด ซึ่ง เมื่อมีผู้ได้รับผลประโยชน์เพิ่มสูงขึ้น ก็ย่อมมีผู้เสียประโยชน์ในส่วนนั้นไปเช่นกัน (ไพโรจน์ บาลัน, 2551, หน้า 16) อีกทั้งไม่คำนึงถึงฝ่ายอื่นจะได้ผลประโยชน์หรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีวิธีการเจรจาที่ เน้นจะได้ประโยชน์ทั้งหมด หรือไม่ก็ยอมสูญเสียทั้งหมดไปเลย การเจรจาในลักษณะนี้จะไม่ใช้การ ประนีประนอม และไม่มี ความพยายามที่จะสร้างความสัมพันธ์ระหว่างคู่เจรจา (สันทัด ศะศิวิณช, 2551)

ประเด็นสำคัญของการเจรจาต่อรองแบบแบ่งปันส่วนก็คือ ใครจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์ สูงสุด ซึ่งอาจเรียกการเจรจານี้ได้ว่า การเจรจาต่อรองแบบ ผลรวมเป็นศูนย์ (Zero - Sum) หรือ ผลรวมคงที่ (Constant - Sum) คือมูลค่าของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งเพิ่ม อีกฝ่ายหนึ่งก็จะเสียเท่ากัน ซึ่ง คำอธิบายที่เหมาะสมสำหรับการเจรจาต่อรองแบบนี้คือ มีแพ้มีชนะ (Win - Lose)

2) การเจรจาต่อรองแบบบูรณาการ (Integrative Negotiation) การเจรจาต่อรองในกรณีที่หลากหลายฝ่ายให้ความร่วมมือ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการร่วมมือกันสร้างและบูรณาการผลประโยชน์ให้เป็นข้อตกลง ซึ่งจะเป็นการเจรจาต่อรองที่มีลักษณะเป็นการสร้างสรรค์ (ไพโรจน์ บาลัน, 2551, หน้า 16) อีกทั้งคู่เจรจาต่างฝ่ายต่างแสวงหาข้อตกลงที่จะทำให้ทุกฝ่ายที่ร่วมเจรจาได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน การเจรจาในลักษณะนี้จะเป็นการเจรจาที่จะสร้างความเป็นมิตรกับคู่เจรจา (สันทัต ศะศิวิณิช, 2551)

ในการเจรจาต่อรองแบบบูรณาการนั้น ผู้เจรจาทั้งสองฝ่ายมีหน้าที่หลักคือ 1) การสร้างผลประโยชน์รวมทั้งของตนและฝ่ายตรงข้ามให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ 2) การเรียกร้องผลประโยชน์ให้กับตนเอง ซึ่งอาจเรียกการเจรจาต่อรองแบบนี้ได้ว่า “ชนะ-ชนะ” (Win - Win) อย่างไรก็ตามในความเป็นจริงการเจรจาต่อรองแบบนี้จะเกิดไม่บ่อยมากนัก แต่ฝ่ายยอมสูญเสียบางสิ่งที่สำคัญน้อยเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่มีคุณค่ามากกว่า

จากแนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรอง ผู้วิจัยนำมาใช้กับงานวิจัยเรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ เพื่อนำไปเป็นเกณฑ์ในการศึกษาลักษณะการเจรจาต่อรองของตัวแบบและช่างภาพว่ามีลักษณะเป็นอย่างไร

2.3 แนวคิดเรื่องการถ่ายภาพรับปริญญา

หอประวัติจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2552) กล่าวว่าเรื่องที่เป็นต้นแบบของงานพระราชทานปริญญาบัตร ได้แก่ การประสาทปริญญาบัตรให้แก่บัณฑิตผู้สำเร็จการศึกษา โดยทั่วไปมหาวิทยาลัยซึ่งรัฐบาลตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติจัดตั้งมหาวิทยาลัยนั้น ในกฎหมายดังกล่าวจะกำหนดอำนาจหน้าที่ให้มหาวิทยาลัยประสาทปริญญาให้แก่บัณฑิตผู้สำเร็จการศึกษาได้ แต่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยถือกำเนิดจากพระบรมราชโองการของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวให้ตั้ง “สำนักฝึกหัดวิชาข้าราชการพลเรือน” เมื่อ พ.ศ. 2442 ต่อมาพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ประกาศพระบรมราชโองการสถาปนาโรงเรียนมหาดเล็กเป็นสถาบันอุดมศึกษาและพระราชทานชื่อว่า “โรงเรียนข้าราชการพลเรือนของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว” เมื่อ 1 มกราคม พ.ศ. 2453 และได้โปรดเกล้าฯ ให้ประกาศพระบรมราชโองการประดิษฐานโรงเรียนข้าราชการพลเรือนฯ ขึ้นเป็น “จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย” เมื่อ 25 มีนาคม พ.ศ. 2459 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเพิ่มมีพระราชบัญญัติจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พุทธศักราช 2477 หลังจากที่ได้พระราชทานปริญญาบัตรแล้วถึง 4 ปี สำหรับพิธีพระราชทานปริญญาบัตรนั้น มหาวิทยาลัยได้กราบบังคมทูลอัญเชิญพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว และสมเด็จพระนางเจ้ารำไพพรรณี พระบรมราชินี เสด็จพระราชดำเนินพระราชทานปริญญาบัตร ต่อมาสภากรรมการจัดการ ได้เสนอให้กระทรวงธรรมการ กราบบังคมทูลขอพระบรมราชานุญาตว่ากรณีที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเสด็จพระราช

ภาพถ่ายด้วยฟิล์มเอ็กซ์เรย์ในวงการแพทย์ได้อย่างมหาศาลเพื่อการวินิจฉัยโรคบางชนิดภายในศูนย์ การแลกเปลี่ยนความรู้ (KM Center) ร่างกายคนซึ่งไม่สามารถมองเห็นได้ด้วยตาเปล่า แต่สามารถ ถ่ายเป็นภาพมาให้เห็นได้ ทำให้แพทย์สามารถช่วยเหลือชีวิตมนุษย์นับล้าน ๆ คนจากประโยชน์ของการ ใช้ภาพถ่ายระบบนี้และภาพถ่ายที่สามารถถ่ายภาพคนไข้ก่อนรักษาและหลังรักษาทาง Medical illustration ทางวงการแพทย์อื่น ๆ

5) ภาพถ่ายมีความสำคัญต่อระบบสารสนเทศ นับตั้งแต่ข้อมูลของโลกจนถึงข้อมูลส่วนบุคคล เช่น การถ่ายภาพของบุคคลตั้งแต่เกิดจนกระทั่งแก่ ภาพเหล่านั้นจะเป็นข้อมูลทางประวัติศาสตร์ของ บุคคลนั้น ที่สามารถจะค้นหาภาพถ่ายทอดเรื่องราวในอดีต ปัจจุบัน แม้แต่ในอนาคต การผลิตภาพถ่าย สามารถใช้เทคนิคพิเศษ ทำให้เกิดภาพอนาคตในจินตนาการของผู้ถ่ายภาพได้ ในการเก็บข้อมูลของ ระบบสารสนเทศนั้นภาพถ่ายสามารถจะถ่ายทอดเรื่องราวทัศนคติและความรู้ให้แก่ผู้สนใจจะค้นคว้า ได้อย่างดี และในกระบวนการถ่ายทอดหรือสื่อสารเราถือว่าภาพถ่าย ให้ความชัดเจนของการเล่า เรื่องราวเท่าการบรรยายด้วยคำพูด

6) ในการประชาสัมพันธ์ ภาพถ่ายมีบทบาทสำคัญโดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์ด้วยการใช้ สื่อสิ่งพิมพ์และสื่อวิทยุโทรทัศน์เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ข่าวสาร กิจกรรม ออกไปให้กลุ่มเป้าหมาย ภาพถ่ายในการประชาสัมพันธ์นั้นทำให้การประชาสัมพันธ์สำเร็จได้ง่าย การมีแต่ข้อความทำให้ผู้ที่ อ่านนั้นไม่สนใจที่จะอ่านจึงไม่ทราบถึงเรื่องที่ประชาสัมพันธ์ออกไป การใช้รูปถ่ายเข้ามาจึงเป็นจุดที่ ดึงดูดความสนใจได้ดีกว่าการมีแต่ข้อความเพียงอย่างเดียว

7) ภาพถ่ายกับการโฆษณาสินค้า การถ่ายภาพมีบทบาทสำคัญกับการโฆษณาสินค้า ตั้งแต่ การโฆษณาขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ ความสำคัญของภาพถ่ายยังสามารถสร้างความเชื่อถือได้ดีกว่า การโฆษณาในรูปแบบอื่น การใช้ภาพถ่ายประกอบการพิจารณาคดีในเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อให้ ผู้พิพากษาได้เห็นสิ่งแวดล้อมและสถานการณ์นั้นได้ดียิ่งขึ้น หรือการใช้ภาพถ่ายในการโฆษณาชักชวน เพื่อหาเสียงเลือกตั้งบุคคลเป็นผู้แทนเพื่อกิจการต่าง ๆ รวมถึงการใช้ภาพถ่ายอื่นทุกเหตุการณ์ ประวัติ ความเป็นมาต่าง ๆ ของบุคคลทำให้การบันทึกความทรงจำมีความเป็นรูปธรรมสูงกว่าการจดบันทึก ด้วยอักษร ปัจจุบันภาพถ่ายสีธรรมชาติมีอิทธิพลสูงมากในการถ่ายทอดความคิดทัศนคติ และสร้าง ภาพพจน์ได้ใกล้เคียงสถานการณ์จริง

การถ่ายภาพบัณฑิตในงานรับปริญญา เป็นการถ่ายภาพบุคคล (Portrait) นั่นเอง ช่วงภาพ ต้องรู้เทคนิคการถ่ายภาพบุคคล ซึ่งต้องรู้การถ่ายภาพเต็มตัว ถ่ายภาพครึ่งตัว ถ่ายภาพเต็มหน้า ถ่ายภาพทำขึ้น ถ่ายภาพทำนั่ง ถ่ายภาพเดี่ยว ถ่ายภาพคู่ ถ่ายภาพหมู่ ถ่ายภาพย้อนแสง เป็นต้น และ ช่วงภาพต้องรู้หลักการและเทคนิคการถ่ายภาพ ดังนี้

1) การจัดองค์ประกอบภาพ พยายามให้บัณฑิตหรือจุดเด่นของภาพอยู่ในตำแหน่งจุดตัดเก้า ช่อง โดยการแบ่งภาพให้เป็น 3 ส่วนเท่า ๆ กัน ทั้งแนวตั้งและแนวนอน ก็จะเกิดจุดตัดขึ้นมา 4 จุด ถ้า

เราให้วัตถุหรือบุคคลที่เราจะถ่ายไปอยู่ใกล้ ๆ จุดตัด 4 จุด เหล่านี้จุดใดจุดหนึ่ง จะทำให้ภาพดูลงตัวยิ่งขึ้น

2) ธรรมชาติของแสง ในการถ่ายภาพจำเป็นต้องเข้าใจธรรมชาติของแสง “ความรู้เรื่องแสงเพื่อนำมาใช้ในการถ่ายภาพที่สำคัญประกอบด้วย ประเภทของแสงแบ่งตามแหล่งกำเนิดของแสง ลักษณะของแสง ทิศทางของแสง และอุณหภูมิสีของแสง” (กนกรัตน์ ยศไกร, 2551, หน้า 137)

ประเภทของแสงตามแหล่งกำเนิดของแสง แบ่งได้กว้าง ๆ เป็น 2 ประเภท ได้แก่ แสงธรรมชาติ (Natural Light) คือ แสงที่ได้จาก ดวงอาทิตย์ ดวงจันทร์ ดาวเคราะห์ต่าง ๆ และแสงเทียม (Artificial Light) คือ แสงสว่างที่ได้จากการประดิษฐ์ของมนุษย์ด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น จากหลอดไฟ จากตะเกียงหรือเทียนไข จากรังสีต่าง ๆ ที่ใช้ในงานวิทยาศาสตร์ และการแพทย์

ประเภทของแสงตามลักษณะของแสง แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ แสงตรง (Direct Light) แสงที่ส่องตรงถึงวัตถุโดยไม่มีสิ่งใดมาขวางกั้น ทำให้วัตถุมีความแตกต่างของแสงสูง ทำให้วัตถุนั้นๆ มีความแตกต่างระหว่างพื้นที่ที่เป็นส่วนสว่างและพื้นที่ที่เป็นเงามืด และแสงสะท้อน (Diffused Light) คือ แสงที่ส่องมาจากแหล่งกำเนิดแสง แต่ก่อนจะถึงวัตถุได้ถูกสกัดกั้นจากสิ่งอื่นก่อน ทำให้แสงมีทิศทางกระจัดกระจาย ทำให้แสงที่ส่องมาที่วัตถุไม่แข็งกระด้าง ซึ่งเราเรียกว่า แสงนุ่ม (Soft Light) (สุรภกิจ จิรทรัพย์สกุล, 2556 ก)

ประเภทของแสงตามทิศทางของแสง แบ่งกว้างๆได้ 2 ประเภท ได้แก่ แสงในแนวตั้ง (Vertical Light) คือแสงที่ส่องไปยังวัตถุทำให้เกิดมุมของแสงตามแนวตั้ง ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น แสงระดับสายตา แสงในมุมต่ำ แสงในมุมสูง และแสงในแนวนอน (Horizontal Light) คือ แสงที่ส่องมายังวัตถุในแนวนอน โดยมีการเคลื่อนที่ลักษณะรอบวงกลม ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น แสงหน้า แสงข้าง แสงหลัง แสงเฉียงหน้า และแสงเฉียงหลัง

3) มุมกล้อง ภาพที่เลือกใช้มุมกล้องต่างกันถึงแม้จะเป็นวัตถุสิ่งของอย่างเดียวกัน แต่จะมีผลต่อความคิด การสื่อความหมาย และอารมณ์แตกต่างกัน โดยทั่วไปมุมกล้องแบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้ (สุรภกิจ จิรทรัพย์สกุล, 2556 ข)

ภาพระดับสายตา (Eye-level Angle) เป็นการถ่ายภาพที่กล้องอยู่ในตำแหน่งขนานกับพื้นดินในระดับเดียวกันกับสายตา ให้ความรู้สึกเป็นปกติธรรมดา

ภาพมุมต่ำ (Low Angle) เป็นการถ่ายภาพที่กล้องอยู่ในตำแหน่งต่ำกว่าวัตถุที่ถ่าย ให้ความรู้สึกบ่งบอกถึงความสูงใหญ่ สง่าผ่าเผย มีอำนาจ ทรงพลัง เป็นต้น

ภาพมุมสูง (High Angle) เป็นการถ่ายภาพที่กล้องอยู่ในตำแหน่งสูงกว่าวัตถุที่ถ่าย ให้ความรู้สึกบ่งบอกถึงขนาดเล็ก ความต่ำต้อยไม่สำคัญ หมดยอำนาจวาสนา เป็นต้น

นอกจากมุมกล้องแล้วยังมีการมองตามระยะภาพ คือ ภาพระยะใกล้ ภาพระยะปานกลาง และภาพระยะไกล ซึ่งภาพแต่ละระยะจะสื่อความหมายแตกต่างกัน เช่น ภาพถ่ายระยะใกล้ เป็นการ

ถ่ายภาพที่เน้นให้เห็นรายละเอียดของสิ่งที่ถ่ายภาพ ภาพถ่ายระยะปานกลางเน้นเรื่องราวจุดเด่น รายละเอียดน้อยลง ส่วนภาพถ่ายระยะไกลจะสื่อเรื่องราวที่เน้นสิ่งแวดล้อมรอบจุดเด่นที่กินพื้นที่ ขนาดกว้าง ช่างภาพควรถ่ายภาพหลาย ๆ แบบ เพื่อจะได้ภาพที่หลากหลายน่าสนใจ

4) การถ่ายภาพบุคคล ตะวัน พันซ์แก้ว (2553, หน้า 316) ได้กล่าวไว้ว่า “เคล็ดลับสำคัญในการถ่ายภาพบุคคลให้ดูสวย ๆ ก็คือ แสง ควรเลือกแสงธรรมชาติที่ไม่แรงจัดมาก ช่วงเวลาที่เหมาะสมก็คือ ช่วงเช้าแดดอ่อน ๆ และช่วงเย็น หากถ่ายในอาคารหรือในห้องควรมองหาหน้าต่างหรือประตูที่มีแสงลอดเข้ามา (Window Light) แล้วให้นางแบบไปนั่งอยู่บริเวณนั้น จะทำให้ได้ภาพแสงที่นุ่ม ภาพจะดูมีมิติ สวยงามขึ้น ควรหลีกเลี่ยงการยิงแฟลชแรง ๆ เข้าไปที่หน้านางแบบ เว้นแต่จะเป็นการ Fill Flash อ่อน ๆ เข้าไปเพื่อลบเงาและสร้างประกายให้กับดวงตา และควรหลีกเลี่ยงการถ่ายภาพกลางแดดจัด ๆ เพราะจะทำให้เกิดเงาตามจมูกและลำคอ อีกทั้งนางแบบจะหิยาและหน้ามันง่าย ทำให้ภาพไม่สวยได้ การวัดแสงให้อิงจากผิวนางแบบเป็นหลัก หากนางแบบผิวขาวให้วัดแสงที่หน้านางแบบแล้วชดเชยให้โอเวอร์สักเล็กน้อย”

“การถ่ายภาพคนเป็นรูปแบบการถ่ายภาพที่นิยมมากเป็นอันดับต้น ๆ ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการถ่ายภาพลักษณะนี้ออกได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ การถ่ายภาพคน แบบเต็มตัว แบบครึ่งตัว แบบเฉพาะใบหน้า และแบบหมู่คณะตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป การถ่ายภาพคนแบบเต็มตัวนิยมถ่ายภาพในแนวตั้ง เพื่อให้สามารถเก็บรายละเอียดของตัวแบบได้ครบ ในขณะที่ถ่ายภาพควรใช้ระบบการวัดแสงแบบเฉพาะจุดแล้ววัดแสงไปที่หน้านางแบบเพื่อป้องกันไม่ให้นางแบบดูมืดกว่าฉากหลัง แต่ถ้าหากกล้องที่ใช้ไม่มีระบบวัดแสงแบบเฉพาะจุด ก็สามารถใช้แสงเสริมจากแหล่งอื่นเข้าช่วยไม่ว่าจะเป็นแฟลช หรือรีเฟล็กซ์ การถ่ายภาพคนแบบครึ่งตัวจะเป็นการเจาะรายละเอียดเข้าไปยังตัวแบบที่ใกล้ขึ้น ซึ่งสามารถถ่ายได้ทั้งแนวตั้งและแนวนอน โดยเจาะรายละเอียดตั้งแต่ช่วงเหนือเอวขึ้นไปโดยให้ระมัดระวังเรื่องการตัดส่วนประกอบของร่างกาย เช่น ข้อศอก หรือมือ เพราะอาจทำให้ภาพดูไม่สมบูรณ์ แต่ก็ไม่ได้เป็นข้อห้ามแบบคอขาดบาดตาย หากจัดองค์ประกอบที่เสริมกับเรื่องราวของภาพก็อาจทำให้ภาพดูสวยขึ้นได้เช่นกัน การวัดแสงให้กับการถ่ายภาพแบบครึ่งตัวสามารถเลือกแบบเฉลี่ยทั้งภาพ หรือแบบเฉลี่ยหน้ากลางก็ได้ โดยให้วัดแสงที่หน้านางแบบ เนื่องจากเป็นส่วนสำคัญที่สุดของภาพ จึงไม่ควรมืดหรือสว่างเกินไปนั่นเอง การถ่ายภาพเต็มหน้า หรือ Head Shot เป็นวิธีการถ่ายภาพโดยเน้นเฉพาะใบหน้าของนางแบบเท่านั้น ซึ่งควรเน้นถึงอารมณ์ สีหน้า และแววตาของนางแบบเป็นหลัก ที่สำคัญควรเพิ่มความน่าสนใจโดยการใช้แฟลช หรือรีเฟล็กซ์เพื่อสร้างประกายตาให้ดวงตาน่ามองยิ่งขึ้น” (เกียรติพงษ์ บุญจิตร, 2552, หน้า 61-62)

5) การเตรียมตัวของบัณฑิต เพื่อให้ภาพถ่ายออกมาสวยงามบัณฑิตต้องเตรียมตัวที่ดีพอ สิ่งที่บัณฑิตต้องเตรียมมีดังนี้ (ประชาสรรค์ แสนภักดี, ม.ป.ป.)

การเตรียมโพสต์ท่า ไม่ว่าจะ เป็นบัณฑิตชายหรือหญิง การโพสต์ท่ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง การถ่ายภาพมีทั้งแบบเต็มตัว ครึ่งตัว หรือเฉพาะใบหน้า บัณฑิตควรฝึกซ้อมการแสดงท่าทางเพื่อให้วันถ่ายภาพจริงดูเป็นธรรมชาติ ไม่ดูเป็นการตั้งท่าจนเกินไป

การเลือกทรงผมและการแต่งหน้าเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับบัณฑิตหญิง เพราะมันจะสื่ออารมณ์บนใบหน้าออกมา ทรงผมสะท้อนความคิดและความโดดเด่นของคุณคน เลือกทรงผมให้เหมาะกับบุคลิกภาพของตนเอง ที่สำคัญควรเปิดหน้าด้านซ้ายเพื่อถ่ายภาพตอนขึ้นเวทีรับพระราชทานใบรับปริญญา

บัณฑิตต้องศึกษากำหนดการงานรับปริญญาเพื่อจะได้ไม่พลาดการเก็บภาพเหตุการณ์สำคัญทุกเหตุการณ์ เช่น การนัดหมายการถ่ายภาพหมู่ วันซ้อมใหญ่ วันรับจริง และงานเลี้ยงบัณฑิต ช่วงเวลาใดที่จะนัดญาติ เพื่อน และช่างภาพมาถ่ายภาพ ตามสถานที่สำคัญซึ่งมีความหมายสำหรับบัณฑิต

การเดินทางเป็นเรื่องใหญ่อีกเรื่องหนึ่งสำหรับงานรับปริญญา ต้องศึกษาเส้นทางและจุดจอดรถให้ชัดเจน บัณฑิตไม่ควรขับรถไปเอง ควรไปด้วยรถรับจ้างหรือมีคนขับรถไปส่ง เพราะรถติดมาก และควรไปก่อนเวลาประมาณครึ่งชั่วโมง

6) การเตรียมตัวของช่างภาพ เพื่อให้ได้ภาพที่สวยงามและครบถ้วนทุกเหตุการณ์ช่างภาพจำเป็นต้องเตรียมตัว โดยเฉพาะช่างภาพมืออาชีพต้องเตรียมทุกอย่างให้ครบถ้วน ระเบียบเรียบร้อย สมบูรณ์ ดังนี้

การเตรียมอุปกรณ์ในการถ่ายภาพ สำหรับช่างภาพมืออาชีพต้องใช้กล้อง DSLR ถ้าให้ดีควรมีกองสำรองอีก1ตัว อุปกรณ์ในการถ่ายภาพอื่น ๆ ต้องเตรียมให้พร้อม ได้แก่ แบตเตอรี่ (Battery) แผ่นบันทึกข้อมูล (Memory Card) แผ่นสะท้อนแสง (Reflector) เลนส์ (Lens) เตรียมไปหลายแบบ แฟลช (Flash) และขาตั้งกล้อง (Tripods)

7) การเลือกเลนส์สำหรับการถ่ายภาพบุคคล “เลนส์ที่ใช้ในการถ่ายภาพแต่ละช่วงจะมีความเหมาะสมกับประเภทของภาพถ่ายที่แตกต่างกัน ซึ่งเลนส์ช่วง 50 มม. และ 85 มม. จะเป็นช่วงที่มีความเหมาะสมในการถ่ายภาพบุคคลมากที่สุด เนื่องจากเป็นเลนส์ที่มีมุมมองเช่นเดียวกับดวงตามนุษย์ เมื่อถ่ายภาพออกมาแล้วจะทำให้หน้าของนางแบบไม่บวมหรือบิดเบี้ยว การเลือกใช้เลนส์สำหรับการถ่ายภาพบุคคลควรคำนึงถึงขนาดรูรับแสงที่สามารถเปิดกว้างได้สูงสุดด้วย เพื่อให้สามารถละลายฉากหลัง และสามารถถ่ายภาพในสภาพที่มีแสงน้อยได้ด้วย โดยเลนส์ที่ได้รับความนิยมคือเลนส์ 50 มม. Fix ที่สามารถเปิดรูรับแสงได้กว้างสุดถึง F1.8 แต่ต้องระวังเรื่องช่วงความชัดที่อาจทำให้ตัวแบบเบลอลงไปด้วย แต่หากต้องการสร้างมุมมองของภาพที่แตกต่างไปจากเดิมก็สามารถเลือกใช้เลนส์มุมกว้าง หรือเลือกใช้เลนส์ซูมเมื่อต้องการถ่ายภาพบุคคลที่สามารถละลายฉากหลังได้มาก ๆ ” (เกียรติพงษ์ บุญจิตร, 2552, หน้า 63)

การวางแผนเรื่องมุมกล้อง แต่ละสถานที่อาจใช้มุมกล้องที่แตกต่างกัน เช่นถ่ายกับป้าย หรือถ่ายกับสถานที่อื่น ๆ ต้องพิจารณาว่าฉากหลังเป็นอะไร มหาวิทยาลัย ป้ายคณะ ชุมแสดงความคิดเห็น สามารถไปดูสถานที่ก่อนได้ก็จะช่วยให้การใช้มุมกล้องในการถ่ายภาพได้ดียิ่งขึ้น การเลือกใช้มุมกล้อง บางมุมจะได้ภาพที่สวยงามแปลกตาเช่น การถ่ายภาพมุมสูง ดังนั้นการวางแผนเรื่องมุมกล้องจึงเป็นสิ่งสำคัญ

การวางแผนถ่ายภาพกับบุคคลที่มีความสำคัญในความสำเร็จครั้งนี้ เช่น การถ่ายภาพคู่กับพ่อ คู่กับแม่ คู่กับพี่น้อง คู่กับพ่อแม่พี่น้อง คู่กับอาจารย์ที่ปรึกษา คู่กับคณะบดี เป็นต้น

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนานุช สงวนศักดิ์ (2546) ได้ทำการศึกษา “การต่อรองเกี่ยวกับการควบคุมเนื้อหาระหว่างผู้ว่าจ้าง และผู้รับจ้าง ในการผลิตสารคดีวิชาการเรื่องสารคดีคนจน” โดยศึกษากระบวนการผลิตสารคดีคนจนที่มีการต่อรอง และศึกษาเนื้อหาของสารคดีคนจนที่เกิดจากการต่อรอง ใช้แนวคิดเรื่องการควบคุม และต่อรองในสื่อมวลชน แนวคิดเรื่องการรับจ้างการผลิตรายการโทรทัศน์ แนวคิดเรื่องอุดมการณ์ ความเป็นมืออาชีพ และธรรมชาติของนักข่าว แนวคิดเรื่องกระบวนการผลิตสารคดีและการเล่าเรื่องของสารคดี แนวคิดเรื่องคนจนความยากจน ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้ใช้แบบสำรวจเอกสาร จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งที่เป็นแนวคิด งานเขียน บทความ หนังสือ งานวิจัย ที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมการต่อรองระหว่างผู้ผลิตงานทางด้านสื่อมวลชนและผู้ว่าจ้างในฐานะสปอนเซอร์ เอกสารส่วนนี้จะเก็บรวบรวมมาจากห้องสมุด ส่วนเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการผลิตรายการสารคดีคนจน ซึ่งมีทั้งเอกสารโครงร่างรายการ โครงเรื่องสารคดีคนจน ตลอดจนสคริปต์รายการสารคดีคนจน จะใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ผลิตสารคดีคนจน บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลประเภทบุคคล โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ทำการสัมภาษณ์ฝ่ายผู้ว่าจ้างและฝ่ายผลิต สรุปผลออกมาว่า มีการต่อรองเรื่องการควบคุมเนื้อหาระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างเกิดขึ้นในการผลิตสารคดีคนจนทั้ง 5 ตอน โดยใช้องค์ประกอบของการต่อรอง 3 ประเภท คือ 1) การต่อรองแนวคิด อุดมการณ์ จุดยืน 2) การต่อรองเนื้อหา 3) การต่อรองเทคนิค โดยการต่อรองทั้ง 3 ประเภทนี้ไม่ได้แยกจากกันโดยสิ้นเชิง เมื่อมีการต่อรองในองค์ประกอบหนึ่ง อาจเชื่อมโยงไปสู่การต่อรองอีกองค์ประกอบหนึ่ง สำหรับกระบวนการผลิตสารคดีที่มีการต่อรอง พบว่ามีการต่อรองในทุกขั้นตอนการผลิต คือ ขั้นตอนก่อนการผลิต (Pre-Production) ขั้นตอนการผลิต (Production) ขั้นตอนหลังการผลิต (Post Production) และขั้นตอนทบทวน/ ตรวจสอบงานผลิต (Review) โดยที่การต่อรองเกิดขึ้นในขั้นตอนการทบทวน/ ตรวจสอบงานผลิตมากที่สุด เนื่องจากผู้ว่าจ้างได้มีโอกาสเห็นเนื้อหาของสารคดี ดังนั้นการต่อรองจึงเกิดขึ้นในขั้นตอนนี้ เนื้อหาของสารคดีที่เกิดจากการต่อรอง มีการเปลี่ยนแปลงทั้งในเชิงโครงสร้างทั้งหมดของ

เนื้อหาและเปลี่ยนแปลงเฉพาะรายละเอียดบางส่วนของเนื้อหา แต่ส่วนใหญ่เป็นการเปลี่ยนแปลงในส่วนที่เป็นรายละเอียดของเนื้อหา ทั้งนี้โครงสร้างหลักของเนื้อหายังคงอยู่ และแม้ว่าจะมีการต่อรองเกิดขึ้นตั้งแต่ขั้นตอนก่อนผลิต แต่เนื่องจากผู้รับจ้างผลิตอยู่ในฐานะของผู้ปฏิบัติงานที่มาจากฝ่ายข่าว ซึ่งมีความเป็นมืออาชีพ อุทิศการณ์และธรรมชาติของนักข่าว ดังนั้นจึงได้มีการต่อรองการควบคุมตลอด

กนกวรรณ ไผ่สนธิ์ (2544) ได้ทำการศึกษา “การต่อรองอำนาจของผู้หญิงจากการนำเสนอเรือนร่างผ่านสื่อวิทยุภาษาไทย” ศึกษาบทบาทการใส่รหัสและต่อรองด้วยตัวผู้หญิงเอง เพื่อกำหนดภาพตัวแทนจากภาพเปลือยผู้หญิงผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทนิตยสาร โดยวิเคราะห์เนื้อหาแบบภาพตัวแทนขั้นตอนแรกผู้วิจัยได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ด้วยวิธีการเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) สามารถคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างมาเป็นกรณีศึกษาได้ทั้งหมด 4 คน ขั้นตอนที่สองได้ทำการสำรวจภาพและเนื้อหาประกอบภาพ เพื่อรวบรวมตัวอย่างภาพเปลือยเรือนร่างของนางแบบตามกรณีศึกษาจากนิตยสารไทยทั่วไป ขั้นตอนที่สามผู้วิจัยได้ทำการจัดบันทึกลักษณะการเสนอภาพเปลือยเรือนร่างของนางแบบที่ปรากฏในนิตยสาร รวมทั้งสืบค้นบทความการวิพากษ์ทั้งจากบุคคลองค์กรต่าง ๆ และสังคมที่นางแบบและนิตยสารตกเป็นผู้ถูกวิพากษ์ หรือนางแบบและนิตยสารออกมาโต้แย้งภาพดังกล่าว และได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ได้ผลออกมาว่า 1) ลักษณะของภาพตัวแทนของเรือนร่างผู้หญิงในนิตยสาร ที่ผ่านกระบวนการใส่รหัสและต่อรองด้วยตัวผู้หญิงเอง สอดคล้องกับแนวคิดการต่อรองเพื่อกำหนดภาพตัวแทน คือ การกลับทิศทางเสียใหม่ (Reverse the Stereotype), การนำภาพบวกไปใส่แทนภาพลบ (Substitute Positive Image into Negative Image), การอยู่กับภาพตัวแทนนั้น แต่เปลี่ยนความหมายใหม่ โดย Stereotype ยังคงอยู่ (Live with Stereotypes but Change Meaning) 2) ลักษณะของการต่อรองเพื่อให้ได้ภาพตัวแทนผ่านการนำเสนอเรือนร่างตามที่ต้องการประกอบด้วย การต่อรองกับเจ้าของทุน (ทุนนิยม) การต่อรองในกระบวนการผลิต (ช่างภาพและสไตลิส) การต่อรองกับสังคม 3) พบลักษณะการทำทลายแนวคิดสังคมแบบปิตาธิปไตยที่ปรากฏในสื่อวิทยุภาษาไทย จากการที่ผู้หญิงเป็นฝ่ายกำหนดภาพตัวแทนของเรือนร่างขึ้นเอง คือ นางแบบอยู่ในฐานะผู้กระทำให้มีภาพสวยงามจากการแสดงท่าทางของตนเอง โดยเล่นสื่อกล้องเป็นเพียงเครื่องมือส่งผ่านภาพนั้น ๆ นางแบบสร้างความหมายของภาพเปลือยตามแนวคิดของตนเอง อย่างไรก็ตาม การต่อรองยังอยู่ภายใต้กรอบจำกัดของทุนนิยมและปิตาธิปไตย ในลักษณะที่นางแบบไม่มีโอกาสเลือกที่จะไม่ถ่าย หรือไม่มีนางแบบคนใดกล่าวตำหนิผู้รับสารที่บริโภคภาพดังกล่าว

