



รายงาน

การประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านธุรกิจและเศรษฐกิจ

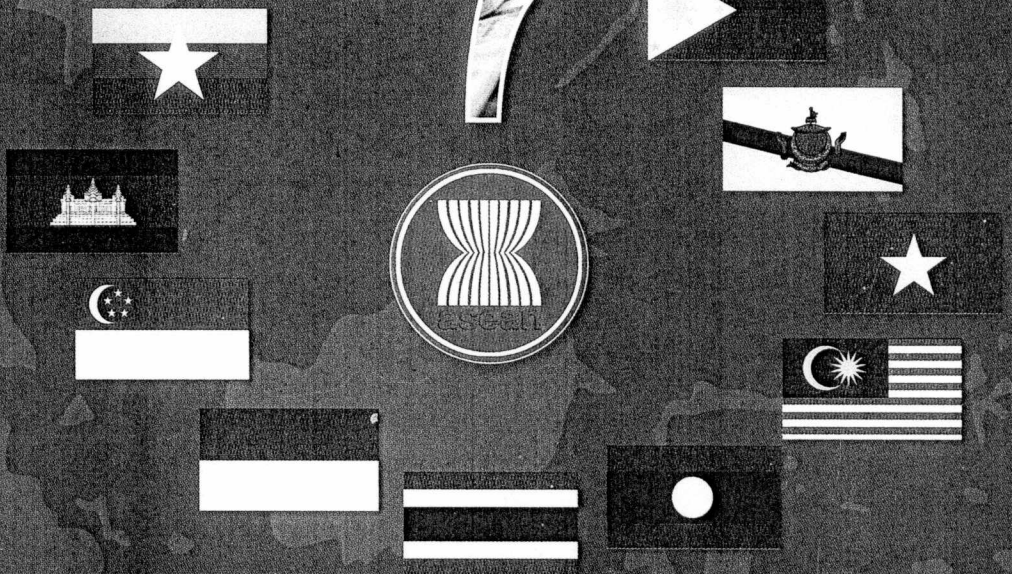
Proceeding of the 6th

ครั้งที่ 6 ประจำปี 2556

● National Conference on Business and Economy 2013



Where is Thailand's position in AEC?



คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บรรณาธิการ

รองศาสตราจารย์ ดร.กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ก่องพงษ์ พลโยธา

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาบทความวิจัย

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กฤตพา แสนชัยธร
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ก่องพงษ์ พลโยธา
3. รองศาสตราจารย์ ดร. กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ขวัญฤดี ตันตระกูลจิตต์
5. ดร. จินณพัช ปทุมพร
6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จิตติวรรณ ศรีเจริญ
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จีรัชญา มณีเนตร
8. ดร. ดลฤทัย โกวรรณะกุล
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วรณ ตันตระกูลจิตต์
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นงคินิตย์ จันทร์จรัส
11. รองศาสตราจารย์ ดร. นพมาศ สุวชาติ
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นवलฉวี แสงชัย
13. รองศาสตราจารย์ ดร. นิติพล ภูตะโชติ
14. ดร. พัชราภรณ์ มหาสุวีระชัย
15. รองศาสตราจารย์ ดร. เพ็ญศรี เจริญวานิช
16. ดร. ภูมิสิทธิ์ มหาสุวีระชัย
17. ดร. ศิริรักษ์ ชาวไชยมหา
18. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิริลักษณ์ ศุทธชัย
19. ดร. สมยศ โองเคลือบ
20. ดร. สุทิน เวียนวิวัฒน์
21. รองศาสตราจารย์ สุเมธ แก่นมณี
22. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุรัชย์ จันทร์จรัส
23. รองศาสตราจารย์ อนงค์นุช เทียนทอง
24. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อนุรักษ ทองสุโขวงศ์
25. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อารีย์ นัยพินิจ

คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

26. ดร. สุภาภรณ์ พวงชมภู



สารบัญ (ต่อ)

ที่		หน้า
	ด้านประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) (ต่อ)	
48	แนวทางการเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.....	53
49	แนวทางการเตรียมความพร้อมของนักศึกษาสู่ประชาคมอาเซียน กรณีศึกษาวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.....	54
50	แนวทางการเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.....	55
51	สื่อประชาสัมพันธ์ที่มีผลต่อการรับรู้การเป็นสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประชาชนจังหวัดนครราชสีมา.....	56
	ด้านการจัดการโซ่อุปทาน	57
52	แนวทางการพัฒนาการจัดการขนส่งกะหล่ำปลี และผักกาดขาวปลีในเขตภาคเหนือของประเทศไทย.....	58
53	การศึกษาคุณภาพความสัมพันธ์ในการใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์โดยบุคคลที่ 3 ด้านการขนส่ง กรณีศึกษาผู้ส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย.....	59
54	ศึกษาการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบ (Supplier Relationship Management: SRM) ที่มีผลต่อประสิทธิภาพการทำงานของผู้ส่งมอบในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์.....	60
55	แนวทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบหลัก : กรณีศึกษา บริษัทผลิตเครื่องปรุงรสแห่งหนึ่ง.....	61
56	ประเมินผลโครงการอุทยานการอาชีพพัฒนา มูลนิธิชัยพัฒนา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม.....	62
57	กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแฮร์ลุคโซ่.....	63
	ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์	64
58	คุณภาพชีวิตการทำงานของพนักงานทำความสะอาดแบบอัตราจ้างรายวันที่มีผลต่อความผูกพันในองค์กรของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการบริการทำความสะอาด.....	65
59	รูปแบบภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงและสมรรถนะของผู้นำที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานเป็นทีม.....	66



กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ Process into the Ponzi Scheme

วิโรจน์ เจษภูาลักษณ์¹

จุฬาลักษณ์ ถ้วยทอง²

ดลญา ศรีประโคน³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่ และผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ โดยศึกษาจากผู้ที่เคยร่วมลงทุนในธุรกิจประเภทนี้และผู้ที่เป็นสมาชิกอยู่ในปัจจุบัน โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่า ช่องทางการประชาสัมพันธ์ของธุรกิจมักใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อออนไลน์เพราะผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย กระจายข่าวสารได้รวดเร็ว และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่มักใช้วิธีการพูดโน้มน้าวใจ ใช้คำพูดหยาบคายเพื่อสร้างความเป็นกันเองทำให้ผู้ที่ได้รับฟังเกิดความสนใจ โดยธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ดำเนินงานโดยมีการโฆษณาขายสินค้าบังหน้า เพื่อชักชวนให้ผู้คนสนใจในการทำงานแบบง่าย ๆ ใช้เวลาน้อย และมีวิธีการดำเนินธุรกิจโดยการให้สมาชิกทำการหาสมาชิกเพิ่ม ยังมีสมาชิกในสายของตนมากผลตอบแทนก็จะมากขึ้น และผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ทางด้านรายได้ พบว่าจะมาจากการที่สมาชิกหาสมาชิกในสายของตนได้เป็นจำนวนมากรายได้ก็จะมาก และผลกระทบทางด้านความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้างจะเกิดผลในทางลบมากกว่าทางบวก เนื่องจากการที่ผู้เป็นสมาชิกจะชักชวนบุคคลใกล้ชิดตัวเข้ามาเป็นสมาชิกด้วยและหากบุคคลเหล่านั้นไม่ประสบความสำเร็จก็อาจเกิดการผิดใจกัน ผลกระทบต่อธุรกิจ ทางบวกอาจเป็นการกระตุ้นการประกอบธุรกิจให้เพิ่มขึ้น ทางลบคือผู้บริโภคอาจขาดความเชื่อถือต่อธุรกิจประเภทอื่น ๆ ด้วย ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม ประกอบด้วยปัจจัยภายในและภายนอกที่ส่งผลต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม

จากการศึกษานี้ทำให้ทราบถึงการดำเนินการของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ซึ่งหน่วยงานของรัฐบาลควรให้ความสำคัญในการให้ความรู้แก่ผู้บริโภค เพื่อมิให้ตกเป็นเหยื่อของธุรกิจที่แอบแฝงการขายตรง และควรมีการออกกฎหมายควบคุมการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ และสถาบันการศึกษาควรให้ความรู้แก่นักเรียน นักศึกษา เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการทำธุรกิจ

คำสำคัญ : กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่, ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

¹ อาจารย์ ดร. ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

^{2,3} นักศึกษาสาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ Process into the Ponzi Scheme

วิโรจน์ เจษภูาลักษณ์¹
จุฬาลักษณ์ ถ้วยทอง²
ดลญา ศรีประโคน³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่ และผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ โดยศึกษาจากผู้ที่เคยร่วมลงทุนในธุรกิจประเภทนี้และผู้ที่เป็นสมาชิกอยู่ในปัจจุบัน โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่า ช่องทางการประชาสัมพันธ์ของธุรกิจมักใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อออนไลน์เพราะผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่าย กระจายข่าวสารได้รวดเร็ว และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่มักใช้วิธีการพูดโน้มน้าวใจ ใช้คำพูดหยาบคายเพื่อสร้างความเป็นกันเองทำให้ผู้ที่ได้รับฟังเกิดความสนใจ โดยธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ดำเนินงานโดยมีการโฆษณาขายสินค้าบ้างหน้า เพื่อชักชวนให้ผู้คนสนใจในการทำงานแบบง่าย ๆ ใช้เวลาน้อย และมีวิธีการดำเนินธุรกิจโดยการให้สมาชิกทำการหาสมาชิกเพิ่ม ยังมีสมาชิกในสายของตนมากผลตอบแทนก็จะมากขึ้น และผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ทางด้านรายได้ พบว่าจะมาจากการที่สมาชิกหาสมาชิกในสายของตนได้เป็นจำนวนมากรายได้ก็จะมาก และผลกระทบทางด้านความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้างจะเกิดผลในทางลบมากกว่าทางบวก เนื่องจากการที่ผู้เป็นสมาชิกจะชักชวนบุคคลใกล้เคียงเข้ามาเป็นสมาชิกด้วยและหากบุคคลเหล่านั้นไม่ประสบความสำเร็จก็อาจเกิดการผิดใจกัน ผลกระทบต่อธุรกิจ ทางบวกอาจเป็นการกระตุ้นการประกอบธุรกิจให้เพิ่มขึ้น ทางลบคือผู้บริโภคมองขาดความเชื่อถือต่อธุรกิจประเภทอื่น ๆ ด้วย ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม ประกอบด้วยปัจจัยภายในและภายนอกที่ส่งผลต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม

จากการศึกษานี้ทำให้ทราบถึงการดำเนินการของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ซึ่งหน่วยงานของรัฐบาลควรให้ความสำคัญในการให้ความรู้แก่ผู้บริโภค เพื่อมิให้ตกเป็นเหยื่อของธุรกิจที่แอบแฝงการขายตรง และควรมีการออกกฎหมายควบคุมการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ และสถาบันการศึกษาควรให้ความรู้แก่นักเรียน นักศึกษา เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการทำธุรกิจ

คำสำคัญ : กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่, ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

¹ อาจารย์ ดร. ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

^{2,3} นักศึกษาศาขากาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ABSTRACT

The research has objective for study to publicize channel and persuade process to the Ponzi Scheme. Study for patterns and How to process of Ponzi Scheme and to study the effect of Ponzi Scheme. The study has been made Ponzi Scheme. Data were collected through in-depth interviews by using a structured questionnaire and participant observation. The results showed that Channel was use to promote business via online media because the consumers can easily, comfortable to distribution and persuade the Ponzi Scheme. Often use persuasive, brainwash listener, use profanity to make some friendly people who have been interested to join the business. Patterns of the Ponzi Scheme. This business was conducted by an advertising sales Fronting into the Ponzi Scheme for people to easy work, didn't a long time. The business method was a membership has more followers. The more members have more compensation, too. The effect of the Ponzi Scheme. Income effect were earn from members, their income have more and more. The members of business said that, usually successful only 1 in 100 people. So the relationship effect with another people was negative. Through members invited someone in the family or close person enter to join followers, there may be altercate were not successful.

Of this study was to determine the operation of the video chain. The government should focus on educating consumers. To avoid being a victim of covert direct sales business. And there should be legislation to regulate this type of business. And educational institutions should educate students about ethics in business.

Keyword: Process into the Ponzi Scheme, Ponzi Scheme

บทนำ

สังคมไทยในปัจจุบันเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและพัฒนาขึ้นเป็นอย่างมากในหลายๆ ด้าน ทั้งทางด้านเทคโนโลยี การติดต่อสื่อสาร การเข้าถึงตัวบุคคล ตลอดจนการดำเนินชีวิตประจำวันก็ ยังมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยทำให้สามารถติดต่อได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบายขึ้นจากเดิมเป็นอย่างมาก การสื่อสารผ่านทางอินเทอร์เน็ตในปัจจุบัน สามารถกระทำผ่านอุปกรณ์ไร้สายต่างๆ ได้ง่ายขึ้น การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลหรือแม้กระทั่งการหาข้อมูล ก็สามารถทำได้โดยง่ายและรวดเร็ว รวมทั้ง การประกอบธุรกิจ การค้าขายสินค้าและให้บริการต่างๆ ผ่านระบบออนไลน์ ทางเว็บไซต์ต่างๆ ก็มีความหลากหลายมากขึ้นด้วย

เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Network) เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีความนิยมมากในปัจจุบัน ซึ่งเป็นแหล่งสังคมบนโลกออนไลน์ที่ทำให้ผู้คนจำนวนมากได้มาพบปะพูดคุยกัน ช่วยในเรื่อง การสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ สามารถสื่อสารได้ในวงกว้าง ทำให้ผู้คนสามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็น



หรือรวมตัวกันทำกิจกรรมที่มีประโยชน์ และด้วยความที่เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social Network) ทำให้เข้าถึงตัวบุคคลได้รวดเร็วและเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารได้ตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้จึงมีการนำมาใช้ในด้านที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจมากขึ้น เพราะสามารถทำให้ผู้ประกอบการหลายคนสามารถเพิ่มช่องทางในการสร้างกำไรได้มากขึ้น

การทำธุรกิจ คือ การแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการของผู้จำหน่ายหรือผู้ให้บริการกับการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ซึ่งการทำธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จากในอดีตเป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างสิ่งของกับสิ่งของโดยไม่มีเงินเป็นตัวแลกเปลี่ยน ในระยะเวลาต่อมาโลกมีการพัฒนามากขึ้น เกิดระบบการแลกเปลี่ยนโดยใช้เงินเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้สินค้าและบริการมีความหลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้เกิดธุรกิจหลากหลายประเภท และหนึ่งในประเภทของธุรกิจ การตลาดขายตรงหลายชั้น (MLM : Multilevel Marketing) ก็เป็นการดำเนินธุรกิจอีกช่องทางหนึ่งที่เปิดโอกาสให้ผู้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ และกำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน

การตลาดขายตรงหลายชั้น (MLM : Multilevel Marketing) หรือที่เรียกกันว่าการตลาดแบบเครือข่าย เป็นการขยายตลาดผู้บริโภค ผ่านแผนการตลาดที่วิเคราะห์โดยนักการตลาดมืออาชีพ ให้เราแปรรูปแบบจากการเป็นผู้บริโภคธรรมดา มาเป็นได้ถึง 3 สถานภาพ โดยเป็นทั้งลูกค้า ผู้ขาย และผู้บริหารในคนเดียวกัน การทำงานในระบบการตลาดขายตรงหลายชั้น (MLM) ก็คือการสร้างเครือข่ายและการวางแผนที่ดี เป็นการผสมการขายตรงและการสร้างเครือข่ายขึ้นมาต่อยอด ซึ่งต้องหาผู้ร่วมอุดมการณ์มาต่อยอดและสานต่องาน และก็ต้องหาผู้ร่วมอุดมการณ์มาต่อยอดต่อกันไป โดยที่คนเป็นอัฟไลน์ (Upline) จะได้ค่าสอนงานหรือค่าลิขสิทธิ์เป็นรายได้ จากการที่ดาวไลน์ (Downline) ของเขาทำงานได้จากการที่ธุรกิจเครือข่าย (MLM) ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน จึงส่งผลให้เกิดธุรกิจในรูปแบบเดียวกับธุรกิจเครือข่าย (MLM) โดยลักษณะและกระบวนการทำงานมีความใกล้เคียงกัน แต่เป็นการดำเนินธุรกิจที่ผิดกฎหมาย ที่เรียกว่า “ธุรกิจแชร์ลูกโซ่” (บริษัท เอลิสิโอ จำกัด 2555)

ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ เป็นกระบวนการที่มีลักษณะชวนคนมาเป็นสมาชิก มาร่วมลงทุนโดยการระดมทุนจากประชาชนที่แพร่หลายและขยายตัวออกไปรวดเร็วมาก เนื่องจากจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนสูงในระยะแรก จ่ายเงินตรงเวลา และผู้ประกอบการมักอ้างว่าจะนำเงินไปลงทุนอย่างใดอย่างหนึ่งที่ได้ผลตอบแทนสูงในระยะเวลานั้นๆ เช่น การซื้อขายน้ำมัน ซื้อขายที่ดินราคาถูก เป็นต้น โดยผู้ร่วมลงทุนจะได้ผลตอบแทนจริงในระยะแรก และเป็นการหาสมาชิกเพิ่มขึ้น จนกระทั่งผู้ก่อตั้งธุรกิจไม่สามารถจ่ายค่าตอบแทนสมาชิกแก่ได้ ก็จะทำการปิดกิจการ สร้างความเสียหายให้กับสมาชิกที่ร่วมลงทุน และยังมีประชาชนจำนวนมากไม่น้อยที่ตกเป็นเหยื่อของกระบวนการฉ้อโกงในรูปแบบดังกล่าว

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาเกิดความสนใจที่จะทำการศึกษาถึงการทำธุรกิจแบบแชร์ลูกโซ่ เพื่อให้ทราบถึงลักษณะและรูปแบบของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ วิธีการดำเนินธุรกิจ ช่องทางการประชาสัมพันธ์ กระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจ รวมถึงผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ อันจะเป็นการขยายองค์ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจแชร์ลูกโซ่ให้เป็นที่รู้จักได้มากขึ้น



วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่
2. เพื่อศึกษาลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่
3. เพื่อศึกษาถึงผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

ระเบียบวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Quantitative Approach) โดยผู้วิจัยทำการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data)

1. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผู้ศึกษาสังเกตพฤติกรรมของผู้ที่เป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ตลอดจนผู้ที่ถูกชักจูงเข้ามาร่วมในกระบวนการของธุรกิจ โดยเข้าไปมีส่วนร่วมในเหตุการณ์จากการอบรมเหมือนผู้สนใจทั่วไป สังเกตพฤติกรรมผู้ที่เป็นวิทยากรขณะที่กำลังพูดชักจูงผู้เข้าร่วมอบรม
2. การสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้แนวคำถามแบบมีโครงสร้าง เป็นการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์โดยตรงกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ผู้ที่เคยลงทุนทำธุรกิจแชร์ลูกโซ่ และผู้ที่เป็นสมาชิกอยู่ในปัจจุบัน การพูดคุยซักถามผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจแชร์ลูกโซ่ จำนวน 5 คน

ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data)

การศึกษาจากเอกสาร ผู้ศึกษาได้ค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ได้แก่ ลักษณะของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ วิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ช่องทางการประชาสัมพันธ์ของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ กระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ รวมไปถึงผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ โดยศึกษาข้อมูลจากห้องสมุดตามสถาบันต่างๆ และข้อมูลตามอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ได้ความรู้อันจะนำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการเก็บข้อมูล

เครื่องมือในการศึกษา

1. แบบสัมภาษณ์
2. สมุดจดบันทึก

กลุ่มผู้ใช้ข้อมูล

ผู้ที่เคยทำธุรกิจแชร์ลูกโซ่และไม่ประสบความสำเร็จ จำนวน 3 คน และผู้ที่กำลังทำอยู่ จำนวน 2 คน



การตรวจสอบคุณภาพของข้อมูล

จะใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (triangulation) คือ เก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ กันเพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน ใช้วิธีการสังเกตควบคู่กับการซักถาม พร้อมกันนั้นก็ศึกษาข้อมูลจากแหล่งเอกสารประกอบด้วย

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง “กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่” มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาเกี่ยวกับความรู้ในด้านต่าง ๆ ของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้

1. เพื่อศึกษาช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่
2. เพื่อศึกษาลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่
3. เพื่อศึกษาถึงผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการศึกษา ด้วยวิธีการสัมภาษณ์และสังเกตแบบมีส่วนร่วมทั้งบุคคลใกล้ชิด และคนที่เคยเข้าไปลงทุนในธุรกิจนี้ จากนั้นได้นำข้อมูลมาตีความ สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

ช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

การเพิ่มขึ้นของช่องทางการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภค ที่สามารถรับรู้ข่าวสารได้ง่ายขึ้น สื่อออนไลน์เป็นทางเลือกหนึ่งโดยการเชิญชวนผ่านทางอินเทอร์เน็ต เช่น เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook) การเปิดเว็บไซต์ และอีเมล เป็นต้น สื่อเหล่านี้จะมีอิทธิพลมากในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจนี้ เพราะเป็นสื่อที่ใกล้ตัวผู้บริโภค และเป็นวิธีการกระจายข้อมูลที่มีต้นทุนต่ำและแพร่กระจายอย่างรวดเร็วที่สุด

กระบวนการชักจูงก็จะใช้คำพูดจูงใจกระตุ้นความโลภของคน ล้างสมองคนที่เข้าร่วมประชุม และทำให้ลูกค้าสนใจ เป็นการหาผลประโยชน์จากความเดือดร้อนของคน โดยการให้คำพูดที่หยาบคายเพื่อสร้างความเป็นกันเองกับสมาชิก มีการแอบอ้างว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเครือข่ายไม่ใช่ขายตรง เมื่อมีการเลื่อนระดับก็จะได้เงินเพิ่มขึ้น ได้แต้มเพิ่มขึ้น ได้ไปเที่ยวต่างประเทศ การลงทุนด้วยเงินก้อนได้ผลตอบแทนสูง ยิ่งลงทุนสูงก็จะยิ่งได้แต้มสูง ได้ตำแหน่งสูงๆ โดยไม่ต้องเสียเวลามากนัก สร้างความน่าเชื่อถือไปเรื่อย ๆ การลงโฆษณา การติดประกาศรับสมัคร ก็เป็นวิธีหนึ่งโดยการชักชวนให้มารับฟังรายละเอียดและกรอกข้อมูลเบื้องต้น และก็จะพยายามโทรศัพท์นัดลูกค้า พูดทุกวิถีทางไปเรื่อยๆ จนลูกค้าสนใจมาประชุม เราก็จะได้เลื่อนขั้นเป็นอัปไลน์(Upline) ก็คือเป็นคนที่ชักชวนเราเข้ามาในธุรกิจนี้หรือสมาชิกที่สมัครเข้าทำธุรกิจก่อนของลูกค้าคนนี้ และกลายเป็นฐานลูกโซ่ต่อกันไป

ลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจแชร์ลูกโซ่

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ที่เข้ามาร่วมลงทุนมีทั้งยังเป็นสมาชิกอยู่และเลิกทำธุรกิจนี้ไปแล้ว ลักษณะของธุรกิจนี้ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่ต้องการหารายได้หลังจากเลิกเรียน ทำงานสบาย ใช้เวลาไม่มาก ได้ผลตอบแทนสูง และมีนักศึกษาที่กำลังว่างงาน ให้ความสนใจเชื่อในคำเชิญชวน บางราย



ถึงขั้นลาออกจากงานประจำที่มั่นคง เพราะเชื่อถ้อยคำเชิญชวน จากการสัมภาษณ์กับคนที่เคยทำธุรกิจประเภทนี้ ทำให้ทราบว่าหลายบริษัทจะใช้ชื่อธุรกิจอื่น ไม่ใช่คำว่าธุรกิจแชร์ลูกโซ่ อาจใช้ชื่ออื่นที่แตกต่างกันออกไป เช่น ธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจเครือข่ายและส่วนใหญ่มักมีความรู้ธุรกิจแชร์ลูกโซ่นั้น ไม่เน้นการขายสินค้าและบริการ แต่เน้นการหาสมาชิกจำนวนมากๆ หรือเป็นการระดมทุนจากประชาชนที่แพร่หลายและขยายตัวออกไปอย่างรวดเร็วมาก และมีการจ่ายค่าตอบแทนจากการที่สมาชิกหาสมาชิกใหม่ หากผู้ที่เป็นสมาชิกทำการหาสมาชิกใหม่มาเพิ่มอีกเป็นจำนวนมากเท่าไร ก็จะได้อัตราตอบแทนเป็นจำนวนมากเช่นกันและอีกประเภทหนึ่ง คือการขายสินค้าหลากหลายประเภท แต่ก็เน้นการหาสมาชิกจำนวนมาก ๆ เช่นกัน

วิธีดำเนินการของธุรกิจแบบแชร์ลูกโซ่นี้ เน้นการเชิญชวนเหยื่อให้สมัครเป็นสมาชิก และร่วมลงทุนกับบริษัทอาจจะมีสินค้ามาเป็นสื่อกลาง โดยเสนอแผนการตลาดที่น่าตื่นเต้นและได้รับผลตอบแทนสูงมากในช่วงเวลาสั้น ๆ เป็นเครื่องมือในการดึงดูดลูกค้าหรือผู้สนใจจะร่วมลงทุน และเนื่องจากสินค้าที่นำมาเสนอขายมีราคาสูงเกินความเป็นจริงมาก ทั้งนี้ เพราะราคาสินค้าดังกล่าวเป็นค่าตอบแทนจากการเชิญชวนคนมาเข้าเป็นสมาชิกนั่นเอง ยิ่งใครสามารถขยายเครือข่ายของตนได้มากเท่าไร ผลตอบแทนจะเพิ่มขึ้นมากเท่านั้น สมาชิกที่มาก่อนจะถูกหลอกโดยให้ได้รับผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินที่สูง เพื่อจูงใจให้ลงทุนเพิ่มและชักชวนคนใหม่ ๆ มาร่วมลงทุนด้วย ดังนั้นเครือข่ายจึงขยายออกไปเป็นลูกโซ่อย่างรวดเร็ว กิจกรรมของธุรกิจส่วนใหญ่เน้นไปที่การจัดประชุมสัมมนาที่น่าเชื่อถือ โดยจะมีการนัดการประชุมจากวิทยากรอย่างต่อเนื่อง และอาจจะต้องเสียค่าใช้จ่ายหรือเป็นค่าธรรมเนียมประชุม เมื่อทราบรายละเอียดและสมัครเข้าเป็นสมาชิกแล้วก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสมัครอีก โดยเมื่อจบการประชุมผู้ที่สนใจสมัครสมาชิกต้องทำการโอนเงินเข้าบัญชีตามที่ได้มีการแจ้งรายละเอียดไว้ในการประชุม

ลักษณะสำนักงานของบริษัทประเภทนี้ ส่วนมากมักจะเช่าอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ที่ตกแต่งสวยงามให้ดูน่าเชื่อถือ ส่วนใหญ่จะอยู่ในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ น่าสังเกตได้ว่าจะมีการจ้างพนักงานมานั่งทำงาน หรือบางครั้งอาจเป็นไปได้ว่าพนักงานที่ถูกจ้างมายังไม่รู้ด้วยซ้ำว่าบริษัทที่จ้างตนมานั้นทำธุรกิจอะไรและเมื่อได้เข้าไปสู่ธุรกิจนี้อย่างเต็มตัว ก็อาจจะใช้บ้านเป็นสถานที่ในการปฏิบัติงานโดยใช้อินเทอร์เน็ตในการทำงานเพียงวันละ 2-3 ชั่วโมง และมีขั้นตอนการทำงานที่ไม่ยุ่งยาก

ผลกระทบจากการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่

ผลกระทบทางด้านรายได้ ผลกระทบทางด้านบวก จากที่กล่าวมาข้างต้นว่า รายได้จากการทำธุรกิจแชร์ลูกโซ่มาจากการที่มีสมาชิกจำนวนมากๆ โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงการขายสินค้าหรือบริการแต่อย่างใด ดังนั้นถ้าจำนวนสมาชิกยิ่งมาก รายได้ก็จะยิ่งมากตามไปด้วย ส่วนผลกระทบทางด้านลบนั้น อาจจะเป็นผลมาจากการที่ธุรกิจไม่สามารถดำเนินการหาสมาชิกใหม่เพิ่มได้อีกแล้ว จึงทำให้ไม่สามารถหารายได้เพิ่มได้ ผู้ที่เป็นสมาชิกอยู่จึงขาดรายได้และขาดทุนไปในที่สุด

ผลกระทบทางด้านความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้าง ในด้านบวกจะสังเกตเห็นว่าผู้เข้าร่วมประชุมก็ไม่ได้มีปัญหาเกี่ยวกับเพื่อนร่วมงานแต่อย่างใด เพราะต้องทำงานประเภทเดียวกันและต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ส่วนทางด้านลบ จะพบว่า สมาชิกจะมีการชักชวนคนใกล้ชิด เพื่อนฝูง ซึ่งทำให้อาจ



เกิดปัญหากับคนใกล้ชิดได้ เพราะเราต้องโน้มน้าวใจคนใกล้ชิดให้ซื้อสินค้าเพื่อที่จะเข้ามาร่วมลงทุน เสมือนบังคับให้ลงทุน บางคนที่ถูกชักชวนให้ลองทำธุรกิจนี้แล้วไม่ประสบความสำเร็จ ถึงกับเลิกเป็นเพื่อน จนถึงขั้นตัดความสัมพันธ์กันที่สุดในที่สุด

ผลกระทบต่อธุรกิจ ในด้านบวกการประกอบธุรกิจประเภทนี้ สามารถเพิ่มรายได้แก่ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากโดยที่การลงทุนค่อนข้างต่ำ ดังนั้นจึงเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ สนใจที่จะทำธุรกิจกันมากขึ้น ส่วนผลกระทบในทางลบการประกอบธุรกิจที่ผิดกฎหมาย หลอกลวงผู้บริโภคประเภทนี้ อาจทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อถือต่อธุรกิจประเภทอื่น ๆ ด้วย เป็นการตัดโอกาสในการเจริญเติบโตของธุรกิจที่ถูกกฎหมายประเภทอื่น ๆ อีกด้วย

ผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทางสังคม

ปัจจัยภายในประกอบด้วย ปัจจัยด้านบุคคล ในด้านของพนักงานของบริษัทที่ประกอบธุรกิจ แอร์ลูโซ่ ที่ต้องการรายได้มากกว่าการที่จะดำเนินธุรกิจตามกฎหมาย, ปัจจัยด้านวัฒนธรรมองค์กร ภายในองค์กรที่ดำเนินธุรกิจอย่างขาดวัฒนธรรมนั้นส่งผลให้ธุรกิจแสวงหาแต่ผลกำไร มากกว่าการใส่ใจต่อความเดือดร้อนของผู้บริโภค

ปัจจัยภายนอกประกอบด้วย ปัจจัยด้านเทคโนโลยีการติดต่อสื่อสาร จากการใช้เทคโนโลยีมีการพัฒนาเพิ่มขึ้น เป็นการเอื้อประโยชน์ในการทำธุรกิจที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย, ปัจจัยด้านผู้แข่งขัน ด้วยสาเหตุมีคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลให้การแข่งขันทางด้านธุรกิจทวีความรุนแรงมากขึ้นด้วย, ปัจจัยด้านกฎหมาย ที่ยังไม่มีมาตรการที่ครอบคลุมมากนัก ทำให้ผู้บริโภคในสังคมตกเป็นเหยื่อธุรกิจที่ผิดกฎหมายได้ง่าย และปัจจัยทางด้านผู้บริโภค ที่ต้องการกำลังใช้จ่ายที่มากขึ้น และต้องการทำงานที่สะดวกสบาย และมีรายได้อย่างรวดเร็ว จึงต้องทำงานประเภทนี้กันมากขึ้น และเป็นปัญหาแก่สังคมในปัจจุบันเป็นอย่างมาก

การอภิปรายผล

สาเหตุที่ธุรกิจนี้ยังสามารถดำเนินอยู่ได้นั้น เพราะการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศิริวรรณ วิชชุพงษ์ (ศิริวรรณ วิชชุพงษ์, 2543) ได้ศึกษาเรื่อง แนวโน้มสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตไทยในทศวรรษหน้า แสดงให้เห็นว่าด้านแนวโน้มค่าความแตกต่างระหว่างสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต และสื่อโฆษณาแบบดั้งเดิมพบว่า การเข้าถึง (reach) ของสื่อโฆษณาโทรทัศน์จะเข้าถึงและตอบสนองได้มากกว่า และยังเป็นสื่อแบบ pull คือ ผู้รับสารจะเป็นคนกำหนดเองว่า จะเลือกเข้าไปดูหรือไม่เข้าไปดูข้อมูลนั้น ส่วนด้านปฏิกริยาย้อนหลังพบว่า สื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตมีประสิทธิภาพในการย้อนกลับสูง ในขณะที่สื่อโทรทัศน์มีการย้อนกลับต่ำ ดังนั้น จึงเป็นเหตุผลประการสำคัญที่องค์กรธุรกิจ จะขยายการประกอบการผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตมากยิ่งขึ้น และเป้าหมายของธุรกิจนี้ส่วนใหญ่มักจะ เป็นนักเรียนนักศึกษาอยู่ในวัยเรียนที่ใกล้ชิดกับสื่อออนไลน์โดยตรง และต้องการหารายได้หลังเลิกเรียน ต้องการงานพิเศษ (part-time) ทำงานสบาย สามารถทำเวลาไหนก็ได้ แล้วแต่วัน เวลาที่สะดวก อาจจะวันละ 2-3 ชั่วโมงต่อวัน หรือเป็นนักศึกษาจบใหม่แต่ยังไม่มียานพาหนะ คนส่วนใหญ่ก็มีความรู้เบื้องต้นว่า ถึงแม้ธุรกิจนี้มีการเสียค่าสมัครสูง แต่ก็คิดว่าคุ้มกับผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต และทำงานสบาย ด้วยเหตุผลนี้จึงยังทำให้ธุรกิจนี้สามารถดำเนินอยู่ได้ ถึงแม้ว่าจะผิดกฎหมาย โดยกลุ่ม



มีฉายาซึ่งจะอาศัยช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ธุรกิจการค้าขายซบเซา ผู้คนจำนวนมากตกงาน เหล่ามีฉายาซึ่งเหล่านี้ก็จะออกกระบวนกรหลอกล่อให้คนให้มาร่วมลงทุน จนผู้บริโภครอคอยตามแผนการตลาดที่ดูน่าเชื่อถือ ว่าธุรกิจนั้นจะสามารถให้ผลตอบแทนสูงในระยะเวลานั้น เป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ เป็นอาชีพเสริมกำไรสูง

ด้วยสภาพเศรษฐกิจสังคมปัจจุบัน เศรษฐกิจฝืดเคืองตกต่ำ ไม่คล่องตัว ทำให้ผู้คนหลงเชื่อให้เข้ามาประกอบธุรกิจนี้ จากการถูกโฆษณาชวนเชื่อที่อ้างรายได้และผลตอบแทนสูง ได้ตำแหน่งสูง เงินเดือนสูงอย่างรวดเร็ว ประกอบกับการที่ผู้บริโภคร้องการให้เงินเพิ่มมากขึ้น โดยบรรดานักเรียนนิสิต นักศึกษาก็สามารถทำได้ มีเทคนิคและมีวิธีการหลอกลวงที่น่าเชื่อถือ เช่น ระบุว่า เป็นบริษัทขายตรง ที่จดทะเบียนกับ สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) อย่างถูกต้องกฎหมาย และเกลี้ยกล่อมให้ เป็นสมาชิกของบริษัท โดยอ้างเงื่อนไขและสวัสดิการที่จะได้รับเพื่อเป็นแรงดึงดูดจน ประชาชนหลงเชื่อ รวมทั้งสร้างสถานการณ์ต่างๆ มีการจัดการประชุม เพื่อหลอกลวง หากไม่สำเร็จจะใช้วิธีกดดันสารพัดรูปแบบให้เข้าร่วมเป็นเครือข่าย สำหรับผลตอบแทนที่สูงจะสร้างความน่าตื่นตัวให้ผู้สนใจเข้าร่วมลงทุนกับบริษัท สำหรับคนที่มียานประจำทำอยู่แล้ว ก็จะมีเวลาว่างหลังจากการทำงาน ธุรกิจนี้ก็จะสนองความต้องการว่าไม่ขัดกับงานประจำอย่างแน่นอน นักศึกษาต่างจังหวัดที่เข้ามาศึกษาในกรุงเทพฯ ก็จะมีโอกาสในการเข้าสู่อาชีพนี้มากขึ้น มีอิสระในการใช้ชีวิต ไม่มีผู้ปกครองคอยให้คำแนะนำ คิดว่าจะได้ช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวหรือจะได้เงินไปซื้อในสิ่งที่ตนเองต้องการอยากได้และใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

