

คณะจิตวิทยา

ผลจากการลิตรอนสิทธิเสรีภาพและการเห็นคุณค่าในตนเองต่อการต่อต้านการ
โน้มน้าวใจ

นายปฐมภัทร	คำตา	เลขประจำตัวนิสิต	5037455538
นางสาววรัญญภรณ์	ทวีรุจจนะ	เลขประจำตัวนิสิต	5037499138
นายสุชาติ	ต้นทนาวิวัฒน์	เลขประจำตัวนิสิต	5037515538

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาจิตวิทยา

คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2553

EFFECTS OF RESTRICTED FREEDOM AND SELF-ESTEEM ON
RESISTANCE TO PERSUASION

PATOMPAT	KAMTAR	ID 5037455538
VARUNYAPORN	TAWEERUTCHANA	ID 5037499138
SUCHART	TANTANAVIVAT	ID 5037515538

A research Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Degree of Bachelor of Science Program in Psychology
Faculty of Psychology
Chulalongkorn University
Academic Year 2010

นายปฐมภัทร คำตา นางสาววิญญภรณ์ ทวีรุจนะ และนายสุชาติ ตัณฑนาวิวัฒน์ : ผลจากการ
 ลิดรอนสิทธิเสรีภาพและระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่อการต่อต้านการโน้มน้าวใจ (EFFECTS
 OF RESTRICTED FREEDOM AND SELF-ESTEEM ON RESISTANCE TO PERSUASION)
 อ.ที่ปรึกษา : อ.หยกฟ้า อิศรานนท์

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปจากอิทธิพลของการ
 ลิดรอนสิทธิเสรีภาพของกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูง กลาง และต่ำ กลุ่ม
 ตัวอย่างคือ นิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จำนวน 322 คน โดย
 จำนวนของผู้ร่วมการทดลองที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงมีจำนวนทั้งสิ้น 107 คน ผู้ร่วมการ
 ทดลองที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางมีจำนวนทั้งสิ้น 106 คน และผู้ร่วมการทดลองที่
 มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำมีจำนวนทั้งสิ้น 109 คน โดยเงื่อนไขการทดลองมี 2 เงื่อนไข คือ
 เงื่อนไขที่ผู้ร่วมการทดลองได้รับสารที่ลิดรอน และเงื่อนไขที่ผู้ร่วมการทดลองได้รับสารที่ไม่ลิดรอน

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้ที่ได้รับสารที่ถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากผู้ที่ได้รับสารที่ไม่
 ถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพ
2. บุคคลที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มี
 ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
3. บุคคลที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มี
 ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
4. บุคคลที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มี
 ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

คณะจิตวิทยา ปีการศึกษา 2553
 FACULTY OF PSYCHOLOGY

ลายมือชื่อนิสิต.....

อ.วิญญภรณ์
 อ.วิญญภรณ์

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

อ.หยกฟ้า

KEY WORD : RESISTANCE / REACTANCE / SELF-ESTEEM / PERSUASION /
RESTRICTED FREEDOM / MESSAGE

PATOMPAT KAMTAR VARUNYAPORN TAWEE RUTCHANA AND SUCHART
TUNTANAVIVAT : EFFECTS OF RESTRICTED FREEDOM AND SELF-
ESTEEM ON RESISTANCE TO PERSUASION.
RESEARCH ADVISOR : YOKFAH ISARANON.

The purpose of this research was to study the effects of restricted freedom as well as self-esteem (high, medium, low) on resistance to persuasion. Participants were 322 undergraduate students from many universities, 107 high self-esteem students, 106 medium self-esteem students, and 109 low self-esteem students. Experimental conditions had 2 conditions, were restricted freedom message and non-restricted freedom message.

The results are as follow:

1. Participants who got restricted freedom of message resist to persuasion do not differ from participants who got non-restricted freedom of message.
2. High self-esteem group resist to persuasion do not differ from medium self-esteem group.
3. Low self-esteem group resist to persuasion do not differ from medium self-esteem group.
4. High self-esteem group resist to persuasion do not differ from low self-esteem group.

คณะจิตวิทยา ปีการศึกษา 2553
FACULTY OF PSYCHOLOGY

ลายมือชื่อนิสิต.....



.....
Patompat Kamtar Varunyaporn

Suchart Tuntanavivat

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

Yokfah Isaranon

กิตติกรรมประกาศ

การทำงานวิจัยในครั้งนี้ประสบผลสำเร็จไปได้ด้วยดี อันเนื่องมาจากความเมตตาของบุคคลหลาย ๆ ท่านที่ให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มที่ โดยขอกราบขอบพระคุณในความเมตตาของอาจารย์ หยกฟ้า อิศรานนท์ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือหัวข้อต่าง ๆ ในงานวิจัย ตลอดจนการให้คำปรึกษาในทุกปัญหาที่เป็นอุปสรรคในงานวิจัย อันทำให้งานวิจัยเกิดความราบรื่นและผ่านพ้นไปได้ด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศักนงศ์ มณีศรี ที่ได้เมตตาอนุญาตให้ใช้มาตรวัดระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์คณะจิตวิทยาทุกท่านที่ได้เมตตาประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ข้าพเจ้าทุกคน ซึ่งทำให้สามารถนำความรู้ที่ได้รับจากคณาจารย์มาใช้ในการทำงานวิจัยในครั้งนี้ได้อย่างเต็มที่

ขอขอบคุณนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ตลอดจนนักศึกษาในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ที่ได้ให้ความร่วมมือในงานวิจัยทุกท่าน

ขอขอบคุณเพื่อน ๆ รุ่นพี่ รุ่นน้องในคณะ ที่เป็นกำลังใจให้ตลอดมา

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ที่ให้กำเนิด ให้ความรัก ความเมตตา และการสนับสนุนในทุก ๆ เรื่องแก่ข้าพเจ้าทุกคนเสมอมา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	3
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	21
สมมติฐานการวิจัย.....	21
ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการวิจัย.....	22
ขอบเขตการวิจัย.....	22
นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย.....	22
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	23
2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	24
กลุ่มตัวอย่าง.....	24
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	25
การสร้างเครื่องมือ และการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ.....	26
ตัวแปรที่ศึกษา.....	27
ขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	28
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	28
3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	30
4 อภิปรายผลการวิจัย.....	37
5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ.....	41
รายการอ้างอิง.....	45

สารบัญ(ต่อ)

ภาคผนวก.....	47
ตัวอย่างมาตรฐาน.....	50

สารบัญญัตราสาร

ตารางที่	หน้า
1	จำนวนและร้อยละของผู้เข้าร่วมการทดลอง จำแนกตามเพศ มหาวิทยาลัย คณะ และชั้นปีที่ศึกษา..... 30
2	จำนวน คะแนนต่ำสุด คะแนนสูงสุด ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง จำแนกตามกลุ่มที่ได้แบ่งระดับไว้..... 32
3	จำนวน และร้อยละของคะแนนระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง จำแนกตามกลุ่มที่ได้แบ่งระดับไว้ ในเงื่อนไขลิดรอนและไม่ลิดรอน..... 33
4	จำนวน คะแนนเฉลี่ยก่อนและหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติ ที่เปลี่ยนแปลงไปของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำแนกตามลักษณะสารที่ได้รับ..... 33
5	คะแนนเฉลี่ยก่อนและหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลง ไปของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำแนกตามระดับการ เห็นคุณค่าในตนเองและลักษณะสารที่ได้รับ..... 34
6	ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติ ต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยในเงื่อนไขไม่ลิดรอนและลิดรอน ทั้งก่อนและหลังดูสาร..... 35
7	ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติ ต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มตัวอย่าง ในเงื่อนไขไม่ลิดรอน และลิดรอนเสรีภาพ..... 35
8	ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวของคะแนนเจตคติต่อ การท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป ระหว่างกลุ่มที่มีระดับ ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง สูง กลางและต่ำ..... 36
9	ผลการวิเคราะห์วิธีกลุ่มสูง-กลุ่มต่ำและค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับข้อกระทงอื่น ๆ ทั้งหมด (CITC) ของมาตรวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย..... 48

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันที่เทคโนโลยีต่าง ๆ ก้าวหน้าไปอย่างมาก ทำให้การติดต่อสื่อสารของมนุษย์นั้น เป็นสิ่งที่ทำได้ง่ายดาย และหลากหลายช่องทาง โดยการสื่อสารนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะ บอกกล่าว แจ้งข้อมูล สร้างปฏิสัมพันธ์ แลกเปลี่ยนความรู้ ไปจนถึงการหาผลประโยชน์ ซึ่งการ ติดต่อสื่อสารในทุกวันนี้มักจะเจ็บปวดด้วยการโหม่งน้ำใจ ไม่ว่าจะการสื่อสารนั้นจะเป็นการสื่อสาร ในสังคมแบบไหน ระดับใด กลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่ เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ เพื่อ ผลประโยชน์ส่วนตัวหรือเพื่อประโยชน์ส่วนรวม ติดต่อแบบบุคคลต่อบุคคลหรือส่งสารแบบ กว้างขวางถึงกลุ่มบุคคลทั่วไป ซึ่งล้วนแล้วแต่มีการโหม่งน้ำใจแอบแฝงอยู่ด้วยกันทั้งสิ้น ทั้งแบบที่ เจตนาหรือไม่เจตนาก็ตาม

เมื่อบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเกิดการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน ก็มักจะมีเรื่องของ การโหม่งน้ำใจเข้ามาเกี่ยวข้องอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องงาน เรื่องการเรียน การซื้อสิ่งของเครื่องใช้ต่าง ๆ ใน ชีวิตประจำวัน หรือแม้แต่เรื่องความรัก โดยที่เราไม่รู้ตัวหรือไม่รู้ตัว รู้สึกเห็นด้วยหรือรู้สึกต่อต้าน กล่าวคือ ตั้งแต่ที่บุคคลเปิดรับสิ่งต่างๆทางประสาทสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นโทรทัศน์ วิทยุ หรือ อินเทอร์เน็ต เราก็จะเห็นโฆษณาชวนเชื่อต่างๆ ที่พยายามจะโหม่งน้ำใจให้เราเชื่อในสิ่งที่ผู้โฆษณา ต้องการสื่อ หรือไม่เว้นแม้แต่วบุคคลเอง ตัวอย่างเช่น ในสถานการณ์ที่บุคคลต้องการอะไร บางอย่างจากบุคคลอื่น ก็มักที่จะใช้วิธีการต่าง ๆ เพื่อที่จะทำให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการ โดยถึงแม้ว่า บางบุคคลจะปฏิเสธว่าไม่ได้พยายามที่จะใช้การโหม่งน้ำใจ แต่เมื่อลองตรวจสอบกลวิธีในการ ปฏิสัมพันธ์ของบุคคลเหล่านั้นแล้วก็สามารถสรุปได้ว่า บุคคลมักจะต้องพบเจอและใช้การโหม่งน้ำใจ ในชีวิตประจำวันทั้งสิ้น

มีทฤษฎีมากมายเกี่ยวกับเรื่องของ การโหม่งน้ำใจ แต่หลายทฤษฎีก็มีข้อจำกัดอยู่ ทั้งที่ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ขึ้นอยู่กับลักษณะสาร ผู้ส่งสาร ผู้รับสาร ทำให้เกิดปัญหาเมื่อต้องนำไปใช้ จริง และงานวิจัยเกี่ยวกับการต่อต้านการโหม่งน้ำใจนั้นก็มักไม่ได้รับความสำคัญเท่าที่ควรไม่ว่าใน การศึกษาใด ๆ ก็ตาม ซึ่งโดยทั่วไปแล้วการศึกษาเรื่องการต่อต้านการโหม่งน้ำใจนั้น มักจะแยก

ศึกษาโดยเฉพาะในส่วนที่ผู้ศึกษาสนใจ ทำให้องค์ความรู้นั้นไม่ต่อเนื่องหรือไม่สามารถประยุกต์กับสถานการณ์ที่หลากหลายได้ จึงไม่สามารถสะท้อนถึงบทบาทที่แท้จริงของการต่อต้านการโน้ม
 น้ำใจที่มีผลมาจากการโน้มน้ำใจในภาพรวมได้อย่างแท้จริง (Knowles & Linn, 2003)

Knowles และ Linn (2003) กล่าวว่า การต่อต้านกับการโน้มน้ำใจนั้นเป็นเหมือนกับการ
 เล่นเกมชักเย่อ (Tug-of-war) กล่าวคือ เมื่อใดที่มีแรงของการโน้มน้ำใจเข้ามากระทำ จนถึงเชือก
 เข้ามาสู่ฝั่งของการโน้มน้ำใจมากขึ้น ก็จะทำให้เชือกส่วนที่เหลืออยู่ในบริเวณของการต่อต้านการ
 โนม้ำใจลดลง ส่งผลทำให้การโน้มน้ำใจนั้นมีแนวโน้มที่จะได้ผล ในทางกลับกัน หากการ
 ต่อต้านการโน้มน้ำใจมีพลังที่มากกว่า การโน้มน้ำใจก็จะมีพลังหรืออิทธิพลน้อยลง ซึ่งส่งผลให้
 การโน้มน้ำใจนั้นไม่ได้ผล

จากเหตุผลข้างต้นนี้ สามารถอธิบายให้เห็นถึงความสำคัญในเรื่องของการต่อต้านการโน้ม
 น้ำใจได้เป็นอย่างดี เนื่องจากทั้งการโน้มน้ำใจและการต่อต้านการโน้มน้ำใจนี้ เป็นสิ่งที่เกิด
 ขึ้นมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันและจะยังคงมีความสำคัญต่อการโน้มน้ำใจในสังคมมนุษย์ต่อไป
 เนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ทำให้มนุษย์ต้องมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลหรือกลุ่มบุคคลอยู่เสมอ
 และเมื่อมีปฏิสัมพันธ์ก็เป็นสิ่งที่ยากที่จะหลีกเลี่ยงจากการถูกโน้มน้ำใจจากบุคคลรอบตัว

เมื่อมีความพยายามที่จะโน้มน้ำใจบุคคลอื่นก็ย่อมมีบางสิ่งที่ยคอยต่อต้านการโน้มน้ำใจ
 เช่นกัน ซึ่งการต่อต้านดังกล่าวเป็นผลมาจากปัจจัยที่หลากหลาย ได้แก่ ปัจจัยทางสภาพแวดล้อม
 เช่น การถูกกลั่นแกล้งหรือการดูถูก ที่ได้หล่อหลอมตัวบุคคลนั้นมาตั้งแต่เกิด ปัจจัยด้านลักษณะนิสัย
 ส่วนตัวของบุคคล เช่น self-esteem รวมทั้งบุคลิกภาพ และเจตคติของคนนั้น ๆ เป็นต้น โดยปัจจัย
 บุคลิกภาพนั้น ถือว่าเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่จะส่งผลต่อการต่อต้านการโน้มน้ำใจด้วยเช่นกัน

วิธีการสร้างพลังให้กับการโน้มน้ำใจเพื่อให้สัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์นั้น อาจจะใช้วิธีการ
 เพิ่มความน่าสนใจให้กับการโน้มน้ำใจ หรือการลดความรู้สึกที่อยากจะต่อต้านการโน้มน้ำใจก็
 ได้ การศึกษาครั้งนี้จึงให้ความสนใจที่จะศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดการต่อต้านการโน้ม
 น้ำใจและรูปแบบการโน้มน้ำใจที่ส่งผลให้เกิดการต่อต้าน เพื่อเป็นพื้นฐานความรู้ในการ
 ประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในอนาคตต่อไป ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการทำงาน เช่น เมื่อบุคคล
 รู้เท่าทันผู้ที่พยายามมีแนวโน้มที่จะต่อต้านการจูงใจ บุคคลนั้นก็จะสามารถเอาชนะการต่อต้าน
 ของผู้ที่เราต้องการจะโน้มน้ำใจได้ โดยที่ผู้ถูกโน้มน้ำใจจะไม่รู้สึกกดดันหรือโดนบังคับ นำไปสู่การ
 เกิดประสิทธิภาพในการปฏิสัมพันธ์ทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีในเรื่องการปฏิสัมพันธ์ทั่วไป เช่น

ครอบครัว เพื่อน ในการโน้มน้าวใจเพื่อร่วมทำกิจกรรมกลุ่มบางอย่างร่วมกัน นำไปสู่ความเข้าใจกันในกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการโน้มน้าวใจ (Persuasion Theory)

Perloff (2007) นิยามคำว่า โน้มน้าวใจ (Persuasion) ว่า เป็นกระบวนการที่ต้องใช้สัญลักษณ์ เมื่อผู้ส่งสารพยายามจะใช้เพื่อชักจูงให้ผู้อื่นเปลี่ยนเจตคติและพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ใช้ในสาร แต่ต้องเกิดในสภาพที่ไม่มีการบังคับ ซึ่งมีองค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ ดังนี้

1. การโน้มน้าวใจเป็นกระบวนการที่มีสัญลักษณ์มาเกี่ยวข้อง โดยในการโน้มน้าวใจนั้นผู้ส่งสารจะต้องไม่เร่งรัดให้ผู้รับสารเห็นด้วยในทันที เพราะการโน้มน้าวใจจะต้องใช้เวลา นอกจากนี้ ยังไม่ควรคิดไปเองว่าการโน้มน้าวใจในครั้งนั้นจะประสบความสำเร็จ ทางที่ดีผู้ส่งสารควรจะปฏิบัติตนเหมือนเป็นครูที่จะคอยประคับประคองศิษย์ของตน คอยให้คำแนะนำและคอยเคียงข้างฝ่าฟันสิ่งต่างๆไปถึงจุดหมาย
2. การโน้มน้าวใจต้องมีความตั้งใจเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ ผู้ส่งสารต้องมีความตั้งใจที่จะเปลี่ยนเจตคติของผู้รับสาร โดยพุ่งสู่เป้าหมายที่ตนได้ตั้งไว้
3. ผู้รับสารจะต้องเป็นคนเลือกที่จะโน้มน้าวใจตนเอง ผู้ส่งสารไม่มีสิทธิ์บังคับให้ผู้รับสารเห็นด้วยกับสารของตน ผู้ส่งสารมีหน้าที่แค่กระตุ้นให้ผู้รับสารรับรู้ถึงเรื่องที่เราต้องการสื่อเท่านั้น จากนั้นผู้รับสารจะต้องเป็นคนตัดสินใจเอง
4. การโน้มน้าวใจจะต้องมีตัวสารเสมอ ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งคำพูดและการกระทำ แต่ทุกตัวสารไม่จำเป็นจะต้องเป็นการจูงใจ ซึ่งจะขึ้นกับเจตนาของผู้ส่งสารว่าเขามีความตั้งใจในการโน้มน้าวจิตใจผู้รับสารหรือไม่ หากไม่มีความตั้งใจก็แสดงว่าไม่ใช่การโน้มน้าวใจเพียงแต่เป็นอิทธิพลทางสังคม (Social influence) เท่านั้น
5. การโน้มน้าวใจจะต้องมีตัวเลือกให้แก่ผู้รับสารเสมอ หากไม่มีตัวเลือกจะเป็นการ บังคับ (Coercion)