ต่อสิต กลีบบัว (2553) ได้ทำการศึกษา “การเมืองในภาพท่องเที่ยว: การครอบงำและการต่อรองทางวัฒนธรรม” ศึกษาวิเคราะห์ความโน้มน้าวเชิงทางอุปนิสัย (Habitus)/ ทัศนคติด้านการถ่ายภาพท่องเที่ยวและการบริโภคภาพถ่ายท่องเที่ยวของกลุ่มคนในแวดวง (Fields) ของนักถ่ายภาพ

ท่องเที่ยว ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) การเข้าร่วมสังเกตในพื้นที่วิจัย (Field Observation) การวิเคราะห์ตัวบท (Textual Analysis) ที่เป็นภาพถ่ายท่องเที่ยวอำเภอสงขลาบุรี ได้ผลออกมาว่า ภาพถ่ายไม่เพียงแต่เป็นหลักฐานที่ใช้ทบทวนความทรงจำของคนเราแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่ยังสามารถเป็นพื้นที่ในการแสดงอำนาจของการถ่ายทอดเรื่องราว ประสบการณ์ และ ภูมิฐานวัฒนธรรมที่ติดตัวมากับผู้ถ่ายภาพได้ด้วย เพราะในงานชิ้นนี้ได้กล่าวถึงรูปแบบการถ่ายทอด เรื่องราวผ่านภาพถ่ายที่ไม่เหมือนกันของคนถ่ายภาพทั้งสี่ประเภทที่มีเบื้องหลังทางความรู้และ วัฒนธรรมที่สั่งสมมาแตกต่างกัน จึงคล้าย ๆ กันเป็นการต่อสู้ทางด้านมุมมองการถ่ายภาพในเชิงการใช้ อำนาจจากการสื่อสารผ่านภาพถ่ายเสียมากกว่า เนื่องจากการนำเสนอตัวตนผ่านรูปภาพที่แตกต่างกัน ตามทุนทางสังคมและทุนทางวัฒนธรรมนี้เองที่ตรงกับภาพถ่ายให้กลายเป็นสื่อใหม่ของการสื่อสาร เนื่องจากโลกปัจจุบันที่เป็นอยู่คือโลกหลังยุคสังคมสมัยใหม่ที่ไม่จำกัดรูปแบบที่แน่นอนตายตัวแต่เพียง รูปแบบเดียว ในเรื่องหรือเหตุการณ์เดียวกันสามารถที่จะมีรูปแบบหรือการตีความหมายออกมาได้ หลายแบบตามแต่ทุนของแต่ละคน ซึ่งไม่อาจจะตัดสินได้ว่าของใครผิดหรือของใครถูก ดังนั้นในเมื่อผู้ ถ่ายภาพประเภทนั้นๆถือกล้องแล้ว ก็เสมือนกับการมีอำนาจในการเล่าเรื่องราวผ่านรูปภาพที่จะส่ง ต่อไปยังผู้ที่ดูผลงานอยู่ในมือ จึงทำให้ผู้ถ่ายภาพมีอำนาจในการกำหนดรูปแบบการมอง การถ่ายทอด ความคิดและความเป็นตัวตนของตัวเองลงไปในภาพถ่ายอย่างเต็มที่ แต่มีสิ่งหนึ่งที่นึกถึงหลังจากการ อ่านซึ่งอาจจะไม่เกี่ยวข้องกับหัวข้องานชิ้นนี้สักเท่าใดนัก ก็คือการเปิดใจยอมรับกับมุมมองต่าง ๆ ที่ไม่ เหมือนตนเอง กล่าวคือ ถึงแม้ว่าจะเป็นการถ่ายภาพในมุมเดียวกัน สถานที่เดียวกัน แต่ความรู้สึกและ ความต้องการที่จะถ่ายทอดย่อมไม่เหมือนกัน จึงทำให้ไม่ว่างานภาพถ่ายจะสะท้อนความคิดและ มุมมองของผู้ถ่ายออกมาเป็นอย่างไร ทุกฝ่ายทั้งที่หมายถึงตัวผู้ถ่ายเองและผู้ดูภาพควรเปิดใจยอมรับ ความแตกต่างทางความหมายที่แต่ละคนสร้างมาไม่เหมือนกัน เพราะความแตกต่างเป็นส่วนหนึ่งของ ชีวิตคนในสังคม ดังนั้นการเปิดใจยอมรับและเข้าใจความแตกต่างนี้เองจึงเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก

สุนที เลาะวีธี (2546) ได้ทำการศึกษา “วาทกรรมเรื่องความอ้วนความผอมในรายการ โทรทัศน์สำหรับสตรี” มีวัตถุประสงค์ในการวิจัยคือ เพื่อสำรวจและประมวลความหมายของวาทกรรม เรื่องความอ้วนความผอมในรายการโทรทัศน์สำหรับสตรี และเพื่อศึกษากระบวนการสร้างวาทกรรม ดังกล่าว โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อวิเคราะห์เนื้อหาของวาทกรรมเรื่องความอ้วนความผอม ที่ปรากฏในรายการโทรทัศน์สำหรับสตรี 3 รายการ ได้แก่ รายการเพื่อนหญิง พลังหญิง รายการสี่สัน วันสบาย และรายการมอร์นิ่ง เฮลท์ คลับ รวมทั้งใช้วิธีการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ผลิตรายการ โดยนำ แนวคิดเรื่องการวิเคราะห์วาทกรรม และแนวคิดเรื่องรูปร่างและร่างกาย มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ สรุปลผลการวิจัย ความหมายเรื่องความอ้วนความผอมในรายการโทรทัศน์สำหรับสตรีอยู่ภายใต้การ กำกับของวาทกรรม 3 ชุด วาทกรรมชุดแรกคือวาทกรรมด้านการแพทย์ เป็นการนิยามในมาตรฐาน การแพทย์ที่เรียกว่าดัชนีมวลกาย มีความหมายผ่านตัวบทแสดงให้เห็นว่าความอ้วนเป็นบ่อเกิดของโรค

และเป็นพิษภัยต่อสุขภาพ วาทกรรมชุดที่สองคือวาทกรรมด้านแฟชั่น พบว่าการให้ความหมายเกิดขึ้นอยู่ได้มาตรฐานด้านการแต่งกายและเสื้อผ้าที่มีขนาดเล็ก คนอ้วนหรือคนที่ใส่เสื้อผ้าตามแฟชั่นไม่ได้ จึงถูกจัดอยู่ในกลุ่มของผู้ที่มีความเบี่ยงเบนทางด้านแฟชั่น วาทกรรมชุดสุดท้ายคือวาทกรรมด้านความสวยงามโดยประกอบสร้างความหมายโดยการอ้างอิงจากภาพตารา นางแบบที่มีรูปร่างผอม ดังนั้น จึงเป็นการให้ค่านิยมความสวยจากการมีรูปร่างผอม โดยพบว่าความผอมเป็นสิ่งที่นำไปสู่โอกาสต่าง ๆ ในชีวิต และกระบวนการสร้างวาทกรรมเรื่องความอ้วนความผอมแสดงถึงการมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันระหว่างปฏิบัติการทางวาทกรรมกับปฏิบัติการทางสังคมวัฒนธรรม ซึ่งประกอบไปด้วย

- 1) ผู้นำเสนอตัวบท ได้แก่ แพทย์ ผู้ที่ทำงานในวงการบันเทิง และพิธีกร
- 2) การคัดเลือกประเด็นการนำเสนอโดยมีที่มาจากกระแสทางสังคม ผู้อุปถัมภ์รายการ และความสนใจของผู้ผลิต
- 3) กลยุทธ์การสื่อสารซึ่งมีวิธีการนำเสนอโดยการสร้างทางเลือกให้แก่ผู้ชม
- 4) กลุ่มเป้าหมายผู้ถูกอ้างอิงถึงในการเป็นผู้รับวาทกรรมซึ่งถูกมองว่าเป็นกลุ่มที่มีปัญหาด้านความอ้วนและต้องการคำแนะนำเรื่องการลดน้ำหนัก ประกอบด้วย ผู้หญิงโสด ผู้หญิงที่มีครอบครัวแล้ว และผู้หญิงที่ต้องการทำงานในวงการบันเทิง

ทิพย์วรรณ สุทธิศิริ (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “อำนาจต่อรองของภรรยาในการใช้ถุงยางอนามัยกับสามีที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี: ศึกษาเฉพาะกรณีชุมชนแออัด เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร” มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ เพื่อศึกษา 1) อำนาจการต่อรองของภรรยาในการใช้ถุงยางอนามัยกับสามีที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี 2) ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโรคเอชไอวีของภรรยาที่มีสามีมีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี 3) พฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวีของภรรยาที่มีสามีมีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี ใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีผู้ให้ข้อมูล 18 คน ในเขตชุมชนแออัด เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้ข้อมูลทุกคนรู้จักโรคเอชไอวีในระดับค่อนข้างดีจากสื่อโทรทัศน์ แต่ไม่ค่อยรู้จักโรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์อื่น ๆ การป้องกันตัวเองของภรรยาจากการติดเชื้อจากสามี วิธีการสวมถุงยางอนามัย และประโยชน์ของการใช้ พบว่า ผู้ให้ข้อมูลมากกว่าครึ่งเห็นว่า ต้องใช้ถุงยางอนามัย เมื่อสามีมีพฤติกรรมทางเพศนอกสมรส ถ้าสามีไม่ปฏิบัติตามจะใช้วิธีงดการมีเพศสัมพันธ์ พฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวีทางเพศสัมพันธ์ พบว่า ผู้ให้ข้อมูลเกือบทุกคนรู้ว่าตนเองมีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวีทางเพศสัมพันธ์จากสามี โดยสามีมีเพศสัมพันธ์นอกสมรสที่ไม่ปลอดภัย การไม่สวมถุงยางอนามัย รวมทั้งการดื่มสุราทำให้ขาดสติ ความยังคิดในการมีเพศสัมพันธ์ โอกาสเสี่ยงของภรรยาต่อการติดเชื้อเอชไอวีจากสามีที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวีพบว่า ผู้ให้ข้อมูลครึ่งหนึ่งเห็นว่าตนเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวีจากสามีสูง ระยะเวลาช่วงเวลา และบรรยากาศในการต่อรองการใช้ถุงยางอนามัย พบว่า ผู้ให้ข้อมูลครึ่งหนึ่งระบุว่า ใช้เวลาในการต่อรอง 6-10 นาทีต่อครั้ง ถ้านานกว่านี้จะทำให้หมดอารมณ์ทางเพศ ปัจจัยสนับสนุนอำนาจและผลในการต่อรองในการใช้ถุงยางอนามัยกับสามีที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี พบว่า การ

ต่อรองทำได้ในระดับที่แตกต่างกันเนื่องจากสถานภาพของผู้ให้ข้อมูลในครอบครัว ความรักที่มีต่อลูก บทบาททางเศรษฐกิจ ระดับการศึกษา เป็นปัจจัยสนับสนุนอำนาจในการต่อรอง และความคิดเห็นของภรรยาในการต่อรองการใช้ถุงยางอนามัยกับสามีที่มีพฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี พบว่า ผู้ให้ข้อมูลครึ่งหนึ่งเห็นว่าการต่อรองเป็นเรื่องปกติในชีวิตประจำวัน

วศินี สุทธิวิภากร (2552) ได้ทำการศึกษา “วาทกรรมของ มิเชล ฟูโกต์ ต่อสถานภาพและ บทบาทสตรีไทยตามที่นำเสนอในนวนิยายของ คุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์” ศึกษาสถานภาพและ บทบาทสตรีไทยตามที่นำเสนอในนวนิยายของคุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์ และศึกษาวิเคราะห์สถานภาพ และบทบาทสตรีผ่านตัวบทนวนิยายว่ามีความเชื่อมโยงกับวาทกรรม อำนาจ ความรู้ ความจริง และ ปฏิบัติการทางสังคมอย่างไร ใช้แนวคิดสตรีนิยม ทฤษฎีวาทกรรม ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการ วิเคราะห์เนื้อหา รวมถึงตัวบทนวนิยายของคุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์ ทั้ง 16 เรื่อง และงานเขียนของมิเชล ฟูโกต์ 3 เรื่อง รวมทั้งศึกษาข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ บทความทางวิชาการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนของ คุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์ และ มิเชล ฟูโกต์ เพื่อวิเคราะห์สถานภาพและ บทบาทสตรีไทยจากนวนิยายแต่ละเรื่อง เมื่อเสร็จแล้วจะนำเสนอเชิงพรรณนาวิเคราะห์ (Analytical Description) โดยอาศัยมุมมองแบบวิเคราะห์วาทกรรมของมิเชล ฟูโกต์ สรุปผลออกมาว่า ตัวบท นวนิยายเหล่านี้เป็นกลไกการประกอบสร้างทางภาษา หรือเป็นกระบวนการทางวาทกรรม ที่เกี่ยวข้องกับ กรอบความรู้ความเข้าใจของผู้แตงนวนิยายที่อิงอยู่กับโครงสร้างสังคมแบบปิตาธิปไตย เนื่องจาก เรื่องราวที่คุณหญิงวิมลสะท้อนผ่านนวนิยายนั้นได้จัดวางตำแหน่งสตรีให้อยู่ภายใต้แรงกระทำ 2 ทาง ที่ซับซ้อน กล่าวคือ ในด้านหนึ่งสตรีถูกประกอบสร้างให้มีความก้าวหน้าเทียบเท่าบุรุษ แต่อีกด้านหนึ่ง สตรีกลับถูกคาดหวังให้สานต่อคุณสมบัติความเป็นแม่และเมียที่ดีต่อไป แรงขับเคลื่อนดังกล่าว สูดท้ายตกอยู่ในบริบทที่มีบรรทัดฐานทางสังคมที่ผู้ชายเป็นใหญ่อยู่นั่นเอง ภาพเสนอสตรีของคุณหญิง วิมลผ่านนวนิยาย 13 เรื่องตอกย้ำแบบฉบับเฉพาะของสตรีตามวิถีคิดแบบปิตาธิปไตย อีกทั้งนำเสนอ ภาพสตรีแบบแยกชั่วตรงข้ามจากบุรุษอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งยิ่งสะท้อนอำนาจของคุณหญิงในการ ประกอบสร้างวาทกรรมย้ำความแตกต่างทางเพศอยู่ ทั้งนี้มีนวนิยายเพียง 3 เรื่องที่จัดวางภาพลักษณ์ สตรีในฐานะมนุษย์ที่เทียบเท่าบุรุษ ด้วยเหตุนี้ การประกอบสร้างทางวาทกรรมของคุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์ จึงเป็นปฏิบัติการรูปแบบหนึ่งทางสังคม ที่เสนอภาพอัตลักษณ์ของสตรีอย่างไม่เท่าเทียม บุรุษ และบิดเบือนสถานภาพ บทบาทสตรีให้เป็นไปตามแนวทางสตรีนิยม จนสามารถสถาปนาวาท กรรมสตรีนิยมให้กลายเป็นความจริงขึ้นมาได้ในสังคมอาจากกล่าวได้ว่า คุณหญิงวิมลไม่ได้ประกอบสร้าง วาทกรรมหลักคือ วาทกรรมสตรีนิยมอย่างที่เข้าใจแต่ได้สะท้อนข้อจำกัดและข้อขัดแย้งในความเป็น สตรีผ่านความถกเถียงของตัวบทนวนิยาย และผลิตซ้ำอุดมการณ์สตรีในบริบทสังคมที่ผู้ชายมีอำนาจอยู่ นั้นเอง

อัญมณี ภักดีมวลชน (2552) ได้ทำการศึกษา “การสื่อสารภาพตัวแทนของคุกชายในภาพยนตร์ไทย: ศึกษากรณี ภาพยนตร์เรื่อง น.ช.นักโทษชาย” เพื่อศึกษาว่าภาพยนตร์ไทยเรื่อง น.ช.นักโทษชายสร้างภาพตัวแทนของคุณอย่างไร และผู้รับสารที่มีประสบการณ์ตรงกับผู้รับสารที่มีประสบการณ์ผ่านสื่อ ถอดรหัสภาพตัวแทนของคุณที่ผ่านสื่อภาพยนตร์ เหมือนหรือต่างกันอย่างไร และทำไมจึงเป็นเช่นนั้น โดยผู้วิจัยอาศัยแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารและทฤษฎีว่าด้วยอำนาจของมิเชล ฟูโกต์ เป็นแกนหลักของการวิจัย และใช้วิธีการวิเคราะห์ตัวบท (Textual Analysis) ผสมผสานกับการวิเคราะห์ผู้รับสาร (Audience Analysis) ใช้แนวคิดทฤษฎีว่าด้วยอำนาจของมิเชล ฟูโกต์ แนวคิดเรื่องภาพตัวแทน แนวคิดการเล่าเรื่องในภาพยนตร์ แนวคิดเรื่องประสบการณ์ตรง ประสบการณ์ผ่านสื่อ และการสร้างความเป็นจริงทางสังคม ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้การวิเคราะห์เนื้อหาภาพตัวแทนของคุณ ผ่านสื่อภาพยนตร์ที่มีภาพของคุณชาย รวมถึงการต่อรองอำนาจในสื่อภาพยนตร์ รวมถึงวิเคราะห์เปรียบเทียบการรับรู้ความหมายระหว่างผู้รับสารที่มีประสบการณ์ตรง ซึ่งได้แก่ พศติหรือผู้คุม (ผู้ใช้อำนาจ) นักโทษชาย (ผู้ถูกใช้อำนาจ) ในเรือนจำกลางคลองเปรม และเรือนจำกลางเชียงใหม่กับผู้รับสารที่มีประสบการณ์ผ่านสื่อภาพยนตร์ โดยผู้วิจัยอาศัยข้อมูลประเภทภาพยนตร์บุคคล และเอกสาร สรุปผลออกมาว่า ภาพตัวแทนของคุณแบ่งได้เป็น 9 ลักษณะ อันเป็นไปตามวาทกรรมหลักของการจัดระเบียบวินัย ตามหลักทัศนวิทยา ดังนี้ 1) คุณเป็นแหล่งรวมคนที่กระทำความผิด 2) คุณเป็นสถานที่รวมของความเลวร้าย เช่น ยาเสพติด เป็นต้น 3) คุณเป็นพื้นที่ของพวกที่มีความคิดหรือพฤติกรรมที่แปลกไปจากกฎเกณฑ์ทางสังคม เช่น พวกวิกลจริต รักร่วมเพศ เป็นต้น 4) คุณเป็นพื้นที่ในการฟื้นฟูพฤติกรรม 5) คุณเป็นพื้นที่ที่มีการจัดระเบียบวินัย 6) คุณเป็นพื้นที่ที่มีการใช้อำนาจ 7) คุณเป็นพื้นที่ที่ขาดอิสระภาพ 8) คุณเป็นพื้นที่ที่มีการต่อต้านอำนาจ และ 9) คุณเป็นพื้นที่ที่มีทั้งคนดีและคนเลวปะปนกัน ทั้งนี้ในส่วนของกลยุทธ์ทางด้านภาษาที่ภาพยนตร์เรื่อง น.ช. นักโทษชาย ใช้ในการสร้างความสมจริง ได้แก่ 1) การใช้คนจริง ๆ เข้าไปแสดง 2) การสร้างตัวละครนักโทษแบบภาพสรุปเหมารวม (Stereotype) 3) การใช้กลวิธีการนำเสนอเหตุการณ์ที่ปรากฏในภาพยนตร์ ซึ่งดูแล้วเสมือนจริง 4) การนำกลวิธีการสร้างมาจากสารคดี เรื่อง “คุก” ชีวิตในพันธนาการ และ 5) การใช้วิธีการจับภาพในรูปแบบต่าง ๆ เสมือนกล้องมีอำนาจในการสร้างความหมาย ในส่วนของการวิเคราะห์ผู้รับสารที่มีประสบการณ์ตรง ได้แก่ พศติ ในฐานะของผู้ใช้อำนาจ (ผู้คุม) นักโทษ ในฐานะของผู้ถูกใช้อำนาจ และผู้รับสารที่มีประสบการณ์ผ่านสื่อภาพยนตร์พบว่า ผู้รับสารทุกกลุ่มจะมีการรับรู้ถึงนักโทษ โดยการมองผ่านสายตาของตัวละครเอกที่เป็นนักโทษชายออกไป ส่วนการตีความผู้รับสารที่มีประสบการณ์ตรง พศติ (ผู้คุม) ก็จะตีความตามประสบการณ์ตรงในฐานะของผู้ใช้อำนาจ นักโทษ ก็จะตีความตามประสบการณ์ตรง ในฐานะของผู้ถูกใช้อำนาจ ส่วนผู้รับสารที่มีประสบการณ์ผ่านสื่อก็จะตีความตามที่ภาพยนตร์นำเสนอ และในส่วนของ การสร้างความหมายทุกกลุ่มจะมีการสร้างความหมายตาม

วาทกรรมหลักของคุณ คือคุณเป็นพื้นที่ของการฟื้นฟูพหุวัฒนธรรม และคุณเป็นพื้นที่ที่มีการจัดระเบียบวินัย
ของคุณ



บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ” ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลบุคคลในงานรับปริญญา โดยใช้การสังเกตการณ์ (Observation) ในการรวบรวมข้อมูล และใช้การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม หลังจากจบงานรับปริญญา เพื่ออธิบายถึงอำนาจกับความรู้ วาทกรรม และการเจรจาต่อรองอำนาจ ที่เกิดขึ้นกับช่างภาพและตัวแบบ

3.1 กลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยกำหนดเกณฑ์ตามงานวิจัยของ ชูเกียรติ อ่อนชื่น ซึ่งวิจัยเรื่อง “การถ่ายภาพอัญมณีในงานโฆษณา” (ชูเกียรติ อ่อนชื่น, 2555) ซึ่งช่างภาพต้องมีประสบการณ์การรับจ้างถ่ายภาพบุคคลมาระหว่าง 5-10 ปี ส่วนเกณฑ์ของตัวแบบได้กำหนดว่าเป็นบัณฑิตที่มีการจ้างช่างภาพมาถ่ายภาพรับปริญญาในปี พ.ศ. 2556 - 2557 ซึ่งสามารถคัดเลือกกำหนดกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

1) ช่างภาพในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 จำนวน 4 คน และกลุ่มที่ 2 จำนวน 3 คน

2) ตัวแบบในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน

รายชื่อช่างภาพที่สนทนากลุ่ม มี 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 มี 4 คน สมมุติชื่อ บุ่ง เบล ที และกวิน กลุ่มที่ 2 มี 3 คน สมมุติชื่อ เบนซ์ แบงค์ และขวัญ

ตารางที่ 3.1: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และประสบการณ์การถ่ายรูปรับปริญญาของช่างภาพกลุ่มที่ 1

ชื่อ	เพศ	อายุ (ปี)	อาชีพ	ประสบการณ์การถ่ายรูปรับปริญญา
บุ่ง	ชาย	26	พนักงานออฟฟิศ	7 ปี
เบล	หญิง	24	นักศึกษา	5 ปี
ที	ชาย	24	นักศึกษา	5 ปี
กวิน	ชาย	29	พนักงานออฟฟิศ	10 ปี

ตารางที่ 3.2: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และประสบการณ์การถ่ายรูปปรับปรุณญาของช่างภาพกลุ่มที่2

ชื่อ	เพศ	อายุ (ปี)	อาชีพ	ประสบการณ์การถ่ายรูปปรับปรุณญา
เบนซ์	ชาย	25	นักศึกษา	6 ปี
แบงค์	ชาย	25	พนักงานออฟฟิต	6 ปี
ขวัญ	ชาย	25	นักศึกษา	5 ปี

รายชื่อตัวแบบที่สนทนากลุ่มมี 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 มี 4 คน สมมุติชื่อ เปรม นิก เด็ก และกริช กลุ่มที่ 2 มี 4 คน สมมุติชื่อ นุ่น แนน แอม และจ๊อบแจง

ตารางที่ 3.3: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และปีพ.ศ.ที่รับปริญญาของตัวแบบกลุ่มที่1

ชื่อ	เพศ	อายุ (ปี)	อาชีพ	ปีพ.ศ.ที่รับปริญญา
เปรม	ชาย	24	พนักงานออฟฟิต	2557
นิก	ชาย	24	นักศึกษา	2556
เด็ก	ชาย	24	พนักงานออฟฟิต	2556
กริช	ชาย	24	นักศึกษา	2556

ตารางที่ 3.4: แสดงชื่อ เพศ อายุ อาชีพ และปีพ.ศ.ที่รับปริญญาของตัวแบบกลุ่มที่2

ชื่อ	เพศ	อายุ (ปี)	อาชีพ	ปีพ.ศ.ที่รับปริญญา
นุ่น	หญิง	24	บรรณารักษ์	2556
แนน	หญิง	24	บรรณารักษ์	2556
แอม	หญิง	24	บรรณารักษ์	2556
จ๊อบแจง	หญิง	23	บรรณารักษ์	2557

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

วิธีการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ได้แบ่งวิธีการ และเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1) การสังเกตการณ์ (Observation) เป็นเครื่องมือสำคัญที่จะใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยจะเข้าไปสังเกตการณ์ในงานรับปริญญาเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการจดบันทึก

ระหว่างการสนทนาของช่างภาพกับตัวแบบ จำนวน 3 งาน ว่ามีลักษณะของการใช้อำนาจและการเจรจาต่อรองอำนาจอย่างไร เพื่อนำมาซึ่งข้อมูลและประโยชน์ในการวิเคราะห์ต่อไป ในช่วงว่าจ้างงาน ได้สังเกตการณ์และจดบันทึก การสื่อสารของช่างภาพกับตัวแบบ โดยสังเกตรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ และสังเกตรูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ในช่วงถ่ายงานได้สังเกตการณ์และจดบันทึก การสื่อสารของช่างภาพกับตัวแบบ การสื่อสารของช่างภาพกับครอบครัวของตัวแบบ และการสื่อสารของช่างภาพกับเพื่อนของตัวแบบ โดยสังเกตรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ และสังเกตรูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ในช่วงส่งมอบงาน ได้สังเกตการณ์และจดบันทึก การสื่อสารของช่างภาพกับตัวแบบ โดยสังเกตรูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ และสังเกตรูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

2) การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นเครื่องมือสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการศึกษานี้ กล่าวคือ ผู้วิจัยจะใช้ลักษณะคำถามแบบปลายเปิด (Open-Ended Question) เก็บข้อมูลจากสนทนากลุ่ม ผู้อภิปรายสามารถแสดงข้อมูลและแสดงความคิดเห็นได้เต็มที่ โดยเริ่มแรกต้องมีการสร้างความคุ้นเคยกับผู้อภิปรายเสียก่อน รวมถึงข้อมูลเบื้องต้นอื่น ๆ จากนั้นจึงเป็นกระบวนการเจาะลึกถึงรูปแบบการสนทนาของช่างภาพและตัวแบบ โดยแบ่งช่างภาพออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่มี 4 คน กลุ่มที่มี 3 คน และแบ่งตัวแบบออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน เพื่อนำมาซึ่งข้อมูลและประโยชน์ในการวิเคราะห์ต่อไป

คำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มสำหรับการสนทนากลุ่มกับช่างภาพ

1) อำนาจ

1.1) ในฐานะช่างภาพที่ถูกจ้างให้มาถ่ายภาพ อำนาจในการถ่ายภาพควรเป็นของใคร เพราะเหตุใด

1.2) คุณคิดว่าคุณมีอำนาจในการสั่งการให้ตัวแบบโพสต์ท่า เลือกสถานที่ที่จะถ่ายหรือวางกำหนดการถ่ายภาพ มากน้อยแค่ไหน เพราะเหตุใด

1.3) คุณจัดการหรือดำเนินการสื่อสารเกี่ยวกับอำนาจในตัวคุณที่จะบอกหรือสั่งให้ตัวแบบทำตามอย่างไรบ้าง

1.4) ในสถานการณ์ไหนที่ตัวคุณมีอำนาจต่อตัวแบบมากที่สุด และน้อยที่สุด โปรดอธิบายและยกตัวอย่าง

1.5) หากตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล คุณจะเลือกใช้อำนาจมากหรือน้อยแค่ไหน อย่างไร

1.6) คุณเลือกใช้อำนาจอย่างไร เมื่อต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น

2) ความรู้

2.1) คุณได้ใช้ความรู้การถ่ายภาพ อะไรบ้าง อย่างไร

2.2) ในสถานการณ์ไหน ที่คุณได้ใช้ความรู้เรื่องการถ่ายภาพ มาอธิบายให้ตัวแบบ
โปรดอธิบายและยกตัวอย่างเหตุการณ์

2.3) ในสถานการณ์ไหน ที่คุณได้ใช้ความรู้เรื่องการจัดทำทาง มาอธิบายให้ตัวแบบ
โปรดอธิบายและยกตัวอย่างเหตุการณ์

3) วาทกรรม

3.1) คุณมีวิธีการเลือกใช้วาทกรรมในการสื่อสารกับตัวแบบ ช่วงว่าจ้างงาน อย่างไร

3.2) คุณมีวิธีการเลือกใช้วาทกรรมในการสื่อสารกับตัวแบบ ระหว่างช่วงถ่ายภาพ
อย่างไร

3.3) คุณมีวิธีการเลือกใช้วาทกรรมในการสื่อสารกับตัวแบบ ช่วงส่งมอบงาน อย่างไร

3.4) ตอนคุณใช้อำนาจกับตัวแบบ คุณมีวิธีการเลือกใช้วาทกรรม อย่างไร จง
ยกตัวอย่างประกอบ

3.5) คุณมีวิธีการเลือกใช้วาทกรรมที่แตกต่าง ระหว่างเพศของตัวแบบ อย่างไร

3.6) ตอนถ่ายรูปกับครอบครัวของตัวแบบ คุณมีวาทกรรมอย่างไร จงยกตัวอย่าง
ประกอบ

3.7) ตอนถ่ายรูปกับเพื่อนของตัวแบบ คุณมีวาทกรรมอย่างไร จงยกตัวอย่าง
ประกอบ

คำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มสำหรับการสนทนากลุ่มกับตัวแบบ

1) ในฐานะตัวแบบที่จ้างช่างภาพให้มาถ่ายภาพ อำนาจในการถ่ายภาพควรเป็นของใคร
เพราะเหตุใด

2) ถ้าอำนาจเป็นของช่างภาพ คุณคิดว่าตัวแบบจะมีอำนาจในการต่อรองหรือไม่ อย่างไร

3) สถานการณ์ไหนที่คุณคิดว่าใช้การต่อรองได้มากที่สุด และน้อยที่สุด อย่างไร จงยกตัวอย่าง
เหตุการณ์ประกอบ

4) บางสถานการณ์การต่อรองไม่บรรลุเป้าหมาย คุณทำอย่างไร จงยกตัวอย่างเหตุการณ์
ประกอบ

5) ถ้าคุณมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ คุณคิดว่า การต่อรองกับช่างภาพนั้นจะเป็นไปได้ง่ายขึ้น
หรือไม่ อย่างไร

6) ถ้าช่างภาพมีวาทกรรมในเชิงที่ดี มีความเป็นมิตร คุณคิดว่า การใช้อำนาจของเขาจะทำให้
เราไม่มีการต่อรองหรือไม่ อย่างไร

- 7) ถ้าการต่อร่อนนั้นมีครอบครัวหรือเพื่อนคุณอยู่ คุณจะทำการต่อร่อนอย่างไร จงยกตัวอย่างประกอบ
- 8) คุณมีหลักการในการต่อร่อนการจ้างช่างภาพ ให้มาถ่ายภาพงานของคุณ อย่างไร
- 9) กรณีที่คุณไม่ยอมได้ทำทางที่ช่างภาพจัดให้ คุณจะมามีวิธีการต่อร่อนกับช่างภาพอย่างไร
- 10) กรณีที่คุณไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ คุณจะมามีวิธีการต่อร่อนกับช่างภาพอย่างไร

