



บทความออนไลน์

วาดยังไงไม่ให้ซ้ำ ตั้งราคาได้เท่าไร ‘นักวาดรุ่นใหม่’ ต้องเจอความท้าทายอะไรบ้าง

หลังจากฝึกฝนเล่าเรียนมานานหลายปี ก็ถึงเวลาที่ ‘นักวาดรุ่นใหม่’ จะออกมาโชว์ผลงานให้เป็นที่ประจักษ์แก่สายตาผู้อื่น นอกจากผลงานเหล่านั้นจะสะท้อนเอกลักษณ์และความคิดสร้างสรรค์ของเหล่านักวาดแต่ละคนแล้ว ยังจะสามารถแปลงเป็นเม็ดเงินทำเป็นอาชีพผ่านการรับจ้างเป็น ‘นักวาดภาพประกอบ’

มองดูแล้วก็คิดว่า นี่แหละ อาชีพในฝัน เพราะนอกจากจะได้ทำในสิ่งที่รักและถนัดแล้ว ยังมีอิสระในด้านเวลาและการทำงาน อยากจะไปนั่งทำงานที่ไหนเมื่อไหร่ก็ได้ ไม่ต้องเข้าออฟฟิศตลอดเวลา หรืออยากจะเลือกรับงานก็ขึ้นก็ยอมได้ แถมการรับจ้างทำงานต่อชิ้นก็ดูเหมือนจะเงินดีกว่าการทำงานประจำเสียอีก

แต่ถ้าใครเคยดูภาพยนตร์เรื่อง ‘ฟรีแลนซ์..ห้ามป่วย ห้ามพัก ห้ามรักหมอ’ ที่เข้าฉายในปี ค.ศ. 2015 กับฉากปั่นงานสุดโหดของ ยุ่น กราฟิกหนุ่ม นำแสดงโดย ชันนี่ สุวรรณเมธานนท์ หลายคนก็คงจะสะดุ้งตื่นจากความฝัน เพราะภาพยนตร์เรื่องนี้ได้รวบรวมฝันร้ายที่เหล่าอาชีพรับจ้างอิสระจำต้องเผชิญ อย่างการอดหลับอดนอน การตัดขาดจากสังคม การเจ็บป่วย การโดนแย่งงาน การเสียลูกค้า ไปจนถึงการตกงาน

จากภาพยนตร์เรื่องฟรีแลนซ์ฯ เดียวนี้เราก็มีคนหันมาทำอาชีพฟรีแลนซ์เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ อย่างน่าประหลาดใจ และหนึ่งในนั้นก็คืออาชีพ ‘นักวาดภาพประกอบ’ หรือ ‘นักวาดอิสระ’ ผู้อยู่เบื้องหลังภาพสวย ๆ ที่เราเห็นตามงานกราฟิกทั้งบนโลกโซเชียล รวมถึงในชีวิตประจำวันอย่างนิตยสาร โบรชัวร์ และป้ายโฆษณา



สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ ARIT NPRU

ด้วยความที่ยุคฟรีแลนซ์กำลังเติบโตและกลายเป็นที่ต้องการของตลาด ทำให้หลายคนคิดว่าหากวันหนึ่งกลายเป็นนักวาดที่มีชื่อเสียงขึ้นมาก็คงรายได้ดีไม่ใช่เล่น แต่กว่าจะถึงจุดนั้น ใครจะรู้บ้างว่านักวาดรุ่นใหม่ต้องเผชิญหน้ากับอะไรบ้างเพื่อให้ตัวเองได้แจ้งเกิดในเส้นทางอาชีพนักวาดอิสระ

สร้างจุดขายยังไงไม่ให้ไปซ้ำกับของคนอื่น

อย่างที่กล่าวไว้ข้างต้นว่าอาชีพนักวาดอิสระมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ จนมากหน้าหลายตาไปหมด เพียงแค่คลิกเข้าเว็บไซต์จัดหาฟรีแลนซ์ ก็แทบจะเรียงมาให้เลือกกันไม่หวาดไม่ไหว การจะแทรกตัวเข้าไปมีพื้นที่เล็ก ๆ ในวงการจึงนับเป็นเรื่องยากสำหรับผู้เริ่มต้น เพราะรุ่นใหม่จะต้องดึงเอกลักษณ์เฉพาะตัวออกมาให้ได้มากที่สุด ทั้งสไตล์ ลายเส้น และโทนสี ที่จะต้องมีความโดดเด่น เพื่อให้เป็นที่รู้จักและจดจำของผู้คน

แต่ท่ามกลางผลงานอันล้นหลามของนักวาดรุ่นเก๋าซึ่งเดิมทีมีเป็นร้อยเป็นพันสไตล์ การจะหาจุดขายให้กับตัวเองโดยที่ไม่ไปซ้ำกับคนอื่น ๆ ถือเป็นสิ่งที่ท้าทาย นักวาดรุ่นใหม่จะต้องมีความสร้างสรรค์และคิดหนักเอามาก ๆ โดยที่ในขณะเดียวกันก็ต้องไม่ทิ้งความเป็นตัวเองไปด้วย

หาประสบการณ์เพื่อหาประสบการณ์

ใคร ๆ ก็คงอยากจ้างคนที่มีประสบการณ์ แต่คำถามที่มักจะวนกลับมาคือ ถ้าไม่ถูกจ้าง แล้วนักวาดจะหาประสบการณ์ได้จากไหน เป็นอีกหนึ่งปัญหาที่ต้องทำใจและหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะไม่ว่านักวาดรุ่นไหน ๆ ก็ต้องเริ่มต้นจากศูนย์ อารมณ์ก็คงคล้าย ๆ กับเวลาเราเป็นเด็กจบใหม่เวลาไปสมัครงาน แล้วบริษัทระบุไว้ว่า “ต้องการประสบการณ์อย่างน้อย 2 ปี” นั่นแหละ

หลังจากสร้างพื้นที่ให้ตัวเองแล้ว การหาลูกค้าแต่ละคนก็ช่างยากเย็น เพราะจะให้คนไวใจมือใหม่นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ส่วนนักวาดรุ่นที่มีประสบการณ์ก็ค่อนข้างมีฐานลูกค้าของตัวเองอยู่แล้ว ด้วยเหตุนี้นักวาดรุ่นใหม่จึงจะต้องเร่งสะสมผลงานกันอย่างหนัก เพื่อเป็นเครื่องการันตีคุณภาพและความน่าเชื่อถือของตัวเอง และการจะสะสมผลงานเยอะ ๆ หมายถึงการรับงานจำนวนมาก ซึ่งท้ายที่สุดก็ต้องแลกมาด้วยเวลา สุขภาพ และสังคมรอบข้าง บางคนแทบจะไม่ปฏิเสธงานจากใครเลยเพราะกลัวเสียลูกค้า เสียโอกาส

ความลำบากใจในการตั้งราคา

“ไม่ค่อยโอเคหรอก แต่ก็ด้วยความที่เดี๋ยวนี้คู่แข่งเยอะ ถ้าเราตั้งราคาแพงก็จะมีใครมาจ้างเอา”



“บางทีนะ วาดออกมาดีแค่ไหนก็ขายแพงไม่ได้” นักวาดที่เพิ่งจบใหม่พูดให้ฟัง

ปัญหานี้อาจไม่ใช่เรื่องใหญ่สำหรับนักวาดรุ่นเก่าที่มีผลงานและฐานลูกค้าที่เหนียวแน่นอยู่แล้ว แต่การตั้งราคานั้นเป็นเรื่องน่าลำบากใจสำหรับรุ่นใหม่ ๆ ที่ไม่รู้ว่าจะต้องคิดราคาเท่าไรถึงจะเหมาะสมกับต้นทุนและคุณภาพของผลงาน หลายครั้งที่เราจะเห็นนักวาดรุ่นใหม่มีการกดราคาลงงานของตัวเองที่ต่ำ เพื่อให้มีโอกาสสามารถแทรกตัวเข้าไปในวงการและสร้างฐานลูกค้าเบื้องต้น เพราะหากตั้งราคาที่สูงเมื่อเทียบกับประสบการณ์ที่มีหลายคนก็กลัวว่าจะไม่มีลูกค้าเข้ามาจ้าง

“การกดราคานั้นก็มีทั่วไปแหละ เพราะเกณฑ์ตัดสินว่างานประมาณนี้ควรจะเท่าไรมันไม่มี เลยขายกันในราคาที่มีวามาก ๆ” นักวาดคนเดิมเสริม

ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม การกดราคาตัวเองในลักษณะนี้ นักวาดรุ่นใหม่ต้องวาดงานหลายร้อยชิ้นกว่าจะถอนทุนคืน ซึ่งคนภายนอกอาจจะมองว่าอาชีพนี้ไม่เห็นจะใช้ต้นทุนเยอะเลย มีคอมพิวเตอร์หนึ่งเครื่องและเมาส์ปากกาหนึ่งตัวก็สามารถผลิตผลงานออกมาได้หลายร้อยชิ้น แต่ความเป็นจริงแล้วอุปกรณ์เหล่านี้ซ่อนค่าใช้จ่ายที่มองไม่เห็นเอาไว้มากมาย ไหนจะค่าวิชาชีพ ค่าโปรแกรม ค่าเสื่อมสภาพของอุปกรณ์ ค่าไฟฟ้า และค่าใช้จ่ายอีกประเภทอื่น ๆ อย่างค่าอาหาร ค่ารักษาพยาบาล ค่าเดินทาง เรียกได้ว่าแทบจะต้องปั่นงานกันจนวันขึ้นคอมพิวเตอร์กว่าจะได้เงินมาโปะในส่วนนั้น

ได้เงินช้า ถูกลูกค้าเอาเปรียบ

“บางครั้งเพื่อนกันก็มาขอต่อราคบ้าง ขอให้ทำฟรีบ้าง หรือมีคนมาสั่งงานแล้วก็หายไป ไม่จ่ายเงินบ้าง”

“เร่งงานแล้วจ่ายเงินช้า บางทีดีลว่าจะจบในเดือนที่ 1 แต่ดันยืดไปจนถึงเดือนที่ 5 แต่ในสัญญาบอกว่าวางบิลหลังจบงาน 3 เดือน” นักวาดภาพประกอบอิสระคนหนึ่งเล่าถึงปัญหาส่วนตัวที่เคยเจอ

ทุกอาชีพอยู่ไม่ได้หากขาดลูกค้า แต่ในขณะเดียวกันลูกค้าก็พ่วงมาด้วยปัญหาอันน่าปวดใจ โดยเฉพาะอาชีพนักวาดที่จะต้องมีการสื่อสารกับลูกค้าเพื่อbriefงาน ซึ่งก็มักจะเจอลูกค้าหลากหลายรูปแบบ ทั้งโดนสั่งแก้งาน โดนต่อราคา โดนของงานฟรี โดนลูกค้าซึ่งหายไปไม่จ่ายเงิน และอีกสารพัดรูปแบบที่จะสามารถนึกออก แต่อันที่จริงแล้วไม่ว่ารุ่นไหนก็คงประสบพบเจอปัญหานี้กันทั้งนั้น เพียงแต่นักวาดรุ่นใหม่บางคนอาจจะต้องยินยอมสักหน่อย เพราะเกรงใจและยังไม่ได้อยู่ในจุดที่ต่อรองกับลูกค้าได้มากนัก



การก่ออิฐแต่ละก้อนเพื่อสร้างพีระมิดสูงจำเป็นจะต้องใช้เวลา ความพยายาม และความอดทน เด็กจบใหม่ในสายอาชีพนี้อาจจะต้องเตรียมตัวรับมือกันเล็กน้อยก่อนลงสู่สนามฟรีแลนซ์ ที่นับวันดูท่าจะขยายใหญ่ขึ้นอย่างไม่รู้ที่สิ้นสุด

ที่มา <https://thematter.co/pulse/illustrators-suffering/80778>