จากคำนิยามข้างต้นจะเห็นได้ว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดสิ่งหนึ่ง คือ สาร ซึ่งเป็นตัวกลางที่ใช้ในการโน้มน้าวใจ โดย Perloff (2007) ยังได้ให้ความหมายในเรื่องของสาร (Message) ไว้ว่าหมายถึงข้อความ ข้อมูล หรือความคิด ที่ถูกถ่ายทอดจากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ผ่านวิธีการต่างๆ โดยสารที่

ส่งออกไปจะต้องมีการจัดกลุ่ม เรียบเรียงให้ถูกต้อง และได้ใจความ เพื่อให้การสื่อสารระหว่างกัน ไม่เกิดการผิดพลาด โดยสารที่นำเสนออาจมีทิศทางเป็นไปได้ใน 2 รูปแบบ คือ การเสนอสาร ทิศทางเดียว (one-sided message) หรือ การเสนอสารสองทิศทาง ซึ่งการเสนอสารทิศทางเดียว หมายถึง การนำเสนอความคิดหรือข้อมูลเพียงด้านเดียวในบทความนั้นๆ และการเสนอสาร สองทิศทาง (two-sided message) ซึ่งเป็นการนำเสนอความคิดหรือข้อมูลของสารที่ตรงข้ามกัน โดยจะไม่เสนอสารในด้านของตนเพียงเท่านั้น แต่จะเสนอในอีกแง่มุมที่ตรงข้ามด้วย อีกทั้งยังมี ทฤษฎีการสร้างภูมิคุ้มกัน (inoculation theory) ที่เป็นการใช้หลักการเดียวกับการฉีดวัคซีน ป้องกันโรค ซึ่งวัคซีน คือ เชื้อโรคที่ถูกทำให้เสื่อมสภาพ และเมื่อฉีดวัคซีนเข้าสู่ร่างกาย มันจะ กระตุ้นให้ร่างกายสร้างภูมิคุ้มกันขึ้น เช่นเดียวกันกับกรณีของการสร้างความต้านทานการถูก โน้มน้าวใจ การใส่ข้อมูลเล็กน้อยที่กระตุ้นให้เกิดการต่อต้านแต่ไม่ถึงกับทำให้บุคคลเปลี่ยน ความคิดนั้นไป จะทำให้บุคคลนั้นมีภูมิคุ้มกันต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติอันเนื่องจากการถูก โน้มน้าวใจในอนาคต ทำให้บุคคลถูกโน้มน้าวใจได้ยากขึ้นนั่นเอง

จากการวิจัยของ O'Keefe และ Allen (1999 อ้างอิงจาก Perloff, 2007) พบว่า การเสนอ สารสองทิศทางมีประสิทธิภาพมากกว่าการเสนอสารทิศทางเดียว เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ การ เสนอสารสองทิศทางเป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือของสาร การให้ผู้รับสารพิจารณาว่าถึงข้อโต้แย้ง ที่กล่าวมานั้นว่าเหตุใดจึงไม่ถูกต้อง และการเสนอสารสองทิศทางจึงเพิ่มความน่าเชื่อถือในตัวผู้ส่ง สาร เพราะผู้รับสารจะรับรู้ว่าคุณส่งสารเป็นบุคคลที่มีความซื่อสัตย์ และยุติธรรมที่จะเสนอสารทั้ง สองด้าน ทำให้ผู้รับสารไม่รู้สึกรู้สึกเกิดการต่อต้านกับผู้โน้มน้าว

อย่างไรก็ตามสารด้านเดียวก็สามารถมีประสิทธิภาพการโน้มน้าวใจได้มากกว่าสารสอง ด้านเช่นกัน โดยจะเกิดขึ้นเมื่อผู้รับสารมีเจตคติเดิมเห็นด้วยกับสารอยู่แล้ว และไม่ได้สนใจสาร ต่อต้านที่ผู้ส่งสารส่งออกมา

Perloff (2007) ได้กล่าวถึง หลักการตอบสนองทางปัญญา (Cognitive Response Approach) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่ผู้รับสารตอบสนองต่อการโน้มน้าวใจ โดยแบ่งได้เป็น 2 วิธี คือ การ สนับสนุนสารที่ได้รับ (proarguments) และ การตอบสนองในทางตรงกันข้ามกับสารที่ได้รับ (counterarguments) ซึ่งไม่เน้นความสำคัญไปยังลักษณะของข้อความ หรือวิธีการนำเสนอสาร แต่มุ่งเน้นและให้ความสำคัญไปที่การตีความของผู้รับสาร ว่าผู้รับสารจะตีความสารนั้นอย่างไร ปัจจัยประการต่อมาที่ส่งผลต่อการโน้มน้าวใจ คือ การเตือนล่วงหน้า (forewarning) เกิดขึ้นเมื่อผู้ ส่งสารเตือนผู้รับสารก่อนว่าจะโน้มน้าวใจในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง และเมื่อผู้รับสารไม่เห็นด้วยก็จะเกิด

การตอบสนองทางปัญญาขึ้น ซึ่งจะลดความเป็นไปได้ของสารที่ผู้ส่งสารตั้งใจส่งมาเพื่อโน้มน้าวใจผู้รับสาร นอกจากนี้ยังจะเป็นการลดโอกาสที่จะโน้มน้าวใจผู้รับสารได้สำเร็จอีกด้วย เพราะผู้รับสารเตรียมตัวต่อต้านไว้ก่อนแล้ว ทำให้ผู้ส่งสารไม่สามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารได้ นอกจากนี้ Knowles และ Linn (2003) ยังกล่าวสนับสนุนว่า การเตือนล่วงหน้านั้นอาจกลายเป็นการสร้างเกราะป้องกันเพื่อเตรียมที่จะโต้เถียงได้ แต่ก็ไม่เสมอไป โดยการเตือนล่วงหน้านั้นจะนำมาซึ่งการต่อต้านเมื่อบุคคลรับรู้ว่าสิ่งคุกคามนั้นรบกวนถึงเจตคติของตนเอง และอีกกรณีหนึ่งคือเมื่อการเตือนนั้นไม่สามารถเบี่ยงเบนความสนใจได้

ทั้งนี้ในสมมุติฐาน การเบี่ยงเบนความสนใจ (distraction hypothesis) ซึ่งมุ่งเน้นการโน้มน้าวใจที่ผู้ส่งสารพยายามที่จะขัดขวางการคิดเชิงเหตุผลของผู้รับสารโดยนำเสนอส่วนอื่นที่เป็นส่วนประกอบมาเบี่ยงเบนความสนใจของผู้รับสาร เพื่อไม่ให้ผู้รับสารสามารถติดตามสารที่ผู้ส่งสารนั้นสื่อได้ทัน เสนอว่าการเบี่ยงเบนความสนใจนี้จะช่วยให้การโน้มน้าวใจที่มีความน่าเชื่อถือต้องมีโอกาสประสบความสำเร็จในการโน้มน้าวใจมากยิ่งขึ้น แต่ในทางกลับกัน ถ้าข้อมูลเหล่านั้นมีเหตุผลและความน่าเชื่อถือสูงอยู่แล้ว การเบี่ยงเบนความสนใจนั้นจะลดโอกาสในการโน้มน้าวใจลง

นอกจากนี้ หลักการตอบสนองทางปัญญา (Cognitive Response Approach) ยังเป็นทฤษฎีที่กระตุ้นการวิจัยและช่วยปูทางให้กับทฤษฎีการเปลี่ยนเจตคติใหม่ ๆ โดยการเชิญชวนผู้คนให้มาสนใจถึงบทบาทของกระบวนการคิดในการโน้มน้าวใจมากขึ้น

ทฤษฎีการต่อต้าน (Resistance)

ตั้งแต่ต้นยุค ค.ศ. 1950 นักวิทยาศาสตร์พยายามอธิบายความแตกต่างระหว่างบุคคลในเรื่องของการต่อต้านการโน้มน้าวใจ แต่ก็ยังไม่สามารถอธิบายได้อย่างครอบคลุม จนกระทั่งในปัจจุบันมีการศึกษาเรื่องของการคิดที่เกี่ยวกับความคิดของตัวเอง (Meta-cognition) รวมทั้งวิธีการวัดความแตกต่างระหว่างบุคคลด้านการโน้มน้าวใจ เพื่อให้เกิดความเข้าใจต่อแนวโน้มในการต่อต้านการโน้มน้าวใจของบุคคล ระยะเวลาคือ มีการสร้างและพัฒนามาตรวัดการต่อต้านการโน้มน้าวใจ (The resistance to Persuasion scale) โดย Brock (1967) อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) ซึ่งวัดความแตกต่างระหว่างบุคคลเกี่ยวกับการรับรู้ตนเองว่าเป็นผู้ที่ถูกโน้มน้าวใจได้ง่ายเพียงใด ต่อมาจึงมีการสร้างมาตรวัดการสนับสนุนการโต้แย้งกลับ (The bolster-counter argue Scale) โดย Lewan และ Stotland (1961) อ้างอิงจาก Knowles และ Linn, 2003)

ซึ่งวัดความแตกต่างระหว่างบุคคลว่าแต่ละบุคคลมีวิธีต่อต้านการถูกโน้มน้าวใจอย่างไร ในกรณีที่บุคคลพิจารณาสารโน้มน้าวใจอย่างโดยผิวเผิน (low elaboration) บุคคลจะเลือกเชื่อหรือไม่ขึ้นอยู่กับว่าบุคคลคิดว่าตนเป็นผู้ที่ถูกโน้มน้าวง่ายแค่ไหน แต่ถ้ามีการพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบ (High Elaboration) การต่อต้านการโน้มน้าวใจอย่างไรส่งผลกระทบต่อความคิดของบุคคล เพราะหากคิดอย่างละเอียดรอบคอบแล้วเห็นว่าความเชื่อส่วนบุคคลนั้นเป็นต้นตอของอคติ บุคคลอาจจะพยายามเปลี่ยนแปลงความคิดดังกล่าว

การศึกษาด้านการต่อต้าน (Resistance) นั้นได้ให้คำนิยามแตกต่างกันไปตามเนื้อหาที่งานวิจัยนั้น ๆ ได้ทำการศึกษา ซึ่งมีทั้งคำนิยามในแง่พฤติกรรมศาสตร์ สถิติ ด้านปัญญานิยม และอื่น ๆ อีกมาก ดังนั้นในงานวิจัยที่ต่างกัน คำนิยามของคำว่า การต่อต้าน (Resistance) จึงอาจแตกต่างกันไปด้วย

Knowles และ Linn (2003) กล่าวว่า การต่อต้านเป็นเหมือนด้านตรงข้ามของการโน้มน้าวใจ ซึ่งเกิดขึ้นพร้อม ๆ กันในบุคคลเมื่อมีการโน้มน้าวใจเกิดขึ้น โดยการต่อต้าน หมายถึง ความพยายามที่จะลดอิทธิพลที่ผู้อื่นพยายามจะมีเหนือบุคคลนั้น ๆ แรงต่อต้านจะขึ้นอยู่กับสิ่งที่มาโน้มน้าวใจ ความนึกคิด และข้อมูลที่บุคคลมีด้วย นอกจากนั้นการรับรู้ และตื่นตัวของบุคคลก็มีผลเช่นกัน

ในเชิงคลินิกได้ให้คำนิยามของการต่อต้านว่า หมายถึง การไม่สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมกับอะไรบางอย่างได้ หรืออีกคำนิยามหนึ่งคือชื่อเรียกตัวการที่ทำให้การรักษาเชิงคลินิกนั้นไม่ได้ผล ซึ่งปัจจุบันเรื่องนี้ก็ยังเป็นที่น่าสนใจศึกษากันอยู่

Freud (1940 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) กล่าวไว้ว่า ในการทำงาน เราต้องใช้เวลาและความพยายามส่วนใหญ่ไปกับการเอาชนะการต่อต้านของผู้อื่น จากทฤษฎีจิตวิทยาพลวัต การต่อต้านเป็นปรากฏการณ์ภายในจิตใจจิตใจ ของบุคคลแต่ละคน (Intrapsychic) ซึ่งมีบทบาทในการเหนี่ยวรั้งไม่ให้บุคคลเข้าไปมีส่วนร่วมกับบางสิ่งบางอย่าง

การต่อต้านการโน้มน้าวใจจึงสามารถตีความได้เป็น 2 ด้าน ด้านแรก พูดถึงผลลัพธ์ของการต่อต้าน หมายถึง ผลลัพธ์จากการที่จะไม่ยอมเปลี่ยนแปลงจากการได้รับแรงกดดันใด ๆ เข้ามา ส่วนอีกด้านหนึ่งพูดถึงแรงจูงใจของการต่อต้าน หมายถึง แรงจูงใจเพื่อที่จะคัดค้านและต้านแรงกดดันที่จะเข้ามาเปลี่ยน กล่าวโดยสรุป การต่อต้านการโน้มน้าวใจหมายถึง การตอบสนองต่อแรง

กอดันใด ๆ ที่บุคคลรับรู้ว่ามีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะเข้ามาเปลี่ยนแปลง โดยสาเหตุของการต้านทาน นั้นขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล ทั้งเจตคติ การรับรู้ ศักยภาพของบุคคล

Knowles และ Linn (2003) ยังได้แบ่งที่มาของการต่อต้านออกเป็นด้านต่าง ๆ 4 ด้าน ได้แก่ ความต้านทาน (Reactance) ความไม่ไว้วางใจ (Distrust) การใคร่ครวญ (Scrutiny) และ ความไม่กระตือรือร้น (Inertia) ความต้านทานมีอิทธิพลสำคัญของความต่อต้าน โดย Brehm (1966 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) กล่าวว่า เป็นด้านของการต่อต้าน ซึ่งความต้านทานนี้จะเริ่มต้นขึ้นเมื่อการจูงใจใด ๆ ได้ถูกรับรู้โดยตรงว่าคุณค่าให้คุณค่าให้เลือก ในด้านนี้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับด้านอารมณ์ (affection) และด้านแรงจูงใจ (motivation) ของการต่อต้าน และ Brehm (1966 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) เริ่มใช้คำว่าความต้านทาน (Reactance) ซึ่งมีความแตกต่างจากการต่อต้าน (Resistance) ตรงที่มาของสาเหตุ โดยการต้านทานจะมุ่งเน้นไปที่สาเหตุภายนอก (External source) กล่าวคือ เกิดจากการรับรู้ว่าคุณค่าจากภายนอกที่มีผลต่อเสรีภาพการเลือกของบุคคล (Freedom of choice) ทั้งนี้ ธีระพร อุวรรณโณ (2546) เรียกความต้านทานว่า ปฏิกริยาทางจิต เพื่อแสดงให้เห็นถึงแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากปฏิกริยาที่มีผลจากการคุกคามหรือถูกกลั่นแกล้งเสรีภาพ ที่มาของการต่อต้านประการต่อมาคือ ความไม่ไว้วางใจ (Distrust) บุคคลจะเริ่มป้องกันและระมัดระวังเมื่อต้องเผชิญกับข้อเสนอ หรือข้อความที่จะมาเปลี่ยนแปลงตนเอง โดยจะเกิดความสงสัยถึงแรงจูงใจที่แอบแฝงของข้อเสนอ นั้น โดยในด้านนี้จะเน้นความสำคัญทั้งด้านของอารมณ์ (Affection) และด้านของปัญญา (Cognition) ที่จะตอบสนองต่อการโน้มน้าวใจ สาเหตุของการต่อต้านประการที่สาม คือ การใคร่ครวญ (Scrutiny) โดยธรรมชาติของมนุษย์เมื่อตระหนักว่าตนเองคือเป้าหมายของการโน้มน้าวใจ ก็จะมีระมัดระวังและครุ่นคิดในทุกมุมมอง และทุกรายละเอียดของเหตุการณ์นั้น ๆ สารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากจะทำให้เกิดการยอมรับและเชื่อมากกว่า สารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักน้อยบุคคลมักจะประเมิน และโต้แย้งกลับ ซึ่งสุดท้ายก็มีแนวโน้มที่จะปฏิเสธข้อโต้แย้งนั้น ๆ สาเหตุประการสุดท้ายคือ ความไม่กระตือรือร้น (Inertia) เป็นการมุ่งเน้นหรือรักษาความคงเดิมเอาไว้มากกว่าที่จะเป็นการต่อต้านการเปลี่ยนแปลง เพื่อรักษาความสมดุลของระบบเจตคติเอาไว้ ทั้งนี้สาเหตุของการต่อต้าน 4 ด้านที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้นแม้ว่าจะเป็นด้านที่แตกต่างกันแต่ก็อาจจะมีความสัมพันธ์ระหว่างกันได้ โดยด้านต่าง ๆ ข้างต้นนี้แตกต่างกันที่การรับรู้ของบุคคล

จากงานเขียนของ McGuire's (1964 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) ระบุว่า ปฏิสัมพันธ์ระหว่างความพยายามที่จะโน้มน้าวใจกับแรงต่อต้านนั้นเป็นกระบวนการที่เป็นพลวัต โดยมีแรงจูงใจและข้อโต้แย้งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง หากบุคคลไม่ต้องการ

โต้แย้ง และไม่มีแรงจูงใจที่จะทำสิ่งนั้น บุคคลก็อาจถูกชักจูงได้อย่างง่ายดาย แต่หากมีแรงจูงใจสูงขึ้น และเกิดการโต้เถียงขึ้นมา เรื่องที่นำมาโน้มน้าวใจนั้นก็ถูกต่อต้านได้ นอกจากนี้ยังได้อธิบายเกี่ยวกับการจูงใจแบบเข้าหา-หลีกเลี่ยง (the approach – avoidance model of persuasion) ซึ่งสิ่งที่สำคัญก็คือ สถานการณ์ที่มีความซับซ้อน เช่น การส่งสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ข้อเสนอ หรือคำสั่ง ได้สร้างให้เกิดแรงจูงใจในซึ่งขัดแย้งกันได้ โดยความคลุมเครือในเรื่องนี้เป็นจุดที่น่าศึกษาเพิ่มเติม

จากการศึกษา รูปแบบความขัดแย้งของเจตคติแบบเข้าหา-หลีกเลี่ยง (the approach-avoidance conflict model of attitudes) ของ Kurt Lewin (1951 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจูงใจและการเปลี่ยนเจตคติ พบผล 3 ประการดังนี้ ประการแรกคือพบสิ่งต่าง ๆ ที่มีอรรถิทธิพลในการโน้มน้าวใจ เช่น ข้อเสนอ คำโฆษณา คำสั่ง คำขอร้อง และอื่น ๆ นั้นมีความซับซ้อนในเชิงจิตวิทยาเป็นอย่างยิ่ง และมักจะมีสิ่งจูงใจหลาย ๆ อย่างอยู่ในข้อความเดียวกัน บางครั้งสิ่งจูงใจเหล่านั้นก็ขัดแย้งกันเองอีกด้วย ประการที่สองที่พบ คือ พฤติกรรมการเข้าหาโอกาสหรือหลีกเลี่ยงอันตรายนั้นขึ้นอยู่กับว่าแรงจูงใจด้านใดมีความเข้มข้นมากกว่ากัน ก็จะทำให้เกิดพฤติกรรมในด้านนั้น ๆ โดยที่ยังคงเหลือพฤติกรรมอีกด้านหนึ่งไว้ด้วย กล่าวคือถ้าแรงจูงใจให้ทำมากกว่า ก็จะทำให้พฤติกรรมนั้น ๆ ออกมา แต่ก็ทำออกมาอย่างไม่เต็มที่ เพราะแรงจูงใจให้หลีกเลี่ยงนั้นยังคงอยู่ เช่นเดียวกันกรณีที่แรงจูงใจให้หลีกเลี่ยงนั้นสูงกว่า บุคคลก็จะหลีกเลี่ยงการทำสิ่งนั้นโดยที่ในใจก็ยังมีความเสียดายอยู่ โดยที่สิ่งสำคัญคือไม่ว่าเลือกทางไหน การเปลี่ยนเจตคตินั้นก็ได้เกิดขึ้นแล้ว ประการที่สามที่พบคือ มีสองแนวทางในการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติ ทางแรก เรียกว่า กลยุทธ์แบบอัลฟา (Alpha strategies) ซึ่งเป็นวิธีที่ใช้กันทั่วไป คือการเพิ่มแรงจูงใจโดยการให้รางวัล และอีกทางหนึ่ง ซึ่งเป็นประเด็นที่การศึกษาวิจัยครั้งนี้ให้ความสนใจ เรียกว่า กลยุทธ์แบบโอเมกา (Omega strategies) เป็นแนวทางในการจูงใจโดยลดแรงจูงใจที่จะหลีกเลี่ยง กล่าวคือเป็นวิธีการที่พยายามจะลดการต่อต้านในตัวบุคคลที่เราต้องการจูงใจนั่นเอง โดย Kurt Lewin (1951 อ้างอิงจาก Knowles & Linn, 2003) ได้เสนอว่า กลยุทธ์แบบโอเมกา (Omega strategies) นั้นมีหลายหลายแนวทาง ดังนี้

Type 1 Omega strategies เป็นวิธีการลดความขัดแย้งโดยการเปลี่ยนการสนทนาเพื่อการโน้มน้าวใจให้กลายเป็นการสนทนาที่ดูเป็นมิตรมากกว่าการสนทนาเพื่อการโน้มน้าวใจ ซึ่งกระบวนการนี้มีวิธีการที่หลากหลาย เช่น ในการขายประกันชีวิต ผู้ขายประกันต้องเริ่มด้วยพูดคุยด้วยความเป็นมิตร มากกว่าที่จะพูดคุยแต่เรื่องขายประกัน

Type 2 Omega strategies เป็นวิธีที่เน้นจัดการกับการต่อต้านโดยตรง มีสองวิธีคือ ให้เหตุผลว่าทำไมจึงไม่ควรต่อต้าน และอีกวิธีคือการให้การยืนยันว่าจะได้รับบางสิ่งเมื่อเลิกต่อต้าน เช่น การที่รัฐบาลพยายามโน้มน้าวใจประชาชนในกรณีการเวนคืนที่ดินเพื่อสร้างทางรถไฟ ซึ่งจะบอกถึงประโยชน์ต่าง ๆ ที่ประชาชนจะได้รับจากการดำเนินการนี้

Type 3 Omega strategies วิธีนี้จัดการการต่อต้านโดยอ้อม โดยการเพิ่ม Self-esteem ให้กับเป้าหมาย เช่น โฆษณาที่สร้างการเห็นคุณค่าในตนเองให้กับผู้ที่ดูโฆษณา เพื่อทำให้สินค้าที่โฆษณานั้นเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

Type 4 Omega strategies ใช้วิธีเบี่ยงเบนความสนใจผู้ฟังซึ่งมีข้อจำกัด คือ สามารถทำให้แรงจูงใจสูงขึ้นเมื่อสิ่งที่จะโน้มน้าวใจนั้นมีภาพพจน์ในทางลบเท่านั้น ถ้าใช้กับสิ่งที่มีภาพพจน์ทางบวกจะทำให้สามารถโน้มน้าวใจได้น้อยลง เช่น โฆษณาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่พยายามเบี่ยงเบนความสนใจของผู้ชมโดยการนำเสนอเรื่องราวต่าง ๆ ที่ทำให้คนเกิดความรู้สึกดีกับโฆษณา

Type 5 Omega strategies การก่อกรวนในระหว่างการโน้มน้าวใจเล็กน้อย มีผลในการดึงความสนใจของผู้ฟังให้กลับมาอยู่กับเนื้อหาการโน้มน้าวใจได้ เช่น การโอบของผู้พูดสามารถทำให้ผู้ฟังกลับมาสนใจที่ผู้พูดได้

Type 6 Omega strategies กระตุ้นให้เกิดการต่อต้านซ้ำ ๆ จนผู้ที่เป็นเป้าหมายนั้นใช้การต่อต้านนั้นจนหมด ซึ่งวิธีนี้ใช้ได้กับผู้ที่ไม่ค่อยชอบต่อต้านเป็นปกติ เพราะกับคนที่ชอบต่อต้านนั้นดูเหมือนทำให้การต่อต้านนั้นถูกใช้จนหมดได้ยาก เช่น การโน้มน้าวโดยขอให้ทำสิ่ง ๆ หนึ่ง หากถูกปฏิเสธก็ขอให้ทำสิ่งอื่น ๆ ต่อไป จนในที่สุดผู้ถูกโน้มน้าวใจก็จะใช้การต่อต้านไปจนหมด

Type 7 Omega strategies เป็นการปรับทิศทาง การต่อต้านให้ย้อนกลับไปต่อต้านแนวคิดของตัวเอง ไม่ใช่ความพยายามที่จะลดหรือขัดขวางการต่อต้าน แต่ยอมรับและใช้ประโยชน์จากมัน เช่น การทำให้คนตระหนักว่าการต่อต้านของตนเองนั้นเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสม

การต่อต้านเพื่อลดความไม่คล้อยจอง (Resistance to Reduction of Dissonance)

Festinger (1957) กล่าวว่า ถ้าความไม่คล้อยจองทางปัญญาสามารถถูกลดหรือถูกกำจัดออกโดยการเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญาได้ ก็จำเป็นที่จะต้องพิจารณาว่าองค์ประกอบทางปัญญาที่มีการเปลี่ยนแปลงนั้น เกิดการต่อต้านอย่างไรบ้าง โดยการเกิดความไม่คล้อยจองนั้นสามารถเกิดขึ้นได้เสมอ แต่ก็จะถูกกำจัดออกไปถ้าองค์ประกอบทางปัญญาที่เกี่ยวข้องนั้นไม่มีการต่อต้านการเปลี่ยนแปลง จึงทำให้ไม่เกิดความไม่คล้อยจอง สำหรับปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดการต่อต้านนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ การต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทาง

ปัญหาที่ส่งผลถึงพฤติกรรม (resistance to change of behavioral cognitive element) และการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทางปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม (Resistance to Change of Environmental Cognitive Elements) โดยการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทางปัญหาที่ส่งผลถึงพฤติกรรม การต่อต้านการเปลี่ยนแปลงขององค์ประกอบทางปัญหาในบางส่วน เพื่อที่จะตอบสนองต่อองค์ประกอบทางปัญหาที่เป็นจริง โดยการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นจะขึ้นอยู่กับความเป็นจริงขององค์ประกอบทางปัญหา และความยากง่ายที่บุคคลจะเปลี่ยนการกระทำนั้น และยิ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์อีกด้วย โดยการต่อต้านนั้นมีผลมาจาก เมื่อการเปลี่ยนอาจทำให้เกิดความเจ็บปวดและสูญเสีย เมื่อพฤติกรรมในปัจจุบันอาจจะก่อให้เกิดความพึงพอใจในด้านอื่น และเมื่อไม่สามารถที่จะกระทำการเปลี่ยนแปลงได้ ส่วนการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทางปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม (Resistance to Change of Environmental Cognitive Elements) จะคล้ายกับการต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทางปัญหาที่ส่งผลถึงพฤติกรรม โดยปัจจัยสำคัญยังคงขึ้นอยู่กับองค์ประกอบทางปัญหา แต่การต่อต้านการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบทางปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลมากกว่า จึงทำให้การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทำได้ยากกว่านั่นเอง

ทฤษฎีปฏิกิริยาทางจิต (Psychological Reactance Theory)

Jack Brehm (1966 อ้างอิงจาก ชีระพร อุวรรณโณ, 2546) กล่าวว่าเมื่อบุคคลถูกคุกคามหรือเกิดการรับรู้ว่าจะถูกลดรอนสิทธิเสรีภาพในเรื่องใด ๆ ที่เป็นสิทธิของตนเองแล้ว จะเกิดปฏิกิริยากระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจอย่างหนึ่งขึ้นมา ที่เรียกว่า ปฏิกิริยาทางจิต โดยปฏิกิริยานี้จะกระตุ้นหรือจูงใจให้บุคคลพยายามกระทำการต่าง ๆ เพื่อให้ได้เสรีภาพของตนเองกลับคืนมา

จากทฤษฎีปฏิกิริยาทางจิต เสรีภาพเป็นเสรีภาพที่เฉพาะเจาะจง เป็นเสรีภาพที่บุคคลรับรู้ ไม่ว่าจะเสรีภาพนั้น ๆ จะมีอยู่จริงหรือไม่ก็ตาม สิ่งสำคัญ คือ บุคคลรับรู้ว่ามีเสรีภาพนั้น ๆ และมีความสามารถทางกายและทางจิตที่จะทำพฤติกรรมนั้นได้

ลักษณะของเสรีภาพ (ชีระพร อุวรรณโณ, 2546)

ลักษณะของเสรีภาพแบ่งได้ 2 ประเภทได้แก่ เสรีภาพที่เฉพาะเจาะจงและลักษณะเสรีภาพส่วนบุคคล เสรีภาพที่เฉพาะเจาะจง ประกอบด้วย การรับรู้ว่ามีเสรีภาพเช่นนั้น กล่าวคือ บุคคลต้องรับรู้ว่ามีเสรีภาพนั้น ๆ ถ้าหากบุคคลไม่ได้รับรู้ว่ามีเสรีภาพนั้น ๆ ปฏิกิริยา

ทางจิตจะไม่เกิดขึ้น เนื่องจากบุคคลจะไม่ได้เกิดการตระหนักถึงเสรีภาพนั้นเลย นอกจากนี้บุคคลต้องมีความสามารถที่จะทำพฤติกรรมเสรี บุคคลต้องรู้ว่าตนเองมีความสามารถหรือความเชี่ยวชาญที่สามารถจะทำพฤติกรรมนั้น ๆ หากบุคคลไม่ได้รับรู้ว่าตนเองสามารถทำพฤติกรรมเสรีนั้น ๆ ได้ การคุกคามหรือการลิดรอนสิทธิเสรีภาพจะไม่กระตุ้นให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตขึ้น และในกรณีที่บุคคลรู้ว่าตนเองสามารถทำพฤติกรรมเสรีนั้นได้ แต่ถูกคุกคามโดยบุคคลอื่น ที่บุคคลรับรู้ว่ามีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญในพฤติกรรมเสรีนั้น ๆ น้อยกว่าตนเอง บุคคลจะมีปฏิกิริยาทางจิตมากกว่าการถูกคุกคามโดยบุคคลที่ถูกรับรู้ว่ามีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญในพฤติกรรมเสรีนั้นมากกว่าตนเอง ความมั่นใจในเสรีภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดว่าปฏิกิริยาทางจิตที่เกิดขึ้นจะมากหรือน้อย หากบุคคลมีความมั่นใจเกี่ยวกับเสรีภาพที่ตนเองมีมาก หรือมั่นใจมากกว่าตนเองสามารถทำพฤติกรรมเสรีนั้นได้ ปฏิกิริยาทางจิตจะเกิดขึ้นมาก หากบุคคลมีความมั่นใจเกี่ยวกับเสรีภาพที่ตนเองน้อย หรือไม่มั่นใจว่าตนเองสามารถทำพฤติกรรมเสรีนั้นได้ ปฏิกิริยาทางจิตจะเกิดขึ้นน้อย นอกจากนี้บุคคลต้องมีเสรีภาพสัมบูรณ์และเสรีภาพภายใต้เงื่อนไข เสรีภาพสัมบูรณ์หรือเสรีภาพที่ไม่มีเงื่อนไข คือ เสรีภาพที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล ซึ่งบุคคลสามารถทำพฤติกรรมได้ในสถานการณ์ที่หลากหลายโดยไม่มีข้อจำกัด แต่เสรีภาพที่มีเงื่อนไขเป็นเสรีภาพที่บุคคลแสดงออกมา เป็นเสรีภาพที่มีข้อจำกัดภายใต้เงื่อนไขบางอย่าง ทำให้บุคคลไม่สามารถทำพฤติกรรมได้ในสถานการณ์ที่หลากหลาย ความหมายของเสรีภาพตามแนวทฤษฎีของปฏิกิริยาทางจิตจึงกล่าวได้ว่าเป็นเสรีภาพตามการรับรู้ของบุคคลแต่ละคน ไม่ว่าจะเสรีภาพนั้นจะมีอยู่จริงหรือไม่ก็ตาม

ลักษณะเสรีภาพส่วนบุคคล Brehm และ Brehm (1981) ได้เสนอข้อคิดในการแบ่งทฤษฎีปฏิกิริยาทางจิตที่มุ่งเน้นเสรีภาพที่แตกต่างกันในแต่ละบุคคล หรืออัตนัยของเสรีภาพ เป็น 2 ข้อ คือ ความแตกต่างระหว่างบุคคล บุคคลจะมีเสรีภาพหรือพฤติกรรมเสรีที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับว่าแต่ละบุคคลจะมีความเชื่อว่าสิ่งใดเป็นเสรีภาพที่สำคัญสำหรับตนเอง การคาดเดาเกี่ยวกับเสรีภาพของบุคคลอื่นมีโอกาที่จะคลาดเคลื่อนได้ เนื่องจากปัจจัยที่แตกต่างกันระหว่างบุคคล ทั้งนี้อัตนัยของเสรีภาพยังเกี่ยวข้องกับการรับรู้เสรีภาพเฉพาะเรื่อง เมื่อบุคคลรู้ว่าตนเองถูกควบคุม คุกคามหรือลิดรอนสิทธิเสรีภาพ ก็จะมีการต่อต้านการควบคุมหรือการลิดรอนเสรีภาพนั้น แต่ทฤษฎีปฏิกิริยาทางจิตไม่ได้เสนอว่าบุคคลมีแรงจูงใจที่จะต่อต้านการควบคุมหรือการลิดรอนสิทธิเสรีภาพอยู่ตลอดเวลา แต่พยายามที่จะระบุดึงปัจจัยหรือเงื่อนไขที่ทำให้บุคคลมีแรงจูงใจที่จะทำพฤติกรรมต่อต้านการควบคุมพฤติกรรมนั้น

ปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดปฏิกิริยาทางจิต (Brehm & Brehm, 1981)

1. ลักษณะของเสรีภาพ (characteristic of the freedom) ประกอบด้วย ความสำคัญของเสรีภาพ (importance of freedom) เมื่อบุคคลรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีภาพ บุคคลก็จะเกิดการวิเคราะห์ถึงความสำคัญของเสรีภาพนั้น ถ้าหากเสรีภาพนั้นมีความสำคัญต่อบุคคล จะทำให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตที่มากกว่าการรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีภาพนั้นไม่มีความสำคัญ อย่างไรก็ตามความสำคัญของเสรีภาพยังขึ้นอยู่กับความรู้ว่าคุณสิทธิเสรีใด ๆ มีประโยชน์ต่อบุคคลหรือไม่ โดยเสรีภาพจะมีความสำคัญเมื่อคุณสิทธิเสรีนั้นสามารถตอบสนองความต้องการของบุคคล และไม่มีคุณสิทธิเสรีอื่นที่สามารถจะทดแทนได้ จำนวนและสัดส่วนของเสรีภาพที่ถูกคุกคาม (number and proportion of freedoms threatened) ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผล โดยจำนวนของเสรีภาพที่ถูกคุกคามจะแปรผันกับปริมาณของปฏิกิริยาทางจิตที่เกิดขึ้น หากจำนวนของเสรีภาพที่ถูกคุกคามนั้นมีน้อย จำนวนของปฏิกิริยาทางจิตก็จะเกิดขึ้นน้อย แต่หากเสรีภาพที่ถูกสิทธิเสรีนั้นมีจำนวนมากปฏิกิริยาทางจิตก็จะเกิดขึ้นมาก โดยสัดส่วนของเสรีภาพที่ถูกคุกคามนั้นจะส่งผลต่อปฏิกิริยาทางจิตในกรณีจำนวนของเสรีภาพที่ถูกสิทธิเสรีนั้นมีจำนวนเท่ากัน นอกจากนี้ในปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างความสำคัญของเสรีภาพ (relative importance of the freedoms) ก็ส่งผลต่อการเกิดปฏิกิริยาทางจิตเมื่อบุคคลรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีภาพ และขณะเดียวกันบุคคลก็มีการรับรู้ถึงความสำคัญที่แตกต่างกันไปของของเสรีภาพที่ถูกคุกคาม โดยจะมีการเปรียบเทียบความสำคัญระหว่างเสรีภาพที่ถูกคุกคามนั้นกับเสรีภาพอื่น ๆ หากเสรีภาพที่ถูกสิทธิเสรีนั้นมีความสำคัญมากกว่าเสรีภาพอื่น จะทำให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตขึ้นมากกว่าคุณสิทธิเสรีที่บุคคลรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีมีความสำคัญน้อยกว่าคุณสิทธิเสรีอื่น ๆ ที่ไม่ได้ถูกสิทธิเสรี
2. ลักษณะของการคุกคาม (characteristic of the threat) ประกอบด้วยปัจจัยด้านต่าง ๆ ได้แก่ ผลของขนาดพลังคุกคามต่อคุณสิทธิเสรี (the effects of small and large forces against exercising a freedom) เมื่อพลังการคุกคามนั้นมีน้อยหรือต่ำกว่าระดับที่บุคคลสามารถรับรู้ได้ว่าเป็นการคุกคามต่อเสรีภาพของตน จะทำให้บุคคลไม่ได้รับรู้ถึงการคุกคามนั้น แต่หากพลังการคุกคามนั้นได้รวมตัวกันจนถึงระดับที่ทำให้บุคคลสามารถรับรู้ได้ถึงการคุกคาม บุคคลก็จะเกิดการตระหนักต่อพลังการคุกคามนั้น และเมื่อบุคคลเกิดการรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีมีความสำคัญ จะทำให้บุคคลเปลี่ยนจากการรับรู้ว่าเป็นการคุกคาม ไปเป็นการรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีของตนถูกสิทธิเสรีออกไปอย่างสิ้นเชิง การเปลี่ยนแปลงการรับรู้ที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลรับรู้ว่าคุณสิทธิเสรีมีความสำคัญมากกว่าความสำคัญของเสรีภาพ โดยจุดที่มีการเปลี่ยนแปลงนี้เป็นจุดที่มีขนาดของปฏิกิริยาทางจิตเกิดขึ้นสูงสุด อีกทั้งยังมีปัจจัยด้านผลของปฏิสัมพันธ์ระหว่างแรงที่คุกคามและความสำคัญของเสรีภาพ (the interactive effects of force and importance of freedom) การเกิดปฏิกิริยาทางจิตนั้นมีความสัมพันธ์กับความสำคัญของเสรีภาพที่ถูกคุกคามด้วย ในกรณีที่เสรีภาพมีความสำคัญต่อ

บุคคลน้อย ไม่ว่าจะมีความกลัวการคุกคามเพียงใด ก็จะเกิดปฏิกิริยาทางจิตน้อย และบุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามการคุกคาม เมื่อเสรีภาพมีความสำคัญปานกลาง พลังการคุกคามจะทำให้ปฏิกิริยาทางจิตเกิดขึ้น และจะมีอิทธิพลทางลบ แต่หากพลังการคุกคามมีมากพอก็อาจจะทำให้บุคคลยอมคล้อยตามได้เช่นกัน และเมื่อเสรีภาพมีความสำคัญสำหรับบุคคลมาก พลังการคุกคามยิ่งมากก็จะทำให้ปฏิกิริยาทางจิตยิ่งเกิดขึ้นมาก และยิ่งทำให้เกิดอิทธิพลทางลบมากขึ้นด้วย ซึ่งระดับของการคุกคามและการรับรู้ถึงความตั้งใจที่จะโน้มน้าว (magnitude of threat and perceived intend to persuade) ก็มีผลเมื่อบุคคลรับรู้ว่าการสื่อสารมีเจตนาที่จะชักจูงหรือโน้มน้าวใจให้ตนคล้อยตาม บุคคลจะรู้สึกกดดันโดยการรับรู้เจตนาจะทำให้ระดับการคุกคามเพิ่มขึ้น บุคคลจะเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือทำพฤติกรรมขัดแย้งกับเจตนาของการสื่อสาร และถ้าปฏิกิริยาทางจิตที่เกิดขึ้นตรงกันข้ามคือเมื่อบุคคลไม่ได้รับรู้ว่าการสื่อสารมีเจตนาที่จะโน้มน้าวใจให้คล้อยตาม บุคคลก็จะมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือเชื่อตามการสื่อสารนั้น ๆ รวมถึงปัจจัยการรวมตัวของการคุกคามในกรณีเสรีภาพเรื่องเดียว (summation of threats: single freedoms) เมื่อมีการคุกคามหลายอย่างต่อเสรีภาพเพียงเรื่องเดียว ผลของการคุกคามหลายอย่างที่ได้รวมตัวกันนั้น จะส่งผลให้บุคคลมีปฏิกิริยาทางจิตเกิดขึ้นมากกว่าการคุกคามเพียงอย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น แล้วมีอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งผล คือ การรวมตัวของการคุกคามในกรณีเสรีภาพหลายเรื่อง (summation effects: different freedoms) เมื่อบุคคลถูกลิดรอนสิทธิในเรื่องใดเรื่องหนึ่งก่อนหน้า และหลังจากนั้นได้ถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพอีกเรื่องหนึ่งที่ต่างออกไปจากเดิม บุคคลจะเกิดการรวมปฏิกิริยาทางจิตจากเรื่องก่อนหน้ามารวมกับเรื่องปัจจุบัน ซึ่งจะส่งผลให้ปฏิกิริยาการคุกคามในครั้งปัจจุบันนั้นมีมากกว่าในกรณีที่ไม่มีปฏิกิริยาทางจิตจากเรื่องก่อนหน้า และปัจจัยสุดท้าย การเกิดปฏิกิริยาทางจิตจากการเปรียบเทียบ (reactance arousal by implication) เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้เห็นผู้อื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกับตนเองถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพในเรื่องหนึ่ง ๆ บุคคลก็จะเชื่อว่าการลิดรอนสิทธิเสรีภาพนั้นสามารถที่จะเกิดขึ้นกับตนเองด้วย ส่งผลให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตต่อการลิดรอนสิทธิเสรีภาพนั้น

ผลของปฏิกิริยาทางจิต

ปฏิกิริยาทางจิตทำให้เกิดผลต่างๆ คือ การนำเสรีภาพกลับคืนโดยตรง (direct restoration of freedom) เมื่อบุคคลถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพจะเกิดพฤติกรรมที่จะพยายามนำเสรีภาพนั้นกลับคืนมาโดยตรง แต่ก็ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลให้เกิดการจำกัดของการนำเสรีภาพกลับคืนมาโดยตรง คือ เสรีภาพที่ไม่สามารถเอากลับคืนมาได้ จะทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกหมกหมองทาง แม้ว่าพยายามกระตุ้นให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตแล้วก็ตาม หรือในกรณีอื่น ที่บุคคลไม่มีความมั่นใจว่าได้สูญเสียเสรีภาพที่มีอยู่อย่างแท้จริง ปฏิกิริยาทางจิตก็จะเกิดขึ้นเช่นกัน แต่การนำเสรีภาพกลับคืน

โดยตรงอาจจะไม่ อีกทั้งยังมีการนำเสรีภาพกลับคืนโดยทางอ้อม (indirect restoration: restoration by implication) ปฏิบัติทางจิตสามารถเกิดขึ้นจากความเกี่ยวพันอื่น ๆ ได้ ซึ่งบุคคลสามารถจะนำเสรีภาพกลับคืนมาโดยทางอ้อม โดยการพยายามที่จะทำพฤติกรรมอื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับพฤติกรรมเสรีที่ถูกลดทอนไป หรือโดยการพยายามที่จะให้บุคคลอื่นทำพฤติกรรมเสรีที่ตนเองถูกลดทอนนั้นแทน รวมทั้งการตอบสนองส่วนบุคคล (subjective responses) เมื่อเกิดการลดทอนสิทธิเสรีภาพ บุคคลจะประหม่นถึงสิ่งคุกคามนั้น และพยายามที่จะนำเสรีภาพของตนกลับคืนมา โดยบุคคลอาจนำเสรีภาพกลับคืนมาโดยการคิดหรือรู้สึกในทางตรงกันข้ามกับการถูกลดทอนสิทธิเสรีภาพที่เกิดขึ้น นอกจากนี้บุคคลอาจนำเสรีภาพกลับคืนมาโดยการเพิ่มความรู้สึกหรือทำพฤติกรรมทางลบ หรือไม่เป็นมิตรกับบุคคลที่ลดทอนสิทธิเสรีภาพ รวมไปถึงการควบคุมพฤติกรรมของตนเองเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้นได้ โดยผลของปฏิบัตินี้จะรวมถึงการปฏิเสธการคุกคาม (denial of threat) เมื่อบุคคลพยายามจะนำเสรีภาพที่ถูกลดทอนกลับคืนมาโดยตรง การเลือกนั้นก็อาจจะเป็นการต่อต้านสังคมหรือสวนทางกับบรรทัดฐานของสังคม หรือหากบุคคลเลือกที่จะยอมคล้อยตามการลดทอนสิทธิเสรีภาพ บุคคลก็อาจจะต้องสูญเสียเสรีภาพที่สำคัญไป ดังนั้นบุคคลอาจเลือกที่จะกำจัดสิ่งคุกคามเหล่านั้นออกไปโดยการปฏิเสธว่าการคุกคามนั้นไม่เคยเกิดขึ้นจริง และผลด้านสุดท้าย การถนอมเสรีภาพด้านอื่น (preservation of other freedoms) เมื่อไม่สามารถแก้ไขความรู้สึกตื่นตัวที่เกิดขึ้นจากปฏิบัตินี้ทางจิตได้ด้วยการนำเสรีภาพกลับคืนโดยตรง การนำเสรีภาพกลับคืนโดยอ้อม หรือการปฏิเสธการคุกคาม จะส่งผลให้บุคคลเกิดแรงจูงใจที่จะรักษาเสรีภาพอื่นในอนาคตที่จะเกิดขึ้น และแรงจูงใจนี้ยังจะทำให้บุคคลมีความตื่นตัวมากขึ้น ถ้าหากเสรีภาพอื่นที่มีลักษณะคล้ายกับเสรีภาพที่ถูกลดทอน หรือเสรีภาพที่บุคคลพยายามจะรักษานั้นถูกคุกคามอีก

ทฤษฎีความไม่คล้องจองทางปัญญา (Cognitive Dissonance Theory)

ทฤษฎีความไม่คล้องจองทางปัญญานี้เสนอโดย Leon Festinger ซึ่งความไม่คล้องจองทางปัญญานี้ คือ สภาวะที่ไม่พึงพอใจหรือสภาวะทางลบ ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีส่วนร่วมของปัญหา 2 ส่วนที่ไม่สอดคล้องกัน โดย Festinger (1957) ได้เสนอสมมุติฐานหลัก 2 ข้อด้วยกัน โดยข้อแรกคือ สภาวะของความไม่คล้องจองทางปัญญา เป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกไม่สบายทางจิตใจ ซึ่งบุคคลจะพยายามลดความไม่คล้องจองและจะแสวงหาความคล้องจองนั้นแทน และสมมุติฐานอีกข้อคือ บุคคลพยายามจะหลีกเลี่ยงข้อมูลข่าวสารหรือสถานการณ์ที่จะทำให้เกิดความไม่คล้องจองเพิ่มมากขึ้น

ความไม่คล่องจงเป็นทฤษฎีที่มีความซับซ้อนทางสมมติฐานมากมายด้วยกัน ซึ่งบุคคลสามารถระบุส่วนประกอบสำคัญของความไม่คล่องจง ประกอบด้วย (Perloff, 2003) ความไม่คล่องจงทำให้บุคคลเกิดความไม่สบายทางด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่งทำให้บุคคลเกิดความพยายามที่จะลดความไม่คล่องจงนี้ให้ได้ อีกทั้งความไม่คล่องจงจะเกิดขึ้นเมื่อ บุคคลมี 2 ความคิดที่ไม่สอดคล้องกันอย่างชัดเจน มีการกระทำพฤติกรรมอย่างอิสระ ซึ่งการกระทำนั้นไม่สอดคล้องกับเจตคติ การตัดสินใจที่ไปขัดขวางทางเลือกอื่น ความพยายามในการมีส่วนร่วมกับสิ่งที่ใช้ความคิดได้น้อยกว่าปกติ และการที่บุคคลไม่สามารถหาความพอดีของเจตคติและพฤติกรรมที่เกิดขึ้น ซึ่งขนาดก็มีผลต่อความไม่คล่องจงเช่นกัน โดยขนาดของความไม่คล่องจงนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย รวมทั้งจำนวนขององค์ประกอบความไม่คล่องจงและความสำคัญของประเด็นปัญหานั้น อีกทั้งยังมีปัจจัยบุคคลจะถูกกระตุ้นเพื่อลดความไม่คล่องจงลง และเปลี่ยนทัศนคติที่จะตอบสนองต่อสารที่จะมาจูงใจ แล้ววิธีในการลดความไม่คล่องจงที่แตกต่างกันแต่บุคคลก็ถือเป็นอีกปัจจัย ซึ่งบางบุคคลอาจจะมีวิธีการแก้ปัญหาความไม่คล่องจงได้ดีกว่าบุคคลอื่น และมีปัจจัยสุดท้ายที่ว่าบุคคลทั้งหมดไม่ใช่จะสามารถลดความไม่คล่องจงได้สำเร็จ แต่ถ้าหากพยายามก็สามารถที่จะลดได้

วิธีการลดความไม่คล่องจงทางปัญญานั้นเราสามารถทำได้ 3 วิธี (ธีระพร อุวรรณโน, 2546) ประกอบด้วย การเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญาด้านพฤติกรรม (Changing a Behavioral Cognitive Element) ถ้าหากองค์ประกอบทางปัญญาที่มีต่อสภาพแวดล้อมไม่คล่องจงกับองค์ประกอบด้านพฤติกรรม บุคคลก็อาจเปลี่ยนจากองค์ประกอบด้านพฤติกรรมให้คล่องจงกับองค์ประกอบด้านสภาพแวดล้อม อีกทั้งการเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญาด้านสภาพแวดล้อม(Changing a Environmental Cognitive Element) ก็มีผล ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว แม้การเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญาด้านสภาพแวดล้อมนั้นทำการเปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าการเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญาด้านพฤติกรรม แต่เราก็สามารถที่จะได้ อีกทั้งการเพิ่มองค์ประกอบทางปัญญาขึ้นมาใหม่ (Adding New Cognitive Elements) การเปลี่ยนองค์ประกอบทางปัญญานั้นไม่ใช่เป็นเพียงวิธีเดียวที่จะแก้ความไม่คล่องจงทางปัญญาได้ ซึ่งเราอาจจะลดความไม่คล่องจงที่มีอยู่ด้วยการเพิ่มองค์ประกอบทางปัญญาขึ้นมาใหม่

Festinger (1957) ได้เสนอการนำทฤษฎีความไม่คล่องจงทางปัญญาไปใช้ไว้ 4 แนวทาง คือ ผลจากการตัดสินใจ (The Consequences of Decision) ความไม่คล่องจงทางปัญญาจะเกิดขึ้นหลังการตัดสินใจของบุคคลในการเลือกรับของ หรือเลือกที่จะกระทำการใด ๆ ซึ่งลักษณะของการตัดสินใจที่ก่อให้เกิดความไม่คล่องจงทางปัญญา ได้แก่ การตัดสินใจเลือกระหว่าง

ทางเลือกที่ไม่พึงปรารถนา การตัดสินใจเลือกกระหว่างทางเลือกที่มีทั้งความน่าพึงปรารถนาและไม่พึงปรารถนาในแต่ละทางเลือก และการตัดสินใจเลือกที่มีทางเลือกมากกว่าสองทาง โดยมีแนวทางต่อมาคือ ผลจากการถูกบังคับให้ทำตาม (The Effects of Forced Compliance) การถูกบังคับให้ทำตาม หมายถึง การเหนี่ยวนำให้บุคคลกระทำพฤติกรรมที่ต่อต้านเจตคติเดิมของตนเองในที่สาธารณะ แต่หากการเหนี่ยวนำให้กระทำพฤติกรรมนั้นมีผลกระทบ ซึ่งก็คือได้รับรางวัลตอบแทน หากยอมทำพฤติกรรมตาม หรือได้รับการลงโทษหากไม่กระทำพฤติกรรมตาม พบว่าการเหนี่ยวนำนี้จะไม่ทำให้เกิดความไม่คล่องจองทางปัญญา อีกทั้งยังมีเรื่องการสมัครใจหรือไม่สมัครใจในการรับข้อมูล (Voluntary and Involuntary Exposure to Information) ในการรับข้อมูลของบุคคลนั้น บุคคลมีแนวโน้มที่จะเลือกหาข้อมูลที่สุดคล้องกับส่วนของปัญญาเดิมของตน และหลีกเลี่ยงที่จะรับข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับส่วนของปัญญาเดิมของตน และแนวทางสุดท้าย คือ บทบาทของการสนับสนุนทางสังคม (The Role of Social Support) การที่บุคคลมีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มทางสังคม บางครั้งบุคคลอาจได้รับข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับส่วนของปัญญาเดิมของตน ทำให้เกิดความไม่คล่องจองได้ แต่หากบุคคลได้รับข้อมูลที่สุดคล้องกับส่วนของปัญญาเดิมก็จะไม่เกิดความไม่คล่องจอง

แนวคิดเรื่องการเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem)

Rosenberg (1979) ได้ให้ความหมายของการเห็นคุณค่าในตนเอง (Self-esteem) ไว้ว่า การที่บุคคลมีความคิดเกี่ยวกับตนเองทั้งด้านบวกและด้านลบ โดยที่บุคคลนั้นเคารพและยอมรับในสิ่งที่ตนเป็น รวมทั้งการมองตนว่าเป็นบุคคลที่มีคุณค่าและประโยชน์ ซึ่ง Coopersmith (1981) ก็ได้มีการให้ความหมายของการเห็นคุณค่าในตนเองไว้ว่า การที่บุคคลประเมินคุณค่าของตนเอง เพื่อแสดงถึงความรู้สึกหรือคุณค่าที่มีอยู่ภายในผ่านทางเจตคติ ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงความเชื่อหรือความคิดที่บุคคลมีต่อตนเองในด้านความสามารถ ความสำคัญ การมีคุณค่า และการประสบความสำเร็จ

การเห็นคุณค่าในตนเองนั้น Coopersmith (1981) ได้กล่าววว่ามาจาก 4 องค์ประกอบด้วยกัน ได้แก่ องค์ประกอบด้านการยอมรับจากบุคคลสำคัญรอบข้าง องค์ประกอบด้านประสบการณ์การประสบความสำเร็จในชีวิตอันเกิดจาก ความสามารถ (Competence) หมายถึง การประสบความสำเร็จ รวมทั้งบรรลุมิติวัตถุประสงค์ตามที่ตนเองต้องการ การมีอำนาจ (Power)

หมายถึง ความสามารถในการควบคุมสถานการณ์ต่างๆ สามารถมีอิทธิพลและควบคุมผู้อื่นได้
 คุณงามความดี (Virtue) หมายถึง การยึดมั่นในคุณธรรม ศีลธรรม และจริยธรรมตามบรรทัดฐาน
 ทางสังคม และการยอมรับจากผู้อื่น (Significance) หมายถึง การได้รับความใส่ใจ การรับรู้ว่าคุณ
 มีความสำคัญ การยอมรับจากผู้อื่นในเรื่องต่างๆ องค์ประกอบด้านการทำในสิ่งที่ตนเองต้องการ
 โดยสิ่งนั้นต้องเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีคุณค่า องค์ประกอบด้านการไม่ทำให้การเห็นคุณค่า
 ของตนเองน้อยลงโดยการไม่ให้ความสำคัญกับสิ่งที่ลดการเห็นคุณค่าในตนเอง อีกทั้ง Babladelis
 (1984) ก็ได้เสนอว่ากระบวนการการเห็นคุณค่าในตนเองประกอบไปด้วย การประเมินการ
 ตอบสนองของผู้อื่น (Reflected Appraisal) โดยบุคคลสามารถรับรู้ตนเองผ่านทาง การพูด การ
 แสดงท่าทางของบุคคลอื่น กระบวนการต่อมาคือ การเปรียบเทียบกับสังคม (Social Comparison)
 ซึ่งเป็นการประเมินตนเองกับบุคคลอื่นในสังคม โดยบุคคลที่มีสถานภาพสูงกว่ามักจะเปรียบเทียบกับ
 บุคคลที่มีสถานภาพต่ำกว่าเพื่อเพิ่มการเห็นคุณค่าในตนที่มากขึ้น การแสดงบทบาทสมมุติ
 (Role playing) ก็เป็นอีกกระบวนการหนึ่งที่ทำให้เพิ่มการเห็นคุณค่าในตน โดยการชมตนเอง การ
 พูดถึงเกี่ยวกับตนเองในแง่บวก และการพูดให้กำลังใจตัวเอง ซึ่งการพูดกับตัวเองนี้จะเป็นการตอก
 ย้ำให้ตัวเองมีการเห็นคุณค่าในตนเองที่มากขึ้น และสุดท้ายกระบวนการแบ่งแยกทางสังคม
 (Social Discrimination) ก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเห็นคุณค่าในตนเอง เช่น เชื้อชาติ สีผิว เพศ โดย
 บุคคลที่มีผิวขาวจะมีการเห็นคุณค่าในตนมากกว่าบุคคลที่มีผิวดำ เพศชายมีการเห็นคุณค่าในตน
 มากกว่าเพศหญิง โดยเรื่องเพศนี้ Miller (1975) ก็ได้มีการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างแล้วพบว่าเพศ
 ชายมีการเห็นคุณค่าในตนเองมากกว่าเพศหญิง ซึ่งสอดคล้องกับ Schwartz (1988) ที่พบว่าเพศ
 ชายมีการเห็นคุณค่าในตนเองมากกว่าเพศหญิงเหมือนกัน

Coopersmith (1981) ยังกล่าวว่า การเห็นคุณค่าในตนเองนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2
 องค์ประกอบ คือ องค์ประกอบภายในตน และองค์ประกอบภายนอกตน โดยองค์ประกอบภายใน
 ตน คือ ลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล ซึ่งส่งผลต่อการเห็นคุณค่าในตนเองที่
 แตกต่างกัน อันประกอบไปด้วยปัจจัยดังนี้ ปัจจัยลักษณะทางกายภาพ (Physical Attribution)
 เป็นส่วนช่วยให้บุคคลเกิดการเห็นคุณค่าในตนเองมากขึ้น บุคคลที่มีลักษณะทางกายภาพดี คือ มี
 รูปร่างหรือหน้าตาที่สวยงาม มีความแข็งแรงและรวดเร็ว มักจะมีการเห็นคุณค่าในตนเองมากกว่า
 บุคคลที่มีลักษณะทางกายภาพที่ด้อย แต่อย่างไรก็ตามลักษณะทางกายภาพนี้ จะมีอิทธิพลต่อ

บุคคลมากน้อยเพียงใดก็จะขึ้นอยู่กับค่านิยมของแต่ละสังคม ปัจจัยต่อมาคือ ความสามารถทั่วไป สมรรถภาพ และผลงาน (General Capacity, Ability, and Performance) ซึ่งจะแสดงถึงความสำเร็จของการประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว โดยมีสติปัญญาเข้ามามีส่วนในการสนับสนุนความสำเร็จนี้ เช่น ผู้อยู่ในวัยเรียนถ้าสามารถใช้สติปัญญาและความสามารถที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่ และเกิดการประสบความสำเร็จในการเรียน บุคคลนั้นจะเกิดการเห็นคุณค่าในตนเองที่เพิ่มมากขึ้น แต่ถ้าบุคคลเกิดความล้มเหลว บุคคลก็จะรู้สึกด้อยคุณค่าและการเห็นคุณค่าในตนเองก็จะลดน้อยลง

ปัจจัยสภาวะอารมณ์ (Affective states) ก็เป็นส่วนช่วยในการพัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเองด้วยเช่นกัน โดยเป็นการสะท้อนถึงความรู้สึก เช่น ความรู้สึกพอใจ ความสุข ความวิตกกังวล หรืออารมณ์ต่างๆที่อยู่ในตัวบุคคล โดยอารมณ์เหล่านี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการประเมินสิ่งที่ตนเองได้ประสบมา หรือเป็นผลมาจากการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นแล้วส่งผลกระทบต่ออารมณ์ตนเองในเวลาต่อมา โดยบุคคลที่ประเมินตนเองในทางบวกจะพึงพอใจในชีวิต ส่วนบุคคลที่ประเมินตนเองในทางลบจะไม่พึงพอใจในชีวิตและรู้สึกว่าตนจะไม่ประสบความสำเร็จในอนาคต ปัจจัยค่านิยมส่วนบุคคล (Self-value) นั้นจะเป็นการให้ความสำคัญของสิ่งต่างๆซึ่งจะแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล โดยบุคคลจะประเมินตนเองกับสิ่งที่ตนเองให้คุณค่าและสังคมให้คุณค่า โดยถ้าค่านิยมของตนเองสอดคล้องกับค่านิยมของสังคมบุคคลก็จะเห็นคุณค่าในตนเองสูง แต่ถ้าไม่สอดคล้องกับสังคมก็จะเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ปัจจัยความทะเยอทะยาน (Aspiration) จะเป็นการเปรียบเทียบผลงานและความสามารถตนเองกับเกณฑ์ที่ได้ตั้งไว้ ซึ่งถ้าได้รับประสบการณ์ของความสำเร็จ ก็จะเกิดแรงบันดาลใจในการสร้างความสำเร็จในครั้งต่อไป โดยการเห็นคุณค่าในตนเองจะเพิ่มขึ้นเมื่อทำได้สำเร็จตามที่ได้ตั้งไว้ ปัจจัยเพศ (Sex) ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผล โดยสังคมและวัฒนธรรมส่วนใหญ่จะมองความสำเร็จของผู้ชายมาจากความสามารถ และมองความสำเร็จของผู้หญิงว่ามาจากความพยายามและโชค และปัจจัยสุดท้าย ปัจจัยปัญหาและโรคภัยไข้เจ็บ (Problem and Pathology) ผู้ที่มีปัญหาทางด้านสุขภาพจิตทั่วไป และปัญหาทางพฤติกรรมและระบบประสาท จะมีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำและแสดงความทุกข์และความวิตกกังวลออกมา ซึ่งผู้ที่ปัญหาดังกล่าวจะน้อยจะมีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง

ส่วนองค์ประกอบภายนอกตน คือ สภาพแวดล้อมที่บุคคลมีปฏิสัมพันธ์ด้วย ซึ่งส่งผลต่อบุคคลให้มีการเห็นคุณค่าในตนเองที่แตกต่างกัน อันประกอบไปด้วยปัจจัยต่างๆดังนี้ ปัจจัยแรก

คือ ความสัมพันธ์กับครอบครัวหรือพ่อแม่ ซึ่งถ้าเด็กได้รับประสบการณ์ความสัมพันธ์ที่ดีในวัยเด็ก
 ได้รับความรัก ความอบอุ่น ครอบครัวให้การสนับสนุน การยอมรับ ให้กำลังใจ ให้เสรีภาพในการ
 กระทำในขอบเขตที่เหมาะสม ก็จะทำให้เด็กรู้สึกมั่นคง ปลอดภัย และเกิดการพัฒนารูปร่าง
 คุณค่าในตนเองได้ ปัจจัยต่อมา โรงเรียนและการศึกษา ก็มีผลในการพัฒนารูปร่างคุณค่าด้วย
 เช่นกัน โดยโรงเรียนจะมีผลช่วยในการพัฒนาความรู้ความสามารถ ความเชื่อมั่น การแก้ไข
 ปัญหา ซึ่งการพัฒนาทักษะเหล่านี้จะเป็นส่วนช่วยให้เด็กมีการเห็นคุณค่าในตนเองที่สูงขึ้น ปัจจัย
 สถานภาพทางสังคม เป็นการเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่น ซึ่งพิจารณาจาก อาชีพ การงาน
 บทบาททางสังคม รายได้ เศรษฐกิจ โดยผู้ที่มีสถานภาพทางสังคมสูงนั้นจะเกิดความรู้สึกว่ามีการ
 เห็นคุณค่าในตนเองสูงกว่าผู้อื่น แต่ความสัมพันธ์ในปัจจุบันนี้ยังไม่มีความเด่นชัดเท่าที่ควร และ
 ปัจจัยสุดท้าย ปัจจัยสังคมและกลุ่มเพื่อน บุคคลเมื่ออยู่ในสังคมและกลุ่มเพื่อนจะเกิดการ
 เปรียบเทียบระหว่างตนเองและกลุ่มเพื่อน ซึ่งถ้าตนเองมีความสามารถ ทักษะ หรือสิ่งใดที่ตนเองมี
 ความถนัดมากกว่ากลุ่มเพื่อนแล้ว บุคคลก็จะมีค่าในตนเองที่เพิ่มขึ้น

Coopersmith (1984) ได้กล่าวถึงบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและบุคคลที่มีการ
 เห็นคุณค่าในตนเองต่ำ โดยบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง (High self-esteem) จะมี
 ลักษณะที่รับรู้ถึงข้อจำกัดของตนเอง รู้ว่าตนเองนั้นมีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไรบ้าง โดยพร้อมที่จะ
 แก้ไขข้อเสียเหล่านั้น มีรับรู้ตนเองตามความเป็นจริง สามารถพัฒนาปรับปรุงข้อบกพร่องของ
 ตนเองให้ดีขึ้นได้ มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความพยายามในการทำสิ่งต่าง เป็นตัวของตัวเอง
 พร้อมรับคำวิจารณ์ อีกทั้งยังมีการมองโลกในแง่ดี เข้าอกเข้าใจผู้อื่น แสดงความต้องการของ
 ตนเองได้อย่างเปิดเผย และมีความสุขในสิ่งที่ตนเป็นอยู่ ส่วนบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ
 (low self-esteem) นั้น จะเป็นบุคคลที่ไม่มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีการใช้กลไกป้องกันการเห็น
 คุณค่าในตนเอง (Defensive self-esteem) รับรู้ว่าตนเองนั้นไร้ค่า ไม่มีความสามารถ หลีกเลี่ยงที่
 จะต้องเผชิญกับสิ่งใหม่ๆ ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ ไม่ชอบที่จะเข้าสังคมพบปะกับผู้คน และมัก
 แสดงพฤติกรรมก้าวร้าวเพื่อกลบเกลื่อนความไม่มั่นใจในตนเอง Rosenberg (1979) ก็ได้มีการ
 กล่าวถึงบุคคลที่มีเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ คือ บุคคลที่ไม่กล้าจะแสดงความคิดเห็นต่างไปจากคน
 อื่น มักกลัวการถูกปฏิเสธหรือถูกตำหนิ กลัวการทำในบุคคลอื่นไม่พอใจ ไม่พอใจต่อคำวิจารณ์ของ
 ผู้อื่น ไม่ยอมรับนับถือในตนเอง และเกิดความรู้สึกเก็บกดอยู่ในจิตใจ

Coopersmith (1981) ได้เสนอปัจจัยที่มีส่วนช่วยในการพัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเอง เช่น การได้รับการยอมรับนับถือจากบุคคลที่มีความสำคัญต่อชีวิต การประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ การได้ทำในสิ่งที่สอดคล้องกับค่านิยมและความต้องการของตนเอง ซึ่ง Coopersmith (1981) พบว่า การยอมรับและการได้รับความรักจากครอบครัวในวัยเด็กมีผลต่อการพัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเองเป็นอย่างมาก ซึ่งสอดคล้องกับ Hamachek (1978) และ Atwater (1979) ที่ศึกษาว่าคุณภาพของการเลี้ยงดูในวัยเด็กมีผลต่อการเห็นคุณค่าในตนเองในปัจจุบัน โดย Plenty (2007) ก็ได้กล่าวถึงการพัฒนาบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำหลายวิธีด้วยกัน เช่น การหยุดเปรียบเทียบตนเองกับบุคคลอื่น เนื่องจากหากบุคคลเกิดความพยายามที่จะเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่นแล้ว จะทำให้บุคคลเกิดการเปรียบเทียบด้านลบของตนเองกับบุคคลอื่น ส่งผลทำให้การเห็นคุณค่าในตนเองตกต่ำลง และอาจจะส่งผลทำให้การเห็นคุณค่าในตนเองตกต่ำลง พร้อมทั้งมีการพัฒนาตัวเองในด้านต่างๆ เพื่อให้ตนเองเกิดการตระหนักและเชื่อมั่นในความสามารถของตนเองรวมถึงพยายามเน้นย้ำกับตนเองเพื่อเพิ่มความมั่นใจ โดยหากเราเน้นย้ำกับตนเองถึงความสามารถที่มีอยู่แล้ว จะเป็นการสร้างประสบการณ์ทางบวกให้แก่ตัวบุคคลและสิ่งนี้จะกลายเป็นแรงสนับสนุนให้คนเกิดการพัฒนาในตน นอกจากนี้แล้วการน้อมรับคำชมก็เป็นอีกวิธีในการพัฒนาการเห็นคุณค่าในตน โดยเมื่อบุคคลได้รับคำชม บุคคลต้องคิดว่าตนเองคู่ควรกับคำชมที่ได้รับ และควรพยายามดูดซับความซาบซึ้งจากคำชมนั้นเข้ามาให้มากที่สุด สิ่งแวดล้อมที่เราอยู่ก็เป็นส่วนสำคัญเช่นกัน โดยหากเราอยู่กับบุคคลอื่นที่คิดแต่แง่ลบต่อตนเอง จะทำให้เราเป็นอย่างนั้นไปด้วย เช่นเดียวกับถ้าบุคคลอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่คอยสนับสนุนให้คิดในแง่ดี ก็จะเป็นคนใหม่ พร้อมทั้งยังได้สังคมและเครือข่ายที่ดีเพิ่มเข้ามาอีกด้วย อีกทั้งความพยายามที่จะหาความสามารถของตนเองให้เจอและภาคภูมิใจกับสิ่งนั้น ไม่เก็บงำความต้องการ ซึ่งบางครั้งการไม่รับรู้หรือบอกถึงความต้องการของตนเองออกมา อาจจะทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อตนเองได้ นอกจากนี้การรู้จักเป็นผู้ให้ การที่บุคคลรู้สึกว่าตนเองสามารถเป็นผู้ให้ได้นั้น จะทำให้บุคคลเกิดการเห็นคุณค่าในตนเองมากขึ้น และสุดท้ายการทำงานที่ตนเองรัก หากบุคคลต้องฝืนทำงานใด ๆ ที่ตัวเองไม่ชอบ จะส่งผลทำให้การเห็นคุณค่าในตนเองตกต่ำลงได้ บุคคลจึงควรเลือกที่จะทำงานที่ตนเองชอบหรือสนใจ เพื่อเป็นการพัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเอง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Rhodes & Wood (1992) ได้ทำการวิจัยหาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการคล้อยตามของบุคคลกับการเห็นคุณค่าในตนเอง โดยแบ่งเงื่อนไขการเห็นคุณค่าในตนเองออกเป็น 3 เงื่อนไข คือ กลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง กลาง และต่ำ โดยผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางจะถูกโน้มน้าวใจหรือคล้อยตามการโน้มน้าวใจได้ง่ายที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง และต่ำ นอกจากนี้ความแตกต่างในการคล้อยตามการโน้มน้าวใจในกลุ่มการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและต่ำไม่มีความแตกต่างกัน โดย Rhodes & Wood อธิบายว่า กลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงมีแนวโน้มที่จะมีความภาคภูมิใจในตนเอง เชื่อมั่นหรือยึดมั่นในความคิดของตนสูง ทำให้เกิดการต่อต้านหรือไม่ยอมรับต่อสิ่งที่พยายามโน้มน้าวใจ ส่วนในกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำมีแนวโน้มที่จะมีความมั่นใจในตนเองน้อย ไม่เชื่อมั่นในความสามารถรวมไปถึงความคิดของตนเอง ทำให้คิดว่าไม่ว่าจะทำอะไรก็ไม่สามารถที่จะแก้ไขอะไรได้ จึงทำให้คนในกลุ่มนี้ละเลยต่อการโน้มน้าวใจ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบของการโน้มน้าวใจที่ส่งผลให้เกิดการต่อต้านการรับสาร
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดการต่อต้านการรับสาร
3. เพื่อสามารถที่จะนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนา เพื่อใช้ในการโน้มน้าวใจต่างๆ ต่อไป

สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้ที่ได้รับสารที่ถูกลดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ถูกรีดลอนสิทธิเสรีภาพ
2. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
3. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

4. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการวิจัย

- ตัวแปรต้น คือ เจ็อนไซของการโน้มน้าวใจ มีแบบลิตรอนและไม่ลิตรอน
- ตัวแปรส่งผ่าน คือ การเห็นคุณค่าในตนเอง (self-esteem)
- ตัวแปรตาม คือ การต่อต้านการโน้มน้าวใจ (resistance)

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ได้เลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 322 คน โดยแบ่งออกเป็นเพศหญิง 219 คน และเพศชาย 103 คน

นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

การโน้มน้าวใจ หมายถึง การพยายามเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ทศนคติ และพฤติกรรมของบุคคลอื่นด้วยกลวิธีการใด ๆ เพื่อให้เป็นไปตามที่วัตถุประสงค์ที่ผู้โน้มน้าวได้ตั้งใจเอาไว้ โดยในงานวิจัยชิ้นนี้ หมายถึง การโน้มน้าวใจผู้ร่วมทดลองในเรื่องของการรณรงค์ให้ท่องเที่ยวภายในประเทศไทย

การต่อต้านการโน้มน้าวใจ หมายถึง กระบวนการที่บุคคลพยายามหลีกเลี่ยงที่จะคล้อยตามหรือไม่ยอมเปลี่ยนแปลง ไปจนถึงการกระทำในทิศทางตรงกันข้ามกับสิ่งที่เข้ามาโน้มน้าวใจนั้น ๆ โดยในงานวิจัยนี้การหาคะแนนการต่อต้านการโน้มน้าวใจ คือความแตกต่างของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยก่อนและหลัง

สารที่ใช้โน้มน้าวใจ หมายถึง สารโฆษณาประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งเป็นภาพโฆษณาสิ่งพิมพ์ขนาด 1 กระดาษ A4 สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบ คือ

- *สารที่ลิตรอนสิทธิเสรีภาพสูง* หมายถึง สารที่ถูกประเมินจากผู้รับสารว่าทำให้เกิดความรู้สึกว่าผู้รับสารเองถูกจำกัดสิทธิในการเลือกหรือการตัดสินใจอย่างอิสระสูง

- สารที่ลดรสนิยมหรือเสีรภาพต่ำ หมายถึง สารที่ถูกประเมินจากผู้รับสารว่าทำให้เกิดความรู้สึกว่าผู้รับสารเองถูกจำกัดสิทธิในการเลือกหรือการตัดสินใจอย่างอิสระต่ำ

ผู้รับสาร หมายถึง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นเป้าหมายของการสื่อสารหรือการโน้มน้าวใจ โดยเป็นผู้ที่รับสารที่ผู้ส่งสารได้ส่งมาให้โดยผ่านทางสื่อหรือช่องทางต่าง ๆ

- ผู้ที่มี Self-esteem อยู่ในระดับสูง หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนการทำแบบทดสอบการเห็นคุณค่าในตนเอง อยู่ในช่วงเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 67 ขึ้นไป
- ผู้ที่มี Self-esteem อยู่ในระดับกลาง หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนการทำแบบทดสอบการเห็นคุณค่าในตนเอง อยู่ในช่วงระหว่างเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 34 ถึงเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 66
- ผู้ที่มี Self-esteem อยู่ในระดับต่ำ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนการทำแบบทดสอบการเห็นคุณค่าในตนเอง อยู่ในช่วงเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 33 ลงมา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงวิธีการโน้มน้าวใจที่จะช่วยลดการเกิดการต่อต้านของผู้รับสาร
2. ได้ทราบถึงปัจจัยที่มีแนวโน้มจะก่อให้เกิดการต่อต้านการโน้มน้าวใจ
3. สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการโน้มน้าวใจเพื่อลดการต่อต้านสิ่งที่เราพยายามจะโน้มน้าวใจ
4. สามารถนำหลักการไปประยุกต์ใช้กับการรณรงค์หรือการโฆษณา ให้นักคนทำในสิ่งใด ๆ ที่อาจจะมีแนวโน้มว่าผู้รับสารอาจจะต่อต้านสิ่งนั้น ๆ

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงเจตคติที่เกิดขึ้นจากการต่อต้านการโน้ม
 น้าวใจต่อสารที่ใช้เพื่อโน้มน้ำวใจ เกี่ยวกับการรณรงค์ให้ท่องเที่ยวภายในประเทศไทยของนิสิต
 นักศึกษาในระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ระหว่างผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง ผู้ที่
 มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง และผู้ที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ โดยมีเงื่อนไขในการโน้ม
 น้าวใจสองเงื่อนไข คือ เงื่อนไขการโน้มน้ำวใจที่มีลักษณะของข้อความแบบลิดรอนสิทธิเสรีภาพ
 กับเงื่อนไขการโน้มน้ำวใจที่มีลักษณะของข้อความแบบไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัย
 ต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสร้างเครื่องมือ
 - 1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้สร้างมาตรวัดเจตคติต่อเรื่องการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำนวน 100 คน
 - 1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ประเมินคุณภาพของสารโน้มน้ำวใจ จำนวน 80 คน
2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาจริงเป็นนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จาก
 มหาวิทยาลัยต่าง ๆ จำนวน 322 คน โดยจะให้ตอบมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง และ
 นำผลที่ได้มาแบ่งนิสิตนักศึกษาออกเป็น 3 กลุ่ม โดยคัดนิสิตนักศึกษาที่มีคะแนนจาก
 มาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง ตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 67 ขึ้นไป เป็นกลุ่มที่มีการเห็น
 คุณค่าในตนเองสูง กลุ่มนิสิตนักศึกษาที่มีคะแนนอยู่ระหว่างเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 34 ถึง 66
 เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง และกลุ่มนิสิตนักศึกษาที่มีคะแนนตั้งแต่
 เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 33 ลงไป เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ซึ่งได้กลุ่มตัวอย่างที่มี

การเห็นคุณค่าในตนเองสูงจำนวน 107 คน กลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง 106 คน และกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ 109 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนามาตรวัด

- 1.1 แบบสอบถามคำคุณศัพท์เกี่ยวกับการท่องเที่ยวในประเทศไทย เป็นแบบสอบถามปลายเปิดที่มีช่องให้กลุ่มตัวอย่างระบุถึงคำคุณศัพท์ที่กลุ่มตัวอย่างมีต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย
- 1.2 แบบสอบถามเจตคติเกี่ยวกับการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของसार เป็นแบบสอบถามปลายเปิดที่มีช่องให้กลุ่มตัวอย่างระบุถึงเจตคติต่อลักษณะของการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของसार
- 1.3 แบบประเมินการลิดรอนสิทธิเสรีภาพ เป็นมาตรจำแนกความหมาย (semantic differential scale) โดยมีคำคุณศัพท์ที่เป็นด้านตรงข้ามกัน จำนวน 10 ข้อ

2. เครื่องมือที่ใช้ในขั้นตอนการทดลอง

- 2.1 มาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง เป็นมาตรลิเคิร์ต มีคะแนน 7 ช่วง ประกอบด้วยข้อคำถาม 24 ข้อ
- 2.2 มาตรวัดเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจ เรื่อง การท่องเที่ยวในประเทศไทย เป็นมาตรจำแนกความหมาย (semantic differential scale) มีคะแนน 7 ช่วง โดยมีคำคุณศัพท์ที่เป็นด้านตรงข้ามกัน จำนวน 33 ข้อ
- 2.3 สารโน้มน้าวใจ เกี่ยวกับการรณรงค์ให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย เป็นสารในรูปแบบของสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ แบ่งออกเป็น
 - สารโน้มน้าวใจที่สร้างให้เกิดความรู้สึกว่าถูกลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

- สารโน้มน้าวใจที่ไม่สร้างให้เกิดความรู้สึกว่าถูกกลืนหรือลดทอนสิทธิเสรีภาพ

การสร้างเครื่องมือ และการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ

1. มาตรฐานวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย

มาตรฐานวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นเครื่องมือที่ใช้วัดตัวแปรตาม คือ การเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อเรื่องและผู้วิจัยได้พยายามจะโน้มน้าวใจ ซึ่งก็คือ เจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย โดยมีลักษณะเป็นมาตรจำแนกความหมาย (semantic differential scale) โดยมีขั้นตอนการสร้าง ดังนี้

- 1.1 สํารวจความรู้สึกของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ที่มีต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำนวน 40 คน โดยใช้แบบสอบถามปลายเปิด
- 1.2 รวบรวมคำคุณศัพท์ทั้งหมดที่ได้มาจัดหมวดหมู่ รวมคำที่คล้ายคลึงกันหรือตรงข้ามกัน ได้คำคุณศัพท์จำนวน 33 ข้อกระทง
- 1.3 นำคำคุณศัพท์ที่ได้มาหาค่าตรงกันข้าม แล้วสร้างเป็นมาตรจำแนกความหมาย ซึ่งมีช่วงระดับของคะแนน 7 ช่วง จำนวน 33 ข้อกระทง
- 1.4 นำมาตรที่สร้างขึ้น ไปให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวน 60 คน ประเมินเจตคติที่มีจากคู่คำที่กำหนดให้ แล้วนำข้อมูลที่ได้มาหาค่า CITC
- 1.5 จากนั้นนำคะแนนที่ได้มาคัดเลือกข้อกระทงที่มีคุณภาพ ด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับผลรวมของข้อกระทงอื่นที่เหลือทั้งหมดในมาตร ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for windows โดยกำหนดระดับความมีนัยสำคัญไว้ที่ .05 ซึ่งหากข้อกระทงใดมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับผลรวมของข้อกระทงอื่นที่เหลือทั้งหมดในมาตรน้อยกว่า .22 จะตัดคำคุณศัพท์นั้นออกไป ส่วนข้อกระทงใดที่มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับ .22 จะเก็บเอาไว้ โดยในการวิเคราะห์พบว่าทุกข้อกระทงผ่านหมด จึงไม่ได้ตัดคำคุณศัพท์ออกไป โดยมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .94

2. สารโน้มน้าวใจ เกี่ยวกับการรณรงค์ให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย

เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ที่ใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยมีขั้นตอนการสร้าง ดังนี้

2.1 ขั้นตอนการประเมินคุณภาพของการโน้มน้าวใจ

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามเจตคติเกี่ยวกับการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของสาร ไปให้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตนักศึกษา จำนวน 30 คนทำ และหลังจากนั้นก็ทำรวบรวมข้อมูลที่กลุ่มตัวอย่างได้ระบุเอาไว้ แล้วเอาข้อมูลดังกล่าวมาสร้างสารที่จะนำมาโน้มน้าวใจในการทดลองต่อไป

2.2 ขั้นตอนการประเมินลักษณะของการลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

ในการประเมินลักษณะของการลิดรอนสิทธิเสรีภาพนั้น ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คน โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกแบ่งเป็น 25 คน ให้ดูสารโน้มน้าวใจที่มีข้อความในลักษณะที่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพจำนวน 4 ภาพ ซึ่งพัฒนาจากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง และจากทฤษฎีการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของ Brehm (1981) และกลุ่มที่สองแบ่งเป็น 25 คน ให้ดูสารที่ไม่มีข้อความในลักษณะที่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพจำนวน 4 ภาพ หลังจากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มประเมินถึงระดับการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของสารที่ได้รับ โดยให้ตอบโดยใช้การจัดอันดับ (ranking) ว่าสารใดลิดรอนสิทธิเสรีภาพและไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพมากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด

หลังจากนั้นผู้วิจัยได้คัดเลือกสารที่มีคะแนนรวมสูงสุดมาเงื่อนไขละ 2 ภาพ และนำมาหาค่าความแตกต่างเพื่อพิสูจน์ว่าสารที่อยู่ในเงื่อนไขเดียวกันมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ โดยใช้มาตราจำแนกความหมาย (semantic differential scale) ผลปรากฏว่าในเงื่อนไขเดียวกันไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงทำให้สารนั้นไม่ได้เป็นปัจจัยในการสร้างความแตกต่างของข้อมูล

ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ คือ

1. ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง มี 3 ระดับ ดังนี้

1.1 การเห็นคุณค่าในตนเองสูง

1.2 การเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

- 1.3 การเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ
2. ลักษณะของสารที่ใช้โน้มน้าวใจ มี 2 รูปแบบ คือ
 - 2.1 สารที่มีการลิดรอนสิทธิเสรีภาพ
 - 2.2 สารที่ไม่มีการลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

ตัวแปรตาม คือ เจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป

ขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ให้กลุ่มตัวอย่างกรอกข้อมูลส่วนตัว และทำแบบวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย โดยเก็บข้อมูลจากนิสิตนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จำนวน 322 คน
2. ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง
3. หลังจากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างดูภาพโฆษณาประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในประเทศไทย โดยสุ่มเงื่อนไขที่ลิดรอนและไม่ลิดรอนสลับกันไป
4. ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยอีกครั้ง
5. ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยนี้ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS for windows ในการวิเคราะห์ โดยสมมติฐานแต่ละข้อได้ใช้ค่าสถิติในการทดสอบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ทดสอบโดยใช้ค่าสถิติที (t -test) เพื่อหาความแตกต่างระหว่างการต่อต้านการโน้มน้าวใจของกลุ่มที่ได้รับสารที่ลิดรอน และกลุ่มที่ได้รับสารไม่ลิดรอน

สมมติฐานข้อที่ 2, 3 และ 4 ในการวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) โดยมีบุคลิกภาพการเห็นคุณค่าในตนเองเป็นตัวแปรต้น และการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นตัวแปรตาม ดังนี้

ค่านวนหาเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 33 และ 67 ของคะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองของกลุ่มตัวอย่าง แล้วจัดแบ่งเป็นกลุ่มสูง กลาง และต่ำ โดย

กลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 67 ขึ้นไป จัดให้เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง

กลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในเปอร์เซ็นต์ไทล์ระหว่าง 34 ถึง 66 จัดให้เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

กลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 33 ลงไป จัดให้เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

บทที่ 3

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาเรื่องผลจากการลดรอนสิทธิเสรีภาพและการเห็นคุณค่าในตนเองต่อการต่อต้านการโน้มน้าวใจ ผู้วิจัยขอนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 3 ส่วนตามลำดับดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปร

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2, 3 และ 4

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลจำนวน 322 คน โดยจำแนกตามเพศ มหาวิทยาลัย คณะ และชั้นปีการศึกษา ตามรายละเอียดที่ปรากฏในตารางที่ 1

ตารางที่ 1

จำนวนและร้อยละของผู้เข้าร่วมการทดลอง จำแนกตามเพศ มหาวิทยาลัย คณะ และชั้นปีที่ศึกษา
(N = 322)

ลักษณะ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	103	32.0
หญิง	219	68.0
รวม	322	100

ลักษณะ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
2. มหาวิทยาลัย		
เกษตรศาสตร์	33	10.2
จุฬาลงกรณ์	65	20.2
ธรรมศาสตร์	14	4.3
พระจอมเกล้าธนบุรี	18	5.6
มหิดล	10	3.1
ราชภัฏสวนสุนันทา	51	15.8
ราชภัฏสวนดุสิต	25	7.8
ศรีนครินทรวิโรฒ	63	19.6
อื่นๆ	43	13.4
รวม	322	100
3. คณะ		
ครุศาสตร์	47	14.6
จิตวิทยา	9	2.8
นิเทศศาสตร์	8	2.5
บัญชี/บริหาร	38	11.8
มนุษยศาสตร์	22	6.8
รัฐศาสตร์	17	5.3
วิทยาศาสตร์	72	22.4
วิศวกรรมศาสตร์	27	8.4
เศรษฐศาสตร์	12	3.7
สังคมศาสตร์	23	7.1
อื่นๆ	47	14.6
รวม	322	100
4. ชั้นปีการศึกษา		
ชั้นปีที่ 1	46	14.3
ชั้นปีที่ 2	97	30.1
ชั้นปีที่ 3	83	25.8
ชั้นปีที่ 4	96	29.8
รวม	322	100

ส่วนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปร

2.1 ผลที่ได้จากการวิเคราะห์คะแนนต่ำสุด คะแนนสูงสุด ค่ามัชฌิมเลขคณิต (M) และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ของคะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองของผู้เข้าร่วมการทดลองทั้งหมด เมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 322 คน จากการทำมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเองเพื่อใช้ในการทดสอบสมมติฐาน สามารถแบ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงได้จำนวน 107 คน มีคะแนนต่ำสุดเท่ากับ 127 และคะแนนสูงสุดเท่ากับ 157 มีค่ามัชฌิมเลขคณิตเท่ากับ 136.64 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 6.394 และในกลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง มีจำนวน 106 คน มีคะแนนต่ำสุดเท่ากับ 109 และคะแนนสูงสุดเท่ากับ 126 มีค่ามัชฌิมเลขคณิตเท่ากับ 117.80 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 4.992 และในกลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำจำนวน 109 คน มีคะแนนต่ำสุดเท่ากับ 62 และคะแนนสูงสุดเท่ากับ 108 มีค่ามัชฌิมเลขคณิตเท่ากับ 95.67 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 9.429 รายละเอียดแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2

จำนวน คะแนนต่ำสุด คะแนนสูงสุด ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนการเห็นคุณค่าในตนเอง จำแนกตามกลุ่มที่ได้แบ่งระดับไว้ ($N = 322$)

ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง	จำนวน(คน)	Min	Max	M	SD
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ	109	62	108	95.67	9.429
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง	106	109	126	117.80	4.992
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูง	107	127	157	136.64	6.394
รวม	322	62	157	116.57	18.290

2.2 ผลที่ได้จากการวิเคราะห์จำนวน และร้อยละ ของคะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองของผู้เข้าร่วมการทดลองทั้งหมด ในแต่ละเงื่อนไขการทดลอง

กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 322 คน สุ่มเข้าสู่เงื่อนไขที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนจำนวน 165 คน (ร้อยละ 51.3) แบ่งเป็นผู้ที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำจำนวน 61 คน (ร้อยละ 19.0) ผู้ที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางจำนวน 49 คน (ร้อยละ 15.2) และผู้ที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงจำนวน 55 คน (ร้อยละ 17.1) และถูกแบ่งเข้าเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ลิดรอนจำนวน 157 คน (ร้อยละ 48.7) แบ่งเป็นผู้ที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำจำนวน 48 คน (ร้อยละ 14.9) ผู้ที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางจำนวน 57 คน (ร้อยละ 17.7) และผู้ที่มี

ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงจำนวน 52 คน (ร้อยละ 16.1) รายละเอียดแสดงในตารางที่ 3 ดังนี้

ตารางที่ 3

จำนวน และร้อยละของคะแนนการเห็นคุณค่าในตนเอง จำแนกตามกลุ่มที่ได้แบ่งระดับไว้ในเงื่อนไขลิดรอนและไม่ลิดรอน (N = 322)

ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง	ไม่ลิดรอน	ร้อยละ	ลิดรอน	ร้อยละ	รวม	ร้อยละ
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ	61	19.0	48	14.9	109	33.9
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง	49	15.2	57	17.7	106	32.9
ระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูง	55	17.1	52	16.1	107	33.2
รวม	165	51.3	157	48.7	322	100

2.3 ผลที่ได้จากการวิเคราะห์คะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเฉลี่ยก่อนและหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไป ของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของผู้เข้าร่วมการทดลองในเงื่อนไขที่ได้รับสารไม่ลิดรอนและสารที่ลิดรอนเสรีภาพแสดงในตารางที่ 4 ดังนี้

จากการพิจารณาตารางที่ 4 จะเห็นว่าในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอน มีคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเฉลี่ยก่อนรับสารเท่ากับ 182.90 และคะแนนหลังรับสารเท่ากับ 186.58 โดยมีคะแนนเพิ่มขึ้นเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 ส่วนในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ลิดรอนเสรีภาพมีคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเฉลี่ยก่อนรับสารเท่ากับ 182.88 และคะแนนหลังรับสารเท่ากับ 185.16 โดยมีคะแนนเพิ่มขึ้นเฉลี่ยเท่ากับ 2.28

ตารางที่ 4

จำนวน คะแนนเฉลี่ยก่อนและหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำแนกตามลักษณะสารที่ได้รับ (N = 322)

สารที่ได้รับ	จำนวน(คน)	คะแนนก่อนรับสาร	คะแนนหลังรับสาร	คะแนนเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไป
ไม่ลิดรอน	165	182.90	186.58	3.67
ลิดรอน	157	182.88	185.16	2.28

2.4 ผลที่ได้จากการวิเคราะห์คะแนนเฉลี่ยก่อน และหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไป ของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของผู้เข้าร่วมการทดลอง จำแนกตามระดับการเห็นคุณค่าในตนเองและลักษณะสารที่ได้รับ

เมื่อพิจารณาระดับการเห็นคุณค่าในตนเองและลักษณะสารที่ได้รับ พบว่า ในกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 0.61 ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติเปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 0.69 ส่วนในกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 5.80 ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติเปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 3.65 และในกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูง ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 5.81 ในเงื่อนไขที่ได้รับสารที่ลิดรอนมีคะแนนเจตคติเปลี่ยนแปลงไปเท่ากับ 2.25 ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5

คะแนนเฉลี่ยก่อนและหลังได้รับสารโน้มน้าวใจ และค่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำแนกตามระดับการเห็นคุณค่าในตนเองและลักษณะสารที่ได้รับ (N = 322)

ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง	สารไม่ลิดรอน			สารลิดรอน		
	ก่อน	หลัง	เปลี่ยนแปลง	ก่อน	หลัง	เปลี่ยนแปลง
ต่ำ	175.56	176.16	0.61	177.73	178.42	0.69
ปานกลาง	184.35	190.14	5.80	183.51	187.16	3.65
สูง	189.76	194.95	5.18	186.94	189.19	2.25

ส่วนที่ 3 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ที่ได้รับสารลิดรอนสิทธิเสรีภาพต่อการโน้มน้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติที่พบว่า ก่อนรับสารกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขไม่ลิดรอนและลิดรอน มีคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่

ระดับ .05 ($M = 182.90$, $SD = 22.44$ และ $M = 182.88$, $SD = 20.20$, $t = 0.010$, $p = .99$) และหลังจากรับสารแล้วกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขไม่ลิดรอนและลิดรอน มีคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($M = 186.58$, $SD = 25.91$ และ $M = 185.16$, $SD = 27.48$, $t = 0.48$, $p = .63$) ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6

ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยในเงื่อนไขไม่ลิดรอนและลิดรอน ทั้งก่อนและหลังดูสาร

คะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย	เงื่อนไข	M	SD	t	P
ก่อนดู	ไม่ลิดรอน	182.90	22.44	0.01	.99
	ลิดรอน	182.88	20.20		
หลังดู	ไม่ลิดรอน	186.58	25.91	0.48	.63
	ลิดรอน	185.16	27.48		

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติที่พบว่า ความแตกต่างของค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขไม่ลิดรอน และเงื่อนไขลิดรอน ก็พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ($M = 3.67$, $SD = 18.24$ และ $M = 2.28$, $SD = 21.80$, $t = 0.62$, $p = .53$) ดังตารางที่ 7 ผลการทดสอบดังกล่าวจึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 1

ตารางที่ 7

ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขไม่ลิดรอน และลิดรอนเสรีภาพ

เงื่อนไข	M	SD	t	P
ไม่ลิดรอน	3.67	18.24	0.62	.53
ลิดรอน	2.28	21.80		

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2, 3 และ 4

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้ำหนักมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้ำหนักมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

สมมติฐานข้อที่ 4 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้ำหนักไม่แตกต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว พบว่าไม่มีความแตกต่างของคะแนนเมื่อนำค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย ในกลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ($M = 0.69, SD = 20.28$) กลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง ($M = 3.65, SD = 19.19$) และกลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูง ($M = 2.25, SD = 25.81$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($F = .24, p = .79$) จึงปฏิเสธสมมติฐานข้อที่ 2 และ 3 แต่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4

ตารางที่ 8

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไป ระหว่างกลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง สูง กลางและต่ำ ($N = 322$)

ระดับการเห็นคุณค่าในตนเอง	M	SD	F	p
ต่ำ	0.69	20.28		
ปานกลาง	3.65	19.19	.24	.79
สูง	2.25	25.81		

บทที่ 4

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบระดับการเห็นคุณค่าในตนเองของนิสิต นักศึกษาที่มีต่อการต่อต้านสารโหม่น้าวใจในแต่ละเงื่อนไข โดยมีสมมติฐานในการวิจัยดังนี้

1. ผู้ที่ได้รับสารลิดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโหม่น้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ
2. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโหม่น้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
3. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโหม่น้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
4. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโหม่น้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในบทที่ 3 พบค่าความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในสมมติฐานข้อที่ 4 เท่านั้น ส่วนสมมติฐานข้อที่ 1, 2 และ 3 นั้น ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสามารถนำมาอภิปรายผลการวิจัยได้ ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 ผู้ที่ได้รับสารลิดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโหม่น้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

จากการวิเคราะห์ t -test ของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขลิดรอนและไม่ลิดรอนในตารางที่ 6 และ 7 พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยทั้งก่อนและหลังการรับสารโหม่น้าวใจในเงื่อนไขลิดรอนสิทธิเสรีภาพและไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพมีการต่อต้านการโหม่น้าวใจไม่แตกต่างกัน จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานข้อที่ 1 ตามทฤษฎีของ Jack Brehm (1966, อ้างอิงจาก ธีระพร อูวรรณโณ, 2546) กล่าวไว้ว่าเมื่อบุคคลถูกคุกคามหรือเกิดการรับรู้ว่าจะถูกลิดรอนเสรีภาพในเรื่องใด ๆ ที่เป็นสิทธิของตนเองแล้ว จะเกิดปฏิกิริยากระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจอย่างหนึ่งขึ้นมาที่เรียกว่า ปฏิกิริยาทางจิต โดยปฏิกิริยานี้จะกระตุ้นหรือจูงใจให้บุคคลพยายามกระทำการต่าง ๆ เพื่อให้ได้เสรีภาพของตนเองกลับคืนมา จึงสามารถนำมาสรุปได้ว่าผู้ที่ได้รับสารที่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ ซึ่งเปรียบเสมือนแรงกดดันที่เข้ามาคุกคามให้บุคคลเกิดการรับรู้ว่าจะถูกลิดรอนเสรีภาพในเรื่องใด ๆ ที่เป็นสิทธิของตนเองจะเกิดการต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ แต่ผลการวิจัยไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจจะเป็นผลมาจากที่ Brehm และ Brehm (1981) ได้อธิบายเพิ่มเติมไว้ว่า หากเสรีภาพนั้นมีความสำคัญต่อบุคคลจะทำให้เกิดปฏิกิริยาทางจิตที่มากกว่าการรับรู้ว่าจะเสรีภาพนั้นไม่มีความสำคัญ ซึ่งจากข้อมูลส่วนนี้สามารถอธิบายผลการทดลองได้ว่า ผู้ร่วมการทดลองอาจจะไม่ได้รับรู้ว่าการลิดรอนสิทธิผ่านสารการโน้มน้าวใจนั้นมีความสำคัญต่อตน หรืออาจเป็นผลมาจากระดับการคุกคามของสารโน้มน้าวนั้นต่ำเกินกว่าที่บุคคลจะรับรู้ว่าเป็นการคุกคาม

จากแนวคิดในเรื่องความต้องการทางปัญญาของ Petty และ Cacioppo (1981) ที่ได้ระบุว่า ผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาสูงมีแนวโน้มที่จะพิจารณาสารด้วยทางสายแกน (central route) ส่วนในผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาดำมีแนวโน้มที่จะพิจารณาสารด้วยทางสายเปลือก (peripheral route) อาจจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของกลุ่มตัวอย่าง โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีความต้องการทางปัญญาดำอาจจะพิจารณาเพียงแค่ภาพของสารที่ได้รับเป็นหลักโดยไม่ได้ให้ความสำคัญกับเนื้อหาของสารเลยก็เป็นได้

นอกจากนี้การเห็นคุณค่าในตนเองของบุคคลเป็นสภาวะที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดตามสถานการณ์หรือเหตุการณ์ที่บุคคลประสบในช่วงเวลาขณะนั้น รวมไปถึงการทดลองไม่ได้ทำในห้องทดลองแบบปิด จึงอาจจะมีปัจจัยแวดล้อมภายนอกเข้ามาแทรกแซงได้ เช่น ผู้ร่วมการวิจัยอาจจะไม่ใส่ใจหรือสนใจกับการทำแบบสอบถาม ไปจนถึงการทำความเข้าใจกับเนื้อหาของสารที่ได้รับไปอย่างถูกต้อง

สมมติฐานข้อที่ 2 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

สมมติฐานข้อที่ 3 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง

จากการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขลิดรอนและไม่ลิดรอน พบว่า ค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางต่อต้านสารโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 2

ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางยังต่อต้านสารที่ใช้ในการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างกัน จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 3

หากพิจารณาจากค่ามัชฌิมเลขคณิตแล้วจะพบว่า ค่าเฉลี่ยของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปของกลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและต่ำมีค่าน้อยกว่าในกลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง ซึ่งหมายความว่ากลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและต่ำมีการเปลี่ยนแปลงเจตคติน้อยกว่ากลุ่มที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง แต่แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ โดยเจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปนี้เป็นเจตคติทางบวกต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย จึงหมายความว่าจากค่ามัชฌิมเลขคณิตกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและต่ำ เกิดการต่อต้านการโน้มน้าวใจโดยเฉลี่ยมากกว่าในกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง เพียงแต่ไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานข้อที่ 2 จากงานวิจัยของ Rhodes และ Wood (1992) ที่พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางถูกโน้มน้าวใจได้ง่ายกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง แต่ผลการทดลองก็ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยดังกล่าว สาเหตุอาจจะเนื่องมาจากการวิจัยของ Rhodes และ Wood ได้ระบุถึงปัจจัยด้านลักษณะส่วนบุคคลในด้าน ซึ่งก็คือ ด้านสติปัญญา (Intelligence) ทำให้ปัจจัยการเห็นคุณค่าในตนเองอาจจะถูกอิทธิพลจากปัจจัยด้านสติปัญญาเข้ามามีส่วนต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติด้วยก็เป็นได้

Wylie (1979, อ้างอิงจาก Rhodes & Wood, 1992) ได้แบ่งประเภทของกระบวนการวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง ซึ่งสามารถแยกออกได้เป็นการวัดโดยใช้แบบทดสอบ (Assessments of chronic) ซึ่งเป็นวิธีการประเมินการเห็นคุณค่าในตนเองจากการทำแบบทดสอบ และการวัดโดยวิธีการจัดกระทำกลุ่มตัวอย่าง (Manipulations of acute) ซึ่งเป็นวิธีการแบ่งระดับการเห็นคุณค่าในตนเองของกลุ่มตัวอย่าง โดยการให้ผลตอบกลับ (feedback) ต่อพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่าง

โดยหากกลุ่มตัวอย่างได้รับผลตอบกลับที่ดีก็จะทำให้กลุ่มตัวอย่างกลุ่มนั้นเกิดการเห็นคุณค่าในตนเองสูง เป็นต้น โดยจากงานวิจัยระบุว่าทั้ง 2 วิธีการมีผลทำให้เกิดความแตกต่างในการจำแนกลักษณะการเห็นคุณค่าในตนเอง เนื่องจากการวัดโดยการใช้แบบทดสอบนั้นผู้ทำแบบทดสอบจะตอบมาจากประสบการณ์ของตนเอง แต่วิธีการจัดกระทำกลุ่มตัวอย่างนั้นผู้ร่วมการทดลองจะถูกใส่เงื่อนไขเข้าไปในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

นอกจากนี้ก็อาจจะมีปัจจัยในเรื่องของช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัยมีช่วงอายุระหว่าง 18 – 23 ปี และเป็นนิสิตนักศึกษา ซึ่งอาจจะเป็นกลุ่มคนเพียงกลุ่มเดียวที่ยังไม่เพียงพอที่จะสามารถนำมาเป็นตัวแทนของประชากรทั้งหมดได้ และอาจจะเป็นไปได้ว่าในกลุ่มตัวอย่างนี้เป็นกลุ่มวัยรุ่น ซึ่งวัยรุ่นส่วนมากในปัจจุบันชื่นชอบการใช้ถ้อยคำที่รุนแรง จึงรู้สึกว่เนื้อหาของสารกระตุ้นเร้าอารมณ์ ทำให้เกิดความรู้สึกชอบในสารที่ลิดรอนเสรีภาพมากกว่าที่จะต่อต้าน และหากนำสารโน้มน้าวใจไปทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างในช่วงวัยอื่นอาจพบผลการวิจัยที่ต่างออกไป

สมมติฐานข้อที่ 4 บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

จากการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียวของคะแนนเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยของกลุ่มตัวอย่างในเงื่อนไขลิดรอนและไม่ลิดรอน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านสารโน้มน้าวใจไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงสนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 4

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานข้อที่ 4 จากงานวิจัยของ Rhodes และ Wood (1992) ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงและต่ำไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากในกลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงจะมีความเชื่อมั่นและยืนยันในความคิดของตนเอง ส่วนในกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำจะหลีกเลี่ยงที่จะรับข้อมูลเพราะความไม่เชื่อมั่นในตนเอง แม้ว่าจะมีความแตกต่างกันในกระบวนการทางความคิด แต่ก็ส่งผลทำให้ทั้ง 2 กลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะไม่ใส่ใจในสิ่งที่สารพยายามจะโน้มน้าวใจเหมือนกัน จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างจากกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบของการโน้มน้าวใจที่ส่งผลให้เกิดการต่อต้านการรับสาร
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดการต่อต้านการรับสาร
3. เพื่อสามารถที่จะนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนา เพื่อใช้ในการโน้มน้าวใจต่าง ๆ ต่อไป

