

บทที่ 4

ตัวตนของสาวพริตตี้

4.1 ความหมายและคำจำกัดความของคำว่า “สาวพริตตี้”

พริตตี้ มาจากศัพท์ภาษาอังกฤษคำว่า “pretty” เป็นได้ทั้งคำคุณศัพท์ทำหน้าที่ขยายนามหรือสรรพนาม (Adjectives) แปลว่า น่ารัก น่าชม สวย สะสวย และเป็นคำกริยาวิเศษณ์ทำหน้าที่ขยายคำกริยา (Adverbs) แปลว่า อย่างพอควร พอใช้ ก่อนข้าง แต่พริตตี้ที่เขียนถึงในครั้งนี้คือพริตตี้ที่เป็นคำคุณศัพท์ ทำหน้าที่ขยายนามคือ Girl รวมกันเป็นคำนาม คือ Pretty girl แปลได้ว่า ความว่า สาวงาม สาวสวย สาวน่ารัก สาวน่าชม ในที่นี้ให้เข้าใจว่า “สาวพริตตี้” หมายถึง สาวสวยผู้ทำหน้าที่ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้น่าสนใจ เป็นที่ตื่นตาตื่นใจ ซึ่งส่วนใหญ่มักจะมีรูปร่างหน้าตาดี แต่งตัวเด่นสะดุดตา ทำให้เกิดความน่าสนใจในสินค้ามากขึ้น เรียกเป็นภาษาไทยว่า “พริตตี้เกิร์ล” หรือที่คนไทยนิยมเรียกสั้นๆว่า “พริตตี้” นั่นเอง

ซึ่งในงานวิจัยเรื่อง “ตัวตนจากมุมมองของสาวพริตตี้” นี้ ให้คำนิยาม “สาวพริตตี้” ว่า หมายถึง ทีมสาวงามที่เป็นเครื่องมือในการประชาสัมพันธ์ในการจัดกิจกรรมพิเศษในงานมอเตอร์โชว์ และงานเปิดตัวสินค้าในโชว์รูมรถยนต์

4.2 ที่มาของ “สาวพริตตี้”

ในการจัดกิจกรรมพิเศษ (Special event) มักมีการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจจากกลุ่มลูกค้า ดังนั้นจึงมีการคิดกลยุทธ์ที่จะสามารถทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น นั่นคือ การใช้ “ทีมสาวงาม” หรือที่รู้จักกันโดยทั่วไปว่า “สาวพริตตี้” (Pretty girls) ส่วนในทวีปยุโรป และสหรัฐอเมริกา นั้น ก่อกำเนิดขึ้นในราวปี ค.ศ. 1949 หรือ ปี พ.ศ. 2492 จากสนามแข่งรถสูตรหนึ่ง หรือสนามเนสคาร์ในประเทศสหรัฐอเมริกา สาวพริตตี้ในสนามแข่งทำหน้าที่กางร่มให้กับนักแข่งรถ จนเป็นที่มาของคำว่า “ผู้หุงสนามแข่ง” (Umbrella girls, Pit girls หรือ Grid girls) สาวงามเหล่านี้นอกจากจะทำหน้าที่ดึงดูดความสนใจ ให้ผู้ชมหันมาสนใจ เปรียบเสมือนป้ายโฆษณาเคลื่อนที่ ทั้งนี้เพราะสัญลักษณ์ (Logo) ของสินค้าที่ปรากฏบนเสื้อผ้าที่สาวพริตตี้สวมใส่อยู่ ส่วนในทวีปเอเชียเริ่มมีมาประมาณ 25 ปี ราวปี พ.ศ. 2529 เกิดขึ้นครั้งแรกที่ประเทศญี่ปุ่น โดยค่ายรถยนต์ชื่อ “โตโยต้า (Toyota)” เป็นผู้ริเริ่มแนวคิดที่ให้สาวสวยมาขึ้นให้ข้อมูลแก่ลูกค้า

เพราะลูกค้าส่วนมากนั้นเป็นผู้ชาย ในเวลาเดียวกัน สาวพริตตี้ในประเทศไทยจึงเกิดขึ้นครั้งแรกในงาน “งานมอเตอร์โชว์” โดยบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด คือบริษัทรถยนต์แห่งแรกในประเทศไทยที่ริเริ่มในการจัดตั้งทีมงานประชาสัมพันธ์พิเศษในนาม “โตโยต้า พริตตี้” เช่นเดียวกับบริษัท โตโยต้า สำนักงานใหญ่ที่ประเทศญี่ปุ่นเพื่อทำหน้าที่ในการนำเสนอข้อมูลทางด้านผลิตภัณฑ์ การตลาด และอื่นๆ สู่สาธารณชนผ่านกิจกรรมพิเศษต่างๆ มากมาย ทั้งงานแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่ที่จะจัดขึ้นในโชว์รูมรถยนต์ หรือจัดขึ้นในที่สาธารณะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในงานมอเตอร์โชว์ ซึ่ง “โตโยต้า พริตตี้” ต้องเป็นสาวสวย วัยสดใส ที่ผ่านประสบการณ์จากรั้วมหาวิทยาลัย หรืออยู่ในระหว่างการศึกษา ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการสื่อสารกับลูกค้าและสาธารณชน ด้วยต้องปฏิบัติหน้าที่ ตลอดระยะเวลา 1 ปีเต็มโดยได้ค่าตอบแทนขั้นต่ำปีละ 500,000 บาท

จุดเริ่มต้นของการขยายตัวของพริตตี้จากงานมอเตอร์โชว์มาสู่งานอื่น ๆ ในประเทศไทยนั้น เริ่มต้นหลังเหตุการณ์วิกฤติเศรษฐกิจปี พ.ศ. 2540 เนื่องมาจากต้องหาสิ่งดึงดูดผู้คนให้เข้าชมงานเปิดตัวสินค้าและบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าอุปโภคบริโภค ที่ประชาชนลดการใช้จ่ายลงเป็นอย่างมากหลังจากประสบปัญหาวิกฤติทางการเงิน ทำให้สินค้าแต่ละชนิดมีการแข่งขันที่สูงขึ้น “พริตตี้” จึงกลายเป็นกลยุทธ์ในการสร้างสีสันดึงดูดใจลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าผู้ชายหรือผู้หญิงก็ตาม อย่างเช่นสินค้าประเภทเครื่องสำอาง ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพริตตี้สาวสวยในการประชาสัมพันธ์เพื่อเจาะกลุ่มตลาดของเพศหญิงโดยเฉพาะ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคประเภทใดก็มักจะใช้ “สาวพริตตี้” ทั้งสิ้น เรียกว่า แทบจะเป็นส่วนหนึ่งของสินค้าในทุกๆประเภทเลยทีเดียว แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็เชื่อว่า “พริตตี้” จะเป็นงานที่จำกัดไว้เฉพาะเพศหญิงเท่านั้น เพราะในปัจจุบันนี้ ได้เริ่มมีการใช้ผู้ชายในงานนี้ด้วย โดยเรียกว่า “พริตตี้บอย (Pretty boy)” ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้ามีลูกค้าจัดอยู่ในกลุ่มเฉพาะเพศชายด้วยกันเท่านั้น เช่น นาฬิกา หรือรองเท้าสำหรับสุภาพบุรุษ เป็นต้น จะสังเกตได้ว่า อาจเป็นเพราะต้องการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าเพศที่สามได้อีกด้วย

4.3 คุณสมบัติและหน้าที่ของ “สาวพริตตี้”

เนื่องจาก “สาวพริตตี้” เปรียบเสมือนตัวแทนของสินค้า ทำหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์สินค้า จึงจำเป็นต้องมีความสามารถ และคุณสมบัติที่แตกต่างจากงานทั่วไป โดยสรุป คือ ต้องมีคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับการทำงานเป็นสาวพริตตี้ ดังนี้ คือ

1. มีบุคลิกภาพดี เนื่องจากต้องใช้รูปร่าง บุคลิกและลักษณะหน้าตา เป็นส่วนสำคัญในการทำงาน การดูแลความสวยความงามจึงเป็นสิ่งจำเป็น ไม่จำเป็นต้องสวยมาก แต่ต้องดูดี น่าสนใจ
2. มีมนุษยสัมพันธ์ดี ชอบพบปะผู้คน รู้จักการวางตัวในสังคมและการเข้าสังคม
3. ยิ้มแย้มแจ่มใส กล้าพูด กล้าแสดงออก มั่นใจในตนเอง และต้องสามารถควบคุมสถานการณ์ได้ดี
4. มีความเป็นนักการตลาด สามารถแนะนำสินค้าให้ลูกค้าได้อย่างตรงเป้าหมาย และต้องมีความรู้ในสินค้าที่จะนำเสนอหรือประชาสัมพันธ์
5. มีทักษะในการสื่อสาร สามารถพูดจาชักจูงโน้มน้าวใจได้ดี มีความเป็นนักเอนเตอร์เทน และนักกิจกรรม เพราะต้องพูดคุยเกี่ยวกับตัวสินค้าที่ต้องนำเสนอต่อสายตาคณค
6. เป็นคนมีความรับผิดชอบ ตรงต่อเวลา และมีความอดทนสูง

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า คนที่จะมาทำงานเป็น “สาวพรีตตี้” ได้นั้น ต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถและมีคุณสมบัติในหลายๆด้านประกอบกันดังที่กล่าวมาในตอนต้น ไม่ใช่แค่ว่ามีรูปร่างหน้าตาดีเพียงอย่างเดียวเท่านั้นที่จะสามารถเป็นสาวพรีตตี้ได้อย่างที่หลายๆ คนเคยเข้าใจ

4.4 ความแตกต่างของ “สาวพรีตตี้” กับอาชีพอื่นๆ

ในงานมอเตอร์โชว์ หรืองานแสดงสินค้าต่างๆ นอกจากจะมีพรีตตี้ที่ใช้ในการช่วยส่งเสริมการขายแล้ว ยังมีอาชีพอื่นๆที่เกี่ยวข้องกันในการจัดงานอีกด้วย อันได้แก่ ทีมออร์แกนเซอร์ โมเดลลิ่ง พนักงานขาย ทีมแนะนำสินค้า พิธีกร ผู้ดำเนินรายการ ทีมเต้น โคโยตี้ และบางงานซึ่งอาจจะมีการแสดงแฟชั่นโชว์ก็จะต้องมีนางแบบนางแบบด้วย ซึ่งแต่ละคนจะทำงานร่วมกันแต่จะมีหน้าที่และลักษณะการทำงานที่แตกต่างกันออกไปดังต่อไปนี้

ทีมออร์แกนเซอร์ (Organizer) จะทำหน้าที่ในการจัดงาน และควบคุมงานทั้งหมด การจัดเตรียมอุปกรณ์ แสง สี เสียง ไฟ เวที การแสดง จัดหานักแสดง แนวคิด (Concept) ของงาน ตั้งแต่เริ่มงานจนจบงาน จะเป็นหน้าที่ของทีมออร์แกนเซอร์ทั้งหมด คนที่ทำหน้าที่ในทีมจะต้องเป็นผู้ที่มาเตรียมงานก่อนแต่กลับทีหลัง งานมอเตอร์โชว์หรืองานแสดงสินค้าจะออกมาดีหรือไม่ น่าสนใจหรือไม่ จึงขึ้นอยู่กับทีมออร์แกนเซอร์เป็นหลักสำคัญ

โมเดลลิ่ง (Modelling) จะมีหน้าที่ในการจัดหา พรีตตี้ พิธีกร MC Dancer นายแบบนางแบบ ตามความต้องการของทีมออร์แกนเซอร์อีกต่อหนึ่ง รวมไปถึงการดูแลเสื้อผ้าหน้าผม การจัดหาทีมช่างแต่งหน้าทำผม ฝ่ายเสื้อผ้า และมีหน้าที่คอยดูแลทีมนักแสดง พรีตตี้ พิธีกร MC Dancer นายแบบนางแบบ ของตนตลอดเวลา

พนักงานขาย (Sale) ส่วนมากจะเป็นของบริษัทนั้นๆ ทำหน้าที่คอยควบคุมงานของ ออร์แกนไนเซอร์ให้ออกมาตรงตามความต้องการของบริษัท และคอยให้คำชี้แนะในเรื่องสินค้าใน บางส่วนที่ต้องนำเสนอให้แก่พรีดี หรือ MC ในบางครั้ง และทำหน้าที่รับช่วงต่อจากพรีดีใน กรณีที่มีลูกค้าสนใจในรายละเอียดเล็กๆ หรือต้องการซื้อสินค้า ซึ่งสาวพรีดีจะส่งต่อลูกค้าให้ พนักงานขาย เรียกได้ว่า ทำหน้าที่เป็นคนคอยดูแลโดยรวม

ทีมแนะนำสินค้า (PC) มีหน้าที่ที่แนะนำสินค้าตามห้างสรรพสินค้า โดยมากจะทำ หน้าที่แจกโบว์ชัวร์ หรือเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากลูกค้า จะต้องคอยประจำอยู่ที่บูทตลอดเวลา และได้รับค่าแรงน้อยที่สุด คือประมาณวันละ 300 – 800 บาท

พิธีกร ทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการในพิธีต่าง ๆ กล่าวนำในการเปิดงาน กำกับงาน อำนาจการและประสานระหว่างงานกับโชว์บนเวที ให้กิจกรรม รายการหรือ พิธีการต่าง ๆ ดำเนินการไปให้แล้วเสร็จ เรียบร้อยด้วยดีตามวัตถุประสงค์และกำหนดการที่วางไว้ในงานจะมี รายได้งานละ 2,000 – 15,000 บาท ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการทำงานและการเป็นที่รู้จักของตัว พิธีกร เช่น ถ้าเป็นดารานักแสดงก็จะได้ค่าตัวในหลักหมื่นต่อการทำงานในแต่ละครั้ง

ผู้ดำเนินรายการ หรือ MC (Master of ceremonies หรือ Mic controller) ทำหน้าที่ คล้ายพรีดี คือ ทำหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์สินค้า แต่ต่างกันตรงที่ว่า MC จะต้องพูดนำเสนอ สินค้าฝ่ายเครื่องกระจายเสียงหรือไมโครโฟน เพื่อชักจูงผู้คนให้เข้ามาชมสินค้าโดยการร่วมเล่น เกมส์หรือแจกของรางวัลเป็นต้น ดังนั้นจึงต้องเป็นผู้ที่มีน้ำเสียงและทักษะในการใช้ภาษาได้เป็น อย่างดี แต่ไม่จำเป็นต้องยืนอยู่กับตัวสินค้าตลอดเวลา โดยส่วนใหญ่แล้วจะพูดประมาณครั้งละ 10-15 นาที วันละประมาณ 4-6 รอบต่อวัน จะมีรายได้งานละ 2,500 – 7,000 บาท ขึ้นอยู่กับ ระยะเวลาการทำงานและขนาดของการจัดงาน

ทีมเต้น (Dancer) โดยส่วนใหญ่จะทำหน้าที่เต้นในช่วงเปิดงาน และระหว่างงานก่อนที่ MC จะขึ้นพูดบนเวที เพื่อดึงดูดสายตาและความสนใจของผู้ชมในงานให้หันมาสนใจที่บูทของตน

โคโยตี้ (Coyoty) ทำหน้าที่เต้นเช่นเดียวกับแดนเซอร์ แต่ต่างกันตรงที่ว่า โคโยตี้จะไม่ มีท่าเต้นที่ตายตัว แต่ละคนจะเต้นท่าของตนเอง ไม่มีการเดินเป็นท่าทางเป็น Step พร้อมกันเหมือน แดนเซอร์ และโดยส่วนใหญ่จะทำหน้าที่เต้นในระหว่างงานหรือในระหว่างที่ไม่มี MC หรือโชว์ ใดๆ เพื่อไม่ให้งานดูเงียบเหงาจนเกินไป และให้ผู้ชมที่อยู่ในงานหันมาสนใจชมที่บูทของตน ตลอดเวลา โดยจะมีระยะเวลาการทำงานครั้งละประมาณ 30 นาทีต่อคน มีรายได้งานละ 500 – 1,500 บาทต่อคน ต่อวัน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการทำงานและขนาดของการจัดงานซึ่งส่วนใหญ่จะพบมาก ในงานมอร์เตอร์โชว์

นายแบบ นางแบบ (Model) ทำหน้าที่ในการแสดงแฟชั่นโชว์ ของผลิตภัณฑ์หรือสินค้าต่างๆ ใช้ระยะเวลาในการแสดงประมาณ 3-15 นาที รายได้งานละ 3,000 – 100,000 บาทต่อคนต่อโชว์ ขึ้นอยู่กับลักษณะของการทำงานว่าต้องโชว์เรือนร่างมากน้อยเพียงใด หากต้องโชว์ที่โป๊มากค่าตัวก็จะมาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของการจัดงาน และการเป็นที่รู้จักของนายแบบ นางแบบเอง เช่นถ้าเป็นดารานักแสดง หรือนางแบบมืออาชีพก็จะได้ค่าตัวในหลักหมื่นถึงหลักแสนต่อการทำงานในแต่ละครั้ง ส่วนใหญ่มักพบในงานเปิดตัวสินค้าต่างๆ แต่มักไม่เป็นที่นิยมมากนักในงานมอเตอร์โชว์

4.5 ความสำคัญของ “สาวพริตตี้” ในเชิงธุรกิจ

การที่พริตตี้ปรากฏตัวอยู่ในทุกงานได้สะท้อนให้เห็นถึงสถานะของสังคมในหลายด้าน ในที่นี้ของพูดถึงในเรื่องเศรษฐกิจ ซึ่งพริตตี้มีบทบาทอยู่ไม่น้อย

การที่มีพริตตี้ปรากฏตัวในงานต่าง ๆ หากมองอย่างผิวเผินก็เป็นเพียงแค่เครื่องประดับสินค้าที่กล่าวไว้ข้างต้น แต่หากวิเคราะห์ลงไปอย่างลึกซึ้งแล้ว ไม่น่าจะมีเพียงเท่านั้น เพราะการที่สินค้าและบริการทั้งหลายต้องใช้พริตตี้ในการเปิดตัว ย่อมแสดงให้เห็นว่า พริตตี้สามารถดึงดูดให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าและบริการ หรืออย่างน้อยก็มีความตั้งใจที่มารับรู้ข้อมูลข่าวสาร ซึ่งจะพัฒนาการไปเป็นการใช้บริการในอนาคตได้ ฉะนั้น งานมันนี่เอ็กซ์โป งานแสดงรถยนต์ หรืองานมอเตอร์โชว์ ที่มียอดขายนับพันล้านบาท ในแต่ละครั้งนั้น พริตตี้ย่อมมีส่วนในความสำเร็จนั้นอย่างไม่อาจปฏิเสธได้

สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่ง ก็คือ รายได้ของพริตตี้ที่ได้รับจากการทำงานแต่ละครั้งซึ่งไม่น้อยกว่าหลักหมื่น หลาย ๆ คน ได้รับค่าจ้างหลักแสนบาท เงินจำนวนนี้ เมื่อพริตตี้นำไปใช้จ่ายโดยตรงก็ดี หรือนำไปเก็บออมในรูปแบบต่าง ๆ ก็ดี ล้วนแต่ส่งผลต่อการหมุนเวียนและขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวม ยิ่งส่งผ่านไปสู่มือของคนหลายคนหลายต่อเท่าใด ก็ยิ่งจะสร้างมูลค่าให้ระบบเศรษฐกิจมากเท่านั้นตามหลักเศรษฐศาสตร์ ยังไม่นับมูลค่าการจ้างงานที่เกี่ยวข้องกับพริตตี้ เช่น บริษัทที่ทำหน้าที่จัดหา และเป็นตัวแทนพริตตี้ หรือโมเดลลิ่ง ที่มีอยู่เป็นจำนวนมากนั้น ก็จะได้รับผลประโยชน์และสร้างการหมุนเวียนของเงินในระบบเศรษฐกิจมากขึ้นด้วยเช่นกัน

เมื่อพิจารณามาถึงตรงนี้ จึงเห็นได้ว่า พริตตี้เกิร์ล หรือสาวสวยทั้งหลาย มีบทบาทสำคัญในการสร้างความเติบโตแก่ระบบเศรษฐกิจ มีส่วนในการเพิ่มผลผลิตมวลรวมประชาชาติ หรือ จีดีพี เพราะ “พริตตี้” เป็นประชาชนผู้เสียภาษี เป็นแรงงานที่มีส่วนในการสร้างประโยชน์แก่ประเทศชาติ ในเชิงเศรษฐกิจ เช่นกัน

4.6 มุมมองเรื่อง “ตัวตนของสาวพริตตี้”

4.6.1 ตัวตนของ “สาวพริตตี้” จากมุมมองของบุคคลอื่น

กมลวรรณ ขุมทรัพย์ (2551) ได้ทำการศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับการเปรียบเทียบจุดร่วมและจุดต่างในความหมายของ “สาวพริตตี้” ไว้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่าการให้ความหมายของสาวพริตตี้ถูกสร้างขึ้นโดยผู้ผลิตความหมาย 3 กลุ่มได้แก่ บริษัทรับจัดงาน ผู้ประกอบอาชีพสาวพริตตี้ และสื่อมวลชน ความหมายดังกล่าวผ่านกระบวนการต่อรองความหมายที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทรับจัดงาน ผู้ประกอบอาชีพสาวพริตตี้ และสื่อมวลชน โดยการนำแนวคิดหลักที่เกี่ยวกับการประกอบสร้างความหมาย ได้แก่ แนวคิดการสร้างความเป็นจริงทางสังคม และการเข้ารหัสของผู้ส่งสาร แนวคิดเกี่ยวกับการครอบงำและการต่อรอง ได้แก่ การกำหนดวาระการสร้างวาระ ทฤษฎีสตรีศึกษากลุ่มเฟมินิส และการต่อรองอำนาจเพื่อกำหนดภาพตัวแทน แนวคิดทางด้านการตลาด ได้แก่ กระบวนการผลิตงานของบริษัทรับจัดงาน

จากการวิจัยพบว่าการสร้างความหมายของสาวพริตตীনั้นขึ้นอยู่กับกระบวนการควบคุมความหมายของกลุ่มผู้ผลิตทั้ง 3 คือ

1. บริษัทรับจัดงานผู้ซึ่งได้ถ่ายโอนความหมายของสินค้าไปยังสาวพริตตี้ ทำหน้าที่เป็นสื่อบุคคลในการประชาสัมพันธ์สินค้า โดยให้ความสำคัญกับความสวย ความฉลาด มีไหวพริบ และมีความรู้พื้นฐานเรื่องรถยนต์เป็นอันดับแรก
2. ผู้ประกอบอาชีพสาวพริตตี้ ผู้ใช้สื่อมวลชนเป็นช่องทางในการสร้างความหมาย โดยอาศัยอำนาจของสื่อมวลชนในการสร้างความหมายเชิงบวกผ่านการเข้ารหัส และให้ความสำคัญกับความรู้พื้นฐานเรื่องรถยนต์ ความสามารถ และบุคลิกที่ดีเป็นลำดับแรก
3. สื่อมวลชนนั้นผู้ประกอบสร้างความหมายของสาวพริตตี้โดยการคัดสรรความหมายซึ่งส่วนใหญ่แล้วเป็นการประกอบสร้างความหมายของสาวพริตตี้ในเชิงลบมากกว่าเชิงบวก ความหมายเชิงลบ ได้แก่ การแต่งกายที่ไม่เหมาะสม ส่วนความหมายเชิงบวกนั้นสื่อมักนำเสนอประเด็นเรื่องของความสามารถและความสวยเซ็กซี่

ผลการวิจัย กมลวรรณ กล่าวว่า ผู้ผลิตความหมายทั้งสามกลุ่มได้มีการสลับลำดับความสำคัญของความหมายโดยให้น้ำหนักกับความสำคัญแตกต่างกัน บริษัทรับจัดงานและสาวพริตตี้จะสร้างความหมายเชิงบวกเท่านั้น เพราะมีผลประโยชน์ร่วมกัน ส่วนสื่อมวลชนส่วนใหญ่นั้นสร้างความหมายเชิงลบ เพราะเป็นธรรมชาติของสื่อมวลชนที่มักนำเสนอข่าวด้านลบมากกว่าด้านบวก เหตุเพราะ การที่สื่อมวลชนมีอำนาจในการเข้าถึงผู้รับสารจำนวนมากทำให้สื่อมวลชนมีอิทธิพลต่อการกำหนดความหมายของสาวพริตตี้มากที่สุด

ด้านกระบวนการต่อรองความหมายของผู้ผลิตทั้งสามกลุ่มนั้นอาศัยสองช่องทางในการสร้างและต่อรองความหมาย คือ การสื่อสารระหว่างบุคคล และการสื่อสารมวลชน จากการวิจัยยังพบว่าสื่อมวลชนมีอำนาจในการสร้างและต่อรองความหมายมากที่สุดเมื่อเทียบกับบริษัทรับจัดงานและสาวพริตตี้ รองลงมาคือบริษัทรับจัดงานซึ่งมีอำนาจเหนือสาวพริตตี้ ส่วนสาวพริตตี้มีอำนาจในการต่อรองความหมายน้อยที่สุด สาเหตุที่สื่อมวลชนมีอำนาจสูงสุดในการต่อรองนั้นเกิดจากความสามารถในการเข้าถึงผู้รับสารจำนวนมากทำให้ข้อมูลข่าวสารที่สื่อมวลชนนำเสนอโน้มน้าวใจได้แพร่กระจายได้อย่างรวดเร็ว แม้ว่าผู้ประกอบการอาชีพสาวพริตตี้จะใช้สื่อมวลชนเป็นเครื่องมือในการสร้างและต่อรองความหมายเพื่อสร้างภาพตัวแทนความหมายด้านบวกให้อาชีพตนได้ในระดับหนึ่ง แต่อำนาจในการสร้างความหมายและต่อรองความหมายที่แท้จริงนั้นเป็นอำนาจของสื่อมวลชนในการคัดเลือก และกำหนดประเด็นของสาวพริตตี้ ทั้งนำเสนอต่อสังคม สำหรับการรับรู้ความหมายของผู้รับสารชาชนั้นพบว่า ผู้รับสารจำนวนมากเห็นภาพความหมายของสาวพริตตี้เชิงบวก ซึ่งความหมายดังกล่าว เกิดจากประสบการณ์ตรงในการเข้าชมงานแสดงรถยนต์ ซึ่งขัดแย้งกับความหมายเชิงลบที่สื่อมวลชนส่วนใหญ่นำเสนอ (กมลวรรณ ขุมทรัพย์, 2548, หน้า 1-2)

4.6.2 ตัวตนของ “สาวพริตตี้” จากมุมมองของตนเอง

ผลจากศึกษา และวิจัย เรื่องตัวตนของสาวพริตตี้ เห็นได้ว่า วิธีคิดและการให้ความหมายต่อตนเองของสาวพริตตี้ การรับรู้และการตีความของสาวพริตตี้มีความเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับโลก และสังคม จากมุมมองของสาวพริตตี้ โดยการศึกษาในเชิงลึก จากการสัมภาษณ์และติดตามพฤติกรรม เก็บรวบรวมข้อมูลกรณีศึกษาเฉพาะสาวพริตตี้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ ทั้งจักรยานยนต์และรถยนต์ในงานเปิดตัวสินค้าต่างๆ ที่จัดขึ้นทั้งที่โชว์รูมห้างสรรพสินค้า ในจังหวัดเชียงใหม่ และงานมอเตอร์โชว์ที่จัดขึ้นในกรุงเทพมหานคร ช่วงเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2552 ถึง เดือนเมษายน พ.ศ. 2553 ได้ทำการระบุกลุ่มตัวอย่าง คือ สาวพริตตี้จำนวน 5 คนซึ่งมีประสบการณ์การทำงานมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี ได้แนวคิดแตกต่างกัน ดังต่อไปนี้คือ

กรณีศึกษาที่ 1 นางสาวรชญา วัฒนพันธ์ (กุง) อายุ 30 ปี มีประสบการณ์ในการทำงานพริตตี้มาแล้วกว่า 9 ปี

คุณกุงเริ่มเข้าสู่วงการตั้งแต่อายุ 18 ปี (พ.ศ.2541) โดยเริ่มต้นจากการประกวดนางงามเวทีนางนพมาศ จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ.2541 แต่เธอพลาดตำแหน่ง ต่อมาจึงเริ่มเดินสาย

ประกวดงานต่างๆเรื่อยๆ จนกระทั่ง กุ้งมาได้ตำแหน่งรองอันดับ 2 นางงามพาส จังหวัดเชียงใหม่ ประจำปี พ.ศ.2543 และได้ตำแหน่งมิสมงฟอร์ตในปี พ.ศ. 2544 เมื่อเธอได้รับตำแหน่งจึงเริ่มมีคนมาติดต่อให้มาเดินแบบ และรับงานเดินแบบมาเรื่อยๆ จนกระทั่งมาเจอกับช่างแต่งหน้าท่านหนึ่งในงานเดินแบบงานหนึ่ง ชื่อว่า “ป้าโก๋ (กระเทย)” ซึ่งเป็นผู้ชักนำเธอให้มาทำงานพริตตี้ จึงเริ่มทำงาน พริตตี้จริงจังตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ไม่ว่าจะเป็นงานมอเตอร์โชว์ของจังหวัดเชียงใหม่ให้กับรถยนต์ยี่ห้อ Mazda, Toyota, Nissan, Hino และงานมอเตอร์โชว์ ที่กรุงเทพฯ ให้กับรถยนต์ยี่ห้อ Hino และแมคไกว์ (ผลิตภัณฑ์ดูแลรถยนต์)

คุณกุ้งได้ให้คำจำกัดความของคำว่า “พริตตี้” ว่า

“พริตตี้ คือ ด้านแรกของตัวโปรครักสินค้าที่จะเป็นเหมือนสะพานเชื่อมต่อระหว่างผู้บริโภคกับตัวสินค้า ลูกค้าอาจจะไม่ได้สนใจสินค้าในตอนแรก แต่พอเห็นพริตตี้ที่รูปร่างดี หน้าตาดีเยี่ยมดูดีก็อาจจะทำให้สะดุดตา เลยทำให้แวะเข้ามาดูว่าคือสินค้าอะไร? มันดีไม่ดียังไง?”

หลังจากได้เริ่มทำงานพริตตี้มาได้ระยะหนึ่ง คุณกุ้งก็ได้เริ่มทำทั้ง MC และพิธีกรควบคู่ไปด้วย แต่ได้เลิกทำอาชีพพริตตี้มาตั้งแต่อายุ 28 ปีแล้ว ปัจจุบันหันมาเปิดร้านอาหารญี่ปุ่นและร้านไวน์บาร์เป็นของตัวเอง โดยให้เหตุผลว่าเนื่องจากตนมีอายุมากขึ้น และในความคิดส่วนตัวก็มองว่า งานพริตตี้มันไม่จัดว่าเป็นอาชีพอาชีพหนึ่ง เป็นเพียงงานอดิเรกเท่านั้น เพราะว่าไม่สามารถทำไปจนแก่จนเฒ่าได้ งานพริตตี้จึงมีขีดจำกัดในเรื่องของอายุ จึงใช้เป็นอาชีพที่แท้จริงไม่ได้

“กุ้งหยุดทำได้ 2 ปีแล้ว เพราะเด็กใหม่ๆมันก็มีเข้ามาเรื่อยๆ จะทำได้เฉพาะช่วงอายุ 18-28 ปี เท่านั้น ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับหน้าตาของแต่ละคนด้วยว่า จะดูแก่หรือว่ายังดูเด็กอยู่ อย่างบางคนอายุ 30 ปีก็ก็ยังทำอยู่นะ แต่หน้าตาเค้ายังดูเด็ก เขาดูแลตัวเองดี แต่สำหรับพี่ พี่รู้สึกว่าการเข้ามาใหม่ๆเยอะ แต่ถ้าทำ MC หรือพิธีกรก็ยังทำได้อยู่ เพราะเขาเน้นที่พูดเก่ง เขาจะไม่เน้นที่อายุ แต่ถ้าพริตตี้เขาจะเน้นที่ความสาว ความสวยมากกว่า เพราะฉะนั้นคนที่เคยทำพริตตี้ พออายุมากๆ เข้าก็จะหันมาทำ MC หรือไม่ก็ทำพิธีกรแทน”

ในความคิดของคุณกุ้งนั้นการทำงานพริตตี้มีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดีก็คือทำให้เกิดความภูมิใจในตัวเอง และเป็นที่ยอมรับของสังคม ได้รู้จักคนหมู่มาก มีประสบการณ์ในการทำงานกับคนหมู่มาก ได้ฝึกความสามารถในการแก้ไขปัญหา ข้อเสียก็คือการถูกมองว่าเป็นเพียงวัตถุทางเพศอย่างหนึ่งเท่านั้น

“อย่างบางทีลูกค้าบางคนก็จะมองว่าเราในแง่ดี เก่ง สวย ทำตรงนี้ได้ก็เหมือนกับเราเป็นคนสวยที่มีสมอง แต่ที่ไม่ชอบก็เวลาที่เจอลูกค้าหน้าหม้อ ไม่เกรงใจบ้างเลย เหมือนว่าถูกประมาณว่า รู้เรื่องสินค้าจริงรีเปลาเนี่ยะ อะไรประมาณนี้”

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นคุณก๊วยก็มองว่า การที่ได้เคยทำงานฟรีตี้นั้นสามารถช่วยให้เธอได้ใช้ประสบการณ์จากการทำงานฟรีตี้นี้ทำให้เกิดประโยชน์ในอาชีพปัจจุบันของเธอเป็นอย่างมาก

“อย่างเรื่องการนำเสนอสินค้า เช่นลูกค้าเข้ามาทานอาหาร เราก็จะต้องแนะนำยังไง เวลาเราคุยกับลูกค้าเราก็จะไม่เคอะเขิน ทำให้การพูดการจาดูน่าเชื่อถือ ซึ่งตรงนี้นี่แหละที่เราได้มาจากการเคยทำฟรีตี้นั่นก่อน”

จากการที่ได้ทำงานทั้งเดินแบบ ฟรีตี MC และพิธีกร ทำให้คุณก๊วยมีความเห็นว่าการงานฟรีตี้นั้น มีข้อแตกต่างจากงานอื่นๆในวงการตรงที่งานฟรีตี้นั้นจะง่ายกว่างานอื่นเพราะไม่ต้องพูดออกไมโครโฟน ไม่ต้องยืนบนเวที แค่นั่งยิ้มสวยๆอยู่ที่บูทสินค้าให้คนถ่ายรูปเท่านั้น ต่างจากอาชีพนางแบบที่ต้องใช้ทั้งรูปร่างที่สูงโปร่งกับการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าบนเวที ซึ่งอาจทำให้รู้สึกประหม่ากว่า แต่ถ้าเป็น MC ก็จะต้องระวังเรื่องคำพูดคำจาให้ถูกต้องตามบท หรือสคริป ต้องคิดว่าต้องพูดอย่างไรให้งานและสินค้าออกมาดูดี จะยากกว่าเพราะต้องคุมคนจำนวนมากให้ฟังเรา เพราะงาน Event นั้นๆจะออกมาดีหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับพิธีกร หรือ MC เป็นส่วนใหญ่ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็เชื่อว่าใครๆก็จะเป็นฟรีตีได้ เพราะคนที่จะมาทำงานฟรีตีได้นั้นจำเป็นที่จะต้องมีความสามารถด้วย

“มันก็ต้องใช้สมองด้วย เพราะไม่ใช่แค่นั่งยิ้มอย่างเดียว บางทีลูกค้าก็ต้องเดินเข้ามาถามรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าด้วย แม้เราจะไม่รู้ลึกมากมายแต่เราก็ต้องรู้บ้างระดับหนึ่ง แล้วก็ต้องรู้วิธีแก้ไขปัญหาค่ะ อย่างเช่นถ้าลูกค้าถามรายละเอียดอะไรที่เราไม่รู้ เราก็ต้องมีวิธีที่เราจะส่งต่อให้เซลล์ซึ่งเป็นพนักงานขายยังงั้น ถ้าไม่งั้นก็จะโดนตราหน้าว่าสวยแต่โง่ แล้วก็ต้องมีวิธีชักจูงลูกค้ามาที่บูทด้วย”

คุณก๊วยมองว่าในการจัดงาน Event หรืองานเปิดตัวสินค้านั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการฟรีตีเป็นองค์ประกอบในงานนั้นๆด้วย และยังถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ด้วยแล้วยิ่งจำเป็นมาก เพราะเรียกได้ว่า ฟรีตี คือ จุดเด่นของงาน ถ้าเป็นสมัยก่อนที่ฟรีตียังไม่ค่อยเป็นที่นิยมมากก็อาจไม่จำเป็นจะต้องมี แต่สมัยนี้การแข่งขันทางการตลาดเริ่มมีมากขึ้น เมื่อสินค้ามีคุณภาพพอๆกัน จึงต้องแข่งกันด้านกลยุทธ์ทางการตลาดแทน ซึ่งก็คือการใช้ “ฟรีตี” นั่นเอง

“งานมอเตอร์โชว์ถ้าไม่มีฟรีตี งานจะกร่อยไปหมดทั้งงาน แต่ถ้ามีก็จะช่วยสร้างความครึกครื้นมาก เรียกได้ว่ามาดูฟรีตีกันซะส่วนใหญ่”

เปรียบเทียบง่าย ๆ ก็คือ ถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์รอบนอก หรือที่จังหวัดเชียงใหม่ซึ่งมีงบประมาณการจัดงานจะน้อยกว่าที่กรุงเทพฯ ทำให้การจ้างงานพริตตี้มีจำนวนที่น้อยกว่า งานก็จะไม่ค่อยมีคนสนใจ แม้ว่าจะมีการประกวดพริตตี้เหมือนกับงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ แต่ก็เหมือนประกวดเฉยๆ ไม่ได้เป็นงานใหญ่โตอะไร ต่างจากงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ ซึ่งจะมีการแข่งขันกันสูงว่า บุพของรถยี่ห้อใดจะมีคนเข้ามาดูเยอะกว่าก็จะประชันกันที่พริตตี้ตัวเอง มีการถ่ายทอดสด มีรายการทีวีหลายรายการมาอัด และยังมีการถ่ายทอดการประกวดพริตตี้ของรถแต่ละแบรนด์ออกทีวีอีกด้วย เรียกได้ว่าถ้าพริตตี้ของรถยี่ห้อไหนชนะการประกวด รถยี่ห้อนั้นก็จะได้โปรโมทไปด้วยในตัว

ดังนั้นการทำพริตตี้งานมอเตอร์โชว์ที่จังหวัดเชียงใหม่จึงต่างจากการทำพริตตี้งานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ มาก โดยเฉพาะในเรื่องของระยะเวลาการจัดงาน วิธีการทำงาน และรายได้จากการทำงานของพริตตี้ ถ้าเป็นที่กรุงเทพฯ จะใช้ระยะเวลาในการจัดงานมากกว่า ประมาณ 7-10 วัน แต่ถ้าที่เชียงใหม่จะจัดแค่ 3-5 วันเท่านั้น การทำงานที่กรุงเทพฯ ก็จะเต็มที่มากกว่า ทุกอย่างจะต้องถูกต้อง ผิดพลาดไม่ได้เลย เริ่มตั้งแต่การแคสติ้งพริตตี้เพื่อจะเข้าไปทำงานก็ต่างกัน ถ้าเป็นที่เชียงใหม่บางครั้งก็คัดกันจากรูปภาพอย่างเดียว แต่ถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ จะมีการเตรียมตัวเรียกพริตตี้ไปแคสติ้งล่วงหน้ากันเป็นเดือนๆ

“พริตตี้ที่มาแคสกันก็มีเป็นร้อยเป็นพัน กว่าจะได้มาซักคนสองคน ทีมงานเขาก็ต้องเลือกที่ทั้งสวยทั้งเก่ง”

เรื่องของเสื้อผ้า การแต่งหน้า การทำผมก็แตกต่าง ถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ จะมีทีมงานมืออาชีพมาแต่งให้ แต่ถ้าเป็นที่เชียงใหม่จะต้องแต่งหน้าทำผมเอง และที่กรุงเทพฯ การทำงานก็จะหนักกว่า เพราะทุกอย่างจะต้องเป็นไปตามตารางเวลาที่จัดไว้ เนื่องจากเป็นงานที่ใหญ่กว่า รถแต่ละยี่ห้อที่มาออกบูทจึงมีจำนวนมากกว่าที่เชียงใหม่ คนที่เข้ามาชมงานก็มีจำนวนที่ต่างกันมากกว่าอีกด้วย ดังนั้นทุกอย่างจึงต้องจริงจังมากกว่างานที่เชียงใหม่ แต่ค่าตอบแทนก็จะแตกต่างกันเช่นกัน ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปีนั้นๆ ด้วย

“ถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ จะทิ้งบูทไปไหนไม่ได้เลย จะต้องยืนตลอดเวลา นั่งไม่ได้เลย ทุกอย่างจะเต็มสตรีมมาก แล้วก็จะพีคมาก แต่งานที่เชียงใหม่จะสบายกว่า เพราะบางทีบางช่วงที่ไม่มีคน เขาก็จะให้เราไปพักได้ เพราะคนมานู่นน้อยกว่า บางช่วงอย่างบ่ายๆ ก็แทบไม่มีคนเลย เราก็จะได้นั่งพัก จะไม่ค่อยซีเรียสอะไรมาก แต่ค่าตัวก็ต่างกันมากนะ อย่างถ้าเป็นเชียงใหม่อาจจะได้แค่วันละ 1,500-2,500 แต่ถ้าเป็นกรุงเทพฯ ก็จะได้ 4,500-7,500 ไปเลยก็มี”

ด้านมุมมองในเรื่องของตัวเอง คุณกึ่งมีความคิดเห็นว่า ตัวตนของคุณกึ่งกับตัวตนในขณะที่คุณกึ่งเป็นสาวพริตตี้มันแตกต่างกัน ไม่ใช่สิ่งเดียวกัน แต่ก็ไม่ได้ตัดขาดจากกันอย่าง

สิ้นเชิงในเสียทีเดียว ยังคงมีบางส่วนที่คล้ายคลึงหรือติดพันกันอยู่แต่ก็มีได้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันทั้งหมด กล่าวคือ ตัวตนของคุณกึ่งในขณะทำงานพริตตี้คือการสวมบทบาททางสังคม ในฐานะพริตตี้ของสินค้าหนึ่งๆเท่านั้น และยอมเปลี่ยนแปลงบุคลิก ลักษณะไปตามแต่ลักษณะของสินค้าแต่ละชนิด ส่วนเมื่อเวลาที่ไม่ได้ทำงานพริตตี้คุณกึ่งก็จะเป็นตัวของตัวเองตามลักษณะนิสัยของเธอ แต่สิ่งที่ติดมาจากการทำพริตตี้ก็จะเป็นในเรื่องของการที่จะต้องระวังเรื่องการวางตัว และเรื่องการแต่งตัวเมื่อไปในที่สาธารณะบ้างเป็นบางครั้งนั่นเอง

“พูดง่าย ๆ ก็คือตัวตนของสาวพริตตี้คือการเฟค มันก็เหมือนการใส่หน้ากาก เหมือนเปลี่ยนแบบเปลี่ยนสีของหน้ากากที่ใส่ไปเรื่อยๆ เพราะการเป็นพริตตี้จะต้องเปลี่ยนลุคไปเรื่อยๆ ตามโปรตรักของสินค้า เวลาเราเป็นพริตตี้เราก็จะต้องยิ้ม ต้องพูด ต้องเฟรนด์ตลอดเวลา จะต้องวางตัวให้ดูดีตลอดเวลา ไม่ใช่วางตัวสบายๆเป็นตัวเอง เพราะว่าภาพลักษณ์ของสินค้านั้นฝากไว้บนตัวเรา แต่ถ้าเวลาที่ไม่ได้ทำงานพริตตี้มันก็คือตัวเรา สบายๆ ไม่ต้องยิ้มอารมณ์ดีก็ได้ แต่บางครั้งถ้าทำงานหลายครั้งทุกวันติดๆกัน บางทีเราเองก็เหมือนติดภาพ ติดหน้ากาคนนั้นมาเหมือนกัน เหมือนว่าพอเรามีนงานเยอะ คนที่รู้จักเราเยอะ เวลาออกไปไหนก็เลยต้องดูดีหน่อยเพื่อบังเอิญไปเจอลูกค้า เดี่ยวเขาเห็นเราโทรมาเขาก็จะไม่จ้างเราอีก แต่ก็ไม่ถึงขั้นกับต้องแต่งหน้าจัดเหมือนตอนทำพริตตี้ขนาดนั้น ก็แค่แต่งตัวพอดูดี สบายๆ ได้บ้าง แต่ก็ไม่ถึงกับถอดหน้ากากออกทั้งหมด เพราะเรายังมีเรื่องของการเข้าสังคมอยู่”

กรณีศึกษาที่ 2 นางสาวจุฑารัตน์ ใหม่ตัน (แอน) อายุ 29 ปี มีประสบการณ์ในการทำงานพริตตี้มาแล้ว 6 ปี

เริ่มเข้าวงการตั้งแต่อายุ 22 ปี (พ.ศ.2546) เพราะมีโอกาสดูใจกับคุณหนูๆ ซึ่งตอนนั้นทำงานให้กับร้าน 61 ที่เดียวกับที่ คุณแอนทำงานในตำแหน่งประชาสัมพันธ์อยู่ คุณหนูๆ จึงชักชวนให้คุณแอนเข้าประกวดเวทีพริตตี้เจอร์ดีประจำปี พ.ศ.2546 ได้รับรางวัลชนะเลิศ จึงเริ่มทำพริตตี้ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา คุณแอนเคยทำงานพริตติ้งานมอเตอร์โชว์ของเชียงใหม่ให้กับรอยี่ห้อ Nissan Honda และในเครือของบริษัทยนตรกิจเชียงใหม่ ทั้งหมด(โฟลคสวาเก้น เปอร์โย ออร์ดี เป็นต้น) หลังจากนั้นก็ได้มีโอกาสทำงานMCและพิธีกรควบคู่ไปด้วย แต่ไม่เคยทำงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ โดยให้เหตุผลว่า เฉพาะงานที่เชียงใหม่เธอก็มีมากอยู่แล้ว ดังนั้นจึงไม่มีเวลาว่างพอให้ไปทำงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ ได้อีก ปัจจุบันเธอได้เลิกทำงานพริตตี้ได้ 2 ปีแล้ว โดยให้เหตุผลว่าเป็นเพราะมีอายุที่มากขึ้น จึงหันมารับงานพิธีกรแทน ประกอบกับการเปิดกิจการส่วนตัวเป็นอาชีพหลัก

คุณแอนให้คำจำกัดความของ “พริตตี้” ว่าเป็น “สาวสวยที่มีความสามารถในการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาสนใจสินค้า” ส่วนคุณสมบัติของคนที่จะเข้ามาทำงานพริตตี้ได้นั้น คุณแอนมองว่า จะต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถในหลายๆด้าน เช่นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ความอดทน การวางตัวในการเข้าสังคม รู้จักการใช้คำพูดในที่สาธารณะ ต้องเป็นคนที่มีความจำดีเป็นต้น

“บางคนจะมองว่าพริตตี้แค่ต้องสวยแล้วก็ยืนยิ้มสวยๆ ไปวันๆ แต่จริงๆแล้วไม่ใช่ะ ต้องมีความสามารถด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และการจดจำรายละเอียดของสินค้า”

การได้เข้ามาทำงานพริตตี้ทำให้คุณแอนได้รับประสบการณ์ต่างๆมากมาย ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ดีกว่าคนอื่นๆ

“การได้ทำงานพริตตี้ทำให้เราได้มีประสบการณ์ใหม่ๆตลอด เพราะเราต้องเรียนรู้ข้อมูลของสินค้าต่างๆชนิดใหม่ๆตลอดเวลา ทำให้ได้รับความรู้มากกว่าคนอื่น”

ในการทำงานของพริตตี้นั้นก็ทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อเสียก็คือการที่จะต้องเจอกับลูกค้าที่มองเธอเป็นเรื่องวัตถุทางเพศ ไม่ได้มองว่าพริตตี้เป็นงานอาชีพหนึ่ง

“บางทีก็มักจะมีคนเข้ามาจีบ มาขอเบอร์ ชวนทานข้าว ซึ่งจริงๆแล้วเรามาทำงานนะ ไม่ได้มาเพื่ออย่างนี้ แต่เราก็ต้องรู้จักวิธีเลี่ยงที่เหมาะสม บางทีก็บอกเขาไปตรงๆว่าเรามาทำงานค่ะ ไม่สมควรนะค่ะ ไม่สะดวกค่ะ”

นอกจากนี้งานพริตตี้ยังเป็นงานที่มีข้อจำกัดในเรื่องของอายุมากกว่างานอื่นๆมาก ส่วนข้อดีของก็คือ งานพริตตี้จะฝึกให้เราเป็นคนที่มีความสามารถในหลายด้าน ได้รู้จักคนมากมาย สามารถเป็นประโยชน์ต่อไปในการทำงานในอนาคต และยังเป็นงานที่สร้างรายได้อย่างมากมาย มหาศาลอีกด้วย

โดยเธอมองว่าในการจัดงาน Event หรืองานเปิดตัวสินค้านั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมียพริตตี้เป็นองค์ประกอบในงานนั้นๆด้วย เพราะสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาชมงานได้มากกว่า และยังถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ด้วยแล้วยิ่งจำเป็นที่จะต้องมียพริตตี้เป็นอย่างมาก เพราะความเป็นเพศหญิงในสาวพริตตี้สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการดึงดูดผู้คนได้มากกว่า

“บางทีบางงานจัดงานได้ยิ่งใหญ่ขนาดไม่มีพริตตี้มันก็ไม่ดึงดูดคน แล้วการที่จะให้ผู้ชายแมนๆมาขึ้นพูดขายสินค้า คนอาจจะไม่สนใจเท่า ผู้หญิงที่แต่งตัวสวยๆออกไปพูดเพราะๆ มันก็เลยจำเป็นต้องใช้พริตตี้”

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ยิ่งจำเป็นมากที่จะต้องมียพริตตี้ เพราะพริตตี้ได้กลายเป็นโลโก้ของงานไปแล้ว

แต่ถ้าถามว่างานพริตตี้ นั้นเรียกว่าเป็นอาชีพได้หรือไม่ โดยส่วนตัวมองว่าเป็นอาชีพแต่เป็นอาชีพที่มีระยะเวลาค่อนข้างจำกัด ซึ่งจะมีระยะเวลานั้นกว่าอาชีพอื่นๆ แต่ก็สามารถสร้างรายได้ได้มากกว่าอาชีพอื่นๆเช่นกัน ดังนั้นคนที่เคยทำพริตตี้มาก่อนเมื่อมีอายุมากขึ้น จึงเปลี่ยนมาทำอาชีพอื่นแทนเช่น งานMCหรืองานพิธีกรเป็นต้น เพราะงานเหล่านี้จะเน้นที่ความสามารถมากกว่าหน้าตา หรือไม่ก็ไปทำงานประจำให้กับบริษัทที่ตนเคยทำพริตตี้ให้มาก่อน ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่ค่อยออกไปทำงานราชการหรืองานประจำ เพราะด้วยอายุที่มากขึ้น ประกอบกับการที่ตนเองเคยสามารถสร้างรายได้ได้มากกว่างานประจำ อีกทั้งชั่วโมงการทำงานที่มากกว่าเป็นเท่าตัวแต่รายได้กลับน้อยกว่ามาก ประกอบการการไม่มีอิสระในการทำงาน จึงทำให้ไม่ค่อยมีพริตตี้คนไหนสนใจที่จะทำงานราชการ แนวทางส่วนใหญ่ที่พริตตี้ทำก็คือ จะออกมาทำอาชีพส่วนตัวแทน เพราะถึงแม้ว่าการทำงานพริตตี้จะมีระยะเวลานั้น แต่ก็สามารถสร้างรายได้ได้เป็นอย่างดีหากรู้จักเก็บเงิน

“บางคนเขาก็ทำเป็นอาชีพนะ แต่ระยะเวลานั้นสั้น เพราะมันต้องใช้ความสวย ถามว่าถ้าอายุมากทำได้ไหม มันก็ทำได้นะ ถ้าหน้าตาคุณยังดูดีก็อยู่ อย่างที่กรุงเทพก็เห็นบางคนเขากันจนถึงอายุ35ก็มีนะ แต่หลังจากนั้นก็เปลี่ยนมาทำพิธีกร บางทีบริษัทที่ตนเคยทำพริตตี้ให้ก็รับเข้าไปเป็นพนักงานประจำ หรือไม่ก็ทำอาชีพส่วนตัวแทน จะไม่ค่อยรับราชการกัน เพราะตัวเองเคยทำงานแค่2-3วันก็ได้เงินเกือบหมื่น เท่ากับการทำงานราชการทั้งเดือนแล้ว”

ในเรื่องมุมมองในเรื่องของตัวตน คุณแอนมองว่า ตัวตนของคุณแอนกับตัวตนในขณะที่ทำพริตตี้ นั้นเป็นคนละตัวตนกัน แยกออกจากกันอย่างสิ้นเชิง มองว่า ตัวตนของพริตตี้ก็คือการสวมบทบาทหนึ่งทางสังคมเท่านั้น ซึ่งมักขึ้นอยู่กับความคาดหวังและขีดจำกัดของสินค้าแต่ละตัว เป็นตัวตนที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาตามแต่ลักษณะของแต่ละสินค้า ดังนั้นพริตตี้จึงไม่มีตัวตนที่แท้จริง แต่ตัวตนของแต่ละคนเป็นเรียกได้ว่าเป็นตัวตน เพราะตัวตนต้องเป็นสิ่งที่อยู่กับเราตลอดไป ไม่ใช่สามารถถอดหรือใส่ได้ตลอดเวลา ดังนั้นในความคิดของคุณแอนจึงมองว่า แท้จริงแล้ว “ตัวตนของสาวพริตตี้” นั้นไม่มีอยู่เลย

“พริตตี้ไม่มีตัวตนหรอก มันก็เหมือนการแสดงออกในช่วงขณะหนึ่งเท่านั้น ไม่ใช่สิ่งที่มีอยู่ตลอดไป ไม่จริงยั่งยืน ไม่สามารถเรียกว่าตัวตนได้ สิ่งที่เราเรียกว่าตัวตนได้มันจะต้องมีอยู่จริง แต่การทำพริตตี้มันเป็นเพียงการแสดง ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้นเอง”

กรณีศึกษาที่ 3 นางสาวกมลรัชม์ รัตนอุดม (นกแก้ว) อายุ 28 ปี มีประสบการณ์ในการทำงานฟรีตีมาแล้ว 8 ปี

เริ่มเข้าวงการตั้งแต่อายุ 16 ปี (พ.ศ.2541) เริ่มต้นเข้าสู่วงการโดยการประกวดเวทีดัชชีบอยแอนด์เกิร์ลในปี พ.ศ.2541 โดยผ่านเข้ารอบ 20 คนสุดท้าย ต่อมาจึงมีคนติดต่อให้เป็นนางแบบให้กับงานแฟชั่นโชว์ของสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ซึ่งจะจัดเป็นประจำทุกปี จนกระทั่งอายุ 20 ปี (พ.ศ.2545) ได้มีโอกาสได้เจอกับคุณอัน ซึ่งเป็นแมวมองของ Catwork modelling คุณอันจึงชักชวนให้มาแคสติ้งงานฟรีตีของซัมซุง หลังจากที่ได้ทำงานฟรีตีของซัมซุงแล้ว คุณนกแก้วก็ได้มีประสบการณ์ทำงานฟรีตีของสินค้าหลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นฟรีตียื่นต้อนรับ ฟรีตีเครื่องสำอางของซิเน่ หรือประเภทเครื่องดื่มเช่นจอนนี่วอคเกอร์ ชิวาตรีเกิล และได้เริ่มรับงานทั้งงานเดินแบบ งานฟรีตี งาน MC พิธีกร งานร่ำ งานเดิน ควบคู่กันไป โดยได้มีโอกาสทำงานฟรีตีของโตโยต้า อิซูซุในงานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่ และได้มีโอกาสทำของรดยี่ห้อโตโยต้าในงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ อีกด้วย โดยให้คำจำกัดความของคำว่า “ฟรีตี” ว่าเป็น “หน้าตาของสินค้า” โดยปัจจุบันคุณนกแก้วได้เข้ามาทำงานประจำให้กับบริษัทโตโยต้ามอเตอร์สาขาเชียงใหม่ ในตำแหน่งพนักงานขายมาเป็นเวลา 4 ปีแล้ว โดยในช่วง 2 ปีแรกที่เข้ามาทำงานประจำ เธอก็ยังคงรับงานฟรีตีของสินค้าต่างๆ อยู่บ้าง แต่ภายใน 2 ปีหลังมานี้ไม่ค่อยได้รับงานฟรีตีของสินค้าอื่นเลย โดยเธอให้เหตุผลว่า เพราะต้องรับหน้าที่เป็นพิธีกร และฟรีตีให้กับโตโยต้าด้วย จึงทำให้ไม่ค่อยมีเวลาที่จะรับงานอื่น

“ช่วงหลังมานี้จะรับงานฟรีตีได้ก็ต้องเป็นงานที่ตรงกับวันหยุดของเรา แต่ก็รับงานของรดยี่ห้ออื่นไม่ได้เลย เพราะเหมือนว่าเรากลายเป็นโลโก้ของโตโยต้าไปแล้ว เพราะทุกครั้งที่โตโยต้าจัดงาน ก็จะต้องมีเราทุกครั้ง ถ้าครั้งไหนไม่ว่างไปทำ ลูกค้าก็จะถามถึงเสมอว่า...นกแก้วไปไหนล่ะ?”

โดยส่วนตัวแล้วคุณนกแก้วมองว่างานฟรีตีนั้นจัดว่าเป็นอาชีพอาชีพหนึ่ง แต่เป็นเพียงอาชีพเสริมเท่านั้น ไม่ใช่อาชีพหลัก เพราะเป็นงานที่ไม่มั่นคง ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลาในแต่ละเดือน รายได้ก็ไม่ได้ได้ประจำสม่ำเสมอ

แต่ในการทำงานฟรีตีนั้นก็จัดได้ว่าเป็นงานที่มีข้อดีกว่างานอื่นๆ ตรงที่เป็นงานที่สามารถสร้างรายได้มากกว่างานประจำอื่นๆ จะมีข้อเสียบ้างก็ตรงที่ต้องใจความอดทนในการยืนนานๆ ซึ่งบางครั้งก็ทำให้เกิดความรู้สึกเบื่อหน่าย ส่วนมุมมองของสังคมที่มองผู้ที่ทำงานฟรีตีนั้น โดยส่วนตัวเธอให้ความเห็นว่าไม่ได้มีอะไรเสียหาย เป็นอาชีพที่ได้การยอมรับจากสังคมเป็นอย่างดี เพราะจากประสบการณ์การทำงานของเธอ เธอไม่เคยเจอใครที่ดูถูกเธอหรือไม่ให้เกียรติหรือมองเธอในแง่ของวัตถุทางเพศเลย ซึ่งเธอได้ให้เหตุผลเสริมด้วยว่า อาจจะเป็นเพราะงานที่

เธอทำแต่ละงานเป็นงานที่ไม่เคยแต่งตัวต่อแหลมเลย ดังนั้นจึงทำให้เธอเจอแต่ประสบการณ์ดีๆ มาโดยตลอดการทำงานในอาชีพนี้

“ข้อเสียก็ไม่ค่อยมีอะไรนะ เพราะคนส่วนใหญ่ก็จะมองว่าดี เพราะงานที่เราทำไม่ได้แต่งตัวไปเลย”

นอกจากนี้การที่ได้เคยทำงานฟรีตี้มาก่อนยังสามารถช่วยให้เธอได้ใช้ประสบการณ์จากการทำงานฟรีตี้มามีให้เกิดประโยชน์ในอาชีพปัจจุบันของเธออีกด้วย เพราะการทำฟรีตี้มทำให้เธอได้มีโอกาสรู้จักคนหมู่มาก มีประสบการณ์ในการทำงานกับผู้คน ได้ฝึกทักษะความสามารถในการแก้ไขปัญหาและการกล้าแสดงออก ทำให้เธอเป็นคนที่มีความคิดที่โดดเด่นและมีภาวะความเป็นผู้นำมากกว่าพนักงานคนอื่นๆ ทำให้ได้รับความไว้วางใจให้ทำงานในงานใหญ่ๆ ของบริษัทเรื่อยมา ทำให้มีโอกาสดำรงตำแหน่งหน้าที่การงานมากกว่าพนักงานคนอื่นๆ ที่ไม่เคยมีประสบการณ์การทำงานฟรีตี้มาก่อน

“การที่เราเป็นคนกล้าพูดกล้าแสดงออก เวลาถึงงานของบริษัทเราก็จะได้รับหน้าที่ให้เป็นพิธีกร ต้อนรับลูกค้า หรืองานใหญ่ๆ ที่ต้องส่งตัวแทนไป เราก็จะได้เป็นตัวแทนของบริษัทตลอด”

คุณนกแก้วยังได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของคนที่จะเข้ามาทำงานฟรีตี้อย่างไร จะต้องเป็นคนพูดเก่ง หน้าตาดี ยิ้มเก่ง ต้องมีใจรักในการทำงานนี้ เพราะเป็นงานที่ต้องเจอผู้คนตลอดเวลา นอกจากนี้ยังให้ข้อสังเกตอีกว่า ถึงแม้ว่าการทำงานฟรีตี้อยู่ในสมัยก่อนกับสมัยนี้จะไม่แตกต่างกันมากเพราะทำหน้าที่ดึงดูดลูกค้าเหมือนกัน แต่เนื่องจากเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ซบเซา จึงทำให้งบประมาณในการจัดงานลดลง ทำให้ฟรีตี้อยู่ต้องมีภาระหน้าที่ในการทำงานที่มากขึ้น นอกเหนือจากการแคชเชียร์รับลูกค้า บางครั้ง ฟรีตี้อยู่ต้องเตรียมเสื้อผ้ามาเอง บางงานอาจต้องช่วยเก็บรายละเอียด เก็บแบบสอบถามจากลูกค้า ทั้งที่สมัยก่อนจะเป็นหน้าที่ของพนักงาน บางครั้งบางงานฟรีตี้อยู่เองก็จำเป็นต้องมีส่วนช่วยในการจัดงานอีกด้วย

“บางงานบุทไม่มียอะไรเลย นกแก้วต้องช่วยยกโต๊ะยกเก้าอี้ ยกของ ต้องคอยบอกทีมงานว่าต้องประดับตกแต่งอย่างไรบ้าง เพราะบางทีบริษัทเขาไม่มีเงินจ้างออร์แกนไนซ์จัดงาน เขาก็ให้พนักงานในบริษัทช่วยจัดกันเอง แต่พนักงานก็ไม่มีความรู้ในการจัดงาน ฟรีตี้อยู่ก็ต้องคอยบอกว่าจะต้องทำอะไร ต้องใช้อะไรบ้างก็มีคุยกับอีกบุทที่มี แบบว่าเศรษฐกิจมันแย่ ต้องประหยัดบ ไม่ต้องจ้างบริษัทออร์แกนไนซ์จัดงาน แต่จำเป็นต้องมีฟรีตี้อยู่ประมาณนั้น”

ดังนั้น ไม่ว่าปัจจุบันนี้เศรษฐกิจจะซบเซาเพียงใดก็ตาม แต่ในการจัดงานEvent ต่างหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ก็ยังมีความจำเป็นที่ควรจะต้องมีฟรีตี้อยู่เป็นองค์ประกอบในงานอยู่

เพราะพริตตี้สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างสีสันในงานให้เป็นงานที่น่าสนใจ และยังสามารถช่วยในการส่งเสริมการขายได้อีกด้วย

“เคยไปเจอบางงานที่บางบูทไม่มีพริตตี้เลยกับอีกบูทที่มีพริตตี้ บูทที่มีพริตตี้จะมีคนเข้าไปดูเยอะกว่ามากเลย”

ในเรื่องของ “ตัวตน” คุณนกแก้วมองว่า ตัวตนของเธอกับตัวตนในขณะที่ทำงานพริตตี้ก็คือตัวคนเดียวกัน เพราะการที่เธอได้เข้ามาทำงานประจำให้กับบริษัทโตโยต้า จึงทำให้เธอกลายเป็นโลโก้ของบริษัทโตโยต้าตลอดเวลา เพราะเนื่องจากมีคนรู้จักมาก เธอจึงต้องวางตัวดีตลอดเวลา

“อย่างเวลาไปไหนก็จะมีแต่คนทักว่า นกแก้วโตโยต้า ถ้ามีวันไหนที่เราไม่แต่งหน้า ก็จะมีคนทักว่าทำไมวันนี้โทรมๆ ก็เลยต้องทำตัวดูดีตลอดเวลา”

นอกจากนี้เธอยังให้เหตุผลอีกว่า เพราะเธอมีอุปนิสัยที่มีคุณลักษณะเดียวกันกับผู้ที่ทำงานพริตตี้ คือมีนิสัยร่าเริงแจ่มใส ช่างคุย ยิ้มเก่ง ชอบแต่งตัวดูดี เวลาทำงานพริตตี้จึงไม่ได้รู้สึกอึดอัดหรือต้องเปลี่ยนแปลงตนเองเลย

“นกแก้วไม่รู้สึกอึดอัดเลยนะที่ต้องดูดีตลอดเวลา เพราะปกติคนแก้วก็เป็นคนชอบดูแลตัวเองอยู่แล้ว ความจริงเราก็เป็นของเราอย่างนี้อยู่แล้ว เพียงแต่คนที่เข้ามารู้จักเรา เขารู้จักเราในฐานะของพริตตี้โตโยต้าเท่านั้นเอง เราไม่ได้เปลี่ยนอะไรเลย”

เท่ากับว่าตัวตนในขณะที่ทำงาน พริตตี้ก็คือตัวตนที่แท้จริงของเธอ ดังนั้นตัวตนของเธอกับตัวตนของพริตตี้ก็คือตัวคนเดียวกันนั่นเอง

กรณีศึกษาที่ 4 นางสาวภัทรากร ก้อนแก้ว (แนน) อายุ 26 ปี มีประสบการณ์การทำงานพริตตี้มาแล้ว 12 ปี

โดยเริ่มเข้าวงการครั้งแรกตอนอายุ 15 (พ.ศ.2541) จากการชักจูงของเพื่อนให้ไปทำงานพริตตี้ในงานแสดงสินค้าของบริษัทแอมเวย์ ซึ่งเป็นงานที่มารดาของเพื่อนคุณแนนเป็นคนจัดขึ้น ต่อมาก็ไม่ได้ทำอีกจนกระทั่งเข้ามหาวิทยาลัยปี 1 ตอนนั้นอายุ 18 ปี โดยเริ่มจากการประกวดดาวเดือนของมหาวิทยาลัย จึงทำให้มีโอกาสดูเจอกับเพื่อนที่เป็นดาวด้วยกัน วันหนึ่งเพื่อนชวนให้ไปเป็นเพื่อนงานคัดตัวนางแบบของกลุ่ม Young designer ปรากฏว่าเมื่อไปถึงเพื่อนไม่ได้ แต่คุณแนน กลับได้แทน จึงเริ่มต้นเข้าสู่วงการอย่างจริงจังโดยการเป็นนางแบบ พร้อมกับประกวดเวทีนางแบบต่างๆ เช่น Fresh model 2005, Sexy Leo girl 2005, Thai supermodel 2006, Miss maxim 2007 ซึ่งเข้ารอบมาโดยตลอดทำให้มีงานเดินแบบและถ่ายแบบให้กับนิตยสารมากมายเช่น FHM magazine นิตยสาร Maxim นิตยสาร Spicy และนิตยสารแฟชั่นอื่นๆ จนเป็นที่

รู้จักในฐานะนางแบบคนหนึ่ง กระทั่งเรียนอยู่ปี 3 มีโอกาสได้เจอกับคุณอู๊ด ซึ่งเป็นคนจัดงานเดินแบบงานหนึ่ง คุณอู๊ดจึงชักชวนให้มาทำงานฟรีดี๊ ประกอบกับช่วงนั้นไม่ค่อยมีงานเดินแบบ จึงตัดสินใจมาทำทั้งงานฟรีดี๊ MC พิธีกร และงานร่ำ คบคู่ไปกับงานเดินแบบด้วย โดยให้เหตุผลว่าต้องการมีรายได้มากขึ้น

“แนวเห็นเพื่อนที่ทั้งเดินแบบทั้งรับงานฟรีดี๊ MC เขามีเงินเยอะ เราก็เลยตัดสินใจมาทำทั้งงานฟรีดี๊ MC พิธีกร งานร่ำ คบคู่ไปกับงานเดินแบบด้วย เพราะตอนนั้นต้องส่งตัวเองเรียนจึงอยากมีงานเยอะๆ”

คุณแนนเคยมีประสบการณ์การทำงานฟรีดี๊ของสินค้าหลายชนิด ทั้งที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดอื่นๆ อาทิเช่น เชียงราย ลำปาง ลำพูน นครสวรรค์ พิษณุโลก รวมไปถึงงานของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยที่จัดขึ้นที่ต่างประเทศเช่น งานที่มาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นต้น รวมถึงงานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่และกรุงเทพอีกด้วย

“แนวเคยรับงานฟรีดี๊มามาก ทั้งฟรีดี๊งานเลี้ยง งานเปิดตัวสินค้าตั้งแต่บู๊ กระเบื้อง หลักรถ เครื่องกรองน้ำ เครื่องสำอาง เครื่องซักผ้า คอมพิวเตอร์ รถยนต์ เครื่องดื่ม จนกระทั่งแม้แต่อาหารเลยทีเดียวได้ ที่เป็นพวกรถ ถ้าเชียงใหม่ก็ของ Nissan, Chevrolet, Honda, Toyota, Kawasaki และ Hino ถ้าเป็นกรุงเทพก็ของ Hino”

โดยให้คำจำกัดความของคำว่า “ฟรีดี๊” ในความคิดของคุณแนนว่าหมายถึง “แบรนด์ โลโก้ หรือสัญลักษณ์ของสินค้าที่เดินได้” ปัจจุบันนี้คุณแนวยังคงทำงานฟรีดี๊อยู่ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นงานของสินค้ายี่ห้อเดิมๆที่คุณเคยทำ เพราะส่วนใหญ่ลูกค้าจะชอบการทำงานของเธองานจึงใช้งานเธอเป็นประจำ บางงานก็เซ็นสัญญาผูกขาดเป็นรายปี แต่ก็ยังมีงานของสินค้าใหม่ๆเข้ามาบ้าง