3.3 ความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่น

ผู้วิจัยได้ใช้การตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) โดยผู้วิจัยได้ทำการสังเกตการณ์ (Observation) ในงานรับปริญญา อีกทั้งผู้วิจัยยังได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายโดยวิธีการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ซึ่งคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มได้ให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบก่อนนำไปใช้สนทนากลุ่มจริง และสุดท้ายผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลจากหนังสือทฤษฎีความรู้ต่าง ๆ ได้แก่ แนวคิดเรื่องอำนาจ ความรู้ วาทกรรม แนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรองอำนาจ และแนวคิดเรื่องการถ่ายภาพรับปริญญา

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 ลักษณะ ดังนี้

- 1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตการณ์ในงานรับปริญญาเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างการสนทนาของช่างภาพกับตัวแบบ และหลังจากนั้นจึงทำการสนทนากลุ่ม โดยการนัดหมายรวมตัวกันทั้งช่างภาพและตัวแบบ เพื่อทำการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็นช่างภาพออกเป็น 2 กลุ่ม ช่างภาพกลุ่มที่ 1 จำนวน 4 คน และช่างภาพกลุ่มที่ 2 จำนวน 3 คน และผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแบบออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 4 คน โดยใช้เวลาในการสนทนากลุ่มประมาณ กลุ่มละ 50-60 นาที และมีการใช้กล้องวิดีโอในการบันทึกการสนทนากลุ่ม

- 2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับการสื่อสารลักษณะการสื่อสารระหว่างช่างภาพและตัวแบบ โดยใช้แนวคิดเรื่องอำนาจ ความรู้ และวาทกรรม แนวคิดเรื่องการเจรจาต่อรองอำนาจ แนวคิดเรื่องการถ่ายภาพรับปริญญา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ร่วมกับการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบทความ วารสาร รายงานการวิจัย เอกสารทางวิชาการ และสื่อสิ่งพิมพ์ รวมทั้งข้อมูลที่เผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น โดยนำแนวคิดต่าง ๆ มาใช้อ้างอิงในการอภิปรายผลการศึกษา

3.5 ข้อพิจารณาด้านจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจริยธรรมในการวิจัยกับกลุ่มตัวอย่าง โดยเริ่มตั้งแต่การขอความอนุเคราะห์จากกลุ่มตัวอย่างในการอภิปราย เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา และผู้วิจัยได้เก็บรักษาข้อมูลในการอภิปรายของกลุ่มตัวอย่างไว้เป็นความลับ ซึ่งในส่วนของผลการวิจัยได้นำเสนอในลักษณะภาพรวม ไม่มีการระบุชื่อจริงและข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่างแต่อย่างใด

3.6 การวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการจัดทำข้อมูลโดยแบ่งเป็นกลุ่ม ๆ (Categories) ตามแก่นของเรื่อง (Theme) และนำเสนอข้อมูลในรูปแบบการพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) โดยยกข้อความที่กลุ่มตัวอย่างอภิปรายจากการสนทนากลุ่มประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล



บทที่ 4 ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพและการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ 2 ข้อ ดังนี้

- 1) เพื่อศึกษารูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ
- 2) เพื่อศึกษารูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

การศึกษางานวิจัยครั้งนี้ได้แบ่งวิธีการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ การสังเกตการณ์ และการสนทนากลุ่ม ดังนี้

1) การสังเกตการณ์ (Observation) ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตการณ์ในงานรับปริญญาเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างการสนทนาของช่างภาพกับตัวแบบว่ามีลักษณะของการใช้อำนาจและการเจรจาต่อรองอำนาจอย่างไร

2) การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ผู้วิจัยได้ใช้คำถามแบบปลายเปิดสนทนากลุ่ม ผู้อภิปรายสามารถแสดงข้อมูลและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ โดยแบ่งออกเป็นสนทนากลุ่มกับช่างภาพในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม และสนทนากลุ่มกับตัวแบบในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม

ผู้วิจัยได้แบ่งคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มช่างภาพออกเป็น 3 หัวข้อคือ อำนาจ ความรู้ และวาทกรรม ซึ่งแต่ละหัวข้อแบ่งย่อยออกเป็นดังนี้

- 1) อำนาจ ได้แบ่งออกเป็น อำนาจช่วงว่าจ้างงาน อำนาจช่วงถ่ายภาพ และอำนาจช่วงส่งมอบงาน
- 2) ความรู้ ได้แบ่งออกเป็น ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ และสถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้
- 3) วาทกรรม ได้แบ่งออกเป็น วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน วาทกรรมช่วงถ่ายภาพ และวาทกรรมช่วงส่งมอบงาน

สำหรับคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มตัวแบบ ผู้วิจัยได้ใช้หัวข้อเดียว คือ หัวข้อการเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

จากการสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่มกับช่างภาพในงานรับปริญญาทั้ง 2 กลุ่ม และจากการสนทนากลุ่มกับตัวแบบในงานรับปริญญาทั้ง 2 กลุ่ม ผู้วิจัยแบ่งผลการวิจัยออกเป็น 4 หัวข้อ โดยเป็นของช่างภาพ 3 หัวข้อ คือ อำนาจ ความรู้ วาทกรรม และเป็นของตัวแบบ 1 หัวข้อ คือ การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

4.1 อำนาจ

ผู้วิจัยได้แบ่งอำนาจออกเป็น 3 ช่วง คือ อำนาจช่วงว่าจ้างงาน อำนาจช่วงถ่ายงาน และ อำนาจช่วงส่งมอบงาน

4.1.1 อำนาจช่วงว่าจ้างงาน เป็นของตัวแบบ ช่วงการว่าจ้างงาน เป็นช่วงที่ช่างภาพได้พูดคุยกับตัวแบบครั้งแรก ซึ่งส่วนมากตัวแบบจะรู้จักช่างภาพจากคนรู้จักที่บอกต่อ ๆ กันมา เพื่อที่จะได้มั่นใจในคุณภาพของช่างภาพทั้งเรื่องภาพและนิสัยที่ได้ทำงานกับคนรู้จักมาแล้ว โดยที่ตัวแบบจะเป็นฝ่ายเข้ามาพูดคุยกับช่างภาพก่อนเพื่อสอบถามข้อมูลในการถ่ายงานต่าง ๆ โดยรูปแบบการติดต่อจะเข้ามาทางเฟสบุ๊ก ไลน์ หรือโทรศัพท์ เป็นต้น เรื่องราวที่ตัวแบบเข้ามาพูดคุยกับช่างภาพจะเป็นรูปแบบการเข้ามาดูรูปตัวอย่าง ที่ทางช่างภาพได้ลงไว้ให้ดูในเว็บไซต์ แล้วจึงติดต่อสอบถามรายละเอียดกับทางช่างภาพโดยตรง ตอนพูดคุยกับตัวแบบช่างภาพได้มีการบอกความสามารถ ความพร้อมของอุปกรณ์ ทักษะ รูปแบบเฉพาะตัวในการถ่ายภาพ รวมถึงราคาค่าจ้าง การต่อรองของตัวแบบในการต่อรองช่วงการว่าจ้างงาน จะไม่ค่อยพบเจอมาก ที่จะพบเจอคือการต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งก็พบว่าส่วนใหญ่การต่อรองจะอยู่ที่การตกลงกันใหม่ระหว่างช่างภาพและตัวแบบที่ทำให้ผลออกมาทั้งสองฝ่ายนั้นพอใจ

ผลการวิจัยพบว่า ช่วงว่าจ้างงานอำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะจะจ้างหรือไม่ ตัวแบบเป็นคนตัดสินใจ อำนาจจึงอยู่ที่ตัวแบบ โดยช่างภาพเบนซ์มองว่าอำนาจของเขาคือการให้สิทธิตัวแบบก่อน:

“อำนาจสำหรับผมจะให้ลูกค้าก่อน ให้ลูกค้าเป็นคนตัดสินใจก่อน คือ ให้สิทธิเขาเลือกก่อน” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

และตัวแบบนุ่นมองว่าเราจ้างเขา เราเลยมีอำนาจ:

“อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะเราจ้างเขา เราอยากได้ภาพที่เป็นสไตล์ของเรา มากกว่า” (นุ่น: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

สรุปอำนาจช่วงว่าจ้างงาน อำนาจส่วนใหญ่เป็นของตัวแบบ เมื่อตัวแบบดูภาพตัวอย่างผลงานของช่างภาพแล้ว ก็สามารถเลือกแนวของภาพหรือสไตล์ของภาพได้ โดยตกลงกับช่างภาพว่าชอบภาพแนวไหน และตัวแบบมักจะต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ สุดท้ายการตัดสินใจว่าจะจ้างช่างภาพคนนี้หรือไม่อยู่ที่ตัวแบบ ดังนั้นอำนาจช่วงว่าจ้างงานจึงอยู่ที่ตัวแบบ

4.1.2 อำนาจช่วงถ่ายงาน ช่างภาพจะเป็นคนคอยคุมอำนาจ ในช่วงของการถ่ายงานรับปริญญา เป็นช่วงที่ช่างภาพและตัวแบบได้พบเจอหน้ากันครั้งแรก ทำให้มีอาการเกร็งจากทั้งสองฝ่าย แต่ก็ยังเป็นฝ่ายช่างภาพที่ได้ชวนตัวแบบพูดคุยตลอดเพื่อเป็นการผ่อนคลายกันทั้งสองฝ่าย ในการถ่ายงานรับปริญญาช่างภาพจะเป็นคนคอยคุมอำนาจเรื่องการถ่ายภาพเป็นส่วนใหญ่ ในเรื่องมุมมองของภาพช่างภาพจะคอยเป็นคนเลือกสถานที่และสั่งการกับตัวแบบ รวมถึงการโพสต์ท่าต่าง ๆ ช่างภาพจะ

คอยเป็นคนสั่งการให้ตัวแบบคอยทำตาม ผลการวิจัยพบว่า อำนาจช่วงถ่ายงานแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ อำนาจเป็นของตัวแบบ อำนาจเป็นของคนละครึ่ง และอำนาจเป็นของช่างภาพ

อำนาจเป็นของตัวแบบ ความเห็นของกลุ่มช่างภาพและตัวแบบเห็นว่า อำนาจควรเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง ส่วนช่างภาพเป็นผู้ถูกจ้าง โดย บุ่ง ช่างภาพ มองว่าการรับเงินมาแล้วทำให้อำนาจไปอยู่ที่ผู้จ้าง:

“สำหรับอำนาจ ผมให้น้ำหนักไปที่ผู้ว่าจ้างมากกว่า คือ เราได้เงินเข้ามาแล้ว เราต้องทำตามคำสั่งเขา เราควรทำตามที่เขาสั่งทั้งหมด” (bung: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

เช่นเดียวกับตัวแบบเปรมก็มีความเห็นไปในแนวทางเดียวกันกับช่างภาพbungคือ อำนาจควรเป็นของผู้ว่าจ้างเพราะเป็นเงินของเรา:

“ผมคิดว่าอำนาจควรเป็นของผู้ว่าจ้าง เพราะว่าช่างภาพเหมือนมาให้บริการเรา และเราควรสั่งได้ว่าเอาแบบไหน ผมว่าช่างภาพหน้าที่ของเขาคือ ถ่ายภาพ กับเสนอแนะมุมที่สวยงาม หรือช่วงแสงที่ดี เพราะเขามีประสบการณ์ด้านนี้ แต่อำนาจควรเป็นของผู้ว่าจ้าง เพราะเป็นเงินของเรา” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ส่วนทางด้านตัวแบบนิคมมองว่าอำนาจเป็นของเขา ช่างภาพควรทำหน้าที่ของตัวเอง แต่สุดท้ายก็ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ว่าจ้าง:

“คิดว่าอำนาจเป็นของผู้ว่าจ้าง แต่ช่างภาพก็ควรเสนอแนะ และแสดงความเป็นมืออาชีพที่ดีที่สุด เพราะเขาเป็นคนที่รู้ว่าอะไรดีที่สุด และตรงไหนดีที่สุด แต่ความพึงพอใจก็ขึ้นอยู่กับผู้ว่าจ้าง” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

และตัวแบบจ๊อบแจงมองว่าอำนาจอยู่ที่ตัวแบบเพราะตัวแบบรู้จักสถานที่ที่สุด:

“คิดว่าอำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะว่า บางสถานที่ช่างภาพอาจไม่รู้มุม เขาอาจเคยมาสถานที่นี้เป็นครั้งแรก” (จ๊อบแจง: ตัวแบบ อายุ 23 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของตัวแบบ ในสถานการณ์การเลือกสถานที่ ความเห็นของช่างภาพทั้ง 2 กลุ่ม เกี่ยวกับการเลือกสถานที่ที่จะถ่าย มีความเห็นว่า อำนาจในการสั่งการควรเป็นของตัวแบบ เพราะว่า ตัวแบบย่อมรู้จักสถานที่เป็นอย่างดี โดยช่างภาพที่มองว่าตัวแบบมีสิทธิในการใช้อำนาจเป็นหลัก:

“ถ้าพูดถึงสถานที่ แน่แน่นอนว่าอำนาจต้องเป็นผู้ว่าจ้างอยู่แล้ว เพราะเขามีสิทธิในการสั่งเราว่าจะไปถ่าย Location ตรงนั้นเป็นหลักนะ” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบนซ์มองว่าเขายกให้ตัวแบบตัดสินใจมากกว่า:

“ของผมแล้วแต่สถานการณ์มากกว่า บางทีลูกค้าบอกว่าที่มหาวิทยาลัยไม่มีมุมเลย โอเคเดี๋ยวผมพาให้ เดินไปเรื่อย ๆ บางคนก็เจอที่อยากถ่ายมุมนี้แหละ ตรงนี้ถ่ายหน้ามหาวิทยาลัย ถ่ายข้างในตึก โอเคอย่างนี้ผมก็จะให้เขา เขาเป็นคนตัดสินใจมากกว่า อยู่ที่ตัวลูกค้า” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของตัวแบบ ในสถานการณ์การวางกำหนดการถ่ายภาพ ความเห็นของช่างภาพเกี่ยวกับการวางกำหนดการถ่ายภาพ มีความเห็นว่า อำนาจเป็นของตัวแบบ ทำตามตัวแบบเป็นดีที่สุด เพราะจะถ่ายช่วงเวลาไหน ช่วงเช้าหรือช่วงเย็น ตัวแบบเข้าหอบประชุมเวลาไหน ตัวแบบจะเป็นผู้กำหนด โดยช่างภาพบ่งบอกว่าทำตามเขาเป็นดีที่สุด:

“ผมคิดว่าอำนาจสั่งการตัวแบบมันขึ้นอยู่กับไปถ่ายงานอะไร ขึ้นอยู่กับว่างานนั้นเราเป็นคนวางกำหนดการหรือเปล่า เราDesignความเคลื่อนไหวของงานนั้นได้ไหม บางงานมันหยุดไม่ได้ เราก็ไม่ควรไปสั่งเขา แต่บางงานสบายๆก็ควรสั่งเขาบ้าง หรือเขาสั่งเราบ้าง เราควรทำตามเขาเป็นดีที่สุด” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

อำนาจเป็นของตัวแบบ ในสถานการณ์ที่ตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล ความเห็นของกลุ่มช่างภาพเห็นว่า ถ้าตัวแบบมีความรู้ ดูเชี่ยวชาญ ช่างภาพจะเลือกใช้อำนาจน้อยมาก หรืออาจไม่ใช้เลย ถ่ายตามที่ตัวแบบโพสต์ ช่างภาพเพียงแต่จัดองค์ประกอบภาพ จัดแสงให้สวย ถ่ายตามธรรมชาติของตัวแบบ โดยช่างภาพบ่งบอกว่าตัวแบบโพสต์เป็น ช่างภาพใช้อำนาจน้อยมาก หรือไม่ใช้เลย:

“ถ้าตัวแบบดูเชี่ยวชาญอยู่แล้ว เราก็เลือกใช้อำนาจน้อยมาก หรือบางครั้งเราอาจจะไม่ใช้เลย เราแค่หามุม หาแสงให้สวย แล้วเราก็เอียงซ้าย เอียงขวาของเราเอง กดไป เขาก็สวยของเขาอยู่แล้วครับ เพราะเขาโพสต์เป็น” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

นอกจากนั้นช่างภาพทีและช่างภาพแบงค์ได้มองแบบเดียวกันว่า การทำงานจะง่ายขึ้น ถ้าตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพอยู่แล้ว:

“ถ้าตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพอยู่แล้ว เหมือนเป็นการทำงานง่ายขึ้น ก็คือว่าเราแทบจะไม่ต้องสั่งอะไรเลย เขามีความเชี่ยวชาญของเขาอยู่แล้ว เราก็แค่ถ่ายอย่างเดียว เพราะที่เหลือเขาก็จะรู้ว่ามุมนี้เป็นอย่างไร มุมนี้เป็นมุมที่เขาสวยนะ อย่างนี้เราก็แค่จัดองค์ประกอบภาพให้มันโอเค จัดแสงให้โอเคก็พอแล้ว” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“ผมแทบจะไม่ได้สั่งเลย ปล่อยไหลเลยถ้าเขาเป็นอยู่แล้ว ง่ายแทบจะไม่ต้องสั่งอะไรเลย แบบว่านับ 1-2-3 ท่ามาเลย ถ่ายได้เลย” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ช่างภาพกวีและช่างภาพเบนซ์มองแบบเดียวกันว่า ให้สิทธิตัวแบบเลย ถ้าเขาโพสต์
ทำเป็น:

“ถ้าเขามีความรู้เรื่องการโพสต์ท่า ผมให้สิทธิเขาเลย ผมชอบถ่ายในมุมที่เขาเป็นตัว
ของเขาเองมากที่สุด” (กวี: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“ก็โอเคตามใจเขาไปเลย ก็จะดูจากถ้าเขาเป็นงาน เราก็ปล่อยเขาไปเลย คือจะไม่
กดดันว่าต้องทำอย่างนี้นะ” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของคนละครึ่ง ความเห็นของกลุ่มช่างภาพและตัวแบบ ยังมีความเห็น
อีกว่า อำนาจควรเป็นของช่างภาพกับตัวแบบ เท่า ๆ กัน คือ ห้าสิบ-ห้าสิบ ให้สิทธิตัวแบบเป็นคน
ตัดสินใจก่อน เพราะตัวแบบเป็นลูกค้า ตัวแบบอยากได้ภาพแบบไหน อยากถ่ายมุมไหน อยากถ่ายกับ
ใคร ให้ตัวแบบเลือกก่อน เวลาที่เหลือเป็นของช่างภาพ ต้องการภาพแบบไหน วางคอนเซ็ปต์ไว้
อย่างไร ภาพที่ออกมาจะได้ถูกใจทั้งตัวแบบและช่างภาพ โดยช่างภาพขัญญมองว่าให้อำนาจตัวแบบ
ก่อน และเวลาที่เหลือจะเป็นไปตามคอนเซ็ปต์เรา:

“จะให้อำนาจที่ตัวแบบก่อน ให้เขาบอกก่อนว่าอยากได้มุมไหน อยากถ่ายแบบไหน
อยากถ่ายกับใคร ถ้ามีเวลาเหลือก็จะให้เป็นตามคอนเซ็ปต์ที่เราวางไว้” (ขัญญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี,
การสื่อสาร ส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ช่างภาพที่มองว่าอำนาจควรเป็นของทั้ง 2 ฝ่ายเท่า ๆ กัน:

“ผมคิดว่าในเรื่องของอำนาจนี้ ควรเป็นของช่างภาพกับตัวแบบเท่า ๆ กัน” (ที:
ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

และช่างภาพบางคนได้มองว่าอำนาจคนละครึ่ง แต่ต้องคุยกันก่อน:

“ผมว่าเป็น ห้าสิบ-ห้าสิบ คือ ถ้าเขาอยากได้ภาพแบบไหนก็บอกได้ ถ้าเราต้องการ
ภาพแบบไหนก็บอกเขาได้ว่าเราต้องการแบบนี้ คุยกันก่อนได้” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การ
สื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ความเห็นของกลุ่มตัวแบบก็เห็นเหมือนกลุ่มช่างภาพ คือ อำนาจควรเป็นของ
ช่างภาพและตัวแบบคนละครึ่ง โดย ตัวแบบเด็กและกรีซได้บอกว่าห้าสิบ-ห้าสิบ ช่างภาพมีความรู้
ส่วนเราใช้เงินจ้างเขา:

“โดยส่วนตัวคิดว่าน่าจะเป็นคนละครึ่งมากกว่า ช่างภาพมีความรู้ด้านการถ่ายภาพ
มีประสบการณ์ว่าจะถ่ายอย่างไรดี แต่เราก็มีสิทธิ เพราะเราเป็นผู้ว่าจ้าง เราใช้เงินของเรา ก็มีสิทธิที่
จะออกความเห็นของเรา มันก็ห้าสิบ-ห้าสิบ” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29
มีนาคม 2558)

“มีความเห็นว่าอำนาจควรแบ่งกัน คือ ครึ่ง ๆ ” (กรีซ: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การ
สื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

อำนาจเป็นของคนละครึ่ง ในสถานการณ์การโพสต์ท่า ความเห็นของช่างภาพทั้ง 2 กลุ่ม เห็นว่า การโพสต์ท่าของตัวแบบ อำนาจเป็นของช่างภาพ และตัวแบบเท่า ๆ กัน คือ ห้าสิบ-ห้าสิบ เพราะตัวแบบรู้ตัวเองว่าโพสต์แบบไหนดูสวย ส่วนช่างภาพมีประสบการณ์เห็นว่าโพสต์แบบไหนดูสวย สามารถแนะนำตัวแบบได้ โดยช่างภาพเฝ้ามองว่าให้ตัวแบบมีอิสระในการจัดทำทาง:

“เรื่องการโพสต์ท่าที่จะให้ถ่าย วางตัวแบบ จัดท่าทาง ผมจะยกให้ตัวแบบเป็นอิสระ ในการจัดทำทาง มีสิทธิในการโพสต์ท่าเองได้ แต่บางมุมเราเห็นว่ามุมนี้สวยนะอยากได้ภาพ Style อย่างนี้ เราก็จะอธิบายเขาก่อนว่า เราอยากให้เป็นอย่างนี้นะ ช่วยโพสต์ท่าอย่างนี้ เราก็จะมีการแนะนำไป บอกไปว่าเราอยากให้ออกมาเป็นแบบนี้” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพก็เฝ้ามองว่าขึ้นอยู่ที่โจทย์ของงาน:

“ก็อย่างที่บอกครับ ห้าสิบ-ห้าสิบ ... ขึ้นอยู่กับโจทย์ของงาน ถ้าถามว่าใครสั่งใครกันแน่ คนว่าจ้างเราเป็นหัวหน้า แต่ถ้าเขาบอกว่าอยากได้แบบ Free Style อันนี้เราเป็นหัวหน้า” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 58)

และช่างภาพขำขมมองว่าอยู่ที่เวลา ถ้าเวลาเยอะก็ปล่อยบ้าง แต่ถ้าเวลาน้อยต้องมีการใช้อำนาจบ้าง:

“สำหรับผมก็จะอยู่ที่เวลาเป็นสำคัญครับ ... อย่างเช่นวันรับจริงแน่นอนญาติเยอะเราก็ปล่อยให้เขาโพสต์แบบ Free Style ตามใจเขาเลย ตามตัวแบบเลย แต่ถ้าเป็นวันซ้อมแล้ว กำหนดการเป็นซ้อมเข้าออกมาบาย อันนี้เราก็จะหลบแสงยามบ่ายนิดหนึ่ง เพราะแสงยามบ่ายมันแรง แต่ถ้าซ้อมบายนิดก็ถ่ายที่โล่งเน้นแสงเป็นหลัก” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของคนละครึ่ง ในสถานการณ์การเลือกสถานที่ ความเห็นของช่างภาพ ทั้ง 2 กลุ่ม เห็นว่า อำนาจสั่งการควรเป็นของช่างภาพ และตัวแบบเท่า ๆ กัน คือ ห้าสิบ-ห้าสิบ เพราะตัวแบบรู้จักสถานที่ดี แต่ช่างภาพก็มีมุมมองว่าถ้าถ่ายตรงสถานที่นี้แล้ว ภาพจะออกมาดูดี โดยช่างภาพบางคนมองว่าเราใช้อำนาจของเรา แต่ถ้าเขาอยากถ่ายตรงไหนเราก็ตามเขา:

“จะดูสถานที่ไว้ก่อนเลยว่ามหาวิทยาลัยนี้มีที่ตรงที่เขาถ่ายดี แสงดี บรรยากาศดี เราก็จะใช้อันนี้ไปช่วยในการสั่งเขาว่า เอาตรงนี้ไหม ตรงนี้ดีนะ แต่ถ้าเขาเจอที่ที่มีเพื่อนอยากถ่ายตรงนี้ ก็ให้เขาบอกเราได้” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของช่างภาพ ความเห็นของกลุ่มช่างภาพและตัวแบบมีความเห็นอีกอย่างหนึ่งว่า อำนาจควรเป็นของช่างภาพ เพราะเมื่อช่างภาพรับงานถ่ายภาพปริศนา ช่างภาพก็ต้องมีความรับผิดชอบที่จะให้งานถ่ายภาพสำเร็จลุล่วงด้วยดี ดังนั้นบางสถานการณ์ช่างภาพต้องใช้ อำนาจเพื่อให้ได้ภาพออกมาดูดี สถานการณ์ที่ช่างภาพมีอำนาจมากที่สุด คือ การถ่ายภาพเดี่ยว และ

การถ่ายภาพกับเพื่อน ๆ ตัวแบบที่อยู่ในวัยเดียวกัน ช่างภาพมีอำนาจสั่งได้เต็มที่ บางครั้งเพื่อนของตัวแบบอยากได้ทำนี้ ขอเป็นท่ากลุ่ม ช่างภาพก็สั่งให้ทุกคนทำท่าที่ต้องการได้อย่างสบาย โดยช่างภาพเบลมองว่าการถ่ายภาพเดี่ยว และถ่ายภาพตัวแบบกับเพื่อนในวัยเดียวกัน สั่งง่าย:

“ก็คงเป็นภาพเดียวกับภาพที่ถ่ายกับเพื่อน ก็เหมือนบันทึกเป็นวัยเดียวกับเรา เราก็สั่งง่าย เช่น หัวเราะให้หน่อย เขาก็จะยิ้มแยม เขาก็จะโพสต์ตามที่เราร้องการได้” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบนซ์ ช่างภาพแบงค์ และช่างภาพขวัญมองว่าเวลาตัวแบบอยู่คนเดียวจะสั่งง่าย:

“เวลาตัวแบบอยู่คนเดียวเราก็จะสั่งได้สบาย เวลาเขาไปอยู่กับเพื่อน เพื่อนเขาอยากได้ทำนี้ เขาจะทำกันเอง แบบขอท่ากลุ่ม เราก็สั่งให้ทุกคนทำท่ากลุ่ม” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“เวลาตัวแบบอยู่คนเดียวสั่งง่ายสุด สามารถสั่งอะไรก็ได้ เขาจะทำตามอยู่แล้ว” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็เหมือนกันครับ ถ้าตัวแบบอยู่คนเดียว เราสั่งได้เต็มที่ มีอำนาจสามารถสั่งได้ทุกอย่าง” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของช่างภาพ ในสถานการณ์ที่ตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล ช่างภาพควรรู้ใช้อำนาจให้มาก การที่ตัวแบบจ้างช่างภาพมา เพราะตัวแบบชอบรูปแบบการถ่ายของช่างภาพ รูปออกมา ก็จะเป็นรูปแบบของช่างภาพ อีกอย่างหนึ่งช่างภาพจะได้ถ่ายตามแบบที่ช่างภาพได้คิดเอาไว้ โดยช่างภาพที่มองว่าใช้อำนาจเหมือนกันแต่จะหนักไปกับตัวแบบที่โพสต์ท่าไม่เป็นมากกว่า:

“ถ้าพูดถึงว่าการใช้อำนาจให้มากหน่อยก็จะหนักไปกับคนที่เขาไม่ค่อยเป็นนะ เขาก็อาจจะเขิน ๆ เพราะเขาโพสต์ท่าไม่ถูก ไม่รู้จะทำยังไงดี ยืนท่าเดิม โพสต์ท่าเดิม เราต้องลงไปช่วยเขาหน่อย ว่าต้องทำยังไง โพสต์ท่ายังไง จัดท่าทางให้เขา หรือโพสต์ทำให้เขาดู” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนทางช่างภาพเบลและช่างภาพขวัญมองว่าตัวแบบอยากได้ภาพใน Style ของช่างภาพมากกว่า:

“คนที่มาว่าจ้างเราถ่ายก็อยากได้รูปใน Style ที่เราถ่าย ไม่ว่าจะมีความรู้หรือไม่ เขาก็อยากได้รูปใน Style ที่เราถ่าย ก็เหมือนอยากให้เราสั่งอยากได้รูปออกมาแนวไหน ส่วนใหญ่รูปที่ออกมาก็ขึ้นอยู่กับเรามากกว่า” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“แต่จะมีบ้างนิดหนึ่ง เป็นมุมแบบที่เราคิดไว้ยากได้แบบนี้ เราก็ขอให้เขาโพสต์ทำตามเรบอก” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของช่างภาพ ในสถานการณ์ที่ต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น เมื่อต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น ถ้าช่างภาพมีน้อยคนก็ผลัดกันใช้อำนาจ ผลัดกันถ่าย อาจให้ช่างภาพคนอื่นใช้สิทธิ์ก่อน หรือบางครั้งเขาอาจให้เราใช้สิทธิ์ก่อน ถ้าให้ช่างภาพอื่นถ่ายไปก่อน แล้วเราค่อยถ่ายทีหลัง จะได้มีเวลาถ่าย ไม่กดดัน สามารถทำงานได้อย่างอิสระ บางทีช่างภาพคนอื่นจัดท่าไว้ดีแล้ว เราก็ถ่ายตามเขาไปเลย โดยช่างภาพบึ้งมองว่าไม่ต้องทำอะไรเลย แค่ผลัดกันถ่ายเป็นพอ:

“ไม่ต้องทำอะไรเลยครับ แค่บอกว่าผลัดกันถ่ายนะ อย่าบังมุนนะ อะไรประมาณนี้ครับ” (บึ้ง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพกวิน ช่างภาพแบงค์ และช่างภาพขวัญมองว่าให้สิทธิ์ช่างภาพอื่นก่อน:

“ผมว่าถ้ามีช่างภาพมาเจอกันผมให้สิทธิ์เขาก่อน ให้เขาเลือกก่อนหรือบางครั้งเขาอาจเกรงใจให้สิทธิ์ผมก่อน ก็ต้องดูสถานการณ์ว่าใครให้ใครก่อน” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“ปล่อยให้ช่างภาพคนอื่นถ่ายไปก่อน แล้วเราค่อยมาถ่ายทีหลัง จะได้ไม่เป็นการแย่งเขา จะได้มีเวลาถ่าย ไม่มีใครต่อเราอย่างนี้ จะได้ไม่กดดัน” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ปล่อยให้เขาถ่ายไปก่อน บางทีช่างภาพคนอื่นจัดท่าให้โอเค เราก็โอเคตามเขาไปเลย ถ่ายตามเขาไปเลย ให้เขาถ่ายนำไปก่อน” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของช่างภาพ ในสถานการณ์ที่ช่างภาพมีอำนาจน้อยที่สุด ช่างภาพมีความเห็นว่า สถานการณ์ที่ช่างภาพมีอำนาจน้อยที่สุด คือ การถ่ายภาพหมู่กับญาติผู้ใหญ่ ครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งญาติผู้ใหญ่ที่เป็นคนขริม ๆ นิ่ง ๆ บอกให้ทำอะไรก็ไม่ทำ ส่วนมากเขาจะเขิน ๆ เพราะเขาไม่เคยถ่ายรูป ตัวอย่างเช่น ให้คุณพ่อยิ้ม คุณพ่อก็ย้งหน้าบึ้ง ให้คุณพ่อทำท่านี้ คุณพ่อก็ง ๆ เพราะเขาไม่เคยทำ บางคนมาจากต่างจังหวัด ไม่เคยถ่ายรูป จะเขินนิ่ง ๆ ช่างภาพสั่งอะไรไม่ได้เลย ต้องสั่งท่าธรรมดา ยืนแบบสุภาพ โดยช่างภาพเบลมองว่าพ่อบัณฑิตหลายคนช่างภาพก็หลายคน ความต้องการก็จะมากขึ้น การทำงานก็ยาก:

“สถานการณ์ที่มีอำนาจน้อยที่สุด มองว่าการถ่ายรูปหมู่ หรือกับญาติผู้ใหญ่อะไรแบบนี้ หรือถ้ารูปหมู่นี้บัณฑิตมีหลายคน ตากล้องของบัณฑิตก็มีหลายคน แต่ละคนก็มีความต้องการที่จะโพสต์ไม่เหมือนกัน ก็เลยยาก” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพที่มองว่าคนอาวุโสค่อนข้างเป็นตัวของเขาเองทำตามเรายาก:

“เวลาถ่ายรูปหมู่ต้องเจอช่างภาพหลายคน เวลาเจอคนที่อาวุโสก็จะเป็นอะไรที่ยากมาก เพราะว่าเหมือนว่าคนอาวุโสเขาไม่เหมือนกับคนในรุ่นเรา เขาค่อนข้างจะเป็นตัวของเขาเอง จะให้มาทำตามเราก็คงยาก อาจจะเป็นช่วงที่เราต้องปล่อยให้ไปทำตามสถานการณ์แบบนั้น ก็อาจจะควบคุมอะไรได้น้อยกว่าครับ” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบนซ์และช่างภาพแบงค์ก็มองว่าคนสูงอายุไม่เคยถ่ายรูปเลยทำตามไม่ได้:

“แบบอำนาจน้อยที่สุดคืออยู่กับพ่อแม่ ที่เจอบ่อย ๆ ก็คือคุณพ่อทำทำนี่ครับ เขาก็งง เขาไม่รู้ว่าจะทำอย่างไร ผู้สูงอายุเขาไม่เคย” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“สถานการณ์ที่น้อยที่สุด ผมว่าพ่อแม่หนักสุดเลย บางทีเขามาจากต่างจังหวัด ไม่เคยถ่ายรูป เขาก็ยืนแข็ง เราสั่งอะไรไม่ได้อยู่แล้ว” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจเป็นของช่างภาพ ในสถานการณ์ที่ต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น ถ้าช่างภาพมีหลายคน การใช้อำนาจของเราก็จะมันน้อยลงไปอีก อาจถ่ายไปพร้อม ๆ กับช่างภาพคนอื่น หรือถ้าช่างภาพคนใดถ่ายเสร็จแล้วก็หลบให้ช่างภาพคนอื่นได้ถ่ายบ้าง การได้ภาพตามที่ต้องการก็คงจะยาก แต่เราต้องยึดหลักว่าต้องได้ภาพ โดยช่างภาพบุงมองว่าช่างภาพมาก อำนาจเราจะน้อย:

“ถ้ายิ่งจำนวนช่างภาพมากเท่าไร อำนาจของเราจะยิ่งน้อยลง แต่พอยุ่หลักก็คือภาพต้องได้ ไม่ว่าจะช่างภาพคนอื่นจะใช้อำนาจมากกว่าเรา” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพที่มองว่ายอมลดอำนาจลงเพื่อการทำงานที่ไหลลื่น:

“ผมว่าเวลาที่เราต้องถ่ายภาพกับคนหลาย ๆ คน แล้วมีช่างภาพคนอื่นด้วย ทำให้อำนาจของเราน้อยลงจริง ๆ ก็เวลามีช่างภาพคนอื่นอยู่ จากประสบการณ์การทำงานของผม ก็เหมือนว่าเขาก็อยากได้มุมของเขา อยากถ่ายมุมนี้ของเขาเอง บางทีเราต้องลดอำนาจลง เปลี่ยนมุมไปแทรกข้าง ๆ ก็ได้เนาะ” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

และช่างภาพเบลมองว่าถ้าอยากได้มุมเดียวกันรีบล่าว:

“เราต้องดูก่อนว่าช่างภาพของตัวแบบอีกคนเขาอยากได้มุมเดียวกับมุมที่เราอยากได้หรือเปล่า ถ้าอยากได้มุมเดียวกันก็อาจจะรอให้เขาถ่ายก่อนก็ได้ แล้วเราค่อยถ่ายตาม หรือถ้าอยากได้มุมที่แตกต่างกันก็ให้เขาถ่ายก่อน แล้วเราค่อยถ่ายตามก็ได้” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สรุปอำนาจช่วงถ่ายงาน ช่างภาพจะเป็นคนคอยคุมอำนาจเกี่ยวกับการถ่ายภาพเป็นส่วนใหญ่ แต่ช่างภาพได้ใช้อำนาจอย่างอะลุ่มอล่วย เพื่อให้งานถ่ายภาพราบรื่นที่ช่างภาพรับงาน

มาเป็นไปอย่างราบรื่น อำนาจช่วงถ่ายงานแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ อำนาจเป็นของตัวแบบ อำนาจเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครึ่ง และอำนาจเป็นของช่างภาพ

อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง ส่วนช่างภาพเป็นผู้ถูกจ้าง เช่น การเลือกสถานที่อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะ ตัวแบบย่อมรู้จักสถานที่เป็นอย่างดี การวาง กำหนดการถ่ายภาพ อำนาจก็เป็นของตัวแบบ ช่างภาพมีความเห็นว่าทำตามตัวแบบเป็นดีที่สุด เพราะ จะถ่ายช่วงเวลาไหน ช่วงเช้าหรือช่วงเย็น ตัวแบบเข้าหอประชุมเวลาไหน ตัวแบบจะเป็นผู้กำหนด หากตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล อำนาจก็เป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบมีความรู้ดู เชี่ยวชาญ ช่างภาพจะถ่ายตามที่ตัวแบบโพสต์ ช่างภาพเพียงแต่จัดองค์ประกอบภาพ จัดแสงให้สวย ถ่ายตามสไตล์ของตัวแบบ

อำนาจเป็นของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง ส่วนช่างภาพมีความรู้ กลุ่ม ช่างภาพและตัวแบบมีความเห็นว่า อำนาจควรเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครึ่ง คือ ห้าสิบ-ห้าสิบ เพราะตัวแบบเป็นลูกค้า ตัวแบบอยากได้ภาพแบบไหน อยากถ่ายมุมไหน อยากถ่ายกับ ใคร ให้ตัวแบบเลือกก่อน เวลาที่เหลือเป็นของช่างภาพ ต้องการภาพแบบไหน วางคอนเซ็ปต์ไว้ อย่างไร ภาพที่ออกมาจะได้ถูกใจทั้งตัวแบบและช่างภาพ เช่น การโพสต์ท่า อำนาจเป็นของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบรู้ว่าโพสต์แบบไหนดูสวย ส่วนช่างภาพมีประสบการณ์เห็นว่าโพสต์แบบไหนดูสวย สามารถแนะนำตัวแบบได้ การเลือกสถานที่ อำนาจก็เป็นของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบรู้จักสถานที่ดี แต่ช่างภาพก็มีมุมมองว่าถ้าถ่ายตรงสถานที่นี้แล้วภาพจะออกมาดูดี

อำนาจเป็นของช่างภาพ เพราะเมื่อช่างภาพรับงานถ่ายภาพรับปริญญา มา ช่างภาพก็ ต้องมีความรับผิดชอบที่จะให้งานถ่ายภาพสำเร็จลุล่วงด้วยดี ดังนั้นบางสถานการณ์ช่างภาพต้องใช้ อำนาจเพื่อให้ได้ภาพออกมาดูดี เช่น การถ่ายภาพเดี่ยว และการถ่ายภาพกับเพื่อน ๆ ตัวแบบที่อยู่ใน วยเดียวกัน อำนาจเป็นของช่างภาพ ช่างภาพมีอำนาจมากที่สุด สามารถสั่งได้เต็มที่ ถ้าตัวแบบมี ความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล อำนาจก็เป็นของช่างภาพ เพราะการที่ตัวแบบจ้างช่างภาพมา หมายความว่าตัวแบบชอบสไตล์การถ่ายภาพของช่างภาพ รูปออกมาก็จะเป็นสไตล์ของช่างภาพ ซึ่ง ช่างภาพจะได้ถ่ายตามสไตล์ที่ได้คิดเอาไว้ ถ้าต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น อำนาจก็เป็นของช่างภาพ ถ้าช่างภาพมีน้อยคนก็ผลัดกันใช้อำนาจ ผลัดกันถ่าย ถ้าต้องการถ่ายภาพ ตัวแบบกับญาติผู้ใหญ่ อำนาจก็ยังเป็นของช่างภาพ แต่ช่างภาพมีอำนาจน้อยที่สุด เพราะญาติผู้ใหญ่ที่ เป็นคนขริ่ม ๆ นิ่ง ๆ บอกให้ทำอะไรก็ไม่ทำ ส่วนมากเขาจะเขิน ๆ เพราะเขาไม่เคยถ่ายรูป ช่างภาพ สั่งอะไรไม่ได้เลย ต้องสั่งทำธรรมดา ยืนแบบสุภาพ การถ่ายภาพตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับ ช่างภาพคนอื่น อำนาจเป็นของช่างภาพ ถ้าช่างภาพมีหลายคน การใช้อำนาจของช่างภาพก็จะมี น้อยลงไปอีก อาจถ่ายไปพร้อม ๆ กับช่างภาพคนอื่น หรือถ้าช่างภาพคนใดถ่ายเสร็จแล้วก็หลบให้ ช่างภาพคนอื่นได้ถ่ายบ้าง

4.1.3 อำนาจช่วงส่งมอบงาน เป็นของตัวแบบ แต่ข้อสำคัญของช่างภาพนอกจากจะถ่ายภาพให้สวยแล้ว จะต้องถ่ายให้ถูกใจตัวแบบด้วย ดังนั้นก่อนส่งมอบงาน ช่างภาพต้องแต่งภาพให้สวยถูกใจให้เรียบร้อยก่อนที่จะส่งมอบงาน ช่วงนี้จึงต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่ง ในช่วงส่งมอบงานเป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย การพูดคุยส่วนใหญ่จะเป็นการนัดสถานที่ส่งมอบงาน ซึ่งจุดนี้ตัวแบบสามารถใช้อำนาจการต่อรองในการเลือกรูปแบบการส่งมอบงานได้เลย ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อรับส่งงาน ส่วนทางช่างภาพจะมีการลงรูปเพื่อเป็นภาพตัวอย่างให้ทางตัวแบบได้ดูทางเว็บไซต์ การลงรูปตัวอย่างไม่ใช่แค่การลงรูปเพื่อให้ตัวแบบได้ดูเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการโปรโมทตัวเองไปในตัว เมื่ออนาคตคนที่รู้จักกับตัวแบบที่มาเห็นภาพจะมาจ้างต่อในอนาคต หรือจะเป็นการที่ตัวแบบจะแนะนำให้กับคนอื่นในอนาคต

ผลการวิจัยพบว่า อำนาจช่วงส่งมอบงาน เป็นของตัวแบบ เพราะว่าตัวแบบเป็นผู้กำหนดว่าจะให้ส่งมอบงานที่ไหน หรือส่งทางไปรษณีย์ ตัวแบบอาจกำหนดวันส่งมอบงานได้อีกด้วย บางครั้งตัวแบบอาจเร่งช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนดที่ตกลงกันไว้ และตัวแบบยังสามารถเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย โดยช่างภาพเบลมองว่าหากมีการรีเคส ก็พยายามทำให้:

“ได้ตกลงกันก่อนแล้วตั้งแต่ตอนว่าจ้างงานว่าจะส่งรูปให้ในวันหลังจากถ่ายเสร็จ ก็ถ้าถ่ายเสร็จวันนั้นก็พยายามลงรูปเดี๋ยวนั้นเลย กลับบ้านก็รีบแต่งรูปลง Preview ให้ก่อน แล้วถ้าเขารีเคสว่าส่งรูปนี้มาให้ก่อนได้ไหม อยากได้ก่อน เราก็พยายามทำให้เสร็จก่อน และถ้าแต่งรูปเสร็จทั้งหมดแล้วก็จะนัดส่งมอบงาน เจอกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วน บุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพเบนชมองว่าลงรูปให้ดูตลอดทำให้ตัวแบบรู้ว่าเราไม่หายไปไหน:

“ของผมหลังจากถ่ายงานเสร็จ ก็จะลงรูปให้ดูตลอด พยายามให้เขารู้ว่าเราทำงานให้เขาอยู่ เราทำอะไรอยู่ต้องบอกเขา คือจะไม่หายไปเลย ทำให้เขารู้ว่าเราอยู่ไหน ถ้าเรายิ่งก็จะบอกเขาว่างานชิ้นนี้เสร็จ คือไม่หายไปเลย ให้เขาสบายใจ เพราะเคยเจอแบบว่าช่างภาพอยู่ ๆ ก็หายไปเลย” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

อำนาจโดยภาพรวมตลอดงานถ่ายภาพปรับปริญญา น่าจะเป็นของช่างภาพ เพราะอย่างไรช่างภาพต้องรับผิดชอบให้งานเสร็จเรียบร้อย ในฐานะช่างภาพผู้รับจ้าง ช่างภาพจึงต้องเป็นคนคุมอำนาจ แต่ช่างภาพได้ใช้อำนาจอย่างอะลุ่มอล่วย เพื่อให้งานเป็นไปอย่างราบรื่น โดยให้อำนาจเป็นของตัวแบบบ้าง อำนาจเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครั้งบ้าง บางสถานการณ์ที่มีปัญหาช่างภาพต้องเป็นผู้แก้ปัญหา อำนาจก็จะตกเป็นของช่างภาพ เช่น ตัวแบบโพสต์ท่าไม่เป็น หรือมีเวลาน้อย อำนาจก็จะตกเป็นของช่างภาพ โดยตัวแบบก็ชมมองว่าสุดท้ายช่างภาพคุมอำนาจ:

“อำนาจครึ่ง ๆ แต่สุดท้ายแล้วช่างภาพคือคนคุมอำนาจ” (กรีซ: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบแนวมองว่าช่างภาพคิดให้ทั้งหมด ช่างภาพเลยมีอำนาจมากกว่าเรา:

“เราโพสต์ทำไม่เป็น ช่างภาพเป็นคนคิดให้ทั้งหมด เหมือนเขารู้ว่าอินทรีนี้แล้วจะดีเลยเป็นไปว่าอำนาจของเรา กลายเป็นช่างภาพมีอำนาจมากกว่า” (แนน: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

และตัวแบบเด็กมองว่าถ้าเวลาจำกัด อำนาจจะไปอยู่ที่ช่างภาพเป็นส่วนมาก:

“วันรับจริงช่างภาพต้องไปรับงานอีกที่หนึ่งตอนบ่าย เราต้องเข้าหอประชุมตอนบ่าย เขาจะถ่ายได้เฉพาะตอนเช้า เพราะฉะนั้นอำนาจการต่อรองในวันรับจริงก็คือเวลาที่มีจำกัดมากได้แค่ช่วงเช้า เราเลยต้องฟังช่างภาพว่า คุณต้องไปถ่ายมุมไหนนะ แสงตอนนั้นมันดีต้องไปถ่ายมุมนี้ถึงจะดี ก็คืออำนาจจะอยู่ที่ช่างภาพเป็นส่วนมาก” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

บางสถานการณ์อำนาจไม่ได้อยู่ที่ตัวแบบ และไม่ได้อยู่ที่ช่างภาพ แต่อำนาจกลับอยู่ที่คุณแม่ของตัวแบบ โดยตัวแบบนี้มองว่าการถ่ายภาพครอบครัวคุณแม่เป็นคนสั่งหมด:

“ผมว่าอำนาจอยู่ที่คุณแม่คนเดียว เพราะว่าถ่ายกับครอบครัวคุณแม่ผมเป็นคนสั่งคนเดียว ถ่ายกับเพื่อนคุณแม่ผมก็เป็นคนสั่งคนเดียว” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ช่างภาพที่เก่งอำนาจจะเป็นของช่างภาพ เพราะช่างภาพที่เก่งจะมีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง จะทำตามของตัวเองเห็นว่าจะได้ภาพที่สวยงาม โดยช่างภาพก็มองว่าถ้าตัวแบบโพสต์ไม่เป็นต้องเข้าไปช่วยสอน เพื่องานจะได้ไหลลื่น:

“ถ้าตัวแบบที่เก่งอยู่แล้วหรือเป็นอยู่แล้ว เรายินดีที่จะตามเขาเพราะเขารู้ เขาจะรู้มุมตัวเอง รู้ว่าโพสต์ทำอะไร ก็ปล่อยให้เขาโพสต์ทำที่เขาชอบ เพราะข้อสำคัญของช่างภาพ นอกจากจะถ่ายภาพให้สวยแล้ว จะต้องถ่ายให้ถูกใจตัวแบบด้วย ถ้าตัวแบบไม่เป็นเลย ทำอะไรไม่เป็น เราก็สอนทำโพสต์ให้เขาบ้าง โพสต์ทำให้ดูบ้าง หรืออาจจะให้ตัวแบบอีกคนมาช่วยดูบ้าง เพื่อให้งานมันไหลลื่นมากขึ้น” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สรุปอำนาจช่วงส่งมอบงาน อำนาจเป็นของตัวแบบ รูปแบบการส่งมอบงาน ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ตัวแบบจะเป็นผู้กำหนด ตัวแบบอาจกำหนดวันส่งมอบงาน และยังสามารถเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย ดังนั้นอำนาจช่วงส่งมอบงานจึงเป็นของตัวแบบ

อำนาจควรเป็นของทั้งสองฝ่าย ช่างภาพจะมีอำนาจมากกว่าตัวแบบ หรือตัวแบบจะมีอำนาจมากกว่าช่างภาพ จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์เป็นครั้ง ๆ ไป บางสถานการณ์อำนาจเป็นของตัว

แบบ แต่บางสถานการณ์อำนาจก็เป็นของช่างภาพ ไม่มีใครมีอำนาจเหนือใครตลอดทุกสถานการณ์ ซึ่งฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) กล่าวไว้ว่า “อำนาจไม่มีตัวตน แต่เคลื่อนไหวไปตามเงื่อนไข ด้วยการทำงานบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ และปฏิบัติการของความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อน ในระหว่างสนามที่แตกต่างกัน”

4.2 ความรู้

ผู้วิจัยได้แบ่งความรู้ออกเป็น 2 หัวข้อ คือ ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ และสถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้

4.2.1 ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ แน่นนอนต้องใช้ความรู้หลาย ๆ อย่าง และต้องมีภาพในใจ จึงจะถ่ายภาพได้สวยตามต้องการ ผลการวิจัยพบว่า ช่างภาพได้ใช้ความรู้เรื่อง การจัดองค์ประกอบภาพ สภาพแสงในช่วงเวลาต่าง ๆ จะถ่ายภาพช่วงเวลาใด เช่น แสงตอนเช้า แสงตอนเที่ยง แสงตอนบ่าย แสงตอนเย็น การถ่ายภาพย้อนแสง การใช้กล้อง การปรับตั้งค่าต่าง ๆ ของกล้อง เราต้องรู้ก่อนว่าค่าแต่ละอย่างของกล้อง ถ้าเราปรับไปแบบนี้แล้วจะได้ภาพออกมาอย่างไร สถานที่ที่จะถ่าย และความรู้เรื่องการจัดท่าทางให้กับตัวแบบหรือการโพสท่า นอกจากนี้ยังต้องอาศัยประสบการณ์ ความรู้จากการดูหนังสือการถ่ายภาพ และดูจาก Youtube ชอบภาพมุมไหนก็เอามาประยุกต์ใช้

ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ การจัดองค์ประกอบภาพ ความเห็นจากช่างภาพ การจัดองค์ประกอบภาพเป็นเรื่องพื้นฐานที่ช่างภาพทุกคนต้องมี แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะจัดยังไงให้สวยตามรูปแบบของช่างภาพแต่ละคน โดยช่างภาพกวีนิมองว่าการจัดองค์ประกอบภาพเป็นเรื่องพื้นฐาน:

“ก็เอาเรื่องเบสิคก่อน ก็คือเรื่องการจัดองค์ประกอบภาพ ว่าจะจัดยังไงให้ดูสวย ให้ดูพิเศษกว่า เรื่องของการปรับค่าตั้งกล้องทั้งหลาย เพื่อให้เกิดเป็นภาพที่สวยงามหรือสิ่งที่เราชอบ ภาพนี้เราอาจต้องการให้มืด หรือต้องการให้สว่าง หรือจะเกิดให้เป็นอย่างไรก็แล้วแต่ แต่ที่นี้ความรู้หลังจากนั้นคือการProccessรูป ก็เป็นความรู้หลังถ่ายรูปอีก ก็จริง ๆ การเป็นช่างภาพต้องรู้เยอะหลายเรื่องมากกว่านั้น มากกว่าเรื่องของหน้ากล้อง” (กวีนิ: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ สภาพแสง ความเห็นของช่างภาพ ต้องรู้ว่าสภาพแสงตอนไหนทำให้ภาพเราออกมาเป็นยังไง และเราต้องรู้จักการใช้ประโยชน์จากแสงเพื่อให้ภาพออกมาตามที่เรต้องการ โดยช่างภาพเบลมองว่าต้องรู้สภาพแสงแบบไหนถึงได้รูปตามที่เรต้องการ:

“จะตอบแบบกำปั้นทุบดินก็ได้นะ ใช้ความรู้ในการถ่ายภาพอะไร ก็ใช้ความรู้การถ่ายภาพนั้น ก่อนจะถ่ายภาพ เราก็ต้องรู้ใช้ไหม ว่าปรับกล้องยังไงให้ได้รูปอย่างนี้ ค่า F แบบนี้จะได้หน้าชัดหลังเบลหรือชัดตื้น เราต้องรู้ก่อนว่าค่าแต่ละอย่างของกล้อง ถ้าเราปรับไปแบบนี้แล้ว เราจะ

ได้รูปออกมาเป็นยังไง แล้วก็เรื่องสถานที่กับสภาพแสง เราก็ต้องรู้ว่าแสงแบบนี้ รูปแบบนี้จะต้องใช้แสงแบบไหนเวลาไหน” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ การจัดทำทาง ถ้าตัวแบบโพสท่าไม่เป็น ช่างภาพต้องสอนการโพสท่าให้ตัวแบบด้วย หรือโพสท่าให้ดู โดยช่างภาพก็มองว่าช่างภาพต้องสอนท่าโพสท่าให้ตัวแบบ หรือโพสท่าให้ดู:

“ถ้าตัวแบบไม่เป็นเลย ทำอะไรไม่เป็น เราก็สอนท่าโพสท่าให้เขาบ้าง โพสท่าให้ดูบ้าง หรืออาจจะให้ตัวแบบอีกคนมาช่วยดูบ้าง เพื่อให้งานมันไหลลื่นมากขึ้น” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ ความรู้เรื่องสถานที่ที่จะถ่าย ช่างภาพต้องรู้ว่าสถานที่ใดถ่ายรูปแล้วจะได้รูปออกมาดูดี และสถานที่ใดถ่ายแล้วรูปออกมาไม่สวย โดยตัวแบบก็มองว่าบางสถานที่ที่มีความหมายอยากถ่ายด้วย บางสถานที่ก็ไม่ต้องถ่ายด้วย:

“สำหรับผมแล้ว ผมคิดว่า ผมเปลี่ยนนะ ผมไม่ตามใจช่างภาพในเรื่องนี้ เพราะผมเป็นคนเลือกสถานที่เอง และการต่อรองผมก็เป็นคนเลือกเอง บางสถานที่เราก็ไม่อยากถ่ายกับมัน แต่บางสถานที่มันก็มีความหมายกับเรา ผมว่ามันเป็นสิ่งสำคัญนะเวลาเลือก เรื่องนี้มันควรขึ้นอยู่กับเรา ส่วนช่างภาพมีหน้าที่ทำยังไงให้ภาพดูดี” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ จากการดูหนังสือการถ่ายภาพ และดูจาก Youtube ความเห็นของช่างภาพ นอกจากความรู้ในการถ่ายภาพแล้ว ยังต้องมีรูปที่ประทับใจจากการดูภาพของช่างภาพคนอื่น ๆ หรือจากการดูเทคนิคการถ่ายภาพผ่าน Youtube โดยช่างภาพก็มองว่าความรู้การถ่ายภาพเริ่มจากการประทับใจภาพสวย ๆ:

“บางครั้งความรู้การถ่ายภาพ มันก็มาจากความเห็นของเรา มันเริ่มจากการที่เราประทับใจภาพสวย ๆ ที่เคยดู และเราก็พยายามเอามาใช้ในการถ่ายภาพของตัวเอง ให้เหมือนกับรูปที่เราเคยชอบ ก็ใช้ทุกอย่างที่เราได้รับ เอียงไหม แสงเป็นอย่างนั้นนะ องค์ประกอบภาพ” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพที่มองว่านอกจากต้องศึกษาความรู้การถ่ายภาพ ต้องศึกษาภาพในใจเราด้วย:

“ถ้าพูดถึงเรื่องความรู้การถ่ายภาพ ก็เหมือนอย่างที่บอกละ เราต้องศึกษาหาความรู้มาพอสมควรว่าสถานการณ์แบบนี้ เราควรจะใช้อะไรยังไง ปรับค่ายังไง และก็อีกอย่างก็คือ มีการศึกษาภาพในใจของเราว่าเราอยากได้เป็นแบบนี้ เราก็จะรู้ละว่าทำอย่างนี้ เพื่อให้ได้ภาพแบบนี้ออกมา” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพแบงค์และช่างภาพเบนซ์มองว่าความรู้ได้มาจากการดูหนังสือการถ่ายภาพ และYoutube:

“ประสบการณ์ล้วน ๆ กับการถ่ายเล่นจากการฝึกถ่ายครั้งแรกจากพวกหนังสือการถ่ายภาพ และก็พวกYoutubeที่เราดู แล้วเราก็เอามาประยุกต์ใช้แบบเรา เราชอบภาพมุมไหนๆก็เอามาปรับใช้” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ตอนแรกก็ต้องเรียนรู้ก่อนว่า เรียนรู้เรื่องกล้องก่อน ก็จะศึกษาผ่านยูทูบมากกว่า ตัวผมเรียนArtมาอยู่แล้วก็จะม้องค์ประกอบศิลป์ เรียนเรื่องสี เรื่องโทนมา” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ช่างภาพขวัญมองว่าความรู้ได้มาจากประสบการณ์:

“ส่วนมากก็มาจากประสบการณ์นำมาก่อนแน่นอนครับ ก็คือเราได้จับกล้องได้ถ่ายเรารู้และว่ามันปรับค่าตั้งค่ายังไงให้ได้ภาพแบบไหน ก็เหมือนเป็นการเรียนรู้ไปพร้อม ๆ กัน แต่คือแน่นอนว่ามาจากประสบการณ์ก่อนครับ” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สรุปความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ ช่างภาพได้ใช้ความรู้เรื่องการจัดองค์ประกอบภาพ การปรับตั้งค่าต่าง ๆ ของกล้องและอุปกรณ์ ความรู้เรื่องแสง และความรู้เรื่องการจัดทำทาง แล้วยังต้องอาศัยประสบการณ์ การดูสถานที่ ดูมุมภาพ และต้องมีภาพในใจ จึงจะถ่ายภาพได้สวยตามต้องการ

4.2.2 สถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้ บางสถานการณ์ตัวแบบสงสัยไม่แน่ใจว่าจะถ่ายภาพได้สวยหรือไม่ ช่างภาพจำเป็นต้องนำความรู้มาอธิบายให้ตัวแบบฟัง เพื่อตัวแบบจะได้เข้าใจ และจะได้ทำตามที่ช่างภาพแนะนำ การถ่ายภาพจะได้ไหลลื่น ผู้วิจัยได้แบ่งย่อยออกเป็น 2 หัวข้อ คือ ใช้ความรู้การถ่ายภาพอธิบายให้ตัวแบบ และใช้ความรู้การจัดทำทางอธิบายให้ตัวแบบ

ใช้ความรู้การถ่ายภาพอธิบายให้ตัวแบบ สถานการณ์ที่ต้องใช้ความรู้การถ่ายภาพอธิบายให้ตัวแบบฟัง มี 3 สถานการณ์ คือ การถ่ายที่ย้อนแสง การถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง และการถ่ายภาพกับสถานที่บางสถานที่

สถานการณ์การถ่ายที่ย้อนแสง ตัวแบบคิดว่าถ่ายไม่ได้ ต้องอธิบายให้ฟังว่าถ่ายได้ หน้าไม่ดำ ถ้าไม่อยากให้ข้างหลังขาวไปต้องใช้แฟลชช่วย ให้หน้ามีสีขึ้นมา แสงข้างหลังต้องปรับให้พอดี ยิ่งแฟลชให้พอดี แสงข้างหน้าและแสงข้างหลังก็จะพอดีกัน ช่างภาพบางคนใช้กล้องที่ถ่ายย้อนแสงได้ ซึ่งตัวแบบอาจไม่รู้ โดยช่างภาพบุง ช่างภาพแบงค์ ช่างภาพขวัญ และช่างภาพเบลมองว่าการถ่ายที่ย้อนแสงต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง:

“ก็จะเป็นสถานการณ์ที่ บางครั้งแสงบางแสง ตัวแบบคิดว่ามันถ่ายไม่ได้หรอก อย่างนี้เราก็จะได้อธิบายได้ละว่าทำไมถึงถ่ายได้ เราถ่ายยังไงถึงเป็นแบบนี้ เช่น ถ่ายที่ย้อนแสง เราไม่

อยากให้ช่างหลังขาไปด้วย เราต้องใช้แฟลชชดบให้หน้ามีสีขึ้นมา แล้วแสงข้างหลังต้องปรับให้พอดี และยิงแฟลชให้พอดี ให้มันบาลานซ์กัน แสงข้างหน้าและข้างหลังก็จะพอดีกัน ซึ่งถ้าคนไม่รู้มาก่อนก็จะคิดว่าช่างหลังต้องหาย แน่ ๆ เลย หรือหน้าต้องดำแน่ ๆ เลย” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“การถ่ายภาพย้อนแสง ตัวแบบก็จะถามว่า พี่ถ่ายย้อนแสงอย่างนี้ หน้าหนูจะไม่ดำหรือ เราก็เอาความรู้วิธีแก้อย่างไรมาอธิบาย เช่น เอาแฟลชยิงอัดเข้าไปช่วยเพื่อไม่ให้หน้าดำ แล้วก็ได้รับไลท์ข้างหลังเป็นยังไง ให้ตัวแบบดูภาพที่ถ่ายออกมาเป็นยังไง เขาก็จะรู้ว่าไม่ทำให้หน้าดำ” (เบงค: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“การถ่ายภาพย้อนแสงต้องมีอุปกรณ์เสริมเข้ามาช่วย เอาตัวแบบบังแสง ใช้แฟลชเสริมเข้าไปเพื่อกลบเงา เป็นสถานการณ์ที่ต้องใช้ตัวช่วยเข้ามา ต้องใช้ความรู้ที่ได้ศึกษามาอธิบาย” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“แต่ถ้าตัวแบบเป็นญาติผู้ใหญ่ก็จะมีถามประมาณว่าถ่ายย้อนแสงหน้ามืดหรือเปล่า เขาก็จะไม่เข้าใจว่ากล้องที่เราใช้ถ่ายมันถ่ายย้อนแสงได้ หรือมุมที่เราเลือกแสงมันตกกระทบที่หน้าเป็นรีเฟล็กซ์ทำให้หน้าไม่มีตได้” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สถานการณ์การถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง ตัวแบบจะถ่ายภาพกลางแจ้ง ช่วงเวลาเที่ยง ต้องอธิบายว่าแสงแรงเกินไป รูปออกมาจะแข็ง จะได้ภาพขาว ๆ ภาพออกมาจะไม่สวย ถ้าตัวแบบเขียบเข้ามาในร่มหน่อยก็สามารถถ่ายได้ โดยช่างภาพเบนซ์มองว่าการถ่ายภาพกลางแจ้ง ตอนเที่ยง แสงแรงภาพจะแข็งต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง:

“ตัวแบบของผมขอถ่ายช่วงเที่ยงกลางแจ้ง พี่ขอหนูถ่ายตรงนี้ได้ไหม จะได้ภาพขาว ๆ แต่ภาพออกมาแสงมันแรง ภาพก็แข็งเกินไปกว่าไหนที่เราจัดไว้ คือต้องบอกว่าตรงนี้ได้นะ เขียบเข้ามาในร่มหน่อย” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สถานการณ์การถ่ายภาพกับสถานที่บางสถานที่ แต่ละสถานที่จะให้ภาพที่แตกต่างกัน บางสถานที่ถ่ายแล้วสวย ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟังเพราะเขาไม่เข้าใจว่าถ่ายตรงนี้ได้แล้วสวย หรือบางสถานที่ถ่ายแล้วไม่สวย ก็ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟังว่าถ่ายตรงนี้ได้แล้วไม่สวย โดยช่างภาพเบล มองว่าเรามีภาพในใจเราแล้ว เราต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง:

“ถ้าถ่ายสถานที่ตรงนี้ได้แล้ว เรารู้ว่าองค์ประกอบภาพเป็นยังไง แล้วภาพจะออกมาเป็นอย่างไรที่เราต้องการ เราต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง บางทีเขาจะไม่เข้าใจว่าถ่ายตรงนี้ได้แล้วภาพจะสวย” (เบล: ช่างภาพ, อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ใช้ความรู้การจัดการท่าทางอธิบายให้ตัวแบบ สถานการณ์ที่ต้องใช้ความรู้การจัดการท่าทางอธิบายให้ตัวแบบฟัง มี 3 สถานการณ์ คือ การถ่ายภาพหมู่หลายคน การที่ตัวแบบโพสต์ไม่เป็น และการจัดการท่าทางให้เข้ากับสถานที่:

สถานการณ์การถ่ายภาพหมู่หลายคน ถ้าช่างภาพมองภาพไว้ก่อนว่าอยากได้ภาพแบบไหน ก็อธิบายให้ตัวแบบฟัง จะให้แต่ละคนทำท่าทางอย่างไร ช่างภาพอยากได้ภาพมุมนี้ ตรงนี้ ก็อธิบายให้ตัวแบบฟัง โดยช่างภาพเบลมองว่าต้องคิดรูปออกมาก่อน จึงจัดทำแต่ละคน:

“เวลาถ่ายภาพหมู่ การจัดการท่าทางก็จะยากนิดหนึ่ง เราต้องพยายามคิดให้รูปร่างนั้นแต่ละคนทำท่าทางยังไง อยากจะให้รูปออกมาแบบไหน” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สถานการณ์การที่ตัวแบบโพสต์ไม่เป็น ช่างภาพต้องอธิบายการจัดการท่าทางให้ตัวแบบฟัง บางครั้งช่างภาพต้องช่วยจัดการท่าทางให้ตัวแบบด้วย หรือบางครั้งต้องแสดงการโพสต์ทำให้ดู โดยช่างภาพที่มองว่าให้ตัวแบบทำตามภาพในใจ:

“ถ้าเรามีภาพในใจ เราอยากได้ภาพมุมนี้ ตรงนี้นะ ให้นางแบบนายแบบทำตามแบบนี่เลย เมื่อเราเห็นว่าเราชอบแบบนี้ เราก็ให้ตัวแบบช่วยทำทำนี่หน่อย” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพก็มองว่าต้องช่วยตัวแบบเพราะเรามีความรู้มากกว่า:

“กรณีที่ตัวแบบโพสต์ทำไม่เป็น เราก็ต้องช่วยเขา เราเป็นช่างภาพ เรามีความรู้มากกว่า” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สถานการณ์การจัดการท่าทางให้เข้ากับสถานที่ เมื่อต้องมาถ่ายมหาวิทยาลัยแห่งนี้ ก็คิดคอนเซ็ปมาก่อน เพื่อไปบอกตัวแบบใช้ในการจัดการท่าทาง เช่นให้ตัวแบบยืนตรงนี้ มาข้าง ๆ นิดหนึ่ง ทำท่าแบบนี้ ภาพออกมาจะได้สวย โดยช่างภาพขวัญ ช่างภาพเบงค์ และช่างภาพเบนซ์มองว่าต้องคิดคอนเซ็ปมาก่อน:

“อันนี้ก็เป็นสถานการณ์ สำหรับผมถือเป็นคอนเซ็ปที่คิดมาอยู่แล้ว เราต้องมาถ่ายที่มหาวิทยาลัยแห่งนี้ เรารู้ว่าที่ตรงนี้มีมุมแบบนี้ เราก็จะได้ใช้อำนาจบอกคอนเซ็ปที่เราต้องการ” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็แบบว่าเราได้รับงานมาให้ไปถ่ายมหาวิทยาลัยนี้ เราก็จะเอาคอนเซ็ปของเราไปใช้ไปบอกเขา เพื่อเป็นสถานการณ์ในการจัดการท่าทางเขา ตรงนี้ดีนะ ก็จะได้บอกเขา เขาก็จะทำตาม” (เบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็คล้าย ๆ กัน ก็แลนด์มาร์คมหาวิทยาลัย สมมุติมีตรงนี้ตั้งอยู่ เขาจะยืนอยู่ตรงนี้ก็ได้ เราก็ต้องแนะนำว่ามาข้าง ๆ นิดหนึ่งครับ มามุมนี้จะได้ภาพสวยหน่อย เราต้องดูและศึกษาก่อนว่ามีอะไรบ้าง” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สรุปสถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้ ช่างภาพได้นำความรู้ไปอธิบายให้ตัวแบบฟังในสถานการณ์ต่าง ๆ ดังนี้ การถ่ายภาพย้อนแสง การถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง การถ่ายภาพกับสถานที่บางสถานที่ การถ่ายภาพหมู่หลายคน การที่ตัวแบบโพสท่าไม่เป็น และการจัดทำทางให้เข้ากับสถานที่ ซึ่งสถานการณ์ต่าง ๆ เหล่านี้ ต้องอาศัยการอธิบายตัวแบบจึงจะเข้าใจ

ความรู้ของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ การถ่ายภาพบางสถานการณ์ช่างภาพต้องใช้ความรู้อธิบายให้ตัวแบบฟัง เช่น การถ่ายภาพย้อนแสง ตัวแบบมีความเห็นว่าถ่ายไม่ได้ เพราะจะทำให้หน้าดำ ช่างภาพได้ใช้ความรู้ที่มีอยู่อธิบายให้ตัวแบบฟังว่าถ่ายได้ อีกสถานการณ์หนึ่งตัวแบบต้องการถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง ช่างภาพต้องใช้ความรู้อธิบายให้ตัวแบบฟังว่า แสงแรงเกินไป ถ่ายแล้วรูปออกมาไม่สวย อีกสถานการณ์หนึ่งการถ่ายภาพกับสถานที่ บางสถานที่ถ่ายแล้วสวย บางสถานที่ถ่ายแล้วไม่สวย ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง และอีกสถานการณ์หนึ่ง ตัวแบบโพสท่าไม่เป็น ช่างภาพต้องใช้ความรู้อธิบายให้ตัวแบบฟัง หรือโพสท่าให้ตัวแบบดู ซึ่งโดยปกติแล้วช่วงการถ่ายงานอำนาจจะเป็นของตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ แต่ตัวแบบไม่รู้วิธีโพสท่า ซึ่งช่างภาพมีความรู้ และมีประสบการณ์ อำนาจจึงกลับมาเป็นของช่างภาพ ซึ่ง เบคอน (Bacon, 1561, 1626) ได้กล่าวไว้ว่า “ความรู้ คือ อำนาจ” ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ความรู้ของช่างภาพมีผลต่อตัวแบบมาก บางสถานการณ์อาจทำให้ช่างภาพกลับเป็นฝ่ายมีอำนาจ และตัวแบบให้การยอมรับเชื่อถือช่างภาพ ผลทำให้การถ่ายภาพเป็นไปด้วยความราบรื่น

4.3 วาทกรรม

ผู้วิจัยได้แบ่งวาทกรรมออกเป็น 3 ช่วง คือ วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน วาทกรรมช่วงถ่ายภาพ และวาทกรรมช่วงส่งมอบงาน

4.3.1 วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน ช่างภาพจะถามตัวแบบว่าชอบภาพแนวไหน แล้วส่งรูปตัวอย่างให้ดูว่าชอบภาพแนวนี้ไหม ราคานี้รับได้ไหม ขวนตัวแบบคุยอย่างไม่เป็นทางการเพื่อจะได้สนิทสนม เมื่อเวลาถ่ายภาพจะได้ไม่เกร็ง จะไปถ่ายวันไหน สถานที่ไหน เวลาใด มีระยะเวลาส่งรูปเท่าไร การติดต่อกับตัวแบบ อาจติดต่อทางไลน์หรือเฟสบุ๊ก ส่วนมากตัวแบบรู้จักช่างภาพมาจากปากต่อปาก จากกลุ่มเพื่อน จากคนรู้จัก หรือจากญาติพี่น้อง ช่วงว่าจ้างงานจะเป็นการตกลงต่อรองราคากันจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย หลังจากนั้นจะเป็นการนัดสถานที่เพื่อพบเจอกันในงานและเป็นการพูดคุยเรื่องทั่ว ๆ ไป ซึ่งในจุดนี้ช่างภาพจะเป็นฝ่ายที่เริ่มคุยก่อน เพื่อที่จะได้มีความสนิทสนมเพิ่มขึ้น ซึ่งจะง่ายต่อการทำงานร่วมกัน

ผลการวิจัยพบว่า วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุย ถามว่าชอบภาพแนวไหน ส่งรูปตัวอย่างผลงานให้ดู และตกลงราคาค่าจ้าง โดยการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล ดังนี้

สื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ ตัวแบบส่วนใหญ่ได้ทำการติดต่อช่างภาพมาทางเฟสบุ๊ค ไลน์ และทางเว็บไซต์ต่าง ๆ เพื่อทำการดูผลงานรูป และติดต่อตกลงราคา โดยช่างภาพบ่งบอกว่าส่งเฟสบุ๊คให้ตัวแบบดูผลงาน:

“เราก็จะชวนเขาคุยว่าชอบภาพแนวไหน แล้วเราก็จะส่ง Page Facebook ของเรา ให้เขาดูก่อนว่าชอบแนวนี้ไหม รับราคานี้ได้ไหม แล้วก็ตกลงจ้างไม่จ้าง” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพบางคนมองว่าการพิมพ์มาทางไลน์จะมีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษร:

“ช่วงที่จ้างนี้ ส่วนมากเขาจะไลน์มาก่อน ไลน์มาถามเป็นลายลักษณ์อักษร บางทีผมก็มีอาจโทรกลับไป เพื่อความแน่ใจว่าต้องการวันไหนยังไงกันแน่ บางทีพิมพ์มามันไม่ละเอียดก็จะโทรถาม แต่ส่วนมากจะเป็นพิมพ์คุยกัน ก็จะมีหลักฐาน เรามีส่วนลดยะไรอย่างนี้ไหม เวลาโทรไปเราก็คุยแบบเป็นกันเองไม่ต้องทางการมาก” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สื่อสารผ่านสื่อบุคคล ตัวแบบหลายคนได้ฟังคำแนะนำในการเลือกช่างภาพมาจากคนรู้จัก หรือจากตัวแบบที่เคยจ้างช่างภาพคนนั้นมาแล้ว โดยช่างภาพเบลมองว่าตัวแบบที่เคยมาถ่ายกับเรา ก็จะบอกต่อ ๆ กันไป:

“ถ้าเป็นช่วงแรก ๆ ก็จะโฆษณาในเฟสบุ๊คบ่อย ๆ แบบวันนี้เราว่างนะ แต่เดี๋ยวนี้อาจจะเป็นแบบปากต่อปากมากกว่า เหมือนกับว่าพอเราถ่ายไปนาน ๆ Connectionเราก็เยอะขึ้น ตัวแบบที่เคยมาถ่ายกับเราก็อาจจะบอกต่อ หรือว่าพี่ตากล้องที่รู้จัก เขาก็อาจจะโยนงานมาให้เรา แล้วถ้าเกิดเขาติดต่อเรามาก็ต้องถามก่อนว่าชอบรูปแบบไหน อยากรู้ได้แบบไหนก็บอกนะ แล้วก็เรื่องราคา เรื่องวิธีการว่าจะส่งรูปให้เขายังไงมีระยะเวลาเท่าไร แล้วก็พยายามชวนเขาคุยจะได้เป็นการทำให้สนิทขึ้น ตอนเจอกันจริง ๆ จะได้ถ่ายรูปกันแบบไม่เกร็ง” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพที่มองว่าคนที่จ้างคือคนที่บอกปากต่อปากมา:

“ช่วงที่จ้างถ่ายรูปของเราก็คือ คนที่จ้างมาก็คจะเป็นกลุ่มเพื่อนสนิท ปากต่อปากมา หรือคนรู้จักพี่น้องญาติ ๆ ที่เห็นผลงานเรา แล้วโอเคกับผลงานเรามาติดต่อจ้าง ก็ถ้าเป็นแบบนั้นเราเริ่มคุยกันก่อนว่า โอเคนะเราก็มีภาพตัวอย่างให้ดู เราเน้นStyleแบบนี้ เรามีรูปแบบนี้ หรือถ้าคุณต้องการรูปStyleไหนก็สามารถรีควสได้ขอข้อยังไงก็สามารถรีควสกันได้ แล้วก็พยายามตกลงกันก่อนเริ่มงานว่า โอเคนะเราจะถ่ายยังไง สถานที่ วัน เวลา ยังไง ที่เป็นแบบเหมาะสม” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

สรุปว่าทกรรมช่วงที่จ้างงาน ตัวแบบและช่างภาพจะสื่อสารกันผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล โดยช่างภาพจะส่งรูปตัวอย่างผลงานให้ตัวแบบดูว่าชอบภาพแนวไหน เสนอ

ราคาต่ำจ้าง ตัวแบบอาจต่อรองจนตกลงกันได้พอใจทั้งสองฝ่าย ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยอย่างไม่เป็นทางการเพื่อจะได้สนิทสนม เมื่อเวลาถ่ายภาพงานจะได้ไม่เกร็ง และคุยเรื่องวัน เวลา สถานที่ ที่จะไปถ่ายภาพาน พร้อมกับกำหนดระยะเวลาให้ช่างภาพได้แต่งภาพก่อนที่จะส่งมอบงาน

4.3.2 วาทกรรมช่วงถ่ายภาพงาน ช่างภาพจะพยายามทำให้บรรยากาศสบาย ๆ ไม่เครียด เป็นกันเองกับตัวแบบ ชวนตัวแบบคุยเรื่องทั่วไป คุยเล่นแนวเฮฮา เพื่อให้ตัวแบบรู้สึกสบาย ผ่อนคลาย ไม่เกร็ง เป็นกันเอง ทำให้ตัวแบบอารมณ์ดี ตัวแบบจะกล้าโพสท่า รูปก็จะออกมาดี เวลาถ่ายรูปพยายามชมตัวแบบบ่อย ๆ เช่น มุมนี้สวย โพสท่านี้สวย รูปนี้สวย ตัวแบบจะมีความมั่นใจ ในการโพสท่าถ่ายภาพมากขึ้น พยายามสนิทสนมกับตัวแบบ จะแนะนำอะไรก็ง่ายขึ้น รูปก็จะออกมาดี

ผลการวิจัยพบว่า วาทกรรมช่วงถ่ายภาพงาน ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยอย่างเป็นกันเอง เพื่อให้ตัวแบบรู้สึกสบาย อารมณ์ดี ก็จะกล้าโพสท่า และช่างภาพจะแนะนำอะไรก็ง่ายขึ้น รูปก็จะดูดี

วาทกรรมแบบเป็นกันเอง โดยช่างภาพมุ่งมองว่าต้องทำให้บรรยากาศสบาย ๆ รูปจะออกมาดี:

“ช่วงระหว่างการถ่ายรูป ก็คือเราจะสื่อสารกับตัวแบบ พยายามทำให้บรรยากาศสบาย ๆ ไม่เครียดครับ ทำให้ตัวแบบอารมณ์ดี เฮฮา เหมือนคนอารมณ์ดีมาอยู่ในรูป รูปก็จะดูดีเองครับ” (บุ้ง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพที่มองว่าเริ่มคุยจนสนิทเขาจะไม่เกร็ง ทำงานง่าย:

“ก็ช่วงระหว่างการถ่ายรูปนะครับ หลัก ๆ ก็เหมือนกันเลย คือต้องตีสนิทกับแบบก่อนข้างที่เราจะต้องสร้างความสนิทสนมกับแบบให้ถึงระดับหนึ่ง ไม่ต้องมากนะ แต่ให้แบบคลายความเกร็ง เวลาเขาไม่เกร็งเราก็จะทำงานได้ง่ายขึ้น เราก็อาจจะคุยกับเขาบ้าง พอเริ่มคุยเริ่มสนิทเขาก็เริ่มไม่เกร็ง เราก็ทำงานง่าย อาจจะแนะนำอะไรง่ายขึ้น ภาพก็ออกมาโอเคขึ้น” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพแบงค์ ช่างภาพเบนซ์ และช่างภาพขวัญมองว่าเล่นมุกเพื่อผ่อนคลายตัวแบบ:

“ส่วนมากจะเป็นแนวแบบเฮฮา คุยเล่น บางทีเราก็มีเล่นมุกเพื่อให้เขาผ่อนคลาย เพื่อเวลาจัดทำทางเวลาถ่ายจะได้ไม่เกร็ง” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็จะคุยไปก่อนถามชื่อ คุยเรื่องทั่วไปเพื่อให้เขา Relax ถ้าสมมุติว่าเขารู้สึกสบาย ไม่เกร็ง เขาก็จะโพสท่าได้เต็มที่ เราก็ไม่ต้องสอนอะไรมาก หน้าก็จะไม่เกร็ง รูปก็ออกมาดูดี” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ของผมก็เริ่มคุยสร้างความคุ้นเคยกันก่อน เป็นการผ่อนคลายของเขาด้วย แล้วก็ดูว่าโยงไปถึงความรู้ด้านการถ่ายภาพของเขาด้วยว่าเขามีไหม เขาโพสต์เก่งก็จะคุยกันง่าย ถ้าเขาโพสต์ไม่ค่อยเก่งเราก็จะสอนเขา” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

วาทกรรมแบบเป็นกันเอง ในสถานการณ์ที่ช่างภาพใช้วาทกรรมกับเพื่อนของตัวเอง
แบบ ความเห็นของช่างภาพเกี่ยวกับวิธีการเลือกใช้วาทกรรม คือ ช่างภาพจะทำตัวสนิทกับตัวเอง และสนิทกับเพื่อนของตัวเองแบบทุกคน ทำตัวเหมือนเป็นเพื่อนกันไปเลย เพื่อจะได้สั่งได้ทุกคนเหมือนสั่งตัวเอง เขาจะได้กล้าโพสต์ท่า ไม่เขินกล้อง รูปก็จะออกมาดี โดยช่างภาพบ่งบอกว่าทำเฮฮากับเพื่อนตัวเองเหมือนคุยกับตัวเอง:

“ก็จะเฮฮาเหมือนกับเราคุยกับตัวเองเลยครับ ทำเหมือนเป็นเพื่อนกันด้วยไปเลย เขาจะได้กล้าโพสต์ท่าให้เรา เขาจะได้ไม่เขินกล้องเราด้วยครับ รูปก็ออกมาดี” (บุง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบลมองว่าการสื่อสารกับเพื่อนตัวเองง่ายกว่าสื่อสารกับญาติตัวเอง:

“ก็ของเบลนะคะ เพื่อนตัวเองจะสื่อสารง่ายกว่าญาติอยู่แล้ว ก็ถ้าเราบอกให้ทำท่าแบบนี้ให้หน่อย เขาก็จะทำให้ ก็อย่างเช่นแบบ อยากให้กอดคอกัน อยากให้หัวเราะเฮฮา อยากให้โพสต์แบบนี้อย่างนั้นะ ก็จะง่ายกว่า” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพทิมมองว่าตัวเองกับเพื่อนตัวเองมีความสนิทสนมกันอยู่แล้ว สิ่งอะไรก็ง่าย:

“ก็สำหรับรูปเพื่อนของตัวเอง ก็คือตัวเองกับเพื่อนมีความสนิทสนมกันอยู่แล้ว มันทำอะไรได้ง่ายอยู่แล้ว ก็เหมือนอย่างเช่นเราบอกจะสื่อสารกับเพื่อนตัวเองโดยตรง ก็สามารถสื่อสารผ่านตัวเองก็ได้ อย่างเช่น เราบอกว่า โอเคนะเราอยากได้ รูปมุนนี่แบบดูสนิทสนมเพื่อน ๆ เฮฮากันหน่อย เขาก็ทำให้เราได้อยู่แล้ว เพราะเขาสนิทสนมกันแบบนี้ เขาทำได้ มันก็ทำงานง่ายกว่าครับ” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพกวินมองว่าเพื่อนของตัวเองทุกคนคือตัวเองเหมือนกันหมด:

“จริง ๆ แล้วผมจะไม่มองคนไหนเป็นตัวเองพิเศษนะ ถ้าสมมุติถ่ายกับกลุ่มเพื่อนนะ ผมก็จะมองทุกคนเป็นแบบเลย สมมุติงานรับปริญญา บัณฑิตที่เรารับจ้างอยู่นี้ไปถ่ายกับเพื่อน ผมก็จะมองเป็นแบบ ผมก็พยายามจัดท่าทั้งสองคนให้ดูดีที่สุด ผมจะโฟกัสว่าภาพของผมทุกคนที่อยู่ในนั้นทุกคนเป็นแบบที่ผมจะเน้น” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพแบงค์ และช่างภาพขวัญมองว่าสั่งง่ายเพราะเพื่อนตัวเองชอบถ่ายภาพอยู่แล้ว:

“ถ่ายนะ เพราะเพื่อนของเขาก็ชอบถ่ายรูปอยู่แล้ว เราสั่งถ่ายเลย คุยเล่น ทำท่านี้เลย ครับ สนุกสนาน ทำง่ายเลย ไม่ต้องพูดอะไรมาก” (เบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“คือบางทีเพื่อนเขามีคอนเซ็ปมาอยู่แล้ว ก็เลยทำให้เราไม่ต้องสั่งอะไรมาก ก็จะมีให้เฮ ให้ชู่มือ เขาก็จะทำตาม เขาก็จะสบาย ๆ เราก็เหมือนถ่ายเล่นสนุกสนาน” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

วาทกรรมแบบชมตัวแบบ ความเห็นของช่างภาพเห็นว่า การชมตัวแบบบ่อย ๆ จะทำให้ตัวแบบมั่นใจในการโพสท่า เช่น ถ้าเป็นเพศชายก็ชมว่าแบบนี้เท่ ถ้าเป็นเพศหญิงก็ชมว่าแบบนี้สวย แบบนี้ดีแล้ว โดยช่างภาพเบลมองว่าเวลาถ่ายรูปพยายามชมเขาบ่อย ๆ เขาจะได้มีความมั่นใจ:

“ก็ของเบล ในความที่คาเรเตอร์เป็นคนเด็กอยู่แล้ว เวลาคุยกับตัวแบบพยายามไปเล่นกับเขา ชวนเขาคุย ทำให้เขาแบบอารมณ์ดี แล้วเวลาถ่ายรูปก็พยายามชมเขาบ่อย ๆ ว่ามูนี้สวย รูปตรงนี้สวย พยายามชมเขา ให้เขามีความมั่นใจในการถ่ายรูปมากขึ้น” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

วาทกรรมแบบสั่งตัวแบบ ความเห็นของช่างภาพเกี่ยวกับวิธีการเลือกใช้วาทกรรมคือ ช่างภาพใช้คำพูดสั่งตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ เช่น มายืนตรงนี้ หันหน้าไปทางซ้ายนิดหนึ่ง บางครั้งอาจใช้มือประกอบด้วย เช่น อยากให้ตัวแบบเอียง ก็ปิดมือไป อยากให้เอียงมาก ๆ ก็ปิดมือแรง ๆ อยากให้เอียง น้อย ๆ ก็ปิดมือเบา ๆ ถ้าตัวแบบเป็นคนละเพศกับช่างภาพ ก็จะไปยื่นใกล้ ๆ ตัวแบบแล้วโพสท่าให้ดู ถ้าตัวแบบเป็นเพศเดียวกันกับช่างภาพก็อาจช่วยจัดท่าให้ โดยช่างภาพบึ้งมองว่าใช้มือในการออกคำสั่งเพราะความเคยชิน:

“ก็ส่วนใหญ่ก็จะพยายามสั่งนิดสั่งหน่อย ก็อาจจะมามีมือมาประกอบด้วยนิดหนึ่ง เพราะว่าความเคยชินมากกว่า ก็แบบอยากให้เขาเอียงก็ ปิดมือไป หน้าหันไปทางนี้นิดหนึ่ง เราก็จะปิดมือไป อยากให้เขาเอียงเยอะ ๆ ก็ปิดแรง ๆ อยากให้เขาเอียงน้อย ๆ ก็ปิดเบา ๆ บางครั้งก็จะสั่งว่ามาตรงนี้นะ ก็จะชี้ให้เขามา ไม่มีอะไรมาก” (บึ้ง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบลมองว่าวิธีการสั่งจะขึ้นอยู่กับเพศของตัวแบบ:

“ของเบลก็ขึ้นอยู่กับว่าตัวแบบเป็นผู้หญิงหรือผู้ชาย หรือว่าสนิทกับเราไหม ก็ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง เบลก็โดนเนื้อต้องตัวได้ แบบอยากให้อยืนตรงนี้นิดหนึ่ง ก็จะไปจับแขนเขา ถ้าแบบไม่สนิทก็บอกเขาแทน ถ้าเป็นผู้ชายก็พยายามไม่โดน ก็โพสตีให้เขาดูว่าอยากได้รูปแบบยังไง” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพทีมองว่าวิธีการสั่งขึ้นอยู่กับความสนิทกับตัวแบบ:

“ก็สำหรับทิวทัศน์ที่สำหรับจัดท่าทาง ก็ส่วนใหญ่ถ้าเป็นแบบที่เราสนิทหน่อย เราก็สามารถจัดท่าทางได้ หรือเราอาจจะใช้วิธี หรือเขาอาจมีประสบการณ์อยู่แล้ว เราก็ใช้วิธีการบอกเลยก็ได้ เขาก็จะรู้เอง แต่ว่าถ้าเขาไม่ได้ เราก็ใช้มือชี้แนะ ว่าหันทางนี้นิดหนึ่ง แต่ถ้าเขายังไม่เข้าใจหรือไม่ตรงตามความเข้าใจ ก็จะไปยืนข้าง ๆ โปสดีให้ดูเลยว่า หันท่านี้เลย ท่าแบบนี้เลย ตามนี้นะ ถ้าแบบได้ อย่างที่เราต้องการเราก็ออกมา” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพเบนซ์ และช่างภาพแบงค์มองว่าปล่อยให้ตัวแบบโปสดีไปก่อน แล้วค่อยเข้าไปช่วยจัดให้เข้าที่เข้าทาง:

“ก็ปล่อยให้เขาทำไปก่อน ปล่อยให้เขาโปสดีไปก่อน แล้วเราก็ดูถ้ามันแข็งเกินไป เราก็จะบอกให้เขาเปลี่ยนท่าที่ตัวเองสบายไม่เกร็ง ก็คือจะไม่สั่งไปว่าโปสดีแบบนี้นะ มันจะดูเกร็งเกินไป ต้องให้เขาโปสดีตามธรรมชาติของเขาไปก่อน ถ้าเราดูแล้วโอเคก็คือได้ แต่ถ้าไม่โอเคก็เริ่มสั่งเขาเริ่มสะกิด จะไม่สั่งไปเลยว่าต้องเป็นท่านี้จะปล่อย ๆ ไปก่อน” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็เหมือนกันคือปล่อย ๆ ไปก่อน ถ้าเขาเป็นอยู่แล้วมันก็ง่าย แต่ถ้าไม่เป็นเราค่อยไปจัดทำให้เขาบางทีก็ไปโปสดีให้เขาดู เราจะไปบอกให้เขาทำตามที่เราสั่ง 100 เปอร์เซ็นต์มันก็ได้ บางทีเขาไม่ถนัดเขาก็จะชิน” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ช่างภาพขวัญมองว่าเปิดรูปตัวอย่างให้ตัวแบบดูเลยดีกว่า:

“เขาถ่ายรูปไม่เก่งเป็นคนที่โปสดีท่าไม่เก่ง เราก็จะทำท่าทางให้ดูเลย หรือท่ามีแบบ เราก็จะเปิดรูปตัวอย่างให้เขาดู และให้เขาทำตาม พอถ่ายเสร็จก็ให้เขาดูว่าโอเคไหม” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

วาทกรรมแบบพูดจาสุภาพ ในสถานการณ์ที่ช่างภาพใช้วาทกรรมกับครอบครัวของตัวแบบ ความเห็นของช่างภาพเกี่ยวกับวิธีการเลือกใช้วาทกรรม คือ ช่างภาพจะดูญาติผู้ใหญ่ของตัวแบบว่าดูหรือไม่ ถ้าไม่ดูก็เข้าไปคุยโดยพูดจาสุภาพเรียบร้อย ให้มากที่สุด เพื่อสร้างความคุ้นเคย จะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ได้ง่ายขึ้น ถ้าดูก็จะเลี่ยงไปพูดกับตัวแบบแทน พยายามสื่อสารผ่านตัวแบบ ซึ่งตัวแบบจะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ของเขาได้ง่ายกว่า โดยช่างภาพเบลมองว่าถ้าญาติผู้ใหญ่ดูก็เลี่ยงไปคุยผ่านตัวแบบแทน:

“ก็เวลาถ่ายรูปกับครอบครัว จริง ๆ เบลจะดูก่อนว่า ญาติผู้ใหญ่ของเขาหน้าตาดีหรือไม่ ถ้าดูจนเราไม่กล้าคุยด้วย ก็จะพยายามเลี่ยงไปพูดกับตัวแบบเองว่า เราอยากได้รูปครอบครัวแบบนี้ บอกให้ญาติผู้ใหญ่ไปยืนตรงนั้นหน่อยนะ ให้เขาไปตรงนี้นะ พยายามสื่อสารผ่านตัวแบบคะ” (เบล: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพที และช่างภาพกวินมองว่าการใช้วาทกรรมกับครอบครัวตัวแบบควรให้เกียรติ และให้มารยาท:

“ก็ของผมนะ ถ้าเป็นเรื่องครอบครัวเราก็ต้องให้เกียรติให้มารยาทกันนิดหนึ่ง เหมือนกับใช้ความสุภาพหน่อยหนึ่ง ถ้าผู้ใหญ่มีความอาวุโสสูงก็ต้องใช้ภาษาสุภาพมาก ๆ ซึ่งบางทีก็อาจทำงานได้ยากกว่า แต่สุดท้ายก็ออกมาโอเคครับ” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“เราก็เข้าหาทางพ่อแม่เขาก่อน จริง ๆ เราเข้าไปคุยกับเขา สวัสดีครับ เราซื้ออย่างนี้ ๆ นะ เราให้เขารู้จักก่อน ไม่ใช่เราเข้าไป จากประสบการณ์ของผมไปถ่ายคนรู้จักมาก็ มันจะเป็นการรู้จักกับญาติผู้ใหญ่ทางเพื่อนผมด้วย อย่างที่บอกไว้ ก็เข้าหาเหมือนเด็กเข้าหาผู้ใหญ่ธรรมดา นั้นแหละครับ เข้าหาคนในครอบครัวต้องมีมารยาทหน่อย” (กวิน: ช่างภาพ อายุ 29 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ส่วนช่างภาพเบนซ์ และช่างภาพขวัญมองว่าญาติผู้ใหญ่ก่อนว่าเป็นประเภทไหน:

“ที่เคยเจอก็มีแค่สองแบบ คือแบบนิ่ง ๆ กับแบบเฮฮา ถ้าแบบเฮฮาก็จะรู้อยู่แล้วว่าชอบถ่ายรูป ส่วนมากจะเจอแบบที่เราดูออกเลยว่าเขาจะแบบ ลุกมาทางนี้ พ่อก็จะแนะนำท่าเลย โอเคแบบนี้เราก็จะรู้ว่าเขาชอบถ่ายรูป เราก็จะแนะนำเต็มที่ ก็จะคุยกันสบาย ๆ ถ้าแบบนิ่ง ๆ ก็แบบว่า โอเคครับคุณพ่อครับ ยืนหันหน้ากระดานหน่อยครับ คือไม่ต้องอะไรมาก” (เบนซ์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