สมมติฐานในการวิจัย

1. ผู้ที่ได้รับสารลิดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ลิดรอนสิทธิเสรีภาพ
2. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
3. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง
4. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. กลุ่มตัวอย่างในชั้นสร้างเครื่องมือ

1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้สร้างมาตรวัดเจตคติต่อเรื่องการท่องเที่ยวในประเทศไทย จำนวน 80 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ประเมินคุณภาพของสารนันทนาการ จำนวน 50 คน

2. กลุ่มตัวอย่างจริงในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจริงเป็นนิสิต นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จำนวน 322 คน แบ่งเป็นเพศชาย 103 คนและเพศหญิง 219 คน ซึ่งผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่ม(Random sampling) ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ได้จำนวนทั้งหมดตามที่กำหนด และแบ่งนิสิตนักศึกษาออกเป็น 3 กลุ่ม คัดจากคะแนนมาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง ดังนี้

- กลุ่มที่ได้คะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 67 ขึ้นไป เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูง จำนวน 109 คน
- กลุ่มที่ได้คะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองอยู่ระหว่างเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 34 ถึง 66 เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลาง จำนวน 106 คน
- กลุ่มที่ได้คะแนนการเห็นคุณค่าในตนเองตั้งแต่เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 33 ลงไป เป็นกลุ่มที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ จำนวน 107 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนามาตรวัด

- 1.1. แบบสอบถามคำคุณศัพท์เกี่ยวกับการท่องเที่ยวในประเทศไทย
- 1.2. แบบสอบถามเจตคติเกี่ยวกับการลิตรอนเสรีภาพของสาร
- 1.3. แบบประเมินการลิตรอนเสรีภาพ เป็นมาตรจำแนกความหมาย จำนวน 10 ข้อ

2. เครื่องมือที่ใช้ในขั้นตอนการทดลอง

- 1.1. มาตรวัดการเห็นคุณค่าในตนเอง จำนวน 24 ข้อ
- 1.2. มาตรวัดเจตคติต่อสารนันทนาการ เรื่อง การท่องเที่ยวในประเทศไทย จำนวน 33 ข้อ
- 1.3. สารนันทนาการ เกี่ยวกับการรณรงค์ให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย แบ่งออกเป็น

- สารโน้มน้าวใจที่สร้างให้เกิดความรู้สึกว่าถูกลิดรอนเสรีภาพ
- สารโน้มน้าวใจที่ไม่สร้างให้เกิดความรู้สึกว่าถูกลิดรอนเสรีภาพ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ครั้ง ดังนี้

การเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งที่ 1 ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติเหมือนกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 130 คน เพื่อนำมาวิเคราะห์ทัศนภาพของแบบสอบถามและสารโน้มน้าวใจ

การเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งที่ 2 ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างจริง เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ทดสอบสมมติฐานที่กำหนด โดยให้กลุ่มตัวอย่างกรอกข้อมูลส่วนตัว ทำแบบวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย และวัดการเห็นคุณค่าในตนเองของกลุ่มตัวอย่าง จากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างดูภาพโฆษณาประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในประเทศไทย 1 ภาพ จากที่มีทั้งหมด 4 ภาพ แบ่งเป็นลิดรอน 2 ภาพ และไม่ลิดรอน 2 ภาพ โดยสุ่มเงื่อนไขที่ลิดรอนและไม่ลิดรอนสลับกันไป และให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยอีกครั้ง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยนี้ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS for windows ในการวิเคราะห์ โดยสมมติฐานแต่ละข้อได้ใช้ค่าสถิติในการทดสอบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สมมติฐานข้อที่ 1 ทดสอบโดยใช้ค่าสถิติที (t -test)
2. สมมติฐานข้อที่ 2, 3 และ 4 ทดสอบด้วยวิธีการหาค่าความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) โดยมีบุคลิกภาพการเห็นคุณค่าในตนเองเป็นตัวแปรอิสระ และการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นตัวแปรตาม

ผลการวิจัย

1. ผู้ที่ได้รับสารที่ถูกลดรอนสิทธิเสรีภาพต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างจากผู้ที่ได้รับสารที่ไม่ถูกลดรอนสิทธิเสรีภาพอย่างมีนัยสำคัญ
2. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางอย่างมีนัยสำคัญ
3. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองปานกลางอย่างมีนัยสำคัญ
4. บุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองสูงต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่ต่างจากบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำอย่างมีนัยสำคัญ

สรุปผลการวิจัย

- สารที่ใช้โน้มน้าวใจที่เป็นแบบลดรอนสร้างการต่อต้านการโน้มน้าวใจไม่แตกต่างจากสารที่ไม่ลดรอน
- ปัจจัยในเรื่องของระดับการเห็นคุณค่าในตนเองไม่ส่งผลต่อการต่อต้านการโน้มน้าวใจที่ได้รับอย่างเด่นชัด

ข้อเสนอแนะ

1. ควรจัดสถานที่ในการทำการทดลองเพื่อควบคุมตัวแปรแทรกซ้อนที่อาจส่งผลให้ผลการวิจัยออกมาคลาดเคลื่อนจากทฤษฎี
2. ควรมีการศึกษาการต่อต้านสารโน้มน้าวใจในกลุ่มตัวอย่างที่มีวัยต่างกัน เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของการต่อต้านสารโน้มน้าวใจในแต่ละวัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

ธีระพร อุวรรณโน. (2546). *เจตคติ: การศึกษาตามแนวทฤษฎีหลัก* (พิมพ์ครั้งที่ 2).

กรุงเทพมหานคร: คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (อัดสำเนา)

ภาษาอังกฤษ

Atwater, E. (1979). *Psychology of adjustment*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Babladalis, G. (1984). *The study of personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). *Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control*. Academic Press.

Coopersmith, S. (1981). *The antecedence of self-esteem*. Palo Alto: California Consulting Psychologists Press.

Coopersmith, S. (1984). *SEI: self-esteem inventories manual*. Palo Alto: California Consulting Psychologists Press.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University press.

Hamachek, D. (1978). *Encounters with the self*. Boston: Holt Rinehart and Winston.

Knowles, E. S., & Linn, J. A. (2003). *Resistance and persuasion*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Miller B.F., & Kaene, C.B. (1975). *Encyclopedia and dictionary of medicine and nursing*. Philadelphia: W.B. Saunders.

Perloff, R. M. (2003). *The dynamics of persuasion: communication and attitudes in the 21st century* (2nd ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Plenty, J. (2007). *Help For Low Self-Esteem*. Retrieved September 15, 2010 from http://www.sideroad.com/Self_Help/help-for-low-self-esteem.html

Rhodes & Wood (1992) The mediating role of message reception

Rosenberg, M. (1979). *Conceiving the self*. New York: Basic books.

Schwartz, Mary Aurum Joel. (1988). *Jewish adolescent self-esteem in contemporary society*. Dissertation Abstracts International, 98(9), 2804.

ภาคผนวก

ตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์วิธีกลุ่มสูง-กลุ่มต่ำและค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อกระทงแต่ละข้อกับข้อกระทงอื่น ๆ ทั้งหมด (CITC) ของมาตรวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย

ข้อ	การวิเคราะห์ข้อกระทงวิธีกลุ่มสูงกลุ่มต่ำ				ค่า t	ค่า p	ค่า CITC 33 items $N=80$	ข้อที่นำไปใช้
	กลุ่มสูง($n=25$)		กลุ่มต่ำ($n=22$)					
	M	SD	M	SD				
1	6.64	.569	5.45	1.262	-4.058	.000**	.586	ผ่าน
2	5.52	1.388	4.55	1.011	-2.718	.009*	.309	ผ่าน
3	6.08	1.115	4.36	1.293	-4.888	.000**	.434	ผ่าน
4	5.52	.963	4.55	1.101	-3.238	.002*	.318	ผ่าน
5	6.52	.653	4.82	1.368	-5.327	.000**	.507	ผ่าน
6	5.56	1.294	3.95	.899	-4.875	.000**	.379	ผ่าน
7	6.60	.500	4.91	1.019	-7.357	.000**	.698	ผ่าน
8	6.88	.332	5.86	1.167	-3.948	.001*	.605	ผ่าน
9	6.60	.577	5.50	1.144	-4.075	.000**	.554	ผ่าน
10	5.36	.907	3.73	1.120	-5.517	.000**	.541	ผ่าน
11	5.88	.666	3.95	1.133	-7.206	.000**	.668	ผ่าน
12	5.76	.970	4.41	1.008	-4.680	.000**	.502	ผ่าน
13	6.52	.586	5.18	1.181	-4.820	.000**	.650	ผ่าน
14	6.40	.816	4.86	1.207	-5.165	.000**	.519	ผ่าน
15	6.64	.490	5.18	1.006	-6.436	.000**	.673	ผ่าน

16	6.68	.557	4.95	1.290	-5.815	.000**	.680	ผ่าน
17	6.52	.586	5.55	.912	-4.294	.000**	.359	ผ่าน
18	6.08	.862	4.64	1.002	-5.309	.000**	.439	ผ่าน
19	6.60	.500	5.23	.869	-6.519	.000**	.698	ผ่าน
20	5.56	.651	4.05	.785	-7.229	.000**	.540	ผ่าน
21	6.64	.569	5.36	.848	-5.977	.000**	.617	ผ่าน
22	6.40	.500	4.86	1.125	-6.176	.000**	.601	ผ่าน
23	6.28	.678	4.23	1.307	-6.624	.000**	.562	ผ่าน
24	5.36	.995	3.05	.899	-8.324	.000**	.630	ผ่าน
25	6.52	.586	4.91	.921	-7.242	.000**	.634	ผ่าน
26	5.20	1.000	3.23	.973	-6.835	.000**	.573	ผ่าน
27	6.32	.476	4.86	.834	-7.467	.000**	.714	ผ่าน
28	5.48	.770	3.64	1.049	-6.924	.000**	.563	ผ่าน
29	6.64	.569	5.50	.740	-5.961	.000**	.624	ผ่าน
30	5.80	.764	4.23	1.066	-5.865	.000**	.449	ผ่าน
31	6.72	.458	4.95	1.090	-7.067	.000**	.741	ผ่าน
32	6.64	.490	5.36	.953	-5.656	.000**	.640	ผ่าน
33	6.92	.277	5.55	1.101	-5.699	.000**	.679	ผ่าน

หมายเหตุ * $p < .05$. ** $p < .001$.

ค่า r วิฤต (79, .05, หนึ่งหาง) = .220

ตัวอย่างมาตรฐาน

แบบสอบถามคำคุณศัพท์เกี่ยวกับ การท่องเที่ยวในประเทศไทย

คำชี้แจง โปรดระบุถึงคำคุณศัพท์ที่ตรงกับความรู้สึกของท่าน ในเรื่องของการท่องเที่ยวในประเทศไทย ทั้งด้านบวก และด้านลบ

“การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับฉันเป็นสิ่งที่...”

ด้านบวก	ด้านลบ
เช่น ประหยัด ปลอดภัย	เช่น สิ้นเปลือง อันตราย
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8
9	9

แบบสอบถามเจตคติเกี่ยวกับการลิดรอนสิทธิเสรีภาพของของสาร

คำชี้แจง โปรดระลึกถึงลักษณะของสาร หรือโฆษณาที่ท่านสามารถทำได้ และระบุถึงลักษณะของการลิดรอนสิทธิเสรีภาพจากสาร หรือโฆษณานั้น เท่าที่ท่านสามารถจะทำได้

“การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับฉันเป็นสิ่ง...”

<u>ด้านการใช้ภาษาหรือคำพูด</u>	<u>ด้านบุคลิกของผู้ส่งสาร</u>
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

แบบประเมินการลิดรอนสิทธิเสรีภาพ

คำชี้แจง โปรดอ่านและพิจารณาคำศัพท์แต่ละข้อ ให้เลือกคำศัพท์ที่ตรงกับความรู้สึกจากคำทางด้านซ้ายหรือคำทางด้านขวาเพียงด้านเดียวในแต่ละข้อ แล้วจึงพิจารณาระดับความสัมพันธ์ในแต่ละระดับ โดยจะมีทั้งสิ้น 3 ระดับ คือ

1 หมายถึง น้อย

2 หมายถึง ปานกลาง

3 หมายถึง มาก

0 หมายถึง

แล้วทำเครื่องหมาย X ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกของท่านที่สุดเพียงเครื่องหมายเดียวในแต่ละข้อ และโปรดตอบทุกข้อ

1. ดี	3 2 1 0 1 2 3	เลข
2. ปิดกั้น	3 2 1 0 1 2 3	อิสระ
3. นำชื่นชม	3 2 1 0 1 2 3	นำรังเกียจ
4. ผิด	3 2 1 0 1 2 3	ถูก
5. มิตร	3 2 1 0 1 2 3	ศัตรู
6. เผด็จการ	3 2 1 0 1 2 3	ประชาธิปไตย
7. น่าเชื่อถือ	3 2 1 0 1 2 3	ไม่น่าเชื่อถือ
8. ลิดรอน	3 2 1 0 1 2 3	เปิดกว้าง
9. ยโส	3 2 1 0 1 2 3	อ่อนน้อม
10. เกียจ	3 2 1 0 1 2 3	ขอบ

มาตรฐานวัดเจตคติต่อการท่องเที่ยวในประเทศไทย

คำชี้แจง โปรดอ่านและพิจารณาคำศัพท์แต่ละข้อ ให้เลือกคำศัพท์ที่ตรงกับความรู้สึกจากคำทางด้านซ้ายหรือคำทางด้านขวาเพียงด้านเดียวในแต่ละข้อ แล้วจึงพิจารณาระดับความสัมพันธ์ในแต่ละระดับ โดยจะมีทั้งสิ้น 3 ระดับ คือ

1 หมายถึง น้อย

2 หมายถึง ปานกลาง

3 หมายถึง มาก

0 หมายถึง

แล้วทำเครื่องหมาย X ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกของท่านที่สุดเพียงเครื่องหมายเดียวในแต่ละข้อ และโปรดตอบทุกข้อ

ตัวอย่าง

“การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับฉันเป็นสิ่งที่...”

สะดวก | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | ยุ่งยาก

หากท่านคิดว่า การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับท่านเป็นสิ่งที่ สะดวกมาก ให้ทำเครื่องหมาย X ทับเลข 3 ด้านที่ใกล้กับคำว่า สะดวก ดังภาพ

สะดวก | X3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | ยุ่งยาก

หากท่านคิดว่า การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับท่านเป็นสิ่งที่ สะดวกน้อย ให้ทำเครื่องหมาย X ทับเลข 1 ด้านที่ใกล้กับคำว่าสะดวก ดังภาพ

สะดวก | 3 | 2 | X1 | 0 | 1 | 2 | 3 | ยุ่งยาก

หากท่านคิดว่า การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับท่านเป็นสิ่งที่ ยุ่งยากมาก ให้ทำเครื่องหมาย X ทับเลข 3 ด้านที่ใกล้กับคำว่า ยุ่งยาก ดังภาพ

สะดวก | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | X3 | ยุ่งยาก

“การท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับฉันเป็นสิ่งที่...”

มาก	ปาน กลาง	น้อย	ทั้งร้าย และ ขวา พอกๆกัน	น้อย	ปาน กลาง	มาก
(3)	(2)	(1)	(0)	(1)	(2)	(3)

11. สวยงาม	3	2	1	0	1	2	3	น่าเกลียด
12. สิ้นเปลือง	3	2	1	0	1	2	3	ประหยัด
13. สะดวก	3	2	1	0	1	2	3	ยุ่งยาก
14. แพง	3	2	1	0	1	2	3	ถูก
15. เป็นมิตร	3	2	1	0	1	2	3	ไม่เป็นมิตร
16. อันตราย	3	2	1	0	1	2	3	ปลอดภัย
17. คุ่มค่า	3	2	1	0	1	2	3	เสียเวลา
18. นำต่อต้าน	3	2	1	0	1	2	3	น่าสนับสนุน
19. สนุก	3	2	1	0	1	2	3	เบื่อ
20. ไร้มาตรฐาน	3	2	1	0	1	2	3	มีมาตรฐาน
21. สบาย	3	2	1	0	1	2	3	ลำบาก
22. หลอกหลวง	3	2	1	0	1	2	3	จริงใจ
23. สุข	3	2	1	0	1	2	3	ทุกข์
24. ทำลาย	3	2	1	0	1	2	3	เสริมสร้าง
25. ดี	3	2	1	0	1	2	3	เลว
26. น่าอับอาย	3	2	1	0	1	2	3	น่าภูมิใจ
27. เป็นกันเอง	3	2	1	0	1	2	3	พิธีรีตอง
28. ยาก	3	2	1	0	1	2	3	ง่าย
29. น่าประทับใจ	3	2	1	0	1	2	3	ไม่น่าประทับใจ
30. เสื่อมโทรม	3	2	1	0	1	2	3	เจริญ
31. ส่งเสริม	3	2	1	0	1	2	3	บั่นทอน
32. น่าเบื่อหน่าย	3	2	1	0	1	2	3	น่าสนใจ
33. หลากหลาย	3	2	1	0	1	2	3	ซ้ำซาก
34. สกปรก	3	2	1	0	1	2	3	สะอาด

35. น่าดึงดูด	3 2 1 0 1 2 3	ไม่น่าดึงดูด
36. ยุ่งเหยิง	3 2 1 0 1 2 3	เป็นระเบียบ
37. น่าพึงพอใจ	3 2 1 0 1 2 3	ไม่น่าพึงพอใจ
38. ล้าหลัง	3 2 1 0 1 2 3	ทันสมัย
39. มีคุณค่า	3 2 1 0 1 2 3	ไร้คุณค่า
40. จำเจ	3 2 1 0 1 2 3	แปลกใหม่
41. ซอบ	3 2 1 0 1 2 3	เกลียด
42. ทำให้เครียด	3 2 1 0 1 2 3	ทำให้ผ่อนคลาย
43. เห็นด้วย	3 2 1 0 1 2 3	คัดค้าน