



บทที่ 1

บทนำ

ปัญหา

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา “อิทธิพลของความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคล ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และ คุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีต่อเจตคติต่อการใช้เข็มฉีดยา” โดยได้ทำการศึกษาดำเนินการตามแนวทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจของ Richard E. Petty และ John T. Cacioppo เพื่อศึกษาว่า คะแนนเจตคติในการใช้เข็มฉีดยาของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง และผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำแตกต่างกัน หรือไม่อย่างไร เมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพของข้อโต้แย้งต่างกัน

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันการสูญเสียชีวิตเนื่องจากการเกิดอุบัติเหตุมีจำนวนมาก และในจำนวนผู้เสียชีวิตนั้นปรากฏว่า ผู้เสียชีวิตเนื่องจากอุบัติเหตุจากการจราจรบนถนนมีจำนวนสูงที่สุด สำหรับในประเทศสหรัฐอเมริกา นั้น อุบัติเหตุรถยนต์เป็นสาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ที่มีอายุระหว่าง 1-44 ปี เสียชีวิต และเป็นสาเหตุถึงร้อยละ 50 ในการสูญเสียเยาวชนอายุระหว่าง 15-24 ปี (Page, 1984) อุบัติเหตุรถยนต์ในสหรัฐอเมริกาทำให้เกิดความเสียหายคิดเป็นเงินไม่น้อยกว่า 50,000 ล้านดอลลาร์ต่อปี (Amoni, 1984) สำหรับในประเทศไทยนั้นในปี พ.ศ. 2537 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร เกิดอุบัติเหตุจากการจราจรบนถนน 72,359 ราย ซึ่งเป็นอุบัติเหตุ

รถยนต์จำนวน 45,727 ราย (คณะกรรมการป้องกันอุบัติเหตุแห่งชาติ, 2537) จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นว่า อุบัติเหตุรถยนต์มีปริมาณมากขึ้นเรื่อย ๆ มาตรการป้องกันอุบัติเหตุจึงเป็นสิ่งจำเป็น และสำคัญมาก หากมีการป้องกันไว้ล่วงหน้าแล้วจะสามารถลดการเกิดอุบัติเหตุได้ หรือเมื่อเกิดอุบัติเหตุแล้ว จะช่วยลดความรุนแรงจากอันตรายของอุบัติเหตุได้ (คณะกรรมการเฉพาะกิจกำหนดมาตรฐานยานพาหนะ, 2528)

เข็มขัดนิรภัยเป็นอุปกรณ์อย่างหนึ่ง ที่ช่วยลดความรุนแรงของอุบัติเหตุได้ มีหลักฐานที่แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า การใช้เข็มขัดนิรภัยจะสามารถลดการบาดเจ็บทั่ว ๆ ไปได้ร้อยละ 25 ลดการบาดเจ็บสาหัสได้ร้อยละ 50 และลดการบาดเจ็บจนเสียชีวิตได้ร้อยละ 65 (Henderson, 1987 อ้างถึงใน เสริมศักดิ์ วิศวลาภรณ์ และคณะ, 2537) การที่เข็มขัดนิรภัยมีประโยชน์อย่างยิ่งในการลดความรุนแรงของอุบัติเหตุรถยนต์ ทั้งนี้เนื่องจาก เข็มขัดนิรภัยสามารถเหนี่ยวรั้งตัวผู้ขับขี่ในขณะที่รถหยุดอย่างกะทันหัน ซึ่งช่วยลดแรงกระแทกที่เกิดขึ้นกับส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายโดยเฉพาะ นอกจากนี้ เข็มขัดนิรภัยสามารถช่วยผู้โดยสารไม่ให้กระแทกกับส่วนต่าง ๆ ภายในยานพาหนะ รวมทั้งกระจก้นลมหน้า และป้องกันมิให้ผู้โดยสารกระเด็นออกนอกยานพาหนะเมื่อเกิดอุบัติเหตุ (คณะกรรมการเฉพาะกิจกำหนดมาตรฐานยานพาหนะ, 2528)

เมื่อเกิดอุบัติเหตุเข็มขัดนิรภัยจะช่วยลดความรุนแรงของอุบัติเหตุ เมื่อรถชนกันหรือรถชนกับสิ่งต่าง ๆ จะทำให้รถหยุดอย่างกะทันหัน ซึ่งจะทำให้ผู้ขับขี่ และผู้โดยสารพุ่งตัวไปข้างหน้า เข็มขัดนิรภัยจะช่วยเหนี่ยวรั้งผู้ขับขี่ และผู้โดยสารไม่ให้พุ่งตัวไปข้างหน้าขณะที่ขับรถด้วยความเร็ว 60 กิโลเมตรต่อชั่วโมง แล้วรถหยุดอย่างกะทันหันจะทำให้เกิดแรงกระแทกเท่ากับรถตกจากตึกสูง 14 เมตร (ประมาณตึก 5 ชั้น) ซึ่งถ้าชนกับรถที่วิ่งมาด้วยความเร็วสูง แรงกระแทกก็จะเพิ่มมากขึ้นเป็นทวีคูณ (กรมการขนส่งทางบก, ม.ป.ป) เข็มขัดนิรภัยจะช่วยป้องกันร่างกายส่วนบนของผู้ขับขี่และผู้โดยสารไม่ให้ถูกเหวี่ยงไปข้างหน้าขณะเกิดรถชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งป้องกันมิให้บริเวณศีรษะถูกกระทบกระแทก และป้องกันการบาดเจ็บบนใบหน้าไม่ให้เสียโฉม ซึ่งเป็นการบาดเจ็บทั้งทางร่างกาย และจิตใจไปตลอดชีวิต (กรมการแพทย์, ม.ป.ป)

แม้ว่าเข็มขัดนิรภัยจะมีประโยชน์มหาศาล และคนส่วนใหญ่ตระหนักถึงคุณค่าของเข็มขัดนิรภัย แต่คนส่วนน้อยเท่านั้นที่คาดเข็มขัดนิรภัย (Campbell, Hunter และ Stutts, 1984) โดยแต่ละคนก็มีเหตุผลแตกต่างกันไป มีงานวิจัยที่แสดงเหตุผลของวัยรุ่นที่ไม่คาดเข็มขัดนิรภัย (Campbell, Hunter และ Stutts, 1984) ได้แก่ ลืมคาด ขี้เกียจคาด ไม่สะดวกสบายในการใช้ กลัวจะติดอยู่ในรถเมื่อเกิดอุบัติเหตุ และมีความเชื่อที่ว่าอุบัติเหตุมักจะเกิดขึ้นกับคนอื่นไม่ใช่ตน สำหรับผู้ใหญ่ผู้นั้นเหตุผลในการไม่คาดเข็มขัดนิรภัย (Page, 1984) ได้แก่ ไม่สะดวก เกิดความไม่สบายเมื่อใช้เข็มขัดนิรภัย ขี้เกียจคาด กลัวจะติดอยู่ในรถเมื่อเกิดอุบัติเหตุ การขาดความรู้ถึงประโยชน์ของการใช้เข็มขัดนิรภัย และการขาดข้อมูล และความรู้เกี่ยวกับเข็มขัดนิรภัย

มีมาตรการหลายอย่างที่ส่งเสริมการใช้เข็มขัดนิรภัย เช่น ในสหรัฐอเมริกาชั้นรถยนต์ที่ผลิตตั้งแต่ปี พ.ศ. 2511 จะต้องติดตั้งเข็มขัดนิรภัย (Campbell, Hunter และ Stutts, 1984) และการออกกฎหมายบังคับให้ผู้ขับขี่รถยนต์ใช้เข็มขัดนิรภัยก็เป็นอีกมาตรการหนึ่งที่ทำให้คนคาดเข็มขัดนิรภัย เช่น ประเทศออสเตรเลียเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญของเข็มขัดนิรภัย โดยออกเป็นกฎหมายบังคับใช้ เมื่อปี ค.ศ. 1976 ในรัฐวิกตอเรียได้มีการกำหนดให้ผู้ขับขี่ยานพาหนะติดตั้ง และใช้เข็มขัดนิรภัยในขณะที่ขับขี่ยานพาหนะ ในขณะเดียวกันรัฐบาลได้เน้นในการรณรงค์ให้ประชาชนเกิดความนิยมใช้เข็มขัดนิรภัยกันเองโดยสมัครใจ ต่อมาในออสเตรเลียออกกฎหมายบังคับใช้เข็มขัดนิรภัยทั่วทั้งประเทศเป็นผลให้อัตราการตาย และการบาดเจ็บจากการเกิดอุบัติเหตุของออสเตรเลียลดลงอย่างเห็นได้ชัด หลังจากที่ออสเตรเลียประสบผลสำเร็จจากการออกกฎหมายบังคับใช้เข็มขัดนิรภัย ประเทศต่าง ๆ เช่น ออสเตรเลีย เบลเยียม แคนาดา เดนมาร์ก ฝรั่งเศส เยอรมันนี ญี่ปุ่น มาเลเซีย นิวซีแลนด์ นอร์เวย์ สวีเดน สเปน เป็นต้น ได้มีการประกาศกฎหมาย และมาตรการบังคับใช้เข็มขัดนิรภัยเช่นกัน (คณะอนุกรรมการเฉพาะกิจกำหนดมาตรฐานยานพาหนะ, 2528) สำหรับประเทศไทยนั้น ได้มีพระราชบัญญัติการจราจรทางบก ฉบับที่ 5 ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 112 ตอนที่ 42ก วันที่ 6 ตุลาคม 2538 มีใจความว่า

มาตรา 3 ให้ยกเลิกความในมาตรา 123 แห่งพระราชบัญญัติจราจรทางบก พ.ศ. 2522 และให้ใช้ความต่อไปนี้แทน

“มาตรา 123 ห้ามมิให้ผู้ขับขี่รถยนต์ยอมให้ผู้อื่นนั่งที่นั่งคอนหน้าแถวเดียวกับที่นั่งผู้ขับขี่รถยนต์เกินสองคน”

ผู้ขับขี่รถยนต์ต้องรัดร่างกายด้วยเข็มขัดนิรภัยไว้กับที่นั่งในขณะที่ขับขี่รถยนต์ และต้องจัดให้คนโดยสารรถยนต์ซึ่งนั่งที่นั่งคอนหน้าแถวเดียวกับที่นั่งผู้ขับขี่รถยนต์ รัดร่างกายไว้กับที่นั่งด้วยเข็มขัดนิรภัยในขณะที่โดยสารรถยนต์ และคนโดยสารรถยนต์ดังกล่าวต้องรัดร่างกายด้วยเข็มขัดนิรภัยไว้กับที่นั่งในขณะที่โดยสารรถยนต์ ด้วยประเภทหรือชนิดของรถยนต์ ลักษณะ และวิธีการใช้เข็มขัดนิรภัย ตามวรรคสองให้เป็นไปตามที่อธิบดีกำหนดโดยประกาศในราชกิจจานุเบกษา”

มาตรา 4 “ในกรณีของรถยนต์ที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ ให้ผู้ขับขี่รถยนต์ และคนโดยสารโดยรถยนต์นั้น ได้รับการยกเว้น ไม่ต้องปฏิบัติตามมาตรา 123 วรรคสองแห่งพระราชบัญญัติจราจรทางบก พ.ศ. 2522 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัตินี้ เป็นเวลาสองปีนับแต่วันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ”

นอกจากนี้มีการโน้มน้าวใจให้ใช้เข็มขัดนิรภัยโดยใช้สื่อต่าง ๆ เช่น สื่อทางวิทยุ โทรทัศน์ แม้กระทั่งในหน้าหนังสือพิมพ์ที่ลงข่าวอุบัติเหตุไม่เว้นแต่ละวัน ซึ่งสาเหตุส่วนใหญ่เกิดจากการขับรถเร็ว และที่สำคัญผู้ขับขี่ และคนโดยสารไม่ได้ใช้เข็มขัดนิรภัย ทำให้ผู้ขับขี่ และคนโดยสารเสียชีวิตจำนวนมาก สิ่งเหล่านี้ก็เป็นสื่ออย่างหนึ่งที่จะโน้มน้าวใจให้ผู้ขับขี่ และคนโดยสารรถยนต์ หันมาใช้เข็มขัดนิรภัย แต่เมื่อพิจารณาถึงสื่อที่นำเสนอในด้านคุณภาพข้อโต้แย้งของสาร มีการนำเสนอในรูปแบบต่าง ๆ อาจใช้คำขวัญ (slogans) กำบรรยายประกอบภาพ หรือมีการแสดงหลักฐานยืนยันเพื่อให้สาร

มีน้ำหนักมากขึ้น โดยการใช้สถิติการเสียชีวิต และการเกิดอุบัติเหตุรถยนต์ หรือออกเป็นกฎหมายบังคับใช้ ให้ผู้ขับขี่ และคนโดยสารรถยนต์ใช้เข็มขัดนิรภัย แต่กฎหมายนี้มีผลบังคับใช้ได้ไม่ทั่วทุกคน ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าสิ่งนั้นมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลนั้น ๆ มากน้อยเพียงใด นอกจากนี้การโน้มน้าวใจให้บุคคลใช้เข็มขัดนิรภัยยังขึ้นอยู่กับว่า สารที่นำเสนอ นั้นมาจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือมากน้อยเพียงใด ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้วิจัยสนใจว่าในการโน้มน้าวใจให้ผู้ขับขี่รถยนต์ใช้เข็มขัดนิรภัยนั้น เกี่ยวข้องกับตัวแปรใดบ้าง ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ โดยศึกษาว่า ตัวแปรความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล คุณภาพข้อโต้แย้งของสาร และความน่าเชื่อถือของแหล่ง ตัวแปรใดที่มีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจให้ผู้ขับขี่รถยนต์มีเจตคติทางบวกต่อการใช้เข็มขัดนิรภัยสูงขึ้น

แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัยและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ได้ใช้ทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion หรือที่ย่อว่า ELM) เป็นทฤษฎีที่ถูกพัฒนาโดยริชาร์ด เพตตี (Richard E. Petty) และจอห์น คาซิออปโป (John T. Cacioppo) โดยพัฒนามาจากงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาเอกของ Petty (1977) จากนั้น Petty และ Cacioppo ได้ร่วมกันพัฒนาทฤษฎีนี้ขึ้นมา และได้เสนอเป็นหนังสือในปี ค.ศ.1981 และ 1986 และเสนอเป็นบทในหนังสือในปี ค.ศ. 1986 (ธีระพร อูวรรณ โฉ, 2535)

ทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจมีพื้นฐานจากความคิดที่ว่า บุคคลต้องการที่จะมีเจตคติที่ถูกต้องซึ่งเป็นไปตามบทมูลฐานข้อที่ 1 ที่มีอยู่ว่า “ผู้คนมีแรงจูงใจที่จะยึดถือเจตคติที่ถูกต้องโดยทำการประเมินว่าเจตคติของตนเองถูกต้องหรือไม่จากการเปรียบเทียบกับเจตคติของผู้อื่น ถ้าพบว่าผู้อื่นมีเจตคติไปในทำนองเดียวกับตนเองก็จะแน่ใจว่าเจตคติของตนเองถูกต้อง” (Petty และ Cacioppo, (1986a, 1986b))

ELM มีจุดมุ่งหมายที่สำคัญ คือ พยายามที่จะรวบรวมข้อค้นพบจากงานวิจัยจำนวนมาก แล้วนำมาสร้างทฤษฎีที่สามารถอธิบายผลการวิจัยต่าง ๆ ในการโน้มน้าวใจ และในการเปลี่ยนเจตคติที่ขัดแย้งกัน และที่คงอยู่แตกต่างกัน จากข้อค้นพบเชิงประจักษ์ และทฤษฎีจำนวนมาก ได้อธิบายเส้นทางในการโน้มน้าวใจที่แตกต่างกันที่บุคคลอาจนำมาเป็นเหตุผลในการยึดถือเจตคติที่ตนเองคิดว่าเป็นเจตคติที่ถูกต้อง โดยเส้นทางในการโน้มน้าวใจมีอยู่ 2 เส้นทางคือ “เส้นทางสายแกน” และ “เส้นทางสายเปลือก” (Petty และ Cacioppo, (1986a, 1986b)) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ (Central route to persuasion)

มีแนวโน้มน้าวที่จะเกิดขึ้นในการโน้มน้าวใจที่ทำให้ผู้รับสารใช้ความคิดอย่างระมัดระวังเกี่ยวกับข้อดีที่แท้จริงของข้อมูลที่เสนอ เพื่อสนับสนุนประเด็นในสาร วิธีการบางวิธีที่จัดเป็นเส้นทางสายแกนได้ ได้แก่ การเน้นว่าข้อโต้แย้งในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจทำให้ผู้ฟังเข้าใจ หรือเรียนรู้ได้อย่างไร เช่น ในการเรียนรู้ และการเน้นข่าวสารที่ผู้คนสร้างขึ้นเองในแนวของการโน้มน้าวใจตนเอง และการเน้นการที่ผู้รับสารสามารถบูรณาการข่าวสารที่ได้รับเข้าด้วยกัน อย่างเช่น ตามแนวทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล ตามแนวคิดในเรื่องเส้นทางสายแกน กระบวนการที่ใช้ในแนวนี้เป็นกระบวนการของเหตุผล กล่าวคือ ผู้รับสารใส่ใจกับข้อโต้แย้งในสาร พยายามทำความเข้าใจกับข้อโต้แย้งเหล่านั้น และประเมินข้อโต้แย้งเหล่านั้น ข้อโต้แย้งบางข้อก็ทำให้ผู้รับสารมีความคิดเห็นด้วยกับสาร แต่ข้อโต้แย้งบางข้อก็ทำให้ผู้รับสารหาข้อโต้แย้งมาหักล้างเมื่อผู้รับสารได้ไตร่ตรองข้อโต้แย้งครบถ้วนแล้ว เขาก็บูรณาการประเด็นต่าง ๆ เข้าด้วยกันเป็นภาพรวมที่กลมกลืน และมีเหตุผล อย่างไรก็ตาม กระบวนการที่เกิดขึ้นก็ไม่ได้เป็นปรนัย หรือมีเหตุผลโดยสมบูรณ์ เพราะข้อโต้แย้งที่จัดว่าดีสำหรับคนหนึ่ง อาจเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่ดีสำหรับอีกคน การโน้มน้าวใจที่ใช้เส้นทางสายแกนให้ประสบผลสำเร็จได้จะทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติไปก่อนข้างคงทน (ธีระพร อูวรรณ โฉ, 2535)

จากคำกล่าวข้างต้นนั้น พบว่า มีความสอดคล้องกับบทมูลฐานข้อที่ 7 ของรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจที่มีอยู่ว่า “การเปลี่ยนเจตคติที่เป็นผลมาจากการประมวลข้อโต้แย้งที่เกี่ยวข้องกับประเด็น (ทางสายแกน) จะเป็นการเปลี่ยนที่ค่อนข้างคงทน เป็นตัวทำนายพฤติกรรมได้มากกว่า และมีการต้านทานต่อการโน้มน้าวใจในทางตรงกันข้ามมากกว่าการเปลี่ยนเจตคติที่เป็นผลมาจากสิ่งชี้แนะสายเปลือก (Petty และ Cacioppo, (1986a, 1986b))

ในบทความของ Petty, Cacioppo, Strathman และ Priester (1994) กล่าวว่า รูปแบบความคิดที่เรียกว่าการขยายความเป็นลักษณะที่สำคัญของเส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ การขยายความที่เต็มไปด้วยความพยายามนั้นเป็นสิ่งที่จำเป็นที่จะชักนำให้เส้นทางสายแกนเกี่ยวข้องกับการที่บุคคลมีความตั้งใจที่จะพิจารณาข้อมูลที่เกี่ยวข้องในสารนั้น ๆ ได้อย่างระมัดระวัง และขึ้นอยู่กับว่าเนื้อหาของสารมีความสัมพันธ์กับข้อมูล ความรู้เดิมที่สะสมอยู่ในความทรงจำของบุคคลเพียงใด เช่น สารนั้นตรงกับข้อเท็จจริงอื่น ๆ ที่บุคคลรับรู้มาก่อน หรือไม่ และสามารถแสดงความหมายข้อมูลใหม่สำหรับเป้าหมายสุดท้ายของความพยายามนี้คือ การกำหนดการยอมรับข้อมูลที่นำเสนอเพื่อสนับสนุนประเด็นของสาร ความเป็นไปได้ของการขยายความจะถูกกำหนดโดยแรงจูงใจ และความสามารถของบุคคลที่จะประเมินสารที่ได้รับ เมื่อบุคคลถูกจูงใจ และสามารถดำเนินตามเส้นทางสายแกน บุคคลจะประเมินสารที่ให้ข้อมูลที่เป็นรากฐานหรือเป็นหลักที่ถูกต้อง โดยที่บุคคลจะพิจารณาข้อมูลนั้นอย่างระมัดระวัง และพิจารณาคุณสมบัติที่แท้จริงของข้อมูลนั้น แต่รูปแบบเฉพาะของข้อมูลที่ได้รับที่เป็นหลักที่ถูกต้อง อาจจะเปลี่ยนแปลงจากบุคคลไปสู่บุคคล และจากสถานการณ์ไปสู่สถานการณ์ เช่น ในการตัดสินใจให้บุคคลสำเร็จการศึกษานั้น ความฉลาดจะเป็นแกนสำคัญ ในขณะที่ความดีจึงดูไม่ใช่สิ่งสำคัญ แต่ถ้าในการรับบุคคลเข้ามาประกอบอาชีพนางแบบ ความดีจึงดูจะกลายเป็นแกนสำคัญ (Petty และคณะ, 1994) ซึ่งสอดคล้องกับบทมูลฐานข้อที่ 2 ของรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจที่ว่า “แม้ว่าผู้คนจะยึดถือเจตคติที่ถูกต้อง แต่ปริมาณ และลักษณะของการขยายความประเด็นที่

เกี่ยวข้องกับผู้อื่นจะยินดี หรือสามารถประเมินสารแตกต่างกันไป สำหรับแต่ละบุคคล และสถานการณ์” (Petty และ Cacioppo (1986a, 1986b))

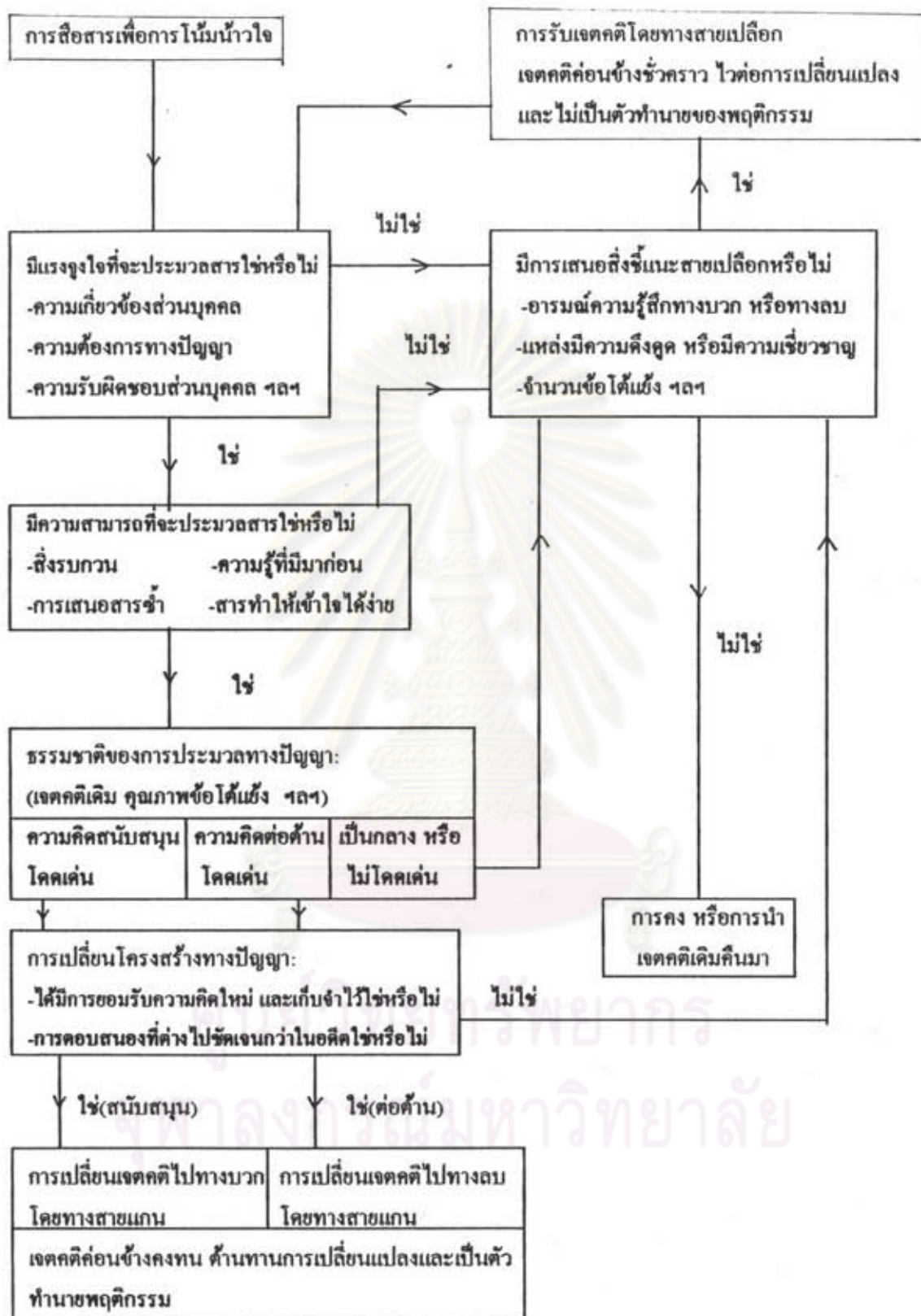
2. เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ (peripheral route to persuasion)

เป็นการใช้แนวทางในการเปลี่ยนเจตคติของคน โดยเน้นตัวแปรต่าง ๆ ที่ไม่ได้เกี่ยวกับเนื้อหาของสาร และไม่เน้นการใช้ความคิดในการรับสาร เช่น การเน้นเรื่องรางวัล หรือการลงโทษที่เป็นผลจากการเชื่อ หรือไม่เชื่อสาร การบิดเบือนที่เกิดขึ้นในการรับรู้เนื้อหาของสาร การใช้สิ่งชี้แนะในการโน้มน้าวใจ (persuasion cue) เช่น การใช้คาราภาพยนตร์เป็นนางแบบโฆษณา การใช้ผู้มีชื่อเสียงเป็นนายแบบโฆษณา เป็นต้น ในการใช้เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ ผู้รับสารมักไม่ต้องใช้ความคิดในการรับสาร ซึ่งผลที่เกิดจากการโน้มน้าวใจโดยใช้เส้นทางสายเปลือกที่เกิดขึ้นมักอยู่ไม่คงทน (ธีระพร อุวรรณ โณ, 2535)

ในโลกปัจจุบันเราอาจจะยึดถือความคิดเห็นในหัวข้อที่เคยได้รับการพิจารณาอย่างระมัดระวังมาแล้ว เนื่องจากเราไม่มีเวลาเพียงพอที่จะทำการประเมินทุกสิ่งทุกอย่างอย่างระมัดระวัง (Petty และคณะ, 1994) ดังนั้น บุคคลที่ได้เลือกเส้นทางสายเปลือกเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ เนื่องจากมีแรงจูงใจ หรือความสามารถในการขยายความต่ำเจตคติที่เกิดขึ้นมาตามเส้นทางสายเปลือกจะเป็นความคิดเห็นที่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งชี้แนะสายเปลือกมากกว่าการคิดที่จะขยายความคุณภาพข้อโต้แย้งที่เสนอ ซึ่งสอดคล้องกับบทมูลฐานข้อที่ 6 ของรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจที่ Petty และ Cacioppo (1986a ,1986b) กล่าวไว้โดยมีใจความว่า “เมื่อแรงจูงใจ และ/หรือ ความสามารถที่จะประมวลข้อโต้แย้งลดลง สิ่งชี้แนะสายเปลือกก่อนข้างจะมีความสำคัญในการกำหนดการโน้มน้าวใจ ในทางกลับกัน เมื่อการพิจารณาข้อโต้แย้งเพิ่มขึ้น สิ่งชี้แนะสายเปลือกก่อนข้างมีความสำคัญในการกำหนดการโน้มน้าวใจน้อยลง”

เมื่อปัจจัยสถานการณ์ และปัจจัยส่วนบุคคลส่งเสริมให้มีแนวโน้มการขยายความ ผู้คนจะพิจารณาสาร แม้ว่าสารนั้นจะเกิดขึ้นอย่างเป็นปรนัย หรือลำเอียง ก็ตาม ในการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกน ผู้คนจะต้องมีทั้งแรงจูงใจ และความ สามารถในการขยายความ หากขณะรับสารบุคคลมีความสามารถสูง แต่ขาดแรงจูงใจ การประมวลสารก็จะเกิดขึ้นน้อย หากจะมีอิทธิพลใด ๆ เกิดขึ้นจะเป็นอิทธิพลของสิ่ง ชี้แนะง่าย ๆ ทางบวก หรือทางลบ ที่ไปสัมพันธ์กับการยึดถือจุดยืนนั้น ๆ หรือ การอนุมานอย่างง่าย ที่อาศัยสิ่งชี้แนะ ที่จะช่วยให้การยึดถือจุดยืนนั้นเป็นไปได้ อย่างปรนัยขณะที่มีการอนุรักษ์ความสามารถทางปัญญาไว้ แต่ในเวลาต่อมาหากบุคคล มีแรงจูงใจให้ประมวลสารการเปลี่ยนเจตคติอาจเกิดขึ้น โดยทางสายแกน การที่ การขยายความข้อโต้แย้งภายหลังนี้จะเกิดขึ้นอย่างเป็นปรนัย หรือลำเอียงจะขึ้นกับ ตัวแปรหลายตัว เช่น จำนวน และชนิดของข้อโต้แย้งของสาร ที่บุคคลสามารถนึกถึงได้ โดยทั่วไปผู้คนมักจะจำข้อโต้แย้งที่สนับสนุนจุดยืนของตนได้ดี หรือจำข้อโต้แย้งที่ไม่ดี ที่สวนทางกับจุดยืนของตน กรณีเหล่านี้บุคคลก็มีแนวโน้มจะประมวลสารอย่างลำเอียง หากแรงจูงใจให้ประมวลสารมีมาก แต่บุคคลขาดความสามารถ เขาก็ยังต้องการ ประมวลสาร แต่ก็ทำได้ไม่ดี ในกรณีนี้เขาจะประมวลอย่างไรก็ได้เท่าที่จะทำได้ และ อาจใช้การอนุมานอย่างง่ายเกี่ยวกับความสามารถของสาร ที่อาศัยสิ่งชี้แนะสายเปลือก ในบริบทของการโน้มน้าวใจ หากต่อมาบุคคลมีความสามารถในการประมวลสารขึ้นมา และแรงจูงใจยังมีสูงเช่นเดิม การเปลี่ยนเจตคติโดยทางสายแกนก็จะเกิดขึ้น หากทั้งแรงจูงใจ และความสามารถในการประมวลสารมีในระดับต่ำ อิทธิพลใด ๆ ที่เกิดขึ้น จะเป็นอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก ELM เสนอบทมูลฐานเกี่ยวกับการ สวนทางกันระหว่างการขยายความข้อโต้แย้งกับการมีอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก เมื่อการประมวลข้อโต้แย้งลดลงไม่ว่าจะเป็นแบบปรนัย หรือลำเอียงก็ตาม สิ่งชี้แนะ สายเปลือกก็จะกลายมาเป็นตัวกำหนดที่สำคัญของการโน้มน้าวใจ (ธีระพร อุวรรณโณ, 2535)

เส้นทางสายแกน และเส้นทางสายเปลือก สามารถแสดงเป็นแผนภาพตาม รูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจดังเสนอในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 เส้นทางสายแกน และสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ ตามแนวรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความ
ในการโน้มน้าวใจ(จาก Petty และ Cacioppo,1986a และ ชีระพร อูวรรณโณ,2535)

นอกจากนี้ Petty และ Cacioppo (1983) ได้อธิบายถึงเส้นทางในการโน้มน้าวใจ ทั้งสองเส้นทางไว้ ดังนี้

ในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ เริ่มต้นที่บุคคลมีแรงจูงใจที่จะประมวลสารที่ได้รับมาหรือไม่ โดยมีตัวแปรจำนวนมากที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคลในการพิจารณาสาร ถ้าสารที่ได้รับมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคล ก็จะส่งผลให้บุคคลเกิดการพิจารณาสารได้มากกว่าสารที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคล และเมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงจะส่งผลให้บุคคลสามารถจำแนกคุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักจากข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักได้ดีกว่าเมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ นอกจากนี้ความแตกต่างระหว่างบุคคลก็เป็นอีกหนึ่งตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสาร เช่น บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะมีแรงจูงใจที่จะพิจารณาสารโน้มน้าวใจอย่างรอบคอบมากกว่า บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาคำต่ำ ทั้งนี้เพราะบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูง จะเป็นบุคคลที่ชอบใช้ความคิด สนุกสนานกับงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้กิจกรรมทางปัญญา ในขณะที่บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาคำต่ำมักจะหลีกเลี่ยงงานประเภทนี้ นอกจากนี้มีตัวแปรอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคลที่จะพิจารณาสารที่โน้มน้าวใจ เช่น ความรับผิดชอบส่วนบุคคลในการประเมินสาร และ/หรือ จำนวนคนที่เสนอข้อโต้แย้งสาร

ในการเปลี่ยนเจตคติตามเส้นทางสายแกน นอกจากที่บุคคลจะมีแรงจูงใจที่คิดเกี่ยวกับสารที่โน้มน้าวใจแล้ว บุคคลจะต้องมีความสามารถที่จะคิดพิจารณาเกี่ยวกับข้อมูล หรือประเด็นของสารที่น่าเสนอ เช่น ในกรณีสารที่มีสิ่งรบกวนจะส่งผลให้ความสามารถของบุคคลในการพิจารณาประเด็นเกี่ยวกับสารนั้นน้อยลง และไม่สามารถแยกแยะความแตกต่างคุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก กับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก สำหรับกรณีการเสนอสารซ้ำปานกลางจะทำให้บุคคลมีโอกาที่จะพิจารณาเกี่ยวกับข้อโต้แย้งของสารที่เสนอได้มากขึ้น นอกจากนี้ยังมีตัวแปรอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อความสามารถของบุคคลในการคิดพิจารณาเกี่ยวกับสาร เช่น ความยากง่ายของสาร ความรู้เดิมที่มีมาก่อน เป็นต้น และเมื่อบุคคลมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิด

เกี่ยวกับการสื่อสารโน้มน้าวใจ บุคคลจะมีการตอบสนองทางปัญญาที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ โดยที่การตอบสนองทางปัญญาของบุคคลจะดำเนินไปใน 2 ลักษณะ คือ ความคิดในด้านสนับสนุน และความคิดในด้านต่อต้าน การที่รู้ว่าบุคคลมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดเกี่ยวกับสารที่โน้มน้าวใจนั้น ไม่ได้เป็นตัวกำหนดลักษณะของการตอบสนองทางปัญญา และการที่บุคคลจะใช้การตอบสนองทางปัญญาในลักษณะใดนั้น ขึ้นอยู่กับตัวแปรต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดพิจารณาสารนั้น ๆ เช่น ถ้าสารที่น่าเสนอมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคล การตอบสนองทางปัญญาของบุคคลจะพิจารณาในด้านคุณภาพของข้อโต้แย้งที่เสนอ ในการเสนอข้อโต้แย้งที่แสดงผลที่พึงปรารถนาต่อผู้รับสาร การตอบสนองทางปัญญาจะมุ่งที่การนำความคิดในด้านสนับสนุนออกมา ในทางตรงกันข้าม ในการเสนอข้อโต้แย้งที่แสดงผลที่ไม่พึงปรารถนาต่อผู้รับสาร การตอบสนองทางปัญญาจะมุ่งที่การนำความคิดในด้านต่อต้านออกมา ถ้าผลที่พึงปรารถนาถูกขยายความมากก็จะส่งผลให้บุคคลเกิดความคิดในด้านสนับสนุนมาก และถ้าผลที่ไม่พึงปรารถนาถูกขยายความมากก็จะส่งผลให้บุคคลเกิดความคิดในด้านต่อต้านมากเช่นกัน

ในบางกรณีเมื่อสารที่น่าเสนอไม่มีข้อโต้แย้งที่เด่นชัด หรือข้อโต้แย้งที่จะสามารถนำมาขยายความ เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดเกี่ยวกับสารนั้น บุคคลจะตอบสนองทางปัญญา โดยไม่พิจารณาในด้านคุณภาพของข้อโต้แย้งของสาร บุคคลอาจจะตอบสนองทางปัญญา โดยพิจารณาสารที่น่าเสนอมีการสนับสนุนเจตคติเดิมของตนเอง หรือไม่ ถ้าสารนั้นมีสถานะสนับสนุนเจตคติเดิม ความคิดต่อไปเกี่ยวกับประเด็นในสาร อาจจะทำให้บุคคลเกิดความคิดในด้านสนับสนุน ที่บุคคลมีอยู่ในความทรงจำ และก่อให้เกิดความคิดในด้านสนับสนุนใหม่ขึ้นมา แต่ถ้าสารนั้นมีสถานะต่อต้านเจตคติเดิม ความคิดต่อไปเกี่ยวกับประเด็นในสารอาจจะทำให้บุคคลเกิดความคิดต่อต้านที่บุคคลมีอยู่ในความทรงจำ และก่อให้เกิดความคิดในด้านต่อต้านใหม่ขึ้นมา จากงานวิจัยที่เคยมีมาพบว่า ความคิดของบุคคลอาจจะได้รับการนำมาโดยเจตคติเดิมของบุคคลเอง ดังนั้น ถ้าบุคคลมีสิ่งกระตุ้นที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึก

ทางบวกเดิมก็จะส่งผลให้บุคคลมีแนวโน้มที่จะทำการประเมินประเด็นในสารในด้านสนับสนุนค่อนข้างมาก แต่ถ้าบุคคลมีสิ่งกระตุ้นที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกทางลบเดิม ก็จะส่งผลให้บุคคลมีการประเมินประเด็นในสารในด้านต่อต้านได้มากเช่นกัน ซึ่งผลต่าง ๆ เหล่านี้จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดเกี่ยวกับประเด็นในสารในปริมาณที่สูง จากสิ่งที่ได้กล่าวมาจะเห็นว่า คุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่เสนอ และเจตคติเดิมของบุคคล อาจจะเป็นตัวแปรที่สำคัญต่อการตอบสนองทางปัญญาของบุคคล ไม่ว่าจะเป็นการตอบสนองในด้านสนับสนุน หรือด้านต่อต้านกับสารนั้น ๆ

ในรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจนั้น ความเป็นไปได้ของการขยายความในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จะถูกกำหนดโดยแรงจูงใจ และความสามารถของบุคคล ที่จะคิดพิจารณาเกี่ยวกับข้อโต้แย้งของสารที่เสนอ ซึ่งเป็นตัวแปรที่กำหนดเส้นทางในการโน้มน้าวใจด้วย เมื่อความเป็นไปได้ของการขยายความสูง เส้นทางสายแกนจะเกิดขึ้น แต่ถ้าความเป็นไปได้ของการขยายความลดลง เส้นทางสายเปลือกก็จะมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจมากขึ้น มีการศึกษาจำนวนมากถึงตัวแปรต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ โดยส่งผลต่อขอบเขตที่บุคคลมีแรงจูงใจ หรือความสามารถในการพิจารณาข้อโต้แย้งในสาร เพื่อทำการตอบสนองต่อสารในด้านสนับสนุน หรือในด้านต่อต้านสารนั้น ๆ (Petty และคณะ, 1994)

การเปลี่ยนแปลงเจตคติโดยอิทธิพลของการขยายความ

ตามทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (ELM) กล่าวว่า แนวโน้มที่บุคคลจะนำเหตุผลมาพิจารณาในการตอบสนองสารเป็นไปในทางสนับสนุน หรือต่อต้าน เมื่อถูกโน้มน้าวใจนั้นขึ้นอยู่กับตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคล และตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการพิจารณาหาเหตุผลของบุคคล (ดังตารางที่ 1) ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้คือ (Petty และคณะ, 1994)

ตารางที่ 1 การจัดประเภท และตัวอย่างของตัวแปรที่ส่งผลต่อความเป็นไปได้
ของการขยายความ

	ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ		ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ	
	ด้านสถานการณ์	ด้านส่วนบุคคล	ด้านสถานการณ์	ด้านส่วนบุคคล
การประมวลสาร อย่างปรนัย	ความเกี่ยวข้อง ส่วนบุคคล	ความต้องการ ทางปัญญา	การรบกวนจาก สิ่งภายนอก	สติปัญญา
การประมวลสาร อย่างลำเอียง	การได้รับคำเตือน ล่วงหน้าถึงเจตนา	ความใจกว้าง/ใจแคบ ของบุคคลในการ พิจารณาข่าวสาร	การเคลื่อนไหว ศีรษะ	ความรู้เดิมใน ประเด็น

ที่มา: Petty, Unnava, and Strathmann, 1991 (อ้างถึงใน Petty และคณะ, 1994)

1. ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1.1 ผลกระทบของสถานการณ์ที่มีต่อแรงจูงใจในการคิด ซึ่งประกอบด้วย
2 ลักษณะดังนี้

1.1.1 สถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารอย่างปรนัย
ในการประมวลสารอย่างปรนัยนั้น บุคคลจะมีความคิดเป็นปรนัย
มีการใช้เส้นทางสายแกนในการพิจารณาค้นหาความจริง ใช้ทักษะ และพิจารณา
ข้อโต้แย้งของสารอย่างเป็นกลาง สถานการณ์ดังกล่าวนี้ ได้แก่ ตัวแปรความเกี่ยวข้อง
ส่วนบุคคล (Personal Relevance)

ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคลในการ
วิเคราะห์สารที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่าง ๆ ของตน สารโน้มน้าวใจบางสารมีอิทธิพล
ต่อบุคคลทุกคน เช่น สารเกี่ยวกับการเพิ่มภาษีก็จะมีอิทธิพลต่อบุคคลทุกคน แต่สาร
โน้มน้าวใจในการโฆษณาขายดาบ จะมีอิทธิพลต่อบุคคลที่มีความประสงค์จะซื้อดาบ
อยู่ก่อนแล้ว โดยที่บุคคลเหล่านี้จะให้ความสนใจต่อโฆษณาการขายดาบดังกล่าว

มากกว่าบุคคลที่ไม่ต้องการซื้อดาบ (Petty และคณะ, 1994) ถ้าหากทำการแบ่งกลุ่มบุคคลที่จะ โน้มน้าวใจออกเป็นกลุ่มที่ได้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง และต่ำก็น่าจะเป็นว่ากลุ่มที่ได้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงนั้นมีแนวโน้มที่จะใช้เส้นทางสายแกน เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้จะมีกระบวนการคิดประมวลเหตุผลมากกว่ากลุ่มที่ได้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ ถ้าสารที่นำมา โน้มน้าวใจในการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลเป็นสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงก็จะส่งผลให้ผู้รับสารมีแรงจูงใจในการประมวลเนื้อหาของสารมากขึ้น และถ้าสารนั้นเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument) จะทำให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของสาร แต่ถ้าบุคคลที่ได้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงพิจารณาสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument) จะทำให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนเจตคติไปในทิศทางตรงกันข้ามกับสาร สรุปได้ว่า เมื่อสารที่นำเสนอมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงคุณภาพของข้อโต้แย้งของสารจะมีความสำคัญในการกำหนดเจตคติ คือ ถ้าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดไปในทางสนับสนุนประเด็นของสารที่เสนอ แต่เมื่อสารที่นำเสนอมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดต่อต้านประเด็นของสารที่เสนอ ในทางตรงกันข้าม ถ้าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ คุณภาพข้อโต้แย้งของสารจะมีอิทธิพลต่อการขยายความสารน้อย เช่น งานวิจัยของ Petty และ Cacioppo (1979b) ได้ทำการศึกษาแล้วพบว่า เมื่อสารมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง คุณภาพของข้อโต้แย้งจะเป็นตัวกำหนดที่สำคัญของการโน้มน้าวใจได้มากกว่า เมื่อสารมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ จะเห็นได้ว่า ความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่อสารที่เสนอนั้นเป็นหลักในการกำหนดแรงจูงใจ ที่จะพิจารณาเกี่ยวกับคุณภาพของข้อโต้แย้งในสารที่นำเสนอ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าตัวแปรด้านความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลจะเป็นตัวแปรที่สำคัญยังมีตัวแปรอื่น ๆ อีกหลายตัวที่เพิ่มแรงจูงใจให้บุคคลมีการขยายความ อาทิเช่น เมื่อบุคคลรู้สึกว่าคุณเองเป็นผู้รับผิดชอบต่อการตัดสินใจสารนั้นแต่เพียงผู้เดียว เขาจะให้ความสำคัญต่อกระบวนการพิจารณาเหตุผลของตนเองมากกว่า ในการรับผิดชอบต่อการตัดสินใจสารนั้นโดยกระทำเป็นกลุ่ม นอกจากนี้ ยังมีตัวแปรเกี่ยวกับจำนวนแหล่งซึ่งบุคคลจะพยายามพิจารณาประเด็นของสารที่มาจากหลาย ๆ แหล่งมากกว่าสารที่มาจากแหล่งเดียว และในรายงานวิจัย

บางชิ้น เช่น (Petty, Cacioppo and Heesacker, 1981) ได้สรุปว่า การสรุปข้อโต้แย้งในสารด้วยคำถามจะมีส่วนกระตุ้นให้ผู้รับสารใช้ความคิดในการพิจารณารับสารมากขึ้นกว่าการสรุปด้วยการใช้การอ้างถึงเท่านั้น

1.1.2 สถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อแรงงูใจในการประมวลสารอย่างลำเอียง

ในการประมวลสารอย่างลำเอียงจะเกิดขึ้นเมื่อสถานการณ์ทำให้สารด้านใดด้านหนึ่งได้รับการสนับสนุนมากกว่าอีกด้านหนึ่ง ตัวแปรนี้ได้แก่ การเตือนล่วงหน้าถึงเจตนาที่จะ โน้มน้าวใจ ตัวแปรนี้ถือว่าเป็นตัวแปรที่ทำให้เกิดการคิดเกี่ยวกับสารอย่างลำเอียงได้ การที่บุคคลรู้ตัวล่วงหน้าว่าจะถูกพูดโน้มน้าวใจ เขาจะเกิดความตื่นตัวที่จะวิเคราะห์ไตร่ตรองสารดังกล่าวก่อนที่จะคล้อยตาม หรือยอมรับสารนั้น ๆ จากผลการวิจัยของ Petty และ Cacioppo (1979a) ปรากฏว่า หากบุคคลเผชิญกับผู้ที่ต้องการจะ โน้มน้าวใจ หรือเปลี่ยนแปลงเจตคติของเขาแล้ว เขจะมีแนวโน้มน้าวที่จะป้องกันตนเอง หรือป้องกันความคิดเห็นของเขา อย่างน้อยก็ในกรณีที่เจตคติที่กำลังถูกเปลี่ยนนั้นมีความสำคัญต่อตัวเขา ถ้าประเด็นมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลต่ำ การเตือนล่วงหน้าก็จะไม่เกิดผลกระทบแต่อย่างใด ในทางกลับกัน ถ้าประเด็นในสารมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลสูง การเตือนล่วงหน้าจะทำให้การโน้มน้าวใจได้ผลน้อยลง ถึงแม้ว่าข้อโต้แย้งนั้นจะเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักก็ตาม หรืออาจกล่าวได้ว่าภายใต้เงื่อนไขความเกี่ยวข้องกับบุคคลสูง บุคคลที่ได้รับการเตือนล่วงหน้าจะเกิดความคิดต่อต้านมากมาย แต่บุคคลที่ไม่ได้รับการเตือนล่วงหน้าจะเกิดความคิดสนับสนุนมากมาย

1.2 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงงูใจในการคิด ซึ่งประกอบด้วย 2 ลักษณะดังนี้

1.2.1 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงงูใจในการประมวลสารอย่างปรนัย

การที่บุคคลแต่ละคนใช้สติปัญญา ในการคิดพิจารณาเกี่ยวกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่หลากหลาย และมีเป็นจำนวนมากไม่เท่ากัน เพราะฉะนั้น ความต้องการทางปัญญาของบุคคลเป็นตัวแปรหนึ่งที่มีผลต่อแรงงูใจในการใช้ความคิดของคน (Cacioppo และ Petty (1982)) บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะใช้ความคิดเกี่ยวกับข้อ

โต้แย้งมากกว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาค่ำ และบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก แต่เมื่อสารมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก พวกเขาจะถูกโน้มน้าวใจน้อยกว่า บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาค่ำ เจตคติของบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะได้รับอิทธิพลจากคุณภาพข้อโต้แย้งของสารมากกว่า บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาค่ำ (Cacioppo, Petty และ Morris, 1983)

1.2.2 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารอย่างลำเอียง

ความใจกว้าง หรือใจแคบของบุคคลในการพิจารณาข่าวสารมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจที่จะทำการประมวลสารอย่างลำเอียง ถ้าบุคคลเป็นคนที่ใจกว้างยอมเปิดใจรับฟังข้อมูลของสารที่น่าเสนอ จะทำให้มีโอกาสได้ใช้ความคิดอย่างระมัดระวังในการพิจารณาวิเคราะห์ข้อมูลเหล่านั้น อันจะส่งผลให้ผู้รับสารเหล่านั้นเห็นด้วยกับสารที่น่าเสนอได้ แต่ถ้าบุคคลเป็นคนที่ปิดใจไม่รับฟังข้อมูลของสารที่น่าเสนอ การปิดใจนี้เองทำให้บุคคลมีความรู้สึกต่อต้านสารนั้น การปิดใจไม่รับฟังสารทำให้ผู้รับสารไม่ได้มีโอกาสใช้ความคิดพิจารณาสารอย่างรอบคอบ การคล้อยตามก็ไม่สามารถเกิดขึ้นได้

2. ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ

2.1 ผลกระทบของสถานการณ์ที่มีต่อความสามารถในการคิดซึ่งประกอบด้วย 2 ลักษณะดังนี้

2.1.1 สถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวลสารอย่างปรนัย การรบกวนจากสิ่งภายนอกเช่น เสียงฟ้าร้อง ฟ้าผ่า เป็นตัวแปรหนึ่งที่มีผลต่อความสามารถ ความพร้อมที่จะใช้ความคิดไตร่ตรองของบุคคล โดยที่ผลของสิ่งรบกวนจากสิ่งภายนอกเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญที่จะเพิ่มการโน้มน้าวใจได้ในบางครั้ง และลดการโน้มน้าวใจได้ในบางครั้งเช่นกัน ในการประมวลสารตามเส้นทางสายแกนโดยอาศัยแรงจูงใจเพียงอย่างเดียวนั้นยังไม่เพียงพอ บุคคลจะต้องมีความสามารถที่จะคิดพิจารณาเกี่ยวกับสารด้วย ซึ่งสิ่งรบกวนก็อาจส่งผลต่อความสามารถในการประมวลสารของบุคคลได้ สิ่งรบกวนมีผลต่อการเกิดความคิดสนับสนุน หรือความคิดต่อต้าน

กล่าวคือ เมื่อการสื่อสารได้นำความคิดต่อต้านออกมา หากมีสิ่งรบกวนเกิดขึ้น สิ่งรบกวนจะไปทำลายความคิดทางลบ และทำให้บุคคลเห็นด้วยกับสารนั้นได้ แต่ถ้ การสื่อสารได้นำเอาความคิดสนับสนุนออกมา หากมีสิ่งรบกวนเกิดขึ้น สิ่งรบกวนจะไป ทำลายความคิดทางบวก ส่งผลให้เกิดความเห็นด้วยกับสารนั้น ๆ น้อยกว่าการไม่มี สิ่งรบกวน

Petty, Wells และ Brock (1976) ได้ทำการวิจัยเพื่อทดสอบคำกล่าวข้างต้น พบว่า หากบุคคลถูกรบกวนจากปัจจัยภายนอกในระดับที่ต่างกัน (เล็กน้อย ปานกลาง มาก) บุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักมากขึ้นตามลำดับ ของการรบกวน กล่าวคือ บุคคลจะคล้อยตามสารเมื่อเขาถูกรบกวนจากปัจจัยภายนอก ในระดับมากกว่าในระดับปานกลาง และเล็กน้อย และในกรณีของสารที่มี ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก บุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามสารลดลงตามลำดับของ การรบกวน กล่าวคือ บุคคลจะคล้อยตามสารเมื่อเขาถูกรบกวนจากปัจจัยภายนอกใน ระดับเล็กน้อยมากกว่าในระดับปานกลาง และมาก สิ่งรบกวนถือว่าเป็นตัวแปรหนึ่ง ที่มีผลต่อความสามารถของบุคคล ที่จะคิดเกี่ยวกับการสื่อสาร โนมิน่าวจ

นอกจากนี้ยังมีตัวแปรอื่น ๆ อีกที่มีผลต่อการ โนมิน่าวจ โดยมีอิทธิพลต่อความ สามารถในการประมวลสารอย่างปรนัย ได้แก่ การย้าข้อความซ้ำ ๆ เป็นผลที่จะก่อให้เกิด ความคิดพิจารณาไตร่ตรองสารมากขึ้น แต่เมื่อสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ถูกเสนอซ้ำจะทำให้เกิดความคิดต่อต้านต่อไปได้ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการ โนมิน่าวจ ได้น้อย

2.1.2 สถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวลสารอย่างลำเอียง
ตัวแปรการเคลื่อนไหวของศีรษะมีอิทธิพลต่อความสามารถในการ ประมวลสารอย่างลำเอียง เพราะบุคคลจะใช้เวลาคิดในทางบวก เมื่อมีการผงกศีรษะ ขึ้น-ลง และจะไม่เห็นด้วยกับสารมากขึ้น เมื่อมีการส่ายศีรษะ ไป-มา

2.2 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะดังนี้

2.2.1 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวลสารอย่างปรนัย

ตัวแปรระดับสติปัญญาของบุคคลเป็นตัวแปรที่มีความสำคัญมาก เพราะเป็นตัวแปรที่มีความสามารถส่งผลให้บุคคลใช้ความคิดในการพิจารณาสารแตกต่างกัน บุคคลที่มีระดับสติปัญญาเฉลียวฉลาดจะสามารถใช้ความคิดในการพินิจพิเคราะห์สารได้มากกว่าบุคคลที่มีระดับสติปัญญาไม่เฉลียวฉลาด ในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น สารที่นำเสนอต่อผู้ที่มีระดับสติปัญญาเฉลียวฉลาด ควรเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก จะเกิดผลดีมากกว่า

2.2.2 ความแตกต่างส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวลสารอย่างลำเอียง

เมื่อสารที่ถูกนำเสนอมีความเกี่ยวข้องกับบุคคล โดยที่บุคคลมีความรู้เดิมเกี่ยวกับสารนั้น บุคคลจะคล้อยตามสารนั้นได้ง่าย เพราะบุคคลจะพยายามนำข้อมูลในสารนั้นไปเชื่อมโยงกับความรู้เดิมของตน ในทางกลับกันถ้าข้อมูลของสารไม่มีความสอดคล้องกับความรู้เดิมของบุคคล เขาจะรู้สึกต่อต้าน และไม่เห็นด้วยกับเนื้อหาของสารที่นำเสนอ

การเปลี่ยนเจตคติโดยอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก

มีตัวแปรจำนวนมากที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจโดยจะมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจหรือความสามารถที่จะประมวลสารอย่างปรนัย หรืออย่างลำเอียง กล่าวคือ ตัวแปรสถานการณ์ และความแตกต่างส่วนบุคคลจะก่อให้เกิดการขยายความสูง แต่เมื่อความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ บุคคลจะไม่ใช้ความคิดพิจารณาไตร่ตรองอย่างระมัดระวัง บุคคลจะถูกโน้มน้าวใจโดยอาศัยสิ่งชี้แนะสายเปลือก การที่บุคคลจะมีความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ อาจมีสาเหตุมาจากบุคคลขาดแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาเกี่ยวกับสารที่นำเสนอ เช่น ในกรณีสารที่ถูกเสนอมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ แรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับสารนั้นก็พลดต่ำลงไปด้วย ความพยายามในการพิจารณาเกี่ยวกับคุณภาพข้อโต้แย้งก็จะลดต่ำลงเช่นกัน คุณภาพข้อโต้แย้ง

ของสารที่น่าเสนอก็จะไม่มียุทธูปการในการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล ไม่ว่าสารนั้นจะประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก หรือข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักก็ตาม ซึ่งสิ่งชี้แนะสายเปลือกจะเข้ามามีอิทธิพลมากกว่า โดยที่บุคคลอาจจะหันมาพิจารณาความเชี่ยวชาญของแหล่งเป็นสิ่งที่ชี้แนะสายเปลือก แหล่งที่มีความเชี่ยวชาญสูงจะเป็นตัวแปรที่สนับสนุนข้อมูลในสารนั้น โดยไม่คำนึงถึงคุณภาพของข้อโต้แย้ง เช่น เมื่อผู้เชี่ยวชาญเสนอสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักก็สามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำได้มากกว่าผู้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง

Petty, Cacioppo และ Goldman (1981) ได้ทำการวิจัย และพบว่า ในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำกับสารที่น่าเสนอ แหล่งที่มีความเชี่ยวชาญมากทำให้เขาเปลี่ยนเจตคติไปมากกว่าแหล่งที่มีความเชี่ยวชาญน้อย โดยที่ไม่คำนึงถึงคุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่เสนอจะมีน้ำหนัก หรือไม่มีน้ำหนักก็ตาม แต่ในกรณีเมื่อบุคคลมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง คุณภาพของข้อโต้แย้ง จะมีอิทธิพลต่อเจตคติมากกว่าความเชี่ยวชาญของแหล่ง จากผลการวิจัยนี้ได้เสนอแนะว่า เมื่อบุคคลไม่ได้รับการจูงใจให้คิดเกี่ยวกับสาร (ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ) บุคคลจะเชื่อมั่นในสิ่งที่ชี้แนะสายเปลือกมากกว่า (ความเชี่ยวชาญของแหล่ง) โดยที่คุณภาพของข้อโต้แย้งจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติน้อย ในทางกลับกัน เมื่อบุคคลได้รับการจูงใจให้คิดเกี่ยวกับสาร (ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง) สิ่งชี้แนะสายเปลือกจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติน้อย ในขณะที่คุณภาพของข้อโต้แย้งจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่า นอกจากนี้ ในการศึกษาการเปลี่ยนแปลงจำนวนข้อโต้แย้ง คุณภาพของข้อโต้แย้ง และความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลของ Petty และ Cacioppo (1984) พบว่า จำนวนข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักที่เพิ่มขึ้นจะมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ เมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ แต่เมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง จำนวนที่เพิ่มขึ้นของข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักเท่านั้นที่จะมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ และจำนวนข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักที่เพิ่มขึ้นจะทำให้เกิดการโน้มน้าวใจได้น้อย

สรุปได้ว่า สิ่งซึ่งแนะนำสายเปลือกจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล โดยพิจารณาว่า บุคคลนั้นมีแรงจูงใจ หรือความสามารถมากพอหรือไม่ ในการขยายความสารที่น่าเสนอ โดยการพิจารณาข้อโต้แย้งที่น่าเสนอ ซึ่งจะอยู่ที่ว่าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง หรือต่ำ และคุณภาพของข้อโต้แย้งมีน้ำหนัก หรือไม่มีน้ำหนัก กล่าวคือ คุณภาพของข้อโต้แย้งมีความสำคัญที่จะส่งผลให้บุคคลพิจารณาอย่างรอบคอบ เมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง แต่เมื่อสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ จำนวนแหล่งของเหตุผลที่น่าเสนอ จะมีความเด่นชัดมากที่สุด

บทบาทที่หลากหลายของตัวแปรต่าง ๆ ที่มีในรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ

ตัวแปรหนึ่ง ๆ ในรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ นั้นสามารถมีบทบาทได้มากกว่า 1 บทบาท (Petty และคณะ, 1994) ดังต่อไปนี้

1. ตัวแปรสามารถทำหน้าที่เสนอประเด็นข้อโต้แย้ง เป็นข้อมูลที่แสดงถึงจุดยืนของสาร ซึ่งกล่าวถึงข้อดีที่ถูกต้องที่ต้องการนำเสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ เช่น โฆษณาที่มีรูปชายหาค และพระอาทิตย์ตก และมีข้อความโฆษณาว่า “ท่องเที่ยวเกาะมาวี” รูปภาพดังกล่าวแสดงให้เห็นถึง ข้อดีของการไปเกาะมาวีนั่นเอง
2. ตัวแปรสามารถทำหน้าที่เป็นสิ่งซึ่งแนะนำสายเปลือก โดยไม่พิจารณาถึงข้อมูลที่เกี่ยวกับข้อดีที่ถูกต้องของสารที่น่าเสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ เช่น การทำให้เกิดความน่าสนใจ ความดึงดูดที่บุคคลมีต่อโฆษณา โดยที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับคุณค่าของสินค้าแต่อย่างใด
3. ตัวแปรสามารถทำหน้าที่เป็นตัวกำหนดการใช้วิจรรณญาณของบุคคล ในการพิจารณาสารที่น่าเสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ เช่น บุคคลบางคนอาจให้ความสำคัญกับลักษณะรูปร่างหน้าตาของนางแบบสินค้ามากกว่า หรือบางคนอาจชอบรูปภาพวิวทิวทัศน์สวย ๆ เป็นตัวกำหนด ซึ่งสิ่งเหล่านี้ อาจเป็นตัวกำหนดให้บุคคลใช้ความคิดเกี่ยวกับสารมาน้อยต่างกัน

4. ตัวแปรทำหน้าที่เป็นตัวกำหนดทิศทางเจตคติของบุคคลที่มีต่อสารที่นำเสนอ เพื่อทำการโน้มน้าวใจ เช่น บุคคลบางคนอาจมีเจตคติแบบลำเอียงในการประเมินสาร ที่มาจากบุคคลที่มีความดึงดูด โดยพยายามที่จะค้นหาแต่สิ่งที่ดี ๆ ในการนำเสนอสาร ของเขา

บทบาทของตัวแปรแต่ละตัวจะแปรเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ เช่น ความดึงดูดของแหล่งอาจทำหน้าที่เป็นข้อโต้แย้งในสถานการณ์หนึ่ง แต่อาจทำหน้าที่เป็นสิ่งที่ชนะสายเปลือกในอีกสถานการณ์หนึ่ง เป็นต้น ในกรณีของความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ ความเชี่ยวชาญ หรือความดึงดูดของแหล่งจะทำหน้าที่เป็นสิ่งที่ชนะสายเปลือก แต่ในกรณีของความเป็นไปได้ของการขยายความสูง ความเชี่ยวชาญ หรือความดึงดูดของแหล่งอาจเป็นประเด็นสำคัญต่อการตัดสินใจก็ได้ ถ้าความดึงดูดดังกล่าวเป็นแหล่งข้อมูล หรือข้อดีของสารนั้น ๆ โดยตรง จากงานวิจัยของ Petty, Schumann, Richman และ Strathmann (1993 อ้างถึงใน Petty และคณะ, 1994) กล่าวว่า เมื่อความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำบุคคลจะใช้อารมณ์ชั่วขณะของตัวเองเป็นตัวตัดสินใจเจตคติที่มีต่อสินค้า โดยที่ถ้าเขามีอารมณ์ชั่วขณะทางบวก เขาก็จะมีเจตคติทางบวกต่อสินค้านั้น ๆ แต่ถ้าเขามีอารมณ์ชั่วขณะทางลบ เขาก็จะมีเจตคติทางลบต่อสินค้านั้น ๆ สำหรับในกรณีความเป็นไปได้ของการขยายความสูง อารมณ์ชั่วขณะทางบวกจะทำให้เกิดความลำเอียงในการตัดสินใจ เช่น เมื่อบุคคลอยู่ในสภาวะอารมณ์ทางบวก บุคคลจะคล้อยตามหรือสนับสนุนสารที่นำเสนอ ในขณะที่เมื่อบุคคลอยู่ในสภาวะอารมณ์ทางลบ บุคคลจะขัดแย้ง หรือต่อต้านสารที่นำเสนอ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะทางบวก เขามักจะคิดไตร่ตรองเกี่ยวกับสารที่นำเสนออย่างไม่รอบคอบ ตัวแปรอารมณ์ชั่วขณะที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลนั้นเป็นผลมาจากการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกน และเส้นทางสายเปลือกได้ทั้งสองเส้นทาง ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ในสถานการณ์ที่บุคคลมีความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำอาจมีสาเหตุมาจากสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ ส่งผลให้แรงจูงใจที่จะพิจารณาเกี่ยวกับสารนั้นก็จะลดต่ำลงไปด้วย และความพยายามในการพิจารณาเกี่ยวกับคุณภาพข้อโต้แย้งของสารก็จะลดต่ำเช่นกัน ทำให้การประเมินคุณภาพข้อโต้แย้งต้องอาศัยตัวแปรที่เป็น

สิ่งชี้แนะสายเปลือก เช่น แหล่งที่ดึงดูด อารมณ์ชั่วขณะ ในกรณีดังกล่าว บุคคลจะเปลี่ยนเจตคติด้วยเส้นทางสายเปลือก สำหรับในสถานการณ์ที่บุคคลมีความเป็นไปได้ของการขยายความสูง บุคคลจะมีแรงจูงใจ หรือความสามารถที่จะประเมินคุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่นำเสนอ ตัวแปรอารมณ์ชั่วขณะจะมีอิทธิพลเพียงเล็กน้อยในฐานะสิ่งชี้แนะสายเปลือก แต่อารมณ์ชั่วขณะสามารถนำไปสู่การประมวลสารอย่างลำเอียงในเวลาต่อมาได้ อารมณ์ชั่วขณะในทิศทางลบจะนำไปสู่การพิจารณาข้อโต้แย้งของสารที่นำเสนออย่างระมัดระวังยิ่งขึ้น และถ้าบุคคลมีความเกี่ยวข้องสูงกับสารที่นำเสนอ การเปลี่ยนเจตคติของบุคคลจะเกิดจากการใช้เส้นทางสายแกนเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ (Petty และคณะ, 1994)

ผลสืบเนื่องจากเส้นทางในการโน้มน้าวใจ

ตามทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ ผลสืบเนื่องจากเส้นทางในการโน้มน้าวใจทั้ง 2 เส้นทางนั้นให้ผลที่แตกต่างกันไป กล่าวคือ เจตคติที่เกิดขึ้นจากการโน้มน้าวใจตามเส้นทางสายแกนจะเป็นเจตคติที่อยู่ทนทานกว่าเจตคติที่เกิดขึ้นจากการโน้มน้าวใจตามเส้นทางสายเปลือก

จากการทดสอบข้อความข้างต้น Petty and Cacioppo (1986b) ได้ทำการศึกษา กับนักศึกษาวิทยาลัย ในเรื่องของการสอปรวบยอดของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ภายใต้งื่อนไขที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง หรือต่ำ และข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก หรือไม่มีน้ำหนัก จากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง หรือต่ำ การวัดเจตคติทำทันทีหลังจากการฟังข้อโต้แย้งโดยการซักถามจากนักศึกษาโดยตรง และถูกวัดอีกครั้ง 10-14 วันหลังจากนั้นโดยการสอบถามทางโทรศัพท์ ผลปรากฏว่า คำชมมิมีเลขคณิตของคะแนนเจตคติของนักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูงมีเจตคติทางบวกต่อการสอปรวบยอดของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ในการวัดทันที ($M=8.3$) และเมื่อวัดซ้ำอีกครั้ง 10-14 วันหลังจากนั้นพบว่า คำชมมิมีเลขคณิตของคะแนนเจตคติมีค่าลดลงเล็กน้อย ($M=8$) แสดงว่านักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง มีเจตคติต่อการสอปรวบยอดเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยแทบจะไม่เปลี่ยนแปลงแม้ว่าเวลา หรือรูปแบบของการสอบถามจะแตกต่างกัน สำหรับ

นักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำมีค่ามัธยิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการสอบรวบยอดของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ในการวัดทันที ($M=8$) และเมื่อวัดซ้ำอีกครั้ง 10-14 วันหลังจากนั้น พบว่า ค่ามัธยิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติมีค่าลดลงค่อนข้างมาก ($M=6.3$) แสดงว่า นักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำมีเจตคติต่อการสอบรวบยอดในทางบวกลดลง เมื่อเวลา และรูปแบบของการสอบถามเปลี่ยนแปลงไป สรุปได้ว่า บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงจะพิจารณาสารโดยใช้เส้นทางสายแกน และเจตคติที่มาจากการโน้มน้าวใจตามเส้นทางสายแกน ซึ่งเป็นเจตคติที่เกิดจากการพิจารณาไตร่ตรอง วิเคราะห์อย่างรอบคอบนั้นจะคงทน สม่าเสมอกว่าเจตคติที่มาจากสิ่งชี้แนะสายเปลือกที่บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำใช้ประกอบการพิจารณารับสาร นอกจากนี้ เจตคติที่มาจากเส้นทางสายแกนจะไม่สั่นคลอนเมื่อบุคคลต้องเผชิญกับความคิดเห็นที่ขัดแย้ง หรือต่อต้านต่อเจตคติเดิมของตน และบุคคลที่ใช้วิจาร์ณญาณไตร่ตรองความเชื่อของตน พร้อมทั้งจะยืนหยัด และยืนกรานรวมทั้งแสดงออกถึงความเชื่อของตนมากกว่าบุคคลที่ไม่ใช้ความคิด บุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูง เมื่อเปลี่ยนเจตคติแล้วจะยึดถือเจตคติดังกล่าวมานานกว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาค่ำ ทั้งนี้เนื่องจากบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะใช้ความคิดเพื่อทำการตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอ โดยที่การตอบสนองนั้นอาจจะเป็นการสนับสนุน หรือต่อต้านสารนั้น ๆ ก็ได้ โดยที่เมื่อบุคคลใช้ความคิดเชิงสนับสนุนในการตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอ การตอบสนองทางปัญญาจะเป็นไปในทางบวก แต่เมื่อบุคคลใช้ความคิดเชิงต่อต้าน ในการตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอ การตอบสนองทางปัญญาจะเป็นไปในทางลบ ในการตอบสนองทางปัญญาของบุคคลจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลรับสาร โน้มน้าวใจ แล้วมีการนำข้อมูลที่ได้จากสาร ไปเชื่อมโยงกับข้อความรู้เดิมของตน เพื่อส่งผลให้บุคคลใช้ความคิดพิจารณาเกี่ยวกับสารที่น่าเสนอ

ตัวแปรที่มีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจ

ตามทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (ELM) มีตัวแปรมากมายที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ แต่ในงานวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยขอเสนอ ตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการโน้มน้าวใจ ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 3 ตัวแปรดังนี้ ตัวแปรความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล (personal relevance) ตัวแปรคุณภาพข้อโต้แย้งของสาร (argument quality) และ ความน่าเชื่อถือของแหล่ง (source credibility) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล (personal relevance)

ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล หมายถึง การที่เรื่องนั้น ๆ มีผลกระทบทั้งทาง ด้านบวก และด้านลบกับชีวิตของบุคคลโดยตรง โดยแบ่งออกเป็นความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง และต่ำ ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง หมายถึง การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องสูง กับสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ และความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ หมายถึง การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องต่ำ กับสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ จากรายงานการวิจัยในอดีตแสดงให้เห็นว่า ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลดังกล่าวส่งผลให้ บุคคลปฏิเสธ หรือไม่ยอมรับที่จะเปลี่ยนแปลงเจตคติของตนเอง ซึ่งคำอธิบายดังกล่าว ได้รับมาจากทฤษฎีการตัดสินใจทางสังคม (Sherif และคณะ, 1965 (อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo , 1979b)) ที่ว่า บุคคลจะมีปฏิกิริยาตอบสนองในเชิงลบต่อสิ่งที่ตรงกันข้ามกับ เจตคติของตนเอง เพราะฉะนั้น บุคคลมีแนวโน้มที่จะปฏิเสธ หรือไม่ยอมรับสิ่งที่ไม่ ตรงกับความเชื่อ หรือเจตคติของตนเอง เมื่อสิ่งนั้นมีผลกระทบต่อตนเอง ในทาง ตรงกันข้ามมีนักวิชาการหลายคนที่คัดค้านทฤษฎีดังกล่าว เช่น Eagly, 1967 หรือ Pallak, Mueller, Dollar และ Pallak, 1972 (อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo, 1979b) โดยที่พวกเขามีความเห็นว่า ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลมีผลกระทบให้บุคคลปฏิเสธสิ่งที่ ตรงกันข้ามกับเจตคติของตนเอง แต่ก็มีผลให้บุคคลเกิดการยอมรับในสิ่งที่สอดคล้องกับ เจตคติของตนเองเช่นกัน

Petty and Cacioppo (1979b) ได้ทดสอบสมมติฐานที่ว่า ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลมีผลต่อปฏิกิริยาตอบสนองของคน โดยที่จะเกิดขึ้นเมื่อได้รับการโน้มน้าวใจ พวกเขาได้ทำการศึกษา 2 การทดลอง โดยการทดลองที่ 1 ได้ให้ผู้ร่วมการทดลอง ซึ่งประกอบด้วย นักศึกษาระดับปริญญาตรีชาย 24 คน (แบ่งเป็นกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง และต่ำ) ฟังข้อความที่เกี่ยวกับการคัดค้าน และสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงระเบียบในเรื่องเวลาเยี่ยมของผู้มาเยี่ยมในหอพักนักศึกษา โดยที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูงได้รับการบอกกล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว จะเกิดขึ้นกับมหาวิทยาลัยของตน ในขณะที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำได้รับการบอกกล่าวว่า การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ไม่เกี่ยวข้องกับมหาวิทยาลัยของตน แต่เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับมหาวิทยาลัยอื่นที่ห่างไกลออกไป

ข้อความประเภทที่ 1 เป็นข้อความที่สนับสนุนการเปลี่ยนกฎดังกล่าว เพราะว่า

1. การผ่อนปรนเวลาเข้าเยี่ยมจะ ไม่มีผลกระทบต่อการศึกษาของนักศึกษา (การวิเคราะห์ของกระทรวงศึกษาธิการ ประเทศสหรัฐอเมริกา)
2. จากผลสรุปการวิเคราะห์ของกระทรวงศึกษาธิการไม่พบว่า ระดับคะแนนเฉลี่ยของนักศึกษามีความเกี่ยวข้องกับเวลาในการเข้าเยี่ยมในหอพัก
3. เหตุผลทางด้านจริยธรรม เช่น การคบเพื่อนต่างประเทศไม่เกี่ยวข้องกับเวลาเข้าเยี่ยมของนักศึกษา
4. นักศึกษาในมหาวิทยาลัยเป็นผู้ใหญ่เพียงพอที่จะรับผิดชอบตนเองได้ดี การจำกัดเวลาเยี่ยมจึงอาจก่อให้เกิดผลด้านลบกับนักศึกษา
5. นักศึกษาควรมีสติธิเสรีภาพในการตัดสินใจว่า งานสังสรรค์ของตนเองควรเลิกเวลาใด ไม่ใช่ขึ้นตรงกับทางมหาวิทยาลัย

ข้อความประเภทที่ 2 เป็นข้อความที่คัดค้านการเปลี่ยนกฎดังกล่าว เพราะว่า

1. จุดประสงค์หลักของมหาวิทยาลัย คือ การศึกษา ดังนั้นมหาวิทยาลัยจึงควรเป็นผู้วางกฎระเบียบเวลาเข้าเยี่ยมชมหอพักของนักศึกษา
2. การผ่อนปรนเวลาเข้าเยี่ยมชม ทำให้จริยธรรมของนักศึกษาลดลง (การมีเพื่อนต่างเพศเข้าหอพัก)
3. จากข้อสรุปของกระทรวงศึกษาธิการ พบว่า นักศึกษาของมหาวิทยาลัยที่มีเวลาเข้าเยี่ยมมานาน ๆ นั้น มีอัตราการสอบเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโทน้อยกว่ามหาวิทยาลัยที่อนุญาตให้นักศึกษามีเวลาเปิดหอพักที่สั้นกว่า
4. มีข้อค้นพบจากงานวิจัยที่แสดงว่า เวลาที่ใช้ในการเปิดหอพักที่ยาวนาน มีผลกระทบต่อระดับคะแนนเฉลี่ยของนักศึกษา
5. นักศึกษาที่อายุน้อยไม่สามารถรับผิดชอบการเปิด-ปิดหอพักด้วยตนเองได้

ในการวัดเจตคติของทั้ง 2 กลุ่ม ใช้มาตรวัดเจตคติ 2 แบบเหมือน ๆ กัน นั่นคือ ในกรณีของข้อความประเภทที่ 1 จะใช้มาตรจำแนกความหมาย ในขณะที่ข้อความประเภทที่ 2 ใช้มาตรรวมการประมาณค่าของลิเคิร์ต หลังจากที่ผู้รับการทดลองทำมาตรวัดเจตคติเสร็จสิ้นแล้ว ผู้รับการทดลอง จะถูกบอกให้ถ่ายทอดความคิดของตนเอง ในขณะที่ฟังเทป โดยผู้รับการทดลองจะต้องให้คะแนนความคิดเห็นของตนเองออกมาเป็นเครื่องหมาย + หรือ - (เห็นด้วย/ไม่เห็นด้วย) หรือ 0 ในกรณีที่เป็นอย่างกลาง หรือผู้รับการทดลองคิดว่าไม่เกี่ยวข้อง จากการทดลองจะพบว่า กลุ่มทดลองที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง ให้คะแนนสารที่มีความเกี่ยวข้องกับตนมากกว่า กลุ่มทดลองที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ กลุ่มทดลองที่มีความเกี่ยวข้องกับสารที่เสนอมากเท่าไร การยอมรับสารที่สอดคล้องกับเจตคติของตน ก็จะเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ และการยอมรับสารที่ตรงกันข้ามจะลดลงเช่นกัน ในขณะที่ ในกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ นั้นการยอมรับสารที่ตรงกับเจตคติของตน หรือคัดค้านสารที่ตรงกันข้ามกับเจตคติของตน ไม่มีความแตกต่างมากนัก

ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคล ในการวิเคราะห์ สารที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่าง ๆ ของคน ถ้าแบ่งกลุ่มบุคคลที่จะโน้มน้าวใจ ออกเป็น กลุ่มที่ได้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง และต่ำ กลุ่มที่ได้รับสารที่มีความ เกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของสาร เมื่อสาร ที่นำมาโน้มน้าวใจเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument) แต่ถ้ากลุ่มที่ได้รับ สารที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง พิจารณาสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument) จะทำให้ผู้รับสารเกิดการเปลี่ยนเจตคติไปในทิศทางตรงกันข้ามกับ สาร ในขณะที่ ถ้าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ คุณภาพของข้อโต้แย้งของสาร จะมีอิทธิพลต่อการขยายความสารน้อย

จากการทดลองที่ 2 ของ Petty และ Cacioppo (1979b) ได้กล่าวไว้ว่า ปัจจัย สำคัญที่มีอิทธิพลต่อความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลในการยอมรับ หรือปฏิเสธสารที่ โน้มน้าวใจนั้น ขึ้นอยู่กับว่า สารนั้น ๆ ขัดแย้งกับเจตคติที่บุคคลมีอยู่แต่เดิมมากน้อย เพียงไร ซึ่งก็คือว่า เมื่อสารที่น่าเสนอขัดต่อเจตคติของกลุ่มทดลอง จะส่งผลให้กลุ่ม ทดลองไม่ยอมรับสารนั้น ในทางตรงกันข้าม กลุ่มทดลองมีแนวโน้มที่จะเห็นด้วยกับ สารที่ไม่ขัดต่อเจตคติของตนเอง และเกิดการยอมรับสารนั้น ๆ ได้ง่ายขึ้น ซึ่งในการ ทดลองนี้ต้องการแสดงให้เห็นว่า เนื้อหาของสารนั้น ๆ มีผลต่อการยอมรับของบุคคล อย่างไร โดยการใช้ข้อความ 2 ประเภทซึ่งตรงกันข้าม กับเจตคติของกลุ่มทดลอง โดยที่ ข้อความ 2 ประเภทนั้น มีความแตกต่างกัน ข้อความประเภทที่ 1 ประกอบด้วยเหตุผลที่เป็นจริงอย่างที่ไม่อาจโต้เถียงได้ ซึ่งในการทดลองก่อนหน้านี้ ปรากฏผลว่าเป็นเหตุผลที่ ได้รับการยอมรับจากคนส่วนใหญ่ว่าถูกต้อง สำหรับข้อความประเภทที่ 2 เป็นข้อความ ที่ประกอบด้วยเหตุผลที่ง่ายต่อการปฏิเสธ เป็นข้อความที่ได้รับการยืนยันจากการทดลอง ก่อนหน้านี้แล้วว่าไม่เป็นที่ยอมรับของนักศึกษาโดยทั่วไป หรืออาจกล่าวได้ว่า ข้อความประเภทที่ 1 ประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก ในขณะที่ ข้อความประเภทที่ 2 ประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ในการทดลองนี้ได้ให้ผู้ร่วมการทดลอง ซึ่งประกอบด้วยนักศึกษาชายหญิง ระดับปริญญาตรี จำนวน 72 คน ประเมินบทความ ทางวิทยุที่ถูกส่งมาจากสถาบันต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยที่ผู้ร่วมการทดลอง ได้ฟัง

บทความที่มีความยาว 4 นาทีในหัวข้อที่ว่า “การออกกฎระเบียบให้นักศึกษาชั้นปีที่ 4 มีการสอบรวบยอดก่อนจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี” บทความที่ใช้ข้อความประเภทที่ 1 ในการนำเสนอสาร มีการใช้ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักในการสนับสนุนสารที่เสนอ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. มหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง ใช้การสอบรวบยอด เพื่อรักษาชื่อเสียง และมาตรฐานของตนเอง
2. มหาวิทยาลัยที่กำหนดให้มีการสอบรวบยอด ส่งผลให้นักศึกษาสามารถทำแบบทดสอบผลสัมฤทธิ์มาตรฐานทางการเรียน ได้คะแนนสูงขึ้น
3. หลักสูตรระดับบัณฑิตศึกษาในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ได้มีการกำหนดคุณสมบัติของนักศึกษา ที่จะเข้ารับการศึกษ ต้องผ่านการสอบรวบยอดในระดับปริญญาตรี
4. นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ที่มีการสอบรวบยอด จะได้รับเงินเดือนเริ่มต้นในการทำงาน สูงกว่านักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยที่ไม่มีการสอบรวบยอด .

บทความที่ใช้ข้อความประเภทที่ 2 ในการนำเสนอสาร มีการใช้ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ในการสนับสนุนสาร ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. การกำหนดให้มีการสอบรวบยอด จะทำให้มหาวิทยาลัยสามารถยกระดับวิทยฐานะของตนเองได้
2. นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา ซึ่งถูกกำหนดว่า ต้องมีการสอบรวบยอด เรียกร้องให้นักศึกษาระดับปริญญาตรี ต้องมีการสอบรวบยอดเช่นเดียวกับตนเอง
3. การไม่สอบรวบยอดทำให้ประเพณีการสอบรวบยอด ที่มีมาตั้งแต่ในสมัยกรีกโบราณถูกทำลายลง
4. บรรดาผู้ปกครองของนักศึกษา ล้วนแต่สนับสนุนให้มีการสอบรวบยอดทุกคน

ในการจัดกระทำเกี่ยวกับตัวแปรความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล ผู้ร่วมการทดลอง ถูกแบ่งออกเป็น กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง และต่ำ ในกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง ได้รับการบอกว่าการสอบรวบยอดนี้ จะถูกจัดขึ้นในมหาวิทยาลัยที่ ผู้ร่วมการทดลองศึกษาอยู่ ในขณะที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ ได้รับการบอกว่าการสอบรวบยอดนี้ จะถูกเสนอในมหาวิทยาลัยอีกแห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่ไกลออกไป เมื่อผู้ร่วมการทดลองฟังสารจบแล้ว ผู้ร่วมการทดลองต้องแสดงความคิดเห็น ที่มีต่อสารนั้น โดยตอบมาตราวัดเจตคติต่อการสอบรวบยอด และมาตราวัดอื่น ๆ ซึ่งผลที่ได้ พบว่า ถึงแม้ว่ากลุ่มทดลองทั้งสองกลุ่ม จะไม่เห็นด้วยต่อการสอบรวบยอด แต่ปรากฏว่ากลุ่มทดลองที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง มีการใช้ความคิดไตร่ตรองกับเหตุผลต่าง ๆ ที่ ถูกเสนอมาในบทความที่ใช้ข้อความประเภทที่ 1 มากกว่ากลุ่มทดลองที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ โดยที่ผลที่ได้มีการสนับสนุนแนวความคิดของรูปแบบความเป็นไปได้ ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (ELM) ที่ว่า การทำให้ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล สูงนั้น เป็นการเพิ่มแรงจูงใจให้ผู้รับสารประมวลสารมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ เมื่อบุคคล มีความเกี่ยวข้องกับสารที่น่าเสนอสูง คุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่มีน้ำหนัก จะโน้มน้าวใจให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของสาร มากกว่าคุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่ไม่มีน้ำหนัก ในทางกลับกัน เมื่อสารที่น่าเสนอประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง จะเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของ สารน้อยกว่าบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ

2. คุณภาพข้อโต้แย้งของสาร (argument quality)

ข้อโต้แย้งที่มีในสารที่เสนอเพื่อโน้มน้าวใจ แบ่งออกได้เป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument หรือที่ ริระพร อุวรรณ โฉ, 2535 ใช้ว่าข้อโต้แย้งที่หนักแน่น) และข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument หรือที่ ริระพร อุวรรณ โฉ, 2535 ใช้ว่า ข้อโต้แย้งที่ค้อย) โดยที่ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก จะประกอบด้วยข้อความที่มีเหตุผล ที่เป็นจริงอย่างไม่อาจโต้เถียงได้ มีการแสดงหลักฐานอ้างอิงสนับสนุนประเด็นของสารที่เสนอ เช่น ในประเด็นเรื่อง “การจัดให้มีการสอนพิเศษเพิ่มขึ้น” ข้อความที่เป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักก็คือ เราควรสนับสนุนการจัดให้มีการสอนพิเศษเพิ่มขึ้น เพื่อที่จะนำเงินมาซื้อหนังสือเข้าห้องสมุด ในขณะที่ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักจะเป็นข้อความที่

ประกอบด้วยเหตุผลที่ง่ายต่อการปฏิเสธ ไม่มีหลักฐานอ้างอิง ในการสนับสนุนประเด็นของสารที่เสนอ เช่นในประเด็นเรื่องเดียวกันกับข้างต้น ข้อความที่เป็นข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ก็คือ เราควรสนับสนุนการจัดให้มีการสอนพิเศษเพิ่มขึ้น เพื่อที่จะนำเงินมาปลูกต้นไม้หรือสวนหย่อมในบริเวณมหาวิทยาลัยเป็นต้น (Petty และ Cacioppo, 1986b)

Petty, Cacioppo และ Schumann (1983) ได้กล่าวไว้ว่า ในการนำเสนอสารที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้น การก่อให้เกิดเส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจนั้น กระทำได้ยาก เพราะบุคคลจะต้องมีทั้งแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดเกี่ยวกับประเด็นหรือข้อมูลของสารที่นำเสนอ การโฆษณาเป็นสิ่งที่หนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดความเป็นไปได้ของการขยายความมากมาย เช่น การเน้นที่ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล หรือจำนวนแหล่งของสารที่มีปริมาณมากขึ้น เป็นต้น แต่ในการโน้มน้าวใจเราไม่สามารถควบคุมสถานะแวดล้อมได้ในทุกองค์ประกอบ โดยองค์ประกอบเหล่านี้ ได้แก่ สิ่งรบกวนจะไปลดความเป็นไปได้ของการขยายความลง ส่งผลให้บุคคลไม่มีความพยายามในการพิจารณาเกี่ยวกับสาร แม้ว่าบุคคลจะมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะพิจารณาข้อดีของสินค้าที่นำเสนอ ดังนั้น สารที่นำเสนอควรประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก หรืออาจต้องใช้วิธีบางประการ ที่ก่อให้เกิดความคิดที่ลำเอียงในการสนับสนุนสารที่นำเสนอ เช่น การใช้ข้อโต้แย้งที่ตรงกับโครงสร้างเฉพาะตัวของบุคคล เป็นต้น โดยที่ถ้าสามารถทำให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติตามเส้นทางสายแกนจะเกิดผลคืออย่างมาก เพราะเจตคติจะเป็นเจตคติที่คงทน และสามารถทำนายพฤติกรรมที่ตามมาได้ Petty, Cacioppo และ Schumann (1983) ได้เสนอการโฆษณาสินค้า ซึ่งเป็นการโฆษณาการขายใบมีดโกน โดยที่ข้อมูลในสารที่ใช้เพื่อการโฆษณา จะประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ดังต่อไปนี้

ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักที่มีประเด็นหลักที่ว่า ออกแบบตามหลักวิทยาศาสตร์ โดยตามด้วยข้อความต่าง ๆ เหล่านี้

1. วิธีลับใบมีดที่ก้าวหน้าแบบใหม่ ส่งผลให้เกิดความคม ที่ไม่มีใครเทียบได้
2. การเคลือบสารเคมีสูตรพิเศษ สามารถขจัดรอยแห้ว รอยขาด และป้องกันสนิม
3. ด้ามจับถูกออกแบบให้เร็ว และไถเป็นร่อง เพื่อป้องกันการลื่นหลุดจากมือ
4. ในการทดสอบเปรียบเทียบโดยตรงใบมีด Edge สามารถโกนได้เกลี้ยงเป็น 2 เท่า เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่ใกล้เคียงที่สุด
5. การวางตำแหน่งใบมีด ที่เหมาะสมกับใบหน้า ทำให้โกนได้เกลี้ยงมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักที่มีประเด็นหลักที่ว่า ออกแบบเพื่อความสวยงาม โดยตามด้วยข้อความต่าง ๆ เหล่านี้

1. ลอยในน้ำได้ โดยมีสนิม ที่มีปริมาณน้อยที่สุด
2. มีการออกแบบไว้หลายขนาด หลายแบบ และหลายสี
3. ออกแบบไว้ใช้คู่กับห้องน้ำโดยเฉพาะ
4. ในการทดสอบเปรียบเทียบโดยตรง ใบมีด Edge ไม่ทำให้เกิดรอยแห้ว รอยขาด ไปมากกว่าคู่แข่ง
5. สามารถใช้ได้เพียงครั้งเดียว แต่ก็สร้างความประทับใจ

3. ความน่าเชื่อถือของแหล่ง (source credibility)

ในการเปลี่ยนเจตคติเมื่อถูกโน้มน้าวใจนั้น มีสาเหตุด้วยกัน 2 ประการ ดังนี้ ในกรณีที่ความเป็นไปได้ของการขยายความสูง บุคคลจะมีแรงจูงใจ และความสามารถในการใช้ความคิดพิจารณาไตร่ตรองสารที่นำเสนออย่างระมัดระวัง แต่ในกรณีที่ความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ บุคคลจะถูกโน้มน้าวใจโดยอาศัยสิ่งชี้แนะง่าย ๆ หรือที่เรียกกันว่า สิ่งชี้แนะสายเปลือก การที่บุคคลมีความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ อาจมีสาเหตุมาจากสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ

ส่งผลให้แรงจูงใจที่จะพิจารณาเกี่ยวกับสารนั้นลดต่ำลงไปด้วย และความพยายามในการพิจารณาเกี่ยวกับคุณภาพข้อโต้แย้งของสารก็จะลดต่ำเช่นกัน คุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอจะไม่มีอิทธิพลในการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล ไม่ว่าสารนั้นประกอบไปด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก หรือข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักก็ตาม ตัวแปรแหล่งจะเข้ามา มีบทบาทสำคัญในฐานะสิ่งชี้แนะสายเปลือก ซึ่งหากสารที่น่าเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ไม่มีผลต่อเป้าหมายของบุคคลโดยตรง จะทำให้บุคคลไว้วางใจตัวแปรแหล่งที่น่าเชื่อถือ ดังนั้น ในเงื่อนไขที่บุคคลไม่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงต่อสารที่น่าเสนอ บุคคลจะเห็นด้วยกับแหล่งที่เชี่ยวชาญมากกว่าแหล่งที่ไม่เชี่ยวชาญ และเห็นด้วยกับแหล่งที่น่าดึงดูดมากกว่าแหล่งที่ไม่น่าดึงดูด โดยไม่คำนึงถึงเหตุผล หรือความมีน้ำหนักของข้อโต้แย้งที่น่าเสนอ สำหรับในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องสูงกับสารที่น่าเสนอเพื่อโน้มน้าวใจ บุคคลจะพิจารณาสารโดยใช้เส้นทางสายแกน โดยจะให้ความสำคัญต่อข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ซึ่งในกรณีดังกล่าวนี้ตัวแปรแหล่งจะมีผลกระทบต่อการโน้มน้าวใจน้อยกว่า

มีข้อค้นพบที่สอดคล้องกับคำกล่าวข้างต้น จากงานวิจัยของ Eagly และ Himmelfarb (1978) หรืองานวิจัยของ Cialdini, Petty และ Cacioppo, 1981(อ้างถึงใน Petty, Cacioppo และ Goldman, 1981) พบว่า การเปลี่ยนเจตคติที่มาจากการไตร่ตรองหาเหตุผลอย่างรอบคอบนั้นจะเป็นเจตคติที่คงทน และสามารถเป็นตัวทำนาย หรือ กำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ที่ตามมาได้ ในขณะที่การเปลี่ยนเจตคติที่มาจากการให้ความเชื่อถือจากแหล่งข้อมูลนั้นมักจะ ไม่คงทน และไม่สามารถนำมาทำนายพฤติกรรมในอนาคตของบุคคลได้

งานวิจัยของ Johnson และ Scileppi (1969 อ้างถึงใน Petty, Cacioppo และ Goldman, 1981) แสดงให้เห็นว่า ความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูลมีอิทธิพลต่อการยอมรับของบุคคลเมื่อบุคคลมีความเกี่ยวข้องต่ำกับสารที่น่าเสนอ ซึ่งงานวิจัยของ Chaiken, 1980 ก็แสดงผลไปในทำนองเดียวกันว่า ข้อมูลของสารที่น่าเสนอมีผลต่อการตัดสินใจยอมรับของบุคคล เมื่อบุคคลนั้น ๆ มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูงกับสาร

ที่น่าเสนอมากกว่าความสำคัญของแหล่งข้อมูลที่น่าเสนอ แต่ในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลค่า กับสารที่น่าเสนอ บุคคลจะให้ความสำคัญกับแหล่งที่น่าเชื่อถือของข้อมูลในการนำเสนอสารมากกว่า

Petty, Cacioppo และ Goldman (1981) ได้ทำการศึกษาในประเด็นที่ว่า ความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติเมื่อได้รับการเสนอสารโน้มน้าวใจ โดยที่บุคคลจะเปลี่ยนเจตคติจากการพิจารณาข้อดี ข้อเสีย และคุณภาพข้อโต้แย้งของสารนั้น ๆ หรือจากความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูล เขาได้ทำการศึกษาโดยให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีชาย และหญิง จำนวน 145 คน (แบ่งเป็นกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง และต่ำ) ฟังสารที่เกี่ยวกับ “การออกกฏระเบียบให้นักศึกษาชั้นปีที่ 4 สอบรวบยอดก่อนจบการศึกษาระดับปริญญาตรี” โดยที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงได้รับการบอกว่า สารที่ได้ยินนั้นจะมีผลบังคับใช้ในปีการศึกษาถัดไป ในขณะที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำได้รับการบอกว่า สารนั้นมีผลบังคับใช้ในปีถัดไป โดยสารที่น่าเสนอจะมาจากแหล่งข้อมูล 2 แหล่งด้วยกัน คือแหล่งข้อมูลที่มาจากการรายงานของเด็กนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และแหล่งข้อมูลที่มาจากคณะกรรมการการศึกษาระดับสูง นอกจากนี้บทความของสารที่น่าเสนอประกอบด้วยข้อความ 2 ประเภทดังนี้ บทความที่ใช้ข้อความประเภทที่ 1 เป็นบทความที่ประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มีการใช้เหตุผลที่มีความน่าเชื่อถือในการสนับสนุนประเด็นของสาร เช่น มีการใช้คำสถิติในการนำเสนอสาร และบทความที่ใช้ข้อความประเภทที่ 2 ซึ่งเป็นบทความที่ประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก มีการใช้เหตุผลที่ไม่น่าเชื่อถือในการสนับสนุนประเด็นของสาร เช่น การใช้ความคิดเห็นส่วนบุคคลในการนำเสนอสาร ซึ่งผลการวิจัย พบว่า ในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงกับสารที่น่าเสนอ คุณภาพข้อโต้แย้งของสาร มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติมากกว่าความน่าเชื่อถือของแหล่ง ทั้งนี้เพราะถ้าบุคคลรู้สึกว่ เรื่องที่น่าเสนอมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลแล้ว การที่พวกเขาจะเชื่อในเรื่องนั้น ๆ จะต้องมีเหตุผลมารองรับและอธิบายได้ โดยที่ไม่สนใจว่าเรื่องนั้น ๆ จะมาจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือมากน้อย

เพียงไร สำหรับในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำกับสารที่น่าเสนอ บุคคล จะให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของแหล่ง โดยเห็นได้จากแหล่งที่มีความเชี่ยวชาญ มากทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของสาร มากกว่าแหล่งที่มีความเชี่ยวชาญ น้อย โดยที่ไม่พิจารณาว่า คุณภาพข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอนั้นมีน้ำหนักหรือไม่

จากทฤษฎีและงานวิจัยข้างต้น สรุปได้ว่า การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับสาร ที่น่าเสนอสูง ก็น่ากระตุ้นให้บุคคลมีแรงจูงใจในการประมวลเนื้อหาของสาร และ หากสารมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument) ก็จะทำให้บุคคลมีเจตคติไปตาม ทิศทางของสาร โดยไม่คำนึงว่าสารที่เสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ ถูกเสนอจากแหล่ง ที่มีความน่าเชื่อถือสูง หรือต่ำ แต่หากสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument) ก็จะทำให้บุคคลมีเจตคติไปในทิศทางตรงกันข้ามกับสาร หรือกล่าวได้ว่า เมื่อข้อโต้แย้งมีน้ำหนัก เรื่องที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ทำให้เขาเปลี่ยน เจตคติ มากกว่าบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ แต่ในกรณีเมื่อข้อโต้แย้งที่ไม่มี น้ำหนัก เรื่องที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ทำให้เขาเปลี่ยนเจตคติไปน้อยกว่า บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ ดังนั้น บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง กับสารที่น่าเสนอเพื่อโน้มน้าวใจ คุณภาพของข้อโต้แย้งมีอิทธิพลต่อเจตคติมากกว่า ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และในกรณีที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ บุคคลจะ ไม่ใช้ความคิดพิจารณาในการไตร่ตรองสารอย่างระมัดระวัง บุคคลจะถูกโน้มน้าวใจ โดยอาศัยสิ่งชี้แนะสายเปลือก แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูงทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติไป มากกว่าแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ ไม่ว่าคุณภาพข้อโต้แย้งของสารจะมีน้ำหนัก หรือ ไม่มีน้ำหนักก็ตาม

จากข้อสรุปของทฤษฎี และงานวิจัย ดังกล่าว ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาว่า การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่างกัน (ความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง และต่ำ) ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีคุณภาพข้อโต้แย้งแตกต่างกัน (ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และ ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก) จากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่างกัน (แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ สูง และต่ำ) จะส่งผลให้บุคคลมีเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัยต่างกันหรือไม่ อย่างไร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาอิทธิพลของความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีต่อเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย
2. เพื่อเปรียบเทียบคะแนนเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัยของกลุ่มตัวอย่างที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่างกัน และได้รับสารที่มีความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพของข้อโต้แย้งต่างกัน

ขอบเขตในการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาอิทธิพลของความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีต่อเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย โดยอาศัยทฤษฎีรูปแบบความเป็นได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจของ Richard E. Petty และ John T. Cacioppo

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย

2.1 กลุ่มตัวอย่างชั้นสร้างเครื่องมือ

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ถึง ชั้นปีที่ 4 มหาวิทยาลัยสยาม ปีการศึกษา 2539 จำนวน 50 คน ใช้สร้างแบบประเมินน้ำหนักของข้อความแบบสำรวจความน่าเชื่อถือของแหล่งที่เสนอข้อมูลเกี่ยวกับการใช้เข็มขัดนิรภัย และมาตรวัดเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย

2.2 กลุ่มตัวอย่างในชั้นศึกษาจริง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ปีการศึกษา 2539 ที่ไม่ใช่กลุ่มเดียวกับกลุ่มตัวอย่างในชั้นสร้างเครื่องมือ คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากการตอบแบบสำรวจเกี่ยวกับการใช้เข็มขัดนิรภัย โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ กลุ่มที่ 1 เป็นนักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง และกลุ่มที่ 2 เป็นนักศึกษาที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย
 - 3.1 แบบสำรวจเกี่ยวกับการใช้เข็มขัดนิรภัย
 - 3.2 แบบประเมินน้ำหนักของข้อความ แบบสำรวจความน่าเชื่อถือของแหล่งที่เสนอข้อมูลเกี่ยวกับการใช้เข็มขัดนิรภัย
 - 3.3 สารโน้มน้าวใจเรื่อง “การใช้เข็มขัดนิรภัย” โดยมี ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพของข้อโต้แย้ง แตกต่างกันตามเงื่อนไข ดังนี้
 - 3.3.1 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง - ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก
 - 3.3.2 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง - ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
 - 3.3.3 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ - ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก
 - 3.3.4 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ - ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
 - 3.4 มาตรวัดเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย
 - 3.5 มาตรวัดเจตคติต่อการใช้ภาษาในการสื่อสารทางวิทยุ

คำจำกัดความ

1. ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล (personal relevance) หมายถึง การที่เรื่องนั้นมีผลกระทบต่อทั้งในด้านบวก และด้านลบกับชีวิตของบุคคลโดยตรง และมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของบุคคล ในการวิเคราะห์สารที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่าง ๆ ของตน โดยที่ถ้าบุคคลมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูงกับสารที่นำเสนอ บุคคลจะให้ความสำคัญกับเนื้อหาของสารที่สมเหตุสมผล และพิจารณาสารนั้นอย่างระมัดระวัง ในขณะที่ถ้าบุคคลมีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำกับสารที่นำเสนอ บุคคลจะไม่พิจารณาเนื้อหาของสารอย่างระมัดระวัง และให้ความสำคัญกับแหล่งที่เสนอสารว่ามีความน่าเชื่อถือเพียงไร ในการวิจัยนี้แบ่งออกเป็น

1.1 ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง (high personal relevance) หมายถึง การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องสูงกับสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ในการวิจัยนี้กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง หมายถึง นักศึกษาที่เดินทางโดยรถยนต์ที่มีการติดตั้งเข็มขัดนิรภัยเป็นประจำ โดยเดินทางในฐานะผู้ขับรถเอง หรือผู้นั่งตอนหน้า หรือตอนหลังของรถยนต์ ทั้งนี้รถยนต์ในข้อนี้ หมายถึง รถเก๋ง รถกระบะ หรือรถแท็กซี่

1.2 ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ (low personal relevance) หมายถึง การที่บุคคลมีความเกี่ยวข้องต่ำกับสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ในการวิจัยนี้กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ หมายถึง นักศึกษาที่เดินทางโดยการเดิน นั่งรถโดยสารประจำทาง นั่งสามล้อเครื่อง ขับขี่ หรือนั่งซ้อนท้ายรถจักรยานยนต์ หรือรถจักรยานโดยสารทางเรือ หรือรถไฟ อย่างหนึ่งอย่างใด หรือหลายอย่างเป็นประจำ

2. ความน่าเชื่อถือของแหล่ง (source credibility) หมายถึง แหล่งที่เป็นผู้บอกกล่าวสารในการโน้มน้าวใจที่มีลักษณะน่าไว้วางใจ และมีความเชี่ยวชาญในเรื่องของสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ในการวิจัยนี้ได้แบ่งออกเป็น

2.1 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง (high credible source) หมายถึง แหล่งที่เป็นผู้บอกกล่าวสารในการโน้มน้าวใจที่มีลักษณะน่าไว้วางใจ และมีความเชี่ยวชาญสูงในเรื่องของสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ทำให้ผู้รับสารเกิดความเชื่อถือในสารนั้น ในการวิจัยนี้ หมายถึง แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูงต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย

2.2 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ (low credible source) หมายถึง แหล่งที่เป็นผู้บอกกล่าวสารในการโน้มน้าวใจที่มีลักษณะน่าไว้วางใจ และมีความเชี่ยวชาญต่ำในเรื่องของสารที่นำเสนอเพื่อการโน้มน้าวใจ ไม่ทำให้ผู้รับสารเกิดความเชื่อถือในสารนั้น ในการวิจัยนี้ หมายถึง แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย

3. คุณภาพข้อโต้แย้ง (argument quality) หมายถึง คุณลักษณะของข้อความที่ใช้เป็นสารที่เสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ ซึ่งได้จากการประเมินน้ำหนักของข้อความ ที่ใช้เป็นสารในการโน้มน้าวใจเรื่อง “การใช้เข็มขัดนิรภัย” ในการวิจัยนี้แบ่งออกเป็น

3.1 ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument) หมายถึง ข้อโต้แย้งที่ประกอบด้วย ข้อความที่มีเหตุผลที่เป็นจริงอย่างที่ไม่อาจโต้เถียงได้ มีการแสดงหลักฐานอ้างอิงสนับสนุนประเด็นของสารที่เสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ ในการวิจัยนี้ได้จากการประเมินน้ำหนักของข้อโต้แย้งที่คาดว่ามีน้ำหนัก ข้อโต้แย้งที่มีค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนความสำคัญมากที่สุด จากอันดับ 1 ถึง 10 เป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่า ซึ่งก็คือข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก

3.2 ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument) หมายถึง ข้อโต้แย้งที่ประกอบ ด้วยข้อความเหตุผลที่ง่ายต่อการปฏิเสธ ไม่มีหลักฐานอ้างอิง ในการสนับสนุนประเด็น ของสารที่เสนอเพื่อทำการโน้มน้าวใจ ในการวิจัยนี้ได้จากการประเมินน้ำหนักของ ข้อโต้แย้งที่คาดว่าไม่มีน้ำหนัก ข้อโต้แย้งที่มีค่ามัธยิมเลขคณิตของคะแนนความสำคัญ น้อยที่สุดจากอันดับ 1 ถึง 10 เป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักน้อยกว่า ซึ่งก็คือข้อโต้แย้งที่ไม่มี น้ำหนัก

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (independent variables) ประกอบด้วย

1. ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลซึ่งแบ่งเป็น
 - 1.1 ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลสูง
 - 1.2 ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคลต่ำ
2. ความน่าเชื่อถือของแหล่ง
 - 2.1 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง
 - 2.2 แหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ
3. คุณภาพของข้อโต้แย้ง
 - 3.1 ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก
 - 3.2 ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

ตัวแปรตาม (dependent variables)

ตัวแปรตามในการวิจัยครั้งนี้ คือ คะแนนเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อที่จะได้ทราบอิทธิพลของความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล ความน่าเชื่อถือของแหล่ง และคุณภาพข้อโต้แย้งที่มีต่อเจตคติต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย
2. ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยอาจจะนำไปใช้ประโยชน์ต่อการโน้มน้าวใจให้บุคคลมีเจตคติทางบวกต่อการใช้เข็มขัดนิรภัย กล่าวคือ ในการโน้มน้าวใจให้บุคคลมีเจตคติทางบวกต่อการใช้เข็มขัดนิรภัยควรใช้สารที่มีน้ำหนัก และมาจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง ถึงแม้ว่าในปัจจุบันการประชาสัมพันธ์ในเรื่องดังกล่าวจะได้ผลไม่มากก็ตาม แต่ผู้วิจัยคิดว่า การเสนอสารที่มีน้ำหนัก จากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูงในรูปแบบใหม่ ๆ ที่ทำให้บุคคลได้คิดเปรียบเทียบ และตระหนักถึงประโยชน์ และความจำเป็นในการใช้เข็มขัดนิรภัยก็อาจจะทำให้บุคคลหันมาใช้เข็มขัดนิรภัยกันมากขึ้น เช่น การเปรียบเทียบตัวเลขที่เป็นผลดีของการใช้เข็มขัดนิรภัย กับผลเสียที่ไม่ใช้เข็มขัดนิรภัย ในด้านเศรษฐกิจ ความปลอดภัยให้เห็นอย่างชัดเจน ก็อาจจะทำให้บุคคลสนใจและหันมาใช้เข็มขัดนิรภัย รวมทั้งการอ้างอิงสารจากแหล่งที่บุคคลให้ความสนใจให้ความเชื่อถือเป็นต้น นอกจากนี้ควรมีการรณรงค์และประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลดีในการใช้เข็มขัดนิรภัย และผลเสียในการไม่ใช้เข็มขัดนิรภัยในทุกครอบครัว โดยใช้สารที่มีน้ำหนักจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือสูง เพื่อให้บุคคลเหล่านั้นไปโน้มน้าวใจให้สมาชิกในครอบครัวใช้เข็มขัดนิรภัยทุกครั้งในเวลาเดินทาง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย