

คนที่มีความรู้ทางเศรษฐกิจดีบางคนก็ยอมซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งด้วยเหตุผลที่ว่า ไม่ต้องการจ่ายเงินก้อนใหญ่เพียงครั้งเดียว และมีความสามารถที่จะผ่อนชำระค่าสินค้าได้โดยที่ไม่ต้องกระเบียดกระเสียรมากนักอย่างเช่นในกรณีของลุงชัย ซึ่งเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีแต่ก็ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน ถึงแม้ว่าจะมีภาระที่จะต้องจ่ายในแต่ละเดือนก็ไม่ได้ทำให้ตัวเองเดือดร้อน

กลุ่มคนที่ไม่มีความรู้ทางเลือกในการซื้อสินค้ามากนักมักจะเลือกซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน ซึ่งส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการความเป็นกันเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งยากวุ่นวาย และคงเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชน รวมถึงการผ่อนปรนในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงื่อนไขในการผ่อนชำระ หรือการขอลើนการผ่อนชำระในกรณีที่ไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ สิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้มัดใจผู้ซื้อที่เป็นคนในชุมชน

ดังนั้นร้านตัวแทนในชุมชนจึงกลายเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนที่มีความรู้ทางเลือกในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนกลุ่มนี้แม้มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้าที่ทันสมัย แต่ด้วยเหตุผลทางการเงินที่ไม่พร้อมทำให้พวกเขาไม่สามารถหาซื้อสินค้ามาบริโภคได้ตามที่ใจต้องการ ดังนั้นสินค้าที่พวกเขาเลือกซื้อจึงเป็นไปเพื่อประโยชน์ของการใช้สอย มากกว่าที่จะบริโภคเพื่อความทันสมัยที่จะต้องซื้อสินค้าแบบใหม่ รุ่นใหม่เหมือนคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี ยกเว้นกรณีของพี่วัตร ถึงแม้ว่าพี่วัตรจะเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีนัก แต่พี่วัตรก็มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้าอย่างเช่น เครื่องเล่นวีซีดีเพราะพี่วัตรต้องการบริโภคความสุขความบันเทิงที่ได้จากการใช้สินค้า

สำหรับการตัดสินใจซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของชาวบ้านนั้น เกิดจากการเห็นคนอื่นใช้สินค้าก็เกิดความต้องการซื้อบ้าง ในกรณีนี้พบอยู่หลายคน เริ่มตั้งแต่อดีตที่ผ่านมาที่เข้าไปในเมืองเห็นโทรทัศน์ก็เลยอยากได้บ้าง ในที่สุดก็ต้องซื้อมาเป็นเจ้าของ เมื่อคนในหมู่บ้านเห็นก็เกิดความอยากได้ ก็ต้องไปซื้อมาเป็นเจ้าของ ปัจจุบันทุกครัวเรือนเป็นเจ้าของโทรทัศน์อย่างน้อย 1 เครื่อง

การตัดสินใจซื้อโทรทัศน์ของกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีเกิดจากการเห็นสินค้าผ่านสื่อประเภทต่างๆ โดยเฉพาะการโฆษณาทางโทรทัศน์ และการได้เห็นจากคนในชุมชน การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้จึงมักจะเป็นโทรทัศน์เครื่องที่สองของบ้าน ดังนั้นในการซื้อโทรทัศน์เครื่องที่สองนี้จึงเป็นการซื้อที่เน้นถึงความทันสมัย ความโก้หรูและลูกเล่นของสินค้ามากกว่ารูปแบบการใช้งาน คนกลุ่มนี้จะมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก พวกเขาอาจจะไปซื้อตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ซึ่งเป็นการซื้อแบบเงินสด หรือซื้อที่บริษัทนิคมพานิชโดยให้ญาติซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเป็นคนซื้อให้ เพราะจะทำให้สินค้ามีราคาถูกกว่าท้องตลาด ส่วนคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีนัก

มักมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อยกว่า การเกิดความต้องการในสินค้าของคนกลุ่มนี้ เกิดจากการเห็นเพื่อนบ้านใช้และเห็นจากโฆษณาตามสื่อชนิดต่างๆ การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้เป็นการซื้อแทนเครื่องเก่าที่เสียไปหรือซื้อเพราะอยากมีโทรทัศน์เป็นของตัวเอง และไม่ออกไปรบกวนเพื่อนบ้านในการดูโทรทัศน์ และเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนกับร้านตัวแทนในชุมชน

การตัดสินใจซื้อเครื่องซักผ้าของคนในชุมชนเกิดจากความต้องการความสะดวกสบาย และทุนแรงทุนเวลาในการซักผ้า สิ่งที่มีอิทธิพลและกระตุ้นให้เกิดความต้องการที่จะเป็นเจ้าของคือการที่เพื่อนบ้านซื้อสินค้ามาใช้และบอกต่อถึงสรรพคุณต่างๆ ของสินค้าจนทำให้เกิดความต้องการ แต่การใช้ประโยชน์จากเครื่องซักผ้ามีความแตกต่างกันในแต่ละกลุ่มคน กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ตึงเครียดซื้อเครื่องซักผ้ามาใช้นั้น เป็นเพราะพวกเขาใช้เวลาที่เคยหมดไปกับการ ซักผ้า มาประกอบอาชีพ หารายได้เสริมให้กับครัวเรือนอย่างเช่น กรณีของน้ำครีที่ซื้อเครื่องซักผ้าไปและได้ใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า การซื้อเครื่องซักผ้าของคนกลุ่มนี้จะเป็นการซื้อแบบผ่อนส่ง โดยจะซื้อที่ร้านตัวแทนในชุมชน ส่วนกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีจะซื้อเครื่องซักผ้าในฐานะที่เป็นตัวแทนของความทันสมัย ความโก้หรูและความมีหน้ามีตา ทั้งๆ ที่คนกลุ่มนี้ยอมรับว่า การซักผ้าด้วยเครื่องนั้นไม่สะดวกเหมือนการซักด้วยมือ

การตัดสินใจซื้อเครื่องเล่นวีซีดีของคนในชุมชนเกิดจากการจัดโปรโมชันและการลดราคาสินค้าของร้านตัวแทน เป็นสิ่งจูงใจและกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้า ผู้บริโภคเองก็คิดว่าสินค้านั้นมีราคาถูกกว่าราคาปกติจึงทำให้ตัดสินใจซื้อได้ไม่ยาก ประกอบกับการอยากได้สินค้าเพื่อความบันเทิงสำหรับตัวเองและครอบครัว เครื่องเล่นวีซีดีนั้นสามารถใช้ดูภาพยนตร์ใช้ร้องเพลงคาราโอเกะ กลุ่มคนที่ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่มีฐานะดี ยกเว้นกรณีของพิวัตรซึ่งเป็นคนที่มีฐานะไม่ตึงเครียด แต่พิวัตรก็ซื้อเครื่องเล่นวีซีดีมาใช้ เป็นการบริโภคเพื่อความสนุกสนาน

การซื้อไมโครเวฟชาวบ้านที่ซื้อไปมักจะได้ไม่ใช้งานอย่างจริงจังเท่าไรนัก ที่จะหวังว่าจะนำมาทำอาหารอย่างที่คนขายมาสาธิตไว้ก็ไม่ได้ทำ ใช้เพียงแต่อุ่นอาหารบางครั้งเท่านั้น การตัดสินใจซื้อไมโครเวฟของพี่ไพและพี่ละไม ซึ่งทำงานเย็บผ้าอยู่ที่บ้านของคนที่รับเหมาช่วงเย็บกระเป๋าเกิดจากคนรู้จักกันซึ่งเป็นคนในชุมชนใกล้เคียงได้นำสินค้าซึ่งก็คือไมโครเวฟมาเสนอขายให้กับกลุ่มพี่ ๆ ที่เย็บผ้า โดยที่สาธิตว่าเจ้าไมโครเวฟสามารถทำอาหารได้หลายอย่าง เช่น ทำอาหารตุ๋นก็ได้ และของกินเล่นอีกหลายอย่าง ในการสาธิตคนที่เป็นคนสาธิตก็จะเชิญชวนในกลุ่มเป้าหมายทดลองสินค้าโดยการช่วยทำอาหารและรับประทานอาหารที่ได้ทำร่วมกัน การสาธิตสินค้าครั้งนั้นนับว่าประสบความสำเร็จเป็นที่น่าพอใจ กลุ่มเย็บผ้าให้ความสนใจกันมาก นั่นเป็นเพราะไมโครเวฟเป็นสิ่งแปลกใหม่ ดูทันสมัย ไม่ต้องก่อไฟ จุดเตา ทำอาหารให้ยุ่งยาก เพียงแค่เตรียมอาหารใส่จาน

แล้วกดปุ่มง่ายกว่าการทำอาหารแบบเดิม ตอนที่สาธิตไมโครเวฟดูเหมือนว่าประสิทธิภาพของไมโครเวฟจะมีมากเหลือเกินสามารถทำอะไรก็ได้ ทั้งต้ม ทอด ทำอาหารได้สารพัด จุดนี้เองเป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของกลุ่ม ที่ทำให้ดูว่าการทำอาหารนั้นง่ายเหลือเกิน ไม่ว่าจะเป็นอาหารชนิดไหนก็สามารถทำได้ ความสะดวกสบาย ความง่ายในการทำอาหาร ความทันสมัยของสินค้า ทำให้คนกลุ่มนี้ตัดสินใจซื้อได้ไม่ยากเลย พวกเขาได้ตัดสินใจซื้อในวันที่มีการสาธิตไมโครเวฟนั่นเอง ในการมาสาธิตครั้งนี้ทำให้ขายเครื่องไมโครเวฟได้ 10 เครื่องทันทีที่การสาธิตสิ้นสุดลง ทุกคนที่ตัดสินใจซื้อไมโครเวฟต่างให้เหตุผลว่า มันน่าใช้ สะดวกและใช้งานง่าย แถมยังประหยัดเวลาในการทำอาหารลงมาก

การซื้อไมโครเวฟในวันนั้นเป็นการซื้อแบบเงินผ่อนกันทุกคนคือ ต้องวางเงินดาวน์ 400 บาท และผ่อนชำระ 10 งวด งวดละ 400 บาท ราคารวมทั้งสิ้น 4,400 บาท ในการผ่อนครั้งนี้ไม่ได้มีการทำสัญญาอะไรกัน อาศัยความเชื่อซึ่งกันและกัน ต่างคนต่างรู้จักกันอยู่แล้ว บวกกับราคาไมโครเวฟที่ในเวลานั้นทุกคนต่างคิดเหมือนกันว่าไม่แพง ในการผ่อนชำระต่อเดือนก็จ่ายเพียงเดือนละ 400 บาท ซึ่งถือว่าไม่ได้เป็นจำนวนเงินมากมายนัก ทุกคนที่ซื้อสินค้าคิดว่าเงินจำนวนนี้พวกเขาสามารถหามาชำระหนี้ได้ เมื่อมีการวางเงินดาวน์แล้วก็ได้สินค้าในทันที การชำระเงินค่าผ่อนส่งคนที่นำไมโครเวฟมาขายก็จะมาเก็บเงินทุกๆ เดือน โดยมาเก็บเงินที่ทำงาน ในการผ่อนชำระนั้นไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระ ทุกคนมีเงินจ่ายให้กับผู้ขายสินค้า แต่ถ้าเดือนไหนเก็บเงินได้ไม่พอก็จะบอกกับคนที่นำสินค้ามาขายว่า อีก 2 วัน ค่อยมาเก็บ โดยส่วนใหญ่จะไม่มีปัญหาในการผ่อนส่ง เนื่องจากจำนวนเงิน 400 บาทนั้นไม่ได้มากมายหรือเหลือมากกว่าแรงของพวกเขา และการผ่อนส่งเดือนละแค่ 400 บาท เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า

เมื่อได้ซื้อสินค้าไปแล้ว แทบทุกคนที่ซื้อไปไม่ได้ทำอาหารอย่างที่คนขายสินค้าสาธิตเลย เพราะในชีวิตประจำวันของพวกเขาไม่ได้ทำอาหารอย่างที่คนขายได้นำมาสาธิต เช่น พวกคุกกี้ ไก่อบพวกเขาก็ยังคงกินอาหารพื้นบ้านเช่น น้ำพริก ผักต้ม หรือแกงพื้นเมืองทางภาคเหนือ อาหารเหล่านี้ไม่เหมาะที่จะใช้ไมโครเวฟในการประกอบอาหาร การใช้ไมโครเวฟในการทำอาหารกลับเป็นการเพิ่มความยุ่งยากให้มากขึ้นเสียอีก ชาวบ้านที่ซื้อไมโครเวฟไปไม่มีความถนัดที่จะทำอาหารโดยใช้ไมโครเวฟ การใช้ไมโครเวฟของพวกเขาที่ใช้ในการอุ่นอาหารเท่านั้น แทบจะไม่ได้ใช้อย่างอื่นเลย

การซื้อไมโครเวฟของชาวบ้านที่รับจ้างเย็บผ้านั้น เกิดจากการเห็นการสาธิตผลิตภัณฑ์ที่ผู้ขายต้องการสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค โดยใช้การทำอาหารชนิดต่างๆ ซึ่งเป็นอาหารที่แตกต่างจากอาหารที่ชาวบ้านกินอยู่ทุกวัน ทำให้เกิดความน่าสนใจ แปลกใหม่ ตื่นตาตื่นใจกับผู้ชมการสาธิตครั้งนั้น การสาธิตที่เกิดขึ้นเป็นการสร้างความต้องการ และกระตุ้นให้เกิดการซื้อทั้งสิ้น รวมทั้งการใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งในการจูงใจและกระตุ้นให้เกิดความต้องการและการตัดสินใจที่ง่ายขึ้น กลุ่มเย็บผ้านี้ไม่มีกำลังซื้อที่จะซื้อสินค้าในรูปแบบของเงินสด เพราะเงินที่ได้จากการเย็บผ้าที่เป็นรายได้นั้นก็ไม่มีมากนัก และในการขายครั้งนี้ดูเหมือนว่าผู้ขายจะต้องการขายสินค้าแบบเงินผ่อนมากกว่าการขายสินค้าแบบเงินสด สังเกตได้จากการที่ผู้ขายจะจูงให้ซื้อด้วยเงินผ่อน และไม่ได้พูดถึงการซื้อด้วยเงินสดเลย จึงเป็นการตั้งใจให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนมากกว่า ผู้ขายอาจเห็นว่าในการขายสินค้าที่เป็นรูปแบบของเงินผ่อนทำให้ขายสินค้าได้ง่ายกว่าการขายสินค้าแบบเงินสด ซึ่งการจ่ายเงินค่าสินค้าด้วยเงินสดภายในครั้งเดียวนั้นก็เป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควร อาจทำให้การขายสินค้านั้นขายได้น้อยขึ้นกว่าการขายด้วยเงินผ่อน การซื้อด้วยเงินผ่อนนั้นผู้ซื้อจ่ายเงินค่าสินค้าครั้งละไม่มากนัก ทำให้เกิดการตัดสินใจได้ง่ายกว่า

การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าโดยการใช้ระบบเงินผ่อนนั้นทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้นก่อนหน้าที่จะมีการสาธิตไมโครเวฟนั้น ชาวบ้านไม่ได้ให้ความสนใจกับเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดนี้สักเท่าไร เคยเห็นผ่านตามาบ้างแต่ก็ไม่ค่อยได้สนใจ เพราะคิดว่าไม่จำเป็นที่จะต้องใช้ แต่เมื่อได้เห็นการสาธิตและทดลองสินค้าด้วยตนเองแล้ว กลับมีความรู้สึกอยากได้สินค้านี้นี้มากกว่าเดิม นั้นหมายความว่า การสาธิตและทดลองสินค้าเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความต้องการสินค้า และเป็นวิธีที่ได้ผลมาก ซึ่งเห็นได้จากการขายในวันนั้นที่ขายได้ถึง 10 เครื่อง กับการเสียเวลาสาธิตสินค้าเพียงแค่ 1-2 ชั่วโมงเท่านั้น การซื้อจำนวนมากขนาดนี้ทำให้ผู้ขายได้กำไรในการขายสินค้าจำนวนมาก จุดนี้เองที่ทำให้ผู้ขายอยากขายสินค้าแบบเงินผ่อนมากกว่าเงินสด

การขายสินค้าโดยการสาธิตและให้ทดลองใช้สินค้านั้นได้เกิดขึ้นกับชุมชนใกล้เคียงในครั้งหนึ่ง บริษัทขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าได้นำสินค้าประเภทเครื่องเสียงให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้เป็นเวลา 2 สัปดาห์ โดยที่บริษัทนี้จะเข้าไปเสนอการทดลองใช้ถึงที่บ้าน เมื่อมีการตกลงกันระหว่างเจ้าของบ้านและพนักงานบริษัทก็จะทำการติดตั้งเครื่องเสียงทันที และให้ทดลองใช้ 14 วัน บริษัทแห่งนี้ได้ลงทุนนำเครื่องเสียงจำนวนหลายสิบชุด เพื่อให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้สินค้านอกจากนี้ยังเช่าบ้านในหมู่บ้านเอาไว้สำหรับเก็บเครื่องเสียงโดยเฉพาะ บ้านไหนที่สนใจก็สามารถไปติดต่อขอติดตั้งทดลองเครื่องเสียงก่อนได้ โดยที่จะมีการแจ้งคุณสมบัติ รายละเอียดของราคาไว้ให้ผู้ที่ต้องการทราบ มูลค่าสินค้าที่บริษัทนี้นำมาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้มีมูลค่ารวมถึง 2 ล้านบาท

สินค้าที่นำมาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้มีหลายอย่างทั้งเครื่องเสียง โทรทัศน์ คาราโอเกะ บริษัทนี้เข้ามาในหมู่บ้านช่วงที่วัดในชุมชนมีการจัดงาน และทางบริษัทก็ได้ตั้งเต็นท์แสดงสินค้าในงานนั้นด้วย รวมถึงได้เข้าบ้านเพื่อใช้เป็นทีเก็บสินค้าดังที่ได้กล่าวมาแล้ว เมื่อได้ทดลองสินค้าจนครบจำนวนวันที่กำหนดไว้แล้ว พนักงานบริษัทจะถามว่าพอใจในสินค้า และต้องการสินค้าหรือไม่ ถ้าพอใจในตัวสินค้าก็จะตกลงทำการซื้อขาย วางเงินดาวน์เอาไว้เลย และผ่อนชำระเป็นงวดๆ โดยที่จะมีพนักงานของบริษัทมาเก็บเงินถึงบ้าน

การนำสินค้ามาให้ชาวบ้านได้ทดลองใช้นั้นถือว่าเป็นการขายสินค้าที่เป็นการรุกเข้าไปถึงตัวผู้บริโภคและใช้ความพอใจที่ได้ทดลองสินค้าเป็นสิ่งกระตุ้นให้เกิดการซื้อ ชาวบ้านที่ไปติดต่อกับของทดลองสินค้าก็ต้องมีความอยากได้เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และเมื่อมีสินค้าให้ทดลองใช้ฟรีก็ยิ่งเป็นเรื่องดีที่จะได้ทดลองสินค้าด้วยตนเอง ชาวบ้านส่วนหนึ่งที่ได้ทดลองใช้สินค้าไปแล้ว จึงได้ตัดสินใจซื้อสินค้าหลังจากการทดลองใช้สินค้าสิ้นสุดลง แต่ชาวบ้านอีกกลุ่มหนึ่งเมื่อทดลองใช้สินค้าแล้วก็ไม่ซื้อสินค้าก็มีเช่นกัน ซึ่งมีหลายสาเหตุที่ทำให้ชาวบ้านไม่ซื้อสินค้า

ประการแรก พวกเขาต้องการเพียงแค่อายากทดลองใช้สินค้าเท่านั้น ไม่ได้มีความคิดที่จะซื้อตั้งแต่แรก เมื่อบริษัทมาเสนอให้ใช้สินค้าก็ตอบสนองความต้องการของบริษัทนั้นด้วยการไม่ปฏิเสธ ทำให้ได้สินค้ามาใช้เป็นเวลา 14 วัน นับว่าเป็นเรื่องที่ดีเพราะจะได้ลองสินค้าใหม่ๆ ในบ้านของตัวเอง ทั้งได้ร้องเพลงคาราโอเกะ ดูภาพยนตร์ ที่ตัดสินใจไม่ซื้อสินค้าเป็นเพราะคิดว่าไม่จำเป็นกับชีวิตมากนัก การซื้อสินค้าทำให้ต้องเสียเงินจำนวนมากไปแทนที่จะนำเงินเหล่านั้นไปใช้ในเรื่องอื่นที่มีความจำเป็นกว่า

ประการที่สองที่ชาวบ้านไม่ตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะว่า สินค้าที่นำมาให้ทดลองนั้นราคาแพงและคิดว่าไม่มีความสามารถในการซื้อสินค้า ถึงแม้ว่าทางบริษัทจะเสนอให้ใช้วิธีการซื้อแบบผ่อนส่งก็ตาม แต่ก็ต้องตัดใจที่จะไม่ซื้อ ความอยากได้นั้นก็มีอยู่แต่เมื่อประเมินศักยภาพของตนเองแล้ว คิดว่ายังไม่ควรซื้อในตอนนี้อยู่ ตอนนี้อยู่ยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินอยู่ ไว้พร้อมเมื่อไหร่ถึงจะตัดสินใจซื้อสินค้า

จากที่ได้เสนอไปข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า การตัดสินใจในการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าของคนในชุมชนมีหลายอย่าง เช่นซื้อเพราะความอยากได้เป็นส่วนตัว ซื้อเพราะลูกอยากได้ ซื้อเพราะไม่อยากไปรบกวนเพื่อนบ้าน ซื้อเพราะความอยากได้สมัยเด็ก หรือซื้อเพราะทางร้านจัดลดราคาสินค้า

คนที่สามารถซื้อสินค้าได้ด้วยเงินสดจะเป็นคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ดี ทางเลือกในการซื้อสินค้าย่อมมีมาก สามารถหาข้อมูลได้ว่าที่ไหนที่ขายสินค้าถูกกว่าร้านตัวแทน

ในหมู่บ้าน บางคนเลือกที่จะไปซื้อตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ในเชียงใหม่ บางคนซื้อตอนที่มีการลดราคาของสินค้า

ในกรณีของกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้า บางคนจะเลือกซื้อสินค้าจากบริษัท นิยมพานิชในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน ส่วนใหญ่แล้วการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านจะเลือกซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน และจะอาศัยช่องทางการซื้อที่ถูกเอาเปรียบจากระบบทุนน้อยที่สุด โดยการให้ญาติซึ่งทำงานในบริษัทนิยมพานิชเป็นผู้ซื้อให้ และใช้ชื่อของญาติเป็นคนซื้อสินค้า การเป็นพนักงานของบริษัทจะทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาดมาก หรือถ้าจะซื้อด้วยระบบเงินผ่อนทางบริษัทก็จะคิดดอกเบี้ยเพียงแค่ 10% เท่านั้นถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าการซื้อตามร้านอื่นๆ ในขณะที่ร้านอื่นจะคิดดอกเบี้ยสำหรับการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งสูงถึง 30% ถึงแม้ว่าจะซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่งแต่เมื่อคิดราคารวมทั้งหมดแล้ว ราคาของสินค้าชิ้นนั้นก็จะมีราคาเท่าๆกับการซื้อสินค้าด้วยเงินสดกับร้านอื่นหรืออาจจะมีราคาสูงกว่าการซื้อสินค้าด้วยเงินสดไม่มากนัก คนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่า คนทั่วไปในชุมชนจึงไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยจำนวนมากในการซื้อสินค้า แต่อย่างไรก็ตามร้านตัวแทนในชุมชนก็ยังคงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนที่มีทางเลือกในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนที่ซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าต้องการความเป็นกันเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งยากวุ่นวาย และคงเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชนที่ทำให้มีจิตใจผู้ซื้อที่เป็นคนในชุมชน

การวิเคราะห์วิถีการบริโภคและการซื้อสินค้าเงินผ่อน พบว่า ผู้คนในชุมชนส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลการบริโภคแบบคนในเมืองผ่านสื่อประเภทต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโทรทัศน์ ดังจะเห็นได้จากการแต่งกาย การซื้อของ การพักผ่อน กลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มหนุ่มสาวดูเหมือนว่าจะเป็นกลุ่มที่มีการเปลี่ยนแปลงมากที่สุด และเป็นกลุ่มที่ได้รับอิทธิพลจากภายนอกชุมชนมากที่สุดอีกด้วย เนื่องจากชุมชนแห่งนี้เป็นชุมชนที่ไม่ไกลจากความเป็นเมือง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของระยะทางที่กลุ่มวัยรุ่นสามารถเดินทางเข้ามาใช้ชีวิตในช่วงวันหยุด หรือเข้ามาเรียนหนังสือในเมืองเชียงใหม่ ซึ่งทำให้พวกเขาซึมซับการใช้ชีวิตในเมือง

การใช้เวลาว่างในหยุดส่วนใหญ่ของเด็กวัยรุ่นในชุมชนมักหมดไปกับการเข้าไปเที่ยวตามห้างสรรพสินค้าในเชียงใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการดูภาพยนตร์ การรับประทานอาหารฟาสต์ฟู้ดชนิดต่าง ๆ การไปเที่ยวตามห้างสรรพสินค้าจึงเป็นที่นิยมมากในกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาวในชุมชน พวกเขาจะนัดกันที่รถจักรยานยนต์ออกไปเที่ยวกันในช่วงสายของวันและกลับเข้าบ้านในช่วงเย็น นอกจาก

นี้พวกเขายังตามพ่อแม่ออกไปซื้อของใช้ในบ้านตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่อีกด้วย เช่น แม็คโคร บิ๊กซี คาร์ฟู โลตัส

ในเรื่องของเสื้อผ้าการแต่งกายนั้น กลุ่มที่อิงแฟชั่นการแต่งกายตามอย่างคนในเมือง เห็นจะเป็นกลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาว ที่มักจะซื้อเสื้อผ้าตามสมัยนิยมแต่งตัวตามแฟชั่นไม่มีผิดเพี้ยน คนกลุ่มนี้จะไปซื้อเสื้อผ้าตามห้างสรรพสินค้าในเมืองเชียงใหม่ กลุ่มวัยรุ่นที่พ่อแม่มีฐานะร่ำรวยมักจะซื้อเสื้อผ้าที่มียี่ห้อ ราคาค่อนข้างสูง ส่วนกลุ่มที่พ่อแม่ไม่ร่ำรวยมากนักก็จะซื้อเสื้อผ้าที่ราคาไม่สูงมากนัก แต่ก็จะเป็นเสื้อผ้าตามแฟชั่น โดยอาจจะสั่งซื้อตามแค็ตตาล็อก ซึ่งเป็นเสื้อผ้าเลียนแบบเสื้อผ้ายี่ห้อดัง นอกจากนี้กลุ่มวัยรุ่นหนุ่มสาวยังชื่นชอบที่จะได้ออกไปเที่ยวตามสถานบันเทิงยามราตรีในเมืองเชียงใหม่อีกด้วย และมักจะนัดกันออกไปเป็นกลุ่ม กลุ่มวัยรุ่นนี้เองที่มีผลต่อการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นอย่างมาก เพราะพวกเขาจะคุยกันในกลุ่มเพื่อนเมื่อได้เห็นสินค้าที่โฆษณาทางโทรทัศน์ หรือเมื่อมีบ้านใดบ้านหนึ่งในชุมชนได้ซื้อสินค้าใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นบ้านของเพื่อนในกลุ่ม ก็จะทำให้เพื่อนๆ เกิดความอยากรู้ในตัวสินค้าบ้างและไปบอกให้พ่อแม่ซื้อสินค้าแบบนั้นบ้าง

การแต่งกายโดยทั่วไปของผู้คนในชุมชนไม่มีความแตกต่างจากการแต่งกายของคนในเมืองมากนัก กลุ่มผู้หญิงจะแต่งการเหมือนคนในเมือง มีเพียงแต่ผู้สูงอายุเท่านั้นที่จะนุ่งผ้าซิ่น ส่วนผู้ชายจะแต่งตัวเหมือนคนในเมือง ยกเว้นผู้สูงอายุบางคนที่จะแต่งกายด้วยเสื้อผ้าพื้นเมือง จากข้อมูลดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า คนรุ่นใหม่มีวิถีการบริโภคแบบคนในเมืองมากที่สุด

สำหรับผู้คนทั่วไปในชุมชนจะมีวิถีการบริโภคที่มีสัดส่วนของการบริโภคแบบคนในเมืองและการบริโภคแบบดั้งเดิมแตกต่างกัน การซื้อของใช้ในบ้านของผู้คนในชุมชนแต่เดิมนั้น มักซื้อที่ตลาดในเมืองเชียงใหม่ ตลาดนัดในหมู่บ้านหรือซื้อตามร้านขายของชำในชุมชน แต่เมื่อมีการสร้างห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ริมถนนสุขุมวิทไฮเวย์สายเชียงใหม่-ลำปาง ประกอบกับการสร้างถนนสายคอนกรีตที่ทำให้การเดินทางเข้า-ออกชุมชนสะดวกรวดเร็วขึ้น ผู้คนในชุมชนจึงได้เปลี่ยนแปลงการซื้อของใช้ภายในบ้านด้วยการเดินทางออกมาซื้อของใช้ตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ ด้วยเหตุผลที่ว่า ราคาถูกกว่าการซื้อที่ร้านค้าในชุมชน ทั้งยังได้เป็นการเปิดหูเปิดตาอีกด้วย ได้เห็นสินค้านิดใหม่ ๆ ที่ทำให้เกิดความตื่นตาตื่นใจ

ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่มักเป็นที่รวมของสินค้านานาชนิด โดยที่ไม่ต้องไปหาซื้อหลายที่ มาทีเดียวก็สามารถได้สินค้าครบตามที่ต้องการ จากการสอบถามคนในชุมชนที่ทำการศึกษาพบว่า ทุกครัวเรือนล้วนเคยออกไปซื้อสินค้าตามห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่แล้วทั้งสิ้น บางครัวเรือนที่มีฐานะดีจะไปซื้อสินค้าทุกอาทิตย์ บางครัวเรือนไปเดือนละ 2 ครั้ง บางครัวเรือนที่มี

ฐานะไม่ค่อยดีก็ไปเดือนละ 1 ครั้งหรือน้อยกว่านั้น จะเห็นได้ว่าการเดินซื้อสินค้าในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตของคนในชุมชนแห่งนี้ไปแล้ว ไม่ว่าจะเป็นการซื้อข้าวของเครื่องใช้เล็กๆ น้อยๆ จนไปถึงการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพงก็สามารถซื้อได้ในสถานที่แห่งนี้ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จึงเป็นคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญกับร้านค้าในชุมชน

4.4 สรุป

คนในชุมชนมีความเป็นปัจเจกเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ผู้คนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทมีการบริโภคสินค้ามากขึ้น ทำให้ถูกลดทอนความเป็นมนุษย์ ลดทอนการตัดสินใจและตกเป็นทาสของสินค้า รวมถึงการถูกเอาเปรียบจากภาวะหนี้สินที่เกิดขึ้น ผู้คนในชุมชนแห่งนี้ล้วนได้รับอิทธิพลจากลัทธิบริโภคนิยมแทบทั้งสิ้น ทุกคนในชุมชนอยากมีวิถีชีวิตที่เป็นแบบเมือง จึงได้ซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวก และเป็นการแสดงออกถึงความทันสมัย ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งได้เข้ามาเพื่อรองรับผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าแต่มีกำลังซื้อไม่เพียงพอ จึงเป็นการใช้กำลังซื้อล่วงหน้าเพื่อที่จะได้สินค้ามาบริโภค แต่สิ่งที่ตามมาก็คือภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการบริโภค

คนในชุมชนที่ทำการศึกษานี้ได้รู้จักกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาเป็นเวลานานแล้ว ชาวบ้านได้รู้จักการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งพร้อมๆ กับการเปิดตัวของร้านค้าแห่งแรกในชุมชนเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว และได้ใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน การใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งนี้เหมาะมากกับคนที่มีรายได้เป็นเงินเดือนประจำ แต่ก็มีชาวบ้านที่ไม่ได้มีรายได้ประจำที่มั่นคงหลายคนที่ใช้ระบบนี้ในการซื้อสินค้า

วิถีการบริโภคของคนในชุมชนแห่งนี้ส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลการบริโภคแบบคนในเมืองผ่านสื่อประเภทต่างๆ ส่งผลให้มีความต้องการบริโภคสินค้ามากขึ้น กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะดี มีวิถีชีวิตและการบริโภคสินค้าแบบคนในเมือง มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากกว่า และซื้อสินค้าโดยเน้นที่สัญญาของสินค้ามากกว่าอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้าที่ซื้อไป เช่น การซื้อโทรทัศน์ของคนกลุ่มนี้จะเป็นโทรทัศน์จอแบนขนาดใหญ่ มีระบบเสียงสเตอริโอ 2 ภาษา และเป็นโทรทัศน์เครื่องที่สองของบ้าน คนกลุ่มนี้สามารถซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นได้ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าราคาสินค้าของร้านตัวแทน คนกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้สิน และไม่มีแรงกดดันจากภาระหนี้สิน เพราะพวกเขามีความสามารถที่จะชำระค่าสินค้าได้ กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะปานกลาง มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อยกว่ากลุ่มแรก การซื้อสินค้าของคนกลุ่มนี้จะทั้งสินค้าที่มีอรรถประโยชน์และสินค้าที่มีสัญญา และมีช่องทางในการหมุนเงินซึ่งอาศัย

ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลาย กลุ่มผู้บริโภคที่มีฐานะไม่ดี จะเลือกซื้อสินค้าที่เน้นอรรถประโยชน์เช่น การซื้อสินค้าจะไม่เน้นลูกเล่นของสินค้าแต่จะคำนึงถึงประโยชน์การใช้งานมากกว่า คนกลุ่มนี้มีการเข้าถึงสินค้าและมีทางเลือกในการซื้อสินค้าน้อย พวกเขามักจะซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนในชุมชน เนื่องจากการผ่อนปรนของร้านตัวแทนเกี่ยวกับเงื่อนไขของการซื้อสินค้าและการผ่อนชำระที่ทางร้านมิให้ การซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนกับร้านตัวแทนทำให้พวกเขาต้องเสียเงินค่าดอกเบี้ยสูงถึง 30% การมีภาระในการผ่อนชำระค่าสินค้าทำให้คนกลุ่มนี้ต้องตกอยู่ในภาวะกดดันและบีบคั้นตัวเองเพื่อที่จะหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้า

แบบแผนการบริโภคนิยม ที่ขยายอิทธิพลไปทั่วโลกเป็นสิ่งที่สามารถจะพบเห็นได้ทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นข้าวของเครื่องใช้นานาชนิดที่มีจำนวนมากขึ้น สินค้าใหม่ๆ ที่ปรากฏตัวออกสู่ตลาดด้วยความถี่มากขึ้น วัตถุสิ่งของและภาพโฆษณาที่รุมเร้าทำให้ผู้คนมีความต้องการและความหวังเพิ่มสูงขึ้น การจับจ่ายซื้อของในห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าได้กลายเป็นการพักผ่อนหย่อนใจของผู้คนจำนวนมาก การซื้อและความต้องการในสิ่งนั้นสิ่งนี้กลายเป็นเรื่องปกติของชีวิตประจำวันของคนส่วนใหญ่ในทุกประเทศ การบริโภคได้กลายเป็นสาระสำคัญของชีวิตของผู้คนและครอบครัว การกิน การอยู่ การพักผ่อน การใช้เวลาว่าง การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ การแสดงฐานะความเป็นอยู่ ความสนใจ ตลอดจนการสร้างเอกลักษณ์และสิ่งสำคัญในชีวิต ผู้คนจำนวนไม่น้อยพากันวาดหวังและคิดถึงชีวิตที่สุขสบาย ควบคู่ไปกับความสามารถที่จะบริโภคได้มากและดีขึ้นกว่าเดิม หลายต่อหลายคนเฝ้าฝันถึงข้าวของเครื่องใช้ใหม่ๆ ที่ทันสมัยและหวังใช้สิ่งเหล่านั้นเพื่อยกฐานะและได้รับการยอมรับจากสังคม

บทที่ 5

แรงกดดันจากภาระหนี้สินที่นำไปสู่การปรับตัวและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้า

การซื้อสินค้าเงินผ่อนได้สร้างภาระหนี้สินอย่างมากในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท สามารถแบ่งกลุ่มคนที่เป็หนี้จากการซื้อสินค้าเงินผ่อนได้ 3 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่มีฐานะไม่ดี คนกลุ่มนี้มีความต้องการสินค้าและอยากมีวิถีการบริโภคแบบในเมือง แต่เนื่องจากมีศักยภาพน้อย จึงเข้าสู่การเป็นหนี้ คนกลุ่มนี้จะเลือกซื้อสินค้าที่มีอัตราประโยชน์มากกว่าจะเลือกสินค้าที่เน้นรูปลักษณ์ ความทันสมัยของสินค้าหรือเน้นที่ลูกเล่นของสินค้า คนกลุ่มนี้มีกำลังซื้อไม่มากนัก ดังนั้น พวกเขาจึงต้องซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน ทำให้ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง นอกจากหนี้ที่เกิดจากการซื้อสินค้าเงินผ่อนแล้ว คนกลุ่มนี้ยังเป็นหนี้ที่เกิดจากการกู้เงิน ธ.ก.ส. เงินที่ได้ก้มนั้นนำไปใช้เกี่ยวกับการเกษตรในไร่นาของตน และบางส่วนอาจนำไปซื้อสินค้าเพื่ออุปโภคบริโภคภายในครัวเรือน บางครัวเรือนนำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส.มาใช้ในการหมุนเงิน หรือเป็นเงินมัดจำในการซื้อสินค้า ผู้บริโภคกลุ่มนี้มักจะเสียเปรียบและมีทางเลือกน้อย ทำให้ต้องเสียดอกเบี้ยในการซื้อสินค้าเงินผ่อนสูง ทั้งยังต้องตกอยู่ในภาวะที่ต้องบีบคั้นตัวเองในการหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้าและชำระเงินคืน ธ.ก.ส.

กลุ่มที่สองกลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีความต้องการบริโภคและอยากมีวิถีชีวิตแบบคนในเมือง แต่เนื่องจากไม่มีทางเลือกมากนักประกอบกับไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อสินค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตนเอง ทำให้คนกลุ่มนี้ต้องซื้อสินค้าด้วยระบบผ่อนส่ง การซื้อสินค้าของกลุ่มนี้จะเป็นการซื้อสินค้าที่มีทั้งอัตราประโยชน์และสัญญา เพราะคนกลุ่มนี้พอที่จะมีกำลังซื้อในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตามพวกเขาต้องตกอยู่ภายใต้แรงกดดันจากภาระหนี้สินทั้งการเป็นหนี้เงินผ่อนและการเป็นหนี้ ธ.ก.ส.

กลุ่มที่สามกลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้มีความต้องการบริโภคสูงและมีวิถีชีวิตเหมือนคนในเมือง เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพและมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก การซื้อสินค้าของคนกลุ่มนี้จะเน้นที่ความทันสมัย รูปลักษณ์สวยงามและเน้นลูกเล่นของสินค้า และเป็นผู้นำในการใช้สินค้านิดใหม่ ๆ มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งสินเืองมาก พวกเขาอาจซื้อสินค้าจากภายนอกชุมชนโดยใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส. บางคนมีช่องทางที่จะซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนในอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกว่าปกติ บางคนซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนด้วยเงินผ่อน เพราะเขามีความสามารถที่จะชำระค่าสินค้าโดยไม่เดือดร้อน และไม่ตกอยู่ในภาวะที่ต้องบีบคั้นตัวเอง

ในบทนี้เป็นการวิเคราะห์ปัญหาจากแรงกดดันจากภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อน ไม่ว่าจะเป็นหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการกู้เงิน ธ.ก.ส. และหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการผ่อนส่งกับร้านค้า หรือแม้กระทั่งหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการยืมเงินจากญาติพี่น้อง มีผลให้ผู้บริโภคต้องมีการปรับตัว ทั้งการปรับตัวในหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับฐานะ ศักยภาพ โอกาสและทางเลือกของผู้บริโภคที่เป็นหนี้แต่ละประเภทการทำงานให้หนักมากขึ้น การหาช่องทางค้าขาย การหมุนเงินด่วน การเล่นแชร์ การเล่นหวยใต้ดิน ในแต่ละคนจะมีวิธีการปรับตัว การต่อรองและการปรับตัวที่แตกต่างกัน ซึ่งจะเสนอในประเด็นต่างๆ ดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง แรงกดดันที่เกิดจากระบบการเรียกเก็บหนี้และการติดตามหนี้สิน จะเสนอเกี่ยวกับนโยบายและแนวปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้ การจำแนกลูกหนี้ สาเหตุที่ลูกหนี้ผิดสัญญา การติดตามทวงหนี้ รวมทั้งนำเสนอภาพในชุมชนเกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้และการติดตามหนี้สิน

ประเด็นที่สอง การปรับตัวของผู้ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน แต่ละกลุ่มคนจะมีการปรับตัวในหลายรูปแบบ

ประเด็นที่สาม การต่อรองและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าแบบผ่อนส่ง การต่อรองที่เกิดขึ้นในชุมชนมี 2 ลักษณะ คือ การต่อรองในการเลื่อนการผ่อนชำระค่าสินค้า และการต่อรองในการซื้อสินค้า

5.1 แรงกดดันจากระบบการเรียกเก็บและการติดตามหนี้สิน

เมื่อผู้บริโภคตัดสินใจที่จะซื้อสินค้า แต่มีกำลังซื้อไม่เพียงพอจึงต้องเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ซึ่งเป็นการสร้างกำลังซื้อล่วงหน้า และกลายเป็นแรงกดดันจากภาระหนี้สินภายใต้ระบบการเรียกเก็บและการติดตามหนี้สิน การเรียกเก็บหนี้เป็นงานหนึ่งที่ต้องอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายจัดการสินเชื่อซึ่งจะต้องมีควบคู่ไปเมื่อมีการอนุมัติสินเชื่อในรายหนึ่งรายใดไปแล้วงานทั้ง 2 ด้านนั้นนอกจากต้องขึ้นแก่กันและกันแล้วยังต้องการการประสานงานเพื่อให้การทำงานสอดคล้องกันเป็นอย่างดีด้วย เพราะจุดมุ่งหมายของการจัดการเรียกเก็บหนี้ นั้น ต้องการรักษาและสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้ารวมทั้งความนิยมในกิจการต้องเก็บหนี้ให้ได้โดยเร็ว ไม่ให้เกิดหนี้เสีย และต้องให้เสียค่าใช้จ่ายในการเรียกเก็บหนี้ให้น้อยที่สุด กล่าวคือ ถ้าหน้าที่งานด้านการปล่อยสินเชื่อบกพร่องมากเพียงใด หน้าที่งานด้านการเรียกเก็บหนี้ก็จะมีความซับซ้อนขึ้นเพียงนั้นด้วย หรือด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อหย่อนในเรื่องการคัดเลือกลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ฝ่ายจัดการสินเชื่อควรวางนโยบายการเก็บหนี้ให้เหมาะสมพร้อมทั้งกำหนดวิธีปฏิบัติ ซึ่งกระทำได้โดยเจ้าหน้าที่รองกิจ

การเองหรือการว่าจ้างบุคคลภายนอกมาทำการแทนให้ เช่น สำนักงานกฎหมาย หรือทนายความ ฯลฯ

งานการเรียกเก็บหนี้ของร้านค้าหรือบริษัทที่ให้สินเชื่อได้ถูกพัฒนาให้มีการดำเนินงานที่เป็นระบบระเบียบ ต้องการความชำนาญและความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน และต้องมีการจำแนกลูกหนี้ เนื่องจากคุณลักษณะของลูกหนี้ที่แตกต่างกันและสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปการปฏิบัติต่อลูกหนี้ที่ผิดสัญญาจะไม่ใช้วิธีการเดียวกันหมด ส่วนใหญ่จะต้องจำแนกลูกหนี้เพื่อช่วยให้การปฏิบัติงานทำได้อย่างถูกต้องเหมาะสม และเกิดประโยชน์แก่กิจการมากที่สุด ดังต่อไปนี้

ประเภทที่หนึ่ง ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับดี คือลูกค้าซึ่งจัดว่ามีฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับสูง

ประเภทที่สอง ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับปานกลาง คือ ลูกค้าซึ่งอาจจัดว่าเป็นลูกค้าที่ดีแต่มักจะจ่ายเงินช้า ความสามารถในการชำระหนี้อยู่ในระดับปานกลาง และเป็นคนที่เต็มใจชำระหนี้สินอยู่เสมอ แต่จากการที่เกิดเหตุการณ์หรือความไม่ระมัดระวังรอบคอบบางประการ โดยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ลูกค้าจึงต้องขอเลื่อนกำหนดการชำระเงินออกไป

ประเภทที่สาม ลูกหนี้ที่มีความเสี่ยงในระดับต่ำ คือลูกค้าซึ่งมีความสามารถและชื่อเสียงในการชำระหนี้ตามกำหนดเวลาเพียงพอที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อในวงเงินไม่มากนักจำนวนหนึ่ง ลูกหนี้ประเภทนี้รวมทั้งลูกค้าซึ่งมีความสามารถชำระหนี้ได้อย่างเพียงพอแต่ก็ไม่เต็มใจกระทำเช่นนั้นจนกว่าจะถูกบังคับ

ระบบสินเชื่อสำหรับการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนได้จำแนกกรณีที่ลูกหนี้ผิดสัญญาสำหรับการแก้ไข เร่งรัด ติดตามเพื่อไม่ให้เกิดหนี้สูญ ดังนี้

กรณีที่หนึ่ง ลูกหนี้เข้าใจหรือตีความหมายเงื่อนไขการขายผิดไปจริงๆ ลูกค้าประเภทนี้อาจกล่าวได้ว่าไม่ก่อให้เกิดปัญหาการเรียกเก็บหนี้ที่แท้จริงขึ้นเลย ถ้ากิจการได้อธิบายเงื่อนไขการขาย ให้เข้าอย่างถูกต้องก็จะสามารถชำระเงินตามกำหนดเวลา ในทางปฏิบัติกิจการควรจะถือว่าเป็นความผิดของกิจการเองที่มีได้อธิบายให้ลูกหนี้ทราบแต่แรกจึงทำให้เกิดความผิดพลาดขึ้น

กรณีที่สอง ลูกหนี้ผิดสัญญาเพราะหลงลืม การส่งข่าวสารเตือนความจำไปยังลูกค้าว่าครบกำหนดชำระหนี้แล้ว น่าจะเพียงพอที่จะทำให้ลูกค้านำเงินมาชำระ แต่ถ้าลูกค้าทำเช่นนั้นเป็นประจำ ฝ่ายสินเชื่อควรจะอธิบายให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญในการชำระหนี้สิน ตามกำหนดด้วย

กรณีที่สาม ลูกหนี้ที่ปกติชำระเงินตรงตามกำหนดเวลา แต่อาจช้าเป็นบางครั้ง

กรณีที่สี่ ลูกหนี้ชำระเงินช้าเป็นบางครั้ง เพราะสภาพการณ์ที่ผิดปกติ สภาพการณ์ที่เกิดขึ้นในท้องถิ่น เช่น ภัยธรรมชาติ สิ่งเหล่านี้อาจทำให้การชำระหนี้ต้องหยุดชะงักลง ในกรณีเช่นนี้ ควรขึ้นนโยบายผ่อนผันให้ลูกหนี้ และให้ความช่วยเหลือร่วมมือจนกว่าลูกหนี้จะมีความสามารถชำระหนี้คืนดังกล่าวได้

กรณีที่ห้า ลูกหนี้ที่ชำระเงินช้าเป็นประจำ ลูกค้าประเภทนี้มักจะเป็นบุคคลที่ใช้จ่ายเงินทองในชีวิตประจำวันอย่างสุรุ่ยสุร่าย หรือจัดการธุรกิจของเขาในด้านการซื้อและการเรียกเก็บหนี้อย่างขาดประสิทธิภาพ จึงทำให้เงินทุนในการดำเนินงานลดลง ฝ่ายจัดการสินเชื่อควรที่จะกำหนดนโยบายที่จะปฏิบัติต่อลูกค้าประเภทนี้อย่างเข้มงวด ถึงแม้ว่าจะเกิดความเสียหายจากการที่จะต้องสูญเสียลูกค้าก็ตาม

กรณีที่หก ลูกหนี้ที่ชำระเงินได้ตามกำหนดแต่ไม่ทำ ลูกหนี้ประเภทนี้จะเป็นกลุ่มที่ก่อให้เกิดปัญหาในการเรียกเก็บหนี้อย่างมาก ดังนั้นต้องดำเนินนโยบายหรือเรียกเก็บหนี้อย่างเข้มงวด แต่ลูกค้าประเภทนี้ก็มีโอกาสจะกลับกลายเป็นลูกหนี้ที่ชำระเงินตามกำหนดเวลา ถ้ากิจการใช้นโยบายการเก็บหนี้อย่างเข้มงวดและกระตุ้นเตือนให้ชำระหนี้คืนโดยสม่ำเสมอ

กรณีที่เจ็ด ลูกหนี้ที่คาดคะเนสถานการณ์ของตนเองผิดไป ลูกหนี้ประเภทนี้ส่วนใหญ่จะเกิด มีเหตุฉุกเฉินขึ้น เช่น เจ็บป่วย บุคคลในครอบครัวถึงแก่กรรม หรือตกงาน ลูกหนี้จะไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ถึงแม้ว่าจะมีความตั้งใจดีก็ตาม เหตุการณ์ดังกล่าวนี้อาจเกิดขึ้นได้ทั้งกับลูกหนี้ซึ่งมีระดับรายได้ต่ำและระดับปานกลางซึ่งชอบใช้จ่ายเกินกว่ารายได้ของตน

กรณีที่สุดท้าย ลูกหนี้ที่เป็นคนขี้โกง เป็นการยากมากที่จะเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ประเภทนี้ แต่ทนายความอาจช่วยจัดการได้โดยการสืบสวนและดำเนินการฟ้องร้องตามกฎหมายเพื่อตัดโอกาสการหลอกลวงบุคคลอื่นต่อไป

เมื่อลูกหนี้มีปัญหาเกี่ยวกับการชำระหนี้ แนวปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้จะดำเนินการในขั้นที่ 2 คือ การติดตามทวงหนี้ วิธีการทวงหนี้เป็นลำดับขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติต่อเนื่องกันไปเป็นระยะโดยสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามเพื่อให้การติดตามทวงหนี้เป็นไปตามกำหนดเวลาที่วางแผนไว้อย่างเหมาะสมและสม่ำเสมอ กิจการควรมีระบบการเตือนความจำหรือระบบการติดตามบัญชีของแผนกเรียกเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพเข้าช่วย และสำหรับเทคนิคต่างๆ ที่จะนำมาใช้เพื่อการติดตามทวงหนี้ในขั้นนี้คือ

เทคนิคที่หนึ่ง จดหมายทวงหนี้ วิธีการทวงหนี้ส่วนใหญ่ที่มักจะใช้กัน คือ การส่งจดหมายทวงหนี้แบบต่อเนื่องหรือเป็นชุด จดหมายฉบับแรกจะมีลักษณะสุภาพอ่อนโยนและเป็นเพียง

การเตือนความจำเท่านั้น น้ำหนักของข้อความในจดหมายจะเพิ่มความเข้มงวดขึ้นเป็นลำดับ

เทคนิคที่สอง การทวงหนี้ทางโทรศัพท์ บ่อยครั้งที่ลูกหนี้มักจะละเลยจดหมายทวงหนี้ ผู้บริหารสินเชื่อส่วนมากจึงมักจะใช้โทรศัพท์ซึ่งทำให้ได้รับคำตอบจากลูกหนี้โดยตรงในทันที ภายหลังจากการที่วิธีการส่งจดหมายหลายฉบับไม่ได้ทำให้ได้รับคำตอบที่ต้องการกลับมา การใช้โทรศัพท์ช่วยเร่งการเก็บหนี้ให้เร็วขึ้นและยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายอีกด้วย

เทคนิคที่สาม การทวงหนี้โดยพนักงาน หลังจากวิธีการส่งจดหมายทวงหนี้แล้วยังไม่ได้ผล การส่งพนักงานไปเรียกเก็บเงินมักจะเป็นวิธีที่นิยมใช้ในลำดับถัดมา นอกจากพนักงานขายจะเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว อาจทำหน้าที่เป็นพนักงานเรียกเก็บเงินได้อย่างเหมาะสมในบางกรณีอีกด้วย พนักงานขายมักจะรู้จักลูกค้าเป็นส่วนตัวหรือเข้าใจคุณลักษณะและความต้องการของลูกค้ามากกว่าเจ้าหน้าที่ฝ่ายอื่น

การส่งคนไปทวงหนี้ นับว่าได้ผลดีที่สุด ตามปกติการเรียกเก็บหนี้ในบริษัทนิยมพานิชจะเป็นหน้าที่ของพนักงานสินเชื่อ ส่วนร้านตัวแทนการเรียกเก็บหนี้จะเป็นหน้าที่ของพนักงานขาย และเจ้าของร้าน อย่างไรก็ตาม ควรจะมีเจ้าหน้าที่ของบริษัทออกไปเยี่ยมเยียนลูกค้า เพื่อพบปะให้ทราบถึงปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการเรียกเก็บหนี้ รวมทั้งการซื้อขายด้วย การส่งคนไปทวงถามควรจะมีวิธีการดังนี้ 1. ใช้ความนุ่มนวลและอ่อนโยนเข้าหา ทำให้ลูกหนี้เกิดความรู้สึกว่า พนักงานที่ไปทวงหนี้มิใช่ศัตรู 2. สืบประวัติของลูกหนี้รายนี้ว่ามีจุดอ่อนอยู่ที่บุคคลค้าประกันหรือไม่ ถ้ามีและเห็นว่าทวงถามกันไม่ได้ผล ก็ควรเปลี่ยนไปทวงถามจากผู้ค้าประกัน 3. ควรทวงถามจากบุคคลที่ลูกหนี้เกรงใจ 4. การใช้วิธีรุนแรง

ในกรณีที่การดำเนินงานในขั้นตอนการเตือนความทรงจำและการติดตามทวงหนี้ของร้านตัวแทนไม่สามารถทำให้ลูกหนี้ชำระเงินได้ ฝ่ายสินเชื่อของบริษัทนิยมพานิชจะเข้ามาดำเนินการรุนแรง ซึ่งอาจจะทำได้ ดังนี้

การเรียกเก็บหนี้โดยทนายความ ภายหลังจากที่ได้ใช้ความพยายามเรียกเก็บหนี้ด้วยวิธีต่างๆ ดังกล่าวมาแล้ว แต่ยังไม่ได้ผลเจ้าหนี้จะส่งจดหมายแจ้งให้ลูกหนี้ทราบว่า ทางร้านจะปล่อยให้เป็นหน้าที่ของทนายความในการเรียกเก็บหนี้ ถ้าลูกหนี้ยังไม่ชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด และในกรณีที่ลูกหนี้ยังเพิกเฉยไม่ตอบจดหมายหรือชำระหนี้ จะส่งเรื่องของลูกหนี้รายนั้นให้ทนายความจัดการต่อไปทันที ทางบริษัทซึ่งเจ้าหนี้จะไม่ดำเนินการเช่นนี้จนกระทั่งแน่ใจว่าวิธีการอื่นไม่ได้ผลแน่นอนและไม่ต้องการติดต่อกับลูกหนี้รายนี้อีกต่อไป ทั้งนี้เพราะเมื่อทนายความรับเรื่องของลูกหนี้รายนี้ไปจัดการเรียกเก็บเงินแล้ว ความสัมพันธ์อันดีที่เคยมีอยู่ระหว่างกันย่อมหมดไปด้วยและจะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเนื่องจากการให้บริการของทนายความให้ดำเนินการ

เรียกเก็บหนี้แทน อย่างไรก็ตาม เจ้าหนี้ควรระลึกไว้เสมอว่า ยิ่งระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้เนิ่นนานออกไปเท่าใดโอกาสที่จะได้รับชำระหนี้จะยากลำบากขึ้นเท่านั้น ดังนั้นเมื่อไรที่แน่ใจในสภาพการณ์ของลูกหนี้แล้ว ก็ไม่ควรลังเลที่จะใช้วิธีการรุนแรงเพื่อดำเนินการเรียกเก็บหนี้เป็นครั้งสุดท้าย

หลังจากที่เจ้าหนี้ตัดสินใจส่งเรื่องของลูกหนี้รายนั้นให้กับทนายความ พร้อมกับขอให้ดำเนินการอย่างรวดเร็วที่สุดแล้ว ทนายความจะต้องรีบเร่งดำเนินการในทันทีเพื่อที่จะพยายามเก็บหนี้ให้ได้ครบตามจำนวน หรือถ้าเป็นไปได้ควรทำความตกลงอย่างใดอย่างหนึ่งกับลูกหนี้โดยที่การส่งฟ้องศาลควรเป็นหนทางสุดท้ายที่จะกระทำ เพราะว่าต้องเสียค่าใช้จ่ายและสิ้นเปลืองเวลามาก

ในกรณีที่ทนายความดำเนินการไม่สำเร็จ เจ้าหนี้มีสิทธิ์ที่จะจัดการส่งฟ้องศาล เพื่อใช้วิธีการเรียกเก็บหนี้ตามกฎหมายต่อไป อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะกระทำการดังกล่าว เจ้าหนี้ควรจะแน่ใจได้ว่าลูกหนี้มีทรัพย์สินเพียงพอที่จะชำระหนี้ตามคำพิพากษาของศาล

วิธีการที่เจ้าหนี้ควรกระทำ คือ การทำความตกลงโดยวิธีประนีประนอมกับลูกหนี้ ทั้งด้วยจำนวนเงินตามคำสินค้า เงื่อนไขสัญญาต่างๆ หรือระยะเวลาการชำระหนี้ เมื่อเจ้าหนี้แสดงให้เห็นว่าเต็มใจที่จะผ่อนผันให้ในกรณีดังกล่าว ส่วนมากแล้วก็จะทำให้ลูกหนี้ชำระเงินตามข้อตกลงนั้น เพราะลูกหนี้ย่อมต้องการรักษาชื่อเสียงของตนและเพื่อตอบสนองความดีของผู้ขายอีกด้วย

ในการติดตามหนี้สินของร้านค้าในชุมชนนั้นพบว่า มีการจัดการในการติดตามหนี้สินที่ดี สาเหตุเป็นเพราะบริษัทนิยามพานิชเป็นผู้วางระบบและติดตามหนี้สินให้ ในกรณีที่ต้องดำเนินคดีตามกฎหมาย การติดตามหนี้สินในระยะแรกทางร้านจะเป็นผู้ติดตามหนี้สินเอง รูปแบบที่พบในการติดตามหนี้สินของร้านตัวแทนได้แก่

รูปแบบที่หนึ่ง การส่งพนักงานของทางร้านออกไปเรียกเก็บหนี้ สำหรับผู้ที่ขาดการผ่อนชำระในเวลาไม่นานนัก

รูปแบบที่สอง การใช้จดหมายทวงหนี้ จดหมายทวงหนี้จะเป็นรูปแบบง่าย ๆ ใช้คำสุภาพไม่รุนแรง

โดยทั่วไปแล้วทางร้านมักไม่ได้ใช้รูปแบบการทวงหนี้ในข้างต้น แต่คนในชุมชนที่เป็นลูกหนี้มักจะชำระหนี้ตรงตามเวลา หรือถ้าพวกเขาไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ในเวลาที่กำหนด ชาวบ้านจะเดินทางมาที่ร้านเพื่อแจ้งให้ทางร้านทราบว่ายังไม่มีเงินมาชำระหนี้ โดยไม่ต้องรอให้ทางร้านมาตามทวงหนี้ก่อน ร้านค้าในชุมชนรู้ดีว่าการที่ทางร้านมาตามทวงหนี้ถึงที่บ้าน ทำให้ชาวบ้านในชุมชนไม่พอใจกับการกระทำการดังกล่าว เนื่องจากเห็นว่าเป็นการเสียหน้า และวิธีที่จะหลีกเลี่ยงการเสียหน้าคือ การไปแจ้งขอเลื่อนการชำระหนี้ก่อนนั่นเอง

นอกจากการส่งพนักงานไปเก็บเงินค่าผ่อนสินค้าถึงที่บ้านแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าไม่จ่ายค่าผ่อนชำระแต่ละงวดเดียวหรือสองงวด ทางร้านจะส่งจดหมายเตือนให้ชำระ นอกจากการส่งพนักงานไปแล้ว ถ้าลูกค้ายังไม่มาติดต่อกับทางร้านอีก ทางร้านก็จะดำเนินการโดยการยึดสินค้า ถ้าไม่มีสินค้าให้ยึด เนื่องจากเหตุผลใดๆ ก็ตามไม่ว่าจะเอาสินค้าไปขายต่อ ไปให้คนอื่น ย้ายสินค้าไปไว้ที่อื่น ทางร้านก็จะส่งเรื่องไปยังบริษัทใหญ่ให้ดำเนินการตามกฎหมาย ลูกค้าบางรายที่ไม่ยอมจ่ายเงินค่าสินค้าเพราะว่าไม่มีเงิน บางรายเมื่อถึงเวลาที่ต้องชำระเงินแต่ไม่มีเงินก็จะไปขอยืมจากญาติของตน คนส่วนใหญ่จะคิดถึงญาติก่อนคนอื่น นอกจากขอยืมญาติแล้ว ก็ยังไปผลัดผ่อนกับทางร้าน บางรายก็ต้องไปกู้เงินจากแหล่งเงินอื่นๆ ทั้งในระบบและนอกระบบ เพื่อที่จะได้เงินมาผ่อนสินค้า ลูกค้าบางคนที่ไม่มีความรู้มาชำระค่าสินค้าทางร้านก็จะยึดสินค้า ถ้านำเงินมาชำระหนี้ก็จะคืนสินค้าให้

จากข้อมูลของบริษัทที่ทำการศึกษพบว่า บริษัทมีหนี้สูญคิดเป็น 2-3% จากรายงานของบริษัทปรากฏว่าลูกหนี้ 95% ของบริษัทเป็นลูกค้าที่ไม่มีเงินออม ใช้ระบบเงินหมุนมาผ่อนชำระหรือยืมเงินมาผ่อนชำระประมาณ 30% ของลูกหนี้ที่ไม่มีเงินออม 95% ใน 1 ปี จะมีลูกค้าประมาณแสนรายที่ใช้ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ทั้งแสนรายนี้ได้มาจากสำนักงานใหญ่ สาขาตัวแทนต่างอำเภอ บริษัททำนิติกรรมสัญญา 8,000 กว่าล้านปี ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำประมาณปี 2540 ยอดขายตกไปกว่า 60%

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับลูกค้าทำให้ไม่สามารถผ่อนชำระกับบริษัท 1. ลูกค้าฐานะอ่อน ไร้สินค้านะ 2. ลูกค้าและผู้ค้าประกัน ผลิตรันซื้อ ถ้ามีบัญชีแนบหลายบัญชี 3. ลูกค้าซื้อสินค้าแทนผู้อื่น (ไม่ได้เป็นผู้ใช้สินค้า) นำสินค้าไปให้ที่อื่น 4. ลูกค้านำสินค้าไปขายต่อ จำนำ ออกห่วย ออกแหรหรือโอนให้ผู้อื่นผ่อนต่อ 5. ลูกค้าหนี้ ผู้ค้าประกันหนี้หรือย้ายไปอยู่ที่อื่น

ปัญหาเหล่านี้เกิดขึ้นเพราะตัวแทนปล่อยสินเชื่อหละหลวม แต่เมื่อพิจารณาในอีกด้านหนึ่งแล้วก็น่าจะเป็นการได้ตอบของลูกหนี้ ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ 3 เดือนขึ้นไป บริษัทก็จะทำการยึดทรัพย์ ถ้าลูกหนี้ไม่มีทรัพย์สินก็จะฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายซึ่งเป็นหน้าที่ของฝ่ายกฎหมายของบริษัทฯ ลูกค้าประเภทนี้ถ้าเป็นภาวะปกติจะมี 20% ถ้าเป็นภาวะที่มีปัญหาเศรษฐกิจอย่างทุกวันนี้จะมี 40-60% ของยอดบัญชี

นโยบายของบริษัทในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน บริษัทจะให้โอกาสแก่ลูกค้าด้วยการประนอมหนี้โดยการเรียกลูกค้ามาตกลงทำสัญญายืดเวลาในการชำระหนี้ออกไป โดยปกติแล้วการประนอมหนี้โดยการขอเลื่อนการชำระหนี้มันจะต้องมีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร แต่การขอเลื่อนการชำระหนี้ในชุมชนที่ทำการศึกษานั้นไม่พบว่าจะมีการทำสัญญาในการประนอมหนี้แต่

อย่างไร ซึ่งอาจเป็นเพราะความไว้นื้อเพื่อใจที่มีต่อกันและกัน ความเป็นเครือญาติ ความเป็นคนบ้านเดียวกัน ความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีอย่างเหนียวแน่นจึงทำให้กฎเกณฑ์ที่เคร่งครัดยืดหยุ่นลงได้

5.2 การปรับตัวของผู้ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อน

จากการศึกษาพบว่าเมื่อชาวบ้านได้เข้าสู่ภาวะการเป็นหนี้แล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นก็คือแรงกดดันจากภาระหนี้สิน พวกเขาจะมีวิธีการหาเงินให้ได้มากขึ้น เพื่อที่จะได้นำมาชำระค่าสินค้าในแต่ละเดือน วิธีการที่จะให้ได้เงินมานั้นมีหลายวิธี ทั้งการทำงานให้มากขึ้นเพื่อที่จะได้ค่าแรงมากขึ้น การหาช่องทางการค้าขาย การเล่นหวยใต้ดิน การเล่นแชร์ การใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระหนี้ ชาวบ้านจะมีวิธีการต่างๆ เหล่านี้ในรูปแบบที่ซ้อนกัน การทำงานให้หนักมากขึ้นเป็นรูปแบบหนึ่งของการปรับตัวให้เข้ากับระบบทุน เพื่อที่จะนำเงินมาชำระค่าสินค้า เกือบทุกคนที่เป็นหนี้ไม่ว่าจะเป็นหนี้จากการซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนหรือมีหนี้สินแบบอื่นๆ ต่างก็ต้องทำงานให้มากขึ้น

การปรับตัวโดยการทำงานให้หนักขึ้น คนกลุ่มนี้มีการจัดการกับตนเองด้วยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากทุนของตัวเอง โดยการทำงานให้มากขึ้นเช่นกรณีของน้ำศรี น้ำศรีเป็นอีกคนหนึ่งที่ต้องทำงานรับจ้างสารพัด เพื่อจะได้เงินมาเป็นค่าใช้จ่าย และเป็นค่าผ่อนส่งสินค้าที่ได้ซื้อไว้ ช่วงที่ไม่ได้มีภาระในการผ่อนชำระค่าสินค้าน้ำศรีก็ไม่ต้องทำงานมาก งานรับจ้างที่น้ำศรีทำจะเป็นงานรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรได้แก่ รับจ้างปลูกข้าว เกี่ยวข้าว เก็บล่ำไย แกะเม็ด ล่ำไย เก็บใบยาสูบ เสียบใบยาสูบ และปักผ้า งานเหล่านี้อยู่ที่ความสมัครใจว่าจะต้องการทำหรือไม่ น้ำศรีสามารถปฏิเสธงานได้ในช่วงที่ไม่มีภาระหนี้สิน แต่ในช่วงเวลาที่มีภาระหนี้สินอยู่นั้นน้ำศรีแทบจะปฏิเสธงานไม่ได้เลย เวลาที่ว่างจากการทำงานก็ต้องมารับจ้างปักผ้าเพื่อเป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่ง ภาระหนี้สินที่แบกไว้ทำให้ต้องทำงานหนักมากขึ้น ถึงแม้ว่าน้ำศรีจะพูดว่า “พอจ่ายได้” แต่การทำงานบ่งบอกถึงภาระที่ต้องหารายได้ให้มากขึ้น น้ำศรีเป็นคนที่ไม่เล่นแชร์ ไม่ซื้อหวย ไม่เคยกู้หรือยืมเงินจากใคร ทางเดียวที่จะหาเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ คือการทำงาน ดังนั้นจึงไม่แปลกถ้าน้ำศรีจะทำงานรับจ้างทุกอย่างในช่วงที่ต้องมีภาระในการชำระหนี้ผ่อนส่ง

พีน้อยเป็นอีกคนหนึ่งที่ต้องบีบคั้นส่วนเกินจากแรงงานของตนเอง เนื่องจากพีน้อยได้ใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. ในการวางเงินคาวนัรตยนต์จนหมดแล้วและสิ่งเดียวที่พีน้อยทำได้ตอนนี้คือการทำงานเพิ่มมากขึ้น เพื่อจะนำเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้าที่พีน้อยซื้อกับบริษัทนิคมพานิช ทำให้ต้องทำงานล่วงเวลาจนกระทั่งไม่มีเวลาพักผ่อน ทำให้พีน้อยเหนื่อยกับการทำงานมากต้องกลับบ้านดึกตื่นเกือบทุกวัน ต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านที่ไม่จำเป็นลง เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย

ที่จะเกิดขึ้น การทำงานหนักเป็นเวลาหลายปีเพื่อหาเงินมาผ่อนชำระค่าสินค้า ทำให้ที่น้อยเกิดความรู้สึกที่ไม่อยากจะซื้อสินค้าที่มีราคาแพงและไม่อยากเป็นหนี้อีก จากเดิมที่ทำงานวันละ 8 ชั่วโมงก็ต้องทำงานเพิ่มเป็น 10-12 ชั่วโมง ทำให้รู้สึกว่สภาพร่างกายแย่ไปด้วย แต่เมื่อได้ตัดสินใจซื้อสินค้าไปแล้วก็ตั้งหน้าตั้งตาหาเงินมาจ่ายค่าสินค้าให้ได้

การหาช่องทางการค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ใช้ความเป็นกลุ่มเพื่อน ความใกล้ชิด ความไว้เนื้อเชื่อใจเป็นช่องทางในการค้าขายที่อยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจซึ่งกันและกัน การหาช่องทางค้าขายเพิ่มจากอาชีพหลักเป็นวิธีทางหนึ่งในการหารายได้เสริมที่เกิดขึ้นกับผู้ตกอยู่ในภาวะการเป็นหนี้ หรือผู้ที่ต้องการหารายได้ให้เพิ่มมากขึ้น เงินเดือนในแต่ละเดือนที่ได้จากการเป็นแคดดี้ทำให้แคดดี้หลายคนต้องหาช่องทางทำเงินให้ได้มากกว่าเดิม ในแต่ละเดือนจะได้เงินเดือนจากการเป็นแคดดี้ประมาณ 4,500 บาท รายได้จากการเป็นแคดดี้ไม่นับแน่นอน ถ้าได้ออกรอบจะได้เงินค่าจ้างจากสนามกอล์ฟวันละ 90 บาท ถ้าวันไหนไปทำงานแต่ไม่ได้ออกรอบก็จะได้เงินวันละ 40 บาท รายได้ของแคดดี้ขึ้นอยู่กับแขกที่มาเล่นกอล์ฟ ถ้าได้ทิปมาก (ในกรณีที่เราเจอนายใจดีและกระเป๋านักจะได้ทิปครั้งละเป็นพัน) เดือนนั้นจะมีรายได้สูง อาจจะสูงถึง 7,000-10,000 บาท ถ้าช่วงเดือนไหนที่มีคนมาเล่นกอล์ฟน้อยและได้ทิปน้อยรายได้อาจจะไม่ถึง 5,000 บาท ช่วงหน้าฝนเป็นช่วงที่แคดดี้มีรายได้น้อยกว่าช่วงอื่นๆ ของปี เนื่องจากการเล่นกอล์ฟเป็นกีฬากลางแจ้งจึงไม่เหมาะที่จะเล่นในช่วงฤดูฝนหรือในช่วงที่ฝนตก ทำให้รายได้ของแคดดี้ลดลง การมีรายได้น้อยและไม่มีสวัสดิการรองรับทำให้แคดดี้ส่วนหนึ่งต้องหันมาพึ่งตัวเองในการหารายได้เสริม ทั้งทำการฝีมืออย่างการปักผ้า ถักไหมพรม แคดดี้บางส่วนก็นำสินค้าชนิดต่างๆ มาขายให้กับเพื่อนร่วมงานซึ่งมีทั้ง เสื้อผ้า เครื่องประดับ เครื่องสำอาง และของใช้ต่างๆ กิจกรรมการขายของและการทำงานฝีมือเหล่านี้จะใช้เวลาว่างที่รอออกรอบในการทำกิจกรรมซึ่งเป็นรายได้เสริมของพวกเขา

น้ำใจเป็นอีกคนหนึ่งที่น่าเสื้อผ้ามาขายให้กับเพื่อนๆ ที่เป็นแคดดี้ โดยการไปเลือกซื้อเสื้อผ้าจากตลาดในตัวเมืองเชียงใหม่ ซึ่งต้องเดินทางไปซื้อของเกือบทุกอาทิตย์ น้ำใจจะซื้อจักรยานยนต์คู่ใจเดินทางไปตลาดในตอนเย็นหลังจากเลิกงานที่สนามกอล์ฟแล้ว เสื้อผ้าที่เลือกซื้อจะเป็นพวกเสื้อยืดแบบต่างๆ กางเกงยีนส์ หรือซื้อตามคำสั่งของลูกค้า ไม่ว่าจะต้องการเสื้อผ้าแบบไหนน้ำใจก็จะสามารถหามาให้ได้ เมื่อได้ซื้อเสื้อผ้าจนครบตามที่ต้องการแล้วน้ำใจก็จะนำถุงใส่เสื้อผ้ามัดไว้ท้ายรถ บ้างก็ห้อยไว้ที่แฮนด์รถ และซื้อกลับบ้าน เมื่อกลับถึงบ้านแล้วก็จะทำการจดต้นทุนและตั้งราคาขาย ราคาขายจะบวกจากราคาต้นทุนประมาณ 20-30% แล้วแต่ความเหมาะสม บางทีอาจจะบวกเพิ่มมากกว่านั้นก็ได้ หลักการก็คือไม่ให้แพงจนเกินไป ต้องคุ้มกับการเดินทาง

และค่าเสียเวลา เวลาไปทำงานน้ำใจก็จะนำเสื้อผ้าเหล่านี้ไปด้วย เพื่อที่จะได้ให้เพื่อนๆ ที่ทำงานได้เลือกซื้อ ในสนามกอล์ฟจะมีศาลาขนาดใหญ่ซึ่งเอาไว้เป็นที่พักของแคดดี้ ในศาลานี้ก็จะมีมานั่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีตู้เก็บของ (ล็อกเกอร์) สำหรับแคดดี้ทุกคน ในที่แห่งนี้เองที่เป็นสถานที่ซื้อขายและทำกิจกรรมต่างๆ ระหว่างรอรอบรอบ ตู้เก็บของจะถูกใช้ในการเก็บสินค้าที่จะนำมาขาย การขายสินค้าให้กับบรรดาแคดดี้ด้วยกันมักจะขายเป็นแบบผ่อนส่ง เนื่องจากแคดดี้ได้ค่าจ้างเป็นรายวัน ดังนั้นในการจ่ายเงินค่าสินค้าก็จะจ่ายเป็นรายวันไปด้วย การจ่ายเงินค่าเสื้อผ้าของน้ำใจก็เช่นกัน น้ำใจจะเก็บเงินจากเพื่อนร่วมงานที่ซื้อสินค้าเป็นรายวัน โดยจะจ่ายวันละ 20-50 บาทแล้วแต่จะตกลงกันระหว่างคนซื้อกับคนขายและต้องจ่ายเงินค่าสินค้าจนกว่าจะครบ การจ่ายเงินเป็นรายวันอย่างนี้ก็มีการขอเลื่อนการจ่ายเงินบ้างเหมือนกัน รายได้จากการขายเสื้อผ้าของน้ำใจทำให้น้ำใจมีเงินจับจ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวันมากขึ้น รวมทั้งยังใช้เงินจำนวนนี้ในการจ่ายค่าสินค้าผ่อนส่งกับร้านตัวแทนอีกด้วยซึ่งน้ำใจได้ไปซื้อโทรทัศน์มาและต้องผ่อนชำระกับทางร้านเป็นรายเดือนๆ ละ 700 บาท เป็นเวลา 18 เดือน น้ำใจบอกว่า “ในแต่ละเดือนก็ได้เงินจากการขายเสื้อผ้ามาเป็นค่าใช้จ่ายเล็กๆ น้อยๆ ในบ้านและจ่ายค่าผ่อนส่ง” ในปีแรกๆ ที่ได้เข้ามาเป็นแคดดี้ น้ำใจไม่ได้ขายของอะไรทั้งสิ้น มีแต่การปักผ้าเท่านั้นที่เป็นรายได้เสริม เพิ่งจะมาเริ่มขายเมื่อประมาณ 2 ปีที่แล้วพร้อมๆ กับการซื้อโทรทัศน์ และเห็นว่าการขายเสื้อผ้าได้กำไรดีจึงขายต่อมาเรื่อยๆ จนถึงปัจจุบัน นอกจากการขายเสื้อผ้าให้กับเพื่อนร่วมงานในสนามกอล์ฟแล้วน้ำใจยังขายเสื้อผ้าให้กับเพื่อนบ้านที่สนใจอีกด้วย แต่รายได้หลักยังคงเป็นการขายให้กับเพื่อนร่วมงานอยู่

ฐานะทางบ้านน้ำใจไม่ได้ร่ำรวยมาก และไม่มีที่ดินทำการเกษตรเนื่องจากได้ขายที่ดินให้กับสนามกอล์ฟเมื่อประมาณ 10 กว่าปีที่แล้ว เมื่อสนามกอล์ฟสร้างเสร็จในปี 2533 น้ำใจก็ได้เข้ามาทำงานเป็นแคดดี้ตั้งแต่ปี 2533 จนถึงปัจจุบันก็ยังคงทำงานเป็นแคดดี้อยู่ การทำงานเป็นแคดดี้ไม่ใช่อาชีพที่มั่นคงสำหรับชาวบ้านในชุมชน เพราะเมื่อถึงวันที่แก่ตัวลง มีอายุมากขึ้น (45 ปี) ทางสนามกอล์ฟก็จะเลิกจ้าง หลังจากที่ถูกเลิกจ้างแล้วพวกเขาก็ต้องไปหาอาชีพอื่นทำต่อ อาจจะเป็นแรงงานรับจ้างในหมู่บ้าน น้ำใจเองก็ยังไม่ได้วางแผนกับชีวิตเลยสิ่งที่จะต้องทำตอนนี้คือ การทำงานหาเงินให้ได้มากที่สุดเพื่อที่จะได้มีเงินเก็บเป็นทุนสำรองสำหรับอนาคต

พีจันเป็นอีกคนหนึ่งทำงานเป็นแคดดี้ในสนามกอล์ฟ และได้ทำงานเป็นแคดดี้มาตั้งแต่สนามกอล์ฟเปิดเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ก่อนที่พีจันจะเข้ามาทำงานในสนามกอล์ฟ พีจันก็เหมือนกับชาวบ้านส่วนใหญ่ในหมู่บ้านที่ต้องทำไร่ทำนา พ่อแม่ของพีจันได้ขายที่ดินให้กับนายทุน และนำเงินที่ได้จากการขายที่ดินมาแบ่งให้ลูกๆ พีจันได้นำเงินจำนวนนี้มาสร้างบ้านใหม่ ซื้อรถ และข้าวของเครื่องใช้ภายในบ้าน พีจันได้ไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรมจนเมื่อสนามกอล์ฟสร้างเสร็จพีจันจึงได้

เข้ามาทำงานเป็นแคดดี้ พี่จันเป็นคนชอบค้าขาย จึงเริ่มขายของให้กับเพื่อนแคดดี้ด้วยกัน พี่จันขายของแทบทุกอย่าง เช่น กะปิ น้ำปลา น้ำตาล น้ำมัน รอสปรุงรสชนิดต่างๆ ผงซักฟอก น้ำยาล้างจาน น้ำยาปรับผ้านุ่ม ขนมนมเนยหลากหลายชนิด ฯลฯ พี่จันจะใช้ล็อกเกอร์เป็นที่เก็บสินค้า นอกจากสินค้าพวกนี้แล้วพี่จันยังขายเครื่องสำอางค์ เสื้อผ้า เครื่องประดับขายตรงยี่ห้อต่างๆ ล็อกเกอร์ของพี่จันเปรียบเสมือนร้านโชว์ห่วยขนาดย่อมที่เต็มไปด้วยสินค้านานาชนิด การขายสินค้าเหล่านี้จะขายแบบเงินผ่อน โดยจะเก็บเงินค่าสินค้าทุกวันจนกว่าจะครบ เช่นถ้าซื้อของไปรวมเป็นเงิน 90 บาท ก็จะต้องจ่ายให้ให้กับพี่จันวันละ 10-20 บาทจนกว่าจะครบ พี่จันจะจดรายการซื้อขายต่างๆ ในสมุดบัญชี ใครซื้ออะไร จ่ายเท่าไร ซื้อของไปเท่าไร ทุกสิ่งทุกอย่างจะถูกจดอยู่ในสมุดเล่มนี้ การขายสินค้าของพี่จันนับว่าเป็นที่ขึ้นชื่อของบรรดาเพื่อนร่วมงาน เพราะว่าสามารถผ่อนชำระได้เรียกว่าค่อยๆ จ่ายจนกว่าจะหมด ไม่ต้องจ่ายทีเดียวเหมือนซื้อของตามร้านค้าข้างนอก สินค้าที่นำมาขายพี่จันจะไปซื้อที่แม่โคโร บิ๊กซี ห้างเหล่านี้จะขายของราคาถูกกว่าตามท้องตลาด เวลาซื้อจะซื้อทีละมากๆ แล้วค่อยนำมาแบ่งขายโดยจะคิดราคาเพิ่มจากราคาต้นทุนประมาณ 30% หรือแล้วแต่ความเหมาะสมซึ่งไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัวแน่นอนในการตั้งราคาสินค้า ส่วนสินค้าที่ขายตามแคตตาล็อกนั้นก็จะได้กำไรจากการขาย 25% อยู่แล้ว พี่จันขายของแบบนี้มานานหลายปีและคิดว่าจะขายไปเรื่อยๆ ถึงแม้ว่าการขายจะต้องใช้เวลาเก็บเงินค่าสินค้าหลายวันกว่าจะได้เงินครบ แต่ก็ยังมีกำไรจากการขายพอสมควร กำไรที่ได้จากการขายของก็จะนำไปซื้อสิ่งต่างๆ ที่อยากได้ รวมทั้งการซื้อตู้เย็น โทรทัศน์ เครื่องเสียง และนำไปเป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าบางอย่างนั้นพี่จันจะซื้อเป็นแบบผ่อนส่งอย่างเช่น โทรทัศน์ที่ได้ไปซื้อจากร้านตัวแทนในหมู่บ้าน พี่จันใช้เงินที่ได้จากการขายของมาผ่อนชำระค่าสินค้า การขายสินค้าของน้ำใจและพี่จันเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคม ในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมร่วมกับความไว้วางใจ ในการให้เพื่อนร่วมงานซื้อสินค้าไปโดยทยอยจ่ายเงินค่าสินค้าจนกว่าจะครบ

การเล่นหอยได้ดินของชาวบ้านในชุมชนถือเป็นการหมุนเงินประเภทหนึ่งซึ่งได้เริ่มเล่นกันมานานมากแล้ว¹

¹ การเล่นหอยมีหลักฐานทางประวัติศาสตร์ระบุว่า ชาวจีนอพยพ นำการเล่นหอยได้ดินมาสู่ไทยเมื่อราวทศวรรษ 2360 ในระยะแรกๆ หอย เป็นเพียงการพนันที่เล่นกันระหว่างคนจีนอพยพ จนกระทั่ง พ.ศ. 2347 ถึง 2375 ประเทศไทยมีปัญหาแผ่นดินไหว ทำให้เกิดข้าวยากหมากแพง จนรัฐบาลต้องนำเข้าข้าวจากต่างประเทศ พระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงเป็นห่วงว่าปัญหาแผ่นดินไหวทำให้เงินทองหายาก และรัฐบาลเก็บภาษีได้น้อยลง ช่วงนั้นเองเจ้าสำเภาหนึ่งจึงเป็นนายอากรเห่สำเภาได้ กราบบังคมทูลว่าอันที่จริงเงินทองมิได้หายไปไหน แต่คนเก็บหอมรอมริบให้มีได้นำออกมาใช้ บางคนเอาใส่ในฝังดินไว้ ถ้าจะให้ผู้คนนำเงินออกมาใช้จ่าย ก็ทำได้โดยออกหอยให้คนเล่น สมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงเห็นพ้องกับความคิดของเจ้าสำเภา พ.ศ. 2378 โปรดให้เจ้าสำเภาเป็นนายอากรหอย มีตำแหน่งขุนบาดนารายได้ให้รัฐบาล(ส.พลายน้อย, 2530) การออกหอยกันครั้งในคอนรี ทำกำไรได้มากมาย จากจุดเริ่มต้น

หอยได้ดิน เป็นธุรกิจผิดกฎหมายเป็นการพนันที่ยึดถือผลการออกสลากกินแบ่งโดยรัฐบาลไทยเป็นหลัก หอยได้ดินเป็นธุรกิจที่มีมูลค่ามหาศาล เป็นแหล่งรายได้ของผู้ที่ได้ชื่อว่าติดอันดับเศรษฐีหรือเป็นนักการเมืองชั้นนำของสังคมไทยหลายคนมีอำนาจและอิทธิพลสูง ธุรกิจนี้มีผู้เกี่ยวข้องในฐานะเป็นคนขายหอยคนเดินโพย และเสมียนพนักงานทั่วประเทศที่ทำงานอื่นด้วยหลายล้านคน ประเมินการว่ามูลค่าของหอยได้ดินที่ซื้อขายกันทั้งหมด ใน พ.ศ. 2538 คิดเป็นเงิน 325,184 ล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 8 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GNP)

รัฐบาลไทยจัดตั้งสำนักงานสลากกินแบ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งที่ขายสลากกินแบ่งเป็นรายได้ให้รัฐบาล โดยทำการขายเดือนละ 2 ครั้ง² หอยได้ดินนั้น (บ้างเรียกว่าหอยเถื่อน) เริ่มแรกเล่นตามผลการออกสลากกินแบ่งของรัฐบาล (หอยรัฐ) เป็นหลัก ต่อมาความต้องการการพนันมีมากขึ้น จึงมีการเล่นหอยตามผลการออกสลากออมสิน เรียกว่าหอยออมสิน (ออกเดือนละครั้งทุกวันที่ 20) และตามผลการออกสลากกาชาด (ปีละประมาณ 3 ครั้ง) เรียกว่าหอยกาชาด ทำให้ในช่วง 1 ปี คนไทยมีโอกาสเล่นหอย 39 ครั้ง คือเล่นตามผลสลากกินแบ่งรัฐบาล 24 ครั้ง หอยออมสิน 12 ครั้ง และหอยกาชาด 3 ครั้ง (บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2538: 1)

ผู้คนนิยมเล่นหอยได้ดินกันมาก เพราะมีการเสนอรางวัลหลากหลายประเภทมากกว่าหอยของรัฐ การเล่นก็ง่ายกว่าเพราะจะเล่นวงเงินต่ำ เพียง 1 บาท ก็เล่นได้แล้ว แต่ถ้าจะซื้อสลากกินแบ่งของรัฐในขณะนี้ต้องมีเงินอย่างน้อย 40 บาท อัตราผลได้จากเงินที่แทงจากการเล่นประเภทต่างๆ ก็เป็นแรงจูงใจให้คนชอบเล่นหอยได้ดิน แต่ถ้าคิดโดยรวมแล้ววงเงินเล่นหอยได้ดิน 100 บาทนั้น ส่วนที่กลับไปหาผู้แทงเป็นเงินรางวัล คิดโดยเฉลี่ยแล้วประมาณร้อยละ 65 ถึง 70 ในกรณีของสลากกินแบ่งของรัฐ เงินรางวัลกลับไปหาผู้แทงร้อยละ 60 แต่ความแตกต่างระหว่างหอยได้ดินและสลากกินแบ่งของรัฐบาล จากแง่ของสังคมคือ รายได้ที่รัฐบาลได้รับนั้นจะเข้าเป็นรายได้รัฐบาลหรือไม่ก็เป็นรายได้ขององค์กรการกุศล ซึ่งนำไปใช้จ่ายเพื่อสาธารณประโยชน์ต่อไป แต่หอยได้ดินย่อมแตกต่างออกไป

พ.ศ. 2378 ระบบการหอยกลายเป็นแหล่งรายได้สำคัญที่สุดแห่งหนึ่งของรัฐบาลเป็นเวลานานกว่า 80 ปี ในปี พ.ศ. 2445 อากาพนั้นซึ่งรวมการหอยมีมูลค่า 4.28 ล้านบาทหรือร้อยละ 27 ของรายได้รัฐทั้งหมดในปีนั้น (Ingram, 1917)

² พ.ศ. 2539 จำนวนสลากกินแบ่งรัฐบาล และสลากการกุศลประเภทต่าง ๆ ที่จัดทำโดยรัฐ มีจำนวน 38 ล้านฉบับต่องวด โดยมีทั้งส่วนที่เป็นสลากกินแบ่งรัฐบาล และสลากนำร่องการกุศล รวมยอดรายได้ประชาชนมูลค่า 36,480 ล้านบาทต่อปี (38 ล้านฉบับ คูณด้วยฉบับละ 40 บาท คูณ 24 งวด) แต่หอยได้ดินซึ่งเป็นการพนันผิดกฎหมาย ประเมินการว่ามูลค่าการซื้อขายมากกว่านี้ถึงเกือบ 9 เท่า

การเล่นหวยใต้ดินของคนในชุมชนแห่งนี้ได้เริ่มเล่นกันมานานมากแล้ว และส่วนใหญ่เป็นการเล่นเพื่อหวังรวยทางลัด จะมีทั้งคนที่เล่นเป็นจริงเป็นจังที่หลายร้อยบาทกับคนที่เล่นเพื่อสนุกเพียงไม่กี่บาท ชาวบ้านที่ซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อนหลายคนได้ซื้อหวยใต้ดินและใช้เงินที่ได้จากการเล่นหวยมาชำระหนี้ แต่การเล่นหวยก็ไม่ได้ถูกเสมอไปมีทั้งได้และเสีย อย่างเช่นในกรณีของพี่น้องและพี่วัตรที่เล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรวยทางลัด การซื้อหวยใต้ดินจะซื้อกับเจ้ามือหวย คนเดินโหยหรือคนรับแทงที่อยู่ในชุมชน ซึ่งเป็นคนที่รู้จักคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี การเข้าสู่กระบวนการหวยใต้ดินในชุมชนก็มีได้ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก โดยมีจุดมุ่งหวังที่เงินรางวัลเป็นสิ่งสำคัญ มูลค่าการแลกเปลี่ยนเงินรางวัลตั้งอยู่ที่ 1 บาทต่อ 50 บาท นั้นหมายถึง ถ้าซื้อเพียง 1 บาทแล้วโชคดีถูกรางวัลไม่ว่าจะเป็นเลขท้าย 2 ตัวหรือ 3 ตัวก็ตามจะได้เงินรางวัลถึง 50 บาทหากโชคดีกว่านั้นถ้าแทงถูกตัวเลขท้ายรางวัลที่ 1 ในงวดนั้นๆ จะได้รับรางวัลเพิ่มขึ้นถึง 3 เท่า ในชุมชนแห่งนี้มีเจ้ามือหวยอยู่ 2 เจ้า มีการแบ่งเขตพื้นที่อย่างชัดเจน บ้านของเจ้ามือหวยในชุมชนที่ทำการศึกษาคือบ้านไม้สักหลังใหญ่ มีบริเวณบ้านกว้างขวางไม่มีคนพลุกพล่าน อย่างไรก็ตามการเล่นหวยใต้ดินก็ไม่ใช่วิธีการหมุนเงินที่ได้ผลนัก แต่ผู้คนจำนวนไม่น้อยในชุมชนชอบซื้อหวยใต้ดิน เป็นที่น่าสังเกตว่า ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นเช่นไรหรืออยู่ในยุคสมัยใดการเล่นหวยใต้ดินเป็นทางเลือกหนึ่งของที่มาของเงินในการชำระหนี้ ไม่ว่าผู้เล่นจะมีฐานะความเป็นอยู่อย่างไร ฐานะการเงินจะเป็นตัวบ่งชี้พฤติกรรมการเล่นพบว่า กลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินดีจะซื้อหวยใต้ดินเพื่อความสนุก ไม่หวังผลแต่เป็นการเล่นเพื่อเข้าสังคม ในทางตรงกันข้ามกลุ่มคนที่มีฐานะทางการเงินปานกลางหรือมีรายได้น้อย คนกลุ่มนี้จะเล่นหวยใต้ดินเพื่อหวังรางวัลตอบแทนและมีความคาดหวังสูงมาก ถึงแม้โอกาสที่จะได้รับเงินรางวัลมีน้อยก็ตาม อย่างไรก็ตามการเล่นหวยใต้ดินนอกจากจะเป็นเรื่องของโชคแล้วยังแฝงไว้ด้วยความสัมพันธ์ทางสังคมที่ซับซ้อนระหว่าง เจ้ามือ คนเดินโหยและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นคนในชุมชนเดียวกัน

การเล่นแชร์เป็นรูปแบบหนึ่งของการพึ่งพาเงินนอกระบบที่ได้รับความนิยมในหมู่ประชาชนทั่วไปเป็นอย่างมาก โดยเป็นแหล่งเงินที่สำคัญส่วนหนึ่งของตลาดเงินนอกระบบที่รู้จักคุ้นเคยกันมานานสำหรับประเทศไทยนั้นการเล่นแชร์ได้เริ่มขึ้นในหมู่พ่อค้าชาวจีนเพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจการค้า ต่อมาการเล่นแชร์ได้รับความนิยมไปเกือบทุกสาขาอาชีพ โดยมีวัตถุประสงค์ของการเล่นแชร์ต่างกันไป แต่ส่วนใหญ่มักจะใช้เพื่อการอุปโภคบริโภค ซึ่งอาจเรียกว่า "แชร์ส่วนบุคคล" (จิตติมา และคณะ, 2529)

เป็นที่ทราบกันดีว่า “แชร์” เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่คนไทย แต่ก็ไม่มีใครทราบว่า “แชร์” มีต้นกำเนิดมาอย่างไร บางคนเชื่อว่า “แชร์” มีต้นกำเนิดมาจากชาวจีน และต่อมาปรากฏว่าได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของสังคมไทย

การเล่นแชร์มีขอบเขตกว้างขวางมากโดยไม่คำนึงถึงชนชั้นทางสังคม แชร์บางวงมีจำนวนเงินหมุนเวียนในกลุ่มแชร์สูงมาก แต่ในกลุ่มฐานะปานกลางและผู้มีรายได้ต่ำจะมีวงเงินที่หมุนเวียนน้อยกว่าและมีรอบของการเปียแชร์มากกว่า แชร์ส่วนบุคคล เป็นการเล่นแชร์ระหว่างคนรู้จักและเชื่อถือได้ คือ ในหมู่ญาติมิตรเพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน และเป็นการเล่นแชร์ที่พบในชุมชนที่ทำการศึกษา

วิธีการเล่นแชร์

การเล่นแชร์นั้นโดยปกติจะต้องมีผู้นำกลุ่มอยู่ 1 คน เป็นหัวหน้าหรือที่เรียกกันว่า “ท้าวแชร์” หัวหน้าแชร์นี้จะเป็นผู้ที่ต้องการเงิน ดังนั้นหัวหน้าแชร์จะเป็นผู้ที่ไปชักชวนสมาชิกมาเล่นแชร์ สมาชิกที่จะมาร่วมเล่นแชร์นั้นหัวหน้าแชร์จะคัดเลือกจากคนที่รู้จักและเชื่อถือได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นมาตรการหนึ่งในการป้องกันสมาชิกหรือลูกแชร์ที่ประมูล/เปียเงินแชร์ได้แล้วหนี และหากเกิดกรณีลูกแชร์ที่ประมูลได้ไปแล้วหนีโดยทั่วไปผู้ที่เป็หัวหน้าแชร์มักจะต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้ที่เหลือของลูกแชร์ที่หนีไป หัวหน้าแชร์จะได้รับสิทธิพิเศษในการตั้งวงแชร์โดยจะได้รับเงินงวดแรกจากสมาชิกทุกคนโดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ย และการประมูลครั้งต่อไประหว่างลูกแชร์ผู้ใดที่ให้อัตราดอกเบี้ยสูงสุดจะเป็นผู้ประมูล/เปียได้ ผู้ที่ประมูล/เปียได้ไม่มีสิทธิ์ประมูล/เปียอีก จำนวนครั้งที่ประมูลนั้นจะขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิก แต่โดยทั่วไปแล้วมักจะไม่เกิน 12 คน และการประมูล/เปียแชร์ที่นิยมกันคือเดือนละครั้ง

ประเภทของแชร์

ประเภทที่หนึ่ง แชร์ดอกเก็บ แชร์ประเภทนี้เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่มชนชั้นกลางและผู้มีรายได้สูง จำนวนแชร์ทั้งหมดรวมทั้งกฎเกณฑ์ต่าง ๆ จะทำการตกลงกันในหมู่ผู้เล่นแชร์ทุกคนเมื่อมาชุมนุมพบปะกันครั้งแรก สำหรับการพบปะครั้งแรกท้าวแชร์จะเป็นผู้ได้เงินแชร์โดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ย

สำหรับงวดที่ 2 (เดือนที่ 2) จะมีการพบปะกันอีก สมมติว่าแชร์วงนี้มีผู้เล่นแชร์ 10 คน แชร์มีอัตรา 1,000 บาท จำนวนเงินแชร์จะเท่ากับ 10,000 บาท และผู้ที่ต้องการอยากจะได้เงินแชร์จะต้องเปียโดยการเขียนจำนวนดอกเบี้ยและชื่อใส่แผ่นกระดาษ (ม้วนหรือพับแล้วนำไปใส่ในถ้วย) ผู้เป็นท้าวแชร์จะทำหน้าที่เปิดพร้อมทั้งอ่านชื่อและจำนวนดอกเบี้ยของแต่ละคนที่ประมูลให้ผู้เล่นแชร์ทุกคนทราบ สมมุติว่านายแดงเป็นผู้ที่ให้ดอกเบี้ยสูงสุดคือ 130 บาท หมายความว่า นายแดง

จะต้องจ่ายดอกเบี้ยว 130 บาท ให้ผู้เล่น 9 คน ๆ ละ 130 บาท ดังนั้นเงินที่นายแดงจะได้คือ $10,000 - 9(130) = 8,830$ หักเงินต้นของนายแดงอีก 1,000 บาท ก็จะเหลือเงิน 7,830 บาท สำหรับงวดนี้ ผู้เล่นแต่ละคนจะต้องจ่ายเงินคนละ 870 บาท ให้แก่นายแดง หลังจากนั้นทั้งท้าวแฮร์และนายแดง จะไม่มีสิทธิเบี้ยวแฮร์อีก เพราะทั้งสองคนต่างรับเงินแฮร์ไปแล้ว

วิธีการดังกล่าวจะดำเนินไปจนกระทั่งถึงงวดสุดท้ายในกรณีนี้คือเดือนที่ 10 และในแต่ละงวดจำนวนผู้มีสิทธิเบี้ยวจะน้อยลงและถ้ามีผู้เบี้ยวน้อยหรือไม่มีคนเบี้ยวก็จะใช้วิธีจับสลากหรือให้ผู้ที่ยังมีสิทธิเบี้ยวตกลงกันว่าใครควรจะเป็นผู้ได้เงินแฮร์นั้น

วิธีการที่สำคัญของแฮร์ดอกเก็บคือ

ประการแรก จะต้องหักดอกเบี้ยวก่อน

ประการที่สอง ผู้เล่นทุกคนจะได้ดอกเบี้ยว แต่ถ้าผู้เล่นแฮร์มีแฮร์มากกว่า 1 มือเขาจะมีสิทธิเบี้ยวถ้าแฮร์ของเขายัง "เป็น" อยู่

ประเภทที่สอง แฮร์ดอกตาม เป็นแฮร์ที่นิยมเล่นกันในหมู่ชนชั้นกลางและผู้มีรายได้สูง วิธีการขั้นแรกก็ทำนองเดียวกับแฮร์ดอกเก็บคือ ในเดือนแรกท้าวแฮร์จะเป็นผู้ได้เงินแฮร์

วิธีการสำคัญของแฮร์ดอกตามคือ

ประการแรก จะไม่มีใครได้ดอกเบี้ยวในเวลาที่จ่ายเงิน แต่จะได้ดอกเบี้ยวในงวดถัดไป

ประการที่สอง จำนวนเงินแฮร์ในแต่ละงวดจะเพิ่มมากขึ้นจากการรวมเอาดอกเบี้ยวของผู้ที่ได้เบี้ยวไปก่อน ๆ แล้ว

ประเภทที่สาม แฮร์ดอกหัก แฮร์ประเภทนี้เป็นที่นิยมเล่นกันในหมู่ผู้มีรายได้ต่ำ แฮร์ดอกหักชื่อของมันบอกลักษณะที่เด่นชัดอยู่แล้ว คำว่า "หัก" ซึ่งหมายความว่า หักออก หลักที่สำคัญของแฮร์ประเภทนี้คือ การหักดอกเบี้ยวในแต่ละงวดของการเบี้ยว

ดังนั้นแฮร์ประเภทนี้จึงมีจำนวนเงินน้อย แบ่งเป็นแฮร์รายวัน แฮร์รายสัปดาห์ แฮร์ 15 วัน และแฮร์รายเดือน ในลักษณะเดียวกับแฮร์ 2 ประเภทดังกล่าวแล้วผู้ที่ได้เงินแฮร์ไปแล้วไม่มีสิทธิที่จะเบี้ยวในงวดต่อไป สิ่งแตกที่สำคัญคือ เขาจะไม่ได้ดอกเบี้ยวในงวดต่อไปอีก

วิธีการที่เด่นชัดของแฮร์ดอกหักคือ การหักดอกเบี้ยวในงวดที่จ่ายและผู้ที่ได้เงินแฮร์ไปแล้ว ไม่มีสิทธิที่จะได้ดอกเบี้ยวอีก (ในกรณีที่เขามีแฮร์อยู่เพียงมือเดียว) เพื่อให้เห็นความแตกต่างและลักษณะที่เด่นชัดของแต่ละประเภทจะได้เปรียบเทียบกับแฮร์ทั้ง 3 ประเภทตามตาราง

ตารางที่ 5.1 ตารางเปรียบเทียบประเภทของแชร์

แชร์แต่ละมือ	ประเภทของแชร์		
	แชร์ดอกเบี๊ยะ	แชร์ดอกตาม	แชร์ดอกหัก
1. จำนวนเงินแชร์	คงที่	เพิ่มขึ้นเพราะรวมดอกเบี๊ยะที่ผ่านมาด้วย	คงที่
2. ดอกเบี๊ยะที่ผู้เล่นแชร์ได้รับ	ได้ดอกเบี๊ยะทุกงวดยกเว้นในงวดที่ผู้เล่นได้เงินแชร์	ผู้เล่นจะไม่ได้ดอกเบี๊ยะในแต่ละงวดที่จ่ายเงินค่าแชร์	จะได้ดอกเบี๊ยะจนกระทั่งงวดก่อนหน้าที่ผู้เล่นแชร์จะได้เงินแชร์
3. จำนวนผู้เล่นแชร์ที่ได้ดอกเบี๊ยะ	ผู้เล่นทุกคนจะได้ดอกเบี๊ยะ ยกเว้นผู้เล่นที่จะได้เงินแชร์	เฉพาะผู้ที่ได้เงินแชร์แต่ดอกเบี๊ยะที่ได้รับนั้นได้จากงวดก่อน ๆ	เท่ากับระยะเวลาที่จะต้องจ่ายเงินค่าแชร์
4. สิทธิของผู้เล่นในการเบี๊ยะหลังจากได้เงินแชร์	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๊ยะ	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๊ยะ	ผู้เล่นไม่มีสิทธิในการเบี๊ยะ
5. การจ่ายเงินค่าแชร์ในงวดต่อไป (หลังจากได้เงินแชร์)	น้อยกว่าจำนวนเงินค่าแชร์ต่อมือ	เงินค่าแชร์จำนวนเต็มมือบวกดอกเบี๊ยะที่ได้เบี๊ยะไป	ค่าแชร์จำนวนเต็มมือ
6. จำนวนเงินแชร์ (เงินกองกลาง + ดอกเบี๊ยะ)	แปรผันไปตามการเบี๊ยะโดยตรง	เพิ่มขึ้นเนื่องจากการบวกดอกเบี๊ยะในงวดที่ผ่านมา	เงินแชร์ที่น้อยลงขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เล่นแชร์ที่ยังไม่ได้เงินแชร์ (จำนวนงวดที่เหลือ)

การเล่นแชร์ในชุมชนถือเป็นการหมุนเงินอีกประเภทหนึ่งที่นิยมอย่างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มคนที่มีรายได้ประจำ และเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นเพื่อนกลุ่มเดียวกัน ความเป็นคนในชุมชนเดียวกันที่มีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน โดยมีการรวมกลุ่มและชักชวนกันเล่นแชร์ภายในที่ทำงานและในตลาดของหมู่บ้าน โดยผู้ที่เล่นแชร์ส่วนใหญ่

ในชุมชนจะนำเงินที่ได้จากการเล่นไปใช้สอยส่วนตัว ใช้ภายในครอบครัว และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อย่างในกรณีของพี่ต้อย พี่พรรณและนำวัน

พี่ต้อยได้เล่นแชร์กับเพื่อนที่ทำงานมานานแล้ว การเล่นแชร์ของพี่ต้อยก็เพื่อที่จะได้หมุนเงินมาใช้ในยามที่ต้องการ ถ้าไม่ต้องการใช้เงินก็จะใช้เงินที่ได้มาเป็นเงินออม โดยส่วนมากพี่ต้อยจะใช้เงินที่ได้จากการเล่นแชร์มาเป็นเงินทุน จะเล่นแชร์เดือนละ 1,000 บาท เล่นกันทั้งหมด 13 คน ในแต่ละเดือนจะมีการเปียแชร์กัน 1 ครั้ง ปกติของการแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยในการเปียแชร์ แต่แต่ละครั้งประมาณ 100-200 บาทในครั้งที่พี่ต้อยต้องการจะใช้เงินเพื่อนำไปจ่ายเป็นค่าผ่อนส่งสินค้าและจ่ายเงินคืน ธ.ก.ส. นั้นพี่ต้อยได้ใส่ดอกเบี้ยไป 171 บาทจึงจะเปียแชร์ได้ ในการตัดสินใจเปียแชร์แต่ละครั้งย่อมหมายถึงความจำเป็นที่จะต้องใช้เงิน และยังคงพร้อมที่จะเสียดอกเบี้ยจากการเปียแชร์อีกด้วย

ในกรณีของพี่พรรณเป็นการเล่นแชร์กับเพื่อนแคตตีในสนามกอล์ฟ การเล่นแชร์ของพี่พรรณจะเป็นการเล่นเพื่อหมุนเงินเช่นเดียวกัน และนำเงินที่ได้จากการเล่นแชร์มาเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวชำระหนี้ผ่อนส่ง และชำระเงินคืนให้กับ ธ.ก.ส. แชร์วงนี้จะเล่นกัน 31 คน คนละ 100 บาท จะมีการเปียแชร์ทุกอาทิตย์ โดยเฉลี่ยแล้วแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยประมาณ 30-65 บาท ดอกเบี้ยสูงสุดที่เคยเปียแชร์ได้สูงถึง 65 บาท ถ้าใครต้องการใช้เงินก็ต้องใส่ดอกเบี้ยสูงกว่า 60 บาทถึงจะมีสิทธิ์เปียแชร์ได้ ช่วงไหนที่พี่พรรณต้องการใช้เงินก็จะใช้วิธีหมุนเงินด้วยการเปียแชร์

นำวันเป็นอีกคนหนึ่งที่ใช้การเล่นแชร์เป็นวิธีหมุนเงินในเวลาที่ต้องใช้เงินเพื่อนำไปชำระหนี้ นำวันเล่นแชร์ที่ตลาดของหมู่บ้าน โดยจะเล่นทั้งหมด 30 มือ วันละ 100 บาท จะมีการเปียแชร์กันทุกวัน โดยเฉลี่ยแล้วแชร์วงนี้จะใส่ดอกเบี้ยประมาณ 30-60 บาท คนที่ต้องการจะเป็นผู้เปียแชร์ได้จะต้องใส่ดอกเบี้ยสูงกว่า 50 บาท ดอกเบี้ยสูงสุดที่มีการเปียแชร์ได้คือ 60 บาท คนที่ต้องการใช้เงินมักจะใส่ดอกเบี้ยเป็นเงินจำนวนมากเพื่อที่จะได้เงินจากการเปียแชร์ เนื่องจากแชร์วงนี้มีระยะเวลาการเล่นสั้นคือ 30 วัน เพราะฉะนั้นในทุกๆ เดือนนำวันจะได้เงินจากการเปียแชร์มาเป็นค่าใช้จ่ายในบ้านและชำระหนี้ผ่อนส่ง

การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. มาเพื่อชำระหนี้ เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ชาวบ้านใช้ 166 ครัวเรือน² ได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. และเป็นหนี้ ธ.ก.ส. อยู่ในปัจจุบันคิดเป็น 66% ของครัวเรือนในชุมชน บางครัวเรือนได้ชำระหนี้ไปหมดแล้วและยังไม่ได้กู้เพิ่ม ชาวบ้านส่วนใหญ่ในชุมชนล้วนเป็นสมาชิก ธ.ก.ส. และเพื่อรักษาสภาพการเป็นสมาชิกให้ดำรงอยู่จะต้องมีการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. (ถึงแม้ว่าจะไม่จำเป็นต้อง

² จากการสำรวจข้อมูลเมื่อเดือนพฤษภาคม 2544

ใช้เงินและไม่อยากเป็นหนี้ก็ตาม) การกู้เงินเพื่อดำรงสภาพการเป็นสมาชิก เมื่อได้เงินจากการกู้มา แล้วชาวบ้านจะนำเงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือนบ้างก็นำมาซื้อของเข้าบ้าน บ้างก็นำมาชำระหนี้ จ่ายค่าสินค้าผ่อนส่ง บ้างก็เก็บไว้เป็นเงินออม มีชาวบ้านจำนวนไม่น้อยที่นำเงินกู้จาก ธ.ก.ส.มา ซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในครัวเรือน หรือใช้เงินกู้มาเป็นเงินดาวน์ในการซื้อสินค้า ถึงแม้ว่าหลักเกณฑ์ในการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. จะเป็นการกู้เพื่อนำมาใช้ในการเกษตร แต่การกู้เงินเพื่อ รักษาสภาพความเป็นสมาชิก ธ.ก.ส.ไว้ นั้นชาวบ้านที่ต้องกู้เงินไม่ได้มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ในการเกษตร เงินที่พวกเขาได้กู้มาจึงถูกนำไปใช้ในการบริโภค ซื้อสินค้าต่างๆ ดอกเบี้ยเงินกู้ของ ธ.ก.ส.นั้นถูกกว่าดอกเบี้ยจากการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อนมาก ดอกเบี้ยจากการซื้อสินค้าแบบเงินผ่อน นั้นสูงถึง 30% ในขณะที่ดอกเบี้ยจากการกู้เงินของ ธ.ก.ส. นั้นประมาณ 8-12% ความแตกต่าง อย่างเห็นได้ชัดนี้ทำให้ชาวบ้านเลือกที่จะใช้เงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. เพื่อซื้อสินค้า

จะเห็นได้ว่าเงินกู้จาก ธ.ก.ส. เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การตัดสินใจซื้อสินค้าของชาวบ้าน ง่ายขึ้น ชาวบ้านมีความคิดว่า ยังไงพวกเขาก็ต้องกู้ และการนำเงินกู้มาซื้อสินค้าก็ไม่ใช่ว่าเรื่องแปลก เงินกู้จาก ธ.ก.ส. เป็นการสร้างกำลังซื้อให้กับชาวบ้านในชุมชน นอกจากจะเป็นการสร้างกำลังซื้อ แล้ว เงินกู้จาก ธ.ก.ส. ยังใช้เป็นเงินหมุนเพื่อนำมาชำระหนี้ที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง อีกด้วย

การขอยืมเงินจากญาติเป็นวิธีการหมุนเงินอีกวิธีหนึ่งที่ใช้แก้ปัญหาในเวลาที่เงินไม่พอ ที่จะนำไปชำระค่าสินค้าในแต่ละเดือน ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเครือญาติในเชิงอุปถัมภ์ การขอยืมเงินเป็นวิธีหมุนเงินอันดับแรกๆ ที่ชาวบ้านคิดถึงเวลาที่ไม่มีเงินสำหรับใช้ชำระค่าสินค้า เพราะความยุ่งยากในการขยืมมีน้อยมาก สะดวก รวดเร็ว ได้เงินทันทีไม่ต้องรอนานเหมือนการกู้ เงินจากสถาบันการเงิน และที่สำคัญไม่มีดอกเบี้ยหรือถ้ามีก็จะคิดดอกเบี้ยน้อยมาก อย่างในกรณี ของพี่ไพ พี่ละไม พี่ต๋อย พี่น้อย และพี่วัตร ต่างก็เคยใช้วิธีการหมุนเงินโดยการขยืมจากญาติมาแล้ว ทั้งนั้น ทั้ง 5 คนนี้ได้ขยืมเงินจากญาติมาเพื่อชำระค่าสินค้าผ่อนส่ง ในการขยืมเงินนี้จะต้องมีการชำระ คืนในภายหลัง ญาติบางคนอาจยกเงินให้โดยไม่ต้องใช้คืนก็มี ในการเอ่ยปากขอยืมเงินไม่ใช่เรื่อง ง่ายที่จะพูด ผู้ที่จะไปขอยืมเงินมักมีความเกรงใจอยู่มาก จึงทำให้การขอยืมเงินทำได้ไม่บ่อยนัก และจะทำเมื่อมีความจำเป็นจริงๆ เท่านั้น

ทุกคนในชุมชนที่มีภาระหนี้สินจะเกิดแรงกดดันที่นำไปสู่การปรับตัวที่แตกต่างกัน ขึ้น อยู่กับฐานะ ศักยภาพและทางเลือกของคนแต่ละกลุ่ม

กลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี คนกลุ่มนี้จะไม่มีความเลือกในการหารายได้ให้กับตัว เองมากนัก ไม่มีโอกาสที่จะเข้าไปอยู่ในกลไกการตลาดของชุมชน คนกลุ่มนี้ ได้แก่ คนที่มีอาชีพ

รับจ้างและรายได้ไม่มากนัก และจะปรับตัวโดยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากแรงงานของตัวเอง ในการใช้แรงงานของตัวเองในการทำงานให้หนักมากขึ้น เท่ากับว่าเป็นการขูดรีดแรงงานของตัวเอง เพื่อที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น และนำไปผ่อนชำระค่าสินค้า การทำงานให้หนักขึ้นเป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง นายจ้างได้ผลผลิตจากการทำงานมากขึ้นส่วนลูกจ้างก็ได้ค่าแรงตอบแทนเพิ่มขึ้น นอกจากการขูดรีดแรงงานตัวเองแล้วพวกเขายังต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านภายในบ้านที่ไม่จำเป็นออก เพื่อที่จะนำเงินส่วนนั้นไปผ่อนชำระค่าสินค้า นอกจากนี้ยังมีการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบของการยืมเงินจากญาติเพื่อชำระหนี้ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างญาติที่มีฐานะดีกว่ากับญาติที่มีฐานะด้อยกว่าเป็นความสัมพันธ์แนวดิ่ง ทั้งยังมีการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างญาติที่มีฐานะใกล้เคียงกันซึ่งเป็นความสัมพันธ์แนวนอน

กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีอาชีพค้าขายและมีรายได้ประจำจากการรับจ้าง เป็นกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการปรับตัวจากภาระหนี้สินที่มีอยู่พอสมควรกล่าวคือ คนกลุ่มนี้บางคนจะประกอบอาชีพอื่นที่เป็นรายได้เสริมเช่น การค้าขาย ซึ่งเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนความไว้เนื้อเชื่อใจในการประกอบอาชีพ เพราะการค้าขายของคนกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์อยู่บนพื้นฐานของความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นเพื่อนร่วมงาน และซื้อบนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ การค้าขายนี้เป็นการค้าสินค้าแบบเงินผ่อนลูกค้าจะทยอยผ่อนสินค้าจนกว่าจะครบตามจำนวน ซึ่งมองในอีกมุมหนึ่งการพึ่งพาแบบนี้เท่ากับเป็นการขูดรีดกันเป็นทอดๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การเล่นเกมเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้ใช้ในการปรับตัว การเล่นเกมเป็นการหมุนเงินที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เล่นเกมจะเป็นกลุ่มเพื่อนที่ทำงานทั้งยังเป็นคนในชุมชนเดียวกันอีกด้วย และมีการช่วยเหลือกันในกรณีที่คนในกลุ่มต้องการเบี้ยแชร์ก่อน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้เป็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การเล่นเกมได้ดินเป็นวิธีการที่จะได้มาซึ่งเงินเพื่อมาชำระหนี้สิน เป็นการอาศัยโชค และมีความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างผู้เล่นหวย เจ้ามือหวยรวมทั้งคนเดินโพย ทั้งสามกลุ่มคนนี้มีความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน ทั้งยังมีการแบ่งพื้นที่การซื้อหวยได้ดินอย่างชัดเจน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงอำนาจด้วย การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระเงินค่าสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคที่มีภาระหนี้สินใช้เป็นทางออกในการปรับตัว การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เป็นการใช้ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการซึ่งอาจจะซื้อความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ ในกรณีที่ผู้กู้เงินรู้จักเจ้าหน้าที่ ธ.ก.ส.และใช้ช่องทางในการรอกู้เงินเพื่อให้ได้การพิจารณา

ง่ายขึ้น รวมทั้งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกลุ่มเดียวกันในการร่วมกันขอกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ซึ่งคนในกลุ่มที่กู้เงินร่วมกันต้องเป็นคนค้าประกันซึ่งกันและกัน

อย่างไรก็ตามคนในกลุ่มนี้มีรูปแบบการปรับตัวที่หลากหลาย ชาวบ้านไม่ได้ใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในการปรับตัว บางคนอาจใช้การค้าขายร่วมกับการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ร่วมกับการเล่นแชร์ บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. ร่วมกับการเล่นหวยใต้ดิน การเล่นหวยใต้ดิน การเล่นแชร์ การค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในการไว้เนื้อเชื่อใจกัน และยังเป็น การสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นในชุมชนซึ่งเป็นการดูดซับส่วนเกินอย่างไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นการ อาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายซับซ้อนในการปรับตัวของผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดัน จากภาระหนี้สิน

กลุ่มคนที่ฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้จะมีอาชีพอื่นที่มีเงินเดือนประจำและมีธุรกิจ ส่วนตัวหรือมีรายได้จากการเกษตรจำนวนมาก เป็นกลุ่มที่ไม่มีการปรับตัวในการชำระหนี้มากนัก เนื่องจากพวกเขามีกำลังและความสามารถในการชำระค่าสินค้ากับร้านค้าตัวแทน รูปแบบการปรับ ตัวที่พบในคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อนำมาเป็นเงินดาวน์ในการซื้อสินค้าหรือบาง คนก็นำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. นี้เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่เป็น ทางการ ในการกู้เงินของคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินระยะยาวจึงไม่มีการรวมกลุ่มกันกู้เงิน คนกลุ่มนี้ ไม่ได้ประกอบอาชีพที่เป็นรายได้เสริมอื่นเหมือนกับกลุ่มที่มีฐานะปานกลาง แต่บางคนต้องทำงาน ล่วงเวลาเพื่อที่จะได้มีรายได้เพิ่ม ซึ่งเป็นการขูดรีดแรงงานตัวเองโดยอาศัยความสัมพันธ์เชิง อุปถัมภ์ที่อยู่ภายใต้การพึ่งพาซึ่งกันและกัน คนในกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาในเรื่องการผ่อนชำระ แต่สิ่ง ที่พบเป็นการต่อรองในการซื้อสินค้า โดยที่จะมีการรวมตัวกันซื้อสินค้าจากร้านตัวแทนและต่อรอง กับทางร้านในการขอยกเว้นเงินดาวน์สินค้าทำให้สินค้ามีราคาถูกลง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ เชิงอุปถัมภ์ที่มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

5.3 การต่อรองและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง

การต่อรองที่พบในชุมชนที่ทำการศึกษามี 2 ลักษณะ คือ

ลักษณะแรก การต่อรองหลังจากเป็นหนี้ การต่อรองลักษณะนี้เป็นการต่อรองที่อาศัย ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมีต่อกัน เมื่อได้มีการซื้อสินค้าด้วยระบบเงินผ่อนไปแล้ว แน่นนอนว่าจะต้องมีภาระในการจ่ายเงินค่าสินค้าทุกเดือนจนกว่าจะครบตามกำหนด ถ้าเดือนไหน ยังไม่สามารถหาเงินมาได้ครบตามจำนวนที่ต้องชำระ ผู้ซื้อ (ลูกหนี้) จะต้องไปบอกกับเจ้าของร้าน ว่ายังไม่สามารถชำระค่าสินค้าได้และขอเลื่อนการชำระออกไปก่อน โดยอาจจะขอเลื่อน 3 วัน 5 วัน 7 วัน 15 วัน หรือ 1 เดือน ขึ้นอยู่กับเจ้าของร้านและผู้ซื้อ ทางร้านจะยินยอมให้เลื่อนการชำระ

หนีออกไปได้ทุกวัน หรือผู้ที่เป็ลลูกหนี้จะสามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้เมื่อไหร่ ทั้งสองฝ่ายจะต้องมีการตกลงกัน ในการตกลงขอเลื่อนการชำระหนี้ของร้านตัวแทนในหมู่บ้านนั้นจะตกลงด้วยวาจา ไม่ได้มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ทางร้านมักยินยอมให้เลื่อนการชำระเงินออกไป แต่ถ้าเกิดมีการผ่อนผันให้แล้วยังไม่สามารถหาเงินมาชำระค่าสินค้าได้ทางร้านก็จะใช้วิธีการปรับ โดยจะคิดค่าปรับจำนวน 10% ของจำนวนเงินที่ต้องผ่อนชำระ การเลื่อนการผ่อนชำระมักพบในกลุ่มคนที่ มีฐานะปานกลางและกลุ่มคนที่มีรายได้ต่ำ

การเลื่อนการผ่อนชำระถือเป็นการประนอมหนี้ ซึ่งตามหลักเกณฑ์ของบริษัท การประนอมหนี้จะต้องกระทำเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่ใช่การตกลงกันด้วยคำพูดอย่างที่ร้านตัวแทนได้กระทำ ในกรณีนี้ถือเป็นการยืดหยุ่นให้กับลูกหนี้ซึ่งเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกันและรู้จักคุ้นเคย จึงไม่ต้องมีการทำสัญญาประนอมหนี้

ประการที่สอง การต่อรองก่อนการเป็นหนี้ ที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะการพึ่งพาซึ่งกันและกัน เป็นการต่อรองในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งโดยไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์ อย่างเช่นในกรณีของน้ำไว การต่อรองรูปแบบนี้เกิดขึ้นเมื่อมีการรวมตัวของผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าที่มีความต้องการสินค้าชนิดเดียวกัน กลุ่มนี้จะเลือกสินค้าที่ต้องการซื้อและขอผ่อนชำระกับทางร้าน โดยให้ทางร้านยกเว้นค่าเงินดาวน์สินค้า การต่อรองแบบนี้พบในการซื้อเครื่องซักผ้าของน้ำไวและเพื่อนๆ เริ่มจากการจับกลุ่มพูดคุยกันระหว่างเพื่อนสนิทว่าอยากจะได้เครื่องซักผ้าไว้ใช้ และเพื่อนๆ ในกลุ่มหลายคนก็มีความต้องการที่จะซื้อเครื่องซักผ้า จึงตกลงกันว่าจะซื้อเครื่องซักผ้าแบบการเล่นแชร์ โดยจะมีการจ่ายเงินค่าเครื่องซักผ้าเป็นงวด รวม 10 งวด ในแต่ละเดือนก็จะมีกรจับสลากว่าใครจะได้สินค้าในเดือนนั้น และจะจับสลากทุกเดือนจนครบตามจำนวนคน เมื่อครบก็เป็นอันว่าทุกคนต่างก็มีเครื่องซักผ้าเป็นของตนเอง แต่เกิดปัญหาตรงที่ทุกคนต้องการใช้สินค้า และไม่อยากรอนาน ในกลุ่มจึงต้องมีการตกลงกันใหม่ว่าจะเป็นไปได้หรือไม่ที่ทุกคนจะได้สินค้ามาใช้พร้อมกัน โดยที่ไม่ต้องรอนจนกว่าจะชำระเงินครบทุกคนถึงจะได้สินค้า ทุกคนจึงได้ไปถามที่ร้านตัวแทนว่าต้องการซื้อเครื่องซักผ้า 10 เครื่องและต้องการจ่ายเงินเป็นงวด 10 งวด และขอให้ทางร้านยกเว้นค่าเงินดาวน์ ซึ่งทางร้านก็ตกลง แต่ละคนก็จะเลือกเครื่องซักผ้าในแบบที่ตนพอใจแล้วจึงทำสัญญาผ่อนชำระกับทางร้าน โดยให้เพื่อนในกลุ่มค้าประกันซึ่งกันและกัน ในการเลือกคนมารวมกลุ่มซื้อสินค้านี้ต้องเลือกคนที่สนิทและไว้ใจได้ คนที่มารวมกลุ่มกับน้ำไวเป็นคนที่ต้องการและอยากได้เครื่องซักผ้าแต่ไม่มีเงินมากพอที่จะซื้อ หรือบางคนไม่ต้องการจ่ายเงินจำนวนมากในการซื้อสินค้า จึงต้องมารวมตัวกันเพื่อซื้อสินค้า และยื่นข้อเสนอในการยกเว้นเงินดาวน์กับทางร้าน ซึ่งทำให้สินค้านั้นราคาถูกลงอีก ราคาของสินค้าจะเท่ากับราคาที่ขายแบบเงินสด การรวมกลุ่มซื้อสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง

ของผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าแบบเงินสด แต่ซื้อได้ในราคาถูกกว่าการซื้อแบบเงินสด เนื่องจากไม่มีค่าเงินดาวน์

การได้ตอบของผู้บริโภคสินค้ากระทำได้หลายวิธี จากการสอบถามพนักงานสินเชื่อ ฝ่ายติดตามหนี้สินของบริษัทแห่งหนึ่งพบว่า การที่บริษัทเกิดหนี้สูญขึ้นก็เพราะว่าไม่สามารถติดตามหนี้สินได้ ถ้าบริษัทโชคดีก็สามารถตามหนี้ได้จากผู้ค้าประกัน แต่ก็เป็นโชคร้ายกับผู้ค้าประกัน ที่อยู่ ๆ ก็ต้องมารับผิดชอบในสิ่งที่ตัวเองไม่ได้ทำ

การที่ลูกค้าไม่ยอมผ่อนชำระหรือหนีการผ่อนชำระส่วนหนึ่งเป็นเพราะความหะหลวมของการปล่อยสินเชื่อ หน่วยงานที่รับผิดชอบในการให้สินเชื่อไม่ตรวจสอบให้แน่นอนก่อน จึงทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท ในอีกด้านหนึ่งลูกค้าและผู้ค้าประกันอาจสนใจ เท่าที่ได้สอบถามจากบุคคลที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบได้ว่าลูกค้าบางรายตั้งใจจะซื้อสินค้าโดยระบบสินเชื่อ โดยในช่วงแรก ๆ ก็มีการผ่อนชำระตามปกติ แต่ต่อมาลูกค้าก็นำสินค้าไปให้ผู้อื่นโดยการออกแสร้ง ทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามสินค้าคืนมาได้ และผู้ที่นำสินค้าไปออกแสร้งที่หนีหายไป ลูกค้าบางรายก็ซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่ง แต่ได้นำสินค้าที่ซื้อไปขายต่อโดยขายเป็นเงินสดเพื่อที่ตัวเองจะได้มีเงินใช้ จากนั้นลูกค้ารายนี้ก็ได้นี้ไป บางรายก็ย้ายที่อยู่หลังซื้อสินค้าไปแล้ว ทำให้ไม่สามารถติดตามได้เช่นกัน ปัญหาที่เกิดขึ้นเหล่านี้ทางบริษัทจะมองว่าเป็นความหะหลวมของบริษัทเองที่ไม่ตรวจสอบลูกค้าและผู้ค้าประกันให้เรียบร้อยก่อน ปัญหาเหล่านี้ไม่พบในชุมชนแต่จะเกิดขึ้นกับคนที่อาศัยในชุมชนอื่นที่ได้เข้ามาซื้อสินค้ากับร้านตัวแทน โดยจะทำเป็นขบวนการซึ่งประกอบด้วยผู้ซื้อ และผู้ค้าประกันจะเข้ามาที่ร้านเพื่อซื้อสินค้าด้วยวิธีการผ่อนส่ง เมื่อได้สินค้าไปแล้วก็ไม่เคยมาชำระเงินค่าสินค้าเลย ทางร้านจึงได้ติดตามหนี้สินตามที่อยู่ที่ขบวนการนี้ได้ให้ไว้ แต่ก็ไม่พบและไม่สามารถติดตามสินค้าคืนได้ ตอนนี้ได้ส่งเรื่องไปให้ทางบริษัทใหญ่พิจารณาแล้ว

การที่ชุมชนแห่งนี้ไม่มีการโต้ตอบกับระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งอย่างรุนแรงเป็นเพราะคนในชุมชนแห่งนี้มีความสัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น ผู้คนในชุมชนส่วนใหญ่เป็นเครือญาติเดียวกัน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอยู่ตลอดเวลา ทั้งทางเจ้าของร้านเองก็รู้จักคุ้นเคยกับคนในชุมชนเป็นอย่างดี ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของร้านกับคนในชุมชนได้ช่วยอยู่บนการมีบุญคุณซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่เจ้าของร้านมีบุญคุณกับคนในชุมชนที่แสดงออกมาในรูปแบบของการผ่อนผันการชำระหนี้ และการยืดหยุ่นกฎเกณฑ์ต่างๆ เพื่อที่จะให้คนในชุมชนได้สินเชื่อโดยง่าย ดังนั้นบนความสัมพันธ์เช่นนี้ทำให้คนในชุมชนที่เข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งกับร้านตัวแทนในชุมชนไม่มีความคิดที่จะไม่ผ่อนชำระค่าสินค้าหรือมีการโต้ตอบอย่างรุนแรง

5.4 สรุป

ในปัจจุบันคนในชุมชนมีความต้องการที่จะบริโภคสินค้ามากขึ้น แต่คนบางกลุ่มไม่มีกำลังซื้อจึงต้องอาศัยกำลังซื้อล่วงหน้าในการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง การใช้กำลังซื้อล่วงหน้าทำให้ผู้คนที่เหล่านี้ต้องแบกรับภาระหนี้สิน ซึ่งทำให้พวกเขาเกิดแรงกดดันขึ้น ภายใต้ระบบการเรียกเก็บหนี้ และการติดตามหนี้สินยิ่งทวีความกดดันให้กับกลุ่มลูกหนี้มากขึ้น วิธีหลักในการติดตามหนี้สินในชุมชนได้แก่ การให้พนักงานของร้านออกไปเรียกเก็บหนี้และการใช้จดหมายทวงหนี้ กลุ่มลูกหนี้ในชุมชนไม่มีใครต้องการให้เกิดการติดตามหนี้สินถึงบ้าน ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ตามเพราะจะทำให้พวกเขารู้สึกเสียหน้าถ้ามีคนอื่นในชุมชนทราบว่าการชำระหนี้ ผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดันจากภาระหนี้สินจะมีการปรับตัวเพื่อต่อสู้ดิ้นรนในการหาเงินมาชำระหนี้สิน วิธีการที่ใช้ในการปรับตัวของกลุ่มลูกหนี้ที่ทำการศึกษามีหลายวิธี

กลุ่มลูกหนี้ที่มีรายได้น้อยและผู้ที่มีทางเลือกในการปรับตัวไม่มากนัก คนกลุ่มนี้จะใช้วิธีการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากทุนของตัวเอง โดยใช้วิธีการทำงานเพิ่มขึ้นจากเดิมเพื่อที่จะทำให้มีรายได้มากขึ้น และการลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านที่ไม่จำเป็นลง ส่วนกลุ่มของผู้ที่มีทางเลือกนั้นจะพบวิธีการปรับตัวในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น เช่น การใช้ช่องทางด้านการตลาดเช่น การค้าขาย การหาสินค้าชนิดต่างๆ มาขายให้กับเพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนบ้านทำให้เกิดรายได้เสริมขึ้น แต่การค้าขายในลักษณะนี้เท่ากับว่าเป็นการสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นและได้ดูดซับมูลค่าส่วนเกินจากผู้ซื้อซึ่งเป็นเพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนบ้านอีกทอดหนึ่ง การใช้ช่องทางการหมุนเงินเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้เลือกใช้ วิธีการหมุนเงินที่พบในชุมชนมีหลายอาทิเช่น การเล่นหวยใต้ดินที่มีการลงทุนในการเล่นไม่มากนักแต่เงินรางวัลที่จะได้รับมีมูลค่ามากถ้าโชคดีถูกรางวัล เงินรางวัลที่ได้รับคนกลุ่มนี้จะนำไปชำระหนี้ที่เกิดจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง การเล่นแชร์เป็นการหมุนเงินอีกประเภทหนึ่งที่นิยมเล่นกันในกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ และจะนำเงินที่ได้จากการเล่นแชร์ไปใช้สอยส่วนตัวและเป็นเงินทุนหมุนเวียนรวมทั้งนำเงินไปชำระหนี้สินด้วย การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่งชาวบ้านส่วนใหญ่ในชุมชนได้ใช้วิธีการนี้ เงินที่ได้จากการกู้จะถูกนำไปใช้ในการหมุนเงินและนำมาชำระหนี้สิน นอกจากนี้ชาวบ้านยังนำเงินที่กู้จาก ธ.ก.ส. มาซื้อสินค้าที่ใช้ในครัวเรือนชนิดต่างๆ การยืมเงินจากญาติเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการหมุนเงินเพื่อแก้ปัญหาเวลาที่มีเงินไม่เพียงพอที่จะนำไปชำระเงินค่าสินค้า ชาวบ้านจะใช้วิธีการปรับตัวที่หลากหลาย และใช้หลายวิธีร่วมกันไม่ได้ใช้วิธีการใดวิธีการหนึ่ง

ในชุมชนแห่งนี้จะพบการต่อรองใน 2 ลักษณะ

ลักษณะที่หนึ่ง การต่อรองก่อนการเป็นหนี้ เป็นการต่อรองในการซื้อสินค้าโดยที่ไม่ต้องจ่ายเงินดาวน์ การต่อรองในลักษณะนี้จะทำได้ก็ต่อเมื่อมีการรวมตัวกันของกลุ่มคนที่ต้องการซื้อสินค้าชนิดเดียวกันจำนวนหลายเครื่อง ซึ่งทางร้านก็ยินยอมเพราะจะได้ขายสินค้าได้จำนวนมาก กลุ่มคนที่จะซื้อสินค้าจะไปขอต่อรองกับทางร้านให้ยกเว้นค่าเงินดาวน์ให้ ทำให้ได้ซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลงประมาณ 2,000-2,500 บาท

ลักษณะที่สอง การต่อรองหลังการเป็นหนี้ เป็นการต่อรองในการขอเลื่อนการผ่อนชำระค่าสินค้า การขอเลื่อนการชำระเงินนี้ ลูกหนี้จะต้องไปบอกกับเจ้าของร้านก่อนทุกครั้งที่มีการขอเลื่อน เพื่อที่เจ้าของร้านจะได้รับทราบและไม่ส่งพนักงานไปติดตามหนี้สิน การที่จะขอเลื่อนการผ่อนชำระก็วันนั้นขึ้นอยู่กับการตกลงระหว่างเจ้าของร้านกับลูกหนี้

การปรับตัวและการต่อรองของคนในชุมชนเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคม ซึ่งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกัน ความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน โดยจะใช้รูปแบบความสัมพันธ์ที่หลากหลายและซับซ้อน เช่นการใช้เงินจาก ธ.ก.ส.มาผ่อนชำระค่าสินค้านำมาเล่นแชร์ และการต่อรองขอเลื่อนการผ่อนชำระเป็นต้น

การได้ตอบของผู้บริโภคสินค้ากระทำได้หลายวิธีเช่น การนำสินค้าไปขายต่อ ลูกหนี้ไม่ยอมชำระหนี้และหนีหายไปไม่สามารถติดตามได้ทั้งสินค้าและลูกหนี้ แต่ในชุมชนที่ทำการศึกษานี้ไม่พบการได้ตอบด้วยวิธีที่รุนแรงดังที่ได้กล่าวมา นั้นเป็นเพราะความสัมพันธ์ทางสังคมที่เหนียวแน่นระหว่างคนในชุมชนและเจ้าของร้าน ซึ่งขึ้นอยู่กับความมีบุญคุณในรูปแบบต่างๆ เช่น การให้ความช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชุมชนของเจ้าของร้าน การผ่อนผันหนี้สินให้กับลูกหนี้ การผ่อนปรนกฎเกณฑ์การให้สินเชื่อกับคนในชุมชน ด้วยสาเหตุเหล่านี้ทำให้คนในชุมชนแห่งนี้จึงไม่มีความคิดที่จะไม่ผ่อนชำระค่าสินค้าหรือมีการได้ตอบที่รุนแรง

สถานะหนี้สินที่เกิดขึ้นกับผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ทำให้ผู้บริโภคในฐานะที่เป็นผู้ถูกกระทำสูญเสียความเป็นมนุษย์ ระบบทุนนิยมได้ลดทอนความเป็นมนุษย์ ไม่มีอิสระในการตัดสินใจและเป็นทาสของสินค้า แต่การปรับตัวและต่อรองโดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายและซับซ้อนในฐานะที่เป็นทุนทางสังคม การร่วมมือของคนในชุมชนทำให้พวกเขาไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา

ปัจจุบันภาพความเป็นคนทันสมัยได้ถูกสร้างผ่านสื่อชนิดต่างๆได้แพร่กระจายไปในทุกปริมณฑลของสังคม สังคมทุนนิยมทำให้วัตถุกลายสภาพเป็นสินค้า ด้วยการกำหนดค่าการแลกเปลี่ยนให้เป็นตัวกำหนดคุณค่าแทนที่จะเป็นค่าการใช้สอย ทุกสิ่งทุกอย่างกลายเป็นสินค้าที่มีราคาติดเอาไว้เพื่อเป็นหลักเกณฑ์ในการแลกเปลี่ยน มูลค่าแลกเปลี่ยนนี้เองที่ทำให้มนุษย์ในสังคมตกเป็นทาสของวัตถุ

ระบบทุนนิยมได้ทำให้มนุษย์รู้จักพัฒนาการบริโภคให้ไม่มีขอบเขตและเน้นการสร้างความต้องการให้เกิดการบริโภค สินค้าที่มีอยู่ในท้องตลาดได้มีการใส่คุณค่าและความหมายเชิงสัญลักษณ์กับสินค้าแทบทุกชนิด รวมทั้งยังสร้างความต้องการให้เกิดการบริโภคและสร้างระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมารองรับทำให้ผู้คนตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น กระบวนการต่างๆเหล่านี้ได้สร้างความต้องการให้กับผู้บริโภคและได้ทำให้พวกเขาอยู่ในภาวะที่ต้องดิ้นรนเพื่อหาเงินมาซื้อสินค้า ในขณะที่วิถีชีวิตของชาวบ้านบางกลุ่มไม่ได้มีความจำเป็นที่จะต้องบริโภคสินค้าที่ดูเหมือนจะเป็นสิ่งฟุ่มเฟือย แต่พวกเขาก็ถูกกระแสบริโภคนิยมครอบงำจนทำให้เกิดความอยากมี อยากได้ อยากเป็นเจ้าของ เพื่อทำให้ดูเป็นคนทันสมัยหรือเพื่อจะได้ไม่อายใคร

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงให้ความสนใจเกี่ยวกับการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งของผู้คนที่อยู่ในพื้นที่กึ่งเมืองกึ่งชนบท โดยต้องการทำความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเป็นชุมชนชนบทสู่การเป็นชุมชนที่มีลักษณะกึ่งเมืองกึ่งชนบท ที่คนในชุมชนส่วนหนึ่งมีรายได้นอกภาคเกษตร ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงนี้เองที่ทำให้ผู้คนในชุมชนได้เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต รูปแบบการผลิตและรูปแบบการบริโภคที่มีการเลียนแบบการบริโภคของชนชั้นกลาง โดยเฉพาะการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพง ซึ่งผู้คนในชุมชนที่ทำการศึกษาก็ได้ถูกรวมเป็นกลุ่มเป้าหมายของระบบทุนนิยมที่พยายามทำให้เกิดความต้องการบริโภคสินค้า บางครั้งความต้องการเป็นเจ้าของสินค้าทำให้พวกเขาต้องขูดรีดแรงงานตัวเองเพื่อจะได้มีเงินมาชำระค่าสินค้า นอกจากนี้พวกเขายังต้องถูกขูดรีดจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง ที่พวกเขาจะต้องจ่ายเงินค่าดอกเบี้ยเป็นจำนวนมาก ชาวบ้านบางคนจึงมีวิธีการที่ทำให้ตัวเองถูกขูดรีดจากระบบนี้ให้น้อยที่สุด งานศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จึงเน้นการนำเสนอถึงการสร้างความต้องการบริโภคสินค้าและการปรับตัวของคนในชุมชน

6.1 ข้อค้นพบจากการศึกษา

ประการแรกระบบทุนนิยมได้มีการแพร่กระจายจากส่วนกลางของประเทศลงไปสู่ส่วนภูมิภาคจนในที่สุดได้แผ่ขยายเข้าไปสู่ชุมชนที่ห่างไกลจากความเป็นเมืองออกไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทที่มีพื้นที่ไม่ห่างไกลจากความเป็นเมืองมากนัก ทั้งยังมีการคมนาคมถนนหนทางที่สะดวก มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ด้วยองค์ประกอบเหล่านี้ทำให้คนในชุมชนใกล้ชิดกับความเป็นเมืองมากขึ้น ผู้คนในชุมชนจำนวนไม่น้อยที่เข้ามาทำงานในเมืองและรับเอาวัฒนธรรมแบบคนในเมือง จึงทำให้เกิดการเลียนแบบวิถีชีวิตและการบริโภคแบบคนในเมืองมากขึ้น ประกอบกับในชุมชนเองก็มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น กล่าวคือ ผู้คนในชุมชนมีรายได้ประจำจากนอกภาคเกษตร มีการเปลี่ยนแปลงของอาชีพจากภาคเกษตรสู่ภาคอุตสาหกรรมและบริการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดการขยายตัวของระบบทุนนิยมได้ไม่ยากนัก พัฒนาการของการแพร่กระจายของระบบทุนสู่ชุมชนประกอบด้วย 3 แนวทาง

แนวทางแรก การเพิ่มมูลค่าของผู้ผลิตสินค้าจำนวนมาก (Mass Production) การเพิ่มมูลค่าสินค้าของผู้ผลิตเพื่อให้เกิดกำไรมากขึ้นประกอบด้วย 2 วิธีการ

วิธีการที่หนึ่ง สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ได้กลายเป็นปัจจัยในการดำรงชีวิตของชนชั้นกลางและผู้บริโภคโดยทั่วไป สินค้าประเภทนี้จะมีการพัฒนาในเรื่องของรูปแบบการใช้งานและเทคโนโลยีให้ทันสมัยอยู่เสมอ โดยผู้ผลิตจะเพิ่ม “ลูกเล่น” ใหม่ ๆ ในสินค้า การเพิ่มลูกเล่นลงไปนั้น เพื่อทำให้สินค้ามีมูลค่ามากขึ้น ดังนั้นสินค้าที่ขายจึงมีราคาแพงขึ้น ผู้บริโภคได้บริโภคส่วนเกิน (ลูกเล่น) ในแง่ของความทันสมัย ซึ่งเท่ากับว่าผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าในรูปแบบของสัญลักษณ์มากกว่าที่จะบริโภคเพื่ออรรถประโยชน์

วิธีการที่สอง การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่โดยใช้เทคโนโลยีใหม่ ผู้ผลิตสินค้าจะมีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด โดยเน้นถึงความทันสมัยและรูปลักษณะที่สวยงาม ในแง่อรรถประโยชน์ผู้บริโภคอาจยังไม่เห็นความจำเป็น แต่เป็นการซื้อเพราะสินค้านี้มีความทันสมัย เป็นเทคโนโลยีใหม่มีรูปแบบสวยงามน่าใช้ เช่น เครื่องเล่นวีซีดี และไมโครเวฟ ที่ผู้บริโภคซื้อไปโดยที่ไม่เห็นประโยชน์จากสินค้าจริง แต่เป็นการซื้อเพราะแรงจูงใจอื่น

แนวทางที่สอง การสร้างความต้องการในการบริโภคสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า สินค้าประเภทนี้จะมีการใช้การโฆษณาเพื่อสร้างความต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้บริโภค และเป็นการสร้างความต้องการที่เน้นให้ผู้บริโภคเห็นถึงความทันสมัยของสินค้า ลูกเล่นต่างๆ ของสินค้ามากกว่าการใช้งานจริง เป็นการสร้างความต้องการในเรื่องของสัญลักษณ์มากกว่าอรรถประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้า เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทโทรทัศน์ที่มีการโฆษณาผ่านทางสื่อ (โทรทัศน์) ซึ่งเป็น

การโฆษณาที่เน้น “ลูกเล่น” รูปลักษณ์ ความสวยงามและความทันสมัยของสินค้า สินค้าที่เป็นการสร้างใหม่โดยใช้เทคโนโลยีใหม่เช่น ไมโครเวฟและเครื่องเล่นวีซีดีจะสร้างความต้องการให้กับผู้บริโภคโดยใช้วิธีส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการสาธิตผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคเห็นถึงความน่าใช้และประสิทธิภาพของสินค้า ซึ่งเป็นการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง การให้ผู้บริโภคได้ทดลองใช้สินค้าก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าก็เป็นการบุกเข้าถึงตัวผู้บริโภคโดยตรงเช่นเดียวกับการสาธิตสินค้า ทั้งสองวิธีการนี้เป็นการสร้างให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคที่ทันสมัยขึ้น และผู้บริโภคกลุ่มนี้จะขยายความทันสมัยออกไป โดยการบอกเล่าเกี่ยวกับสินค้าที่ได้ซื้อไปให้กับเพื่อนที่ทำงาน เพื่อนบ้านหรือญาติพี่น้องฟัง กลุ่มคนเหล่านั้นเมื่อได้รับฟังแล้วอาจเกิดความต้องการและซื้อสินค้าในที่สุด ทำให้กลุ่มผู้บริโภคสินค้าขยายตัวมากขึ้น และพบว่ากลุ่มคนที่ซื้อสินค้ามาใช้ก่อนได้เป็นส่วนหนึ่งของกลไกการโฆษณาโดยปริยาย

แนวทางที่สาม กลไกการตลาดของระบบทุนนิยม ระบบทุนนิยมและการผลิตสินค้าจำนวนมาก จะดำรงอยู่ได้ต้องอาศัยตัวแทนการขายที่จะกระจายสินค้าลงไปสู่ชุมชนกล่าวคือ การผลิตสินค้าจำนวนมากจะมีตัวแทนการขายอยู่ในเมือง กลุ่มคนที่จะซื้อสินค้าประเภทนี้เป็นกลุ่มคนแรกๆ จะเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ตามเมืองใหญ่ และสินค้าประเภทนี้ก็สร้างความต้องการจนสามารถขายสินค้ากับคนในเมืองอย่างเต็มที่แล้ว ดังนั้นคนในพื้นที่ที่ห่างไกลจากความเป็นเมืองไม่มากนักก็อย่างกลุ่มคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทจึงเป็นกลุ่มเป้าหมายของการขยายตัวของระบบทุนนิยม การที่จะให้กลไกการกระจายสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นต้องอาศัยตัวแทนการขายในระดับชุมชน ตัวแทนการขายในระดับชุมชนมักจะเป็นคนในพื้นที่นั้นๆ และเป็นคนที่มีความรู้ทางการเงินดี มีเงินทุนหมุนเวียนมาก มีพื้นที่ตั้งร้านอย่างเหมาะสมและต้องผ่านกฎเกณฑ์ที่ทางบริษัทในเมืองเป็นผู้ตั้งไว้ นอกจากนี้ยังต้องผ่านการอบรมเกี่ยวกับธุรกิจและการขายสินค้าก่อนถึงจะเป็นตัวแทนได้ การมีตัวแทนการขายในชุมชนเพื่อสนองความต้องการบริโภคของคนในชุมชน การขายสินค้าของร้านตัวแทนต้องมีความยืดหยุ่นในเรื่องกฎเกณฑ์ต่างๆ และอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมในการกระจายสินค้าและสินเชื่อกับผู้ที่มิใช่คนที่มีฐานะไม่มั่นคงหรือมีรายได้ไม่แน่นอน

อย่างไรก็ตามตัวแทนการขายในระดับชุมชนก็เป็นอิสระจากบริษัทในเมืองอยู่พอสมควร บริษัทในเมืองไม่ต้องรับผิดชอบหากเกิดหนี้สูญขึ้น แต่จะให้ความช่วยเหลือในเรื่องของคดีความถ้ามีการฟ้องร้องเกิดขึ้น มีระบบการผูกขาดคัดคนที่ทำให้ระบบมีความคล่องตัวสูง

ประการที่สอง จากการศึกษาคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบทพบว่า เมื่อชุมชนได้เปลี่ยนแปลงจากสังคมชนบทเป็นสังคมกิ่งเมืองกิ่งชนบทมากขึ้น กล่าวคือมีการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจ ถนนหนทาง การคมนาคมที่สะดวก มีการเปลี่ยนแปลงอาชีพจากภาคเกษตรเป็นอาชีพนอกภาคเกษตร มีรายได้ประจำ การได้เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมลำพูน และการได้เข้าใกล้ชิดกับความเป็นเมืองทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง และเกิดการเรียนรู้สัจนิยมของชนชั้นกลาง และได้รับเอาวัฒนธรรมแบบเมืองผ่านการโฆษณาสินค้า และการโฆษณาก็เป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการบริโภคสินค้าตามอย่างคนในเมืองมากขึ้น การบริโภคของคนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบทมีความหลากหลายโดยขึ้นอยู่กับฐานะ อาชีพและรายได้ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 3 กลุ่มคือ

กลุ่มที่หนึ่ง คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพรับจ้างทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรมีรายได้ไม่มากนัก และจะเน้นการบริโภคสินค้าที่มีอรรถประโยชน์มากกว่าการบริโภคสินค้าที่เน้นสัจนิยมของสินค้า

กลุ่มที่สอง คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นประกอบอาชีพรับจ้างนอกภาคเกษตรหรือมีอาชีพค้าขายมีรายได้ประจำแน่นอน การบริโภคสินค้าของคนกลุ่มนี้จะมีลักษณะการบริโภคแบบผสมผสาน สินค้าที่คนกลุ่มนี้เลือกซื้อจะเป็นสินค้าที่มีทั้งอรรถประโยชน์และเป็นสินค้าที่แสดงออกถึงสัจนิยม

กลุ่มที่สาม คนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพที่มีรายได้ประจำแน่นอนและมีธุรกิจส่วนตัวหรือมีรายได้จากภาคเกษตรจำนวนมาก การบริโภคสินค้าของคนกลุ่มนี้จะมุ่งบริโภคสินค้าเชิงสัจนิยมและจะเป็นผู้นำในการบริโภคสินค้าใหม่ๆ

ประการที่สาม ความต้องการบริโภคสินค้านั้นมีอยู่ในคนทุกคน และเป็นแรงผลักดันที่ทำให้เกิดการบริโภค ผู้บริโภคจะไม่สามารถบริโภคสินค้าได้ถ้าไม่มีกำลังซื้อ การสร้างกำลังซื้อล่วงหน้าให้กับผู้บริโภคจึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น

ผู้บริโภคกลุ่มที่หนึ่ง เป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความรู้และมีทางเลือกน้อย พวกเขาไม่สามารถซื้อสินค้าได้ด้วยเงินสด และไม่มีช่องทางอื่นในการซื้อสินค้า แต่มีความต้องการสินค้า ดังนั้นพวกเขาจึงใช้กำลังซื้อล่วงหน้าด้วยการเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง ซึ่งทำให้พวกเขาต้องแบกรับภาระหนี้สินและต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ร้านตัวแทนในชุมชนเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มคนที่มีความรู้ในการซื้อสินค้าไม่มากนัก คนที่ซื้อสินค้ากับร้านตัวแทนส่วนใหญ่ให้เหตุผลถึงความจำเป็นตนเอง สะดวกสบายไม่ยุ่งวุ่นวาย และเป็นเพราะความคุ้นเคยซึ่งกันและกันระหว่างเจ้าของร้านและคนในชุมชน

ผู้บริโภคกลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มคนที่พอจะมีกำลังซื้อแต่ไม่มากนัก มีความต้องการที่จะบริโภคสินค้ารุ่นใหม่ ชนิดใหม่เนื่องจากมีกำลังซื้อจำกัดทำให้พวกเขาต้องเข้าสู่ระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่ง และต้องรับภาระหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้า

ผู้บริโภคลกลุ่มคนที่สาม เป็นกลุ่มคนที่มีฐานะดีมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามาก เพื่อให้ตนเองเสียเปรียบจากระบบน้อยที่สุดเช่น การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาซื้อสินค้า ซึ่งอัตราดอกเบี้ยของ ธ.ก.ส.นั้นถูกกว่าอัตราดอกเบี้ยของระบบสินเชื่อแบบผ่อนส่งมาก การรวมกลุ่มเพื่อซื้อสินค้าและขอให้ทางร้านลดค่าเงินดาวน์ให้ วิธีนี้จะทำให้ผู้ขายได้ขายสินค้าจำนวนมากผู้ซื้อเองก็ได้ซื้อสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าปกติ การซื้อสินค้าโดยให้ญาติซึ่งทำงานอยู่บริษัทขายเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นคนซื้อให้ ซึ่งจะได้สินค้าในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดถึงแม้ว่าซื้อด้วยการให้สินเชื่อแบบผ่อนส่งก็ตาม อย่างไรก็ตามกลุ่มคนทั้ง 3 กลุ่มนี้ ยังคงถูกดูดซับเงินที่ได้มาจากการทำงานเข้าสู่ระบบทุนนิยม ในรูปแบบของการซื้อสินค้าและยังถูกดูดซับเงินเข้าสู่ ธ.ก.ส. อีกด้วย

ประการที่สี่ จากการที่คนในชุมชนกิ่งเมืองกิ่งชนบทมีรสนิยมแบบคนในเมืองแต่มีรายได้ไม่มากนัก ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว คนในชุมชนจะตกอยู่ภายใต้ภาระหนี้สิน และเป็นการใช้รายได้จากอนาคตมาซื้อสินค้า สินเชื่อจะช่วยตอบสนองของผู้บริโภคและตอบสนองของรสนิยมแบบคนในเมืองมากขึ้น แต่การบริโภคสินค้าทำให้เกิดหนี้สินจากการบริโภคขึ้น และทำให้พวกเขาเกิดแรงกดดันจากภาวะการหนี้ จึงทำให้พวกเขาต้องดิ้นรนต่อสู้หาวิธีการปรับตัวในหลากหลายรูปแบบ

การปรับตัวและการโต้ตอบของผู้บริโภคสินค้าเงินผ่อน ในชุมชนที่ทำการศึกษามีพบการโต้ตอบที่รุนแรง สิ่งที่พบในชุมชนจะเป็นการต่อรองในเรื่องการขอเลื่อนชำระหนี้ กลุ่มคนที่จะต้องรองในการขอเลื่อนการผ่อนชำระส่วนใหญ่จะเป็นคนกลุ่มที่หนึ่ง ซึ่งมีอาชีพรับจ้างรายได้ไม่มากนัก และคนกลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มที่มีเงินเดือนประจำหรือมีอาชีพค้าขาย ส่วนคนกลุ่มที่สาม เป็นกลุ่มที่ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระ ทั้งสามกลุ่มนี้จะมีการปรับตัวโดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในหลายรูปแบบ

ความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของร้านกับคนในชุมชน ทำให้สามารถพูดคุยกันได้ในเวลาที่มีปัญหาในการผ่อนชำระ การใช้ความเป็นคนบ้านเดียวกันในการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการผ่อนชำระ ซึ่งเป็นการจัดการที่พึงพอใจกันทั้งสองฝ่าย ในกรณีของการขอเลื่อนการผ่อนชำระ ผู้ที่ขอเลื่อนมักจะมีอาการเกรงใจ การผ่อนปรนที่ทางร้านมีให้เป็นน้ำใจที่มีให้แก่กัน การจ่ายเงินช้าไปบ้างก็ไม่ได้ทำให้ทางร้านเดือดร้อนหรือเกิดปัญหาขึ้นเลย เพราะทางร้านรู้จักคนที่มาซื้อสินค้าทุกคน และทางเจ้าของร้านก็มีญาติอยู่ในหมู่บ้านมากมาย จึงสามารถช่วยสอดส่องดูแลได้

ในระดับหนึ่ง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ และในการขายสินค้าของทางร้านถือเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นหลักในการขาย โดยใช้ความเป็นเครือญาติ ความเป็นคนบ้านเดียวกัน การผ่อนปรนและการยืดหยุ่นในกฎเกณฑ์ต่างๆ เช่นกฎในเรื่องการพิจารณาให้สินเชื่อที่สามารถให้สินเชื่อกับคนในชุมชนโดยที่ไม่มีข้อกำหนดในเรื่องใบของรายได้

ทุกคนในชุมชนที่มีภาระหนี้สินจะเกิดแรงกดดันที่นำไปสู่การปรับตัวที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับฐานะ ศักยภาพและทางเลือกของคนแต่ละกลุ่ม

กลุ่มที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี คนกลุ่มนี้จะไม่มีทางเลือกในการหารายได้ให้กับตัวเองมากนัก ไม่มีโอกาสที่จะเข้าไปอยู่ในกลไกการตลาดของชุมชน คนกลุ่มนี้ ได้แก่ คนที่มีอาชีพรับจ้างและรายได้ไม่มากนัก คนกลุ่มนี้จะปรับตัวโดยการบีบคั้นให้มีส่วนเกินจากแรงงานของตัวเองในการใช้แรงงานของตัวเองในการทำงานให้หนักมากขึ้น เท่ากับว่าเป็นการขูดรีดแรงงานของตัวเองเพื่อที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น และนำไปผ่อนชำระค่าสินค้า การทำงานให้หนักขึ้นเป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง นายจ้างได้ผลผลิตจากการทำงานมากขึ้นส่วนลูกจ้างก็ได้ค่าแรงตอบแทนเพิ่มขึ้น นอกจากการขูดรีดแรงงานตัวเองแล้วพวกเขายังต้องลดค่าใช้จ่ายภายในบ้านภายในบ้านที่ไม่จำเป็นออก เพื่อที่จะนำเงินส่วนนั้นไปผ่อนชำระค่าสินค้า นอกจากนี้ยังมีการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมซึ่งแสดงออกมาในรูปแบบของการยืมเงินจากญาติเพื่อชำระหนี้ ซึ่งเป็นความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างญาติที่มีฐานะดีกว่ากับญาติที่มีฐานะด้อยกว่าเป็นความสัมพันธ์แนวดิ่ง ทั้งยังมีการพึ่งพากันระหว่างญาติที่มีฐานะใกล้เคียงกันซึ่งเป็นความสัมพันธ์แนวนอน นอกจากใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์กับญาติแล้วยังใช้ความสัมพันธ์แบบนี้ในการต่อรองกับเจ้าของร้านเพื่อขอเลื่อนการผ่อนชำระ ภายใต้ความสัมพันธ์ดังกล่าวยังมีความสัมพันธ์เชิงอำนาจซ่อนอยู่และต้องมีการตอบแทนจากการพึ่งพาเสมอ คนกลุ่มนี้จะบริโภคสินค้าที่มีอรรถประโยชน์มากกว่าการบริโภคสินค้าเชิงสัญลักษณ์

กลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง คนกลุ่มนี้มีอาชีพค้าขายและมีรายได้ประจำจากการรับจ้าง เป็นกลุ่มคนที่มีทางเลือกในการปรับตัวจากภาระหนี้สินที่มีอยู่พอสมควรกล่าวคือ คนกลุ่มนี้บางคนจะประกอบอาชีพอื่นที่เป็นรายได้เสริมเช่น การค้าขาย ซึ่งเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่อยู่บนความไว้วางใจเชื่อใจในการประกอบอาชีพ เพราะการค้าขายของคนกลุ่มนี้มีความสัมพันธ์อยู่บนพื้นฐานของความไว้วางใจเชื่อใจกันและความเป็นเพื่อนร่วมงาน และซ่อนอยู่บนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ การค้าขายนี้เป็นการค้าสินค้าแบบเงินผ่อนลูกค้าจะทยอยผ่อนสินค้าจนกว่าจะครบตามจำนวน ซึ่งมองในอีกมุมหนึ่งการพึ่งพาแบบนี้เท่ากับเป็นการขูดรีดกันเป็นทอดๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การเล่นเกมเป็นอีกวิธีหนึ่งที่คนกลุ่มนี้ใช้ในการปรับตัว การเล่นเกม

แชร์เป็นการหมุนเงินที่อยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ทางสังคม ผู้เล่นจะเป็นกลุ่มเพื่อนที่ทำงาน ทั้งยังเป็นคนในชุมชนเดียวกันอีกด้วย และมีการช่วยเหลือกันในกรณีที่คนในกลุ่มต้องการเบี้ยแชร์ ก่อน ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้เป็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การเล่นหวยได้ดินเป็นวิธีการที่จะได้มาซึ่งเงินเพื่อมาชำระหนี้สิน เป็นการอาศัยโชค และมีความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ระหว่างผู้เล่น หวย เจ้ามือหวยรวมทั้งคนเดินโพย ทั้งสามกลุ่มคนนี้มีความสัมพันธ์ที่มีลักษณะพึ่งพากันที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเป็นคนในชุมชนเดียวกันและความเป็นกลุ่มเพื่อนเดียวกัน ทั้งยังมีการแบ่งพื้นที่ การซื้อหวยได้ดินอย่างชัดเจน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์เชิงอำนาจด้วย การใช้เงินกู้จาก ธ.ก.ส.มาชำระเงินค่าสินค้าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคที่มีภาระหนี้สินใช้เป็นทางออกในการปรับตัว การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.เป็นการใช้ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการซึ่งอาจจะซ่อนความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ ในกรณีที่ผู้กู้เงินรู้จักเจ้าหน้าที่ ธ.ก.ส.และใช้ช่องทางในการขอกู้เงินเพื่อให้ได้การพิจารณาง่ายขึ้น รวมทั้งเป็นการใช้ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนกลุ่มเดียวกันในการร่วมกันขอกู้เงินจากธ.ก.ส. ซึ่งคนในกลุ่มที่กู้เงินร่วมกันต้องเป็นคนค้าประกันซึ่งกันและกัน

อย่างไรก็ตามคนในกลุ่มนี้มีรูปแบบการปรับตัวที่หลากหลาย ชาวบ้านไม่ได้ใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในการปรับตัว บางคนอาจใช้การค้าขายร่วมกับการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.ร่วมกับการเล่นแชร์ บางคนใช้การกู้เงินจาก ธ.ก.ส.ร่วมกับการเล่นหวยได้ดิน นอกจากนี้ทุกคนในกลุ่มยังใช้การต่อรองของเลือนการผ่อนชำระกับทางร้านตัวแทน เมื่อไม่สามารถหาเงินมาชำระหนี้ได้ครบ การเล่นหวยได้ดิน การเล่นแชร์ การค้าขายเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในการไว้เนื้อเชื่อใจกัน และยังเป็นการสร้างระบบทุนนิยมเล็กๆ ขึ้นในชุมชนซึ่งเป็นการดูดซับส่วนเกินอย่างไม่มีที่สิ้นสุด และเป็นการอาศัยความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายซับซ้อนในการปรับตัวของผู้ที่อยู่ภายใต้ภาวะแรงกดดันจากภาระหนี้สิน

กลุ่มคนที่ฐานะทางเศรษฐกิจดี คนกลุ่มนี้จะมีอาชีพอื่นที่มีเงินเดือนประจำและมีธุรกิจส่วนตัวหรือมีรายได้จากการเกษตรจำนวนมาก คนในกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่ไม่มีการปรับตัวในการชำระหนี้มากนักเนื่องจากพวกเขามีกำลังและความสามารถในการชำระค่าสินค้ากับร้านตัวแทน รูปแบบการปรับตัวที่พบในคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อนำมาเป็นเงินคาวนในการซื้อสินค้าหรือบางคนก็นำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายภายในบ้าน การกู้เงินจาก ธ.ก.ส. นี้เป็นลักษณะความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ ในการกู้เงินของคนกลุ่มนี้จะเป็นการกู้เงินระยะยาวจึงไม่มีการรวมกลุ่มกันกู้เงิน คนกลุ่มนี้ไม่ได้ประกอบอาชีพที่เป็นรายได้เสริมอื่นเหมือนกับกลุ่มที่มีฐานะปานกลาง แต่บางคนต้องทำงานล่วงเวลาเพื่อที่จะได้มีรายได้เพิ่ม ซึ่งเป็นการทุจริตแรงงานตัวเองโดยอาศัยความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่อยู่ภายใต้การพึ่งพาซึ่งกันและกัน คนในกลุ่มนี้มักไม่มีปัญหาในเรื่องการผ่อน

ชำระ แต่สิ่งที่พบเป็นการต่อรองในการซื้อสินค้า โดยที่จะมีการรวมตัวกันซื้อสินค้าจากร้านตัวแทน และต่อรองกับทางร้านในการขอยกเว้นเงินดาวน์สินค้าทำให้สินค้ามีราคาถูกลง ซึ่งเป็นการใช้ความสัมพันธ์เชิงอุปถัมภ์ที่มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

ในการปรับตัวของผู้บริโภคสินค้าจะมีการปรับตัวที่ใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่หลากหลายและซับซ้อน การลดความสัมพันธ์หลายแบบเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และเบื้องหลังการปรับตัว การต่อรองของคนในชุมชนแฝงไว้ด้วยความสัมพันธ์เชิงอำนาจ โดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมเพื่อช่วยให้พวกเขาไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

6.2 ข้อถกเถียงทางทฤษฎี

จากมุมมองของนีโอมาร์กซิสต์ ในศตวรรษที่ 20 ที่กล่าวว่า "การผลิต" เป็นตัวที่ควบคุมและกระตุ้นการบริโภคเพื่อให้สินค้าที่ถูกผลิตได้ซื้อ-ขายแลกเปลี่ยน ในส่วนของการผลิตนั้นเนื่องจากความก้าวหน้าในการผลิตของระบบทุนนิยมสมัยใหม่ ทำให้มีผู้ผลิตจำนวนไม่มากซึ่งทำการผลิตสินค้าและบริการได้มากมายมหาศาล แต่ในขณะเดียวกันแม้จะมีผู้บริโภคจำนวนมากแต่ก็ไม่สามารถบริโภคสินค้าและบริการที่มีอยู่ได้หมดสิ้น สินค้าที่ผลิตออกมามีรูปแบบเดียวกันความแตกต่างของสินค้าจึงอยู่บนความแตกต่างของภาพลักษณ์ (Image) หาใช่ความแตกต่างในตัวสินค้า ส่งผลให้ในด้านของผู้ผลิตจึงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการทำให้กลายเป็นสินค้า (Commodification) โดยผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้สินค้าได้ถูกบริโภคผ่านกลไกของการแลกเปลี่ยน (Law of Exchange) ทั้งนี้สินค้านี้กล่าวไม่จำเป็นต้องถูกใช้สอยใด ๆ ลักษณะที่เรากล่าวนี้ก็คือกระบวนการที่เรียกว่า "การบูชาสินค้า" (Fetishism of Commodity) ผู้บริโภคจึงบริโภคสินค้ากันอย่างมากมายโดยไม่คำนึงถึงค่าการใช้ และอาจกล่าวได้ว่าสิ่งนี้คือ "อุดมการณ์หลักของสังคมการบริโภคในสังคมทุนนิยม"

จากแนวความคิดของอรรถจักร์ที่เห็นว่า การโฆษณาเป็นการสร้างความต้องการเทียมและสร้างการผลิตซ้ำในระบบทุนนิยม อรรถจักร์ได้กล่าวว่า ท่ามกลางระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมที่กำลังดำเนินอยู่อย่างเข้มข้นในขณะนี้ การสร้างความต้องการเทียม (Pseudo Demands) เป็นแรงผลักดันให้คนทุกคนบริโภคอย่างบ้าคลั่ง เพื่อทำให้ระบบเศรษฐกิจดำเนินต่อไปได้นั้นแรงกดดันเกินกว่าใครๆ จะทนทานได้ ดังที่เราเห็นอยู่อย่างทุกเมื่อเชื่อวันถึงการสร้างสัญลักษณ์ที่ดึงดูดใจคนต่างๆ ทางด้านการโฆษณาที่ทำให้คนต้องจับจ่ายใช้สอยเพื่อประโยชน์ทางด้านอื่น ๆ มากกว่าจะคำนึงถึงคุณค่าหรือประโยชน์ใช้สอยโดยตรงของตัวสินค้า(อรรถจักร์, 2540)

จากข้อค้นพบในชุมชนมีความขัดแย้งกับทั้งสองแนวคิดนี้ กล่าวคือ การบริโภคที่เกิดขึ้นในชุมชนมีลักษณะที่หลากหลายดังนี้

สัดส่วนของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์และการบริโภคเชิงสัจยณะ จากการศึกษาพบว่าไม่มีสินค้าใดๆ ที่มีการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์โดยไม่คำนึงถึงภาพลักษณ์และความทันสมัยของสินค้า และไม่มีผู้บริโภคคนใดบริโภคสินค้าเชิงสัจยณะโดยไม่คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยของสินค้า แต่การบริโภคจะมีทั้งสัดส่วนของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์และการบริโภคเชิงสัจยณะ คนที่จะบอกได้ว่าการบริโภคสินค้านั้นเป็นไปในรูปแบบใดคือ ผู้บริโภค แต่พวกเขาก็ไม่สามารถบอกได้ชัดเจนถึงสัดส่วนในการบริโภค

ในชุมชนที่ทำการศึกษ ผู้บริโภคทุกคนต่างต้องการบริโภคทั้งอรรถประโยชน์และสัจยณะของสินค้า เพียงแต่ขีดความสามารถและกำลังซื้อจะเป็นตัวกำหนดว่า สินค้าที่ซื้อไปจะเป็นสินค้าที่มีการใช้ในรูปแบบใด ถ้าเมื่อไหร่ที่มีกำลังซื้อมากก็จะซื้อสินค้าที่มีราคาแพง มีความทันสมัย แต่ถ้ามีกำลังซื้อไม่มากนัก สินค้าที่ซื้อมาจะเป็นการซื้อเพื่อใช้ประโยชน์มากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของโบดริยาร์ดที่ได้กล่าวไว้ว่า การบริโภคเป็นไปในรูปของเหตุผลทางความพึงพอใจ ความต้องการ ร่วมกับการได้รับอรรถประโยชน์สูงสุด ซึ่งโบดริยาร์ดได้ยกตัวอย่างเครื่องซักผ้า ว่ามีหน้าที่เป็นรูปธรรมที่มีอรรถประโยชน์ แต่เครื่องซักผ้าไม่ได้มีคุณค่าจากหน้าที่นี้ แต่มีคุณค่าจากการสื่อความหมายอื่น เครื่องซักผ้าเปรียบเสมือนเครื่องอำนวยความสะดวก และเป็น "ความโก้หรู" (สุทธิพันธ์, 2531)

อรรถประโยชน์และสัจยณะของสินค้าที่ผลิตจำนวนมากไม่คงที่แต่มีพลวัต สินค้าชนิดใหม่ที่เพิ่งออกสู่ตลาด มักจะเป็นสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และเป็นสินค้าที่มีความทันสมัย ดังนั้นในการบริโภคสินค้าชนิดใหม่จะเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะมากกว่า ต่อมาเมื่อมีคนบริโภคกันมากขึ้นจนสินค้านั้นได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน การบริโภคสินค้าจึงเป็นไปในรูปแบบของการบริโภคเชิงอรรถประโยชน์มากกว่าที่จะเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะ เมื่อสินค้ากลายเป็นสิ่งจำเป็นกับชีวิตมีผู้คนบริโภคกันมากขึ้นสัจยณะของสินค้าจะลดลง ผู้ผลิตสินค้าจึงต้องเพิ่มสัจยณะ (ลูกเล่น) เข้าไปในตัวสินค้านั้น ๆ อย่างต่อเนื่อง เมื่อมีการเพิ่มลูกเล่นเข้าไปทำให้การบริโภคสินค้าเป็นการบริโภคเชิงสัจยณะมากขึ้น

จากศึกษาของ เรย์มอนด์ วิลเลียมส์ เรื่องการโฆษณาพบว่า วัฒนธรรมบริโภคได้อาศัยระบบสื่อสารขนาดใหญ่ เช่น โทรทัศน์เป็นปัจจัยในการโฆษณาคุณภาพของสินค้า และยังเป็นการชักจูงหว่านล้อมให้ผู้ซื้อมาซื้อสินค้าของตน วิลเลียมส์มองว่า โฆษณามีบทบาทกระตุ้นให้เกิดการบริโภค การโฆษณาได้ใช้กลวิธีต่างๆ สร้างความถูกต้องสมเหตุสมผลในการบริโภคสินค้านั้นๆ

แม้ว่าในเบื้องต้นผู้บริโภคจะไม่ต้องการสินค้านั้นมาก่อนก็ตาม และโฆษณาทำให้เกิดความจำเป็นจนปลอม(Williams, 1961b) จากแนวคิดดังกล่าวมีความสอดคล้องกับสิ่งที่เกิดขึ้นในชุมชนที่ทำการศึกษา จากการศึกษาพบว่า โฆษณามีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทแห่งนี้เป็นอย่างมาก ทำให้ผู้คนในชุมชนเกิดความต้องการสินค้า เช่น ในชุมชนมีคนจำนวนไม่น้อยที่มีความต้องการเป็นเจ้าของโทรทัศน์สีจอแบน จากการสอบถามถึงสาเหตุที่ความต้องการซื้อสินค้านี้พบว่า สาเหตุหลักมาจากการโฆษณาที่ทำให้เกิดความต้องการบริโภคสินค้านี้ ทั้งๆ ที่ในแต่ละครัวเรือนก็มีโทรทัศน์ไว้ในครอบครองแล้วเพียงแต่ว่าโทรทัศน์ที่มีไว้ในครอบครองเป็นโทรทัศน์สีแบบธรรมดา ไม่มีความพิเศษเหมือนโทรทัศน์จอแบน

การคงอยู่ภายใต้อิทธิพลระบบทุนนิยมได้ลดทอนความเป็นมนุษย์ ทั้งนี้เพราะการบริโภคสัญญาของสินค้าทำให้มนุษย์ตกเป็นทาสของสินค้า การเป็นทาสของสินค้าส่งผลให้เกิดความเป็นชายขอบขึ้น เนื่องจากจะถูกเอารัดเอาเปรียบได้ง่ายและโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ทำให้ไม่มีอิสระในการตัดสินใจต้องพึ่งพาระบบสินเชื่อ รวมทั้งต้องขึ้นต่อสู่ในการชำระค่าสินค้า การต่อรองและการขึ้นต่อสู่เป็นเรื่องของการปรับความสัมพันธ์เชิงอำนาจของผู้บริโภค การต่อรองของผู้บริโภคเป็นการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมในฐานะที่เป็นทุนทางสังคมเพื่อช่วยให้ผู้บริโภคไม่สูญเสียความเป็นมนุษย์

6.3 นัยสำคัญในการพัฒนาสังคม

ชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทได้กลายเป็นเป้าหมายการขยายตัวของระบบทุนนิยม เนื่องจากชุมชนลักษณะนี้ตั้งอยู่ไม่ห่างไกลจากความเป็นเมืองมากนัก มีถนนหนทางคมนาคมที่สะดวก ผู้คนในชุมชนมีการประกอบอาชีพที่เปลี่ยนไป จากภาคเกษตรสู่ภาคอุตสาหกรรมและบริการ มีรายได้ประจำ มีการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตและรสนิยมในการบริโภคเลียนแบบชนชั้นกลาง โดยเฉพาะการซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาแพง ระบบทุนนิยมได้ทำให้สินค้ากลายเป็นปัจจัยในการดำรงชีวิต มีการพัฒนารูปแบบการใช้งานและเทคโนโลยีให้ทันสมัยอยู่เสมอ ทั้งยังสร้างความต้องการในการบริโภคสินค้า ที่เน้นให้ผู้บริโภคเห็นถึงความทันสมัยของสินค้ามากกว่าการใช้งานจริง โดยผ่านการโฆษณาทางสื่อ (โทรทัศน์) และการส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ เป็นการสร้างให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคที่ทันสมัยขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของกลุ่มผู้บริโภค ระบบทุนนิยมจะดำรงอยู่ได้ต้องอาศัยตัวแทนการขาย ที่จะกระจายสินค้าลงไปสู่ชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท ส่งผลให้ผู้คนในชุมชนได้ตกเป็นทาสของระบบทุนนิยม

การบริโภคสินค้าของคนในชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบท เกิดจากการเรียนรู้รสนิยมของชนชั้นกลางและรับเอาวัฒนธรรมแบบเมืองผ่านการโฆษณา ระบบทุนนิยมได้ทำให้คนในชุมชนกลายเป็น

เป็นปัจเจกมากขึ้น ถูกลดทอนความเป็นมนุษย์ ถูกเอารัดเอาเปรียบจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่ง แต่ละคนพยายามบริโภคสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการเป็นหลัก และต้องตกอยู่ในภาวะที่ต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อหาเงินมาซื้อสินค้า

การปรับตัว, การต่อสู้ และได้ตอบรองคนในชุมชนที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนส่งนั้นไม่ได้ทำโดยลำพัง แต่จะมีการรวมกลุ่มกันต่อสู้ และอาศัยความร่วมมือที่มีอยู่ในชุมชนผ่านความสัมพันธ์ทางสังคมเพื่อทำให้เกิดอำนาจในการต่อรอง ลักษณะของคนในสังคมแห่งนี้ยังคงเรียนรู้ที่จะร่วมมือซึ่งมีนัยสำคัญต่อการการพัฒนาสังคม ในแง่ที่ได้มีการส่งเสริมพัฒนามากขึ้น จะทำให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง และมีความร่วมมือกันเพื่อคานอิทธิพลของโฆษณา และการส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ การเสริมความเข้มแข็งทำให้มีอำนาจในการตัดสินใจที่เป็นอิสระมากขึ้น สามารถเลือกสิ่งที่จะบริโภคได้ดีขึ้นและต่อรองได้มากขึ้น เพราะถ้าอำนาจอยู่ที่ปัจเจกจะส่งผลให้ไม่มีอำนาจในการต่อรอง ถูกลดทอนการตัดสินใจและลดทอนความเป็นมนุษย์

เท่าที่ได้มีการศึกษามาเมื่อพูดถึงการได้ตอบของผู้บริโภค มักจะเน้นเรื่องการคุ้มครองผู้บริโภค แต่ข้อมูลที่ได้นับพบจากการศึกษาพบว่า ชาวบ้านพยายามนำทุนทางสังคมมาใช้ในการปรับตัวกับอิทธิพลของระบบทุนนิยมจากภายนอกมากขึ้น

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

กนกศักดิ์ แก้วเทพและปัทมวรรณ เนตรพุกคณะ

- 2541 "การโฆษณาที่อยู่อาศัย : บทวิเคราะห์เชิงเศรษฐศาสตร์การเมือง" ใน พิทยา ว่องกุล (บก.), *วิกฤตีสื่อมวลชน*. (หน้า 239-281) กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและมูลนิธิภูมิปัญญา.

กรวรรณ วัฒนชัย.

- 2539 'ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์นั่งในจังหวัดเชียงใหม่'. การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

กระทรวงพาณิชย์.

- 2521 รายงานการซื้อขายสินค้าระบบเงินผ่อน. กรุงเทพฯ : กระทรวงพาณิชย์.
กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร.
- 2534 การศึกษาปัญหาหนี้สินของเกษตรกรและสินเชื่อการเกษตรและแนวทางแก้ไข
กรุงเทพ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ฉัตร ชมะวรรณ.

- 2537 'แนวความคิดของเรย์มอนด์ วิลเลียมส์ ในวัฒนธรรมศึกษาและการวิเคราะห์วัฒนธรรมบริโภค'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาสังคมวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

จันทร์เพ็ญ จาปะเกษตร.

- 2527 "สินเชื่อและการเรียกเก็บเงิน". เอกสารประกอบการเรียนมหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (อัดสำเนา)

จันทร์เพ็ญ โภคาชัยพัฒน์.

- 2535 'กระบวนการสร้างสัญญาผ่านงานโฆษณาทางสื่อมวลชนเพื่อกำหนดสถานภาพของสินค้า' : กรณีศึกษาจากเครื่องใช้ไฟฟ้าชาร์ป. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาการสื่อสารมวลชน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จิตมา ดุริยะประพันธ์,ธีรพล รัตนลังการและอุษกร สิริโยธิน.

- 2529 *แซร์ธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : ธนาคารแห่งประเทศไทย.

จารุมา อัฐกุล.

- 2535 การพัฒนาเขตเมือง .ปัญหาและแนวนโยบาย ทิศทางการปฏิรูปนโยบาย
เศรษฐกิจไทยในทศวรรษ 1990. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยศาสตร์.

ณัฐ ตาปลนนันท์.

- 2538 รายงานการศึกษาดตลาดนอกระบบ เรื่อง แร่ส่วนบุคคล. กรุงเทพฯ : ธนาคารแห่ง
ประเทศไทย.

ดารณี พุทธิบุญลย์.

- 2543 การจัดการสินเชื่อ. กรุงเทพฯ : รุ่งศิลป์การพิมพ์.

เดโช ไชยทัต.

- 2539 'การปรับตัวของชาวนาเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่ ศึกษากรณี : การประกอบ
อาชีพนอกไร่ร่นากับการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางสังคมในหมู่บ้านแห่งหนึ่ง
ของจังหวัดเชียงใหม่'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาลังคม
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

แดเนียล อาร์. ฟัสเฟลด์.

- 2527 ยุคทองของนักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ทัศนีย์ วีระกันต์.

- 2541 'การดำเนินการคุ้มครองผู้บริโภค : ศึกษาเฉพาะกรณีศูนย์รับเรื่องราวร้องทุกข์
เพื่อผู้มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาการพัฒนารวมชน
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ธารา บัวคำศรี.

- 2540 'การเคลื่อนย้ายทางพื้นที่และความเสี่ยงด้านสุขภาพของคนงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิศาสตร์ มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่.

ธงชัย สันติวงศ์ และฉายศิลป์ เจริญชาญพิพัฒน์.

- 2524 เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช.

นิธิ เจริญศรีวงศ์.

- 2537 "ใครอยู่ใครใหญ่ ระหว่างอ่านและผู้โฆษณา" ใน หมายเหตุวัฒนธรรมร่วมสมัย.
กรุงเทพฯ : แพรวล้านกพิมพ์.

บุญทิพา จิตต์สุทัศน์.

- 2537 'รัฐกับการคุ้มครองผู้บริโภคในกิจการค้าปลีกประเภทห้างสรรพสินค้าศึกษา เฉพาะกรณีเขตกรุงเทพ'. ตารนิพนธ์มหาบัณฑิต คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย.

- 2538 "หน่วยเงิน : ธุรกิจได้ดินมูลค่าแสนล้านบาทจากสองคมต่อสังคมไทย" กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.

ปลาย้อ ชนันท

- 2529 'บทบาทนายทุนพ่อค้าที่มีต่อการก่อและขยายตัวของทุนนิยมภาคเหนือของ ประเทศไทย พ.ศ. 2464 – 2523'. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐ ศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ปัทมวรรณ เนตรพุกคณะ.

- 2539 'การวิเคราะห์ที่อยู่อาศัยในเชิงเศรษฐกิจสังคมโดยใช้สื่อ'. วิทยานิพนธ์ มหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ผาสุก พงษ์ไพจิตร,สังคิด พิริยะรังสรรค์,นวลน้อย ตีรรัตน์.

- 2543 หวย ช่อง บ่อน ยาบ้า เศรษฐกิจนอกกฎหมายกับนโยบายสาธารณะในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)และมูลนิธิเอเชีย.

พิชิต ลิขิตกิจสมบูรณ์.

- 2536 "ลัทธิบูชาสินค้า" ใน วารสารเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์. ปีที่ 11 (มีนาคม) : 51-71

มนัส สุวรรณ,อุดม เกิดไพบูลย์ และชูเกียรติ ลิสุวรรณ.

2534. ปัญหาการว่างงานและการมีงานทำ : การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคมใน ภาคเหนืออันเนื่องมาจากนโยบายและโครงการพัฒนาของรัฐบาลและเอกชนกับ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

รองริน วรรณ (นามแฝง).

- 2533 "คตินิยมบริโภคกับการโฆษณา" ใน สยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์. 37 (5) : 31

ระวีวรรณ ประกอบผล.

- 2534 ทิศทางของนิตยสารไทย : ความแน่นิ่งและความเปลี่ยนแปลง.ใน *สื่อมวลชนในสังคมไทย สถานภาพและแนวโน้มในทศวรรษ 1990*. (หน้า 1-21) , กรุงเทพฯ : เอกสารประกอบการสัมมนาของโครงการกระแสข่าวเสรีและการพัฒนา

วัฒนา สุกัณศีล.

- 2544 *วัฒนธรรมบริโภคของแรงงานรับจ้างในชุมชนชนบท*. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.).

วารุณี ภูริสินสิทธิ์และเบญจา จิรภัทรพิมล.

- 2537 *ภาวะการทำงานอุตสาหกรรมของสตรีกับการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ในครอบครัว*. รายงานการวิจัย ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิทยากร เชียงกูล.

- 2539 *ศัพท์ใหม่อธิบายโลกข้อมูลข่าวสาร*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มติชน.

วิริยะ สว่างโชติ.

- 2536 "กระบวนการผลิตสุนทรียภาพในละครโทรทัศน์". ใน *วารสารร่วมพฤษภ* 12 (ตุลาคม) : 63-79

ศิริวรรณ เสรีรัตน์.

- 2537 *การโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.

ส. พลายน้อย.

- 2530 อันเนื่องมาจากคนจีนครั้งสร้างกรุง : คนจีนสองร้อยปีภายใต้พระบรมโพธิสมภาร ภาค 2. *เส้นทางเศรษฐกิจฉบับพิเศษ*. (หน้า 56-58) กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์เส้นทางเศรษฐกิจ.

สังคีต พิริยะรังสรรค์ และผาสุข พงษ์ไพจิตร (บก.)

- 2536 *ชนชั้นกลางบนกระแสประชาธิปไตย*. กรุงเทพฯ : ศูนย์ศึกษาเศรษฐศาสตร์การเมือง คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สิริพร สมบุญบุรณะ (บก.)

- 2537 *วัฒนธรรมบริโภค แนวคิดและการวิเคราะห์*. กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยและผลิตตำรามหาวิทยาลัยเกริก.

สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์.

- 2531 “โบตริยาร์ด นักคิดที่มองเจาะลึกถึงการเป็นไปของสังคมแห่งการบริโภค”
(ตอนที่1). ใน จดหมายข่าวสังคมศาสตร์: 10 (พฤษภาคม-กรกฎาคม) : 57-74

สุขุม ศุภนิศย์.

- 2534 คำอธิบายกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย

สุนทรี สุนทราพรพล.

- 2535 การบริหารเครดิต. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

เสรี วงศ์มณฑา.

- 2528 กว่าจะเห็นเป็นโฆษณา. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มติชน.

อริคม โกมลวิทยาธร.

- 2538 ทฤษฎีว่าด้วยการศึกษาเรื่องสังคมบริโภคนิยม. ใน สิทธิพร สมบูรณ์บุรณะ(บก.)
วัฒนธรรมบริโภคแนวคิดและการวิเคราะห์. กรุงเทพฯ : ศูนย์วิจัยและผลิตตำรา
มหาวิทยาลัยเกริก.

อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์.

- 2540 รอยต่อแห่งยุคสมัย. กรุงเทพฯ : แพรวล้านกพิมพ์.

อุวาระ อิโรฟูมิ.

- 2537 นักเศรษฐศาสตร์คิดอะไรอยู่. โดย คงศักดิ์ สันติพิทักษ์วงศ์. (แปล)
กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อัญชลี สิงหนะตร-นฤนาท.

- 2529 “การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและประชากรกับการเคลื่อนย้ายแรงงานสตรีใน
จังหวัดเชียงใหม่” ใน วารสารสังคมศาสตร์. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 8(1) : 73-107

หนังสือพิมพ์

หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 31 กรกฎาคม 2538

หนังสือพิมพ์มติชน ฉบับวันที่ 5 มกราคม 2545

หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับวันที่ 3-9 ธันวาคม 2543

ภาษาอังกฤษ

Adorno, Theodor .

1990 *The Culture Industry* . London : Routledge.

Baudrillard, Jean.

1998 *The Consumer Society Myths and Structures*. London : SAGE Publications.

Douglas, Mary, and Isherwood Baron.

1979 *The World of Goods*. New York : Basic Books INC.

Eastwood, David B.

1985 *The Economics of Consumer Behavior*. Boston : Allynand Bacon, Inc.

Featherstone, Mike.

1991 *Consumer Culture and Postmodernism*. London : SAGE Publications.

1993 "Global and Local Cultures" In Jon Bird et (eds.) *Mapping the Futures: Local Culture, Global Change* (pp.169-184), London : SAGE Publications.

George, Belch E. and Michael Belch A.

1995 *Introduction to Advertising and Promotion Maneagement*. Chicago : Irwin.

Ingram, J.C.

1971 *Economic Change in Thailand 1850-1970*. Kuala Lumpur : Oxford University Press.

Jerome, McCarthy E. and Andrew, Brogowicz A.

1985 *Essential of marketing*. Homewood. Illinois : Richard D. Irwin.

Jhally, S.

1990 *The Codes of Advertising : Fetishism of the Political Economy of Meaning in the Consumer Society*. London : Routledge.

John R. Hall , Mary Jo Neitz.

1993 *Culture Sociological Perspectives*. New Jersey : Prentice Hall EngleWood Cliffs.

Lee, Martyn J.

1993 *Consumer Culture Reborn*. New York : Routledge.

Mark A, Ritchie.

1993 *"The Village in Context : Arenas of Social Action and Historical Change in Northern Thai Peasant Classes"* Paper to be Presented at 5th International Conference on Thai Studies , London.

Marx, Karl.

1976 *Capital : A Critique of political Economy*. Vol.1, (Translated by Ben Fowkes), London : Penguin.

Miller ,D.

1995 *Acknowledging Consumption : A Review of New Studies*. London : Routledge.

Nederveen Pieterse,Jan.

1995 "Globalization as Hybridization" In Mike Featherstone et al. (eds.)*Global Modernities*. London : SAGE Publication.

Nightingale, Virginia.

1990 *"Women as Audiences", Television and Women's Culture*. London : SAGE Publication.

Ogilvy and Mather.

1991 *Pocket Guide to Media in Thailand 1991*. Bangkok : Ogilvy and Mather.

Poster, Mark. (Ed.)

1977 *Jean Baudrillard : Select Writing*. London : Polity Press.

Sayer, D.

1991 *Capitalism and Modernity : An Excursus on Marx and Weber*. London : Routledge.

Sklair,Leslie.

1991 *Sociology of the Global System*. Baltimore : Johns Hopkins University Press.

Veblen, Thorstein.

- 1994 *Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York : the Modern Library.

Williams, Raymond.

- 1960 "The Magic System" In *New Left Review* . 4 (July / August) : 27-32 .
- 1961b *The Long Revolution* . London : Chatto and Windus,.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	ลัดดา ประสพสมบัติ
วัน เดือน ปีเกิด	15 เมษายน 2518
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2535	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย เชียงใหม่
พ.ศ.2539	สำเร็จการศึกษาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยพายัพ