

การศึกษาปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์



นางสาวจุฬิธิดา อภัยโรจน์

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต


สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย

คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2549

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A STUDY OF THE DISCOURSE OF COSMETIC DIRECT SELL PROGRAMS  
ON TELEVISION



Miss Julatida Apairoj

สถาบันวิทยบริการ

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Arts Program in Thai

Department of Thai

Faculty of Arts

Chulalongkorn University


Academic Year 2006

Copyright of Chulalongkorn University

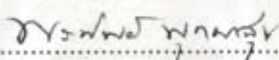
หัวข้อวิทยานิพนธ์      การศึกษาประจํารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์  
โดย                              นางสาวจุฬาริศา อภัยโรจน์  
สาขาวิชา                      ภาษาไทย  
อาจารย์ที่ปรึกษา              อาจารย์ ดร. เทพี จรัสจรุงเกียรติ


---


คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็น  
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต


  
..... คณบดีคณะอักษรศาสตร์  
(ศาสตราจารย์ ดร. ธีระพันธ์ เหลืองทองคำ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

  
..... ประธานกรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรทิพย์ พุกผาสุข)

  
..... อาจารย์ที่ปรึกษา  
(อาจารย์ ดร.เทพี จรัสจรุงเกียรติ)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ อิงอร สุพันธุ์วนิช)

  
..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ณัฐพร พานโพธิ์ทอง)

จุฬิธา อภัยโรจน์ : การศึกษาปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.  
(A STUDY OF THE DISCOURSE OF COSMETIC DIRECT SELL PROGRAMS ON  
TELEVISION) อ. ที่ปรึกษา : อ. ดร.เทวี จรัสจรวงเกียรติ, 201 หน้า.

งานวิจัยนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะเฉพาะและกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรง  
สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ โดยเก็บข้อมูลจากรายการควอนตัม เทเลวิชั่น ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 5 7 9  
11 และ ITV และรายการ Shopping@Home ออกอากาศทางสถานีเคเบิลทีวี UBC ช่อง 10 รวมทั้งสิ้น 40 บทสนทนา

ผลการวิจัยพบว่า โครงสร้างของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์แบ่งองค์ประกอบออกเป็น  
3 ส่วนเรียงลำดับที่แน่นอน คือ ส่วนเปิดรายการ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ การกล่าวทักทายผู้ชม  
การเกริ่นนำ การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ และการถามเรื่องส่วนตัว/เรื่องทั่วไป ส่วนเนื้อเรื่อง ประกอบด้วย 6  
องค์ประกอบย่อย ได้แก่ การเล่าปัญหาความงาม การแก้ใขปัญหาความงาม การให้รายละเอียดของสินค้า การเล่า  
ผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา การสรุปเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ และการติดต่อสอบถาม และส่วนปิดรายการ  
ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ การกล่าวอำลาผู้ชม และการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ

เมื่อวิเคราะห์ลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ สรุปได้ดังนี้  
1. มีลักษณะเหมือนกับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการมีการผลานด้าน  
ทัศนคติ ร่วมมือในการสนทนาเป็นอย่างดีตลอดการสัมภาษณ์ ทั้งนี้เพื่อขายสินค้าเครื่องสำอางได้ และนำเสนอเนื้อหา  
ในลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) เพื่อช่วยให้ผู้ชมคล้อยตามและเข้าใจง่าย 2. ผู้ดำเนินรายการและ  
ผู้ร่วมรายการต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเท่านั้น 3. ระยะเวลาที่นำเสนอในแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที ซึ่งเป็น  
เวลาที่มากกว่าโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป 4. มีรูปแบบโฆษณาที่ผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และ  
แบบเล่าเรื่อง โดยใช้รูปแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการโฆษณา เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์  
ดูแลสุขภาพของตนเอง และให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณา 5. มีการให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อเสมอ และมีการกล่าว  
อำลาผู้ชม รวมทั้งกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ

สำหรับกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจ พบว่ามี 8 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ กลวิธีการใช้คำ การเชิญชวนให้ผู้บริโภค  
เกิดพฤติกรรม การแสดงทัศนคติ การแสดงถึงความนิยม การให้เหตุผล การอ้างถึง การเปรียบเทียบ และการกล่าวถึงราคา  
ในบทสนทนาหนึ่งๆจะใช้กลวิธีทางภาษาลายกลวิธีประกอบกัน เพื่อทำหน้าที่โน้มน้าวใจผู้ชมให้ซื้อสินค้าเครื่องสำอาง

ภาควิชา..... ภาษาไทย..... ลายมือชื่อนิสิต..... จุฬิธา อภัยโรจน์.....  
สาขาวิชา..... ภาษาไทย..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....  
ปีการศึกษา..... 2549.....

## 4680117622 : MAJOR THAI

KEY WORD: DISCOURSE / COSMETIC / DIRECT SELL / TELEVISION PROGRAM

JULATIDA APAIROJ : A STUDY OF THE DISCOURSE OF COSMETIC DIRECT SELL PROGRAMS ON TELEVISION. THESIS ADVISOR : DEBI JARATJARUNGKIAT, Ph.D, 201 pp.

The purpose of this research is to study the specific ways and persuasive linguistic strategies of the discourse of cosmetic direct sell programs on television by collecting 40 conversations from Quantum Television program, airs on channel 3,5,7,9,11, and ITV and Shopping@Home program, airs on UBC cable television channel 10.

The result of the research found that there are three elements which are shown on the program consecutively. The opening sequence consists of Greeting viewers, Abstract, Greeting guest, and Asking personnel story of the guest. The content consists of Telling problem of beauty, Resolution of beauty, Explaining about detail of the products, Telling result, Conclusion and Give telephone number for contact. In closing sequence consists of Saying goodbye to viewers and Thank you to guest.

The specific ways of the discourse of cosmetic direct sell programs on television are:

1. It is similar to the image-projecting interview that is the hosts and guests 'attitudinal alignment. They cooperate in conversation throughout the program. Moreover, presentation like Problem Solution to persuade the viewers and easy to understand.
2. Hosts and guests must be well-known people.
3. The period of time is 5-10 minutes per conversation which is longer than general advertising on television.
4. It integrates between interview and narrative advertising.
5. All conversations, giving telephone number for contact, saying goodbye to viewers and thank you to guest.

The persuasive linguistic strategies can be categorized into 8 strategies as the following:

Words, Invitation Action, Evaluation, Popularity, Reason, Reference, Comparison and Telling Price. Each conversation use more than one persuasion linguistic strategy to attain the aim of the cosmetic direct sell programs on television; that is the viewers buy the cosmetic products.

Department.....THAI.....Student's signature.....*Julatida Apairoj*.....  
 Field of study.....THAI.....Advisor's signature.....*Debi Jaratjarungkiat*.....  
 Academic year.....2006.....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.เทพี จรัสจรุงเกียรติ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ที่ให้คำปรึกษา แนวคิดและคำแนะนำอันเป็นประโยชน์แก่ผู้วิจัยนำไปประยุกต์ใช้ในการทำวิทยานิพนธ์ รวมทั้งได้สละเวลาตรวจตราและแก้ไขวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วง ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรทิพย์ พุกผาสุข ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์อิงอร สุพันธุ์วณิช และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐพร พานโพธิ์ทอง คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ที่ได้แนะแนวทางและแก้ไขเพื่อให้งานวิจัยฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านที่ให้ความรู้และแนวคิดใหม่ๆให้กับผู้วิจัยตั้งแต่เยาว์วัยจนถึงปัจจุบัน

ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ที่เลี้ยงดู ให้โอกาสได้ทำในสิ่งที่ต้องการ และให้การศึกษาเพื่ออนาคตของลูกสาว และขอขอบคุณน้องสาว ที่ให้กำลังใจที่ดีในยามมีปัญหาทุกๆด้าน เพราะปัญหาทุกอย่างย่อมมีทางออกเสมอ และคอยกระตุ้นผู้วิจัยให้ทำวิทยานิพนธ์โดยตลอด

ขอขอบคุณเพื่อน ๆ โรงเรียนราชินี เพื่อนเด็กหอศิลปากร ทับแก้ว เพื่อนธรรมศาสตร์ MA 22 ได้คอยถามด้วยความห่วงใย และอยากเห็นเพื่อนคนนี้ประสบความสำเร็จ เพื่อนอักษร จุฬารุ่น 46 ที่ร่วมฝ่าฟันอุปสรรคตลอดการศึกษาไปด้วยกัน และพี่ๆที่ให้คำแนะนำหลายๆอย่างที่ดีเสมอมา

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่คณะอักษรศาสตร์ และเจ้าหน้าที่ประจำห้องสมุดทุกท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกจนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญ

## หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฎ

## บทที่

<b>1 บทนำ.....</b>	<b>1</b>
ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
สมมติฐานของการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
วิธีดำเนินการวิจัย.....	3
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	3
เครื่องหมายที่ใช้ในการวิจัย.....	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
<b>2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....</b>	<b>6</b>
เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสนทนา.....	6
เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ.....	10
เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการโฆษณาและการโน้มน้าวใจในงานโฆษณา.....	12
เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับบริจเฉทการโฆษณา.....	18
เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับบริจเฉทเรื่องเล่า.....	21
<b>3 ลักษณะเฉพาะของบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง ทางโทรทัศน์.....</b>	<b>25</b>
สิ่งที่น่าสนใจของบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าทางโทรทัศน์.....	26
บริบทของบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	28

ลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	32
1. ส่วนเปิดรายการ .....	35
1.1 การกล่าวทักทายผู้ชม .....	35
1.2 การเกริ่นนำ.....	36
1.3 การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ.....	38
1.4 การถามเรื่องส่วนตัว/เรื่องทั่วไป .....	38
2. ส่วนเนื้อเรื่อง .....	40
2.1 การเล่าปัญหาความงาม.....	40
2.2 การแก้ไขปัญหาความงาม .....	43
2.3 การให้รายละเอียดของสินค้า .....	47
2.4 การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา.....	54
2.5 การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม.....	55
2.6 การติดต่อสอบถาม .....	57
3. ส่วนปิดรายการ.....	59
3.1 การกล่าวอำลาผู้ชม.....	59
3.2 การกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ.....	59
ผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี.....	62
ผลการเปรียบเทียบความเหมือนระหว่างองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov.....	66
ผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป.....	68
สรุปลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	71
<b>4 กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจ.....</b>	<b>76</b>
1. การใช้คำ.....	77
1.1 การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า .....	77
1.2 การซ้ำชื่อหรือประเภทของสินค้า.....	83



บทที่	หน้า
1.3 การใช้คำเกินจริง.....	85
1.4 การใช้คำต่างประเทศ .....	86
1.5 การใช้คำแทน.....	89
2. การเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม .....	93
3. การแสดงทัศนะ .....	95
4. การแสดงถึงความนิยม.....	98
5. การให้เหตุผล .....	101
6. การอ้างถึง.....	102
7. การเปรียบเทียบ .....	105
8. การกล่าวถึงราคา.....	110
จุดประสงค์ของการใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลวิธีนำไปสู่การโน้มน้าวใจ.....	121
<b>5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....</b>	<b>124</b>
สรุปผลการวิจัย .....	124
อภิปรายผล.....	126
ข้อเสนอแนะ.....	128
รายการอ้างอิง.....	129
ภาคผนวก.....	133
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์ .....	201

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตารางที่ 1 แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี.....	65
ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนระหว่างองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov..	67
ตารางที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป.....	70
ตารางที่ 4 แสดงรายการค่านามที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	78
ตารางที่ 5 แสดงรายการคำกริยาที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	80
ตารางที่ 6 แสดงรายการคำขยายที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	81
ตารางที่ 7 แสดงกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์.....	119

## สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1 แสดงองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ 61



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา

มนุษย์เลือกใช้ภาษาเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ เช่น เพื่อติดต่อสื่อสาร ถ่ายทอดความคิด ความเชื่อหรือแสดงความรู้สึก (Teun A.van Dijk, 1997: 2) ดังนั้นจึงไม่ได้ใช้ภาษาแบบเดียวกันตลอดเวลา แต่จะใช้ภาษาให้แตกต่างออกไปตามสถานการณ์ต่างๆหรือตามวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน (อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์, 2541: 97)

การโน้มน้าวใจ เป็นวัตถุประสงค์หนึ่งของการสื่อสารที่ผู้พูดพยายามเลือกใช้ภาษาเพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ความเชื่อ ค่านิยม และพฤติกรรมของผู้ฟังนำไปสู่การปฏิบัติตาม (อรวรรณ ปิณฑนนโอบาท, 2546: 1) เช่น การโฆษณา จะมีการเลือกใช้ภาษาเพื่อต้องการโน้มน้าวและชักจูงผู้ฟังให้เชื่อหรือคล้อยตามและตัดสินใจซื้อสินค้าในที่สุด

ข้อความโฆษณาสามารถเผยแพร่ผ่านสื่อประเภทต่างๆ ได้แก่ สื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร โปสเตอร์ ใบบลิว เป็นต้น สำหรับสื่อโทรทัศน์ เป็นสื่อโฆษณาที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะเป็นสื่อที่มีทั้งภาพเคลื่อนไหวและเสียง สามารถแสดงถึงรูปร่างลักษณะ สี สัน และหีบห่อของสินค้าได้ถูกต้อง ชัดเจน และมีอัตราค่าโฆษณาต่อผู้ชมจำนวนพันคนค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับสื่อโฆษณาประเภทอื่นๆ จึงสามารถเข้าถึงผู้ชมได้เป็นจำนวนมาก รวมทั้งสามารถเลือกกลุ่มผู้บริโภคได้ และเลือกช่วงเวลาที่จะเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคจำนวนมากๆ ทั่วประเทศได้ (ชัชวาล ชื่นไพบุลย์, 2541: 9) ด้วยลักษณะของการโฆษณาทางโทรทัศน์ดังกล่าว นักโฆษณาก็สามารถสร้างสรรค์ผลงานโฆษณาแบบแปลกใหม่และน่าประทับใจ เพื่อทำให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ จดจำ และชื่นชอบในตัวสินค้าได้เป็นอย่างดี

การโฆษณาในรูปแบบรายการขายตรงสินค้า เป็นรูปแบบโฆษณาทางโทรทัศน์รูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจ กล่าวคือ เป็นรูปแบบของรายการที่ผลิตขึ้นเฉพาะเพื่อแนะนำสินค้าโดยตรง ไม่มีการจำกัดเวลาในการนำเสนอ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของสินค้าแต่ละประเภท และมีการให้บริกรขาย และการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านแก่ลูกค้า (<http://www.shoppingathome.net/talk.html>) สำหรับสินค้าที่โฆษณาในรายการขายตรงมีหลากหลายประเภท เช่น เครื่องสำอาง เครื่องออกกำลังกาย เครื่องประดับ เครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ที่ใช้ในบ้านและสำนักงาน เป็นต้น

เครื่องสำอาง เป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่มีโฆษณาในรูปแบบรายการขายตรงสินค้าทางโทรทัศน์ เนื่องจากปัจจุบันมีสาเหตุต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพผิว เช่น ปัญหามลภาวะ ความเสื่อมโทรมของสุขภาพผิว หรือการพักผ่อนไม่เพียงพอ เป็นต้น เครื่องสำอางจึงกลายเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นในชีวิตสำหรับผู้หญิงหรือแม้แต่ผู้ชายในทุกกลุ่มอายุนับตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา วัยทำงาน ไปจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ ส่งผลให้ตลาดเครื่องสำอางขยายตัวอย่างรวดเร็ว มียี่ห้อและสินค้าเครื่องสำอางใหม่ๆ เกิดการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจเครื่องสำอางจึงให้ความสนใจทุ่มเทงบประมาณค่าใช้จ่ายให้กับการโฆษณาเป็นอย่างมาก และจำเป็นต้องสร้างสรรค์โฆษณาที่แปลกใหม่ ดึงดูดให้คนสนใจจดจำสินค้าได้ การโฆษณารูปแบบรายการขายตรงทางโทรทัศน์จึงเป็นช่องทางสื่อสารหนึ่งที่ช่วยให้ยี่ห้อ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และผู้ชมสามารถรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้มาก นอกจากนี้ผู้คิดข้อความโฆษณาของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางต้องเลือกใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆมาเป็นเครื่องมือที่จะช่วยโน้มน้าวใจให้ผู้ชมสนใจ คล้อยตาม นำไปสู่การโทรศัพท์สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและสั่งซื้อสินค้าในที่สุด

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาวิเคราะห์รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ว่ามีลักษณะเฉพาะอย่างไร และมีการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาช่วยในการโน้มน้าวใจผู้ชมอย่างไรบ้าง

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาลักษณะเฉพาะของวิเคราะห์รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
2. ศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

### สมมติฐานของการวิจัย

วิเคราะห์รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีลักษณะเฉพาะที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การขายเครื่องสำอาง คือ ให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องตนเองและใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อโน้มน้าวใจ

## ขอบเขตของการวิจัย

ศึกษาเฉพาะวิชาภาษาในบทสนทนาระหว่างผู้ดำเนินรายการ และผู้ร่วมรายการในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ โดยเก็บข้อมูลจากรายการควอนตัม เทเลวิชั่น ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 5 7 9 11 และ ITV และรายการ Shopping@Home ออกอากาศทางสถานีเคเบิลทีวี UBC ช่อง 10 รวมทั้งสิ้น 40 บทสนทนา

## วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสนทนา เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการโฆษณา และการโน้มน้าวใจในงานโฆษณา เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับบริจเฉทการโฆษณา และเอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับบริจเฉทเรื่องเล่า
2. เก็บรวบรวมข้อมูลโดยบันทึกเสียงบทสนทนาของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการลงในเทปวิทยุ
3. ถ่ายถอดบทสนทนาที่ได้จากการบันทึกเสียงลงในเทปวิทยุเป็นตัวอักษร
4. วิเคราะห์ลักษณะเฉพาะของบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
5. วิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
6. อภิปรายผลและสรุปการวิจัย

## คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1. กลวิธีทางภาษา หมายถึง การเลือกใช้ภาษาเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ
2. การโน้มน้าวใจ หมายถึง การสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นมาเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการเปลี่ยนความเชื่อ ค่านิยมหรือทัศนคติ (H.Simons, 1976 อ้างใน อรรถวณิช ปิณฑน์โอวาท, 2546: 4)
3. กลวิธีทางภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ ในงานวิจัยนี้หมายถึง การเลือกใช้ภาษาในการเสนอสารโฆษณาเพื่อมุ่งให้ผู้ชมเกิดความเปลี่ยนแปลงความคิด ทัศนคติ กระตุ้นความรู้สึก ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อสินค้า เกิดความต้องการในสินค้า และเกิดพฤติกรรมการซื้อสินค้าในที่สุด

4. เครื่องสำอาง (พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ.2535) หมายถึง วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้ทา ถู นวด โรย พ่น หยอด ใส่ อบ หรือกระทำด้วยวิธีอื่นใดต่อส่วนหนึ่งส่วนใดของร่างกายเพื่อความสะอาด ความสวยงาม หรือส่งเสริมให้เกิดความสวยงาม และรวมตลอดทั้งเครื่องประทีนผิวต่างๆด้วย แต่ไม่รวมถึงเครื่องประดับและเครื่องแต่งตัวซึ่งเป็นอุปกรณ์ภายนอก แบ่งเป็น 3 ประเภท (ศศมณฑน์ กนกบัญญัติ, 2545: 7) คือ

1. ประเภทเสริมสวย (Make-up) แต่งแต้มให้เกิดสีสันสะดุดตา ได้แก่ มาสคาร่า ลิปสติก แป้งแต่งหน้า อายแชโดว์ บรัชออน ดินสอเขียนคิ้ว

2. ประเภทบำรุงรักษาผิวพรรณ (Skin care) เพื่อฟื้นฟูบำรุง รักษาผิวพรรณให้เรียบเนียน ได้แก่ ครีม โลชั่น เจลไฮโดรเจล โทนนอร์ สำหรับบำรุงผิวพรรณ ทำความสะอาด และป้องกันแสงแดด สำหรับใบหน้าและร่างกาย

3. ประเภทเครื่องหอม (Perfume) เครื่องปรุงแต่งเพิ่มความหอมจากการสังเคราะห์กลิ่น ได้แก่ หัวน้ำหอม น้ำหอม ดิออดอร์แลนท์ โคลนญู

ในที่นี้ เครื่องสำอางจะหมายรวมถึง ผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ใช้ต่อส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย เพื่อก่อให้เกิดความสวยงามด้วย เช่น เครื่องบริหารใบหน้า เข็มขัดกระชับสัดส่วน หรืออาหารเสริม เป็นต้น

5. รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ หมายถึง รูปแบบของรายการที่ผลิตขึ้นเฉพาะเพื่อแนะนำสินค้าเครื่องสำอางโดยตรงผ่านสื่อโทรทัศน์ จะมุ่งกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง รวมถึงมีการให้บริการขายและการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้านแก่ลูกค้า

## เครื่องหมายที่ใช้ในการวิจัย

เว้นวรรคห่าง	แสดงการหยุดตามจังหวะการหายใจ
...	แสดงการละข้อความที่ไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่จะกล่าวถึง
—	แสดงตัวอย่างที่ต้องการกล่าวถึงในเรื่องนั้น
!	แสดงการขึ้นทำนองเสียงสูงเป็นพิเศษ เป็นการแสดงอารมณ์ความรู้สึก เช่น ประหลาดใจ หรือตกใจ เป็นต้น
=	แสดงการพูดต่อเนื่องกันของผู้พูดคนเดียว
( )	แสดงกิริยาอย่างใดอย่างหนึ่งของผู้พูด
[ ]	แสดงการพูดซ้อนของคู่สนทนาในเวลาเดียวกันทั้งที่อีกฝ่ายยังพูดไม่จบ
ด.	หมายถึง ผู้ดำเนินรายการ
ร.	หมายถึง ผู้ร่วมรายการ

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบลักษณะเฉพาะของปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
2. ทำให้ทราบกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
3. เป็นแนวทางในการศึกษาปริเฉทการสนทนาอื่นๆต่อไป



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษานี้จะทราบายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์ที่มีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสนทนา
2. เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ
3. เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการโฆษณาและการโน้มน้าวใจในงานโฆษณา
4. เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับประเภทการโฆษณา
5. เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับประเภทเรื่องเล่า

#### เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสนทนา

**ชลธิชา บำรุงรักษ์ (2539: 233-242)** ศึกษาเรื่อง “ลักษณะภาษาที่ปรากฏในภาษาโต้ตอบ” เป็นการศึกษาเกี่ยวกับภาษาโต้ตอบโดยมุ่งเน้นที่การสนทนา (Conversation) เป็นสำคัญได้แบ่ง การวิเคราะห์ภาษาเป็น 2 ลักษณะ คือ การสื่อสารในสถานการณ์แบบเผชิญหน้า เช่น การสื่อสารในชีวิตประจำวัน การสัมภาษณ์ผ่านสื่อโทรทัศน์ และการสื่อสารแบบไม่เผชิญหน้า เช่น การติดต่อทางโทรศัพท์ทั้งที่เป็นส่วนตัวและที่ผ่านสื่อวิทยุ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาว่าสถานการณ์การใช้ภาษานั้นมีรูปแบบที่เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการด้วย

การเริ่มต้นและการลงท้ายของการใช้ภาษาโต้ตอบในสถานการณ์แบบเผชิญหน้า จะแสดงออกทั้งในลักษณะที่ใช้ถ้อยคำ (Verbal) และไม่ใช้ถ้อยคำ (Non-Verbal) เพราะผู้ที่กำลังสื่อสารทั้งสองฝ่ายต่างมองเห็นหน้ากัน ส่วนในการสถานการณ์แบบไม่เผชิญหน้านั้น การสื่อสารจะอยู่ในรูปของถ้อยคำทั้งหมด

การเริ่มต้นการสนทนา เป็นการเชื่อมช่องว่างจากภาวะที่ไม่มีการสื่อสารไปสู่ภาวะที่มีการสื่อสาร ในสถานการณ์แบบเผชิญหน้า การเริ่มต้นการสนทนามี 5 วิธีดังนี้

1. การทักทาย อาจเป็นการใช้ถ้อยคำ เช่น สวัสดี สบายดีหรือ เป็นไงบ้าง ไปไหนจะไปไหน เป็นต้น หรือไม่ใช้ถ้อยคำ เช่น ใช้วิธีไหว้ ก้มศีรษะ หรือยิ้ม อย่างใดอย่างหนึ่ง หรืออาจใช้ทั้งสองลักษณะประกอบ

2. การกล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการเปิดการสนทนา คือ การกล่าวให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบว่าตนมีวัตถุประสงค์ในการติดต่อสื่อสารครั้งนี้อย่างไร

3. การสร้างโยงใยมิตรภาพโดยพยายามค้นหาสิ่งที่มีอยู่ร่วมกัน เช่น อาจแนะนำว่าตนเองเป็นใคร มาจากไหน ประกอบอาชีพอะไร ทำงานที่ไหน เป็นต้น

4. การกล่าวถึงเรื่องที่ต้องการพูดโดยไม่มีการเกริ่นนำ เช่น ถ้าต้องการขอข้อมูลหรือต้องการสอบถามสิ่งใดก็เอ่ยขอหรือเอ่ยคำถามนั้นเลยทันทีที่เริ่มการสนทนา

5. กล่าวคำขอโทษก่อนที่จะเอ่ยถึงสิ่งที่ต้องการจะกล่าวต่อไป

ส่วนในสถานการณ์แบบไม่เผชิญหน้านั้น การเริ่มต้นการสนทนาจะอยู่ในรูปของถ้อยคำทั้งสิ้น ต่างกันที่ในสถานการณ์ที่เป็นทางการ การทักทายมักเป็นไปอย่างสั้นๆ จะเข้าประเด็นในสิ่งที่ต้องการทันที ส่วนในสถานการณ์ที่ไม่เป็นทางการ การทักทายอาจสั้นหรือยาวแล้วแต่กรณี

การลงท้ายการสนทนา เป็นการเชื่อมช่องว่างจากภาวะที่มีการสื่อสารไปสู่ภาวะที่ไม่มีการสื่อสาร ในสถานการณ์แบบเผชิญหน้าและไม่เป็นทางการ ในภาษาไทยพบว่าคู่สนทนาใช้วิธีการ 4 ขั้นตอน คู่สนทนาอาจไม่ใช้ครบทั้ง 4 ขั้นตอนเสมอไป บางครั้งอาจมีเพียงบางขั้นตอนแล้วแต่กรณี ดังนี้

1. การเสริมคำพูดของคู่สนทนา (Reinforcement) เพื่อแสดงความคล้อยตามคำพูดของอีกฝ่ายหนึ่ง แบ่งเป็น

1.1 การเสริมคำพูด เช่น ใช้คำว่า อ้อ เหมอ ฮือ เอ ใช่ จริง ค่ะ ครับ เป็นต้น

1.2 ใช้การกล่าวซ้ำคำพูดที่คู่สนทนาได้กล่าวไป

2. การส่งสัญญาณเปลี่ยนเรื่อง (Buffer) เป็นคำหรือวลีสั้นๆ ที่แสดงให้คู่สนทนาทราบว่ามีการเปลี่ยนหัวเรื่อง

3. การให้เหตุผล (Legitimizer) เป็นคำพูดที่แสดงความจำเป็นที่ต้องลาจากกัน

4. การสานต่อ (Continuance) เป็นคำพูดที่แสดงเจตนากรณีที่ จะมีความสัมพันธ์กันอีกในอนาคต อยู่ในรูปของ

4.1 การใช้คำอำลา เช่น สวัสดี

4.2 การอำนวยการ เช่น โชคดีนะ เดินทางปลอดภัยนะ เทียวให้สนุกนะ เป็นต้น

4.3 การแสดงความคาดหวังที่จะพบกันหรือสนทนาอีกในอนาคต เช่น แล้วเจอกันแล้วค่อยคุยกันใหม่ คงได้พบกันอีกนะ เป็นต้น

ส่วนในสถานการณ์แบบไม่เผชิญหน้าจะแสดงออกในรูปของถ้อยคำอย่างเดียว ในสถานการณ์ที่ค่อนข้างเป็นทางการนั้นคู่สนทนา มักจบการสนทนาด้วยการขอบคุณ และกล่าวคำอำลาซึ่งเป็นไปอย่างสั้นๆ ตรงไปตรงมา ส่วนในสถานการณ์ที่ไม่เป็นทางการ การลงท้ายจะเป็นไปเช่นเดียวกับการลงท้ายในสถานการณ์แบบเผชิญหน้า กล่าวคือ อาจใช้กระบวนการ 4 ขั้นตอนที่กล่าวมาแล้วหรือเริ่มต้นด้วยการสรุปเรื่องที่กล่าวไปแล้วหรือที่เป็นข้อยุติของการสนทนาและตามด้วยขั้นตอนทั้ง 4 ขั้นตอนหรือเฉพาะบางขั้นตอนเท่านั้น

**ประไพพรรณ พิงฉิม (2542)** ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการถามในปริศนาการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์สองประเภท” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการถามในปริศนาการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์สองประเภท ได้แก่ รายการทไวไลท์โชว์ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ และรายการไอทีวอล์คซึ่งเป็นการสัมภาษณ์เพื่อหาข้อเท็จจริง โดยเก็บข้อมูลจากบทสัมภาษณ์ในช่วงทอล์คโชว์ของรายการทไวไลท์โชว์ และบทสัมภาษณ์จากรายการไอทีวอล์ค รายการละ 10 ครั้ง ผลการศึกษาพบว่า ผู้สัมภาษณ์ใช้กลวิธีหลายอย่างเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ต้องการ ส่วนรูปประโยคที่ใช้ถามในปริศนาการสัมภาษณ์สองประเภทพบว่า ผู้สัมภาษณ์ใช้รูปประโยค 2 ชนิด ได้แก่ ประโยคคำถาม และประโยคบอกเล่าหรือปฏิเสธ กลวิธีการถามมี 8 กลวิธี ได้แก่ การถามในลักษณะสรุปคำตอบ การชี้้นำคำตอบ การรุกไล่ด้วยคำถามต่อเนื่อง การเปลี่ยนคำถาม การซ้ำคำถาม การใช้ประโยคบอกเล่าเพื่อยั่ว การตั้งคำถามจากเหตุการณ์สมมติและการตั้งคำถามแย้ง นอกจากนี้ผู้สัมภาษณ์ยังใช้กลวิธีเสริมการถามอีก 4 กลวิธีเพื่อให้การสัมภาษณ์บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ ได้แก่ การเสริมคำตอบ การทวนคำตอบ การกล่าวแสดงความชื่นชมผู้ให้สัมภาษณ์ การหยอกล้อ และการตัดบท

จากการเปรียบเทียบของสองรายการ พบว่า ผู้สัมภาษณ์ในรายการโทรทัศน์ที่เน้นวัตถุประสงค์ต่างกันใช้กลวิธีการถามและกลวิธีเสริมคำถามแตกต่างกัน กล่าวคือ ในรายการโทรทัศน์ที่เน้นวัตถุประสงค์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ จะเลือกใช้กลวิธีการถามเป็นไปในลักษณะของการช่วยให้คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์ฟังดูดีขึ้น ได้แก่ การถามในลักษณะสรุปคำตอบ การชี้้นำคำตอบ การเสริมคำตอบ การทวนคำตอบ การกล่าวแสดงความชื่นชมผู้ให้สัมภาษณ์และการหยอกเย้า ส่วนในรายการโทรทัศน์ที่เน้นวัตถุประสงค์เพื่อหาข้อเท็จจริงจากผู้ให้สัมภาษณ์จะเลือกใช้กลวิธีการถามมักเป็นไปในลักษณะของการคาดคั้น และรุกไล่คำตอบอยู่เสมอ ได้แก่ กลวิธีการรุกไล่ด้วยคำถามต่อเนื่อง การเปลี่ยนคำถาม การซ้ำคำถาม การใช้ประโยคบอกเล่าเพื่อยั่ว การตั้งคำถามจากเหตุการณ์สมมติ การตั้งคำถามแย้งและการตัดบท

**Traugott and Pratt (1980: 242-244)** ศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการสนทนา การเปิดปิดการสนทนา และผลัดการสนทนา ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าการสนทนานั้นมักเริ่มต้นด้วยการแลกเปลี่ยนการทักทายของผู้เริ่ม (Initiator) และผู้ตอบสนอง (Responder) โดยทั่วไปผู้เริ่มและผู้ตอบสนองจะกล่าวคำทักทายในรูปแบบที่เป็นแบบแผน กล่าวคือ เมื่อผู้พูด A ทักทายแบบใด B จะตอบทักทาย A แบบนั้นเช่นกัน เช่น

A: Hi หรือ A: Good Morning

B: Hi B: Good Morning

หรืออาจใช้รูปแบบอื่น เช่น

A: Hi

B: Oh,hello

หรือแสดงความสัมพันธ์เชิงอำนาจของทั้งสอง เช่น

A: Hi, Bill

B: Good Morning, Professor Zooks

บทสนทนาข้างต้นแสดงว่า B มีอำนาจน้อยกว่า A

นอกจากนี้ การเลือกใช้คำทักทายจะเลือกใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ด้วย กล่าวคือ ในการถามทางจะเลือกใช้คำว่า Excuse me จะเหมาะสมมากกว่าเลือกใช้คำว่า Hello

หลังจากการเปิดสนทนา ก็จะดำเนินการสนทนาต่อไปโดยมีผู้เริ่มและผู้ตอบสนอง เมื่อผู้เริ่ม (A) เป็นผู้เริ่มกล่าวถึงหัวข้อเรื่องหนึ่ง (Topic) ผู้พูดอีกฝ่ายจะตอบสนองสิ่งที่ A พูด จากนั้นจะแลกเปลี่ยนบทบาทเป็นผู้เริ่ม การผลัดการสนทนานี้เปรียบได้กับการรับส่งลูกบอลจากฝ่ายหนึ่งไปยังอีกฝ่ายหนึ่ง ผู้พูด A อาจเปลี่ยนผลัดให้ผู้พูด B โดยการถามคำถาม Do you know any more about this? หรือใช้คำถามแบบ Question Tag เช่น ...don't you think? หรือ isn't it? นอกจากนี้ ผู้พูด A สามารถเลือกผู้พูดคนถัดไปได้โดยการเรียกชื่อ เช่น What do you think, Bill? เป็นต้น

การปิดการสนทนาจะคล้ายกับการเปิดการสนทนา กล่าวคือ เป็นการแลกเปลี่ยนการสนทนาของทั้งสองฝ่าย บางครั้งการปิดการสนทนาอาจทำให้เกิดปัญหาทางสังคมได้ เพราะผู้เริ่มการสนทนาเลือกใช้ความเงียบแทนการพูด ซึ่งในหลายสังคมนั้นเชื่อว่า ความเงียบเป็นการแสดงความเมินเฉย ถ้าเกิดความเงียบมากกว่า 2-3 วินาทีนั้นเป็นสัญญาณว่าเกิดปัญหาบางประการในการสื่อสาร เช่น การไม่ยอมรับ ความไม่พอใจ ความเบื่อหน่าย และความไม่เข้าใจ เป็นต้น แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าในทุกลักษณะ เช่น ในสังคมคนผิวขาว (Anglo-American) ผู้เริ่ม (A) เลือกกล่าวถ้อยคำแสดงความไม่เห็นด้วยกับ B แทนการใช้ความเงียบ เช่น "Well...so...OK" เมื่อเปลี่ยนหัวข้อการสนทนาหรือกล่าวขอโทษเพื่ออ้างถึงสิ่งที่ต้องทำ เช่น I have to go, the library will be closed in an hour. ส่วนผู้ตอบสนอง (B) อาจปฏิเสธการปิดสนทนาโดยเริ่มเปิดการสนทนาอีกครั้ง เช่น Listen before you go, I must tell you...หรือเห็นด้วยกับการปิดการสนทนา เช่น OK.

การปิดการสนทนาจะเกิดขึ้นได้ยาก ถ้าผู้เริ่มเปิดสนทนายังอยู่ในสถานการณ์นั้น เช่น การสนทนาของผู้โดยสารบนรถประจำทางหรือรถไฟ เมื่อมีการเปิดการสนทนาจะจบการสนทนาได้ยากตราบดีที่ยังไม่สิ้นสุดการเดินทาง ในกรณีนี้ผู้เริ่ม (A) อาจเลือกใช้ภาษาท่าทางเพื่อบ่งบอกว่าตนต้องการปิดการสนทนา เช่น การมองไปที่อื่น หรือ หยิบหนังสือมาอ่าน เป็นต้น

ผลงานวิจัยข้างต้นศึกษาเกี่ยวกับการสนทนา งานวิจัยของชลธิชา บำรุงรักษ์ ได้ศึกษาลักษณะภาษาสนทนาทั้งการสนทนาแบบเผชิญหน้าและไม่เผชิญหน้า แบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ โดยเน้นวิธีการเริ่มต้นการสนทนาและการลงท้ายการสนทนา ส่วนงานวิจัยของประไพพรรณ พึ่งฉิม แสดงให้เห็นถึงกลวิธีการถามต่างๆของผู้สัมภาษณ์ และเปรียบเทียบให้เห็นความต่างของการใช้กลวิธีการสัมภาษณ์ของทั้งสองรายการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต่างกัน คือการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ผู้ให้สัมภาษณ์และการค้นหาข้อเท็จจริง งานวิจัยนี้จึงเป็นงานวิจัยหนึ่ง que แสดงให้เห็นว่าผู้พูดมีการเลือกใช้รูปแบบภาษาให้สอดคล้องตามวัตถุประสงค์และบริบทแวดล้อม และงานวิจัยของ Traugott and Pratt แสดงให้เห็นโครงสร้างการสนทนา คือ มีการเปิดสนทนา การดำเนินสนทนา และการปิดสนทนา โดยการสนทนาแต่ละครั้งจะมีการผลัดการสนทนาของผู้เริ่มและผู้ตอบสนอง นอกจากนี้ยังกล่าวถึงปัญหาทางสังคมในการปิดการสนทนาบางประการ โดยยกตัวอย่างในบางสังคมให้เข้าใจยิ่งขึ้น

### เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ

**สุชาติ พิบูลย์วงศ์ศักดิ์** (2547) ศึกษาเรื่อง “องค์ประกอบกับกลวิธีการโน้มน้าวใจในปริศนาการเขียนของพระพยอม กัลยาโณ.” งานวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาองค์ประกอบกับกลวิธีการโน้มน้าวใจในปริศนาการเขียนของพระพยอม กัลยาโณ โดยศึกษาจากข้อมูลปริศนาการเขียนของพระพยอม กัลยาโณ จำนวน 78 เรื่อง และใช้ทฤษฎีปริศนาวิเคราะห์เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัย ผลของการวิจัยพบว่าองค์ประกอบในปริศนาการเขียนของพระพยอม กัลยาโณ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบเรียงลำดับกัน ได้แก่ 1.ชื่อเรื่อง 2.แนวความคิดสำคัญ 3.คำทักทาย 4.บทนำ 5.เนื้อเรื่อง 6.บทสรุป องค์ประกอบทั้งหมดเป็นองค์ประกอบที่ตายตัวและมีความสัมพันธ์กัน ส่วนกลวิธีการโน้มน้าวใจแบ่งออกเป็น 4 กลวิธีใหญ่ ได้แก่ 1.กลวิธีการใช้ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ 2.กลวิธีการอ้างอิงบุคคลที่มีชื่อเสียงเพื่อการโน้มน้าวใจ 3.กลวิธีการอธิบายธรรมะให้เข้าใจง่ายเพื่อการโน้มน้าวใจ 4.กลวิธีการเล่านิทานที่มีคติสอนใจและเรื่องเล่าครั้งพุทธกาลเพื่อการโน้มน้าวใจ กลวิธีการโน้มน้าวใจทั้งหมดปรากฏเป็นส่วนหนึ่งในองค์ประกอบของปริศนา

**อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท** (2546: 5) กล่าวถึง การโน้มน้าวใจว่ามีลักษณะดังนี้

1. ผู้โน้มน้าวใจมีความตั้งใจที่จะมีอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ
2. โดยปกติผู้ถูกโน้มน้าวใจจะมีทางเลือกมากกว่าหนึ่งและผู้โน้มน้าวใจจะพยายามชักจูงผู้ถูกโน้มน้าวใจให้ยอมรับทางเลือกที่ตนเสนอ
3. สิ่งที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการ คือ การเปลี่ยนแปลงหรือการสร้างหรือการดำรงไว้ ซึ่ง

ความคิดเห็น ทักษะคติ ค่านิยม และความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลต่อปัจจัยอื่น ได้แก่ อารมณ์ พฤติกรรม เป็นต้น

นอกจากนี้ ได้แบ่งกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจออกเป็น 2 ขั้นตอนใหญ่ ๆ ได้แก่

1. การทำให้เด่นขึ้น (INTENSIFICATION) คือ การทำให้จุดแข็งของเราเด่นขึ้นและ/หรือ การทำจุดอ่อนของคู่แข่งเราให้เด่นขึ้นเช่นเดียวกันกลยุทธ์เหล่านี้ ได้แก่

1.1 การเสนอซ้ำๆ (REPETITION) เช่น ดิเจเปิดสถานีวิทยุต่างๆ อาจจะเปิดเพลงจากอัลบั้มใหม่ให้เราฟังซ้ำๆ จนโน้มน้าวใจให้เราเกิดความชอบ

1.2 การเชื่อมโยง (ASSOCIATION) เช่น นาย ก. เป็นคนดี แน่แน่นอนเพราะบิดาเป็นข้าราชการในเบื้องพระยุคลบาท เป็นที่ไว้วางพระราชหฤทัย ในทางกลับกัน คู่แข่งของเราไว้ใจไม่ได้ เพราะมีพ่อเป็นคนชู้คุก

1.3 การแต่งรูปโฉมของสาร (COMPOSITION) เช่น การโฆษณาลิปสติกในนิตยสารโดยใช้โคลอสถัพภาพให้เห็นแต่ริมฝีปากเด่นชัดก็จัดเป็นการแต่งรูปโฉมของสารเพื่อโน้มน้าวใจด้วย

2. การทำให้ไม่สำคัญ (DOWNPLAYING) คือ การปิดปากเงียบในส่วนที่ไม่ดีของเรา และในส่วนที่ดีของคู่แข่ง อาจทำได้โดย

2.1 วิธีการละเว้นไม่พูดถึง (OMISSION) เช่น ในการหาเสียงลงสมัครรับเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร คุณพิจิตต์ รัตนกุล หรือ คุณกฤษฎา อรุณวงศ์ ณ อยุธยา ก็ดื่มไวน์เช่นเดียวกับคุณอากร สุนตระกุล แต่สองรายแรกไม่ประกาศให้ประชาชนรู้เพราะถือว่าเป็นจุดด้อยในการหาเสียง ในขณะที่รายหลังป่าวประกาศให้ประชาชนทราบทำให้มองดูเหมือนเป็นคนละชั้นกับประชาชน

2.2 การหันเหความสนใจ (DIVERSION) เช่น นายกรัฐมนตรีชาติชาย ชุณหะวัณ กำลังมีคดีร้ายวญผิดปกติ เขาดีใจมาก เมื่อพายุไต้ฝุ่นเกย์เข้ามาหันเหความสนใจ

2.3 การสร้างความสับสน (CONFUSION) ทำได้โดยการใช้ภาษาคนองหรือให้ข้อมูลที่มีรายละเอียดมากเกินไป บางครั้งก็ให้ข้อมูลไม่เปิดเผยเต็มที่ เช่น โฆษณาว่าให้กูดอกเบี้ยต่ำเพียงร้อยละ 2 ต่อเดือน โดยเขียนคำว่าต่อเดือนด้วยตัวเล็กแถบมองไม่เห็น

ผลงานวิจัยข้างต้นศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ งานวิจัยของสุชาติ พิบูลย์วรศักดิ์ แสดงให้เห็นการเลือกใช้ภาษาเพื่อโน้มน้าวใจในปัจเจกงานเขียนเฉพาะได้เป็นอย่างดี ส่วนงานวิจัยของอรุวรรณ ปิลาธนนีโหวาท กล่าวถึงลักษณะของการโน้มน้าวใจและกลยุทธ์การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

## เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการโฆษณาและการโน้มน้าวใจในงานโฆษณา

**พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช (2546: 103)** ให้คำจำกัดความของคำว่า “การโฆษณา” คือ การสื่อสารรูปแบบหนึ่งที่ต้องมีการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสาร เพื่อจุดประสงค์ในการจูงใจและ/หรือโน้มน้าวใจให้บุคคลมีพฤติกรรมที่ซื้อเกิดขึ้น โดยอาศัยกระบวนการชักจูงใจและโน้มน้าวใจที่มีรากฐานมาจากความต้องการและแรงจูงใจของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ซึ่งเป็นสิ่งที่นักโฆษณาจำเป็นต้องทำความเข้าใจก่อนวางแผนงานโฆษณาเพื่อจูงใจหรือโน้มน้าวใจผู้รับสาร โดยวิธีการโน้มน้าวใจกลุ่มเป้าหมายว่าจะทำอย่างไรนั้นขึ้นอยู่กับทำความเข้าใจในแรงจูงใจของผู้บริโภคพอๆกับการรู้จักว่าเขาเหล่านั้นคือใครและอยู่ที่ไหนเพื่อทำให้ผู้รับสารกระทำบางอย่างให้บรรลุเป้าหมายอย่างใดอย่างหนึ่ง นั่นก็คือ มีทัศนคติหรือปฏิกิริยาใดๆตามที่ผู้สื่อสารต้องการหรือโน้มน้าวใจจนก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือพฤติกรรม เช่น จากไม่ชอบมาเป็นชอบ เปลี่ยนจากสินค้าที่หือหนึ่งมาเป็นอีกยี่ห้อหนึ่ง เป็นต้น

สำหรับ “การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ” (Persuasive Communication) จะเป็นแนวคิดหลักที่สำคัญในการทำโฆษณา การโน้มน้าวใจก็คือ กิจกรรมการสื่อสารที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางทัศนคติและพฤติกรรม และสิ่งสำคัญในการโน้มน้าวใจคือ การตอบสนองของผู้รับสารซึ่งถือเป็นผลของการโน้มน้าวใจ ซึ่งมิลเลอร์ (1980) ได้เสนอว่า ผลของการโน้มน้าวใจมีอยู่ 3 ชนิดคือ

1. การตอบสนองที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ให้ผู้ที่สูบบุหรี่เลิกสูบบุหรี่ การตอบสนองนี้ทำได้ยากที่สุด ต้องมีวิธีการสื่อสารที่ดี เพราะต้องเปลี่ยนถึงการรับรู้และ/หรือเปลี่ยนวิถีทางดำเนินชีวิต
2. การตอบสนองแบบย่ำหรือเสริม เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในลักษณะการเสริมย่ำหรือเสริมทัศนคติหรือพฤติกรรมเดิมที่มีอยู่แล้วให้แข็งแกร่งขึ้น เช่น ทำให้ผู้ที่ใช้สินค้าอยู่แล้วยังใช้สินค้าต่อไปโดยไม่เปลี่ยนยี่ห้อ เป็นต้น
3. การตอบสนองที่สร้างขึ้นใหม่ เป็นผลที่ทัศนคติหรือพฤติกรรมใหม่เกิดขึ้นมา ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อบุคคลได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิ่งใหม่ที่ตนไม่เคยรู้มาก่อน

นอกจากนี้ พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช (2546: 130-146) กล่าวถึงเนื้อหาของโฆษณาว่า เนื้อหาในงานโฆษณามีจุดประสงค์เพื่อต้องการจูงใจหรือโน้มน้าวใจผู้บริโภค นักโฆษณาจึงต้องใช้เทคนิคในการนำเสนอสารโฆษณาให้น่าสนใจ และโน้มน้าวใจผู้ชมให้เกิดความต้องการและแรงจูงใจซื้อสินค้า การนำเสนอสารโฆษณาให้น่าสนใจนั้นจะต้องคำนึงถึงจุดจับใจในงานโฆษณา หมายถึง เครื่องมือที่โฆษณาใช้เพื่อชักจูงให้ผู้บริโภคเกิดการตอบสนองตามที่นักโฆษณาต้องการ

โดยได้แบ่งจุดจับใจเป็น 2 ประเภทใหญ่ ได้แก่ จุดจับใจด้านเหตุผล และจุดจับใจด้านอารมณ์หรือลักษณะเชิงจิตวิทยา

**จุดจับใจด้านเหตุผล** เป็นจุดจับใจที่เน้นความต้องการประโยชน์ใช้สอยของสินค้า จะนำเสนอคุณสมบัติเด่นหรือจุดขายหลักให้กับผู้บริโภค องค์ประกอบของสินค้า ส่วนผสมของสินค้า และอธิบายถึงคุณสมบัติที่มองเห็นได้ เช่น ปริมาณที่มากกว่า มีกลิ่นให้เลือกหลากหลายกลิ่น มีวิตามินอีทำให้ผิวชุ่มชื้น เป็นต้น รวมทั้งการที่ผู้บริโภคนำสินค้ามาใช้ประโยชน์ โฆษณาพยายามจะสร้างความมั่นใจต่อผู้บริโภคว่า สินค้า/บริการนั้นมีคุณสมบัติที่ก่อให้เกิดคุณประโยชน์ที่ตอบสนองความต้องการได้ดี หรือช่วยแก้ปัญหาให้ผู้บริโภคได้ ดังนั้นรูปแบบโฆษณาจึงมักออกมาในรูปแบบของการสาธิตหรือการพิสูจน์ว่าสินค้าให้ประโยชน์นั้นจริงๆ รูปแบบการเปรียบเทียบ การเสนอขายโดยตรง และการแสดงปัญหา-การแก้ปัญหา จุดจับใจด้านเหตุผลแบ่งเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. จุดจับใจที่ใช้ลักษณะเด่นของสินค้า ซึ่งเน้นไปที่ลักษณะเด่นที่สุด ข่าวสารโฆษณา มักประกอบไปด้วยข้อมูลต่างๆและนำเสนอคุณสมบัติสำคัญต่างๆที่จะนำไปสู่การเกิดทัศนคติที่ดีต่อสินค้าและใช้เป็นเหตุผลหลักในการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ จุดจับใจนี้อาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “จุดจับใจด้านคุณภาพสินค้า” ลักษณะเด่นหรือคุณภาพสินค้าอาจออกมาในลักษณะต่างๆมากมาย เช่น ก่อให้เกิดความสะดวกสบาย ทำให้สินค้าคงทนถาวร ทำให้เกิดประสิทธิภาพของงานมากขึ้น คือ การทำงานอย่างรวดเร็วของสินค้า ทำให้ประหยัดเวลา มีเวลาร่างมากขึ้น

2. จุดจับใจด้านความได้เปรียบคู่แข่ง เป็นจุดจับใจที่เน้นไปที่การปฏิบัติหน้าที่ของสินค้าที่สามารถทำงานได้ดีกว่าคู่แข่งชั้น โฆษณาจึงออกมาในลักษณะการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นโดยทางตรงหรือทางอ้อม

3. จุดจับใจด้านราคา เป็นการเสนอราคาพิเศษที่อาจเป็นการลดราคาหรือสินค้าราคาถูก มักจะใช้มากในการโฆษณาแบบค้าปลีก

4. จุดจับใจเชิงข่าว เป็นจุดจับใจที่เน้นความใหม่ในตัวสินค้า อาจเป็นสินค้าที่เกิดขึ้นใหม่ในตลาด ถือเป็นนวัตกรรมหรือสินค้าที่วางตลาดมานานแล้ว แต่มีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงใหม่บางประการ ดังนั้นส่วนใหญ่ในข่าวสารโฆษณาก็มักจะจูงใจโดยใช้คำว่า “ใหม่” เพื่อเรียกร้องความสนใจจากผู้บริโภค จุดจับใจนี้จะจูงใจได้ดีเมื่อบริษัทมีข่าวคราวใหม่ที่สำคัญที่ความต้องการจะสื่อสารให้ผู้บริโภคทราบ

5. จุดจับใจด้านความนิยม เป็นการกล่าวถึงสินค้าที่มีผู้นิยมใช้มากมาย เป็นสินค้ายอดฮิตหรือเป็นสินค้าอันดับหนึ่ง เพื่อจูงใจผู้บริโภคว่าควรจะใช้สินค้าที่มีผู้นิยมใช้มากมาย หรือควรจะใช้สินค้าที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย จุดประสงค์ของจุดจับใจนี้คือการที่มีผู้นิยมใช้มากมายเป็นข้อพิสูจน์ถึงคุณภาพของสินค้าไปในตัว



นอกจากนี้ บริตต์ (Britt, 1978: 325-326 อ้างถึงใน พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช (2546: 133-134) ได้จัดประเภทจุดจับใจแบบเหตุผลออกเป็น 6 ประเภท ดังนี้

1. จุดจับใจด้านความประหยัดในการซื้อ มักใช้กับสินค้าที่ราคาแพง แต่ให้ผู้บริโภคซื้อได้ในราคาที่ถูกลงที่สุด
2. จุดจับใจด้านความประหยัดในการทำงาน คือ จุดจับใจที่บอกว่าสินค้านั้นๆสามารถช่วยประหยัดได้มาก เช่น ไมกินไฟ ไม่เปลืองน้ำมัน ไม่ใช้เวลามากนัก เป็นต้น
3. จุดจับใจด้านความไว้วางใจ เป็นจุดจับใจที่เสนอถึงการซื้อสินค้าที่ผู้ซื้อสามารถมั่นใจได้ว่าไม่ผิดหวัง คือ สินค้าทำงานได้ตามที่คาดหวังไว้
4. จุดจับใจด้านความคงทน คือ จุดจับใจที่กล่าวถึงความคงทนถาวร ความแข็งแรงของสินค้า
5. จุดจับใจด้านความสะดวก คือ เน้นถึงความสะดวกสบายที่สินค้าจะให้กับผู้ใช้สินค้าได้ เช่น รวดเร็วทันใจ ง่ายต่อการใช้ ทำชีวิตให้สบายขึ้น เป็นต้น
6. จุดจับใจด้านการได้รับเงินคืน เป็นจุดจับใจที่ช่วยลดความเสี่ยงในการตัดสินใจซื้อให้ผู้บริโภค เนื่องจากถ้าสินค้าไม่เป็นที่พึงพอใจก็สามารถได้รับเงินคืน จึงเป็นจุดจับใจที่จูงใจให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

**จุดจับใจด้านอารมณ์หรือลักษณะเชิงจิตวิทยา** เป็นจุดจับใจที่สัมพันธ์กับความต้องการทางสังคมและจิตวิทยาของผู้บริโภคในการซื้อสินค้า จุดจับใจด้านอารมณ์จะพยายามขายสินค้าโดยมีพื้นฐานอยู่บนความพึงพอใจของผู้บริโภคที่ได้รับจากการซื้อสินค้า/ใช้สินค้า/เป็นเจ้าของสินค้า โดยความรู้สึกเชิงบวกที่เกิดขึ้นจากการจูงใจโดยใช้อารมณ์นั้นจะนำไปสู่ความรู้สึกเชิงบวกต่อตราสินค้าด้วย และยังทำให้การตีความของผู้บริโภคเกี่ยวกับการใช้สินค้าเป็นไปในเชิงบวกด้วยเช่นกัน อารมณ์หรือความรู้สึกที่ใช้เป็นพื้นฐานในการกำหนดจุดจับใจทางด้านอารมณ์มีความหลากหลาย เช่น ความกลัว ความรัก ความภูมิใจตัวเอง ความมั่นคง ความรู้สึกปลอดภัย ความหลงใหล ความเสนาหา เป็นต้น รูปแบบโฆษณาที่มักใช้ คือ แบบละครหรือเสี้ยวหนึ่งของชีวิต

พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า การจูงใจโดยการนำเสนอหลักฐานที่กระตุ้นความคิดมักจะขึ้นอยู่กับรูปแบบการให้เหตุผลและผลด้วย ดังนั้นวิธีการให้เหตุผลจึงเป็นเรื่องหนึ่งที่สำคัญ เนื่องจากการให้เหตุผลเป็นที่มาของการคิดแบบเป็นเหตุและผลที่ก่อให้เกิดกระบวนการจูงใจหรือนำมาซึ่งใจที่เป็นเหตุผล ซึ่งจะก่อให้เกิดข้อพิสูจน์ (Proof) ในการสื่อสารโฆษณาดูน่าเชื่อถือและก่อให้เกิดพฤติกรรมทำตามได้ สามารถแบ่งรูปแบบการให้เหตุผลได้ ดังนี้

1. ใช้การบอกถึงสาเหตุและผลที่เกิดจากเหตุอื่นๆ (Cause-to-Effect) โฆษณามักจะใช้ การให้เหตุผลในลักษณะนี้ค่อนข้างมาก เช่น โฆษณาเครื่องสำอางประทินผิวที่บ่งบอกถึงสาเหตุที่ ทำให้เกิดริ้วรอยหรือสิว ซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นและไม่เป็นที่พึงปรารถนาของผู้หญิง แล้วจึงนำเสนอ สินค้าที่สามารถจะกำจัดสาเหตุที่ทำให้เกิดผลนั้นๆ (ริ้วรอยหรือสิว) ได้ การให้เหตุผลในลักษณะนี้ มาจากสมมติฐานที่ว่า ผู้รับสารจะมีการใช้ตรรกะการรับรู้ถึงเหตุที่ก่อให้เกิดผลและจะใช้ความรู้นี้เป็นปัจจัยในการพิจารณาข่าวสารโฆษณา

2. ใช้การบอกถึงผลเพื่อหาสาเหตุ (Effect-to-Cause) เป็นการนำเสนอถึงผลต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยยังไม่ได้บอกสาเหตุที่มาของผลเหล่านั้น และมักจะจบด้วยการบอกสาเหตุเป็นลำดับ สุดท้าย

3. การให้เหตุผลจากเครื่องแสดงเหตุ (Reasoning from Symptoms) คือ การที่ผู้ส่งสาร แสดงถึงสิ่งต่างๆ (เป็นชุด) ที่จะเป็นตัวบ่งบอกถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นตามมา และในที่สุดพยายามหา ข้อสรุปจากสิ่งเหล่านั้น เช่น จากเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น จากปัญหาต่างๆ ที่มีอยู่ จากสัญลักษณ์ ต่างๆ ที่เห็นได้ นำมาหาข้อสรุปซึ่งเป็นข้อสรุปที่ว่าให้หันมาใช้สินค้าที่โฆษณาอยู่จะดีที่สุด

4. การให้เหตุผลจากมาตรฐานมาสู่การนำไปใช้ (Criteria-to-Application Reasoning) คือ ความพยายามที่ผู้ส่งสารจะหาหรือตั้งมาตรฐานสำหรับการเลือกซื้อสินค้านั้นๆ ขึ้นมาว่า สินค้าที่ดี ควรเลือกซื้ออย่างไร หรือควรมีลักษณะอย่างไร แล้วเสนอสินค้าที่โฆษณาว่าตรงกับมาตรฐานนั้นๆ

5. การให้เหตุผลจากการเปรียบเทียบ (Reasoning from Comparison or Analogy) ในบางครั้งผู้ส่งสารอาจใช้การเปรียบเทียบระหว่างตราสินค้า ซึ่ให้เห็นข้อแตกต่างซึ่งอาจจะ เปรียบเทียบในด้านต่างๆ เช่น ราคา คุณภาพ ความทนทาน เป็นต้น หรือเปรียบเทียบโดยนำสินค้า ไปเปรียบเทียบกับสิ่งอื่นที่เป็นคนละสิ่งกัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจในประเด็นที่ต้องการจะบอกถึง เหตุผลมากยิ่งขึ้น (Analogy) โดยชี้ให้เห็นความเหมือนในสิ่ง 2 สิ่งนี้ ในลักษณะแบบนี้ อาจเรียก อีกอย่างหนึ่งว่าการเปรียบเทียบเชิงอุปมาอุปไมย (Metaphor) ถือเป็นวิธีการให้เหตุผลที่เพิ่ม การโน้มน้าวใจได้ดี

**สุวันดี แสนชัยชนะ (2542)** กล่าวถึงหลักการเขียนคำโฆษณาว่านักเขียนข้อความ โฆษณาต้องทราบข้อมูลต่างๆ ก่อนที่จะลงมือเขียนข้อความโฆษณา ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ ลูกค้ำหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดของสินค้าและคู่แข่ง และข้อมูล เกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมาย จากนั้นนักเขียนข้อความโฆษณาจะคิดข้อความโฆษณาโดยมีการคิด เรื่องราว วางโครงสร้างของเรื่องราว และสไตล์ของเรื่องราวให้น่าสนใจเพราะข้อความโฆษณาที่ดี จะช่วยชักนำให้ผู้อ่านผู้ฟังเกิดความรู้สึกคล้อยตามได้เป็นอย่างดี โดยทั่วไปนักเขียนข้อความ โฆษณาจะเขียนถึงสินค้าในลักษณะของความชื่นชมยินดี เขียนถึงผลประโยชน์อันพึงได้จากสินค้า

ของผู้อ่านโฆษณา รวมถึงการอธิบายให้ทราบถึงเรื่องราวที่จะเป็นแนวทางให้ผู้อ่านโฆษณาของคุณ  
สินค้าด้วยความยินดีเช่นกัน การโฆษณาทั่วไปจะจบลงด้วยคำถามหรือคำแนะนำในเชิงเชิญชวน  
ให้ผู้อ่านโฆษณาซื้อสินค้าหรือบริการ

**เสรี วงษ์มณฑา** (2546: 11-12) กล่าวว่า “การโฆษณา” เป็นการสื่อสารข้อมูลที่ไม่ใช่  
บุคคล (ใช้สื่อ) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสาร จูงใจ และเพื่อเตือนความทรงจำเกี่ยวกับสินค้า  
และบริการหรือความคิดซึ่งสามารถระบุผู้อุปถัมภ์รายการ (ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าที่โฆษณา)  
ได้ โดยผู้อุปถัมภ์รายการต้องเสียค่าใช้จ่ายสำหรับสื่อโฆษณา ลักษณะการโฆษณาจึงประกอบด้วย

1. การติดต่อสื่อสารโดยใช้สื่อซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มผู้รับสาร  
จำนวนมาก

2. เป็นการเสนอขายความคิด สินค้า หรือบริการ ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบการแจ้งข่าวสาร  
การจูงใจให้เกิดความต้องการหรือการเตือนความทรงจำ

3. สามารถระบุผู้อุปถัมภ์รายการ คือ ผู้ผลิต หรือผู้จำหน่ายสินค้าที่โฆษณา

4. ผู้อุปถัมภ์ต้องเสียค่าใช้จ่ายสำหรับสื่อโฆษณา โดยมีประเด็นสำคัญต่างๆ ดังนี้

1. การโฆษณาเป็นกิจกรรมสื่อสารมวลชน (Mass Media) วัตถุประสงค์ในการ  
สร้างงานโฆษณาก็เพื่อจะเผยแพร่ข้อเสนอให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายโดยใช้ข้อความ รูปภาพ  
หรือสัญลักษณ์ที่สนับสนุนการขายสินค้าหรือบริการอย่างกว้างขวางไปสู่มวลชนที่สามารถเข้าถึง  
ได้ทุกสถานที่ตามลักษณะของการสื่อสารมวลชน เช่น โทรทัศน์ วิทยุ เป็นต้น

2. การโฆษณาเป็นการสื่อสารเพื่อการจูงใจ (Persuasion) การโฆษณามี  
วัตถุประสงค์เพื่อจูงใจให้เกิดพฤติกรรมการซื้อ ไม่ใช่การให้ข่าวสาร ดังนั้นการโฆษณาจึงกล่าวถึง  
แต่สิ่งดีที่มีพลังในการจูงใจให้คนคล้อยตาม แต่ไม่ได้บอกรายละเอียดทั้งหมดเหมือนการให้  
ข่าวสาร เพราะฉะนั้นการโฆษณาจึงเป็น ‘Half Truth’ ซึ่งหมายความว่า “ทุกสิ่งที่กล่าวในการ  
โฆษณาเป็นความจริง แต่ความจริงทั้งหมดไม่ได้อยู่ในโฆษณา”

3. การโฆษณาเป็นการจูงใจด้วยเหตุผลจริง (Real Reason) หมายถึง การจูงใจ  
โดยบอกคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีส่วนช่วยจูงใจให้คนซื้อสินค้าได้ และเหตุผล  
สมมติ (Supposed Reason) หมายถึง การจูงใจโดยใช้หลักการตอบสนองด้านจิตวิทยา เหตุผล  
สมมติไม่ได้หมายความว่า เป็นเรื่องไม่จริง แต่เป็นประเด็นที่นำมาเป็นเหตุผลในการจูงใจผู้บริโภค  
โดยไม่ได้เป็นจุดเด่นที่มีความสำคัญในตัวเอง แต่เอาลักษณะบางอย่างในตัวสินค้ามาเป็นฐานใน  
การสร้างเหตุผลสมมติขึ้นมา เช่น ถ้านำอาหารเสริมยี่ห้อ A ไปให้นักกีฬาที่เป็นแชมป์รับประทาน  
แล้วเรียกว่า อาหารเข้าของแชมป์ ซึ่งมีความหมายโดยนัยว่า ถ้าใครอยากแข็งแรงเหมือนแชมป์  
ก็ต้องรับประทาน เป็นต้น

นอกจากนี้เสรี วงษ์มณฑา (2546: 137-138) ได้สรุปลักษณะของข้อความโฆษณา (Copy) ที่ดี ดังนี้

1. เข้าใจง่าย (Simple) และชัดเจน (Clear) ข้อความโฆษณาที่ใช้ต้องมีความหมายชัดเจน กลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าใจได้ง่ายและตีความหมายเป็นอย่างเดียวกัน

2. มีความน่าเชื่อถือ (Believable) เป็นข้อความที่พิสูจน์ข้ออ้างต่างๆ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า

3. ใช้ภาษาของกลุ่มเป้าหมาย (Use target group language) ในการเขียนข้อความโฆษณาต้องคำนึงด้วยว่ากลุ่มเป้าหมายเป็นใคร เป็นหญิงหรือชาย เด็ก วัยรุ่น ผู้ใหญ่ หรือผู้สูงอายุ มีการศึกษาระดับใด เป็นต้น และต้องคำนึงว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการได้อ่าน ได้ชม ได้ฟังอะไร การถือเอาความคิดของผู้คิดเป็นหลัก อาจทำให้การสื่อสารไม่สัมฤทธิ์ผลคลาดเคลื่อน หรืออาจไม่ได้รับความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายได้

4. เชิญชวนให้คนต้องการซื้อ (Invitation) ทำให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม (Action) ข้อความโฆษณาที่ดีต้องทำให้ผู้อ่าน ผู้ชม หรือผู้ฟังโฆษณาเกิดความต้องการซื้อสินค้า เช่น อยากแวะไปชมสินค้าที่ชั้นวาง หรือโทรศัพท์มาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม เป็นต้น

5. ทำให้กลุ่มเป้าหมายเกิดจินตนาการตาม (Get the target group involved) ข้อความโฆษณาที่ดีนั้นเมื่อกกลุ่มเป้าหมายได้อ่าน ได้ชม ได้ฟังแล้ว จะต้องเกิดความคิดหรือจินตนาการตามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และก่อให้เกิดความต้องการซื้อสินค้านั้นๆ

จากแนวคิดเกี่ยวกับการโฆษณาและการโน้มน้าวใจในงานโฆษณาข้างต้น จะเห็นได้ว่าการโฆษณาสินค้าต้องผ่านกระบวนการต่างๆ และกระบวนการที่สำคัญหนึ่งก็คือ การคิดข้อความโฆษณาที่ดี เพราะข้อความโฆษณาจะช่วยส่งข้อมูล แนวความคิด หรือเรื่องราวต่างๆโดยผ่านช่องทางสื่อประเภทต่างๆไปยังผู้รับสารหรือกลุ่มเป้าหมาย เพื่อจุดประสงค์ให้ข่าวสารโฆษณาและโน้มน้าวใจให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้นในที่สุด นักเขียนโฆษณาจึงจำเป็นต้องรู้จักใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆที่มุ่งใจด้านเหตุผลและด้านอารมณ์ เพื่อโน้มน้าวใจกลุ่มเป้าหมายให้ซื้อสินค้าที่โฆษณา

## เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับปริศนาการโฆษณา

**เนาวนิจ สิริผาติวิรัตน์ (2544)** ศึกษาเรื่อง “ภาษาชักจูงในโฆษณาทางโทรทัศน์: การศึกษาภาษาระดับข้อความตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการใช้ภาษาชักจูงทางในโฆษณาทางโทรทัศน์และการใช้ภาษาดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงลักษณะภาษาระดับข้อความในภาษาไทยที่ปรากฏในโฆษณาทางโทรทัศน์อย่างไร ผลการศึกษาพบว่า บทโฆษณาทางโทรทัศน์มีกลวิธีการชักจูงผู้ชม 3 กลวิธีคือ 1. กลวิธีการชักจูงด้วยรูปลักษณะทางภาษา 2. กลวิธีการชักจูงด้วยวาทศิลป์ 3. กลวิธีการชักจูงด้วยวจนกรรม กลวิธีดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าภาษาโฆษณาเป็นภาษาชักจูง กล่าวคือ ลักษณะภาษาในบทโฆษณาทางโทรทัศน์มีความใกล้เคียงกับภาษาที่ใช้ในชีวิตประจำวันเนื่องจากการจำลองสถานการณ์ในชีวิตประจำวันเพื่อนำเสนอสินค้าแก่ผู้ชม นอกจากบทโฆษณาใช้กลวิธีการชักจูงหลากหลายลักษณะเพื่อสื่อความหมายโดยตรง คือ การให้ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับสินค้า เช่น ชื่อ คุณสมบัติ ราคา สถานที่จำหน่าย แล้วยังสื่อความหมายแฝงบางประการที่เกาะเกี่ยวอยู่กับสินค้าที่นำเสนอในบทโฆษณาอีกด้วย

**วิไลวรรณ ขนิษฐานันท์ (2542)** ศึกษาเกี่ยวกับ “ลักษณะภาษาไทยที่ใช้ผ่านสื่อมวลชนโทรทัศน์” กล่าวถึงภาษาโฆษณาว่าเป็นภาษาที่แสดงถึงความคิดสร้างสรรค์ด้านภาษา ความตั้งใจและความพยายามในการใช้ภาษาที่ดึงดูดความสนใจ และสื่อความหมายที่ต้องการภายในระยะเวลาอันสั้น ภาษาที่ใช้เน้นการสื่อความหมายที่ระดับคำและวลีมากกว่าระดับข้อความ สรุปลักษณะภาษาโฆษณาทางโทรทัศน์ได้ดังนี้

1. ลักษณะข้อความของภาษาโฆษณา พบว่า โครงสร้างของบทโฆษณามีส่วนประกอบที่สำคัญ 7 ประการ ได้แก่ 1.การบอกชื่อสินค้า 2.การระบุประโยชน์การใช้หรือคุณสมบัติของสินค้า 3. การระบุคุณสมบัติใหม่ของสินค้า 4. การให้ข้อมูลสินค้าหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า 5. การรับรองคุณภาพหรืออ้างถึงความดีของสินค้า 6. การเปรียบเทียบคุณภาพหรือราคาของสินค้า 7. การใช้คำพูดเพื่อชักชวนผู้ชมให้ใช้หรือซื้อสินค้า

2. การเรียบเรียงข้อความโฆษณา หมายถึง การผูกโยงความหมายของประโยคต่างๆในข้อความเดียวกันให้รวมเป็นเรื่องเดียวกัน ได้แก่ 1. การใช้คำศัพท์ซ้ำ 2. การใช้คำเชื่อม 3. การละคำ 4. การเชื่อมโยงกันด้วยความเป็นเหตุเป็นผล 5. การเชื่อมโยงด้วยความสัมพันธ์ที่เป็นคู่ในข้อความ เช่น คำถาม-คำตอบ คำสั่ง-การตอบรับหรือปฏิเสธ อะไรเอ่ย-คำตอบ เป็นต้น 6. การเชื่อมโยงด้วยเสียงสัมผัส

3. ลักษณะประโยคในบทโฆษณาพบว่า ประโยคที่ใช้ในโฆษณาแบบบรรยายมีลักษณะของภาษาเขียน ชนิดของประโยคมีทั้งประโยคเดี่ยว ประโยคเชื่อมและประโยคขยาย ส่วนประโยคที่ใช้ในโฆษณาแบบเล่าเรื่อง สนทนาและสัมภาษณ์มีลักษณะของภาษาพูด ประโยคที่ใช้มักสั้น เพราะมีการละคำหรือบางส่วนของประโยค

4. ลักษณะคำศัพท์และวลีในบทโฆษณา โดยทั่วไปเน้นการใช้คำและวลีที่แปลกใหม่มากกว่าจะเน้นที่ข้อความหรือประโยคยาว ได้แก่ 1. การเลือกใช้คำศัพท์ที่มีความหมายด้านบวก เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่สินค้า 2. มีการสร้างวลีเฉพาะเพื่อบรรยายคุณภาพสินค้าให้ดูแปลกใหม่ต่างออกไป เช่น “สี่คู่คุณ” แทนที่จะเป็น “สี่คู่บ้าน” หรือ “สี่คู่ใจ” เป็นต้น 3. บทโฆษณาของสินค้าแต่ละกลุ่มมีคำประจำกลุ่มที่ต้องใช้ เช่น อร่อย ใช้ในกลุ่มสินค้าประเภทอาหาร หรือ สวยสาว ใช้ในกลุ่มเครื่องสำอาง เป็นต้น 4. ชื่อสินค้าส่วนใหญ่เป็นคำต่างประเทศโดยเฉพาะภาษาอังกฤษ

5. ลักษณะการออกเสียงในบทโฆษณา การออกเสียงพูดในภาษาโฆษณาคควรชัดเจน และถูกต้องที่สุด

**ศักดิ์สิทธิ์ ลิ้มกุลาคมน์ (2534)** ศึกษาเรื่อง “กลวิธีการใช้คำในภาษาโฆษณาภาษาไทย ทางโทรทัศน์และนิตยสารไทย” ผลการศึกษาพบว่า มีกลวิธีการใช้คำในภาษาโฆษณาหลายวิธี ได้แก่ การใช้คำสัมผัส คือ สัมผัสสระและสัมผัสพยัญชนะ การซ้ำรูปคำมี 3 ชนิด คือ ซ้ำคำทันที ซ้ำคำที่คั่นด้วยคำ และซ้ำคำที่คั่นด้วยการหยุด การใช้คำสแลงมี 2 ชนิด คือ สแลงแท้ และสแลงไม่แท้ การใช้คำต่างประเทศ และการใช้คำที่มีความหมายไม่สอดคล้องกัน กลวิธีเหล่านี้ทำให้ภาษาโฆษณาน่าสนใจและจดจำง่าย จากการเปรียบเทียบสื่อ 2 ชนิดพบว่าการใช้คำต่างประเทศเท่ากันที่โฆษณาทางนิตยสารใช้มากกว่าทางโทรทัศน์ เพราะโฆษณาทางโทรทัศน์ถูกจำกัดการใช้คำต่างประเทศ นอกจากนี้พบว่า การใช้คำในภาษาโฆษณาในสื่อโทรทัศน์ไม่ได้แปรตามประเภทของสินค้า แต่สื่อโฆษณาทางนิตยสารแปรตามประเภทของสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ การใช้คำสัมผัสการซ้ำรูปคำและการใช้คำต่างประเทศ

**Guy Cook (1992 :5-6)** ศึกษาเรื่อง “The Discourse of Advertising” กล่าวว่า การโฆษณาถือเป็นประจําประเภทหนึ่ง สิ่งสำคัญที่ทำให้โฆษณาแตกต่างจากประจําประเภทอื่นๆ คือ หน้าที่ของโฆษณา กล่าวคือ โฆษณาจะมีหน้าที่โน้มน้าวใจคนให้ซื้อสินค้าโดยมักบอกชื่อสินค้า อย่างไรก็ตามโฆษณาไม่ได้มีหน้าที่เพื่อขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่อาจเพื่อแจ้งเตือนสนับสนุน หรือให้ความบันเทิง จึงกล่าวได้ว่าแม้ว่าโฆษณาบางประเภทไม่ได้ทำให้ผู้ชมต้องการซื้อสินค้านั้น แต่ก็ได้แฝงความหมายบางประการในบทโฆษณานั้นด้วย โฆษณาจะมีการใช้ภาษาและ

รูปแบบนำเสนอที่โดดเด่น เพราะต้องใช้ความรู้ทางภาษาและความคิดสร้างสรรค์ออกมาเป็นผลงานโฆษณา การทำโฆษณาไม่ได้มีผู้คิดสร้างสรรค์งานโฆษณาเพียงคนเดียว แต่จะมีหลายคนเป็นขั้นตอน คือ จากผู้ผลิต (Manufacturer) ไปยังแผนกสร้างสรรค์โฆษณา ไปยังผู้แสดงและฝ่ายถ่ายทำ ซึ่งแต่ละส่วนจะมีหน้าที่แตกต่างกัน เช่น ผู้ผลิตอาจแค่ต้องการโน้มน้าวผู้ชมให้ซื้อสินค้าหรือคนเขียนอาจต้องการให้ผู้ชมเกิดความประทับใจหรือแสดงให้เห็นความสุนทรีย์

นอกจากนี้ กล่าวถึงการแบ่งประเภทของโฆษณาว่าจะพิจารณาจาก 4 ประการ ได้แก่

1. ช่องทางสื่อ กล่าวคือ เมื่อช่องทางสื่อแตกต่างกันจะทำให้ลักษณะการโฆษณาแตกต่างกันด้วย เช่น งานโฆษณาในสื่อโทรทัศน์จะเกี่ยวข้องกับเสียงและภาพเคลื่อนไหว ในขณะที่สื่อนิตยสารจะไม่เกี่ยวข้องกับเสียงและภาพเคลื่อนไหว หรือป้ายโฆษณาที่สถานีรถไฟหรือรถไฟใต้ดินจะมีข้อความโฆษณาที่ยาว เพราะผู้อ่านมีเวลาอ่านอย่างละเอียดในขณะที่รถไฟหรืออยู่ในรถไฟเป็นต้น

2. สินค้าหรือบริการ กล่าวคือ ประเภทของสินค้าที่แตกต่างกันก็จะใช้เทคนิคที่แตกต่างกันด้วย เช่น สินค้าประเภทเน้นความหรูหรา เช่น น้ำหอม ก็จะมีเทคนิคแตกต่างจากสินค้าที่จำเป็นต้องใช้ เช่น สบู่ อย่างไรก็ตาม โฆษณาบางอย่างก็ไม่ได้ขายสินค้าหรือบริการ เช่น เชิญทำบุญหรือพรรคการเมือง

3. เทคนิค กล่าวคือ โฆษณาแบบ Hard Sell ที่ใช้จุดจับใจด้านเหตุผลโดยตรงจะใช้เทคนิคแตกต่างจากโฆษณาแบบ Soft Sell ที่ใช้จุดจับใจด้านอารมณ์ และทำให้เห็นว่าชีวิตจะดีขึ้นถ้าได้ใช้สินค้านี้ เช่น โฆษณารถยนต์ นอกจากนี้เขายังกล่าวว่าการเลือกใช้เทคนิคขึ้นอยู่กับสินค้าสื่อและความยาวของข้อความโฆษณา เช่น สินค้าประเภทเน้นความหรูหราจะใช้จุดจับใจด้านอารมณ์ หรือข้อความโฆษณาในนิตยสารจะมีความยาวมากกว่าในโทรทัศน์ เป็นต้น

4. ผู้บริโภค กล่าวคือ ประเภทของโฆษณาจะแตกต่างตามกลุ่มเป้าหมายหรือผู้บริโภค

ผลงานวิจัยข้างต้นศึกษาเกี่ยวกับประเภทการโฆษณา งานวิจัยของเนาวนิช สิริผาติวิรัตน์ แสดงให้เห็นว่างานโฆษณาทางโทรทัศน์ได้ใช้ภาษาชักจูงที่หลากหลาย เพื่อต้องการเชิญชวนให้ผู้ชมซื้อสินค้า ส่วนงานวิจัยของวิไลวรรณ ขนิษฐานันท์ แสดงให้เห็นลักษณะภาษาในโฆษณาทางโทรทัศน์ งานวิจัยของศักดิ์สิทธิ์ ลิ้มกุลาคมน์ ได้เปรียบเทียบการใช้คำโฆษณาของสื่อนิตยสารและสื่อโทรทัศน์อย่างชัดเจน โดยศึกษากลวิธีการใช้คำในแง่ต่างๆค่อนข้างละเอียด ได้แก่ การใช้คำสัมผัส การซ้ำรูปคำ การใช้คำสแลง การใช้คำต่างประเทศ และการใช้คำที่มีความหมายไม่สอดคล้องกัน และงานวิจัยของ Guy Cook แสดงให้เห็นหน้าที่ของโฆษณา คือ โน้มน้าวใจให้คนซื้อสินค้า

## เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับปริศนาเรื่องเล่า (Narrative Discourse)

มัญชุสา อังคะนาวิณ (2547) ศึกษา “ปริศนาสารคดีที่ท่องเที่ยวในอนุสาวรีย์ อ.ส.ท.” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลวิธีการเล่าเรื่องและลักษณะการเชื่อมโยงความในปริศนาสารคดีที่ท่องเที่ยว ผลการวิจัยพบว่าสารคดีที่ท่องเที่ยวในอนุสาวรีย์ อ.ส.ท. แสดงความสัมพันธ์กันด้วยองค์ประกอบ 4 องค์ประกอบคือ บทนำ เนื้อเรื่อง บทสรุป และบทส่งท้าย มีกลวิธีการเล่าเรื่องด้วยการใช้คำบอกเวลาเป็นแกนในการดำเนินเรื่องตั้งแต่ต้นจนจบ โดยมีผู้เขียนเป็นผู้เล่าเรื่องราวการท่องเที่ยวผ่านมุมมองของตนเอง ส่วนลักษณะการเชื่อมโยงความพบว่ามี 3 ประเภท ได้แก่ การเชื่อมโยงความด้วยการอ้างอิง การเชื่อมโยงความด้วยการใช้คำเชื่อม และการเชื่อมโยงความด้วยการใช้คำศัพท์

Fisher (1989 อ้างถึงใน กุลวรา ชูพงศ์ไพโรจน์, 2539: 10) กล่าวถึงการเล่าเรื่องว่าเป็นการสื่อสารระหว่างมนุษย์ อันประกอบด้วยศิลปะการพูด การตีความ การประเมินคุณค่า การเล่าเรื่องนั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อเชิญชวนให้ผู้ฟังสนใจและมีปฏิกิริยาโต้ตอบ การเล่าเรื่องจึงเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มีรูปแบบมีขั้นตอนการเล่า มีศิลปะในการแสดงออกของมนุษย์ มีการโน้มน้าวใจและมีการแสดงร่วมอยู่ด้วย เพราะการเล่าเรื่องมีจุดมุ่งหมายเพื่อความเพลิดเพลิน เพื่อการบอกกล่าว และเพื่อการโน้มน้าวใจ

Georgakopoulo and Goutsos (1997: 40-45 อ้างถึงใน มัญชุสา อังคะนาวิณ, 2547: 11-12) สรุปลักษณะของปริศนาเรื่องเล่าหรือ Narrative Mode ไว้ดังนี้

1. เป็นการบอกเล่าประสบการณ์ที่เกิดขึ้นแล้ว ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง
2. มีการเรียงลำดับเหตุการณ์ มักอยู่ในรูปอดีตกาล (แต่ในภาษาอังกฤษมี Historic Present ที่มีการพูดถึงอนาคตเช่น การทำนายคัมภีร์ไบเบิล)
3. ส่วนที่เป็นเรื่องเกี่ยวกับความจำเป็นเรื่องเล่า จะต้องสอดคล้องกับโลกความเป็นจริง การเล่าขึ้นอยู่กับบริบทและอัตวิสัย คนสองคนเล่าเรื่องเดียวกันอาจแตกต่างกัน เพราะฉะนั้นสิ่งที่เล่าอาจไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเป็นจริงทั้งหมด
4. เรื่องเล่าถือเป็นการสร้างเสริม (Reconstruction) ของผู้เล่าโดยทั่วไป จะเกิดจากประสบการณ์ในอดีต มีการลำดับเวลาและเหตุการณ์
5. เรื่องที่นำมาเล่าอาจมีทั้งเรื่องเล่าส่วนบุคคล (Personal Story) และเรื่องเล่าของผู้อื่น



Lucaites and Condit (1985 อ้างถึงใน กุลวรา ชูพงศ์ไพโรจน์, 2539: 10-11) กล่าวถึงการเล่าเรื่องว่า การเล่าเรื่องเป็นสื่อกลางในการทำความเข้าใจเรื่องราวต่างๆ สามารถนำมาอธิบายเรื่องราวทุกอย่างในสื่อทุกประเภท ได้แก่ นวนิยาย ละครโทรทัศน์ สุนทรพจน์ โฆษณา การเทศน์ การพูดกันในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการเล่าเรื่อง ดังนี้

1. เพื่อทำหน้าที่ถ่ายทอดจินตนาการและความเพลิดเพลิน
2. เพื่อให้ข่าวสารให้เข้าใจร่วมกัน
3. เพื่อทำหน้าที่โน้มน้าวใจ

สรุปความหมายของการเล่าเรื่อง คือ วิธีการที่เปลี่ยนแปลงประสบการณ์เรื่องหนึ่งเป็นถ้อยคำ สรุปประสบการณ์ โดยนำเอาลำดับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมาเรียบเรียงเป็นถ้อยคำ

Robert E. Longacre (1983 อ้างถึงในกษมาภรณ์ มณีขาว, 2533: 21-22) ได้แบ่งประเภทของปริจเฉทโดยใช้เกณฑ์ 2 ประการคือ การเรียงลำดับเวลา (Contingent Temporal Succession) และผู้แสดงหรือผู้เกี่ยวข้องเป็นหลัก (Agent Orientation) เป็นหลัก จากเกณฑ์ดังกล่าวเขาได้แบ่งปริจเฉทออกเป็น 4 ประเภท คือ ปริจเฉทเรื่องเล่า (Narrative Discourse) ทักษณปริจเฉท (Expository Discourse) ปริจเฉทกระบวนการ (Procedural Discourse) และปริจเฉทข้อปฏิบัติ (Behavioral Discourse) ซึ่งปริจเฉทเรื่องเล่าจะแตกต่างจากปริจเฉทประเภทอื่น กล่าวคือ เป็นปริจเฉทที่มีความต่อเนื่องทางเวลา คือ มีการเรียงลำดับการเกิดก่อนหลังตามเวลา และการให้ความสำคัญกับตัวแสดง คือ มีตัวแสดงเป็นแกนในเหตุการณ์ต่างๆตั้งแต่ต้นจนจบ

ปริจเฉทเรื่องเล่ามักจะเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ในอดีต เป็นวิธีหนึ่งในการถ่ายทอดประสบการณ์ในอดีตของผู้เล่า บรูเนอร์ (Bruner, 1990 อ้างถึงในทรงธรรม วงศ์วิรุพพ์, 2547: 9) กล่าวว่า การเล่าเรื่องไม่ใช่เป็นเพียงการจัดเรียงเข้ากันของลำดับเหตุการณ์ในอดีต แต่ยังแสดงถึงความรู้ ทักษณคติ ความเชื่อ รวมถึงอารมณ์ ความรู้สึกของตัวผู้เล่า ผู้ใช้ภาษาจะจดจำและสามารถถ่ายทอดรายละเอียดเรื่องราวที่เกิดขึ้นในอดีตได้ดีกว่าเมื่อแสดงผ่านการเล่าเรื่อง โครงเรื่องของเรื่องเล่าที่ดีต้องไม่ใช่มาจากผู้เล่าที่มีความชำนาญ หรือเรื่องเล่าที่ถูกถ่ายทอดบ่อยครั้งจากผู้เล่าคนเดียวกัน แต่จะต้องมาจากการเล่าของคนทั่วไป ตัวดำเนินเนื้อเรื่องไม่จำเป็นต้องเป็นผู้คน อาจจะเป็นสิ่งของหรือสัตว์ ตัวละครในเรื่องเล่าจะมีคุณสมบัติของคน เช่น สามารถพูด แสดงท่าทาง หรือแสดงอารมณ์ความรู้สึก เป็นต้น

William Labov (1972, cited in Michael Toonlan, 1997: 148-159) ได้ศึกษา  
ปริศนาเรื่องเล่าและได้คิดกรอบแนวคิดการเล่าเรื่องมุขปาฐะ (Oral Narrative) ซึ่งได้รับความนิยม  
และใช้อ้างอิงต่อมา กรอบแนวคิดเรื่องเล่าของลาบอฟ (Labov Model) ประกอบด้วย 6  
องค์ประกอบ ดังนี้

1. Abstract (บทคัดย่อ) เป็นการบอกคร่าวๆให้ทราบว่าเรื่องที่จะเล่าเกี่ยวกับอะไร
2. Orientation (ตัวละคร เวลา และสถานที่) เป็นการบอกผู้ร่วมเหตุการณ์ (Participants) และสภาพแวดล้อมโดยเฉพาะสถานที่และเวลาของเรื่องซึ่งอาจเรียกว่า “ฉาก” (Setting) ลาบอฟได้ให้ข้อสังเกตว่าส่วนนี้สามารถอยู่ในตอนเปิดเรื่องได้
3. Complication Action (การดำเนินเรื่อง) ถือเป็นองค์ประกอบหลักของเรื่อง จะบรรยายเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น
4. Evaluation (การแสดงทัศนะ) สามารถพบได้ในทุกส่วนของเนื้อเรื่อง แบ่งเป็นทัศนะที่มาจากภายนอกเรื่อง คือ การแทรกความรู้สึกของผู้เล่าลงไปในเรื่อง การแสดงทัศนะทำได้หลายประการ เช่น ผู้เล่าบอกผู้ฟังโดยตรงหรือชัดแจ้งหว่าเรื่องเล่าเพื่อแทรกความคิดเห็นของตน หรือการแสดงความชอบส่วนตัว เป็นต้น และทัศนะที่ปรากฏภายในเรื่อง คือ กลไกทางภาษา เช่น คำบอกปริมาณ หรือการซ้ำคำ เป็นต้น
5. Result หรือ Resolution (การคลี่คลายเรื่อง) บอกให้ทราบว่าหลังจากเกิดเหตุการณ์หลักนั้นแล้ว จะเกิดอะไรขึ้นในตอนสุดท้ายของเรื่อง
6. Coda (การจบเรื่องหรือการนำเรื่องออกจากเรื่องเล่า) จะเป็นการเปลี่ยนจากกรอบของเวลาที่เล่ากลับมาสู่กรอบของเวลาในปัจจุบัน ผู้เล่าจะใช้คำหรือประโยคที่บ่งบอกว่าจบการเล่าเรื่องในอดีตและเปลี่ยนมาเป็นปริบทเหตุการณ์ปัจจุบัน เช่น And that is the end of the story. ลาบอฟ กล่าวว่าส่วนจบเรื่อง (Coda) เป็นการเชื่อมช่องว่างระหว่างช่วงเวลาตอนจบของเรื่องเล่ากับเวลาปัจจุบัน ทำให้ผู้เล่าและผู้ฟังกลับเข้าสู่ประเด็นซึ่งทำให้เกิดการเล่าเรื่องนี้ขึ้น ส่วนจบนี้จะสัมพันธ์กับส่วนเกริ่นนำ

เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับปริศนาเรื่องเล่าข้างต้น แสดงให้เห็นว่าการเล่าเรื่องเป็น  
การบอกถึงเรื่องราวที่เกิดขึ้นในอดีต มีการลำดับเวลาและเหตุการณ์ และยังทำหน้าที่โน้มน้าวใจซึ่ง  
เป็นวัตถุประสงค์หนึ่งของการเล่าเรื่องด้วย

เอกสารและงานวิจัยที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นเป็นประโยชน์สำหรับงานวิจัยนี้ เพราะผู้วิจัยสามารถนำแนวคิดเกี่ยวกับการสนทนาและปริศนาร่องเล่าไปเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ลักษณะเฉพาะของปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ และแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ งานวิจัยเกี่ยวกับการโฆษณาและการโน้มน้าวใจในงานโฆษณา และแนวคิดเกี่ยวกับปริศนารายการโฆษณาไปประยุกต์ใช้เพื่อวิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

### บทที่ 3

#### ลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

โฆษณาทางสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อโฆษณาที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะเป็นสื่อที่มีทั้งภาพเคลื่อนไหวและเสียงที่สมจริงพร้อมกัน และยังสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวางรวมทั้งอัตราค่าโฆษณาต่อผู้ชมจำนวนพันคนค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับสื่อโฆษณาประเภทอื่น (สุรชัย พงศ์ประสพชัย, 2535: 18)

นภดล รุ่งวีรกุลอนันต์ (2540: 22-25) กล่าวว่า งานโฆษณาทางโทรทัศน์จะอยู่ในรูปของภาพยนตร์ ลักษณะของงานโฆษณาทางโทรทัศน์จะมีหลายลักษณะ กล่าวคือ จะต้องชักจูงให้คนสนใจโฆษณาใน 5 วินาทีแรก จึงมักมีการเปิดเรื่องด้วยภาพหรือคำพูดที่น่าสนใจเพื่อโน้มน้าวให้ผู้บริโภคดูไปจนจบ และมักมีความยาวในการนำเสนอประมาณ 15-30 วินาที ซึ่งเป็นเวลาที่จำกัด ดังนั้นเนื้อหาในโฆษณาต้องมีความเหมาะสมกับเวลาที่จำกัด และใช้ถ้อยคำที่สามารถจดจำได้ง่าย เข้าใจได้ทันทีว่าต้องการสื่อถึงสินค้าอะไรโดยบอกชื่อของสินค้า ประโยชน์ของสินค้า และเหตุผลสนับสนุน แต่ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของงานโฆษณาด้วย นอกจากนี้งานโฆษณาทางโทรทัศน์จะเน้นการใช้ภาพบอกเรื่องราวมากกว่าการใช้คำพูด เพราะคนส่วนใหญ่จะจดจำสิ่งที่เขาได้เห็นมากกว่าสิ่งที่เขาได้ยิน จึงเน้นการนำเสนอด้วยภาพมากกว่าการใช้คำพูดรวมทั้งใช้ถ้อยคำง่ายๆที่ใกล้เคียงกับชีวิตประจำวัน และเข้ากับกลุ่มเป้าหมายของสินค้า

วิไลวรรณ ขนิษฐานันท์ (2542: 10 -16) ได้จำแนกบทโฆษณาทางโทรทัศน์ออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. การโฆษณาแบบบรรยายประกอบภาพ เป็นวิธีที่ใช้มากที่สุด โดยผู้บรรยายจะบอกถึงคุณสมบัติและจุดเด่นของสินค้าและบริการ กล่าวคือ บทโฆษณาหนึ่งๆอาจเป็นการบรรยายเพียงอย่างเดียว หรือมีทั้งการบรรยาย การสัมภาษณ์ หรือการสนทนาก็จะจบด้วยถ้อยคำบรรยาย ซึ่งเป็นการเน้นข้อความสำคัญ

2. การโฆษณาแบบเล่าเรื่อง เป็นการเล่าเรื่องเพื่อโฆษณาสินค้าเป็นวิธีการที่ใช้บ่อยที่สุด อาจเป็นเพราะโดยเฉลี่ยแล้วต้องใช้เวลามากกว่าการโฆษณาแบบอื่นๆ เรื่องที่เล่าต้องมีตัวละครและการกระทำที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ต้องการโฆษณา ซึ่งการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างสินค้ากับเรื่องที่เล่า โดยการให้ตัวละครมีชื่อเหมือนสินค้า หรือเป็นสัญลักษณ์แทนคุณลักษณะของสินค้า นอกจากนี้การโฆษณาแบบเล่าเรื่องอีกแนวหนึ่งจะเน้นการเล่าด้วยภาพมากกว่าการใช้ภาษา

โดยใช้การลำดับภาพสื่อความหมายเกือบทั้งหมด และมีคำบรรยายปิดท้ายสั้นๆเกี่ยวกับสินค้าที่ ต้องการโฆษณา

3. การโฆษณาแบบสนทนา จะเหมือนกับการโฆษณาแบบบรรยาย กล่าวคือ เป็นการบอกถึงคุณภาพและจุดเด่นของสินค้า หรือชี้บอกถึงสถานการณ์ที่จะนำไปสู่ความจำเป็นหรือให้เห็นประโยชน์ในการใช้สินค้า ในแง่ของการใช้ภาษาจะใช้ภาษาโต้ตอบกันระหว่างคนสองคนซึ่งคนหนึ่งอาจเป็นดาราดาราพยนตร์หรือผู้มีชื่อเสียง และผู้นี้จะเป็นผู้ยืนยันว่าสินค้านั้นมีข้อดีอย่างไรบ้าง ถ้าไม่ใช่ดาราดาราหรือผู้มีชื่อเสียงก็มักเป็นผู้ที่อยู่ในวงการที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นๆ

4. การโฆษณาแบบสัมภาษณ์ เป็นการสนทนาโต้ตอบกันระหว่าง 2 ฝ่าย โดยฝ่ายหนึ่งแสดงเป็นตัวแทนของฝ่ายขายสินค้าจะเป็นผู้ตอบและสาธิตสรรพคุณของสินค้า อีกฝ่ายหนึ่งเป็นตัวแทนผู้ใช้สินค้าหรือผู้บริโภคจะเป็นผู้ถาม โดยทั้งสองฝ่ายปรากฏตัวในภาพยนตร์โฆษณา

5. การโฆษณาแบบใช้เพลง มี 2 แบบคือ แบบที่ 1 เนื้อความที่ใช้โฆษณาทั้งหมดร้องเป็นเพลงประกอบภาพยนตร์และอาจมีคำบรรยายสรุปปิดท้ายเป็นภาษาพูดธรรมดา และแบบที่ 2 ใช้เพลงซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีเปิดเบาๆประกอบภาพยนตร์ และใช้คำบรรยายโฆษณาสินค้าแยกต่างหาก

สื่อโทรทัศน์เป็นช่องทางสื่อโฆษณาที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากมีลักษณะน่าสนใจหลายประการที่ช่วยดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่ที่กล่าวข้างต้น การโฆษณาสินค้าหนึ่งๆ จะเลือกใช้รูปแบบโฆษณาให้เหมาะสมกับสินค้านั้นๆ เพื่อสร้างความน่าสนใจให้ผู้ชมติดตามชมเนื้อหาของโฆษณา แม้ว่ารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่ผู้วิจัยศึกษาเป็นงานโฆษณาหนึ่งทางสื่อโทรทัศน์ซึ่งมีจุดประสงค์ คือ ขายสินค้าได้ แต่พบว่ามีความแตกต่างจากลักษณะงานโฆษณาทางโทรทัศน์ที่กล่าวข้างต้น คือ มีระยะเวลาเสนอที่มากกว่า 15-30 วินาที และใช้รูปแบบโฆษณาที่มากกว่า 1 รูปแบบ คือ ใช้รูปแบบสัมภาษณ์และเล่าเรื่อง ทั้งนี้ก็เพื่อให้เหมาะสมกับสินค้าเครื่องสำอาง และดึงดูดความสนใจจากผู้ชมให้ติดตามเนื้อหาโฆษณาต่อไป

สำหรับลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่จะวิเคราะห์ต่อไปนั้น ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ เพื่อให้เห็นภาพโดยรวมก่อน ได้แก่ สิ่งที่น่าสนใจของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าทางโทรทัศน์ และบริบทของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ดังต่อไปนี้

### สิ่งที่น่าสนใจของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าทางโทรทัศน์

ปัจจุบัน อัตราเจริญเติบโตของตลาดธุรกิจประเภทขายตรงสินค้าผ่านทางสื่อโทรทัศน์ได้รับความสนใจและมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว สืบเกิดได้จากตลาดรวมของธุรกิจนี้มีมูลค่าตลาดรวมใน

ปี พ.ศ. 2541 ประมาณ 2,000 ล้านบาท นอกจากนี้โทรศัพท์ยังเป็นสื่อโฆษณาหลักที่ธุรกิจขายตรงใช้เงินลงทุนโฆษณามากที่สุด ส่วนสื่ออื่นๆเป็นสื่อเสริมหรือสื่อที่ใช้สำหรับการส่งเสริมการขายอื่นๆ ทั้งนี้เนื่องจากสื่อโทรศัพท์เป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพในการชักจูง และโน้มน้าวใจได้เป็นอย่างดี เพราะเป็นสื่อที่มีทั้งภาพและเสียง ดังนั้นการโฆษณาขายตรงผ่านสื่อโทรศัพท์จึงมีโอกาสดึงดูดคนได้มาก เพราะปรากฏในรายการที่คนนิยม สามารถแนะนำรายละเอียดตัวสินค้าได้ชัดเจนมากกว่าการผลิตภาพยนตร์โฆษณาโดยทั่วไป และผู้นำเสนอสินค้าเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง ส่วนการจัดจำหน่ายมีการลดราคา เพื่อสร้างแรงกระตุ้นให้ผู้บริโภคคล้อยตามและมีบริการจัดส่งถึงบ้าน กลยุทธ์การขายสินค้าผ่านรายการโทรศัพท์หรือที่เรียกว่าทีวีช้อปปิ้ง นับเป็นรูปแบบการตลาดทางตรงประเภทหนึ่ง ซึ่งได้รับความนิยมมากในต่างประเทศ และแพร่หลายเข้ามาในเมืองไทย

การสร้างจุดขายของทีวีช้อปปิ้งจะเน้นกลยุทธ์ทางด้านราคา และข้อเสนอที่แปลกใหม่เป็นหลัก เนื่องจากสินค้าที่นำมาขายจะเป็นสินค้าที่คนทั่วไปไม่รู้จักระยะนี้ และไม่ได้วางขายในลักษณะแมสโปรดักส์ จึงจำเป็นต้องดึงดูดความสนใจให้สนองตอบสนองกลุ่มเป้าหมายโดยชัดเจน สำหรับประเทศไทย มีบริษัทโฆษณาขายตรงสินค้าจำนวนมาก บริษัททีวีมีเดียเป็นบริษัทที่มียอดขาย 800 ล้านบาท หรือมีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 40% ของตลาดรวม 2,000 ล้านบาท และยังเป็นลูกค้ารายใหญ่ของสถานีโทรทัศน์ที่มีอัตราการเข้าชมโฆษณาสินค้าในสื่อโทรศัพท์มากที่สุด (ชาญศักดิ์ บุญช่วย, 2545: 1-3)

นอกจากนี้ สินค้าที่โฆษณาในรายการขายตรงทางโทรศัพท์ยังมีหลากหลายประเภท เช่น เครื่องออกกำลังกาย เครื่องประดับเครื่องแต่งกาย อุปกรณ์ที่ใช้ในบ้านหรือสำนักงาน หรือแม้แต่สินค้าประเภทเครื่องสำอาง เป็นต้น ทั้งนี้ก็เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้จากงานวิจัยของ ชาญศักดิ์ บุญช่วย (2545) ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจในโฆษณาขายตรงผ่านสื่อโทรศัพท์นี้ได้แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจในระดับค่อนข้างมาก เนื่องจากเนื้อหาโฆษณาส่วนใหญ่เป็นแบบเจาะลึกและให้ข้อมูลมาก มีการสาธิตการใช้สินค้า มีการทดลองให้เห็นประสิทธิภาพของสินค้า มีการยืนยันจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และมีการสัมภาษณ์จากผู้ที่เคยใช้สินค้าแล้วได้ผล นอกจากนี้ยังเน้นจุดขายโฆษณาแตกต่างจากโฆษณาทั่วไป คือ การนำเสนอให้เห็นว่าสินค้าสามารถแก้ปัญหาต่างๆให้แก่ผู้ใช้ได้ มีการรับประกันความพอใจยินดีคืนเงินภายในเวลาที่กำหนด และสะดวกสบายในการซื้อและบริการจัดส่งถึงบ้าน นอกจากนี้ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้ามาแล้วได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า ตนตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะถูกใจสิ่งที่โฆษณา คิดว่าสินค้านั้นมีประโยชน์ใช้สอยมาก เป็นสินค้าแปลกใหม่ ไม่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาด และสินค้าตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการใช้ เป็นต้น

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า ปัจจุบันธุรกิจโฆษณาขายตรงผ่านสื่อโทรศัพท์ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว มีสินค้าหลายประเภทได้ใช้รูปแบบโฆษณาขายตรง และได้รับความสนใจจากผู้บริโภค

เป็นอย่างดี ดังนั้น การโฆษณาขายตรงทางสื่อโทรทัศน์จึงเป็นรูปแบบโฆษณาหนึ่งที่น่าสนใจศึกษา เพราะเป็นรูปแบบโฆษณาที่เริ่มเข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น และช่วยโน้มน้าวใจผู้บริโภคได้ดี

**การศึกษาปริบทของปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ตามกรอบ SPEAKING ของ HYMES**

การใช้ภาษาของมนุษย์ บริบทหรือลักษณะที่แวดล้อมเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้ภาษาในแต่ละสถานการณ์ให้ต่างกันไป ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาปริบทของปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์เพื่อให้เห็นภาพโดยรวม และแนวทางการศึกษาปริบทของการสื่อสารที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางก็คือ แนวชาติพันธุ์วรรณาแห่งการสื่อสารของ เดลล์ ไฮม์ส์ แนวคิดนี้กล่าวถึงการวิเคราะห์ภาษาในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรม การใช้ภาษาที่ต่างหน้าที่ ต่างเหตุการณ์ ต่างชุมชน หรือต่างสังคมย่อมแตกต่างกัน เพราะการใช้ภาษาแปรไปตามปริบทที่แวดล้อม การจะเข้าใจการสื่อสารได้ต้องเกิดจากความเข้าใจพฤติกรรมโดยรวมของการสื่อสารนั้นด้วย

เดลล์ ไฮม์ส์ (Hyme, 1974 อ้างถึงในประไพพรรณ พึ่งฉิม, 2542: 31-33) ได้เสนอกรอบที่ใช้วิเคราะห์บริบทแวดล้อมภาษาตามแนวชาติพันธุ์วรรณาแห่งการสื่อสารไว้ โดยสรุปเป็นคำว่า SPEAKING กล่าวคือ

S ย่อมาจาก Setting หรือ Scene (ฉาก หรือ กาลเทศะ) หมายถึง สถานที่และเวลาที่เกิดเหตุการณ์การสื่อสารนั้น ถือเป็นปัจจัยแวดล้อมทางกายภาพ ว่าเหตุการณ์การสื่อสารนั้นเกิดขึ้นที่ไหน เมื่อไร

P ย่อมาจาก Participants (ผู้ร่วมเหตุการณ์) หมายถึง ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสื่อสารนั้น ซึ่งได้แก่ผู้พูด-ผู้ฟัง ผู้ส่งสาร-ผู้รับสารในการสื่อสาร ในบางครั้งอาจนับรวมผู้อื่นที่อยู่ในสถานที่ที่เกิดเหตุการณ์การสื่อสารด้วยในกรณีที่มีบุคคลนั้นมีอิทธิพลต่อสถานการณ์การสื่อสารที่กำลังดำเนินอยู่ ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อม

E ย่อมาจาก Ends (จุดมุ่งหมาย) หมายถึง วัตถุประสงค์ที่ผู้ร่วมเหตุการณ์ตั้งไว้ใน การสื่อสารแต่ละครั้ง กล่าวได้ว่าเป็นเป้าหมายของผู้ร่วมเหตุการณ์การสื่อสารในครั้งนั้นๆ ว่าต้องการให้เกิดสิ่งใดขึ้น

A ย่อมาจาก Act Sequence (การลำดับวัจนกรรม) หมายถึง การลำดับวัจนกรรมในการสื่อสารว่าใช้วัจนกรรมใดในการขึ้นต้น ดำเนินการสื่อสาร และปิดท้ายการสื่อสารนั้นๆ

K ย่อมาจาก Key (กุญแจ) หมายถึง น้ำเสียงหรือท่วงทำนองในการสื่อสารอันเป็นกุญแจไปสู่ความเข้าใจความหมายที่ชัดเจนยิ่งขึ้นของสารที่ผู้ส่งสารต้องการสื่อ น้ำเสียงหรือท่วงทำนองอาจเป็นไปในลักษณะจริงจัง หรือเป็นแบบเป็นกันเอง ถ้อยทีถ้อยอาศัย มีการหยอกล้อกันอย่างสนิทสนม หรือเป็นการเสียดสี เหน็บแนม เป็นต้น

I ย่อมาจาก Instrumentalities (เครื่องมือ) หมายถึง วิธีการในการสื่อสาร เช่น การพูดปากเปล่า การใช้เครื่องมือสื่อสารแบบต่างๆ เช่น โทรศัพท์ โทรเลข นอกจากนี้ยังรวมถึงลักษณะภาษาที่ใช้ การเลือกใช้ถ้อยคำ การใช้ความเปรียบ การใช้ภาษาถิ่นรวมถึงการสลับภาษาหรือการใช้จargonภาษาเพื่อสื่อความหมายในลักษณะต่างๆ เช่น อากัปกริยาท่าทาง การหัวเราะ การขยิบตา การแสดงสีหน้า การใช้ระดับเสียงที่ต่างกัน เหล่านี้เป็นต้น

N ย่อมาจาก Norm of Interaction and Interpretation (บรรทัดฐานของปฏิสัมพันธ์และการตีความ) หมายถึง ข้อตกลงอันเป็นที่ทราบและยอมรับเกี่ยวกับการปฏิบัติตนของผู้ร่วมเหตุการณ์ระหว่างการสื่อสาร และข้อตกลงเกี่ยวกับการตีความหมายของสารที่สื่อในเหตุการณ์แบบต่างๆ ซึ่งในแต่ละวัฒนธรรม หรือเหตุการณ์การสื่อสารอาจแตกต่างกัน

G ย่อมาจาก Genre (ประเภทการสื่อสาร) หมายถึง ประเภทของปริจเฉท เช่น การสดการหาเสียง การปลุกเร้า การบรรยาย การแสดงความคิดเห็น หรือการสัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้ใช้กรอบทฤษฎีชาติพันธุ์วรรณนาแห่งการสื่อสารนี้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์บริบทของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ และได้ผลสรุปดังนี้

#### 1. ฉาก (Setting หรือ Scene)

ฉากหรือสถานที่ของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ทุกครั้ง คือห้องบันทึกเทปการสัมภาษณ์ของรายการซึ่งมีการจัดเตรียมไว้อย่างตายตัว กล่าวคือผู้ร่วมรายการและผู้ดำเนินรายการนั่งเก้าอี้รับแขก หรือเก้าอี้ทรงสูงคนละตัว นั่งหันหน้าเข้าหากันตรงกลางมีโต๊ะเล็กๆ บางครั้งวางสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาไว้บนโต๊ะเพื่อเป็นตัวอย่างให้ผู้ชมเห็นด้วย

สำหรับเวลาออกอากาศของรายการ Shopping@Home ของบริษัท เน็ทเทคมาร์เก็ตติ้ง จำกัด จะออกอากาศทางสถานีเคเบิลทีวี UBC ช่อง 10 เป็นประจำทุกวัน ช่วงเวลาที่ออกอากาศจะไม่แน่นอน โดยในแต่ละวันจะนำเสนอสินค้าเครื่องสำอางหมุนเวียนไปตลอดทั้งวัน ส่วนรายการของบริษัท ควอนต้า เทเลวิชั่น จำกัด ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 5 7 9 11



และ ITV วันจันทร์ถึงวันศุกร์ ช่วงเวลาที่ออกอากาศจะไม่แน่นอน คือ ช่วงเช้าจะออกอากาศเวลาประมาณ 8.00-10.00 น. และช่วงกลางคืนจะออกอากาศเวลาประมาณ 01.00 - 04.00 น.

## 2. ผู้ร่วมเหตุการณ์ (Participants)

ผู้ร่วมเหตุการณ์ของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ประกอบด้วย ผู้ดำเนินรายการ ผู้ร่วมรายการ และผู้ชม

ผู้ดำเนินรายการ เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง กล่าวคือ เป็นนักแสดงหรือพิธีกร เช่น มยุรา เศวตศิลา และพร็อนท์ มอนต์โกเมอรี เป็นต้น ผู้ดำเนินรายการมีหน้าที่เป็นผู้กล่าวเปิดรายการ ถามคำถามเกี่ยวกับผู้ร่วมรายการและสินค้า ตลอดจนเป็นผู้เชื่อมโยงเนื้อเรื่องเพื่อการเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการดำเนินต่อไปได้โดยการกระตุ้นถาม การขึ้นนำคำตอบในกรณีที่ผู้ร่วมรายการไม่สามารถตอบคำถามได้ทันที หรือในบางบทสนทนาผู้ดำเนินรายการอาจให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเล็กน้อยด้วยตนเอง การกล่าวตัดบทเพื่อให้เข้าสู่ประเด็นคำถามอื่น และกล่าวปิดรายการ

ผู้ร่วมรายการ เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง กล่าวคือ เป็นนักแสดง นักร้อง นางแบบ ดีเจ พิธีกร บุคคลที่มีฐานะทางสังคม หรือนางสาวไทย เช่น อรณรงค์ ปัญญาวงศ์ อังคนา ทิมดี จริยา หาญณรงค์ ชลิตา เพ็ญอารมย์ และกฤษติกา คงสมพงษ์ เป็นต้น ล้วนเป็นผู้ที่มีรูปลักษณ์ภายนอกที่ดี คือ มีรูปร่างที่ดี หรือมีผิวพรรณที่สวยงาม ทำหน้าที่เป็นผู้นำเสนอสินค้าเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมได้เป็นอย่างดี เพราะผู้มีชื่อเสียงเป็นผู้ที่ชื่นชอบของผู้ชมหรือได้รับการยอมรับจากผู้ชมในเรื่องความงามได้นำเสนอสารโฆษณาที่สอดคล้องกับประเภทของสินค้าเครื่องสำอาง ซึ่งเน้นเรื่องความสวยงาม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ชมเกิดความเชื่อถือในตัวสินค้านั้น และยังเป็นการโน้มน้าวใจผู้ชมให้ติดตามชมรายการตั้งแต่ต้นรายการ ผู้ร่วมรายการมีหน้าที่เป็นผู้ตอบคำถามของผู้ดำเนินรายการ เป็นผู้เล่าเนื้อเรื่องเกี่ยวกับการดูแลความงามของตนเอง ตลอดจนให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และสรุปประเด็นอีกครั้งหนึ่งในส่วนท้ายของเนื้อเรื่อง

ผู้ชม เป็นกลุ่มเป้าหมายของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง

นอกจากนี้ยังมีประเภทของสินค้า ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญในรายการ เพราะบทสนทนาทุกบทต้องกล่าวถึงสินค้า

ประเภทของสินค้าเครื่องสำอาง สามารถแบ่งออกเป็น 12 ประเภท ดังนี้

1. ครีมบำรุงผิว	จำนวน	4	บทสนทนา
2. สเปรย์ถุ่นอง	จำนวน	1	บทสนทนา
3. ชุดชั้นในกระชับสัดส่วน	จำนวน	5	บทสนทนา
4. เข็มขัดกระชับสัดส่วน	จำนวน	6	บทสนทนา

5. กางเกงกระชับสัดส่วน	จำนวน	2	บทสนทนา
6. อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้า	จำนวน	2	บทสนทนา
7. สารอาหารธรรมชาติ	จำนวน	14	บทสนทนา
8. ครีมลดไขมัน	จำนวน	1	บทสนทนา
9. เครื่องนวดตา	จำนวน	1	บทสนทนา
10. เครื่องนวดหน้า	จำนวน	1	บทสนทนา
11. เครื่องบริหารทรงอก	จำนวน	1	บทสนทนา
12. เครื่องทำความสะอาดผิวหนังจำนวน		2	บทสนทนา
	รวม	40	บทสนทนา

### 3. จุดมุ่งหมาย (Ends)

จุดมุ่งหมายของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์เพื่อต้องการโฆษณาขายสินค้าเครื่องสำอางและโน้มน้าวใจให้ผู้ชมซื้อสินค้าเครื่องสำอางนั้น

### 4. การลำดับวัจนกรรม (Act Sequence)

การลำดับวัจนกรรมของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ เป็นไปในลักษณะที่ค่อนข้างชัดเจนตายตัว กล่าวคือ เริ่มด้วยการเปิดรายการ ดำเนินเนื้อเรื่อง และการปิดรายการ

การเปิดรายการ การเปิดรายการมีลำดับนำเสนอตายตัว คือ การกล่าวทักทายผู้ชม การเกริ่นนำเรื่องที่จะเสนอในรายการ การแนะนำผู้ร่วมรายการ การทักทายผู้ร่วมรายการ และการถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับเรื่องส่วนตัวหรือทั่วไป

ดำเนินเนื้อเรื่อง ผู้ดำเนินรายการจะถามประสบการณ์ดูแลความงามของผู้ร่วมรายการ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าตั้งแต่เริ่มมีปัญหาความงาม จนถึงวิธีแก้ไขปัญหาคความงาม รวมทั้งบอกรายละเอียดของสินค้าและผลลัพธ์ที่ได้

การปิดรายการ เป็นการกล่าวอำลาผู้ชมและขอบคุณผู้ร่วมรายการ ซึ่งสลับลำดับก่อนหลังได้

### 5. น้ำเสียงหรือท่วงทำนองในการสนทนา (Key)

น้ำเสียงหรือท่วงทำนองในการสัมภาษณ์ของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์เป็นไปแบบเป็นกันเอง ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการพูดคุยสนทนาเป็นกันเอง เสมือนผู้ชมนั่งฟังคนใกล้ชิด 2 คน สนทนากันเกี่ยวกับความงาม

## 6. เครื่องมือ (Instrumentalities)

เครื่องมือหรือลักษณะภาษาที่ใช้ในการสื่อสารของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์เป็นภาษาพูด มีการใช้คำอุทานเพื่อแสดงอากัปกิริยาของผู้พูด เช่น โอ้โฮ! แสดงความประหลาดใจต่อเรื่องที่ได้ฟัง เป็นต้น ผู้ดำเนินรายการมักสรรหาถ้อยคำที่แสดงความชื่นชมรูปลักษณ์ของผู้ร่วมรายการ เช่น มีรูปร่างที่ดี หรือมีผิวพรรณที่สวยงาม เป็นต้น นอกจากนี้ยังใช้โวหารภาษาเพื่อสื่อความหมายบางอย่าง เช่น การหัวเราะเพื่อแสดงความเป็นกันเอง และรู้สึกสนุกไปกับเรื่องที่ได้ฟัง

## 7. บรรทัดฐานของปฏิสัมพันธ์และการตีความ (Norm of Interaction and Interpretation)

บรรทัดฐานของปฏิสัมพันธ์และการตีความการสื่อสารของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์ คือ ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการต่างทราบและเข้าใจกรอบของการสนทนาที่ชัดเจนซึ่งต่างจากการสนทนาในชีวิตประจำวันทั่วไป เพราะคู่สนทนาฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้ดำเนินรายการมีสถานะที่เหนือกว่าคู่สนทนาอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้ร่วมรายการ กล่าวคือ เป็นผู้ป้อนคำถามในเรื่องที่เกี่ยวกับความงามและชีวิตของผู้ร่วมรายการและผู้ร่วมรายการมีหน้าที่ตอบคำถามนั้น แต่เนื่องจากผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการมีจุดมุ่งหมายในการสนทนาร่วมกันชัดเจน คือ ต้องการขายสินค้าเครื่องสำอางได้ ผู้ดำเนินรายการจึงถามอย่างถ้อยที่ถ้อยอาศัย และผู้ร่วมรายการก็เต็มใจตอบให้ข้อมูลของสินค้าในทางที่ดีรวมทั้งบอกผลลัพธ์ที่ดีหลังจากใช้สินค้าที่โฆษณา เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมให้ตัดสินใจซื้อสินค้า

## 8. ประเภทการสื่อสาร (Genre)

ประเภทการสื่อสารของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์ คือ เป็นปริศนาโฆษณาที่ใช้รูปแบบสนทนาแบบปากเปล่าและเผชิญหน้ากัน รวมทั้งใช้รูปแบบเล่าเรื่อง เพื่อให้ผู้ร่วมรายการเล่าประสบการณ์การดูแลความงามของตน

### ลักษณะเฉพาะของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์โครงสร้างของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์ เพื่อแสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะ โดยพิจารณาจากรูปภาษาและเนื้อหาที่ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการใช้ในการสนทนาตั้งแต่เปิดรายการจนปิดรายการ เป็นสิ่งที่แบ่งแยกองค์ประกอบแต่ละส่วนออกจากกัน ผลการวิจัยพบว่าโครงสร้างของปริศนารายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทาง

โทรทัศน์ทั้ง 40 บทสนทนาประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ ดังตัวอย่าง

### ส่วนเปิดรายการ

ด. สวัสดีค่ะท่านผู้ชม วันนี้แนนนะคะ มีเคล็ดลับดีๆสำหรับสาว ๆค่ะ ในการรักษาผิวหน้าให้สดใสแล้วก็ไร้ริ้วรอยด้วย เราก็มีดารามีประสบการณ์โดยตรงนะคะ มาแชร์ประสบการณ์ให้เราได้ฟังกันด้วย สวัสดีค่ะคุณแนน

ร. สวัสดีค่ะ

### ส่วนเนื้อเรื่อง

ด. โอ้โห! เจอกี่ทีๆสวยสดใส อย่างนี้ตลอดเลยนะคะ [ ] มีเคล็ดลับอะไรต้อง=

ร.

ด. =บอกเรานิดนึง แอบบอกคุณผู้ชมที่บ้านได้มั้ยเอ่ย

ร. ได้เลยคะ ยินดีเต็มทีเลยนะคะ ปกติแล้ว แนนเป็นคนที่มีผิวมันเลือกใช้ผลิตภัณฑ์มาบำรุงผิวพอสมควรเลยนะคะ ก็ลองใช้มาหลายชนิดแล้วคะ ก็ไม่เห็นผลสักทีเลยนะคะ แต่โชคดีแนนมีเพื่อนรักคนหนึ่ง คำก็รักสวยรักงามอย่างแนนเนี่ยละคะ แล้วก็ชอบไปซื้อแป้งเลือกซื้อเลือกหาเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ ดูแลผิวให้เหมาะกับตัวเองนะคะ คำก็แนะนำแนนแล้วแนนก็มั่นใจในเพื่อนคนนี้ด้วยนะคะ คำก็บอกว่าให้แนนลองใช้ผลิตภัณฑ์ของ I NESVIA นะคะ แนนก็ลองใช้มาสักพักนึงแล้วนะคะ ก็รู้สึกได้เลยว่า หน้าของแนนสะอาดสดใสมากยิ่งขึ้นนะคะ และผิวพรรณกระชับขึ้นด้วยคะ

ด. อายากๆกระชับมันนะ (หัวเราะ)

ร. พอใช้แล้วได้ผลนะ ก็อยากจะแนะนำให้คุณผู้ชมรู้จักและทดลองใช้บ้าง

ด. ชูดผลิตภัณฑ์ I NESVIA ตัวเด่นๆที่คุณแนนใช้เป็นประจำ มีอะไรบ้างช่วยแนะนำหน่อยได้มั๊ยคะ

ร. ตัวที่ใช้ประจำ ตัวนี้ละคะพีแนน (หยิบสินค้า) ชื่อว่า Cleansing Gel นะคะ ลองใช้ดูนะคะ แต่จริงๆแล้วเนี่ย เราใช้กับใบหน้า แต่ทดลองใช้ดูกับมือก่อนแล้วกันนะ

ด. อะลองดู

ร. คนละหยดๆ (สาธิต) ก็เวลาใช้นะคะ ก็จะนวดเบาๆเท่านั้นเอง สิ่งสกปรกที่อุดตันตามรูขุมขนนะคะ เซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพก็จะหลุดออกมาคะ เห็นมั๊ยคะ เนี่ยชัดนิดเดียวก็ออกมาหมดเลย

ด. แล้วนอกจากตัวนี้ มีตัวอื่นอีกมั๊ยคะ

ร. พอใช้ Cleansing Gel เสร็จนะคะ ก็บำรุงด้วย Essence Determine แล้วก็ Pazonta Cream ค่ะ ใช้ควบคู่กันไปสามตัว รับรองว่าเห็นผล

- ด. สวยสดใสไร้ริ้วรอยแบบนี้เลย
- ร. ใช่
- ด. แค่นี้พอแล้วยังคะ
- ร. ไม่พอค่ะ เพราะแนวคิดว่าคุณภาพชีวิตที่มีคุณภาพเนี่ย ใช้อย่างเดียวไม่พอ ถ้าหากว่าร่างกายขาดอาหารที่จำเป็นต่อร่างกายนะคะ แล้วก็ขาดการพักผ่อนที่เพียงพอแล้วเนี่ย ผลที่ได้จากการใช้ผลิตภัณฑ์ก็ไม่สมบูรณ์ค่ะ เพราะฉะนั้นแนะนำให้รับประทานอาหารให้เพียงพอ นอนหลับพักผ่อนและดื่มน้ำเยอะๆค่ะ และที่สำคัญนะคะ ออกกำลังกายสม่ำเสมอด้วยนะคะ เพียงเท่านั้นผลที่ได้ก็จะสมบูรณ์แบบมากขึ้นค่ะ
- ด. อย่างนี้ก็แสดงว่า คุณแนะนำพอใจกับประสิทธิภาพของชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA แล้วใช่ไหมคะ
- ร. พอใจมากเลยคะ
- ด. ค่ะ ใครที่สนใจอยากจะทำสวยสดใสไร้ริ้วรอยเหมือนกับน้องแนน ซลิตาละก็สามารถสอบถามรายละเอียดชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA นี้ได้ที่ 02-6616161 ค่ะ ที่ไหนนะคะ พี่คนแรกเลยคะเห็นผลทันตาแบบนี้ (หัวเราะ) จะได้หน้าตึงกระชับดูสวยตลอดเวลา อย่างน้องแนนบ้างนะคะ
- ร. ยินดีค่ะ

### ส่วนปิดรายการ

- ด. วันนี้ ขอบคุณน้องแนนมากๆเลยนะคะ
- ร. ขอบคุณค่ะ
- ด. แล้ววันนี้ เราสองคนต้องลาไปก่อน พบในโอกาสต่อไป สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

(บทสนทนาที่ 14)

จากตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่า บทสนทนามี 3 องค์ประกอบ คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ ผู้วิจัยได้แบ่งองค์ประกอบแต่ละส่วนโดยสังเกตจากรูปภาษาที่ใช้และเนื้อหา คือ ในส่วนเปิดรายการ ผู้ดำเนินรายการจะขึ้นต้นบทสนทนาด้วยคำว่า “สวัสดีค่ะ” เพื่อกล่าวเปิดรายการ และนำเข้าสู่เนื้อเรื่องโดยเกริ่นนำถึงผลลัพธ์ที่ได้ หรือการมีใบหน้าสดใสไร้ริ้วรอย เพื่อบอกผู้ชมให้ทราบว่ารายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลผิวหน้า และกล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการว่าจะเป็นผู้มาบอกถึงประสบการณ์การดูแลผิวหน้าให้สวยสดใส เป็นการดึงดูดผู้ชมให้สนใจฟังเรื่องราวของรายการต่อไป

ส่วนเนื้อเรื่องจะเป็นส่วนที่เล่าเรื่องเกี่ยวกับความงาม สังเกตได้จากผู้ดำเนินรายการถามเนื้อหาเกี่ยวกับเคล็ดลับหรือวิธีดูแลผิวหน้าให้สวยสดใส จากนั้นผู้ร่วมรายการจะเป็นผู้เล่าปัญหา

ความงามว่าได้ลองใช้ผลิตภัณฑ์มาหลายชนิดก็ไม่สามารถทำให้ผิวดีขึ้นได้ จึงมีเพื่อนแนะนำให้ลองใช้ผลิตภัณฑ์ NESVIA ซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณามาช่วยแก้ปัญหาเรื่องผิวหน้า และผู้ร่วมรายการก็ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าไปด้วย คือ บอกสรรพคุณของสินค้า และในส่วนท้ายของเนื้อเรื่องผู้ร่วมรายการจะกระตุ้นให้ผู้ชมเกิดความสนใจในตัวสินค้าโดยการกล่าวสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงามอีกครั้ง และเน้นย้ำถึงข้อดีของสินค้าว่าทำให้ผิวหน้าสวยสดใสไร้ริ้วรอยดังที่ได้กล่าวเกริ่นนำในข้างต้น รวมทั้งให้ผู้ชมติดต่อสอบถามผ่านทางโทรศัพท์ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชมโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับสินค้าได้มากขึ้น

สำหรับส่วนปิดรายการสังเกตได้จากการกล่าวปิดรายการของผู้ดำเนินรายการ คือ คำว่า “ขอบคุณ” เพื่อกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ และกล่าวคำว่า “พบในโอกาสต่อไปสวัสดิ์ค่ะ” เพื่อกล่าวอำลาผู้ชม

จากบทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนาสามารถวิเคราะห์แจกแจงรายละเอียดของโครงสร้างปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ได้ดังนี้

## 1. ส่วนเปิดรายการ

เป็นส่วนที่อยู่ส่วนต้นของรายการเพื่อนำผู้ชมเข้าสู่เนื้อเรื่องที่ต้องการนำเสนอแก่ผู้ชมเกณฑ์ที่ผู้วิจัยใช้แยกส่วนเปิดรายการออกจากส่วนเนื้อเรื่อง คือ ถ้อยคำที่ใช้เปิดรายการ โดยมักใช้คำว่า “สวัสดิ์ค่ะ” เพื่อกล่าวเปิดรายการ

### 1.1 การกล่าวทักทายผู้ชม

ผู้ดำเนินรายการจะเปิดการสื่อสารกับผู้ชมโดยการกล่าวทักทายสั้นๆ ซึ่งไม่ปรากฏทุกบทสนทนา เพราะผู้ดำเนินรายการอาจใช้วัจนภาษา เช่น ยกมือไหว้ แทนก็ได้ จากข้อมูลพบว่าการกล่าวทักทายผู้ชมแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ การใช้คำทักทาย และการใช้คำเรียกผู้ชม ดังนี้

#### 1.1.1 การใช้คำทักทาย

จากข้อมูลพบว่า ผู้ดำเนินรายการขึ้นต้นบทสนทนาโดยใช้คำทักทาย คือ คำว่า “สวัสดิ์ค่ะ” เพื่อกล่าวเปิดรายการ

#### ตัวอย่าง

ด. สวัสดิ์ค่ะ วันนี้ทางรายการมีเคล็ดลับดูแลสุขภาพมาฝากค่ะ...

(บทสนทนาที่ 17)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวทักทายผู้ชม คือ คำว่า “สวัสดีค่ะ” จากนั้นบอกให้ผู้ชมทราบว่าวันนี้รายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ

### 1.1.2 การใช้คำเรียกผู้ชม

จากข้อมูลพบว่า บางบทสนทนาผู้ดำเนินรายการเปิดการสื่อสารกับผู้ชม โดยใช้คำเรียกผู้ชม คือ คำว่า “คุณผู้ชม” หรือ “ท่านผู้ชม” เป็นการเรียกผู้ชมที่กำลังทำกิจกรรมอื่นอยู่ให้หันมาสนใจฟังรายการ

#### ตัวอย่าง

ด. ท่านผู้ชมคะ วิวสวยแห่งวัย ใบหน้าหย่อนคล้อยและขาดความกระชับเนี่ย หลายคนมักจะหันไปพึ่งพาครีมบำรุงผิวกัน...

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวเปิดรายการโดยใช้คำว่า “ท่านผู้ชมคะ” เพื่อต้องการเปิดการสื่อสารกับผู้ชม และโน้มน้าวใจผู้ชมไปด้วยโดยบอกถึงปัญหาสุขภาพผิวที่คนมักประสบ คือ ใบหน้าหย่อนคล้อยและขาดความกระชับ เพื่อเรียกผู้ชมให้หันมาสนใจรับฟังรายการต่อไป

## 1.2 การเกริ่นนำ

เมื่อผู้ดำเนินรายการกล่าวทักทายผู้ชมแล้ว ผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้เกริ่นนำว่าวันนี้ทางรายการจะพูดถึงหรือนำเสนอเรื่องเกี่ยวกับอะไร ทำให้ผู้ชมทราบเนื้อหาที่จะนำเสนอในรายการและติดตามชมรายการต่อไป ถ้าเป็นเนื้อหาที่ตนสนใจ จากข้อมูลพบว่าผู้ดำเนินรายการจะมีรูปแบบการกล่าวเกริ่นนำแตกต่างกัน แบ่งได้ดังนี้

### 1.2.1 การกล่าวถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงามและผลลัพธ์

เป็นการกล่าวเกริ่นนำโดยบอกถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงามหรือปัญหาเกี่ยวกับความงามที่พบเป็นประจำแล้วตามด้วยผลลัพธ์ที่ได้ จะช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมที่ต้องการได้ผลลัพธ์ที่ดีดังกล่าวฟังเนื้อหาของรายการ

#### ตัวอย่าง

ด. ...เป็นที่ทราบกันดีนะคะ คุณผู้ชมถึงสาเหตุที่เป็นตัวทำลายผิวของเรา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการแสงแดด มลภาวะนะคะ หรือการนอนหลับไม่เพียงพอ และอันนี้ที่สำคัญเลยคะ เลือกรูปร่างที่ไม่มีประสิทธิภาพนะคะ วันนี้แถมรับเชิญที่จะมานั่งพูดคุยกับเรานะคะ เธอได้ผ่านวิกฤตินั้นมาแล้วคะ แล้วเธอก็ยังสวยสดใสเลยนะคะ ในเรื่องของผิวพรรณของเธอ...

(บทสนทนาที่ 1)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการเกริ่นนำโดยบอกถึงปัญหาสิ่งแวดล้อมที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ เช่น แสงแดด มลภาวะ เป็นต้น รวมทั้งการนอนไม่หลับและเลือกใช้เครื่องสำอางที่ไม่มีประสิทธิภาพ ล้วนเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงาม จากนั้นจะโน้มน้าวใจผู้ชมโดยบอกถึงผลลัพธ์ คือ มีผิวสวยสดใส ทำให้ผู้ชมทราบว่ารายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลผิวพรรณให้สวยสดใส เพื่อให้ผู้ชมที่สนใจหรือมีปัญหาเรื่องผิวพรรณติดตามฟังรายละเอียดต่อไปว่ามีวิธีใดที่จะช่วยให้มีผิวพรรณที่ดีได้

#### ตัวอย่าง

ด. ...ต้องยอมรับนะคะว่ามีสุขภาพสตรี และสุขภาพบุรุษหลายๆท่านที่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับสัดส่วนที่มากเกินไปเกินความต้องการ แถมยังดูให้อึดอัดอีกด้วยวันนะคะ วันนี้ดิฉันและทางรายการ มีแซกรับเชิญที่เคยประสบปัญหาอย่างนั้นนะคะ แต่ว่าตอนนี้เนี่ยเธอกลับมีรูปร่างดี และสัดส่วนกระชับขึ้น วันนี้เธอจะมาเล่าประสบการณ์และก็เคล็ดลับวิธีต่างๆคะ ที่ทำให้รูปร่างดูดีขึ้น และสัดส่วนยังกระชับอีกด้วย...

(บทสนทนาที่ 15)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการเกริ่นนำโดยบอกถึงปัญหาเกี่ยวกับความงามที่พบเป็นประจำกับบุคคลทั่วไป หรือแม้แต่นักแสดงเอง คือ ปัญหาสัดส่วนที่มากเกินไป จากนั้นจะโน้มน้าวใจผู้ชมโดยบอกถึงผลลัพธ์ คือ มีรูปร่างที่ดีและกระชับ ทำให้ผู้ชมทราบว่ารายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลรูปร่างให้ได้สัดส่วนที่ดีและกระชับ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชมที่สนใจหรือมีปัญหาเรื่องรูปร่างติดตามฟังรายละเอียดต่อไปว่ามีวิธีใดที่จะช่วยให้มีรูปร่างที่ดีได้

#### 1.2.2 การกล่าวถึงผลลัพธ์

เป็นการกล่าวเกริ่นนำโดยบอกถึงผลลัพธ์ที่ได้ ซึ่งเป็นลักษณะที่ผู้หญิงพึงปรารถนา

#### ตัวอย่าง

ด. สวัสดีค่ะท่านผู้ชม วันนี้เนั้นนะคะ มีเคล็ดลับดีๆสำหรับสาวๆคะ ในการรักษาผิวหน้าให้สดใสแล้วก็ไร้ริ้วรอยด้วย...

(บทสนทนาที่ 14)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการเกริ่นนำโดยบอกถึงผลลัพธ์ คือ การมีผิวหน้าที่สดใสไร้ริ้วรอย และยังเป็นการบอกให้ผู้ชมทราบว่าวันนี้ทางรายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการรักษาผิวหน้าเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมที่ต้องการมีผิวหน้าสดใสติดตามฟังรายละเอียดต่อไป



### 1.2.3 การกล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการ

ผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้กล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการ เช่น ผู้ร่วมรายการเป็นใคร ประกอบอาชีพอะไร ซึ่งผู้ร่วมรายการจะเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงหรือเป็นที่รู้จักเป็นอย่างดี เช่น นักแสดง นักร้อง เป็นต้น โดยอาจให้รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ร่วมรายการและบอกลักษณะรูปร่างดีหรือผิวพรรณสวยของผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้หญิงพึงปรารถนาเพิ่มเติมด้วย

#### ตัวอย่าง

ด. ...วันนี้จะพรีเซนต์ก็มีนัดกับดารานางแบบสาวสวยหุ่นดี สุดสวย ตลอดกาลนะคะ นั่นก็คือ พีแอนด์ อังคณา ทิมดีคะ...

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการ และให้รายละเอียดเพิ่มเติมด้วยว่าเป็นดารานางแบบสาวสวยที่รู้จักกันเป็นอย่างดี และบอกลักษณะที่ผู้หญิงพึงปรารถนาคือมีรูปร่างดี การให้รายละเอียดเพิ่มเติมนี้จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือของผู้ร่วมรายการ และโน้มน้าวใจกระตุ้นให้ผู้ชมฟังรายการต่อไปว่ามีวิธีอะไรที่ทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีเช่นนี้

### 1.3 การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ

ผู้ดำเนินรายการจะเปิดการสื่อสารกับผู้ร่วมรายการโดยการกล่าวทักทายสั้นๆ และผู้ร่วมรายการก็อาจกล่าวทักทายผู้ดำเนินรายการตอบเช่นเดียวกัน ซึ่งไม่ปรากฏทุกบทสนทนา เพราะผู้ดำเนินรายการหรือผู้ร่วมรายการอาจใช้วัจนภาษา เช่น ยกมือไหว้ แทนก็ได้

#### ตัวอย่าง

ด. สวัสดีค่ะ คุณจิ้งหรีดขาว

ร. สวัสดีค่ะ

(บทสนทนาที่ 29)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ คือ คำว่า “สวัสดีค่ะ” และผู้ร่วมรายการก็กล่าวทักทายตอบโดยใช้คำว่า “สวัสดีค่ะ” เช่นเดียวกัน

### 1.4 การถามเรื่องส่วนตัว/เรื่องทั่วไป

ผู้ดำเนินรายการจะชวนผู้ร่วมรายการพูดคุยเรื่องส่วนตัว เช่น การงาน ธุรกิจ รูปร่าง หรือเรื่องทั่วไป เช่น สูตรเกี่ยวกับความงาม เป็นต้น แต่ยังไม่ได้กล่าวถึงตัวสินค้าที่โฆษณา จากข้อมูลพบว่าปรากฏเกือบทุกบทสนทนา เพื่อเป็นกล่าวก่อนที่จะโยงเข้าสู่เนื้อเรื่องเกี่ยวกับการดูแลความงามต่อไป

### ตัวอย่าง

- ด. โฉโฮ! ไม่เจอกันตั้งนานเนอะ (หัวเราะ) เอาตอนนี้ทราบมาว่ามาเปิดร้านเสื้อผ้าอยู่แถวไหนคะ
- ร. อยู่ที่ประตูน้ำเซ็นเตอร์สาขา 1 ส่วนสาขา 2 อยู่ที่ U-center ตรงสามย่านคนจ๋า
- ด. ชื่อร้านว่าอะไรคะ
- ร. ชื่อร้าน Envy
- ด. เสื้อผ้าวัยรุ่น
- ร. วัยรุ่นแบบนี้เลย (ชี้ที่ภาพ)
- ด. อันนี้ไงเรามีภาพมาให้ดูด้วย
- ร. ก็สีสันสดใสเนอะ สีเหลือง สีเขียว แบบสดๆ ในตามสไตล์วัยรุ่นแรกๆเลย เน้นคุณภาพ ประหยัดราคาประตูน้ำ ตอนนี้เรามาที่สาขา U-Center ก็เพื่อให้ราคาที่ดีและคุณภาพดีด้วย (บทสนทนาที่ 6)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับธุรกิจส่วนตัว นั่นคือ เปิดร้านขายเสื้อผ้า ก่อนเข้าสู่เนื้อเรื่องเกี่ยวกับความสวยงามตามต่อไป

### ตัวอย่าง

- ด. โหเป็นยังไงบ้างคะ น้องทรายเป็นนางเอกเงินล้านเรียกได้ว่่าก็เรื่องๆได้แบบว่าหลาย 10 ล้านมาก
- ร. ถือว่าเป็นโชคดี
- ด. แล้วตอนนี้มีหนังฟอร์มยักษ์เรื่องอะไรบ้าง
- ร. ก็กำลังถ่ายหนังเรื่องนเรศวรอยู่นะคะ เป็นหนังของหม่อมเจ้าชาตรี เฉลิมยุคล กำลังถ่ายทำอยู่ที่จังหวัดกาญจนบุรี เมืองคานส์ของเรา (หัวเราะ) (บทสนทนาที่ 13)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับผลงานการแสดงภาพยนตร์ที่กำลังถ่ายทำอยู่ เพื่อเป็นการถามเรื่องส่วนตัวก่อนที่จะเข้าสู่เนื้อเรื่องเกี่ยวกับการดูแลความงามต่อไป

**โดยสรุป** จะเห็นได้ว่า ในส่วนเปิดรายการประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 4 องค์ประกอบ ได้แก่ การกล่าวทักทายผู้ชม การเกริ่นนำ การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ และการถามเรื่องส่วนตัว/เรื่องทั่วไป ในส่วนเปิดรายการนี้จะเน้นบทบาทของผู้ดำเนินรายการที่มีบทบาทในการกระตุ้นให้

ผู้ชมหยุดทำกิจกรรมอื่นให้หันมาฟังเนื้อหาของรายการต่อไป โดยเริ่มตั้งแต่การกล่าวทักทายผู้ชม การเกริ่นนำถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงงและผลลัพธ์หรือข้อดีของสินค้า รวมทั้งบอกถึงลักษณะที่ผู้หญิงฟังปรารถนาหรือบรรยายความงงของผู้ร่วมรายการไปพร้อมกับกล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการ ผู้วิจัยพบว่าในส่วนเกริ่นนำนี้ผู้ดำเนินรายการจะบอกถึงผลลัพธ์หรือลักษณะที่ฟังปรารถนา โดยไม่ได้บอกชื่อของสินค้าที่โฆษณา ทั้งนี้เพื่อต้องการกระตุ้นให้ผู้ชมสนใจฟังเนื้อหาของรายการต่อไปว่า ผู้ร่วมรายการมีวิธีอย่างไรที่ทำให้มีรูปร่างหรือผิวพรรณที่ดีได้เช่นนี้ จึงเป็นการพยายามเชื่อมโยงเนื้อเรื่องให้ผู้ชมสนใจฟังตั้งแต่ต้นรายการ เพื่อให้ผู้ชมสนใจรับฟังวิธีการดูแลความงามของผู้ร่วมรายการ ซึ่งการที่ผู้ร่วมรายการได้ผลลัพธ์ที่ดีเช่นนี้ได้ก็เพราะใช้สินค้านั่นเอง

## 2. ส่วนเนื้อเรื่อง

เป็นส่วนเข้าสู่การโฆษณาสินค้าเครื่องสำอางและเป็นการเล่าเรื่องเกี่ยวกับความงามในส่วนนี้ถือว่าเป็นส่วนที่ใช้เวลาในการนำเสนอมากที่สุด เนื่องจากส่วนเนื้อเรื่องเป็นส่วนที่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้มาก เนื้อหาในส่วนนี้จึงเป็นส่วนสำคัญที่ต้องพยายามโน้มน้าวใจผู้ชมให้เห็นถึงประโยชน์และจุดเด่นของสินค้าให้มากที่สุด โดยเป็นการให้ข้อมูลของสินค้าจากการเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการสังเกตได้จากการใช้คำสรรพนามบุรุษที่ 1 หรือชื่อเรียกแทนตนเอง ผู้ร่วมรายการจะเล่าย้อนเหตุการณ์ในอดีตจนถึงปัจจุบันตามลำดับว่าเกิดอะไรขึ้นอย่างไรอย่างกระชับเพราะมีข้อจำกัดทางด้านเวลา และเนื้อหาที่เล่าจะมีสินค้าที่กำลังโฆษณาเข้าไปเกี่ยวข้องด้วย กล่าวคือ ผู้ร่วมรายการจะเล่าตั้งแต่การเกิดปัญหาความงง จากนั้นจะเล่าวิธีแก้ไขปัญหาความงงโดยเน้นการแก้ไขปัญหาด้วยสินค้าเป็นหลัก และให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าไปด้วย รวมทั้งบอกผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้า สรุปย้ำถึงวิธีการดูแลความงามอีกครั้งหนึ่งเสมือนเป็นการยืนยันว่าสามารถใช้สินค้าแก้ปัญหาความงงได้ผลจริง และจะสิ้นสุดการเล่าเรื่องเมื่อผู้ดำเนินรายการให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อสอบถามเกี่ยวกับสินค้า

ผู้วิจัยวิเคราะห์จากเนื้อหา พบว่าส่วนเนื้อเรื่องสามารถแบ่งเป็นองค์ประกอบย่อยได้ 6 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ การเล่าปัญหาความงง การแก้ไขปัญหาความงง การให้รายละเอียดของสินค้า การบอกถึงผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ไขปัญหา การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม และการติดต่อสอบถาม

### 2.1 การเล่าปัญหาความงง

ในส่วนนี้จะเริ่มเข้าสู่ในส่วนของ การเล่าเนื้อเรื่องของผู้ร่วมรายการ ผู้ร่วมรายการ

จึงเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในส่วนี้ เพราะเป็นผู้เล่าเรื่องเกี่ยวกับการดูแลความงามด้วยตนเอง จากข้อมูลพบว่าการเล่าปัญหาความงามจะปรากฏในทุกบทสนทนา โดยผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้ถามคำถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับวิธีดูแลความงาม มักใช้ประโยคคำถามว่า “มีวิธีดูแลยังไง” “มีเคล็ดลับยังไง” “มีเคล็ดลับทำอะไรมา” แล้วให้ผู้ร่วมรายการเล่าประสบการณ์เกี่ยวกับปัญหาความงามของตน ซึ่งมักเป็นสาเหตุของปัญหาความงามที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันและเกิดขึ้นได้กับทุกคน เพื่อเป็นการโยนเข้าสู่การใช้สินค้าแก้ไขปัญหานั้นๆต่อไป

จากข้อมูลผู้วิจัยแบ่งการเล่าปัญหาความงามเป็น 2 ลักษณะได้แก่ การเล่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงาม และการเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงาม ดังนี้

### 2.1.1 การเล่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงาม

มักเป็นสาเหตุที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันและเกิดได้กับทุกคน เช่น ปัญหาสิ่งแวดล้อม อายุมากขึ้น หรือรับประทานอาหารจำนวนมาก เป็นต้น

#### ตัวอย่าง

- ด. (หยิบรูปดู) จากรูปนี้ที่เห็นน้ำหนักเท่าไรคะ
- ร. ออฮี้ ก็ 60 โลละพี่
- ด. 60 โล!
- ร. ขนาดนั้นเลยใช่ เพราะช่วงนั้นก็คือเอาจริงๆ นิสัยเป็นคนนิสัยไม่ดีอย่างหนึ่งคือ Enjoy eating เวลาทานอาหาร คนอื่นเค้าลุกไปหมดแล้ว เรายัง
- ด. ต้องเก็บให้หมด (หัวเราะ)
- ร. ลูกเหลือนะคะ แม่จัดให้ ด้วยตอนนี้อายุก็มากแล้วนะคะ เราก็ทานอาหาร Enjoy ขนาดนี้ ก็เลยแบบทานอาหาร บางที 2-3 จานต่อมื้อนะ เห็นอย่างนี้
- ด. เหวอ
- ร. แต่เมื่อก่อนวัยรุ่นเนี่ยนะคะ แบบว่าเหมือนกับมันเสกได้ไหมพี่ ทานปุ๊บอ้วนปั๊บ มันก็ผอมได้เลย เราก็เสกได้เลย ไม่มีปัญหาอะไร แต่เดี๋ยวนี้มีลูกอะพี่ อายุเพิ่มขึ้น พอเราจะลด เรา  
จะลดก็ลดยากมาก ช่วงนั้นเห็นแขนมั้ยคะ

(บทสนทนาที่ 8)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาด้านแขนใหญ่ รูปร่างไม่กระชับ เนื่องจากตนมีนิสัยที่ชอบรับประทานอาหารมาก แต่ละมื่อรับประทานอาหารเป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีลูกแล้วและอายุมากขึ้น ทำให้เมื่ออ้วนก็ลดได้ยากกว่าเมื่อก่อน เป็นการเล่าสาเหตุของปัญหาความงามเพื่อดึงดูใจให้ผู้ชมรอฟังวิธีแก้ไขความงามต่อไป

### ตัวอย่าง

- ด. ต้องขอรบกวนเล่าให้ฟังแล้วค่ะ มีเคล็ดลับมีวิธีอะไรบ้างคะ ที่ทำให้รูปร่างดูดีขึ้นขนาดนี้
- ร. จริงๆขอเท้าความตั้งแต่เริ่มแรกเลยนะคะ ว่าผู้หญิงทุกคนเนี่ยไม่ยากอ้วน ไม่ยากให้สามมีมาดูว่า ยัยนี้เป็นหมูพะไลหรืออะไรอย่างนี้ใช่ไหมคะ เราก็ต้องมีวิธีดูแลตัวเอง แต่ว่าด้วยความที่เรามีลูก 3 คน ลูกคนแรกคลอดเอง ก็ทำให้ลดสัดส่วนได้ง่าย เพราะเราเลี้ยงลูกเอง ส่วนลูกคนที่สองเนี่ย สภาพร่างกายเราไม่แข็งแรง คุณหมอเลยให้ผ่า แล้วลูกคนที่สามมีติดกันก็เลยผ่า การออกกำลังกายทำให้รู้สึกว่ามันช้า กว่าจะออกได้ กว่าคุณหมอจะให้ออกกำลังกายได้ ผ่านไป 3-4 เดือน เพราะฉะนั้นมันคงที่อยู่ประมาณ 8-9 กิโล
- ด. 8-9 กิโลเลย
- ร. เยอะมาก
- ด. ออยู่อย่างนั้น
- ร. ออยู่อย่างนั้น ไม่ใช่อยู่แค่ท้อง ต้นขา ก้น แขน ทั้งหมด เหลือไว้แต่หน้าอมนูนนิดนึง ไปไหนไม่ได้ อายเค้าเหลือเกิน เสื้อผ้าก็ใส่ไม่ได้ ใส่แต่เหมือนชุดนอน อยู่บ้านอะไรอย่างเนี่ย เลี้ยงลูกอะอยู่บ้าน...

(บทสนทนาที่ 15)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าปัญหาความงามโดยเล่าย้อนเหตุการณ์ว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหารูปร่างก็คือ การตั้งครรภ์จึงทำให้น้ำหนักเพิ่มขึ้นมาก เมื่อคลอดบุตรแล้วปัญหาเรื่องน้ำหนักก็ยังคงอยู่ แก้ไขได้ยาก เป็นการเล่าสาเหตุของปัญหาความงามเพื่อดึงดูดใจให้ผู้ชมรอฟังวิธีแก้ไขความงามต่อไป

### 2.1.2 การเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงาม

เป็นการเล่าความจำเป็นที่ต้องดูแลความงาม เช่น ต้องทำงานที่พบปะกับผู้คนจำนวนมากเป็นประจำ หรือมีอาชีพที่ต้องดูแลความงามเป็นพิเศษ เนื่องจากมีอาชีพทำงานอยู่ในวงการบันเทิง จึงจำเป็นต้องใส่ใจดูแลรูปร่างหน้าตาของตนเป็นอย่างดี

### ตัวอย่าง

- ด. นอกจากโยคะแล้วเนี่ยยังดูแลยังไงบ้างคะอย่างอื่น อย่างเช่นผิวหน้า
- ร. ก็ให้ความสำคัญผิวหน้ามากๆเลย เพราะเหมือนกับว่ามันเป็นด่านแรกที่คนจะมาพบเรา โดยเฉพาะหน้าที่การงาน ก็ที่แฟนทราบดีอยู่แล้ววงการบันเทิงด้วย ธุรกิจส่วนตัวที่ก็ต้องแต่งหน้าทุกวันเลยค่อนข้างเยอะด้วย...

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงาม นั่นคือ ผู้ร่วมรายการมีอาชีพอยู่ในวงการบันเทิง และมีธุรกิจส่วนตัวต้องติดต่อกับบุคคลอื่นเป็นประจำ จึงจำเป็นต้องดูแลเรื่องผิวหน้าเป็นพิเศษเพราะเป็นสิ่งที่บุคคลอื่นต้องพบเห็นเป็นสิ่งแรก เป็นการเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงามเพื่อดึงดูดใจให้ผู้ชมรอฟังวิธีดูแลความงามต่อไป

### ตัวอย่าง

- ด. โอ๊ย! อย่างนี้ต้องดูแลตัวเองมากๆเลยนะคะ ถึงจะสวยขนาดนี้ แล้วย่างเรื่องของผิวหน้าพี่อรได้ดูแลอะไรเป็นพิเศษมั๊ยคะ
- ร. ก็ดูแลเป็นพิเศษค่ะ เพราะเราต้องไปพบปะกับผู้คนค่อนข้างเป็นประจำและบ่อย แล้วตอนนี้เนี่ยพี่อรสอนว่าด้วย จะต้องเจอกับเด็กๆที่เป็นนักเรียนนะคะ เราต้องมีผิวพรรณสดใส เปล่งปลั่ง...

(บทสนทนาที่ 1)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงามว่า ตนทำงานอยู่ในวงการบันเทิงและสอนรำด้วย ทำให้ต้องพบปะผู้คนจำนวนมากเสมอ จึงจำเป็นต้องดูแลผิวพรรณความงามให้สวยงามอยู่เสมอ เป็นการเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงามเพื่อดึงดูดใจให้ผู้ชมรอฟังวิธีดูแลความงามต่อไป

## 2.2 การแก้ไขปัญหาความงาม

หลังจากผู้ร่วมรายการเล่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงามและเหตุผลที่ต้องดูแลความงามแล้ว ผู้ดำเนินรายการจะถามคำถามเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาความงาม โดยมักใช้คำถามว่า “แล้วทำยังไงคะ” และ “แล้วมีวิธีการยังไงที่กลับมาทำให้หุ่นดีอย่างนี้” แล้วให้ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาคความงามเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากการเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาคความงามของตนเอง ผู้ร่วมรายการจึงมีบทบาทสำคัญในการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาคความงามของตน นอกจากนี้ยังพบว่าวิธีการแก้ไขปัญหาคความงามของผู้ร่วมรายการนั้น ผู้ร่วมรายการได้กล่าวถึงตัวสินค้าหรือชื่อสินค้าที่โฆษณาด้วย เพื่อให้ผู้ชมทราบอย่างชัดเจนว่าวิธีที่ตนใช้แก้ไขปัญหาคความงามได้ผลลัพธ์ที่ดีก็คือ ตัวสินค้าที่โฆษณานั้นเอง

จากข้อมูลผู้วิจัยแบ่งการแก้ไขปัญหาคความงามเป็น 3 ลักษณะ คือ ผู้ร่วมรายการได้รับคำแนะนำวิธีแก้ไขปัญหาคความงามจากผู้อื่น ผู้ร่วมรายการได้ทดลองใช้หรือค้นพบสินค้านั้นด้วยตนเอง และผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาคความงามโดยใช้สิ่งอื่นก่อนแล้วโยงเข้าสู่การแก้ไขด้วยตัวสินค้า

### 2.2.1 ผู้ร่วมรายการได้รับคำแนะนำวิธีแก้ไขปัญหาจากผู้อื่น

ผู้ร่วมรายการอ้างถึงบุคคลที่ 3 ก่อนว่าเป็นบุคคลที่ให้คำแนะนำวิธีแก้ไข ปัญหาซึ่งวิธีแก้ไขปัญหานั้นก็คือใช้สินค้า ผู้ร่วมรายการอาจได้รับคำแนะนำจากเพื่อนหรือคนใกล้ ตัว หรือจากการสอบถามวิธีแก้ไขกับผู้อื่นหรือผู้เชี่ยวชาญความงามด้านนั้นๆ

#### ตัวอย่าง

- ร. ก็คือเดิมทีพอหลังคลอดเป็นปัญหามากๆอยู่แล้วหน้าท้องมา หน้าขาต้นขาใหญ่เพราะว่า ตอนท้องน้ำหนักเราขึ้นเยอะ ต้นแขนย้วยเป็นแบบว่า [ แกว้างเลยเนอะเป็นเปล(หัวเราะ) ]
- ด. =แต่พอฉันได้รู้จักกับพี่นักแสดงท่านหนึ่ง แล้วพี่มีลูกมาแล้ว 3 คนแต่เค้ายังหุ่นเพรียวอยู่ เรา ก็เลยลองแบบว่าถามเคล็ดลับเค้ามาดูเขาก็เป็นเข็มขัดกระชับสัดส่วน

(บทสนทนาที่ 19)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการได้รับคำแนะนำวิธีแก้ไขปัญหาจากคนรู้จัก ซึ่งเคยมีบุตร แล้วแต่ยังมีรูปร่างที่ดีอยู่ ว่าได้ใช้สินค้าตัวหนึ่งในการแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่างที่หย่อนคล้อย นั่นคือ ใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณาในการแก้ไขปัญหา เพื่อเป็นการโยนเข้าสู่การให้ รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าต่อไป

#### ตัวอย่าง

- ร. ตอนแรกก็อยากใช้ยาแก้ฝ้านะคะ พอตีมองคนอื่นเค้าใช้ โอิโหน้ำจะขาวมากก็เลยไม่เอา ดึกว่า ยิ่งหลังๆเข้าฝ้าเต็มหน้าเลย
- ด. ยิ่งกลับขึ้นมาอีก
- ร. น่างลัวมาก คู้ยไม่เอาแล้ว ก็เลยไปปรึกษาเภสัชกรผู้เชี่ยวชาญนะคะ เค้าก็แนะนำให้เรา เสริมด้วยกลุ่มวิตามิน และสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติที่วิจัยและพัฒนาและป้องกัน เรื่องฝ้าโดยเฉพาะ

(บทสนทนาที่ 29)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการได้ขอคำปรึกษาจากเภสัชกรซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการ แก้ปัญหาเรื่องฝ้าโดยตรง เภสัชกรก็ได้แนะนำให้ใช้สารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติซึ่งเป็นสินค้าที่ โฆษณาในการแก้ปัญหาเรื่องฝ้า

## 2.2.2 ผู้ร่วมรายการได้ทดลองใช้หรือค้นพบสินค้านั้นด้วยตนเอง

ผู้ร่วมรายการเล่าว่าตนได้ค้นพบหรือเคยทดลองใช้สินค้าในการแก้ไข ปัญหาความงาม เป็นการยืนยันแสดงให้ผู้ชมเห็นว่า ผู้ร่วมรายการได้ทดลองใช้สินค้านั้นด้วย ตนเองแล้ว ทำให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจในตัวสินค้ายิ่งขึ้น

### ตัวอย่าง

- ด. แล้วไงคะ มีวิธียังไง
- ร. ก็ตอนนี้ ก็เลยได้ผู้ช่วยตัวนี้ ซึ่งเป็นเครื่องนวดหน้าแบบอัลตราโซนิคคะ
- ด. ใครเป็นคนแนะนำ
- ร. คือเห็นเองแล้วไปดูศึกษาอ่าน

(บทสนทนาที่ 26)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาเรื่องผิวหน้าโดยตนได้ศึกษาหาข้อมูล ด้วยตนเอง และค้นพบว่าเครื่องนวดหน้าแบบอัลตราโซนิคสามารถนำมาใช้แก้ปัญหามิวหน้าที่ตน กำลังประสบอยู่ได้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ชมเพราะเป็นวิธีแก้ไขที่ได้ผ่านการทดลองใช้จาก ผู้ร่วมรายการแล้ว

### ตัวอย่าง

- ด. โอ้โห! เอ๊ะทำไมถึงสนใจในการดูแลสุขภาพด้วยไข่มุกล่ะคะ
- ร. ก็ปกติแหมเป็นคนชอบอ่านหนังสือ ชอบค้นคว้าอยู่แล้วล่ะคะ แล้วมีช่วงนึงสุขภาพผิว ตนเองแย่มาก ทั้งแบบคล้ำ สิวก็ขึ้น เราถ่ายละครนอนไม่พอ ก็เลยรู้สึกแย่ไปใหญ่ อยากได้ อะไรมาบำรุงร่างกายแล้วเป็นคนที่ชอบอะไรไม่ใช่เคมี
- ด. อะไรที่เป็นธรรมชาติ
- ร. ใช่ มาช่วยดูแลแล้วก็ค้นพบว่าไข่มุกเนี่ยช่วยบำรุงผิวช่วยชะลอความแก่ ช่วยหลายอย่าง ช่วยทั้งภายนอกภายในก็เลยสนใจติดต่อไป

(บทสนทนาที่ 32)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าว่าตนได้ศึกษาค้นคว้าจากหนังสือ เพื่อหาวิธีแก้ไข ปัญหาเรื่องสุขภาพผิว แล้วพบว่าไข่มุกเป็นสิ่งที่ช่วยบำรุงผิวและชะลอความแก่ได้ จึงได้ติดต่อขอ ซื้อไข่มุกซึ่งเป็นสินค้าไปใช้แก้ไขปัญหาเรื่องผิวพรรณ



## 2.2.3 ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาโดยใช้สิ่งอื่นก่อนแล้วจึงเข้าสู่การแก้ไขด้วยตัวสินค้า

ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาโดยใช้วิธีอื่นก่อน เช่น การออกกำลังกาย การควบคุมอาหาร ว่าเป็นวิธีที่ยากและไม่ได้ผลเท่าที่ควร จากนั้นจึงโยงเข้าสู่ตัวสินค้าว่าเป็นวิธีแก้ไขที่ง่ายกว่าหรือเป็นตัวช่วยในการแก้ปัญหาคือ

### ตัวอย่าง

- ด. ...เซลลูโลสเป็นปัญหาที่หายากมากสำหรับผู้หญิง แล้วคุณพอลลินทำยังไงคะ
- ร. จริงๆแล้ว พอลลินไปหลายอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นหาหมอสปา ไปออกกำลังกาย ไปฟิตเนสอะไรก็แล้วแต่ คือน้ำหนักลงคะ แต่ว่าในเรื่องของเซลลูไลท์นี่ไม่ลง แต่ว่าพอดีมาบั้งอยู่ อันหนึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อันนี้ที่แบบว่าดีมากเลย มันเหมือนกับว่าสะดวกกับเราด้วย และการที่เราไปหลายที่นั่นะคะ คือ เราใช้เวลาเดินทาง ในการใช้เวลาตรงนั้นมันเสียเวลาเนอะในการที่เราจะทำงานของเรา เรามีความรู้สึกที่เราเจอผลิตภัณฑ์นี้ซึ่งเราทำเอง ไม่ต้องใช้อะไรเลย คือใช้ครีมกับกางเกงหนึ่งตัว

(บทสนทนาที่ 7)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขปัญหาเซลลูไลท์ที่ได้กล่าวถึงวิธีอื่นก่อนว่าตนได้เคยใช้วิธีต่างๆในการแก้ไขปัญหาระยะเซลลูไลท์มากมาย ทั้งการพบแพทย์ การทำสปาทิ้ง การออกกำลังกาย แต่ก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ จนได้มาใช้ผลิตภัณฑ์หนึ่ง นั่นคือ ครีมกับกางเกง ซึ่งนอกจากจะช่วยแก้ไขปัญหาระยะเซลลูไลท์ได้แล้ว ยังช่วยประหยัดในเรื่องของเวลาอีกด้วย เป็นการช่วยให้ผู้ชมเห็นข้อดีและผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้าในการแก้ไขปัญหาระยะเซลลูไลท์ได้อย่างชัดเจน

### ตัวอย่าง

- ด. แล้วมีวิธีอะไรลดลงไปได้ขนาดนี้
- ร. โห! พี่ลองทำมามากมายหลายวิธี เมื่อก่อนพี่เคยฝังเข็ม มีมารกีนยามั่ง เอะเม็ด เอะยามะตอยมาใส่หน้าท้องมั่ง ไปห่อพลาสติกมั่ง ไปห่อผ้าเย็น ดูดเอาความร้อนออกมาจากร่างกาย แต่สุดท้ายมาได้ผลตรงการควบคุมอาหารและออกกำลังกาย
- ด. อือ
- ร. อ่าอันนี้ได้ผลมากเลยทีนี้พอจากการที่ออกกำลังกายและควบคุมอาหารได้ผลแล้วเนื่องจากพี่ปล่อยไว้เนิ่นนานเกินไป พี่ก็เลยมีปัญหาที่หน้าท้อง

- ด. มีไขมัน
- ร. ไข่ แขนลด ขาลด คางลด แต่หน้าท้องไม่ลดสักที ก็บังเอิญก็เกิด Miracle Discovery เกิดการค้นพบอันมหัศจรรย์ คืออันนี้ (ซูลินค้ำ)
- ด. ค่ะ คืออะไรคะ
- ร. ก็คือ Gold Shape ี่นี้เป็น Slim Save หมายความว่า ผอมได้อย่างปลอดภัย

(บทสนทนาที่ 9)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขรูปร่างโดยกล่าวถึงวิธีอื่นๆก่อน ว่าตนได้เคยใช้วิธีต่างๆแก้ไขปัญหาเรื่องไขมันมากมาย เช่น รับประทานยาลดความอ้วน ห่อพลาสติก ห่อผ้าเย็น ดูดความร้อนออกจากร่างกาย ควบคุมอาหารและออกกำลังกาย เป็นต้น แต่วิธีเหล่านี้ก็ยังไม่สามารถแก้ไขไขมันที่หน้าท้องได้อย่างถาวร จากนั้นจึงนำเข้าสู่การใช้สินค้าในการแก้ไขปัญหาเรื่องไขมันที่หน้าท้องว่าเป็นวิธีที่สามารถทำให้ผอมได้อย่างปลอดภัย เพื่อเป็นการนำเข้าสู่การเล่ารายละเอียดของสินค้าต่อไป

### 2.3 การให้รายละเอียดของสินค้า

ในส่วนนี้ถือเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดและจะปรากฏในทุกบทสนทนา เพราะเป็นส่วนที่เน้นตัวสินค้าได้ชัดเจนที่สุดและแสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะของโฆษณาที่มีจุดประสงค์หลัก คือ ต้องการขายสินค้า ผู้ร่วมรายการจะเป็นผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า โดยนำเสนอจุดเด่นและคุณสมบัติสำคัญต่างๆของสินค้านั้นๆให้ผู้ชมทราบ เพื่อให้ผู้ชมเกิดทัศนคติที่ดีต่อสินค้าและนำข้อมูลไปประกอบในการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ ผู้วิจัยพบว่าผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้ถามคำถามเกี่ยวกับสินค้า แล้วเน้นบทบาทของผู้ร่วมรายการให้เล่ารายละเอียดของสินค้าด้วยตนเอง แสดงให้เห็นว่าผู้ร่วมรายการเป็นผู้ใช้สินค้านั้นจริงมากกว่ายืนยันคุณสมบัติของสินค้า และเป็นผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าจริงเพราะได้ใช้สินค้านั้นด้วยตนเอง ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือเกี่ยวกับตัวสินค้านั้นด้วย

จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่าการให้รายละเอียดของสินค้าแบ่งได้เป็น 7 ลักษณะ ได้แก่ ส่วนประกอบหรือวัตถุดิบของสินค้า วิธีใช้สินค้า สรรพคุณของสินค้า ลักษณะของสินค้า การทำงานของสินค้า ราคาของสินค้า และการเปรียบความแตกต่างกับสินค้าหรือวิธีอื่น ดังนี้

#### 2.3.1 ส่วนประกอบหรือวัตถุดิบของสินค้า

เป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่ใช้ทำสินค้า สินค้านั้นทำมาจากอะไร มีส่วนผสมจากอะไร เช่น สารประกอบต่างๆ เม็ดเจล สกัดจากวิตามินหรือสมุนไพร เป็นต้น

### ตัวอย่าง

- ร. ...มันทำจากแร่ธาตุธรรมชาติ เป็นเม็ดเจล ทอเป็นเนื้อผ้ายืดหยุ่นได้ดีมากๆเลย ช่วย  
กระตุ้นสัดส่วนและกระชับไขมันได้จริงๆด้วย

(บทสนทนาที่ 24)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการบอกส่วนประกอบที่ใช้ทำชุดชั้นในกระตุ้นสัดส่วน นั่นคือ  
ทำมาจากเม็ดเจล ซึ่งเป็นแร่ธาตุธรรมชาติ ทอเป็นเนื้อผ้า และยังอธิบายสรรพคุณของเม็ดเจลนี้  
เพิ่มเติมว่าช่วยกระตุ้นสัดส่วนและไขมัน

### ตัวอย่าง

- ร. ...แต่กางเกงตัวนี้กับครีมตัวนี้ช่วยให้เราได้แบบเออ ตัวครีมมันมีเออ แอนเคอฟิล หรือว่า  
สารคอลเอฟิน ที่ช่วยเราออกกำลังกาย

(บทสนทนาที่ 7)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการบอกถึงส่วนประกอบของสินค้าว่า ครีมที่ใช้มันมีส่วน  
ส่วนประกอบมาจากสารที่ชื่อว่า คอลเอฟินหรือแอนเคอฟิล ซึ่งเป็นสารที่ช่วยในการลดสัดส่วน  
การบอกถึงชื่อส่วนประกอบทางวิทยาศาสตร์ แม้ว่าเป็นส่วนผสมที่ผู้ชมไม่รู้จัก แต่ก็ทำให้ผู้ชมเห็น  
ว่าผู้ร่วมรายการมีความรู้เกี่ยวกับสินค้านั้นเป็นอย่างดี และมีความน่าเชื่อถือ

## 2.3.2 วิธีใช้สินค้า

เป็นการบอกว่าสินค้าใช้อย่างไร มีขั้นตอนการใช้อย่างไร ใช้อะไรช่วย  
ส่วนไหนได้บ้าง การใช้แต่ละครั้งนานเท่าใด ใช้เวลาไต่บ้าง อาจมีการสาธิตการใช้งานของสินค้า  
ประกอบด้วย ให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้าใช้มีวิธีใช้อย่างไรหรือใช้งานได้ง่ายเพียงใด เพื่อให้ผู้ชมเกิดความ  
เชื่อถือและช่วยในการตัดสินใจซื้อสินค้า จากข้อมูลพบว่าบางบทสนทนาเป็นสินค้าที่สามารถใช้  
สินค้าเพียงชิ้นเดียวในแต่ละครั้ง เช่น เข็มขัดกระตุ้นสัดส่วน และเครื่องนวดหน้า เป็นต้น ส่วนบาง  
บทสนทนาจะเป็นชุดสินค้าที่ต้องใช้สินค้าหลายชิ้นในแต่ละครั้งหรือมีหลายขั้นตอน เช่น ชุดชั้นใน  
กระตุ้นสัดส่วน และครีมบำรุงผิว เป็นต้น

2.3.2.1 สินค้าเพียงชิ้นเดียว หมายถึง การใช้สินค้าแต่ละครั้งจะใช้  
สินค้าเพียงชิ้นเดียว

### ตัวอย่าง

- ด. และในเรื่องของการใช้งานเนี่ย ใช้งานยังไงคะ
- ร. ก็เมื่อใดก็ได้แต่ที่เราจะทาครีมบำรุงผิวนะคะ ก็แต้มครีมบำรุงผิว 5 จุดบนใบหน้าก็ใช้ RENVE HANDY BEAUTY เนี่ย นวดคลึงบนใบหน้าเบาๆ แก้ม คาง จมูก หน้าผากเบาๆ เพียงแค่ 5 นาที แล้วก็ลงมาที่ลำคอ แล้วก็เนียนอกด้วยที่สำคัญ

(บทสนทนาที่ 1)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีใช้ครีมบำรุงผิว RENVE HANDY BEAUTY ว่าให้แต้มครีมบำรุงผิวที่ 5 จุดบนใบหน้าก่อน แล้วนวดคลึงเบาๆ โดยใช้เวลาเพียง 5 นาที เนื้อครีมจะซึมเข้าสู่ผิว จากนั้นให้นวดต่อลงมาถึงลำคอและเนียนอก เป็นการอธิบายวิธีใช้สินค้าให้ผู้ชมเข้าใจได้ง่าย

### ตัวอย่าง

- ด. อ้อ แล้วอย่างนี้เราต้องใช้ร่วมกับอะไรมั๊ยคะ หรือว่าเราใช้ได้เลย
- ร. ใช้ได้เลยคะ ก็คือนำมาซาร์จๆ พอไฟเต็มนะคะ แล้วก็นำมาใช้ ล้างหน้าให้สะอาดก่อน แล้วก็นวดเครื่องนี้ได้เลย

ก็คือเหมือน
นานมั๊ยคะ
- ด.
- ร. วันหนึ่ง 1-2 ครั้งก็ได้คะ ครั้งหนึ่งก็ประมาณ 10-15 นาที

(บทสนทนาที่ 17)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีใช้เครื่องนวดหน้า คือ ก่อนใช้ให้นำมาซาร์จไฟให้เต็มก่อน จากนั้นให้ล้างหน้าให้สะอาดและเครื่องนวดหน้ามาขนาดกะทัดรัดหน้าได้เลย ใช้เวลาประมาณ 10-15 นาที และวันละ 1-2 ครั้ง

### 2.3.2.2 สินค้าหลายชิ้น หมายถึง การใช้สินค้าแต่ละครั้งจะต้องใช้

สินค้าจำนวนหลายชิ้น จากข้อมูลพบการกล่าวถึงสินค้าหลายชิ้นทั้งหมด 10 บทสนทนา ถือเป็นจำนวนน้อย คิดเป็นเพียงหนึ่งในสี่ของข้อมูลทั้งหมด

### ตัวอย่าง

- ด. ชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA ตัวเด่นๆที่คุณแนะนำใช้เป็นประจำ มีอะไรบ้างช่วยแนะนำหน่อยได้มั๊ยคะ
- ร. ตัวที่ใช้ประจำ ตัวนี้ละคะพีแวน (หยิบสินค้า) ชื่อว่า Cleansing Gel นะคะ ลองใช้ดูนะคะ แต่จริงๆแล้วเนี่ย เราใช้กับใบหน้า แต่ทดลองใช้ดูกับมือก่อนแล้วกันนะ

- ด. อะลองดู
- ร. คนละหยดๆ (สาริต) ก็เวลาใช้นะคะ ก็จะนวดเบาๆเท่านั้นเอง สิ่งสกปรกที่อุดตันตามรูขุมขนนะคะ เซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพก็จะหลุดออกมาคะ เห็นมัยคะ เนี่ยขั้นตอนเดียวก็ออกมาหมดเลย
- ด. แล้วนอกจากตัวนี้ มีตัวอื่นอีกมัยคะ
- ร. พอใช้ Cleansing Gel เสร็จนะคะ ก็บำรุงด้วย Essence Determine แล้วก็ Pazonta Cream คะ ให้ความชุ่มชื้นไปสามตัว รับรองว่าเห็นผล

(บทสนทนาที่ 14)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการอธิบายขั้นตอนการใช้ชุดผลิตภัณฑ์ I. NESVIA ซึ่งมี 3 ขั้นตอน และได้สาริตการใช้สินค้าประกอบด้วย โดยสาริตแสดงวิธีใช้สินค้าชิ้นแรก คือ Cleansing Gel ให้ผู้ชมเห็นว่าใช้งานง่าย ได้ผลจริงและรวดเร็ว ใช้เวลาไม่กี่นาทีก็เห็นผลแล้ว จากนั้นก็บอกขั้นตอนการใช้สินค้าชิ้นต่อไปเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น คือ Essence Determine และ Pazonta Cream ตามลำดับ

#### ตัวอย่าง

- ด. แล้วแบบนี้ชุดผลิตภัณฑ์รักษาผิวจะต้องมีหลายตัว
- ร. มีอยู่ 4 ขั้นตอน
- ด. มี 4 ขั้นตอน
- ร. ใช่ใน 4 ตัวนี้ จะมีตัวแรกก็จะเป็นคลีนเซอร์ก็คือทำความสะอาดใบหน้าของเรา ก็จะช่วยขจัดความมันบนใบหน้าของเรา และก็คลายสกปรกต่างๆ และก็สิ่งที่อุดตันรูขุมขนของเรา ซึ่งตัวนี้ก็จะไม่ทำร้ายสภาพผิวหน้าของเราด้วย แล้วก็ช่วยให้รูขุมขนกระชับมากขึ้น แล้วก็ตัวที่ 2 เป็นตัวโลชั่นปรับสภาพผิว ตัวนี้ช่วยลดความมันบนใบหน้าของเราแล้วปิมเป็นคนผิวผสม หน้าก็จะมันตรงที่โซน แต่จะไม่ทำให้หน้าเราแห้งเกินไป
- ด. อ้อ
- ร. ตัวที่ 3 นี่สำคัญมาก ตัวเจลแต้มหัวสิวช่วยฆ่าเชื้อป้องกันการอักเสบผิวของเรา แล้วก็ตัวสุดท้าย ตัวที่ 4 เป็นตัวครีมบำรุงผิวใช้สำหรับตอนกลางคืนนะคะ ตัวนี้ก็จะช่วยผิวหน้าของเราเนะคะ ดูแบบลบลีออนพวกรอยด่างดำ

(บทสนทนาที่ 27)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าลำดับขั้นตอนการใช้ชุดผลิตภัณฑ์รักษาผิว ตัวแรกคือคลีนเซอร์ เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้า ตัวที่สองคือ โลชั่นปรับสภาพผิว ตัวที่สามคือ ตัว

เจลแต้มหัวสิว และตัวสุดท้ายคือ ครีมบำรุงผิว เป็นการอธิบายลำดับขั้นตอนของการใช้สินค้าให้ผู้ชมเข้าใจวิธีใช้สินค้าอย่างถูกต้อง

### 2.3.3 สรรพคุณของสินค้า

เป็นการบอกว่าสินค้าทำอะไรได้บ้างสามารถตอบสนองของผู้บริโภคได้มากน้อยเพียงใด เป็นการให้ข้อมูลเพื่อให้ผู้บริโภคได้เห็นถึงประโยชน์ของสินค้านั้น ซึ่งช่วยในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ดังนั้นโฆษณาส่วนใหญ่จึงมุ่งบอกถึงผลประโยชน์ของสินค้าเป็นหลัก เพื่อให้ผู้บริโภคเห็นว่าสินค้าที่โฆษณานั้นสามารถตอบสนองความต้องการของเขาได้

#### ตัวอย่าง

- ด. นอกจากนั้นยังแก้ปัญหาอย่างอื่นได้อีกมั๊ยคะ
- ร. นอกเหนือจากกลิ่นเนื้อของเราจะแข็งแรงมากขึ้นแล้วนะคะ เราก็สามารถใช้มันให้เป็นตัวเพชฌิพท์อย่างนึง อันนั้นเป็นอีกระบบหนึ่งที่มันมีอยู่ในตัวเดียวกันนะคะ ก็คือบริหารกลิ่นเนื้อเพชฌิพท์ แล้วก็อีกอย่างหนึ่งซึ่งคาดไม่ถึงเลย ระยะเวลาที่ที่ออกศึกษามา ก็คือ หน้าเราก็จะได้เปรี้ยว ไม่มีดู ไม่มีบวม อ้า!

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าสรรพคุณของสินค้าว่า นอกจากจะทำให้กลิ่นเนื้อแข็งแรงขึ้น แล้วยังเป็นการบริหารให้กลิ่นเนื้อบนใบหน้ากระชับขึ้น จึงทำให้ใบหน้าเปรี้ยวขึ้น เป็นการโน้มน้าวให้ผู้ชมที่มีปัญหาผิวหน้าไม่กระชับ เกิดความต้องการลองใช้สินค้าเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว

#### ตัวอย่าง

- ร. ใช่ค่ะถึงจะได้ประมาณขวดนึงแค่นี้คะ ซึ่งจะช่วยบำรุงผิวเราหลายๆเลยเพราะไข่มุกจะช่วยบำรุงทั้งบำรุงหัวใจบำรุงประสาท แล้วก็สมุนไพรต่างๆเนี่ยนะคะก็ยังช่วยเรื่องทำให้เราสดชื่น ทานแล้วจะรู้สึกเลยจะสดชื่นมาก

(บทสนทนาที่ 32)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าสรรพคุณของไข่มุกสมุนไพรว่าช่วยบำรุงหัวใจ ระบบประสาท ทำให้ร่างกายสดชื่น ผู้ชมที่ต้องการมีร่างกายที่สดชื่นก็เกิดความต้องการลองใช้ไข่มุกสมุนไพรเพราะมีสรรพคุณบำรุงร่างกายตามคนที่ต้องการ

#### 2.3.4 การทำงานของสินค้า

เป็นการอธิบายขั้นตอนการทำงานของสินค้าว่ามีระบบการทำงานเป็นอย่างไร

##### ตัวอย่าง

- ด. แล้วอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ยจะ จะช่วยยกกระชับใบหน้าและ  
รื้อรอยได้ยังไง
- ร. เจ้าอุปกรณ์ตัวนี้เนี่ยจะ มีประสิทธิภาพในการทำให้กล้ามเนื้อของเราเนี่ยคลายแล้วหด
- ด. อ้อ
- ร. แล้วก็คลาย แล้วก็หด ผลพลอยได้ก็คือว่า ผิวหนังก็กระชับขึ้นมาโดยปริยาย

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าหลักการทำงานของเครื่องยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีว่า มีการทำงานโดยกระตุ้นกล้ามเนื้อให้เกิดการคลายและการหด เพื่อให้กล้ามเนื้อกระชับขึ้น การเล่าการทำงานของสินค้าจะช่วยให้ผู้ชมสามารถนึกภาพของการทำงานได้ง่ายขึ้น

##### ตัวอย่าง

- ร. เพราะเวลาใส่ชุดแต่งงาน จะได้ดูสง่า มีราศีหน่อยไม่ใช่ว่ายานคล้อยลงไป มันจะดูไม่สวย  
ใช้มัยคะ ก็เลยพอมีเวลาปุ๊บก็จะหยิบเครื่องนี้ขึ้นมา แล้วก็มาบริหารทรวงอกของตัวเอง จะ  
ทำงานแบบสุญญากาศนะคะพีแอน มันเหมือนกับว่าแผ่นแม่เหล็กมาดูด แล้วก็คลาย ดูด  
แล้วก็คลายทำอย่างนี้ละคะ แล้วมันจะเป็นจังหวะสม่ำเสมอ

(บทสนทนาที่ 28)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าหลักการทำงานของเครื่องบริหารทรวงอกว่า มีระบบการทำงานแบบดูดและคลายเป็นจังหวะ เปรียบเทียบการทำงานเหมือนระบบสุญญากาศเพื่อให้ผู้ชมนึกภาพตามและเห็นภาพการทำงานได้ง่ายขึ้น

#### 2.3.5 ราคาของสินค้า

เป็นการบอกราคาของสินค้าโดยอ้อมเนื่องจากเป็นงานโฆษณาที่ต้องการให้ผู้ชมโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียด จึงไม่สามารถบอกราคาของสินค้าเป็นจำนวนเงินได้โดยตรง แต่จะเป็นการบอกว่าสินค้านั้นมีราคาแพงหรือไม่เพื่อช่วยในการตัดสินใจของผู้ชม

### ตัวอย่าง

- ด. คุณกันมาแล้ว คุณผู้ชมบอกเฮ้ แล้วเท่าไรๆ แพงมัย เราต้องลงทุนแพงมัยคะ
- ร. เอาอย่างนี้ดีกว่า อ้อบอกได้เลยว่า ราคาไม่แพงอย่างที่คิดนะคะ แล้วสิ่งที่เราได้มานะเนี่ย มันคุ้มกับราคามากเลย ผลของมันเนี่ยบอกได้เลยว่าดีมาก

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการบอกเกี่ยวกับราคาของสินค้าโดยอ้อมว่า เครื่องยกกระชับไบหนานี้มีราคาไม่แพง และยังกล่าวเพิ่มเติมว่าเป็นสินค้าที่มีข้อดีคุ้มค่างับราคา เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเห็นว่าราคานั้นไม่แพง และผลลัพธ์ที่ได้คุ้มค่างับราคา

### 2.3.6 การเปรียบเทียบความแตกต่างกับสินค้าหรือวิธีอื่นๆ

เป็นการบอกความแตกต่างของสินค้าว่ามีความแตกต่างจากสินค้าอื่นอย่างไร พบว่า มีการเปรียบเทียบความแตกต่างในเรื่องการทำงาน และวัตถุดิบของสินค้า

### ตัวอย่าง

- ด. จะเห็นว่าจะมีอุปกรณ์บริหารไบหน้าแบบอื่นๆออกมา [ อ้อก็เห็น ] แล้วคนจะงงมาก
- ร. ตรงนี้ เจ้าอุปกรณ์ของเราที่เราพูดถึงก็คือ อุปกรณ์ยกกระชับไบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ยนะคะ วัตถุประสงค์ของเราก็คือจะต้องกระชับ จะต้องบริหารไบหน้าเพื่อที่กล้ามเนื้อของเราเนี่ยกระชับแล้วก็ยกขึ้นมานะคะ แต่อุปกรณ์ที่เราเห็นตามท้องตลาดเนี่ย วัตถุประสงค์แตกต่างจากเราก็คือ ผลักครีมให้เข้าสู่ไบหน้า มันไม่มีการบริหารกล้ามเนื้อ

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างของสินค้าที่โฆษณา กับสินค้าอื่นที่คล้ายกันว่า สินค้าที่โฆษณานี้มีวัตถุประสงค์การทำงานที่แตกต่างกับสินค้าอื่น คือ การทำงานของสินค้านี้จะเป็นการทำให้กล้ามเนื้อหดและคลาย กล้ามเนื้อจึงกระชับ แต่สินค้าอื่นๆที่มีลักษณะคล้ายกันมีการทำงานที่แตกต่างกัน คือ แค่เป็นการผลักครีมเท่านั้น ดังนั้น ผลลัพธ์ที่ได้จึงแตกต่างกัน ซึ่งสินค้าที่โฆษณาจะให้ผลลัพธ์ที่ดีกว่า การเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างนี้จึงช่วยกระตุ้นให้ผู้ชมตัดสินใจใช้สินค้าได้ง่ายขึ้น



### ตัวอย่าง

- ด. อ้อคะ แล้วเนื้อผ้าไม่ทำให้เราอึดอัดหรือคะ
- ร. อ้อ บางคนอาจจะคิดว่าคล้ายสเตย์ แต่ว่าอยากจะทำบอกว่าไม่เหมือนสเตย์เลยเนื้อผ้า เค้าจะยืดได้เยอะมากๆ และก็อย่างที่คนที่อ้วนมากๆ และคนที่หลังคลอดเนี่ยไม่มีใครบ่นเลยคะเท่าที่ได้ยินมานะคะ ก็คือเนื้อผ้าสบายมากๆเลย

(บทสนทนาที่ 35)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการได้เปรียบเทียบวัตถุดิบที่ใช้ทำชุดชั้นในในระดับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณากับสเตย์ว่า สินค้าทำจากเนื้อผ้าที่ยืดหยุ่นได้มากจึงสวมใส่ได้อย่างสบาย แต่สเตย์ทำจากเนื้อผ้าที่ยืดหยุ่นได้น้อยจึงรู้สึกอึดอัดมากกว่า การเปรียบเทียบให้เห็นความต่างนี้จึงช่วยกระตุ้นให้ผู้ชมตัดสินใจใช้สินค้าได้ง่ายขึ้น

## 2.4 การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา

เป็นการเล่าผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้านั้นว่าช่วยแก้ไขปัญหาคความงามอย่างไร ในส่วนนี้จะปรากฏทุกบทสนทนา ผู้วิจัยพบว่าผู้ดำเนินรายการมักใช้คำถามคือ “ผลลัพธ์เป็นยังไงบ้าง” “พูดถึงความเปลี่ยนแปลงของร่างกายหน่อย” และ “ใช้แล้วเป็นยังไงบ้าง” แล้วจะเน้นบทบาทของผู้ร่วมรายการโดยให้ผู้ร่วมรายการเล่าความรู้สึกของตนและผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหาความงาม แสดงให้เห็นว่าผู้ร่วมรายการต้องบอกผลจากการใช้สินค้านั้นด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้ชมเห็นว่าใช้สินค้านี้แล้วได้ผลจริงๆ สอดคล้องกับภาพที่เห็นว่าเมื่อผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นนักแสดงนักร้อง บุคคลที่มีฐานะทางสังคมใช้สินค้านั้นแล้วจะมีสุขภาพดี ผิวสวย รูปร่างดีจริงๆ ถ้าผู้ชมต้องการได้ผลลัพธ์ที่ดีอย่างผู้ร่วมรายการก็จะเกิดความสนใจและต้องการใช้สินค้านั้นด้วย ดังนั้นผู้ร่วมรายการจำเป็นต้องบอกถึงผลลัพธ์หลังจากใช้สินค้าด้วยตนเองเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ

### ตัวอย่าง

- ด. แล้วหลังจากน้องเมย์ ได้ลองใช้สูตรนี้แล้วเป็นยังไงบ้าง บอกคุณผู้ชมว่าริ้วรอยและผิวพรรณของเราดีขึ้นขนาดไหน
- ร. ก็เมย์ใช้ประมาณ 3-4 สัปดาห์ ก็พบว่าริ้วรอยของเมย์จางลง แล้วปัญหาร่องลึกตามแก้มคะก็ดีขึ้นด้วย ก็พบว่าผลิตภัณฑ์ของเราเนี่ย ใสขึ้น เรียบเนียนขึ้น เวลาแต่งหน้าก็แต่งได้ดูดีขึ้น

(บทสนทนาที่ 34)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าผลลัพธ์จากการใช้สารอาหารธรรมชาติว่า ช่วยทำให้ร้อ  
รอยจางลง หน้าเรียบเนียน สดใสขึ้น และสามารถแต่งหน้าได้ดียิ่งขึ้น ดังนั้นการใช้สินค้าดังกล่าว  
จึงช่วยแก้ปัญหาในเรื่องผิวหน้าได้และเห็นความเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจน ผู้ร่วมรายการเป็น  
ผู้เล่าผลลัพธ์ด้วยตนเองจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สินค้าด้วย

### ตัวอย่าง

- ด. ...คุณจุ่มใช้นานขนาดไหนเล่าเลย
- ร. ก็ใช้ได้มาสักพักนึงละคะ ก็จริงๆก็หลายเดือนแล้วเหมือนกันนะ รู้สึกว่าใช้ครั้งแรกเนี่ยก็ติด  
ใจแล้วนะ เหมือนกับผิวหน้าเนี่ยเราได้รับการบริหาร ก็รู้สึกสบายหน้า แล้วจริงๆพอใช้แล้ว  
ก็จะเริ่มสังเกตว่า พอเดือนนึงผ่านไปรู้สึกว่าผิวหน้าแน่นขึ้น เนื้อหน้าแน่นกระชับขึ้นนะคะ  
รู้สึกกล้ามเนื้อแข็งแรง หลังจากนั้นเนี่ยแก้มที่เคยห้อยย้อย มีความรู้สึกว่าหน้าไม่ได้รูปคือ  
แก้มใหญ่เนี่ย หน้าค่อยเรียวขึ้น ยกกระชับขึ้น โดยเฉพาะเนี่ยรอยตีนกาเนี่ยเวลายิ้มหรือ  
แสดงความรู้สึกเนี่ย นักแสดงต้องใช้อารมณ์เยอะอยู่แล้ว เมคอัพก็เยอะ เจอแสงเจอแดด  
เจอมลภาวะเยอะมากนะคะ ยับขึ้นมาเขียวสมัยก่อนเนี่ยตกใจเหมือนกันนะ เดี่ยวนี้รู้สึกว่า  
ดีขึ้น จางลงมากๆเลยทีเดียวนะ

(บทสนทนาที่ 23)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้า โดยบอกถึงระยะเวลาที่ใช้  
สินค้าและความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากที่เคยมีปัญหาความหย่อนคล้อยก็ค่อยๆเรียวกระชับขึ้น  
และรอยย่นที่เห็นได้ชัดเจนก็จางลง นอกจากนี้ผู้ร่วมรายการยังแสดงให้เห็นว่าตนเป็นนักแสดง  
ทำให้ต้องเผชิญกับปัญหาความงามซึ่งเป็นเรื่องธรรมดา แต่เครื่องบริหารใบหน้าก็สามารถแก้ไข  
ปัญหาใบหน้าหย่อนคล้อยได้

## 2.5 การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม

เป็นการกล่าวสรุปใจความสำคัญของเนื้อหาที่นำเสนอรายการ นั่นคือ การใช้  
สินค้าในการแก้ไขปัญหาความงามหรือใช้ในการดูแลความงาม ผู้วิจัยพบว่าในตอนนี้จะปรากฏทุก  
บทสนทนา มีทั้งการสรุปโดยผู้ดำเนินรายการเอง และผู้ดำเนินรายการให้ผู้ร่วมรายการสรุป  
เกี่ยวกับการดูแลความงามอีกครั้ง โดยผู้ดำเนินรายการจะใช้ถ้อยคำที่บ่งบอกว่าถึงการสรุปความ  
ได้แก่ “มาสรุปตรงนี้นิดนึงนะคะ” และ “อยากให้เราฝากถึงคุณผู้ชมชนิดนึงคะ”

### 2.5.1 ผู้ดำเนินรายการสรุปเองสั้นๆ

เป็นการกล่าวสรุปสรรพคุณของสินค้าหรือผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้า

อย่างสั้นๆ เพื่อเน้นย้ำให้ผู้ชมทราบข้อดีของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

#### ตัวอย่าง

ด. เอาล่ะค่ะ ว่าในมะเขือเทศนี้รับรองนะคะทำให้ผิวพรรณของเราดีขึ้นจริงๆเหมือนคุณฝน  
แบบนี้...

(บทสนทนาที่ 33)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการสรุปยืนยันผลที่ได้จากการใช้ผลิตภัณฑ์สารอาหารธรรมชาติว่า สารอาหารมะเขือเทศทำให้ผิวพรรณดีขึ้นได้จริงเหมือนผิวพรรณของผู้ร่วมรายการ

#### ตัวอย่าง

ด. โอ้โฮ! อย่างนี้เรียกว่า (หัวเราะ) ได้ 2 อย่างเลยนะอะ แก้วปวดเมื่อยด้วยและก็ลดความอ้วน  
ด้วยให้ดูสวยด้วยนะคะ สลายไขมันรูปร่างก็ยังคงดี แถมยังช่วยผ่อนคลายอีกด้วยคะ

(บทสนทนาที่ 19)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการสรุปข้อดีของเข็มขัดกระชับสัดส่วน คือ ช่วยแก้ปวดเมื่อยของร่างกายและช่วยลดความอ้วน ซึ่งถือเป็นจุดเด่นของสินค้าที่มีข้อดีถึงสองประการ

### 2.5.2 ผู้ร่วมรายการสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงามอีกครั้ง

จากข้อมูลพบว่า ผู้ร่วมรายการมักสรุปบอกถึงวิธีดูแลด้วยวิธีอื่นๆก่อน เช่น การออกกำลังกาย การควบคุมอาหาร แล้วในตอนท้ายจะโยงเข้าสู่สินค้าว่าเป็นทางเลือกในการแก้ไขปัญหาความงามวิธีหนึ่งที่สำคัญ และย้ำว่าได้ผลจริง สามารถแก้ปัญหานั้นได้จริงและน่าพอใจ รวมทั้งย้ำสรรพคุณของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง

การสรุปโดยกล่าวถึงวิธีดูแลความงามด้วยวิธีอื่นๆก่อนโยงเข้าสู่ตัวสินค้าจึงเสมือนเป็นการปกป้องตัวสินค้าแฝงอยู่ กล่าวคือ ถ้าจะได้ผลลัพธ์ที่แท้จริงต้องใช้สินค้านี้ควบคู่กับวิธีดูแลความงามอื่นๆด้วย ไม่ใช่ใช้สินค้าที่โฆษณาเพียงอย่างเดียว

#### ตัวอย่าง

ด. อ้อ! มาสรุปตรงนี้นักสัณนิตหนึ่งนะคะ อยากจะให้คุณจอยแนะนำวิธีการรูปร่างให้สวย  
ตลอดเวลา

ร. จริงๆไม่ใช่เรื่องยากเลย จอยหันมาดูแลสุขภาพ ควบคุมอาหาร และที่สำคัญที่สุดคือ จอย  
ก็มีเข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลี ที่คอยช่วยออกกำลังกายแทนจอยด้วย

(บทสนทนาที่ 4)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการให้ผู้ร่วมรายการสรุปความโดยกล่าวว่า “มาสรุปตรงนี้กันสักนิดหนึ่งนะคะ” จากนั้นผู้ร่วมรายการจะสรุปวิธีดูแลสุขภาพความงามอีกครั้งหนึ่ง โดยบอกถึงวิธีดูแลสุขภาพความงามด้วยวิธีอื่นๆก่อน คือ การดูแลสุขภาพและการควบคุมอาหาร แล้วในตอนท้ายจะย้ำว่าวิธีที่สำคัญที่สุดก็คือ การใช้สินค้าช่วยแก้ปัญหาเรื่องรูปร่างด้วย จึงมีรูปร่างที่สวยงามดังที่เห็น การสรุปแบบนี้เสมือนเป็นการปกป้องตัวสินค้าแฝงอยู่ กล่าวคือ ถ้าจะได้ผลลัพธ์ที่แท้จริงต้องใช้สินค้านี้ควบคู่กับวิธีดูแลสุขภาพอื่นๆไปด้วย ไม่ใช่ใช้สินค้าที่โฆษณาเพียงอย่างเดียว

### ตัวอย่าง

- ด. เอละคะ วันนี้ต้องคงขอให้คุณเพิ่มฝากคำแนะนำสำหรับน้องๆที่ดูอยู่ และก็สนใจอยากเป็นซูเปอร์โมเดลแบบนี้บ้างจะต้องทำยังไงบ้างคะ
- ร. ก็อยากฝากน้องๆที่อยากเป็นอาชีพนางแบบนะคะ ก็อยากแบบว่าอย่าพยายามทานยาลดความอ้วน อยากให้ออกกำลังกายและหาวิธีอื่นอาจเป็นวิธีเข็มลงดูก็ได้ที่แบบทานสารสกัดที่มาจากสารธรรมชาติ เพราะว่ามันๆไม่มีผลกระทบต่อร่างกายนะ แล้วก็ถ้าทานยาลดความอ้วน มันมีผลเสียต่อสุขภาพเราเยอะละคะ ก็ลองดูอะไรที่ผ่านการวิจัยเรียบร้อยแล้ว และก็ทุกคนให้การยอมรับ ก็น่าจะปลอดภัยกว่าที่ไปทานยาลดความอ้วน

(บทสนทนาที่ 18)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการสรุปวิธีดูแลสุขภาพความงามอีกครั้งหนึ่ง โดยบอกถึงวิธีดูแลสุขภาพความงามด้วยวิธีอื่นๆก่อน คือ การออกกำลังกาย แล้วในตอนท้ายจะโยงเข้าสู่สินค้าว่า สารสกัดจากธรรมชาติสามารถแก้ปัญหาความอ้วนได้จริงและย้ำว่าปลอดภัยกว่าการใช้ยาลดความอ้วน เป็นการย้ำให้เห็นข้อดีและความปลอดภัยของสินค้า

## 2.6 การติดต่อสอบถาม

ในส่วนนี้เป็นส่วนที่ผู้ดำเนินรายการให้ผู้ชมติดต่อสอบถามเกี่ยวกับสินค้าโดยบอกเบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ เพื่อให้ผู้ชมสอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าเพิ่มเติม เพราะเวลาของรายการมีจำกัดจึงไม่สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดได้ นอกจากนี้ยังเป็นการกระตุ้นให้ผู้ชมที่ยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับสินค้าอยู่ได้โทรศัพท์เพื่อขอทราบข้อมูลเพิ่มเติมได้ง่าย จากข้อมูลพบว่าในส่วนนี้จะปรากฏทุกบทสนทนา เพราะเป็นการโฆษณาขายตรงและมีการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน จึงจำเป็นต้องให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อไว้สำหรับผู้ชมที่สนใจสินค้าและสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม เช่น ราคา การจัดส่งสินค้า เป็นต้น การให้เบอร์โทรศัพท์สำหรับสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมนี้จะไม่ค่อยปรากฏในงานโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป จึงถือว่าเป็นลักษณะเฉพาะอีกประการหนึ่งของงานโฆษณารายการขายตรงทางโทรทัศน์

### ตัวอย่าง

ด. ถ้าเกิดว่าคุณผู้ชมยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับเรื่องของฝ่านะคะหรือว่ารักษาฝ้า ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามกันได้ที่หมายเลข 02-7469766 เรียกไพโนแคร้ค่ะ...

(บทสนทนาที่ 29)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการให้เบอร์โทรศัพท์แก่ผู้ชม เพื่อติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาเรื่องฝ้า จะเห็นได้ว่าการแฝงบอกชื่อของสินค้าด้วยคือ “ไพโนแคร้” เพื่อแสดงให้เห็นว่าไพโนแคร้คือสินค้าที่สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องฝ้าได้

### ตัวอย่าง

ด. ...คุณผู้ชมลองโทรมาได้นะคะที่หมายเลข 02-6543218 แล้วคุณผู้ชมจะรู้ว่าอุปกรณียกกระชับใบหน้าจากอิตาลีนั้น ช่วยคุณได้อย่างไรบ้าง

(บทสนทนาที่ 23)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการให้เบอร์โทรศัพท์แก่ผู้ชม และเชิญชวนให้ผู้ชมโทรศัพท์เข้ามาสอบถามเกี่ยวกับอุปกรณียกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลี เพื่อที่จะได้ทราบว่าสินค้านี้มีสรรพคุณหรือข้อดีในการแก้ไขปัญหาเรื่องใบหน้าหย่อนคล้อยอย่างไรบ้าง เป็นการกระตุ้นให้ผู้ชมที่ต้องการทราบรายละเอียดของสินค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลได้ง่ายขึ้น

**โดยสรุป** จะเห็นได้ว่า ในส่วนเนื้อเรื่องประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 6 องค์ประกอบ ได้แก่ การเล่าปัญหาความงาม การแก้ไขปัญหาคความงาม การให้รายละเอียดของสินค้า การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม และการติดต่อสอบถาม ในส่วนเนื้อเรื่องนี้จะเน้นบทบาทของผู้ร่วมรายการ ผู้ร่วมรายการจะมีบทบาทในการเล่าเนื้อเรื่อง ประสบการณ์ดูแลความงามของตน ถือได้ว่าผู้ร่วมรายการใช้การเล่าเรื่องตนเองเป็นเครื่องมือในการโฆษณาขายสินค้าเครื่องสำอาง จะเน้นให้ข้อมูลสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณามากกว่าเล่าเรื่องส่วนตัวของตนเองเพราะต้องการโฆษณาสินค้า ผู้ร่วมรายการจึงเน้นให้ข้อมูลสินค้าผ่านการเล่าเรื่องประสบการณ์การใช้สินค้าของตน โดยเล่าย้อนเหตุการณ์ตั้งแต่สาเหตุของปัญหาความงามซึ่งเป็นสาเหตุที่เกิดขึ้นได้กับทุกคนในชีวิตประจำวัน เพื่อดึงดูดให้ผู้ชมสนใจฟังเนื้อหาต่อไปว่าวิธีแก้ไขปัญหาคืออะไร จากนั้นจะเล่าวิธีแก้ไขปัญหาคโดยบอกชื่อของสินค้าและให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า เพื่อให้ผู้ชมทราบรายละเอียดของสินค้ามากที่สุดเพื่อช่วยในการตัดสินใจซื้อสินค้า เมื่อให้ข้อมูลของสินค้าแล้วจะเล่าผลลัพธ์ความเปลี่ยนแปลงของร่างกายที่ได้จากการใช้สินค้า และสรุปย่ออีก

ครั้งหนึ่งเพื่อให้เห็นข้อดีของสินค้าว่าช่วยแก้ไขปัญหาได้จริง และเพื่อให้ผู้ชมที่ไม่ได้ติดตามรายการ ตั้งแต่ต้นรายการจะได้ทราบข้อดีของสินค้าไปด้วย ในส่วนท้ายของเนื้อเรื่องจะให้เบอร์โทรศัพท์ ติดต่อสอบถามสำหรับผู้ชมที่สนใจสินค้าได้สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและยังเป็นช่องทางการติดต่อที่ สะดวกในการสอบถามข้อมูลอีกด้วย

### 3. ส่วนปิดรายการ

เมื่อผู้ดำเนินรายการให้เบอร์โทรศัพท์เพื่อติดต่อสอบถามแล้ว การสนทนาจะดำเนินมาสู่ ช่วงท้ายของรายการ ซึ่งสามารถแบ่งเป็น 2 องค์ประกอบย่อย ได้แก่ การกล่าวอำลาผู้ชม และการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ

#### 3.1 การกล่าวอำลาผู้ชม

ผู้ดำเนินรายการจะปิดการสื่อสารกับผู้ชมโดยการกล่าวอำลาอย่างสั้นๆและผู้ร่วมรายการก็กล่าวอำลาผู้ชมเช่นเดียวกัน โดยจะกล่าวว่า “สวัสดีค่ะ” ในส่วนนี้จะไม่ปรากฏทุกบทสนทนา เพราะผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการอาจใช้วัจนภาษา เช่น ยกมือไหว้ แทนก็ได้

#### ตัวอย่าง

- ด. ...สำหรับวันนี้จะคะ ดิฉันและคุณลูกคงต้องลาคุณผู้ชมไปก่อนคะ พบกันใหม่ได้คราวหน้าจะคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

(บทสนทนาที่ 15)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวอำลาผู้ชม โดยเป็นการกล่าวอำลาแบบสานต่อ คือ กล่าว “พบกันใหม่ได้คราวหน้าจะคะ สวัสดีค่ะ” ทั้งนี้เพื่อต้องการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ชมให้ผู้ชมติดตามรายการในครั้งต่อไปอีก ส่วนผู้ร่วมรายการก็กล่าวอำลาโดยใช้คำว่า “สวัสดีค่ะ” เช่นเดียวกัน

#### 3.2 การกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ

ผู้ดำเนินรายการจะปิดการสื่อสารกับผู้ร่วมรายการโดยมักกล่าวขอบคุณว่า “ขอบคุณคะ” เพื่อเป็นการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการที่สละเวลาเปิดเผยเคล็ดลับการดูแลความงาม และบางบทสนทนาผู้ร่วมรายการอาจกล่าวอำลาตอบเช่นเดียวกัน ในส่วนนี้จะไม่ปรากฏในทุกบทสนทนาเพราะผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการอาจใช้วัจนภาษา เช่น ยกมือไหว้ แทนก็ได้

### ตัวอย่าง

- ด. ...วันนี้ต้องขอบคุณน้องโอมามากเลยที่มาให้ความรู้เราในเรื่องการดูแลรักษารูปร่างแบบนี้คะ  
คะ ขอขอบคุณคะ
- ร. ขอบคุณคะ

(บทสนทนาที่ 21)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการที่ได้สละเวลามาให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลรูปร่างให้สวยงามโดยกล่าวว่า “ขอบคุณคะ” และผู้ร่วมรายการก็กล่าวขอบคุณตอบโดยใช้คำว่า “ขอบคุณคะ” เช่นเดียวกัน

**โดยสรุป**จะเห็นได้ว่า ในส่วนปิดรายการประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 2 องค์ประกอบ ได้แก่ การกล่าวอำลาผู้ชม ซึ่งบางบทสนทนาจะมีการกล่าวอำลาเพื่อปฏิสัมพันธ์กับผู้ชมให้ผู้ชมติดตามชมรายการครั้งต่อไป และการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ เพื่อแสดงการขอบคุณผู้ร่วมรายการที่ได้สละเวลามาให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลความงาม และยังแสดงถึงการปิดรายการอีกด้วย

จากการวิเคราะห์โครงสร้างของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ทั้ง 40 บทสนทนาเพื่อแสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะ ผู้วิจัยพบว่าโครงสร้างประกอบด้วย 3 องค์ประกอบที่มีการเรียงลำดับที่แน่นอน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ

ในองค์ประกอบแต่ละส่วนจะประกอบด้วยองค์ประกอบย่อยๆ สามารถสรุปได้ดังแผนภูมิข้างล่างนี้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# แผนภูมิที่ 1 แสดงองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

## 1. ส่วนเปิดรายการ

- 1.1 การกล่าวทักทายผู้ชม
  - 1.1.1 การใช้คำทักทาย
  - 1.1.2 การใช้คำเรียกผู้ชม
- 1.2 การเกริ่นนำ \*
  - 1.2.1 การกล่าวถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงามและผลลัพธ์ □
  - 1.2.2 การกล่าวถึงผลลัพธ์ □
  - 1.2.3 การกล่าวแนะนำผู้ร่วมรายการ □
- 1.3 การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ
- 1.4 การถามเรื่องส่วนตัว/ เรื่องทั่วไป

## 2. ส่วนเนื้อเรื่อง

- 2.1 การเล่าปัญหาความงาม \*
  - 2.1.1 การเล่าสาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาความงาม □
  - 2.1.2 การเล่าเหตุผลที่ต้องดูแลความงาม □
- 2.2 การแก้ไขปัญหาความงาม \*
  - 2.2.1 ผู้ร่วมรายการได้รับคำแนะนำวิธีแก้ไขปัญหามาจากผู้อื่น □
  - 2.2.2 ผู้ร่วมรายการได้ทดลองใช้หรือค้นพบสินค้านั้นด้วยตนเอง □
  - 2.2.3 ผู้ร่วมรายการเล่าวิธีแก้ไขโดยใช้สิ่งอื่น ๆ ก่อนแล้วจึงเข้าสู่การแก้ไขด้วยตัวสินค้า □
- 2.3 การให้รายละเอียดของสินค้า \*
  - 2.3.1 ส่วนประกอบหรือวัตถุดิบของสินค้า #
  - 2.3.2 วิธีใช้สินค้า #
  - 2.3.3 สรรพคุณของสินค้า #
  - 2.3.4 การทำงานของสินค้า #
  - 2.3.5 ราคาของสินค้า #
  - 2.3.6 การเปรียบเทียบความแตกต่างกับสินค้าหรือวิธีอื่นๆ #
- 2.4 การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา \*
- 2.5 การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม \*
  - 2.5.1 ผู้ดำเนินรายการสรุปเองสั้นๆ □
  - 2.5.2 ผู้ร่วมรายการสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงามอีกครั้ง □
- 2.6 การติดต่อสอบถาม \*

## 3. ส่วนปิดรายการ

- 3.1 การกล่าวอำลาผู้ชม \*\*
- 3.2 การกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ \*\*

หมายเหตุ \* หมายถึง องค์ประกอบย่อยบังคับที่พบในทุกปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

\*\* หมายถึง ลำดับขององค์ประกอบย่อยอาจเปลี่ยนแปลงได้

□ หมายถึง ในแต่ละปริจเฉทจะพบหัวข้อย่อยเพียงหัวข้อใดหัวข้อหนึ่ง

# หมายถึง ในแต่ละปริจเฉทจะพบมากกว่า 1 หัวข้อย่อยและลำดับของหัวข้อย่อยอาจเปลี่ยนแปลงได้



จากแผนภูมิข้างต้นสรุปได้ว่า ปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์มีโครงสร้างประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ส่วน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ และมีองค์ประกอบย่อยบังคับที่ปรากฏในทั้ง 40 ปริจเฉทจำนวน 7 องค์ประกอบ ได้แก่ การเกริ่นนำ การเล่าปัญหาความงาม การแก้ไขปัญหาความงาม การให้รายละเอียดของสินค้า การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ไขปัญหา การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม และการติดต่อสอบถาม องค์ประกอบย่อยดังกล่าวได้แสดงให้เห็นถึงลักษณะของการสัมภาษณ์ กล่าวคือ มีการกล่าวเกริ่นนำซึ่งปรากฏในส่วนเปิดรายการ เพื่อนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นของผู้ร่วมรายการและเนื้อหาที่จะนำเสนอในรายการ ส่วนองค์ประกอบย่อยอีก 6 องค์ประกอบจะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง เป็นการโฆษณา เพื่อนำเข้าสู่การให้ข้อมูลของสินค้า

เมื่อวิเคราะห์บทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนาและจากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ ผู้วิจัยพบว่า ปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์มีลักษณะที่เหมือนและแตกต่างกับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี กลวิธีการเล่าเรื่องประสพการณ์ของ Labov และโฆษณาทางโทรศัพท์ทั่วไป ดังจะเปรียบเทียบต่อไปนี้

### **ผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์กับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี**

เมื่อวิเคราะห์บทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนา พบว่า มีการนำเสนอข้อมูลเป็นลักษณะการถามตอบระหว่างผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการ โดยผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้ถามคำถามและผู้ร่วมรายการเป็นผู้ตอบคำถาม เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ที่ได้ พบว่า ปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์มีลักษณะบางประการสอดคล้องเหมือนกับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี จึงขอกล่าวถึงรายการสัมภาษณ์โดยสังเขป ดังต่อไปนี้

“รายการสัมภาษณ์” (ณฐาศิริ จิระนารักษ์, 2547: 6-11) เป็นรูปแบบรายการหนึ่งในการนำเสนอรายการโทรศัพท์ หมายถึง รายการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป มาพูดคุย ซักถามเรื่องราว ปัญหาข้อข้องใจ ตลอดจนชี้แจงเรื่องราว ข่าวสาร ตามหัวข้อหรือวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเข้าใจในประเด็นหรือเรื่องที่สัมภาษณ์ได้อย่างถูกต้องและสมบูรณ์ โดยมีผู้สัมภาษณ์เป็นผู้ถาม ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ชม ที่จะมาทำการไขความข้องใจ ความอยากรู้อยากเห็นในเรื่องต่างๆโดยการซักถามแทนผู้ชม และผู้ถูกสัมภาษณ์เป็นผู้ตอบคำถาม

รายการสัมภาษณ์จัดเป็นรูปแบบรายการหนึ่งในการนำเสนอรายการโทรศัพท์ที่แบ่งออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่

1. รูปแบบรายการสนทนา (Discussion Programme)
2. รูปแบบรายการสัมภาษณ์ (Interview Programme)
3. รูปแบบรายการอภิปราย (Panels Programme)
4. รูปแบบรายการนิตยสาร (Magazine Programme)
5. รูปแบบรายการสารคดี (Documentary Programme)

การสัมภาษณ์สามารถที่จะเป็นรายการที่สมบูรณ์ในตัวเองเลยก็ได้ หรืออาจจะเป็นเพียงรายการที่เป็นส่วนประกอบแทรกอยู่ในรายการอื่นก็ได้ เช่น ในรายการนิตยสาร หรือรายการสารคดี เป็นต้น ก็อาจมีช่วงการสัมภาษณ์ที่มีรูปแบบของรายการเป็นการสัมภาษณ์แทรกอยู่ก็ได้

รายการสัมภาษณ์เป็นการสื่อสารที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากการสนทนาทั่วไป คือ การสัมภาษณ์ต้องมีจุดมุ่งหมายที่แน่นอน โดยทั่วไปต้องมีการเตรียมการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้า เช่น จะสัมภาษณ์ใคร ที่ไหน อย่างไร ผ่านสื่อใด หวังผลใด เป็นต้น นอกจากนี้บทบาทของผู้สื่อสารก็เด่นชัดกว่าการสนทนาทั่วไป คือ ผู้สัมภาษณ์มีสถานะเหนือกว่า ทำหน้าที่ป้อนคำถามให้ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบหรืออธิบายให้ได้มากที่สุด และสรุปให้เข้าใจชัดเจนยิ่งขึ้นหรือเพิ่มเติมให้เข้าใจได้ดีขึ้น ส่วนผู้ให้สัมภาษณ์มีหน้าที่ต้องตอบคำถามนั้น

รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีจุดประสงค์เพื่อต้องการโฆษณาขายสินค้าเครื่องสำอางโดยใช้โครงสร้างและรูปแบบของรายการสัมภาษณ์มานำเสนอเนื้อหาของรายการ คือ มีผู้สัมภาษณ์ซักถามการดูแลความงามจากผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา ทั้งนี้รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ใช้การสัมภาษณ์ ก็เพื่อทำให้รายการขายตรงสินค้านี้ น่าสนใจมากขึ้น เพราะมนุษย์ทุกคนมีความต้องการ อยากรู้ อยากเห็น อยู่ภายในตัวเอง และมักให้ความสนใจที่จะทราบเรื่องราวส่วนตัวหรือความเคลื่อนไหว หรือบางแง่มุมของบุคคลอื่นที่น่าสนใจ รวมไปถึงยังมีนิสัยชอบฟังบุคคลอื่นพูดคุยกัน แม้ว่าบุคคลนั้นจะไม่ได้เป็นบุคคลที่มีความสำคัญหรือเด่นดังก็ตาม แต่ถ้าเป็นบุคคลที่อยู่ในความสนใจของประชาชนด้วยแล้ว ยิ่งจะสร้างความสนใจให้เกิดกับผู้ฟังมากขึ้นด้วย ประกอบกับสื่อโทรทัศน์ที่มีทั้งภาพและเสียงจึงช่วยสร้างความน่าสนใจและน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น (ณฐาศิริ จิระนารักษ์, 2547: 6)

รูปแบบรายการสัมภาษณ์จึงเป็นวิธีการที่โฆษณารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์นำมาใช้เสนอเนื้อหา เพราะเมื่อการสัมภาษณ์เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง จะช่วยให้รายการโฆษณามีชีวิตชีวามากขึ้น สามารถดึงดูดให้ผู้ชมสนใจฟัง และคำถามของผู้ดำเนินรายการก็เหมือนเป็นคำถามที่ผู้ชมต้องการทราบ เสมือนเป็นตัวแทนผู้ชมถามคำถามเรื่องความงามกับผู้ร่วมรายการ จึงทำให้ผู้ชมสนใจฟัง และการที่ใช้เวลานำเสนอนาน เพราะต้องการเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการให้เล่าเรื่องราวของตนได้มาก ต้องบอกข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า

เหมือนผู้ชมกำลังฟังข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากพนักงานขายที่ให้รายละเอียดสินค้ามาก เช่น บอกขั้นตอนการใช้สินค้า เป็นต้น ทั้งหมดนี้เพื่อต้องการโน้มน้าวใจให้ผู้ชมโทรมาสั่งซื้อสินค้าทันทีหลังจากชมรายการจบ

นอกจากนี้ ประไพพรรณ พึ่งฉิม (2542: 23) กล่าวถึงรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีว่ามีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ หมายถึง การสัมภาษณ์ที่มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหยิบยกเรื่องราวด้านที่ดีของผู้ให้สัมภาษณ์มานำเสนอ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งมักเป็นบุคคลที่ต้องการการสนับสนุน เรื่องราวที่พูดคุยกันส่วนใหญ่ ได้แก่ ประวัติส่วนตัว ความชอบ ความสนใจ และงานที่กำลังทำอยู่ เป็นต้น

ผู้วิจัยได้เปรียบเทียบปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีจากผลงานวิจัยของประไพพรรณ พึ่งฉิม (2542) เนื่องจากบทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนาใช้รูปแบบสัมภาษณ์และนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวข้องกับผู้ร่วมรายการหรือผู้ให้สัมภาษณ์เฉพาะด้านที่ดี คือ เน้นด้านความสวยงามของผู้ร่วมรายการ เพื่อโฆษณาขายสินค้าเครื่องสำอาง ผู้วิจัยสรุปผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีเป็นตาราง ได้ดังนี้



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ตารางที่ 1** แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี

<p><b>การสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี</b> (ประไพพรรณ พิงฉิม, 2542)</p>	<p><b>รายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์</b></p>
<p><u>ความเหมือน</u> ได้แก่ ลักษณะการถามตอบ</p> <p>คู่สนทนามีการผสมผสานด้านทัศนคติ ต่างมีจุดหมายเดียวกัน คือ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ คำถามที่ใช้จึงมีลักษณะเอื้อต่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว ผู้สัมภาษณ์เลือกถามเฉพาะประเด็นที่ผู้ให้สัมภาษณ์ไม่ลำบากใจที่จะถาม การสัมภาษณ์จึงเป็นไปอย่างถ้อยทีถ้อยอาศัย เช่น การถามในลักษณะสรุปคำตอบซึ่งมักเป็นการชี้แนะให้ตอบรับ หรือการถามชี้แนะคำตอบเพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์ตอบตามแนวทางที่วางไว้ ส่วนผู้ให้สัมภาษณ์ก็ร่วมมือที่จะตอบคำถามเพราะทราบดีว่าการตอบคำถามเหล่านั้นจะช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ตน</p>	<p><u>ความเหมือน</u> ได้แก่ ลักษณะการถามตอบ</p> <p>ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการมีการผสมผสานด้านทัศนคติ ต่างมีจุดหมายเดียวกัน คือ สัมภาษณ์เพื่อโฆษณาให้ขายสินค้าเครื่องสำอางได้ การถามของผู้ดำเนินรายการจะถามในลักษณะที่เอื้อต่อการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณา เช่น การถามในลักษณะสรุปคำตอบเพื่อให้คำตอบที่ชัดเจนยิ่งขึ้นและเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการย้ำข้อดีของสินค้า หรือการถามชี้แนะคำตอบในกรณีผู้ร่วมรายการไม่สามารถตอบคำถามได้ทันที เพื่อเอื้อให้ผู้ร่วมรายการตอบรับได้ง่ายขึ้น และตอบตามแนวทางที่วางไว้</p> <p>ส่วนผู้ร่วมรายการก็ร่วมมือที่จะตอบคำถามเป็นอย่างดีและให้คำตอบที่ชัดเจน เพราะตัวผู้ร่วมรายการเองเป็นผู้นำเสนอสินค้า มีหน้าที่ให้ข้อมูลของสินค้าและอธิบายความเปลี่ยนแปลงผลลัพธ์ที่ได้ การตอบคำถามของผู้ร่วมรายการจะช่วยให้สินค้าขายได้ เพราะรูปลักษณ์ของผู้ร่วมรายการที่เห็น คือ มีรูปร่างที่ดีหรือมีผิวพรรณที่สวยงาม สอดคล้องกับโฆษณาสินค้าเครื่องสำอาง ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ</p> <p>การถามตอบของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจึงมีลักษณะเอื้อไปด้วยกัน ทำให้ผู้ชมทราบข้อดีของสินค้า ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการร่วมมือในการสนทนาเป็นอย่างดีตลอดการสัมภาษณ์ ทั้งนี้ก็เพื่อขายสินค้าได้ตามวัตถุประสงค์ของโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง</p>

การสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี	รายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
<p>ความแตกต่าง ได้แก่</p> <p>1. วัตถุประสงค์ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผู้ให้สัมภาษณ์ โดยหยิบยกเรื่องราวด้านที่ดีของผู้ให้สัมภาษณ์มานำเสนอ</p>	<p>ความแตกต่าง ได้แก่</p> <p>1. วัตถุประสงค์ ต้องการขายสินค้าเครื่องสำอางมุ่งกระตุ้นให้ผู้ชมมีปฏิกิริยาตอบสนองกลับโดยการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่กำลังโฆษณาอยู่มาที่บริษัทผู้จำหน่ายสินค้านั้น โดยใช้รูปแบบการสัมภาษณ์เพื่อโฆษณาโน้มน้าวใจให้ผู้ชมซื้อสินค้า</p>
<p>2. เนื้อหาที่นำเสนอ เรื่องราวที่พูดคุยส่วนใหญ่ ได้แก่ ประวัติส่วนตัว ความชอบ ความสนใจ และงานที่กำลังทำอยู่ เป็นต้น เป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับชีวิตหรือความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เป็นหลักและมีการโฆษณาแฝงเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับผู้ให้สัมภาษณ์</p>	<p>2. เนื้อหาที่นำเสนอ เน้นนำเสนอข้อมูลโฆษณาหรือข้อมูลของสินค้าเป็นหลัก และให้ข้อมูลเกี่ยวกับชีวิตของผู้ร่วมรายการเป็นส่วนหนึ่งประกอบการงาน ธุรกิจ เป็นต้น รวมทั้งนำเสนอรูปลักษณ์ที่สวยงามของผู้ร่วมรายการที่สามารถเห็นได้ด้วยตา มาช่วยสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชม</p>

### ผลการเปรียบเทียบความเหมือนระหว่างองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov

เมื่อเปรียบเทียบผลการวิเคราะห์องค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ William Labov (1972, cited in Michael Toonlan, 1997: 148-159) ผู้วิจัยพบว่า การนำเสนอเนื้อเรื่องของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีลักษณะเหมือนการเล่าเรื่อง โดยใช้รูปแบบการสัมภาษณ์เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตนเองเป็นเครื่องมือในการโฆษณาเครื่องสำอาง ผู้ร่วมรายการไม่ได้เน้นเล่าเกี่ยวกับชีวิตของตนเอง แต่เน้นให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเครื่องสำอางเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม กลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov เป็นผลการศึกษากล่าวถึงประสบการณ์ที่ผู้เล่าเคยประสบมา จะเล่าตั้งแต่ต้นจนจบเหตุการณ์ แต่ในงานวิจัยนี้พบว่าเฉพาะส่วนเนื้อเรื่องเท่านั้นที่เป็นการเล่าเรื่อง ผู้ร่วมรายการจะเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการเล่าเรื่อง ดังนั้นผู้วิจัยจึงเปรียบเทียบเฉพาะส่วนเนื้อเรื่องที่น่าเสนอเป็นแบบการเล่าเรื่องกับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov ตั้งแต่การดำเนินเรื่องจนถึงการจบเรื่องว่ามีความเหมือนกันอย่างไร สามารถสรุปผลการเปรียบเทียบเป็นตารางได้ดังนี้

**ตารางที่ 2** แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนระหว่างองค์ประกอบของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov (1972)

กลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov	รายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์
1. การดำเนินเรื่อง คือ เรื่องราวดำเนินอย่างไร เกิดอะไรขึ้น	1. การดำเนินเรื่อง เป็นการเล่าเรื่องประสบการณ์ใช้สินค้าของตนเองตามลำดับเหตุการณ์ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน เริ่มเล่าจากสาเหตุของปัญหาว่า เกิดปัญหาความงามอะไรขึ้น เพื่อให้ผู้ชมสนใจฟังต่อไป
2. การแสดงทัศนะ คือ บอกความรู้สึกของผู้เล่า	2. การแสดงทัศนะ ผู้ร่วมรายการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าเครื่องสำอางที่ตนใช้ในทางที่ดี ได้แก่ การแสดงความมั่นใจต่อสินค้า และการเสนอแนะให้ผู้ชมใช้สินค้า
3. การคลี่คลาย คือ สูดท้ายแล้วเรื่องราวจบอย่างไร	3. การคลี่คลาย ผู้ร่วมรายการบอกจุดเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นหรือเคล็ดลับแก้ไขปัญหาความงาม นำไปสู่การคลี่คลายว่าตนแก้ปัญหาความงามนั้นได้ เพราะใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา และเน้นให้รายละเอียดของสินค้า รวมทั้งผลลัพธ์ที่ได้
4. การจบเรื่อง คือ มีการจบเรื่องอย่างไร	4. การจบเรื่อง สรุปเกี่ยวกับการดูแลความงามและย้ำข้อดีของสินค้าอีกครั้ง เนื่องจากเป็นโฆษณาขายตรง ผู้ดำเนินรายการจึงให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อในตอนท้ายของเนื้อเรื่อง

จากตารางจะเห็นได้ว่า ส่วนเนื้อเรื่องของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีการเรียงลำดับองค์ประกอบเช่นเดียวกับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov กล่าวคือ มีการเล่าตามลำดับเหตุการณ์ โดยเริ่มเล่าปมปัญหา ไปสู่การคลี่คลายตามลำดับ จนกระทั่งสู่การจบเรื่อง รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ได้ให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตนเองเป็นเครื่องมือในการโฆษณาเครื่องสำอาง จะเน้นให้ข้อมูลของสินค้าที่โฆษณา และได้แสดงความคิดเห็นของตนหรือบอกความรู้สึกของตนจากการใช้สินค้าขณะเล่าเรื่อง แสดงให้เห็นว่าเหตุการณ์ที่เล่านี้เป็นเรื่องราวที่ผู้ร่วมรายการประสบเองจริงๆ การเล่าเรื่องนี้ช่วยให้ผู้ชมเข้าใจง่ายเพราะเห็นความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตามลำดับ และคล้อยตามเนื้อเรื่องที่เล่า

## ผลการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างปริจเฉทรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป

นอกจากปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ทั้ง 40 บทสนทนาจะมีลักษณะเหมือนและแตกต่างกับรายการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี และมีลักษณะเหมือนกับกลวิธีการเล่าเรื่องประสบการณ์ของ Labov แล้ว ยังมีลักษณะเหมือนกับโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป คือ มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้ขายสินค้าได้ แต่ในขณะเดียวกันก็มีส่วนที่แตกต่างกันหลายลักษณะ ดังนี้

1. ระยะเวลาในการนำเสนอ โฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปจะใช้เวลาในการนำเสนอประมาณ 15-30 วินาที และเน้นการใช้ภาพบอกเรื่องราวมากกว่าคำพูด (นภดล รุ่งวีรกุลอนันต์, 2540: 23) แต่รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์จะมีความยาวในการนำเสนอในแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที และเน้นการใช้คำพูดสนทนามากกว่าการใช้ภาพบอกเรื่องราว

2. รูปแบบโฆษณา โดยทั่วไปการโฆษณาทางโทรทัศน์สามารถแบ่งออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่ การโฆษณาแบบบรรยายประกอบภาพ การโฆษณาแบบเล่าเรื่อง การโฆษณาแบบสนทนา การโฆษณาแบบสัมภาษณ์ และการโฆษณาแบบใช้เพลง แต่โฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีรูปแบบโฆษณาที่ผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่อง กล่าวคือ มีโครงสร้างเหมือนรูปแบบรายการสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ คือ มีการสนทนาโต้ตอบกันระหว่าง 2 ฝ่าย โดยฝ่ายหนึ่งเป็นตัวแทนผู้ใช้สินค้าหรือผู้บริโภคจะเป็นผู้ถามหรือผู้ดำเนินรายการ อีกฝ่ายหนึ่งแสดงเป็นตัวแทนของฝ่ายขายสินค้าหรือผู้ร่วมรายการจะเป็นผู้ตอบและสาธิตสรรพคุณของสินค้า โดยทั้งสองฝ่ายปรากฏตัวในภาพยนตร์โฆษณา สนทนาโต้ตอบกันเกี่ยวกับสินค้า มีการกล่าวเปิดรายการ ดำเนินรายการ และปิดรายการ แต่ในขณะที่ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการสนทนาอยู่นั้น จะมีการโฆษณาแบบเล่าเรื่องอยู่ในรายการนั้นด้วย กล่าวคือ มีผู้ร่วมรายการเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงซึ่งอาจเคยใช้สินค้า มาแนะนำสินค้าโดยเล่าเรื่องราวประสบการณ์การใช้สินค้าด้วยตนเอง พร้อมทั้งบอกถึงคุณภาพและจุดเด่นของสินค้า ดังนั้นการเล่าเรื่องราวของผู้ร่วมรายการจึงเป็นไปตามลำดับเหตุการณ์ และมีสินค้าที่กำลังโฆษณาเข้าไปเกี่ยวข้องด้วย หรือกล่าวได้ว่าการเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการเป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า การนำเสนอโดยใช้รูปแบบการสัมภาษณ์และการเล่าเรื่องนี้เสมือนกับเป็นการพูดคุยสื่อสารระหว่างผู้ดำเนินรายการกับผู้ร่วมรายการ แต่จุดประสงค์ของการเล่าเรื่องก็เพื่อต้องการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณาจะช่วยทำให้ผู้ชมสนใจฟัง จดจำสินค้าได้ดี เกิดความต้องการเป็นแบบเหมือนผู้ร่วมรายการผู้นั้นส่งผลให้เกิดต้องการใช้สินค้าและอาจตัดสินใจซื้อสินค้าในที่สุด

3. ผู้นำเสนอเนื้อหา ผู้นำเสนอในโฆษณารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ คือ ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเท่านั้น เป็นผู้เล่าประสบการณ์การใช้สินค้าด้วยตนเอง เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและดึงดูดความสนใจจากผู้ชม ส่วนโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปอาจเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงหรือบุคคลธรรมดาเป็นผู้รับรองหรือเล่าเรื่องราวของสินค้าก็ได้

4. วัตถุประสงค์ ถึงแม้ว่าโฆษณาทั้งแบบรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์และแบบทั่วไปจะมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการขายสินค้าให้ได้ แต่รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีวัตถุประสงค์เฉพาะที่แตกต่างจากการโฆษณาโดยทั่วไป คือ รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มุ่งกระตุ้นให้ผู้ชมมีปฏิกริยาตอบสนองกลับโดยการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่กำลังโฆษณาอยู่มาที่บริษัทผู้จำหน่ายสินค้านั้นๆ แต่โฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปมีวัตถุประสงค์ต้องการให้ผู้รับสารตระหนักในสินค้า เกิดทัศนคติที่ดีต่อสินค้า จนเกิดพฤติกรรมซื้อสินค้า โดยไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องมีการซื้อสินค้าในทันที

5. การให้ข้อมูลสินค้า รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์จะให้ข้อมูลรายละเอียดของเครื่องสำอาง ส่วนโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปมีข้อจำกัดเรื่องเวลา จึงเน้นนำเสนอที่ผลลัพธ์สุดท้ายของการใช้ผลิตภัณฑ์นั้นมากกว่าการให้ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะใช้สื่ออื่นๆ เป็นสื่อเสริมให้รายละเอียดเพิ่มเติมของสินค้าแทน

6. รูปแบบการติดต่อสอบถาม ส่วนทำของเนื้อเรื่องในบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์นั้น จะมีการให้เบอร์โทรศัพท์เพื่อติดต่อสอบถามรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติมเสมอ ส่วนโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปไม่จำเป็นต้องให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อกลับ เพราะเป็นสินค้าที่หาซื้อได้ทั่วไป

7. การบริการหลังการขาย รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีบริการหลังการขายและจัดส่งสินค้าถึงบ้านหรืออาจมีส่วนลดพิเศษ ส่วนโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปไม่มีบริการหลังการขายและจัดส่งสินค้าถึงบ้าน

เมื่อศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวกับโฆษณาทางโทรทัศน์ต่างๆ พบว่ามีผู้ศึกษาเกี่ยวกับงานโฆษณาทางโทรทัศน์จำนวนมาก และได้กล่าวถึงลักษณะโฆษณาทางโทรทัศน์เป็นหัวข้อต่างๆ ผู้วิจัยจึงใช้เป็นแนวทางเพื่อสรุปเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างรายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์กับโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป ดังนี้



**ตารางที่ 3** แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างระหว่างรายการขายตรง  
สินค้าเครื่องสำอางทางโทรศัพท์กับโฆษณาทางโทรศัพท์ทั่วไป

โฆษณาทางโทรศัพท์ทั่วไป	รายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรศัพท์
ความเหมือน คือ	ต้องการขายสินค้าได้
<u>ความแตกต่าง</u> มีดังนี้	
1. ส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการนำเสนอ 15-30 วินาที และเน้นการใช้ภาพบอกเรื่องราวมากกว่าคำพูด (นภดล รุ่งวีรกุลอนันต์, 2540: 22-23)	1. ระยะเวลาในการนำเสนอแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที และเน้นการใช้คำพูดสนทนามากกว่าการใช้ภาพบอกเรื่องราว
2. รูปแบบโฆษณาทางโทรศัพท์แบ่งเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่ การโฆษณาแบบบรรยายประกอบภาพ การโฆษณาแบบเล่าเรื่อง การโฆษณาแบบสนทนา การโฆษณาแบบสัมภาษณ์ และการโฆษณาแบบใช้เพลง (วิไลวรรณ ขนิษฐานันท์, 2542: 10 -16)	2. มีรูปแบบโฆษณาที่ผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่อง
3. ผู้นำเสนอเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงหรือบุคคลธรรมดา ก็ได้ (เสรี วงษ์มณฑา, 2546: 156-157)	3. ผู้นำเสนอต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเท่านั้น
4. ต้องการให้ผู้รับสารตระหนักในสินค้า เกิดทัศนคติที่ดีต่อสินค้า จนเกิดพฤติกรรมซื้อสินค้า โดยไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องมีการซื้อสินค้าในทันที (ชาญศักดิ์ บุญช่วย, 2545: 13-14)	4. มุ่งกระตุ้นให้ผู้ชมมีปฏิกิริยาตอบสนองกลับ โดยการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่กำลังโฆษณายู่มาที่บริษัทผู้จำหน่ายสินค้านั้นๆ
5. เน้นนำเสนอที่ผลลัพธ์สุดท้ายของการใช้ผลิตภัณฑ์นั้นมากกว่าการให้ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นๆ (ชาญศักดิ์ บุญช่วย, 2545: 27)	5. เน้นให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าเครื่องสำอาง
6. ไม่จำเป็นต้องให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อกลับ เพราะเป็นสินค้าที่หาซื้อได้ทั่วไป (ชาญศักดิ์ บุญช่วย, 2545: 11-12)	6. ให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อสอบถามรายละเอียดของสินค้าเสมอ
7. ไม่มีบริการหลังการขายและจัดส่งสินค้าถึงบ้าน (ชาญศักดิ์ บุญช่วย, 2545: 2)	7. มีบริการหลังการขายและจัดส่งสินค้าถึงบ้าน หรืออาจมีส่วนลดพิเศษ

เมื่อวิเคราะห์ปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ทั้ง 40 บทสนทนาสามารถสรุปลักษณะเฉพาะได้ดังนี้

1. การนำเสนอเนื้อหา รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีลักษณะเหมือนกับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี กล่าวคือ ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการมีการผสานด้านทัศนคติ ต่างมีจุดหมายเดียวกัน คือ สัมภาษณ์เพื่อโฆษณาให้ขายสินค้าเครื่องสำอางได้ การถามตอบของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจึงมีลักษณะเอื้อไปด้วยกัน ทำให้ผู้ชมทราบข้อดีของสินค้า ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการร่วมมือในการสนทนาเป็นอย่างดีตลอดการสัมภาษณ์ ทั้งนี้ก็เพื่อขายสินค้าได้ตามวัตถุประสงค์โฆษณารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง

ลักษณะเฉพาะที่น่าสนใจพบว่ามีอยู่ในส่วนเนื้อเรื่อง คือ การเรียงลำดับคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์จะนำเสนอในลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) ซึ่งถือเป็นลักษณะเด่นเฉพาะของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ กล่าวคือ ใช้วิธีนำเสนอเนื้อเรื่องโดยให้ผู้ร่วมรายการเล่าประสบการณ์การใช้สินค้าเครื่องสำอางของตนเอง เพื่อให้ผู้ชมสนใจติดตามชมรายการ โดยส่วนเปิดรายการผู้ดำเนินรายการจะนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นของผู้ร่วมรายการ เพื่อโยงเข้าสู่ประเด็นหลักของรายการต่อไป จากนั้นในเนื้อเรื่องจะเป็นส่วนที่แสดงให้เห็นเกี่ยวกับการดูแลความงามของผู้ร่วมรายการซึ่งใช้กลวิธีการเล่าเรื่องตามลำดับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น โดยผู้ดำเนินรายการจะบอคำถามให้ผู้ร่วมรายการได้มีโอกาสเล่าสาเหตุของปัญหาความงาม เมื่อเล่าปัญหาความงามแล้วก็จะค่อยๆ เข้าสู่ประเด็นหลักคือ เฉลยว่าวิธีแก้ปัญหาที่ได้นั้นเป็นผลมาจากใช้สินค้าที่โฆษณา พร้อมทั้งบอกถึงข้อดี จุดเด่นของสินค้า ผลลัพธ์ที่ได้และอาจสรุปข้อดีของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง เพื่อแสดงให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้าสามารถช่วยแก้ปัญหาความงามให้แก่ผู้ชมได้ ผู้ชมจะทราบว่าสินค้าที่โฆษณานี้สามารถแก้ปัญหาความงามได้ โดยนำเสนอผ่านเรื่องเล่าประสบการณ์ใช้สินค้าเครื่องสำอางของผู้ร่วมรายการ ดังนั้นการนำเสนอโฆษณาในลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) นี้ จึงบรรลุดตามวัตถุประสงค์ของโฆษณา คือ ขายสินค้าได้ เนื่องจากสามารถทำให้ผู้ชมรับทราบข้อดีของสินค้า เกิดความสนใจและต้องการซื้อสินค้า

2. ผู้นำเสนอเนื้อหา ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเท่านั้น เช่น เป็นนักแสดง นักร้อง หรือบุคคลที่มีฐานะทางสังคม เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ เพราะผู้นำเสนอเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงที่มีลักษณะรูปร่างที่ดี ผิวพรรณสวยงาม จะช่วยดึงดูดความสนใจจากผู้ชมให้ติดตามชมรายการและสอดคล้องกับเนื้อหาความงามที่นำเสนอในรายการ

### 3. ระยะเวลาในการนำเสนอ

รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีความยาวในการนำเสนอในแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที แตกต่างจากรายการสัมภาษณ์ที่มีความยาวประมาณ 30-60 นาที และโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปที่ใช้เวลาในการนำเสนอประมาณ 15-30 วินาที ดังนั้นรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์จึงสามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้มากกว่าโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป สาเหตุที่บริษัทโฆษณาขายตรงต้องการให้ข้อมูลของสินค้ามากนั้น เนื่องจากสินค้าเครื่องสำอางที่นำมาขายจะเป็นสินค้าที่คนทั่วไปไม่รู้จกียี่ห้อ ไม่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาด มีราคาแพง และไม่ใช้สินค้าที่ซื้อใช้เป็นประจำในชีวิตประจำวัน รวมทั้งเครื่องสำอางบางประเภทมีหลายชั้นหรือหลายขั้นตอนการใช้ ดังนั้นผู้บริโภคจึงต้องการข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างละเอียดเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อ ทางบริษัทโฆษณาขายตรงจึงจำเป็นต้องให้ข้อมูลของสินค้ามาก เพื่อดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมาย ระยะเวลาในการนำเสนอจึงใช้เวลานาน

ผลการวิจัยที่ได้จึงสอดคล้องกับที่ชาญศักดิ์ บุญช่วย (2545) ได้ศึกษาเรื่อง “การศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อโฆษณาสินค้าขายตรงแบบตอบสนองในทันทีผ่านสื่อโทรทัศน์และพฤติกรรมการซื้อของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร” ว่า สินค้าที่นำมาขายในโฆษณาขายตรงทางโทรทัศน์จะเป็นสินค้าที่คนทั่วไปไม่รู้จกียี่ห้อ และไม่ได้วางขายในท้องตลาด จึงจำเป็นต้องดึงดูดความสนใจให้สามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายโดยชัดเจน นอกจากนี้บริษัทโฆษณาขายตรงได้เลือกใช้สื่อโทรทัศน์ในการนำเสนอสารโฆษณา เนื่องจากสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพในการโน้มน้าวใจ เพราะเป็นสื่อที่มีทั้งภาพและเสียงสามารถเข้าถึงครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง รวมทั้งสื่อโฆษณาขายตรงทางโทรทัศน์มีข้อดีหลายประการ กล่าวคือ ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายเพราะไม่ต้องจ้างบริษัทโฆษณา สามารถสร้างสรรค์รูปแบบรายการขึ้นมาเองได้ จึงมีต้นทุนในการผลิตสื่อโฆษณาต่ำ และสามารถวัดผลการโฆษณาหรือความสนใจจากผู้ชมได้จากจำนวนผู้ที่โทรเข้ามาสอบถาม สิ่งที่สำคัญคือ การโฆษณาขายตรงทางโทรทัศน์สามารถนำเสนอจุดขายได้หลายจุด และสามารถให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าได้มาก

ดังนั้น การนำเสนอสินค้าเครื่องสำอางเป็นลักษณะรายการขายตรงทางโทรทัศน์จึงเป็นช่องทางโฆษณาที่เหมาะสม เนื่องจากสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีประสิทธิภาพในการขาย สามารถนำเสนอสารโฆษณาได้บ่อยครั้ง จึงกระตุ้นความสนใจจากผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ประกอบกับสินค้าเครื่องสำอางที่ต้องการโฆษณานั้นเป็นสินค้าที่มีราคาแพง มุ่งกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ ไม่ได้วางขายทั่วไปในท้องตลาด จึงจำเป็นต้องให้ข้อมูลของสินค้ามากเพื่อต้องการเข้าถึงผู้บริโภคให้รู้จักเกี่ยวกับสินค้ามากขึ้น ผู้บริโภคจะได้มีข้อมูลไตร่ตรองได้อย่างละเอียดและช่วยในการตัดสินใจซื้อสินค้า

4. รูปแบบโฆษณา รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีรูปแบบโฆษณาที่ผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่อง กล่าวคือ มีโครงสร้างเหมือนรูปแบบรายการสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ คือ มีผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการสนทนาโต้ตอบกันเกี่ยวกับการดูแลความงาม มีการกล่าวเปิดรายการ ดำเนินรายการ และปิดรายการ แต่ในขณะที่ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการสนทนาอยู่นั้นจะมีการโฆษณาแบบเล่าเรื่องอยู่ในรายการนั้นด้วย เพื่อต้องการให้ผู้ชมทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้านั้นๆ ไปด้วย แต่ทำให้ผู้ชมเหมือนรู้สึกที่กำลังชมรายการโทรทัศน์ที่มีการสนทนาของคนสองคนอยู่ ไม่เหมือนกับการชมโฆษณาโทรทัศน์ทั่วไปที่นำเสนอเป็นรูปแบบโฆษณาซึ่งมีเจตนาขายสินค้าให้เห็นอย่างชัดเจน โดยมีผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงสนทนาโต้ตอบกันเกี่ยวกับการดูแลความงาม แต่ละคนจะมีหน้าที่ของตนอย่างชัดเจน คือ ผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้ซักถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับสินค้า ทั้งนี้ก็เพื่อให้การเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการดำเนินต่อไปได้ง่ายขึ้น ส่วนผู้ร่วมรายการเป็นผู้ตอบคำถามและเล่าเรื่องราวประสบการณ์การใช้สินค้าของตนว่าเกิดปัญหาความงามอย่างไร จากนั้นได้เล่าวิธีแก้ไขโดยใช้สินค้ามาแก้ปัญหาและให้ข้อมูลของสินค้านั้นรวมทั้งเล่าว่าหลังจากใช้สินค้าแล้วเกิดผลลัพธ์ที่ดีอย่างไรบ้าง เพื่อความน่าเชื่อถือและสามารถโน้มน้าวใจผู้ชมได้ดี โดยจะเล่าย้อนไปตามลำดับเหตุการณ์จากอดีตจนถึงปัจจุบัน ขณะที่ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องนั้น เนื้อหาที่เล่าจะมีสินค้าที่กำลังโฆษณาเข้าไปเกี่ยวข้องด้วยเสมอ

ดังนั้น กล่าวได้ว่าการนำเสนอโดยใช้รูปแบบการสัมภาษณ์และการเล่าเรื่องนี้เสมือนกับการสัมภาษณ์ที่มีการพูดคุยสื่อสารระหว่างผู้ดำเนินรายการกับผู้ร่วมรายการ และเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตนเอง แต่จุดประสงค์ของการเล่าเรื่องก็เพื่อต้องการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณา การนำเสนอในรูปแบบนี้จะช่วยให้ผู้ชมสนใจฟังจดจำสินค้าได้ดี เกิดความต้องการเป็นแบบเหมือนผู้ร่วมรายการผู้นั้น ส่งผลให้เกิดต้องการใช้สินค้าและอาจตัดสินใจซื้อสินค้าในที่สุด

5. องค์ประกอบย่อยที่ปรากฏ ในส่วนเนื้อเรื่องและส่วนปิดรายการของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ จะเป็นส่วนที่มีความแตกต่างจากโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป กล่าวคือ ส่วนท้ายของเนื้อเรื่องในปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์นั้นจะมีการให้เบอร์โทรศัพท์เพื่อติดต่อสอบถามรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติมเสมอ และส่วนปิดรายการจะมีการกล่าวอ้อล้าผู้ชมหรือกล่าวเชิญชวนผู้ชมให้ติดตามรายการในคราวต่อไป รวมทั้งกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ ลักษณะดังกล่าวจึงถือเป็นลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่ทำให้มีความแตกต่างจากโฆษณาประเภทอื่นๆ

เมื่อผู้วิจัยสรุปภาพโดยรวมของปริจเจทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ พบว่า การนำเสนอสารของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการในงานโฆษณานี้มีความเป็นเอกภาพ กล่าวคือ สารหรือเนื้อหาที่นำเสนอในรายการมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันขององค์ประกอบทั้ง 3 ส่วน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ ทั้งนี้เนื่องจากโดยปกติงานโฆษณาจะมีการเขียนบทโฆษณาเอาไว้ล่วงหน้าก่อนแล้วเพื่อให้เนื้อหาเป็นเอกภาพ อย่างไรก็ตาม การนำเสนอแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่องของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ได้ทำให้ดูเป็นธรรมชาติเหมือนผู้ชมกำลังนั่งฟังการสนทนาของคนสองคนเกี่ยวกับการดูแลความงาม โดยในส่วนเปิดรายการจะเป็นส่วนที่ดึงดูดใจผู้ชมให้ผู้ชมหันมาฟังเนื้อหาของรายการ มีการเกริ่นนำโดยบอกถึงสาเหตุของปัญหาและลักษณะความงามที่ผู้หญิงพึงปรารถนาอย่างสั้นๆ โดยไม่ได้บอกถึงสินค้าหรือชื่อสินค้าเลย เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชมสนใจโดยเฉพาะผู้ที่กำลังประสบปัญหานั้นอยู่ฟังรายละเอียดของรายการต่อไป เพื่อหาคำตอบว่าวิธีที่จะแก้ไขปัญหานั้นได้คืออะไร และเป็นเกริ่นนำเพื่อโยงเข้าสู่สินค้าต่อไป

ในส่วนเนื้อเรื่องจะเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องหรือนำเสนอเนื้อเรื่องด้วยตนเอง โดยเน้นกล่าวถึงสินค้าว่าเป็นวิธีที่ตนนำมาใช้แก้ไขปัญหา สินค้ามีข้อดีอย่างไรบ้าง และได้รับผลลัพธ์ที่ดีดังที่ได้กล่าวไว้ในตอนเปิดรายการ จากนั้นในส่วนท้ายของเนื้อเรื่องผู้ร่วมรายการได้ย้ำข้อดีของสินค้าและผลลัพธ์ที่ได้อีกครั้งหนึ่งสั้นๆ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ชมรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าช่วยในการประกอบการตัดสินใจซื้อได้ดียิ่งขึ้น เมื่อผู้ชมเริ่มเกิดความสนใจในตัวสินค้า ต้องการรับทราบข้อมูลของสินค้าเพิ่มเติม ทางรายการจึงให้เบอร์โทรศัพท์เพื่อเป็นช่องทางติดต่อสอบถามได้อย่างสะดวก

สำหรับส่วนปิดรายการพบว่า บางบทสนทนามีการปฏิสัมพันธ์กับผู้ชมโดยเชิญชวนให้ผู้ชมติดตามชมรายการต่อไปในครั้งหน้าด้วย เพื่อบอกให้ผู้ชมทราบว่าทางรายการจะนำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลความงามอื่นๆอีก เป็นการกระตุ้นจูงใจให้ผู้ชมรับชมรายการในครั้งต่อไป และทางรายการจะได้นำเสนอขายสินค้าเครื่องสำอางชิ้นใหม่ให้ผู้ชมทราบและซื้อสินค้านั้น

จากการวิเคราะห์ในภาพรวมจะเห็นได้ว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการได้พยายามกระตุ้นให้ผู้ชมติดตามฟังรายการตั้งแต่เปิดรายการจนปิดรายการ ดังนั้นองค์ประกอบทุกส่วนจึงมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการได้นำเสนอสารหรือพูดเรื่องเดียวกันตลอดทั้งรายการ แต่จะเน้นที่ตัวผู้ร่วมรายการให้มีบทบาทสำคัญในการนำเสนอสารโฆษณา ทั้งนี้ก็เพื่อให้สอดคล้องกับจุดประสงค์ของการโฆษณา คือ ต้องการขายสินค้าได้ และยังสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การขายเครื่องสำอางที่ต้องการให้ผู้ร่วมรายการเป็นผู้เล่าเรื่องนำเสนอประสบการณ์การใช้สินค้าเครื่องสำอางด้วยตนเอง ผลงานวิจัยที่ได้จึงสอดคล้องกับสมมติฐานที่

ตั้งไว้ว่าปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีลักษณะเฉพาะที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การขายเครื่องสำอาง คือ ให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องตนเอง

องค์ประกอบแต่ละส่วนที่ปรากฏในปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ถือได้ว่ามีจุดประสงค์เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมติดตามชมรายการตั้งแต่เปิดรายการจนปิดรายการ และให้ผู้ชมเกิดความต้องการซื้อสินค้าภายหลังจากได้รับชมรายการแล้ว ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของโฆษณาที่ต้องการขายสินค้า อย่างไรก็ตามผู้วิจัยพบว่าสิ่งที่สำคัญของงานโฆษณา คือ การเลือกใช้ภาษาในการนำเสนอสารโฆษณา เพราะเป็นการสื่อสารที่จะถ่ายทอดข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าไปยังผู้ชมให้เกิดความสนใจ ความต้องการและพฤติกรรมซื้อสินค้าขึ้น ดังนั้นในบทต่อไปผู้วิจัยจะศึกษาวิเคราะห์ถึงกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจของปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ว่า มีกลวิธีทางภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจอย่างไรบ้าง

ก่อนที่จะนำเสนอผลการวิเคราะห์ของบทต่อไปนั้น ผู้วิจัยพบสิ่งที่น่าสนใจจากผลการวิเคราะห์ลักษณะเฉพาะ คือ การใช้รูปแบบการสัมภาษณ์และการเล่าเรื่องของรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์สัมพันธ์กับกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในบทที่จะกล่าวต่อไป กล่าวคือ รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ใช้รูปแบบการสัมภาษณ์เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ความงามของตน เล่าให้ผู้ชมเห็นภาพก่อนใช้สินค้าว่าผู้ร่วมรายการมีปัญหาความงามอย่างไร และหลังใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาเกิดผลลัพธ์ที่ดีขึ้นอย่างไร ทำให้ผู้ชมเห็นความเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น การเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการเหมือนมีกรอบบังคับให้จบเรื่องว่าได้ผลลัพธ์ที่ดีจากการใช้สินค้าเสมอ เมื่อใช้สินค้าที่โฆษณาแล้วจะได้ผลลัพธ์เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น รวมทั้งผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นผู้นำเสนอสินค้าเครื่องสำอางเป็นผู้มีชื่อเสียงและมีรูปลักษณ์ที่ดี คือ มีรูปร่างดีหรือมีผิวพรรณที่สวยงาม ก็เนื่องจากใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาจึงช่วยโน้มน้าวให้ผู้ชมเชื่อและคล้อยตามที่ผู้ร่วมรายการกล่าว

นอกจากนี้ การสัมภาษณ์มีการถามตอบของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจึงสามารถนำเสนอข้อมูลของสินค้าให้ผู้ชมทราบได้มาก เพราะคำถามของผู้ดำเนินรายการก็เหมือนเป็นคำถามที่ผู้ชมต้องการทราบ เสมือนเป็นตัวแทนผู้ชมถามคำถามเรื่องความงาม และผู้ร่วมรายการก็เป็นผู้ตอบคำถามโดยบอกข้อดีของสินค้า ดังนั้นการใช้รูปแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่องจะช่วยเอื้อให้ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาโน้มน้าวใจเพื่อแสดงให้ผู้ชมเห็นความเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นหลังจากใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา ผู้ชมเกิดความคล้อยตาม ต้องการซื้อสินค้า และโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่โฆษณา

## บทที่ 4

### กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจ

ในบทที่ 3 ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะเฉพาะของปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ พบว่า เป็นรูปแบบโฆษณาผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่อง กล่าวคือ เป็นรูปแบบรายการสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ที่มีผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง เช่น นักแสดง นักร้อง หรือผู้เชี่ยวชาญด้านความสวยความงามมาสนทนาโต้ตอบกัน โดยมีการกล่าวเปิดรายการ เนื้อเรื่อง และปิดรายการ แต่ในขณะที่ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการสนทนาอยู่นั้น จะมีการเล่าเรื่องเพื่อโฆษณาสินค้าเครื่องสำอางอยู่ในรายการนั้นด้วย เห็นได้จากข้อมูลที่ผู้ร่วมรายการให้จะเป็นข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณา และมีลำดับการเล่าเป็นลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) คือ เล่าปัญหาความงามบอกวิธีแก้ไขโดยใช้สินค้าที่โฆษณา ให้รายละเอียดของสินค้า บอกผลลัพธ์จากการใช้สินค้า และสรุปข้อดีของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง เป็นการเล่าตามลำดับเหตุการณ์ ทำให้ผู้ชมคล้อยตามเข้าใจง่ายรวมทั้งตอนท้ายจะให้เบอร์โทรศัพท์ติดต่อสอบถามข้อมูลเสมอ เพื่อให้ผู้ชมที่สนใจสั่งซื้อสินค้าเครื่องสำอางนั้น

สำหรับระยะเวลานำเสนอ พบว่า รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์จะมีความยาวในการนำเสนอในแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที ถือเป็นเวลาที่ค่อนข้างมาก ดังนั้น เนื้อหาโฆษณาในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์สามารถให้รายละเอียดของสินค้าได้มาก การเลือกใช้ภาษาในบทโฆษณาจึงเป็นเทคนิคหนึ่งที่สำคัญ เพราะเป็นเครื่องมือที่ช่วยส่งข้อมูล แนวความคิด หรือเรื่องราวต่างๆ ไปยังผู้รับสารหรือกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ข่าวสารหรือโน้มน้าวใจให้ผู้ชมทราบถึงคุณประโยชน์ต่างๆ ชักชวนให้ผู้ชมสนใจ จดจำในสินค้า และตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ดังนั้นนักโฆษณาต้องมีเทคนิคในการคิดค้น สร้างสรรค์ความสามารถในการใช้ภาษา สื่อความหมายให้ผู้ชมเข้าใจในสิ่งที่ผู้เขียนต้องการจะบอก และต้องเป็นภาษาที่ให้อารมณ์และความรู้สึกดี เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเกิดความสนใจ เห็นประโยชน์หรือคุณค่าของสินค้า เกิดความต้องการในตัวสินค้าและซื้อสินค้าในที่สุด

ดังนั้น ในบทนี้ผู้วิจัยจะศึกษากลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจของปริศนารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ทั้ง 40 บทสนทนา โดยในงานวิจัยนี้คำว่า “กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจ” หมายถึง การเลือกใช้ภาษาในการเสนอสารโฆษณา

เพื่อมุ่งให้ผู้ชมเกิดความเปลี่ยนแปลงความคิด ทักษะคิด กระตุ้นความรู้สึก ทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี ต่อสินค้า เกิดความต้องการในตัวสินค้า และเกิดพฤติกรรมซื้อสินค้าในที่สุด

การนำเสนอสารโฆษณาให้น่าสนใจนั้นจะต้องคำนึงถึง “จุดจับใจ” หมายถึง เครื่องมือที่ โฆษณาใช้เพื่อชักจูงให้ผู้บริโภคตอบสนองตามที่นักโฆษณาต้องการ นั่นคือ ให้ซื้อสินค้าที่โฆษณา จะเรียกเป็นจุดจับใจด้านต่างๆ เช่น จุดจับใจด้านความนิยม จุดจับใจด้านความสะดวก หรือ จุดจับใจด้านความประหยัด เป็นต้น (พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช, 2546: 131) แต่ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัย จะใช้คำว่า “การใช้คำแสดงถึง...” แทน เช่น การใช้คำแสดงถึงความสะดวก หรือการแสดงถึงความนิยม เป็นต้น

จากข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจที่ปรากฏในองค์ประกอบ ทั้ง 3 ส่วน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ พบกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจทั้งหมด 8 กลวิธีใหญ่ ดังต่อไปนี้

## 1. การใช้คำ

เมื่อพิจารณาการใช้เลือกใช้คำในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ผู้วิจัย พบว่า ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการได้พยายามเลือกใช้คำเพื่อการโน้มน้าวใจ เนื่องจาก ความจำกัดเรื่องเวลาและต้องการดึงดูดใจผู้ชม ทำให้ต้องเลือกใช้คำที่น่าสนใจ และโน้มน้าวใจ ผู้ชมให้ติดตามชมรายการไปโดยตลอด จากข้อมูลพบการใช้คำปรากฏอยู่หลากหลายลักษณะ ดังนี้

1.1 การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า เป็นการโน้มน้าวใจโดยเลือกใช้คำบอกลักษณะเด่นหรือข้อดีต่างๆของสินค้า ช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้าว่าสินค้านี้มีคุณสมบัติที่ดี สามารถกำจัดสิ่งที่ไม่พึงประสงค์หรือแก้ไขปัญหาความงามได้ จึงทำให้ผู้ชมเกิดความรู้สึกในด้านบวกต่อสินค้าและมีความต้องการใช้สินค้า

ผู้วิจัยได้จำแนกคำแสดงข้อดีของสินค้าออกเป็น คำนาม คำกริยาและคำขยายที่ใช้แสดง ข้อดีของสินค้า เพื่อให้เห็นการใช้รายการคำแต่ละชนิดที่แสดงข้อดีของสินค้าในรายการขายตรง สินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ชัดเจนมากขึ้น สรุปเป็นตารางดังต่อไปนี้



**ตารางที่ 4** แสดงรายการค่านามที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

รายการคำ	ความถี่ (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ
1. คำแสดงถึงความปลอดภัย ได้แก่ คำว่า ธรรมชาติ, ไม่มีอันตราย, ปลอดภัย, ไม่มีผลข้างเคียง	47	27.01
2. สาว	38	21.84
3. (สลาย, ละลาย, ดักจับ, ลด) ไขมัน	21	12.07
4. หุ่น (ดี)	13	7.47
5. รูปร่าง (ดี)	9	5.17
6. (ปกปิด, ลด) ริ้วรอย	8	4.60
7. สดส่วน (ดี)	6	3.45
8. น้ำหนัก (ลดลง)	5	2.87
9. (สลาย, กำจัด) เซลลูไลท์	5	2.87
10. (ไว้) สี/ฝ้า	5	2.87
11. สุขภาพผิว (ดี, ดีมากๆ)	3	1.72
12. ผิวพรรณ (ดี, ดีขึ้น, ดีจริงๆ)	3	1.72
13. ประสิทธิภาพ	3	1.72
14. (ลด) ความอ้วน	2	1.15
15. (ขจัด) ความมัน	2	1.15
16. (กำจัด) ของเสีย	2	1.15
17. (ชะลอ) ความแก่	1	0.57
18. เส้นนี้	1	0.57
รวม	174	100

จากบทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนา พบค่านามที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าจำนวน 18 คำ ค่านามที่มีความถี่ใช้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.01 คือ คำแสดงถึงความปลอดภัย ได้แก่ คำว่า ธรรมชาติ ไม่มีอันตราย ปลอดภัย และไม่มีผลข้างเคียง เป็นการโน้มน้าวใจผู้ชมโดยกล่าวถึงความปลอดภัยที่ผู้ชมจะได้รับจากการใช้สินค้า หรือเมื่อใช้สินค้าแล้วผู้ชมจะไม่ได้รับผลอันตรายข้างเคียง เพื่อให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจเมื่อใช้สินค้า นอกจากนี้ยังสะท้อนให้เห็นคุณค่าทางสังคมได้ว่า คนสนใจและตื่นตัวในเรื่องเกี่ยวกับธรรมชาติกันมากขึ้น และเลือกใช้เครื่องสำอางที่ทำจาก

ธรรมชาติ เพราะสิ่งที่ทำจากธรรมชาติย่อมมีความปลอดภัยมากกว่าสิ่งที่ทำจากสารเคมี รวมทั้งมนุษย์ทุกคนมีความต้องการความปลอดภัยจากอันตรายต่างๆ ผู้เขียนคำโฆษณาจึงได้ตระหนักในเรื่องนี้ และเลือกใช้คำที่แสดงให้เห็นถึงความปลอดภัยมาเป็นจุดขายเพื่อให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจเมื่อใช้สินค้า ส่วนค่านามที่มีความถี่ใช้รองลงมา คิดเป็นร้อยละ 21.84 คือ คำว่า “สาว” แสดงให้เห็นว่า ผู้หญิงไม่ต้องการแก่ตามวัย จึงใช้คำว่า “สาว” โน้มน้าวใจผู้ชมที่ต้องการคงความสาวไม่แก่ตามวัยใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา

ผู้วิจัยพบสิ่งที่น่าสนใจ คือ คำนามที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ส่วนใหญ่จะไม่ปรากฏใช้เพียงลำพัง แต่จะปรากฏใช้ร่วมกับคำขยาย เพื่อให้ผู้ชมเห็นความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นหลังจากใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา และช่วยเน้นให้เห็นข้อดีของสินค้าชัดเจนยิ่งขึ้น คำขยายที่ใช้ เช่น คำว่า “ดี” เมื่อปรากฏใช้ร่วมกับค่านาม เช่น รูปร่างดี สดส่วนดี หรือผิวพรรณดี เป็นต้น เพื่อโน้มน้าวให้ผู้ชมเห็นว่าเมื่อใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาแล้วจะได้ผลลัพธ์เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น

นอกจากนี้ยังพบว่า คำนามบางคำซึ่งส่วนใหญ่เป็นคำที่ไม่พึงประสงค์หรือเป็นปัญหาความงามที่ผู้หญิงไม่ต้องการให้เกิดขึ้น เช่น คำว่า ริวรอย ความมัน สิว หรือฝ้า เป็นต้น จะปรากฏใช้ร่วมกับคำปฏิเสธ เพื่อต้องการสื่อความหมายให้ผู้ชมทราบว่าคุณสมบัติของเครื่องสำอางที่โฆษณาผลิตมาเพื่อกำจัดลักษณะสิ่งที่ไม่ต้องการให้มีหรือไม่พึงประสงค์ออกไป คำปฏิเสธที่ใช้ เช่น คำว่า “ไร้ ปกปิด ขจัด กำจัด และสลาย” เมื่อคำปฏิเสธเหล่านี้ปรากฏใช้ร่วมกับค่านามที่ไม่พึงประสงค์หรือเป็นปัญหาความงามที่ผู้หญิงไม่ต้องการ เช่น สลายไขมัน สลายเซลลูไลท์ ปกปิดริ้วรอย ขจัดความมัน กำจัดของเสีย หรือไร้สิ่ว ไร้ฝ้า เป็นต้น จะทำให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาสามารถช่วยแก้ปัญหาความงามที่ผู้หญิงไม่ต้องการนั้นๆ ได้

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**ตารางที่ 5** แสดงรายการคำกริยาที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

รายการคำ	ความถี่ (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ
1. กระชับ (ขึ้น)	61	51.26
2. บำรุง (ส่วนต่างๆของร่างกาย)	15	12.61
3. เฝิร์ม	10	8.40
4. แบน/ยุบ	7	5.88
5. เผาผลาญ (ไขมัน,พลังงาน)	6	5.04
6. แต่งตั้ง/ตั้ง (ขึ้น)	6	5.04
7. ลด (ส่วนต่างๆของร่างกาย, ความอ้วน, น้ำหนัก)	6	5.04
8. ป้องกัน	4	3.36
9. ลบเลือน	2	1.68
10. ชะลอ	1	0.84
11. (ไม่) ระคายเคือง	1	0.84
รวม	119	100

จากบทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนา พบคำกริยาที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าจำนวน 11 คำ คำนามที่มีความถี่ใช้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.26 คือ คำว่า “กระชับ” ถือเป็นคุณสมบัติสำคัญของสินค้าเครื่องสำอางและเป็นลักษณะข้อดีที่ผู้หญิงพึงประสงค์ในอันดับต้นๆ จึงนำคำว่า “กระชับ” มาใช้ในโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชม

สิ่งที่น่าสนใจ คือ คำกริยาที่ใช้อาจปรากฏใช้ตามลำพัง เช่น คำว่า กระชับ และเฝิร์ม เป็นต้น คำกริยาบางคำปรากฏใช้ร่วมกับคำนาม เช่น คำว่า “เผาผลาญ” (ไขมัน,พลังงาน) “บำรุง” (ส่วนต่างๆของร่างกาย เช่น บำรุงหัวใจ) และ “ลด” (ความอ้วน,น้ำหนัก) เป็นต้น คำกริยาบางคำปรากฏใช้ร่วมกับคำขยาย มักใช้ร่วมกับคำขยาย “ขึ้น” เพื่อเน้นให้เห็นข้อดีของสินค้าชัดเจนขึ้น เช่น ตั้งขึ้น เป็นต้น และคำกริยาบางคำปรากฏใช้ร่วมกับคำปฏิเสธ คำว่า “ไม่” คือ คำว่า ไม่ระคายเคือง เพื่อแสดงข้อดีของสินค้าว่าสามารถกำจัดสิ่งที่ไม่พึงประสงค์ได้

**ตารางที่ 6** แสดงรายการคำขยายที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าในบริจเฉทรายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์

รายการคำ	ความถี่ (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ
1. สดใส/ใส	38	17.60
2. สวย (มาก,สวยๆ,ขึ้นเยอะมากๆ)	38	17.60
3. ดี (ขึ้น,มาก,มากๆ,จริงๆ)	38	17.60
4. คำแสดงถึงความสะดวกสบาย ได้แก่ คำว่า สะดวก, ง่าย, สบาย, ไม่อึดอัด, เล็กกว่า, เบา, เล็กๆ กะทัดรัด	26	12.04
5. เนียน (มากๆ,ยิ่งขึ้น)	19	8.80
6. ขาว (ขึ้น)	11	5.10
7. แข็งแรง (ขึ้น)	8	3.70
8. เปลี่ยนปลั่ง	8	3.70
9. ผอม	6	2.78
10. เรียว (ขึ้น) /เพรียว	6	2.78
11. ชุ่มชื้น	5	2.31
12. เร็วขึ้น	4	1.85
13. สดชื่น (มาก)	3	1.39
14. นุ่ม/นุ่มนวล (มากขึ้น)	3	1.39
15. สดุด (ขึ้น)	1	0.46
16. แน่น (ขึ้น)	1	0.46
17. เปลี่ยนประกาย	1	0.46
รวม	216	100

จากบทสนทนาทั้ง 40 บทสนทนา พบคำขยายที่ใช้แสดงข้อดีของสินค้าจำนวน 17 คำ คำนามที่มีความถี่ใช้มากที่สุดเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 17.60 มีจำนวน 3 คำ ได้แก่ คำว่า “สดใส/ใส สวย และดี” แสดงให้เห็นว่าคำขยายเหล่านี้เป็นลักษณะความงามที่ผู้หญิงพึงปรารถนาและต้องการได้ยิบในอันดับแรก

สิ่งที่น่าสนใจ คือ คำขยายที่พบอาจปรากฏใช้ลำพัง เช่น คำว่า เปลี่ยนปลั่ง ชุ่มชื้น หรือเปล่งประกาย เป็นต้น อย่างไรก็ตามคำขยายส่วนใหญ่ที่พบจะไม่ปรากฏใช้ตามลำพัง แต่ปรากฏใช้ร่วมกับ คำว่า “ขึ้น ยิ่งขึ้น มาก มากๆ มากขึ้น ขึ้นเยอะมากๆ และจริงๆ” เพื่อเน้นให้ผู้ชมเห็นความเปลี่ยนแปลง ในทางที่ดีขึ้นเมื่อใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาแล้ว เช่น เนียนยิ่งขึ้น นุ่มขึ้น หรือเรียวขึ้น เป็นต้น

นอกจากนี้พบว่ายังใช้คำแสดงถึงความสะดวกสบาย คิดเป็นร้อยละ 12.04 คำแสดงถึงความสะดวกสบายจะเน้นถึงความสะดวกสบายที่สินค้าจะให้แก่ผู้ใช้สินค้าได้ ได้แก่ คำว่า สะดวก, ง่าย, สบาย, ไม่อึดอัด, เล็กกว่า, เบา และเล็กๆ กะทัดรัด คำแสดงถึงความสะดวกสบายจึงเป็นจุดขายหนึ่งที่มักนำมาใช้ในโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้าปรากฏใช้ทั้ง 40 บทสนทนา จะปรากฏในส่วนเปิดรายการ แสดงให้ผู้ชมเห็นว่าผู้ร่วมรายการมีผลลัพธ์ที่ดี คือ มีรูปร่างที่ดี หรือผิวพรรณที่สวยงาม ก็เนื่องจากใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา ผู้ดำเนินรายการจึงใช้คำแสดงข้อดีของสินค้าเพื่อเรียกร้องความสนใจจากผู้ชมให้หยุดทำกิจกรรมอื่นๆหันมาสนใจฟัง อยากติดตามเนื้อเรื่องของรายการต่อไป คำแสดงข้อดีของสินค้าที่ใช้ในส่วนเปิดรายการ เช่น สิวสวย สวย(มาก/สวยๆ) หรือ รูปร่างดี สดส่วนดี เป็นต้น

#### ตัวอย่าง

ด. คุณผู้ชมคะ นี่ก็คือແຂກຮັບເສີຍສາວສວຍຂອງແອນນະຄະ ທີ່ເຮົາກ່າວມີຄວາມສາມາດເຍອະມາກໆເລຍນະຄະ ຄຸນຈື່ ນາໜັງ ຮາຍນານນທົ່ນະຄະ...

(ส่วนเปิดรายการ)

(บทสนทนาที่ 30)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวเปิดรายการโดยแนะนำผู้ร่วมรายการและใช้คำขยายบรรยายถึงความสวยงามซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้หญิงพึงปรารถนา คือ คำว่า “สาว” ขยายลักษณะของແຂກຮັບເສີຍ ແລະ “ສວຍ” ขยายคำว่าสาว เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมที่ต้องการสวยและสาวเช่นนี้ติดตามฟังเนื้อเรื่องของรายการต่อไป

นอกจากนี้ การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้ายังปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง เป็นการให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้า ผู้ชมจะทราบประโยชน์ของสินค้าว่าสินค้านั้นสามารถตอบสนองความต้องการหรือช่วยแก้ไขปัญหาคความงามที่ตนกำลังประสบอยู่ได้

#### ตัวอย่าง

ร. ຄະ ນອກຈາກເຮົາຫາຄຣີມກັນແດດ ຫາຄຣີມໂລຊັ້ນ ແລ້ວໄດ້ເສີມອາຫາຣື່ງເປັນຜູ້ຜິດກັດທີ່ ຮຽນຮາດີ ແລ້ວກໍ່ເກສັຊກແນະນຳທີ່ຖືກຕ້ອງວິຣິນະຄະ ແບບວ່າ

ດ. ຄະ ກໍ່ຈະມີອັນຕຣາຍ

ร. ไม่มีอันตราย

ด. ก็เรียกว่าเป็นสวຍ แบบปลอดภัยด้วย

ร. ใช่ค่ะ ถูกต้องค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 20)

จากตัวอย่าง ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการใช้คำแสดงถึงความปลอดภัยจากการใช้สินค้าว่าไม่มีผลข้างเคียงใดๆ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสารธรรมชาติมาเป็นจุดขายของสินค้า ทำให้ผู้ชมไม่ต้องกังวลเรื่องอันตรายเมื่อใช้สินค้า เกิดความรู้สึกเชิงบวกต่อสินค้า เพราะสินค้าสามารถตอบสนองความต้องการด้านความปลอดภัยของเขาได้

สรุปได้ว่า ปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ทั้ง 40 บทสนทนา ล้วนใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า ซึ่งให้เห็นประโยชน์และจุดเด่นของสินค้า ทำให้ผู้ชมเห็นว่าเมื่อใช้สินค้าแล้วได้ผลลัพธ์ที่ดี และเห็นความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมให้สนใจ และสร้างความมั่นใจว่าสินค้านี้มีคุณสมบัติสามารถตอบสนองความต้องการด้านความงามได้ดี การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้าจึงเป็นจุดเด่นของโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ และเป็นคำที่มักใช้ในกลุ่มสินค้าเครื่องสำอางให้เห็นความสวยงาม เช่น คำว่า สวย สดใส เนียน นุ่ม และเปล่งปลั่ง เป็นต้น การใช้คำเหล่านี้ช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมให้ต้องการใช้สินค้า เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีหลังจากใช้สินค้าที่โฆษณาแล้วตามที่กล่าว

## 1.2 การซ้ำชื่อหรือประเภทของสินค้า

เป็นการโน้มน้าวใจโดยกล่าวชื่อหรือประเภทของสินค้าซ้ำๆกัน ทำให้ทราบได้ว่ายังกล่าวถึงสิ่งเดียวกัน เทคนิคการใช้คำซ้ำจะพบในบทโฆษณาโดยทั่วไป เพื่อผูกโยงข้อความในประโยคต่างๆเข้าด้วยกัน และในขณะเดียวกันก็เป็นการย้ำคำที่ผู้โฆษณาต้องการให้ติดหูผู้ชมด้วย (วิไลวรรณ ฆนิษฐานันท์, 2542: 20) เนื่องจากสินค้าในรายการขายตรงทางโทรทัศน์มักเป็นสินค้าที่คนทั่วไปไม่รู้จัก ไม่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาด จึงต้องทำให้ติดหูผู้ชม จดจำสินค้าได้

จากข้อมูลพบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจะกล่าวซ้ำชื่อและประเภทของสินค้าที่โฆษณาอยู่เสมอ เพราะการกล่าวซ้ำชื่อและประเภทของสินค้าบ่อยๆจะช่วยโน้มน้าวใจให้ผู้ชมจดจำตัวสินค้าได้ และปรากฏอยู่ในส่วนเนื้อเรื่อง

## ตัวอย่าง

- ร. ...มีคนที่รู้จักกันแนะนำ RENVE HANDY BEAUTY ให้ในเรื่องของการดูแลผิวพรรณที่เราจะใช้ควบคู่กับครีมบำรุงผิวที่เราใช้เป็นประจำทุกวันอยู่แล้วนะคะ เจ้า RENVE HANDY BEAUTY มันจะทำให้ผิวข้างในของเรา มีความแข็งแรงมากยิ่งขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นก็คือว่า ริ้วรอยจะค่อยๆ จางหายไป รวมไปถึงจุดต่างด่างดำก็จะจางหายไปด้วย แล้วคนรอบข้างก็จะทัก เออ ผิวสดใสขึ้นนะ ไปทำอะไรมา เราก็จะบอกเคล็ดลับของเราไปว่า เราใช้ RENVE HANDY BEAUTY ค่ะ
- ด. และในเรื่องของการใช้งานเนี่ย ใช้งานยังไงคะ
- ร. ก็เมื่อใดก็ได้แล้วแต่ ที่เราจะทาครีมบำรุงผิวนะคะ ก็แต่ครีมบำรุงผิว 5 จุดบนใบหน้าก็ใช้ RENVE HANDY BEAUTY เนี่ย นวดคลึงบนใบหน้าเบาๆ แก้ม คาง จมูก หน้าผากเบาๆ เพียงแค่ 5 นาที แล้วก็ลงมาที่ลำคอ แล้วก็เนินอกด้วย [ ที่สำคัญ ]
- ด. [ สามารถใช้ได้หมดเลยนะคะ ]
- ร. ค่ะ ใช้ได้หมดเลยเพราะอย่างบางครั้งเนี่ย ต้นแขนเราไม่กระชับหรือว่ามีหน้าท้อง มีไขมันสะสม รวมไปถึงต้นขา พี่อาก็จะใช้ครีมที่กำจัดเซลลูไลท์ ควบคู่กับ RENVE HANDY BEAUTY ในบริเวณนั้นๆ แล้วเราก็จะเลือกใช้ครีมให้มันเหมาะสมแล้วกันค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 1)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการกล่าวชื่อสินค้า "RENVE HANDY BEAUTY" ซ้ำกันถึง 5 ครั้ง เพื่อเน้นนำใจให้ผู้ชมสะดุดหูกับคำว่า "RENVE HANDY BEAUTY" ช่วยย้ำให้ติดหูผู้ชมว่าสินค้านั้นมีชื่อว่าอะไร เพราะสินค้านี้ไม่ได้เป็นสินค้าที่วางขายทั่วไปในตลาดเหมือนสินค้าเครื่องสำอางยี่ห้ออื่นๆ จึงต้องย้ำให้ผู้ชมจดจำได้ และเป็นการผูกโยงข้อความเข้าด้วยกันให้ผู้ชมเข้าใจว่าผู้สนทนาทั้งสองคนยังคงกำลังพูดถึงสินค้า RENVE HANDY BEAUTY อยู่

## ตัวอย่าง

- ร. เคล็ดลับพิเศษของฟิล์มทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนค่ะ
- ด. อ้าวหรือเป็นยังไงคะอาหารผิวสูตรครบถ้วน ดียังไงเป็นยังไงอธิบาย
- ร. ก็จริงๆ แล้วอาหารผิวสูตรครบถ้วนนี้มาจากพืชดารานะคะ [ อ้อแนะนำมา ] ก็บอกว่า=
- ด. =ทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนนี้ดีมากเลย เพราะว่ามีส่วนประกอบที่แบบว่าสามารถดูแลผิวถึง 11 ชนิดนะคะ
- ด. 11 ชนิด!

- ร. ใช่ค่ะ ไม่ว่าจะเป็นโปรตีนจากปลาทะเลนะคะ ปลาทะเลต้องเป็นปลาทะเลน้ำลึกด้วย
- ด. น้ำอื่นไม่ได้ (หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ) แล้วก็พวกวิตามินซี วิตามินอี
- ด. อ้อ! อันนี้เป็นอาหารผิวสูตรครบถ้วนเลย พี่ก็เห็นดารารหลายคนใช้กันเนอะ มันก็เหมือนๆกันหรือเปล่า...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 38)

จากตัวอย่าง ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการได้กล่าวถึงคำว่า “อาหารผิวสูตรครบถ้วน” ซึ่งเป็นประเภทของสินค้าที่โฆษณาจำนวนมากถึง 5 ครั้ง ทั้งนี้เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมสะดุดหูกับคำว่า “อาหารผิวสูตรครบถ้วน” อย่างไรก็ตามการที่ผู้ร่วมรายการบอกประเภทของสินค้าแทนการบอกชื่อสินค้าอาจเป็นกลยุทธ์ในการขายอย่างหนึ่งที่ต้องการให้ผู้ชมโทรศัพท์เข้ามาสอบถามชื่อของสินค้าในภายหลัง ซึ่งเมื่อผู้ชมได้โทรศัพท์เข้ามาแล้วการโน้มน้าวใจผู้ชมก็จะเป็นไปได้ง่ายขึ้น

### 1.3 การใช้คำเกินจริง

เป็นการเลือกใช้คำที่มีความหมายเกินความเป็นจริง หรือมีความเป็นไปได้ตามที่ผู้พูดได้กล่าวไว้ยาก จะทำให้เกิดความทึ่งในสิ่งนั้น การนำเสนอที่เกินจริงนั้นไม่ได้มุ่งให้คนดูเชื่อ แต่ต้องการที่จะให้คนดูรู้สึกว่โฆษณานั้นเด่นกว่าโฆษณารุ่นอื่นๆ ทำให้ผู้บริโภคจดจำสินค้านั้นได้ดี (เสรี วงษ์มณฑา, 2546: 159) ในบริเฉทสนทนาเครื่องสำอางทางโทรทัศน์นี้จะใช้คำที่มีความหมายเกินความเป็นจริงนี้ เพื่อจุดประสงค์ทำให้ผู้ชมจินตนาการภาพได้ชัดเจน เกิดความคล้อยตามสิ่งที่ผู้พูดกล่าว ซึ่งมักเป็นการใช้คำเกินจริงเพื่อบอกถึงข้อดีของสินค้า ทำให้เห็นว่าสินค้านั้นมีข้อดีที่เด่นกว่าสินค้าอื่นๆอย่างแท้จริง ผู้ชมจึงจดจำสินค้านั้นได้ดี การใช้คำเกินจริงนี้จะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง

#### ตัวอย่าง

- ร. ลงชัดเจนเลย ชัดเจนเลย ส่วนที่จอยชอบก็คือหน้าอกกับหน้าท้อง แต่ที่จอยชอบมากเลยตรงนี้ (ชี้) ช่วงข้างเอวเนี่ยคะ ออกกำลังกายยามมา [ ] เพราะเวลาที่เรากำลัง=
- ด. [ ใส่น้ำ ]  
=กายมันต้องเป็นอย่างนี้ ซึ่งถ้าเรากำลังกายผิด มันจะยกไปหมด
- ด. โอ๊ย! ตรงนี้เร็วมาก ผู้หญิงเนี่ยเวลาเรานุ่งกางเกงหรือกระโปรงเนี่ย จากบราเซี่ยถึงขอบมันจะเป็น



- ร. เป็นก้อน ไซ้
- ด. บัตดลหายเลย
- ร. ค่ะ ช่วงที่จอยทำบอย ก็ช่วงข้างๆแถวด้านหลัง

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 4)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการใช้คำว่า “บัตดลหายเลย” เป็นการเลือกใช้คำที่มีความเกินความเป็นจริง เพราะคำว่า “บัตดล” เป็นคำวิเศษณ์หมายถึง ทันใดนั้น ซึ่งโดยหลักความเป็นจริงแล้ว สินค้าที่โฆษณาอาจไม่สามารถทำให้ไขมันที่เป็นก้อนในส่วนเอวหายไปได้ในทันทีที่ใช้สินค้าตามที่ผู้ดำเนินรายการกล่าว ทั้งนี้อาจใช้เพียงคำว่า “หายเลย” ก็ได้ แต่ผู้ดำเนินรายการก็ตั้งใจเลือกใช้คำที่มีความหมายเกินความเป็นจริงนี้ เพื่ออธิบายถึงประสิทธิภาพของสินค้าที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาเรื่องไขมันส่วนเกินได้อย่างทันทีทันใด ซึ่งเป็นคำที่มีพลังในการโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเชื่อคล้อยตามที่ผู้ดำเนินรายการกล่าวได้มากกว่าคำว่า “หายเลย”

#### ตัวอย่าง

- ร. อย่างเร็วเลยคะแล้วก็ใช้มาได้ 2 เดือนกว่าๆก็เห็นผลเร็วทันตาจากเอวนะคะที่เคยมีปัญหาหลังคลอต่อเนื่อง 32 ตอนนี่มาเหลือ [ เอวเวรีไซ์ 32 ] เพราะมันย่อยอะอย่างที่ท่าน
- ด.
- ด. แล้วตอนนี้เท่าไร?
- ร. 27 ค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 19)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำที่มีความหมายเกินความเป็นจริงคือคำว่า “เห็นผลเร็วทันตา” เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมคล้อยตามถึงข้อดีสินค้าที่โฆษณาได้เร็วยิ่งขึ้น เกิดภาพตามถึงผลลัพธ์ที่ได้ตามที่ผู้ร่วมรายการกล่าว คือ สินค้าทำให้มีขนาดของเอวลดลงภายในระยะเวลาไม่มาก และยังทำให้ผู้ชมเกิดความคาดหวังกับสินค้าว่าเมื่อใช้แล้วจะได้ผลลัพธ์เหมือนตามที่กล่าว

#### 1.4 การใช้คำต่างประเทศ

จากข้อมูลพบว่า ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำต่างประเทศโดยมีจุดประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับจิตวิทยาในการขายสินค้า กล่าวคือ การใช้คำต่างประเทศเป็นกลวิธีที่จะทำให้ผู้บริโภคเกิดความน่าเชื่อถือในคุณภาพสินค้า สร้างความมั่นใจว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ เพราะคิดว่าเป็นของต่างประเทศ เนื่องจากคนไทยมีค่านิยมของต่างประเทศมากกว่าของไทย

(ศักดิ์สิทธิ์ ลิ้มกุลาคมน์, 2534: 46) นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความทันสมัย ผู้ใช้มีระดับและรสนิยมที่ดี เพราะใช้สินค้าที่มาจากต่างประเทศหรือได้รับการยอมรับจากชาวต่างชาติ เป็นการโน้มน้าวใจให้ผู้ชมสนใจ และเข้าใจสารที่ต้องการนำเสนอได้ง่ายยิ่งขึ้น การเลือกใช้สินค้าต่างประเทศจะปรากฏในส่วนของเนื้อเรื่อง และพบว่ามีการเลือกใช้สินค้าต่างประเทศหลายลักษณะสามารถแบ่งได้ดังนี้

#### 1.4.1 การใช้ชื่อสินค้าเป็นคำต่างประเทศ

เป็นการเรียกชื่อสินค้าที่โฆษณาโดยใช้คำภาษาอังกฤษของสินค้านั้น เพื่อให้ดูทันสมัยและเป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ สะท้อนให้เห็นว่าผู้ใช้สินค้านี้ก็เป็นผู้ที่มีรสนิยมดีและรู้จักเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดี

##### ตัวอย่าง

ร. จนเพื่อนๆแนะนำมาลองใช้ Sliming Angle ดูลี...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 15)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำภาษาอังกฤษเรียกชื่อสินค้าที่โฆษณา คือ “Sliming Angel” เพื่อต้องการนำเสนอสินค้าให้ดูทันสมัย และสร้างความน่าเชื่อถือให้ผู้ชมเห็นว่าเป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ

##### ตัวอย่าง

ร. ก็ได้ลองใช้นี้เลยคะ (ชูสินค้า) มหัศจรรย์มากเลย เขาเรียกว่า Seven Miracles ค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 16)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำภาษาอังกฤษเรียกชื่อสินค้าที่โฆษณา คือ “Seven Miracles” เพื่อทำให้ดูทันสมัยและเป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ รวมทั้งชื่อสินค้านี้ยังบอกให้ผู้ชมทราบว่าสินค้าที่โฆษณานี้มีจำนวน 7 ชิ้น

#### 1.4.2 การใช้ส่วนประกอบหรือกระบวนการผลิตสินค้าเป็นคำต่างประเทศ

เป็นการใช้คำศัพท์ต่างประเทศในการบอกถึงส่วนประกอบของสินค้าหรือกระบวนการผลิตสินค้า ผู้ชมส่วนใหญ่อาจไม่ทราบว่าส่วนประกอบหรือกระบวนการผลิตที่ผู้ร่วมรายการกำลังกล่าวถึงคืออะไร แต่ก็เป็นการสร้างที่น่าเชื่อถือให้แก่สินค้าได้

### ตัวอย่าง

- ด. (หัวเราะ) แต่ว่าถ้าพูดถึงมะเขือเทศเราก็รู้กันอยู่แล้วว่ามีประโยชน์อย่างไรบ้าง ก็เรียกได้ว่ามีสารตัวหนึ่งที่เรียกว่า ไลซิวทีน ที่จะช่วยในเรื่องการบำรุงผิวเป็นอย่างดีเลย ไม่แคะอะไรอย่างนี้ ไซ้มัย
- ร. คือนอกจากจะ คือความแก่มันเนืองมาจากทั้งวัยด้วย แล้วก็สภาพผิวที่เกิดจากแสงแดดอะไรพวกนี้นะคะ ตัว ไลซิวทีน เท่าที่ผมนำเข้าใจคือมันเป็นตัวที่ช่วยซ่อมแซมเขาเรียกว่าอะไร ความเสื่อมสภาพผิวกับป้องกันแสงแดด ซึ่งเมืองไทยเราเนี่ยคือหลีกเลี่ยงไม่ได้ด้วย ไม่ว่าจะคุณอยู่ห้องแอร์ทั้งวันก็ต้องโดน

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 33)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวถึงส่วนประกอบที่อยู่ในสินค้าเป็นภาษาอังกฤษ สารประกอบที่ตัวก็คือ “สารไลซิวทีน” และได้อธิบายเพิ่มเติมถึงประโยชน์ของสารนี้เพิ่มเติมว่าช่วยซ่อมแซมผิวที่เสื่อมสภาพจากการถูกแสงแดด การกล่าวชื่อของส่วนประกอบในสินค้าเป็นภาษาอังกฤษช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สินค้าได้

### ตัวอย่าง

- ร. ไซ้แล้วคะ เพราะฉะนั้นเนี่ยแต่ละตัวเค้าก็จะมีครีมของเค้าใช้ควบคู่กับผ้า นะคะ ซึ่งทอมาเป็นพิเศษ [แบบนี้ (หยิบสินค้า)] ไซ้เลย ผ้าแบบนี้เค้าทอมาด้วยกรรมวิธีเค้าเรียก =
- ด. =การไฮเปอร์โอรโรเจเนติก คือป้องกันการระคายเคืองมันจะยืดหยุ่นได้สบาย ไซ้แล้วกระชับแต่ไม่อึดอัด แล้วมันก็จะสบายมากและที่แน่ๆเหมาะกับคนที่ไม่ค่อยมีเวลาอย่างเรา
- ด. ไม่ค่อยมีเวลา อันนี้ต้องทำยังไงล่ะคะ เรายัง [ทาครีม] แล้วก็ใส่
- ร. [ทาครีม]
- ร. ไซ้ แล้วก็ใส่กางเกงสวมไว้ตอนนอนก็ได้แค่หลับตื่นมา แล้วก็กระชับได้(หัวเราะ)
- ด. อ้อหรือ
- ร. เพราะว่าในผ้าตัวนี้นะคะมันจะมีเค้าเรียกว่า ไมโครมัสสาจ เคทีมันจะช่วยนวดครีมให้เข้าไปเนื้อผิวของเรามากขึ้น

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 39)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำต่างประเทศกล่าวถึงกระบวนการผลิตสินค้า คือคำว่า “ไฮเปอร์โอรโรเจเนติก” พร้อมทั้งมีการอธิบายข้อดีเพิ่มเติมว่าไฮเปอร์โอรโรเจเนติกเป็นกรรมวิธีผลิต

สินค้าที่ช่วยในการป้องกันการระคายเคืองในขณะสวมใส่ ทั้งนี้เพื่อสร้างความทันสมัยให้แก่สินค้า  
ว่าเป็นสินค้าที่ได้ผ่านการผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย นอกจากนี้ยังใช้คำว่า “ไมโครมีสสาจ” บอก  
ส่วนประกอบของสินค้า พร้อมทั้งอธิบายสรรพคุณของส่วนประกอบนี้ว่าช่วยนวดครีมให้ซึมเข้าสู่  
ผิวมากขึ้น

### 1.4.3 การกล่าวถึงประเทศที่ผลิตสินค้า

เป็นการกล่าวให้ทราบว่าสินค้านั้นผลิตจากประเทศใด มักเป็นสินค้าที่  
ผลิตจากต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ชมเกิดความเชื่อถือในคุณภาพของสินค้า คิดว่าเป็นสินค้าที่นำเข้า  
จากต่างประเทศ และยังสะท้อนถึงค่านิยมของผู้บริโภคที่เลือกใช้สินค้าที่โฆษณานั้นว่า เป็นผู้  
รสนิยมในการเลือกใช้สินค้า และมีฐานะทางการเงินที่ดี

#### ตัวอย่าง

- ร. ...สิ่งสำคัญด้วยทำไมไม่ทุ่มเทกับมัน แต่บางทีเราทำเองเนีย มันใช้เวลาทำนานมากเลยคะ  
คุณตึก เพราะฉะนั้นเนียจะมีอะไรที่สามารถที่จะช่วยลดเวลาการบริหารได้ และมี  
ประสิทธิภาพที่ดีนะคะ อ้อคิดว่ามันเป็นสิ่งที่ [ น่าจะลองดูน่า นั่นก็คือ=  
ค. [ น่าจะลอง ]  
ร. =อุปกรณ์กระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลี

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการกล่าวถึงประเทศที่ผลิตสินค้าว่าอุปกรณ์กระชับใบหน้า  
เป็นสินค้าที่ผลิตจากประเทศอิตาลี ซึ่งช่วยให้นม่น่าพอใจผู้ชมให้เกิดความน่าเชื่อถือในคุณภาพของ  
สินค้า เพราะคนไทยส่วนใหญ่นิยมสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ เนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพการ  
ผลิตสินค้าของต่างประเทศ

### 1.5 การใช้คำแทน

จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการแต่ละคนนั้น มีการใช้คำ  
แทนตัวผู้พูด และคำแทนตัวผู้ชมแตกต่างกันออกไป อย่างไรก็ตามการเลือกใช้คำแทนนั้นเป็น  
การใช้ที่มีจุดประสงค์ คือ เป็นการให้นม่น่าพอใจโดยทำให้เป็นส่วนหนึ่งของผู้ชม ผู้ชมจะรู้สึกเหมือน  
กำลังฟังเรื่องที่คนสองคนสนทนาอยู่และคู่สนทนาได้กล่าวถึงตัวผู้ชมด้วย ผู้วิจัยพบว่าการใช้  
คำแทนจะปรากฏในทั้งสามส่วน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ  
นอกจากนี้ยังแบ่งการใช้คำแทนออกเป็น 2 ลักษณะใหญ่ๆ ได้แก่ คำแทนตัวผู้พูด และคำแทนตัว  
ผู้ชม ดังนี้

### 1.5.1 คำแทนตัวผู้พูด

เป็นการเลือกใช้คำเรียกแทนตัวผู้ดำเนินรายการ และผู้ร่วมรายการ ในขณะที่ดำเนินการสนทนาเกี่ยวกับความงาม

1.5.1.1 การเรียกชื่อของตนเอง พบว่า ผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำเรียกชื่อเล่นของตนเองมากที่สุด เพื่อแสดงความเป็นกันเองกับผู้ชม เสมือนมีคนที่ใกล้ชิดหรือคนรู้จัก มาเล่าประสบการณ์ดูแลความงามให้ฟัง ทำให้ผู้ชมอยากฟังเนื้อเรื่องต่อ ในส่วนของผู้ดำเนินรายการก็ใช้คำเรียกชื่อเล่นของตนเองเช่นเดียวกันในขณะที่กำลังสนทนากับผู้ร่วมรายการ

#### ตัวอย่าง

- ด. คุณผู้ชมคะวันนี้แอนมีแขกรับเชิญเรียกว่าเป็นสาวสวยและก็ได้ใจรักสุขภาพมากๆเลย...  
(ส่วนเปิดรายการ)  
(บทสนทนาที่ 36)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการใช้คำเรียกชื่อเล่นตนเอง เพื่อสร้างความเป็นกันเองตั้งแต่เริ่มเปิดรายการ โนม่น้าวใจให้ผู้ชมอยากติดตามฟังรายการต่อไป

#### ตัวอย่าง

- ร. ขอบคุณมากค่ะ แต่จริงๆแล้วที่เห็นแบบนี้ ไม่ใช่ว่ากบไม่มีปัญหาเรื่องผิวหน้าเลยนะคะ ด้วยวัยที่เพิ่มขึ้นและแสงแดดบ้านเราเนี่ย มีอันตรายกับผิวพรรณ กบก็มีความรู้สึกว้า เอ๊ะ ปัญหาเนี่ยหลายคน ก็คงกังวลเหมือนกันนะคะ ก็คงจะเป็นเรื่องฝ้า  
ด. แอนว่าผู้หญิงทุกคนก็คงเจอปัญหานี้ล่ะคะ แสงแดดมันหลีกเลี่ยงไม่ได้  
(ส่วนเนื้อเรื่อง)  
(บทสนทนาที่ 11)

จากตัวอย่าง ทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการใช้คำเรียกชื่อเล่นของตนเอง ระหว่างพูดคุยเกี่ยวกับความงาม เพื่อแสดงความเป็นกันเองมากขึ้น เสมือนผู้ชมกำลังฟังคู่สนทนาพูดคุยเป็นกันเองมากกว่าการพูดคุยเป็นทางการ

### 1.5.1.2 การใช้คำแทน “พี่” พบว่า ผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำแทน

คำว่า “พี่” เพื่อแสดงให้เห็นว่าผู้พูดเป็นผู้มีประสบการณ์ มีความรู้เกี่ยวกับการดูแลความงามมาก หรือผ่านการดูแลเรื่องความงามมามาก และเป็นการกระตุ้นคนที่เริ่มมีอายุหรืออายุมากควรเริ่ม

ดูแลตนเองได้แล้วโดยใช้สินค้าที่โฆษณาก็เป็นการดูแลความงามของตนเองได้ รวมทั้งทำให้ผู้ชมรู้สึกว่าคุณพูดเป็นมีความใกล้ชิดและสนิทสนมกับผู้ชม

#### ตัวอย่าง

ร. ไซ้ สดวกด้วย จะทำอะไรก็ได้ เข็มขัดไซ้มี๊ย พี่เนี่ยนะ แปรงฟันตีนมาเนี่ยนะ คาดเลย แปรงฟันไปด้วยใส่ไปด้วย แล้วเวลามาเล่นต้นขาเนี่ยนะ ดึงยก การทำงานก็จะแบบตึกๆๆ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำว่า “พี่” แทนตัวผู้พูดเพื่อแสดงถึงความเป็นกันเอง และความใกล้ชิดระหว่างผู้พูดและผู้ฟังซึ่งเป็นผู้ดำเนินรายการและผู้ชม

#### 1.5.2 คำแทนตัวผู้ชม

เป็นการเลือกใช้คำเรียกแทนตัวผู้ชม ซึ่งเป็นบุคคลที่สาม จากข้อมูลพบว่ามีการใช้คำเรียกแทนผู้ชมเพื่อความสุภาพและให้เกียรติผู้ชม เป็นการใช้คำแทนให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่เน้นคนที่มีฐานะปานกลางถึงสูง

1.5.2.1 การใช้คำแทน “คุณ” พบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำแทนคำว่า “คุณ” เรียกแทนตัวผู้ชมมากที่สุด เพื่อแสดงความสุภาพกับผู้ชม และเป็นคำแทนเรียกแทนผู้ชมทั่วไป รวมทั้งแสดงระดับของผู้ใช้สินค้า เพราะสินค้าที่โฆษณามีราคาแพง คนที่ใช้สินค้าจึงเป็นคนที่มั่งคั่งหรือมีฐานะทางการเงินที่ดี ผู้วิจัยพบว่าจะปรากฏเกือบทุกบทสนทนา

#### ตัวอย่าง

ร. ไซ้ ของเราเนี่ย ถ้าคุณเอามาใช้ตรงหน้ากระจก คุณจะเห็นว่าหน้าของคุณเนี่ยนะจะกล้ำมเนื้อส่วนไหนก็ตามที่คุณใช้เนี่ยจะมีการหดการคลาย การหดการคลายอย่างเห็นได้ชัด

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำว่า “คุณ” ใช้เรียกแทนตัวผู้ชม แสดงความสุภาพระหว่างผู้พูดและผู้ชม เป็นการยกย่องให้ผู้ชมรู้สึกว่าคุณได้รับเกียรติ และมีระดับหรือฐานะทางการเงินที่ดีสามารถใช้สินค้านี้ได้

### ตัวอย่าง

ด. ...วันนี้เราสองคนลาคุณผู้ชมไปก่อนนะคะ สวัสดีค่ะ

(ส่วนเปิดรายการ)

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการใช้คำว่า “คุณผู้ชม” เรียกแทนตัวผู้ชม แสดงความสุภาพ และยกย่องให้เกียรติผู้ชม

1.5.2.2 การใช้คำแทน “ท่าน” พบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำแทนคำว่า “ท่าน” เรียกแทนตัวผู้ชม เพื่อแสดงถึงการยกย่องและให้เกียรติผู้ชมรวมทั้งแสดงระดับของผู้ใช้สินค้า เพราะสินค้าที่โฆษณามีราคาแพง คนที่ใช้สินค้าจึงเป็นคนที่มั่งคั่งหรือมีฐานะทางการเงินที่ดี ผู้วิจัยพบว่าจะปรากฏในส่วนเปิดรายการและส่วนท้ายของเนื้อเรื่อง

### ตัวอย่าง

ด. สวัสดีค่ะท่านผู้ชม วันนี้แนะนำนะคะ มีเคล็ดลับดีๆสำหรับสาวๆค่ะ ในการรักษาผิวหน้าให้สดใสแล้วก็ไร้ริ้วรอยด้วย

(ส่วนเปิดรายการ)

(บทสนทนาที่ 14)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการใช้คำแทนเรียกผู้ชมว่า “ท่านผู้ชม” เป็นการเปิดรายการด้วยการยกย่องผู้ชม และเป็นการโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นบุคคลที่รับการยกย่องและมีฐานะที่เหนือกว่าจึงเกิดความรู้สึกที่ดี และอยากจะทำตามรับชมเนื้อหาของรายการต่อไป

### ตัวอย่าง

ร. จริงๆแล้ว มันก็แล้วแต่สัดส่วนคนนั้นนะคะ ไม่ใช่ว่าอ้วนอย่างนี้แล้วเนี่ย จะมาใช้ระยะหนึ่งของตาล ซึ่งระยะหนึ่งของตาลอาจจะ 2 อาทิตย์ เดือนหนึ่ง คือแล้วแต่ท่านผู้ชม สรีระร่างกายของคนเรานั้นนะคะ เพราะบางคนอ้วนง่ายผอมยาก หรือบางคนมีความรู้สึกที่อ้วนมาก

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 15)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเรียกผู้ชมว่า “ท่านผู้ชม” เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเกิดความรู้สึกว่าตนเป็นคนที่ได้รับการยกย่อง และมีระดับหรือฐานะทางการเงินที่ดีสามารถใช้สินค้านี้ได้

1.5.2.3 การใช้คำแทน “น้อง” พบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำแทนคำว่า “น้อง” เพื่อแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายอาจเน้นเด็กวัยรุ่นหรือเป็นบุคคลที่มีอายุไม่มากนัก และกระตุ้นคนที่อยู่ในช่วงวัยรุ่นว่าควรหันมาสนใจดูแลรูปร่างของตัวเองเพื่อที่จะได้มีสุขภาพที่ดี จากข้อมูลพบว่าจะปรากฏเพียง 1 บทสนทนาเท่านั้น เนื่องจากการใช้คำว่า “น้อง” จะเจาะจงกลุ่มผู้ชมอย่างชัดเจน ผู้พูดจึงมักใช้คำแทน “คุณ” หรือ “ท่าน” เพื่อกล่าวถึงผู้ชมโดยทั่วไปมากกว่า

#### ตัวอย่าง

- ด. ซึ่งเป็นสารสกัดจากธรรมชาติด้วยนะคะ ไม่มีผลข้างเคียงกับร่างกายแน่นอนคะ เอลละคะ วันนี้ต้องคงขอให้คุณเข้มฝากคำแนะนำสำหรับน้องๆที่อยู่ และก็สนใจอยากเป็นซูเปอร์โมเดลแบบนี้บ้างจะต้องทำยังไงบ้างคะ
- ร. ก็อยากฝากน้องๆที่อยากเป็นอาชีพนางแบบนะคะ ก็อยากแบบว่าอย่าพยายามทานยาลดความอ้วน อยากให้ออกกำลังกายและหาวิธีอื่นอาจเป็นวิธีเข้มลองดูก็ได้ที่แบบทานสารสกัดที่มาจากสารธรรมชาติ เพราะว่ามันๆไม่มีผลกระทบต่อร่างกายเรานะ ...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 18)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำว่า “น้อง” แทนตัวผู้ชม เพื่อแสดงถึงความเป็นกันเองและความใกล้ชิดระหว่างผู้พูดและผู้ชม เสมือนผู้พูดเป็นญาติพี่น้องกับผู้ชมและมีอายุมากกว่าผู้ชม แสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายอาจเป็นเด็กวัยรุ่นหรือเป็นบุคคลที่มีอายุไม่มากนัก และคนที่อยู่ในช่วงวัยรุ่นนี้ควรหันมาสนใจดูแลรูปร่างของตัวเองโดยใช้สารสกัดจากธรรมชาติเพื่อที่จะได้มีรูปร่างที่ดี ส่งผลให้อาจมีอาชีพเป็นนางแบบในอนาคตเหมือน ผู้ร่วมรายการ

## 2. การเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม

ข้อความโฆษณาที่ดีต้องทำให้ผู้อ่าน ผู้ชม หรือผู้ฟังโฆษณาเกิดความต้องการซื้อสินค้า เช่น อยากแวะไปชมสินค้าที่ชั้นวาง หรือโทรศัพท์มาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม เป็นต้น (เสรี วงษ์มณฑา, 2546: 138) จากข้อมูลพบว่า การเชิญชวนให้ผู้ชมเกิดพฤติกรรมจะปรากฏอยู่ในส่วนเนื้อเรื่อง และเป็นการเชิญชวนให้ผู้ชมเกิดพฤติกรรมต้องการลองใช้สินค้า นำไปสู่



การโทรศัพท์เพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและซื้อสินค้าในที่สุด รูปภาพที่แสดงการเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรมได้แก่ “ลองดู” “ลองคิดดู” และ “เอาช่วยกันคิดตามล่ะกัน”

#### ตัวอย่าง

ร. ก็อยากฝากน้องๆ ที่อยากเป็นอาชีพนางแบบนะคะ ก็อยากแบบว่าอย่าพยายามทานยาลดความอ้วน อยากให้ออกกำลังกายและหาวิธีอื่น อาจเป็นวิธีเข็มลองดูก็ได้ที่แบบทานสารสกัดที่มาจากสารธรรมชาติ...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 18)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้คำว่า “ลองดู” เพื่อเชิญชวนและโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเกิดความต้องการใช้สารอาหารจากธรรมชาติในการแก้ปัญหาความงาม เพราะเป็นวิธีที่ผู้ร่วมรายการใช้ในการแก้ปัญหาเรื่องรูปร่างได้ผลจริง สำหรับผู้ชมที่สนใจจะโทรศัพท์เพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและอาจซื้อสินค้าในที่สุด

#### ตัวอย่าง

ด. ลองดูนะคะ คุณผู้ชมเพราะว่าได้ผลจริงๆ เพราะว่าตัวเองได้ลองแบบว่ารู้สึกดีจริงๆ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 4)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการใช้คำว่า “ลองดู” เพื่อเชิญชวนผู้ชมให้ลองใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วน ซึ่งการที่ผู้ดำเนินรายการได้ใช้คำเชิญชวนผู้ชมให้ใช้สินค้าด้วยตนเองนี้ จะเป็นการช่วยสนับสนุนโน้มน้าวใจให้เห็นว่าสินค้าที่โฆษณานั้นเป็นสินค้าที่น่าทดลองใช้

นอกจากนี้ พบว่า ผู้พูดได้เชิญชวนให้ผู้ชมเกิดพฤติกรรมคิดตามในสิ่งที่ผู้พูดกล่าวคือ กระตุ้นให้ผู้ชมนึกภาพจินตนาการตามในเรื่องที่ผู้ร่วมรายการกำลังกล่าวถึง หรือคิดตามในเรื่องที่ตนกำลังกล่าว เพื่อให้ผู้ชมรู้สึกว่ามีส่วนร่วมในการสนทนา และเป็นการโน้มน้าวใจให้ผู้อ่านคล้อยตามสารที่ผู้ร่วมรายการต้องการเสนอได้ นำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้าในที่สุด

#### ตัวอย่าง

ร. เวลาชิตอัพเห็นมะ ใ้อีโห กว่าจะชิตอัพ 100 ที่ 20 ที่ นี่ก็เหมื่อยแล้วเหมื่อยอีก เล่นเสร็จตื่นมารู้สึกปวดหน้าท้องเหมือนกันเลย เพราะการทำงานของเข็มขัดเนี่ยก็จะคล้ายๆกัน ก็คือว่าหดแล้วก็คลาย และก็ทำปฏิกิริยากับกล้ามเนื้อของเรา ส่วนหน้าท้องถ้าเราคาดแล้วไป

20 นาที เหมือนเราชิตอัพถึง 240 ครั้ง แล้วลองคิดดูสิคะว่า ถ้าเล่นทุกวันแล้วเนี่ย มันจะ  
สวยงามขนาดไหน หน้าท้องก็จะเรียบแบน ตึงกระชับ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการกระตุ้นให้ผู้ชมคิดตามเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่จะได้จากการใช้  
เข็มขัดกระชับสัดส่วนเป็นประจำ คือ หน้าท้องจะเรียบแบนและตึงกระชับ ผู้ชมจะจินตนาการตาม  
ถึงผลลัพธ์จากการใช้สินค้า เพื่อให้ผู้ชมรู้สึกว่ามีส่วนร่วมในการสนทนา และเป็นการโน้มน้าวใจให้  
ผู้อ่านคล้อยตาม เกิดความสนใจในสินค้า และนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้า

### ตัวอย่าง

- ด. มีคนทางบ้าน มักจะถามเสมอ เอ๊ะอุปกรณ์กระชับใบหน้าเนี่ยใช้แล้วได้ผลจริงหรือ  
คนทางบ้านมักจะถามกันมา
- ร. อ้อ จุ่มว่าดูไม่ยากนะ เราช่วยกันคิดตามล่ะกัน หลักการของการบริหารใบหน้าเนี่ยก็คือ  
ทำให้กล้ามเนื้อบนใบหน้ากระชับแล้วก็เต่งตึง อย่างอุปกรณ์บริหารใบหน้าจากประเทศ  
อิตาลีเนี่ย เวลาใช้จะทำให้กล้ามเนื้อบนใบหน้ามีการหดและคลายตัวเป็นจังหวะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 23)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการถามถึงผลลัพธ์จากการใช้เครื่องบริหารใบหน้า ผู้ร่วม  
รายการจึงเชิญชวนให้ผู้ชมเกิดพฤติกรรมคิดตามในขณะที่อธิบายหลักการทำงานของสินค้าไป  
ด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ชมเข้าใจด้วยตนเองว่าสินค้ามีหลักการทำงานทำให้ใบหน้ากระชับได้อย่างไร  
อาจนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้า

### **3. การแสดงทัศนคติ**

เป็นการแสดงความคิดเห็นของผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับสินค้าโดยให้เหตุผลมาสนับสนุน  
ความคิดเห็นของตน ซึ่งเป็นการโน้มน้าวใจให้ผู้ชมคล้อยตามความคิดเห็นตามที่ผู้ร่วมรายการ  
กล่าวและเพิ่มความน่าเชื่อถือในสินค้า เพราะผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นผู้ที่เคยใช้สินค้าได้บอกความ  
คิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าด้วยตนเอง จึงช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือในสินค้ามากขึ้น

จากข้อมูลพบว่า การแสดงทัศนคติจะปรากฏเกือบทุกบทสนทนา ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการยืนยัน  
ให้ผู้ชมเห็นว่าผู้ร่วมรายการเป็นผู้ที่เคยใช้สินค้าที่โฆษณาด้วยตนเองแล้วจริงๆ เพราะสามารถ  
แสดงความคิดเห็นของตนเองต่อสินค้าได้ และจะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง เพราะเป็นส่วนที่กล่าวถึง  
ตัวสินค้า ผู้ร่วมรายการจึงสามารถแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าได้มากที่สุด การแสดง

ความคิดเห็นมีจุดประสงค์ทั้งหมด 2 ประการ ได้แก่ การแสดงความมั่นใจต่อสินค้า และการเสนอแนะ ดังจะได้อธิบายต่อไปนี้

### 3.1 การแสดงความมั่นใจต่อสินค้า

เป็นการแสดงความคิดเห็นของผู้ร่วมรายการหลังจากใช้สินค้า โดยกล่าวยืนยันถึงคุณภาพของสินค้าว่าสินค้านั้นมีคุณภาพดีเพียงใด และรับรองว่าหลังจากการใช้สินค้าแล้วสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างแน่นอน ผู้ร่วมรายการ มักใช้รูปภาพเพื่อแสดงความมั่นใจ ได้แก่ คำว่า “มั่นใจ” “รับรอง” “รับประกัน” “รับรองได้ว่า” “ได้ผลจริงๆ” และ “ได้ผลแน่นอน” ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจในตัวสินค้ามากขึ้น เพราะผู้ร่วมรายการเป็นผู้กล่าวรับประกันผลลัพธ์ที่ได้หลังจากใช้สินค้าด้วยตนเอง จะช่วยโน้มน้าวใจให้ผู้ชมต้องการใช้สินค้าได้ดี

#### ตัวอย่าง

ร. รับรองไม่ต้องห่วงค่ะ รับรองได้ว่าได้ผลแน่นอน เพราะว่าคนหนักมากกว่า 87 ยังได้ผลมาแล้ว

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 35)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการใช้รูปภาพที่แสดงถึงความมั่นใจต่อชุดชั้นในกระชับสัดส่วน ได้แก่ “รับรอง” “รับรองได้ว่า” และ “ได้ผลแน่นอน” เพื่อยืนยันผลลัพธ์จากการใช้สินค้าว่าสามารถแก้ไขปัญหาได้แน่นอน พร้อมทั้งให้เหตุผลประกอบว่าคนที่เคยใช้สินค้าที่มีน้ำหนักมากก็สามารถลดน้ำหนักได้ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้น และให้ผู้ชมมั่นใจในสินค้าว่าสามารถแก้ไขปัญหาได้ผลจริงๆ

#### ตัวอย่าง

ร. อย่างหน้าท้องเนี่ยมันบางนะคะ ตรงนี้เนี่ยเล่นไปเลย ได้ผลแน่นอนเดือนนึง

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการกล่าวยืนยันถึงผลลัพธ์ที่ได้หลังจากใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลีว่าได้ผลจริงๆ และยังบอกถึงระยะเวลาที่ใช้สินค้าแล้วได้ผลลัพธ์ที่แน่นอน คือ 1 เดือน จึงเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือในตัวสินค้ามากขึ้น และทำให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจในตัวสินค้าว่าจะช่วยแก้ปัญหาเรื่องรูปร่างได้มากขึ้น เพราะผู้ร่วมรายการเป็นผู้กล่าวรับประกันผลลัพธ์ที่ได้หลังจากใช้สินค้าด้วยตนเอง

### 3.2 การเสนอแนะ

เป็นการเสนอแนะของผู้ร่วมรายการต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง มักเป็นการเสนอแนะในทำนองเชิญชวนให้ผู้ชมซื้อสินค้า หรือเสนอแนะว่าคำแนะนำในการแก้ไขปัญหาความงามที่ผู้ร่วมรายการได้กล่าวไปนั้น เป็นสิ่งที่ผู้ชมควรนำไปปฏิบัติตาม ซึ่งไม่เป็นการบังคับผู้ชม แต่เป็นการเสนอแนะทางเลือกตามความคิดเห็นของตนว่า สินค้าที่โฆษณาเป็นทางเลือกในการแก้ไขปัญหาที่ดีและได้ผลจริง จากข้อมูลพบว่าผู้ร่วมรายการใช้รูปภาพที่แสดงการเสนอแนะ ได้แก่ คำว่า “อยากจะ” จะปรากฏใช้ร่วมกับคำว่า แนะนำ และ “น่าจะ” จะปรากฏใช้ร่วมกับคำว่า ลองใช้

#### ตัวอย่าง

ร. พอใช้แล้วได้ผลนะ ก็อยากจะแนะนำให้คุณผู้ชมรู้จักและทดลองใช้บ้าง

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 14)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเสนอแนะความคิดเห็นของตนว่า ตนต้องการอยากให้ผู้ชมได้ลองใช้สินค้านี้ โดยใช้คำว่า “อยากจะ” เพื่อเสนอแนะวิธีการแก้ไขปัญหาเรื่องการดูแลผิว ซึ่งเป็นการเลือกใช้รูปภาพในการเสนอแนะที่เหมาะสม เพราะไม่เป็นการบังคับหรือจูงใจให้ผู้ชมให้ซื้อสินค้า แต่เป็นทำนองเชิญชวนให้ลองใช้สินค้า ทำให้ผู้ชมได้คิดว่าการแก้ปัญหาเรื่องผิวของผู้ร่วมรายการเป็นวิธีที่น่าจะลองนำไปใช้บ้าง

#### ตัวอย่าง

ร. ก็พีต้าใช้จริงๆแล้วช่วงแรกได้ลองใช้ประมาณอาทิตย์หนึ่งก็รู้สึกตัวเองกระชับขึ้น พอใช้เริ่มตื่นเต้นและก็ใช้ตัวแรก แล้วลองใช้ตัวที่สองชอบแล้วก็มาแนะนำให้เพื่อนๆได้ลองใช้เออมันดีนะ อย่างนี้น่าจะมาให้ผู้หญิงไทยได้ลองใช้บ้าง เพราะแถบยุโรปเค้าใช้กันหมดแล้วกว่า 80 ประเทศทั่วโลก

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 39)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าถึงผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้ชุดชั้นในกระชับสัดส่วนว่า ได้ผลที่ดี จึงอยากเสนอแนะให้ผู้หญิงไทยได้ใช้บ้าง พร้อมทั้งให้เหตุผลสนับสนุนความคิดเห็นของตนด้วยว่าทำไมตนอยากให้ผู้หญิงไทยได้ใช้สินค้านี้ นั่นเพราะผู้หญิงทวีปยุโรปได้ใช้สินค้านี้แล้วตัวผู้ร่วมรายการใช้เองแล้วได้ผลจริงๆ

#### 4. การแสดงถึงความนิยม

เป็นการกล่าวถึงสินค้าที่มีผู้นิยมใช้มากมาย เป็นสินค้ายอดฮิตหรือเป็นสินค้าอันดับหนึ่ง เพื่อจูงใจผู้บริโภคว่าควรจะใช้สินค้าที่มีผู้นิยมใช้มากมาย หรือควรจะใช้สินค้าที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย จุดประสงค์ของการใช้ความนิยมนี้ คือ การที่มีผู้บริโภคนิยมใช้มากมายเป็นข้อพิสูจน์ถึงคุณภาพของสินค้าไปในตัว จึงช่วยสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้า จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่าปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง สามารถแบ่งได้เป็นความนิยมของบุคคลทั่วไป ความนิยมของบุคคลที่มีชื่อเสียง และการกล่าวว่าเป็นสินค้าที่ส่งออกไปต่างประเทศ

##### 4.1 ความนิยมของบุคคลทั่วไป

เป็นการอ้างอิงว่ามีบุคคลทั่วไปนิยมใช้สินค้าที่โฆษณาเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็น การเพิ่มน้ำหนักความน่าเชื่อถือโน้มน้าวใจผู้ชมได้เป็นอย่างดี เพราะแสดงให้เห็นว่าเป็นสินค้าที่มีผู้นิยมใช้มากมายไม่ได้จำกัดเฉพาะกลุ่มคนในวงการบันเทิง

##### ตัวอย่าง

- ร. ...แต่ตอนนี้เทคโนโลยีตัวนี้ก็รู้สึกกลับมาฮิตในหมู่สาวๆอีก นั่นก็คือ อุปกรณ์ยกกระชับ โบทันจากประเทศอิตาลี

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 23)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการกล่าวว่าอุปกรณ์ยกกระชับจากประเทศอิตาลีเป็นสินค้าที่กำลังได้รับความนิยมจากผู้หญิงในเวลานี้ แสดงให้เห็นว่าสินค้ามีคุณภาพดีและคนนิยมใช้ ผู้ชมที่เป็นผู้หญิงก็ควรได้ลองใช้อุปกรณ์ยกกระชับจากประเทศอิตาลีเหมือนผู้หญิงคนอื่นๆเช่นเดียวกัน เพื่อที่จะได้ดูเป็นสาวทันสมัยเหมือนสาวคนอื่นๆที่ได้ใช้สินค้าแล้ว

##### ตัวอย่าง

- ร. ก็ตอนนั้นไปที่ญี่ปุ่นแล้วตอนนั้นเค้าฮิตกันมากเลย เราก็ซื้อมาลองใช้แล้วปรากฏว่าเอาดีกว่าเค้า เพราะว่าเพื่อนใช้กันอยู่แล้ว แล้วก็ฮิตกันมากก็เลยใช้ลองใช้ดู

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 2)

จากตัวอย่าง สเปร์ยถูงน่องเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมอย่างมากที่ประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งคนไทยด้วย แสดงให้เห็นว่าผู้ชมที่เป็นผู้หญิงก็ควรได้ลองใช้สเปร์ยถูงน่องเพื่อปกปิดริ้วรอยที่ขาแทนการใช้ถูงน่อง เพื่อที่จะได้ดูเป็นสาวทันสมัยเหมือนสาวคนอื่นๆที่ได้ใช้สินค้าแล้ว

#### 4.2 ความนิยมของบุคคลที่มีชื่อเสียง

เป็นการอ้างอิงว่ามีเพื่อนวงการบันเทิงด้วยกัน เช่น นักแสดง นักร้อง หรือแม้กระทั่งบุคคลที่มีฐานะทางสังคมสูง เป็นต้น นิยมใช้สินค้าที่โฆษณาเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มน้ำหนักความน่าเชื่อถือให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้าที่โฆษณาเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยม และได้รับการยอมรับจากบุคคลที่มีชื่อเสียง

##### ตัวอย่าง

- ด. เห็นบอกว่า มีคนใช้กันเยอะมากเลย ถึงขนาดตามกองถ่าย บอกว่าเวลาว่างไม่ได้ต้องหยิบขึ้นมายกกระชับใบหน้ากันอันนี้หรือเปล่า
- ร. ใช่ อันนี้ตัวเดียวกันเลยคือว่า ใช้กันเยอะมากนะ แล้วหลายๆคนก็มีความรู้สึกที่ดีก็เลยบอกต่อๆกันนะ อย่างเพื่อนๆเนี่ย คุณต๋อย นวลปราง ตริชิต อาจารย์อ้อ กฤษติกา คงสมพงษ์ บอกใช้แล้วเวิร์คมากเลย

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 23)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวเปิดประเด็นว่าสินค้าได้รับความนิยมจากเพื่อนนักแสดงในกองถ่ายมาก จึงทำให้ผู้ร่วมรายการอธิบายความนิยมในการใช้สินค้าที่โฆษณาเพิ่มเติมว่า เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมจากบุคคลที่มีชื่อเสียง โดยอ้างอิงชื่อของนักแสดงหรือพิธีกรที่มีประสบการณ์เคยลองใช้สินค้า ได้แก่ คุณต๋อย นวลปราง ตริชิต และอาจารย์อ้อ กฤษติกา คงสมพงษ์ เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือในคุณภาพของสินค้ามากยิ่งขึ้น

##### ตัวอย่าง

- ด. ตอนนี้เนี่ยเป็นที่นิยมมากเลยนะคะพี่แอน เวลาไปกองถ่าย ก็เห็นดาราคาดกัน นางแบบ คาดกันเป็นแถว ตอนนี้ถือว่า ถ้าใครไม่ใช้เนี่ยเซยเลย
- ร. ใช่ค่ะ ดาราหลายๆคนนะคะ มาถามพี่แนะนำเค้าๆก็ไปใช้กันทุกคน โทกริ่งมาเลย Thank you มากเลยนะคะ คุณน้องขา เห็นมัยเพราะใช้แล้วได้ผล ถ้าไม่ได้ผลก็คงไม่มีคนเอามาใช้จนเยอะขนาดนี้นะคะ
- ด. อ้อฮิ พี่แอนเห็นผลิตภัณฑ์บางตัวเนี่ยโฆษณาว่าไม่ต้องอดอาหาร ไม่ต้องออกกำลังกาย ก็ลดสัดส่วนได้เนี่ย มันจริงมัยพี่
- ร. เป็นไปไม่ได้เด็ดขาด นอกจากยาลดความอ้วน ผอมจริง เหี่ยวแห้ง ไม่มีความสุข สุขภาพจิตก็ไม่ดี สุขภาพกายก็แย่ รูปร่างก็ไม่ได้สัดส่วนไม่เฟิร์ม ไม่กระชับไซ้มัย
- ด. ใช่

- ร. แต่ว่า ถ้าเกิดเราเนี่ยผมแบบได้สัดส่วนและกระชับ ไขมันก็เยอะ ผมจริงได้สัดส่วน แล้วก็ผมยังมีรูปร่างที่กระชับเฟิร์ม
- ด. อ้อ เหมือนคนออกกำลังกาย
- ร. เหมือนคนออกกำลังกายเลย ก็ตอนนี้ไง เพื่อนมาเจอบอกแอนทำไมเธอหุ่นดีอย่างนี้เนี่ย เจอกี่ครั้งก็หุ่นดี ฉันต้องหุ่นดีตลอดไปคะ แล้วก็ดีกว่าเดิมด้วย ดีกว่าเดิมมากๆ บอกเลยนะคะว่าใช้มาปีกว่า ตอนนั้นออกกายการก็มีคนโทรมาถามว่าใช้ได้ผลจริงหรือ รีบๆเลยนะ รีบเอาไปใช้เลย แล้วจะได้โทรมา Thank you แล้วเค้าโทรมา Thank you พี่จริงๆ ใ้โห ทำไมกระชับได้ขนาดนี้ อ่ะพุดนะ ไม่ใช่ดาวอย่างเดียว ไฮโซไฮโซก็ใช้นะ
- ด. เหรอคะ
- ร. อ้อ! เค้าน่ารักมากเลย พอใช้แล้วได้ผลนะ เค้าก็รีบโทรมาบอกพี่เนี่ย เพื่อนพี่คนนี้จะเอาอีก เอาอีก พี่ก็ติดต่อให้เค้า อ้ออ้อ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 4)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการกล่าวเปิดประเด็นว่าสินค้าได้รับความนิยมจากเพื่อนนักแสดง และนางแบบมาก และผู้ร่วมรายการก็ได้ยืนยันความนิยมโดยเล่าถึงประสบการณ์การใช้สินค้าของเพื่อนนักแสดง และบุคคลที่มีฐานะทางสังคมสูง คือ ไฮโซไฮตี ว่าใช้สินค้าแล้วได้ผลจริง แก้ปัญหาเรื่องรูปร่างได้จริง จนโทรศัพท์มาขอบคุณและบอกต่อ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือในคุณภาพของสินค้ามากยิ่งขึ้น และผู้ชมก็เกิดความสนใจในตัวสินค้าได้

#### 4.3 การกล่าวว่าเป็นสินค้าที่ส่งออกไปต่างประเทศ

เป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าว่าเป็นสินค้าที่ส่งออกขายไปยังต่างประเทศ แสดงให้เห็นว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี และได้รับการยอมรับนิยมอย่างแพร่หลาย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ชม และเป็นข้อมูลช่วยโน้มน้าวใจให้ผู้ชมตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายทั้งในประเทศและต่างประเทศ

##### ตัวอย่าง

- ด. ได้ข่าวว่า ไม่ได้ขายแค่ในประเทศไทยแล้วละคะ
- ร. อ้อ เดียวนี้เค้าไปทั่วยุโรป ไปทั่วยุโรป เกาหลี ฮองกง จีนไป แล้วนี่เค้าจะไปนำเสนอที่อเมริกาด้วย...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 9)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการเปิดนำเรื่องก่อนว่าครีมกระชับสัดส่วนเป็นสินค้าที่ได้ส่งออกจำหน่ายไปยังต่างประเทศด้วยนอกเหนือจากประเทศไทย จากนั้นผู้ร่วมรายการก็ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าสินค้านี้ได้ส่งออกขายในต่างประเทศทั้งทวีปยุโรป อเมริกาและเอเชีย เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมให้เกิดความมั่นใจในสินค้าว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพที่ดี จึงสามารถส่งออกขายในต่างประเทศได้ และได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายจากทั่วโลก ดังนั้นผู้ชมก็ควรได้ลองใช้สินค้าที่มีคุณภาพและได้รับการยอมรับจากชาวต่างชาติ

## 5. การให้เหตุผล

การโน้มน้าวใจโดยให้เหตุผลเป็นกลวิธีโน้มน้าวใจที่มีความน่าเชื่อถือ เนื่องจากการให้เหตุผลเป็นที่มาของการคิดแบบเป็นเหตุและผล ที่ก่อให้เกิดกระบวนการจูงใจหรือโน้มน้าวใจที่เป็นเหตุผล ซึ่งจะช่วยให้ข้อพิสูจน์ในการสื่อสารโฆษณาที่น่าเชื่อถือ และก่อให้เกิดพฤติกรรมทำตามได้ (พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช, 2546: 145) ดังนั้น การโน้มน้าวใจผู้ชมให้เชื่อถือในตัวสินค้าที่ต้องการนำเสนอย่อมต้องให้เหตุผลประกอบเนื้อหาที่น่าเสนอด้วย เพื่อเสริมเนื้อความและเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ามากขึ้น ส่งผลให้ผู้ชมถูกโน้มน้าวใจเห็นคล้อยตามในเหตุผลที่นำเสนอมากขึ้น จากข้อมูลพบว่าการให้เหตุผลจะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง

### ตัวอย่าง

- ร. คะ ถูกต้อง ทุกวันนี้ก็ยังรับประทานอยู่ และต้องรับประทานอย่างต่อเนื่องคะ ก็บอกได้เลยว่าผิวพรรณผ่องใสก็เพราะว่าผลิตภัณฑ์ที่เภสัชกรแนะนำให้ใช้อยู่นี้คะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 20)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการบอกผลลัพธ์ที่ได้รับจากการใช้สินค้าว่าตนมีผิวพรรณสดใส ก็มีสาเหตุมาจากตนได้ใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เภสัชกรแนะนำหรือสินค้าที่โฆษณานั้นเอง เพื่อต้องการโน้มน้าวใจเห็นผู้ชมคล้อยตามในเหตุผลที่นำเสนอมากขึ้น

### ตัวอย่าง

- ร. ...ทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนนี้ดีมากเลย เพราะว่ามีส่วนประกอบที่แบบว่าสามารถดูแลผิวถึง 11 ชนิดนะคะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 38)



จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการบอกเหตุผลเมื่อรับประทานอาหารผิดสูตรครบถ้วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณาแล้วได้ผลลัพธ์ที่ดีนั้น ก็เนื่องจากมีสารประกอบที่ช่วยดูแลผิวจำนวนมากถึง 11 ชนิด

## 6. การอ้างถึง

เป็นกลวิธีโน้มน้าวใจหนึ่งที่มีความสำคัญ เพราะการอ้างถึงนั้นจะช่วยกระตุ้นความคิดเชิงเหตุผลของผู้ชม สร้างความน่าเชื่อถือต่อสินค้ามากขึ้น การกล่าวอ้างนั้นจะน่าเชื่อถือมากหรือน้อยจนก่อให้เกิดการจูงใจและ/หรือโน้มน้าวใจ ส่วนหนึ่งก็ขึ้นอยู่กับการให้ข้อมูลสนับสนุน กล่าวคือนักโฆษณาต้องเลือกใช้ข้อมูลที่เป็นหลักฐาน เพื่อพิสูจน์คำกล่าวอ้างนั้นให้มีน้ำหนักน่าเชื่อถือมากขึ้น (พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช, 2546: 142) จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่า การอ้างถึงจะปรากฏในส่วนของเนื้อเรื่อง และสามารถแบ่งได้เป็น การอ้างถึงว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการวิจัย/ทดสอบ การอ้างถึงชื่อสถาบันการวิจัย/ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ และการอ้างถึงคำชมของบุคคลอื่น

### 6.1 การอ้างถึงว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการวิจัย/ทดสอบ

เป็นการโน้มน้าวใจโดยกล่าวว่าสินค้านั้นได้ผ่านการทดสอบจากอาสาสมัครบุคคลทั่วไป หรือผ่านการวิจัยทางวิทยาศาสตร์โดยผู้เชี่ยวชาญแล้ว เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ และความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าว่าสามารถแก้ไขปัญหาได้จริง โดยใช้รูปภาพแสดงว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการวิจัยและทดลองมาแล้วคือ คำว่า “ทำการวิจัย” และ “ทดสอบแล้ว”

#### ตัวอย่าง

ร. ได้ทำการวิจัยร่วมกับนักวิจัยจากชาวฝรั่งเศสค่ะ ทำการวิจัยจากอาสาสมัครที่เป็นคนไทย 33 คนนะคะ หลังจากการวิจัยประมาณ 7 สัปดาห์ พบว่าริ้วรอยจางลง 70%

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 34)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการให้ข้อมูลว่าสารอาหารสกัดจากธรรมชาติได้รับการวิจัยจากนักวิจัยชาวต่างประเทศ และได้นำไปทดสอบกับอาสาสมัครคนไทยจำนวนหนึ่ง ซึ่งได้รับการทดสอบเป็นที่น่าพอใจ เพราะได้สรุปผลการทดสอบเป็นตัวเลขให้เห็นผลชัดเจน เป็นการให้ข้อมูลเพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจในสินค้าว่าสามารถใช้กับคนไทยได้ และแก้ไขปัญหาได้ผลลัพธ์ที่ดี เพราะผ่านการวิจัยทางวิทยาศาสตร์และทดสอบจากคนไทยโดยตรงแล้ว

### ตัวอย่าง

- ร. คำได้มีการทดสอบแล้ว โอโห้! ตอนที่คำไปนวดกันที่มหาวิทยาลัยหอการค้าเนี่ยนะคะ หลายเตียงเลยนะคะ
- ด. จะมีการลงหนังสือพิมพ์ ลงทีวี มีการจดสถิติกันด้วย
- ร. ค่ะ จดสถิติเลย คือก่อน นวด แล้วก็วัด นวดไป 1 ชั่วโมง ใช้ครีมหมดหลอดเนี่ยนะคะ ใช้เวลา 1 ชั่วโมงก็ลด บางคนลดได้ครึ่งนิ้ว บางคนได้ 1 นิ้ว สูงเป็นสี่เป็นห้านิ้วก็ยังมีเลย...

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 9)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการให้ข้อมูลว่าครีมกระชับสัดส่วนเป็นสินค้าที่ได้รับการทดสอบจากบุคคลทั่วไป และผลลัพธ์ที่ได้ก็ทำให้สัดส่วนลดลงอย่างเห็นได้ชัดแต่ขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคลด้วย เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ และความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าว่าสามารถแก้ไขปัญหาได้จริง

### 6.2 การอ้างถึงชื่อสถาบันการวิจัย/ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ

เป็นการกล่าวหาว่าวิธีแก้ไขปัญหาคความงามนั้นเป็นคำแนะนำที่มาจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น เกสัชกรด้านความงาม เป็นต้น หรือมีการอ้างถึงชื่อสถาบันที่รับรองมาตรฐานสินค้าเครื่องสำอาง เพื่อแสดงให้เห็นว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการรับรองที่น่าเชื่อถือ ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือในสินค้า และเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้ชมในการใช้สินค้า

### ตัวอย่าง

- ร. ...ก็เลยไปปรึกษาเภสัชกรผู้เชี่ยวชาญนะคะ คำก็แนะนำให้เราเสริมด้วยกลุ่มวิตามิน และสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติที่วิจัยและพัฒนาและป้องกันเรื่องฝ้าโดยเฉพาะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 29)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการอ้างถึงผู้เชี่ยวชาญ คือ เกสัชกร ว่าเป็นผู้แนะนำวิธีแก้ไข ปัญหาเรื่องฝ้าโดยรับประทานสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณา ทั้งนี้เพื่อให้ เกิดความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นในตัวสินค้าว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ได้รับการยอมรับจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

### ตัวอย่าง

ร. ก็อาหารผิวสูตรครบถ้วนนะคะ จริงๆแล้วนอกจากที่เราออกกำลังกาย ทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อผิวแล้วนะคะ ก็สามารถทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนได้ด้วยนะคะสำหรับคนที่ไม่ค่อยมีเวลานะคะ แล้วก็อาหารผิวสูตรครบถ้วนนะคะ จริงๆแล้วต้องดูเลยนะคะว่าต้องมี อ่า คำเรียกว่าอะไรนะคะ อ่า รับรองมาตรฐานภายใต้มาตรฐาน GMPR ค่ะ

ด.

ร. เพื่อที่ร่างกายรับอย่างเต็มที่แล้วอีกอย่างหนึ่งขอบอกว่า GMPR เนี่ยนะคะ คำเหมือนกับว่าทานได้ตลอดและก็ไม่เป็นอันตรายต่อร่างกายด้วยค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 29)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการอ้างถึงชื่อสถาบันที่รับรองมาตรฐานสินค้าเครื่องสำอางที่ชื่อ GMPR เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเห็นว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากสถาบันการวิจัย เป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ชมในการใช้สินค้าที่มีคุณภาพ และปลอดภัยต่อร่างกาย ผู้วิจัยสังเกตว่าชื่อสถาบันที่รับรองมาตรฐานที่ชื่อ GMPR นี้ ถึงแม้ว่าเป็นชื่อสถาบันที่ผู้ชมอาจไม่รู้จักหรือไม่เคยได้ยินมาก่อน แต่ผู้ร่วมรายการก็ได้นำชื่อของสถาบันมาอ้างถึงด้วย เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้แก่สินค้า เสมือนว่าสถาบันนี้เป็นสถาบันจากต่างประเทศและวิจัยด้านเครื่องสำอางโดยเฉพาะ จึงช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าได้เป็นอย่างดี

### 6.3 การอ้างถึงคำชมของบุคคลอื่น

จากข้อมูลผู้วิจัย พบว่า ผู้ร่วมรายการได้อ้างถึงคำชมของบุคคลอื่น เช่น เพื่อนหรือคนรอบข้าง เพื่อเป็นการยืนยันว่าหลังจากได้ใช้สินค้าแล้วจะเห็นความเปลี่ยนแปลงหรือผลลัพธ์ที่ชัดเจน การอ้างถึงคำชมจากบุคคลอื่นเป็นการโน้มน้าวใจผู้ชมให้เชื่อถือมากขึ้น เนื่องจากเป็นคำกล่าวยืนยันของบุคคลอื่น ไม่ได้เป็นการกล่าวบรรยายโดยผู้ร่วมรายการคนเดียว

### ตัวอย่าง

ร. แล้วคนรอบข้างก็จะทัก เออ ผิวสดใสขึ้นนะ ไปทำอะไรมา เราก็จะบอกเคล็ดลับของเราไปว่า เราใช้ RENVE HANDY BEAUTY ค่ะ

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 1)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการอ้างถึงคำชมของคนรอบข้าง ว่าเห็นความเปลี่ยนแปลงหรือผลลัพธ์ที่ดีขึ้นหลังจากใช้สินค้า นั่นคือ มีผิวพรรณที่สดใสขึ้นเห็นได้ชัดเจนจนคนรอบข้างสังเกต

และทักษะ การอ้างถึงคำชมของคนรอบข้างนี้จะช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมให้เชื่อถือในผลลัพธ์ที่ได้จากสินค้ามากขึ้น เพราะเป็นผลลัพธ์ที่คนรอบข้างสามารถสังเกตได้ และเห็นความเปลี่ยนแปลงชัดเจนจนคนรอบข้างทักษะ นอกจากนี้ยังเป็นการกล่าวอ้างอิงก่อนที่จะนำไปสู่ตัวสินค้าว่าเป็นเคล็ดลับที่ช่วยให้ผู้ร่วมรายการมีผิวพรรณที่ดีขึ้น

### ตัวอย่าง

ว. ...ใครๆก็บอกว่า ทำไมหุ่นดีจังเลย ทำไมแบบว่าไม่เคยเปลี่ยนเลย ถ้าสมมติว่าเราไม่มีเวลาดูแลตัวเองเราไม่ออกกำลังกายเป็นประจำ หรือเราไม่มีตัวช่วยอะไรมาช่วย เราก็คงไม่ได้แบบนี้

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการอ้างถึงคำชมของคนรอบข้าง ว่าเห็นผู้ร่วมรายการมีรูปร่างที่ดีเสมอ การอ้างถึงคำชมของคนรอบข้างนี้จะช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมให้เชื่อถือในผลลัพธ์ที่ได้จากสินค้ามากขึ้น เพราะเป็นผลลัพธ์ที่คนรอบข้างสามารถสังเกตได้ และเห็นความเปลี่ยนแปลงชัดเจนจนคนรอบข้างทักษะ การที่ผู้ร่วมรายการมีรูปร่างที่ดีอยู่เสมอจนคนรอบข้างทักษะก็เนื่องจากใช้ตัวช่วย คือ เข็มขัดกระชับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณานั้นเอง

## 7. การเปรียบเทียบ

ในบางครั้งโฆษณาอาจนำเสนอสินค้าโดยการเปรียบเทียบ เพื่อชี้ให้เห็นข้อแตกต่างระหว่างสินค้าของตนกับสินค้าอื่นๆ โดยเน้นให้เห็นข้อดีของสินค้าที่โฆษณาอยู่ จากข้อมูลผู้วิจัยพบว่า บริฉะเทรายการขายตรงเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ใช้กลวิธีการเปรียบเทียบเพื่อทำให้ผู้ชมเกิดความต้องการสินค้า ชี้ให้ผู้ชมเห็นถึงข้อดี จุดเด่นของสินค้า ผู้ชมสามารถเห็นภาพ และเข้าใจความหมายของสิ่งที่ต้องการนำเสนอได้ชัดเจนยิ่งขึ้น กลวิธีการเปรียบเทียบนี้จะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง และผู้วิจัยได้แบ่งกลวิธีการเปรียบเทียบออกเป็นลักษณะต่างๆ ดังต่อไปนี้

### 7.1 การเปรียบเทียบระหว่างสินค้า

เป็นการเปรียบเทียบความแตกต่างในเรื่องคุณสมบัติของสินค้าที่โฆษณากับสินค้าคู่แข่งที่มีคุณสมบัติเดียวกัน โดยกล่าวถึงคุณสมบัติที่ดีของสินค้าที่โฆษณาเป็นจุดขายและชี้จุดอ่อนของสินค้าคู่แข่ง เพื่อชี้ให้เห็นข้อแตกต่างของคุณสมบัติระหว่างสินค้าของตนกับสินค้าคู่แข่งได้อย่างชัดเจน มักเป็นการเปรียบเทียบการทำงานของสินค้า และวัตถุดิบของสินค้า เพื่อ

ทำให้ผู้ชมตระหนักว่าสินค้าที่โฆษณาามีคุณสมบัติที่เหนือกว่า มีความแตกต่างจากสินค้าอื่นอย่างไร และช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมให้ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้ดียิ่งขึ้น

#### ตัวอย่าง

- ด. จะเห็นว่าจะมีอุปกรณ์บริหารใบหน้าแบบอื่นๆออกมา [ ] แล้วคนจะงงมาก
- ร. [ อ้อก็เห็น ]
- ร. ตอนนี้เจ้าอุปกรณ์ของเราที่เรารู้จักก็คือ อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ย นะคะ วัตถุประสงค์ของเราก็คือจะต้องกระชับ จะต้องบริหารใบหน้าเพื่อที่กล้ามเนื้อของเราเนี่ยกระชับแล้วก็ยกขึ้นมานะคะ แต่อุปกรณ์ที่เราเห็นตามท้องตลาดเนี่ย วัตถุประสงค์แตกต่างจากเราก็คือ ผลัดครีมให้เข้าสู่ใบหน้า มันไม่มีการบริหารกล้ามเนื้อ
- ด. เป็นการผลัดครีม แต่ไม่ได้ทำให้กล้ามเนื้อหดคลายที่หย่อนคล้อยกระชับขึ้น
- ร. ใช่ ของเรานะเนี่ย ถ้าคุณเอามาใช้ตรงหน้ากระจก คุณจะเห็นว่าหน้าของคุณเนี่ยนะคะ กล้ามเนื้อส่วนไหนก็ตามที่คุณใช้เนี่ยจะมีการหดคลาย การหดคลายอย่างเห็นได้ชัด

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการได้ถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่างสินค้าที่โฆษณากับสินค้าคู่แข่ง เพื่อดึงดูดให้ผู้ชมสนใจฟังจุดเด่นของสินค้าที่โฆษณาต่อไป จากนั้นผู้ร่วมรายการได้อธิบายโดยเปรียบเทียบการทำงานของอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีกับอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าทั่วไปว่ามีความแตกต่างกัน คือ อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเป็นการบริหารกล้ามเนื้อบนใบหน้า จะช่วยให้ผิวหนังกระชับขึ้น ส่วนอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าทั่วไปไม่ได้เป็นการบริหารกล้ามเนื้อ แต่เป็นการช่วยผลัดครีมให้เข้าสู่ใบหน้าเท่านั้น ผลลัพธ์ที่ได้จึงแตกต่างกันด้วย และส่วนท้ายผู้ดำเนินรายการได้กล่าวย้ำถึงจุดด้อยของสินค้าคู่แข่งอีกครั้ง เพื่อให้ผู้ชมเห็นความแตกต่างที่ชัดเจนยิ่งขึ้น และโน้มน้าวใจให้ตัดสินใจซื้อสินค้าที่โฆษณา

#### ตัวอย่าง

- ด. อ้อค่ะ แล้วเนื้อผ้าไม่ทำให้เราอึดอัดหรือคะ
- ร. อ้อ บางคนอาจจะคิดว่าคล้ายสเตย์ แต่ว่าอยากจะบอกว่าไม่เหมือนสเตย์เลยเนื้อผ้า เค้าจะยืดได้เยอะมากๆ และก็อย่างที่คนที่อ้วนมากๆและคนที่หลังคดคดเนี่ยไม่มีใครบนเลย  
ค่ะเท่าที่ได้ยินมานะคะ ก็คือเนื้อผ้าสบายมากๆเลย

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 35)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการได้ถามถึงวัตถุประสงค์ของสินค้าว่าเนื้อผ้าจะทำให้ยืดหดหรือไม่ จากนั้นผู้ร่วมรายการได้อธิบายโดยเปรียบเทียบความแตกต่างของวัตถุประสงค์ที่ใช้ทำสินค้าระหว่างชุดชั้นในกระชับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณากับสเตย์ กล่าวคือ ชุดชั้นในกระชับสัดส่วนจะทำจากเนื้อผ้าที่นุ่ม สามารถยืดหยุ่นได้ดี แม้กระทั่งคนอ้วนมากๆ ก็ใส่ได้ แต่สเตย์จะมีเนื้อผ้าที่แข็ง ยืดหยุ่นได้น้อย จึงทำให้ยืดหดเวลาใส่ ผู้ชมจึงเห็นจุดเด่นของสินค้าที่โฆษณามีความเหนือกว่าสินค้าอื่นอย่างไร เพื่อประกอบในการตัดสินใจซื้อสินค้า

## 7.2 การเปรียบเทียบการใช้สินค้ากับการใช้วิธีอื่นแก้ไขปัญหาคความงาม

เป็นการเปรียบเทียบผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้สินค้าที่โฆษณากับการใช้วิธีอื่นแก้ไขปัญหาคความงาม เช่น การออกกำลังกาย หรือการใช้ยาลดความอ้วน เป็นต้น เพื่อชี้ให้เห็นจุดดีของสินค้าที่โฆษณามีความเหนือกว่าการแก้ปัญหาคความงามด้วยวิธีอื่นๆ จากข้อมูลพบว่ามี การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างจากการใช้สินค้า กับการใช้วิธีอื่นแก้ไขปัญหาคความงาม

### 7.2.1 การเปรียบเทียบความเหมือนจากการใช้สินค้ากับการใช้วิธีอื่นแก้ไขปัญหาคความงาม

เป็นการเปรียบเทียบถึงผลลัพธ์ที่ได้ระหว่างการใช้สินค้าที่โฆษณาแก้ไขปัญหาคกับการใช้วิธีอื่นๆ ว่าสินค้าที่โฆษณาจะให้ผลลัพธ์อย่างแท้จริง และได้ผลเช่นเดียวกับการใช้วิธีอื่น

#### ตัวอย่าง

- ร. ใส่ เวลาคาดหน้าท้อง 20 นาทีก็เท่ากับจอยซิตอัพ 240 ครั้ง
- ค. 240 ครั้ง
- ว. แล้วอย่างทีสะโพกถ้าจอยคาด 20 นาที ก็เท่ากับจอยปั่นจักรยาน 300 ครั้ง

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 4)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการได้อธิบายการแก้ไขปัญหาคความงามโดยเปรียบเทียบผลลัพธ์จากการใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณากับการซิตอัพซึ่งเป็นการใช้วิธีอื่นว่าให้ผลลัพธ์เหมือนกัน คือ ทำให้กล้ามเนื้อกระชับ ดังนั้นผู้ชมก็สามารถใช้สินค้านี้แทนการออกกำลังกายได้

## ตัวอย่าง

- ร. คาดเข็มขัดนี้ประมาณ 20 นาทีก็สบายแล้ว คือเหมือนเราได้ออกกำลังกาย เรียกว่าจำลองการชิตคัมพมาเลยนะคะถึง 200 ครั้ง

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 12)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการได้อธิบายการแก้ไขปัญหาความงอมโดยเปรียบเทียบผลลัพธ์จากการใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณากับการชิตคัมพซึ่งเป็นการใช้วิธีอื่นว่าให้ผลลัพธ์เหมือนกัน คือ ใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนประมาณ 20 นาทีก็เหมือนผู้ชมได้ชิตคัมพถึง 200 ครั้ง

### 7.2.2 การเปรียบเทียบความแตกต่างจากการใช้สินค้ากับการใช้วิธีอื่นแก้ไข

#### ปัญหาความงอม

เป็นการเปรียบเทียบถึงผลลัพธ์ที่ได้ระหว่างการใช้สินค้าที่โฆษณาแก้ไขปัญหากับการใช้วิธีอื่นๆ ซึ่งสินค้าที่โฆษณาจะให้ผลลัพธ์อย่างแท้จริง ส่วนการใช้วิธีอื่นๆไม่สามารถแก้ไขปัญหาความงอมได้จริง และยังก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพอีกด้วย

## ตัวอย่าง

- ด. อ้ออี พี่แอนเห็นผลิตภัณฑ์บางตัวเนี่ยโฆษณาว่าไม่ต้องอดอาหาร ไม่ต้องออกกำลังกาย ก็ลดสัดส่วนได้เนี่ย มันจริงมั๊ยพี่
- ร. เป็นไปไม่ได้เด็ดขาด นอกจากยาลดความอ้วน ผอมจริง เหี่ยวแห้ง ไม่มีความสุข สุขภาพจิตก็ไม่ดี สุขภาพกายก็แย่ รูปร่างก็ไม่ได้สัดส่วนไม่เฟิร์ม ไม่กระชับไซ้มั๊ย
- ด. ใช่
- ร. แต่ว่า ถ้าเกิดเราเนี่ยผอมแบบได้สัดส่วนและกระชับ ไซ้มั๊ยคะ ผอมจริงได้สัดส่วน แล้วก็แถมยังมีรูปร่างที่กระชับเฟิร์ม

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 10)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการถามถึงผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้ยาลดความอ้วนในการลดสัดส่วน ซึ่งเป็นการถามเพื่อโยนให้เห็นการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการใช้สินค้าที่โฆษณากับการใช้วิธีอื่นแก้ไขปัญหาในเรื่องรูปร่าง จากนั้นผู้ร่วมรายการได้บอกถึงข้อเสียต่างๆของยาลดความอ้วน คือ ทำให้ผอมได้จริง แต่จะส่งผลเสียต่อสุขภาพกายและสุขภาพจิต ทำให้ผิว

เหยี่ยวแห่ง ไม่สดใส รูปร่างไม่กระชับ และสุขภาพจิตก็ไม่ดี การใช้ยาลดความอ้วนแก้ไข้ปัญหาเรื่องรูปร่างจึงเป็นวิธีที่ผิด แต่การใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลีซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณา จะเป็นวิธีแก้ไข้ปัญหาเรื่องรูปร่างที่ได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่า เพราะทำให้รูปร่างได้สัดส่วนและกระชับ ดังนั้นผู้ชมที่มีปัญหาความอ้วนก็สามารถใช้สินค้านี้แก้้ปัญหาได้

### 7.3 การเปรียบเทียบก่อนใช้และหลังใช้สินค้า

เป็นการเปรียบเทียบผลการทำงานของสินค้านี้ก่อนและหลังการใช้สินค้า บอกถึงความเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เห็นผลลัพธ์ที่แตกต่างอย่างชัดเจน อาจสรุปผลลัพธ์ที่ได้หลังจากใช้สินค้าเป็นตัวเลข น้ำหนัก หรือส่วนสัด เพื่อชี้ให้เห็นภาพความเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจน และกระตุ้นให้ผู้ชมเกิดความคล้อยตามว่าสินค้านี้สามารถแก้้ปัญหาได้จริง นำไปสู่ความต้องการใช้สินค้า

#### ตัวอย่าง

ร. เอาจริงๆเลย รีทานช่วงแรก รีก็แบบมันจะได้ผลมัยเนี่ย แต่พอทานไป 10 วัน แล้วก็ดูจากพี่คนนี่เนี่ย โห! สเลนเดอร์จะตาย 10 วันนี่เรารู้เลย ว่าร่างกายเราเปลี่ยนแปลงขึ้น แล้วสัดเดือนนึงกางเกงไซส์ XL เมาลงไป L ได้ แล้วหน้าท้องก็แบนราบ เราก็ออสิมมาก

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 8)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าถึงความเปลี่ยนแปลงภายหลังจากการใช้สินค้า โดยก่อนที่จะลองใช้สินค้านี้ผู้ร่วมรายการยังเกิดความไม่มั่นใจในประสิทธิภาพของสินค้า แต่หลังจากได้ใช้สินค้านี้แล้ว จะเห็นถึงความเปลี่ยนแปลงของร่างกาย และเกิดความประหลาดใจถึงประสิทธิภาพของสินค้าที่สามารถแก้้ปัญหาได้จริง กล่าวคือ ก่อนใช้สินค้านี้ผู้ร่วมรายการจะสวมกางเกงขนาด XL แต่หลังจากการใช้สินค้านี้ก็สามารถสวมกางเกงขนาด L ได้ และหน้าท้องก็แบนราบลง เป็นการบอกถึงความแตกต่างระหว่างก่อนใช้และภายหลังใช้สินค้านี้ เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมเห็นถึงความเปลี่ยนแปลงของร่างกายจากการใช้สินค้านี้ได้เป็นอย่างดี

#### ตัวอย่าง

ร. อย่างเร็วเลยคะแล้วก็ใช้มาได้ 2 เดือนกว่าๆก็เห็นผลเร็วทันตาจากเอวนะคะที่เคยมีปัญหาหลังคลอดเนี่ย 32 ตอนนี้อยู่ที่

ด. เอวแวนี่ไซส์ 32 เพราะมันช่วยอะอย่างที่เราเห็น

ด. แล้วตอนนี้เท่าไร

ร. 27 ค่ะ



- ด. คู้ย!ตายแล้วคุณผู้ชมไม่น่าเชื่อเลยนะเนี่ย เข็มขัดช่วยคุณได้จริงๆเลย  
ร. ไซ้แล้วน้ำหนักที่ขึ้นมา 66 กิโล ตอนนั้นก็เหลือ 50 ก็เรียกได้ว่าไ้โหดไปได้เยอะพอสมควรเลย

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 19)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการเล่าถึงความเปลี่ยนแปลงของร่างกาย โดยในช่วงแรกตนมีปัญหาเรื่องรูปร่างหลังจากคลอดบุตร คือ ขนาดของเอวเท่ากับ 32 เซนติเมตร และมีน้ำหนักเพิ่มขึ้นเป็น 66 กิโลกรัม แต่หลังจากได้ใช้สินค้าแล้วก็สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่างได้จริง คือ มีขนาดเอวลดลงเป็น 27 เซนติเมตร และน้ำหนักลดลงเป็น 50 กิโลกรัม ถือเป็นกรบอกความเปลี่ยนแปลงหลังจากใช้สินค้าเป็นตัวเลข เพื่อชี้ให้เห็นภาพความเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจน และกระตุ้นให้ผู้ชมเกิดความคล้อยตามว่าสินค้าสามารถแก้ปัญหาได้จริง นำไปสู่ความต้องการใช้สินค้า

## 8. การกล่าวถึงราคา

เป็นการเสนอราคาพิเศษที่อาจเป็นการลดราคาหรือสินค้าราคาถูก มักจะใช้มากในการโฆษณาแบบคำปลุก โฆษณาสามารถทำให้ผู้บริโภคตระหนักถึงคุณค่าของสินค้าผ่านวิธีต่างๆ ได้หลากหลายวิธี เช่น การทำราคาให้ต่ำลง หรือการทำให้ผู้บริโภคตระหนักในราคาใหม่ หรือการเพิ่มคุณค่าพิเศษบางอย่างลงไปในตัวสินค้า เช่น สูตรใหม่ ส่วนผสมเพิ่มขึ้น แต่ขายในราคาเดิม หรือการคงราคาเดิมด้วยสินค้าเดิม แต่ข่าวสารจูงใจโดยพยายามทำให้ผู้บริโภคเห็นว่าสินค้านั้นๆมีคุณค่าพอที่จะจ่ายเงินซื้อ (พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช, 2546: 133) จากข้อมูลพบว่าการกล่าวถึงราคาจะปรากฏในส่วนเนื้อเรื่อง เป็นลักษณะการทำให้ผู้บริโภคเห็นว่าสินค้านั้นๆมีคุณค่าพอที่จะจ่ายเงินซื้อ และการลดราคาโดยมีข้อกำหนดด้านเวลา จะช่วยเร่งเร้าให้ผู้ชมรีบตัดสินใจซื้อสินค้าที่โฆษณา

## ตัวอย่าง

- ด. คุยกันมาแล้ว คุณผู้ชมบอกเอ๊ะ แล้วเท่าไร?? แพงมัย เราต้องลงทุนแพงมัยคะ  
ร. เอาอย่างนี้ดีกว่า อ้อบอกได้เลยว่า ราคานี้ไม่แพงอย่างที่คิดนะคะ แล้วสิ่งที่เราได้มานี้เยี่ยมคุ้มกับราคามากเลย ผลของมันเนี่ยบอกได้เลยว่าดีมาก  
ด. [ผลตอบแทนคุ้มมากกว่า]

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 5)

จากตัวอย่าง ผู้ดำเนินรายการถามผู้ร่วมรายการเกี่ยวกับราคาของอุปกรณ์กระชับจากประเทศอิตาลี ผู้ร่วมรายการไม่ได้บอกราคาของสินค้าโดยตรง แต่เป็นการตอบเชิงใจโดยพยายามทำให้ผู้ชมคำนึงถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากสินค้านี้ว่า มีประโยชน์หรือคุณค่าพอที่จะจ่ายเงินซื้อ คู่แข่งกับเงินที่ผู้ชมจะต้องเสียไป ทั้งนี้เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมที่สนใจสินค้าและต้องการทราบราคาของสินค้าโทรศัพท์เข้ามาสอบถามราคาของสินค้าต่อไป

#### ตัวอย่าง

ร. ...แล้วพิเศษมากเลยคะ สำหรับวันนี้พี่ตามมาเอง ใครโทรเข้ามาจะคะให้ลด 20%เลย

(ส่วนเนื้อเรื่อง)

(บทสนทนาที่ 39)

จากตัวอย่าง ผู้ร่วมรายการโน้มน้าวใจผู้ชมโดยใช้ข้อกำหนดด้านเวลา และลดราคาของชุดกระชับสัดส่วนให้ต่ำลง เพื่อเร่งเร้าให้ผู้ชมรีบโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้า เพราะการลดราคาพิเศษนี้จะลดให้สำหรับผู้โทรเข้ามาภายในวันนี้เท่านั้น

กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ ผู้วิจัยพบว่า ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการต่างก็เลือกใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อโน้มน้าวใจต่างๆ เพื่อส่งเสริมเกี่ยวกับสินค้าไปยังผู้ชมโดยมีจุดประสงค์เพื่อโน้มน้าวใจให้ผู้ชมสนใจในสิ่งที่รายการต้องการนำเสนอ เกิดทัศนคติที่ดีต่อทั้งผู้นำเสนอสินค้าและตัวสินค้า เกิดการจดจำสินค้าได้ ส่งผลให้ผู้ชมเกิดความต้องการสินค้า ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมทันทีหลังชมรายการจบ และอาจนำไปสู่พฤติกรรมซื้อสินค้าขึ้นในที่สุด การเลือกใช้ภาษาในการนำเสนอสินค้าจึงมีความสำคัญ เพราะเป็นเครื่องมือในการสื่อสารที่จะทำให้ขายสินค้าได้ตามจุดประสงค์ของการโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

โดยสรุปแล้ว กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์แบ่งออกเป็น 8 กลวิธีใหญ่ๆ ได้แก่ กลวิธีการใช้คำ การเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม การแสดงทัศนะ การแสดงถึงความนิยม การให้เหตุผล การอ้างถึงการเปรียบเทียบ และการกล่าวถึงราคา กลวิธีทั้ง 8 กลวิธีข้างต้นต่างเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน เนื่องจากในบทสนทนาหนึ่งๆจะใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีประกอบกัน เพื่อทำหน้าที่โน้มน้าวใจผู้ชมให้มากที่สุด ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่าง

ด. ท่านผู้ชมคะ ร็วรอยแห่งวัย ไบหน้าหย่อนคล้อยและขาดความกระชับเนี่ย หลายคนมักจะ

1

หันไปพึ่งพาครีมบำรุงผิวกัน แต่ทราบมั๊ยคะว่า ครีมบำรุงผิวที่คุณใช้นั้น เป็นเพียงการบำรุง ภายนอกเท่านั้น แล้วอะไรล่ะคะที่จะช่วยแก้ปัญหาของคุณได้ เราจะพาคณะผู้ชมนั้นไป สัมภาษณ์พิธีกรคนดังจากรายการกำจัดจุดอ่อนนะคะ ว่าเธอมีเคล็ดลับยังไงถึงทำให้เธอมี ไบหน้าอ่อนเยาว์อีกครั้ง อาจารย์อ้อ กฤษติกา คงสมพงษ์คะ สวิสตี้คะคุณอ้อ

- ร. สวิสตี้คะ คุณตัก
- ด. คุณอ้อหยุดไปนานเลย
- ร. อ้อ คิดถึงกันใช่มั๊ย
- ด. แล้วตอนนี้อาจารย์อ้อทำอะไร
- ร. ตอนนี้อ้อก็อยู่ไปวันๆหนึ่งนะคะ รักษาความสวยความงาม สอนหนังสือ ทำวิจัย พาลูกเที่ยว
- ด. ทำหนังสือด้วย
- ร. ใช่คะ (ชูหนังสือ) อันนี้เป็นหนังสือเล่มใหม่ล่าสุดของอ้อคะ เติมพลังผู้หญิง
- ด. [เติมพลังผู้หญิง]
- ด. ได้ยินมาว่า อาจารย์อ้อ เห็นแอบบอกเราว่าเลขสีนำแล้ว แต่ทำยังไง มีเคล็ดลับอะไร
- ร. จะต้องดูแลใส่ครีมนะคะ อย่าทิ้งไบหน้านะคะ ออกกำลังกายไบหน้า บริหารกล้ามเนื้ออยู่ ตลอด การบริหารไบหน้าเนี่ยนะคะ เป็นการทำให้กล้ามเนื้อที่อยู่ใต้ผิวหนังของเราเนี่ยนะ คะ กระชับมากยิ่งขึ้นเพราะเมื่อเวลาเราออกกำลังกายเป็นประจำเนี่ยนะคะ

2

ร. กล้ามเนื้อก็จะ [เฟิร์ม] เกิดความแข็งแรงขึ้นมาก็จะเฟิร์มแต่ปัญหาก็คือว่าเมื่อเรา =

ด. 2

=พูดถึงไบหน้าแล้วเนี่ยนะคะ ซึ่งถ้าเราไม่บริหารกล้ามเนื้อ หรือถ้าเกิดเราปล่อยให้ กล้ามเนื้อของเราเนี่ยหย่อนยานลงตามภาวะนะคะปัญหาก็คือว่าผิวที่ติดอยู่ตามกล้ามเนื้อ ของเราคุณตักมันก็จะหย่อนยานไปด้วย อย่าลืมนะคะว่า ร็วรอยบนไบหน้าเนี่ยมันมีหลาย ชนิดพูดง่าย ๆ ก็คือ 2 ชนิดด้วยกัน ร็วรอยชนิดที่เป็นแบบตื้นๆใช้ครีมโปะไป แปบเดียวก็หาย แต่ร็วรอยที่เป็นลึกๆนี้ ก็จะเป็นวิธีที่จะต้องทำให้กล้ามเนื้อที่อยู่ข้างใน เนี่ยนะคะ กระชับมากยิ่งขึ้น [ ด้วยการบริหารกล้ามเนื้อ=

- ด. 2 ด้วยการบริหารกล้ามเนื้อ
- = แต่ทำไมคนไม่ค่อย ไม่ค่อยสนใจ ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับมัน
- ด. ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับมัน
- ร.  $\left[ \begin{array}{l} \text{นั่นล่ะค่ะ แอ่เลยค่ะ เนี่ยเราถึงเห็น เต็มบ้านเต็มเมืองไป} \\ \text{หมดเลยคุณตั๊ก ผู้หญิงรูปร่างดี แต่หน้าหย่อนยาน} \end{array} \right]$  แอ่และคอหือวเรา
- ด.  $\left[ \text{และคอหือว} \right]$
- ร. = ไม่ต้องการอย่างนั้นที่จะเกิดขึ้น ในเมื่อเราทุ่มเทกับร่างกาย หน้าเราเนี่ยก็เป็น สิ่งสำคัญ ด้วยทำไมไม่ทุ่มเทกับมัน แต่บางที่เราทำเองเนี่ย มันใช้เวลาทำนานมากเลยคะคุณตั๊ก เพราะฉะนั้นเนี่ยจะมีอะไรที่สามารถที่จะช่วยลดเวลาการบริหารได้ และมีประสิทธิภาพที่ดี
- ด.  $\frac{2}{7}$
- นะคะ อ้อคิดว่ามันเป็นสิ่งที่  $\left[ \begin{array}{l} \text{น่าจะลองดูน้ำ} \\ \text{น่าจะลอง} \end{array} \right]$  นั่นก็คือ อุปกรณ์กระชับใบหน้า
- = จากประเทศอิตาลี
- ด.  $\frac{7}{2}$
- แล้วอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ยนะคะ จะช่วยยกกระชับใบหน้าและ
- ริ้วรอยได้ยังไง
- ร. เจ้าอุปกรณ์ตัวนี้เนี่ยละคะ มีประสิทธิภาพในการทำให้กล้ามเนื้อของเราเนี่ยคลายแล้วหด
- ด. อ้อ
- ร.  $\left[ \begin{array}{l} \text{กระชับขึ้นมาโดยปริยาย} \\ \text{ยกกระชับ} \end{array} \right]$
- ด.  $\frac{2}{2}$
- นอกจากนั้นยังแก้ปัญหาอย่างอื่นได้อีกมั้ยคะ
- ร. นอกเหนือจากกล้ามเนื้อของเราจะแข็งเกร็งมากขึ้นแล้วนะคะ เราก็สามารถจะใช้มันให้
- เป็นตัวเฟลลิต์อย่างหนึ่ง อันนั้นเป็นอีกระบบหนึ่งที่มันมีอยู่ในตัวเดียวกันนะคะ ก็คือ บริหารกล้ามเนื้อเฟลลิต์ แล้วก็อีกอย่างหนึ่งซึ่งคาดไม่ถึงเลย ระยะเวลาที่ที่อ้อศึกษามาก็คือ หน้าเราก็จะได้เพริ้ว ไม่มีดู ไม่มีบวม อ้า!
- ด.  $\frac{2}{2}$
- อ้อ เพริ้วแล้วก็สดใส แล้วอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากอิตาลีเนี่ยนะคะคุณอ้อ สามารถ

แก้ปัญหาได้ที่จุดบนใบหน้า

- ร. บริหารแค่ 9 จุดเท่านั้น อ้า แล้ว 9 จุดประกอบด้วยอะไร ไม่ว่าจะตรงตัว หางตา ใต้ตา หน้าตา แก้ม คาง นะคะ 9 จุดนี้ได้หมดเลย
- ด. ฟังดูแล้วเนียนะคะ คุณผู้ชมคงอยากเห็นแล้วละ อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากอิตาลี

หน้าตาเป็นยังไง วิธีใช้ ใช้ยังไง

- ร. รูปร่างคล้ายๆโทรศัพท์แต่เล็กกว่ามากนะคะ แล้วบนนะคะ ใช้ถ่านเค้าจะมีปุ่มคะคุณตั๊ก

ไอ้ปุ่ม 2 ปุ่มเนี่ย เรายกใช้เป็นตัวที่สัมผัสกับใบหน้าของเราโดยตรง มีฟองน้ำแบบพิเศษจากประเทศอิตาลี โดยเฉพาะเนียนะคะ มันก็จะมีช่อง 2 ช่องที่เราใส่ น้ำ แล้วก็มีการปรับ

นะคะตามสภาพที่เราต้องการความแรงของมันเท่าไร

- ด. จะเห็นว่าจะมีอุปกรณ์บริหารใบหน้าแบบอื่นๆออกมา [ อ้อก็เห็น ] แล้วคนจะงงมาก
- ร.

- ร. ตรงนี้ เจ้าอุปกรณ์ของเราที่เราพูดถึงก็คือ อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนียนะคะ วัตถุประสงค์ของเราก็คือจะต้องกระชับ จะต้องบริหารใบหน้าเพื่อที่กล้ามเนื้อของเราเนี่ยกระชับแล้วก็ยกขึ้นมานะคะ แต่อุปกรณ์ที่เราเห็นตามท้องตลาดเนี่ย วัตถุประสงค์แตกต่างจากเราก็คือ ผลักครีมให้เข้าสู่ใบหน้า มันไม่มีการบริหารกล้ามเนื้อ

- ด. เป็นการผลักครีม แต่ไม่ได้ทำให้กล้ามเนื้อหดคลายที่หย่อนคล้อยกระชับขึ้น
- ร. ใช้ของเราเนี่ย ถ้าคุณเอามาใช้ตรงหน้ากระจก คุณจะเห็นว่าหน้าของคุณเนียนะคะ กล้ามเนื้อส่วนไหนก็ตามที่คุณใช้เนี่ย จะมีการหดคลายการหดคลายอย่างเห็นได้ชัด
- ด. ใช้นานมั้ยคะกว่าจะได้ผล และได้ผลยังไงบ้าง
- ร. หลังจากใช้ 2 เดือนนะคะ ตาของอ้อเนี่ยที่เคยบวม ตาก็เปล่งปลั่ง แต่งตั้งขึ้นมา ส่วนแก้มที่อยู่เนียนะคะกระชับขึ้นมานะคะ แล้วก็ไอ้ตรงคอรู้สึกแบบวันนี้ใส่เสื้ออย่างนี้ได้สบาย

ปรีอ นะคะ



สินค้า 6. การกล่าวถึงราคา เป็นการกล่าวว่าคุณค่าสินค้าคุ้มค่ากับเงินที่จะจ่ายไป 7. การซ้ำประเภทของสินค้า คือ คำว่า “อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลี” เพื่อให้ผู้ชมจดจำสินค้าได้

### ตัวอย่าง

ด. สวัสดิ์ค่ะ ครั้งก่อนเราก็ได้เชิญคุณแม่คนใหม่มาค่ะ ซึ่งตอนนี้เธอก็ให้กำเนิดลูกสาวแล้วค่ะ หน้าตาน่ารักทีเดียวค่ะ ตั้งชื่อก็สุดเก๋ไปเลยคะชื่อน้องคนดีนะคะ วันนี้ก็เลยถือโอกาสเชิญคุณแอร์โรว์มาพูดคุยกับเราอีกครั้งนึงนะคะ เพราะว่ามีเรื่องราวดี ๆ เกิดขึ้นกับเธอ

1

มากมายเลยคะ สวัสดิ์ค่ะ

ร. สวัสดิ์ค่ะ

ด. โอ้โห! มาคราวนี้เปลี่ยนไป

ร. ต้องเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้น (หัวเราะ)

ด. เปลี่ยนไปในทางที่ดี หุ่นแข็งแรงเลยไม่ใช่หรือที่เราว่าจริงๆ แล้วเนี่ยนะราศีเศรษฐีจับนำ

ร. (หัวเราะ)

ด. จับก่อนๆ (จับแขน) จะได้เป็นเศรษฐีบ้าง (หัวเราะ) ได้ข่าวว่าเปิดร้านอีกหนึ่งร้านเพิ่มขึ้น เป็นร้านเครื่องประดับเหมือนเดิม

ร. ใช่ค่ะ เดิมทีประตูน้ำเซ็นเตอร์หนึ่งร้านนะคะ ก็ทางซีเกิร์ลเป็นสาขาที่ 2 ก็เน้นเสื้อผ้าวัยรุ่น

ด. อ่าอย่างนี้ก็เป็นธุรกิจของเธอคะ แล้วเมื่อไหร่จะได้ผลงานที่เราได้อยู่

ร. งานละครแสดง [ ไซม์ย่ะคะ

ด. [ ไซม์แล้ว

ร. ก็สักพักนึงนะคะ เพราะว่าเพิ่งจะคลอดน้องนะคะ เมื่อตอนที่ท้องเนี่ยเราก็ทานอาหารดี ๆ เยอะไปพอสมควร แล้วก็ได้มีการบอกกล่าวผู้ใหญ่ไปแล้วว่า ตอนนี้น้องเราก็เริ่มเข้าที่เข้าทางแล้วนะ

ด. ก็เดือนแล้วนะ

ร. 3 เดือนแล้วค่ะประมาณ 1 อาทิตย์ เราเริ่มเข้าที่เข้าทางพร้อมกลับไปทำงานแล้ว

ด. อ้อ

ร. พี่แอนขา ก่อนที่จะเข้าที่เข้าทางก็เหนื่อยพอสมควร เพราะว่าเลี้ยงลูกเองด้วยนะคะก็ไปอยู่กับเค้าตลอดเวลา ไหนต้องทำธุรกิจส่วนตัวอีกไซม์ย่ะคะไม่ต้องไปพูดถึงเรื่องการไป

ออกกำลังกายเลยเพราะว่ามีเวลาปุ๊บก็ต้องดูลูก

ด.

[ ใจใหญ่ที่มีหุ่นมาโชว์ด้วยนะคะ(โชว์รูป) ]

แต่ว่ามันก็ปัญหาของคุณแม่หลังคลอดทุกคนนะคะ แล้วอย่างนี้มีวิธีการดูแลรูปร่างยังไง เพราะที่นั่งคุยกันอยู่ตอนนี้จะดูเฟิร์มมากๆ

2

ร.

ก็คือเดิมทีพอหลังคลอดเป็นปัญหามากๆอยู่แล้วหน้าท้องมา หน้าขาต้นขาใหญ่เพราะว่า ตอนท้องน้ำหนักเราขึ้นเยอะ ต้นแขนย้วยเป็นแบบว่า

ด.

[ แกว้างเลยเนอะเป็นเปล(หัวเราะ) ]

ร.

= แต่เผชิญได้รู้จักกับพี่นักแสดงท่านหนึ่ง แล้วพี่มีลูกมาแล้ว 3 คนแต่เค้ายังหุ่นเพรียวอยู่ เราก็เลยลองแบบว่าถามเคล็ดลับเค้ามาดูเขาก็เป็นเซมิซัดกระชับสัดส่วน

ด.

อ้อใช่ง่ายมั๊ย เซมิซัด

ร.

ง่ายมากๆเราก็เลยลองเอามาใช้ดู ในเครื่องก็สามารถตั้งระบบได้เอาอายุ น้ำหนัก ส่วนสูง

2

ของเราใส่ลงไปนะคะ แล้วก็เค้าจะเซิตมาเลยว่าเราควรจะใช้แต่ละจุดๆที่นาที่ อย่างของ แวร์เนี่ยแค่ 10 นาทีเท่านั้น แต่ถ้าเราไม่เซิตอายุเข้าไปก็ 20 นาทีต่อครั้ง นอกจากเราจะตั้ง ระบบเวลาเครื่องได้แล้วเนี่ย เราสามารถโปรแกรมได้ 4 โปรแกรมอีกด้วย

ด.

มีอะไรบ้าง

ร.

เอาไว้ลดช่วงสะโพกนะคะ ช่วงเอว ช่วงหน้าอก ช่วงต้นแขน

2

ด.

อ้อก็เรียกว่าอย่างนี้ก็ได้กับทุกส่วนของร่างกายเลยที่เรามีปัญหาการหย่อนคล้อยหรือไม่ แต่งตั้ง

ร.

ใช้คือใส่โปรแกรมการทำงานมี 3 ระบบด้วยกันจะมีระบบสั้น แล้วก็กระชับรูปร่าง

2

ส่วนอินฟราเรดเนี่ยเค้าช่วยสลายไขมันเซลล์ลูไลท์นะคะ แล้วก็ระบบที่ 3 ทั้งสั้นและ

2

ด.

อินฟราเรด [ ก็คือกระชับได้เร็วทันใจ (หัวเราะ) ] ใช้แวร์เปิดทั้ง 2 ระบบ =

= พร้อมกันเลยจะทำให้เร็ว

ด.

แล้วอย่างนี้ใช้มานานหรือยังคะ เพราะว่าเพิ่งคลอดได้ 3 เดือนเองคะคุณผู้ชม

ร.

3 เดือนเองใช้ก็ใช้มาประมาณ 2 เดือนคะ เพราะว่าช่วงเดือนแรกเราๆเลี้ยงลูก เราดูแลตัวเองบำรุงตัวเอง



- ด. ซึ่งคลอดเองหรือว่าผ่าคะ
- ร. คลอดธรรมชาติคะ [ คลอดเอง
- ด. อ่าอย่างนี้ก็ยังใช้ได้เลยอะ
- ร. อย่างเร็วเลยคะแล้วก็ใช้มาได้ 2 เดือนกว่าๆก็เห็นผลเร็วทันตาจากเอนะคะที่เคยมีปัญหา

3

หลังจากคลอดเนี่ย 32 ตอนนี่มาเหลือ [ เอนะแวร์โซร์ 32 ] เพราะมันช่วยอะอย่างที่เราเห็น

ด. แล้วตอนนี้เท่าไหร่

ด. 27 ค่ะ

ร. อู้ย! ตายแล้วคุณผู้ชมไม่น่าเชื่อเลยนะเนี่ย เข็มชัดช่วยคุณได้จริงๆเลย

ร. ใช่แล้วน้ำหนักที่ขึ้นมา 66 กิโล ตอนนี่ก็เหลือ 50 ก็เรียกได้ว่าไ้ไหลดไปได้เยอะพอสมควร

4

เลย แล้วอีกอย่างหนึ่งเข็มชัดนี้ความพิเศษของเค้าอีกอย่างหนึ่งเนี่ย ช่วยคลายความปวดเมื่อยได้ด้วย

ด. อ้อ! ชุ่มท้องมาปวดหลังปวด

ร. ใช่ แล้วพอคลอดลูกไหนต้องชุ่มลูกอีกต้องทำงานบ้านต้องทำโน่นทำนี่เราก็เหนื่อย เราก็เมื่อยถ้าไปได้ก็คาดหวังไว้ตามจุดที่เราปวดเมื่อย เปิดระบบสั้น

ด. ไ้โห! อย่างนี้เรียกว่า (หัวเราะ) ได้ 2 อย่างเลยเนอะ แก้วปวดเมื่อยด้วยและก็ลดความอ้วน

2

ด้วยให้ดูสวยด้วยนะคะ สลายไขมันรูปร่างก็ยังคงดี แถมยังช่วยผ่อนคลายอีกด้วยคะ

2

2

คุณผู้ชมที่สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้นะคะ ที่หมายเลข 02 ค่ะ 347-0123

1

คะ วันนี้ต้องขอขอบคุณมากๆนะคะสำหรับคุณแวร์โซร์ ขอขอบคุณคะ

ร. ขอขอบคุณคะ

ด. คงมีละครให้ชมเร็วๆนี้เนอะ

ร. ใช่

ด. แล้วก็ดีใจด้วยเนอะสำหรับลูกสาวคนสวยน่ารักมากๆ

ร. ขอขอบคุณคะ

(บทสนทนาที่ 19)

หมายเหตุ	กลวิธีที่ขีดเส้นใต้หมายเลข 1 หมายถึง	การใช้คำแทน	
	2	“	การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า
	3	“	การใช้คำเกินจริง
	4	“	การเปรียบเทียบ

จากตัวอย่างจะเห็นได้ว่า มีการใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจจำนวน 4 กลวิธี ประกอบกัน ได้แก่ 1. การใช้คำแทน คือ คำว่า “คุณ” เรียกแทนตัวผู้ชมและผู้ร่วมรายการ 2. การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า เช่น คำว่า เฟิร์ม ง่ายมาก ลดช่วงสะโพก และสลายไขมันเซลลูไลท์ เป็นต้น 3. การใช้คำเกินจริง คือ คำว่า “เห็นผลเร็วทันตา” 4. การเปรียบเทียบก่อนใช้และหลังใช้สินค้า เพื่อให้ผู้ชมเห็นความเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้น

สรุปได้ว่า ในบทสนทนาหนึ่งๆผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจะเลือกใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อโน้มน้าวใจหลายกลวิธีประกอบกัน เพื่อทำหน้าที่โน้มน้าวใจผู้ชมให้ซื้อสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา

**ตารางที่ 7** แสดงกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจในบริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจ	ความถี่ (จำนวนครั้ง)	ร้อยละ
1. การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า *	509	76.43
2. การใช้คำแทน *	46	6.91
3. การแสดงทัศนนะ	21	3.15
4. การเปรียบเทียบ	21	3.15
5. การแสดงถึงความนิยม	15	2.25
6. การอ้างถึง	15	2.25
7. การซ้ำชื่อหรือประเภทของสินค้า	12	1.80
8. การใช้คำต่างประเทศ	11	1.65
9. การเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม	8	1.20
10. การใช้คำเกินจริง	3	0.45
11. การกล่าวถึงราคา	3	0.45
12. การให้เหตุผล	2	0.30
รวม	666	100

หมายเหตุ \* หมายถึง กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจบังคับที่ปรากฏใช้ทั้ง 40 บทสนทนา

จากตารางจะเห็นได้ว่า กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจบังคับที่ปรากฏใช้ทั้ง 40 บทสนทนาและมีความถี่ใช้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 76.43 คือ การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า แสดงให้เห็นว่าประโยชน์รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ที่มีระยะเวลานำเสนอ ประมาณ 5-10 นาที ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างมากกว่าโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปนั้น จะนำเสนอ ข้อมูลสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาโดยเน้นข้อดีของสินค้า และชี้ให้เห็นประโยชน์ของสินค้าอย่าง ชัดเจน ทำให้เห็นว่าเมื่อผู้ชมใช้สินค้าที่โฆษณาแล้ว จะเกิดผลลัพธ์ที่ดีตอบสนองความต้องการ ด้านความงาม เพื่อโน้มน้าวผู้ชมให้สนใจฟัง สามารถนำข้อมูลที่ได้อ่านไปใช้ใ้ตรงตรงตัดสินใจซื้อสินค้า การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้าจึงถือเป็นจุดเด่นเฉพาะของประโยชน์รายการขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์

นอกจากนี้ กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจบังคับที่ปรากฏใช้ทั้ง 40 บท สนทนาอีกหนึ่งกลวิธี คือ การใช้คำแทน ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้คำแทนเพื่อ สร้างความเป็นกันเอง แสดงความสุภาพและให้เกียรติผู้ชม รวมทั้งแสดงระดับของสินค้าว่าเป็น สินค้าเครื่องสำอางที่มีระดับดี

ส่วนกลวิธีทางภาษาอื่นๆที่ช่วยโน้มน้าวใจผู้ชมให้สนใจสินค้า นำไปสู่การโทรศัพท์ สอบถามรายละเอียดของสินค้าที่มีความถี่ใช้รองลงมา คือ การแสดงทัศนะ โฆษณาขายตรงสินค้า เครื่องสำอางทางโทรทัศน์ได้ใช้รูปแบบสัมภาษณ์ จะช่วยเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่า ประสบการณ์ดูแลความงามของตน ผู้ร่วมรายการสามารถแสดงทัศนะของตนได้มาก เพื่อสร้าง ความน่าเชื่อถือว่าตนเคยใช้สินค้าเครื่องสำอางด้วยตนเอง สอดคล้องกับผลลัพธ์ที่ได้ คือ มีผิวพรรณที่สวยงามหรือมีรูปร่างที่ดี และกลวิธีที่มีความถี่ใช้เท่ากัน คือ การเปรียบเทียบ จะช่วย ชี้ให้เห็นจุดเด่นของสินค้าที่แตกต่างจากเครื่องสำอางอื่นๆได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจที่มีความถี่ใช้น้อย 3 อันดับสุดท้าย ได้แก่ การใช้คำ เกินจริง แม้ว่าการใช้คำเกินจริงทำให้โฆษณาสินค้าขึ้นนั้นเด่นกว่าโฆษณาขึ้นอื่น ช่วยให้ผู้ชมจดจำ สินค้าขึ้นนั้นได้ดี แต่พบว่ามีความถี่ใช้ 3 ครั้ง เพราะการใช้คำจริงอาจทำให้ผู้ชมรู้สึกว่าคุณค่าสินค้าขึ้นนั้นดี ได้ผลลัพธ์รวดเร็วที่ไม่น่าเป็นไปไม่ได้ ลดความน่าเชื่อถือในข้อดีของสินค้าลง

ส่วนการกล่าวถึงราคา พบว่า มีความถี่ใช้ 3 ครั้ง การกล่าวถึงราคานี้ไม่ได้เป็นการบอก ราคาโดยตรงหรือระบุราคาของสินค้า แต่เป็นลักษณะทำให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้านั้นมีคุณค่าพอที่จะ ซื้อและลดราคาโดยมีข้อกำหนดเวลาให้โทรศัพท์เข้ามาภายในระยะเวลาที่กำหนด สาเหตุที่ผู้ร่วม รายการไม่บอกราคาจริงของสินค้า เพราะสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณามีราคาแพง ถ้าบอกราคา จริงในโฆษณาจะทำให้ผู้ชมไม่สนใจ จึงบอกว่าสินค้านั้นมีคุณค่าพอที่จะจ่ายเงินซื้อ และอาจใช้ การลดราคา มาเร่งเร้าให้ผู้ชมเกิดความสนใจนำไปสู่การโทรศัพท์เข้ามาสอบถามราคาสินค้า เครื่องสำอางนั้นในภายหลัง

กลวิธีทางภาษาที่มีความถี่ใช้น้อยที่สุด คือ การให้เหตุผล พบความถี่ใช้เพียง 2 ครั้ง อาจเนื่องจากผู้ร่วมรายการซึ่งเป็นผู้นำเสนอสินค้ามีบุคลิกที่ดี คือ มีรูปร่างที่ดี มีผิวพรรณที่สวยงาม จะช่วยโน้มน้าวให้ผู้ชมเชื่อถือในตัวสินค้าอยู่แล้วว่า ใช้สินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณาแล้วจะสวย เช่นเดียวกับผู้ร่วมรายการ รวมทั้งผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการก็ย้ำถึงข้อดีของสินค้าเสมอว่า สินค้าทำให้เกิดผลลัพธ์เปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นอย่างไร จึงไม่จำเป็นต้องให้เหตุผลอธิบายเพิ่มเติม

จากตารางแสดงความถี่ของกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจข้างต้น สรุปได้ว่า กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจที่บังคับใช้ทั้ง 40 บทสนทนา ได้แก่ การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้าและการใช้คำแทน กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อการโน้มน้าวใจ 2 กลวิธีนี้ถือเป็นกลวิธีเด่นที่ปรากฏใช้ในทั้ง 40 บทสนทนา และเป็นกลวิธีทางภาษาที่มักนำไปใช้โน้มน้าวใจผู้ชมในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขายสินค้าเครื่องสำอางได้ ส่วนกลวิธีทางภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจอื่นๆที่ใช้ มักเป็นกลวิธีที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและชี้ให้เห็นจุดเด่นของสินค้า ทั้งนี้ก็เพื่อทำให้ผู้ชมเกิดความมั่นใจในสินค้าและโน้มน้าวใจผู้ชมให้ตัดสินใจซื้อสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณา

### จุดประสงค์ของการใช้กลวิธีทางภาษาแต่ละกลวิธีนำไปสู่การโน้มน้าวใจ

เมื่อพิจารณาข้อมูลทั้ง 40 บทสนทนา ผู้วิจัยพบว่าผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการใช้กลวิธีทางภาษา 8 กลวิธีใหญ่ข้างต้นเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชม แต่ละกลวิธีจะมีจุดประสงค์ในการใช้เพื่อโน้มน้าวใจแตกต่างกัน สามารถสรุปแจกแจงจุดประสงค์ในการใช้แต่ละกลวิธีได้ดังนี้

1. การจดจำสินค้า วัตถุประสงค์หนึ่งของโฆษณา คือ ต้องให้คนจดจำชื่อ/ตราสินค้าได้ การซ้ำชื่อหรือประเภทของสินค้าบ่อยๆ จึงติดหูผู้ชมทำให้จดจำสินค้านั้นได้ และ การใช้คำเกินจริง จะช่วยทำให้ผู้ชมรู้สึกว่โฆษณาเครื่องสำอางชิ้นนั้นเด่นกว่าโฆษณาเครื่องสำอางชิ้นอื่นๆ คือ มีข้อดีที่เด่นชัด ผู้ชมจึงจดจำโฆษณานั้นได้

2. การยกย่องให้เกียรติผู้ชมและสร้างความเป็นกันเอง ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาได้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่เน้นกลุ่มคนเป้าหมายที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง คือ ใช้คำแทน “คุณ” และ “ท่าน” เรียกแทนตัวผู้ชม เพื่อแสดงถึงความสุภาพและให้เกียรติผู้ชม นอกจากนี้ยังใช้ “คำเรียกชื่อของตนเอง” “พี่” เรียกแทนตัวผู้พูด และ “น้อง” เรียกแทนตัวผู้ชม เพื่อสร้างบรรยากาศความเป็นกันเอง

3. การเชิญชวนให้เกิดพฤติกรรม เป็นการใช้คำเชิญชวนเพื่อให้ผู้ชมเกิดพฤติกรรมซื้อตามวัตถุประสงค์ของโฆษณา ผู้ร่วมรายการเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรมโดยใช้คำว่า “ลองดู”

เพื่อเชิญชวนให้ลองใช้สินค้า หรือใช้คำว่า “ลองคิดดูสิคะ” เพื่อเชิญชวนให้ผู้ชมคิดตามที่คุณพูดกล่าว ทำให้ผู้ชมรู้สึกมีส่วนร่วมในการสนทนาและคล้อยตามเนื้อหาที่น่าสนใจ นอกจากนี้ผู้ร่วมรายการได้ แสดงทัศนคติเสนอแนะ โดยใช้คำว่า “อยากจะ” และ “น่าจะ” เพื่อเชิญชวนให้ผู้ชมปฏิบัติตามที่แนะนำ คือ ลองใช้เครื่องสำอางที่โฆษณา

4. การสร้างความน่าเชื่อถือ จากข้อมูลพบว่ามีกลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีที่ใช้เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ได้แก่

การใช้คำต่างประเทศ ใช้เพื่อให้ผู้ชมเกิดความเชื่อถือในคุณภาพสินค้า ว่าเป็นสินค้ามีคุณภาพดีและยังบ่งบอกระดับของผู้ใช้สินค้าว่าเป็นคนมีรสนิยมและทันสมัย เพราะเลือกใช้สินค้าเครื่องสำอางจากต่างประเทศ

การแสดงทัศนคติความมั่นใจต่อสินค้า เพื่อให้ผู้ชมเกิดความเชื่อมั่นในสินค้ามากขึ้น เพราะผู้ร่วมรายการรับประกันผลลัพธ์ที่ได้ด้วยตนเอง

การแสดงถึงความนิยม แสดงให้เห็นว่าสินค้าเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย ผู้ชมจึงเชื่อถือในคุณภาพของสินค้าได้

การให้เหตุผล แสดงให้ผู้ชมเห็นความคิดเป็นเหตุเป็นผล ทำให้ข้อมูลของสินค้าเครื่องสำอางนั้นน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

การอ้างถึง เป็นการให้ข้อมูลสนับสนุนข้อพิสูจน์หลักฐาน ทำให้มีน้ำหนักน่าเชื่อถือมากขึ้น

5. การชี้ให้เห็นจุดเด่นของสินค้า จะเน้นความต้องการประโยชน์ใช้สอยของสินค้าและนำเสนอคุณสมบัติเด่นของสินค้า พยายามสร้างความมั่นใจต่อผู้บริโภคว่าสินค้ามีคุณสมบัติที่ตอบสนองความต้องการได้ดีหรือช่วยแก้ปัญหาให้แก่ผู้บริโภคได้ กลวิธีทางภาษาที่ใช้ ได้แก่ การเปรียบเทียบ เพื่อให้ผู้ชมเห็นจุดเด่นของเครื่องสำอางที่โฆษณาที่แตกต่างจากเครื่องสำอางยี่ห้ออื่นอย่างชัดเจนยิ่งขึ้น และ การใช้คำแสดงข้อดีของสินค้า เพื่อเน้นข้อดีและสร้างจุดเด่นให้แก่สินค้าที่โฆษณาให้ดูเหนือกว่าสินค้าอื่น ชี้ให้เห็นว่าสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณามีประโยชน์ตอบสนองความต้องการได้หรือแก้ปัญหาความงามได้ ทำให้ผู้ชมเกิดความสนใจและมั่นใจในตัวสินค้า เพราะเป็นสินค้ามีราคาแพง คนทั่วไปไม่รู้จักยี่ห้อ ไม่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาด ผู้ชมจึงต้องใช้ข้อมูลมากเพื่อประกอบการตัดสินใจ ดังนั้นยังเห็นจุดเด่นหรือได้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ามาก ก็เป็นเหตุผลกระตุ้นให้คนสนใจและซื้อสินค้าเครื่องสำอางนั้น

6. การเร่งเร้าให้เกิดการซื้อ มีการกล่าวถึงราคาโดยมีข้อกำหนดด้านเวลาและใช้การส่งเสริมการขายเข้าช่วย คือ ผู้ชมต้องสั่งซื้อสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดจึงจะได้ราคาพิเศษที่ถูกลงจากราคาปกติ เพื่อเร่งเร้าให้ผู้ชมรีบตัดสินใจซื้อ ไม่เช่นนั้นถ้าผู้ชมสั่งซื้อสินค้าหลังจากที่กำหนดอาจซื้อสินค้าในราคาที่ไม่ได้ส่วนลดเช่นนี้

จะเห็นได้ว่า การใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจทั้ง 8 กลวิธีใหญ่ข้างต้น ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการใช้เพื่อนำไปสู่การโน้มน้าวใจโดยสร้างความน่าเชื่อถือ และชี้ให้เห็นจุดเด่นของสินค้าเป็นหลัก และใช้เพื่อให้ผู้ชมจดจำสินค้า ยกย่องให้เกียรติผู้ชมและสร้างความเป็นกันเองเชิญชวนให้เกิดพฤติกรรม และเร่งเร้าให้เกิดการซื้อ มาเสริมในโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าเครื่องสำอางในรายการขายตรงเป็นเครื่องสำอางที่คนไม่รู้จักระยะนี้ มีราคาแพง จึงต้องทำให้ผู้ชมเกิดความเชื่อถือในตัวสินค้า และใช้ข้อดีของสินค้าให้ผู้ชมคล้อยตามเป็นเหตุเป็นผล แสดงให้ผู้ชมเห็นว่าสินค้าเครื่องสำอางนี้สามารถแก้ปัญหาหรือตอบสนองความต้องการด้านความงามได้ ส่วนกลวิธีทางภาษาอื่นๆที่นำมาใช้เสริมจะช่วยดึงดูดความสนใจจากผู้ชม เกิดความสนใจ จดจำในสินค้า เกิดความต้องการใช้สินค้า จากนั้นจะเชิญชวนให้ใช้สินค้า และอาจเร่งเร้าผู้ชมให้รีบตัดสินใจซื้อสินค้า เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชมที่สนใจโทรศัพท์เข้ามาสอบถาม และสั่งซื้อสินค้าทันทีหลังชมรายการจบ

โดยสรุป ผลการวิจัยที่ได้สอดคล้องกับสมมติฐานที่ว่าประจํารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ใช้กลวิธีทางภาษาเพื่อโน้มน้าวใจ ผลการวิจัยได้แสดงให้เห็นว่าการเสนอสารโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ นอกจากจะเป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าแล้ว ยังมีหน้าที่ที่สำคัญ คือ ช่วยจูงใจหรือโน้มน้าวใจผู้ชมให้ตัดสินใจซื้อสินค้าอีกด้วย ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีประกอบกันในแต่ละบทสนทนาเพื่อโน้มน้าวใจผู้ชม กลวิธีทางภาษาเหล่านี้จึงช่วยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์หลักของโฆษณาขายตรงที่ต้องการกระตุ้นให้ผู้ชมมีปฏิกิริยาตอบสนองกลับ โดยโทรศัพท์สั่งซื้อสินค้าทันทีหลังชมรายการจบ หรือขายสินค้าเครื่องสำอางได้นั่นเอง

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยเรื่อง “การศึกษาปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์” มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะเฉพาะ และกลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ โดยเก็บข้อมูลจากรายการควอนตัม เทเลวิชั่น ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 5 7 9 11 และ ITV และรายการ Shopping@Home ออกอากาศทางสถานีเคเบิลทีวี UBC ช่อง 10 รวมทั้งสิ้น 40 บทสนทนา ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

### 1. ลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์โครงสร้างของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ เพื่อแสดงให้เห็นถึงลักษณะเฉพาะ พบว่า โครงสร้างประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ส่วนเรียงลำดับที่แน่นอน คือ ส่วนเปิดรายการ ส่วนเนื้อเรื่อง และส่วนปิดรายการ ในองค์ประกอบแต่ละส่วนจะประกอบด้วยองค์ประกอบย่อยๆ ดังนี้

1. ส่วนเปิดรายการ เป็นส่วนที่อยู่ส่วนต้นของรายการ และเน้นบทบาทของผู้ดำเนินรายการทำหน้าที่เปิดรายการ ในส่วนนี้จะไม่ได้บอกชื่อของเครื่องสำอางที่โฆษณาเลย เพื่อให้ผู้ชมติดตามฟังเนื้อหาของรายการต่อไป ประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 4 องค์ประกอบ ได้แก่ การกล่าวทักทายผู้ชม การเกริ่นนำ การกล่าวทักทายผู้ร่วมรายการ และการถามเรื่องส่วนตัว/เรื่องทั่วไป

2. ส่วนเนื้อเรื่อง เป็นส่วนเข้าสู่การโฆษณา และเน้นบทบาทของผู้ร่วมรายการเล่าประสบการณ์ดูแลความงามของตนโดยเล่าย้อนตามลำดับเหตุการณ์ และขณะเล่านั้นจะมีสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 6 องค์ประกอบ ได้แก่ การเล่าปัญหาความงาม การแก้ไขปัญหาคความงาม การให้รายละเอียดของสินค้า การเล่าผลลัพธ์จากการใช้สินค้าแก้ปัญหา การสรุปเกี่ยวกับการดูแลความงาม และการติดต่อสอบถาม

3. ส่วนปิดรายการ เป็นส่วนท้ายของรายการ ประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย 2 องค์ประกอบ ได้แก่ การกล่าวอำลาผู้ชม และการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ

เมื่อพิจารณาจากโครงสร้าง สามารถสรุปลักษณะเฉพาะของปริจเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ ดังนี้

1. รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีลักษณะเหมือนกับการสัมภาษณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี กล่าวคือ ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการมีการผสานด้านทัศนคติ ต่างมี

จุดหมายเดียวกัน การถามตอบของผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการจึงมีลักษณะเชื่อมไปด้วยกัน ทั้งนี้ก็เพื่อขายสินค้าได้ตามวัตถุประสงค์โฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง

นอกจากนี้ ในส่วนเนื้อเรื่องจะนำเสนอลำดับเนื้อหาในลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) คือ ชี้ให้เห็นสาเหตุของปัญหาความงาม จากนั้นเฉลยวิธีแก้ไขปัญหาโดยใช้สินค้าที่โฆษณา และให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รวมทั้งบอกผลลัพธ์ที่ได้และสรุปข้อดีของสินค้าอีกครั้งหนึ่ง การนำเสนอโฆษณาแบบนี้ช่วยให้ผู้ชมคล้อยตามและเข้าใจง่าย เพราะเห็นความเปลี่ยนแปลงเป็นลำดับ

2. ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการต้องเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเท่านั้น เช่น เป็นนักแสดง นักร้อง หรือบุคคลที่มีฐานะทางสังคมสูง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ดึงดูดความสนใจจากผู้ชมให้ติดตามชมรายการ และสอดคล้องกับเนื้อหาความงามที่นำเสนอในรายการ

3. ระยะเวลาที่นำเสนอในแต่ละบทสนทนาประมาณ 5-10 นาที แตกต่างโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปที่ใช้เวลาในการนำเสนอประมาณ 15-30 วินาที ถือเป็นเวลาค่อนข้างมาก เนื่องจากสินค้าเครื่องสำอางที่นำมาขายจะเป็นสินค้าที่คนทั่วไปไม่รู้จักก็หือ ไม่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาด มีราคาแพง และไม่ใช้สินค้าที่ซื้อใช้เป็นประจำในชีวิตประจำวัน รวมทั้งเครื่องสำอางบางประเภทมีหลายชั้นหรือหลายขั้นตอนการใช้ ดังนั้นผู้บริโภคจึงต้องการข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างละเอียดเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อ รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางได้ให้รายละเอียดของสินค้ามากกว่าโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไปที่มีข้อจำกัดด้านเวลา จึงนำเสนอผลลัพธ์สุดท้ายของการใช้ผลิตภัณฑ์มากกว่าการให้รายละเอียดของสินค้า

4. รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์มีรูปแบบโฆษณาที่ผสมผสานกันระหว่างการโฆษณาแบบสัมภาษณ์และแบบเล่าเรื่อง กล่าวคือ มีโครงสร้างเหมือนรูปแบบรายการสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์ทั่วไป คือ มีการกล่าวเปิดรายการ ดำเนินรายการ และปิดรายการ ใช้รูปแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการโฆษณา เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตนเอง แต่จุดประสงค์ของการเล่าเรื่องก็เพื่อต้องการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่โฆษณา

5. ในส่วนท้ายของเนื้อเรื่องมีการให้เบอร์โทรศัพท์ เพื่อติดต่อสอบถามรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติมเสมอ และส่วนจบรายการมีการกล่าวอำลาผู้ชม หรือกล่าวเชิญชวนผู้ชมให้ติดตามรายการในคราวต่อไป รวมทั้งการกล่าวขอบคุณผู้ร่วมรายการ



## 2. กลวิธีทางภาษาที่ใช้เพื่อโน้มน้าวใจในรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์

พบว่า มี 8 กลวิธีใหญ่ๆ ได้แก่ กลวิธีการใช้คำ การเชิญชวนให้ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรม การแสดงทัศนคติ การแสดงถึงความนิยม การให้เหตุผล การอ้างถึง การเปรียบเทียบ และการกล่าวถึงราคา ในบทสนทนาหนึ่งๆ จะใช้กลวิธีทางภาษาหลายกลวิธีประกอบกันเพื่อทำหน้าที่โน้มน้าวใจผู้ชมให้ซื้อสินค้า

จากภาพรวมของการศึกษาปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ จะเห็นว่าองค์ประกอบทุกส่วนมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันเป็นเอกภาพ และใช้รูปแบบสัมภาษณ์ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการมีบทบาทสำคัญในการเล่าประสบการณ์ดูแลความงามของตนเอง นอกจากนี้ผู้ดำเนินรายการและผู้ร่วมรายการเลือกใช้กลวิธีทางภาษาต่างๆ เป็นเครื่องมือโน้มน้าวใจให้ผู้ชมติดตามฟังรายการตั้งแต่เปิดจนปิดรายการ ทั้งนี้ก็เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง คือ ขายสินค้าเครื่องสำอางได้

### อภิปรายผล

นอกจากผลการศึกษาที่กล่าวมาทั้งหมด ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นประเด็นที่น่าสนใจเพิ่มเติม ดังนี้

1. ปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางมีลักษณะเฉพาะที่น่าสนใจเด่นชัด คือ ใช้รูปแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการโฆษณา เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตน การใช้รูปแบบสัมภาษณ์เป็นหลักและใช้การเล่าเรื่องมาช่วยนำเสนอเนื้อหาเล่าประสบการณ์นี้จะช่วยโน้มน้าวให้ผู้ชมคล้อยตามได้ง่าย เพราะปกติคนเรามีความอยากรู้อยากเห็น ชอบฟังคนอื่นคุยสนทนากัน และเมื่อได้ฟังผู้ร่วมรายการเล่าเป็นลำดับ ลักษณะการแก้ปัญหา (Problem Solution) ตั้งแต่การเกิดปัญหาความงาม จากนั้นบอกวิธีแก้ไข ปัญหาความงาม และผลลัพธ์ที่ได้ ขณะที่ผู้ร่วมรายการเล่านั้นจะมีข้อมูลของสินค้าเข้าไปเกี่ยวข้องด้วย การเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการจึงแตกต่างจากการเล่าเรื่องทั่วไป และจุดประสงค์การเล่าเรื่องของผู้ร่วมรายการก็เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชม ทำให้ผู้ชมได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าขณะฟังผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องไปด้วย ส่งผลให้ผู้ชมเกิดความสนใจ ความต้องการ โทรศัพท์เข้ามาสอบถามและสั่งซื้อสินค้า ดังนั้นการนำเสนอเนื้อหาโฆษณารูปแบบนี้จึงเป็นรูปแบบที่น่าสนใจที่นักโฆษณาสามารถนำไปใช้โฆษณานำเสนอสินค้าอื่นๆ เพื่อโน้มน้าวใจผู้ชมได้เป็นอย่างดี

2. สิ่งที่น่าสนใจที่เป็นลักษณะเฉพาะของปริเฉทรายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางทางโทรทัศน์ คือ ใช้ระยะเวลาแนะนำเสนอประมาณ 5-10 นาทีในแต่ละบทสนทนาซึ่งนานกว่าโฆษณาทางโทรทัศน์ทั่วไป การใช้เวลานำเสนอที่มากนี้ก็เพื่อต้องการนำเสนอเนื้อหาโฆษณาเป็นรูปแบบ

รายการสัมภาษณ์ได้ ทำให้เป็นเหมือนผู้ฟังกำลังฟังพนักงานขายเครื่องสำอาง (Beauty Adviser) พูดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ แต่นำเสนอออกมาเป็นโฆษณาแบบสัมภาษณ์และเล่าเรื่องแทน โดยผู้ดำเนินรายการจะเป็นผู้ถามคำถามที่ผู้ชมต้องการทราบ และเปิดโอกาสให้ผู้ร่วมรายการเล่าเรื่องประสบการณ์ดูแลความงามของตนให้ฟัง เหมือนเป็นการตอบและให้ข้อมูลของสินค้าไปด้วยการใช้เวลาแนะนำเสนอมากจึงเหมาะสมกับโฆษณาขายตรงเครื่องสำอาง เพราะสินค้าเครื่องสำอางที่โฆษณามุ่งกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางถึงสูง มีราคาแพง เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ ไม่ได้วางขายทั่วไปในท้องตลาด สินค้าเครื่องสำอางบางประเภทมีหลายชั้นหรือหลายชั้นตอนในการใช้ จากข้อมูลพบว่าบทสนทนาสินค้าเครื่องสำอางที่มีหลายชั้นหรือหลายชั้นตอนมีทั้งหมด 10 บทสนทนา คิดเป็น 1 ใน 4 ของบทสนทนาทั้งหมด และที่สำคัญคือ รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางมีจุดประสงค์ต้องการให้ผู้ชมที่สนใจสินค้าโทรศัพท์กลับมาขอรายการทันทีหลังชมรายการจบ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้เวลาแนะนำเสนอมาก เพื่อให้ข้อมูลเข้าถึงผู้ชมให้รู้จักสินค้า นำข้อมูลที่ได้ออกไปไตร่ตรองในการซื้อสินค้า และโน้มน้าวให้ผู้ชมโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติมนำไปสู่การซื้อสินค้าในที่สุด

3. แม้ว่าส่วนเปิดรายการผู้ดำเนินรายการจะใช้กลวิธีทางภาษาโน้มน้าวใจด้านอารมณ์ โดยเน้นบรรยายลักษณะความงามของผู้ร่วมรายการ เพื่อดึงดูดความสนใจและให้ผู้ชมเชื่อมั่นในตัวผู้ร่วมรายการหรือผู้นำเสนอ อย่างไรก็ตามผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่ารายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางเน้นโน้มน้าวใจด้านเหตุผลมากกว่าด้านอารมณ์ เพราะนักโฆษณาทราบความต้องการของกลุ่มเป้าหมายว่าต้องการใช้สินค้าเครื่องสำอางที่สามารถแก้ปัญหาความงามที่เขากำลังประสบอยู่ได้ กลวิธีทางภาษาต่างๆที่ใช้จึงมุ่งให้ข้อมูลของสินค้า บอกคุณสมบัติ ชี้ให้เห็นประโยชน์ จุดเด่นของสินค้า และรับรองการใช้สินค้า ทำให้ผู้ชมเกิดความเชื่อถือในคุณภาพสินค้า และมั่นใจว่าสินค้าเครื่องสำอางนี้ตอบสนองความต้องการด้านความงามได้ดี ส่งผลให้เกิดความสนใจ ทศนคติที่ดีต่อสินค้า เกิดความต้องการ และโทรศัพท์เข้ามาสอบถามนำไปสู่การสั่งซื้อในที่สุด รายการขายตรงสินค้าเครื่องสำอางจึงเน้นโน้มน้าวใจด้านเหตุผลหรือนำเสนอประโยชน์ของสินค้าเป็นหลัก เพื่อกระตุ้นความคิดของผู้ชมเป็นเหตุเป็นผล และใช้กลวิธีทางภาษาอื่นๆ เพื่อให้ผู้ชมจดจำสินค้า เชิญชวนให้ลองใช้สินค้า หรือเร่งเร้าให้โทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าในเวลาที่กำหนดมาช่วยเสริมในโฆษณา ทั้งนี้ก็เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโฆษณาขายตรงสินค้าเครื่องสำอาง คือ สั่งซื้อสินค้าที่โฆษณาทันทีหลังชมรายการจบ

## ข้อเสนอแนะ

1. ศึกษาโครงสร้างและกลวิธีทางภาษาเพื่อเพิ่มความน่าสนใจของพนักงานขายเครื่องสำอางหน้าเคาน์เตอร์ (Beauty Adviser) หรือพนักงานขายตรงเครื่องสำอางของบริษัทต่างๆ
2. ศึกษาสินค้าประเภทอื่นๆที่นำเสนอเป็นรูปแบบรายการขายตรงทางโทรทัศน์ เช่น เครื่องออกกำลังกาย อุปกรณ์ที่ใช้ในบ้านและสำนักงาน เป็นต้น



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

- กนกทิพย์ ฉัตรชัยดำรง. การสัมภาษณ์: หัวใจของการผลิตรายการทอล์กโชว์. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.
- กษมาภรณ์ มณีขาว. รูปภาพที่ใช้อ้างอิงตัวแสดงบทบาทในบริบทเรื่องเล่าภาษาเขียน. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.
- กุลวรา ชุงศ์ไพโรจน์. การวิเคราะห์การเล่าเรื่องในเพลงไทยลูกทุ่ง. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาการสื่อสารมวลชน บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.
- ขวัญหทัย สิทธิกรกุล. เทคนิคการเขียนงานโฆษณาให้ประสบความสำเร็จ : ทฤษฎี VS ปฏิบัติ. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.
- ชลธิชา บำรุงรักษ์. เอกสารประกอบการสอนวิชา ภ.628 การวิเคราะห์ภาษาระดับข้อความประเภทต่างๆในภาษาไทย. ภาควิชาภาษาไทย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.  
(อัดสำเนา)
- ชัชวาล ชื่นไพบูลย์. ขั้นตอนการผลิตงานโฆษณาทางโทรทัศน์. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2541.
- ชาญศักดิ์ บุญช่วย. การศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อโฆษณาขายตรงแบบตอบสนองในทันทีผ่านสื่อโทรทัศน์และพฤติกรรมการซื้อของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาสื่อสารมวลชน คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- ณฐาศิริ จิระนารักษ์. รายการสัมภาษณ์ ศึกษากรณีรายการ One to Ten Questions. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2547.
- ทองธรรม วงศ์วิรุฬห์. การวางโครงเรื่องในบริบทเรื่องเล่าจากประสบการณ์ตรงและประสบการณ์อ้อมในภาษาไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชา

- ภาษาศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- นภดล รุ่งวีรกุลอนันต์. การเขียนคำโฆษณา. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540.
- นันทพร สุรเจริญชัยกุล. เคล็ดไม่ลับของข้อความโฆษณาจับใจ. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2540.
- เนวนิจ สิริผาติวิรัตน์. ภาษาชักจูงในโฆษณาทางโทรทัศน์: การศึกษาภาษาระดับข้อความตามแนววจนปฏิบัติศาสตร์. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชาภาษาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.
- ประไพพรรณ พิงฉิม. กลวิธีการถามในบริจเขตการสัมภาษณ์ทางโทรทัศน์สองประเภท. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.
- พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช. แรงจูงใจกับการโฆษณา. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ธรรมศาสตร์, 2546.
- มัญชุสา อังคะนาวิน. บริจเขตสารคดีท่องเที่ยวในอนูสาร อ.ส.ท. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- เมตตา วิวัฒน์านุกุล. หลักการสัมภาษณ์ในวงการบริหารการสื่อสารมวลชนและการวิจัย. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- รวมพร ศรีสุมานันท์. การวิเคราะห์การเล่าเรื่องทางโทรทัศน์ในรายการสัมภาษณ์. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาการสื่อสารมวลชน บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- ราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2546. กรุงเทพมหานคร: นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์, 2546.
- วิไลวรรณ ขนิษฐานันท์. รายงานวิจัยลักษณะภาษาไทยที่ใช้ผ่านสื่อมวลชนทางโทรทัศน์. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- ศสมณพันธ์ กนกบัญญัติ. การวิเคราะห์จินตสภาวะในการพูดของพิธีกรจากการจัดกิจกรรมเพื่อการตลาดเครื่องสำอาง. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, สาขาวิชานิเทศศาสตร์ ธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต, 2545.
- ศักดิ์สิทธิ์ ลิ้มกุลาคมน์. กลวิธีการใช้คำในภาษาโฆษณาภาษาไทยทางโทรทัศน์และนิตยสารไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, ภาควิชาภาษาศาสตร์

- คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2534.
- สิทธิโชค สวัสดิวัฒน์. การเปิดรับโฆษณา ทัศนคติและการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอาง.  
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, สาขาวิชาการโฆษณา ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิต  
วิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- สุชาติ พิบูลย์วงศ์ศักดิ์. องค์ประกอบกับกลวิธีการโน้มน้าวใจในปริศนาการเขียนของพระ  
พยอมกัลยาโณ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- สุดาดวง เกิดโมฬี. การปราศรัยหาเสียงเลือกตั้งผู้แทนราษฎรตามแนวชาติพันธุ์วรรณา  
แห่งการสื่อสาร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาภาษาสื่อสาร คณะ  
อักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.
- สุดใจ ครุจิต. โฆษณาสิ่งพิมพ์ให้สะดุดใจ..ต้องใช้อะไร. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต,  
สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,  
2538.
- สุนทรี ท.ชัยสัมฤทธิ์โชค. ประมวลกฎหมายสำหรับเภสัชกร. กรุงเทพมหานคร: โครงการจัดตั้ง  
ภาควิชาเภสัชศาสตร์สังคม, 2544.
- สุรัชย์ พงศ์ประสพชัย. เทคนิคการเขียนคำโฆษณาขั้นสูง. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต,  
สาขาวิชาการโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,  
2535.
- สุวันดี แสนชัยชนะ. การใช้ภาษาในงานโฆษณา. สารนิพนธ์วารสารศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชา  
การโฆษณา คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.
- เสวี วงษ์มณฑา. หลักการโฆษณา. กรุงเทพมหานคร: ธรรมสาร, 2546.
- อมรา ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. ภาษาสื่อสารสังคม. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย, 2533.
- อรรษา เดียมชื่น. การวิเคราะห์รูปแบบและเนื้อหาของโฆษณาทางสื่อโทรทัศน์(พ.ศ.2533-  
2534). วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาสื่อสารมวลชน บัณฑิตวิทยาลัย  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.
- อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท. การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร:  
สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.
- อวยพร พานิช และคณะ. ภาษาและหลักการเขียนเพื่อการสื่อสาร. กรุงเทพมหานคร:  
โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.

## ภาษาอังกฤษ

Cook, Guy. The Discourse of Advertising. New York: Routledge, 1992.

Johnstone, Barbara. Discourse Analysis. Blackwell: Malden, Mass., 2002

McCarthy, Michael. Discourse Analysis for Language Teachers. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

Netech Marketing Co.,Ltd. Shopping@Home[Online]. 2003. Available from: <http://www.shoppingathome.net/talk.html>. June 6]

Renkema, Jan. Discourse Studies: An Introductory Textbook. Amsterdam: John Benjamins Publishing CO., 1993.

Toolan, Michael. Narrative: A Critical Linguistic Introduction. 2 nd ed. London and New York: Routledge, 1997.

Traugott, E.C.,and Pratt, M.L. Linguistic for Students of Literature. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

Van Dijk, Teun A. Discourse as Structure and Process: Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction Volume.1. London: Sage, 1997.

Van Dijk, Teun A. Handbook of Discourse Analysis. London: Academic Press, 1985.

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## บทสนทนาที่ 1

- ด. สวัสดีค่ะ คุณผู้ชมคะขอต้อนรับคุณผู้ชมทุกท่านเข้าสู่รายการ SHOPPING@HOME ค่ะ  
วันนี้จะพาชมรายการของเราที่จะนำเสนอเกี่ยวกับการออกกำลังกายให้กับผิวพรรณกันค่ะ ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจต้องติดตามรายการวันนี้ให้ดีๆค่ะ เป็นที่ทราบกันดีนะคะ คุณผู้ชมถึงสาเหตุที่เป็นตัวทำลายผิวของเรา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของแสงแดด มลภาวะนะคะ หรือการนอนหลับไม่เพียงพอ และอันนี้ที่สำคัญเลยคือ เลือกใช้เครื่องสำอางที่ไม่มีประสิทธิภาพนะคะ วันนี้แขกรับเชิญที่จะมานั่งพูดคุยกับเรานะคะ เธอได้ผ่านวิกฤตินั้นมาแล้วค่ะ แล้วเธอก็ยังสวยสดใสเลยนะคะ ในเรื่องของผิวพรรณของเธอแน่นอนเลยว่าต้องมีเคล็ดลับ แต่เคล็ดลับอะไรนั้น เดี่ยวพูดคุยกับเธอเลยดีกว่าค่ะ สวัสดีค่ะ ขอต้อนรับคุณอรนงค์ ปัญญาวงศ์ อดีตนางสาวไทย 2535 วันนี้จะมานั่งพูดคุยกับเรา
- ร. ค่ะ
- ด. ขออนุญาต เรียกว่าพี่อรแล้วกันนะคะ
- ร. ได้ค่ะ
- ด. ไม่ว่าจะเจอกี่ครั้งก็สวยเหมือนเดิมเลย ก็ปีแล้วที่ผ่านมา
- ร. 12 จะ 13 ปีแล้วที่ได้รับตำแหน่ง
- ด. ดูแลตัวเองเป็นอย่างดีเลยนะคะ
- ร. อาจเป็นเพราะว่าสถานการณ์บังคับด้วย ให้เราต้องดูแลตัวเองนะคะ เรายังอยู่วงการบันเทิงต้องดูแลเป็นพิเศษ ไม่ว่าเรื่องของสุขภาพ ต้องรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ ดื่มน้ำมากๆ ทานผัก ผลไม้ แล้วก็พักผ่อนให้เพียงพอ สิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือ จะต้องหาเวลาว่างออกกำลังกายด้วยค่ะ เพราะถ้าสุขภาพร่างกายไม่แข็งแรงแล้วมันก็จะส่งผลกระทบต่อทุกอย่างด้วยค่ะ
- ด. โอ้ย! อย่างนี้ต้องดูแลตัวเองมากๆเลยนะคะ ถึงจะสวยขนาดนี้ แล้วอย่างเรื่องของผิวหน้า พี่อรได้ดูแลอะไรเป็นพิเศษมั๊ยค่ะ
- ร. ก็ดูแลเป็นพิเศษค่ะ เพราะเราต้องไปพบปะกับผู้คนค่อนข้างเป็นประจำและบ่อย แล้วตอนนี้เนี่ยพี่อรสอนรำด้วย จะต้องเจอกับเด็กๆที่เป็นนักเรียนนะคะ เราต้องมีผิวพรรณสดใส เปล่งปลั่ง แต่เดิมก็จะเข้าร้านเสริมสวย ไม่เสริมสวยก็ไปนวดหน้าทำอะไรก็แล้วแต่ แต่ด้วยความเวลารว่างมีน้อยลงก็หันมาดูแลตัวเองดีกว่า ใส่ใจด้วยตัวของเราเอง และก็ค่าคอร์สก็ไม่แพงด้วย เพราะเราทำเอง เพราะมีคนที่รู้จักกันแนะนำ RENVE HANDY BEAUTY ให้ในเรื่องของการดูแลผิวพรรณที่เราจะใช้ควบคู่กับครีมบำรุงผิวที่เราใช้เป็นประจำทุกวันอยู่แล้วนะคะ เจ้า RENVE HANDY BEAUTY มันจะทำให้ผิวข้างในของเรา มีความแข็งแรงมากยิ่งขึ้น สิ่งที่เราสังเกตเห็นก็คือว่า ริ้วรอยจะค่อยๆจางหายไป รวมไปถึงจุดด่างดำก็จะจางหายไปด้วย แล้วคนรอบข้างก็จะทัก เออ ผิวสดใสขึ้นนะ ไปทำอะไรมา เราก็จะบอกเคล็ดลับของเราไปว่า เราใช้ RENVE HANDY BEAUTY ค่ะ
- ด. และในเรื่องของการใช้งานเนี่ย ใช้งานยังไงค่ะ
- ร. ก็เมื่อใดก็แล้วแต่ ที่เราจะทาครีมบำรุงผิวเนี่ย ก็แต่ครีมบำรุงผิว 5 จุดบนใบหน้าก็ใช้ RENVE HANDY BEAUTY เนี่ย นวดคลึงบนใบหน้าเบาๆ แก้ม คาง จมูก หน้าผากเบาๆ เพียงแค่ 5 นาทีแล้วก็=

- ร. ลงมาที่ลำคอ แล้วก็เนืงอกด้วย [ ที่สำคัญ  
สามารถใช้ได้หมดเลยนะคะ ]
- ด. ค่ะ ใช้ได้หมดเลยเพราะอย่างบางครั้งเนี่ย ต้นแขนเราไม่กระชับหรือว่ามีหน้าท้อง มีไขมันสะสม รวมไปถึงถึงต้นขา พี่อาก็จะใช้ครีมที่กำจัดเซลลูไลท์ ควบคู่กับ RENVE HANDY BEAUTY ในบริเวณนั้นๆ แล้วเราก็จะเลือกใช้ครีมให้มันเหมาะสมแล้วกันค่ะ
- ค. ใช้มาอย่างนี้แล้วเนี่ย ผลลัพธ์เป็นยังไงคะ มีใครมาชมมัยว่า อู้ย! ดูดีขึ้น
- ร. ก็คนข้างกายก่อนล่ะกัน เค้าก็จะมาทัก ทำไมช่วงนี้ผิวพรรณดูสดใสขึ้น รอยเริ่มหายไป แล้วก็พี่อาก็เป็นคนที่ดีก็ออลฟ์ด้วยก็จะมีแบบผ้าบ้าง อะไรว่าง เป็นจุดต่างดำ มันก็จะจางหายไปค่ะ
- ด. โอ้โห! ดูไม่รู้เลยนะคะว่าดีก็ออลฟ์มาเพราะสุขภาพผิวดีมาก ๆ ถ้าเผื่อคุณผู้ชมสนใจ อยากได้ข้อมูลเพิ่มเติม เบอร์โทรศัพท์ที่ขึ้นอยู่บนหน้าจอแล้วค่ะ 02-661-6161 สำหรับสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับผิวสวยๆ ค่ะ แล้ววันนี้เวลาของ SHOPPING@HOME หมดแล้วค่ะ ต้นหอมและพี่อรขอลาท่านผู้ชมไปก่อนนะค่ะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

## บทสนทนาที่ 2

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้แซ่กับเชิญของกบพิเศษนะคะ ต้องบอกว่าจริงๆแล้วไม่ได้เจอกับน้องมาตั้งแต่ประมาณช่วงตรุษจีนค่ะ รู้สึกว่าอวบ ผิวเนียน (หัวเราะ) สวยขึ้น ขอเชิญพบกับคุณสุ่ย พรณภาค่ะ สวัสดีค่ะ
- ร. (หัวเราะ) โอ้ พี่จริงๆนี่
- ด. อวบ แต่ว่าผิวนี้เนียนไปเลยนะคะ
- ร. ด้วยความที่กินครบ 5 หมู่เลยไง มันก็เลยเนียนแบบนี้เต่งเลย
- ด. แต่พี่ว่าดีแล้วละ ผิวพรรณอย่างนี้ดูดีดีเพราะว่าช่วงตรุษจีนนั้นผมไปนิดนึง
- ร. ผอมๆ
- ด. ผอมมากแต่อาจจะยุ่งเพราะว่าหนังสือช่วงนี้ก็ออกมาอีกรสชาติพิมพ์ที่ครั้งแล้วจะ
- ร. ครั้งที่ 9
- ด. ครั้งที่ 9 แล้ว เอ้างานก่อนงานตอนนี้เป็นอย่างไงบ้างเห็นบอกว่าตอนนี้งานเยอะแยะมากมาย
- ร. ก็กำลังจะมีหนึ่ง
- ด. เป็นหนึ่งที่ [ อี้อฮามาก  
อี้อฮามากตั้งแต่ยังไม่เปิดกล่อง ] ยังไม่เปิดกล่องเลย (หัวเราะ) เป็นเรื่อง
- ร. The story มาก่อนที่จะรับหนึ่งเรื่องนี้ด้วยบอกชื่อเรื่องได้มั๊ยคะ
- ร. ใจได
- ด. ใจได แล้วคุณใจไดนี่ไปทำอะไรบออีกใจไดนึงคะ (หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ)
- ด. แต่วันนี้พี่มีข่าวใหม่ล่าสุดมาจากหนังสือเล่มนี้ (หยิบหนังสือขึ้นมา)
- ร. อี้อฮี้
- ด. เมื่อเข้านี้เป็นข่าว

- ร. นี่ story เยอะมากตลอดเวลา
- ด. แอ๊ะเนี่ย เห็นมั๊ยคะคุณผู้ชมขา ผิวพรรณจริงแล้วอยากให้คุณผู้ชาย (หัวเราะ) เหมาะเจาะอะไรกันเช่นนี้ ช่างครีเอทีฟได้เนียนมากเดี๋ยวเปิดอีกนะคะ นี่คะ! ไม่ถือว่าหิวหาวมากจนเกินไป แต่วันนี้เราจะคุยกันใน เรื่องของผิวพรรณ
- ร. ค่ะ
- ด. ไปทำอะไรมาดูจากหนังสือเล่มนี้แล้วก็ผิวพรรณที่เห็นด้วยสายตาจริงขนาดนี้เนี่ยสวยมาก เนียนมาก ๆ
- ร. ก็อย่างที่บอกนะคะว่าคนเราก็จะมีเคล็ดลับ
- ด. เคล็ดลับของσύทำอะไรมา
- ร. ก็อย่างที่บอกว่าσύก็จะมีเรื่องสปาแต่ที่เห็นเนียนอย่างนี้เนี่ยนะพี่สังเกตุขา ขาจะมีรอย
- ด. อ่า ๆ
- ร. แผลเป็นอะไรอย่างเนี่ย ยุ่งๆอะไรแบบเนี่ยคะ
- ด. เราก็แก้ไขเอาถุงน่องมาใส่สิจ๊ะ
- ร. ไม่ได้
- ด. ทำไมล่ะ
- ร. เซยค่ะ
- ด. แล้วทำยังไงคะ
- ร. เดี่ยวนี้σύจะมีสเปรย์ที่คล้ายๆที่เป็นแบบถุงน่องที่เราเวลาขีดไปบนขาเราเหมือนกับเราใส่ถุงน่อง คือ เค้าจะเนียนมาก
- ด. อือ ไปเจอที่ไหนมาจ๊ะ
- ร. ก็ตอนนั้นไปที่ญี่ปุ่นแล้วตอนนั้นเค้าฮิตกันมากเลย เราก็ซื้อมาลองใช้แล้วปรากฏว่าเอาดีกว่าเค้า เพราะว่าเพื่อนใช้กันอยู่แล้ว แล้วก็ฮิตกันมากก็เลยใช้ลองใช้ดู
- ด. เหรอ แล้วใช้แล้วช่วยยังไง ช่วยผิวเรา
- ร. ให้ยังงี้ ก็คือจะช่วยปกปิดริ้วรอยอย่างที่บอกนะคะ เค้าจะกันน้ำ กัน แดดมาก แล้วช่วงนี้ซัมเมอร์เนี่ยคือถ้าเรามานั่งใส่ถุงน่องเนี่ยก็กระไรอยู่ เราก็ต้องโชว์เรียวขา เรียวแขน ของเราใช้มั๊ยคะ แล้วอย่างที่บอกว่าσύเป็นคนที่มีชุ่มชุ่ม ชนนี่นั่นอะไรอย่างเนี่ย
- ด. แผลที่เป็นรอยแผลเป็น รอยยุ่ง เส้นเลือดขงเส้นเลือดขอคได้หมดเลย
- ร. ได้หมดเลยปกปิดหมดเลยเนี่ยคะ
- ด. ที่นี้พี่เห็นเค้าบอกได้ข่าวว่า จริงๆไม่ได้เป็นแค่สเปรย์อย่างเดียว หมายถึงว่าในตัวเค้ามีส่วนผสม อะไรทำให้ผิวเนียน
- ร. มีมอยซ์เจอร์ไรเซอร์บำรุงผิวทำให้ผิวเราชุ่มชื้นด้วย
- ด. อือ
- ร. อย่างที่บอกคือสเปรย์ลงไปมันจะไม่ใช่แค่ขาวนะคะ จะทำให้ผิวของเราดูนุ่ม ชุ่มชื้นเหมือนผิวเก็บกักน้ำ เอาไว้จะอะไรอย่างนี้ แล้วที่สำคัญก็คือสเปรย์นี้มีให้เลือกหลายสีด้วย มี 3 สีให้เลือก
- ด. เหรอ น่าสนใจเนอะ

- ร. สีขาวอมชมพู แล้วก็สีเนื้อแล้วอีกสีหนึ่งเป็นสีเออสีบอร์น=
- ด. เหมาะกับสู้อยเลย (หัวเราะ)
- =ก็เป็นที่ค่อนข้างเปรียบเทียบกับคนที่ต้องการแบบแฟชั่นเปรียบๆ
- ด. แล้วพี่อยากรู้ว่าแล้วคนเค้ามองเราด้วยสายตาเปล่าอย่างนี้เป็นยังไงล่ะ ใช้แล้วเป็นยังไงบ้าง
- ร. วันนั้นสู้อยใส่เสื้อแล้วสู้อยจัดรายการ แล้วก็มีการขายฝันดีฝันเด่นทั้งวันนี้ที่สู้อยใส่ถุงน่องมาหรือ สู้อยแบบนี้ดูได้เลย คู้ยไม่ได้ใส่จริงๆด้วยคือเค้าเนียนไปกับขาจริงๆ
- ด. สุดท้ายอย่างให้สู้อยฝากถึงคุณผู้ชมหนึ่งคะ
- ร. ก็คงจะเป็นในเรื่องของสุขภาพล่ะกันเพราะปกติสู้อยเองเป็นคนที่รักษาสุขภาพและก็รูปร่าง ก็อยากจะให้เลือกรับประทานอาหารที่ดีนะคะ 5 หมู่ ออกกำลังกายบ้างก็จะมีสุขภาพที่ดีแล้วก็ถ้าเกิดใครที่มีปัญหาอย่างสู้อยรอยฟกช้ำดำเขียวอะไรมา ก็เอาวิธีของสู้อยไปใช้ได้ ไม่ใช่เรื่องยากแล้วก็สะดวก
- ด. น่ารักจริงๆมารายการของเราทุกครั้งก็ยังมีสิ่งดีๆมามอบให้กับท่านผู้ชมทุกครั้ง แล้วถ้าเกิดคุณผู้ชมท่านใดนะคะสนใจเคล็ดลับของน้องสู้อยในวันนี้ เราไม่ว่ากันนะคะ สามารถนำไปใช้ได้โทรมาได้ที่ 02-661-6161 ค่ะ ต้องขอบคุณน้องสู้อยมากนะคะ

### บทสนทนาที่ 3

- ด. สวัสดีค่ะคุณผู้ชม วันนี้แอนได้เชิญดาราสาวสวยเจ้าบทบาท ที่เรียกว่าคุณผู้ชมเห็นแล้วต้องคั่นหน้าคั่นตากันเป็นอย่างดี เธอจะมาร่วมพูดคุยกับเราแล้วก็บอกวิธีดูแลตัวเอง ทำยังไงถึงได้สวยสดใส แล้วก็ มีรูปร่างที่ดีอยู่คงกระพันแบบนี้คะ ไม่ใช่ใครที่ไหนคะ พี่อ้อย กาญจนา จิตาวัดณ์ ค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. สวัสดีค่ะ โหไม่ได้เจอกันนานเลยเนอะ แต่ก็ยังไม่เปลี่ยนแปลงจนหนุกตามทันแล้วเนี่ย(หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ)
- ด. พี่อ้อยอยู่วงการมากี่ปีแล้วคะ
- ร. ประมาณ 28 ปีค่ะ
- ด. 28ปี โหก็ถือว่านานมาก 28 ปี แต่เธอไม่เคยเปลี่ยนแปลงนะคะ
- ร. (หัวเราะ)
- ด. ทำยังไงเธอถึงได้สวย มี
- ร. พูดอย่างนี้หมายถึงแฟนด้วยหรือเปล่าคะ
- ด. อะไรนะ
- ร. แฟนก็ไม่เคยเปลี่ยน (หัวเราะ)
- ด. อ้อใช่ๆ (หัวเราะ) เอาจริงๆไม่เชื่อมาดูในเว็บไซต์นะ มีชมรมคนรักกาญจนามาบอกด้วย เค้าบอกว่าพี่อ้อยเล่นละครเก่งมากๆเลยอยากรู้ว่าดูแลตัวเองยังไงถึงได้สวยไม่ช้ำแบบนี้ มีรูปร่างที่แบบสาวๆบางคนอายุเลย อ่าว!อันนี้ต้องตอบแล้วนะถามมาขนาดเนี่ย
- ร. (หัวเราะ) ก็ขอบคุณนะคะที่ชื่นชมในผลงานนะคะ จริงๆแล้วเนี่ยอยากว่าแต่นักแสดงเลยนะคะ ผู้หญิงทุกคนเนี่ยก็อยากจะดูแลรักษารูปร่างเป็นปกติอยู่แล้ว ไม่ว่าจะวัยไหนก็ถามนะคะ เอะส่วนมากก็จะเล่น

กีฬา อย่างที่ชอบเล่นโยคะคะ แล้วก็ทานผักผลไม้ เพราะว่า จะย่อยง่ายอะไรอย่างนี้ละคะ แล้วก็ไม่มีสะสมไขมันแล้วก็จะทำให้เราสุขภาพเราดีด้วยนะคะ

- ด. ซึ่งแอนก็จะถามคือเอ๊ะ ทำแค่นี้แล้วมันไม่มีปัญหาเรื่องรูปร่างเลยหรือคะ เพราะว่าหนึ่งก็คือ เราก็แบบว่ามีลูกแล้วอย่างนี้ มีมัยคะปัญหาเรื่องรูปร่าง
- ร. มันก็บ้างนะคะถามว่าวัยสมมติว่าอายุเรามากขึ้น พอขึ้นเลข 3 เลข 4 แล้วเนี่ยต้นแขนนี่ละคะ จะเป็นตัวพองที่จะบอกว่าอายุเรามากขึ้น หรือว่าอายุเราไม่ใช่วัยรุ่นแล้ว
- ด. ต้นแขน ต้นขาอะไรอย่างนี้นะคะ
- ร. เออใช่ เพราะว่า อ่าบางๆคนจะบอกว่าคอเหยียดถ้าหากว่าอายุมากขึ้นแต่ที่นี้เนี่ยเครื่องสำอางมันก็มีช่วย แต่ว่าต้นแขนเนี่ยมันจะมาเองโดยธรรมชาติเนอะคะถามอายุวัยละคะ มันจะไม่เล็กเหมือนเด็กอายุ 17 18 หรือ 20 25 อะไรอย่างนี้ละคะ
- ด. ก็แสดงว่ามีปัญหาเรื่องต้นแขน
- ร. มีปัญหาตรงต้นแขน ไม่ว่าจะยังไงก็ตามต้นแขนจะเป็นตัวบอกอายุของผู้หญิงทุกคนคะ ไม่ใช่วัยรุ่นแล้ว
- ด. แล้วมีวิธีแก้ไขยังไงคะ
- ร. ก็มีชุดชั้นในปรับสรีระ
- ด. ชุดชั้นในปรับสรีระ
- ร. คะเพื่อให้รูปร่างกระชับขึ้นเพราะจะมีเม็ดเงิน เออเค้าเรียกว่า
- ด. อินฟราเรดไชนี่คะ
- ร. ใช่
- ด. เพราะว่าแอนเห็นหลายๆคนนิยมอยู่เหมือนกันละ เคยมาออกในรายการมีดารานักแสดงหลายคนเหมือนกัน ตรงนี้เป็นยังไงละคะที่อ้อย
- ร. อ่า อันนี้เนี่ยนะคะคือชุดชั้นในปรับสรีระจะเป็นแบบว่า จะเป็นแร่ธาตุธรรมชาติที่อยู่ในเนื้อผ้าจะทำงาน 2 ชั้นตอนนะคะ เออเป็นแร่ธาตุธรรมชาติที่มาจากประมาณว่าอะไรละภูเขาไฟหรืออะไรอย่างนี้นะคะที่เค้าใช้กันแพร่หลาย เค้าก็เอามาเหมือนกับมาบดละคะ ทอรวมกับเส้นใยของเนื้อผ้า
- ด. โอ้โห!
- ร. นะคะแล้วก็ในส่วนของชั้นที่ 1 อันนี้นะคะมันสามารถซึมลงไปใต้ผิวหนังของเราเนี่ยได้ถึง 80 %
- ด. โอ้โห! คือจะช่วยสลายเซลลูไลท์อะไรอย่างนี้หรือคะ
- ร. ใช่ๆสลายไขมันหรือว่าอะไรที่สะสมอยู่ในร่างกาย แล้วก็ชั้นตอนที่ 2 ก็คือว่าจะมีเม็ดเงินเล็กๆนะคะอยู่ในเนื้อผ้าด้วย มันจะเป็นปุ่มเล็กๆนะคะ ก็แบบว่าใส่มาด้วยนะคะ
- ด. ขอเปิดดูหน่อยนะคะ อ้อหรือเนี่ยหรือ
- ร. จะมีเม็ดเงินเล็กๆละคะ แล้วก็เม็ดเงินอันนี้สามารถเข้าซึมใต้ผิวหนังได้ถึงสองเส้น ก็จะทำให้ช่วยสลายไขมัน หรือว่ากำจัดของเสียในร่างกายอะไรต่างๆเนี่ยเพิ่มมากขึ้นไปอีก คือนอกจากว่าจะทำให้รูปร่างได้สัดส่วนแล้วนะคะ มันก็ยังช่วยขับของเสียนะคะเพราะว่ามันจะมีอะไรหลายๆอย่างในตัวแร่ธาตุนั้นนะคะ ขับเหงื่อ แล้วก็ทำให้ผิวพรรณเราสดใส ได้หลายอย่าง
- ด. ใช่แล้วเป็นยังไงบ้าง
- ร. ก็ทำให้ผิวพรรณดีขึ้น สดใสขึ้น แล้วยังช่วยลดสัดส่วนอีกด้วย

- ด. โห้! อย่างนี้เรียกว่า 2 in 1 นะคะ ทำให้ผิวดีด้วย ผิวสวยด้วยแล้วก็หุ่นดีด้วยนะค่ะ แล้วเนื้อผ้าค่านี่มีใส่สบายยืดหยุ่นได้ดีมี๊ยย
- ร. โอ้! โอ้! ดีมากเลย จริงๆ แล้วพี่เป็นคนที่ไม่ชอบใส่สตั๊ดเลย บางครั้งมันก็ช่วงเวลาแบบว่าใส่ชุดราตรี เราต้องใส่สตั๊ดบ้างแต่ว่าพี่จะหลีกเลี่ยงเลย เพราะว่าสตั๊ดนี่ทำให้ดูรูปร่างดี แต่ทำให้ตัวดูหนาขึ้น นั่งเหมือนคางหมู
- ด. แต่อันนี้เป็นมี๊ยย
- ร. ไม่เป็นค่ะ อันนี้มันแล้วก็สบาย แล้วก็ช่วยอะไรละไม่มี
- ด. 
$$\left[ \begin{array}{c} \text{ระคายเคือง} \end{array} \right] \text{ ไม่มีระคายเคือง} = \text{แล้วกลิ้งกลิ้งอะไรก็ระบายด้วย}$$
- ด. อ้อก็ถึงว่าเป็นวิธีการดูแลรูปร่างอย่างง่ายนะค่ะที่พี่อ้อยเอามาฝาก ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจ และอยากจะทราบข้อมูลเพิ่มเติมนะค่ะว่าชุดชั้นในอินฟราเรดช่วยในการดูแลรูปร่างได้ยังไง เพราะว่าตรงนี้เวลาเรามีน้อยเหลือเกิน โทรศัพท์เข้ามาได้ที่ 1144 นะค่ะ 1144 ค่ะวันนี้ต้องขอขอบคุณมากๆ เลยค่ะ ขอขอบคุณนะค่ะที่อ้อยค่ะ
- ร. ค่ะๆ

#### บทสนทนาที่ 4

- ด. สวัสดีค่ะ ท่านผู้ชมคะ กำลังดูรูปเก่าๆ ของอดีตนางเอกสาวคนหนึ่ง ซึ่งเธอเคยโด่งดังมากในอดีตนะค่ะ เมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา นะค่ะ ท่านผู้ชมจะเห็นละครเช่นเรื่องแชมป์ชีวิตหรือพรหมจารีสีดำนะค่ะ หลังจากจบไปแล้ว ข่าวคราวก็เงียบหายไป เธอไปทำอะไรที่ไหน วันนี้เชิญมานั่งคุยกันดีกว่า คุณจอย กิตติยา สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. เดี่ยวก่อนถามก่อนหายไปทำอะไรมา
- ร. ไปทำหลายอย่าง กลับไปทำธุรกิจส่วนตัวกับคุณแม่ที่เยอรมัน บินไปๆ มาๆ
- ด. รู้สึกว่าตอนนี้จะอวบ
- ร. กำลังดูรูปอยู่ ช่วงนี้สมบรูณ์ที่สุด (หัวเราะ)
- ด. (หัวเราะ) แก้มยุ้ยเขียว
- ร. ตอนนั้น 56 ค่ะ
- ด. น้ำหนัก 56 กิโล
- ร. ใช่
- ด. ในรูปเป็นตอนที่เรออบๆ อ้วนๆ แต่ว่าตอนนี้ลดลงมาแล้ว
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. ทำยังไง
- ร. เผอิญว่าไปเจอคุณแอน อังคณา ทิมดี บอกมีเคล็ดลับอย่างหนึ่ง ก็คือให้จอยรู้จักกับเข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลี พี่แอนบอกว่า ถ้าควบคุมอาหารไปด้วย คัดเข็มขัดนี้ไปด้วย รับรองเดือน=

- =เดียว  $\left[ \begin{array}{l} \text{เท่าไรเท่านั้น} \\ \text{เท่าไรเท่านั้น เห็นผลแน่ๆ} \end{array} \right] \left[ \begin{array}{l} \text{เห็นผลแน่นอนก็ทำเลย} \\ \text{ทำเลย} \end{array} \right]$
- ด.  $\left[ \begin{array}{l} \text{เท่าไรเท่านั้น} \\ \text{เท่าไรเท่านั้น เห็นผลแน่ๆ} \end{array} \right] \left[ \begin{array}{l} \text{เห็นผลแน่นอนก็ทำเลย} \\ \text{ทำเลย} \end{array} \right]$
- ด. เข็มขัดจากประเทศอิตาลีที่พุดนี้ ก็คือ เข็มขัดที่ดารารหลายคนใช้กัน รวมทั้งดิฉันด้วย เออ เล่าๆกันไป มาดูว่าใช้แล้วเหมือนกันมั๊ย ลองเลยครั้งแรกรู้สึกยังงั้นบ้าง
- ร. ก็ปวดเมื่อย เคยมั๊ยเวลาชิตอัพอะๆอะ พอพิตเนตกลับมาจะเกร็งปวดเมื่อยตามร่างกายเหมือนกัน ออกกำลังกายหักโหมมากๆเลย
- ด. ค่ะ มีนำเวลาที่คาด เราจะรู้สึกเลยว่า คาดตอนกลางคืนดูทีวีที่เป็นช่วงละครสบาย 4 ทุ่ม 20 นาทีก็แกะ ออก 5 ทุ่มเราก็นอน ตื่นเข้ามารู้สึกเกร็งๆแถมนี้ (จับท้อง) อ้อ! แสดงว่าเหมือนเราได้ชิตอัพมา
- ร. ใช่ เวลาคาดหน้าท้อง 20 นาทีก็เท่ากับจอยชิตอัพ 240 ครั้ง
- ด. 240 ครั้ง
- ร. แล้วอย่างที่สะโพกถ้าจอยคาด 20 นาที ก็เท่ากับจอยปั่นจักรยาน 300 ครั้ง
- ด. แล้วเซลลูไลท์ล่ะ
- ร. เซลลูไลท์ก็ช่วยได้นะคะ
- ด. วิธีการเลือกเราเลือกยังไง นี่คือเข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลี
- ร. อ้อ ! ก็เลือกจากรูปร่างหน้าตาก่อน รูปร่างหน้าตาไม่แตกต่างจากเข็มขัดทั่วไป เพียงแต่ว่ามีขนาดใหญ่ กว่า แล้วก็ป็นสีขาว แล้วก็จะมีงานบริหาร 4 แผ่นนะคะ แล้วงานเนี่ยนะคะจะมีฟองน้ำข้างในด้วย หมุนรอบได้ทีละทาง 360 องศา แล้วก็จะมีปุ่มปรับกระชับ แล้วก็มือของสำหรับใส่เบตเตอร์ 9 โวลต์
- ค่ะ  $\left[ \begin{array}{l} \text{แล้วก็เข็มขัดต่อให้ด้วย} \\ \text{เบตเตอร์เล็กๆ} \end{array} \right]$
- ด.  $\left[ \begin{array}{l} \text{แล้วก็เข็มขัดต่อให้ด้วย} \\ \text{เบตเตอร์เล็กๆ} \end{array} \right]$
- ด. เวลาเราจะใช้เราก็หยดน้ำลงไป
- ร. ใช่ แต่ถ้าคือจริงๆ สังเกตได้ง่ายเลยนะคะว่าใช่เข็มขัดจากประเทศอิตาลีหรือเปล่า เมื่อใช้แล้วเนี่ย เข็ม ขัดตัวนี้จะทำหน้าที่หดและคลายตัวชัดเจน ก็จะไม่ใช้ระบบสั่น ไม่ใช่ระบบความร้อน ระบบอะไร จะเป็นระบบหดและคลาย
- ด. เรามาเน้นอีกครั้งหนึ่งว่าจริงแล้วเข็มขัดจากประเทศอิตาลีเราใช้ในส่วนไหนได้บ้าง
- ร. ก็คือจริงๆใช้ได้ทุกส่วน  $\left[ \begin{array}{l} \text{ทุกส่วน} \end{array} \right]$  ใช่ ต้นแขน ต้นขา หน้าอก หน้าท้อง สะโพก บั้นท้าย = ด.
- = แต่ส่วนที่หน้าท้องจอยก็ชอบเพราะว่าเคยอย่างที่บอก หน้าท้องใหญ่ก็จะต้องเน้น
- ด. หน้าท้องนี้จะลงนะ
- ร. ลงชัดเจนเลย ชัดเจนเลย ส่วนที่จอยชอบก็คือหน้าอกกับหน้าท้อง แต่ที่จอยชอบมากเลยตรงนี้ (ชี้) ช่วง ข้างเอวเนี่ยค่ะ ออกกำลังกายยากมาก เพราะเวลาที่เรากำลังกาย =  $\left[ \begin{array}{l} \text{ใช่ๆๆ} \end{array} \right]$
- ด.  $\left[ \begin{array}{l} \text{ใช่ๆๆ} \end{array} \right]$
- = มันต้องเป็นอย่างนี้ ซึ่งถ้าเรากำลังกายผิด มันจะยกไปหมด
- ด. โอ๊ย! ตรงนี้เร็วมาก ผู้หญิงเนี่ยเวลาเรานุ่งกางเกงหรือกระโปรงเนี่ย จากบราเซี่ยถึงขอบมันจะเป็น
- ร. เป็นก้อน ใช่
- ด. บัดดลหายเลย

- ร. ค่ะ ช่วงที่จอยทำบ่อย ก็ช่วงข้างๆ เวดด้านหลัง [ อ้อ! ด้านหลัง ] เวลาใส่เสื้อผ้าหรือ =
- ด. = เวดลอยเนี่ย จะเห็นติดขอบกางเกง มีช่วงนึงด้านหลัง
- ด. อ้อ! อย่างนี้ก็ใส่เวดลอยได้แล้วสิ
- ร. ได้แล้ว (หัวเราะ) ใส่ได้หมดเลย
- ด. ถามกันอีกครั้งนึง เพื่อที่จะสรุปตรงนี้ว่า แล้วใครล่ะที่จะใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลีได้บ้าง
- ร. จริงๆ ได้ทุกวัย ที่เหมาะคือ คนที่สูงวัย คนชราอาจจะมีอายุ [ ผู้ใหญ่หน่อย ] ที่สำคัญ ก็ =
- ด. = คือคุณแม่หลังคลอดน้องก็เหมาะ อย่งจอยรู้จัก ก็คือ คุณพรีนท์ โอ้โฮ 10 กิโลหลังคลอดน้องปั๊บ เหมือนลูกโป่งอะพี โดนเจาะลมออกอะ มันจะฟูก็จะยุบเลย ย้วยไปหมด
- ด. ขนาดนั้นเชียว
- ร. ใช่
- ด. คุณพรีนท์ ใช้ด้วย
- ร. ใช่ คุณพรีนท์ หลังจากนั้น 3 เดือน ปรากฏว่ารูปร่างดีกว่าเดิม
- ด. แล้วตอนนี้พูดถึงความเปลี่ยนแปลงของร่างกายหน่อย
- ร. ก็อย่างที่พี่ตักเห็นเลยคะ [ เออ จากในนี้โตยัย (ชี้ที่รูป) ] ใช่เพราะตอนนั้น เวด 30 =
- ด. = ตอนนี้อยู่ที่ 25 แล้ว เดียวนี้เวลาที่จอยไปไหนมาไหน อย่างที่พี่ตักสังเกตเห็นเลยว่ จอยเปลี่ยนแปลงชัดเจน
- ด. ใช่
- ร. เหมือนกับคนที่ออกกำลังกายแบบเข้าฟิตเนสตลอดเวลา
- ด. ลองดูนะคะ คุณผู้ชมเพราะว่าได้ผลจริงๆ เพราะว่าตัวเองได้ลองแบบว่ารู้สึกดีจริงๆ
- ร. ใช่ เออใช่ พี่ตักละคะ ใช่แล้วได้ผลมัย
- ด. มันลงจริงๆ เดิมก็ไม่ใช่คนที่โตมาก แต่ว่าบางทีมันก็มีซี่เกียจเหมือนกันนะ ซี่เกียจที่จะเข้ายิม เกบ้าง 4 ปีติดกันเนี่ย พี่จะต้องเกสักรั้งปี เนี่ยอยู่ในช่วงเก เพราะฉะนั้นจะทำยังไง ก็ไม่ยากหยุด ก็เลย ต้องลองใช้เข็มขัดเค้าดูเหมือนกัน อู้ย! ได้ผล อยู่ตรงไหนก็ได้ กลับบ้าน 2 ทุ่ม 3 ทุ่ม เอ้า! มาสรุปตรงนี้กัน
- ด. สักนิดนึงนะคะ อย่ากจะให้คุณจอยแนะนำวิธีรักษารูปร่างให้สวยตลอดเวลา
- ร. จริงๆ ไม่ใช่เรื่องยากเลย จอยหันมาดูแลสุขภาพ ควบคุมอาหาร และที่สำคัญที่สุดคือ จอยก็มีเข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลี ที่คอยช่วยออกกำลังกายแทนจอยด้วย
- ด. สำหรับคุณผู้ชมที่สนใจ อย่ากจะมีรูปร่างที่สวยงาม ได้สัดส่วนอย่างคุณจอย กิติยา ก็อย่าลืมทำถามที่ คุณจอยแนะนำนะคะ หรือว่าจะใช้เข็มขัดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลีได้นะคะ ก็อย่ากจะลองก็โทรมาเลย หมายเลขนี้คะ 02-6543128 เราต้องขอขอบคุณ คุณจอย กิติยา ที่นำเคล็ดลับดีๆ มาฝากคุณผู้ชมในวันนี้ ขอขอบคุณคะ
- ร. ขอขอบคุณคะ ขอขอบคุณคะพี่



- ด. สำหรับวันนี้ เราสองคนต้องลาไปก่อน สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

บทสนทนาที่ 5

- ด. ท่านผู้ชมคะ ร็วรอยแห่งวัย ใบหน้าหย่อนคล้อยและขาดความกระชับเนียน หลายคนมักจะหันไปพึ่งพาครีมบำรุงผิวกัน แต่ทราบมั้ยคะว่า ครีมบำรุงผิวที่คุณใช้นั้น เป็นเพียงการบำรุงภายนอกเท่านั้น แล้วอะไรละคะที่จะช่วยแก้ปัญหาของคุณได้ เราจะพาคุณผู้ชมนั้นไปสัมผัสกับวิธีของคนดังจากรายการกำจัดจุดอ่อนนะคะ ว่าเขามีเคล็ดลับยังไงถึงทำให้เขามีใบหน้าอ่อนเยาว์อีกครั้ง อาจารย์อ้อ กฤษติกา คงสมพงษ์ค่ะ สวัสดีค่ะคุณอ้อ
- ร. สวัสดีค่ะ คุณตั๊ก
- ด. คุณอ้อหยุดไปนานเลย
- ร. อ้อ คิดถึงกันใช่ไหม
- ด. แล้วตอนนี้อาจารย์อ้อทำอะไร
- ร. ตอนนี้อ้อก็อยู่ไปวันๆเนอะคะ รักษาความสวยความงาม สอนหนังสือ ทำวิจัย พาลูกเที่ยว
- ด. ทำหนังสือด้วย
- ร. ใช่ค่ะ (ชูหนังสือ) อันนี้เป็นหนังสือเล่มใหม่ล่าสุดของอ้อคะ [ ] เต็มพลังผู้หญิง
- ด. [ เต็มพลังผู้หญิง ]
- ด. ได้ยินมาว่า อาจารย์อ้อ เห็นแอบบอกเราว่าเลขสี่มาแล้ว แต่ทำไมยังมีเคล็ดลับอะไร
- ร. จะต้องดูแลใส่ครีมนะคะ อย่างทั้งใบหน้านะคะ ออกกำลังกายใบหน้า บริหารกล้ามเนื้ออยู่ตลอด การบริหารใบหน้าเนี่ยนะคะ เป็นการทำให้กล้ามเนื้อที่อยู่ใต้ผิวหนังของเราเนี่ยนะคะ กระชับมากยิ่งขึ้น เพราะเมื่อเวลาเราออกกำลังกายเป็นประจำเนี่ยนะคะ
- ร. กล้ามเนื้อก็จะ [ ] เกิดความแข็งแรงขึ้นมากก็จะเฟิร์มแต่ปัญหาก็คือว่าเมื่อเรา =
- ด. = [ เฟิร์ม ]
- พุดถึงใบหน้าแล้วเนี่ยนะคะ ซึ่งถ้าเราไม่บริหารกล้ามเนื้อ หรือถ้าเกิดเราปล่อยให้กล้ามเนื้อของเราเนี่ยหย่อนยานลงตามภาวะนะคะ ปัญหาก็คือว่าผิวที่ติดอยู่ตามกล้ามเนื้อของเรา คุณตั๊ก มันก็จะหย่อนยานไปด้วย อย่างลิ้นนะคะว่า ร็วรอยบนใบหน้าเนี่ยมันมีหลายชนิดพูดง่าย ๆ ก็คือ 2 ชนิดด้วยกัน ร็วรอยชนิดที่เป็นแบบตื้นๆใช้ครีม
- โปะไปแป๊บเดียวก็หาย แต่ใช้ร็วรอยที่เป็นลึกๆนี้ ก็จะเป็นวิธีที่จะต้องทำให้กล้ามเนื้อที่อยู่ข้างในเนี่ยนะคะ กระชับมากยิ่งขึ้น [ ] ด้วยการบริหาร =
- ด. [ ด้วยการบริหารกล้ามเนื้อ ]
- ร. = กล้ามเนื้อ แต่ทำไมคนไม่ค่อย ไม่ค่อยสนใจ ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับมัน
- ด. ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับมัน [
- ร. [ นั่นละคะ แอ่เลยคะ เนี่ยเราถึงเห็น เต็มบ้านเต็มเมืองไปหมด

- ด. เลยกุณดัก ผู้หญิงรูปร่างดี แต่หน้าหย่อนยาน และคอหยาบ เออและคอหยาบเรา =  
 = ไม่ต้องการอย่างนั้นที่จะเกิดขึ้น ไซ ในเมื่อเราทุ่มเทกับร่างกาย หน้าเราเนี่ยก็เป็น =  
 = สิ่งสำคัญด้วยทำไมไม่ทุ่มเทกับมัน แต่บางที่เราทำเองเนี่ย มันใช้เวลาทำนานมากเลยคะคุณดัก  
 เพราะฉะนั้นเนี่ยจะมีอะไรที่สามารถที่จะช่วยลดเวลาการบริหารได้ และมี  
 ประสิทธิภาพที่ดีนะคะ ข้อคิดว่ามันเป็นสิ่งที่ น่าจะลอง น่าจะลองดูน่า นั่นก็คือ =  
 ด. = อุปกรณ์กระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลี  
 ด. แล้วอุปกรณ์กระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ยนะคะ จะช่วยยกกระชับใบหน้าและริ้วรอยได้ยังไง  
 ร. เจ้าอุปกรณ์ตัวนี้เนี่ยละคะ มีประสิทธิภาพในการทำให้กล้ามเนื้อของเราเนี่ยคลายแล้วหด  
 ด. อ้อ  
 ร. แล้วก็คลาย แล้วก็หด ผลพลอยได้ก็คือว่า ผิวหนังก็ กระชับขึ้นมาโดยปริยาย  
 ด. ยกกระชับ  
 ด. นอกจากนั้นยังแก้ปัญหาอย่างอื่นได้อีกมั๊ยคะ  
 ร. นอกเหนือจากกล้ามเนื้อของเราจะแข็งแรงมากขึ้นแล้วนะคะ เราก็สามารถใช้มันให้เป็นตัวเฟลลิตี้  
 อย่างนึง อันนั้นเป็นอีกระบบหนึ่งที่มีอยู่ในตัวเดียวกันนะคะ ก็คือบริหารกล้ามเนื้อเฟลลิตี้ แล้วก็อีก  
 อย่างหนึ่งซึ่งคาดไม่ถึงเลย ระยะเวลาที่นี้ออกศึกษามากก็คือ หน้าเราก็จะได้เพียว ไม่มีจุก ไม่มีบวม อ้า!  
 ด. อ้อ เพียวแล้วก็สดใส แล้วอุปกรณ์กระชับใบหน้าจากอิตาลีเนี่ยนะคะคุณอ้อ สามารถ  
 แก้ปัญหาได้ก็จุดบนใบหน้า  
 ร. บริหารแค่ 9 จุดเท่านั้น อ้า แล้ว 9 จุดประกอบด้วยอะไร ไม่ว่าจะตรงตัว หางตา ใต้ตา หนึ่งตา แก้ม  
 คาง นะคะ 9 จุดนี้ได้หมดเลย  
 ด. ฟังดูแล้วเนี่ยนะคะ คุณผู้ชมคงอยากเห็นแล้วละ อุปกรณ์กระชับใบหน้าจากอิตาลี หน้าตาเป็นยังไง  
 วิธีใช้ ใช้อย่างไร  
 ร. รูปร่างคล้ายๆโทรศัพท์แต่เล็กกว่ามากนะคะ แล้วเบานะคะ ใช้ถ่านเค้าจะมีปุ่มคะคุณดัก 'ไอ้ปุ่ม 2 ปุ่ม  
 เนี่ย เรายกใช้เป็นตัวที่สัมผัสกับใบหน้าของเราโดยตรง มีฟองน้ำแบบพิเศษจากประเทศอิตาลี โดยเฉพาะ  
 เนี่ยนะคะ มันก็จะมีช่อง 2 ช่องที่เราใส่ น้ำ แล้วก็มีแรงปรับนะคะตามสภาพที่เราต้องการความแรงของ  
 มันเท่าไร  
 ด. จะเห็นว่าจะมีอุปกรณ์บริหารใบหน้าแบบอื่นๆออกมา อ้อก็เห็น แล้วคนจะงมงาย  
 ร. อ้อก็เห็น  
 ร. ตรงนี้ เจ้าอุปกรณ์ของเราที่เราพูดถึงก็คือ อุปกรณ์กระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ยนะคะ  
 วัตถุประสงค์ของเราคือจะต้องกระชับ จะต้องบริหารใบหน้าเพื่อที่กล้ามเนื้อของเราเนี่ยกระชับแล้วก็  
 ยกขึ้นมาเนคะ แต่อุปกรณ์ที่เราเห็นตามท้องตลาดเนี่ย วัตถุประสงค์แตกต่างจากเราก็คือ ผลึกครีมให้  
 เข้าสู่ใบหน้า มันไม่มีการบริหารกล้ามเนื้อ  
 ด. เป็นการผลึกครีม แต่ไม่ได้ทำให้กล้ามเนื้อหดคลายที่หย่อนคล้อยกระชับขึ้น

- ร. ใช่ ของเราเนี่ย ถ้าคุณเอามาใช้ตรงหน้ากระจก คุณจะเห็นว่าหน้าของคุณเนี่ยนะคะกล้ำเนื้อส่วนไหนก็ตามที่คุณใช้เนี่ยจะมีการหดการคลาย การหดการคลายอย่างเห็นได้ชัด
- ด. ใช้นานมัยคะกว่าจะได้ผล และได้ผลยังไงบ้าง
- ร. หลังจากใช้ 2 เดือนนะคะ ตาของอ้อเนี่ยที่เคยบวม ตาก็เปล่งปลั่ง แต่งตั้งขึ้นมา ส่วนแก้มที่ย่อยเนี่ยนะคะกระชับขึ้นมานะคะ  $\left[ \begin{array}{c} \text{อ้อ} \\ \text{อ้อ} \end{array} \right]$  แล้วก็ใช้ตรงคอเนี่ย  $\left[ \begin{array}{c} \text{อ่า สบายเลย} \\ \text{อ่า สบายเลย} \end{array} \right]$  สักแบบ =
- = วันนี้ใส่เสื้ออย่างนี้ได้สบายบรื้อนะคะ
- ด. แล้วอย่างนี้จำเป็นมัยคะว่าจะต้องใช้กับคนที่มียายุแล้วเท่านั้น
- ร. แหม ถ้าเกิดว่า เราเนี่ยรักสวยรักงามตั้งแต่สาว ๆ เนี่ย ทำไมจะต้องรอจนถึงมียายุ ไม่ว่าจะเป็นน้อง ๆ วัยรุ่นวัยใดก็ตาม ใช้อุปกรณ์ตัวนี้แล้วเนี่ย หน้าของเขาก็จะรักษาคงไว้ซึ่ง ความอ่อนเยาว์นะคะ
- ด. คุณกันมาแล้ว คุณผู้ชมบอกเอ๊ะ แล้วเท่าไร ๆ แพ่งมัย เราต้องลงทุนแพ่งมัยคะ
- ร. เอาอย่างนี้ดีกว่า อ้อบอกได้เลยว่า ราคาเนี่ยไม่แพงอย่างที่คิดนะคะ แล้วสิ่งที่เราได้มาเนี่ย มันคุ้มกับราคา มากเลย  $\left[ \begin{array}{c} \text{ผลตอบแทนคุ้มมากกว่า} \\ \text{ผลตอบแทนคุ้มมากกว่า} \end{array} \right]$  ผลของมันเนี่ยบอกได้เลยว่าดีมาก ๆ
- ด. คะอุปกรณ์กระชับใบหน้าจากอิตาลีทำให้ผิวหน้าดีขึ้นจริง ๆ คุณผู้ชมคะใครมีข้อสงสัยเพิ่มเติมจาก อุปกรณ์ใบหน้าจากอิตาลีนะคะ โทรเข้ามาที่ 02-6543218 วันนี้ต้องขอขอบคุณพิธีกรกำจัดจุดอ่อนคนดังของเราเนคะ อาจารย์อ้อ กฤษติกา คงสมพงษ์ ขอขอบคุณมากคะ อาจารย์อ้อได้สละเวลามาพูดคุยกับเราในวันนี้เนคะ วันนี้เราสองคนลาคุณผู้ชมไปก่อนนะคะ สวัสดีคะ
- ร. สวัสดีคะ

#### บทสนทนาที่ 6

- ด. คุณผู้ชมคะวันนี้แอนมีดาวาสาวสวยเชิญมาพูดคุยเรื่องความสวยความงามนะคะ เธอหันมาทำธุรกิจ เสื้อผ้าด้วยตอนนี้นั่งอยู่ตรงนี้นั่งอ้อม วรณเลขา ชาญเลขาคะ สวัสดีคะ
- ร. สวัสดีคะ
- ด. โอ้โห! ไม่เจอกันตั้งนานเนอะ (หัวเราะ) เออตอนนี้ทราบมาว่ามาเปิดร้านเสื้อผ้าอยู่แถวไหนคะ
- ร. อยู่ที่ประตูน้ำเซ็นเตอร์สาขา 1 ส่วนสาขา 2 อยู่ที่ U-center ตรงสามย่านคะจ้ะ
- ด. ชื่อร้านว่าอะไรคะ
- ร. ชื่อร้าน Envy
- ด. เสื้อผ้าวัยรุ่น
- ร. วัยรุ่นแบบนี้เลย (ชี้ที่ภาพ)
- ด. อ้อเนี่ยเรามีภาพมาให้ดูด้วย
- ร. ก็สีสันสดใสเนคะ สีเหลือง สีเขียว แบบสด ๆ ในตามสไตล์วัยรุ่นแรก ๆ เลย เน้นคุณภาพประหยัดราคา ประตูน้ำ ตอนนีเรามาที่สาขา U-center ก็เพื่อให้ราคาที่ดีและคุณภาพที่ดีด้วย
- ด. อ้อ แล้วเวลาที่เราเป็นเจ้าของ มันต้องมาดูแลเองแบบนี้ก็ทำให้เราต้องดูแลตัวเองด้วยใช้มัย เพราะเราเป็นฟรีเซ็นเตอร์เอง

- ร. ใช่เราต้องใส่เสื้อผ้าเราเอง แล้วก็ต้องดูแลรูปร่างผิวพรรณ แล้วก็ต้องกลัวว่ามีปัญหาเรื่องเซลล์โลโก้ อะไรอย่างเนี่ยต่างๆ
- ด. อ้อ แล้วมีปัญหาหัยคะปัญหาเซลล์โลโก้ อะไรบ้างหัย
- ร. ก็มีบ้างเหมือนกัน แต่ว่ามีเคล็ดลับเล็กๆน้อยๆจะเอามาบอก
- ด. อ่า อันนี้เป็นวิธีแก้ไขปัญหา คุณผู้ชมที่ฟังอยู่ตรงนี้มีปัญหาเซลล์โลโก้ นะคะทำยังไงเอ่ย
- ร. ก็เอาผ้าขนหนูจะชุบน้ำอุ่น แล้วก็หยดน้ำแอปเปิ้ลเวนิก้า แล้วก็บิดหมาดๆ แล้วก็เช็ดคะทั้งตัว
- ด. พี่ก็ได้ยินนะคะ บางคนเค้าก็นิยมนำมาผสมกับน้ำอุ่นแล้วก็ดื่มอะไรอย่างนี้หัยหัยคะนะคะ หรือบางทีก็เป็นส่วนประกอบทำอาหาร
- ร. ใช่ กลิ่นจะแรงมาก
- ด. มันจะฉุนเนอะ
- ร. ใช่ กลิ่นจะแรงมาก แต่แอปเปิ้ลเวนิก้ามันจะช่วยหลายๆอย่างในด้านการลดความอ้วนรูปร่างอะไรอย่างนี้คะ
- ด. อ้อแบบนี้เอง ถึงได้มีรูปร่างดีเหมือนเค้าก่อนก็อวบๆเหมือนกันนะ ไม่ได้สลิมแบบนี้
- ร. ใช่ ะไม่ได้สลิมขนาดนี้ คือจริงๆเวลาเราอยู่กองถ่ายเค้าก็จะเอาอาหารมาให้
- ด. กินจุบจิบตลอด
- ร. กินขนมอยากกินอะไรประเคนให้ เราก็เลยติดนิสัยกินจุบจิบหัยหัยคะ แล้วทีนี้พอเวลากินเข้าไปมากๆ เข้าน้ำหนักก็ขึ้น ทุกคนให้กินนะแต่ถึงเวลาบอกทำไมเข้ากล้องหน้าบานขึ้นอะไรอย่างนี้เนี่ย
- ด. แอปเปิ้ลเวนิก้าเนี่ยช่วยลดความอ้วนได้ ก็คือนำมาผสมกับน้ำอุ่นใส่น้ำผึ้งด้วยแล้วก็ดื่มก่อนอาหาร แต่ว่ามันยุ่งยากเหมือนกันเนอะ
- ร. ใช้วิธีนี้มันถูกคะพี่ แต่ว่ามันยุ่งยากเราต้องพกเป็นขวดเอเย่ กลิ่นแรงเอเย่ไปไหนเราต้องพกสองสามอย่าง ซึ่งเดี๋ยวนี้มันมีออกมาใหม่แล้วเป็นแคปซูลพกพาก็สะดวก เอาไปไหนก็ได้ทานก็แล้ววันละครั้งเอง
- ด. พี่สำคัญนะคะพี่ว่าในรูปแบบแคปซูลจะทานง่าย
- ร. ใช่ง่ายมาก แล้วก็มีการอย่างอื่นช่วยย่อยช่วยการเผาผลาญ เช่นโครเมียมเอเย่ ยูเคอติเนเอเย่อะไรอย่างนี้ ละคะ
- ด. อ้อแล้วนี่นานหัยกว่าจะเห็นผลน้องแอม
- ร. ก็อันนี้มันเป็นสารสกัดจากธรรมชาตินะคะมันก็อ่าค่อยๆเป็นค่อยๆไป สองอาทิตย์เราจะรู้สึกว่าการทานจุบจิบของเราได้นะคะ พอ 2 เดือนก็จะเห็นว่าน้ำหนักลดลงแล้วก็คงที่ไม่แบบวูบๆแวบๆขึ้นๆลงๆก็จะช่วยในด้านนี้ได้ดีมาก
- ด. อืมก็ถือว่าน้องแอมเป็นตัวอย่งที่ดี เพราะว่าดูแลตัวเองได้ดีมากๆเลย วันนี้ก็อยากจะให้บอกคุณผู้ชมที่ดูรายการเราอยู่ตรงนี้มีเทคนิคหรือการดูแลรูปร่างตัวเองยังไงให้รูปร่างดีอยู่ได้นานๆ
- ร. ก็เวลาลดน้ำหนักนะคะอย่างแรกเลยช่วงอาทิตย์แรกๆมันจะลำบากมากนิดหนึ่งก็ถ้าจะให้ยาลดความอ้วนก็ไม่ค่อยดี ใช้วิธีอย่างแอมก็ได้ใช้แอปเปิ้ลเวนิก้าเนอะ แล้วก็ใช้การออกกำลังกายควบคู่กันไปเพื่อ น้ำหนักลดแล้ว เฝิร์มด้วยสวดยด้วย ผิวพรรณดีด้วย

- ด. ค่ะ นั่นก็เป็นวิธีการดูแลรูปร่างด้วยวิธีธรรมชาติที่น้องแอมมาฝาก ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจอยากลองนำวิธีของน้องแอมมาใช้บ้างก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้รายละเอียดที่หมายเลข 02-746-4600 เรียกสเลนนี่สิ วันนี้ก็ต้องขอบคุณมากๆเลยนะคะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ
- ด. ขอให้ร้านเสื้อขายดีนะคะ

### บทสนทนาที่ 7

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้ทางรายการมีเรื่องความสวยความงามมาฝาก ก่อนอื่นขอแนะนำคุณพอลลีน เรื่องเพรียงนางแบบของเราค่ะ
- ร. ค่ะ สวัสดีค่ะ
- ด. และเดี๋ยววันนี้จะมาพูดคุยกับเรานะคะ
- ร. ใช่
- ด. นี่คือชุดสำหรับตีกอล์ฟ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แสดงว่าเล่นกอล์ฟ
- ร. ก็เล่นกอล์ฟอยู่ ก็ออกกำลังกาย
- ด. แล้วการตีกอล์ฟช่วยให้หุ่นดีขึ้นมะ
- ร. มันเป็นการที่เราเหมือนเป็นการออกกำลังกายเหมือนการเดินออกกกำลังกาย และก็เหนื่อยแล้วเราไปละลายไขมันที่มีในร่างกายออกไป
- ด. เออให้มันเหงื่อออกแล้วก็เผาผลาญไป ใช่มั๊ยคะ แต่ว่าปัญหาบางอย่างของความอ้วน แอนเชื่อว่าผู้หญิงทุกคนต้องเจอเหมือนกัน คงเป็นปัญหาเรื่องของเซลลูไลท์
- ร. อ้ออ้อ วันนี้เซลลูไลท์กับพอลลีน ไห้โห! สูดยอหน้าหนักลงนะคะ แต่เซลลูไลท์
- ด. [ สะสม ]
- ร. ไม่ไปเพราะว่า [ คนผอมนี้ก็มีเซลลูไลท์ได้นะ ] ใช่ค่ะ เพราะว่าเซลลูไลท์คือผิวเปลือกส้ม =
- ด. = คือบางทีดูเหมือนไม่มี ลองบีบดูสิคะจะมีแบบว่าเป็นขรุขระเลย
- ด. อู้ย! ดูภาพตอนอ้วน คือว่าอ้วนได้ใจมาก (หัวเราะ)
- ร. ค่ะ อ้วนมาก อ้วนสุดๆมีอ้วนกว่านี้ด้วย คืออ้วนจริงๆ
- ด. อ้วน แต่ว่าหน้าก็ยังสวยอยู่ตลอด
- ร. ก็จริงๆ พอลลีนเป็นคนหน้าเล็ก ผอมแล้วหน้าไปก่อนเลย
- ด. ใช่เลยคะ มาอยู่กับแอน แอนหน้าใหญ่ (หัวเราะ) อ้าวกลับมาที่เซลลูไลท์กันต่อ เซลลูไลท์เป็นปัญหาที่หายยากมากสำหรับผู้หญิง แล้วคุณพอลลีนทำยังไงคะ
- ร. จริงๆแล้ว พอลลีนไปหลายอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นหาหมอสปา ไปออกกกำลังกาย ไป ฟิตเนสอะไรก็แล้วแต่ คือ หน้าหนักลงคะ แต่ว่าในเรื่องของเซลลูไลท์นี่ไม่ลง แต่ว่าพอดีมา ไปถึงอยู่อันนิ่งเป็นผลิตภัณฑ์ อันนี้ที่แบบว่าดีมากๆเลย มันเหมือนกับว่าสะกดกับเราด้วย และที่เราไปหลายๆที่นั่นะคะ คือ เราใช้

เวลาเดินทาง ในการใช้เวลาตรงนั้นมันเสียเวลาอะนะในการที่เราจะทำงานของเรา เรามีความรู้สึกว่าเราเจอผลิตภัณฑ์นี้ซึ่งเราทำเอง ไม่ต้องใช้อะไรเลย คือใช้ครีมกับกางเกงหนึ่งตัว

- ด. กางเกง!
- ร. กางเกงที่ทาแล้วเราต้องใส่ ใส่ก่อนนอนเท่านั้นเอง
- ด. อ้อค่ะ
- ร. แล้วอาบน้ำเสร็จแล้ว เราก็ทาแล้วใส่กางเกงเข้าไป
- ด. อ้อ
- ร. ก็เหมือนกับเป็นการออกกำลังกายไปในตัวตอนนอน
- ด. อ้อ เป็นลักษณะเป็นครีมเป็นเจล
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. เหยอะ แล้วก็
- ร. [ ทาไป  
ทา ทา
- ด. ทาส่วนที่เราต้องการจะลด หรือว่าส่วนที่มีปัญหาเซลลูไลท์อยู่
- ร. มีต้นแขน มีสะโพก จริงๆแล้วพอลิ้นมีปัญหาสะโพกมาก มันจะใหญ่มากๆ เพราะว่าตอนท้องน้ำหนัก 25 กิโล อยู่ตรงไหนล่ะคะ อยู่ตรงสะโพกมาก
- ด. ก็คือทาไปแล้วใส่กางเกง และไม่อึดอัดหรือคะเวลานอน
- ร. กางเกงตัวนี้ไม่อึดอัดเลยคะ มันเป็นแบบรัดพอดีๆ แล้วก็จะเป็นการที่นอนแล้วกำลังสบาย และเวลาเราพลิกตัวมันเหมือนกับกางเกงมันนวดๆเราไปด้วย ซึ่งเวลาปกติแล้วเราเดินออกกำลังกายอยู่แล้วใช้มัย แต่พอนอนเรานอนเฉยๆ แต่กางเกงตัวนี้กับครีมตัวนี้ช่วยให้เราได้แบบเออ ตัวครีมมันมีเออ แอนเคอพิล หรือว่าสารคลอเอฟิน ที่ช่วยเราออกกำลังกาย
- ด. แล้วคุณพอลิ้นใช้มาเป็นยังไงบ้าง
- ร. พอลิ้นใช้มาอาทิตย์หนึ่ง รู้สึกว่าเนื้อมันกระชับขึ้น แล้วตรงปุงที่เราบีบ มันรู้สึกว่ามันหาย มันจางลง
- ด. อ้อ
- ร. มันจางลง และก็มีครีมอีกตัวหนึ่ง เค้าเรียกอะไรนะ ลบรอยแตกของเรา ซึ่งคนท้องจะเป็นเรื่องลายแตก
- ด. ก็คือว่าใช้เวลาได้เป็นประโยชน์นะคะ ตอนเช้าก็ออกกำลังกาย ตอนกลางคืนก็มาดูแล ตอนดึก อีก
- ร. [ มันไม่ทำให้ยุ่งยาก
- ด. ช่วยในเรื่องการสลายเซลลูไลท์ด้วยนะคะ เอาละคะคุณผู้ชมท่านใดที่สนใจนะคะ โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้เพราะช่วงนี้เวลาน้อยเหลือเกิน ที่หมายเลข 02-3470477 ค่ะ วันนี้ต้องขอขอบคุณมากค่ะ คุณพอลิ้นขา
- ร. ขอขอบคุณค่า สวัสดีค่ะ

#### บทสนทนาที่ 8

- ด. สวัสดีค่ะคุณผู้ชม วันนี้เรามีแขกรับเชิญจะมาบอกเคล็ดลับเกี่ยวกับความงามนะคะ คุณเชอรี่ค่ะ
- สวัสดีค่ะคุณเชอรี่ ( หยิบรูปดู ) จากรูปนี้ที่เห็นน้ำหนักเท่าไรหะคะ

- ร. อ้อฮี้ ก็ 60 โลละพี
- ด. 60 โล!
- ร. ขนาดนั้นเลยใช่ เพราะช่วงนั้นก็คือเอาจริงๆ นิสัยเป็นคนนิสัยไม่ดีอย่างหนึ่งคือ Enjoy eating เวลาทานอาหาร คนอื่นเค้าลุกไปหมดแล้ว เรายืน
- ด. ต้องเก็บให้หมด (หัวเราะ)
- ร. ลูกเหลือเนี่ยคะ แม่จัดให้ ด้วยตอนนี่เราก็มียูกแล้วนะคะ เราก็กินอาหาร Enjoy ขนาดนี้ ก็เลยแบบทานอาหาร บางที 2-3 จานต่อมื้อนะ เห็นอย่างนี้
- ด. เหรอ
- ร. แต่เมื่อก่อนวัยรุ่นเนี่ยนะคะ แบบว่าเหมือนกับมันเสกได้ใช้มัยพี ทานปุ๊บอ้วนปุ๊บ มันก็ผอมได้เลย เราก็กินได้เลย ไม่มีปัญหาอะไร แต่เดี๋ยวนี่มีลูกอะพี อายุเพิ่มขึ้น พอเราจะลด เราจะไม่ลดก็ลดยากมาก ช่วงนั้นเห็นแขนมัยคะ
- ด. แล้วมีวิธีการยังไงที่กลับมาให้หุ่น ดีแบบนี้ละคะ
- ร. ก็จริงๆ แล้วพอ
- ด. [ เพราะบางคนอ้วนแล้วเนี่ย จะลดยากมาก ]
- ร. ใช่ค่ะใช่ แต่ส่วนหนึ่งตอนนั้น ลองหลายวิธีแล้วเหมือนกันนะคะ ไม่ว่าจะอดอาหารก็ไม่ไหว ไม่มีแรงทำงาน หรือว่าตอนหลังๆ ก็ลดมื้ออาหารลง และในแต่ละมื้ออาหารไม่ละเลียด กินเป็นคนสุดท้ายแล้วอะพี ทานแล้วก็รีบลุกไปอะไรอย่างนี้ แล้วก็ทานผักผลไม้มากขึ้น แต่ว่าส่วนหนึ่งที่ลดได้จริงๆ เพราะมีคนบอก คืออยู่ในวงการนี้ก็รู้จักคนเยอะ
- ด. ใช่ เราก็กินแนะนำกันต่อไปนะคะ แล้วทำยังไงทำให้หุ่นกลับมาดีอย่างนี้
- ร. ริกี้สังเกตมีรุ่นพี่คนหนึ่งคล้ายๆ พีแอน เอ๊ะ! ทำไมเค้าก็มีลูก แล้วทำไมหุ่นยังดีอยู่เลย ริกี้เลยเดินเข้าไปแบบอวบๆถามเขา เขาก็เลยบอกว่า ง่ายนิดเดียวแค่นอนหลับ
- ด. แค่นอนหลับ!
- ร. เราฟังแล้วแบบ เฮ้ย!
- ด. โห! ง่ายมาก แค่นอนหลับก็ผอมได้เลย (หัวเราะ)
- ร. ตอนแรกเราก็คิดว่า อ้อ! นอนทั้งวันเลยหรอ ก็ง่ายดีนะ แต่กลัวตื่นมาแล้วคงแบบ ไม่มีแรงเขาก็บอกเราไม่ใช่ ริกี้ ก็คือ เค้าทานสารอาหารตัวนี้ ตัวนี้เนี่ยพอในช่วงเวลาที่เขาอธิบายให้ฟังนะคะ ช่วงเวลาที่เราหลับ พอ 20 นาทีแรกที่เราหลับ ร่างกายมันจะซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอก็ทำงานของมันก็เผาผลาญพลังงานของมัน แต่ที่นี้ตัวนี้จะมีโปรตีนคลอโรเจนซึ่งมันเข้าไปช่วยส่งเสริมให้มันแบบทำงานให้ดีขึ้น ทำให้แข็งแรงมากขึ้น
- ด. อ้อ! แสดงว่าเรียกว่ารูปร่างดีแล้ว ผิวพรรณก็ยังสวยด้วย ยังดีด้วย
- ร. ใช่ค่ะ คือว่าตัวนี้ ริกี้ไม่ทราบนะ ว่ามันมี มันมี แบบว่ามันทำให้ผิวพรรณดีขึ้นด้วย พอลองใช้ดู ผิวพรรณดีขึ้นจริงๆ
- ด. แล้วแบบนี้ จะมีปัญหาโยโย่เอฟเฟกต์เปล่านั้น
- ร. โยโย่พูดตรงๆเลย รู้กับตัวเองว่า พอใช้ดูไม่เห็นจะมีเอฟเฟกต์อะไรเรื่องนี้เลย
- ด. คือบางคนก็กลัวว่า อู๊ย!ตายแล้ว พอหยุดทานจะกลับมาอ้วนยิ่งกว่าเก่าอีก อะไอย่างนี้

- ร. ไม่เลยคะ ไม่เลย เพราะสารอาหารตัวนี้มันเป็นสารธรรมชาติคะ พี่ อะไรที่เกี่ยวกับธรรมชาติ มันก็คงไม่มีเอฟเฟกใดๆกับเรา ซึ่งรีใช้ดูก็ไม่มีจริงๆคะพี่
- ด. และก็เรียกได้ว่า มันเป็นนวัตกรรมใหม่ที่สลายไขมัน ในขณะที่เราหลับอยู่ด้วยนะคะ และแบบนี้คุณเซอร์ทานแล้วเป็นยังไงบ้าง รู้สึกยังไงบ้าง
- ร. เอาจริงๆเลย รีทานช่วงแรก รีก็แบบมันจะได้ผลมั้ยเนี่ย แต่พอทานไป 10 วัน แล้วก็ดูจากพี่คนนี้เนี่ย โห! เซอเลนเดอร์จะตาย 10 วันนี่เรารู้เลย ว่าร่างกายเราเปลี่ยนแปลงขึ้น แล้วสักเดือนนึงกางเกงไซส์ XL เราลงไป L ได้ แล้วหน้าท้องก็แบนราบ เราก็เซอร์โพลส์มากๆ แล้วก็แบบมันง่ายคะพี่ แค่นอนหลับก็ลดความอ้วนอะ
- ด. ใช่แล้วคะ ก็เรียกว่าเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของการลดน้ำหนักนะคะ ถ้าคุณผู้ชมที่สนใจสามารถโทรมาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่หมายเลข 02-347-0123 วันนี้ขอขอบคุณคุณ เซอร์ที่บอกวิธีดูแลรูปร่างให้เพียวกระชับและก็สวยแบบนี้คะ ขอขอบคุณคะ
- ร. สวัสดีคะพี่แอน

#### บทสนทนาที่ 9

- ด. สวัสดีคะคุณผู้ชมคะ นี่คือรายการที่จะนำเอาสิ่งดีๆมาบอกมาเล่าให้คุณรับรู้ เพื่อที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตของคุณผู้ชมคะ วันนี้แขกรับเชิญจะมาบอกเคล็ดลับดูแลรูปร่างนะคะคุณปู้กคะ เมื่อก่อนนี้มีรูปร่างค่อนข้างท่วมใหญ่
- ร. ค่ะ ค่อนข้างอ้วนมาก
- ด. แล้วมีวิธีอะไรลดลงไปได้ขนาดนี้
- ร. โห! พี่ลองทำมามากมายหลายวิธี เมื่อก่อนพี่เคยฝังเม็ดมั่ง มีการกินยามั่ง เอาเม็ด เอายามะตอยมาใส่หน้าท้องมั่ง ไปห่อพลาสติกมั่ง ไปห่อผ้าเย็น ดูเอาความร้อนออกมาจากร่างกาย แต่สุดท้ายมาได้ผลตรงการควบคุมอาหารและออกกำลังกาย
- ด. อ้อ
- ร. อ่า อันนี้ได้ผลมากเลย ทีนี้พอจากการที่ออกกำลังกายและควบคุมอาหารได้ผลแล้ว เนื่องจากพี่ปล่อยไว้เนิ่นนานเกินไป พี่ก็เลยมีปัญหาที่หน้าท้อง
- ด. มีไขมัน
- ร. ใช่ แขนลด ขาลด คางลด แต่หน้าท้องไม่ลดสักที ก็บังเอิญก็เกิด Miracle Discovery เกิดการค้นพบอันมหัศจรรย์ คืออันนี้ (ชูสินค้า)
- ด. ค่ะ คืออะไรคะ
- ร. ก็คือ Gold Shape ๗ นี่เป็น Slim Save หมายความว่า ผอมได้อย่างปลอดภัย เนื่องจากว่าพี่ใช้ตัวนี้ซึ่งเค้ามีอย่างกระปุกนะคะ เค้ามีอย่างหลอดธรรมดาและก็มีหลอดพลังตรงนี้
- ด. งั้นถามก่อน ใช้อย่างไรคะ
- ร. อ่า เริ่มแรกเนี่ย เค้ามีหลอดเขียวๆซึ่งเป็นหลอดธรรมดามาก่อนนะคะ พี่ก็ใช้ทาหน้าท้องแล้วก็นวด โดยนวดเนี่ยห้ามทุบตีนะ นวดเนี่ยเพื่อให้มันซึมเข้าไป ทีนี้คนเราเนี่ย ผิวหน้าของเราเนคะ จากหนังแล้วก็เป็นเนื้อ แล้วข้างในมีไขมัน ทีนี้หน้าท้องมันยื่นออกมาเนี่ย เพราะไขมันมันหนา มันหนามาก



- ด. อ่า ไซค์ะ
- ร. ที่นี้พอไขมันมันหนาเนีย มันจะออกไปจากร่างกายได้ยากมาก แต่ด้วยคุณสมบัติของครีม เมื่อซิมเข้าไปเนีย เขาจะทำให้ไขมันแตกย่อยเป็นโมเลกุลเล็กๆ ที่สามารถที่จะหายไปได้ อ่า เค้าได้มีการทดสอบแล้ว โอโห! ตอนที่เค้าไปประกวดกันที่มหาวิทยาลัยหอการค้าเนี่ยนะคะ หลายเตียงเลยนะคะ
- ด. จะมีการลงหนังสือพิมพ์ ลงทีวี มีการจดสถิติกันด้วย
- ร. ค่ะ จดสถิติเลย คือก่อน นวด แล้วก็วัด นวดไป 1 ชั่วโมง ใช้ครีมหมดหลอดเนี่ยนะคะ ใช้เวลา 1 ชั่วโมงก็ลด บางคนลดได้ครึ่งนิ้ว บางคนได้ 1 นิ้ว สูงเป็นสี่เป็นห้านิ้วก็ยังมีเลย แล้วแต่ว่า เรามีไขมันเหลวมากน้อยแค่ไหน พี่ใช้ตัวนี้ ที่แรกพี่ใช้ชนิดที่เค้าออกมารุ่นแรกก่อน เป็นรุ่นเขียวๆ แล้วต่อมาเค้าก็มีรุ่นนี้ซึ่งเป็นรุ่นแรงรัด อย่างตอนสมัยที่พี่ยังเหลวเป๋ว โอโห! ลดเป็นที่ 2 นิ้วเลย แต่ตอนนี้เนื่องจากพี่ออกกำลังกายด้วย หน้าท้องพี่เริ่มเป็นกล้ามเนื้อ เพราะฉะนั้นตอนนี้พี่ยังใช้ยูเนียนี้ เพื่อรักษาไม่ให้มันออกมาอีก เค้าได้เผยแพร่ผลการทดสอบของเค้าเนี่ยไปในระดับโลกเลยทีเดียวนะ
- ด. ได้ข่าวว่า ไม่ได้ขายแค่ในประเทศไทยแล้วละคะ
- ร. อ้อ! เดียวนี้เค้าไปทั่วยุโรป ไปทั้งเอเชีย เกาหลี ฮองกง จีนไป แล้วนี้เค้าจะไปนำเสนอที่อเมริกาด้วย อันนี้เนีย จึงเป็นสิ่งที่ทำให้พี่มีหน้าท้องที่ลดลง ไม่งั้น โอโห! พี่ใส่เสื้อผ้า พุงยู่เลย
- ด. จำได้ เมื่อก่อนเนีย จะค่อนข้างท่วม
- ร. ไซ้ คือพุงไปก่อนเลย ขนาดมีคนถามว่าท้องก็เดือน (หัวเราะ)
- ด. (หัวเราะ) ค่ะนอกจากหน้าท้องยุบแล้วเนีย ได้ผลลัพธ์อื่นอีกมั๊ย
- ร. ที่นี้นอกจากจะได้ผลในเรื่องนี้แล้วนะ เรื่องที่ประเภทว่าหน้าท้องที่ยุบลงแล้วนะ สิ่งพี่สังเกตเห็นคือ พี่เป็นคนทีกินข้าวเร็วขึ้น ทานข้าวน้อยลง
- ด. ฮือ ค่ะ
- ร. พี่ก็เรียนถามท่านอาจารย์ พิเศษฐ์ ซึ่งท่านเป็นคน คิดค้นตรงนี้ คิดค้นตรงนี้ขึ้นมา =
- ด. = เนี่ยนะคะ ท่านก็บอกว่าเพราะเราได้สะสมพลังงานไว้ เรามีพลังงานอยู่เยอะ ทำให้เราไม่จำเป็นต้องใช้อาหารมากมายขนาดนั้น ทำให้เรื่องของการดูแลน้ำหนักของเราดีขึ้น เพราะฉะนั้นใครไขมันมีส่วนเกินนะคะ นี่คือ Miracle Discovery ที่เราขอแนะนำมีชื่อว่า Gold Shape Slim Save นะคะ มีด้วยกันทั้งหมด 3 แบบ ลองไปดูรายละเอียดต่างๆนานาแล้ว ก็เลือกให้เหมาะสมกับเราละกัน
- ด. ค่ะ อย่างนี้เรียกว่าลดไขมันได้จริงนะคะ ถ้าคุณผู้ชมสนใจโทรศัพท์เข้ามาสอบถามได้ที่หมายเลข 02-4569323 ค่ะวันนี้เราสองคนลาไปก่อน สวัสดีค่ะ

#### บทสนทนาที่ 10

- ด. สวัสดีค่ะ พี่อรุณี มอโกรีนะคะ วันนี้นะคะพี่อรุณีก็มีนัดกับดารา นางแบบสาวสวยหุ่นดี สุดฮอตตลอดกาลนะคะ นั่นก็คือ พี่แอน อังคณา ทิมดีคะ วันนี้เราจะคุยเรื่องพี่แอนดูแลรูปร่างให้สวยเพรียวอยู่ตลอดเวลาได้อย่างไร สวัสดีค่ะพี่แอน
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. โอโห! นี่เป็นไงทำไมหุ่นดีขึ้น เพรียวเพียว พี่แอนหุ่นดีขนาดนี้มีปัญหาเรื่องรูปร่างมั๊ยคะ

- ร. มีคะ มีอยู่ช่วงนึงกินอย่างเดียว ไขมันก็สะสม อายุลืมนะอายุมากแล้ว ไม่ดูแลตัวเองเนี่ยทุกส่วนมันจะขึ้นหมดเลย อย่างต้นขาเนี่ยนะคะ เป็นมัดๆ เซลูลไลท์ เซลูลไลท์เนี่ย ก้นเกินเนี่ยใหญ่มาก
- ด. แล้วมีวิธีดูแลยังไงคะรูปร่างถึงได้ดีแบบนี้
- ร. ก็พอแบบมาเจอเซ็กซี่ดกระชับสัดส่วนจากประเทศอิตาลี สกัดจุดดาวรุ่งเลย ทุกอย่างเพริ่มหมด
- ด. โอ้โฮ
- ร. หน้าท้องเรียบแบนเลย ต้นขงต้นขาที่เคยมีเซลูลไลท์เนี่ยก็หายหมดเลย
- ด. อย่างเวลาใช้เนี่ย อย่างพรีอนที่รู้สึกว่าการล้ามนเนื้อจะหด และก็คล้ายตัวเป็นจิ้งหะ นี้ถูกต้องใช้มั้ยคะ
- ร. ถูกต้องคะ รู้สึกปวดมะ
- ด. ใช่
- ร. เวลาชิตอัพเห็นมะ โอ้โฮ กว่าที่จะชิตอัพ 100 ที่ 20 ที่ นี่ก็เหนื่อยแล้วเหนื่อยอีก เล่นเสร็จตื่นมารู้สึกปวดหน้าท้องเหมือนกันเลย เพราะการทำงานของเซ็กซี่ดเนี่ยก็จะคล้ายๆกัน ก็คือว่าหดแล้วก็คลาย และก็ทำปฏิกิริยากับกล้ามเนื้อของเรา ส่วนหน้าท้องถ้าเราคาดแล้วไป 20 นาที เหมือนเราชิตอัพถึง 240 ครั้ง แล้วลองคิดดูสิคะว่า ถ้าเล่นทุกวันแล้วเนี่ย มันจะสวยขนาดไหน หน้าท้องก็จะเรียบแบน ดึงกระชับ
- ด. อย่างนี้ถ้าพรีอนที่เล่นไปเรื่อยๆ พรีอนที่มีลิพิดที่หุนเหมือนพีแอนด์ซีมั้ยคะเนี่ย (หัวเราะ)
- ร. แน่นอนคะ ใครๆก็บอกว่า ทำไมหุนดีจังเลย ทำไมแบบว่าไม่เคยเปลี่ยนเลย ถ้าสมมติว่าเราไม่มีเวลาดูแลตัวเองเราไม่ออกกำลังกายเป็นประจำ หรือเราไม่มีตัวช่วยอะไรมาช่วย เราก็คงไม่ได้แบบนี้
- ด. อย่างพรีอนที่เวลาอยู่บ้าน พรีอนที่วางเมื่อไหร่ ก็จะมีอาการคาด แล้วพรีอนที่ขอบตรงไหน รู้หรือเปล่าที่พีแอนด์ซี อยู่บ้านเลี้ยงลูกได้ ชอบมากเลย ไม่ต้องไปฟิตเนต
- ร. ใช่มะ เห็นมั้ย เล่นได้ทุกเวลา
- ด. อ้อฮี้
- ร. จะเล่นตอนไหนก็ได้ ดูทีวีก็เล่นได้ ไม่ต้องเสียเวลาออกไป โอ้โฮ หนักดีด ฟิตเนตกว่าจะไป
- ด. น้ำมันก็แพงนะคะ
- ร. ใช่ สะดวกด้วย จะทำอะไรก็ได้ เซ็กซี่ดใช้มั้ย พีเนี่ยนะ แปร่งฟื้นคืนมาเนี่ยนะ คาดเลย แปร่งฟื้นไปด้วย ใส่ไปด้วย แล้วเวลามาเล่นต้นขาเนี่ยนะ ดึงยก การทำงานก็จะแบบตึกๆ
- ด. พีแอนด์ซี จุดหนึ่งที่ยังไม่เคยใช้ พีแอนด์ซีหรือยังคะ
- ร. จุดไหนคะ
- ด. หลังเนี่ยคะ
- ร. หลังยังไม่เคยคะ จะเล่นก็คือตรงนี้ เซลูลไลท์ข้างๆทั้งหมดเลย ไม่มีเลย
- ด. เหวอคะ ไม่เคยลอง
- ร. ตรงนี้เนี่ย ปรับแรงๆก็ไม่เจ็บด้วยนะ เพราะผิวตรงนี้ช่วงกัน ช่วงสะโพกเนี่ย ช่วงด้านหลัง มันจะไม่เป็นผิวบางนะคะ
- ด. อ้อฮี้
- ร. อย่างหน้าท้องเนี่ยมันบางนะคะ ตรงนี้เนี่ยเล่นไปเลย ได้ผลแน่นอนเดีอนนี้
- ด. ใครๆก็ใช้ได้ใช้มั้ยคะ เพราะสามีพรีอนท์ บางครั้งเค้าก็ชี้ๆก็เอ้อออกกำลังกาย เค้าก็หยิบมาคาดหน้าท้องเค้า

- ร. ได้ค่ะ ผู้ชายผู้หญิงเล่นได้หมด ยิ่งคนสูงอายุนะคะ แบบไม่มีเวลาไปออกกำลังกาย แล้วไปออกกำลังกายไม่ไหว ก็ต้องใช้เข็มขัดนี้เลยคะ เหมือนกับการออกกำลังกายยังงั้นนั่นแหละ
- ด. ตอนนี้นี่เป็นที่นิยมมากเลยนะคะพี่แอน เวลาไปกองถ่าย ก็เห็นดาราคาดกัน นางแบบคาดกันเป็นแถว ตอนนี่ถือว่า ถ้าใครไม่ใช่เนี่ยเฮยเลย
- ร. ใช่คะ ดาราหลายๆคนนะคะ มาถามพี่แนะนำเค้าๆก็ไปใช้กันทุกคน โทกริ่งมาเลย Thank you มากเลยนะคะ คุณน้องขา เห็นมัยเพราะใช้แล้วได้ผล ถ้าไม่ได้ผลก็คงไม่มีคนเอามาใช้จนเยอะขนาดนี้นะคะ
- ด. อือฮี้ พี่แอนเห็นผลิตภัณฑ์บางตัวเนี่ยโฆษณาว่าไม่ต้องอดอาหาร ไม่ต้องออกกำลังกาย ก็ลดสัดส่วนได้เนี่ย มันจริงมัยพี่
- ร. เป็นไปไม่ได้เด็ดขาด นอกจากยาลดความอ้วน ผอมจริง เทียวแห้ง ไม่มีความสุขดี สุขภาพจิตก็ไม่ได้ สุขภาพกายก็แย่ รูปร่างก็ไม่ได้สัดส่วนไม่เฟิร์ม ไม่กระชับไซ้มัย
- ด. ใช่
- ร. แต่ว่า ถ้าเกิดเราเนี่ยผอมแบบได้สัดส่วนและกระชับ ไซ้มัยคะ ผอมจริงได้สัดส่วน แล้วก็แก้มยังมีรูปร่างที่กระชับเฟิร์ม
- ด. อือ เหมือนคนออกกำลังกาย
- ร. เหมือนคนออกกำลังกายเลย ก็ตอนนี่ไง เพื่อนมาเจอบอกแอนทำไมเธอหุ่นดีอย่างนี้เนี่ย เจอกี่ครั้งก็หุ่นดี ฉันต้องหุ่นดีตลอดไปคะ แล้วก็ดีกว่าเดิมด้วย ดีกว่าเดิมมากๆ บอกเลยนะคะว่าใช้มาปีกว่า ตอนนั้นออกรายการก็มีคนโทรมาถามว่าใช้ได้ผลจริงหรือ รีบๆเลยนะรีบเอาไปใช้เลย แล้วจะได้โทรมา Thank you แล้วเค้าโทรมา Thank you พี่จริงๆ ใ้อ้อ โห ทำไม่กระชับได้ขนาดนี้ อ้อยาพูดนะ ไม่ใช่ดาราอย่างเดียว ไฮซิงไฮโซก็ใช้นะ
- ด. เหรอคะ
- ร. อือ! เค้าน่ารักมากเลย พอใช้แล้วได้ผลนะ เค้าก็รีบโทรมาบอกพี่เนี่ย เพื่อนพี่คนนี้จะเอาอีก เอาอีก พี่ก็ติดต่อให้เค้า อือฮี้
- ด. โอเค วันนี้กำลังเฝ้าสีกันมันเลยนะคะ ยังไงอยากให้พี่แอนช่วยฝากอะไรถึงคุณผู้ชมทางบ้านนิดนึง
- ร. ก็จริงๆแล้วถ้าเอายกจะมีรูปร่างที่ดีและได้สัดส่วนเนี่ย เราก็จะควบคุมอาหาร ออกกำลังกายเป็นประจำ ไม่ไปตีกอล์ฟ ไม่ว่ายน้ำ ไม่ไปฟิตเนสนะคะ ก็อยากจะให้คุณมีทางเลือกอีกทางหนึ่งนะคะ อย่างที่แอนใช้อยู่ทุกวันนี้คะ เข็มขัดจากประเทศอิตาลีคะ
- ด. ถ้าใครอยากจะหุ่นดีอย่างพี่แอนนะคะก็สามารถโทรมาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ 02-6543218 นะคะ สำหรับวันนี้คะ พร้อนท์กับพี่แอนก็คงต้องลาไปก่อนนะคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

#### บทสนทนาที่ 11

- ด. สวัสดีค่ะ คุณผู้ชมคะ คุณกบ อนุสรรา จันทรังสี ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ปีก็ปี ก็ยังดูสวยและก็อ่อนกว่าวัยจริงๆเลย วันนี้มาเป็นแขกรับเชิญของเรา เธอมาเคล็ดลับดีๆในเรื่องหน้าสวยใสมาฝากเราด้วยนะคะ ไปพบกับเธอเลยนะคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

- ด. โอ้โฮ! วันนี้คุณกบเตรียมอะไรมาฝากนี่สูตรอะไรคะเนี่ย
- ร. นี่ก็เป็นสูตรที่กบใช้เป็นประจำนะคะ ก็คือ กบก็จะใช้ผงโสมและกินมสด และก็น้ำผึ้งมาผสมกัน และก็ใช้ชดหน้านะคะ ก็ใช้ผสมสดอีกครั้งนึงนะคะ อันนี้เป็นวิธีการผลิตเซลล์ผิวแบบง่ายๆคะ
- ด. แล้วทำแบบนี้หรือเปล่านั้น ผิวของคุณกบถึงได้ดูเนียนใส หน้ายังดูเด็กมาก แอนแก่กว่าอีกนะคะ (หัวเราะ) แล้วมีปัญหาบ้างมั๊ยคะเกี่ยวกับผิวหน้า
- ร. ขอบคุณมากคะ แต่จริงๆแล้วที่เห็นแบบนี้ ไม่ใช่จากไม่มีปัญหาเรื่องผิวหน้าเลยนะคะ ด้วยวัยที่เพิ่มขึ้น และแสงแดดบ้านเราเนี่ย มีอันตรายกับผิวพรรณ กบก็มีความรู้สึกว๊า เอ๊ะ! ปัญหาเนี่ยหลายๆคน ก็คงกังวลเหมือนกันนะคะ ก็คงจะเป็นเรื่องฝ้า
- ด. แอนว่าผู้หญิงทุกคนก็คงเจอปัญหานี้ละคะ แสงแดดมันหลีกเลี่ยงไม่ได้
- ร. ใช่คะ กบก็คิดว่า เอ๊ะ เราก็คงรู้สึกว่าเราโดนแดดบ่อยด้วยใช่มั๊ยคะ ก็ต้องทาครีมกันแดดเป็นประจำ นี่ถามว่า ถ้าสมมติเราทาเป็นประจำ มันก็ช่วยดีขึ้นในระดับหนึ่ง แต่ว่าโชคดียังไงอย่างหนึ่งได้มีโอกาสคุยกับผู้เชี่ยวชาญก็บอกว่า ถ้าเราดูแลผิวให้ดีเนี่ย ก็ควรจะดูแลผิวพรรณเรื่องฝ้าจากภายในก่อนจะดีกว่า
- ด. อ้อ! ก็คือว่า ผู้เชี่ยวชาญเค้าจะแนะนำคุณกบ ให้ดูแลเรื่องฝ้าจากภายในใช่มั๊ยคะ
- ร. ใช่คะ
- ด. แล้วทำยังไงบ้างคะ
- ร. เค้าก็แนะนำว่าให้ทานผัก ผลไม้เนาะคะ ที่มีวิตามิน และแร่ธาตุ สารสำคัญและควรจะเสริมด้วยกลุ่มวิตามินนะคะ และสารสกัดที่สำคัญก็สกัดจากสมุนไพรธรรมชาติที่มีการวิจัยและพัฒนาเพื่อป้องกันและแก้ปัญหาเรื่องฝ้าโดยเฉพาะนะคะ ซึ่งจะปกป้องในระยะยาวได้ด้วยคะ
- ด. อ้อ! แล้ววิธีการที่คุณกบใช้เนี่ยนะคะ คือหมายถึงว่าต้องใช้นานแค่ไหนถึงจะเห็นผล
- ร. นานขนาดไหนหรือคะ ก็ไม่นานหรอกคะ ประมาณ 2 เดือน ก็จะมีผลดีขึ้น แต่ขอแนะนำนะคะ คนส่วนใหญ่จะใจร้อนจะรีบๆ แบบเร็วๆ
- ด. [ อ้อ จะรีบๆหายไวๆ
- ร. ใช่คะ แต่วิธีที่กบใช้อยู่นะคะ จะค่อยเป็นค่อยไปตามธรรมชาติ ก็เป็นการปรับเม็ดสีให้ค่อยๆเป็นตามธรรมชาติดีกว่าคะ
- ด. ก็เป็นเหมือนแบบ ก็ค่อยๆจางลงเรื่อยๆแบบนี้ใช่มั๊ยคะ
- ร. ใช่คะ จะดีที่สุดเลย คือวิธีนี้นะคะ
- ด. อะไรที่เป็นธรรมชาติแอนว่า มันต้องค่อยๆเป็น ค่อยๆไปเนอะ และที่นี้สุดท้ายจะให้คุณกบฝากถึงคุณผู้ชมที่อยู่ตรงนี้นะคะ คำแนะนำในเรื่องของถ้าเกิดมีปัญหาฝ้าขึ้น แล้วจะดูแลยังไงบ้างคะ
- ร. คะ ถ้าจะดูแลดีๆนะคะ นอกจากวิตามิน เลือกวิตามินและสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาตินะคะที่มีการวิจัยที่แก้ปัญหาเรื่องฝ้าโดยเฉพาะแล้วนะคะ ก็ควรจะใช้ครีมกันแดดด้วย นะคะ เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าเชื่อถือ ผลิตจากโรงงานที่ได้มาตรฐานด้วยนะคะ ในเรื่องของความปลอดภัยและสารปนเปื้อนแค่นี้เราก็ไม่ต้องกังวลเรื่องฝ้าอีกต่อไปแล้วคะ
- ด. เอละคะ แหม! ถ้าเกิดว่าคุณผู้ชมมีปัญหาในเรื่องของฝ้า และต้องการข้อมูลเพิ่มเติมนะคะ ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมกันได้ที 02-7469602 เรียกไพโนแคร์คะ วันนี้ต้องขอขอบคุณคุณกบมากนะคะ ที่มาแนะนำเคล็ดลับดีๆแบบนี้ให้เราทราบกันนะคะ

ร. ขอบคุณค่ะ

## บทสนทนาที่ 12

- ด. สวัสดีค่ะคุณผู้ชม วันนี้รายการมีเคล็ดลับดูแลสุขภาพพามาฝากนะคะ พบกับน้องแนน ชลิตา เฟื่องอารมย์  
ค่ะ สวัสดีค่ะ น้องแนนมีการดูแลสุขภาพเยอะด้วย นอกจากโยคะแล้วเนี่ย มีการดูแลรูปร่างอย่างอื่น  
เปล่านั้น
- ร. ก็มี แนนก็ต้องระวังรูปร่างเหมือนกันค่ะพี่แอน เพราะคุณแม่ทำขนมคุกกี้บ่อยมากต้องคอยชิม บางที  
น้ำหนักก็ขึ้น (หัวเราะ)
- ด. อันนี้ เค้าก็ขำลือกันนะคะผู้ชมขา ว่าทีมงานของเราเนี่ยไปที่บ้านน้องแนนเนี่ย กลิ่นหอมของคุกกี้เนี่ย  
เย้ายวนมาก
- ร. ชิมกันใหญ่เลย ก็ต้องดูแลเป็นพิเศษนิดนึงค่ะ
- ด. อือค่ะ แล้วเรียกว่าดูแลเนี่ย ดูแลยังไงคะ ที่บอกว่าดูแลเป็นพิเศษเนี่ย
- ร. ค่ะ นอกจากโยคะแล้ว ก็ฟิตเนสอย่างอื่นด้วย และก็แนนก็มีผู้ช่วยค่ะ
- ด. ผู้ช่วยคืออะไรคะ
- ร. เข็มขัด 3 In 1 ค่ะพี่แอน
- ด. เข็มขัด 3 In 1 เอ๊ะ! รู้สึกว่าดารารายๆท่านจะนิยมใช้กันนะคะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. เค้าบอกว่าเหมือนเป็นการได้ออกกำลังกายเลยใช้มั๊ยคะ
- ร. ใช่ เพราะเข็มขัดตัวนี้มี 3 ระบบด้วยกันนะคะ มีระบบบีบลมมันจะบีบและคลายตัว ทำให้กล้ามเนื้อเรา  
ได้เคลื่อนไหว เหมือนเราได้ซิตอัพถึง 200 ครั้งเลย
- ด. บีบรัดเข้ามาแล้ว
- ร. 

[	ก็คลาย
	คลายเหมือนเราซิตอัพนะคะ แล้วก็บีบระบบสั้น เค้าจะช่วยสลายไขมันตามต้น แขน ต้นขา หน้าท้อง สะโพก และบริเวณนี้ มีเม็ดเซลล์อินฟราเรดซึ่งทำให้โมเลกุลของน้ำในร่างกายเล็ก ลง ขับออกมาง่ายขึ้น กำจัดไขมันและเซลล์โลดด้วย
- ด. อ้า แล้วอย่างนี้เวลาคนที่ปัญหาเรื่องหลังสะกดะ ซิตอัพไม่ได้ก็สามารถใช้เข็มขัดนี้ได้สบายเลย
- ร. ยิ่งสบายใหญ่เลยคะ คนที่มีปัญหาว่ามีพุงแต่ทำซิตอัพไม่เป็นนะคะ คาดเข็มขัดนี้ประมาณ 20 นาทีก็  
สบายแล้ว คือเหมือนเราได้ออกกำลังกาย เรียกว่าจำลองการซิตอัพมาเลยนะคะถึง 200 ครั้ง
- ด. อือ อย่างนี้ก็คลายเมื่อยด้วยได้มั๊ย
- ร. ได้ค่ะ
- ด. ปวดหลังปวดหลัง เมื่อยเอวขั้บรถมานาน อะไรยังงี้เนอะ
- ร. ได้ค่ะ คาดได้ทุกส่วนของร่างกายค่ะ
- ด. อือ ก็ถือได้ว่าเป็นประโยชน์ต่อหลายครั้งเลยที่ว่า บางทีเราอาจเมื่อยหลังหรือว่าเมื่อยๆ ใช้ได้ทุกส่วน  
ของร่างกายมั๊ย หรือว่าใช้ได้แต่เอว
- ร. ใช้ได้ทุกส่วนเลย เอวก็ได้ ตรงช่วงหลัง ช่วงนี้ก็ได้ หน้าอกก็ได้
- ด. หน้าอกได้ด้วย อือ แล้วคุณแนนใช้มานานยังคะ

- ร. ใช้มาตอนนี้ก็ 1 เดือนแล้วค่ะ
- ด. เป็นยังไงบ้างคะ
- ร. ก็ได้ผลนะค่ะ เพราะทำให้รูปร่างกระชับขึ้น แล้วก็เซลลูไลท์ก็ลดลงแต่ว่า ไม่ใช่ใช้เข็มขัดอย่างเดียวนะ ต้องดูแลในเรื่องของการควบคุมอาหารด้วย
- ด. ใช่ (หัวเราะ) กินสุดเดชเลย แต่ว่าคาดเข็มขัดอย่างนี้ก็ได้
- ร. ไม่ได้ค่ะ ยังไงต้องดูแลเรื่องรูปร่างอย่างอื่นด้วย
- ด. ก็คือต้องมีวินัยในเรื่องการกินด้วย
- ร. ค่ะ
- ด. เอาละค่ะ ก็เรียกว่าเหมาะสมสำหรับคนที่ไม่ค่อยมีเวลา สำหรับตนเองเท่าไหร่นะค่ะ ถ้าเกิดคุณผู้ชม สนใจนะค่ะ และก็อยากสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้เลยคะ ที่หมายเลข 1144 ค่ะ วันนี้ต้องขอขอบคุณ คุณแนนมากๆเลย ที่มาเผยแพร่คลิปฉบับให้เราทราบกัน ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 13

- ด. สวัสดีค่ะคุณผู้ชม วันนี้จะมาคุยกับนางเอกเงินล้านที่เรียกว่าเป็นทั้งพิธีกร นักแสดงชื่อดัง เป็นนักเขียน เป็นหมดทุกอย่าง เป็นใครไม่ได้คะน้องทราย เจริญปุระคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. โหเป็นยังไงบ้างคะ น้องทรายเป็นนางเอกเงินล้านเรียกได้ว่าก็เรื่องๆได้แบบว่าหลาย 10 ล้านมาก
- ร. ถือว่าเป็นโชคดี
- ด. แล้วตอนนี้มีหนังฟอร์มยักษ์เรื่องอะไรบ้าง
- ร. ก็กำลังถ่ายหนังเรื่องนเรศวรอยู่นะคะ เป็นหนังของหม่อมเจ้าชาตรี เฉลิมยุคล กำลังถ่ายทำอยู่ที่จังหวัด กาญจนบุรี เมืองคานส์ของเรา (หัวเราะ)
- ด. ถึงเธอจะงานเยอะขนาดไหนจะยุ่งขนาดไหนนะคะ น้องทรายก็เรียกว่าดูแลตัวเองได้ดีมากๆเลยนะคะ ที่มีปรับเปลี่ยนแปลงของน้องทรายตั้งแต่เล็กจนโตมาฝากด้วย (ดูรูป) เริ่มจากตอนเล็กก่อนเลย ยิ่งโต ยิ่งสวยขึ้นนะ หน้า ทรงผมก็จะเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา มีวิธีการดูแลตัวเองยังไง
- ร. จริงๆแล้วต้องบอกก่อน เรื่องงานมันไม่ได้เอื้อให้เราไปสปา ไปนวดหน้า มันไม่สามารถเพราะยุ่งๆและ เหนื่อยอยู่แล้ว พยายามหาวิธีที่ง่ายที่สุด สะดวกที่สุด ขึ้นตอนน้อยที่สุดเอามาใช้
- ด. คืออะไรคะ
- ร. ก็ตอนนั้นมันมีปัญหาเรื่องของแดด เพราะไปถ่ายหนังเมืองกาญจน์จะแบบร้อนมาก
- ด. คุณแม่ไม่ดูแลได้ไง
- ร. คุณแม่ไม่ไปค่ะคิดดู สแตนบายอยู่บ้าน แต่พอลูกกลับไปเจอหน้าลูกก็จะแบบตายแล้วลูกฉัน เจอแดด มากๆหน้าเป็นกร้านคะพี่ แล้วแต่งหน้าไม่สวย เค้ก็เลยแบบว่าไม่ได้แล้วนะ
- ด. แล้วทำยังไงคะ
- ร. เค้มีเพื่อนมานำเสนอคะมีเทคโนโลยีใหม่แบบว่าไอโอนิก เราก็แบบ
- ด. มันเป็นเทคโนโลยีช่วยในเรื่องของอะไร



- ร. ได้เลยคะ ยินดีเต็มทีเลยนะคะ ปกติแล้ว แนนเป็นคนที่มีพิถีพิถันเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาบำรุงผิวพอสมควรเลยนะคะ ก็ลองใช้มาหลายชนิดแล้วคะ ก็ไม่เห็นผลสักทีเลยนะคะ แต่โชคดีแนนมีเพื่อนรักคนหนึ่ง เคื่อก็รักสวยรักงามอย่างแนนนี่ละคะ แล้วก็ชอบไปซื้อบิ๊ง เลือกซื้อเลือกหาเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลผิวให้เหมาะกับตัวเองนะคะ เคื่อก็แนะนำแนนแล้วแนนก็มั่นใจในเพื่อนคนนี้ด้วยนะคะ เคื่อก็บอกว่าให้แนนลองใช้ผลิตภัณฑ์ของ
- I NESVIA นะคะ แนนก็ลองใช้มาสักพักนึงแล้วนะคะ ก็รู้สึกได้เลยว่า หน้าของแนนสะอาดสดใสมากยิ่งขึ้นนะคะ และผิวพรรณกระชับขึ้นด้วยคะ
- ด. อายากๆกระชับมั้งนะ (หัวเราะ)
- ร. พอใช้แล้วได้ผลนะ ก็อยากจะแนะนำให้คุณผู้ชมรู้จักและทดลองใช้บ้าง
- ด. ชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA ตัวเด่นๆที่คุณแนนใช้เป็นประจำ มีอะไรบ้างช่วยแนะนำหน่อยได้มั๊ยคะ
- ร. ตัวที่ใช้ประจำ ตัวนี้ละคะที่แนน (หยิบสินค้า) ชื่อว่า Cleansing Gel นะคะ ลองใช้ดูนะคะ แต่จริงๆแล้วเนี่ย เราใช้กับใบหน้า แต่ทดลองใช้ดูกับมือก่อนแล้วกันนะ
- ด. อะลองดู
- ร. คนละหยดๆ (สาธิต) ก็เวลาใช้นะคะ ก็จะนวดเบาๆเท่านั้นเอง สิ่งสกปรกที่อุดตันตามรูขุมขนนะคะ เซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพก็จะหลุดออกมาคะ เห็นมั๊ยคะ เนี่ยขั้ตูดเดียวก็ออกมาหมดเลย
- ด. แล้วนอกจากตัวนี้ มีตัวอื่นอีกมั๊ยคะ
- ร. พอใช้ Cleansing Gel เสร็จนะคะ ก็บำรุงด้วย Essence Determine แล้วก็ Pazonta Cream ค่ะ ใช้ควบคู่กันไปสามตัว รับรองว่าเห็นผล
- ด. สวยสดใสไร้ริ้วรอยแบบนี้เลย
- ร. ใช่
- ด. แค่นี้พอแล้วยังคะ
- ร. ไม่พอคะ เพราะแนนคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเนี่ย ใช้อย่างเดียวไม่พอ ถ้าหากว่าร่างกายขาดอาหารที่จำเป็นต่อร่างกายนะคะ แล้วก็ขาดการพักผ่อนที่เพียงพอแล้วเนี่ย ผลที่ได้จากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่สมบูรณ์คะ เพราะฉะนั้นแนนแนะนำให้รับประทานอาหารให้เพียงพอ นอนหลับพักผ่อนและดื่มน้ำเยอะๆคะ และที่สำคัญนะคะ ออกกำลังกายสม่ำเสมอด้วยนะคะ เพียงเท่านั้นผลที่ได้ก็จะสมบูรณ์แบบมากขึ้นคะ
- ด. อย่างนี้ก็แสดงว่า คุณแนนเนี่ยพอใจกับประสิทธิภาพของชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA แล้วใช่มั๊ยคะ
- ร. พอใจมากเลยคะ
- ด. ค่ะ ใครที่สนใจอยากจะได้สวยสดใสไร้ริ้วรอยเหมือนกับน้องแนน ซิตดาล่ะก็สามารถสอบถามรายละเอียดชุดผลิตภัณฑ์ I NESVIA นี้ได้ที่ 02-6616161 ค่ะ ที่แ่่นๆนะคะ พี่คนแรกเลยคะเห็นผลทันตาแบบนี้ (หัวเราะ) จะได้น้ำติงกระชับดูสวยตลอดเวลา อย่างน้องแนนบ้างนะคะ
- ร. ยินดีค่ะ
- ด. วันนี ขอบคุณน้องแนนมากๆ เลยนะคะ
- ร. ขอบคุณคะ
- ด. แล้ววันนี้ เราสองคนต้องลาไปก่อน พบในโอกาสต่อไป สวัสดีค่ะ



ร. สวัสดิ์ค่ะ

บทสนทนาที่ 15

ด. สวัสดิ์ค่ะ คุณผู้ชมคะ ขอต้อนรับเข้าสู่รายการ Shopping@Home ค่ะ ต้องยอมรับนะคะว่ามีสภาพสตรี และสุขภาพบุรุษหลายๆท่านที่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับสัดส่วนที่มากเกินไปเกินความต้องการ แคมยังดูให้อึด อัดอีกด้วยนะคะ วันนี้ดิฉันและทางรายการ มีแขกรับเชิญที่เคยประสบปัญหานี้มาด้วยนะคะ แต่ว่าตอนนี้ เนี่ยเธอกลับมีรูปร่างดี และสัดส่วนกระชับขึ้น วันนี้เธอจะมาเล่าถึงประสบการณ์และก็เคล็ดลับวิธีต่างๆ ค่ะ ที่ทำให้รูปร่างดูดีขึ้น และสัดส่วนยังกระชับอีกด้วย อยากทราบแล้วใช่ไหมคะ วันนี้แขกรับเชิญของเราเป็นใคร ก็ขอคุณผู้ชมพบกับคุณลูกตาลค่ะ คุณจรรยา หาญณรงค์ค่ะ สวัสดิ์ค่ะ

ร. สวัสดิ์ค่ะ

ด. แหมคุณผู้ชมเห็นมั้ยละคะเนี่ย สัดส่วนดูดีขึ้นมากๆ หุ่นดีขึ้นมากเลย

ร. จริงหรือคะ (หัวเราะ)

ด. ต้องขอรบกวนเล่าให้ฟังแล้วคะ มีเคล็ดลับวิธีอะไรบ้างคะ ที่ทำให้รูปร่างดูดีขึ้นขนาดนี้

ร. จริงๆขอเท้าความตั้งแต่เริ่มแรกเลยนะคะ ว่าผู้หญิงทุกคนเนี่ยไม่อยากจะอ้วน ไม่อยากให้มีพุง ว่าย นี่เป็นหุ้พะได้หรืออะไรอย่างนี้ใช่ไหมคะ เราก็ต้องมีวิธีดูแลตัวเอง แต่ว่า ด้วยความที่เรามีลูก 3 คน ลูกคนแรกคลอดเอง ก็ทำให้ลดสัดส่วนได้ง่าย เพราะเราเลี้ยงลูกเอง ส่วนลูกคนที่สองเนี่ย สภพพร่างกาย เราไม่แข็งแรง คุณหมอเลยให้ผ่า แล้วลูกคนที่สามมีดิคกันก็เลยผ่า การออกกำลังกายทำให้รู้สึกว่ามัน ง่าย กว่าที่จะออกได้ กว่าคุณหมอจะให้ออกกำลังกายได้ ผ่านไป 3-4 เดือน เพราะฉะนั้นมันคงที่อยู่ ประมาณ 8-9 กิโล

ด. 8-9 กิโลเลย

ร. เยอะมาก

ด. อยู่อย่างนั้น

ร. อยู่อย่างนั้น ไม่ใช่อยู่แค่ท้อง ต้นขา ก้น แขน ทั้งหมด เหลือไว้แต่หน้าอูมๆนิดนึง ไปไหนไม่ได้ อายเค้า เหลือเกิน เสื้อผ้าก็ใส่ไม่ได้ ใส่แต่เหมือนชุดนอน อยู่บ้านอะไรอย่างเนี่ย เลี้ยงลูกอยู่บ้าน เพื่อนมาหา ที่บ้านบอกว่า โอ้ย! ยัยตาลนี่เธอไม่ได้ไปไหนมาไหนเลยหรือ จะไปได้ยังไงล่ะสภาพร่างกายฉันทุเรศ มาก ฉันไม่สามารถจริงๆ (หัวเราะ) หน้าตาพอดูได้ แต่ออกไปคนจำฉันได้อยู่แล้วละ เค้าโครงมันพอจะมีอยู่ เพราะเคยประกวดนางสาวไทยใช่ไหมคะ เราก็ต้องรักษาภาพพจน์นิดนึง จนเพื่อนๆแนะนำมา ลองใช้ Sliming Angle คูสิ ลองดูอะไรอย่างเงี้ย

ด. อ้อ แล้วมีวิธีการใช้ยังไงบ้างคะ ยากมั๊ยคะ

ร. ไม่ยากเลยคะ จะเป็นเหมือนกับว่า เค้ามีโปรแกรมให้เราเซ็ตว่า เราสูงเท่าไร น้ำหนักเท่าไร อายุ เท่าไร เราก็กดไป ตีๆๆ มันก็ตั้งของมันเสร็จว่าเราใช้กี่นาที และที่สำคัญก็คือใส่แล้วเนี่ย สามารถไป ทำกับข้าวได้ เลี้ยงลูกได้ ดูทีวีกับลูกได้ ทำงานได้ เนื่องจากว่า เขามีที่ชาร์จแบตเตอรี่ในตัวแล้ว เค้าก็ มาใส่โดยที่ไม่ต้องมีสายรุงรัง

ด. ใช่คะ ถ้าจะมีคุณผู้ชมอยากลองใช้บ้างนะคะ อยากทราบถึงเอ๊ะ เราต้องใช้งานเท่าไร ถึงได้หุ่นสวย ขนาดนี้ คุณลูกตาลมีอะไรแนะนำมั๊ยคะ

- ร. จริงๆแล้ว มันก็แล้วแต่สัดส่วนคนนั้นนะคะ ไม่ใช่ว่าอ้วนอย่างนี้แล้วเนี่ย จะมาใช้ระยะหนึ่งของตาล ซึ่งระยะหนึ่งของตาลอาจจะเป็น 2 อาทิตย์ เดือนหนึ่ง คือแล้วแต่ท่านผู้ชม สรีระร่างกายของคนเรานั้นนะคะ เพราะบางคนอ้วนง่ายผอมยาก หรือบางคนมีความรู้สึกว่าอ้วนมาก
- ค. ผอมก็ยาก
- ร. ผอมก็ยาก (หัวเราะ) ซึ่งแต่ละคนไม่เหมือนกันคะ ก็ยากให้ลองดู ไม่ใช่ว่าพอใส่แล้วฉันมั่นใจว่าต้องลดนะ อย่างที่ตาลพูด แต่คุณทานข้าวขาหมู ข้าวมันไก่ ตลอดเวลามันก็ไม่ลด เราต้องทานอาหารที่เออครบ 5 หมู่ ผลไม้บ้าง ผักบ้าง ปลาบ้างแล้วก็ ออกกำลังกายบ้างนิดหน่อย ออกกำลังกายบ้าง ถ้าเกิดไม่มีเลย กวาดบ้าน ถูบ้าน ก็ยังดี ลดแน่นอนคะ
- ค. คุณผู้ชมขา ถ้าอยากมีรูปร่างที่สวยงามดี และหุ่นกระชับขึ้นแบบนี้นะคะ ก็สามารถโทรมาสอบถามได้นะคะ ที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-6616161 สำหรับวันนี้คะ ดิฉันและคุณ ลูกตาลคงต้องลาคุณผู้ชมไปก่อนคะ พบกันใหม่ได้คราวหน้านะคะ สวัสดีคะ
- ร. สวัสดีคะ

#### บทสนทนาที่ 16

- ค. สวัสดีคะ กลับมากับพบ Seven Miracles Discovery นะคะ เราจะเอาการค้นพบที่มหัศจรรย์ต่างๆ ทั้งหลายมาแล้วให้ฟังคะ ผลิตภัณฑ์ต่างๆซึ่งเป็นสิ่งที่น่าชื่นชมนั้น เราจะนำเสนอในรายการนี้เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของท่านนะคะ วันนี้มาพบกับคุณบี ปิยวรรณ ว่ามีวิธีดูแลผิวหน้ายังไงถึงได้ขาวใสขนาดนี้
- ร. คะ แต่ก่อนปีก็มีปัญหาเรื่องผิวหน้าหมองคล้ำ ไร้รอยไม่สดใสเหมือนกัน
- ค. แล้วมีวิธีดูแลยังไงคะ
- ร. ก็ได้ลองใช้เนี่ยคะ (ชูสินค้า) มหัศจรรย์มากเลย เขาเรียกว่า Seven Miracles คะ
- ค. อ้อ มันมาจากอะไรคะ เป็นผลิตภัณฑ์แบบไหน
- ร. เป็นผลิตภัณฑ์ที่เรียกว่าเราใช้เป็นครีมในการที่จะทำให้หน้าเรานั้นเนียน นุ่ม ขาว ไร้สิว แล้วก็รูขุมขนกระชับ
- ค. อย่างที่เห็นอยู่หรือเปล่าคะ
- ร. แน่นอนคะ
- ค. คุณบีมีประสบการณ์ในการใช้แล้ว มันใช้ยังไงคะ
- ร. นี่ในนั้นคะ เค้านะมีตลับให้เราเลย เป็นเคสเลย
- ค. อ้อ ที่บอกว่า Seven นี่ก็คือ 7 อัน
- ร. หนึ่ง สอง สาม สี่ ห้า หก เจ็ด ตลับหนึ่งเนี่ยเราใช้วันหนึ่ง โดยที่ตอนเช้าเราก็ใช้ครึ่งหนึ่ง กลางคืนก่อนนอนก็ใช้ครึ่งหนึ่ง เนื่องจากว่าครีมเนี่ยเป็นครีมที่ซึมเร็วมาก วิธีการใช้ก็คือ เราใช้ไปเรื่อยๆนะคะ (สาธิตที่มือ) เราคลึงไปสักพักหนึ่งเนี่ย มันจะซึมเข้าผิวเรา พอมันซึมจนกระทั่งเหมือนกับไม่มีครีมบนใบหน้าเราแล้ว
- ค. สังเกตการณ์จากตรงนี้ ซึมเร็วมาก
- ร. อ้อ ซึมแล้ว เราก็คลึงต่ออีก พอหมดครึ่งหนึ่งเราก็ปิด แล้วเอาไว้ใช้อีกช่วงเวลาหนึ่ง ที่นี้พอเราใช้อันที่หนึ่งปั๊บนะคะ เราจะสังเกตได้เลยว่า หน้าเราชุ่มชื้นและเปล่งปลั่ง พอวันที่ 2 ทาไปอีก คราวนี้นะคะ มัน

จะกระชับ เรียกได้ว่าใครที่แต่งหน้า เมคอัพติดทนนะคะ พอเราเสริมอันที่ 3 ไปบีบเนี่ยจะดูชัดชัดมันบน  
ใบหน้าเรา ทีนี้หน้าเราจะเปล่งประกาย ถ้าไม่มีมันบนใบหน้า ไม่ต้องห่วงเรื่องสิวเลย พอวันที่ 4 ใช้อีกที  
ไปสังเกตหน้าใกล้ๆสองเลยนะคะ เนียนขาวขึ้น แต่ไม่ใช่ขาวซีดๆนะ ขาวชมพูๆ พอวันที่ 5 บีบเนี่ย อะไร  
ที่ดูหน้าเราเหมือนกับมีค่าๆ มันจะเริ่มหมดจดสดใส

- ด. อ้อ! วันที่ 6
- ร. พอวันที่ 6 นะคะ ใช้อ้อยลึกรอยร่อง เริ่มต้นและจะค่อยๆจางหายไป
- ด. ค่ะ
- ร. พอวันที่ 7 บีบ รู้เลยว่าเด็กกลอง อ้า! 7 วัน
- ด. พอหมด 7 วัน แล้วยังไงต่อคะ
- ร. นี่เค้ามีหลอดนี้เลย พอเราใช้ 7 วันเนี่ย เหมือนเราเปลี่ยนผิวเราให้ดูดีขึ้นแล้ว ก็ใช้อย่างนี้อย่างต่อเนื่อง
- ด. ค่ะ อ้ออ้อ! ได้ผลลัพธ์เป็นยังไงบ้าง
- ร. ก็ถ้าใช้นะ ขาว เนียน นุ่ม  $\left[ \begin{array}{c} \text{กระชับ} \end{array} \right]$  กระชับ รูขุมขนนั้นก็กว้าง คนที่รูขุมขน =
- ด. = กว้างจะทำให้ดูกร้าน ดูหน้าแก่ แต่เมื่อเรารูขุมขนกระชับบีบ จะดูหน้าเนียนไม่กว้าง ไม่แก่ นะคะ
- ร. จริงๆนะคะ หน้าใสจริงๆ ทุกวันนี้ยังใช้ตัวนี้อยู่
- ร. ใช้ใช้ถึงจุดนี้แล้ว หน้าก็คือประมาณนี้ รับประทานหน้านี้รับประทานให้เลยว่าเป็น คือ ความมหัศจรรย์คะ
- ด. ค่ะ ทำให้หน้าขาวใสได้จริงๆแบบนี้คะ ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจโทรศัพท์เข้ามาสอบถามได้ที่  
02-4568456 นะคะ วันนี้เราสองคน ลาไปก่อนคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

#### บทสนทนาที่ 17

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้ทางรายการมีเคล็ดลับดูแลสุขภาพพามาฝากคะ พบกับแขกรับเชิญ คุณเมย์ มาริษา ฮอรัน  
คะ สวัสดีค่ะคุณเมย์ วันนี้มีอะไรมาฝากคะ
- ร. มีเคล็ดลับเล็กๆน้อยๆเกี่ยวกับการบำรุงผิวได้ดวงตาคะ และก็เล็บอ่อนนุ่มหอมคล้ำด้วยคะ
- ด. อ้อ อันนี้เป็นปัญหาใหญ่ของผู้หญิงเหมือนกันนะคะ นี่เต็มไปด้วยหมดเลยละเนี่ย นี่สำหรับบำรุงดวงตาคะ  
เลยหรือคะเนี่ย
- ร. ใช่คะ ก็เป็นสูตรที่หาได้ไม่ยากด้วยนะคะ อยู่ในห้องครัว บ้านใครก็จะมีอะคะ
- ด. ค่ะ คิดว่าจะเอาผักชีไปต้มยำกุ้ง (หัวเราะ)
- ร. อันนี้นำมาบำรุงผิวได้ดวงตาคะ บริเวณรอบตาคะ
- ด. อันนี้คือน้ำ
- ร. ก็นำผักชีมาคั้นในน้ำร้อนหรือน้ำอุ่น พอได้น้ำแล้วเนี่ย ที่เห็นละคะ
- ด. อาฮะ
- ร. จากนั้นก็นำสำลีมาจุ่ม แล้วก็นำมาแปะ บริเวณรอบดวงตาสัก 15 นาที
- ด. อ้อ ที่มีรอยคล้ำ ฝ้า ฝ้าสัก 15 นาที
- ร. ใช่คะ

- ด. ที่นี้พูดถึงรอยคล้ำใต้ดวงตานะคะ ก็เรียกว่าเป็นปัญหาใหญ่เลยนะคะคุณผู้ชม ของสาว ๆ ไม่ใช่เฉพาะแค่คนธรรมดาทั่วไปนะคะ หรือว่าจริงๆแล้ว ถ้านอนดึก อ่านหนังสือ หรือใช้สายตามากก็มีผล ตื่นเช้ามาใต้ตา ก็จะคล้ำ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วอย่างนี้มีสูตรอะไรบ้างคะ
- ร. นอกจากสูตรน้ำผักชีแล้วเนี่ยนะคะ ก็มีแตงกวาแช่เย็นนำมาผ่านบางๆ แล้วก็นำมาโปะ
- ด. อย่างที่แอนสืบทราบมาว่า แม่เองก็มีปัญหาเหมือนกันเพราะบางวันถ่ายละครก็ดึก แล้วก็เรียนหนักด้วย ต่อโทโซ่มัยคะ แล้วทราบมาน่าองแม่อีกก็มีปัญหาสูตรเด็ด เคล็ดลับของตัวเอง
- ร. ใช่แล้วค่ะแม่มีปัญหาเรื่องตาคล้ำ คือ นอกจากสูตรธรรมชาติที่ได้ใช้ไปแล้วนะคะ แม่ก็ได้ค้นพบอีกวิธีหนึ่งค่ะ เป็นการใช้เครื่องสำอางบริเวณใต้ดวงตาของเรา จะทำให้ช่วยลดริ้วรอยหมองคล้ำ และริ้วรอยใต้ดวงตาอีกด้วย ซึ่งเครื่องนี้เป็นระบบนาโนเทคโนโลยี ซึ่งจัดได้ว่าเป็นระบบที่ทันสมัยที่สุดในตอนนี้ละคะ
- ด. อ้อ ที่เคยได้ยินแต่เป็นเครื่องนวดหน้า แต่นวดบริเวณใต้ตานี้ยังไม่เคย
- ร. ใช่ อย่างเมื่อก่อนเวลาไปนวดหน้าที่แอน ก็สงสัย เอ๊ะ! ทำไมเครื่องนวดหน้าเขาต้องให้เราเว้นบริเวณรอบดวงตาโซ่มัยคะ
- ด. อ้ออ้อ
- ร. ก็สงสัย เอ๊ะ! ทำไม จะมีเครื่องนวดรอบดวงตาบ้างมัย ทำให้ดวงตาของเราเนี่ยดูสดใส ที่นี้เนี่ยค้นพบแล้วค่ะ ซึ่งเป็นเครื่องแรกในประเทศไทยตอนนี้เลยนะคะ
- ด. อ้อ หรือคะ!
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. ก็ถือว่านอกจากใช้กับผิวที่บอบบางใต้ดวงตาได้แล้ว แล้วส่วนอื่นบริเวณใบหน้าก็ใช้ได้มัยคะ
- ร. ใช่ได้ค่ะ นำมาใช้บริเวณร่องแก้ม
- ด. ก็เคยมีปัญหาเหมือนกัน
- ร. ใช่ เครื่องนี้นะคะ นำมานวด (หยิบสินค้า)
- ด. แค่นี้หรือคะ
- ร. ใช่ เขาใช้คลื่นความถี่อะคะ ซึ่งเหมือนกับผิวหน้าเราได้ออกกำลังกาย คือ จะกระตุ้นเซลล์ผิวหน้าของเราให้ระบบไหลเวียนเลือดดีขึ้น นอกจากจะลดรอยหมองคล้ำแล้วเนี่ยนะคะ ริ้วรอยก็หายไปด้วย แล้วทำให้ผิวหน้าของเราดูสดใสเปล่งปลั่งอีกด้วยค่ะ
- ด. อ้อ น้องเมย์ได้ลองใช้เครื่องนี้ แล้วเป็นไงบ้างคะ
- ร. ตอนแรกที่ไม่เคยใช้ประมาณสัปดาห์แรกนะคะ ก็เริ่มเห็นผลแล้วค่ะ อย่างเออรอยหมองคล้ำที่มีค่อยๆจางไป พอเมย์ใช้ประมาณ 1 เดือน ริ้วรอยหายไปด้วย และที่สำคัญเห็นได้ชัดเจนมากๆเลยคะ หน้าดูสดใสมากขึ้น
- ด. อ้อ แล้วอย่างนี้เราต้องใช้ร่วมกับอะไรมัยคะ หรือว่าเราใช้ได้เลย
- ร. ใช้ได้เลยค่ะ ก็คือนำมาซาร์จๆ พอไฟเต็มนะคะ แล้วก็นำมาใช้ ล้างหน้าให้สะอาดก่อน

- แล้วก็นวดเครื่องนี้ได้เลย
- ด. 

{	ก็คือเหมือน
	นานมั้ยคะ
  - ร. วันหนึ่ง 1-2 ครั้งก็ได้ค่ะ ครั้งหนึ่งก็ประมาณ 10-15 นาที
  - ด. อ้อ ก็คือจริงๆก็ใช้ได้ตลอด ถ้าเกิดเรามีเวลาว่างและก็จะดูแลเอาใจใส่
  - ร. ใช่ค่ะ
  - ด. อันนี้ก็เคล็ดลับดีที่น้องเมย์ได้นำมาฝากเรานะคะ แหม! ถ้าคุณผู้ชมเกิดสนใจ ดูวันนี้แล้วอยากติดต่อสอบถาม เอ๊ะ! ใช่ยังงั้นอะไรอย่างนี้นะคะ ก็โทรมาสอบถามข้อมูลกันได้ นะคะที่หมายเลข 02-3470477 วันนี้ต้องขอบคุณน้องเมย์ มาริษามาก ชอบคุณค่ะ
  - ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 18

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้แอนได้เชิญซูเปอร์โมเดลมานะคะ เรียกว่ากำลังโตดังเธอจะมาเผยเคล็ดลับและวิธีการทำยังไงให้เป็นซูเปอร์โมเดลแบบนี้คะ คุณเข็ม รุจิรา ช่วยเก็ทคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. โอ้โห! วันนี้ต้องขอบคุณคุณเข็มมากนะคะ ที่ให้เกียรติกับรายการของเรา ทราบมาว่าตอนนี้น้องแอนเยอะมาก ๆ ด้วย
- ร. ใช่ค่ะ คงเป็นช่วงมืองานโชว์เยอะที่สุด
- ด. เดินแฟชั่นโชว์ที่ แบบสูงยาววิ่งกัน
- ร. 

{	แบบว่า
	ก็จะวิ่งกัน อาอะ (หัวเราะ)
- ด. แล้วเป็นไงละคะแบบนี้มีเคล็ดลับอะไรบ้าง ที่เรียกว่าเราถึงได้เป็นซูเปอร์โมเดลแบบนี้
- ร. ก็คือจะเป็นเรื่องการดูแลตัวเองให้มากที่สุดละคะพี่แอน บางทีแบบเรามีเวลาว่างอย่างนี้ คือเราก็ต้องทำโน่นทำนี่ ดูแลตัวเอง ไม่ว่าจะป็นผม ผิว หน้าตารูปร่างอะไรยังเนี่ย ก็คือจะต้องดูแลตัวเองก่อนด้วย และก็จะมีแบบมีความรับผิดชอบสูงเหมือนกัน
- ด. อย่างนี้ก็คือ เรียกว่า เราต้องดูแลร่างกายของเราเป็นพิเศษมั้ยคะ ต้องออกกำลังกายหนักกว่าคนอื่นมั้ย คนปกติทั่วไป
- ร. ก็ออก คืออย่างที่บอกว่า ต้องดูแลตัวเองมากๆไม่ว่าจะเป็นเรื่องของออกกำลังกายในเรื่องอาหารบ้าง และก็ต้องคอยหาวิธีไหนบ้างที่จะช่วยดูแลร่างกายเราให้ดูเฟิร์ม ดูดีตลอดเวลาคะไรอย่างนี้ละคะ เวลาอยู่บนเวทีสามารถใส่เสื้อผ้าได้ทุกชุด คนที่เป็นดีไซเนอร์ก็โอเค ให้ใส่ชุดนี้ก็ได้ อะไอย่างเนี่ย
- ด. อ้อ อย่างนี้มีเทรนใหม่สำหรับการดูแลรูปร่างมั้ยคะ
- ร. ก็มีนะคะ บางทีแบบพอเราทำงานเยอะๆมันเหนื่อยมากเลยพี่แอน เราก็อยากพักผ่อนอยู่บ้าน ไม่อยากออกไปไหนเลยอะไอย่างนี้ ก็จะหาตัวอื่นๆช่วยอะไแบบนี้ละคะ ในการดูแลรูปร่าง
- ด. อ้อ ก็อย่างรูปร่างของเราเนี่ยใช้มั้ยคะ ผู้หญิงเนี่ยปัญหาที่เกิดขึ้นเยอะที่สุดเลยก็คือหน้าท้อง (หัวเราะ) ก็คือเป็นอะไรดค่อนข้างยากมาก
- ร. ใช่ แล้วบางคนก็ชี้แจงที่จะชิตอัพอะไอย่างนี้ละคะ เข็มได้พี่เค้าแนะนำมาว่ามีๆๆๆยาอยู่ตัวนึงอะไอย่างเนี่ย ที่เวลาทานเข้าไปแล้วเนี่ย จะไปสลายไขมันและช่วยให้แบบกล้ามเนื้อกระชับขึ้น คือเข็มลอง

มาแล้ว 2 เดือน ก็คือทานแล้วมันจะไม่ได้เห็นเป็นกล้ามเนื้อท้องเลยนะคะ แต่ไขมันที่ห้อยๆแบบย้อยๆ นี้มุกก็แบบกระชับขึ้น ก็ช่วยในเรื่องกระชับ ก็รู้สึกดีเวลาที่แบบว่าเราไม่ได้ไปออกกำลังกาย และก็รู้สึก ว่ายังมีอีกตัวนึงคือดูแลเราอยู่อะไรอย่างนี้

- ด. อ้อ ก็เรียกว่าอันนี้เป็นสารสกัดจากธรรมชาติ
- ร. ใช่ เป็นสารสกัดจากธรรมชาติ ที่ๆเปลี่ยนพวกไขมันให้เผาผลาญได้เร็วขึ้น และก็เปลี่ยนไขมันนั้นให้ ไขมันแฟ้ม ให้มันกระชับขึ้น
- ด. อ้อ
- ร. ก็สบายขึ้นนิดนึง
- ด. สบายขึ้นนิดนึง (หัวเราะ) ค่ะ เมื่อสักครู่คุณผู้ชมเองก็คงเห็นแล้วนะคะว่า รูปร่างของคุณเข้มก็ดูเพิ่มขึ้น จริงๆ พอใจมั๊ยคะ
- ร. ก็ รู้สึกๆ ไม่ต้องดูแลตัวเองเยอะเหมือนเมื่อก่อน ที่แบบว่าว่างปึบก็วิ่งๆอะไรอย่างเนี่ย ก็มีบางวันที่เราขี้ เกียจบ้าง อย่างน้อยๆคือการออกกำลังกายเป็นสิ่งที่ต้องทำอยู่แล้ว แต่บางทีก็อาจทำน้อยนิดนึง เพราะ เมาเหนื่อยมากแต่เราก็มั่นใจว่าเออเรามีตัวนี้คอยช่วยดูแลเราอยู่
- ด. ซึ่งเป็นสารสกัดจากธรรมชาติด้วยนะคะ ไม่มีผลข้างเคียงกับร่างกายแน่นอนคะ เอลละคะ วันนี้ต้อง ขอให้คุณเข้มฝากคำแนะนำสำหรับน้องๆที่ดูอยู่ และก็สนใจอยากเป็นซูเปอร์โมเดลแบบนี้บ้างจะต้อง ทำยังไงบ้างคะ
- ร. ก็อยากฝากน้องๆที่อยากเป็นอาชีพนางแบบนะคะ ก็อยากแบบว่าอย่าพยายามทานยาลดความอ้วน อยากรให้ออกกำลังกายและหาวิธีอื่นอาจเป็นวิธีเข้มลองดูก็ได้ที่แบบทานสารสกัดที่มาจากสาร ธรรมชาติ เพราะว่ามันๆไม่มีผลกระทบต่อร่างกายเรานะ แล้วก็ถ้าทานยาลดความอ้วน มันมีผลเสียต่อ สุขภาพเราเยอะละคะ ก็ลองดูอะไรที่ผ่านการวิจัยเรียบร้อยแล้ว และก็ทุกคนให้การยอมรับ ก็น่าจะ ปลอดภัยกว่าที่ไปทานยาลดความอ้วน
- ด. ค่ะ และนี่ก็เรียกว่า เป็นคำแนะนำดีๆนะคะ จากคุณเข้มรุจิรา ช่วยเก็บ ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจนะคะ ก็ โทรศัพทสอบถามข้อมูลกันได้ค่ะ ที่หมายเลข 02-7469600 เรียกซีแอลเอ แอดวานซ์ค่ะ วันนี้ต้อง ขอขอบคุณมากนะคะคุณเข้มขา ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

#### บทสนทนาที่ 19

- ด. สวัสดีค่ะ ครั้งก่อนเราก็ได้เชิญคุณแม่คนใหม่ นะคะ ซึ่งตอนนี้เธอก็ให้กำเนิดลูกสาวแล้วคะ หน้าตา น่ารักทีเดียวนะคะ ตั้งชื่อที่สุดเก๋ไ้เลยคะชื่อน้องคนตินะคะ วันนี้เลยถือโอกาสเชิญคุณแรวริโซว์มา พูดคุยกับเราอีกครั้งนึงนะคะ เพราะว่ามีเรื่องราวดีๆเกิดขึ้นกับเธอมากมายเลยคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. ไ้โห้! มาคราวนี้เปลี่ยนไป
- ร. ต้องเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้น (หัวเราะ)
- ด. เปลี่ยนไปในทางที่ดี หุ่นแข็งแรงเลยไม่ใช่หรือที่เราว่าจริงๆแล้วเนี่ยนะราศีเศรษฐกิจจับ
- ร. (หัวเราะ)

- ด. จั๊บก่อนๆ (จั๊บแขน) จะได้เป็นเศรษฐีบ้าง (หัวเราะ) ได้ข่าวว่าเปิดร้านอีกหนึ่งร้านเพิ่มขึ้น เป็นร้านเครื่องประดับเหมือนเดิม
- ร. ใช่มั้ยคะ เดิมทีประตูน้ำเซ็นเตอร์หนึ่งร้านนะคะ ก็ทางซีเกิร์ลเป็นสาขาที่ 2 ก็เน้นเสื้อผ้าวัยรุ่น
- ด. อ่าอย่างนี้ก็เป็นธุรกิจของเธอนะคะ แล้วเมื่อไหร่จะได้ผลงานที่เรารออยู่
- ร. งานละครแสดง  $\left[ \begin{array}{l} \text{ใช่มั้ยคะ} \\ \text{ใช่แล้ว} \end{array} \right.$
- ด. ก็สักพักหนึ่งนะคะ เพราะว่าเพิ่งจะคลอดน้องนะคะ เมื่อตอนที่ท้องเนียเราก็ทานอาหารดีๆ เยอะไปพอสมควร แล้วก็ได้มีการบอกกล่าวผู้ใหญ่ไปแล้วว่า ตอนนี้นุ่นเราก็เริ่มเข้าที่เข้าทางแล้วนะ
- ด. ก็เดือนแล้วนะ
- ร. 3 เดือนแล้วคะประมาณ 1 อาทิตย์ เราเริ่มเข้าที่เข้าทางพร้อมกลับไปทำงานแล้ว
- ด. อ้อ
- ร. พี่แอนขา  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ขา} \end{array} \right.$  ก่อนที่จะเข้าที่เข้าทางก็เหนื่อยพอสมควร เพราะว่าเลี้ยงลูกเองด้วย =
- ด. = นะคะก็ไปอยู่กับเค้าตลอดเวลา ไหนต้องทำธุรกิจส่วนตัวอีกใช่มั้ยคะไม่ต้องไปพูดถึงเรื่องการไปออกกำลังกายเลยเพราะว่ามีเวลาปั๊บ ก็ต้องดูลูก  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$  ให้อีหัดนี้มีหุ่นมาโชว์ด้วยนะคะ(โชว์รูป)  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$  แต่ว่ามันก็ปัญหาของคุณแม่หลังคลอดทุกคนนะคะ แล้วอย่างนี้มีวิธีการดูแลรูปร่างยังไงเพราะที่นั้งคุยกัันอยู่ตอนนี้จะดูเฟิร์มมากๆ
- ร. ก็คือเดิมทีพอหลังคลอดเป็นปัญหามากๆ อยู่แล้วหน้าท้องมา หน้าขาต้นขาใหญ่เพราะว่าตอนท้องน้ำหนักเราขึ้นเยอะ ต้นแขนย้วยเป็นแบบว่า  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$  แกว้างเลยเนอะเป็นแปล(หัวเราะ)  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$
- ด. = แต่เผอิญได้รู้จักกับพี่นักแสดงท่านหนึ่ง แล้วพี่มีลูกมาแล้ว 3 คนแต่เค้ายังหุ่นเพริ้วอยู่ เราก็เลยลองแบบว่าถามเคล็ดลับเค้ามาดูเขาก็เป็นเข็มขัดกระชับสัดส่วน
- ด. อ้อใช่มั้ย เข็มขัด
- ร. ง่ายมากๆ เราก็เลยลองเอามาใช้ดู ในเครื่องก็สามารถตั้งระบบได้เอาอายุ น้ำหนัก ส่วนสูงของเราใส่ลงไปนะคะ แล้วก็เค้าจะเซตมาเลยว่าเราควรจะใช้แต่ละจุดๆ กี่นาที อย่างของแวร์เนี่ยแค่ 10 นาทีเท่านั้น แต่ถ้าเราไม่เซตอายุเข้าไปก็ 20 นาทีต่อครั้ง นอกจากเราจะตั้งระบบเวลาเครื่องได้แล้วเนี่ย เราสามารถโปรแกรมได้ 4 โปรแกรมอีกด้วย
- ด. มีอะไรบ้าง
- ร. เอาไว้ลดช่วงสะโพกนะคะ ช่วงเอว ช่วงหน้าอก ช่วงต้นแขน
- ด. อ้อก็เรียกว่าอย่างนี้ก็ได้กับทุกส่วนของร่างกายเลย ที่เรามีปัญหาการหย่อนคล้อยหรือไม่เต่งตึง
- ร. ใช่มั้ยคะ ใส่ไประบบการทำงานมี 3 ระบบด้วยกันจะมีระบบสั่น แล้วก็กระชับรูปร่าง ส่วนอินฟราเรดเนี่ยเค้าช่วยสลายไขมันเซลล์ไขมันที่สะสม และที่ระบบที่ 3 ทั้งสั่นและอินฟราเรด  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$  ใส้แวร์เปิดทั้ง 2 ระบบพร้อมกันเลยจะทำให้เร็ว
- ด.  $\left[ \begin{array}{l} \text{ } \\ \text{ } \end{array} \right.$  ก็คือกระชับได้เร็วทันใจ (หัวเราะ)

- ด. แล้วแบบนี้ใช้มานานหรือยังคะ เพราะว่าเพิ่งคลอดได้ 3 เดือนเองคะคุณผู้ชม
- ร. 3 เดือนเองใช้ก็ใช้มาประมาณ 2 เดือนคะ เพราะว่าช่วงเดือนแรกเราเลี้ยงลูก เราดูแลตัวเองบ้าง ตัวเอง
- ด. ซึ่งคลอดเองหรือว่าผ่าคะ
- ร. คลอดธรรมชาติคะ
- ด. [คลอดเอง  
อ่าอย่างนี้ก็ยิ่งใช้ได้เลยอะ
- ร. อย่างเร็วเลยคะแล้วก็ใช้มาได้ 2 เดือนกว่าๆก็เห็นผลเร็วทันตาจากเอวนะคะที่เคยมีปัญหาหลังคลอด เนี่ย 32 ตอนนี่มาเหลือ [ เอวแวร์โซว์ 32 ] เพราะมันช่วยอะอย่างที่เราเห็น
- ด. แล้วตอนนี้เท่าไร
- ร. 27 ค่ะ
- ด. อ้อ!ตายแล้วคุณผู้ชมไม่น่าเชื่อเลยนะเนี่ย เข็มชัดช่วยคุณได้จริงๆเลย
- ร. ใช่แล้วน้ำหนักที่ขึ้นมา 66 กิโล ตอนนั้นก็เหลือ 50 ก็เรียกได้ว่าใช้โหดไปได้เยอะพอสมควรเลย แล้วอีก อย่างหนึ่งเข็มชัดนี้ความพิเศษของเค้าอีกอย่างนึงเนี่ย ช่วยคลายความปวดเมื่อยได้ด้วย
- ด. อ้อ! อุ่มท้องมาปวดหลังปวด
- ร. ใช่ แล้วพอคลอดลูกไหนต้องอุ่มลูกอีกต้องทำงานบ้านต้องทำโน่นทำนี่เราก็เหนื่อย เราก็เมื่อยล้าไปได้ก็ คาดวางไว้ตามจุดที่เราปวดเมื่อย เปิดระบบสั้น
- ด. โอ้โฮ! อย่างนี้เรียกว่า (หัวเราะ) ได้ 2 อย่างเลยนะอะ แก้วปวดเมื่อยด้วยและก็ลดความอ้วนด้วยให้ดูสวย ด้วยนะคะ สลายไขมันรูปร่างก็ยังดูดี แถมยังช่วยผ่อนคลายอีกด้วยคะ คุณผู้ชมที่สนใจสามารถ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้นะคะ ที่หมายเลข 02 ค่ะ 347-0123 ค่ะ วันนี้ต้องขอขอบคุณมากๆนะคะ สำหรับคุณแวร์โซว์ ขอขอบคุณคะ
- ร. ขอขอบคุณคะ
- ด. คงมีละครให้ชมเร็วๆนี้เนอะ
- ร. ใช่
- ด. แล้วก็ดีใจด้วยเนอะสำหรับลูกสาวคนสวยน่ารักมากๆ
- ร. ขอขอบคุณคะ

#### บทสนทนาที่ 20

- ด. ท่านผู้ชมคะ อากาศร้อนๆอย่างนี้ เรามาทำเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพกันนะคะกับแซกรับเชิญของแอดวันนี้ เพื่อที่จะได้คลายร้อน และมีวิธีการดูแลผิวมาฝากด้วยคะ ยินอยู่ตรงนี้นะคะ คุณโอ้ อากาศร้อน กระทบผิวคะ สิวส์ดีคะ
- ร. สิวส์ดีคะ คุณแอดคะ
- ด. โอ้โฮ ติดตามผลงานมานานนะคะ วันนี้ได้เห็นตัวจริง คุณผู้ชมคะ สวยเหมือนเดิมเลย(หัวเราะ)
- ร. ปากหวานเชียวคะ (หัวเราะ)
- ด. วันนี้มาทำอะไรดีมีกันดีคะ



- ร. ก็จะเป็นอาหารที่เออเสริมที่เกี่ยวกับวิตามินนะคะ เพราะช่วงนี้เป็นหน้าร้อนใช้มัยคะ ถ้าเราได้ทาน  
มะม่วงไปเยอะเนี่ย คุณแอนเชื่อมัยคะว่าอ้วนแน่นอน
- ด. มีมะม่วงแล้วก็มัยข้าวเหนียวด้วยละคะราดกะทิ (หัวเราะ)
- ร. ไข่ๆไม่ไหว แน่นนอน
- ด. ไม่ไหว
- ร. เอาอย่างนี้ดีกว่า โอมีสูตริพิเศษนะคะ ทานแล้วจะสดชื่นนะคะ
- ด. มีมะม่วง อือหือ แล้วก็ใส่ปั่นเข้าไปเลย ใช้มัยคะ
- ร. ไข่คะ สีเหลืองสดสวยเขียวคะ
- ด. แล้วก็อันนี้เป็นแครอท
- ร. คะ ใส่เลยนะคะ
- ด. อันนี้เป็นวิตามินซีแล้วก็โอ วิตามินเอด้วยใช้มัยคะ
- ร. คะ เดี่ยวแล้วใส่น้ำเชื่อม ใส่นิดเดียวเนอะเดี๋ยวอ้วน กลัวอ้วนมัยคะ
- ด. ก็กลัวเหมือนกันคะ โอเคคะ (บ่นน้ำ)
- ร. นำรับประทานมัยคะ มีวิตามินทั้งนั้นเลยนะคะ เพราะผู้หญิงเราระวังเรื่องร่างกายอยู่แล้วนะคะ
- ด. เอาละคะ จันเดียวเราไปคุยกันด้านโน้นเลยดีกว่าคะ
- ร. โอเคคะ
- ด. เชิญเลยคะ
- ร. เหมาะสองแก้วเลยหรอคะ
- ด. (หัวเราะ) แหม อันนี้ถือว่าเป็นสูตรน้ำผลไม้ที่เรียกว่าคลายร้อนนะคะ
- ร. ไข่คะ
- ด. ทราบมาว่าพี่โอ มีเคล็ดลับในเรื่องของการดูแลผิวพรรณมาฝากด้วย
- ร. ไข่คะ ตอนนั้นก็อายุค่อนข้างมากแล้ว ก็ส่วนมากคือที่รู้จักกันอยู่ประเทศไทยเนี่ย แสงแดดค่อนข้างแรง  
มากนะคะ ก็เวลาก่อนถ่ายละครหรือออกไปข้างนอกก็จะทาครีมกันแดด และก็ทาทั้งหน้า ทั้งตัวเลย คือ  
ผิวของเราเนี่ยพออายุเยอะขึ้นเนี่ย
- ด. มันก็จะทำให้ผิวของเราอ่อนแอลงด้วยใช้มัยคะ
- ร. ถูกต้อง
- ด. แล้วที่นี้ แอนเคยเห็นนะคะบางคนเค้าใช้ครีมทาฝ้าเนี่ย พอเวลาช่วงแรกๆนะคุณผู้ชมทาฝ้าก็จะดูจางลง
- ร. ไข่ บอกได้เลยว่า อย่าพยายามไปแตะต้องเลยคะ ตอนแรกนั้นก็แบบว่าโอเคดูหน้าขาวหรือดูหน้าใสขึ้น  
แต่พอระยะเวลาเสร็จแล้วเนี่ย ก็บอกได้เลยว่า หน้าเราก็จะกลับมาสู่สภาพเดิม
- ด. มีฝ้าหน้าขึ้นกว่าเดิมอีกด้วย ใช้มัยคะ
- ร. ไข่คะ เพราะฉะนั้นเนี่ยคือตอนแรกก็ฮิตกับเค้าเหมือนกัน เค้าแนะนำยังไง ก็เออลองทำดูให้ผิวเราขาว  
ละคะ พอเราใช้แล้วเราไปถามเภสัชแล้วเค้าบอกว่า เนี่ยเราใช้เนี่ยผิดวิธี
- ด. อืม!
- ร. จริงๆแล้วเนี่ยคนเราควรดูตั้งแต่ภายใน
- ด. ดูแต่ตั้งแต่ภายในเลย แล้วมีวิธียังไงคะ

- ร. ใช่ค่ะ เกสซ์กรเค้าก็บอกว่าควรจะใช้กลุ่มที่มีวิตามิน และก็สารสกัดจากธรรมชาติที่ได้วิจัยมาแล้ว ที่เค้าพัฒนามาแล้วที่ถูกต้องนะคะ แก้ปัญหาเรื่องฝ้าโดยตรงค่ะ
- ด. โอ้โห! อย่างนี้ก็เรียกว่าแก้ตรงจุดนะคะ
- ร. ค่ะ ก็คือแก้จากภายใน
- ด. อ้อ ก็คือดูทั้งภายในก็จะส่งผลมาสู่ภายนอกด้วย
- ร. ถูกต้องค่ะ
- ด. แล้วอย่างนี้เราต้องใช้เวลานานขนาดไหนจึงจะเห็นผล
- ร. คือแบบได้ตรงๆเลยนะคะคุณแอน พอได้เค้าแนะนำมาก็มีความรู้สึกว่าจะใช้เดือนแรกมันเริ่มจางๆลง พอเดือนที่ 2 มีความรู้สึกมันเห็นค่อนข้างชัดเจนมากเลยคือแบบว่า มันจางลงแบบจริงๆเลย เรียกว่าคือดูจากตรงนี้ คุณแอนเห็นมั้ยคะว่ามีมั้ยคะ
- ด. ไม่มีค่ะ
- ร. ค่ะ นอกจากเราทาครีมกันแดด ทาครีมโลชั่น แล้วได้เสริมอาหารซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ธรรมชาติ แล้วก็เกสซ์กรแนะนำที่ถูกต้องวิธีนะคะ แบบว่า
- ด. ค่ะ ก็จะไม่อันตราย
- ร. ไม่มีอันตราย
- ด. ก็เรียกว่าเป็นสวย แบบปลอดภัยด้วย
- ร. ใช่ค่ะ ถูกต้องค่ะ
- ด. ทีนี้ ก็อยากให้คุณโอ้นะคะ ฝากคำแนะนำให้คุณผู้ชม ที่อาจจะปัญหาเพิ่มเติมในเรื่องของการแก้ฝ้า และก็ปกป้องผิวจากฝ้าค่ะ
- ร. ข้อสำคัญเลยนะคะ ส่วนมากแล้ว โอ้จะเป็นคนที่มันค่อนข้างมากนะคะ ออกกำลังกายบ้างอะไรอย่างนี้นะคะ และก็เรื่องผิวพรรณอย่างฝ้าอย่างที่บอกเกริ่นไว้แล้วนะคะ ก็จะทาครีมกันแดด แล้วก็สำคัญก็มีผลิตภัณฑ์เสริมด้วย อย่างที่เกสซ์กรแนะนำ และก็มาเช็ชเช็ชจากโรงงานที่ได้มาตรฐานด้วยค่ะ
- ด. จะได้มั่นใจในความปลอดภัยจากสารปนเปื้อนต่างๆ
- ร. ค่ะ ถูกต้อง ทุกวันนี้ก็ยังรับประทานอยู่ และต้องรับประทานอย่างต่อเนื่องนะคะ ก็บอกได้เลยว่าผิวพรรณผ่องใสก็เพราะว่าผลิตภัณฑ์ที่เกสซ์กรแนะนำให้ใช้อยู่เนี่ยค่ะ
- ด. ค่ะ แล้วนี่ก็เป็นเคล็ดลับดีๆนะคะ ที่คุณโอ้ อากาศร้อน ฤทธิ์พายนำมาฝากเราค่ะ ถ้าคุณผู้ชมนะคะอยากจะผิวพรรณที่สวย และก็สดใสไร้ฝ้าแบบคุณโอ้นะคะ ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ค่ะ 02-7469066 เรียกไพโนแคร์ค่ะ วันนี้ต้องขอขอบคุณมากๆเลยนะคะ ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

#### บทสนทนาที่ 21

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้มีวิธีดูแลสัดส่วนหน้าเสนอนะคะ พบกับน้องโอ้ ญาดา ค่ะ โห! ไม่ได้เจอกันนานเป็นยังไงบ้างคะ สี่ห้าเดือนที่ผ่านมาคราวนี้ดูแบบรูปร่างดูเพิ่มขึ้นแฉะ
- ร. ดูเพิ่มขึ้นไซ้มะ
- ด. เออดูเป็นสเปตเจอร์ลขึ้นเยอะเลย (หัวเราะ)

ร. (หัวเราะ) ก็ความจริงแล้วก็ไม่มีอะไรมาก โอ้เริ่มหันมาสนใจตนเองมากขึ้นในเรื่องของการดูแลสุขภาพนะคะ ก็คือเลือกรับประทานที่พอเหมาะกับตนเองด้วย และก็อีกอย่างหนึ่งก็คือเน้นในเรื่องของการออกกำลังกายอย่าง เช่น ติสคอร์ด แอร์โรคอมแบค หรืออะไรเต็มไปหมดเลย

ด. แต่ว่าน้องโอ้เนี่ยพี่ไม่เห็นน้องโอ้จะมีปัญหาในเรื่องรูปร่างอะไรเลยนะคะ น้องโอ้ตัวเล็ก นิดเดียว

ร.  $\left[ \text{โหพี่แอนคนเรานี้แหละ ก็ต้องมีช่อกันบ้างนะคะ} \right]$

ด. จริงปะ(หัวเราะ)

ร. ค่ะปกติแล้วเวลาไปไหนก็จะเขม่วเอาค่ะ ก็จะพยายามไม่ใส่รัดๆนะคะ เพราะว่าจริงๆแล้วเป็นคนชอบทานอาหารอะคะ เห็นอะไรอร่อยไม่ได้ทานเยอะแยะไปหมดเลยพี่ =

= ก็เลย  $\left[ \text{อ้อๆกินจุบจิบเหมือนกันใช่ไหม} \right]$

ด.

ร. ใช่เป็นใช่ไหมคะ

ด. ค่ะแล้วน้องโอ้ มีวิธีการยังไงทำให้หุ่นดีขึ้น

ร. ก็มีที่สำคัญมีอีกอย่างหนึ่งซึ่งช่วยโอ้ได้มากเลยนะคะพี่แอน  $\left[ \text{อะไรคะ} \right]$  ก็คือชุดชั้นใน =

= กระชับสรีระคะ

ด. ชุดชั้นในกระชับสรีระหรือคะ

ร. ใช่ค่ะ

ด. มันเป็นชุดชั้นในกระชับสัดส่วนที่แอนเห็นดารานหลายคนใช้กันปะ นิยมมากไม่ว่าจะเป็นคุณปูเป็นะ คุณปูเป็นนี่ถือว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญไปแล้วนะ ที่น้องโอ้ใช้เป็นยังไง ชุดที่น้องโอ้ใช้

ร. ชุดที่โอ้ใช้นะคะ ก็คือจะมีด้วยกันทั้งหมดเนี่ย อ่า 4 ชั้นด้วยกันมีของเลียนแบบเยอะมากเลยนะคะพี่ ซึ่งถ้าเกิดไปเลือกผิดอาจไม่ได้ผลเท่าที่ควร

ด. อ้อ

ร. ค่ะแบบแรกเนี่ยนะคะ ก็จะเป็นช่วงเสื้อ เสื้อกระชับสัดส่วนตรงนี้นะคะก็คือจะช่วย  $\left[ \text{ตัวเสื้อ} \right]$

ด. ใช่ค่ะจะช่วยในเรื่องของหน้าอก ช่วยยกกระชับหน้าอก และก็ช่วยเก็บด้านข้างไม่ให้มีเนื้อแบบเหมือน

เกินๆออกมา  $\left[ \text{ห้อยๆ} \right]$   $\left[ \text{(หัวเราะ) =} \right]$   
 $\left[ \text{เออที่เสื้อมันแบบ} \right]$   $\left[ \text{ห้อยๆ(หัวเราะ)} \right]$

ด.

= อะไรประมาณนั้นคะ อะไรๆอย่างนั้นนะคะ แล้วก็ลดหน้าท้องทำให้รู้สึกว่าคุณเออหน้าท้องเราเนี่ย

ด.  $\left[ \text{ดูแบนราบไป} \right]$

ร. ใช่ ไม่ได้ยกก้ำกัวยังไงพี่คะเพราะบางทีเราไม่มีเวลาใช้มั้ยคะ แล้วอีกชั้นหนึ่งก็คือกางเกงชั้นใน อันนี้ก็จะเป็นอยู่ด้านข้างในของหุ่นนะคะ ค่ะก็คืออันนี้ช่วยในเรื่องของกระชับสะโพกนะคะ

$\left[ \text{ส่วนชั้นที่ 3 ก็นี้เลยคะ} \right]$  (ชี้ไปที่สินค้า)  $\left[ \text{เป็นกางเกงขาสั้นอย่างนี้เลยปะ} \right]$

ด.

ร. ใช่แล้วเห็นชัดเจนเลยนะคะ คือจริงๆแล้วก็จะช่วยปรับสะโพกของเราให้ๆแบบ  $\left[ \text{ให้ได้รูป} \right]$

ด.

- ร. ไช้ [ ยกสะโพกขึ้นมา ] ไช้คะ [ ก้นอะไรอย่างนี้พุดถึงกันนั่นแหละ(หัวเราะ) ]
- ด. [ ยกสะโพกขึ้นมา ]
- ร. ไช้คะไช้แล้วคะ
- ด. แล้วๆชุดนี้มันต่างจากชุดอื่นๆยังไงล่ะคะ
- ร. ต่างแน่นอนคะ เดี่ยวนะคะโอบอกอีกชิ้นหนึ่งได้มั๊ยคะพี่ อันนี้โอบอกให้เด็ดมาก
- ด. อันนี้อะไร รุงทำหรือ
- ร. เพราะโอบอกมีปัญหาในเรื่องของแขนใหญ่
- ด. ไม่ใช่ๆอันนี้เลยคะ ใ่วใส่ไปลอกแขนอย่างนั้นะคะ ขอโทษคะขออนุญาต (สาธิตวิธีใส่) นี่อย่างนี้เลยพี่สวมเข้าไปนี่แปบอย่างนี้ แล้วเราก็ใส่ได้ตลอดทั้งวันด้วย ก็คือเราก็ใช้นะคะ วันหนึ่ง 8 ชั่วโมงอย่างน้อย
- ด. สำหรับคนที่ปัญหาในเรื่องของได้ท้องแขนไช้มั๊ยที่ห้อยๆ
- ร. ไช้ อย่างสมมติเราเขย่าเซกๆอย่างนี้ไช้มั๊ยคะ แล้วเราก็แบบ [ แกว่ง ] อ่าไช้ หลังจากใส่ =
- ด. = ตัวนี้ก็ไม่แกว่งเห็นมั๊ยคะ ตรงนี้เราก็จะแน่นมากอะไรอย่างนี้ล่ะคะ
- ด. อ้อ
- ร. ไช้แล้ว วิธีการทำงานของมันเนี่ยมีลักษณะเป็น 2 ชั้นด้วยกัน ก็คือว่าชั้นที่ 1 จะทอรวมอยู่ในเนื้อผ้าเลย แทรกอยู่ทุกอณูของเนื้อผ้าเลยนะคะ แล้วจะผ่านชั้นผิวหนังได้ประมาณ 1 เซนติเมตร ก็คือจะช่วยสลาย
- ด. [ ไม่ใช่ปุ่มเล็กๆถือว่าเป็นชั้น = ]  
[ ปุ่มๆนี่ปะ ปุ่มๆเล็กนี่ปะ ]  
= ที่ 2 ค่ะพี่เรียกว่าเป็นเจลเล็กๆนะคะ สลักอยู่บนเนื้อผ้า คำเรียกอ่าเจลอินฟราเรดนะคะ ก็คือจะซึมผ่านผิวหนังได้ถึง 2 เซนติเมตร ถึงนี้เนี่ยบางคนเค้าก็จะ adapt ได้ นะคะคืออย่างโอบอกอย่างนี้ไช้มั๊ยคะ ก็อยากให้เราเร็วกลับด้านเลยคะ แล้วก็ใส่เข้าไปข้างในอย่างนี้
- ด. อ้อหรือ เพื่อให้ได้ผลเร็วขึ้น
- ร. ไช้! ก็จะได้ผลเร็วขึ้นนะคะ
- ด. นะคะเค้าบอกว่าเนื้อผ้านุ่มๆด้วยนะคะ
- ร. นุ่มคะ คืออย่างโอบอกเนี่ยก็ใส่อยู่ตลอดเวลา ไม่รู้สึกว่าคุณอึดอัดหายใจไม่ออก อย่างบางที่เราจัดสเตย์จะรู้สึกว่าคุณแน่นมาก
- ด. ทนไม่ไหวแต่อันนี้เนื้อผ้านุ่ม ช่วยทำให้เราสบายไปด้วยเรียกได้ว่าเป็นการปฏิบัติกรเพื่อหุ่นสวยในสไตล์ของน้องโอบอกนะคะ ใครจะนำไปใช้บ้างก็ได้ นะคะ สำหรับคุณผู้ชมที่สนใจแล้วก็อยากมีหุ่นสวยแบบน้องโอบอกนะคะก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามกันได้ที 1144 นะคะ วันนี้ต้องขอบคุณน้องโอบอกหลายๆที่มาให้ความรู้เราในเรื่องการดูแลรักษารูปร่างแบบนี้ นะคะ ขอขอบคุณคะ
- ร. ขอขอบคุณคะ

## บทสนทนาที่ 22

- ด. สวัสดีคะคุณผู้ชม วันนี้มีวีดิโอแลผ้ามาฝากคะ นี่ก็คือคุณอุ้ย สุนิตา บุญณาเกียรติ ตานนท์ คุณอุ้ยวันนี้มาเป็นแขกรับเชิญของเรา นะคะ เอ๊ะ! นามสกุลแปลกๆไปดูแบบว่าชื่อกลาง เข้ามา

- ร. อ้อ ก็เข้าใจทั้งสามมีและคุณพ่อก็เลยใช้สองนามสกุลเลย (หัวเราะ)
- ด. เมื่อ 8 ปีที่แล้ว เพิ่งแต่งงานไป
- ร.
- ด. เรียกว่าไม่เจอกันนานพอสมควร มีภาพแต่งงานมาฝากหวานแหววมากๆเลย สวยงาม พอหลังจากที่ขี้ขี้แต่งงานไปก็จะเหมือนฝันตัวเองไปเป็นแม่บ้านเลย
- ร. ก็ไม่เชิงนะคะก็ยังทำงานรับงานเหมือนเดิม แต่ว่าอยู่ติดบ้านมากขึ้นแล้วก็ชอบดูแลบ้านด้วยตนเองด้วย
- ด. อ้อทราบมาว่าเป็นคนที่อยู่บ้านแล้วชอบจัดสวนด้วยคะคุณผู้ชมขา สวนนี้สวยงามมากเลยนะคะที่บ้านทีมงานของเราไปถ่ายภาพมาให้ดูด้วย สวนที่บ้านนี้โอให้!

(ฉายภาพสวนที่บ้าน)

- ร. ฟ่าใสเลยในวันนั้น แต่ส่วนใหญ่เนี่ยคุณสามมีเป็นคนจัดนะคะยกหินยกอะไรมา เค้าทำเราก็จัดแต่งกิ่งก้านตามเรื่องตามราว
- ด. อ้องานหนักเราชิ้นนี้ตัวอย่างเดียวให้คุณสามมี
- ร. ใช่ (หัวเราะ) ให้เค้าทำแต่งงานเล็กๆน้อยๆ แล้วเราก็อาศัยว่างทานอะไรเล่นอยู่ในสวนคะ
- ด. ต้นไม้สวยงามมากนะคะ เรียกว่าจัดสวนถือว่าร่มรื่นมากๆนะคะ เป็นกิจกรรม =
- ร. แต่ว่าแดด
- ด. = ผ่อนคลายมากๆ ใช่มั้ยคะ แต่ว่าอย่างที่บอกแดดแรง
- ร. แดดแรงแต่อยู่ข้างในร่มมาก มันก็ทำให้สุขภาพไม่แข็งแรงก็ต้องออกไปเจอแดดบ้างอะไรอย่างเนี่ย
- ด. แต่ว่าแดดมันจะทำให้ผิวเสียอะ
- ร. ใช่คะ ก็ต้องป้องกันด้วย เพราะทำให้เกิดปัญหาเรื่องฝ้า
- ด. กระ ฝ้า จุดต่างดำมันจะเกิดจากแดดทั้งนั้นเลย ต้องทำยังไงคะตรงนี้
- ร. ก็ต้องมีการป้องกันด้วย อย่างอ้อยจะทาครีมกันแดดตลอด และกินนอกจากจะดูดีจากภายนอกแล้ว ก็ต้องดูดีจากภายในด้วย ก็เลยทานผักผลไม้ที่มีเส้นใยและวิตามินเยอะๆอย่างส้มอย่างแครอท นี่คะที่ทำให้ผิวเราสามารถทนแดดได้ดีขึ้น
- ด. อ้อแล้วก็เลือกที่จะใช้สมุนไพรจากธรรมชาติใช่มั้ยคะ
- ร. ใช่คะ
- ด. ยังไม่ต้องกังวลใจเกี่ยวกับปัญหาเรื่องฝ้าอีกแล้วเนอะ แต่ว่าฝ้าเนี่ยต้องใช้เวลานานะคะคุณผู้ชมกว่าจะจางหายไปเนี่ย
- ร. ใช่คะ เพราะอย่างฝ้าพอเป็นแล้วเนี่ยนะคะ มันก็แบบอื้อหือหมดสวยเลยนะคะที่แอน แล้วนอกจากเราจะใช้ครีมกันแดดแล้วเนี่ยเราก็ต้องใช้พวกกลุ่มวิตามินหรือสมุนไพรธรรมชาติเนี่ย อย่างที่อ้อยใช้จะทำมาจากสูตร MSCC Compect ซึ่งมีการพัฒนาและวิจัยเพื่อป้องกันปัญหาฝ้าโดยเฉพาะคะ ซึ่งอ้อยใช้มาประมาณ 2 เดือน ก็เห็นเลยว่าผิวน้ำเนียนขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ แล้วก็รอยฝ้าค่อยๆจางลงและก็หายไปเลย เพราะตัวกลุ่มวิตามินและสมุนไพรจากธรรมชาติเนี่ยนะคะ ทำให้เซลล์ผิวของเราแข็งแรงขึ้น แล้วก็ช่วยปรับกระบวนการสร้างเม็ดสีผิวจากภายในให้สมดุลขึ้น เรียกว่าเค้าเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องของการแก้ปัญหาฝ้าโดยเฉพาะ

- ด. โอ้โห! ดูแลจากภายในเข้ามาเลย อย่างนี้เนี่ยแสดงว่าต้องได้ผลจริงๆนะคะ เพราะฉะนั้นอยากให้คุณอ้อย  
ฝากคำแนะนำแก้ปัญหาในเรื่องของฝ้าหรือปกป้องผิวจากฝ้าต้องทำอะไรบ้างบอกคุณผู้ชมหน่อยคะ
- ร. อ้อก็นอกเหนือจากเวลาที่เราไปออกแดดแล้วเนี่ยนะคะ ก็ต้องทาครีมกันแดดสม่ำเสมอ แต่ก็อย่าลืม  
บำรุงจากภายในด้วยก็คือ อย่างตัวกลุ่มวิตามินและก็สารสกัดสมุนไพรธรรมชาติที่อยู่ใ้เนี่ย เค้าผลิต  
จากมาตรฐานยาระดับสากลซึ่งทำให้เรามั่นใจว่าปลอดภัยและสกัดมาจากสารธรรมชาติซึ่งเราต้องใช้  
อย่างต่อเนื่องเนี่ย และก็อีกอย่างหนึ่งเค้ามีการวิจัยกับผู้ใช้งานจริง ทำให้เรามั่นใจว่าปลอดภัยและไม่ต้อง  
กังวลเกี่ยวกับปัญหาฝ้าอีกเลย
- ด. โอ้โห! เรียกว่านั่นก็เป็นวิธีการดูแลตัวเองด้วยธรรมชาติจริงๆนะคะ ถ้าเกิดคุณผู้ชมสนใจอยากมีผิวที่บาง  
ใสไร้ฝ้าแบบคุณอ้อยแบบนี้นะคะ ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถาม และพูดคุยกับเราได้เนคะที่หมายเลข 02-  
7469600 เรียกไพโนแคร้คะ วันนี้ต้องขอขอบคุณคุณอ้อยมากๆเลย ขอขอบคุณนะคะ
- ร. ขอขอบคุณคะ

### บทสนทนาที่ 23

- ด. สวัสดีค่ะ คุณผู้ชม วันนี้มีเรื่องราวเกี่ยวกับสุขภาพมาฝากค่ะ เชิญพบกับคุณจุ่ม อุทุมพร ค่ะ สวัสดีค่ะ  
คุณจุ่ม
- ร. สวัสดีจ้า ไม่เจอกันตั้งนาน
- ด. เมื่อก็บอกว่าจุ่มเนี่ยนะคะ เราแอบคุยกันหลังกล้อง บอกว่าคุณจุ่มเนี่ย เจอที่ไรหม่นหน้าตาเหมือนเดิม  
10 กว่าปี 20 ปีก่อนเป็นยังไงก็เหมือนเดิม เพราะสมัยก่อนมักจะเล่นละครด้วยกันเป็นประจำ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. ใช่มั้ยคะ รูปเก่าๆนะดูผู้ใหญ่มากกว่านี้หน่อย
- ร. จริงเหวอ
- ด. มีใครบอกมั้ย
- ร. ชาวอวบ แก้มอ้มเป็นชาลาเปา (หัวเราะ)
- ด. แต่ว่าเมื่อก็บอกว่าคุณจุ่มเพิ่งบินกลับมาจากยุโรปมาสตๆร้อนๆ ไปทำอะไรมา
- ร. อ้อ! ก็ไปดูสถานที่ที่เรียนซัมเมอร์ให้เด็กๆอะคะ
- ด. ทำธุรกิจอันนี้อยู่ด้วย
- ร. ใช่ๆ ก็ขยายไปทางยุโรป ก็คืออังกฤษ
- ด. พูดถึงยุโรปนะคะ ใครๆไปก็ชอบกันเหลือเกิน คนไทยชอบไปมากเลยนะคะ สังเกตมั้ยว่าหนึ่งคือ อากาศ  
ดี ที่ซ้อบปิ้งเยอะ แล้วเวลาไปเนี่ยนะคะ คนไทยมักจะชอบไปหอบเครื่องสำอาง เพราะยุโรปเนี่ยมี  
เรื่องราวความสวยงามมีเครื่องสำอางมากมาย แต่ว่าจุ่มไปเนี่ยเกี่ยวกับอะไร
- ร. อ้อย! เยอะแยะมากมาย ความสวยงามไม่ทันได้ดูด้วยซ้ำไป
- ด. หรอคะ แล้วเป็นไงบ้าง ตอนนี้อยู่มีเคล็ดลับอะไรดูแลตัวเองบ้าง
- ร. ก็มีปัญหาเรื่องผิวหนังเหมือนกัน ด้วยวัยมากขึ้น
- ด. แล้วดูตัวเองยังไงคะ

- ร. อ้อ ก็จะไปเคล็ดลับก็เป็นการดูแลตัวเองตามปกติ ก็คือนอนหลับให้เพียงพอ พักผ่อนให้เพียงพอ เรื่องระบบขับถ่ายดี แล้วก็มีการงู้นะ ใช้ครีมบำรุงมากไปตามปกติ ครีมกันแดดนี้ขาดไม่ได้ใช่ไหม
- ด. ขาดไม่ได้
- ร. เนอะ ในวัยเราด้วย แล้วก็เคยครีมในท์ครีมตามปกติ
- ด. แหม ไม่น่าคงความสวยตลอดเวลา
- ร. แล้วที่ไปยุโรปเนี่ยได้แต่ดูเทคโนโลยีสมัยใหม่บางอย่าง เราก็ได้ไปพบเทคโนโลยีทันสมัยตัวหนึ่ง ซึ่งจริงๆเห็นแล้วก็รู้สึกมาตั้งนานแล้ว แต่ตอนนี้เทคโนโลยีตัวนี้รู้สึกกลับมาฮิตในหมู่สาวๆอีก นั่นก็คือ อุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลีนั่นเอง
- ด. อ่า กำลังจะบอกว่ามิน่า หน้าตึงยกได้ขนาดนี้นะคะ (หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ)
- ด. เดียวก่อน อันนี้หรือเปล่าที่ลักษณะคล้ายๆโทรศัพท์มือถือ แล้วมีฟองน้ำ 2 แผ่น อันนี้หรือเปล่า
- ร. อันนี้ใช่เลย อย่างที่ตักบอกเนี่ยละคะ ก็คือ เป็นเทคโนโลยีทันสมัยที่จะช่วยยกกระชับใบหน้าให้เต่งตึง ยิ่งจะใช้เป็นประจำเนี่ย ก็ยิ่งทำให้ผิวหน้าและริ้วรอยบนใบหน้าหายไปดูอ่อนเยาว์ขึ้น
- ด. เห็นบอกว่า มีคนใช้กันเยอะมากเลย ถึงขนาดตามกองถ่าย บอกว่าเวลาว่างไม่ได้ต้องหยิบขึ้นมายกกระชับใบหน้ากันอันนี้หรือเปล่า
- ร. ใช่! อันนี้ตัวเดียวกันเลยคือว่า ใช้กันเยอะมากนะ แล้วหลายๆคนก็มีความรู้สึกที่ดีก็เลยบอกต่อกันนะ อย่างเพื่อนๆเนี่ยคุณตุ้ย นวลปราง ตริชิต อาจารย์อ้อ กฤษฎิกา คงสมพงษ์ บอกใช้แล้วเวิร์คมากเลย
- ด. มีคนที่บ้าน มักจะถามเสมอ เอ๊ะอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าเนี่ยใช้แล้วได้ผลจริงหรือ คนที่บ้านมักจะถามกันมา
- ร. อ้อ จุ่มว่าดูไม่ยากนะ เอาช่วยกันคิดตามละกัน หลักการของการบริหารใบหน้าเนี่ยก็คือ ทำให้กล้ามเนื้อบนใบหน้ายกกระชับแล้วก็เต่งตึง อย่างอุปกรณ์บริหารใบหน้าจากประเทศอิตาลีเนี่ย เวลาใช้จะทำให้กล้ามเนื้อบนใบหน้ามีการหดและคลายตัวเป็นจังหวะ
- ด. อ้อ
- ร. ตอนใช้เนี่ยนะ จุ่มจะหยิบกระຈกขึ้นมาส่องดูด้วย ขณะที่ใช้ไปจะเห็นได้ชัดเลย
- ด. อย่างนี้ดีกว่า คุณผู้ชมถามตรงๆเลยคุณจุ่มเน้นตรงไหนเป็นพิเศษบ้าง
- ร. อ้อหือ จุ่มเน้นจุดสำคัญของจุ่มเลย ตักก็รู้ตั้งแต่สาว ๆ มาเนี่ยคือแก้มย้อย
- ด. อ้อ แก้มอ้ม มันอ้มมันยังไม่ทันห้อย
- ร. (หัวเราะ) ตอนนี่เริ่มหย่อนยาน ก็เน้นๆที่แก้ม แล้วก็ใช้ถุงใต้ตา รอยตีนกาต่างๆ 3 จุดเนี่ยที่เน้นสำคัญเลย แต่จริงๆเนี่ยอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากประเทศอิตาลี เน้นได้ถึง 9 จุดหลักสำคัญบนใบหน้านะ ไม่ว่าจะเป็นคิ้วตก ตีนกา ถุงใต้ตา ร่องแก้ม คาง 2 ชั้น ริมปากนะคะ หรือแม้แต่คอ
- ด. อ้อหือ ถึงว่าไม่มีเลย
- ด. ไม่มีเลย
- ร. ใครก็สังเกตที่คอจุ่มด้วยนะว่า คอจุ่มได้ผลเพราะพักนี้มีคนสังเกตที่คอเยอะกว่าทำไม
- ด. [ คอตึงอย่างนี้  
คอตึงมากๆผูกไว้ข้างหลัง (หัวเราะ)

- ร. (หัวเราะ) ไม่มีผูกนะคะ ไม่มี 9 จุดที่เค้าเน้น 9 จุดที่สำคัญ
- ด. แต่จริงๆที่สำคัญนะคะตรงได้ตาผู้หญิง น่ารักมากเลยมักจะมีริ้วรอย เพราะฉะนั้นตรงนี้เราต้องเน้นได้ตาเป็นพิเศษ แล้วก็รอบคอซึ่งมักจะเหี่ยวย่นได้ง่าย แหมของคุณจุ่มนี่ยกเว้นได้เลย เพราะเค้าไม่มีเลย คุณจุ่มใช้นานขนาดไหนแล้วเลย
- ร. ก็ใช้ได้มาสักพักนึงละคะ ก็จริงๆก็หลายเดือนแล้วเหมือนกันนะ รู้สึกว่าใช้ครั้งแรกเนี่ยก็ติดใจแล้วนะ เหมือนกับผิวหน้าเนี่ยเราได้รับการบริหาร ก็รู้สึกสบายหน้า แล้วจริงๆพอใช้แล้วก็เริ่มสังเกตว่า พอเดือนนึงผ่านไปรู้สึกว่าผิวหน้าแน่นขึ้น เนื้อหน้าแน่นกระชับขึ้นนะคะ รู้สึกกล้ามเนื้อแข็งแรง หลังจากนั้นเนี่ยแก้มที่เคยห้อยย้อย มีความรู้สึกที่หน้าไม่ได้รูปคือแก้มใหญ่เนี่ย หน้าค่อยเรียวขึ้น ยกกระชับขึ้น โดยเฉพาะเนี่ยรอยตีนกาเนี่ยเวลายิ้มหรือแสดงความรู้สึกเนี่ย นักแสดงต้องใช้อารมณ์เยอะอยู่แล้ว เมคอัพก็เยอะ เจอแสงเจอแดดเจอมลภาวะเยอะมากนะคะ ยับขึ้นมาเชียวสมัยก่อนเนี่ยตกใจเหมือนกันนะ เดี่ยวนี้รู้สึกว่าดีขึ้น จางลงมากๆเลยทีเดียว
- ด. แต่ว่าตอนนี้เท่าที่สังเกต ไม่น่าเชื่อเลยว่า ได้ตาไม่มีรอย แถมคอเนี่ยนะคะบอกได้เลยนะตั้งขึ้นมาก แหม ไม่พูดมันก็ต้องพูดเพราะวัยขนาดนี้แล้วจริงๆแล้วริ้วรอยต่างๆก็ต้องถามหากันบ้าง แต่ว่าตอนนี้ถ้าไม่บอกอายุก็ไม่เชื่อ ว่าจริงๆแล้วเนี่ยนะวัยอย่างเราเนี่ย จุ่มเคยคิดเล่นๆมัยว่า พอถึงวัยอย่างเราจะไปตั้งหน้า เราจะไปศัลยกรรม เราจะไปโบทอก เคยคิดมัย
- ร. บอกตามตรงเลยนะว่าเคยคิด
- ด. เคยคิดด้วย
- ร. เคยคิดไซ้มะ แต่เป็นคนขี้กลัวที่สุด ก็เลยไม่เอาดีกว่า
- ด. ก็อยากให้ฝากอะไรถึงผู้ชมหน่อยคะ
- ร. จุ่มคิดว่าแค่ดูแลตัวเองให้ดีเป็นประจำ อ่า ทาครีมบำรุงนะคะพักผ่อนให้เพียงพอ ดื่มน้ำกินผักผลไม้เยอะๆ อย่างที่บอกนั่นแหละ แล้วก็บริหารใบหน้าเป็นประจำ อย่างจุ่มเนี่ยมีอุปกรณ์บริหารใบหน้าจากประเทศอิตาลีอยู่แล้วไซ้มะ ใช้เป็นประจำทุกวันไม่ได้ขาดก็เท่ากับเป็นวิธีการตั้งหน้าด้วยวิธีธรรมชาติ อยู่แล้ว
- ด. เออละคะ คุณผู้ชมลองโทรมาได้นะคะที่หมายเลข 02-6543218 แล้วคุณผู้ชมจะรู้ว่าอุปกรณ์ยกกระชับใบหน้าจากอิตาลีนั้น ช่วยคุณได้อย่างไรบ้าง วันนี้เราต้องขอขอบคุณแขกพิเศษของเราเนะ คุณจุ่ม อุทุมพร ศิราพันธ์ที่แนะนำเคล็ดลับดีๆให้เราทราบกันในวันนี้เนะคะ สำหรับวันนี้เราสองคนลาไปก่อนนะคะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ

#### บทสนทนาที่ 24

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้แอนมีสาวหนึ่งท่านนะคะ ที่เธอบอกว่าไอ้โห ชอบออกกำลังกายมากๆเลยนะคะ เธอจะเป็นใคร และก็มีเคล็ดลับดีๆมาฝากเราด้วย สวัสดีค่ะ คุณเอ๋ พรทิพย์ วงศ์กิจจานนท์
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. โห!ไม่ได้เจอกันนานเลยนะคะ คุณเอ๋ทราบมาว่า คุณเอ๋ชอบออกกำลังกายมากเลย



- ร. ใช่ค่ะ คือชอบเข้าฟิตเนตมาก เพราะเอ้เป็นคนชอบกินของหวาน แล้วยิ่งไปกองถ่ายชอบกินขนมจุบจิบ อะไรอย่างนี้ละคะ ก็รู้สึกแบบว่า รูปร่างเราแบบเริ่มแยแล้วอะไรอย่างนี้ จะมีปัญหาคือมีหน้าท้องที่ใหญ่ มาก และก็สะโพกอะไรยังงี้ละคะ
- ด. เป็นปัญหาของผู้หญิงโดยส่วนใหญ่นะคะ
- ร. ใช่ๆ
- ด. แต่ว่า ถ้าเกิดมีคิวแน่นๆอย่างนี้นะคะคุณผู้ชม จะไปเข้าฟิตเนตได้ยังไง เพราะค่อนข้างไม่มีเวลา
- ร. [ ไม่มีเวลา ] แต่ว่ารูปร่างคุณเอ้ยังดูดีอยู่เลย
- ร. อ้อ ก็คือถ้าช่วงไหนแบบแน่นมากบอกตรงๆเลย คือไม่มีเวลาเลยก็คืออันดับแรกเนี่ยต้องลดทานขนม ก็ คือต้องเริ่มควบคุมอาหารแล้วก็เอ้ก็โชคดี คือมีเคล็ดลับก็คือ เอ้ใช้ชุดชั้นในกระชับสัดส่วน
- ด. อ้อ!
- ร. ค่ะ
- ด. ชุดชั้นในกระชับสัดส่วน เดี่ยวก่อนที่เอ้ขอบคุณก็ คุณริสา ใช้เหมือนกันใช่มีัยคะ
- ร. ใช่ๆเลยคะ ก็คืออันนี้เป็นคำแนะนำจากพี่เค้าเลย เพราะเมื่อก่อนเราเคยเห็นพี่เค้าเคยบอกเอ้ะ เค้า เป็นคนที่โครงร่างใหญ่อย่างฝรั่งใช่มีัยคะ คล้ายๆเราก็แบบอ้วนง่ายอะไรอย่างนี้ เลยไปขอคำแนะนำว่า พี่ไปทำอะไรมาอย่างนี้ละคะ พี่ก็เลยบอกว่าพี่เค้าใช้ชุดชั้นในอินฟราเรดอันนี้
- ด. เอ้ะ! มันช่วยลดไขมันส่วนเกินได้ยังไงละคะ
- ร. ช่วยนะคะ พี่แอนๆสังเกตว่าจะมีอยู่ 3 ชั้นนะคะ ส่วนชั้นแรกเป็นช่วงของช่วงเสื่อนะคะ ช่วยในเรื่องของ อ่า กระชับหน้าอก
- ด. เออ
- ร. บางทีคนแบบอ้วนๆ แล้วมาผอม มันจะแบบเหี่ยวๆละคะพี่แอน
- ด. ใช่จุดนี้อันหนึ่งใช่มีัยคะ
- ร. ใช่ แล้วก็ช่วงเสื่อก็กระชับเอวด้วย และลดหน้าท้องด้วยนะคะ ส่วนที่สอง มันจะคล้ายๆ กางเกงชั้นใน อยู่ข้างในนะคะ จะช่วยในเรื่องการกระชับสะโพก และก็ลดหน้าท้องไปในตัวด้วย และในส่วนที่สาม ก็ จะเป็นช่วงของกางเกงนะคะ ก็จะช่วยในเรื่องของยกสะโพกอะคะ ที่มันแบบว่าอาจจะมีไขมันอะไร อย่างนั้นะคะ แล้วก็ลดต้นขาด้วย แล้วก็หน้าท้อง
- ด. ไม่เจ็บใช่มีัยคะ
- ร. ไม่เจ็บคะ มันทำจากแร่ธาตุธรรมชาติ เป็นเม็ดเจล ทอเป็นเนื้อผ้ายืดหยุ่นได้ดีมากๆเลย ช่วยกระชับ สัดส่วนและกระชับไขมันได้จริงๆด้วย
- ด. เหมาะกับสาวยุคใหม่ที่ไม่ค่อยมีเวลาจริงๆนะคะ ขอขอบคุณคุณเอ้ค่ะ ถ้าหากท่านผู้ชมสนใจโทรมา สอบถามรายละเอียดได้ที่ 02-8126158 ค่ะ

#### บทสนทนาที่ 25

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้มีวีดีโอแลรูปร่างมานำเสนอแนะนะคะ ขอเชิญพบกับคุณมินท์ อาทิตยาอะ สวัสดีค่ะ เห็น หายไปนาน มีหนังเรื่องใหม่กำลังขายดี

- ร. เพราะเป็นหนังตลก คนก็เลยดูเยอะโดยเฉพาะช่วงนี้คนเครียดๆ อากาศร้อน อุณหภูมิกันนะคะอย่าลืม (หัวเราะ)
- ด. (หัวเราะ) แต่เมื่อก่อนนี่พี่ไปเปิดหนังสืออ่าน เคี้ยวข้าวแซวจึงมันท์
- ร. ว่า
- ด. เคี้ยวบอกว่า น้องมันท์นี่เปลี่ยนไป
- ร. ทำไมล่ะคะ
- ด. ตัวบวมตัวอ้วน (หัวเราะ)
- ร. ตายแล้วจริงหรือ (หัวเราะ)
- ด. ไม่ เคี้ยวพูดว่าทำไมเดี๋ยวนี้มันท์ดูอ้วนดูอวบ มีพุงปลิ้นไปหมดเลย อ่านแล้วก็ตกใจเป็นไปได้อย่างไร ทำไมมาว่าน้องเราแบบนี้
- ร. ต้องแก้ข้าว (หัวเราะ)
- ด. ต้องแก้ข้าวเดี๋ยวนี้
- ร. ค่ะไม่ใช่พี่กบ มันไม่ใช่บวมทั้งตัวอะพี่เฉพาะพุง เพราะชอบทานจุบจิบอย่างนี้ล่ะคะ ขนมันเป็นพิเศษ เลยชอบทานมาก
- ด. โดยเฉพาะของหวานๆ
- ร. ไข่ ก็ไม่ค่อยชอบแบบออกกำลังอะไรยังงี้
- ด. แล้วมีวิธีแก้ยังไงคะเนี่ย
- ร. มาจบตรงที่มีครีมตัวนี้นะคะใช้กับผ้าพัน พี่กบเคยได้ยินมั๊ย คล้ายๆกับสถานเสริมความงามแต่ว่าทำที่บ้านได้
- ด. อ้อ แต่ๆๆพูดง่ายๆเรียกว่าเราสามารถติไซค์รูปร่างด้วยตัวเราเองไข่มั๊ย (หัวเราะ)
- ร. ไข่แล้ว
- ด. พี่นี่ก็ออกแล้ว นี่ก็ออกแล้ว อ้อ
- ร. มันจะเป็นครีมตัวนี้นะคะมีส่วนผสมของคาเฟอีน แล้วก็พาล์คคัปปะ อันหลังอาจไม่เคยได้ยิน แต่ว่าสองสูตรนี้นะคะสองตัวนี้นะคะ ที่อยู่ในครีมสามารถละลายไขมันส่วนเกินของเราได้
- ด. อ้อ
- ร. แล้วก็ครีมตัวนี้เนี่ยมีส่วนผสมของโรเวร่าซึ่งทำให้ผิวมันท์กระชับ นุ่มชุ่มชื้นขึ้นด้วย
- ด. อ้อหรือ
- ร. แล้วก็จะมีผ้า แต่ไม่ใช่แบบพันแน่น
- ด. [ อัดอัดนะคะ  
คล้ายๆสแตย์ไม่ใช่ใช้มะ
- ร. ไม่ใช่ มันจะไม่ค่อยแน่นขนาดนั้นแต่เป็นผ้ารัดเหมือนกัน ไม่ใช่สถานความงามที่พันทั้งตัว พี่กบเคยเห็นมั๊ย
- ด. เออๆ เคย มาเรีปเราทั้งตัว (หัวเราะ)
- ร. ไข่ ทั้งตัวมันอัดอัด รัดเราแน่นมาก คุณแม่หนูเคยลองใจ แต่หนูไม่กล้าเพราะมันอัดอัดจริงๆ แต่ว่าตัวนี้เป็นครีมที่ทาาก่อน สมมติมันท์ทาช่วงหน้าท้องไข่มั๊ยคะ มันมีปัญหาเรื่องหน้าท้องแบบว่าไม่มันใจ

- อะไรอย่างนี้ก็ทาครีมตัวนี้
- ด.  $\left[ \begin{array}{l} \text{ถ้าเกิดมีปัญหา} = \\ \text{หน้าท้องเรายื่น} \end{array} \right]$
- =ต้นขา แขน ก็ใช้มีนอนดไปธรรมดาคะปกติ
- ด. เหมือนทาครีมหลังอาบน้ำ
- ร. ใช่แหละ เราก็เอาผ้าใส่เหมือนเกาะอก แต่ว่าเราใส่ช่วงเเว ใส่แล้วก็เดินไปเดินมาทำโน่นทำนี่อะไรอย่าง  
งี้ย วันแรกอาจจะยังไม่ค่อยรู้สึกมาก แต่ว่ารู้สึกว่ามีกระชับ แต่ไม่ว่าวันแรกจะแบนอย่างนี้เลย ไม่ใช่ ก็  
ประมาณอาทิตย์หนึ่งก็รู้สึกเหมือนแบบหน้าท้องมันกระชับมากขึ้นนะคะ
- ด. เราคุยเรื่องของความสวยความงามไปแล้วเนี่ย เป็นคนหวานปะ
- ร. จริงๆเป็นคนไม่ค่อยหวาน อาจจะมีหน้าหวาน (หัวเราะ)
- ด. แต่ว่าเค้าบอกว่าคนหน้าหวาน แต่เวลาเรื่องของการฟังเพลง มีพื้นที่ไม่ชอบฟังเพลงหวานๆคะ ชอบฟัง  
เพลงร็อคเหมือนกันนะ
- ร. ฟឹกกบ! (หัวเราะ)
- ด. อะไร พี่แซวผิดหรือคะ อะไรปกติไม่ชอบฟังเพลงร็อค
- ร. ปกติไม่ชอบฟังเพลงหวานนะคะ ร็อคก็โอเคๆ
- ด. อ่า (หัวเราะ) อยากให้ฝากถึงคุณผู้ชมหนึ่งคะ
- ร. ก็อย่าลืมนะคะ ดูแลรักษาตัวเองด้วยนะคะ ก็อย่าลืมอย่างที่พี่บอกนะคะ ทานผักผลไม้ นอนเยอะๆ  
ทานน้ำ ทานอาหารที่มีคุณภาพนะคะ ก็อย่าลืมลองเอาไปทำดูนะคะคุณผู้ชม พร้อมกับซิทอัพไปด้วย  
นะคะ ก็อยากจะฝากผลงาน 7 ประจัญบาน 2 อย่าลืมไปดูกันนะคะ
- ด. คะ คุณผู้ชมขาเนี่ยละคะ เรื่องหนักอกหนักใจของคุณผู้หญิงที่รู้สึกว่า เวลาได้พูดคุยกไปแล้ว เบบ้าใจขึ้น  
ใช้มัยคะ ถ้าเกิดว่ายังไม่เบาใจ อยากจะโทรมาถามข้อมูลเพิ่มเติม โทรมาได้เลยที่ 02-3074077 คะ

#### บทสนทนาที่ 26

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้แซกรับเชิญของเรามีเคล็ดลับดูแลผิวมาฝากคะ เธอเป็นรอง Mrs.Thailand 2004 คะ  
คุณปลา ฉัตรริยา แสงสว่าง สวัสดีคะ
- ร. สวัสดีคะ
- ด. เห็นผิวสวยๆอย่างนี้ คุณปลาเคยมีปัญหาเรื่องผิวพรรณมัยคะ
- ร. แน่นนอนคะ เพราะเป็นคนชอบออกกำลังกายกลางแจ้งนะคะ ติ๊กอล์ฟออกรอบ เพราะฉะนั้นแดดที่  
เมืองไทยแรงมาก เราไปเจอแดดมารั้วรอยปัญหาต่างๆบนใบหน้าก็จะเกิดขึ้นนะคะ แล้วพอเรากลับมา  
บ้านเนี่ย มาล้างหน้า เอ๊ะทำไมหน้าเรากลับหน้าเราแห้ง ใช้ครีมเท่าไรก็ไม่หาย จนกระทั่งต้องมีตัว  
ช่วยแล้วมาเจอวิธีนี้คะ
- ด. ถามนิดหนึ่ง สมัยก่อนเนี่ย เพราะได้อีกตำแหน่งหนึ่งคือ สาวผิวสวยคะ ดูแลผิวพรรณตนเองอย่างไรบ้าง  
ตั้งแต่แรกเนี่ย
- ร. ตอนแรกก็คือเราก็ดูตามภาษาวัยของเรา เรายังรุ่นก็ไม่รู้จักวิธีอะไรมากมายก็คือดูแลทั่วๆไป ทา  
มอยเจอร์ไรเซอร์ นอนหลับพักผ่อนให้เพียงพอ ดื่มน้ำเยอะๆ แต่เป็นคนที่ชอบรักสวยรักงาม
- ด. ใครเค้ามีครีมดี ก็ชอบสรรหามา

- ร. ใช่อย่างนี้เลย
- ด. แล้วยังไงคะ
- ร. แล้วพอโตขึ้น เป็นสาวขึ้นเราก็กักร้านบ้าง เข้าร้านเสริมสวยบ้าง นวดหน้านวดตัวบ้าง แต่ที่นี้พอเราแต่งงานแล้วเราไม่มีเวลานะคะ เวลาที่ต้องให้ลูกสามี ช่วยสามีดูแลธุรกิจบ้าง เลยไม่ค่อยมีเวลาเลยต้องหาตัวช่วย
- ด. ค่ะ ได้ยินว่าตอนนั้นเนี่ย วิธีการดูแลผิวพรรณหน้าตา คือรู้แต่ว่าทา แต่ไม่รู้แม้แต่วิธีทา
- ร. ใช่
- ด. ไม่รู้สึก
- ร. ใช่
- ด. ที่บอกไม่รู้ๆ ยังไงคะ
- ร. ก็คือที่รู้เนี่ยเราก็กักรู้ว่าต้องท่ายอนขึ้น คอเคอ เมื่อไม่ให้หน้าตกรแล้วก็ทาบีตๆ 5 นิ้วละเลย แต่จริงๆ แล้วเค้าต้องเอาแค่ 2 นิ้วนี้นวดๆวนๆเท่านั้น คือครีมก็จะซึมเข้าหน้า
- ด. ถาม นี่คือปกติแล้วใช่มั๊ย
- ร. ปกติ
- ด. แล้วมารู้ว่าผิดตอนไหน
- ร. มารู้ตอนโตขึ้นค่ะ
- ด. ทำไมผิดยังไง
- ร. ก็คือเค้าบอกว่า นวดอย่างนั้นก็ไม่ประโยชน์นะซึมเข้าหน้าไม่ได้ซึมเข้าหน้า
- ด. อ้อหรือ อู๋ตายแล้วเราต้องกลับไปทำใหม่แหละ เราทำผิดมาตลอด
- ร. ใช่
- ด. แล้วไงคะ มีวิธียังไง
- ร. ก็ตอนนั้น ก็เลยได้ผู้ช่วยตัวนึง ซึ่งเป็นเครื่องนวดหน้าแบบอัลตราโซนิกค่ะ
- ด. ใครเป็นคนแนะนำ
- ร. คือเห็นเองแล้วไปดูศึกษาอ่าน
- ด. เค้าบอกว่ามี
- ร. เค้าบอกว่าเป็นเครื่องนวดหน้าระบบอัลตราโซนิก ซึ่งบริหารใบหน้าและช่วยผลักวิตามินครีมที่เราทาผลักให้ทั่วหน้า
- ด. แทนที่ (?)
- ร. ใช่แทนที่จะติดอยู่ที่นิ้ว เราก็กักรู้เข้ามือ เข้าหน้า เข้าหน้าไปเลย 100%
- ด. นี่หมายความว่า เราต้องทาครีมก่อน
- ร. ทาครีมก่อน
- ด. ทาครีมแล้วยังไงคะ
- ร. ทาครีมแล้วก็ใช้เครื่องนี้ละคะ เกลี่ยๆนวดหน้า
- ด. อ้อ

- ร. มันเป็นการช่วยยกกระชับใบหน้าไปในตัวด้วย และก็ช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพครีมที่เราใช้อยู่ให้  
ได้ผล 100%
- ด. เครื่องที่วุ้นนั้นคะ ใช้ได้ที่บริเวณที่ใบหน้าอย่างเดียวหรือใช้ตรงอื่นได้ด้วย
- ร. ใช้ได้ทั้งตัวเลยคะ แขนสะโพกต้นขา
- ด. อ้อ คอได้มั๊ย
- ร. ได้หมดคะ ใบหน้าจะเน้นเรื่องลดริ้วรอย นวดหน้าเอาวิตามินเข้าหน้า แต่ถ้าตามร่างกายจะช่วยยก  
กระชับและสลายเซลลูไลท์
- ด. ผิวสัมผัสเนียนะ
- ร. ผิวสัมผัสได้หมดเลย ถ้าเป็นตามร่างกายจะช่วยลดปัญหาอันนี้
- ด. แล้วเราต้องใช้อย่างไร
- ร. ใช้ทุกวันวันละ 5 นาทีละคะ เข้าเย็น คือ ตอนที่เราใช้ทาครีมเข้าก่อนนอนเท่านั้นเอง
- ด. อ้อ
- ร. ไม่สิ้นเปลืองเวลาเลย
- ด. มันดีกว่าการใช้นิ้วหรือมือโดยตรง
- ร. โดยตรงแน่นอนเลย เพราะลองมาแล้ว
- ด. อ้อ! พอใช้มาสักกระยะเป็นยังไงคะ
- ร. ผิวหน้าก็จะกระชับ หน้ากระชับขึ้นคือได้เรื่องผิวแน่นอน เพราะครีมที่เราใช้บำรุงอยู่เนี่ย เราก็ต้องหา  
ครีมที่ดีที่สุดสำหรับหน้าเรา เราก็ทา แล้วก็ใช้เครื่องมือตัวนี้ช่วยผลัดครีมที่เราใช้อยู่เนี่ย ให้ซึมเข้าหน้า  
และประสิทธิภาพได้ดีที่สุด และช่วยกระชับใบหน้าให้ดีขึ้น
- ด. ทำให้หน้าตึงๆ
- ร. ใช่ เพราะนิ้วมืออย่างเดียวไม่สามารถทำให้หน้าเราตึงได้
- ด. วันหนึ่งต้องใช้กี่ครั้ง
- ร. 2 ครั้งคะ
- ด. อ้อ เรียกว่าทาครีมก็ใช้เครื่องนี้ด้วย
- ร. ใช่เครื่องนี้ด้วย
- ด. นะคะ เห็นผล
- ร. ค่ะ
- ด. มีนาหน้าใส เข้า! สรุปลงตรงนี้นะ ฝากอะไรถึงคุณผู้ชมทางบ้านในเรื่องการดูแลตัวเองว่าเธอมีตำแหน่ง  
ถึงรอง Mrs.เค้าเรียกว่า
- ร. Mrs.Thailand
- ด. Mrs.Thailand ยังไม่ใช่ Mrs.World เดี่ยวจะไปประกวด (หัวเราะ) Mrs.Thailand ค่ะ เค้าเลยคะ
- ร. ก็อยากจะให้ท่านผู้ชมนะคะทางบ้านไม่ว่าจะสมรสแล้วหรือยังไม่สมรส อยากจะให้ใส่ใจเรื่องสุขภาพผิว  
คะ เพราะเออการที่มีสุขภาพที่ดีเนี่ยก็คือ เป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งของเรานะคะ ช่วยให้เรา First impress  
คือเห็นครั้งแรกแล้วก็จะประทับใจ แต่ถ้าเกิดใครที่มีไม่มีเวลานะคะก็ลองใช้วิธีที่ปลาแนะนำไป รับรอง  
ว่าได้ผลจริงๆ

- ด. ค่ะ เป็นอีกหนึ่งสาวสวยที่มาเผยแพร่เคล็ดลับความงามให้เราได้ทราบกันนะคะ ใครอยากจะได้เคล็ดลับให้  
แต่งต้งสดใส ก็ทราบข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ 02- 3470123 วันนี้ขอบคุณคุณคุณปลา ฉัตรริยา แสงสว่าง  
ขอบคุณมากค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 27

(ฉายภาพดำเนิน)

- ด. นั่นก็คืออีกหนึ่งกิจกรรมโปรดของดาราสาวที่แอนชวนมาพูดคุยในวันนี้กันนะคะ เดี่ยวเรามาดูเคล็ดลับใน  
การดูแลผิวพรรณกันค่ะ แกร็บเชิญของเรานี้ น้องปิมค่ะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. แล้วนี่ก็คือน้องปิมนะคะ น้องปิมเป็นยังไงบ้าง ภาพที่เห็นเมื่อสักครู่นี้ดำเนิน
- ร. ไซ้ค่ะเป็นคนชอบออกแดด เทียวทะเลอะไรอย่างนี้ละค่ะ
- ด. อ้อ! แล้วไม่กลัวผิวเสียหรือคะ เพราะมันเป็นกีฬาที่พูดถึงเค้าไม่ค่อยเล่นกันไซ้มั๊ย
- ร. ไซ้ค่ะ
- ด. นอกจากดำเนินแล้วมีอะไรอีก
- ร. จริงๆมีอีกอันหนึ่งก็ยั้งป็น
- ด. ยั้งป็น! (หัวเราะ) อันนี้คุณพ่อกับไปฝึกหรือเปล่าคะ
- ร. (หัวเราะ) ไม่จริงๆแล้วคุณพ่อชอบเล่นป็นเราก้เลยไปฝึกด้วยก็ชอบอะไรเสียงดังๆสะใจ (หัวเราะ)
- ด. จริงเปล่า แล้วเป็นการฝึกสมาธิด้วยเปล่า
- ร. ด้วยค่ะ อดีเลย
- ด. อ้อ โห! นี่มีหนุ่มๆหลายท่านฟังก็อาจขงนลุกได้นะคะ (หัวเราะ) ทำไมถึงชอบยั้งป็นละคะ
- ร. ก็สามารถฝึกสมาธิได้ด้วย แล้วก็ชอบอะไรเสียงดังๆสะใจ เป็นการระบายความเครียด (หัวเราะ)
- ด. จริงหรือ
- ร. ไซ้ค่ะ และชอบแบบออกแดด ชอบอยู่กลางแจ้ง
- ด. พูดถึงกิจกรรมที่ต้องเจอกับแสงแดดทั้งลมนะคะ นอกจากจะทำให้ผิวเสียแล้ว ก็อาจจะมีปัญหาเรื่องผิว  
ด้วย
- ร. ค่ะ
- ด. ตอนนี้อยู่เลยยังงั้นละคะ
- ร. เออจริงๆแล้ว เป็นคนผิวผสมนะคะ และก็จะมีปัญหาเวลาที่โดนเครื่องสำอางเยอะ เหนือออก จะมีสิ่วขึ้น  
แล้วนี่ที่ผ่านสงกรานต์อะคะโดนแดดเต็มๆเลย หน้าแบบขึ้นมาเป็นป็นหนึ่งข้างเลย แล้วแบบเป็นทั้งหน้า  
เลย
- ด. ว้าย แล้วทำยังงั้นละ
- ร. ก็ปกติแล้วเป็นคนดูแลตัวเองค่อนข้างจะโอเค ก็คือจะทาครีมกันแดดก่อนออกจากบ้านอยู่แล้ว แต่ตอน  
นั้นลืมไปว่าสงกรานต์เราก้ไม่ได้ใช้แบบวอเตอร์พูป ก็คือพอดินนูป ก็โอ้โห!
- ด. ไปกับน้ำ (หัวเราะ)

- ร. คุณแม่ใช้โหวตเยอะมาก และก็แบบต้องมาดูแลทาครีมยกใหญ่ ช่วงเป็นต้องโหวตเยอะเพราะต้อง  
หยาให้เร็วเพราะต้องกลับมาทำงาน
- ด. อ้อ มีคุณแม่ดูแลแบบนั้นนะคะ และก็สรรหาผลิตภัณฑ์มาให้คุณลูกด้วย
- ร. ค่ะ ปกติคุณแม่ก็จะดูแลทุกอย่างละคะ ไม่ว่าจะเรื่องไหนปัญหาเป็นเม็ดผดผื่นเนีย แล้วตอนไปสงกรานต์  
มาเป็นป็นเลยคะ ทั้งแดดทั้งอะไรไหม้ไปหมดเลย
- ด. อ้อเป็นผื่นเล็ก ๆ
- ร. ที่ผ่านมาสตรีอ่อน แม่เค้าก็พยายามหาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเม็ดผดผื่นหรือสิ่วคะ มาให้เสร็จแล้วก็มันก็ยัง  
ไม่ได้ผล พอดีเพื่อนคุณแม่ไปต่างประเทศ เค้าบอกว่ามีชุดอยู่ชุดหนึ่งเกี่ยวกับรักษาสิ่ว 4 ขั้นตอน
- ด. อ้อ
- ร. แล้วก็มันก็จะมาเป็นสารพฤกษศาสตร์สมุนไพรผสมอยู่ ก็เลยลองให้ใช้ดูอะคะ
- ด. แล้วแบบนี้ชุดผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วจะต้องมีหลายตัว
- ร. มีอยู่ 4 ขั้นตอน
- ด. มี 4 ขั้นตอน
- ร. ใช้ใน 4 ตัวนี้ จะมีตัวแรกก็จะเป็นคลีนเซอร์ก็คือทำความสะอาดใบหน้าของเรา ก็จะช่วยขจัดความมัน  
บนใบหน้าของเรา และก็คลายสกปรกต่างๆ และก็สิ่งที่อุดตันรูขุมขนของเรา ซึ่งตัวนี้ก็จะไม่ทำร้าย  
สภาพผิวหน้าของเราด้วย แล้วก็ช่วยให้รูขุมขนกระชับมากขึ้น แล้วก็ตัวที่ 2 เป็นตัวโลชั่นปรับสภาพผิว  
ตัวนี้ทำให้ลดความมันบนใบหน้าของเราแล้วป็นเป็นคนผิวผสม หน้าก็จะมันตรงที่โซน แต่จะไม่ทำให้  
หน้าเราแห้งเกินไป
- ด. อ้อ
- ร. ตัวที่ 3 นี้สำคัญมาก ตัวเจลแต้มหัวสิ่วช่วยฆ่าเชื้อป้องกันการอักเสบผิวของเรา แล้วก็ตัวสุดท้าย ตัวที่ 4  
เป็นตัวครีมบำรุงผิวใช้สำหรับตอนกลางคืนนะคะ ตัวนี้ก็จะช่วยผิวหน้าของเราจะคะ ดูแบบลบบเลือน  
พวกรอยต่างดำ แล้วก็คนบิบบสิ่วเป็นแผลเป็น
- ด. รอยดำ อะไรอย่างนี้
- ร. ใช่คะ อีกอย่างหนึ่งช่วยเร่งการปรับเซลล์ผิวของเรา ช่วยให้ผิวใหม่สดใส นุ่มนวลมากขึ้นด้วย
- ด. ใช้แล้วพอใจมั๊ยคะ
- ร. พอใจมากๆ วันนั้นเพื่อนเห็นโหวตเยอะมาก แยะแล้วมันจะต้องเป็นแบบ
- ด. อย่างนี้พอดีชมว่าลูกสาวสวย
- ร. ไม่รู้คะว่าเป็น คือช่วงสงกรานต์ยังไม่หาย พอกลับมาไม่ถึงอาทิตย์ก็คือใช้ที่บ้าน ไม่ทำอะไรเลย ไม่  
แต่งหน้าคือช่วงนั้น แบบ
- ด. อ้อ ก็เรียกว่าเต็มที่แล้ว
- ร. ใช่คะ ก็แบบมีพฤกษศาสตร์ด้วย และก็มียอยเจอร์ไรเซอร์ขจัดความมันด้วย
- ด. ค่ะ
- ร. ก็ค่อนข้างพอใจ

- ด. นะคะ มีลูกสาวสวยก็ต้องดูแลเป็นพิเศษหน่อย สำหรับคุณผู้ชมถ้าอยากมีผิวหน้าเนียนใส ไร้สิวแบบนี้ นะคะก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้ที่หมายเลข 02-3470123 ค่ะ ก็ต้องขอบคุณบีมี เลยนะคะ ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

## บทสนทนาที่ 28

(ภาพวันหมั้น)

- ด. (ยกมือไหว้) โอ้โฮ! และนั่นก็เป็นภาพประทับใจนะคะ ในงานหมั้นของคุณโยโกะ ทาคาโน่ค่ะ แอนเชื่อ เหลือเกินนะคะไม่ว่าจะเป็นเครื่องประดับหรืออัญมณีใดๆนะคะ คงไม่มีความหมายหรือว่าไม่มี ความสุข เทียบเท่ากับแหวนที่สวมในวันข้างซ้ายของคุณโยโกะนะคะ นั่นก็เป็นงานหมั้นค่ะ แล้ว วันที่ 28 พฤษภาคม ก็เป็นงานแต่งงานของเธอแล้วนะคะ วันนี้เลยเชิญคุณโยโกะ ทาคาโน่ มาพูดคุยใน การเตรียมตัวสำหรับเป็นเจ้าสาวคนใหม่ค่ะ เชิญค่ะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. โอ้โฮ! การจะเป็นเจ้าสาวเนี่ย สวยสดใสขึ้นมาทันทีเลย เป็นยังไงคะ เตรียมงานเรียบร้อยยังคะ
- ร. ก็ยุ่งมากเลยพี่แอน ไม่เคยคิดว่างานแต่งงานจะยุ่งขนาดนี้ ตอนนี้อยู่กำลังแจกจ่ายการ์ดเชิญ
- ด. (หัวเราะ) ค่ะ แล้วแบบนี้ต้องไปเข้าคอร์สดูแลผิวพรรณเป็นพิเศษยังไงบ้างคะ
- ร. คือจริงๆแล้วโยไม่ค่อยว่างเลยคะ เพราะเดินทางบ่อยมาก ไม่มีเวลาไปเข้าคอร์ส ทำผมขัดผิวอะไรกับ เคঁาเลยคะ
- ด. แต่ว่างงานแต่งงานก็ต้องสวย เสื้อผ้าก็ต้อง ผิวสวย รูปร่างดีมันต้องโชว์โชว์มัย
- ร. นั่นแหละสิคะ ก็เลยต้องพยายามดูแลตัวเองพอกลับมาถึงบ้านเนี่ย โยก็จะเบาๆให้ตัวเองผ่อนคลาย ก่อนแล้ว อโรมา สักหน่อย แล้วก็เออมีเครื่องมือ
- ด. มีตัวช่วย (หัวเราะ)
- ร. มีตัวช่วยเพราะช่วงนี้ผิวก็คล้ำขึ้นมาด้วย ก็เลยก็มีตัวช่วยนิดนึงเพราะไม่มีเวลา ก็จะช่วยเนี่ยมันจะเป็น เครื่องบริหารทรวงอกใช้มัยคะ
- ด. ฮะ
- ร. เพราะเวลาใส่ชุดแต่งงาน จะได้ดูสง่า มีราศีหน่อยไม่ใช่ว่ายานคล้อยลงไป มันจะดูไม่สวยใช้มัยคะ ก็ เลยพอมีเวลานี้อุปกรณ์นี้จะขึ้นมา แล้วก็มาบริหารทรวงอกของตัวเอง จะทำงานแบบสุญญากาศ นะคะพี่แอน มันเหมือนกับว่าแผ่นแม่เหล็กมาดูด แล้วก็คลาย ดูดแล้วก็คลายทำอย่างนั้นละคะ แล้วมัน จะเป็นจังหวะสม่ำเสมอ
- ด. เรียกว่าเป็นเครื่องบริหารทรวงอกหรอคะ
- ร. ค่ะ อือใช่ จะบริหารส่วนอื่นของเราด้วยก็ได้ ซึ่งมันจะมีหลายคัพหลายๆเลย อย่างคัพใหญ่โยก็จะ นำมาใช้กับหน้าอกของตัวเอง
- ด. อือ
- ร. แล้วคัพรองลงมา อย่างเช่นคัพเล็กสุดใช้มัยคะ
- ด. ค่ะ



- ร. โยก็มาใช้กับหน้าไบหน้า แล้วก็สวนต้นคอ
- ด. ต้นคอเนี่ยแบบว่า
- ร. มันหายยาก
- ด. เนอะ ศัลยกรรมก็ช่วยไม่ได้ตรงคอเนี่ย จะแก้ไม่แก้ก็เห็นตรงคอ (หัวเราะ)
- ร. ย่นอะไรอย่างเนี่ยมันจะน่าเกลียด เห็นชัดใช้มัยคะ อายุเราก็มากขึ้นทุกวันตรงนี้ ที่เน้นที่สุดก็จะเป็นช่วง  
ทรงอกและก็คอ และที่หน้าเพราะมันเหมือนกับการบริหารผิวกายอะคะ
- ด. เหมือนเป็นการออกกำลังกายหรือเปล่า
- ร. ใช่คะ บริหารผิวอะคะให้ความรู้สึก เออ เปล่งปลั่งสดใสขึ้นแล้วก็กระชับขึ้น เนื่องจากว่ามันทำงาน  
เหมือนระบบสัญญาณการใช้มัยคะ เหมือนแม่เหล็กดูดแล้วก็คลายๆสุม่าเสมออย่างนั้นเนี่ย มันก็เหมือน  
การออกกำลังกาย
- ด. เอ่อ
- ร. ทีนี้เราทำอย่างสม่ำเสมอเนี่ยมันก็จะเห็นผล อย่างคนหน้าอกเล็กๆนะคะ
- ด. แล้วเราสามารถทำช่วงไหนก็ได้
- ร. ช่วงไหนก็ได้ ญี่ปุ่นเนี่ยเค้ามีมานานแล้วนะคะ เคยไปที่ญี่ปุ่นเนี่ยจะเห็นเลยว่า เออเค้ามีวางขายกันตาม  
ท้องตลาดในหนังสือ
- ด. แล้วมันมีแรงกระตุ้นแบบนี้ใช้มัยคะ แล้วจะเจ็บมัยหรือว่าเป็นอันตรายต่อผิวมัย
- ร. อือ ไม่หรอกคะ เรื่องเป็นอันตรายนี่ไม่ๆเป็นอันตรายคะ เพราะมันจะมีระดับให้เราปรับได้ให้เข้ากับตัว  
เราว่าเออ
- ด. แรงไปมัย เบาไปมัย
- ร. อะไรอย่างนี้คะ มันจะปรับระดับได้ เพราะฉะนั้นไม่เป็นอันตราย
- ด. เราก็เลือกที่มันเป็นความพอดีกับตัวเราใช้มัยคะ
- ร. ค่ะ ใช่คะ
- ด. อือ แล้วอย่างนี้ใช้มานานยังคะ
- ร. ก็ประมาณเดือนหนึ่งได้คะ โยว่ามันก็รู้สึกกระชับขึ้นนะคะ เพราะอย่างที่บอกไปศัพท์ใหญ่ก็จะใช้ที่ทรงอก  
ศัพท์เล็กๆกลางก็หน้าท้อง ต้นแขน ต้นขา สะโพกอะไรอย่างนี้ละคะใช้ได้หมด
- ด. ทั้งตัวเลย
- ร. ทั้งตัวเลย
- ด. โอ้โฮ! เรียกว่านี่เป็นเคล็ดลับๆดีๆของว่าที่เจ้าสาวนะคะคุณผู้ชมขา ถ้าคุณผู้ชมสนใจนะคะ แล้วก็อยาก  
มีเคล็ดลับทรงอกสวยๆแบบนี้ โทรศัพท์เข้ามาสอบถามกันได้นะคะที่หมายเลข 1144 ค่ะ ก็ต้อง  
ขอบพระคุณมากๆเลยที่มาเปิดเผยเคล็ดลับให้เราทราบนะคะ ขอบคุณคะ
- ร. ขอบคุณมากคะ
- ด. ก็ขอแสดงความยินดีล่วงหน้าด้วยนะคะ (หัวเราะ)
- ร. ขอบคุณมากคะ ก็เรียนเชิญนะคะ

บทสนทนาที่ 29

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้รายการมีแขกรับเชิญที่มีผิวพรรณสวยสดใสจะมาพูดคุยกันนะคะ สวัสดีค่ะคุณจิ้งหรีด  
ชาวค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. นอกจากจะมาร้องเพลงเพราะๆให้เราฟังแล้ว ยังมาเผยเคล็ดลับว่าทำไมยังสวยแบบนี้อยู่ผิวพรรณดีดี  
นะคะ เวลาจะผ่านไปก็ปีก็ปีนะคะ แอนก็เห็นว่าคุณจิ้งหรีดชาวยังมีผิวพรรณที่สวยหน้าสวยอย่างนี้  
ตลอด แสดงว่ามีเคล็ดลับดีๆมาบอกเราหน่อยเลยใช้มั๊ยคะ
- ร. ค่ะก็ไม่มีอะไรมากนักคะ ทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ แล้วก็พักผ่อนเยอะๆ อีกอย่างนึงชอบ  
ทานน้ำ น้ำบริสุทธิ์เยอะๆต่อวันหลายๆลิตรค่ะ
- ด. หลายลิตรเลยหรอคะ
- ร. หลายลิตรเลย ทานน้ำเก่งมาก
- ด. นี่ถือว่าเป็นการดูแลจากภายใน
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วภายนอกอย่างนี้ล่ะคะ เราต้องมีสูตรพิเศษในการดูแลผิวพรรณมั๊ย
- ร. มีเลย สูตรเด็ดนำมาฝากท่านผู้ชมด้วย นี่ตรงนี้เลยคะ มีโยเกิร์ต
- ด. น้ำผึ้ง
- ร. น้ำผึ้ง มะขามเปียก และกิมจิ ผสมรวมกัน พอกตัวได้เลยไม่แพ้
- ด. แล้วบางทีเหมือนกับว่าเราอายุมากขึ้นใช้มั๊ยคะ มันก็จะมีปัญหาทั้งในเรื่องของผิวพรรณปัญหาฝ้า  
อะไอย่างนี้ กลัวฝ้าบ้างมั๊ยคะ
- ร. ก็กลัวอยู่นะคะ เพราะผู้หญิงส่วนใหญ่จะกลัวเรื่องฝ้า เราเป็นคนหนึ่งที่กลัวมากๆเลย เพราะจิ้งหรีดชาว  
จะเจอแสงประจำเลยเพราะร้องเพลงนะคะ เจอแสงไฟแสงสปอร์ตไลท์แสงแรงๆ ก็ทำให้เม็ดสีใต้ผิวหนัง  
ทำงานหนักมาก อีกอย่างหนึ่งเราก็เริ่มโตขึ้น
- ด. เริ่มโตขึ้น(หัวเราะ)
- ร. อายุมากขึ้นเริ่มโตขึ้น ปีนี้เพิ่ง 14-15 เอง(หัวเราะ)
- ด. เอาแล้วอย่างนี้มีวิธีการดูแลผิวยังไงคะให้หมดปัญหาเรื่องฝ้า
- ร. ตอนแรกก็อยากใช้ยาแก้ฝ้านะคะ พอดิมองคนอื่นเค้าใช้ โอิโหน้าจะขาวมากก็เลยไม่เอาดีกว่า ยิ่ง  
หลังๆเข้าฝ้าเต็มหน้าเลย
- ด. ยิ่งกลับขึ้นมามาก
- ร. น่ากลัวมาก คู้ยไม่เอาแล้ว ก็เลยไปปรึกษาเภสัชกรผู้เชี่ยวชาญนะคะ เค้าก็แนะนำให้เราเสริมด้วยกลุ่ม  
วิตามิน และสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติที่วิจัยและพัฒนาและป้องกันเรื่องฝ้าโดยเฉพาะ
- ด. อ้อ อย่างนี้ก็ตรงจุดเลย
- ร. ตรงจุดเลยคะ ก็ช่วยให้เซลล์ผิวเราแข็งแรง เม็ดสีทำงานได้ปกติตามธรรมชาติที่สุดเลยคะ
- ด. อ้อ เรียกว่าเป็นการแก้ปัญหาฝ้าจากภายใน
- ร. ใช่ ต้องภายในด้วยถูกต้อง
- ด. อย่างนี้ต้องใช้นานขนาดไหนคะ จึงจะเห็นผล

- ร. จริงๆแล้วก็ใช้มาประมาณ 2 เดือนแล้วค่ะ
- ด. 2 เดือน
- ร. ประมาณ 2 เดือน
- ด. มาถึงตรงนี้ก็อยากให้ออกมาให้จิ้งหรือตัวพวกค่านะในเรื่องการแก้ปัญหาเรื่องฝ้า หรือว่าปกป้องผิวจากฝ้าให้กับคุณผู้ชมด้วยค่ะ
- ร. ค่ะ อยากให้ทุกท่านที่กลัวเรื่องฝ้า นะคะก็พยายามหาอาหารเสริมที่จะช่วยให้เราดีขึ้นทั้งภายในและภายนอก ถ้าใช้ครีมกันแดดก็ใช้ได้ นะคะ ถ้าอยากให้อายุยืนอยู่ตลอดเวลา พยายามทานอาหารเสริม ออกกำลังกาย และก็เรื่องต่างๆคือต้องสบายใจ
- ด. แต่ว่าไม่สงวนลิขสิทธิ์ใช้มั้ยคะอันนี้ (หัวเราะ) นำไปใช้ได้
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. ถ้าเกิดว่าคุณผู้ชมยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับเรื่องของฝ้า นะคะหรือว่ารักษาฝ้า ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามกันได้ ที่หมายเลข 02-7469766 เรียกโทรฟรีนะคะ วันนี้ต้องขอบคุณคุณจิ้งหรือตัวพวกมาก ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 30

- ด. ค่ะคุณผู้ชมคะ นี่ก็คือแซกรับเชิญสาวสวยของแอนนะคะ ที่เรียกว่ามีความสามารถเยอะมากๆเลยนะคะ คุณจิ้ง นาขวัญ วิทยานานนท์นะคะ นอกจากจะเป็นพิธีกรแล้วทำหลายอย่างมากเลยคะ
- ร. หลายอย่างคะ
- ด. เปิดโรงเรียนสอนภาษาด้วย แล้วก็เปิดบริษัทสื่อโฆษณาด้วย เป็นคอลัมน์นิสต์ด้วยใช้มั้ยคะ แล้วเมื่อสักครู่นี้เล่นโยคะให้เราดูอยู่ฝึกมานานยังคะ
- ร. จริงๆแล้วฝึกมาหลายปีแล้วสมัยอยู่เมืองนอกนะคะ ตอนนั้นก็กำลังสนใจโยคะร้อนเพราะดาราสอลิวิ๊วหลายท่านเลยทั้งมาดอนน่า จูเลียโรเบิร์ต เค้ก็เล่นมา รู้สึกว่าสุขภาพเค้าดีขึ้น เรายังเล่นใน
- ด. อันนี้ก็ เป็นเพียงแค่เคล็ดลับหนึ่งในการดูแลผิวหน้า
- ร. ค่ะ แล้วก็ร่างกายด้วย
- ด. มีเคล็ดลับความงามอื่นๆมาแนะนำโดยเฉพาะผิวหน้าด้วยใช้มั้ยคะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. นอกจากโยคะแล้วเนี่ยยังดูแลยังไงบ้างคะอย่างอื่น อย่างเช่นผิวหน้า
- ร. ก็ทำให้ความสำคัญผิวหน้ามากๆเลยเพราะเหมือนกับว่ามันเป็นด่านแรกที่คนจะมาพบเราโดยเฉพาะหน้าที่การงาน ก็ที่แอนทราบคืออยู่แล้ววงการบันเทิงด้วย ธุรกิจส่วนตัวที่ทำก็ต้องแต่งหน้าทุกวันเลยค่อนข้างเยอะด้วย แล้วเวลาเราทำความสะอาดผิวหน้าเนี่ยริบๆอะคะพอล้างรู้สึกว่ามันไม่ค่อยสะอาดด้วย จะเกิดริ้วรอยสิวมองคล้ำตามมาด้วย อีกอย่างนึงคุณแม่ก็บอกหลายๆเรื่องงานบ้างแต่ว่าก็เป็นไปไม่ได้ใช้มั้ยคะ เราก็เลยหันมามุ่งเน้นในเรื่องของการทำความสะอาดผิวหน้าเป็นขั้นตอนสำคัญที่สุดเลย
- ด. อ้อ จะแตกต่างจากคนอื่นๆเพราะคนอื่นๆจะเน้นในเรื่องการบำรุงผิวซะส่วนใหญ่

- ร. ใช่แล้ว แต่จริงๆแล้วการบำรุงผิวนี้ก็ขึ้นตอนที่สำคัญ แต่ว่ามองกลับกันเนี่ยการทำความสะอาดผิวก็สำคัญยิ่งไปกว่านั้นเลย เพราะว่าผิวของเราไม่สะอาดแล้วก็จะทำให้ประสิทธิภาพการบำรุงผิวขึ้นตอนต่อไปเนี่ยไม่ดีเท่า
- ด. ค่ะ แล้วคุณจู้ดูแลผิวน้ำยังไงคะ
- ร. จริงๆแล้วอย่างที่บอกนะคะ จะมีเรื่องของทำความสะอาดแล้วก็มีส่วนช่วยเป็นเครื่องทำความสะอาดผิวน้ำระบบไอโซน
- ด. การทำความสะอาดแบบไอโซนนี้แตกต่างจากการทำความสะอาดทั่วไปยังไงคะเหมือนปกติที่เราล้างหน้าเนี่ย
- ร. จริงๆแล้วแตกต่างโดยสิ้นเชิงเลย อย่างที่บอกนะคะว่าบางครั้งเราล้างหน้าไม่สะอาดมีแบคทีเรียที่ทำให้เกิดสิวด้วย แล้วก็ปรับสภาพผิวให้เป็นกลาง ที่ประการสำคัญคือช่วยเพิ่มออกซิเจนซึ่งเป็นอาหารผิวด้วย
- ด. โอ้โห! ทำความสะอาดได้ล้ำลึกแล้ว ยังช่วยเพิ่มออกซิเจนได้อีกหรอคะ ใช่แล้วเป็นยังไงบ้างคะ
- ร. ค่ะใช่แล้วค่ะ ก็อย่างที่บอกนะคะว่าพอเราทำความสะอาดผิวน้ำได้อย่างล้ำลึกแล้วนะคะ เราก็สามารถเติมสิ่งดีๆ และนอกจากนั้นก็ยังทำให้เซลล์ผิวของเราแข็งแรงขึ้นด้วย และในเรื่องของการผลัดเซลล์ผิวก็จะเป็นไปอย่างปกติ เรียกว่าเป็น 2 in 1 เลย
- ด. อ้อ ถ้าเกิดว่าคุณผู้ชมอยู่ตรงนั้นนะคะ ก็จะดูคนไม่แต่งหน้าละคะสามารถทำอย่างนี้ได้มั๊ย
- ร. ได้สิ ให้ได้ทุกคนนะคะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนไม่แต่งหน้าเนี่ย จริงๆแล้วเราก็เจอปัจจัยรอบๆตัวหลายอย่าง อย่างที่บอกคุณผู้ชมละของ ความเครียด สิ่งสกปรกทั้งหลายเหล่านี้คะ นี่ถ้าเกิดใช้ตัวไอโซนแล้วเนี่ย ปัญหาไม่ว่าจะเป็นริ้วรอย รอยหมองคล้ำเอาก็จะไม่เกิดนะคะ แล้วก็เราก็จะทำความสะอาดได้อย่างล้ำลึกจริงๆ วันไหนที่เราไม่อยากแต่งหน้าออกไปก็รู้สึกมั่นใจมากยิ่งขึ้นด้วย
- ด. สามารถโชว์ผิวสวยๆของเราได้เลยนะคะ
- ร. ถ้าแต่งหน้าก็จะติดทนนาน หน้าก็จะเนียนยิ่งขึ้น
- ด. เยี่ยมเลยคะ ถ้าคุณผู้ชมอยากจะมีผิวน้ำสะอาดใสแบบคุณจู้นะคะ ก็สามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่หมายเลข 02-2600022 วันนี้ต้องขอขอบคุณคุณจู้
- นัชวัญมากคะ สวัสดีค่ะ
- ร. พี่แอนขอพูดอะไรนิดนึงนะคะ ใครที่อยากเป็นสาวหน้าใสนะคะ ก็รีบโทรเข้ามาได้วันนี้เรามีของพิเศษมอบให้ด้วย
- ด. โอ้โหเยี่ยมเลยคะ

#### บทสนทนาที่ 31

- ด. (ยกมือไหว้) คุณผู้ชมคะ วันนี้มาคุยเรื่องความงามกับแขกรับเชิญของเรา น้องเป้ย ปานวาดคะ สวัสดีค่ะน้องเป้ย โอ้โห! วาดรูปเก่งจังคะ
- ร. ค่ะ งานศิลปะทำให้สุขภาพจิตดี

- ด. สุขภาพจิตดีก็ส่งผลต่อผิวพรรณเราด้วย จะมีผิวสวยสดใสอย่างนี้เอง ถึงว่าผิวดูสวยอยู่เลย(หัวเราะ) ฝีมือเยี่ยมเลยคะ
- ร. ขอบคุณคะ
- ด. นอกจากงานศิลปะที่ช่วยให้ผิวพรรณดูดีเนี่ย มีวิธีการอื่นช่วยด้วยมั๊ยคะ เพราะน้องเป็ญดูแบบผิวสวยมาก
- ร. ก็ดูแลทั่วไปคะ มีทาโลชั่น ทาครีมบำรุง แล้วก็ทาครีมกันแดดด้วยซึ่งเป็นคนผิวค่อนข้างแห้งและก็เป็นชุนนะคะ ก็จะเป็นริ้วรอยได้ง่ายก็ต้องดูแลเป็นพิเศษหน่อย ก็ช่วงหลังๆทำงานเยอะก็ต้องแต่งหน้าเยอะ เวลาถ่ายละครไม่ได้นุ่งเลย ค่อนข้างจะโหม่ง่ายผิวค่อนข้างหมองคล้ำคะ
- ด. แล้วทำไมคะ ผิวถึงยังดูฉ่ำเนียนใสเปล่งปลั่งแบบนี้ไม่เห็นแห้งเลยอะ
- ร. ก็มีพี่ๆอยู่ในวงการบันเทิงอะคะ เราดูแลภายนอกอย่างเดียวไม่ได้ต้องดูแลทั้งภายในด้วย ให้ความสำคัญก็คือ เน้นพักผ่อนเยอะๆออกกำลังกายทานอาหาร 5 หมู่
- ด. แหมแต่ว่าอยากจะทำจริงๆ คนที่ทำอาชีพอย่างเราๆนะคะ ไม่มีทางที่จะแบบว่าทานอาหารได้ครบถ้วนหมดทุกอย่างหรอก
- ร. ก็ใช้คะพี่แอนก็ยังใช้พี่ในวงการแนะนำอีกว่า
- ด. บางทีไปตามกองใช้มั๊ยเค้าจัดอะไรให้ต้องกินอย่างนั้น (หัวเราะ)
- ร. ใช้พี่เค้าบอกไม่ได้แล้วนะเป็ญโหม่งมาก เค้าแนะนำเลยว่ามีสารอาหารผิวดูดี ซึ่งก็มีสารอาหารผิวที่สำคัญสำหรับบำรุงผิวพรรณอย่างครบถ้วนเลย ก็คือมีสารอาหารทั้งหมด 11 ชนิดด้วยกัน ก็มีโปรตีนจากปลาทะเลน้ำลึก วิตามินอี วิตามินซี และก็อีกเยอะแยะเลยคะ เราทานแค่ตัวเดียว แต่บำรุงทั้งหมดคะ
- ด. อืมเรียกว่ามีสารอาหารครบถ้วนต่อผิวเราด้วยใช้มั๊ยคะ
- ร. ใช่คะ
- ด. แล้วอย่างนี้ใช้หรือทานมานานยังคะ
- ร. ก็ประมาณ 3 เดือนคะจากที่เป็นคนผิวแห้งเป็นชุนใช้มั๊ยคะ เวลาแต่งหน้าอะไรเครื่องสำอางจะไม่ค่อยติดหน้า ก็เปลี่ยนไปแล้วผิวก็จะนุ่มขึ้นและก็เนียนแล้วก็ขาวใสขึ้น และก็อีกอย่างก็คือว่าคือขาวเนียนไม่ได้ขาวอย่างชัดๆนะคะ ขาวมันแบบเปล่งปลั่ง
- ด. ขาวชมพูนิดๆมีเลือดฝาดๆ
- ร. ใช่คะซึ่งมันส่งผลให้เห็นว่ามันดีจากภายในจริงๆ
- ด. อ้อคะ เยี่ยมเลยแบบนี้ให้น้องเป็ญฝากคำแนะนำให้คุณผู้ชมบ้างดีกว่าที่อยากจะมีผิวพรรณเนียนสวยและก็ชุ่มชื้นแบบนี้เรียกว่าต้องสวยจากภายในเนี่ยเราจะต้องทำยังไงกันบ้างคะ
- ร. ก็อย่างที่บอกนะคะว่าต้องดูแลตั้งแต่ภายนอกจนถึงภายในก็คือออกให้มากพักผ่อนเยอะๆ ออกกำลังกาย จิตใจก็คือแบบไม่คิดมากอะไรอย่างนี้ละคะ แล้วที่สำคัญเลยก็คือต้องทานอาหารให้ครบเน้นผักผลไม้เยอะๆ และก็เน้นพวกวิตามินต่างๆซึ่งมันจะมีในน้ำอย่างที่เราทานอยู่ใช้มั๊ยคะ มันจะมีเออสารอาหารผิวที่ครบถ้วนที่มีการรับรองจาก PMP รับรองว่าถ้าทานแล้ว เออไม่ส่งผลข้างเคียงใดๆอันตรายได้

- ด. อือคะ ถ้าเกิดคุณผู้ชมนะคะ อยากจะมีผิวที่ขาวกระจ่างใสเรียกว่าสวยจากภายในแบบน้องเป็ยอย่างนี้ นะคะถึงภายนอก ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 02-4609600 เรียกโกลด์คะ วันนี้ต้อง ขอขอบคุณมากๆนะคะน้องเป็ย
- ร. ขอขอบคุณคะ

### บทสนทนาที่ 32

- ด. สวัสดีคะ แกรับเชิญของเราก็คงคุ้นหน้าคุ้นตากันเป็นอย่างดีแล้วนะคะ น้องแอมก็เคยมาบอกถึง เคล็ดลับในเรื่องของการดูแลสุขภาพกับเราอยู่บ่อยๆนะคะ สวัสดีคะน้องแอมวันนี้มีอะไรมาฝากเฉย
- ร. วันนี้ก็มีมาฝากพี่แอนเหมือนกัน ก็มีน้ำไข่มุกสมุนไพรมาฝากเหมือนกัน
- ด. โอ้โห! เอ๊ะทำไมถึงสนใจในการดูแลสุขภาพด้วยไข่มุกละคะ
- ร. ก็ปกติแอมเป็นคนชอบอ่านหนังสือ ชอบค้นคว้าอยู่แล้วละคะ แล้วมีช่วงนึงสุขภาพผิวดตนเองแย่มาก ทั้งแบบคล้ำ สิวก็ขึ้น เราถ่ายละครนอนไม่พอ ก็เลยรู้สึกแย่ไปใหญ่ อยากได้อะไรมาบำรุงร่างกายแล้วเป็นคน ที่ชอบอะไรไม่ใช่เคมี
- ด. อะไรที่เป็นธรรมชาติ
- ร. ไข่มุกช่วยดูแลแล้วก็ค้นพบว่าไข่มุกเนี่ยช่วยบำรุงผิวช่วยชะลอความแก่ ช่วยหลายอย่าง ช่วยทั้งภายนอกภายในก็เลยสนใจติดต่อกันไป
- ด. อือ
- ร. เพราะเคยทราบมาว่าคลีโอฟัตตรายังชอบดื่มไข่มุกทุกวันเลย
- ด. คลีโอฟัตตราไข่มุกคะ แล้วก็ยังมีอีกหลายๆคนด้วยไข่มุกคะ
- ร. ใช่
- ด. ไข่มุกก็ช่วยบำรุงสุขภาพได้อย่างนี้ก็มีประโยชน์ต่อร่างกายมากๆเลยไข่มุกคะ
- ร. ใช่คะ
- ด. มีทั้งเนื้อไข่มุกแล้วก็สมุนไพร
- ร. ใช่คะนอกจากไข่มุก สมุนไพรที่นำมาผสมเนี่ยมีวิตามินซีสูงมากช่วยเพิ่มคอลลาเจนทำให้ผิวเราเต่งตึง สดใส แล้วนอกจากนั้นนะคะการที่เราจะสกัดได้ส่วนหนึ่งเนี่ยต้องใช้ไข่มุกขนาดนี้เลย (ทำมือ)
- ด. (หัวเราะ) เยอะขนาดนี้เลยหรอคะ
- ร. ใช่คะถึงจะได้ประมาณขวดนึงแค่นี้คะ ซึ่งจะช่วยบำรุงผิวเราหลายๆเลยเพราะไข่มุกจะช่วยบำรุงทั้งบำรุง หัวใจบำรุงประสาท แล้วก็สมุนไพรต่างๆเนี่ยนะคะก็ช่วยเรื่องทำให้เราสดชื่น ทานแล้วจะรู้สึกเลยจะ สดชื่นมาก
- ด. ทานยากมั๊ยคะอย่างนี้
- ร. ไม่ยากคะพี่แอนรสชาติเค้าเบ๊ริ้วๆหวานๆคะ เพราะว่าเค้ามีครบรสของสมุนไพรจีนเลย ฝาด ขม เบ๊ริ้ว หวาน ครบหมดเลย ช่วยบำรุงในหลายๆด้านทั้งตับ ม้าม หัวใจ ตับอ่อน น้ำดี คือช่วยหลายอย่าง ทำให้ส่งผลต่อผิวพรรณภายนอกด้วย ทำให้เปล่งปลั่งสดใสคะ
- ด. อือ ก็คือเรียกว่าถ้าพูดถึงมีทั้ง 4 รสชาติ ก็คือหมายถึงว่ามีรสชาติดกมกล่อม
- ร. ใช่

- ด. แล้วบางทีในอาชีพการงานของเราเนี่ยรู้อยู่แล้ว ทำงานหนัก
- ร. ใช้นอนน้อย แล้วบางทีมีเรื่องเครียดอีก นอนก็ไม่หลับ หลับก็ไม่สนิท แล้วอีกอย่างที่เราเห็นชัดคือ ตั้งแต่ทานไข่มุกน้ำสกัดเนี่ยเราจะหลับได้ลึกมาก เพราะคนเราหลับลึกๆแค่ 2 ชั่วโมงนะคะดีกว่าหลับทั้งคืนแต่ว่าไม่สนิท
- ด. อ้อ ก็คือน้องแอมก็ทานมานานแล้ว
- ร. ประมาณปีนึงแล้วค่ะ
- ด. ทานมา 1 ปีแล้วทานตอนไหนบ้างคะ
- ร. ทานตอนเช้าค่ะ จริงๆแล้วทานตอนไหนก็ได้ แต่จากผลวิจัยเค้าบอกว่าทานตอนท้องว่างดีที่สุด แอมก็เลยเลือกทานตอนเช้าตื่นมาทานเลย แล้วเราก็จะรู้สึกสดชื่นขึ้นมาทันทีเลย
- ด. แล้ววันนึงทานได้มากน้อยขนาดไหนคะ
- ร. จริงๆแล้ววันละขวดก็พอค่ะ ทานมากกว่านี้ก็ได้ แต่จริงๆวันละขวดก็เพียงพอแล้ว
- ด. อ้อ ก็เลยทำให้หน้าตาสดใส ก็มีผลกำลังในการทำงาน มีความสุขแบบนี้เองเรียกว่า เป็นสาวสวยที่ใสในสุขภาพมากๆเลยคะ ถ้าคุณผู้ชมอยากมีสุขภาพที่ดี แข็งแรง แล้วก็ผิวพรรณสดใสแบบนี้ น้องแอมอย่างนั้นนะคะ ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่หมายเลข 02-3470123 วันนี้ต้องขอขอบคุณน้องแอมมากๆเลย ขอขอบคุณค่ะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 33

- ด. (ยกมือไหว้) วันนี้ค่ะแขกรับเชิญของเราเรียกว่าเป็นสาวสุขภาพดีแน่นอน มักจะเห็นเธออยู่บ่อยๆในแวดวงสังคมนะคะ เพราะว่าเธอเป็นผู้หญิงที่มีความสามารถเรียกว่าเป็นสาวเก่งคนนึงเลยละคะ แล้วถ้าเกิดแอนบอกรว่าเป็นทายาทคนเก่งของพี่ดาหรือว่าคุณดารุณี กฤตบุญญาลัย ต้องร้องอ้อเลยทีเดียว และวันนี้เนคะเธอจะมาเปิดเผยเคล็ดลับว่าเธอมีวิธีการดูแลผิวยังไงให้สวยเหมือนคุณแม่เลยนะคะ สวัสดีค่ะ คุณน้ำฝน วิบูลยาภรณ์ กฤตบุญญาลัย
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. คุณแม่เคยมาออกรายการด้วยคะ มานั่งคุยกับแอนแบบนี้ (หัวเราะ) คุณแม่นี้ผิวสวยมากๆ วันนี้ก็คอนเฟิร์มนะคะว่าคุณลูกก็ผิวสวยไม่แพ้คุณแม่เลย มีวิธีการดูแลหรือเคล็ดลับยังไงคะ
- ร. คือจริงๆแล้ว ก็คือต้องเรียนตรงๆเลยว่า คิดว่าเป็นความโชคดีส่วนหนึ่งคือได้รับมรดกที่ดีจากคุณแม่ แต่จริงๆแล้วความโชคดีคงไม่ได้อยู่กับเราไปตลอด
- ด. มันต้องรักษา
- ร. ใช่ๆ เพราะว่าอายุแก่ไป มันต้องมีความเหี่ยวอะไรอย่างเนี่ยจะเร็วจะช้าต่างกัน
- ด. อ้อคะ คุณแม่แนะนำมัยคะวิธีดูแลผิว
- ร. มากๆเลยคะ คือปกติตั้งแต่เด็กคุณแม่เค้าจะค่อนข้าง ต้องใช้คำว่ายับยั้งในการดูแล คือว่าเราจะต้องซื้อครีมซื้ออะไรมา และเขียนวิธีการใช้เพราะโดยส่วนตัวแล้วฝนไม่ค่อยได้หัวง
- ด. ไม่ค่อยสนใจ (หัวเราะ)

- ร. ตอนแรกไม่ได้สนใจเลยคะจนมาสนใจจริงๆสองสามปีมานี้เพราะว่าคนชอบมาทักว่าเป็นพี่น้องกับคุณแม่ (หัวเราะ)
- ด. (หัวเราะ)
- ร. ถ่ายรูปมาเมื่ออยู่วันหนึ่งโกรธมาก ถ่ายรูปมาทำไมเรามีตีนกาแม่ไม่มี เราคิดว่าเค้ารีทซ์ตีนกาคุณแม่มาใส่หน้าตัวเอง แต่จริงๆแล้วมีแล้วก็เลยซีเรียสเลยตอนนี้
- ด. แล้วคุณแม่แนะนำอะไรบ้างคะ ว่าเธอจะต้องทำอะไรบ้างอะไรอย่างนี้
- ร. จริงๆแล้ว ตั้งแต่เด็กเนี่ยคุณแม่พยายามที่จะให้เป็นคนทานผัก ผลไม้อะไรพวกนี้ เพราะเป็นสิ่งที่มีความประโยชน์ใช้มีเยอะ แต่เขาจริงๆแล้วเป็นคนทานได้ในปริมาณที่น้อยมากอะไรอย่างเนี่ย
- ด. อ้อ มีน้ำละ ผิวถึงได้สวยเหมือนคุณแม่ แล้วคุณแม่สรรหาผลิตภัณฑ์อะไรอย่างเนี่ยให้ทานมีคะ
- ร. คือปกติก็ทานเสริมอาหาร คือที่บ้านเป็นอะไรที่หาผลิตภัณฑ์พวกเสริมอาหารให้กันตลอด โดยเฉพาะผ่นเองยอมรับว่าทานผักผลไม้ไม่ค่อยพวกนี้น้อย เพราะฉะนั้นเนี่ยแต่ทราบว่าร่างกายต้องการก็จะต้องหาอะไรที่เป็นเม็ดๆจะชอบมาก อะไรพวกอัดเม็ดเพราะรู้สึกว่ามันดีแล้ว รู้สึกดีใจได้เยอะง่าย ๆ แบบยกตัวอย่างว่าอย่างตอนนี้ค่านิยมทานผลิตภัณฑ์อะไรก็ตามที่มีมะเขือเทศเพราะมะเขือเทศทานแล้วผิวดี แล้วถ้าทานที่เยอะๆใครจะทานไหวก็คุณแม่มาตัวหนึ่งชื่อโทมาริน่าก็มาทาน ก็เม็ดหนึ่งทานได้ 2 กิโล อะไรอย่างเนี่ย ก็ออกก็ดีเหมือนกัน
- ด. ถึงว่ารับประทาน 1 เม็ดเท่ากับเราทานมะเขือเทศถึง
- ร. 
$$\left[ \begin{array}{l} 2 \text{ กิโล} \\ 2 \text{ กิโล} \end{array} \right. \text{ ไซ้ก็คือทานทุกวันจะไหวมีเยอะสูงอย่างเนี่ย}$$
- ด. (หัวเราะ) แต่ว่าถ้าพูดถึงมะเขือเทศเราก็รู้กันอยู่แล้วว่ามีประโยชน์อย่างไรบ้าง ก็เรียกได้ว่ามีสารตัวหนึ่งที่เรียกว่าไลซูทีนที่จะช่วยในเรื่องการบำรุงผิวเป็นอย่างดีเลย ไม่แก่อะไรอย่างนี้ไซ้มีเยอะ แล้วผลที่ได้เป็นไบบ้าง
- ร. คือนอกจากจะ คือความแก่มนั่นเองมาจากทั้งวัยด้วย แล้วก็สภาพผิวที่เกิดจากแสงแดดอะไรพวกนี้นะคะ ตัวไลซูทีนเท่าที่ผ่นเข้าใจคือมันเป็นตัวที่ช่วยซ่อมแซมเขาเรียกว่าอะไร ความเสื่อมสภาพผิวกับป้องกันแสงแดด ซึ่งเมืองไทยเราเนี่ยคือหลีกเลี่ยงไม่ได้ด้วย ไม่ว่าจะคุณจะไปอยู่ห้องแอร์ทั้งวันก็ต้องโดน
- ด. เอาละคะ ว่าในมะเขือเทศนี้รับรองนะคะทำให้ผิวพรรณของเราดีขึ้นจริงๆเหมือนคุณผ่นแบบนี้ ถ้าเกิดว่าคุณผู้ชมอยากจะมีผิวสวยสดใสอย่างนี้ก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดกันได้ที่หมายเลข 02-3470123 วันนี้ต้องขอขอบคุณมากๆเลยคะที่ให้เกียรติกับรายการนะคะ

#### บทสนทนาที่ 34

- ด. สวัสดีคะ วันนี้รายการมีแขกรับเชิญจะมาแนะนำเกี่ยวกับการดูแลผิวนะคะ แขกรับเชิญสาวสวยของแอน คุณเมย์ มาริสา ฮอธันคะ สวัสดีคะน้องเมย์ขา
- ร. สวัสดีคะ
- ด. วันนี้จะมาบอกด้วยว่าการหายใจสามารถทำให้เราสวยได้จริงหรือเปล่าคะ พี่จะได้หายใจบ้าง แสดงว่าพี่หายใจผิดมาตลอดเลย (หัวเราะ)



- ร. ไม่จริง (หัวเราะ) จริงค่ะ การหายใจทำให้ผิวพรรณเราดีขึ้นจริงๆ เรียกได้ว่าเป็นการออกซิเจนเทอโรพีค่ะ คุณหมอในโรงพยาบาลใช้รักษาคนไข้มีปัญหาในเรื่องของผิวพรรณค่ะ หายใจเข้าแล้วกลืนหายใจลึกๆ ค่อยๆ ผ่อนลมหายใจออกมาทางปาก ทำแบบนี้ประมาณ 20 นาทีก็ช่วยลดปัญหาเรื่องผิวพรรณแล้วละ ค่ะ
- ด. ก็คล้ายๆ การหายใจทำโยคะเนอะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วแอนเคยรู้ว่าคุณแม่เคยมีปัญหาเรื่องผิวพรรณ ก็มีสูตรบำรุงหยิบมาจากในครัวใช้ได้เลย
- ร. ก็มีปัญหาเรื่องของกระ ก็สูตรคุณแม่ทำให้ตั้งแต่เด็กไปแล้ว ก็เอาหัวไชเท้ามาฝานบางๆ ก็ปะบนหน้า 10-15 นาทีก็กัดนิดๆ หลังจากนั้นกระก็จางลง
- ด. แล้วเรื่องของริ้วรอยล่ะคะ
- ร. เรื่องของริ้วรอยก็มีปัญหาเหมือนกัน มีแล้วจริงๆ คือเราแต่งหน้าทุกวันไงคะ มันก็ทำให้มีปัญหาในเรื่องของริ้วรอยได้เร็วและมากกว่าคนอื่นอยู่แล้ว
- ด. โอกาสที่จะเกิดริ้วรอยเกิดขึ้นง่ายกว่าค่ะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วมีวิธีดูแลปัญหาเรื่องริ้วรอยยังไงคะ
- ร. แม่ก็ให้ความสำคัญมากๆ เลย เพราะว่าปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นสารอาหารที่สกัดมาจากธรรมชาติ เค้าเรียกว่าดีไซน์คอมเพ็คค์ะ ก็ลองใช้ดู
- ด. ดีไซน์คอมเพ็คค์ะนี้แสดงว่า แอนเคยคุยกับคุณเป็ยเซอร์ และคุณแม่ เพ็ยอาร์มณ เป็นผลิตภัณฑ์ของเมืองไทยที่ได้ผ่านการวิจัยมาแล้วด้วย
- ร. ใช่ค่ะ เค้าได้ทำการวิจัยร่วมกับนักวิจัยจากชาวฝรั่งเศสค่ะ ทำการวิจัยจากอาสาสมัครที่เป็นคนไทย 33 คนนะคะ หลังจากการวิจัยประมาณ 7 สัปดาห์ พบว่าริ้วรอยจางลง 70%
- ด. โอ้โห! นี่แสดงว่าข้อมูลแน่นมากๆ เลยค่ะ แล้วหลังจากนั้นคุณแม่ ได้ลองใช้สูตรนี้แล้วเป็นยังไงบ้าง บอกคุณผู้ชมว่าริ้วรอยและผิวพรรณของเราดีขึ้นขนาดไหน
- ร. ก็แม่ใช้ประมาณ 3-4 สัปดาห์ ก็พบว่าริ้วรอยของแม่จางลง แล้วปัญหาร่องลึกตามแก้มคะก็ดีขึ้นด้วย ก็พบว่าผลิตภัณฑ์ของเราเนี่ย ใสขึ้น เรียบเนียนขึ้น เวลาแต่งหน้าก็แต่งได้ดีขึ้น
- ด. ก็เรียกว่ามีประสบการณ์แบบนี้แล้วนะคะ แอนก็อยากให้คุณแม่ได้ฝากคำแนะนำดีๆ ให้กับคุณผู้ชมในเรื่องของการดูแลผิวพรรณเพิ่มเติมบ้าง
- ร. ได้ค่ะ ก็อยากฝากถึงนะคะ ในปัจจุบันก็มีพวกผลิตภัณฑ์บำรุงมากมายให้เลือกใช้นะคะ แต่ว่าอย่าลืมนะคะว่าผิวพรรณเราเนี่ยจะดีได้ต้องเริ่มจากภายในก่อน ทานอาหารที่มีประโยชน์ ดื่มน้ำเยอะๆ แล้วก็ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีสารสกัดจากธรรมชาติ และก็มีผลการวิจัยรองรับเนี่ย แค่นี้ก็ทำให้เราปลอดภัยจากการใช้เวชภัณฑ์ต่างๆ แล้วค่ะ
- ด. นะคะ เรียกได้ว่าเป็นผู้ที่มีประสบการณ์จริงมาให้คำแนะนำอย่างนี้แล้วนะคะ ไม่เชื่อก็ต้องเชื่อแล้วนะคะ คุณผู้ชมคะได้ผลดีจริงๆ คุณผู้ชมท่านใดสนใจในเรื่องนวัตกรรมในเรื่อง การต่อต้านริ้วรอยอย่างคุณแม่แบบนี้เนคะ ก็สามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้ที่หมายเลข 02-4601714 เรียกดีไซน์คะ วันนี้ต้องขอบคุณคุณแม่เนคะ ขอขอบคุณค่ะ

ร. ขอบคุณค่ะ

บทสนทนาที่ 35

- ด. สวัสดีค่ะ วันนี้มีแขกรับเชิญสาวสวยจะมาเผยเคล็ดลับในการดูแลรูปร่างนะคะ คุณปูเป้ค่ะ สวัสดีค่ะ
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. ค่ะตอนนี้อยู่ทำอะไรอยู่คะ
- ร. ก็จัดรายการวิทยุ
- ด. มีปัญหาสุขภาพบ้างมั๊ยคะ เพราะยุ่งขนาดนี้
- ร. สำหรับเบ๊เองก็มีปัญหาเรื่องรูปร่างค่ะ
- ด. แล้วมีวิธีดูแลรูปร่างยังไงคะ
- ร. ก็ออกกำลังกายและมีเคล็ดลับค่ะ คือปูเป้ใช้ชุดชั้นในกระชับสัดส่วนช่วยด้วย
- ด. ว่า! ชุดชั้นในกระชับสัดส่วนแบบที่คุณมาริส่า ใช้หรือเปล่าคะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วถ้าคุณผู้ชมอยากทราบว่าคุณปูเป้ใช้เนี่ย เออช่วยกระชับได้ทั้งตัวเลยหรือเปล่า
- ร. บอกว่าได้ทั้งตัวที่แอนเพราะว่าชุดชั้นในกระชับสรีระเนี่ยมีอยู่สี่ชั้นด้วยกัน ชั้นแรกเป็นชั้นของตัวเสื้อวันนี้แอบใส่มาด้วย
- ด. อ้าคะ
- ร. ตัวเสื้อเนี่ยจะเห็นเลยว่าจะสามารถกระชับสัดส่วนเราได้ทั้งบริเวณลำตัวเอวและก็ช่วยกระชับทรงอกด้วย และส่วนที่สองจะเป็นส่วนของชั้นใน กางเกงชั้นใน ก็ช่วยในส่วนของ
- ด้านหน้าท้อง ส่วนของต้นขา และก็ช่วยยกสะโพกและก็ยังมีส่วนของ [ แขน
- ด. ท่อนแขนอะไรอย่างนี้
- ร. ใช่ๆและก็น่องด้วย
- ด. โอ้โฮ! อย่างนี้ก็เรียกว่าเป็นชุดชั้นในกระชับรูปร่างได้เลย
- ร. ได้ทั้งตัวเลยคะ
- ด. แล้วถ้าคนที่น้ำหนักเยอะละคะ สามารถใช้ชุดชั้นในแบบนี้ได้มั๊ยจะเห็นผลมั๊ยคะ คุณผู้ชมหลายคนคงอยากรู้
- ร. เห็นผลแน่นอนอนคะ เพราะว่าอย่างชุดชั้นในกระชับสรีระเนี่ยเขาจะมีในส่วนของแร่ธาตุธรรมชาติซึ่งเป็นแร่อินฟราเรดจะทออยู่ในเนื้อผ้าอยู่แล้วนะคะ แล้วก็ยังมีในส่วนของเจลด้วยก็คือจะช่วยในการเผาผลาญไขมันถึง 2 เซนติเมตรด้วยกัน อย่างที่อยู่ในเนื้อผ้าจะช่วยในเซนติเมตรแรกของผิวหนังลงไป และในเจลที่เป็นเม็ดอินฟราเรดเล็กๆก็จะช่วยอีก 1 เซนติเมตร จะช่วยในการเผาผลาญไขมันและระบบไหลเวียนโลหิตได้ 2 เซนติเมตรได้ผิวหนังของเรา
- ด. โอ้โฮ!
- ร. รับรองไม่ต้องห่วงค่ะ รับรองได้ว่าได้ผลแน่นอน เพราะว่าค่าน้ำหนักมากกว่า 87 ยังได้ผลมาแล้ว
- ด. อ้อคะ แล้วเนื้อผ้าไม่ทำให้เราอึดอัดหรือคะ

- ร. อ้อ บางคนอาจจะคิดว่าคล้ายสเตย์ แต่ว่าอยากจะทำบอกว่าไม่เหมือนสเตย์เลยเนื้อผ้า คำนึงจะยึดได้เยอะ  
 มากๆ และก็อย่างที่คนที่อ้วนมากๆและคนที่หลังคลอดเนี่ยไม่มีใครบ่นเลยคะเท่าที่ได้ยินมานะคะ ก็คือ  
 เนื้อผ้าสบายมากๆเลย
- ด. ก็คือเนื้อผ้านี่ม
- ร. อ้อคะ
- ด. อย่างนี้ก็เรียกว่าเป็นอีกหนึ่งเคล็ดลับนะคะ ที่ช่วยให้เธอคุณสามารถมีรูปร่างดีได้ง่ายๆโดยที่คุณไม่ต้อง  
 เสียเวลาไปกินยาลดความอ้วนหรือว่าชาวดีหน้าละลายไขมันอย่างนี้นะคะ
- ร. ใช่ๆๆ
- ด. เอาละคะ และถ้าเกิดคุณผู้ชมมีข้อสงสัยอยู่จะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ก็โทรมาได้นะคะที่หมายเลข  
 1144 คะ วันนี้ต้องขอขอบคุณน้องปูเป้มากๆ ขอขอบคุณคะ
- ร. ขอขอบคุณคะ

บทสนทนาที่ 36

- ด. สวัสดีคะคุณผู้ชมคะ วันนี้แอนมีแซกรับเชิญเรียกว่าเป็นสาวสวยและก็ได้ใจรักสุขภาพมากๆเลย นั่นก็  
 คือคุณพิมพ์พรรณ ชลยาคุปต์คะ สวัสดีคะ
- ร. สวัสดีคะ
- ด. โอ้โห! หุ่นปังเลยเนอะ สวยขึ้นเยอะมากๆเลย แล้วก็มาตรงนี้ตรงหน้านี้คะบอกว่ามี เคล็ดลับในเรื่อง  
 เธอคนรักสุขภาพมาฝากด้วย
- ร. ก็สำหรับคนที่ต้องการ สูตรเพื่อผู้หญิงไซ้มี๊ยะ ไซ้แล้ว คือทำงานๆคะชาคาโมมายด์ =
- ด. = น้ำแอปเปิ้ล และก็น้ำอุ่นช่วยในเรื่องระบบย่อยอาหาร
- ด. นำมาผสมกันแล้วก็ดื่มได้เลย
- ร. ไซ้แล้วคะ
- ด. อ้อ น้องพิมพ์เนี่ยนะคะคุณผู้ชมขา เราทราบมาว่าเป็นคนที่รักสุขภาพมากๆจนกระทั่งเรียกว่าไปทำธุรกิจ  
 เกี่ยวกับสุขภาพด้วยในเรื่องของความสวยความงาม สังเกตเห็นคะว่าตอนนี้คะไซ้ให้สวยขึ้น รูปร่างปัง  
 ขึ้นเยอะเลย
- ร. ก็เมื่อก่อนเคยอ้วนไซ้มี๊ยะคะที่แอนตอนที่เคยเจอตอนช่วงแรกๆเนี่ยแบบว่า
- ด. อวบน้ำนี้
- ร. อวบน้ำนี้เยอะมากเป็น 10 โลนะคะ แต่ว่าก็ค่อยๆค่อยๆลด ค่อยๆลด แต่วิธีลดไม่ใช่ว่าจะง่ายๆ ลอง  
 ผิดลองถูกมาหลายวิธีตั้งแต่ใช้ยาลดความอ้วนซึ่งมันไม่ดีเลย ้วยรุ่นสมัยนี้นะคะกำลังนิยมใช้วิธีนี้
- ด. ไซ้มันลดได้จริงรวดเร็วจริง แต่ว่ามีผลเสียต่อร่างกายอย่างมากและพอเลิกยาลดความอ้วน  
 เป็นทางลัด
- ร. แล้วมันเกิดโยโย่เอฟเฟคเนี่ยคือน้ำหนักเพิ่มกว่าเดิมเป็น 10 กิโลเลย
- ด. อ้อ มันเยอะๆมากเลยนะคะ

- ร. ใช่ค่ะ
- ด. แล้วจุดน้ำหนักของน้องพิมทำยังไงล่ะคะ
- ร. พิมก็จะพยายามไม่ฝืนตัวเองคือทานปกตินะคะ พอดีมีเพื่อนแนะนำให้ใช้เส้นใยอาหารจากธรรมชาติในการดักจับไขมัน พิมก็ลองใช้ดูแล้วก็เพราะพิมชอบทานของมัน พอลองใช้ตัวนี้เนี่ยมันจะรู้สึกได้ว่าร่างกายเราโล่งขึ้น แล้วก็ขับถ่ายออกมาจะเห็นความมันปนออกมากับสิ่งที่เราขับถ่าย
- ด. ค่ะ แล้วลดน้ำหนักโดยใช้เส้นใยอาหารเป็นแบบไหนคะ
- ร. คือตัวนี้เนี่ยเค้ามีส่วนผสมของอัลตราที่ออกซินนะคะ แล้วก็เปลือกสัตว์ทะเลซึ่งช่วยในการดักจับไขมัน แล้วก็มันเป็นไฟเบอร์ตัวนี้เนี่ยเราทานแล้วมันจะอิม พออิมแล้วเราขับถ่ายเนี่ยมันก็จะผ่านทางลำไส้ช่วยในการดีท็อกซ์ด้วย แล้วยังมีวิตามินซีทำให้ผิวสวยด้วย
- ด. อ้อ ก็เรียกว่าเป็นการดีท็อกซ์ของเสียออกจากร่างกายด้วยนะคะ
- ร. ค่ะ
- ด. แล้วทานเส้นใยธรรมชาติ แล้วน้องพิมใช้เป็นอย่างใ้รู้สึกยังไงบ้างบอกคุณผู้ชม
- ร. ก็รู้สึกว่าน้ำหนักเราลดลงนะคะ แต่อาจไม่ใช่แบบว่าวันนี้ลด 2 กิโล 3 กิโลมันต้องใช้เวลา พอร่างกายมีกระบวนการขับถ่ายที่สมบูรณ์มันก็ช่วยให้ผิวพรรณสดใสตามมาด้วย
- ด. อ้อ
- ร. เน้นล่ะคะเคล็ดลึกลับง่าย ๆ เรายังทานอาหารที่เราชอบได้อยู่อย่างพวกของมัน พวกข้าวมันไก่ ข้าวขาหมู ก็ยังทานได้แล้วก็ใช้ตัวนี้เป็นตัวช่วย
- ด. อ้อก็คือว่ารูปร่างเราก็จะผอมลง แล้วก็หน้าตาก็จะไม่ทรุดโทรมด้วย ก็คือค่อยๆลงแบบมีสุขภาพนี่เอง อยากให้ฝากคำแนะนำนิดนึงคะ
- ร. ใช่ค่ะ อยากจะแนะนำว่าสำหรับคนที่ต้องการควบคุมอาหารนะคะก็อยากจะให้ทดลองใช้วิธีที่มาจากธรรมชาติ แล้วก็ช่วงนี้ก็มียุทธวิธีพิเศษด้วย
- ด. มียุทธวิธีพิเศษด้วยยังไงคะ
- ร. ตอนนี้นะคะก็ซื้อ 2 แกรม 1 ค่ะ (หัวเราะ)
- ด. อ้อ คุณผู้ชมที่สนใจก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกันได้ที่ 02-3470123 วันนี้ ต้องขอขอบคุณน้องพิมมากๆเลยที่มากบอกเคล็ดลึกลับดีๆในการดูแลรูปร่างของเราเนคะ แล้วก็ยังบอกยุทธวิธีพิเศษด้วยนะ
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

#### บทสนทนาที่ 37

- ด. สวัสดีค่ะวันนี้มีสิ่งดีๆในการดูแลรูปร่างมานำเสนอเนคะ ขอต้อนรับดีเจสาวสวยแห่งคลื่นเวอริจิ้นฮิตนะคะ ดีเจดาต้า วรินดา ดำรงผล
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. มันเป็นงานที่น่าสนุกเนอะ
- ร. ใช่สนุกๆแล้วก็ได้คุยได้เล่าสนุกสนานตลกๆเข้าไป พี่แอนอยากลองมั๊ย
- ด. (หัวเราะ) อ้อๆ

(ถ่ายภาพขณะทำงานในสตูดิโอ)

- ด. บรรยายภาคตอนที่ทำงานจริงๆมาแล้วให้ฟัง
- ร. อันนี้ในสตูดิโอ
- ด. อันนี้ของจริงเลย
- ร. ของจริงๆ ไซ้
- ด. อยู่คนเดียวเลยหรอ
- ร. คนเดียวทุกอย่างการจัดรายการวิทยุทำทุกอย่างคนเดียวเลย
- ด. ก็ต้องแยกโสตประสาทแบบว่าหูก็ต้องฟังไปด้วย พุดไปด้วย จับโน้นจับนี้ จูนนั่นจูนนี่
- ร. ไซ้ แรกๆก็ตกใจเหมือนกัน เอ๊ะทำยังไง เครื่องไม้เครื่องมือเต็มไปหมดเลยหลังๆก็เริ่มชินคะ
- ด. อ้อ แล้วมีงานอะไรบ้างคะ นอกจากอันนี้แล้วก็มีงานพิธีกรทาง ITV ด้วย
- ร. ไซ้ ทำรายการโชนึ่งทาง ITV ตั้งแต่ 4 โมงครึ่งจนถึง 5 โมงเย็นก็ดูได้
- ด. โอ้โฮ! งานเยอะนะคะมีเวลาดูแลตัวเองยังงัยบ้างตรงนี้น่าสนใจมากเลยคะคุณผู้ชม เป็นยังงัยบ้างคะมีเคล็ดลับและกวีวิธีการดูแลตัวเองยังงัยบ้าง
- ร. ก็เคล็ดลับของดำเนินปกติแล้วเป็นคนทำงานทั้งวันเลย ต้องทำงานดีใจด้วยพิธีกรด้วย จะทำงานตั้งแต่เช้ายันเย็นเลยทำให้แบบว่าเวลาออกกำลังกายมักไม่ค่อยมีเท่าไร เวลาไปเข้าฟิตเนตต่างๆไม่ค่อยมีก็ทำให้ด้าเน้นในการควบคุมอาหารเอา ควบคุมอาหารในการทานพวกของมัน ของทอด ก็จะไม่ค่อยทาน
- ด. อ้อก็จะดูแลเป็นพิเศษในเรื่องของอาหาร
- ร. ไซ้
- ด. แต่ว่าพุดถึงเนี่ยถ้าเกิดเราไม่ออกกำลังกายนะคะ แล้วรูปร่างจะกระชับได้ยังงัยกล้ามเนื้อต่างๆ
- ร. ก็เออต้องบอกก่อนว่าจริงๆแล้วมีผู้ช่วยๆ แต่ก่อนด้ามีปัญหา แต่ว่าในเรื่องของหน้าท้องแล้วก็ต้นขา ตั้งแต่เด็กแล้วเป็นผู้หญิงอวบมาตลอดไม่เคยผอมเพรียวแบบนี้เลย
- ด. (ดูรูป) จำแทบไม่ได้ว่าเป็นดีเจสาวสวยของเรา โอ้โฮ! ตัวใหญ่ขนาดนี้แล้วลงมาอย่างนี้ได้ยังงัยอะ
- ร. ก็คือว่าอย่างที่บอกมีผู้ช่วยคะ ก็คือว่าตัวนี้เครื่องตัวนี้ทำให้เราสามารถกระชับรูปร่างต่างๆได้ เพราะว่าปกติแล้วตอนเราก็ไม่อยากจะใช้ไซ้ได้จริงหรือเปล่า เริ่มแรกต้องบอกว่าคุณแม่ลองใช้ก่อน
- ด. อ้อ คุณแม่เสีียง (หัวเราะ)
- ร. เออคุณแม่เสีียงก่อน เห็นคุณแม่เสีียงแม่ทำอะไรอยู่อะไรอย่างเนี่ยก็ถามเค้า ลองดูสิด้วยความหวังดีอยากให้ลูกผอมงัยก็เลยบอกอะลองดูๆอะไรอย่างเนี่ย หลังจากนั้นก็เริ่มที่จะลองใช้ พอใช้แล้วรู้สึกว่าจะอูรูปร่างเรากระชับมากขึ้น
- ด. เดียวนะคะเครื่องที่ว่าเป็นเครื่องอะไรคะเพราะว่าเห็นพุดๆ พี่ก็อยากรู้เหมือนกันว่าเครื่องอะไร
- ร. เป็นเข็มขัดกระชับสัดส่วนนั่นเองคะ
- ด. อ้อ! เข็มขัดกระชับสัดส่วน แล้วผลเป็นยังงัยคะด้า
- ร. ผลก็คือปกติแล้วด้าเป็นคนควบคุมอาหาร ตอนนี้อยู่ในช่วงลดความอ้วนอยู่ที่ตอนคุมอาหารร่างกายเราจะไม่เฟิร์ม พอเราไม่มีเวลาออกกำลังกาย เราก็ใช้เข็มขัดนี้รัดไป รัดไปแล้วรู้สึกว่าการกล้ามเนื้อต่างๆกระชับมากขึ้น แล้วเจ้าเข็มขัดนี้มันจะติดอยู่อย่างหนึ่งก็คือว่ามันจะมี 2 ระบบด้วยกัน

เป็นแบบระบบสันสะท้อนซึ่งแบบสลายไขมันได้ แล้วก็ระบบปรับความร้อนด้วยทำให้แบบว่าสลาย  
เซลล์ไขมันต่างๆได้ด้วยอะไรอย่างเนี่ย เพราะว่าเหมาะมากสำหรับคนที่อย่างค้ำค้ำจะไม่มีเวลาออกกำลังกาย

- ด. ใช้มานานแค่ไหนแล้วคะ
- ร. ก็ 1 เดือนใช้มาประมาณเดือนนึงแล้วค่ะ แล้วก็คือเริ่มจากตอนแรกต้องบอกค้ำค้ำน้ำหนักเยอะมาก  
ประมาณ 63
- ด. (สาลักและยิ้ม)
- ร. พี่แอนสาลักเลยอะ (หัวเราะและยิ้ม) 63 ตอนนี้อยู่ลดลงมาเหลือประมาณ 51 แล้วค่ะ
- ด. อื่นนอกจากจะช่วยให้รูปร่างกระชับได้สัดส่วนแบบเรียกว่าประหยัดเวลาแล้วนะคะ ที่สำคัญยัง  
ปลอดภัยอีกด้วยคุณผู้ชมคะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. ค่ะ ถ้าเกิดคุณผู้ชมอยากจะได้รูปร่างที่สวยงามเพียวกระชับแบบประหยัดเวลา และก็ปลอดภัยแบบนี้  
คะก็โทรศัพท์เข้ามาสอบถามกับเราได้ที่ 02-3470123 ค่ะ วันนี้ขอบคุณน้องค้ำค้ำมากเลย
- ร. ขอขอบคุณค่ะ

### บทสนทนาที่ 38

- ด. สวัสดีค่ะ แขกรับเชิญของเราวันนี้มีวิธีดูแลผิวมาฝากค่ะ คุณฟิล์มคะ สวัสดีค่ะคุณฟิล์ม
- ร. สวัสดีค่ะ
- ด. แหม! เตรียมไฮมสปาอันนี้ดูบรรยากาศมันเข้ากับหน้าฝนมากเลยนะคะ
- ร. อ้าว! แนนอนมันต้องเข้ากับหน้าฝนอย่างนี้ละค่ะ เพราะอากาศสดชื่นขนาดนี้คะจะออกไปข้างนอก  
รถติดค่ะ
- ด. 

ทำสปาอยู่บ้านดีกว่านะคะ เองง่ายขึ้นคะ แค่นี้จุดน้ำมัน อ้อใช่แล้ว
---
- ร. หอมระเหยอโรมาและกลิ่นโรสแมรี่แก้หวัดได้ด้วย
- ด. อ่าใช่กลิ่นโรสแมรี่สามารถที่จะช่วยแบบว่ามันสบายเนอะ
- ร. ใช่ค่ะ และยังสร้างบรรยากาศด้วยการวาดรูปสวยๆติดไว้ 

อ่า นิดนึง
------------

 และทานผัก =
- ด. = ผลไม้ ชาสมุนไพรก็เป็นการทำสปาอย่างหนึ่งนะคะ
- ด. ก็เป็นการดูแลสุขภาพที่ดี
- ร. จากภายในสู่ภายนอกด้วย
- ด. อ่านี่ข้างในก็ดี ข้างนอกก็ดีนะคะ
- ร. จากภายในสู่ภายนอกนี่จะดีกว่า
- ด. อ่าเยี่ยมเลย แหมบรรยากาศดีแบบนี้มันรู้สึกสบายเนอะ แล้วแบบนี้สำหรับตัวคุณฟิล์มเนี่ย มี  
ปัญหาเรื่องผิวบ้างมั๊ย
- ร. เออก็มีปัญหาเรื่องผิวพรรณไม่สดใสเนอะ
- ด. แล้วมีวิธีการหรือมีเคล็ดลับอื่นๆสำหรับการดูแลสุขภาพเป็นพิเศษบ้างหรือเปล่า

- ร. อย่างแรกนะคะ อย่างเช่นการนอนพักผ่อนของเรา
- ด. ค่ะ
- ร. เพราะว่าการนอนพักผ่อนเป็นการที่ร่างกายได้พักผ่อนเต็มที่ และทำให้สุขภาพดีมากยิ่งขึ้นนะคะ เป็น การออกกำลังกายหรือว่าทานผักผลไม้ที่มีวิตามินซีเยอะๆ
- ด. อ่าใช่ ดีเยี่ยมเลย อันนี้ก็เหมือนเป็นอาหารผิวเรียบร้อยแล้วเนอะ
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. อ่า เยี่ยมเลยคุณแลผิวพรรณดีจังเลย แล้วอย่างนี้  $\left[ \begin{array}{l} \text{มีเคล็ดลับ} \\ \text{มีเคล็ดลับพิเศษ} \end{array} \right]$
- ร.
- ด. อ่า พลาดได้ไง
- ร. เคล็ดลับพิเศษของฟิล์มทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนค่ะ
- ด. อ้าวหรือเป็นยังไงคะอาหารผิวสูตรครบถ้วน ดียังไงเป็นยังไงอธิบาย
- ร. ก็จริงๆแล้วอาหารผิวสูตรครบถ้วนนี้มาจากพีต้าธาร์นะคะ  $\left[ \begin{array}{l} \\ \text{ข้อเสนอแนะ} \end{array} \right]$  ก็บอกว่า =
- ด.
- ร. = ทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนนี้ดีมากเลย เพราะว่ามีสารประกอบที่แบบว่าสามารถดูแลผิวถึง 11 ชนิดนะคะ
- ด. 11 ชนิด!
- ร. ใช่ค่ะ ไม่ว่าจะป็นโปรตีนจากปลาทะเลนะคะ ปลาทะเลต้องเป็นปลาทะเลน้ำลึกด้วย
- ด. น้ำอื่นไม่ได้ (หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ) แล้วก็ป็นพวกวิตามินซี วิตามินอี
- ด. อ้อ! อันนี้เป็นอาหารผิวสูตรครบถ้วนเลย พีก็เห็นดารวหลายคนใช้กันเนอะ มันก็เหมือนๆกันหรือเปล่า แบบว่า
- ร. จริงๆไม่เหมือนนะคะ
- ด. ไม่เหมือนหรือ
- ร. จริงๆไม่เหมือนนะคะ เพราะว่ามันจะมีประโยชน์มากกว่า และก็ดูแลผิวโดยตรงให้ผิว ชุ่มชื้นแข็งแรงอะไรอย่างนี้ละคะ ก็เมื่อก่อนฟิล์มออกแดดบ่อยใช้มัยคะ ก็ทำให้ผิวหมองคล้ำ บางทีแบบ ว่ารู้สึกว่ามีผิวดำขาวแบบว่าไม่ค่อยเรียบเนียน แล้วพอเวลาทานเข้าไปรู้สึกว่ามีผิวค่อยๆดีขึ้นแล้วก็เนียน และก็นุ่มขึ้นด้วยค่ะ
- ด. อ้อ! ก็เหมือนเป็นการบำรุงจากภายในและก็เป็นสารอาหารที่ครบถ้วนอีกด้วย
- ร. ใช่ค่ะ
- ด. อ้าว! แล้วอย่างนี้ใช้มานานหรือยังคะ
- ร. ใช้ประมาณสองสามเดือนค่ะ
- ด. สองสามเดือนก็โอเค ก็เห็นผลเลยหรือ
- ร. เห็นผลเลยค่ะ
- ด. อ้อหรือ แล้วทานแบบว่าเฮ้!สองสามเดือนมันเร็วมากเลยเนอะ อ้าวแนะนำอะไรกับคุณ ผู้ชมหน่อยดีกว่าอาหารเสริมของคุณ

- ล. ก็อาหารผิวสูตรครบถ้วนนะคะ จริงๆแล้วนอกจากที่เราออกกำลังกาย ทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อผิว แล้วนะคะ ก็สามารถทานอาหารผิวสูตรครบถ้วนได้ด้วยนะคะสำหรับคนที่ไม่ค่อยมีเวลานะคะ แล้วก็ อาหารผิวสูตรครบถ้วนนะคะ จริงๆแล้วต้องดูเลยนะคะว่าต้องมีอ่า คำเรียกว่าอะไรนะคะ อ่า รับรอง มาตรฐานภายใต้มาตรฐาน GMPR ค่ะ
- ร. เพื่อที่ร่างกายรับอย่างเต็มที่แล้วอีกอย่างหนึ่งขอบอกว่า GMPR เนี่ยนะคะ คำเหมือนกับ ว่าทานได้ตลอดและก็ไม่เป็นอันตรายต่อร่างกายด้วยค่ะ
- ด. อ้อ เป็นการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคในตัวเลยนะคะ
- ร. พี่แอนตื่นเต้นมากเลยคะ (หัวเราะ)
- ด. (หัวเราะ) ไม่แหมเห็นผิวสวย เราก็อยากให้อาเคล็ดลับมาฝากคุณผู้ชมกันบ้างว่า เอ๊ะทำกันยังไง ดูแล กันยังไงคะ อันนี้ทำให้ผิวสวยเห็นคุณฟิล์มก็แอบอิจฉาเล็กๆคะ แล้วสำหรับคุณผู้ชมท่านใดที่สนใจ ก็สามารถที่จะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่หมายเลข 02-7469606 เรียกโกลด์ค่ะ

### บทสนทนาที่ 39

- ด. สวัสดีค่ะคุณผู้ชม วันนี้มีวิธีดูแลรูปร่างมาฝากนะคะ แขกรับเชิญของเรา พี่ตาคะ (ยกมือไหว้) (มีการแสดงเต้นแบบสเปน)
- ด. อันนี้พี่ตานำมาฝากเราหนึ่งรายการแล้วนะคะ นอกจากนั้นเค็รู้มาว่าพี่ตามีเคล็ดลับการดูแลหุ่น แบบสเปน  $\left[ \begin{array}{l} \text{อ่าเอามาฝากกันอีก} \\ \text{แบบสเปน} \end{array} \right]$
- ร. แหมดูแล้วก็คิดถึงเรื่องราวของตัวเองนะคะที่แบบว่าได้มีโอกาสไปดูพวกเค้าพวกนักกีฬาสเปนนี้เค้าเต้น ระบายแล้วทำให้เราดูสุดสรวนดี เพราะว่าทางยุโรปเนี่ยเค้าจะสนใจ ใส่ใจสุขภาพกัน ค่อนข้างมาก
- ด. อ่าใช่ ยิ่งแถวนี้ทั่วโลกเลยเค้าจะแบบว่าใส่ใจกันมากเลย
- ร. ใช่แล้วอย่างตัวพี่ตาเองก็เคยมีปัญหาคะ เพราะเป็นคนทีโครงร่างใหญ่แล้วก็เป็นคนทีมีปัญหาเรื่องการ ย่อยสลายไขมัน เพราะงั้นก็แบบรูปร่างใหญ่ขึ้น อ้วนขึ้นง่าย (หัวเราะ)
- ด. มีรูปมาให้ดูด้วยนะคะ (โชว์รูปและหัวเราะ)
- ร. ตอนนั้นก็คือแบบว่า  $\left[ \begin{array}{l} \text{อ่าช่วงที่อ้วนมากๆคือไม่มีความมั่นใจใน} \\ \text{อ่า} \end{array} \right]$  อันนี้นะคะเป็นรูป
- ด. = บุคลิกของตัวเองเลยทั้งต้นแขนก็ใหญ่ โดยเฉพาะสะโพกต้นขาใหญ่มากๆ น้องเค็ต้องเข้าใจแงๆ (หัวเราะ)
- ด. เค็เข้าใจเลยคะจริงๆ (หัวเราะ)
- ร. ไม่ต้องไปไหนเลยคะ ใส่ประโปรงก็ไม่มั่นใจและยิ่งเคยเป็นรองนางสาวไทยนะคะ แล้วก็โชคดีที่ได้มี โอกาสไปเที่ยวสเปน แล้วก็ไปเจอเคล็ดลับที่บอกเนี่ยละคะ ก็คือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้เราออกแบบ รูปร่างได้ด้วยตนเอง
- ด. เป็นยังไงคะ อายากรู้



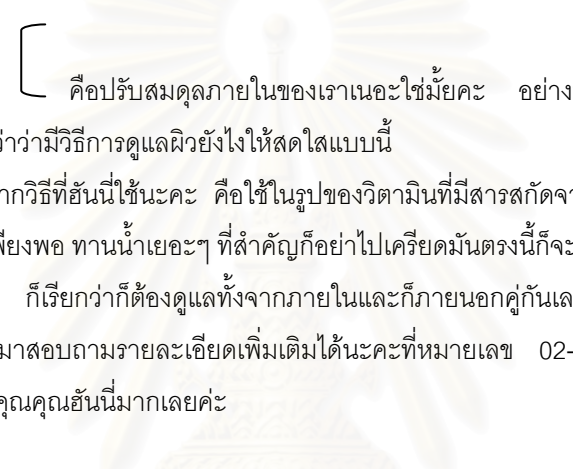
- ร. อ้อ คือจริงๆ แล้วเนี่ยชอบตรงที่ว่าเค้ามีให้เลือกในแต่ละจุด เค้าบอกว่ารูปร่างของเราเนี่ยไขมันในแต่ละส่วนไม่เหมือนกัน บางคนอาจมีปัญหาที่แขน ที่คางเป็นคางสองชั้น บางคนมีหน้าอกไม่กระชับหรือว่าหน้าท้อง หน้าท้องใหญ่หรือว่าต้นขาใหญ่ ก็จะมีทุกๆ ส่วนเลย
- ด. [ แล้วจะลดยากด้วยนะส่วนพวกนี้เนี่ย ]
- ร. ใช่แล้วค่ะ เพราะฉะนั้นเนี่ยแต่ละตัวเค้าก็จะมีครีมของเค้าใช้ควบคู่กับผ่านะคะ ซึ่งทอมาเป็นพิเศษ
- ด. [ แบบนี้ (หยิบสินค้า) ]
- ร. ใช่เลย ผ้าแบบนี้เค้าทอมาด้วยกรรมวิธีเค้าเรียก =
- ด. = การไฮเปอร์โวจีเนติก คือป้องกันการระคายเคืองมันจะยืดหยุ่นได้สบาย ใส่แล้วกระชับแต่ไม่อึดอัดแล้วมันก็จะสบายมากและที่เนี้ยเหมาะกับคนที่ไม่ค่อยมีเวลาอย่างเรา
- ด. ไม่ค่อยมีเวลา อันนี้ต้องทำยังไงละคะ เรายัง [ ทาครีม ] แล้วก็ใส่
- ร. [ ทาครีม ]
- ร. ใช่ แล้วก็ใส่กางเกงสวมไว้ตอนนอนก็ได้แค่หลับตื่นมา แล้วก็กระชับได้(หัวเราะ)
- ด. อ้อหรือ
- ร. เพราะว่าในผ้าตัวนั้นะคะมันจะมีเค้าเรียกว่าไมโครมัตซาต เคที่มันจะช่วยนวดครีมให้เข้าไปเนื้อผิวของเรามากขึ้น
- ด. [ อ้อ เราไม่ต้องไปนั่งนวดๆ ]
- ร. ใช่ แล้วอย่างตัวครีมเค้าเองนะคะ เค้าก็เป็นสารสกัดจากธรรมชาติซึ่งในนั้นะคะนอกจากจะช่วยสลายไขมันเก่า แล้วจะไม่ก่อให้เกิดไขมันใหม่อีกต่างหาก ป้องกันการเกิดไขมันใหม่
- ด. อ้อ! อย่างนี้ก็เวิร์กเลย
- ร. ใช่ต่อเนื่องแล้วก็เพียวและก็มั่นใจตัวเองมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยค่ะ
- ด. อ้อแล้วพี่ตาใช้นานยังคะ
- ร. ก็พี่ตาใช้จริงๆ แล้วช่วงแรกได้ลองใช้ประมาณอาทิตย์นึงก็รู้สึกตัวเองกระชับขึ้น พอใช้เริ่มตื่นเต้นและก็ใช้ตัวแรก แล้วลองใช้ตัวที่สองชอบแล้วก็มาแนะนำให้เพื่อนๆ ได้ลองใช้ เอมมันดีนะ อย่างนี้น่าจะมาให้ผู้หญิงไทยได้ลองใช้บ้าง เพราะแถบยุโรปเค้าใช้กันหมดแล้วกว่า 80 ประเทศทั่วโลก ตอนที่เปิดตัวนะคะได้เป็นตัวแทนจำหน่ายคนเดียวในประเทศไทยก็ไปติดต่อเค้า ก็รู้สึกว่าคุณผู้หญิงไทยควรจะได้ลองใช้อะไรดีๆ ที่มีประโยชน์ ได้ออกแบบรูปร่างด้วยตนเองได้เปลี่ยนบุคลิกภาพเพราะว่าถ้าเกิดเราหุ่นดี เรายังมั่นใจ อย่างเคที่เคยมีปัญหาห้อยคาง
- ด. เคที่มีเลยคะ
- ร. (หัวเราะ)
- ด. สะโพกนี่ไม่ต้องพูดถึงเลยนะคะ
- ร. ตัวนี้เหมาะมากเลยคะที่พี่ตานำมาให้ดูวันนี้ะคะเหมาะกับคนที่สะโพกใหญ่ ต้นขาเป็นพวกผิวส้มและก็เออใช่แล้วเนี่ยทำให้กระชับมากขึ้น แล้วก็หน้าท้องก็ดีขึ้นด้วยนะคะ
- ด. อันนี้ใส่นอน หน้าท้องเลยใช้มั้ยคะ และก็ใส่นอนอย่างเดียวยังจริงจาง
- ร. ใช่แล้วค่ะ แล้วพิเศษมากเลยคะสำหรับวันนี้พี่ตาจะมาเองใครโทรเข้ามาจะคะให้ลด 20% เลย

- ด. ว่าเบอร์โทรเลยคะ
- ร. เบอร์อะไรดีคะ แหม
- ด. 02 นะคะคุณผู้ชม 347-0123 ค่ะรีบโทรกันเข้ามาเลยมาดูว่ามีอะไรพิเศษกัน
- ร. ใช้แล้วคะ แต่แค่พิเศษนี่ก็ให้เอาไปใช้แล้วเนี่ย (หัวเราะ)
- ด. อ่าดีจริงๆคะ
- ร. ค่ะ

#### บทสนทนาที่ 40

- ด. สวัสดีคะ วันนี้แอนมีดาราสาวสวยนะคะ เธอจะมาให้คำแนะนำดีๆในเรื่องเกี่ยวกับผิวหน้าเรียกว่าเป็นสาวสองพันปีเลยคะ คุณฮันนี่ ภัสสร เหลียวรักวงศ์ สวัสดีคะ (หัวเราะ)
- ร. สวัสดีคะ
- ด. จะพูดนามสกุลที่ฮันนี่เป็นบุญญาเกียรติ (หัวเราะ)
- ร. แต่ส่วนใหญ่จะใช้บุญญาเกียรติมากกว่า
- ด. ใช่มัย
- ร. ใช่ เป็นที่รู้จักกันตั้งนานแล้วบุญญาเกียรติ
- ด. วันนี้คิดเส้นไต้หวันไม่ได้เจอกันตั้งนานมีผลงานอะไรบ้างตอนนี้
- ร. ตอนนี้อยู่ที่ลอนดอนอยู่ก็อยู่กับกังนะคะ แล้วก็กำลังถ่ายทำอีกสองเรื่อง
- ด. อ้อก็จะมีมาเรื่อยๆละครไม่ขาดช่วงเลย อ้อแล้วเรื่องของการถ่ายแบบล่ะคะ
- ร. การถ่ายแบบ
- ด. มืออยู่เล่มนึงออกมา อ้อฮาสะทำงานวงการกันมากเลยนะคะ (หัวเราะ)
- ร. (หัวเราะ) ไม่ได้ถ่ายนานแล้วนะคะ ที่นี้คอนเซ็ปต์น่าสนใจก็เลยอินดิ้นงะอะไรอย่างนี้
- ด. ชุดว่ายน้
- ร. ผลตอบรับค่อนข้างที่จะดีมาก เพราะฉะนั้นถ้าเกิดจะถ่ายอีกเนี่ยก็ควรที่จะดูคอนเซ็ปต์นิดนึงไม่ใช่ถ่ายออกมาบ่อยๆ เดี่ยวจะออกมาไม่ดี
- ด. ก็ต้องระวังนิดนึง คุณฮันนี่มีปัญหาเรื่องผิวหน้ามัยคะ
- ร. มีคะ ก็กังวลเรื่องฝ้าเหมือนกัน
- ด. แล้วมีเคล็ดลับอะไรที่ทำให้ยังดูสวยและยังสดใสแบบนี้ล่ะคะ
- ร. เคล็ดลับก็ไม่มีอะไรมากนะคะ คือเป็นคนที่ทำหน้าเอยะ แล้วก็ทานพวกผักผลไม้ตรงนี้จะทำให้ผิวของเราเนี่ยใสเปล่งปลั่งขึ้น
- ด. ต้องสารภาพมาเดี๋ยวนี้เลยว่ามีวิธีการดูแลสภาพให้สดใสไร้ฝ้ายังไงบ้าง เพราะคุณฮันนี่จะไม่มีฝ้าเลยหน้าจะใสมาก ถ้าเกิดคุณผู้ชมนั่งอยู่ใกล้ๆหรือเคยเจอตัวจริงต้องบอกว่าหน้าใสมากๆ
- ร. ก็มีนะคะ ฮันนี่ก็ทานน้ำเอยะแล้วก็ตัวเองเป็นคนหนึ่งที่เออหนึ่งคือว่าถ้ามีปัญหาปุ๊บเนี่ยก็จะคิดว่าควรหาวิธีปรึกษา ก็จะไปปรึกษาเภสัชกรว่าเราควรที่จะทำยังไงบ้างใช่มัยคะ เพราะฉะนั้นแตกต่างๆของเราเนี่ยจะค่อนข้างแรงมาก เวลาออกจากบ้านปุ๊บเนี่ยก็ควรที่จะทาครีมกันแดดทุกครั้ง แล้วก็เภสัชกรเค้าจะแนะนำว่าแต่ที่ควรกลับต้องทำมากที่สุดอาหารเสริมพวกอาหารเสริมที่เป็นกลุ่มของวิตามินที่วิตามิน

เนื้เย และสารสกัดจากธรรมชาติสมุนไพรธรรมชาติเลยนะคะก็จะมีการวิจัยและพัฒนา เพื่อปกป้องและ  
แก้ปัญหาเรื่องฝ้าโดยเฉพาะ

- ด. อ้อ ก็ดูแลผิวของเราใช้มัยคะ
- ร. ใช่
- ด. ก็อย่างนี้ก็เรียกว่าเป็นการดูแลจากภายในเลย
- ร. จากภายในตรงนี้จะได้ผลในระยะยาวมากกว่า
- ด. อ้อคะ อย่างนี้นานมัยคะกว่าจะเห็นผล
- ร. เออนานมัย สำหรับตัวพี่เองใช้เวลา 2-3 เดือนก็จะเห็นผลแล้ว เพราะวิธีนี้เป็นวิธีที่ธรรมชาติที่สุด คือจะ  
ทำให้เม็ดสีผิวเราเนื้เยมีความสมดุลตามธรรมชาติ คือหน้าที่เคยเป็นฝ้าเนื้เย พอเราใช้วิธีนี้ทานอาหาร  
เสริมไปปุ๊ปเนื้เยก็จะทำให้ผิวจางลงไป หน้าจะขาวขึ้นตรงนี้เป็นวิธีเป็นธรรมชาติก็ ค่อนข้างใช้  
เวลานาน
- ด.  คือปรับสมดุลภายในของเราเนอะใช้มัยคะ อย่างนี้สุดท้ายแล้วให้คุณฮันนี่แนะนำ  
คุณผู้ชมดีกว่าว่ามีวิธีการดูแลผิวยังไงให้สดใสแบบนี้
- ร. อ้อ ก็นอกจากวิธีที่ฮันนี่ใช้เนอะคะ คือใช้ในรูปของวิตามินที่มีสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติแล้วเนื้เย ก็  
พักผ่อนให้เพียงพอ ทานน้ำเยอะๆ ที่สำคัญก็อย่าไปเครียดมันตรงนี้ก็ทำให้รักษาฝ้าได้ดี
- ด. คะเอาละคะ ก็เรียกว่าก็ต้องดูแลทั้งจากภายในและก็ภายนอกคู่กันเลยนะคะ สำหรับคุณผู้ชมเนอะคะ  
สามารถโทรมาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้นะคะที่หมายเลข 02-746-9608 เรียกไพโนแคร้คะ ก็  
ต้องขอขอบคุณคุณฮันนี่มากเลยคะ
- ร. ขอบคุณคะ

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวจุฬิตดา อภัยโรจน์ เกิดเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2524 ที่กรุงเทพฯ จบการศึกษาปริญญาอักษรศาสตรบัณฑิต (อ.บ.) วิชาเอกภาษาไทย วิชาโทภาษาอังกฤษ คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากรในปีการศึกษา 2545 และเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาอักษรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาภาษาไทย ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในปีการศึกษา 2546



สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย