



หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบท
ของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

THE PRIVATE ART GALLERY IN BANGKOK: A MANAGEMENT AND PRESENCE IN
THAI CONTEMPORARY CULTURE

วิษณะ ศุภนคร

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2561

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบท
ของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย



ปริญญานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาศิลปวัฒนธรรม
คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ปีการศึกษา 2561
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

THE PRIVATE ART GALLERY IN BANGKOK: A MANAGEMENT AND
PRESENCE IN THAI CONTEMPORARY CULTURE



A Dissertation Submitted in partial Fulfillment of Requirements
for DOCTOR OF ARTS (D.A. (Arts and Culture))
Faculty of Fine Arts Srinakharinwirot University

2018

Copyright of Srinakharinwirot University

ปริญญาานิพนธ์

เรื่อง

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบท

ของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

ของ

วิษณุณะ ศุภนคร

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาศิลปวัฒนธรรม

ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นายแพทย์ฉัตรชัย เอกปัญญาสกุล)

คณะกรรมการสอบปากเปล่าปริญญาานิพนธ์

ที่ปรึกษาหลัก

ประธาน

(รองศาสตราจารย์ ดร.สาธิต ทิมวัฒนบรรเทิง)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ผดุง พรหมมูล)

กรรมการ

(ศาสตราจารย์ ดร.วิรุณ ตั้งเจริญ)

กรรมการ

(รองศาสตราจารย์อำนาจ เย็นสบาย)

กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จักรพงษ์ แพทย์
หลักฟ้า)

ชื่อเรื่อง	หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย
ผู้วิจัย	วิษุณณะ ศุภนกร
ปริญญา	ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต
ปีการศึกษา	2561
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ ดร. สราจิต ทิมวัฒนบรรเทิง
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครและเพื่อศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย ดำเนินงานวิจัยด้วยวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการ หอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้เกณฑ์ในการคัดเลือกโดยเลือกจากอายุของการดำเนินกิจการ ขนาดพื้นที่ของกิจการ การจัดแสดงและลักษณะสไตล์ของผลงาน รวมทั้งราคาและผู้เข้าชม ตลอดจน การสนับสนุน ศิลปินในกลุ่มต่างๆ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการจัดการองค์กรเป็นหลักในการตั้งเกณฑ์ และนำเสนอผลการวิจัย โดยการพรรณนาวิเคราะห์ ผลการวิจัยพบว่าเรื่องพัฒนาการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร มีพัฒนาการแบ่งออกได้เป็น 6 ทศวรรษดังนี้ ทศวรรษที่ 1 ตั้งแต่พ.ศ. 2500 – 2510 ทศวรรษที่ 2 ตั้งแต่พ.ศ. 2511 – 2520 ทศวรรษที่ 3 ตั้งแต่พ.ศ. 2521 – 2530 ทศวรรษที่ 4 ตั้งแต่พ.ศ. 2531 – 2540 ทศวรรษที่ 5 ตั้งแต่พ.ศ. 2541 – 2550 ทศวรรษที่ 6 ตั้งแต่พ.ศ. 2551 – ปัจจุบัน ด้านการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่ามีหลายปัจจัยที่จะทำให้หอศิลป์เอกชนนั้นดำรงอยู่ได้มีอยู่ 7 ปัจจัย ได้แก่ วัสดุศาสตร์, เงินทุน, การจัดการ, พื้นที่, นิทรรศการ, การตลาด และ การสร้างเครือข่าย ส่วนในเรื่องรูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไกปัจจุบันหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร มีพัฒนาการที่หลากหลายมากขึ้น มีสภาพทางกายภาพไม่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศ และหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครยังมีรูปแบบที่หลากหลายไม่ตายตัว ซึ่งคือที่มาสำคัญที่ทำให้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครปรับตัวให้เข้ากับบริบทและวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยได้ ส่วนในด้านระบบการจัดการพบว่า มีการให้ความสำคัญกับการจัดการระบบ กลไกในการทำงานมากขึ้น และไม่ได้ถูกวางแผนจากเจ้าของธุรกิจเพียงคนเดียวอีกต่อไป ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครอยู่ 3 ประเด็นด้วยกันคือ 1) การศึกษายังไม่ให้ความสำคัญกับศิลปะและสุนทรียศาสตร์ 2) วัฒนธรรมที่แปลกแยกส่งผลให้ประชาชนขาดความเข้าใจถึงหน้าที่ของหอศิลป์เอกชน และ 3) สภาพเศรษฐกิจเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อ การดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

คำสำคัญ : หอศิลป์เอกชน, การจัดการ, การดำรงอยู่, ศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

Title	THE PRIVATE ART GALLERY IN BANGKOK: A MANAGEMENT AND PRESENCE IN THAI CONTEMPORARY CULTURE
Author	WIPOOSANA SUPANAKORN
Degree	DOCTOR OF ARTS
Academic Year	2018
Thesis Advisor	Associate Professor SATHIT THIMWATBUNTHONG , Ph.D.
Thesis Co-Advisor	

The purpose of this research was to study the management and presence of private art galleries in Bangkok, and to study the operations, problems and obstacles faced by these art galleries in Bangkok and in the context of contemporary Thai art and culture. In terms of the qualitative research the tools for data collection were In-depth interviews with the owners, collectors, staff, and artists involved in private galleries in Bangkok. The criteria for selection was based on the age of the galleries: the location and the size of the business, exhibitions and styles of art work, including the prices of the art, and the volume of visitors, and support for artists from various groups. The theory of organizational management was used as the main criteria and presented the results using descriptive analysis. The researcher found that the development of private art galleries in Bangkok can be divided into six decades as follows: the first decade was from 2500 to 2510; the second decade was from 2511 to 2520; the third decade was from 2521 to 2530; the fourth decade was from 2531 to 2540; the fifth decade was from 2541 to 2550; and the sixth decade was from 2551 to the present; The evolutionary history of these art galleries followed one of two management styles, either modern art management or post-modern integration management. There are seven factors that contribute to the stability of private art galleries: vision, capital, management, location, events, marketing and networking. In terms of this model, including description, system and mechanics, private art galleries in Bangkok have developed the physical qualities to be on par with those abroad. In addition, private art galleries in Bangkok have unique styles which allow them to adapt and incorporate themselves into contemporary Thai culture. There is also a strong emphasis on the management of operating mechanics and systems. These management aspects are no longer planned by a sole proprietor. There are three obstacles that plague private art galleries in Bangkok: 1) the education system does not promote an appreciation of art nor art itself; 2) divisive cultural atmosphere results in a population that lacks understanding of the function of a private art galleries in society; and 3) the economy plays a key role in determining the survival of private art galleries in Bangkok.

Keyword : Private art gallery, Management, Presence, Thai contemporary culture



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยจะสำเร็จลุล่วงไปไม่ได้หากปราศจากการสั่งสอน สนับสนุนและช่วยเหลือผ่านกระบวนการทางวิชาการจากอาจารย์ที่ปรึกษาปริญญาโทคือ รองศาสตราจารย์ ดร. สราจิต ทิมวัฒน์บรรเทิง ที่ปรึกษาหลัก ศาสตราจารย์ ดร. วิรุณ ตั้งเจริญ ที่ปรึกษาร่วม และยังได้รับความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ผดุง พรมมูล ประธานกรรมการสอบปากเปล่า รองศาสตราจารย์อำนาจ เย็นสบาย และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จักรพงษ์ แพทย์หลักฟ้า กรรมการสอบปากเปล่า

กราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. สราจิต ทิมวัฒน์บรรเทิง ที่ปรึกษาหลัก ศาสตราจารย์ ดร. วิรุณ ตั้งเจริญที่ปรึกษาร่วม รองศาสตราจารย์พฤทธิ ศุภเศรษฐศิริ และครูอาจารย์ทุกท่านที่ไม่สามารถเอ่ยนามทั้งหมดได้ ณ ที่นี้

กราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ผดุง พรมมูลที่ได้สละเวลาอันมีค่าแนะแนวทางและกระชับข้อมูลเพื่อให้เกิดการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้โครงสร้างทางวิชาการ เนื้อหาและข้อมูลที่สมบูรณ์มากขึ้น ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สามมิติ สุขบรรจงที่ให้คำปรึกษาและชี้แนะการทำงานวิจัยครั้งนี้

ขอบพระคุณผู้บริหารหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ศิลปิน นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญทางด้านศิลปะที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูล และบทสัมภาษณ์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการศึกษาฉบับนี้

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่เป็นแหล่งบ่มเพาะกระบวนการทางวิชาการและประสบการณ์การเรียนรู้ซึ่งเป็นประโยชน์ที่สำคัญที่สุดครั้งหนึ่งในชีวิตของข้าพเจ้า

วิภูษณะ ศุภานคร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
สารบัญ	ข
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญรูปภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
คำถามการวิจัย.....	5
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	5
ระเบียบวิธีวิจัย.....	5
ขอบเขตของงานวิจัย	6
ขอบเขตด้านเนื้อหา.....	6
ขอบเขตด้านพื้นที่	6
ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	7
ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในงานวิจัย	8
ขอบเขตด้านเวลา.....	9
วิธีดำเนินการวิจัย.....	9
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	10
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	10
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11

1. แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชน.....	12
2. แนวคิด ทฤษฎีและข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ	69
3. ข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร	89
4. แนวคิด ทฤษฎีและข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย	96
5.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	100
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	103
1. ศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เป็นแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	103
2. พื้นที่ในการวิจัยและกลุ่มผู้ให้ข้อมูล	103
3. เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย	104
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล	104
5. การวิเคราะห์ข้อมูล.....	105
6. การสังเคราะห์ข้อมูล	105
7. การนำเสนอผลการวิจัย	105
บทที่ 4 ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล.....	106
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	313
สรุปผลการวิจัย.....	313
อภิปรายผล	323
ข้อเสนอแนะ	333
บรรณานุกรม	335
ภาคผนวก.....	341
ประวัติผู้เขียน.....	351

สารบัญตาราง

	หน้า
ตาราง 1 ตารางแสดงผลสรุปการซื้อขายโดยแบ่งตามชื่อเมือง ปี 2013-2014.....	30
ตาราง 2 ตารางแสดงรายชื่อและสถานะของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานคร.....	51
ตาราง 3 แสดงประเภทของหอศิลป์เอกชนตามแนวคิดของแมกนัส บรูโน้ เฟรเดอริก เรสซ์.	60



สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพประกอบ 1 ภาพแสดงพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร.....	7
ภาพประกอบ 2 แสดงข้อมูลค่าการซื้อขาย – แยกตามสัญชาติศิลปินปี 2013-2014.....	29
ภาพประกอบ 3 ภาพแสดงตัวอย่างแผ่นพับที่ให้ข้อมูลหอศิลป์รายเดือน Bam (Bangkok Art Map).....	54
ภาพประกอบ 4 แสดงแผนภูมิการจัดการภายในหอศิลป์เอกชน.....	64
ภาพประกอบ 5 แนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดการองค์กรตามแนวคิดของวิลเลียม เบิร์น.....	72
ภาพประกอบ 6 องค์กรในฐานะเครือข่ายที่ซับซ้อนของระบบย่อยที่มีปฏิริยาต่อกัน	76
ภาพประกอบ 7 แสดงรูปแบบการวางแผนและการจัดระเบียบขั้นพื้นฐานของพิพิธภัณฑ์	83
ภาพประกอบ 8 แสดงการองค์ประกอบและโครงสร้างการจัดการพิพิธภัณฑ์.....	84
ภาพประกอบ 9 แสดงโมเดลที่แสดงถึงการจัดการสามประเภทที่ส่งผลต่อความสำเร็จของพิพิธภัณฑ์	85
ภาพประกอบ 10 แสดงโครงสร้างของตลาดศิลปะ	88
ภาพประกอบ 11 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์.....	115
ภาพประกอบ 12 แสดงการจัดการพื้นที่ภายในของซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์.....	119
ภาพประกอบ 13 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี	123
ภาพประกอบ 14 ภาพแสดงการจัดการด้านพื้นที่ของ สมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี	128
ภาพประกอบ 15 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของอ๊กโกะ แกลเลอรี.....	132
ภาพประกอบ 16 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของอ๊กโกะ แกลเลอรีหนังสือ ...	136
ภาพประกอบ 17 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของนำทองแกลเลอรี	139
ภาพประกอบ 18 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของนำทอง แกลเลอรี.....	145
ภาพประกอบ 19 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของถัง แกลเลอรี.....	148

ภาพประกอบ 20 แสดงถึงการจัดการด้านพื้นที่ของถัง แกลเลอรี.....	153
ภาพประกอบ 21 แสดงถึงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของถัง แกลเลอรี.....	154
ภาพประกอบ 22 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของทะเลวิญญู แกลเลอรี.....	158
ภาพประกอบ 23 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการของทะเลวิญญู แกลเลอรี.....	163
ภาพประกอบ 24 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของเชช แกลเลอรี.....	166
ภาพประกอบ 25 ภาพแสดงพื้นที่สำนักงานของเชช แกลเลอรี.....	170
ภาพประกอบ 26 ภาพแสดงห้องเก็บผลงานของเชช แกลเลอรี.....	171
ภาพประกอบ 27 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของเชช แกลเลอรี.....	172
ภาพประกอบ 28 แสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี.....	176
ภาพประกอบ 29 แสดงการจัดการด้านพื้นที่ของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี.....	180
ภาพประกอบ 30 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี.....	181
ภาพประกอบ 31 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ นัมเบอร์วัน แกลเลอรี.....	184
ภาพประกอบ 32 ภาพแสดงการจัดการภายในของนัมเบอร์วัน แกลเลอรี.....	186
ภาพประกอบ 33 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของนัมเบอร์วัน แกลเลอรี.....	189
ภาพประกอบ 34 แสดงบริเวณด้านหน้าของ กาฐมาณฑุ ไฟโต แกลเลอรี.....	191
ภาพประกอบ 35 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่กาฐมาณฑุ ไฟโต แกลเลอรี ..	195
ภาพประกอบ 36 แสดงการจัดการของหอศิลป์ที่ดำเนินการ 10ปีขึ้นไป.....	199
ภาพประกอบ 37 ภาพแสดงพื้นที่ด้านหน้าของอาเอ็ิมเอ อินสติติว.....	200
ภาพประกอบ 38 ภาพนิทรรศการที่เกิดขึ้นของอาเอ็ิมเอ อินสติติว.....	205
ภาพประกอบ 39 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์.....	208
ภาพประกอบ 40 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการของศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์.....	212
ภาพประกอบ 41 ภาพแสดงบรรยากาศภายในของ ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์.....	216
ภาพประกอบ 42 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์.....	220

ภาพประกอบ 43 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของสปีดี แกรนด์มา แกลเลอรี	223
ภาพประกอบ 44 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของสปีดี แกรนด์มา แกลเลอรี ...	228
ภาพประกอบ 45 ภาพแสดงการจัดการด้านหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการตั้งแต่ 5- 10 ปี.....	232
ภาพประกอบ 46 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของรีเบล อาร์ต สเปนซ์.....	233
ภาพประกอบ 47 การจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการของรีเบล อาร์ต สเปนซ์.....	238
ภาพประกอบ 48 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของมิโดไนซ์ แกลเลอรี.....	241
ภาพประกอบ 49 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของมิโดไนซ์ แกลเลอรี.....	245
ภาพประกอบ 50 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่	248
ภาพประกอบ 51 การจัดการด้านนิทรรศการและนิทรรศการของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ ..	252
ภาพประกอบ 52 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี	255
ภาพประกอบ 53 แสดงการจัดการด้านพื้นที่และสตูดิโอสำหรับทำงานภาพพิมพ์	260
ภาพประกอบ 54 แสดงผลงานที่แสดงภายในคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี	261
ภาพประกอบ 55 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของเดอะแจม แพคทอรี แกลเลอรี	264
ภาพประกอบ 56 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของเดอะ แจม แพคทอรี.....	269
ภาพประกอบ 57 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ紗รร11 อาร์ต สเปนซ์	273
ภาพประกอบ 58 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม ของ紗รร11 อาร์ต สเปนซ์..	277
ภาพประกอบ 59 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของลัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี	280
ภาพประกอบ 60 การจัดการด้านพื้นที่ของบัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี	284
ภาพประกอบ 61 แสดงพื้นที่ด้านในของฟิวเจอร์ แพคทอรี แกลเลอรี	288
ภาพประกอบ 62 แสดงการจัดการด้านพื้นที่ของฟิวเจอร์ แพคทอรี.....	291
ภาพประกอบ 63 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของทาร์ส แกลเลอรี	295
ภาพประกอบ 64 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการของทาร์ส แกลเลอรี.....	299
ภาพประกอบ 65 แสดงการจัดการของหอศิลป์ที่ดำเนินการต่ำกว่า 5 ปี.....	303

ภาพประกอบ 66 ลำดับเวลาของพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอคิลป์เอกชน ใน กรุงเทพมหานคร	315
ภาพประกอบ 67 ภาพแสดงรูปแบบและลักษณะของหอคิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร	317
ภาพประกอบ 68 ภาพแสดงระบบ กลไก การจัดการของหอคิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร	318
ภาพประกอบ 69 ภาพแสดงปัญหาและอุปสรรคของหอคิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร	319
ภาพประกอบ 70 การจัดการของหอคิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่ได้ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วม สมัย	322



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ศิลปะแบบจิตรกรรมไทยถือเป็นวัฒนธรรมแขนงหนึ่งที่แสดงออกถึงความเป็นไทย เราจะเห็นภาพเขียนภาพจิตรกรรมไทยผ่านวัด เพราะส่วนมากช่างในอดีตจะเขียนภาพจิตรกรรมทั้งในและนอกผนังโบสถ์เพื่อสืบทอดและดำรงอยู่ของพุทธศาสนา โดยมุ่งเน้นแสดงเรื่องราวที่เกี่ยวกับพุทธประวัติ และเรื่องราวที่เกี่ยวกับชาดกตลอดจนแสดงถึงวิถีชีวิตและขนบธรรมเนียมแบบไทย หลังจากคลื่นวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามาในประเทศไทย จนเกิดการปฏิรูปครั้งใหญ่ของศิลปวัฒนธรรมไทยขึ้นในสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว และพัฒนาเรื่อยมาจนถึงยุคปัจจุบันที่ไม่ใช่แค่วัด ผนังโบสถ์เพียงเท่านั้น ที่เราจะสามารถชมศิลปะหรือภาพเขียนได้เพียงอย่างเดียว เพราะในปัจจุบันพิพิธภัณฑ์และ หอศิลป์จากภาครัฐและภาคเอกชนต่างก็เป็นสถานที่เพื่อจัดการแสดงงานศิลปะอีกทางเลือกหนึ่งด้วย หอศิลป์หรือ อาร์ต แกลเลอรี เป็นกระแสวัฒนธรรมตะวันตกที่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ชาวตะวันตกนิยมเข้าชมงานศิลปะในหอศิลป์ ตลอดจนมีรสนิยมในการสะสมงานศิลปะอีกด้วย สำหรับประเทศไทยวัฒนธรรมการชมงาน และการซื้อขายงานศิลปะตาม หอศิลป์ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก น. ณ ปากน้ำ ได้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับเรื่องภาพเขียนและหอศิลป์ไว้ว่า

เรื่องราวของแกลเลอรีในเมืองไทยนั้นดูเหมือนไม่ค่อยมีผู้ทราบความเป็นมามากนัก ยิ่งจุดหมายในการจัดตั้งแกลเลอรีด้วยแล้วนับได้ว่าอาจมีผู้ทราบน้อยมาก ส่วนมากเข้าใจว่าแกลเลอรีเท่าที่เห็นก็คือสถานที่ที่จิตรกรมาชุมนุมจัดการแสดงผลงานเขียน เพื่อขายภาพเขียนของตนแก่ผู้เข้าชม... การที่ฝรั่งเขานิยมซื้อภาพเขียนนั้นก็เพราะว่าชนบประเพณีความนิยมของเขาจำเป็นต้องมีภาพเขียนประดับผนังห้อง ซึ่งเขาไม่นิยมเอาภาพถ่ายหรือปฏิทินสีฉูดฉาดมาใส่กรอบตั้งที่พวกเขาคนไทยทั่วไปนิยมกัน เขาถือວ່านั้นเป็นเรื่องของผู้ขาดรสนิยม บ้านใดมีรูปตั้งว่าอยู่ในห้องโดยที่ไม่มีภาพเขียนสักชิ้นเดียวแล้วก็น่าอับอายอย่างยิ่ง เหตุนี้จิตรกรเมืองนอกสามารถยังชีพอยู่ได้ (น. ณ ปากน้ำ, 2540).

ทรรศนะของ น.ณ ปากน้ำแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของรากวัฒนธรรมระหว่างไทยกับตะวันตกเกี่ยวกับชนบประเพณีตลอดจนรสนิยมของการเสพงานศิลปะและวิถีชีวิตของจิตรกร โลกปัจจุบันที่เปรียบ เสมือนไร่พรมแดน กระแสวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามามีบทบาทและเปลี่ยนแปลง

ปรับตัว คงสภาพกับวิถีชีวิตไทยแบบดั้งเดิมจนทำให้เกิดความหลากหลายมากขึ้น ภาพเขียนงานศิลปะกลายเป็นที่ต้องการของชนชั้นสูงและมีผู้มีอันจะกินในสังคม เกิดการซื้อขายงานศิลปะ ทำให้เอกชนเห็นความสำคัญและเริ่มทำธุรกิจทางศิลปะมากขึ้น ทำให้วงการศิลปะร่วมสมัยเกิดการปรับตัวอีกครั้งหนึ่ง วิรุณ ตั้งเจริญ นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญ ได้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับกระแสธุรกิจและงานศิลปะไว้อย่างน่าสนใจว่า “ทัศนศิลป์ในกระแสธุรกิจและโมดิร์นทิพย์ ทัศนศิลป์เข้าไปเกี่ยวข้องกับ การขาย การนิทรรศการ แกลเลอรี พิพิธภัณฑ์ ในสังคมไทยศิลปินจะประสบความสำเร็จอาจจะต้องหาจุดขายด้วย จะด้วยบุคลิก ท่าทาง การพูดจา การแต่งกาย การมีเหรียญรางวัล ศิลปินชั้นเยี่ยม ศิลปินแห่งชาติ” (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2552) ทรรศนะของวิรุณ ตั้งเจริญ สะท้อนให้เห็นถึงปรากฏการณ์ของสังคมศิลปะ ศิลปินในประเทศไทยที่มีความต้องการที่จะประสบความสำเร็จต้องใช้องค์ประกอบหลายอย่างเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ การที่หอศิลป์ยังขาดการบริหารและจัดการที่ดีส่งผลให้ศิลปินต้องใช้องค์ประกอบหลายอย่างเพื่อพยายามสร้างมูลค่าให้ตัวเอง ส่งผลให้งานศิลปะเกิดความแปลกแยกจากสังคมโดยรวม และไม่สามารถเข้าไปสู่วิถีชีวิตของคนได้อย่างเป็นรูปธรรม เมื่อพิจารณาวัฒนธรรมตะวันตก หอศิลป์จะทำหน้าที่ช่วยเหลือศิลปินและจิตรกรให้มุ่งเน้นสร้างสรรค์งานศิลปะอย่างเดียวโดยที่หอศิลป์จะทำหน้าที่ด้านธุรกิจเอง สอดคล้องกับคำกล่าวของ โยฮันท์ โคนิค ผู้เชี่ยวชาญและเจ้าของหอศิลป์ชาวเมืองเบอร์ลินประเทศเยอรมนี ที่ว่า “เหตุผลที่ฉันเปิดแกลเลอรีเชิงพาณิชย์ขึ้นเพราะฉันไม่กล้าพอที่จะเป็นศิลปิน ฉันเปิดแกลเลอรีเพราะเป็นวิถีทางโดยตรงที่จะได้ร่วมงานกับศิลปินและสนับสนุนความคิดสร้างสรรค์ของพวกเขาให้เกิดขึ้น” (Ethan wagner & Thea westreich wagner, 2013) คำกล่าวของโยฮันท์ โคนิคที่ถูกยกมากล่าวถึงโดย อีธานและเซียร์ วากเนอร์ผู้เชี่ยวชาญหนังสือเกี่ยวกับการสะสมงานศิลปะและธุรกิจทางศิลปะแสดงให้เห็นว่างานศิลปะ ภาพเขียน และศิลปินมีความจำเป็นที่ต้องมีการบริหารและจัดการที่ดี ในทางกลับกัน หอศิลป์ที่มีการบริหารจัดการที่ดีก็สามารถสนับสนุนศิลปินให้มีโอกาสและพื้นที่แสดงออกอย่างเป็นรูปธรรม สอดคล้องกับ ดอน ทอมป์สัน ที่กล่าวไว้ในหนังสือ *The curious economics of contemporary art* ว่า “อาร์ต แกลเลอรีเปรียบเสมือนยามเฝ้าประตูของศิลปะร่วมสมัย ที่สามารถกำหนดได้ว่าศิลปินคนไหนจะดังหรือศิลปินคนไหนจะ *ไม่ดัง*” (Donald Thompson, 2008)

พรรณนะของ ดอน ทอมป์สัน แสดงให้เห็นว่านอกจากศิลปินแล้วหอศิลป์คือองค์กรที่มีความสำคัญที่สามารถสะท้อนและส่องทางวงการศิลปะร่วมสมัยของตะวันตกได้อีกหนึ่งทาง นุชนาถ แสนเสนห์ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการหอศิลป์ และภัณฑารักษ์ของ 100 ต้นสน แกลเลอรี ที่กรุงเทพมหานครที่ได้แสดงพรรณนะไว้ในทำนองเดียวกันว่า “ในระบบการสนับสนุนและส่งเสริมศิลปินนั้น การเป็นตัวแทน (Artist Representation) ของหอศิลป์เอกชนถือเป็นระบบที่มีลักษณะสำคัญในการต่อยอดการจัดการธุรกิจศิลปะและวิชาชีพศิลปิน..ในรูปแบบการทำธุรกิจผ่านความเข้าใจในเงื่อนไขของข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่นการแสดงผลงาน การซื้อขาย การแบ่งกำไร และการเก็บรวบรวมผลงานของศิลปินนั้นๆ เป็นต้น” (นุชนาถ แสนเสนห์, 2556)

พรรณนะของนุชนาถสรุปความได้ว่า ถึงแม้ว่า หอศิลป์จะเป็นกระแสวัฒนธรรมตะวันตกและศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทยโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานครพัฒนาจนเริ่มเป็นที่จับตามองในสังคม หอศิลป์จึงเป็นองค์กรสำคัญที่มีส่วนช่วยสนับสนุนให้ศิลปินได้สร้างสรรค์งานโดยไม่ต้องกังวลในเรื่องธุรกิจ เพราะหอศิลป์จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนศิลปินในการแสดงผลงาน การติดต่อนักสะสม การซื้อขายผลงาน การแบ่งกำไร ตลอดจนการเก็บรวบรวมผลงานของศิลปินตามหลักปฏิบัติของแต่ละหอศิลป์ ปัจจุบันหอศิลป์ในแต่ละประเทศ รวมถึงในประเทศไทยยังมีการร่วมงานกับศิลปินต่างชาติทั่วโลกก่อให้เกิดความหลากหลายทางวัฒนธรรมมากขึ้นอีกด้วย

สถิติจากแผนที่แหล่งข้อมูลทางศิลปะ (Bangkok Art Map) ที่นำเสนอข้อมูลทางศิลปะและหอศิลป์รายเดือนที่น่าเชื่อถือที่สุดขณะนี้ แสดงให้เห็นว่าปัจจุบันนี้กรุงเทพมหานครมีจำนวนหอศิลป์ที่มีความเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องเพียง 31 แห่ง จากสถิติที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่าจำนวนของหอศิลป์ได้มีจำนวนลดลงอย่างน่าประหลาดใจ

ในขณะที่จำนวนหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครลดลง ประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์กลับกลายเป็นศูนย์กลางของศิลปะและจำนวนของหอศิลป์เอกชนได้เพิ่มสูงขึ้นจนกลายเป็นศูนย์กลางของศิลปะแห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย และยังมีการแสดงศิลปะนานาชาติหรือ Art Fair ที่มีสำคัญของวงการศิลปะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากสถิติของเว็บไซต์ www.sagg.info รายงานว่าในประเทศสิงคโปร์มีหอศิลป์เอกชนอยู่ถึง 128 แห่ง จากปรากฏการณ์ดังกล่าว สอดคล้องกับทัศนะของเอิบจิต อารงสมบัติสกุล ผู้จัดการทั่วไปของ สีสลมแกลเลอรี สีสลมแกลเลอรีเป็นตึกขนาดใหญ่ตั้งอยู่ในย่านเศรษฐกิจที่รวบรวมหอศิลป์เอกชนชั้นนำของกรุงเทพไว้มากมาย

เราเองก็พยายามทำให้พัฒนาขึ้นมาให้ได้ พยายามสนับสนุนศิลปินหนุ่มสาว ที่มีฝีมือแต่ยังไม่มีชื่อเสียงมากเท่าไร เราจะเป็นตัวส่งหรือเป็นตัวกลางสร้างศิลปินส่งต่อสู่วงการศิลปะ สร้างความยั่งยืนให้กับวงการศิลปะในบ้านเราต่อไป วันหนึ่งอยากให้เป็นเหมือนเมืองนอก ให้การมาดูงานศิลปะ การซื้องานศิลปะอยู่ในวิถีชีวิตประจำวัน มีการบริหารจัดการที่ดี ก็วางเป็นโครงการ ระยะยาว 3-5 ปี ที่จะปูพื้นฐานให้แข็งแรง หวังว่าสักวันหนึ่งสามารถส่งงานศิลปินไปสู่ที่สาธารณะ เพราะมีช่องทางซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าในเครืออยู่เยอะ มาอยู่แล้ว (เอิบจิต อารังสมบัติสกุล. พศ : ออนไลน์)

ทรรศนะของเอิบจิต อารังสมบัติสกุล อาจแสดงให้เห็นว่ามีความพยายามจากคนบางกลุ่มที่ต้องการพัฒนา หอศิลป์ และเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยสนับสนุนให้ศิลปินไทยได้มีโอกาสแสดงศักยภาพของศิลปินไทยให้มีความเป็นมืออาชีพ ปรากฏการณ์ที่จำนวนหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครลดลงผนวกกับทรรศนะของ เอิบจิตที่ให้สัมภาษณ์กรณีประเทศสิงคโปร์มีการพัฒนาก้าวล้ำจนสามารถจัดงานศิลปะใหญ่ๆของโลกได้ ผู้วิจัยสามารถสรุปใจความได้ว่าสิ่งสำคัญยิ่งในธุรกิจ หอศิลป์คือการศึกษาการบริหารและจัดการทางธุรกิจเพื่อความสำเร็จของหอศิลป์ตลอดจนตัวศิลปิน ซึ่ง เดวิด จอห์น ทีซ ศาสตราจารย์ด้านธุรกิจและผู้อำนวยการในโรงเรียนธุรกิจมหาลัยเบริกเลีย รัฐแคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกาได้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่า “ถ้าแกลเลอรีต้องการความสำเร็จที่เป็นรูปธรรมชัดเจนในอนาคต พวกเขาควรจะปฏิบัติตามผู้ประกอบการธุรกิจหรืออุตสาหกรรมด้านอื่นๆ โมเดลทางธุรกิจจะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีที่สามารถให้ผู้ประกอบการธุรกิจแกลเลอรีได้ทบทวน ปรับปรุง และเรียนรู้ว่า ลูกค้านั้นต้องการอะไร, แกลเลอรีจะได้รับเงินและกำไรจากไหน นี่เป็นเพียงบางส่วนของคำถามที่ผู้ประกอบการธุรกิจแกลเลอรีต้องนำมาวิเคราะห์” (David Teece, 2010)

ทรรศนะของเดวิด จอห์น ทีซ ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการหอศิลป์ที่เป็นระบบชัดเจนเหมือนกับการดำเนินการในธุรกิจด้านอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับศุภโชค อังคสุวรรณศิริ ผู้ก่อตั้งศุภโชค อาร์ต เซ็นเตอร์ (Subhashok The Arts Centre) หอศิลป์เอกชนย่านสุขุมวิทที่ได้กล่าวในหนังสือ วอลเปเปอร์ ฉบับเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2559 ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับหอศิลป์ในประเทศไทย ควรจะเริ่มจริงจังกับการบริหารจัดการ ไว้ว่า “เราต้องเข้าไปจัดการในเรื่องธุรกิจ ทำให้เป็นระบบเหมือนอย่างทีจีน อินโดนีเซีย สิงคโปร์ หรือฟิลิปปินส์ทำกันมาแล้ว เพราะการขยับขึ้นของราคางานศิลปะไม่สามารถจะรอให้เป็นไปตามลมฟ้าอากาศได้ แต่ต้องมีการจัดการที่ดี คือ ศิลปินทำงานของพวกเขา ดีเลอร์และแกลเลอรีเข้ามาช่วยทำฟิอาร์เพื่อให้ผลงานเขาเป็นที่รู้จัก ทำการตลาดให้ โปรโมต เมื่อศิลปินเป็นที่รู้จักแล้ว มีรายได้จากการขายงาน เขาก็จะสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง”(ธัญญาพร หงษ์ทอง . 2014) ทรรศนะของ ศุภโชค อังคสุวรรณศิริสะท้อน

ให้เห็นถึงปรากฏการณ์ของหอศิลป์เอกชนจากประเทศใกล้เคียงที่มีระบบการบริหารและจัดการ ส่งผลให้ศิลปินได้รับการสนับสนุนและเป็นมืออาชีพและประสบความสำเร็จ

ปัจจุบันสภาพสังคมและเศรษฐกิจของไทยได้เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพสังคมและเศรษฐกิจของโลกที่มีแนวโน้มโลกถดถอยลง ปรากฏการณ์ดังกล่าวได้ส่งผลไปสู่ศิลปะแขนงอื่น ๆ รวมทั้งศิลปะด้านทัศนศิลป์ จึงทำให้ผู้วิจัยเกิดคำถามเรื่องการดำรงอยู่ของวงการศิลปะด้านทัศนศิลป์ของไทย จึงเป็นที่มาให้ผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะศึกษาเรื่องการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร เพื่อที่จะได้ทราบถึงแนวทางและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนภายใต้บริบทปัจจุบันของสังคม

คำถามการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งคำถามการวิจัยไว้ดังนี้

1. พัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเป็นอย่างไร
2. หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีรูปแบบการบริหารจัดการ ปัญหาและอุปสรรคหรือไม่อย่างไรในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งวัตถุประสงค์ของการวิจัยไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรคของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

ระเบียบวิธีวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

ขอบเขตของงานวิจัย

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของงานวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชน แนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการองค์กร แนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับของหอศิลป์เอกชนในจังหวัด โดยแบ่งเป็น ขอบเขตด้านเนื้อหา ขอบเขตด้านพื้นที่ขอบเขต ด้านประชากร ขอบเขตด้านระยะเวลา และ วิธีดำเนินการศึกษา

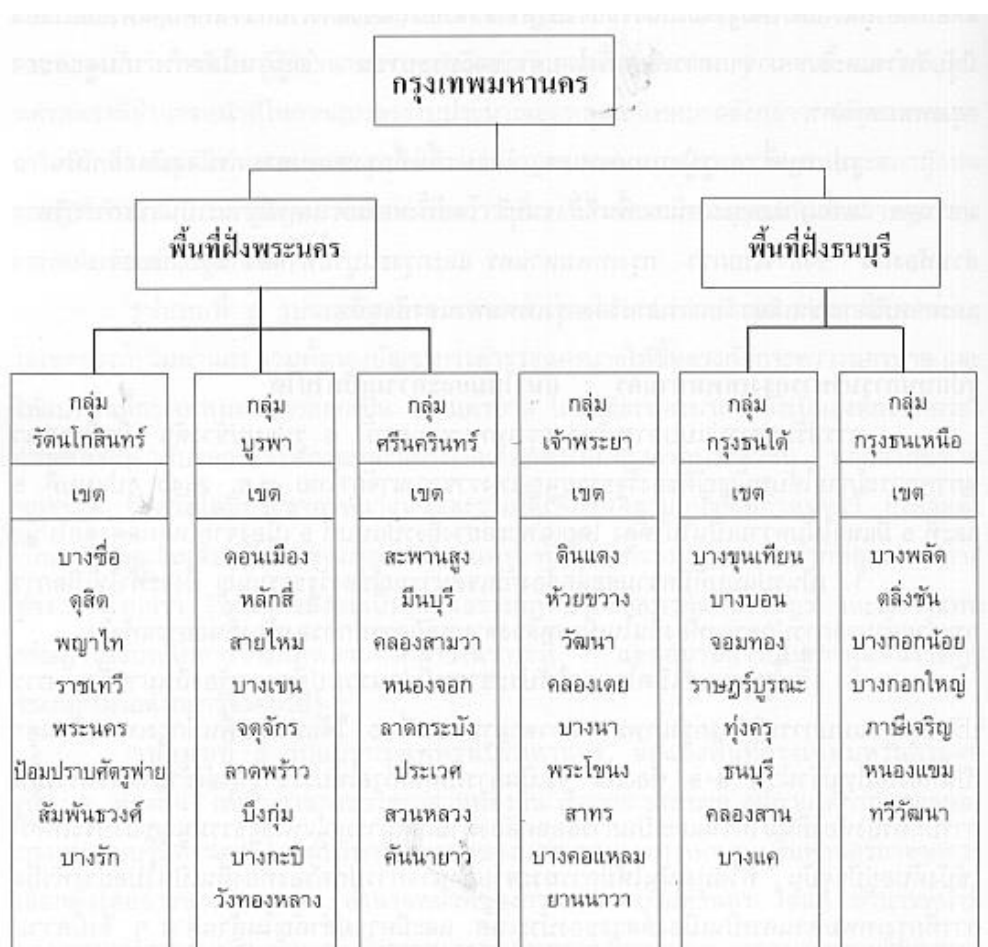
ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ในครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตเนื้อหาได้ดังต่อไปนี้

1. ศึกษาภูมิหลัง ความเป็นมา พัฒนาการ และการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. ศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนใน กรุงเทพมหานครในบริบทของวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

ขอบเขตด้านพื้นที่

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตพื้นที่เป็นจังหวัด กรุงเทพมหานคร โดยได้ใช้เกณฑ์การแบ่งพื้นที่ตามทฤษฎีการแบ่งพื้นที่ของสำนักงานเขตจังหวัด กรุงเทพมหานครได้ตามแผนภาพดังต่อไปนี้



ภาพประกอบ 1 ภาพแสดงพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร

ที่มา: http://203.155.220.230/m.info/bma_k/knw5.html

ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดประชากรในงานวิจัยครั้งนี้คือ หอศิลป์เอกชนที่มีที่ตั้งในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และได้แบ่งกลุ่ม หอศิลป์ตามแนวคิด ทฤษฎีการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชน นอกจากนี้ยังใช้เกณฑ์ในการเลือกในด้านของอายุและมูลค่าของธุรกิจเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในงานวิจัย

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหอศิลป์ เอกชนที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ที่นำเสนอผลงานร่วมสมัยที่เกิดจากการสร้างสรรค์โดย ศิลปินไทยและศิลปินต่างประเทศ มีการจัดกิจกรรมและนิทรรศการอย่างต่อเนื่อง ผู้วิจัยได้ใช้ เกณฑ์ในการคัดเลือกโดยเลือกจากอายุของการดำเนินกิจการ ขนาดพื้นที่ของกิจการ การจัดแสดง และลักษณะสไตล์ของผลงาน รวมทั้งราคาและผู้เข้าชม ตลอดจน การสนับสนุนศิลปินในกลุ่ม ต่างๆ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการจัดการองค์การเป็นหลักในการตั้งเกณฑ์ จากเกณฑ์ดังกล่าวผู้วิจัย ได้รวบรวมรายชื่อของกลุ่มหอศิลป์เอกชน ที่แบ่งตามอายุการดำเนินการได้จำนวน 3 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

กลุ่มที่ 1 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

ซี.วี.เอ็น แกลเลอรี (CVN gallery) , สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery), อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery), นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree) ถึง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art), ทະวิญญู แกลเลอรี (Thavibu Gallery), เฮช แกลเลอรี (H Gallery), ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery) , นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery) กาทูมาณฑู โฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery).

กลุ่มที่ 2 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ 5-10 ปีขึ้นไป

อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute) ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre) ตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ และ สปีดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma)

กลุ่มที่ 3 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ต่ำกว่า 5 ปี

รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery), มิดไนซ์ แกลเลอรี (Midnice Gallery), โกอจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) , กัลป์วิทซ์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio & Gallery) , แจม แฟคทอรี (Jam Factory) , สาทร 11 อาร์ต สเปซ (Sathorn 11 Art space) , บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery) , ฟูเจอร์ แฟคทอรี (Future Factory) , ทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

ขอบเขตด้านเวลา

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้เวลาในการดำเนินวิจัยนับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2559 ถึง วันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2561

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย” ผู้วิจัยจะดำเนินการศึกษาตามลำดับดังนี้

วิธีการเก็บข้อมูลวิจัย

งานวิจัยเรื่องนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ ที่เน้นการศึกษาปรากฏการณ์ของหอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลจากการลงภาคสนาม (Field Work Studies) ในพื้นที่หอศิลป์ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และทำการสัมภาษณ์ (In-Depth Interview) กับ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) อาทิ เจ้าของธุรกิจหอศิลป์ ผู้ร่วมงานในหอศิลป์ภัณฑารักษ์ ศิลปินผู้เชี่ยวชาญทางด้านศิลปะร่วมสมัย ผู้ชมงาน ด้วย การบันทึกเสียง การบันทึกภาพ และจดบันทึก และการศึกษาจากเอกสารและสื่อโซเชียลมีเดีย

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร การสังเกต และการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างโดยเชื่อมโยงกับแนวคิด ทฤษฎี ที่ได้ทำการศึกษาและนำเสนอไว้ในบทที่ 2 ทั้งนี้ การวิเคราะห์ข้อมูล การสัมภาษณ์มีการวิเคราะห์ระหว่างสัมภาษณ์และภายหลังการสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายและเพียงพอต่อการอธิบายในแต่ละประเด็นของคำถามการวิจัย

การสังเคราะห์ข้อมูล

หลังจากผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์เสร็จสิ้น ผู้วิจัยจะทำการสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้ประเด็นหรือองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น

การนำเสนอผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิจัยในรูปแบบของการพรรณนาวิเคราะห์ ประกอบภาพถ่ายจากพื้นที่ภาคสนามโดยเรียงเรียงและนำเสนอตามลำดับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. งานวิจัยเรื่องนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อแวดวงวิชาการด้านศิลปะ ที่จะ ได้ทราบถึง พัฒนาการและการดำรงอยู่ ของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครซึ่งอาจจะสะท้อนให้เห็นภาพรวมของ หอศิลป์ทั้งประเทศ และอาจนำผลการวิจัยเป็นต้นแบบหรือโมเดลทางความคิดไปพัฒนาให้ เป็น การสู่ความเป็นสากลต่อไป
2. งานวิจัยเรื่องนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อวงธุรกิจทางศิลปะ โดยการนำผลของการวิจัยไปใช้ พัฒนางานธุรกิจศิลปะอย่างเป็นระบบและสามารถยกระดับหอศิลป์ในประเทศให้ทัดเทียมกับ สากลได้
3. งานวิจัยเรื่องนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อวงการศึกษาค้นคว้าให้เข้าใจถึงระบบธุรกิจของศิลปะ นอกเหนือจากการเรียน ด้านวิชาการด้านศิลปะร่วมสมัย
4. งานวิจัยเรื่องนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อภาครัฐ ในการเชิดชูศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของ ประเทศไทย

นิยามศัพท์เฉพาะ

หอศิลป์เอกชน ในงานวิจัยเรื่องนี้ หมายถึง ตึกแถว อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย หรือ แม้กระทั่งพื้นที่ทางศิลปะที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน ที่มีการนำเสนอ จัดแสดงนิทรรศการ และ ซื้อ-ขายผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินชาวไทยและชาวต่างประเทศ โดยในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัย ได้ทำการศึกษาศิลปินเอกชนที่ดำเนินการอยู่ตั้งแต่ พ.ศ. 2511 ถึง ปัจจุบัน

การบริหารจัดการหอศิลป์ ในงานวิจัยเรื่องนี้ หมายถึง กระบวนการจัดการธุรกิจทางที่ เกี่ยวข้องกับงานศิลปะ ที่มีความหมายรวมไปถึง การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์, การจัดการ ด้านเงินทุนและแหล่งรายได้, การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและ บุคลากร, การจัดการด้านพื้นที่, การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม, การจัดการด้านการตลาด, การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม), และปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการ หอศิลป์เอกชน ในด้านต่างๆ อาทิ การศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน ตลอดจนศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ความเป็นสากล ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชน เพื่อให้หอศิลป์เอกชนเป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนและพัฒนางานศิลปะร่วมสมัย ศิลปิน นิสิต นักศึกษาของไทย ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้า แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

- 1.แนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชน
 - 1.1 ความหมายและความสำคัญของหอศิลป์เอกชน
 - 1.2 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชน
 - 1.2.1 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในยุโรป
 - 1.2.2 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในประเทศสหรัฐอเมริกา
 - 1.2.3 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย
 - 1.2.4 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย
 - 1.3 บทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์เอกชน
 - 1.4 ลักษณะ รูปแบบ ประเภทของหอศิลป์เอกชน
 - 1.5 ระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชน
- 2.แนวคิด ทฤษฎี และข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ
 - 2.1 ความหมายและความสำคัญของการบริหารจัดการ
 - 2.2 รูปแบบของการจัดการองค์กร
 - 2.3 แนวคิดในการจัดการองค์กรทางศิลปะ
- 3.ข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร
 - 3.1 ภูมิหลังและประวัติของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร
4. แนวคิดและทฤษฎีและข้อมูลสัมพัทธ์ที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย
 - 4.1 ความหมายของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย
 - 4.2 ความเป็นมาของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

5.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการองค์กรทางศิลปะในต่างประเทศ

5.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการองค์กรทางศิลปะในประเทศไทย

1. แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชน

1.1 ความหมายและความสำคัญของหอศิลป์เอกชน

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความหมายของ หอศิลป์ หรือ อาร์ตแกลลอรี่ (Art Gallery) ผู้วิจัยพบว่ามีความหมายของคำว่าหอศิลป์ไว้เป็นจำนวนมาก โดยส่วนใหญ่ให้ความหมายไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน โดยที่ พจนานุกรมลองแมน (Longman) ฉบับอเมริกัน อังกฤษได้ให้ความหมาย หอศิลป์ไว้ว่า “1) ห้องหรือห้องโถงหรืออาคารที่ประชาชนสามารถดูงานศิลปะที่มีชื่อเสียงได้ 2) หรือ เป็นร้านค้าที่ผู้ชมสามารถเข้าชมและเลือกซื้องานศิลปะได้ 3. ระเบียงชั้นบนของโบสถ์ที่ผู้ชมสามารถนั่งชมละครได้” (ลองแมน. 2000:)

ความหมายดังกล่าวสอดคล้องกับพจนานุกรมฉบับ ออกซ์ฟอร์ดที่ให้ความหมายของหอศิลป์ไว้ว่า “ห้องหรืออาคารที่จัดแสดงหรือซื้อขายผลงานศิลปะ” (ออกซ์ฟอร์ด.ออนไลน์) จากการให้ความหมายของพจนานุกรมลองแมนและออกซ์ฟอร์ดสามารถสรุปใจความได้ว่าหอศิลป์คือสถานที่ อาคาร หรือห้องที่จัดแสดงงานศิลปะและผู้ชมที่สนใจงานศิลปะขึ้นไหนเป็นพิเศษก็สามารถซื้อผลงานศิลปะนั้นๆจากหอศิลป์ได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้ศึกษาและค้นพบว่าความหมายของหอศิลป์มิได้เป็นแค่สถานที่แสดงและซื้อขายผลงานศิลปะเพียงอย่างเดียวหากแต่เป็นสถานที่ ๆ เปิดกว้างสำหรับงานศิลปะ ด้านอื่นอีกด้วยดังที่พจนานุกรมศิลปะ (The Thames & Hudson Dictionary of Art Terms) ได้กล่าวไว้ว่า

แกลลอรี่ (gallery) 1.ที่ว่างภายในของสถาปัตยกรรมชั้นบนเหนือทางเดินในโบสถ์โดยมักจะเรียกผิดว่าระเบียงแนบ(Triforium) 2. ห้องยาวแคบ ๆ ในบ้านส่วนตัวที่หรูหราเหมาะสำหรับการพักผ่อนหย่อนใจ 3. สถานที่ที่จัดแสดงงานศิลปะและงานศิลปะด้านอื่น ๆ 4.ระเบียงชั้นบนที่หันหน้าเข้ามาด้านในของอาคารโดยเฉพาะอย่างยิ่งอาคารที่เปิดเพื่อสาธารณะเช่นโรงละคร 5. ทางเดินยาวสู่ประตูห้องพักของโบสถ์หรือบ้าน6. ทางแคบๆตามแนวข้างๆห้องใหญ่ๆ หรือพื้นที่ด้านในอาคารที่เปิดสามารถเปิดเข้าไปถึงได้ (เอ็ดเวิร์ด ลูซี่- สมิธ.2004: 98)

ความหมายของคำว่าหอศิลป์ที่ เอ็ดเวิร์ด ผู้เชี่ยวชาญด้านหอศิลป์ได้อธิบายไว้ในหนังสือที่ชื่อ The Thames & Hudson Dictionary of Art Terms ได้อธิบายสภาพทางกายภาพของหอศิลป์ได้อย่างหลากหลายมากกว่าเป็นแค่ห้องสี่เหลี่ยมหกแต่เป็นพื้นที่หรืออาคารที่เปิดเพื่อสาธารณะอีกด้วย และจากการสัมภาษณ์ ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ผู้บริหารคนสำคัญของสมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรี หนึ่งในหอศิลป์ที่มีประวัติยาวนานมากที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทยเกี่ยวกับความสำคัญของหอศิลป์มีใจความว่า “หอศิลป์มีสำคัญ ความต่อวงการศิลปะเปรียบเสมือนสถานที่สำหรับการพบปะสังสรรค์ของผู้ที่รักงานศิลปะ นักสะสม และศิลปินทำให้ศิลปิน มีเป้าหมายในการสร้างงานศิลปะมากขึ้นจนสามารถพัฒนาเป็นอาชีพได้” (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2558)

คำกล่าวข้างต้นสอดคล้องกับบทสัมภาษณ์ของ ศุภโชค อังคสุวรรณศิริ นักสะสมศิลปะและผู้ก่อตั้ง Subhashok The Arts Centre (S.A.C) ที่กล่าวเรื่องอาชีพศิลปินไว้ในนิตยสาร วอลเปเปอร์ฉบับเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2557 ไว้ว่า

เราต้องเข้าไปจัดการในเรื่องธุรกิจ ทำให้เป็นระบบ เหมือนอย่างที่จีน อินโดนีเซีย หรือฟิลิปปินส์ทำกันมาแล้ว เพราะการขยับขึ้นของราคางานศิลปะไม่สามารถจะรอให้เป็นไปตามลมฟ้าอากาศได้ แต่ต้องมีจัดการที่ดี คือศิลปินทำงานของเขา ดีเลอร์และแกลเลอรีเข้ามาช่วยทำฟิวเจอร์เพื่อให้ผลงานของเขาเป็นที่รู้จัก ทำการตลาดให้ โปรโมต เมื่อศิลปินเป็นที่รู้จักแล้ว มีรายได้จากการซื้อขายงาน เขาก็จะสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง...ที่สำคัญเราต้องสร้างการตลาดเชิงรุก สร้างดีมานด์ให้เกิดขึ้น อย่างในปัจจุบันเราพยายามเปิดตัวศิลปินไทยให้ทั่วโลกได้รู้จัก เราเอางานศิลปินไทยไปอาร์ตแฟร์เพื่อให้ทั่วโลกได้รู้จักและได้ผลตอบรับที่ดีเกินคาด (อังคสุวรรณศิริ, 2560)

คำกล่าวของ ศุภโชค อังคสุวรรณศิริ สามารถสรุปความสำคัญของหอศิลป์ได้ว่า หอศิลป์มีส่วนสำคัญที่สามารถสร้างอาชีพศิลปินได้ และยังมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมของไทยให้เป็นที่รู้จักในวงการศิลปะโลกอีกทางหนึ่ง

1.2 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชน

ผู้วิจัยได้ทำการค้นคว้าในเรื่องภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนจากหนังสือ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และจากการสัมภาษณ์ผู้รู้ที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ หลังจากการศึกษาในเรื่องภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชน ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าเป็น เรื่องยากและซับซ้อนที่จะบริหารหอศิลป์เอกชนให้ประสบความสำเร็จในทุก ๆ ด้าน ด้วยเหตุผล ที่ว่า หอศิลป์ต้องพึ่งปัจจัยอื่น ๆ ที่หลากหลายกว่าการบริหารจัดการด้านอื่น ๆ ทำให้ผู้ที่ต้องการจะ บริหารหอศิลป์เอกชนมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษา ค้นคว้าอย่างสม่ำเสมอ

1.2.1 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในยุโรป

จุดกำเนิดของหอศิลป์เอกชนในทวีปยุโรป

จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือชื่อ How to start and run a Commercial art gallery ที่เขียนโดย เอ็ดเวิร์ด ริงเคิลแมน ผู้เชี่ยวชาญด้าน ศิลปะ ศิลปิน ภัณฑารักษ์ และนักเขียนได้กล่าวถึงประวัติและภูมิหลังของหอศิลป์เอกชนไว้ว่า

จะเป็นประโยชน์มากหากนักธุรกิจศิลปินรุ่นใหม่ได้เรียนรู้จากนักธุรกิจศิลป์ที่ประสบความสำเร็จและ มีความเชี่ยวชาญสูงในขณะที่กำลังมีการเจรจาซื้อขายกันอยู่และทำการจัดบันทึกรูปแบบการ ดำเนินงานเอาไว้ ดูเหมือนจะเป็นไปได้ยากหากจะสืบค้นว่าใครเป็นนักธุรกิจศิลปินคนแรกที่ทำ หน้าที่เป็นตัวแทนด้านธุรกิจของศิลปิน หรือคนที่ซื้อผลงานศิลปะและมีความคิดว่าจะซื้อเพื่อ เก็บกำไรและขายต่อในอนาคต แต่ในเวลานั้นศิลปินตะวันตกได้ก้าวเข้าสู่ยุคเรอเนสซองส์ที่ถือ ว่าเป็นยุครุ่งเรืองของศิลปะ ได้เกิดปรากฏการณ์ครั้งสำคัญในโลกศิลปะขึ้นโดยเกิดมีคนกลาง ระหว่างผู้ซื้อหรือนักสะสม กับผู้ขาย จิโอวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่า (Giovanni Battista della Palla) คือนักธุรกิจศิลป์ระดับชาติคนแรกที่ถูกบันทึกไว้ในประวัติศาสตร์ หนังสือ ชีวิตประวัติที่เขียนโดย จิโออร์จิโอ วาซาลี (Giorgio Vasari) ที่ชื่อ "The lives of the Artists" บรรยายเรื่องราวที่เป็นอมตะและมหัศจรรย์ของ จิโอวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่าที่ ขาย ภาพเขียนของศิลปินที่มีชื่อเสียงในยุคนั้นให้กับกษัตริย์ของฝรั่งเศสในราคาที่สูงกว่าความเป็น จริง เขาถูกเตือนอย่างไม่ต้องสงสัย หลังจากนั้นเขาถูกจองจำในข้อหาผู้ทรยศ ทำให้เรารู้สึกว่า เขาเป็นคนไร้เกียรติ และน่าอับอาย (นักประวัติศาสตร์เรียกเขาว่า "พ่อค้าไร้ยางอาย" สมุด บันทึกรักว่า เขาอาจถูกประหารชีวิตด้วยการตัดศีรษะในคุกและกลายเป็นทัศนคติเชิงลบ ของนักธุรกิจศิลป์ แต่ในปัจจุบันทุกสิ่งทุกอย่างก็ได้มีการพัฒนาในทางที่ดีขึ้น เป็นมืออาชีพ มากขึ้น (Edward Winkelman, 2009)

จากข้อความข้างต้นสรุปใจความได้ว่าจิโรวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่า อาจไม่ใช่นักธุรกิจศิลป์คนแรกของโลกที่เป็นตัวกลางการซื้อขายงานศิลปะระหว่างศิลปินและผู้ซื้อหรือนักสะสม แต่เหตุที่จิโรวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่าถูกบันทึกให้เป็นนักธุรกิจศิลป์คนแรกของโลกอาจเป็นเพราะเขาได้ขายงานศิลป์ให้กับกษัตริย์ของฝรั่งเศสในราคาไม่เป็นธรรม เหตุการณ์นี้ส่งผลให้เขาต้องถูกจองจำ จนทำให้ชื่อของเขาถูกบันทึกไว้ในประวัติศาสตร์หน้าหนึ่งของโลกศิลปะ นอกจากนี้ ชื่อของจิโรวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่า ยังไปปรากฏในหนังสือ *The Sociology of Art* ที่เขียนโดย อาร์โนลด์ ฮอร์เซอร์ ที่ได้กล่าวไว้ได้อย่างน่าสนใจว่า

ในยุคต้นเรอเนสซองส์ยังไม่ปรากฏว่าการค้าเชิงพาณิชย์ของงานศิลป์...มีคนเพียงไม่กี่คนถูกส่งให้ไปซื้อผลงานศิลป์ ในช่วงปลายยุคเรอเนสซองส์ที่กษัตริย์แห่งฝรั่งเศสส่งคนที่มีคุณค่าของงานศิลปะ เพื่อที่จะซื้อผลงานศิลปะและวัตถุอื่น ๆ ของศิลปะ (โคมไฟ, เฟอร์นิเจอร์, กรอบเตียง ฯลฯ) ชื่อของเขาคือจิโรวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่า เขาทำให้คนที่รู้คุณค่าของงานศิลปะที่เริ่มจะซื้องานศิลปะและสิ่งของอื่นๆ มาขายให้ คนอย่างเขา หรือตัวแทนจากลูกค้าที่ร่ำรวยมหาศาล โดยพวกเขาทำเพื่อที่จะได้กำไรจากการขาย (Arnold Hauser, 1982)

ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่า จิโรวานนี บาสติสตา เดอลา ปาลล่า คือคนสำคัญของประวัติศาสตร์การซื้อขายศิลปะของโลก และเป็นต้นทางนักธุรกิจศิลป์ที่หันมาซื้อขายงานศิลปะเพื่อผลกำไร ลาแซ ดูโว หนึ่งในนักธุรกิจศิลป์ชาวฝรั่งเศสได้ถูกกล่าวถึงความสำคัญของเขาไว้ว่า

ประวัติศาสตร์ของการซื้อขายงานศิลป์ กับความพยายามที่จะขายงานศิลป์เพื่อเลี้ยงชีพอย่างเดียวจะถูกพิจารณาว่าไม่รอบคอบ ลาแซ ดูโว (Lazaer Duvaux) ผู้มีชื่อเสียงในศตวรรษที่ 18 ชาวฝรั่งเศส ถูกขนานนามว่า “พ่อค้าผู้รุกราน” ที่นำเสนองานผสมผสานเฟอร์นิเจอร์ที่หรูหรา สวยงาม เครื่องประดับเซรามิก และประติมากรรมให้กับลูกค้าที่รุกรานของเขา ความสำคัญของเขาอีกอย่างหนึ่งคือ บัญชีการขายของเขาที่เขาเก็บไว้ระหว่างปี 1748 ถึง 1758 ยังเป็นข้อมูลที่ให้นักวิชาการร่วมสมัยสืบค้นข้อมูลและที่มาอีกด้วย (Edward Winkelman, 2009)

จากข้อความที่เกี่ยวกับ ลาแซ ดูโว นักธุรกิจศิลป์ชาวฝรั่งเศส สรุปได้ว่าในยุคแรกของประวัติศาสตร์การซื้อขายงานศิลปะในยุโรปและอเมริกา ยังไม่มีการแยกประเภทสินค้าแต่อย่างใด หากแต่เป็นการผสมผสานของความหลากหลายของงานศิลปะแขนงอื่น ๆ ไปด้วย เช่น ภาพเขียน งานประติมากรรม เฟอร์นิเจอร์ ตลอดจนงานเซรามิก

พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในทวีปยุโรป

จากการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องทำให้ผู้วิจัยพบว่าพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนอาจมีจุดกำเนิดขึ้นเมื่อนักธุรกิจศิลป์ (Art Dealer) ในสมัยเรอเนสซองส์ (Renaissance) เริ่มเสาะหาและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับศิลปิน เพื่อที่จะเป็นการง่ายในการได้ผลงานของศิลปินเหล่านั้นเพื่อขายเอากำไร ซึ่งสอดคล้องกับข้อความของ เอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนที่ว่า

ในช่วงเวลาดังกล่าวธุรกิจทางศิลปะมีวิวัฒนาการมากขึ้น ผลงานของศิลปินชั้นครูมีมูลค่ามาก ในขณะที่นักเรียนศิลปะที่เก่งกาจมีราคาของผลงานร่วงลงและไม่มีความสนใจนักเรียนที่ไม่ได้เรื่อง ดังนั้นนักธุรกิจศิลป์จึงขายผลงานของศิลปินชั้นครูและนักเรียนที่เก่งกาจเพื่อผลกำไร จนกระทั่งคนเริ่มติดอยู่กับการบริหารจัดการเพื่อผลกำไรทำให้ต่อมาได้เกิดกระบวนการค้นหาศิลปินที่มีแวว และเสนอสตูดิโอทำงานใหม่ให้พวกเขาสนับสนุนเขาเพื่อให้พวกเขาสามารถผลิตงานศิลปะให้แต่การที่จะทำกระบวนการดังกล่าวได้ นักธุรกิจศิลป์เหล่านั้นจะต้องมี ศิลปินที่มีพรสวรรค์อยู่ในมือมากพอเพื่อที่จะดูว่าศิลปินทั้งหลายได้สร้างผลกำไรให้พวกเขาบ้างในท้ายที่สุดศิลปินที่ไม่สามารถขายผลงานได้ก็จะถูกลอยแพ (Edward Winkleman, 2009)

ข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่าในยุคหนึ่งเมื่อนักธุรกิจศิลปะเริ่มเติบโตทำให้นักธุรกิจศิลป์เริ่มใช้การจัดการเข้ามาช่วยในการค้นหาศิลปินที่มีพรสวรรค์และทำกำไรให้พวกเขาซึ่งเป็นเหตุให้ วิวัฒนาการทางศิลปะได้พัฒนารูปแบบการซื้อขายและอย่างกรายเข้ามาในยุคสมัยใหม่ของการจัดการทางศิลปะมากขึ้นกว่าเดิม นักธุรกิจศิลป์เริ่มมีความสัมพันธ์ที่ดีกับศิลปิน พวกเขาต้องใช้สายตาและระสนิยมในการมองงานศิลปะ บางครั้งศิลปะ อาจไม่ได้รับการยอมรับจากสาธารณะ แต่นักธุรกิจศิลป์ต้องมีความเชื่อมั่นว่าพวกเขามีสายตาที่แหลมคมพอที่จะพลิกสถานการณ์ ได้ด้วยระสนิยมที่หลากหลายของพวกเขา ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ ปอล ดูรองส์ รูเอล ที่เป็นคนสำคัญในประวัติศาสตร์ของโลกศิลปะ โดยเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้กล่าวถึงเขาไว้อย่างน่าสนใจว่า

ตำนานร่วมสมัยเริ่มมาจากการมาถึงของนักธุรกิจศิลป์ชาวฝรั่งเศส ชื่อ ปอล ดูรองส์ รูเอล (Paul Durand-Ruel) เขาเกิดในปี 1831 จากครอบครัวที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับรูปภาพ ดูรองส์ได้รับการพิจารณาว่าเป็นนักธุรกิจศิลป์คนแรกที่ทำกรสนับสนุนศิลปินในสังกัดของเขาด้วยค่าใช้จ่ายรายเดือน และให้โอกาสศิลปินด้วยงานนิทรรศการเดี่ยว เขายังขยายความและเรียกศิลปินหนุ่มๆที่ถูกตราหน้าว่าไร้ยางอายุว่า 'อิมเพรสชันนิสม์' (Impressionism) นี่คือนี่ที่ยิ่งใหญ่ที่สุดที่เกิดขึ้นจากดูรองส์ ศิลปินอิมเพรสชันนิสม์ทั้งหลายไม่ได้รับความสนใจและถูก

ละเลยเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 10 ปี และทำให้ดูร่องรอยต้องใช้เวลาเป็นปีกว่าจะได้รับเงินจากการขายภาพของศิลปินที่เกิดจากผลผลิตจากศิลปินที่เขาเชื่อมั่น เมื่อมองผ่านแกลเลอรีของเขาในปารีส ลอนดอน นิวยอร์ก เขาควรถูกจารึกเพราะเขาสามารถเปลี่ยนประวัติศาสตร์และจากความจริงที่ว่าเขาได้รับเงินจำนวนมหาศาลจากการขายงานศิลปะไปสู่สาธารณะ เขาคือผู้หนึ่งที่ไม่ควรถูกมองข้ามเลยทีเดียว (Edward Winkleman, 2009)

จากคำกล่าวข้างต้นผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่า เราไม่สามารถตีความนักธุรกิจศิลป์ทั้งหลายว่าเป็นพวกพ่อค้าที่คอยจะเอาไรต์เอาเปรียบและหวังผลกำไรจากการขายงานศิลปะได้เสมอไป ในทางกลับกันพวกเขาควรจะได้รับยกย่องและถูกจารึกชื่อในประวัติศาสตร์ศิลป์ในฐานะที่พวกเขาสามารถใช้รสนิยมตีความงานศิลปะที่คนส่วนใหญ่พากันเยาะเย้ยให้เกิดคุณค่าและความงามในรูปแบบที่หลากหลายและแตกต่าง ดังกรณีตัวอย่างของ ดูรองส์ที่นอกจากเขาจะเป็นนักธุรกิจศิลป์คนแรกที่ทำให้การสนับสนุนรายจ่ายของศิลปินเป็นคน แรก ๆ ของโลกแล้ว เขายังเชื่อมั่นในฝีมือของศิลปินกลุ่มหนึ่งและชื่นชมความงามของภาพเขียนที่ดูแปลกแยกจากประเพณีเดิมๆ จนเขาได้ให้คำจำกัดความว่า ลัทธิอิมเพรสชันนิสม์ (Impressionism) นั่นเองและใช้เวลาในการรอคอยกว่า 10 ปีจนทำให้ภาพเขียนอิมเพรสชันนิสม์ได้รับความสนใจ

1.2.2 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในประเทศสหรัฐอเมริกา

จุดกำเนิดของหอศิลป์เอกชนในประเทศสหรัฐอเมริกา

จากการทบทวนวรรณกรรมทำให้ผู้วิจัยพบว่าการแบ่งนักธุรกิจศิลป์ออกเป็นสองประเภทด้วยกันคือ ประเภทที่ขายงานศิลปะของศิลปินที่มีชื่อเสียงอย่างเดียวกับอีกประเภทที่สนับสนุนศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียงและพยายามสนับสนุนให้คนยอมรับในภายหลัง เช่นกรณีของดูรองส์ที่ทำกับศิลปินกลุ่มอิมเพรสชันนิสม์เป็นต้นซึ่งสอดคล้องกับข้อความของเอเดเวิร์ด ริงเคิลแมน ที่กล่าวไว้ในทำนองเดียวกันว่า

จากจุดนี้ไปสู่จุดที่สำคัญของประวัติศาสตร์ ว่ามีความเป็นไปได้ที่จะแบ่งนักธุรกิจศิลป์ออกเป็น 2 ประเภทคือพวกที่สนุกกับการโปรโมตและขายงานของศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียง กับนักธุรกิจศิลป์ที่สนใจจะขายงานของศิลปินที่มีชื่อเสียงเพียงอย่างเดียว สิ่งที่เกิดขึ้นคือการเลื่อมล้ำทางแผนการในการทำธุรกิจ เหตุเพราะสิ่งที่ตื่นเต็นใจของการค้นพบพรสวรรค์ใหม่ๆ และฝ้าประคบประหงมเหล่าศิลปิน จนพวกเขาสามารถเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถทำเงินให้กับพวกเขาได้ไม่น่าสนใจของ โจเซฟ วิน เขามาจากเมืองฮัลล์ประเทศอังกฤษและได้ขยายธุรกิจครอบครัวรวมไปถึงแกลเลอรีไปยังเมืองใหญ่ๆ เช่น ลอนดอน นิวยอร์ก ปารีส ดูวิน

มีลักษณะที่มีเสน่ห์และตื่นเต้นกับชีวิตอยู่เสมอ เขาใช้วิธีเล่นละครกับงานศิลปะของเขาเพื่อให้ลูกค้าหรือผู้สนใจในงานศิลปะ จนเกิดความรู้สึกอิจฉาและอยากได้มาครอบครอง เขาและภรรยาสร้างเรื่องราวที่มีความผูกพันกับงานศิลปะขึ้นดังกล่าว สิ่งที่ตามมาคือเมื่อลูกค้าที่รับรู้เรื่องราวต่างพากันอยากได้งานศิลปะเหล่านั้นไปครอบครองและราคาก็จะสูงขึ้นอยู่ตลอดเวลา เมื่อพิจารณาแล้วเขาช่างดูเป็นนักธุรกิจที่เลือดเย็นและหวังเพียงแค่ผลกำไรเพียงอย่างเดียว (Edward Winkleman, 2009)

กรณีการสร้างเรื่องราวเกินจริงเพื่อผลทางการค้าของ โจเซฟ ดูวินเปรียบเสมือนการโฆษณาขายสินค้าในปัจจุบัน หากจะมองว่ากรณีดังกล่าวคือความอับยศแล้วละก็ ในปัจจุบันคงจะไม่มี การวางแผนธุรกิจใด ๆ เลยก็เป็นได้ เมื่อผู้วิจัยลองทำการศึกษากฎหมายของโจเซฟ ดูวินอย่างละเอียดพบว่าการโฆษณายกเกินจริงของเขาสามารถทำให้เขาขายงานศิลปะได้อย่างมากมาย โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ขึ้นชื่อว่าร่ำรวยที่สุดในประเทศสหรัฐอเมริกาโดยเอดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้เปิดเผยรายชื่อกลุ่มลูกค้าดังกล่าวซึ่งประกอบด้วย “เฮนรี เคลย์ ฟริก(Henry Clay Frick), วิลเลียม แรนดรอฟ เฮิร์สต์ (William Randolph Hearst), เจ พี มอร์แกน (J.P. Morgan), เฮนรี อี ฮันติงตัน (Henny E. Huntington), ซามูเอล เอช เครส (Samuel H Kress), แอนดริว เมลลอน (Andrew Mellon) จอห์น ดี รัคคเฟลเลอร์ (John D. Rockefeller) และ โจเซฟ อี ไวน์เนอร์ (Joseph E. Widener)” (เอดเวิร์ด วิงเคิลแมน. 2009:4) จากรายชื่อลูกค้าที่ร่ำรวยของ โจเซฟ ดูวิน ทำให้ผู้วิจัยพอจะคาดการณ์ได้ว่าเขาคงจะมีฐานะร่ำรวยเป็นอย่างมากจากการขายงานศิลปะของเขา อย่างไรก็ตามในเวลาดังกล่าวไม่ได้มีเพียงโจเซฟ ดูวินเพียงผู้เดียวเท่านั้นเป็นเจ้าของหอศิลป์ที่มีความสำคัญต่อวงการศิลปะตะวันตก หากแต่นักธุรกิจศิลป์คนอื่น ๆ ที่ร่วมสร้างประวัติศาสตร์ร่วมกับเขาคือดังที่เอดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้กล่าวไว้ว่า

ในขณะที่ดูวินกลายเป็นคนที่ร่ำรวยจากการขายภาพเขียนของศิลปินที่เสียชีวิตไปนานแล้ว ยังมีนักธุรกิจศิลป์รุ่นราวคราวเดียวกันกับเขาคือสองคนที่พยายามที่จะให้คนหันมาสนใจกับศิลปินรุ่นใหม่ที่ยังมีชีวิตอยู่ในยุโรป เดินทางรอยเท้าของ ปอล ดูรองส์ รูเอล (Paul Durand-Ruel) คือ อัมบรอส วอลลาด (Ambroise Vollard)(1884-1939) และ แดเนียล อองรี คาลส์เวลเลอร์ (Daniel Henry Kahnweiler) (1884-1979) พวกเขาขายงานศิลปะที่สร้างสรรค์โดยศิลปินนักปฏิวัติและเปลี่ยนแปลงโลกศิลปะอย่าง จอร์จ บราก (Georges Braque) ปอล เซซาน (Paul Cezanne) อังเดร ดูแรน (Andre Derain) ฮวน กริส(Juan Gris) เฟร์นันด์ เลจเจอร์ (Fernand Legger) และปาโบล ปิกัสโซ (Pablo Picasso) วอลลาดชอบที่จะซื้องานจำนวนมากๆ และขายมันออกไปเพื่อผลกำไร เขายังได้ทำ อดีตชีวิตประวัติของเซซาน(Cezanne)

เอ็ดการ์ เดอกาส์ (Edgar Degas) และ ปีแอร์ ออกรุส เรอโนวส์ (Pierre Auguste Renoir) อีกด้วย เขาเป็นนักธุรกิจที่มีสายตาที่แหลมคมอย่างไม่ต้องสงสัย (Edward Winkleman, 2009)

รายชื่อศิลปินข้างต้นที่ อัมบรอสิโอ โวลลาด ได้ทำการซื้อขายงานศิลปะด้วย ล้วนแต่เป็นศิลปินเอกของโลกซึ่งพวกเขาเหล่านั้นล้วนมีความชำนาญและความสามารถพิเศษในสิ่งที่ตัวเองถนัดและได้รับการยอมรับและเป็นแรงบันดาลใจให้ศิลปินในปัจจุบันหลายคน ดังนั้นผู้วิจัยพอจะบ่งชี้ได้ว่า นักธุรกิจศิลป์ที่มีวิสัยทัศน์และมีรสนิยมที่ดีกว่าจะได้เปรียบมากกว่า สิ่งสำคัญที่สุดพวกเขาสามารถที่จะกำหนดความเป็นไปในอนาคตของโลกศิลปะได้จากวิสัยทัศน์และรสนิยมทางศิลปะของพวกเขาเลยทีเดียว กรณีที่เด่นชัดคือ คาร์ล เวลเลอร์ ที่มีวิสัยทัศน์และรสนิยมทางศิลปะที่แหลมคม เขาได้รับการยอมรับจากศิลปินมากมาย ซึ่งเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้กล่าวถึงคาร์ล เวลเลอร์อย่างน่าสนใจไว้ว่า

คาร์ล เวลเลอร์ คือนักธุรกิจศิลป์ที่ดีกว่า เขาได้รับความเคารพจากศิลปิน นักวิจารณ์และนักสะสมและสิ่งสำคัญที่สุดคือการที่เขาตระหนักถึงความสำคัญของภาพวาดของ ปาโบล ปิกัสโซ่ และคิดว่าศิลปินคนนี้จะมียุทธผลอย่างมากในอนาคต เขาได้ติดต่อขอซื้อภาพ Les Femmes d'Alger (O. J. No. 14) และได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในนักธุรกิจศิลป์ที่ดีที่สุดคนหนึ่ง หลายคนพูดกันว่าเขาเป็นมากกว่าผู้หยั่งรูนาคตทางศิลปะ (Edward Winkleman, 2009)

ผู้วิจัยสรุปคำกล่าวของเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนที่ได้แสดงทัศนะเกี่ยวกับความสำคัญของคาร์ล เวลเลอร์ได้ว่า คาร์ล เวลเลอร์เปรียบเสมือนผู้เขียนประวัติศาสตร์ในการทำธุรกิจทางศิลปะ เหตุเพราะส่วนใหญ่ นักธุรกิจศิลป์หรือเจ้าของหอศิลป์ถูกตราหน้าว่าเป็นพ่อค้าคนกลางที่คอยเอาเปรียบและขูดรีดและหวังเพียงผลกำไร แต่เขากลับได้รับการยอมรับจากศิลปิน นักวิจารณ์และนักสะสม ซึ่งผู้วิจัยสรุปสถานการณ์ว่า คาร์ล เวลเลอร์คงจะมีการจัดการที่ดีพอจึงสามารถทำให้ทุกฝ่ายพึงพอใจ (ศิลปิน นักวิจารณ์และนักสะสม) สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือการทำที่เขามั่นใจและการตระหนักถึงความสำคัญในตัวของเขาที่จะมีต่อโลกศิลปะในอนาคต ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าเขาเป็นคนที่มีความแหลมคมในวิสัยทัศน์และรสนิยมที่ดีเยี่ยมมากที่สุดคนหนึ่ง ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่าการซื้อขายภาพเขียนเริ่มที่จะเป็นธุรกิจที่มีคนสนใจมากขึ้น จากการซื้อและขายไปเพื่อกำไรเกิดเป็นการซื้อขายจำนวนมากขึ้นและเริ่มมีการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างศิลปินและนักธุรกิจศิลป์และหอศิลป์จนทำให้เริ่มมีจำนวนหอศิลป์เอกชนมากขึ้นซึ่งเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้กล่าวไว้ในทำนองเดียวกันว่า

ตลอดระยะเวลาในศตวรรษที่ 20 มีจำนวนแกลเลอรีเพิ่มมากขึ้นอย่างมากและทุกแห่งก็เชื่อว่าตนจะเป็นส่วนหนึ่งในหน้าประวัติศาสตร์ได้ แต่กลับมีไม่กี่แห่งที่เราสามารถใช้เป็นตัวอย่างหรือต้นแบบของการปฏิบัติว่าสิ่งไหนควรหรือไม่ควรในการทำธุรกิจแกลเลอรีที่เป็นเรื่องบ่งชี้ว่าใครมีความสำเร็จมากกว่าใคร ในอเมริกาสองแกลเลอรียังคงดำเนินงานและอยู่ในเส้นทางอย่างเหนียวแน่นจนถึงปัจจุบันนี้ เริ่มด้วยสาขาในนิวยอร์กเป็นธุรกิจของชาวปารีสเมื่อมีเซล น็อดเลอร์ ได้เดินทางมายังประเทศอเมริกาในฐานะผู้อำนวยการของบริษัทจากประเทศฝรั่งเศส เขาเปิดแกลเลอรีของตัวเองในปี 1846 เขาทำให้ทุกคนต้องประหลาดใจเพราะเขาเก็บค่าเข้าชมมากกว่าแกลเลอรีอื่น ๆ สิ่งที่เขาขู่ว่าคือการผสมผสานศิลปะจากฝั่งทวีปยุโรปกับศิลปะจากอเมริกาเข้าด้วยกัน โดยมุ่งเน้นไปยังการจัดนิทรรศการผลงานแสดงเดี่ยวซึ่งเป็นที่ยอมรับของนักวิจารณ์เป็นอย่างมาก น็อดเลอร์เป็นนักธุรกิจศิลปะคนแรกที่ถูกเชิญเข้าร่วมเป็นสมาชิกของสมาคมศตวรรษ (Century Association) ซึ่งเป็นคลับสำหรับศิลปินและนักเขียน ปัจจุบันนี้แกลเลอรีของเขายังคงเป็นแกลเลอรีที่ได้รับการยอมรับในสังคมอเมริกา (Edward Winkleman, 2009)

ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่าธุรกิจทางศิลปะเริ่มมีความหลากหลายมากขึ้น ตัวอย่างที่เห็นชัดคือการที่มิเชล น็อดเลอร์ได้เริ่มเน้นการแสดงนิทรรศการแบบแสดงเดี่ยวในหอศิลป์ของเขา ซึ่งทำให้ทั้งนักสะสมและนักวิจารณ์ได้มีโอกาสพิจารณาผลงานศิลปะของศิลปินต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ แต่เมื่อมีคู่แข่งทำให้เกิดการลดความน่าเชื่อถือของคู่แข่งจากกรณีที่ เอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมน ได้กล่าวไว้ว่า “ธุรกิจของไวน์สไตน์ถูกยกย่องว่าเก่าแก่ที่สุดและมีมาตรฐานระดับเดียวกับทองคำเปรียบเสมือนกับธุรกิจชั้นเยี่ยมในทุกวันนี้ แต่เขากลับถูกขูดค้ำความผิดจากวิธีการของเขาในอดีต เขาถูกเล่นงานด้วยกฎหมายและมีข่าวลือเกี่ยวกับการเข้าร่วมกับนาซีของเขา แต่ไวน์ สไตน์ก็ยังคงเงิบและมุ่งเน้นในการแสวงหาผลกำไรจากงานศิลปะเพียงอย่างเดียว” (Edward Winkleman, 2009)

พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในประเทศอเมริกา

พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในประเทศอเมริกาได้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ก่อนหน้าที่จะเป็นหอศิลป์เอกชนในแบบปัจจุบัน งานศิลปะถูกวางขายจัดโชว์ร่วมกับสินค้าชนิดอื่น ๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์ ของใช้ตกแต่งบ้านหรือแม้กระทั่งงานเซรามิค ในหนังสือที่ชื่อ Landscape with Figures A History of Art Dealing in the United States ที่เขียนโดย มัลคอล์ม โกลดสตีน์ ได้กล่าวถึงช่วงเวลานี้ว่า “ในอดีตมักวางขาย ของเล่น กับภาพเขียน หรือ กาน้ำชา กับศิลปะภาพพิมพ์ เหตุผลสำคัญคือ พวกเขาไม่สามารถอยู่รอดจากการขายงานศิลปะเพียงอย่างเดียว” (มัลคอล์ม โกลดสตีน์, 2000) ความเห็นของ มัลคอล์ม โกลดสตีน์ ดังกล่าวบ่งบอกถึงความ

ยากลำบากในการขายภาพเขียนในยุคเริ่มต้น สอดคล้องกับความเห็นของ เอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนที่กล่าวถึงความพยายามในการขายผลงานศิลปะในอดีต จนกระทั่งเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย โดย จอน คอตเจท ชาวอเมริกันผู้ที่ริเริ่มการขายรูปภาพพร้อมกับกรอบรูปมีใจความว่า

ในศตวรรษที่ 19 งานศิลปะนั้นเปรียบเสมือนสินค้าทั่วไปที่ขายร่วมกับสินค้าตกแต่งบ้านชนิดอื่น ๆ เช่น กระจก เครื่องเรือนหรือแม้กระทั่งของเล่นต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น จอห์น ดอคเจท (John Doggett) จากเมืองบอสตัน ประเทศสหรัฐอเมริกาจอห์นคือคนแรก ๆ ที่ถูกบันทึกในประวัติศาสตร์ศิลปะอเมริกา เขาเปิดร้านของเขาในปี 1810 ขายภาพเขียนและกรอบรูป ในเวลาต่อมาร้านของเขาชื่อ 'วิลเลียม แอนด์ เอฟเวอเรต' หนึ่งในแกลเลอรีที่สำคัญในประเทศอเมริกา แต่ขายงานศิลปะอย่างเดียวไม่ใช่แผนการทำธุรกิจของเขา หลายแกลเลอรีผสมงานศิลปะและงานดีไซน์ต่าง ๆ ไว้ในคลังสินค้าเหมือนกับคอตเจทที่ได้คิดริเริ่มไว้เพราะมันจะทำให้ร้านของพวกเขาดูหลากหลายและมีระดับ แต่ก็มีนักธุรกิจศิลป์หลายคนที่ใช้ความกล้าหาญที่พยายามมองหาหนทางจะแยกตัวงานศิลปะออกจากสินค้าอื่น (Edward Winkleman, 2009)

นอกจากจอห์น คอตเจทจะถูกบันทึกในประวัติศาสตร์ศิลป์หน้าหนึ่งของอเมริกา เนื่องจากเขาได้มีส่วนในการพัฒนารูปแบบร้านขายสินค้าจนกลายเป็นหอศิลป์ที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศสหรัฐอเมริกาแล้ว ยังมีนักธุรกิจอีกผู้หนึ่งที่มีความสำคัญไม่แพ้กับจอห์น คอตเจท ที่ชื่อ มิชาเอล พัพ ชาวเยอรมันที่ย้ายมาตั้งรกรากที่นิวยอร์กในปี 1784 และได้เริ่มเป็นหุ้นส่วนร้านขายเครื่องดนตรีกับพี่ชายของเขาโดย มัลคอล์ม โกลดสตีน ได้กล่าวถึงมิชาเอล พัพไว้อย่างน่าสนใจว่า

ในปี 1811 มิชาเอล พัพเริ่มเส้นทางธุรกิจด้วยตัวเองเป็นครั้งแรกโดยไม่มีพี่ชายของเขา ตั้งชื่อธุรกิจด้วยคำว่า "picture gallery" ต่อท้ายด้วยชื่อของเขา ศิลปะเพียงอย่างเดียว ไม่ใช่ดนตรีอีกต่อไป ศิลปะเป็นสิ่งเดียวที่เขาจะทำ... ในช่วงแรกเขาย้าย แกลเลอรีอยู่บ่อยครั้ง แต่ในปี 1812 การย้ายครั้งนั้นทำให้ชื่อของเขาก็เริ่มเป็นที่พูดถึงในสังคมของศิลปะ โดยก่อนหน้านี้มิชาเอล พัพได้สะสมงานศิลปะไว้อย่างมากมายและเขาได้ตัดสินใจที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับมัน" (มัลคอล์ม โกลดสตีน. 2000:)

ข้อความข้างต้นแสดงให้เห็นถึงความกล้าหาญและเด็ดเดี่ยวของมิชาเอล พัพ ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีของการพัฒนาไปสู่การเปิดตัวของหอศิลป์เอกชนในเวลาต่อมา คำกล่าว เอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนเขียน โดยเฉพาะเรื่องราวในแง่มุมที่เกี่ยวกับประวัติศาสตร์ของการจัดการทางศิลปะในตะวันตก ดูจะเป็นการสร้างประเด็นที่น่าสนใจจากเรื่องเล่าหรือตำนานในอดีตให้เกิดเป็น

ประวัติศาสตร์ศิลปะที่น่าสนใจศตวรรษที่20เป็นยุคที่หอศิลป์เอกชนเป็นที่สนใจของโลกมากขึ้น เป็นพื้นที่ที่เปรียบเสมือนตัวแทนของภาพรวมของงานศิลปะตะวันตก มีศิลปินชื่อดังพยายามจะมาร่วมงานกับหอศิลป์มากมายผนวกกับศูนย์กลางของศิลปะโลกที่เปลี่ยนจากทวีปยุโรปมาที่ประเทศอเมริกา โดยเฉพาะที่เมืองนิวยอร์กที่มีความเคลื่อนไหวทางศิลปะและหอศิลป์อย่างมากมายจนได้ชื่อว่าเป็นเมืองหลวงของศิลปะโลก

ศตวรรษที่20จำนวนของแกลเลอรีนั้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เลยถูกขนานนามว่า “ศิลปะในโลกปัจจุบัน” อัลเฟรด สไตกริช (Alfred Stieglitz)เปิดแกลเลอรีเล็กๆแห่งหนึ่งในปี1905 ในที่สุดแกลเลอรีเล็กๆของอัลเฟรดแห่งนี้ถูกเรียกว่า “291”ตามเลขที่อยู่นั่นเอง แกลเลอรีแห่งนี้เป็นแกลเลอรีแรกๆที่มีความทันสมัยเป็นอย่างมาก ส่วน จูเลียน เลวี แกลเลอรี (Julien Levy gallery) ก็เปิดตัวในปี1931 และเป็นแกลเลอรีแรก ๆ ที่ถูกจดจำว่าได้นำศิลปะลัทธิเหนือจริง (Surrealism)เข้ามาในประเทศอเมริกาและต้อนรับผู้ชมด้วยการเสิร์ฟค็อกเทลในวันเปิดตัว ทั้งอัลเฟรด สไตกริชและจูเลียน เลวีคือตัวอย่างในความหลงใหลที่มีต่องานศิลปะร่วมสมัยที่เริ่มก่อตัวขึ้นในนิวยอร์ก และมีความเป็นไปได้ที่เขทั้งสองจะเป็นนักธุรกิจศิลปะผู้ทรงอิทธิพลและประสบความสำเร็จโดยที่เขาไม่ได้เป็นนักธุรกิจโดยอาชีพ อัลเฟรด สไตกริชตั้งกระถ่อนและมีความเด็ดขาดในการขายเป็นอย่างมาก โดยครั้งหนึ่งเขาเคยถามนักสะสมงานศิลปะผู้หนึ่งว่าที่เคยซื้อภาพงานสีน้ำกับเขาว่า “อะไรคือเหตุผลที่ทำให้คุณคิดว่า คุณสมควรจะเป็นเจ้าของผลงานชิ้นนี้” ส่วนเลวีทำงานอย่างหนักแต่ด้วยความจริงที่ว่า แต่ด้วยปัญหาเรื่องเศรษฐกิจที่ตกต่ำและความเชื่อช้าของสังคมอเมริกาที่พยายามปรับตัวกับศิลปะแบบลัทธิเหนือจริง ทำให้เลวีตัดสินใจเปิดตัวแกลเลอรีของเขาเองในปี 1917 แต่ด้วยความรักในศิลปะเขายังคงจัดงานนิทรรศการและเปิดแกลเลอรีแห่งใหม่ขึ้นในปี1929ละเปิดดำเนินการอยู่จนถึงปี1947ซึ่งเป็นปีที่เขาได้เสียชีวิตลงไปนั่นเอง (Edward Winkleman, 2009)

การเสิร์ฟค็อกเทลในวันเปิดตัวของจูเลียน เลวี แกลเลอรี (Julien Levy gallery) ทำให้การเสิร์ฟ ค็อกเทลในงานเปิดการแสดงผลศิลปะกลายเป็นวัฒนธรรมสืบต่อกันมาในปัจจุบัน ในขณะที่ อัลเฟรด สไตกริชมีความต้องการให้นักสะสมได้งานศิลปะที่เหมาะสมกับพวกเขาจริงๆ ซึ่งผู้วิจัยสรุปของอัลเฟรด สไตกริชได้ว่าเขาไม่ใช่พ่อค่านำเงินที่หวังเพียงผลกำไรเพียงอย่างเดียว การที่ธุรกิจอยู่ในช่วงบูมสุดขีดและเมืองนิวยอร์กยังเป็นศูนย์กลางของโลกศิลปะอย่างเหนียวแน่น ทำให้เกิดหอศิลป์ขึ้นอย่างมากมาย และศิลปะได้ก้าวเข้าสู่ยุคศิลปะนามธรรม (Abstract Expressionism) ซึ่งเป็นยุคสมัยที่งานจิตรกรรมนามธรรมโดดเด่นและก่อให้เกิดศิลปินจิตรกรรมนามธรรมมากมาย เพ็กกี้ กุกเกนไฮม์ (Peggy Guggenheim)ได้เปิดหอศิลป์ที่มีบทบาทสำคัญ

ที่สุดของโลกแห่งหนึ่งได้สนับสนุนศิลปินจิตรกรรมนามธรรมหลายคน หอศิลป์ของเธอยังคงเปิดดำเนินการอยู่จนถึงปัจจุบันซึ่งเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมนผู้เขียนหนังสือ How to start and run a Commercial Art Gallery ได้กล่าวถึงหอศิลป์ของ เพ็กกี้ กุกเกนไฮม์ (Peggy Guggenheim) ไว้ว่า

แกลเลอรีสองแห่งที่มีชื่อเสียงและน่าตื่นตาตื่นใจถูกเปิดขึ้นโดยผู้หญิงที่มีวิสัยทัศน์ ความศรัทธาและความรักที่มีต่องานศิลปะร่วมสมัยและมีความเชื่อมั่นว่าสามารถทำเงินจากการขายงานศิลปะและภาพเขียนได้ หลังจากที่เธอล้มเหลวจากการเปิดแกลเลอรีในลอนดอน เพ็กกี้ กุกเกนไฮม์ (Peggy Guggenheim) ได้เปิดแกลเลอรีของเธออีกครั้งที่เมืองนิวยอร์ก ในปี 1942 โดยแกลเลอรีของเธอนั้นถูกยกย่องว่าเป็นงานศิลปะด้วยตัวของมันเองเพราะด้วยการดีไซน์และออกแบบระบบแสงด้วยนวัตกรรมขั้นสูงของ เฟรเดริก ไคลสเลอร์ (Frederick Kiesler) การเปิดตัวของเพ็กกี้ก็เหมือนจะประกาศว่านี่คืออรุณรุ่งของศิลปะร่วมสมัยของศตวรรษนี้และยังมีส่วนให้นิวยอร์กเปรียบเสมือนเป็นเมืองหลวงของศิลปะร่วมสมัยของโลกเลยทีเดียว เธอจัดงานแสดงภาพเขียนของ แจ็กสัน พอลล็อก (Jackson Pollock) มาร์ค รอธโก (Mark Rothko) ฮานส์ ฮอฟแมน (Hans Hoffman) และ คลิฟเฟิร์ด สติล (Clifford Still) นี่เป็นส่วนหนึ่งเพียงเท่านั้น แม้เพ็กกี้จะเป็นคนที่ร่ำรวยเพียงใด เธอยังคงยืนยันที่จะเก็บค่าเข้าชมงานศิลปะในแกลเลอรีของเธอแต่เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้เธอไม่พอใจเมื่อเลขาของเธอไม่เก็บค่าเข้าชมจากบรรดาศิลปินและนักเรียนเมื่อเธอไม่ได้อยู่ที่ แกลเลอรี เมื่อเธอจากนิวยอร์กเพื่อรอสงครามโลกครั้งที่ 2 สงบลง บรรดาศิลปินในแกลเลอรีของเธอต่างพากันออกไปหาแกลเลอรีแห่งใหม่และหวังว่าจะขายได้มากขึ้น (Edward Winkleman, 2009)

ข้อคิดเห็นดังกล่าวผู้วิจัยสรุปได้ว่า หอศิลป์ของ เพ็กกี้ กุกเกนไฮม์ (Peggy Guggenheim) เป็นหอศิลป์ที่สนับสนุนงานศิลปะร่วมสมัยและเป็นการตอกย้ำว่า เมืองหลวงของศิลปะคือเมืองนิวยอร์กส่งผลให้เธอเป็นนักธุรกิจศิลป์ที่มีชื่อเสียงและทรงอิทธิพลมากที่สุดคนของโลก เธอได้ทำให้โลกได้รู้จักศิลปินชั้นนำหลายคน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง แจ็กสัน พอลล็อก ศิลปินชาวอเมริกัน ลัทธิจิตรกรรมนามธรรม (Abstract Expressionism) ผู้ที่ได้ร่วมงานกับเธอจนโด่งดังในที่สุดไปทั่วโลก นักธุรกิจศิลป์หญิงอีกคนที่มีบทบาทสำคัญในช่วงเวลาต่อมาซึ่งเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมน ได้กล่าวไว้ว่า

หนึ่งในบรรดาแกลเลอรีแห่งใหม่ที่เกิดขึ้นคือแกลเลอรีของ เบ็ตตี พาร์สัน (Betty Parsons) ผู้ซึ่งเป็นนักธุรกิจศิลป์คนแรกที่ทำให้สัมภาษณ์กับหนังสือที่ผมอยากจะแนะนำที่ชื่อ The Art Dealers: The power Behind the Scene Tell How the Art World Really works เขียนโดยลอรา เด โคเปอร์ (Laura de Coppr) และอลัน โจนส์ (Alan Jones) (Cooper Square

Press, 1984) และแก้ไขปรับปรุงโดยคุปต์ในปี 2002 ผมให้หนังสือเล่มนี้กับนักธุรกิจศิลป์ใหม่ๆ เสมอแต่ตอนนี้มันหายากตามร้านหนังสือทั่วไป แต่ยังสามารถหาได้ในออนไลน์ มันเป็นการยากที่ผมจะนำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับการบริหารจัดการโดยไม่มีเอกสารหรือบทสัมภาษณ์ใดๆ ประกอบจากหนังสือเล่มนั้นที่เกี่ยวกับบุคคลในประวัติศาสตร์การจัดการศิลปะ (Edward Winkleman, 2009)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตได้ว่าการดำเนินธุรกิจหอศิลป์ไม่ใช่เรื่องง่ายและไม่เหมือนธุรกิจที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตขั้นพื้นฐานของมนุษย์ การดำเนินธุรกิจหอศิลป์จึงไม่สามารถดำเนินการเพียงแค่อำนาจในงานศิลปะเพียงเท่านั้น ยังมีรายละเอียดปลีกย่อยและปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่อาจจะส่งผลการค้า ผลกำไรหรือแม้กระทั่งความสัมพันธ์ต่อคนและสังคมอื่นอีกด้วย การบริหารจัดการจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ทั้งผู้ดำเนินการธุรกิจหอศิลป์และศิลปิน นักวิจารณ์ตลอดจนนักสะสมและผู้รักศิลปะควรจะศึกษา และเป็นแนวทางในการดำเนินการต่อไป

1.2.3 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย

ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในทวีปเอเชียเกิดขึ้นพร้อมกับกระแสศิลปะร่วมสมัยของจีนได้รับการยอมรับมากขึ้นจากนักสะสมและนักวิจารณ์ศิลปะ ทำให้กระแสศิลปะร่วมสมัยของจีนได้รับการยอมรับเทียบเท่ามหาอำนาจเดิมคือศิลปินจากยุโรปและศิลปินจากอเมริกา หอศิลป์เอกชนทั้งในยุโรปอเมริกาต่างจัดแสดงนิทรรศการศิลปะร่วมสมัยของจีนอย่างแพร่หลาย ปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลมายังประเทศใกล้เคียงคือฮ่องกง กล่าวคือ เนื่องจากฮ่องกงมีสภาพเศรษฐกิจที่ดี ทำให้นักธุรกิจต่างพากันมาลงทุนอย่างมากมาย หนึ่งในธุรกิจที่นิยมคือการเปิดหอศิลป์เอกชนขึ้นนั่นเอง ความสำเร็จของทั้งจีนและฮ่องกง ส่งผลขยายวงกว้างไปสู่ประเทศในทวีปเอเชียอีกมากมาย

จุดกำเนิดและยุคเริ่มต้นของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย

จุดกำเนิดและยุคเริ่มต้นของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย อาจะเกิดจากปัจจัยหลายประการ แต่ปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนสำคัญในพัฒนาศิลปะร่วมสมัย ตลาดศิลปะ จนนำไปสู่การพัฒนาหอศิลป์เอกชนในเอเชียได้น่าจะเป็นการตื่นตัวของสภาพเศรษฐกิจที่พัฒนาอย่างก้าวกระโดดของจีนและฮ่องกง

มหานาจอทางเศรษฐกิจและการก้าวขึ้นมาเป็นศูนย์กลางของศิลปะร่วมสมัย โลก

ตลาดหุ้นในฮ่องกง กรณีดังกล่าวถูกบันทึกไว้ในงานวิจัยปริญญาเอก มหาวิทยาลัยเลสเตอร์ที่ชื่อว่า The Art Market, Collectors and Art Museum in Taiwan Since 1949 ซึ่งซูเหลียง เชน ได้อธิบายถึงปรากฏการณ์การตื่นตัวของตลาดศิลปะในเอเชียไว้ในงานวิจัย โดยมีใจความสำคัญว่า

ความเจริญของการลงทุนในตลาดหุ้นฮ่องกง ทำให้ตลาดศิลปะเริ่มจะมีการพัฒนาในช่วงปี 1972 และในช่วงต้นทศวรรษที่ 1980 ฮ่องกงเจริญเติบโตอย่างมากจากการค้าขายระหว่างประเทศ และเนื่องจากทำเลที่ตั้งฮ่องกงจึงเปรียบเสมือนเป็นศูนย์กลางตลาดศิลปะของภาคตะวันออก บริษัททอสงหริมทรัพย์ชื่อดังที่ชื่อ Sotheby และ Christy ก็ได้จัดงานประมูลศิลปะจีนเป็นระยะๆ จึงทำให้เกิดกระแสศิลปะนานาชาติอย่างมากในไต้หวัน ช่วงราวปี 1980 และแพร่ขยายอย่างกว้างขวางโดยการแลกเปลี่ยนทางวัฒนธรรมและทางเศรษฐกิจกับประเทศญี่ปุ่นและประเทศตะวันตก... ช่วงปลายทศวรรษ 1980 สภาพเศรษฐกิจของไต้หวันมีสภาพเข้มแข็งขึ้นจึงทำให้ตลาดทางศิลปะตื่นตัวขึ้นไปพร้อมกัน... ในปี 1987 ชาวไต้หวันร่วมลงประมูลงานศิลปะในฮ่องกง ส่งผลให้ราคาศิลปะและของโบราณสะสมพุ่งทะยานสูงขึ้น การพัฒนาของตลาดศิลปะยังส่งอิทธิพลต่อตลาดศิลปะในจีน สิงคโปร์ ช่วงปลายทศวรรษ 1980 โซเธอบีตั้งสำนักงานสาขาทั่วโลกแสดงให้เห็นถึงปรากฏการณ์ของตลาดศิลปะ โดยโซเธอบีตั้งสำนักงานสาขาในอเมริกาในปี 1964 ประเทศญี่ปุ่นในปี 1969 ฮ่องกงในปี 1973 กรุงไทเปในปี 1981 ที่ประเทศสิงคโปร์ในปี 1985 และในเซี่ยงไฮ้และกรุงโซลในปี 1990 (ซูเหลียง เชน, 2001)

งานวิจัยดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงปรากฏการณ์และภาพรวมของจุดกำเนิดของตลาดศิลปะร่วมสมัยในทวีปเอเชีย ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลสำคัญคือสภาพเศรษฐกิจและตลาดหุ้นทำให้นักธุรกิจต่างพากันลงทุนในหลายๆ ด้าน ตลาดศิลปะจึงเติบโตและพัฒนาไปพร้อมๆ กัน

ยุคเริ่มต้นของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย ได้เริ่มขึ้นในช่วงต้นปี 1990 หลังจากที่ศิลปะจากประเทศจีนเริ่มเป็นที่จับตามองจากประเทศตะวันตก ศิลปินจีนมีชื่อเสียงโด่งดังมากขึ้น และสามารถผลิตงานอย่างมากมายทั้งในการแสดงนิทรรศการทางศิลปะและเป็นที่ต้องการของนักสะสมชั้นนำทั่วโลก Wan Lin และ Ye Yongqing นักวิจารณ์ศิลปะชาวจีนได้กล่าวถึงปรากฏการณ์ที่ศิลปะจากจีนได้รับการยอมรับมากขึ้นว่า

เมื่อก้าวเข้าสู่ทศวรรษ 1990 โลกศิลปะของจีนก็ไม่ได้ตกอยู่ใต้อำนาจ ของคลื่นลูกใหม่และ ความสับสนในศิลปะสมัยใหม่จากศิลปะตะวันตกอีกต่อไป สิ่งที่เกิดขึ้นตามมาคือการ เผชิญหน้ากับแนวความคิดของศิลปะและคุณค่าของศิลปะที่ถูกมองเป็นสินค้าเชิงพาณิชย์... ในเวลานั้นหลายคนพยายามตั้งคำถามกับระบบการทำงานของศิลปะ ซึ่งรวมไปถึงโรงเรียน ด้านศิลปะ กลุ่มศิลปะและ การสัมมนาด้านศิลปะ และแม้ว่าในวันนี้ปัญหาดังกล่าว ยังไม่ได้รับการตอบในทางทฤษฎีหรือด้านปฏิบัติใดๆ ความสนใจยังพุ่งประเด็นไป ด้านการตลาด การตั้งราคาและโอกาสทางธุรกิจ ดังนั้นเราจะเห็นพวกตัวแทนของโลกศิลปะ ในการแสดงนิทรรศการและมีเป้าหมายเพื่อการขายและโปรโมทนั่นเอง (Wang Lin and Ye Yongqing, 1996)

ผู้วิจัยสรุปความข้างต้นได้ว่า ประเทศฝั่งตะวันตกได้มีบทบาททางศิลปะมาอย่าง ยาวนาน หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ศูนย์กลางศิลปะโลกได้ย้ายมาที่เมืองนิวยอร์กประเทศอเมริกา เมื่อเริ่มต้นทศวรรษที่ 1990 เป็นช่วงที่เริ่มเกิดการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมครั้งสำคัญของโลกอีก ครั้งหนึ่ง ประเทศจีนเริ่มเข้ามามีบทบาทในวงการศิลปะร่วมสมัยมากขึ้นเว็บไซต์ Art price ที่เป็น ผู้นำและข้อมูลของตลาดศิลปะโลกได้กล่าวถึงพัฒนาการของประเทศจีนไว้ว่า

นับตั้งแต่ปี 1950 ตลาดศิลปะคือการอ้างอิงที่แน่นอนที่สุดในการจัดอันดับภูมิรัฐศาสตร์โลก 50 ปี ที่ผ่านมตลาดศิลปะนั้นถูกครอบงำโดยสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักรหลังจากที่ฝรั่งเศส ครองอำนาจในช่วงศตวรรษที่ 19 และต้นศตวรรษที่ 20 เท่าที่เป็นอยู่ตลาดศิลปะจะใช้เวลานาน มากในการพัฒนาแต่จีนในช่วงเริ่มสหัสวรรษใหม่กลับสามารถพัฒนาโครงสร้างศิลปะรวมทั้ง ตลาดศิลปะได้อย่างรวดเร็วโดยภายใน 3 ปี สามารถขยับอันดับจากที่ 3 ขึ้นมาเป็นที่ 1 นำหน้า ลอนดอนและนิวยอร์ก (Art trend.2010)

ตลาดศิลปะจีนพัฒนาอย่างรวดเร็วหน้าหน้าชาติใหญ่ๆที่เป็นอำนาจเดิมจาก ตะวันตก อาจมีปัจจัยร่วมหลายประการ รวมทั้ง หน่วยงาน องค์กรอิสระ หรือแม้กระทั่งรัฐบาลให้ การสนับสนุน ซึ่ง คริส มาควิสและ โซ หยาง ได้เขียนบทความที่ชื่อ An (Art) Market With Chinese Characteristics: The Growth of Contemporary Art ที่มีใจความสนับสนุนไว้ว่า “เหตุที่ ศิลปะจีนบูมและมีคนสนใจมากมาย อาจจะต้องยกความดีความชอบให้กับรัฐบาลที่ต้องการสร้าง ให้ประเทศจีนเป็นศูนย์กลางของศิลปะนานาชาติ โครงการดังกล่าวทำไปพร้อมกับสร้างพิพิธภัณฑ์ ศิลปะขึ้นใหม่ พร้อมกับปรับปรุงยกระดับพิพิธภัณฑ์เก่าให้ทันสมัยมากขึ้นและรัฐบาลยังเข้ามา จัดการเรื่องการประมูลศิลปะอีกด้วย” (Chris Marquis and Zoe Yang, 2014: 4.ออนไลน์. www. ecommons.cornell.edu หลังทศวรรษ 1990 ศิลปิน และงานศิลปะจากประเทศจีนได้เข้ามามี

บทบาทในวงการศิลปะร่วมสมัยนานาชาติ จำนวนศิลปินจากจีนที่ไปแสดงผลงานศิลปะในยุโรปและอเมริกาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วส่งผลให้เกิดการพัฒนาหอศิลป์เอกชนในฮ่องกงและประเทศอื่นๆในเอเชียอย่างต่อเนื่อง คาลวิน เจิน ผู้อำนวยการของ ถัง แกลเลอรี (Tang Gallery) ได้ให้สัมภาษณ์กับนิตยสาร วอลเปเปอร์ มีเนื้อหาสอดคล้องกันว่า

ตั้งแต่ปี 1989 เป็นต้นมา ศิลปะร่วมสมัยของจีนได้มีการพัฒนามากขึ้นเรื่อยๆ มีการแสดงผลงานของศิลปินจีนที่อาศัยอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งเท่ากับเป็นการโปรโมตให้ผู้ชมรู้จักศิลปินจีนมากขึ้น ปัจจัยที่สองมาจากภายในคือเศรษฐกิจในประเทศมีการเติบโต มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว นักสะสมศิลปะจีนจึงมีกำลังทรัพย์ที่จะซื้อผลงาน นอกจากนั้น ชาวจีนที่ไปศึกษาต่อในต่างประเทศก็มีความเข้าใจในศิลปะจีนร่วมสมัยมากขึ้น (คาลวิน เจิน. 2014: 135)

คำกล่าวของ เควิน เจินสอดคล้องกับบทความที่ผู้วิจัยได้อ้างถึงข้างต้นเกี่ยวกับศิลปะร่วมสมัยของจีนได้พัฒนาและเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงต้นทศวรรษ 1990 และได้รับความสนใจจากนักสะสม นักวิจารณ์ศิลปะ ตัวแทนและนักธุรกิจศิลป์ เจ้าของธุรกิจหอศิลป์ที่สำคัญที่สุดยังส่งผลดีต่อการพัฒนาหอศิลป์และศิลปะร่วมสมัยในทวีปเอเชียอีกด้วย

พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย

798 อาร์ตโซน กับพัฒนาการของตลาดศิลปะในทวีปเอเชีย

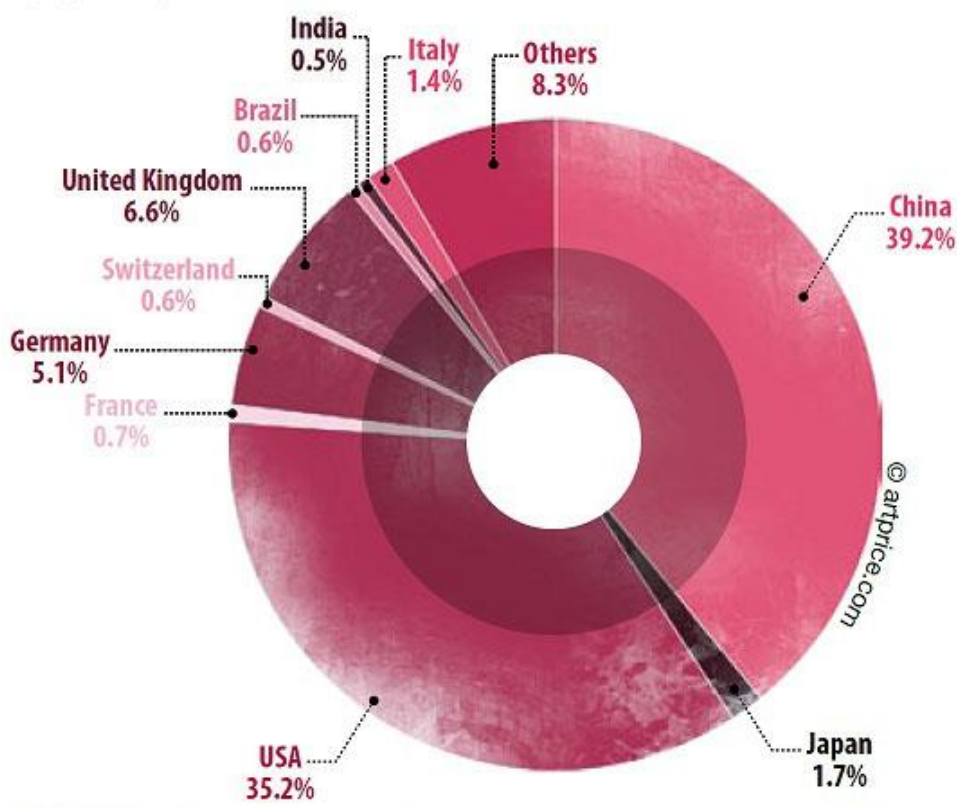
พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในเอเชียเกิดขึ้นพร้อมกับการเติบโตของตลาดศิลปะในประเทศจีนและแผ่ขยายสู่ประเทศใกล้เคียง เมื่อมีศิลปิน มีงานศิลปะก็ต้องมีหอศิลป์เพื่อรองรับและเป็นตัวเชื่อมต่อระหว่างศิลปินผลงานและผู้ซื้อ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือการเปิดตัวของ 798 อาร์ตโซน ที่เมืองปักกิ่ง ประเทศจีน วิทยานิพนธ์ของมหาวิทยาลัย The Ohio State University เรื่อง Gallery's Role in Contemporary Chinese Art Market ของหยวน หวัง ได้กล่าวถึงความสำคัญของ 798 อาร์ตโซนไว้ว่า

ตั้งแต่ปี 2002 เป็นต้นมาอาร์ตแกลเลอรีจากต่างชาติและจีนต่างพากันมาเช่าสถานที่ในบริเวณ 798 อาร์ตโซน ค่าเช่าดีดตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันเป็นที่ตั้งอาร์ตแกลเลอรีจำนวน 62 แห่ง พื้นที่ทางศิลปะ 46 แห่ง ร้านค้า ภัตตาคาร บริษัทและ สตูดิโออีกมากมาย ยิ่งกว่านั้นยังมีนิตยสารของตัวเองรวมทั้งเทศกาลประจำปี ด้วยสภาพแวดล้อมที่หลากหลาย จึงไม่ได้ดึงดูดเฉพาะ ผู้รักงานศิลปะ นักเรียนศิลปะ ศิลปินเพียงเท่านั้น หากยังเป็นสถานที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวจำนวนมากอีกด้วย...798 อาร์ตโซนได้ทำให้ประชาชนได้ใกล้ชิดกับศิลปะจนมี

ส่วนให้พวกเขาเปลี่ยนทัศนคติต่องานศิลปะจนถึงขั้นอยากได้เป็นเจ้าของ...ในระดับสากล 798 อาร์ตโซนลงนิตยสารชั้นนำหลายครั้งและมีผู้นำคนสำคัญทางการเมืองมาเยี่ยมชมเยือนซึ่งปัจจุบันนี้เปรียบเสมือนสัญลักษณ์อย่างหนึ่งของเมืองหลวงของประเทศจีน ไม่ต่างจากย่านเชลซีของเมืองนิวยอร์กประเทศสหรัฐอเมริกา ชื่อเสียงของ 798 อาร์ตโซนดังทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งลอเลนโซ รูดอล์ฟ อดีตผู้บริหารของอาร์ต บาเซิล กล่าวว่า “ปัจจุบันนี้ 798 อาร์ตโซนในปักกิ่งน่าสนใจกว่าย่านเชลซีในนิวยอร์ก” (หยวน หวัง.2009: 20-21)

ผู้วิจัยสรุปจากข้อความของหยวน หวัง ว่า พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในเอเชีย อาจเกิดขึ้นหลังจากการพัฒนาของศิลปะในประเทศจีนอย่างรวดเร็ว การพัฒนาดังกล่าวนำมา การเจริญเติบโตรอบด้านของวงการศิลปะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำธุรกิจทางงานศิลปะ สังเกตได้ ว่ามีการเช่าพื้นที่เพื่อเปิดเป็นหอศิลป์จำนวนมากถึง 62 แห่ง โดยมีผู้ประกอบการทั้งชาวจีนและต่างประเทศ 798 อาร์ตโซน ที่เมืองปักกิ่งประเทศจีนยังเป็นที่สนใจมากขึ้นเมื่อประเทศจีนได้เป็นเจ้าภาพโอลิมปิกใน ปี ค.ศ. 2008 และรัฐบาลของจีนได้ทำการประชาสัมพันธ์ 798 อาร์ตโซนเป็นสถานที่สำคัญ เรเน เดกเกอร์ ได้ทำการวิจัยเรื่อง 798 Art Zone Beijing: Site of 'Cultural Revolution' or Showpiece of City Marketing? ได้กล่าวข้อความไว้ทำนองเดียวกันว่า “ในปี 2008 ก่อนที่การแข่งขันกีฬาโอลิมปิกฤดูร้อนจะถูกจัดขึ้น รัฐบาลจีนได้ทำการส่งเสริมให้ 798 อาร์ตโซนเป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญอีกแห่งหนึ่งที่เปรียบเสมือนเป็นย่านของศิลปะร่วมสมัย ถึงขนาดว่ามีข้อความบนแผ่นพับส่งเสริมการท่องเที่ยวได้กล่าวว่า “ถ้าพวกคุณไม่ได้มาเยี่ยมชมเยือน 798 อาร์ตโซน ก็เหมือนกับว่าคุณยังมาไม่ถึงปักกิ่ง” (เรเน แดกเกอร์.2010:40) จากงานวิจัยของเรเน แดกเกอร์ ดังกล่าวสามารถสรุปความได้ว่า 798 อาร์ตโซนคือปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยพัฒนาหอศิลป์เอกชน และศิลปะในประเทศจีนตลอดจน ประเทศในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นที่สนใจของชาวโลกมากขึ้นปรากฏการณ์ดังกล่าวยังได้ขยายอิทธิพลและสร้างให้ศิลปินจีนได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย จากตารางการประมูลศิลปะของ Art Price เว็บไซต์ที่รายงานเกี่ยวกับธุรกิจทางศิลปะชื่อดัง กล่าวว่าในปี 2013-2014 สูงสุดเหนือทุกชาติในโลก

มูลค่าการซื้อขาย – แยกตามสัญชาติศิลปินปี 2013-2014



ภาพประกอบ 2 แสดงข้อมูลมูลค่าการซื้อขาย – แยกตามสัญชาติศิลปินปี 2013-2014

ที่มา: www.artprice.com

จากภาพประกอบที่ 2 สรุปมูลค่าการซื้อขายโดยแยกศิลปินตามสัญชาติในปี 2013-2014 โดยเว็บไซต์ www.artprice.com ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าต้นทศวรรษที่ 1990 จีนสามารถพัฒนาประเทศอย่างรวดเร็ว ทั้งสภาพเศรษฐกิจ และศิลปะร่วมสมัย และการเพิ่มจำนวนของหอศิลป์เอกชนอย่างมากมายในจีน จากตารางข้างต้นสามารถสรุปความได้ว่าศิลปินจีนสามารถทำเงินอย่างมากมายมหาศาลแทรกหน้าศิลปินจากชาติตะวันตกที่เคยเป็นมหาอำนาจเก่าได้อย่างสิ้นเชิง

เว็บไซต์ www.artprice.com ยังรายงานถึงเมืองสำคัญสำหรับตลาดศิลปะซึ่งน่าสังเกตว่าในอันดับ 10 อันดับแรกมีถึง 5 เมืองสำคัญจากจีนรวมไปถึงฮ่องกงแลได้วันที่สามารถสอดแทรกกับมหาอำนาจจากตะวันตกเช่นเมืองนิวยอร์ก ลอนดอนและปารีสได้ตารางแสดงผลสรุปการซื้อขายโดยแบ่งตามชื่อเมืองไว้ดังนี้

ตาราง 1 ตารางแสดงผลสรุปการซื้อขายโดยแบ่งตามชื่อเมือง ปี 2013-2014

Top 10 Cities - Contemporary Art (2013 - 2014)

Rank	City	Auction Turnover
1	NEW YORK	€ 541,331,656
2	BEIJING	€ 299,642,537
3	LONDON	€ 230,325,132
4	HONG KONG	€ 187,278,699
5	SHANGHAI	€ 39,386,327
6	PARIS	€ 23,113,570
7	GUANGZHOU	€ 21,573,242
8	NANJING	€ 19,047,333
9	HANGZHOU	€ 14,831,548
10	TAIPEI	€ 9,965,738

© artprice.com

ที่มา: www.artprice.com

จากตารางสรุปการซื้อขายโดยแบ่งตามชื่อเมือง สังเกตได้ว่าเมืองสำคัญในจีนสามารถอยู่ในสิบอันดับแรกถึง 5 อันดับ ตามด้วยฮ่องกงและไทเป ที่สามารถแทรกตัวเป็นเมืองที่มีการประมูลซื้อขายงานศิลปะในปี 2013-2014 ร่วมกับมหาอำนาจทางตะวันตกเช่นนิวยอร์ก ลอนดอนและปารีสอย่างน่าสนใจ การพัฒนาดังกล่าวส่งผลไปสู่ประเทศหรือเมืองที่สำคัญในเอเชีย โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์ที่มีพื้นที่ขนาดเล็กแต่กลับมีจำนวนหอศิลป์เอกชนมากมาย มีงานประมูลศิลปะร่วมสมัยเกิดขึ้นหลายครั้ง ตลอดจนเกิดงานอาร์ตแฟร์ที่สำคัญๆของโลกที่จะเกิดขึ้นเฉพาะเมืองที่มีความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและศิลปวัฒนธรรมเท่านั้น เซลล์ ดี บอร์ดบริหารสมาคมอเมริกันที่สิงคโปร์และผู้ดูแลผลประโยชน์สมาคมฮอกแลนด์ พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติสิงคโปร์ได้

กล่าวถึงพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในสิงคโปร์ไว้มีความสำคัญว่า “สิงคโปร์มีแกลเลอรีมากกว่าจำนวนของร้านกาแฟสตาร์บัคกับแมคโดนัลด์รวมกัน เปรียบเสมือนเป็นรัฐใหม่ของการจัดเก็บงานศิลปะนานาชาติ การประมุขงานศิลปะระดับภูมิภาคและระดับท้องถิ่นกำลังทำลายสถิติและดูเหมือนว่าจะมีพิพิธภัณฑ์ใหม่ๆเกิดขึ้นในทุกๆปี รัฐบาลของสิงคโปร์มีเจตนาในสิงคโปร์กลายเป็นเมืองหลวงศิลปะของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้” (เชลลี ดี. 2011: 14. ออนไลน์ www.artstagesingapore.com)

1.2.4 ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย จุดกำเนิดและยุคเริ่มต้นของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย

ต้นทศวรรษ 2500 อาจนับว่าเป็นจุดกำเนิดของของหอศิลป์ในประเทศไทย สาเหตุเพราะ มีการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในวงการศิลปะสมัยใหม่ของไทย เนื่องจากการถึงแก่กรรมของศาสตราจารย์ ศิลป์ พีระศรี ทำให้ศิลปินบางกลุ่มเริ่มเสื่อมศรัทธาในการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติ ทั้งที่มีความรู้เรื่องสมัยศาสตราจารย์ ศิลป์ พีระศรี ยังมีชีวิต ปัจจัยสำคัญของความเสื่อมศรัทธาคือคณะกรรมการตัดสินที่ไม่สามารถสร้างความเชื่อถือจากศิลปินกลุ่มหัวก้าวหน้าได้ ทำให้ศิลปินบางกลุ่มหันหลังให้กับการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติตั้งที่วิบูลย์ ลี้สุวรรณ ศิลปินและนักวิชาการศิลปะได้กล่าวในทำนองเดียวกันไว้ว่า

การแสดงศิลปกรรมแห่งชาติยุคหลังศิลป์ พีระศรี เริ่มตั้งแต่การแสดงศิลปกรรมแห่งชาติครั้งที่ 14 พ.ศ. 2505 (นายศิลป์ ถึงแก่กรรม วันที่ 14 พ.ค. พ.ศ. 2505) ...หลังจากนายศิลป์ พีระศรี ถึงแก่กรรม การแสดงศิลปกรรมแห่งชาติเริ่มไม่ได้รับความเชื่อถือ โดยเฉพาะการตัดสินให้รางวัลเริ่มไม่ได้รับการยอมรับจากศิลปินหัวก้าวหน้า เพราะนายศิลป์ พีระศรีเป็นผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางศิลปะเป็นที่ยอมรับกันทั่วไป เมื่อขาดนายศิลป์ มีกรรมการที่ไม่ได้รับการยอมรับจากศิลปินเข้ามาร่วมในการตัดสินงานแสดงศิลปกรรมแห่งชาติ จึงทำให้ศิลปินบางกลุ่มไม่เชื่อถือการคัดเลือกและตัดสินให้รางวัลของคณะกรรมการ กอปรกับช่วงเวลาดังกล่าว ศิลปินเริ่มมีความคิดที่มีอิสระ มีความคิดเป็นของตนเองมากขึ้น (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2548)

วิบูลย์ ลี้สุวรรณได้กล่าวถึงกรณีที่ศิลปินหัวก้าวหน้าและศิลปินบางกลุ่มเริ่มเสื่อมศรัทธาในการประกวดงานศิลปกรรมแห่งชาติและเริ่มมีความคิดอิสระ ด้วยเหตุดังกล่าวทำให้พวกเขาไม่ต้องการส่งผลงานศิลปะของพวกเขาในการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติ ซึ่งสุจิตี คุณาวิชยานนท์ ศิลปินและนักวิชาการศิลปะได้กล่าวถึงการเสื่อมศรัทธาของการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติของศิลปินบางกลุ่มไว้ว่า “การเสียชีวิตของศิลป์ พีระศรี ในกลางทศวรรษ 2500 แม้ว่าจะไม่ได้ทำ

ให้พัฒนาการของศิลปะสมัยใหม่ถูกกระทบกระเทือนอย่างถอนรากถอนโคน แต่ก็เป็นการสูญเสียที่ทำให้วงการขาดเสาหลัก ความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงศิลปกรรมแห่งชาติจะลดลงไปบ้าง” (สุธี คุณาวิชยานนท์, 2545)

ผู้วิจัยสรุปข้อความของสุธี คุณาวิชยานนท์ได้ว่าการเสียชีวิตของศาสตราจารย์ ศิลป์ พีระศรีอาจจะทำให้ความน่าเชื่อถือของการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติจะลดลงไปบ้างแต่ใจความสำคัญที่สุดคือหลังการถึงแก่กรรมของศาสตราจารย์ ศิลป์ พีระศรีที่ ณ เวลานั้นเปรียบเสมือนเป็นเสาหลักของวงการศิลปะสมัยใหม่ของประเทศไทย จึงส่งผลศิลปินเริ่มมีความคิดแปลกแยกและเริ่มจะมีความคิดเป็นอิสระมากขึ้นนั่นเองซึ่งวิบูลย์ ลี้สุวรรณได้กล่าวถึงสถานการณ์ทางประวัติศาสตร์ศิลปะสมัยใหม่ของประเทศไทยไว้ว่า

ประเด็นสำคัญของความขัดแย้งดังกล่าวมิได้อยู่ที่การตัดสินรางวัลของคณะกรรมการว่า ยุติธรรมหรือไม่ยุติธรรม หากแต่เป็นการขัดแย้งกันทางความคิดระหว่างคณะกรรมการตัดสิน ซึ่งส่วนมากเป็นคนรุ่นเก่าที่มีความคิดอนุรักษ์นิยมกับศิลปินรุ่นใหม่ที่มีความคิดก้าวหน้า การขัดแย้งเป็นจุดเริ่มต้นของความไม่เชื่อถือและไม่ศรัทธาการแสดงผลงานศิลปกรรมแห่งชาติ ทำให้ศิลปินหัวก้าวหน้าในขณะนั้นหาทางออกด้วยการรวมตัวเคลื่อนไหวจัดกิจกรรมและการแสดงผลงานนอกระบบราชการ โดยการรวมตัวกันเป็นกลุ่มๆ จัดกิจกรรม เช่นแสดงผลงานศิลปกรรม จัดเสวนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในหมู่ศิลปินและประชาชนที่สนใจ ทำให้ศิลปะสมัยใหม่ขยายออกไปสู่สาธารณชนในวงกว้างขึ้น (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. 2548)

การเคลื่อนไหวนอกระบบราชการของศิลปินบางกลุ่ม อาจจะเป็นจุดเริ่มแรกของการเกิด หอศิลป์เอกชนในประเทศไทย จากข้อมูลดังกล่าวดูเหมือนว่าศิลปินหัวก้าวหน้าบางคนหันหลังให้กับงานประกวดศิลปกรรมแห่งชาติ และจัดตั้งกลุ่มกับศิลปินที่มีแนวคิดเหมือนกันเพื่อแสวงหาพื้นที่เพื่อแสดงผลงานศิลปะ โดยไม่ยึดโยงกับระบบราชการใดๆ ประกอบกับความสิ้นไหวทางวัฒนธรรมตะวันตกโดยทหารอเมริกันที่เข้ามาตั้งฐานทัพในเมืองไทย ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าอาจจะเป็นช่วงเวลาที่สำคัญของประเทศไทยในการรับคลื่นของความหลากหลายจากวัฒนธรรมตะวันตก ซึ่งอาจจะเป็นสาเหตุร่วมของจุดกำเนิด หอศิลป์เอกชนในประเทศไทย ซึ่งวิรุณ ตั้งเจริญ ศิลปิน และนักวิชาการทางศิลปวัฒนธรรมได้กล่าวถึงเรื่องวัฒนธรรมตะวันตกที่มีผลต่อศิลปะของไทยและอาจจะเป็นจุดกำเนิดของหอศิลป์เอกชนมีใจความว่า

เมื่อครั้งสงครามเวียดนาม ไทยซึ่งดำเนินนโยบายต่างประเทศอยู่ภายใต้ลูกพี่อเมริกัน นอกจากไทยจะส่งทหารไปร่วมรบในเวียดนามแล้ว เมืองไทยยังมีสภาพเป็นฐานทัพอเมริกัน อีกด้วย กรุงเทพฯ นครพนม ตาคลี อุตะภา ฯลฯ เต็มไปด้วยแยังก์ ทั้งแยังก์ขาวและแยังก์ดำ เมื่อทหารอเมริกันเดินทางกลับบ้าน ต่างก็ซื้อหาของที่ระลึกติดไม้ติดมือกลับบ้านเป็นปกติวิสัย “ภาพเขียน” ก็รวมอยู่ในนั้นด้วย (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2549)

ข้อความข้างต้นของวิรุณ ตั้งเจริญ ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าศิลปะไทยเริ่มเป็นที่ต้องการของต่างชาติ ถึงแม้ว่าพวกเขาต้องการซื้อเพื่อเป็นแคชของที่ระลึก แต่ก็นับได้ว่า ณ เวลาดังกล่าว ได้มีการซื้อขายผลงานศิลปะของศิลปินไทยเป็นครั้งแรกๆ ซึ่งตรงกับคำกล่าวของสุธี คุณาวิชยานนท์ ที่ได้กล่าวว่า “ทหารอเมริกันและชาวต่างชาติอื่นๆ มีส่วนช่วยทำให้นิทรรศการศิลปะแบ่งบานอย่างน่าตื่นตาตื่นใจ...ย่านที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติย่านถนนสุขุมวิทและเพลินจิตคือทำเลที่เหมาะสมสำหรับแกลเลอรี” (สุธี คุณาวิชยานนท์, 2545) คำกล่าวของสุธี คุณาวิชยานนท์ แสดงให้เห็นว่าสภาพบ้านเมืองในเวลานั้น ต่างต้องปรับสภาพ เพื่อให้เข้ากับสภาพสังคมและวัฒนธรรมจากชาวตะวันตกซึ่ง วิบูลย์ ลี้สุวรรณได้แสดงทรรศนะดังกล่าวในเชิงเดียวกันว่า

ขณะที่สหรัฐอเมริกาเข้ามาตั้งฐานทัพในประเทศไทย ทหารอเมริกันและชาวอเมริกันนำวัฒนธรรมใหม่เข้ามาในประเทศไทย คนไทยส่วนหนึ่งเปิดรับวัฒนธรรมใหม่ที่มาพร้อมกับเงิน วัฒนธรรมอเมริกันที่เข้ามาสู่ประเทศไทยไม่ใช่วัฒนธรรมชั้นสูง แต่เป็นวัฒนธรรม “ฝรั่ง” ระดับล่างของทหารเกณฑ์เช่นเดียวกับวัฒนธรรมฝรั่งเศสเมื่อ ทหารอาสา นำเข้ามาประเทศสยาม ในสมัย อยุธยา วัฒนธรรมอเมริกัน เข้ามาสร้างวัฒนธรรมบริโภคนิยม (consumerism) ให้กับคนไทย ส่วนหนึ่งเป็นวัฒนธรรมจากทหารอเมริกันที่กลับจากสงครามในอินโดจีนนำเข้ามา เช่น การใช้ชีวิตตามสถานเริงรมย์ เพลงและดนตรีร็อก ภาพยนตร์เพลง ชาวอเมริกันกลุ่มหนึ่งคือกลุ่มที่ทำงานเอกชน ทำงานในฐานทัพ หน่วยงานต่างๆ และสถานทูตอเมริกา ชาวอเมริกันกลุ่มนี้มักเป็นชนชั้นกลางที่มีรสนิยมระดับหนึ่ง ชาวอเมริกันกลุ่มนี้เข้ามามีบทบาทในการชมและซื้อผลงานศิลปะสมัยใหม่ของไทยแบ่งเป็นสองกลุ่ม กลุ่มหนึ่งซื้อผลงานจิตรกรรมประเภทวัดวัง ตลาดน้ำ ไปเป็นที่ระลึก มักเป็นภาพสีน้ำ สีน้ำมัน รูปวัด วัง ตลาดน้ำที่ช่างเขียนนำไปใส่กรอบแล้วแขวนในร้านทำกรอบรูปโดยเฉพาะร้านที่อยู่ในย่านที่มีนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติอาศัยอยู่ร้านทำกรอบรูปจึงเป็นแกลเลอรี(gallery) ยุคแรกในประเทศไทยก่อนที่จะมีผู้เปิดร้านขายรูปหรือแกลเลอรีตามโรงแรมอย่างที่ปรากฏในปัจจุบัน (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2548)

จากข้อความข้างต้นแสดงให้เห็นว่าคลื่นของวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามาในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีกิจกรรมที่เกี่ยวกับงานศิลปะมากขึ้นกว่าแต่ก่อน เริ่ม

มีการปรับเปลี่ยนร้านทำกรอบรูปให้เป็นร้านขายภาพเขียน จนสามารถเรียกได้ว่าร้านทำกรอบรูปคือจุดเริ่มต้นของ หอศิลป์เอกชนในประเทศไทย

ยุคต่อสู้อของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย

ต้นทศวรรษ ที่ 2500 เป็นช่วงเวลาที่ประเทศไทยรับอิทธิพลของศิลปวัฒนธรรมสมัยใหม่จากชาวตะวันตก การซื้อขายผลงานศิลปะเริ่มขยายวงกว้างมากขึ้น ร้านกรอบรูปปรับสภาพเป็นหอศิลป์ขายภาพให้ชาวตะวันตกซึ่ง ดำรง วงศ์อุปราช ศิลปินแห่งชาติสาขาทัศนศิลป์ ได้แสดงความคิดเห็นไว้คล้ายคลึงกันว่า “จากร้านขายภาพและของที่ระลึกในปี 2497 ชื่อ ‘ร้านทินกร’ ไปสู่อุทยานศิลปะที่มีความยาวนานพอสมควร” อ้างใน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์, 2539) จากข้อมูลดังกล่าวผู้วิจัยสรุปได้ว่า ร้านทินกร อาจจะเป็นจุดเริ่มแรกของหอศิลป์ในประเทศไทยที่ถูกบันทึกไว้ในประวัติศาสตร์ ซึ่งในเวลาเดียวกันศิลปินบางกลุ่มเริ่มหันหลังให้การประกวดงานศิลปกรรมแห่งชาติ และได้รวบรวมศิลปินที่มีแนวคิดคล้ายคลึงกันจัดแสดงผลงานศิลปะของพวกเขา และได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชนโดยดำรง วงศ์อุปราช ศิลปินแห่งชาติสาขา ทัศนศิลป์ ได้กล่าวไว้ว่า

การแสดงศิลปะเป็นบทบาทของศิลปินสมัยใหม่ที่สำคัญ โดยเฉพาะการแสดงศิลปะของกลุ่มศิลปินอิสระที่พยายามจะหลีกเลี่ยงระบบราชการอย่างการแสดงผลงานศิลปกรรมแห่งชาติ การเคลื่อนไหวของศิลปินอิสระมีมาตั้งแต่เมื่อนายศิลป์ พีระศรียังมีชีวิตอยู่ “...ในฤดูร้อนของปี พ.ศ. 2504 ศิลปินกลุ่มหนึ่งได้มาพบปะกันที่ตึกแถวด้านทิศตะวันออกเฉียงเหนือของวงเวียนมักกะสันเพื่อช่วยกันหาสิ่งของของตึกสองชั้นนี้และสองห้องนี้ก็กลายเป็นที่แสดงผลงานในเดือนเมษายนปีนี้อเอง บางกอกอาร์ต เซ็นเตอร์ แกลเลอรีเอกชนแห่งแรกในประเทศไทยที่แสดงผลงานศิลปะบริสุทธิ์ก็เปิดดำเนินการ...” อ้างใน (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2548)

คำกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่าบางกอกอาร์ต เซ็นเตอร์ คือหอศิลป์เอกชนแห่งแรกในประเทศไทย ซึ่งเกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2504 เพราะศิลปินบางกลุ่มต้องการหลีกเลี่ยงจากระบบราชการและมีความคิดที่เป็นอิสระจากการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติ ซึ่ง วิบูลย์ ลี้สุวรรณได้กล่าวถึงความสำคัญของบางกอกอาร์ต เซ็นเตอร์ ไว้ว่า “การก่อตั้ง บางกอกอาร์ต เซ็นเตอร์ ของศิลปินกลุ่มมักกะสัน เป็นการเคลื่อนไหวของกลุ่มศิลปินหนุ่มช่วงพุทธศักราช 2500 ซึ่งเป็นกลุ่มศิลปินยุคบุกเบิกรุ่นที่สองถัดจากรุ่นศิษย์ศิลป์ พีระศรี ศิลปินหนุ่มกลุ่มนี้เคลื่อนไหวดำเนินกิจกรรมทางศิลปะต่อเนื่องนับสิบปี โดยไม่ได้รับการสนับสนุนและอุปถัมภ์จากราชการ”(วิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

หลังจากการเกิดขึ้นของบางกอกอาร์ต เซนเตอร์ ซึ่งถือว่าเป็นหอศิลป์ที่ดำเนินงานโดยเอกชนอย่างเป็นทางการแห่งแรกของประเทศไทย และได้ทำการนำเสนอผลงานศิลปะสมัยใหม่ของศิลปินกลุ่ม 'มักกะสัน' ส่งผลให้วงการศิลปะของไทยเริ่มมีความหลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม แต่ด้วยเหตุที่ว่า บางกอกอาร์ต เซนเตอร์เป็นหอศิลป์แห่งแรกของประเทศไทยทำให้เกิดปัญหามากมาย จนเป็นเหตุให้ศิลปินกลุ่มมักกะสันต้องแยกตัวออกจากบางกอกอาร์ต เซนเตอร์ไปในที่สุดซึ่ง วิบูลย์ ลี้สุวรรณ ได้กล่าวถึงประวัติศาสตร์ช่วงนี้ไว้ว่า

ในปีถัดมา กลุ่มศิลปินมักกะสัน ก็ได้ถอนตัวออกจากแกลเลอรี บางกอก อาร์ตเซนเตอร์ เพราะการขัดแย้งเรื่องผลประโยชน์ แต่ในปีถัดมาศิลปินกลุ่มนี้ได้รับการสนับสนุนจาก หม่อมราชวงศ์พันธุ์ทิพย์ บริพัตร (พ.ศ. 2452-2530) ให้จัดการแสดงศิลปกรรมขึ้นที่วังสวนผักกาด เมื่อวันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2505(ภ.272) แกลเลอรีที่วังสวนผักกาดจึงเป็นแกลเลอรีเอกชนแห่งหนึ่งที่มีการจัดแสดงผลงานศิลปะและการจัดการประกวดศิลปะ อ้างใน (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2548)

จากกรณีที่ศิลปินกลุ่มมักกะสันถอนตัวจากบางกอกอาร์ต เซนเตอร์ ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า มีความเป็นไปได้ที่ บางกอกอาร์ต เซนเตอร์ได้เปิดตัวเองขึ้นมาโดยการขาดการบริหารจัดการที่ดี จึงส่งผลให้เกิดการขัดแย้งผลประโยชน์ขึ้น แต่การแยกตัวของศิลปินกลุ่มมักกะสันต่อ บางกอกอาร์ต เซนเตอร์ไม่ได้ทำให้กระแสของ หอศิลป์เสื่อมลงไปด้วย เนื่องจากภายในเวลาไม่นานก็เกิดหอศิลป์ที่บริหารงานโดยเอกชนแห่งใหม่โดยใช้ชื่อว่า 'บางกะปิแกลเลอรี' โดยวิบูลย์ ลี้สุวรรณได้อธิบายความไว้ว่า

สิ่งหนึ่งที่เกิดกับวัฒนธรรมตะวันตกอย่างหนึ่งคือ แกลเลอรี (art gallery) ส่วนมากเป็นของเอกชนที่ตั้งเพื่อการค้า มากกว่าส่งเสริมให้ศิลปินมีสถานที่แสดงผลงาน ภายหลังจึงมีผู้ตั้งแกลเลอรีเพื่อสนับสนุนศิลปิน ขึ้นบ้าง เช่น บางกะปิแกลเลอรี ถนน อโศก กรุงเทพฯ เปิดเมื่อ พ.ศ. 2505 ได้รับความสนใจมากเพราะอยู่ในย่านที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ หลังจากนั้นก็มีแกลเลอรีอีกหลายแห่ง เป็นโอกาสให้ศิลปินมีทางเลือกในการแสดงผลงานแทนที่จะต้องส่งผลงานแสดงในการแสดงศิลปกรรมแห่งชาติเพียงปีละครั้ง ศิลปินหัวก้าวหน้าได้รวมกลุ่มกันจัดแสดงผลงานตามสถานที่ต่างๆ ทำให้ศิลปะสมัยใหม่ขยายตัวอย่างกว้างขวาง (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

ความพยายามอีกครั้งของภาคเอกชน คือการเกิดขึ้นของอาร์ต หอศิลป์แห่งใหม่ ที่ชื่อว่า 'บางกะปิแกลเลอรี' ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2505 บนถนนอโศก กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็น

ย่านที่พักอาศัยของชาวต่างชาติ ซึ่งนับว่าเป็นช่วงเวลาหนึ่งที่สำคัญในการพัฒนาศิลปะสมัยใหม่ และกระบวนการจัดการทางศิลปะของประเทศไทย ทำให้กระแสศิลปะสมัยใหม่ของไทยได้แพร่ขยายวงกว้างมากขึ้น โดยวิบูลย์ ลี้สุวรรณได้กล่าวถึงกระแสความนิยมของศิลปะสมัยใหม่ของไทยไว้ว่า

ขณะเดียวกันหนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษในประเทศไทยเริ่มเข้ามามีบทบาทในการแนะนำและวิจารณ์งานศิลปะสมัยใหม่ เช่น หนังสือพิมพ์บางกอกเวิลด์ (Bangkok World) ส่วนหนังสือพิมพ์ภาษาไทย เช่น สังคมศาสตร์ปริทัศน์นำผลงานศิลปะไปลงพิมพ์กหลังเพื่อแนะนำศิลปินหน้าใหม่ นิตยสารการชาวกอง นิตยสารสยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์ นายประยูร อุลุชาฎะ เริ่มเขียนบทความแนะนำและวิจารณ์ศิลปะโบราณและศิลปะสมัยใหม่ โดยใช้นามปากกาว่า น.ณ ปากน้ำ ลุ่ม เจริญศรัทธา เป็นต้น ดังนั้น ศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทยหลังยุค ศิลป์ พีระศรีจึงก้าวหน้าไปมาก ประกอบกับเป็นเวลาที่วัฒนธรรมบริโภคนิยมกำลังขยายตัว ทำให้ผู้มีฐานะทางเศรษฐกิจดีหันมาสนใจศิลปะและเริ่มซื้อผลงานศิลปะกันบ้าง (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

นับเป็นช่วงเวลาที่น่าสนใจของประวัติศาสตร์ของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย ประเทศไทย เนื่องจากสื่อต่าง ๆ ในประเทศไทยขณะนั้นได้ตระหนักถึงความสำคัญของศิลปะสมัยใหม่โดยได้ทำการนำเสนอข่าว วิจารณ์หรือแม้กระทั่งแนะนำศิลปินหน้าใหม่ในพื้นที่ของพวกเขาเอง ทำให้ผู้วิจัยสรุปภาพรวมได้ว่าศิลปะสมัยใหม่ของไทยหลังยุค ศิลป์ พีระศรี มีความก้าวหน้าและแผ่ขยายวงกว้างมากขึ้น ซึ่งตรงกับคำกล่าวของสุธี คุณาวิชยานนท์ ที่ว่า “สรุปภาพรวมของความคึกคักในทศวรรษนี้ ช่วงที่นิทรรศการเบ่งบานที่สุดคือระหว่างปี 2506-2509 ตัวอย่างของความเฟื่องฟูที่สุดคือในเดือนกรกฎาคม 2506 มีนิทรรศการศิลปะไม่น้อยกว่า 7งาน (3ใน 7เป็นศิลปินต่างชาติ) ในบางสัปดาห์มีการเปิดนิทรรศการถึง 5 งาน ทำให้เกิดกระแสการเปิดแกลเลอรีขึ้น” (สุธี คุณาวิชยานนท์, 2545)

ถึงแม้ว่ากระแสของหอศิลป์จะมีมาก แต่หอศิลป์ส่วนใหญ่กลับไม่สามารถดำรงอยู่ได้เนื่องจากแต่ละแห่งมีเป้าหมายในการดำเนินการต่างกับสภาพความเป็นจริงในสังคม หอศิลป์ที่บริหารโดยเอกชนในช่วงทศวรรษที่ 2500 พยายามสร้างจุดยืนให้หอศิลป์ทำหน้าที่สนับสนุนศิลปินให้มีสถานที่ในการจัดนิทรรศการ และก็มีแนวคิดที่จะต่อต้านงานศิลปะที่ทำการค้าซึ่งถูกถือว่าเป็นศิลปะไม่บริสุทธิ์ ซึ่งหลายๆหอศิลป์กลับมีปัญหาเพราะไม่สามารถที่ดำเนินการต่อไปได้ จึงเป็นสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำรงอยู่ของหอศิลป์ในเวลาดังกล่าว

แกลเลอรีเอกชนที่เกิดขึ้นใกล้เคียงกันและเป็นแกลเลอรีที่ไม่มีเป้าหมายสนับสนุนศิลปิน แต่ทำเป็นธุรกิจคือ อธิชาเบทแกลเลอรี อยู่ในซอยต้นสน กรุงเทพฯ และสยามแกลเลอรี อยู่ที่เกษรช็อบบิ่ง เซนเตอร์ กรุงเทพฯ (พจน 2508:ไม่มีเลขหน้า) นอกจากนี้ยังมี ไฟน์ อาร์ต แกลเลอรี (Fine Art gallery) ถนน เกษร ตั้งเมื่อ พ.ศ. 2516 ต่อมาย้ายไปอยู่ถนนสุรวงศ์ หอขวัญแกลเลอรี(ของ นายอวบ สาณะเสน)ที่ถนน เพชรบุรีแม้แกลเลอรีเหล่านี้จะเป็นการค้ามากกว่าการส่งเสริม ศิลปะสมัยใหม่ก็ไม่สามารถดำเนินกิจการไปได้ ต้องล้มเลิกไปในที่สุด (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

ผู้วิจัยตั้งข้อสังเกตว่าสาเหตุที่หอศิลป์ไม่สามารถดำรงอยู่ได้และระยะเวลาดำเนินการที่สั้นมากอาจจะมาจากหลายสาเหตุด้วยกัน อาทิ การสะสมงานศิลปะเป็นวัฒนธรรมของชาวตะวันตก ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลานานกว่าวัฒนธรรมนี้จะกลมกลืนเข้ากับสังคมไทย อีกทั้งศิลปินเองยังมีการแบ่งแยกศิลปะเป็นสองระดับคือ ศิลปะ บริสุทธิ์ และศิลปะเพื่อการค้า โดยมีการยกย่องศิลปินที่สร้างศิลปะที่บริสุทธิ์และเหยียดหยันศิลปินที่ทำงานเพื่อการค้า จึงนำมาสู่การเข้าถึงศิลปะสมัยใหม่ของคนไทย ในช่วงทศวรรษที่2500 ยังไม่กว้างพอ ทำให้หอศิลป์ไม่มีรายได้มากพอ โดยเราไม่อาจปฏิเสธได้ว่าผลกำไรคือส่วนสำคัญสำหรับการดำรงอยู่ของธุรกิจทุกประเภท สาเหตุที่กล่าวมาข้างต้นจึงทำให้พัฒนาการของหอศิลป์ในประเทศไทยจึงมีลักษณะล้มลุกคลุกคลานอยู่เสมอมา โดยวิรุณ ตั้งเจริญได้ให้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่า

แกลเลอรีขายภาพเขียนเติบโตขึ้นพร้อมกับภาพเขียนที่แสดงเนื้อหาสาระแบบไทยๆ ที่เอื้อต่อการนำกลับไปเป็นของที่ระลึกหรือฝากญาติมิตร ไม่ว่าจะเป็นภาพวัด ภาพตลาดน้ำ ภาพคนเกี่ยวข้าว ภาพเศียรพระ ภาพชาวเขา ฯลฯ ในช่วงเวลานั้นคนเขียนภาพขายหรือศิลปินเขียนภาพขาย ก็จะได้รับคำวิจารณ์ ถากถาง ด้วยถ้อยคำที่รุนแรงเชิงเหยียดหยาม และคำว่า “พาณิชย์ศิลป์” ก็เป็นคำที่ถูกมองว่าต่ำต้อย พร้อมกับการพยายามหยันในช่วงนั้น ศิลปินที่มีได้เขียนภาพขายตามแกลเลอรี ก็ยกภาพของตนเองไว้ค่อนข้างสูงส่ง ด้วยภาษาที่ลึกลับ สับสน และเข้าใจยาก ศิลปินฝ่ายผลงานศิลปะที่เชื่อกันว่า “บริสุทธิ์” ซึ่งก็ไม่อาจมั่นใจได้ทั้งคำว่า “บริสุทธิ์” และบริสุทธิ์อย่างไร ได้ตั้งข้อบ่อนทำลายทั้งพาณิชย์ศิลป์ จิตรกรรมประยุกต์แนวประเพณีนิยม รวมทั้งศิลปะนอกเส้นทางของตน ในวันเวลาเช่นนั้นเพื่อนที่เขียนภาพขายตามแกลเลอรีก็อาจจะถูกเพื่อนดูถูก ครูอาจารย์ที่เขียนจิตรกรรมประยุกต์แนวประเพณี ก็อาจจะถูกศิษย์วิพากษ์วิจารณ์อย่างเลวร้าย (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2549)

ความขัดแย้งและแบ่งกลุ่มและระดับชั้นของศิลปิน อาจจะเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้วงการศิลปะไทยพัฒนาได้ช้ากว่าที่ควรจะเป็น ในขณะที่วัฒนธรรมตะวันตกศิลปินก็สามารถขายผลงานกับหอศิลป์โดยเป็นเรื่องที่แสนจะธรรมดา แต่ในประเทศไทยผู้ขายงานให้กับหอศิลป์กลับถูก

ดูแคลน วิรุณ ตั้งเจริญได้กล่าวถึงความหมายของศิลปินไว้ว่า “ศิลปินควรจะหมายถึง ผู้ที่มีอาชีพ สร้างสรรค์และขายผลงานศิลปะเพื่อดำรงชีพ ไม่อาจจะดำรงชีวิตอยู่ได้ง่ายนักในสังคมไทย” (วิรุณ ตั้งเจริญ. 2549) คำกล่าวของวิรุณ ตั้งเจริญพอจะบ่งบอกสภาพของวัฒนธรรมได้ค่อนข้าง ชัดเจนว่าเป็นการยากที่จะดำรงชีวิตในฐานะศิลปินเนื่องจากผลงานศิลปะอาจจะเป็นสิ่งไกลตัวใน สังคมไทยโดย บทความที่ชื่อ “หอศิลป์ในประเทศไทย อดีต ปัจจุบัน และ อนาคต” โดย ดำรง วงศ์ อุปราชา ได้กล่าวถึงสภาพช่องว่างของศิลปะศิลปินและประชาชนทั่วไป “ประชาชนทั่วไปที่สนใจ ศิลปะ ส่วนใหญ่มีช่องว่างระหว่างประชาชน ศิลปะและศิลปิน เพราะประชาชนจะตามศิลปะและ ศิลปินไม่ทันทุกยุคทุกสมัย ในประเทศที่พัฒนานั้นประชาชนพัฒนาตนเองในรสนิยมความรู้และ ความเข้าใจในศิลปะ...อาศัยหอศิลปะซึ่งมีกิจกรรมต่างๆ เสริมซึ่งจะช่วยลดช่องว่างได้มาก ของ เรายุคนี้มีโอกาสไม่มาก” อังโน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์, 2539)

ผู้วิจัยสรุปความดังกล่าวได้ว่าเป็นความยากลำบากในช่วงแรกที่ศิลปินพยายาม ผลักดันให้ศิลปะแทรกซึมในชีวิตประชาชนทั่วไป เนื่องจากศิลปะยังอยู่นอกเหนือความจำเป็นในวิถี ชีวิตคนไทย และมีเนื้อหาที่ซับซ้อนและเข้าใจยาก ส่งผลให้เกิดช่องว่างมากมายระหว่างงานศิลปะ ศิลปินและประชาชน หากว่าทุกภาคส่วนมีความร่วมมือกันเพื่อให้เกิดสถานที่ศึกษาศิลปะมากขึ้น ศิลปะอาจจะเป็นส่วนหนึ่งของทุกชีวิตในสังคมก็เป็นได้

ซึ่งวิบูลย์ ลี้สุวรรณกล่าวถึงภาพรวมว่าศิลปินไทยมีความตื่นตัวเป็นอย่างมาก และต้องการนำเสนอศิลปะสมัยใหม่ให้ประชาชนได้ชม จึงส่งผลให้เกิดการรวมตัวของศิลปินที่มีความ คิดก้าวหน้าและรวมตัวกันตั้งหอศิลป์เลอวีขึ้นมา โดย วิบูลย์ ลี้สุวรรณได้กล่าวถึง ปรากฏการณ์ครั้งนี้ว่า “ในปีพ.ศ. 2509 ศิลปินหนุ่มที่เคยมีบทบาทสำคัญในการก่อตั้งแกลเลอรี กลับมา รวมตัวกันอีกครั้งและตั้งหอศิลป์ ปทุมวัน ขึ้นที่ห้องเลขที่ 197 วงเวียนปทุมวัน พระนคร จัดนิทรรศการครั้งที่หนึ่งระหว่างวันที่ 5-25 กันยายน พ.ศ. 2509 ” (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

การรวมตัวกันตั้ง ‘หอศิลป์ปทุมวัน’ อาจจะทำให้สรุปความได้ว่าศิลปินมีความ ต้องการที่จะสื่อสารและนำเสนอผลงานศิลปะของพวกเขาไปสู่ประชาชนและสังคม การรวมกลุ่ม ของศิลปินที่มีความคิดเหมือนกันจึงมีความสำคัญและนำไปสู่การจัดแสดงผลงานของตัวเองได้ใน ที่สุด โดยวิบูลย์ ลี้สุวรรณยังกล่าวถึง หอศิลป์ปทุมวันมีความว่า

“กลุ่มศิลปินที่ร่วมกันก่อตั้งแกลเลอรีแห่งนั้น พยายามที่จะผลักดันแกลเลอรีของตนไปสู่ความ เป็นสากลและมุ่งหวังให้ประชาชนผู้สนใจศิลปะได้รับความรู้สึกนึกคิดของศิลปินมากกว่าการ โฆษณาเพื่อผลประโยชน์เชิงการค้า ...หลังจากนั้น หอศิลป์ปทุมวันจัดนิทรรศการอีกครั้งใน เดือนธันวาคมและปิดตัวลงในปี พ.ศ. 2510 ศิลปินกลุ่มนี้จึงร่วมกับ นายสุเมธ ชุมสาย ณ

อยุธยา (พ.ศ. 2482-ปัจจุบัน ศิลปินแห่งชาติ สาขาศิลปะการแสดง) ตั้งแกลเลอรี 20 ชั้นที่ห้องเลขที่ 20 ศูนย์การค้าราชประสงค์ ชั้น 1 ...โดยจัดนิทรรศการภาพเขียนครั้งที่ 1 ขึ้นระหว่างเดือนธันวาคม พ.ศ. 2510 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2511 พระราชวงศ์เธอพระองค์เจ้าเปรมบุรฉัตร เสด็จมาเปิดนิทรรศการในวันศุกร์ที่ 29 ธันวาคม พ.ศ. 2510...ในสูจิบัตรประกอบนิทรรศการมีข้อความเขียนสั้นๆ ของนายเจมส์ ยัง (James Young) ที่เขียนถึงสภาพศิลปะสมัยใหม่ในขณะนั้น (พ.ศ. 2510-2511) ว่า บ่อยครั้งที่รู้สึกผิดหวัง เพราะแกลเลอรีดีๆ เพียง 2-3 แห่ง แต่ ก็ไม่เป็นที่รู้จัก เพราะถูกห้อมล้อมด้วยแกลเลอรีเพื่อการค้า...แต่ในที่สุด แกลเลอรี 20 ก็ประสบชะตากรรมเดียวกับแกลเลอรีที่ตั้งขึ้นตามอุดมคติของศิลปินเพื่อสนับสนุน ส่งเสริม ให้ศิลปินมีสถานที่แสดงผลงานสมัยใหม่ก็ต้องปิดตัวไปด้วยเหตุผลเดิมๆ คือขาดการบริหารจัดการ และขาดเงิน แต่การเคลื่อนไหวของศิลปินกลุ่มนี้ก็ได้หยุดนิ่ง ยังคงแสวงหาสถานที่สำหรับทำกิจกรรมทางศิลปะต่อไป” (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. 2548)

ทรงสนะข้างต้นสรุปความได้ว่า ในช่วงปี 2509-2510 กระแสของศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทยอาจจะได้รับความนิยมมากขึ้น และส่งผลให้เกิดหอศิลป์เอกชนหลายแห่ง แต่หอศิลป์ในช่วงนั้นกลับมีสภาพล้มลุกคลุกคลาน ถึงแม้ว่าจะมีหอศิลป์เพิ่มมากขึ้นเพียงใด แต่ยังขาดการบริหารจัดการที่ดี จึงส่งผลให้ หอศิลป์นั้นๆ ไม่สามารถดำรงอยู่ได้ และเป็นเพียงแค่กระแสอยู่ในช่วงสั้น ๆ เท่านั้น เป็นที่น่าสังเกตว่าระยะเวลาของหอศิลป์ที่เปิดดำเนินการเป็นเวลาที่สั้นมาก แต่ก็มีความพยายามที่จะเปิดหอศิลป์แห่งใหม่ๆ ขึ้นอยู่ตลอดเวลา โดยในปี พ.ศ. 2510 มีหอศิลป์เอกชนแห่งใหม่เกิดขึ้น

ในปี พ.ศ. 2510 มีแกลเลอรีเกิดขึ้นใหม่ที่ปากซอยรางน้ำ ถนนพหลโยธิน กรุงเทพฯ ชื่อพญาไทแกลเลอรี หรือ ศิลปสถานพญาไท (เจ้าของชื่อ รองสนิท โชติกเสถียร) เป็นแกลเลอรีที่มุ่งเสนอผลงานศิลปะของศิลปินรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพ...การแสดงผลงานของศิลปะของแกลเลอรีแห่งนี้ค่อนข้างจะมีระบบเช่นเดียวกับแกลเลอรีที่ตั้งขึ้นจากการสนับสนุนของกลุ่มศิลปินหัวก้าวหน้าในขณะนั้นที่อยากเห็นศิลปะสมัยใหม่แพร่หลายในหมู่ประชาชนทั่วไป การแสดงผลงานศิลปะของพญาไทแกลเลอรีแต่ละครั้งมีการพิมพ์สูจิบัตรประกอบการแสดงและมีบทความที่เกี่ยวกับศิลปะด้วย แต่พญาไทแกลเลอรีดำเนินกิจการไปได้ไม่นานก็ต้องปิดไป (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. 2548)

กรณีของ ‘พญาไทแกลเลอรี’ ที่มุ่งเสนอผลงานของศิลปินรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพ แต่กลับไม่สามารถดำรงอยู่ได้ และต้องปิดตัวเองด้วยระยะเวลาอันสั้น ทำให้ผู้วิจัยคาดการณ์ว่า อาจมีความเป็นไปได้ที่ในช่วงเวลานั้น สังคมโดยรวมยังไม่เปิดรับศิลปะสมัยใหม่ และผู้บริหารหอศิลป์

เองยังสับสนในหน้าที่ของหอศิลป์ทำให้เกิดความขัดแย้งในแนวทางดำเนินการจึงไม่สามารถยืนหยัดอยู่ได้

ยุคปรับตัวของหอศิลป์และการสนับสนุนจากต่างชาติ

หลังจากที่หอศิลป์ที่บริหารโดยเอกชนพบกับความล้มเหลวในการดำรงอยู่ ด้วยสาเหตุที่พวกเขาคิดว่างานศิลปะที่ดีควรเป็นงานศิลปะที่บริสุทธิ์และมีความเชื่อว่าศิลปินต้องไม่ทำงานศิลปะเพื่อการค้า ส่งผลให้พัฒนาการของหอศิลป์เป็นไปอย่างยากลำบากเนื่องจากแต่ละแห่งใช้เวลาไม่เกินหนึ่งปีก็มีอันต้องปิดตัวเองไป ทำให้ผู้ประกอบการและตัวศิลปินเองเริ่มที่จะปรับตัวในเรื่องของการบริหารจัดการมากขึ้นดังข้อความสำคัญต่อไปนี้

แม้ศิลปินอิสระหัวก้าวหน้าต้องการตั้งแกลเลอรีสำหรับเผยแพร่ผลงานศิลปะสมัยใหม่ ที่ต่างจากแกลเลอรีเอกชนที่ดำเนินธุรกิจกับพาณิชย์ศิลป์ ซึ่งมีอยู่มากในขณะนั้น แต่แกลเลอรีที่จัดแสดงผลงานศิลปะสมัยใหม่มักตั้งอยู่ได้ไม่นานก็ต้องล้มเลิกดังกล่าว ต่อมาเมื่อมีผู้ปรับวิธีดำเนินงานโดยแสดงผลงานศิลปะกรรมของศิลปินที่มีชื่อเสียง มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ให้สาธารณชนรับรู้อย่างกว้างขวาง นำวิธีการทางธุรกิจเข้ามาผสมผสานเพื่อให้แกลเลอรีเลี้ยงตัวเองได้ แกลเลอรีตามแนวคิดนี้ ชื่อ ทริโอ แกลเลอรี (Trio Gallery) ตั้งอยู่เลขที่ 60 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ (เจ้าของ นายสุพิทย์ ชูเกษ) เป็นแกลเลอรีที่พยายามรวมผลงานศิลปะของศิลปินสมัยใหม่ชั้นแนวหน้าของไทยในขณะนั้นมาจัดแสดงให้ได้มากที่สุด ดังปรากฏหลักฐานในสูจิบัตรการแสดงผลงาน ครั้งที่หนึ่ง มีผลงานของศิลปินที่มีชื่อเสียงมากมาย เช่น นายชูลูด นิมิเสมอ นายชำเรือง วิเชียรเขต นายมานิตย์ ภู่อารีย์ ฯลฯ (ทริโอแกลเลอรี: ไม่มีเลขหน้า) แกลเลอรีแห่งนี้ดำเนินงานอยู่ได้หลายปี บางครั้งจัดแสดงผลงานศิลปะให้กับศิลปินหัวก้าวหน้าโดยเฉพาะ จัดแสดงผลงานจิตรกรรมของ นายอนันต์ ปาณินท์ ระหว่าง 18 กันยายน- 7 ตุลาคม 2512 (อนันต์ : ไม่มีเลขหน้า) แต่การจัดแสดงผลงานศิลปะสมัยใหม่ที่ไม่เป็นที่ต้องการของตลาดไม่สามารถจำหน่ายผลงานได้เท่าที่ควร แกลเลอรีจึงต้องปรับตัวเป็นแกลเลอรีทางการค้าจำหน่ายผลงานศิลปะตามแนวที่ตลาดต้องการมากกว่าที่จะเสนอผลงานศิลปะที่ก้าวหน้าของศิลปินสมัยใหม่ จนในที่สุดหันมาดำเนินงานเชิงพาณิชย์มากกว่าการสนับสนุนศิลปินสมัยใหม่ (อ้างในวิบูลย์ ลี้สุวรรณ.2548)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหอศิลป์ที่ไม่ประสบความสำเร็จ และต้องปิดตัวไปในเวลาอันสั้นอาจจะเป็นเพราะพวกเขาไม่ดำเนินการไปตามกลไกของสังคม แต่หลังจาก ‘ทริโอ แกลเลอรี’ ได้มีการปรับแผนงานทางธุรกิจมาผสมผสานเพื่อเลี้ยงตัวเองได้ และตามด้วยการจัดนิทรรศการของศิลปินที่มีชื่อเสียง มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ส่งผลให้ทริโอ แกลเลอรีดำเนินการอยู่

หลายปี และมีการปรับแผนทางธุรกิจอยู่ตลอดเวลาส่งผลให้กลายเป็นการดำเนินงานเชิงพาณิชย์ไปในที่สุดเมื่อความพยายามของศิลปินในการผลักดันงานศิลปะไทยสมัยใหม่ ด้วยการเปิดหอศิลป์ไม่ประสบความสำเร็จตามความคาดหวัง จนหอศิลป์ต่างเริ่มมีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินงานในรูปแบบธุรกิจมากขึ้น แต่สุดท้ายไม่ได้รับการตอบรับเท่าที่ควร สถาบันจากต่างชาติจึงเข้ามามีบทบาทในการบริหารจัดการงานศิลปะสมัยใหม่ของไทย เพื่อช่วยเผยแพร่ศิลปะสมัยใหม่ของศิลปินไทย โดยในปี พ.ศ. 2514

บริติช เคานซิลได้นำผลงานศิลปะสมัยใหม่ของไทยไปแสดงที่ต่างประเทศและมีการจัดบันทึกไว้มีความว่า

ในขณะที่กลุ่มศิลปินอิสระเข้ามามีบทบาทผลักดันให้เกิดแกลเลอรีและการแสดงศิลปะตามแกลเลอรีต่างๆ แล้ว หน่วยงานด้านวัฒนธรรมของต่างชาติก็เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมและเผยแพร่ศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทย ขณะเดียวกันบางแห่งได้นำศิลปะสมัยใหม่จากต่างประเทศเข้ามาจัดแสดงในประเทศไทยและนำผลงานศิลปะของศิลปินไทยไปแสดงในต่างประเทศด้วย เช่น บริติช เคานซิล (the British Council) กรุงเทพฯ จัดแสดงผลงานของ นายอังคาร กัลยาณพงศ์ นายบรรจง โกศลวัฒน์ (ภ.290) นายผดุงศักดิ์ ชัมภรัตน์ (ภ.291) นายพีระ พัฒนพีระเดช (ภ. 292) นายถวัลย์ ดัชนี ระหว่างวันที่ 21 ตุลาคม ถึงวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2514 ณ บริติช เคานซิล สยามสแควร์ (อ้างในวิทยุ ลี้สุวรรณ 2548)

เป็นที่น่าสนใจว่าภาครัฐไม่ได้ให้ความสำคัญกับศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทยอย่างที่ควรจะเป็น กลับเป็นองค์กร จากต่างประเทศที่เห็นความสำคัญของศิลปะไทยสมัยใหม่ และพยายามผลักดันให้งานศิลปะสมัยใหม่ของไทยเป็นที่รู้จักในวงที่กว้างขึ้น หลังจากที่ บริติช เคานซิล ได้ทำการสนับสนุนงานศิลปะสมัยใหม่ของไทยแล้ว สำนักกลางนักเรียนคริสเตียน ก็เป็นภาคเอกชนอีกแห่งหนึ่งที่ทำให้การสนับสนุนศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทยอย่างจริงจังและมีการจัดบันทึกไว้มีความว่า

ช่วงก่อนการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและสังคม พ.ศ. 2516 มีภาคเอกชนที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ที่สำคัญแห่งหนึ่ง คือ สำนักกลางนักเรียนคริสเตียน (ส.น.ค. student Christian Center S.C.C.) ของสภาคริสตจักรในประเทศไทย ตั้งอยู่เลขที่ 328 ถนนพญาไท เชียงสะพาน หัวช้าง เขต ปทุมวัน กรุงเทพฯ บาทหลวงเรย์ : ดาวน์ส (Rev. Ray C. Downs: 1915-ปัจจุบัน พำนักอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา) เป็นผู้ก่อตั้งและอดีตผู้อำนวยการ

ตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2497 (ค.ศ. 1954) นาย เรย์ ซี. ดาวนัส เป็นผู้สนใจศิลปะ จึงได้จัดประกวดงานศิลปะและให้การสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่อย่างจริงจัง มีศิลปินบางคนเคยพำนักอยู่ที่สำนักกลางนักเรียนคริสเตียน เช่น นายถวัลย์ ดัชนี ยังปรากฏงานจิตรกรรมที่ผนังห้องอาหารอยู่ในปัจจุบัน...สำนักกลางนักเรียนคริสเตียนจึงเป็นหน่วยงานเอกชนที่มีบทบาทในการส่งเสริมและสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ยุคแรกๆ ที่สำคัญแห่งหนึ่ง เฉพาะนาย เรย์ ซี. ดาวนัส เป็นผู้สนใจศิลปะมาก จึงใช้สำนักกลางนักเรียนคริสเตียนเป็นเวทีให้ศิลปินหนุ่มสาวสร้างงานศิลปะไปศึกษาศิลปะต่อในต่างประเทศ ด้วยความที่เป็นคนรักศิลปะจึงสะสมภาพที่มีผู้มอบให้ไว้ไม่น้อย บางส่วนนำไปประเทศสหรัฐอเมริกาด้วย (Dondero 2004) นายเรย์ ซี. ดาวนัส มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายศิลป์ พีระศรีและมีส่วนร่วมในการก่อตั้งหอศิลป์ พีระศรีอีกด้วย (วิบูลย์ ลีสุวรรณ, 2548)

จากการที่สำนักงานกรุงเทพคริสเตียนเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนผลงานศิลปะสมัยใหม่ของศิลปินไทย และยังมอบทุนให้ไปศึกษาศิลปะต่อในต่างประเทศ ซึ่งนับว่าเป็นก้าวสำคัญครั้งหนึ่งของประวัติศาสตร์ศิลปะสมัยใหม่ของประเทศไทย ที่ศิลปินไทยจะได้มีประสบการณ์และความรู้ใหม่ๆ จากตะวันตกและนำกลับมาพัฒนาวงการศิลปะของไทยนั่นเอง ส่งผลให้ในปี 2517 ได้มีการสร้างหอศิลป์สมัยใหม่ขึ้นในกรุงเทพมหานครโดยวิบูลย์ ลีสุวรรณได้กล่าวไว้ว่า

ในปี พ.ศ. 2517 เป็นปีที่มีการเคลื่อนไหวทางด้านศิลปะก้าวขวาง มีกิจกรรมเกิดขึ้นหลายอย่าง โดยเฉพาะการสร้างหอศิลป์สมัยใหม่ขึ้นในกรุงเทพฯ คือ หอศิลป์ พีระศรี (ภ. 299) ซึ่งมีความคิดริเริ่มมาตั้งแต่ นายศิลป์ พีระศรี ถึงแก่กรรม และได้ดำเนินมาจนถึงปลายปี พ.ศ. 2517 จึงสร้างหอศิลป์ พีระศรีสำเร็จ โดยสร้างบนที่ดินของมูลนิธิจุมภฏ-พันธุ์ทิพย์ในซอยอรุณการประสิทธิ์ หอศิลป์พีระศรี ใช้ชื่อภาษาอังกฤษว่า Bhirasri institute of Modern Art การใช้ชื่อหอศิลป์ในลักษณะที่เป็นสถาบัน (institute) แทนที่จะเป็นพิพิธภัณฑ์ หรือ แกลเลอรีก็เพื่อให้สามารถดำเนินกิจกรรมได้กว้างขวาง ไม่จำกัดเพียงการจัดแสดงศิลปะเท่านั้น พิธีเปิดหอศิลป์ พีระศรี อย่างเป็นทางการนั้น สมเด็จพระนางเจ้ารำไพพรรณี พระบรมราชินีในรัชการที่ 7 ได้เสด็จพระราชดำเนินทรงเปิดเมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2517(ภ. 300) ซึ่งตรงกับวันถึงแก่กรรมของนาย ศิลป์ พีระศรี ครบปีที่ 1 (วิบูลย์ ลีสุวรรณ. 2548

การที่ภาครัฐเริ่มเห็นความสำคัญของศิลปะสมัยใหม่โดยการกำเนิดของศิลป์พีระศรี และมีความสำคัญต่อวงการศิลปะไทยเป็นอย่างมาก ซึ่งสุธี คุณาวิชยานนท์ได้กล่าวถึงความสำคัญของหอศิลป์ พีระศรีไว้ว่า

ในปี 2527 ในวันที่ 14 พฤษภาคม ซึ่งตรงกับวันคล้ายวันเสียชีวิตของศิลปิน พีระศรี ก็ได้ถูกขุดเปิดหอศิลป์ที่ถนนสาทรใต้ และได้กลายเป็นพื้นที่ทางศิลปะที่เป็นกลางของคนในวงการทุกคน นิทรรศการและกิจกรรมในเชิงสร้างสรรค์ต่างๆ เกิดขึ้นที่หอศิลป์นี้มากมาย ทำให้หอศิลป์ พีระศรีเป็นพื้นที่ที่มีความหมายมากทั้งในฐานะหอศิลป์ของสาธารณชนแห่งแรก และยังทรงพลังทางด้านความเคลื่อนไหวในสังคมวงกว้างอีกด้วย (หอศิลป์ พีระศรี หยุดดำเนินการไปเมื่อปี 2531) (สุธี คุณาวิชยานนท์, 2545)

เราไม่อาจปฏิเสธได้เลยว่าหอศิลป์ พีระศรี มีความสำคัญต่อวงการศิลปะในประเทศไทย ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางให้ศิลปินและผู้รักศิลปะมาพบปะกันจนสามารถให้ความรู้ทางด้านศิลปะเป็นวงกว้างมากขึ้นและจากความสำเร็จดังกล่าวที่มีต่อศิลปะสมัยใหม่ของไทย ทำให้ส่วนราชการเริ่มเห็นความสำคัญและเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนศิลปะสมัยใหม่มากขึ้น โดยสุธี คุณาวิชยานนท์ได้กล่าวไว้ว่า

ทางด้านหน่วยงานราชการ ในปี 2520 กรมศิลปากรก็ได้เปิดพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ หอศิลป์ โดยตัดแปลงจากตึกเก่าของกองกษาปณ์บนถนนเจ้าฟ้า ซึ่งต่อมาได้รับยกฐานะเป็นหอศิลป์แห่งชาติ อย่างเป็นทางการในปัจจุบัน และต่อมาในปี 2522 มหาลัยศิลปากรได้ปรับพื้นที่ที่เป็นท้องพระโรงและตำหนักพรหมรายของวังท่าพระ ให้เป็นหอศิลป์ มหาลัยศิลปากร สำหรับจัดนิทรรศการศิลปะต่างๆ ทั้งงานของมหาวิทยาลัย เช่น การแสดงศิลปกรรมแห่งชาติ และงานอื่นๆ ที่มาจากนอกมหาวิทยาลัย (สุธี คุณาวิชยานนท์, 2545)

ทั้งหอศิลป์ พีระศรีและหอศิลป์แห่งชาติได้สร้างให้กระแสศิลปะสมัยใหม่ของไทยเป็นที่สนใจมากขึ้น ศิลปินสมัยใหม่ของไทยบางคนเริ่มมีชื่อเสียงในต่างประเทศ ทำให้มีผู้สนใจที่จะสะสมงานศิลปะมากขึ้นและทำให้มีภาคเอกชนเช่น ธนาคารต่าง ๆ เริ่มหันมาสนับสนุนโดยมีการจัดงานประกวดศิลปกรรมขึ้นมา

ช่วงทศวรรษหลัง พ.ศ. 2520 เอกชนเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนวงการศิลปะสมัยใหม่มากขึ้น เช่น ธนาคารกสิกรไทย ร่วมกับหอศิลป์ พีระศรีจัดประกวดงานศิลปะร่วมสมัยขึ้นเป็นประจำทุกปี โดยจัดการแสดงศิลปกรรมไทยร่วมสมัย ครั้งที่ 1 ณ หอศิลป์ พีระศรี ระหว่างวันที่ 18 กันยายนถึงวันที่ 27 ตุลาคม พ.ศ. 2517 เพื่อสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ให้มีโอกาสเสนอผลงานศิลปะสมัยใหม่มากขึ้น ในปี พ.ศ. 2517 ธนาคารกรุงเทพ จัดนิทรรศการภาพเขียนรางวัลบัวหลวง ครั้งที่ 1 ขึ้นที่หอศิลป์ พีระศรี ระหว่างวันที่ 18 พฤศจิกายน ถึงวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2517 เพื่อส่งเสริมให้ศิลปินรุ่นใหม่สร้างงานจิตรกรรมแบบประเพณีสมัยใหม่ (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2548)

ช่วงทศวรรษหลัง พ.ศ. 2520 จึงถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่เอกชนเข้ามามีบทบาทสำคัญในการช่วยสนับสนุนวงการศิลปะของไทย ทำให้ศิลปินรุ่นใหม่ได้มีโอกาสในการเสนอผลมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยให้ประชาชนทั่วไปเริ่มหันมาสนใจวงการศิลปะไทยมากขึ้นกว่าเดิม

ยุครุ่งเรือง ชบเซาและความไม่แน่นอนของหอศิลป์ในประเทศไทย

ผู้วิจัยได้ค้นพบประวัติศาสตร์หรือภูมิหลังของหอศิลป์เอกชนในช่วงระยะเวลาหลังทศวรรษ พ.ศ. 2520 จนถึงต้นทศวรรษ หลัง พ.ศ. 2530 พบว่า ศิลปะสมัยใหม่และศิลปินในประเทศไทยเริ่มเติบโตขึ้นทีละน้อยเนื่องจากได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐบาลจึงส่งผลให้เกิดหอศิลป์สำคัญ ๆ เช่น หอศิลป์ พีระศรี และหอศิลป์แห่งชาติ ขึ้นมาตลอดจนวงการศิลปะได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชนโดยเฉพาะธนาคารกรุงเทพและธนาคารกสิกรไทย จนให้เกิดการประกวดศิลปกรรมอย่างต่อเนื่องส่งผลให้ศิลปะสมัยใหม่ของไทยได้รับความสนใจมากขึ้นถึงแม้ว่าปรากฏการณ์ของการประกวดศิลปกรรมในประเทศไทยจะกลับมาได้รับความนิยมและได้รับการยอมรับมากขึ้น แต่หอศิลป์เอกชนในประเทศไทยก็มีความเคลื่อนไหวเป็นเส้นขนานที่สัมพันธ์กับความเข้มแข็งของสังคมและสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้น โดยในช่วงทศวรรษ 2530 เหตุการณ์ สำคัญ ๆ ทั้งทางสังคมและการเมืองตลอดจนสภาพเศรษฐกิจที่ดีขึ้นในช่วงต้นทศวรรษ 2530 ทำให้เกิดนักธุรกิจหน้าใหม่มากขึ้นในประเทศไทยโดยเว็บไซต์ 'www.siamintelligence.com' ได้สรุปความก้าวหน้าของสภาพเศรษฐกิจในประเทศไทยไว้ว่า

ทศวรรษ 2530 ไทยได้ประโยชน์อย่างมากจากการขยายฐานโรงงานของญี่ปุ่น และการผลิตสินค้าเพื่อส่งออก ไม่ว่าจะเป็นชิ้นส่วนสินค้าที่ส่งไปประกอบยังต่างประเทศ หรือตัวสินค้าที่เสร็จสมบูรณ์แล้ว นอกจากนี้ยังได้ประโยชน์จากภาคบริการโดยเฉพาะการท่องเที่ยว และรายได้จากแรงงานไทยในต่างประเทศ ตัวเลขการเติบโตของ GDP ไทยอยู่ในระดับ "สูงมาก" ช่วงต้นทศวรรษ (เติบโตระดับเลขสองหลักระหว่าง พ.ศ. 2531-2533)...ช่วงปลายของทศวรรษ 2530 กลุ่มทุนไทยหน้าใหม่ ๆ หลายรายสามารถสะสมความมั่งคั่งจากการดำเนินธุรกิจชนิดใหม่ ๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์ ไทคอมมูนิตี้ การเงิน จนกลายเป็นกลุ่มทุนเอกชนขนาดใหญ่ได้ (www.siamintelligence.com.2554.ออนไลน์)

รายงานสภาพเศรษฐกิจของไทยช่วงต้นทศวรรษ 2530 สามารถสรุปความได้ว่า ช่วงเวลาดังกล่าวประเทศไทยมีสภาพเศรษฐกิจที่ดีขึ้นมาก จนทำให้เกิดกลุ่มทุนใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากมาย วงการศิลปะไทยพลอยได้รับผลประโยชน์จากสภาพเศรษฐกิจที่ดีขึ้น เนื่องจาก

ภาคเอกชนและกลุ่มธุรกิจเริ่มให้ความสนใจ ลงทุนในผลงานศิลปะมากขึ้น ดังที่วิรุณ ตั้งเจริญได้กล่าวไว้ในทำนองเดียวกันว่า

สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ธนิยะพลาซ่า และบีบีแกลเลอรี ได้เข้าร่วมจัดแสดงศิลปกรรม “16ศิลปิน” ณ ธนิยะพลาซ่า กทม. (28 มิถุนายน -12 กรกฎาคม 2534) นิทรรศการครั้งนี้ได้กลายเป็นปรากฏการณ์ครั้งสำคัญอีกครั้งหนึ่งที่ตอกย้ำการรวมตัวของศิลปินซึ่งมีแนวคิดและรูปแบบศิลปกรรมหลากหลาย นอกจากปรากฏการณ์ใหม่นั้นแล้ว ยังมองเห็นแนวโน้มที่ภาคธุรกิจได้เข้ามามีบทบาททางด้านศิลปกรรม มิใช่เพียงภาคธุรกิจที่เข้ามา มีบทบาทในรูปของการจัดประกวดศิลปกรรมเท่านั้น ผมได้มีโอกาสพบปะกับนักธุรกิจหลายท่านต่างยืนยันว่า “เป้าหมายสูงสุดของนักธุรกิจก็ไม่ต่างไปจากเป้าหมายสูงสุดของศิลปิน นักวิทยาศาสตร์ นักการศึกษา ฯลฯ คือการร่วมกันสร้างสันติสุขและความงามให้เกิดขึ้นในสังคม” เมื่อสังคมและเศรษฐกิจพัฒนาไปสู่ระดับหนึ่ง เศรษฐกิจมั่นคง นักธุรกิจจิตใจสงบมากขึ้น รสนิยมทางด้านศิลปกรรมของประชาชนเติบโต วันนั้น...สถานสะสมศิลปกรรม หอศิลปกรรม พิพิธภัณฑ์ศิลปกรรม ในภาคเอกชนจะเติบโตขึ้นด้วย (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2549)

ข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างงานศิลปะและธุรกิจ และสังคม เมื่อสภาพเศรษฐกิจและสังคมมีความมั่นคง จะส่งผลดีต่อวงการศิลปกรรม เมื่อนักธุรกิจมีจิตใจที่สงบมากขึ้น พวกเขาจะเริ่มมองหาสุนทรีย์ในงานศิลปะตลอดจนเริ่มที่จะสะสมงานศิลปะอีกด้วย แต่ช่วงต้นในปี พ.ศ. 2534 สภาพเศรษฐกิจและสังคมในประเทศไทยกลับมีลักษณะขึ้น ๆ ลง ๆ ซึ่งส่งผลต่อการบริหารจัดการ หอศิลป์เอกชนในเวลาดังกล่าวไม่มากนัก โดยในช่วงสั้นๆ ที่วงการศิลปกรรม ศิลปินและหอศิลป์กลับคึกคักขึ้นมา สอดคล้องกับทรรศนะของวิรุณ ตั้งเจริญที่กล่าวไว้ว่า

ในช่วงที่ผ่านมาสั้นๆ อีกเช่นกัน แกลเลอรีนิทรรศการศิลปะเอกชนได้เกิดขึ้น 2-3 แห่งในกรุงเทพมหานคร หลังจากที่แกลเลอรีนิทรรศการศิลปะได้ซบเซาเป็นเวลานาน การตื่นตัวนิทรรศการศิลปะในโรงแรมและศูนย์การค้า ได้เริ่มปรับเช่าห้องเช่ารอย ภาพเขียนสีน้ำ จากราคาภาพละ 6-7 พัน จนถึง 2-3 หมื่น ภาพเขียนสีน้ำมันจากราคา 2-3 หมื่น จนถึงเรือนแสนทัศนศิลป์ รสนิยม และธุรกิจได้รวมขอมเข้าผสมกันอย่างน่าสังเกตและวิวัฒนาการของศิลปินรุ่นใหม่ดูจะทวีจำนวนมากขึ้น (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2549)

จากทรรศนะข้างต้นสรุปความได้ว่าสภาพการณ์โดยทั่วไปของหอศิลป์เอกชนในช่วงต้นปี 2535 เป็นช่วงขาขึ้นของวงการศิลปกรรมในประเทศไทย เนื่องจากการเพิ่มจำนวนของ

หอศิลป์ ราคางานศิลปะที่พุ่งทะยานอย่างรวดเร็ว ดูเหมือนว่าสภาพโดยรวมของหอศิลป์เอกชนในทศวรรษที่ 2530 จะดีขึ้น ซึ่งตรงกับทฤษฎีของสตูดิโอของ สุธิ คุณาวิชยานนท์ที่ได้แสดงทฤษฎีไว้ว่า

เศรษฐกิจฟองสบู่ที่ฟูฟองส่งผลให้วงศิลปะคึกคักตามไปด้วย ทั้งในแวดวงเวทีการประกวด ศิลปกรรมที่ผุดขึ้นมากมายในทศวรรษ 2530 มีการให้เงินรางวัลสูงขึ้นเรื่อย...อีกทั้งความคึกคักในแวดวงการซื้อขายศิลปะและการเกิดขึ้นของหอศิลป์และแกลเลอรีเอกชน ตามความต้องการของตลาดชนชั้นสูงและกลางที่เสพศิลปะมากขึ้น ศิลปินที่มีชื่อเสียงเริ่มประสบความสำเร็จทางรายได้ มีการจัดนิทรรศการเพิ่มขึ้น จนกลายเป็นยุคศิลปะเฟื่องฟูอีกครั้ง (สุทธิ คุณาวิชยานนท์, 2545)

ทฤษฎีข้างต้นสามารถบ่งชี้ว่า เศรษฐกิจไทย ในช่วงเวลาดังกล่าวได้ค่อนข้างดีทีเดียว ถึงแม้ว่า มีเหตุการณ์สำคัญทางการเมืองครั้งสำคัญในประเทศไทย “พฤษภาทมิฬ” (เหตุการณ์ที่ประชาชนเคลื่อนไหวประท้วงทางการเมือง ระหว่างวันที่ 17-20 พฤษภาคม พ.ศ. 2535) หอศิลป์และวงการศิลปะก็สามารถผ่านพ้น ปรับตัวและดำรงอยู่รอดได้มาได้ วิรุณ ตั้งเจริญ ได้กล่าวว่า “พฤษภาทมิฬ” น่าจะเป็นหัวเลี้ยวที่ช่วยเตือนสติ เตือนสำนึกสังคมไทยให้รอบคอบ ซอบธรรมในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการเมือง สังคม และเศรษฐกิจซึ่งก็คงจะรวมถึงวงการศิลปกรรมด้วย” (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2549: 169) ถึงแม้ว่าจะเกิดเหตุการณ์ทางการเมือง “พฤษภาทมิฬ” หรือ “มือบมือถือ” แต่ก็ไม่กระทบกับสภาพโดยรวมทางเศรษฐกิจมากนัก โดย เว็บไซต์ธนาคารไทยพาณิชย์รายงานสภาพเศรษฐกิจหลังพฤษภาทมิฬไว้ว่า “ปัญหาความวุ่นวายทางการเมืองที่เคยเกิดขึ้นในอดีตแบบที่ไม่ยืดเยื้อ คือเหตุการณ์เกิดขึ้นและจบลงในช่วงเวลานั้น ๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลกระทบต่อการขยายตัวของ GDP ไม่ได้รุนแรงมากนัก เช่น เหตุการณ์ 14 ตุลาฯ 2516 (1973) เหตุการณ์ 6 ตุลาฯ 2519 (1976) และเหตุการณ์พฤษภาทมิฬ 2535 (1992) ซึ่งพบว่า การขยายตัวของ GDP ในปีดังกล่าวอยู่ที่ระดับ 10% 9% และ 8% ตามลำดับ” (www.scbeic.com .ออนไลน์)

รายงานของธนาคารไทยพาณิชย์ดูจะไม่เกินความจริง เนื่องจากในช่วงนี้ได้เกิดนักธุรกิจใหม่ๆ และชนชั้นกลางเกิดขึ้นมากมายในประเทศไทย สตูดิโอของ สุธิ คุณาวิชยานนท์ที่ได้แสดงทฤษฎีไว้ว่า “ความคึกคักของวงการและกระแสการซื้อขายศิลปะเป็นที่สนอกสนใจของสื่อมวลชนและคนนอกวงการ บทความ “2535 หมดยุคศิลปินไร้แห่งจริงหรือ?” ในนิตยสารสีสัน ในปี 2535 โดยไพศาล ธีรพงศ์วิษ ได้สังเกตว่า ศิลปินไทยมีเศรษฐกิจที่ดีขึ้น จนดูเหมือนว่าจะไม่

ต้อง “ใส่แห่ง “ กันอีกต่อไป” (สุธี คุณาวิชยานนท์.2545: 227) ศิลปินจะไม่ต้องใส่แห่งอีกต่อไปดูเหมือนจะเป็นคำกล่าวที่ดูจะเกินจริงหาก วิรุณ ตั้งเจริญไม่ได้แสดงความคิดเห็นที่ตรงกันว่า “แกลเลอรีจะตั้งราคาเท่าตัว สองเท่าตัว สามเท่าตัว หรือเท่าไรก็ได้ตามความนิยมและการเรียกร้องของลูกค้า หลักหมื่นเป็นงานธรรมดาสามัญ หลักแสนก็ในหมู่ศิลปินยอดเยี่ยมของลูกค้า ในบางกรณีได้ก้าวไปถึงหลักล้าน แกลเลอรีมีบัญชีรายชื่อลูกค้าเฉพาะของตนเองและหวงแหนเท่าชีวิต” (วิรุณ ตั้งเจริญ. 2549: 171) ทรรศนะดังกล่าวพอจะบ่งชี้ได้ว่าใน ทศวรรษ 2530 เป็นช่วงเวลาที่ดีของวงการศิลปกรรมของไทย เกิดศิลปินน้อยใหญ่มากมาย ที่สำคัญคืองานหลายหน่วยงานต่างนิยมจัดงานศิลปะไปประดับประดาอย่างน่าเหลือเชื่อ ซึ่งสุธี คุณาวิชยานนท์ได้แสดงทรรศนะที่น่าสนใจไว้ว่า

เมื่อมีศิลปินเป็นผู้สร้างงาน มีคนดูชอบซื้อสะสม ตัวกลางที่จะมาเชื่อมคนทำกับคนดูก็คือแกลเลอรีและหอศิลป์ แกลเลอรีเอกชนหลายแห่งเกิดขึ้นในทศวรรษ 2530 นี้มีอาทิเช่น อาร์ต ฟอรัม (Art Forum) ย่านประดิพัทธ์, ไอเดีย แกลเลอรี (Ideal Art Gallery) ย่านถนนเพชรบุรีตัดใหม่, ไดอะล็อก แกลเลอรี (Dialogue Gallery) ย่านถนนหลังสวน, คอน-เทมป้า, เดอะเบ็งค็อก ฟายน์ อาร์ต เซ็นเตอร์ (CON-tempus, the Bangkok Fine Art Center) ที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์, เดอะ แกลเลอรี ออฟ อิเซตัน ดีพาร์ทเมนต์ สโตร์ (The Gallery of Isetan Department Store) ในห้างสรรพสินค้าอิเซตัน และยังมี ปารีส - นิวยอร์ก - ฟายน์ อาร์ต แกลเลอรี (Paris-New York- Bangkok Fine Art Gallery) ในซอยสุขุมวิท 31, ควีนพาร์ค แกลเลอรี (Queen Park Gallery) ในโรงแรมอิมพีเรียล ควีนส์พาร์ค, เคียวโกะ แกลเลอรี (Galerie Kyoko Chirathivat) ในซอย ต้นสน, ดี อาร์ทิส แกลเลอรี (The Artist's Gallery) บนถนนปิ่น, ดี อาร์ต คอร์เนอร์ โรงละคร กรุงเทพฯ (The Art Corner, The Bangkok Playhouse)บน ถนนเพชรบุรีตัดใหม่, ดี เอเทรียม ออฟ อาร์ต (The Atrium of Arts) ในแกลเลอรี พลาซ่า, ตรีทศ แกลเลอรี ในอาคารตรีทศ ซิตี มาร์ริน่า, สีลม ศิลปาวาศ (Silom Art Space) ที่สีลม และยังมีมากมายตามโรงแรม (สุธี คุณาวิชยานนท์. 2543)

จำนวนหอศิลป์จำนวนมากที่เกิดในทศวรรษ 2530 สามารถสรุปสภาพเศรษฐกิจช่วงเวลานั้นได้เป็นอย่างดี แต่ช่วงปลายทศวรรษดังกล่าว (พ.ศ. 2538-2539) สภาพเศรษฐกิจโดยรวมเริ่มตกต่ำ ส่งผลให้ธุรกิจด้านอื่นๆ รวมถึงการซื้อขายงานศิลปะเริ่มซบเซาลง ศิลปินไม่สามารถขายงานศิลปะในราคาแพง ๆ ได้อีก โดยดำรง วงศ์อุปราชได้กล่าวถึงช่วงเวลาดังกล่าวไว้ว่า

การซื้อขายผลงานศิลปะแท้ ๆ นั้นซบเซาลงในช่วง พ.ศ. 2538-2539 ศิลปินดังๆ ขายผลงานได้น้อยมาก จึงได้มีวิธีการต่างๆ ให้เกิดความสนใจมากขึ้น และมีศิลปินที่เคยมีรายได้สูงมากมีปัญหาในยุคนี้ บทเรียนที่ผ่านมาและในปัจจุบันน่าจะทำให้เราคิดและรู้จักปรับตัวให้เหมาะสม...การซื้อขายผลงานศิลปะที่แท้จริงนั้นยังไม่มีขึ้นอย่างแน่นอนอนมีขึ้น มีลงตามสถานการณ์ของตลาดหุ้น เรายังไม่มีอาร์ต คอลเลคเตอร์จริงๆ ไม่ว่าจะหอศิลปะของรัฐบาลที่จะซื้อผลงานเข้าเป็นสมบัติด้วยราคาสูงเพราะไม่มีงบประมาณ และแกลเลอรีของเอกชนก็ไม่สามารถขายผลงานในราคาสูงตลอดเวลา ยังต้องคอยสถานการณ์ของตลาดหุ้นและธุรกิจข้างใน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์, 2539)

ทรรศนะของดำรง วงศ์อุปราชที่เกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ในช่วงปลายทศวรรษ 2530 สอดคล้องกับ สมบัติ วัฒนไทย เจ้าของหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินงานด้านธุรกิจหอศิลป์มาอย่างยาวนานถึง 35 ปี โดยได้ให้สัมภาษณ์ในนิตยสารไฟน์อาร์ต ฉบับที่ 121 เดือนเมษายน 2558 และแสดงทรรศนะไว้ว่า

การเกิดขึ้นและการดำเนินการของแกลเลอรีเอกชนเหล่านี้ ล้วนเชื่อมโยงกับปัจจัยทางเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา อาทิเช่นในปี 2536-2538 การทำธุรกิจในยุคที่ตลาดศิลปะของประเทศไทยฟื้นฟู เป็นช่วงที่เกิดนักสะสมหน้าใหม่เพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากราคาหุ้นที่ผันตัวสูง ทำให้นักลงทุนที่ได้ผลกำไรหันมาซื้องานศิลปะเพื่อสะสมกันเป็นจำนวนมาก เหตุนี้แกลเลอรีหน้าใหม่จึงทยอยเปิดตัวเพื่อรองรับกลุ่มนักสะสม...จนกระทั่งประสบวิกฤติเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง ปี 2540 ส่งผลให้ตัวเลขการซื้อขายงานศิลปะน้อยลง แกลเลอรีต่างๆ จึงทยอยปิดตัวไปเรื่อยๆ เพราะหากไม่มีการบริหารที่แข็งแกร่ง ก็ไม่สามารถฝ่าสถานการณ์เศรษฐกิจอันเลวร้ายนี้ไปได้ (อ้างในนิตยสารไฟน์อาร์ต.2558)

ทรรศนะของสมบัติ วัฒนไทย สามารถแสดงถึงภาพรวมของหอศิลป์เอกชนที่บริหารงานโดยเอกชนได้เป็นอย่างดีและทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า สภาพของเศรษฐกิจสามารถบ่งชี้ถึงสภาพโดยรวมและการพัฒนาของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี หากว่าหอศิลป์เอกชนมีการบริหารจัดการที่ดี ก็สามารถดำรงอยู่ได้ในทุกสภาพเศรษฐกิจนั่นเอง

ยุคของหอศิลป์เอกชนในปัจจุบัน

ก่อนจะกล่าวถึงหอศิลป์เอกชนในปัจจุบัน ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาสรุปผลการเสวนาเรื่อง หอศิลป์ในประเทศไทย : มุมมองต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในวันพุธที่ 29 พฤษภาคม พ.ศ. 2539 ณ ห้องประชุมสารนิเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชาญณรงค์ พร

รุ่งโรจน์ ซึ่งมีผู้เข้าร่วมเสวนาที่เป็นบุคคลสำคัญในวงการศิลปะในประเทศไทย ณ เวลานั้นมากมาย อาทิเช่น นักวิชาการ ศิลปิน นักบริหารทั้งภาครัฐและเอกชน ผู้ที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์ และผู้ที่สะสมงานศิลปะ โดยทั้งหมดมีจุดมุ่งหมายร่วมกันคือ การร่วมแสดงความคิดเห็นในมุมมองที่หลากหลาย และนำเสนอสภาพปัญหาต่าง ๆ เพื่อการพัฒนาหอศิลป์ในประเทศไทยและวงการศิลปะสมัยใหม่ของประเทศไทย และเป็นแหล่งศึกษาประวัติศาสตร์ของหอศิลป์และศิลปะสมัยใหม่ของไทยต่อไปในอนาคต โดยชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์ นักวิชาการ และนักวิจัย ได้กล่าวถึงหอศิลป์ไว้อย่างน่าสนใจว่า “หอศิลป์เป็นสถาบันที่สำคัญสำหรับศิลปินและวงการศิลปะ หากไม่มีหอศิลป์หรือหอศิลป์ไม่มีคุณภาพ หรือหอศิลป์มีจำนวนไม่เพียงพอที่จะรองรับผลงานศิลปะที่ศิลปินสร้างสรรค์ขึ้นแล้วย่อมมีผลกระทบต่อวงการศิลปะของประเทศ” (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์, 2539)

ในปี พ.ศ. 2539 ประเทศไทยเริ่มมีการตื่นตัวและให้ความสำคัญกับหอศิลป์และพยายามระดมความคิดจากผู้เกี่ยวข้องเพื่อหาแนวทางในการพัฒนาหอศิลป์ของไทยแต่หลังจากการเสวนาครั้งนี้กลับไม่มีนักวิจัย หรือ ศิลปินทำการศึกษาต่อและจดบันทึกมากนัก ทำให้เป็นความลำบากในการค้นหาข้อมูลเชิงประวัติศาสตร์แกลเลอรีหรือหอศิลป์ในประเทศไทยโดยในปี พ.ศ. 2552 มานิตา ศรีสิดานนท์ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การบริหารหอศิลป์ร่วมสมัยเอกชน” ได้ทำการรายงานไว้ว่า

เมื่อศึกษาจากข้อมูลที่เผยแพร่บนเว็บไซต์ของมูลนิธิหอศิลป์แห่งรัชกาลที่ 9 จะเห็นได้ว่า ในช่วงเวลาดังกล่าวมีหอศิลป์ร่วมสมัยเอกชนทั้งหมดที่มีการจัดแสดงนิทรรศการหรือกิจกรรมอื่น ๆ ด้านศิลปะจำนวน 68 แห่ง โดยในปี 2548 มีหอศิลป์ที่เปิดให้บริการ 34 แห่ง, ปี 2549 มีหอศิลป์เอกชนที่เปิดขึ้นใหม่ 6 แห่ง, ปี 2550 มีหอศิลป์เอกชนเปิดใหม่ 19 แห่ง, ปี 2551 มีหอศิลป์เอกชนเปิดใหม่ 5 แห่ง และปี 2553 มีหอศิลป์เอกชนเปิดใหม่อีก 4 แห่ง ซึ่งทั้งนี้ยังไม่รวมหอศิลป์เอกชนที่ขายผลงานศิลปะอย่างเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีการจัดกิจกรรม เช่นการเปิดนิทรรศการ และในแต่ละปีก็มีหอศิลป์บางแห่งที่ยุติการจัดแสดงนิทรรศการหรือปิดตัวลงเป็นจำนวนหลายแห่ง เช่นในปี 2549 มีหอศิลป์ 9 แห่งที่ปิดตัวลง ปี 2550 มี 10 แห่ง ปี 2551 มี 10 แห่ง และปี 2552 จำนวน 15 แห่ง (มานิตา ศรีสิดานนท์, 2552)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่า นับว่าเป็นเรื่องลำบากพอสมควรในการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย เพราะในทุกๆปีจะมีการเกิดใหม่และปิดตัวลงของหอศิลป์เอกชนอยู่เสมอ จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจเว็บไซต์มูลนิธิหอศิลป์แห่งรัชกาลที่ 9 พบว่าทางเว็บไซต์ดังกล่าวยังขาดการปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน เพราะยังมีข้อมูลของหอศิลป์ที่ปิดตัวไปแล้วหลายแห่งแสดงอยู่ในเว็บไซต์ เป็นสาเหตุให้เกิดความสับสนและยากลำบากในการ

สืบค้นข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน ในปี พ.ศ. 2556 นุชนาถ แสนเสนห์ ผู้จัดการหอศิลป์ ต้นสนแกลเลอรีได้ ทำการศึกษาเรื่อง การเป็นตัวแทนศิลปินของหอศิลป์เอกชน โดยนุชนาถ แสนเสนห์ ได้สำรวจหอศิลป์ในประเทศไทยไว้ได้ความดังนี้

จากการสำรวจจำนวนหอศิลป์ทั่วประเทศของสำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยที่อ้างถึง ในนิตยสาร Art Asia Pacific ฉบับประจำปี 2554 พบว่ามีหอศิลป์ร่วมสมัย 137 แห่ง โดยเป็น หอศิลป์เอกชนถึง 94 แห่ง ที่เหลือเป็นหอศิลป์ร่วมสมัยแบบไม่หวังผลกำไร (Profit-Non) เพิ่มขึ้น จากปี 2553 ประมาณ 50% โดยมียอดการส่งออกงานศิลปะมากกว่า 175 ล้านบาท (UN Comtrade Database 2010) ซึ่งเห็นว่าพื้นที่ของธุรกิจศิลปะในประเทศไทยมีแนวโน้ม เพิ่มขึ้นอย่างมากและพื้นที่เหล่านี้ถือเป็นสถาบันที่รองรับการประกอบอาชีพศิลปิน ซึ่งเปิด โอกาสให้ศิลปินได้นำเสนอผลงานของตนเอง ซื้อขาย แลกเปลี่ยน รวมไปถึง การเป็นพื้นที่สร้างสรรค์กิจกรรม และการเรียนรู้ร่วมกันของวงการศิลปะอีกด้วย (นุชนาถ แสนเสนห์, 2556)

จากข้อความข้างต้นเสมือนว่าในปี พ.ศ. 2554 มีหอศิลป์เอกชนจำนวนมากใน ประเทศไทย ปัญหาที่เกิดขึ้นคือเว็บไซต์ของสำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยกลับมีภาพไม่ต่าง จากเว็บไซต์มูลนิธิหอศิลป์แห่งรัชกาลที่ 9 คือเว็บไซต์ทั้งสองขาดการปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน กรณีที่เห็นได้ชัดคือเมื่อหอศิลป์บางแห่งได้ปิดตัวลง ก็ยังพบข้อมูลอยู่ในเว็บไซต์ดังกล่าว ทำให้หอ ศิลป์ในประเทศไทยจะมีเพิ่มมากขึ้นในทุกๆปี ทำให้เป็นการยากลำบากที่จะตรวจสอบในเชิงสถิติ ว่า ณ เวลานี้ประเทศไทยมีหอศิลป์เอกชนอยู่จำนวนเท่าใด

ตารางหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี 2542-ปัจจุบัน จากจากมูลนิธิหอศิลป์แห่ง
 รัชกาลที่ 9

มูลนิธิหอศิลป์แห่งรัชกาลที่9ได้ทำการรายงานสภาพของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานคร ในการวิจัย
 ครั้งนี้ผู้วิจัยจึงได้รวบรวมเฉพาะหอศิลป์เอกชนที่บริหารโดยเอกชนมีรายชื่อและสถานะดังต่อไปนี้

ตาราง 2 ตารางแสดงรายชื่อและสถานะของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานคร

ลำดับที่	รายชื่อหอศิลป์	สถานะ
1	44 Art Gallery	ปิดดำเนินการ
2	100 Tonson Gallery	
3	1001 Nights Gallery	ปิดดำเนินการ
4	About studio / About café	ปิดดำเนินการ
5	Akko Art Gallery	
6	Ardel Gallery of Modern Art	
7	ARDEL's Third Place Gallery	
8	Artery Post - Modern Gallery	
9	Art Gorillas Art Gallery	ปิดดำเนินการ
10	Art Republic	ปิดดำเนินการ
11	Art Thai Painting Gallery	ปิดดำเนินการ
12	Atelier Art Gallery	ปิดดำเนินการ
13	Atta Gallery	ปิดดำเนินการ
14	Baan Bangkok Gallery	ปิดดำเนินการ
15	Bangkok Gallery	ปิดดำเนินการ
16	Carpediem Galleries	ปิดดำเนินการ
17	Catherine Schubert Fine Art	ปิดดำเนินการ
18	Club Arts Gallery by the River	ปิดดำเนินการ
19	Diaphragm Gallery	ปิดดำเนินการ
20	doArt Contemporary Gallery	ปิดดำเนินการ
21	DOB Hualamphong Gallery	
22	Gallerie N	ปิดดำเนินการ
23	Gallery F-Stop	ปิดดำเนินการ
24	Gallery 253	ปิดดำเนินการ

ตาราง 2 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อหอศิลป์	สถานะ
25	Gallery 55	ปิดดำเนินการ
26	Gallery Souflower	ปิดดำเนินการ
27	Gallery VER	
28	Garuda Fine Art	ปิดดำเนินการ
29	Genesis Artist's Gallery	ปิดดำเนินการ
30	Gossip Gallery	
31	H Gallery	
32	HOF ART Residency Bangkok	
33	HOF Art Space	
34	J Gallery	ปิดดำเนินการ
35	Jim Thompson Art Center	
36	Kathmandu Photo Gallery	
37	Kexin Art Gallery	ปิดดำเนินการ
38	Koi Art Gallery	
39	Kraichitti Art Gallery	ปิดดำเนินการ
40	La Lanta Fine Art	
41	Lighten Art Gallery	ปิดดำเนินการ
42	Marsi Gallery	
43	Maya's Secret Gallery	
44	Midnice Gallery	
45	Nospace Gallery	ปิดดำเนินการ
46	Number 1 Gallery Bangkok	
47	Numthong Gallery	
48	OCAC Art Gallery	ปิดดำเนินการ
49	Open Arts Space	ปิดดำเนินการ
50	People Space Gallery	ปิดดำเนินการ
51	Phra Nakorn Bar & Gallery	ปิดดำเนินการ
52	Place of Art Gallery	ปิดดำเนินการ
53	Play Gallery	ปิดดำเนินการ
54	Project 304	ปิดดำเนินการ
55	Rimkhobfa Art Gallery	ปิดดำเนินการ
56	River City Shopping Complex	ปิดดำเนินการ
57	RMA Institute	
58	Rotunda Gallery	
59	Roysee Gallery	
60	Saint Germain ODIAM	ปิดดำเนินการ

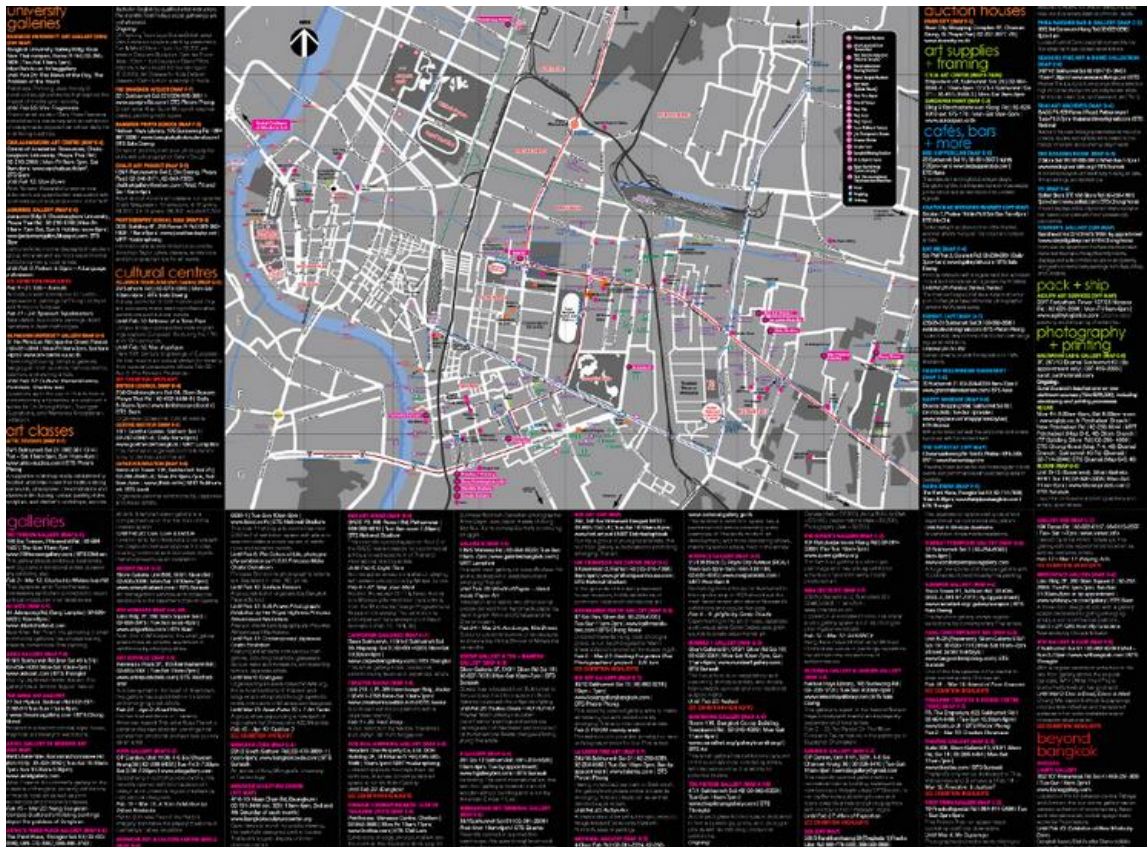
ตาราง 2 (ต่อ)

61	Serindia Gallery	
62	Si-Am Art Space	ปิดดำเนินการ
63	Sombat Permpoon Gallery	
64	Soul Space	ปิดดำเนินการ
65	Space Contemporary Art	ปิดดำเนินการ
66	Space of Liberty (SOL)	ปิดดำเนินการ
67	Subhashok The Art Centre	
68	Surapon Gallery	ปิดดำเนินการ
69	Tadu Contemporary Art Gallery	
70	Tang Contemporary Art	
71	Teeoli d' Walks of Art Space	ปิดดำเนินการ
72	Teo+Namfah Gallery	ปิดดำเนินการ
73	Thavibu Gallery	
74	The Gallery	ปิดดำเนินการ
75	The Mercury Art Gallery	ปิดดำเนินการ
76	The Piktore Gallery	
77	The Rim Suan Gallery	ปิดดำเนินการ
78	The Seven Art Gallery	
79	The Silom Galleria	ปิดดำเนินการ
80	Timothy Yarger Fine Art	ปิดดำเนินการ
81	TOOT YUNG Gallery	
82	V64 Art Studio	ปิดดำเนินการ
83	Viengtavern Gallery	ปิดดำเนินการ
84	Whitespace Gallery	ปิดดำเนินการ
85	WTF Cafe & Gallery	

ที่มา: <http://rama9art.org/artisan/galleries/index.html>

จากข้อมูลโดยเว็บไซต์ของมูลนิธิหอศิลปะแห่งรัชกาลที่ 9 ที่มีการเริ่มบันทึกข้อมูลตั้งแต่ พ.ศ. 2542 จนถึงปัจจุบัน ผู้วิจัยได้สร้างตารางเพื่อแสดงจำนวนและสถานะปัจจุบันของหอศิลป์ เอกชนที่บริหารงานโดยเอกชน จากหอศิลป์ที่ถูกบันทึกในเว็บไซต์ของมูลนิธิหอศิลปะแห่งรัชกาลที่ 9 มีจำนวนทั้งสิ้น 85 แห่ง และเปิดทำการในปัจจุบันเพียง 32 แห่ง หากแต่ว่าข้อมูลดังกล่าว ไม่ได้ถูกบันทึกและเพิ่มเติมข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอย่างต่อเนื่องทำให้เป็นการยากต่อการนำเสนอปรากฏการณ์ของหอศิลป์ได้อย่างชัดเจนนัก ในขณะที่เว็บไซต์ของมูลนิธิหอศิลปะแห่งรัชกาลที่ 9

ขาดการปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน จึงมีหน่วยงานเอกชนที่ชื่อ Bam (Bangkok Art Map) ได้ก้าวเข้ามาเป็นผู้ให้ข้อมูลด้านหอศิลป์เอกชนอีกแห่งหนึ่ง เป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับหอศิลป์เอกชนที่น่าสนใจ เนื่องจากรายงานความเคลื่อนไหวแบบรายเดือน เราจะสามารถติดตามข้อมูล ข่าวสาร และนิทรรศการของหอศิลป์เอกชนพร้อมกับแผนที่ ที่แสดงรายละเอียดของนิทรรศการศิลปะ ตลอดจนกิจกรรมทางศิลปะผ่านแผนที่ได้อย่างน่าสนใจ ดังตัวอย่างดังต่อไปนี้



ภาพประกอบ 3 ภาพแสดงตัวอย่างแผนที่ที่ให้ข้อมูลหอศิลป์รายเดือน Bam (Bangkok Art Map)

ที่มา: Bam Bangkok Art Map

1.3 บทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์

หอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ มีวิวัฒนาการในเรื่องรูปแบบ บทบาท หรือแม้กระทั่งหน้าที่ตลอดเวลา วิวัฒนาการที่ผันแปร ปรับเปลี่ยนไปตามสภาพของสังคมและวัฒนธรรมที่เคลื่อนไหวไม่หยุดนิ่งและหลากหลายตามยุคสมัย อาทิเช่น ในอดีตมนุษย์เขียนภาพในถ้ำ เขียนภาพที่โบสถ์ จากนั้นเริ่มเขียน ณ สตูดิโอแล้วไปติดตั้งในพิพิธภัณฑสถาน และ แกลเลอรี ฯลฯ แต่ละสถานที่ล้วนสะท้อนบทบาทและหน้าที่ที่แตกต่างกันออกไปตามบริบทต่างๆ จนทำให้มีนักปรัชญาผู้เชี่ยวชาญหลากหลายสาขา ได้ทำการนิยามบทบาทและหน้าที่ของอาร์ตแกลเลอรีเอาไว้ที่น่าสนใจ

ในศตวรรษ ที่ 12 มีความพยายามที่จะอธิบายความหมายของแกลเลอรีไว้ว่า เพื่อส่งเสริมเผยแพร่เรื่องราวของศาสนา ในปัจจุบัน ยังมีการถกเถียงเกี่ยวกับหน้าที่กันตลอดเวลา นักคิด นักวิชาการด้าน ศิลปะ พยายามหาคำอธิบายหน้าที่ของแกลเลอรี อาทิเช่น นักปราชญ์ นักสังคมวิทยาชาวฝรั่งเศส มิเชล ฟูกูต์ (Michel Foucault) เขาไม่ได้ศึกษาด้านแกลเลอรีโดยตรง แต่เขาเชื่อว่าทุกสถาบันเป็นแหล่งผลิตสร้างอำนาจทั้งสิ้น อีกทั้งยังเป็นแหล่งถ่ายทอดความรู้อีกด้วย ขณะที่ โทนี เบนเนตต์ (Tony Bennett) ผู้เขียนหนังสือ 'The Birth of the Museum,' ได้อธิบายความหมายของแกลเลอรีไว้ว่า พิพิธภัณฑสถาน หรือ แกลเลอรี สามารถกำหนดบรรทัดฐาน ปฏิรูประเบียบแบบแผน และสามารถสะท้อนความเป็นชีวิตความเป็นอยู่ของคนในสังคมได้ แมทธิว อาร์โนลด์ (Matthew Arnold) กวี และนักวิจารณ์ทางวัฒนธรรม กล่าวว่า พิพิธภัณฑสถานและหอศิลป์ คือการร่วมกันทางวัฒนธรรมในสังคมมากกว่าเป็นเครื่องมือที่แสดงถึงชนชั้นและสถานะทางสังคม จอห์น คอตตัน เดนา (John Cotton Dana) บรรณารักษ์ และผู้อำนวยการพิพิธภัณฑสถาน กล่าวว่า พิพิธภัณฑสถาน และหอศิลป์ควรเป็นแหล่งเรียนรู้ให้ชุมชน ควรรับใช้ประชาชนผ่านงานแสดงที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของพวกเขา (Eilean Hooper-Greenhill) ล่ามทางศิลปะและวัฒนธรรม อธิบายว่าพิพิธภัณฑสถานเหมือนได้ เกิดใหม่มีคุณสมบัติและจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนขึ้น พิพิธภัณฑสถานมีส่วนในการสื่อสาร เผยแพร่ และเปลี่ยนผ่าน ทางวัฒนธรรม ทำให้เกิดความต้องการในการเรียนการสอนทางด้านพิพิธภัณฑสถานมากขึ้น ในโรงเรียนและวิทยาลัย พิพิธภัณฑสถานศิลปะสมัยใหม่ประเทศไอร์แลนด์ มีความคิดริเริ่มที่จะพัฒนาโปรแกรมเพื่อตอบสนองความต้องการของโรงเรียนและวิทยาลัยโดยมีการเชิญ ครู และบุคลากรจากสถานศึกษา เพื่อให้นำนักเรียนมาเข้าชม และพบปะเสวนา และเรียนรู้กับศิลปินในแกลเลอรี และเพิ่มความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพิพิธภัณฑสถาน แกลเลอรีและสถานศึกษาต่อไป (www.threemonkeysonline.com.ออนไลน์)

นักคิด ผู้เชี่ยวชาญต่าง ๆ ชำงต้น ได้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ที่หลากหลาย ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ มีบทบาทและหน้าที่ที่

หลากหลาย ตั้งแต่เป็นการสร้างศรัทธาในศาสนา การแสดงอำนาจความมั่งคั่ง จนถึง บทบาทต่อ การศึกษาและสะท้อนความเป็นอยู่ของสังคมและวัฒนธรรม

เมื่อหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ได้พัฒนาบทบาทและหน้าที่มาถึงยุคปัจจุบัน องค์กร ไม่แสวงผลกำไรระดับชาติของประเทศสหรัฐอเมริกา ที่มีสมาชิกเป็นอาร์ตแกลเลอรีชั้นนำมากมาย ที่ชื่อ Art Dealer Association of America (ADAA) (1962) ได้อธิบายถึงบทบาทสำคัญของหอ ศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ไว้อย่างน่าสนใจว่า

1. Educations หอศิลป์มีหน้าที่ในการให้ความรู้ และมอบประสบการณ์ การชื่นชมผลงาน ให้ข้อมูลในเชิงลึก ของศิลปินและผลงานนั้น ๆ ได้ดี 2. Exhibitions จัดแสดงผลงาน เป็น หนึ่งใน การประชาสัมพันธ์ และนำเสนอผลงานในรูปแบบการสร้างบรรยากาศให้มีความ สอดคล้องต่อการสนับสนุนภาพลักษณ์ของผลงานนั้นๆ 3. Publications การทำ ประชาสัมพันธ์โดยการทำสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆเพื่อประโยชน์แก่การรวบรวมข้อมูลและผลงาน ของศิลปิน 4. Curatorial หอศิลป์สามารถทำหน้าที่ในการจัดการให้เกิดคุณค่าต่อผลงาน นั้นๆผ่านการจัดนิทรรศการ หรือการจัดสรรให้เกิดการยืมผลงานจากพิพิธภัณฑ์เพื่อส่งต่อ ผลงานที่มีคุณค่า และก่อให้เกิดการแบ่งปันความรู้ต่อผู้อื่น 5. Appraisals การประเมิน ราคาในส่วนอื่นๆที่จำเป็นอันเกี่ยวข้องกับศิลปินและผลงานศิลปะ เช่นหากนักสะสม ต้องการส่งผลงานกลับประเทศ หอศิลป์จะต้องมีหน้าที่ในการหาข้อมูลในเรื่องของราคา ค่า ส่ง ภาษีขาเข้า ขาออก หรือการขนย้ายผลงาน เป็นต้น 6. Sales and resale หน้าที่ของหอ ศิลป์เอกชน ที่หวังผลกำไรจากการขายผลงานนั้น แน่นอนว่า นอกจากจะขายงานศิลปิน แล้ว ยังสามารถช่วยขายผลงานจากงานสะสมที่นักสะสมต้องการขายต่อได้ หากแต่ต้องมีการ พุดคุย และตกลงเงื่อนไขที่เหมาะสม อ้างใน (นุชนาถ แสนเสน่ห์, 2556)

จากข้อความดังกล่าว ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าบทบาทและหน้าที่หอศิลป์เอกชนเชิง พาณิชย์มิได้มีเพียงการค้าขายผลงานศิลปะเพื่อหวังผลกำไรเพียงอย่างเดียว หากว่ายังมี รายละเอียด ที่น่าสนใจเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่อื่นเช่นการให้ความรู้ การจัดนิทรรศการ ตลอดจนการโฆษณาประชาสัมพันธ์งานนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในแกลเลอรี การ ประเมินราคาและการขนส่งผลงาน ที่สำคัญที่สุด หอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์คือพื้นที่กลางที่นำให้ ศิลปิน กับนักสะสม หรือนักวิจารณ์ศิลปะมาพบปะแลกเปลี่ยนความรู้กัน จากการสัมภาษณ์ ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ ผู้จัดการของสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีที่ดำเนินงานอย่างต่อเนื่องมาเป็นเวลา กว่า 35 ปี ได้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของแกลเลอรี เชิงพาณิชย์ไว้ว่า “แกลเลอรี เชิงพาณิชย์ต้องมีการโฆษณาและจัดวางที่น่าสนใจที่สำคัญยังเป็นพื้นที่สำหรับนักสะสมศิลปะให้

มาพบปะกับศิลปิน เพราะเป็นการยากที่นักสะสมจะไปสตูดิโอของศิลปินด้วยตัวเองเพราะบางครั้งมีระยะทางที่ไกลมาก" (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2558)

ทรรศนะของปนัดดา เลิศหัตถศิลป์แสดงให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์เป็นมากกว่าร้านขายรูปและงานศิลปะและการค้าเพียงอย่างเดียว การที่สมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีดำเนินงานมากกว่า 35ปีแสดงให้เห็นว่าการบริหารจัดการมีส่วนสำคัญของการดำรงอยู่

ปัจจุบันหอศิลป์เอกชนหลายแห่ง ในประเทศไทย โดยเฉพาะในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ใช้การบริหารจัดการมาใช้กับแกลเลอรีปรับเปลี่ยนเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพสังคมและวงการศิลปะไทย โดย ศุภโชค อังคสุวรรณศิริ ผู้ก่อตั้ง แอดเลอร์ ศุภโชค แกลเลอรี ซึ่งได้สัมภาษณ์กับนิตยสารวอลเปเปอร์ เกี่ยวกับหน้าที่ของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ มีความว่า

ศิลปินต่างชาติเขาจะทำงานอย่างเดียว จะไม่มายุ่งเรื่องการซื้อขาย ราคา หรือว่าการติดต่อ แต่ในบ้านเรา ศิลปินบางคนจะคิดว่าแกลเลอรีเข้ามาเอาเปรียบเขา เข้ามาหาผลประโยชน์จากเขาทั้งที่จริง ๆ แล้ว ในการทำงานของเราอย่าง Adler Subhashok เรามีการลงทุนหลายด้านบาท เราทำฟิวรี่ให้ ติดต่อแกลเลอรีเมืองนอก จัดการเรื่องขนส่ง ตอนนี้อยู่มีพนักงาน 10 คน คิวเรเตอร์ 3 คนที่เหลือเป็นคนทำงานด้านรีเสิร์ช วิดีทัศน์ และประสานงาน เพราะฉะนั้นถ้าเราไม่เอาส่วนแบ่งจากการขายเราจะอยู่ได้อย่างไร แล้วมันเป็น win-win situation มากกว่า คือเราได้ประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย อ่างใน. (Wallpaper: 2014)

ผู้วิจัยสรุปความจากทรรศนะดังกล่าวได้ว่าแอดเลอร์ ศุภโชค แกลเลอรี ยืนยันว่าบทบาทและหน้าที่ของแกลเลอรีคือช่วยดูด้านธุรกิจ โฆษณา และการจัดการในหลาย ๆ ด้านให้กับศิลปิน สิ่งสำคัญอีกประการคือแอดเลอร์ ศุภโชค แกลเลอรีมีการบริหารจัดการที่น่าสนใจ เพราะมีการจ้างงานกันอย่างชัดเจน ทำให้ผลลัพธ์ของงานอาจจะมีประสิทธิภาพมากกว่า อาร์ตแกลเลอรีบางแห่งที่มีพนักงานไม่กี่คน

บทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์มิได้เป็นแค่เพียงการซื้อขายงานศิลปะเพียงอย่างเดียว บางแกลเลอรีใช้วิธีการให้ความรู้กับผู้ซื้อและนักสะสมได้เข้าใจคุณค่าของงานศิลปะอย่างลึกซึ้ง สอดคล้องกับการดำเนินงานของ นำทอง แซ่ตั้ง เจ้าของ 'นำทองแกลเลอรี' ที่กล่าวว่า

นอกจากผมจะฟรีเชนต้งานแล้ว ก็ยังชอบตามเก็บหนังสือศิลปะและ เวลาซื้อก็ซื้อเผื่อคอลเลกเตอร์ด้วย หรือถ้ามีโอกาสก็จัดให้เขาได้เจอกับศิลปินเป็นการส่วนตัว แล้วก็ไม่ใช่เขาไปคุยแต่เรื่องงาน แต่คุยเรื่องทั่ว ๆ ไป คอลเลกเตอร์บางคนเห็นงานชิ้นนี้ ชอบก็ซื้อเลย แต่บางคนผ่านไป

ไปสืบปีกว่าจะตัดสินใจซื้อ อีกสิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างคือนักสะสมและเป็นที่เขานำเสนอ คือ การให้ความสำคัญแก่ “คุณค่า” ของศิลปะหรือเนื้อหาที่ซ่อนอยู่ในชิ้นงานมากกว่า “มูลค่า” ที่บางครั้งก็ถูกปลุกปั่นขึ้นมา (อ้างใน.Wallpaper: 2014)

ทรรศนะของนำทอง แซ่ตั้ง สามารถสรุปความได้ว่าบทบาทและหน้าที่ของนำทอง แกลเลอรีคือการเป็นสถานที่พบปะระหว่างผู้ซื้อและศิลปินเป็นแหล่งเรียนรู้และแลกเปลี่ยนความรู้ทางศิลปะเพราะเขามีความต้องการให้ลูกค้าเข้าถึงคุณค่าของงานศิลปะอย่างลึกซึ้งมากกว่าจะพูดถึงเรื่องมูลค่าเพียงอย่างเดียว ดังนั้นบทบาทและหน้าที่ของอาร์ตแกลเลอรีเชิงพาณิชย์แต่ละแห่งจึงมีความเหมือนสอดคล้องหรือแตกต่างกันตามปรัชญาและวิถีของการบริหารจัดการของแต่ละแห่ง

1.4 ลักษณะ รูปแบบ และประเภทของอาร์ตแกลเลอรี

ในอดีตการซื้อขายงานศิลปะ ถูกพัฒนามาอย่างหลากหลาย ยาวนาน ทั้งในเรื่องรูปแบบ ลักษณะ จนกลายเป็นอาร์ตแกลเลอรีหลายประเภท รวมถึงหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ในปัจจุบัน ผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะแสดงถึงลักษณะความแตกต่างของลักษณะ รูปแบบ และประเภทของอาร์ตแกลเลอรีผ่านการบริหารจัดการที่หลากหลายดังนี้

ลักษณะรูปแบบและประเภทของอาร์ตแกลเลอรีในต่างประเทศ

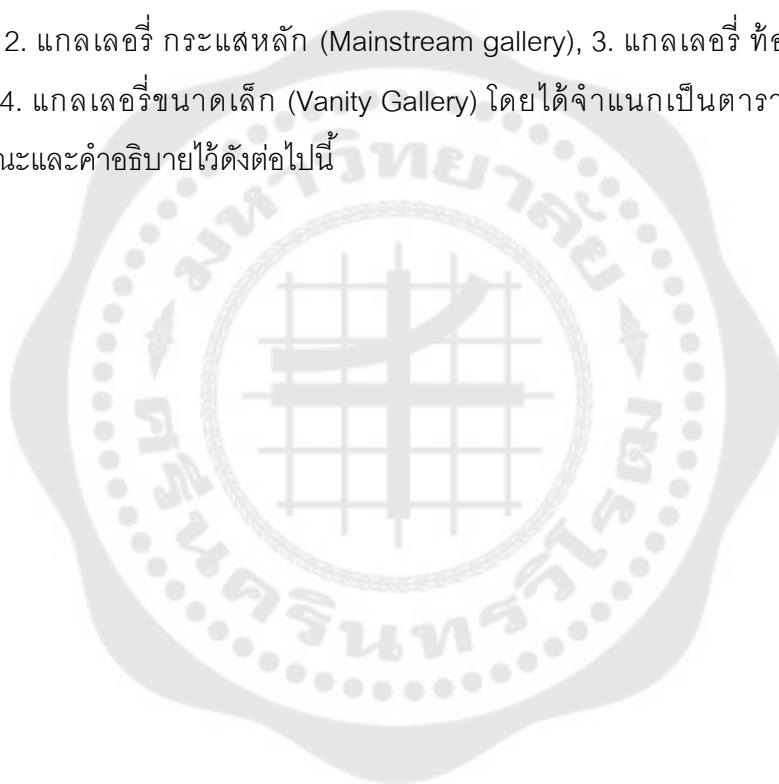
ในต่างประเทศ หอศิลป์เอกชนมิได้เป็นสถานที่เพื่อจัดแสดงนิทรรศการทางศิลปะหรือเป็นสถานที่ซื้อขายงานศิลปะเพียงอย่างเดียว หากแต่ว่าหอศิลป์เอกชนมีรูปแบบและประเภทที่หลากหลาย ตามลักษณะของการบริหารและจัดการที่ต่างกันออกไป จากข้อมูลของเว็บไซต์ www.slowart.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ทางศิลปะที่สำคัญเว็บหนึ่งมีฐานข้อมูลที่รัฐ นิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้อธิบายถึง รูปแบบที่ปรากฏของ ‘อาร์ต แกลเลอรี’ ไว้หลายลักษณะดังนี้

1. ‘แกลเลอรี เชิงพาณิชย์’ (The Commercial Gallery) แกลเลอรีประเภทนี้จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของศิลปิน ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ และขายงานศิลปะ
2. ‘แกลเลอรีที่ไม่แสวงหาผลกำไร’ (The Non-Profit Gallery) ที่มีลักษณะงานศิลปะใกล้เคียงกับ ‘แกลเลอรี เชิงพาณิชย์’ แต่แกลเลอรีไม่เรียกค่าธรรมเนียมใดๆจากศิลปินเลย
3. ‘อาร์ตติส รั้น สเปซ’ (The Artist Owned Gallery) เป็นแกลเลอรีที่บริหารและจัดการโดยศิลปิน ซึ่งพื้นที่ในการจัดแสดงอาจจะเป็นบนสตูดิโอ
4. ‘แกลเลอรีสหกิจ’ (The Co-Op Gallery) เป็นแกลเลอรีที่มีเจ้าของร่วม คล้ายกับรูปแบบสหกรณ์ ศิลปินต้องมีการจ่ายค่าธรรมเนียมในการเข้าร่วมองค์กรและค่าธรรมเนียมรายเดือน
5. ‘แกลเลอรีประเภทเสียค่าธรรมเนียมเพื่อแสดง’ (The Show for Fee Gallery)

แกลเลอรีประเภทนี้ศิลปินต้องจ่ายเงินจำนวนมากเพื่อโอกาสที่จะได้แสดงผลงาน
(www.slowart.com.ออนไลน์)

จากรายงานดังกล่าวผู้วิจัยสรุปได้ว่า รูปแบบและประเภทของหอศิลป์เอกชนมี
หลายลักษณะโดยแบ่งตามความแตกต่างของการบริหารจัดการ

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษางานวิจัยเรื่อง”การบริหารจัดการของหอศิลป์เอกชนและ
รูปแบบธุรกิจ โดย แมกนัส บรูโน เฟรเดอริก เรสซ์และค้นพบว่าในงานวิจัยฉบับนี้ได้มีการแสดง
ประเภทของแกลเลอรี โดยแบ่งเป็น4ประเภทคือ 1. แกลเลอรี ที่มีชื่อเสียงระดับโลก (Branded
Gallery), 2. แกลเลอรี กระแสหลัก (Mainstream gallery), 3. แกลเลอรี ท้องถิ่น (High street
gallery), 4. แกลเลอรีขนาดเล็ก (Vanity Gallery) โดยได้จำแนกเป็นตารางแสดง ประเภท,
คุณลักษณะและคำอธิบายไว้ดังต่อไปนี้



ตาราง 3 แสดงประเภทของหอศิลป์เอกชนตามแนวคิดของแมกนัส บรูโน เฟรเดอริก เรสซ์.

Category	Characteristics	Description
Alpha “branded gallery”	<p>Internal view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - founder widely considered as great personality by clients and artists, attracting much attention - sophisticated management structure <p>External view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - primary market: highest quality art of dead and living artists - secondary market: considerable and certain resale / investment value - intimate and large group of top collectors worldwide and partnership with best museums/galleries worldwide 	<ul style="list-style-type: none"> - huge global brand awareness - trendsetter with top prices (even for unknown artists) - key player on secondary market - participation at Art Basel, TEFAF, Frieze and exhibition in best museums worldwide - exhibition reviews in New York Times, ARTnews <p>Examples: Gagosian Gallery, White Cube, David Zwirner, Pace Wildenstein, Mai 36</p>
Beta “mainstream gallery”	<p>Internal view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - founder considered as personality by clients and artists - decent management structure <p>External view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - primary: high quality artworks by dead and living artists - secondary: highly likely to have potential resale value - small group of good collectors nationwide and partnership with museums/galleries nationwide 	<ul style="list-style-type: none"> - nationwide brand awareness - can be a trendsetter (if successful, artists transfer to Alpha gallery) - participation at Art Basel (small booth), FIAC, ARCO, Art Cologne, Art Forum Berlin and exhibition in best museums nationwide - exhibition reviews occasionally in national newspapers <p>Examples: Hans Meyer Galerie, Sprüth / Magers, Thomas Ammann, Nächst St Stephan</p>
Gamma “high street gallery”	<p>Internal view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Low-key personality of founder - “intuitive” management structure <p>External view:</p> <ul style="list-style-type: none"> - primary: art rejected by Alpha and Beta galleries (mixture of upcoming/emerging artists and established artists (second class)) 	<ul style="list-style-type: none"> - little brand awareness - no trendsetter - participation at satellite art fairs, such as Scope, Liste, Red Dot Art Fair - exhibition reviews in regional newspapers

ตาราง 3 (ต่อ)

	secondary: may prove worthless or ascend to the Beta level - no firm collector base, occasional acquisitions and no partnership with museums	
Delta “vanity gallery”	Internal view: - personality of founder not visible - no management structure External view: - primary: artists pay to be shown (artists’ selection: “a bit of everything”) secondary: worthless unit value of art, no resale - no collectors, only one-off buyers and no partnership	- no brand awareness - no trendsetter - participation at local art fairs, such as Art&Style St Gallen - few exhibition reviews in local newspapers, magazines

ที่มา: อ้างในแมกนัส บรูโน้ เฟรเดอริก เรสซ์.

จากตารางแกลเลอรีข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ‘Alpha’ คือแกลเลอรีที่มีชื่อเสียงระดับโลก (Branded Gallery) แกลเลอรีระดับนี้จะมีผู้ก่อตั้งได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากลูกค้าและศิลปิน และมีโครงสร้างการบริหารที่ซับซ้อน ด้านการตลาด งานศิลปะมีคุณภาพสูงสุดของศิลปินที่เสียชีวิตและยังมีชีวิต คุ่มค่าแก่การลงทุนและขายต่อ มีความสัมพันธ์กับนักสะสมชั้นนำของโลก และร่วมมือกับพิพิธภัณฑ์ และแกลเลอรีชั้นนำของโลก ส่วนใหญ่แกลเลอรีระดับนี้ คือผู้นำเทรนด์ ราคาสูง ถึงแม้ว่าศิลปินจะไม่ใช่ที่รู้จัก เข้าร่วมใน ‘อาร์ต บาเซิล’ และงานแฟร์ระดับโลก ตลอดจน นิทรรศการในพิพิธภัณฑ์ระดับชั้นนำ งานนิทรรศการถูกตีพิมพ์ใน นิวยอร์ก ไทม์ และ อาร์ต นิวส์ เช่น กาโกเซียน แกลเลอรี (Gagosian Gallery), ไวท์ คิวบ์ (White cube), เดวิด ซวิเมอร์ (David Zwimer) เพจ ไวเดนสไตน์ (Pace Wildestein) และ ไม 36, (Mai 36) ในขณะที่ ‘Beta’ แกลเลอรี กระแสหลัก (Mainstream gallery) ผู้ก่อตั้งได้รับการยอมรับจากลูกค้าและศิลปิน มีโครงสร้างการบริหารที่เหมาะสม งานศิลปะระดับสูงจากศิลปินที่มีชีวิตและเสียชีวิต มีความเป็นไปได้ในการขายต่อและมีนักสะสมชั้นนำกลุ่มเล็กและร่วมกับพิพิธภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงระดับนานาชาติ สามารถเป็นผู้นำเทรนด์ถ้าศิลปินสามารถร่วมงานกับAlpha gallery) เข้าร่วมงานแฟร์ อาร์ต บาเซิล (บูธเล็ก ๆ และนิทรรศการในพิพิธภัณฑ์ระดับชาติ นิทรรศการถูก

ตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ระดับชาติบ่อยครั้ง 'Gamma' แกลเลอรี ห้องถิ่น (High street gallery) ผู้ก่อตั้งได้รับการยอมรับน้อย ใช้โครงสร้างง่าย ๆ ในการบริหาร งานศิลปะถูกปฏิเสธจาก Alpha และ Beta มีศิลปินหน้าใหม่และศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียง ไม่สามารถขยับขึ้นไปสู่กระแสหลัก ไม่มีฐานนักสะสมและไม่เป็น และ ไม่เข้าร่วมกับพิพิธภัณฑ์ มีชื่อเสียงพอประมาณถึงน้อย ไม่สามารถเป็นผู้นำเทรนด์ เข้าร่วมงานแฟร์เล็ก ๆ เช่น Scop, Liste และ Red dot art fair นิทรรศการถูกวิจารณ์ในหนังสือพิมพ์ระดับภูมิภาค 'Delta' แกลเลอรีขนาดเล็ก (Vanity Gallery) ผู้ก่อตั้งไม่เป็นที่รู้จัก ไม่มีโครงสร้างการจัดการ ศิลปินต้องจ่ายเงินในการแสดง ไม่คุ้มค่าต่อการขาย ไม่มีฐานกลุ่มนักสะสม และไม่ร่วมกับพิพิธภัณฑ์ แกลเลอรีไม่มีชื่อเสียง ไม่เป็นผู้นำเทรนด์ เข้าร่วมงานระดับท้องถิ่น ได้รับการวิจารณ์บ้างจากหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น

จากตารางที่ 3 แบ่งประเภทของแกลเลอรี เซิงพาณิชย์ที่ แมกนัส บรูโน เฟรเดอริก เรสซีได้ให้ข้อมูลไว้ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ดังนี้ว่า ประเภทของอาร์ตแกลเลอรีเซิงพาณิชย์ถูกแบ่งอย่างละเอียด ทั้งในรูปแบบเชิงบุคคลและองค์กร โดยส่วนบุคคล ผู้ก่อตั้งหรือเจ้าของ จะถูกแบ่งตามชื่อเสียงและการยอมรับจากศิลปิน นักวิจารณ์และนักสะสม ส่วนในด้านองค์กรและการจัดการจะถูกแบ่งจากการเข้าร่วมกิจกรรมทางศิลปะที่สำคัญ และการเชื่อมโยงกับพิพิธภัณฑ์ สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งคือเรื่องความเชื่อมั่นในแง่มุมทางการตลาดและเรื่องมูลค่าการขายต่อ ซึ่งหอศิลป์เอกชนระดับล่างๆจะไม่ได้รับความเชื่อมั่นจากการซื้อขายงานศิลปะซึ่งแตกต่างจากอาร์ตแกลเลอรีระดับสูงๆที่ดูเหมือนจะคุ้มค่ากับการลงทุนมากกว่า

ลักษณะรูปแบบและประเภทของอาร์ตแกลเลอรีในประเทศไทย

ในประเทศไทยยังมีคนเฉพาะกลุ่มที่สนใจ ในเรื่องความเป็นไปของหอศิลป์เอกชน เนื่องจากสังคมโดยรวมยังขาดความสนใจในศิลปะสมัยใหม่ ทำให้การศึกษาด้านอาร์ตแกลเลอรีในประเทศไทยค่อนข้างมีน้อยมาก โดยในปี พ.ศ. 2539 ดำรง วงศ์อุปราชา ได้ทำเอกสารที่ชื่อ “หอศิลป์ในประเทศไทย อดีต ปัจจุบัน และอนาคต” เพื่อประกอบการเสวนา เรื่องหอศิลป์ในประเทศไทย ณ ห้องประชุมสารนิเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในวันพุธที่ 29 พฤษภาคม 2539 ได้กล่าวถึงลักษณะ รูปแบบและประเภทของอาร์ตแกลเลอรีไว้ว่า

หอศิลปะของเอกชนแบ่งออกเป็นสองประเภทใหญ่ๆ คือ ประเภทที่เป็นองค์กรและสถาบัน เพื่อส่วนรวม บอกชัดเจนว่าไม่แสวงหาผลประโยชน์ เป็นการกุศล ซึ่งได้รับทุนจากการบริจาค การอุดหนุนจากรัฐบาล มูลนิธิ บริษัท ห้างร้าน บุคคล การหารายได้ในขอบเขตที่ไม่ใช่การค้า แท้ๆ และหอศิลปะที่เป็นการค้าคือแกลเลอรีต่างๆ ที่มีอยู่ทั่วไปในที่ต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นบริษัท และเป็นของบุคคลก็มีเช่นกัน หอศิลปะประเภทนี้มีหลายระดับและหลายที่หลายแห่ง เช่น ตามห้องแถว ศูนย์การค้า โรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านขายของ ในบ้าน ฯลฯ ขนาดนั้นก็ มีทั้งเล็ก กลาง และใหญ่ บางแห่งมีมาตรฐานดี บางแห่งก็ไม่ดี บางแห่งขายแต่งงานตลาด บางแห่งขายทุกประเภทของศิลปะ อ้างใน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์.2539)

ผู้วิจัยสรุปทรรศนะดังกล่าวได้ว่าในประเทศไทย ณ เวลาดังกล่าว สามารถแบ่งประเภทของอาร์ตแกลเลอรีได้สองกลุ่มใหญ่ ๆ เท่านั้นคือกลุ่มอาร์ตแกลเลอรีที่ไม่แสวงผลกำไรที่ส่วนมากจะดำเนินงานโดยภาครัฐและกลุ่มอาร์ตแกลเลอรีที่แสวงผลกำไร ที่ส่วนใหญ่ดำเนินงานโดยภาคเอกชน จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2556 นุชนาถ แสนเสน่ห์ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การเป็นตัวแทนของหอศิลป์เอกชน” และได้พยายามอธิบายลักษณะ รูปแบบและประเภทของอาร์ตแกลเลอรีในประเทศไทยไว้ว่า

1. หอศิลป์แห่งชาติ (National Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่เป็นหน่วยงานที่อยู่ในสังกัดของทางราชการหรืออยู่ในความควบคุมดูแลโดยตรงจากทางรัฐบาล 2. หอศิลป์ประจำจังหวัด (Provincial Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่อยู่ในการควบคุมดูแลของหน่วยงานระดับจังหวัดหรือราชการส่วนท้องถิ่น 3. หอศิลป์ในมหาวิทยาลัย (University Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่ อยู่ในการควบคุมดูแลและสนับสนุนดูแลของมหาวิทยาลัย หรือสถาบันอุดมศึกษา 4. หอศิลป์เอกชน แบ่งออกได้ดังนี้ 4.1 บริษัทเงินทุนอิสระ (Independent Trust Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่อยู่ในความดูแลของบริษัทเงินทุนอิสระ 4.2 หอศิลป์เอกชนหรือหอศิลป์ขนาดเล็ก (Industrial/ Small Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่อยู่ในความควบคุมดูแลของเอกชน หรือบริษัทเอกชน 4.3 หอศิลป์ส่วนบุคคล (Private Art Gallery) ได้แก่ หอศิลป์ที่อยู่ในความดูแลของบุคคล เป็นสมบัติส่วนตัวของบุคคล หรืออยู่ในความดูแลของสมาคม อ้างใน (นุชนาถ แสนเสน่ห์.2556)

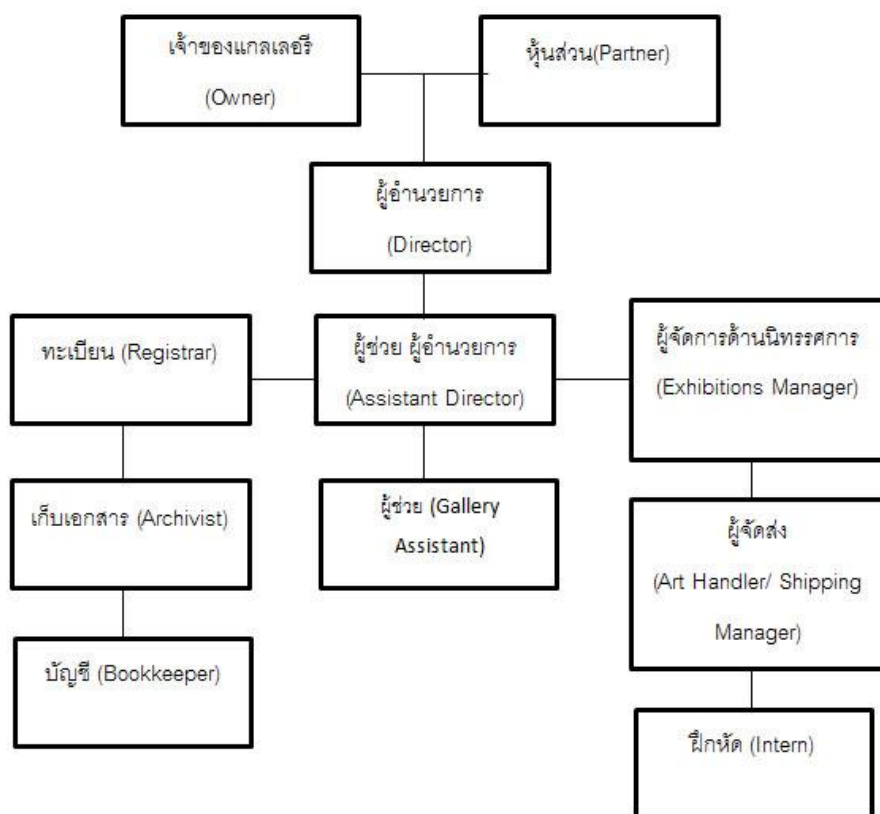
ทรรศนะดังกล่าวสามารถตั้งข้อสังเกตว่าประเภทของอาร์ต แกลเลอรีมิได้ถูกแบ่งเพียงแค่หอศิลป์เอกชนที่ไม่แสวงผลกำไร กับอาร์ตแกลเลอรีที่แสวงผลกำไร เมื่อพิจารณาจากการแบ่งประเภทของอาร์ตแกลเลอรีข้างต้น ผู้วิจัยสรุปได้ว่าอาร์ตแกลเลอรีอาจจะถูกแบ่งจากการบริหารหรือสถานที่ที่อาร์ตแกลเลอรีนั้นๆ สังกัดอยู่อีกด้วย ซึ่งผู้วิจัยคาดการณ์ว่าประเภทของอาร์ต

แกลเลอรีในประเทศไทยจะสามารถไหลลื่นพัฒนาและปรับตัวให้เข้ากับสภาพของวัฒนธรรมโดยรวมอย่างต่อเนื่อง

1.5 ระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์

ก่อนหน้านี้ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ ซึ่งประกอบด้วย ความหมายและความสำคัญ ภูมิหลังและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ในยุโรป สหรัฐอเมริกาและในประเทศไทยโดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร ตลอดจนบทบาทและหน้าที่ และ ลักษณะ รูปแบบของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ สำหรับในส่วนนี้ผู้วิจัยได้สำรวจเพิ่มเติมไว้เกี่ยวกับ ระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์

ระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศ



ภาพประกอบ 4 แสดงแผนภูมิการจัดการภายในหอศิลป์เอกชน

ที่มา: เอเดเวิร์ด วิงเคิลแมน

เอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมน ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญด้านหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ ย่าน เซลซี ที่มีหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์อยู่มากมายในเมืองนิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้ให้ ทรรศนะถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการภายในหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ไว้ดังนี้

1. เจ้าของแกลเลอรี (Owner) คือผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมาย
2. หุ้นส่วน (Partner) ถ้ามีเจ้าของมากกว่าหนึ่งคนหุ้นส่วนคือบุคคลที่แชร์ผลกำไรของธุรกิจ
3. ผู้อำนวยการ (Director) ตำแหน่งนี้สามารถเป็นได้ทั้งเจ้าของหรือลูกจ้าง ตำแหน่งนี้จะมุ่งเน้นไปที่การขายและ โปรแกรมที่เกิดขึ้นในแกลเลอรี และเป็นผู้ที่ติดต่อกับศิลปินในแกลเลอรีโดยตรง หากว่าแกลเลอรี ไหนที่มีขนาดใหญ่จะมีผู้อำนวยการได้หลายคนและเรียกว่า “Co-Directors”
4. ผู้ช่วยผู้อำนวยการ (Assistant or Assistant Director) ลูกจ้างผู้ทำหน้าที่ช่วยผู้อำนวยการ ตอบสนองหรือติดต่อกับ ศิลปินในแกลเลอรี
5. ทะเบียน (Registrar) ทำหน้าที่รับส่ง จัดเก็บเอกสาร งานศิลปะ นอกจากนั้น ยังทำหน้าที่เขียนรายงาน สภาพการรับส่งงานศิลปะที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับแกลเลอรี
6. ผู้เก็บเอกสาร (Archivist) คือผู้บันทึกข้อมูลสำคัญของศิลปินในแกลเลอรีเช่น งาน รายงานการขาย นิทรรศการ ข่าว รางวัล ฯลฯ บุคคลผู้นี้จะเป็นผู้ติดต่อหลักจากสื่อมวลชนข้างนอก เพื่องานด้านโฆษณาและสื่อ สิ่งพิมพ์
7. ผู้จัดการด้านนิทรรศการ (Exhibitions Manager) รับผิดชอบเรื่องการติดตั้งนิทรรศการ อาจรวมถึงการก่อสร้างภายในแกลเลอรี
8. ผู้จัดการส่ง (Art Handler/ Shipping Manager) คือผู้จัด ระเบียบ การบรรจุ จัดส่งงานศิลปะ ทั้งการรับและส่งภายในแกลเลอรี ถ้าอาร์ตแกลเลอรีไหนที่มี ขนาดเล็ก หน้าที่นี้ฝ่ายทะเบียนจะเป็นผู้รับผิดชอบ
9. บัญชี (Bookkeeper) อาร์ตแกลเลอรีขนาดเล็กจะจ้างผู้ทำบัญชีอิสระ เนื่องจากการขายมีจำนวนน้อย
10. พนักงานต้อนรับ Receptionist มักจะเป็นคนแรกๆที่ผู้เข้าชมแกลเลอรีได้พบ และสามารถสื่อสารเกี่ยวกับความเป็นไปของแกลเลอรี ได้
11. ผู้ช่วย (Gallery Assistant) ส่วนมากเป็นผู้ช่วยในงานทั่วไปเมื่อต้องการความช่วยเหลือ เช่น ตอบอีเมลล์ รับโทรศัพท์ หรือแม้กระทั่งช่วยติดตั้งหรือ ทาสีผนังแกลเลอรีสำหรับนิทรรศการ
12. พี่หัด (Intern) ส่วนมากไม่มีค่าจ้างแต่จะได้เป็นค่าเดินทางและค่าอาหารกลางวัน งานส่วนใหญ่จะเป็นงานง่ายๆเช่นห้ามผู้เข้าชมสัมผัสงานศิลปะและตรวจความเรียบร้อยทั่วไป (Edward Winkleman, 2009)

ทรรศนะที่แสดงให้เห็นถึงระบบการทำงาน และบุคลากรของหอศิลป์เอกชนเชิง พาณิชย์ในต่างประเทศ ของเอ็ดเวิร์ด วิงเคิลแมน ทำให้ผู้วิจัยได้เห็นถึงระบบการทำงาน และ บุคลากรของหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ในต่างประเทศ ที่แสดงถึงหน้าที่รับผิดชอบที่ค่อนข้าง ชัดเจน เป็นระบบ อย่างไรก็ตามทรรศนะเกี่ยวกับระบบการทำงานและบุคลากรของเอ็ดเวิร์ด วิง เคิลแมน ดังกล่าว ไม่ได้บ่งบอกถึงวิธีปฏิบัติอย่างชัดเจน และ ตายตัวแต่อย่างใด เนื่องจากหอศิลป์

เอกชนแต่ละแห่งอาจจะปรับใช้เรื่องระบบและบุคลากรให้เหมาะกับสมกับขนาดและการบริหารจัดการของแต่ละแห่งได้ตามความเหมาะสม

ระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ในประเทศไทย

ตำรวจ วงศ์อุปราชได้กล่าวถึงหอศิลป์ในประเทศไทยไว้ในเอกสารสรุปผลการเสวนาเรื่องหอศิลป์ในประเทศไทย เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม พ.ศ. 2539 ณ ห้องประชุม สारณิเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดย ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์ ได้กล่าวถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับอาร์ตแกลเลอรีไว้มีความว่า

1. ผู้บริหาร คือ ผู้บริหารของหอศิลป์ควรมีความรู้ความสามารถในการบริหาร มีพื้นฐานทางด้านศิลปะพอสมควร ก่อนที่จะศึกษาด้านการบริหารหอศิลป์หรือศิลปะ และควรรู้เรื่องศิลปะสาขาที่หอศิลป์ดำเนินการ เช่น หอศิลป์สมัยใหม่ หอศิลป์ร่วมสมัยก็ควรรู้เรื่องและมีพื้นฐานแห่งความรู้เหล่านี้ วงการศิลปะต้องการและยังขาดผู้บริหารที่มีคุณสมบัติเหล่านี้อยู่มาก

2. อาร์ต ดีลเลอร์ เรายังขาดอาร์ต ดีลเลอร์ที่ดี ซึ่งหมายความว่ามีความรู้และมีคุณธรรม และมีความรับผิดชอบต่อส่วนรวมในระบบใหม่ที่ศิลปินไม่อยู่ภายใต้การอุปถัมภ์ของวัดและวัง ศิลปินจะต้องช่วยตนเองในการดำรงและดำเนินชีวิต อาร์ตดีลเลอร์ได้เข้ามารองรับและทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างศิลปินและคอลเลคเตอร์ ซึ่งอาร์ตดีลเลอร์ที่ดีจะมีส่วนช่วยทั้งศิลปินและผู้สนใจศิลปะ การซื้อขายผลงานศิลปะ ถ้าเป็นไปอย่างเหมาะสมและสุจริต ก็ถือว่ามีส่วนพัฒนาวงการศิลปะส่วนหนึ่ง

3. นักวิชาการ บรรดาคิวิเรเตอร์ต่าง ๆ ของ หอศิลป์ ควรมีความรู้และประสบการณ์สูง มีพื้นฐานทางศิลปะก่อนที่จะศึกษาในเรื่องหอศิลป์วิทยา มีความสำคัญต่อศิลปะและส่วนรวม คือมีคุณธรรมเช่นกัน วงการศิลปะต้องการนักวิชาการด้วย

4. ศิลปิน เป็นส่วนสำคัญของวงการและวงการศิลปะ ถ้าไม่มีศิลปินก็ไม่มีผลงานศิลปะ โดยเฉพาะศิลปะร่วมสมัยศิลปินต้องมีคุณภาพ...ก็เป็นที่ทราบร่วมกันดีว่าเรามีศิลปินอย่างไรบ้างในประเทศเรา และควรพัฒนาอย่างไรเพื่อจะให้เรามีผลงานศิลปะที่มีคุณค่าอย่างแท้จริงในสังคมเรา

5. นักสะสม คือผู้สนใจและนิยมศิลปะจนถึงขั้นต้องการครอบครองผลงานศิลปะ และก็มีที่เผื่อแม่แก่สังคมโดยบริจาคผลงานสะสมบางส่วน หรือทั้งหมดให้แก่หอศิลป์เพื่อส่วนรวม และก็มีที่สะสมไว้เพื่อเก็งกำไร..เพื่อชื่อเสียงและหน้าตา นักสะสมทำให้เกิดความเคลื่อนไหวในวงการและวงการศิลปะ

6. ผู้สนใจคือประชาชนทั่วไปที่สนใจศิลปะ ส่วนใหญ่มีช่องว่างระหว่างประชาชนและศิลปินเพราะประชาชนจะตามศิลปะและศิลปินไม่ทันทุกยุคสมัยถ้ามีผู้สนใจและนิยมศิลปะมากขึ้นศิลปะและศิลปินก็จะได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนมากขึ้น อ้างใน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์.2539)

พรรณษะดังกล่าวสามารถอธิบายถึงระบบการทำงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนได้อย่างน่าสนใจ แต่จากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นอาจมีแกลเลอรีบางแห่งเท่านั้นในการดำเนินงานและใช้บุคลากรตามตำแหน่งเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

จากการสัมภาษณ์ ปาสกาล บีลีแยร์ (Pascal Beillieres) เจ้าของธุรกิจอาร์ตแกลเลอรี ที่นำเสนอผลงานจากศิลปินจากประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่ตั้งอยู่ย่านเจริญกรุง ที่ชื่ออาร์ตธา (Artha Gallery)ชาวฝรั่งเศส เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2558 เกี่ยวกับระบบการทำงานและบุคลากรในหอศิลป์เอกชนซึ่งผู้วิจัยได้ฟังพรรณษะที่แตกต่างจากการสัมภาษณ์ครั้งนี้มีความว่า

วิธีการดำเนินงานในหอศิลป์เอกชนคือตัวผมเอง ถ้าผมให้ผู้ช่วยผมเฝ้าแกลเลอรีแทน เขาจะเป็นตัวผมได้อย่างไร ในทุกๆวันผมใช้เวลาอยู่ที่แกลเลอรี อ่านหนังสือเกี่ยวกับศิลปะทุกวันเพื่อเข้าใจโลกของศิลปะ แลกเปลี่ยนพรรณษะและพูดคุยกับศิลปิน นักสะสม หรือแม้กระทั่งนักเรียนนักศึกษา ผมมีข้อเสนอแนะว่าถ้าศิลปินคนไหนคิดจะร่วมงานกับแกลเลอรีสักแห่ง จงถามเจ้าของแกลเลอรีว่า พวกเขาเข้ามาที่แกลเลอรีบ่อยแค่ไหน ถ้าใครตอบว่า อาทิตย์ละวัน หรือสองวัน ศิลปินควรไปหาแกลเลอรีอื่นดีกว่า (ปาสกาล บีลีแยร์.2558:สัมภาษณ์)

จากสภาพโดยรวมและมีพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก จึงทำให้มีบุคลากรเพียงไม่กี่คน และจากพรรณษะของปาสกาล บีลีแยร์ ที่แสดงถึงความเชื่อมั่นในตัวเองและไม่คิดว่าใครจะสามารถทำงานแทนได้ ผู้วิจัยจึงสรุปว่า เขาคือบุคลากรคนสำคัญในการดำเนินงานของอาร์ตธาแกลเลอรี และเรียกผู้ช่วยมาทำงานเมื่อเขาต้องการเท่านั้น ผู้วิจัยพอจะตั้งข้อสังเกตได้ว่าหอศิลป์เอกชนแต่ละแห่งจะมีการดำเนินงานและใช้บุคลากรที่แตกต่างกันออกไป

1.6 หอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

ผู้วิจัยได้สำรวจหอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานครทั้งการลงพื้นที่สำรวจจากเว็บไซต์หรือสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่าปัจจุบัน ในปี พ.ศ. 2558 มีหอศิลป์เอกชน ที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ในกรุงเทพมหานครราว 40 แห่ง จากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า ผู้วิจัยนำมาเรียบเรียงโดยและแสดงข้อมูลรายชื่อหอศิลป์เอกชนเชิงพาณิชย์ ตามลำดับการจัดตั้งดังนี้

1. สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี(Sombat Permpoon Gallery)(2522)
2. อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery)(2533)

3. ตาดู คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tadu Contemporary Art)(2540)
4. นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree)(2540)
5. ทะวีบุ แกลเลอรี (Thavibu Gallery)(2541)
6. ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)(2544)
7. เอช แกลเลอรี(H Gallery)(2545)
8. ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery) (2546)
9. ฮอฟ อาร์ต สเปนซ์ (2548)
10. ละลาตาดา ไฟน์อาร์ต (La Lanta Fine art)(2549)
11. นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery)(2549)
12. อาร์เดล แกลเลอรี ออฟ โมเดิร์น อาร์ต (Ardel Gallery of modern Art)(2549)
13. อาร์ตเทอร์รี่ โฟสโมเดิร์น แกลเลอรี(Artery Post- Modern Gallery)(2549)
14. ไวท์ สเปนซ์ แกลเลอรี (White Space Gallery) (2549)
15. อาร์เดล เตรีด เพลส(Ardel's Third place Gallery)(2550)
16. เดอะ พิกเจอร์ แกลเลอรี (The Pikture Gallery)(2551)
17. เซรินเดีย แกลเลอรี (Serindia Gallery)(2552)
18. ดับเบิลยู ที เอฟ แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ (WTF gallery & Café)(2553)
19. อตัตา แกลเลอรี (Atta Gallery)(2553)
20. อาร์ เอ็ม เอ อินสทิติวท์ (Rma Institute)(2553)
21. แพนโดรา อาร์ต แกลเลอรี (Pandora Art Gallery)(2554)
22. การฐมาณชุกุ ไฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery)(2554)
23. แกลเลอรี ดี ไนน์ (Gallery D-9)(2555)
24. แกลเลอรี ดี ไนน์ (Gallery D-9)(2555)
25. แกลเลอรี ดี ไนน์ (Gallery D-9)(2555)
26. ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre)(2555)
27. สปีดี้ แกรนด์มา(Speedy Grandma)(2555)
28. รูฟท็อป แกลเลอรี (Rooftop Gallery)(2555)
29. อาร์ธา แกลเลอรี (Artha Gallery)(2556)

30. ก้อย อาร์ต แกลเลอรี (Koi Art Gallery)(2556)
31. รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery)(2556)
32. โมเดิร์น แกลเลอรี (Modern Gallery)(2556)
33. ซอย ซอส แฟคตอรี (Soy Sauce Factory)(2557)
34. บริดจ์ อาร์ต สเปซ แอนด์ คาเฟ่ (Bridge art space gallery and café)(2557)
35. โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) (2557)
36. อาร์ตเลอว์ ศุภโชค แกลเลอรี (Adler Subhashok Gallery)(2557)
37. จีวัน คอนเทมโพลารี (G 1 Contemporary)(2558)
38. กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio& Gallery) (2558)
39. ดีโอบี หัวลำโพง แกลเลอรี (DOB Hualumphong Gallery)
40. เย็นอากาศ วิลล่า (Yenakart Villa)(2558)
41. เอส แกลเลอรี(S Gallery)(2558)

2. แนวคิด ทฤษฎีและข้อมูลสัมพันธที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการ

2.1. ความหมายและความสำคัญของการจัดการองค์กร

พจนานุกรมฉบับพระราชบัณฑิตสถาน พ.ศ.2542 ได้อธิบายความหมายของการจัดการ (Management)ไว้ว่า “การจัดการ หมายถึง การสั่งงาน ควบคุมงาน ดำเนินงาน”(พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน. 2542: 298) การบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการของการสู่เป้าหมายขององค์กรจากการทำงานร่วมกันโดยใช้บุคคลและทรัพยากรอื่น (Certo Samuett C, 2000). จากการศึกษาค้นคว้าทฤษฎีของนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารทำให้ได้ทราบถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความหมายและความสำคัญของการบริหารจัดการองค์กรดังนี้ โดย เลสลีย์ ลิว และลอยด์ ไบรเออร์ นักวิชาการด้านการจัดการธุรกิจได้ร่วมกันเขียนหนังสือ ที่ชื่อ Management theory and application แสดงทฤษฎีเกี่ยวกับความหมายของการจัดการไว้ว่า

การบริหารจัดการได้ถูกอธิบายความหมายไว้ในหลาย ๆ ทางและแม้วันนี้จะไม่มี ความหมายที่เป็น การยอมรับอย่างถ่องแท้ แต่ หนึ่งในความหมายที่ถูกกล่าวถึงบ่อยครั้งคือ “การดำเนินการ ทำงานโดยผ่านคนอื่น” อีกความหมายที่เป็นที่นิยม คือ “การจัดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ” สำหรับวัตถุประสงค์ของหนังสือเล่มนี้นิยามของคำว่า การจัดการจะถูกนำมาใช้

คือ “การบริหารจัดการเป็นกระบวนการหรือรูปแบบของการทำงานที่เกี่ยวข้องกับคำแนะนำหรือทิศทางของกลุ่มคนที่มีต่อเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ขององค์กร”(เลสลีย์ ลิวและลอยด์ ไบรเออร์. 1980)

ทรรศนะของโดย เลสลีย์ ลิว และลอยด์ ไบรเออร์ยังสอดคล้องกลับการให้ความหมายของ จอช เทอร์รี่ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจและสเตเฟน แฟรงคลิน ผู้เชี่ยวชาญด้านบริหารธุรกิจจากมหาวิทยาลัยเอมอรีประเทศสหรัฐอเมริกาที่กล่าวไว้ในหนังสือที่ชื่อว่า Principle of Management ไว้ว่า

มีคำจำกัดความของการจัดการต่าง ๆ นานา แต่มีที่นิยมมากที่สุดและมักจะถูกยกมาอธิบายถึงความหมายของการจัดการคือ "งานหรือสิ่งที่กระทำผ่านทางคนอื่น ๆ สำหรับวัตถุประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ให้ความหมายที่จะถูกนำมาใช้ต่อไปนี้คือการบริหารจัดการเป็นกระบวนการที่แตกต่างกันซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมการวางแผน การจัดระเบียบอุปกรณ์ การควบคุมการทำงานและการควบคุมการดำเนินการเพื่อตรวจสอบและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งขึ้นกับการใช้งานของมนุษย์และทรัพยากรอื่น ๆ (จอช เทอร์รี่และสเตเฟน แฟรงคลิน. 1982:)

เดวิด ชวาร์ตซ์ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการที่อธิบายถึงความหมายของการบริหารจัดการไว้ว่า “การบริหารจัดการที่ถูกกำหนดให้เป็นกระบวนการของการบรรลุเป้าหมายขององค์กรผ่านการประสานงานการปฏิบัติงานห้าฟังก์ชัน คือการวางแผน การจัดระเบียบ พนักงาน การกำกับและควบคุม” (เดวิด ชวาร์ตซ์.1980:5) จากคำกล่าวของเดวิด ชวาร์ตซ์เกี่ยวกับการอธิบายถึงความหมายของการจัดการ ในหนังสือ Introduction to Management สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการจัดการที่มีส่วนต่อความสำเร็จขององค์กร จัดระเบียบและดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายได้ถูกวางไว้ โดยเดวิด ชวาร์ตซ์ได้กล่าวต่อถึงความสำคัญของการจัดการโดยมีใจความสำคัญว่า “การบริหารจัดการมีความสำคัญทั้งต่อสังคมโดยรวมและใน องค์กร ความสำเร็จขององค์กรในสังคม เช่นองค์กรอิสระ, ธุรกิจ, ศาสนา, รัฐบาล การทหารจะขึ้นตรงกับประสิทธิภาพของการจัดการแทบทั้งสิ้น ดังนั้นความหมายกว้างๆของการจัดการคือกำหนดวิธีประสบความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมายทางสังคม การเมืองและเป้าหมายทางเศรษฐกิจของเรานั้นเอง” (David Schwartz, 1980) การจัดการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จใน องค์กร ไม่ว่าจะองค์กรนั้นจะเป็นองค์กรที่ดำเนินงานโดยภาครัฐบาลหรือภาคเอกชน โดยข้อความดังกล่าวยังมีทิศทางที่ใกล้เคียงกับทรรศนะของแกเร็ต ไจนส์ และ เจนิเฟอร์ จอร์จในหนังสือ

Essentials of Contemporary Management โดยทั้งสองได้อธิบายถึงความหมายของการจัดการไว้ว่า “การบริหารจัดการคือการวางแผน การจัดระเบียบ การนำและ การควบคุมของมนุษย์และทรัพยากรอื่น ๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล” (Gareth Jones, 2011) ถึงแม้ว่านักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญในต่างประเทศจะมีวิธีอธิบายความหมายและความสำคัญของการจัดการที่หลากหลายแต่ทุกทฤษฎีและความคิดเห็นของท่านก็มีใจความสอดคล้องกันอย่างน่าสนใจ ซึ่งวิเชียร วิทย์อุดม นักวิชาการด้านการจัดการของไทยก็ได้อธิบายการถึงความหมายของการจัดการไว้ในทิศทางเดียวกันโดยมีใจความว่า” การจัดการเป็นกระบวนการในการจัดระเบียบการใช้ทรัพยากรทั้งหมดที่มีอยู่ในองค์กร โดยใช้ระบบการจัดการที่เหมาะสม ใช้ระเบียบปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรที่ได้ตั้งไว้” (วิเชียร วิทย์อุดม, 2554) จากทฤษฎีของนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสรุปความหมายและความสำคัญของการจัดการได้ว่า ทุกสิ่งอย่างไม่ว่าจะเป็นสังคมโดยรวม องค์กรจากภาครัฐ ภาคเอกชน ต้องการการจัดการที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับองค์กร การจัดการจะช่วยวางแผน สร้างระเบียบ วิธีการดำเนินงานให้ใช้บุคคลากรและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อผลสำเร็จตามที่แต่ละองค์กรได้ตั้งเป้าหมายไว้

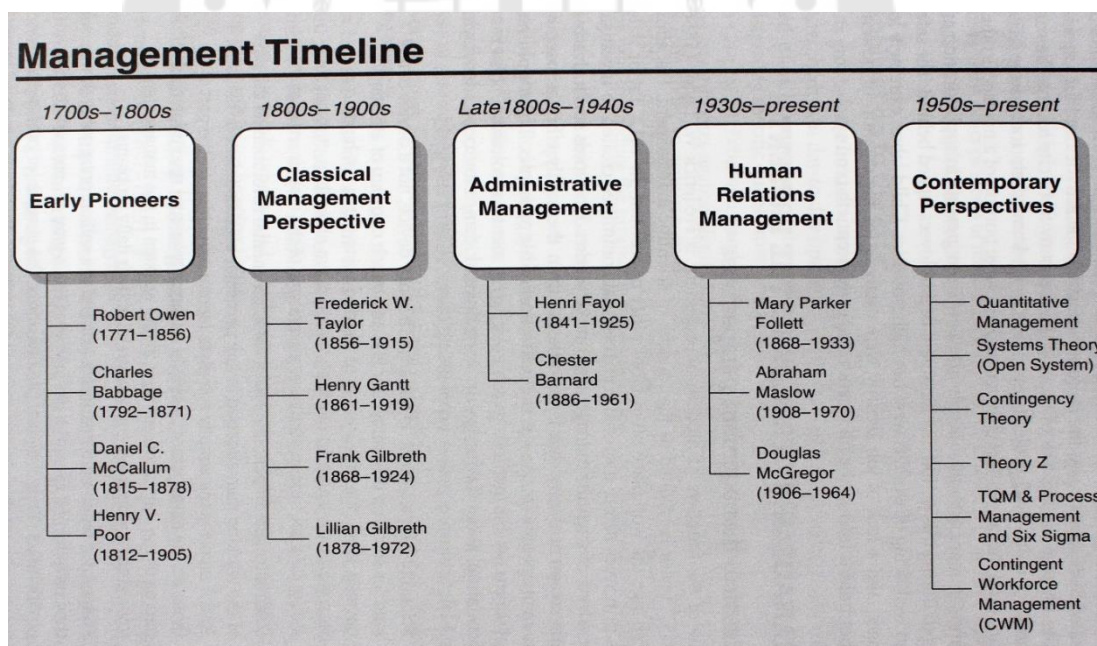
2.2 พัฒนาการของแนวคิดและทฤษฎีการจัดการองค์กร

ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของแนวคิดและทฤษฎีการจัดการจากนักวิชาการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หนังสือเรื่อง “การจัดการสมัยใหม่” (Modern Management) ของรังสรรค์ ประเสริฐศรี จนสรุปพัฒนาการของทฤษฎีการจัดการได้ดังนี้

1. แนวคิดการจัดการแบบดั้งเดิม (Classical management approaches) ประกอบด้วย (1.1) การจัดการแบบวิทยาศาสตร์ (Scientific management) (1.2) หลักการบริหาร (Administrative principles) (1.3) องค์กรระบบราชการ (Bureaucratic organization) 2. แนวคิดการจัดการพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral management approaches) ประกอบด้วย (2.1) การศึกษาของ Hawthorne (The Hawthorne studies and human relations) (2.2) ทฤษฎีความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของ Maslow (Maslow's theory of human needs) (2.3) ทฤษฎีของ McGregor's (McGregor's theory X and theory Y) (2.4) ทฤษฎีบุคลิกภาพแบบผู้ใหญ่ (Argyris's theory of adult personality) 3. แนวคิดการบริหารเชิงปริมาณ (Quantitative management approaches) ประกอบด้วย (3.1) ศาสตร์การจัดการ (Management science) (3.2) ทฤษฎีการวิเคราะห์เชิงปริมาณแบบประยุกต์ (Applied qualitative analysis today)

4. แนวคิดการจัดการสมัยใหม่ (Modern management approaches) ประกอบด้วย (4.1) องค์การในฐานะเป็นระบบ (Organizations as system) (4.2) แนวความคิดเชิงสถานการณ์ (Contingency thinking) แนวคิดบริหารในยุคต่อมา (Continuing management themes) ประกอบด้วย (5.1) คุณภาพและความเป็นเลิศในการทำงาน (Quality and performance excellence) (5.2) การตระหนักถึงความเป็นสากลระดับโลก (Global awareness) (5.3) องค์การแห่งการเรียนรู้ (Learning organizations) (5.4) ภาวะผู้นำยุคศตวรรษที่ 21 (Twenty-first-century leadership) (รังสรรค์ ประเสริฐศรี, 2549)

จากบทสรุปในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของแนวคิดและทฤษฎีการจัดการองค์การของหนังสือเรื่อง “การจัดการสมัยใหม่” ของรังสรรค์ ประเสริฐศรี ผู้วิจัยยังได้ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของการจัดการจากหนังสือที่มีใจความสอดคล้องกับการจัดการทางศิลปะที่ชื่อว่า “*Management and the Arts*” ที่เขียนโดยนักวิชาการด้านการจัดการศิลปะที่ชื่อว่า วิลเลียม เบิร์น (William J. Byrnes) โดยวิลเลียม เบิร์น ได้อธิบายถึงพัฒนาการของแนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดการองค์การไว้เป็นแผนภาพดังนี้



ภาพประกอบ 5 แนวคิดและทฤษฎีด้านการจัดการองค์การตามแนวคิดของวิลเลียม เบิร์น

ที่มา: William J. Byrnes. 2009

จากแผนภาพของวิลเลียม เบิร์นได้อธิบายไว้ว่าการพัฒนาการของทฤษฎีการจัดการได้แบ่งเป็น 5 เวลาช่วงระยะเวลา ช่วงเวลาหนึ่งเรียกว่ายุคบุกเบิก (Early Pioneers) ที่เกิดขึ้นในศตวรรษที่ 1700-1800 มีนักทฤษฎีคนสำคัญ อาทิ โรเบิร์ต โอเวน (Robert Owen, 1771-1856), ชาลส์ แบบ บิ จ (Charles Babbage, 1792-1871), แด เนีย ล แม ค คัล ลัม (Danie; C. McCallum, 1815-1878) และ เฮนรี พัว (Henry V. Poor, 1812-1905) ยุคต่อมาคือการจัดการยุคคลาสสิก (Classical Management Perspective) ในศตวรรษที่ 1800-1900 มีนักทฤษฎีคนสำคัญหลายท่าน อาทิ เฟรดเดอริก เทยเลอร์ (Frederick W. Taylor, 1856-1915), เฮนรี แกนต์ (Henry Gantt, 1861-1919), แฟรงค์ กิลเบรท (Frank Gilbreth, 1868-1924) และ ลิลเลียน กิลเบรท (Lillian Gilbreth, 1878-1972) ยุคการบริหารจัดการ (Administrative Management) ช่วงปลายศตวรรษที่ 1800-1940 มีนักทฤษฎีคนสำคัญคือ เฮนรี ฟาโยล (Henri Fayol, 1841-1925) และเชสเตอร์ บาร์นาร์ด (Chester Barnard, 1886-1961) ยุคการจัดการแบบมนุษย์สัมพันธ์ (Human Relations Management) ช่วงศตวรรษที่ 1920-ปัจจุบัน มีนักทฤษฎีคนสำคัญคือ แมรี ปาร์คเกอร์ โพลเลต (Marry Parker Follet, 1868-1933), อับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow, 1908-1970) และ ดักลาส แม็คเกรเกอร์ (Douglass McGregor, 1906-1964) และแนวคิดทฤษฎีร่วมสมัย (Contemporary Perspectives) ตั้งแต่ศตวรรษที่ 1950-ปัจจุบัน มีรูปแบบและแนวคิดที่หลากหลาย อาทิ การจัดการเชิงปริมาณ (Quantitative Management), ทฤษฎีระบบ (Systems Theory “Open System”), ทฤษฎีองค์การตามสถานการณ์และกรณี (Contingency Theory), การบริหารงานแบบญี่ปุ่น (Theory Z) การจัดการคุณภาพโดยรวมกับซิกซ์ ซิกมา (TQM & Process Management and Six Sigma และ การจัดการแบบพนักงานชั่วคราว (Contingent Workforce Management “CWM”)

2.3 แนวคิดและทฤษฎีการจัดการองค์กรสมัยใหม่

แนวคิดการจัดการสมัยใหม่

ผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมและค้นคว้าในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสมัยใหม่จากหนังสือเรื่อง “ทฤษฎีองค์การ” ที่เรียบเรียงโดย ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย นิรัญกิตติ และ สมศักดิ์ วานิชยาภรณ์โดยหนังสือเล่มดังกล่าวได้กล่าวถึงทฤษฎีสมัยใหม่ไว้มีใจความว่า

ปี ค.ศ. 1960 แนวคิดของทฤษฎีสมัยใหม่ (Modern organization theory) ได้เริ่มต้นมาจากการนำวิธีการเชิงระบบ (System approach) มาใช้ โดยเหตุผลที่ว่า หากองค์กรใดมีการจัดการอย่างเป็นระบบแล้ว จะสามารถดำเนินงานต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูง เพราะมีการนำเอาระบบงานและคนเข้ามาประยุกต์ร่วมกัน พร้อมทั้งพิจารณาสภาพแวดล้อมควบคู่กันไป ทฤษฎีเชิงระบบจึงได้รับความนิยมเป็นอย่างมากทฤษฎีหนึ่ง และด้วยการพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมขององค์กรเป็นปัจจัยสำคัญ ปัจจุบันได้มีแนวคิดของการวิเคราะห์ SWOT ขององค์กร โดยการพิจารณาสภาพแวดล้อมภายใน (Internal environment) เพื่อหาจุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weakness) อีกทั้งพิจารณาสภาพแวดล้อมภายนอก (External environment) เพื่อหาโอกาส (opportunity) และอุปสรรค (Threat) ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในทฤษฎีสมัยใหม่โดยแนวคิดนี้นำไปสู่การคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic thinking) และมีแบบแผน (Formalize) ทำให้เกิดกระบวนการคิดอย่างมีขั้นตอน (Step-by-step) ซึ่งผู้บริหารสามารถนำไปใช้ได้ง่าย ทำให้เกิดข้อได้เปรียบที่ดี (Good Advantage) ในการแข่งขัน (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2545), (สมชาย หิรัญกิตติ, 2545) และ (สมศักดิ์ วานิชยาภรณ์, 2545)

จากหนังสือเรื่อง “ทฤษฎีองค์กร” ที่เรียบเรียงโดย ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญกิตติ และสมศักดิ์ วานิชยาภรณ์ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิดการจัดการสมัยใหม่เพิ่มเติมจากหนังสือเรื่องเรื่อง “การจัดการสมัยใหม่” (Modern Management) โดยรังสรรค์ ประเสริฐศรีที่เขียนถึงแนวคิดการจัดการสมัยใหม่ไว้มีความดังนี้

แนวคิดการจัดการสมัยใหม่ (Modern management approaches)

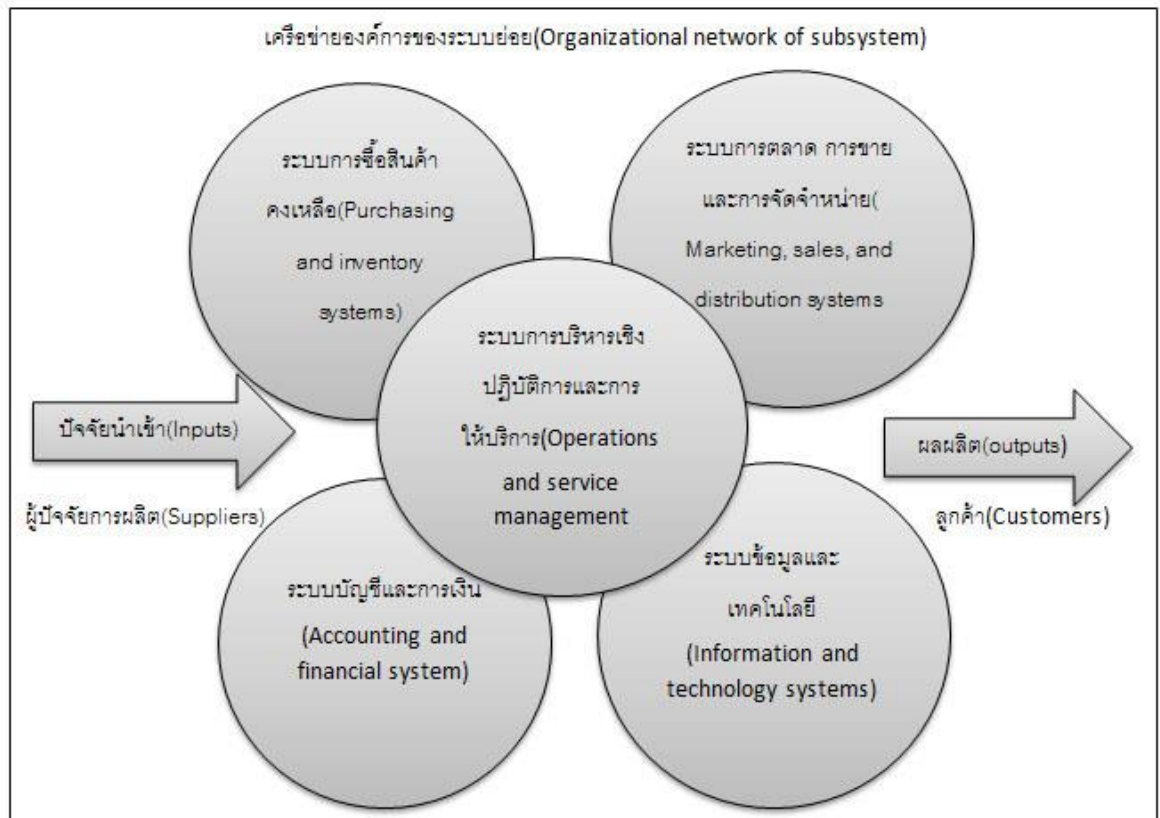
ทฤษฎีการจัดการสมัยใหม่จะมุ่งที่ทัศนระบบขององค์กรและความคิดเชิงสถานการณ์ โดยยึดหลักว่าไม่มีโมเดลหรือทฤษฎีใดที่ใช้ได้ในทุกสถานการณ์ทั้งหมด ดังนั้นแนวคิดนี้จึงประกอบด้วย

