

ความสุขและความสำเร็จ : ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์  
การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก  
**Happiness and Success: The Relationship between Linguistic  
Devices and Professional Ideology in The Discourse of Network  
Marketing Business in Member's Periodicals**

ทินวัฒน์ สร้อยกุดเรือ  
วุฒินันท์ แก้วจันทร์เกตุ

**บทคัดย่อ**

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก ทั้งนี้ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากวารสารรายเดือนสำหรับสมาชิกในคอลัมน์แนะนำสมาชิกที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจที่เผยแพร่ตั้งแต่เดือนเมษายน-พฤษภาคม พ.ศ.2555 จำนวนทั้งสิ้น 73 ตัวอย่าง

ผลการวิจัยพบว่า วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆ เพื่อประกอบสร้างอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก ได้แก่ การเลือกใช้คำศัพท์ การใช้อุปมาอุปไมย การใช้มุขปาฐะ การใช้สัทพยางค์ การให้นิยาม การกล่าวเกินจริง และการกล่าวขอบคุณ ทั้งนี้อุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก ได้แก่ ความสุขและความสำเร็จจากการประกอบอาชีพ

**คำสำคัญ** วาทกรรม อุดมการณ์ ธุรกิจเครือข่าย

## Abstract

*This article aims at studying the relationship between linguistic devices and professional ideology in the discourse of network marketing business in member's periodicals. The data were taken from the 'successful member introduction' section published in April - May 2012, in total of 73 issues.*

*The findings revealed that the linguistic devices were employed in constructing professional ideology in the discourse of network marketing business in member's periodicals. Such devices included lexical choices, the use of metaphors, presupposition, intertextuality, definition, hyperbole and thank-you remarks. In addition, the professional ideology in the discourse of network marketing business in member's periodicals involved happiness and career achievement.*

**Keywords** *Discourse, Ideology, Network Marketing Business*

## บทนำ

ธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing Business) เป็นการตลาดรูปแบบหนึ่งที่มีการพัฒนามาจากวงการธุรกิจขายตรงชั้นเดียว หรือ Single Level Marketing (SLM) มาเป็นธุรกิจขายตรงหลายชั้น หรือ Multi Level Marketing (MLM) (อาบิตะ บริพันธ์. 2552: 21) ปัจจุบันจะเห็นว่า ธุรกิจเครือข่าย มีแนวโน้มเติบโตไปในทิศทางที่ดี ซึ่งจะเห็นได้จากการสำรวจของสมาพันธ์ขายตรงโลกพบว่า ประเทศไทยเป็นหนึ่งใน 15 ของตลาดขายตรงโลกที่มียอดขายสูงที่สุด อีกทั้งมูลค่าตลาดขายตรงในประเทศไทยยังสามารถเติบโตได้อีกมาก (แอมเวย์ โทสเวน เศรษฐกิจซบ ปิตตบโกยรายได้กว่าหมื่นล้านบาท. 2550) นอกจากนี้สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทยยังพบว่า มูลค่าทางการตลาดของธุรกิจขายตรงในประเทศไทย ปี พ.ศ. 2551 มีมูลค่าเกือบแสนล้านบาท โดยปัจจัยหลักมาจากธุรกิจเครือข่ายที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น (อาบิตะ บริพันธ์. 2552: 21)

อย่างไรก็ตามหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจเครือข่ายนั้น ผู้ดำเนินธุรกิจจะต้องเพิ่มยอดสมาชิกผู้บริโภคสินค้า โดยที่จำนวนยอดใช้จ่ายของสมาชิกจะส่งผลต่อเงินปันผลหรือรายได้ของผู้ประกอบธุรกิจเครือข่ายรายเดือนหรืออยู่ในรูปแบบของโบนัสรายปี ทั้งนี้การสมัครสมาชิกอาจจะต้องเสียค่าธรรมเนียมการเป็นสมาชิกรายปี ซึ่งในกลุ่มตัวอย่างของบทความนี้มีรูปแบบการเป็นสมาชิกอยู่ 2 รูปแบบได้แก่ 1) การสมัครสมาชิกเพื่อรับสิทธิพิเศษรวมถึงส่วนลดในการเลือกซื้อสินค้า 2) การสมัครสมาชิกเพื่อการเป็นเจ้าของธุรกิจ กล่าวคือ สมาชิกประเภทที่ 2 นี้จะมีรายได้หรือเงินปันผลจากยอดการใช้สินค้าของสมาชิกในกลุ่มหรือเครือข่ายของตน การสมัครสมาชิกเพื่อประกอบธุรกิจนี้ ผู้สมัครจะได้รับคู่มือ แคตตาล็อก กระเป๋า รวมทั้งวารสารรายเดือนจากบริษัท ซึ่งวารสารเป็นช่องทาง

สำคัญที่บริษัทจะใช้ติดต่อสื่อสารกับสมาชิกผู้ประกอบการ และยังเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะสามารถ โน้มน้าว ชักจูงใจให้สมาชิกในกลุ่มที่ 1 ซึ่งเป็นผู้บริโภคเพียงอย่างเดียวหันมาสนใจผู้ประกอบการเครือข่ายนี้เพื่อจะช่วยให้ รายรับของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นและมีความมั่นคง อย่างไรก็ตามผู้วิจัยยังพบว่า การใช้ภาษาในวารสารสำหรับสมาชิ กนั้นมีการแฝงความคิดความเชื่อบางประการเกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่เอื้อประโยชน์ต่อรายรับและความมั่นคง ของบริษัท เช่น การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตแบบมีอิสระภาพทั้งเวลาและการเงิน ไม่มีความกังวลใดๆ ทั้งหมดนี้หมายถึง การประสบความสำเร็จในชีวิต โอกาสและเครื่องมือที่ดีที่สุดเท่านั้นที่จะให้ได้ ลองพิสูจน์และศึกษาไปพร้อมกัน แล้วคุณจะได้รับรู้ถึงความเป็นจริงที่ได้รับจากธุรกิจ XXX<sup>1</sup> ซึ่งคุ้มค่าและตอบสนองความต้องการได้ทุกรูปแบบจริงๆ

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นว่า ภาษาที่ใช้ในวารสารสำหรับสมาชิ กนั้นไม่เพียงแต่จะพยายามโน้มน้าวให้ผู้ อ่านเกิดการเปลี่ยนแปลงความคิดและทัศนคติเพื่อหันมาประกอบอาชีพธุรกิจนี้เท่านั้น แต่ยังแฝงไว้ซึ่งความคิด ความเชื่อเกี่ยวกับความสำเร็จและโอกาสที่ดีที่สมาชิกจะได้รับจากการประกอบธุรกิจนี้กับบริษัทนี้ด้วย

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาท กรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิ ก ทั้งนี้เพราะผู้วิจัยต้องการแสดงให้เห็นว่า ภาษาที่ใช้ในวารสาร สำหรับสมาชิ กนั้น แม้จะดูเป็นภาษาธรรมดาๆ แต่เบื้องหลังของการใช้ภาษาเหล่านั้นกลับแอบแฝงหรือปิดปิด อดไวบางอย่างที่สอดคล้องกับผลประโยชน์ของกลุ่มคนบางกลุ่มไว้เพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่บริษัท

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่าย ในวารสารสำหรับสมาชิ ก

## ขอบเขตของการวิจัย

ผู้วิจัยเลือกบริษัท XXX เป็นข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา เนื่องจากเป็นบริษัทธุรกิจขายตรงที่มียอดขายอันดับหนึ่ง และมียอดสมาชิกจำนวนมาก รวมทั้งยังมีการดำเนินธุรกิจมานานมากกว่า 40 ปี ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกศึกษา วารสารรายเดือนสำหรับสมาชิ กที่เผยแพร่ตั้งแต่เดือนเมษายน-พฤษภาคม พ.ศ.2555 จำนวน 8 เล่ม และใช้วิธี การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) โดยเลือกศึกษาเฉพาะคอลัมน์แนะนำสมาชิ กที่ประสบ

<sup>1</sup> XXX เป็นสัญลักษณ์ที่ใช้แทนชื่อบริษัท หาก XXX ปรากฏที่ใด แสดงว่ากำลังกล่าวถึงชื่อของบริษัท

ความสำเร็จในธุรกิจดังกล่าว จำนวนทั้งสิ้น 73 ตัวอย่าง ทั้งนี้เพราะผู้วิจัยเชื่อว่า คอลัมน์แนะนำสมาชิกที่ประสบความสำเร็จจะเป็นคอลัมน์ที่สามารถทำให้สมาชิกเกิดอุดมการณ์เดียวกันและยอมที่จะเข้าร่วมต่อยอดธุรกิจของบริษัทต่อไปได้

## นิยามศัพท์

“อุดมการณ์” ในงานวิจัยนี้ หมายถึง ชุดความคิดที่สัมพันธ์กันอย่างเป็นระบบที่เป็นที่ยอมรับในสังคม ทั้งนี้ อุดมการณ์หรือชุดความคิดดังกล่าวนี้ไม่ได้ปรากฏออกมาชัดเจน แต่แฝงอยู่เบื้องหลังของการใช้ภาษา (Van Dijk. 1995, 1998)

“ออฟไลน์” คือ ผู้ที่เปิดโอกาสทางธุรกิจซึ่งจะได้รับค่าคอมมิชชั่นเมื่อสมาชิกในเครือข่ายเปิดการใช้งาน  
“ดาวนี่ไลน์” คือ ผู้ที่ได้รับโอกาสทางธุรกิจจากออฟไลน์

## แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

วาทกรรมวิเคราะห์เชิงวิพากษ์ (Critical Discourse Analysis) เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ของการสร้างความหมายหรือความคิดต่างๆที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยมุ่งศึกษาวิถีทางการใช้อำนาจ การครอบงำ อุดมการณ์ และความไม่เท่าเทียมกันที่มีการตอกย้ำและผลิตซ้ำในสังคม (Fairclough. 1995: 132-133; Van Dijk. 2001: 352)

แฟร์คลาฟ (Fairclough. 1995: 56) นักภาษาศาสตร์ชาวอังกฤษได้เสนอกรอบการวิเคราะห์วาทกรรมวิเคราะห์เชิงวิพากษ์ไว้ 3 มิติ ได้แก่

1. มิติของตัวบท (text) เป็นการวิเคราะห์รูปภาษากับความหมาย ตลอดจนหน่วยเชื่อมโยงต่างๆในตัวบท ทั้งที่เป็นภาษาพูดและภาษาเขียน
2. มิติของวิถีปฏิบัติทางวาทกรรม (discourse practice) เป็นการวิเคราะห์โดยมองจากมิติของสถานการณ์การสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการการผลิตตัวบทและการบริโภคตัวบทในวาทกรรมนั้นๆ
3. มิติของวิถีปฏิบัติทางสังคมและวัฒนธรรม (sociocultural practice) เป็นการวิเคราะห์โดยมองจากมิติทางสังคมและวัฒนธรรมที่มีผลต่อกระบวนการสร้างตัวบทและการบริโภคตัวบท

จะเห็นได้ว่า กรอบแนวคิดดังกล่าวข้างต้นที่ แฟร์คลาฟ เสนอไว้นั้นให้เพียงรายละเอียดกว้างๆว่าควรจะวิเคราะห์วาทกรรมอย่างไร อย่างไรก็ตามผู้วิจัยจะประยุกต์ใช้แนวคิดทางด้านภาษาศาสตร์และวัฒนธรรมปฏิบัติศาสตร์ มาช่วยในการวิเคราะห์ครั้งนี้ด้วย

**อุดมการณ์ (Ideology)** ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้แนวคิดอุดมการณ์ตามแนวคิดของ แวน ไดค์ (Van Dijk. 1995, 1998) ที่กล่าวว่า อุดมการณ์ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่ว่าเป็นเครื่องมือของผู้ที่มีอำนาจมากกว่าเท่านั้น แต่อุดมการณ์คือระบบความคิดความเชื่อของคนกลุ่มต่างๆในสังคมที่มีอยู่ร่วมกัน และ/หรือมีการยอมรับกันในสังคม ทั้งนี้งานวิจัยในภาษาไทยที่ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างภาษากับอุดมการณ์ เช่น งานวิจัยของ กาญจนา เจริญเกียรติบวร (2548) ที่ศึกษาวาทกรรมเรื่องตลกในภาษาไทยโดยพบว่า ภาษาเป็นเครื่องมือที่ทำให้คนหลายกลุ่มในสังคมไทยกลายเป็นตัวตลกในลักษณะต่างๆ นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยของ จันทิมา เอี่ยมมานนท์ (2549) ที่ศึกษาวาทกรรมเกี่ยวกับผู้ติดเชื้อเอดส์ในสังคมไทยแล้วพบว่า อุดมการณ์วิทยาศาสตร์การแพทย์ ศาสนา การพัฒนาของรัฐ และสิทธิมนุษยชนเป็นอุดมการณ์ที่แฝงและมีผลต่อการสื่อความหมายของผู้ติดเชื้อเอดส์แตกต่างกันไปในแต่ละวาทกรรม อีกทั้งยังพบงานวิจัยที่ศึกษาวาทกรรมจากสื่อมวลชนโดยวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่สัมพันธ์กับชุดความคิดหรืออุดมการณ์ที่มีการประกอบสร้างขึ้นจากสื่อมวลชน เช่น งานวิจัยของ ศิริพร ภัคดีผาสุข (2553) ที่ศึกษาความเป็นผู้หญิงในนิตยสารสุขภาพและความงาม โดยพบชุดความคิดหรืออุดมการณ์ที่ว่า ผู้หญิงต้องสวยแบบมีสุขภาพดีซึ่งเป็นลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้หญิงในปัจจุบัน ในขณะที่งานวิจัยของ วุฒินันท์ แก้วจันทร์เกตุ (2553) ที่ศึกษาอุดมการณ์ความเป็นชายในวาทกรรมโฆษณาแล้วพบว่า นอกจากผู้ชายจะต้องมีรูปลักษณ์ที่ดูดีอย่างไม่มีที่ติแล้ว ผู้ชายยังจะต้องมีชีวิตที่สมดุลในทุกรูปแบบด้วย เป็นต้น

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า ยังไม่มีผู้ศึกษาเรื่องธุรกิจเครือข่ายนี้ในมุมมองทางภาษาโดยตรง ส่วนใหญ่จะเป็นงานวิจัยทางด้านบริหารและเศรษฐศาสตร์ที่สนใจศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการประกอบธุรกิจเครือข่ายหรือการจัดการธุรกิจเครือข่าย รวมทั้งศึกษารูปแบบและกลยุทธ์ของการประกอบธุรกิจเครือข่าย เช่น งานวิจัยของ แก้วกัญญา แจ่มจรัส (2542) ศึกษาโครงสร้างการตลาดและกลยุทธ์การตลาดของการขายตรงแบบใช้การตลาดหลายชั้น ศศิวิมล สุขบท และ ณัฐธิดา น้ำใจทหาร (2542) ศึกษาการขายตรงในรูปแบบการตลาดหลายชั้น สมคิด ภิรมย์ (2546) ศึกษาโครงสร้างและการดำเนินการในระบบขายตรงหลายชั้น กรณีศึกษา: บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ขจรศักดิ์ วงษ์กลัด (2551) ศึกษากลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้นระดับแพลงทินัมของบริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด กรุงเทพมหานคร และ ณรงค์ วงศ์แดง (2552) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการจัดการธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกทั้งนี้เพื่อต้องการแสดงให้เห็นว่าวารสารสำหรับสมาชิกรุ่นนั้นมีการแฝงความคิดความเชื่อบางประการเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอยู่เบื้องหลังของการใช้ภาษาในวารสารเหล่านั้น

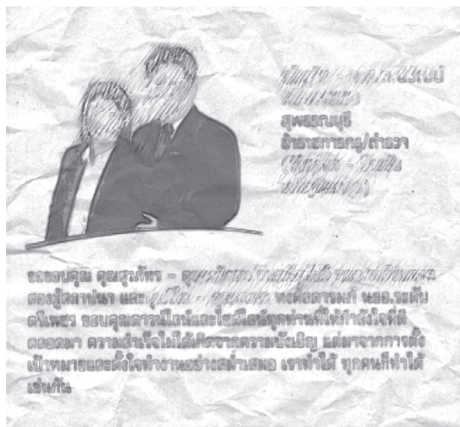
## ผลของการวิจัย

### ลักษณะของตัวบทในวารสารสำหรับสมาชิก มีดังนี้

บริษัทXXXเป็นบริษัทธุรกิจขายตรงด้วยระบบการตลาดหลายชั้น (Multi Level Marketing : MLM) ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2502 ในต่างประเทศ และมีสมาชิกมากกว่า 3 ล้านคนทั่วโลก สำหรับประเทศไทยนั้นได้ก่อตั้งเมื่อปีพ.ศ.2532 บริษัทXXXได้ใช้วารสารเป็นช่องทางสำคัญในการติดต่อกับสมาชิก อย่างไรก็ตาม วารสารที่นำมาใช้เป็นข้อมูลในการศึกษานั้นเป็นวารสารรายเดือนสำหรับสมาชิกที่สมัครเป็นนักธุรกิจ สำหรับการสมัครสมาชิกของธุรกิจดังกล่าวมีอยู่ 2 ประเภท ได้แก่ 1) สมาชิกรายปีสำหรับส่วนลดในการซื้อสินค้า 2) สมาชิกรายปีสำหรับการสมัครเป็นนักธุรกิจ ซึ่งการเป็นสมาชิกจะมีค่าธรรมเนียมในการสมัคร 100 บาท และ900 บาทตามลำดับ วารสารรายเดือนดังกล่าวจัดส่งให้สมาชิกประเภทนักธุรกิจเท่านั้น ทั้งนี้วารสารมีจำนวนหน้า 70-80 หน้าโดยประมาณ และใช้กระดาษที่มีคุณภาพและพิมพ์สีทั้งเล่ม ภายในบรรจุเนื้อหาที่เป็นคอลัมน์ประจำ อาทิ แนวคิดและปรัชญาในการดำเนินธุรกิจสำหรับสมาชิก แนวคิดนักธุรกิจ XXX ประกาศเกียรติคุณนักธุรกิจ XXX ท่องโลกกว้างกับ XXX เป็นต้น

ทั้งนี้คอลัมน์ที่เป็นข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้เป็นพื้นที่สำหรับการแนะนำสมาชิกที่ได้เลื่อนขั้นหรือระดับชั้นซึ่งมีรูปสมาชิกที่เป็นนักธุรกิจจะระดับต่างๆ พร้อมกับข้อความขนาดสั้นจำนวน 73 ตัวบท กล่าวคือ เดือนเมษายน 14 ตัวบท เดือนพฤษภาคม 14 ตัวบท เดือนมิถุนายน 7 ตัวบท เดือนกรกฎาคม 8 ตัวบท เดือนสิงหาคม 8 ตัวบท เดือนกันยายน 5 ตัวบท เดือนตุลาคม 11 ตัวบท และเดือนพฤศจิกายน 11 ตัวบท องค์ประกอบของตัวบทในแต่ละปริจเฉทจะประกอบไปด้วย 3 ส่วน ได้แก่

1. รูป ในแต่ละรูปจะวางไว้ส่วนบนสุดของแต่ละตัวบทโดยแบ่งเป็นรูปเดี่ยวและรูปคู่ โดยทั้งรูปหญิงและชายจะสวมใส่ชุดสูทสากลหรือชุดสุภาพที่มีใบหน้ายิ้มแย้ม นอกจากนี้หากเป็นนักธุรกิจที่อยู่ในระดับที่สูงจะมีรูปที่เคยได้ไปท่องเที่ยวต่างประเทศ และรูปงานเลี้ยงสังสรรค์มาแทรกเพิ่มจากรูปแรกอีกด้วย



2. **ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับเจ้าของรูป** ได้แก่ จังหวัด/ชื่อของนักธุรกิจ/ อาชีพ และชื่อสกุลของอัฟโหลน์ จากการรวบรวมข้อมูลในเบื้องต้นพบว่า นักธุรกิจประกอบอาชีพอื่นหรือลาออกจากการประจำมาแล้วมาประกอบธุรกิจขายตรงนี้ ทั้งนี้ผลการวิจัยพบว่า ผู้ที่ทำธุรกิจนี้มีงานประจำที่หลากหลาย ได้แก่ ข้าราชการ ข้าราชการบำนาญ ครู แพทย์ พยาบาล เกษกร นักบินทหารบก ทหาร สถาปนิก วิศวกร นักกฎหมาย เสริมสวย ลูกจ้าง สาวโรงงาน ช่างซ่อม แม่บ้าน หรือมีธุรกิจเป็นของตัวเอง

3. **เนื้อเรื่อง** ทั้ง 73 ตัวบท มีองค์ประกอบดังนี้

**3.1 การเปิดเรื่อง** มี 5 ลักษณะ ได้แก่

- 3.1.1 การเปิดเรื่องด้วยการกล่าวขอบคุณบุคคลต่างๆ เช่น อัฟโหลน์ ครอบครัว ตนเอง
- 3.1.2 การเปิดเรื่องด้วยคำคมหรือคติสอนใจ โดยข้อความดังกล่าวจะอยู่ในอัฟโหลน์ เช่น “*ผู้ชนะคือผู้ที่ตัดสินใจชนะในสถานการณ์ที่น่ายอมแพ้ที่สุด*” หรือ “*พยายาม...แล้วก็พยายามอีก จนประสบความสำเร็จ*”
- 3.1.3 การเปิดเรื่องด้วยการให้นิยามหรือความหมายของบริษัท เช่น *ธุรกิจXXXคือโอกาสของการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตที่เป็นไปตามขนาดความต้องการของเรา*
- 3.1.4 การเปิดเรื่องด้วยการเล่าถึงประวัติความเป็นมาในการเข้ามาเป็นสมาชิก เช่น *การเล่าถึงความยากลำบากและหนี่นก่อนตัดสินใจทำธุรกิจ กล่าวคือ จากเดิมที่ประกอบอาชีพนั้นๆ แล้วยังมีวิถีชีวิตที่ลำบากรวมทั้งยังมีหนี้สินมากมายแต่เมื่อได้ทำธุรกิจนี้แล้วความยากลำบากรวมทั้งหนี้สินและปัญหาต่างๆในชีวิตได้คลี่คลายหายไป นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า สมาชิกบางคนที่สมัครธุรกิจนี้เพียงเพราะเกิดความประทับใจในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท*
- 3.1.5 การเปิดเรื่องด้วยกลอน เช่น *ถ้ามันเรียนอะไรก็ต้องรู้ ถ้ามันดูอะไรก็ต้องเห็น ถ้ามันทำอะไรก็ต้องเป็น ไม่ยากเย็นถ้าเรามี XXX อยู่ในหัวใจ*

3.2 **การดำเนินเรื่อง** เป็นส่วนที่เชื่อมโยงจากการเปิดซึ่งลักษณะของเนื้อหาจะกล่าวถึงความสำเร็จในชีวิต การมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นหลังจากทำธุรกิจดังกล่าวการกล่าวขอบคุณบุคคลที่ช่วยเหลือในการทำธุรกิจ และการกล่าวถึงความยากลำบากความยากจนก่อนตัดสินใจเลือกทำธุรกิจขายตรง

3.3 **การปิดเรื่อง** ผลการวิจัยพบว่า มีการปิดเรื่องทั้งหมด 3 กลวิธี เรียงลำดับจากที่ปรากฏมากไปน้อย ดังนี้

- 3.3.1 การปิดเรื่องด้วยการเชิญชวนว่า ธุรกิจดังกล่าวทุกคนสามารถทำได้ เช่น *เราทำได้ คุณทำได้, ทุกคนทำได้, ทุกคนทำสำเร็จได้, เราทั้งสองทำได้, ทุกคนทำได้* ซึ่งพบในการปิดเรื่องมากที่สุด
- 3.3.2 การปิดเรื่องด้วยการกล่าวคำขอบคุณบุคคลต่างๆ เช่น *อัฟไลน์ครอบครัวและตัวเอง* นอกจากนี้ในบางตัวบทอาจมีการกล่าวคำขอบคุณแล้วทิ้งท้ายด้วยการกล่าวอวยพรด้วย เช่น *ขอให้ทุกคนพบกับฝันที่เป็นจริงในธุรกิจแห่งโอกาสที่ดีที่สุดในโลก*
- 3.3.3 การปิดเรื่องด้วยคำคมหรือคติสอนใจซึ่งอยู่ในอัญพจน์ เช่น “*เพราะอยากมีชีวิตที่ดีกว่าเลย ไม่คิดว่าตอนนี้ชีวิตก็ดีอยู่แล้ว*” หรือ “*ผู้ชนะไม่เคยล้มเลิก ผู้ล้มเลิกไม่เคยชนะ*”

จะเห็นได้ว่า ตัวบทดังกล่าวถูกสร้างขึ้นจากบริษัท XXX โดยมีวารสารเป็นช่องทางสำคัญในการสื่อสารระหว่างบริษัทกับสมาชิกที่เป็นนักธุรกิจ ทั้งนี้บริษัทจะจัดส่งวารสารให้แก่สมาชิกทางไปรษณีย์ทุกเดือนเพื่อให้สมาชิกทราบความก้าวหน้าของบริษัทและเล็งเห็นการเติบโตของการประกอบธุรกิจสายนี้

**กลวิธีทางภาษาที่สื่ออุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก มีดังนี้**

**1. การเลือกใช้คำศัพท์** เป็นการเลือกใช้คำหรือกลุ่มคำเน้นย้ำความคิดความเชื่อเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจเครือข่ายซ้ำๆ เพื่อให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารเกิดทัศนคติในแง่บวกและเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในธุรกิจเช่น *ธุรกิจที่กล้ารับประกันคุณภาพชีวิต, ประสบความสำเร็จในธุรกิจXXX, บริษัทขายตรงที่ก่อตั้งมานานและมั่นคง มีความสุขกับการทำงาน, ทำXXXอย่างสนุก มีความสุข* แล้วก็ได้รางวัลตอบแทนกลับมาเกือบทุกอย่าง, *มีความสุขกับการทำXXX ทุกวัน* ฯลฯ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกมีการเลือกใช้คำหรือกลุ่มคำที่เป็นแง่ดีหรือแง่บวกเท่านั้นเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติของสมาชิกให้หันมาสนใจเข้าร่วมธุรกิจดังกล่าว

**2. การใช้อุปลักษณ์** เป็นการเปรียบเทียบสิ่งหนึ่งเป็นอีกสิ่งหนึ่ง โดยสิ่งที่นำมาเปรียบนั้นมาจากต่างวงความหมายกัน และมีกระบวนการถ่ายโยงความหมายจากวงความหมายต้นทางซึ่งเป็นแบบเปรียบเทียบ (source domain) ไปยังวงความหมายปลายทางซึ่งเป็นสิ่งที่ถูกเปรียบเทียบ (target domain) (Lakoff; & Johnson. 1980: 5-9; Kvecses. 2002: 4) ทั้งนี้ผู้วิจัยพบมโนอุปลักษณ์ต่างๆ ได้แก่

**2.1 [บริษัทธุรกิจเครือข่าย คือ สถาบันฝึกหัดการทำธุรกิจ]** โดยมีถ้อยคำอุปลักษณ์ที่สะท้อน มโนทัศน์ดังกล่าว เช่น *ธุรกิจXXXสอนให้ผมมองไกลกว่านั้น, การเปิดโอกาสให้ตัวเองได้ศึกษาเรียนรู้ธุรกิจอย่างจริงจัง, ได้รับการปลุกฝังเรื่องการทำธุรกิจ, ธุรกิจนี้มีแต่ Guideline หรือแนวทางเท่านั้น ไม่ค่อยเห็นสูตรสำเร็จนะ, XXX เป็นเครื่องมือในการสร้างชีวิต, โค้ชผู้ยิ่งใหญ่ที่มีส่วนร่วมในความสำเร็จครั้งนี้, ฝึกฝนทุกอย่างตามที่อัฟไลน์สอน* ฯลฯ



ทั้งนี้อุปลักษณะเป็นกลวิธีที่จะช่วยปรับเปลี่ยนความคิดและทำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารเกิดความไว้วางใจและมั่นใจที่จะเข้าร่วมทำธุรกิจเครือข่ายกับบริษัทนี้

**2.2 [การทำธุรกิจเครือข่าย คือ การเดินทาง]** โดยมีถ้อยคำอุปลักษณะที่สะท้อนมโนทัศน์ดังกล่าว เช่น ตลอดเส้นทางของความสำเริง, ปลายทางของอาชีพเดิมกับปลายทางในธุรกิจXXXต่างกันเมื่อใช้เวลาเท่ากัน, ความสำเริงของเราเป็นเพียงก้าวแรกๆแต่เรามีฝันที่ยิ่งใหญ่, เราทุกคนกำลังเดินตามฝันของตนเอง... ศักยภาพทางธุรกิจXXX ต้นทางนิดเดียว แต่ปลายทางยิ่งใหญ่มหาศาล, เรารู้ว่าเส้นทางไหนล้มเหลว รู้ว่าเส้นทางไหนสำเร็จ เราก็กเลือกเส้นทางนั้นเท่านั้นเอง, XXXเป็นช่องทางที่พาเขาเดินไปถึงสิ่งที่ฝันได้ ฯลฯ ทั้งนี้อุปลักษณะดังกล่าวจะทำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารเกิดการรับรู้และเข้าใจว่า การประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายกับบริษัทนี้เป็นเส้นทางหนึ่งที่จะสามารถประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้และยังสมหวังกับสิ่งที่ฝันไว้ด้วย

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่า อุปลักษณะที่ใช้ในวารสารสำหรับสมาชิกนั้นเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยอธิบายและถ่ายทอดความหมายให้สมาชิกรับรู้และเข้าใจว่า ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ดีมีระบบ สามารถเรียนรู้ได้ โดยที่ จะมีผู้สนับสนุนและคอยให้ความช่วยเหลือหรือชี้แนะแนวทางให้ ทั้งนี้เพราะสมาชิกที่ได้อ่านวารสารจะเกิดความ คิดความเชื่อว่า อาชีพธุรกิจเครือข่ายเป็นอาชีพที่ทำแล้วมีความสุข เพราะได้ร่วมงานกับบริษัทที่มีความพร้อม และมีความมั่นคงซึ่งสมาชิกที่ได้ประกอบธุรกิจนี้จะสามารถประสบความสำเร็จตามสิ่งที่ตนปรารถนาไว้ได้

**3. การใช้มูลบท** เป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อทำให้เชื่อว่ามีสิ่งใดสิ่งหนึ่งปรากฏอยู่ก่อน โดยมีรูปภาพที่เอื้อต่อการตีความมูลบท (presupposition trigger) เพื่อแสดงให้เห็นความคิดความเชื่อที่แฝงอยู่เบื้องหลังของการใช้ ภาษา (Levinson. 1983; กฤษดาวรรณ หงส์ดารมภ์ และ อิทธิช โชคสุวณิช. 2551: 33-44) เช่น ไม่เคยคิดว่า XXX คือ งาน (สื่อมูลบทว่า XXX คือ งาน) ไม่เคยคิดว่า XXX คือ ธุรกิจ (สื่อมูลบทว่า XXX คือ ธุรกิจ) ไม่เคยคิดว่า XXX จะเปลี่ยนแปลงชีวิตได้ (สื่อมูลบทว่า XXX สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตได้), XXX เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตจน กระทั่งปลดหนี้สินที่มีอยู่ได้จนหมด (สื่อมูลบทว่า ผู้พูดเป็นหนี้สิน แต่เมื่อได้มาประกอบธุรกิจเครือข่ายกับบริษัท XXX แล้ว XXX มีส่วนช่วยให้หนี้สินเหล่านั้นหมดไปได้), งานที่ทำก่อนที่จะมาทำ XXX ไม่สามารถสร้างความ สำเร็จได้อย่าง ที่คิด (สื่อมูลบทว่า ผู้พูดเคยประกอบอาชีพอื่นมาก่อนแต่ไม่ประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตามพอ ได้มาทำงานกับ XXX แล้วสามารถประสบความสำเร็จได้ดังที่คิดหวังไว้) , XXX สามารถเปลี่ยนวิถีชีวิตและ เติมเต็มสิ่งที่เราขาดได้ (สื่อมูลบทว่า เดิมทีผู้พูดอาจจะยังรู้สึกว่ามีอะไรที่ยังขาดหายไปหรือยังได้ไม่ครบ ตามที่ตนต้องการ แต่พอได้มาทำธุรกิจเครือข่ายกับบริษัท XXX นี้แล้วชีวิตเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นและยัง ได้เติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิตด้วย) ฯลฯ ทั้งนี้ผู้วิจัยพบว่า มูลบทที่ใช้ในวารสารสำหรับสมาชิกนั้น ผู้ผลิตใช้ เพื่อแนะให้เห็นข้อดีของธุรกิจเครือข่าย รวมทั้งยังใช้เพื่อแนะให้เห็นทางเลือกในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างและ

ลือว่าอาชีพที่เคยทำมาก่อนหน้านั้นไม่ประสบความสำเร็จแต่เมื่อได้ทำธุรกิจนี้แล้วจะสามารถประสบความสำเร็จได้อีกทั้งยังสามารถแนะนำให้สมาชิกที่ได้อ่านเห็นว่า ธุรกิจเครือข่ายเป็นอาชีพหนึ่งที่ทำแล้วจะมีความสุข เพราะจะสามารถตอบสนองในสิ่งที่สมาชิกต้องการได้

**4. การใช้สทบท** เป็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวบทซึ่งจะแสดงให้เห็นว่า ตัวบทเหล่านั้นสัมพันธ์กับตัวบทอื่นอย่างไร ทั้งนี้การวิเคราะห์สทบทจะสามารถทำให้เห็นว่า ในวาทกรรมหนึ่งๆอาจมีการปรากฏของอีกวาทกรรมหนึ่งหรือหลายวาทกรรมร่วมอยู่ อย่างไรก็ตามสทบทมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ สทบทที่ปรากฏตัวอยู่ในตัวบท (manifestation intertextuality) กับสทบทที่แฝงอยู่ในปริบทของสังคมและวัฒนธรรม (constitutive intertextuality) (Fairclough, 1992: 84) ทั้งนี้ลักษณะของสทบทที่ผู้วิจัยพบในวารสารสำหรับสมาชิก ได้แก่

**4.1 การกล่าวอ้างคำพูด** เป็นการกล่าวอ้างคำพูดของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายกับบริษัทนี้เพื่อตอกย้ำให้สมาชิกที่ได้อ่านเห็นว่า ธุรกิจนี้จะนำความสุขและความสำเร็จมาสู่สมาชิกได้จริง เช่น “ทำในสิ่งที่คนอื่นไม่ได้ทำในวันนี้ เพื่อที่จะได้ใช้ชีวิตในแบบที่ คนอื่นไม่เคยได้”, “ผู้ที่ประสบความสำเร็จไม่มีคำว่าจะในความคิด และไม่มีเงื่อนโซ่ในงานที่ทำ”, “ผมอยากเกษียณตอนอายุ 35 ถึงตอนนั้นก็ยังทำ XXX อยู่ แต่จะเป็นอีกรูปแบบหนึ่ง ไม่ใช่แบบสร้างชีวิตอย่างที่เรากำลังทำอยู่ตอนนี้” ฯลฯ

**4.2 การกล่าวอ้างเหตุผล** เป็นการกล่าวอ้างเหตุผลเพื่อแนะนำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารเห็นข้อดีของธุรกิจเครือข่ายนี้ รวมทั้งยังเป็นการตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดในแง่ดีเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติของสมาชิกที่ได้อ่านวารสารให้เกิดทัศนคติในแง่บวกซึ่งสอดคล้องกับความต้องการของบริษัท เช่น “เรามีฝันเราสำเร็จได้ เพราะเราลงมือทำ”, “เราไม่ปิดโอกาสตัวเอง จึงลองไปศึกษาธุรกิจนี้”, “เราทั้งสองตั้งใจสร้างธุรกิจนี้เพื่อต้องการใช้ชีวิตให้ครบทุกมิติ เราแบ่งปันแนวคิดสู่ความสำเร็จให้กับคนที่มีความตั้งใจในชีวิต” ฯลฯ

**4.3 การกล่าวอ้างข้อมูลสถิติ** เป็นการกล่าวอ้างข้อมูลสถิติของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในลำดับขั้นต่างๆเพื่อตอกย้ำให้เห็นความก้าวหน้าและความสำเร็จของการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายกับบริษัทนี้เช่น ลำดับขั้นความสำเร็จ ตั้งแต่สมัคร จนถึงลำดับขั้นไปสู่ระดับ แพลตินัม ระดับทับทิม ระดับไพลิน ระดับมรกต และระดับเพชร พร้อมทั้งระบุเดือน-ปีในแต่ละระดับอย่างชัดเจนเพื่อให้เห็นพัฒนาการของความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพ, กว่า 80%ตอนนี้ทำXXX เป็นหลัก, “อัปไลน์สอนด้วยว่า สังคมมีคนอยู่ 80% ที่มีชีวิตที่ตาชั่งอื่น อีก 20% ที่เหลือแบ่งเป็น 5% มีเป้าหมายชัดเจนและรวยมากๆ และ 15% คือ คนที่มีชีวิตที่ดี...เวลาไปพูดคุยชวนใครมาทำธุรกิจก็ขึ้นอยู่กับเราไปเจอคนกลุ่มไหน แม้จะถูกปฏิเสธเราก็ไม่รู้สึกละอาย คิดเสียว่า ถ้าเขาโชคดีเขาก็จะได้ใช้ของดีและสามารถพัฒนาตัวเองมาอยู่ในกลุ่มคน 20% ของสังคมในอนาคตถ้าตัดสินใจทำXXX” ฯลฯ

**4.4 การใช้รูปภาพประกอบ** เป็นการต่อยอดภาพของความสุขและความสำเร็จจากการที่ได้ประกอบธุรกิจเครือข่ายกับบริษัทนี้ เช่น การใช้รูปหญิงและชายที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายสวมชุดสูทสากลหรือชุดสุภาพที่มีใบหน้าที่ยิ้มแย้ม นอกจากนี้หากเป็นนักธุรกิจที่อยู่ในระดับที่สูงจะมีรูปที่เคยได้ไปท่องเที่ยวต่างประเทศ และรูปงานเลี้ยงสังสรรค์มาแทรกเพิ่มอีกด้วย

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่า สหบทเป็นกลวิธีหนึ่งที่จะสามารถทำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารสนใจเข้าร่วมต่อยอดผลประโยชน์ทางธุรกิจได้ ทั้งนี้เพราะวาทกรรมเหล่านั้นมีน้ำหนัก มีเหตุผล และมีความน่าเชื่อถือ

**5. การให้นิยาม** เป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อต่อยอดความน่าเชื่อถือและความมั่นคงของธุรกิจเครือข่าย เช่น ธุรกิจ XXX เป็นงานที่เราอาจเหนื่อยเพียงช่วงหนึ่งของชีวิต, XXX เป็นธุรกิจที่ให้คุณค่าทุกรูปแบบ...เป็นงานที่หยุดได้แต่รายได้ไม่หยุด, XXX คือ ธุรกิจที่คั่นหามาทั้งชีวิต ฯลฯ

**6. การกล่าวเกินจริง** เป็นกลวิธีที่ใช้เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการประกอบอาชีพธุรกิจนี้ เช่น ธุรกิจที่ดีที่สุดในโลก, ธุรกิจแห่งโอกาสที่ดีที่สุดในโลก, โอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุดในโลก, เกษียณอายุได้เร็ว, ศักยภาพที่ไร้ขีดจำกัด, ธุรกิจที่คั่นหามาทั้งชีวิต ฯลฯ ทั้งนี้กลวิธีดังกล่าวจะช่วยแนะนำข้อดีของธุรกิจประเภทนี้และยังทำให้สมาชิกเห็นว่า การประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายนี้เป็นอาชีพที่ดีที่สุด

**7. การกล่าวขอบคุณ** เป็นกลวิธีที่แนะนำให้สมาชิกเห็นว่า ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ดี ทำแล้วจะมีความสุข เพราะ มีคนคอยให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ รวมทั้งให้คำปรึกษาตลอดระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ เช่น ขอขอบคุณทุกคน ทุกๆกำลังใจด้วยหัวใจของเราทั้งสอง, ขอขอบคุณบริษัท XXX ออฟไลน์ ดาวน์ไลน์และไซด์ไลน์ เราทำได้ คุณทำได้ ฯลฯ อย่างไรก็ตาม การกล่าวขอบคุณนั้นไม่ใช่จะมีแต่การกล่าวขอบคุณบุคคลต่างๆที่ให้ความช่วยเหลือเท่านั้น แต่ผู้วิจัยยังพบว่า มีการกล่าวขอบคุณตนเองเพื่อต่อยอดเรื่องของคุณภาพและความสำเร็จที่ตนเองได้รับจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายนี้ เช่น ขอบคุณตัวเองที่ตั้งใจเลือกและแลกรวมทั้งตัดสินใจประสบความสำเร็จในธุรกิจXXX, ขอขอบคุณตัวเองที่เลือกXXX ฯลฯ นอกจากนี้ยังพบว่า ในการขอบคุณนั้นในบางตัวบทอาจมีการแทรกการกล่าวอวยพรเพื่อทิ้งท้ายด้วย เช่น ขอให้ทุกคนพบกับฝันที่เป็นจริงในธุรกิจแห่งโอกาสที่ดีที่สุดในโลกและผู้วิจัยยังพบว่ามีการให้แง่คิดในการประกอบอาชีพธุรกิจนี้ต่อท้ายการกล่าวขอบคุณอีกด้วย เช่น “ความสำเร็จเกิดขึ้นเมื่อเพิ่มคุณค่าให้ตัวเอง แต่ความสุขจะเกิดขึ้นเมื่อเราเพิ่มคุณค่าให้ผู้อื่น เพราะสิ่งที่เราได้มาวันหนึ่งย่อมหายไป แต่สิ่งที่เราให้ไปจะยังคงอยู่กับคุณวันรันดร์ เพราะรากฐานแห่งความสำเร็จก็คือ การให้และการแบ่งปันนั่นเอง” เป็นต้น

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นจะเห็นได้ว่า กลวิธีทางภาษานั้นมีส่วนสำคัญในการประกอบสร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก ทั้งนี้เพื่อตอกย้ำและผลิตซ้ำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารที่อาจจะเป็นเพียงแต่ผู้บริโภคนั้นให้เกิดความคิดความเชื่อร่วมกันหรือสัมพันธ์กันกับความต้องการของบริษัทเพื่อที่จะได้ผู้ที่มีอุดมการณ์เดียวกันเข้ามาต่อยอดธุรกิจเครือข่ายนี้ต่อไป

### ความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก

1. **ความสุขที่ได้จากการประกอบอาชีพ** กล่าวคือ วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิก สร้างและสื่อชุดความคิดที่สัมพันธ์กัน ได้แก่

#### 1.1 การได้ทำงานที่มีความสุขอยู่ตลอดเวลา

ทั้งนี้ผู้วิจัยพบว่า มีการประกอบสร้างชุดความคิดดังกล่าวด้วยการใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆ ได้แก่ การเลือกใช้คำศัพท์เพื่อตอกย้ำให้เห็นว่าธุรกิจประเภทนี้เป็นอาชีพที่ทำแล้วจะเกิดความสุขตลอดเวลาที่ทำงาน เช่น *มีความสุขตลอดเวลา* ในการทำธุรกิจ, *มีความสุข* ทั้งตัวเราและคนที่เกี่ยวข้อง, *ทำXXXอย่างสนุก มีความสุข* แล้วก็ได้รางวัลตอบแทนกลับมาเกือบทุกอย่าง, *มีความสุขกับการทำXXXทุกวัน* เป็นต้น อย่างไรก็ตามผู้วิจัยยังพบว่าการใช้มูลบทก็เป็นอีกหนึ่งกลวิธีที่สร้างและสื่อความคิดที่ว่า การประกอบอาชีพธุรกิจประเภทนี้เป็นอาชีพที่มีความสุขและเป็นอิสระ เช่น *ลงมือทำXXXเต็มเวลาชีวิตมีความสุขมากขึ้น*, *พอลงมือทำจริงๆ แค่นี้ก็โอเคได้อิสรภาพ ไม่มีเช้าวันจันทร์ เย็นวันศุกร์อีกต่อไป* เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า มีการใช้สทบทที่มีการตอกย้ำด้วยภาพและข้อความยิ่งสร้างความเชื่อมั่นให้สมาชิกเกิดความเชื่อได้ว่าจะได้รับความสุขจากการทำธุรกิจนี้จริงๆ เช่น “...ยิ่งตอนนีทุกวันนี้คือความสุข มีชีวิตเพอร์เฟกต์ ได้เที่ยวทั่วโลก มีเงินเก็บ เป็นต้น



## 1.2 การได้รับโอกาสที่ดีในการทำงาน

กลวิธีทางภาษาที่ใช้ประกอบสร้างชุดความคิดดังกล่าว ได้แก่ การใช้มูลบทเพื่อสร้างและสื่อความคิดว่า ธุรกิจประเภทนี้เป็นอาชีพที่ดีและเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับสมาชิกที่จะได้รับโอกาสที่ดีในการทำงาน เช่น XXX เปิดโอกาส, XXX ให้โอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุด, XXX นำโอกาสที่ดีมาให้ ฯลฯ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า มีการใช้กลวิธีการกล่าวขอบคุณและการใช้มูลบทร่วมกันเพื่อสร้างและสื่อความคิดเกี่ยวกับการได้รับโอกาสที่ดีในการทำงาน เช่น ขอขอบคุณผู้ก่อตั้งบริษัทXXXที่เปิดโอกาสให้ผู้คนมีธุรกิจเป็นของตนเอง, ขอบคุณอัปโลนที่เปิดโอกาสให้, ขอบคุณตัวเราที่เปิดใจและรับโอกาสนี้ไว้โดยไม่มีอคติใดๆ ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยยังพบว่า มีการใช้กลวิธีการกล่าวเกินจริงเพื่อตอกย้ำว่า ธุรกิจประเภทนี้เป็นอาชีพที่ให้โอกาสคนในการทำงาน เช่น ธุรกิจแห่งโอกาสที่ดีที่สุด ในโลก, โอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุดในโลก ฯลฯ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังพบว่า การใช้สหพทที่มีกรกล่าวอ้างเหตุผลต่างๆ ก็เป็นอีกกลวิธีหนึ่งที่จะช่วยตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดเรื่องการได้รับโอกาสที่ดีในการทำงานให้เกิดความน่าเชื่อถือและมีน้ำหนักที่หนักแน่นมากขึ้น เช่น “XXX เปิดโอกาสให้เด็กผู้หญิงคนหนึ่งที่มีความฝันว่า ลักวันจะรวย จะมีบ้าน มีรถ ดูแลพ่อแม่และพี่ชาย 2 คน ได้อย่างเต็มที่”, “ขอบคุณโอกาสที่เข้ามาในวันนั้น เพราะเราเองไม่รู้ว่าจะมีโอกาสไหนที่จะเปลี่ยนชีวิตเราบ้าง” ฯลฯ รวมทั้งการใช้กลวิธีการให้นิยามยิ่งเป็นการตอกย้ำให้เชื่อว่า ธุรกิจประเภทนี้เป็นอาชีพที่ให้โอกาสที่ดีแก่คนทำงาน เช่น XXX เป็นธุรกิจของทุกคนที่มีโอกาสสำเร็จเท่าเทียมกัน, โอกาสที่ดี คือ โอกาสแบบXXX ฯลฯ

## 1.3 การได้ทำงานในองค์กรธุรกิจที่มีชื่อเสียงและมีความสมดุลทุกรูปแบบ

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายสร้างและสื่อความคิดว่า ผู้ที่ได้ประกอบธุรกิจเครือข่ายนั้นคือ ผู้ที่ได้ทำงานกับองค์กรธุรกิจที่มีชื่อเสียงและมีความสมดุลในทุกรูปแบบ กล่าวคือ การได้ทำงานกับองค์กรที่มีชื่อเสียงและมีความมั่นคงมายาวนาน รวมทั้งยังมีการทำงานที่เป็นระบบ มีแบบแผน สามารถเรียนรู้กันได้ และมีผู้คอยให้ความช่วยเหลือตลอดระยะเวลาในการทำงานความคิดดังกล่าวถูกประกอบสร้างขึ้นด้วยกลวิธีทางภาษาต่างๆ ได้แก่ การเลือกใช้คำศัพท์เพื่อเน้นย้ำให้เห็นว่า ธุรกิจนี้เป็นอาชีพที่มีการทำงานอย่างเป็นระบบ มีแบบแผน มีความมั่นคงและเป็นองค์กรที่มีชื่อเสียงมายาวนาน เช่น มีแผนธุรกิจที่ดีมากมีความมั่นคงและวิสัยทัศน์ยอดเยี่ยม, บริษัทขายตรงที่ก่อตั้งมานานและมั่นคง, ศักยภาพเครือข่ายอันทรงพลัง, เชื่อถือในแผนการตลาด ฯลฯ นอกจากนี้ยังพบว่า มีการใช้กลวิธีการกล่าวเกินจริงเพื่อตอกย้ำให้สมาชิกที่อ่านวารสารเชื่อว่า บริษัทธุรกิจเครือข่ายนี้มีความมั่นคง เช่น XXXโดดเด่นด้วยศักยภาพที่ไร้ขีดจำกัด เป็นต้น อย่างไรก็ตามผู้วิจัยยังพบว่า มีการใช้อุปลักษณะและการกล่าวขอบคุณเพื่อให้สมาชิกรับรู้และเข้าใจว่า องค์กรธุรกิจนี้มีระบบการทำงานที่มีระบบและมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างทำงาน เช่น โค้ชที่ชี้แนะแนวทาง, ผู้สำเร็จที่เป็นแบบอย่างให้เราเดินตาม, นักธุรกิจระดับเพชรและครูผู้

ยิ่งใหญ่ที่เป็นกำลังใจให้เสมอมา, อีฟไลน์ทุกระดับชั้นที่คอยประสิทธิประสาทวิชาXXX คอยชี้แนะและคอยปรับระดับระคองความคิดตลอดเส้นทาง, ขอขอบคุณอย่างที่สุดสำหรับผู้ที่ทำให้เราได้เดินอยู่บนเส้นทางความสำเร็จอย่างอบอุ่น เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า มีการใช้สทบทพที่มีกรกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจนี้แล้วประสบความสำเร็จเพื่อตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดเรื่ององค์กรธุรกิจที่มีชื่อเสียงและมีความสมคูลในทุกรูปแบบด้วย เช่น “ผมว่าระบบของXXXดีมากนะครับ”, “โตไปด้วยกัน โตไปได้ไกล”, “เราตั้งใจทำธุรกิจนี้ เพราะเราเห็นถึงความคุ้มค่า”, “เราเลือกธุรกิจXXX เพราะเป็นธุรกิจที่มีคุณค่าต่อชีวิต” เป็นต้น อย่างไรก็ตามผู้วิจัยยังพบว่า การให้นิยามเป็นอีกหนึ่งกลวิธีที่สามารถตอกย้ำและสะท้อนความคิดเรื่องขององค์กรธุรกิจที่มีชื่อเสียง มีระบบการทำงานที่ดี และมีความสมคูลในการทำงานทุกรูปแบบ เช่น XXX เป็นธุรกิจที่น่า คนดี คนเก่งที่มีความใฝ่ฝัน ชยัน และอดทนมาช่วยเหลือกันและกันให้มาสร้างความสำเร็จในธุรกิจร่วมกัน, XXXเป็นธุรกิจที่ทำให้เราได้พัฒนาตัวเองทุกๆด้าน เป็นต้น

2. **ความสำเร็จจากการประกอบอาชีพ** กล่าวคือ วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อชุดความคิดที่สัมพันธ์กัน ได้แก่

### 2.1 การได้รับการเลื่อนตำแหน่งในระดับที่สูงขึ้น

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อว่า ความสำเร็จจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่าย คือ การได้รับการเลื่อนตำแหน่งอยู่ในระดับที่สูงขึ้นซึ่งสมาชิกที่ประกอบธุรกิจนี้สามารถทำได้ ความคิดดังกล่าวถูกประกอบสร้างขึ้นด้วยการใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆได้แก่ การใช้สทบทพที่มีกรกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จ ร่วมกับการกล่าวอ้างข้อมูลสถิติที่กล่าวถึงลำดับชั้นของตำแหน่งที่สูงขึ้นของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจตลอดระยะเวลาการทำงานเพื่อตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดที่ว่าสมาชิกที่ประกอบธุรกิจนี้จะสามารถเลื่อนตำแหน่งไปอยู่ในระดับที่สูงขึ้นได้ เช่น “7ปีที่ถูกทำXXXจนตอนนี้เป็นทับทิม เราเห็นความเปลี่ยนแปลงชัดเจนมาก”, ลำดับชั้นความสำเร็จ สมัคร (มิถุนายน 2545) ระดับแพลตินัม (กรกฎาคม 2546) ระดับไพลิน (มิถุนายน 2549) ระดับมรกต (สิงหาคม 2549) ระดับเพชร (มิถุนายน 2551) เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า การกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จในระยะเวลาอันรวดเร็ว ยังเป็นการกระตุ้นให้สมาชิกที่อ่านวารสารเกิดความเชื่อถือและมั่นใจว่า ผู้ที่ประกอบธุรกิจนี้จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งในระดับที่สูงขึ้นได้จริง เช่น “เราตัดสินใจลงมือทำจริงจังกั้นที่ แค่ 1 ปี 11 เดือนก็เป็นเพชรแล้วคะ” “ปีที่ผ่านมาระก็ช่วยให้ดาวนไลน์หลายคนสำเร็จเป็นมรกต เป็นเพชร” เป็นต้น

## 2.2 การได้ช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัว

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อว่า ความสำเร็จจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่าย คือ การที่สมาชิกสามารถช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัวได้ เช่น การได้ปลดภาระหนี้สิน หรือ การได้หลุดพ้นจากความยากจน เป็นต้น ความคิดดังกล่าวถูกประกอบสร้างขึ้นด้วยการใช้กลวิธีต่างๆ ได้แก่ การเลือกใช้คำศัพท์เพื่อเน้นย้ำความเชื่อมั่นในธุรกิจว่าจะสามารถช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัวได้ เช่น ธุรกิจที่กล้า รับประกันคุณภาพชีวิต, รับประกันคุณภาพชีวิตของครอบครัว ฯลฯ นอกจากนี้ยังพบว่า มีการใช้สทบทที่มีการกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จเพื่อตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดเรื่องของการได้ช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัว ทั้งนี้กลวิธีดังกล่าวจะสามารถทำให้ข้อมูลมีเหตุผลที่หนักแน่นและมีความน่าเชื่อถือ เช่น “XXX เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตจนกระทั่งปลดหนี้สินที่มีอยู่ได้จนหมด” นอกจากนี้การใช้กลวิธีดังกล่าวข้างต้นร่วมกับการใช้มูลบทยังเป็นการ ตอกย้ำให้เห็นว่า เมื่อประกอบอาชีพธุรกิจนี้แล้วจะสามารถช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัวได้จริง กล่าวคือ จากเดิมที่ประกอบอาชีพอื่นที่ต้องทำงานอย่างเต็มเวลา ชีวิตลำบาก ยุ่ง เครียด และมีภาระหนี้สินเต็มไปหมด พอได้มาประกอบธุรกิจนี้อย่างเต็มเวลาแล้ว ชีวิตที่ลำบาก ยุ่ง และเครียดก็หมดไป รวมทั้งภาระหนี้สินก็เริ่มหมดไปด้วย เช่น “ปัจจุบันเราสองคนทำธุรกิจXXXเต็มเวลา ชีวิตเริ่มสบาย ไม่ยุ่ง ไม่เครียด ภาระหนี้สินเริ่มหมดไป” อย่างไรก็ตาม กลวิธีการใช้สทบทที่มีการกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจและประสบความสำเร็จยังสามารถปรากฏร่วมกับกลวิธีการใช้อุปลักษณ์และการใช้มูลบทได้อีกด้วย เช่น “สำหรับเราXXX เป็นเครื่องมือขั้นดีที่จะนำพาชีวิตคนให้หลุดพ้นจากความยากจน” ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า หากสมาชิกได้ประกอบธุรกิจนี้แล้ว สมาชิกจะสามารถช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระของตนเองและครอบครัวได้ เช่น มีชีวิตที่ดีขึ้นและไม่ยากจนอีกต่อไป

## 2.3 การได้เติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิต

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อว่า ความสำเร็จจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายคือ การได้เติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิต ความคิดดังกล่าวถูกประกอบสร้างขึ้นผ่านการใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆ ได้แก่ การใช้สทบทที่มีการกล่าวอ้างเหตุผลร่วมกับการใช้มูลบทเพื่อตอกย้ำและผลิตซ้ำความคิดเรื่องของการได้เติมเต็มในสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิต รวมทั้งยังเป็นการแนะให้เห็นทางเลือกในการประกอบอาชีพที่สามารถเติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปในชีวิตได้ เช่น “XXXมีความหมายมากกว่าคำว่าธุรกิจ เพราะเติมเต็มชีวิตครอบครัวเราให้สมบูรณ์”, “XXX สามารถเปลี่ยนวิถีชีวิตและเติมเต็มสิ่งที่เราขาดได้”, “XXX ตอบโจทย์ชีวิตของเราได้”, “ผมภูมิใจกับดาวไลน์ทุกคน เพราะในพื้นที่ที่เราทำงานแถบภาคอีสานหลายๆจังหวัด คนที่มาทำงานกับเราล้วนเป็นคนที่ไม่เคยมีรายได้ดีมาก่อนเลยแต่ทุกวันนี้ทุกคนมีรายได้มากขึ้นจากงานประจำบวกกับรายได้จากXXX

บางคนเดือนหนึ่งรายได้เป็นแสน มีบ้าน มีรถ มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน...บอกได้เลยว่า ถ้าสำเร็จกับXXX คุณไม่ต้องกังวลกับความจำเป็นพื้นฐานของชีวิต ทุกอย่างที่เคยอยากได้ ตอนนี้เรามีหมดแล้ว” เป็นต้น

#### 2.4 การได้เกษียณอายุเร็วและกำหนดได้

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อว่า สมาชิกที่ได้ประกอบธุรกิจดังกล่าวจะสามารถเกษียณอายุได้เร็ว โดยที่จะสามารถกำหนดเวลาเกษียณอายุได้ อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะเกษียณอายุการทำงานแล้วยังสามารถหารายได้จากธุรกิจนี้ได้อีกด้วยทั้งนี้กลวิธีทางภาษาที่ใช้ในการประกอบสร้างความคิดดังกล่าวได้แก่ การใช้สหพพที่มีกรกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จ เช่น *“ผมอยากเกษียณตอนอายุ 35 ถึงตอนนั้นก็ยังทำXXXอยู่ แต่จะเป็นอีกรูปแบบหนึ่ง”* เป็นต้น

#### 2.5 การใช้ชีวิตได้ครบทุกมิติ

วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสร้างและสื่อว่า การที่สมาชิกได้ประกอบอาชีพธุรกิจนี้จะสามารถใช้ชีวิตได้ครบทุกมิติ ไม่ว่าจะเป็นชีวิตส่วนตัว ชีวิตครอบครัว และชีวิตของการทำงาน ทั้งนี้ความคิดดังกล่าวถูกประกอบสร้างขึ้นผ่านการใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆ ได้แก่ การใช้สหพพที่มีกรกล่าวอ้างคำพูดของสมาชิกที่ประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จเพื่อตอกย้ำให้เห็นว่า หากสมาชิกได้ประกอบธุรกิจนี้แล้ว สมาชิกจะสามารถใช้ชีวิตได้ครบทุกมิติ เช่น *“ธุรกิจXXXให้ครบทุกมิติของชีวิตที่ผมต้องการ ยิ่งอยู่กับXXXยิ่งเห็นคุณค่าในตัวเอง”*, *“เราทั้งสองตั้งใจสร้างธุรกิจนี้เพื่อต้องการใช้ชีวิตให้ครบทุกมิติ”*, *“นอนดึก ตื่นสาย มีเงินใช้เดือนละแสน ใช้ช้อปปิ้ง ขับรถสวย เที่ยวเมืองนอก มีมรดกไว้ให้ลูกหลาน”* เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่า กลวิธีดังกล่าวข้างต้นยังปรากฏร่วมกับการให้คำนิยามธุรกิจนี้ และการใช้มูลพพด้วย เช่น *“XXX เป็นงานที่ให้ครบทุกมิติของชีวิต สำหรับผมงานที่ดีต้องตอบโจทย์ได้ครบทุกมิติ”*, *“ธุรกิจXXXตอบสนองความต้องการให้กับชีวิตมากกว่าเรื่องเงิน นั่นคือ วิถีชีวิตที่ครบถ้วนในทุกมิติ”* ทั้งนี้กลวิธีดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า อาชีพธุรกิจเครือข่ายคือ อาชีพที่สามารถทำให้สมาชิกที่ประกอบอาชีพนี้ใช้ชีวิตได้ครบทุกมิติ อีกทั้งยังเป็นอาชีพที่ดี เพราะสามารถทำให้สมาชิกที่ประกอบธุรกิจนี้บรรลุผลตามเป้าหมายที่ต้องการไว้ได้

อย่างไรก็ตามวาทกรรมหนึ่งอาจปรากฏกลวิธีทางภาษาที่สื่ออุดมการณ์หรือชุดความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกได้หลายกลวิธี แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นกลวิธีทางภาษาต่างๆแฝงไว้ด้วยอุดมการณ์หรือชุดความคิดเรื่องของคุณสุขและความสำเร็จจากการประกอบอาชีพด้วยกันทั้งสิ้น

#### ตัวอย่าง

เราทั้งคู่เป็นคนใต้โดยกำเนิด เราเห็นโอกาสทางธุรกิจXXX เริ่มต้นด้วยความประทับใจสินค้า เมื่อได้เรียนรู้จึงเชื่อมั่นว่า XXX มีแผนธุรกิจที่ดีมาก มีความมั่นคง และวิสัยทัศน์ที่เยี่ยมยอดที่เปิดโอกาสให้ผู้คนทั่วโลกได้



มีธุรกิจเป็นของตนเอง เราจึงตัดสินใจทำธุรกิจและได้พบว่า “XXXเป็นธุรกิจที่น่าคนดี คนเก่ง คนที่มีความใฝ่ฝัน ชัยัน และอดทน มาช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ให้มาสร้างความสำเร็จในธุรกิจร่วมกัน” ขอขอบคุณอัปโลน ผู้สปอนเซอร์และผู้ที่ยกยอชี้แนะแนวทางการสร้างธุรกิจ...ขอบคุณดาวไลน์และทีมงานทุกคนที่ร่วมทุกข์ร่วมสุข ทำงานร่วมกันจนสำเร็จ รวมทั้งผู้สำเร็จที่เป็นแบบอย่างของผู้นำให้เราเดินตามทุกท่าน

จากตัวอย่างจะเห็นว่า ผู้ผลิตตัวบวทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกได้ใช้กลวิธีต่างๆ ประกอบสร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ ได้แก่ การเลือกใช้คำศัพท์ การใช้ อุปลักษณ์ การใช้มูลบท การใช้สทบท การให้นิยาม และการกล่าวขอบคุณ เพื่อประกอบสร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดที่ว่า ผู้ที่ประกอบธุรกิจนี้จะได้รับความสุขและความสำเร็จจากการทำงาน กล่าวคือ ความสุขที่ได้เป็นความสุขที่เกิดจากการทำงานในองค์กรที่มีชื่อเสียงและมีความสมดูลในทุกรูปแบบของการทำงาน โดยเฉพาะการทำงานที่มีผู้คอยให้คำชี้แนะแนวทางตลอดระยะเวลาของการทำงานรวมทั้งการได้เห็นและได้รับโอกาสที่ดีในการทำงานนอกจากนี้ยังมีแนวโน้มที่จะสามารถประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพธุรกิจนี้ได้อีกด้วย

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นนั้นจะเห็นว่า วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกประกอบสร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพว่า การประกอบธุรกิจเครือข่ายจะสามารถทำให้สมาชิกที่ประกอบธุรกิจนี้ได้รับความสุขและความสำเร็จจากการประกอบอาชีพได้จริง ทั้งนี้เพื่อครอบงำให้สมาชิกที่ได้อ่านวารสารเกิดความเชื่อและคล้อยตามสิ่งที่วาทกรรมนำเสนอ รวมทั้งยังเป็นวิถีทางที่จะทำให้สมาชิกซึ่งอาจจะเป็นเพียงผู้บริโภคอย่างเดียวให้หันมาสนใจประกอบธุรกิจซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจและเอื้อประโยชน์ต่อผลประกอบการทางธุรกิจของบริษัท

ทั้งนี้อุดมการณ์หรือชุดความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่นำเสนอในวารสารสำหรับสมาชิกนั้นยังสอดคล้องกับลักษณะของอุดมการณ์ในการทำงานตามที่ กมล ทองธรรมชาติ และ พรศักดิ์ ผ่องแผ้ว (2539: 6) กล่าวไว้ว่า อุดมการณ์ในการทำงานของหน่วยงานจะเน้นที่ผลประโยชน์ทางบวกของกิจกรรมขององค์กรหรือหน่วยงาน รวมทั้งยังชี้ให้เห็นว่า บริการที่หน่วยงานขยายออกไปนั้นเป็นสิ่งที่พึงปรารถนา นอกจากนี้ อุดมการณ์ในการทำงานของหน่วยงานยังเน้นที่ผลประโยชน์ส่วนรวมของคนทั้งหมดหรือคนส่วนใหญ่ยิ่งกว่าผลประโยชน์ของส่วนบุคคลของคนบางกลุ่ม หรือคนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง อีกทั้งยังเน้นประสิทธิภาพของงานที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน และเน้นการประสานความร่วมมือกัน รวมทั้งยังเน้นถึงความสำเร็จในอนาคตโดยที่จะไม่กล่าวถึงความผิดพลาดและการไร้ความสามารถในแง่มุมต่างๆของอุดมการณ์นั้นๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ลักษณะของอุดมการณ์ดังกล่าวนี้จะ

พบได้ในตัวบทของวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกที่มีการประกอบสร้างตัวบทในแง่บวกเท่านั้น กล่าวคือ วาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกได้สร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดที่แฝงไว้ด้วยเรื่องของความสุขและความสำเร็จที่สมาชิกจะได้รับจริงจากการประกอบอาชีพธุรกิจเครือข่ายนี้กับบริษัทนี้เท่านั้น โดยที่ไม่นำเสนอในแง่ลบอื่นหรือในแง่ตรงกันข้าม

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบว่า ผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ในการเลือกที่ทำงานและการตัดสินใจเลือกอาชีพซึ่งผู้ที่ทำงานหรือตัดสินใจเลือกอาชีพนั้นจะต้องพิจารณางานจากลักษณะของงาน สภาพแวดล้อมและบรรยากาศของการทำงาน รวมทั้งรายได้ และโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งอาชีพด้วย (กรมการหางาน. ม.ป.ป.; มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ม.ป.ป.)

อีกทั้งผู้วิจัยยังพบว่า กระบวนการในการสร้างตัวบทของวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายยังสอดคล้องกับเทคนิคการสร้างแรงจูงใจในการทำงานตามที่ วิภาพร มาพบสุข (2546: 34-40) กล่าวถึงเทคนิคการสร้างแรงจูงใจในการทำงานไว้ว่ามีอยู่ 5 ประการ ได้แก่ การจูงใจด้วยงาน การจูงใจด้วยผลตอบแทนที่เป็นเงิน การจูงใจด้วยผลตอบแทนที่ไม่ใช่เงิน การจูงใจด้วยสภาพแวดล้อมในการทำงาน และการจูงใจด้วยสวัสดิการต่างๆ ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมานี้เป็นสิ่งที่แฝงอยู่ในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกทั้งสิ้น

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า การวิเคราะห์ลักษณะของตัวบทและกลวิธีทางภาษาในตัวบทของวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกนั้นจึงเป็นการทำความเข้าใจและเปิดเผยให้เห็นกระบวนการสร้างตัวบท การกระจายตัวบท และการบริโภคตัวบท ซึ่งเป็นกระบวนการที่ผู้ผลิตต้องการที่จะทำให้สมาชิกที่อ่านวารสารหรือเปิดรับวารสารเหล่านั้นเกิดความเชื่อถือ ยอมรับ และคล้อยตามสิ่งที่วาทกรรมนำเสนอ ด้วยการประกอบสร้างอุดมการณ์หรือชุดความคิดที่ว่าด้วยเรื่องของความสุขและความสำเร็จที่สมาชิกจะได้รับจากการประกอบธุรกิจเครือข่ายซึ่งเป็นสิ่งที่ตรงกับความปรารถนาของสมาชิก หรือเป็นสิ่งที่จะสามารถตอบสนองในสิ่งที่สมาชิกต้องการได้ โดยที่สมาชิกไม่รู้เท่าทันว่า แท้จริงแล้วตัวบทของวาทกรรมเหล่านั้น ผู้ผลิตเพียงต้องการที่จะหาผู้ร่วมอุดมการณ์เดียวกันมาต่อยอดทางธุรกิจเพื่อที่จะส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทดำเนินต่อไปได้

### **สรุปผลและข้อเสนอแนะ**

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างกลวิธีทางภาษากับอุดมการณ์การประกอบอาชีพในวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายในวารสารสำหรับสมาชิกสามารถสรุปผลการศึกษา โดยแสดงผลในรูปแบบของตารางได้ดังนี้

อุดมการณ์การ ประกอบอาชีพ	กลวิธีทางภาษา						
	การเลือก ใช้คำศัพท์	การใช้ อุปลักษณ์	การใช้ มูลบท	การใช้ สทบท	การให้ นิยาม	การกล่าว เกินจริง	การกล่าว ขอบคุณ
<b>1. ความสุขที่ได้รับจากการ ประกอบอาชีพ</b>							
1.1 การได้ทำงานที่มีความสุข ตลอดเวลา	/	-	/	/	-	-	-
1.2 การได้รับโอกาสที่ดี ในการทำงาน	-	-	/	/	/	/	/
1.3 การได้ทำงานในองค์กรธุรกิจ ที่มีชื่อเสียงและมีความสมดุล ทุกรูปแบบ	/	/	-	/	/	/	/
<b>2. ความสำเร็จจากการประกอบอาชีพ</b>							
2.1 การได้รับการเลื่อนตำแหน่ง ในระดับที่สูงขึ้น	-	-	-	/	-	-	-
2.2 การได้ช่วยเหลือและแบ่งเบา ภาระของตนเองและครอบครัว	/	/	/	/	-	-	-
2.3 การได้เติมเต็มสิ่งที่ขาดหาย ไปในชีวิต	-	-	-	/	/	-	-
2.4 การได้เกษียณอายุเร็วและ กำหนดได้	-	-	-	-	/	-	-
2.5 การใช้ชีวิตได้ครบทุกมิติ	-	-	/	/	/	-	-

ผลการศึกษาในครั้งนี้เป็นสิ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงใช้วารสารเป็นสื่อและช่องทางหนึ่งในการประกอบสร้างอุดมการณ์การประกอบอาชีพโดยใช้กลวิธีทางภาษาที่เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการผลิตซ้ำตัวบทผ่านวารสารรายเดือนสำหรับสมาชิก ดังนั้นภาษาจึงเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญในการรับรู้ชุดความหมายของมนุษย์ อย่างไรก็ตามงานวิจัยนี้เป็นเพียงการศึกษาข้อมูลภาษาจากสื่อประเภทวารสารเท่านั้น หากมีการศึกษาวาทกรรมธุรกิจขายตรงหรือวาทกรรมธุรกิจเครือข่ายจากสื่อประเภทต่างๆ อาทิ ใบบลิว โฆษณาในหนังสือพิมพ์ วารสารประเภทต่างๆ ภาพยนตร์โฆษณา รวมทั้งหากมีการเข้าไปศึกษาแบบมีส่วนร่วมจริงกับบริษัทจะยิ่งช่วยยืนยันผลการวิจัยและอาจจะทำให้เห็นอุดมการณ์ในการทำงานหรือการประกอบอาชีพของคนในสังคมหนึ่งหรือในยุคนั้นๆ ได้มากยิ่งขึ้น

---

## เอกสารอ้างอิง

- กมล ทองธรรมชาติ; และ พรศักดิ์ ฟ่องแพ้ว. (2539). **ข้าราชการไทย: ความสำนึกและอุดมการณ์**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กรมการหางาน. (ม.ป.ป.). **สิ่งสำคัญในการตัดสินใจเลือกอาชีพ**. สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน 2556, จาก <http://www.jobthaiweb.com/article/detail.php?ID=00077>
- กฤษดาวรรณ หงส์ลดาอมภ; และ อีรินุช โชคสุวณิช. (2551). **วิจัยปฏิบัติการศาสตร์**. กรุงเทพฯ: โครงการเผยแพร่ผลงานวิชาการ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา เจริญเกียรติบวร. (2548). **การวิเคราะห์วาทกรรมเรื่องตลกภาษาไทย**. ปรินิพนธ์ อ.ด. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- แก้วกัญญา แจ่มจรัส. (2542). **โครงสร้างตลาดและกลยุทธ์การตลาดของการขายตรงแบบใช้การตลาดหลายชั้น**. ปรินิพนธ์ อ.ท.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ขจรศักดิ์ วงษ์กลัด. (2551). **ศึกษากลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้นระดับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ประเทศไทย) จำกัด กรุงเทพมหานคร**. ปรินิพนธ์ ศศ.ม. (ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.
- จันทิมา เอี่ยมมานนท์. (2549). **การศึกษาวาทกรรมเกี่ยวกับผู้ติดเชื้อเอดส์ในสังคมไทยตามแนวปฏิสัมพันธ์วิเคราะห์**. ปรินิพนธ์ อ.ด. (ภาษาศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณรงค์ วงศ์แดง. (2552). **ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการจัดการธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์ความงามและสุขภาพ**. ปรินิพนธ์ บธ.ม. (บริหารการตลาด). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. (ม.ป.ป.). คู่มือการหางานทำ. สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน 2556, จาก <http://www.sa.ku.ac.th/jobhandbook/job04.html>
- วิภาพร มาพบสุข. (2546). **จิตวิทยาการทำงาน**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- วุฒินันท์ แก้วจันทร์เกตุ. (2553). **อุดมการณ์ความเป็นชายในวาทกรรมโฆษณาสินค้าและบริการสำหรับผู้ชายในนิตยสารผู้ชาย**. ปรินิพนธ์ อ.ม. (ภาษาไทย) กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.

ศศิวิมล สุขขบท, และ ญัฐธิดา น้ำใจทหาร. (2542). รายงานการวิจัยเรื่องการขายตรงในรูปแบบการตลาดหลาย  
 ชั้น. สงขลา : มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

ศิริพร ภัคดีผาสุข. (2553). รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์โครงการวาทกรรม “ความเป็นผู้หญิง” ในนิตยสาร  
 สุขภาพและความงามในภาษาไทย. กรุงเทพฯ: คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมคิด ภิรมย์. (2546). ศึกษาโครงสร้างและการดำเนินการในระบบขายตรงหลายชั้น: กรณีศึกษา บริษัทแอม  
 เมย์ (ประเทศไทย) จำกัด. ปริญญาโท ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย  
 รามคำแหง.

อาบิเดะ บริพันธ์. (2552, กันยายน-ธันวาคม). ธุรกิจเครือข่าย: พัฒนาการขายตรงที่ก้าวไกล. วารสารมหาวิทยาลัย  
 นราธิวาสราชนครินทร์. 1(3): 19-32.

แอมเวย์ โดสวนเศรษฐกิจซบ ปิดงบโดยรายได้กว่าหมื่นล้านบาท. (2550, 5 ธันวาคม). บ้านเมือง. สืบค้นเมื่อ  
 10 เมษายน 2556, จาก <http://www.banmuang.co.th> Fairclough, N. (1992). Discourse and Social  
 Change. Cambridge: Polity Press.

\_\_\_\_\_. (1995). **Media Discourse**. London: Edward Arnold.

KÖvecses, Z. (2002). **Metaphor: A Practical Introduction**. New York: Oxford University Press.

Lakoff, G.; & Johnson, M. (1980). **Metaphors We Live By**. Chicago; London: The University of  
 Chicago Press.

Levinson, S. (1983). **Pragmatics**. Cambridge: Cambridge University Press.

Van Dijk, T. A. (1995). Discourse Semantics and Ideology. **Discourse and Society**. 6(2): 243-289.

\_\_\_\_\_. (1998). **Ideology: A Multidisciplinary Approach**. London: Sage.

\_\_\_\_\_. (2001). Critical Discourse Analysis. In **The Handbook of Discourse Analysis**. Edited  
 by Deborah Schiffrin; Deborah Tannen; & Heidi E. Hamilton. pp. 352-371. Malden, Mass:  
 Blackwell.

-----