

พลังของงานกับการวิเคราะห์ฟังก์ชันถ่ายโอนของอาชีพ

Energy and Investigation of Occupational Transfer function

ณัฐ จันท์ครบ¹, ธงชัย สิทธิกรณ² และ พรนิภา บริบูรณ์สุขศรี^{1*}¹ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10160² บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10160

*ติดต่อ: E-mail: natthj@sau.ac.th, เบอร์โทรศัพท์: 02-807-4500, เบอร์โทรสาร: 02-807-4528

บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอรูปแบบการวิเคราะห์ฟังก์ชันถ่ายโอนรายได้ของการประกอบอาชีพลูกจ้าง ดารา/คนดัง ขายประกัน และอาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย โดยให้ผลลัพธ์จากการประกอบอาชีพคือรายได้และเกียรตินิยมเป็นตัวแปร $Y(S, h)$ และอินพุตคือการแทนค่าลงมือทำด้วยแรงที่ทุ่มเท-ความขยันและอดทน ให้เป็นตัวแปร $X(F, t)$ ในการวิเคราะห์จะประเมินหารูปแบบผลตอบแทนแบบขั้นหนึ่งหน่วย(step response) ของอาชีพต่างๆ โดยกำหนดให้อินพุตใช้ unit step function ซึ่งหมายถึงการแทนค่าลงมือทำในอาชีพนั้นๆด้วยแรงที่ทุ่มเท-ความขยันและอดทน อย่างเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ ตั้งแต่เริ่มต้นประกอบอาชีพ ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่า Model ของอาชีพต่างๆ ให้ผลลัพธ์แตกต่างกันออกไป โดยรูปแบบอาชีพที่ให้รายได้ มั่นคง มีเสถียรภาพมากที่สุดคืออาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย รองลงมาคืออาชีพขายประกัน และอาชีพที่ให้รายได้มีเสถียรภาพความมั่นคงในชีวิตที่ต่ำสุดคืออาชีพลูกจ้าง

1. บทนำ

หลายร้อยปีมาแล้วที่มีการเรียนการสอนเรื่องระบบตัวเลขเชิงซ้อน(Complex number) ซึ่งมีสมการที่แสดงความซับซ้อนของระบบตัวเลขในรูปตัวแปร Z คือ

$$Z = X + iY \quad (1)$$

โดยมี X แสดงความหมายตัวเลขที่เป็นจำนวนจริง และ Y แสดงความหมายตัวเลขที่เป็นจำนวนจินตภาพจึงกำกับไว้ด้วยอักษร i ที่ย่อมาจาก “Imaginary”

ปกติผู้สอนมักจะสอนนักเรียนว่า $i = \sqrt{-1}$ ซึ่งจะทำให้ $i^2 = (-1)$ แล้วก็จำกันไว้เป็นอย่างนั้นเพื่อใช้ประโยชน์ได้ในเฉพาะขั้นตอนการคำนวณ แต่ไม่มีใครสอนว่าความหมายของตัวเลข iY ในทางที่สัมผัสได้โดยมนุษย์มันคืออะไรกันแน่

แม้แต่ผู้ประพันธ์เองก็เก็บความสงสัยไว้นานมากหาทางกระจ่างไม่พบเป็นเวลานานที่คณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการของสาขาวิชาวิศวกรรมอิเล็กทรอนิกส์ครั้งหนึ่งเคยให้คำแนะนำว่าวิชา “การวิเคราะห์วงจรไฟฟ้าพื้นฐาน” ควรเลือกผู้สอนที่มีความเชี่ยวชาญสูง มีอาวุโส รู้แก่นแท้ถึงความหมายของตัวเลขจำนวนจริง/จำนวนจินตภาพ จึงไม่ควรใช้ผู้สอนที่เพิ่งจบใหม่”

หลายปีที่ผ่านมา แต่ก็ได้ถามผู้รู้ท่านใดเพราะคิดว่า ก็รู้ว่า $i = \sqrt{-1}$ ก็น่าจะเป็นเพียงพอลแล้วสำหรับความรู้ที่ต้องใช้คำนวณวิเคราะห์ในวิชานี้ หรือแม้แต่คำพูดของ Albert Einstein [2] ที่กล่าวว่า “Imagination is more important than knowledge. For knowledge is limited to all we now know and understand, while imagination embraces the entire world, and all there ever will be to know and understand.” ซึ่งได้ให้ความหมายไว้ว่า “หากต้องการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ จงมีความรู้ที่เพิ่มพูน จงหาความรู้ให้ถ่องแท้ มีความรู้ที่หลากหลาย และมีความเข้าใจลึกซึ้งให้พอ...หากยังคิดอะไรไม่ออก จงวางความรู้ที่แน่นลง แล้วใช้จินตนาการ (แห่งความเป็นมนุษย์) เพราะ ณ วินาทีนั้น “จินตนาการ สำคัญกว่า ความรู้” แล้ว ...และเมื่อจินตนาการเสร็จ จงเอาความรู้ทั้งหมดที่เราได้ ทำให้จินตนาการนั้นเป็นความจริง”

แสดงให้เห็นว่าแม้แต่ผู้ปราดเปรื่องในโลกรวิทยาศาสตร์อย่าง Albert Einstein ให้ความสำคัญของพลังทางด้านจินตภาพไว้สูงยิ่ง

ผู้ประพันธ์ได้มีโอกาสเรียนรู้ระบบงานของ Unipower จึงได้เข้าใจอย่างกระจ่างสำหรับความหมายและพลังของตัวเลขที่เป็นด้าน “จินตภาพ” อย่างถ่องแท้ และเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับแวดวงการศึกษาในการเรียนรู้ถึงความสัมพันธ์กันระหว่างโลกของตัวเลขจำนวนจริงกับโลกของตัวเลขจินตภาพ โดยมีตัวเลขทั้งสองที่ใช้แสดงให้เห็นถึงระดับพลังความสามารถของบุคคลในการทำงานให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งอันที่จริงแล้วความหมายก็ตรงตัว Imaginary ก็คือ “จินตนาการ” และระบบงานของ Unipower ได้สอนให้ผู้ประพันธ์เข้าใจเรื่อง “พลังของจินตนาการ” และสามารถเข้าใจเรื่องตัวเลขเชิงซ้อนที่ถูกประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ “พลัง” และ นำมาจัดเป็นระดับของ “กำลัง” ความสามารถของมนุษย์ได้อย่างละเอียดและถ่องแท้

2. ตัวเลขเชิงซ้อนในรูปพลังความสามารถในตัวมนุษย์

กฎทางฟิสิกส์กล่าวไว้ว่า “งาน = แรง x ระยะทาง”

งานหนึ่งงานถ้าทำเสร็จได้เร็วแสดงว่าคนทำมี “กำลัง” ความสามารถ “สูง” แต่ถ้างานเสร็จช้าแสดงว่าคนทำมี “กำลัง” ความสามารถ “ต่ำ” ค่าของ “กำลัง” จึงเป็นพารามิเตอร์ที่บ่งชี้ถึงความสามารถของบุคคลที่สามารถทำได้ใน 1 หน่วยเวลา ซึ่งหากเรารวบรวมงานที่ได้ทำไปทั้งหมดในหนึ่งวัน ค่าตัวเลขที่ได้เรียกว่าพลังของงานต่อวันของคนๆนั้น

พลังความสามารถที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จในการทำงานใดๆของมนุษย์สามารถจำแนกได้เป็น 2 ส่วน คือพลังทางกายภาพ(ซึ่งรวมถึงพลังด้านทักษะความรู้ในงานของมนุษย์ทุกคน) กับพลังแห่งจินตนาการหรือจิตใจของคน ซึ่งสามารถนำมาเขียนให้อยู่ในรูปตัวเลขเชิงซ้อนได้คือ

$$S = P + iQ \quad (2)$$

S คือ พลังแห่งความสำเร็จ (Successful power)

P คือ พลังแห่งการกระทำ (Physical Power)

Q คือ พลังแห่งจินตนาการ (Imaginary Power)

พลังด้าน P มีการศึกษากันมากมายและรู้จักกันในหน่วย “วัตต์” kJ/s kCal/วัน เป็นต้น ส่วนพลังด้าน Q จะกำกับไว้ด้วยตัวอักษร “i” เพื่อบ่งชี้ว่าเป็นพลังด้าน Imaginary พลังด้านนี้ยังไม่มีหน่วยใช้งานเนื่องจากยังไม่มีผู้กำหนดระดับ

ตัวเลขของพลังเทียบเอาไว้ ที่ผ่านมากการรับรู้พลังด้านนี้กำหนดได้เพียงระดับที่เทียบกับเนื้องานแต่ละประเภทเอาไว้ซะนี่ มาก น้อย พอประมาณ เป็นต้น แต่สิ่งที่ชัดเจนคือบุคคลที่มีพลัง Q สูงมาก บุคคลนั้นจะปรากฏตัวให้เห็นเป็นบุคคลระดับ “ผู้นำ” ซึ่งเป็นบุคคลที่มีลักษณะพิเศษคือ “ฉลาดคิด”

บน “ความสำเร็จ” ของมนุษย์ทุกผู้ทุกคนล้วนเกิดจากพลัง P ควบคู่กับพลัง Q เสมอ ขาดอย่างหนึ่งอย่างใดไม่ได้ พลัง ทั้ง 2 ด้านล้วนคำนวณได้จากผลคูณของแรงกับระยะทางดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบพลังด้าน P กับพลังด้าน Q

Physical Power (P)		Imaginary Power (Q)	
แรง	ระยะทาง	แรง(การทุ่มเท)	ระยะทาง
ร่างกาย	ระยะที่ขยับได้	แรงกดดัน (วิกฤติ)	ความก้าวหน้า
		แรงจูงใจ (วิสัยทัศน์)	ในการทำงาน

2.1 ความสำเร็จในอาชีพ

ถ้ากำหนดให้ตัวแปร Y คือระดับความสำเร็จในวิชาชีพใดๆ ค่าความสำเร็จนั้นจะออกมาใน 2 รูปแบบคือผลลัพธ์ในรูปแบบ “มีกิน” (income:\$) ซึ่งเป็นค่าตอบแทนที่ได้รับจากอาชีพนั้นๆ กับผลลัพธ์ในรูปแบบ “มีเกียรติ” (honor) ซึ่งเกียรติยศจากมุมมองของสังคมที่ทำให้บุคคลนั้นได้รับจากวิชาชีพนี้ จะเห็นว่าเทอมแรกเป็นเทอมของส่วน “จำนวนจริง” ใช้งานได้จริง ส่วนเทอมที่สองเป็นส่วนของ “จำนวนจินตภาพ” ซึ่งให้ผลไม่เหมือนเทอมแรกแต่ส่งผลโดยตรงกับจิตใจของผู้คนเหล่านั้น

$$Y(\$, h) = (\text{Income} : \$) + i(\text{honor}) \quad (2)$$

ค่าระดับผลลัพธ์ของความสำเร็จ $Y(\$, h)$ ในทุกอาชีพจะเกิดจากการลงมือทำในอาชีพนั้นๆ อย่าง “สุดพลัง” ของคนๆ นั้น ดังนั้นผลลัพธ์ที่แตกต่างกันของผู้คนในอาชีพเดียวกัน จึงแปรเปลี่ยนตามระดับ “พลังแห่งความสำเร็จ” (S) ที่มีของคนเหล่านั้น

2.2. มนุษย์มีวิธีเลือกอาชีพอย่างไร

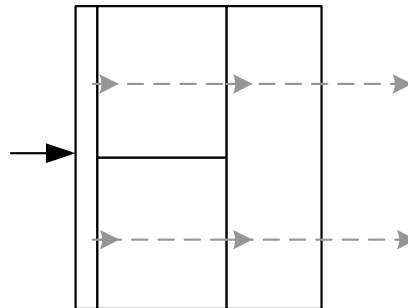
การตัดสินใจเลือกอาชีพของมนุษย์ทุกคน จะดูที่ผลลัพธ์ของอาชีพนั้นเสมอ ซึ่งทุกอาชีพให้ผลลัพธ์ด้าน Income กับด้าน Honor ที่แตกต่างกันออกไป ดังรูปที่ 1

มีเกียรติ		ไร้เกียรติ	
มีกิน	หมอ วิศวกร พ่อค้าวานิช	ออกเงินกู้-ดอกเบี้ยโหด ขอตานมืออาชีพ เก็บขยะ	
ไม่พอกิน	ลูกจ้าง	ชวานาจนๆ	

รูปที่ 1 ตัวอย่างผลลัพธ์ของอาชีพ

ธรรมชาติในการเลือกทำอาชีพอะไร มนุษย์จะมีวิธีเลือกจากพิจารณา 2 ด้านคือด้านความถนัด กับด้านรายได้ โดยความถนัดจะตอบสนองผลลัพธ์ด้าน Honor ในกรอบความคิดที่เขาสามารถจะทำได้ ส่วนด้านรายได้ตอบสนองด้าน income ในกรอบความคิดที่เขาสามารถทำได้

หลายคนเรียนจบทำงานได้ตรงสาขาแม้รายได้ไม่มากเขาก็ยอมเพราะเขาใช้หลักความถนัดเป็นสำคัญ แต่หลายคนเรียนจบทำงานคนละเรื่องกับสาขาที่จบมาแต่มีรายได้สูงนั้นเป็นเพราะเขาหลักการพิจารณารายได้เป็นสำคัญ วิธีคิดในการเลือกอาชีพใน 2 แนวทางนี้จึงเป็นเส้นแบ่งแยกวิถีชีวิตระหว่างคนทำงานแล้วเงินไม่พอใช้(คนจน)กับคนทำงานแล้วมีเงินเหลือใช้(คนรวย)



รูปที่ 2 วิธีการเลือกอาชีพของบุคคล

ความสามารถในการหยั่งลึกในวิธีเลือกนี้ขึ้นอยู่กับ “วิสัยทัศน์” ของแต่ละบุคคล คนที่วิสัยทัศน์สั้น ความสามารถในการหยั่งลึกจะสั้นตาม การมองอนาคตจะเห็นแค่ตรงหน้าคือดูงานที่ตนถนัดเท่านั้น ส่วนคนที่วิสัยทัศน์ไกล จะมองเห็นอนาคตที่ไกลออกไปสามารถมองเห็นภาพเกียรติยศที่จะตามมาหลังจากทำงานได้เงินแม้งานจะหนักในช่วงแรกเพราะไม่ถนัดก็ตาม

2.3 แบบจำลองของอาชีพ

แต่ละอาชีพมีความยาก-ง่ายแตกต่างกันออกไปตามความถนัดของแต่ละบุคคลความหมายที่ตรงตัวที่สุดคือ “งานง่าย” หมายถึงงานถนัด “งานยาก” หมายถึงงานไม่ถนัด และเป็นไปตามกฎของอุปสงค์-อุปทานคืองานง่ายคนถนัดมีมากหาใครทำก็ได้เกิดการแข่งขันสูง รายได้จากงานนั้นจึงมีค่าต่ำ ส่วนงานยากมีคนถนัดน้อย หากคนทำไม่ค่อยได้ ไม่มีคู่แข่งตั้งราคาได้สูง รายได้จึงสูงตาม

กฎแห่งความเป็นจริงข้อนี้จึงสรุปได้ว่า “หากเราฝึกฝนทักษะตัวเองให้ทำงานที่ยากได้จนคล่อง เราจะมีรายได้ที่สูงมาก” แบบจำลองของอาชีพต่างๆ

Honor

Income



รูปที่ 3 แบบจำลองอาชีพ

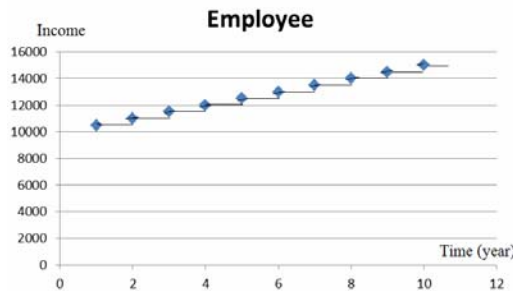
ถ้ากำหนดให้การทำงานของเรานี้เมื่อเลือกอาชีพนั้นแล้วจะทุ่มเทร่างกาย-แรงใจและเวลาอย่างเต็มที่ตั้งแต่เริ่มทำงาน ซึ่งสามารถเขียนสมการของอินพุตได้เป็น Unit step function คือ

$$X(F,t) = U(F,t) \tag{3}$$

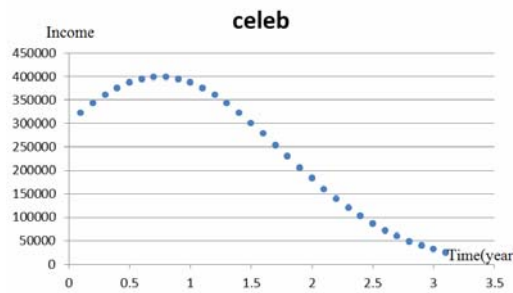
ซึ่งทำให้เอาพหุที่ได้เป็นค่าผลตอบแทนแบบขั้น(Step response) ของฟังก์ชันถ่ายโอนของอาชีพนั้นๆคือ

$$Y(\$,h) = G(F,t) \tag{4}$$

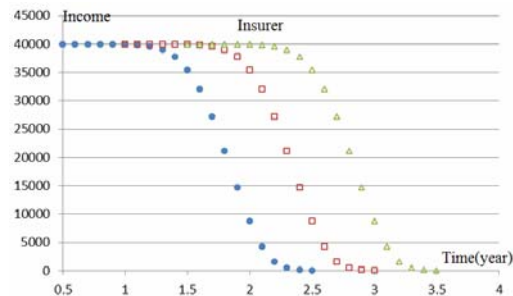
รูปแบบของฟังก์ชันถ่ายโอนที่เป็นผลตอบแทนแบบขั้นของวิชาชีพต่างแสดงเป็นแบบจำลองได้ดังรูปที่4



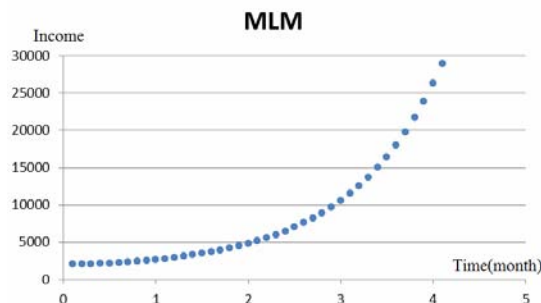
(ก)



(ข)



(ค)



(ง)

รูปที่ 4 แบบจำลองฟังก์ชันถ่ายโอนของอาชีพ พนักงานรับจ้าง ดารา/คนดัง ขายประกัน และ MLM

3. แบบจำลองฟังก์ชันถ่ายโอนรายได้ของอาชีพ

ด้วยผลลัพธ์ของอาชีพมีทั้งตอบแทนในรูปรายได้ซึ่งเป็นจำนวนจริงและตอบแทนในรูปเกียรติยศซึ่งเป็นจำนวนจิตภาพ แต่ด้วยหลักที่มนุษย์ยุคปัจจุบันอยู่ในระบบทุนนิยม พื้นฐานของวิถีชีวิตจึงผูกพันกับระบบทุนเป็นสำคัญ ดังนั้นบุคคลเมื่อมีรายได้สูง เกียรติยศจะตามมาโดยอัตโนมัติ ในการวิเคราะห์รูปแบบผลตอบแทนของอาชีพจึงสามารถพิจารณาวิเคราะห์เอาผลตอบแทนที่เป็นรายได้ก็พอ ซึ่งจะวิเคราะห์เปรียบเทียบกันใน 4 กลุ่มอาชีพได้แก่

3.1 อาชีพลูกจ้าง (Employee)

เป็นอาชีพที่มีรายได้จากความสามารถตนเองทางเดียว มีลักษณะการขึ้นเป็นขั้น อาจจะมีขั้น หรือ 2 ขั้นก็ได้ตามความดีความชอบ ฟังก์ชันของการเจริญเติบโตจึงมีลักษณะเป็น step function ดังสมการที่ (5)

$$Y(\$) = G(F, t) = k[1 + a_1 U_1(t) + a_2 U_2(t) + \dots] \quad (5)$$

ค่าสูงสุดรายได้ของกลุ่มอาชีพนี้มีขอบเขตจำกัด โดยถูกจำกัดไว้ไม่เกินค่า upper limited ขององค์กรนั้น เมื่อวิเคราะห์ในภาพรวม ฟังก์ชันถ่ายโอนจะมีลักษณะเป็นสมการเชิงเส้นที่มีความชันต่ำ ดังรูปที่ 4 (ก)

3.2 อาชีพดารา/คนดัง (Celep)

เป็นอาชีพที่มีรายได้สูงและมีรายได้จากความสามารถพิเศษตนเองทางเดียวและความสามารถพิเศษนั้นต้องสอดคล้องกับความนิยมของกระแสสังคมตามยุคสมัยนั้นๆด้วย ดังนั้นรายได้จึงมีขอบเขตจำกัดในโดเมนของเวลา เช่นการเสื่อมถอยของสังขารตามวัย และการเสื่อมถอยของความนิยม เป็นต้น การมีอยู่และดับไปอาจเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาอันสั้น ไม่ยั่งยืน บุคคลในอาชีพนี้จึงต้องรีบแทนค่าอินพุตอย่างหนักเพื่อให้ได้ผลลัพธ์รายได้สูงในช่วงจังหวะสูงสุดของอาชีพ ดังสมการที่ (6) และรูปที่ 4(ข)

$$Y(\$) = G(F, t) = ke \frac{a^{(t-p)}}{b} \quad (6)$$

3.3 อาชีพขายประกัน (Insurer)

เป็นอาชีพที่มีรายได้แบบไม่มีขอบเขตจำกัด ขึ้นอยู่กับพลังความสามารถบุคคลและความสามารถในการสร้างทีมที่ช่วยกันสร้างรายได้ตามสมการรูปแบบจำลองเป็น

$$Y(\$) = G(F, t) = \sum_n ke \frac{a^{(X-n)}}{b^t} \quad (7)$$

ด้วยลักษณะมูลค่ารายได้จากหนึ่งงานที่เกิดขึ้นจะค่อยๆมีค่าลดลงตามกาลเวลา รูปแบบลักษณะของงานดังกล่าวจึงต้องสร้างงานใหม่สะสมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆตลอดเวลา จึงจะเป็นการสร้างรายได้ที่มีเสถียรภาพ

3.4 อาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย MLM

เป็นอาชีพที่มีรายได้แบบไม่มีขอบเขตจำกัด เช่นเดียวกันกับอาชีพขายประกัน รายได้ขึ้นอยู่กับพลังความสามารถบุคคลและความสามารถในการสร้างทีม จะแตกต่างกันในรายละเอียดของการจ่ายค่าตอบแทนในแต่ละเดือนงานไม่เป็นฟังก์ชันของเวลา มูลค่าของงานจึงไม่ลดลงตามกาลเวลาเหมือนอาชีพขายประกัน ซึ่งสามารถเขียนสมการจำลองแบบได้เป็นสมการที่ (8) และมีรูปแบบดังแสดงในรูปที่ 4 (ง)

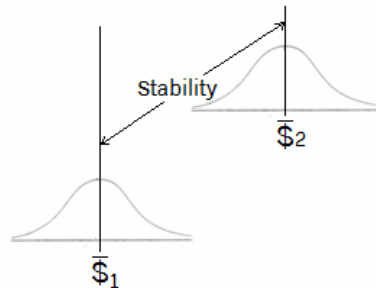
$$Y(\$) = G(F, t) = \sum_n k(1+x)^{an} \quad (8)$$

ซึ่งจะเห็นว่า 2 กลุ่มอาชีพแรกกับ 2 กลุ่มอาชีพหลังจะแตกต่างกันคือ 2 กลุ่มอาชีพแรกไม่มีระบบคานผ่อนแรงจึงเป็นการทำงานหารายได้แบบ Active income ส่วน 2 กลุ่มอาชีพหลังเป็นการทำงานหารายได้ที่มีระบบคานผ่อนแรงซึ่งเป็นการทำงานหารายได้แบบ Passive income

4. การวิเคราะห์เสถียรภาพ

4.1 คุณลักษณะของเสถียรภาพแต่ละอาชีพ

ความมีเสถียรภาพ (Stability) คือความผันแปรของรายได้ทั้งหมดที่เกิดขึ้นบนอาชีพนั้นๆ ณ ช่วงเวลาหนึ่งถึงอีกช่วงเวลาหนึ่ง รูปแบบตามรูปที่ 5



รูปที่ 5 การประเมินเสถียรภาพทางรายได้ของอาชีพ

ซึ่งการผันแปรของรายได้แต่ละช่วงเวลาสามารถประเมินจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้เทียบกับความทุ่มเทร่างกายแรงใจในการทำงานทั้งหมดของทีม (F) คูณกับอัตราการทุ่มเทร่างกายแรงใจแต่ละคนในทีมที่ร่วมอุดมการณ์ ซึ่งเขียนในรูปสมการได้เป็น

$$\text{stability} = \frac{\partial Y(\$)}{\partial F} \cdot \frac{dF}{dt} + \frac{\partial Y(\$)}{\partial n} \cdot \frac{dn}{dt} \quad (9)$$

หรืออีกแง่มุมหนึ่งคือประเมินจากการแปรเปลี่ยนของรายได้เฉลี่ยเทียบกับค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของรายได้ตามสมการ

$$\% \text{Stability} = \frac{(\bar{\$}_2 - \bar{\$}_1)}{\sigma_0} \times 100 \quad (10)$$

ตัวเลขที่ออกมาน้อยแสดงว่ารายได้จากอาชีพนั้นค่อนข้างนิ่ง แน่นอนตายตัว ค่าตัวเลขที่เท่ากับหรือน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าการสร้างรายได้จากอาชีพนั้นแยลงเรื่อยๆ ค่าตัวเลขที่เป็นบวก ยิ่งบวกมากแสดงว่ารายได้จากอาชีพนั้นงอกเงยขึ้นเรื่อย ซึ่งเป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยม

4.2 เสถียรภาพความมั่นคงในชีวิต

ในบรรดาทั้ง 4 อาชีพที่นำมาเป็นกรณีศึกษาครั้งนี้ จะเห็นได้ว่า อาชีพลูกจ้าง กับอาชีพดารา/คนดัง แหล่งกำเนิดในการออกแรงทำงานมีเพียง 1 หน่วยคือตัวเองเท่านั้น ค่าตัวเลข $\frac{dF}{dt}$ และ $\frac{dn}{dt}$ ไม่ว่าจะขยันและทุ่มเทมากเพียงใด ค่าของทั้งคู่ก็มีค่าเพียงแค่หนึ่งเดียวเท่านั้น ดังนั้นการผันแปรของรายได้ในแต่ละช่วงเวลาจึงมีค่าตัวเลขที่ต่ำมาก นั่นคือมีเสถียรภาพความมั่นคงในชีวิตต่ำนั่นเอง

สำหรับกรณีอาชีพขายประกันและอาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย ค่าตัวเลข $\frac{dF}{dt}$ และ $\frac{dn}{dt}$ จะมีค่าสูงเนื่องจากไม่ได้มีแหล่งกำเนิดแรงในการทำงานเพียงลำพัง แต่มีโครงสร้างของแรงทวีคูณตามจำนวน n หน่วย ตามจำนวนของผู้คนที่รวมอุดมการณ์ ดังนั้นตัวเลขของค่าเสถียรภาพจึงมีค่าสูงตามจำนวน n ทั้งสองอาชีพนี้จึงเป็นอาชีพที่สามารถมีเสถียรภาพความมั่นคงในชีวิตสูง

5. บทสรุป

การวิเคราะห์ฟังก์ชันถ่ายโอนรายได้ของอาชีพลูกจ้าง ดารา/คนดัง ขายประกันและอาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย ที่นำเสนอนี้ อยู่บนพื้นฐานวิธีคิดที่ว่า

1. มนุษย์ทุกคนต้องทำงานเลี้ยงชีพอยู่แล้ว
2. การทำงานเลี้ยงชีพไม่ว่าจะทำอาชีพใด มนุษย์จะทุ่มเทแรงกายแรงใจทำงานสุดกำลังที่สุดฝีมือ
3. ความยากง่ายไม่มีอยู่จริงในโลก จะมีก็เพียงงานหนักหรือไม่หนักเท่านั้น ซึ่งความหนักสามารถสร้างได้จากการฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ

ภายใต้ความจริงทั้ง 3 ข้อนี้เมื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์การประกอบสัมมาอาชีพทั้ง 4 แบบจะพบว่า อาชีพที่ให้รายได้ที่มีเสถียรภาพความมั่นคงในชีวิตสูงสุดคืออาชีพทำการตลาดแบบเครือข่าย รองลงมาคืออาชีพขายประกัน ส่วนอาชีพลูกจ้างจะให้รายได้ที่มีเสถียรภาพความมั่นคงในชีวิตที่ต่ำสุด