1. องค์กรในฐานะเป็นระบบ (Organizations as systems) หรือทฤษฎีระบบ (System theory) เป็นการรวบรวมการทำงานในส่วนที่มีความเกี่ยวข้องกันให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เพื่อให้การกระทำบรรลุผลสำเร็จตามที่ต้องการระบบย่อย (Subsystem) หมายถึงระบบต่าง ๆ ภายในระบบที่มีปฏิสัมพันธ์กัน ผู้บริหารที่มีแนวคิดเชิงระบบจะมององค์กรในลักษณะมีปฏิสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อม แนวคิดต่าง ๆ ในเชิงระบบของการจัดการ องค์กรจะใช้กระบวนการแปรสภาพเพื่อเปลี่ยนปัจจัยนำเข้าเป็นผลผลิต ระบบจึงขึ้นกับการป้อนกลับเพื่อตรวจสอบผลลัพธ์ว่าปรับปรุงปัจจัยนำเข้า ดังนั้นในทฤษฎีระบบจะช่วยผู้บริหารกำหนดขอบเขตองค์กรและการใช้ระบบย่อยซึ่งเป็นระบบต่างๆในองค์กรที่มีปฏิสัมพันธ์กัน ผู้บริหารที่มีแนวคิด

เชิงระบบจะมององค์การในลักษณะที่มีปฏิริยาต่อสภาพแวดล้อมในกรณีที่เป็นระบบเปิด คือ เป็นระบบซึ่งมีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมภายนอกหรือได้รับอิทธิพลหรือผลกระทบอย่าง สม่่าเสมอจากสภาพแวดล้อมภายนอก ส่วนระบบปิด คือ เป็นระบบซึ่งไม่พิจารณาถึงอิทธิพลหรือ ผลกระทบจากสภาพแวดล้อมภายนอก ระบบปิดจะไม่ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมแนวคิดตามระบบ ขององค์การ ตามทฤษฎีระบบของการจัดการองค์การจะใช้กระบวนการแปรสภาพเพื่อเปลี่ยน ปัจจัยนำเข้าให้เป็นผลผลิต ระบบจึงขึ้นกับการป้อนกลับเพื่อตรวจสอบผลลัพธ์และการปรับปรุง ปัจจัยนำเข้าในองค์ประกอบของระบบจึงประกอบด้วย ปัจจัยนำเข้า กระบวนการแปรสภาพ ผลผลิต และการป้อนกลับดังนี้

1.1 ปัจจัยนำเข้า (Inputs) ทรัพยากรที่นำเข้าสู่สภาพการบริหารเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงาน ประกอบด้วย ทรัพยากรทางกายภาพหรือวัตถุดิบ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางการเงินหรือทุน ทรัพยากรข้อมูลหรือเทคโนโลยี

1.2 กระบวนการแปรสภาพ (Transformation process) เป็นขั้นตอนการ นำทรัพยากรขององค์การที่เป็นปัจจัยนำเข้าหรือปัจจัยการผลิต และแปรสภาพออกมาเป็นผลผลิต ปัจจัยทรัพยากรจะถูกนำเข้าสู่กระบวนการแปรสภาพซึ่งเครือข่ายของระบบย่อยภายในองค์การ ประกอบด้วย ระบบการบริหาร การปฏิบัติการ และการบริหาร (1) ระบบการซื้อและระบบสินค้า คงเหลือ (Purchasing and inventory system) (2) ระบบการตลาด การขายและการจัดจำหน่าย (Marketing, sales and distribution system) (3) ระบบบัญชีและการเงิน (Accounting and financial system) (4) ระบบข้อมูลและเทคโนโลยี (information and technology system)



ภาพประกอบ 6 องค์การในฐานะเครือข่ายที่ซับซ้อนของระบบย่อยที่มีปฏิสัมพันธ์กัน

ที่มา: Shermerhorn.2005: 46 ข้างใน (รังสรรค์ ประเสริฐศรี, 2549)

1.3 ผลผลิต (Outputs) เป็นสิ่งที่ได้จากกระบวนการแปรสภาพ ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์และบริการ ผลลัพธ์ด้านการเงิน ผลลัพธ์การดำเนินงานของพนักงาน และความพึงพอใจของลูกค้า

1.4 การป้อนกลับ (Feedback) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับสภาพและผลลัพธ์ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมขององค์กรข้อมูลเหล่านี้ใช้เพื่อปรับปรุงปัจจัยนำเข้าและกระบวนการแปรสภาพเพื่อการบริหารให้ได้ผลลัพธ์ที่พึงพอใจมากขึ้น

แนวคิดทฤษฎีการจัดการเชิงสถานการณ์ (Contingency thinking) องค์กรไม่ได้เหมือนกันทุกองค์กร ปัญหาที่เกิดขึ้นเมื่อองค์กรมีการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกัน ในกรณีการจัดการแบบวิทยาศาสตร์และหลักการบริหารจัดการเป็นความพยายามที่จะออกแบบขององค์กรทั้งหมดให้มี

ความเหมือนกัน อย่างไรก็ตามโครงสร้างและระบบของการทำงานในแต่ละศาสตร์ยังไม่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการผลิตได้ทั้งหมด จำเป็นต้องปรับให้เหมาะสมแต่ละสถานการณ์

ทฤษฎีการจัดการเชิงสถานการณ์ (Contingency theory of management) เป็นทัศนะการจัดการซึ่งผู้บริหารจะปฏิบัติโดยขึ้นกับสถานการณ์หรือเป็นแนวคิดการจัดการซึ่งปรับปรุงพฤติกรรมกรรมการจัดการตามสถานการณ์เฉพาะอย่างขององค์การ ประกอบด้วย เทคโนโลยี สภาพแวดล้อมภายนอก และบุคคลขององค์การ (รังสรรค์ ประเสริฐศรี, 2549)

จากการทบทวนวรรณกรรมที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการจัดการสมัยใหม่ของหนังสือเรื่อง “ทฤษฎีองค์การ” ที่เรียบเรียงโดย ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญกิตติ และ สมศักดิ์ วานิชยาภรณ์และเรื่อง “การจัดการสมัยใหม่” (Modern Management) โดยรังสรรค์ ประเสริฐศรี ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า การจัดการหรือทฤษฎีองค์การสมัยใหม่ให้มุ่งเน้นการทำงานที่เป็นระบบและความสำคัญกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรเป็นหลักปัจจัยดังกล่าวทำให้องค์กรหรือผู้ประกอบการธุรกิจสามารถนำมาศึกษาและวิเคราะห์เพื่อปรับตัวให้การทำงานมีประสิทธิภาพสูงสุด

2.4 แนวคิดการจัดการสมัยใหม่กับองค์กรศิลปะ

ความหมายและความสำคัญของการจัดการทางศิลปะ

จากการศึกษาค้นคว้าจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความหมายของการจัดการองค์กรศิลปะ ผู้วิจัยพบว่าหนังสือสารานุกรม International Encyclopedia of public Policy and Administration ที่เขียนโดย แดน มาร์ติน (Dan Martin) ได้ให้ความหมายของการจัดการทางศิลปะไว้ว่า

การจัดการทางศิลปะคือการประยุกต์ระบบการทำงานทั้งห้าของการจัดการแบบดั้งเดิม อาทิ การวางแผน การจัดระเบียบ พนักงาน การกำกับดูแล และการควบคุม เพื่ออำนวยความสะดวกในการผลิตที่มีประสิทธิภาพของการแสดงหรืองานด้านทัศนศิลป์เพื่อนำเสนอผู้ชม การบริหารจัดการจากความคิดสร้างสรรค์ดังกล่าวสื่อสารไปยังผู้ชมเป็นทั้งสององค์กรคือ ภัณฑารักษ์หรือองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรศิลปะ (เช่นโรงละครที่ไม่แสวงหากำไรซิมโฟนีออร์เคสตรา, บริษัท โอเปร่า, บริษัท เต้นรำ, พิพิธภัณฑสถานกระจายเสียงสาธารณะ และศูนย์ศิลปะการแสดง และองค์กรจากภาคเอกชนเชิงพาณิชย์เพื่อหวังผลกำไรทางศิลปะ เช่น โรงละครเชิงพาณิชย์ เพลงสมัยนิยม แกลเลอรีส่วนตัว, ภาพยนตร์, โทรทัศน์, และวิดีโอ) (Dan Martin:ออนไลน์)

วิกิพีเดียได้ให้ความหมายของการจัดการทางศิลปะไว้ว่า

การจัดการคือคำนี้เรื่องการดำเนินการด้านธุรกิจขององค์กรทางศิลปะผู้บริหารรับผิดชอบการดำเนินงานวันต่อวันภายในองค์กรเพื่อตอบสนองภารกิจที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ องค์กรทางศิลปะซึ่งรวมถึงหน่วยงานที่เป็นมืออาชีพที่ไม่แสวงหากำไร (เช่นโรงละคร พิพิธภัณฑสถาน พิพิธภัณฑ์ องค์กรด้านดนตรีแจ๊ส โรงละครโอเปร่าและสถาบันบัลเลต์) และองค์กรที่มีขนาดเล็กจำนวนมากที่จัดการด้วยรูปแบบแสวงหากำไร อาทิเช่น องค์กรประมุขงานศิลปะ หอศิลป์หรือแกลเลอรี หรือบริษัทดนตรี หน้าที่ของผู้ดูแลระบบ อาจรวมถึงการดูแลพนักงาน งานการตลาด, การจัดการงบประมาณ การประชาสัมพันธ์ การระดมทุน การพัฒนาโครงการ และการประเมินผลตลอดจนงานด้านความสัมพันธ์กับคณะกรรมการ(สาธารณกรมเสรี. ออนไลน์)

คำอธิบายของวิทยาลัยสวีทแบร์ (sweet briar College)ในรัฐเวจเจเนียประเทศสหรัฐอเมริกา ที่เน้นการสอนด้านการจัดการทางองค์กรศิลปะได้ให้คำอธิบายของการจัดการองค์กรศิลปะไว้ว่า

ศิลปะการจัดการคือการปฏิบัติการณ์ด้านการพัฒนาหรือการผลิตทางศิลปะ การจัดการด้านและองค์กรทางศิลปะ อาทิโรงละครโอเปร่า บริษัทเดินรำ วงออเคสตร้าวงดนตรีและเพลงด้านอื่น ๆ หรือนักทรงประสานเสียง พิพิธภัณฑสถาน หอศิลป์; แหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ และสถาบันมรดกทางวัฒนธรรม ศูนย์ศิลปะการแสดง ซึ่งทำหน้าที่เป็นสะพานเชื่อมระหว่างองค์กรทางศิลปะต่อผู้ชมและสาธารณะ มีหน้าที่หลักคือการเขียนโปรแกรมศิลปะ การวิจัยภัณฑารักษ์ ดูแลและฟื้นฟูสถานที่ให้บริการทางวัฒนธรรม การระดมทุนและการพัฒนาการศึกษาและการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ การพัฒนาผู้ชมและการมีส่วนร่วมของชุมชน การจัดการสมาชิก; การตลาดและการประชาสัมพันธ์ การจัดการการผลิตการปฏิบัติงาน และการสนับสนุนและนโยบายสาธารณะ (sweet briar College. ออนไลน์)

บทความที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทางศิลปะที่ชื่อว่า *Arts Management: A New Discipline Entering the Millennium?* ที่เขียนโดย อีฟ เอ วาร์ (Yves Evrard) กับ ฟร็องซัว โคลแบร์ (François Colbert) ได้พยายามจะอธิบายความหมายของการจัดการทางศิลปะไว้ว่า “การจัดการทางศิลปะเกิดจากการประกอบขึ้นของความรู้ทางการบริหารจัดการ เพื่อช่วยพัฒนาพื้นที่ทางศิลปะให้ได้รับผลประโยชน์และเชื่อมโยงกับสังคมมากขึ้น การพัฒนาดังกล่าวก่อให้เกิดนิยามใหม่ สุนทรียภาพและความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุและผู้บริโภค อีกนัยหนึ่งคือพฤติกรรมของ

ผู้บริโภคและการตลาดจะเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการความคิดสร้างสรรค์” (อีฟ เอ วาร์และฟรองซัง โคลแบร์. 2000)

จากคำอธิบายข้างต้นเกี่ยวกับความหมายของการจัดการองค์กรศิลปะ ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าการจัดการองค์กรทางศิลปะ สามารถช่วยให้องค์กรทางศิลปะได้รับผลประโยชน์และสร้างสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมและสังคมได้มากขึ้น

ภูมิหลังและความเป็นมาของการจัดการด้านศิลปะ

จากการทบทวนวรรณกรรม ตลอดจนศึกษาค้นคว้าเอกสารและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทางศิลปะ ผู้วิจัยพบว่าการจัดการทางศิลปะพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบ เพื่อความเหมาะสมขององค์กรทางศิลปะแขนงต่างๆ โดย วิลเลียม เบรินส์ (William J. Byrnes) นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการทางศิลปะได้อธิบายถึงพัฒนาการของการจัดการทางศิลปะแขนงต่างๆที่เกิดขึ้นตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันไว้ดังนี้

ยุคโบราณ

ตัวอย่างแรกของการจัดการทางศิลปะคือ การจัดการทางการแสดงของคริสตจักรของประชาชนที่เกี่ยวข้องกับพิธีกรรมทางศาสนาในสังคมยุคแรกโบราณ การแสดงครั้งนี้ถูกจัดการโดยนักบวชที่รวบรวมองค์ประกอบต่างๆไว้ โดยใช้กลองทางการละคร เช่น ฉากละคร ดนตรี การเคลื่อนไหวและอื่น ๆ แต่การแสดงเหล่านี้ไม่ได้การแสดงออกถึงความคิดสร้างสรรค์ของคน แต่กลับแต้นำเสนอวิธีการควบคุมและการบันเทิงวัฒนธรรม และการแสดงและฉากครั้งนี้คือต้นแบบของการจัดการขนาดใหญ่ในสาธารณะ การเริ่มต้นของระบบที่รัฐสนับสนุนให้จัดการเทศกาลย้อนไปถึงสมัยกรีกโบราณ เทศกาลนี้จำเป็นต้องใช้ความสามารถด้านการจัดการ อาทิ การวางแผน การจัดการ การนำ และการควบคุม เหมือนกับที่ทำในปัจจุบัน โดยปกติสภาผู้ปกครอง (archon) จะเป็นคนจัดการและดูแลการผลิตการละเล่นของเทศกาลในเอเธนส์ ผู้สนับสนุนทางการใช้จ่ายคือประชาชนผู้มั่งคั่ง (Choregoi) เมื่อจัดเตรียมและอำนวยความสะดวกต่างๆ นักเขียนบทละครทำหน้าที่เป็นผู้กำกับควบคุมดูแลด้านศิลปะตลอดการแสดง พิพิธภัณฑสถานอยู่ในวัฒนธรรมของกรีก คำว่า มิวเซียม (Museum) ความจริงแล้วมาจากภาษากรีก “Mouseion” นีล คอทเลอร์ (Neil Kotler) และ ฟิลิป คอทเลอร์ (Phillip Kotler) นักวิชาการด้านพิพิธภัณฑสถานและการตลาดได้กล่าวว่า พิพิธภัณฑสถานโบราณ อเล็กซานเดรีย (Alexandria) มีการทำงานและหน้าที่คือเป็น ห้องสมุดวิชาการ เป็นศูนย์กลางการค้นคว้า และสถานที่พักผ่อนส่วนตัว กรุงโรมมีการติดตั้ง แสดงสิ่งของจากกองทัพ และโบสถ์ คาธอลิกได้รวบรวมผลงานศิลปะไว้ด้วยเช่นกัน

ยุคกลาง

โบสถ์มีการอนุญาตให้มีการจัดแสดงละครในยุคกลาง การแสดงละครมีเนื้อหาเกี่ยวกับพิธีสวดและเนื้อหาเกี่ยวกับศาสนา ซึ่งอยู่ภายใต้การจัดการของคริสตจักร ในศตวรรษที่ 14 โบสถ์มีการควบคุมน้อยลงทำให้มีการเพิ่มขึ้นของการละครอย่างรวดเร็ว ระบบและการสนับสนุนจากสมาคมทำให้มีการเพิ่มบทบาทของผู้จัดการและผู้กำกับและการบันทึกว่าในยุคนี้หลาย ๆ การผลิตได้รับผลกำไร เพราะมีการเก็บค่าเข้าชม

ยุคเรอเนสซองส์

ศิลปะและการแสดงในยุคเรอเนสซองส์ยังคงเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง สังคมการเมือง เศรษฐกิจและวัฒนธรรมเริ่มเปลี่ยนไป นั่นคือพื้นฐานการเปลี่ยนแปลงการรับรู้ของประชากรโลก ช่วงศตวรรษที่ 14 ถึงศตวรรษที่ 16 โอเปร่าและบัลเลต์ได้เกิดขึ้นส่งผลให้เกิดบทบาทของการจัดการทางศิลปะมากมาย และทำให้เกิดผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มากมาย เช่น ผู้เชี่ยวชาญด้านเวที ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดแสงไฟ ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคพิเศษ และช่างเสื้อผ้า งานแสดงที่ซับซ้อนมากขึ้นจึงจำเป็นต้องใช้การประสานงานและการจัดการมากขึ้น

ยุคศตวรรษที่ 17 ถึง ศตวรรษที่ 19

ช่วงเวลานี้ ประเทศในยุโรปมีวิวัฒนาการทางศิลปะแขนงต่างๆ อย่างต่อเนื่อง นักเขียนบท ละคร ผู้กำกับละคร นักประพันธ์เพลง นักดนตรี นักเต้นรำและนักร้องได้ทำงานในบริษัทและสถาบันต่างมากมาย ในประเทศฝรั่งเศส โรงละคร โอเปร่าและบัลเลต์ มีการช่วยเหลือจากภาครัฐและนักแสดงได้รับเงินเดือนและบำนาญ ในประเทศเยอรมันก่อตั้งโรงละครของรัฐในปี 1767 และได้กลายเป็นรากฐานของสถาบันศิลปะของชาติ ประเทศอังกฤษก็มีชุมชนของศิลปะการละคร ระบบการศึกษาของรัฐสภาในปี 1870 และรัฐบาลท้องถิ่นปี 1888 ช่วยให้ส่งเสริมต่อการเกิดขึ้นของพิพิธภัณฑสถานและสถาบันทางการละครอย่างมากมาย ในสหรัฐอเมริกา พิพิธภัณฑสถานพัฒนาอย่างมีเอกลักษณ์ เป็นอนุสรณ์ ของท้องถิ่นและชุมชน

ยุคศตวรรษที่ 20

แม้จะมีสงครามโลกถึงสองครั้งแต่บทบาทของการจัดการก็เติบโตอย่างต่อเนื่อง สถาบันศิลปะของยุโรปขยายเป็นชุมชนเล็กๆ และพัฒนาจนถึงระดับชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่สภาพแวดล้อมโดยรวมได้รับความสนับสนุนจากรัฐบาล ละครบรอดเวย์เกิดขึ้นในช่วงต้นศตวรรษที่ 1950 c และเริ่มมีการประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับนักแสดงขึ้นในซานฟ

รานซิสโกและกระจายไปทั่วโลกละครในอเมริกา วงซิมโฟนีออเคสตราเริ่มเติบโตในช่วงสามสิบปี หลังจากรายงานของ NEA มีวงออเคสตราอยู่ถึง 841 วง และองค์กรด้านดนตรีในอเมริกา คาดการณ์ว่าในปี 1992 มีพิพิธภัณฑสถานอยู่ 3,105 แห่ง และ แกลเลอรีอยู่ 2,749 แห่ง พิพิธภัณฑสถานและ แกลเลอรีเหล่านั้นพัฒนาและเติบโตอย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นวัฒนธรรมที่เรารู้จักในทุกวันนี้

ยุคศตวรรษที่ 21

ยุคนี้มีการขยายตัวของศิลปะแขนงต่างๆเห็นได้จากชุมชนต่างๆมีการจัดตั้งการแสดงภาพ ศิลปะการแสดงหรือศูนย์ศิลปะต่าง ๆ มีการขยายตัวของความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและผู้ชมเปรียบเสมือนว่า องค์กรทางศิลปะได้ปรับตัวสู่โลกใหม่ มีการติดต่อเข้าถึงทุกวันทุกชั่วโมงของผู้ชมหรือลูกค้าปัจจุบันหรือแม้กระทั่งผู้ที่มีความเป็นไปได้ที่จะเป็นลูกค้าในอนาคต เป็นที่รู้กันว่าการขยายตัวของระบบการจัดการในศตวรรษที่ 19 ส่งผลกระทบบอย่างสำคัญในการเข้าถึงความสำคัญของศิลปะแขนงต่าง ๆ ในหลายด้าน และเทคโนโลยีที่เร็วขึ้นได้เปลี่ยนกระบวนการของการเข้าถึงลูกค้าในอนาคตขององค์กรศิลปะ การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดทั่วโลกทำให้มีความจำเป็นที่องค์กรศิลปะและวัฒนธรรมผู้จัดการหรือแม้กระทั่งผู้นำ ต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการใหม่และเพิ่มทักษะและขีดความสามารถของพวกเขาเพื่อบริหารจัดการองค์กรของพวกเขา (William J. Byrnes, 2009) ในขณะที่หนังสือการจัดการทางศิลปะของ เดอริค ชอง (Derrick Chong) นักวิชาการด้านการจัดการทางศิลปะได้กล่าวไว้ที่น่าสนใจว่า

การจัดการทางศิลปะได้เริ่มขึ้นในทศวรรษที่ 1960 โดยมีความหมายที่ซับซ้อนมากกว่าที่หลายคนได้จินตนาการไว้ ในช่วงแรกการจัดการต้องการสนับสนุนองค์กรไม่แสวงผลกำไร แต่ในปัจจุบันก็ได้มีส่วนสนับสนุนองค์กร การค้า หรืออุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ ดังนั้นระบบการตลาดศิลปะต่างๆจึงประกอบไปด้วย พิพิธภัณฑสถานสาธารณะ พ่อค้าคนกลาง เช่นนักธุรกิจที่ค้าขายงานศิลปะ และการประมูลงานศิลปะ โรงละครโอเปร่า ซึ่งพึ่งพาเงินอุดหนุนของสาธารณะ และบริษัทเพลงในเชิงพาณิชย์ที่ต้องใช้รูปแบบการจัดการทางธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป(เดอริค ชอง. 2010:1)

จากข้อความข้างต้นของวิลเลียม เบรินส์ และ เดอริค ชอง ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการทางศิลปะ ผู้วิจัยสามารถสรุปถึงพัฒนาการของการจัดการทางศิลปะแขนงต่างๆได้ว่า ทรรศนะได้ว่า เดอริค ชอง แสดงให้เห็นว่าตั้งแต่ทศวรรษที่ 1960 การจัดการทางศิลปะมีความ

ซับซ้อนมากขึ้นและมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดการไปตามลักษณะขององค์กรทางศิลปะที่แตกต่างกัน

การจัดการองค์กรทางศิลปะและพิพิธภัณฑ์

การศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับภูมิหลังของการจัดการองค์กรทางศิลปะ ข้อมูลดังกล่าวช่วยให้ทราบถึงภาพรวม ความเป็นมาและพัฒนาการของการจัดการองค์กรทางศิลปะแขนงต่างๆ อาทิ โรงละคร โอเปร่า ซิมโฟนี หากแต่ว่าข้อมูลข้างต้นมิได้ให้ข้อมูลด้านการจัดการทางทัศนศิลป์ และพิพิธภัณฑ์มาก ทำให้ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดการด้านพิพิธภัณฑ์ โดย โทนี เบนเนทท์ (Tony Bennett) นักวิชาการด้านพิพิธภัณฑ์ได้กล่าวไว้ในหนังสือที่ชื่อ การเกิดของพิพิธภัณฑ์ (The Birth of the Museum) มีใจความน่าสนใจว่า

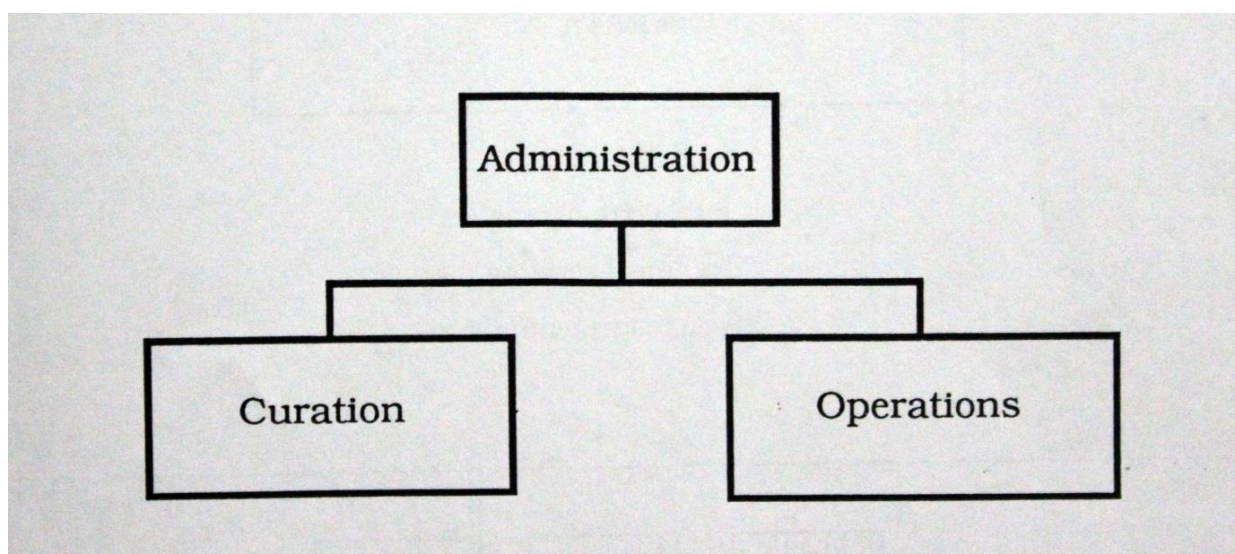
พิพิธภัณฑ์สาธารณะเริ่มมีรูปแบบที่ทันสมัยในช่วงปลายศตวรรษที่สิบแปดและต้นศตวรรษที่สิบเก้า กระบวนการของการเริ่มต้นและก่อตั้งมีความซับซ้อน คล้ายกับการแปลงร่างของสถาบันการศึกษาและการสะสมในสมัยก่อนหน้า สิ่งที่น่าเห็นได้ชัดคือใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อปรับสภาพให้เกิดแง่มุมใหม่ อาทิ การแสดงนิทรรศการนานาชาติและห้างสรรพสินค้าที่ได้พัฒนาควบคู่ไปกับพิพิธภัณฑ์...หากแต่ต้องมองในมุมทั่วไปของการพัฒนาผ่านวัฒนธรรมและเป็นประโยชน์ในการปกครอง ความเป็นสมัยนิยมเป็นอำนาจในรูปแบบใหม่ (Tony Bennett, 1995)

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ค้นคว้าและทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการองค์กรทางศิลปะและพิพิธภัณฑ์ โดยแกรี่ เอ็ดสัน (Gary Edson) กับ เดวิด ดีน (David Dean) นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านพิพิธภัณฑ์ ได้กล่าวถึงการจัดการพิพิธภัณฑ์ไว้ในหนังสือ The Handbook for Museums มีใจความว่า

การจัดการพิพิธภัณฑ์คือองค์ประกอบที่สำคัญในการพัฒนาและความก้าวหน้าของพิพิธภัณฑ์ หากไม่มีการจัดการที่เหมาะสม, พิพิธภัณฑ์ก็อาจจะมีการดูแลที่ไม่เหมาะสม และอาจไม่สามารถจัดการนิทรรศการที่มีประสิทธิภาพได้ หากไม่มีการจัดการที่เหมาะสมความสนใจจากสาธารณะและความไว้วางใจจะหายไปและอาจเกิดความเสี่ยงในเรื่องการดำรงอยู่ พิพิธภัณฑ์คือภาพสะท้อนของการพัฒนาทางสังคมและวัฒนธรรม พวกเขาจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีการศึกษาและภูมิหลังที่แตกต่างกัน เพื่อก่อให้เกิดความสมดุลในการบริหารจัดการ พิพิธภัณฑ์ที่ทันสมัยโดยความหมายจะต้องตอบสนองและมีหน้าที่ครอบคลุม จะต้องมีการจัดการข้อมูลอย่างมืออาชีพและเป็นระบบ สนุก และได้รับการยอมรับจาก

สถาบันการศึกษาและสังคม เพื่อตอบสนองของกระบวนการนวัตกรรมใหม่ของการจัดการคือการพัฒนาที่มีการประยุกต์ใช้หลักการพัฒนาในการวิจัยเศรษฐศาสตร์, กฎหมาย, การศึกษา และการจัดการด้านการบริการและผสมผสานกับเทคโนโลยีใหม่ (Gary Edson, 1994)

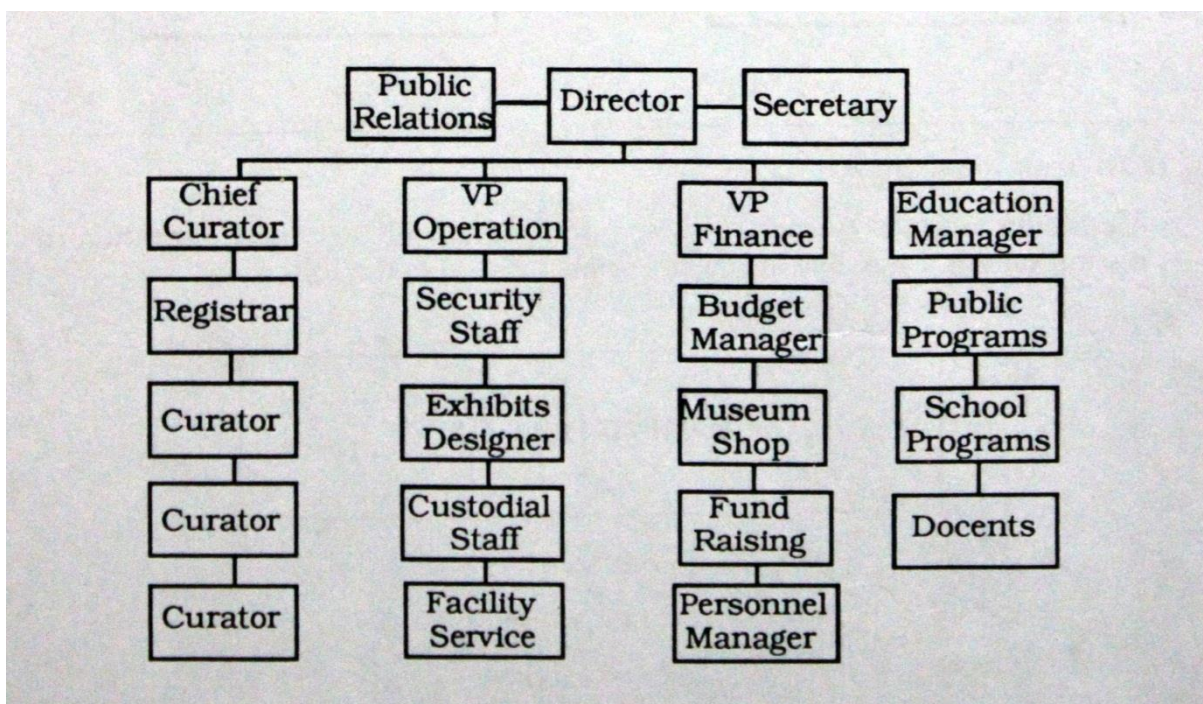
แกรี เอ็ดสัน กับ เดวิด ดีน ยังนำเสนอแผนภาพที่อธิบายถึงรูปแบบการวางแผน และการจัดระเบียบขั้นพื้นฐานของพิพิธภัณฑ์ไว้ดังนี้



ภาพประกอบ 7 แสดงรูปแบบการวางแผนและการจัดระเบียบขั้นพื้นฐานของพิพิธภัณฑ์

ที่มา: Gary Edson, David Dean, 1994.

จากแผนภาพดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่ามักจะมีการจัดการสามส่วนที่เกี่ยวข้องคือ คือฝ่ายบริหาร ฝ่ายภัณฑารักษ์และฝ่ายปฏิบัติการ โดยส่วนที่ 1 คือฝ่ายบริหารจะประกอบด้วย บุคคลากร ฝ่ายบัญชี ธุรกิจ ฝ่ายบริการทั่วไป ฝ่ายระดมทุน และ ประชาสัมพันธ์ ส่วนที่ 2 คือ ภัณฑารักษ์ ประกอบด้วย ฝ่ายจัดเก็บและทะเบียน ฝ่ายดูแลรักษาผลงาน ฝ่ายอนุรักษ์ และ ฝ่ายงานวิจัย ส่วนที่ 3 คือฝ่ายปฏิบัติการประกอบด้วย ฝ่ายนิทรรศการ ฝ่ายการศึกษา ฝ่ายด้านเทคนิค ฝ่ายการจัดการสถานที่และความปลอดภัย แกรี่ เอ็ดสัน กับ เดวิด ดีน ได้นำเสนอแผนภาพที่แสดงถึงการองค์ประกอบและโครงสร้างการจัดการพิพิธภัณฑ์มีลักษณะดังนี้



ภาพประกอบ 8 แสดงการองค์ประกอบและโครงสร้างการจัดการพิพิธภัณฑ์

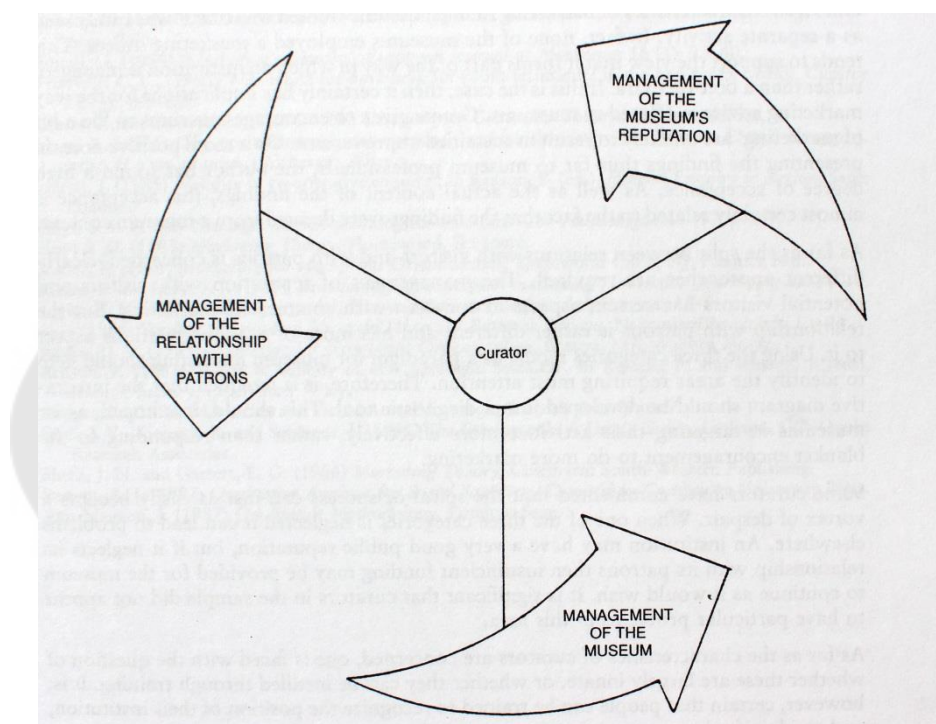
ที่มา: Gary Edson, David Dean, 1994.

เว็บไซต์ที่นำเสนอเกี่ยวกับการจัดการพิพิธภัณฑ์ที่ได้ให้ความหมายของการจัดการพิพิธภัณฑ์ไว้ว่า

การจัดการพิพิธภัณฑ์เป็นการกระทำของการสร้างความมั่นใจในการทำงานของธุรกิจการบริหารของพิพิธภัณฑ์ โดยปกติกิจกรรมของการทำงานของพิพิธภัณฑ์คือ(การเก็บรักษา การวิจัยและการสื่อสาร) ในเรื่องนี้ การจัดการพิพิธภัณฑ์หลักจะครอบคลุมงานที่เกี่ยวข้องกับ (การบัญชี, การควบคุมการจัดการ, การเงิน) และความรับผิดชอบทางกฎหมาย เพื่อความปลอดภัยและการบำรุงรักษา, การบริหารจัดการพนักงานและการตลาดเช่นเดียวกับวิธีการเชิงกลยุทธ์และการวางแผนทั่วไปของกิจกรรมพิพิธภัณฑ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสัมพันธ์กับการบริการสาธารณะ(www.evmuseography.wordpress.com: ออนไลน์)

เควิน มัวร์ นักวิชาการด้านพิพิธภัณฑ์ได้กล่าวถึงความสำคัญของการจัดการไว้ในหนังสือที่ชื่อ การจัดการพิพิธภัณฑ์ (Museum Management) มีความว่า“การจัดการที่เหมาะสมจะทำให้พิพิธภัณฑ์มีโอกาสมากขึ้น ไม่ใช่เพียงแค่เอาตัวรอดจากช่วงเวลาที่เกิดอุปสรรคเท่านั้น หากแต่สามารถทำความเจริญรุ่งเรืองในอนาคตได้” (Kevin Moore, 1994)

เควิน มัวร์ นำเสนอแผนภาพที่อธิบายถึงโมเดลสำเร็จ ที่แสดงถึงความสัมพันธ์ของการจัดการสามประเภทที่ส่งผลต่อความสำเร็จของพิพิธภัณฑ์



ภาพประกอบ 9 แสดงโมเดลที่แสดงถึงการจัดการสามประเภทที่ส่งผลต่อความสำเร็จของพิพิธภัณฑ์

ที่มา: Kevin Moore, 1994

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์กับทัศนศิลป์และแนวคิดทางธุรกิจ

เนื่องจากการจัดการศิลปะต้องทำความเข้าใจกับข้อมูลเชื่อมโยงโดยรอบ และความสัมพันธ์ในวงจรถือว่าเกี่ยวข้องกับแง่มุมของธุรกิจ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการตลาดในประเด็นแนวคิดของความสัมพันธ์ระหว่างทัศนศิลป์กับธุรกิจ เพื่อนำมาใช้ในการทำ

ความเข้าใจกับการจัดการหอศิลป์เอกชน โดยได้ทบทวนแนวคิดจากนักวิชาการที่เกี่ยวข้องซึ่งนี้ งานทัศนศิลป์และธุรกิจมีความสัมพันธ์มาอย่างยาวนานและมีผลต่อการเคลื่อนไหวของตลาด ทางด้านงานทัศนศิลป์ แต่ก็ยังเป็นข้อถกเถียงกันอย่างมากในแวดวงทัศนศิลป์ นักวิชาการ นักวิจารณ์ หรือแม้กระทั่งกลุ่มศิลปิน ในเรื่องรูปแบบและความเหมาะสมที่ว่าคุณค่าของงานทัศนศิลป์ ทั้งหลายควรจะแยกกันอยู่กับด้านธุรกิจหรือไม่อย่างไร โดยมาร์โค เบโวลโล (Marco Bevolo) นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจด้านทัศนศิลป์ได้กล่าวถึงเรื่องดังกล่าวไว้ว่า

ความสัมพันธ์ระหว่างงานทัศนศิลป์และการพาณิชย์มีความซับซ้อนผู้เชี่ยวชาญบางท่านมีความเห็นว่าโลกของงานโลกของทัศนศิลป์และการพาณิชย์ควรจะแยกกันอยู่ บางคนเห็นว่าการศิลปะเป็นเรื่องของจิตวิญญาณเหมือนกับศิลปินชื่อก้องโลกอย่าง แจ็กสัน พอลล็อก (Jackson Pollock) หรือ มาร์ก ร็อดโก (Mark Rothko) ได้แสดงออกภาพเขียนของพวกเขา ในทางกลับกัน ถ้าเราจะมองศิลปินร่วมสมัยอย่าง เดเมียน เฮิร์ส (Damian Hirst) ทาคาชิ มูราคามิ (Takachi Murakami) และ เจฟฟ์ คูนส์ (Jeff Koons) เราพบว่าเบื้องหลังความสำเร็จของพวกเขามีโครงสร้างและการทำงานในรูปแบบบริษัทและมีผู้สนับสนุนและผู้เชี่ยวชาญที่สามารถสร้างงานจาก 10 เป็น 100 ด้วยกระบวนการสร้างงานที่ซับซ้อน เหมือนกับสินค้าแบรนด์เนมชั้นนำของโลก (Marco Bevolo, 2010)

ข้อความของมาร์โค เบโวลโล สรุปได้ว่าความสัมพันธ์ของทัศนศิลป์และแนวคิดทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการศิลปะ ดังจะเห็นได้ว่าศิลปินที่ประสบความสำเร็จล้วนเกิดจากกลไกทางธุรกิจและการตลาดเข้าไปเกี่ยวข้องแทบทั้งสิ้น ลำดับต่อไปผู้วิจัยได้ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับแนวคิดด้านตลาดศิลปะ เนื่องจากเล็งเห็นว่าในการวิจัยเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยจำเป็นต้องใช้แนวคิดด้านการตลาดศิลปะเพื่อมาใช้มองปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นด้านการตลาดศิลปะในกรุงเทพมหานคร

แนวคิดที่เกี่ยวกับตลาดศิลปะ

ความหมายและความสำคัญของตลาดศิลปะ

สารานุกรม Encyclopedia ได้อธิบายถึงตลาดศิลปะไว้ว่า

ตลาดศิลปะแตกต่างไปจากระบบศิลปะทั่วไป ตลาดศิลปะเกี่ยวข้องกับการขายและขายต่อรวมไปถึงการกระจายผลงานศิลปะ เช่น โบราณวัตถุ, ภาพวาด, รูปปั้น, สิ่งทอ, งานศิลปะบนกระดาษ, เซรามิกและงานศิลปะจากโลหะ ยุคแรกๆของตลาดศิลปะมักจะพัฒนาควบคู่กับระบบสนับสนุนศิลปิน ทำให้ศิลปินทำงานตามสัญญาหรืองานที่เฉพาะเจาะจง เพื่อการค้าหวังจะขายผลงานในอนาคต ทำนองเดียวกันงานศิลปะที่ถูกระดมก็มีที่มาหลากหลายวิธี อาทิ การซื้อตรง การได้รับมรดก หรือ ของขวัญ(สารานุกรม. ออนไลน์)

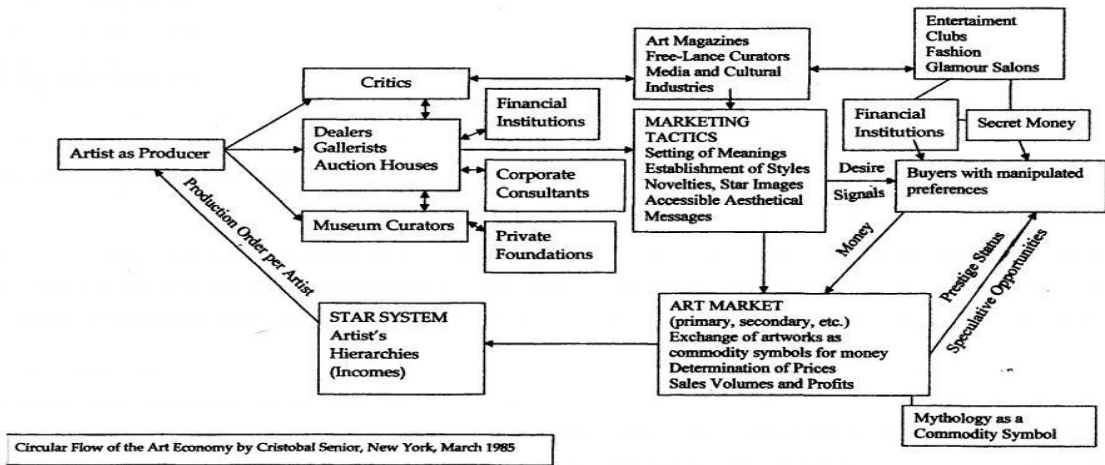
เว็บไซต์ที่เกี่ยวกับตัวแทนหรือนายหน้าของศิลปินและโครงการทางศิลปะ www.artness.nl ได้ให้ความหมายของตลาดศิลปะไว้ว่า “ตลาดศิลปะยังคงเป็นวิธีที่ดีที่สุดที่จะอธิบายว่างานศิลปะมีการซื้อขายอย่างไร” (www.artness.nl: ออนไลน์) แดเนียล แกรนท์ นักวิชาการด้านการจัดการศิลปะ ได้ให้ความหมายของตลาดศิลปะไว้ว่า “ศิลปินที่ประสบความสำเร็จทุกคนจะให้ความหมายของตลาดศิลปะว่าศักยภาพในการขายงานศิลปะของพวกเขา” (แดเนียล แกรนท์.2010: 27) ในขณะที่เดอริค ชอง นักวิชาการด้านธุรกิจทางศิลปะได้ให้ความหมายของตลาดศิลปะไว้มีความว่า “ตลาดศิลปะร่วมสมัยคือความสัมพันธ์กันระหว่างศิลปิน นักธุรกิจศิลป์ และนักสะสม อาทิศิลปินที่จะพัฒนาความสัมพันธ์กับหอศิลป์เอกชนให้เป็นตัวแทนในการขายงานศิลปะ นักธุรกิจศิลป์ก็สามารถสร้างชื่อเสียงของพวกเขาในเวลาอันสั้นได้ ในทำนองเดียวกันนักสะสมสามารถเสาะหาผลงานศิลปะที่อาจจะมีคุณค่ามหาศาลในอนาคต คือโอกาส ที่น่าตื่นเต้นในตลาดศิลปะ” (Derrick Chong, 2010)

จากการให้ความหมายของนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญข้างต้น ผู้วิจัยสรุปความหมายและความสำคัญของตลาดศิลปะได้ว่าตลาดศิลปะคือระบบของการซื้อขายงานศิลปะทุกแขนงและเป็นวงจรที่ทำให้ศิลปิน นักธุรกิจ ผู้ซื้อ ผู้ขายนักสะสมได้มาพบปะกัน

โครงสร้างของตลาดศิลปะ

เว็บไซต์ที่เกี่ยวกับศิลปะและวัฒนธรรมนานาชาติที่ชื่อ <http://www.plexusinternational.org> ได้แสดงภาพอธิบายโครงสร้างของตลาดศิลปะไว้ดังนี้

THE STRUCTURE OF THE ART MARKET



ภาพประกอบ 10 แสดงโครงสร้างของตลาดศิลปะ

ที่มา: <http://www.plexusinternational.org>, ออนไลน์

จากแผนภาพดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของ บุคคล และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับตลาดศิลปะ คือ ศิลปินจะเป็นผู้ผลิตผลงาน จากนั้นผลงานตรงไปสู่สายต่านักธุรกิจ ศิลป์(Dealer) เจ้าของแกลเลอรี (Gallerist) งานประมูลศิลปะ (Auction Houses) ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมาจะสัมพันธ์กับ สถาบันการเงิน (Financial Institutions) ที่ปรึกษาขององค์กรต่าง ๆ (Corporate Consultants) ในขณะที่เดียวกันผลงานของศิลปินจะเชื่อมโยงกับนักวิจารณ์(Critics) และภัณฑารักษ์ของพิพิธภัณฑ์(Museum Curators) ซึ่งส่งผลให้เกิดความสัมพันธ์กับ นิตยสารศิลปะ (Art Magazines) ภัณฑารักษ์อิสระ (Free-Lance Curators) และบริษัทการสื่อสารทางวัฒนธรรม (Media and Cultural Industries) ซึ่งนำไปสู่การทำสร้างระบบและขั้นตอนเชิงทางการตลาด(Marketing Tactic) โดยจะทำการสร้าง ในเรื่องสไตล์ และเรื่องทางสุนทรียศาสตร์ โดยจะส่งสัญญาณไปให้ผู้ซื้อ และตลาดศิลปะ(Art Market) ซึ่งในตลาดศิลปะจะมีการซื้อครั้งแรก (Primary Market) และการขายต่อ (secondary Market) ที่ส่งผลต่อชื่อเสียงและมูลค่าเพิ่มต่างๆที่ย้อนกลับไปหาตัวศิลปินนั่นเอง

3. ข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

ผู้วิจัยได้สำรวจข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครในหลายมิติ อาทิ จำนวน, สถานที่ตั้ง, ผู้ดำเนินกิจการ จนได้ข้อมูลเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลสำคัญในการศึกษาวิจัย ดังนี้ ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครในปี 2558 และพบว่า มีหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น ผู้วิจัยได้สำรวจหอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และพบว่าปัจจุบัน ในปี พ.ศ. 2558 หอศิลป์เอกชนที่ยังเปิดดำเนินการและมีความเคลื่อนไหวอย่างสม่ำเสมอในกรุงเทพมหานครมีจำนวนทั้งสิ้นโดยประมาณไม่เกิน 40 แห่ง ข้อมูลนี้ผู้วิจัยได้ค้นคว้าได้มาจากการศึกษาแลพแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนและศิลปะร่วมสมัยของไทย และแหล่งข้อมูลดังกล่าวยังได้อธิบายเกี่ยวกับข้อมูลที่สัมพันธ์ อาทิผู้ก่อตั้ง สถานที่ตั้ง รวมทั้งประเภทของงานศิลปะที่จัดแสดงและจำหน่ายในหอศิลป์เอกชนจากข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า ผู้วิจัยนำมาเรียบเรียงโดยและแสดงข้อมูลรายชื่อหอศิลป์เอกชน ตามลำดับการจัดตั้งดังนี้

1. สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี(Sombat Permpoon Gallery) (2522)
2. อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery)(2533)
3. ตาดู คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tadu Contemporary Art)(2540)
4. นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree)(2540)
5. ทะวิบูลย์ แกลเลอรี (Thavibu Gallery)(2541)
6. ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)(2544)
7. เอช แกลเลอรี(H Gallery)(2545)
8. ร้อยตันสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery) (2546)
9. ฮอฟ อาร์ต สเปซ (2548)
10. ละลานตา ไฟน์อาร์ต (La Lanta Fine art)(2549)
11. นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery)(2549)
12. อาร์เดล แกลเลอรี ออฟ โมเดิร์น อาร์ต (Ardel Gallery of modern Art)(2549)
13. อาร์ตเทอร์รี่ โพลโมเดิร์น แกลเลอรี(Arttery Post- Modern Gallery)(2549)
14. ไวท์ สเปซ แกลเลอรี (White Space Gallery) (2549)
15. อาร์เดล เตรีดเพลส(Ardel's Third place Gallery)(2550)
16. เดอะ พิกเจอร์ แกลเลอรี (The Pikture Gallery)(2551)
17. เซรินเดีย แกลเลอรี (Serindia Gallery)(2552)
18. ดับเบิ้ลยู ที เอฟ แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ (WTF gallery & Café)(2553)

19. อัฒตา แกลเลอรี (Atta Gallery)(2553)
20. อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute)(2553)
21. แพนโดรา อาร์ต แกลเลอรี (Pandora Art Gallery)(2554)
22. กาฐมาณฑุ โฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery)(2554)
23. แกลเลอรี ดี ไนน์ (Gallery D-9)(2555)
24. ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre)(2555)
25. สปีดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma)(2555)
26. อาร์ทา แกลเลอรี (Artha Gallery)(2556)
27. ก้อย อาร์ต แกลเลอรี (Koi Art Gallery)(2556)
28. รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery)(2556)
29. โมเดิร์น แกลเลอรี (Modern Gallery)(2556)
30. ซอย ซอส แฟคตอรี (Soy Sauce Factory)(2557)
31. บริดจ์ อาร์ต สเปซ แอนด์ คาเฟ่ (Bridge art space gallery and café)(2557)
32. โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) (2557)
33. จีวัน คอนเทมโพลารี (G 1 Contemporary)(2558)
34. กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio& Gallery) (2558)
35. ดีโอบี หัวลำโพง แกลเลอรี (DOB Hualumphong Gallery)
36. เย็นอากาศ วิลล่า (Yenakart Villa)(2558)
37. เอส แกลเลอรี (S Gallery)(2558)

3.1 ภูมิหลังและข้อมูลทางกายภาพหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครในปัจจุบัน

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลขั้นพื้นฐานของหอศิลป์เอกชนในปัจจุบันที่ยังดำเนินการและมีความเคลื่อนไหวในปัจจุบันได้ดังนี้

1. สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery)

สมบัติ วัฒนไทย ก่อตั้งในปี สมบัติแกลเลอรี ในปี พ.ศ. 2522 ย่านสีลม หลังจากนั้นได้เปิดอีกสามแห่งในปี พ.ศ. 2525 ที่ศูนย์การค้าริเวอร์ซิตี้ ปี พ.ศ. 2527 ที่โรงแรมรอยัล ออร์คิด เซอราตัน และโรงแรมดุสิตธานีในปี พ.ศ. 2528 และตามด้วย อีกสองแห่งที่โรงแรมสยาม อินเตอร์ คอนติเนนตัล ในปี พ.ศ. 2535 และโรงแรมปาร์คนายเลิศในปี พ.ศ. 2536 จากนั้นในปี พ.ศ. 2538 ได้ทำการรวบรวมงานศิลปะทั้งหมดมาไว้ที่เดียวกันโดยทำการดัดแปลงตึก

6 ชั้น ย่าน สุขุมวิท เป็น สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรีในปัจจุบันนั่นเอง
(www.sombatpermpongallery.com. ออนไลน์)

2. อักโกะแกลเลอรี (Akko Gallery)

ก่อตั้งโดย อักโกะ 'อักโกะ' ชูชุกิ เดวี๋ย ชาวญี่ปุ่น อักโกะเป็นช่างภาพ
สื่อมวลชนในประเทศญี่ปุ่นในช่วงทศวรรษที่ 1960 ก่อนจะย้ายฐานมาที่กรุงเทพมหานคร ด้วย
ใจรักที่มีต่อศิลปะทำให้อักโกะตัดสินใจเปิดอักโกะแกลเลอรี ในปี พ.ศ.2533 โดยตั้งอยู่บนสุขุมวิท
จนถึงปัจจุบันนี้ (<http://www.akkoart.com>. ออนไลน์)

3. ตาดู คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tadu Contemporary Art)

ปี พ. ศ. 2539 หอศิลป์ตาดู เปิดตัวสู่สายตาประชาชนด้วยแนวคิดการ
เผยแพร่ผลงานศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทยของ คุณวิทิต ลีนุตพงษ์ คำว่า ตาดู คือ ความ
พยายามในการส่งเสริมคุณค่าและความหลากหลายของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยไทยที่ขาดหายไป
ในสังคมไทย แต่เดิมหอศิลป์ตาดู ตั้งอยู่ที่อาคารพาววิลเลียม วาย อ.อาร์ซีเอ ได้ย้ายไปที่อาคารบา
เซโลนา มอเตอร์ ถ.เทียมร่วมมิตร ปัจจุบันได้จับมือกับมูลนิธิไทยยานยนต์ มีชื่อใหม่ว่า หอศิลป์
ตาดูไทยยานยนต์ ตั้งบนพื้นที่ใหม่บนเนื้อที่กว่า 300 ตรม. ที่สุขุมวิท 87 (www.
carebest2555.blogspot.com. ออนไลน์)

4. นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree)

ก่อตั้งโดย นำทอง แซ่ตั้ง ในปี พ.ศ. 2540 ตั้งอยู่บนถนน เทิดดำริ
กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันได้ย้ายมาอยู่ในซอยอารี ถนน พหลโยธิน โดยได้คัดเลือกศิลปินที่มี
ชื่อเสียงมาแสดงนิทรรศการมากมาย (www.gallerynumthong.com. ออนไลน์)

5. ทะวิบูลย์ แกลเลอรี (Thavibu Gallery)

ก่อตั้งโดย จอน มิดเดิลเบิร์ก (Jon Middelborg) ในปี พ.ศ. 2541 โดยตั้งอยู่
บนอาคารสีลม แกลเลอรีเรีย นำเสนอผลงานศิลปะจากศิลปินสามชาติ คือ ประเทศไทย ประเทศ
เวียดนาม และประเทศพม่า

6. ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)

ก่อตั้งในปี พ.ศ 2544 ตั้งอยู่ในอาคารสีลมแกลเลอรี โดย เจ็ทลี เป็น
ชาวหูหนาน เรียนจบมาทางด้านศิลปะโดยตรงและเคยเป็นศิลปินวาดรูปมาก่อน งานของเขาอยู่ใน
ทำเนียบศิลปินจีนรุ่นปี 1980 เจ็ทลีเข้ามาทำธุรกิจเปิดแกลเลอรีในกรุงเทพฯ โดยร่วมทุนกับเพื่อนชื่อ
เฉินเสียนตง ในเดือนตุลาคมค.ศ.2001 ตามคำชักชวนของเพื่อนที่ทำธุรกิจและประสบความสำเร็จ
อยู่แล้วในเมืองไทย เริ่มแรกพวกเขาเปิดเป็นห้องแสดงภาพเล็กๆแถวถนนสุขุมวิท และบางครั้งก็

หมุนเวียนไปเช่าพื้นที่ตามโรงแรมต่างๆเพื่อจัดนิทรรศการภาพศิลปะด้วย งานศิลปะส่วนใหญ่เป็น ศิลปินจีนและไทย

7.เอช แกลเลอรี(H Gallery)

เอช แกลเลอรี ก่อตั้งในปี พ. ศ. 2545 โดย เอช เออเนส ลี(H Ernest Lee) ตั้งอยู่ในซอยสาทร 12 นำเสนอผลงานจากศิลปินไทยและต่างชาติที่มีชื่อเสียง (www.hgallerybkk.com.ออนไลน์)

8.ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery)

ร้อยต้นสนแกลเลอรี ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2546 ตั้งอยู่ในซอย ต้นสน เขต ปทุมวัน ร้อยต้นสนเป็น แกลเลอรีจากประเทศไทยที่ได้เข้าร่วมอาร์ตแฟร์ ‘อาร์ต บาเซิล’ (Art Basel) ร่วมงานกับศิลปินไทยที่มีชื่อเสียงและศิลปินต่างชาติที่มีชื่อเสียงระดับโลก (www.100tonsongallery.com. ออนไลน์)

9.ฮอฟ อาร์ต สเปซ (Hof Art Space)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2548 ตั้งอยู่ย่านพระโขนง ถนนสุขุมวิท

10.ละลานตา ไฟน์อาร์ต (La Lanta Fine art)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2549 อยู่ในซอย สุขุมวิท 31 ละลานตา ไฟน์อาร์ต เป็นแกลเลอรีที่นำเสนอผลงานจากศิลปินไทย ศิลปินจากเอเชีย เข้าร่วมงานอาร์ตแฟร์ต่างๆมากมาย เช่น

11.นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ.2549 ในซอยสีลม 21 เขตบารัก จังหวัด กรุงเทพมหานคร เป็นแกลเลอรีที่จัดแสดงงานศิลปินไทยที่มีชื่อเสียงระดับโลกอย่างต่อเนื่องจนทำให้ชื่อเสียงของ นัมเบอร์วันแกลเลอรี โด่งดังในเวลารวดเร็วทั้งในหมู่นักสะสม นักสะสม และผู้สนใจในงานศิลปะ

12.อาร์เดล แกลเลอรี ออฟ โมเดิร์น อาร์ต (Ardel Gallery of modern Art)

หอศิลป์ร่วมสมัย อาร์เดล คือ หอศิลป์ที่จัดแสดงนิทรรศการและดำเนินกิจกรรมทางศิลปะมาตลอดนับตั้งแต่ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2549 เป็นต้นมา ตั้งอยู่บน ถนนบรมราชชนนี กรุงเทพมหานคร ด้วยความตั้งใจของ ศาสตราจารย์ถาวร โกอุดมวิทย์ ที่จะเผยแพร่และเชื่อมโยงศิลปะเข้าหา ชุมชนในวงกว้างที่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงนักเรียนหรือนักศึกษาศาสาวิชาศิลปะเท่านั้น (www.ardelgallery.com. ออนไลน์)

13.อาร์ตเทอร์รี่ โพลโมเดิร์น แกลเลอรี (Artery Post- Modern Gallery)

อาร์ตเทอร์รี่ โพลโมเดิร์น แกลเลอรี ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2549 ถนนสีลม เขต บางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร อาร์ตเทอร์รี่ โพลโมเดิร์น แกลเลอรี เป็นแกลเลอรี กึ่งร้านอาหารสามารถกินชากาแฟ แล้วชมงานศิลปะได้

14.ไวท์ สเปซ แกลเลอรี (White Space Gallery)

ไวท์ สเปซ แกลเลอรี ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2549 โดยชาวอเมริกัน เดวิด ไมเยอร์ (David Mayer) และ ศิลปินไทย ไมตรี ศิริบุญ นำเสนอผลงานศิลปินรุ่นใหม่ของไทยที่ทำงานศิลปะร่วมสมัย ไวท์ สเปซ แกลเลอรี ตั้งอยู่ที่ 1ศาลาแดง ถนนพระราม 4 กรุงเทพมหานคร

15.อาร์เดล เตรีด เพลส (Ardel's Third place Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2550 อยู่ในซอยทองหล่อ 10 ตั้งใจจะสถานที่ที่เติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิตเมือง เป็นที่พบปะ พูดคุยในชุมชน สถานที่ทำงานเสมือนที่บ้านตัวเอง พร้อมกับจัดนิทรรศการศิลปะอย่างต่อเนื่อง

16.เดอะ พิกเจอร์ แกลเลอรี (The Piktur Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2551 อยู่ในซอยสุขุมวิท 49/1 นำเสนองานศิลปะ ภาพเขียน จิตรกรรมไทย ภาพพิมพ์ ตลอดจนภาพถ่ายจากศิลปินไทยและต่างชาติ โดยทางแกลเลอรีมีการบริการทำกรอบรูป และการสอนศิลปะสำหรับบุคคลทั่วไปอีกด้วย

17.เซรินเดีย แกลเลอรี (Serindia Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2552 โดยสาขาแรกตั้งอยู่ที่ O.P. Garden ถนน เจริญกรุง 36 และสาขาที่ 2 ตั้งอยู่ที่ Serindia Gallery ANNEX at Central Embassy นำเสนองานศิลปะจากศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ

18.ดับเบิลยู ที เอฟ แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ (WTF gallery & Café)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2553 แกลเลอรีกึ่งคาเฟ่ ตั้งอยู่บน เลขที่ 7 ถนนสุขุมวิท 51 ตั้งใจให้เป็นพื้นที่สำหรับความคิดสร้างสรรค์ มีแนวคิดหลายอย่างที่จะรวบรวมความหลากหลายของ งานศิลปะ การดื่ม และ มิตรภาพ ด้านงานศิลปะนำเสนอผลงานศิลปะจากไทยและต่างชาติ

19. อัตตา แกลเลอรี (Atta Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2553 ตั้งอยู่ที่ O.P. Garden ถนน เจริญกรุง 36 อัตตาแกลเลอรี คือแกลเลอรีสำหรับงานศิลปะเครื่องประดับร่วมสมัย (Contemporary Art Jewelry) นำเสนอผลงานจากศิลปิน นักออกแบบทั้งในประเทศและต่างชาติ

20. อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2553 ตั้งอยู่ในซอย สายน้ำทิพย์ ถนนสุขุมวิท 22 เป็นพื้นที่สำหรับศิลปินภาพถ่าย รุ่นใหม่ จนกระทั่งมีชื่อเสียงทั้งในประเทศไทยและต่างชาติ

21. แพนโดรา อาร์ต แกลเลอรี (Pandora Art Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2554 โดยนักธุรกิจชาวฝรั่งเศส ตั้งอยู่ในซอยคอนแวนต์ ย่านสีลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร นำเสนอ ภาพเขียน ภาพถ่าย งานประติมากรรม จากศิลปินไทย และศิลปินต่างชาติ

22. กาฐมาณฑุ ไฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2554 ตั้งอยู่ที่ ถนนสีลม เป็นแกลเลอรีเกี่ยวกับภาพถ่าย เพียงอย่างเดียว

23. แกลเลอรี ดี ไนน์ (Gallery D-9)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2555 ตั้งอยู่ที่ ถนน นครไชยศรี จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นแกลเลอรีที่สนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ให้มีพื้นที่แสดงออก

24. ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre)

ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2555 พื้นที่สำหรับผู้รักศิลปะขนาดใหญ่ มีนิทรรศการหมุนเวียนตลอดทั้งปี ทั้งศิลปินไทยและต่างชาติ

25. สปีดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma)

ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2555 บนถนน เจริญกรุง 28 ระยะนี้แกลเลอรีเปิดตามนัดหมายเพียงอย่างเดียว

26. อาร์ธา แกลเลอรี (Artha Gallery)

อาร์ธา แกลเลอรี ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2556 ตั้งอยู่บนถนน เจริญกรุง 67 เขต บางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร แกลเลอรีมีแนวทางในการจัดนิทรรศการและสนับสนุนศิลปินไทยและศิลปินรุ่นใหม่จากทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

27. ก้อย อาร์ต แกลเลอรี (Koi Art Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2556 ย่านสุขุมวิท แกลเลอรีมีแนวทางในการจัดนิทรรศการ และสนับสนุนศิลปินไทยให้มีโอกาสในการแสดงออก

28. รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2556 โดยศิลปินชื่อดัง วสันต์ สิทธิเขตต์ นำเสนอผลงานศิลปะที่เน้นในการจัดกิจกรรมและเคลื่อนไหวทางสังคม ที่จะทำให้อสังคมตื่นรู้และให้ความสนใจ

29. โมเดิร์น แกลเลอรี (Modern Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2556 บนถนน เจริญกรุง 36 เขต บางรัก จังหวัด กรุงเทพมหานคร

30. ซอย ซอส แฟคตอรี (Soy Sauce Factory)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2557 ตั้งอยู่บนถนน เจริญกรุง 24 เป็นแกลเลอรี สตูดิโอ ภาพถ่าย ร้านอาหาร บาร์ นำเสนอศิลปะทุกรูปแบบ

31. บริดจ์ อาร์ต สเปซ แอนด์ คาเฟ่ (Bridge art space gallery and

café)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2557 บนถนน เจริญกรุง 51 เป็นตึกสี่ชั้น แบ่งเป็นแกลเลอรี และคาเฟ่ จัดนิทรรศการกลุ่ม หรือ นิทรรศการเดี่ยวสำหรับศิลปินที่มีชื่อเสียงหรือศิลปินใหม่ในพื้นที่

32. โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2557 ตั้งอยู่ย่านพระโขนง เป็นร้านอาหาร กาแฟ และแกลเลอรี

33. จีวัน คอนเทมโพลารี (G 1 Contemporary)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2558 ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพ บนถนน เพลินจิต บริหารจัดการโดย เฮซ แกลเลอรี (H Gallery)

34. กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio & Gallery)

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2558 ตั้งอยู่ที่ ซอย ร่วมฤดี 2 เป็นสถานที่รวบรวมความหลากหลายของงานศิลปะเอาไว้

35. เย็นอากาศ วิลล่า (Yenakart Villa)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2558 ซอยประสาทสุข ถนน เย็นอากาศ แขวงช่องนนทรี เขต ยานนาวา จังหวัด กรุงเทพมหานคร เป็นแกลเลอรี แสดงศิลปะร่วมสมัย โดยที่เน้นที่ศิลปินต่างชาติมากกว่าศิลปินไทย

36. เอส แกลเลอรี (S Gallery)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2558 ตั้งอยู่ใน โรงแรม โซฟีเทล

37. แอดเลอร์ แกลเลอรี (Addler gallerie)

ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2559 ในห้างสรรพสินค้า สยามดิสคัฟเวอรี ต้องการนำศิลปะให้เข้าสู่วิถีชีวิตผู้คนมากขึ้น จัดแสดงงานหมุนเวียนตลอดทั้งปี ด้วยผลงานของศิลปินไทยและ

ต่างชาติข้อมูลดังกล่าวอาจมีการเคลื่อนไหวในเรื่องตัวเลขและจำนวนของหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่เนื่องจากหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีการเปิดและปิดดำเนินการอยู่ตลอดเวลา

4. แนวคิด ทฤษฎีและข้อมูลสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

ในงานวิจัยเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิด ทฤษฎีและข้อมูลสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยเพื่อนำมาทาบมอการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานครโดยผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องไว้ตามลำดับดังนี้

4.1 ความหมายของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย

4.2 ความเป็นมาของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

4.1 ความหมายของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ได้ให้ความหมายของคำว่า “วัฒนธรรม” ไว้ว่า วัฒนธรรม หมายถึง สิ่งที่ทำให้ความเจริญงอกงามให้กับหมู่คณะ เช่น วัฒนธรรมไทย วัฒนธรรมการแต่งกาย วิถีชีวิตของหมู่คณะ เช่น วัฒนธรรมพื้นบ้าน วัฒนธรรมชาวเขา (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน.2542:1048) ความหมายดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของวัฒนธรรม ซึ่งเปรียบเสมือนสิ่งบ่งชี้ความเป็นชาติและวิถีชีวิตได้ สอดคล้องกับทรรศนะของธเนศ วงศ์ยานนาวา นักวิชาการด้านสังคมวิทยา ที่ได้กล่าวถึงวัฒนธรรมไว้ในหนังสือ ศิลปะกับสภาวะสมัยใหม่ มีความว่า “วัฒนธรรมเป็นกลไกของรัฐประชาชาติ ภายใต้รัฐประชาชาติที่เป็นผลผลิตของสภาวะสมัยใหม่ก็ทำให้ ถ้าไม่มีวัฒนธรรม ศิลปะก็เป็นสิ่งไร้ค่า” (ธเนศ วงศ์ยานนาวา, 2552) ในขณะที่ เกษียร เตชะพีระ นักวิชาการประจำคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ได้กล่าวถึงวัฒนธรรมที่สามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตปัจจุบันมากขึ้นไว้ว่า

เลิกมองวัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ศักดิ์สิทธิ์ แข็งแรงตายตัวเปลี่ยนแปลงไม่ได้... ตรงกันข้ามควรปล่อยให้วัฒนธรรมที่หมดหน้าที่ทางสังคมเปลี่ยนไปเล็กไปตายไปตามวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป อย่าไปแบกนิงไว้หรือปลุกผีหรือฟื้นทำเทียมขึ้นมาให้เป็นภาระแก่ผู้ที่ยังอยู่ แล้วรับวัฒนธรรม ประเพณีเก่า แสวงหาพลังของวัฒนธรรมประเพณีเก่าที่สนองตอบต่อและปรับให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนไทยปัจจุบันได้ (เกษียร เตชะพีระ, 2557)

คำกล่าวของเกเชียร เตชะพีระข้างต้น สรุปความได้ว่า วัฒนธรรมไม่ตายตัวและสามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับวิถีชีวิตในทุกยุคสมัยได้ ซึ่งอาจเป็นที่มาของ ‘วัฒนธรรมร่วมสมัย’ นั้นเอง

สารานุกรมเสรี วิกิพีเดีย ได้ให้ความหมายของวัฒนธรรมร่วมสมัยไว้ว่า “วัฒนธรรมที่เป็นที่นิยมของผู้คนในสมัยนั้น เกิดจากการสื่อสารของบุคคล ความต้องการของวัฒนธรรมในจังหวะช่วงเวลานั้น ซึ่งเกิดขึ้นทุกวันและแสดงเป็นภาพลักษณ์ออกมา ซึ่งสามารถรวมได้ถึงทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นการทำอาหาร การแต่งกาย สื่อมวลชน กีฬา หรือวรรณกรรม โดยวัฒนธรรมสมัยนิยม มักจะมีลักษณะตรงข้ามกับวัฒนธรรมระดับสูง” (th.wikipedia.org.ออนไลน์) ในขณะที่สำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยได้ให้ความหมาย คำว่าศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยไว้ถึง 3 ความหมายคือ

1. ศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยหมายถึง ศิลปะที่พัฒนาสร้างสรรค์ขึ้นใหม่ในยุคสมัยเดียวกัน หรือในเวลาเดียวกัน และเกิดขึ้นในสมัยปัจจุบันโดยมีวัฒนธรรมเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างสรรค์
2. ศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย หมายถึง ศิลปะที่สร้างขึ้น โดยไม่มีกระบวนการแบบหรือแนวคิดของสังคมและวัฒนธรรมปัจจุบันเป็นพื้นฐาน
3. ศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย หมายถึง ศิลปะที่สร้างขึ้นใหม่ เพื่อรับใช้สังคมไทยยุคปัจจุบันที่เกิดจากความคิด และประยุกต์อย่างบูรณาการ สอดคล้องสัมพันธ์ และส่งผลต่อกันและกันระหว่างศิลปวัฒนธรรม อังใน (กนกพรรณ อยู่ชาและ ศาคร สมเสริฐ, 2552)

นอกจากนี้คณะกรรมการศาสนาและวัฒนธรรมได้ให้ความหมายของคำว่า วัฒนธรรมร่วมสมัยไว้ 2 ความหมายดังนี้

วัฒนธรรมร่วมสมัย หมายถึง พฤติกรรมที่เป็นวิถีชีวิตของคนปัจจุบัน เป็นแบบแผนการประพฤติปฏิบัติ และการแสดงออกซึ่งความรู้สึกนึกคิดในสถานการณ์ต่างๆ ในสถานภาพต่างๆ ที่สมาชิกในสังคมเดียวกันสามารถเข้าใจและซาบซึ้งร่วมกัน เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่มชนที่สร้างสมสืบต่อจากอดีตกาล วัฒนธรรมร่วมสมัย หมายถึง ค่านิยม วิถีชีวิตของคนไทยด้านต่างๆ ในปัจจุบัน เช่น การศึกษา ความสัมพันธ์ของครอบครัว การทำงาน การใช้เวลาว่าง การแต่งกาย และ การเข้าสู่สังคมเป็นต้น โดยการฝึกสังเกต การเก็บรวบรวมข้อมูลและการนำเสนอในเชิงสร้างสรรค์ อังใน (กนกพรรณ อยู่ชาและ ศาคร สมเสริฐ, 2552)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความหมายของวัฒนธรรมร่วมสมัยได้ว่า วัฒนธรรมร่วมสมัยคือวิถีชีวิตที่ทุกคนในสังคมพอจะเข้าใจและรับรู้ร่วมกันได้ เป็นวัฒนธรรมที่ไม่ตายตัว หากแต่สามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสภาพความเป็นอยู่และเหมาะสมกับการดำเนินชีวิตคนในสังคมได้

4.2 ความเป็นมาของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

ความเป็นมาของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย ผู้วิจัยขออธิบายโดยมองผ่านปรากฏการณ์ทางศิลปกรรมของไทย การเกิดขึ้นของโรงเรียนศิลปะ หรือการเกิดขึ้นของหอศิลป์ต่างๆ และการมาถึงของ ศิลป์ พีระศรี ได้เข้ามามีบทบาทต่อวงการศิลปะในประเทศไทย นับได้ว่าเป็นช่วงสำคัญหนึ่งทำให้ศิลปะตะวันตกเริ่มเข้ามามีบทบาทกับศิลปวัฒนธรรมไทยและส่งอิทธิพลทั้งในเรื่องปรัชญาและกระบวนการสร้างสรรค์ต่อศิลปินไทยโดยวิรุณ ตั้งเจริญได้อธิบายไว้ว่า

โรงเรียนเพาะช่างซึ่งก่อตั้งขึ้นจาก สามัคยาจารย์สมาคม (2448) “และสถาปนาขึ้นเป็นโรงเรียนเพาะช่าง” ในปี 2456 โรงเรียนเพาะช่างได้กลายเป็นศูนย์กลางสืบทอดศิลปกรรมและงานช่างจากอดีตรวมทั้งศิลปะเชิงงานช่างตลอดมา ส่วนทางมหาลัยศิลปากร ซึ่งก่อตั้งในปี 2476 ในนามของ “โรงเรียนประณีตศิลปกรรม” ต่อมาเปลี่ยนแปลงเป็น “โรงเรียนศิลปากร” และสถาปนาเป็น “มหาวิทยาลัยศิลปากร” (2486) ตามวิธีการเมืองสมัย จอมพล ป. พิบูลสงคราม (อำนาจ เย็นสบาย, 2553) อ้างใน (วิรุณ ตั้งเจริญ, 2527)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัย สรุปความได้ว่า ช่วงเวลาดังกล่าวอาจจะเป็นจุดเริ่มของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านศิลปกรรมร่วมสมัย ส่งผลให้เกิดศิลปินชั้นนำของประเทศ สิ่งที่มาคือการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติที่เปรียบเสมือนเป็นเวทีให้นักเรียนศิลปะได้แสดงฝีมือกัน สอดคล้องกับบทความของสำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย กระทรวงวัฒนธรรมได้กล่าวไว้ในทำนองเดียวกันว่า

ในช่วงที่ศาสตราจารย์ศิลป์ พีระศรี สอนศิลปะที่โรงเรียนประณีตศิลปกรรมนั้น ได้มีการจัดแสดงผลงานศิลปะของนักเรียนขึ้นในงานฉลองรัฐธรรมนูญ เป็นงานประจำปีตั้งแต่ พ.ศ. ๒๔๘๐ สมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม เป็นนายกรัฐมนตรี ซึ่งมีนโยบายปลูกเร้าประชาชนให้ตื่นตัวเรื่องวัฒนธรรมและความรักชาติ ศาสตราจารย์ศิลป์ พีระศรี ได้เสนอแนะกรมศิลปากรให้จัด “งานแสดงผลศิลปกรรมแห่งชาติ” ขึ้นเป็นครั้งแรก ในปี พ.ศ. ๒๔๙๒ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการช่วยให้ประเทศมีความก้าวหน้า เกิดความเคลื่อนไหวในด้านศิลปะ และเพื่อกระตุ้นให้

ประชาชนมีความรู้และเข้าใจงานศิลปะสมัยใหม่ ในแต่ละปีจะมีศิลปินเข้าแข่งขันและร่วมแสดง เป็นประจำต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน (สำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย. 2557: ออนไลน์)

การประกวดศิลปกรรมแห่งชาติทำให้เกิดการเคลื่อนไหวต่อวงการศิลปะกรรมของไทย และส่งผลต่อประชาชนทั่วไปให้เริ่มสนใจงานศิลปะมากขึ้น เกิดการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนมากมาย ร่วมกันขับเคลื่อนให้เกิดหอศิลป์หรือพื้นที่ทางศิลปะอื่นๆ ขึ้น

ในส่วนของกระทรวงวัฒนธรรม มีการจัดตั้งหอศิลป์ร่วมสมัย บริเวณพื้นที่ ๓๕ ไร่ ส่วนขยายของศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก และหอศิลป์ร่วมสมัยราชดำเนินที่ได้เปิดดำเนินการแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม ๒๕๕๖ นอกจากนี้ ยังมีหอศิลป์วัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร หอศิลป์ของสถาบันอุดมศึกษาที่การจัดการเรียนการสอนด้านศิลปะ อาทิ หอศิลป์มหาวิทยาลัยศิลปากร หอศิลป์จามจุรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หอศิลป์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ หอศิลป์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร เป็นต้น ในภาคเอกชน มหาวิทยาลัยต่างๆ ของภาคเอกชนที่มีการเรียนการสอนศิลปะก็มีหอศิลป์ของตนเอง เช่น หอศิลป์มหาวิทยาลัยกรุงเทพ (สำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย. 2557: ออนไลน์)

การเกิดขึ้นของหอศิลป์ต่างๆ ที่สนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนมีส่วนช่วยพัฒนาศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของไทยมากขึ้น ในส่วนของหอศิลป์ที่ดูเหมือนเป็นวัฒนธรรมตะวันตก ก็กำเนิดและอยู่ร่วมกับวัฒนธรรมไทยได้อย่างน่าสนใจ นอกเหนือจากการเกิดของหอศิลป์จากภาครัฐและหอศิลป์จากมหาวิทยาลัยข้างต้น สภาพความเจริญทางเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2531 ยังส่งผลให้เกิดกระแสการสะสมงานศิลปะขึ้น โดยอำนาจ เย็นสบาย นักวิชาการศิลปวัฒนธรรมได้กล่าวไว้ว่า

ปี 2531 เศรษฐกิจไทยโตเร็วถึง 10% ดีคู่กับสิงคโปร์ในฐานะประเทศที่เศรษฐกิจเติบโตเร็วสุด ในย่านเอเชียอาคเนย์ และก็ส่งผลทำให้วงการศิลปะ โดยเฉพาะวงการทัศนศิลป์ เกิดปรากฏการณ์ซื้อสะสมผลงานศิลปะเกิดขึ้น... โดยไม่มีใครคาดคิดว่า ความหายนะทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจศิลปะ กำลังคืบคลานเข้ามาเงียบๆ และจะกลายเป็นพายุร้ายในเวลาอันใกล้ (อำนาจ เย็นสบาย. 2553:142)

คำกล่าวของอำนาจ เย็นสบายที่มีต่อระบบเศรษฐกิจที่เชื่อมโยงกับศิลปะ ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า สภาพ สังคม และสภาพเศรษฐกิจมีผลต่อการพัฒนาศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของไทยเป็นอย่างมากโดยเฉพาะอย่างยิ่ง หอศิลป์เอกชนที่ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐในเรื่องงบประมาณทำให้อาจประสบปัญหาในการดำรงอยู่ และต้องการการบริหารจัดการที่ดีเพื่อความอยู่รอดและการเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยต่อไป

5.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ค้นคว้าและทบทวนวรรณกรรมจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาและ การบริหารจัดการพิพิธภัณฑ์ หอศิลป์ หอศิลป์เอกชนได้ดังต่อไปนี้

แมกนัส บรูโน เฟรเดอริก เรสช์ (Magnus Bruno Frederik Resch) ได้ศึกษาเรื่อง Management of Art Galleries – Business Models วัตถุประสงค์ของงานวิจัยฉบับนี้คือการสร้างความรู้และการกำหนดค่าที่เหมาะสมสำหรับหอศิลป์โดยงานวิจัยฉบับนี้แบ่งเป็นสองขั้นตอนสำคัญในด้านการวิเคราะห์ อธิบายรูปแบบธุรกิจในปัจจุบันของหอศิลป์และอธิบายถึงปัจจัยเรื่องความสำเร็จ ในเชิงความหมาย ประเมินผล ค้นหาโมเดลใหม่ทางธุรกิจและการจัดการหอศิลป์ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่ารูปแบบองค์กรของหอศิลป์เป็นปัจจัยความสำเร็จที่เดียวที่เกี่ยวข้องมากที่สุดของหอศิลป์ ผู้ดำเนินการหอศิลป์ควรจะนำรูปแบบองค์กรมาใช้เพื่อให้เข้าถึง 3 ขั้นตอนของวงจรชีวิตของศิลปิน ขั้นตอนการซื้อขาย ขั้นตอนการตัดสินใจ และขั้นตอนสุดท้ายซึ่งก็คือความสำเร็จ ดังนั้น ผู้ดำเนินการหอศิลป์จะต้องปรับรูปแบบทางธุรกิจในหลายมิติตามเพื่อให้บรรลุผลกระทบต่อประสิทธิภาพการทำงานอย่างยั่งยืน (Magnus Bruno Frederik Resch, 2011)

แอน เดรียกแดร รอบสัน (ANNE DEIRDRE ROBSON) ได้ศึกษาเรื่อง The Market for Modern Art in New York in the Nineteen Forties and Nineteen Fifties- A Structural and Historical Survey วัตถุประสงค์ของงานวิจัยครั้งนี้คือการศึกษาระบบการทำงานของตลาดศิลปะในเมืองนิวยอร์ก โดยในทศวรรษที่ 1940 และ 1950 เป็นที่ยอมรับกันว่าเมืองนิวยอร์กคือศูนย์กลางของ 'ศิลปะสมัยใหม่' ที่ได้แพร่ขยายไปทั่วทุกมุมโลก เช่นเดียวกับการพัฒนาไปสู่ตลาดศิลปะทั้งในทวีปยุโรปและทวีปอเมริกา ตลาดศิลปะสมัยใหม่ ไม่ได้เน้นหนักเพียงแค่ผู้ผลิตเช่นศิลปินและผู้บริโภครวมถึงคนกลางอีกด้วย เช่นการคัดเลือกศิลปิน การโปรโมทงานศิลปะให้สูญหายสาบสูญ และสนับสนุนด้านการเงิน หน่วยงานต่าง ๆ ก็มีระบบการทำงานที่แตกต่างกันออกไป โดยส่วนแรกของการศึกษาค้นคว้านี้จะทำการระบอบองค์ประกอบสำคัญของตลาดศิลปะในเมืองนิวยอร์กเช่นพิพิธภัณฑ์ศิลปะ หอศิลป์เอกชน และนักสะสมและตรวจสอบแต่ละส่วนในโครงสร้าง

ของตลาดศิลปะ ชั้นที่สองของการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือการศึกษานในเรื่องการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มหรือทิศทางของตลาดศิลปะ เช่น เรื่องราคา สไตส์งานศิลปะ ความสัมพันธ์ที่เกี่ยวเนื่องกับระบบและพฤติกรรมของตลาดศิลปะในเมืองนิวยอร์ก (Annw Deirder Robson, 1998)

แมกนุส เกสส์สัน (Magnus Gestsson) ได้ศึกษาเรื่อง Commercial Galleries in Copenhagen, London and Reykjavik: a comparative study of the formations, contexts and interactions of galleries founded between 1985 and 2002 การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มุ่งประเด็นไปที่การเปรียบเทียบ การประกอบการหอศิลป์เอกชน ผู้ดำเนินการหอศิลป์ การตรวจสอบ บริบทหรือกิจกรรมของผู้ดำเนินการหอศิลป์ในเมืองโคเปนเฮเก้น ประเทศเดนมาร์ก เมืองลอนดอนตะวันออก ประเทศอังกฤษ และเมืองเรคยาวิก ประเทศไอซ์แลนด์ ด้วยการสัมภาษณ์บรรดาผู้ดำเนินการหอศิลป์ และศึกษาวัฒนธรรมเมืองและสิ่งแวดล้อม วิทยานิพนธ์ฉบับนี้แสดงให้เห็นว่าผู้ดำเนินการหอศิลป์ถูกผลักดันด้วยความคิดสร้างสรรค์และวิสัยทัศน์ทางศิลปะและ บ่อยครั้งในเรื่องค่าใช้จ่ายของการสร้างความตระหนักรู้ในตลาดศิลปะ ผู้ดำเนินการหอศิลป์ในกรุงลอนดอนและโคเปนเฮเก้นมองว่าพวกเขาคือผู้บุกเบิก ไม่เพียงแต่เฉพาะธุรกิจหอศิลป์เท่านั้นหากแต่เป็นการพัฒนาวัฒนธรรมในเมืองเหล่านี้อีกด้วย เมืองหลวงเล็กๆอย่างเรคยาวิกต้องขึ้นอยู่กับขนาดและที่ตั้ง หอศิลป์ล้วนอยู่ในย่านการค้าใจกลางเมือง กรุงโคเปนเฮเก้นยังเปรียบเทียบกับกรุงลอนดอนไม่ได้เนื่องจากในลอนดอนได้รับการยอมรับเรื่องหอศิลป์ งานศิลปะและการซื้อขายระดับโลก ผู้ดำเนินการแกลเลอรีมีความประสงค์ที่จะคัดเลือกศิลปินที่จัดแสดงหรือจะสนับสนุน ตลาดศิลปะกรุงลอนดอนและกรุงโคเปนเฮเก้นตลาดเป็นตลาดที่อิมตัวในขณะที่เรคยาวิกเริ่มจะเติบโต เปรียบได้ว่าศิลปะเป็นสินค้าหรือสิ่งทอของเมืองที่อาศัยอยู่ (Magnus Gestsson.2009:บทคัดย่อ) ลี ไว คิม ได้ศึกษาเรื่อง Creating a city of art: Evaluating Singapore's vision of becoming a renaissance city วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้ตรวจสอบวิธีการและการดำเนินงานเพื่อสร้างให้ประเทศสิงคโปร์เป็น 'เมืองศิลปะ' โดยคิดนโยบายทางวัฒนธรรมเพื่อสร้างเมืองศิลปะที่มีสองนโยบายสำคัญคือ นโยบายภายนอกที่มุ่งเน้นการสร้างความสำเร็จของวัฒนธรรมของเมืองเข้าไปในเวทีระหว่างประเทศเมื่อเศรษฐกิจเติบโตและภาพลักษณ์ของเมืองจะดีขึ้นด้วย นโยบายภายในเน้นในการปลูกฝังวัฒนธรรม การเจริญเติบโตในท้องถิ่นทางสังคมวัฒนธรรมเพื่อความก้าวหน้า เพื่อประเมินวิสัยทัศน์ให้สิงคโปร์กลายเป็นเมืองยุคฟื้นฟูศิลปวิทยา (Renaissance City) ด้วยเปรียบเทียบกลยุทธ์สองแนวนโยบายที่จะของสองเมืองระหว่างเมืองกลาสโกว์และซิดนีย์ซึ่งได้ดำเนินการสร้างนโยบายทางวัฒนธรรมในเมืองตั้งแต่ปีค.ศ. 1980 โดยนโยบายทางวัฒนธรรมเมืองกลาสโกว์

มุ่งเน้นภายนอก นโยบายเมืองซิดาโกเน้นหนักภายใน การวิเคราะห์เปรียบเทียบจะช่วยเพิ่มกลยุทธ์ให้สิงคโปร์พัฒนาเมืองไปสู่เมืองเรนของส์ได้ (LEE Wai Kin, 2003)

มานิตา ศรีสัตานนท์ ศึกษาเรื่อง การบริหารหอศิลป์ร่วมสมัยเอกชน วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบทบาทของหอศิลป์ร่วมสมัยเอกชนที่มีต่อการสงวนรักษา เผยแพร่และส่งเสริมศิลปะร่วมสมัย เป็นการศึกษาค้นคว้าที่สถานวิธีการวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยใช้แนวคิด SERVQUAL เบื้องรอบแนวคิดในการศึกษา กลุ่มตัวอย่างของการศึกษา ประกอบด้วยผู้บริหารหอศิลป์ร่วมสมัยเอกชน 3 กลุ่ม คือ ผู้บริหารชาวไทยที่เป็นศิลปิน ผู้บริหารชาวไทยที่ไม่ได้เป็นศิลปิน และผู้บริหารชาวต่างชาติ จากหอศิลป์ 3 แห่ง คือ หอศิลป์ร่วมสมัยอาร์เดล สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรี และถ้ำแกลเลอรี ผลการศึกษาพบว่าผู้บริหารทั้ง 3 กลุ่มนี้มีแนวคิดการบริหารที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ทราบและเข้าใจบทบาทของหอศิลป์ในการสงวนรักษา เผยแพร่และส่งเสริมศิลปะร่วมสมัย โดยจัดกิจกรรมและดำเนินงาน เช่น การสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ ในลักษณะที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายหลักของ หอศิลป์ (มานิตา ศรีสัตานนท์, 2552)

นุชนาถ แสนแสนท์ ได้ศึกษาเรื่องการเป็นตัวแทนศิลปินของหอศิลป์เอกชน การศึกษาเรื่อง การเป็นตัวแทนศิลปินของหอศิลป์เอกชน เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษารูปแบบของการเป็นตัวแทนในหอศิลป์เชิงพาณิชย์ ข้อดี ข้อเสียของการเป็นตัวแทนศิลปินและการมีตัวแทนศิลปิน อีกทั้งยังศึกษาแนวทางปฏิบัติที่เอื้อประโยชน์ต่อศิลปินและหอศิลป์เอกชนโดยศึกษาใช้วิธีการค้นคว้าจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง และสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกลุ่มประชากร 3 กลุ่มได้แก่กลุ่มผู้อำนวยการหรือผู้จัดการหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย กลุ่มศิลปิน แบ่งเป็นศิลปินที่มีหอศิลป์เอกชนเป็นตัวแทนและศิลปินอิสระ และกลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องทางด้านศิลปะ ผลการศึกษาพบว่า การเป็นตัวแทนศิลปิน มีรูปแบบและลักษณะที่สามารถแบ่งออกได้เป็นสองประเภทคือ 1. การทำสัญญาเป็นตัวแทนศิลปิน 2. การทำข้อตกลงฝากขาย ระบบบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยยังอยู่ในช่วงทำความเข้าใจพัฒนาและปรับปรุงระบบเพื่อให้เข้ากับสังคมและบริบทต่าง ๆ ของไทย (นุชนาถ แสนแสนท์, 2556)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เป็นแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. พื้นที่ในการวิจัยและกลุ่มผู้ให้ข้อมูล
3. เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. การสังเคราะห์ข้อมูล
7. การนำเสนอผลการวิจัย

1. ศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เป็นแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสารที่เป็นทฤษฎี แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่สำคัญเพื่อศึกษา ทำความเข้าใจและวิเคราะห์ประเด็นที่น่าสนใจ เพื่อนำมาเป็นกรอบความคิดในการวิจัย

2. พื้นที่ในการวิจัยและกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตพื้นที่คือเขตกรุงเทพมหานคร ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ที่นำเสนอผลงานร่วมสมัยที่เกิดจากการสร้างสรรค์โดยศิลปินไทยและศิลปินต่างประเทศ มีการจัดกิจกรรมและนิทรรศการอย่างต่อเนื่อง ผู้วิจัยได้ใช้เกณฑ์ในการคัดเลือกโดยเลือกจากอายุของการดำเนินกิจการ ขนาดพื้นที่ของกิจการ การจัดแสดงและลักษณะสไตล์ของผลงาน รวมทั้งราคาและผู้เข้าชม ตลอดจน การสนับสนุนศิลปินในกลุ่มต่างๆ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการจัดการองค์กรเป็นหลักในการตั้งเกณฑ์

จากเกณฑ์ดังกล่าวผู้วิจัยได้รวบรวมรายชื่อของกลุ่มหอศิลป์เอกชน ที่แบ่งตามอายุการดำเนินการได้จำนวน 3 กลุ่มดังต่อไปนี้

กลุ่มที่ 1 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

ซี.วี.เอ็น แกลเลอรี (CVN gallery) , สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery), อั๊กโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery), นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree) , ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art), ทະวิบูลย์ แกลเลอรี (Thavibu Gallery), เฮช แกลเลอรี (H Gallery), ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery) , นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery) การสุมาณฑุ โฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery),

กลุ่มที่ 2 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ 5-10 ปีขึ้นไป

อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute) ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre) ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ และ สปีดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma)

กลุ่มที่ 3 หอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ต่ำกว่า 5 ปี

รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery), มิเดไนซ์ แกลเลอรี (Midnice Gallery), โกอจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) , กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio & Gallery) , แจม แฟคทอรี (Jam Factory) , สาทอร์ 11 อาร์ต สเปซ (Sathorn 11 Art space) , บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery) , ฟิวเจอร์ แฟคทอรี (Future Factory) , ทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

3. เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลมีดังนี้

1. แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้าง
2. แบบสังเกตและบันทึกข้อมูล
3. การเก็บบันทึกข้อมูลภาพ

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ ที่เน้นการศึกษาปรากฏการณ์ของแกลเลอรีเชิงพาณิชย์ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลจากการลงภาคสนาม (Field Work

Studies) ในพื้นที่ แกลเลอรี ในเขตกรุงเทพมหานครและทำการสัมภาษณ์ (In Depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) อาทิ เจ้าของธุรกิจแกลเลอรี ผู้ร่วมงานในแกลเลอรี ภัณฑารักษ์ ศิลปิน ผู้เชี่ยวชาญทางด้านศิลปะ ผู้ชมงาน ด้วย การบันทึกเสียง การบันทึกภาพ และจดบันทึก และการศึกษาจากเอกสารและสื่อโทรทัศน์วัตถุ

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจต่อข้อมูลที่ได้รับ ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร การสังเกต และการสัมภาษณ์โดยเชื่อมโยงกับแนวคิด ทฤษฎี ที่ได้ทำการศึกษาและนำเสนอไว้ในบทที่ 2 ทั้งนี้การวิเคราะห์ข้อมูล การสัมภาษณ์มีการวิเคราะห์ระหว่างสัมภาษณ์และภายหลังการสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายและเพียงพอต่อการอธิบายในแต่ละประเด็นของคำถามการวิจัย

6. การสังเคราะห์ข้อมูล

หลังจากผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์เสร็จสิ้น ผู้วิจัยจะทำการสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้ประเด็นหรือองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น

7. การนำเสนอผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิจัยในรูปแบบของพรรณนาวิเคราะห์ ประกอบภาพถ่ายจากพื้นที่ภาคสนาม โดยเรียบเรียงและนำเสนอตามลำดับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

บทที่ 4

ผลการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับบริบทหรือเหตุการณ์สำคัญใน ด้านสภาพสังคม เศรษฐกิจ การเมือง รวมไปถึงการเกิดขึ้นของ หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่เป็นจำนวน 23 แห่ง ได้ดังนี้

ทศวรรษที่ 1 (พ.ศ. 2500 –2510)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ทศวรรษที่ 1 ระหว่าง พ.ศ.2500 - พ.ศ.2510 สภาพสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองของไทยยังคงได้รับผลกระทบสืบเนื่องมาจากสงครามเวียดนามที่เริ่มต้นเมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ. 2498 และเหตุการณ์ทางการเมืองครั้งสำคัญ ในวันที่ วันที่ 16 กันยายน พ.ศ. 2500 เมื่อ จอมพล สฤษดิ์ ธนะรัชต์ ได้ทำรัฐประหารยึดอำนาจ จอมพล ป. พิบูลสงคราม และทำการแต่งตั้งนายพจน์ สารสิน เป็นนายกรัฐมนตรีในช่วงเวลาสั้นๆ คือ 21 กันยายน พ.ศ. 2500 - 1 มกราคม พ.ศ. 2501 และได้ทำการประ ประกาศใช้รัฐธรรมนูญ พ.ศ. 2475 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2495 เพื่อเตรียมการเลือกตั้งครั้งใหม่เพียงแค่นั้นปีหลังการรัฐประหารครั้งก่อน สถานะทางการเมืองของไทย ก็พบกับการเปลี่ยนแปลงอีกครั้ง โดยใน วันที่ 20 ตุลาคม พ.ศ. 2501 พล.อ.สฤษดิ์ ธนะรัชต์ ได้ทำการรัฐประหารอำนาจของ พล.ท.ถนอม กิตติขจร โดยตกลงไว้ล่วงหน้า ก่อนล่วงหน้า จากนั้นจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ได้ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีของประเทศไทย ตั้งแต่ พ.ศ. 2502-2506 จนถึงแก่อสัญกรรมด้วยโรคไตพิการโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้าในวันที่ 8 ธันวาคม พ.ศ. 2506 ด้วยวัย 55 ปี จากนั้นจอมพลถนอม กิตติขจรจึงได้เป็นนายกรัฐมนตรีคนที่ 10 ของประเทศไทย

ทศวรรษที่ 2500 เปรียบเสมือนเป็นจุดเริ่มต้นของสถาบันหรือองค์กรต่างๆที่มีบทบาทต่อการศึกษาศึกษาและเศรษฐกิจ อาทิการเกิดขึ้นของสถาบันการศึกษาหลายแห่ง การเกิดขึ้นของหอสมุดแห่งชาติ การก่อตั้งหนังสือพิมพ์ เดลินิวส์ การร่วมลงนามในสนธิสัญญาทางไมตรีและความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ ประเทศไทยและสหรัฐอเมริกา และการเริ่มออกอากาศของสถานีโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7

ด้านศิลปกรรมในช่วงทศวรรษที่ 2500 หลังจากนายศิลป์ พีระศรีถึงแก่กรรม การให้รางวัลเริ่มขาดความน่าเชื่อถือจากศิลปินหัวก้าวหน้าและพวกเขาเริ่มมีความคิดอิสระและเป็นตัวเองมากขึ้น(วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. 2548: 295) แนวคิดดังกล่าวส่งผลให้เกิดการรวมตัวของศิลปิน

บางกลุ่มที่เบื้อหน้าต่อการประกวดศิลปกรรมแห่งชาติและร่วมกันก่อตั้งพื้นที่ทางศิลปะหรือหอศิลป์เอกชนที่ชื่อว่า บางกอกอาร์ตเซ็นเตอร์ ปี พ.ศ. 2504 จากนั้นก็มีหอศิลป์เอกชน ตามมาอีกหนึ่งแห่งคือ บางกะปิแกลเลอรี ตั้งอยู่บนถนนอโศกนับว่าเป็นการเริ่มต้นของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย

ทศวรรษที่ 2 (พ.ศ. 2511–2520)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง ทศวรรษที่ 2 ระหว่าง พ.ศ. 2511- 2520 เมืองไทยมีสถานการณ์และการเคลื่อนไหวทางการเมืองหลายครั้ง วันที่ 17 พฤศจิกายน 2514 จอมพลถนอม กิตติขจร ทำการรัฐประหารตนเอง และจัดตั้งรัฐบาลคณะรัฐประหารขึ้นปกครองประเทศ เป็นสาเหตุให้ วันที่ 14 ตุลาคม พ.ศ. 2516 นักเรียน นิสิต นักศึกษา และประชาชน รวมตัวประท้วงเรียกร้องประชาธิปไตย เนื่องจากจอมพลถนอม กิตติขจร ใช้อำนาจเผด็จการ ก่อการปฏิวัติยึดอำนาจตนเองเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2514 จัดตั้งรัฐบาลคณะปฏิวัติขึ้นปกครองประเทศ ทำให้เกิดการปะทะกันอย่างรุนแรงจนกลายเป็นการจลาจลนองเลือด เหตุการณ์ดังกล่าวส่งผลให้ จอมพลถนอม กิตติขจร จอมพลประภาส จารุเสถียร และ พ.อ.ณรงค์ รูปขจร ออกเดินทางไปนอกประเทศในวันที่ 15 ตุลาคม 2516 จากนั้นพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชพระกรุณาโปรดเกล้าฯ แต่งตั้งนายสัญญา ธรรมศักดิ์ เป็นนายกรัฐมนตรี ประกาศใช้รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทยฉบับใหม่

หม่อมราชวงศ์คึกฤทธิ์ ปราโมชได้จัดตั้งรัฐบาลผสมขึ้น และได้เข้ารับตำแหน่งนายกรัฐมนตรีในปี พ.ศ. 2518 ได้ตัดสินใจยุบสภาผู้แทนราษฎร ในปี พ.ศ. 2519 บริหารประเทศเป็นระยะเวลาประมาณ 9 เดือนเศษ จากนั้นเกิดเหตุการณ์ทางการเมืองอีกครั้งในวันที่ 6 ตุลาคม 2519 ตำรวจและกองกำลังติดอาวุธเคลื่อนเข้าปิดล้อมมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ซึ่งมีนักศึกษาและประชาชนหลายพันคนร่วมชุมนุมประท้วงการกลับเข้ามาของจอมพลถนอม กิตติขจร ที่ถูกประชาชนลุกฮือขับไล่ออกจากประเทศเมื่อ 3 ปีก่อน. โดยทางการกล่าวหาว่าผู้ชุมนุมหมิ่นพระบรมเดชานุภาพ

นอกจากเหตุการณ์สำคัญทางการเมือง ทศวรรษที่ 2 ยังเป็นช่วงสำคัญของประวัติศาสตร์ทั้งด้านสังคม การศึกษา และเศรษฐกิจ เช่น การเปิดดำเนินการโรงแรมดุสิตธานี ในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2513 สถานีวิทยุโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 เริ่มออกอากาศเป็นครั้งแรกในวันที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2513 วันที่ 4 สิงหาคม 2514 เป็นวันเริ่มการก่อสร้างสะพานสมเด็จพระปิ่นเกล้า และเปิด เปิดการจราจรบนสะพานสมเด็จพระปิ่นเกล้า วันที่ 24 กันยายน 2516 และพิธีเปิดถนน

รัชดาภิเษกซึ่งเป็นถนนที่สร้างขึ้นตามกระแสพระราชดำริในพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชที่พระราชทานเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาคารจรจรในเขตนครหลวงกรุงเทพมหานครบุรี

ด้านศิลปกรรม ต้นทศวรรษที่ 2511 นายเฉลียว วัฒนา ได้พัฒนาร้านรับทำกรอบรูปงานศิลป์และมีการซื้อขายงานศิลปะของศิลปินที่มีชื่อเสียงในทศวรรษนั้น และก่อตั้งหอศิลป์เอกชนโดยใช้ชื่อว่า **ซี.วี.เอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์** ตั้งอยู่ใกล้ โรงเรียนเพาะช่าง และทีโอ แกลเลอรี ที่นำการจัดการ และการประชาสัมพันธ์มาใช้ รวมทั้งหน่วยงานด้านวัฒนธรรมและภาษาอย่างบริติช เคาน์ซิล (the British Council) และสำนักงานกรุงเทพคริสเตียน เข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนผลงานศิลปะสมัยใหม่ของศิลปินไทย และยังมอบทุนให้ไปศึกษาศิลปะต่อในต่างประเทศและทำยี่ที่สุดคือการเกิดขึ้นของหอศิลป์พีระศรี “พิธีเปิดหอศิลป์ พีระศรี อย่างเป็นทางการนั้น สมเด็จพระนางเจ้ารำไพพรรณี พระบรมราชินีในรัชการที่ 7 ได้เสด็จพระราชดำเนินทรงเปิดเมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2517” (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. 2548: 372)

ทศวรรษที่ 3 (พ.ศ. 2521–2530)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองในช่วงเวลานั้น พลเอก เกรียงศักดิ์ ชมะนันทน์ ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีของประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2520 โดยลาออกจากการเป็นนายกรัฐมนตรี เนื่องจากไม่สามารถแก้ปัญหาวิกฤติการณ์น้ำมัน และผู้ลี้ภัยชาวกัมพูชา โดยมีพลเอกเปรม ติณสูลานนท์ขึ้นดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี จากมติสภาผู้แทนราษฎร ในวันที่ 3 มีนาคม 2523

พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ นายกรัฐมนตรี ประกาศลดค่าเงินบาท ในวันที่ 2 พฤศจิกายน 2527 ประเทศไทย วันที่ 9 กันยายน 2528 เกิด กบฏ 9 กันยา โดยพลเอกเสริม ณ นคร เป็นหัวหน้าคณะปฏิวัติ เพื่อจะล้มรัฐบาลของพลเอกเปรม ติณสูลานนท์ และวันที่ 27 กรกฎาคม เลือกลงตั้ง พลเอก เปรม ติณสูลานนท์ เป็นผู้ได้รับโปรดเกล้าให้ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี

ประเด็นสำคัญและเหตุการณ์ด้านสังคมและเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในทศวรรษที่ 3 คือมีการเปิดใช้ ทางพิเศษเฉลิมมหานคร ทางพิเศษสายแรกของประเทศไทย (สายดินแดง-ท่าเรือ) เปิดให้บริการแก่ประชาชนครั้งแรก ในวันที่ 29 ตุลาคม 2524 และ วันที่ 22 พฤศจิกายน 2530 เปิดใช้สะพานพระราม 9 เป็นสะพานซึ่งโดยใช้สายเคเบิลขนาดใหญ่ เริ่มดำเนินการก่อสร้าง เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2527 โดยมีกิจกรรมวิ่งมาราธอนลอยฟ้าในเวลา 06.00 น. ในวันที่ทำพิธีการเปิด มีพระราชพิธีสมโภชกรุงรัตนโกสินทร์ 200 ปี เป็นพระราชพิธีที่จัดขึ้นเนื่องในโอกาสที่กรุงรัตนโกสินทร์ จะมีอายุ บรรจบครบ 200 ปี และการเสด็จสวรรคตของสมเด็จพระนางเจ้ารำไพพรรณีพระบรมราชินีพระอัครมเหสีเพียงพระองค์เดียวในพระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัวเป็น

พระมหาลีพระองค์แรกตามระบอบประชาธิปไตยในประเทศไทย ณ พระตำหนักวังสุโขทัย เกิดวิกฤตการณ์ราชาเงินทุน บริษัทราชาเงินทุน ถูกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระงับการซื้อขายเนื่องจากบริษัทถูกฟ้องล้มละลาย และเริ่มมีการเกิดขึ้นของห้างสรรพสินค้ารวมทั้งเริ่มโทรศัพท์เคลื่อนที่

ด้านศิลปกรรม สมบัติ วัฒนไทย ได้ก่อตั้ง **สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี** (Sombat Permpoon Gallery) (ขึ้นในย่านสีลม หอศิลป์แห่งนี้นับว่าเป็นการเริ่มต้นธุรกิจหอศิลป์เอกชน ของสมบัติ วัฒนไทย โดยหลังจากนั้นสมบัติ วัฒนไทยได้เปิดสมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรีที่ ริเวอร์ซิตี พลาซ่า ในปี พ.ศ. 2525 , โรงแรม รอยัล ออคิด เชอราตัน ปี พ.ศ. 2527 และดุสิตธานี ปี พ.ศ. 2528 สอดคล้องกับสิทธิธรรม โรหิตะสุขที่ได้กล่าวถึงสภาวะของวงการศิลปะในประเทศไทยว่าสอดคล้องกับการเจริญเติบโตของการตลาดศิลปะที่ขยายพื้นที่ไปสู่ห้างสรรพสินค้าและโรงแรม จนทำให้ "ริเวอร์ ซิตี้ ชอปปิง คอมเพล็กซ์" (River City Shopping Complex) ได้กลายเป็นสถานที่จัดแสดงนิทรรศการของศิลปินหลายคน (สิทธิธรรม โรหิตะสุข, 2560)

ทศวรรษที่ 4 (พ.ศ. 2531–2540)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง ทศวรรษที่ 4 นับว่าสถานการณ์ทางการเมืองไม่สงบและมีการเปลี่ยนแปลงนายกรัฐมนตรีหลายครั้ง พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี ตั้งแต่ พ.ศ. 2531-2534 เพราะถูกรัฐประหารและยึดอำนาจโดยคณะรักษาความสงบเรียบร้อยแห่งชาติหรือ รสช. และเสนอชื่ออานันท์ ปันยารชุน เป็นนายกรัฐมนตรี ตั้งแต่ 2534-เมษายน 2535) หลังจากนั้นเกิดเหตุการณ์พฤษภาทมิฬ เมื่อประชาชนเคลื่อนไหวประท้วงรัฐบาลครั้งสำคัญที่สุดครั้งหนึ่งในประวัติศาสตร์การเมืองไทยที่มีพลเอกสุจินดา คราประยูร เป็นนายกรัฐมนตรี และต่อต้านการสืบทอดอำนาจของ คณะรักษาความสงบเรียบร้อยแห่งชาติ (รสช.) ระหว่างวันที่ 17-24 พฤษภาคม พ.ศ. 2535 ซึ่งเป็นการรัฐประหาร รัฐบาลพลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2534 นำไปสู่เหตุการณ์ดังกล่าว มีผู้เสียชีวิตและบาดเจ็บจำนวนมาก หลังจากเกิดการเคลื่อนไหว เรียกร้องประชาธิปไตยในเหตุการณ์พฤษภาทมิฬ วันที่ 13 กันยายน มีการเลือกตั้งทั่วประเทศไทย ผลการเลือกตั้ง พรรคประชาธิปัตย์ ได้คะแนนมาเป็นลำดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ นายชวน หลีกภัย ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีสมัยแรก และวันที่ 2 กรกฎาคม 2538 การเลือกตั้งในประเทศไทยครั้งที่ 20 ผลการเลือกตั้ง พรรคชาติไทยได้คะแนนมาเป็นอันดับหนึ่ง นายบรรหาร ศิลปอาชา หัวหน้าพรรค ได้เป็นนายกรัฐมนตรี คนที่ 21 ของไทย และได้ลาออกจากตำแหน่งเนื่องจากถูกอภิปรายไม่ไว้วางใจ

ต่อมาเมื่อพรรคความหวังใหม่ชนะในการเลือกตั้งเมื่อปลายปี พ.ศ. 2539 พล.อ.ชวลิต ซึ่งเป็นหัวหน้าพรรคจึงขึ้นดำรงตำแหน่ง นายกรัฐมนตรี แต่ต่อมาได้ลาออกเนื่องจากเกิดวิกฤตการณ์เศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540

ประเด็นด้านสังคม เศรษฐกิจ ในทศวรรษที่ 4 คือเกิด วิกฤติเศรษฐกิจเอเชีย พ.ศ. 2540 ผู้บริหารธนาคารแห่งประเทศไทยลงมติให้ดำเนินการแทรกแซงค่าเงินบาท โดยไม่จำกัดวงเงิน และใช้เงินมากกว่า 10,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือ 250,000 ล้านบาท เพื่อปกป้องค่าเงินบาทจากการโจมตีของนักเก็งกำไร 2 กรกฎาคม วิกฤติเศรษฐกิจเอเชีย พ.ศ. 2540 รัฐบาลไทยประกาศปรับเปลี่ยนระบบอัตราแลกเปลี่ยน จากระบบตะกั่วเงินมาเป็นระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัวแบบกึ่งจัดการ ทำให้ค่าเงินบาทลดลงอย่างมาก

ด้านศิลปกรรม อัครโกะ ชูชุกิ เดวิส ช่างภาพของสำนักข่าวในญี่ปุ่น ได้ย้ายมาประจำที่กรุงเทพฯ และได้เปิด **อัครโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery)** ขึ้นบนถนน สุขุมวิท ในช่วงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2533 สมบัติ วัฒนไทยได้ตัดสินใจเปิด สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรีเปิดอีกสองแห่ง คือในปี พ.ศ. 2535 ที่ โรงแรม สยาม อินเตอร์ คอน ตี เน น ตั ล และในปี พ.ศ. 2536 ที่ โรงแรมปาร์คนายเลิศ นอกจากนี้ยังมีหอศิลป์เอกชนที่สำคัญต่อวงการศิลปะไทยอีกสอง แห่งที่เปิดดำเนินการในทศวรรษนี้คือ นาย นำทอง แซ่ตั้ง ได้ก่อตั้ง **นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery)** ในปีพ.ศ. 2540 ที่อาคารสหกรณ์โคหะสถานฯ บนถนน เทอดดำริ เขตดุสิต กรุงเทพฯ เช่นเดียวกันกับ Zheng naiming ศิลปินชาวจีน ได้มาก่อตั้ง **ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)** ที่กรุงเทพมหานคร ในปีพ.ศ. 2540 โดยในช่วงแรกถึงแกลเลอรี อยู่ในย่านสีลม

ทศวรรษที่ 5 (พ.ศ. 2541–2550)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง ทศวรรษที่ 5 หนึ่งในประวัติศาสตร์การเมืองไทยในทศวรรษนี้เริ่มขึ้นเมื่อมีเลือกตั้งสมาชิกวุฒิสภา (ส.ว.) เป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ไทยตามรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2540 ซึ่งเป็นการเลือกตั้งครั้งแรกตามรัฐธรรมนูญฉบับนี้ด้วย วันที่ 10 สิงหาคม ศาลรัฐธรรมนูญตัดสินให้ พลตรีสนั่น ขจรประศาสน์ อดีตเลขาธิการพรรคประชาธิปัตย์ ยุติบทบาททางการเมืองเป็นเวลา 5 ปี กรณีการแจ้งบัญชีแสดงรายการทรัพย์สินและหนี้สินอันเป็นเท็จ วันที่ 22 กันยายน – คดีชุกหุน ร.ต. เสี่ยม บุษบาบาน ยื่นหนังสือต่อ ปปช. ร้องทุกข์กล่าวโทษพันตำรวจโท ทักษิณ ชินวัตร หัวหน้าพรรคไทยรักไทย ว่าอาจแสดงบัญชีทรัพย์สินและหนี้สินอันเป็นเท็จขณะเป็นรองนายกรัฐมนตรี วันที่ 9 พฤศจิกายน 2542– ชวน

หลักภัยประกาศยุบสภาผู้แทนราษฎร และวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2544 พันตำรวจโท ดร. ทักษิณ ชินวัตร เป็นนายกรัฐมนตรีคนที่ 23 ของประเทศไทย โดยดำรงตำแหน่ง 2 วาระด้วยกันก่อนถูกคณะปฏิรูปการปกครองในระบอบประชาธิปไตย อันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข ซึ่งมีพลเอก สนิธิ บุญยรัตกลิน ผู้บัญชาการทหารบกเป็นหัวหน้าคณะ กระทำรัฐประหาร ในวันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2549 เวลาประมาณ 21.00 น.

สภาพสังคม เศรษฐกิจในทศวรรษที่ 5 เริ่มเปลี่ยนไปเริ่มมีการแพร่ภาพโทรทัศน์ในระบบเคเบิล ในขณะที่การคมนาคม รถไฟฟ้าบีทีเอส ซึ่งเป็นระบบขนส่งมวลชนทางรางหรือรถไฟฟ้าสายแรกของประเทศไทยเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการ ในขณะที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการในวันที่ 28 กันยายน พ.ศ. 2549

ด้านศิลปกรรม หลังวิกฤติเศรษฐกิจ พ.ศ. 2540 หอศิลป์เอกชนหรือ แกลเลอรีหลายแห่งต้องปิดตัวลงไปแต่สิ่งที่น่าสนใจก็คือในเวลาเดียวกันนั้น Jon Middleborg ได้ก่อตั้ง **ทะวิบูลย์ แกลเลอรี** (Thavibu Gallery) ในปี พ.ศ. 2541 หอศิลป์แห่งนี้ตั้งอยู่ย่านสีลม นำเสนอผลงานศิลปินไทยเวียดนาม และพม่า และ พ.ศ. 2545 เออเนสต์ เอช ดี ชาวอเมริกัน ได้ก่อตั้ง **เอช แกลเลอรี** (H Gallery) ขึ้นในเขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เอชแกลเลอรีถือว่าเป็นหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่มีความสำคัญต่อวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย ถัดมา ในปี พ.ศ. 2546 นักธุรกิจชาวไทยได้ก่อตั้ง **ร้อยต้นสน แกลเลอรี** (100 Tonson Gallery) ในซอยต้นสน เพลินจิต โดยมีความต้องการจะวางรากฐานตลาดศิลปะร่วมสมัยของไทย รวมไปถึงการเกิดขึ้นของสีลม แกลเลอรีที่ต้องการทำให้เป็นศูนย์กลางการซื้อขายงานศิลปะของไทย ส่งผลให้ในปี พ.ศ. 2549 กำเนิด **นัมเบอร์วัน แกลเลอรี** (Number1 Gallery) ซึ่งตั้งอยู่ในตึกสีลม แกลเลอรี กรุงเทพมหานคร และมานิต ศรีวานิชภูมิ ศิลปินช่างภาพ ได้ก่อตั้ง **กาฐมาณฑุ ไฟโต แกลเลอรี** (Kathmandu Photo Gallery) หลังการรัฐประหาร พ.ศ. 2549 โดยดัดแปลงตึกแถวที่ถนนปั้นให้เป็นพื้นที่แสดงผลงานภาพถ่ายใกล้วัดแขก ย่านสีลม

ทศวรรษที่ 6 (พ.ศ. 2551–2560)

ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง ทศวรรษที่ 6 นับว่าเป็นทศวรรษแห่งความวุ่นวายทางการเมืองของไทย พลเอกสุรยุทธ์ จุลานนท์ พ้นจากดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี และมีสมัคร สุนทรเวช ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี ซึ่งนับว่าเป็นนายกรัฐมนตรีคนที่ 25 ของประเทศไทย แต่ก็พ้นตำแหน่งเพราะเป็นพิธีกรกิตติมศักดิ์ ของรายการ “ชิมไปบ่นไป” และ “ยกโขยง 6 โมงเช้า” ศาลรัฐธรรมนูญมีมติเป็นเอกฉันท์ 9 ต่อ 0 เสียง เห็นว่า สมัครกระทำต้องห้ามขัดต่อรัฐธรรมนูญมาตรา

267 เรื่องคุณสมบัติของนายกรัฐมนตรี จึงทำให้ความเป็นนายกรัฐมนตรีของสมภารสิ้นสุดลง จากนั้น นายนายสมชาย วงศ์สวัสดิ์ ได้รับการเลือกจากสภาผู้แทนราษฎร โดยผลการลงคะแนน ปรากฏว่านายสมชาย วงศ์สวัสดิ์ ได้ 298 เสียง ส่วนนายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะได้ 163 เสียง งดออกเสียง 5 เสียง ทำให้นายสมชาย ได้รับคะแนนเสียงเกินกึ่งหนึ่งตามรัฐธรรมนูญ จึงได้รับความเห็นชอบให้ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีคนที่ 26 ของประเทศไทย ดำรงตำแหน่งตั้งแต่วันที่ 18 กันยายน พ.ศ. 2551 – 2 ธันวาคม พ.ศ. 2551

ทศวรรษที่ 6 คือทศวรรษของความไม่สงบทางการเมืองการเหตุการณ์ยึดสนามบิน กลุ่มพันธมิตรประชาชนเพื่อประชาธิปไตยและการชุมนุมทางการเมืองของแนวร่วมประชาธิปไตยต่อต้านเผด็จการแห่งชาติซึ่งตามมาด้วยการสลายการชุมนุมที่มียอดผู้เสียชีวิตและสูญหายจำนวนมาก ภายหลังจากเหตุการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นระหว่างปี 2552-2553 อภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ ประกาศยุบสภาผู้แทนราษฎร เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม พ.ศ. 2554 เพื่อให้มีการเลือกตั้งทั่วไปในวันที่ 3 กรกฎาคม พ.ศ. 2554 หลังจากผลการเลือกตั้ง พรรคประชาธิปัตย์แพ้การเลือกตั้ง 3 กรกฎาคม ทำให้อย่างลักษณ์ ชินวัตร ผู้ชนะการเลือกตั้ง และเป็นนายกรัฐมนตรีหญิงแห่งประเทศไทย

วิกฤตการณ์การเมืองเกิดขึ้นอีกครั้งจากการประท้วงต่อต้านรัฐบาลตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2556 ถึงพฤษภาคม 2557 โดย กปปส. มีสุเทพ เทือกสุบรรณอดีตนายกรัฐมนตรีพรรคประชาธิปัตย์ เป็นผู้นำ การเคลื่อนไหวครั้งนี้ ส่งผลให้เกิดรัฐประหารในประเทศไทย พ.ศ. 2557 เกิดขึ้นเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2557 เวลา 16:30 น. โดยคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) อันมีพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา เป็นหัวหน้าคณะ รัฐประหาร และเข้าดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรีจนถึงปัจจุบัน ด้านสังคมและเศรษฐกิจพบว่าเกิดอุทกภัยในประเทศไทย เมื่อ พ.ศ. 2553 เป็นเหตุการณ์การเกิดน้ำท่วมในประเทศไทยหนักที่สุดในรอบหลายสิบปี เนื่องจากมีฝนตกหนักในหลายพื้นที่ ในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 ส่งผลให้สภาพเศรษฐกิจโดยรวมเสียหายและปลายทศวรรษ วันที่ 13 ตุลาคม 2559 – พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชเสด็จสวรรคต ทรงครองสิริราชสมบัติได้ 70 ปี 4 เดือน วันที่ 1 ธันวาคม 2559 พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ ผู้สำเร็จราชการแทนพระองค์ในขณะนั้น พร้อมด้วยศาสตราจารย์ ดร.พรเพชร วิชิตชลชัย ประธานสภานิติบัญญัติแห่งชาติในฐานะประธานรัฐสภา พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชานายกรัฐมนตรี และนายวีระพล ตั้งสุวรรณ ประธานศาลฎีกา เข้าเฝ้าทูลละอองพระบาท สมเด็จพระบรมโอรสาธิราช เจ้าฟ้ามหาวชิราลงกรณ สยามมกุฎราชกุมาร เพื่อกราบบังคมทูลเชิญขึ้นทรงราชย์สืบราชสันตติวงศ์เป็นพระมหากษัตริย์แห่งราชอาณาจักรไทย

ด้านศิลปกรรม ปรากฏการณ์และสภาพการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนยังคงไม่แน่นอน แต่ในทศวรรษนี้ ก็มีหอศิลป์เอกชนเกิดขึ้น อาทิ **อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์** (Rma Institute) ซึ่งเป็นหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่ให้โอกาสศิลปินหน้าใหม่ได้แสดงผลงาน ปี พ.ศ. 2555 ศุภโชค อังศุวรรณศิริ ได้ทำการก่อตั้ง **ศุภโชค ดิ อาร์ต เซนเตอร์** (Subhashok The Arts centre) โดยตั้งอยู่ที่ ในซอยสุขุมวิท 39 กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2555 มิร์ทิลล์ ทิเบย์เรนท์ เป็นศิลปินสาวชาวฝรั่งเศส ได้ร่วมทุนกับนักธุรกิจชาวไทย ก่อตั้ง **ทูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์** (Tootyung Art Center) ในปีเดียวกัน อัญชลี อนันตวัฒน์ ได้เริ่มดำเนินการ หอศิลป์ เอกชน ย่านเจริญกรุงที่ชื่อ **สปี้ดี้ แกรนด์มา** (Speedy Grandma) โดยมีเป้าหมายสนับสนุนศิลปินหน้าใหม่ ปี พ.ศ. 2556 การเกิดขึ้นของ มิตรไนซ์ แกลเลอรี (Midnice Gallery) หอศิลป์เอกชน ในซอยโชคชัย 4 ลาดพร้าว ปี พ.ศ. 2556 วสันต์ สิทธิเขตต์ ได้ตัดสินใจ เปิดหอศิลป์เอกชน ที่มีชื่อว่า **ริเบล อาร์ต แกลเลอรี** (Rebel Art Gallery) ปี พ.ศ. 2557 **โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี** (Goja Café and Art gallery) เกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มคนที่ทำงานด้านการจัดงานอีเว้นท์ ที่มีจิตใจรักในศิลปะ โดยตั้งอยู่ย่านพระโขนง และ ดวงฤทธิ์ บุนนาค ได้ดัดแปลงโกดังเก๋ย่าน สามย่าน เป็นพื้นที่ทางศิลปะที่มีชื่อว่า **แจม แฟคทอรี** (Jam Factory) ปี พ.ศ. 2558 วาฬ จิรัชัยสกุล ศิลปินหนุ่มได้ทำการดัดแปลงที่อยู่อาศัยย่าน สุขุมวิท ให้เป็นหอศิลป์และสตูดิโอภาพพิมพ์ ที่มีชื่อว่า **กัลป์ วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี** (Kalwit Studio & Gallery) (2558) ในปีเดียวกัน มาร์ค กรีน ชาวเยอรมัน ได้เริ่มดำเนินการ **สาทร 11 อาร์ต สเปซ** (Sathorn 11 Art space) เพื่อให้โอกาสศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียงได้รับโอกาสแสดงผลงาน ปี พ.ศ. 2559 **บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี** (Buffalo Bridge Gallery) ได้เกิดขึ้นจากความคิดและไอเดียของสถาปนิก ที่ต้องการให้เกิดพื้นที่สร้างสรรค์ ย่านสะพานควาย ในขณะที่ **ฟิวเจอร์ แฟคทอรี** (Future Factory) ก็เป็นพื้นที่สร้างสรรค์แห่งใหม่ของกรุงเทพมหานครโดยนำเสนอผลงานศิลปะทุกแขนงและทำที่ดีที่สุด ปีแอร์ ทาร์ส ศิลปินร่วมสมัยชาวฝรั่งเศสได้ก่อตั้ง **ทาร์ส แกลเลอรี** (Tars Gallery) เพื่อต้องการเชื่อมโยงงานศิลปะของไทยไปสู่ระบบศิลปะร่วมสมัยต่างประเทศ

ในการวิจัยเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตพื้นที่คือเขตกรุงเทพมหานคร ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้เกณฑ์ในการคัดเลือกโดยเลือกจากอายุของการดำเนินกิจการ ขนาดพื้นที่ของกิจการ การจัดแสดงและลักษณะสไตล์ของผลงาน รวมทั้งราคาและผู้เข้าชม ตลอดจน การสนับสนุนศิลปินในกลุ่มต่าง ๆ โดย แบ่งหอศิลป์ที่จะศึกษาไว้ทั้งหมด 3 กลุ่มด้วยกัน

คือ 1. หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการ 10 ปีขึ้นไป 2. หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการในระยะเวลา 5-10 ปี 3. หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการในระยะเวลาต่ำกว่า 5 ปี ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการจัดการองค์การ เพื่อให้เกิดความเข้าใจต่อข้อมูลที่ได้รับ ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร การสังเกต และการสัมภาษณ์โดยเชื่อมโยงกับแนวคิด ทฤษฎี การวิเคราะห์ข้อมูล การสัมภาษณ์มีการวิเคราะห์ระหว่างสัมภาษณ์และภายหลังการสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายและเพียงพอต่อการอธิบายในแต่ละประเด็นของคำถามการวิจัย ซึ่งสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการ ตั้งแต่ 10 ปี ขึ้นไป

การเคลื่อนไหวของหอศิลป์เอกชนเริ่มมีมาตั้งแต่ก่อนทศวรรษที่ 2500 ในช่วงที่ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากสงครามเวียดนาม ซึ่งเป็นช่วงที่เริ่มมีการรับวัฒนธรรมตะวันตกที่ส่งผ่านจากทหารอเมริกันที่เข้ามาตั้งฐานทัพในประเทศไทย จากการค้นคว้าจากเอกสารและข้อมูลที่เกี่ยวข้องพบว่า เริ่มมีการขายภาพเขียนให้กับทหารอเมริกัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นภาพทิวทัศน์ วัด และทะเลนับได้ว่าเป็นจุดเริ่มของการซื้อขายงานศิลปะในยุคเริ่มต้น

จากนั้นเมื่อเข้าสู่ทศวรรษที่ 2 หลังศาสตราจารย์ศิลป์ พีระศรีถึงแก่กรรมศิลปินบางกลุ่มเริ่มตั้งคำถามกับการให้รางวัลการประกวดงานศิลปกรรมแห่งชาติและเริ่มรวมตัวกันเปิดหอศิลป์หรือแกลเลอรีขึ้นส่วนใหญ่ดำเนินงานไม่นานก็ต้องปิดตัวลงเนื่องจากขาดรายได้และไม่มีการจัดการหรือประชาสัมพันธ์

ในการวิจัยครั้งนี้ กลุ่มหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการในระยะเวลาตั้งแต่ 10 ปี มีจำนวนทั้งสิ้น 9 แห่ง คือ 1. ซี.วี.เอ็น แกลเลอรี (CVN gallery) 2. สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery) 3. อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery) 4. นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery) 5. ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art) 6. ทะวิบูลย์ แกลเลอรี (Thavibu Gallery) 7. เอช แกลเลอรี (H Gallery) 8. ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery) 9. นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery) โดยหอศิลป์เอกชนทั้ง 9 แห่งตามรายชื่อข้างต้น เปรียบเสมือนหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ยุคบุกเบิกเริ่มต้นของการนำเสนอผลงานศิลปะ และการวางรากฐานตลาดและการซื้อขายงานศิลปะของประเทศไทยที่อยู่ร่วมกับเหตุการณ์และบริบททางสังคม เศรษฐกิจและการเมือง รวมไปถึงการปรับตัวกับเหตุการณ์สำคัญทางการเมือง อาทิ การรัฐประหารที่เกิดขึ้นหลายครั้ง รวมถึงช่วงเวลาที่ประเทศไทยเกิดวิกฤติเศรษฐกิจจึงเป็นที่มาและความสำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะศึกษาและรายงานผลการวิจัยโดย

เรียงลำดับการดำเนินการตั้งแต่หอศิลป์ที่อายุดำเนินการเก่าแก่ที่สุดไปถึงหอศิลป์ที่อายุดำเนินการน้อยที่สุดตามลำดับดังต่อไปนี้

กรณีศึกษา ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์



ภาพประกอบ 11 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร: 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีประวัติศาสตร์ยาวนานที่สุดแห่งหนึ่งและมีส่วนร่วมสำคัญที่ทำหน้าที่เผยแพร่ผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินไทยมาโดยตลอด มีพัฒนาการที่น่าสนใจเนื่องจาก นายเฉลียว วัฒนาผู้ก่อตั้งเป็นช่างทำกรอบรูปมาก่อนจึงได้เห็นงานศิลปะจากศิลปินที่มีชื่อเสียงจนเป็นจุดเริ่มที่ทำให้สนใจในงานศิลปะอย่างจริงจังจนสามารถวิจารณ์งานได้อย่างแหลมคมและได้รับการยอมรับจากศิลปินที่มีชื่อเสียงเสมอมา จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ เฉลียว วัฒนา ผู้ก่อตั้งซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า

ผมเริ่มจากเป็นช่างทำกรอบรูปในวงการช่างทำกรอบมา 7 ปี ต่อมา นายจ้างซึ่งเป็นญาติกัน เคื่อก็เปลี่ยนมาเป็นกรอบงานศิลปะ อยู่แถวเชิงสะพานพุทธ ชื่อร้านลิ้ม เหลียง ฮะ ซึ่งสะพานพุทธ กับเพาะช่างไม่ไกลกัน จุดเริ่มต้นก็คือ อาจารย์ สุจริต หิริญกุล เอรูบมาทำกรอบ มาทำเฟรม สมัยนั้น

มันก็มีร้านไทยดี ซึ่งควียวาทยเอียด อาจารย์เลยแนะนำให้ไปดูร้านอื่นว่าเค้าทำกรอบรูปยังไง เลยเกิดปรับให้มีการใส่กรอบรูปงานศิลปะ (Fine art) ในร้านขึ้น...ศิลปินมีชื่อในช่วงเวลาดังกล่าวเช่นคุณ วิสูตร เจริญพร, พจน์ สว่างวงศ์, บำรุง สมบูรณ์, หลังจากนั้น อาจารย์ ทวี นันทวาง, ถวัลย์ ดัชนี, อาจารย์ สงัด ปุຍ้ออก, อาจารย์ อวบ สาณะเสสร, ช่วง มูลพินิจ ก็มาใส่กรอบรูปที่ร้านผม เพราะเราคิดเรื่องกรอบรูปได้ดี บางคนเห็นแล้วมันมีคุณค่ามากขึ้น จากการทำงานด้านกรอบรูปมานาน พอเห็นคนเขียนรูปจะทำให้เราบอกได้เลยว่า มันขาดอะไร มันมากอะไร พวกบรรดาอาจารย์จะยอมรับ (เฉลียว วัฒนา, 2559)

ทรรศนะข้างต้นแสดงถึงที่มาของซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ซึ่งเริ่มจากร้านทำกรอบรูปและได้คลุกคลีกับศิลปินที่มีชื่อเสียงของประเทศไทยจนเกิดประสบการณ์กับผลงานศิลปะจนศิลปินหลายคนยอมรับทุก ๆ ครั้งเมื่อเฉลียว วัฒนาวิจารณ์งานของพวกเขาซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ เฉลียว วัฒนาได้มีความคิดจะทำหอศิลป์หรือแกลเลอรีเพื่อขายงานศิลปะควบคู่ไปกับการทำกรอบรูป โดย เฉลียว วัฒนาได้กล่าวไว้ว่า “ช่วงหนึ่งผมทำร้านกรอบรูปอยู่หลังบางกะปิแกลเลอรี ซอยสุขุมวิท 21 เมื่อมีศิลปินเยอะขึ้นผมเลยอยากที่จะย้ายไปหน้าถนนบ้างจึงย้ายไปที่สุขุมวิท แล้วใช้ชื่อว่า Art Framing อยู่ได้ 2 ปีก็มาเช่าที่อโศก แล้วก่อนที่จะมาเปิดที่นี่ ผมไปเปิดอีกที่ ๆ ราชประสงค์ ชื่อ siam gallery เยื้อง ๆ กับเอราวัณ ช่วงนั้นเป็นช่วงที่ต่อสู้กับราชาแกลเลอรีเมื่อราว ๆ 40 ปี ก่อนที่จะมีตี๊กเวลด์เทรตด้วยซ้ำ แล้วย้ายมาที่นี่ ประมาณ 32 ปีมาแล้ว” (เฉลียว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสามารถสรุปความจากคำกล่าวได้ว่าซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์มีการย้ายสถานที่อยู่สักพักจึงได้ย้ายมาอยู่ที่ตี๊กแควบนถนนสุขุมวิทซึ่งเปรียบเสมือนเป็นสาขาใหญ่ของซีวีเอ็นอาร์ต เซนเตอร์ เนื่องจากมีซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ อยู่ที่ตี๊กสี่ลมแกลเลอรี (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นตี๊กจิวเวอรีเทรต) บนถนนสี่ลมและอีกสาขาที่ศูนย์การค้าเอ็มโพเรียม โดยเฉลียว วัฒนาได้แสดงทรรศนะถึงการดำรงอยู่ของ ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ ไว้ค่อนข้างน่าสนใจว่า “เศรษฐกิจไม่ดี ไม่ใช่กระทบ มันกระทบไปทุกวงการ อีกอย่างคือคนส่วนใหญ่ยังต้องดิ้นรน ท่องยังไม่อิ่ม คนก็ยังไม่สนใจศิลปะ” (เฉลียว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนภาพรวมของสภาพสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทยที่ส่งผลต่อทุกวงการ โดยเฉพาะธุรกิจการขายงานศิลปะซึ่งมีคนกลุ่มเล็กๆให้ความสนใจ ที่สำคัญที่สุดคือหอศิลป์เอกชนยังอยู่ในสภาพที่โดดเดี่ยวขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ จึงทำให้เป็นการยากที่หอศิลป์เอกชนหลายๆแห่งจะดำรงอยู่ในธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเฉลียว วัฒนาเจ้าของหอศิลป์เอกชน ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ ได้แสดงทรรศนะเรื่องการขาดการสนับสนุนจากภาครัฐไว้ว่า

ไม่มีรัฐบาลสนับสนุนวงการศิลปะ ภาวียายังเสียเหมือนเดิม วงการศิลปะจะเจริญขึ้นได้รัฐบาลต้องหันมาอุดหนุนช่วยเหลือวงการแกลเลอรี หรือวงการศิลปะโดยตรงและทางอ้อม เพราะศิลปะมันคือสิ่งเซ็ดหน้าชูตาของประเทศ แต่บ้านเราไม่มีใช่ คือสนับสนุนทางอ้อมนี้อาจจะซื้องานศิลปะและนำไปหักภาษีได้เหมือนการบริจาค บริษัทที่รวยๆก็สามารถจะอุดหนุนซื้องานศิลปะเหมือนไปบริจาคให้วัด องค์กร วัด โรงพยาบาล ก็สามารถไปหักภาษีได้ สิ่งเหล่านั้นจะทำให้ผู้ค้าศิลปะมีกำลัง แต่ต้องไปซื้อกับผู้เขียนไม่ได้ เพราะผู้เขียนคือผู้ผลิต ต้องซื้อกับผู้ขาย แกลเลอรีจะได้มีกำลังสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ เราก็ต้องคัดเลือก อันนี้เราก็มีการดำเนินการโดยบริษัทไฟน์อาร์ตนี้เค้าก็เห็นตรงกันว่าถ้าจะทำให้วงการนี้อยู่ได้ มีคณะศิลปะไม่รู้กี่มหาลัย ผลิตคนที่เรียนออกมากพบว่าผู้ซื้อไม่มี ผู้สนับสนุนไม่มี มหาเศรษฐีไม่สนใจ ไม่ว่าจะดูเป็น ซีพี เบียร์ข้างก็ไม่ค่อยซื้อ ถึงจะซื้อก็ซื้อน้อยเกินไป (เฉลียว วัฒนา.2560)

พรรคคนะดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงสถานการณ์ของหอศิลป์เอกชนที่ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจังจึงทำให้วงการศิลปะร่วมสมัยของไทยมีหอศิลป์เอกชนที่น่าเสนอผลงานของศิลปินร่วมสมัยของไทยในจำนวนไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของประเทศและจำนวนประชากรที่มีอยู่ อีกทั้งภาครัฐและคนส่วนใหญ่ในสังคมไทยยังขาดความเข้าใจถึงความสำคัญของหอศิลป์เอกชนที่นอกจากจะเป็นพื้นที่ซื้อขายงานศิลปะและเป็นตัวกลางระหว่างผู้ซื้อและศิลปินและนักสะสม ผู้ชมให้มาพบกัน แลกเปลี่ยนพรรคคนะและที่สำคัญที่สุดคือเป็นส่วนหนึ่งในการทำหน้าที่เผยแพร่ศิลปวัฒนธรรมของไทยสู่สังคมโลกอีกทางหนึ่งด้วย

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเจ้าของ ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ กับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า “ถ้าแกลเลอรีจะอยู่ได้ต้องเป็นคนที่มีการประกอบการ ถ้าเปรียบง่าย ๆ ก็เหมือนค่ายเพลง ต้องสร้างดาวดวงใหม่ขึ้น คนพวกนี้ถ้าเกิดเค้ามีชื่อเสียงขึ้นผลงานที่ตนเองมี ก็มีมูลค่าตามไป เพราะคนรุ่นใหม่ราคายังไม่แน่ แต่ก็เป็นการเสี่ยงว่าเค้าจะไปถึงดวงดาวได้ไหม นิสัยเค้าเป็นคนยังไง ถ้าคนติดวัตถุนิยมก็ต้องผลิตเพื่อได้เงินมา มันก็กลายเป็นการบีบ มันไม่ได้ออกมาจากจิตวิญญาณที่ทุ่มเท ติดนิสัย เปลี่ยนรถ เปลี่ยนแฟน เทียว มันก็ลำบาก” (เฉลียว (เฉลียว วัฒนา, 2559) วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์

เน้นการมองที่ตัวศิลปิน หรือช่างเขียนเป็นหลัก ต้องดูหรือมองให้ออกว่าศิลปินเหล่านี้จะสามารถพัฒนางานต่อไปได้หรือไม่รวมทั้งลักษณะการใช้ชีวิตที่ไม่ออกนอกกลุ่มนอกทาง

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์เกิดจากการซื้อขายงานศิลปะและการรับออกแบบกรอบรูปงานศิลปะ หลายครั้งที่เจลิยว วัฒนาเดินทางเพื่อเสาะหานักเขียนรูปฝีมือดี และมอบเงินทุนให้ศิลปินเหล่านั้นได้มีไว้ใช้เลี้ยงชีพและทำงาน และเจลิยว วัฒนาจะทำการซื้อมาเก็บสะสมไว้ ติดตั้ง แขนงที่บนผนัง เพื่อทำการขายต่อไป

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

เจลิยววัฒนาได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรไว้อย่างน่าสนใจว่า

แกลเลอรีหลายแห่งอยากทำเพราะกิเลสและเห็นว่ามีนรวย ก็เหมือนกับไม่รู้จริงแล้วก็พัง เพราะฉะนั้นคนที่เข้ามาทำจะต้องมีความเข้าใจในตรงนี้เสียก่อน ว่าต้องระมัดระวัง ตรงนี้ถ้าเทียบกับที่เวียดนามเท่าที่ผมไปซื้อ เราเองเราก็รู้จักศิลปินอยู่ ศิลปินบางคน เค้ามี contact อยู่ เค้ไม่มีขาย เค้ขายไม่ได้ เค้มีข้อตกลง ก็เหมือนยุโรป อเมริกา เค้ก็มี เซ็นสัญญากัน แกลเลอรีก็สนับสนุนรายเดือน แต่ต้องดูงานเดินใหม่ ขายไม่ขายเค้ก็ซื้อ แต่หมายความว่า งานนั้น ต้องมีคุณภาพอยู่ในระดับเดียวกัน ถ้าเซ็นสัญญาแล้วงานมันลง ไม่พัฒนามันก็ไม่รอด เพราะฉะนั้นมันต้องอยู่ว่า คนทำงานศิลปะเพราะรักศิลปะ หรือทำศิลปะเพื่อเงิน ถ้าเป็น commercial art เมื่อไรและไม่พยายามปรับปรุงในที่สุดก็จะพัง (เจลิยว วัฒนา, 2560:)

ผู้วิจัยพอสรุปความได้ว่าการเปิดหอศิลป์หรือแกลเลอรีจะทำเพียงเพื่อต้องการเงินไม่ได้หากแต่ต้องมีความรักงานศิลปะและความอดทน และมีวิสัยทัศน์ในเรื่องการจัดการทั้งเรื่องระบบการทำงานและเรื่องการเมืองคนโดยเจลิยว วัฒนายังได้กล่าวต่อไว้ว่า “ด้านระบบก็อยู่ที่การจัดการ อย่างที่ผมพูดที่สำคัญต้องมองคนเขียนรูปให้ออกว่าทำไปเรื่อยๆเขาจะออกนอกกลุ่มนอกทางใหม่ เขาต้องมีสมองและความคิด ไม่หยุดพัฒนาซึ่งผมเห็นว่าตรงนี้ก็สำคัญเหมือนกัน” (เจลิยว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) เจลิยว วัฒนายังได้กล่าวเสริมไว้อย่างน่าสนใจว่า “เพราะว่าแกลเลอรีมีส่วนสร้างคนรุ่นใหม่ และคนรุ่นใหม่จะเกิดได้ก็เพราะเรามองว่าแหว มีอาจารย์เค้แนะนำมาให้เราก็ต้องมาคัดเลือก มีการสัมภาษณ์พูดคุย ดูผลงานที่ผ่านมา เหมือนเช็คประวัติ

อุปนิสัย มองภาพรวมว่าเค้าจะมีความเป็นไปได้ไหมว่าจะเดินไปถึงจุด ความสำเร็จมันไม่ใช่มีแค่ ขยั้นอย่างเดียว มันต้องมีสมองด้วย ประหยัดแต่สมองไม่มี คิดอะไรซ้ำ ๆ ซาก ๆ มันก็เป็นไปไม่ได้ ไปก็อป ๆ เค้าไม่มีแนวคิดมันก็ไปไม่รอด” (เจลิยว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าว ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่า เจลิยว วัฒนามีส่วนสำคัญที่สุดในการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหาร จัดการภายใน ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ ด้วยวิสัยทัศน์และการตัดสินใจรวมถึงการอ่านบุคลิกภาพ ของศิลปินที่เขาจะทำการสนับสนุน

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 12 แสดงการจัดการพื้นที่ภายในของซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์

ที่มา: วิชาญณะ สุภานคร: 2560

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม

ผู้วิจัยได้สอบถามถึงการจัดการด้านกิจกรรมหรือด้านนิทรรศการภายใน ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์โดยเจลิยว วัฒนาได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ที่ผ่านมาก็มีงานแสดงเดี่ยวของอาจารย์ ทำนุ หริพิทักษ์ ลูกชายอาจารย์เพื่อ หริพิทักษ์ มีงานแสดงเป็นกลุ่ม คือ 16 ปี ซีวีเอ็น ซึ่งชื่อ นิทรรศการมีอาจารย์ สวัสดิ์ ตันติสุขเป็นคนตั้งชื่อให้ ในนิทรรศการมีอาจารย์ ประหยัด พงษ์ดำ ทวี นันทขว้าง รวมกันหลาย ๆ คนที่มาแสดง” (เจลิยว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) ในปัจจุบันไม่มี นิทรรศการใด ๆ ในซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์เพราะนิทรรศการศิลปะอาจมีทั้งข้อดีและข้อเสียโดย เจลิยววัฒนาได้กล่าวไว้ค่อนข้างน่าสนใจว่า “มีหลายคนอยากให้จัดแสดง แต่การจัดนิทรรศการมีทั้งดี และเสีย ดีก็โปรโมทให้คนเข้ามา เสียก็คือ บางคนเค้าอยากมาดูงานที่หลากหลายแต่มันกลับต้อง เก็บงานคนอื่นที่มีแล้วโชว์งานของนักเขียนเพียงไม่กี่คน” (เจลิยว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

พรรณนะของเฉลียว วัฒนาแสดงให้เห็นว่าซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ ในปัจจุบันเป็นหอศิลป์เอกชนที่ไม่เน้นจัดนิทรรศการศิลปะอีกต่อไปหากแต่ถ้าผู้เข้าชมจะได้เห็นงานศิลปะที่เฉลียว วัฒนาได้สะสมและซื้อไว้เพื่อจำหน่ายต่อเท่านั้น

2.6 การจัดการด้านการตลาด

การจัดการด้านการตลาดของซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ มีการจัดการผ่านสื่อออนไลน์ เช่นเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ เฟสบุ๊กแต่ที่สำคัญที่สุดคือการทำงานด้วยความซื่อสัตย์และมองเห็นคุณค่าและความเหมาะสมของงานจึงทำให้ซีวีเอ็นมีชื่อเสียงและคนไว้วางใจ โดยเฉลียว วัฒนาได้เล่าถึงเหตุการณ์ซึ่งเป็นกรณีตัวอย่างของความซื่อสัตย์ไว้อย่างน่าชื่นชมว่า“หลาย ๆ ครั้งผมขนงานไปติดบ้านลูกค้าหลายชิ้น เราจะไปดูความเหมาะสมด้วยตัวเอง ซึ่งบางครั้งลูกค้าต้องการจะซื้อเยอะมากแต่เราเห็นว่ามันไม่เหมาะสมกับพื้นที่เราก็ต้องแนะนำไปว่าแค่ไหนถึงพอดี หรืออะไรที่มันมากเกินไป จึงทำให้ลูกค้าติดและจะนึกถึงเสมอ”(เฉลียว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการสร้างเครือข่ายด้านศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติพบว่าในอดีตจะเริ่มจากอาจารย์จากเพาะช่างและศิลปากรและก็ได้แนะนำลูกศิษย์ที่มีฝีมือให้รู้จัก ส่วนศิลปินต่างชาติจะเป็นศิลปินเวียดนามที่เราไปซื้อผลงานมาซึ่งปัจจุบันเฉลียว วัฒนาได้แสดงพรรณนะไว้ว่า“เดี๋ยวนี้ศิลปินเยอะมาก แต่ผู้ซื้อไม่มีนั้นก็ทำให้ผมสนับสนุนได้เพียงบางกลุ่มเท่านั้น トラบไคที่รัฐยังไม่ให้การสนับสนุนวงการศิลปะ เข้าใจศิลปะ ศิลปะมันก็อยู่ไม่ได้ สภาพอาคารบ้านเรือนมันก็ละเทะเพราะขาดศิลปะ ที่ผมพูดในตอนแรกว่าถ้าซื้อศิลปะไปห้ภาชีได้นั้นคือการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ แต่ต้นเหตุคือการศึกษา”(เฉลียว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) จากพรรณนะดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่าปัจจุบัน ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์สามารถสนับสนุนศิลปินได้จำนวนจำกัดเนื่องจากผู้ซื้องานศิลปะมีจำนวนน้อยลง

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์เฉลียว วัฒนาเจ้าของและผู้ก่อตั้ง ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ด้านปัญหาและอุปสรรคของการบริหารจัดการแกลเลอรีพบว่าคนทั่วไปในประเทศยังให้ความสนใจงานศิลปะไม่มากพอตามพรรณนะดังต่อไปนี้

มันมาจากการศึกษาบ้านเรารัฐไม่ได้ปลูกฝังให้คนรักศิลปะ โรงเรียนนานาชาติ เค้าจะสอนศิลปะแต่เด็ก ๆ เลย มันไปถึงคนที่จะมีบ้านอยู่ การจัดห้อง อาคาร ถ้าไม่มีศิลปะนี่มันน่ารังเกียจมาก ถ้ามันมีศิลปะนี่เข้าจะรู้จักความงาม และพอโตขึ้นรวยก็เป็นรวยแบบไม่มีศิลปะ เขาก็ไม่หันมาซื้อรูป เพราะเขาไม่รู้ว่าศิลปะมันคือความสุขทางตา ใจและสุขภาพจิต มันก็กลับไปที่การศึกษาเพราะการศึกษาเราไม่สอนให้คนรักศิลปะ บางคนมาซื้องานก็ไม่รู้ว่าซื้องานอะไรเพียงแต่สถาปนิกแนะนำมาให้ซื้อไปประดับบ้าน เราก็ต้องแนะนำไปว่าถ้าซื้อไปติดมันก็ต้องดูว่าเราพอใจอะไร ชื่นไหน เพราะเราต้องคุ้มมันตลอด แต่ถ้าซื้อไปเก็บงำไว้ก็อีกเรื่องหนึ่ง (เฉลิม วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่าปัญหาและอุปสรรคอย่างหนึ่งของการบริหารจัดการแกลเลอรีคือภาครัฐและการศึกษาไม่ได้สนับสนุนให้คนรักศิลปะอย่างจริงจัง ในขณะที่ศิลปินก็ยังไม่มีความเป็นมืออาชีพมากพอตั้งทรงคนะดังต่อไปนี้

ผมเชื่อว่าพวกเขาต้องมีการจัดการที่ดี การจัดการเป็นเรื่องสำคัญ เมื่อคุณสร้างงานได้ ราคาต้องมีมาตรฐาน บางกรณีที่ซื้อในแกลเลอรี 1 แสนบาท ไปซื้อกับศิลปิน 8หมื่น คนก็วิ่งไปซื้อ กับนักเขียนกันหมด ในขณะที่นักเขียนบางคนกลับใช้วิธีเพิ่มราคาเช่น ชายที่แกลเลอรี 1 แสน พอไปขายเองกลับเพิ่มไป เป็น 1แสน ห้าหมื่น หรือ 2 แสน โดยใช้เหตุผลว่าผมรักงานชิ้นนี้มากอยากจะเก็บไว้คล้าย ๆ กับการสร้างเรื่องขึ้นมา หลายคนผมต้องไปตามแก้ปัญหาให้เพราะราคาตกจากกรณีไปขายตรง เพราะเราต้องทำให้งานศิลปะมีแต่ราคาวิ่งไปข้างหน้า เพราะเราก็ซื้อไปสะสมแต่ราคาร่วงลงก็ไม่ไหว นี่ถ้าเรามีการปลูกฝังแต่เด็ก คนซื้อก็จะมากขึ้น ศิลปิน นักเขียนก็เขียนเดือนละรูป สองเดือนรูปขายแพงๆ ก็มีกำลังใจ หุ่เมเทผลิตงานดี ๆ ออกมาได้ (เฉลิม วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

จากการวิจัยพบว่าทรงคนะของเฉลิม วัฒนาแสดงให้เห็นว่ามีศิลปินหลายคนมีความประสงค์ที่จะขายงานศิลปะโดยตรงกับผู้ซื้อมากกว่าขายผ่านแกลเลอรีเพราะได้ราคาดีกว่าและไม่โดนหักเปอร์เซ็นต์เหตุการณ์ดังกล่าวจึงส่งผลให้ทางแกลเลอรีไม่สามารถสนับสนุนศิลปินจำนวนมากเหมือนก่อนไม่ได้ดังที่ได้แสดงทรงคนะไว้ว่า

แต่เนื่องจากภาวะปัจจุบันที่เรามียอดขายที่ต่ำ เราก็สนับสนุนคนมากไม่ได้ เพราะกำไรต่อบีมันน้อยลงมาก ไม่มีรัฐบาลสนับสนุนวงการศิลปะ ภาษีเขายังเสียเหมือนเดิม วงการศิลปะจะเจริญขึ้นได้รัฐบาลต้องหันมาอุดหนุนช่วยเหลือวงการแกลเลอรี หรือวงการศิลปะโดยทางตรงและทางอ้อม เพราะศิลปะมันคือสิ่งขีดหน้าชูตาของประเทศ แต่บ้านเราไม่ไม่ใช่ คือสนับสนุนทางอ้อมนี้อาจจะซื้องานศิลปะและนำไปหักภาษีได้เหมือนการบริจาค บริษัทที่รวยๆก็สามารถจะอุดหนุนซื้องานศิลปะเหมือนไปบริจาคให้วัด องค์กร วัด โรงพยาบาล ก็สามารถไปหักภาษีได้ สิ่งเหล่านั้นจะทำให้

ผู้ค้าศิลปะมีกำลัง แต่ต้องไปซื้อกับผู้เขียนไม่ได้ เพราะผู้เขียนคือผู้ผลิต ต้องซื้อกับผู้ขาย แกลเลอรี จะได้มีกำลังสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่ เราก็ต้องคัดเลือก อันนี้เราก็มีการดำเนินการโดยบริษัทไฟน์ อาร์ตนี้ เค้าก็เห็นตรงกันว่าถ้าจะทำให้วงการนี้อยู่ได้ มีคณะศิลปะไม่รู้กี่มหาลัย ผลิตคนที่เรียนออก มากพบว่าผู้ซื้อไม่มี ผู้สนับสนุนไม่มี มหาเศรษฐีไม่สนใจ ไม่ว่าจะดเป็น ซีพี เบียร์ข้างก็ไม่ค่อยซื้อ ถึงจะซื้อก็ซื้อน้อยเกินไป (เฉลิม วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะของเฉลิม วัฒนาข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหากรัฐและเอกชนให้การสนับสนุนวงการศิลปะอย่างจริงจังจะทำให้ประเทศไทยพัฒนาไปข้างหน้าทั้งในด้าน ศิลปวัฒนธรรมและรวมไปถึงการพัฒนาด้านเศรษฐกิจอีกด้วย

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์ (CVN Art Center)

ผลการวิจัยพบว่า ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์ ได้แสดงทรรศนะไว้สองประเด็นโดยประเด็น แรกเรื่องพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนพบว่าหอศิลป์อยู่ในสภาพโดดเดี่ยวไร้ความช่วยเหลือจากรัฐบาลประกอบกับสภาพเศรษฐกิจไม่ดีจึงทำให้เกิดความอยากลำบากในการ ดำรงอยู่ ที่สำคัญระบบการศึกษาไม่ได้สอนหรือปลูกฝังให้คนรักศิลปะ เมื่อพวกเขาโตเป็นผู้ใหญ่ จึงเป็นผู้ใหญ่ที่ไร้สุนทรีย์ภาพ ด้วยเหตุผลดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจหอศิลป์เอกชนและวงการ ศิลปะร่วมสมัยของไทย

ผลการวิจัยในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการจัดการโดยเฉลิม วัฒนาได้แสดงทรรศนะไว้ว่า หอศิลป์เอกชนต้องการ ๆ จัดการที่ดี ถ้าจัดการไม่ดีก็อาจจะส่งผลให้ต้องเลิกกิจการไป โดยมอง การจัดการหอศิลป์ว่าเหมือนกับค่ายเพลงที่ต้องมีการสนับสนุนศิลปินรุ่นใหม่อยู่เสมอ เจ้าของ หอศิลป์ต้องมองศิลปินให้ออกกว่าเป็นคนจริงๆที่จริงจังต่องานศิลปะที่พวกเขาทำหรือไม่ เพราะว่าอาจจะ เกิดผลเสียถ้าหากว่าพวกเขาล้มเลิกและไม่ทำงานศิลปะต่อไป งานศิลปะส่วนใหญ่ใน ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์จะเป็น ภาพทิวทัศน์ ดอกบัว งานศิลปะที่สะท้อนวิถีชีวิตและวัฒนธรรมไทย จนไป ถึงงานจิตรกรรมประเภทนามธรรม (เฉลิม วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี



ภาพประกอบ 13 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่มีประวัติและที่มาที่น่าสนใจมากที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทยมีผู้ก่อตั้งคือสมบัติ วัฒนไทยที่มีความผูกพันกับงานศิลปะมาโดยตลอด โดยหนังสือ “ศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทย : มองผ่านความเคลื่อนไหวของหอศิลป์เอกชนและการซื้อขายงานศิลปะในกรุงเทพมหานคร ทศวรรษที่ 2500 ถึงทศวรรษที่ 2530” ที่เขียนโดย สิทธิธรรมโรหิตะสุขได้กล่าวถึงเหตุผลและความเป็นมาที่ส่งผลให้สมบัติ วัฒนไทยก่อตั้งสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีไว้ว่า

ชีวิตของสมบัติ วัฒนไทย คลุกคลีอยู่กับครอบครัวที่ทำธุรกิจด้านพาณิชย์ศิลป์ตั้งแต่แรกเริ่ม บิดาของเธอเปิดบริษัทรับเขียนป้ายและโปสเตอร์โฆษณาซึ่งส่วนใหญ่เป็นโฆษณาสินค้าและภาพยนตร์ จุดนี้เองทำให้เธอได้คุ้นเคยและหันมาสนใจศิลปะอย่างมาก นอกจากนี้สามีของสมบัติยังมีครอบครัวที่ทำธุรกิจทำป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ดำเนินกิจการมากกว่า 50 ปี คือ “บริษัท ไฟร์อาร์ต (1994)

จำกัด” ซึ่งเธอได้เริ่มต้นเข้ามาช่วยสามีบริหารงานและเป็นช่วงเวลาที่เริ่มให้ความสนใจจะเก็บสะสมผลงานศิลปะที่ตนเองชื่นชอบมาตกแต่งบ้านและสะสม จากจุดนี้เช่นกันที่ทำให้สมบัติเริ่มคิดอยากจะมีธุรกิจเกี่ยวข้องกับศิลปะที่เธอคลุกคลีมาตั้งแต่เด็กจนกระทั่งมีครอบครัว (สิทธิธรรม โรหิตะสุข, 2560)

ข้อความข้างต้นแสดงถึงภูมิหลังของสมบัติ วัฒนไทยที่มีครอบครัวที่ทำงานศิลปะมาโดยตลอดจึงไม่น่าแปลกใจว่าสมบัติ วัฒนไทยจะมีความผูกพันกับงานศิลปะจนก่อตั้งสมบัติ เพิ่มพูนขึ้นในปี พ.ศ. 2522จากการลงพื้นที่ในการทำวิจัยครั้งนี้ สมบัติ วัฒนไทยได้มอบนิทรรศการจำนวนสองเล่มที่มีเรื่องราวเกี่ยวกับสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี่อย่างละเอียด จากบทสัมภาษณ์ที่ชื่อว่า “ดอกไม้เหล็กในสวนศิลป์” ในนิตยสาร ไฮคลาสฉบับที่ 24 ปี พ.ศ. 2550 ซึ่งได้รายงานถึงพัฒนาการและการดำรงอยู่ของสมบัติ เพิ่มพูนตั้งแต่แรกเริ่มไว้ว่า

เริ่มต้นทำแกลเลอรี่ครั้งแรกที่ถนนสีลม เมื่อปีพ.ศ. 2522ใช้ชื่อว่าไฟร์อาร์ต แกลเลอรี่ ต่อมาในปีพ.ศ. 2525 จึงมาเปิดร้านที่ศูนย์การค้าริเวอร์ ซิตี้ ชื่อ ไฟร์อาร์ต แกลเลอรี่ ปีพ.ศ. 2527 เปิดที่โรงแรมรอยัลออกคิดเซอราตัน ชื่อสมบัติแกลเลอรี่ ปีต่อมาจึงเปิดสมบัติแกลเลอรี่ที่โรงแรมดุสิตธานี ต่อมาในปีพ.ศ. 2535 ก็เปิดสมบัติเพิ่มพูนที่โรงแรมอินเตอร์คอนทิเนนทัล ปีพ.ศ.2536 เปิดสมบัติเพิ่มพูนที่โรงแรมฮิลตัน, พรอมมานาด ปาร์ค นายเลิศ ในระหว่างนั้นดิฉันก็ฝันว่าอยากจะมีแกลเลอรี่ขนาดใหญ่ของตัวเอง เพื่อเก็บรวบรวมผลงานที่เราทำทั้งหมด จนกระทั่งในปีพ.ศ. 2538 ดิฉันได้มาซื้ออาคาร 6 ชั้น เนื้อที่ประมาณ 6 ไร่ ที่ซอยสุขุมวิท 1 เพื่อเปิดเป็นแกลเลอรี่เก็บรวบรวมผลงานศิลปะทั้งหมดมาไว้ที่นี่แห่งเดียว แล้วทยอยเปิดร้านเล็ก ๆ ทั้งหมด เพราะแกลเลอรี่ที่เปิดใหม่ที่ซอยสุขุมวิท 1 คือสมบัติเพิ่มพูนแกลเลอรี่ มีพื้นที่ใหญ่โตกว้างขวางถึง 5 ชั้น สามารถโชว์ภาพต่างๆ ได้มากมายและมีที่จอดรถที่สะดวกสบาย

จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวแสดงถึงความเป็นมาของสมบัติเพิ่มพูนแกลเลอรี่ที่มีการเริ่มต้นธุรกิจค้าขายงานศิลปะเมื่อปี พ.ศ. 2522 และผ่านการเปิดสาขาอีกหลายแห่งในเวลาต่อมา จนเมื่อปีพ.ศ.2538 สมบัติเพิ่มพูนแกลเลอรี่ได้ย้ายมาอยู่ที่สุขุมวิทซอย 1 ซึ่งเป็นอาคารสูง 6 ชั้นในที่สุด นับได้ว่าสมบัติเพิ่มพูนแกลเลอรี่เป็น หอศิลป์เอกชนที่มีพัฒนาการและการดำรงอยู่ที่ยาวนานที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทย ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับปนัดดา เลิศหัตถ์ศิลป์ผู้เป็นลูกสาวของสมบัติ วัฒนไทยผู้จบการศึกษาด้านการจัดการศิลปะจากประเทศสหรัฐอเมริกาได้กล่าวถึงการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนไว้ว่า

เท่าที่รู้มีแกลเลอรีหลักๆอยู่ไม่ถึง 10 แห่ง เช่น ต้นสนแกลเลอรี เอช แกลเลอรี นัมเบอร์วันแกลเลอรี ถึงแกลเลอรี ทะวิบูลย์ แกลเลอรี นำทองแกลเลอรี อันนี้คือกลุ่มที่เด่นๆ ส่วนแกลเลอรีเล็กๆก็เปิดมา เยอะแล้วก็ทยอยกันปิดตัวลงไป โดยกลุ่มที่มีชื่อเสียง ระยะเวลาการดำรงอยู่นาน มีนิทรรศการและ กิจกรรมต่อเนื่องเช่นต้นสนที่เขาอยู่มานานแล้ว ถึงแม้พื้นที่เขาจะเล็กแต่เขาก็ไปออก อาร์ต แฟร์ บ่อย เขาก็มีการ Represent ศิลปิน อย่างต่อเนื่อง เราก็จะเห็นตามหนังสือ article หรือเวลาที่เค้ามี Exhibition list ก็จะมีเขาอยู่อย่างสม่ำเสมอเพราะถ้าเรากลับไปดูธุรกิจอื่น เราไม่ได้พูดถึงขนาดออฟฟิศแค่นี้คะ เราพูดถึงผลิตภัณฑ์ของเค้า ชื่อเสียงของเค้า ถ้าจะมองให้เข้าใจง่ายก็ต้องไปมองผ่าน ธุรกิจอื่นแล้วมองเข้ามาในแกลเลอรี (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2558)

ผู้วิจัยสรุปทรรศนะของปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ได้ว่าในประเทศไทยหรือใน กรุงเทพมหานครมีหอศิลป์เอกชนเกิดขึ้นอยู่พอสมควรโดยหอศิลป์ที่มีชื่อเสียงไม่ถึง 10 แห่งจะสามารถดำรงอยู่ในธุรกิจได้เป็นเวลานาน เนื่องจากหอศิลป์เหล่านี้มีชื่อเสียง และได้รับการไว้วางใจจากผู้ซื้อและนักสะสมอย่างสม่ำเสมอ แต่ในทางกลับกันก็มีการเกิดของหอศิลป์เอกชน หน้าใหม่หลายแห่งแต่ก็เปิดให้บริการไม่นานก็ต้องมีอันปิดตัวลงไป

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการสมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรีซึ่งเป็นหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่คู่กับวงการศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยมาอย่างยาวนานที่สุดแห่งหนึ่งพบว่าด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรีมีการจัดการเหมือนกับธุรกิจอื่น ๆ ทั่วไป โดยมีหน้าที่เหมือนคนกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อโดยปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ได้กล่าวไว้ว่า

คนส่วนใหญ่มองแกลเลอรีต่างจากธุรกิจอื่นเพราะสินค้าของศิลปะต่างจากสินค้าประเภทอื่น งานศิลปะเป็นงานทำจากมือ,แต่ละชิ้นมาจากจิตวิญญาณจนกลายมาเป็นงานศิลปะ แต่แกลเลอรีเหมือนธุรกิจอื่น แกลเลอรีก็เหมือนคนกลาง(Middleman)ระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิต ดังเช่นร้านโชว์ห่วยที่ไปเอาสินค้าจากผู้ผลิต เขามาวางขาย โปรโมทจัดวางให้สวยงาม เป็นหน้าที่เค้าที่จะต้องติดต่อ ทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้ามามากที่สุด ไม่ว่าจะโปรโมชัน ราคา ประชาสัมพันธ์ หรืออะไรก็ตาม ในทางปฏิบัติเราก็คือคนกลาง แกลที่มีหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างศิลปินและผู้สะสมงานและลูกค้า (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปทรรศนะข้างต้นได้ว่าถึงแม้ธุรกิจหอศิลป์จะมีความเหมือนกับธุรกิจอื่น ๆ ทั่วไปคือมีผู้ผลิต ผู้ซื้อและผู้ขายแต่สินค้าในหอศิลป์เอกชนเป็นสินค้าที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากเครื่องมือหรือเครื่องยนต์ใด ๆ หากแต่เกิดจากมือและจิตวิญญาณและความศรัทธาของผู้ผลิตจึงทำให้เราเรียกว่างานศิลปะนั่นเอง

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่ามีความพยายามที่จะต้องขายผลงานศิลปะให้ได้ทุกเดือน ซึ่งบางเดือนก็ขายได้น้อย บางเดือนขายได้มากโดยปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ได้กล่าวไว้ว่า “ต้องขายได้ทุกเดือนแต่ธุรกิจแกลเลอรีมันเป็นธุรกิจเงินเย็นบางเดือนกำไรมาก บางเดือนกำไรน้อยเราก็ บริหารกันไป สิ่งหนึ่งที่ทำให้แกลเลอรีนี้อยู่ได้นานคือเรามีงานหลายประเภท เรามีงานเพื่อการลงทุน ราคาสูง เรามีงานสำหรับตกแต่ง เช่นรูปห้องฟ้า น้ำต้นไม้ คนที่ไม่เกี่ยวข้องก็บวงการศิลปะจะเข้าถึงได้มากกว่า เขาแค่อยากได้งานตกแต่งบ้าน บางคนก็ซื้อไปเสริมฮวงจุ้ยด้วยซ้ำอยากได้เป็นหิน น้ำ แต่เค้าซื้อและราคาไม่แพงจับต้องได้”(ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์) จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่างานศิลปะที่สมบัติ เพิ่มพูนขายมีหลากหลายสไตล์ อาทิ งานศิลปะจำพวกทิวทัศน์ซึ่งเป็นงานประเภทที่คนทั่วไปเข้าใจได้ง่ายไปจนถึงงานศิลปะที่ต้องใช้การตีความจากศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับประเทศซึ่งเหมาะแก่การลงทุนเกินกำไร สอดคล้องกับคำกล่าวของปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานศิลปะภายในหอศิลป์เอกชนแห่งนี้ว่า

งานศิลปะที่มีหลากหลายราคาตั้งแต่หลักพันถึงล้าน แต่ที่ขายดีคือหลักพันถึงหลักหมื่น ในส่วนนี้จะซื้อเยอะเช่นพนักงานบริษัทซื้อให้เจ้านาย ลูกน้องซื้อให้เจ้านาย เป็นของขวัญวันเกิดเพื่อน ซื้อไปตกแต่งบ้าน อันนี้จะขายง่ายและที่น่าสนใจคืองานศิลปะกลุ่มนี้คือกลุ่มที่สร้างรากฐานในกับที่นี้ คนที่ไม่มีภูมิหลังทางศิลปะก็เข้าถึงได้ง่ายกว่า ยิ่งเรายังเป็นประเทศที่พัฒนา ผู้คนยังใส่ใจกับเรื่องของกินมากกว่า เพราะถ้าวัฒนธรรมที่เค้ายังใส่ใจกับเรื่องของกินอยู่แล้วเค้าก็จะไม่ appreciated กับรูปภาพที่ต้องดิ้นรนหรือว่า abstract เค้าชอบรูปภาพที่มองแล้วสวยงามมากกว่า พอเค้าซื้อไปแล้วเค้าก็จะรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของมากขึ้น พอเขาเดินผ่านแกลเลอรีเค้าก็จะรู้สึกเข้าถึงเพราะเขามีแล้วที่บ้าน และกลุ่มนี้จะค่อยๆ พัฒนา เช่นซื้อ 5000 บาท ชอบติดบ้านแล้วสวย กลับมาอีกทีในราคาที่แพงกว่า กลับมาอีกทีในอนาคต มีโปรโมชันก็อยากมาซื้ออาจารย์ใหญ่ ๆ (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

ทฤษฎีดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าการซื้อผลงานศิลปะนั้นนอกจากจะซื้อเพื่อการสะสมและเก็บกำไรงานศิลปะยังซื้อด้วยเหตุผลที่หลากหลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งซื้อเพื่อเป็นของขวัญวันเกิด ขึ้นบ้านใหม่ หรือการเลื่อนตำแหน่งของเจ้านาย เหตุผลดังกล่าวทำให้สมบัติ เพิ่มพูนมีงานศิลปะที่เริ่มต้นด้วยราคาเพียงแค่นี้ก็พันบาทจนถึงระดับล้านบาทขึ้นไป โดยปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ยังกล่าวว่างานศิลปะราคาหลักพันขายดีมากและเปรียบเสมือนเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้สมบัติ เพิ่มพูนดำรงอยู่ได้มาอย่างยาวนาน

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของสมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี พบว่าหอศิลป์เอกชนแห่งนี้เปรียบเทียบการจัดการหอศิลป์โดยแสดงทฤษฎีว่าเหมือนกับการจัดการธุรกิจอื่น ๆ ทั่วไปซึ่งต้องมีหัวใจสำคัญในการจัดการอยู่ที่ผลิตภัณฑ์ ช่องทางจัดจำหน่าย ราคา และ การส่งเสริมการขาย โดยเป็นคนกลางทำหน้าที่ในการเชื่อมโยงผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกันซึ่งปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ได้แสดงทฤษฎีอย่างสอดคล้องไว้ว่า “ถ้าเรามองให้เหมือนกับธุรกิจอื่นก็ใช่ เพียงแต่สินค้ามันพิเศษไม่เหมือนกัน แต่หัวใจของทุกธุรกิจมันเหมือนกัน หัวใจของผู้ผลิตก็เหมือนกัน บางสินค้าที่มีจำนวนมากสามารถใช้เครื่องจักรได้ บางสินค้าที่มีชิ้นเดียวเช่นงานศิลปะคนส่วนใหญ่มองศิลปะว่าราคาสูง แต่เราก็สามารถมองเป็นสินค้าเชิงธุรกิจได้ชิ้นเดียวกัน” (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์) ซึ่งปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ยังได้แสดงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรไว้อย่างน่าสนใจว่า

องค์ประกอบของการจัดการก็เหมือนธุรกิจอื่นๆ Product place price promotion⁴ p นะคะ เราต้องมีที่ตั้งที่สะดวก มีสถานที่เหมาะสมต่อสินค้านั้นๆ เราเป็นงานศิลปะ ก็ต้องมีการจัดดีสเพลย์ให้สวยงาม ให้นำซื้อ แล้วเป็นหน้าที่เราที่ต้องหาลูกค้า เป็นหน้าที่เราที่ต้องติดต่อและติดต่อกับศิลปินด้วย ทำยังไงให้เขาไวใจเรา ไวใจที่จะนำงานมาไว้ที่เร ในขณะเดียวกันเราจะทำยังไงให้ลูกค้าไวใจเรา ที่เวลาเค้าซื้อของไปเป็นของที่มีคุณภาพ มาจากศิลปินที่เราคัดเลือกเรามาจากที่เค้าชอบและมีงานศิลปะหลากหลายให้เขาได้เลือก สิ่งสำคัญ ต้องมีที่ตั้ง มีเงินที่รองรับเป็นทุนซึ่งเหมือนธุรกิจอื่นที่เป็นหัวใจไม่ว่าจะขายอะไรก็ตาม เพียงแต่สินค้ามันมีความพิเศษไม่เหมือนกัน (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

ทฤษฎีดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าธุรกิจหอศิลป์จะต้องมีผลิตภัณฑ์ ช่องทางจัดจำหน่าย ราคา และ การส่งเสริมการขายแล้ว สิ่งสำคัญยังต้องมีเงินทุนซึ่งเป็นเงินเย็นของผู้ทำธุรกิจที่จะ

สามารถสนับสนุนหรือใช้จ่ายยามจำเป็นอีกด้วยเนื่องจากงานศิลปะจะมีราคาค่อนข้างสูง มีคนสนใจเฉพาะกลุ่มจึงต้องมีเงินทุนไว้ตลอดเวลา สอดคล้องกับคำกล่าวของปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ว่า

แกลเลอรีค่อนข้างแตกต่างกันซื้อก็เป็นกลุ่มเล็กๆ เราก็ขายอะไรที่ราคาไม่ใช่ว่าราคาต้นทุน มันเป็นราคา ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งตรงนี้แหละที่หลายคนยังไม่เข้าใจ แล้วเราก็ขายของที่แพงกว่าต้นทุนเยอะมาก เราจะทำยังไงที่จะขายมันได้ มันก็เลยต้องเกิดการร่วมมือกันระหว่างเรา ศิลปิน แล้วก็ตัวลูกค้า ศิลปินก็ต้องพัฒนาในอาชีพของตนให้มีชื่อเสียง มีฝีมือมากขึ้น แกลเลอรีก็ต้องมีหน้าที่พัฒนาชื่อเสียงของตนเองด้วย เพื่อให้ศิลปินคนนี้อยู่ที่แกลเลอรีนี้ ราคา ก็จะสูงกว่า แต่ถ้าศิลปินคนนี้อยู่ที่จตุจักรผู้ซื้อก็จะไม่ซื้อในราคาที่สูงเท่ากับในแกลเลอรี (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนเป็นเสมือนพื้นที่ ๆ สามารถกระตุ้นถึงมาตรฐานของกำหนดราคาของผลงานศิลปะของศิลปิน เนื่องจากหอศิลป์สามารถพัฒนาชื่อเสียงของศิลปินได้จึงทำให้ราคาผลงานของศิลปะค่อย ๆ ขยับสูงขึ้น

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 14 ภาพแสดงการจัดการด้านพื้นที่ของ สมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

สมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรี ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิทซอย 1 เป็นตึกขนาดใหญ่จำนวน 6 ชั้น ภายในเก็บรวบรวมผลงานศิลปะไว้จำนวนมากโดยส่วนใหญ่งานศิลปะทั้งหมดจะเป็นกรรมสิทธิ์ของสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีเนื่องจากเราได้ทำการซื้อจากศิลปินแล้วแทบทั้งสิ้น ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า

เรามีสถานที่ใหญ่เพราะเราไม่ได้จัดการแบบเซ็นสัญญากับศิลปิน สมบัติ เพิ่มพูน represent งานเป็นชิ้น เราเหมือนเป็นที่เก็บงานด้วยตัวเอง แล้วเราก็ขาย เพราะฉะนั้นเราเลยจำเป็นต้องมีพื้นที่ใหญ่หน่อยเพื่อเป็นที่เก็บงานและพื้นที่ขายที่คนสามารถมาเลือกดูได้ อันนี้ ศิลปินจะไม่แบกรับความเสี่ยงเลย เราจะเป็นคนแบกรับความเสี่ยง แต่ข้อดีคือถ้าในอีก 5-10 ปี ศิลปินเค้าไปมีชื่อเสียง เราก็จะได้กำไร แต่ความเสี่ยงที่เราได้รับคือมีศิลปินบางคนที่เราซื้อมาแล้วเค้าเลิกเป็นศิลปินไปเลย เราก็เลยต้องขายราคาต่ำหรือขายราคาต้นทุนไปเลย (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านพื้นที่ของสมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรีได้ว่าพื้นที่ส่วนใหญ่ของสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีเป็นพื้นที่จัดแสดงผลงานที่ทางหอศิลป์ได้ทำการซื้อไว้โดยมีการแบ่งประเภทอย่างชัดเจน อาทิ ภาพวาด ทิวทัศน์ที่มีราคาหลักพันถึงหลักหมื่นจะอยู่ในชั้นล่างสุด ส่วนงานศิลปินที่มีชื่อเสียงจะอยู่ชั้นบนของหอศิลป์แห่งนี้และแบ่งโซนได้อย่างน่าสนใจ

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม

ด้านการจัดการนิทรรศการและกิจกรรมของสมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรีพบว่า “เริ่มมีการจัดนิทรรศการหมุนเวียน งานละ 2-3 เดือนไม่ใช่เป็นการซื้อขาย เราก็ได้เรื่องคอมมิชชั่น มันทำให้เรายืดหยุ่นได้ ส่วนการจัดการแบบสะสมก็ยังคงอยู่ต่อไปตราบดีที่ยังมีทุนนะคะ ก็จะเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ เช่นงานของศิลปินข้างนอก หรืองานที่เรามีอยู่แล้วขึ้นอยู่กับความเหมาะสม ” (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นว่านิทรรศการที่เกิดขึ้นในสมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีจะมีลักษณะการจัดการที่แตกต่างกล่าวคือจะไม่มีการซื้อขายจากศิลปินที่นำผลงานมาแสดงแต่จะมีการแบ่งเปอร์เซ็นต์หากมีการขายผลงานได้ โดยปนัดดา เลิศหัตถศิลป์ยังคงกล่าวถึงเรื่องนิทรรศการหมุนเวียนไว้อย่างน่าสนใจว่า “แต่ว่าการจัดนิทรรศการก็เป็นสิ่งที่ศิลปินต้องลงทุนมากเหมือนกันนะคะ เพราะทางเราไม่ได้จ่ายอะไรให้ เราเอาคอมมิชชั่นน้อย แต่เราก็ไม่ได้สนับสนุนอะไร ไม่ได้ทำหนังสือให้ แต่เราก็ทำการโปรโมทให้ เพราะว่าทางเรายังไม่พร้อมที่จะทำงานระยะยาวเพราะเรายังไม่ได้ขนงานไปอาร์ตแฟร์ที่นั่นที่นี้ เพราะฉะนั้น คอมมิชชั่นจะน้อย ก็เป็นคล้าย ๆ กับสถานที่มาแสดงมากกว่า”(ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

2.6 การจัดการด้านการตลาด

สมบัติ เพิ่มพูนแกลเลอรีที่มีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อต่างๆ อาทิ หนังสือ นิตยสารที่เกี่ยวข้องกับงานศิลปะร่วมสมัยและสื่อออนไลน์ อาทิ เว็บไซต์อย่างเป็นทางการ และ เฟสบุ๊ก

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) จากทรรศนะของปนัดดา เลิศหัตถศิลป์พบว่า “มีศิลปินติดต่อมาทางอีเมลจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่เราจะเลือกซื้อเฉพาะศิลปินที่มีชื่อเสียงเพราะเราคิดว่ามันคือการลงทุน เราต้องเก็บงานคนที่มีชื่อเสียง ถ้าไม่มีชื่อเสียงเราก็อาจจะแบกรับภาระตรงนี้ไม่ได้”(ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความจากทรรศนะข้างต้นได้ว่าสมบัติ เพิ่มพูนมีความต้องการที่จะซื้อผลงานเฉพาะศิลปินที่มีชื่อเสียงเนื่องจากถึงแม้ว่าจะขายไม่ได้ในทันทีแต่ราคาก็ไม่ตกและอาจจะสูงยิ่งขึ้นในอนาคตเนื่องจากถ้าซื้อจากศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียงอาจเกิดปัญหาตามทรรศนะดังต่อไปนี้ “สมมุติว่าเราซื้อ 10 ภาพ เราได้กำไรประมาณ 3 ภาพ แล้วบางคนศิลปินก็เลิกไป คนก็ไม่ซื้อแล้ว ซึ่งเป็นนโยบายของคุณแม่ เพราะเพราะเค้าสบายใจมากกว่า ทำด้วยความชอบขายไม่ได้ก็ไม่เป็นไร เพราะเมื่อเจมาทำก็รู้สึกสบายใจจริง ๆ นะ ศิลปินก็ได้เงินไป เราก็ได้งานมาขายได้เราก็คือ ขายไม่ได้เราก็คือเก็บไว้” (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2557: สัมภาษณ์)

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

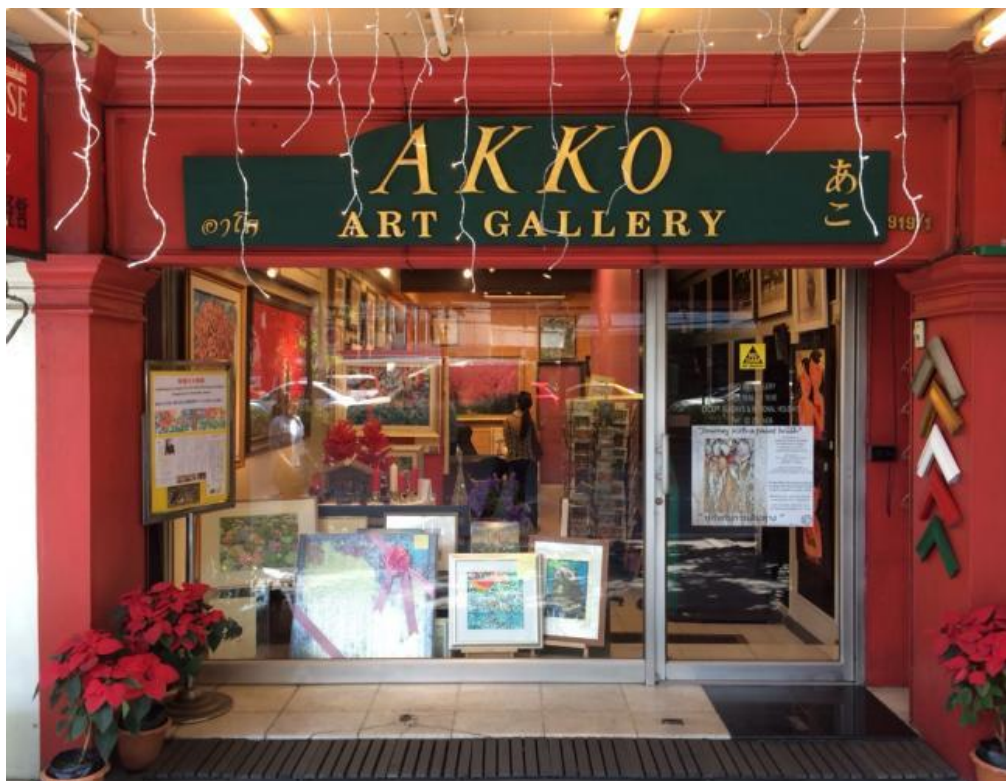
ด้านปัญหาและอุปสรรคพบว่าตลาดศิลปะในประเทศไทยยังไม่กว้างพอเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์และศิลปะร่วมสมัยยังขาดการจัดการที่ดีและต่อเนื่องตามทรรศนะดังนี้ ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าตลาดศิลปะในประเทศไทยนั้นขึ้นอยู่กับความเข้าใจในงานศิลปะของคนในประเทศ ซึ่งเมื่อมองภาพรวมจะเห็นได้ว่าเริ่มมีพัฒนาการในทิศทางที่ดีขึ้นเนื่องจากมีคนรุ่นใหม่ๆ ได้มีประสบการณ์จากต่างประเทศและสัมผัสวัฒนธรรมการชื่นชมงานศิลปะจากประเทศตะวันตกและเริ่มจะสะสมงานศิลปะร่วมสมัยของไทยมากขึ้น สิ่งที่ต้องพัฒนาตามมาคือต้องการจัดการจากภาครัฐและเอกชนที่ควรจัดกิจกรรม ให้ความรู้เพื่อให้คนในประเทศรักในงานศิลปะร่วมสมัยเพิ่มมากขึ้น

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรี(Sombat Permpoon gallery)

ผลการวิจัยพบว่า สมบัติ เพิ่มพูนได้แสดงทรรศนะด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของ หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการในกรุงเทพมหานครไว้ว่าหอศิลป์ 10 กว่าแห่งที่เด่นๆและเปิดมานาน และยั่งยืนหยัดอยู่ได้ แต่หอศิลป์เล็กๆหลายแห่งก็ทยอยเปิดและปิดตัวกันไปมากพอสมควร เพราะสภาพเศรษฐกิจไม่ดี

ผลการวิจัยด้านการจัดการ พบว่าธุรกิจหอศิลป์ก็เหมือนกับการทำธุรกิจอื่นๆเพียงแต่ สินค้าที่ขายมีลักษณะเฉพาะตัวที่ทำด้วยมือและจิตวิญญาณของศิลปิน ในทางปฏิบัติแล้ว หอศิลป์ เอกชนหรือแกลเลอรีก็เปรียบเหมือน คนกลาง(Middleman)ระหว่างผู้ซื้อ (นักสะสม) และผู้ผลิต (ศิลปิน) ดังเช่นร้านโชวห่วยที่ไปเอาสินค้ามาจากผู้ผลิต เอามาวางขาย โปรโมทจัดวางให้สวยงาม เป็นหน้าที่เค้าที่จะต้องติดต่อ ทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้ามามากที่สุด ไม่ว่าจะโปรโมชัน ราคา ประชาสัมพันธ์ หรืออะไรก็ตาม ในทางปฏิบัติเราก็คือคนกลาง หอศิลป์มีหน้าที่เป็นตัวกลาง ระหว่างศิลปินและผู้สะสมงานและลูกค้าได้มาเจอกัน งานศิลปะที่น่าเสนอโดยสมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรีเป็นงานศิลปะร่วมสมัยของไทยโดยศิลปินแห่งชาติและภาพวาดทิวทัศน์จำพวกภาพวัด ภาพริมแม่น้ำเจ้าพระยารวมถึงภาพเขียนที่สะท้อนถึงประเพณีและวัฒนธรรมของไทย (ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา อักโกะ แกลเลอรี



ภาพประกอบ 15 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของอักโกะ แกลเลอรี

ที่มา: <http://www.zodio.com/th/business/detail>

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

อักโกะ แกลเลอรีก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2533 บนถนนสุขุมวิทจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยช่างภาพชาวญี่ปุ่นที่ชื่ออัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์ ที่มีโอกาสมาทำงานในฐานะสื่อมวลชนที่กรุงเทพมหานครโดยอัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์ได้มอบเอกสารที่นำเสนอเรื่องราวและภาพผลงานในนิทรรศการครบรอบ 20 ปีของอักโกะ แกลเลอรีที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2553 โดยอัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์ ได้กล่าวไว้ในเอกสารเล่มนั้นมีใจความสำคัญว่า “40 ปีมาแล้วที่ดิฉันเดินทางมาประเทศไทย และได้เปิดอักโกะอาร์ทแกลเลอรีมา 20 ปี ในเวลานั้น ความรักในงานศิลปะและประเทศไทยทำให้ดิฉันหมกมุ่นและสนุกกับทั้งสองอย่างนี้ ดิฉันเป็นคนหนึ่งที่ได้รับพรอย่างยิ่ง เพราะได้ทำในสิ่งที่หัวใจเรียกร้อง” (อัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์, 2560) คำกล่าวของอัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์แสดงให้เห็นถึงการเริ่มต้นในการก่อตั้งอักโกะ แกลเลอรีขึ้นที่กรุงเทพมหานครด้วยสาเหตุของความรักในงานศิลปะและความ

รักที่มีต่อประเทศไทย โดยเอกสารดังกล่าวยังมีพรรณนะของอัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์ ที่มีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ของอัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์กับศิลปินคนสำคัญหลายๆคนที่มีส่วนช่วยให้ อักโกะ แกลเลอรีมีผลงานศิลปะที่น่าสนใจ ตามคำกล่าวดังต่อไปนี้

ดิฉันพบคุณไมตรี หอมทองในงานแสดงผลงานตอนเรียนจบ พบคุณสมบุญณ์ พวงดอกไม้เมื่อเธอทำชุมชนศิลปินในตลาดจตุจักร และก็ตกหลุมรักเสกิตชบคุอันน่าฟังของเธอ จากนั้นเธอได้ขอให้ดิฉันช่วยจัดการภาพเขียน และเราก็ได้กลายเป็นเพื่อนรัก เธอศิลปินที่เป็นตัวแทนของประเทศไทยให้อักโกะอาร์ทแกลเลอรี ดิฉันพบเคียวโกะ โอเบะหลังจากที่เธอแต่งงานและย้ายเข้ามาอยู่ในประเทศไทย ความกระตือรือร้นอันทรงพลังของเธอนั้นได้นำศิลปะแนวใหม่สู่โลกนี้ ส่วนศิลปินผู้สื่อสังคมและการเมืองอย่างคุณวสันต์ สิทธิเขตต์ก็เป็นผู้ใช้พื้นที่ส่วนใหญ่ คุณวสันต์ยังได้ออกแบบโลโก้ให้เราด้วย ส่วนท่านอาจารย์จากมหาวิทยาลัยศิลปากร อาจารย์ปัญญา อาจารย์ปริญญา อาจารย์ทินกร ก็ได้ให้ความอบอุ่น มิตรไมตรีและความอดทนแก่ดิฉันโดยเสมอ ยิ่งกว่านั้นดิฉันรู้สึกขอบคุณอาจารย์วิโชค มุกตามณีนเป็นอย่างยิ่งที่ทำให้เกียรติอนุญาตให้แสดงภาพเขียนของเขาเป็นครั้งแรกในแกลเลอรีของอักโกะ ส่วนความสัมพันธ์กับศิลปินชาวญี่ปุ่นนั้น การทำงานร่วมกับศิลปิน-ภัณฑารักษ์ คุณภาโตะ โชจิโร และผู้สนับสนุนจัดการงานศิลปินเวียดนาม-คุณยูกิโอะ โอทซึ ทำให้เราได้มีโอกาสจัดนิทรรศการบริดจ์ปีเว้นปี ซึ่งเป็นการแสดงศิลปะร่วมสมัยของศิลปินชาวญี่ปุ่นจากกลุ่มต่างๆ มาตั้งแต่ค.ศ. 2005 (อัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์, 2553)

คำกล่าวในเอกสารครบรอบ 20 ปีของอักโกะ แกลเลอรีพบว่าอัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์ให้ความสำคัญ ความเคารพต่อศิลปินเป็นอย่างมากซึ่งผู้วิจัยคาดว่าอาจจะจะเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ศิลปินต่างๆ เชื่อมมั่นต่ออักโกะ แกลเลอรีและอาจจะเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้อักโกะแกลเลอรียังคงดำรงอยู่ในธุรกิจอย่างยาวนาน

ในการทำวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของไทย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับอัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์ ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการและในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของอักโกะ แกลเลอรี โดยในส่วนของข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำรงอยู่พบว่า อักโกะ อาร์ท แกลเลอรี เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีการดำรงอยู่ในวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยมาอย่างยาวนานกว่า 30 ปี โดยอัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ฉันหวังว่าจะมีกระบวนการจัดการที่ทำให้เราขายผลงานศิลปะได้ตลอด แต่มันก็แค่หวัง เพราะอักโกะ แกลเลอรี มีเงินทุนไม่มาก เราจึงต้องเพิ่มการรับออกแบบและทำกรอบรูปให้กับลูกค้าเพื่อเป็นรายได้เริ่มอีกทางหนึ่ง” (อัฐโกะ ชูชุกิ เดวีส์, 2560: สัมภาษณ์) การดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนมักจะสอดคล้องกับสภาพ

เศรษฐกิจ โดยเฉพาะในปัจจุบันที่เป็นช่วงเวลาที่สถานการณ์เศรษฐกิจทั่วโลกอยู่ในสภาพที่ค่อนข้างผันผวน จึงทำให้สภาพการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนได้รับผลกระทบอย่างช่วยไม่ได้ จากเอกสารครบรอบ 20 ปี ของอ๊กโกะ อาร์ท แกลเลอรีมีข้อความสำคัญมากตอนหนึ่งที่สามารถอธิบายการดำรงอยู่ของอ๊กโกะ อาร์ท แกลเลอรีได้ดี ข้อความดังกล่าวมีใจความว่า

มองย้อนกลับไป แม้ว่าจะมีอาร์ทแกลเลอรีหลายแห่งได้เปิดและได้ปิดตัวไปใน 20 ปีที่ผ่านมา แต่เหตุผลที่ทำให้อ๊กโกะอาร์ทแกลเลอรียังคงอยู่ก็ด้วยพระคุณของพระเจ้า ด้วยการสนับสนุนจากศิลปิน คนที่รักงานศิลปะ สื่อมวลชนและลูกค้าของเรา ดิฉันจึงอยากขอแสดงความขอบคุณทุกท่านจากส่วนลึกของหัวใจ สำหรับการสนับสนุน ที่ช่วยให้อ๊กโกะอาร์ทแกลเลอรี สามารถจัดงานแสดงศิลปะมาแล้วกว่า 100 ครั้ง ยามดิฉันเข้าไปดูภาพถ่ายงานต่างๆ ซึ่งสะสมไว้ในกล่องก็เหมือนกับกำลังย้อนอดีต กลับไปสู่แต่ละก้าวซึ่งนำมาสู่มิตรภาพที่เรามีต่อกันในวันนี้ (อัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์, 2553)

คำกล่าวข้างต้นของอัทซูกะ ชูซูกิ เดวีส์สะท้อนให้เห็นถึงความถ่อมตน และความจริงใจของเจ้าของธุรกิจหอศิลป์เอกชนที่ได้รับการสนับสนุนจากหลายฝ่าย อาทิ ศิลปิน คนรักงานศิลปะ สื่อมวลชนที่พร้อมจะลงข่าวเมื่อหอศิลป์แห่งนี้มีนิทรรศการหรือกิจกรรมและลูกค้าและนักสะสมที่เชื่อมั่นว่าผลงานในอ๊กโกะอาร์ทแกลเลอรีนั้นมีคุณค่าเพียงพอที่จะมีไว้ครอบครอง จากการลงพื้นที่ในการทำงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้เห็นปรากฏการณ์และการเปลี่ยนแปลงมากมายในธุรกิจหอศิลป์เอกชนซึ่งอ๊กโกะเป็นหนึ่งในตัวอย่างสำคัญที่แสดงให้เห็นถึงการทำงานด้วยความรัก ความจริงใจจนสามารถทำให้อ๊กโกะอาร์ทแกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่ได้มาอย่างยาวนานแห่งหนึ่งของไทย

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับหอศิลป์เอกชนที่ชื่อ อ๊กโกะแกลเลอรี ที่บริหารงานโดยคุณ Atsuko Suzuki Dares และได้สัมภาษณ์เชิงลึกในด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า

อ๊กโกะแกลเลอรี เกิดขึ้นในปี 1991 หรือ 2534 ประมาณ 26 ปีมาแล้ว ด้วยเงินทุนที่ไม่เยอะ เหมือนกับแกลเลอรีอื่นที่มีเงินทุนและเงินสนับสนุนมากมาย ซึ่งดิฉันไม่สามารถทำแบบนั้นได้ จึงเริ่มที่จะทำกรอบรูปเพราะคิดว่ากรอบรูปน่าจะไปได้ดีกับงานศิลปะและสามารถเป็นรายได้ให้กับแกลเลอรี โดยก่อนหน้านั้นทางอ๊กโกะแกลเลอรีนั้นขายของเก่า ของสะสมโบราณ แต่คิดว่าจะทำให้ลูกค้าเกิด

ความสับสนกับทิศทางของแกลเลอรี จึงเหลือแค่ภาพเขียนและทำกรอบรูปในที่สุด การทำกรอบรูปคือศิลปะแขนงหนึ่งซึ่งฉันมีความต้องการจะโชว์ให้เห็นถึงศักยภาพทางด้านศิลปะผ่านการดีไซน์กรอบรูป ควบคู่ไปกับการขายงานศิลปะอีกด้วย (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าแกลเลอรีหรือหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินงานในกรุงเทพมหานครอาจประสบปัญหาเรื่องการดำรงอยู่ เนื่องจากผู้ที่ซื้อผลงานศิลปะยังมีไม่มากพอ ดังนั้นการที่หอศิลป์เอกชนเหล่านั้นจะดำรงอยู่ในธุรกิจได้ ต้องมีปรับกลยุทธ์ ดังเช่นในช่วงแรกของ อักโกะ แกลเลอรีที่มีการขายของโบราณ ของสะสมของไทย ควบคู่ไปกับการขายงานศิลปะและการทำกรอบรูป แต่หลังจากนั้นก็ลดการขายของโบราณไปเพื่อทำให้คนไม่สับสนกับทิศทางของแกลเลอรีและคงเหลือแค่การขายงานศิลปะกับรับทำกรอบรูปซึ่งดูไปด้วยกันได้ดีมากกว่า

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

จากการศึกษาพบว่าการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของอักโกะ แกลเลอรีเกิดจากการซื้อขายงานศิลปะและการทำกรอบรูปโดยเฉพาะอย่างยิ่งงานศิลปะที่มีช่องทางในการขายหลายช่องทางได้แก่ การซื้อขายในอักโกะ แกลเลอรีบนถนนสุขุมวิท ที่ร้านหนังสือคิโนะคุนิยะ สาขาเซ็นทรัลเวิลด์ สาขาสยามพารากอนและผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของอักโกะ แกลเลอรีนั่นเอง

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

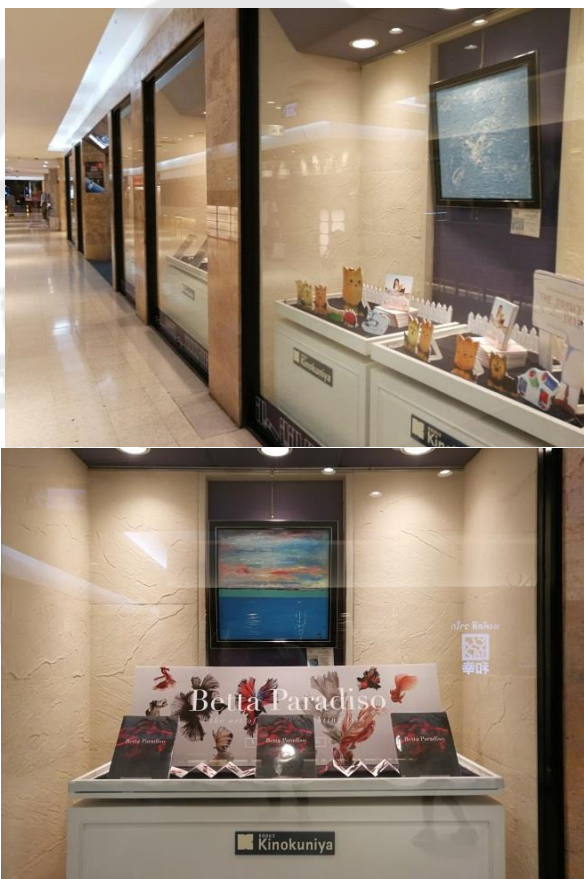
ด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร นั้นการจัดการส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับคุณ Atsuko Suzuki Dares ซึ่งเป็นคนวางแผนงาน โดยมีผู้ช่วยชาวไทยหนึ่งคนที่ทำหน้าที่ด้านการติดต่อกับลูกค้าชาวไทยและจัดส่งผลงาน

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการพื้นที่พบว่า ก่อนหน้านี้อักโกะแกลเลอรีใช้พื้นที่ชั้นล่างเป็นส่วนต้อนรับลูกค้า โดยชั้นบนนั้นมีขนาดใหญ่เพราะเป็นตึกแถวสองห้องทะเล่กัน เป็นพื้นที่แสดงงาน แต่ด้วยเรื่องค่าเช่าที่สูงขึ้นทำให้ต้องลดเหลือห้องเดียวในเวลาต่อมา ซึ่ง Atsuko Suzuki Dares ได้กล่าวถึงการจัดการด้านพื้นที่ไว้ว่า “ก่อนหน้านี้ชั้นบนจะเป็นสองห้องใหญ่แต่ตอนนี้ต้องปิดและเหลือห้องเดียวเพราะค่าเช่าที่สูงขึ้น โดยชั้นล่างแบ่งเป็นโซนต้อนรับ การทำกรอบรูป โดยผนังจะมีการติดตั้งงานศิลปะเต็มพื้นที่ ด้านบนเป็นออฟฟิต ห้อง

เก็บผลงานศิลปะ และพื้นที่แสดงผลงาน”(Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์)ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าการจัดการหอศิลป์เอกชนเป็นเรื่องที่ยากลำบากพอสมควรและทำให้ต้องมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลาเนื่องจากคนส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจว่าหอศิลป์เอกชนนั้นคืออะไร มีหน้าที่หรือประโยชน์อย่างไรซึ่ง อักโกะจึงได้ทำการนำเอาผลงานบางส่วนไปจัดแสดงนอกสถานที่โดยร่วมมือกับร้านหนังสือคิโนะคุนิยะตามที่ผู้วิจัยจะกล่าวถึงต่อไป

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 16 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของอักโกะ แกลเลอรีหนังสือคิโนะคุนิยะ

ที่มา: วิภูษณะ ศุภนคร, 2560

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ Atsuko Suzuki Dares ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดด้านกิจกรรมและนิทรรศการได้ความว่า “มีการไต่ถามที่ร้านหนังสือคิโนะคุนิยะ สาขา

เซ็นทรัลเวิลด์และสาขา สยามพารากอน ตั้งแต่ร้านหนังสือคิโนะคุนิยะเปิดในกรุงเทพฯ โดยทุกเดือนจะมีศิลปินจากอักษะแกลเลอรี หมุนเวียนไปแสดงที่ร้านหนังสือทั้งสองสาขามาเป็นเวลากว่า 20 ปี” (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์) การแสดงผลงานหมุนเวียนนอกอักษะแกลเลอรีนับว่าเป็นอีกมิติหนึ่งที่น่าสนใจของการจัดนิทรรศการโดยเปรียบเสมือนเป็นการนำศิลปะไปสู่คนทั่วไปได้อีกหนึ่งวิธี โดย Atsuko Suzuki Dares ได้กล่าวถึงการแสดงผลงานนอกหอศิลป์ของตัวเองต่ออีกว่า “นอกจากนั้นยังมีนิทรรศการที่ BACC หรือ หอศิลป์กรุงเทพฯ การโชว์นิทรรศการข้างนอกค่อนข้างยากลำบากในเรื่องขนส่ง ทั้งตอนไปจัดและนำผลงานกลับมายังแกลเลอรี เหตุที่มีความพยายามจัดแสดงนอกสถานที่เนื่องจากพื้นที่ภายในแกลเลอรีนั้นมีจำกัด” (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าการจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการของอักษะ แกลเลอรี มีความน่าสนใจเป็นอย่างมากที่ได้มีการจัดแสดงผลงานศิลปะนอกพื้นที่ซึ่งนอกจากเป็นการทำให้คนได้รู้จักกับงานศิลปะที่ทางแกลเลอรีนำมาหมุนเวียนจัดแสดงแล้ว ยังเป็นการ โปรโมทและทำให้คนทั่วไปรู้จักแกลเลอรีแห่งนี้มากขึ้นอีกด้วย

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการศึกษาพบว่าอักษะแกลเลอรีมีความพยายามในการเพิ่มยอดขายผลงานศิลปะในแกลเลอรี แต่เนื่องจากมีบุคลากรไม่มากพอจึงไม่สามารถที่จะทำได้อย่างเต็มที่ Atsuko Suzuki Dares ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาดไว้ที่น่าสนใจว่า “อักษะ แกลเลอรี มีการทำเว็บไซต์เพื่อเพิ่มยอดขายแต่ก็ไม่สามารถที่จะหุ้มไปเต็มที่เนื่องจากเรามีคนทำงานเพียงแค่สองคน ซึ่งงานเฉพาะในแกลเลอรี และเรื่องการทำกรอบรูปก็หนักอยู่พอสมควรแล้ว” (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์)

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) พบว่า Atsuko Suzuki Dares มีความพยายามที่จะค้นหาศิลปินที่น่าสนใจตลอดเวลา ตามคำสัมภาษณ์มีใจความว่า “ฉันพบกับศิลปินในงานนิทรรศการศิลปะของพวกเขา และก็พยายามที่จะสนทนากับศิลปินที่น่าสนใจ และบ่อยครั้งที่ศิลปินได้เข้ามาหาที่แกลเลอรี เพื่อขอให้ดูงานศิลปะของพวกเขา (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์)” (Atsuko Suzuki Dares, 2560: สัมภาษณ์)

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการศึกษาผู้วิจัยพบว่าเกิดปัญหาและอุปสรรคตลอดเวลาในการบริหารจัดการ อักโกะ แกลเลอรีทั้งเรื่องพื้นที่ที่มีจำกัด การหาวิธีและกลยุทธ์ในการจัดการด้านการตลาด แต่ด้วยใจรักในงานศิลปะของ Atsuko Suzuki Dares อักโกะ แกลเลอรีก็ยังคงเป็นส่วนหนึ่งของวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา อักโกะ แกลเลอรี (Akko gallery)

ผลการวิจัยพบว่า อักโกะ แกลเลอรีได้แสดงทรรศนะด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ได้ว่า ในช่วง 20 กว่าปีที่ผ่านมา มีหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่ในกรุงเทพมหานครทยอยกันเปิดและทยอยกันปิดกิจการอยู่ตลอดเวลา แต่เหตุผลที่ทำให้อักโกะอาร์ตแกลเลอรียังคงอยู่ก็ได้อีก เพราะการสนับสนุนจากหลายฝ่าย อาทิ ศิลปิน คนที่รักงานศิลปะ สื่อมวลชนและลูกค้าของเรา ที่ทำให้อักโกะจัดแสดงนิทรรศการมากกว่า 100 ครั้ง

ผลการวิจัยด้านการจัดการส่วนในด้านกรพบว่าในช่วงหลายปีมีหอศิลป์หลายแห่งปิดตัวลงไป อักโกะ แกลเลอรีมีทุนน้อยในการบริหาร จึงต้องมีการปรับตัวโดยนอกจากจะมีการจัดแสดงนิทรรศการภายในอักโกะ แกลเลอรี ย่านสุขุมวิทแล้ว ยังมีการจัดนิทรรศการหมุนเวียนอย่างต่อเนื่องที่ร้านหนังสือคิโนะคุนิยะทั้ง 2 สาขา คือ สยาม พารากอน และ สาขาเซ็นทรัลเวิร์ด และยังรับออกแบบและสั่งทำกรอบรูปซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งอีกอย่างที่มีส่วนทำให้อักโกะ แกลเลอรียังดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบันนี้ผลงานศิลปะส่วนใหญ่เป็นงานจากศิลปินชาวไทยและญี่ปุ่น ที่มีหลากหลายสไตล์ อาทิ ภาพทิวทัศน์ ภาพไทยประเพณี ภาพจิตรกรรมนามธรรม (อัตซูกะ ชูซูกิ เดวีส์, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา นำทองแกลเลอรี



ภาพประกอบ 17 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของนำทองแกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

นำทองแกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่มาอย่างยาวนานที่สุดแห่งหนึ่งและมีความสำคัญในการนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินไทยไปสู่สายตาชาวโลกมากมายหลายคน อาทิ นที อุตฤทธิ์และชาติชาย ปุຍเป็ย นำทองแกลเลอรีก่อตั้งขึ้นโดยนำทอง แซ่ตั้งผู้ที่มีใจรักในงานศิลปะและมีประสบการณ์ในการทำงานที่หอศิลป์พีระศรีและได้นำประสบการณ์ที่ได้จากหอศิลป์พีระศรีมาปรับใช้ในหอศิลป์ของตัวเอง ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับนำทอง แซ่ตั้งผู้ก่อตั้งนำทองแกลเลอรีและเป็นผู้หนึ่งที่มีบทบาทในการนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยของไทยมาตลอดระยะเวลาที่นำทองแกลเลอรีได้ก่อตั้งขึ้น โดยนำทอง แซ่ตั้งได้กล่าวถึงที่มาของนำทอง แกลเลอรีไว้อย่างน่าสนใจว่า

ช่วงอายุประมาณ 18-20 ปี เรียนที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง คณะวิทยาศาสตร์ สาขาสถิติ แต่ก็ชอบศิลปะมากจึงใช้ชีวิตส่วนใหญ่ในหอศิลป์ พีระศรี จนคุณ ฉัตรวิชัย พรหมทัตตเวทีซึ่งในสมัยนั้นเป็นผู้อำนวยการหอศิลป์ พีระศรี (ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาหอศิลป์ร่วมสมัยกรุงเทพฯ BACC) ให้มาทำงานเป็นอาสาสมัครในหอศิลป์พีระศรี ทำหน้าที่ขนย้าย ติดตั้ง งานศิลปะ จากกาที่ต้องพบบปะกับศิลปิน และผู้ชมงานในหอศิลป์ และได้ทำงานเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ.2522 -2526 จึงมีความคิดว่ามันอาจจะทำเป็นอาชีพได้ ถ้าเรียกกันง่าย ๆ ก็คืออาชีพรับจ้างจัดนิทรรศการให้กับศิลปิน เพราะตัวเองไม่มีสถานที่เป็นของตัวเอง โดยสมัยนั้นก็มีสถาบันเกอร์เธ่ บริติช เคาน์ซิล และสมาคมฝรั่งเศสที่เอื้อเพื่อสถานที่ให้ศิลปินจัดนิทรรศการ ซึ่งยังไม่มีพื้นที่ที่เป็นของคนไทย และสมัยนั้นก็ยังไม่มียุคศิลปะแห่งชาติ ซึ่งตอนนั้นก็มีพวกศูนย์การค้า โรงแรมให้เราไปจัดนิทรรศการในพื้นที่ของเขาได้ ซึ่งตอนนั้นไม่ได้เงินเดือนเป็นแค่การจ้างคือได้งานละหมื่น สองหมื่น สำหรับไปจ่ายค่าแคทตาล็อก ซึ่งถ้าไปแสดงที่บริติช เคาน์ซิลจะได้รับเงินสนับสนุนสำหรับทำสิ่งพิมพ์เป็นเงิน 5,000 บาท (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561)

ทворคนะของนำทอง แซ่ตั้งแสดงให้เห็นถึงที่มาของความรักที่มีต่องานศิลปะของนำทอง แซ่ตั้งที่ผ่านการทำงานอาสาสมัครในการทำงานด้านการขนย้าย และติดตั้งผลงานต่างๆในหอศิลป์ พีระศรีจนได้มีโอกาสได้รู้จักกับศิลปินที่มีชื่อเสียงในยุคนี้มากมายหลายคนตามคำสัมภาษณ์ดังต่อไปนี้ “ซึ่งในตอนนั้นตัวเองทำหน้าที่เป็น (Art Represent) โดยทำหน้าที่จัดงานแสดงนิทรรศการศิลปะ และนำเสนอผลงานและศิลปินที่เราชอบในช่วงนั้น เช่น นิติ วัตถุยา มณฑิยร บัญมา อัมฤทธิ ชูสุวรรณ สวัสดิ์ ต้นดิสุข จนมาสู่รุ่นลูก และลูกศิษย์ งานคนไหนที่หน้าสนใจเราก็จะไปพูดคุยติดต่อเพื่อจะจัดแสดงให้”(นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสามารถสรุปข้อความดังกล่าวได้ว่า นำทอง แซ่ตั้งสามารถใช้ประสบการณ์ที่ได้จากการทำงานในหอศิลป์พีระศรีเพื่อทำการจัดการแสดงนิทรรศการศิลปะให้กับศิลปินมากมายจนมีความคิดที่จะเปิดพื้นที่ให้ศิลปินเหล่านั้นได้มีโอกาสแสดงศักยภาพได้อย่างต่อเนื่องตามทворคนะดังนี้ “จุดเริ่มของนำทอง แกลเลอรี คือในช่วงนั้น ปี พ.ศ. 2538 ศิลปินยังไม่ค่อยมีพื้นที่แสดงงาน ต้องไปอาศัยพื้นที่คนอื่นตลอดเวลา จึงมาเช่าแฟลตที่สหกรณ์ เคหสถาน (ตรงข้ามสถานีรถไฟสามเสน) เพื่อเป็นสตูดิโอให้ นิติ วัตถุยา ชั้น 10 ส่วนผมเช่าชั้นหนึ่งเพื่อไว้เก็บงานและก็ได้ตัดสินใจเปิดนำทองแกลเลอรีขึ้นนับแต่นั้นมาและเมื่อมีงานจำนวนมากขึ้นจึงต้องย้ายมาที่นี่เพราะพื้นที่ไม่เอื้อให้แสดงผลงานขนาดใหญ่”(นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) จากจุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบันนำทอง แซ่ตั้งยังคงมีความรักในงานศิลปะและต้องการให้การสนับสนุนศิลปินไทยอย่างสม่ำเสมอ ในการสัมภาษณ์ครั้งนี้นำทอง แซ่ตั้งได้มอบหนังสือครบรอบ 20 ปีของ นำทองแกลเลอรีให้กับผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมซึ่ง

ข้อความของฌาร์ค เบคาร์ทนักสะสมงานศิลปะชาวฝรั่งเศสได้กล่าวถึงนำทอง แกลเลอรีว่า “นำทองแกลเลอรี ให้การส่งเสริมศิลปินที่สมควรได้รับการส่งเสริมเสมอ และช่วยสนับสนุนให้ผลงานของพวกเขาขายได้ ต้องขอบคุณนำทอง ที่ทำให้โลกนี้ได้ตระหนักและรับรู้ถึงคุณค่าของงานศิลปะร่วมสมัยของไทย” (ฌาร์ค เบคาร์ท, 2559: ไม่มีเลขหน้า)

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับนำทอง แซ่ตั้งในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำรงโดยนำทองได้แสดงทรรศนะไว้ว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะพบปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่พอสมควรเนื่องจากทำกำไรจากเป้าที่ตั้งเอาไว้ไม่ได้โดยนำทอง แซ่ตั้งได้ยกตัวอย่างในกรณีที่เกี่ยวข้องกันนี้ไว้ว่า

จนช่วงปีพ.ศ. 2532เริ่มมีงานแสดงตามศูนย์การค้า โดยห้างโรบินสันได้เปิดพื้นที่ให้แสดงงานศิลปะ และผมก็ได้รู้จักกับกลุ่มสถาปนิก A 49 และ P 49 ที่ใช้งานศิลปะไทยตกแต่งอาคารและได้รู้จักกลุ่มศิลปินเช่น อาจารย์ ปรีชา เกาทอง อาจารย์พิชณุ สุกนิมิตร อาจารย์ถาวร โกอุดมวิทย์ และกลุ่มเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ จึงรวมกันเป็นกลุ่มเพื่อเปิดแกลเลอรีที่ชื่อ มาสเตอร์พีช อยู่ที่ชั้น 5 ห้างโรบินสัน และผมได้รับการติดต่อให้ไปเป็นผู้จัดการแกลเลอรี มาสเตอร์พีช โดยมีหน้าที่คิดเรื่องการจัดนิทรรศการ ดูแลความเรียบร้อย โดยในครั้งแรกก็เป็นงานรวมศิลปิน และงานต่อไปเป็นงานแนวภาพทิวทัศน์ซึ่งไม่ได้เป็นงานเฉพาะแนวจิตรกรรมอย่างเดียวแต่เป็นงานศิลปะแนวภาพพิมพ์อีกด้วย แต่แกลเลอรีมาสเตอร์พีชก็อยู่ได้ไม่นานจึงถูกเปลี่ยนเป็นโรงภาพยนตร์3 โรง ซึ่งได้กำไรได้มากกว่า หลังจากนั้นจึงไปเป็นผู้จัดการที่เดอะอัลลิออต แกลเลอรีแต่เปิดได้ไม่นานก็ต้องปิดตัวไปเนื่องจากทำกำไรไม่มาก ซึ่งสำหรับผมการทำแกลเลอรีผมทำเพราะว่ามีใจรัก ไม่ได้มองในเรื่องธุรกิจ (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

ทรรศนะของนำทอง แซ่ตั้งทำให้เห็นถึงภาพรวมของการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยในช่วงปีพ.ศ. 2532 ที่มีสภาพการดำรงอยู่อย่างอยากลำบากเนื่องจากไม่สามารถทำกำไรจากการซื้อขายผลงานศิลปะจนต้องปิดตัวไปและถูกเปลี่ยนเป็นโรงภาพยนตร์ที่ทำกำไรได้มากกว่า แต่ที่น่าสนใจคือนำทอง แซ่ตั้งได้แสดงทรรศนะถึงสภาพการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในปัจจุบันซึ่งผู้วิจัยพบว่ามีปัญหาเดียวกันกับหอศิลป์เอกชนเมื่อ 30ปีที่แล้วคือต้องปิดตัวลงไปเพราะขาดทุน โดยนำทอง แซ่ตั้งได้แสดงทรรศนะถึงหอศิลป์เอกชนในปัจจุบันกับสภาพการดำรงอยู่ไว้ว่า “แต่ที่เห็นคือแกลเลอรีหลายๆแห่งต้องปิดตัวไปเพราะมันไม่ทำรายได้ให้เขาเยอะ พูดง่ายก็คือถ้าผมต้องเช่าที่นี้จริง ๆ ผมก็อยู่ไม่ได้ ผมเช่าที่และผมสร้างตึกเอง เป็นเวลา 10 ปี แต่ถ้าใน 10 ปีนี้เขาขายที่ดิน ผมก็ต้องย้ายออก เพราะว่าค่าเช่าจ่ายไม่ได้รวมค่าเช่าที่ประมาณ เดือนละ 60,000 บาท ค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่ 2 คน ค่าน้ำค่าไฟ ค่านิทรรศการซึ่งรวมไปถึง ค่าสูจิบัตร ค่าจัด

เลี้ยงทางผมรับผิดชอบหมด ศิลปินไม่ต้องจ่ายอะไรเลย รวมๆแล้วผมต้องจ่ายเดือนละ 150,000-200,000 บาท" (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) จากทรรศนะของนำทอง แซ่ตั้งที่กล่าวถึงการปิดตัวลงของหอศิลป์เอกชนหลายแห่งที่ทำรายได้ไม่สมดุลกับรายจ่ายโดยเฉพาะค่าเช่าที่สูงมาก กรณีของนำทองแกลเลอรีที่ต้องจ่ายค่าเช่าเป็นจำนวน 6 หมื่นบาทเนื่องจากเป็นค่าเช่าระยะยาวและได้ลงทุนสร้างตึกเองจึงทำให้ค่าเช่าไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับหอศิลป์เอกชนรายอื่นๆ

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

นำทองแกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการและมีประวัติความเป็นมาที่ยาวนานมากที่สุดแห่งหนึ่งในวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยจัดแสดงนิทรรศการศิลปะอย่างต่อเนื่องเสมอมา ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ นำทอง แซ่ตั้งเจ้าของและผู้บริหารนำทองแกลเลอรีด้านการจัดการและวิสัยทัศน์พบว่า

นำทองแกลเลอรีต้องการนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินไทยเปรียบเสมือนเป็นพื้นที่ที่บ่มเพาะให้พวกศิลปินไทยได้มีโอกาสแสดงผลงานและพัฒนาฝีมือทั้งด้านฝีมือและความคิดจนก้าวไปเป็นศิลปินระดับนานาชาติ ทั้งนี้ทั้งนั้นระบบการจัดการนำทองแกลเลอรีค่อนข้างจะแตกต่างกับการจัดการแกลเลอรีจากต่างประเทศเนื่องจากแกลเลอรีจากต่างประเทศอย่างประเทศสิงคโปร์เขาพยายามเดินทางมาประเทศไทยเพื่อค้นหาศิลปินที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ต้องการของตลาดศิลปะอยู่แล้วไปเซ็นสัญญา โดยเขาจะไม่ต้องเสียเวลามากในการสร้างให้ศิลปินคนนี้มีชื่อเสียงมา ตรงข้ามกับนำทองที่พยายามค้นหาพรสวรรค์ใหม่ๆอยู่เสมอ (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

จากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่านำทองแกลเลอรีมีนโยบายที่จะสนับสนุนศิลปินที่ยังไม่มีชื่อเสียงและพร้อมที่จะพัฒนาและเติบโตไปด้วยกัน ทั้งนี้ทั้งนั้นมีศิลปินมากมายที่ร่วมแสดงผลงานกับนำทองแกลเลอรีและได้ก้าวไปสู่ระดับนานาชาติหลายคน อาทิ ชาติชาย ปุยเปีย และ นริ อุตฤทธิ โดยนำทองแกลเลอรีไม่มีนโยบายที่จะผูกมัดศิลปินด้วยการเซ็นสัญญาเหมือนกับหอศิลป์ในต่างประเทศ เพราะเขาต้องการที่จะสร้างศิลปินหน้าใหม่มาสู่วงการศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยอย่างต่อเนื่องนั่นเอง นอกจากนี้นำทอง แซ่ตั้งยังมีวิสัยทัศน์ด้วยการรวมตัวกับหอศิลป์เอกชนเพื่อนบ้านในประเทศมาเลเซียและประเทศสิงคโปร์เพื่อเปิดพื้นที่แสดงนอกประเทศไทยและได้นำศิลปินไทยไปแสดงที่ต่างประเทศตามคำกล่าวของนำทอง แซ่ตั้งดังนี้ "นำทองแกลเลอรียังมีระบบการทำงานไปดีกับแกลเลอรีในต่างประเทศใช้ประเทศสิงคโปร์

ประเทศมาเลเซีย เพื่อนำศิลปินไทยไปแสดงงานในประเทศนั้น ๆ การจัดการแบบนี้เมื่อมีการขายได้ตัวศิลปินจะได้ 50เปอร์เซ็นต์จากราคาขาย ส่วนอีกสองแกลเลอรีจะแบ่งเปอร์เซ็นต์ที่เหลือตามที่ตกลงกันได้” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) นับเป็นวิสัยทัศน์ที่น่าสนใจและยังสามารถเผยแพร่ศิลปะร่วมสมัยของศิลปินไทยให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น จนบางคนสามารถก้าวไปถึงระดับนานาชาติได้ โดยนำทองได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า

ผมไม่เคยคิดจะเปิดสาขาตามที่หลายคนเคยบอกว่าถ้านำทองไปเปิดสาขาที่ประเทศสิงคโปร์จะต้องเป็นแกลเลอรีที่ดังมาก เพราะผมพอใจแค่นี้และไม่ทะเยอทะยานจะเป็นที่หนึ่ง นั่นคือสาเหตุที่ศิลปินบางคนไม่แสดงกับนำทองแกลเลอรี อีกต่อไปเพราะว่าขณะนี้ชื่อเสียงของเขาได้โตกว่าแกลเลอรีไปแล้ว เพราะผมรู้ว่าผมไม่ต้องการชื่อเสียงหรือเงินทองมากมายจากสิ่งที่ผมทำ ผมต้องการทำในสิ่งที่ผมต้องการทำมาตลอด เมื่อคนที่เคยอยู่กับเราเค้าดังแล้วเราก็ต้องปล่อยเขาไปในที่ๆเหมาะสมกับเขา ผมก็จะเริ่มนับหนึ่งใหม่ในการเสาะหาเด็กใหม่ๆและเฝ้ามองเขาเติบโตขึ้นในวงการศิลปะ (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่านำทอง แกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับทั้งในไทยและต่างประเทศ เป็นแหล่งผลิตศิลปินที่มีชื่อเสียงและเป็นพื้นที่ๆให้ศิลปินหน้าใหม่มีโอกาสนำเสนอผลงานเพื่อการพิจารณา และจัดแสดงนิทรรศการศิลปะของพวกเขาและพัฒนาไปสู่ศิลปินที่มีชื่อเสียงได้ในอนาคต

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับนำทอง แซ่ตั้ง ผู้บริหารของนำทองแกลเลอรีกับในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้มีใจความดังต่อไปนี้ “เรื่องการเงินเราไม่สามารถคาดเดาได้ว่าจะขายงานได้ทุกเดือน หลายๆครั้งที่ต้องใช้เงินที่ขายได้จากการขายครั้งก่อนมาบริหารและใช้จ่ายภายในแกลเลอรี ก่อนหน้านี้ก็จะต้องมีไปหยิบยืมมาเพื่อให้อยู่ได้ ซึ่งผมก็ทำและก็รู้สึกพอใจแค่นี้” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงความยากลำบากพอสมควรในการทำธุรกิจหอศิลป์เนื่องจากไม่สามารถคาดเดาได้เลยว่าจะสามารถขายงานได้เมื่อไร ซึ่งหลายครั้งต้องนำเงินจากการขายครั้งก่อนมาใช้บริหารงานภายในค่าน้ำค่าไฟและค่าบุคลากรที่ช่วยงานในหอศิลป์แห่งนี้ “ผมมีการลงทุนระยะยาวโดยการสร้างเป็นคอลเลกชันส่วนตัวของผม บางครั้งในนิทรรศการผมก็จะซื้องานของศิลปินขึ้นมาเพื่อรวบรวมไว้ เพราะหลายคนอยากจะทำคอลเลกชันส่วนตัวของผม” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการศึกษากับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรพบว่า นำทอง แกลเลอรีไม่มีการเซ็นสัญญากับศิลปิน เนื่องจากศิลปินไทยยังไม่คุ้นชินกับระบบนี้และกลัวการผูกมัดจากหอศิลป์ที่ได้เซ็นสัญญาไว้ และบริหารงานและความสัมพันธ์ในรูปแบบเป็นพี่น้องและพร้อมที่จะช่วยเหลือศิลปินเมื่อได้รับความเดือดร้อน “นำทองแกลเลอรี ทำงานกับศิลปินแบบไม่มีการเซ็นสัญญา เพราะบ้านเรายังไม่คุ้นชินกับการบริหารจัดการแบบธุรกิจเต็มตัว แบบการเซ็นสัญญา การมีดีลเลอร์ของตัวเอง ยกตัวอย่างเช่นดีลเลอร์จะจัดการทุกสิ่งทุกอย่างให้กับศิลปิน เช่นแสดงที่ไหน ไปพูดที่ไหน ศิลปินไม่ต้องมานั่งคิดว่าจะไปแสดงที่ไหนหน้าที่ของศิลปินคือทำงานศิลปะเพียงอย่างเดียว” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปข้อความดังกล่าวว่าเนื่องจากประเทศไทยยังไม่คุ้นชินกับระบบเซ็นสัญญาและการทำธุรกิจแบบเต็มตัวจึงทำให้ศิลปินยังไม่แน่ใจว่าถ้าเซ็นสัญญากับหอศิลป์แล้วพวกเขาจะได้ประโยชน์อย่างเต็มที่และไม่ถูกเอาเปรียบ

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่ ๆ นำทอง แกลเลอรี ที่ตั้งอยู่บนถนน พหลโยธิน ซอย อารีสัมพันธ์ 5 พบว่าการจัดการด้านพื้นที่ของนำทอง แกลเลอรีคล้ายคลึงกับหอศิลป์เอกชนแห่งอื่นๆ กล่าวคือมีพื้นที่ซึ่งเป็นห้องโถงสำหรับนิทรรศการ และมีห้องขนาดเล็กที่สามารถใช้เป็นห้องแสดงงานขนาดเล็กได้พร้อมพื้นที่สำนักงานและพื้นที่สำหรับต้อนรับผู้เข้าชมโดยชั้น 2 เป็นห้องส่วนตัวของนำทอง แซ่ตั้งที่จัดคล้ายกับห้องสมุดที่เต็มไปด้วยหนังสือเกี่ยวกับศิลปะที่น่าสนใจ

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 18 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของนำทอง แกลเลอรี

ที่มา: วิชา ศึกษาศาสตร์, 2560

จากการศึกษาในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของนำทองแกลเลอรีพบว่านำทองแกลเลอรีมีการจัดนิทรรศการประมาณ 4 ครั้งในหนึ่งปี และมีศิลปินจำนวนมากนำผลงานมาให้พิจารณาและต้องการแสดงผลงานกับนำทองแกลเลอรี โดยนำทอง แซ่ตั้งได้กล่าวถึงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมไว้อย่างน่าสนใจว่า “มีศิลปินหลายคนเดินทางมาที่นำทองแกลเลอรีเพื่อต้องการจองวันเพื่อจะแสดงผลงานนิทรรศการของเขา แต่ที่นี่ไม่มีระบบนี้ ศิลปินทุกคนที่แสดงผลงานนิทรรศการกับนำทองแกลเลอรีเกิดจากที่พวกเขาทำหน้าที่ของตัวเองนั่นก็คือพวกเขาต้องทำงานศิลปะแล้วผมจะไปดูงานนั้นๆแล้วจึงเลือกมาจัดนิทรรศการ โดยนิทรรศการในนำทองแกลเลอรีจะมีระยะเวลาโดยประมาณ 4 ครั้ง เพราะผมต้องไปทำงานให้กับเวนิช เบียนาแล้วด้วย” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงศิลปินจำนวนมากมีความต้องการที่จะแสดงผลงานที่นำทองแกลเลอรี แต่เนื่องด้วยเงื่อนไขของเวลาจึงไม่สามารถจัดแสดงให้ทุกคนได้ตามที่นำทอง แซ่ตั้ง

ได้กล่าวไว้มีใจความว่า “ผมไม่สามารถจัดนิทรรศการให้กับทุกคนที่มาติดต่อกับผมได้ทุกคน แต่ก็ไม่ได้หมายความว่างานของพวกเขาไม่ดีเพราะมีหลายครั้งที่ผมปฏิเสธที่จะจัดงานให้กับศิลปินบางคน เพราะผมว่างานของเขาเหมาะกับแกลเลอรีบางแห่งที่โปกส์ในงานศิลปะลักษณะเดียวกับที่เขาทำ ซึ่งตอนนี้นางของเขาที่เป็นที่รู้จักและขายได้ดี” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปข้อความข้างต้นได้ว่านำทอง แซ่ตั้งต้องการช่วยเหลือและสนับสนุนศิลปินและวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยอย่างจริงจัง ถึงแม้ว่าเขาจะไม่สามารถจัดนิทรรศการให้ศิลปินบางคนได้ก็ยังสามารถให้ความรู้ที่ศิลปินคนดังกล่าวสามารถพัฒนาตนเองและได้รับโอกาสแสดงผลงานในอนาคต

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการวิจัยนำทอง แกลเลอรี มีการประชาสัมพันธ์ในนิตยสาร แผ่นพับและทางเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับศิลปะที่สำคัญและได้รับการยอมรับ ที่สำคัญมีการทำการตลาดแบบตรงไปตรงมาในเมื่อถึงเวลาจัดแสดงนิทรรศการ ตามคำกล่าวดังต่อไปนี้ “นำทองแกลเลอรีทำการตลาดแบบตรงไปตรงมา ได้ยินมาว่าหลายๆแกลเลอรีโดยเฉพาะในต่างประเทศ ทำการตลาดโดยที่เวลานิทรรศการของศิลปินก็จะแสดงสัญลักษณ์ว่างานบางงานนั้นขายได้ไปแล้ว มันก็จะทำให้คนที่มาดูต้องรีบตัดสินใจซื้อ เพราะถ้าไม่ทำแบบนี้คนอาจจะคิดว่าที่ขายไม่ได้เพราะงานไม่ดี” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าถึงแม้ว่าธุรกิจหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยเริ่มมีการแข่งขันที่สูงขึ้นแต่เมื่อเปรียบเทียบกับหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศที่มีการแข่งขันที่สูงมากกว่าจึงมีการใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ดูเหมือนจะไม่ตรงไปตรงมาเพื่อสร้างโอกาสในการขายผลงานให้ได้มากขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการศึกษาด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชมพบว่านำทอง แกลเลอรีให้โอกาสศิลปินที่เขาชอบงานโดยไม่จำเป็นว่าศิลปินคนนั้นจะมีชื่อเสียงหรือเป็นแค่นักศึกษาจบใหม่สอดคล้องกับคำกล่าวของนำทอง แซ่ตั้งที่กล่าวไว้ว่า “ส่วนใหญ่ศิลปินที่ทำงานหรือแสดงงานกับนำทองแกลเลอรีจะเกิดจากการที่ผมชื่นชอบงานของพวกเขาไปการส่วนตัว โดยผมไม่สนใจว่าเขาจะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงอยู่หรือไม่” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์) โดยนำทอง แซ่ตั้งยังกล่าวต่อไปว่า “พวกที่จบมาใหม่ๆก็คงจะดำเนินชีวิตลำบาก แรกๆก็เริ่มสนับสนุนเขาด้วยการซื้ออุปกรณ์ทำงานศิลปะให้พวกเขา ก่อน หลังจากนั้นก็มีลักษณะแบบจ่ายทุกเดือนพวกเขาจะได้ไม่ต้องไปวิ่งหาเงิน ก็ทำงานไป พอครบปี สองปีก็มาดูกันว่างานชิ้นไหนน่าสนใจก็เอามาจัดแสดงที่แกลเลอรี” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า นำทอง แกลเลอรีให้โอกาสศิลปินได้ทำงานศิลปะของพวกเขา โดยจะมีการจ่ายเงินสนับสนุนรายเดือนบ้างเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายค่าอุปกรณ์ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ศิลปินมีเวลาที่จะคิดและทำงานศิลปะได้อย่างเต็มที่

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการศึกษาด้านปัญหาและอุปสรรคพบว่า “บ้านเราศิลปินยังไม่คุ้นชินกับระบบที่เป็นการเซ็นสัญญากับแกลเลอรีเหมือนกับที่ตะวันตกเขาทำกันมานาน ผมได้ยินบ่อยครั้งว่ามีแกลเลอรีบางแห่งพยายามนำระบบนี้เข้ามาบริหารจัดการแต่ก็พบว่าเกิดปัญหาที่ศิลปินยังไม่เชื่อถือสัญญากับสัญญาและพยายามขายงานของพวกเขาเองโดยไม่ผ่านแกลเลอรี” (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

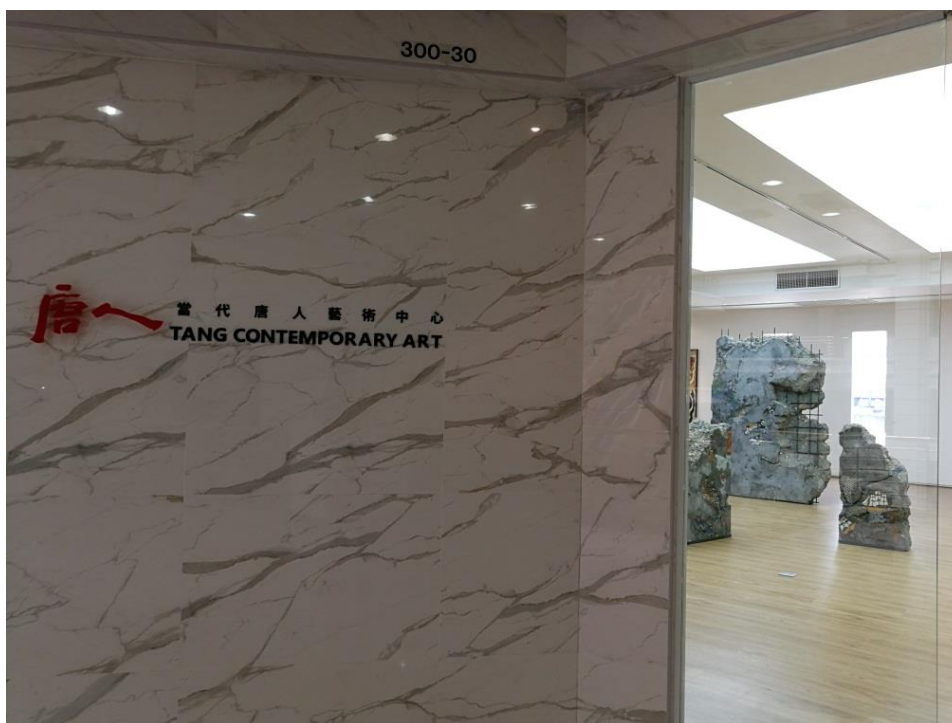
ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าในประเทศไทยยังมีการจัดการที่ไม่เหมือนกับหอศิลป์เอกชนในต่างชาติ ที่มีการเซ็นสัญญาซึ่งระบบการจัดการแบบนี้มีมานานแล้วกับหอศิลป์เอกชนในทวีปตะวันตก ทำให้ศิลปินไทยไม่เข้าใจว่าการที่เซ็นสัญญานั้นมีส่วนดีกับพวกเขาอย่างไร ซึ่งนี่อาจเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครและในประเทศไทยมีสถานไม่ค่อยมั่นคง

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา นำทอง แกลเลอรี (Numthong gallery)

ผลการวิจัยพบว่านำทอง แกลเลอรีได้แสดงทรรศนะด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ไว้ว่า หอศิลป์เอกชนส่วนใหญ่ต้องใช้ทุนส่วนตัวในการบริหาร เช่นการจัดนิทรรศการ การพิมพ์สูจิบัตร การจ่ายเงินเดือนพนักงานหรือแม้กระทั่งค่าน้ำ ค่าไฟ สาเหตุนี้เองที่ทำให้หลายๆแห่งต้องปิดตัวไป เพราะมันไม่ทำรายได้ให้พวกเขาเพียงพอ

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า นำทอง แกลเลอรีมีการจัดการที่ค่อนข้างจะแตกต่างกับการจัดการแกลเลอรีอื่นๆ หรือ หอศิลป์เอกชนจากต่างประเทศเนื่องจากแกลเลอรีจากต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศสิงคโปร์ที่พยายามเดินทางมาประเทศไทยเพื่อค้นหาศิลปินที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ต้องการของตลาดศิลปะอยู่แล้วไปเซ็นสัญญา โดยเขาจะไม่ต้องเสียเวลามากในการสร้างให้ศิลปินคนนี้มีชื่อเสียงมา ตรงข้ามกับนำทองที่พยายามค้นหาพรสวรรค์ใหม่ๆอยู่เสมอ งานศิลปะที่นำทอง แกลเลอรีจัดแสดงเป็นงานศิลปะร่วมสมัย ทั้งงานจิตรกรรม ประติมากรรม และงานศิลปะประเภทจัดวาง (Installation) (นำทอง แซ่ตั้ง, 2561: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษาถึง คอนเทมโพรารี อาร์ต



ภาพประกอบ 19 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของถึง แกลเลอรี

ที่มา: วิทยุณระ ศุภนกร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

ถึง คอนเทโพรารีอาร์ตคือหอศิลป์เอกชนสัญชาติจีน ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2540 ที่ กรุงเทพมหานครเป็นสาขาแรก หลังจากนั้นได้เปิดอีกสองสาขาที่เมืองปักกิ่งประเทศจีนและอีกหนึ่งสาขาที่ประเทศฮ่องกงถึงคอนเทมโพรารีอาร์ต นำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินชาวจีนที่มีชื่อเสียงระดับโลก และศิลปินไทยอาทิ ไข่ เว่ยเว่ย (Ai Wei Wei) โดยทั้งสี่สาขามีการจัดนิทรรศการหมุนเวียนและเข้าร่วมงานอาร์ตแฟร์ชั้นนำของโลกอย่างต่อเนื่อง

ถึงคอนเทมโพรารี ก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1997 ในกรุงเทพมหานคร โดยชาวจีน เนื่องจากในขณะนั้น สถานการณ์ทางเศรษฐกิจในประเทศจีนตกต่ำ จึงมาเปิดแกลเลอรีที่กรุงเทพมหานคร และค่อนข้างประสบความสำเร็จ เมื่อสภาพเศรษฐกิจในประเทศจีนเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้น เขาย้ายไปเมืองปักกิ่ง เพราะว่าการเศรษฐกิจและตลาดศิลปะในประเทศจีนดีขึ้น เกิดย่านศิลปะสำคัญที่ชื่อ 789 Art District

เกิดอาร์ตแกลเลอรีสำคัญๆหลายแห่ง เราจึงเปิดดังแกลเลอรีขึ้นเป็นแห่งที่สองที่เมืองปักกิ่ง ประเทศจีน ในปี ค.ศ. 2003 และได้ร่วมงานกับศิลปินจีนที่มีชื่อเสียงระดับโลกหลายคน หนึ่งในนั้นคือ Ai WeiWei ศิลปินร่วมสมัยที่มีชื่อเสียงระดับโลก และหลังจากที่ประสบความสำเร็จที่ปักกิ่งเราจึงเปิดดังแกลเลอรีที่ ประเทศฮ่องกงอีกแห่งหนึ่งเพราะตลาดศิลปะที่ฮ่องกงนั้นเจริญเติบโตมาก และในที่สุดปีที่แล้วเราเปิดดังแกลเลอรีอีกแห่งหนึ่งในปักกิ่ง ซึ่งทำให้ดังแกลเลอรีมีที่กรุงเทพมหานคร ปักกิ่ง 2 แห่ง และ ฮ่องกง (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์มิเคล่า เซน่าผู้จัดการดัง คอนเทมโพรารีชาวอิตาลีเคยพบว่าดัง คอนเทมโพรารีอาร์ตคือหอศิลป์เอกชนที่ก่อตั้งโดยนักธุรกิจชาวจีน โดยตั้งที่กรุงเทพมหานครเป็นสาขาแรก หลังจากการเกิดของ 789 Art District ซึ่งเป็นย่านศิลปะร่วมสมัยในเมืองปักกิ่งของประเทศจีน เป็นที่รวมหอศิลป์เอกชนจำนวนมากไว้ด้วยกัน มีการนำเสนอผลงานของศิลปินจีนและศิลปินต่างชาติมากมายก่อให้เกิดความหลากหลายทางวัฒนธรรมขึ้น จึงเป็นสาเหตุสำคัญให้เกิดดังคอนเทมโพรารีอีก สองสาขาในกรุงปักกิ่งนั่นเอง และเกิดอีกสาขาในประเทศฮ่องกงซึ่งเป็นหนึ่งในประเทศที่มีความเจริญทางตลาดศิลปะมากที่สุดของโลกเช่นกัน

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปะวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ผู้วิจัยมีประเด็นศึกษาสำคัญในเรื่องพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากก่อนการทำวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนมีรายงานว่ามีการเกิดขึ้นของหอศิลป์เอกชนจำนวนมากในกรุงเทพมหานคร แต่เมื่อศึกษาเพิ่มเติมพบว่าหอศิลป์หลายแห่งได้ปิดตัวลงไป จึงนำมาสู่ประเด็นศึกษาของงานวิจัยครั้งนี้ ซึ่งเรามีโอกาสได้พบเห็นว่าพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนทุกแห่งในโลกนี้ต่างยึดโยงเกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับมิเคล่า เซน่า ผู้จัดการดังคอนเทมโพรารี ชาวอิตาลีเคยที่มีประสบการณ์การทำงานในหอศิลป์เอกชนมากมายหลายประเทศได้แสดงทรรศนะที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์ไว้ว่า

พัฒนาการของแกลเลอรีเอกชนในกรุงเทพฯหรือที่ไหนๆในโลกต่างสอดคล้องและเกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจแทบทั้งสิ้น ซึ่งเมื่อมองถึงสถานการณ์และภาพรวมของสภาพเศรษฐกิจโลกที่อยู่ในช่วงขาลงในขณะนี้ มันจึงเป็นความยากลำบากมากที่หอศิลป์เอกชนจะอยู่รอดในธุรกิจนี้ คุณเชื่อหรือไม่ว่าดิฉันมาจากเมืองโรม ประเทศอิตาลี เป็นประเทศที่มีความเป็นมาทางด้านงานศิลปะมาอย่างยาวนาน แต่ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นคือแกลเลอรีมากมายหลายแห่งที่ต้องดิ้นรนและพยายามต่อสู้เพื่อให้แกลเลอรีของพวกเขาอยู่รอดต่อไป (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

ดูเหมือนจะเป็นสถานการณ์ที่ยากลำบากของหอศิลป์เอกชนทั่วโลกและประเทศไทย หอศิลป์ที่ไม่มีเงินทุนสำรองมากพออาจจะพบกับอุปสรรคในทุกๆเดือน หอศิลป์ที่ต้องเช่าสถานที่ราคาแพงต้องพยายามทำให้เกิดรายรับที่มากกว่ารายจ่าย ซึ่งดูจะเป็นเรื่องยากพอสมควรเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่ได้ส่งผลกระทบไปสู่วงการศิลปะเพียงอย่างเดียว ปรากฏการณ์ที่เห็นนิตยสารรายเดือนปิดตัวเองลงไป คือหนึ่งตัวอย่างสำคัญที่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงสภาพเศรษฐกิจโดยรวมได้เช่นกัน โดยผู้วิจัยได้สอบถามถึงการดำรงอยู่ของถึงคอนเทมโพรารีพบว่า“พวกเราทำงานอย่างหนักเพื่อที่จะต้องขายงานศิลปะให้ได้ทุกเดือน ไม่เช่นนั้นพวกเราคงไม่สามารถอยู่รอดได้ โดยเฉพาะในปี ค.ศ. 2018 (พ.ศ. 2561) การขายงานศิลปะไม่เหมือนที่ผ่านมาในอดีต ที่ต้องขึ้นอยู่กับว่าคุณมาจากตระกูลไหน มีความสัมพันธ์ที่ดีกับใคร อีกต่อไปแล้ว ปัจจุบันถ้าจะขายงานศิลปะได้ พวกคุณจะต้องมีทีมที่แข็งแกร่ง เข้าใจศิลปะร่วมสมัยและตลาดศิลปะ ต้องมีเงินพอที่จะเข้าร่วมอาร์ตแฟร์ (Art Fair) และการจัดการที่ดี” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นว่าถึงคอนเทมโพรารีมีความพยายามอย่างมากที่จะต้องขายผลงานศิลปะให้ได้ทุกเดือน ความพยายามดังกล่าวเกิดจากการมีทีมงานที่เข้มแข็ง การจัดการและการวางแผนปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน และการทำความเข้าใจในตลาดศิลปะที่หลากหลายหมุนเวียนไม่อยู่นิ่งอยู่ตลอดเวลา

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ถึง แกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนโดยทุนจากต่างชาติที่มีผู้ก่อตั้งเป็นนักธุรกิจชาวจีน โดยมีสาขาทั้งหมด 4 สาขา คือ ไทย ปักกิ่งจำนวน 2 สาขา และ ฮองกง ซึ่งนับว่าเป็นหอศิลป์เอกชนที่สำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย มีการจัดแสดงผลงานศิลปะร่วมสมัยระดับโลกและระดับนานาชาติมากมาย ตามคำกล่าวของมิเคล่า เซน่า (Michela Sena) ผู้อำนวยการของถึง แกลเลอรีจากประเทศอิตาลีที่กล่าวไว้ว่า

แกลเลอรีเรามี 4 แห่ง โดยที่กรุงเทพมหานครจะเป็นศูนย์รวมของศิลปินในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น ไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย กับศิลปินชาวจีน ส่วนถึงแกลเลอรีในจีนและฮองกงจะมีศิลปินจีนระดับโลกเพราะตลาดศิลปะที่นั่นใหญ่กว่าที่นี่มาก โดยศิลปินที่แสดงที่ถึงแกลเลอรีต้องมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติซึ่งในปี ค.ศ. 2018 ถ้าใครอยากประสบความสำเร็จในฐานะศิลปิน ไม่ว่าพวกเขาจะมาจากทวีปไหนในโลก จะต้องมีความรู้ทางศิลปะที่โดดเด่น ซึ่งฉันเห็นว่าในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ไทย มีทิศทางที่

น่าสนใจ ศิลปินอายุน้อยลง และเริ่มที่จะมีภาษาศิลปะที่น่าสนใจเป็นของตัวเอง (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าถึง แกลเลอรีให้ความสำคัญกับศิลปินที่มีผลงานที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว โดยจัดแสดงนิทรรศการของศิลปินเหล่านี้ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดของศิลปะในพื้นที่ๆถึง แกลเลอรีตั้งอยู่ โดยสาขาในกรุงเทพมหานครจะมีการจัดแสดงผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินไทย และศิลปินที่มีเอกลักษณ์ในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สอดคล้องกับคำกล่าวของผู้อำนวยการของถึง แกลเลอรีสาขากรุงเทพดังต่อไปนี้ “ในส่วนของนโยบายของแกลเลอรีเราก็จะจัดการให้เหมาะสมกับตลาดศิลปะกล่าวคือในกรุงเทพก็จะเป็นนิทรรศการสำหรับศิลปินในภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากความเคลื่อนไหวในตลาดที่นี้น้อยกว่าในปักกิ่งหรือฮ่องกง ซึ่งหมายความว่าถึงแกลเลอรีในปักกิ่งและฮ่องกงจะสามารถจัดนิทรรศการของศิลปินระดับโลกอย่าง Ai Weiwei ได้เพราะตลาดศิลปะเติบโตมากกว่า” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปใจความข้างต้นได้ว่าถึง แกลเลอรีเป็นแกลเลอรีที่มีการจัดการแบบมืออาชีพที่ร่วมงานกับศิลปินที่มีชื่อเสียงมากมาย ที่สำคัญยังสามารถจัดแสดงผลงานนิทรรศการศิลปะให้เหมาะสมกับตลาดศิลปะที่ถึงแกลเลอรีนั้นตั้งอยู่อย่างน่าสนใจ

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ถึง แกลเลอรีนับว่าเป็นหอศิลป์เอกชนที่มีชื่อเสียงที่สุดแห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย มีศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับโลกมากมายแสดงนิทรรศการกับหอศิลป์แห่งนี้ รวมทั้งมีฐานของนักสะสมงานศิลปะจำนวนมากจึงทำให้ถึงแกลเลอรีขายงานศิลปะได้อย่างต่อเนื่องทุกเดือนตามคำสัมภาษณ์เชิงลึกดังต่อไปนี้

ถึงแกลเลอรีเป็นองค์กรขนาดใหญ่ มีสาขาอยู่ในปักกิ่งและฮ่องกงซึ่งถือว่าเป็นเมืองที่มีความสำคัญต่อศิลปะร่วมสมัยของโลก พวกเราขายงานศิลปะได้อย่างมากมาย พวกเราทำงานอย่างหนักและต้องขายงานศิลปะได้ทุกเดือน ไม่เช่นนั้นพวกเราคงไม่สามารถอยู่รอดได้ โดยเฉพาะในปี ค.ศ. 2018 การขายงานศิลปะไม่เหมือนกับอดีตที่ผ่านมา ไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่าคุณมาจากตระกูลไหน มีความสัมพันธ์ที่ดีกับใครอีกต่อไปแล้ว ปัจจุบันถ้าจะขายงานศิลปะได้ พวกคุณจะต้องมีทีมที่แข็งแกร่ง เข้าใจศิลปะร่วมสมัยและตลาดศิลปะ ต้องมีเงินพอที่จะเข้าร่วมอาร์ตแฟร์ (Art Fair) ถ้าคุณเป็นเจ้าของแกลเลอรีขนาดเล็กการบริหารจัดการและตัดสินใจด้วยตัวคุณเองมีผู้ช่วยอีกหนึ่งคนที่แกลเลอรีบริหารจัดการด้วยเงินจำนวนน้อย คุณจะสูญเสียโอกาสดีๆไป และจะทำให้แกลเลอรีของ

คุณไม่ได้อยู่ในระบบของตลาดศิลปะและแกลเลอรีของคุณจะถูกละเลยไม่มีใครสนใจ (มิเคล่า เชน่า, 2561: สัมภาษณ์)

มิเคล่า เชน่า ผู้อำนวยการหอศิลป์ของแกลเลอรีพยายามย้ำให้เห็นถึงความสำคัญ ของตลาดศิลปะในปัจจุบัน ที่เจ้าของหอศิลป์ไม่จำเป็นต้องมาจากตระกูลใหญ่โตหรือมี ความสัมพันธ์ที่ดีกับนักสะสมเสมอไป การจัดการที่ดีคือคำตอบที่จะช่วยให้การขายสัมฤทธิ์ผลได้ สอดคล้องกับ ถัง แกลเลอรีซึ่งเป็นองค์กรขนาดใหญ่และมีการจัดการด้านเงินทุนอย่างมีระบบ มี ทีมงานจำนวนมากที่คอยสนับสนุนจึงไม่มีปัญหาในเรื่องการขายเหมือนกับแกลเลอรีที่ใช้เงิน จำนวนน้อยในการบริหารจัดการ เพราะมิเคล่า เชน่าได้แสดงทรรศนะถึงหอศิลป์ที่มีคนทำงานไม่กี่ คน บริหารจัดการด้วยเงินจำนวนไม่มากอาจจะเสียโอกาสที่จะทำให้หอศิลป์ประเภทนี้เป็นที่รู้จักใน วงกว้างในตลาดศิลปะก็เป็นได้

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้อำนวยการหอศิลป์เอกชนที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งใน ประเทศไทยอย่างถัง แกลเลอรีพบว่า “ถังแกลเลอรีเป็นองค์กรขนาดใหญ่ มีการจัดการที่เป็นระบบ และไม่ได้เกิดจากการตัดสินใจจากคนๆเดียว ถังแกลเลอรี มีสี่สาขา (ไทย ปักกิ่ง 2 สาขา และ ฮองกง) เรามีทีมงานบางที่อาจจะเกือบ 60 คนโดยสาขาที่ประเทศไทยจะมีเพียง 3 คน เรามี ทีมงานที่ทำการวางแผนด้านการตลาด ทีมงานที่ทำงานในสื่อโซเชียล มีเดีย เรามีทีมงานที่ทำงาน ด้านการเขียนเพื่อโปรโมทศิลปิน ผลงานศิลปะของพวกเขา และประวัติของพวกเขา ซึ่งอาจจะ กล่าวได้ว่าเรามีทีมงานที่สามารถทำงานนั้นๆได้ดี”(มิเคล่า เชน่า, 2561: สัมภาษณ์) จากข้อความ ข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าถังแกลเลอรีมีการบริหารและการจัดการที่เป็นระบบ มีบุคลากรจำนวนมากและทุกคนต่างได้รับงานตามความถนัดและความสามารถเฉพาะตนจึงเป็นสาเหตุให้งานที่ ได้มามีผลลัพธ์ที่ดีตามที่ตั้งเป้าเอาไว้

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 20 แสดงถึงการจัดการด้านพื้นที่ของถึง แกลเลอรี

ที่มา: วิชา ฤๅษณะ ศุภนศร, 2560

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ด้านการจัดการด้านพื้นที่พบว่า “ในเรื่องของสถานที่และพื้นที่ที่เราเคยอยู่ที่ตึกสีลมแกลเลอรีซึ่งก็ดีพอใช้แต่ก็ต้องย้ายออกมาด้วยเหตุที่ เจ้าของตึกสีลมแกลเลอรีมีความต้องการจะใช้ตึกไปทำธุรกิจด้านอื่น ที่ตั้งที่น่าสนใจสำหรับฉันคือสุขุมวิท เพราะเป็นแหล่งที่ไม่พลุกพล่านมากนัก แต่ที่ปัจจุบันก็มีความสะดวกเพราะใกล้รถไฟฟ้า (BTS) และก็เงียบดี ตึกที่เราอยู่มันเงียบไม่พลุกพล่าน ซึ่งมันก็จะช่วยคัดกรองคนที่รักในงานศิลปะได้ไม่มากนัก” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าที่ตั้งของแกลเลอรีในทรวงศนะของมิเคล่า เซน่า ไม่จำเป็นต้องมีคนพลุกพล่าน แต่ต้องเป็นที่ๆเดินทางสะดวกเนื่องจากพื้นที่และสถานที่ จะทำการคัดกรองนักสะสมและคนที่รักงานศิลปะที่พร้อมจะดูงานและซื้อผลงานอยู่แล้วนั่นเอง

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 21 แสดงถึงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของถึง แกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านกิจกรรมและการจัดนิทรรศการของ ถึง แกลเลอรีพบว่าการจัดนิทรรศการภายในหอศิลป์แห่งนี้มีความคล้ายคลึงกับการจัดนิทรรศการในหอศิลป์เอกชนอื่นๆคือจะมีการจัดนิทรรศการปีละ 5 ครั้ง โดยประมาณตามคำกล่าวของมิเคล่า เช่นว่าผู้อำนวยการของถึงแกลเลอรีที่กล่าวถึงเนื้อหาในด้านนี้ไว้ว่า

ส่วนการจัดการด้านกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในถึงแกลเลอรีจะมีนิทรรศการประมาณ 5 ครั้งต่อปี ครั้งละ เดือนครึ่งโดยประมาณ โดยเราจะแสดงงานศิลปะร่วมสมัย ซึ่งเป็นศิลปะในตลาดกระแสหลัก โดยศิลปินส่วนใหญ่เป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงในระดับสูง แต่บางคนก็ยังไม่ค่อยมีชื่อเสียงมากนัก ทางถึงแกลเลอรีก็ต้องทำงานอย่างหนักเพื่อให้คนได้รู้จักเขา โดยผลงานที่แสดงในถึงแกลเลอรี

กรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ฉันจะเป็นคนคัดเลือกและจะนำเสนอเรื่องไปหาเจ้าของแกลเลอรีที่ปักกิ่ง เพื่อให้เขารับรู้แต่ฉันก็มีอำนาจตัดสินใจในเรื่องนี้(มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

จากคำกล่าวข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่า ถัง แกลเลอรี เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีชื่อเสียงระดับโลกอีกทั้งยังมีศิลปินที่มีชื่อเสียงทั้งระดับโลกและระดับนานาชาติมากมายร่วมจัดนิทรรศการกับหอศิลป์แห่งนี้ จึงไม่แปลกใจที่ในแต่ละวันจะมีทั้งศิลปินไทยและศิลปินจากต่างประเทศนำเสนอผลงานของพวกเขาให้ทางถัง แกลเลอรีพิจารณา ซึ่งศิลปินบางคนอาจจะไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากนัก ทางหอศิลป์แห่งนี้จึงต้องทำงานอย่างหนักทั้งในเรื่องการโปรโมท การทำสื่อทั้งนิตยสารและสื่อออนไลน์เพื่อผลักดันให้ศิลปินได้เป็นที่รู้จักมากขึ้น การจัดนิทรรศการแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับการจัดการของแต่ละหอศิลป์ว่าพวกเขาจะคัดเลือกงานจากอะไร มิเคล่า เซน่ายังได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า “ฉันไม่เชื่อถือแกลเลอรีที่มีภัณฑาลักษณ์ โดยเฉพาะถ้าคุณเป็นเจ้าของแกลเลอรี คุณควรจะมี ความหลงใหลในงานศิลปะ ติดตามตลาดศิลปะอย่างใกล้ชิด แต่ถ้าปล่อยให้ภัณฑาลักษณ์เป็นคนจัดการเค้าก็จะทำตามใจของเขาซึ่งอาจไม่ตรงกับรสนิยมของเจ้าของและอาจจะไม่ทำเงินก็เป็นได้” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) คำกล่าวของมิเคล่า เซน่าชี้ให้เห็นถึงการทำงานที่เป็นระบบของ ถัง แกลเลอรี ที่ต้องมีการอัปเดตข้อมูลหรือผลของการพิจารณาให้เจ้าของได้รับทราบแตกต่างกับหอศิลป์เอกชนบางแห่งที่ให้ภัณฑาลักษณ์เป็นคนตัดสินใจในเรื่องการจัดนิทรรศการแต่เพียงผู้เดียว

2.6 การจัดการด้านการตลาด

มิเคล่า เซน่าได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดไว้ว่า “เรามีทีมงานที่ทำการวางแผนด้านการตลาด ทีมงานที่ทำงานในสื่อโซเชียล มีเดีย เรามีทีมงานที่ทำงานด้านการเขียนเพื่อการตลาดโดยเฉพาะมีหน้าที่โปรโมทศิลปิน และผลงานศิลปะของพวกเขา และประวัติของพวกเขา ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่าเรามีทีมงานที่สามารถทำงานนั้นๆ ได้ดี” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการของ ถัง แกลเลอรี พบว่าถัง แกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่มีความเป็นมืออาชีพ มีทีมงานจำนวนมากและแต่ละคนเป็นมืออาชีพที่ทำงานที่ตนเองถนัดได้เป็นอย่างดีทั้งในเรื่องการโปรโมทศิลปิน เรื่องการพิจารณาผลงานศิลปะ การเขียนประวัติศิลปินและผลงานของพวกเขาตลอดจนทีมงานที่มีความสามารถสามารถในเรื่องการตลาดซึ่งถือว่าเป็นหัวใจหลักอย่างหนึ่งในการบริหารหอศิลป์เอกชน

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ในทุกวันนี้มีศิลปินเป็นจำนวนมากที่มีความพยายามเอาตนเองไปแสดงงานในหอศิลป์เอกชนเพราะมีความเชื่อว่าการที่ได้แสดงในหอศิลป์จะช่วยให้งานของเขาเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยผู้วิจัยได้ทำการสอบถาม มิเคล่า เซน่า ถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่ายของศิลปินไทย ศิลปินต่างชาติ นักสะสม และผู้ชม พบว่า ถึงแกลเลอร์จะทำงานอย่างหนักเพื่อค้นหาศิลปินหรือพรสวรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอ ตามคำกล่าวดังนี้ “ถ้าเราเห็นว่าศิลปินคนไหนมีทิศทางที่ดีและมีแนวโน้มที่สามารถพัฒนาไปสู่ศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับนานาชาติได้ เราจะเริ่มเข้าไปคุยเพื่อหาทางที่จะให้ศิลปินเหล่านั้นมาเป็นส่วนหนึ่งของถึงแกลเลอร์ การที่จะทำแบบนั้นได้เราจะต้องลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อให้แน่ใจว่าศิลปินคนนั้นอยู่ในเส้นทางและเป็นที่ต้องการของตลาดศิลปะ” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นถึง ความพยายามของถึงแกลเลอร์ที่จะทำการเสาะหาศิลปินที่มีพรสวรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอและมีแผนงานที่สามารถจะพัฒนาให้ศิลปินที่ค้นพบเป็นที่รู้จักในวงการศิลปะและตลาดศิลปะ สอดคล้องกับคำกล่าวของมิเคล่า เซน่าที่กล่าวว่าแต่ละวันจะมีศิลปินส่งจดหมาย หรือแจ้งความจำนงว่าต้องการเป็นส่วนหนึ่งของถึง แกลเลอร์ ตามใจความสำคัญดังต่อไปนี้

ในทุกๆวันมีศิลปินทั้งไทยและต่างชาตินำเสนอผลงานของพวกเขาไปที่ถึงแกลเลอร์ทั้งทางอีเมล หรือติดต่อโดยตรงกับถึงแกลเลอร์ซึ่งด้วยความเคารพพวกเขาเหล่านั้น ทางเราจะทำการพิจารณาผลงานของทุกคน แต่เราไม่สามารถที่จะร่วมงานกับทุกคนได้ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่าบางชิ้นงานของพวกเขา อาจจะยังไม่เหมาะกับถึงแกลเลอร์ของเรา เพราะเราเชื่อมั่นว่ามันจะพิเศษมากกว่าที่เราจะได้เจอศิลปินดีๆสักคน การจะร่วมงานกับศิลปินสักคน แน่แน่นอนว่าต้องไม่เกี่ยวกับว่าฉันรู้จักเขาหรือไม่สิ่งสำคัญที่สุดคือฉันต้องศึกษาและพิจารณาผลงานของเขานั้นเองบางครั้งเราฉันก็ต้องเดินทางไปตามพิพิธภัณฑ์ตามเปียโนแล้ว เพื่อค้นหาศิลปินเช่นกัน(มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

ข้อความข้างต้นชี้ให้เห็นถึงการเปิดกว้างในเรื่องของโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะได้มีโอกาสแสดงนิทรรศการกับถึง แกลเลอร์ หากว่างานของศิลปินที่มานำเสนอผลงานกับ มีความโดดเด่นและเอกลักษณ์เฉพาะตัว

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาและอุปสรรคพบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นปัญหาที่ค่อนข้างใหญ่และละเอียดอ่อน คือเรื่องการขนส่งงานศิลปะ โดยมีเคล่า เซน่าได้กล่าวถึงเรื่องการขนส่งไว้อย่างน่าสนใจว่า “ปัญหาและอุปสรรคในการทำถึงแกลเลอร์

ในกรุงเทพมหานครหรือประเทศไทยคือการขนส่ง ซึ่งอาจจะเป็นเพราะว่าที่นี่มีแกลเลอรีน้อยและมีการขนส่งงานศิลปะไม่บ่อยครั้งมากนักจึงทำให้ไม่มีบริษัทที่เป็นมืออาชีพมาดูแลและจัดการในเรื่องการขนส่ง งานศิลปะที่มีราคาสูงได้ดี บางทีในอนาคตถ้าระบบแกลเลอรีในประเทศไทยเริ่มที่จะแข็งแกร่งมากขึ้น อาจจะมีบางบริษัทเข้ามาดูแลเรื่องการขนส่งงานศิลปะที่มีราคาสูงได้” (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าวัฒนธรรมการเข้าชมนิทรรศการในหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทย หรือคนไทยที่เคยผ่านประสบการณ์การเข้าชมนิทรรศการใน หอศิลป์เอกชนที่ต่างประเทศและเข้าใจระบบการซื้อขายงานศิลปะ ซึ่งนับว่ายังเป็นตัวเลขที่น้อยมากที่จะทำให้งานศิลปะร่วมสมัยนั้นครบวงจร เพราะฉะนั้นเมื่อมีการซื้อขายงานที่มีความจำเป็นต้องใช้การขนส่งจะเป็นไปด้วยความยากลำบากเนื่องจากยังไม่มีบริษัทหรือหน่วยงานที่เข้ามารับผิดชอบอย่างจริงจังเสียที

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ถัง คอนเทมโพรารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า พัฒนาการของแกลเลอรีเอกชนในกรุงเทพฯหรือที่อื่นๆในโลกต่างสอดคล้องและเกี่ยวพันกับสภาพเศรษฐกิจแทบทั้งสิ้น ซึ่งเมื่อมองถึงสถานการณ์และภาพรวมของสภาพเศรษฐกิจโลกที่อยู่ในช่วงขาลงในขณะนี้ มันจึงเป็นความยากลำบากมากที่หอศิลป์เอกชนจะอยู่รอดในธุรกิจนี้ แม้กระทั่งหอศิลป์ที่เมืองโรม ประเทศอิตาลี ซึ่งเป็นประเทศที่มีความเป็นมาทางด้านงานศิลปะมาอย่างยาวนาน แต่ปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นกลับทำให้หอศิลป์เอกชนมากมายหลายแห่งที่ต้องดิ้นรนและพยายามต่อสู้เพื่อให้อยู่รอดต่อไป

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าถัง คอนเทมโพรารี อาร์ต ใช้นโยบายการจัดการให้เหมาะสมกับตลาดศิลปะ เช่น ในกรุงเทพฯก็จะเป็นนิทรรศการสำหรับศิลปินในภาคพื้นเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากความเคลื่อนไหวในตลาดที่นี้น้อยกว่าในปักกิ่งหรือฮ่องกง ซึ่งหมายความว่าถังแกลเลอรีในปักกิ่งและฮ่องกงจะสามารถจัดนิทรรศการของศิลปินระดับโลกอย่าง Ai Weiwei ได้เพราะตลาดศิลปะเติบโตมากกว่า งานศิลปะที่น่าเสนอโดยถังคอนเทมโพรารี เป็นงานศิลปะจากศิลปินชาวจีนและชาวไทย ซึ่งเป็นงานศิลปะร่วมสมัยประเภทจิตรกรรม ประติมากรรม และงานศิลปะประเภทจัดวาง (Installation)(มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษาทะวิบูลย์ แกลเลอรี



ภาพประกอบ 22 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของทะวิบูลย์ แกลเลอรี

ที่มา: www.bangkokpost.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

ทะวิบูลย์ แกลเลอรีก่อตั้งโดยจอร์น มิเดิลบอร์ก (Jorn Middenborg) ผู้เคยทำงานให้องค์กรยูเนสโกและหลงรักในประเทศไทยจึงก่อตั้งหอศิลป์เอกชนที่น่าเสนอผลงานศิลปะที่มีคุณภาพจากศิลปินที่มีชื่อเสียงและศิลปินรุ่นใหม่จากทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยเฉพาะจากประเทศไทย พม่า และเวียดนาม ผลงานส่วนใหญ่ของทะวิบูลย์ แกลเลอรีจะมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับสังคมและการเมืองจากนั้นจอร์น มิเดิลบอร์กตัดสินใจจะหยุดทำทะวิบูลย์ แกลเลอรี ไฮดี ปาร์ค เจริญพร ซึ่งทำหน้าที่ผู้จัดการทะวิบูลย์ แกลเลอรีจึงตัดสินใจรับช่วงต่อ ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ ไฮดี ปาร์ค เจริญพร ซึ่งถือว่าเป็นผู้บริหารคนใหม่ของทะวิบูลย์ แกลเลอรีพบว่า “ทะวิบูลย์ก่อตั้งครั้งแรกในปีพ.ศ. 2541 โดยคุณจอร์น มิเดิลบอร์ก (Jorn Middenborg) ดำเนินกิจการมาจนถึงต้นปี 2016 และได้ปิดตัวลง ดิฉันได้ทำงานกับคุณจอร์น มา 10 ปี ก็เลยตัดสินใจทำต่อ ภายใต้แนวคิดเดียวกัน เพียงแต่ขยายฐานลูกค้าจาก middle ถึง high end ลงมาเป็นงานศิลปะที่

ราคาไม่สูงมาก แต่ราคางานศิลปะที่สูงมากก็ยังคงอยู่” (Heide Park Charoenporn, 2560 สัมภาษณ์)

การตัดสินใจทำทะวีญู แกลเลอรีต่อจากจอร์น มิเดเดนบอร์กอาจจะมาจากหลายเหตุผล แต่หนึ่งในเหตุผลสำคัญเพราะทะวีญูแกลเลอรีมีฐานลูกค้าค่อนข้างเหนียวแน่น โดยส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติที่ชอบงานศิลปะในแนวทางที่ทะวีญู แกลเลอรีนำเสนอมาโดยตลอด โดยไฮดี ปาร์ค เจริญพรได้แสดงทรรศนะและเหตุผลประกอบการตัดสินใจบริหารทะวีญูแกลเลอรีต่อจากจอร์น มิเดเดนบอร์กไว้ว่า “รู้สึกเสียดายที่ต้องเห็นคุณจอร์นตัดสินใจเลิกทำทะวีญู แกลเลอรี ทุกครั้งที่เห็นลูกค้าเดินเข้ามาดูงานศิลปะของเราและเขาชอบ เลยตัดสินใจทำต่อ รู้สึกว่าฉันรู้สึกช่วยในสังคมไม่มากนักน้อย เพราะศิลปะมันไม่ใช่ภาพแขวนบนผนังแต่หลายครั้งมันสื่ออะไรออกไป มันทำให้ศิลปินได้มีพื้นที่แสดงออกด้วย อีกอย่างงานศิลปะยังช่วยเติมเต็มความเป็นคน” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากความรู้สึกเสียดายที่ทะวีญู แกลเลอรีจะต้องหยุดดำเนินการต่อ เหตุผลสำคัญคือความเชื่อต่องานศิลปะที่ทะวีญู นำเสนอจะช่วยสังคมในบางแง่มุม เนื่องจากเนื้อหาของศิลปินที่หอศิลป์แห่งนี้เกี่ยวข้องกับโดยตรงกับสังคม การเมืองและชีวิตคน

ในการวิจัยเรื่องหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยครั้งนี้ผู้วิจัยในเล็งเห็นถึงปัญหาของหอศิลป์เอกชนโดยเฉพาะเรื่องการดำรงอยู่เนื่องจากปรากฏการณ์ที่หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครต่างปิดตัวลงเป็นจำนวนมาก ในการสัมภาษณ์ครั้งนี้ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กับไฮดี ปาร์ค เจริญพรด้านการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนพบว่าสภาพเศรษฐกิจทั่วโลกไม่ดีจึงทำให้ส่งผลกระทบต่อการซื้อขายงานศิลปะในหอศิลป์เอกชน โดยการสัมภาษณ์พบว่า “น่าจะมาจากการแข่งขันสูงและตลาดโลกไม่เดินในตอนนี Global economic crisis มันมาเป็นระลอกตั้งแต่ปี 2008 แล้วอาร์ตเป็น Luxury market ที่อยู่ปลายๆทำให้การเคลื่อนไหวของภาพเริ่มช้าลง” (Heide Park Charoenporn, 2560 สัมภาษณ์) จากการสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำรงอยู่ของหอศิลป์พบว่า การดำรงอยู่ของหอศิลป์อยู่ในสภาวะที่ยากลำบากเนื่องจากเกิดผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจโลกทำให้การซื้อขายงานศิลปะชะลอตัวช้าลงกว่าเดิม อย่างไรก็ตามวิกฤติเศรษฐกิจโลกที่เผชิญปัจจุบันไม่ได้ทำให้วงการหอศิลป์เกิดปัญหาและอุปสรรคในการดำรงอยู่เพียงอย่างเดียว หากแต่ก็ยังทำให้ธุรกิจอื่นๆประสบปัญหาด้วยเช่นกัน ในขณะที่เศรษฐกิจโลกชะลอตัวและเป็นหนึ่งในเหตุผลสำคัญที่ทำให้หอศิลป์เอกชนเกิดปัญหาในด้านการดำรงอยู่ยังมีอีกหนึ่งเหตุผลสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อหอศิลป์นั่นคือการที่ศิลปินในหอศิลป์ติดต่อและขายงานให้กับลูกค้าหรือนักสะสมโดยตรง เนื่องจากปัจจุบันสื่อ

ออนไลน์นั้นสามารถเชื่อมต่อกับโลกให้แคบลง จึงเป็นการง่ายที่ศิลปินจะถูกติดต่อจากลูกค้าเพื่อขอ
 ใช้งานโดยไม่ผ่านแกลเลอรี โดยไฮดี้ ปาร์ค เจริญพรได้กล่าวถึงกรณีนี้ไว้อย่างน่าสนใจว่า

อีกหนึ่งสาเหตุสำคัญที่อาจมีส่วนทำให้ศิลปินตัดสินใจเลิกทำทะวีญู คือในช่วงแรกทำงานกับศิลปิน
 ป็นแบบสัญญา หลังจากนั้นคุณยอร์นได้ยุติวิธีการทำงานกับศิลปินแบบทำสัญญาเพราะหลังจากมี
 เฟสบุ๊ค ผู้ซื้อสามารถติดต่อกับศิลปินโดยตรงโดยไม่ต้องผ่านแกลเลอรี ด้วยเหตุนี้จึงทำให้สัญญาที่
 ทางแกลเลอรีกับศิลปินมันไม่ได้เป็นอย่างที่ควรจะเป็น มีที่ศิลปินจากแกลเลอรีหนึ่งไปแสดงกับแกล
 เลอรีหนึ่ง มีการขายตรงโดยจากศิลปินสู่ลูกค้าซึ่งมันก็มีข้อห้ามในสัญญาอยู่ซึ่งแตกต่างกับการที่แกลเลอ
 รีจะทำอะไรให้คุณบ้าง เพราะฉะนั้นผลประโยชน์มันต้องมีทั้งสองฝ่าย แต่มันก็มีศิลปินที่ไม่เชื่อสัตย์
 กับข้อตกลงบางข้อ เลยทำให้คุณยอร์นเลิกระบบนั้นไป แต่ถามว่าระบบนี้ยังอยู่ในต่างประเทศไหม
 มีคะ มีเยอะด้วยเพราะว่าศิลปินเชื่อสัตย์กับสัญญาฉบับนั้น แต่ว่าเท่าที่ทราบมามันไม่ได้เกิดกับคุณ
 ยอร์น ซึ่งมันก็คือหนึ่งเหตุผลที่ต้องปิดตัวลง (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

จากคำกล่าวข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่าถ้าหอศิลป์เอกชนมีระบบการ
 จัดการที่ชัดเจนทั้งในเรื่องการจัดการในตัวศิลปินและในด้านการขาย จะสามารถสร้างบรรทัดฐาน
 ใหม่ให้ลูกค้าและนักสะสมเคารพในระเบียบที่เป็นข้อตกลงระหว่างหอศิลป์และตัวศิลปินได้ไม่มาก
 ก็น้อย

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ทะวีญู แกลเลอรี ก่อตั้งครั้งแรกในปี 1998 โดยคุณ Jon Middenburg ดำเนินกิจการ
 มาถึงต้นปี 2016 และได้ปิดตัวลงด้วยเหตุผลหลายประการ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้บริหาร
 ทะวีญู แกลเลอรี ในด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า

ดิฉันได้ทำงานกับคุณ Jon มา 10 ปี ก็เลยตัดสินใจทำต่อ ภายใต้แนวคิดเดียวกัน เพียงแต่ขยาย
 ฐานลูกค้าจาก middle ถึง high end ลงมาเป็นงานศิลปะที่ราคาไม่สูงมาก แต่ราคางานศิลปะที่สูง
 มากก็ยังคงอยู่ การตัดสินใจทำต่อเพราะรู้สึกเสียดายที่ทะวีญูต้องเห็นคุณ จอนตัดสินใจเลิกทำ ทะวีญู
 เพราะทุกครั้งที่คุณเดินเข้ามาดูและเห็นเค้าอินกับมัน และรู้สึกว่าเสียดายความรู้สึกดีๆของลูกค้า
 เลยตัดสินใจทำต่อ รู้สึกว่ามันรู้สึกช่วยในสังคมไม่มากนักน้อย เพราะศิลปะมันไม่ใช่
 ภาพแขวนบนผนังแต่หลายๆครั้งมันสื่ออะไรออกไป มันทำให้ศิลปินได้มี outlet ด้วย
 และศิลปะยังช่วยเติมเต็มความเป็นคน และถ้าเป็นไปได้รัฐบาลน่าจะมีส่วนช่วย สนับสนุน
 (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

พรรณนาดังกล่าวแสดงให้เห็นวิสัยทัศน์ที่สำคัญของทะเลอวีร์ กล่าวคืองานศิลปะที่ถูกคัดเลืออกจากทะเลอวีร์จะสื่อความหมายในเรื่องสภาพสังคม การเมือง หรือเศรษฐกิจเพื่อกระตุ้นเตือน หรือแม้กระทั่งตั้งคำถามและที่สำคัญที่สุดคือทะเลอวีร์เป็นเสมือนสถาบันที่ช่วยให้ศิลปินได้มีช่องทางในการทำงานศิลปะของพวกเขาต่อไป

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่ารายได้หลักของทะเลอวีร์มาจากการขายผลงานศิลปะจากศิลปินที่ถูกคัดเลือกมาจาก 3 ประเทศคือ ประเทศไทย ประเทศเวียดนาม และประเทศพม่า โดยส่วนใหญ่จะมีการซื้อขายผ่านลูกค้าและนักสะสมที่เดินทางมาดูงานในทะเลอวีร์ และ จากทางเว็บไซต์อย่างเป็นทางการ ซึ่งมีการขายและส่งงานศิลปะไปทั่วโลกอีกด้วย

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของทะเลอวีร์พบว่าเคยมีการใช้ระบบการทำสัญญาฉบับศิลปินในสังกัดโดยศิลปินจะได้ผลประโยชน์จากการแสดงนิทรรศการและการลงสื่อสิ่งพิมพ์ นิตยสารเพื่อการประชาสัมพันธ์ แต่ในที่สุดก็ต้องล้มเลิกวิธีนั้นไปเนื่องจากศิลปินบางคนมีวิธีติดต่อกับลูกค้าโดยตรงจากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า

การจัดการในช่วงแรกทำเป็นแบบสัญญา หลังจากนั้นคุณ จอนล้มเลิกวิธีนั้นไปเพราะหลังจากมีเฟสบู๊ค ทำให้สัญญามันไม่ได้เป็นอย่างที่ควรจะเป็น จะมีที่ศิลปินจากทะเลอวีร์หนึ่งไปแสดงกับทะเลอวีร์อื่น มีการขายตรงโดยจากศิลปินสู่ลูกค้าแลคค้า ซึ่งมันก็มีข้อห้ามในสัญญาอยู่ซึ่งแลคกับการที่ทะเลอวีร์จะทำอะไรให้คุณบ้าง เพราะฉะนั้นผลประโยชน์มันต้องมีทั้งสองฝ่าย แต่มันก็มีศิลปินที่ไม่ซื้อสัตย์กับข้อตกลงบางข้อ เลยทำให้คุณจอนเลิกระบบนั้นไป แต่ถามว่าระบบนี้ยังอยู่ในต่างประเทศไหม มีคะ มีเยอะด้วยเพราะว่าศิลปินซื้อสัตย์กับสัญญามันนั้น แต่ว่าเท่าที่ทราบมามันไม่ได้เกิดกับคุณจอน ซึ่งมันก็คือหนึ่งเหตุผลที่ต้องปิดตัวลง (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

การปิดตัวของทะเลอวีร์ ที่บริหารโดย Jon Middleburg ในปี 2016 ส่งผลให้ Heide Park Charoenporn ตัดสินใจบริหารงานต่อซึ่งการจัดการบางอย่างก็เปลี่ยนไปจากการสัมภาษณ์พบว่า “ที่เราเน้นคือ คุณภาพของงาน (Quality) งานเป็นของแท้ (authenticity) และ

ราคา (Transparency) ซึ่งในส่วนของราคาไม่ค่อยมีใครทำกันอย่างตรงไปตรงมา เรายังถูกแกลเลอรีจากประเทศเวียดนามขอร้องให้เอาราคาออกจากเว็บไซต์ เพราะมันมีผลต่อราคาของเขา เพราะหลายคนตั้งคำถามกับเขาว่าทำไมใส่ราคา แต่ที่ยุโรปหรืออเมริกาถึงแม้บางแห่งจะไม่ใส่ราคาแต่เค้าโปร่งใส ซึ่งนี่คือหนึ่งจุดเด่นของเราอีกข้อหนึ่งคือความโปร่งใส” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) โดย Heide Park Charoenporn ยังได้กล่าวถึงบุคคลกรหรือทีมงานของทะเลวิบูล์ตามคำสัมภาษณ์ ดังนี้ “ด้านบุคลากรมีสองคน เค้าจะทำหน้าที่เช่นการขนส่ง packing ที่ปลอดภัยมากๆ การถ่ายรูปในโบว์ลิ่งต่างๆ และสาเหตุที่มีแค่สองคนเพราะเราใช้ outsource ทั้งหมด เพราะเราจะได้ใช้เป็นงานๆ ไปและได้คุณภาพและมาตรฐาน” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยทำการลงพื้นที่ที่ ทะเลวิบูล์ แกลเลอรีที่ตึกจิวเวอรี่ เทวด เซ็นเตอร์ ซึ่งเมื่อสิบปีที่แล้วตึกนี้ใช้ชื่อว่า ตึกสีลม แกลเลอรี เมื่อเข้ามาภายในตึกผู้วิจัยสังเกตเห็นว่าภายในตึกไม่หลงเหลือความเป็นแหล่งศูนย์รวมหอศิลป์เอกชนอีกต่อไป หากแต่กลับกลายเป็นร้านขายเครื่องประดับเพชรพลอยเต็มพื้นที่ ทะเลวิบูล์คือหนึ่งในสองหอศิลป์เอกชนที่ยังหลงเหลืออยู่ในขณะที่ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยผู้วิจัยได้พบว่าสภาพทางกายภาพของทะเลวิบูล์ แกลเลอรีเหมือนกับหอศิลป์เอกชนทั่วไปคือมีพื้นที่สำหรับจัดนิทรรศการ และมีการติดตั้งผลงานของศิลปินที่หลายคนสลับกันไปมาบนผนังและพื้นที่สำหรับต้อนรับผู้สนใจ

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 23 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการของทะเลอวี แกแลอรี่

ที่มา: www.tripadvisor.com

จากการศึกษาพบว่าทะเลอวีมีเน้นงานศิลปะร่วมสมัยและต้องสื่อความหมาย หรือนัยยะบางอย่างซ่อนอยู่สอดคล้องกับคำกล่าวของผู้บริหาร ทะเลอวีที่ให้สัมภาษณ์ไว้มีใจความว่า

งานเราจะเป็น contemporary art ที่มีนัยยะทางการเมือง สังคม เศรษฐกิจ หลากๆแบบแกลเลอรี่ แต่ละแกลเลอรี่มีจุดเด่นต่างกัน แต่ละที่จะมีศิลปินละแบบ มีจุดอ่อนคนละแบบ แต่ที่ ทะเลอวีจะนำเสนอผลงานไทย เวียดนาม พม่า เรามีไฟกัส งานของเราแรง คำว่าแรงได้ถามว่าแรงในที่นี้คือแรงแบบไหน ก็ได้คำตอบว่าแรงด้วย สี และสีแปร่งใน content แรงในนัยยะที่สื่อออกไป ซึ่งดิฉันยอมรับในจุดนั้นและยอมรับว่าส่วนใหญ่งานของเราจะมีนัยยะการเมือง นัยยะ สังคม หรือนัยยะอะไรสักอย่างที่แอบแฝงอยู่ในนั้น เหตุผลเป็นเพราะว่า ตลาดต่างประเทศเค้าไม่นิยมซื้อและสะสมงานที่สวยงาม เค้ามักจะชอบอะไรที่มีความหมาย เช่นความเศร้า หดหู่ อันนี้จะเป็นยุโรปและอเมริกา (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

จากการศึกษาและทรรศนะข้างต้นแสดงให้เห็นว่าทะเลอารี เน้นงานศิลปะร่วมสมัยที่มีนัยยะทางสังคมและวัฒนธรรมที่หลากหลายและแตกต่างที่มาจากศิลปินสามประเทศ คือ ศิลปินจากประเทศไทย ศิลปินจากประเทศเวียดนามและศิลปินจากประเทศพม่า โดยมีการจัดนิทรรศการราว 6 ครั้งต่อปีมีศิลปินหมุนเวียนสลับกันจัดนิทรรศการทั้งแบบศิลปะแสดงเดี่ยวการจัดนิทรรศการศิลปะแบบกลุ่มหรือนิทรรศการแบบคู่

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ทะเลอารี เว็บไซต์อย่างเป็นทางการโปรโมตผลงานของศิลปินจนทำให้เกิดลูกค้าต่างชาติที่ให้ความสนใจพอสมควร สอดคล้องกับทรรศนะของผู้บริหารทะเลอารีที่มีใจความว่า “ทะเลอารีที่เน้นฐานลูกค้าต่างประเทศเพราะว่าคุณจะเปิดทะเลอารีแล้วคุณหวังจะขายคนในพื้นที่ที่จะไปไม่รอดแน่นอน” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) จากทรรศนะดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของทะเลอารีอาจจะเป็นชาวต่างชาติที่เข้ามาเที่ยวในประเทศไทยหรือเห็นงานศิลปะผ่านเว็บไซต์เนื่องจากมากกว่า 90% ของงานศิลปะภายในทะเลอารีทะเลอารีจะมีนัยยะที่แฝงให้คนได้คิดและตีความแทบทั้งสิ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

การจัดการเรื่องเครือข่ายของศิลปินจากทะเลอารีพบว่า “ทะเลอารีเน้นที่จะนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยของศิลปินจากประเทศไทย เวียดนาม และพม่าเท่านั้น”(Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)ทะเลอารีมีการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่ายของศิลปินที่หลากหลาย ด้วยการนำเสนอผลงานศิลปะจากศิลปินจากประเทศไทย เวียดนาม และพม่า ซึ่งสามารถสร้างความเด่นชัดในด้านผลงานศิลปะที่มีภูมิหลังและที่มาที่แตกต่างกัน ก่อให้เกิดความหลากหลายทั้งทางวัฒนธรรมและทางการนำเสนอผลงานศิลปะอย่างน่าสนใจ

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการวิจัยพบว่าในปัจจุบันเศรษฐกิจอยู่ในช่วงขาลง ทะเลอารีหลายแห่งได้ปิดตัวลงไปสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคที่ว่า “น่าจะมาจากการแข่งขันสูงและตลาดโลกไม่เดินในตอนี้ *Global economic crisis* มันมาเป็นระลอกตั้งแต่ปี 2008 แล้วอาร์ตเป็น *Luxury market* ที่อยู่ปลายๆทำให้การเคลื่อนไหวของภาพเริ่มช้าลง” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) ซึ่งเมื่อศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมพบว่าคนในประเทศสนใจศิลปะน้อยมากทำให้ความต้องการงานศิลปะจากคนภายในประเทศมีไม่มากพอเมื่อสอบถามถึงวิธีการ

แก้ปัญหาพบว่าต้องเน้นที่การศึกษาตั้งแต่เด็กโดยมีใจความดังต่อไปนี้ “ต้องเริ่มจาก หลักสูตร การศึกษา (Curriculum) ต้องปลูกฝังให้เยาวชนรักและเข้าใจ อาจจะมีการเพิ่มวิชาประวัติศาสตร์ ศิลปะทั้งในและต่างประเทศ ตั้งแต่ยังเด็กๆ เราจะได้ไม่ Isolate ตัวเองมากเกินไปและยังได้เห็น โลกกว้างมากขึ้น” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์)

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ทะวีบุ แกลเลอรี (Thavibu gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่าสภาพเศรษฐกิจทั่วโลกไม่ดีจึงทำให้ ส่งผลกระทบต่อการซื้อขายงานศิลปะในหอศิลป์เอกชน เนื่องจากปัจจุบันมีแข่งขันสูงและ ตลาดโลกเคลื่อนไหวน้อยมาก เกิดGlobal economic crisis ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551 ตลาดศิลปะเป็น Luxury market ที่อยู่ปลายๆทำให้การเคลื่อนไหวของภาพเริ่มช้าลง ต้องเพิ่มหรือปรับหลักสูตร การศึกษา (Curriculum) โดยปลูกฝังให้เยาวชนรักและเข้าใจงานศิลปะ อาจจะมีการเพิ่มวิชา ประวัติศาสตร์ศิลปะทั้งในและต่างประเทศ ตั้งแต่ยังเด็กๆ เราจะได้ไม่ Isolate ตัวเองมากเกินไปและ ยังได้เห็นโลกกว้างมากขึ้น

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่ามีปรับเปลี่ยนราคางานศิลปะที่มีราคาระดับกลางถึง ระดับสูงให้เป็นงานศิลปะที่มีราคาไม่สูงมาก ส่วนงานศิลปะที่มีราคาสูงก็ยังคงอยู่เพื่อจะได้ตอบ โจทย์กับความที่หลากหลายมากขึ้น งานศิลปะที่นำเสนอโดยทะวีบุ แกลเลอรีเป็นงานศิลปะจาก ศิลปินชาวไทย เวียดนามและพม่า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นงานศิลปะที่มีเนื้อหาสะท้อนสังคม (Heide Park Charoenporn,2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา เอช แกลเลอรี



ภาพประกอบ 24 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของเอช แกลเลอรี

ที่มา: วิทยุขณะ ศุภนคร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

เอช แกลเลอรีก่อตั้งในปีพ.ศ. 2545 โดย เออร์เนสต์ เอช ดี นักธุรกิจชาวอเมริกันที่เข้ามาทำธุรกิจในประเทศไทย เอช แกลเลอรีมีลักษณะเป็นบ้านไทยโบราณ ตั้งอยู่ในเขตบางรัก ซอยสาทร12 จากข้อความในเว็บไซต์ของเอชแกลเลอรี ได้กล่าวไว้ ว่า เอช“แกลเลอรีคือหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่ดีที่สุดเอเชีย จัดนิทรรศการโดยศิลปินชั้นนำของไทยและต่างชาติโดย เน้นไปที่งานศิลปะเชิงทดลองและงานศิลปะร่วมสมัย”(www.hgallerybkk.com, 2560 :ออนไลน์) โดยในระยะแรกจะเน้นไปที่งานศิลปะจากศิลปินชาวไทยและเมื่อเอช แกลเลอรีมีพัฒนาการไปในทิศทางที่ดีขึ้นจึงเริ่มทำงานกับศิลปินต่างชาติ จากการสืบค้นออนไลน์ผู้วิจัยได้ค้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประวัติและความเป็นมารวมถึงพัฒนาการของเอช แกลเลอรีพบว่า

ในช่วงต้นคริสต์ทศวรรษ 2002 ท่ามกลางความสนใจที่เพิ่มมากขึ้นจากประชาคมโลกในด้านศิลปะร่วมสมัยที่มีจุดกำเนิดมาจากหลากหลายภูมิภาค เออร์เนสต์ เอช ดี ชาวอเมริกัน ได้ก่อตั้งเอช แกลเลอรีขึ้นในเขตบางรัก ขณะนั้น แกลเลอรีให้ความสนใจเพียงศิลปินชาวไทย แต่หลังจากเวลาผ่านไป แกลเลอรีก็ได้มีการพัฒนาขึ้น เอชทำงานกับภัณฑารักษ์ คอนเนลลี ลา มาร์ เพื่อพา

ชาวต่างชาติเข้ามาและสร้างการแลกเปลี่ยนระหว่างศิลปินไทยและศิลปินนานาชาติ โสเพียฟ พิช สมบูรณ์ หอมเทียนทอง และจักกาย ศิริบุตร คือ ศิลปินในประเทศบางส่วนที่เคยจัดแสดงผลงานที่นี่ (www.hgallerybkk.com,2560: ออนไลน์)

ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความเป็นมาและพัฒนาการของในระยะแรกของเอช แกลเลอรี โดยในต้นคริสต์ทศวรรษ 2002 ซึ่งตรงกับพ.ศ. 2545 เออร์เนสต์ เอช ดี ได้ก่อตั้งเอช แกลเลอรีและได้ร่วมงานกับศิลปินที่มีชื่อเสียงหลายคน จนทำให้ชื่อเสียงของเอช แกลเลอรีเป็นที่รู้จักในหมู่นักศิลปะทั้งในประเทศและต่างประเทศจนทำให้ เออร์เนสต์ เอช ดีตัดสินใจเพิ่มสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ โดยเออร์เนสต์ เอช ดีได้กล่าวถึงการเพิ่มสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่ไว้มีใจความว่า “นอกจากที่กรุงเทพเรายังมีสาขาที่เชียงใหม่ แต่ผมต้องหยุดทำเพราะไม่สามารถหาผู้ช่วยที่ทำงานได้ ผมมีอยู่คนหนึ่งแต่เขาได้งานอื่นจึงเลิกไป จึงเปลี่ยนวิธีการเป็นการเปิดโดยนัดหมายก่อน (Open by appointment) แต่คนไม่เข้าใจว่าเป็นอะไรจึงต้องหยุดไป” (เออร์เนสต์ เอช ดี, 2561: สัมภาษณ์) นอกจากความพยายามที่จะเปิดสาขาที่จังหวัดเชียงใหม่แล้วเอช แกลเลอรียังได้นำงานไปจัดโชว์ที่ร้านอาหารที่ชื่อ Eat me ซึ่งเป็นการนำเอางานศิลปะให้เข้าไปใกล้คนทั่วไปมากขึ้นโดยไม่ได้หวังถึงการซื้อขายใดๆ ซึ่ง เออร์เนสต์ เอช ดี ได้กล่าวไว้อย่างสอดคล้องว่า “กับร้าน“Eat Me” ซึ่งเราโชว์งานศิลปะที่เราอยากจะทำโดยไม่ได้หวังว่าจะขายได้หรือไม่ ซึ่งจริงๆแล้วเราจะโชว์งานที่ไหนก็ได้ บัมน้ำมันเก่าๆ หรือแม้กระทั่งโรงงานเก่าๆ” (เออร์เนสต์ เอช ดี, 2561: สัมภาษณ์)

ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเจ้าของธุรกิจหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน ซึ่งเกิดปรากฏการณ์เปิดและปิดการดำเนินการจนทำให้ผู้วิจัยเกิดความสงสัย จนนำมาเป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์ของงานวิจัยในครั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ เออร์เนสต์ ดี เจ้าของหอศิลป์เอกชนที่มีพัฒนาการและการดำรงอยู่มาอย่างยาวนานกว่า 20 ปีพบว่า

ในปีพ.ศ.2551 เศรษฐกิจไม่ดี ตลาดพัง สถานการณ์การเงินทำให้คนระดับกลางเป็นคนรวยกลุ่มน้อยในสังคมเป็นปรากฏการณ์ที่เปลี่ยนทุกสิ่งทุกอย่าง สิ่งที่เกิดขึ้นคือแกลเลอรีระดับกลางต้องปิดตัวลงไปหลายแห่ง สิ่งที่เหลืออยู่คือ แกลเลอรีใหม่ๆที่มีความน่าสนใจและมีงานศิลปะที่ราคาไม่แพงกับแกลเลอรีใหญ่ๆที่มีชื่อเสียงมาๆแค่นั้น ซึ่งก่อนหน้านั้นมีแกลเลอรีระดับกลางจำนวนมาก เพราะชนชั้นกลางเริ่มที่จะซื้องานศิลปะ อย่างที่รู้กันว่าพวกเขาไม่ได้ร่ำรวยมหาศาล แต่พวกเขาก็เริ่มประสบความสำเร็จจึงเริ่มซื้อรถ ซื้อบ้านและงานศิลปะ ซึ่งเดี๋ยวนี้ไม่มีอีกแล้ว (เออร์เนสต์ เอช ดี, 2561: สัมภาษณ์)

เป็นที่น่าสนใจว่าเมื่อเศรษฐกิจไม่ดีทำให้แกลเลอรีขนาดกลางต้องปิดตัวลงไป และเหลือเพียงแค่ว่าหอศิลป์ที่มีชื่อเสียงหลายๆที่อาจมีเงินทุนมากพอและการบริหารจัดการที่อาจจะพอสามารถผ่านสถานการณ์วิกฤติเศรษฐกิจที่เลวร้ายได้ ในขณะที่หอศิลป์เปิดใหม่ที่สร้างรูปแบบให้แตกต่างและมีราคางานศิลปะไม่แพงมากนักซึ่งอาจจะรวมไปถึงการควมรวมระหว่างงานศิลปะและร้านอาหาร ร้านกาแฟก็เป็นได้ ซึ่งเออร์เนสต์ เอช ลี ได้กล่าวถึงปรากฏการณ์ใหม่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครไว้ว่า “แต่ก็มีแกลเลอรีใหม่ๆ ที่มีความสด เท่ห์ สนุกสนาน เกิดขึ้นบางแห่งก็ประสบความสำเร็จ แต่บางแห่งไม่ประสบความสำเร็จ บางแห่งรวมเข้ากับร้านอาหารหรือบาร์ แต่เชื่อหรือไม่ว่าเราก็คือเป็นที่แรกๆ ที่รวมแกลเลอรีและศิลปะเข้าด้วยกัน กับร้าน “Eat Me” ซึ่งเราใช้วงงานศิลปะที่เราอยากจะทำโดยไม่ได้หวังว่าจะขายได้หรือไม่ ซึ่งจริงๆ แล้วเราจะใช้วงงานที่ไหนก็ได้ ปัมมน้ำมันเก่าๆ หรือแม้กระทั่งโรงงานเก่าๆ” (เออร์เนสต์ เอช ลี, 2561: สัมภาษณ์) เป็นที่น่าสนใจว่าหอศิลป์เอกชนที่เปิดใหม่เกิดการควมรวมกับธุรกิจอื่น มีรูปแบบที่แตกต่าง ไม่ได้เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีแต่งานศิลปะเพียงอย่างเดียว สิ่งสำคัญทำให้เกิดกลุ่มคนใหม่ๆ ที่หันมาชื่นชมงานศิลปะมากขึ้น รวมไปถึงเอช แกลเลอรีที่ร่วมกับร้านอาหารที่ชื่อ Eat Me ที่ตั้งอยู่ย่านสีลมนำผลงานศิลปะไปติดตั้งในลักษณะนิทรรศการหมุนเวียน ซึ่งนับว่าเป็นการนำศิลปะให้เข้าใกล้กับชีวิตประจำวันของคนในสังคมมากขึ้น ในส่วนปัญหาใหญ่ในเรื่องของหัวใจในการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครหรือในประเทศไทย เออร์เนสต์ เอช ลี ได้แสดงทรรศนะในเรื่องของวัฒนธรรมที่แตกต่างไว้อย่างน่าสนใจ ซึ่งมีใจความสำคัญว่า “ส่วนในเรื่องการดำรงอยู่พบว่า การดำรงอยู่ของแกลเลอรีในประเทศไทยและในกรุงเทพจะพบปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่เพราะมันไม่ใช่วัฒนธรรมหลักของไทย ไม่มีความเข้าใจว่าแกลเลอรีเปิดมาทำไมในวัฒนธรรมของไทย มันใหม่ และประเทศนี้ไม่เคยไปเมืองขึ้นของตะวันตก ประเทศอื่นๆ เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตกมาอย่างยาวนาน ทำให้ประเทศเหล่านั้นเข้าใจ ว่า พิพิธภัณฑสถานมหาวิทยาลัยศิลปะ แกลเลอรี คืออะไรและทำอะไร หลายครั้งที่นักศึกษาเข้ามาดูแล้วถามว่าต้องจ่ายค่าเข้าชมหรือไม่” (เออร์เนสต์ เอช ลี, 2561: สัมภาษณ์) หอศิลป์และการชื่นชมในงานศิลปะไม่ใช่เป็นวัฒนธรรมหลักของไทย เนื่องจากเราไม่ได้ถูกปลูกฝังแบบประเทศเพื่อนบ้านเราที่ตกเป็นเมืองขึ้นจากการล่าอาณานิคมของชาติมหาอำนาจจากตะวันตก ซึ่งเหตุผลนี้อาจจะทำให้คนไทยต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจว่าหอศิลป์คืออะไร มีหน้าที่อะไรและเรื่องชื่นชมผลงานศิลปะที่อาจจะต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจ

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

เอช แกลเลอรี เป็นแกลเลอรีที่บริหารจัดการโดยชาวต่างชาติและเป็นแกลเลอรีที่นำเสนอผลงานของศิลปินไทยที่น่าสนใจอีกแห่งหนึ่ง จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ เอช ดี เจ้าของและผู้ก่อตั้ง เอช แกลเลอรี พบว่า เอช ดี มีความต้องการที่จะเชื่อมโยงคนกับงานศิลปะและสาเหตุที่เขาเปิดแกลเลอรีในกรุงเทพฯ เพราะว่ามีความต้องการจะรวมงานศิลปะของศิลปินไทยและศิลปินในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ไว้ในพื้นที่เดียวกันตามคำสัมภาษณ์ที่ว่า “ถ้าไปที่สตูดิโอของศิลปินมันยากลำบาก ต้องนัดก่อน และได้ดูงานจำนวนไม่มากนัก แต่ที่นี่เรามีงานให้ดูจำนวนมากและหลากหลาย รวมทั้งเราถ่ายรูปรงานศิลปะ เราพยายามติดต่อและเชื่อมโยงงานศิลปะของเรา กับพิพิธภัณฑ์ เราพยายามขายงาน เราจัดการรวบรวมผลงานและส่งไปที่นิตยสารและสื่อออนไลน์ เราจัดเก็บและรวบรวมข้อมูลของผลงานในแฟ้ม” (Ernest H, 2018) จากคำกล่าวของเอช ดี ผู้ก่อตั้งเอชแกลเลอรีที่ตั้งอยู่บนถนนสาทรแสดงให้เห็นถึงวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลในการที่ต้องการเชื่อมโยงงานศิลปะในแกลเลอรีของเขา กับพิพิธภัณฑ์ศิลปะซึ่งเป็นอีกทางหนึ่งสร้างชื่อเสียงให้กับศิลปินภายในแกลเลอรีของเขานั่นเอง

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของ เอช แกลเลอรี พบว่ามีความยากลำบากพอสมควรที่จะขายงานศิลปะในปัจจุบัน เนื่องจากตลาดศิลปะนั้นผูกพันเชื่อมโยงอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ อีกทั้งในประเทศไทยวัฒนธรรมการซื้องานศิลปะยังไม่อยู่ในวงกว้าง นักสะสมส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ คนมีฐานะหรือคนที่เคยผ่านประสบการณ์ในต่างประเทศแล้วแทบทั้งสิ้น เมื่อขายงานได้จึงต้องมีการจัดการกับเงินก้อนนั้นเพื่อนำมาจัดการกับค่าใช้จ่ายภายในแกลเลอรีในเวลาต่อมา ซึ่ง เอช ดี ได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า “เราขายงานไม่ได้ทุกเดือน เพราะฉะนั้นเราต้องเก็บเงินที่ขายได้ไว้ใช้ในเดือนถัดไปด้วย นี่คือนิสัยที่แกลเลอรีส่วนใหญ่ทำไม่ได้คือเมื่อขายงานได้ก็จะใช้เงินก้อนนั้นจะคิดว่าแกลเลอรีพวกเขาเริ่มประสบความสำเร็จและจะเริ่มใช้เงิน ซึ่งจริงๆแล้วพวกเขาควรเก็บเงินนั้นไว้มากกว่า เพราะบางครั้งเราขายหนึ่งงานในเดือนหนึ่ง บางครั้งเราขาย สามงานในเดือนหนึ่ง บางเดือนเราขายไม่ได้เลย เพราะฉะนั้นเราต้องระวังอย่างมากในเรื่องการใช้เงินเพราะเราต้องจ่ายค่าเช่าราวสองแสนห้าหมื่นบาทต่อหนึ่งเดือน”(H Ernest Lee, 2561:สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นชี้ให้เห็นถึงการจัดการเรื่องเงินทุนที่เป็นไปด้วยความระมัดระวัง และมีการวางแผนระยะยาวเพื่อการใช้จ่ายภายในแกลเลอรีซึ่งอาจจะเป็นหนึ่ง

เหตุผลสำคัญที่ทำให้เอช แกลเลอรีหนึ่งที่อยู่คู่กับวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยมาอย่างยาวนานอีกแห่งหนึ่งของประเทศไทย

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ผู้วิจัยคาดว่าทุกแกลเลอรีจะมีวิธีการจัดการด้านระบบ ที่หลากหลายและเหมาะสมกับพื้นที่ของตึกตบทั้งสิ้น แต่ถึงแม้ว่าการบริหารจัดการ หรือระบบภายในจะดีอย่างไรหากแกลเลอรีเหล่านี้ไม่สามารถเปิดและปิดตามเวลาได้ระบบที่สร้างไว้อาจไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ เอช ลีได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้อย่างน่าสนใจว่า “สิ่งสำคัญคือเราต้องเปิดแกลเลอรีตามเวลาที่เราระบุไว้ ซึ่งหมายถึงเมื่อทุกคนในเมืองนี้เดินทางมาที่นี่จะพบว่าแกลเลอรีนั้นเปิดและปิดตรงเวลา ผมและผู้ช่วยจะอยู่ที่นี้ตลอด หกวันในหนึ่งสัปดาห์ แปดชั่วโมงต่อวัน ห้าสิบชั่วโมงต่อสัปดาห์ผู้ช่วยของผมจะทำงานหลายอย่างเช่น ติดตั้งผลงาน จัดส่งงานศิลปะให้ผู้ซื้อโดยรวม แล้วผมมีคนหกคนทำงานต่างๆให้ผม” (Ernest H, 2018) คำสัมภาษณ์ดังกล่าวข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่า การให้ความสำคัญเรื่องเวลาสามารถสร้างให้แกลเลอรีนั้นคือรากฐานที่สำคัญในความเป็นมืออาชีพและสามารถสร้างความเชื่อให้กับคนได้ว่าแกลเลอรีแห่งนี้จะเปิดและปิดตามเวลาที่กำหนดไว้ อีกทั้งเอช แกลเลอรี ยังมีผู้ช่วยที่ไว้ใจได้และคนช่วยทำงานตามแต่ละคนนัดซึ่งตรงนี้อาจทำให้งานที่ออกมามีประสิทธิภาพดี

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 25 ภาพแสดงพื้นที่สำนักงานของเอช แกลเลอรี

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกถึงการจัดการด้านพื้นที่ของเอช แกลเลอรี พบว่ามีการจัดการด้านพื้นที่ที่หลากหลายน่าสนใจตามคำกล่าวที่ว่า “ในส่วนของ การใช้พื้นที่ที่มีสองชั้นคือชั้นสองเป็น พื้นที่ที่ไม่แสวงผลกำไร (Nonprofit space) ,พื้นที่สำหรับงานศิลปะทดลอง (Experimental) , หรือเป็นพื้นที่สำหรับภัณฑารักษ์ภายนอกได้ส่งงานมาให้พิจารณา (Curatorspace) และเมื่อสิ้นมกราคมนี้จะได้ไม่เป็นพื้นที่สำหรับโปรเจกต์คนนอกอีกต่อไปแต่จะกลายเป็นแกลเลอรีสองชั้น” (Ernest H, 2018) คำกล่าวข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าเอช แกลเลอรี มีการใช้พื้นที่ในหลายหน้าที่ ซึ่งอาจทำให้เกิดกิจกรรมที่น่าสนใจและหลากหลายมากขึ้นภายในแกลเลอรี อีกส่วนหนึ่งที่ถือว่าเป็นจุดแข็งของแกลเลอรีแห่งนี้คือห้องเก็บงานขนาดใหญ่ที่รวบรวมผลงานของศิลปินไว้อย่างมากมายเพื่อเป็นตัวเลือกให้กับผู้สนใจและนักสะสมที่ต้องการดูงานที่แตกต่างจากงานที่จัดแสดงอยู่ในขณะนั้นตามที่เอช ฮีได้กล่าวไว้อย่างน่าสนใจว่า “เรามีห้องเก็บงานที่ใหญ่และห้องนั้นเป็นส่วนหนึ่งให้แกลเลอรีประสบความสำเร็จ เนื่องจากคนทั่วโลกจะรู้ว่าที่นี่มีงานให้ดูนอกเหนือจากงานที่กำลังแสดงในนิทรรศการ เพราะบางคนไม่ชอบงานที่เราจัดแสดง เราก็จะมีงานอื่นๆให้พวกเขาดูได้อีกช่องทางหนึ่ง” (Ernest H, 2018)



ภาพประกอบ 26 ภาพแสดงห้องเก็บผลงานของเอช แกลเลอรี

ที่มา: วิชาณะ ศุภนคร, 2560

นอกจากนั้น เอช ดี มีความพยายามที่จะเปิดสาขาขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งถือว่าเป็นจังหวัดที่มีวัฒนธรรมที่เข้มแข็งแต่ก็แฝงความร่วมมือสมัยคล้ายเอาไว้อย่างกลมกลืนตามคำกล่าวดังต่อไปนี้“นอกจากเปิดแกลเลอรีที่กรุงเทพฯ เรายังมีสาขาที่เชียงใหม่ แต่ผมต้องหยุดทำเพราะไม่สามารถหาผู้ช่วยที่ทำงานได้เหมือนกับคนที่ทำอยู่ที่กรุงเทพฯ ผมเคยมีอยู่คนหนึ่งแต่เขาได้งานอื่นจึงเลิกไป จึงเปลี่ยนวิธีการเป็นเปิดแกลเลอรีโดยการนัดหมาย (Open by appointment) แต่คนไม่เข้าใจว่าเปิดแบบนี้คืออะไรจึงต้องหยุดไป” (H Ernest (Ernest H, 2018) Lee, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความข้างต้นได้ว่า เอช แกลเลอรี เป็นแกลเลอรีเอกชนที่ใช้พื้นที่ในหลายพื้นที่นอกเหนือจากการจัดนิทรรศการของศิลปินภายในแกลเลอรีซึ่งนับว่าเกิดขึ้นเป็นประจำหากแต่อาจยังมีพื้นที่บางส่วนเพื่อกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับศิลปะร่วมสมัยอีกด้วย

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 27 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของเอช แกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

เอช แกลเลอรี่ มีการจัดนิทรรศการของศิลปินอย่างต่อเนื่อง ส่วนใหญ่จะเป็นศิลปินที่ร่วมแสดงงานกับเอชมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน หรือบางคนอาจจะอยู่ตั้งแต่เอช เริ่มก่อตั้งแกลเลอรี่ เมื่อผู้วิจัยได้ทำการสอบถามเอช ดี เกี่ยวกับการจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการที่เกิดขึ้นภายในแกลเลอรี่พบว่า “งานที่จัดแสดงจะมีงานประเภท *Abstract, Semi abstract, semi realist, textile works, graffiti* โดยเราจัดนิทรรศการทุกๆสองเดือน ทั้งนิทรรศการกลุ่มและนิทรรศการเดี่ยวในแกลเลอรี่ นอกสถานที่จะเป็นที่ร้าน *Eat Me restaurant* ที่เราเอางานไปร่วมจัดแสดงที่นั่นเป็นเวลายาวนานมาแล้ว” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) เมื่อมองถึงสไตล์งานที่เอช แกลเลอรี่ จัดแสดงพบว่างานที่จัดแสดงในแกลเลอรี่นี้มีสไตล์งานที่หลากหลายและจะสามารถสร้างความประทับใจต่อนักสะสมที่มีรสนิยมทางศิลปะได้อย่างครอบคลุม นอกจากนี้มีการจัดแสดงภายในแกลเลอรี่แล้ว เอช ดี ยังมีการจัดการทางนิทรรศการที่น่าสนใจ โดยการนำผลงานศิลปะไปจัดแสดงที่ร้านอาหาร *Eat Me restaurant* ซึ่งนับว่าเป็นการนำงานศิลปะให้เข้าไปใกล้คนดูอีกทางหนึ่ง

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ถึงข้อมูลเกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดพบว่ามีกรณีโปรโมทนิทรรศการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์และนิตยสารทั้งไทยและต่างประเทศ ซึ่งเอช ดี ได้กล่าวถึงการจัดการด้านการตลาดไว้ว่า “การโปรโมทนิทรรศการและแกลเลอรี่ทางเราจะส่งข้อมูลและข่าวสารของแกลเลอรี่ไปที่นิตยสารและหนังสือพิมพ์ที่สำคัญทั้งของไทยและต่างประเทศและสื่อออนไลน์” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) ถึงแม้ว่าทางแกลเลอรี่จะใช้สื่อต่างๆในการส่งข้อมูลและข่าวสารของแกลเลอรี่ไปสู่สาธารณะแต่เอช ดี กลับมีความเชื่อที่ว่าที่แกลเลอรี่ของเขามีชื่อเสียงในหมู่นักสะสมทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติก็เพราะการบอกต่อปากต่อปากดังคำกล่าวดังต่อไปนี้ “เอช แกลเลอรี่เรามีชื่อเสียงก็เพราะการพูดปากต่อปากของชาวต่างชาติหรือ คนที่เคยมาเยี่ยมชมนิทรรศการและซื้องานจากเราไปแล้วเกิดการไปบอกต่อถึงแกลเลอรี่ของเรา การลงโฆษณาในหนังสือหรือนิตยสารไม่ได้ช่วยให้แกลเลอรี่มีชื่อเสียงเสมอไป การจะได้รับการยอมรับนั้นใช้เวลายาวนานมาก ซึ่งถ้าผมทำไม่ดี ก็จะไม่มีการยกย่องนับถือ และผมคิดว่าศิลปินก็ควรจะได้รับยกย่องตรงนั้น ไม่ใช่ผม” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) เอช แกลเลอรี่ที่มีชื่อเสียงในหมู่นักสะสมต่างชาติ ส่วนหนึ่งอาจจะเกิดขึ้นเพราะสื่อต่างๆที่ลงข่าวสารของแกลเลอรี่ หรือการพูดปากต่อปากของชาวต่างชาติที่เคยมาชมงานหรือซื้อผลงานศิลปะกลับไปประเทศของตน ส่วนหนึ่งต้องยกย่องศิลปินในแกลเลอรี่ซึ่งผลิตงานคุณภาพมาได้อย่างต่อเนื่องตามที่ เอช ดี ได้กล่าวไว้ข้างต้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกถึงการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย(ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) พบว่าเอช แกลเลอรีได้ทำการเสาะหาศิลปินที่มีพรสวรรค์ตั้งแต่ศิลปินเหล่านั้นยังไม่มีชื่อเสียงมากนักและทำงานร่วมกันมาปัจจุบันนี้ศิลปินเหล่านี้ก็เป็นที่รู้จักในวงการศิลปะตามคำกล่าวดังต่อไปนี้ “เริ่มต้นแกลเลอรีเกี่ยวข้องกับศิลปินหน้าใหม่ นักเรียน นักศึกษาที่ผมชอบงานของพวกเขา ราคาไม่สูงมากนัก ผลงานของพวกเขาไม่ได้เป็นสมบัติของแกลเลอรีอื่นๆ ซึ่งผมไม่ต้องการไปแย่งชิง ขโมยงานมาจากคนอื่น มันเหมือนเป็นวิธีที่ดีที่จะเริ่มต้น ซึ่งตอนนี้พวกเขาบางคนเริ่มจะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียง”(H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวนี้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าเมื่อครั้งก่อตั้งเอช แกลเลอรี ขึ้นมา เอช แกลเลอรีพยายามที่จะค้นหาศิลปินที่ยังไม่มีชื่อเสียงและพร้อมที่จะเติบโตไปพร้อมกับแกลเลอรีซึ่งเท่าที่ผ่านมามีศิลปินหลายคนที่อยู่กับ เอช แกลเลอรี ตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบันจนทำให้มีศิลปินจำนวนมากมายพยายามจะได้แสดงในแกลเลอรีแห่งนี้เพราะที่นี่สามารถขายงานได้ตลอดเวลาจนทำให้ชื่อเสียงของเอช แกลเลอรี อยู่ในความสนใจทั้งศิลปิน นักสะสมตามคำกล่าวของเอช ลี ที่ว่า “การจัดการด้านเครือข่ายกับศิลปินก็คือชื่อเสียงที่ส่งสมมา พวกเขาจะบอกต่อ พวกเขาต้องการจะอยู่ที่นี้เพราะผมขายงานได้ และจ่ายเงินทันที ไม่เคยมีครั้งไหนที่จะเก็บเงินจากการขายและจ่ายให้พวกเขาช้า ที่สำคัญหลายๆแกลเลอรีปฏิบัติกับศิลปินเหมือนกับว่าศิลปินจะอยู่ต่ำกว่า แต่ที่นี่แกลเลอรีและศิลปินเท่าเทียมกัน” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) คำสัมภาษณ์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า เอชแกลเลอรีเป็นแกลเลอรีที่สามารถขายผลงานได้อย่างสม่ำเสมออีกทั้ง เอช ลีผู้ก่อตั้งยังยกย่องและให้เกียรติศิลปินของเขาจนสามารถทำให้มีศิลปินหลายคนอยากที่จะมีโอกาสได้ร่วมแสดงกับเอช แกลเลอรี มากมาย

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

เป็นความยากลำบากที่จะทำธุรกิจแกลเลอรีในประเทศไทยเนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีวัฒนธรรมการสะสมงานศิลปะเหมือนชาวตะวันตกหอศิลป์หรือแกลเลอรีหลายแห่งจึงต้องปิดตัวลงไปเพราะไม่สามารถทำกำไรหรือสร้างรายได้ตามที่ได้กำหนดเป้าหมายเอาไว้ เมื่อสอบถามเอช ลี ถึงปัญหาและอุปสรรคในการบริหารแกลเลอรีของเขาพบว่า “การที่ประเทศไทยไม่เคยเป็นเมืองขึ้นของชาติตะวันตกส่งผลให้ขาดความเข้าใจในระบบของแกลเลอรี บางครั้งศิลปินไปตกลงกับลูกค้าลับหลังแกลเลอรี เพราะพวกเขาคิดว่าขายผ่านแกลเลอรีมันไม่ยุติธรรม ลูกค้านึกว่าไม่ยุติธรรมและพยายามซื้อกับศิลปินโดยตรง ซึ่งพวกเขาทำไปโดยไม่รู้ที่แกลเลอรีคืออะไรและทำงานอย่างไร ซึ่งจริงๆแล้วแกลเลอรีมีงานที่ต้องทำ” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าศิลปินบางคนยังไม่เข้าใจหอศิลป์หรือแกลเลอรีมีหน้าที่อย่างไร

เป็นแค่เพียงที่แสดงผลงานหรือเป็นพื้นที่ที่สามารถพัฒนาชื่อเสียงหรือแม้กระทั่งฝีมือของพวกเขาได้ ศิลปินหลายคนที่ร่วมงานกับแกลเลอรีจึงยังพอใจที่จะขายตรงให้กับผู้สนใจมากกว่าขายผ่านแกลเลอรีเพราะคิดว่าจะถูกหักเปอร์เซ็นต์ ดังคำกล่าวของ เอช ลี ที่ว่า

อีกประการหนึ่งคือบางครั้งศิลปินขายงานตรงให้กับลูกค้าซึ่งบางครั้งมันทำให้ราคาของศิลปินเหล่านั้นตกลงไป ศิลปินควรจะทำราคาของตัวเองให้คงที่ และขยับขึ้นไปอย่างช้าๆ ไม่ใช่ลดราคางานของตัวเองเพื่อเพิ่มโอกาสที่จะขายงานได้ในตะวันตกหรืออเมริกา ถ้าศิลปินคนไหนขายงานไม่ได้ จะถูกสั่งให้ไปหางานอื่น ๆ เสริม อย่าลดราคาเด็ดขาดศิลปินที่อยู่หลายแกลเลอรี จะไม่ได้รับการช่วยเหลือหรือโปรโมทอย่างเต็มที่ เพราะระหว่างศิลปินและแกลเลอรีมันเหมือนการแต่งงาน และคุณควรมีภรรยาหรือสามีเพียงคนเดียว ถ้าคุณอยากมาอยู่ที่นี่ คุณต้องไปหย่ามาก่อน (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าการที่ศิลปินและหอศิลป์จะมาเจอกันไม่ใช่เรื่องง่ายเพราะมีหลายองค์ประกอบกัน เช่นผลงาน ทักษะคิด ฯลฯ การที่หอศิลป์เป็นวัฒนธรรมตะวันตก การขาดความเข้าใจในระบบของหอศิลป์ของศิลปินจึงเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ทั้งศิลปินไทย และหอศิลป์ต้องมีสภาพกำลังพัฒนาไปสู่ความเป็นมืออาชีพอยู่ตลอดเวลา

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา เอช แกลเลอรี (H gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่าในช่วงปี พ.ศ. 2551 เศรษฐกิจไม่ดีมีส่วนทำให้ตลาดศิลปะเงียบเหงา สถานการณ์การเงินทำให้คนระดับกลางเป็นคนรวยกลุ่มน้อยในสังคมเป็นปรากฏการณ์ที่เปลี่ยนทุกสิ่งทุกอย่าง สิ่งที่เกิดขึ้นคือแกลเลอรีระดับกลางต้องปิดตัวลงไปหลายแห่ง สิ่งที่เหลืออยู่คือ แกลเลอรีใหม่ๆที่มีความน่าสนใจและมีงานศิลปะที่ราคาไม่แพงกับแกลเลอรีใหญ่ๆที่มีชื่อเสียงมาก ๆ แค่นั้น ซึ่งก่อนหน้านี้มีแกลเลอรีระดับกลางจำนวนมาก เพราะชนชั้นกลางเริ่มที่จะซื้องานศิลปะที่ราคาไม่แพงมากนัก ที่สำคัญ การดำรงอยู่ของแกลเลอรีในประเทศไทยและในกรุงเทพฯจะพบปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่เพราะมันไม่ใช่วัฒนธรรมหลักของไทย ไม่มีความเข้าใจว่าแกลเลอรีเปิดมาทำไมในวัฒนธรรมของไทย มันใหม่ และประเทศนี้ไม่เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตก ประเทศอื่นๆ เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตกมาอย่างยาวนาน ทำให้ประเทศเหล่านั้นเข้าใจ ว่า พิพิธภัณฑสถาน มหาวิทยาลัยศิลปะ แกลเลอรี คืออะไร และทำหน้าที่อะไร ส่วนทฤษฎีด้านการจัดการพบว่าหอศิลป์หรือแกลเลอรีคือพื้นที่กลางที่เป็นสะพานที่เชื่อมโยงคนดูและงานศิลปะ โดยต้องการจะรวมงานศิลปะของศิลปินไทยและศิลปินในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ไว้ในพื้นที่เดียวกันอีกทั้งยังมีการเชื่อมโยงงานศิลปะของศิลปินที่

ภายในวังเก่าให้ได้ไปโซวีโนพิพิธภัณฑสถานศิลปะที่ต่างประเทศอีกด้วยผลงานศิลปะที่น่าเสนอให้หอศิลป์แห่งนี้เป็นงานศิลปะร่วมสมัยจากศิลปินที่มีชื่อเสียงของไทย ลักษณะงานเป็นงานจิตรกรรม นามธรรม และประภาจัตวาง (Installation) (เออร์เนสต์ เอช ดี, 2561: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษาร้อย ต้นสน แกลเลอรี



ภาพประกอบ 28 แสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี

ที่มา: www.theculturetrip.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน

ร้อย ต้นสน แกลเลอรีก่อตั้งในปีพ.ศ 2546 โดยคุณคุณเอกอนงค์ พรรณเชษฐ ที่ชอย ต้นสน จังหวัดกรุงเทพมหานครเนื่องจากมีความเห็นว่าบ้านหลังนี้พื้นที่ที่เหมาะสมทำเป็นหอศิลป์ จากการสัมภาษณ์พบว่า “คุณเอกอนงค์ พรรณเชษฐได้บ้านหลังนี้มา ตอนช่วงปี2000 ซึ่งก่อนหน้านั้น ดึกทั้งดึกเป็นแกลเลอรีมาก่อน ซึ่งก็คือเคียวโกะ จิราธิวัฒน์ แกลเลอรี พอคุณเอกมาซื้อแล้ว เห็นว่ามีพื้นที่ มีห้องเก็บของที่สามารทำธุรกิจศิลปะได้ก็เลยทำแกลเลอรีขึ้นมา” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ตลอดระยะเวลา ร้อย ต้นสน แกลเลอรีนำเสนอผลงานของศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับนานาชาติ

อย่างสม่ำเสมอและได้เข้าร่วมเทศกาลศิลปะระดับนานาชาติที่สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งคือ Art Basel ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ในปีพ.ศ. 2554 โดยข้อมูลจากเว็บไซต์ของร้อยต้นสนแกลเลอรีได้กล่าวว่า “นิทรรศการศิลปะร่วมสมัยที่กรุง ลอนดอน ประเทศอังกฤษ ได้จัดอันดับให้ร้อยต้นสน แกลเลอรี คือ หนึ่งใน 50 หอศิลป์เอกชนหน้าใหม่ร่วมกับหอศิลป์เอกชนทั่วโลก ซึ่งร้อยต้นสน แกลเลอรี ได้นำเสนอผลงานศิลปะที่หลากหลาย อาทิ งานศิลปะแบบจัดวาง (Installation Art)..... (video installation) และงานศิลปะเชิงความคิด ซึ่งเป็นการนำเสนอที่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนทั่วไป”(www.100tonsongallery.com, 2561:ออนไลน์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงแนวทางของร้อยต้นสนที่มีการนำเสนอผลงานศิลปะที่ค่อนข้างแตกต่างจากหอศิลป์เอกชนอื่นๆ ที่เห็นเด่นชัดคือ ร้อยต้นสน แกลเลอรีเน้นไปที่ผลงานศิลปะที่ใช้ความคิดและการจัดวางมากกว่าการเป็นงานศิลปะประเภทจิตรกรรมภาพคนหรือภาพทิวทัศน์ แนวทางที่เด่นชัดอาจจะส่งผลให้ร้อยต้นสน แกลเลอรีคือหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งจากประเทศไทยที่ได้รับการยอมรับจากต่างชาติ ร้อยต้นสน แกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่ได้รับการยอมรับจากวงการศิลปะร่วมสมัยเสมอมา ประกอบกับคนรุ่นใหม่ที่มีโอกาสไปใช้ชีวิตหรือเรียนต่อที่ต่างประเทศก็คุ้นชินกับการดูงานในหอศิลป์เอกชนทำให้เมื่อพวกเขากลับมาประเทศไทยจำนวนผู้สนใจในงานศิลปะจึงเพิ่มขึ้นตามลำดับ ส่งผลให้มีกลุ่มลูกค้าและนักสะสมงานหน้าใหม่ที่คอยติดตามดูงานศิลปะอย่างใกล้ชิด จึงเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้วงการศิลปะร่วมสมัยรวมทั้งหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีพัฒนาการที่ดีขึ้นตามลำดับจากการสัมภาษณ์...ได้กล่าวไว้อย่างสอดคล้องว่า “ผมว่าหอศิลป์เอกชนในบ้านเราพัฒนาการที่ดีขึ้นเรื่อยๆ มาตลอด มีคนในสังคมสนใจในงานศิลปะร่วมสมัย (Contemporary Art) เพิ่มมากขึ้น เรามีนักสะสม (Collector) หน้าใหม่เพิ่มขึ้น และเราก็รู้สึกได้ว่ากลุ่มคนที่เคยสะสมงานศิลปะจากศิลปินยุคเก่า (Old master) ได้ขยับมาสะสมงานศิลปะที่ใหม่มากขึ้น” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560:)

ทรรศนะของธาม ชี้ให้เห็นว่าในปัจจุบันเริ่มมีกลุ่มคนไทยที่ชื่นชมในงานศิลปะมากขึ้นแต่ผู้วิจัยก็ได้ทราบถึงหัวใจของร้อยต้นสน แกลเลอรีจึงพบว่าร้อยต้นสน แกลเลอรีเกิดขึ้นเพราะต้องการมีส่วนช่วยวางรากฐานและโครงสร้างของวงการศิลปะและตลาดศิลปะในประเทศไทยซึ่งธาม...ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “คุณเอกอนงค์ไม่ได้ต้องการทำอะไรจากการทำ ร้อย ต้นสนแกลเลอรี แต่ไม่เคยขาดทุน เพราะฉะนั้นการทำธุรกิจแกลเลอรีของคุณเอกอนงค์เนี่ยคือการวางรากฐาน (infrastructure) ของตลาดศิลปะในเมืองไทย ให้กับวงการศิลปะ เพราะฉะนั้นการไปงาน Art Basel หรือ Art Fair ต่างๆ ก็จะเป็นขั้นตอนของตรงนี้ที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้คนทั่วโลกรู้จักศิลปะจากประเทศไทย มันก็มีนิทรรศการที่เราขายไม่ได้กับนิทรรศการที่เราขายไม่ได้ ถ้าขายได้มันก็ติดกับศิลปินเพราะจะได้มีทุนไปทำงานต่อ ซึ่งเราก็กังมองว่าเรื่องขายเป็นเรื่องสำคัญ”(ธาม โชติวิไลนิช , 2560)ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนจะดำรงอยู่ได้จะต้องมีรายได้จากการขาย

เนื่องจากการขายงานศิลปะของศิลปินที่จัดนิทรรศการจะทำให้วงจรของตลาดศิลปะสมดุล การขายจะทำให้ศิลปินมีเงินต่อยอดและทำงานศิลปะของพวกเขาต่อไปและหอศิลป์จะมีเงินในการวางแผนงานสำหรับนิทรรศการต่อไปเช่นกันสอดคล้องกับทรรศนะดังนี้ “รายได้หลักของร้อยต้นสน แกลเลอรีมาจากการขายงานศิลปะ ซึ่งจะทำให้มีเงินพอที่จะหมุนเวียนใช้จ่ายและจัดการกับโปรเจ็คในปีหน้า และปีต่อไป มันจะต่อยอดไปเรื่อยๆธุรกิจศิลปะไม่ใช่ธุรกิจที่ได้กำไรมากมายมหาศาล โดยเฉพาะตลาดศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทยก็ยิ่งแคบมาก และเทรนด์ของศิลปะร่วมสมัยก็ยิ่งเปลี่ยนไปทุกปี เพราะฉะนั้นเป็นจึงเป็นเรื่องง่ายที่แกลเลอรีบางแห่งต้องปิดตัวลงไป” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยยังต้องทำงานอย่างหนักเพื่อที่จะดำรงอยู่ในธุรกิจของพวกเขาในขณะที่มีกลุ่มคนไทยที่ชื่นชอบงานศิลปะเพิ่มมากขึ้น แต่เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นๆแล้วธุรกิจซื้อขายงานศิลปะยังไม่เปิดกว้างเท่าที่ควร จึงเป็นหนึ่งในเหตุผลที่ทำให้หอศิลป์เอกชนจะต้องปิดตัวลงไปทุกปี

ผลการศึกษาด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ร้อยต้นสนแกลเลอรี เป็นหอศิลป์เอกชนที่สำคัญต่อวงการศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยแห่งหนึ่ง โดยมีส่วนในการวางรากฐานและสร้างบรรทัดฐานให้กับหอศิลป์เอกชนของไทยให้สามารถเทียบกับหอศิลป์จากต่างประเทศได้ ธาม โชติวิไลนิช ผู้จัดการหอศิลป์แห่งนี้ได้กล่าวว่า “เจ้าของหอศิลป์แห่งนี้ ไม่ได้ต้องการหากำไรอะไรจากการเปิด ร้อยต้นสนแกลเลอรี แต่ไม่เคยขาดทุน เพราะฉะนั้นการทำธุรกิจแกลเลอรีของคุณเองก็คือการวางรากฐานและโครงสร้างของตลาดศิลปะในเมืองไทย ให้กับวงการศิลปะเพราะฉะนั้นการไปออก Art Basel หรือ Art Fair ต่างๆ ก็จะเป็นขั้นตอนของตรงนี้ มันก็มีนิทรรศการที่เราขายได้กับนิทรรศการที่เราขายไม่ได้ ถ้าขายได้มันก็ดีกับศิลปินเพราะจะได้มีทุนไปทำงานต่อ ซึ่งเราก็มองว่าเรื่องขายเป็นเรื่องสำคัญ” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่า ร้อย ต้นสนแกลเลอรีมีส่วนสำคัญในการบุกเบิกวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย โดยการนำศิลปะไทยไปเผยแพร่ใน Art Basel ซึ่งเปรียบเสมือนการเผยแพร่วัฒนธรรมของไทยอย่างหนึ่ง

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่า “รายได้หลักในการบริหารจัดการภายใน ร้อยต้นสน แกลเลอรี มาจากการขายงานศิลปะซึ่งจะทำให้มีเงิน run โปรเจ็คในปีหน้า มันจะต่อยอดไปเรื่อยๆ”

(ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ข้อมูลข้างต้นชี้ให้เห็นถึงการจัดการที่มีประสิทธิภาพของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี ที่สามารถจัดการให้เกิดการซื้อขายงานศิลปะได้อย่างสม่ำเสมอ

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการวิจัยเรื่องหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก ด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี โดย ผู้จัดการหอศิลป์แห่งนี้ได้กล่าวว่า

เราเป็นแกลเลอรีที่เปิดมานานแล้วเพราะฉะนั้นเราก็จะมี reputation ที่ดี และแกลเลอรีเราก็เรียกได้ว่าเป็นแกลเลอรีแรกของประเทศแถบตะวันออกเฉียงใต้ที่ได้ไปออกงานอาร์ตบาเซิล ซึ่งเป็นอาร์ตแฟร์ที่ยิ่งใหญ่อันดับต้นๆของโลกในปี 2011 ในแกลเลอรีจะมีสามคน ก็คือคุณเอกอนงค์ซึ่งเป็นเจ้าของจะดูแลเกี่ยวกับด้านต่างประเทศเพราะปีนึงจะกลับมาที่เมืองไทยแค่ครั้งเดียวเพราะฉะนั้นคุณเอกอนงค์จะดูความเรียบร้อย งานดูต่างประเทศ ติดต่อ นักสะสม อาร์ตแฟร์ในต่างประเทศ ที่ไทยจะมีอีกสองคน ก็คือ ผมซึ่งดูแลและบริหารจัดการโดย งานหลักๆก็มีการจัดการนิทรรศการ ส่งทุกอย่างให้สื่อ และพยายามจะขายงาน ถ้าศิลปินของเรามีนิทรรศการที่ต่างประเทศเราก็พยายามจะสนับสนุนในทุกๆทางที่เราจะทำได้และน้องเมนี่ซึ่งต้องมาประจำในส่วนของการต้อนรับที่แกลเลอรีโดยทางเราก็จะเสนอโปรเจ็คไปทางเค้าแล้วก็ดูสิว่าโอเคไหม *ประมาณนี้* กับศิลปินจะเป็นรูปแบบของการเซนต์สัญญา ส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาที่ 5 ปี ถ้าครบกำหนดก็จะ review กันใหม่ซึ่งจริงๆแล้วถ้าไม่มีปัญหาอะไรมันก็จะต่อแบบอัตโนมัติไปเลย (ธาม โชติวิไลนิช, 2560:)

จากทรรศนะที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร ของ ร้อยต้นสน แกลเลอรีบ่งชี้ว่าหอศิลป์เอกชนแห่งนี้มีการจัดการด้านระบบอย่างเป็นรูปธรรม มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบของทีมงานอย่างชัดเจนซึ่งอาจจะเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ ร้อยต้นสน แกลเลอรี นั้นประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องและเป็นหอศิลป์ที่หลายคนยอมรับ

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 29 แสดงการจัดการด้านพื้นที่ของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี

ที่มา: วิษุณณะ ศุภนคร, 2560

จากการศึกษาด้านการจัดการด้านพื้นที่พบว่า“พื้นที่ในแกลเลอรี” จริงๆมันเปลี่ยนไปทุกนิทรรศการ ซึ่งเราจะบอกศิลปินเสมอว่าสามารถใช้พื้นที่ทุกส่วนของแกลเลอรีได้ แต่หลัก ๆ เราก็จะมีสามพื้นที่สำคัญก็คือ พื้นที่สำหรับต้อนรับ พื้นที่สำหรับคุยงานและพื้นที่สำหรับงานนิทรรศการ และพื้นที่สำหรับเก็บงาน” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ผู้วิจัยสามารถสรุปใจความจากทรรศนะข้างต้นได้ว่า ร้อยต้นแกลเลอรีสนมีการจัดการด้านพื้นที่แบบไม่ตายตัวและศิลปินสามารถใช้พื้นที่ทั้งหมดได้

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 30 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของ ร้อยต้นสน แกลเลอรี

ที่มา: วิชา ทัศนศิลป์ ศษนศ., 2560

กิจกรรมที่เกิดขึ้นไม่เพียงแต่นิทรรศการศิลปะที่เกิดขึ้นเพียงเท่านั้น แต่มีกิจกรรมอื่นๆ ที่สัมพันธ์กับงานศิลปะอื่นๆ ตามคำกล่าวของผู้จัดการหอศิลป์แห่งนี้ มีใจความสำคัญว่า “กิจกรรมหลักๆคือนิทรรศการเราค่อนข้างยืดหยุ่นพอสมควร เรามองหางานศิลปะที่แปลกใหม่ มีคุณภาพ ซึ่งนิทรรศการก็จะมีหลาย รูปแบบ โดยทุกๆนิทรรศการก็จะมีกิจกรรมเสวนาหรือว่าโปรเจกต์นี้ของอาจารย์ อารยา โดยปีนี้จะมีอายุ 60 ปีและเลิกจากการเป็นอาจารย์ที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เราเลยชวนทำหนังสือหนึ่งเล่ม กิจกรรมที่เกี่ยวกับนิทรรศการนี้ก็จะมี *Book Launch* ในปีหน้า” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ข้อความข้างต้นชี้ให้เห็นถึงกิจกรรมที่เกิดขึ้นที่หลากหลาย แต่สอดคล้องและสำคัญกับงานศิลปะและศิลปินที่ได้รับการสนับสนุนจากร้อยต้นสน แกลเลอรี

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดพบว่า

การขายงานมี 2 แบบ คือ ขายให้ นักสะสม (Private collector) กับ พิพิธภัณฑน์หรือองค์กรสาธารณะ (Public Intuition) เราเจาะจงขาย พิพิธภัณฑน์ค่อนข้างเยอะเพราะมันก็จะทำให้ศิลปินมีชื่อเสียงมากขึ้น เป็นเหมือน การันตีและ นักสะสมก็จะยอมรับมากขึ้นอย่างวีดิโออาร์ตชิ้นนี้จะอยู่ที่ 15000 US แล้วส่งเป็นไฟล์ไป ซึ่งงาน วีดิโอจะมี 7 edition ส่วนงานอาจารย์สาคริน เครืออ่อน จะขายเป็น เซ็ทขายไปที่สิ่งศิลปะอยู่ที่ประมาณ 7 แสบบาทส่วนจะแบ่งให้ศิลปินก็เปอร์เซ็นต์ก็อยู่ที่ตกลงกันส่วนใหญ่ก็ศิลปิน 60 แกลเลอรี 40 เปอร์เซ็นต์ อย่างงานที่แสดงอยู่ของอาจารย์ อารยา เราได้ขายไปในราคา สองล้านห้าแสนบาท (ธาม โชติวิไลนิช, 2560:)

การจัดการด้านการตลาดของ ร้อยต้นสนแกลเลอรี เป็นไปอย่างชัดเจนและมีเป้าหมายโดยการขายงานแบ่งเป็นสองระบบคือขายให้นักสะสม และขายให้พิพิธภัณฑน์ที่ต่างประเทศส่งผลให้ศิลปินในหอศิลป์แห่งนี้มีชื่อเสียงมากขึ้นตามไปด้วย

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการศึกษาด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) พบว่า “ศิลปินในแกลเลอรีจะมี representation กับ Exhibited artist ศิลปินแบบ representation ก็จะมี exclusive ในการดูแล ถ้าเราจะออกงานแฟร์ คนพวกนี้ก็จะ priority เรา ก็จะสนับสนุนพวกเขา” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560) ทรรศนะที่เกี่ยวข้องกับการจัดการศิลปินดังกล่าวทำให้ศิลปินเชื่อมั่นและอยากร่วมงานกับ ร้อยต้นสน แกลเลอรีและพร้อมที่จะเติบโตไปด้วยกัน สอดคล้องกับทรรศนะที่ว่า “ตอนแรกๆเราทำแบบนั้นแต่ตอนนี้เราอยากจะทำงานและดูแลศิลปินที่มีอยู่ของเราและอยู่กับเรานาน ให้ดีที่สุดและดูว่าเขาจะพัฒนาและเติบโตไปได้ไกลแค่ไหนมากกว่า ทุกวันนี้ มีคนเสนองานเยอะมากแต่ต้องพูดความจริงว่าเราไม่ค่อยได้เปิดดู ส่วนใหญ่เราจะมองหาจากงานนิทรรศการมากกว่า ใครที่น่าสนใจก็ชวนคุยกันไว้ก่อน ทางที่ดีที่สุดของศิลปินหน้าใหม่ก็คือเข้ามาคุยถ้ามันน่าสนใจ ถูกคอเราก็จะพิจารณา” (ธาม โชติวิไลนิช, 2560:) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าการที่ศิลปินจะได้โอกาสแสดงผลงานของตนเองนั้น นอกจากจะต้องมีผลงานที่น่าสนใจแล้ว การสื่อสารและการสร้างความสัมพันธ์กับหอศิลป์เอกชน ก็มีผลผลักดันให้เขาได้รับการสนับสนุนได้

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ผู้วิจัยได้สอบถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคพบว่า “ธุรกิจศิลปะไม่ใช่ธุรกิจที่ได้กำไรมากมายมหาศาล โดยเฉพาะตลาดศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทยก็แคบมาก เทรนด์ของศิลปะก็เปลี่ยนไปทุกปี เพราะฉะนั้นเป็นจึงเป็นเรื่องง่ายที่ต้องปิดไป อีกประเด็นคือเรื่องพื้นที่มันถูกตีไซน์มาตั้งแต่แรก ให้มีพื้นที่แขวนภาพ ซึ่งผมคิดว่าเราไม่สามารถจัดแสดงงานสามมิติขนาดใหญ่ได้ มันจะมีแกลเลอรีบางแกลเลอรีที่มีพื้นที่ใหญ่กว่าเรา และงานศิลปะร่วมสมัยบางครั้งมันต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่ ซึ่งผมคิดว่าอาจจะมีปัญหาเรื่องทางเรามีพื้นที่จำกัด”(ธาม โชติวิไลนิช, 2560: สัมภาษณ์)ธุรกิจศิลปะยังไม่เป็นที่แพร่หลายและเฉพาะกลุ่ม การตัดสินใจเข้ามาทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจศิลปะต้องมีการศึกษาเทรนด์และศึกษาตลาดศิลปะอยู่ตลอดเวลา

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ร้อย ต้นสน แกลเลอรี

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า พัฒนาการและการดำรงอยู่ไว้ว่า หอศิลป์เอกชนในบ้านเราพัฒนาการก็ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง คนในสังคมสนใจในงานศิลปะร่วมสมัย (Contemporary Art) เพิ่มมากขึ้น เรามีนักสะสม (Collector) หน้าใหม่เพิ่มขึ้น และเราก็รู้สึกได้ว่ากลุ่มคนที่เคยสะสมงานศิลปะจากศิลปินยุคเก่า (Old master) ได้ขยับมาสะสมงานศิลปะที่ใหม่มากขึ้น การขายผลงานศิลปะเป็นเรื่องสำคัญที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการอยู่รอดของหอศิลป์

ผลการวิจัยด้านการจัดการ พบว่าการทำธุรกิจแกลเลอรีของร้อย ต้นสน แกลเลอรีคือการวางรากฐานและโครงสร้างของตลาดศิลปะในเมืองไทย ให้กับวงการศิลปะ ซึ่งก็มีนิทรรศการที่เราขายได้กับนิทรรศการที่เราขายไม่ได้ ถ้าขายได้ก็จะเกิดประโยชน์โดยตรงกับศิลปินเพราะจะได้มีทุนไปทำงานต่อผลงานศิลปะที่น่าเสนอให้หอศิลป์แห่งนี้เป็นงานศิลปะร่วมสมัยจากศิลปินที่มีชื่อเสียงของไทย ลักษณะงานเป็นงานจิตรกรรมนามธรรม และประเพทจัดวาง (Installation) และวีดีโออาร์ต (Video Art) (ธาม โชติวิไลนิช, 2560)

กรณีศึกษานัมเบอร์วัน แกลเลอรี



ภาพประกอบ 31ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของ นัมเบอร์วัน แกลเลอ

ที่มา: www.glamsbkk.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

นัมเบอร์วัน แกลเลอรีตั้งอยู่บนถนนสีลม ซอย 21หลังจากย้ายออกจากตึกสีลมแกลเลอเรีย นัมเบอร์วัน แกลเลอรีได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของแกลเลอรีบางอย่าง เนื่องจากปัจจุบันนัมเบอร์วันแกลเลอรีตั้งอยู่ในอาคารที่พักย่านสีลม ภายในถูกออกแบบให้เป็นร้านกาแฟและพื้นที่ในส่วนของการแสดงงานนิทรรศการอย่างสม่ำเสมอผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นออนไลน์ในเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของนัมเบอร์วัน แกลเลอรี ซึ่งได้อธิบายถึงการกำเนิดหอศิลป์แห่งนี้ไว้ที่น่าสนใจว่า“นัมเบอร์วันแกลเลอรีก่อตั้งในปีพ.ศ. 2549 และเพียงเวลาไม่นานนัก นัมเบอร์วัน แกลเลอรีก็ได้ก้าวขึ้นมาเป็น หอศิลป์เอกชนที่จัดแสดงผลงานศิลปะของศิลปินไทยที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศ นัมเบอร์วัน แกลเลอรีมุ่งเน้นนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยจากศิลปินที่มีชื่อเสียงและศิลปินรุ่นใหม่ และได้มีส่วนร่วมกับการอาร์ตแฟร์หลายครั้ง อาทิ ประเทศฮ่องกง ประเทศไต้หวัน ประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ เป้าหมายสำคัญคือการนำผลงานศิลปินไทยไปสู่เวทีระดับนานาชาติ” (www.number1gallery.com, 2560: ออนไลน์)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่านมเบอร์วัน แกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่มีศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับประเทศและศิลปินรุ่นใหม่ที่มีผลงานน่าสนใจและสามารถพัฒนาต่อไปสู่ศิลปินระดับประเทศได้หลายคน โดยนมเบอร์วัน แกลเลอรีมีความพยายามจะผลักดันให้ผลงานของศิลปินเหล่านี้ก้าวไปสู่ระดับสากลโดยการเข้าร่วมงานแฟร์ระดับนานาชาติหลายครั้งส่งผลให้วงการศิลปะร่วมสมัยนานาชาติเริ่มจะให้ความสนใจงานศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยมากขึ้น

พัฒนาการและการดำรงอยู่

ครั้งหนึ่งสีลม แกลเลอรีมีความพยายามที่จะเป็นศูนย์กลางของศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยด้วยการเปิดพื้นที่ภายในตึกให้หอศิลป์เอกชนเช่าเพื่อจัดนิทรรศการเพื่อการซื้อขายงานศิลปะตั้งแต่ช่วงต้นทศวรรษที่ 2550 ซึ่งครั้งนั้นผู้วิจัยได้ทำการสำรวจพื้นที่ภายในตึกสีลม แกลเลอรีพบว่า มีหอศิลป์เอกชนจำนวนมากเปิดให้บริการอยู่ภายในตึกนับจำนวนได้ราว 20 แห่ง โดยในระยะเวลากว่า 10 ปี หลายๆ ครั้งที่ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจความเป็นไปของหอศิลป์เอกชนภายในตึกสีลม แกลเลอรีเสมอมา ปรากฏการณ์ที่พบคือเกิดการปิดตัวของหอศิลป์เอกชนอยู่เสมอ จนทำให้ปัจจุบันไม่เหลือหอศิลป์เอกชนภายในตึกสีลม แกลเลอรีอีกต่อไป โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ จาตุรงค์ เก็งวินิช ผู้ก่อตั้งนมเบอร์วัน แกลเลอรี ผู้เป็นหนึ่งในที่มีส่วนสำคัญในการสร้างปรากฏการณ์สำคัญของวงการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร เพราะมีส่วนร่วมในการร่วมคิดกับผู้บริหารของตึกสีลม แกลเลอรี จนทำให้มีหอศิลป์เอกชนจำนวนมากภายในนั้น โดย จาตุรงค์ เก็งวินิช ผู้ก่อตั้งนมเบอร์วัน แกลเลอรี ได้แสดงทรรศนะถึงการล่มสลายที่เป็นปรากฏการณ์ที่ทำให้ตึกสีลม แกลเลอรีไม่สามารถเป็นศูนย์กลางของวงการศิลปะร่วมสมัยได้อีกต่อไปว่า “อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และคนซื้อศิลปะน้อยลงกว่าเดิม ประกอบกับค่าเช่าสถานที่สูงขึ้นอย่างมาก ในระยะหลัง ทำให้หลายแกลเลอรีมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ ส่งผลทำให้แกลเลอรีต่างปิดตัวหรือย้ายออกจากตึกสีลม แกลเลอรีไปหาสถานที่ที่มีค่าเช่าถูกกว่า (จาตุรงค์ เก็งวินิช, 2560)

ทรรศนะข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าปรากฏการณ์ของหอศิลป์เอกชนในตึกสีลม แกลเลอรี หรือหอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อื่นๆ ต่างประสบปัญหาด้วยกันทั้งสิ้น สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันสามารถสะท้อนถึงการดำรงอยู่ที่ยากลำบากของหอศิลป์เอกชนและธุรกิจอื่นๆ ผลกระทบที่สำคัญของการอยู่อย่างยากลำบากของหอศิลป์เอกชนส่งผลไปถึงศิลปินที่ทำงานศิลปะ เพราะถ้าขายไม่ได้ศิลปินก็ได้รับผลกระทบไปด้วย จาตุรงค์ เก็งวินิช ได้แสดงทรรศนะถึงการขายผลงานศิลปะไว้อย่างน่าสนใจว่า “ผมพยายามแนะนำให้ศิลปินรุ่นใหม่ตั้งราคาผลงานไม่สูงมากนัก เพื่อที่จะสามารถดึงดูดและเหมือนเป็นบันไดก้าวแรกๆ ของเขาได้ โดยอาจจะเริ่มที่ประมาณ หลักหมื่นต้นๆ แต่ราคางานก็ขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของศิลปินด้วย” (จาตุรงค์ เก็งวินิช,

2560) ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนสภาพเศรษฐกิจและสะท้อนวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยที่โดดเด่นเฉพาะตัวช่วยเหลือจากภาครัฐ ส่งผลถึงศิลปินหน้าเก่าและหน้าใหม่ที่ต้องดิ้นรนที่จะอยู่รอดในสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

ผลการวิจัยด้านการจัดการ



ภาพประกอบ 32 ภาพแสดงการจัดการภายในของนมเบอร์วัน แกลเลอรี

ที่มา: วิชาญณะ ศุภนคร, 2560

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

นมเบอร์วันแกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพฯ ที่มีชื่อเสียงมากที่สุดแห่งหนึ่งที่ได้ร่วมงานกับศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับประเทศมากมาย จากการสัมภาษณ์ด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า “ผมเริ่มมองเห็นโอกาสที่จะทำให้ตึกสีลมแกลเลอรีเป็นศูนย์รวมศิลปะร่วมสมัยของไทย และได้เข้าพูดคุยกับผู้บริหารของตึกสีลมแกลเลอรี และได้เปิดแกลเลอรีในตึกอีกสองแห่งจึงทำให้ตอนนี้ผมบริหารแกลเลอรีถึงสามแห่งในสีลมแกลเลอรี ” (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560 : สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่านมเบอร์วันแกล

เลอร์ี่มีส่วนที่ช่วยบุกเบิกวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย รวมทั้งยังเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ก่อให้เกิดความหลากหลายของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากครั้งหนึ่งตึกสีลมแกลเลอรีเคยเป็นเสมือนศูนย์กลางของวงการศิลปะร่วมสมัยเพราะเป็นศูนย์รวมของหอศิลป์เอกชนมากมาย

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่า “สมัยอยู่ที่สีลมแกลเลอรี ค่าเช่าห้องละ 50,000 บาทโดยทั้งสามแกลเลอรี มีงานรวมกันปีละประมาณ 20 ครั้ง ซึ่งพวกเราทำงานกันอย่างหนักมากเพราะงานนิทรรศการมาจัดอยู่ทุกเดือน แต่เมื่อย้ายมาที่ปัจจุบันรายได้หลักก็มาจากการขายงานศิลปะ” (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560 : สัมภาษณ์) จากทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นว่ารายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการขายงานศิลปะและถึงว่าสถานที่ใหม่จะมีรูปแบบที่เป็นร้านค้ากาแฟ แต่ นัมเบอร์วัน แกลเลอรี จะพยายามให้รายได้หลักมาจากการขายศิลปะเพียงอย่างเดียว ในส่วนของร้านค้ากาแฟเป็นเพียงให้คนได้ผ่อนคลายมากขึ้นเท่านั้น

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

นัมเบอร์วัน แกลเลอรี มีการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรที่น่าสนใจมาก จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าในอดีต นัมเบอร์วัน แกลเลอรี ตั้งอยู่ในตึกสีลม แกลเลอรีและได้มีการจัดการอย่างน่าสนใจตามคำกล่าวดังต่อไปนี้

ในช่วงที่อยู่ตึกสีลมแกลเลอรี ผมเปิดแกลเลอรีพร้อมกัน 3 แห่ง โดยทั้งสามแห่งมีชื่อต่างกัน และต่างเป้าหมาย โดย นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number one gallery) เป็นแกลเลอรีระดับสูงสุด ศิลปินมีชื่อเสียงระดับประเทศ ผลงานก็มีราคาสูงที่สุด ส่วน เดอะ แกลเลอรี (The Gallery) เป็นแกลเลอรีที่อยู่ในระดับกลาง แสดงงานสำหรับศิลปินที่เริ่มมีชื่อเสียง ส่วน สีลม อาร์ต (Silom Art) เป็นแกลเลอรีสำหรับศิลปินหน้าใหม่ และเปิด นัมเบอร์วัน แกลเลอรีอีกสาขาที่ภูเก็ต แต่เมื่อย้ายมาสถานที่ใหม่เราได้เพิ่มบรรยากาศให้เป็นกันเองมากขึ้นโดยการผสมผสานแกลเลอรีเข้ากับร้านค้าทำให้คนที่เข้ามาดูไม่เกร็ง (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560)

ข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในอดีตนมเบอร์วันมีการจัดการหอศิลป์ที่จริงจัง มีการจัดกลุ่ม จัดประเภทศิลปิน แล้วมีพื้นที่ให้เหมาะสมกับชื่อเสียงของศิลปินเหล่านั้นได้มีพื้นที่ได้แสดงออก แต่ปัจจุบันหลังจากย้ายออกจากตึกสีลม แกลเลอรี นมเบอร์วัน แกลเลอรีได้มีการจัดการที่เปลี่ยนไป เพราะรู้สึกว่าการจัดการแบบเก่ามีลักษณะที่ทำให้คนรู้สึกเกร็งมากเกินไป เมื่อมีพื้นที่ใหม่จึงเริ่มมีการผสมผสานพื้นที่ๆ ขายกาแฟและขนมหวาน มีโต๊ะให้นั่งทำให้บรรยากาศในหอศิลป์เป็นกันเองมากขึ้น

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

โดยส่วนใหญ่หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะมีที่ตั้งอยู่ตามแหล่งเศรษฐกิจ อาจอยู่ในตึกแถว ห้างสรรพสินค้า หรือว่าอยู่ในบ้านเป็นหลักๆ การจัดการด้านพื้นที่จึงมีส่วนช่วยให้แต่ละแห่งน่าสนใจและแตกต่าง การจัดการด้านพื้นที่ของนมเบอร์วันแกลเลอรีมีรูปแบบที่แตกต่างจากเดิมตั้งทรวงศ์จากการสัมภาษณ์โดยมีใจความสำคัญว่า

ผมมาตั้งเป็น stand-alone gallery เหตุเพราะเกิดจากการเดินทางท่องเที่ยวชมงานแกลเลอรี หรือการที่ได้เห็นการจัดการพื้นที่ของแกลเลอรีอื่นจากการเอางานไปอาร์ตแฟร์ในต่างประเทศ ผมเห็นแกลเลอรีหนึ่งมีความรู้สึกเหมือนบ้าน มีร้านกาแฟ น่านั่ง ทำให้เกิดความคิดว่าอยากจะทำแกลเลอรีในรูปแบบนี้บ้าง เรามีการจัดการโดยแบ่งเป็นในอย่างชัดเจน คือ มีห้องทำงาน และใช้ส่วนที่ขายกาแฟเป็นที่ต้อนรับ มีห้องจัดงานสำหรับงานศิลปะ ในพื้นที่ของร้านกาแฟก็สามารถติดภาพงานศิลปะชิ้นเล็กๆ ไว้ ทำให้บรรยากาศภายใน ปรับเปลี่ยนไปตามนิทรรศการที่จัดแต่ละเดือน (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560 สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการจัดการพื้นที่ๆ เปลี่ยนไปของนมเบอร์วัน แกลเลอรี และสามารถสร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลาย ให้ผู้เข้าชม

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 33 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของนมเบอร์วัน แกลเลอรี

ที่มา: วิทยุฉณะ สุภนศร, 2560

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร พบว่า “การจัดนิทรรศการแต่ละงานจะต้องมีค่าจัดงาน และค่าแคตาล็อก หรือ สูจิบัตร โดยทางแกลเลอรีจะทำจัดการเรื่องงานพิมพ์ต่างๆให้โดยศิลปิน จะต้องให้งานของเค้าหนึ่งชิ้นเป็นการแลกเปลี่ยน เรามีการทำสื่อด้านการตลาด เช่นโปสเตอร์ นิทรรศการและศิลปิน ในหนังสือ Fine Art Magazine และสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยแก่นและเป้าหมายของเราคือ เราต้องมีรายได้มากกว่ารายจ่าย”(จตุรงค์ เก็งวินิช,2560 : สัมภาษณ์) นมเบอร์วัน แกลเลอรีมีนิทรรศการอย่างต่อเนื่องมาเป็นเวลาหลายปี ทั้งการแสดงผลงานนิทรรศการศิลปะแบบเดี่ยว กับนิทรรศการศิลปะแบบกลุ่มซึ่งจะมีหมุนเวียนมาแสดงในแกลเลอรีตลอดทั้งปี

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกในด้านการจัดการด้านการตลาดพบว่า

ถ้าเปรียบเทียบรูปแบบระหว่างที่ใหม่กับที่เก่าจะแตกต่างกันในเรื่องบรรยากาศและความเป็นกันเอง แกลเลอรีแบบเก่าเราคุยกับลูกค้าและนักสะสมในส่วนของแกลเลอรีเลย บางครั้งมันดูเครียดไป มีที่นั่งให้แค่น้อย แต่ที่ใหม่ ลูกค้าสามารถเข้ามาใช้เวลาในส่วนที่เป็นร้านกาแฟได้ การคุยมันมีบรรยากาศที่เป็นกันเองมากขึ้นกว่าแต่ก่อนผมพยายามแนะนำให้ศิลปินหน้าใหม่ตั้งงานไม่สูงมากนัก เพื่อที่จะสามารถดึงดูดและเหมือนเป็นบันไดก้าวแรกๆของเขาได้ โดยอาจจะเริ่มที่ประมาณ หลักหมื่นต้นๆ แต่ราคางานก็ขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของศิลปินด้วย (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560 : สัมภาษณ์)

นอกเหนือจากการโปรโมทงานศิลปะผ่านเว็บไซต์และสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ รูปแบบการจัดการและบรรยากาศทั่วไปของหอศิลป์ก็มีส่วนที่จะทำให้มีคนสนใจเข้ามาเยี่ยมชมมากขึ้นจากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปได้ว่าเมื่อแกลเลอรีมีรูปแบบที่ผสมผสานกับร้านกาแฟ จะทำให้คนทั่วไปเข้ามาชมมากขึ้นกว่าหอศิลป์แบบเดิมและทำให้พวกเขาเหล่านั้นผูกพันกับงานศิลปะมากขึ้นจนอาจจะทำให้ตัดสินใจซื้อได้เลยทีเดียว

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการศึกษาพบว่า นัมเบอร์วัน แกลเลอรีมีการจัดการด้านการสร้างเครือข่ายศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติและผู้ชมโดยเน้นศิลปินที่มีชื่อเสียงและได้รับรางวัลในการประกวดศิลปกรรมภายในประเทศมาแล้วจะมีไม่กี่คนที่ทางนัมเบอร์วันเห็นศักยภาพและทำการจัดแสดงถึงแม้ว่าไม่เคยได้รับรางวัลมาก่อน

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคสำหรับผู้บริหารจัดการหอศิลป์คือสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยโดยจากการวิจัยพบว่า “อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย คนซื้อศิลปะน้อยลง ประกอบกับค่าเช่าที่สูงขึ้นทำให้รายจ่ายมีมากกว่ารายรับ ทำให้แกลเลอรีต่างปิดตัว หรือย้ายออกจากสี่ลมแกลเลอรี” (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560 : สัมภาษณ์) ผู้วิจัยจึงสรุปความได้ว่าสภาพเศรษฐกิจและพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของโลกปัจจุบันทำให้หลายๆธุรกิจได้ปิดตัวลงไป อาทิ หนังสือ นิตยสารและสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ธุรกิจหอศิลป์ก็ได้รับผลกระทบด้วยเช่นกัน

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number one gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ไว้พบว่าหอศิลป์เอกชนอยู่ในสภาพที่ลำบาก เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และคนซื้อศิลปะน้อยลงกว่าเดิม ประกอบกับค่าเช่าสถานที่ที่สูงขึ้น ทำให้หอศิลป์เอกชนหลายแห่งมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ ส่งผลทำให้ต้องปิดตัวลง

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า เริ่มมองเห็นโอกาสที่จะทำให้อีกสี่แกลเลอรีเป็นศูนย์รวมศิลปะร่วมสมัยของไทย และได้เข้าพูดคุยกับผู้บริหารของตึกสี่แกลเลอรี และได้เปิดแกลเลอรีในตึกอีกสองแห่งจึงทำให้ตึกนั้นผมบริหารแกลเลอรีถึงสามแห่งในสี่แกลเลอรี แต่เนื่องจากค่าเช่าที่สูงขึ้นจึงต้องย้ายออกมา และทำหอศิลป์ในรูปแบบใหม่ที่มีลักษณะการจัดการพื้นที่ภายในผ่อนคลายเป็นมากขึ้น โดยการผสมผสานกับร้านอาหาร มีโต๊ะให้คนได้นั่งดื่มและชื่นชมงานศิลปะไปในเวลาเดียวกันได้ ผลงานส่วนใหญ่เป็นงานศิลปะร่วมสมัยของไทย และศิลปินหลายคนผ่านการประกวดงานศิลปกรรมภายในประเทศมาแล้ว (จาตุรงค์ เก็งวินิจ, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา “กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี”



ภาพประกอบ 34 แสดงบริเวณด้านหน้าของ กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี

ผลการวิจัยด้านการดำรงอยู่

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ก่อตั้ง ผู้จัดการหรือทีมงานที่ทำงานหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครโดยผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรีพบว่า “การชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรี ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2549 และพยายามที่จะสร้างแรงบันดาลใจเปิดตาและความคิดสร้างสรรค์ ตั้งอยู่บนถนนปั้น ใกล้วัดพระศรีมหาอุมาเทวีหรือที่เราเรียกกันว่าวัดแขกย่านเศรษฐกิจและอัญมณี ถนนสีลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร การชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรีอยู่ในร้านช่วงก่อนสงครามที่ได้รับการบูรณะอย่างดี โดยมีลักษณะเป็นร้านขายภาพเก่าๆที่ทุกคนสามารถเดินเข้ามาเยี่ยมชม นั่งและซื้อภาพกับไปได้” (www.kathmanduphotobkk, 2561: ออนไลน์) จากข้อมูลข้างต้นผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่า การชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรีมีพัฒนาการจากร้านขายของยุคก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยทำการปรับปรุงตกแต่งเพื่อให้เหมาะสมเพื่อเป็นหอศิลป์ที่เน้นภาพถ่ายตามแนวความคิดของ มานิต ศรีวานิตภูมิผู้ก่อตั้งและช่างภาพที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการภาพถ่ายและวงการศิลปะร่วมสมัยนานาชาติ จากข้อมูลในเว็บไซต์อย่างเป็นทางการยังได้อธิบายถึงรูปแบบและการจัดสรรพื้นที่ภายในการชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรีไว้มีใจความดังนี้ “ผู้ก่อตั้งมานิต ศรีวานิตภูมิคือช่างภาพระดับระดับโลกที่มีชื่อเสียงมากที่สุด ชั้นล่างจะเป็นผนังสีเขียวจะทำการขายผลงานภาพถ่ายของมานิต ศรีวานิตภูมิ ส่วนชั้นบนจะทำการจัดแสดงผลงานของช่างภาพรุ่นใหม่และมีชื่อเสียง รวมถึงมีการขายหนังสือภาพถ่ายและหนังสือที่เกี่ยวกับจิต วิญญาณของฮินดูและศาสนาพุทธ รวมทั้งวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับภูเขา” (www.kathmanduphotobkk, 2561: ออนไลน์)

ข้อความข้างต้นแสดงถึงความหลากหลายที่เกิดขึ้นภายในการชุมนุมฯ ไฟโต แกลเลอรี ที่มีพื้นที่ในส่วนของการจัดจำหน่ายผลงานภาพถ่ายและหนังสือรวมถึงโปสเตอร์ในชั้นล่าง ส่วนด้านบนเป็นพื้นที่จัดแสดงผลงานงานศิลปะด้านภาพถ่ายซึ่งเปิดให้เป็นนิทรรศการหมุนเวียนของศิลปินและช่างภาพที่นำผลงานมานำเสนอและได้รับการคัดเลือกจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการพบว่า “เจ้าของการชุมนุมฯไฟโตแกลเลอรีชอบสไตล์เนปาลและอินเดีย ส่วนผู้ขายเป็นช่างภาพและมีรูปภาพที่เก็บไว้เป็นจำนวนมาก โดยได้แสดงที่ต่างประเทศหลายครั้ง ทั้งสองได้เดินทางมาวัดแขกและเห็นที่นักรังอยู่จึงตัดสินใจซื้อมาด้วยราคา 6 ล้านบาท และทำการรีโนเวทใหม่หมด ทั้งหมดก็อยู่ที่เจ็ดล้านกว่า ๆ ” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการลงทุนเป็นเพื่อการเป็นเจ้าของสถานที่และการตกแต่งบำรุงรักษาให้ตึกเก่าพร้อมที่จะเปิดบริการ อีกทั้งในช่วงเวลานั้นยังไม่มีหอศิลป์เอกชนที่เน้นหนักไปในเรื่องของการนำเสนอภาพถ่ายซึ่งนับได้ว่าการลงทุนเป็นหอศิลป์เอกชนแห่งแรกๆที่เน้นภาพถ่ายเป็นหลัก ซึ่งทำให้ชื่อเสียงของการลงทุนเป็นที่รู้จักได้ไม่ยากเย็นนัก โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ในเรื่องการดำรงอยู่ ด้วยเหตุผลที่ว่า เป็นหอศิลป์ที่ก่อตั้งขึ้นหลังเหตุการณ์ทางการเมืองปี พ.ศ. 2549 ซึ่งเป็นปีที่เศรษฐกิจในประเทศไทยเริ่มมีสภาพไม่คล่องตัวและอาจจะส่งผลต่อในเรื่องการซื้อขายผลงาน โดยณัฐวัฒน์ แสงทองได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “เปิดมาปลายปี 2549 10 กว่าปี หลังรัฐประหารปี 2549 เหตุผลหลักคือแกเป็นช่างภาพและในตอนนั้นยังไม่มีแกลเลอรีภาพถ่ายในกรุงเทพฯ โดยเริ่มต้นเราไม่ได้หวังเม็ดเงินเท่าไร เราเปิดเพราะเราอยากเปิดแกลเลอรีภาพถ่าย ผมบอกได้เลยว่าเดือนๆหนึ่งเนี่ยขายได้ไม่เกินหมื่น เช่นพวกหนังสือ ไปสการ์ด แต่ถ้าเป็นรูปถ่ายก็สองสามเดือนถึงจะขายได้ ส่วนชิ้นสองจะเป็นนิทรรศการหมุนเวียนภาพถ่ายโดยเราจะจัดให้ฟรีอาหารฟรี แต่ถ้าขายได้เราขอ 30 %” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่เพื่อทำการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์พบว่าส่วนใหญ่ผู้สนใจและเข้าชมผลงานในกาสรูมาณฯ โฟโต แกลเลอรีเป็นชาวต่างชาติ ส่วนคนไทยจะเป็นนิสิตนักศึกษาที่อาจจะมีความสนใจในเรื่องภาพถ่ายเป็นหลัก ประกอบกับทรรศนะที่แสดงโดยณัฐวัฒน์ แสงทองข้างต้นชี้ให้เห็นถึงภาพรวมและวงจรของกาสรูมาณฯ โฟโต แกลเลอรี ว่ารายได้แต่ละเดือนจะน้อยมากและจะเกิดจากการขายหนังสือ หรือ ไปสการ์ดเป็นหลัก ส่วนภาพถ่ายราคาแพงนานๆจะขายได้สักหนึ่งชิ้นโดยส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า กาสรูมาณฯ โฟโต แกลเลอรีนั้นเน้นนโยบายไปที่การนำเสนอผลงานด้านภาพถ่ายเป็นหลักเนื่องจากในขณะนั้นหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่จะเน้นหนักไปที่งานภาพเขียนเป็นหลักซึ่งคือเหตุผลสำคัญหนึ่งที่ทำให้เกิดกาสรูมาณฯ โฟโต แกลเลอรีตามที่ณัฐวัฒน์ แสงทองได้กล่าวไว้ว่า “ส่วนของเราจะเป็นงานโฟโต้ล้วนๆจะเอาไปโฟโต้ซีออป หรืออะไรก็แล้วแต่ เพียงแต่ขอให้ออกมาจากกล้องถ่ายรูป เพราะนี่คืออีกหนึ่งสาเหตุที่คุณมานิตมาเปิดแกลเลอรี เพราะว่าตอนนั้นวงการถ่ายภาพยังแคบไป เลยอยากจะให้คนได้เห็นภาพถ่ายมากขึ้น เด็กๆก็ถ่ายภาพกันดีเยอะที่นี้จึงสามารถรองรับได้โดยไม่เก็บค่าใช้จ่ายอะไร” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้หลักของกาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีมาจาก “การขายหนังสือ ไปสการ์ด ส่วนภาพถ่ายที่ราคาสูงนานๆจะมีคนซื้อช้ภาพโดยส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

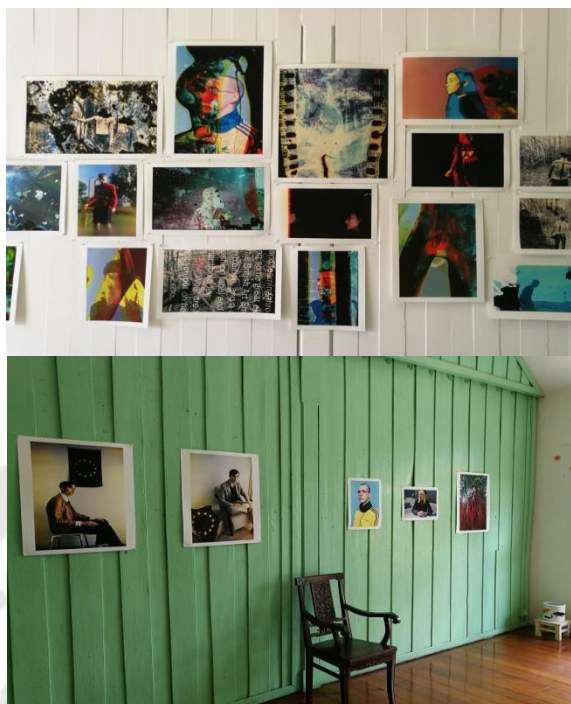
2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับณัฐวัฒน์ แสงทองผู้ดูแลกาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีพบว่ากาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรโดยมีคุณมานิต ศิริวานิชภูมิเป็นผู้ก่อตั้งและมีหน้าที่บริหารและมีอำนาจในการตัดสินใจเรื่องการคัดเลือกผลงานที่ทางศิลปินส่งมาเพื่อจัดแสดงนิทรรศการ โดยณัฐวัฒน์ แสงทองจะมีหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยทุกอย่าง ทั้งการเฝ้า การบรรจุหรือแม้กระทั่งการจัดส่งผลงานไปยังลูกค้า

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้จัดการของ กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านพื้นที่พบว่าหอศิลป์เอกชนแห่งนี้มีที่ตั้งที่ดี ตามความต้องการของเจ้าของที่ชอบบรรยากาศย่านสีลมใกล้วัดแขก โดยณัฐวัฒน์ แสงทองได้กล่าวไว้ว่า “กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีมีที่ตั้งของที่ดีมาก ทุกอย่างลงตัวหมด อยู่ใกล้วัดแขกมีคนพลุกพล่าน เมื่อก่อนก็ยังไม่มีการจอดรถลูกค้าต้องไปจอดที่ตึก สีลม แกลเลอรี แต่เดี๋ยวนี้คอนโดสร้างเสร็จแกลเลยซื้อไว้ห้องหนึ่งซึ่งต้องการให้เป็นที่พักผ่อน และสำหรับเป็นที่พักสำหรับศิลปินต่างชาติโดยพื้นที่ภายในมีสามชั้น โดยชั้นสองจะเป็นโซนนิทรรศการหมุนเวียน ชั้นสามจะเป็นโซนเก็บผลงาน ส่วนชั้นลอยเราทำเป็นส่วนไว้นั่งเล่น” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 35 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี

ที่มา: วิษุณะ ศุภนคร, 2560

การจัดการด้านกิจกรรมหรือนิทรรศการที่เกิดขึ้นภายใน กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี เป็นไปอย่างมีเป้าหมายและเด่นชัด โดยคุณณัฐวัฒน์ แสงทองผู้จัดการ กาฐมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีได้กล่าวไว้ว่า “คุณมานิต ศรีวานิชภูมิเจ้าของจะเป็นคนคัดเลือกผลงานที่จะมาแสดงที่แกลเลอรี สไตส์งานเราไม่เลือกขอให้ภาพมันมีเรื่องราว เช่นภาพวิวทิวทัศน์ มาเสนอเราก็ไม่เอาหรอกเพราะใครก็ถ่ายได้ เราต้องการเรื่องราว แนวความคิด ที่มันสอดคล้อง และไม่เลือกว่าเป็นไทย ต่างชาติ เด็กหรือผู้ใหญ่ ก็มีบางคนงานหลักเป็นช่างแอร์ แต่เค้าก็ชอบถ่ายภาพงานมีลักษณะเป็นภาพนู้ด และเอารูปร่างพระมาใส่ในภาพนู้ด ขายได้ เจ็ดแปดหมื่น โดยกล้องฟิล์มราคาไม่กี่พันบาท” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้ทรรศการภาพถ่ายภายในหอศิลป์แล้วยังมีบางกลุ่มมาขอใช้สถานที่ในการทำเวิร์คช็อปหรือพูดคุยกันข้างบนซึ่งนับว่ามีการจัดการกรรมที่ หลากหลายพอสมควร

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่ากาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีมีการลงโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆเพื่อเป็นการโปรโมทงานนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์ “เรามีลูกค้าสองกลุ่ม คือกลุ่มที่เจาะจงมาดูงานข้างบน กลับอีกกลุ่มที่ชอบดูงานตามแกลเลอรี เพราะเขาจะตามมาจากหนังสือ Bangkok 101 ที่ลงข่าวมาที่นี่มีกิจกรรมอะไรบ้าง วันงานก็มี 40-50 คน เวลาเขาเข้ามาทำให้เขารู้สึกเหมือนบ้านเขา” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560) ผู้วิจัยพบว่าจากคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่ากาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีมีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ นิตยสารและสื่อออนไลน์ โดยทำให้มีคนสองกลุ่มเข้ามาในหอศิลป์แห่งนี้ คือกลุ่มที่เจาะจงดูงานของศิลปินชั้นบน กับ กลุ่มที่ดูงานในหอศิลป์เป็นประจำซึ่งพวกเขาอาจจะได้ข่าวนิทรรศการจากการโปรโมทผ่านหนังสือที่ลงข่าวกิจกรรมต่างๆของหอศิลป์ ผลที่ได้รับจากการโปรโมททำให้มีคนรู้จัก กาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีมากขึ้นและมาดูนิทรรศการด้วยจำนวนมากขึ้นตามลำดับ

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ ณัฐวัฒน์ แสงทอง ผู้จัดการหอศิลป์เอกชนที่ชื่อ กาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี พบว่าหอศิลป์แห่งนี้ให้โอกาสทุกคนได้แสดงผลงานแต่ต้องผ่านการพิจารณาจากคุณมานิต ศรีวานิชภูมิ ซึ่งเป็นเจ้าของหอศิลป์แห่งนี้ และยังเป็นศิลปินภาพถ่ายร่วมสมัยที่มีชื่อเสียงระดับโลก ตามคำกล่าวของณัฐวัฒน์ แสงทองผู้ทำหน้าที่ผู้จัดการของกาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรี มีใจความสำคัญว่า

ส่วนเรื่องงานแสดงเราให้เวลาสองเดือน ปีหนึ่งมี 6 งาน เพราะฉะนั้นศิลปินจึงต้องรอเวลาข้ามปี โดยคุณมานิตจะเป็นคนคัดเลือกงาน และคอยแนะนำคนที่นำภาพมานำเสนออีกด้วย ส่วนเรื่องการตั้งราคาสำหรับงานแสดงภายในแกลเลอรี ถ้าเป็นเด็กนักเรียน นักศึกษาคุณมานิต จะบอกว่าอย่าตั้งสูงค่อยๆไต่ระดับไป โดยเริ่มประมาณ เจ็ดพันบาท ส่วนศิลปินที่มีชื่อเสียงเราให้เขาตั้งราคาเองเลยโดยเราจะหักสามสิบเปอร์เซ็นต์หลังจากขายงานชิ้นนั้นๆได้โดยราคาที่แพงที่สุดอยู่ที่สามแสนขายให้เจ้าของจิม ทอมสัน ซึ่งเป็นชั้นขนาดใหญ่ส่วนใหญ่ในเรื่องผู้ชม คนแถวนี้สนใจเข้ามาดูงานมีน้อย แต่พวกเขาก็รู้ว่าเราอยู่ตรงนี้ ทำอะไร ขายอะไร บางครั้งก็พาลูกค้าฝรั่งมาดู (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่ากาสุมาณฑุ โฟโต แกลเลอรีเป็นพื้นที่ที่พร้อมจะให้โอกาสทุกคนได้นำภาพถ่ายมาแสดงผลงาน โดยไม่มีข้อจำกัดว่าจะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียง นักศึกษา นักเรียนหรือแม้กระทั่งบุคคลทั่วไปที่ทำงานด้านภาพถ่ายเป็นหลัก

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการวิจัยและลงพื้นที่สัมภาษณ์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาและอุปสรรคพบว่าการบริหารจัดการและการดำเนินงานเป็นไปอย่างเรียบร้อย ตามที่ณัฐวัฒน์ แสงทองได้ตอบคำถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคไว้ว่า “ก็ไม่ค่อยมีปัญหาอะไรนะ ส่วนมากงานมันก็สบายๆ อาจจะมีบ้างเรื่องลูกค้าต่อรองราคาแต่เราก็สามารถลดให้ได้มากที่สุดแค่ 10% เท่านั้น ส่วนเรื่องการส่งภาพไปให้ลูกค้าถ้าเป็นกรอบกระจกก็แค่ให้หนาแน่นที่สุดจะได้ไม่มีปัญหาเรื่องการขนส่ง กระจกแตก ส่วนลูกค้าต่างประเทศส่วนมากพวกเขาจะไปใส่กรอบเองเราก็มีวางส่งไป”(ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปข้อมูลด้านปัญหาและอุปสรรคได้ว่าเนื่องจากกาสรูมาณชุก โฟโต แกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่เน้นด้านภาพถ่ายเป็นหลักจึงไม่ค่อยมีปัญหาและอุปสรรคด้านการส่งงานให้กับลูกค้าและด้วยบรรยากาศที่เรียบง่ายและเป็นกันเองจึงส่งผลให้การบริหารจัดการกาสรูมาณชุก โฟโต แกลเลอรีเป็นไปด้วยความเรียบร้อย

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา กาสรูมาณชุก โฟโต แกลเลอรี (Kathmandu Photo gallery)

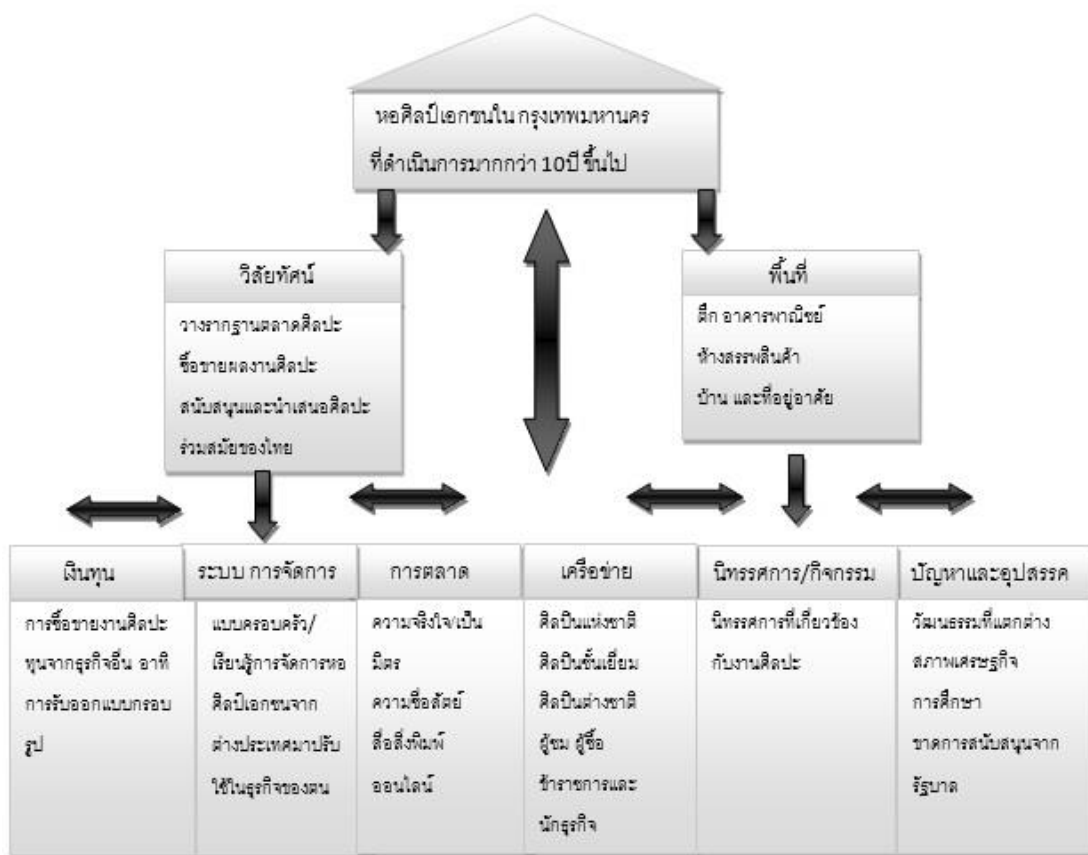
ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่าในตั้งแต่เริ่มเปิดดำเนินการเศรษฐกิจไม่ดีมาตลอด แต่ทางกาสรูมาณชุก แกลเลอรี ก็ไม่ได้หวังกำไรจากการทำธุรกิจนี้ เราเปิดเพราะเราอยากเปิดแกลเลอรีภาพถ่าย รายได้แต่ละเดือนไม่ถึงหนึ่งหมื่นบาท รายได้มาจากหนังสือโปสการ์ด แต่ถ้าเป็นรูปถ่ายใช้เวลาจนถึงจะมีคนซื้อส่วนใหญ่ผู้สนใจและเข้าชมผลงานในกาสรูมาณชุก โฟโต แกลเลอรีเป็นชาวต่างชาติ ส่วนคนไทยจะเป็นนิสิตนักศึกษาที่อาจจะมีคนสนใจในเรื่องภาพถ่ายเป็นหลัก

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่างานทั้งหมดจะเป็นงานภาพถ่าย ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่คุณมานิตมาเปิดแกลเลอรี เพราะว่าตอนนั้นวงการถ่ายภาพยังเปิดกว้าง ยังไม่มีหอศิลป์ที่เน้นเฉพาะภาพถ่าย เลยอยากจะทำให้คนได้เห็นภาพถ่ายมากขึ้น เด็กๆก็ถ่ายภาพกันดีเยอะที่นี้จึงสามารถรองรับได้โดยไม่เก็บค่าใช้จ่ายอะไรงานส่วนใหญ่จะต้องเป็นภาพถ่ายที่ใช้ความคิด โดยมีทั้งศิลปินที่มีชื่อเสียง นิสิต นักศึกษาที่สนใจการถ่ายภาพ หรือประชาชนทั่วไปก็สามารถนำเสนอผลงานของพวกเขาได้ (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์)

กลุ่มหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการมากกว่า 10 ปีขึ้นไป

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการมากกว่า 10 ปีขึ้นไปมีวิสัยทัศน์และเป้าหมายที่ต้องการวางรากฐานตลาดศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทย และต้องการสนับสนุนและ

นำเสนองานศิลปะของศิลปะไทย ในทางกลับกันหอศิลป์เอกชนในกลุ่มนี้ บางแห่งยังมีการนำเสนอ ศิลปะของศิลปินต่างชาติซึ่งนับว่าเป็นการรับส่งวัฒนธรรมที่น่าสนใจอีกลักษณะหนึ่ง ด้านพื้นที่ ส่วนใหญ่จะเป็นตึก อาคารหรือมีการดัดแปลงอสังหาริมทรัพย์ของตัวเองให้เป็นพื้นที่ทางศิลปะ จะมีบางแห่งเท่านั้นที่ขยายกิจการจนมีสาขามากกว่าสองสาขา ด้านเงินทุนหอศิลป์เอกชนในกลุ่มนี้ ส่วนใหญ่มีรายได้จากการซื้อขายงานศิลปะเป็นหลักและเริ่มมีการปรับใช้การบริหารจัดการหอ ศิลป์ซึ่งเกิดจากการศึกษาเพิ่มเติมหรือปรับตัวให้เข้ากับยุคสมัย ด้านการตลาดหอศิลป์เอกชนใน กลุ่มนี้ได้รับความน่าเชื่อถือจากผู้สนใจในงานศิลปะ ผู้ชมและนักสะสมเนื่องจากที่พวกเขาเปิด ดำเนินการมาอย่างยาวนาน พวกเขาใช้ความจริงใจเป็นมิตรกับทุกฝ่ายจึงทำให้มีเครือข่ายเช่น ศิลปินที่มีชื่อเสียงหรือ นักสะสมที่มีระดับ เช่นนักธุรกิจ หรือข้าราชการ ตลอดจนนักการเมือง ด้าน นิทรรศการและกิจกรรมส่วนใหญ่จะเป็นนิทรรศการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับงานศิลปะ จาก การศึกษาพบว่าปัญหาและอุปสรรคของหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการมามากกว่า 10 ปีคือ สภาพ เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน ระบบการศึกษาที่ไม่ได้สร้างให้คนรับรู้และเข้าใจในงานศิลปะ และขาดการ สนับสนุนจากรัฐบาลโดยผู้วิจัยได้นำเสนอเป็นโมเดลด้านการจัดการได้ดังต่อไปนี้



ภาพประกอบ 36 แสดงการจัดการของหอศิลป์ที่ดำเนินการ 10ปีขึ้นไป

ที่มา: วิษุณณะ ศุภนคร, 2561

กลุ่มที่ 2 หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการในระยะเวลาตั้งแต่ 5-10 ปี

กลุ่มที่ 2 คือกลุ่มหอศิลป์เอกชนที่มีอายุดำเนินการตั้งแต่ 5-10 ปี หอศิลป์กลุ่มนี้ส่วนใหญ่ต้องพบสถานการณ์ที่ไม่ต่างจากหอศิลป์ในกลุ่มที่ 1 เพราะว่าส่วนใหญ่หอศิลป์เอกชนในกลุ่มที่ 2 จะเกิดหลังการรัฐประหารในวันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2549 ซึ่งเป็นสาเหตุสำคัญของการขัดแย้งทางความคิดของคนในประเทศและแบ่งเป็นฝักฝ่ายทางการเมืองอย่างชัดเจน หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการในเวลาตั้งแต่ 5-10 ปีในงานวิจัยครั้งนี้คือ 1. อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute) 2. ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok the Arts centre) 3. ตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ (Tootyung Art Center) และ 4. สปีดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma) หอศิลป์เอกชนดังกล่าวต้องเปิดดำเนินการในระหว่างที่ประเทศประสบปัญหาทางการเมืองอย่างรุนแรง มีการ

สลายการชุมนุมที่ส่งผลให้มีผู้เสียชีวิตมากมายหลายครั้ง และที่สำคัญการชุมนุมหลายครั้งที่เกิดขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและการท่องเที่ยว จึงเป็นที่มาให้ผู้วิจัยมีความประสงค์จะรายงานผลการศึกษาดังต่อไปนี้

กรณีศึกษา “อาเอ็มเอ อินสติติว”



ภาพประกอบ 37 ภาพแสดงพื้นที่ด้านหน้าของอาเอ็มเอ อินสติติว

ที่มา: <http://www.wikalenda.com>

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

อาเอ็มเอ อินสติติว ก่อตั้งราวพ.ศ. 2554 ผู้ก่อตั้งคือปิยทัต เหมทัตนักศึกษาปริญญาโท ด้าน Visual Art จากประเทศอังกฤษ โดยปิยทัต เหมทัตได้เกิดความคิดที่จะเปิดหอศิลป์ขึ้นจึงได้ปรับเปลี่ยนที่พักอาศัยในซอยสายน้ำทิพย์ 2 ย่านสุขุมวิท กรุงเทพมหานครเพื่อเป็นพื้นที่ทางเลือกให้กับศิลปินได้ทดลองทำงานศิลปะนอกกระแส ที่นำเสนอความแตกต่างจากหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ในสมัยนั้น โดยปิยทัต เหมทัต ได้แสดงความคิดที่มีต่อหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการในกรุงเทพมหานครไว้ว่า

หลังจากจบปริญญาโททาง Visual Art มาจาก อังกฤษ ก็ได้กลับมาเมืองไทย และก็ได้เห็นความเป็นไปของวงการแกลเลอรีในช่วงนั้น ที่เป็นแกลเลอรี ที่มีลักษณะ High end ที่นำเสนองานศิลปะร่วมสมัย อย่าง H Gallery หรือ 100 ต้นสน หรือ ห้างงานสไตส์ ศิลปากร อย่าง Adel Gallery ซึ่งผมมองว่ามันเป็นสองขั้ว และผมมองว่ามันไม่มีพื้นที่ระหว่างกลาง ซึ่งมันก็เหมือนกับเป็นแรงบันดาลใจให้ผมคิดทำตรงนี้ขึ้นมา เพราะว่าผมไม่ได้มองตรงนี้เป็นแกลเลอรี ผมมองว่ามันเป็นครีเอทีฟ สเปซ ที่เราให้ศิลปินที่อยากจะทำอะไรก็ได้เต็มที่ เราก็สนับสนุนเต็มที่ และทำมาประมาณ 7-8 ปี แล้ว (ปิยทัต เหมทัต, 2560)

ทรงสนะดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยพอจะเห็นภาพรวมและรูปแบบของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครช่วงกลางทศวรรษที่ 2550 ที่มีหอศิลป์เอกชนชั้นนำที่นำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยในแบบที่ตลาดศิลปะต้องการ และยังขาดพื้นที่ทางเลือกสำหรับศิลปินที่ไม่ได้ทำงานศิลปะกระแสหลักได้ทดลองและให้โอกาสในการจัดงานนิทรรศการจึงนำมาซึ่งเหตุผลในการก่อตั้งอาเอ็มเอ อินสติติวชั่น โดยปิยทัต เหมทัต ผู้ก่อตั้งหอศิลป์เอกชนอาเอ็มเอ อินสติติวได้เล่าถึงแนวทางที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์ของเขาไว้ว่า “ส่วนมากจะเป็นงานทดลองหลายอย่าง ไม่ใช่แค่งานแสดงเพียงอย่างเดียว มีงานปั้น งาน วิดีโอ งานภาพเพนท์ ภาพถ่าย มีดนตรีสด มาแสดง มีฉายหนัง ซึ่งผมก็มองว่ามันเป็นพื้นที่ที่หลากหลาย เป็น Multi-purpose โดยส่วนตัวก็มีความสุข เพราะเราก็ชอบศิลปะจึงอยากล้อมตัวเองกลับสิ่งที่เราชอบ แลกเปลี่ยนทรงสนะ พูดคุย มันก็ได้ได้ กันทุกฝ่าย ส่วนตัวก็ไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ก็มีแค่ค่าน้ำค่าไฟ ค่าแม่บ้าน เพราะเป็นที่ของที่บ้าน เราไม่ได้เสียค่าเช่าอะไร” (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

ทรงสนะข้างต้นชี้ให้เห็นถึงภาพรวมของงานนิทรรศการที่เกิดขึ้นในอาเอ็มเอ อินสติติวซึ่งผู้วิจัยสรุปความได้ว่าอาเอ็มเอ อินสติติวนำเสนอผลงานที่หลากหลายโดยพื้นที่ภายในสามารถดัดแปลงปรับเปลี่ยนให้เข้ากับงานแต่ละประเภทได้ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสอบถามถึงข้อมูลด้านพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเห็นว่า อาเอ็มเอ อินสติติวเป็นพื้นที่ทางเลือกที่เปิดกว้างให้กับงานทุกประเภท ซึ่งนับมาเป็นทางเลือกที่สร้างความหลากหลายให้กับวงการศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยได้เป็นอย่างดี เนื่องจากหอศิลป์เอกชนส่วนใหญ่จะนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัย ไม่เน้นงานศิลปะเชิงทดลอง

พัฒนาการและการดำรงอยู่

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ปิยทัต เหมทัตผู้ก่อตั้งอาเอ็มเอ อินสติติวท์หนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่มีรูปแบบการจัดการที่น่าสนใจมากแห่งหนึ่ง โดยปิยทัต เหมทัตได้กล่าวถึงพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนของกรุงเทพมหานครไว้ว่า

ในช่วงกลับมาใหม่ๆเห็นพัฒนาการน้อยมาก โดยก่อนที่จะไปอังกฤษ ผมเห็นแกลเลอรีเอกชนในบ้านเรามีรูปแบบเป็นงานร่วมสมัยเยอะ ผมได้ไปพัฒนา Passion และสนใจแกลเลอรีอย่างจริงจังที่นั่น พอกลับมาก็อยากเปิดสเปซสำหรับคนอย่างผมได้มีโอกาสทดลอง ทำงานอย่างไม่มีข้อแม้ อะไรมาก แต่หลังจาก ที่เปิดแกลเลอรี ผมก็เริ่มเห็นคนเปิดสเปซทดลองมากขึ้นแบบนี้เยอะขึ้นแบบ ผสม บาร์ ผสม แกลเลอรี แบบลงทุนหลายๆ ก็เยอะ หลายๆแห่งก็ดีขึ้นเรื่อยๆแตงนั้นก็ไม่ได้เหมือนที่นี้ เพราะที่นี้บางครั้งเราไม่รู้ด้วยซ้ำว่างานศิลปะจะเป็นอย่างไรจนถึงวันติดตั้ง เพราะเราไม่ได้เน้นว่ามันจะต้องขายได้ (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

คำกล่าวของปิยทัต เหมทัตข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงรูปแบบของหอศิลป์เอกชนที่เปลี่ยนไปจากเดิม โดยหอศิลป์เอกชนที่เปิดใหม่จะมีการผสมผสานเข้ากับบาร์ ร้านอาหาร ซึ่งหนึ่งในเหตุผลสำคัญอาจจะมีคามพยายามทำให้ศิลปะเข้าถึงกับคนมากขึ้นและผลที่ได้คืออาจจะมีรายได้เสริมเพื่อการใช้จ่ายภายในแต่ละเดือน เนื่องจากการยากที่จะขายงานศิลปะให้ได้เดือนละหลายชิ้น ซึ่งปิยทัต เหมทัตยังได้แสดงทรรศนะของการซื้อขายงานศิลปะของอาเอ็มเอ อินสติติวท์มีความสำคัญดังนี้ “รายได้มันแทบจะไม่มีเลยละครับ เปิดโชว์ครั้งหนึ่งผมก็จะควักเงินส่วนตัวให้ทุกคนเพื่อจะเป็นค่าอาหาร เครื่องดื่ม ตกเฉลี่ยงานละ 4,000บาท...ถ้าต้องจ่ายค่าเช่าคงจะตัดสินใจไม่ทำ หรือ อาจจะทำงานที่มันมีแนวโน้มที่จะขายได้มากกว่า และจะมีการจัดการ ระบบต่างๆที่ต่างกับที่เราทำอยู่ในปัจจุบัน คือ เราต้องวิ่งหา คอลเล็กเตอร์ สร้าง คอลเล็กเตอร์ ซึ่งเราไม่ได้เน้นตรงนั้น เราเน้นงานก่อน คอลเล็กเตอร์ ตามมาทีหลัง ซึ่งที่ก็มีอยู่บ้างผสมกันระหว่างชาวไทยกับชาวต่างชาติ” (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ของอาเอ็มเอ อินสติติวท์ เกิดจากประสบการณ์ของปิยทัต เหมทัตที่ได้เห็นปรากฏการณ์และความหลากหลายของหอศิลป์และศิลปะร่วมสมัยในประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ได้ไปศึกษาปริญญาโทด้านทัศนศิลป์เมื่อกลับมาประเทศไทยจึง

ได้ตัดแปลงพื้นที่ซึ่งเป็นบ้านย่านสุขุมวิทเพื่อเป็นหอศิลป์ในรูปแบบเฉพาะตัวโดยมีใจความสำคัญ ดังนี้

หลังจากจบปริญญาโททาง Visual Art มาจาก อังกฤษ ก็ได้กลับมาเมืองไทย และก็ได้เห็นความเป็นไปของวงการแกลเลอรีในช่วงนั้น ที่เป็นแกลเลอรี ที่มีลักษณะ High end ที่นำเสนองานศิลปะร่วมสมัย อย่าง H Gallery หรือ 100 ต้นสน หรือ หอศิลป์ศิลปะ ศิลปากร อย่าง Adel Gallery ซึ่งผมมองว่ามันเป็นสองขั้ว และผมมองว่ามันไม่มีพื้นที่ระหว่างกลาง ซึ่งมันก็เหมือนกับเป็นแรงบันดาลใจให้ผมคิดทำตรงนี้ขึ้นมา เพราะว่าผมไม่ได้มองตรงนี้เป็นแกลเลอรี ผมมองว่ามันเป็นครีเอทีฟ สเปซ ที่เราให้ศิลปินที่อยากจะทำอะไรก็ได้เต็มที่ เราก็สนับสนุนเต็มที่ และทำมาประมาณ 7-8 ปี แล้ว ซึ่งก็ทดลองหลายอย่าง ไม่ใช่แค่งานแสดงเพียงอย่างเดียว มีงานปั้น งาน วีดีโอ งานภาพเพนท์ ภาพถ่าย มีดนตรีสด มาแสดง มีฉายหนัง ซึ่งผมก็มองว่ามันเป็นพื้นที่หลากหลาย เป็น Multi-purpose โดยส่วนตัวก็มีความสุข เพราะเราก็ชอบศิลปะจึงอยากล้อมตัวเองกลับสิ่งที่เราชอบ แลกเปลี่ยนทรรศนะ พูดคุย มันก็ได้ได้ กันทุกฝ่าย ส่วนตัวก็ไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ก็มีแค่ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแม่บ้าน เพราะเป็นที่ของที่บ้าน เราไม่ได้เสียค่าเช่าอะไร (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าอาเอ็มเอ อินสติติวเป็นหอศิลป์เอกชนทางเลือกที่ต้องการนำเสนอผลงานศิลปะที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มศิลปะกระแสหลักในประเทศไทยจึงเป็นเหตุผลให้นิทรรศการของหอศิลป์แห่งนี้มีความหลากหลาย อิสระและไม่ยึดติดกับกรอบประเพณีใดๆ

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของอาเอ็มเอ อินสติติว เป็นไปอย่างอิสระ เนื่องจากไม่ต้องคำนึงถึงรายจ่ายในแต่ละเดือนเพราะไม่ต้องเสียค่าเช่าสถานที่เหมือนแกลเลอรีอื่นๆ โดยรายจ่ายแต่ละเดือนจึงมีเพียงค่าไฟ ค่าน้ำและค่าที่มงานเท่านั้นโดยปิยทัต เหมทัตได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ถ้าต้องจ่ายค่าเช่าคงจะตัดสินใจไม่ทำ หรือ อาจจะทำงานที่มันมีแนวโน้มที่จะขายได้มากกว่า ซึ่งมันจะมีการจัดการ ระบบ ต่างๆที่ต่างกับที่เราทำอยู่ในปัจจุบัน คือ เราต้องวิ่งหา คอลเล็กเตอร์ สร้าง คอลเล็กเตอร์ ซึ่งเราไม่ได้เน้นตรงนั้น เราเน้นงานก่อน คอลเล็กเตอร์ตามมาทีหลัง ซึ่งที่นี่มีอยู่บ้างผสมกันระหว่างชาวไทยกับชาวต่างชาติ”(ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นถึงว่าอาเอ็มเอ อินสติติวเน้นที่ผลงานมากกว่าการขายโดยมีความเชื่อว่าเมื่องานดี แปลกตา จะทำให้มีนักสะสมตามมาอย่างแน่นอน โดยผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ถึงด้านการขายพบว่าในแต่ละนิทรรศการที่เกิดขึ้นมีการขายผลงานน้อยมาก ซึ่งปอยทัต

เหมทัตได้แสดงความคิดเห็นไว้ว่า “มันแทบจะไม่มีเลยละครับ เปิดโชว์ครั้งหนึ่งผมก็จะควักเงินส่วนตัวให้ทุกงานเพื่อจะเป็นค่าอาหาร เครื่องดื่ม ตกเฉลี่ยงานละ 4,000 บาท ซึ่งสามารถเลี้ยงคน 50 คน ซึ่งศิลปินก็ทำโปรดั๊กชัน ตัวเอง เรามีทีมติดตั้ง เรามีทีมทำ PR ซึ่งกระจายข่าวไปในสื่อภายในประเทศ รับผิดชอบวันเปิดงาน ถ้าศิลปินอยากมีแอลกอฮอล์ก็ต้องเอามาเอง เราก็ไม่คิดว่าเช่าอะไรศิลปินเลย ถ้ามีการขาย เราคิด 30 เปอร์เซ็นต์” (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่าอาเอ็มเอ อินสติติวเป็นหอศิลป์ที่ไม่มุ่งหวังผลกำไร แต่มุ่งหวังที่จะช่วยให้ศิลปินได้มีพื้นที่ทดลองและพร้อมจะสนับสนุนอย่างเต็มที่

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรใน อาเอ็มเอ อินสติติว มีลักษณะที่ไม่แบ่งหน้าที่กันทำอย่างชัดเจน แต่เป็นการทำงานที่เป็นการช่วยเหลือกันเพื่อให้งานตรงตามเป้าหมายที่วางไว้มากกว่า ตามพรรณษะดังนี้ “บุคลากรมีผม และทีมงานอีกสองคนครับ เป็นรุ่นที่ 6 แล้ว คนหนึ่งจบ ศิลปกรรมที่จุฬา อีกคนจบที่ธรรมศาสตร์ มีหน้าที่ operateทุกอย่าง ติดต่อ ศิลปิน วางแผนการตลาด โปรโมท ติดต่อ ประสานงานกับสื่อต่างๆ คือเมื่อทีมเราเล็ก ทุกคนเลยไม่มีหน้าที่ชัดเจน โดยผมก็ให้ทีมงานได้มีอิสระ เป็นตัวเอง ทั้งในเรื่องการวางแผน คัดเลือกศิลปิน โดยที่ผมจะให้ความช่วยเหลือบ้างเล็กน้อย”(ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

พรรณษะของปิยทัต เหมทัตข้างต้นชี้ให้เห็นว่าอาเอ็มเอ อินสติติวให้อิสระกับทีมงานในการเรียนรู้ที่จะจัดการกับระบบต่างๆภายในหอศิลป์ซึ่งเป็นการสร้างเสริมประสบการณ์ที่ดีให้กับทีมงานที่ยังอายุไม่มากได้มีในการทำความเข้าใจในการจัดการหอศิลป์ บุคลากรที่ทำงานในอาเอ็มเอ อินสติติวก็ผ่านเครือข่ายของบุคลากรที่ทำงานอยู่เก่าที่ต้องการออกไปทำงานใหม่โดยปิยทัต เหมทัตได้แสดงพรรณษะเรื่องการคัดเลือกบุคลากรที่ทำงานภายในหอศิลป์แห่งนี้ว่า “ก็ผ่านเครือข่ายของทีมงานแต่ละรุ่นครับ คือ ใครจะออกก็หาคนมาแทน หรือไม่ก็เจอกันตามงาน นิทรรศการ ผ่านการพูดคุยแลกเปลี่ยนพรรณษะคติ ส่วนใหญ่ก็จะมาหาประสบการณ์ เพราะที่นี้มีเครือข่ายทั้งศิลปินไทยและต่างประเทศ ใครผ่านมาก็มาพูดคุยกันตลอดเวลา”(ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ด้านการจัดการด้านพื้นที่ของอาเอ็มเอ อินสติติวต์แบ่งได้เป็นสองส่วนใหญ่ๆด้วยกันคือพื้นที่สำหรับจัดงานนิทรรศการซึ่งรวมถึงการจัดสัมมนา เวิร์คช็อป ละคร ฯลฯ และอีกส่วนหนึ่งเป็นพื้นที่ของร้านอาหารตามทฤษฎีนี้ "พื้นที่ในส่วนของร้านอาหาร เราเก็บค่าเช่า เป็นทีมร้านอาหารมืออาชีพ เจ้าของเป็นเชฟที่มีชื่อเสียง มาเช่าที่เรา 7 ปี แล้ว พอมีร้านขึ้นมาก็สนับสนุนเก็อกุลกันดี กับพื้นที่แกลเลอรี คนมาชิมร้านอาหารก็แวะเข้ามาดูงาน คนมาดูงานก็แวะชิมอาหารร้านเขา มันเก็อกุลกันดี"(ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความหลากหลายในการจัดการด้านพื้นที่โดยที่ไม่ติดยึดเพียงแคพื้นที่ในส่วนของงานจัดนิทรรศการเพียงอย่างเดียว การจัดการให้มีร้านอาหาร ร้านกาแฟก็มีส่วนช่วยให้พื้นที่ของอาเอ็มเอ อินสติติวต์น่าสนใจมากขึ้น

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 38 ภาพนิทรรศการที่เกิดขึ้นของอาเอ็มเอ อินสติติวต์

ที่มา: www.soimilk.com

การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นของอาเอ็มเอ อินสติติวจะเป็นพื้นที่ที่เปิดกว้างสำหรับสื่อทุกชนิด โดยไม่จำกัดอยู่แค่งานประเภทจิตรกรรมและประติมากรรม โดยปิยทัต เหมทัตได้กล่าวถึงเรื่องการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมไว้ว่า“ก็จะเป็นพื้นที่สำหรับศิลปะทุกแขนง งานนิทรรศการศิลปะ งานศิลปะทดลอง ฉายภาพยนตร์ ละครสด ซึ่งด้านละครจะแสดงมาเกือบ 10 เรื่องแล้ว โดยในด้านละคร ก็ขึ้นอยู่กับทีมงานว่าจะมีการเก็บค่าเข้าชมหรือไม่อย่างไร มีเสวนาทางศิลปะโดยศิลปิน” (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ข้างต้นแสดงให้เห็นว่าอาเอ็มเอ อินสติติวเป็นพื้นที่ที่เปิดโอกาสให้กับศิลปะทุกแขนง สิ่งที่สำคัญคืออาเอ็มเอ อินสติติวไม่ได้คาดหวังว่างานศิลปะที่จัดแสดงขึ้นไม่จำเป็นต้องขายได้ สิ่งที่ต้องการคืออยากให้ศิลปินได้มีพื้นที่ทำงานศิลปะ ทดลองศิลปะแนวใหม่เพียงหวังว่าอาจจะเกิดงานศิลปะแนวใหม่ที่น่าสนใจมากขึ้นในอนาคต

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ปิยทัต เหมทัตได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดพบว่าอาเอ็มเอ อินสติติวไว้ว่า “ผมมีทีมงาน PR ภายนอกที่ใช้บริการทุกครั้งที่เรามีนิทรรศการ หรือต้องการกระจายข่าวของแกลเลอรี โดย ทีมงานทั้งสองจะทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลและประสานงานและส่งต่อไปให้บริษัทPR ภายนอกของเรา”(ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์) คำสัมภาษณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการในการจัดการด้านการตลาดของอาเอ็มเอ อินสติติว ที่มีการใช้ทีมงานตามความถนัดของแต่ละคนเพื่อประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)ของอาเอ็มเอ อินสติติวพบว่าเป็นการบอกปากต่อปาก โดยเกิดจากการพูดคุยแลกเปลี่ยนทรรศนะระหว่างศิลปินทั้งไทยและต่างชาติกับเจ้าของหอศิลป์และทีมงาน โดยปิยทัต เหมทัตได้กล่าวอย่างสอดคล้องไว้ว่า

ส่วนใหญ่พื้นที่ที่มันเลือกศิลปิน บรรยากาศที่เราสร้างขึ้นมาให้เขารู้ว่าเราก็จริงจังกับโอกาสที่เราจะให้ มันเป็นเรื่องจิตวิทยาที่คนสามารถสัมผัสได้ จนทำให้ศิลปินอยากแสดงงาน จากนั้นศิลปินจะส่งงานมาให้ดู ซึ่งเราก็ต้องมีปฏิเสธบ้างเป็นธรรมดาเพราะบางงานเราก็คิดว่าไม่สามารถสนับสนุนได้ก็มี เช่นบางงาน บางอย่างมันยังไม่พอ ประสบการณ์ Skillอย่างยังไม่พอ เราก็จะแนะนำให้ไปพัฒนาไปอีก แล้วกลับมาใหม่ แต่เราก็ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากศิลปินภายในประเทศและต่างประเทศที่

เข้ามาเที่ยวและมาเยี่ยมชมแกลเลอรี และบางครั้งก็ไปบอกต่อกันจนบางครั้งเราก็ได้งานศิลปิน High profile มาด้วย งานศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับหนึ่งด้วย ซึ่งเหมือนกับเรามาเจอ พุดคุย ชอบพอกัน จนเขาอยากจะสนับสนุนและแสดงงานกับเรา (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสามารถสรุปความจากทรรศนะข้างต้นได้ว่าสิ่งสำคัญที่เกิดขึ้นระหว่างหอศิลป์กับศิลปินคือทรรศนะคติ และความเข้าใจในจนทำให้ศิลปินและหอศิลป์ตกลงใจที่จะทำงานร่วมกันในที่สุด

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ด้านปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่เกิดจากปัญหาที่ไม่ใหญ่โตมากนัก เนื่องจากอเอ็มเอ อินสติติวก่อนข้างมีความยืดหยุ่นสูง โดยปิยทัต เหมทัตได้กล่าวไว้ว่า “ปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ผมไม่ได้รับมือโดยตรง เพราะส่วนใหญ่งานจะรายงานเรื่องศิลปินมีปัญหาในเรื่องนั้น เรื่องนี้ซึ่ง ถ้ามันซีเรียสมก็ไปคุยต่อกับศิลปินเอง เช่นศิลปินอยากจะทำงานนิทรรศการออกมาให้เรียบร้อย แต่สิ่งที่ผมคาดหวังก็คือ อยากให้มีคนมาซื้องาน เพราะผมเห็นว่าตลาดศิลปะบ้านเราถูกศิลปิน Dominate ตลาดซื้อขายงานในเมืองไทย เพราะว่าเค้าทำมานาน เค้ามีเครือข่ายที่ลึกและกว้างขวาง ซึ่งผมอยากเห็นคอลเล็กเตอร์หรือนักสะสมรุ่นใหม่มองงานของพวกเขาบ้าง” (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา อาเอ็มเอ อินสติติว (RMA Institute)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า พัฒนาการของหอศิลป์น้อยมาก แกลเลอรีเอกชนในบ้านเราส่วนใหญ่มีรูปแบบเป็นงานร่วมสมัย จึงมีความคิดที่จะเปิดพื้นที่สำหรับศิลปินได้ทดลองทำงานอย่างโดยไม่มีข้อแม้อะไร แต่หลังจากนั้นไม่นาน ก็เกิดหอศิลป์เอกชนที่มีนำเสนอผลงานศิลปะเชิงทดลองมากขึ้น แบบ ผสม บาร์ ผสม แกลเลอรี แบบลงทุนมาก ๆ ก็เยอะหลาย ๆ แห่งก็พัฒนาขึ้นเรื่อย ๆ งานศิลปะที่นี้ไม่เน้นว่าจะต้องขายได้ เพราะแต่ละเดือนขายได้น้อยมากถ้าต้องจ่ายค่าเช่าดำรงอยู่ไม่ได้

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าหอศิลป์ส่วนใหญ่มีแนวทางการจัดการคล้ายคลึงกันคือเป็นแกลเลอรี ที่มีลักษณะงานศิลปะที่มีราคาสูงมาก อย่าง H Gallery หรือ 100 ต้นสน หรือ ห้างงานสไตล์ ศิลปากร อย่าง Adel Gallery ทำให้รู้สึกว่ามี 2 ชั้น ไม่มีพื้นที่ระหว่างกลาง จึงเป็นแรงบันดาลใจที่จะทำพื้นที่นี้ขึ้นมา ซึ่งก็ทดลองหลายอย่าง ไม่ใช่แค่งานแสดงเพียงอย่างเดียว มีงานปั้น งาน วิดีโอ งานภาพเพนท์ ภาพถ่าย มีดนตรีสด มาแสดง มีฉายหนัง ซึ่งผมก็มองว่ามันเป็น

พื้นที่หลากหลาย เป็น Multi-purpose โดยส่วนตัวก็มีความสุข เพราะเราก็ชอบศิลปะจึงอยากล้อมตัวเองกับสิ่งที่เราชอบ แลกเปลี่ยนทรรศนะ พูดคุย มันก็ได้ได้ กันทุกฝ่าย ส่วนตัวก็ไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ก็มีแค่น้ำค่าไฟ ค่าแม่บ้าน เพราะเป็นที่ของที่บ้าน เราไม่ได้เสียค่าเช่าอะไร งานศิลปะส่วนใหญ่จะเป็นงานศิลปะเชิงทดลอง ไม่เน้นการขาย (ปิยทัต เหมทัต, 2561: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา “ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์”



ภาพประกอบ 39 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์

ที่มา: www.pantip.cpm

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์เป็นหอศิลป์ เอกชนที่มีความสำคัญที่สุดแห่งหนึ่ง โดยมีการปรับใช้ทฤษฎีการจัดการด้านศิลปะและนำมาปรับใช้ในการบริหารศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ โดยผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นข้อมูลขั้นพื้นฐานเบื้องต้นจากเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ มีใจความสำคัญดังนี้“ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ ก่อตั้งในปี พ.ศ.2555 โดย ศุภโชค อังคสุวรรณศิริ นักสะสมและผู้สนับสนุนงานศิลปะร่วมสมัยมาอย่างยาวนาน ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ นำเสนอผลงานของศิลปินรุ่นเยาว์และศิลปินหน้าใหม่ของไทยและศิลปินจากทวีปเอเชีย

ตะวันออกเฉียงใต้ ไปสู่เวทีระดับนานาชาติ เพราะพวกเรามีเป้าหมายที่จะนำวัฒนธรรมของเรา ไปสู่สากล” (www.sac.gallery, 2561: ออนไลน์) เป้าหมายที่ศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ วางไว้ อาจจะสร้างปรากฏการณ์ให้กับวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย เนื่องจากผู้วิจัยได้ตั้งข้อสังเกตว่า ศิลปินไทยหลายคนต่างมีพัฒนาการทางด้านการสร้างสรรค์และความคิดไม่แตกต่างจากศิลปิน จากต่างประเทศ แต่ยังมีขาดคนสนับสนุน ซึ่งข้อมูลจากเว็บไซต์ของศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ยัง กล่าวถึงเรื่องการสนับสนุนศิลปินไว้ค่อนข้างน่าสนใจว่า “ต้องการนำผลงานศิลปะร่วมสมัยไปสู่สากล และต้องการเป็นสะพานเชื่อมโยงให้ศิลปะไปสู่ผู้คนในชีวิตประจำวันและต้องการเชื่อมต่อกับ เครือข่ายศิลปะระดับนานาชาติและเพิ่มความสนใจในศิลปะไทยร่วมสมัย นำเสนอศิลปะที่ใกล้ชิดกับ ชีวิตประจำวันและทุกชุมชนเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ชมในท้องถิ่นเพื่อสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งในการ กำหนดมูลค่าของศิลปะและวัฒนธรรม”(www.sac.gallery, 2561: ออนไลน์) ข้อความดังกล่าว สะท้อนให้เห็นความพยายามที่จะเชื่อมโยงวงการศิลปะไทยให้เชื่อมโยงกับตลาดศิลปะและสิ่งที สำคัญคือการสร้างชุมชนให้แข็งแกร่งด้วยศิลปะและวัฒนธรรมรอบๆตัว

พัฒนาการและการดำรงอยู่

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีโอกาสทำการสัมภาษณ์ เชิงลึกกับจงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ ผู้บริหารคนสำคัญของศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ที่มีประสบการณ์ในการศึกษาระดับปริญญาโท ด้านการบริหารจัดการทางศิลปะจาก Sotheby's Institute of Art เมืองลอนดอน ประเทศอังกฤษ โดยจงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ ได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอ ศิลป์เอกชนไว้ว่า “จริงๆแล้วหอศิลป์ไม่จำเป็นว่าจะต้องมีรูปแบบที่ตายตัว มันอาจจะเป็น อาคาร กำแพง หรือแม้กระทั่งหอศิลป์ในส่วนของรัฐบาล แต่การมีตัวตนอยู่ของหอศิลป์เอกชนก็จะมี สะท้อนอีกมุมมองหนึ่ง การจัดการอีกแบบหนึ่งที่ไม่เหมือนกับรัฐ ซึ่งน่าจะไปด้วยกันได้ ถ้าแกลเลอรีมัน ลดน้อยลง โอกาสที่จะเกิดความหลากหลายในมุมมองของศิลปะก็น้อยลงตามไปด้วย และเพื่อ เป็นการที่จะคงความเป็นศิลปะและวัฒนธรรมของไทยเอาไว้ในสังคมร่วมสมัยเราจำเป็นต้องมี อาร์ตแกลเลอรีอยู่” (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560)

พรรณณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของหอศิลป์ ไม่ว่าจะเป็นหอศิลป์ที่บริหาร จากภาครัฐหรือหอศิลป์ที่ถูกบริหารจัดการโดยภาคเอกชน อีกทั้งยังเห็นถึงความเป็นไปได้ของ ความหลากหลายของหอศิลป์ทั้งในเรื่องของรูปแบบภายนอกหรือรูปแบบของการจัดการ โดยผู้วิจัย ได้ทำการสัมภาษณ์ในข้อมูลด้านการขายของศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์พบว่า

ในตอนแรก เราไม่ได้เน้นขาย เรามีที่ให้พวกศิลปินได้แสดงผลงาน ขายได้ไม่ได้ยังไงคุณไปคุยกันข้างนอก เราไม่รู้รู้อะไร เพราะฉะนั้นช่วงแรกๆ จะไม่ค่อยมีคนรู้จักเราเพราะเราไม่มีทุนในการไปออกสื่อ โปรโมท พอทำไปสักพักเรารู้ว่ามันจำเป็นต้องขายงานบ้างอย่างน้อยที่สุดคือค่าน้ำค่าไฟ ค่าบริหารจัดการ รวมทั้งทีมสต๊าฟที่โตขึ้น รวมทั้งศิลปินที่มีความทะเยอทะยาน ที่จะทำงานให้มันดีขึ้น พอเราไม่ได้เริ่มต้นจากการขาย ผมมองว่ายังเป็นจุดหนึ่งที่ ศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ ต้องพัฒนาในเรื่อง sale strategy ส่วนจุดแข็งคือเมื่อเราไม่เน้นเรื่องการขาย เราจะมีส่วนที่หลากหลายเพราะเราไม่คำนึงถึงว่าเราต้องขายได้ทุกครั้ง ซึ่งเชื่อว่ในหนึ่งปีจะต้องมีงานที่ถูกจริตของทุกคนแน่นอน(จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

พรรคษณะดังกล่าวสะท้อนถึงความจำเป็นสำหรับการพัฒนาในเรื่องการวางแผนเพื่อพัฒนาการขายผลงานศิลปะของศิลปินที่ทางศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ จัดแสดง เนื่องจากในระยะแรกที่ทางศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ให้สิทธิกับศิลปินในการจัดการด้านการซื้อขายอาจจะส่งผลเสียโดยตรงต่อศิลปินเนื่องจากจะทำให้ทางศิลปินแห่งนี้ขาดรายได้และอาจจะส่งผลในระยะยาวได้ อย่างไรก็ตามศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์จะมีการจัดนิทรรศการอย่างสม่ำเสมอโดยงานนิทรรศการที่จัดขึ้นจะมีลักษณะที่หลากหลายไม่ยึดติดกับลักษณะหรือสไตล์ใดสไตล์หนึ่งซึ่งผู้บริหารมีความเชื่อมั่นว่าความหลากหลายจะสามารถสร้างฐานคนดูและฐานนักสะสมได้มากกว่าการที่เน้นลักษณะของงานเพียงอย่างเดียว

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการศึกษาด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ของ ศุภโชค ดิอาร์ต เซ็นเตอร์ พบว่า“การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์คือเราต้องการให้ศิลปินมีความสำคัญสองทางคือ หนึ่งทางที่สนับสนุนศิลปิน ที่เราเห็นศักยภาพแล้วไม่ได้รับโอกาส กับ เราต้องการเป็นองค์ความรู้ให้ชุมชนในย่านนี้ และเราอยากเป็นพื้นที่ศึกษาให้คนในพื้นที่เข้ามาพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิด”(จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์) นโยบายและวิสัยทัศน์ของ ศุภโชค ดิอาร์ต เซ็นเตอร์มีส่วนช่วยพัฒนาชุมชนให้ใกล้ชิดกับศิลปะและเปิดโอกาสให้ศิลปินได้มีพื้นที่แสดงความสามารถ

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่ที่สุโขทัย ธานี เชียงใหม่ และได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่า ในช่วงแรกสุโขทัย ธานี เชียงใหม่ เชียงใหม่คือหอศิลป์เอกชนที่เน้นการส่งเสริมผลงานของศิลปินไทยให้ไปสู่สายตาในระดับนานาชาติและให้อิสระต่อศิลปินในการจัดการด้านการขาย ซึ่งจงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ มีความเชื่อว่าต้องมีการปรับกลยุทธ์ด้านการขายในอนาคต ตามคำกล่าวดังต่อไปนี้

เริ่มจากจุดอ่อนก่อนคือในตอนแรก เราไม่ได้เน้นขาย เรามีที่ให้พวกศิลปินได้แสดงผลงาน ขายได้ ไม่ได้ยังไปคุยกันข้างนอก เราไม่รู้เรื่องอะไร เพราะฉะนั้นช่วงแรกๆ จะไม่ค่อยมีคนรู้จักเราเพราะเราไม่มีทุนในการไปออกสื่อ โปสเตอร์ พอทำไปสักพักเรารู้ว่ามันจำเป็นต้องขายงานบ้างอย่างน้อยที่สุดคือค่าน้ำค่าไฟ ค่าบริหารจัดการ รวมทั้งที่มสตีฟที่โตขึ้น รวมทั้งศิลปินที่มีความทะเยอทะยานที่จะทำงานให้มันดีขึ้น พอเราไม่ได้เริ่มต้นจากการขาย ผมมองว่ายังเป็นจุดหนึ่งที่ สุโขทัย ธานี เชียงใหม่ เชียงใหม่ ต้องพัฒนาในเรื่อง sale strategy ส่วนจุดแข็งคือเมื่อเราไม่เน้นเรื่องการขาย เราจะมียานที่หลากหลายเพราะเราไม่คำนึงถึงว่าเราต้องขายได้ทุกครั้ง ซึ่งเชื่อว่าในหนึ่งปีจะต้องมียานที่ถูกจริตของทุกคนแน่นอน(จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงความจำเป็นของหอศิลป์เอกชนที่ต้องมีรายได้จากการขายงานศิลปะโดยเฉพาะอย่างยิ่งหอศิลป์ที่ไม่มีทุนมากและต้องจ่ายค่าเช่าในทุกๆเดือน กรณีของสุโขทัย ธานี เชียงใหม่ เชียงใหม่ที่เริ่มเห็นความสำคัญของการขายงานศิลปะและเริ่มที่จะพัฒนากลยุทธ์ด้านการขายงาน เพราะอย่างน้อยจะได้มีเงินมาสนับสนุนค่าใช้จ่ายภายในหอศิลป์หรือแม้กระทั่งค่าใช้จ่ายสำหรับทีมงานที่โตมากขึ้น

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับจงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริผู้บริหารคนสำคัญของสุโขทัย ธานี เชียงใหม่ พบว่า สุโขทัย ธานี เชียงใหม่ “การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรคือ คือดูแลภาพรวมทั้งหมดของแกลเลอรี ออกนโยบายทั้งในเรื่องการจัดการและ activity ที่จะเกิดขึ้นในแต่ละปี จากตรงนั้นก็ทำการแจกจ่ายงานให้กับทีมไปจัดการ หลักๆเป็นคนวางแผนจัดการทั้งหมด” (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้การพัฒนาเรื่องกลยุทธ์การซื้อขายงานศิลปะ สุโขทัย ธานี เชียงใหม่ เชียงใหม่ยังมีการบริหารจัดการของหอศิลป์แห่งนี้เป็นระบบและมีโครงสร้างเพื่อพัฒนาศิลปินให้มี ชื่อเสียงเพิ่มมากขึ้น

ทั้งในและต่างประเทศ และทำให้หอศิลป์แห่งนี้สามารถเชื่อมต่อตลาดศิลปะร่วมสมัยในระดับสากลและมีส่วนทำให้นานาชาติให้ความสนใจในงานศิลปะของศิลปินไทยมากขึ้นตามไปด้วย

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่เพื่อทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลที่ ศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์พบว่าหอศิลป์แห่งนี้มีพื้นที่ใช้สอยที่ใหญ่กว่าหอศิลป์หลายแห่ง ซึ่งข้อมูลจากเว็บไซต์ของศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ได้รายงานไว้ว่า “พื้นที่ทางศิลปะในรูปแบบอาร์ตเซ็นเตอร์อีกแห่งหนึ่งในเมืองไทย มีพื้นที่มากกว่า 1,000 ตารางเมตร เป็นอาคารขนาดใหญ่ 4 ชั้น โดยแบ่งพื้นที่ใช้สอยให้ชั้นล่างเป็นโถงเอนกประสงค์ขนาดใหญ่ เพื่อการจัดแสดงนิทรรศการศิลปะและทำกิจกรรมต่างๆ ชั้น 2 และชั้น 3 ด้านบนเป็นห้องจัดแสดงงานศิลปะทั้งงานหมุนเวียนและกึ่งถาวร” (www.sacbangkok.wordpress.com, 2561: ออนไลน์)

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 40 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการของศุภโชค ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์

ที่มา: www.posttoday.com

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้บริหารศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์เกี่ยวกับข้อมูล ที่สัมพันธ์กับการจัดการด้านกิจกรรม และนิทรรศการพบว่า

การจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการปีที่แล้วมี 16 ครั้ง เพราะเมื่อก่อนเรามีแบรนด์ ที่ชื่อ แอดเลอร์ ศุภโชค ที่เรา่วมทุนกับกลุ่มทุนต่างชาติซึ่งตรงนั้นเราเน้นการขายโดยจะใช้ตรงนั้นไปออกอาร์ตแฟร์ ต่างๆ และศุภโชคแกลเลอรีก็ไม่ได้เน้นขาย ซึ่งตึกนี้มี 3 ชั้น ตึกนี้มีสองชั้นที่เราไว้ใช้แสดง รวมถึงงานที่เราไปออกอาร์ตแฟร์ด้วย ซึ่งตอนนี้เราไม่ได้ร่วมกับทางฝรั่งเศสแล้วแต่เราก็ได้นำแนวคิด บางอย่างจากเค้ามาใช้ในการบริหารจัดการแกลเลอรีของเรา ในตอนนี้เราก็จะมีงานที่ดูง่ายขึ้นเพื่อ เราจะได้มีทุนไปจัดงานที่จะใช้ของค์ความรู้ ที่มีเรื่องราวที่เข้มข้น (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าเนื่องจากพื้นที่ของศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์มีหลากหลาย จึงสามารถจัดกิจกรรมและนิทรรศการได้อย่างสม่ำเสมอ ยิ่งไปกว่านั้นในปีหนึ่ง สามารถมีนิทรรศการโดยประมาณถึง 16 ครั้ง เลยทีเดียว

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์มีการจัดการด้านการตลาด ผ่านเว็บไซต์อย่างเป็นทางการ มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต และนิตยสารที่น่าเสนอ เนื้อหาและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับศิลปะ

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่ายกับศิลปิน ทางหอศิลป์ได้ทำการเสาะหาและ เปิดโอกาสให้ศิลปินหน้าใหม่ได้มีโอกาสให้นำเสนอผลงานเพื่อพิจารณาอยู่ตลอดเวลา จากนั้นเมื่อ เห็นว่าศิลปินคนไหนสามารถจะพัฒนาหรือเห็นถึงความสามารถที่จะพัฒนาต่อได้จึงจะเสนอ สัญญาให้กับศิลปิน ซึ่ง จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้อย่างน่าสนใจว่า

ศิลปินในเมืองไทยอาจจะแตกต่างจากเมืองนอก เพราะศิลปินเมืองนอกเขาจะภูมิใจว่าเขาถูก represent จากแกลเลอรี นั้นมันแสดงให้เห็นว่าคุณมีสังกัด คุณมีมาตรฐาน แต่ส่วนใหญ่ศิลปินไทย จะมองว่าคุณถูกผูกมัด ไม่มีอิสระ ที่สำคัญเป็นที่รู้กันระหว่างแกลเลอรีกับศิลปินว่า ถ้าคุณอยู่กับเรา คุณจะอยู่กับแกลเลอรีอื่นในกรุงเทพฯไม่ได้ แต่ถ้าเป็นทางเชียงใหม่หรือทางใต้มันไม่เป็นไร เพราะ ศิลปินควรจะรู้มารยาทในการทำงานว่าเค้าถูก represent ให้กับแกลเลอรีไหนบ้าง ข้อดีคือแกลเลอรี จะมีการ share stock ของศิลปินคนนี้ แต่ในเมืองไทยศิลปินส่วนใหญ่จะกันไม่ให้แกลเลอรีรู้จักกัน

และเขาจะเป็นคนจัดการเอง ข้อเสียคืองานจะเป็นคนละราคา (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

ทหรคนะข้างต้นชี้ให้เห็นถึงศิลปินไทย ยังรู้สึกกลัวที่จะถูกผูกมัดและไม่เป็นอิสระ หลังจากเซ็นสัญญาเกี่ยวกับแกลเลอรี ที่สำคัญคือปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างแกลเลอรีที่มีศิลปินในสังกัด คนเดียวกัน ที่ควรหาทางสร้างข้อตกลงร่วมกันให้ได้

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการบริหารหอศิลป์เอกชน หรือ แกลเลอรี นั้นมีมากมาย ซึ่งจงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริได้กล่าวไว้ว่า

ในบ้านเราผมมองว่าคนทำแกลเลอรีมองผู้ร่วมวงการเป็นคู่แข่งทางธุรกิจมากเกินไป ทำให้ไม่สามารถมาร่วมงานกันได้ ซึ่งจริงๆแล้วเราควรสร้างข้อกำหนด หรือสร้างข้อตกลงบางอย่างเพื่อเป็นการมาช่วยกันทั้งแกลเลอรี ศิลปิน หรือ นักสะสม เช่นเราควรหาจุดลงตัวในการที่เราจะทำงานระหว่างแกลเลอรีที่ติดอยู่กับศิลปินคนๆเดียวกันว่าเราจะได้แค่ไหนเพื่อความพอดีปัญหา และอุปสรรคในการจัดการคือมีบางกรณีที่เราเองงานศิลปินไปอาร์ตแฟร์เดียวกัน ซึ่งงานเราเป็นงานที่สมบูรณ์กว่าในมิติ ขององค์ประกอบ การใช้สี หรือการตกผลึกทางความคิด แต่ถัดไปอีก 5 บูธมีแกลเลอรีอื่นเองงานที่ปีเก่า กว่า งานไม่ค่อยสมบูรณ์ แต่ราคาถูกกว่า จึงเกิดคำถามว่าทำไมของคุณแพงกว่า ตรงนั้นถูกกว่า ทำให้แกลเลอรีไม่น่าเชื่อถือ ศิลปินก็ไม่น่าเชื่อถือ และดูไม่มีมาตรฐานในเรื่องราคา สุดท้ายลูกค้าอยากได้ราคาถูกเหมือนอีกแกลเลอรีนั้น และอยากได้คุณภาพงานแบบของเรา สุดท้ายงานก็ขายไม่ได้ทั้งคู่ ศิลปินก็เสียโอกาส ถ้าศิลปินแจ้งล่วงหน้าเราจะได้หาทางออกกับอีกแกลเลอรีในเรื่องราคาและเรื่องตัวผลงาน (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

การเห็นแกลเลอรีอื่นเป็นคู่แข่งทางธุรกิจอาจส่งผลต่อความน่าเชื่อถือทั้งกับศิลปิน แกลเลอรี หรือแม้กระทั่งวงการศิลปะร่วมสมัยไทยผู้วิจยคาดหวังถึงการร่วมมือกันของทุกฝ่ายเพื่อจะผลักดันให้ศิลปะร่วมสมัยของไทยได้รับการยอมรับมากขึ้น และอีกปัญหาสำคัญที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการอยู่ได้ของหอศิลป์คือความไม่ซื่อสัตย์ของศิลปิน โดยมีใจความสำคัญว่า

ปัญหาที่เกิดขึ้นมันเกิดเพราะ แกลเลอรี ศิลปิน และนักสะสม รวมๆกัน นักสะสมก็อยากได้ของถูก ก็อยากจะทำดีต่อศิลปินโดยตรง ถ้าเกิดศิลปินซื่อสัตย์ ก็จะไม่บอกให้ไปติดต่อกับแกลเลอรีโดยตรง เพราะข้อดีของการซื้อขายผ่านแกลเลอรี คือ 1 คุณได้ไปการันตีว่าเป็นของแท้ 2 มันมี record มา

งานชิ้นนี้เคยแสดงที่ไหนอย่างไรบ้าง มีที่มาที่ไป ตอนที่คุณซื้อศิลปะร่วมสมัย มันดูไม่เก่าแก่อะไร แต่คุณไม่รู้เลยว่าในอีก 60 ปีข้างหน้า เขาอาจจะ track กับมาได้ ในขณะที่คุณซื้อโดยตรงกับศิลปิน มันไม่มีบันทึกอะไร ไม่เคยแสดงที่ไหนมาก่อน ส่วนในเรื่องการจัดการ แกลเลอรีจะช่วยตั้งแต่เรื่องการ pack การจัดส่ง แม้กระทั่งในอีกสามปี ข้างหน้านั้นๆ เกิดเสียหายทางแกลเลอรีก็ดูแลจัดการให้ ซึ่งมันก็มีมาตรฐานอะไรหลายอย่างที่ นักสะสมควรจะรู้ตรงนี้ด้วย ทั้งนี้ทั้งนั้น ระบบในประเทศไทยก็กำลังดีขึ้น มีหลายๆศิลปินที่ผมคุยด้วยที่เค้าได้มีโอกาสไปร่วมงานกับต่างประเทศ ก็ได้นำเอาระบบบางอย่างกลับมาใช้กับแกลเลอรีในประเทศ (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นว่าศิลปินยังไม่เชื่อถือแกลเลอรีมากนัก ตลาดศิลปะร่วมสมัย ยังไม่กว้างมากพอที่จะทำให้ศิลปินนั้นอยู่ได้หรือมีรายได้ทุกๆเดือน

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ (Subhashok the Art Center)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า ในช่วงแรกของการดำเนินการ ทางศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ ไม่มีนโยบายที่จะเน้นการขายและให้อิสระศิลปินในการที่จะต่อรองเรื่องราคาและการขายโดยตรง และเพียงต้องการให้พื้นที่ศิลปินได้มีพื้นที่แสดงผลงานเรื่องการขายทางหอศิลป์ไม่รับรู้อะไร โดยช่วงแรกๆ จึงไม่ค่อยมีคนรู้จัก ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ เนื่องจากยังไม่มีทุนในการไปออกสื่อ โปรโมท และประชาสัมพันธ์ พอทำไปสักพักจึงคิดว่าจำเป็นต้องขายงานบ้าง อย่างน้อยที่สุดคือค่าน้ำค่าไฟ ค่าบริหารจัดการ เงินเดือนที่มงานที่มีจำนวนมากขึ้น เนื่องจากรายได้คือส่วนสำคัญที่ทำให้หอศิลป์นั้นดำรงอยู่ได้ถ้าหอศิลป์ต้องปิดตัวลงเรื่อยๆ โอกาสที่จะเกิดความหลากหลายในมุมมองของศิลปะก็จะน้อยลงตามไปด้วย และเพื่อเป็นการที่จะคงความเป็นศิลปะและวัฒนธรรมของไทยเอาไว้ในสังคมร่วมสมัยเราจำเป็นต้องมีหอศิลป์หรืออาร์ตแกลเลอรีอยู่

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ เป็นหอศิลป์ที่มีความพยายามที่จะบริหารอย่างเป็นระบบ มีทีมงานที่ทำหน้าที่ตามความถนัด และมีความเชื่อว่าหอศิลป์มีความสำคัญสองทางคือ หนึ่งทางที่สนับสนุนศิลปิน ที่เราเห็นศักยภาพแล้วไม่ได้รับโอกาสกับ เราต้องการเป็นองค์ความรู้ให้ชุมชนในย่านนี้ และเราอยากเป็นพื้นที่ศึกษาให้คนในพื้นที่เข้ามาพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิด งานศิลปะที่จัดแสดงเป็นงานศิลปะร่วมสมัยทั้งภาพเขียน งานประติมากรรม (จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์



ภาพประกอบ 41 ภาพแสดงบรรยากาศภายในของ ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์

ที่มา: www.zodio.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์เกิดจากการร่วมมือระหว่างนักธุรกิจชาวไทยและศิลปินนักบริหารจัดการ หอศิลป์ชาวฝรั่งเศส จุดเริ่มเกิดจาก มิมี ทิบายรองซ์ (Mimi Tibayrenc) ได้เดินทางมายังประเทศไทยเพื่อทำงานในสมาคมฝรั่งเศสแห่งประเทศไทย (Alliance Francaise) ราวปี พ.ศ. 2548 โดยทำหน้าที่ในการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมจนทำให้เกิดการเรียนรู้ในการจัดการทางศิลปะ ศิลปิน และการจัดงานนิทรรศการ โดย จากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า

ปลายปี 2005 หลังจากที่ฉันเรียนจบศิลปะที่ฝรั่งเศส ฉันได้มาเที่ยวกรุงเทพ และได้งานที่ สมาคมฝรั่งเศส (Alliance francaise) งานของฉันคือการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมซึ่งเป็นงานที่ฉันไม่เคยทำมาก่อน แต่มันก็สนุกดี จัดงานร่วมกับ สถานทูตฝรั่งเศส (Galleries night) และจัดงานด้านวัฒนธรรมที่หลากหลาย แพชั่นโชว์ คอนเสิร์ต นิทรรศการ และนี่จุดเริ่มต้นที่ฉันได้ความรู้ความ

ชำนาญในการจัดการศิลปะ ซึ่งทำให้ฉันมีโอกาสได้พบปะกับศิลปินหลายคน ซึ่งฉันคิดว่าศิลปินไทยต้องการความช่วยเหลือ เช่นงานด้านการเขียนเกี่ยวกับงานศิลปะของพวกเขา ช่วยในเรื่องนิทรรศการ การพัฒนาคอนเซ็ปต์ หรือแม้กระทั่งเลือกแกลเลอรีที่จะไปโรมงานพวกเขา ซึ่งฉันเลยลาออกจากงานที่สมาคมฝรั่งเศสแล้วมาทำงานด้านนี้อย่างเต็มตัว (Mimi Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

หลังจากที่มีประสบการณ์จากการทำงานให้กับสมาคมฝรั่งเศสแห่งประเทศไทย มีมี ทิบายรองซึ่งมีโอกาสได้รู้จักกับศิลปินหลายคนส่งผลให้เกิดความสนใจที่จะส่งเสริมศิลปินเหล่านั้น เพราะจริงๆ แล้วนอกเหนือจากผลงานศิลปะหรืองานสร้างสรรค์ การจะเป็นศิลปินต้องทำงานด้านอื่นเช่นด้านการจัดการ การเขียนแนวความคิดเป็นภาษาอังกฤษและอื่น ๆ จึงเป็นจุดเริ่มที่ทำให้มีมี ทิบายรองลาออกจากสมาคมฝรั่งเศสและหันมาเปิดหอศิลป์เอกชนขึ้นที่กรุงเทพมหานคร

ฉันเริ่มสนิทกับแกลเลอรีหลายแห่ง ศิลปิน และเริ่ม curate นิทรรศการศิลปะ หลังจากนั้นฉันได้เปิดแกลเลอรี เล็กๆ ขึ้นโดยแกลเลอรีแห่งแรกเป็นแกลเลอรีเล็กๆ ใกล้ๆ กับอนุสาวรีย์ประชาธิปไตย ซึ่งเป็นแกลเลอรีเล็กๆ บน Café และ Bar ที่เพื่อนของฉันเป็นเจ้าของ โดยที่เขาได้ชวนให้ไปเปิดพื้นที่ทางศิลปะ แต่เมื่อเขาย้ายออกไป ฉันไม่สามารถที่จะจ่ายค่าเช่าที่ตึกได้ ฉันจึงย้ายออกมา จากนั้นฉันเจอนักลงทุนคนใหม่ เขาชอบโปรเจกต์ของฉันที่เออภัยจึงเกิด Tootyung Art Center ที่เออภัย โดยครั้งนั้นฉันทำเต็มพื้นที่ มี Artist Residency Program มีสตูดิโอสำหรับงานภาพพิมพ์ และมีส่วนที่เป็น แกลเลอรี และคาเฟ่ จากนั้นฉันมีปัญหาเกี่ยวกับหุ้นส่วนจึงต้องเลิกทำ ตอนนี้มีเพื่อนที่เชียงใหม่ให้ที่ดินเพื่อพื้นที่ทางศิลปะ มันอยู่นอกเมือง มีศิลปินหลายคนอาศัยและทำงานที่นั่น มี พิพิธภัณฑ์ใหม่เอี่ยมที่หลายคนสนใจ ซึ่งฉันคิดว่าเราสามารถทำบางสิ่งบางอย่างที่นั่นได้ (Mimi Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

หอศิลป์แห่งแรกเป็นหอศิลป์เล็กๆ อยู่ใกล้อนุสาวรีย์ประชาธิปไตยและเริ่มทำการจัดการหอศิลป์แบบผสมผสานธุรกิจอื่นเช่นหอศิลป์ที่มีการขายเครื่องดื่มแต่ไม่นานก็ต้องปิดตัวไป จนในที่สุด มีมี ทิบายรองซึ่งได้รู้จักกับนักลงทุนชาวไทยที่ต้องการทำหอศิลป์เอกชนขึ้น โดยมอบหมายให้มีมีเป็นผู้ดูแลทุกสิ่งทุกอย่างทั้งสองจึงร่วมกันก่อตั้ง ตูดยุง ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ขึ้น และเพียงเวลาไม่นานก็ทำให้วงการศิลปะรู้จักเนื่องจากตูดยุง ดิ อาร์ต เซ็นเตอร์ได้มีโปรแกรมสำหรับศิลปินได้เข้าพักอาศัยที่เรียกว่า (Artist Residency Program) นอกจากนั้นยังมีสตูดิโอสำหรับทำภาพพิมพ์ และในส่วนของคาเฟ่ซึ่งนับได้ว่าเป็นคนแรกๆ ที่เริ่มนำการจัดการหอศิลป์แบบผสมผสานเข้ามาบริหารพื้นที่ของตน

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่ามีทฤษฎะที่ไปในทิศทางเดียวกันคือหอศิลป์เอกชนคือธุรกิจที่ดำรงอยู่อย่างยากลำบากและไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาลเลยแม้แต่น้อย มิมี ทิบารองซ์ ได้แสดงทฤษฎะที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนไว้ว่า “ฉันคิดว่าเชียงใหม่เป็นเมืองที่มีความสร้างสรรค์มากกว่า และได้อ่านหลายๆบทความเกี่ยวกับเชียงใหม่ ที่ คนรวย คนเกษียณ จะเลือกใช้ชีวิตที่เชียงใหม่มากกว่ากรุงเทพ ชีวิตประจำวันที่สะดวกสบาย ฉันคิดว่าไม่น่ามีปัญหาในการอยู่อาศัยที่เชียงใหม่ แต่ที่กรุงเทพทุกสิ่งทุกอย่างคือการแข่งขัน แย่งชิงนักสะสม ศิลปิน ซึ่งฉันไม่ต้องการมีปัญหาในการต่อสู้กับแกลเลอรีอื่น ฉันต้องการทำสิ่งใหม่ๆที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อน” (Mimi Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

ทฤษฎะข้างต้นชี้ให้เห็นถึงปรากฏการณ์แข่งขันของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่มีการแย่งศิลปิน ลูกค้า หรือนักสะสม เนื่องจากวงการศิลปะและตลาดศิลปะในประเทศไทยยังไม่กว้างพอ กลุ่มผู้ซื้อหรือกลุ่มนักสะสมจึงมีแค่กลุ่มเดียว การแข่งขันจึงทำให้หอศิลป์ที่มีทุนในการบริหารน้อยต้องปิดตัวลงไปเพราะถ้าพวกเขาไม่ได้เป็นเจ้าของตึกเองก็จะมีรายจ่ายต่อเดือนมากเป็นทวีคูณ

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการวิจัยและการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการนโยบายและวิสัยทัศน์ของ ตูดยุก แกลเลอรีพบว่าเป้าหมายที่จะช่วยให้ศิลปินทำงานศิลปะโดยไม่ต้องมีความกังวลในเรื่องประชาสัมพันธ์ด้านต่างๆ เนื่องจากทางแกลเลอรีจะเป็นฝ่ายดูแลและจัดการทั้งหมดตามคำสัมภาษณ์ดังนี้ “แกลเลอรีมีความสำคัญเป็นอย่างมาก หลังจากที่ได้เปิดธุรกิจแกลเลอรีและเริ่มที่จะทำงานกับศิลปินบางคน ฉันคิดว่าศิลปินไม่สามารถที่จะทำงานทั้งหมดด้วยตัวเองได้ เหมือนกับตอนนี้นั้นฉันแสดงงานกับ *Serindia gallery* มันเหมือนกับเป็นสวรรค์เพราะฉันไม่ต้องทำงานด้านอื่นเลยนอกจากทำงานศิลปะ งานด้านการโปรโมท (Myrtille Tibayrenc, 2560) ผู้วิจัยสามารถสรุปความข้างต้นได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญเห็นถึงความสำคัญและความจำเป็นของแกลเลอรีและมีความเชื่อว่าแกลเลอรีสามารถช่วยให้ศิลปินทำงานได้ง่ายขึ้นและสามารถที่จะทำงานศิลปะของพวกเขาอย่างเต็มที่โดยไม่ต้องพะวงกับเรื่องธุรกิจซึ่งพวกเขาอาจจะไม่ถนัด

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของ ตูดยุง แกลเลอรีพบว่า เป็นการร่วมทุนระหว่างต่างชาติและนายทุนไทย โดยผู้ดูแลและบริหารจัดการคือ Myrtille Tibayrenc ซึ่งเขาได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า “แกลเลอรีแบบผสมผสานดีสำหรับการสื่อสารมันอยู่ในชีวิตประจำวันให้คนมาพบปะพูดคุยเรื่องศิลปะ แต่ปัญหาคือแกลเลอรีประเภทนี้จะไม่ค่อยดึงดูดนักสะสมระดับสูงมากนัก ส่วนแกลเลอรีจริงจังที่มีรูปแบบไม่ผสมผสานตามความคิดฉันมันดูน่าเบื่อ คนไม่กล้าจะเข้าไป และไม่สามารถดึงดูดคนรุ่นใหม่ได้ บางครั้งมีความรู้สึกว่าจะถ้าจะไม่ซื้อ พวกเขาจะไม่ต้อนรับและเป็นพื้นที่สำหรับคนบางกลุ่มมากไป”(Myrtille Tibayrenc. 2560) แต่จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้พบว่า ตูดยุง แกลเลอรีมีการจัดการที่หลากหลายและไม่ตายตัว ตามคำสัมภาษณ์ดังต่อไปนี้ “แต่ฉันสามารถทำงานได้สองแบบเพราะแกลเลอรีที่เออมีสามารถเป็นแกลเลอรีที่จริงจัง และเมื่อจัดงานปาร์ตี้มันก็มีลักษณะที่แตกต่างไป”(Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสรุปความด้านการจัดการด้านแหล่งเงินทุนและแหล่งรายได้ของ ตูดยุง แกลเลอรี ได้ว่ารูปแบบการจัดการมีส่วนในการส่งผลถึงยอดขายและรายได้ของหอศิลป์ ในขณะที่ตูดยุง แกลเลอรีนั้นสามารถปรับให้เกิดความหลากหลายมากขึ้นทำให้สามารถดึงดูดผู้สนใจเข้ามาได้เกือบจะทุกกลุ่มเป้าหมาย

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของตูดยุง แกลเลอรีนั้นขึ้นอยู่กับสถานที่ พื้นที่ และการตกลงระหว่างหุ้นส่วนหรือการเกิดขึ้นของ Artist Residency ซึ่งเป็นสถานที่ทำงานและพักอาศัยของศิลปิน

มีรูปแบบการจัดการแกลเลอรีผสมผสาน การจัดการแต่ละแกลเลอรีมันค่อนข้างจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับ สถานที่ พื้นที่ และหุ้นส่วน เช่นที่เออมีหุ้นส่วนเป็นนักธุรกิจ เขาต้องการให้เป็นแกลเลอรีที่ใหญ่ Professional และ Quite commercial เพราะต้องการเงินมาจ่ายค่าจ้าง ค่าเช่า แต่ก็มีสิ่งใหม่ๆเกิดขึ้นที่นั่น เพราะเรามี Artist Residency ให้ศิลปินได้มีที่พัก และทำงานศิลปะ แต่มันทำให้ฉันเริ่มมีปัญหาเกี่ยวกับหุ้นส่วน เพราะเขาคิดว่ามันต้องใช้เงินจำนวนมากในการสนับสนุน แต่ฉันบอกว่าเราจะชนะในที่สุด พวกสื่อจะสนใจเรา เพราะเป็นเรื่องใหม่ เราไม่จำเป็นต้องคิดเรื่องค่าขนส่ง เพราะศิลปินทำงานที่นั่นเลย มันเหมือนว่าเราจะแพ้ในตอนแรก แต่หลังจากนั้นเราจะชนะ ซึ่งมันก็มี concept เช่น สำหรับแกลเลอรีแห่งแรกฉันต้องการให้มีอิสระ สนับสนุนงานศิลปินหน้าใหม่ที่ไม่เคยแสดงนิทรรศการมาก่อน อยากจะค้นหาพรสวรรค์พวกเขา และมันก็มีผลตอบรับที่ดี ศิลปินส่วนใหญ่ที่แสดงกับฉันตอนนี้พวกเขาเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น (Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ Myrtille Tibayrenc ในเรื่องการจัดการด้านระบบ กลไกการบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร พบว่า ตูดยุงแกลเลอรี มีความพยายามที่จะค้นหาศิลปินที่มีพรสวรรค์ใหม่ๆ และทำให้พวกเขาเหล่านั้นมีชื่อเสียงมากขึ้น ที่สำคัญคือการนำระบบการจัดการหอศิลป์จากตะวันตกนำมาปรับใช้ในหอศิลป์ตัวเอง อาทิ การทำระบบ Artist Residency ให้ศิลปินได้มีที่พัก และทำงานศิลปะอีกด้วย

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

นอกจากตูดยุงจะมีการจัดการด้านพื้นที่แบบหอศิลป์เอกชน ที่มีพื้นที่จัดแสดงนิทรรศการและพื้นที่ต้อนรับผู้เข้าชม แล้วนั้น ตูดยุงยังมีการใช้พื้นที่ให้เป็นส่วนของที่พักและที่ทำงานของศิลปิน หรือที่เรียกกันว่า Artist Residency ซึ่งถือว่าเป็นที่แรกๆในประเทศไทยที่มีการจัดการแบบนี้

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 42 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์

ที่มา: www.claudeesteb.com

การจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการของตูดยุงแกลเลอรี คือการจัดนิทรรศการสำหรับศิลปินไทย ทั้งแบบกลุ่มและแบบนิทรรศการเดี่ยว โดยมีการช่วยช่วยศิลปินทำการโปรโมทและประชาสัมพันธ์ทุกอย่าง ตามคำสัมภาษณ์เชิงลึกที่มีใจความว่า “ด้านการจัดการ นิทรรศการทางฝ่ายแกลเลอรีจะเป็นคนทำทุกอย่างทั้งหมด ซึ่งเหมือนกับแกลเลอรีของฉันที่ทำงานกับศิลปินไทย บางคนไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ ซึ่งสำหรับฉันมันง่ายต่อการพูดถึงงานศิลปะของเขาต่อนักสะสมจากสิงคโปร์หรือชาวยุโรป และถ้าเกิดว่าเราโชว์งานด้วยพื้นที่สวยๆ ถูกจัดไฟอย่างดีมันก็จะเพิ่มโอกาสในการขายมากขึ้นซึ่งเราต้องมีความเป็นมืออาชีพเพื่อจะดึงดูดนักสะสมที่มีระดับ” (Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ตูดยุง อาร์ต เซ็นเตอร์มีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ เว็บไซต์ อย่างเป็นทางการของตูดยุง แกลเลอรี เฟสบุ๊ก หรือ เว็บไซต์ที่นำเสนอข่าวที่เกี่ยวข้องกับศิลปินวัฒนธรรม รวมทั้ง นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับนิทรรศการทางศิลปะและวัฒนธรรม

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย(ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)ของตูดยุง แกลเลอรีพบว่า“ไม่ใช่รูปแบบProfessional เหมือนเราไปแบบเพื่อนๆ เดินทางไปยุโรป ฉันมีเพื่อนเปิดแกลเลอรีที่นั่นและก็จัดโชว์เล็กๆที่นั่น เพราะว่าฉันมีปัญหาในด้านการเงิน ถ้าเราเอางานไปอาร์ตแฟร์ มันจะต้องใช้เงินจำนวนมาก ซึ่งตอนนี้ฉันคิดว่าฉันเป็น Curator มากกว่าที่จะเป็นเจ้าของแกลเลอรี เราจะทำงานแบบเพื่อนๆ เพราะฉันต้องการที่จะโฟกัสที่งานศิลปะของตัวเองด้วย ซึ่งฉันคิดว่าที่เชียงใหม่จะเป็น friendly Space มีกลุ่มศิลปินมาแสดงนิทรรศการ” (Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)ผู้วิจัยสรุปความข้างต้นได้ว่า ตูดยุงแกลเลอรีมีการจัดการและการสร้างความสัมพันธ์กับศิลปินแบบเพื่อนไม่ได้เป็นการจัดการในเชิงธุรกิจหรือมืออาชีพมากนัก

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการวิจัยพบว่าปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารธุรกิจหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครคือ การที่หอศิลป์เอกชนทุกแห่งไม่ได้เชื่อมกันโดยระบบ เกื้อกูลกัน แต่เห็นว่าหอศิลป์ต่างๆคือคู่แข่งทางธุรกิจ ดังคำสัมภาษณ์เชิงลึกดังนี้ “กรุงเทพฯ ทุกสิ่งทุกอย่างคือการแข่งขัน แย่งชิงนักสะสม ศิลปิน ซึ่งฉันไม่ต้องการมีปัญหาในการต่อสู้กับแกลเลอรีอื่น”

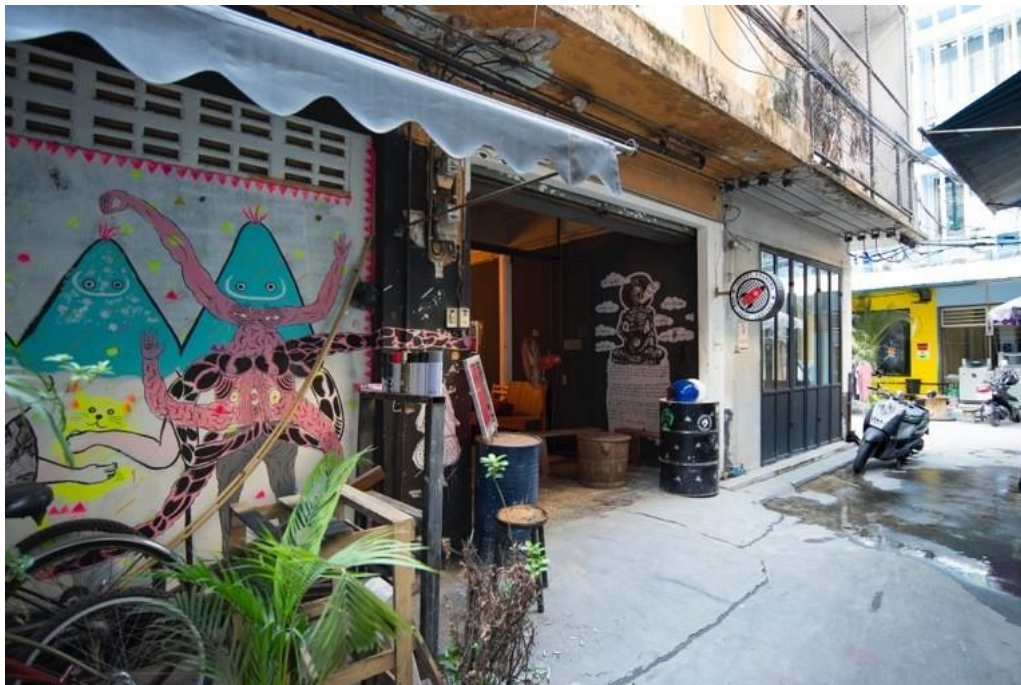
(Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์) นอกจากคำสัมภาษณ์ข้างต้นการวิจัยยังพบว่าปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นคือการสื่อสารกับศิลปินไทยเนื่องจากศิลปินไทยส่วนใหญ่ไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา ตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ (Tootyung Art Center)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเต็มไปด้วยการแข่งขัน แย่งชิงนักสะสม แย่งชิงศิลปิน ซึ่งทางตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ไม่ต้องการมีปัญหาในการต่อสู้กับหอศิลป์เอกชนอื่นจึงมีความคิดที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ และย้ายไปที่จังหวัดเชียงใหม่ ฉันทัดคิดว่าเชียงใหม่เป็นเมืองที่มีความสร้างสรรค์มากกว่า และจากการที่ได้อ่านหลายบทความเกี่ยวกับเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่ คนรวย คนเกษียณ จะเลือกใช้ชีวิตที่เชียงใหม่มากกว่ากรุงเทพฯ ชีวิตประจำวันที่สะดวกสบาย ฉันทัดคิดว่าไม่น่ามีปัญหาในการอยู่รอดที่เชียงใหม่ แต่ในกรุงเทพฯจะมีความยากลำบากมากกว่า

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าหอศิลป์มีความสำคัญเป็นอย่างมาก แต่หอศิลป์ส่วนใหญ่ในกรุงเทพมหานครมีรูปแบบที่จริงจังมากเกินไป จนทำให้หลายคนไม่กล้าเข้ามาชม นิทรรศการ ตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์จึงมีการจัดการหอศิลป์ที่ผ่อนคลาย เป็นกันเอง เหมาะสำหรับผู้ให้คนได้มาพักผ่อน แลกเปลี่ยนทรรศนะคติ และชื่นชมงานศิลปะ นอกจากนี้หอศิลป์เอกชนมีส่วนช่วยสนับสนุนศิลปินในหลากหลายมิติ เช่นการช่วยเหลือด้านธุรกิจ การเขียนประวัติและแนวคิด การประชาสัมพันธ์ การให้คำแนะนำด้านตลาดศิลปะ งานศิลปะที่แสดงในตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์มีลักษณะเป็นงานศิลปะร่วมสมัย ทั้งงานจิตรกรรม ประติมากรรม (Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา สปีดี แกรนด์มา



ภาพประกอบ 43 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของสปีดี แกรนด์มา แกลเลอรี

ที่มา: www.herenowcity.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

สปีดี แกรนด์มาคือหอศิลป์เอกชนที่เปิดตัวเมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2555 ตั้งอยู่ย่านเจริญกรุง เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร สปีดี แกรนด์มาถือว่าเป็นหอศิลป์เอกชนที่มีแนวคิดที่แตกต่างจากหอศิลป์ทั่วไปเพราะต้องการให้เป็นหอศิลป์สำหรับคนรุ่นใหม่ที่ต้องการทำงานศิลปะในเชิงทดลองโดยผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กับอัญชลี อนันตวัฒน์ถึงประวัติและความเป็นมาของสปีดี แกรนด์มาพบว่า

เรียนกราฟิกที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แล้วได้รู้จักกับ “About Café” แล้วรู้สึกว่ามันเป็น แกลเลอรีที่มันแตกต่างจากแกลเลอรีแห่งอื่น คือมันไม่ได้เป็นพื้นที่สำหรับแสดงงานขนาดนั้น รู้สึกว่ามันน่าสนใจ ในช่วงนั้นมีประมาณ 10 กว่าที่เห็นจะได้โดยในช่วงนั้นอาจารย์ให้โปรเจ็ค โดยการทำให้ของแกลเลอรีต่างๆ ตอนนั้นมีกัน 12 คนทุกคนก็หาที่ทำกันได้หมด ในช่วงนั้นยังไม่ค่อยเข้าใจอะไรมาก แต่มีที่ About Café ที่ไม่เหมือนที่อื่น มันดูสบายๆ ในการดู ในช่วงปี 2006-2010 ก็ไม่ค่อยรู้อะไรมากนักเกี่ยวกับแกลเลอรีเนื่องจากไปเรียนต่อที่ประเทศออสเตรเลีย พอกลับมาได้ไปรู้จักกับสตูดิโอ แกลเลอรี ซึ่งรู้สึกว่าเป็นแกลเลอรีสบายๆ ไม่ได้เป็นแกลเลอรีที่มีแต่ผนังสีขาวสำหรับแขวนภาพ คนดูงานเสร็จก็นั่งกินเบียร์ต่อ รู้สึกดีเพราะมันไม่รู้สึกเครียดเวลาไปดู (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561)

คำกล่าวของอัญชลี อนันตวัฒน์สะท้อนให้เห็นว่าก่อนหน้าที่จะลงมาทำหอศิลป์ของตัวเองอัญชลีมีความชื่นชอบต่อหอศิลป์ที่มีความหลากหลายไม่เหมือนกับหอศิลป์โดยทั่วไปที่มีแต่ผนังสีขาวสำหรับแขวนภาพซึ่งอัญชลีมองว่าหอศิลป์ลักษณะนี้สร้างบรรยากาศที่ดึงดูดและเก๋ไก๋เกินไปสำหรับผู้เข้าชมโดยอัญชลี ยังได้กล่าวต่อถึงหอศิลป์เอกชนอีกแห่งที่ชื่อสตูดิโอ แกลเลอรีว่ามีลักษณะและบรรยากาศที่ผ่อนคลายทำให้ความคิดที่จะมีพื้นที่ทางศิลปะและเปิดหอศิลป์ที่ชื่อสปีดี แกรนด์มาขึ้น หลังจากมีโอกาสได้เปิดหอศิลป์ของตัวเองขึ้นมาโดยใช้แนวทางที่คล้ายคลึงกับ “About Café” ที่เป็นพื้นที่หรือสื่อกลางสำหรับคนที่ชอบงานศิลปะ ศิลปิน ผู้ชมได้เข้ามาพบปะแลกเปลี่ยนทรรศนะกันตามอัธยาศัย ในเวลาสองปีก็เริ่มรู้สึกถึงความยากลำบากในการบริหารเรื่องทุนและเรื่องการค้าอยู่ อัญชลี จึงตัดสินใจหยุดพักชั่วคราวตามทรรศนะดังต่อไปนี้

เมื่อเปิดแกลเลอรีมาจนเข้าปีที่สามจึงตัดสินใจหยุดพักเพื่อต้องการคิดเรื่องระบบเนื่องจากเหนื่อยกายและใช้จ่ายเงินส่วนตัวเยอะ บางครั้งเลยคิดว่าจะทำไปทำไมพอขึ้นปีที่สี่เลยหยุดไปสี่เดือนในช่วงที่หยุดไปก็ถามตัวเองตลอดว่ายังอยากกลับไปทำหรือไม่ มีรูปแบบอะไรได้บ้างสุดท้ายก็กลับมาทำและยังมีความคิดที่จะหยุดพักอีกครั้งเพื่อมีการปรับแผนว่าจะจัดการแกลเลอรีในรูปแบบไหน อาจจะเปิดเป็น Artist Residence แทน อาจจะให้ใช้พื้นที่ไปเลยสี่เดือน หรืออาจจะปรับเปลี่ยนเป็นโปรเจ็ค สเปซแทน คือให้คิวเรเตอร์มาเช่าเพื่อจัดนิทรรศการแทน เพราะถ้าทำเป็นนิทรรศการไปเรื่อยๆเราคิดว่าไม่น่าทำไหวแล้ว (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์)

จากทรรศนะข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครยังมีสภาพโดดเดี่ยว มีคนเฉพาะกลุ่มให้ความสนใจภาระหนักจึงตกไปสู่ผู้บริหารหรือเจ้าของที่ต้องแบกภาระและความเสี่ยงอยู่เสมอ จากการสัมภาษณ์อัญชลี อนันตวัฒน์ผู้ก่อตั้งสปีดี แกรนด์มาพบว่าต้องการหยุด ปรับแผนการดำเนินการและรูปแบบหอศิลป์ของเขาอยู่เสมอเพื่อที่จะให้เหมาะสมกับ

ความต้องการและสภาพโดยรวมของสังคมและวัฒนธรรม เพื่อที่จะทำให้สปีดี แกรนด์มาดำรงอยู่ต่อไป

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลสำคัญอยู่ 2 ประเด็นคือประเด็นด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครและประเด็นเรื่องการจัดการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร โดยการลงพื้นที่สัมภาษณ์กับ อัญชลี อนันตวัฒน์ผู้ก่อตั้งสปีดี แกรนด์มาหอศิลป์เอกชนที่เปิดพื้นที่ให้ศิลปินหน้าใหม่ได้ทำการทดลองทำงานศิลปะที่แปลกใหม่ เพื่อหวังว่าอาจจะมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดศิลปะแนวใหม่ขึ้นมาโดยการสัมภาษณ์ด้านการจัดการด้านวิสัยทัศน์พบว่า

หลังจากได้รู้จักกับตุตยง แกลเลอรีแล้วรู้สึกที่ไม่เครียดในการดูงานประกอบกับมาเปิดบริษัทกราฟิกกับเพื่อนก็เลยตัดสินใจเปิดแกลเลอรีขึ้นมาในรูปแบบของพื้นที่ทางเลือก (Alternative space) โดยอยากให้คนมาดูงานแล้วไม่ต้องเครียด พอดูงานแล้วนั่งคุยเล่นกับคนอื่นต่อได้ อยากให้งานสนุกไม่ต้องเกร็ง หลังจากเปิดแกลเลอรีในปี 2012 ช่วงเดือนสิงหาคม โดยในช่วงนั้นแกลเลอรีนี้ไม่มีที่ไหนเปิด ตัวหุ่นส่วนที่ชื่อ โทมัส ชาวฝรั่งเศส เลยมาเจอตึกข้างๆ เลยทำเป็นแกลเลอรีขึ้นชื่อว่า Soy sauce Factory โดยชั้นล่างเป็นบาร์โดยเราจะทำแยกส่วนกันคือ ส่วนที่ Soy Sauce Factory โทมัสจะทำคนเดียวเน้นงานภาพถ่าย (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์)

จากคำสัมภาษณ์ของอัญชลี อนันตวัฒน์ทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่า สปีดี แกรนด์มา มีการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ที่ไปในทิศทางเดียวกับ “About Café” ที่มีรูปแบบการจัดการที่แตกต่างไปจากหอศิลป์เอกชนที่ดูเป็นห้องสี่เหลี่ยมมีผนังสีขาวไว้แขวนรูปเพราะอัญชลีได้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่าหอศิลป์ลักษณะนั้นจะสร้างความกดดันและความเครียดต่อผู้ชม เพราะฉะนั้นเขาจึงมีความพยายามที่จะสร้างให้สปีดี แกรนด์มาเป็นพื้นที่ทางศิลปะที่ค่อนข้างผ่อนคลายสบาย ๆ เป็นกันเองด้วยรูปแบบที่แตกต่างจากหอศิลป์ที่จริงจังและซีเรียส

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่าในช่วงแรกทางหอศิลป์มีรายได้จากการขายงานอยู่พอสมควรตามคำสัมภาษณ์ดังนี้ “ในช่วงแรกก็ขายงานได้เหมือนกัน เพราะงานที่แสดงในช่วงแรกจะเป็นวัสดุ (object) เยอะ เหมือนเป็นงานสำหรับตกแต่งบ้าน เวลาคนมาดูก็จะสามารถนึกออกว่าจะไปจัดวางหรือตกแต่งที่ไหนในบ้านได้ ในช่วงนั้นเราก็มีรายได้หักจากค่าคอมมิชชั่น 35 เปอร์เซ็นต์ของราคาขาย” (อัญชลี อนันต์วัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) นอกจากนี้จะขายงานได้บางส่วนรายได้หลักที่เข้ามา ก็เกิดขึ้นจากการขายเครื่องดื่มโดยอัญชลี ได้กล่าวไว้ดังต่อไปนี้ “รายได้หลัก ๆ ในยุคแรกมาจากการขายเครื่องดื่มเช่น เบียร์เวลาดูงาน และได้ค่าคอมมิชชั่นจากการขายงานศิลปะ เข้าปีหลัง ๆ งานส่วนใหญ่จะเป็นงานศิลปะประเภท Installation เยอะ จึงทำให้ขายไม่ได้เลย” (อัญชลี อนันต์วัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) จากทฤษฎีดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่างานส่วนใหญ่ที่ขายได้จะเป็นงานศิลปะที่เข้าใจได้ง่ายและผู้ซื้อพอจะนึกออกว่าจะเอาไปตกแต่งหรือแขวนที่ไหน แต่งานศิลปะที่เป็นประเภทงานศิลปะแบบจัดวาง (Installation) นั้นไม่สามารถขายออกไปได้เลยส่งผลให้รายได้ของสปีดี แกรนด์มาลดลงบ้างบางส่วนเมื่อสถานการณ์ในเรื่องการซื้อขายลดลงจึงทำให้เกิดการปรับกลยุทธ์ในการจัดการใหม่เพราะในแต่ละเดือนจะต้องมีการรับผิดชอบในเรื่องค่าเช่าซึ่งถือว่าเป็นอะไรที่สร้างปัญหาอยู่ตลอดโดย อัญชลี อนันต์วัฒน์ได้กล่าวถึงการปรับเปลี่ยนระบบภายในไว้ที่น่าสนใจว่า “หลังจากปรับเปลี่ยนระบบภายในบางส่วนโหม้สซึ่งเป็นหุ้นส่วนจึงบอกว่าจะเอาเงินซึ่งเป็นรายได้จากการปล่อยห้องชั้นสามให้เข้ามาจ่ายค่าเช่าของแกลเลอรี” (อัญชลี อนันต์วัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) นับว่าเป็นการตัดสินใจที่น่าสนใจ เพราะหลังจากปล่อยพื้นที่ชั้น 3 ให้เป็นห้องเช่าจึงทำให้เกิดรายได้เพิ่มและสามารถนำมารับผิดชอบค่าเช่าได้บ้างบางส่วน

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร พบว่าสปีดี แกรนด์มาเริ่มต้นขึ้นจากความร่วมมือระหว่างอัญชลี อนันต์วัฒน์กับหุ้นส่วนที่ชื่อโหม้ส ชาวฝรั่งเศส โดยอัญชลีได้แสดงทฤษฎีไว้ว่า “ในช่วงแรกจะทำกับโหม้สซึ่งเป็นเพื่อนชาวฝรั่งเศส โดยจะคัดเลือกงานกับโหม้สสองคน ขึ้นปีที่ 3 มีเพื่อนอีกสองคนมาช่วยงานคนหนึ่งเป็นคิวเรเตอร์ เพราะเรียนคิวเรเตอร์มา อีกคนเป็นศิลปิน ซึ่งในช่วงหนึ่งจึงมีหุ้นส่วนในการทำแกลเลอรีสี่คนโดยทุกคนร่วมกันรับผิดชอบในเรื่องค่าเช่าที่เป็นส่วนของแกลเลอรีร่วมกัน” (อัญชลี อนันต์วัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) หลังจากที่ยุบรวมกันบริหารพื้นที่กันสี่คนได้ไม่นานก็เกิดปัญหาบางอย่างขึ้นโดยทั้งสองคนที่เข้ามาใหม่ได้เดินทางไปต่างประเทศตามคำสัมภาษณ์ดังต่อไปนี้ “โดยหลังจากนั้นก็เกิดปัญหา

ภายในชั้นสองคนที่เข้ามาใหม่เลยออกไปทั้งสองคนไปต่างประเทศไปเป็นคิวเรเตอร์ และเป็นศิลปิน จนเหลือสองคนกับโทมัสประกอบกับช่วงนั้นจ้างเด็กพนักงานมาช่วยงานด้วย รายจ่ายเยอะขึ้นจึงเกิดการปรับรูปแบบของแกลเลอรีอีกครั้ง” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่าสปีดี แกรนด์มา มีการปรับเปลี่ยนระบบเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตลอดเวลาอย่างน้อยก็เป็นการหาหนทางที่จะทำให้หอศิลป์ของพวกเขาดำเนินการอยู่ได้

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ด้านการจัดการด้านพื้นที่อัญชลีได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “พื้นที่เราเป็นตึกแถวสามห้องติดกันมีทั้งหมดสามชั้น ชั้นล่างคือแกลเลอรี ชั้นสองคือบริษัทกราฟิกและแบ่งให้ศิลปินเช่าด้วย และบางส่วนก็ให้องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตมาเช่า ชั้นสามโทมัสเช่าเป็นที่พักอาศัย จุดเปลี่ยนคือ บริษัทกราฟิกเพื่อนเลิกทำและย้ายออกไปเพราะตรงนี้ไม่มีที่จอดรถ จึงทำให้โทมัสเช่าเองทั้งตึก” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวสปีดี แกรนด์มา มีการจัดการด้านพื้นที่โดยการปรับเปลี่ยนตึกแถวย่านเจริญกรุงให้เป็นหอศิลป์เอกชนหรือแกลเลอรีโดยมีการใช้พื้นที่ชั้นล่างเพื่อการจัดนิทรรศการศิลปะและปล่อยชั้นอื่นให้เช่าเพื่อเป็นที่ออฟฟิตโดยอัญชลีได้กล่าวต่อไว้ว่า “เข้าปีที่ สามเป็นปีที่ทะเลาะทะเลาะมากเพราะมีการเปิดพื้นที่ด้านบนอีกส่วนหนึ่งให้เป็นแกลเลอรี ชื่อสปีดี แกรนด์ชาวดิจิทัลโดยตั้งใจจะเปิดให้นักเรียนเลยที่ยังไม่จบก็ได้หรือใครก็ได้ที่ไม่เคยทำมาก่อนมาใช้พื้นที่ตรงนั้นทดลอง โดยชั้นล่างเราจะทำให้เป็นพื้นที่สำหรับคนเรียนจบแล้วแล้วเริ่มเป็นที่รู้จัก ซึ่งนับได้ว่าพื้นที่ของเราจะเป็นพื้นที่แรกของศิลปินหลายๆคนได้แสดงงาน” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นแสดงให้เห็นว่ามีความพยายามจะเพิ่มพื้นที่เพื่อเปิดโอกาสให้กับนิสิต นักศึกษา นักเรียนศิลปะโดยมีการเปิดพื้นที่บริเวณชั้น 2 ขึ้น แต่หลังจากนั้นไม่นานบริเวณชั้น 2 ก็ถูกปรับเปลี่ยนใหม่อีกครั้งโดยอัญชลีได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “หลังจากเหลืออยู่สองคนดังเดิมจึงเกิดการปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดการด้านพื้นที่อีกครั้ง โดยหุ้นส่วนจะใช้ชั้นสองเป็นที่พักส่วนตัวและชั้นสามจะเป็นห้องเช่า (Air Bnb) ซึ่งคือการปล่อยห้องให้เช่าสำหรับนักท่องเที่ยว ที่ไม่ต้องการพักโรงแรม ซึ่งนับว่าเป็นการหารายได้เข้าตึกอีกทางและได้ย้ายพื้นที่สำหรับออฟฟิตของแกลเลอรีไปอยู่ห้องชั้นล่างที่ต้องจ่ายประมาณเดือนละ 4,000 บาท” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) การปรับเปลี่ยนครั้งนี้ถือว่าเป็นครั้งสำคัญเนื่องจากการปล่อยชั้น 3 ให้เป็นห้องเช่า (Air Bnb) ซึ่งก็คือการเปลี่ยนห้องหรือที่พักอาศัยให้เป็นห้องเช่า

รายสัปดาห์ หรือรายเดือนเหมาะสำหรับคนเดินทางท่องเที่ยว ซึ่งทำให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้น
ภายในสปีดี แกรนด์มา

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 44 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของสปีดี แกรนด์มา แกลเลอรี

ที่มา: www.herenowcity.com

ด้านการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของสปีดี แกรนด์มาส่วนใหญ่เป็นงานศิลปะเชิงทดลองโดยมากจะเป็นศิลปินหน้าใหม่ที่ยังไม่เคยแสดงผลงานที่ไหนมาก่อน สปีดี แกรนด์มาจึงถือว่าเป็นเวทีแรกจัดแสดงผลงานทางศิลปะให้กับศิลปินหลายคน โดยอัญชลี ได้กล่าวไว้ว่า

งานที่แสดงส่วนใหญ่เราจะทำการคัดเลือกไม่ใช่ทุกคนก็แสดงได้และจ่ายเงินค่าสถานที่งานที่สปีดี แกรนด์มาจะเน้นงานศิลปะแนวทดลอง (Experimental) ใครอยากทำอะไรทำวันเปิดงานก็จะมีปาร์ตี้ พอเข้าช่วงปีที่ สามนอกเหนือจากการจัดแสดงผลงานศิลปะแล้วเรายังจัดกิจกรรมอื่น อาทิ มีจัดการพูดคุยเกี่ยวกับศิลปะ การฉายหนัง มีคอนเสิร์ต โดยงานนิทรรศการจะเปลี่ยนทุกเดือนหลักๆจะประมาณ 11 ต่อปีโดยเราจะปล่อยให้ศิลปินที่มีการจัดการดีที่มีอิสระในการติดตั้งงานแต่ถ้าศิลปินคนไหนจัดการไม่ดีเราก็ต้องยื่นมือเข้าช่วยในเรื่องการจัดการนิทรรศการและการติดตั้งผลงาน (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์)

ทรงระดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าสปีดี แกรนด์มา มีการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่หลากหลาย นอกเหนือจากการจัดแสดงผลงานศิลปะแล้วยังมีการฉายภาพยนตร์จัดสัมมนาพูดคุยแลกเปลี่ยนทรงระดังเกี่ยวกับศิลปะ มีการจัดแสดงคอนเสิร์ต ที่สำคัญที่สุดการจัดการนิทรรศการของ สปีดี แกรนด์มาจะมีการหมุนเวียนทุกเดือนซึ่งสามารถทำให้จัดนิทรรศการได้ประมาณ 11 ครั้ง ต่อปี เมื่อตัดวันจัดเตรียมงานและวันติดตั้งไป สำหรับเรื่องการติดตั้งผลงานโดยจะมีการปล่อยให้ศิลปินได้มีอิสระเต็มที่ในการจัดเตรียมและติดตั้งและจะยื่นมือเข้าช่วยเมื่อทางศิลปินต้องการความช่วยเหลือ

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดพบว่า “ช่วงก่อนจะมีการส่งข่าวสารไปตามนิตยสารที่ลงข่าวสารเกี่ยวกับงานศิลปะ แต่พอเหลือคนเดียวหลักๆจะใช้เฟสบุ๊คเป็นสื่อกลางในการกระจายข่าวของแกลเลอรี่และเราพยายามจะเข้าร่วมกิจกรรมสำคัญๆที่จัดขึ้นเกี่ยวกับกิจกรรมทางศิลปะเพื่อขยายฐานคนดูและทำให้คนนอกวงการศิลปะมาดูงานของเรา”(อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์แสดงว่าสปีดี แกรนด์มาเน้นการใช้เฟสบุ๊คเป็นหลักในการนำเสนอหรือส่งข่าวของกิจกรรมและนิทรรศการที่จะเกิดขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ในส่วนข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)พบว่า “ในช่วง 2 ปีแรกผู้ชมส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ พอในช่วงปีที่สามจะมีนักเรียน นักศึกษามาดูงานเยอะขึ้นคนต่างชาติลดน้อยลงศิลปินส่วนใหญ่จะอายุโดยประมาณ 22-28 ส่วนศิลปินต่างชาติจะเป็นชาวออสเตรเลียเพราะเป็นคนเนคชั่นตอนที่ได้ไปเรียนต่อละศิลปินญี่ปุ่นที่ติดต่อผ่านเพื่อนมา ศิลปินต่างชาติเราก็จะบอกว่าเรามีพื้นที่ทำงานและแสดงผลงานให้

พวกเขาต้องนำเงินมาเองเราสนับสนุนไม่ได้” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าศิลปินส่วนใหญ่จะเป็นศิลปินหน้าใหม่ นิสิต นักศึกษาที่ต้องการพื้นที่แสดงผลงาน และศิลปินต่างชาติเช่นศิลปินจากประเทศออสเตรเลียเนื่องจากเกิดจากการที่อัญชลี เคยไปศึกษาต่อ จึงทำให้เกิดเครือข่ายขึ้นนั่นเอง

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ด้านปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องเงินทุนโดยเฉพาะผู้บริหารที่ไม่ได้ปรับเปลี่ยนพื้นที่ส่วนตัวเพื่อทำเป็นหอศิลป์ดังนั้นปัญหาใหญ่ที่ต้องเผชิญทุกเดือนคือค่าเช่า โดยอัญชลี ได้กล่าวไว้ว่า “ปัญหาและอุปสรรคหลักๆเลยคือ การต้องจ่ายค่าเช่า และต้องคิดว่าจัดผลงานที่มันขายได้แต่มันก็ขัดกับความตั้งใจเพราะเราอยากจะให้พื้นที่ของเราเป็นพื้นที่สำหรับงานทดลอง” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) โดยอัญชลียังได้กล่าวต่อได้อย่างน่าสนใจว่า “เรื่องเวลาที่สำคัญ เพราะ เราจึงต้องทำงานอื่นเพื่อเอาเงินมาจ่ายในแกลเลอรี เพราะฉะนั้นเวลาที่ไม่ได้เงินก็ต้องควักทุนส่วนตัวอยู่ตลอด” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) นอกเหนือจากเรื่องเงินทุนแล้วอัญชลีได้กล่าวถึงปัญหาที่ดูเหมือนเป็นรากของปัญหาทั้งหมดนั้นคือเรื่องการศึกษาโดยมีใจความดังนี้ “สิ่งที่สำคัญคือการศึกษาต้องสอนเรื่องการชื่นชมงานศิลปะซึ่งอาจจะจำเป็นมากกว่าการสอนวาดรูป เพราะเมื่อเขาโตขึ้นเขาจะคิดว่างานศิลปะมันเข้าใจยากและไม่อยากดูงานศิลปะเพราะคิดว่าพวกเขาไม่เข้าใจ” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความจากคำสัมภาษณ์ด้านปัญหาอุปสรรคได้ว่าการศึกษาศิลปะในประเทศไทยไม่เคยให้ความสำคัญกับการชื่นชมในงานศิลปะจึงทำให้เมื่อโตขึ้นคนส่วนใหญ่จึงปฏิเสธการดูงานศิลปะเพราะมันเข้าใจยากและพวกเขาเข้าใจไม่ถึง

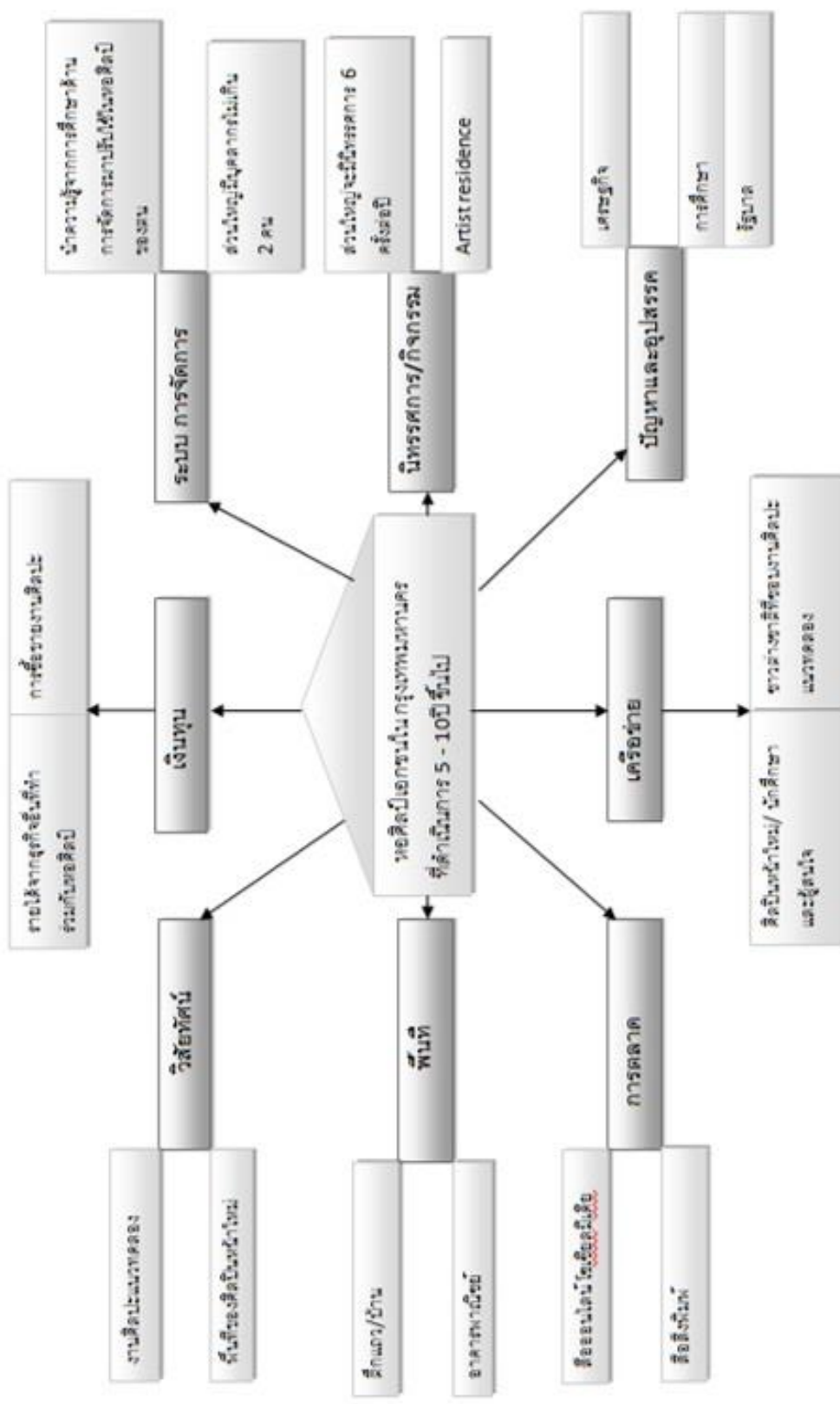
รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษาสปีดี้ แกรนด์มา (Speedy grandma)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า ก่อนที่จะมาเปิดสปีดี้ แกรนด์มา หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีรูปแบบที่ไม่หลากหลายทั้งในตัวพื้นที่และตัวงานศิลปะที่น่าเสนอ จึงเปิดหอศิลป์ของตัวเองขึ้นมาโดยใช้แนวทางที่คล้ายคลึงกับ “About Café” ที่เป็นพื้นที่หรือสื่อกลางสำหรับคนที่ชอบงานศิลปะ ศิลปิน ผู้ชมได้เข้ามาพบปะแลกเปลี่ยนทรรศนะกันตามอัธยาศัย ในเวลาสองปีก็เริ่มรู้สึกถึงความยากลำบากในการบริหาร เรื่องทุนและเรื่องการค้าอยู่ เนื่องจากงานศิลปะเชิงทดลอง ขายไม่ได้เลย แตกต่างจากงานประเภทจิตรกรรมหรือประติมากรรมที่คนดูพอจะคาดเดาว่าจะเอาไปวางหรือแขวนไว้ที่ไหน

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า ไม่สามารถเปิดหอศิลป์ได้อย่างต่อเนื่อง มีคนเฉพาะกลุ่มให้ความสนใจภาระหนักจึงตกไปสู่มือผู้บริหารหรือเจ้าของที่ต้องแบกรับภาระและความเสี่ยงอยู่จึงตัดสินใจหยุดพักเพื่อต้องการคิดเรื่องระบบเนื่องจากเหนื่อยกายและใช้จ่ายเงินส่วนตัวเยอะ บางครั้งเลยคิดว่าจะทำไปทำไมพอขึ้นปีที่สี่เลยหยุดไปสี่เดือนในช่วงที่หยุดไปก็ถามตัวเองตลอดว่า ยังอยากกลับไปทำหรือไม่ มีรูปแบบอะไรได้บ้างสุดท้ายก็กลับมาทำและยังมีความคิดที่จะหยุดพักอีกครั้งเพื่อมีการปรับแผนว่าจะจัดการแกลเลอรีในรูปแบบไหน อาจจะเป็น Artist Residence แทน อาจจะทำให้พื้นที่ไปเลยสี่เดือน หรืออาจจะปรับเปลี่ยนเป็นโปรเจ็ค สเปซแทน คือให้คิวเรเตอร์มาเช่าเพื่อจัดนิทรรศการแทน เพราะว่าถ้าทำเป็นนิทรรศการไปเรื่อยๆเราคิดว่าไม่น่าทำไหวแล้ว งานศิลปะที่น่าเสนอเป็นงานศิลปะเชิงทดลอง ส่วนใหญ่เป็นศิลปินรุ่นใหม่ที่ยังไม่เคยแสดงงานที่ไหนมาก่อน (อัญชลี อนันต์วัฒน์, 2561: สัมภาษณ์)

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการตั้งแต่ 5-10 ปี

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการตั้งแต่ 5-10 ปี ที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษามีจำนวนเพียง 4 แห่งโดยหอศิลป์สามแห่งจะมีวิสัยทัศน์ที่ต้องการให้เป็นพื้นที่สำหรับศิลปะแนวใหม่ ศิลปะแนวทดลองและสนับสนุนศิลปินหน้าใหม่หรือนักศึกษาศิลปะที่มีผลงานน่าสนใจ ด้านเงินทุนส่วนใหญ่จะมาจากการจัดนิทรรศการและกิจกรรมเช่นการขายเครื่องดื่มในงานนิทรรศการ ด้านระบบการจัดการเริ่มมีการจัดการแบบผสมผสานโดยเริ่มมีการจัดการร่วมกับธุรกิจอื่นเช่นร้านอาหาร ร้านกาแฟเพื่อเพิ่มรายได้ ด้านพื้นที่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นตึกแถวหรืออาคารพาณิชย์ที่ถูกดัดแปลงให้เหมาะสมกับความต้องการของเจ้าของธุรกิจและหุ้นส่วน บางแห่งได้ดัดแปลงชั้นบนเป็นห้องเช่าสำหรับชาวต่างชาติ การตลาดส่วนใหญ่จะผ่านโซเชียล มีเดีย และสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับงานศิลปะหรือการท่องเที่ยวในกรุงเทพฯ เครื่องข่ายของหอศิลป์เอกชนกลุ่มนี้คือศิลปินหน้าใหม่ ชาวต่างชาติ นักศึกษาศิลปะ จะมีเพียงศุภโชค ดี อาร์ต เช่นเตอร์ที่มีความเด่นชัดทั้งในด้านการจัดการ วิสัยทัศน์ที่ต้องการผลักดันผลงานศิลปะของศิลปินชาวไทยให้ไปสู่ระบบสากล มีการนำความรู้ด้านการจัดการมาปรับใช้อย่างลงตัว อีกทั้งยังมีพื้นที่ที่กว้างใหญ่และสามารถสร้างแรงบันดาลใจต่อผู้เข้าชมได้



ภาพประกอบ 45 ภาพแสดงการจัดการด้านหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการตั้งแต่ 5- 10 ปี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2561

กลุ่มที่ 3 หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการในระยะเวลาต่ำกว่า 5 ปี

กลุ่มที่ 3 หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการในระยะเวลาต่ำกว่า 5 ปี มีรายชื่อ ดังนี้ 1. รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery) 2. มิตรไนท์ แกลเลอรี (Midnice Gallery) 3. โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) 4. กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio & Gallery) 5. แจม แฟคทอรี (Jam Factory) 6. สาทร์ 11 อาร์ต สเปซ (Sathorn 11 Art space) 7. บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery) 8. ฟิวเจอร์ แฟคทอรี (Future Factory) และ 9. ทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

หอศิลป์กลุ่มที่ 3 ต้องเผชิญปัญหาที่ไม่ต่างจากหอศิลป์กลุ่มอื่นๆ เนื่องจาก สถานการณ์ทางการเมืองยังคงไม่สงบต่อไป เกิดกลุ่มทางการเมืองปักหลักและออกเดินประท้วง จนเป็นที่มาให้เกิดการรัฐประหารครั้งล่าสุดของประเทศ คือวันที่ 22 พฤษภาคม พ.ศ. 2557 ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ประกอบการหอศิลป์เอกชนในกลุ่มที่ 3 และมีความประสงค์จะรายงานผลการวิจัยดังนี้

กรณีศึกษา รีเบล อาร์ต สเปซ



ภาพประกอบ 46 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของรีเบล อาร์ต สเปซ

ที่มา: www.skyscanner.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

หอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ในปัจจุบันต่างมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่น่าสนใจ ทั้งในเรื่องรูปแบบ ผลงานศิลปะที่น่าเสนอ หรือแม้กระทั่งการบริหารจัดการต่างๆภายใน รีเบล อาร์ต สเปซ คือหนึ่งในหอศิลป์เอกชนที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ชัดเจน ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2556 โดยศิลปินร่วมสมัยวสันต์ สิทธิเขตต์ ที่มีความพยายามนำเสนอผลงานศิลปะที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับประเด็นทางสังคม ผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นจากเว็บไซต์ที่น่าเสนอเนื้อหาเกี่ยวข้องกับศิลปะในประเทศไทยได้รายงานเกี่ยวกับรีเบล อาร์ต สเปซว่า “รีเบล อาร์ต สเปซ คือหอศิลป์ที่มุ่งเน้นศิลปะที่เกี่ยวข้องกับการต่อสู้ และกิจกรรมทางสังคมและโครงการที่ทำให้คนให้ความสนใจกับประเด็นทางสังคม” (www.onarto.com, 2561: ออนไลน์) จากคำกล่าวข้างต้นรีเบล อาร์ต สเปซคือหอศิลป์เอกชนที่น่าเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่างๆในสังคม ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่ที่รีเบล อาร์ต สเปซ ที่ซอย สุขุมวิท 67 และได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับวสันต์ สิทธิเขตต์ โดยวสันต์ สิทธิเขตต์ผู้ก่อตั้ง และ วรรณพร ฉิมบรรจง ผู้ทำหน้าที่บริหารจัดการและดูแลความเรียบร้อยของรีเบล อาร์ต สเปซ ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่มาของหอศิลป์แห่งนี้มีความสำคัญว่า “ตอนแรกก็ไม่ได้คิดว่าจะทำแกลเลอรี เริ่มต้นจากการที่อยากมีสถานที่แสดงงานของตัวเอง เป็นออฟฟิศของ อาจารย์วสันต์สิทธิเขตต์ เป็นสถานที่ให้เพื่อศิลปินได้มีที่พบปะพูดคุยกัน หรือเป็นที่แสดงงานของศิลปินเล็กๆที่ยังไม่มีชื่อเสียง ซึ่งเป็นเหตุผลที่รีเบล อาร์ต สเปซ เกิดขึ้น” (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560) ส่วนวสันต์ สิทธิเขตต์ก็ได้กล่าวไว้อย่างสอดคล้องกันว่า “ก็อยากให้เด็กรุ่นใหม่ได้เข้าไป ทำงานศิลปะมันก็ต้องมีพื้นที่ทำงาน เป็นที่พักผ่อน ที่พบปะของกลุ่มเพื่อนศิลปิน เสาร์ อาทิตย์ก็มาเจอกันทำงานศิลปะกัน” (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560)

พัฒนาการและการดำรงอยู่

จากการสัมภาษณ์วสันต์ สิทธิเขตต์ในด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่าคนไทยยังให้ความสนใจในงานศิลปะน้อยมาก หรือถ้ามีก็เป็นกลุ่มคนเล็กๆเท่านั้น เหตุผลเหล่านี้อาจจะส่งผลต่อพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทย วสันต์ สิทธิเขตต์ได้กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า “เป็นความยากลำบากที่จะทำให้คนมาสนใจในงานศิลปะ ผมแสดงงานมา 30 ปี คนก็ดูเท่าเดิม โดยเฉพาะวันเปิดนิทรรศการคนจะเยอะมาก แต่วันต่อมาก็แทบไม่มีใครมาดู อย่างล่าสุดผมไป MOCA เก็บค่าชม 250 บาท วันนั้นมีคนไปดูสัก 50 คน แล้ว MOCA เปิดมา 5 ปี มีคนมาดูมากกว่า หอศิลป์แห่งชาติที่เปิดมา 50 ปีเสียอีกกรณีนี้อาจจะเป็นแรงจูงใจ ข่าวสารที่ได้รับ อย่างกรณีของ BACC คนก็มาตากแอร์ มาจับกันคนตั้งใจมาดูงานจริงๆน้อยมาก” (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นสะท้อนถึง

ศิลปะร่วมสมัยกับคนไทยยังแยกกันอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนกลุ่มเล็กๆ เท่านั้นที่เดินไปดูงานศิลปะตาม หอศิลป์ต่างๆ วสันต์ สิทธิเขตต์ได้วิจารณ์ถึงเหตุผลที่คนไม่ค่อยเข้าหอศิลป์ไว้อย่างน่าสนใจว่า

คราวนี้มันเลยเกิดความแปลกแยกระหว่างห้องแสดงศิลปะกับคนไทยก็คือคนไทยคิดว่ามันคือที่ส่วนตัว คนยังไม่เข้าใจว่ามันเป็นพื้นที่ที่สาธารณะที่สามารถเข้าชมได้ คือยังมองว่าแกลเลอรีนี้วันเปิดงานคนก็จะเยอะ เพื่อนฝูง นักสะสม (collector) นิสิต นักศึกษา แต่หลังจากนั้นก็เงียบไม่ค่อยมีความเคลื่อนไหว อย่างหอศิลป์แห่งชาติวันแรกคนจะเยอะ นักศึกษาเยอะ ก็คงจะมาเอาสตูดิโอจากนั้นก็เงียบเหมือนกัน ผมเคยชวนคนนอกวงมาให้ไปดูงานศิลปะ กลับได้คำตอบว่าทำไมต้องไปดูอีกของศิลปิน ส่วนใหญ่ศิลปินที่โชว์ก็มีฝีมือล้ำเลิศทั้งนั้น ส่วนเขาไม่มีเลย เพราะฉะนั้นเขาเลยไม่สนใจจะไปดูงานศิลปะนักสะสมก็มีไม่มากครับส่วนใหญ่ก็ซื้อแล้วหวังว่าราคามันจะสูงขึ้นในอนาคต (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์)

คำวิจารณ์ของวสันต์ สิทธิเขตต์ดังกล่าวอาจมีส่วนให้คนไม่อยากเข้าไปชมงานศิลปะเนื่องจากตัวหอศิลป์เองอาจจะต้องสร้างความเชื่อมั่นว่าพื้นที่ของพวกเขาเป็นพื้นที่สาธารณะและทุกคนสามารถเข้าไปชมผลงานได้ตลอดเวลา และวสันต์ สิทธิเขตต์ยังได้วิจารณ์การทำงานของภาครัฐต่ออีกว่า

รัฐบาลไม่สนใจอยู่แล้ว เราต่อสู้ให้มีกระทรวงวัฒนธรรมมา แต่ก็ไม่มีคนทำงาน มีคนทำงานมันก็เป็นพวกบ้าศาสนา คนที่ทำงานในนั้นมันคือคนที่ไม่มีความรู้อะไร มีแต่พวกกล้าหลังที่ไม่เข้าใจความร่วมมือ แค้เลยไปเน้นในเรื่องของการอนุรักษ์ของโบราณ ให้ความสำคัญร่วมสมัยก็มีบุคลากรที่เข้าใจน้อย ที่จะพอมีคนทำงานแบบหัวก้าวหน้าหน่อยก็คือ ดร. อภินันท์ แต่เขาก็ต้องไปต่อสู้กับระบบข้าราชการที่กล้าหลัง สังคมไทยเราไม่ได้สร้างคนให้มาเป็นนักวัฒนธรรม และอีกอย่างก็ยังไม่ไปทับซ้อนกับกรมศิลปากรที่เน้นไปทางศิลปวัฒนธรรมที่เป็นวัตถุ มันไม่ได้เกี่ยวข้องกับความร่วมมือและศิลปะ อีกอย่างมันก็ยังไปสะท้อนถึงระบบการศึกษา มหาวิทยาลัย ก็มีปัญญาชนที่ไม่เข้าใจศิลปะ ไม่รู้วรรณกรรม ไม่รู้อิโนอิเหน่ ก็เรียนๆ ให้มันจบๆ ไป มันก็สะท้อนว่าสังคมเรานั้นไร้ทิศทางทางการศึกษา เรียนให้จบๆ ไป จบด็อกเตอร์ก็ไปขายก๋วยเตี๋ยว มันไม่สามารถที่จะมีพื้นที่ๆ รองรับความสามารถได้เลย (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์)

คำวิจารณ์ของวสันต์ สิทธิเขตต์ทำให้ผู้วิจัยเห็นอีกบริบทหนึ่งซึ่งอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้หอศิลป์เอกชนและวงการศิลปะร่วมสมัยยังไม่สามารถเข้าถึงคนทุกกลุ่มได้ นอกจากภาครัฐขาดบุคลากรความเข้าใจในงานศิลปะร่วมสมัย และขาดผู้เชี่ยวชาญในการทำงานอย่างเป็นระบบ เรื่อง

การศึกษาที่ดูจะเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดและปัญหาใหญ่ที่สุดที่อาจจะตัดสินอนาคตของวงการศิลปะร่วมสมัยของประเทศไทยได้

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการศึกษาพบว่า รีเบล อาร์ต สเปซ เกิดขึ้นโดย วสันต์ สิทธิเขตต์ศิลปินร่วมสมัยของไทยและมีจุดเริ่มต้นที่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนอื่นๆ เนื่องจากวสันต์ สิทธิเขตต์มีความประสงค์จะมีพื้นที่ทำงาน ศิลปะของตัวเองและเป็นที่ยอมรับระหว่างกลุ่มเพื่อนฝูงได้อภิปรายพูดคุยจนพื้นที่นี้มีพัฒนาการขึ้นจนกลายเป็นหอศิลป์เอกชนที่น่าเสนอผลงานศิลปะที่น่าเสนอเรื่องราวทางสังคมและการเมืองและจัดแสดงผลงานศิลปะอย่างต่อเนื่องทั้งศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ ตามคำกล่าวของวสันต์ สิทธิเขตต์ที่มีใจความว่า “เพียงแค่อยากจะเปิดพื้นที่ให้ศิลปินได้ทำงานศิลปะ เพราะเชื่อว่าถ้าจะเดินทางนี้จะต้องมีวินัย และต้องมีเงินเอามาทำงานศิลปะต่อไป” (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์)

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

จากการศึกษาพบว่ารีเบล อาร์ต สเปซมีการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ที่ไม่ได้ทำการตลาดแบบหอศิลป์เอกชนที่เปิดตัวขึ้นเพื่อการค้าเพียงอย่างเดียว เนื่องจากเนื้อหาของงานศิลปะที่ค่อนข้างเน้นหนักในเรื่องสังคมและการเมือง จึงมีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่สนใจเก็บสะสมงานของรีเบล อาร์ต สเปซ และงานศิลปะก็ไม่ได้ขายได้ตลอดเวลา โดย วรณพร ฉิมบรรจงผู้จัดการของรีเบล อาร์ต สเปซได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านเงินทุน และแหล่งรายได้ว่า “งานเราก็มีขายบ้างแต่ไม่มากนักเนื่องจากว่าเราไม่ได้ทำการตลาดแบบแกลเลอรีที่เป็นเพื่อการค้า” (วรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวของวรณพร ฉิมบรรจงในข้อมูลด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่ารีเบล อาร์ต สเปซไม่ได้มีนโยบายที่เน้นการจัดการด้านการขายงานศิลปะมากนัก สิ่งที่เน้นหนักคือเนื้อหาและความคิดรวบยอดของงานศิลปะที่สะท้อนให้เห็นมุมมองทางสังคมมากกว่า

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรพบว่า วรรณพร ฉิมบรรจงใช้ประสบการณ์ด้านการจัดการบริษัท Organize ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานด้านศิลปะหลากหลายแขนงอยู่แล้ว มาปรับใช้ในการจัดการ รีเบล อาร์ต สเปซ โดย วรรณพร ฉิมบรรจงได้แสดงทรรศนะไว้ว่า

จากประสบการณ์จริง ก่อนที่จะมาทำศิลปะเต็มตัว ทนายอยู่วงการบันเทิง และมีงานหลักอีกงานคือ ทนายเปิดบริษัท Organize แต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับศิลปะอยู่ด้วย แต่เป็นเชิงธุรกิจในเชิง นิทรรศการ งานการกุศล งานของมูลนิธิ แล้วเคยorganize งานของมูลนิธิศิลปวัฒนธรรมด้วย โดยเป็นคนจัดงาน จัดการศิลปินโดยตอนนั้นจัดงานที่หอศิลป์สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ต้องจัดการกับศิลปิน จำนวนเยอะมาก โดยเป็นคนจัดการ วางแผน จัดวางแบบไหนอย่างไร ติดตั้งยังไง ซึ่งเป็นกระบวนการการเรียนรู้ไปในตัว ซึ่งบางส่วนก็เรียนรู้จากอาจารย์วสันต์ ว่าเราจะติดตั้งจัดวาง จัดการ กับพื้นที่แบบไหน นอกนั้นกระบวนการด้านอื่นๆเราก็ต้องเรียนรู้ในสถานที่ต่างๆเพราะบ้านเราก็ไม่มีใครสอนวิชาพวกนี้ (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปทรรศนะข้างต้นได้ว่า รีเบล อาร์ต สเปซ มีการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร จากการปรับใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมาของ วสันต์ สิทธิเขตต์ ซึ่งเป็นศิลปิน และได้เดินทางไปแสดงงานมากมายหลายประเทศ ประสบการณ์ดังกล่าว สามารถนำมาเป็นองค์ความรู้และสามารถนำมาปรับใช้ในด้านการจัดวาง ติดตั้งผลงาน ความเหมาะสมของงานศิลปะและพื้นที่ ส่วนวรรณพร ฉิมบรรจงจะนำประสบการณ์ ที่ได้จากการเปิดบริษัท organize มาบริหารจัดการเรื่องการวางแผน ระบบ และความสัมพันธ์กับคนเป็นต้น

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาการจัดการด้านพื้นที่ของ รีเบล อาร์ต สเปซพบว่ามีจัดการ อยู่สองส่วนสำคัญคือ การจัดการพื้นที่ด้านนิทรรศการของศิลปิน กับพื้นที่ในส่วนของที่พักและ ทำงานศิลปะของศิลปินทั้งไทยและต่างชาติซึ่งในส่วนนี้ส่วนใหญ่ทางรีเบล อาร์ต สเปซจะจัดให้ ศิลปินได้พักและทำงานที่จังหวัดนครสวรรค์ซึ่งเป็นบ้านของ วสันต์ สิทธิเขตต์ เมื่อศิลปินที่ได้รับ คัดเลือกทำงานเสร็จจึงขนย้ายมาจัดที่รีเบล อาร์ต สเปซในจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้กล่าวถึงข้อมูลด้านการจัดการพื้นที่ว่า “เป็นตึกแถวย่านพระโขนง นอกเหนือจากพื้นที่ สำหรับนิทรรศการแล้ว พื้นที่ภายในจะเป็นทั้งที่พักสำหรับศิลปินต่างชาติที่มาแสดงที่แกลเลอรี

และพื้นที่สำหรับ Artist Residency” (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์)

2.5 การจัดการด้านกิจกรรม (นิทรรศการ)



ภาพประกอบ 47 การจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการของรีเบล อาร์ต สเปนซ์

ที่มา: www.uteeni.com

รีเบล อาร์ต สเปนซ์ มีการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอ โดยมีนิทรรศการโดยประมาณ 5-6 ครั้งต่อปี โดยคนดูเริ่มที่จะรู้จักและติดตามผลงานของศิลปินที่แสดงกับ รีเบล อาร์ต สเปนซ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นงานนิทรรศการของวสันต์ สิทธิเขตต์จะมีชาวต่างชาติเข้าชมจำนวนมาก โดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้กล่าวถึงจำนวนคนดูที่มาชมงานไว้อย่างน่าสนใจว่า “จำนวนคนดูจะขึ้นอยู่กับศิลปิน อย่างงานนี้เราเปิดงานพร้อมแกลเลอรีใหม่ที่ซึ่งคนเยอะมาก หลังจากนั้นก็มีคนตามมาดู อย่างงานคุณวสันต์ ก็จะมีคนต่างชาติที่ตั้งใจมา และกลุ่ม

นักศึกษาที่อยากมาดู อย่างงานที่แล้วที่เป็น Residency ก็จะมีน้องๆ จากศิลปากรมาดู ซึ่งมันขึ้นอยู่กับแต่ละงานว่ามีรายละเอียดยังไง" (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์)

2.6 การจัดการด้านการตลาด

รีเบล อาร์ต สเปซ มีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับศิลปวัฒนธรรม โดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้กล่าวถึงการจัดการด้านการตลาดไว้ว่า "ด้านการจัดการด้านการตลาดส่วนใหญ่ก็ตามมาจากสื่อ เฟสบุ๊ก บ้าง หนังสือแจกฟรีบ้าง" (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์) เป็นที่น่าสังเกตว่า หอศิลป์เอกชนส่วนใหญ่ใช้ประโยชน์จากสื่อออนไลน์คล้ายคลึงกันเนื่องจากเราไม่สามารถปฏิเสธในปัจจุบันนี้เฟสบุ๊ก และ อินเทอร์เน็ตมีอิทธิพลต่อการดำรงชีวิตประจำวันเป็นอย่างยิ่ง

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

รีเบล อาร์ต สเปซ เป็นหอศิลป์เอกชนมีศิลปินร่วมสมัยอย่างวสันต์ สิทธิเขตต์ศิลปินร่วมสมัยเป็นผู้บริหารจึงอาจจะเป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่ทำให้การจัดการด้านการสร้างเครือข่ายกับศิลปินไทย ศิลปินต่างชาติ นักสะสม และผู้ชมเป็นไปอย่างไม่ยากเย็นนัก และด้วยประสบการณ์ที่ผ่านของวสันต์ สิทธิเขตต์ที่มีประสบการณ์แสดงงานทั้งในประเทศและต่างประเทศมาอย่างยาวนานจึงทำให้สามารถนำประสบการณ์ที่ผ่านมารับใช้ในการบริหารจัดการรีเบล อาร์ต สเปซ ส่วนที่เด่นชัดคือการเปิดพื้นที่ส่วนตัวที่จังหวัดนครสวรรค์ให้ศิลปินได้ใช้พื้นที่ทำงานศิลปะโดยวรรณพร ฉิมบรรจงผู้จัดการรีเบล อาร์ต สเปซได้แสดงทรรศนะไว้ว่า "คือที่นี่จะเป็นที่พักด้วย แต่ส่วนใหญ่ศิลปินที่เราเลือกจะไปอยู่ที่บ้านคุณวสันต์ ที่ ชุมแสง จังหวัดนครสวรรค์ เพราะที่นั่นมีอุปกรณ์การทำงาน มีเตาเซรามิก มีที่วาดรูป แท่นพิมพ์ ศิลปินก็จะไปทำงานที่นั่น แต่เมื่อถึงเวลาก็แสดงที่กรุงเทพฯ โดยศิลปินที่มาหลากหลายมากจากคุณวสันต์ส่วนหนึ่ง จากทรายก็จะมาจากฝั่งอินเดีย เกาหลี" (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์) จากทรรศนะดังกล่าวข้างต้นผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างศิลปินและรีเบล อาร์ต สเปซเกิดขึ้นจากวสันต์ สิทธิเขตต์ส่วนหนึ่ง และศิลปินฝั่งอินเดียจะมาจาก วรรณพร ฉิมบรรจงที่ได้ไปศึกษาต่อที่ประเทศอินเดียส่วนหนึ่ง

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาที่เกิดขึ้นของรีเบล อาร์ต สเปซ เกิดจากการจัดการภายในแทบทั้งสิ้น โดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้แสดงทรรศนะด้านปัญหาและอุปสรรคไว้ว่า "ปัญหาส่วนใหญ่ของที่นี่คือ

ปัญหาเรื่องเราต้องทำงานรีโนเวทตลอดเวลา ทุกเดือน บางงานเราใช้พื้นที่ทั้งตึก เราก็จะต้องจัดการกับสต็อกงานเก่า งานใหม่ เรื่องขนย้ายภายใน พื้นที่ต่างๆและตึกนี้เป็นตึกเก่าก็มีปัญหาเรื่องความชื้น และเราก็ไม่ทำรางแขวนรูปเหมือนแกลเลอรีอื่น การเจาะนี้เจาะมาเป็นหมื่นๆรูสาเหตุที่ไม่ทำรางแขวนรูปเพราะไม่ยากให้มีอะไรมาทาบผู้ชมเวลามองไปที่งานศิลปะ” (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการต้องปรับพื้นที่ตลอดเวลา ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นคือวัฒนธรรมการดูงานศิลปะยังไม่แพร่หลายในหมู่คนไทย โดยส่วนใหญ่จะได้รับความสนใจจากชาวต่างชาติมากกว่าโดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้กล่าวไว้ว่า

อย่างที่ว่าถ้าไม่ชวนเปิดคนต่างชาติจะเยอะกว่าคนไทย และพวกเขาตั้งใจมาดู เหมือนคนต่างชาติเวลาเขาไปไหนๆเค้าจะมีวัฒนธรรมการดูงานตามแกลเลอรี แม้กระทั่งคนไทยเองนะเวลาไปต่างประเทศจะต้องเข้าหอศิลป์เพราะมันเหมือนจะแสดงถึงความมีรสนิยม จะเดินตามพิพิธภัณฑ์ลูฟวร์ MoMa หรือตามฮ่องกง ญี่ปุ่น แต่ในเมืองไทยไม่ค่อยมีใครสนใจมากนัก เค้าอาจจะคิดว่ามันไม่มีเหมือนเมืองนอก ส่วนใหญ่ชาวต่างชาติที่มาชมงานที่นี่ก็จะค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต หรือได้จาก Art Map บ้าง ถ้าอยากได้ข้อมูลทางสถิติ ลองไปซื้อที่ BACC ชั้นสองในส่วนของ People gallery เขาจะจดสถิติตลอดทุกงานจะได้รู้ว่าคนไทยเข้าชมงานศิลปะบ่อยแค่ไหน (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปทรรศนะข้างต้นชาวต่างชาติให้ความสนใจและเข้าชมงานศิลปะมากกว่าคนไทย อีกทั้งยังมีการลงทุนกว้านซื้องานศิลปะชิ้นสำคัญของคนไทยจากกลุ่มพิพิธภัณฑ์และจากชาวต่างชาติเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะถือว่าเป็นผลเสียของวงการศิลปะบ้านเรา โดยวรรณพร ฉิมบรรจงได้กล่าวถึงกรณีนี้ที่น่าสนใจว่า

พอมันมีเรื่องซื้อขายมาเกี่ยวข้อง ราคามันก็สูงเพราะปั่นราคากัน ศิลปินไม่ค่อยจะได้อะไรหรอก จะมีไม่กี่คนที่รวยซึ่งเราก็รู้กันอยู่ว่าใคร นอกนั้นไม่ถึงหนึ่งเปอร์เซ็นต์ที่ล้มตาอ้าปากได้ มันไม่เหมือนกับสิงคโปร์ที่เขาถ่วงซื้องานสำคัญๆงานของอาจารย์วสันต์ สิทธิเขตต์ชุดชวาณา ก็อยู่ที่สิงคโปร์ โดยพิพิธภัณฑ์ศิลปะแห่งชาติที่สิงคโปร์ซื้อไว้เป็น คอลเลกชัน ถาวร อีกหน่อยใครจะดูงานอาจารย์วสันต์ อาจจะต้องบินไปดูที่สิงคโปร์ แต่ที่เมืองไทยไม่มีการซื้องานศิลปะชิ้นสำคัญๆเก็บไว้เป็นคอลเลกชันของชาติ ให้เด็กรุ่นต่อไปได้เรียนรู้ ความเป็นมาของศิลปะวัฒนธรรมในประเทศเลย (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าหน่วยงานและภาครัฐยังให้ความสนใจในวงการศิลปะน้อยมาก และอาจส่งผลกระทบต่อในอนาคตว่า ผลงานศิลปะที่สำคัญหลายชิ้นของศิลปินไทยจะอยู่ในความดูแลของต่างชาติซึ่งถือว่าเป็นความเสียหายอย่างหนึ่งของศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของประเทศไทย

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา รีเบล อาร์ต สเปซ (Rebel Art space)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า เป็นความยากลำบากที่จะทำให้คนมาสนใจในงานศิลปะ โดยมีสาเหตุมาจากหลายกรณี อาทิ คนทั่วไปยังไม่เข้าใจว่าหอศิลป์คือพื้นที่ที่ถึงสาธารณะที่สามารถเข้าชมงานได้ตลอด บางคนเบื่อบ้านอึดใจของศิลปินที่จะอธิบายถึงความคิด และมีมืออันล้ำเลิศของพวกเขา ในขณะที่รัฐบาลและกระทรวงวัฒนธรรมไม่ได้ให้ความช่วยเหลืออย่างจริงจัง สาเหตุเหล่านี้ส่งผลให้คนเบื่อบ้านวงการศิลปะซึ่งย่อมส่งผลต่อการดำรงอยู่ของหอศิลป์

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า รีเบล อาร์ต สเปซเกิดขึ้นเพราะต้องการให้ศิลปินมีพื้นที่ทำงานและได้แสดงผลงานศิลปะด้วยความเชื่อที่ว่าถ้าจะเดินทางสายนี้ศิลปินจะต้องมีวินัย และต้องมีเงินเอามาทำงานศิลปะต่อไป และเน้นไปที่งานศิลปะที่มีเนื้อหาสะท้อนและเสียดสีสังคม ทั้งงานจิตรกรรม ภาพพิมพ์แกะไม้ เป็นต้น (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา มิตไนซ์ แกลเลอรี



ภาพประกอบ 48 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของมิตไนซ์ แกลเลอรี

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

มิถไนซ์ แกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่บริหารจัดการโดยคนรุ่นใหม่และมีความหลากหลายในรูปแบบและลักษณะงานศิลปะที่น่าเสนอ โดยหอศิลป์แห่งนี้ตั้งอยู่ในซอยโชคชัย 4 ย่านลาดพร้าว จังหวัดกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นออนไลน์พบว่า “หอศิลป์มิถไนซ์ แกลเลอรี ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ. ศ. 2556 ตั้งอยู่ที่ถนนโชคชัย 4 ซอย 18 ถนนลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร บนเนื้อที่ 170 ตารางเมตร มีเป้าหมายที่จะเป็นเวทีสำหรับศิลปินรุ่นใหม่ และสนับสนุนการจัดแสดงนิทรรศการศิลปะรุ่นใหม่ ๆ และศิลปะระดับนานาชาติ ตามชื่อและแนวคิดของแกลเลอรี “เพื่อนที่ดี” ว่าคำว่า “Mid” ในภาษาไทยเขียนว่า “มิตร” หมายถึงเพื่อน ที่นี้เราสามารถสร้างสภาพแวดล้อมที่เป็นมิตรที่ทุกคนสามารถแบ่งปันและผลิตผลกับงานศิลปะร่วมกัน”(www.midnicegallery.com , 2561: ออนไลน์)ข้อความดังกล่าวแสดงประวัติและความ เป็นมาของ มิถไนซ์ แกลเลอรีโดยละเอียด และเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของมิถไนซ์ แกลเลอรียัง กล่าวถึงรูปแบบและลักษณะผลงานที่ทางหอศิลป์แห่งนี้ตามคำกล่าวดังต่อไปนี้

“แกลเลอรีของเราส่วนใหญ่แสดงงานศิลปะร่วมสมัยที่มีรูปแบบของความคิดสร้างสรรค์เช่น ภาพวาด ภาพถ่ายประติมากรรม วิดีโอ ฯลฯ นอกเหนือจากการให้พื้นที่แสดงนิทรรศการสำหรับ ศิลปินหนุ่มคนใหม่เพื่อแสดงผลงานของพวกเขา ผลกำไรหรือรายได้จากกิจกรรมที่เกี่ยวกับศิลปะ จะนำไปใช้ดำเนินงานในโครงการ “Give love to our children” เป้าหมายของเราสำหรับโครงการนี้ คือการวาดภาพและการปรับปรุงภูมิทัศน์สำหรับโรงเรียนในถิ่นทุรกันดารและเพื่อเติมสีสรรลงบนผนังเพื่อที่จะนำรอยยิ้มให้กับเด็ก”(www.midnicegallery.com , 2561: ออนไลน์)นับว่ามิถไนซ์ แกลเลอรีคือหนึ่งในหอศิลป์ที่บริหารโดยคนรุ่นใหม่ทีนอกเหนือจากจะเปิดพื้นที่ทางเลือกให้ศิลปินรุ่นใหม่ได้มีพื้นที่แสดงผลงาน มิถไนซ์ แกลเลอรียังอาจจะมีส่วนในการสร้างให้ชุมชนเข้มแข็งขึ้น ด้วยงานศิลปะอีกด้วย

พัฒนาการและการดำรงอยู่

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับศิริรักษ์ จันทรผู้อำนวยการมิถไนซ์ แกลเลอรีที่ทำหน้าที่บริหารจัดการ วางแผนงานทั้งหมดในกิจกรรมที่เกิดขึ้น โดยศิริรักษ์ จันทรได้กล่าวถึงภูมิหลัง ของตัวเองต้องการเปิดพื้นที่เพื่อให้โอกาสคนรุ่นใหม่เพราะสมัยที่เรียนไม่ได้รับโอกาสใดๆเนื่องจาก ไม่มีชื่อเสียงนั่นเอง การทำหอศิลป์ต้องมีประสบการณ์และเข้าใจระบบทางธุรกิจและการบริหารจัดการ ซึ่งศิริรักษ์ จันทร ได้กล่าวว่า “ไม่มีพื้นฐานทางด้านธุรกิจเลย เป็นการเรียนรู้ สอบถามจากผู้ มีประสบการณ์ตรงที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการแกลเลอรี และเริ่มไปตามแกลเลอรีเพื่อไปดู วิธีการติดตั้ง การขาย และจากการขอความรู้จากผู้ใหญ่ เช่นเจ้าของแกลเลอรี ศิลปิน”

(ศิริรักษ์ จันทร, 2560) นอกจากการเรียนรู้จากเจ้าของหอศิลป์ ศิลปิน แล้วศิริรักษ์ จันทรยังได้แสดงความคิดเห็นว่าไม่ใช่เรื่องยากที่จะเปิดหอศิลป์ขึ้นมาสิ่งที่ยากที่สุดคือจะทำอย่างไรให้มีคนสนใจ เนื่องจากตำแหน่งที่ตั้งซึ่งหอศิลป์เป็นสิ่งแปลกใหม่ในพื้นที่ ตามคำกล่าวดังนี้“เปิดอาร์ตแกลเลอรีไม่ยากแต่จะทำให้คนสนใจยากมาก เนื่องจากมิดไนซ์แกลเลอรีไม่ได้ตั้งอยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจ และส่วนใหญ่คนที่มาเยี่ยมชมไม่ใช่คนในพื้นที่ ทั้ง ๆ ที่เราประชาสัมพันธ์ออกไปแต่คนในชุมชน (ชอย โชคชัย 4) ย่านลาดพร้าวยังต้องหาเข้ากินค่า ค่าเลยไม่มีเวลากับเรื่องตรงนี้เท่าไร” (ศิริรักษ์ จันทร, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าตำแหน่งที่ตั้งของมิดไนซ์ แกลเลอรีไม่ได้อยู่ในตำแหน่งที่สังเกตได้ง่าย โดยศิริรักษ์ จันทรได้กล่าวถึงผู้เข้าชมส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติมากกว่า คนไทย มีใจความว่า“ส่วนใหญ่ระแวกนี้ถ้าเดินผ่านแล้วเข้ามาดูคือชาวต่างชาติ ถ้าคนไทยเข้ามาทานกาแฟ ค่ายังไม่เข้าใจด้วยซ้ำว่าแกลเลอรีคืออะไร เข้ามาดูได้ไหม เสียเงินหรือเปล่า แม้กระทั่งเด็กเรียนศิลปะที่อยู่บนตึกยังไม่กล้าเข้ามาคุยกับเราโดยตรงแต่กลับไปถามแม่ค้าคนอื่นว่าเสียค่าชมหรือเปล่า เอางานมาโชว์ได้หรือไม่” (ศิริรักษ์ จันทร, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์และการลงพื้นที่ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าถึงแม้ว่าคนในพื้นที่ยังสงสัยและตั้งคำถามต่อหอศิลป์ แต่ผู้วิจัยกลับคิดว่าหอศิลป์เอกชนได้มีพัฒนาการเพิ่มมากขึ้นและประทับใจกับการกระจายตัวออกมาจากแหล่งพื้นที่เศรษฐกิจของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครอย่างน้อยอาจเกิดชุมชนศิลปะแห่งใหม่ย่านลาดพร้าวในอนาคตก็เป็นได้

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กับ ศิริรักษ์ จันทร ผู้จัดการหอศิลป์ มิดไนซ์ แกลเลอรีในชอย โชคชัย 4 ย่านลาดพร้าวจนได้ทราบว่า อดีตสมัยเป็นนักศึกษามีความต้องการจะแสดงผลงานภาพถ่ายของตัวเองในแกลเลอรี แต่เมื่อไม่มีชื่อเสียงโอกาสที่ได้จึงน้อยมาก เมื่อโตขึ้นจึงอยากให้อีกกับคนที่อยากจะแสดงผลงานศิลปะบ้าง โดยการสัมภาษณ์ในด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า “สาเหตุที่เปิดแกลเลอรีก็เพื่อให้โอกาสศิลปินที่ยังไม่มีชื่อเสียงได้มีพื้นที่แสดงผลงาน”(ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสามารถสรุปสัมภาษณ์ข้างต้นได้ว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีที่มาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันบางแห่งเกิดขึ้นเพราะความรักในงานศิลปะและมีความสุขในการที่จะอยู่กับสิ่งที่ตนเองรักตลอดเวลาแต่มิดไนซ์แกลเลอรีเกิดขึ้นเพราะความเห็นใจและอยากให้โอกาสกับเด็กนักเรียน นิสิต นักศึกษาที่ต้องการจะแสดงผลงานสร้างสรรค์ของพวกเขา

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

การจัดการด้านแหล่งเงินทุนและรายได้ในหอศิลป์แห่งนี้เกิดจากการสนับสนุนของพี่ชายซึ่งเป็นเจ้าของหอศิลป์แห่งนี้ และเริ่มที่จะทำธุรกิจสนามกีฬาและการขายงานศิลปะ สอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ที่มีใจความว่า “รายได้หลักของที่นี่ แรกๆจะได้เงินสนับสนุนจากพี่ชายที่เป็นเจ้าของแกลเลอรีแห่งนี้ เมื่อแกลเลอรีเป็นที่รู้จักมากขึ้นรายได้บางส่วนก็มาจากการขายผลงานศิลปะ” (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์) จากการสัมภาษณ์พบว่ามิชชันแกลเลอรีได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากแหล่งอื่นด้วยเหตุผลที่ว่ามิชชันแกลเลอรียังไม่สามารถดำรงอยู่ได้ด้วยการซื้อขายงานศิลปะเพียงอย่างเดียว

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรนั้นเป็นไปอย่างยากลำบากในช่วงแรกโดย ศิริรักษ์ จันทรได้กล่าวไว้ว่า “ในช่วง สองปีแรกไม่มีเลย เพราะเรายังใหม่และไม่มีความรู้ว่าแกลเลอรีต้องทำงานยังไง ไม่รู้กระทั่งเปิดแล้วทำอะไรต่อ อาศัยว่าเราชอบงานใครก็ติดต่อเขามาแสดง โดยเน้นให้อยู่ในช่วงวัยใกล้เคียงกัน แต่เมื่อเข้าปี 3 ก็เริ่มมีคนเข้ามาติดต่อเพื่อขอแสดงงาน” (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์) เมื่อเริ่มมีคนมาติดต่อขอแสดงงานมากขึ้นทางแกลเลอรีจึงต้องมีการจัดการด้านระบบขึ้นมาเพื่อเป็นข้อตกลงร่วมกันกับศิลปินโดยผู้จัดการมิชชัน แกลเลอรีได้แสดงทรรศนะไว้ว่า

ทางแกลเลอรีจะมีค่าใช้จ่ายเรียกเก็บจากศิลปินที่มาแสดงงานบางส่วน โดยจะเรียกเก็บ 6000 บาท สำหรับค่าไฟ เพราะต้องมีการเปิดแอร์ทุกวัน ส่วนเรื่องการประชาสัมพันธ์ โปสเตอร์ โปสการ์ดทางแกลเลอรีจะช่วยศิลปินรับผิดชอบ ถ้าศิลปินต้องการอะไรนอกเหนือหรือเพิ่มเติมจากที่เราจัดเตรียมให้ศิลปินจะต้องรับผิดชอบส่วนนั้นเองตอนนี้มีศิลปินประจำแค่คนเดียวที่เราเซ็นสัญญาด้วย ซึ่งเป็นศิลปินสตรีท อาร์ต (Street Art) ส่วนศิลปินหน้าใหม่นั้น ทางแกลเลอรีเราอยากจะให้เราเป็นเหมือนบันไดขั้นแรกๆเพื่อให้เค้าพัฒนาและไปต่อในแกลเลอรีที่มีชื่อเสียงมากกว่าในอนาคตของพวกเขา (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์)

จากทรรศนะดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่าการจัดการด้านระบบและกลไกการบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร ของมิชชัน แกลเลอรีได้ช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของศิลปินที่แสดงนิทรรศการอยู่หลายประเด็น อาทิ การประชาสัมพันธ์ โปสเตอร์ โปสการ์ด ซึ่งแกลเลอรีจะเป็นฝ่ายรับผิดชอบทั้งหมด แต่ศิลปินก็ต้องมีค่าใช้จ่ายเช่นกัน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายภายใน เช่นค่าไฟ และค่าแอร์

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

การจัดการด้านพื้นที่ของมิตไนซ์ แกลเลอรีน่าสนใจ โดยเฉพาะที่ตั้งซึ่งอยู่ในซอยโชคชัย 4 ลาดพร้าวซึ่ง ที่ตั้งดังกล่าวถือว่าเป็นพื้นที่ใหม่สำหรับธุรกิจหอศิลป์เอกชน เมื่อดูการจัดการพื้นที่ภายในก็มีลักษณะเหมือนแกลเลอรีทั่วไป อาทิ มีพื้นที่สำหรับแสดงนิทรรศการ มีพื้นที่สำหรับจัดเก็บผลงานศิลปะ พื้นที่ต้อนรับ ยิ่งไปกว่านั้นยังมีพื้นที่ด้านนอกสำหรับกิจกรรมอื่นๆ ด้วย

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 49 ภาพแสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของมิตไนซ์ แกลเลอรี

ที่มา: www.ladprao71.com

การจัดการด้านนิทรรศการพบว่าแต่ละนิทรรศการจะกินเวลายาวนานกว่า 1 เดือน ซึ่งทหรศนะด้านการจัดการด้านนิทรรศการมีอยู่ว่า “นิทรรศการจะคาบเกี่ยวกันเนื่องจากทางแกลเลอรีต้องการเวลาในการดำเนินงานด้วย อาจจะเป็นเดือนครึ่ง หรือ สองเดือนครึ่ง โดยในหนึ่งปีจะมี ประมาณ 6-7 งาน” (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์) จากระยะเวลาในการดำเนินงานนิทรรศการ มิตไนซ์ แกลเลอรีเน้นความหลากหลายทางงานศิลปะโดย ศิริรักษ์ จันทร ได้กล่าวถึง

สไตส์งานไว้ว่า“ที่นี้เน้นความหลากหลายในเรื่องสไตส์งาน เพราะถ้าเราเน้นไปทางเดียวแล้วเกิดว่า สไตส์นั้นๆมันไม่ฮิตแล้วเราก็อาจจะลำบาก แต่ส่วนใหญ่หลายๆคนจะคิดว่าที่นี้คือเน้นแนวกราฟฟิค สตรีทอาร์ต ซึ่งอาจจะเป็นเพราะว่าศิลปินอาจจะอยู่ในวัยเดียวกันจึงทำให้เราคุยกันง่ายกว่า” (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์)ความหลากหลายในสไตส์งานทำให้นิทรรศการในหอศิลป์ แห่งนี้ น่าสนใจ ที่ลำคัญการเน้นทำงานร่วมกับศิลปินในวัยใกล้เคียงกันยังช่วยให้การจัดการหลาย ๆ อย่างง่ายขึ้นอีกด้วย

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากเอกสารและสื่อต่างๆชี้ให้เห็นว่า ชื่อเสียงของมิคไนซ์ แกลเลอรียังไม่แพร่หลายในหมู่วิศัลปินนักสะสม และผู้สนใจมากนัก ผลการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า“การจัดการด้านการตลาดจะมีการใช้สื่อออนไลน์และสิ่งพิมพ์ งานศิลป์ทางเราจะหัก 30% จากราคาขายโดยทาง แกลเลอรีขายยังไม่ได้ดีมาก เพราะส่วนมาก นักสะสมยังไม่ค่อยเชื่อมั่นกับศิลปินหน้าใหม่มากนัก” (ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์)จากทรรศนะดังกล่าวผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่าเริ่มมีการใช้สื่อออนไลน์ และสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆเพื่อ โปรโมทและทำให้คนทั่วไปรู้จักหอศิลป์แห่งนี้มากขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

จากการศึกษาการจัดการด้านการสร้างเครือข่ายกับศิลปินพบว่าส่วนใหญ่จะเปิดโอกาสให้กับศิลปินรุ่นเดียวกันโดยมีแนวทางที่หลากหลายทั้งศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ ตามทรรศนะดังต่อไปนี้“ส่วนมากจะเป็นศิลปินที่ทำงาน Street Art ศิลปินชาวญี่ปุ่นที่เราเชิญเขามาแสดงทุกปี แต่เมื่อปีที่แล้วจะมีงานกลุ่มซึ่งเป็นของศิลปินที่เราเชิญมาคือ ชัชวาล รอดคลองตัน ซึ่งเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ”(ศิริรักษ์ จันทร, 2016: สัมภาษณ์)จากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสามารถสรุปใจความได้ว่านอกจากงานศิลปะจากนักเรียน นักศึกษาศิลปะที่ทางมิคไนซ์แกลเลอรีให้โอกาสแสดงงานแล้ว มิคไนซ์แกลเลอรียังเน้นงานศิลปะแนว Street Art และมีเครือข่ายเชื่อมโยงกับศิลปินชาวญี่ปุ่นเพื่อเพิ่มความหลากหลายทางวัฒนธรรมอีกด้วย

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

การบริหารจัดการหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครไม่ใช่เรื่องง่ายซึ่งต้องพบปัญหาและอุปสรรคอยู่ตลอดเวลา ศิริรักษ์ จันทร ผู้จัดการหอศิลป์ที่ประสบการณ์น้อย จึงต้องเรียนรู้จากแกลเลอรี และศิลปินอยู่ตลอดเวลา จากการวิจัยพบว่า“ปัญหาและอุปสรรคคือด้วยความที่เรามี

ประสบการณ์น้อย ทำให้เราไม่สามารถบอกได้ว่าสิ่งที่เราทำมันหรือที่เราจัดการดีแล้วหรือยัง” (ศิริรักษ์ จันทร์, 2016: สัมภาษณ์)

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา มิดไนซ์ แกลเลอรี (Midnice Gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า การเปิดหอศิลป์ขึ้นมาไม่ยากเท่ากับทำให้คนมาสนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง มิดไนซ์ แกลเลอรี มีที่ตั้งเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยไม่ใช่แหล่งเศรษฐกิจคนส่วนใหญ่ยังคำนึงเรื่องปากท้องมากกว่า เมื่อเทียบคนที่เข้ามาคนต่างชาติจะมากกว่าคนไทย คนไทยจะมาดื่มกาแฟ มากกว่าชมงานศิลปะ ซึ่งคนส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจด้วยซ้ำว่าแกลเลอรีคืออะไร เข้ามาดูได้หรือไม่อย่างไร แม้กระทั่งเด็กเรียนศิลปะที่อยู่บนตึกยังถามว่าเสียค่าเข้าชมหรือไม่

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าเปิดหอศิลป์เพื่อให้เป็นพื้นที่สำหรับศิลปินหน้าใหม่ หรือนักศึกษาศิลปะที่ไม่ได้รับโอกาสได้แสดงผลงานก่อนการเปิดหอศิลป์ไม่มีพื้นฐานทางด้านธุรกิจเลย เป็นการเรียนรู้ สอบถามจากผู้มีประสบการณ์ตรงที่เกี่ยวข้องของการบริหารจัดการแกลเลอรี และเริ่มไปตามแกลเลอรีเพื่อดูวิธีการติดตั้ง การขาย และจากการขอความรู้จากผู้ใหญ่ เช่นเจ้าของแกลเลอรี หรือศิลปินที่มีประสบการณ์งานศิลปินจะเป็นงานของศิลปินที่ส่งผลงานมาให้พิจารณาทั้งไทยและต่างชาติ โดยเฉพาะศิลปินชาวญี่ปุ่นที่ทางหอศิลป์ได้เชิญมาแสดงอย่างต่อเนื่อง (ศิริรักษ์ จันทร์, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่



ภาพประกอบ 50 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่

ที่มา: www.forfur.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่คือหอศิลป์เอกชนย่านพระโขนงที่ก่อตั้งขึ้นในปีพ.ศ. 2557 มีรูปแบบเฉพาะตัวที่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนโดยทั่วไป โดยสภาพทางกายภาพที่เห็นได้ชัดคือรูปแบบที่ผสมผสานระหว่างหอศิลป์และคาเฟ่ และ งานศิลปะที่หลากหลาย อาทิ งานศิลปะร่วมสมัย งานศิลปะ กราฟิตี้ และดนตรี โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ ดำเนินงานโดยกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีประสบการณ์ที่แตกต่างกันแต่มีจุดร่วมเดียวกัน และมีความประสงค์จะทำให้โกจา แกลเลอรี มีส่วนช่วยให้ชุมชนย่านพระโขนงเป็นชุมชนที่เข้มแข็งขึ้นด้วยการเชิดชูความเป็นพระโขนงด้วยมุมมองทางศิลปะหรือแม้กระทั่งการสร้างดนตรีขึ้นมาเพื่อนำเสนอความเป็นชุมชนย่านพระโขนง โดยผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นข้อมูลจากเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของ โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่พบว่า “โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ อยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร อยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสถานีพระโขนงเพียง 5 นาที โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ เปิดเมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2557 โดยก่อนที่โกจา จะก่อตั้ง ที่นี่เคยเป็นร้านทำผมมาก่อน เราใช้เวลา 3 เดือนในการตกแต่งภายในใหม่ทั้งหมด โดยชั้นหนึ่งจะเป็นพื้นที่ของร้านกาแฟ และออฟฟิศจะอยู่บนชั้น 2” (www.goja.gallery.com, 2561: ออนไลน์)

ข้อความดังกล่าวแสดงถึงข้อมูลขั้นพื้นฐาน สภาพทางกายภาพ รวมไปถึงตำแหน่งที่ตั้งของโกจา แกลเลอรีที่มีความน่าสนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หอศิลป์แห่งนี้ไม่ได้ตั้งอยู่ในย่านเศรษฐกิจแต่เป็นย่านพระโขนงที่เป็นชุมชนเก่า รายล้อมไปด้วยร้านค้า ตลาดสด หรือร้านค้าแผงลอย สังเกตดูแล้วไม่มีความเคลื่อนไหวจากวงการศิลปะร่วมสมัยใดๆในย่านนั้นเลย

พัฒนาการและการดำรงอยู่

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับนางนุช ประไพ หนึ่งในหุ้นส่วนและผู้ก่อตั้งคนสำคัญของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ ได้กล่าวถึงระยะแรกของการเปิดดำเนินการ โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ไว้ที่น่าสนใจว่า “พัฒนาการของอาร์ตแกลเลอรียังดูลึกลับมาก โดยเฉพาะชาวบ้าน เขาไม่ทราบอะไรเลยว่าเราทำอะไร ในเดือนสองเดือนแรก หน้าร้านมีแต่คนเข้ามาดูแต่ไม่มีคนกล้าเข้ามา พอสองสามเดือนผ่านไปเริ่มมีลุงคนขับรถแท็กซี่ตรงข้ามบ้าน หรือพี่วินมอเตอร์ไซด์ เดินเข้ามาดูว่าโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ทำอะไร ซึ่งทำให้เรารู้สึกดีที่อาชีพอะไรก็ได้ที่เข้ามา เพราะอาร์ตไม่ได้จำกัดว่าเราต้องมีอาชีพอะไร แต่งตัวยังไง หรือมีรสนิยมแบบไหน” (นางนุช ประไพ, 2560)

ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงหอศิลป์ยังคงเป็นพื้นที่เฉพาะคนบางกลุ่มในสังคมที่พอจะมีความเข้าใจและชื่นชมในงานศิลป์บ้าง แต่คนส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจว่าหอศิลป์เอกชนคืออะไร มีหน้าที่อะไรบ้าง ซึ่งผู้วิจัยคิดว่าเป็นคือโจทย์สำคัญของเจ้าของและผู้ก่อตั้งหอศิลป์ ที่มงานและผู้เกี่ยวข้องศิลปินและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่จะทำให้สังคมเข้าใจถึงบทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์ว่ามีประโยชน์อย่างไรต่อสังคมและชุมชนโดยนางนุช ประไพยังได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครอีกว่า “ภาพรวมของแกลเลอรีในไทย คือทุกๆแกลเลอรีมีจุดเด่นของและลักษณะเฉพาะตัวที่ชัดเจน อยากให้ทุกแห่งนำเสนอ ออกมาให้แน่นอนและไม่อยากให้เกิดไป เพราะเข้าใจว่าเศรษฐกิจไม่ดีคนก็ต้องเซฟเงิน มันก็เลยกระทบกันไปหมด” (นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นชี้ให้เห็นถึงสภาพของพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ในกรุงเทพมหานครที่ส่วนใหญ่จะมีรูปแบบและลักษณะเฉพาะตัวที่ชัดเจน แต่หอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ต่างประสบปัญหาเรื่องเศรษฐกิจที่ไม่ดีและอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และการดำรงอยู่ ซึ่งเป็นโจทย์ให้แต่ละแห่งได้ตีความว่าจะสามารถแก้ไขสถานการณ์ได้มากน้อยเพียงใด

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่ โโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่กับนางนุช ประไพ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้บริหารและทำหน้าที่บริหารจัดการในหอศิลป์แห่งนี้ พบว่าโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่มีหุ้นส่วนด้วยกันจำนวนสี่คนโดยที่ทุกคนล้วนมีประสบการณ์ด้านการจัดงานอีเว้นท์และเมื่อต้องจัดการกับงานหลายประเภทจึงมีประสบการณ์กับงานที่หลากหลายประเภท ส่งผลให้เปิดหอศิลป์แห่งนี้ขึ้น เพราะต้องการให้คนทั่วไปได้มีโอกาสได้เห็นผลงานศิลปะตามรสนิยมของพวกเขา โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์กับนางนุช ประไพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญมีใจความที่น่าสนใจว่า

อยากให้โกจา แกลเลอรีเป็นประตูบานแรกให้คนที่ไม่เคยใกล้ชิดกับอาร์ตเปิดเข้ามาหา แล้วเขาจะได้ไปเปิดประตูบานอื่นที่อื่นต่อเพราะเขาจะรู้สึกว่ามันไม่ได้ลึกลับมากมายอะไรเรามีหุ้นส่วนสี่คนโดยพวกเราทั้งสี่คนเคยทำงาน Live Screen ตาม งาน event, music festival ทำมาเรื่อยๆ ให้กับศิลปินจนเรารู้สึกหลงรักในตัว Original ของงานมากขึ้น ประมาณว่าพอเราจัดงานมาเราก็เอาไปทำ บล็อกสกรีน ยิ่งเราสกรีนเรายิ่งเห็นลวดลายของมัน ทำให้หลงรักงาน ซึ่งเป็นงานของศิลปินญี่ปุ่น เราก็คิดว่าอยากให้คนอื่นได้เห็นด้วย จนคิดในรูปแบบของ Art gallery ขึ้นมา ที่ให้คนได้เห็นงานของศิลปินได้ ซึ่งเราก็มีเพื่อนๆ ที่อยู่ที่ญี่ปุ่นที่เป็นชาวญี่ปุ่นจำนวนเยอะมาก ส่วนเราที่เป็นคนไทยก็รู้จักศิลปินคนไทยอยู่พอสมควรก็เลยคิดว่าเราลองมาทำอาร์ตแกลเลอรีดู แต่อาร์ตแกลเลอรีของพวกเราก็ไม่ได้เป็นอาร์ตแกลเลอรีที่เป็นอาร์ตแกลเลอรีเพียว ซึ่งเนื้อแท้ของเรามาจาก music industry ค่ะ ตอนแรกก็ไปหาที่อื่นแต่บ้านอยู่แถวนี้ และประกอบกับแถวนี้ไม่มีอาร์ต แกลเลอรีเลย และเมื่อ 3-4 ปี ที่แล้วเป็นชอยที่ไม่มีอะไรเลย ทุกอย่างเป็น Local ทั้งนั้นเลย ซึ่งมันก็มีอาร์ตให้คนได้เสพเยอะแล้ว แต่ยังไม่มีการให้คน local ได้เสพเลย ก็อยากให้มันอยู่ใกล้ชิดกับคนมากที่สุด (นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์)

คำกล่าวข้างต้นแสดงถึงวิสัยทัศน์ที่น่าสนใจกล่าวคือโกจาแกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ เป็นหอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ในย่าน พระโขนง ซึ่งธุรกิจหอศิลป์ยังเป็นสิ่งแปลกใหม่สำหรับพื้นที่นี้ อีกทั้งคนในท้องถิ่นก็ดูเหมือนจะห่างไกล และเข้าใจในงานศิลปะร่วมสมัย จึงเป็นที่มาสำคัญที่ทำให้รูปแบบการจัดการของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ มีความหลากหลายและเป็นมากกว่าพื้นที่จัดแสดงผลงานศิลปะ อาทิ มีการผสมผสานกับร้านอาหารเพื่อเป็นช่องทางให้คนเข้ามานั่งดื่มกาแฟและเสพงานศิลปะไปพร้อมกัน มีการเล่นดนตรีและเปิดแผ่นเสียงซึ่งก่อให้เกิดกลุ่มคนที่หลากหลายเข้ามาในพื้นที่แห่งนี้

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

โกจา แกลเลอรี แอนด์คาเฟ่มีการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ที่เด่นชัดโดยนอกเหนือจากการซื้อขายผลงานศิลปะแล้วยังมีการขายเครื่องดื่มเช่นกาแฟซึ่งอาจเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถทำรายได้ให้หอศิลป์เอกชนแห่งนี้

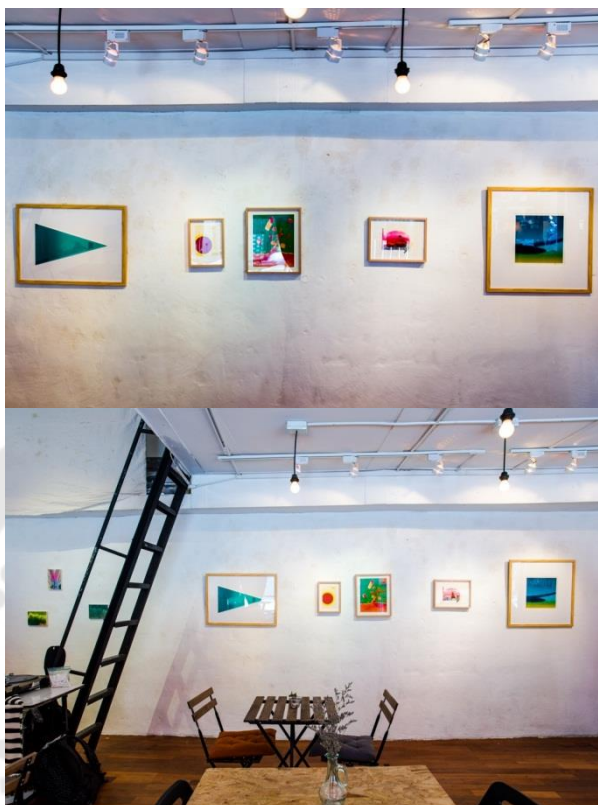
2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการวิจัยพบว่าจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร หุ่นส่วนทั้งสี่คนของโกจาแกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ทั้งสี่คนมีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดการและการทำงานด้านการจัดอีเวนต์ และ ธุรกิจด้านดนตรี โดยเมื่อสอบถามถึงคนที่มีความรู้หลังจากที่เกี่ยวข้องทางศิลปะพบว่า “มีหนึ่งในหุ่นส่วนเค้าเคยออกหนังสือศิลปะสำหรับเด็กที่ญี่ปุ่น แล้วพี่ชายเค้าก็ออกแบบให้แบรนดส์เกิดบอร์ดดังๆที่อเมริกา และแบรนดส์ในญี่ปุ่น และมีบทสัมภาษณ์ใน “Thrashers magazine” ซึ่งเป็นนิตยสารเกี่ยวกับสเก็ตบอร์ดที่มีชื่อเสียงมากฉบับหนึ่ง” (นงนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของ โกจาแกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ได้ว่ามีการจัดการด้านระบบที่หลากหลาย ไม่ตายตัว เนื่องจากหุ่นส่วนทั้งสี่คนต่างมีประสบการณ์ในการจัดงานอีเวนต์ซึ่งต้องใช้ประสบการณ์ที่หลากหลายในการทำงานกับคนที่หลากหลายประเภท

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับนงนุช ประไพ ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการจัดการด้านพื้นที่ โดยก่อนที่จะมาอยู่ที่พระโขนงได้ดูพื้นที่แถวย่าน RCA ไว้ แต่ก็คิดว่าอาจจะไม่เหมาะกับการเปิดหอศิลป์เนื่องจากมีแหล่งบันเทิงมากเกินไป ตามคำกล่าวดังต่อไปนี้ “ตอนแรกก็ดูที่ RCA เพราะว่าเรามี ออฟฟิศกรีนที่นั่น แต่รู้สึกว่ามันบันเทิงไป ก็ไปดูที่พระราม4 แต่พอมาเจอที่นี่แล้วมันใช้เลยส่วนพื้นที่ภายในจะประกอบไปด้วย พื้นที่ของร้านกาแฟ พื้นที่สำหรับเปิดเพลงและพื้นที่สำหรับงานศิลปะ” (นงนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่านอกจากสถานที่ตั้งที่แปลกใหม่ของหอศิลป์ในเรื่องการจัดการด้านพื้นที่ก็ยังมีควมน่าสนใจเช่นเดียวกันกล่าวคือรูปแบบการจัดการด้านพื้นที่ที่มีการผสมผสานร้านกาแฟซึ่งเป็นวิถีชีวิตประจำวันของคนเข้ากับงานศิลปะที่ดูเหมือนจะห่างไกลกับผู้คนย่านพระโขนงทำให้ผู้คนที่เข้ามาเพื่อต้องการดื่มกาแฟได้คิด ตั้งคำถามและเริ่มที่จะสนใจงานศิลปะมากขึ้น

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 51 การจัดการด้านนิทรรศการและนิทรรศการของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่

ที่มา: www.forfur.com

ผลการวิจัยในด้านการจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการที่เกิดขึ้นในโกจา แกลเลอรี พบว่า “ส่วนมากงานศิลปะจะเป็นแนวสตรีทอาร์ตผลงานหรือรูปที่แสดงก็มีเดินเข้ามาด้วยเสนอด้วยหรือเราติดต่อศิลปินเองด้วยโดยจุดเด่นของแกลเลอรีอาจจะเป็นเรื่องของกิจกรรมและEvent ที่เกิดขึ้นในแกลเลอรี เรานำศิลปินจากญี่ปุ่นมาทำให้มันดูใหม่ ดูอินเตอร์ และศิลปินระดับต้นๆ ส่วนจุดด้อยอาจจะเห็นเราดูไม่ซีเรียสในเรื่องอาร์ต ทำให้คนรักอาร์ตจริงๆ ไม่สนใจ” (นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสรุปได้ว่ากิจกรรมและนิทรรศการที่เกิดขึ้นภายในแกลเลอรีเป็นกิจกรรมที่เหมาะสมกับวัยรุ่นที่ชอบงานสไตล์สตรีทอาร์ต ซึ่งเปรียบเสมือนพื้นที่ๆ แสดงงานด้านกราฟิตี้ หรือ ดนตรี และอาจจะไม่เหมาะกับคนที่ชอบงานศิลปะแบบร่วมสมัยหรือคนที่มีรสนิยมทางด้านศิลปะแนวภาพเขียนทิวทัศน์และรูปเหมือน

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผลการวิจัยพบว่า โกจา แกลเลอรี มีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ และมีการจัดส่งข้อมูลความเป็นมาตลอดจนนิทรรศการ และกิจกรรมที่เกิดขึ้นให้นิตยสารที่เกี่ยวข้องกับศิลปะวัฒนธรรมร่วมสมัย

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผลการวิจัยด้านการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่ายกับศิลปิน ทั้งศิลปินไทยและต่างชาติของโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ พบว่า “ส่วนใหญ่จะเป็นศิลปินกำลังจะมีชื่อเสียงที่แต่งงานกับเรา เราจะเป็นคนติดต่อชาวต่างชาติ เรามีเพื่อนที่เป็นหุ้นส่วนที่สามารถติดต่อศิลปินดังๆ ในญี่ปุ่นได้ แต่เราก็ให้โอกาสคนที่ไม่ค่อยมีชื่อเสียงเพราะอยากจะทำให้เค้าได้รู้ว่าโอกาสมันมีอยู่ตลอดเวลา”(นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ เป็นหอศิลป์เอกชนที่เปิดโอกาสให้กับศิลปินทั้งไทยและต่างชาติ (ญี่ปุ่น) ที่ทำงานในสไตล์ Street Art หรือ Graffiti ได้มีโอกาสแสดงผลงานของพวกเขาไม่ว่าพวกเขาจะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงหรือไม่ สิ่งสำคัญที่สุดคือหอศิลป์เอกชนแห่งนี้ได้ทำให้เหล่าศิลปินหน้าเก่า หน้าใหม่ได้รู้ว่าโอกาสมีอยู่ตลอดเวลา

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านปัญหาและอุปสรรคพบว่าในช่วงแรกจะเกิดปัญหาหลายอย่างเนื่องจากยังขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจหอศิลป์ ซึ่งนางนุช ประไพได้กล่าวถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาและอุปสรรคดังนี้ “แรกๆก็มีปัญหาเพราะเรามีประสบการณ์น้อย แต่เราก็โชคดีที่ส่วนใหญ่ศิลปินจะช่วยคอยแนะนำเรา และย่านนี้เมื่อก่อนค่อนข้างดิบมาก ชอบมีคนบ้าเข้ามา แล้วตะโกนหาเรื่องสิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือพอเราเป็นลูกครึ่ง ก็จะมีคนคิดว่ามันจะทำให้เสื่อมหรือเปล่าในเรื่องของอาร์ตเสื่อมที่ว่าคือ “art way” เค้าจะเสื่อมหรือเปล่า ซึ่งนานมากที่จะต้องใช้การสื่อสาร way นั้น แกลเลอรีแบบนั้นก็ยังมีอยู่ เพียงแต่ว่าเราเข้ามาสื่อสารให้คนธรรมดาเข้าถึงมากขึ้นเท่านั้น”(นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวของนางนุช ประไพข้างต้นชี้ให้เห็นว่าโกจาแกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่มีเป้าหมายและแนวทางที่เด่นชัดกล่าวคือความประสงค์ที่จะนำศิลปะมาสู่ย่านพระโขนง ทำให้คนในพื้นที่ได้ใกล้ชิดกับศิลปะมากขึ้น

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ (Goja Gallery and Cafe)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่าพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนยังคงดีกลับมาก โดยเฉพาะชาวบ้าน เขาไม่ทราบอะไรเลยว่าหอศิลป์เอกชนทำอะไร ในเดือนสองเดือนแรก มีแต่คนในชุมชนมาสองดูหน้าร้านแต่ไม่มีใครกล้าเข้ามา พอสองสามเดือนผ่านไปเริ่มมีลุงคนขับรถแท็กซี่ตรงข้ามบ้าน หรือพี่วินมอเตอร์ไซด์ เดินเข้ามาดูว่าโกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ทำอะไร ซึ่งทำให้เรารู้สึกดีที่อาชีพอะไรก็ได้ที่เข้ามา เพราะอาร์ตไม่ได้จำกัดว่าเราต้องมีอาชีพอะไร แต่งตัวยังไง หรือมีรสนิยมแบบไหนภาพรวมของแกลเลอรีในไทย คือทุกๆแกลเลอรีมีจุดเด่นของตัวเอง และลักษณะเฉพาะตัวที่ชัดเจน อยากให้ทุกแห่งนำเสนอ ออกมาให้แน่นอนและ ไม่อยากให้เกิดเปิดตัวไป เพราะเข้าใจว่าเศรษฐกิจไม่ดีคนก็ต้องใช้เงินอย่างประหยัด เลยเกิดผลกระทบกันไปหมด

ผลการวิจัยด้านการจัดการ มีความประสงค์ให้โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่เป็นประตูบานแรกให้คนที่ไม่เคยใกล้ชิดกับศิลปะได้เข้ามาสัมผัส และสามารถพัฒนาให้พวกเขาได้ค้นชินในงานศิลปะไปสู่ศิลปะแขนงอื่นๆได้ แต่โกจา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีส่วนผสมกับศิลปะหลากหลายแขนง ประกอบกับแกลนี้ไม่มีหอศิลป์เลย ทุกอย่างเป็น Local ก็อยากให้มีมันอยู่ใกล้ชิดกับคนมากที่สุด งานที่จัดแสดงเน้นงานศิลปะแนวสตรีทอาร์ต กราฟฟิตี้จากศิลปินชาวไทยและชาวญี่ปุ่น (นงนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี



ภาพประกอบ 52 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี

ที่มา: วิชา วิชาการ, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีก่อตั้งในปี พ.ศ. 2557 โดยมีการดัดแปลงที่อยู่อาศัยในซอยร่วมฤดีให้กลายเป็นหอศิลป์และสตูดิโอสำหรับทำงานภาพพิมพ์ โดยหอศิลป์แห่งนี้มีลักษณะงานศิลปะแนวเหนือจริง (Surrealism) แนวกราฟฟิตี้ (Graffiti) โดยผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นข้อมูลจากเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของ คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี เพื่อค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประวัติและความเป็นมาของหอศิลป์แห่งนี้ซึ่งมีรายงานดังต่อไปนี้ “คาฟวิทสตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี เริ่มจากความคิดของครอบครัว จิรัชัยสกุล ว่าเราต้องการที่จะปรับปรุงบ้านให้เป็นสตูดิโอเพื่อให้สมาชิกในครอบครัวทุกคนมีพื้นที่ในการสร้างสรรค์งานศิลปะและเพื่อนศิลปินหลายคนแนะนำให้ฉันสร้างนิทรรศการศิลปะของตัวเองเพื่อมอบและแบ่งปัน ศิลปะแรงบันดาลใจให้ศิลปินอื่น ๆ และผู้ที่สนใจ ในที่สุดผมก็ตัดสินใจเปิดคาฟวิท สตูดิโอแอนด์ แกลเลอรีที่นี่” (www.kalwitgallery,

2561: ออนไลน์) ผู้วิจัยสรุปข้อความดังกล่าวได้ว่า คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี คือพื้นที่ทางเลือกใหม่ เพื่อเป็นประโยชน์และเพิ่มพื้นที่ศิลปะต่อชุมชนใกล้เคียง เป็นพื้นที่ให้กับศิลปินนำเสนอและจัดนิทรรศการศิลปะ อีกทั้งยังเป็นประโยชน์ต่อวงการศิลปะร่วมสมัยของไทยที่มีหอศิลป์เพิ่มขึ้น นอกจากการศึกษาหาข้อมูลจากการสืบค้นออนไลน์แล้ว ผู้วิจัยยังได้มีโอกาสลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับวาฬ จิรัชัยสกุลผู้ก่อตั้งและผู้ดูแล คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีในเรื่องประวัติและความเป็นมาพบว่า

ที่นี่เป็นบ้านที่อยู่กับครอบครัวมาประมาณ 10 ปี เป็นบ้านเล็กๆที่พ่อแม่ดีใจไว้ให้อยู่อาศัยกันเมื่อก่อนพ่อทำงานธุรกิจโมเดล ชื่อ โมเดลคิท เป็นโมเดลเรซิน ซอลฟ ไวนิลที่เซ็นทรัลเวิลด์ แต่ที่ร้านใกล้หมดสัญญา ประกอบกับที่นั่นไฟไหม้เพราะสถานการณ์การเมือง ทำให้พ่อกลับมาสนใจกับภาพพิมพ์อีกครั้ง เพราะเมื่อก่อนพ่อเก่งภาพพิมพ์มากและผมก็กำลังเรียนภาพพิมพ์ที่มหาลัยศิลปากร พ่อจึงตัดสินใจสั่งแท่นพิมพ์ และตั้งใจจะทำภาพพิมพ์เต็มตัว คล้ายกับอยากแข่งกับลูกเพราะผมเพิ่งไปได้รางวัลที่ญี่ปุ่นมา ไปๆมาๆพ่อก็แข่งลูกไปไกลเลยครับ ขณะนั้น พ่อผมแสดงที่นาทของแกลเลอรี ผมกำลังจะจบที่มหาวิทยาลัยศิลปากร น้องชายผมก็เรียนภาพพิมพ์ที่ศิลปากรอีก พ่อจึงตั้งใจจะทำภาพพิมพ์อย่างจริงจังโดยทำการรีโนเวทบ้านหลังนี้เพื่อทำเป็นสตูดิโอภาพพิมพ์ โดยทำให้มันใหญ่ที่สุด สูงที่สุดเท่าที่จะทำได้ (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560)

คำกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นถึงประวัติและความเป็นมาและความรักในงานศิลปะโดยเฉพาะงานภาพพิมพ์ที่ส่งผลให้ภายในคาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีแท่นพิมพ์เพื่อทำงานภาพพิมพ์ นับว่าเป็นอีกหนึ่งความหลากหลายที่คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีมอบให้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับวาฬ จิรัชัยสกุลด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ทั้งของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครและของคาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี พบว่าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ตามทฤษฎีของ วาฬ จิรัชัยสกุลคล้ายคลึงและสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญท่านอื่นๆที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์มา โดยผู้ก่อตั้งคาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีได้แสดงทฤษฎีด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ไว้ว่า “วงการศิลปะและแกลเลอรีมันเฉพาะกลุ่มมาก แต่มันก็เริ่มเปลี่ยนไปในทิศทางที่ดีขึ้น คือในช่วงแรก ๆ นี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ เนื่องจากคนไทยยังต้องคิดเรื่องปากท้องอยู่ ระยะเวลาหลังผมเริ่มเห็นคอลเลกเตอร์เป็นคนไทยมากขึ้น และส่วนใหญ่จะอายุน้อยๆ เมื่อครั้งสมัยที่เรียนวิทยาลัยช่างศิลป์ เวลาที่เข้าไปดูหอศิลป์ต่างๆผมคิดตลอดว่าพวกเขาจะอยู่กันได้อย่างไรเพราะในตอนนั้นมีความเคลื่อนไหวน้อย ในขณะที่ปัจจุบันนี้คนรุ่นใหม่กล้าใช้เงินมากขึ้น นอกเหนือจากของใช้งานศิลปะก็ควรเช่นกัน” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) จากทฤษฎีดังกล่าวผู้วิจัยสรุปข้อความได้ว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมี

พัฒนาการและทิศทางที่ดีขึ้นกว่าในอดีต โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกิดกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่นิยมสะสมงานศิลปะมากขึ้นแต่เมื่อเปรียบเทียบกับหอศิลป์ที่ยังต้องเสียค่าเช่ารายเดือนนับว่ายังเกิดความลำบากเนื่องจากต้องมีแผนการจัดการที่ดีเพื่อให้เกิดกำไรเพียงพอกับรายจ่ายรายเดือนที่ต้องเสียไป โดย วาฬ จิระชัยสกุลที่กล่าวถึงเรื่องนี้ไว้ว่า

ในเรื่องการอยู่ได้เมื่อเราปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยให้เป็นแกลเลอรีจึงทำให้ไม่ต้องห่วงเรื่องค่าเช่า ซึ่งผมคิดว่าเราโชคดีที่แกลเลอรีอื่นที่ต้องเช่าพื้นที่และต้องจ่ายค่าเช่าทุกเดือน จุดนี้จึงเป็นจุดแข็งที่ทำให้ผมก็คงไม่เลิกง่ายๆ เพราะในที่แห่งนี้มันมีหลายโมเดลรวมอยู่ในพื้นที่เดียวกัน โดยชั้นตาดฟ้าจะเป็นที่สอนดนตรีของน้องชาย เป็นแกลเลอรีจัดแสดงงาน เป็นสตูดิโอสำหรับงานภาพพิมพ์มาถึงตรงนี้คงกล่าวได้ว่าเราไม่น่ามีปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่ ถ้าเปรียบกับแกลเลอรีอื่นที่ต้องเช่า ทางผมอาจจะมีการบ้านที่ต้องทำน้อยกว่าและไม่ค่อยพะวงในการทำยอด(วาฬ จิระชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความข้างต้นชี้ให้เห็นถึงปรากฏการณ์สำคัญที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการอยู่รอดของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ส่งผลกระทบต่อหอศิลป์ทั่วประเทศได้ว่าหอศิลป์เอกชนมีสภาพโดดเดี่ยวและต้องพยายามอยู่ในธุรกิจและแก้ปัญหาด้วยตัวเองปรากฏการณ์ที่ตามมาคือการปิดตัวลงของหอศิลป์เอกชนเพราะไม่สามารถสร้างรายได้ได้มากพอจากรายจ่ายในแต่ละเดือน

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ วาฬ จิระชัยสกุล ผู้บริหารของ คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่าด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ในการบริหารหอศิลป์เอกชนที่ชื่อคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีเกิดจากการที่หลายคนในครอบครัวรักในศิลปะโดยเฉพาะการทำงานภาพพิมพ์จึงมีความประสงค์จะสร้างพื้นที่สำหรับการทำศิลปะภาพพิมพ์และเมื่อสำเร็จจึงมีการขยายเป้าหมายไปสู่การแสดงผลงานศิลปะจึงกลายเป็นหอศิลป์ที่มีพื้นที่แสดงผลงานและพื้นที่ทำงานภาพพิมพ์ในที่สุดซึ่ง วาฬ จิระชัยสกุลได้กล่าวไว้ว่า

พ่อของผมเป็นศิลปินภาพพิมพ์ ผม และน้องก็เรียนที่มหาวิทยาลัยศิลปากร ในตอนแรกจะทำให้เป็นสตูดิโอภาพพิมพ์ สตูดิโอศิลปะและเป็นที่อยู่อาศัย พ่อก็มีห้องพิมพ์ตรงนี้ แรกๆก็ไปชวนเพื่อนๆเอารูปมาแขวน มีการเปิดบ้าน จัดงาน และเริ่มมีคนสนใจ จึงเริ่มคิดที่จะต้อง มีพนักงาน เพราะเริ่มทำกันเองไม่ไหว จนเราก็เริ่มติดต่อกับแกลเลอรีอื่น เริ่มคุยกับ คิวเรเตอร์คนนั้นคนนี้ แต่ทางเราก็ยังเป็น

สตูดิโอสำหรับพิมพ์งานที่ครบวงจรแบบ Trap สตูดิโอที่เชียงใหม่ไม่ได้ ประกอบกับมีคนมาขึ้นนำเสนอ ผลงานศิลปะด้วยผมเลยคิดว่าตอนนี้ที่นี้เป็นแกลเลอรีมากกว่าสตูดิโอ สตูดิโอมีไว้สำหรับ ศิลปินบางคนสนิทกัน ถ้ารวมๆก็คือในตอนแรกมันคล้ายๆกับจับจ่ายคือพร้อมจะทำอะไรก็ได้ แต่ ตอนนี้เรารู้แล้วว่าอะไรที่มันเหมาะกับเรา โดยในช่วงแรกๆกลุ่มเพื่อนจะชอบงานแนวสตรีท อาร์ต แบบแสดงงานร่วมกลุ่มกัน แต่ เราก็ไม่สามารถแสดงทุกงานไหว (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าคาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีให้ความสำคัญกับการ ภาพพิมพ์โดยวาฬ จิรัชัยสกุลยังได้กล่าวต่อตามใจความดังนี้“ราคางานภาพพิมพ์ต่อชิ้นก็น้อยกว่า งานด้านจิตรกรรมมาก แต่เหมือนกับว่าเราต้องรับผิดชอบมากกว่า ผมก็ไม่ได้จะทำให้แกลเลอรีนี้ เป็นแกลเลอรีภาพพิมพ์อย่างเดียวแต่อยากจะทำผลงานให้มันเฉพาะภาพพิมพ์ใหญ่ๆปีละสองครั้ง ให้คนนึกถึงและจำได้ เป็นคาแรกเตอร์เช่นอาจจะเชิญศิลปินภาพพิมพ์ต่างชาติ 20 คน ไทย 20 คน คนละ 2 ชิ้น มาจัดงานร่วมกัน ซึ่งพยายามให้เกิดขึ้นทุกปี” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าถึงแม้ว่าของคาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีจะตั้งเป้าหมายเป็นสตูดิโอ ทำงานภาพพิมพ์สำหรับคนในครอบครัวและเป็นพื้นที่แสดงงานสำหรับเพื่อนๆเฉพาะกลุ่ม แต่เมื่อ มีศิลปินจำนวนมากติดต่อเพื่อขอใช้สถานที่เพื่อจัดนิทรรศการทำให้ วาฬ จิรัชัยสกุลมีความคิดที่จะ ทำให้คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีพัฒนาเป็นหอศิลป์เพื่อเปิดพื้นที่ให้ศิลปินได้มีโอกาส แสดงผลงานศิลปะของพวกเขาด้วย

ส่วนจุดด้อยน่าจะอยู่ที่ประสบการณ์ในวงการของผมที่ยังน้อยกว่าคนอื่นที่มีประสบการณ์ด้าน การตลาดหรือคนที่เรียนทฤษฎีด้านการจัดการมา แต่ผมก็มีสิ่งทดแทนคือผมก็มีประสบการณ์เชิง ช่างและศิลปะเพราะโดยส่วนตัวผมเป็นจิตรกรเองด้วยซึ่งน่าจะช่วยสนับสนุนงานในแกลเลอรีได้ไม่ มากก็น้อย เช่นถ้ามีศิลปินส่งงานแล้วมีความเงาด้านไม่เท่ากันผมก็อาจจะใช้ประสบการณ์แนะนำ ได้ หรือ งานภาพพิมพ์ที่เก็บไว้นานจนผมก็สามารถใช้ความรู้ให้กลับมาตั้งเรียบๆได้ หรือการเก็บ รักษาผลงานศิลปะเช่นรู้ว่างานแต่ละประเภทจะแพ็คส่งลูกค้ายังไงหรือจะเก็บรักษาแบบไหน (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์)

คำสัมภาษณ์ข้างต้นชี้ให้เห็นว่า วาฬ จิรัชัยสกุลยังต้องใช้เวลาสั่งสมประสบการณ์ในการ ดำเนินงาน คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีแต่สิ่งที่เป็นจุดแข็งที่มีส่วนทำให้คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีมีความน่าสนใจก็คือการใช้ประสบการณ์และความรู้ในฐานะศิลปินของวาฬ จิรัชัยสกุลที่ สามารถช่วยเหลือแนะนำ อธิบายแนวความคิดให้กับผู้เข้าชมหรือแม้กระทั่งนักสะสมได้

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้จากการทำสตูดิโอสำหรับพิมพ์งานภาพพิมพ์หรือการซื้อขายงานศิลปะที่โชว์ในหอศิลป์แห่งนี้ โดย วาฬ จิรัชัยสกุลได้กล่าวถึงการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ไว้ว่า “ในตอนแรกๆผมอยากจะทำให้มันเป็นประมาณคอมมิวนิตี มีร้านกาแฟ ห้องสมุด แต่ว่าสิ่งเหล่านี้มันทำให้ผมบริหารไม่ไหว ผมเลยตัดร้านกาแฟออก เพราะอยากจะทำศิลปะมากขึ้น โดยที่ผมอยากจะทำศิลปะให้ศิลปินเช่นจิตรกร มาลองทำภาพพิมพ์ด้วยเป็นเหมือนกับสโตร์ของที่นี่”(วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงรูปแบบการทำงานที่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนอื่นๆคือนอกเหนือจากการรับพิมพ์งานภาพพิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นงานที่ต้องใช้ความชำนาญและความละเอียดอ่อนในการทำงานแล้ววาฬ จิรัชัยสกุลยังมีความคิดที่จะสร้างชุมชนขึ้นด้วยร้านกาแฟ ห้องสมุดซึ่งอาจจะเป็นแหล่งรายได้เสริมนอกเหนือจากการขายงานศิลปะของหอศิลป์แห่งนี้

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร โดยเน้นการควบคุมการผลิตงานภาพพิมพ์ คัดสรรคคนพิมพ์ที่มีความสามารถที่สามารถทำงานอย่างมีคุณภาพ โดยวาฬ จิรัชัยสกุลได้กล่าวถึงด้านการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรไว้ว่า “งานที่ต้องรับผิดชอบที่ทำประจำส่วนใหญ่คือจัดการเงินเดือนพนักงาน ควบคุมคุณภาพงานผลงานศิลปะ ส่งงานให้ลูกค้า เข้ากรอกรูป หรือลงทุนในการพิมพ์งานหรือเรื่องอื่นๆ”(วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้ยังมีบุคลากรคนสำคัญซึ่งทำหน้าที่ผู้จัดการที่คอยช่วยเหลือประสานงานทั้งภายนอกและภายในหอศิลป์อีกคนหนึ่งตามคำกล่าวที่ว่า “ยังมีผู้จัดการโดยคอยช่วยเหลืออยู่ เค้าจบประวัติศาสตร์ศิลป์ที่โบราณคดี ศิลปากร และกลุ่มเพื่อนที่ช่วยดูงานที่มาจากสายอื่นเช่น ดีไซน์เนอร์ เสื้อผ้า แบรนดิ้งนาฬิกา” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีความรู้ทางด้านประวัติศาสตร์ศิลป์ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าจะทำให้งานภายในหอศิลป์แห่งนี้มีความน่าสนใจและสามารถถ่ายทอดความรู้ให้กับสังคมและชุมชนได้

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

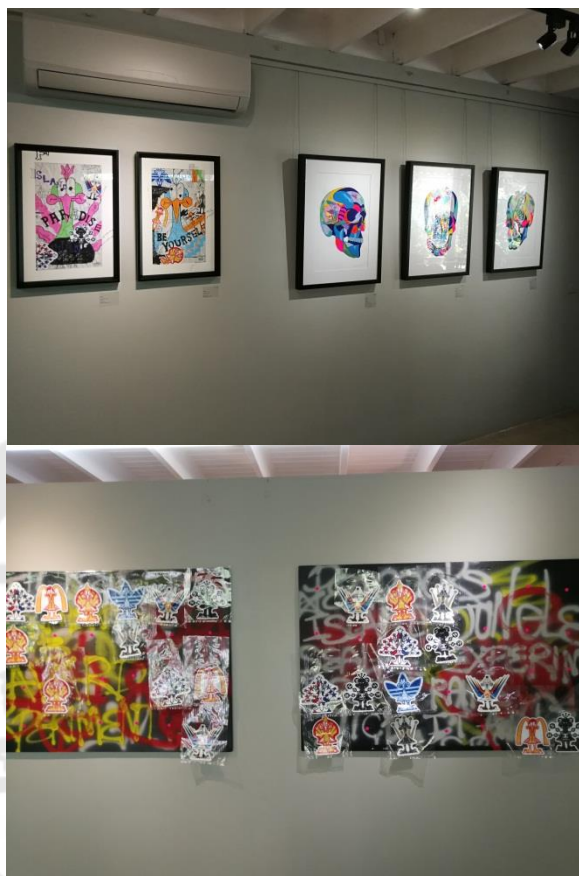


ภาพประกอบ 53 แสดงการจัดการด้านพื้นที่และสตูดิโอสำหรับทำงานภาพพิมพ์

ที่มา: วิชา คณะศิลปกรรมศาสตร์, 2560

คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีการจัดการด้านพื้นที่ อยู่ 2 ส่วนสำคัญ กล่าวคือ เป็นพื้นที่สำหรับสตูดิโอทำงานภาพพิมพ์และพื้นที่สำหรับนิทรรศการศิลปะ โดยวาฬ จิรัชย์สกุลได้กล่าวถึงเรื่องการจัดการด้านพื้นที่ไว้ว่า “เรื่องพื้นที่คงจะโชคดีกว่าแกลเลอรีอื่นที่ต้องเช่าพื้นที่ ผมก็คงไม่เลิ่งง่าย ๆ เพราะในที่แห่งนี้มันมีหลายโมเดลรวมอยู่ในพื้นที่เดียวกัน โดยชั้นดาดฟ้าจะเป็นที่สอนดนตรีของน้องชาย เป็นแกลเลอรีจัดแสดงงาน เป็นสตูดิโอสำหรับงานภาพพิมพ์มาถึงตรงนี้ก็คงกล่าวได้ว่าเราไม่น่ามีปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่ ถ้าเปรียบกับแกลเลอรีอื่นที่ต้องเช่า ทางผมอาจจะมีการบ้านที่ต้องทำน้อยกว่าและไม่ต้องคอยพะวงในการทำยอด”(วาฬ จิรัชย์สกุล, 2560: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงการจัดการพื้นที่ของ คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี ที่แบ่งเป็น 2 ส่วนสำคัญกล่าวคือ พื้นที่สำหรับจัดนิทรรศการและพื้นที่สตูดิโอสำหรับงานภาพพิมพ์แต่เนื่องจากพื้นที่มีจำนวนที่จำกัดจึงไม่สามารถรองรับงานประติมากรรมขนาดใหญ่ได้

2.5 การจัดการด้านกิจกรรม (นิทรรศการ)



ภาพประกอบ 54 แสดงผลงานที่แสดงภายในคาเฟ่วิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี

ที่มา: วิษุณะ ศุภนคร, 2560

การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นใน คาเฟ่วิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี พบว่ามีการจัดนิทรรศการอยู่ 2 ลักษณะ คือ นิทรรศการแบบกลุ่มสำหรับศิลปินหน้าใหม่และยังไม่ค่อยมีชื่อเสียง กับ งานนิทรรศการแบบคู่ หรือ นิทรรศการแบบเดี่ยวสำหรับศิลปินที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในวงการ โดยวาฬ จิรัชัยสกุลได้กล่าวไว้ว่า “ผมทำไว้ 2 โมเดล คือถ้าเป็นงานเด็กก็จะ เป็นงานกลุ่ม ถ้าเป็นผู้ใหญ่หรือ celeb เค้าน่าจะมีงานเซ็ทใหญ่ๆซึ่งผมก็อาจจะให้เป็น Duo แต่ ถ้ามีเยอะจริงๆคุยกันมานานแล้วก็อาจจะให้เป็น solo เลย จริงๆแล้วในตอนแรกผมไม่คิดว่าจะหา ศิลปินที่มีชื่อเสียงหรอก เพราะศิลปินเหล่านี้ก็ล้วนแต่อยู่ในแกลเลอรีอื่นๆอยู่แล้ว”(วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) โดยวาฬ จิรัชัยสกุลได้แสดงทรรศนะด้านรูปแบบ และลักษณะของนิทรรศการที่

เกิดขึ้นใน คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี ว่า “ส่วนใหญ่ที่แสดงจะเป็นงานศิลปะแบบเหนือจริง (Surrealism) ครับ และงานที่มีลักษณะที่ใช้สัญลักษณ์แทนคำพูดจิกกัดคล้ายๆ Hiphop ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นดีไซน์เนอร์และ Street artist เพราะหลังจากจบได้คลุกคลีกับคนกลุ่มนี้ แต่ในอนาคตจะเน้นไปทางภาพพิมพ์มากขึ้นเพราะเมื่อผมไปเที่ยวที่เชียงใหม่ได้ไปสตูดิโอภาพพิมพ์ ของ อาจารย์กิตติศักดิ์ แล้วรู้สึกที่เชียงใหม่มันขึ้นมากกว่า จึงรู้สึกว่าที่กรุงเทพฯ จะเหมาะกับสตูดิโอ งานภาพพิมพ์และแกลเลอรี” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีจะนำเสนอผลงานศิลปะแนวเหนือจริง (Surrealism) แล้วยังมีการนำเสนอผลงานศิลปะแนว Street Art ซึ่งผู้วิจัยมองว่าสามารถสร้างความหลากหลายและเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้กับหอศิลป์ เอกชนแห่งนี้ได้เป็นอย่างดี

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการศึกษาพบว่า คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ เว็บไซต์อย่างเป็นทางการของคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี , เฟสบุ๊ก และ สื่อออนไลน์ที่นำเสนอเรื่องราวหรือบทความที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมหรือการท่องเที่ยวและ สื่อสิ่งพิมพ์ที่นำเสนอเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับศิลปะร่วมสมัย

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผลการวิจัยในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย ของ ศิลปินไทย ศิลปินต่างชาติ นักสะสมและผู้ชม พบว่า คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี มีความพยายามจะสร้างศิลปินหน้าใหม่เพื่อพัฒนาและเติบโตไปพร้อมกับแกลเลอรี ตามทฤษฎีของ วาฬ จิรัชัยสกุล ที่ว่า “ผมมองไปถึงการเติบโตไปด้วยกันระหว่างศิลปินและแกลเลอรีมากกว่า มันเหมือนค่ายเพลงที่เราเลือกที่จะโปรโมทหรือดันศิลปินคนนึงให้ดังได้ ถ้าเป็นแบบนี้จะไม่มีการแย่งศิลปินระหว่างแกลเลอรีเลย” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์)

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ผลการวิจัยด้านปัญหาและอุปสรรคของ คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี พบว่า ธุรกิจหอศิลป์ คือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการแสดงผลงานศิลปะและการซื้อขายยังอยู่ในวงแคบและเฉพาะกลุ่ม ซึ่งผู้ที่สนใจเข้าชมส่วนใหญ่ยังเป็นชาวต่างชาติ ซึ่งพวกเขาคุ้นชินกับวัฒนธรรมการเข้าชมงานศิลปะมาอย่างยาวนาน โดย วาฬ จิรัชัยสกุลได้กล่าวไว้ว่า “ผมคิดว่ามันเฉพาะกลุ่มมาก แต่มันก็เริ่มเปลี่ยน คือในช่วงแรกๆนี้ลูกค้ายังเป็นฝรั่งเยอะ เนื่องจากคนไทยยังต้องคิดเรื่องปากท้อง

อยู่ ปีหลังๆผมเห็นคอลเลกเตอร์เป็นคนไทยและเด็กลงเรื่อยๆ บางครั้งก็รู้สึกโชคดีกว่าสมัยที่เรียนช่างศิลป์เพราะเวลาที่เข้าไปดูหอศิลป์ต่างๆผมคิดตลอดว่าพวกเขาจะอยู่ได้อย่างไร ในขณะที่ปัจจุบันนี้คนรุ่นใหม่กล้าใช้เงินมากขึ้น เดี่ยวก็ซื้อโทรศัพท์ใหม่กัน และงานศิลปะมันก็คู่ควรเหมือนกัน”(วาฬ จิรัชยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) ปัจจุบันเริ่มมีกลุ่มคนรุ่นใหม่ของไทยที่หันมาให้ความสนใจในงานศิลปะมากขึ้นซึ่งทำอาจมีส่วนทำให้มีผู้สนใจมากขึ้นก็เป็นได้

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี(Kalwit studio and Gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่า วงการศิลปะและหอศิลป์นั้นยังแคบและได้รับความสนใจจากคนเฉพาะกลุ่ม แต่ก็เริ่มมีสัญญาณที่ดีและเห็นความเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้น คือในช่วงแรกๆนี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ ระยะเวลาหลังผมเริ่มเห็นนักสะสมเป็นคนไทยมากขึ้น และจะอายุน้อยลงเรื่อยๆ และคาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี ได้ดัดแปลงที่พักอาศัยมาเป็นหอศิลป์จึงไม่ต้องพะวงในเรื่องค่าเช่าพื้นที่ จึงเป็นเหตุให้ไม่มีปัญหาในการอยู่รอด ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าหอศิลป์แห่งนี้มีหลายโมเดลรวมอยู่ในพื้นที่เดียวกัน ชั้นล่างเป็นแกลเลอรีจัดแสดงงาน และ เป็นสตูดิโอสำหรับงานภาพพิมพ์ โดยผลงานที่จัดแสดงภายในหอศิลป์แห่งนี้จะมีลักษณะเป็นงานจิตรกรรมรูปแบบเหนือจริง (Surrealism) และงานศิลปะประเภทสตรีทอาร์ต (Street Art) และงานกราฟฟิติ (Graffiti) โดยศิลปินส่วนใหญ่เป็นชาวไทย คาฟวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรีจัดนิทรรศการหมุนเวียนอย่างต่อเนื่องจนเป็นที่รู้จักมากขึ้นในปัจจุบัน (วาฬ จิรัชยสกุล, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา เดอะ แจม แฟคทอรี



ภาพประกอบ 55 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของเดอะแจม แฟคทอรี แกลเลอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

เดอะ แจม แฟคทอรี คือหอศิลป์เอกชนหน้าใหม่ย่าน คลองสาน กรุงเทพมหานคร ที่ก่อตั้งและดำเนินงานโดยสถาปนิกชื่อดังของประเทศดวงฤทธิ์ บุนนาค ที่ดัดแปลงโรงงานเก่าย่าน คลองสานให้เป็นที่พื้นที่พบปะของผู้มีใจรักในงานศิลปะ โดยผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นจากเว็บไซต์ แนะนำสถานที่ท่องเที่ยวได้รายงานถึงประวัติและความเป็นมาของ เดอะ แจม แฟคทอรีไว้ว่า “คุณ ดวงฤทธิ์เจ้าของโครงการ *The Jam Factory* ปรับพื้นที่โกดังเก่าของอดีตโรงงานถ่านไฟฉายตากบ โรงงานน้ำแข็ง และโรงงานทำยา บนเนื้อที่ประมาณ 4 ไร่...ภายใต้คอนเซปต์ เชื่อมโยง อดีต ปัจจุบัน และอนาคต และชุมชนเข้าด้วยกัน ซึ่งแบ่งเป็นออกเป็น 3 โซนในพื้นที่เดียว ประกอบด้วย ร้านหนังสือ ร้านกาแฟและ แกลเลอรีภาพ (*The Jam Factory*) และร้านอาหารไทย (*The Never Ending Summer*)” (www.painaidee.com, 2561: ออนไลน์) ข้อมูลจากเว็บไซต์ดังกล่าวแสดงให้เห็น

เห็นถึงความตั้งใจของดวงฤทธิ์ บุญนาคที่จะปรับเปลี่ยนให้เกิดชุมชนใหม่ในกรุงเทพฯ เพื่อเป็นสถานที่พบปะแลกเปลี่ยนทรรศนะเกี่ยวกับศิลปะและวัฒนธรรมร่วมสมัย โดยผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับดวงฤทธิ์ บุญนาค โดยในช่วงแรกดวงฤทธิ์ บุญนาคได้แสดงทรรศนะเกี่ยวกับการทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ว่า “ถ้าคนอ่านวิทยานิพนธ์ของคุณแล้วสร้างแรงบันดาลใจมีความคิดว่าการทำแกลเลอรีไม่ใช่เรื่องยาก ประเทศไทยต้องการแกลเลอรีเพิ่มขึ้นและสามารถสร้างรายได้ให้กับเจ้าของได้ ถ้าแกลเลอรีมีจำนวนมากขึ้น แล้วมีผลดีอย่างไรกับคนที่มาดูงานที่แกลเลอรี เด็กจะฉลาดขึ้นยังไง สังคมวัฒนธรรมเป็นแบบไหน เกิดรากทางสังคมวัฒนธรรมเปลี่ยนแปลงไปยังไงบ้าง อ่านจบจะเห็นภาพว่าแกลเลอรีหนึ่งแกลเลอรีจะทำให้สังคมเคลื่อนไหวไปยังไงได้บ้าง” (ดวงฤทธิ์ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าหอศิลป์เอกชนหรือแกลเลอรีมีความจำเป็นต่อสังคมปัจจุบันที่สามารถเชื่อมโยงวัฒนธรรมหลากหลายไว้ในพื้นที่เดียวกันได้ อีกทั้งถ้าสังคมปัจจุบันมีจำนวนหอศิลป์เพิ่มมากขึ้นยิ่งจะส่งผลดีต่อเด็กและคนทุกผู้ทุกวัยอีกด้วย โดยดวงฤทธิ์ ยังกล่าวถึงปรากฏการณ์ของหอศิลป์เอกชนไว้มีใจความว่า

อันดับแรกคุณต้องรู้จริงๆ ก่อนว่าแกลเลอรีนี่มีกี่แห่ง พิพิธภัณฑสถานมีน้อยมาก แต่แกลเลอรีส่วนใหญ่ประมาณ 80 เปอร์เซ็นต์เป็นแกลเลอรีที่เราเรียกว่า Commercial ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อขายงานศิลปะเพื่อการขาย รูปก็อปปีก็ยังมีขาย มันไม่ได้ถูกการบริหารจัดการให้เป็นแกลเลอรีจริงๆ เขียนรูปมาขายเพื่อเอาไปตกแต่งร้านกาแฟ ก็เป็นอีกรูปแบบหนึ่ง ขายชาวต่างชาติ หรือคนมาซื้อเพื่อเอาไปตกแต่งบ้าน แกลเลอรีอีกรูปแบบหนึ่งคือแกลเลอรีที่ขายงานศิลปะ เหมือนนำทองแกลเลอรีขายงานคุณภาพ เป็นงาน original ของแท้จากศิลปิน ขายไปในตลาดระดับวงจรมุมุมแบบนี้ก็เป็นอีกรูปแบบหนึ่ง (ดวงฤทธิ์ บุญนาค, 2560)

ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นถึงรูปแบบและภาพรวมของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่มีหลากหลายลักษณะโดยดวงฤทธิ์ บุญนาคยังกล่าวถึงหอศิลป์เอกชนและวงการศิลปะร่วมสมัยไว้ว่า “เรื่องจำนวนของแกลเลอรีในกรุงเทพฯ ผมกลับคิดตรงกันข้ามและมองว่าเรามีแกลเลอรีเยอะมาก และเราก็มี Collector ระดับโลกอยู่หลายคน ผมจำชื่อไม่ได้แต่เข้าคือ 1 ใน 4 collector คนสำคัญของโลก หรือ คุณเพชร โอสธานุเคราะห์ ซึ่งสะสมงานศิลปะไว้เยอะมาก โดยสะสมงานศิลปินท้องถิ่นเยอะ หรือคุณบุญชัย เบญจรงค์กุล แต่คนที่ผมจำชื่อไม่ได้ เนี่ย ถ้ามีงานประมุขศิลปะระดับโลกมา ก็จะมีเขาเป็น 1 ใน 4 ตลอด แกลเลอรี Ver นี้เป็นอีกที่ๆขายงานที่มีคุณภาพและราคาแพง ซึ่งคุณเริกฤษณ์ เขาทำเอง” (ดวงฤทธิ์ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยได้ตั้งข้อสังเกตในเรื่องพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครว่าอาจจะ

เชื่อมโยงในส่วนของการขาดการจัดการที่เป็นระบบที่อาจจะส่งผลให้หอศิลป์ในกรุงเทพมหานครต่างทยอยปิดตัวลงไปอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากการศึกษาและลงพื้นที่ในการวิจัยครั้งนี้พบว่าในระยะหลังเริ่มมีหอศิลป์บางแห่งใส่ใจรายละเอียดในเรื่องของการจัดการที่เป็นระบบมากขึ้นซึ่งดวงฤทธิบุญนาคได้กล่าวในทำนองเดียวกันว่า

เรื่องพัฒนาการของแกลเลอรีในกรุงเทพฯก็พอใช้ได้ในรูปแบบของที่นี่ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่ถูกฝึกมาในยุคหลังๆ ที่มาทำงานในแกลเลอรี หรือเป็นคิวเรเตอร์ เนี่ย เช่น Bangkok city city หรือ เย็นอากาศ วิวลา แกลเลอรี คือตอนนี้หลังๆ ได้พยายามจะทำให้เป็นระบบ มากขึ้น ถ้านับจากนำทองแกลเลอรี ที่ทำด้วยระบบเพื่อฝูง นื่องๆ ตอนนั้นมันมีความพยายามที่จะใช้ system ใน แกลเลอรี และ โซเชียล มีเดียมันก็ช่วยให้แกลเลอรีเล็กๆ เป็นที่รู้จักได้มากขึ้น แกลเลอรีมันก็เป็นเทรนด์และจะมีคนมาดูงานมากขึ้น (ดวงฤทธิ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนที่มีความพยายามทำให้เป็นระบบซึ่งอาจจะส่งผลสำคัญที่ทำให้คนรุ่นใหม่อาจจะหันมาสนใจในงานศิลปะมากขึ้นกว่าแต่ก่อนก็เป็นได้ โดย ดวงฤทธิได้กล่าว ทิ้งท้ายไว้ว่าในอนาคตวงการศิลปะและวงการหอศิลป์เอกชนจะพัฒนาขึ้นในอนาคตได้ตามคำสัมภาษณ์ดังนี้ “ตลาดงานศิลปะมันก็ใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ มันอาจจะไม่คึกคักเหมือนเมื่อก่อน แต่มันมี ความเป็นไปได้ ที่ดี ใน 5 ปีข้างหน้าคุณ将会เห็นความเปลี่ยนแปลง” (ดวงฤทธิ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าในปัจจุบันนี้หอศิลป์เอกชนและวงการศิลปะร่วมสมัยเริ่มพัฒนาการที่ดีขึ้นกว่าในอดีต ซึ่งดวงฤทธิบุญนาคได้แสดงทรรศนะไว้ว่าอีก 5 ปีข้างหน้าจะเห็นพัฒนาการที่ดีขึ้น

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ ผู้บริหาร เดอะ แจม แพคตอรี กับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์โดย ดวงฤทธิ บุญนาคได้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่า

การเกิดขึ้นของ The Jam Factory คือบางสิ่งบางอย่างมันเกิดขึ้นโดยไม่มีเหตุผล บางครั้งมันน่าสนใจกว่าที่มันเกิดขึ้นโดยไม่มีเหตุผลและมันก็ดำรงอยู่ได้ ซึ่งผมมองว่ามันมี Possibility ที่มันจะเกิดขึ้นได้ และผมคิดว่ามันเป็นที่มาที่สำคัญมาก ที่เหมือนกับชีวิตเรายังคงอยู่ หลายคนทำบางสิ่งบางอย่างโดยมีเหตุผล แต่เหตุผลไม่ใช่เป็นต้นกำเนิดของการคงอยู่ เช่นชีวิต เพราะเราไม่ได้มีชีวิตด้วยเหตุผลอะไรบางอย่าง เรามีชีวิตอยู่คงอยู่เพราะเราคิดว่ามันมีความเป็นไปได้ที่จะทำสิ่งๆนั้นได้ ความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นที่ แบบ The Jam Factory ได้ ผมว่าเราต้องเปลี่ยนวิธีคิด การศึกษาในเมืองไทยเราถามหาเหตุผล ที่คุณถามคือ อะไรคือที่มาของ The Jam Factory ซึ่งสังคมไทยบรวลัย เพราะเหตุนี้ เพราะทุกคนกลับไปหาเหตุผลว่า คุณทำไปเพื่ออะไร จริงๆแล้วทุกๆคนก็เลยต้องหาเหตุผลมาเพื่อตอบในสิ่งที่เราทำ แต่เขาไม่ได้ทำจากความเป็นไปได้ถ้าผมจะถามคุณว่าถ้าเราจะสร้างสรรค์บางอย่างจากเหตุผล เราสร้างสรรค์จากอดีต หรืออนาคต แต่ถ้าเราสร้างสรรค์จากความเป็นไปได้มันจะสร้างสรรค์มาจากอนาคต คุณเห็นไหมว่ามัน Powerful ขนาดไหน ถ้าผมบอกว่าผมทำ The Jam Factory ด้วยเหตุผล มันก็ไม่มีพลังแต่ผมจะตอบว่าผมทำที่นี่เพราะมันมี ความเป็นไปได้ที่ๆนี้เป็นแหล่งชุมชน คนอีกกลุ่มอีก segmentations หนึ่ง มันจะเป็นความเป็นไปได้ของพื้นที่ในตึกเก่าที่คนไม่เคยเห็นมาก่อน ความเป็นไปได้ของศิลปะ ความเป็นไปได้ของดีไซน์ ความเป็นไปได้ของความรู้ ความเป็นไปได้ของร้านอาหารแพ ความเป็นไปได้ของร้านอาหาร ซึ่งมันมีแต่ความเป็นไปได้ และนั่นคือที่มาเพราะเรามองเห็น ความเป็นไปได้ แต่ที่สำคัญคนส่วนใหญ่ไม่ได้ถูกฝึกมาให้มองหาความเป็นไปได้เขาถูกฝึกมาเพื่อมองหาเหตุผล ทำให้มององค์ความรู้ของเขาไม่เดินไปข้างหน้า องค์ความรู้ของเขาไม่เดินไปข้างหน้า ทุกอย่างที่คุณสร้างก็ไม่สามารถหลุดพ้นกรอบของอดีตได้ถ้าคุณไม่ได้ทำจากความเป็นไปได้ ถ้าคุณสร้างทุกอย่างโดยใช้เหตุผล ซาดินี่ไม่มีโทรศัพท์ไอโฟน ใครมันจะเอานิ้วไปสัมผัส ไม่มีปุ่มกดซึ่งไม่สมเหตุผลแล้วดูทุกวันนี้ โทรศัพท์ยี่ห้อBlackburry หายไปจากโลกแล้วเหลือแต่ไอโฟน เพราะฉะนั้น Jam Factory ไม่ได้สร้างมาจากเหตุผล มันสร้างมาจาก ความเป็นไปได้มันมีความเป็นไปได้ที่มันจะเกิดขึ้นที่แบบนี้ แต่เราต้องฝึกตัวเองให้มองเห็นความเป็นไปได้ ซึ่งมันมีความความชำนาญที่สุดในการคงอยู่เป็นมนุษย์ (ดวงฤทธิ บุนนาค, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยสรุปใจความข้างต้นได้ว่า เดอะ แจม แฟคตอรี เกิดขึ้นเพราะผู้บริหารเห็นความเป็นไปได้ที่จะเกิดพื้นที่สร้างสรรค์ สำหรับคนที่ชอบพบปะพูดคุยเรื่องศิลปะและดีไซน์ การคิดจาก ความเป็นไปได้อย่างจะเป็นความคิดหลักยังที่ผลให้เกิดความหลากหลายอื่นๆที่ เดอะ แจม แฟคตอรี อีกด้วย

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

จากการลงพื้นที่วิจัยที่ และการสัมภาษณ์เชิงลึกกับดวงฤทธิ บุนนาคผู้ก่อตั้ง เดอะ แจม แฟคตอรี พบว่าเดอะ แจม แฟคตอรีมีการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ที่เกิดจากการ

ชื่อขายงานศิลปะผ่านนิทรรศการหรืองานอาร์ตแฟร์ที่จัดขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นในพื้นที่เดียวกันยังมีร้านอาหารและร้านกาแฟ ร้านหนังสือ ที่สามารถสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรพบว่า

Gallery Director จะเป็นคนดูแล วางแผนด้านระบบ กลไกภายในแกลเลอรีทั้งหมด ส่วนเรื่องใครจะได้นำแสดงในแกลเลอรี ผมคิดว่ามันมีอยู่สองประเด็นสำคัญคือ 1. ศิลปินคนนั้น มีความสัมพันธ์ที่ดีกับแกลเลอรีและพร้อมที่จะเจริญเติบโตไปด้วยกัน 2. งานของศิลปินคนนั้นมันต้อง ดีจริงๆที่แกลเลอรีเห็นแล้วปฏิเสธไม่ได้ว่ามัน impact จริงๆ แล้วเขาอยากจะทำให้คนอื่นเห็นก็เลยเอามาเพื่อแม่ โดยการจัดแสดงนิทรรศการเพื่อให้คนเข้าชม ศิลปินในเมืองไทยนี้เยอะมากนะ แต่ว่าไม่ค่อย consistent คือทำแล้วหยุด ทำแล้วหยุด เพราะฉะนั้นการที่จะลงทุนกับศิลปินสักคนนึงมันก็ต้องดูว่าอนาคต ศิลปินคนนี้นั้นจะพัฒนาไปในทิศทางไหน ซึ่งมันทำให้การลงทุนกับศิลปินใหม่ๆที่ยากมากสำหรับแกลเลอรี เพราะแกลเลอรีมันก็ต้องดูว่างานมันมีโอกาสจะขายได้ไหม หรือไม่ก็รู้จักศิลปินมาตั้งแต่สมัยเรียน พอมันจบก็สนับสนุนหน่อย เป็นระบบแบบๆไทยๆที่มีความเป็นลูกพี่ เพราะถ้าคุณมาจากฝั่งอเมริกา คุณจะคุ้นเคยกับ system และคิดว่าถ้าอะไรไม่มี system มันจะเลว แต่ถ้าคุณมาจากฝั่งยุโรปคุณจะคุ้นกับระบบที่มัน accommodate กว่า ซึ่งหลายครั้งศิลปินต้องลงทุนเช่าที่แสดงงาน เพราะเค้าคิดว่างานเค้าอาจจะดีอยู่แล้ว อาจจะขายได้แต่ไม่มีที่แสดงงาน (ดวงฤทธิ์ บุนนาค, 2560: สัมภาษณ์)

จากทรรศนะของดวงฤทธิ์ บุนนาคข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่า Gallery Director เป็นคนวางแผนและดูแลความเรียบร้อยทุกอย่างในเดอะแจม แพลคทอรี โดยจะมีการคัดเลือกศิลปินที่มีความพร้อมที่จะเติบโตไปพร้อมกับแกลเลอรี และไม่หยุดพัฒนาตัวเอง เกณฑ์คัดเลือกดังกล่าวก่อให้เกิดมาตรฐานและแสดงให้เห็นว่ามีโอกาสรอพวกเขาอยู่เสมอ

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

จากการศึกษาพบว่า เดอะ แจม แพลคทอรี ได้ทำการปรับพื้นที่โรงงานเก่าให้เป็นชุมชนทางศิลปวัฒนธรรม ย่านคลองสาน จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยเว็บไซต์ที่ชื่อ www.painaidii.com ได้ทำการรายงานไว้ว่า “The Jam Factory ปรับพื้นที่โกดังเก่าของอดีตโรงงานถ่านไฟฉายตราภคป โรงงานน้ำแข็ง และโรงงานทำยา บนเนื้อประมาณ 4 ไร่ ให้กลายเป็นสถานที่ชิลล์เข้าที่น้องใหม่ ภายใต้คอนเซ็ปต์ เชื่อมโยง อดีต ปัจจุบัน อนาคต และชุมชนไว้ด้วยกัน

โดยการเก็บโครงสร้างอาคารเดิมเอาไว้ให้มากที่สุด ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 3 โซน ในพื้นที่เดียว ประกอบด้วย ร้านหนังสือ *Candide Books* - ร้านกาแฟ *li-bra-ry*, แกลอรีภาพ *The Jam Factory Gallery* และ ร้านอาหารไทย *The Never Ending Summer*”(www.painaidee.com, 2561: ออนไลน์)จากข้อความดังกล่าวและจากการลงพื้นที่ผู้วิจัยสรุปได้ว่า เดอะ แจม แฟคตอรี เป็นมากกว่าหอศิลป์เอกชนที่จัดแสดงนิทรรศการศิลปะโดยทั่วไป เดอะ แจม แฟคตอรี ถูกออกแบบให้พื้นที่ หรือเป็นชุมชนร่วมสมัยที่สามารถเป็นพื้นที่สำหรับพบปะสังสรรค์ของคนที่มีใจรัก ในวิถีชีวิตและศิลปวัฒนธรรม

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 56 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของเดอะ แจม แฟคตอรี

ที่มา: www.exhibition.contestwar.com

จากการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการพบว่า เดอะ แจม แพลคตอรีมีการจัดนิทรรศการอย่างต่อเนื่องโดยมีทั้งศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติที่ได้มีโอกาสมาหมุนเวียนแสดงนิทรรศการทั้งแบบกลุ่มและแบบนิทรรศการแสดงเดี่ยวจากการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่านอกจากนิทรรศการศิลปะแล้วทางหอศิลป์แห่งนี้ยังจัดงานเพื่อแสดงผลงานศิลปะที่มีราคาถูกลงหรือที่เรียกว่า “Affordable Art Fair” และมีเกณฑ์การคัดเลือกศิลปินที่น่าสนใจดังนี้

โดยจะเป็นคนเลือกจากศิลปินที่เคยแสดงกับเรา หรือศิลปินที่ไม่เคยมีใครรู้จักมาก่อนเลย โดยเราก็จะเอาไว้ที่ Art Found คนไหนที่เด่นๆ กำลังรุ่งๆ จะอยู่โซน Art Now อย่างคนที่แสดงอยู่ที่แกลเลอรีตอนนี้ ก็เคย อยู่โซน Art Now มาก่อน แล้วค่อยย้ายมาที่ แกลเลอรี เรามี platform ของเราเองในการสร้างศิลปิน เราก็เปิด เรดาร์ตลอด ก็มีศิลปินส่งงานเข้ามา Platform ที่ว่าคือ คนที่ไม่มีใครรู้จักจะอยู่ Art found พอคนตื่นตื่น ก็จะมา Art Now พอ Art Now งานดีมากๆ ก็ย้ายมาแกลเลอรี ซึ่งตรงนี้คือเครื่องจักรสำคัญ แล้วก็มี art How ก็จะเป็นส่วนของ workshop มี Art Sound ที่เป็นเรื่องของดนตรี เพลงอาจจะแปลกๆ ใหม่ (ดวงฤทธิ บุนนาค, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความ เดอะ แจม แพลคตอรี มีเกณฑ์การคัดเลือกศิลปินและรูปแบบการจัดการกับศิลปินที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง

2.6 การจัดการด้านการตลาด

การจัดการด้านการตลาดเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่เป็นจุดแข็งของ เดอะ แจม แพลคตอรี เนื่องจากพื้นที่โดยรอบเอื้อให้เกิดชุมชนเล็กๆ ที่ผู้คนสามารถมาแชร์ประสบการณ์และทรรศนะคติต่องานศิลปะได้ และยังมีพื้นที่ๆ เป็นส่วนของร้านอาหารและร้านกาแฟ ตลอดจน ห้องสมุดที่ยังช่วยผลักดันให้พื้นที่แห่งนี้เป็นที่รู้จักมากขึ้น สอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ที่มีใจความว่า “คุณเพชร ไอสถานุเคราะห์เคยบอกว่าที่นี่ดีอย่างคือมันมีพื้นที่หลากหลาย เช่น ร้านกาแฟ ร้านหนังสือ ร้านอาหาร คราวนี้มันเลยทำให้คนผ่านเข้ามาดูแกลเลอรีและงานศิลปะมากขึ้น” (ดวงฤทธิ บุนนาค , 2560: สัมภาษณ์) นอกจากนี้ เดอะแจม แพลคตอรี ยังมีสื่อออนไลน์ที่สามารถสื่อสารและเชื่อมต่อคนที่สนใจให้ได้รับข่าวสารและกิจกรรมที่เกิดขึ้นได้อีกด้วย

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาลงพื้นที่ที่สัมภาษณ์เชิงลึกกับดวงฤทธิ์ บุญนาคผู้ก่อตั้งเดอะ แจม แพคทอรี ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)พบว่า

ส่วนเรื่องใครจะได้อะไรมาแสดงในแกลเลอรี ผมคิดว่ามันมีอยู่สองประเด็นสำคัญคือ 1 ศิลปินคนนั้น มีความสัมพันธ์ที่ดีกับแกลเลอรีและพร้อมที่จะเจริญเติบโตไปด้วยกัน 2. งานของศิลปินคนนั้นๆมันต้อง ดีจริงๆที่แกลเลอรีเห็นแล้วปฏิเสธไม่ได้ว่ามัน impact จริงๆ แล้วเขาอยากจะทำให้คนอื่นเห็นก็เลยเอามาเผยแพร่โดยการจัดแสดงนิทรรศการเพื่อให้คนเข้าชม ศิลปินในเมืองไทยนี้เยอะมากนะ แต่ว่าไม่ค่อย consistent คือทำแล้วหยุด ทำแล้วหยุด เพราะฉะนั้นการที่จะลงทุนกับศิลปินสักคนนึงมันก็ต้องดูว่าอนาคต ศิลปินคนนี้นั้นจะพัฒนาไปในทิศทางไหน ซึ่งมันทำให้การลงทุนกับศิลปินใหม่ๆที่ยากมากสำหรับแกลเลอรี เพราะแกลเลอรีมันก็ต้องดูว่างานมันมีโอกาสจะขายได้ไหม หรือไม่ก็รู้จักศิลปินมาตั้งแต่สมัยเรียน พอมันจบก็สนับสนุนหน่อย เป็นระบบแบบๆไทยๆที่มีความเป็นลูกพี่ เพราะถ้าคุณมาจากฝั่งอเมริกา คุณจะคุ้นเคยกับ system และคิดว่าถ้าอะไรไม่มี system มันจะเลว แต่ถ้าคุณมาจากฝั่งยุโรปคุณก็จะคุ้นกับระบบที่มัน accommodate กว่า ซึ่งหลายครั้งศิลปินต้องลงทุนเข้าที่แสดงงาน เพราะเค้าคิดว่างานเค้าอาจจะได้อยู่แล้ว อาจจะมีแต่ไม่มีที่แสดงงาน(ดวงฤทธิ์ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าการจัดการสร้างเครือข่ายด้านศิลปินจะขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างศิลปินกับทาง เดอะ แจม แพคทอรีและพร้อมที่จะพัฒนาและเติบโตไปด้วยกันแต่ที่สำคัญที่สุดคือศิลปินคนนั้นๆจะต้องมีศักยภาพที่ไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าจะสร้างความแตกต่าง หลากหลายทั้งในด้านฝีมือ แนวความคิดหรือแม้กระทั่งทัศนคติ

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ ดวงฤทธิ์ บุญนาคเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคพบว่าประเด็นสำคัญที่เกิดขึ้นพุ่งตรงไปที่ระบบการศึกษาซึ่งมีใจความสำคัญดังนี้

การศึกษามันไม่ได้ช่วยอะไร มันแค่ให้ background เพื่อให้คนๆนั้นเกิด Possibility ที่ไปทำงานศิลปะ แต่เขาไม่ได้ให้ knowledge มากพอที่จะไปเป็นศิลปิน คนพวกนั้นต้องเป็นศิลปินหรือสถาปนิกภายใต้บริบททางสังคมที่เขาอยู่ แต่ไม่ใช่ระบบการศึกษาที่สร้างเขา การศึกษาให้แค่พื้นฐานเท่านั้นเอง เพราะฉะนั้นศิลปินที่เรามีตอนนี้มันเป็นการต่อรองที่สมดุลของสังคมที่เขาอยู่เช่น demand supply เช่นคนซื้อศิลปะมีเท่านี้ ศิลปินมันก็มีเท่านี้แหละ ผมจึงเห็นว่าจำนวนศิลปินที่เรา

มีอยู่ตอนนี้มันสมดุลต่อบริบททางสังคม ที่มันไม่ได้บอกว่า มีมากไปหรือน้อยไป (ดวงฤทธิ บุนนาค, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าการศึกษาน่าจะสามารถเพิ่มจำนวนคนที่ขึ้นชอขงานศิลปะได้มากกว่าที่เป็นอยู่ เมื่อศิลปะเป็นที่ต้องการมากขึ้น ศิลปินก็อาจจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และงานศิลปะก็อาจจะหลากหลายมากขึ้นเช่นกัน

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา แจม แฟคทอรี (Jam Factory)

จากการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า พัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีแนวโน้มที่ดีขึ้นและมีลักษณะเฉพาะตัว โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่ถูกฝึกมาในยุคหลัง ๆ ที่มาทำงานในแกลเลอรี หรือเป็นคิวเรเตอร์และพยายามทำให้เป็นระบบมากขึ้นเช่น Bangkok city gallery หรือ เย็นอากาศ วิวลา แกลเลอรี ถ้านำของแกลเลอรี ที่ทำด้วยระบบเพื่อนฝูง พี่ ๆ น้อง ๆ ตอนนี้มันมีความพยายามที่จะใช้ ระบบใน หอศิลป์ และโซเชียล มีเดียมันก็ช่วยให้แกลเลอรีเล็กๆเป็นที่รู้จักได้มากขึ้น แกลเลอรีมันก็เป็นเทรนด์และจะมีคนมาดูงานมากขึ้น ทำให้ตลาดงานศิลปะมันก็ใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ มันอาจจะไม่คึกคักเหมือนเมืองนอก แต่มันมีความเป็นไปได้ที่ ในอีก 5 ปีข้างหน้าจะมีทิศทางที่ดีขึ้น

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า แจม แฟคทอรีไม่ได้สร้างมาจากเหตุผล มันสร้างมาจาก ความเป็นไปได้มันมีความเป็นไปได้ที่มันจะเกิดพื้นที่แบบนี้ แต่เราต้องฝึกตัวเองให้มองเห็นความเป็นไปได้ ซึ่งมันความความชำนาญที่สุดในการคงอยู่เป็นมนุษย์ โดยมีผู้อำนวยการหอศิลป์จะเป็นคนเลือกจากศิลปินที่เคยแสดง หรือศิลปินที่ไม่เคยมีใครรู้จักมาก่อนเลย เราก็จะเอาไว้ที่ Art Found คนไหนที่เด่นๆ กำลังรุ่งๆ จะอยู่โซน Art Now อย่างคนที่แสดงอยู่ที่แกลเลอรีตอนนี้ ก็เคยอยู่โซน Art Now มาก่อน แล้วค่อยขยับมาแสดงที่ แกลเลอรี มี art How ก็จะเป็นส่วนของ workshop มี Art Sound ที่เป็นเรื่องของดนตรี เพลงอาจจะแปลกๆใหม่ ทุกอย่างจะถูกคัดเลือกจาก Platform ของแจม แฟคทอรี นั่นเอง (ดวงฤทธิ บุนนาค, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา สาทร 11 อาร์ต สเปซ



ภาพประกอบ 57 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของสาทร 11 อาร์ต สเปซ

ที่มา: www.tripadvisor.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

สาทร 11 อาร์ต สเปซ คือหอศิลป์เอกชนที่ก่อตั้งโดยมาร์ค กรีนนักธุรกิจชาวอเมริกันที่มีความหลงใหลในงานศิลปะและมีความต้องการจะค้นหาศิลปินที่ท้องถิ่นทั่วประเทศไทยให้ได้มีโอกาสมีพื้นที่สำหรับทำงานและพื้นที่สำหรับจัดแสดงนิทรรศการ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลจากเว็บไซต์อย่างเป็นทางการของสาทร 11 อาร์ต สเปซ และได้พบกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประวัติและที่มา มีใจความว่า

สาทร 11 อาร์ต สเปซ เป็น โครงการเพื่อสังคมตั้งอยู่ในสาทรซอย 11 ในย่านศิลปะใหม่ในอาคาร สไตลบูติกซึ่งเป็นพื้นที่ที่อยู่อาศัยและพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่ศิลปินได้เริ่มรวมกลุ่มกัน ภายใต้ร่มเงาของ ไปไม่ธรรมดา สาทร 11 อาร์ต สเปซ สร้างขึ้นโดยชาวอเมริกัน มาร์ค กรีน ผู้มีใจรักการสนับสนุนงานศิลปะ และมี ชัยพร "ไมค์" บุญมahanาค เป็นผู้บริหาร แนวคิดของสาทร 11 อาร์ต สเปซ คือ การค้นหาและพัฒนาความสามารถของศิลปินท้องถิ่นจากทั่วประเทศ รวมทั้งให้โอกาสศิลปินที่

ขาดแคลนทุนทรัพย์ได้สร้างสรรค์และนำเสนองานศิลปะ ของพวกเขาในพื้นที่แห่งศิลปะร่วมสมัยนี้ สาทร 11 อาร์ต สเปซ มี 4 สตูดิโอและแกลเลอรี ผู้เข้าชม, ลูกค้า, และนักสะสมงานศิลปะร่วมสมัย สามารถมีส่วนร่วม สนับสนุน ศิลปิน ผู้มีพรสวรรค์จาก ทั่วประเทศไทยได้ที่นี่ (www.sathorn11.com, 2561: ออนไลน์)

เป็นที่น่าสังเกตว่าเป้าหมายที่สำคัญของสาทร 11 อาร์ต สเปซคือการค้นหาศิลปินที่มีพรสวรรค์ ทั่วประเทศโดยเฉพาะศิลปินที่อยู่ต่างจังหวัดที่ขาดโอกาสในการแสดงผลงาน รวมถึงศิลปินที่ขาดทุนทรัพย์ให้มีโอกาสสร้างสรรค์ผลงานและได้แสดงนิทรรศการร่วมกับศิลปินที่มีชื่อเสียง เพื่อสร้างประสบการณ์ให้กับศิลปินที่ได้รับคัดเลือกเข้ามาอยู่ในโครงการของสาทร 11 อาร์ต สเปซ โดยมีการจัดโครงการ Artist Residence ขึ้นเพื่อให้เหล่าศิลปินที่ไม่ได้รับโอกาสได้ทำการส่งหรือนำเสนอผลงานของพวกเขาให้ทางหอศิลป์พิจารณา เมื่อผ่านการคัดเลือกศิลปินจะได้เข้ามาพักและมีที่ทำงานพร้อมกับแสดงผลงานตามกำหนดเวลาที่ทางหอศิลป์กำหนด ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้พบปรากฏการณ์ระหว่างการดำเนินการวิจัย โดยปรากฏการณ์ดังกล่าวที่เกิดขึ้นคือการปิดตัวลงของหอศิลป์เอกชน หรือการย้ายที่ตั้งของหอศิลป์เอกชนหลายแห่ง เมื่อผู้วิจัยได้มีโอกาสสัมภาษณ์เชิงลึกกับ มาร์ค กรีน นักธุรกิจชาวอเมริกันผู้ก่อตั้ง สาทร 11 อาร์ต สเปซ จึงได้ทำการสัมภาษณ์ถึงเรื่องพัฒนาการและการดำรงอยู่โดย มาร์ค กรีนได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “การทำหอศิลป์หรือแกลเลอรีเราทำด้วยความรักและความหลงใหลในงานศิลปะ มากๆ อีกอย่างเรามีเงินเข้ามาจากอื่น จึงทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องเงินเท่าที่ควร” (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวของมาร์ค กรีน ผู้วิจัยได้ตั้งข้อสังเกตว่าเป็นความยากลำบากในการทำหอศิลป์เอกชนเนื่องจากเกิดปรากฏการณ์ที่หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่มีการควบรวมกับธุรกิจอื่นมากมายหลายแห่ง โดยเฉพาะที่สาทร 11 อาร์ต สเปซได้ทำการเปิดร้านพิซซ่าควบคู่ไปกับการดำเนินการหอศิลป์ อย่างน้อยก็อาจจะมีเงินสนับสนุนมากขึ้น โดยมาร์ค กรีนได้กล่าวถึงกรณีของร้านพิซซ่าที่เขาได้เปิดขึ้นไว้ว่า “เรามีการเปิดร้านพิซซ่าชื่อ Pizza gallery จากนั้นทางเราก็มีที่ทำงานและเงินเดือนให้ศิลปินจากเหล่านั้น โดยพวกเขาช่วยทำพิซซ่า ส่งพิซซ่าให้ลูกค้า และทำงานพื้นที่ของพวกเขาในที่ๆเราจัดให้ ซึ่งนับว่าเป็นรายได้อีกทางหนึ่งของแกลเลอรี ซึ่งโดยรวมแล้วแกลเลอรีไปได้สวยทีเดียว เราไม่ได้เงินมากมายมหาศาลแต่เราช่วยคนได้เยอะมากทีเดียว พวกเรามีความสุขมากในการทำงาน” (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความข้างต้นทำให้ผู้วิจัยตระหนักถึงความลำบากในการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครหรือทั่วประเทศไทยเนื่องจากคนส่วนใหญ่ในประเทศยังไม่เข้าใจว่าหอศิลป์เอกชนทำอะไร มีหน้าที่

อะไรบ้าง การที่สาทร 11 อาร์ต สเปซได้ทำการผสมผสานร้านพิซซากับธุรกิจหอศิลป์ในมิติหนึ่ง ธุรกิจช่วยเหลือมรายได้ให้กับหอศิลป์ แต่สิ่งสำคัญที่สุดผู้วิจัยหวังว่าร้านพิซซาที่อยู่ในพื้นที่เดียวกับหอศิลป์แห่งนี้ อาจจะมีส่วนช่วยสังคมเข้าใจในหอศิลป์เอกชนและบริบทอื่น ๆ ทางศิลปะร่วมสมัยมากขึ้นก็เป็นได้

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการวิจัยพบว่า สาทร 11 อาร์ต สเปซ มีการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ที่มุ่งสนับสนุนศิลปินไทยที่มีพรสวรรค์ได้แสดงผลงานศิลปะซึ่ง Marc Green ได้กล่าวไว้ว่า

แนวคิดคือต้องการจะสนับสนุนศิลปินท้องถิ่นในประเทศไทย โดยที่เราเป็น Artist Residency โดยจะมีการจัดให้มีการส่งงานเข้ามาแล้วเราจะมีศิลปินของไทยช่วยคัดเลือกศิลปินที่มีศักยภาพและสามารถพัฒนาต่อไปในอนาคต เมื่อถูกคัดเลือก เราจะทำให้สตูดิโอสำหรับทำงานศิลปะโดยจะอยู่ในส่วนของพื้นที่ด้านหลังแกลเลอรี เช่นงานคนนี้ อายุ 14 ปี เขาวาดรูปข้างถนน เราเห็นว่างานน่าสนใจก็สนับสนุนเขาเองงานเขามาแสดงให้เงินสนับสนุนบ้างเป็นการช่วยสังคมอีกทางหนึ่งผมอยากช่วยสังคม ครั้งหนึ่งเคยเดินย่านเยาวราช แล้วเห็นเด็กผู้หญิงคนหนึ่งวาดรูปข้างถนน ตอนนั้นเลยคิดว่าจะทำยังไงที่จะช่วยเขา อีกอย่างคือผมมีความรักในศิลปะ และมีความสามารถในการเจรจากับผู้คน ถ้าเราช่วยให้เขาได้เพนท์บนผ้าใบ มีสตูดิโอให้พวกเขาทำงานอย่างจริงๆ ทำให้สังคมได้เห็นงานพวกเขา ก็คงจะเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยสังคมได้ อีกอย่างผมเชื่อว่าที่คือพรสวรรค์มันไม่ได้มีทุกคน ส่วนตัวผมเพนท์ไม่เป็น วาดรูปยังไม่ได้ แต่ผมทำธุรกิจได้ ก็เลยต้องการที่จะใช้ความสามารถตรงนี้ช่วยคนอื่น (Mark Green, 2017)

ผู้วิจัยสรุปคำกล่าวของ Marc Green ได้ว่า การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ของ สาทร 11 อาร์ต สเปซคือต้องการให้โอกาสคนที่มีพรสวรรค์ในด้านงานศิลปะได้มีพื้นที่แสดงผลงานของพวกเขาโดยมีสองลักษณะสำคัญคือหนึ่งคัดเลือกคนที่มีพรสวรรค์ให้มาแสดงผลงานที่หอศิลป์หรือคัดเลือกคนที่มีพรสวรรค์ให้มีที่ทำงานและแสดงงานในหอศิลป์หรือที่เรียกว่า Artist Residency นั้นเอง โดยทั่วไปศิลปินไม่สามารถจะทำงานศิลปะและงานด้านประชาสัมพันธ์ไปพร้อมกันได้ หอศิลป์จึงเข้ามาช่วยดูแลให้ศิลปินในด้านที่พวกเขาถนัดน้อยกว่าซึ่งก็คือเรื่องธุรกิจและประชาสัมพันธ์ซึ่ง Marc Green ได้กล่าวไว้ว่า “ใช้พวกเขาชอบอยู่คนเดียว วาดรูป บางคนไม่กล้าที่จะทำงานด้านนี้ เพราะหลายๆคนพูดว่า “ไม่มีทางจะได้เงินจากการวาดภาพ” ความคิดนี้มันฝังหัว คนที่มีพรสวรรค์หลายๆคนอยู่ ผมจึงต้องช่วยให้มันเกิดขึ้น อย่างปีที่แล้วเราได้ช่วยให้ศิลปิน

สามคน จากไม่มีอะไรเลย สามารถหาเงินจากการทำงานศิลปะของพวกเขาได้”(Marc Green, 2560: สัมภาษณ์)

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ได้นอกจากจะมาจากการขายผลงานศิลปะ สาธิต 11 อาร์ต สเปซ ยังมีแหล่งรายได้มาจากแหล่งอื่นอีก ตามคำสัมภาษณ์ดังนี้ไปนี้ “เราเกิดปัญหาในช่วงแรกเพราะศิลปินที่เราคัดเลือกมาไม่สามารถย้ายมาทำงานที่กรุงเทพฯได้ เพราะพวกเขาทำงานในโรงงาน มีเงินเดือน 10,000 บาท เงินพวกนั้นคือเงินที่สนับสนุนค่าใช้จ่ายในครอบครัว พวกเขา ผมจึงส่งลูกชายไปเรียนทำพิซซ่าที่อิตาลีแล้วมาเปิดร้านพิซซ่าชื่อ Pizza gallery จากนั้นทางเราก็มีที่ทำงานและเงินเดือนให้ศิลปินจากเหล่านั้น โดยพวกเขาช่วยทำพิซซ่า ส่งพิซซ่าให้ลูกค้า และทำงานพื้นที่ของพวกเขาในที่เราจัดให้”(Marc Green, 2560: สัมภาษณ์)

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

จากการศึกษาพบว่า การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของสาธิต 11 อาร์ต สเปซ มีการจัดการและแบ่งงานอย่างเป็นระบบ โดย Marc Greem ได้กล่าวไว้ว่า

หุ้นส่วน คุณลี ก็เป็นคนด้านศิลปะมากกว่า 15 ปี จุดเด่นคือการได้ทำงานที่รัก มี passion ใน art การได้ช่วยเหลือสังคม และ ช่วยเหลือศิลปินนั่นเองเรามี คุณไมค์ ซึ่งเป็นผู้จัดการที่นี่ เป็นคนดูแลเรื่องนิติกรรม การดูงาน คัดเลือกงาน และมีผู้ช่วยอีกสองคนที่ทำงานทุกวันในแกลเลอรี และตอนนี้เรากำลังขยายไปสู่ภัตตาคารที่เยอะมากขึ้น เพราะก่อนหน้านี้คนที่มาที่นี่จะเป็นคนไทย 90% เรากำลังทำงานเพื่อดึงนักท่องเที่ยวต่างชาติมาในแกลเลอรี คือมาดูงานศิลปะและรับประทานอาหารพิซซ่า ซึ่งตอนนี้มันเริ่มได้ผล เพราะเริ่มมีการซื้อภาพจากชาวต่างชาติเพื่อเป็นความระลึกถึงเมืองไทย (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่า สาธิต 11 อาร์ต สเปซ มีการจัดการที่เป็นระบบ รวมทั้งมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจศิลปะเป็นเวลายาวนาน ซึ่งอาจจะเป็นหนึ่งในเหตุผลให้ สาธิต 11 อาร์ต สเปซ เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ Marc Green ซึ่งเป็นหุ้นส่วนคนสำคัญของ สาธร 11 อาร์ต สเปซ พบว่า นอกจากหอศิลป์ แห่งนี้มีการทำ Artist Residency เพื่อเป็นที่พักและทำงานศิลปะของศิลปินแล้ว ยังมีการจัดการด้านพื้นที่ด้านอื่นๆที่น่าสนใจตามคำสัมภาษณ์ดังนี้ “การจัดการด้านพื้นที่ภายในก็เหมือนกับแกลเลอรีทั่วไป คือมีพื้นที่ในส่วนของการต้อนรับ พื้นที่สำหรับนิทรรศการ และออฟฟิศของผมที่อยู่ชั้น 2 ส่วนภายนอกเรามีที่จอดรถอยู่ฝั่งตรงข้าม แต่รู้สึกว่าคุณคนยังไม่คุ้นกับซอยนี้แต่ช่วงนี้มันเริ่มจะเปลี่ยนไปในทิศทางที่ดีขึ้น และทุกคนที่นี่ก็มีความสุข”(Marc Green, 2560: สัมภาษณ์)การจัดการด้านพื้นที่ของ สาธร 11 อาร์ต สเปซ เหมือนกับหอศิลป์เอกชนโดยทั่วไปที่มีพื้นที่สำหรับต้อนรับและพื้นที่จัดนิทรรศการ เพียงแต่ว่าสาธร 11 อาร์ต สเปซจะมีพื้นที่ในส่วนที่ขายพิซซ่าและเครื่องดื่มด้านหลัง ซึ่งทำให้หอศิลป์แห่งนี้มีการจัดการด้านพื้นที่ที่น่าสนใจมากขึ้น

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 58 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม ของของสาธร11 อาร์ต สเปซ
ที่มา: www.tripadvisor.com

จากการศึกษาด้านการจัดการด้านกิจกรรม Marc Green ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ผมให้แสดงเดี่ยว แต่กลับพบทางที่ดีกว่าคือผมจัดนิทรรศการแบบกลุ่มโดยผสมพวกเขาไปกับศิลปินที่มีชื่อเสียงอยู่แล้ว คอลเลกเตอร์ นักสะสม ผู้ชมมาดูงานของศิลปินที่มีชื่อเสียงและก็ได้เห็นงานของพวกเขา ทำให้เขาเป็นที่รู้จักขึ้นที่ละเล็กละน้อย ซึ่งนักสะสมของไทยส่วนมากจะมีเงินเพื่อซื้องานศิลปินที่มีชื่อเสียงราวครึ่งล้านบาท ส่วนงานเล็กๆที่มีพรสวรรค์ราคา หนึ่งหมื่นบาท พวกเขาก็จะซื้องานพ่วงไปด้วย เพราะ หนึ่งหมื่นบาทมันน้อยมากสำหรับพวกเขา” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามถึงสไตล์และลักษณะงานที่จัดแสดงภายในสาธ 11 อาร์ต สเปซ ซึ่ง Marc Green ได้กล่าวไว้ว่า “เรามีทุกสไตล์ งานศิลปะร่วมสมัย (contemporary) งานเหมือนจริง (realism) เราต้องการที่จะค้นหาพรสวรรค์โดยไม่จำกัดว่างานจะมีสไตล์ไหนก็ตาม เมื่อเราเห็นว่ามันมีความเป็นไปได้เราก็พยายามที่จะช่วยเหลือ” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปคำสัมภาษณ์ดังกล่าวได้ว่า สาธ 11 อาร์ต สเปซมีการจัดการด้านนิทรรศการโดยการผสมผสานศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียงกับศิลปินที่มีชื่อเสียงเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับศิลปินที่ไม่มีชื่อเสียงได้เกิดประสบการณ์ที่ดีที่เป็นส่วนหนึ่งของนิทรรศการที่ถูกจัดขึ้น โดยผู้ชมและนักสะสมก็จะให้ความสนใจและมีโอกาสชื่นชมผลงานของพวกเขาพร้อมกับศิลปินที่มีชื่อเสียงไปพร้อมๆกัน

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการศึกษาและวิจัยพบว่า สาธ 11 อาร์ต สเปซ นอกจากสาธ 11 อาร์ต สเปซจะมีการจัดการด้านการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ อาทิ เว็บไซต์อย่างเป็นทางการและเฟสบุ๊กแล้ว ยังมีการจัดการด้านการตลาดที่น่าสนใจมากอีกส่วนหนึ่งโดยมีการเปิดร้านพิซซ่าขึ้นเพื่อให้ศิลปินได้ทำงานพิเศษและรับค่าจ้างอีกทางหนึ่ง โดย Marc Green ได้กล่าวถึงกรณีนี้ไว้ที่น่าสนใจว่า “เราเกิดปัญหาในช่วงแรกเพราะศิลปินที่เราคัดเลือกมาไม่สามารถย้ายมาทำงานที่กรุงเทพฯได้ เพราะพวกเขาทำงานในโรงงาน มีเงินเดือน 10,000 บาท เงินพวกนั้นคือเงินที่สนับสนุนค่าใช้จ่ายในครอบครัวพวกเขา ผมจึงส่งลูกชายไปเรียนทำพิซซ่าที่อิตาลีแล้วมาเปิดร้านพิซซ่าชื่อ Pizza gallery จากนั้นทางเราก็มีที่ทำงานและเงินเดือนให้ศิลปินจากเหล่านั้น โดยพวกเขาช่วยทำพิซซ่าส่งพิซซ่าให้ลูกค้า และทำงานพื้นที่ของพวกเขาในที่เราจัดให้” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์) การทำร้านพิซซ่าควบคู่ไปกับการทำหอศิลป์เอกชนถือว่าเป็นการจัดการด้านการตลาดที่น่าสนใจที่อาจส่งผลต่อความสนใจและการชื่นชมงานศิลปะร่วมสมัยมากขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) ของสาทร 11 อาร์ต สเปซ เกิดจากการคัดเลือกศิลปินในท้องถิ่นที่มีพรสวรรค์ให้ได้รับโอกาสที่จะจัดแสดงนิทรรศการศิลปะของพวกเขา โดยมาร์ค กรีนได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “สนับสนุนศิลปินท้องถิ่นในประเทศไทย โดยที่เราเป็นเป็น Artist Residency โดยจะมีการจัดให้มีการส่งงานเข้ามาแล้วเราจะมีศิลปินของไทยช่วยคัดเลือกศิลปินที่มีศักยภาพและสามารถพัฒนาต่อไปในอนาคต เมื่อถูกคัดเลือก เราจะให้สตูดิโอสำหรับทำงานศิลปะโดยจะอยู่ในส่วนของพื้นที่ด้านหลังแกลเลอรี” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์) นับว่าเป็นมิติใหม่ที่ สาทร 11 อาร์ต สเปซ เลือกที่จะทำงานร่วมกับศิลปินท้องถิ่นที่ไม่ได้รับโอกาสใดๆ และอาจจะทำให้เกิดศิลปินหน้าใหม่เพิ่มขึ้นในวงการศิลปะร่วมสมัย เนื่องจากหอศิลป์เอกชนส่วนใหญ่จะเลือกที่จะนำเสนอผลงานของศิลปินที่มีชื่อเสียงอยู่แล้ว

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับมาร์ค กรีนผู้ก่อตั้ง สาทร 11 อาร์ต สเปซ ด้านปัญหาและอุปสรรคพบว่า เนื่องจากประเทศไทยไม่มีวัฒนธรรมการชื่นชมงานศิลปะเหมือนกับประเทศอื่นในตะวันตกหรือประเทศเพื่อนบ้านที่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศมหาอำนาจตะวันตก จึงเกิดการเรียนรู้และเข้าใจในวัฒนธรรมตะวันตกมากขึ้น โดยมาร์ค กรีนได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ถือว่าลำบากมากในการทำธุรกิจแกลเลอรีในเมืองไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์ เวียดนามยังมีความเคลื่อนไหวมากกว่า รู้ใหม่ว่าเพราะสาเหตุใด เพราะการศึกษาของพวกเขาที่แตกต่างกัน และวัฒนธรรม อย่าลืมนะว่าประเทศไทยไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศตะวันตก” (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นความแตกต่างของวัฒนธรรมซึ่งทำให้ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าระบบการศึกษาไทยควรมีการเพิ่มรายวิชาที่ช่วยให้เกิดความเข้าใจและชื่นชมในงานศิลปะร่วมสมัยมากขึ้น

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา สาทร 11 อาร์ต สเปซ (Sathorn 11 Art Space)

การวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า สาทร 11 อาร์ต สเปซเกิดขึ้น เพราะความรักที่มีต่อหอศิลป์และความหลงใหลในงานศิลปะ แต่การทำธุรกิจหอศิลป์ในเมืองไทยเป็นเรื่องยากและลำบากมากเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์และ ประเทศเวียดนามที่ยังมีความเคลื่อนไหวมากกว่า อาจจะเป็นเพราะเรื่องการศึกษาที่แตกต่างกัน และวัฒนธรรม ที่สำคัญที่สุดประเทศไทยไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศตะวันตก จึงทำให้คนไทยไม่คุ้นชินกับวัฒนธรรมและการชื่นชมศิลปะผ่านหอศิลป์นั่นเอง

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ของ สสาร 11 อาร์ต สเปซคือต้องการให้โอกาสคนที่มีพรสวรรค์ได้ทำงานศิลปะ และมีพื้นที่แสดงผลงานของพวกเขา โดยมีสองลักษณะสำคัญคือหนึ่งคัดเลือกคนที่มีพรสวรรค์ให้มาแสดงผลงานที่หอศิลป์หรือคัดเลือกคนที่มีพรสวรรค์ให้มีที่ทำงานและแสดงงานในหอศิลป์หรือที่เรียกว่า (Artist Residency) ความเชื่อที่สำคัญคือหน้าที่หลักของโดยทั่วไปศิลปิน คือทำงานศิลปะ หน้าที่ของหอศิลป์คือการสนับสนุน ประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการเขียนประวัติและแนวความคิด ซึ่งหอศิลป์จึงเข้ามาช่วยดูแลให้ศิลปินในด้านที่พวกเขาไม่ถนัด โดยนิทรรศการที่เกิดขึ้นภายใน สสาร 11 อาร์ต สเปซจะเป็นการผสมผสานศิลปินหน้าใหม่เข้ากับศิลปินที่มีชื่อเสียงอยู่แล้ว เพื่อที่จะสร้างความมั่นใจและทำให้คนหันมาสนใจศิลปินหน้าใหม่มากขึ้น (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา บัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรี



ภาพประกอบ 59 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของบัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี

ที่มา: วิชาญณะ ศุภนกร, 2560

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

บัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีคือหอศิลป์เอกชนที่ก่อตั้งในปีพ.ศ. 2559 โดยมีการปรับเปลี่ยนพื้นที่ของตึกเก่าซึ่งเป็นทรัพย์สินของครอบครัวให้เป็นพื้นที่ทางศิลปะโดยภายในนอกเหนือจากมีพื้นที่ที่เป็นหอศิลป์แล้วยังมี ออฟฟิศให้เช่า ห้องประชุมที่ทุกคนสามารถติดต่อขอใช้พื้นที่ได้ ในส่วนของหอศิลป์เป็นพื้นที่สำหรับทุกคน นิสิต นักศึกษา สามารถติดต่อเพื่อจัดนิทรรศการได้ ผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นออนไลน์มีเว็บไซต์ดีไซนชื่อดังได้ทำการรายงานถึงบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีไว้ว่า “แกลเลอรีสุดคูลในตึกเก๋ย่านพหลโยธิน ที่เอาใจคนรุ่นใหม่โดยการเปิดโอกาสให้นักเรียนหรือนักศึกษามาจัดแสดงนิทรรศการแสดงผลงานของตัวเอง ไม่ว่าจะเป็นงานภาพถ่าย การแสดงดนตรี หรืออีเว้นท์ต่างๆ ตามต้องการ เพื่อเป็นสื่อกลางในการสร้างความหลากหลายให้เกิดขึ้นในกรุงเทพมหานคร ผ่านงานสร้างสรรค์ของคนรุ่นใหม่ๆ นั่นเอง” (www.bangkokdesignweek.com, 2561: ออนไลน์) รายงานจากเว็บไซต์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีคือพื้นที่ทางศิลปะที่หลากหลายและเหมาะสมสำหรับคนรักงานศิลปะทุกแขนงและคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะนิสิต นักศึกษา โดยเว็บไซต์ที่รายงานเกี่ยวกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมร่วมสมัยที่ชื่อ www.Soymilk.com ได้กล่าวถึงบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีไว้อย่างสอดคล้องว่า

บนถนนพหลโยธินใกล้ๆ กับสี่แยกสะพานควายจะเจอกับ Buffalo Bridge Gallery ซึ่งส่วนหนึ่งเป็น co-working space (ที่ใช้ชื่อว่า Inn Office) โดยเพิ่งเปิดตัวงานนิทรรศการแรกไปเมื่อต้นเดือนก.ค. ที่ผ่านมา ภายในอาคารนั้นประกอบไปด้วย 5 ชั้น แบ่งออกเป็นบริเวณโต๊ะทำงาน ห้องประชุมส่วนตัว รวมไปถึงบริเวณจัดเวิร์กช็อปด้วย ซึ่งทางสเปซจะจัดขึ้นอยู่เป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นเวิร์กช็อปถ่ายภาพ หรือเป็นการจัดเสวนาส่วนชั้นบนจะเป็นสเปซดิบๆ ล้อมรอบไปด้วยผนังขาวที่สามารถรองรับการจัดนิทรรศการได้หลายประเภท โดยทางแกลเลอรีตั้งใจเปิดขึ้นมาเพื่อให้พวกเราได้สามารถเข้าถึงผลงานของศิลปินไทยที่มีคุณภาพได้ง่ายขึ้นนั่นเอง (www.soyimilk.com, 2561: ออนไลน์)

ข้อความจากเว็บไซต์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายทั้งในด้านพื้นที่และกิจกรรมที่เกิดขึ้น อาทิพื้นที่ในส่วนของหอศิลป์ ห้องประชุม และพื้นที่สำหรับ کار จัดเวิร์กช็อป ฯลฯ นอกจากการศึกษาจากการสืบค้นข้อมูลออนไลน์ ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับบรรณกร ทิชชินบรรณกรผู้ก่อตั้งบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรี จากคำสัมภาษณ์ในเรื่องพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า “ก่อนที่จะเปิดแกลเลอรีแห่งนี้ ผมก็ได้มีโอกาสไปดูแกลเลอรีเปิดดำเนินการอยู่ทั้งในประเทศไทยและในต่างประเทศ พบว่าสภาพทางกายของแกลเลอรีในประเทศไทยไม่แตกต่างจากแกลเลอรีในต่างประเทศเลยแม้แต่น้อย อาจจะพูดได้

ว่าเราพัฒนามากขึ้นกว่าแต่ก่อนมากพอสมควร”(รณกร ทิชินบรรณกร,2560: สัมภาษณ์) คำสัมภาษณ์ด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ตามทฤษฎีของรณกร ทิชินบรรณกรสะท้อนให้เห็นถึงภาพรวมของหอศิลป์ที่เปิดดำเนินการอยู่ในประเทศไทยว่ามีสภาพทางกายภาพไม่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศและพัฒนาากขึ้นกว่าในอดีตในขณะที่เรายังขาดการสนับสนุนทั้งภาครัฐและระบบการศึกษาจึงส่งผลกระทบต่อหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่โดยรณกร ทิชินบรรณกรได้แสดงทฤษฎีถึงเรื่องนี้ว่าหอศิลป์ที่อยู่ไม่ได้อาจจะเกิดจากการจัดการที่ยังไม่ดีพอตามคำกล่าวดังต่อไปนี้ “เรื่องการอยู่ได้ของแกลเลอรีนี้ผมคิดว่าเรายังมีการจัดการไม่ดีอยู่ ถ้าเป็นระบบเดิมที่แกลเลอรีต้องขายได้เพื่ออยู่รอดผมก็ยังไม่แน่ใจว่ามีแกลเลอรีไหนที่ทำได้บ้าง เท่าที่รู้ก็อาจจะเป็นที่นำทองหรือเปล่าซึ่งผมก็ไม่แน่ใจ หรือว่าจะเป็นถึงแกลเลอรีที่เป็นทุนจากต่างชาติ ซึ่งตอนนี้เรากำลังคิดค้นโมเดลอยู่ที่จะทำให้ศิลปินอยู่ได้แกลเลอรีอยู่ด้วยตัวเองได้และบริบทแวดล้อมเช่นคนก็พัฒนาขึ้นไปด้วย” (รณกร ทิชินบรรณกร,2560: สัมภาษณ์)ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความยากลำบากในการอยู่รอดของหอศิลป์เอกชนเนื่องจากต้องมีการพัฒนาตั้งแต่ระบบการศึกษาเพื่อให้เมื่อเกิดความเข้าใจในศิลปะร่วมสมัยและระบบหอศิลป์เอกชนเมื่อพวกเขาเติบโตขึ้น

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ รณกร ทิชินบรรณกร เจ้าของธุรกิจหอศิลป์เอกชน ที่ชื่อ บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรีด้านการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า “วัตถุประสงค์ของเราคือต้องการเปิดแกลเลอรีเพื่อเป็นพื้นที่ให้ศิลปินได้ปล่อยของ ไม่ใช่พื้นที่เพื่อหวังผลกำไรจากการขายเพียงอย่างเดียว หรือเป็นพื้นที่ให้ความรู้สำหรับคนด้านศิลปะและดีไซน์ ซึ่งการจัดการของเรานั้นเราคิดว่าจะต้องแตกต่างจากแกลเลอรีทั่วไป เพราะแกลเลอรีทั่วไปที่มันคงจะมีดีอยู่แล้วหลายแห่งทั่วกรุงเทพ” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์)จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปความได้ว่าบัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรีเป็นพื้นที่สำหรับคนที่มีความรักด้านศิลปะทุกแขนง และเปิดโอกาสให้ทุกคนได้แสดงศักยภาพของตัวเองและอาจจะมียุรูปแบบที่แตกต่างจากแกลเลอรีทั่วไป

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่า “รายได้หลักๆก็จะมาจากค่าเช่าสเปซที่เราจัดขึ้น เราไม่มีการจ้างหรือทำการโฆษณาให้คนรู้จักสเปซเรามากขึ้น แต่เราพยายามใช้กิจกรรมของเราทำให้คนสนใจและพร้อมมาที่แกลเลอรีมากกว่า” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560)

การใช้พื้นที่ภายในที่ของบัพฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีนั้นหลากหลายรูปแบบ นอกจากเป็นพื้นที่สำหรับแสดงงานศิลปะยังเป็นพื้นที่ของสตูดิโอ ให้เช่า รวมไปถึงออฟฟิศให้เช่าซึ่งจากคำสัมภาษณ์พบว่าเนื่องจากแกลเลอรีเปิดมาไม่นานจึงยังไม่มีนักสะสมมาซื้อผลงานศิลปะมากนัก รายได้หลักในแต่ละเดือนจึงมาจากค่าเช่าออฟฟิศและสตูดิโอนั่นเอง

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของบัพฟาโล บริดจ์แกลเลอรีพบว่า

ถ้าเกี่ยวกับแกลเลอรีจะมีผมและน้องอีกคนที่เป็นคิวเรเตอร์ และช่วยในการจัดสเปซ และก็จะมีการช่างที่มา install งานในทุกๆครั้งที่มีการจัดนิทรรศการ ก่อนที่จะเปิดแกลเลอรีผมก็ได้มีโอกาสไปดูแกลเลอรีที่มีอยู่ทั้งไทยและต่างประเทศ แล้วพบว่าสภาพทางกายภาพจะไม่ต่างจากของไทยเลย เรียกได้ว่าเราพัฒนามากขึ้นกว่าแต่ก่อน เพียงแต่ว่าคนมากกว่าที่แตกต่างเพราะคนไทยส่วนใหญ่ยังปากกัตดินดิบอยู่ อันนี้ที่แตกต่าง อย่างที่ต่างประเทศนี้เวลาผมไปจะมีคุณครูพาเด็กไปดู ชมแกลเลอรี มีวชิยม มันทำให้ความรักในศิลปะมันต่อเนื่องถึงตอนโตได้ แต่ในเมืองไทยเวลาโตมันก็หายไป อย่างที่ประเทศแคนาดาก็มีกฎหมายว่าถ้าคุณมี property เท่านั้นจะต้องมีพื้นที่ศิลปะ 10% ถ้าเมืองไทยมีกฎหมายแบบนี้ก็น่าจะดี (รณกร ทิชีนบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรภายในหอศิลป์แห่งนี้ได้ว่ามีการศึกษาข้อมูลจากแกลเลอรีอื่นๆเพื่อเป็นแนวทางในการจัดการและปรับใช้เพื่อให้เหมาะสมกับการจัดการภายในของบัพฟาโล บริดจ์ แกลเลอรี และได้รับความช่วยเหลือจากกลุ่มเพื่อนที่เป็นอาจารย์มาเป็นที่ปรึกษาและเป็นคิวเรเตอร์ ส่วนในด้านพื้นที่และนิทรรศการจะมีช่างและทีมงานสำหรับเรื่องการติดตั้ง

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 60 การจัดการด้านพื้นที่ของบัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรี

ที่มา: วิษุณณะ ศุภนกร, 2560

ข้อมูลด้านพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์กับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านระบบ กลไกการบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรเนื่องจากจุดเด่นที่สำคัญของ บัฟฟาโล บริดจ์ คือพื้นที่ที่หลากหลายจากการสัมภาษณ์พบว่า “ข้างล่างคือ art space และ reception ครับ แต่มันก็ขึ้นอยู่กับศิลปินว่าอยากจะจัดตั้งดีก็ได้ ซึ่งตอนนี้เลยเป็นพื้นที่ทับซ้อนอยู่ระหว่าง gallery กับ Co-working space แต่เราก็สามารถดึงคนที่มาทำ เวิร์คช็อป แล้วสามารถให้แกลเลอรีเป็นที่แสดงผลงานได้มันสอดคล้องกัน หลังจากเปิดตัวงานแรก ซึ่งมันก็ผ่านไปด้วยดี ด้วยการตอบรับของคนที่มาชมงาน ซึ่งผมไม่ได้พูดถึงการขาย แต่เมื่อเปิดมาเรื่อยๆ ทำให้เราเริ่มรู้ routine ของแกลเลอรีมากขึ้น”(รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์)จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสรุปใจความได้ว่าจุดเด่นของ บัฟฟาโล บริดจ์ อยู่ที่การจัดการด้านพื้นที่ๆแตกต่างจากแกลเลอรีรูปแบบเดิมๆที่มีแต่พื้นที่สำหรับงานศิลปะ หากแต่เป็นพื้นที่สำหรับงานศิลปะ ดีไซน์และงานสร้างสรรค์แขนงอื่นๆอีกด้วย ที่สำคัญที่สุดหอศิลป์แห่งนี้ยังมีพื้นที่สำหรับกิจกรรมที่หลากหลายอีกด้วย

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านกิจกรรมและนิทรรศการพบว่างานนิทรรศการในช่วงแรกส่วนใหญ่จะเป็นอาจารย์จากมหาวิทยาลัยที่เข้ามาช่วยดูแลและคัดเลือกงานตามคำกล่าวที่ว่า

การ curate งานในตอนแรกจะมาจากเพื่อนๆที่เป็นอาจารย์มหาวิทยาลัยบ้าง เพื่อนๆที่เป็นศิลปินบ้าง จนระยะหลังเริ่มมี ศิลปินมาติดต่อขอแสดงงานเพิ่มขึ้น ซึ่งเราก็พยายามจะให้โอกาสพวกเขาได้มีพื้นที่แสดงงานถึงแม้ว่าจะยังไม่มีชื่อเสียงก็ตาม ซึ่งตอนนี้ก็มีนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยมาติดต่อขอใช้พื้นที่แสดงนิทรรศการ ซึ่งเราก็ได้แจ้ง condition กับพวกเขาไปว่าในทุกคืนวันจันทร์ วันพุธ วันเสาร์จะมีกลุ่มคนมาทำกิจกรรมในแกลเลอรี และเรื่องค่าเช่าสถานที่ผมไม่มีข้อจำกัดในเรื่องสไตส์งานวางงานแบบนี้เหมาะหรือไม่เหมาะกับที่นี่ ผมพยายามทำให้มันหลากหลาย มีทั้งภาพเขียน หรือ ดีไซน์ ภาพถ่าย ฯลฯ โดยผมคิดว่า แกลเลอรีนี้ทำหน้าที่เป็นทางเชื่อมให้เค้าได้พัฒนาต่อไปเท่านั้นเอง” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์)

ข้อความข้างต้นชี้ให้เห็นถึงการเห็นคุณค่าของงานศิลปะทุกแขนงและหอศิลป์แห่งนี้ยังเปิดโอกาสให้กับทุกคนโดยไม่จำเป็นต้องมีชื่อเสียงหรือไม่ จึงมีการกระตุ้นเพื่อให้เกิดความหลากหลายภายในหอศิลป์แห่งนี้เพื่อจะสามารถดึงดูดผู้สนใจได้มากขึ้นซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวที่ว่า “ผมเลยพยายามที่จะทำกิจกรรมเพื่อกระตุ้น เพื่อที่จะสนับสนุนทำให้นิทรรศการมันแข็งแรงมากขึ้น คนดูก็อินมากขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นเพื่อนศิลปินและมีบางส่วนที่รู้ข่าวก็มาร่วมงาน โดยเรายังทำมาเรื่อยๆ โดยพื้นที่บางส่วนถูกจัดให้เป็น multifunction space เป็นทั้งพื้นที่สัมมนา จัดประชุมไป คือตึกมี 6 ชั้นนะครับ เราก็คิดว่าชั้นบนสุดก่อนที่จะเป็นชั้นดาดฟ้าเราจะทำอะไรดีซึ่งในตอนนั้นมันมีกระแส Residency ให้ศิลปินมีที่อยู่ทำงาน แต่มาลงตัวเป็นแกลเลอรีตั้งแต่นั้นมา” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) โดยรณกร ทิชินบรรณกรยังได้กล่าวถึงที่มาของกิจกรรมที่เกิดขึ้นไว้ว่า “จุดเริ่มเกิดจากการที่นักศึกษา มาขอใช้พื้นที่ทั้งตึกเพื่อทำเวิร์คช็อปในทุกวันเสาร์ ซึ่งก็เลยเกิดฟังก์ชันใหม่ของแกลเลอรี เราก็เลยต้องติดต่อไปกับศิลปินว่าในทุกวันเสาร์จะมีคนมาทำกิจกรรมในแกลเลอรีซึ่งเขาจะไม่แตะต้องงานของพวกเขาเลย โดยคราวนี้ทุกวันเสาร์คนจะมาเต็มแกลเลอรี พวกเขาจะมาอยู่ท่ามกลางนิทรรศการที่มันเปลี่ยนไปเรื่อยๆ และเค้าก็ไปบอกต่อจนทำให้เกิดกลุ่มคนใหม่ๆที่สนใจศิลปะมากขึ้น ซึ่งพอเจอกับพัฒนาการๆใช้พื้นที่แบบนี้มากขึ้นตอนนี้ก็มีกลุ่มวันจันทร์ และวันพุธด้วย” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงการจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมของ บัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีที่มีมากมายหลายแขนง จะมีส่วนทำให้งานศิลปะได้รับความสนใจมากขึ้น

2.6 การจัดการด้านการตลาด

การวิจัยพบว่าการจัดการด้านการตลาดของ บัฟฟาโล บริดจ์ มีการใช้สื่อออนไลน์ รายงานความคืบหน้าและโปรโมทนิทรรศการ จากคำกล่าวของผู้บริหารหอศิลป์ให้ทรรศนะไว้ว่า “จะมีการลงข่าวผ่านเฟซบุ๊ก โดยราคางานศิลปะมีตั้งแต่หลักพันถึงแสนครับ ซึ่งที่ขายได้ส่วนใหญ่ จะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียงแล้ว แต่ศิลปินหน้าใหม่เรากำลังหาวิธีที่จะทำให้เขาขายงานได้อยู่”(รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) อย่างไรก็ตามมีการเพิ่มความน่าสนใจให้กับกิจกรรมและนิทรรศการที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์โดยมีการเพิ่มกลยุทธ์ทางการตลาดโดยมีความคิดว่าจะฉายภาพยนตร์ ที่มีเนื้อหาที่สอดคล้องกับนิทรรศการนั้นๆซึ่งรณกร ทิชินบรรณกรได้กล่าวไว้ว่า “กำลังจะมีการฉายหนังในทุกวันศุกร์ อันนี้เราคิดเงินนะครับ คือมันไม่ได้เป็นหนัง mainstream ทั่วไป โดยทางเรามีโอกาสได้รู้จักกับคนทาง Documentary club ซึ่งก็มีแต่หนังที่เราคิดว่ามันมีประโยชน์ โดยเราต้องคิดมากขึ้นเนื่องจากมีหลายแห่งเริ่มมีการฉายหนังเช่น ร้านกาแฟ หรือ the common ตรงทองหล่อก็ทำการฉายหนังแล้วขายเครื่องดื่ม แต่ทางเราอยากให้มีมากกว่านั้น โดยจะมีการหาหนังที่มันเชื่อมโยงกับนิทรรศการที่เราจัดขึ้น และอาจจะมีการพูดคุยสัมมนาซึ่งผมว่ามันอาจจะได้ อะไรมากกว่า” (รณกร ทิชินบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวผู้วิจัยสรุปความได้ว่า บัฟฟาโล บริดจ์ มีการบริหารจัดการที่น่าสนใจที่แตกต่างและหลากหลายซึ่งอาจส่งผลให้คนสนใจงานศิลปะและเข้ามาชมนิทรรศการในหอศิลป์มากขึ้น

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเรื่องการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย(ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม) พบว่าในช่วงแรก บัฟฟาโล บริดจ์ แกลเลอรีเป็นพื้นที่ๆสนับสนุนให้นักเรียน นิสิต นักศึกษาได้มีพื้นที่แสดงผลงานทั้งงานนิทรรศการเดี่ยว นิทรรศการแบบกลุ่ม หรืองานนิทรรศการ (Thesis) โดยในปัจจุบันนี้มีงานแสดงที่หลากหลายทั้งศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากคำสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่า ปัญหาและอุปสรรคก็คือในประเทศไทยมีคนสนใจในศิลปะน้อยมากเมื่อเทียบกับในต่างประเทศซึ่งรณกร ทิชินบรรณกรได้กล่าวถึงกรณีนี้ไว้ว่า “แต่ผมมองคนต่างหากที่แตกต่างจะมีเพียงคนกลุ่มเล็กๆที่สนใจในศิลปะ เพราะคนไทยส่วนใหญ่ยังปากกัดตีนถีบอยู่ อย่างที่ต่างประเทศนี้เวลาผมไปจะมีคุณครูพาเด็กไปดู ชมแกลเลอรี พิพิธภัณฑ์ มันทำให้ความรักในศิลปะมันต่อเนื่องถึงตอนโตได้ แต่ในเมืองไทยเวลาโตมันก็หายไป อย่างที่ประเทศแคนาดาก็มีกฎหมายว่าถ้าคุณมี พื้นที่เท่านี้จะต้องมีพื้นที่ศิลปะ10% ถ้าเมืองไทยมีกฎหมายแบบ

นี่ก็น่าจะดี” (รณกร ทิชีนบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างในระบบ โดยเฉพาะในต่างประเทศที่ระบบการศึกษามีการปลูกฝังและสร้างแรงบันดาลใจให้เด็กเข้าชมพิพิธภัณฑ์ศิลปะหรือแกลเลอรีตั้งแต่วัยเด็ก รวมทั้งภาครัฐยังให้ความสนใจในศิลปะและออกกฎหมายควบคุมให้มีพื้นที่ศิลปะรายล้อมกับที่อยู่อาศัยอีกด้วย

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery)

จากการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า ก่อนที่จะเปิดหอศิลป์แห่งนี้ได้มีโอกาสไปศึกษาดูงานแกลเลอรีเปิดดำเนินการอยู่ทั้งในประเทศไทยและในต่างประเทศ พบว่าสภาพทางกายของแกลเลอรีในประเทศไทยไม่แตกต่างจากแกลเลอรีในต่างประเทศ อาจจะได้พบว่าเราพัฒนามากขึ้นกว่าแต่ก่อนมากพอสมควร ที่จะแตกต่างคือเรื่องคน เพราะว่าจะมีเพียงคนกลุ่มเล็กๆที่สนใจในศิลปะ เพราะคนไทยส่วนใหญ่ยังปากกักตื้นถึบอยู่ อย่างที่ต่างประเทศนี้เวลาผมไปจะมีคุณครูพาเด็กไปดู ชมแกลเลอรี พิพิธภัณฑ์ มันทำให้ความรักในศิลปะมันต่อเนื่องถึงตอนโตได้ แต่ในเมืองไทยเวลาโตมันก็หายไป อย่างที่ประเทศแคนาดาก็มีกฎหมายว่าถ้าคุณมีพื้นที่เท่านี้จะต้องมีพื้นที่ศิลปะ 10% ถ้าเมืองไทยมีกฎหมายแบบนี้ก็น่าจะดีจากการวิจัยด้านการจัดการพบว่า วัตถุประสงค์คือต้องการเปิด แกลเลอรีเพื่อเป็นพื้นที่ให้ศิลปินได้ปล่อยของ ไม่ใช่พื้นที่เพื่อหวังผลกำไรจากการขายเพียงอย่างเดียว หรือเป็นพื้นที่ให้ความรู้สำหรับคนด้านศิลปะและดีไซน์ ซึ่งการจัดการของเรานั้นเราคิดว่าจะต้องแตกต่างจากแกลเลอรีทั่วไป โดยพื้นที่จะเป็นตึกแถว 6 ชั้น และแบ่งเป็นโซน มีนิทรรศการทางศิลปะ ซึ่งสามารถดัดแปลงให้สามารถมีการแสดงละครได้ มีการฉายหนังในเนื้อหาที่ใกล้เคียงกับนิทรรศการที่จัดขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นงานศิลปะจากนักศึกษาศิลปะและบุคคลทั่วไป (รณกร ทิชีนบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา ฟิวเจอร์ แฟคทอรี บางกอก



ภาพประกอบ 61 แสดงพื้นที่ด้านในของฟิวเจอร์ แฟคทอรี แกลเลอรี

ที่มา: www.futurefactorybkk.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

ฟิวเจอร์ แฟคทอรี บางกอก คือหอศิลป์เอกชน ที่ก่อตั้งในปีพ.ศ. 2559 โดยก่อนหน้าที่จะย้ายมาอยู่ในซอย สุขุมวิท 55 หอศิลป์แห่งนี้เคยตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน ระหว่าง 3-5 ชั้นใต้ดินตึก Siamese Asset และเคยจัดนิทรรศการศิลปะในระดับโลกที่วาดภาพเสียดสีสังคม ชื่อ โจน คอร์เนลล่า (Joan Cornella) ชาวสเปนจนมีส่วนที่ทำให้ ฟิวเจอร์ แฟคทอรี บางกอกได้รับการยอมรับมากขึ้น นอกเหนือจากนิทรรศการศิลปะ ฟิวเจอร์แฟคทอรียังเป็นพื้นที่ทางศิลปะที่หลากหลายมีการแสดงดนตรี เวิร์คช็อป อีกด้วย จากเว็บไซต์อย่างเป็นทางการได้อธิบายไว้ว่า “เราเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ (Creative space) และสถานที่จัดแสดงดนตรี (Music venue) ความคิดของเราคือการรวบรวมศิลปินทุกประเภทและคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ไว้ในห้องเดียวกันเพื่อให้พวกเขาสามารถพบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนทรรศนะคติและทำงานร่วมกันได้ วิสัยทัศน์กว้างของเราคือการสร้างชุมชนของศิลปะและดนตรีที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ทั้งหมด”(www.futurefactorybkk.com,

2561: ออนไลน์) จากคำอธิบายข้างต้นฟิวเจอร์ แพคทอรี บางกอกเป็นพื้นที่สำหรับงานสร้างสรรค์ทุกประเภทโดยไม่จำกัดงานประเภทใดประเภทหนึ่ง อีกทั้งยังเป็นสถานที่พบปะแลกเปลี่ยนทัศนคติสำหรับคนที่มีความคิดสร้างสรรค์อีกด้วย ผู้วิจัยได้ทำการสืบค้นข้อมูลพบว่ามี ความเกี่ยวข้องกับฟิวเจอร์ แพคทอรีที่เมืองชิคาโก ประเทศสหรัฐอเมริกา จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ สุปรีดา โสตะวงศ์ผู้ก่อตั้งคนสำคัญพบว่าทั้งสองแห่งมีความเกี่ยวข้องและแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน ตามคำสัมภาษณ์ที่มีใจความดังต่อไปนี้ “รูปแบบที่นี้จะแตกต่างจากที่ชิคาโก ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่นั่นจะเป็นเหมือนครีเอทีฟสเปซ ให้คนเข้าไปทำเพลงที่นั่นได้ มีสตูดิโอให้ ใครอยากสกรีนเสื้อ เค้าจะมีคอมพิวเตอร์ให้ ใครอยากออกแบบดีไซน์ ใครอยาก painting ก็จะมีพื้นที่ให้ทำ ซึ่งกลุ่มหุ้นส่วนที่ชิคาโกเค้าจะจบจบอาร์ตที่มหาลัยโคลัมเบีย ซึ่งของเค้าจะเป็นแบบหนึ่ง ของผมก็จะแบบหนึ่ง เราชั่วร่วมแชร์ข้อมูลกันเฉยๆ” (สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560) จากคำสัมภาษณ์ทั้งสองแห่งมีรูปแบบและลักษณะคล้ายกันอยู่พอสมควรหาความหลากหลายของกิจกรรมที่เกิดขึ้น และไม่ยึดติดกับงานศิลปะประเภทใดประเภทหนึ่ง ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์สุปรีดา โสตะวงศ์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งสุปรีดา โสตะวงศ์ได้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่า “แกลเลอรีอื่นๆที่เปิดดำเนินการอยู่ผมมองว่ามีลักษณะเฉพาะตัวที่พิเศษมากๆทุกแห่งเป็นตัวของตัวเองมาก เพราะมันไม่ได้มีอะไรบอกว่าแกลเลอรีต้องเป็นยังไง มีรูปแบบและลักษณะอย่างไร ผมจึงคิดว่าแกลเลอรีในกรุงเทพมหานครนี้เป็นอะไรที่มีจุดยืน จุดเด่นเฉพาะตัวที่น่าภูมิใจ”(สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าสุปรีดา โสตะวงศ์ให้ความสำคัญกับหน้าที่ของหอศิลป์มากกว่ารูปแบบของหอศิลป์ว่าจะต้องมีลักษณะแบบไหน มีกำแพงสีอะไร เนื่องจากแต่ละหอศิลป์ต่างมีรูปแบบและลักษณะเฉพาะตัวที่สะท้อนไปถึงเจ้าของหอศิลป์ได้นั่นเอง ส่วนในข้อมูลด้านการดำรงอยู่พบว่า “การอยู่รอดของหอศิลป์ประการแรกคือผมทำด้วยความรักและความหลงใหลในงานศิลปะทุกประเภท ผมก็อยากให้ ฟิวเจอร์ แพคทอรีอยู่รอด ด้วยวัย20กว่าๆของ ผมมองว่าคนชอบอาร์ตจำนวนมาก ซึ่งปัจจุบันเรามีอินเทอร์เน็ต มี Pinterest มือถือ เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม ซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเชื่อมคนเข้ามาในหอศิลป์ได้ เพราะมันจะค่อยๆซึมเข้าไปในกลุ่มคนที่กว้างขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้วงการศิลปะน่าจะดีกว่าเดิม” (สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปคำกล่าวของผู้ก่อตั้งฟิวเจอร์ แพคทอรี บางกอกได้ว่าการอยู่รอดของหอศิลป์มีปัจจัยที่หลากหลาย อาทิ ความรักที่มีต่องานศิลปะ ความเชื่อมั่นในการใช้สื่อออนไลน์ที่จะสามารถเป็นสื่อกลางสร้างให้คนสนใจได้ เช่นการส่งข่าวผ่าน เว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันเช่นเฟสบุ๊ก อินสตาแกรม ฯลฯ จะทำให้คนชื่นชมในงานศิลปะมากขึ้นกว่าเดิม

ผลการวิจัยด้านการจัดการ

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกกับ สุปรีดา ไสตะวงส์ผู้ก่อตั้งหอศิลป์เอกชนที่ชื่อว่าฟิวเจอร์ แพลทอริ ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์พบว่า “ศิลปินไทยมีฝีมือเก่งจำนวนมากผมจึงเปิดแกลเลอรีเพื่อเพิ่มพื้นที่ให้พวกเขาได้แสดงออก ถ้าเราไม่มีโอกาสให้คนไทยเติบโต เพราะเรามองว่าคนต่างชาติเก่ง เป็นฝรั่ง แต่ส่วนตัวผมก็มองว่าคนไทยก็เก่งไม่แพ้คนต่างชาติ” (สุปรีดา ไสตะวงส์, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ข้างต้น การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ของ ฟิวเจอร์ แพลทอริ ต้องการเปิดพื้นที่ให้ศิลปินไทยได้มีโอกาสแสดงออกเพราะศิลปินไทยมีฝีมือและเก่งไม่แพ้ชาวต่างชาติ

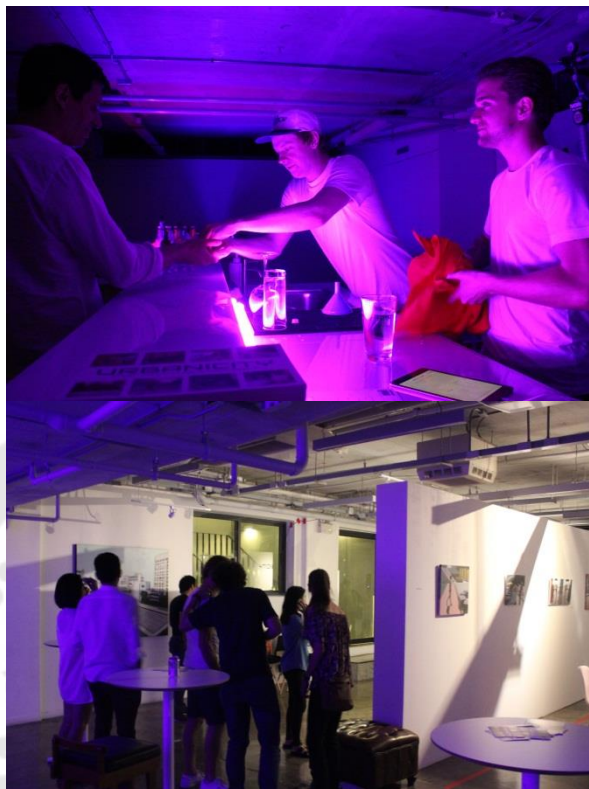
2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

จากการศึกษาพบว่าฟิวเจอร์ แพลทอริคือหอศิลป์เอกชนที่มีการผสมผสานกับบาร์เครื่องดื่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของ แอลกอฮอล์ เช่นเบียร์ และเครื่องดื่มที่ถูกคิดค้นขึ้นใหม่ เมื่อมีนิทรรศการศิลปะทางที่มงานจะคิดค้นเมนูเครื่องดื่มขึ้นมาเป็นพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับงานนิทรรศการนั้นๆ ซึ่งผู้วิจัยมองว่านอกเหนือจากการขายงานศิลปะแล้วการขายเครื่องดื่มสามารถเป็นรายได้เสริมให้กับฟิวเจอร์ แพลทอริได้เป็นอย่างดี

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับสุปรีดา ไสตะวงส์ผู้ก่อตั้งคนสำคัญของฟิวเจอร์ แพลทอริพบว่า“พูดตรงๆผมคิดเองหมดเลย ทีมผมเล็กมาก เพราะว่าผมมือใหม่มาก ผมมีเพื่อน มีทีมเล็กๆเราก็ปรึกษากันตลอดแล้วทำตามในสิ่งที่เราชอบ 6-7 คน ทุกคนมีงานประจำครับ แต่ทุกอาทิตย์เราก็จะมาประชุมกัน” (สุปรีดา ไสตะวงส์, 2560: สัมภาษณ์)จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและจากการที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสแสดงงานศิลปะในฟิวเจอร์ แพลทอริ พบว่าฟิวเจอร์ แพลทอริมีการจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร ที่ผ่านการวางแผนและตัดสินใจผ่าน สุปรีดา ไสตะวงส์ และจะมีการจ่ายงานให้กับทีมงานที่ส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติที่มาเรียนปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยในเมืองไทย เท่าที่ผู้วิจัยสัมผัสมาจะมีชาวอังกฤษ และเม็กซิกัน โดยที่มิชาวไทยที่มีประสบการณ์จากการเรียนการจัดการทางวัฒนธรรมเป็นผู้สนับสนุนอีกแรงหนึ่ง

2.4 การจัดการด้านพื้นที่



ภาพประกอบ 62 แสดงการจัดการด้านพื้นที่ของฟิวเจอร์ แพคทอรี

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภานคร, 2560

ฟิวเจอร์ แพคทอรีมีการจัดการพื้นที่ๆแตกต่างจากหอศิลป์เอกชนทั่วไปเนื่องจากผู้บริหารมีอายุน้อยจึงมีการผสมผสานพื้นที่ของหอศิลป์ที่จัดแสดงนิทรรศการศิลปะกับบาร์ขายเครื่องดื่ม ด้วยเหตุผลนี้จึงทำให้เป็นจุดสนใจของคนรักศิลปะที่เป็นวัยรุ่นและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ย่านอารีสัมพันธ์

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม

ฟิวเจอร์ แพคทอรีที่กรุงเทพมหานครการจัดการด้านนิทรรศการที่แตกต่างจากฟิวเจอร์ แพคทอรีที่เมืองชิคาโก โดยสุปรีดา โสตะวงศ์ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า“ฟิวเจอร์แพคทอรี ที่ชิคาโก้เป็นเหมือนครีเอทีฟสเปซ ให้คนเข้าไปทำเพลงที่นั่นได้ มีสตูดิโอให้ ใครอยากสกรีนเสื้อ เค้่าจะมีคอมพิวเตอร์ให้ใช้งาน ใครอยากออกแบบดีไซน์ ใครอยากงานศิลปะเรามีพื้นที่เพื่อทำงาน ซึ่ง

กลุ่มหุ้นส่วนที่ซิดาโกเขาจบอาร์ตที่มหาลัยโคลัมเบีย ซึ่งของเค้าจะแบบนึง ของผมก็แบบนึง เรา
ร่วมแชร์ข้อมูลกันเฉยๆ”(สุปรีดา โสตะวงค์, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า ฟิว
เจอร์ แพลทฟอร์ บางกอก มีการจัดการที่แยกส่วนกับ ฟิวเจอร์ แพลทฟอร์ ที่ซิดาโกอย่างชัดเจน โดย
การวิจัยยังพบว่าจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นในฟิวเจอร์ แพลทฟอร์นั้นหลากหลาย
โดยผู้บริหารเปิดกว้างในงานทุกสไตล์ไม่ว่าจะเป็นงานศิลปะทุกแขนง ดนตรี ละครเวที แฟชั่น และ
งานด้านครีเอทีฟทุกชนิด และยังเปิดโอกาสให้ทั้งศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ นักศึกษาศิลปะได้
มีโอกาสใช้พื้นที่จัดนิทรรศการและกิจกรรมของพวกเขา

2.6 การจัดการด้านการตลาด

จากการวิจัยพบว่าฟิวเจอร์ แพลทฟอร์เป็นหอศิลป์ที่ใช้ประโยชน์ของอินเทอร์เน็ต บริหาร
จัดการงานทุกส่วน โดยเฉพาะด้านการตลาด จะมีการใช้สื่อ เฟสบุ๊ก (Facebook) อินสตาแกรม
(Instagram) ในการกระจายข่าวสารนิทรรศการที่เกิดขึ้น โดยอินเทอร์เน็ตจะทำการเชื่อมโยงกับ
ผู้สนใจโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นที่รักในศิลปะแต่สิ่งที่ทำให้ ฟิวเจอร์ แพลทฟอร์กลายเป็นจุดสนใจ คือ
เป็นหอศิลป์เอกชนที่ตั้งอยู่ใต้ดิน และไม่มีแผนที่จะชัดเจน ไม่น่าเชื่อว่าจุดนี้เองสามารถทำให้คนที่
สนใจต้องใช้ความตั้งใจอย่างมากในการเข้าชมตามทรรศนะดังนี้“ฟิวเจอร์ แพลทฟอร์เป็นหอศิลป์ที่
คนจะต้องพยายามอย่างมากเพื่อเข้ามาดูเพราะมันมีแผนที่และโทรศัพท์ เพราะมันอยู่ใต้ดินของตึก
ออฟฟิต คนดูต้องใช้ความพยายามมากๆในการมา ซึ่งมันเป็นกำลังใจ มากๆเมื่อเขามาแล้วเห็น
อาร์ต ได้ยินเสียงเพลง ผมว่ามันเป็นจุดเด่นในมุมมองของผม” (สุปรีดา โสตะวงค์, 2560:
สัมภาษณ์) จากข้อความข้างต้นผู้วิจัยสรุปได้ว่าสุปรีดา โสตะวงค์ผู้ก่อตั้งฟิวเจอร์ แพลทฟอร์มีความ
เชื่อในพลังของโซเชียล มีเดีย ซึ่งสอดคล้องกับการสังเกตการณ์ของผู้วิจัยที่ครั้งหนึ่งได้มี
ประสบการณ์ไปดูผลงานนิทรรศการที่ฟิวเจอร์ แพลทฟอร์ พบว่าคนจำนวนมากที่มาชมงานจะรู้ข่าว
ผ่านเฟสบุ๊กที่เพื่อนได้เช็คอิน หรือโพสต์ข้อความถึงนิทรรศการดังกล่าว

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับสุปรีดา โสตะวงค์ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการ
จัดการด้านการสร้างเครือข่ายกับศิลปินไทย ศิลปินต่างชาติ นักสะสมและผู้ชมพบว่าหอศิลป์
เอกชนแห่งนี้พร้อมเปิดโอกาสให้กับศิลปินทุกแขนงและไม่คำนึงว่าศิลปินคนนั้นจะมีชื่อเสียงหรือไม่
ในบางครั้งทางหอศิลป์ยังสนับสนุนเงินทุนบางส่วนสำหรับการจัดนิทรรศการสำหรับศิลปินบางคน
ที่มีทุนไม่มากพอตามคำกล่าวดังนี้

ผมให้โอกาสทุกคนครับ แม้กระทั่งนักเรียน บางคนโทรมาบอกว่าอยากแสดงแต่ไม่มีตั้งค์ ผมก็บอกไปว่าเรื่องเงินไม่มีปัญหาเพราะผมตั้งใจจะทำมูลนิธิช่วยเหลือเด็กกำพร้าที่หนองคาย ผมเริ่มในระดับหนึ่งแล้ว โดยใช้อาร์ต ใช้เพลงเป็นสื่อ เพราะผมคิดอยู่ตลอดว่าถ้าผมไม่มีลุงคนเวียตนาม น้ำที่เอาผมไปเลี้ยง เราก็คงจะไม่มีโอกาสมานั่งคุยกันตอนนี้ ผมคงเป็นเด็กที่ไหนก็ไม่รู้ ผมเลยอยาก return ผมเลยบอกว่า ไม่กลัวเจ๊งเพราะผมทำด้วยใจ เพราะผมไม่ได้ตั้งใจจะเอา profit อย่างเดียว ok ทำ business มันก็ต้อง run ได้ แต่ผมก็อยากที่จะให้อะไรกับสังคมบ้างครับ โดยตอนนี้ผมกำลังทำ website ชื่อ 32 foundation และจะอัปเดตข่าวๆ รายได้บางส่วนของ Future factory ก็จะเข้าไปในมูลนิธิด้วย โดยผมจะเปิดเป็นโรงเรียนเล็กๆ หลังเลิกเรียนเค้าก็จะมาอยู่ที่นี่ ให้โอกาสเด็กได้เรียนรู้ เด็กกำพร้าพวกนี้อาจจะไม่เคยรู้ว่าเค้าเป็นคนพิเศษ เกิดมาเค้าไม่ได้เจอพ่อแม่เลย ผมขึ้นไปหลายครั้ง เด็กๆที่นั่นยังไม่เคยเห็นแม้กระทั่งปิ่นอีดน้ำ มันน่าสงสารมาก เราก็อยากเข้าไปช่วยให้พวกเค้ารู้ว่าพวกเค้ามีโอกาสที่จะเป็นคนดีได้ สิ่งพวกนี้คือกำลังใจให้ผมทำทุกอย่างในทุกวันนี้ (สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560: สัมภาษณ์)

จากข้อความข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความได้ว่าสุปรีดา โสตะวงศ์ผู้บริหารหอศิลป์เอกชนที่ชื่อฟิวเจอร์ แพคทอรีนั้นมีความต้องการจะช่วยเหลือและสนับสนุนวงการศิลปะของไทยโดยไม่หวังผลกำไรมาก หากแต่ว่าเป็นการเปิดพื้นที่เพื่อให้โอกาสศิลปินที่ไม่ค่อยได้รับโอกาสแสดงผลงานและมีมือซึ่งถือว่าศิลปินเหล่านั้นจะได้รับโอกาสและแรงบันดาลใจในการทำศิลปะต่อไป

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์พบว่าสุปรีดา โสตะวงศ์ผู้ก่อตั้งฟิวเจอร์ แพคทอรีได้แสดงทรรศนะและความเป็นห่วงใยของคนไทยที่ด้วยโอกาสในเรื่องการศึกษานอกจากจะช่วยเหลือศิลปินไทยให้มีพื้นที่แสดงออกแล้ว ผู้ก่อตั้งฟิวเจอร์ แพคทอรีจึงมีโครงการที่จะช่วยเหลือเด็กกำพร้าเพื่อต้องการให้สังคมนั้นดีขึ้นตามคำกล่าวดังนี้

ทำธุรกิจมันก็ต้อง run ได้ แต่ผมก็อยากที่จะให้อะไรกับสังคมบ้างครับ โดยตอนนี้ผมกำลังทำเว็บไซต์ชื่อ 32 Foundation และจะอัปเดตข่าวๆ รายได้บางส่วนของ Future factory ก็จะเข้าไปในมูลนิธิด้วย โดยผมจะเปิดเป็นโรงเรียนเล็กๆ หลังเลิกเรียนเค้าก็จะมาอยู่ที่นี่ ให้โอกาสเด็กได้เรียนรู้ เด็กกำพร้าพวกนี้อาจจะไม่เคยรู้ว่าเค้าเป็นคนพิเศษ เกิดมาเค้าไม่ได้เจอพ่อแม่เลย ผมขึ้นไปหลายครั้ง เด็กๆที่นั่นยังไม่เคยเห็นแม้กระทั่งปิ่นอีดน้ำ มันน่าสงสารมาก เราก็อยากเข้าไปช่วยให้พวกเค้ารู้ว่าพวกเค้ามีโอกาสที่จะเป็นคนดีได้ สิ่งพวกนี้คือกำลังใจให้ผมทำทุกอย่างในทุกวันนี้ (สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560: สัมภาษณ์)

ผู้วิจัยคิดว่าการส่งเสริมให้เด็กกำพร้าได้มีโอกาสเรียนรู้หลังเลิกเรียนจะสามารถช่วย
ขัดเกลาให้พวกเขามีภูมิคุ้มกันในชีวิตมากขึ้นและมีโอกาสเป็นคนดีได้ในอนาคต

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษา Future Factory (Future Factory)

จากการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า หอศิลป์หรือแกลเลอรีอื่นๆที่เปิด
ดำเนินการอยู่มีลักษณะเฉพาะตัวที่พิเศษและตัวของตัวเองมาก เพราะไม่มีบทบัญญัติว่าหอศิลป์
ต้องเป็นยังไง มีรูปแบบและลักษณะอย่างไร จึงทำให้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีจุดยืน
จุดเด่นเฉพาะตัวที่น่าภูมิใจและมีความเชื่อมั่นว่าพลังของโลกออนไลน์ อาทิ อินเทอร์เน็ต มี
Pinterest มือถือ เฟสบุ๊ก อินสตาแกรมอาจมีผลต่อการอยู่รอดของหอศิลป์ เพราะสังคมออนไลน์
อาจเป็นช่องทางที่สามารถเชื่อมคนเข้ามาในหอศิลป์ได้ เพราะมันจะค่อยๆซึมเข้าไปในกลุ่มคนที่
กว้างขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้วงการศิลปะน่าจะดีกว่าเดิม

ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่าฟิวเจอร์ แฟคทอรี เป็นทางเลือกให้ศิลปินไทยได้
แสดงออกฟิวเจอร์ แฟคทอรี ไม่เพียงแต่แสดงผลงานด้านจิตรกรรมเท่านั้น แต่ยังเป็นพื้นที่สำหรับ
ศิลปะแขนงอื่นๆเช่น แฟชั่น การแสดง ดนตรี ฯลฯและที่สำคัญยังมีรูปแบบการจัดการพื้นที่ๆ
ผสมผสานระหว่างหอศิลป์และบาร์ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของรายได้เสริมอีกด้วยงานศิลปะเป็นงานที่มี
ความหลากหลาย จากศิลปินไทยและศิลปินต่างชาติ (สุปรีดา โสตะวงศ์, 2560: สัมภาษณ์)

กรณีศึกษา “ทาร์ส แกลเลอรี” Pierre Béchon



ภาพประกอบ 63 ภาพแสดงพื้นที่บริเวณด้านหน้าของทาร์ส แกลเลอรี

ที่มา: www.mariamarcilla.com

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่

ทาร์ส แกลเลอรี คือหอศิลป์เอกชนที่มีเจ้าของเป็นชาวฝรั่งเศส ตั้งอยู่ในซอย ศรีจันทร์ (สุขุมวิท 67) ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกกับ ปีแอร์ เบซง ผู้ก่อตั้งทาร์สแกลเลอรี พบว่า “ก่อนหน้าที่จะมาเปิดแกลเลอรี ผมเป็นศิลปิน และเมื่อเวลาผ่านไปเรื่อย ผมสนใจเป็นภัณฑารักษ์อิสระ ได้ Curate งานให้ศิลปิน จนกระทั่งค่อยๆพัฒนามาถึงการอยากมีพื้นที่ มีแกลเลอรีเป็นของตัวเอง จึงเกิด Tars Gallery ขึ้นเมื่อ 27 พฤศจิกายน 2015 ซึ่งเป็นระยะเวลา มากกว่าสองปีแล้ว” (Pierre Bechon, 2561) คำกล่าวข้างต้นทำให้ ปีแอร์ เบซงตัดสินใจเปิดหอ

ศิลป์ของเขาที่กรุงเทพมหานครซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสอบถามปีแอร์ เบซงถึงภาพรวมของหอศิลป์ เอกชนในกรุงเทพมหานครซึ่งปีแอร์ ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า

ผมว่าอาร์ต แกลเลอรีในประเทศไทย โดยเฉพาะที่กรุงเทพฯ ก็ไม่ต่างจากประเทศอื่นๆมากนัก เพราะแต่ละแกลเลอรีมีเป้าหมายที่ต่างกัน มีลูกค้าที่ต่างกัน มีสไตล์ของงานศิลปะที่ต่างกัน เช่น ที่เราเรียกว่า Fine Art gallery ที่มีงานศิลปะสำหรับตกแต่ง มี Contemporary Gallery มี Curator นักสะสม ซึ่งผมไม่สามารถจะบอกได้ว่ามันดีขึ้นกว่าเดิมเนื่องจากผมเพิ่งมาที่นี่แค่ สี่ปี แต่ผมเห็นถึงการเปลี่ยนแปลง เห็นแกลเลอรีน่าสนใจหลายแห่ง เห็นโอกาสที่มากขึ้น แต่สิ่งที่น่าสนใจคือเห็นศิลปินมาทำแกลเลอรีของตัวเองมากขึ้นโดยไม่ได้ออกรอกรอportunจากการขายงานศิลปะในแกลเลอรีเหมือนแต่ก่อน (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

ข้อความข้างต้นที่กล่าวว่าสภาพทางกายภาพของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครไม่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศแต่ปีแอร์ได้กล่าวเสริมไปถึงเรื่องของระบบที่หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่อาจจะต้องศึกษาเพิ่มเติมเนื่องจากหอศิลป์หลายแห่งยังไม่ได้เชื่อมต่อกันหรืออีกนัยหนึ่งคือหอศิลป์ต่างๆไม่ได้คำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันมากนัก โดยปีแอร์ เบซงได้กล่าวไว้ว่า “เราเห็นถึงความเคลื่อนไหว ถึงแม้ว่าแกลเลอรีในกรุงเทพฯ ยังไม่ได้เชื่อมต่อกันโดยระบบ ไม่เหมือนที่เซี่ยงไฮ้ที่พวกเขาเชื่อมต่อกันและเข้มแข็งกว่าแกลเลอรีในกรุงเทพฯ แกลเลอรีในกรุงเทพฯ จะมีความเป็นส่วนตัวมากกว่า แต่เรารู้จักแกลเลอรีอื่นๆ และท้าทายกัน”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)อย่างไรก็ตามปีแอร์ เบซงได้กล่าวถึงหอศิลป์บางแห่งที่เริ่มมีพัฒนาการที่เห็นความสำคัญของการเชื่อมโยงระหว่างกันไว้ว่า “ในกรุงเทพฯ จะแกลเลอรีจะร่วมมือกันเป็น Area เช่น แกลเลอรีแถว River city จะร่วมมือกันจัดงาน แต่แกลเลอรีอื่นยังไม่ค่อยมีความร่วมมือกัน”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเริ่มมีการตื่นตัวในเรื่องของเครือข่ายเนื่องจากที่ผ่านมานในอดีตเมื่อหอศิลป์ต่างๆมีสภาพที่โดดเดี่ยว จึงเป็นการยากในการที่จะอยู่ในกิจการอย่างยาวนานได้ โดยปีแอร์ เบซงได้แสดงทรรศนะในเรื่องของการดำรงอยู่ของหอศิลป์ว่าเป็นความยากลำบากมากแต่ก็ต้องมีความพยายามดังคำกล่าวดังต่อไปนี้ “เรื่องการดำรงอยู่ถึงแม้ว่าจะยากแต่เราก็ต้องพยายามเพราะพวกเรามีหน้าที่ที่ต้องทำต่างกัน แกลเลอรีมีหน้าที่โปรโมท ขายงานศิลปะ คิวเรเตอร์ มีหน้าที่จัดงาน ทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องทำ”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

ทรรศนะของปีแอร์ เบซงแสดงให้เห็นถึงความพยายามที่จะทำให้หอศิลป์นั้นดำรงอยู่ได้แต่ทุกส่วนต้องช่วยกันทำหน้าที่ของตนเพื่อให้เกิดความสำเร็จอย่างยั่งยืนร่วมกัน

2.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

จากการศึกษาและจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ ปีแอร์ เบซง (Pierre Béchon) ศิลปินชาวฝรั่งเศสที่ผันตัวเองมาเปิดแกลเลอรีในกรุงเทพมหานครพบว่า Tarsgallery เป็นหอศิลป์เอกชนที่มีการจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์ที่น่าสนใจตามคำสัมภาษณ์เชิงลึกดังนี้ “Tars gallery เป็น Artist Run Space เพราะสามารถใช้พื้นที่ได้หลากหลายรูปแบบ สามารถเป็นพื้นที่สำหรับโปรดั๊กชั่น เป็นพื้นที่สำหรับการแสดงผลงานศิลปะ หรือแม้กระทั่งเป็นพื้นที่ Artist Residency” (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) นอกจากนี้ Tars gallery จะเป็นหอศิลป์เอกชนที่เป็นพื้นที่สำหรับการแสดงผลงานศิลปะแล้ว ยังเป็นพื้นที่ทางวัฒนธรรมร่วมสมัยที่สำคัญแห่งหนึ่งโดยมีข้อความดังต่อไปนี้ “Tars gallery มุ่งสนับสนุนผลงานของศิลปินที่แสดงออกถึงเรื่องราวในท้องถิ่น(Local) ได้อย่างชัดเจน อีกทั้ง ยังเป็นพื้นที่สำหรับแลกเปลี่ยนศิลปวัฒนธรรมผ่านการเชื่อมโยงศิลปินจากต่างประเทศให้มาแสดงผลงานที่กรุงเทพมหานครอีกด้วย โดยศิลปินที่ถูกเชิญมาคือศิลปินจากฝรั่งเศสและโปรตุเกส”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า Tars gallery ทำหน้าที่รองรับความหลากหลายวัฒนธรรม เชื่อมโยงตะวันออกกับตะวันตกอย่างน่าสนใจ นอกจากนี้ทาร์ส แกลเลอรียังมีความประสงค์ที่จะขยายพื้นที่และไม่ได้ฝังตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครเพียงอย่างเดียว ตามคำกล่าวที่ว่า “เราต้องหาความเป็นไปได้ในการขยายอาณาเขต โดยเราเป็นศูนย์กลางแห่งความหลากหลายไม่ใช่ไฟท์กับ กรุงเทพมหานครเพียงอย่างเดียว” (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นชี้ให้เห็นถึงวิสัยทัศน์ของผู้บริหารทาร์ส แกลเลอรีที่มีความประสงค์จะขยายพื้นที่และเพิ่มความหลากหลายทั้งในด้านผลงานศิลปะและศิลปินที่ร่วมแสดงผลงานศิลปะ

2.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้ของทาร์ส แกลเลอรีพบว่าทาร์ส แกลเลอรี ยังเป็นหอศิลป์เอกชนหน้าใหม่และอาจจะยังไม่มีฐานลูกค้าและนักสะสมจึงมีความจำเป็นต้องพึ่งทุนสนับสนุนจากแหล่งอื่น ตามคำกล่าวที่ว่า “แกลเลอรีนี้ยังถือว่าเป็นแกลเลอรีหน้าใหม่ ซึ่งผมไม่สามารถพูดได้เต็มปากว่าการที่แกลเลอรีอยู่ได้มาจนทุกวันนี้เพราะการขายงานศิลปะ เรามีทุนมาจากแหล่งอื่นด้วย เพราะมันต้องใช้เวลาในการสร้างชื่อเสียงและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักสะสมและผู้สนใจ เราต้องเสี่ยงในการลงทุน และการสร้างเครือข่ายนักสะสม เพื่อให้พวกเขารับรู้ข่าวสารจากแกลเลอรี”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยเชื่อว่าธุรกิจหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครหรือในประเทศไทยต้องการเวลาในการสร้างความ

เชื่อถือให้กับผู้ชมและนักสะสม จึงเป็นสาเหตุให้ทุกๆ หอศิลป์ที่เปิดใหม่จะต้องมีทุนที่มากพอจนกว่าพวกเขาจะมีฐานลูกค้าในขณะที่พวกเขายังไม่สามารถขายผลงานศิลปะได้

2.3 การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากร

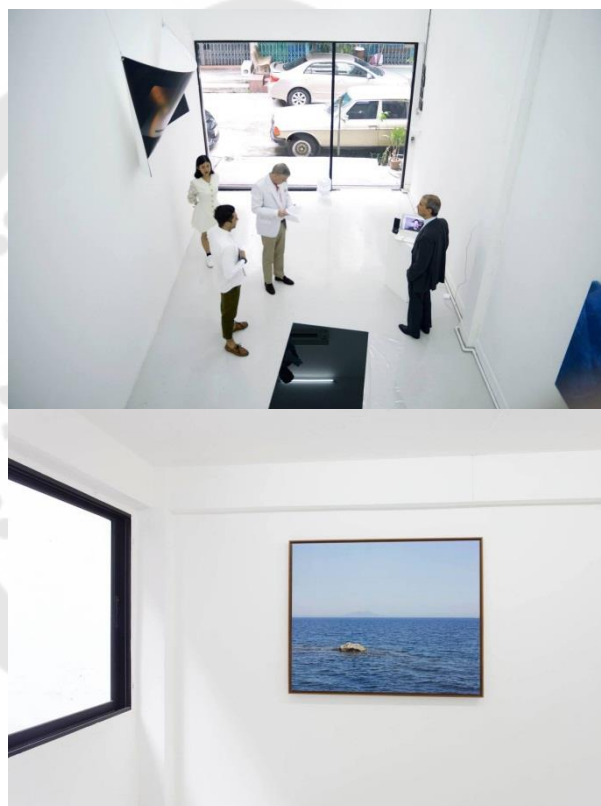
การจัดการด้านระบบ กลไก การบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรเป็นสิ่งสำคัญที่ทำอาจจะบอกถึงความสำเร็จของทุกหอศิลป์เอกชนเมื่อผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับ Pierre Béchon พบว่า ทาร์ส แกลเลอรีมีการบริหารจัดการผ่านการเรียนรู้และจากประสบการณ์ในทุกๆ วัน ตามคำกล่าวดังนี้ “ผมเรียนรู้ด้านการจัดการจากประสบการณ์จริง แก้ไข ปรับใช้เพื่อให้เหมาะสม ผมไม่เชื่อว่าจะมีใบเปิดสำหรับการบริหารจัดการแกลเลอรี ถ้ามีผมก็คงไม่สนใจที่จะอ่านมัน เพราะผมเชื่อว่าการเรียนรู้ที่ละเล็กละน้อย การเรียนรู้จากความผิดพลาดจะช่วยให้ผมเข้มแข็งมากขึ้น ถ้าสิ่งที่ผมทำมันไม่เวิร์ค ก็ลองวิธีอื่น เพราะมันมีความเป็นไปได้และความหลากหลายมากในการทำงาน” (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) จากคำกล่าวของ Pierre Béchon ข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสรุปความในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการได้ว่า การจัดการด้านระบบนั้นมีความหลากหลายและไม่ตายตัวดังนั้น ทาร์ส แกลเลอรีจึงศึกษาจากประสบการณ์และความผิดพลาดที่เกิดขึ้นในอดีตและปรับใช้ให้เหมาะสมกับพื้นที่ของตัวเองผู้วิจัยได้ทำการศึกษาด้านการการบริหารจัดการภายในองค์กรและบุคลากรของทาร์ส แกลเลอรีพบว่า Pierre Béchon จะทำหน้าที่บริหารจัดการด้านนิทรรศการและติดต่อกับศิลปินตามความสำคัญดังต่อไปนี้ “ผมจะอยู่ในแกลเลอรีทุกวันต่ออาทิตย์ และมีหุ้นส่วนอีกคนที่ช่วยบริหาร และรับผิดชอบด้านบัญชี ผมจะทำงานเกี่ยวกับคิดโปรแกรมสำหรับนิทรรศการ ติดต่อกับศิลปิน คิวเรเตอร์ นักสะสม เขียนและสื่อสารกับสื่อและผู้สนใจ ส่วนงานอื่นๆ ภายในแกลเลอรี เช่นงานด้านติดตั้ง ผมจะมีทีมงานจากภายนอกมารับผิดชอบ” (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า ทาร์ส แกลเลอรีมีคนทำงานประจำจำนวนสองคนคือ Pierre Bechon ซึ่งทำหน้าที่หลักคือบริหารจัดการงานภายในหอศิลป์และหุ้นส่วนซึ่งทำหน้าที่ผู้ช่วยและดูแลเรื่องบัญชีและการเงิน

2.4 การจัดการด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาด้านการจัดการพื้นที่ของทาร์ส แกลเลอรีพบว่า “Tars gallery เป็นพื้นที่จัดแสดงนิทรรศการ โดยมีพื้นที่จำนวนทั้งสิ้น 5 ชั้น ทางเราเพิ่งจะเสร็จสิ้นการตกแต่งสถานที่โดยเป็น Residency room สามารถพักได้ห้องละหนึ่งคน แต่โปรแกรมที่จะถึงนี้ จะมีศิลปินถึง 7 คน โดยทางเราต้องทำการแก้ปัญหาโดยการหาโรงแรมใกล้เคียงแกลเลอรีเพื่อให้ศิลปินได้เข้าพัก เรามีที่ว่างทั้งห้าชั้นที่สามารถจัดแสดงได้ เรามีพื้นที่ ออฟฟิต และพื้นที่สำหรับ residency โปรแกรม

ได้พักอาศัย”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความดังกล่าวได้ว่าทาร์ส แกลเลอรีสามารถจัดการด้านพื้นที่ได้อย่างน่าสนใจกล่าวคือ นอกจากทาร์ส แกลเลอรีเป็นหอศิลป์เอกชนที่มีพื้นที่ในส่วนของการจัดแสดงนิทรรศการศิลปะแล้วยังมีการแบ่งพื้นที่ให้ศิลปินได้เข้าอยู่อาศัยและสามารถทำงานศิลปะภายในพื้นที่ได้ หากว่าพื้นที่ไม่พอทางหอศิลป์แห่งนี้จะทำการหาโรงแรมใกล้เคียงเพื่อให้ศิลปินได้อยู่อาศัยจนปฏิบัติผลงานจนสำเร็จ

2.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม



ภาพประกอบ 64 แสดงการจัดการด้านนิทรรศการของทาร์ส แกลเลอรี

ที่มา: www.uteeni.com

จากการวิจัยด้านการจัดการนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นในทาร์ส แกลเลอรี พบว่ามีการจัดนิทรรศการปีละ 6 ครั้งโดยเฉลี่ย เนื่องจากมีเงื่อนไขของเวลาเป็นตัวกำหนดเพราะว่า Pierre Béchon แสดงทรรศนะไว้ว่านิทรรศการทางศิลปะเดือนละครั้งเป็นเวลาที่ดีขึ้นไปตามคำกล่าวดังนี้

ทาร์ส แกลเลอรีมีการจัดนิทรรศการทุกๆสองเดือนหกครั้งต่อหนึ่งปีโดยเฉลี่ย และมีหนึ่ง residency programหนึ่งครั้งต่อปี โดยเมื่อก่อนผมลงนิทรรศการแบบเดือนละครั้งแต่พบว่าระยะเวลาสั้นเกินไป และคุณก็รู้ว่าทุกครั้งที่มีการโชว์เราจะต้องใช้เงิน และเวลาในการเตรียมงานอย่างมากถ้าเป็นปีละ สิบสองครั้งผมคิดว่ามากเกินไป โดยนิทรรศการเดี่ยวจะเป็นศิลปินที่ผมตั้งใจจะ represent ส่วนนิทรรศการกลุ่มจะเป็นเหมือนการทดลองว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นระหว่างศิลปินที่หลากหลายและแตกต่าง ซึ่งผมก็ได้ศิลปินสองคนจากกรุปโชว์ให้เป็นศิลปินในแกลเลอรี ส่วนเรื่องสไตล์งาน ไม่ได้โฟกัสที่ภาพเขียน หรือ วิดีโอ เป็นพิเศษ (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

จากการศึกษาพบว่าการจัดแสดงนิทรรศการผลงานศิลปะในแต่ละครั้งจะต้องใช้เงินจำนวนมากในการเตรียมงานทั้งในเรื่องการจัดเตรียมพื้นที่ การจัดเลี้ยงและการทำสื่อเพื่อโปรโมท ดังนั้นการจัดนิทรรศการเดือนละครั้งจะทำให้ทางหอศิลป์มีค่าใช้จ่ายจำนวนมาก อีกทั้งนิทรรศการที่มีระยะเวลาที่สั้นไปอาจจะไม่สามารถเป็นตัววัดความสำเร็จของทั้งศิลปินและทางหอศิลป์ได้ โดยนิทรรศการที่เกิดขึ้นของทาร์ส แกลเลอรีจะเป็นทั้งนิทรรศการเดี่ยวและนิทรรศการกลุ่มโดยส่วนใหญ่จะเป็นผลงานศิลปะร่วมสมัยและมีหลากหลายสไตล์ของผลงาน

2.6 การจัดการด้านการตลาด

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้บริหารของทาร์ส แกลเลอรีในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดพบว่า “การจัดการด้านการตลาดเราพยายามขยายฐานในสื่อออนไลน์ โดยจริงๆแล้วเป็นเรื่องลำบากมากที่จะควบคุมสื่อออนไลน์ เราจำเป็นต้องหาคนที่รับผิดชอบเรื่องนี้ เรามีเว็บไซต์ และเราพยายามทำงานหนักใน Internet data base ที่จะถูกค้นหาได้ง่าย หรือ เป็นส่วนหนึ่งของเว็บไซต์ศิลปะที่คนนิยม ที่จะรู้ว่าแกลเลอรีนี้อยู่ที่ประเทศอะไร สไตล์งานเป็นแบบไหน ซึ่งตอนนี้เรากำลังทำงานอย่างหนักในเรื่องนี้”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) จากข้อความข้างต้นทาร์ส แกลเลอรีเน้นใช้สื่อออนไลน์เป็นหลักในการทำงานด้านการตลาดเพื่อเผยแพร่เรื่องราวความเคลื่อนไหว ข่าวสารนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์แห่งนี้แต่พบว่าเป็นการยากลำบากที่จะควบคุมสื่อออนไลน์ จึงต้องมีคนหรือทีมงานเพื่อรับผิดชอบในเรื่องนี้เพียงอย่างเดียว

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ Pierre Béchon ผู้บริหารของทาร์ส แกลเลอรี ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย ที่รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์กับ ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม และนักสะสมผลงานศิลปะพบว่าในส่วนของศิลปินนั้นมีการติดต่อผ่านอีเมลจำนวนมากที่จะขอแสดงผลงานในแกลเลอรีแต่อีเมลเหล่านั้นไม่ถูกเปิดขึ้นพิจารณาเนื่องจาก Pierre Béchon ไม่คิดว่าจะเข้าใจผลงานนั้นๆโดยไม่ได้พูดคุยกับเจ้าของผลงาน ตามคำกล่าวดังนี้

ผมได้รับการติดต่อจากศิลปินมากมายผ่านอีเมล แต่ไม่เคยได้เปิดดูและพิจารณาเลย เนื่องจากผมไม่คิดว่าเราจะเข้าใจผลงานและเข้าใจตัวศิลปินผ่านอีเมลได้ ดังนั้นผมจึงพิจารณาศิลปินจากการพูดคุยและรู้จักงานของพวกเขาจากการสนทนามากกว่า ผมเลือกที่จะพบปะพูดคุย กับศิลปินทั้งไทยและต่างประเทศ ผ่านงานนิทรรศการของพวกเขาที่จัดแสดงในแกลเลอรีอื่น ๆ มากกว่าที่จะดูงานศิลปะพวกเขาผ่านอินเทอร์เน็ต การสนทนาจะทำให้เรารู้ว่าเราไปด้วยกันได้หรือไม่ โดยอาจจะลองให้นิทรรศการกลุ่มและดูการตอบรับ ถ้าไม่ดีก็คงต้องแยกกัน (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า Pierre Béchon ผู้บริหารของ ทาร์ส แกลเลอรีมีความเชื่อมั่น ในการพูดคุยโดยตรงกับศิลปินและไม่ตัดสินใจผ่านอีเมลเพราะจะไม่สามารถสื่อสารและเข้าใจผลงานและตัวศิลปินได้ ถ้าเขาเห็นว่าผลงานของศิลปินคนไหนน่าสนใจจะทดลองให้เริ่มจากการแสดงนิทรรศการแบบกลุ่มก่อนเพื่อดูความเป็นไปได้และผลตอบรับจากผู้ชม

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

จากการวิจัยด้านปัญหาและอุปสรรคพบว่ามีปัญหาเรื่องทุนและการเงินตามคำกล่าวดังต่อไปนี้“มีปัญหามากมายในการทำแกลเลอรี โดยเฉพาะเรื่องการเงินเพราะแต่ละโชว์เราลงทุนอย่างมาก แต่เราก็ผ่านไปได้เพราะเงินสนับสนุนจากภายนอก เพราะทุกครั้งที่เรามีนิทรรศการ เราไม่ต้องการที่จะทำแค่นิทรรศการที่พอใช้ได้ แต่เราต้องทำนิทรรศการที่ดีที่สุด”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าเงินทุนคือส่วนสำคัญอย่างหนึ่งในธุรกิจหอศิลป์ โดยเฉพาะหอศิลป์หน้าใหม่ที่ยังไม่มีฐานลูกค้าและนักสะสมมากพอที่จะซื้อผลงานศิลปะในแต่ละเดือน อีกประเด็นสำคัญในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาและอุปสรรคพบว่า “ปัญหาอีกอย่างหนึ่งคือการพูดให้ศิลปินที่เพิ่งจบใหม่เข้าใจโลกภายนอกมหาวิทยาลัย เมื่อก่อนพวกเขามีอาจารย์ มีอุปกรณ์ มีสตูดิโอ แต่เมื่อจบการศึกษา พวกเขาโดดเดี่ยว ครัวกลายเป็นที่ทำงาน เราต้องมีวิธีการที่จะสนทนาให้กำลังใจพวกเขาด้วย”(Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่า

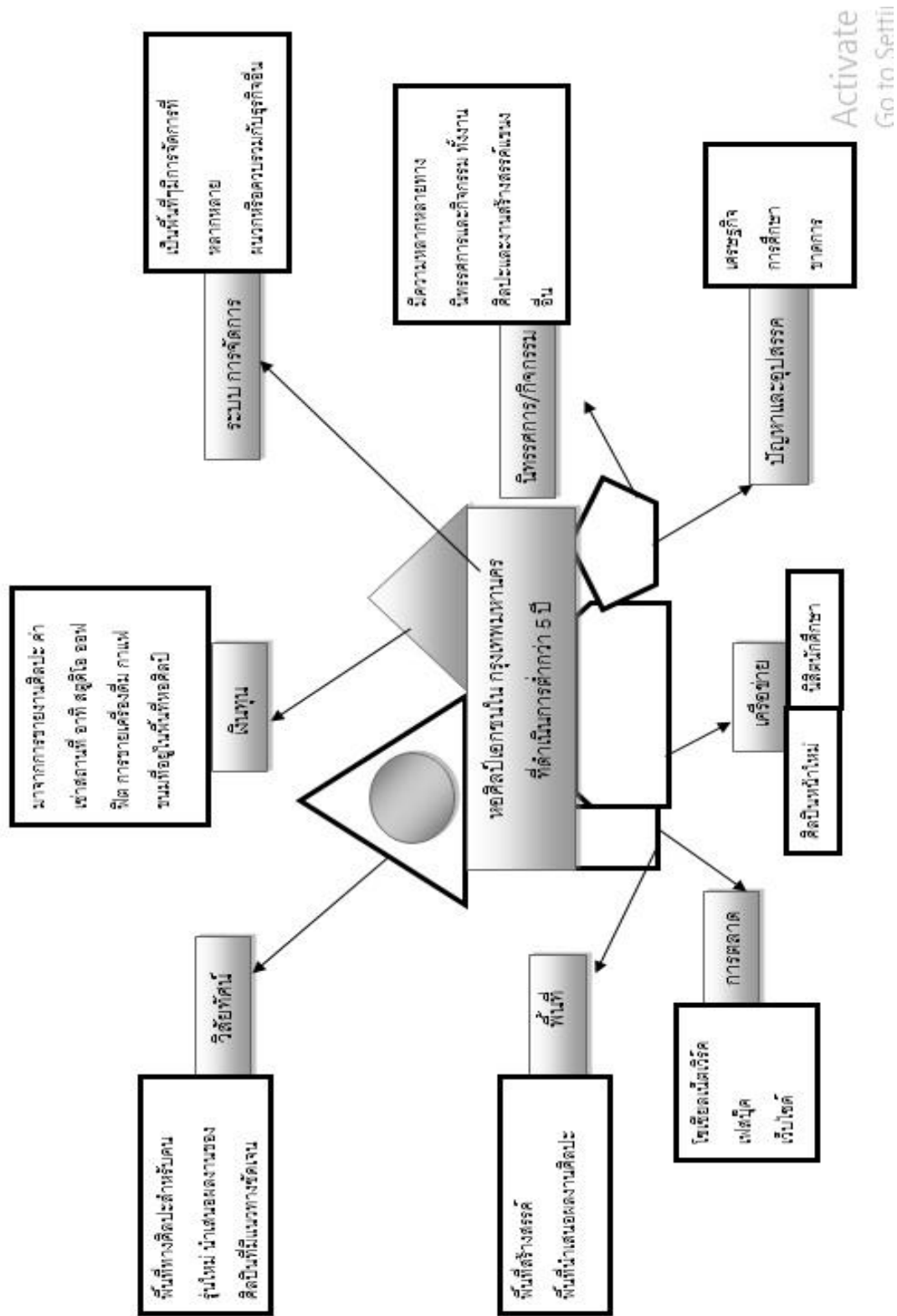
ศิลปินที่จบใหม่จะต้องพบปัญหาและอุปสรรคมากมายภายนอกมหาวิทยาลัยโดยเฉพาะในประเทศไทยที่การเป็นศิลปินที่ทำงานศิลปะยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก

รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล กรณีศึกษาทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

ผลการวิจัยด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า หอศิลป์ในกรุงเทพฯ ยังไม่ได้เชื่อมต่อกันโดยระบบ ไม่เหมือนที่เชียงใหม่ที่พวกเขาเชื่อมต่อกันและเข้มแข็งกว่าแกลเลอรีในกรุงเทพฯ แกลเลอรีในกรุงเทพฯ จะมีความเป็นส่วนตัวมากกว่า ถึงแม้ว่าการทำธุรกิจจะยากแต่ก็ต้องพยายามเพราะพวกทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องทำ แกลเลอรีมีหน้าที่โปรโมท ขางานศิลปะ คิวเรเตอร์ มีหน้าที่จัดงาน ทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องทำ ผลการวิจัยด้านการจัดการพบว่า ทาร์ส แกลเลอรี (Tars gallery) มุ่งสนับสนุนผลงานของศิลปินที่แสดงออกถึงเรื่องราวในท้องถิ่น (Local) ได้อย่างชัดเจน อีกทั้ง ยังเป็นพื้นที่สำหรับแลกเปลี่ยนศิลปวัฒนธรรมผ่านการเชื่อมโยงจากศิลปินจากต่างประเทศให้มาแสดงผลงานที่กรุงเทพมหานครอีก ผ่านการคัดเลือกเข้าเป็นศิลปิน (Artist Residency) โดยศิลปินที่ถูกเชิญมาคือศิลปินจากประเทศฝรั่งเศส โปรตุเกส ออสเตรเลีย และจากประเทศไทย (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการต่ำกว่า 5 ปี

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ดำเนินการต่ำกว่า 5 ปีส่วนใหญ่จะมีวิสัยทัศน์ที่หลากหลายจากที่มาจาก ประสบการณ์ และความสนใจของเจ้าของและหุ้นส่วน ด้านพื้นที่มีลักษณะและรูปแบบที่หลากหลายไม่ตายตัว อาจมีพื้นที่บางส่วนที่ใช้สำหรับเป็นที่พักอาศัยและสตูดิโอทำงานของศิลปินต่างชาติหรือต่างจังหวัด นิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเปิดรับและให้โอกาสกับศิลปะทุกแขนงจะมีเพียงบางแห่งที่ยังเน้นไปที่งานศิลปะร่วมสมัยแต่พวกเขาก็ได้แสดงให้เห็นว่าพวกเขามีการจัดการที่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนอีกของกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งการรวบรวมหรือผสมผสานธุรกิจอื่นๆ เข้ากับธุรกิจหอศิลป์ของพวกเขาได้อย่างน่าสนใจ บางแห่งสามารถจัดการพื้นที่ให้ครอบคลุมและเป็นพื้นที่รวบรวมคนรักศิลปะทุกแขนงเข้าด้วยกัน



ภาพประกอบ 65 แสดงการจัดการของหอศิลป์ที่ดำเนินการต่ำกว่า 5 ปี

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ในครั้งนี้ผู้วิจัยสามารถสรุปประเด็นจากการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างได้ดังนี้

1. ภาครัฐกับการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

จากการวิจัยและลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างเป็นรูปธรรมเท่าที่ควร โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการหอศิลป์เอกชนได้แสดงทรรศนะไปในทิศทางเดียวกันว่าไม่ได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาลुकสมัย โดยเฉพาะ วิวัฒนาผู้ก่อตั้งซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์ได้กล่าวไว้ว่า “ขาดการไม่มีรัฐบาลสนับสนุนวงการศิลปะ ภาษีเรายังเสียเหมือนเดิม วงการศิลปะจะเจริญขึ้นได้รัฐบาลต้องหันมาอุดหนุนช่วยเหลือวงการแกลเลอรี หรือวงการศิลปะโดยตรงและทางอ้อม เพราะศิลปะมันคือสิ่งเชิดหน้าชูตาของประเทศ” (เฉลียว วิวัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวของเฉลียว วิวัฒนาสอดคล้องกับคำกล่าวของวสันต์ สิทธิเขตต์ที่ได้แสดงทรรศนะเรื่อง หอศิลป์เอกชนที่ขาดการสนับสนุนจากรัฐบาลโดยมีใจความสำคัญดังนี้ “รัฐบาลไม่สนใจอยู่แล้ว เราต่อสู้ให้มีกระทรวงวัฒนธรรมมากก็ไม่มีคนทำงานหรือคนที่ทำงานในนั้นมันคือคนที่ไม่มีความรู้และไม่เข้าใจความร่วมมือ เขาเลยไปเน้นในเรื่องของการอนุรักษ์ของโบราณ” (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นตอกย้ำให้เห็นว่าภาครัฐรวมถึงศิลปินบางคนยังมีการตีความในเรื่องศิลปะที่ต่างกัน จึงอาจเป็นเหตุผลหนึ่งที่ส่งผลต่อพัฒนาการวงการศิลปะ และทำให้คนไทยยังขาดความสนใจและเข้าใจถึงความสำคัญของศิลปะร่วมสมัยโดยรณกร ทิชีนบรรณกรได้แสดงทรรศนะไว้อย่างน่าสนใจว่า “ที่ประเทศแคนาดาก็มีกฎหมายว่าถ้าคุณมี พื้นที่เท่านั้นจะต้องมีพื้นที่ศิลปะ10% ถ้าเมืองไทยมีกฎหมายแบบนี้ก็น่าจะดี” (รณกร ทิชีนบรรณกร, 2560: สัมภาษณ์) จากทรรศนะดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับด้านศิลปวัฒนธรรมควรมีการศึกษาเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้พื้นที่ทางศิลปะ อาทิ หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ให้สามารถดำรงอยู่ได้ในวัฒนธรรมร่วมสมัยทั้งทางตรงและทางอ้อม

2. การศึกษาไทยกับการพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

จากการวิจัยพบว่าการศึกษายังไม่ช่วยให้คนในสังคมรักและชื่นชมในงานศิลปะ โดยเฉพาะ วิวัฒนาได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “บ้านเรารัฐไม่ได้ปลูกฝังให้คนรักศิลปะ โรงเรียนนานาชาติเค้าจะสอนศิลปะแต่เด็ก ๆ เลย มันไปถึงคนที่จะมีบ้านอยู่ การจัดห้อง อาคาร ถ้าไม่มีศิลปะนี่มันน่า

รังเกียจมาก ถ้ามันมีศิลปะนี่เข้าจะรู้จักความงาม และพอโตขึ้นรวกก็เป็นรวกแบบไม่มีศิลปะ” (เจเลียว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงผลกระทบของระบบการศึกษาที่ไม่มีการปลูกฝังให้คนรักในศิลปะ โดย Heide Park Charoenporn ยังได้กล่าวสนับสนุนความคิดดังกล่าวถึงระบบการศึกษาไทยไว้อย่างสอดคล้องกันว่า “ต้องเริ่มจาก หลักสูตรการศึกษา (Curriculum) ต้องปลูกฝังให้เยาวชนรักและเข้าใจ อาจจะมีการเพิ่มวิชาประวัติศาสตร์ศิลปะทั้งในและต่างประเทศ ตั้งแต่ยังเด็กๆ เราจะได้ไม่ Isolate ตัวเองมากเกินไปและยังได้เห็นโลกกว้างมากขึ้น” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) คำสัมภาษณ์ดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการปลูกฝังให้เยาวชนรักในศิลปะด้วยการปรับหลักสูตรของการศึกษาศิลปะตั้งแต่ระดับเยาวชนเพื่อก่อให้เกิดความชื่นชมในงานศิลปะได้ โดยอัญชลี อนันตวัฒน์ได้กล่าวไว้อย่างสอดคล้องว่า “สิ่งที่สำคัญคือการศึกษาคือสอนเรื่องการชื่นชมงานศิลปะซึ่งอาจจะจำเป็นมากกว่าการสอนวาดรูป เพราะเมื่อเขาโตขึ้นเขาจะคิดว่างานศิลปะมันเข้าใจยากและไม่อยากดูงานศิลปะเพราะคิดว่าพวกเขาไม่เข้าใจ” (อัญชลี อนันตวัฒน์, 2561: สัมภาษณ์) ความคิดเห็นข้างต้นบ่งชี้ให้เห็นถึงระบบการศึกษาไทยยังขาดการสอนเรื่องการชื่นชมงานศิลปะเมื่อพวกเขาโตขึ้นวงการศิลปะของประเทศไทยจึงเป็นพื้นที่สำหรับคนกลุ่มน้อยในสังคมเท่านั้น โดยดวงฤทธิ บุญนาคผู้ก่อตั้ง เดอะ แจม แพคทอรี ได้แสดงทรรศนะไว้อย่างสอดคล้องว่า

การศึกษามันไม่ได้ช่วยอะไร มันแค่ให้ ภูมิหลังและที่มา เพื่อให้คนๆ นั้นเกิดความ เป็นไปได้ที่ไปทำงานศิลปะ แต่เขาไม่ได้ให้ ความรู้มากพอที่จะไปเป็นศิลปิน คนพวก นั้นต้องเป็นศิลปินหรือสถาปนิกภายใต้บริบททางสังคมที่เขาอยู่ แต่ไม่ใช่ระบบ การศึกษาที่สร้างเขา การศึกษาให้แค่พื้นฐานเท่านั้นเอง เพราะฉะนั้นศิลปินที่เรามี ตอนนี้นั้นมันเป็นการต่อรองที่สมดุลของสังคมที่เขาอยู่เช่น demand supply เช่นคนซื้อ ศิลปะมีเท่านี้ ศิลปินมันก็มีเท่านี้แหละ ผมจึงเห็นว่าจำนวนศิลปินที่เรามีอยู่ตอนนี้มัน สมดุลต่อบริบททางสังคม ที่มันไม่ได้บอกว่า มีมากไปหรือน้อยไป (ดวงฤทธิ บุญนาค, 2560)

ผู้วิจัยสรุปความได้ว่าระบบการศึกษาในประเทศไทยยังไม่เห็นความสำคัญต่อศิลปะจึงส่งผลวงการศิลปะนั้นค่อนข้างโดดเดี่ยวและถูกทำให้เข้าใจว่างานศิลปะจะได้รับความสนใจจากคนกลุ่มเล็กๆ เท่านั้น ผู้วิจัยคิดว่าหากว่าระบบการศึกษาของไทยโดยเฉพาะรายวิชาศิลปะยังไม่มี การปรับตัว วงการศิลปะของไทยก็จะได้รับความสนใจจากคนกลุ่มน้อยๆ ในสังคมต่อไป

3. สภาพเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนคือสภาพเศรษฐกิจ ซึ่งจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการธุรกิจหอศิลป์เอกชนในครั้งนี้พบว่าส่วนใหญ่จะแสดงทรรศนะไปในทิศทางเดียวกันว่าเศรษฐกิจไม่ดีส่งผลกระทบต่อการซื้อขายงานศิลปะโดยเฉลี่ย วัฒนาได้กล่าวไว้ว่า “เศรษฐกิจไม่ดี ไม่ใช่กระทบ มันกระทบไปทุกวงการ อีกอย่างคือคนส่วนใหญ่ยังต้องดิ้นรน ท่องยังไม่อิ่ม คนก็ยังไม่สนใจศิลปะ” (เฉลี่ยว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์) ซึ่งสอดคล้องกับจาตุรงค์ เก็งวินิชผู้ก่อตั้ง นัมเบอร์วัน แกลเลอรีที่ได้กล่าวถึงสภาพเศรษฐกิจไว้ว่า “อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และคนซื้อศิลปะน้อยลงกว่าเดิม ประกอบกับค่าเช่าสถานที่สูงขึ้นอย่างมากในระยะหลัง ทำให้หลายแกลเลอรีมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ ส่งผลทำให้แกลเลอรีต่างปิดตัว หรือย้ายออกจากสี่ลมแกลเลอรีไปหาสถานที่ที่มีค่าเช่าถูกกว่า” (จาตุรงค์ เก็งวินิช, 2560: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจส่งผลโดยตรงต่อการดำรงอยู่ได้ของหอศิลป์เอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากค่าสัมภาษณ์มิเคเล่ เช่นว่า ผู้อำนวยการถึง แกลเลอรีที่ได้แสดงทรรศนะถึงผลกระทบของสภาพเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อหอศิลป์เอกชนไว้อย่างน่าสนใจว่า

พัฒนาการของแกลเลอรีเอกชนในกรุงเทพฯหรือที่ไหนๆในโลกต่างสอดคล้องและเกี่ยวพันกับสภาพเศรษฐกิจแทบทั้งสิ้น ซึ่งเมื่อมองถึงสถานการณ์และภาพรวมของสภาพเศรษฐกิจโลกที่อยู่ในช่วงขาลงในขณะนี้ มันจึงเป็นความยากลำบากมากที่หอศิลป์เอกชนจะอยู่รอดในธุรกิจนี้ คุณเชื่อหรือไม่ว่าดิฉันมาจากเมืองโรม ประเทศอิตาลี เป็นประเทศที่มีความเป็นมาทางด้านงานศิลปะมาอย่างยาวนาน แต่ปรากฏการณ์เกิดขึ้นคือแกลเลอรีมากมายหลายแห่งที่ต้องดิ้นรนและพยายามต่อสู้เพื่อให้แกลเลอรีของพวกเขาอยู่รอดต่อไป” (มิเคลา เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

จากคำสัมภาษณ์ข้างต้นของมิเคเล่ เซน่าชาวอิตาลีเียนที่ได้มาทำงานในหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร สะท้อนให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจโลกและตลาดศิลปะโดยรวมมีสภาพไม่แน่นอนปรากฏการณ์ดังกล่าวย่อมสะท้อนถึงการอยู่รอดของหอศิลป์เอกชนไม่ว่าจะส่วนไหนของโลกนี้

4. การดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับวัฒนธรรมที่แปลกแยก

การทำวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ในครั้งนี้ผู้วิจัยได้มีโอกาสสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ก่อตั้งหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่เป็นชาวต่างชาติ ในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่พบว่า

ส่วนในเรื่องการดำรงอยู่พบว่า การดำรงอยู่ของแกลเลอรีในประเทศไทยและในกรุงเทพจะพบปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่เพราะมันไม่ใช่วัฒนธรรมหลักของไทย ไม่มี ความเข้าใจว่าแกลเลอรีเปิดมาทำไมในวัฒนธรรมของไทย มันใหม่ และประเทศนี้ไม่เคยไปเมืองขึ้นของตะวันตก ประเทศอื่นๆ เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตกมาอย่างยาวนาน ทำให้ประเทศเหล่านั้นเข้าใจ ว่า พิพิธภัณฑสถานวิทยาลัยศิลปะ แกลเลอรี คืออะไรและทำอะไร หลายครั้งที่นักศึกษาเข้ามาดูแล้วถามว่าต้องจ่ายค่าเข้าชมหรือไม่ (เออร์เนสต์ เอช ลี, 2561: สัมภาษณ์)

ข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าสาเหตุสำคัญที่ทำให้คนส่วนใหญ่ในประเทศไทยขาดความรู้ความเข้าใจในหอศิลป์เอกชนล้วนเกิดจากการที่ประเทศไทยไม่เคยตกเป็นอาณานิคมจากประเทศตะวันตก จึงทำให้ไม่มีการถ่ายเทวัฒนธรรมการชื่นชมงานศิลปะในหอศิลป์เหมือนกับประเทศเพื่อนบ้านเราอาทิ ประเทศเวียดนามที่มีหอศิลป์เอกชนจำนวนมากดำเนินการอยู่ คำกล่าวของเออร์เนสต์ เอช ลี ผู้ก่อตั้งเอช แกลเลอรี สอดคล้องกับมาร์ค กรีน ผู้ก่อตั้งสแควร์ 11 อาร์ต สเปซ ที่ได้กล่าวไว้ในทิศทางเดียวกันว่า “ถือว่าลำบากมากในการทำธุรกิจแกลเลอรีในเมืองไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์ เวียดนามยังมีความเคลื่อนไหวมากกว่า รู้ใหม่ว่าเพราะสาเหตุใด เพราะการศึกษาของพวกเขาที่แตกต่างกัน และวัฒนธรรม อย่าลืมนะว่าประเทศไทยไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศตะวันตก” (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์) จากทฤษฎีดังกล่าวผู้วิจัยจึงสรุปความได้ว่าสาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้สังคมส่วนใหญ่ในประเทศไทยไม่มีวัฒนธรรมการชื่นชมหรือซื้อขางานศิลปะร่วมสมัย ตลอดจนขาดความเข้าใจในหน้าที่หรือประโยชน์ของหอศิลป์เอกชนเกิดจากการที่ไม่มีการปลูกฝังหรือถ่ายโอนความหลากหลายทางวัฒนธรรมดังที่เกิดขึ้นกับประเทศเพื่อนบ้านที่ครั้งหนึ่งเป็นอาณานิคมของประเทศมหาอำนาจตะวันตก

5. หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับความเป็นพื้นที่สาธารณะ

จากการศึกษาพบว่าหอศิลป์เอกชนมีวัฒนธรรมที่แปลกแยกจากวัฒนธรรมไทย จึงทำให้คนที่สนใจเข้าชมงานศิลปะในหอศิลป์เอกชนเป็นเพียงกลุ่มคนเล็กๆเพียงเท่านั้น โดยในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่กับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร และสังเกตเห็นว่าหลายคนไม่กล้าเข้ามาชมผลงานศิลปะข้างในหอศิลป์ผู้วิจัยจึงตั้งสมมุติฐานว่าหอศิลป์เอกชนนั้นมีความชัดเจนในเรื่องการเป็นพื้นที่สาธารณะหรือไม่อย่างไร เมื่อครั้งที่ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์กับวสันต์ สิทธิเขตต์พบว่า “เกิดความแปลกแยกระหว่างห้องแสดงศิลปะกับคนไทยก็คือคนไทยคิดว่ามันคือที่ส่วนตัว คนยังไม่เข้าใจว่ามันเป็นพื้นที่ที่สาธารณะที่สามารถเข้าชมได้” (วสันต์ สิทธิเขตต์, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะข้างต้นสอดคล้องกับ เออร์เนสต์ เอช ลี ที่ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “หลายครั้งที่นักศึกษาเข้ามาดูแล้วถามว่าต้องจ่ายค่าเข้าชมหรือไม่” (เออร์เนสต์ เอช ลี, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าถึงแม้กระทั่งนักศึกษายังเกิดคำถามและไม่แน่ใจว่าหอศิลป์เอกชนเป็นพื้นที่ลักษณะใดเสียค่าเข้าชมหรือไม่อย่างไรนอกจากนั้นผู้วิจัยยังได้ทำการลงพื้นที่กับหอศิลป์เอกชนอีกแห่งหนึ่งซึ่งได้แสดงทรรศนะไปในทิศทางเดียวกันว่า “ส่วนใหญ่ระแวกนี้ถ้าเดินผ่านแล้วเข้ามาดูคือชาวต่างชาติ ถ้าคนไทยเค้ามาทานกาแฟ เค้ายังไม่เข้าใจด้วยซ้ำว่าแกลเลอรีคืออะไร เข้ามาดูได้ไหม เสียเงินหรือเปล่า แม้กระทั่งเด็กเรียนศิลปะที่อยู่บนตึกยังไม่กล้าเข้ามาคุยกับเราโดยตรงแต่กลับไปถามแม่ค้าคนอื่น ว่าเสียค่าชมหรือเปล่า เอางานมาโชว์ได้หรือไม่” (ศิริรักษ์ จันทร, 2560: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวสะท้อนไปถึงระบบการศึกษาศิลปะของไทยที่มุ่งเน้นไปที่การวาดรูป โดยไม่ได้มีการเรียนการสอนด้านโครงสร้างและวงจรของศิลปะใดๆเลย จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้วงการศิลปะในกรุงเทพมหานครมีสภาพที่เฉพาะกลุ่มและแคบมาก วาฬ จิรัชัยสกุลได้กล่าวถึงวงการศิลปะมีใจความว่า “วงการศิลปะและแกลเลอรีมันเฉพาะกลุ่มมาก แต่มันก็เริ่มเปลี่ยนไปในทิศทางที่ดีขึ้น คือในช่วงแรกๆนี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ เนื่องจากคนไทยยังต้องคิดเรื่องปากท้องอยู่” (วาฬ จิรัชัยสกุล, 2560: สัมภาษณ์) ผู้วิจัยสรุปความดังกล่าวได้ว่า สาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้วงการศิลปะในประเทศไทยหรือในกรุงเทพมหานครเป็นพื้นที่สำหรับคนกลุ่มเล็กๆกลุ่มหนึ่งอาจจะเกิดจากระบบการศึกษาและระบบเศรษฐกิจและวัฒนธรรมที่แตกต่าง แต่อีกหนึ่งเหตุผลสำคัญคือผู้ประกอบการหอศิลป์เอกชนต้องมีความพยายามที่จะทำให้พื้นที่ของพวกเขาเป็นพื้นที่สาธารณะอย่างจริงจังด้วย

6. การจัดการหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครกับการเป็นส่วนหนึ่งในวิถีชีวิต

จากการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยพบว่า หอศิลป์เอกชนยังเป็นพื้นที่ส่วนทางกับความเป็นสาธารณะ หอศิลป์เอกชนยังแยกตัวออกจากวิถีชีวิตที่ผู้ชมต้องมีความรักในงานศิลปะหรืออาจจะต้องใช้ความพยายามถึงจะเข้าไปชมงานสักครั้งหนึ่ง ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้พบกับคำตอบที่ว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีสภาพการดำรงอยู่ที่ยากลำบากมากเนื่องจากคนส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจบริบทของหอศิลป์เอกชนที่เปิดดำเนินการอยู่ อย่างไรก็ตามผู้วิจัยได้มีโอกาสสัมภาษณ์เชิงลึกกับนางนุช ประไพหนึ่งในผู้ก่อตั้ง โกลา แกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ หอศิลป์เอกชนย่านพระโขนง ซึ่งได้แสดงทรรศนะอย่างน่าสนใจว่า “แถวนี้ไม่มีอาร์ต แกลเลอรีเลย และเมื่อ 3-4 ปี ที่แล้วเป็นซอยที่ไม่มีอะไรเลย ทุกอย่างเป็น Local ทั้งนั้นเลย ซึ่งมันก็มีอาร์ตให้คนได้เสพเยอะแล้ว แต่ยังไม่มีการให้คน local ได้เสพเลย ก็อยากให้มันอยู่ใกล้ชิดกับคนมากที่สุด” (นางนุช ประไพ, 2560: สัมภาษณ์) จากทรรศนะข้างต้นทำให้ผู้วิจัยพอจะสรุปความได้ว่าเริ่มมีการนำศิลปะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตมากขึ้น เช่นเดียวกับทรรศนะที่ เออร์เนสต์ เอช ดี ได้กล่าวไว้ว่า “ที่ร้าน “Eat Me” ซึ่งเราโชว์งานศิลปะที่เราอยากโชว์โดยไม่ได้หวังว่าจะขายได้หรือไม่ ซึ่งจริงๆแล้วเราจะโชว์งานที่ไหนก็ได้ บัมน้ำมันเก่าๆ หรือแม้กระทั่งโรงงานเก่าๆ” (เออร์เนสต์ เอช ดี, 2561: สัมภาษณ์)ทรรศนะดังกล่าวยังได้สอดคล้องกับรูปแบบการจัดการแบบใหม่ของนมเบอร์วัน แกลเลอรีตามคำสัมภาษณ์ดังนี้“ผมเห็นแกลเลอรีหนึ่งมีความรู้สึกเหมือนบ้าน มี ร้านกาแฟ น่านั่ง ทำให้เกิดความคิดว่าอยากจะทำแกลเลอรีในรูปแบบนี้บ้าง เรามีการจัดการโดยแบ่งเป็นโซนอย่างชัดเจน คือ มีห้องทำงาน และใช้ส่วนที่ขายกาแฟเป็นที่ต้อนรับ มีห้องแสดงงานสำหรับงานศิลปะ ในพื้นที่ของร้านกาแฟก็จะสามารถติดภาพงานศิลปะชิ้นเล็กๆ ไว้ ทำให้บรรยากาศภายในปรับเปลี่ยนไปตามนิทรรศการที่จัดแต่ละเดือน” (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560: สัมภาษณ์) การจัดการดังกล่าวช่วยให้คนได้ทำงานพบปะสังสรรค์ หรือดื่มกาแฟในบรรยากาศที่แวดล้อมไปด้วยงานศิลปะร่วมสมัย ดังที่ ดวงฤทธิ บุญนาคได้กล่าวไว้ว่า “คุณเพชร โอสธานูเคราะห์เคยบอกว่าที่นี่ดีอย่างคือมันมีพื้นที่หลากหลาย เช่น ร้านกาแฟ ร้านหนังสือ ร้านอาหาร คราวนี้มันเลยทำให้คนผ่านเข้ามาดูแกลเลอรีและงานศิลปะมากขึ้น” (ดวงฤทธิ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์) จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวทำให้เห็นว่าการจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเริ่มมีการปรับตัวมากขึ้นกว่าแต่ก่อน อย่างน้อยการจัดการรูปแบบนี้อาจจะทำให้งานศิลปะเข้าไปอยู่ในวิถีชีวิตคนมากขึ้น

7. การจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับการซื้อขายงานศิลปะร่วมสมัยของชาวไทยและชาวต่างชาติ

จากการศึกษาพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะทำการซื้อขายกับชาวต่างชาติเป็นหลัก โดย Heide Park Charoenporn ได้กล่าวไว้ว่า “แกลเลอรีที่เน้นฐานลูกค้าต่างประเทศ เพราะว่าคุณจะไปเปิดแกลเลอรีแล้วคุณหวังจะขายคนในพื้นที่จะไม่รอดแน่นอน” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) ข้อความดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าส่วนใหญ่การซื้อขายงานศิลปะจะเกิดขึ้นกับชาวต่างชาติมากกว่าคนไทย ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวของณัฐวัฒน์ แสงทอง จากกาสรูมาณชู่ โฟโต แอนด์ แกลเลอรี ที่ได้แสดงทรรศนะไว้อย่างคล้ายคลึงกันว่า “ส่วนใหญ่จะมีการขายหนังสือ ไปสการ์ด ให้กับคนไทย ส่วนภาพถ่ายที่ราคาสูงนานๆจะมีคนซื้อซักรูปโดยส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ” (ณัฐวัฒน์ แสงทอง, 2560: สัมภาษณ์) จากข้อความดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าชาวต่างชาติให้ความสนใจในงานศิลปะมากกว่าคนไทย ดังนั้นหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจึงมีการจัดการเรื่องการซื้อขายกับชาวต่างชาติมากกว่าคนไทย คำกล่าวและทรรศนะข้างต้นสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของวรรณพร ฉิมบรรจงผู้ซึ่งดูแลด้านการบริหารจัดการของ รีเบล อาร์ต สเปซที่ได้กล่าวไว้ว่า “ส่วนใหญ่ชาวต่างชาติที่มาชมงานที่นี่ ซึ่งพวกเขาก็จะค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต หรือได้จาก Art Map บ้าง” (วรรณพร ฉิมบรรจง, 2560: สัมภาษณ์) เป็นที่น่าสนใจว่าชาวต่างชาติต่างตื่นตัวกับการชื่นชมดูงานศิลปะตามหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร โดยพวกเขาจะทำการค้นหาข้อมูลจากสื่อออนไลน์ก่อนที่จะมาเยี่ยมชม ซึ่งสาทร 11 อาร์ต สเปซมีการจัดการในรูปแบบที่สามารถทำให้ชาวต่างชาติสนใจด้วยการทำพิชช่าควบคู่ไปกับการดูงานศิลปะในหอศิลป์ของพวกเขาซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีทีเดียว ตามคำกล่าวดังนี้ “เรากำลังทำงานเพื่อดึงนักท่องเที่ยวต่างชาติมาในแกลเลอรี คือมาดูงานศิลปะและรับประทานพิชช่า ซึ่งตอนนี้มันเริ่มได้ผล เพราะเริ่มมีการซื้อภาพจากชาวต่างชาติเพื่อเป็นความระลึกถึงเมืองไทย” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์)

8. การจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับความหลากหลายทางวัฒนธรรม

จากการวิจัยพบว่าการจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับความหลากหลายทางวัฒนธรรมคือการจัดการเพื่อรับส่งศิลปินหรืองานศิลปะจากท้องถิ่นอื่นสู่กรุงเทพมหานครหรือจากต่างประเทศสู่ประเทศไทย การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับมาร์ค กรีน ผู้ก่อตั้ง สาทร 11 อาร์ต สเปซ ที่มีโปรแกรมให้ที่พักอาศัยกับศิลปินท้องถิ่นจากต่างจังหวัดให้มาสตูดิโอทำงานและได้รับโอกาสแสดงผลงานศิลปะของเขา คำสัมภาษณ์ดังกล่าวมีใจความว่า

“ต้องการสนับสนุนศิลปินท้องถิ่นในประเทศไทย โดยที่เราเป็นเป็น Artist Residency โดยจะมีการจัดให้มีการส่งงานเข้ามาแล้วเราจะมีศิลปินของไทยช่วยคัดเลือกศิลปินที่มีศักยภาพและสามารถพัฒนาต่อได้ในอนาคต เมื่อถูกคัดเลือก เราจะให้สตูดิโอสำหรับทำงานศิลปะโดยจะอยู่ในส่วนของพื้นที่ด้านหลังแกลเลอรี” (Marc Green, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นคล้ายคลึงกับคำสัมภาษณ์เชิงลึกของ Mimi Tibayrenc ผู้ก่อตั้งสตูดิโอ อาร์ต เซนเตอร์ที่ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “มีรูปแบบการจัดการแกลเลอรีผสมผสาน การจัดการแต่ละแกลเลอรีมันค่อนข้างจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับ สถานที่ พื้นที่ และหุ้นส่วน เช่นที่เออแมย์หุ้นส่วนเป็นนักธุรกิจ เขาต้องการให้เป็นแกลเลอรีที่ใหญ่ Professional และ quite commercial เพราะต้องการเงินมาจ่ายค่าจ้าง ค่าเช่า แต่ก็มีสิ่งใหม่ๆเกิดขึ้นที่นั่น เพราะเรามี Artist Residency ให้ศิลปินได้มีที่พัก และทำงานศิลปะ” (Mimi Tibayrenc, 2560: สัมภาษณ์) การจัดการดังกล่าวคือรูปแบบของการจัดการหอศิลป์เอกชนที่สามารถรองรับความหลากหลายทางวัฒนธรรมได้เป็นอย่างดี รูปแบบการจัดการแบบนี้เริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นจนแพร่หลายไปในวงกว้างมากขึ้นดังคำกล่าวดังนี้ “Tars gallery เป็น Artist Run Space เพราะสามารถใช้พื้นที่ได้หลากหลายรูปแบบ สามารถเป็นพื้นที่สำหรับโปรดักชั่น เป็นพื้นที่สำหรับการแสดงผลงานศิลปะ หรือแม้กระทั่งเป็นพื้นที่ Artist Residency” (Pierre Béchon, 2561: สัมภาษณ์)

9. การจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับการบริหารความสัมพันธ์และการคัดเลือกศิลปิน

จากการวิจัยพบว่าหอศิลป์เอกชนมีการจัดการและการคัดเลือกศิลปินที่หลากหลายตามคำสัมภาษณ์เชิงลึกดังนี้ “แรกเริ่ม แกลเลอรีเกี่ยวข้องกับศิลปินหน้าใหม่ นักเรียน นักศึกษาที่ผมชอบงานของพวกเขา ราคาไม่สูงมากนัก ผลงานของพวกเขาไม่ได้เป็นสมบัติของแกลเลอรีอื่นๆ ซึ่งผมไม่ต้องการไปแย่งชิง ขโมยงานมาจากคนอื่น มันเหมือนเป็นวิธีที่ดีที่จะเริ่มต้น ซึ่งตอนนี้พวกเขาบางคนเริ่มจะเป็นศิลปินที่มีชื่อเสียง” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวบ่งชี้ว่าเอช แกลเลอรีมักจะเริ่มกับศิลปินหน้าใหม่และพยายามสร้างให้พวกเขามีชื่อเสียงภายหลัง ในขณะที่ ร้อยต้นสน แกลเลอรีมีรูปแบบการจัดการที่พร้อมจะสนับสนุนศิลปินที่ถูกคัดเลือก เช่น การสนับสนุนเงินทุนเมื่อศิลปินดังกล่าวมีโอกาสไปแสดงผลงานที่ต่างประเทศ งาม โซติวีโลนิชได้แสดงทรรศนะไว้ว่า “ศิลปินในแกลเลอรีจะมี representation กับ Exhibited artist ศิลปินแบบ representation ก็จะมี exclusive ในการดูแล ถ้าเราจะออกงานแฟร์ คนพวกนี้ก็จะ priority เราก็จะสนับสนุนพวกเขา” (งาม โซติวีโลนิช, 2560) การจัดการกับศิลปินเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยุ่งยากและซับซ้อนเนื่องจากหอศิลป์เอกชนแต่ละแห่งย่อมมีความต้องการที่จะมีโอกาสได้จัดการและร่วมงาน

กับศิลปินที่มีชื่อเสียงอยู่แล้ว หนึ่งในเหตุผลสำคัญคือเรื่องประชาสัมพันธ์นั่นเอง โดยผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กับมิเคเล่ เซน่า ผู้อำนวยการของถึง แกลเลอรีพบว่า “ถ้าเราเห็นว่าศิลปินคนไหนมีทิศทางที่ดีและมีแนวโน้มที่สามารถพัฒนาไปสู่ศิลปินที่มีชื่อเสียงระดับโลกได้ หรือระดับโลกเราจะเริ่มเข้าไปคุยเพื่อหาทางที่จะให้ศิลปินเหล่านั้นมาเป็นส่วนหนึ่งของถึง แกลเลอรี การที่จะทำแบบนั้นได้เราจะต้องลงทุนเงินจำนวนมากเพื่อให้แน่ใจว่าศิลปินคนนั้นอยู่ในเส้นทางและเป็นที่ต้องการของตลาดศิลปะ” (มิเคเล่ เซน่า, 2561: สัมภาษณ์) ทรรศนะดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าศิลปินของถึง แกลเลอรีส่วนใหญ่จะมีชื่อเสียงอยู่ในระดับนานาชาติ เนื่องจากการจัดการของถึง แกลเลอรีที่มีเป้าหมายที่จะค้นหาศิลปินที่พร้อมจะพัฒนาไปสู่ระดับโลกนั่นเอง

10. การจัดการหอศิลป์เอกชนกับกระบวนการด้านการประชาสัมพันธ์ในยุคดิจิทัล

ผู้วิจัยได้พบประเด็นสำคัญจากการวิจัยครั้งนี้คือการที่หอศิลป์เอกชนส่วนใหญ่ใช้การจัดการและการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ ตามทรรศนะดังนี้ “การโปรโมทนิทรรศการและแกลเลอรีทางเราจะส่งข้อมูลและข่าวสารของแกลเลอรีไปที่นิตยสารและหนังสือพิมพ์ที่สำคัญทั้งของไทยและต่างประเทศและสื่อออนไลน์” (H Ernest Lee, 2561: สัมภาษณ์) คำสัมภาษณ์ดังกล่าวสะท้อนถึงประโยชน์ของสื่อโซเชียลที่สามารถเป็นสะพานเชื่อมโยงให้ผู้สนใจได้รับรู้ข่าวสารจากหอศิลป์ต่างมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการของนัมเบอร์วัน แกลเลอรีที่มีใจความว่า “เรามีการทำสื่อด้านการตลาด เช่นโปรโมทนิทรรศการและศิลปิน ในหนังสือ *Fine Art Magazine* และสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยแก่นและเป้าหมายของเราคือ เราต้องมีรายได้มากกว่ารายจ่าย” (จตุรงค์ เก็งวินิช, 2560: สัมภาษณ์)

คำกล่าวของจตุรงค์ เก็งวินิชผู้บริหารคนสำคัญของนัมเบอร์วัน แกลเลอรีสอดคล้องกับทรรศนะของศิริรักษ์ จันทร์ผู้อำนวยการมิโนซ์ แกลเลอรี ที่มีการจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์เช่นกัน จากการสัมภาษณ์เชิงลึกมีใจความที่น่าสนใจดังนี้ “การจัดการด้านการตลาดจะมีการใช้สื่อออนไลน์และสิ่งพิมพ์ งานศิลปินทางเราจะหัก 30% จากราคาขายโดยทางแกลเลอรีขายยังไม่ได้ดีมาก เพราะส่วนมาก นักสะสมยังไม่ค่อยเชื่อมั่นกับศิลปินหน้าใหม่มากนัก” (ศิริรักษ์ จันทร์, 2016: สัมภาษณ์)

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังนี้ 1. ศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร 2. ศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยในการวิจัยครั้งนี้ เพื่อไม่ให้ผลการวิจัยคลาดเคลื่อน ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยครั้งนี้คือหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยหอศิลป์เอกชนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างต้องนำเสนอผลงานศิลปะร่วมสมัยที่เกิดขึ้นจากความคิดและการสร้างสรรค์จากศิลปินไทยและศิลปินต่างประเทศ ไม่ใช่งานศิลปะที่ถูกทำซ้ำหรือคัดลอกมา หอศิลป์เอกชนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยครั้งนี้ ต้องมีการจัดการและมีส่วนในการสนับสนุนให้ศิลปินได้พื้นที่สำหรับจัดนิทรรศการหมุนเวียนและได้แบ่งกลุ่มหอศิลป์ตามแนวคิด ทฤษฎีการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชน นอกจากนี้ยังใช้เกณฑ์ในการเลือกในด้านของอายุการดำเนินงาน เพื่อศึกษาด้านการดำรงอยู่ เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกกลุ่มตัวอย่าง

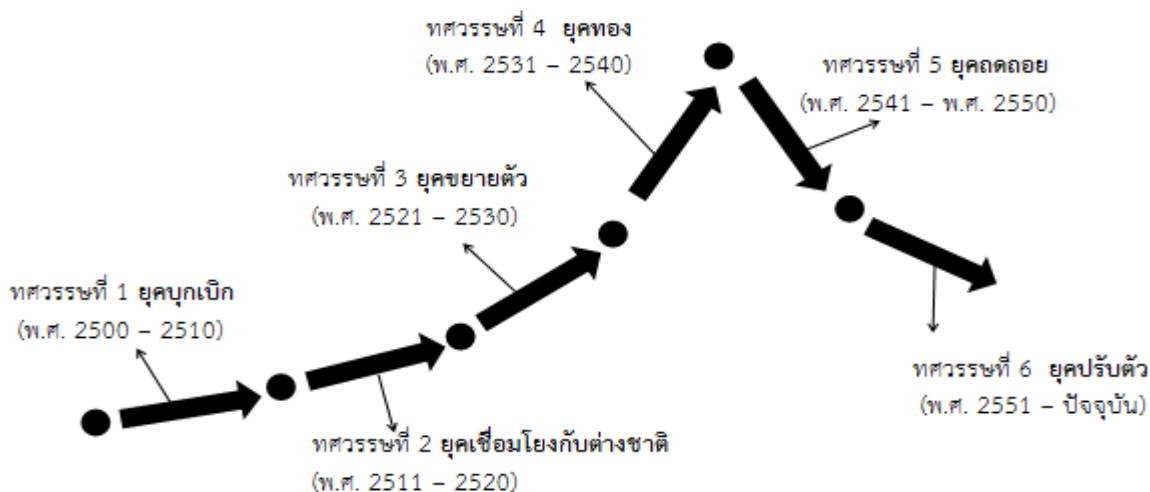
สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” งานวิจัยเรื่องนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ ที่เน้นการศึกษาปรากฏการณ์ของ หอศิลป์เอกชนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลจากการลงภาคสนาม(Field Work Studies) ในพื้นที่หอศิลป์ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และได้ทำการสัมภาษณ์ (In- Depth Interview) กับ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) อาทิ เจ้าของธุรกิจหอศิลป์ ผู้ร่วมงานในหอศิลป์ภัณฑารักษ์ ศิลปิน ผู้เชี่ยวชาญทางด้านศิลปะร่วมสมัย ด้วยการบันทึกเสียง การบันทึกภาพ และจดบันทึกและการศึกษาจากเอกสารและสื่อสื่อดิจิทัลที่ผู้วิจัยได้รวบรวมรายชื่อของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่ได้ศึกษาไว้โดยเรียงตามอายุดำเนินการไว้ดังนี้ 1. ซี.วี.เอ็น แกลเลอรี (CVN gallery) (2511) 2. สมบัติ เพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery) (2522) 3. อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery) (2533) 4. นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree) (2540) 5. ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art) (2544) 6. ทะวิบุ แกลเลอรี (Thavibu Gallery) (2541) 7. เอช แกลเลอรี (H Gallery) (2545) 8. ร้อยต้นสน แกลเลอรี

(100Tonson Gallery) (2546)9. นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery)(2549)10. กาสุมาน พูโฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery)(2549)11. อาร์เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute)(2553)12. ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre)(2555)13. ตูตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์(Tootyung Art Center) 14. สปีดี้ แกรนด์มา(Speedy Grandma)(2555)15. รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery)(2556) 16. มิดไนท์ แกลเลอรี (Midnice Gallery)17. โกจา คาเฟ่แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery) (2557) 18. กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio& Gallery) (2558) 19. แจมแฟคทอรี (Jam Factory) 20. สาทร์ 11 อาร์ต สเปซ(Sathorn 11 Art space) 21. บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery) 22. ฟิวเจอร์ แฟคทอรี (Future Factory) 23. ทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

โดยผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร 2 ประเด็นสำคัญได้แก่1. ศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร2.ศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยโดยผู้วิจัยจะทำการสรุปผลการวิจัยโดยแบ่งเป็น2 ส่วนสำคัญดังนี้

ส่วนที่ 1. ด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร



ภาพประกอบ 66 ลำดับเวลาของพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชน
ในกรุงเทพมหานคร

ที่มา: วิทยฐานะ ศุภนคร, 2561

ผลการวิจัยพบว่าพัฒนาการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร มีพัฒนาการแบ่งออกได้เป็น 6 ทศวรรษดังนี้ ทศวรรษที่ 1 ตั้งแต่พ.ศ. 2500 - 2510 ทศวรรษที่ 2 ตั้งแต่พ.ศ. 2511 - 2520 ทศวรรษที่ 3 ตั้งแต่พ.ศ. 2521 - 2530 ทศวรรษที่ 4 ตั้งแต่พ.ศ. 2531 - 2540 ทศวรรษที่ 5 ตั้งแต่พ.ศ. 2541 - 2550 ทศวรรษที่ 6 ตั้งแต่พ.ศ. 2551 - ปัจจุบัน ด้านการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่ามีหลายปัจจัยที่จะทำให้หอศิลป์เอกชนนั้นดำรงอยู่ได้มีอยู่ 7 ปัจจัย ได้แก่ วิทยาลัยทัศน, เงินทุน, การจัดการ, พื้นที่, นิทรรศการ, การตลาด และการสร้างเครือข่าย

ปัจจัยที่ 1 ด้านวิทยาลัยทัศน จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้ผู้บริหารจะต้องมีวิทยาลัยทัศนในการตั้งเป้าหมายของหอศิลป์ให้ชัดและบริหารจัดการตามเป้าหมายที่วางไว้อีกประการหนึ่งที่สำคัญคือผู้บริหารและทีมงานควรศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในด้านศิลปะ หรือรูปแบบการจัดการหอศิลป์ และเรียนรู้แนวโน้ม (Trend) ของตลาดศิลปะทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วย

ปัจจัยที่ 2 ด้านเงินทุน จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร จะดำรงอยู่ได้ผู้บริหารจำเป็นต้องมีเงินทุนและมีเงินสนับสนุนมาจากแหล่งอื่นส่วนใหญ่เจ้าของธุรกิจหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครจะมีเงินสนับสนุนจากหุ้นส่วนจากธุรกิจอื่นหรือแม้กระทั่งการปรับพื้นที่บางส่วนให้เป็นร้านอาหาร ร้านกาแฟเพื่อสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง

ปัจจัยที่ 3 การจัดการ จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้จะต้องมีการจัดการที่สอดคล้องกับสภาพสังคมและวัฒนธรรมและสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมและเศรษฐกิจได้

ปัจจัยที่ 4 พื้นที่ จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้จะต้องบริหารด้านพื้นที่ของตนเองเพื่อหลีกเลี่ยงค่าเช่าที่มีราคาสูง หากมีความจำเป็นต้องเช่าสถานที่ควรมีการจัดการด้านพื้นที่ๆ หลากหลายเช่นตามสภาพกายภาพของหอศิลป์นั้นๆ เช่นบางแห่งมีพื้นที่มีพื้นที่กว้างก็สามารถปล่อยพื้นที่บางส่วนเพื่อให้เช่าแสดงผลงาน หรือบางแห่งมีการจัดการด้านพื้นที่ในการเพิ่มร้านอาหารและร้านกาแฟทำให้บรรยากาศเป็นกันเองมากขึ้น

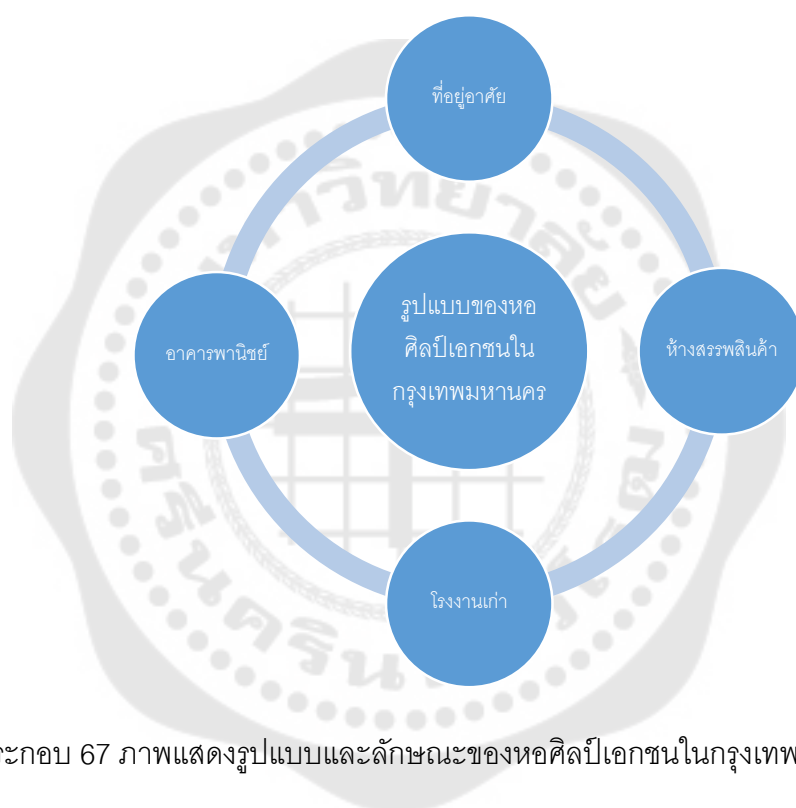
ปัจจัยที่ 5 นิทรรศการและกิจกรรม จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้จะต้องมีนิทรรศการที่ปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคมที่หลากหลายได้ เช่นนำเสนอผลงานศิลปะหลากหลายสไตล์เพื่อที่จะทำให้ถูกรสนิยมของผู้ชมและนักสะสมทุกกลุ่มได้ ทุกวันนี้หอศิลป์เอกชนไม่ใช่เป็นพื้นที่สำหรับแขวนงานศิลปะเพียงอย่างเดียว งานศิลปะแขนงอื่น อาทิ ภาพยนตร์ ละครเวทีขนาดเล็ก หรือแฟชั่นโชว์ก็ใช้พื้นที่ของหอศิลป์เอกชนในการจัดกิจกรรมเช่นกันปัจจัยที่ 6 การตลาด จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้จะต้องมีการทำการประชาสัมพันธ์เพื่อให้สังคมรับรู้ข่าวสารทั้งในด้านการจัดนิทรรศการและกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในหอศิลป์ การตลาดยังสามารถสร้างชื่อเสียงให้กับศิลปินและยังเป็นการส่งเสริมการขายอีกทางหนึ่งด้วย ทุกวันนี้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์เช่นเว็บไซต์อย่างเป็นทางการ เฟสบุ๊ก ซึ่งส่งผลประโยชน์ต่อการเชื่อมโยงไปต่างประเทศอีกด้วยนั่นเอง

ปัจจัยที่ 7 การสร้างเครือข่าย จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจะดำรงอยู่ได้จะต้องมีการสร้างเครือข่ายทั้งศิลปิน นักสะสม และผู้ชม โดยหอศิลป์ต้องมีส่วนร่วมในการค้นหาพรสวรรค์ใหม่ ๆ เพื่อสร้างศิลปินหน้าใหม่อย่างสม่ำเสมอ หอศิลป์มีการเพิ่มฐานนักสะสมและผู้ชมทั้งในและต่างประเทศเพื่อเพิ่มโอกาสและ

ความเป็นไปได้ในการซื้อขายในอนาคต

**ส่วนที่ 2. ด้านรูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค
ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย**

2.2 ด้านรูปแบบ และ ลักษณะ



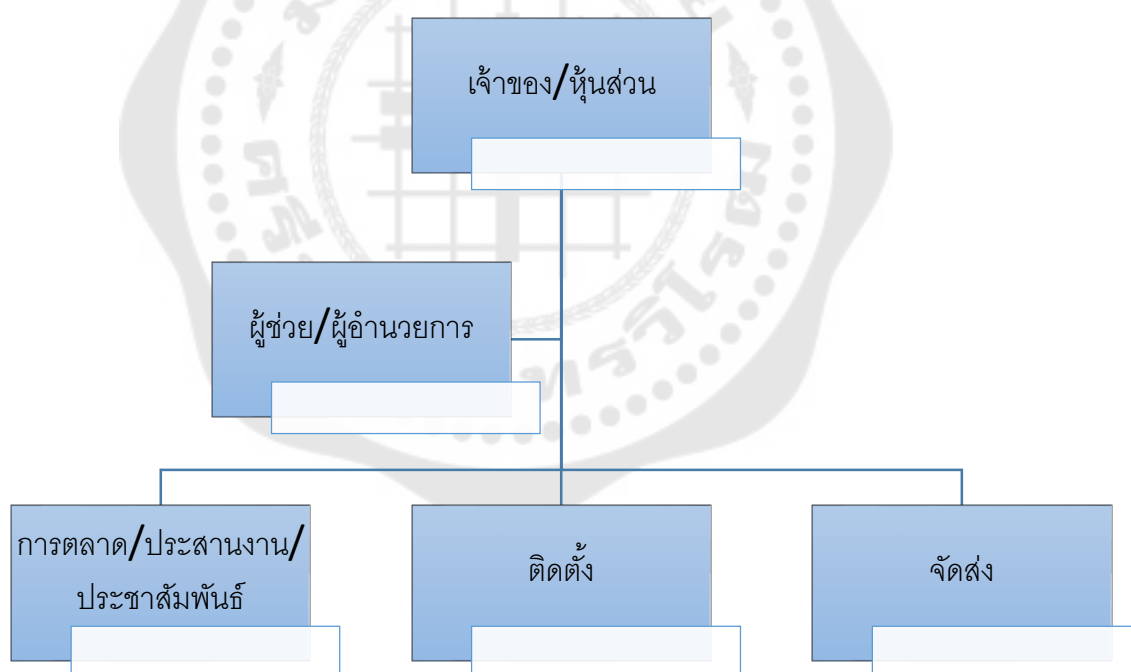
ภาพประกอบ 67 ภาพแสดงรูปแบบและลักษณะของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

ที่มา: วิษุณะ ศุภนคร, 2561

จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่จะดำเนินการหรือก่อตั้ง โดยนักธุรกิจที่มีใจรักในศิลปะ, นักธุรกิจชาวต่างชาติ, ศิลปินด้านทัศนศิลป์, สถาปนิก และผู้มีใจรักศิลปะที่มีภูมิหลังที่หลากหลาย ผลการวิจัยพบว่าปัจจุบันหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร มีพัฒนาการที่หลากหลายมากขึ้นมีสภาพทางกายภาพไม่แตกต่างจากหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศ และผู้ให้ข้อมูลสำคัญหลายท่านได้แสดงทรรศนะเสริมไว้ว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีรูปแบบที่หลากหลายไม่ตายตัว

ซึ่งคือที่มาของลักษณะและรูปแบบของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครที่พยายามปรับตัวให้เข้ากับบริบทและวัฒนธรรมไทยร่วมสมัยจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้พบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีรูปแบบที่หลากหลาย และฝังตัวอยู่ในที่พักอาศัย ตึกแถว ห้างสรรพสินค้าหรือแม้กระทั่งโรงงานเก่า โดยส่วนใหญ่หอศิลป์เอกชนจะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจ และมีการคมนาคมสะดวก เช่น ย่านสุขุมวิท ย่านสีลม ย่านสาทร ย่านเจริญกรุง และบางแห่งตั้งอยู่ย่านชานเมืองเพราะฉะนั้นหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจึงมีลักษณะเฉพาะตัวที่ไม่สามารถนำไปเปรียบเทียบกับรูปแบบหรือลักษณะของหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศได้ เนื่องจากหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครต่างปรับตัวให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพสังคม สภาพแวดล้อม สภาพเศรษฐกิจและวัฒนธรรมของไทย

2.3 ระบบ กลไก การจัดการ



ภาพประกอบ 68 ภาพแสดงระบบ กลไก การจัดการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

ที่มา : วิษุณะ ศุภนคร, 2561

จากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่าตั้งแต่ทศวรรษแรกของการเกิดขึ้นของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจำนวนมาก แต่หอศิลป์ทั้งหลายเหล่านั้นกลับไม่สามารถดำเนินธุรกิจของตัวเองอย่างต่อเนื่องได้ เพราะขาดการจัดการ ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งสำคัญในทุกๆองค์กรและทุกธุรกิจควรมี ดังนั้นหอศิลป์เอกชนที่ยังอยู่รอดมาอย่างยาวนานบางแห่งล้วนเกิดจากการใช้การจัดการและการวางระบบมาบริหารหอศิลป์เอกชนของพวกเขาให้สามารถอยู่รอดจนถึงปัจจุบันได้จากการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกกับส่วนหอศิลป์เอกชนที่มีเปิดดำเนินการในระยะหลังพบว่า เริ่มมีการให้ความสำคัญกับการจัดการ ระบบ กลไกในการทำงานมากขึ้น มีการนำประสบการณ์จากการใช้ชีวิตและประสบการณ์ที่ได้มีโอกาสเยี่ยมชมหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศมาใช้จึงทำให้ระยะหลัง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจึงไม่ได้ถูกวางแผนจากเจ้าของธุรกิจเพียงคนเดียวอีกต่อไป เนื่องจากในการทำธุรกิจหอศิลป์หรือจากการศึกษาจากทฤษฎีการจัดการองค์กรศิลปะจากผู้เชี่ยวชาญได้ระบุไว้ว่า ระบบ และการจัดการของหอศิลป์ต้องมีทีมงานที่นอกเหนือไปจากเจ้าของและผู้ช่วยเท่านั้นอย่างไรก็ตามระบบ กลไก และการจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครไม่สามารถที่จะทำตามทฤษฎีเหล่านั้นได้ทั้งหมดเนื่องจากวัฒนธรรมที่แตกต่าง จำนวนผู้ชม และจำนวนผู้สะสมหรือผู้ซื้องานที่ต่างกันกับหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศที่ส่งผลให้การจัดการหอศิลป์เอกชนจึงอาจจะเหมาะสมกับพื้นที่ในกรุงเทพมหานครเท่านั้น

2.4 ปัญหาและอุปสรรค



ภาพประกอบ 69 ภาพแสดงปัญหาและอุปสรรคของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

จากการจากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่าปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครอยู่ 3 ประเด็นด้วยกันคือ 1) การศึกษา 2) วัฒนธรรม 3) เศรษฐกิจ ตามที่ผู้วิจัยจะรายงานดังต่อไปนี้

1. การศึกษา จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญในด้านปัญหาและอุปสรรคของการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่าระบบการศึกษาของประเทศไทยที่ยังให้ความสำคัญต่อวิชาศิลปะน้อยมาก ระบบการศึกษาไม่สามารถปลูกฝังจิตสำนึกให้เยาวชนรักและชื่นชมในงานศิลปะ ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงทำให้เยาวชนไทยอาจเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่ไร้ศิลปะ และอาจทำให้ศิลปะทุกสาขาถูกแยกออกจากชีวิตประจำวัน

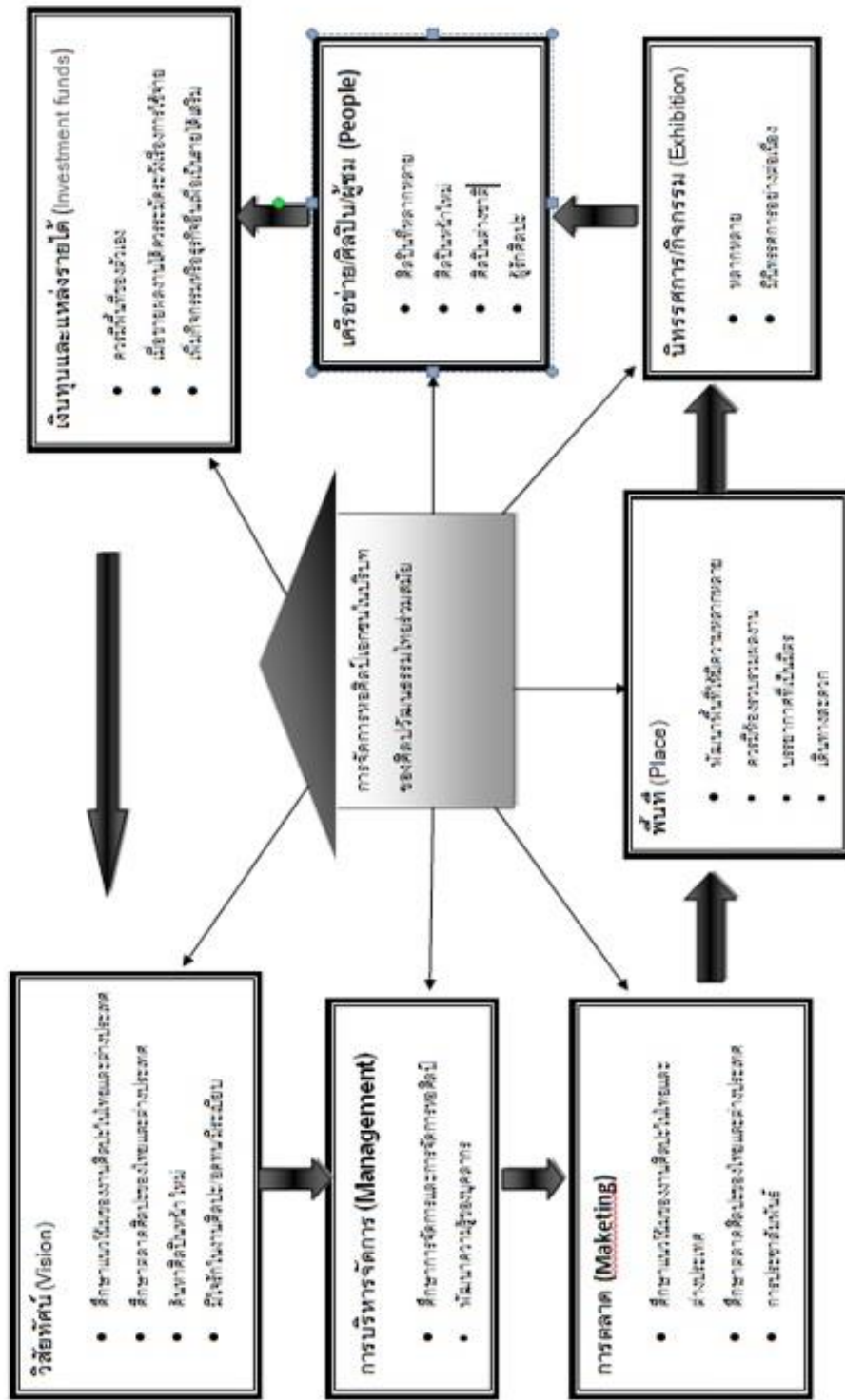
2. วัฒนธรรม จากการศึกษากับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานครซึ่งเป็นเมืองหลวงและศูนย์กลางความเจริญและความหลากหลายของประเทศ หอศิลป์เอกชนยังเป็นพื้นที่สำหรับคนบางกลุ่มเนื่องจากและมีผู้สนใจจำนวนน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนประชากรส่วนใหญ่ในประเทศไทยเนื่องจากหอศิลป์เอกชนมีรากวัฒนธรรมจากชาติตะวันตก ไม่ใช่วัฒนธรรมดั้งเดิมของประเทศไทยหรือแม้กระทั่งการสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ จึงทำให้สังคมส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงหน้าที่และประโยชน์ของหอศิลป์เอกชน และอาจส่งผลทำให้ไม่เกิดวงจรทางศิลปะที่ควรจะเป็น

3. เศรษฐกิจ จากการศึกษากับผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่าคนไทยส่วนใหญ่ยังคิดถึงเรื่องการดำเนินชีวิตในปัจจุบันมากกว่าคิดเรื่องการชื่นชมงานศิลปะ สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันส่งผลโดยตรงต่อการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเป็นอย่างมาก ผู้ให้ข้อมูลสำคัญหลายท่านแสดงทรรศนะไว้ว่าส่วนใหญ่ ผู้ซื้องานศิลปะจะเป็นชาวต่างชาติเนื่องจากราคาไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับการซื้องานศิลปะผ่านหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศ อย่างไรก็ตามจากการศึกษาพบว่าเริ่มมีคนไทยบางกลุ่มที่มีประสบการณ์หรือเคยใช้ชีวิตในต่างประเทศให้ความสนใจซื้องานศิลปะมากขึ้น อาจจะเป็นเพื่อตกแต่งบ้าน เพื่อสะสม หรือเพื่อเป็นของขวัญในโอกาสพิเศษปัจจุบันเศรษฐกิจมีสภาพไม่คล่องตัว ทำให้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร หลายแห่งเริ่มปรับตัว ให้มีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น อาจมีการเพิ่มการจัดการร่วมกับธุรกิจอื่นเช่น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร เพราะไม่สามารถรอรายได้จากการขายงานศิลปะเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป

การจัดการของหอศิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่ได้

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และสัมภาษณ์เชิงลึกแบบมีโครงสร้างกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่เป็นเจ้าของหอศิลป์เอกชนหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจำนวน 23 แห่ง และได้ค้นพบกระบวนการจัดการที่จะมีส่วนสำคัญที่สามารถนำเอาแนวคิดไปปรับใช้ในการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยได้มีใจความดังนี้

หอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากการมีใจรักในงานศิลปะอดทนและมีระเบียบวินัย เจ้าของ หุ่นส่วน หรือผู้เกี่ยวข้องจะต้องศึกษาแนวโน้มผลงานและศึกษาดูตลาดศิลปะของไทยและต่างประเทศอยู่เสมอ ด้านการบริหารจัดการควรมีการเรียนรู้เรื่องการจัดการหอศิลป์และพัฒนาความรู้บุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ด้านการตลาดควรมีการศึกษาโครงสร้างของตลาดศิลปะเนื่องจากมีความเคลื่อนไหวตลอดเวลาอีกทั้งควรมีการประชาสัมพันธ์อัปเดตข้อมูลในเว็บไซต์หรือ โซเชียลมีเดียซึ่งนับว่าเป็นการประชาสัมพันธ์ที่ทรงพลังอย่างมากในยุคนี้ ด้านพื้นที่ควรปรับให้เป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายไม่จำกัดเฉพาะกลุ่มคนรักในงานศิลปะเพียงอย่างเดียว นอกจากนั้นควรมีพื้นที่เก็บงานศิลปะเพื่อให้ผู้สนใจเลือกชม นอกเหนือจากงานที่จัดแสดงในเวลานั้นเพราะหลายต่อหลายครั้งการซื้อขายงานศิลปะของบางแห่งจะซื้อขายผ่านห้องเก็บงานนี้ ด้านนิทรรศการควรมีการจัดนิทรรศการและกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ด้านเครือข่ายควรมีการสนับสนุนศิลปินที่หลากหลายระดับเพราะจะเป็นเหตุผลสำคัญที่สามารถสร้างศิลปินหน้าใหม่ให้วงการศิลปะร่วมสมัยของไทยได้ ประการสุดท้ายด้านเงินทุนและแหล่งรายได้พบว่าหอศิลป์ที่ปิดตัวลงเกิดจากผลกระทบของค่าเช่าที่สูงมาก จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะหลีกเลี่ยงและใช้พื้นที่ส่วนตัวมาปรับใช้เป็นหอศิลป์เอกชนเพื่อหลีกเลี่ยงการจ่ายค่าเช่าที่สูงมากในทุกเดือน ในปัจจุบันนี้มีหอศิลป์เอกชนหลายแห่งที่พัฒนารูปแบบของหอศิลป์และควบรวมกับร้านอาหาร ร้านกาแฟเพื่อเป็นรายได้เสริมนอก(เหนือจากการสอนศิลปะและทำกรอบรูป)ผลที่ได้คือหอศิลป์ของพวกเขาเป็นศูนย์กลางของความหลากหลายและเป็นพื้นที่สำหรับคนหลากหลายกลุ่มอย่างน่าสนใจ



ภาพประกอบ 70 การจัดการของหอศิลป์เอกชนที่ดำรงอยู่ได้ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง ““หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” โดยผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่และทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญในข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร 2 ประเด็นสำคัญได้แก่ 1. พัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร 2. รูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย โดยผู้วิจัยจะทำการอภิปรายผลการวิจัยโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนสำคัญ ดังนี้

ส่วนที่ 1. ด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาด้านพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่า มีปัจจัยที่อาจจะทำให้หอศิลป์เอกชนดำรงอยู่ได้ด้วยกันทั้งสิ้น 7 ปัจจัย ได้แก่ วัสดุภัณฑ์, เงินทุน, การจัดการ, พื้นที่, นิทรรศการ, การตลาด และ การสร้างเครือข่ายปัจจัยดังกล่าวล้วนเกิดขึ้นจากการจัดการ และแสดงให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเริ่มปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม สภาพสังคมและเศรษฐกิจ สอดคล้องกับแนวคิดการจัดการองค์กรทางศิลปะของวิลเลียม เบิร์นส์ที่ผู้วิจัยได้นำเสนอแนวคิดไว้ในบทที่ 2 มีความสำคัญว่า

ยุคนี้มีการขยายตัวของศิลปะแขนงต่างๆ เห็นได้จากชุมชนต่างๆ มีการจัดตั้งการแสดงภาพศิลปะการแสดงหรือศูนย์ศิลปะต่างๆ มีการขยายตัวของความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและผู้ชมเปรียบเสมือนว่า องค์กรทางศิลปะได้ปรับตัวสู่โลกใหม่ มีการติดต่อเข้าถึงทุกวันทุกชั่วโมงของผู้ชมหรือลูกค้าปัจจุบันหรือแม้กระทั่งผู้ที่มีความเป็นไปได้ที่จะเป็นลูกค้าในอนาคต เป็นที่รู้กันว่า การขยายตัวของระบบการจัดการในศตวรรษที่ 19 ส่งผลกระทบอย่างสำคัญในการเข้าถึงความสำคัญของศิลปะแขนงต่างๆ ในหลายด้าน และเทคโนโลยีที่เร็วขึ้นได้เปลี่ยนกระบวนการของการเข้าถึงลูกค้าในอนาคตขององค์กรศิลปะ การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดทั่วโลกทำให้มีความจำเป็นที่องค์กรศิลปะและวัฒนธรรมผู้จัดการหรือแม้กระทั่งผู้นำ ต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับความต้องการใหม่และเพิ่มทักษะและขีดความสามารถของพวกเขาเพื่อบริหารจัดการองค์กรของพวกเขา (William J. Byrnes, 2009)

แนวคิดการจัดการองค์กรทางศิลปะของวิลเลียม เบิร์นส์ เน้นหนักไปที่เข้าใจและรู้เท่าทันสถานการณ์รอบตัว อาทิ สภาพเศรษฐกิจ สภาพสังคม ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเนื่องจากเทคโนโลยีที่ทันสมัยในปัจจุบัน ที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการ ผู้ช่วยและทีมงานในหอศิลป์เอกชน

ต้องศึกษาเพิ่มเติมและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและเข้าใจความเป็นไปในตลาดศิลปะและความต้องการของผู้ชม เนื่องจากปรากฏการณ์การดำรงอยู่ที่ยากลำบากของหอศิลป์เอกชนนั้นมิได้ส่งผลกระทบต่อกรุงเทพมหานครหรือประเทศไทยเท่านั้น เนื่องจากคำสัมภาษณ์ของมิเคล่า เซน่าผู้อำนวยการของถึง แกลเลอรี ชาวอิตาลีได้แสดงทรรศนะถึงการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนไว้ว่า

พัฒนาการของแกลเลอรีเอกชนในกรุงเทพฯหรือที่อื่นๆในโลกต่างสอดคล้องและเกี่ยวพันกับสภาพเศรษฐกิจแทบทั้งสิ้น ซึ่งเมื่อมองถึงสถานการณ์และภาพรวมของสภาพเศรษฐกิจโลกที่อยู่ในช่วงขาลงในขณะนี้ มันจึงเป็นความยากลำบากมากที่หอศิลป์เอกชนจะอยู่รอดในธุรกิจนี้ คุณเชื่อหรือไม่ว่าดิฉันมาจากเมืองโรม ประเทศอิตาลี เป็นประเทศที่มีความเป็นมาทางด้านงานศิลปะมาอย่างยาวนาน แต่ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นคือแกลเลอรีมากมายหลายแห่งที่ต้องดิ้นรนและพยายามต่อสู้เพื่อให้แกลเลอรีของพวกเขาอยู่รอดต่อไป (มิเคล่า เซน่า, 2561: สัมภาษณ์)

ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นสอดคล้องกับแนวคิดการจัดการองค์กรทางศิลปะของวิลเลียม เบิร์นส์ที่กล่าวถึงความสำคัญของการปรับตัวในการบริหารองค์กรทางศิลปะเช่นหอศิลป์เอกชนซึ่งสอดคล้องกับทรรศนะของดวงฤทธิ บุญนาคผู้ก่อตั้งหอศิลป์ที่ชื่อ แจมแพคทอรี ที่ได้กล่าวถึงพัฒนาการของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครไว้ว่า

เรื่องพัฒนาการของแกลเลอรีในกรุงเทพฯก็พอใช้ได้ในรูปแบบของที่นี่ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่ถูกฝึกมาในยุคหลังๆ ที่มาทำงานในแกลเลอรี หรือเป็นคิวเรเตอร์เนี่ย เช่น Bangkok city city หรือ เย็นอากาศ วิวลา แกลเลอรี คือตอนนี้หลังๆ เค้าพยายามจะทำให้เป็นระบบ มากขึ้น ถ้านับจากนำทองแกลเลอรี ที่ทำด้วยระบบเพื่อฝูง นื่องๆ ตอนนี้มันมีความพยายามที่จะใช้ system ใน แกลเลอรี และโซเชียล มีเดียมันก็ช่วยให้แกลเลอรีเล็กๆเป็นที่รู้จักได้มากขึ้น แกลเลอรีมันก็เป็นเทรนด์และจะมีคนมาดูงานมากขึ้น (ดวงฤทธิ บุญนาค, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะข้างต้นของดวงฤทธิบุญนาคสะท้อนให้เห็นว่าปัจจุบันนี้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคม และสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน มีการนำการบริหารจัดการโดยใช้เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจมีส่วนให้หอศิลป์เอกชนเล็กๆเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจมากขึ้น เหตุผลที่กล่าวมาอาจมีส่วนทำให้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมี

พัฒนาการและการดำรงอยู่ให้เหมาะสมกับสภาพสังคม สภาพเศรษฐกิจและวัฒนธรรมของ กรุงเทพมหานครอาจรวมไปถึงประเทศไทยได้เช่นกัน

ส่วนที่ 2. ด้านรูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

2.2 ด้านรูปแบบ และ ลักษณะ

จากการศึกษาด้านรูปแบบและลักษณะหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่ จะดำเนินการโดยนักธุรกิจที่มีใจรักในศิลปะ, นักธุรกิจชาวต่างชาติ, ศิลปินด้านทัศนศิลป์, สถาปนิก และผู้มีใจรักในศิลปะที่มีภูมิหลังที่แตกต่างกัน รูปแบบและลักษณะของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีลักษณะที่หลากหลายไม่ตายตัว อาทิ หอศิลป์เอกชนที่มีลักษณะเหมือนหอศิลป์ทั่วไป และหอศิลป์ที่มีลักษณะในการปรับตัวให้เข้ากับวิถีชีวิต จากการลงพื้นที่หอศิลป์ใน กรุงเทพมหานครทำให้ผู้วิจัยได้เห็นสภาพทางกายภาพของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร พบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพจะฝังตัวอยู่ในที่พักอาศัย ตึกแถว อาคารพาณิชย์ ห้างสรรพสินค้า หรือแม้กระทั่งโรงงานเก่า ส่วนใหญ่หอศิลป์เอกชนจะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจ และมีการคมนาคมสะดวก เช่น ย่านสุขุมวิท ย่านสีลม ย่านสาทร ย่านเจริญกรุง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนที่ชื่อ “หอศิลป์ในประเทศไทย อดีต ปัจจุบัน และอนาคต” ซึ่งเป็นเอกสารเพื่อประกอบการเสวนา เรื่องหอศิลป์ในประเทศไทย ณ ห้องประชุมสวนนิเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในวันที่ 29 พฤษภาคม 2539 ได้กล่าวถึงลักษณะ รูปแบบและประเภทของอาร์ต แกลเลอรีไว้ว่า

หอศิลปะของเอกชนแบ่งออกเป็นสองประเภทใหญ่ๆ คือ ประเภทที่เป็นองค์การและสถาบันเพื่อส่วนรวม บอกชัดเจนว่าไม่แสวงหาผลประโยชน์ เป็นการกุศล ซึ่งได้รับทุนจากการบริจาค การอุดหนุนจากรัฐบาล มูลนิธิ บริษัท ห้างร้าน บุคคล การหารายได้ในขอบเขตที่ไม่ใช่การค้าแท้ๆ และหอศิลปะที่เป็นการค้าคือแกลเลอรีต่างๆ ที่มีอยู่ทั่วไปในที่ต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นบริษัท และเป็นของบุคคลก็มีเช่นกัน หอศิลปะประเภทนี้มีหลายระดับและหลายที่หลายแห่ง เช่น ตามห้องแถว ศูนย์การค้า โรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านขายของ ในบ้าน ฯลฯ ขนาดนั้นก็ยังมีทั้งเล็ก กลาง และใหญ่ บางแห่งมีมาตรฐานดี บางแห่งก็ไม่ดี บางแห่งขายแต่งงานตลาด บางแห่งขายทุกประเภทของศิลปะ อังโน (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์.2539)

แนวคิดดังกล่าวข้างต้นได้จัดประเภท ลักษณะและรูปแบบของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยอย่างละเอียด ทำให้ผู้วิจัยสังเกตเห็นความแตกต่างระหว่างหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครกับหอศิลป์เอกชนในต่างประเทศ ตามแนวคิดของแมกนัสสบรูโนเฟรดเดอริกเรสซ์ (Magnus Bruno Frederik Resch) ผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการด้านหอศิลป์ ชาวเยอรมันที่กล่าวถึงรูปแบบและลักษณะของหอศิลป์เอกชนไว้ในงานวิจัยเรื่อง *“Management of Art Galleries – Business Models”* งานวิจัยดังกล่าวได้แบ่งรูปแบบของหอศิลป์เอกชนไว้ 4 ประเภทคือ 1. “Alpha” หอศิลป์เอกชน ที่มีชื่อเสียงระดับโลก (Branded Gallery), 2. “Beta” หอศิลป์เอกชน กระแสหลัก (Mainstream gallery), 3. “Gamma” หอศิลป์เอกชน ท้องถิ่น (High street gallery), 4. “Delta” หอศิลป์เอกชน ขนาดเล็ก (Vanity Gallery) แนวคิดดังกล่าวได้อธิบายถึงรูปแบบและลักษณะของหอศิลป์เอกชนไว้อย่างละเอียด ซึ่งผู้วิจัยมองว่าบริบททางวัฒนธรรมของประเทศไทยหรือกรุงเทพมหานครมีความแตกต่างจากวัฒนธรรมในต่างประเทศจึงทำให้ไม่สามารถใช้แนวคิดดังกล่าวมาหาบมองหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครได้ที่สำคัญที่สุดหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่ยังไม่เชื่อมต่อกับระบบของตลาดศิลปะ จึงทำให้มีหอศิลป์จำนวนไม่กี่แห่งที่ได้ชื่อว่าเป็นหอศิลป์เอกชน กระแสหลัก ด้วยเหตุผลเดียวกันนี้เองทำให้หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครเต็มไปด้วยหอศิลป์เอกชน ท้องถิ่น และหอศิลป์เอกชน ขนาดเล็กตามแนวคิดของ แมกนัสสบรูโนเฟรดเดอริกเรสซ์ (Magnus Bruno Frederik Resch) ที่ผู้วิจัยได้นำเสนอไว้แล้วในบทที่ 2 ของงานวิจัยเล่มนี้

ระบบ กลไก การจัดการ

จากการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกกับส่วนหอศิลป์เอกชนที่มีเปิดดำเนินการในระยะหลังพบว่า เริ่มมีการให้ความสำคัญกับ ระบบ กลไกและการจัดการในการบริหารงานมากขึ้น เนื่องจากก่อนที่จะตัดสินใจทำธุรกิจหอศิลป์เอกชน ส่วนใหญ่ผู้ก่อตั้งหรือหุ้นส่วนยอมทำการศึกษาทั้งจากหอศิลป์เอกชนรายอื่นที่เปิดดำเนินการอยู่ ศึกษาจากการดูงานที่ต่างประเทศ หรือศึกษาจากสื่อออนไลน์ จึงส่งผลให้ระยะหลังหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครจึงไม่ได้ถูกวางแผนจากเจ้าของธุรกิจเพียงคนเดียวอีกต่อไป โดยทำงานอย่างเป็นระบบ มากขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดของ เอเดเวิร์ด วิงเคิลแมน ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญด้านหอศิลป์เอกชน ได้เสนอแนวคิดในบทที่ 2 เกี่ยวข้องกับระบบ กลไก ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการภายในหอศิลป์เอกชนไว้ดังนี้

1. เจ้าของแกลเลอรี (Owner) คือผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมาย 2. หุ้นส่วน (Partner) ถ้ามีเจ้าของมากกว่าหนึ่งคนหุ้นส่วนคือบุคคลที่แชร์ผลกำไรของธุรกิจ 3. ผู้อำนวยการ (Director) ตำแหน่งนี้สามารถเป็นได้ทั้งเจ้าของหรือลูกจ้าง ตำแหน่งนี้จะมุ่งเน้นไปที่การขายและโปรแกรมที่เกิดขึ้นในแกลเลอรี และเป็นผู้ที่ติดต่อกับศิลปินในแกลเลอรีโดยตรง หากว่าแกลเลอรีไหนที่มีขนาดใหญ่จะมีผู้อำนวยการได้หลายคนและเรียกว่า “Co-Directors” 4. ผู้ช่วย ผู้อำนวยการ (Assistant or Assistant Director) ลูกจ้างผู้ทำหน้าที่ช่วยผู้อำนวยการ ตอบสนองหรือติดต่อกับศิลปินในแกลเลอรี 5. ทะเบียน (Registrar) ทำหน้าที่รับส่ง จัดเก็บเอกสาร งานศิลปะ นอกจากนั้นยังทำหน้าที่เขียนรายงาน สภาพการรับส่งงานศิลปะที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับแกลเลอรี 6. ผู้เก็บเอกสาร (Archivist) คือผู้บันทึกข้อมูลสำคัญของศิลปินในแกลเลอรีเช่น งาน รายงานการขาย นิทรรศการ ข่าว รางวัล ฯลฯ บุคคลผู้นี้จะเป็นผู้ติดต่อหลักจากสื่อมวลชนข้างนอก เพื่องานด้านโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ 7. ผู้จัดการด้านนิทรรศการ (Exhibitions Manager) รับผิดชอบเรื่องการติดตั้งนิทรรศการอาจรวมถึงการก่อสร้างภายในแกลเลอรี 8. ผู้จัดการส่ง (Art Handler/ Shipping Manager) คือผู้จัดระเบียบ การบรรจุ จัดส่งงานศิลปะ ทั้งการรับและส่งภายในแกลเลอรี ถ้าอาร์ตแกลเลอรีไหนที่มีขนาดเล็ก หน้าที่นี้ฝ่ายทะเบียนจะเป็นผู้รับผิดชอบ 9. บัญชี (Bookkeeper) อาร์ตแกลเลอรีขนาดเล็กจะจ้างผู้ทำบัญชีอิสระ เนื่องจากการขายมีจำนวนน้อย 10. พนักงานต้อนรับ Receptionist มักจะเป็นคนแรกและผู้เข้าชมแกลเลอรีได้พบ และสามารถสื่อสารเกี่ยวกับความเป็นไปของแกลเลอรีได้ 11. ผู้ช่วย (Gallery Assistant) ส่วนมากเป็นผู้ช่วยในงานทั่วไปเมื่อต้องการความช่วยเหลือ เช่น ตอบอีเมลล์ รับโทรศัพท์ หรือแม้กระทั่งช่วยติดตั้งหรือ ทาสีผนังแกลเลอรีสำหรับนิทรรศการ 12. ฝึกหัด (Intern) ส่วนมากไม่มีค่าจ้างแต่จะได้เป็นค่าเดินทางและค่าอาหารกลางวัน งานส่วนใหญ่จะเป็นงานง่ายๆ เช่น ห้ามผู้เข้าชมสัมผัสผลงานศิลปะและตรวจความเรียบร้อยทั่วไป (เฮดเวิร์ด วิงเคิลแมน.2009:130-132)

ผู้วิจัยสรุปแนวคิดด้านการจัดการหอศิลป์เอกชน ด้านระบบ กลไก ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการตามที่เฮดเวิร์ด วิงเคิลแมนได้กล่าวไว้ในหนังสือ “How to start and run a Commercial Art Gallery” ที่แสดงให้เห็นถึงระบบและกลไก การจัดการที่มีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน ทีมงานแต่ละคนจะรับผิดชอบงานตามความถนัดเพียงอย่างเดียวอย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น เมื่อมองย้อนกลับไปมอง

ระบบการทำงานในหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่า หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร เริ่มที่จะทำงานอย่างเป็นระบบมากขึ้น แต่ส่วนใหญ่พนักงานหนึ่งคนต้องรับผิดชอบงานหลายหน้าที่ โดยเฉพาะตำแหน่งผู้ช่วยจะต้องรับผิดชอบงานหลายหน้าที่ อาทิ ต้อนรับ ติดต่อ ประชาสัมพันธ์ จัดเก็บข้อมูล จัดส่ง ตอบอีเมล รับโทรศัพท์ หรือแม้กระทั่งช่วยติดตั้งหรือ ทาสีผนัง แกลเลอรีสำหรับนิทรรศการฯ

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้ทำการศึกษา ค้นคว้าและทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการองค์กรทางศิลปะและพิพิธภัณฑ์ โดยแกรี เอ็ดสัน (Gary Edson) กับ เดวิด ดีน(David Dean)นักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านพิพิธภัณฑ์ ได้กล่าวถึงการจัดการพิพิธภัณฑ์ไว้ในหนังสือ The Handbook for Museums มีใจความที่เกี่ยวข้องกับระบบ กลไก การจัดการทางพิพิธภัณฑ์ทางศิลปะที่มีเนื้อหาเน้นหนักไปในส่วนของบุคลากรซึ่งมีใจความสำคัญดังนี้

การจัดการพิพิธภัณฑ์คือองค์ประกอบที่สำคัญในการพัฒนาและความก้าวหน้าของพิพิธภัณฑ์ หากไม่มีการจัดการที่เหมาะสมพิพิธภัณฑ์ก็อาจจะมีการดูแลที่ขาดประสิทธิภาพ อาจไม่สามารถจัดนิทรรศการที่มีดีได้ หากไม่มีการจัดการที่เหมาะสม ความสนใจจากสาธารณะและความไว้วางใจจะหายไปและอาจเกิดความเสียหายในเรื่องการดำรงอยู่ พิพิธภัณฑ์คือภาพสะท้อนของการพัฒนาทางสังคมและวัฒนธรรม พวกเขาจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีการศึกษาและภูมิหลังที่แตกต่างกัน เพื่อก่อให้เกิดความสมดุลในการบริหารจัดการ (แกรี เอ็ดสันและ เดวิด ดีน.1994:13)

แนวคิดดังกล่าวสะท้อนให้เห็นความสำคัญของระบบ กลไก และการจัดการที่ให้ความสำคัญกับบุคลากร ที่ควรมีภูมิหลังทางการศึกษาแตกต่างกัน อาทิ ภูมิหลังทางการบริหารธุรกิจ ศิลปะ และประวัติศาสตร์ศิลป์ เพื่อจะได้เกิดความสมดุลในการบริหารจัดการ

จากการวิจัยครั้งนี้พบว่าระยะหลังเริ่มหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครทั้งเปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลาสั้นหรือเป็นเพียงหอศิลป์เอกชนรุ่นใหม่เริ่มตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องระบบ กลไก และการจัดการ ถึงแม้ว่าพวกเขาอาจจะมีบุคลากรจำนวนไม่มากแต่ก็มีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ

2.3 ปัญหาและอุปสรรค

จากการจากการวิจัยและสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ อาทิ เจ้าของบริษัทหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ผู้ร่วมงานในหอศิลป์เอกชน ภัณฑารักษ์ และ ผู้เชี่ยวชาญทางด้านศิลปะร่วมสมัยพบว่าหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่าปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครอยู่ 3 ประเด็นด้วยกันคือ 1 การศึกษา 2 วัฒนธรรม 3 เศรษฐกิจ ตามที่ผู้วิจัยจะได้อภิปรายผลการวิจัยทั้ง 3 ประเด็นดังต่อไปนี้

1. ประเด็นด้านการศึกษา

จากการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้พบว่า ปัญหาและอุปสรรคของพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครคือเรื่อง การศึกษาโดย อารี สุทธิพันธ์ศิลปินแห่งชาติ สาขาทัศนศิลป์พ.ศ. 2555 ได้แสดงทรรศนะเรื่องระบบการศึกษาซึ่งอาจจะเป็นหนึ่งในเหตุผลของการที่วงการศิลปะร่วมสมัยที่เชื่อมโยงไปสู่พัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครมีใจความว่า

“ขาดการปลูกฝังให้เด็กรักในศิลปะ หรือเมื่อมีการปลูกฝัง ก็ไม่วิเคราะห์ให้แน่นอนว่า ศิลปินิยมกับประวัติศาสตร์ศิลป์ มันคนละเป้าหมาย ซึ่งก็จะเชื่อมโยงต่อไปในการทำความเข้าใจกับหอศิลป์หรือแกลเลอรี ตามที่ท่านเสนอว่ามีหน้าที่ต่อสังคมอย่างไร” (อารี สุทธิพันธ์, 2560)

คำกล่าวของอารีสะท้อนให้เห็นว่าในทางปฏิบัติแล้วระบบการศึกษาเกี่ยวกับหอศิลป์สามารถเชื่อมโยงกันได้ จากแนวคิดที่ผู้วิจัยได้เสนอไว้ในบทที่ 25 ถึงบทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์เอกชนนอกเหนือจากการเป็นพื้นที่ซื้อขายงานศิลปะ ข้อความในบทความดังกล่าวถึงบทบาทของหอศิลป์ เชื่อมโยงกับการศึกษา ซึ่งอาจเป็นหนึ่งเหตุผลที่ทำให้เยาวชนจำนวนมากโตขึ้นและไม่รู้สึกแปลกแยกกับศิลปะตามแนวคิดดังนี้

“พิพิธภัณฑ์ศิลปะสมัยใหม่ประเทศไอร์แลนด์ มีความคิดริเริ่มที่จะพัฒนาโปรแกรมเพื่อตอบสนองความต้องการของโรงเรียนและวิทยาลัยโดยมีการเชิญ ครู และบุคลากรจากสถานศึกษา เพื่อนำนักเรียนมาเข้าชมและพบปะเสวนาและเรียนรู้กับศิลปินในแกลเลอรี และเพิ่มความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพิพิธภัณฑ์ แกลเลอรี และสถานศึกษาต่อไป” (www.threemonkeysonline.com.ออนไลน์) และยังคงสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง”การเป็นตัวแทนของหอศิลป์เชิงพาณิชย์” ของนุชนาถ แสนเสนห์ที่มีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่ของหอศิลป์ว่า”หอศิลป์มีหน้าที่ในการให้ความรู้ และมอบประสบการณ์ การชื่นชมผลงาน ให้ข้อมูลในเชิงลึก”(อั่งในนุชนาถ แสนเสนห์ 2556) คำกล่าวข้างต้นชี้ให้เห็นว่าหอศิลป์เอกชนมีหน้าที่และบทบาทที่มากกว่า

การเป็นพื้นที่ที่ซื้อขายผลงานศิลปะสอดคล้องกับคำกล่าวของ Heidy Park Charoenporn ผู้บริหาร ทะวิญแกเลอรี่ที่ได้แสดงทรรศนะไว้ว่า

“ต้องเริ่มจาก หลักสูตรการศึกษา (Curriculum) ต้องปลูกฝังให้เยาวชนรักและเข้าใจ อาจจะมีการเพิ่มวิชาประวัติศาสตร์ศิลปะทั้งในและต่างประเทศ ตั้งแต่ยังเด็กๆ เราจะได้ไม่ Isolate ตัวเองมากเกินไปและยังได้เห็นโลกกว้างมากขึ้น” (Heide Park Charoenporn, 2560: สัมภาษณ์) คำกล่าวข้างต้นชี้ให้เห็นว่าการปรับหลักสูตรการศึกษาศิลปะที่ให้ความสำคัญในการปลูกฝังให้เยาวชนคุ้นชินกับศิลปะ อาจจะเป็นส่วนหนึ่งส่งผลให้ความแปลกแยกระหว่างสังคมไทยกับ วงการศิลปะร่วมสมัยมีแนวโน้มลดลง และอาจจะส่งผลดีต่อพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอ ศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

2. ประเด็นด้านวัฒนธรรม

ในการลงพื้นที่สัมภาษณ์เชิงลึกครั้งนี้ นอกจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญชาวไทยแล้ว ผู้วิจัย ยังได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลชาวต่างชาติที่เข้ามาทำธุรกิจหอศิลป์ใน กรุงเทพมหานคร จากการพูดคุยเรื่องปัญหาและอุปสรรคโดยส่วนใหญ่แล้วผู้ดำเนินการหอศิลป์ ชาวต่างชาติจะมีทรรศนะในทิศทางเดียวกันคือเรื่องหอศิลป์เอกชนคือวัฒนธรรมชาติตะวันตก ส่งผลให้สังคมส่วนใหญ่ยังขาดความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่ ดังคำสัมภาษณ์ดังนี้

“ส่วนในเรื่องการดำรงอยู่พบว่า การดำรงอยู่ของแกเลอรี่ในประเทศไทยและใน กรุงเทพมหานครจะพบปัญหาในเรื่องการดำรงอยู่เพราะมันไม่ใช่วัฒนธรรมหลักของไทย ไม่มีความเข้าใจว่า แกเลอรี่เปิดมาทำไมในวัฒนธรรมของไทย มันใหม่ และประเทศนี้ไม่เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตก ประเทศอื่นๆ เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย เคยเป็นเมืองขึ้นของตะวันตกมาอย่างยาวนาน ทำให้ ประเทศเหล่านั้นเข้าใจ ว่า พิพิธภัณฑสถาน มหาวิทยาลัยศิลปะ แกเลอรี่ คืออะไรและทำอะไร หลาย ครั้งที่นักศึกษาเข้ามาดูแล้วถามว่าต้องจ่ายค่าเข้าชมหรือไม่”(เออร์เนสต์เอช ลี, 2561: สัมภาษณ์)

คำสัมภาษณ์ของเออร์เนสต์เอช ลี ผู้ก่อตั้งเอช แกเลอรี่ ชาวอเมริกัน สอดคล้องกับ มาร์ค กรีน ผู้ก่อตั้ง สาทร 11 อาร์ต สเปซ ที่กล่าวถึงความแตกต่างของวัฒนธรรม การศึกษา ให้อย่างน่าสนใจว่า

“ถือว่าลำบากมากในการทำธุรกิจแกเลอรี่ในเมืองไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์ เวียดนามยังมีความเคลื่อนไหวมากกว่า รู้ไหมว่าเพราะสาเหตุใด เพราะการศึกษาของพวกเขาที่

แตกต่างกัน และวัฒนธรรม อย่าลืมนึกว่าประเทศไทยไม่เคยตกเป็นเมืองขึ้นของประเทศตะวันตก” (มาร์ค กรีน, 2560: สัมภาษณ์)

คำสัมภาษณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างของวัฒนธรรมและการศึกษา ซึ่งอาจจะส่งผลไปในเรื่องการสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษด้วยเนื่องจากเมื่อหอศิลป์เอกชนเป็นระบบมากขึ้นจะทำให้สามารถเชื่อมโยงกับระบบของหอศิลป์และตลาดศิลปะในต่างประเทศได้ แต่จากการสัมภาษณ์พบว่าศิลปินไทยส่วนใหญ่อาจจะยังไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้เท่าที่ควรตามคำสัมภาษณ์ดังนี้

“ศิลปินไทยที่ทำงานร่วมกับฉัน บางคนไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ทำให้ฉันต้องช่วยพวกเขาในการเขียนอธิบายประวัติ แนวคิดของผลงานหรือแม้กระทั่งติดต่อกับนักสะสมต่างชาติ” (Myrtille Tibayrenc. 2560: สัมภาษณ์)

จากการศึกษาพบว่าวัฒนธรรมที่แตกต่างคือหนึ่งในเหตุผลที่ ส่งผลกระทบต่อพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้จะเป็นพื้นที่ซื้อขายงานศิลปะแล้วหอศิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่คือพื้นที่ที่มีส่วนสำคัญพื้นที่หนึ่งที่สามารถรับส่งความหลากหลายทางวัฒนธรรมได้

3. ประเด็นด้านเศรษฐกิจ

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญที่สุดปัญหาหนึ่งของพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครคือสภาพเศรษฐกิจที่ไม่คล่องตัว ทำให้คนส่วนใหญ่ในสังคมยังกังวลในเรื่องการดำเนินชีวิตมากกว่า และคนสนใจในงานศิลปะเป็นคนเฉพาะกลุ่มย่อมส่งผลกระทบต่อและสร้างปัญหาในการดำเนินการหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานครได้ จากการสัมภาษณ์ ฐาม โชติวิไลนิช ผู้อำนวยการร้อย ต้นสน แกลเลอรี พบว่า

“ธุรกิจศิลปะไม่ใช่ธุรกิจที่ได้กำไรมากมายมหาศาล โดยเฉพาะตลาดศิลปะร่วมสมัยในประเทศไทยก็แคบมาก เทรนด์ของศิลปะก็เปลี่ยนไปทุกปี เพราะฉะนั้นเป็นจึงเป็นเรื่องง่ายที่ต้องปิดไป”(ฐาม โชติวิไลนิช, 2560: สัมภาษณ์)

พรรณชนะช้างต้นสอดคล้องกับคำกล่าวของเจสสิว วัฒนา ผู้ก่อตั้ง ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์ที่ได้กล่าวถึงสภาพเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อในทุกๆวงการว่า “เศรษฐกิจไม่ดี ไม่ใช่กระทบมันกระทบไปทุกวงการ อีกอย่างคือคนส่วนใหญ่ยังต้องดิ้นรน ท้องยังไม่อิ่ม คนก็ยังไม่สนใจศิลปะ” (เจสสิว วัฒนา, 2560: สัมภาษณ์)

คำกล่าวของเจเลียว วัฒนาศะท้อนให้เห็นถึงสภาพสังคมโดยรวมที่ได้รับผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจ นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำหาคำสัมภาษณ์เชิงลึกกับจาตุรงค์ เก็งวินิญผู้ก่อตั้งนัมเบอร์วัน แกลเลอรี ถึงเรื่องการล่มสลายของสีลม แกลเลอรีที่ครั้งหนึ่งเคยเป็นสถานที่รวบรวมหอคิลป์เอกชนไว้ด้วยกันในจำนวนไม่ต่ำกว่า 20 กว่าแห่ง ในการลงพื้นที่ครั้งนี้ตีกลสีลม แกลเลอรีได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็นตึก จิวเวอรี เทรด เซ็นเตอร์ และไม่หลงเหลือหอคิลป์เอกชนดำเนินการอยู่ในนั้นเลยแม้แต่แห่งเดียว ซึ่งจาตุรงค์ เก็งวินิญได้กล่าวไว้ว่า

“อาจจะเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และคนซื้อศิลปะน้อยลงกว่าเดิม ประกอบกับค่าเช่าสถานที่สูงขึ้นอย่างมากในระยะหลัง ทำให้หลายแกลเลอรีมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ ส่งผลทำให้แกลเลอรีต่างปิดตัว หรือย้ายออกจากสีลมแกลเลอรีไปหาสถานที่ที่มีค่าเช่าถูกกว่า” (จาตุรงค์ เก็งวินิญ, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะข้างต้นแสดงให้เห็นถึงผลกระทบของสภาพเศรษฐกิจที่มีต่อหอคิลป์เอกชนที่ดำเนินการอยู่ ซึ่ง สุทธิ คุณาวิชยานนท์ ศิลปิน นักวิชาการด้านศิลปะได้แสดงทรรศนะไว้ในทำนองเดียวกันมีใจความว่า

การเปิดปิดของแกลเลอรีนี้เกิดขึ้นจากหลายๆอย่างประกอบกัน สภาพเศรษฐกิจด้วยที่ส่งผลกระทบต่อ ประกอบกับการจัดการที่ยังไม่มีอาชีพ และวัฒนธรรมของคน ทำแกลเลอรีกับศิลปินที่อาจจะไม่คุ้นกับระบบ ตัวอย่างเช่น ไม่มีวันมานั้นผมก็ยังได้ยินคำพูดที่ออกจากรายการที่ว่า ไม่ให้ Commission กับใคร เช่นมีคนกลางพาลูกค้ามาซื้องาน ศิลปินบอกเค้าไม่ให้ commission กับคนกลางหรือ เพราะคุณไม่พามาผมก็ขายได้อยู่แล้ว ลูกค้าก็มาซื้ออยู่แล้ว ไม่ให้ว่าต้องพึ่งคนกลางเลย วิธีคิดแบบนี้มันก็มีตั้งแต่โบราณมาแล้ว และทุกวันนี้ก็ยังมีวิธีคิดแบบนี้อยู่ มันก็ทำให้ในที่สุดระบบมันก็อยู่ไม่ได้ บางที่ก็อยู่นาน บางที่ก็เปิดได้ไม่นาน บวกกับยังเป็นมือใหม่ในการทำแกลเลอรี แต่ผมว่าวิธีคิดแบบนี้มันก็มีส่วนที่ทำให้ไปไม่ได้ยาว มันไม่เคยยั่งยืน (สุทธิ คุณาวิชยานนท์, 2560: สัมภาษณ์)

ทรรศนะข้างต้นชี้ให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจในประเทศมีสภาพไม่คล่องตัว และส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจและกิจการต่างๆมากมาย นอกเหนือจากการปิดตัวของหอคิลป์เอกชนบางแห่ง ยังเกิดปรากฏการณ์ปิดตัวของสำนักพิมพ์ นิตยสารและธุรกิจอื่นๆมากมายที่ได้รับผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันและอาจรวมไปถึงเรื่องพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะต่อวงการศึกษาศิลปะและวิชาการศิลปะ

จากการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” จะเป็นประโยชน์ต่อการวางการศึกษาศิลปะและนักวิจัยที่มีความประสงค์จะทำงานวิจัยที่มีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนทั้งในประเทศไทยเนื่องจากในงานวิจัยครั้งนี้ยังได้รวบรวมประวัติและความเป็นมาของหอศิลป์เอกชนในประเทศไทยเอาไว้อย่างละเอียด และยังมีกรรวบรวมเนื้อหาและข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์ในกรุงเทพมหานครตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ผลของการวิจัยครั้งนี้ยังสามารถนำมาปรับใช้เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาหาความเป็นไปได้ในการปรับหลักสูตรเพื่อการเรียนการสอนเพื่อปลูกฝังและเสริมสร้างสุนทรียะในเยาวชน และที่สำคัญยิ่งคือหาความเป็นไปได้ในการสร้างหลักสูตรการจัดการทางศิลปะในการศึกษาระดับอุดมศึกษา เพื่อสร้างองค์ความรู้และเป็นแนวทางให้นักศึกษาศิลปะได้มีความรู้เรื่องวงจรกิจศิลปะอย่างครอบคลุม

ข้อเสนอแนะต่อวงการธุรกิจศิลปะ

จากการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” จะเป็นประโยชน์ต่อวงการศิลปะร่วมสมัยของไทย ผลของงานวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของหอศิลป์เอกชนที่มีต่อวงการศิลปะและมีประโยชน์โดยตรงต่อศิลปิน และนักศึกษาศิลปะที่มีความประสงค์จะทำงานศิลปะหลักจากจบการศึกษาและต้องการจะพัฒนาตัวเองเป็นศิลปินในอนาคต ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะให้ผู้เกี่ยวข้องในวงธุรกิจศิลปะหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย และผู้เกี่ยวข้องในการดำเนินงานหอศิลป์ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่จะหาความเป็นไปได้ที่จะสร้างกฎเกณฑ์ และข้อตกลงร่วมกัน เพื่อพัฒนาให้เกิดเป็นระบบของหอศิลป์เอกชนเพื่อการอยู่ร่วมกัน เพื่อการพัฒนาวงการธุรกิจศิลปะและสามารถยกระดับหอศิลป์ในประเทศให้ทัดเทียมกับสากลได้

ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” จะเป็นประโยชน์ต่อภาครัฐ ในการเชิดชูศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยของประเทศไทยผลของการวิจัยพบว่าหอศิลป์เอกชนได้รับความสนใจจากชาวต่างชาติเป็นพิเศษ ซึ่งผู้วิจัยมองว่าประเทศไทยจะได้รับประโยชน์ หากมีการศึกษาหาความเป็นไปได้ที่จะ

ผลักดันให้หอศิลป์เป็นหนึ่งในภาคีเครือข่ายศิลปวัฒนธรรมของประเทศไทย จากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยหวังว่างานวิจัยเรื่อง“หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้จะเป็นประโยชน์และองค์ความรู้สำหรับผู้สนใจที่ต้องการศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร การจัดการระบบ กลไก และการจัดการ และศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย เพื่อประโยชน์ในการศึกษาในอนาคตต่อไป



บรรณานุกรม

- Anw Deirder Robson. (1998). *The Market for Modern Art in New York in the Nineteen Forties and Nineteen Fifties- A Structural and Historical Survey*. University College, London
- Akko Art gallery. www.akkoart.com สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559.
- Ardel gallery of modern art. จาก www.ardelgallery.com สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559
- Arnold Hauser. (1982) **The Sociology of Art**. USA: University of Chicago press
- Art Market. จาก <http://www.artness.nl> สืบค้นเมื่อ 27 มกราคม 2559
- Art Market. จาก <http://www.encyclopedia.com> สืบค้นเมื่อ 27 มกราคม 2559
- Artprice. (2014) **Contemporary art market the Artprice annual report**. สืบค้นเมื่อ 3 สิงหาคม 2558 จาก www.artprice.com
- Certo Samuelt C. (2000) **Modern Management**. New Jersey : Prentice- Hall Inc.
- Chris Marquis and Zoe Yang.(2006) **An (Art) Market With Chinese Characteristics: The Growth of Contemporary Art** สืบค้นเมื่อ 5 สิงหาคม 2558 จาก https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/36860/CPR_Contemporary_Art_FINAL.pdf?sequence=2.
- Daniel Grant. (2010) **The Business of being an artist**. USA: Allworth Press.
- David Schwartz . (1980) **Introduction to Management**. USA: HBJ Systems Corporation
- David Teece. (2010) **Business Models, Business Strategy and Innovation**. Long range Planning. April –June 2010, Vol. 43 (2). 172-194. UK: Elsevier Ltd.
- Derrick Chong. (2010) **Arts Management**. USA: Routledge.
- Donald Thompson. (2008) **the Curious Economics of Contemporary Art and Auction Houses**. London: Aurum Press
- Deirdre Kelly. (2012) **What should the role of the public art gallery be**. จาก www.threemonkeysonline.com/what-should-the-role-of-the-public-art-gallery-be/. สืบค้นเมื่อ 2 เมษายน 2558
- Edward Lucie-Smith. (2004) **the Thames & Hudson Dictionary of Art Terms**. USA: Thames & Huddon Inc

Edward Winkleman. (2009) **How to start and run a Commercial Art Gallery.**

New York: Allworth Press.

Ernest H, Lee. (2018) สัมภาษณ์ ณ H gallery เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2561

Ethan wagner & Thea westreich wagner . (2013) **Collecting Art for love, Money and More.**

China: Phaidon Press limited

Florenda Gallet. (2560) สัมภาษณ์ ณ Pandora Gallery เมื่อวันที่

Gareth Jones, Jennifer George. (2011) **Essentials of Contemporary Management.**

USA: McGraw-Hill Education

Gary Edson, David Dean. (1994) **The Handbook for museums** USA: Routledge

George R. Terry, Stephen G. Franklin. (1994) **Principles Of Management (8th Edition).**

India: A I T B S Publishers & Distributors

H Gallery. จาก www.hgallerybkk.com สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559

Heidi Park Charoenporn. (2560) สัมภาษณ์ ณ Thavibu Gallery

เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560

Kevin Moore. (1994) **Museum Management.** USA: Routledge

LEE, Wai Kin. (2003) **Creating a city of art : Evaluating Singapore's vision of becoming**

a Renaissance City. Massachusetts Institute of Technology'

Leslie W. Rue ,Lloyd L. Byars. (1989) **Management: Theory and Application.** USA: Richard

Irwin Longman. (2000) **Dictionary of American English.** USA: Morton world processing Ltd

Marco Bevolo. (2010) **The Golden Crossroads.**USA : Palgrave Macmillan

Magnus Gestsson. (2009) **Commercial Galleries in Copenhagen, London and Reykjavik:**

a comparative study of the formations, contexts and interactions of galleries founded

between 1985 and 2002. Department of Museum Studies: University of Leicester

Magnus Bruno Frederik Resch. (2011) **Management of Art Galleries – Business Models.**

Mark Green. (2017) สัมภาษณ์ ณ สาทร 11 อาร์ต สเปซ เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2560

Michela Sena. (2018) สัมภาษณ์ ณ Tang Contemporary เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561

School of Management: The University of St. Gallen

Museum management. จาก <https://evmuseography.wordpress.com/> สืบค้นเมื่อ 27 มกราคม

2559 Numthong Gallery. จาก www.gallerynumthong.com. สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559

- Myrtille Tibayrenc. (2560) สัมภาษณ์ ณ บ้านพัก Myrtille Tibayrenc เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม
2560 Pascal Beillieres สัมภาษณ์ ณ Artha gallery เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2558
- Pierre Bechon. (2561) สัมภาษณ์ ณ Tars Gallery เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2561
- Renee Dekker (2010) 798 Art Zone Beijing Site of 'Cultural Revolution' or Showpiece of
City Marketing? FACULTEIT POLITIEKE EN SOCIALE WETENSCHAPPEN:
UNIVERSITEIT GENT.
- Shelly Dee. (2011) State of the Art in Singapore: The first international art event of the year
opens in our very own city สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2558 จาก
<http://www.fom.sg/Passage/2011/01art.pdf>
- slowart. (2010) The Gallery Scene. สืบค้นเมื่อ 23 สิงหาคม 2558 จาก
<http://www.slowart.com/limner/htm/york.htm>.
- Sombat Permpoon gallery สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559. จาก www.sombatpermpoongallery.com
- Steven Pettifor. (2016) Bangkok Art Map. Bangkok: Talisman Media Group.
- Suliang Tseng. (2001) The Art Market, Collectors and Art Museums in Taiwan since 1949.
Department of Museum Studies: University of Leicester.
- Tadu Contemporary Art. จาก www.carebest2555.blogspot.com. สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559
- The structure of Art Market. จาก <http://www.plexusinternational.org>.
สืบค้นเมื่อ 29 มกราคม 2559
- Tony Bennett. (1995) The Birth of the Museum. USA: Routledge.
- Wang Lin and Ye Yongqing. (1996) Chinese art and the Market in the 1990s
สืบค้นเมื่อ 3 สิงหาคม 2558 จาก www.Moma.org.
- William J. Byrnes. (2009) Management and the Arts. UK: Elsevire Inc.
- Xuan Wang. (2009) Gallery's Role in Contemporary Chinese Art Market.
Graduate Program in Arts Policy & Administration. USA: The Ohio State University.
- 100 Tonson gallery. (2013) จาก www.100tonsongallery.com สืบค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559.
- กนกพรรณ อยู่ช่าและ ศาคร สมเสริฐ. (2552) ศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัยบนความหลากหลายและ
ซับซ้อน. กรุงเทพฯ: สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- เกษียร เตชะพีระ. (2557) คำนำเสนอ ผ้าขาวม้า, ผ้าจีน, กางเกงใน และ ฯลฯ. กรุงเทพฯ: มติชน
- พจนานุกรมฉบับพระราชบัณฑิตสถาน. (2542) กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์

สำนักงานศิลปวัฒนธรรมร่วมสมัย กระทรวงวัฒนธรรม. (2557) **การดำเนินงานด้านศิลปะร่วมสมัย**

ของประเทศไทย. สืบค้นเมื่อ 25 สิงหาคม 2555 จาก <http://www.ocac.go.th>

จงสุวัฒน์ อังคสุวรรณศิริ. (2560) สัมภาษณ์ ณ ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2560

จาตุรงค์ เก็งวินิจ. (2560) สัมภาษณ์ ณ นัมเบอร์วัน แกลเลอรี เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2560

เจลิยว วัฒนา. (2559) สัมภาษณ์ ณ ซีวีเอ็น อาร์ต เซ็นเตอร์ เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559

ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์. (2539) **หอศิลป์ในประเทศไทย: มุมมองต่าง.** กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์

มหาวิทยาลัย. อนุรักษ์วัฒนธรรม แสงทอง. (2560) สัมภาษณ์ ณ การชุมนุมฯ โฟโต้ แกลเลอรี

เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560

ดวงฤทธิ บุญนาค. (2560) สัมภาษณ์ ณ แจม แพคทอรี เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2560

ถนอม ซากัดดี. (2560) สัมภาษณ์ ณ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2560

ทิพย์ แซ่ตั้ง. (2560) สัมภาษณ์ ณ หอศิลป์/วัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2559

เทอดเกียรติ หวังวัชรกุล. (2560) สัมภาษณ์ ณ บ้าน เทิดเกียรติ หวังวัชรกุล.

เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2560

ธาม โชติวิไลนิช. (2560) สัมภาษณ์ ณ 100 ต้นสน แกลเลอรี เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2560

ธเนศ วงศ์ยานนาวา. (2552) **ศิลปะกับสถานะสมัยใหม่: ความขัดแย้งและความลึกลับ.**

กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ภาพพิมพ์

นงนุช ประไพ. (2560) สัมภาษณ์ ณ โกจาแกลเลอรี แอนด์ คาเฟ่ เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560

น. ณ ปากน้ำ. (2540) **ความงามในศิลปะไทย.** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เมืองโบราณ.

นำทอง แซ่ตั้ง. (2561) สัมภาษณ์ ณ นำทอง แกลเลอรี เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2561

นุชนาถ แสนเสน่ห์. (2556) **การเป็นตัวแทนศิลปินของหอศิลป์เชิงพาณิชย์.** กรุงเทพฯ: วิทยาลัย

นวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ปิยทัต เหมทัต. (2560) สัมภาษณ์ ณ อาเอมเอ อินสติติว เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2560

รินรดา ปิยจินดาวงศ์(2558) **บทสัมภาษณ์ สมบัติ วัฒนไทย.** กรุงเทพฯ: อัมรินทร์

ปนัดดา เลิศหัตถศิลป์. สัมภาษณ์ ณ สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรี เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2558.

นิตา ศรีสิตานนท์. (2552) **การบริหารหอศิลป์เอกชน.** กรุงเทพฯ: วิทยาลัยนวัตกรรม

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

มูลนิธิศิลปะรัชกาลที่ 9. (2542) **รายชื่อหอศิลป์ในประเทศไทย** สืบค้นเมื่อ 21 เมษายน 2558

จาก <http://www.rama9art.org/artisan/galleries/index.html>.

รังสรรค์ ประเสริฐศรี. (2549) **การจัดการสมัยใหม่.** กรุงเทพฯ: บริษัทธรรมสาร จำกัด.

รณกร ทิชีนบรรณกร. (2560) สัมภาษณ์ ณ บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560
 วรรณพร ฉิมบรรจง. (2560) สัมภาษณ์ ณ รีเบล อาร์ต สเปซ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
 วสันต์ สิทธิเขตต์. (2560) สัมภาษณ์ ณ รีเบล อาร์ต สเปซ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
 วาฬ จิรัชัยสกุล.(2560) สัมภาษณ์ ณ คาพิวิท สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2560
 วิเชียร วิทยอุดม.(2554) **การจัดการสมัยใหม่**.นนทบุรี: คณะบุคคลวิทยอุดมสาส์น.
 วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. (2548) **ศิลปะในประเทศไทย:จากศิลปะโบราณในสยามถึงศิลปะสมัยใหม่**.

กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือลาดพร้าว.

วิรุณ ตั้งเจริญ.(2552)**วิสัยทัศน์ศิลปวัฒนธรรม**. กรุงเทพฯ: ศูนย์สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
 ศรีนครินทรวิโรฒ.

_____.(2549) **ศิลปะวิจารณ์ หนึ่งใน มติชนสุดสัปดาห์** 2530-2535. กรุงเทพฯ: อีแอนด์คิว.

_____. (2527)**ศิลปะร่วมสมัย**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วิมวอลอาร์ต

ศิริรักษ์ จันท. (2560) สัมภาษณ์ ณ มิตรไนท์ แกลเลอรี เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2560

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2545) **ทฤษฎีองค์การ: ฉบับมาตรฐาน**. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร.

ธัญพร หงษ์ทอง. (2557) **Dream Big** นิตยสาร Wallpaper. กรุงเทพฯ: มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์
 เนล

_____. (2557) **Art Veteran** นิตยสาร Wallpaper. กรุงเทพฯ: มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์

เนชั่นเนล **สภาพเศรษฐกิจไทย**. (2554) จาก www.scbeic.com.

สืบค้นเมื่อ 21 เมษายน 2558.

สมชาย หิรัญกิตติ. (2545) **ทฤษฎีองค์การ: ฉบับมาตรฐาน**. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร.

สมศักดิ์ วานิชยามภรณ์ (2545) **ทฤษฎีองค์การ: ฉบับมาตรฐาน**. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร.

สิทธิธรรม โรหิตะสุข. (2560)**ศิลปะสมัยใหม่ในประเทศไทย: มองผ่านความเคลื่อนไหวของหอศิลปะ
 เอกชนและการซื้อขายงานศิลปะในกรุงเทพมหานคร ทศวรรษ2500 ถึงทศวรรษ 25
 กรุงเทพฯ: สอนเงินมีมา**

สุธี คุณาวิชยานนท์. (2545) **จากสยามเก่าสู่ไทยใหม่**. กรุงเทพฯ: หอศิลป์มหาลัยศิลปากร.

_____. (2560) สัมภาษณ์ ณ มหาวิทยาลัยศิลปากร เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2560

สุปรีดา โสตะวงศ์. (2560) สัมภาษณ์ ณ ฟิวเจอร์ แพลทอริ เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560

ทีเอชที. (2557) **China Changes** นิตยสาร Wallpaper. กรุงเทพฯ: มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส

อินเตอร์เนชั่นเนล

อัชชลิ อนันตวัฒน์. (2561) สัมภาษณ์ ณ สปีดี แกรด์มา เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561

อัฒชุกะ ชูชุกิ เดวีส์. (2560) สัมภาษณ์ ณ อักโกะ แกลเลอรี เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560
อารี สุทธิพันธ์. (2560) สัมภาษณ์ ณ บ้านพัก อารี สุทธิพันธ์ เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2560
อำนาจ เย็นสบาย. (2553) **พลวัตศิลปกรรมไทย**. กรุงเทพฯ:ศูนย์สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ.

พรเทพ เฮง. (2549) **อาร์ตแกลเลอรี เซ็นเตอร์ ร่วมกันเราอยู่ แยกหมู่เราตาย**.

จาก www.manager.co.th. สืบค้นเมื่อ 7 มีนาคม พ.ศ. 2557.





ภาคผนวก

ที่ ศธ 6922(3)/ 562

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

20 เม.ย. 2561

เรื่อง ขออนุญาตพิจารณาโครงการวิจัยเลขที่ SWUEC 363/60

เรียน นายวิภูษณะ สุภนกร

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. ใบรับรองโครงการวิจัย SWUEC/E-363/2560

ตามที่ท่านได้ส่งโครงการวิจัยเรื่อง หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย โครงการวิจัยเลขที่ SWUEC 363/60 เพื่อรับการพิจารณาจากคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ นั้น

คณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ ได้พิจารณาโครงการวิจัยดังกล่าว บัดนี้ คณะกรรมการฯ ให้การรับรองโครงการวิจัยดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2561 รายละเอียดดังนี้

Certificate Number SWUEC/E-363/2560

Date of Approval 28 มีนาคม 2561 (อายุใบรับรองโครงการวิจัย 12 เดือน)

Date of Expiration 28 มีนาคม 2562

Continuing Review ทุก 12 เดือน (ครบกำหนดส่งรายงานครั้งแรก วันที่ 28 มีนาคม 2562)

ในการนี้ คณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ ใ้ขอความกรุณาให้ผู้วิจัยส่งรายงานความก้าวหน้าของการวิจัยและต่ออายุการรับรองก่อนกำหนดวันหมดอายุ 30 วัน เพื่อให้เป็นไปตามวิธีดำเนินการมาตรฐาน (SOPs version 2.0) ของคณะกรรมการฯ ทั้งนี้รายละเอียดของเอกสารที่ให้การรับรองตามที่ปรากฏใน Certificate of Approval (Certificate Number SWUEC/E-363/2560) ที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและดำเนินการต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(แพทย์หญิงสุรีพร ภัทรสุวรรณ)

ประธานคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์



MF4Version1:15/7/2556

ใบรับรองจริยธรรมการวิจัยของข้อเสนอการวิจัย
เอกสารข้อมูลคำอธิบายสำหรับผู้เข้าร่วมการวิจัยและใบยินยอม

หมายเลขข้อเสนอการวิจัย SWUEC- 363/60E

ข้อเสนอการวิจัยนี้และเอกสารประกอบของข้อเสนอการวิจัยตามรายการแสดงด้านล่าง ได้รับการพิจารณาจาก คณะกรรมการสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒแล้ว คณะกรรมการฯ มีความเห็นว่าข้อเสนอการวิจัยที่จะดำเนินการมีความสอดคล้องกับหลักจริยธรรมสากล ตลอดจนกฎหมาย ข้อบังคับและ ข้อกำหนดภายในประเทศ จึงเห็นสมควรให้ดำเนินการวิจัยตามข้อเสนอการวิจัยนี้ได้

- ชื่อโครงการวิจัยเรื่อง:** หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย
- ชื่อผู้วิจัยหลัก:** นายวิญญะ คุณคร
- สังกัด:** คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- เอกสารที่รับรอง:**
1. แบบเสนอโครงการวิจัย
 2. โครงร่างการวิจัย
 3. เอกสารชี้แจงผู้เข้าร่วมการวิจัย
 4. หนังสือให้ความยินยอมเข้าร่วมโครงการวิจัย

เอกสารที่พิจารณาทบทวน

- | | |
|---|------------------------------------|
| 1. แบบเสนอโครงการวิจัย | ฉบับที่ 2 วันเดือนปี 23 มี.ค. 2561 |
| 2. โครงร่างการวิจัย | ฉบับที่ 2 วันเดือนปี 23 มี.ค. 2561 |
| 3. เอกสารชี้แจงผู้เข้าร่วมการวิจัย | ฉบับที่ 2 วันเดือนปี 23 มี.ค. 2561 |
| 4. หนังสือให้ความยินยอมเข้าร่วมโครงการวิจัย | ฉบับที่ 2 วันเดือนปี 23 มี.ค. 2561 |

(ลงชื่อ).....
(นายปิยชาติ บุญเพ็ญ)

กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์

(ลงชื่อ).....
(แพทย์หญิงสุวีพร ภัทรสุวรรณ)

ประธานคณะกรรมการจริยธรรมสำหรับพิจารณาโครงการวิจัยที่ทำในมนุษย์

หมายเลขรับรอง : SWUEC/E-363/2560

วันที่ให้การรับรอง : 28/03/2561

วันหมดอายุใบรับรอง : 28/03/2562

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลขั้นพื้นฐานของหอศิลป์เอกชน 23 แห่งดังนี้

ซีวีเอ็น อาร์ต เซนเตอร์ (CVN Art Center)

ที่อยู่ 131/3-4 ถนนสุขุมวิท, แขวงคลองเตยเหนือ, เขตวัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 02 664 8644

เว็บไซต์/ เพจ www.cvnartcenter.com, www.facebook.com/cvnartentersince1968

สมบัติเพิ่มพูน แกลเลอรี (Sombat Permpoon Gallery)

ที่อยู่ 12 ถนน สุขุมวิท, แขวงคลองเตยเหนือ, เขตวัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10111

เบอร์โทรศัพท์ 02 2254 6040 – 6046

เว็บไซต์/ เพจ <http://www.sombatpermpoongallery.com>,
www.facebook.com/sombatpermpoongallery

อักโกะ แกลเลอรี (Akko Gallery)

ที่อยู่ 919/1 ถนน สุขุมวิท, แขวงคลองเตยเหนือ, เขตวัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 02 259 1436

เว็บไซต์ / เพจ www.akkoart.com, www.facebook.com/akkoartgallery

นำทอง แกลเลอรี (Numthong Gallery at Aree)

ที่อยู่ 72/3 ซอย อารีสัมพันธ์ 5 (เหนือ), พหลโยธิน 7, เขต พญาไท กรุงเทพมหานคร,

10400

เบอร์โทรศัพท์ 02617 2794

เว็บไซต์ / เพจ www.gallerynumthong.com, www.facebook.com/NumthongGalleryAtAree

ถัง คอนเทมโพลารี อาร์ต (Tang Contemporary Art)

ที่อยู่ ชั้น 3 โกลเด้นเพลส พลาซ่า, 153 ถนน ราชดำริ, เขต ปทุมวัน, จังหวัดกรุงเทพมหานคร,
10330

เบอร์โทรศัพท์ 02 652 2732

เว็บไซต์/เพจ www.tangcontemporary.com, www.facebook.com/tangcontemporary

ทะวิบุ แกลเลอรี(Thavibu Gallery)

ที่อยู่ 41 โชคชัย4 ซอย 48, เขตลาดพร้าว, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10230

เบอร์โทรศัพท์ 02 538 6013

เว็บไซต์/เพจ <http://www.thavibuart.com>, www.facebook.com/ThavibuArtGallery

เอช แกลเลอรี(H Gallery)

ที่อยู่ 201 สาทรเหนือ 12 แขวง สีลม, เขต บางรัก, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10500

เบอร์โทรศัพท์ 085 021 5508

เว็บไซต์/เพจ www.hgallerybkk.com, www.facebook.com/hgallerybangkok

ร้อยต้นสน แกลเลอรี (100 Tonson Gallery)

ที่อยู่ 100 ซอย ต้นสน, แขวง ลุมพินี, เขต ปทุมวัน, จังหวัด กรุงเทพมหานคร, 10330

เบอร์โทรศัพท์ 02 010 5813

เว็บไซต์/เพจ www.100tonsongallery.com, www.facebook.com/100TonsonGallery

นัมเบอร์วัน แกลเลอรี (Number1 Gallery)

ที่อยู่ 19 ซอยสีลม 21, แขวง สีลม, เขต บางรัก, Krung, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10500

เบอร์โทรศัพท์ 083 445 8333

เว็บไซต์/เพจ www.number1gallery.com, www.facebook.com/pages.number1gallery

กาฐมาณฑุ โฟโต้ แกลเลอรี (Kathmandu Photo Gallery)

ที่อยู่ 87 ถนนปั้น, แขวงสีลม, เขตบางรัก, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10500

เบอร์โทรศัพท์ 02 234 6700

เว็บไซต์/ เพจ www.kathmanduphotobkk.com, www.facebook.com/kathmanduphotogallery

อาร์ เอ็ม เอ อินสติติวท์ (Rma Institute)

ที่อยู่ 238 ซอย สายน้ำทิพย์ 2, สุขุมวิท 22, เขตคลองเตย, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 02 663 0809

เว็บไซต์/ เพจ www.rmainstitute.net, www.facebook.com/RMA-Institute-153759611344251

ศุภโชค ดี อาร์ต เซนเตอร์ (Subhashok The Arts centre)

ที่อยู่ 160/3, สุขุมวิท 33, แขวงคลองตันเหนือ, เขตวัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 02 662 0299

เว็บไซต์/ เพจ www.sac.gallery, www.facebook.com/sacbangkok

ตุตยุง อาร์ต เซ็นเตอร์ (Tootyung Art Center)

ที่อยู่ 12/6 ซอยเอกมัย 2 ถนนสุขุมวิท 63 คลองตันเหนือ วัฒนา, กรุงเทพมหานคร 10110

เบอร์โทรศัพท์ 084 9145499

เว็บไซต์/ เพจ www.tootyunggallery.com, www.facebook.com/TootYungArtCenter

สปี้ดี้ แกรนด์มา (Speedy Grandma)

ที่อยู่ 672/52 ถนน เจริญกรุง, แขวง บางรัก, เขต บางรัก, จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10500

เบอร์โทรศัพท์ 089 508 3859

เว็บไซต์/ เพจ www.facebook.com/SpeedyGrandma

รีเบล อาร์ต แกลเลอรี (Rebel Art Gallery)

ที่อยู่ 10/5 ซอยศรีจันทร์, สุขุมวิท 67, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 064 790 9436

เว็บไซต์/ เพจ www.rebelartspace.org, www.facebook.com/rebelartspace

มิตรไนซ์ แกลเลอรี (Midnice Gallery)

ที่อยู่ ไดมอนด์ อพาร์ทเมนต์, โชคชัย4 ซอย18, เขตลาดพร้าว, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10230

เบอร์โทรศัพท์ 086 282 0282

เว็บไซต์/เพจ www.midnicedgallery.com, www.facebook.com/MidniceGallery

โกจา คาเฟ่ แอนด์ แกลเลอรี (Goja Café and Art gallery)

ที่อยู่ 5/45 ซอย ปรีดีพนมยงค์ 3, แขวง พระโขนงเหนือ, เขต วัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10110

เบอร์โทรศัพท์ 086 774 7797

เว็บไซต์/เพจ www.goja.gallery, www.facebook.com/gojaphrakanong

กัลป์วิทย์ สตูดิโอ แอนด์ แกลเลอรี (Kalwit Studio& Gallery)

ที่อยู่ 119/14, ซอยร่วมฤดี, แขวง ลุมพินี, เขตปทุมวัน, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10330

เบอร์โทรศัพท์ 02 254 4629

เว็บไซต์/เพจ www.kalwitgallery.com, www.facebook.com/kalwitgallery

แจม แฟคทอรี (Jam Factory)

ที่อยู่ 41/1-55 ถนน เจริญนคร, แขวง คลองสาน, เขต คลองสาน, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10600

เบอร์โทรศัพท์ 02 861 0950

เว็บไซต์/เพจ www.facebook.com/TheJamFactoryBangkok

สาทร 11 อาร์ต สเปซ (Sathorn 11 Art space)

ที่อยู่ 404 ซอย สาทร11 (เซ็นทรัลพลาซ่า 3) แขวง ทุ่งวัดดอน เขต สาทรกรุงเทพมหานคร, จังหวัด กรุงเทพมหานคร10120

เบอร์โทรศัพท์ 02 004 1199

เว็บไซต์/เพจ www.sathorn11.com, www.facebook.com/sathorn11artspace

บัฟฟาโล่ บริดจ์ แกลเลอรี (Buffalo Bridge Gallery)

ที่อยู่ อิน ออฟฟิศ 490/5, ถนนพหลโยธิน, แขวงสามเสนใน, เขตพญาไท, จังหวัดกรุงเทพมหานคร,
10400

เบอร์โทรศัพท์ 02 616 6669

เว็บไซต์/เพจ www.facebook.com/buffalobridgegallery

ฟิวเจอร์ แฟคทอรี (Future Factory)

ที่อยู่ 331/4-5, ซอยสุขุมวิท 55, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 098 253 9356

เว็บไซต์/เพจ www.futurefactorybkk.com, www.facebook.com/futurefactorybkk

ทาร์ส แกลเลอรี (Tars Gallery)

ที่อยู่ 10/3 สุขุมวิท 67 Alley, แขวงพระโขนงเหนือ, เขตวัฒนา, จังหวัดกรุงเทพมหานคร, 10110

เบอร์โทรศัพท์ 099 736 8672

เว็บไซต์/เพจ www.facebook.com/tarsgallery

แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับ

หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

คำชี้แจง

เอกสารชุดนี้เป็นแบบสัมภาษณ์ ประกอบการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของปริญญาานิพนธ์ระดับปริญญาเอก สาขาวิชาศิลปวัฒนธรรม คณะศิลปกรรม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร

วัตถุประสงค์การวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง “หอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร: การจัดการและการดำรงอยู่ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย” ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตั้งวัตถุประสงค์ของการวิจัยไว้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาพัฒนาการและการดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษารูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

วันเดือนปี ที่ สัมภาษณ์.....

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูล

- 1.1 ชื่อ-สกุล (นาย/นางนางสาว).....
- 1.2 อายุ.....
- 1.3 ตำแหน่ง.....
- 1.4 สถานที่ทำงาน.....
- 1.5 หน้าที่รับผิดชอบ.....

ตอนที่ 2 การดำรงอยู่ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร

2.1 ประวัติและความเป็นมาของหอศิลป์แห่งนี้เป็นอย่างไ

.....

2.2 พัฒนาการของแกลเลอรีในกรุงเทพฯและของท่านเป็นอย่างไ

.....

ตอนที่ 3 รูปแบบ ลักษณะ ระบบ กลไก การจัดการ ปัญหาและอุปสรรค ของหอศิลป์เอกชนในกรุงเทพมหานคร ในบริบทของศิลปวัฒนธรรมไทยร่วมสมัย

3.1 การจัดการด้านนโยบายและวิสัยทัศน์

.....

3.2 การจัดการด้านเงินทุนและแหล่งรายได้

.....

3.3 การจัดการด้านพื้นที่

.....

3.5 การจัดการด้านนิทรรศการและกิจกรรม

.....

3.6 การจัดการด้านการตลาด

.....

2.7 การจัดการเรื่องการสร้างเครือข่าย (ศิลปินไทย, ศิลปินต่างชาติ, ผู้ชม)

.....

2.8 ปัญหาและอุปสรรค

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมื้ตอบแบบสัมภาษณ์

วิภาชนะ ศุภนคร

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	วิษณุ คุณคร
วัน เดือน ปี เกิด	14 มกราคม 2517
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	พ.ศ. 2537 จาก วิทยาลัยช่างศิลป์ กรมศิลปากร, ลาดกระบัง, กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2541 ศิลปกรรมศาสตร์บัณฑิต (จิตรกรรม) ภาควิชาจิตรศิลป์ จาก คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, กรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2550 (M.F.A. in Painting) จาก Academy of Art University, San Francisco, California, USA. พ.ศ. 2561 ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต (ศิลปวัฒนธรรม) จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ที่อยู่ปัจจุบัน	15 ซอย เสรีไทย 61 แยก 9 ถนนเสรีไทย เขต คันนายาว กรุงเทพมหานคร 10230