เมื่อคนที่หลงผิดได้ตัดสินใจเข้าร่วมลงทุนธุรกิจนี้ เข้าไปสู่วังวนนี้ลึกขึ้น ต้องหาลูกทีมเข้าร่วมลงทุน ชักชวนให้เข้าร่วมลงทุนกับตน เมื่อถึง "จุดอิ่มตัว" ที่ผู้เข้าร่วมธุรกิจที่เข้ามาในช่วงหลังจะไม่สามารถหมุนเวียนเงินตอบแทนได้กับคนที่มาก่อนได้ก็จะปิดตัวลง บางคนถึงกับกู้หนี้ยืมสินมาลงทุน หรือไปชักชวนให้ญาติพี่น้องมาร่วมลงทุนด้วยจนได้รับความเดือดร้อน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การศึกษารั้ครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่อง “กระบวนกรเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่” เพราะในปัจจุบันมีคนจำนวนมากตกเป็นเหยื่อธุรกิจขายตรงที่แอบแฝงธุรกิจแชร์ลูกโซ่ เกิดการซื้อขายและแลกเปลี่ยนสินค้า ซึ่งในปัจจุบันกำลังระบาดมากขึ้น โดยจะใช้สื่ออินเทอร์เน็ตในการเข้าถึงผู้บริโภค เพราะดึงดูดได้ง่ายและลงทุนต่ำ เช่น การส่งภาพไปให้ผู้อื่นทางสื่อสังคมออนไลน์, เอรูบเงินมาโชว์ เป็นต้น

หน่วยงานของรัฐบาล

หน่วยงานรัฐบาลเกี่ยวข้อง สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ต้องกำชับในการเข้าไปเตรียมความพร้อมและตรวจสอบธุรกิจขายตรงอย่างเข้มข้น เพราะบางธุรกิจอาจแฝงธุรกิจแชร์ลูกโซ่เข้ามา และประกาศขอให้ประชาชนระวังการแอบแฝงที่อาจตกเป็นเหยื่อของธุรกิจนี้ได้ อาจทำให้ได้รับความเดือดร้อนเสียหาย ควรเข้ามาควบคุม ดูแล ให้เข้มงวดมากยิ่งขึ้น เพราะมีหลายบริษัทที่ประกอบธุรกิจประเภทนี้ ควรสร้างเครือข่ายผู้บริโภคให้มากขึ้น โดยเน้นไปที่การสร้างเครือข่ายในระดับ



ท้องถิ่น เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถมีช่องทางในการแจ้งข่าวสารและร้องเรียนมายัง สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ได้โดยตรง

สถาบันการศึกษา

ควรให้ความรู้เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจอย่างถูกกฎหมายแก่นักเรียน นักศึกษา ให้ความรู้เท่าทันในธุรกิจด้านอื่นๆ ในหลายมุมทั้งทางบวกและทางลบ และสำหรับผู้บริโภค เมื่อได้รับข่าวสารจากสื่อต่าง ๆ จงใช้การพิจารณาให้ถี่ถ้วนตัดสินใจสมัครเข้าเป็นสมาชิก เพราะอาจได้รับผลกระทบในภายหลัง

และสำหรับผู้ที่เคยตกเป็นเหยื่อไปลงทุนกับธุรกิจนี้แล้วเกิดความเสียหาย ให้นำประสบการณ์ที่ได้รับจากการลงทุนนี้ ไปเผยแพร่เป็นความรู้แก่ผู้บริโภคคนอื่น ๆ ต่อไป และให้ผู้เสียหายรวบรวมเอกสารที่เกี่ยวกับการลงทุนทุกอย่าง หรือบัตรสมาชิกต่าง ๆ ให้เข้าแจ้งความกับตำรวจหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเอาผิดกับบริษัทที่ฉ้อโกงให้ตำรวจได้เข้าสอบสวนดำเนินคดีและจับกุมต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป

1. เนื่องจากประเภทของธุรกิจแชร์ลูกโซ่มีหลายประเภท และลักษณะของแต่ละประเภทก็แตกต่างกัน ดังนั้นก็ควรศึกษาเปรียบเทียบกับธุรกิจประเภทอื่นด้วย
2. ควรศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจแชร์ลูกโซ่
3. ควรศึกษาบริษัทแชร์ลูกโซ่หลายๆบริษัทที่แตกต่างกัน
4. เนื่องจากกลุ่มตัวอย่าง เป็นกลุ่มที่ทำธุรกิจแล้วไม่ประสบความสำเร็จ ดังนั้นการศึกษาค้างต่อไปควรทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จจากการทำธุรกิจประเภทนี้ด้วย และควรมีการเพิ่มกลุ่มตัวอย่างให้มีจำนวนมากกกว่านี้

สรุป

จากการศึกษา สัมภาษณ์และสังเกตทำให้ทราบถึง กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ช่องทางการประชาสัมพันธ์และกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ มักมีการกระทำผ่านทางสื่อออนไลน์ เพราะเป็นช่องทางที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็วที่สุด โดยกระบวนการชักจูงเข้าสู่ธุรกิจนี้จะเริ่มจาก การที่พนักงานแต่งกายดูมีความน่าเชื่อถือ สภาพแวดล้อมของสถานที่ตกแต่งคล้ายกับว่าเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจจริงๆ รวมไปถึงการใช้คำพูดในการประชุม ที่มีการพูดในเชิงล้าสมองผู้ฟัง ใช้คำพูดหยาบคายเพื่อสร้างความเป็นกันเอง มีการยกตัวอย่างบุคคลที่อ้างว่าประสบความสำเร็จจากการทำธุรกิจนี้จริง ทำให้ผู้ที่ตกเป็นเหยื่อเกิดความเชื่อในกระบวนการเหล่านั้น และลักษณะของธุรกิจแชร์ลูกโซ่ จะเป็นการดำเนินธุรกิจที่แสวงหารายได้โดยอาจจะมีการขายสินค้าโดยอาจจะมีการขายสินค้าบังหน้า เพื่อให้สมาชิกหลงเชื่อ เมื่อมีการสมัครเป็นสมาชิกแล้ว ก็จะบังคับให้หาสมาชิกเพิ่ม โดยอ้างว่าถ้าสมาชิกมีมากขึ้น รายได้ก็จะมากขึ้นตามไปด้วย ทำให้ผู้สมัครมีแรงจูงใจในการหาสมาชิกเพิ่ม ใช้เวลาในการทำงานเพียงไม่กี่ชั่วโมงต่อวัน และสามารถทำงานที่บ้านได้อย่างสะดวก และผลกระทบที่เกิดจากการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจนี้ โดยในด้านรายได้ ก็จะมากขึ้นตามจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้น ทางบริษัทอาจจะจ่ายให้ในระยะแรกๆ และเมื่อไม่สามารถหาสมาชิกเพิ่มได้ ก็จะปิดตัวลง สร้างความเดือดร้อนแก่ผู้ร่วมลงทุน และผลกระทบทางด้านความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้าง ผู้ที่เป็นสมาชิกจะชักชวนบุคคลใกล้เคียงให้เข้ามา



รับทราบรายละเอียดงานก่อน โดยอาจจะเป็นเพื่อน คนใกล้ชิด หรือบุคคลในครอบครัว เพราะคนใกล้ตัวจะสามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าบุคคลอื่น และเมื่อบุคคลเหล่านั้นเข้ามาเป็นสมาชิกแล้ว ไม่ได้รับผลตอบแทนจากการทำงานตามที่ได้ตกลงกันไว้ เสมือนถูกหลอกให้จ่ายเงินไปคราวละหลายๆ และไม่ได้ผลตอบแทนกลับคืน ก็จะทำให้เกิดการผิดใจกัน จนอาจตัดความสัมพันธ์กันที่สุดในที่สุด จะเห็นได้ว่า จากการที่มีช่องทางในการติดต่อสื่อสารที่สะดวกมากขึ้น ทำให้เกิดธุรกิจที่ผิดกฎหมาย ที่แสวงหาผลประโยชน์จากความสนใจของบุคคลในการเข้าถึงสื่อต่างๆ และจากการที่เศรษฐกิจตกต่ำ ประชาชนต้องการหารายได้เพิ่มมากขึ้น ทำให้ตกเป็นเหยื่อได้ง่าย โดยเฉพาะนักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการหารายได้พิเศษหลังเลิกเรียน จะตกเป็นเหยื่อได้ง่ายที่สุด

ข้อเสนอแนะก็คือ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะหน่วยงานของรัฐบาลเข้ามาควบคุมการดำเนินธุรกิจประเภทต่างๆ ให้ดำเนินไปตามกฎหมาย มิให้เกิดการฉ้อโกงเกิดขึ้นและให้ความรู้แก่ผู้บริโภคในการประกอบธุรกิจ สถาบันการศึกษาควรให้ความรู้แก่นักเรียน นักศึกษา ที่อาจตกเป็นเหยื่อของธุรกิจประเภทนี้ได้ง่ายที่สุด และสร้างจิตสำนึกในการประกอบธุรกิจที่ไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน ไม่ทำนาบนหลังผู้อื่น และที่สำคัญที่สุดคือ ผู้บริโภคควรพิจารณาในการรับรู้ข่าวสารจากสื่อต่างๆ ให้มากขึ้นด้วย

กล่าวโดยสรุปคือ จากการที่ช่องทางในการสื่อสารที่มีการพัฒนามากขึ้น ทำให้เกิดธุรกิจประเภทใหม่ที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น ที่มีทั้งธุรกิจที่ถูกและผิดกฎหมาย โดยธุรกิจแชร์ลูกโซ่เป็นหนึ่งในประเภทธุรกิจที่ผิดกฎหมาย มีลักษณะการดำเนินงานที่เข้าถึงบุคคลที่ต้องการทำงานที่สบาย ทำให้มีผู้บริโภคจำนวนมากที่ตกเป็นเหยื่อ เพราะฉะนั้นผู้บริโภคควรมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจประเภทต่างๆ ให้มากพอสมควรเพื่อป้องกันการถูกหลอกหลวงจากธุรกิจที่ผิดกฎหมายประเภทนี้ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ ควรเข้ามามีส่วนร่วมในการป้องกันการดำเนินธุรกิจที่ผิดกฎหมายต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยการได้รับความอนุเคราะห์จาก ผู้ที่เคยเป็นสมาชิกของธุรกิจประเภทนี้ ที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ ทำให้งานวิจัยสำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้วิจัยจึงขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

เอกสารอ้างอิง

- ศิริวรรณ ศรีวิชชุพงษ์. “แนวโน้มสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตไทยในทศวรรษหน้า (พ.ศ.2543-2551).” วิทยานิพนธ์ปริญญาวารสารศาสตรมหาบัณฑิต (สื่อสารมวลชน) คณะวารสารศาสตร์ และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2543.
- พนิดา ชุง. “พฤติกรรมผู้บริโภคสื่อโฆษณาใบปลิว ของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหง ระดับปริญญาตรี ส่วนกลาง.” วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2552.
- สุภาวิมล กือเย็น. “การเข้าสู่อาชีพโคโยตี้.” วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการชุมชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2550.



ภัทรนุต ธรรมสาโรช. “การทอผ้าอย่างศิลา ตำบลอย่างศิลา อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี.” วิทยานิพนธ์
ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาการจัดการชุมชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัย
ศิลปากร, 2550.

บริษัท เอลิซิโอ จำกัด. รูปแบบการตลาดขายตรงหลายชั้น (MLM) [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 8 สิงหาคม
2555 . เข้าได้จาก www.alisio.com.

ศูนย์รับแจ้งการเงินนอกระบบ สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง. ธุรกิจแชร์ลูกโซ่ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ
8 สิงหาคม 2555. เข้าได้จาก www.buddyjob.com.

อรอุมา ศรีสุทธิพันธ์. “ความคิดเห็นและพฤติกรรมการเปิดรับสื่ออินเทอร์เน็ตกับรูปแบบการดำเนินชีวิต
ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในเขตกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์วารสารศาสตร์ มหาบัณฑิต
(สื่อสารมวลชน) คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.