



กลวิธีการใช้ภาษาในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach

Linguistic Strategies in Financial Discourse of Money Coach

วารางคณา สุพรรณชนะบุรี^{1*}, จริญญา ธรรมโชโต² และอลิสา คุ่มเคี่ยม³

Warangkana Supanchanaburee^{1*}, Jarinya Thammachoto and Alisa Khumkhiam³

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโท, หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาภาษาไทย, มหาวิทยาลัยทักษิณ

¹ Graduate student, Department of Thai Language, Faculty of Humanities and Social Science, Thaksin University.

² ดร., สาขาวิชาภาษาไทย, คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยทักษิณ

² Dr., Department of Thai, Faculty of Humanities and Social Science, Thaksin University.

³ ดร., สาขาวิชาภาษาไทย, คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยทักษิณ

³ Dr., Department of Thai, Faculty of Humanities and Social Science, Thaksin University.

*Corresponding author, E-mail: Lamjiak129@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการใช้ภาษาในวาทกรรมการเงินของ Money Coach ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง “กลวิธีใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach” โดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างภาษากับอุดมการณ์ตามแนวคิดวาทกรรมวิเคราะห์เชิงวิพากษ์ (CDA) ของแฟร์คลัฟ (Fairclough) ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาคือข้อความจากหนังสือที่เกี่ยวกับการเงินของ Money Coach หรือ โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ จำนวน 173 ข้อความ

ผลการศึกษากลวิธีใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงินของ Money Coach พบกลวิธีทางภาษาทั้งหมด 5 กลวิธี ได้แก่ 1) การใช้ทัศนภาวะ 2) การใช้มูลบท 3) การอ้างถึง 4) การใช้อุปลักษณ์ และ 5) การใช้คำถามเชิงวาทศิลป์ จากกลวิธีทางภาษาดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าชีวิตมนุษย์ล้วนเกี่ยวข้องกับเงินอย่างแยกออกไม่ได้ ฉะนั้นก่อนดำเนินการธุรกรรมทางการเงินใด ๆ ควรคิดให้รอบคอบก่อนลงมือทำจะดีที่สุด

คำสำคัญ: กลวิธีใช้ภาษา, อุดมการณ์, วาทกรรมการเงิน, Money Coach

Abstract

This paper describes the results of an analysis of Linguistic Strategies and in Financial Discourse of Money Coach, which is a part of the thesis. This research adopted Fairclough's Critical Discourse Analysis, which is an approach to analyze the relationship between language and ideology. Data were from 173 Text from a book about Money Coach's finances or Jakkapong Metpan.

The results revealed that there were 5 linguistics strategies 1)Modality 2) Pre-supposition 3) Reference 4) Metaphor and 5) Rhetorical question. From such linguistic strategies it is reflected that human life is inextricably linked with money. Therefore, before conducting any financial transaction, it is best to think carefully before doing it.

Keywords: Linguistic Strategies, Ideology, Financial Discourse, Money Coach

บทนำ

วาทกรรม (Discourse) เป็นชุดความคิดที่สามารถนำไปใช้ในการศึกษาวิเคราะห์ปรากฏการณ์ต่าง ๆ ทางสังคม การเมือง วัฒนธรรม ตลอดจนภาษาและวรรณกรรมได้อย่างหลากหลาย โดยวาทกรรมมีความหมายได้หลายอย่าง ขึ้นอยู่กับมุมมองและทฤษฎีพื้นฐานในสหสาขาวิชา ได้แก่ ภาษาศาสตร์ มานุษยวิทยา ปรัชญา ศัญวิทยา จิตวิทยา สังคมวิทยา วัฒนธรรมศึกษา วรรณคดี และการสื่อสาร ดังนั้นวาทกรรมจึงเปรียบเสมือนเครื่องมือของนักวิชาการหลายท่านในการศึกษาความเป็นไปในสังคม (ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร, 2542) ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าเรื่องราวด้านการเงินนับเป็นหนึ่งในวาทกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับมนุษย์โดยตรง

ณฐ อังศุวิริยะ (2562) ได้ให้ความหมายของวาทกรรมการเงินไว้ว่า วาทกรรมการเงิน คือ กรอบที่ให้คุณค่าในเรื่องของเงิน ทั้งพฤติกรรมการเงิน การใช้เงิน การเป็นหนี้ การออมเงิน และการชำระหนี้ จากความหมายดังกล่าวผู้วิจัยเห็นว่ามีความสอดคล้องกับสมาชิกในสังคมอย่างแท้จริง เพราะตลอดเวลาของการใช้ชีวิตจำเป็นต้องใช้เงินเป็นตัวกลางในการดำเนินการต่าง ๆ ให้สะดวก ดังนั้นเมื่อความต้องการเพิ่มขึ้นจึงส่งผลให้หลายคนเป็นหนี้จากการใช้เงินอย่างไม่เป็นระบบ ไร้การควบคุม ทำให้นักคิดหรือผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินเข้ามามีบทบาทในสังคมผ่านการทำหน้าที่เป็นผู้อาสาให้ความรู้และให้คำปรึกษาแก่ผู้ประสบปัญหาดังกล่าว ซึ่งขณะนี้บุคคลที่ประสบความสำเร็จด้านการเงินและมีชื่อเสียงในการเป็นวิทยากรให้คำปรึกษา คือ Money Coach หรือ โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์

Money Coach หรือ โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ เป็นนักศึกษาที่ตั้งใจเรียนเพียงเพราะพ่อแม่คาดหวังให้เรียนจบออกมาประสบความสำเร็จทางหน้าที่การเงิน แต่เมื่อวันที่เขาเรียนจบกลับตรงกับช่วงวิกฤติต้มยำกุ้งและเป็นวันที่ครอบครัวมีหนี้สะสมกว่า 18 ล้านบาท โค้ชหนุ่มนักศึกษาจบใหม่ที่ไม่มีความรู้ทางการเงินจึงได้แต่พยายามทำงานและเก็บเงินให้มากที่สุดเพื่อช่วยพ่อแม่ชำระหนี้ในแต่ละเดือนให้ผ่านพ้นไป

ซึ่งขณะนั้นเป็นช่วงเวลาการพัฒนาระบบการเงิน หลายช่องทางจึงหยิบยื่นโอกาสการใช้เงินสะดวกให้แก่โค้ชหนุ่ม ทำให้ชื่นชอบการได้เงินง่ายในเวลารวดเร็วผ่านการกู้ทั้งบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลท้ายที่สุดเขากลับพบว่าพฤติกรรมเช่นนี้เป็นเพียงการลดหนี้ก้อนใหญ่ให้เบาบางลงเพียงไม่กี่เดือน แต่เขากลับได้หนี้ก้อนใหม่เพิ่มขึ้นมาจากการกู้เงินเต็มอัตราทุกวงเงิน เมื่อเขาประสบปัญหาดังกล่าวเขาจึงตั้งสติแล้วค้นหาความรู้ทางการเงินจนพบว่า เงินแก้ปัญหาได้เพียงชั่วคราว แต่ความรู้ทางการเงินจะจัดการปัญหาให้เราได้ตลอดชีวิต ด้วยเหตุนี้เขาจึงพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาส กระทั่งประสบความสำเร็จนั่นคือชำระหนี้ที่มีได้ทั้งหมด และเขาเองตั้งปณิธานไว้ว่าเราสำเร็จได้ผู้อื่นก็สำเร็จได้ เขาจึงอาสาให้ความรู้แก่ผู้อื่นจนปัจจุบันได้และเรียกตัวเองว่า Money Coach หรือผู้ที่มีความเชี่ยวชาญทางการเงิน

ปัจจุบัน Money Coach หรือ โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ เป็นผู้ให้ความรู้ทางการเงินที่มีชื่อเสียงเป็นอย่างมาก มีผลงานการสอนหลากหลายรูปแบบ ทั้งการเปิดวันเวลาให้ผู้สนใจเข้าอบรม หรือการเป็นจิตอาสาให้คำปรึกษาแก่ประชาชนผ่านธนาคารต่าง ๆ รวมทั้งการเขียนหนังสือเกี่ยวกับการเงินและการแปลหนังสือการเงินของต่างประเทศให้คนไทยได้อ่านอีกด้วย โดยผู้วิจัยพบว่าการเขียนหนังสือของ Money Coach มีความโดดเด่นทั้งในด้านภาษาและเนื้อหาที่ถ่ายทอดมาอย่างผู้อ่าน เพราะเขาเป็นผู้ที่มีความเข้าใจบทบาทของผู้ประสบปัญหาการเงินมาก่อน ดังตัวอย่าง

“คนทั่วไปใช้หนี้เป็นยาพิษทำลายสุขภาพการเงินของตัวเอง”

(เปลี่ยนหนี้เป็นอิสรภาพทางการเงิน : 7)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปลักษณ์เปรียบเทียบ “หนี้” ว่าเป็นเสมือน “ยาพิษ” ที่ส่งผลอันตรายต่อร่างกายทำให้ร่างกายขาดสภาวะความสุข โดยการที่ผู้เขียนใช้คำว่ายาพิษในการเปรียบเทียบอาจเพราะต้องการสื่อถึงโทษและระดับความรุนแรงในการทำลายสุขภาพ เพราะยาพิษมีผลทำให้ชีวิตได้ เช่นเดียวกับการเป็นหนี้ที่ก่อให้เกิดทุกข์ทำลายจิตใจให้บั่นทอนกระวนกระวายอาจหนีปัญหาด้วยการทำร้ายตนเองได้

“ถ้าเปรียบหนี้เป็นความเจ็บป่วยทางการเงิน เราสามารถแบ่งผู้ป่วย

ได้เป็น 2 ประเภท นั่นคือผู้ป่วยทั่วไป กับผู้ป่วยอาการโคม่า”

(เปลี่ยนหนี้เป็นอิสรภาพทางการเงิน : 13)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปลักษณ์เปรียบเทียบ “หนี้” ว่าเป็นเสมือน “ความเจ็บป่วย” ซึ่งหากเป็นความเจ็บป่วยทางร่างกายอาจเป็นความผิดปกติที่ร่างกายขาดสมดุล ดังนั้นในที่นี้เป็น ความเจ็บป่วยทางการเงินน่าจะหมายถึงภาวะขาดดุลบกพร่องทางรายรับและรายจ่ายอาจเนื่องมาจากรายจ่ายมากกว่ารายได้จนก่อให้เกิดภาวะความเครียดทางจิตใจ ผู้ที่ประสบปัญหานี้จึงเปรียบดังผู้ป่วยหรือคนไข้ โดยผู้ป่วยทั่วไปหมายถึงคนที่ยังสามารถประคับประคองอาการให้หายได้ ไม่จำเป็นต้องใช้ยาแรงในการรักษา เช่นเดียวกับคนเป็นหนี้ที่ยังสามารถผ่อนชำระหนี้และมีเงินพอสำหรับกินและใช้ในแต่ละวัน ส่วนผู้ป่วยอาการโคม่าหมายถึง ผู้ป่วยฉุกเฉินไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ จำเป็นต้องกระตุ้นการรักษาด้วยยาที่มีประสิทธิภาพแรง ลักษณะเดียวกับคนเป็นหนี้เกินตัว มีภาระค่าใช้จ่ายมากมาย สภาพทางการเงินติดลบ

และมักกั้หนียืมสินเปิดสัญญาใหม่เพื่อไปใช้หนี้เก่า ทำให้เป็นปัญหาติดหนี้ยังไม่มีวันจบสิ้น เสมือนโรคประจำตัวที่รักษาไม่หาย

“ความคิดจน ๆ หน้าตาเป็นยังไง”

(เปลี่ยนหนี้เป็นอิสรภาพทางการเงิน : 21)

จากตัวอย่างเป็นการใช้คำถามเชิงวาทีศิลป์หรือการถามที่ไม่ต้องการคำตอบเป็นเพียงการถามเพื่อเปิดประเด็นของตัวบทต่อไปและเป็นการกระตุ้นให้ผู้อ่านอยากรู้และใคร่หาคำตอบ โดยคำตอบอาจแฝงอยู่ในเนื้อหาที่กำลังจะกล่าวตอนต่อไป ซึ่งคำถามว่า “ความคิดจน ๆ หน้าตาเป็นยังไง” อาจหมายถึง ความคิดที่ไม่พัฒนา ปรับปรุง หรือแก้ไขปัญหาก็ที่ประสบอยู่ให้ดีขึ้น มีเพียงข้ออ้างหรือการเอาตัวรอดให้ผ่านไปวันต่อวันไม่มีความเป็นอยู่ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้หากเราเปลี่ยนคำว่าความคิดจน ๆ เป็น “ความคิดรวย ๆ” ที่มีความหมายตรงกันข้ามอาจหมายถึงวิธีคิดแบบแก้ปัญหามาตามลำดับขั้นบันไดจนหมดภาระการชำระหนี้และยิ่งไปกว่านั้นความคิดที่ต่อยอดอาจส่งผลให้เงินเก็บหรือกำไรจากการลงทุนอีกด้วย

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า Money Coach มีการถ่ายทอดวาทกรรมการเงินอย่างหลากหลาย ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเห็นว่า สามารถวาทกรรมการเงินดังกล่าวมีความเหมาะสมในการวิเคราะห์กลวิธีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ผ่านทฤษฎีวาทกรรมวิเคราะห์เชิงวิพากษ์ของแฟร์คลัฟได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษากลวิธีทางภาษาในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach หรือโค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยเรื่องวาทกรรมการเงินของ Money Coach ตามขั้นตอนต่อไปนี้

1. รวบรวมข้อมูลจากหนังสือที่เกี่ยวกับการเงินของ Money Coach หรือ โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ รวมทั้งสิ้น 10 เล่ม
2. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลวิธีทางภาษา
3. วิเคราะห์ข้อมูล
4. สรุปและนำเสนอผลการวิเคราะห์แบบวิธีพรรณนาวิเคราะห์

ผลการวิจัย

การศึกษากลวิธีการใช้ภาษาในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach จากหนังสือที่เขียนโดย โค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ จำนวน จำนวน 173 ข้อความ สามารถจำแนกกลวิธีทางภาษาได้ 5 ลักษณะ โดยเรียงตามความถี่ในการปรากฏ ดังนี้

1. การใช้ทัศนภาวะ (Modality) คือ การบอกความเห็นผ่านคำสำคัญ เช่น ต้อง ย่อม น่า อาจจะ ควรจะ เห็นจะ ทำจะ คงจะ พึง เป็นต้น รวมไปถึงคำว่า ได้ และคำว่า ไม่ เพื่อแสดงความรู้สึก ความคิดเห็น

ที่พึงพอใจหรือไม่พอใจ (นวรรณ พันธุมธนา.2549) ซึ่งสอดคล้องกับที่ จันทิมา อังคพณชกิจ (2557) กล่าวว่า การใช้ทัศนภาวะ คือ การที่ผู้ส่งสารแสดงความคิดเห็นหรือเจตคติเกี่ยวกับเรื่องราวนั้น ๆ การแสดงทัศนภาวะได้โดยการใช้คำแสดงทัศนภาวะต่าง ๆ คือ การใช้คำคุณศัพท์ และคำวิเศษณ์ การใช้คำแสดงทัศนคติที่ต้องการพิสูจน์ และการใช้คำกริยาช่วย เป็นต้น ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการใช้ทัศนภาวะ เป็นการให้ความเห็นของผู้พูดต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ผ่านการใช้ถ้อยคำสำคัญที่แสดงความรู้สึกต่อเรื่องนั้น ๆ โดยอาจเป็นการโน้มน้าวใจให้คิดคล้อยตามหรือเป็นการเสนอแนะข้อดี ข้อเสีย ประโยชน์ หรือโทษ รวมไปถึงการห้ามไม่ให้ปฏิบัติในสิ่งที่ไม่เหมาะสม

จากการศึกษาทวิวิธีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach พบว่ามีการใช้ทัศนภาวะ 5 รูปแบบ รวมทั้งสิ้น 85 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 49.13 โดยเรียงลำดับความถี่ในการปรากฏ ได้แก่ การใช้คำปฏิเสธ การใช้คำให้เว้นการกระทำ การใช้คำแนะนำ การใช้คำแสดงการบังคับ การใช้คำแสดงความเชื่อ และการใช้คำแสดงความมั่นใจ ดังนี้

1.1 การใช้คำปฏิเสธ คือ การใช้คำว่า “ไม่ ไม่ใช่” ประกอบในข้อความเพื่อแสดงให้เห็นว่าความคิดหรือการปฏิบัติใดที่ถูกต้องและเหมาะสม สิ่งใดก่อให้เกิดประโยชน์หรือโทษ (นวรรณ พันธุมธนา. 2549) ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการใช้ทัศนภาวะโดยใช้คำปฏิเสธเป็นเสมือนการแนะนำหรือเตือนให้ผู้อ่าน ผู้ฟัง มีสติและรู้จักพิจารณาไตร่ตรองอย่างรอบรอบก่อนตัดสินใจทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ผลการศึกษาพบว่าการใช้ทัศนภาวะโดยใช้คำปฏิเสธ จำนวน 26 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 30.59 ดังตัวอย่าง

สิ่งสำคัญที่สุดในการลงทุนไม่ใช่รูปแบบหรือจำนวนเงินตอบแทนแต่เป็นการลงทุนที่เราจะเข้าใจมัน รวมถึงวิธีการลงทุนที่ตรงกับจริตของตัวเอง แค่นี้แล้วนอนไม่หลับก็ขาดทุนตั้งแต่เริ่มแล้วครับ

(เกมเศรษฐี ลงทุนให้รวยด้วยอสังหาริมทรัพย์ : 40)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะโดยใช้คำปฏิเสธ “ไม่ใช่” เพื่อแสดงให้เห็นว่าความรู้และความเข้าใจในทรัพย์สินที่เราต้องการจะลงทุนเป็นสิ่งสำคัญที่สุด เนื่องจากก่อนลงทุนเราจำเป็นต้องศึกษาให้ละเอียดถี่ถ้วนก่อนว่าการลงทุนดังกล่าวนี้มีขั้นตอนและผลตอบแทนแบบใด และเราชอบหรือมีความรู้มากพอที่จะจัดการการลงทุนดังกล่าวนี้ให้อยู่ในขอบเขตที่รับได้หรือไม่ เพราะการลงทุนแต่ละประเภทล้วนแต่มีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น หากชื่นชอบการทำกำไรและมีความอดทนในการรอคอยมากพอก็ควรลงทุนเพื่อกระแสเงินสด แต่หากชื่นชอบรายได้ที่มาจากการลงทุนอย่างต่อเนื่องก็ควรลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพราะได้เงินสดเป็นประจำและไม่มีขีดจำกัดในการลงทุน เป็นต้น

ไม่มีใครทำให้เรารวยได้ถ้าเราไม่ยอม และไม่มีใครทำให้เราจนได้ถ้าเราไม่ยอม

(เปลี่ยนหนี้เป็นอิสรภาพทางการเงิน : 63)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะโดยใช้คำปฏิเสธ “ไม่มีใคร” เพื่อยืนยันว่าอำนาจทางการเงินหรือเราจะมีสถานะทางการเงินอยู่ในทิศทางใดไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้อื่น แต่ทุกอย่างขึ้นอยู่กับเราเพียงผู้เดียว ฉะนั้นวิธีการที่เราสามารถเอาตัวรอดได้ในขณะที่เราประสบปัญหาทางการเงินคือการลดค่าใช้จ่ายคงที่ให้

น้อยลงหรือหาช่องทางสร้างรายได้เพิ่ม โดยเฉพาะการใช้ความสามารถส่วนตัวสร้างรายได้เพื่อให้ชีวิตดำเนินต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพคล่องทางการเงิน

1.2 การใช้คำแสดงการบังคับ คือ การใช้ทัศนภาวะเพื่อให้ผู้อ่านลงมือทำและปฏิบัติตามในสิ่งที่ถูกต้อง เหมาะสม รวมทั้งเกิดประโยชน์ ผ่านคำว่า “ต้อง จง” ผลการศึกษาพบการใช้ทัศนภาวะโดยการใช้คำแสดงความแน่ใจหรือแสดงการบังคับ จำนวน 21 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 24.70 ดังตัวอย่าง

หากต้องการลงทุนในทรัพย์สินให้เข้า จงมองไปที่ทรัพย์สินมือสองก่อนเสมอ

(เกมเศรษฐี ลงทุนให้รวยด้วยอสังหาริมทรัพย์ : 65)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะ โดยมีคำว่า “จง” บอกความบังคับในเรื่องการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่หลายคนเข้าใจผิดว่าต้องซื้อทรัพย์สินที่เป็นมือหนึ่งหรือของใหม่เพื่อดึงดูดผู้เช่า แต่แท้จริงแล้วการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่ดีนั้น ควรเริ่มต้นจากทรัพย์สินมือสองก่อน เนื่องจากของใหม่มีราคาแพงเกินกว่าผู้เช่าหลายรายจะสนใจ ที่สำคัญคือการลงทุนในทรัพย์สินมือสองย่อมมีความเสี่ยงน้อยกว่าก่อนเราจะลงทุนเราก็ได้เห็นผลประโยชน์จากการเป็นเจ้าของรายเก่า ทำให้เราสามารถตัดสินใจได้ง่ายว่าทำเลและทรัพย์สินที่เรากำลังพิจารณาตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของเราหรือไม่อย่างไร

ระวังคำแนะนำที่ได้มาฟรี หากต้องการที่จะมั่งคั่ง คุณต้องสร้างการลงทุนของ

ตัวเองให้เป็น ไม่ว่าจะลงทุนด้วยเงินตัวเองหรือเงินของคนอื่น คุณต้องสามารถคิด

วางแผน และตัดสินใจทุกการลงทุนที่สร้างขึ้นได้ ด้วยภูมิปัญญาที่สะสมอยู่ในตัว

(MONEY101 : กฎแห่งความมั่งคั่ง 9 ประการ : 38)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะโดยการใช้คำแสดงการบังคับคือคำว่า “ต้อง” ซึ่งในที่นี้เป็นการบังคับให้ผู้ที่ต้องการลงทุนเรียนรู้ด้วยตนเองเท่านั้น เพราะการพึ่งจากผู้อื่นเป็นเพียงแค่การได้รับความรู้ประกอบการตัดสินใจเท่านั้น แต่หากเราเรียนรู้และทดลองทำด้วยตนเองจะทำให้เราเห็นทั้งข้อดีและข้อเสียของการลงทุน ที่สำคัญคือสามารถทำให้เราวางแผนและแก้ปัญหาได้อย่างครอบคลุม

1.3 การใช้คำให้เว้นการกระทำ คือ การใช้ทัศนภาวะ โดยมีคำว่า “อย่า เลิก” ประกอบในข้อความร่วมกับบริบทอื่น ๆ ซึ่งผู้เขียนต้องการให้ผู้อ่านรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของทุกสิ่งอย่างแท้จริง (นววรรณ พันธุมธนา.2549) ผลการศึกษาพบการใช้ทัศนภาวะโดยการใช้คำให้เว้นการกระทำจำนวน 18 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 21.18 ดังนี้

จะลงทุนอะไร ไม่ต้องไปถามใคร ถามตัวเองว่าสนใจอะไร ก็เอาเวลาไปศึกษาหาความรู้ในเรื่องนั้น เก็บเงินไว้ก่อน ไม่ต้องรีบร้อน และอย่าจ่ายเงินไปลงทุนอะไรโดยไม่รู้จักรับเป็นอันขาด

(วางแผนการเงินให้รวยด้วยตนเอง : 19)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะเพื่อเตือนสติผู้อ่านผ่านคำว่า “อย่า” โดยในที่นี้เป็นการกล่าวถึงเป้าหมายของการลงทุนที่ผู้ลงทุนควรทราบด้วยตนเองว่าชอบหรือสนใจอะไร ไม่ลงทุนตามผู้อื่น และเมื่อทราบเป้าหมายที่แน่ชัดก็ใช้เวลาไปศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนนั้น ๆ เพื่อให้รู้เท่าทันความเคลื่อนไหวทุกด้านของสิ่งที่สนใจ

อย่าปล่อยให้ตัวเองมีรายได้ทางเดียว

(เส้นทางสู่อิสรภาพทางการเงินอย่างแท้จริง: 39)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะเสนอว่า “อย่า” ทำงานหรือหารายได้เพียงช่องทางเดียว แต่ควรให้โอกาสตนเองเรียนรู้วิธีการอันจะนำไปสู่ความร่ำรวยอื่น ๆ ด้วย ทั้งนี้รายได้ที่เพิ่มขึ้นมิได้สนับสนุนให้เรารวยเพียงอย่างเดียว แต่จะช่วยให้เราพ้นจากภัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

1.4 การใช้คำแนะนำ คือ การใช้ทัศนภาวะที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อเสนอแนะ สอนสั่ง รวมไปถึงให้ข้อคิด ผ่านการใช้คำว่า “ควร ให้ จำไว้ว่า จำเอาไว้ พึงระลึกไว้” (นพวรรณ พันธุมธนา.2549) ผลการศึกษาพบการใช้ทัศนภาวะโดยการใช้คำแนะนำจำนวน 14 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 16.47 ดังตัวอย่าง

จำเอาไว้ว่าไม่ว่าคุณจะทำเงินของคุณอย่างไร คุณก็จะเป็นผลลัพธ์ทางการเงินในแบบที่คุณเลือกนั่นเอง

(Money 101 : เริ่มต้นนับหนึ่งสู่ชีวิตการเงินอุดมสุข : 201)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะแนะนำโดยใช้คำว่า “จำไว้ว่า” เพื่อเน้นย้ำให้ผู้อ่านจัดการวางแผนการเงินให้เป็นระเบียบวินัย เพราะระบบการเงินก็เปรียบเสมือนชีวิตของผู้ใช้ สามารถสะท้อนนิสัยและพฤติกรรมการใช้เงินได้เป็นอย่างดี ฉะนั้นแล้วให้ระลึกอยู่เสมอว่าทุกครั้งที่มีการใช้จ่ายหรือรายรับก็ให้ควบคุมให้อยู่ในสภาพคล่องเพื่อไม่ให้ชีวิตประสบปัญหาในอนาคต

จะฝากเงินกินดอกเบี้ยหรือจะใช้เงินกู้ ควรรู้วิธีคิดดอกเบี้ย

(Money Summary สรุปเรื่องเงินให้เข้าใจง่ายใน 1 เล่ม: 150)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะเชิงแนะนำผ่านคำว่า “ควร” ที่ผู้เขียนเห็นว่าการฝากเงินในแต่ละครั้งเราต้องรู้เป้าหมายให้แน่ชัดก่อนว่าฝากเพื่ออะไร ซึ่งหากต้องการฝากเพื่อต่อยอดรับดอกเบี้ยก็ควรรู้ว่าการฝากเงินแบบใด ความคุ้มค่าแบบใด แล้วจึงค่อยตัดสินใจฝากเงิน

1.5 การใช้คำแสดงความเชื่อ คือ การใช้คำกริยา “เชื่อว่า” เพื่อแสดงว่าข้อความที่กล่าวเป็นความเห็นส่วนบุคคล เป็นการใช้ทัศนคติของผู้พูด เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้อ่านรู้สึกเห็นพ้องต้องกันหรือเพื่อแนะนำให้ปรับเปลี่ยนทัศนคติและพฤติกรรม (รัชนิษฐ์ พงศ์อุดม.2548) ซึ่งการใช้คำแสดงความเชื่อ ในที่นี้คือ การใช้ทัศนภาวะที่ใช้ทัศนคติหรือความเห็นส่วนตัวของผู้เขียนผ่านคำว่า “ผมเชื่อเสมอว่า ผมเชื่อว่า” เพื่อให้ผู้อ่านคล้อยตามสิ่งที่ตนเองการันตีว่าถูกต้อง ผลการศึกษาพบการใช้ทัศนภาวะโดยการใช้คำแนะนำจำนวน 4 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 4.71 ดังตัวอย่าง

ผมเชื่อว่าทรัพย์สินไม่ใช่สิ่งที่สร้างความมั่งคั่งให้กับเรา แต่ความเป็นนักลงทุนที่ดี

ในตัวเราต่างหาก ที่จะทำให้เรามั่งคั่งร่ำรวยได้ เคล็ดลับต่าง ๆ ในโลกมีอยู่มากมาย

แต่หากคุณไข่มั่นไปในทางที่ผิด ขาดหลักคิดที่ถูกต้อง มันจะตอบสนองคุณอย่างสาสม

เช่นเดียวกัน

(52 สัปดาห์ 52 ทรัพย์สิน : 59)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะผ่านความเชื่อของผู้เขียนที่กล่าวว่า “ผมเชื่อว่า” ซึ่งในที่นี้ผู้เขียนมองว่าความสำเร็จในการร่ำรวยเกิดจากการเป็นนักลงทุนที่รู้จักประเมินค่าทรัพย์สินให้อยู่ในความเหมาะสมและสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหันได้ทัน่วงที

ผมเชื่อของผมเสมอว่าโลกนี้มีอีกเป็นล้าน ๆ วิธีที่จะทำให้เราร่ำรวย และในหลายหนทางนั้น มีหนทางหนึ่งที่เหมาะกับเราเสมอ

(เปลี่ยนชีวิตสู่ความร่ำรวย : 162)

จากตัวอย่างเป็นการแสดงทัศนภาวะบอกความเชื่อของผู้เขียนที่กล่าวถึงวิธีการเข้าสู่ความร่ำรวยทางการเงินที่มีหลากหลายวิธี แต่มีเพียงวิธีเดียวที่เหมาะสมกับเรา ซึ่งกว่าจะรู้ว่าวิธีใดเหมาะสมกับเราที่สุด เราจำเป็นต้องทดลอง เรียนรู้ หลาย ๆ ครั้ง เพื่อเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้กับตนเอง

1.6 การใช้คำแสดงความมั่นใจ คือ การใช้คำแสดงคุณศัพท์แสดงความรู้สึกแน่ใจผ่านคำว่า “แน่นอน” (นวรรณ พันธเมธา.2549) จำนวน 2 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 2.35 ดังตัวอย่าง

“ไม่รู้จะขายอะไร” กลายเป็นข้ออ้างดี ๆ ที่ทำให้ไม่ได้เริ่มต้นเสียที และเมื่อไม่มีจุดเริ่มต้น ก็แน่นอนว่าจะไม่มีเส้นชัย

(เปลี่ยนชีวิตสู่ความร่ำรวย : 57)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะแสดงความแน่นอนที่ผู้เขียนกล่าวถึงคนที่ไม่มีเป้าหมายในการลงทุน ซึ่งในที่นี้เป็นเป้าหมายในการค้าขายที่หลายคนกล่าวว่าสินค้าของตัวเองซ้ากับผู้อื่น กลัวสินค้าที่จะขายไม่มีคุณค่า โดยผู้เขียนเห็นว่าหากมัวแต่กลัวหรือไม่ลงมือทำก็ไม่มีวันที่จะประสบความสำเร็จได้

แน่นอนครับ การลงทุนที่เริ่มต้นง่าย ๆ ไม่มีแผนการใด ๆ การลงทุนนั้นมักต้องจบลงด้วยความเจ็บปวดของผู้ลงทุนเสมอ

(เปลี่ยนชีวิตสู่ความร่ำรวย : 116)

จากตัวอย่างเป็นการใช้ทัศนภาวะแสดงผลลัพธ์ที่แน่นอนของการลงทุนที่ไม่ได้วางแผน ซึ่งมักจะล้มไม่เป็นท่า เพราะไม่สำรวจและประเมินค่าของทรัพย์สินให้ถี่ถ้วน เชื่อเพียงคำแนะนำของนายหน้าหรือลงทุนตามผู้อื่น ส่งผลให้การลงทุนเสียหาย ที่สำคัญคือเสียสุขภาพจิตอีกด้วย

2. การใช้มูลบท (Presupposition) กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อสื่อความเชื่อหรือความรู้เบื้องต้นที่มีอยู่ก่อนโดยไม่ต้องเอ่ยถึงความเชื่อหรือความรู้นั้นโดยตรง (Levinson.1983) ดังนั้นสรุปได้ว่า การใช้มูลบทเป็นกลวิธีการกล่าวถึงข้อเท็จจริงหรือความเชื่อที่มีมาก่อนหน้า รวมไปถึงค่านิยมที่คนส่วนใหญ่คิดเห็นเช่นเดียวกัน จากการศึกษาการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach พบว่ามีการใช้มูลบท 2 รูปแบบ จำนวน 56 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 33.37 โดยเรียงลำดับความถี่ในการปรากฏ ได้แก่ การใช้มูลบทแสดงข้อคิดเห็น และการใช้มูลบทแสดงข้อเท็จจริง ดังนี้

2.1 การใช้มูลบทแสดงข้อคิดเห็น คือ เป็นการแสดงความรู้สึกหรือการเสนอแนะความคิดของผู้เขียน ผลการศึกษาพบการใช้มูลบทแสดงข้อคิดเห็นจำนวน 45 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 80.36 ดังตัวอย่าง

สร้างทรัพย์สินก่อนซื้อหนี้สิน

(MONEY101 : กฎแห่งความมั่งคั่ง 9 ประการ : 19)

จากตัวอย่างเป็นการใช้มูลบทแสดงความเห็นเกี่ยวกับความเข้าใจของคนทั่วไปที่เข้าใจผิดว่าหนี้สินบางประเภทเป็นทรัพย์สิน เช่น บ้าน รถ ทั้งที่ความจริงแล้วทรัพย์สินคือสิ่งที่ทำให้เรารายได้ แต่หนี้สินคือสิ่งที่ทำให้เราเสียรายได้ ดังนั้นก่อนสร้างหนี้สินเราควรสร้างทรัพย์สินให้มากที่สุดก่อน เว้นเสียแต่หนี้สินบางประเภทอาจเป็นเครื่องมือสร้างทรัพย์สินให้ในภายหลัง

การที่เราไม่ได้กำหนดระดับความสำเร็จในด้านอื่น ๆ ของชีวิตเอาไว้ จะทำให้เราเสียโอกาสในการพัฒนา รวมถึงเสียโอกาสในการสร้างความสุขให้กับตัวเองในระหว่างทางมุ่งหน้าสู่อิสรภาพทางการเงินไปอย่างน่าเสียดาย

(เปลี่ยนชีวิตสู่ความร่ำรวย : 78)

จากตัวอย่างเป็นการใช้มูลบทเพื่อแสดงความเห็นของผู้เขียนที่อยากให้ผู้อ่านเข้าใจเรื่องการตั้งเป้าหมายในชีวิตที่ไม่ควรให้ความสำคัญเพียงด้านการเงิน แต่ควรให้ความสำคัญกับทุกด้านในชีวิต ทั้งการงาน ครอบครัว ตนเอง รวมไปถึงสังคม เพื่อให้วันที่ความสำเร็จมาถึงจะได้มีความสุขไปพร้อมกันในทุกด้านของชีวิต ที่สำคัญคือผู้เขียนเห็นว่าเงินกับครอบครัว เงินกับสุขภาพ เงินกับหน้าที่การงาน เงินกับการพัฒนาตนเอง เงินกับการทำประโยชน์เพื่อส่วนรวม สามารถเดินทางไปพร้อมกันได้ ถ้าเรารู้จักจักรวรรเวลาและหน้าที่ให้สอดคล้องกัน

2.2 การใช้มูลบทแสดงข้อเท็จจริง คือ การกล่าวถึงความจริงที่มีความสมเหตุสมผล ทุกคนสามารถเข้าใจได้ในลักษณะเดียวกัน ที่สำคัญคือสามารถพิสูจน์ได้ โดยในที่นี้ผู้วิจัยจะคัดเลือกเฉพาะข้อความที่มีค่าสนธาน ได้แก่ คำว่า “คือ เป็น เท่ากับ” เชื่อมในประโยค ผลการศึกษาพบการใช้มูลบทแสดงข้อเท็จจริง จำนวน 11 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 19.64 ดังตัวอย่าง

การวางแผนทางการเงิน ก็คือคุณต้องเป็นผู้เลือกและตัดสินใจด้วยตัวเอง

(วางแผนการเงินให้รวยด้วยตนเอง : 164)

จากตัวอย่างเป็นการใช้มูลบทแสดงข้อเท็จจริงโดยใช้คำว่า “คือ” เป็นคำบ่งชี้ระบุอย่างชัดเจนว่าเรื่องทางการเงินมีเพียงเราเท่านั้นที่มีอำนาจจัดการเลือกและตัดสินใจสิ่งใดเหมาะกับตนเอง การลงทุนแบบใดที่น่าสนใจ ฉะนั้นทุกครั้งที่คิดจะลงทุนสิ่งใดควรเชื่อตนเองเป็นหลักมากกว่าฟังและปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้อื่น

การใช้จ่ายของคุณในวันนี้ คือ เครื่องกำหนดอนาคตทางการเงินของคุณในอีก

15-20 ปีข้างหน้า

(คนไทยฉลาดการเงิน : Money Literacy: 27)

จากตัวอย่างเป็นการใช้มูลบทที่เป็นข้อเท็จจริงโดยใช้คำว่า “คือ” ชี้ชัดเกี่ยวกับอนาคตทางการเงินที่เราสามารถคาดการณ์ได้จากการใช้จ่ายในปัจจุบัน เพราะหากเราบริหารการเงินให้อยู่ในสภาพคล่องเราก็จะมีเงินคงเหลือต่อเดือนเพียงพอ แต่หากปัจจุบันการเงินของเราอยู่ในระดับความเสี่ยง อนาคตทาง

การเงินของเราก็มีแต่เหน้อยยาก ส่งผลให้เราเสียความรู้สึกและเสียเงินไปจำนวนหนึ่งในการชำระหนี้

3. การอ้างอิง (Reference) คือ การใช้ถ้อยคำที่เป็นข้อมูลต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการอ้างอิงซึ่งจะทำให้ข้อมูลดังกล่าวได้รับการยอมรับและเกิดความน่าเชื่อถือ ด้วยข้อมูลที่นำมาใช้ในการอ้างอิงนั้นอาจเป็นข้อมูลในลักษณะต่าง ๆ ที่ผู้ส่งสารมั่นใจว่าเป็นประโยชน์ต่อการนำเสนอและทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้ง (รัชนิทร์ พงศ์อุดม.2548) จากการศึกษาทวิวิธีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach พบว่ามี การใช้อ้างอิง 2 รูปแบบ จำนวน 16 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 9.25 โดยเรียงลำดับความถี่ในการปรากฏ ได้แก่ การอ้างอิงเหตุผล และการอ้างอิงบุคคลโดยรวมดังนี้

3.1 การอ้างอิงเหตุผล คือ การอ้างอิงสาเหตุหรือเรื่องราวที่ทำให้เกิดผลโดยใช้คำว่า “เพราะ” เป็นคำสำคัญในข้อความ ผลการศึกษาพบการอ้างอิงเหตุผล จำนวน 12 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 75 ดังตัวอย่าง

หากต้องการควบคุมค่าใช้จ่ายประจำวัน รายจ่ายคงที่จึงไม่ใช่รายจ่าย

ที่ต้องไปใส่ใจมาก ถ้ามีก็จ่ายไป เพราะยังงี้ก็ต้องจ่าย

(วางแผนการเงินให้รวยด้วยตัวเอง : 52)

จากตัวอย่างเป็นการอ้างอิงเหตุผลผ่านคำว่า “เพราะ” เพื่อกล่าวถึงค่าใช้จ่ายคงที่ที่เราต้องจ่ายเป็นประจำ เช่น ภาษี ค่าที่อยู่อาศัย ค่าผ่อนรถ ค่าบริการสาธารณูปโภค เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายเหล่านี้ นับเป็นค่าใช้จ่ายต่อเนื่อง ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ฉะนั้นเราไม่จำเป็นต้องควบคุม แต่ค่าใช้จ่ายที่เราควรควบคุมคือค่าใช้จ่ายที่มีความผันแปรตามความต้องการของเรา เราสามารถควบคุมให้อยู่ในความเหมาะสม มีมากใช้มาก มีน้อยใช้น้อย ไม่มีก็ไม่ต้องใช้ เช่น ค่าอาหาร ค่าเสื้อผ้า ค่าเดินทาง เป็นต้น

เพราะไม่ว่าคุณจะหาเงินได้มากแค่ไหน หาเงินมาได้ด้วยวิธีการอะไร แต่สุดท้าย

หากคุณไม่สามารถบริหารจัดการเงินในมือให้อยู่กับตัว หรือต่อยอดมันให้เพิ่มพูนขึ้น

มาได้ คุณก็จะเป็นได้แค่คนอยากรวยไปตลอดชีวิต

(MONEY FITNESS เพิ่มพลังแกร่งให้การเงิน : 23)

จากตัวอย่างเป็นการอ้างอิงเหตุผลโดยใช้คำว่า “เพราะ” ขึ้นต้นข้อความเพื่อเตือนให้ผู้อ่านรู้จักวิธีการบริหารการเงินให้อยู่ในสภาพคล่อง เพราะการหาเงินไม่สำคัญเท่ากับการเก็บเงินให้อยู่ในระดับที่สามารถหยิบใช้ได้ทันทีเมื่อฉุกเฉิน ที่สำคัญคือหากไม่สามารถจัดการเงินให้อยู่ระบบระเบียบได้ก็จะประสบความสำเร็จทางการเงินได้ยาก

3.2 การอ้างอิงบุคคลโดยรวม คือ การอ้างอิงผู้คนจำนวนหนึ่งที่มีพฤติกรรมและความคิดคล้ายหรือเหมือนกัน รวมไปถึงการมีประสบการณ์หรือพบปัญหาในรูปแบบเดียวกัน ผ่านคำว่า “ผู้คนส่วนใหญ่ หลายคน” ผลการศึกษาพบการอ้างอิงบุคคลโดยรวม จำนวน 4 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 25.00 ดังตัวอย่าง

ความเข้าใจผิดทางการเงินอันดับหนึ่งของคนส่วนใหญ่ ก็คือหาเงินได้มากขึ้น

แล้วจะรวยขึ้น

(คนไทยฉลาดการเงิน : Money Literacy : 15)

จากตัวอย่างเป็นการอ้างถึงคนส่วนใหญ่ที่เข้าใจผิดว่าการทำงานเก็บเงินอย่างเดียวทำให้รวยขึ้น ซึ่งเมื่อเก็บเงินได้ก็มักหล่นหายไปกับการใช้จ่ายบริโภคและสร้างหนี้สิน หรือบางคนอาจหมดไปกับการลงทุนที่ไม่ได้ศึกษาอย่างดีพอ ฉะนั้นสิ่งที่ควรทำมากกว่าการเก็บเงิน คือการรักษาเงินให้คงอยู่ หรือการต่อยอดให้รายได้เพิ่มพูนอย่างถูกวิธี

หลายคนไม่ยอมจดบันทึกการใช้จ่าย ด้วยอ้างว่าจดไปก็มีเงินไม่พอใช้อยู่ดี
หารู้ไม่ว่า เมื่อเขาเริ่มจด เขาจะรู้ว่า เงินของพวกเขาย้ายไปไหน

(คนไทยฉลาดการเงิน : Money Literacy : 81)

จากตัวอย่างเป็นการอ้างถึงคนส่วนใหญ่ที่ไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชีรายรับรายจ่ายของตนเอง ทำให้ไม่สามารถประเมินค่าใช้จ่ายตามความจำเป็นได้ หลายคนจึงหมดเงินไปกับการไม่วางแผน ทั้งที่จริงแล้วการทำบัญชีคือเครื่องมือสำคัญในการช่วยควบคุมการใช้จ่ายในแต่ละเดือนให้กับเรา ทำให้เราเห็นตัวเลขรายได้เงินออม และค่าใช้จ่ายทั้งหมด ซึ่งหากเราพิจารณาเป็น เราก็สามารถวางแผนการเงินให้อยู่ในระดับที่ไม่เดือดร้อนได้ยามมีภัย

4. การใช้อุปมาอุปไมย (Metaphor) คือ การนำเอาสิ่งหนึ่ง ๆ มาเปรียบเทียบกับอีกสิ่งหนึ่งที่มีลักษณะหรือคุณสมบัติคล้ายคลึงกัน ซึ่งทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงทางความหมายเป็นอย่างมาก (ปราณี กุลละวณิช, 2531) จากการศึกษาทฤษฎีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach พบว่ามีการใช้อุปมาอุปไมย 2 รูปแบบ จำนวน 9 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 5.20 โดยเรียงลำดับความถี่ในการปรากฏ ได้แก่ การใช้อุปมาอุปไมยแบบมีคำเชื่อม และการใช้อุปมาอุปไมยแบบไม่มีคำเชื่อม ดังนี้

4.1 การใช้อุปมาอุปไมยแบบมีคำเชื่อม คือ การเปรียบเทียบสิ่งหนึ่งเป็นอีกสิ่งหนึ่งโดยมีคำว่า “คือ เหมือน เปรียบได้กับ ไม่ต่างอะไร เท่ากับ เปรียบเสมือน” เป็นคำบ่งชี้เชื่อมระหว่างข้อความ ผลการศึกษาพบการใช้อุปมาอุปไมยแบบมีคำเชื่อม จำนวน 7 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 77.78 ดังตัวอย่าง

ความรู้ทางการเงินเท่ากับพาหนะเดินทาง เงินหรือความมั่งคั่งเปรียบเสมือน
แหล่งน้ำในจุดหมายปลายทางที่ทำให้เราสามารถใช้ชีวิตตามความหวังโดยไม่ต้องกังวล
จนเกินไป ความมั่งคั่งอาจจะสำคัญ แต่ความรู้สำคัญกว่าและที่สำคัญที่สุดคือความคิด

(Money Summary สรุปเรื่องเงินให้เข้าใจง่ายใน 1 เล่ม: 27)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปมาอุปไมยเปรียบเทียบความรู้ทางการเงิน “เท่ากับ” พาหนะเดินทาง เพราะพาหนะทำหน้าที่นำพาเราไปยังสถานที่ที่เราต้องการ เช่นเดียวกับความรู้ที่ดีที่จจะนำทางเราไปยังเป้าหมายชีวิตได้ง่ายขึ้น

รายได้จากทรัพย์สินเปรียบได้กับเครื่องผ่อนแรงที่ช่วยผลิตเงินให้เราใช้โดยที่
เราไม่ต้องทำงานทุกวัน

(คนไทยฉลาดการเงิน : Money Literacy : 329)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปลักษณะโดยใช้คำเชื่อมว่า “เปรียบได้กับ” ซึ่งในที่นี้ผู้เขียนเปรียบว่า รายได้จากการลงทุนในทรัพย์สินเป็นดังเครื่องผ่อนแรง เนื่องจากการลงทุนในทรัพย์สินโดยให้ผู้อื่นจ่ายเงิน แทนเราทั้งค่าเช่า และดอกเบี้ยต่าง ๆ จะช่วยสร้างกระแสเงินสดเพิ่มขึ้นจากรายได้ประจำ

4.2 การใช้อุปลักษณะแบบไม่มีคำเชื่อม คือ การเปรียบเทียบสิ่งหนึ่งเป็นอีกสิ่งหนึ่งโดยนำ ลักษณะเด่นหรือลักษณะสำคัญของสิ่งนั้นมาเปรียบเทียบกับสิ่งที่ ผู้อ่านต้องตีความจากบริบทหรืออาศัย ความรู้และประสบการณ์ในการทำความเข้าใจ ผลการศึกษาพบการใช้มูลบทแสดงข้อคิดเห็นจำนวน 2 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 22.22 ดังนี้

กว่าจะได้ทรัพย์สินแรกที่เราและลงทุนด้วยตัวเอง ก็ต้องดูทรัพย์สินถึง 20 แห่ง แต่สิ่งที่ผมอยากบอกก็คือ 20 แห่งนั้นไม่เยอะเลย สำหรับประสบการณ์ที่จะทำให้ เราลงทุนต่อไปได้อีกเป็นสิบ ๆ แห่ง และที่สำคัญปลามักว่ายน้ำอยู่รวมกันเป็นฝูง เมื่อคุณเจอทรัพย์สินที่ลงทุนได้ ทรัพย์สินต่อ ๆ ไปก็จะอยู่ใกล้ ๆ กันกับแห่งแรก ที่เราเจอนั่นแหละ

(52 สัปดาห์ 52 ทรัพย์สิน : 17)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปลักษณะโดยเปรียบเทียบว่าปลาที่อาศัยรวมกันเป็นฝูงคล้ายดังทรัพย์สิน ที่นำลงทุนซึ่งมักอยู่บริเวณเดียวกัน ดังนั้นเมื่อเจอทรัพย์สินที่นำลงทุนในจุดแรก ก็ให้สำรวจจุดถัดไป เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน

ถึงตักน้ำใหญ่แค่ไหน ถ้ามั่นรั่ว มันก็เก็บกักน้ำไว้ไม่ได้ การเงินของคนเรา ก็เป็นไปในแบบเดียวกันครับ

(Money 101 : เริ่มต้นนับหนึ่งสู่ชีวิตการเงินอุดมสุข : 30)

จากตัวอย่างเป็นการใช้อุปลักษณะเปรียบเทียบวิธีการหาเงินที่เปรียบเหมือนถังน้ำซึ่งบางคนหาเงิน ได้จำนวนมากแต่ไม่รู้วิธีเก็บหรือวิธีต่อยอดก็อาจทำให้เงินที่หาได้หมดไป เช่นเดียวกับถังน้ำใบใหญ่ที่กักเก็บ น้ำได้ปริมาณมาก แต่ถึงกลับมีรอยรั่ว ส่งผลให้น้ำที่อยู่ในถังไหลออกจนหมด

5. การใช้คำถามเชิงวาทศิลป์ (Rhetorical Questions) คือ คำถามที่ไม่ได้ต้องการจะมุ่งหา คำตอบแต่เป็นการถามที่มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้แนะหรือผู้ถามมีการคาดหวังคำตอบอยู่ในใจแล้ว (รัชนิษฐ์ พงศ์ อุดม, 2548) ดังนั้น การใช้คำถามเชิงวาทศิลป์จึงเป็นการถามคำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้อ่านหรือผู้ฟังมี ความฉุฉิดและเปลี่ยนแปลงสิ่งที่ตนทำอยู่ให้ดีขึ้น จากการศึกษาทวิวิธีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในวาท กรรม การเงิน ของ Money Coach พบว่ามีการใช้คำถามเชิงวาทศิลป์ 7 ข้อความ คิดเป็นร้อยละ 3.98 ดังตัวอย่าง

ถ้าการลงทุนมันง่าย แค่มติดังก็ลงทุนได้ แล้วทำไมคนส่วนใหญ่ถึงลงทุนแล้ว ขาดทุนกันล่ะ

(เกมเศรษฐี ลงทุนให้รวยด้วยอสังหาริมทรัพย์ : 69)

จากตัวอย่างเป็นการตั้งคำถามของผู้เขียนที่ไม่ได้ต้องการคำตอบจากผู้อ่าน โดยใช้คำถามว่า “ทำไมคนส่วนใหญ่ถึงลงทุนแล้วขาดทุนกันล่ะ” เพื่อต้องการให้ผู้อ่านมีแผนการที่ดีก่อนลงทุนซื้อ เพราะการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ก็ไม่ได้ต่างจากการลงทุนอื่น ๆ มีทั้งกำไรและขาดทุน แต่หากเราไม่อยากขาดทุนเหมือนคนส่วนใหญ่ก็ควรจะรอบคอบในการวางแผนตั้งแต่การเข้าซื้อ ถือครอง รวมไปถึงการขายออก เพื่อลดความเสี่ยงและสร้างรายได้จากทรัพย์สินให้คุ้มค่าที่สุด

อยากรวยแต่ไม่รู้ว่ารวยคืออะไร ไม่รู้สำหรับตัวเองแล้วมันต้องมีเท่าไรถึงจะรวย
ถึงจะพอ 10 ล้าน 100 ล้าน หรือเท่าไรกันแน่ เมื่อรวยแปลว่าอะไรไม่รู้ แล้วแบบนี้
มันจะรวยได้อย่างไร

(วางแผนการเงินให้รวยด้วยตัวเอง : 8)

จากตัวอย่างเป็นการใช้คำถามเชิงวาทศิลป์โดยผู้เขียนถามคำถามนี้เพื่อประชดประชันผู้อ่านที่อยากรวยแต่ไม่ทราบเป้าหมายว่าจะรวยเพื่ออะไร อยากรวยระดับใด และต้องทำอะไรถึงจะรวย ดังนั้นผู้เขียนจึงเห็นว่าหากอยากรวยต้องเริ่มต้นจากการตอบคำถามให้ได้ก่อนว่าระดับความพึงพอใจของการมีเงินจำนวนเท่าไรถึงจะรวย และหากทราบเป้าหมายแล้วก็จงลงมือทำตามแผนที่วางไว้ให้ได้

สรุปและอภิปรายผล

จากการศึกษาทฤษฎีทางภาษาในวาทกรรมการเงิน ของ Money Coach หรือโค้ชหนุ่ม จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ พบว่ามีกลวิธีทางภาษา 5 กลวิธี ได้แก่ 1) การใช้ทัศนภาวะ 2) การใช้มุขลบท 3) การอ้างถึง 4) การใช้อุปลักษณ์ และ 5) การใช้คำถามเชิงวาทศิลป์ โดยกลวิธีทางภาษาดังกล่าวได้นำเสนอเนื้อหาที่เกี่ยวกับแรงบันดาลใจสู่การลงทุน แรงบันดาลใจสู่ความรวย และแรงบันดาลใจสู่การปลดหนี้ ซึ่งกลวิธีการใช้ภาษาเหล่านี้ได้สะท้อนให้เห็นว่าผู้ที่มีอำนาจที่สุดในการจัดการระบบการเงินคือตัวเราเอง ฉะนั้นทุกการตัดสินใจทั้งการสร้างทรัพย์สินและการสร้างหนี้สินมีเพียงเราเท่านั้นที่รู้ดีที่สุดว่าสิ่งใดควรหรือไม่ควร ที่สำคัญคือเราควรจัดการให้ตนเองอยู่ในสภาพคล่องทางการเงินเสมอโดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น และป้องกันความเสี่ยงไม่ให้ผู้อื่นเบียดเบียนเราเพราะแน่นอนว่าเมื่อเราเป็นคนยอมมีสังคมหรือมีความสัมพันธ์กับผู้อื่นเสมอ ฉะนั้น หากมีใครขอความช่วยเหลือจากเราในเรื่องการเงิน เราควรช่วยแก้ไขโดยการให้วิธีการหรือแนะนำแนวทางที่ถูกต้องเพื่อให้ผู้เดือดร้อนรู้จักเรียนรู้และไม่สร้างปัญหาเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้กลวิธีใช้ภาษาดังกล่าวยังแสดงให้เห็นว่าการลงทุนในความรู้เป็นสิ่งสำคัญ คือ ทุกครั้งที่เราเลือกอยากทำอะไร หรือคิดตัดสินใจจะนำเงินที่มีไปต่อยอดในระบบต่าง ๆ เราควรสละเวลาและลงทุนเรียนรู้อย่างละเอียดถี่ถ้วนก่อน ที่สำคัญคือการเรียนรู้ด้วยตนเองย่อมทำให้เราเห็นทั้งข้อดีและข้อเสียมากกว่าการฟังและทำตามผู้อื่น รวมไปถึงโอกาสทางการเงินเป็นสิ่งที่เราสร้างได้เอง เนื่องจากมนุษย์ทุกคนตั้งใจทำงานเพราะมีจุดมุ่งหวังเดียวกันคืออยากรวย อยากมีเงินจำนวนมากเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง ต้องการปลดหนี้ รวมทั้งต้องการต่อยอดกระแสเงินสด แต่หลายคนเลือกจะรอเวลาที่พร้อมหรือปฏิเสธโอกาสด้วยการบอกว่าไม่มีเวลา ซึ่งแท้จริงแล้วโอกาสอยู่ในรอบตัวเราเสมอ เพียงแต่เราเปิดใจ

หรือมองให้เห็นคุณค่าในสิ่งที่เรามี โดยเฉพาะสิ่งสำคัญที่สุดที่สนับสนุนให้เรามีโอกาสนั้นคือการวางแผน และการเตรียมตัวเองให้พร้อมตั้งแต่เริ่มต้นมีรายได้ครั้งแรก

นอกจากนี้ยังพบว่าจากผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่องกลวิธีการใช้ภาษากับ อุดมการณ์ในโฆษณาการเงินประเด็นการออมและการเป็นหนี้ผ่านวาทกรรมโฆษณาทางโทรทัศน์ไทย (ณฐ อังศุวิริยะ, 2562) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ของกลวิธีภาษากับอุดมการณ์ทางการเงินโดยใช้แนวคิดของ แพคคัลเฟนเช่นเดียวกัน ซึ่งผลวิจัยพบว่ามีกลวิธีภาษา 5 กลวิธีที่ตรงกับลักษณะงานของผู้วิจัย ได้แก่ การใช้ ทศนภาวะ การใช้มูลบท การใช้อุปลักษณ์ และการใช้คำถาม และอีก 3 กลวิธีที่แตกต่างกัน คือ ความหมายบ่งชี้เป็นนัย การเลือกใช้คำศัพท์ และการใช้คำเพิ่มและลดน้ำหนัก ทั้งนี้พบว่ากลวิธีทางภาษา ยังแสดงผลลัพท์ไปในทิศทางเดียวกันอีกด้วย เนื่องจากวาทกรรมการในโฆษณากับวาทกรรมของ Money Coach ต่างสะท้อนให้เห็นว่าผู้มีเงินคือผู้มีอำนาจ นั่นคือ ทุกคนต่างอยากรวยจึงพยายามเก็บออมและ ลงทุน แต่ในโฆษณายังให้แง่คิดอีกประการหนึ่งคือหากมีเงินแต่ดูแลรักษาไม่ได้ก็จะมีผู้กุมอำนาจที่คอย แก้ปัญหาการเงินให้อีกชั้น ซึ่งยังเป็นย้ำให้เห็นว่าเงินอยู่ในมือใครคนนั้นอำนาจเสมอ

ยิ่งไปกว่านั้นจะเห็นได้ว่าจากผลการวิจัยนับเป็นข้อคิดที่เตือนใจให้ผู้วิจัยและผู้อ่านระลึกได้ใน ปัจจุบันเงินนับเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับทุกคนและทุกอย่างในชีวิต โดยเฉพาะการใช้ ชีวิตประจำวันที่ดูเหมือนปกติแต่แท้จริงแล้วต้องมีเงินเกี่ยวข้องตลอดเวลา ที่สำคัญคือทำวิจัยครั้งนี้ทำให้ ผู้อ่านมีสติในการทำธุรกรรมทางการเงินเป็นอย่างมากเพราะ Money Coach ได้เสนอแนะไว้เสมอว่าควร เรียนรู้ก่อนลงมือทำ และสิ่งที่ดีที่สุดคือควรพึ่งพาตนเองเป็นหลักเท่านั้น

เอกสารอ้างอิง

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2556). วางแผนการเงินให้รวยด้วยตัวเอง. สมุทรปราการ : บริษัท มายเบสท์บุ๊คส์ จำกัด.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2556). Money Fitness เพิ่มพลังแกร่งให้การเงิน. นนทบุรี : บริษัท ینگค์ ปียอนด์ บุ๊คส์ จำกัด.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2556). Money 101 กฎแห่งความมั่งคั่ง 9 ประการ. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2557). เปลี่ยนชีวิตสู่ความร่ำรวย. สมุทรปราการ : บริษัท มายเบสท์บุ๊คส์ จำกัด.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2558). เปลี่ยนหนี้เป็นอิสรภาพทางการเงิน. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์ และอมรเทพ ผันสิน. (2557). เกมเศรษฐี ลงทุนให้รวยด้วยอสังหาริมทรัพย์. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ด ยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์ และอมรเทพ ผันสิน. (2558). 52 สัปดาห์ 52 ทรัพย์สิน. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (2560). เส้นทางสู่อิสรภาพทางการเงินอย่างแท้จริง. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์ ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ และณอม เกตุอม. (2559). คนไทยฉลาดการเงิน. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ด ยูเคชั่น



จักรพงษ์ เมฆพันธุ์. (2562). Money 101 เริ่มต้นนับหนึ่งสู่ชีวิตการเงินอุดมสุข. กรุงเทพฯ ฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
ยูเคชั่น.

จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ และวิฑูรย์ สูงกิจบุญ. (2563). Money Summary สรุปเรื่องเงินให้เข้าใจง่ายใน 1
เล่ม. ปทุมธานี : บริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด.

จันทิมา อังคพณิกิจ. (2557). การวิเคราะห์ข้อความ Discourse analysis. กรุงเทพฯ ฯ : สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร. (2542). วาทกรรมการพัฒนา. กรุงเทพฯ ฯ : ศูนย์วิจัยและผลิตตำรามหาวิทยาลัย
เกริก.

ณฐ อังศุวิริยะ. (2562). กลวิธีการใช้ภาษากับอุดมการณ์ในโฆษณาการเงินประเด็นการออมและการเป็น
หนี้ผ่าน วาทกรรมโฆษณาทางโทรทัศน์ไทย. (รายงานวิจัยภาคสารัตถศึกษา). สงขลา :
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

นววรรณ พันธเมธา. (2549). ไวยากรณ์ไทย. กรุงเทพฯ ฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รัชนิท พงศ์อุดม (2548). ความสัมพันธ์ระหว่างภาษากับค่านิยมเกี่ยวกับความงาม : การศึกษาวาทกรรม
โฆษณา เครื่องสำอางในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชา ภาษา ศา ส ต ร์
คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Levinson S. (1983). Pragmatics. England. Cambridge University Press.