

## บทที่ 5

### บทสรุป

ปฏิบัติการทางสังคมของสาวเชียร์เบียร์เป็นความสัมพันธ์ระหว่างระบบทุนนิยมกับการดำเนินชีวิตหรือประกอบอาชีพ มีผลต่อสาวเชียร์เบียร์ไว้ด้วยความเคยชินและความตระหนักถึงสิ่งที่ควบคุมความเป็นอาชีพของพวกเขา โดยที่ผู้หญิงมีการรับรู้โดยจัดการกับชีวิตและตัวตนของการดำรงอยู่ในสภาวะบนโลก ของวิชาชีพสาวเชียร์เบียร์

จากศึกษาพบว่าผู้หญิงก่อนที่จะมาเป็นสาวเชียร์เบียร์ส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัด บางส่วนเป็นคนกรุงเทพฯ มีพื้นฐานฐานะทางเศรษฐกิจอยู่ในระดับล่าง ต้องส่งเสียหรือหารายได้ด้วยตัวเอง และยังคงเรียนหนังสืออยู่มีความต้องการหารายได้ที่พอมารองรับค่าใช้จ่ายส่วนตัวรวมทั้งค่าเล่าเรียนในระดับมหาวิทยาลัย และ โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงที่มีรูปร่างหน้าตาดี อายุระหว่าง 18 - 30 ปี จะถูกคัดเลือกโดยบริษัทออแกไนซ์ ซึ่งถูกกำหนดมาตรฐานและคุณสมบัติมาจากบริษัทเบียร์ หลังจากถูกคัดเลือกก็จะต้องเข้ารับการอบรม ตัวสินค้า การบริการลูกค้า การวางตัวให้เหมาะสมกับลูกค้าและกฎระเบียบที่จะต้องปฏิบัติในระหว่างการทำงาน

ระเบียบที่สำคัญประการหนึ่งคือ สาวเชียร์เบียร์ทุกคนจะต้องสวมใส่ชุดของเบียร์แต่ละยี่ห้อที่ได้เตรียมไว้ให้เพื่อบ่งบอกถึงการเป็นตัวแทนสัญลักษณ์ของบริษัทเบียร์ สีเส้นแตกต่างกันออกไป เช่น เบียร์ไฮเนเก้น สวมใส่ชุดเช็กสีเขียว เบียร์สิงห์ สวมใส่ชุดเช็กสีขาวคาดเหลือง เบียร์ลิโอ สวมใส่ชุดเช็กสีแดง เบียร์ช้าง สวมใส่ชุดเช็กสีเขียว โดยบนชุดของสาวเชียร์เบียร์ก็จะมีสัญลักษณ์ยี่ห้อของแต่ละยี่ห้อให้เห็นอย่างชัดเจน ซึ่งเมื่อสาวเชียร์เบียร์ได้สวมใส่ก็จะกลายมาเป็นตัวแทนหรือกลายเป็นสินค้า ที่ลูกค้าสามารถเลือกสั่งซื้อหรือเรียกมาสอบถามเมื่อมีความสนใจในตัวสาวเชียร์เบียร์เอง ผู้วิจัยพบว่าในปฏิบัติการส่งเสริมการขาย สาวเชียร์เบียร์อาศัยต้นทุนทางวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับเรือนร่างของตนและลักษณะนิสัยส่วนตัวตรงกับโครงสร้าง กล่าวคือ

ประการแรก รูปร่างหน้าตา ซึ่งต้องดูดี น่ารัก คุมีเสน่ห์ ทั้งท่วงท่า การเดิน กิริยามารยาท ความอ่อนโยน นุ่มนวล ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีมาในตัวของสาวเชียร์เบียร์อยู่แล้วส่วนหนึ่งซึ่ง

อาจมาจากมาอบรมตั้งสอน เรียนรู้จากประเพณีวัฒนธรรมท้องถิ่น หรือในครอบครัวของแต่ละคน ซึ่งแตกต่างกันไป แล้วแต่มาจากจังหวัดใดภูมิภาคใด และอีกส่วนหนึ่งก็มาจากการถูกกำหนด อบรม ตั้งสมรรถนะและเรียนรู้จาก บริษัทเอกชนหรือบริษัทเบียร์แต่ละยี่ห้อซึ่งมีความแตกต่างกัน ในเชิงเทคนิคหรือวิธีการขายหรือโปร โมชั่นเพื่อสร้างความแตกต่าง และความน่าสนใจให้กับลูกค้า และเป็นขั้นเชิงกลยุทธ์หรือยุทธวิธีทางการตลาดที่แต่ละยี่ห้อที่มีหน้าที่จะต้องส่งเสริมการขาย หรือ กระตุ้นการขายเพื่อให้ยอดขาย และส่วนแบ่งการตลาดเหนือคู่แข่ง และที่สำคัญการมีรูปร่างหน้าตา ของสาวเชียร์เบียร์ที่มีมาหรือเป็นความสวยงามอันเป็นรูปลักษณะภายนอก สาวเชียร์เบียร์จึงต้อง วางแผนและสรรหากลยุทธ์ต่างๆเพื่อเรียกหรือโก่งราคาค่าแรงให้ได้มากที่สุดในการนัดแคสดีง เช่น ลงทุนไปเสริมคิ้ว ทำจมูก เสริมหน้าอก คัดฟัน ค่อผม ทำผม เลือกซื้อเสื้อผ้าอาภรณ์ที่สวยงามใส่ให้ดูดี มีราคา ทันสมัย มีสไตล์ หรือเอกลักษณ์ หรือมีความโดดเด่น เพื่อให้เข้าตากรรมการหรือถูกคัดเลือก

ประการที่สอง กริยามารยาท การวางตัวการพูด การเดิน ท่วงท่า ซึ่งถูกปลูกฝัง หรือสั่ง สมมาจาก สภาพแวดล้อมของแต่ละคนที่แตกต่างกันก็อาจมีผลทำให้เกิดการแข่งขันกันเองในกลุ่ม สาวเชียร์เบียร์ด้วยกันทั้งที่อยู่ในสังกัดเดียวกัน ทีมเดียวกัน นั่นคือรายได้ต่อวันที่เป็นค่าแรงที่จะ ได้รับ หากจัดอยู่ในเกรดเอ ก็จะได้ค่าแรงวันละ 1,000-1,500 บาท เกรดบี ก็จะได้ค่าแรงวันละ 500-800 บาท เกรดซี ก็จะได้ค่าแรงวันละ 300-400 บาท

สาวเชียร์เบียร์บางคนก็ถูกครอบงำความคิดและพฤติกรรม เปลี่ยนแปลงจากกรอบ ประเพณีวัฒนธรรมดั้งเดิมจากสาวต่างจังหวัดต้องการเปลี่ยนแปลงชีวิต หรืออยากต่อสู้ด้วย น้ำพักน้ำแรงของตัวเองโดยส่วนใหญ่ก็จะเรียนรู้จากสังคมสภาพแวดล้อมที่ตนเองย้ายถิ่นที่อยู่เข้ามา พำนัก อยู่อาศัย เช่นเพื่อนที่หอนแนะนำ เพื่อนที่มหาวิทยาลัย หรือเห็นจากสื่อที่มีการ โปร โมตสินค้าโดยมี สาวเชียร์เบียร์เป็นผู้ทำกิจกรรม หรือตามที่สาธารณะ คามพับ บาร์ สถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้า โรงภาพยนตร์ที่ตนเองเคยไปหรือเคยพบปะสัมพันธ์ด้วย หรือในเวบ ไซต์ก็ตาม สิ่งเหล่านี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ระบบทุนนิยมมีอิทธิพล เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของสาวเชียร์ เบียร์เหล่านี้ไม่มากนักน้อย บางคนอาจเรียนรู้มาจากกรอบวัฒนธรรมดั้งเดิมของตนเองที่อาจถูกล่อ หลอมชีวิตแบบวิถีคนเมืองบนระบบทุนนิยมไว้แล้ว ประการที่สองชุดที่สวมใส่ที่บ่งบอกสถานะ หรือการเป็นตัวแทนของสินค้า ซึ่งสาวเชียร์อาจจะต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการขายหลายยี่ห้อ

ประการที่สาม ชุดที่สวมใส่จึงไม่มีความตายตัว วันนี้เชียร์เบียร์สิงห์ พรุ่งนี้อาจเชียร์ เบียร์ลิโอ แต่ก็อยู่ในเครือเดียวกัน ไม่ข้ามค่าย และที่สำคัญชุดที่สวมใส่มักเป็นชุดที่ตัดมาแบบ

กระชับรูป พอดีตัวเพื่อให้เข้ากับสัดส่วนของแต่ละคนได้อย่างพอดีและดูสวยงาม ดังนั้นผู้สวมใส่ ก็จะต้องรักษารูปร่างให้ไม่พอมหรืออ้วนจนเกินไป มิเช่นนั้นก็จะไม่สามารถที่จะใส่ชุดของบริษัทที่ คิดไว้แบบมาตรฐานตามที่บริษัทออกแบบไว้โดยเฉพาะ เพื่อเน้นสตรีระให้ดูดี โดดเด่นและดึงดูด สายตาของผู้พบเห็น โดยเฉพาะลูกค้า ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเป็นตัวแทนสินค้าของสาวเซียร์เบียร์ นั้นขึ้นอยู่กับชุดที่สวมใส่

ประการที่สี่ พื้นที่หรือทำเลที่ตั้งของร้านหรือสถานที่ที่สาวเซียร์เบียร์จะต้องลงไป ปฏิบัติภารกิจนั้นส่วนใหญ่จะเป็นแหล่งท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ เช่น ผับ สวนอาหาร ลาน เบียร์ ร้านอาหารที่มีเครื่องคิมแอลกอฮอล์ขาย ร้านข้าวต้มได้รุ่ง ซึ่งแบ่งเป็นพื้นที่หรือย่านต่างๆ เช่น ย่านรัชดาภิเษก ซอยสี่และซอยแปด หลังห้างเอสพลานาด ย่านอาร์ซีเอ ย่านตลาดนัดคอกก. ย่านถนน สุขุมวิทซอยทองหล่อ ซอยเอกมัย ย่านถนนสีลม หลังสวนลุมพินี ย่านตรอกข้าวสาร และในพื้นที่ ศึกษาด้วยก็คือ ย่านสวนลุมไนท์บาร์ชา ย่านลานเบียร์จิมจัมจุฬา และย่านเซ็นทรัล พระรามสอง เป็น ดัน ซึ่งการส่งหรือจัดเกรดสาวเซียร์เบียร์ไปในย่านต่างๆขึ้นอยู่กับมูลค่าทางเศรษฐกิจของระบบทุน นิยมในย่านนั้น ถ้าหากย่านที่มีพื้นที่ผลิตทางเศรษฐกิจสูง เช่น ย่านทองหล่อ เอกมัยก็จะต้องส่งสาว เซียร์เบียร์เกรด เอและบี ไปทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย และก็ให้ผลผลิตสูง ซึ่งอันที่จริงแล้วพื้นที่ เป็นผู้ผลิตมูลค่าไว้อยู่ก่อนแล้ว เพียงแต่ระบบทุนนิยมหรือบริษัทเบียร์ต้องสร้างกลยุทธ์เพื่อสร้าง มูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับตัวเองได้อย่างสูงสุด

ถึงเหล่านี้เป็นกรอบ หรือระบบที่ถูกสร้างขึ้น โดยระบบทุนนิยมจากบริษัทเจ้าของเบียร์ แต่ละยี่ห้อเข้ามากำกับบทบาทและหน้าที่ของสาวเซียร์เบียร์ไว้อย่างชัดเจน สาวเซียร์เบียร์แต่ละเกรด จะถูกกำหนดให้ปฏิบัติหน้าที่ในเขตพื้นที่ใดบ้าง

อย่างไรก็ดี พื้นที่เหล่านี้ถือว่าเป็นพื้นที่ทางสังคม ที่สาวเซียร์เบียร์จะต้องใช้วิชาชีวิตของ คนเองสร้างผลงานหรือยอดขายอันผลผลิตทางเศรษฐกิจที่สร้างรายรับให้กับร้านค้าและระบบทุน นิยมและให้ได้ผลผลิตอย่างต่อเนื่อง บางครั้งการปฏิบัติของตัวแทนหรือสาวเซียร์เบียร์เองจึงอาจ ปฏิบัติตามหรือไม่ก็มีบ้างที่ใช้ตามความคิดเห็นหรือประสบการณ์ของตัวเอง เช่น มีหลายครั้งที่สาว เซียร์เบียร์ในระดับอายุงานนานๆหรืออาวุโสก็จะกล้าออกนอกกรอบระเบียบที่บริษัทตั้งไว้ เช่น มาสายได้เพราะสนิทกับเจ้าของร้าน ไม่เข้าประชุมเพราะญาติผู้ใหญ่ไม่สบาย ไปทำงานไม่ได้เพราะ ประจำเดือนมา แอบทานอาหารหรือเครื่องคิมแอลกอฮอล์ในเวลาทำงาน หรือใช้เบอร์โทรศัพท์

ตัวเองหลอกลูกค้าเพื่อสร้างยอดขาย ใช้ความสาวสวยมีเสน่ห์หรือคำพูดหวานล่อมของตัวเอง กระตุ้นลูกค้าเพื่อแลกกับยอดขายอันเป็นผลงานหรือรายได้เพิ่มมากขึ้น

การปฏิบัติการณ์นอกกรอบกฎระเบียบบางอย่างที่เกิดขึ้นอาจเนื่องมาจากอารมณ์ ความรู้สึกส่วนตัวที่มีผลมาจากสภาพแวดล้อมหรือระบบก็ได้ อาทิเกิดจากความไม่พอใจในการติดตามงาน การตรวจเช็คยอดขาย คำพูดกริยาท่าทางของเจ้าหน้าที่เป็นตัวแทนของระบบ คำแรง หรือรายได้ ค่าคอมมิสชั่น ไม่เหมาะสมหรือน้อยเกินไป ไปขอปรับค่าแรงให้ทั้งที่อายุงานหลายปี แล้ว หรือเข้าใจหรือคิดว่ากฎเกณฑ์หรือกติกา ที่ระบบสร้างหรือกำหนดไว้ไม่ชัดเจนหรือไม่ ยุติธรรม

กระนั้นก็ตาม ผู้ศึกษาพบว่าก็ยังมีส่วนเซียร์เบียร์บางคนหลีกเลี่ยงไม่ยอมถูกระบบ ครอบงำก็จะออกจากอาชีพนี้ ไปหันไปทำงานประจำเป็นพนักงานออฟฟิศหลังจากจบการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย หรือบางคนก็เข้ามาเป็นสาวเซียร์เบียร์อาจมีฐานะทางบ้านและมีที่พึ่งพิง เช่น ไปทำงานกับญาติที่มีกิจการส่วนตัว หรือที่บ้านมีธุรกิจเป็นของตัวเอง

กล่าวโดยสรุป สาวเซียร์เบียร์ถูกกำกับด้วยโครงสร้างของระบบทุนนิยม โดยบริษัท เบียร์ที่พวกเขาสังกัดอยู่ได้มีการกำหนดระเบียบกฎเกณฑ์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐานในการ คัดเลือกผู้หญิงที่จะเข้ามาเป็นสาวเซียร์เบียร์ หรือแม้กระทั่งเมื่อพวกเขาเหล่านี้ได้เข้าสู่การเป็น พนักงานส่งเสริมการขายหรือสาวเซียร์เบียร์แล้ว สาวเซียร์เบียร์ภายใต้สังกัดบริษัทเบียร์ยี่ห้อต่างๆ จะต้องปฏิบัติตามระเบียบ และกฎกติกาของบริษัท เช่น การเข้าและออกงานตามตารางเวลาการ แต่งชุดแต่งกายที่ทางบริษัทได้ทำการออกแบบหรือกำหนดมาเท่านั้น โดยไม่ให้มีการตัดหรือขยาย ชุด เพื่อให้สามารถดำรงอยู่ในวิชาชีพได้ กระนั้นก็ตาม นอกจากสาวเซียร์เบียร์จะถูกกำกับจาก โครงสร้าง คือถูกกำหนดโดยกฎระเบียบของบริษัทเบียร์แล้ว พวกเธอยังมีทางเลือกในการ ปฏิบัติการต่างๆดังที่ได้แสดงรายละเอียดไว้แล้วในวิทยานิพนธ์