“ส่วนใหญ่ก็เป็นลูกค้าเก่าๆที่เคยร่วมงานกับเราแล้วเขาชอบ แบบว่าจัดก็ทีก็ต้องน้องคนนี้อย่างนั้น อย่างของรถ Hino เขาจะเน้นที่สูงๆ นางแบบๆ เพราะรถเขาคันใหญ่ แล้วเขาก็จะใช้ฟรีดี๊คนเดิมๆ คือถ้าถูกใจคนไหนก็ใช้คนนั้นแหละจะได้ไม่ต้องเทรนกันใหม่ ประมาณว่ารู้คิวอยู่แล้ว หรืองานใหม่ๆก็มีมาบ้างเหมือนกัน แต่ส่วนใหญ่จะได้ทำแต่รถรุ่นที่คันใหญ่ๆนะ เพราะเราตัวสูง ถ้าเป็นพวกรถมินิ รถญี่ปุ่นคันเล็กๆจะไม่เคยได้ทำเลย เพราะส่วนใหญ่เค้าจะเน้นตัวเล็กๆมากกว่า”

ตอนนี้คุณแนนหันตัวมาทำโมเดลลิ่งอย่างไม่เป็นทางการควบคู่ไปด้วย กล่าวก็ว่าเป็นคนช่วยติดต่อหาฟรีดี๊ส่งให้บริษัทออร์แกนไนซ์หรือบริษัทที่จัดงานให้อีกต่อหนึ่งในขณะที่ตนเองก็รับงานเองด้วย โดยที่การติดต่อกันแต่ละครั้ง เธอจะได้รายได้จากการหักเปอร์เซ็นต์จากค่าตัวของ ฟรีดี๊แต่ละคน โดยหักไม่เกิน 30%

“ตอนนี้ก็ส่งงานให้เพื่อนๆบ้าง อย่างเช่นถ้างานนี้เขาเอา4คน เราก็จะชวนเพื่อนๆไปด้วย แล้วก็หักเปอร์เซ็นต์เอา หรือไม่บางทีเขาอยากได้เราไปทำงาน แต่เราไม่ว่างก็จะส่งให้เพื่อนไปแทน เพื่อนก็จะแบ่งเงินให้เรา”

เธอได้อธิบายว่าการหักเปอร์เซ็นต์จากรายได้ของพริตตี้แต่ละคนนั้น เป็นกฎพื้นฐานของคนทำงานในวงการนี้ รวมถึงวงการบันเทิง ดารา นักร้องทั้งหลาย ก็ใช้หลักการวิธีนี้เช่นเดียวกัน

“ก็ต้องเข้าใจการทำงานของวงการนี้ก่อนนะว่ามันจะมีมาตรฐานของมันอยู่คือ เราต้องแบ่งเงินให้คนที่ทำงานให้เรา หรือพวกโมเดลลิ่งประมาณไม่เกิน30% บางงานก็ต้องหักภาษีนะที่จ่ายอีก3% บางทีเราไปทำแทนเพื่อนก็ต้องแบ่งให้เพื่อนเหมือนกัน แต่อาจจะไม่โหดเท่าโมเดลลิ่ง ถ้าเป็นเพื่อนส่งงานให้กันเองโดยไม่ผ่าน โมเดลลิ่ง อาจจะแค่20% เพราะเขาเป็นคนหางานมาให้เราถ้าไม่มีเขา เราก็ไม่มีงานเหมือนกัน”

ในความคิดของคุณเนทนงานพริตตี้จัดได้ว่าเป็นอาชีพอาชีพหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ที่ดีมาก แต่ก็ยังเป็นอาชีพที่มีข้อจำกัดมากเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของรูปร่างหน้าตา เรื่องอายุการทำงาน และความไม่มั่นคงด้านรายได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ กระแสความนิยมของสังคม ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จึงทำให้อาชีพพริตตี้ดูไม่เหมือนอาชีพทั่วไป แต่สำหรับเธอแล้ว

“งานพริตตี้” จัดว่าเป็นอาชีพที่สุจริตอาชีพหนึ่งเลยทีเดียว

“พริตตี้จัดว่าเป็นอาชีพ เพราะงานอะไรก็ตามที่ทำแล้วได้เงินมาอย่างสุจริต ก็จัดว่าเป็นอาชีพทั้งหมด เพียงแต่พริตตี้เป็นอาชีพที่ไม่มั่นคงเท่านั้นเอง แต่จะว่าไปแล้วเศรษฐกิจแบบนี้ก็ไม่มีอาชีพไหนมั่นคงหรอก เพราะขนาดบริษัทการเงินยักษ์ใหญ่ของอเมริกายังล้มละลายเลย สายการบินของญี่ปุ่นอย่าง JAL ก็ยังเจ๊ง แต่อาชีพพริตตี้จะมีข้อจำกัดเยอะกว่าอาชีพอื่นมากหน่อยก็เท่านั้นเอง เช่นแม้ค่าก็ไม่จำเป็นต้องสวย จะอ้วนสัวเต็มหน้าก็ค้าขายได้ แต่พริตตี้ไม่ได้ แล้วระยะเวลาที่สั้นกว่าอาชีพอื่น เช่นข้าราชการให้ถึง60 แล้วก็ได้เงินทุกเดือนสม่ำเสมอ แต่พริตตี้นี้ไม่เกิน 30 ปี ก็ถูกปลดแล้ว จะว่าไปเรื่องอายุก็คล้ายๆกับแอร์โฮสเตสนะ เกิน40ก็ไม่ได้แล้ว ส่วนเรื่องเงินพริตตี้ก็ไม่ใช่ว่าจะมีงานทุกเดือน บางเดือนไม่มีงานเลยก็มี อย่างถ้าเป็นหน้าฝน ที่เชียงใหม่จะไม่มีการเที่ยว แต่ถ้าเป็นช่วงปลายปีหรือหน้าหนาวที่นี่จะมีงานทุกวัน วันละ2-3งาน เรียกได้ว่าบางเดือนก็ได้เงินเป็นแสน บางเดือนก็ไม่ได้เลย”

นอกจากนี้คุณเนทนยังให้ข้อสังเกตอีกอย่างหนึ่งว่า คนส่วนใหญ่ที่เคยทำงานพริตตี้มาก่อน จะไม่ค่อยยอมผันตัวเองไปทำงานบริษัทหรืองานข้าราชการที่ได้เงินเดือนน้อยๆ ส่วนใหญ่ก็จะเปิดกิจการของตนเองหรือไม่ก็ไปทำงานสายการบินเป็นส่วนใหญ่

“พริตตีส่วนใหญ่ก็ผันตัวไปเป็นแอร์กันเยอะนะ ไม่ค่อยจะยอมทำงานประจำกันหรอก เพราะเงินเดือนงานประจำมันเดือนละแค่ 8,000-15,000 บาทเท่านั้น ตัวเองเคยทำแค่ 3-7 วันก็ได้เท่านั้นอยู่แล้ว ก็เลยไม่ค่อยทำกัน”

แต่ในการทำงานพริตตีในความคิดของคุณแทนที่เชื่อว่าจะได้ไปเสียหมด ข้อดีของการได้มีโอกาสทำงานพริตตีในความคิดของเธอก็คือ การได้มีโอกาสทำงานที่สามารถสร้างรายได้ที่มากกว่างานชนิดอื่นๆ สามารถแก้ไขปัญหาค่าเช่าหน้าได้ดีกว่าคนอื่น นอกจากนี้ยังได้ประสบการณ์จากการทำงานพริตตีไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อีกด้วย เท่ากับว่าได้มีโอกาสเรียนรู้วิชาจากโลกภายนอกมากกว่าคนอื่น

“ข้อดีของการได้ทำพริตตีก็คือ มันจะสอนให้เราอดทน เคนะมีงานทุกวันติดกันเป็นเดือน ต้องใส่ส้นสูงยืนนานๆ เหนื่อยแทบขยับไม่ได้ ต้องนวดทุกคืนเลย แต่ก็เป็งานที่ทำให้เรารู้จักคนเยอะ เวลาต้องการอะไรก็จะหาได้เสมอ เพราะทำพริตตีทำให้ได้รู้จักคนหลากหลายอาชีพที่ชอบที่สุดก็ตรงที่ได้เงินเยอะนี่แหละ ถ้าช่วงไหนงานเยอะๆนะ ได้เดือนละเกือบแสนบาทเลย เรียกได้ว่าตัวตัวได้เลยทีเดียวนะ”

ข้อเสียก็คือการหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องตกเป็นเป้าสายตา โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตกเป็นเป้าสายตาของกลุ่มคนที่ดูถูกทางเพศ หรือมองผู้หญิงว่าเป็นเพียงสิ่งของ และการถูกวิจารณ์จากกระแสสังคมในเรื่องของความเป็นเพศที่ควรรักนวลสงวนตัว การถูกเหมารวมว่าเป็นอาชีพที่ขายเนื้อหนังมังสา ซึ่งคนไทยบางส่วนก็มองว่าเป็นงานที่น่าอาย

“คนเขาก็จะมองว่าเราแค่สวยอย่างเดียว บางคนก็มองว่าเป็นอาชีพไม่ได้ขายเนื้อหนังมังสา เป็นอาชีพที่น่าอาย อย่างตอนแรกๆที่ทำนะ พ่อแม่รู้ปั๊บค่าใหญ่เลย เพราะว่าชุดมันค่อนข้างโป๊ไป พ่อถึงขั้นกับสั่งห้ามไม่ให้ทำเด็ดขาดเลยนะ แต่เราก็แอบทำอยู่แต่เลือกที่มันไม่โป๊มากพอเก็บเงินได้ก็ให้เขาทุกเดือน พาเขาไปเที่ยวต่างประเทศบ้าง เขาก็เริ่มรับได้ แต่เราก็ต้องรู้ลิมิตเราไว้ ว่างานแบบไหนที่เราจะไม่รับ อย่างถ้าต้องโป๊มากๆเราก็ไม่เอาเลย อ้างว่ามีแผลเป็นบ้าง ไม่ว่าบ้าง เพราะถ้าบอกไปตรงๆเดี๋ยวลูกค้าเขาจะหาว่าเราเรื่องมาก แล้วคราวหน้าก็จะไม่เรียกงานเราอีก”

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นคุณแทนที่เข้าใจว่า ไม่ว่าใครจะมองว่าดีหรือไม่อย่างไร ท้ายที่สุดแล้วความดีเลวในตัวพริตตีแต่ละคนก็อยู่ที่การทำตัวของแต่ละคนเอง ใครทำตัวดีก็มีงานมากสามารถอยู่ในวงการนี้ได้นาน ใครทำตัวแย่ไม่ซำก็ต้องออกจากวงการไป แต่ไม่ว่าจะเป็นทั้งข้อดีหรือข้อเสีย การได้ทำงานพริตตีก็ได้สอนอะไรให้แก่คุณแทนอย่างมากมาย เรียกได้ว่างานพริตตีนั่นได้ให้ประสบการณ์แก่คุณแทนในการดำเนินชีวิตต่อไปในสังคมอย่างมาก คุณแทนมองว่าแท้จริงแล้วงานทุกงานล้วนต่างให้ประสบการณ์แก่เราทั้งนั้น แต่งานพริตตีจะให้

ประสบการณ์ในเรื่องการพบปะผู้คนมากกว่าอาชีพอื่นๆ ทำให้ได้เปรียบเวลาไปติดต่อประสานงานกับใครก็จะได้ง่ายกว่าคนที่ไม่เคยเป็นพริตตี้มาก่อน

“อาจจะเป็นเพราะได้ทำงานที่เจอคนเยอะ พอมีคนรู้จักเยอะ เวลาจะทำอะไรก็สะดวกกว่าคนอื่นมาก เรียกได้ว่าเป็นอภิสิทธิ์เฉพาะของสาวพริตตี้ก็ว่าได้ จะทำอะไรก็มีแต่คนรู้จักคอยช่วยเหลือไปหมด ตั้งแต่เรื่องเข้าโรงพยาบาลก็รู้จักหมอ เข้าผับก็รู้จักเจ้าของร้าน กินข้าวก็รู้จักได้ ส่วนลดอีก ขนาดตำรวจยังไม่ต้องเสียค่าปรับเลย รู้จักเยอะขนาดนั้นเลยแหละ”

ในมุมมองของคุณเนทก่อนที่จะมาทำงานพริตตี้ นั่นเธอยอมรับว่าเคยมีความรู้สึกแหย่กับคนที่ทำอาชีพนี้ กล่าวคือมองว่างานพริตตี้เป็นงานที่ไม่ต้องใช้สมองมาก แค่ยิ้มสวยๆ ก็พอ แถมยังเคยดูถูกงานพริตตี้ว่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่างานอื่นๆ ในวงการเดียวกันอย่างงาน MC พิธีกร หรือนางแบบอีกด้วย

“จริงๆ แล้วเมื่อก่อนตอนที่เป็นางแบบจะรับงานเดินแบบอย่างเดียวเท่านั้น จะดูถูกงานพริตตี้มาก เพราะคิดว่าการเป็นนางแบบกับพริตตี้มันเป็นคนคนละระดับกัน เดินแบบแค่เดิน 2-3 นาทีก็ได้เงินแล้ว แถมมีคนดูแลเสื้อผ้าหน้าผมตั้งแต่หัวจรดเท้า แม้กระทั่งรองเท้าก็มีคนใส่ให้ เหนื่อยก็น้อยกว่า แถมได้เงินเยอะกว่า ไม่ต้องยืนยืมนั่งวันเหมือนงานพริตตี้ และอีกอย่างก็คิดว่าถ้าเราทำงานพริตตี้แล้วจะทำให้ลูกของเราดูแย่ ดูไม่เป็นนางแบบอีกต่อไป เลยปฏิเสธงานพริตตี้มาโดยตลอด”

เมื่อได้มาลองทำงานพริตตี้จึงทำให้รู้ว่า แท้จริงแล้วคนที่จะมาทำอาชีพพริตตี้ได้ ไม่ใช่แค่ว่ามีหน้าตา รูปร่างที่ดีเท่านั้น ยังต้องมียศประกอบอื่นๆ อีกด้วย อย่างแรกก็จะต้องมีความอดทน ทนยืน ทนยิ้ม ทนรองรับอารมณ์ลูกค้า ทนฟังคำพูดที่เราไม่ชอบ และก็ต้องมีความรับผิดชอบ ตรงต่อเวลา ไม่เรื่องมาก ต้องมีความจำดี จดจำรายละเอียดสินค้าให้ได้ มีอัธยาศัยดี เป็นมิตรกับทุกคน ต้องมีปฏิภาณไหวพริบในการแก้ปัญหา เพราะถ้าคิดจะอยู่วงการนี้นานๆ ต้องจำไว้ว่าเด็กใหม่ๆ เกิดขึ้นทุกวัน ดังนั้นคุณสมบัติเหล่านี้เองที่จะทำให้เราแตกต่างจากเด็กรุ่นใหม่ ที่เพิ่งเริ่มทำงาน ส่วนเรื่องของรูปร่างหน้าตานั้นเป็นเพียงส่วนรองเท่านั้น

“เพราะถ้าว่ากันตามจริงแล้ว พอแต่งตัว แต่งหน้าทำผมดีๆ มันก็สวยไม่ต่างกันเท่าไรหรอก แต่ถ้าให้เลือกระหว่างสวยมากแต่ไม่มีสมอง กับสวยรองลงมาหน่อยแต่ฉลาด ร้อยทั้งร้อยลูกค้าก็ต้องเลือกอย่างหลังอยู่แล้ว”

ดังนั้นการทำงานพริตตี้จึงต้องใช้สมองเหมือนกับงานประเภทอื่นๆ ในวงการเช่นกัน

“ตอนช่วงแรกๆ ที่เดินแบบอย่างเดียวจะคิดว่างานพริตตี้ MC หรือเดินแบบจะแตกต่างกันมาก แต่พอได้ลองมาทำจริงๆ ก็รู้ว่า แท้จริงแล้วก็ไม่ได้แตกต่างกันมากเท่าไร เพราะยังไ้

ต้องใช้ความสามารถพื้นฐานเหมือนกัน จะต่างกันก็ต่างที่รายละเอียดปลีกย่อยนอกนิคหน่อยเท่านั้น”

นอกจากนี้คุณแนนยังเสริมอีกด้วยว่า นอกจากคุณสมบัติพื้นฐานดังที่กล่าวมาแล้วนั้น สิ่งหนึ่งที่พริตตี้จำเป็นจะต้องมีนั่นก็คือ ต้องเป็นคนที่สามารถเปลี่ยนแปลงบุคลิกของตนตามแต่ละชนิดของสินค้าได้ จึงจะทำให้มีงานพริตตี้มากกว่าคนอื่นๆ ในวงการ โดยคุณแนนเล่าว่าเธอได้เปรียบพริตตี้คนอื่นๆ ก็ตรงที่หน้าตาและบุคลิกของเธอสามารถเปลี่ยนได้ง่ายกว่าของคนอื่น

“แนท โชคดีที่แนทเปลี่ยนได้หลายลุค อย่างพริตตี้บางคนก็จะได้ลุคเซ็กซี่เป็นอย่างเดียว แต่เรา โชคดีหน่อยตรงที่หน้าตาเรามันเหมือนกระต่ายขาว แล้วแต่ละใส่เสื้ออะไรลงไปก็เป็นสีนั้น แต่งให้เปรี้ยวก็ได้ ใสก็ได้ เรียบร้อยก็ได้ ซ่าก็ได้ ก็เลยได้งานเยอะกว่าคนอื่นๆ หน่อย”

ส่วนเรื่องความแตกต่างระหว่างงานพริตตี้กับงานอื่นๆ ในวงการนั้น เธอได้อธิบายดังนี้ว่า งานเดินแบบจะใช้รูปร่างที่สูงโปร่งเพียวบาง กับความเข้าใจอารมณ์ของเสื้อผ้าที่จะนำเสนอเป็นสำคัญ จะไม่ต้องยืนนานๆ เหมือนงานพริตตี้ และไม่ต้องพูดคุยกับใคร แค่อัดๆ ไปเฉยๆ ส่วนงาน MC หรืองานพิธีกร จะใช้เสียงเป็นสำคัญ ซึ่งคนที่ทำงานนี้ได้จึงจำเป็นต้องมีน้ำเสียงที่ไพเราะ ฟังแล้วนุ่มนวลชวนฟัง การใช้ภาษาก็ต้องให้ถูกต้องชัดถ้อยชัดคำ แต่จะเหนื่อยน้อยกว่าพริตตี้ เพราะแค่ขึ้นไปพูดครั้งละประมาณ 10-20 นาที พูดเสร็จก็ไปพักได้ ถึงเวลาขึ้นเวทีก็ค่อยๆ มา ไม่จำเป็นต้องอยู่เฝ้าบูทตลอดเวลาเหมือนงานพริตตี้ และทั้งงานเดินแบบและงาน MC หรือพิธีกรจะได้เงินมากกว่า งานพริตตี้จึงเป็นงานที่ต้องใช้ความอดทนอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งความอดทนในเรื่องของอารมณ์ความรู้สึก

“พริตตี้ต้องใส่ส้นสูงยืนยืมนานตลอดเวลา แลบบางทีก็ต้องคอยตอบคำถามลูกค้า บางทีก็เป็นคำถามที่ไม่เกี่ยวกับงานหรือสินค้าเลย ส่วนใหญ่จะเป็นพวกหน้ามั่ว แต่ก็ต้องอดทนยิ้ม จะชอบหรือไม่ก็ต้องยิ้มสู้ ก็เลยเป็นงานที่ต้องอดทนมากหน่อย”

งานพริตตี้จึงเป็นงานที่ต้องอดทนกับอารมณ์ที่มีผู้อื่นมากระทบมากที่สุด ใช้ระยะเวลาในการทำงานในแต่ละวันมากที่สุด ได้ค่าแรงน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับปริมาณแรงงานที่ทำและระยะเวลาในการทำงานของอาชีพอื่นๆ อีกทั้งยังเป็นงานที่มีขีดจำกัดในเรื่องของอายุมากที่สุดอีกด้วย

“ที่แนทยังทำงานตรงนี้ได้จนถึงปัจจุบัน เพราะเราก่อนข้างดูแลตัวเองดี ตอนนี้อายุ 26 จะ 27 แล้ว ไปงานลูกค้ายังต่ำกว่า 21-22 อยู่เลย สูงสุดที่ลูกค้าหายก็แค่ 24 องศา แต่เราก็เคยเจอรุ่นพี่บางคนนะ อายุตั้ง 30 กว่าแล้ว แต่เหมือน 23 เลย คือพริตตี้ถ้าเริ่มมีอายุปีบเขาก็จะไม่จ้างแล้ว แต่ถ้าเป็น MC พิธีกร หรือนางแบบ อายุจะไม่เป็นปัญหา เพราะจะดูที่ความสามารถเป็นหลัก ดูอย่าง

คุณกาละแมร์สิ ไม่ต้องสวยมากก็ทำพิธีกรได้ คุณพิมพ์ ซอนย่า หรือคุณลูกเกด เมทินี กิ่งโพยม ขนาดมีลูกแล้ว อายุก็เยอะ ยังอยู่ในวงการนางแบบ เดินแบบได้อยู่เลย”

ส่วนในเรื่องของการใช้สมองหรือปฏิภาณไหวพริบนั้น คุณแนนมองว่า ใช้พอๆกันกับอาชีพอื่นๆในวงการ เพียงแต่อาจจะมีรูปแบบที่แตกต่างกันออกไป เช่นการเดินแบบอาจจะต้องใช้การแก้ปัญหากรณีที่เกิดขึ้นไปรองเท้าหลุด สะดุดหกล้ม ต้องทำอะไร งานMCหรือพิธีกร ถ้าคนไม่สนใจฟังต้องทำอะไร ก็ต้องเดินไปหาลูกค้าจูงขึ้นมาเล่นเกมสัปดาห์เป็นต้น ถ้างานรำ รำผัด ทำ เหยียบผ้าถุงตัวเองจะต้องแก้ไขอย่างไร งานพรีตตี้ก็เช่นเดียวกัน ถ้ามีลูกค้าถามข้อมูลที่ไม่รู้ ต้องอย่างไร ก็จะต้องส่งต่อให้คนที่รู้ส่งต่อไปพนักงานขาย เป็นต้น คุณแนนเล่าว่า “เปลออๆ งานพรีตตี้อาจเป็นงานที่ต้องใช้สมองในการเอาตัวรอดมากที่สุดเมื่อเทียบกับงานอื่นๆในวงการก็ว่าได้ เคยมีหลายครั้งที่เจอพวกโรคจิตพยายามถ่ายภาพร่อนอก หรือบางที่ต้องเจอลูกค้าหน้าหม้อมาขอเบอร์ จะต้องทำยังไง ก็ต้องแกล้งทำเป็นไม่ได้ยินบ้าง ย้ายที่ไปอยู่จุดอื่นบ้าง ทำเป็นพักดื่มน้ำบ้างเป็นต้น” จึงเห็นได้ว่าแท้จริงแล้ว ในทุกๆอาชีพล้วนแล้วแต่ต้องใช้สมองในการทำงานทั้งสิ้น

ส่วนมุมมองในเรื่องของความจำเป็นที่จะต้องมี “พรีตตี้” ในงานEvent หรืองานเปิดตัวสินค้าหรือไม่นั้น คุณแนนมีความเห็นว่าต้องขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นยุคสมัย ช่วงเวลา กระแสความนิยมในตอนนั้น ขนาดของงานหรืองบประมาณในการจัดงาน รวมถึงสภาพความเป็นอยู่ทางสังคม และสภาพทางเศรษฐกิจอีกด้วย เพราะจริงๆแล้ว “พรีตตี้” ก็คืออาวุธทางการตลาดอย่างหนึ่งนั่นเอง ถ้าไม่มีการแข่งขันกันมาก ก็ไม่จำเป็นต้องใช้อาวุธมาก แต่ถ้ามีการแข่งขันมากก็ต้องมีการใช้อาวุธมากเป็นธรรมดา แต่ถ้าเศรษฐกิจไม่ดี ก็ไม่มีใครมีเงินซื้ออาวุธ ซึ่งก็คือการจ้างพรีตตี้นั่นเอง โดยเธอได้ให้ความเห็นว่า สมัยก่อนการแข่งขันทางการค้าน้อยกว่าสมัยนี้มาก ดังนั้นการจ้าง “พรีตตี้” ในการจัดงานEvent หรืองานเปิดตัวสินค้าจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ และยิ่งจำเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะในธุรกิจยานยนต์ ซึ่งมีการแข่งขันทางการตลาดมากกว่าสินค้าชนิดอื่นๆ เนื่องจากมีผู้ผลิตและปริมาณการผลิตที่มากกว่าความต้องการของตลาดมากหลายเท่า ดังนั้นงานมอเตอร์โชว์ในปัจจุบันนี้จึงจำเป็นต้องมีพรีตตี้เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานมอเตอร์โชว์ที่จัดที่กรุงเทพฯ เพราะงานนี้คือตลาดหลักของการขายรถโดยเฉพาะ

นอกจากนี้คุณแนนยังให้ความเห็นอีกว่า เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงกว่าเมื่อก่อน จึงทำให้วิธีการทำงานของพรีตตี้เปลี่ยนแปลงไปด้วย โดยยกตัวอย่างเช่นในการคัดเลือกตัวพรีตตี้ที่จะมาทำงาน ถ้าเป็นสมัยก่อนจะแค่ส่งรูปให้ดู แล้วลูกค้าจะเลือกรูปเท่านั้น แต่สมัยนี้ส่วนใหญ่จะขอตัวจริง เธอให้ความเห็นว่าอาจจะเป็นเพราะเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้นที่สามารถตกแต่งรูปให้ดูดีกว่าตัวจริง จึงทำให้เฉพาะการส่งรูปเท่านั้นไม่น่าเชื่อถืออีกต่อไป อีกทั้งงานมอเตอร์โชว์ในปัจจุบันยังมีการจัดการประกวดสาวพรีตตี้ของรถแต่ละยี่ห้ออีกด้วย จึงทำ

ให้ลูกค้าต้องพิถีพิถันในการเลือกพริตตี้มากขึ้น เพราะถ้าพริตตี้ได้รางวัลก็เท่ากับรถยี่ห้อนั้นได้หน้าไปด้วยเช่นกัน เพราะท้ายที่สุดแล้ว “พริตตี้” ในงานมอเตอร์โชว์ก็คือยี่ห้อรถที่เดินได้นั่นเอง นอกจากนี้คุณแนนยังให้ข้อสังเกตอีกว่า การทำพริตตี้งานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่กับกรุงเทพมหานครนั้น ก็มีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ทั้งนี้ก็เป็นเพราะปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาในข้างต้นนั้นต่างกันนั่นเอง

“ถ้าเป็นที่เชียงใหม่จะไม่ค่อยซีเรียส แค่อั่งรูปไปคัตกัพอ เพราะไม่ได้จัดงานใหญ่เหมือนที่กรุงเทพ แต่ถ้าเป็นกรุงเทพจะฟึกมาก ทุกอย่างต้องแม่น ห้ามผิดพลาดเลย ต้องมีการแคสหลายรอบ พอแคสได้แล้วก่อนวันงานก็ต้องมาซ้อมอีก งานก็หนักกว่า โหดกว่า แต่ค่าตอบแทนก็สูงกว่าเช่นกัน เรียกได้ว่าถ้าพริตตี้คนไหนเคยผ่านงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพมหานครมาแล้ว โพรไฟล์ก็จะดี สามารถทำงานพริตตี้ทุกชนิดได้เลย บางงานลูกค้าเรียกคัตกัพอคัตกัพอจริง แต่พอเราส่งรูปตอนทำมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพไปให้บู๊บ เขาตกลงรับเราทันทีเลย ไม่ต้องคัตกัพอจริงแล้ว เหมือนว่าการเคยทำงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพมหานครมาแล้วสามารถการันตีความเป็นมืออาชีพของเราได้เลย”

ด้านมุมมองในเรื่องของตัวเอง คุณแนนมีความคิดเห็นว่าตัวตนของเธอกับตัวตนของสาวพริตตี้ นั้น แยกออกจากกันอย่างสิ้นเชิง โดยเธอให้เหตุผลว่า อาจเป็นเพราะเธอเริ่มเข้าวงการจากการเป็นนางแบบมาก่อน จึงติดภาพตัวตนของนางแบบมากกว่าการเป็นพริตตี้ อีกทั้งเธอยังมีอุปนิสัยส่วนตัวที่ต่างจากพริตตี้อย่างสิ้นเชิงอีกด้วย จึงทำให้เมื่อเวลาที่ไม่ได้ทำงานพริตตี้ เธอก็จะเป็นตัวเอง แต่เมื่อต้องทำงานพริตตี้ ก็เหมือนกับการที่เธอต้องแสดงละครบทบาทบทหนึ่งเท่านั้น ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ตามแต่บทที่ได้รับ แต่ตัวตนที่แท้จริงของเธอก็คือเธอ ไม่ได้เปลี่ยนไปเลย ไม่ว่าจะรับงานพริตตี้มากมายเท่าไรก็ตาม

“แนทก็คือแนทคนเดิม เวลาปกติแนทจะไม่ใช้คนชอบยิ้ม ออกจะหน้าบึ้งตลอดเวลา ด้วยซ้ำ ตัวตนของเราก็คือง่าย ๆ ไม่ค่อยอะไรมาก แต่ถ้าเป็นตัวตนของสาวพริตตี้ก็ต้องสวยตลอดเวลา ถ้าจะว่าไปแล้ว พริตตี้บางคนก็ถูกตัวตนของการเป็นพริตตี้ครอบงำกลมกลืนเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน แบบว่าต้องสวยยิ้มตลอดเวลาที่มีนะ แต่ถ้าเป็นเรา เรียกว่าไม่ใช่หรรษา เวลาปกติก็จะเป็นตัวตนที่เป็นนางแบบซะมากกว่า อาจจะเป็นเพราะเราเริ่มเข้าวงการจากการเป็นนางแบบมาก่อน แต่ถ้าตอนทำงานพริตตี้ก็ประมาณว่า 5-4-3-2 แอ็คชั่นยิ้มร่าเริง พอหมดเวลางาน ถอดชุดบู๊บก็กลายเป็นนางแบบไปเลย ถ้าจะติดลูกจะติดลูกนางแบบมากกว่า”

กรณีศึกษาที่ 5 นางสาวภัทราณี วรรณเวช (เจน) อายุ 24 ปี มีประสบการณ์ในการทำงานฟรีตีมาแล้ว 4 ปี

เริ่มเข้าวงการตั้งแต่อายุ 17 ปี (พ.ศ.2546) โดยเริ่มต้นจากการดำเนินงานของโรงเรียน ต่อมาเมื่อรุ่นพี่ที่โรงเรียนเห็นในงานโรงเรียนจึงชวนให้มารับงานเดินตามงาน Event ต่างๆ จนกระทั่งได้มีโอกาสเจอกับ คุณเทียนซึ่งเป็นคนจัดงาน Even คุณเทียนจึงชักชวนให้มาทำงานฟรีตี ซึ่งงานแรกที่ทำคืองานคอมมาร์ทประจำปี พ.ศ.2549 ที่จัดขึ้น ณ หอประชุมมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา คุณเจนจึงรับงานทั้งงานเดิน งานรำ งานฟรีตี และงานเดินแบบเรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบัน โดยมีประสบการณ์การทำงานฟรีตีของสินค้าหลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นฟรีตียืนต้อนรับหน้างาน ฟรีตีเครื่องสำอาง แต่โดยส่วนใหญ่จะเป็นประเภทเทคโนโลยีมากกว่า เช่น คอมพิวเตอร์ กล้อง Cannon ทั้งที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดอื่นๆ ในละแวกใกล้เคียง รวมไปถึงงานต่างจังหวัดไกลๆ อย่างเช่นที่พญา และงานที่จัดขึ้นที่ต่างประเทศ เช่นที่ฮ่องกง จีน และสิงคโปร์ รวมถึงงานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่และกรุงเทพฯ อีกด้วย โดยงานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่ได้มีโอกาสทำของรถยี่ห้อโตโยต้า ฮาเลย์เดวิดสัน และคาawasaki ส่วนงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ นั้นทำของฮาเลย์เดวิดสัน แต่จะต่างจากตอนทำของฮาเลย์ที่เชียงใหม่คือ ตอนทำงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ ของฮาเลย์เดวิดสันนั้นจะต้องทำฟรีตีเดิน คือเป็นฟรีตีที่ไม่ใช่ยืนยิ้มเฉยๆ แต่จะต้องมีการเดิน หรือขยับโพสท่าไปมาเหมือนนางแบบด้วย โดยให้เหตุผลว่าเนื่องจากงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ นั้นมีการแข่งขันกันสูง ฟรีตีจึงจำเป็นต้องมีความสามารถในหลายๆ ด้าน

“ตอนทำฟรีตีที่กรุงเทพฯ จะต้องเดินด้วย เขาเรียกกันว่าฟรีตีเดิน เพราะตอนนี้กำลังเป็นที่นิยมกันมาก ยิ่งถ้าฟรีตีบูทไหน เดินสวย โพสท่ากับรถเก่ง คนก็จะสนใจกันเยอะ ช่วงภาพก็จะมาถ่ายรูปเยอะ ได้ลงนิตยสาร สื่อต่างๆ มาก ลูกค้าก็จะพอใจ แต่ฟรีตีรถบางยี่ห้อก็ไม่เดินนะ แล้วแต่อย่างของเบนส์ลูกเขาจะต้องคุณนายหน่อย ฟรีตีเขาก็จะออกแนวชู้ดราตรี ถ้าต้องเดินก็จะมีทีมแดนเซอร์มาเต้นต่างหาก”

ดังนั้นงานฟรีตีในปัจจุบันนี้จึงแยกย่อยลงไปอีกคือ มีทั้งฟรีตีธรรมดา และฟรีตีเดิน นอกจากนี้ยังมีฟรีตีบอยอีกด้วย กล่าวคือเป็นฟรีตีที่ทำหน้าที่เรียกลูกค้าเหมือนกันแต่เป็นผู้ชาย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพวกผลิตภัณฑ์ตกแต่งรถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกเครื่องตกแต่งรถยนต์ที่มีดีไซน์ที่ออกแบบมาเฉพาะเจาะจงกลุ่มลูกค้าประเภท 3 หรือที่เรียกว่ากลุ่มรักรวมเพศนั่นเอง

“ฟรีตีผู้ชายก็มีนะ เขาเรียกว่า ฟรีตีบอย ส่วนใหญ่จะแต่งตัวหนังๆ รัๆ บางทีก็ไม่ได้เสื้อใส่แค่เนคไทอันเดียว ส่วนมากจะอยู่บูทพวกเครื่องหนัง พวกสายเสื้ออะไรประมาณนี้ เพราะกลุ่มลูกค้าเขาจะเป็นพวกเกย์ไง ถ้าใช้ฟรีตีผู้หญิงก็ขายไม่ออกหรอก”

โดยคุณเจนได้ให้คำนิยามของคำว่า “พริตตี้” ในความคิดของคุณเจนว่าคือ “คนที่นำเสนอสินค้าโดยใช้รูปลักษณ์เป็นตัวดึงดูด คืออาวุธที่จะทำให้เข้าถึงตัวลูกค้าได้ง่าย” เพราะคนที่เข้ามาสนใจสินค้าได้นั้นก็ต้องเห็นคนที่เสนอสินค้าก่อนเป็นอย่างแรก และหากเกิดความสนใจในคนที่นำเสนอ ก็จะกลายเป็นการชักจูงกลุ่มผู้บริโภคให้เข้าถึงตัวสินค้าได้นั่นเอง

ในความเห็นของคุณเจนมองว่า ปัจจุบันนี้งาน Event ต่างๆ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพริตตี้เป็นองค์ประกอบในงานเพื่อช่วยในการส่งเสริมการขาย โดยให้เหตุผลว่า เพราะพริตตี้ไม่ได้เน้นที่จะต้องขายสินค้าให้ได้ จึงสามารถคุยได้กับทุกคนอย่างเป็นมิตร ต่างจากพนักงานขายที่เน้นขายของให้ได้เพียงอย่างเดียวบางทีลูกค้าอาจไม่กล้าเข้าไปคุย เพราะกลัวว่าพนักงานขายจะพยายามขายของขึ้นนั้นให้ตนเท่านั้น แต่ถ้ามีพริตตี้ที่หน้าตาเป็นมิตรยิ้มแย้มแจ่มใส อย่างน้อยก็สามารถทำให้ลูกค้ารู้สึกได้ว่าอยากเข้ามาทัก เข้ามาแวะชมใกล้ๆ เมื่อเข้ามาแล้วได้เห็นสินค้าจึงทำให้สินค้านั้นมีโอกาสในการขายมากขึ้น

“บางทีพนักงานขายก็หน้าตาบูดบึ้ง บอกบุญไม่รับ แล้วถ้าไม่มีพริตตี้เข้ามาช่วย สินค้าจะขายได้ไหมล่ะ?”

บางทีลูกค้าอาจจะไม่ได้มีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้านั้นมาก่อน แต่เมื่อได้เข้ามาพูดคุยกับพริตตี้ ได้มาเห็นสินค้าพร้อมรับฟังคำชักจูงของพริตตี้ด้วยแล้วก็อาจเปลี่ยนใจซื้อสินค้ากลับไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มลูกค้าเพศหญิงกับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง

“โดยเฉพาะพวกเครื่องสำอาง ยิ่งพริตตี้ยังสวย สินค้าก็จะขายได้เยอะ เพราะลูกค้าก็คิดว่าใช้แล้วจะได้สวยเหมือนพริตตี้”

ส่วนคุณสมบัติของคนที่จะเข้ามาทำงานพริตตี้ได้นั้น คุณเจนมองว่าจำเป็นต้องเป็นผู้ที่มีอุปนิสัยร่าเริง ยิ้มเก่ง เข้ากับคนง่าย ชอบการเข้าสังคม ช่างพูดช่างเจรจา ไม่หึงหวงหวัด

“คนเป็นพริตตี้ต้องยืนทนนะ แล้วก็ต้องไม่หึงหวงง่าย เพราะบางทีก็ต้องเจอลูกค้าเข้ามาทักถามก็ต้องยิ้มสู้”

โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของความอดทน ยิ่งถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ด้วยแล้ว ยิ่งต้องเพิ่มความอดทนมากกว่างานพริตตี้ชนิดอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นงานมอเตอร์โชว์ที่เชียงใหม่หรือที่กรุงเทพฯ ก็ตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นงานมอเตอร์โชว์ที่กรุงเทพฯ ด้วยแล้ว จะต้องเหนื่อยมาก ต้องอดทนมาก แต่ก็ได้ค่าตอบแทนมากเช่นกัน

“พริตตี้บางคนไม่เอาเลยนะ พอได้ยืนค้ำงานมอเตอร์โชว์ ก็ปฏิเสธเลยทันที เพราะมันต้องเหนื่อยมากๆ แต่ถ้าได้ทำก็ได้เงินเยอะมากเลย ได้มาเป็นหมื่นๆเลยแหละ แต่ก็ต้องกินนอนอยู่ที่นั่นแหละ”

นอกจากนี้ พรตดีจะต้องมีความจำที่ดี จะต้องจดจำรายละเอียดของสินค้าให้ได้อีกด้วย ดังนั้นคนที่จะมาทำอาชีพนี้ได้จะต้องเป็นคนที่มีความรักในอาชีพนี้เป็นทุนเดิม เพราะต้องเป็นงานที่ต้องคอยบริการคนอื่น ต้องมีลักษณะนิสัยส่วนตัวที่คล้ายคลึงกับ พรตดีจึงจะทำงานนี้ได้

“ไม่ใช่ว่าเป็นคนรักสัน โดยแล้วจะมาทำพรตดีได้นะ เพราะมันต้องมีใจรักในการบริการ ต้องบริการผู้คน”

คุณเจนมองว่าการทำงานพรตดีนี้ก็ถือได้ว่าเป็นอาชีพอาชีพหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ เป็นกอบเป็นกำ สามารถสร้างเนื้อสร้างตัวได้ ณ ช่วงวัยหนึ่งหากรู้จักเก็บออม และยังเป็นอาชีพที่มีประโยชน์ เพราะสามารถนำประสบการณ์จากการทำพรตดีไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการฝึกความอดทน เมื่อต้องรออะไรที่นานๆ เช่นการติดต่อกับราชการ ก็จะทำให้เป็นคนใจเย็นสามารถอดทนรอได้ดีกว่าแต่ก่อน นอกจากนี้ยังช่วยในเรื่องของการเข้าสังคมได้อย่างมาก ทำให้รู้วิธีการวางตัวในสังคม เพราะมนุษย์เราเป็นสัตว์สังคม การได้ทำพรตดีจึงทำให้เราเป็นคนที่ยิ้มแย้มง่าย อธิษาศัยดี จะพูดจาอะไรก็จะคิดก่อน จึงสามารถเข้ากับคนอื่นในสังคมได้ง่าย และมีโอกาสในการก้าวไปสู่การทำงานอื่นๆ ได้ง่ายกว่าคนที่ไม่เคยทำพรตดีมาก่อน

“คนที่ทำพรตดีจะรู้จักคนเยอะ รู้จักการวางตัว รู้จักยิ้มแย้ม รู้จักเก็บอารมณ์ ทำอะไรจะไม่ค่อยประหม่า ทำให้เวลาไปสมัครงานประจำจะมีโอกาสได้มากกว่าคนอื่น เคยมีงานของบริษัทหนึ่ง เขาต้องการรับสมัครเลขา เขาระบุเลยนะว่าจะต้องเป็นคนที่เคยทำงานพรตดีมาก่อนเท่านั้น”

สิ่งเหล่านี้นับได้ว่าเป็นข้อดีของคนที่เคยทำอาชีพพรตดี แต่ข้อเสียในสายตาของคุณเจนก็มี นั่นก็คือการถูกมองว่าเป็นอาชีพที่ไร้ค่า ใช้เพียงรูปร่างไม่ได้ใช้สมอง และอีกสิ่งหนึ่งที่พรตดีทุกคนหลีกเลี่ยงไม่ได้ นั่นก็คือการถูกมองไปในทางเรื่องเพศจากกลุ่มผู้ชายบางกลุ่ม

“เจนเกลียดมากเวลาที่เจอลูกค้าผู้ชายประเภทที่มองเราแปลกๆ แบบประมาณว่ามองแบบกระลิมกระเหลี่ย ไม่เกรงใจ ไม่ให้เกียรติเลย”

โดยส่วนตัวแล้วคุณเจนมองว่าการทำงานพรตดีก็ถือได้ว่าเป็นตัวตนตัวตนหนึ่งของเธอ เพราะเป็นงานที่เธอชอบ บวกกับด้วยอุปนิสัยส่วนตัวที่เป็นคนอริษาศัยดี ชอบงานบริการ ชอบพบปะผู้คน ชอบเข้าสังคม และเป็นคนรักสวยรักงาม จึงสามารถทำงานตรงนี้ได้เป็นอย่างดี โดยไม่ต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองมากมาย จึงเรียกได้ว่าตัวตนที่แท้จริงของเธอ กับตัวตนของสาวพรตดีก็คือตัวตนเดียวกันนั่นเอง