“ก็เหมือนกันครับ ก็จะดูบุคลิกพ่อแม่ก่อน หรือครอบครัวของเขา ดูว่าเขาเป็นพวกขี้เล่นกัน หรือดูเคร่งขรึม ก็จะแบบถ้าเขาดูเคร่งขรึมก็จะทำท่าที่เขาต้องการ แต่ถ้าเขาสบาย ๆ ก็จะให้เขาทำท่าที่เราต้องการก็สามารถบอกเขาได้” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สรุปว่าททกรรมช่วงถ่ายภาพ ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยเพื่อให้ตัวแบบรู้สึกสบาย ผ่อนคลาย ไม่เกร็ง ทำให้ตัวแบบอารมณ์ดี ตัวแบบจะกล้าโพสต์ท่า สิ่งอะไรก็ง่าย รูปจะออกมาดี วิธีการเลือกใช้ว่าททกรรมที่ช่างภาพใช้กับตัวแบบ มีดังนี้ ว่าททกรรมแบบเป็นกันเอง ว่าททกรรมแบบชมตัวแบบ ว่าททกรรมสั่งตัวแบบ และว่าททกรรมแบบพูดจาสุภาพ โดยช่างภาพใช้ว่าททกรรมสั่งตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ บางครั้งอาจใช้มือประกอบด้วย เช่น อยากให้ตัวแบบเอียง ก็ปิดมือไป อยากให้เอียงมาก ๆ ก็ปิดมือแรง ๆ อยากให้เอียงน้อย ๆ ก็ปิดมือเบา ๆ วิธีการเลือกใช้ว่าททกรรมที่ช่างภาพ ใช้กับครอบครัวของตัวแบบ ถ้าตัวแบบถ่ายกับครอบครัว ช่างภาพจะดูญาติผู้ใหญ่ของตัวแบบว่าดุหรือไม่ ถ้าไม่ดุก็จะเข้าไปคุยโดยใช้ว่าททกรรมแบบพูดจาสุภาพ เพื่อสร้างความคุ้นเคย จะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ได้ง่ายขึ้น ถ้าญาติผู้ใหญ่ของตัวแบบดุ ก็จะเลี่ยงไปสื่อสารกับตัวแบบแทน ซึ่งตัวแบบจะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ของเขาได้ง่ายกว่า วิธีการเลือกใช้ว่าททกรรมที่ช่างภาพใช้กับเพื่อนของตัวแบบ ถ้าตัวแบบถ่ายกับเพื่อนของเขา ช่างภาพเลือกใช้ว่าททกรรมแบบเป็นกันเองจะทำตัวเหมือนเป็นเพื่อนกับทุกคน เพื่อจะได้สั่งได้ทุกคน เหมือนสั่งตัวแบบ

4.3.3 วาทกรรมช่วงส่งมอบงาน ช่างภาพจะบอกตัวแบบไว้ตั้งแต่ช่วงว่าจ้างงานแล้วว่าเมื่อถ่ายเสร็จจะใช้เวลาแต่งรูปเท่าไร แต่จะลงรูปให้ตัวแบบดูตลอดเวลาทางเว็บไซต์ให้เขารู้ว่าเราทำงานให้เขาอยู่ เมื่อแต่งรูปเสร็จแล้วจะติดต่อกลับไปว่าจะนัดส่งรูปกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์ พอส่งเสร็จแล้วก็มีการติดตามผล โดยการถามตัวแบบว่าได้รับของแล้วหรือยัง โดยถามทางไลน์หรือเฟสบุ๊ก

ผลการวิจัยพบว่า วาทกรรมช่วงส่งมอบงาน ช่างภาพจะแต่งรูปลงรูปเป็นตัวอย่างให้ตัวแบบดูตั้งแต่วันถ่ายเสร็จ และจะลงรูปอยู่เรื่อย ๆ ตลอดเวลา เพื่อให้ตัวแบบรู้ว่าเราทำงานให้เขาอยู่ แล้วนัดส่งมอบงานตามสถานที่ที่สะดวกหรือส่งทางไปรษณีย์ ส่งเสร็จแล้วมีการติดตามผล โดยถามตัวแบบว่าได้รับของแล้วหรือยัง โดยช่างภาพบ้าง ช่างภาพที่ และช่างภาพบางคนมองว่าต้องกำหนดเวลาของตัวเองในการแต่งรูปเพราะกลัวตัวแบบรอรูปนาน:

“ส่วนใหญ่รูปPreviewจะออกมาเร็วมาก และก็บางครั้งแบบจะเร่งเรา เราก็ต้องทำให้ได้ ปกติผมเป็นคนทำรูปเร็วมากอยู่แล้วเพราะไม่ค่อยทำอะไรเยอะ ไม่ได้ทำนั่นทำนี่เยอะ แต่เราจะมีลิมิตเวลาตรงนี้ยังไงเราก็ต้องส่ง มีลิมิตเวลาเท่านั้นนะ มีลิมิตของตัวเอง เพราะบางครั้งก็ส่งสารแบบรอรูปนาน” (บุ้ง: ช่างภาพ อายุ 26 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“สำหรับผมนะครับ ช่วงส่งงานก็เหมือนกันเลย ก็มีการนัดแนะกันแล้ว ตั้งแต่ช่วงว่าจ้างแล้วว่าเขายากได้รูปวันนี้ ก็จะต้องเดทไลน์ไว้เลยว่า เราจะมีเดทไลน์วันนี้ทำงานให้เสร็จ แต่ส่วนมากผมก็พยายามเคลียร์งานให้เสร็จครับ เราก็จะมีการส่งงานหลายวิธี ส่วนมากจะเป็นใส่DVD และก็ส่งไปรษณีย์ EMS ให้ พอส่งไปเสร็จแล้วเราก็มีFeedbackให้ ว่าคุณได้รับของแล้วหรือยัง” (จี: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

“อย่างแรกเราจะคุยก่อนตั้งแต่ช่วงว่าจ้างงานแล้วว่า ราคาเท่าไร มีแถมอะไรไหม ใช้เวลาเท่าไรในการแต่งรูป เราจะบอกเขาไปก่อนเลย ช่วงถ่ายเสร็จเราก็จะบอกไปก่อนเลยว่าประมาณสองอาทิตย์นะ จะโทรศัพท์ติดต่อกลับไปว่าจะส่งมอบงานที่ไหน” (แบงค์: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ช่างภาพขวัญมองว่าบอกตัวแบบก่อนเลยว่าใช้เวลาเท่าไร และลงรูปให้ตัวแบบเห็นเรื่อย ๆ:

“ของผมก็จะบอกลูกค้าก่อนเลยว่าใช้เวลาทำรูปกี่วัน แล้วเขาจะมารับภาพเอง หรือจะให้เราส่งไปรษณีย์ แล้วก็จะลงรูปเรื่อย ๆ ทางเพจให้เขารู้ว่าทำภาพให้เขาอยู่” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

สรุปวาทกรรมช่วงส่งมอบงาน เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย เมื่อถ่ายรูปเสร็จช่างภาพจะลงรูปเพื่อเป็นตัวอย่างให้ตัวแบบดูทางเว็บไซต์ ช่างภาพจะต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่งในการ

แต่งรูป เมื่อแต่งรูปเสร็จก็จะติดต่อกลับไปให้ตัวแบบเพื่อนัดมอบงาน จะนัดส่งรูปกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งจะมีการถามกลับไปว่าได้รับของแล้วหรือยัง

วาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ ในช่วงว่าจ้างงานช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยส่งรูปตัวอย่างผลงานให้ดู ถามว่าชอบภาพแนวไหน และตกลงราคาค่าจ้าง โดยการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล ในช่วงถ่ายงานช่างภาพจะใช้วิธีชวนตัวแบบคุยเรื่องทั่วไปแนวเฮฮา เพื่อให้เกิดความสนิทสนม ชมตัวแบบบ่อย ๆ เวลาถ่ายงานตัวแบบจะได้ไม่เกร็ง เวลาส่งตัวแบบช่างภาพจะใช้วาทกรรมสั่งตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ ใช้มือปิดบัง การจัดทำทางช่วยตัวแบบจัดบัง โฟลด์ ทำให้ตัวแบบดูบ้าง เพศชายหรือเพศหญิงใช้วาทกรรมเหมือนกัน พูดจาสุภาพ ถ้าสนิทกับตัวแบบก็พูดแบบสบาย ๆ พูดแบบเพื่อน ถ้าถ่ายกับครอบครัวของตัวแบบก็จะสั่งงานผ่านตัวแบบ พูดจากับญาติผู้ใหญ่ใช้วาทกรรมแบบพูดจาสุภาพ ถ้าถ่ายกับเพื่อนของตัวแบบ ช่างภาพจะใช้วาทกรรมแบบเป็นกันเองทำให้ตัวแบบสนิทสนมกับเพื่อนของตัวแบบทุกคน มองทุกคนเป็นตัวแบบ ช่วงส่งมอบงาน ช่างภาพจะลงรูปเพื่อเป็นตัวอย่างให้ตัวแบบดูทางเว็บไซต์ เมื่อช่างภาพแต่งรูปเสร็จจะนัดมอบงาน โดยนัดส่งรูปกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งสอดคล้อง กับ ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) กล่าวว่า “วาทกรรมเป็นนามธรรม ดังนั้นวาทกรรมจึงต้องแสดงตัวออกมาในรูปแบบที่เป็นรูปธรรมต่าง ๆ เช่น การพูด การเขียน การถ่ายภาพ การแสดงออกปฏิกิริยา ฯลฯ และกระบวนการทำงานของวาทกรรมนั้น จะเกิดจากนำเอาวาทกรรมต่าง ๆ ที่มีอยู่มาปะทะประสานกัน”

4.4 การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

ผู้วิจัยได้แบ่งการเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ออกเป็น 3 ช่วง คือ การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน และการเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน

4.4.1 การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน ตัวแบบมีความเห็นว่า ต้องเข้าไปดูรูปตัวอย่างผลงานในเฟสบุ๊กของช่างภาพก่อน แล้วเลือกภาพในแนวที่เราชอบ จากนั้นก็ตกลงราคา อีกอย่างหนึ่งใช้ช่างภาพที่ตัวแบบรู้จัก จะคุยกันง่าย หรือใช้ช่างภาพที่พูดกันแบบปากต่อปาก หรือใช้ช่างภาพที่เพื่อนเคยใช้และเพื่อนแนะนำ ก็จะสามารถถามข้อมูลจากเพื่อนได้

ผลการวิจัยพบว่า การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน ตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ จะต่อรองตกลงราคากันจนพอใจทั้งสองฝ่าย

สื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ ตัวแบบส่วนใหญ่มักเข้าไปสอตส่อง และติดต่อตกลงราคากันใน เฟสบุ๊ก โลก โดยตัวแบบกริชมองว่าต้องเข้าไปสอตส่องผลงานในเฟสบุ๊กก่อนว่าจ้าง:

“ผมก็มีหลักการว่า เราต้องไปสอตส่องในเฟสบุ๊กเขาก่อนครับ ว่าผลงานของเขาเป็นอย่างไร แล้วก็เช็คราคาที่เขาเสนอให้เรา กับราคาช่างภาพคนอื่นที่มีฝีมือใกล้เคียง ๆ กับเขา มันต่างกันมากไหม แต่ต้อง

ค่อย ๆ ไปคุยกับเขา ถ้าเขาคุยดี ๆ กับเรา เราโอเค เราก็จ้างเลยครับ” (กรีซ: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบนี้มองว่าควรเข้าไปเลือกโคนที่ช่างภาพถ่ายได้และเราต้องการ:

“ก็อาจจะเข้าไปดูรูปว่าเราอยากได้โคนที่ไหนนะ ประมาณนี้ ก็คือเขาสามารถถ่ายได้หลาย ๆ โทนี่ โทนี่คล้าย ๆ งานแต่ง อะไรแบบนี้ ก็ไปเลือก ๆ แนวของเขา และก็ตกลงราคา” (นุ่น: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

สื่อสารผ่านสื่อบุคคล ตัวแบบส่วนใหญ่จ้างช่างภาพผ่านการพูดแบบปากต่อปากจากคนรู้จัก หรือจ้างช่างภาพที่รู้จักกันเป็นส่วนตัว โดยตัวแบบนี้ และตัวแบบแสมมองว่าฟังแบบปากต่อปาก:

“มีหลักการยังไง ของผมคือเรื่องคุณภาพกับค่าจ้างต้องไปด้วยกัน แต่ถ้าเกิดเรื่องอย่างนี้ต้องฟังจากปากต่อปากได้ เชื่อครึ่งได้ไม่เชื่อครึ่งได้ แต่ผลสุดท้ายก็ต้องมาวัดกันที่ความพอใจ ถ้าพอใจก็จ้างต่อ” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“บางคนก็ถามเพื่อนว่าช่างกล้องรู้จักใครรีเปลา่ บางทีก็ไม่ได้ดูหรอก ถ้ามึง ๆ เพื่อนเอา” (แสม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบเปรมมองว่าจ้างช่างภาพที่รู้จักเพื่อคุยกันง่ายดีกว่า:

“ผมคิดว่า ในตัวส่วนตัวของผม อยากเก็บผู้แนะนำไว้ดีกว่า ไม่ได้อยากได้รูปคุณภาพที่ดีมาก อยากได้รูปสวยระดับหนึ่ง และราคาที่ไม่สูงเกินไป เพราะฉะนั้นการต่อรองกับช่างภาพของผมนั้นก็คงไม่ไปจ้างช่างภาพที่แพงมาก แต่ไปจ้างช่างภาพที่เป็น Connection เหมือนกันครับ เพื่อจะได้คุยได้ง่าย การต่อรองเป็นไปได้ง่าย แต่ก็คงค่าตอบแทนก็ให้เขาไประดับหนึ่งที่ไม่น่าจะเกลียดเกินไป แต่อาจไม่สูงมาก ก็อาจมีการเลี้ยงเขานอกรอบ” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบเต็กมองว่าการจ้างช่างภาพที่ผ่านการบอกปากต่อปากมาทำให้เรามีความมั่นใจ:

“ผมใช้ Connection นะ เขาเป็นคนถ่ายให้กับพี่ชายของผมก่อน ซึ่งความสนิทของเขาเลยโอเค เลยมาถ่ายให้ผม มีความเชื่อใจ สนิทสนมกันอยู่” (เต็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

สรุปการเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน ตัวแบบจะสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล โดยตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ การจ้างช่างภาพจะใช้ช่างภาพที่รู้จัก มีความเชื่อใจ และสนิทสนมกัน แนะนำกันมา เพื่อจะได้คุยง่าย ต่อดังง่าย ค่าตอบแทนไม่สูงมาก อีกอย่างหนึ่งใช้ฟังจากปากต่อปาก ดูผลงานของช่างภาพก่อน แล้วเช็คราคาที่ช่างภาพเสนอกับราคาช่างภาพคนอื่นที่มีใกล้เคียงกัน แล้วค่อย ๆ คุยเพื่อจะได้ตกลงให้ถ่ายภาพ

4.2.2 การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ตัวแบบมีอำนาจในการต่อรอง เพราะเป็นคนจ้าง ตัวแบบมีสิทธิออกความเห็นให้ช่างภาพตัดสินใจแล้วตัวแบบก็ทำตาม ช่างภาพต้องคุยกับตัวแบบตามใจตัวแบบ ช่างภาพไม่สามารถทำทุกอย่างตามใจตนเอง ในกรณีที่ตัวแบบจ้างช่างภาพเก่งมีประสบการณ์สูงผ่านงานมามาก รู้มุมดีที่สุด การต่อรองจะยากมาก อาจต่อรองได้บ้างแต่น้อย เพราะเขามีความมั่นใจในตัวเองสูง

การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด ตัวแบบไม่ทำตาม และตัวแบบทำตามไปก่อน

ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ตัวแบบมีความเห็นว่า สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุดคือ ช่างภาพสนิทสนมกับตัวแบบ ช่างภาพเป็นเพื่อนของตัวแบบ การเลือกสถานที่ที่จะถ่าย และการโพสต์ท่าของตัวแบบ โดยตัวแบบเปรม ตัวแบบนิก และตัวแบบแสม มองว่าถ้าช่างเป็นคนสนิทจะต่อรองได้มาก:

“สถานการณ์ที่ต่อรองได้มากที่สุด คือการที่ช่างภาพเป็นคนสนิทของเรา หรือเป็นเพื่อนเรา เราก็สามารถคุยกับช่างภาพได้ง่าย เช่น วันรับปริญญาผมจ้างเพื่อนผมถ่าย ผมสั่งเพื่อนผมทุกอย่าง เขาก็ทำตาม เป็นเบ๊วันหนึ่ง ยอมผมวันหนึ่ง แต่กรณีหนึ่งเพื่อนผมไปจ้างช่างภาพที่เก่ง ๆ มา รูปเขาจะได้น้อย แต่ก็จะได้ฝีมือระดับหนึ่ง แต่ที่ถามเขามาคือ ช่างภาพจะเป็นคนเลือกมุมให้ เลือกสถานที่ให้ บางครั้งที่เขาเลือกสถานที่บางที่ ช่างภาพก็จะมองว่าไม่โอเค เพราะฉะนั้นรูปออกมาก็จะไม่ได้อย่างที่หวังทั้งหมด” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“ผมว่าสถานการณ์ที่ต่อรองได้มากที่สุดหรือน้อยสุด ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างเรากับช่างภาพ ในความคิดผมนะ ตัวอย่างเช่นพี่ผมรับปริญญา เขาก็ไปจ้างเพื่อนถ่ายภาพ เขาก็สามารถพูดคุย สั่งการได้เป็นอย่างดีแต่ของผมไปถ่ายในสตูดิโอ จะไม่สามารถต่อรองอะไรได้เลย จะเป็นบล็อก ๆ อย่างที่ช่างภาพเขากำหนดไว้แล้ว” (นิก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“มันก็เพื่อนกัน เพื่อนจ้างเพื่อนตลอด ถ้าเพื่อนก็ไม่เกรงใจอยู่แล้ว ก็ลากไปตั้งแต่เข้างานเย็น ก็ต่อรองตลอดตั้งแต่เข้างานเย็น ไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องนี้ ราคาก็ไม่มีปัญหา บอกเท่าไรก็เท่านั้น” (แสม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่เมื่อตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ ตัวแบบเห็นว่าการต่อรองเป็นไปง่ายขึ้น เพราะมีความรู้เหมือนกันทั้งสองฝ่าย การคุยกันแลกเปลี่ยนคำแนะนำก็ง่ายขึ้น จะเป็นการช่วยกันทั้งสองฝ่าย ช่างภาพน่าจะพอใจ การถ่ายภาพจะเป็นไปง่ายขึ้น โดยตัวแบบเด็กมองว่าถ้ามีความรู้ด้านการถ่ายภาพ การทำงานก็จะออกมาไว:

“ง่ายขึ้นครับ ถ้าเรามีความรู้ด้านการถ่ายภาพ เราจะได้รู้ว่ามมนี้เราดีช่วยถ่ายมมนี้ให้เราหน่อย ภาพมมนี้เป็นแบบ ชัดตื้น ชัดลึก อะไอย่างนี้เรารู้ มมนี้เราดีถ่ายออกมาสวย มันก็ทำให้งานออกมาไวขึ้น” (เต็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบเปรมมองว่าถ้ามีความรู้เรื่องการถ่ายภาพจะทำให้คุยกับช่างภาพถูกคอ:

“ผมคิดว่าถ้าเรามีความรู้เรื่องเดียวกันกับเขาเรื่องการถ่ายภาพ ผลที่ออกมาก็ง่ายขึ้นครับ เพราะยังงั้นคนที่สนใจเรื่องเดียวกัน เวลาคุยกันก็จะถูกคอกันอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นผมว่าการที่เรารู้เรื่องนี้เหมือนกัน เขารู้เรื่องนี้เหมือนกัน ก็จะเป็นการช่วยทั้งสองฝ่ายให้เขารู้มากขึ้นด้วยเป็นการแนะนำอีกฝ่ายหนึ่งด้วย เพราะฉะนั้นคิดว่าช่างภาพน่าจะโอเคนะครับ คิดว่าการถ่ายภาพจะเป็นไปได้ง่ายขึ้น” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบแฮมมองว่าถ้ามีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ ช่างภาพจะสบายไม่ต้องคิดอะไรมาก:

“น่าจะต่อรองง่ายขึ้น เหมือนเราก็โพสต์ไปเลย ช่างภาพก็สบายไม่ต้องคิดอะไรมากก็โพสต์ ๆ ไปช่างภาพก็ชอบ” (แฮม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบกริชมองว่าถ้ามีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ จะต่อรองง่ายถ้าไม่เจอช่างภาพอีโก้สูง:

“ผมคิดว่าถ้ามีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ ก็ช่วยให้เราต่อรองได้ง่ายขึ้น ในกรณีที่ช่างภาพเป็นคนที่เราต่อรองได้ง่าย แต่ถ้าช่างภาพมีอีโก้สูง และไม่ยอมรับ ในส่วนนี้ก็จะไม่มีประโยชน์อะไร แต่ถ้าเป็นคนที่ยอมเราได้ เราก็สามารถคุยแลกเปลี่ยน ขอคำแนะนำ และก็ให้เขาจัดให้เรา” (กริช: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่เมื่อช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี ตัวแบบเห็นว่าถ้าช่างภาพพูดจาดี มีความเป็นมิตร ตัวแบบกลับกล้าที่จะต่อรอง การต่อรองทำได้ง่ายกว่า คุยอะไรได้ง่ายขึ้น โดยตัวแบบกริชมองว่าจะเข้าหาช่างภาพที่เป็นมิตรมากกว่า:

“ก็คิดว่าช่างภาพที่เป็นมิตรก็ดีกว่าอยู่แล้วครับ ก็สามารถทำให้เราคุยกับเขาได้ง่ายขึ้น เพราะว่าสมมุติคนที่ดูเป็นมิตรกับคนที่แบบไม่ค่อยเป็นมิตร เราก็อยากเข้าหาคนที่เห็นมิตรมากกว่า ทำให้เราสามารถคุยกับเขาได้มากขึ้น มากกว่าคนไม่เป็นมิตร ทำให้เราสามารถต่อรองได้มากกว่า” (กริช: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

และตัวแบบนิคมองว่าถ้าช่างภาพเป็นมิตร จะทำให้คุยกันง่ายขึ้น:

“ผมคิดว่ามีมากขึ้นนะแต่ก็แล้วแต่เคสด้วย ถ้าคำว่าเป็นมิตรหมายความว่าเพื่อนกันมันก็ต่อรองได้ง่ายกว่าอยู่แล้ว คุยอะไรได้ง่ายขึ้น” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบต่อรงได้มากที่สุด ในสถานการณ์ที่มีครอบครัว หรือเพื่อนของตัวแบบ

อยู่ ตัวแบบมีความเห็นว่า ถ้าอยู่กับครอบครัวการต่อรงง่าย เพราะช่างภาพจะเกรงใจผู้ใหญ่ แต่การต่อรงต้องอาศัยตัวแบบเป็นผู้ประสาน ถ้าอยู่กับกลุ่มเพื่อนการต่อรงก็ง่าย ไม่มีปัญหาเพราะเพื่อนชอบถ่ายรูปอยู่แล้ว โดยตัวแบบเด็กมองว่าช่างภาพต้องฟัง เพราะจำนวนคนฟังตัวแบบมากกว่า:

“แน่นอนครับ ตากล้องต้องฟังเราครับ เรามีจำนวนมากกว่า พ่อแม่เราก็อยู่ เพื่อนเราก็อยู่ ต้องฟังเราแน่นอน เราอยากได้ถ่ายรูปหมู่ หรืออยากมาถ่ายเดี่ยวก็ต้องฟังเราครับ” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบกริชมองว่าการต่อรงอยู่ที่ครอบครัวและเพื่อน:

“การต่อรงอยู่ที่ครอบครัวหรือเพื่อน สมมุติ วันรับปริญญาอย่างนี้เพื่อนเรามาเจอเราอย่างนี้ เขาก็มีช่างภาพของเขามาด้วย ดังนั้นช่างภาพสองคนนี้ก็เลยไม่กล้ามาสั่งอะไรมากมายละ ก็เลยเอาจุดนั้นทำนั้นไปเลย แต่ก็เมื่อยอมให้ความร่วมมือแต่โดยดี มันยากที่จะให้ช่างภาพคนหนึ่งไปสั่งช่างภาพอีกคนหนึ่งด้วย” (กริช: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบเปรมมองว่าง่ายขึ้นเพราะช่างภาพคงเกรงใจครอบครัวตัวแบบ:

“ก็ผมคิดว่า การต่อรงง่ายขึ้นนะเหมือนกับช่างภาพก็เกรงใจครอบครัวเรา เกรงใจคุณพ่อ คุณแม่ เราด้วย เขาเป็นผู้อาวุโสกว่า ช่างภาพเลยอยากเก็บภาพในตอนนั้นให้ดีที่สุดตามใจเราให้มากที่สุด เพื่ออนาคตของเขา ถ้ารูปออกมาดีทุกอย่างออกมาดี เราอาจจะจ้างเขาต่อ ผมคิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์ในระยะยาวสำหรับเขาด้วย ว่าการทำตัวดี ทำทุกอย่างดี ๆ ต่อรงไปก็ให้ง่าย ๆ ขึ้น เพื่อผลประโยชน์ในอนาคตของเขา เพื่อเป็นการจ้างต่อไปในอนาคต อะไรประมาณนั้น” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบนุ่นมองว่าช่างภาพต้องคอยให้เราช่วยคุย เมื่อเจอพ่อที่ยิ้มยาก:

“ถ้าเป็นครอบครัวเราอย่างนี้ อย่างพ่อจะเป็นเสื่อยิ้มยาก ช่างภาพจะบอกยิ้มหน่อย ๆ ก็เหมือนต่อรงกับช่างภาพกับครอบครัวจะเริ่มยากละ เราต้องเป็นคนประสาน ต้องคนใดคนหนึ่งจะต้องบอกพ่อยิ้มหน่อย หรือไม่ก็บอกช่างภาพไปเลยว่าพ่อเป็นอย่างนี้แหละ คงไม่โพสต์ตัวอย่างที่สั่ง กับเพื่อนสบายมากไม่ค่อยมีปัญหา” (นุ่น: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบต่อรงได้น้อยที่สุด ตัวแบบมีความเห็นว่า สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรงได้

น้อยที่สุด คือ การจ้างช่างภาพที่เก่ง และเรื่องราคา ในกรณีที่อากาศดีก็ต่อรงได้มาก ถ้าฝนตกสถานที่จำกัดก็ต่อรงได้น้อย อีกสถานการณ์หนึ่ง ถ้าช่างภาพมีเวลามากก็ต่อรงได้มาก ถ้าช่างภาพมีเวลาน้อยก็ต่อรงได้น้อย โดยตัวแบบเด็กมองว่าเวลาน้อยการต่อรงก็ยิ่งยาก:

“ผมนะ ผมจ้างช่างภาพไว้2คนคือวันซัอมกับวันรับจริง ที่นี้วันซัอมเวลามันทั้งวันช่างภาพก็ฟรี แต่วันจริงช่างภาพต้องไปรับjobอีกที่ตอนบ่ายอีกที่หนึ่ง ผมต้องเข้าหอประชุมตอนบ่าย

เขาจะฟรีตอนเช้า เพราะฉะนั้นอำนาจการต่อรองในวันจริงก็คือเวลามันจำกัดมากได้แค่ช่วงเช้า เราเลยต้องฟังช่างภาพว่าคุณต้องไปถ่ายมุมนี้ ๆ นะ แสงตอนนั้นมันดีต้องไปถ่ายมุมนี้ถึงจะดี ก็คืออำนาจการต่อรองจะอยู่ที่เขาเป็นส่วนมาก แต่ถ้าวันซ้อมนี้เวลาที่มีทั้งวัน เวลาไม่จำกัด เราก็สามารถสั่งเขาได้ว่าอยากไปถ่ายตรงนี้ ช่วงนี้พักก่อนนะค่อยถ่ายต่อ สรุปคืออยู่ที่เวลา” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบกรีซมองว่าสภาพแวดล้อมเป็นสิ่งสำคัญในการต่อรอง:

“ผมเนะมองว่า ไอ้เรื่องการต่อรองได้มาก ต่อรองได้น้อยมันขึ้นอยู่กับพวกเรื่องสภาพแวดล้อมด้วย อย่างสภาพอากาศอย่างนี้ สมมุติถ้าเกิดเราไปถ่ายในวันที่ฝนมันตกขึ้นมาอย่างนี้ ผมว่าถ้าช่างภาพคนนั้นมีอุปกรณ์พวกแฟลช รีเฟล็กซ์สะท้อนแสง อะไรอย่างนี้ ก็พอช่วยได้ แต่คนก็จะเข้าไปแน่นในร่มอยู่แล้ว ไม่สามารถถ่ายรูปเดี่ยวได้ง่าย ก็คือช่างภาพหรือเราไม่สามารถเลือกอะไรได้มาก ส่วนถ้าอากาศดีก็จะสบายหน่อย ต่อรองได้มากขึ้น” (กรีซ: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบจ๊อบแจจ และตัวแบบนู่นมองว่าเรื่องราคาคือสิ่งที่ต่อรองได้น้อยที่สุด:

“ส่วนต่อรองได้น้อยที่สุดคือราคา ส่วนต่อรองได้มากที่สุดคือในเรื่องของสถานที่ที่จะไปถ่าย และก็ลักษณะการถ่ายเป็นยังไง คือท่าอะคะ จะต่อรองได้” (จ๊อบแจจ: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

“น่าจะเป็นสถานที่นะคะเพราะเรารู้ม่ว่าตรงนี้ควรถ่าย ถ่ายได้ไหม หรือว่าถ่ายไม่ได้ เพราะบางวันเขาก็อนุญาตให้ถ่าย บางวันก็ไม่อนุญาตให้ถ่าย วันซ้อมวันจริงก็ไม่เหมือนกันนะคะ ก็คือเราจะรู้มากกว่า ส่วนใหญ่ก็เป็นราคาจะต่อรองยากหน่อย หรือไม่กินนอกสถานที่ที่ช่างภาพไปนอกสถานที่ ที่ไม่ใช่ที่ของเรา นอกมหาวิทยาลัยอย่างนี้ ช่างภาพก็อาจจะเคยถ่ายตัวแบบอื่นมาแล้ว ก็จะมีมามากกว่า” (นู่น: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุดในสถานการณ์ที่ตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ

ตัวแบบเห็นว่า การต่อรองไม่ได้ง่ายขึ้น เพราะความต้องการของคนเราไม่เหมือนกัน แม้จะมีความรู้เหมือนกันจะมีความต้องการส่วนตัวทั้งสองฝ่ายที่ไม่เกี่ยวกับความรู้การถ่ายภาพ โดยตัวแบบนึก มองว่าการต่อรองขึ้นอยู่กับความต้องการส่วนตัว:

“ผมว่าไม่ ถึงยังไงมันไม่ง่ายขึ้น โดยส่วนตัวอยากถ่ายภาพ คงต้องมีความต้องการส่วนตัวอยู่แล้ว ต่างจากช่างภาพ ถึงแม้จะมีความรู้ดี แต่ในความคิดผมนะยังไงซะ ความต้องการของคนเราไม่เหมือนกันอยู่แล้ว มันต้องมีความต้องการส่วนตัวที่ไม่เกี่ยวกับความรู้การถ่ายภาพหรืออะไรหรือในเรื่องเวลา หรือสถานที่ อะไรอย่างนั้นมากกว่า ผมเลยคิดว่าไม่ง่ายขึ้น” (นิค: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด ในสถานการณ์ที่ช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี ตัวแบบเห็นว่า ถ้าช่างภาพพูดจาดี มีความเป็นมิตร ตัวแบบก็จะคล้อยตามช่างภาพ ทำให้ตัวแบบไม่กล้าต่อรอง คือยอมช่างภาพได้ในบางเรื่อง โดยตัวแบบเปรม และตัวแบบเด็กมองว่าถ้าช่างภาพคุยกับเราดี ถึงเขาขัดแต่เราก็ยอมได้:

“...ก็ถ้าช่างภาพมาคุยกับเราดี มีการแสดงออกดี ๆ ถึงเขาจะขัดเราในบางเรื่องก็ยอมเขาได้ เพราะเขาพูดดีครับ แต่ถ้าเขาพูดจาแบบไม่ดีเลย ถึงแม้เขาจะตามใจเราอย่างไร เราก็ไม่โอเค ผมคิดว่าคำพูดมีผลมากเลยครับ” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“ผมคิดว่า แน่นนอนครับ ถ้าช่างภาพเป็นมิตร ใช้คำพูดที่ดีกับเรา งานก็จะดีครับ เพราะเราก็จะคล้อยตามเขา เขาเสนออะไรมาเราก็ เออคนนี้พูดจาดี พูดจามีเหตุผล น้ำเสียงอะไรอย่างนี้ครับ ก็คิดว่ามีผลมากครับ” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบไม่ทำตาม ในสถานการณ์ที่ไม่ชอบท่าทางที่ช่างภาพจัดให้ ความเห็นของตัวแบบเห็นว่า ไม่ทำตามช่างภาพ เสนอท่าทางใหม่ เปลี่ยนเป็นท่าทางใหม่ไปเลย โดยตัวแบบเด็กมองว่าถ้าท่าไม่เหมาะกับเรา ก็ไม่ทำ:

“ผมก็ไม่ทำครับ ช่างภาพบอกว่าทำนี่ดี ผมคิดว่าทำนี่มันไม่เหมาะกับผม ออกมาภาพคงดูแย่ ก็อาจเสนอภาพใหม่ไปเลย หรือก็ทำท่าทำให้เขาดูเลยว่าทำนี่อาจจะดีกว่า” (เด็ก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบกรีชมองว่าทำเป็นไม่สนใจ:

“ส่วนผมคงตีมันทำเป็นไม่สนใจ และก็เปลี่ยนท่าไปเลย” (กรีช: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบแสมมองว่าทำไม่ได้ ก็ไม่ทำ:

“ก็ไม่ทำคะ ก็ทำไม่ได้ แต่เวลาช่างภาพบอกให้ทำ เราไม่รู้จะทำยังไงนะ ก็ต้องทำอยู่ดี” (แสม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบไม่ทำตาม ในสถานการณ์ที่ไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่าไม่ยอมถ่ายตามช่างภาพ ขอเปลี่ยนสถานที่ เพราะสถานที่ที่ตัวแบบควรเป็นคนเลือก บางสถานที่ก็ไม่อยากถ่าย บางสถานที่ที่มีความหมายกับตัวแบบก็อยากถ่ายกับสถานที่นั้น บางครั้งก็ขึ้นอยู่กับเวลา ถ้ามีเวลามาก การถ่ายเพิ่มขึ้นมาก็ไม่เป็นปัญหา แต่ถ้ามีเวลาน้อย ต้องถ่ายตามสถานที่ที่ตัวแบบเลือก โดยตัวแบบนึกมองว่าสถานที่ที่เราเลือกเองได้ ช่างภาพมีหน้าที่แค่ทำให้ภาพดูดี:

“สำหรับผมแล้ว ผมคิดว่า ผมเปลี่ยนนะ ผมไม่ตามใจช่างภาพในเรื่องนี้ เพราะผมเป็นคนเลือกสถานที่เอง และการต่อรองผมก็เป็นคนเลือกเอง บางสถานที่เราก็ไม่อยากถ่ายกับมัน แต่บางสถานที่มันก็มีความหมายกับเรา ผมว่ามันเป็นสิ่งสำคัญนะเวลาเลือก เรื่องนี้มันควรขึ้นอยู่กับเรา

ส่วนช่างภาพมีหน้าที่ทำยังไงให้ภาพดูดี” (นิก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบกริช และตัวแบบเปรมมองว่าถ้าเวลาน้อย ก็ปฏิเสธหรือคุยกันอีกที:

“ถ้าพูดในสถานการณ์จริงแล้ว ช่างภาพก็จะเดินตามเราไปเรื่อยใช่ไหมครับ เพราะงั้นเราก็เหมือนเป็นคนคุมการเลือกสถานที่ไปในตัวอยู่แล้ว แต่ถ้าเกิดสมมุติสถานที่นั้นหมายถึงมุมที่ช่างภาพเลือก ความจริงก็ไม่มีปัญหาอะไรหรอก ก็ถ่ายตามที่ช่างภาพเสนอให้ก็ได้ ยกเว้นว่ามีกรณีที่เวลาเหลือน้อยอย่างนี้เราก็อยากไปต่อให้เร็วที่สุด ก็อาจมีปฏิเสธหรือคุยกันอีกที แต่มันก็ดีที่เราจะได้มีภาพหลาย ๆ มุม ส่วนวิธีการที่ต่อรองกับช่างภาพก็ไม่มี ยอม ๆ กันไป เพื่อให้งานมันไหลลื่น” (กริช: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“ก็โดยส่วนตัวนะครับ ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ขึ้นอยู่กับเวลาด้วย เวลาเราน้อยเราอยากไปถ่ายสถานที่นี้ แต่เขาอยากให้ถ่ายที่นี่ เราก็คงบอกเขาว่าเราขอไปตรงนี้ก่อน ถ้าเวลาเหลือค่อยกลับมา แต่ถ้าเวลาเราเหลือเยอะ ผมว่าการเลือกสถานที่ของช่างภาพมันค่อนข้างส่งผลน้อยกับรูปคือถึงสถานที่ดีมากแต่การถ่ายภาพของเขาไม่ดี รูปออกมาก็ไม่สวย แต่ถ้าเป็นสถานที่เราไม่ชอบ แต่รูปมันออกมาดูดี ตัวแบบก็น่าจะพอใจต่อรูป การต่อรองก็คงคุยดี ๆ ครับ” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบแนนมองว่ามุมที่เราไม่โอเค ก็ควรย้าย:

“ถ้าไม่ชอบก็ย้ายมุมกันปะ มุมนี้ไม่โอเคก็บอกเขา” (แนน: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบทำตามไปก่อน ในสถานการณ์ที่ไม่ชอบทำทางที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่าทำตามไปก่อน เพราะตอนถ่ายเราไม่รู้ว่าจะออกมาดีหรือไม่ดี แล้วค่อยมาดูและเลือกรูปทีหลัง ถ้ารูปออกมาไม่ดี เราก็ไม่โชว์ ไม่เผยแพร่ เก็บไว้ดูคนเดียว ถ้ารูปออกมาดี ก็แสดงว่าช่างภาพคนนี้เก่ง เขามองออก โดยตัวแบบเปรมมองว่าทำตามไปก่อน ไม่เสียหายอะไร:

“ส่วนผมก็คงทำตามไปก่อนครับ มันได้รูปเพิ่มมา และผมว่าก็ไม่เสียหายอะไรมาก คือการทำทางที่ช่างภาพจัดให้คงใช้เวลาไม่นาน ไม่ได้ส่งผลต่อรูปเราอะไรมาก และก็เป็นการสร้างความสัมพันธ์กับช่างภาพนิดหนึ่งที่ว่าเราตามใจเขา เขาก็อาจโอเคคุณทำตามผมนะ ผมรู้สึกพอใจนิดหนึ่ง ก็ทำตามไปก่อนครับ ไม่เสียหายอะไร กับคุณภาพหรือจำนวนรูปภาพมาก” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบนิก และตัวแบบแนนมองว่าทำตามไปก่อน แล้วค่อยมาคัดรูปทีหลัง:

“ผมทำนะ แต่ถ้ามันไม่สวย ผมก็มาคัดรูปอีกทีหนึ่ง ก็คือผมไม่ยากได้ทำที่ช่างภาพจัดให้ แต่ผมก็ทำไปก่อน แล้วผมก็มาคัดรูปทีหลัง เพราะว่าผมเป็นคนเลือกอยู่แล้ว แล้วผมค่อย

กลับมาดูรูปว่า รูปนี้ผมไม่เห็นด้วย แต่มันออกมาดูดี ก็แสดงว่าช่างภาพคนนี้เก่ง เขามองออก” (นิก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

“มีนะถ่าย ๆ ไป ทำท่าแบบนี้ดิ้นะ คือเราไม่เห็นว่ายถ่ายอะไรไป แต่เวลาได้แผ่นมา อ้วนเหลือเกิน (ข้า) ก็แบบเราจะไม่เผยแพร่รูปนี้ ก็สรุปคือทำไปก่อน” (แนน: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

ตัวแบบทำตามไปก่อน ในสถานการณ์ที่ไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบ เห็นว่ายอมถ่ายไปก่อน เพื่อให้งานรีนไหล แล้วค่อยมาเลือกรูปอีกที เพราะสถานที่ทำให้รูปออกมา หลากหลายอารมณ์ตามสถานที่ ช่างภาพต้องรู้อยู่แล้วว่ามุมไหนเหมาะ โดยตัวแบบเดิคมองว่าทำตามไปก่อน จะได้รูปที่หลากหลาย:

“ผมว่า อาจจะลองถ่ายไปก่อนนะ เพราะแบบสถานที่มันทำให้รูปออกมา หลากหลายอารมณ์ตามสถานที่ แล้วยังไงก็ค่อยไปเลือกอีกทีว่าภาพนี้เราไม่ชอบ เอาความหลากหลาย ไปก่อนมันไม่เหมือนแอดคิงกับท่าทาง ท่าทางมันดูแล้วออกมาไม่ดีก็ไม่น่าดู แต่ฉากหลังมันเป็น องค์ประกอบรองลงมา เพราะฉะนั้นเราถ่ายไปก่อนได้” (เดิก: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

ตัวแบบจ๊อบแจจ ตัวแบบแอม และตัวแบบแนนมองว่าช่างภาพรู้มุมอยู่แล้ว ทำตามไปเลย:

“ยอมถ่ายไปก่อน ช่างภาพจะรู้อยู่แล้วว่ามุมไหนเหมาะ” (จ๊อบแจจ: ตัวแบบอายุ 23 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

“แต่บางทีเวลาเราจะเอามุมนั้น ช่างภาพบอกอย่าเลย รูปนั้นไม่ดีเลย ก็ถ้าช่างภาพ บอกไม่ดีก็ไม่เอา” (แอม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

“ก็ของเรา เวลาที่มหาวิทยาลัย ถ้าช่างภาพบอกว่าไม่ดี ก็เหมือนย้ายไปเรื่อย ๆ แต่ ส่วนใหญ่ก็เชื่อช่างภาพว่ามุมนี้ไม่ดีก็ไม่เอา” (แนน: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

สรุปการเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ช่วงถ่ายงานช่างภาพและตัวแบบต่างก็มีความ ต้องการให้ภาพออกมาดูดีทั้งสองฝ่าย แต่ในความคิดของช่างภาพและตัวแบบเกี่ยวกับภาพที่ดูดีนั้นใน บางสถานการณ์อาจไม่เหมือนกัน จึงมีการเจรจาต่อรองเกิดขึ้นมากมายเกือบทุกสถานการณ์ เช่น สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด คือ สถานการณ์ที่เมื่อตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ สถานการณ์ที่เมื่อช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี สถานการณ์ที่มีครอบครัวหรือเพื่อนของตัวแบบอยู่ และยังมี สถานการณ์อื่นอีกเช่น ช่างภาพสนิทสนมกับตัวแบบ ช่างภาพเป็นเพื่อนของตัวแบบ การเลือกสถานที่ ที่จะถ่าย การโพสต์ท่าของตัวแบบ ถ้าอากาศดีฝนไม่ตกก็ต่อรองได้มาก และถ้าช่างภาพมีเวลามากก็ ต่อรองได้มาก สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบมีความรู้เรื่องการ

ถ่ายภาพ สถานการณ์ที่ช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี และยังมีสถานการณ์อื่นอีก เช่น การจ้างช่างภาพที่เก่ง ถ้าฝนตกสถานที่จำกัดก็ต่อรองได้น้อย และถ้าช่างภาพมีเวลาน้อยก็ต่อรองได้น้อย สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ทำตาม คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบท่าทางที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบจะไม่สนใจ ไม่ทำตาม เสนอท่าทางใหม่และเปลี่ยนเป็นท่าทางใหม่ และอีกสถานการณ์หนึ่งที่ตัวแบบไม่ทำตามคือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบจะขอเปลี่ยนสถานที่ เพราะสถานที่ตัวแบบควรเป็นคนเลือก บางสถานที่ตัวแบบไม่อยากจะถ่าย บางสถานที่มีความหมายกับตัวแบบก็อยากถ่ายกับสถานที่นั้น สถานการณ์ที่ตัวแบบทำตามไปก่อน คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบท่าทางที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่าทำตามไปก่อน เพราะตอนถ่ายไม่รู้ว่าจะออกมาดีหรือไม่ดี แล้วค่อยมาดูและเลือกรูปทีหลัง และอีกสถานการณ์หนึ่งที่ตัวแบบทำตามไปก่อน คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่า ยอมถ่ายไปก่อน แล้วค่อยมาเลือกรูปทีหลัง เพราะสถานที่ทำให้รูปออกมาหลากหลายอารมณ์ตามสถานที่ ช่างภาพต้องรู้อยู่แล้วว่ามุมไหนเหมาะสม

4.4.3 การเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน ช่วงส่งมอบงานเป็นช่วงสุดท้ายของการถ่ายภาพรับปริญญา เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย เมื่อถ่ายภาพวันรับปริญญาเสร็จ ช่างภาพต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่งเพื่อแต่งภาพให้สวยก่อนส่งมอบงาน การพูดคุยส่วนใหญ่จะเป็นการนัดสถานที่ส่งมอบงาน ซึ่งตัวแบบสามารถต่อรองเลือกรูปแบบการส่งมอบงานได้ ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ส่วนช่างภาพจะมีการลงรูปเพื่อเป็นตัวอย่างให้ตัวแบบดูทางเว็บไซต์ ตัวแบบอาจต่อรองกำหนดวันส่งมอบงานได้อีกด้วย บางครั้งตัวแบบอาจเร่งช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนดที่ได้ตกลงกันไว้ในช่วงว่าจ้างงาน และตัวแบบยังสามารถเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย

ผลการวิจัยพบว่า การเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน ตัวแบบสามารถต่อรองให้ช่างภาพส่งมอบงานทางไปรษณีย์ หรือจะนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ตัวแบบสามารถต่อรองเร่งให้ช่างภาพส่งมอบงานเร็วกว่ากำหนดที่ได้ตกลงกันไว้ในช่วงว่าจ้างงาน และตัวแบบสามารถต่อรองเร่งให้ช่างภาพลงรูปตัวอย่างให้ดูทางเว็บไซต์และลงรูปเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย โดยช่างภาพที่มองว่าต้องถามตัวแบบว่าอยากได้รูปวันไหน เพื่อที่จะได้ตั้งเดทไลน์ให้ทำรูปเสร็จ:

“ช่วงส่งมอบงานก็มีการนัดแนะกันแล้วตั้งแต่ช่วงว่าจ้างงานแล้วว่าเขาอยากได้รูปวันไหน ก็เลยตั้งเดทไลน์ไว้เลยว่า เราจะมีเดทไลน์วันนี้จะทำงานให้เสร็จ แต่ส่วนมากผมก็พยายามเคลียร์งานให้เสร็จครับ เราก็จะมีการส่งงานหลายวิธี ส่วนมากจะเป็นใส่ DVD และก็ส่งไปรษณีย์ EMS ไปให้พอส่งไปเสร็จแล้วเราก็มีถามกลับไปว่า คุณได้รับของแล้วหรือยัง โดยจะถามทางไลน์หรือทางเฟซบุ๊ก และจะมีการคุยว่าคุณชอบรูปที่ถ่ายไหม” (ที: ช่างภาพ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 24 เมษายน 2558)

ช่างภาพขำขึงมองว่าให้สิทธิในการเลือกรูปแบบส่งงานกับตัวแบบเลย:

“ผมก็จะบอกลูกค้าก่อนว่าจะใช้เวลาทำรูปกี่วัน แล้วเขาจะมารับภาพเองหรือจะให้ส่งไปรษณีย์ แล้วก็ส่งรูปเรื่อย ๆ ทางเพจให้เขารู้ว่าทำภาพให้เขาอยู่” (ขวัญ: ช่างภาพ อายุ 25 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 3 พฤษภาคม 2558)

ส่วนความเห็นของตัวแบบเปรมมองว่าให้ช่างภาพตัดสินใจการส่งมอบงาน แต่สุดท้ายช่างภาพก็ตามใจเรา:

“ของผมพอจบจากงานรับปริญญาแล้ว ก็ไม่ได้พูดคุยอะไรกับช่างภาพเท่าไรครับ ก็จะมีที่เขาถ่ายรูปตัวอย่างมาให้ดู ผมก็โอเค ส่วนการส่งมอบงานผมก็บอกเขาว่าเอาที่สะดวก ๆ แต่เขาก็จะตามใจเราอยู่ดี เขาก็ส่งไปรษณีย์มา แล้วก็ถามว่าได้ของยัง ประมาณนี้ครับ” (เปรม: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 29 มีนาคม 2558)

และตัวแบบแนนมองว่าถ้าเราขอเขาไป เขาก็จะตามใจเรา:

“ก็ได้ตกลงกันไว้ตอนว่าจ้างแล้วว่า เขาจะทำรูปประมาณกี่วัน เราก็ไม่เร่งอะไรเขาอะ แต่มีบ้างที่เราอยากได้รูปบางรูปที่เขาไม่ได้ลงให้ดู ก็ขอเขาไป เขาก็ตามใจเรา ทำให้ ส่วนส่งมอบงาน เขาจะมาถามเราก่อนว่าสะดวกที่ไหน เราก็เกรง ๆ ใจเขา แต่เขาก็ให้เราเลือกเราก็ต้องเลือก แล้วเราค่อยไปบอกต่อกับคนอื่น ๆ หรือแนะนำให้คนอื่นว่าช่างภาพคนนี้เป็นอย่างไร” (แนน: ตัวแบบ อายุ 24 ปี, การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 พฤษภาคม 2558)

สรุปการเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน ตัวแบบสามารถต่อรองให้ช่างภาพส่งมอบงานทางไปรษณีย์ หรือจะนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน บางครั้งตัวแบบอาจต่อรองเร่งช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนดที่ได้ตกลงกันไว้ในช่วงว่าจ้างงาน และตัวแบบอาจเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย

การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ในช่วงว่าจ้างงานตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ การจ้างช่างภาพจะใช้ช่างภาพที่รู้จัก หรือช่างภาพที่แนะนำกันมา เพื่อจะได้คุยง่ายต่อรองได้ง่าย ในช่วงถ่ายภาพ ตัวแบบมีอำนาจในการต่อรองเพราะเป็นคนจ้าง สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด คือ ช่างภาพสนิทสนมกับตัวแบบ ช่างภาพเป็นเพื่อนของตัวแบบ การเลือกสถานที่ที่จะถ่าย และการโพสต์ท่าของตัวแบบ ส่วนสถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด คือ การจ้างช่างภาพที่เก่ง และเรื่องราคา ในช่วงส่งมอบงาน เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย การพูดคุยส่วนใหญ่จะเป็นการนัดสถานที่ส่งมอบงาน ซึ่งตัวแบบสามารถต่อรองเลือกรูปแบบการส่งมอบงานได้ ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ซึ่งสอดคล้องกับ สันตต์ ศะลีวิณิช ได้กล่าวไว้ว่า “การเจรจาต่อรอง คือ กระบวนการที่บุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป ดำเนินการแลกเปลี่ยนข้อเสนอในเรื่องที่ต่างฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ แล้วต่างฝ่ายต่างพยายามผ่อนปรนเงื่อนไขข้อเรียกร้องระหว่างกัน”

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ” เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยกำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ 2 ข้อ ดังนี้

- 1) เพื่อศึกษารูปแบบการใช้อำนาจ ความรู้ และวาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ
- 2) เพื่อศึกษารูปแบบการเจรจาต่อรองอำนาจเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

การศึกษานี้ ผู้วิจัยได้แบ่งวิธีการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือการสังเกตการณ์ (Observation) ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตการณ์ในงานรับปริญญา เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการจดบันทึกระหว่างการสนทนาของช่างภาพ กับตัวแบบ จำนวน 3 งาน ว่ามีลักษณะของการใช้อำนาจและการเจรจาต่อรองอำนาจอย่างไร กับการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) ผู้วิจัยได้ใช้คำถามแบบปลายเปิด เก็บข้อมูลจากการสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยได้ทำการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) และได้สนทนากลุ่มช่างภาพในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 จำนวน 4 คน และกลุ่มที่ 2 จำนวน 3 คน และสนทนากลุ่มตัวแบบในงานรับปริญญาจำนวน 2 กลุ่ม ๆ ละ 4 คน

ผู้วิจัยได้แบ่งคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มช่างภาพออกเป็น 3 หัวข้อคือ อำนาจ ความรู้ และวาทกรรม ซึ่งแต่ละหัวข้อแบ่งย่อยออกเป็น ดังนี้

- 1) อำนาจ ได้แบ่งออกเป็น อำนาจช่วงว่างทำงาน อำนาจช่วงถ่ายงาน และอำนาจช่วงส่งมอบงาน
- 2) ความรู้ ได้แบ่งออกเป็น ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ และสถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้
- 3) วาทกรรม ได้แบ่งออกเป็น วาทกรรมช่วงว่างทำงาน วาทกรรมช่วงถ่ายงาน และวาทกรรมช่วงส่งมอบงาน

สำหรับคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มตัวแบบ ผู้วิจัยได้ใช้หัวข้อเดียว คือ หัวข้อการเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

จากการสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่มกับช่างภาพในงานรับปริญญาทั้ง 2 กลุ่ม และจากการสนทนากลุ่มกับตัวแบบในงานรับปริญญาทั้ง 2 กลุ่ม ผู้วิจัยแบ่งผลการวิจัยออกเป็น 4 หัวข้อ โดยเป็นของช่างภาพ 3 หัวข้อ คือ อำนาจ ความรู้ วาทกรรม และเป็นของตัวแบบ 1 หัวข้อ คือ การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ

5.1 สรุปผลการวิจัย

การนำเสนอสรุปผลการวิจัย ผู้วิจัยขอแนะนำเสนอเป็นภาพรวม และข้อสรุปผลการวิจัยที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ตั้งไว้ คือ อำนาจ ความรู้ วาทกรรม และการเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ตามลำดับดังนี้

5.1.1 อำนาจ ผู้วิจัยได้แบ่งอำนาจออกเป็น อำนาจช่วงว่าจ้างงาน อำนาจช่วงถ่ายงาน และอำนาจช่วงส่งมอบงาน สรุปผลการวิจัย ดังนี้

1) อำนาจช่วงว่าจ้างงาน อำนาจส่วนใหญ่เป็นของตัวแบบ เมื่อตัวแบบจะหาช่างภาพสักคนไว้ถ่ายภาพงานรับปริญญา ตัวแบบจะเป็นฝ่ายเข้ามาพูดคุยกับช่างภาพก่อนเพื่อสอบถามข้อมูลในการถ่ายงานต่าง ๆ โดยรูปแบบการติดต่อจะเข้ามาทางเฟสบุ๊ก ไลน์ หรือโทรศัพท์ เป็นต้น และเมื่อตัวแบบได้ดูภาพตัวอย่างผลงานของช่างภาพแล้ว ก็สามารถเลือกแนวของภาพหรือสไตล์ของภาพได้ โดยตกลงกับช่างภาพว่าชอบภาพแนวไหน และตัวแบบมักจะต่อรองราคางานเป็นที่พอใจ สุดท้ายการตัดสินใจว่าจะจ้างช่างภาพคนนี้หรือไม่อยู่ที่ตัวแบบ ดังนั้นอำนาจช่วงว่าจ้างงานจึงอยู่ที่ตัวแบบ

2) อำนาจช่วงถ่ายงาน ช่างภาพจะเป็นคนคอยคุมอำนาจเกี่ยวกับการถ่ายภาพเป็นส่วนใหญ่ แต่ช่างภาพได้ใช้อำนาจอย่างอะลุ่มอ่วย เพื่อให้งานถ่ายภาพรับปริญญาที่ช่างภาพรับงานมาเป็นอย่างดี โดยแบ่งอำนาจออกเป็น 3 ประเภท คือ อำนาจเป็นของตัวแบบ อำนาจเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครึ่ง และอำนาจเป็นของช่างภาพ

2.1) อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง ส่วนช่างภาพเป็นผู้ถูกจ้าง เช่น การเลือกสถานที่อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบย่อมรู้จักสถานที่เป็นอย่างดี การวางกำหนดการถ่ายภาพ อำนาจก็เป็นของตัวแบบ ช่างภาพมีความเห็นว่าทำตามตัวแบบเป็นดีที่สุด เพราะจะถ่ายช่วงเวลาไหน ช่วงเช้าหรือช่วงเย็น ตัวแบบเข้าหอบประชุมเวลาไหน ตัวแบบจะเป็นผู้กำหนด หากตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล อำนาจก็เป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบมีความรู้ผู้เชี่ยวชาญ ช่างภาพจะถ่ายตามที่ตัวแบบโพสต์ ช่างภาพเพียงแต่จัดองค์ประกอบภาพ จัดแสงให้สวย ถ่ายตามสไตล์ของตัวแบบ

2.2) อำนาจเป็นของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง ส่วนช่างภาพมีความรู้ กลุ่มช่างภาพและตัวแบบมีความเห็นว่า อำนาจควรเป็นของช่างภาพกับตัวแบบคนละครึ่ง คือ ห้าสิบ-ห้าสิบ ให้สิทธิตัวแบบเป็นคนตัดสินใจก่อน เพราะตัวแบบเป็นลูกค้า ตัวแบบอยากได้ภาพแบบไหน อยากถ่ายมุมไหน อยากถ่ายกับใคร ให้ตัวแบบเลือกก่อน เวลาที่เหลือเป็นของช่างภาพ ต้องการภาพแบบไหน วางคอนเซ็ปต์ไว้อย่างไร ภาพที่ออกมาจะได้ถูกใจทั้งตัวแบบและช่างภาพ เช่น การโพสต์ท่า อำนาจเป็นของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบรู้ว่าโพสต์แบบไหนดูสวย ส่วนช่างภาพมีประสบการณ์เห็นว่าโพสต์แบบไหนดูสวย สามารถแนะนำตัวแบบได้ การเลือกสถานที่ อำนาจก็เป็น

ของคนละครึ่ง เพราะตัวแบบรู้จักสถานที่ดี แต่ช่างภาพก็มีมุมมองว่าถ้าถ่ายตรงสถานที่นี้แล้วภาพจะออกมาดูดี

2.3) อำนาจเป็นของช่างภาพ เพราะเมื่อช่างภาพรับงานถ่ายภาพรับปริญญา มา ช่างภาพก็ต้องมีความรับผิดชอบที่จะให้งานถ่ายภาพสำเร็จลุล่วงด้วยดี ดังนั้นบางสถานการณ์ ช่างภาพต้องใช้อำนาจเพื่อให้ได้ภาพออกมาดูดี เช่น การถ่ายภาพเดี่ยว และการถ่ายภาพกับเพื่อน ๆ ตัวแบบที่อยู่ในวัยเดียวกัน อำนาจเป็นของช่างภาพ ช่างภาพมีอำนาจมากที่สุด สามารถสั่งได้เต็มที่ บางครั้งเพื่อนของตัวแบบอยากได้ทำนี้ ขอเป็นท่ากลุ่ม ช่างภาพก็สั่งให้ทุกคนทำท่าที่ต้องการได้อย่างสบาย ถ้าตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพบุคคล อำนาจก็เป็นของช่างภาพ เพราะการที่ตัวแบบจ้างช่างภาพมา หมายความว่าตัวแบบชอบสไตล์การถ่ายภาพของช่างภาพ รูปออกมาก็จะเป็นสไตล์ของช่างภาพ ซึ่งช่างภาพจะได้ถ่ายตามสไตล์ที่ได้คิดเอาไว้ ถ้าต้องถ่ายตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น อำนาจก็เป็นของช่างภาพ ถ้าช่างภาพมีน้อยคนก็ผลักดันให้อำนาจ ผลัดกันถ่าย อาจให้ช่างภาพคนอื่นใช้สิทธิ์ก่อน หรือบางครั้งเขาอาจให้เราใช้สิทธิ์ก่อน ถ้าให้ช่างภาพคนอื่นถ่ายไปก่อน แล้วเราก็อายถ่ายทีหลัง จะไม่มีเวลาถ่าย ไม่กดดัน สามารถทำงานได้อย่างอิสระ บางทีช่างภาพคนอื่น จัดทำไว้ดีแล้ว เราก็ถ่ายตามเขาไปเลย ถ้าต้องการถ่ายภาพตัวแบบกับญาติผู้ใหญ่ อำนาจก็ยังเป็นของช่างภาพ แต่ช่างภาพมีอำนาจน้อยที่สุด เพราะญาติผู้ใหญ่ที่เป็นคนขี้นิม ๆ นิง ๆ บอกให้ทำอะไรก็ไม่ทำ ส่วนมากเขาจะเขิน ๆ เพราะเขาไม่เคยถ่ายรูป ช่างภาพสั่งอะไรไม่ได้เลย ต้องสั่งท่าธรรมดา ยืนแบบสุภาพ การถ่ายภาพตัวแบบกับเพื่อนของเขาพร้อมกับช่างภาพคนอื่น อำนาจเป็นของช่างภาพ ถ้าช่างภาพมีหลายคน การใช้อำนาจของช่างภาพก็จะมึนน้อยลงไปอีก อาจถ่ายไปพร้อม ๆ กับช่างภาพคนอื่น หรือถ้าช่างภาพคนใดถ่ายเสร็จแล้วก็หลบให้ช่างภาพคนอื่นได้ถ่ายบ้าง การได้ภาพตามที่ต้องการก็คงยาก

3) อำนาจช่วงส่งมอบงาน อำนาจเป็นของตัวแบบ แต่ข้อสำคัญของช่างภาพนอกจากจะถ่ายภาพให้สวยแล้ว จะต้องถ่ายให้ถูกใจตัวแบบด้วย ดังนั้นก่อนส่งมอบงาน ช่างภาพต้องแต่งภาพให้สวยถูกใจให้เรียบร้อยก่อนที่จะส่งมอบงาน ช่วงนี้จึงต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่ง รูปแบบการส่งมอบงาน ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ตัวแบบจะเป็นผู้กำหนดตัวแบบอาจกำหนดวันส่งมอบงาน บางครั้งตัวแบบอาจเร่งช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนดที่ตกลงกันไว้ และยังสามารถเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย ดังนั้นอำนาจช่วงส่งมอบงานจึงเป็นของตัวแบบ

5.1.2 ความรู้ ผู้วิจัยได้แบ่งความรู้ออกเป็น ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ และสถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้ สรุปผลการวิจัย ดังนี้

1) ความรู้ที่ช่างภาพนำไปใช้ แนนอนต้องใช้ความรู้หลาย ๆ อย่าง และต้องมีภาพในใจจึงจะถ่ายภาพได้สวยตามต้องการ ช่างภาพได้ใช้ความรู้เรื่องการจัดองค์ประกอบภาพ ซึ่งเป็นเรื่อง

พื้นฐานที่ช่างภาพทุกคนต้องมี แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะจัดยังไงให้สวยตามสไตล์ของช่างภาพแต่ละคน การปรับตั้งค่าต่าง ๆ ของกล้องและอุปกรณ์ เราต้องรู้ก่อนว่าค่าแต่ละอย่างของกล้อง ถ้าเราปรับไปแบบนี้แล้วจะได้ภาพออกมาอย่างไร ความรู้เรื่องแสง สภาพแสงในช่วงเวลาต่าง ๆ จะถ่ายภาพช่วงเวลาใด เช่น แสงตอนเช้า แสงตอนเที่ยง แสงตอนบ่าย แสงตอนเย็น การถ่ายภาพย้อนแสง ความรู้เรื่องการจัดทำทางให้กับตัวแบบหรือการโพสท่า ถ้าตัวแบบโพสท่าไม่เป็น ช่างภาพต้องสอนการโพสท่าให้ตัวแบบด้วย หรือโพสท่าให้ดู การดูสถานที่ที่จะถ่าย ช่างภาพต้องรู้ว่าสถานที่ใดถ่ายรูปแล้วจะได้รูปออกมาดูดี และสถานที่ใดถ่ายแล้วรูปออกมาไม่สวย แล้วก็ต้องอาศัยประสบการณ์ดูหนังสือการถ่ายภาพ และดูจาก Youtube นอกจากความรู้ในการถ่ายภาพแล้ว ยังต้องมีรูปที่ประทับใจจากการดูภาพของช่างภาพคนอื่น ๆ และต้องมีภาพในใจ จึงจะถ่ายภาพได้สวยตามต้องการ

2) สถานการณ์ที่ช่างภาพนำความรู้ไปใช้ ช่างภาพได้นำความรู้ไปอธิบายให้ตัวแบบฟัง เพื่อตัวแบบจะได้เข้าใจ และจะได้ทำตามที่ช่างภาพแนะนำ การถ่ายภาพจะได้ไหลรื่น โดยแบ่งย่อยออกเป็น 2 หัวข้อ คือ ใช้ความรู้การถ่ายภาพอธิบายให้ตัวแบบ และใช้ความรู้การจัดทำทางอธิบายให้ตัวแบบ ดังนี้ สถานการณ์ที่ต้องใช้ความรู้การถ่ายภาพอธิบายให้ตัวแบบฟัง ได้แก่ การถ่ายภาพย้อนแสง ตัวแบบคิดว่าถ่ายไม่ได้ ต้องอธิบายให้ฟังว่าถ่ายได้ หน้าไม่ดำ ช่างภาพบางคนใช้กล้องที่ถ่ายย้อนแสงได้ ซึ่งตัวแบบอาจไม่รู้ การถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง ต้องอธิบายว่าแสงแรงเกินไป รูปออกมาจะแข็ง จะได้ภาพขาว ๆ ภาพออกมาจะไม่สวย และการถ่ายภาพกับสถานที่บางสถานที่ แต่ละสถานที่จะให้ภาพที่แตกต่างกัน บางสถานที่ถ่ายแล้วสวย ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง เพราะเขาไม่เข้าใจว่าถ่ายตรงนี้แล้วสวย หรือบางสถานที่ถ่ายแล้วไม่สวย ก็ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟังว่าถ่ายตรงนี้แล้วไม่สวย สถานการณ์ที่ต้องใช้ความรู้การจัดทำทางอธิบายให้ตัวแบบฟัง ได้แก่ การถ่ายภาพหมู่หลายคน ถ้าช่างภาพมองภาพไว้ก่อนว่า อยากรูปภาพแบบไหน จะให้แต่ละคนทำอะไร อย่างไร ช่างภาพอยากได้ภาพแบบนี้ตรงนี้ ก็อธิบายให้ตัวแบบฟัง การที่ตัวแบบโพสท่าไม่เป็น ช่างภาพต้องอธิบายการจัดทำทางให้ตัวแบบฟัง บางครั้งช่างภาพต้องช่วยจัดทำทางให้ตัวแบบ หรือต้องแสดงการโพสท่าให้ดูด้วย และการจัดทำทางให้เข้ากับสถานที่ ช่างภาพต้องคิดคอนเซ็ปต์มาก่อน ซึ่งสถานการณ์ต่าง ๆ เหล่านี้ ต้องอาศัยการอธิบายตัวแบบจึงจะเข้าใจ

5.1.3 วาทกรรม ผู้วิจัยได้แบ่งวาทกรรมออกเป็น วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน วาทกรรมช่วงถ่ายภาพ และวาทกรรมช่วงส่งมอบงาน สรุปผลการวิจัย ดังนี้

1) วาทกรรมช่วงว่าจ้างงาน ตัวแบบและช่างภาพจะสื่อสารกันผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล ช่างภาพจะถามตัวแบบว่าชอบภาพแนวไหน แล้วส่งรูปตัวอย่างผลงานให้ตัวแบบดูว่าชอบภาพแนวนี้ไหม แล้วจึงเสนอราคาค่าจ้าง ตัวแบบอาจต่อรองจนตกลงกันได้เป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยอย่างไม่เป็นทางการเพื่อจะได้สนิทสนม เมื่อเวลาถ่ายภาพจะได้ไม่เกร็ง

และคุยเรื่องวัน เวลา สถานที่ ที่จะไปถ่ายงาน พร้อมกับกำหนดระยะเวลาให้ช่างภาพได้แต่งภาพ ก่อนที่จะส่งมอบงาน หลังจากนั้นจะเป็นการนัดสถานที่เพื่อพบเจอกันในงาน

2) วาทกรรมช่วงถ่ายงาน ช่างภาพจะชวนตัวแบบคุยเพื่อให้ตัวแบบรู้สึกสบาย ผ่อนคลาย ไม่เกร็ง ทำให้ตัวแบบอารมณ์ดี ตัวแบบจะกล้าโพสต์ท่า สิ่งอะไรก็ง่าย รูปจะออกมาดี วิธีการเลือกใช้วาทกรรมที่ช่างภาพใช้กับตัวแบบ มีดังนี้ วาทกรรมแบบเป็นกันเอง ช่างภาพจะทำตัวสนิทกับตัวแบบ และสนิทกับเพื่อนของตัวแบบทุกคน ถ้าตัวแบบถ่ายกับเพื่อนของเขา ช่างภาพเลือกใช้วาทกรรมแบบเป็นกันเองจะทำตัวเหมือนเป็นเพื่อนกับทุกคน เพื่อจะได้สั่งได้ทุกคนเหมือนสั่งตัวแบบ วาทกรรมแบบชมตัวแบบ ช่างภาพจะชมตัวแบบบ่อย ๆ เพื่อให้ตัวแบบมั่นใจในการโพสต์ท่า วาทกรรมสั่งตัวแบบ โดยช่างภาพใช้วาทกรรมสั่งตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ บางครั้งอาจใช้มือประกอบด้วย เช่น อยากให้ตัวแบบเอียง ก็ปัดมือไป อยากให้เอียงมาก ๆ ก็ปัดมือแรง ๆ อยากให้เอียงน้อย ๆ ก็ปัดมือเบา ๆ และวาทกรรมแบบพูดจาสุภาพ ถ้าตัวแบบถ่ายกับครอบครัว ช่างภาพจะดูญาติผู้ใหญ่ของตัวแบบว่าดูหรือไม่ ถ้าไม่ดูก็จะเข้าไปคุยโดยใช้วาทกรรมแบบพูดจาสุภาพ เพื่อสร้างความคุ้นเคย จะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ได้ง่ายขึ้น ถ้าญาติผู้ใหญ่ของตัวแบบดู ก็จะเลี่ยงไปสื่อสารกับตัวแบบแทน ซึ่งตัวแบบจะสื่อสารกับญาติผู้ใหญ่ของเขาได้ง่ายกว่า

3) วาทกรรมช่วงส่งมอบงาน เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย ตัวแบบและช่างภาพจะสื่อสารกันผ่านสื่อออนไลน์ เมื่อถ่ายรูปเสร็จ ช่างภาพจะลงรูปเพื่อเป็นตัวช่วยให้ตัวแบบดูทางเว็บไซต์ ช่างภาพจะต้องใช้เวลาสักกระยะหนึ่งในการแต่งรูป ซึ่งช่างภาพจะบอกตัวแบบไว้ตั้งแต่ช่วงว่าจ้างงานแล้วว่าเมื่อถ่ายรูปเสร็จจะใช้เวลาแต่งรูปเท่าไร เมื่อแต่งรูปเสร็จแล้วก็จะติดต่อกลับไปให้ตัวแบบเพื่อนัดมอบงาน จะนัดส่งรูปกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งจะมีการถามกลับไปว่าได้รับของแล้วหรือยัง โดยถามทางไลน์ หรือเฟสบุ๊ก

5.1.4 การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ ผู้วิจัยได้แบ่งการเจรจาต่อรองออกเป็น การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน และการเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน สรุปผลการวิจัย ดังนี้

1) การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงาน ตัวแบบจะสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ หรือสื่อสารผ่านสื่อบุคคล ตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ การจ้างช่างภาพจะใช้ช่างภาพที่รู้จัก มีความเชื่อใจ และสนิทสนมกัน แนะนำกันมา เพื่อจะได้คุยง่าย ต่อดองได้ง่าย ค่าตอบแทนไม่สูงมาก อีกอย่างหนึ่งใช้ฟังจากปากต่อปาก หรือใช้ช่างภาพที่เพื่อนเคยใช้และเพื่อนแนะนำก็จะสามารถถามข้อมูลจากเพื่อนได้ ตัวแบบจะเข้าไปดูรูปผลงานของช่างภาพก่อนทางเว็บไซต์ และเลือกภาพในแนวที่ตัวแบบชอบ แล้วเช็คราคาที่ช่างภาพเสนอกับราคาช่างภาพคนอื่นที่มีมือใกล้เคียงกัน แล้วค่อย ๆ คุยเพื่อจะได้ตัดสินใจตกลงให้ถ่ายภาพ

2) การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ช่วงถ่ายงานช่างภาพและตัวแบบต่างก็มีความต้องการให้ภาพออกมาดูดีทั้งสองฝ่าย แต่ในความคิดของช่างภาพและตัวแบบเกี่ยวกับภาพที่ดูดีนั้นในบางสถานการณ์อาจไม่เหมือนกัน จึงมีการต่อรองเกิดขึ้นมากมายเกือบทุกสถานการณ์ ผู้วิจัยได้แบ่งการเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงานออกเป็น ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด ตัวแบบไม่ทำตาม และตัวแบบทำตามไปก่อน

2.1) ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด คือ สถานการณ์ที่เมื่อตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ สถานการณ์ที่เมื่อช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี สถานการณ์ที่มีครอบครัวหรือเพื่อนของตัวแบบอยู่ และยังมีสถานการณ์อื่นอีกเช่น ช่างภาพสนิทสนมกับตัวแบบ ช่างภาพเป็นเพื่อนของตัวแบบ การเลือกสถานที่ที่จะถ่าย การโพสต์ท่าของตัวแบบ ถ้าอากาศดีฝนไม่ตกก็ต่อรองได้มาก และถ้าช่างภาพมีเวลามากก็ต่อรองได้มาก

2.2) ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบมีความรู้เรื่องการถ่ายภาพ สถานการณ์ที่ช่างภาพมีวาทกรรมที่ดี และยังมีสถานการณ์อื่นอีก เช่น การจ้างช่างภาพที่เก่ง ถ้าฝนตกสถานที่จำกัดก็ต่อรองได้น้อย และถ้าช่างภาพมีเวลาน้อยก็ต่อรองได้น้อย

2.3) ตัวแบบไม่ทำตาม คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบท่าทางที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบจะไม่สนใจ ไม่ทำตาม เสนอท่าทางใหม่และเปลี่ยนเป็นท่าทางใหม่ และอีกสถานการณ์หนึ่งที่ตัวแบบไม่ทำตามคือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบจะขอเปลี่ยนสถานที่ เพราะสถานที่ที่ตัวแบบควรเป็นคนเลือก บางสถานที่ที่ตัวแบบไม่อยากถ่าย บางสถานที่ที่มีความหมายกับตัวแบบก็อยากถ่ายกับสถานที่นั้น

2.4) ตัวแบบทำตามไปก่อน คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบท่าทางที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่าทำตามไปก่อน เพราะตอนถ่ายไม่รู้ว่าจะออกมาดีหรือไม่ดี แล้วค่อยมาดูและเลือกรูปทีหลัง และอีกสถานการณ์หนึ่งที่ตัวแบบทำตามไปก่อน คือ สถานการณ์ที่ตัวแบบไม่ชอบสถานที่ที่ช่างภาพจัดให้ ตัวแบบเห็นว่า ยอมถ่ายไปก่อน แล้วค่อยมาเลือกรูปทีหลัง เพราะสถานที่ทำให้รูปออกมาหลากหลายอารมณ์ตามสถานที่ ช่างภาพต้องรู้อยู่แล้วว่ามุมไหนเหมาะ

3) การเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน ช่วงส่งมอบงานเป็นช่วงสุดท้ายของการถ่ายภาพรับปริญญา เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย การพูดคุยส่วนใหญ่จะเป็นการนัดสถานที่ส่งมอบงาน ซึ่งตัวแบบสามารถต่อรองให้ช่างภาพส่งมอบงานทางไปรษณีย์ หรือจะนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน บางครั้งตัวแบบอาจต่อรองเร่งช่างภาพให้ส่งมอบงานได้เร็วกว่ากำหนดที่ได้ตกลงกันไว้ในช่วงว่าจ้างงาน และตัวแบบอาจเร่งช่างภาพให้ลงรูปให้ดูเพิ่มขึ้นเป็นระยะ ๆ ได้อีกด้วย

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

ประเด็นสำคัญที่ได้พบจากผลการวิจัยในเรื่องนี้ ผู้วิจัยจะได้นำมาอภิปรายเพื่อสรุปเป็นข้อยุติให้ทราบ ได้ 4 ข้อ ดังนี้

5.2.1 อำนาจของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ จากผลการวิจัยทั้งกลุ่มช่างภาพและกลุ่มตัวแบบ มีความเห็นตรงกันว่า อำนาจเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบเป็นผู้ว่าจ้าง แต่ก็มีทั้งกลุ่มช่างภาพและกลุ่มตัวแบบที่มีความเห็นว่า อำนาจเป็นของช่างภาพและตัวแบบคนละครึ่ง แต่บางสถานการณ์อำนาจก็เป็นของช่างภาพ เช่นตัวแบบโพสท่าไม่เป็น หรือมีเวลาน้อยต้องรีบถ่าย อำนาจก็จะตกเป็นของช่างภาพ ซึ่ง ฟูโกต์ (Foucault, 1922, 1984) ได้กล่าวว่า “อำนาจมิได้เป็นหนึ่งเดียวของรัฐหรือชนชั้นใด แต่อำนาจเป็นเครือข่ายที่โยงใยไปทั่วแบบไร้เอกภาพ” ผู้วิจัยมีความเห็นว่า อำนาจอาจแบ่งออกเป็น 3 ช่วง คือ ช่วงการว่าจ้างงาน อำนาจเป็นของตัวแบบ ช่วงถ่ายงาน อำนาจควรเป็นของทั้งสองฝ่าย ช่างภาพจะมีอำนาจมากกว่าตัวแบบ หรือตัวแบบจะมีอำนาจมากกว่าช่างภาพ จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์เป็นครั้ง ๆ ไป บางสถานการณ์อำนาจเป็นของตัวแบบ แต่บางสถานการณ์อำนาจก็เป็นของช่างภาพ ไม่มีใครมีอำนาจเหนือใครตลอดทุกสถานการณ์ ซึ่ง ฟูโกต์ ได้กล่าวไว้ว่า “อำนาจไม่มีตัวตน แต่เคลื่อนไหวไปตามเงื่อนไข ด้วยการทำงานบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ และปฏิบัติการของความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อน ในระหว่างสนามที่แตกต่างกัน” และช่วงส่งมอบงาน ผู้วิจัยมีความเห็นว่า อำนาจควรเป็นของตัวแบบ เพราะตัวแบบจะเป็นคนกำหนดว่า จะให้ไปส่งมอบงานที่ไหน หรือให้ส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของ ต่อสิต กลีบบัว (2553) กล่าวว่า “ดังนั้นในเมื่อผู้ถ่ายภาพประเภทนั้น ๆ ถือก้องแล้ว ก็เสมือนกับการมีอำนาจในการเล่าเรื่องราวผ่านรูปภาพที่จะส่งต่อไปยังผู้ที่ดูผลงานอยู่ในมือ จึงทำให้ผู้ถ่ายภาพมีอำนาจในการกำหนดรูปแบบการมอง การถ่ายทอดความคิดและความเป็นตัวตนของตัวเองลงไปในการถ่ายอย่างเต็มที่”

5.2.2 ความรู้ของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ การถ่ายภาพบางสถานการณ์ช่างภาพต้องใช้ความรู้ อธิบายให้ตัวแบบฟัง เช่น การถ่ายภาพย้อนแสง ตัวแบบมีความเห็นว่าถ่ายไม่ได้ เพราะจะทำให้หน้าดำ ช่างภาพได้ใช้ความรู้ที่มีอยู่อธิบายให้ตัวแบบฟังว่าถ่ายได้ อีกสถานการณ์หนึ่งตัวแบบต้องการถ่ายภาพกลางแจ้งตอนเที่ยง ช่างภาพต้องใช้ความรู้อธิบายให้ตัวแบบฟังว่า แสงแรงเกินไป ถ่ายแล้วรูปออกมาไม่สวย อีกสถานการณ์หนึ่งการถ่ายภาพกับสถานที่ บางสถานที่ถ่ายแล้วสวย บางสถานที่ถ่ายแล้วไม่สวย ต้องอธิบายให้ตัวแบบฟัง และอีกสถานการณ์หนึ่ง ตัวแบบโพสท่าไม่เป็น ช่างภาพต้องใช้ความรู้อธิบายให้ตัวแบบฟัง หรือโพสท่าให้ตัวแบบดู ซึ่งโดยปกติแล้วช่วงการถ่ายงาน อำนาจจะเป็นของตัวแบบเป็นส่วนใหญ่ แต่ตัวแบบไม่รู้วิธีโพสท่า ซึ่งช่างภาพมีความรู้ และมีประสบการณ์ อำนาจจึงกลับมาเป็นของช่างภาพ ซึ่ง เบคอน (Bacon, 1561, 1626) ได้กล่าวไว้ว่า “ความรู้ คือ อำนาจ” ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ความรู้ของช่างภาพมีผลต่อตัวแบบมาก บางสถานการณ์อาจทำให้ช่างภาพกลับเป็นฝ่ายมีอำนาจ และตัวแบบให้การยอมรับเชื่อถือช่างภาพ ผลทำให้การถ่ายภาพเป็นไปด้วยความ

ราบรื่น ซึ่ง ฟูกोट ได้กล่าวว่า “ความรู้ ไม่เคยแยกตัวออกจากเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการใช้อำนาจครอบงำกันความรู้ก็คือสิ่งที่ผู้มีอำนาจกำหนดว่าเป็นความรู้ ดังนั้นความมุ่งมั่น ความใฝ่รู้ ความปรารถนา ความรู้ของมนุษย์อาจจะไม่ได้แสดงถึงความก้าวหน้าแต่อย่างใด แต่อาจจะบ่งสะท้อนถึงความปรารถนาในอำนาจที่เพิ่มมากขึ้น”

5.2.3 วาทกรรมของช่างภาพที่มีต่อตัวแบบ ในช่วงว่าจ้างงานช่างภาพจะชวนตัวแบบคุย ส่งรูปตัวอย่างผลงานให้ดู ถามว่าชอบภาพแนวไหน และตกลงราคาค่าจ้าง ในช่วงถ่ายงานช่างภาพจะใช้วิธีชวนตัวแบบคุยเรื่องทั่วไปแนวเฮฮา เพื่อให้เกิดความสนิทสนม ชมตัวแบบบ่อย ๆ เวลาถ่ายงานตัวแบบจะได้ไม่เกร็ง เวลาสั่งตัวแบบช่างภาพจะใช้คำพูดสั่งเป็นส่วนใหญ่ ใช้มือปิดบัง การจัดทำทางช่วยตัวแบบจัดบัง โปสต์ทำให้ตัวแบบดูบ้าง เพศชายหรือเพศหญิงใช้วาทกรรมเหมือนกัน พุดจาสุภาพ ถ้าสนิทกับตัวแบบก็พูดแบบสบาย ๆ พูดแบบเพื่อน ถ้าถ่ายกับครอบครัวของตัวแบบก็จะสั่งงานผ่านตัวแบบ พุดจากับญาติผู้ใหญ่ให้สุภาพมากที่สุด ถ้าถ่ายกับเพื่อนของตัวแบบ ทำตัวให้สนิทสนมกับเพื่อนของตัวแบบทุกคน มองทุกคนเป็นตัวแบบ ช่วงส่งมอบงาน ช่างภาพจะลงรูปเพื่อเป็นตัวอย่างให้ตัวแบบดูทางเว็บไซต์ เมื่อช่างภาพแต่งรูปเสร็จจะนัดมอบงาน โดยนัดส่งรูปกันที่ไหน หรือจะให้ส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งสอดคล้อง กับ ฟูกोट (Foucault, 1922, 1984) กล่าวว่า “วาทกรรมเป็นนามธรรม ดังนั้นวาทกรรมจึงต้องแสดงตัวออกมาในรูปแบบที่เป็นรูปธรรมต่าง ๆ เช่น การพูด การเขียน การถ่ายภาพ การแสดงออกถึงปฏิกิริยา ฯลฯ และกระบวนการทำงานของวาทกรรมนั้นจะเกิดจากนำเอาวาทกรรมต่าง ๆ ที่มีอยู่มาปะทะประสานกัน”

5.2.4 การเจรจาต่อรองเรื่องการถ่ายภาพของตัวแบบ การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงานตัวแบบจะต่อรองเรื่องราคาเป็นส่วนใหญ่ การจ้างช่างภาพจะใช้ช่างภาพที่รู้จัก หรือช่างภาพที่แนะนำกันมา เพื่อจะได้คุยง่ายต่อรองได้ง่าย แต่การเจรจาต่อรองช่วงว่าจ้างงานนี้ ช่างภาพก็อยากได้งาน ตัวแบบก็อยากได้ช่างภาพไปถ่ายงาน การเจรจาต่อรองในช่วงว่าจ้างงานนี้ จึงสอดคล้องกับแนวคิดการเจรจาต่อรองแบบ ชนะ-ชนะ (Win-Win) การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ตัวแบบมีอำนาจในการต่อรอง เพราะเป็นคนจ้าง สถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้มากที่สุด คือ ช่างภาพสนิทสนมกับตัวแบบ ช่างภาพเป็นเพื่อนของตัวแบบ การเลือกสถานที่ที่จะถ่าย และการโปสต์ท่าของตัวแบบ ส่วนสถานการณ์ที่ตัวแบบต่อรองได้น้อยที่สุด คือ การจ้างช่างภาพที่เก่ง และเรื่องราคา การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงาน ในช่วงนี้จะมีการต่อรองระหว่างตัวแบบกับช่างภาพทุกขั้นตอนของการถ่ายงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนาบุช สงวนศักดิ์ (2546) กล่าวว่า “พบว่าการต่อรองในทุกขั้นตอนการผลิต คือ ขั้นตอนก่อนการผลิต (Pre-Production) ขั้นตอนการผลิต (Production) ขั้นตอนหลังการผลิต (Post Production) และขั้นตอนทบทวน/ ตรวจสอบงานผลิต (Review) โดยที่การต่อรองเกิดขึ้นในขั้นตอนการทบทวน/ ตรวจสอบงานผลิตมากที่สุด” การเจรจาต่อรองช่วงถ่ายงานนี้ ช่างภาพอยากได้ภาพถ่ายที่สวยงาม เพื่อเป็นผลงานที่ดีของช่างภาพ ส่วนตัวแบบก็อยากได้รูปภาพออกมาสวยงามเหมือนกัน

เพราะเป็นวันสำคัญวันหนึ่งของตัวแบบ ดังนั้นการเจรจาต่อรองในช่วงถ่ายงานนี้ จึงสอดคล้องกับแนวคิดการเจรจาต่อรองแบบ ชนะ-ชนะ (Win-Win) การเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน เป็นช่วงที่มีการพูดคุยกันน้อย การพูดคุยส่วนใหญ่จะเป็นการนัดสถานที่ส่งมอบงาน ซึ่งตัวแบบสามารถต่อรองเลือกรูปแบบการส่งมอบงานได้ ไม่ว่าจะเป็นการส่งทางไปรษณีย์ หรือจะเป็นการนัดเจอเพื่อส่งมอบงาน ซึ่งสอดคล้องกับ สันหัต ศะสิวณิช (2551) ได้กล่าวไว้ว่า “การเจรจาต่อรอง คือ กระบวนการที่บุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป ดำเนินการแลกเปลี่ยนข้อเสนอนในเรื่องที่ต่างฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ แล้วต่างฝ่ายต่างพยายามผ่อนปรนเงื่อนไขข้อเรียกร้องระหว่างกัน” การเจรจาต่อรองช่วงส่งมอบงาน ตัวแบบอยากได้ผลงานมาถึงมืออย่างครบถ้วนสมบูรณ์ ส่วนช่างภาพต้องยอมตัวแบบ เพื่อให้งานเสร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ การเจรจาต่อรองในช่วงส่งมอบงานนี้ จึงสอดคล้องกับแนวคิดการเจรจาต่อรองแบบ ชนะ-แพ้ (Win-Lose)

5.3 ข้อเสนอแนะ

ปัจจุบันการถ่ายภาพสำหรับงานรับปริญญาเป็นที่นิยมกันแพร่หลายเป็นอย่างมาก บัณฑิตทั้งหญิงและชายต่างก็อยากเก็บภาพวันสำคัญครั้งหนึ่งของชีวิต ซึ่งเป็นภาพที่ให้ความประทับใจเก็บไว้ชื่นชมนาน ๆ จึงเกิดการจ้างช่างภาพมืออาชีพขึ้น การที่จะได้ภาพสวยงามถูกใจ นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย การถ่ายภาพบัณฑิตงานรับปริญญานิยมถ่ายกันสองวัน คือ วันซ้อมใหญ่ และวันรับจริง ปัญหาและอุปสรรคของการถ่ายภาพให้ได้ภาพสวยงามถูกใจ มีมากมายหลายอย่าง เช่น ตัวกล้อง เลนส์ และอุปกรณ์ที่ช่างภาพใช้ ความรู้ในการถ่ายภาพ มุมกล้อง สภาพแวดล้อม และแสง อุปสรรคก็อย่างหนึ่งก็คือตัวบัณฑิตเอง ต้องฝึกโพสท่าเพื่อให้ดูดี การถ่ายภาพเป็นการพูดคุยสื่อสารระหว่างช่างภาพกับตัวแบบ ในการสื่อสารจะมีการแบ่งอำนาจจากช่างภาพเข้าไปในการพูดคุยสื่อสาร เป็นการสั่งการไปยังตัวแบบให้ทำตามตามคำสั่ง แต่ตัวแบบก็สามารถต่อรองที่จะไม่ทำตามคำสั่งของช่างภาพได้ จากผลการวิจัยเรื่อง “การถ่ายภาพรับปริญญา: อำนาจ ความรู้ วาทกรรมของช่างภาพ และการเจรจาต่อรองอำนาจของตัวแบบ” นี้ ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะแนวทางที่สำคัญดังต่อไปนี้

- 1) ข้อเสนอแนะสำหรับช่างภาพ ความรู้ที่ช่างภาพควรจะมีในการถ่ายภาพรับปริญญา คือ การถ่ายภาพย้อนแสง เพื่อจะได้อธิบายให้ตัวแบบได้เข้าใจ เพราะตัวแบบส่วนใหญ่สงสัยว่า ถ้าถ่ายย้อนแสงแล้วหน้าจะดำ และการจัดทำทางให้กับตัวแบบ เพื่อจะได้ช่วยตัวแบบจัดทำทาง เพราะตัวแบบบางคนโพสท่าไม่เป็น ถ้าจะถ่ายภาพให้สวยช่างภาพก็ต้องมีภาพในใจ ช่างภาพต้องมีความรู้มากกว่าตัวแบบ อย่ามีความรู้น้อยกว่าตัวแบบ การใช้อำนาจช่างภาพต้องใช้อำนาจที่ตัวเองมีอย่างเหมาะสม อย่ายอมตัวแบบมากเกินไป การใช้วาทกรรม ช่างภาพควรใช้วาทกรรมให้เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์

2) ข้อเสนอแนะสำหรับตัวแบบ ปัญหาอย่างหนึ่งของตัวแบบก็คือการโพสต์ท่า ตัวแบบควรได้ฝึกการโพสต์ท่ามาก่อนวันงาน เพื่อจะได้รู้ว่าการโพสต์ท่าไหนที่ตัวเองดูดี เมื่อถ่ายภาพออกมาแล้วจะได้ภาพที่สวยงามถูกใจ การเลือกช่างภาพควรเช็คราคาให้เหมาะสมกับความสามารถของช่างภาพ และควรวางแผนกำหนดการให้ดี เพื่อจะได้ใช้เวลาในการถ่ายภาพได้คุ้มค่า

3) ข้อเสนอแนะในการทำการวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยอาจศึกษาตัวแบบที่เป็นมหาบัณฑิต เพื่อให้เกิดองค์ความรู้ที่หลากหลาย หรืออาจศึกษาเปรียบเทียบระหว่างตัวแบบที่เป็นบัณฑิตกับตัวแบบที่เป็นมหาบัณฑิต หรืออาจศึกษาแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ซึ่งช่างภาพและตัวแบบแต่ละคนจะได้แสดงความคิดเห็นเต็มที่และอิสระเป็นความคิดเห็นของตนเองอย่างแท้จริง และจะได้ผลการวิจัยที่ลึกมากขึ้น



บรรณานุกรม

- กนกรัตน์ ยศไกร. (2551). *การถ่ายภาพเพื่อการสื่อสาร Photography for communication*.
กรุงเทพฯ: ทริปเพิ้ล เอ็ดดูเคชั่น.
- กนกวรรณ ไหม้สนธิ. (2544). *การต่อรองอำนาจของผู้หญิงจากการนำเสนอเรือนร่างผ่านสื่อมวลชน*
ไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา แก้วเทพ และสมสุข หินวิมาน. (2551). *สายธารแห่งนักคิดทฤษฎี เศรษฐศาสตร์การเมือง
และสื่อสารศึกษา*. กรุงเทพฯ: ภาพพิมพ์.
- เกียรติพงษ์ บุญจิตร. (2552). *Photoshop+lightroom for digital photographer*.
นนทบุรี: ไอดีซี อินโฟดิสทริบิวเตอร์ เซ็นเตอร์.
- ชูเกียรติ อ่อนชื่น. (2555). *การถ่ายภาพอัญมณีในงานโฆษณา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ,
มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ณัฐภูมิ ปิยบุปผชาติ. (2551). *Basic in DSLR photography*. นนทบุรี: ไอดีซี อินโฟดิสทริบิวเตอร์
เซ็นเตอร์.
- ต่อสิต กลีบบัว. (2553). *การเมืองในภาพท่องเที่ยว: การครอบงำและการต่อรองทางวัฒนธรรม*.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ตะวัน พันธุ์แก้ว. (2553). *คู่มือ Canon DSLR ฉบับสมบูรณ์*. กรุงเทพฯ: โพรวิชั่น.
- ทิพย์วรรณ สุทธิศิริ. (2545). *อำนาจการต่อรองของภรรยาในการใช้ถุงยางอนามัยกับสามีที่มี
พฤติกรรมเสี่ยงต่อการติดเชื้อเอชไอวี: ศึกษาเฉพาะกรณีชุมชนแออัดเขตราชเทวี
กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ธนาคุณ สงวนศักดิ์. (2546). *การต่อรองเกี่ยวกับการควบคุมเนื้อหา ระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้รับจ้างการ
ผลิตสารคดีวิชาการเรื่อง สารคดีคนจน*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ,
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปฐมพงศ์ จ่านกลาง. (2554). *ความสำคัญของภาพถ่าย*. สืบค้นจาก
http://studio.rmutp.ac.th/wp-content/uploads/2012/08/02_14-10-54.
- ประชาสรรค์ แสนภักดี. (2556). *ศิลปะการถ่ายภาพงานรับปริญญา*. สืบค้นจาก
<http://www.prachasan.com>.
- พิธีพระราชทานปริญญาบัตรครั้งแรกแห่งกรุงสยาม. (2552). สืบค้นจาก
<http://www.memohall.chula.ac.th/article>.
- ไพโรจน์ บาลัน. (2549). *การเจรจาต่อรอง*. กรุงเทพฯ: เอ็กสเปอร์เน็ท.

- วศินี สุทธิวิภากร. (2552). *วาทกรรมของ มิเชล ฟูโกต์ ต่อสถานภาพและบทบาทสตรีไทยตามที่นำเสนอในนวนิยายของ คุณหญิงวิมล ศิริไพบูลย์*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สันทัต ศะศิวิณช. (2551). *การเจรจาต่อรอง*. สืบค้นจาก www.dopa.go.th/iad/subject/nego52.doc.
- สุนที เลาะวิธิ. (2546). *วาทกรรมเรื่องความอ่อนความผอมในรายการโทรทัศน์สำหรับสตรี*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุรกิจ จิรทรัพย์สกุล. (2556 ก). *ที่เด็ด Portrait Photography*. กรุงเทพฯ: โปรวีชั่น.
- สุรกิจ จิรทรัพย์สกุล. (2556 ข). *Eazy Pro ถ่ายภาพรับปริญญา*. นนทบุรี: ไอดีซีฯ.
- สุรเชษฐ์ น้ำทิพย์. (2551). *พื้นฐานการถ่ายภาพบุคคลเชิงปฏิบัติ (Basic portrait photo for beginner)*. กรุงเทพฯ: วี พรินท์.
- อัญมณี ภัคดีมวลชน. (2552). *การสื่อสารภาพตัวแทนของคูกชายในภาพยนตร์ไทย: ศึกษากรณี ภาพยนตร์เรื่อง “น.ช.นักโทษชาย”*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อานันท์ กาญจนพันธุ์. (2555). *คิดอย่างมิเชล ฟูโกต์ คิดอย่างพิพากษ์*. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	สุรเชษฐ์ หุ่นสะอาด
อีเมล	hoonsadee@hotmail.com
ประวัติการศึกษา	นิเทศศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับ1) คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 3 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2558

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) สุรเชษฐ์ นันระดี อยู่บ้านเลขที่ 269

ซอย กรุงเทพมหานคร ถนน กรุงเทพมหานคร ตำบล/แขวง บางลำภู

อำเภอ/เขต ดอนเมือง จังหวัด กทม. รหัสไปรษณีย์ 10600

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7560300225

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ คณะ นิเทศศาสตร์

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/

วิทยานิพนธ์หัวข้อ การถ่ายเทความรู้เชิงบูรณาการ: อัจฉริยะ ความรู้ บทบาทของสังคม

และ การเจรจาต่อรองอัจฉริยะตัวแบบ

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี

กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่

ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้

สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ

กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ



บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่น ๆ


เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา


ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย


ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาฯ ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาฯ โดย
ละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ..........ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
)

ลงชื่อ..........ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร.ชนันนา รอดสุทธิ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ..........พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลีมลาลัย)
รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ..........พยาน
(ดร.ปฐมา สตะเวทิน)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร