รายการค้างคิง

ภาษาไทย

- ชุรีพันธ์ สะวานนท์. <u>การใช้แรงจูงใจด้านความรู้สึกผิดในโฆษณาส่งเสริมสังคมทางโทรทัศน์</u>. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.
- ณัฐรัตน์ ทักษ์ปรัชญากุล. <u>สูตรสำเร็จโฆษณาสิ่งพิมพ์</u>. สารนิพนธ์ปริญญาตรี คณะวารสารศาสตร์และสื่อมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- ทรงศิริ พันธุเสวี. <u>การวิเคราะห์รูปแบบและเนื้อหางานโฆษณาเพื่อการประชาสัมพันธ์ประเภทส่งเสริมสังคมทาง</u> สื่อโทรทัศน์ (พ.ศ. 2535-2539). วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิต วิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.
- นารี เหลืองวิทิตกุล. <u>การสร้างสรรค์ภาพในสิ่งพิมพ์โฆษณาสำหรับผลิตภัณฑ์โดยใช้ประโยชน์เชิงกายภาพเป็นจุด</u> ขาย. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชานถุมิตศิลป์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547.
- ประมวญ ดิคคินสัน จิตวัฒนา. <u>จิตวิทยาเบื้องต้น</u>. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2524.
- พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช. <u>การตลาดเพื่อสังคม</u>. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2547.
- พรทิพย์ สัมปัตตะวนิช. <u>แรงจูงใจกับการโฆษณา</u>. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2546.
- พีระ จิระโสภณ. <u>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสิ่งพิมพ์</u>. เอกสารการสอนซุดวิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสิ่งพิมพ์ หน่วยที่ 1 พิมพ์ครั้งที่ 2. นนทบุรี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสูโขทัยธรรมาธิราช, 2545.
- พีระ จิระโลภณ. <u>วิธีการวิจัยการสื่อสารมวลขน.</u> (ม.ป.ท.), 2535.
- มนูญ แลงหิรัญ. <u>การโฆษณา</u>. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2512.
- มุกพิม จุลพงศธร. <u>กลยุทธ์การสร้างสรรค์ และเนื้อหาสารในโฆษณานิตยสารไทย</u>. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2544.
- ศิริพงศ์ พะยอมแย้ม. <u>เทคนิคงานกราฟฟิก</u>. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์, 2537.
- สิปปณัฐ สำเริง. <u>กลยุทธ์สาร แลพการตอบสนองของผู้บริโภคต่อภาพยนต์โฆษณาส่งเสริมสังคม</u>. วิทยานิพนธ์ ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- สุโขทัยธรรมาธิราช มหาวิทยาลัย. <u>พัฒนาการวัยรุ่นและการอบรม (เอกสารการสอน)</u>.กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ สุโขทัยธรรมาธิราช มหาวิทยาลัย, 2529.
- เสรี วงษ์มณฑา. <u>หลักการโฆษณา.</u> กรุงเทพฯ : ธรรมสาร, 2546.
- สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. <u>สุขภาพคนไทย 2546.</u> กรุงเทพ : อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับ ลิชซิ่ง, 2547.
- สัญญา สัญญาวิวัฒน์. <u>สังคมวิทยาปัญหาสังคม</u>. กรุงเทพ : เจ้าพระยาการพิมพ์, 2526.
- อดุลย์ จาดุรงกุล. <u>การโฆษณา.</u> กรุงเทพฯ : คณะพานิชย์ศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2518.

- อโณทยา พานเจริญซัยโรจน์. <u>การวิเคราะห์การออกแบบร่างและจัดต้นฉบับ.</u> สารนิพนธ์ปริญญาตรี คณะวารสาร ศาสตร์และสื่อมวลซน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2539.
- อารยะ ศรีกัลยาณบุตร. <u>การโฆษณา</u>. เอกสารประกอบการสอนชุดวิชาการโฆษณา. (ม.ป.ท.), 2545.
- อารีย์ จงเกษมสุข. <u>การรับรู้และทัศนคติที่มีต่อภาพยนตร์โฆษณาส่งเสริมสังคมที่ใช้ความกลัว</u>. โครงการพิเศษ ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- อาวิน อินทรังษี. <u>การใช้ภาพประกอบเพื่อส่งเสริมบุคลิกตราสินค้าในการโฆษณา</u>. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชานถุมิตศิลป์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.

ภาษาอังกฤษ

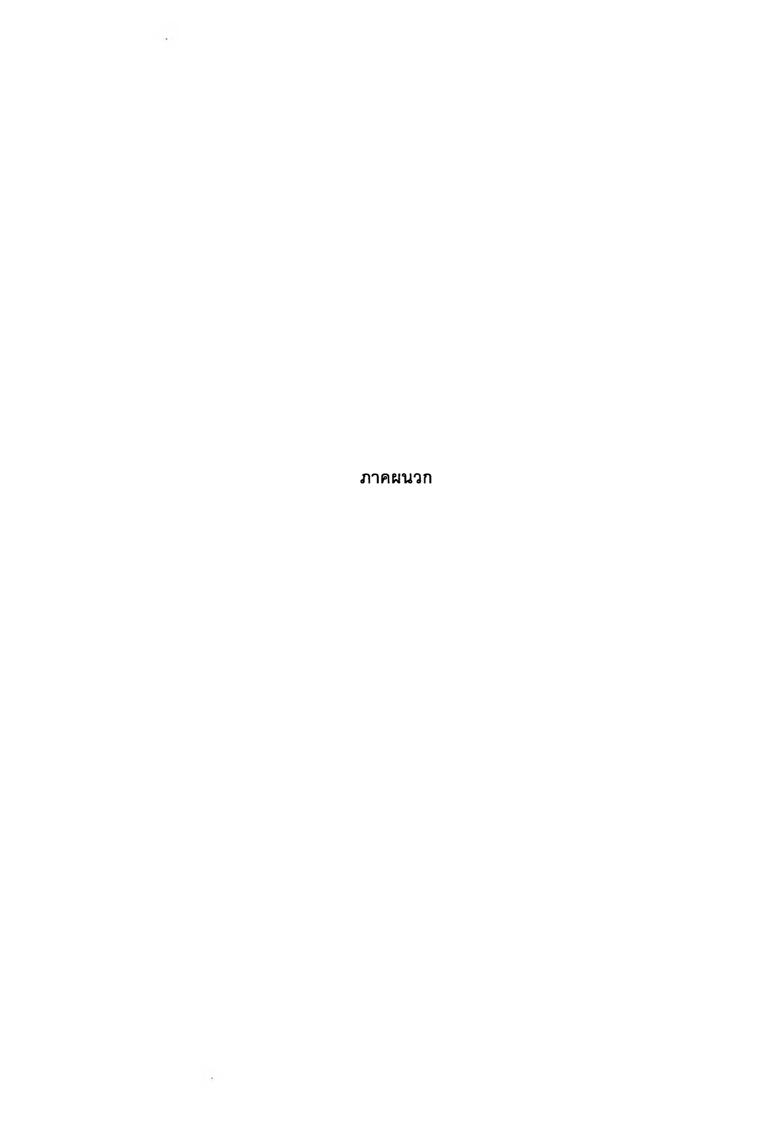
- Arren, W.F. <u>Contemporary Advertising</u>. 5th Edition. New York: Irwin. 1994.
- Arens, W. F. and Bovee, C.L. Contemporary Advertising. U.S.A.: Von Hoffmann Press, 1994.
- Balwin, H. How to create effective TV. Commercials. 2nd Edition. Illinois: NTC Business Book. 1989.
- Belch ,G.E. and Belch, M.A. <u>Advertising and Promotion</u> 6th Edition: Mcgraw-Hill, 2004.
- Berelson, B. Content Analysis in Communication Research. New York: Free Press, 1952.
- Bolen, W.H. Advertising. 2nd Edition. New York: John Wiley & Sons, 1984.
- Britt, S.H. <u>Phychological principles of marketing and consumer behavior</u>. New York: John Wiley & Lexington, 1978.
- Chiders, T.L. and Houston, M.J. Conditions for a picture-superiority effect on consumer memory.

 <u>Journal of Consumer Research</u> 11(2), 1984.
- Craig, James. Production for the Graphic Designer. U.S.A., Watson-Geptill, 1974.
- Darrell Blaine Lucas and Steuart Handerson Britt, <u>Advertising Psychology and Research</u>, op.cit.,pp.273-274.
- DevNews, (2000). News Report Looks at Social Impact of Crisis in thailand: Stats grim, safety nets helpful, Bangkok. (Online). Available from: http://www.wbln0018.wordbank.org/eap/eap.nsf/ (2000,21 January).
- Earl Raab and G.J Selznick. Major Social Problem Row: Peterson Comp, 1959.
- Edell, J.F., and Staelin, R. The information processing of picture in print advertisements. <u>Journal of Consumer Research</u> 10(1), 1983.
- Harrold W. Berkman and Chirstopher Gilson. Advertising. Newyork: Random House, 1987.
- Henry Wolf , <u>Visual Thinking</u> : <u>Methods for making images memorable</u>. 1 st Edition. New York : American Showcase, 1988.
- Holsti, O. <u>Content Analysis for the Social Sciences and Humanities</u>. MA: Addison-Wesly, 1968. Jerome Jewler. <u>Creative Strategy in Advertising</u>. 5th Edition. U.S.A.: Wadsworth publishing, 1995.

- Jerome Jewler and Bonnie L. Drewniany. <u>Creative Strategy in Advertising</u>. 7th Edition. U.S.A.: Wadsworth publishing, 2001.
- Keith W. Hafer and Gordon E. White. Advertising Writing. Boulevard: West Publishing, 1989.
- Leong, M.S., Ang, S.H., and Tham, L.L. Increasing brand name recall in print advertising among Asian consumers. 25(2), 1996.
- Lyn Smith and Associates. Social Problem New York: Thomas Y. Crowell, 1955.
- Mario Pricken . Creative Advertising. 1st Edition. New York : Thames & Hudson, 2002.
- Mitchell, A.A., and Olson, J.L. The impact of service versus goods on consumer'assessment of perceived risk and variability. <u>Journal of Academy of Marketing Science</u> 18 (Winter), 1981.
- Morton Garchik. Creative Visual Thinking. 5th Edition. New York: Art Direction Book, 1993.
- Nelson, P.R., The Design of Advertising lowa: Wm. C. Brown Company Publishers, 1977.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T., and Goldman R. Personal involvement as a determinant of argument based persuaion. <u>Journal of Personality and Social Psychology</u>. 41, 1981.
- Pierre Matineau . Motivation in Advertising New York : Mcgraw-Hill, 1971.
- Pual Messaris. <u>Visual Persuation. The Role of Image in Advertising</u>. 1st Edition. U.S.A.: SAGE Publication, 1997.
- Sandage, C.H., Fryburger, V., and Rotzoll, K. <u>Advertising theory and practice</u>. 12th Edition. White Plains, New York: Prentice-Hall, 1989.
- Sandra E. Moriaty. Creative Advertising. Theory and Practice. New Jersey: Prentice-Hall, 1991.
- Stafford, M.R. Tangibility in services advertising: An Investigation of verbal versus visual cues.

 <u>Journal of Advertisina</u> 15(3), 1996.
- Stempel, G.H. and Westley, B.H. (Eds.) Research Methods in Mass Communication. NJ: Prentice-hall, 1981.
- Unnava, H.R., and Burnkarnt, R.E. An imagery-processing view of the role of pictures in print advertisement. <u>Journal of Marketina Research</u> 28(2), 1991.
- Weinberger, M.G. The use and effect of humor in different advertising media. <u>Journal of Advertisina</u>

 <u>Research</u> 35(3) May/June: 44-6-56. 1995.
- Weinreich, N.K. <u>Hands-om Social marketing</u>: A step-by-step guide. Califonia: Sage Publication, 1999.



ตัวอย่างคู่มือลงรหัส

แบบสอบถาม

<u>เรื่อง</u> การออกแบบสร้างสรรค์สื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาส่งเสริมสังคม

CREATIVE DESIGN OF PRINTING ADVERTISEMENTS FOR PUBLIC SERVICES

คำชี้แจงในการลงรหัส

- 1. การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาทางวิชาการ เพื่อนำข้อมูลไปใช้ประกอบวิทยานิพนธ์
 ปริญญามหาบัณฑิต ซึ่งผลการศึกษานี้จะไม่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อผู้ให้ข้อมูลแต่อย่างใด แต่จะ
 เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวมในอนาคต จึงใคร่ขอความกรุณาให้ท่านตอบคำถามตามความเห็นที่แท้จริง เพื่อผล
 การศึกษาจะได้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด
 - 2. แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้
 - <u>ตอนที่</u> 1 เป็นการตอบข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - <u>ตอนที่</u> 2 เป็นการตอบคำถามจากตัวอย่างผลงานสื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาส่งเสริมสังคม ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 242 ชิ้น โดยแต่ละชิ้นผลงานจะมีคำถามจำนวน 4 ช้อ ดังต่อไปนี้
 - คำถามที่ 1 เป็นคำถามเพื่อหาว่าเป็นโฆษณาส่งเสริมสังคม มี 2 ตัวเลือก คือ ใช่ / ไม่ใช่
 - คำถามที่ 2 เป็นคำถามเพื่อหาประเภทของประเด็นปัญหาสังคม มี 5 ตัวเลือก
 - คำถามที่ 3 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของวัตถุประสงค์ของการโฆษณา (Objective) มี 4 ตัวเลือก
 - คำถามที่ 4 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของการใช้จุดจับใจ (Appeal) มี 20 ตัวเลือก
 - คำถามที่ 5 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของ(Appeal), เทคนิควิธีการนำเสนอภาพโฆษณา (Visual execution technique) มี 19 ตัวเลือก
 - คำถามที่ 6 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของวิธีการจัดผังโฆษณา (Layout) มี 10 ตัวเลือก

ขอขอบคุณในความอนุเคราะห์ของท่าน

(นายณัฐ จันทสิงห์)
นิสิตปริญญาโท
ภาควิชานฤมิตศิลป์
คณะศิลปกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คู่มือลงรหัส (Code Book)

คำถามที่ 1 เป็นคำถามเพื่อหาว่าเป็นโฆษณาส่งเสริมสังคมหรือไม่ มี 2 ตัวเลือก คือ ใช่ / ไม่ใช่

การโฆษณาส่งเสริมสังคมนั้นเป็นการ<u>ใช้เทคนิคทางการดลาด</u>เชิงพาณิชย์โดยทั่วไป <u>เพื่อที่จะขาย</u> สินค้าทางสังคม ซึ่งอาจจะเป็น สินค้าทางความคิด สินค้าทางการประพฤติปฏิบัติทางสังคม หรือสินค้าที่จับต้อง ได้ <u>ในประเด็นทางสังคมที่คนในสังคมนั้นๆกำลังให้ความสนใจหรือประสบปัญหาอยู่</u> โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ มุ่งให้สมาชิกในสังคม<u>เกิดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ และพฤติกรรมให้สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาสังคมที่ได้ กำหนดไว้</u> อันจะทำให้สมาชิกในสังคม<u>มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น</u> โดยหลักการตลาดเพื่อสังคมนี้สามารถนำไป ประยุทต์ใช้<u>กับองค์กรทุกประเภท</u> ที่มีความตั้งใจที่จะพัฒนาและคำนึงถึงประโยชน์ของสังคมอย่างแท้จริง

โดยใช้เกณฑ์ลำคัญในการพิจารณาว่าเป็นโฆษณาส่งเสริมสังคมหรือไม่ ดังนี้

- 1. ต้องมีเนื้อหาสาระ และ เทคนิคในการนำเสนอความคิดสร้างสรรค์ในสื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาที่มี ลักษณะที่พูดถึงประเด็นปัญหาสังคมในด้านต่างๆ เป็นเนื้อหาหลักในงานโฆษณา (มากกว่าการพูดถึง องค์กรและการค้าขาย)
- 2. เมื่ออ่านโฆษณาแล้ว ได้แง่คิด เกิดความตระหนัก หรืออยากมีส่วนร่วมในการเอาใจใส่สังคมมาก ยิ่งขึ้น

คำถามที่ 2 เป็นคำถามเพื่อหาประเภทของประเด็นปัญหาสังคม มี 5 ตัวเลือก

1. ประเด็นปัญหาสังคมทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่

- 1.1 ประเด็นปัญหาการค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ
- 1.2 ประเด็นปัญหาการส่งออก
- 1.3 ประเด็นปัญหาการส่งเสริมธุรกิจอุตสาหกรรม
- 1.4 ประเด็นปัญหาการพัฒนาฝีมือแรงงาน
- 1.5 ประเด็นปัญหาความยากจน
- 1.6 ประเด็นปัญหาการว่างงาน
- 1.7 ประเด็นปัญหาค่าครองชีพสูง

2. ประเด็นสังคมทางด้านการเมืองและความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ได้แก่

- 2.1 ประเด็นปัญหาการเลือกตั้ง
- 2.2 ประเด็นปัญหาการทำงานของหน่วยงานราชการ
- 2.3 ประเด็นปัญหาการออกกฎหมาย
- 2.4 ประเด็นปัญหาศาลปกครอง
- 2.5 ประเด็นปัญหาด้านสงคราม
- 2.6 ปัญหาคอรัปชั่น
- 2.7 ประเด็นปัญหากลุ่มผลประโยชน์และกลุ่มอิทธิพล

3. ประเด็นทางสังคมทางด้านสุขภาพ อาหารและโภชนาการ การคุ้มครองผู้บริโภค ได้แก่

- 3.1 ประเด็นปัญหาประเด็นเกี่ยวกับเรื่องสุขภาพทั้งทางร่างกายและจิตใจ
- 3.2 ประเด็นปัญหาการดูแลเอาใจใส่, การป้องกัน, การรักษาเพื่อการคงไว้ซึ่งสุขภาพที่ดี
- 3.3 ประเด็นปัญหาอาหารและยา
- 3.4 ประเด็นปัญหาความปลอดภัยในด้านสุขภาพ
- 3.5 ประเด็นปัญหาความปลอดภัยในการทำงาน และสวัสดิการต่างๆ
- 3.6 ประเด็นปัญหาการคุ้มครองผู้บริโภค
- 3.7 ประเด็นปัญหาการส่งเสริมพัฒนาการและความเจริญก้าวหน้าของเด็กและเยาวชน
- 3.8 ประเด็นปัญหาทุพพโภชนา
- 3.9 ประเด็นปัญหาสุขภาพอนามัยและโรคภัยใช้เจ็บ

4. ประเด็นสังคมสังคมทางด้านความเป็นอยู่ของสังคม การศึกษา นั้นทนาการ ศาสนา และ ศิลปวัฒนธรรม ได้แก่

- 4.1 ประเด็นปัญหาด้านการพัฒนาขีดความสามารถของชุมชน
- 4.2 ประเด็นปัญหาความเท่าเทียมกันของสังคม
- 4.3 ประเด็นปัญหากิจการสาธารณกุศลการบริการสังคม
- 4.4 ประเด็นปัญหาการใช้เวลาว่างและการพักผ่อน
- 4.5 ประเด็นปัญหาความสัมพันธ์ของครอบครัว
- 4.6 ประเด็นปัญหาการอพยพของชาวชนบทสู่เมือง
- 4.7 ประเด็นปัญหาความผิดปกติทางจิตและรักร่วมเพศ
- 4.8 ประเด็นปัญหาที่อยู่อาศัยแหล่งเสื่อมโทรม
- 4.9 ประเด็นปัญหาโสเภณี
- 4.10 ประเด็นปัญหาจราจร
- 4.11 ประเด็นปัญหาประชากร
- 4.12 ประเด็นปัญหาอัตวินิบาตกรรม

- 4.13 ประเด็นปัญหาครอบครัว
- 4.14 ประเด็นปัญหาการใช้แรงงานเด็กและสตรี
- 4.15 ประเด็นปัญหาคนชรา
- 4.16 ประเด็นปัญหาวัยรุ่น
- 4.17 ประเด็นปัญหาคนพิการ
- 4.18 ประเด็นปัญหายาเสพติด
- 4.19 ประเด็นปัญหาอาชญากรรม
- 4.20 ประเด็นปัญหาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
- 4.21 ประเด็นปัญหาด้านการศึกษา
- 4.22 ประเด็นปัญหาศีลธรรม วัฒนธรรม และจิตใจ
- 4.23 ประเด็นปัญหาสิทธิมนุษยชน

5. ประเด็นปัญหาสังคมทางด้านสิ่งแวดล้อม พลังงาน ทรัพยากรธรรมชาติ วิทยาศาสตร์และ เทคโนโลยี ได้แก่

- 5.1 ประเด็นปัญหาสิ่งแวดล้อม
- 5.2 ประเด็นปัญหาทรัพยากรธรรมชาติ
- 5.3 ประเด็นปัญหาสัตว์ป่า
- 5.4 ประเด็นปัญหาพลังงาน
- 5.5 ประเด็นปัญหาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

<u>คำถามข้อที่ 3</u> เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของวัตถุประสงค์ของการโฆษณาในการเปลี่ยนแปลง สังคม (Objective) มี 4 ตัวเลือก

1. โฆษณาส่งเสริมสังคมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนแปลงทางความคิด

(Public Service Advertising for Cognitive Change)

เป็นการโฆษณาที่มุ่งหวังเพื่อให้ความรู้ หรือให้ข้อมูลแก่คนในสังคม หรือเป็นการโฆษณาที่มีส่วน ช่วยให้สังคมได้รับทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในขณะนั้นๆ เพื่อให้คนในสังคมได้ตระหนักต่อปัญหานั้นๆ มากยิ่งขึ้น อาจเรียกได้ว่าเป็นแผนรณรงค์เพื่อให้การศึกษา หรือเพื่อให้ข้อมูลแก่สาธารณะ (Public information / Education campaigns) เช่น การให้ความรู้เรื่องคุณค่าอาหาร, การให้ความรู้เรื่องสุขภาพ, การให้ความรู้เรื่องการออกกำลังกายที่ถูกต้อง

2. โฆษณาส่งเสริมสังคมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนแปลงการกระทำ

(Public Service Advertising for Action Change)

เป็นการโฆษณาที่<u>มีวัตถุประสงค์ที่ต้องการให้คนในสังคมมีการกระทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อ</u> <u>สาธารณะให้เกิดขึ้นในขณะนั้นๆ ส่วนใหญ่จะเป็นการกระทำเพียงครั้งเดียว</u> เช่น การบริจาคเลือด, การบริจาคเงินให้กับองค์กรทางการกุศล, การรณรงค์ให้ประชาชนออกมาเลือกตั้ง

3. โฆษณาส่งเสริมสังคมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

(Public Service Advertising for Behavior Change)

เป็นการโฆษณาที่<u>มุ่งให้คนในสังคมมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เป็นสาเหตุของปัญหาสังคม</u> มา สู่พฤติกรรมใหม่ที่ถูกต้อง กลุ่มเป้าหมายนั้นๆจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม<u>อย่างถาวร</u> หรือ <u>ได้ปฏิบัติอย่างต่อเนื่องภายในระยะเวลาหนึ่ง</u> เท่านั้น เช่น การโฆษณาที่กระตุ้นให้เลิกสูบบุหรื่ , การรณรงค์ประหยัดพลังงาน

4. โฆษณาส่งเสริมสังคมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเปลี่ยนแปลงทางค่านิยม

(Public Service Advertising for Value Change)

เป็นการโฆษณาที่<u>มุ่งส่งเสริม. ปรับเปลี่ยนความเชื่อ และค่านิยมที่ฝังลึกอยู่ในจิตใจให้กับคนใน</u> <u>สังคม</u> เช่น การเปลี่ยนทัศนคติต่อเรื่องการทำแท้ง, การเปลี่ยนค่านิยมในเรื่องการมีบุตร, การเปลี่ยนค่านิยมให้หันกลับมาใช้สินค้าไทย, การเปลี่ยนค่านิยมเรื่องการรักนวลสงวนตัว ไม่ซึงสุกก่อนห่าม

5. **อื่นๆ โปรดระบุ** (Other to specify) อธิบายเพิ่ม

คำถามข้อที่ 4 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบของการใช้จุดจับใจ (Appeal) มี 20 ตัวเลือก

- 1. จุดจับใจด้านความรู้สึกกลัว (Fear Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกถึงความ หวาดวิตก, กังวล กลัวตาย, กลัวบาดเจ็บ, กลัวผิดพลาด, กลัวเสียทรัพย์สินเงินทอง, กลัวถูกหลอก ฯลฯ เช่น ขับรถขณะมึนเมาอาจจะทำให้เกิดอุบัติเหตุให้เสียชีวิตหรือบาดเจ็บได้, การสูบบุหรี่เป็น สาเหตุให้เกิดโรคมะเร็งปอด
- 2. จุดจับใจด้านความรู้สึกผิด (Guilt Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกว่าตนได้ กระทำในสิ่งที่ผิดหรือละอายใจต่อศีลธรรมจรรยา ค่านิยม ซึ่งเป็นความเชื่อของตนเอง หรือมาตรฐานที่ ลังคมได้ตั้งไว้ เช่น รู้สึกผิดที่ทำแท้ง, รู้สึกผิดต่อการใช้กำลังกับผู้ที่อ่อนแอกว่า, ละอายใจต่อบาป ฯลฯ
- 3. **จุดจับใจด้านความรัก** (Love Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกถึงความรัก, ความขอบมาก, ความเป็นห่วง, ซึ่งความรักแบบพ่อแม่ เพื่อน คนรัก พี่น้อง ผู้อยู่ร่วมโลกเดียวกัน ฯลฯ

- 4. **จุดจับใจด้านความเห็นอกเห็นใจ** (Sympathy Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึก ถึงความรู้สึกเห็นอกเห็นใจกัน, ความรู้สึกสงสาร, เอาใจเข้าข้าง , อยากที่จะช่วยเหลือ
- 5. **จุดจับใจด้านสุขภาพอนามัย** (Health Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกถึงสุขภาพ , ความสุขสบาย, ความแข็งแรง , ความสมบูรณ์, ความเป็นประโยชน์ทางสุขภาพต่อร่างกาย เช่น การ ออกกำลังกายจะทำให้ร่างการแข็งแรง
- 6. **จุดจับใจด้านอารมณ์ขัน** (Humor Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกถึงความตลก ขบขัน
- 7. **จุดจับใจด้านความสุนทรีย์** / **ริ่นรมย์** (Aesthetic Appeal) เป็นการกระตุ้นประสาทสัมผัส ทั้ง 5 ให้เกิดความรู้สึกถึงความงาม, อารมณ์และความรู้สึกที่บริสุทธิ์ เช่น ความสุขใจ, อิ่มเอมใจ, ความเพลิดเพลิน, ความรื่นรมย์, ความเพ้อฝัน
 - 8. จุดจับใจเรื่องเพศ (Sex Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิดความรู้สึกถึงเรื่องเพศ, กามารมณ์
- 9. จุดจับใจด้านความภูมิใจ / คุณค่าให้ตนเอง (Self-Esteem Appeal) เป็นการการมอง ตนเอง (Inward) ให้เกิดความรู้สึกถึงความนิยม, นับถือ, สรรเสริญ, ยกย่อง, มีศักดิ์ศรี, รู้สึกว่าตัวเองดี สร้างคุณค่าให้กับตัวเอง เช่น ภูมิใจที่ตนเองได้ทำความดี, ภูมิใจที่ได้เกิดเป็นคนไทย
- 10. **จุดจับใจที่เน้นถึงความสำเร็จในชีวิต** (Achievement Appeal) เป็นการกระตุ้นให้เกิด ความรู้สึกถึงความสำเร็จ, บรรลุเป้าหมาย เช่น การใช้นักกีฬาที่มีชื่อเสียงมาเป็นผู้แสดง
- 11. จุดจับใจด้านที่ได้รับการยอมรับจากสังคม (Social Appeal) มีแนวคิดมาจากความที่ มนุษย์เป็นสัตว์สังคม ไม่ชอบอยู่คนเดียว และปรารถนาที่จะเป็นส่วนหนึ่งของสังคม การใช้จุดจับใจนี้ จึงเป็นการแสดงให้เห็นว่า หากได้กระทำตามประเด็นทางสังคมที่กล่าวถึงในโฆษณานั้นๆจะกลายเป็น ที่ยอมรับจากคนรอบข้าง หรือเกิดความรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มที่ตนเองเป็นสมาชิกอยู่ เช่น โฆษณาบัตรเครดิต, โฆษณาผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่นเหงื่อ หรือโฆษณาแฟชั่นซึ่งถ้าไม่ใช้ตามก็จะไม่นำ สมัยหรือแตกต่างจากคนอื่น
- 12. **จุดจับใจด้านความปลอดภัย** (Safety Appeal) เป็นการแสดงให้เห็นถึงความปลอดภัย อุ่นใจ มั่นคงต่อชีวิต,ร่างกาย และทรัพย์สิน เช่น การใช้เครื่องตัดไฟรั่วช่วยป้องกันอุบัติเหตุได้, ไม่ขับขี่ ขณะเมาสุรา, ข้ามถนนต้องใช้ทางม้าลาย
- 13. **จุดจับใจด้านข่าวสาร** / **ข้อมูลที่เป็นจริง** (News Appeal) เป็นการอ้างถึงข่าวสารหรือ ข้อมูลความจริงต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ปัจจุบันมีคนตายด้วยโรคเอดส์เป็นอันดับหนึ่งของประเทศไทย , 50% ของคนที่ดื่มสุราเป็นสาเหตุทำให้เกิดอุบัติเหตุทางจราจร
- 14. **จุดจับใจด้านความคุ้มค่า** (Value Appeal) เป็นการแสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าและราคา โดยมักจะเน้นเรื่องความประหยัดเป็นหลัก เช่น ประหยัดพลังงานในวันนี้จะทำให้มีพลังงานเหลือใช้ใน วันข้างหน้า, ซื้อของที่นี่ถูกกว่าที่อื่นถึง 25 บาท
- 15. จุดจับใจด้านคุณลักษณะ (Feature Appeal) เป็นการนำเสนอคุณลักษณะว่า มีลักษณะ ทางกายภาพ หรือหน้าที่การใช้งานที่มีประโยชน์ต่อผู้บริโภคอย่างไร หรืออาจเป็นการอาศัยข้อได้เปรียบ ทางการแข่งขัน โดยอวดอ้างถึงสรรพคุณหรือคุณสมบัติที่เหนือกว่าคู่แข่ง หรืออาจเป็นการนำเสนอแบบ

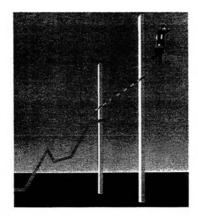
เปรียบเทียบทั้งทางตรงและทางอ้อมกับคู่แข่งขัน เช่น ตู้เย็นเบอร์ 5, หลอดผอมประหยัดไฟ, ดื่มนมทำ ให้สุขภาพดี, การใช้สินค้าชนิดเติมจะช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม

- 16. **จุดจับใจด้านการได้รับความนิยมสูง** (Popularity Appeal) เป็นการแสดงให้เห็นถึงความ นิยมชมชอบ เช่น กว่า 90% ของคนไทยนิยมใช้รถที่ผลิตจากประเทศญี่ปุ่น
- 17. **จุดจับใจด้านความสะดวกสบาย** (Convenience Appeal) เป็นการแสดงให้เห็นถึงความ สะดวกสบาย ใช้ง่าย, ทำงานได้รวดเร็ว, คล่องตัว เช่น ใช้อินเตอร์เน็ท ADSL ดีกว่าเพราะเร็วกว่า, ห้างสรรพสินค้านี้ดีกว่าเพราะหาที่จอดรถง่ายกว่า, การเดินทางมาทำงานด้วยรถไฟฟ้าแทนการใช้รถ ส่วนตัวจะสะดวกเพราะรถไม่ติด
- 18. จุดจับใจเกี่ยวกับสถานภาพ (Status Appeal) เป็นการมองจากคนอื่นเข้ามาหาตนเอง (Outward) ถึงเรื่องของบทบาท, ภาพลักษณ์ที่ตนเองอยากให้คนอื่นมองเห็น เช่น การกตัญญูต่อบิดามารดา จะได้รับยกย่องว่าเป็นบุตรที่ดีในสายตาของคนในสังคม, การใช้รถเบ็นซ์จะทำให้คนอื่นมองดูว่า เราเป็นคนที่หรูหรา / ดูดีมีระดับ
- 19. **จุดจับใจด้านความแปลกใหม่** (Novelty Appeal) เป็นการเน้นการนำเสนอด้านความ แปลกใหม่ไม่ซ้ำใคร
 - 20. **อื่นๆ โปรดระบุ** (Other to specify) อธิบายเพิ่ม

คำถามข้อที่ 5 เป็นคำถามเพื่อหารูปแบบเทคนิควิธีการนำเสนอภาพโฆษณา (Visual execution technique) มี 19 ตัวเลือก

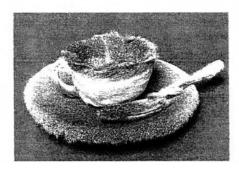
****** ข้อดกลงเบื้องต้น

- 1. ข้อความที่เป็นสโลแกน หรือตราสัญลักษณ์ขององค์กร จะไม่นำมาเป็นแนวคิดในการตัดสิน
- 2. กรณีถ้ามีภาพที่หลากหลายอยู่ในชิ้นงานเดียวกัน ให้ใช้ภาพที่เด่นที่สุดเป็นแนวคิดหลักของ งานโฆษณา
- 1. ภาพที่เกิดจากส่วนผสมที่ไม่คาดคิด (Unexpected Combinations) เป็นการใช้ เป็นภาพ ที่ผสมผสานจินตนาการที่เหนือจริง สร้างตามความเชื่อ, จิตใต้สำนึก, อารมณ์, ความเพ้อฝัน เช่น ใช้ ภาพกราฟหุ้นที่มีคนเดินอยู่ด้านบน, ใช้ลำโพงแทนหัว, ธนบัตรตั้งอยู่กลางทุ่ง, ถ้วยกาแฟที่มีพื้นผิวเป็น เหมือนขนสัตว์, ใบหน้าที่มีทั้งหนุ่มและแก่ในหน้าเดียว











2. ภาพที่มีทัศนียภาพแปลกดา (Strange Perspective) เป็นการใช้ภาพที่มีทัศนียภาพ แปลกตาในมุมมองของมิติภาพที่แปลกไปจากตามนุษย์เห็น เช่น ภาพถ่ายจากการใช้เลนส์มุมกว้าง, ภาพที่มีจากหน้าใหญ่กว่าความเป็นจริง, ภาพมุมต่ำ, ภาพมุมสูง หรือภาพที่มีสักษณะคล้ายงานใน ลัทธิคิวบิซึม (Cubism) ที่นำภาพมาแผ่ออกเป็นสองมิติ เช่น ภาพวาดฝาผนังในวัดสมัยก่อนที่มีมิติ กว้างลึกหนาบาง แต่วาดออกมาดูแล้วแบน ๆ ไม่มีมิติ ***** (ถ้าเป็นภาพที่บิดเบี้ยวผิดส่วน เช่น หัวโต-ตัวเล็ก ให้รวมอยู่ในหัวข้อเรื่องสัดส่วน (Scale))







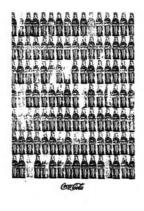






3. **ภาพของการซ้ำของวัตถุ** (Repetition) เป็นการใช้ภาพของการซ้ำของวัตถุคล้ายกันแสดง แบบต่อเนื่องที่เกิดจากการกำหนดจังหวะในการออกแบบของสิ่งหนึ่งที่จัดวางเรียงต่อกันให้เกิดการ คล้ายคลึงหรือดูเหมือนอีกสิ่งหนึ่ง เช่น ใช้ขวดโค้ก, ใช้ภาพใบหน้าของจอห์นเอฟเคนเนดี้และภรรยามา เรียงในลักษณะซ้ำกันไปมา











4. ภาพเคลื่อนไหว (Motion) เป็นการใช้ภาพที่มีลักษณะเคลื่อนไหว









5. ภาพสัญลักษณ์ (Manipulated Symbols) เป็นการใช้ภาพที่น้ำเรื่องสัญลักษณ์มาใช้เพื่อ เป็นสิ่งแทนความหมายอย่างใดอย่างหนึ่งของสิ่งนั้น แต่ในขณะเดียวกันเราก็สามารถรับรู้ได้ว่า สัญลักษณ์ที่น้ำมาแทนนั้นหมายถึงอะไร โดยสัญลักษณ์ที่น้ำมาใช้นั้นต้องเป็นที่รับรู้โดยสากล ทุกคน สามารถเข้าใจกันได้ดี เช่น ต้องการสื่อถึงความแข็งแกร่ง อาจใช้สัญลักษณ์รูปก้อนหิน ช้าง มาแทน, ดอกกุหลาบแทนความรัก, รูปกระโหลกไขว้แทนความตาย, ประเทศฝรั่งเศสแทนด้วยหอไอเฟิล, ประเทศอิตาลีแทนด้วยหอเอนเมืองปีซ่า, ประเทศอังกฤษแทนด้วยหอนาฬิกาบิ๊กเบน, ใช้ช็อกโกแลตมา เรียงกันเป็นต้นคริสมาสแทนเทศกาล, สัญลักษณ์ที่แทนชาย-หญิง







6. **ภาพการใช้ขนาดสัดส่วน** (Scale) เป็นการใช้ภาพที่เกิดจากใช้ขนาดสัดส่วนที่ผิดแผก แตกต่างไปจากความเป็นจริง เช่น ภาพวัตถุที่มีขนาดเล็ก-ใหญ่ หรือภาพบิดเบี้ยวผิดสัดส่วน เช่น หัว โต-ตัวเล็ก

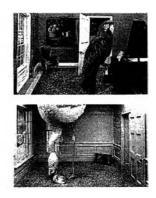












7. **ภาพที่เกิดจากการใช้ลูกเล่นตัวอักษร** (Type as Design) เป็นการใช้ภาพที่เกิดจากการ ใช้ลูกเล่นตัวอักษร ซึ่งอาจจะใช้ตัวอักษรเพียงอย่างเดียวประกอบกันเป็นภาพหรือใช้ตัวอักษรร่วมกับ รูปภาพประกอบกันก็ได้











8. ภาพที่แสดงความความชื่นชมต่อสิ่งที่มีอิทธิพลกับความรู้สึก (Homage) เป็นการใช้ ภาพที่แสดงความความชื่นชมต่อสิ่งที่มีอิทธิพลกับความรู้สึกโดยนำภาพเก่าๆที่มีชื่อเสียงมาใช้ เช่น การ นำภาพวาดของเรมแบลนซ์มาใช้เป็นภาพประกอบบนกล่องไม้ขีดไฟ หรือดัดแปลงภาพแต่ก็ยังรู้ว่าภาพ นั้นเป็นของใคร เช่น การนำเอาภาพวาดมาทำเป็นภาพถ่าย เช่น ภาพถ่ายที่เลียนแบบภาพวาดวีนัส

หรืออาจเป็นการนำภาพที่มีชื่อเสียงมาล้อเลียน เช่น ตัดแปลงซุปมะเขือเทศกระป๋อง, มารีสีน มอนโร ของแอนดี้ วอร์ฮอล,









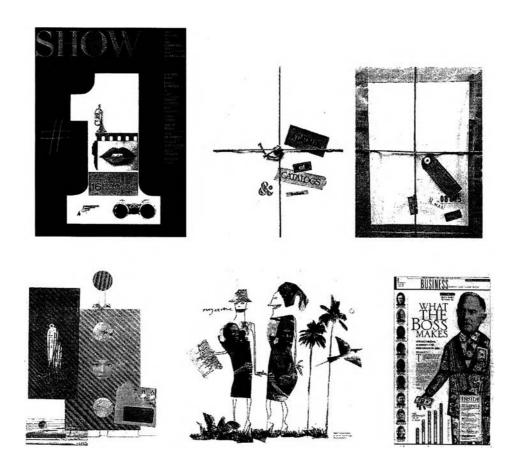
9. ภาพที่เกิดจากการใช้สีเป็นจุดเด่น (Color) เป็นการใช้ภาพที่เกิดจากการใช้สีที่โดดเด่น สะดุดตา เช่น การใช้สีที่อยู่ในโทนเดียวกัน หรือสีลูดฉาดที่ตัดกันก็ได้







10. ภาพดัดปะ (Collage) เป็นการใช้ภาพตัดปะที่เกิดจากภาพหลายๆ ชิ้นมาประกอบกัน



11. ภาพที่มีฉาก, เหตุการณ์ หรือสถานที่เกิดเหตุที่ไม่น่าจะเป็นไปได้ (Improbable Setting) เป็นการใช้เน้นภาพที่มีฉาก, เหตุการณ์ หรือสถานที่เกิดเหตุที่ไม่น่าจะเป็นไปได้ เช่น เล่น ดนตรีอยู่กลางทะเลทราย, เดินอยู่บนผิวน้ำ, เต้นรำอยู่บนหอไอเฟิล, นั่งบนโซฟากลางป่า





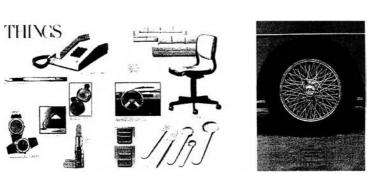




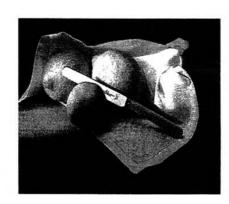
12. ภาพที่ชวนให้เกิดอารมณ์ขัน (Humor) เป็นการใช้ภาพที่ชวนให้เกิดอารมณ์ขัน



13. ภาพวัตถุเป็นจุดเด่น (The Object) เป็นการใช้ภาพให้เป็นจุดเด่น โดยที่ภาพนั้นต้องไม่มี นัยยะแฝง ไม่ต้องอาศัยการตีความ เช่น ภาพเครื่องใช้สำนักงาน, ภาพขวดไวน์, ภาพผลไม้









14. **ภาพที่เกี่ยวข้องกับแฟชั่นและความสวยงาม** (Fasion and Beauty) เป็นการใช้ภาพที่ เกี่ยวข้องกับแฟชั่นและความสวยงาม











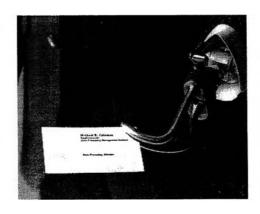


15. **ภาพที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเพศและความยวนใจ** (Sex and Romance) เป็นการใช้ภาพที่ เกี่ยวข้องกับเรื่องเพศและความยวนใจ



16. Roundabout Ways of Telling a Story เป็นการใช้ภาพที่บอกเล่าเรื่องราวโดยอ้อม โดยที่ภาพนั้นจะมีนัยยะแฝงต้องอาศัยการตีความ หรือใช้วิธีการสื่อความหมายโดยใช้สิ่งอื่นมาแทน เพื่อบอกเล่าเรื่องราวนั้น เช่น ผมร่วงติดมากับหวีหมายถึงมีปัญหาเกี่ยวกับผิวหนังศีรษะ, แขนกลของ บริษัทไอ บี เอ็ม, ภาพเอกซ์เรย์กระดูกแทนการบาดเจ็บที่หลัง







17. Celebrity เป็นการใช้ภาพของผู้มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักกันของคนทั่วไป เช่น นักกีฬา, นักแสดง, ศิลปิน, นักประดิษฐ์, ผู้นำประเทศ ฯลฯ

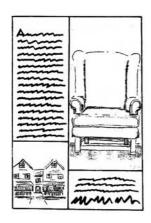


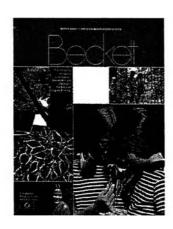
18. Other to specify (อื่นๆ โปรดระบุ) อธิบายเพิ่ม

<u>คำถามข้อที่ 6</u> เป็นคำถามเพื่อหาวิธีการจัดผังโฆษณา (Layout) ของสื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาส่งเสริม สังคม

1. แบบมองเดรียน (Mondrian Layout)

มีแนวความคิดมาจากรูปวาดของศิลปินชื่อ Mondrian ซึ่งใช้ความสัมพันธ์ระหว่างขนาด ต่าง ๆ ของสี่เหลี่ยมหลาย ๆ รูปในการจัดองค์ประกอบ บางครั้งมีการนำเส้น (Line & Bar) มา ประกอบด้วย โดยใช้หลักความสมดุลแบบสองข้างไม่เท่ากัน (Asymmetrical Balance)







2. แบบหน้าต่างภาพ (Picture-window Layout)

เป็นการใช้ภาพประกอบรูปใหญ่เพียงรูปเดียว เน้นภาพมากกว่าองค์ประกอบอื่นๆ พาดหัวอยู่ บนภาพหรืออยู่ใต้ภาพก็ได้ ส่วนข้อความไม่ควรเกินสองคอลัมน์หรือไม่มีเลยก็ได้









3. แบบเน้นเนื้อความโฆษณา (Copy-heavy Layout)

เป็นการเน้นข้อความมากที่สุดเพื่อให้เกิดรายละเอียดแก่ผู้บริโภค อาจใช้ภาพประกอบด้วยแต่ ก็ไม่เด่นไปกว่าข้อความ





We're exterminating one of the nation's most destructive pests. Potholes are to cars what gopher holes are to hoses. Yet for many years, these sudden, volent little boobytraps have been a part of our streets and highways as familiar as the white center line. Because lasting, recause just cost too much. Urtil Phillips invented Petromat fabric, a tough underliner for reads and holes.

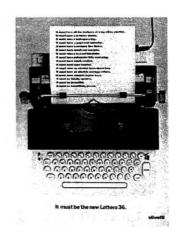
And cuts taxes spent on road repair to a fraction of former costs. That's a big bump taxpayers will be happy to miss Phillips Petroleum. Good things for cars—and the people who drive them. The Performance Company

4. แบบกรอบ (Frame Layout)

เป็นการจัดองค์ประกอบต่าง ๆ อย่างมีขอบเขตและเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการปะปนกับโฆษณา ย่อยอื่น ๆ โดยการสร้างกรอบพื้นที่ซึ่งกรอบนั้นจะประกอบไปด้วยรูปภาพ ตัวหนังสือหรือ องค์ประกอบใด ๆ ก็ตาม และจะเว้นที่ว่างตรงกลางไว้เพื่อข้อความพาดหัวและข้อความประกอบ อื่น ๆ







5. แบบละครสัตว์ (Circus Layout)

เป็นการจัดองค์ประกอบโดยการกระจายน้ำหนักขององค์ประกอบเป็นแต่ละหน่วย (Unit) แล้วเพิ่มหรือลดน้ำหนักของแต่ละหน่วย (Unit) เพื่อความหลากหลายเน้นที่ความแตกต่างของขนาด, รูปร่าง และน้ำหนักขององค์ประกอบ





6. แบบช่องภาพ (Multipanel Layout)

ลักษณะคล้ายรูปแบบการเล่าเรื่องแบบการ์ตูน (Comic Strip) แต่ดูเป็นเรื่องเป็นราว มากกว่า ด้วยการใช้ภาพและตัวอักษรบรรยายใต้ภาพแทนลักษณะบอลลูนของการ์ตูน การจัด องค์ประกอบจะมีลักษณะและขนาดใกล้เคียงกันโดยเป็นเรียงเป็นเรื่องราว เน้นที่รูปภาพเป็นช่องใหญ่ และตัวอักษรบรรยายเป็นช่องเล็ก บางครั้งก็ใช้ช่องของรูปภาพผลิตภัณฑ์จัดเรียงคล้ายตารางหมากรุก









7. แบบภาพเงา (Silhouette Layout)

เป็นการจัดองค์ประกอบให้เห็นเป็นรูปโครงร่างอย่างง่ายๆ ลักษณะโครงร่างภายนอกที่เหมือนเป็นภาพเงาที่ปรากฏบนพื้น หรืออาจมีการใช้ภาพที่มีรายละเอียดครบถ้วนแต่ไม่มีฉากหลัง

เน้นความโดดเด่นของภาพใน ไม่เน้นรายละเอียดบนภาพมากนัก



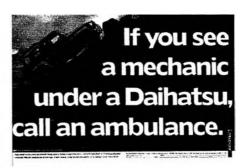




8. แบบเน้นพาดหัว (Type-specimen Layout)

การเน้นความสำคัญของการพาดหัวมากกว่าองค์ประกอบอื่นๆในงานโฆษณา







9. แบบภาพปริศนา (Rebus Layout)

เป็นรูปแบบโฆษณาที่ใช้ภาพแทนคำบางคำหรือแทนข้อความบางข้อความหรือการแทรกคำ ในตัวอักษร ในการบอกเล่าเนื้อหาตัวอักษรและภาพประกอบสลับกัน





10. อื่นๆ โปรดระบุ (Other to specify) อธิบายเพิ่ม

ตัวอย่างแบบสอบถาม

<u>แบบสอบถาม</u>

การออกแบบสร้างสรรค์สื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาส่งเสริมสังคม CREATIVE DESIGN OF PRINTING ADVERTISEMENTS FOR PUBLIC SERVICES

> นายณัฐ จันทสิงห์ นิสิตปริญญาโท ภาควิชานฤมิตศิลป์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล

ชื่อ-สกุล			
ตำแหบ่ง			 ***************************************
		• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	
สถานที่ทำงาน		•••••	
คุณวุฒิ			
1			
2			
2			
3			
ประสบการณ์ใน	มงานวิชาชี	w	
		••••••	
	••••••		



Copy Can't find your pet? Call SPCAL

Client : SPCA

ดาวกยา	

0	Ja
0	J*J4
<u>ถามพี</u> ่ 2	ทบคิดว่า สื่อสีงพิมพ์โฆษณาส่งเสริมตั้งคมชื้นนี้มีประเด็นปัญหาตั้งคมในค้านใด ***** (เลือกได้เพียง 1 คำตอบ)
0	ประเท็บปัญชาสังคลทางค่าบเศรษฐกิจ
0	ประเด็บปัญหาสังคมทางด้านการเมืองและความสัมพับธ์ระหว่างประเทศ
0	ปจะเด็บปัญชาสังคมทางด้าบสุขภาพ อาชาจและโกซบากาจ การคุ้มครองผู้บริโภค
0	ประเด็นปัญหาสังคมทางค้าบความเป็นอยู่ของสังคม การศึกษา บับทบาการ และศิลปะวัฒบธรรม
0	ประเด็บปัญหาสังคมทางค้าบสิ่งแวคลังม หลังงาน ขจัพยากรอรรมชาติ วิหยาคายคร์ และเทคใบโลซี
0	ซึ่นๆ ใปอดจะมู Other [to specify]

เพื่อเปลือนแปลงความหิด [Public Service Advertising for Cognitive Change]
 เพื่อเปลือนแปลงการกระทำ [Public Service Advertising for Action Change]
 เพื่อเปลือนแปลงการผล [Public Service Advertising for Behavior Change]
 เพื่อเปลือนแปลงการผล [Public Service Advertising for Value Change]

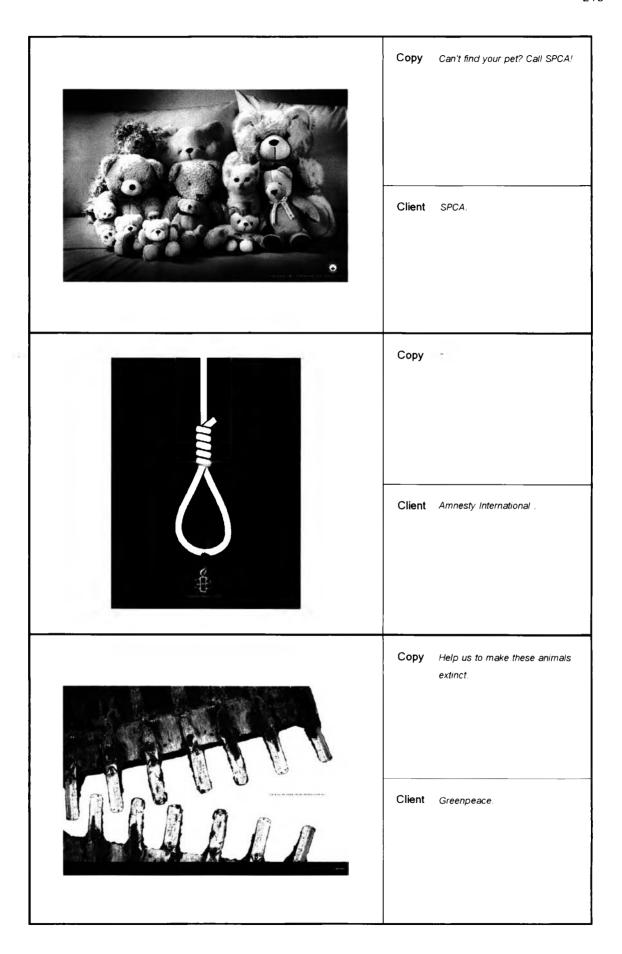
O Tun Idenezu Other [to specify]

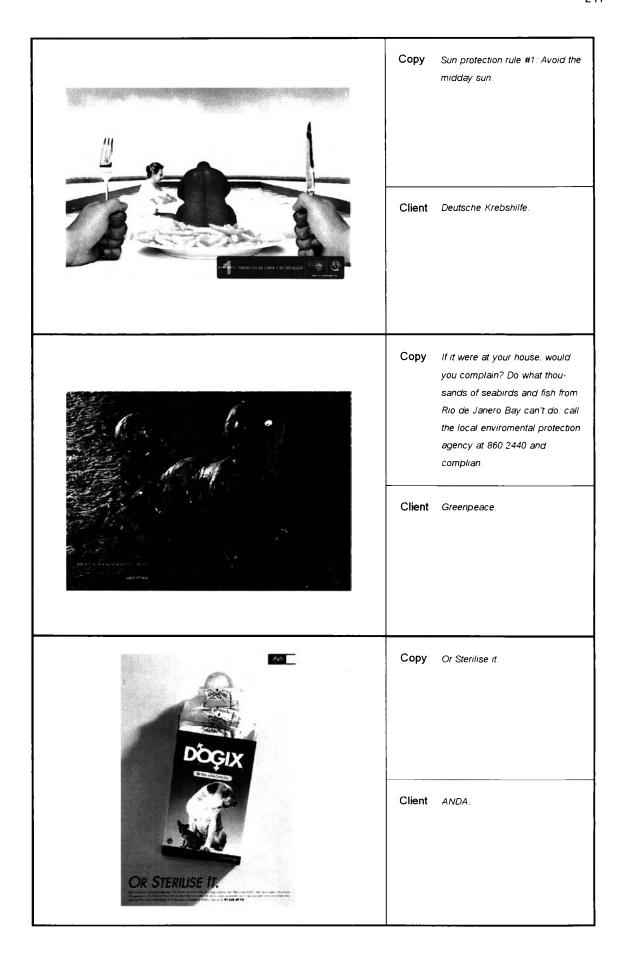
0	Fear Appeal [จุดจับใจด้านความรู้สึกกลัว]			
0	Lest White [Just rand must man]	0	Safety Appa	al [จุดจับใจด้านความปลาดภัย]
	Gullt Appeal [จุดจับใจด้านความรู้สึกผิด]	0	News Appe	al [จุดจับใจด้านข่าวสาร / ช้อมูลที่เป็นจริง]
0	Love Appeal [จุดจับใจด้านความรัก]	0	Value Appe	al [จุดจับใจด้านความคู้มค่า]
0	Sympathy Appeal [จุดจับใจด้านความเห็นธกเห็นใจ]	0	Feature App	pesi [จุดจับใจด้านคุณลักษณะ]
0	Health Appeal (จุดจับใจด้านสูชภาพอนามัย)	0	Popularity A	ppeal [จุดจับใจด้านการได้รับความนิยมสูง]
0	Humor Appeal [จุดจับใจด้านอชมณ์จัน]	0	Convenience	a Appeal [จูดจับใจด้านความสะดวกสบาย]
0	Aesthetic Appeal (จุดจับใจด้านความสูนหรือ์ / รึ่นรบย์)	0	Status Appe	sal [จุดจับใจเกี่ยวกับสถานภาพ]
0	Sex Appeal [จุดจับใจเรื่องเพต]	0	Novelty App	eal [จุดจับใจด้านความแปลกใหม่]
0	Self-Esteem Appeal (จุดจับใจด้านความภูมิใจ / คุณค่าให้ตนเอง)	0	Other [to s	specify] จีนๆ โปรตระบุ
0	Achievement Appeal (จุดจับใจที่เป็นถึงความสำเร็จใบจีวิต)			
0	Social approval Appeai (จุดจับใจด้านที่ได้รับการขอมรับทางสังคม)			
und e si	านคิดว่า ตื่อสิ่งพิมพ์ในษณาส่งเสริมตั้งคมชื้นนี้ใช้เทคนิควิธีกา	a ic		NO DE LA CONTRACTOR DE
	านคด วา สอสงพมพโฆษณาส่งเสจมสงคมชนน โชเทคบิควอกา ···· (เลือกได้มากกว่า 1 คำตอบ)	เซนาเ	เสกอบาลเส	พณา [visual execution technique] ในแนบ โ
0	Unexpected Combination [การใช้ภาพที่เกิดจากส่วนผสมที่ไม่คาดคิด]	0	Non visual excecution ไม่มีการใช้ภาพโรษณา
ō	Strange Perspective [การใช้ภาพที่มหัดนีอภาพแปลกตา]		ō	Other [to specify] aug lisserzy
ō	Repetition [การใช้ภาพระงการรา]		_	
ō	Motion [การใช้ภาพที่มีลักษณะการเคลื่อบโหว]			
o	Manipulated Symbols (การใช้ภาพที่นำเรื่องของสัญลักษณ์มาใช้)			
_	Scale [กระใช้ภาพที่เกิดจากกระใช้ตัดส่วน]			
0				
0	Type as Design [การใจภาพที่เกิดจากลูกเลขของครรักษะ]			
_	Type as Design (การใจภาพที่เกิดจากลูกเลนของตัวสักษะ) Homage (การใจภาพที่แลดงความจิ๋นขมต่อยังที่มีอิทธพลกับความรีสึก			
0				
0	Homage [การใช้ภาพที่แยดงความขึ้นขมค่อยิ่งที่มือทธพลกับความรู้อีก			
0	Homage [กระโร้ภาพที่แสดงความจึงขมด่งสิ่งที่มีสิทธิพลกับความรู้สึก Color [กระโร้ภาพที่เกิดจากการใจ้สีเป็นจุดเด่น]		U đij	
0 0 0	Homage [กรใจ้ภาพที่แผดงความจึงขมต่อสิ่งที่มีอิทธิพลกับความรู้สึก Color [กระไจ้ภาพที่เกิดจากการใจ้สีเป็นจุดเด่น College [กระไจ้ภาพที่คปะ]		NA j	
00000	Homage [การใช้ภาพที่แผลงความสิบชมต่อสิ่งที่มีอิทธิพลกับความรู้สึก Color [การใช้ภาพที่เกิดจากการใช้เป็นจุดเด่น] College [การใช้ภาพที่คปะ] Improbable Sattings [การใช้ภาพที่มีจากพรียอกบที่เกิดเหตุที่ไม่บ่าจะ		Tu k j	
000000	Homage [การใช้ภาพที่แสดงความสิบชมต่อสิ่งที่มีชาของกับความรู้สึก Color [การใช้ภาพที่เกิดจากการใช้เป็นจุดเด่น College [การใช้ภาพที่ตปะ] Improbable Sattings [การใช้ภาพที่มีจากหรือสถานที่เกิดเหตุที่ไม่บ่าจะ Humor [การใช้ภาพที่สวนให้เกิดลารมณ์จับ]	เป็นไป	l &]	
000000	Homage [การใช้ภาพที่แสดงความสิบชมต่อสิ่งที่มีชาชาตกับความรู้สึก Color [การใช้ภาพที่เกิดคาการใช้เป็นๆดเล่น College [การใช้ภาพที่สามา Improbable Satings [การใช้ภาพที่มีจากเพียดกานที่เกิดเหตุที่ไม่บ่าจะ Humor [การใช้ภาพที่ชวนให้เกิดลารมณ์จับ] The Object [การใช้ภาพวัตถุให้เป็นๆดเล่น]	เป็นไป ม]	Tu k j	
0 0 0 0 0 0 0	Homage [การใช้ภาพที่แสดงความสิบรมต่อสิ่งที่มีชิทธิพลกับความรู้สึก Color [การใช้ภาพที่เกิดความใช้เป็นจุดเล่น] College [การใช้ภาพที่สอปะ] Improbable Settings [การใช้ภาพที่มีจากพี่ขอถานที่เกิดเหตุที่ไม่บ่าจะ Humor [การใช้ภาพที่ขวนให้เกิดขารมณ์ขับ] The Object (การใช้ภาพวัตถุให้เป็นจุดเล่น] Fashion and Beauty [การใช้ภาพที่เกียรข้องกับแฟชั่นและความสวยงา	เป็นไป ม]		

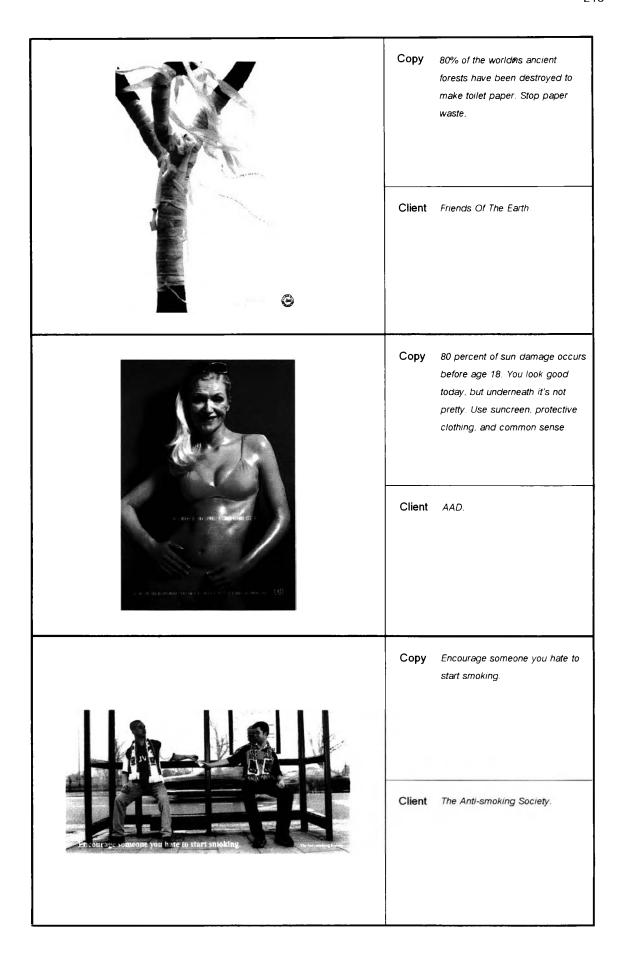
O Other [to specify] aug libraszy

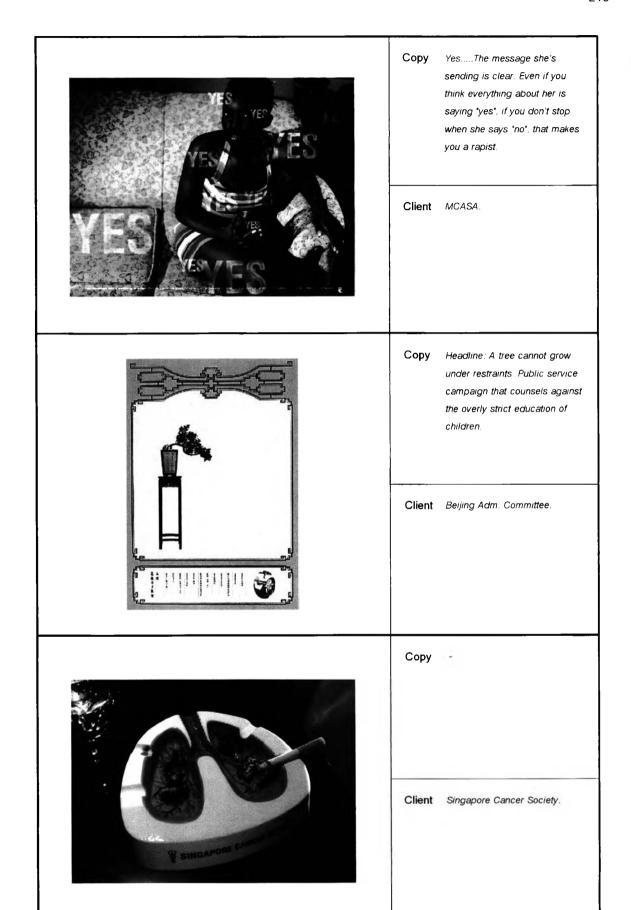
O Circus Layout [แบบตะครสัตว์]

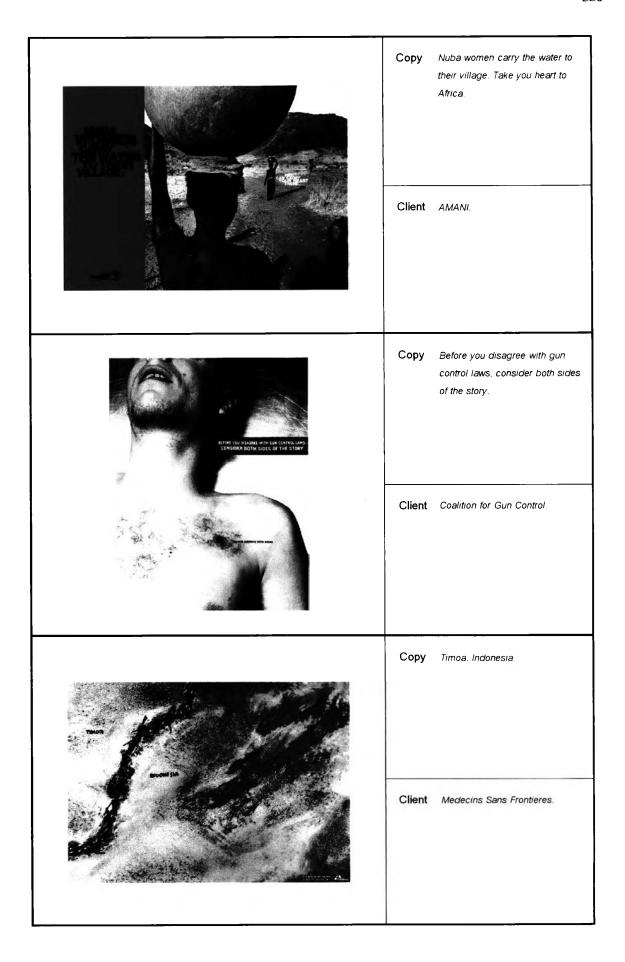
คำถามที่ 4 ท่านคิดว่า สื่อสิ่งพมพ์ในษณาส่งเสรมสังคมขึ้นนี้ใช้จุดจับใจ [Appeal] ในด้านใด ***** (เลือกได้มากกว่า 1 คำตอบ)

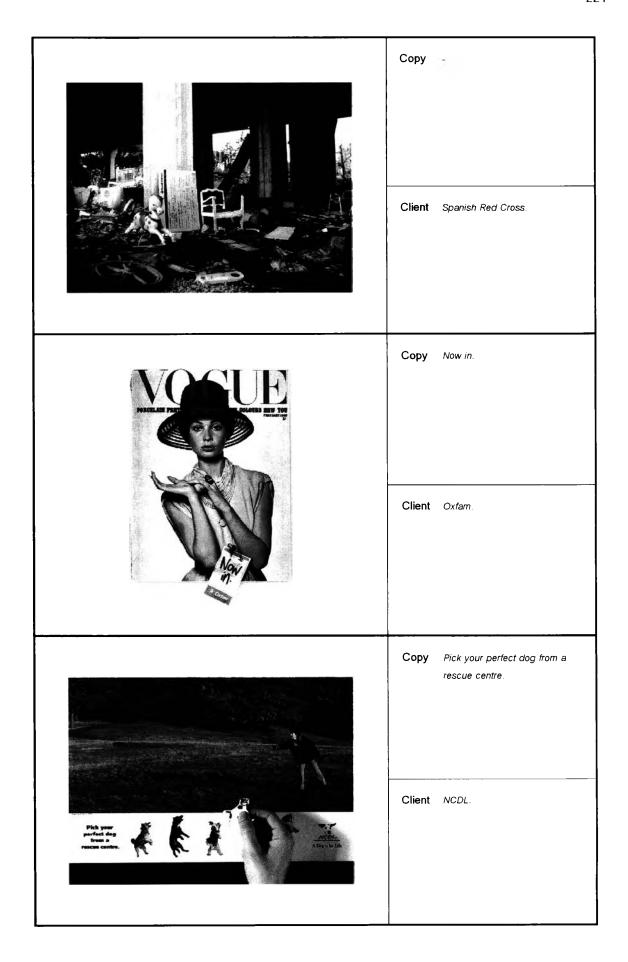


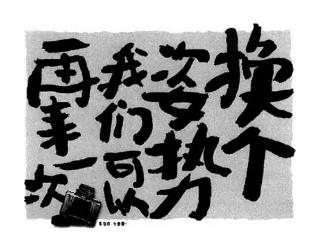












Copy Another position and we can do it once more. Campaign by the Shanghai Advertising Association urging people to use resources more prudently.

Client Shanghai Advertising Association.



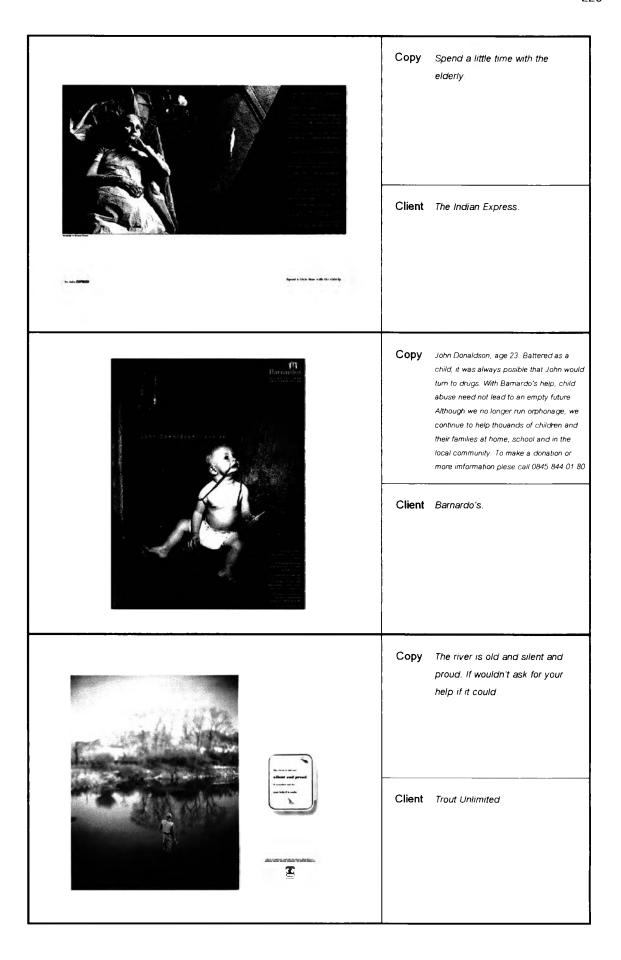
Copy Don't feel like walking to the bottle bank? We'll do it for Hfl 15 00 an hour.

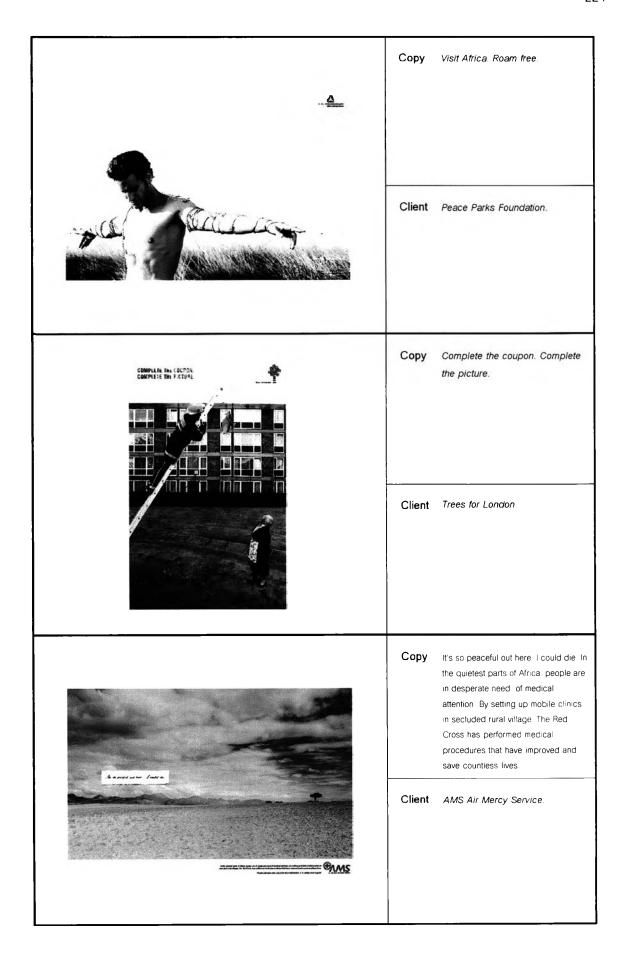
Client PUK.

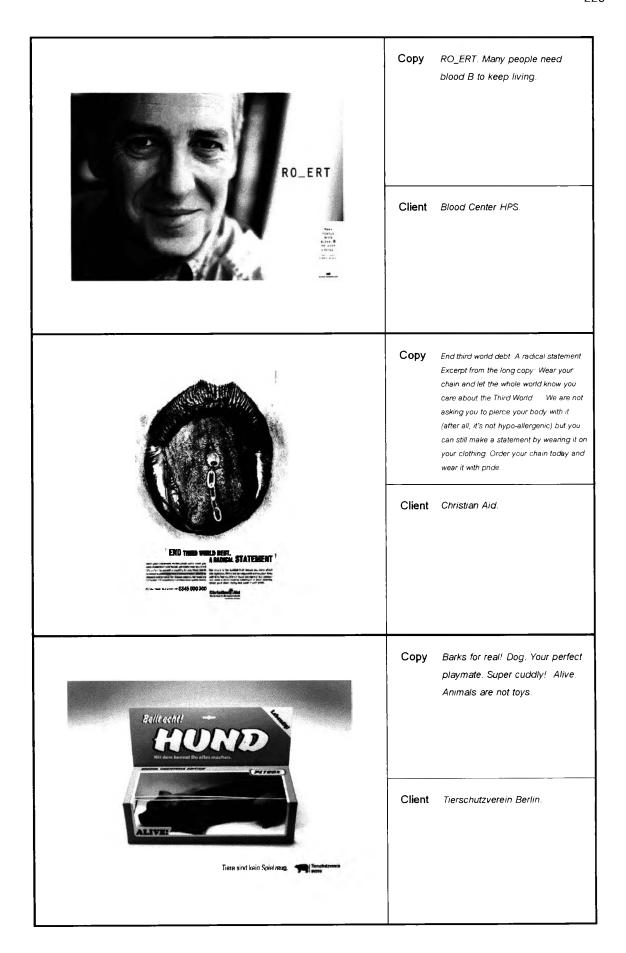


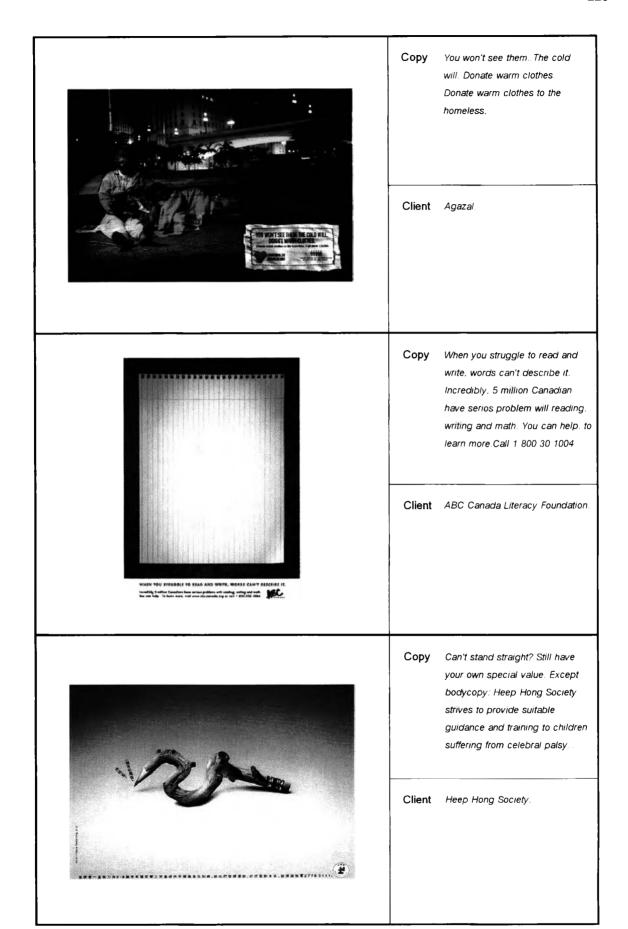
Copy I have spoken. I will continue to be heard. The Census is my voice. Generations are counting on this.Don't leave it blank.

Client Census 2000.











WHY NOT? If more minorities got involved in advertising, it would show consider a career in the field. To lerrn about classes or scholarship opportunities contact the strive media institute at 414-374-3511

Client Strive Media Institute.



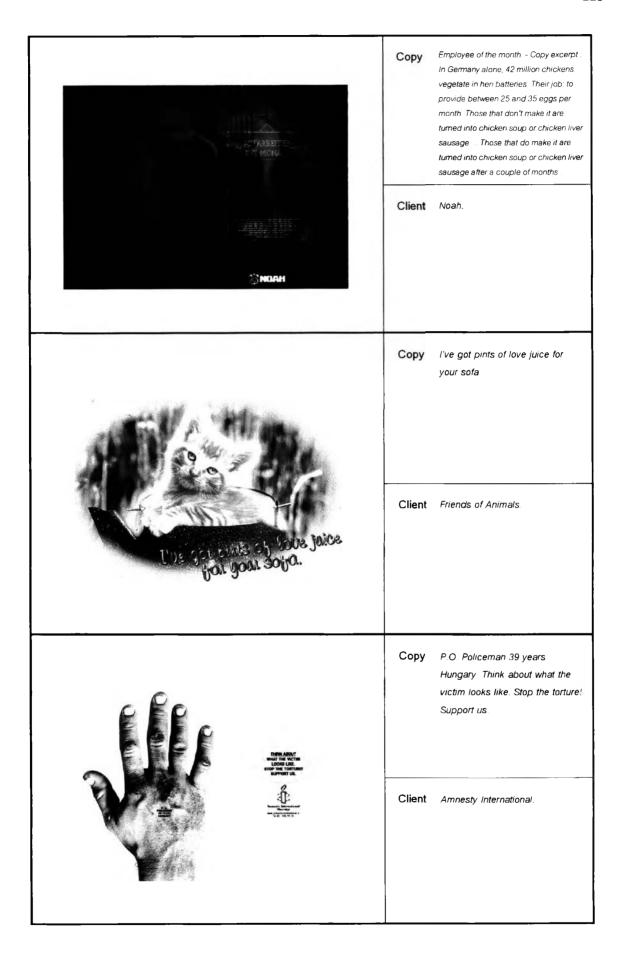
Copy Raymond Barnes, convict (three meals a day, shelter, education opportunities). Larry Berezenski, homeless.

Client First United Mission.



Copy Attack. No bar or bolt can keep this attack out of home Asthma. Asthma fears nothing. It has already reched 26 million, to stop the epidemic, call 1-800-LUNG-USA.

Client American Lung Association.





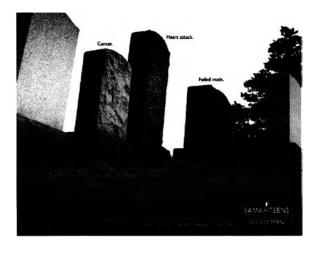
Getting a ticket, appreciated by Sophie, who was revived after a heart attack on 31.02.01. Value Life. Do a red cross first aid course. Value life. Do a Red Cross first aid course. Call 1300 367 428

Client Australian Red Cross.



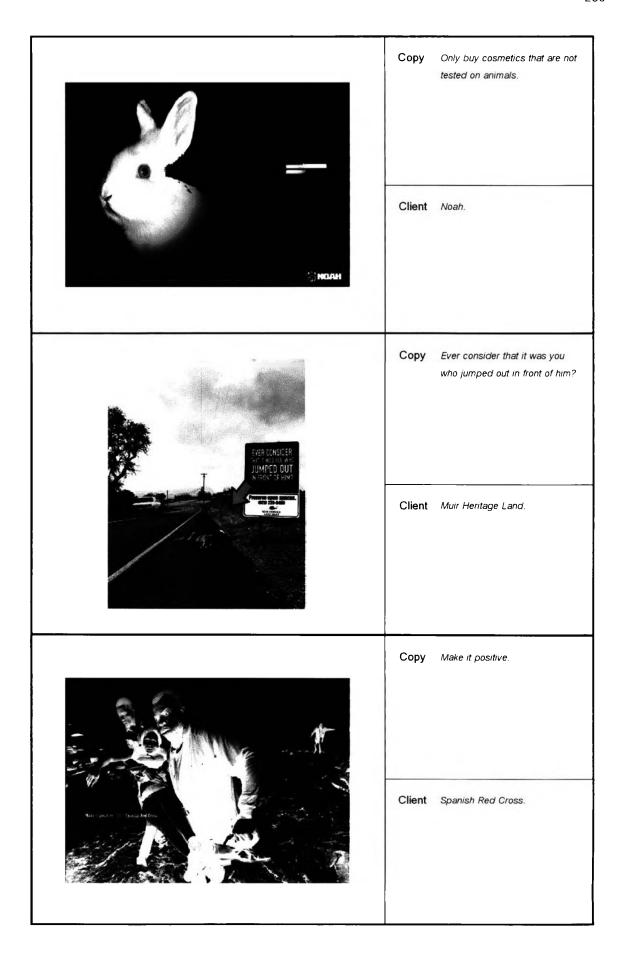
Copy Solfball, My anti-drug.

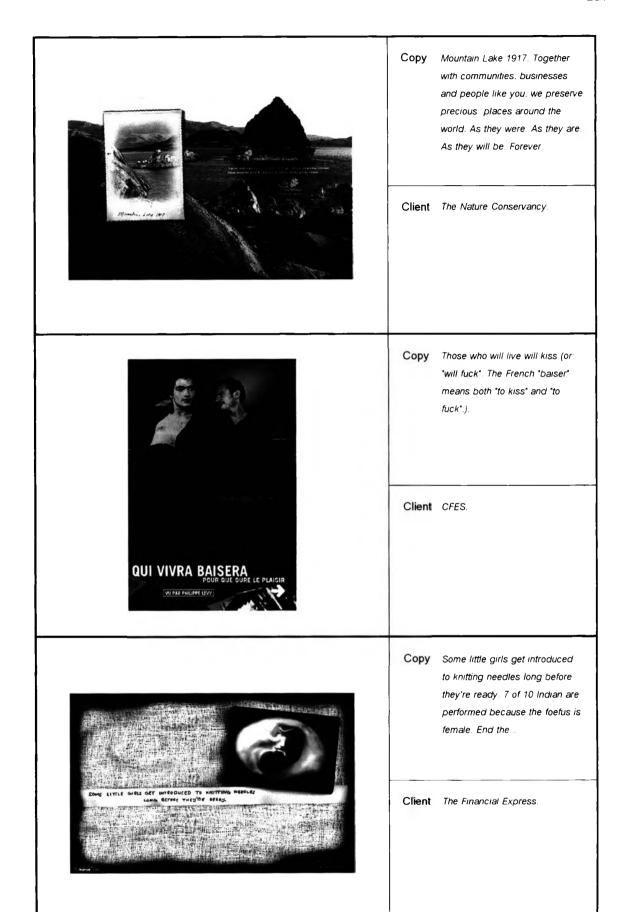
Client Partnership for a Drug-Free America.



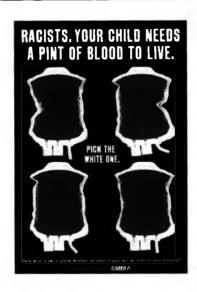
Copy Cancer, Heart attack, Failed math. There are million reason feel alone in this world. Need of them worth dying for. Call us if you want to talk. We're teenagers too. We'll listen

Client Samariteens









Racists. Your child needs a pint of blood to live. Pick the white one. Black. White, brown or yellow. Whatever the color of you skin. we're all the same underneath.

Client Emma.



Сору

Buy Acao Comunitaria's Xmas Cards. And help us provide shelter for thousands of needy children.

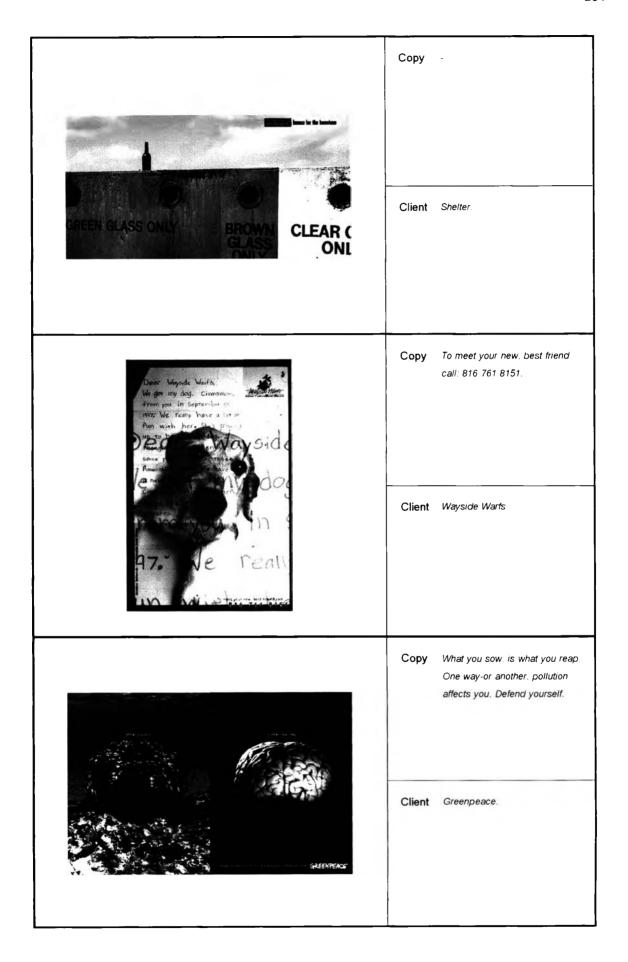
Client Acao Comunitaria do Brasil.

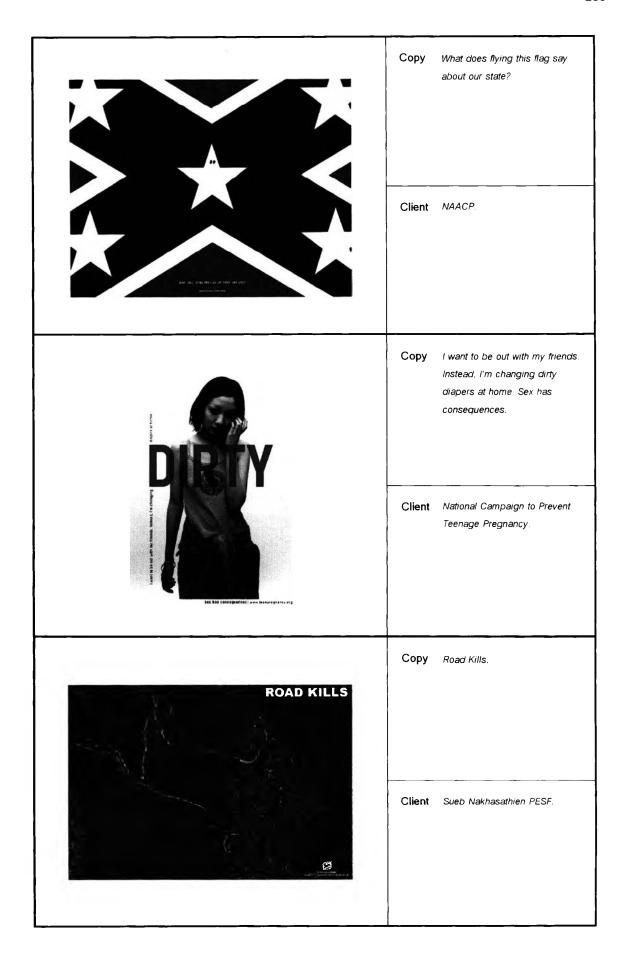


Сору

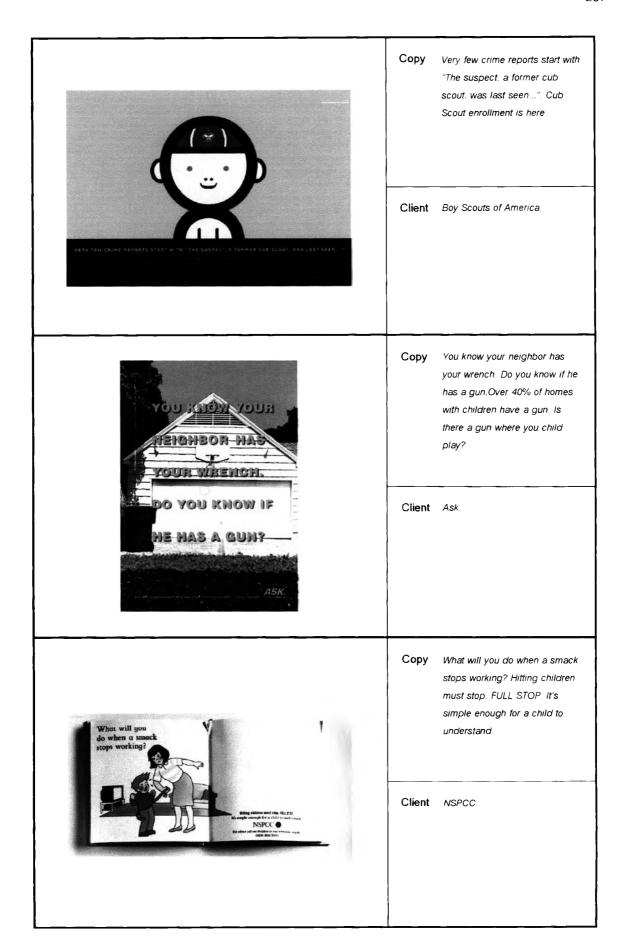
You don't like smoking chimneys? Well, dont't be like one yourself.

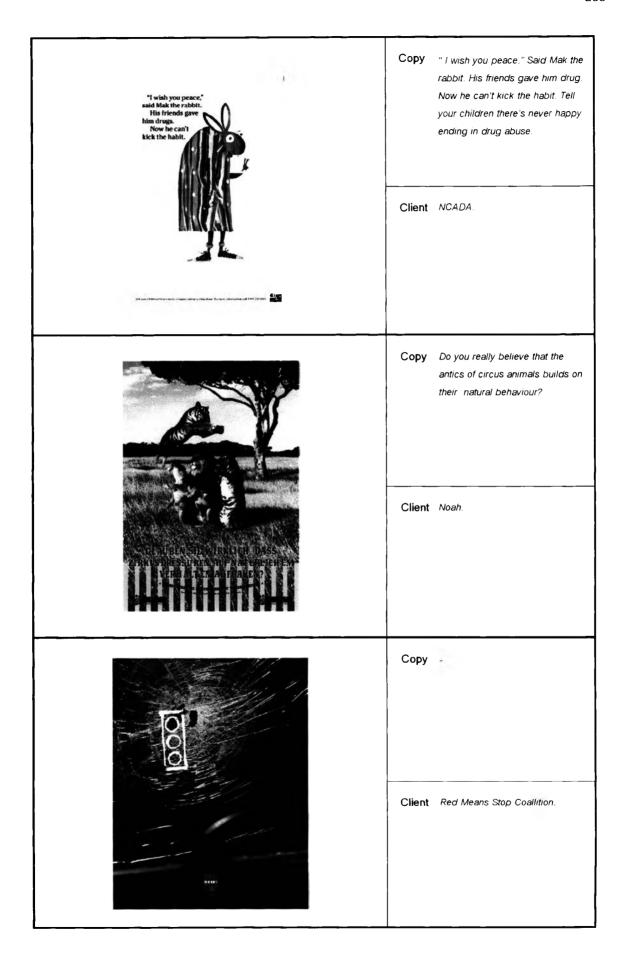
Client Chinese Government.

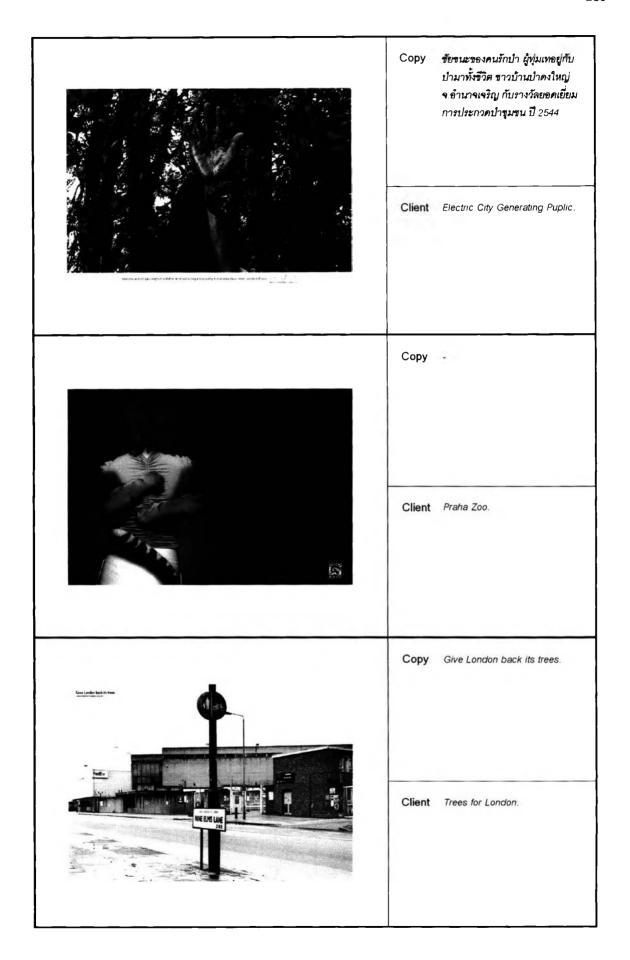


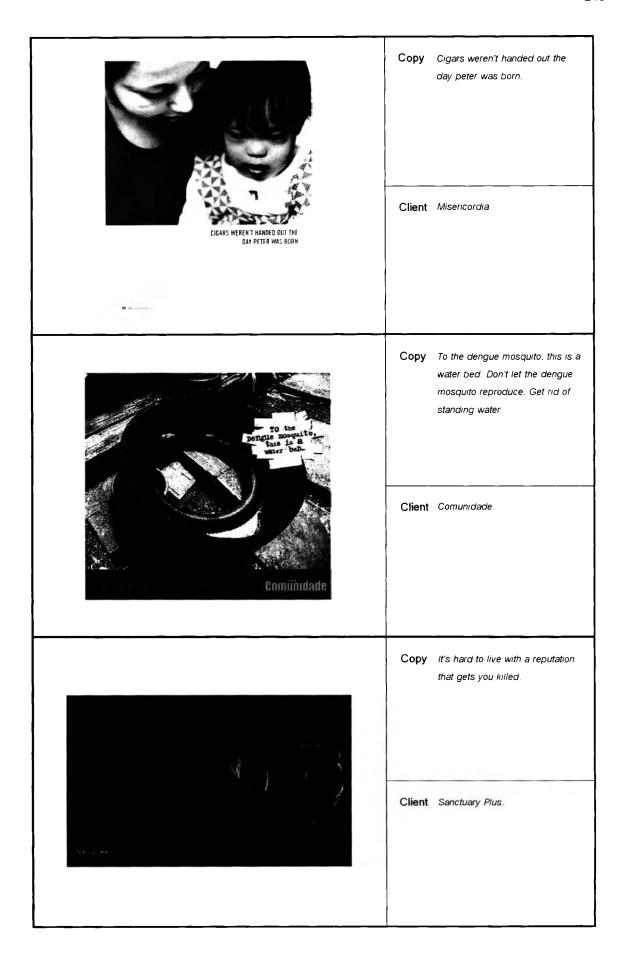


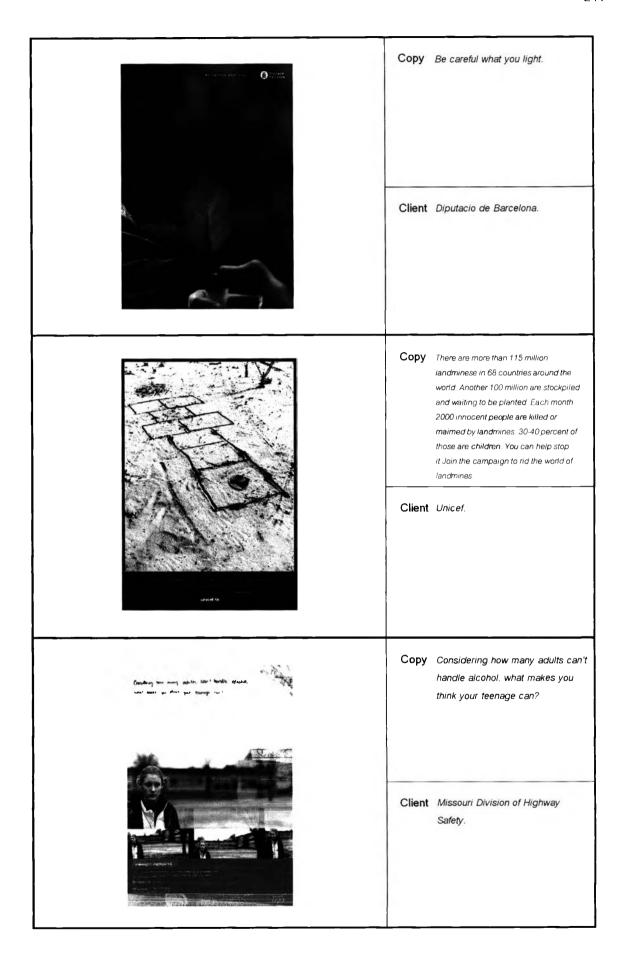














Substance abuse treatment waiting area. Have a seat someone will be with you eventually. Treatment works.but the wait is often weeks too long. time enough to lose will To die . Please support substantce abuse treatment through the unitrd way and project lift Find out at Projectlift.org

Client United Way.



Сору

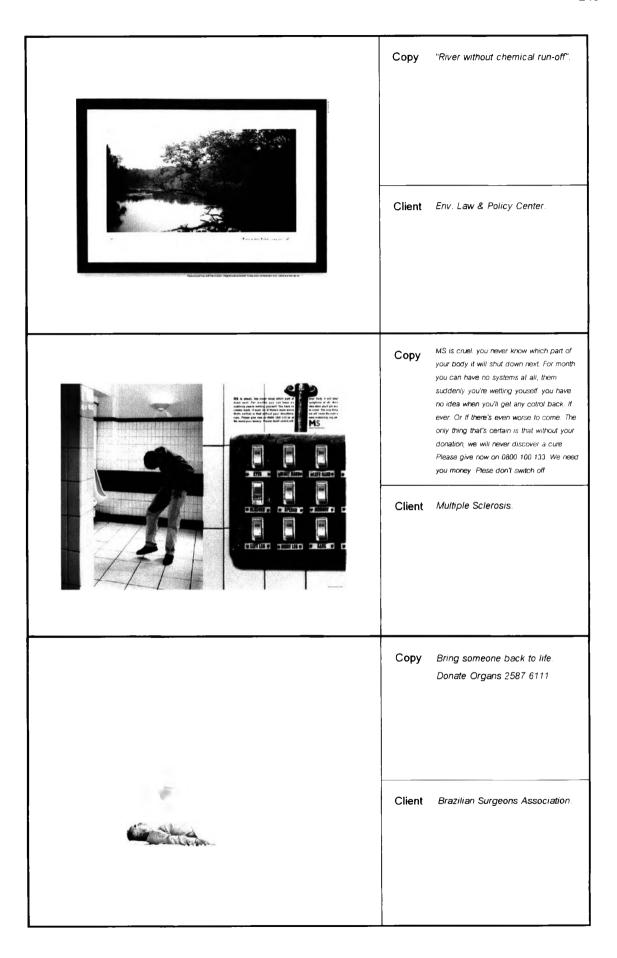
You will always be remembered for the last think you do.

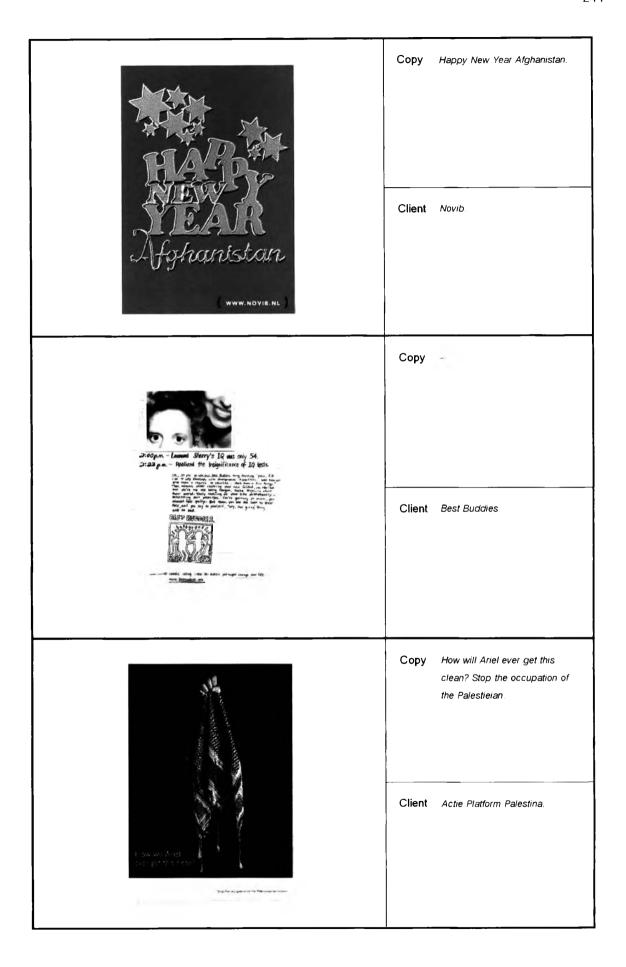
Client Transplan Fondation.

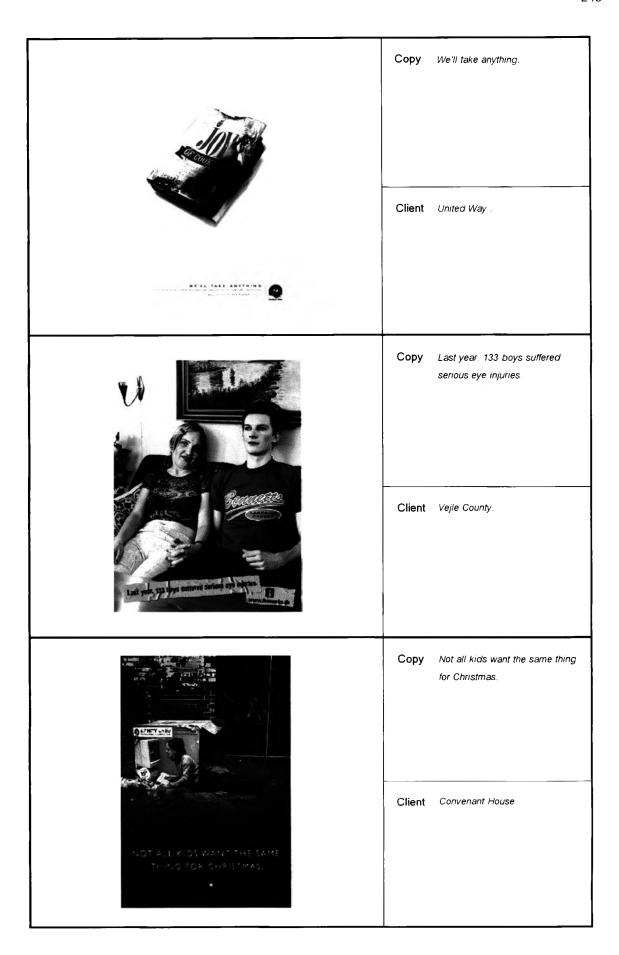


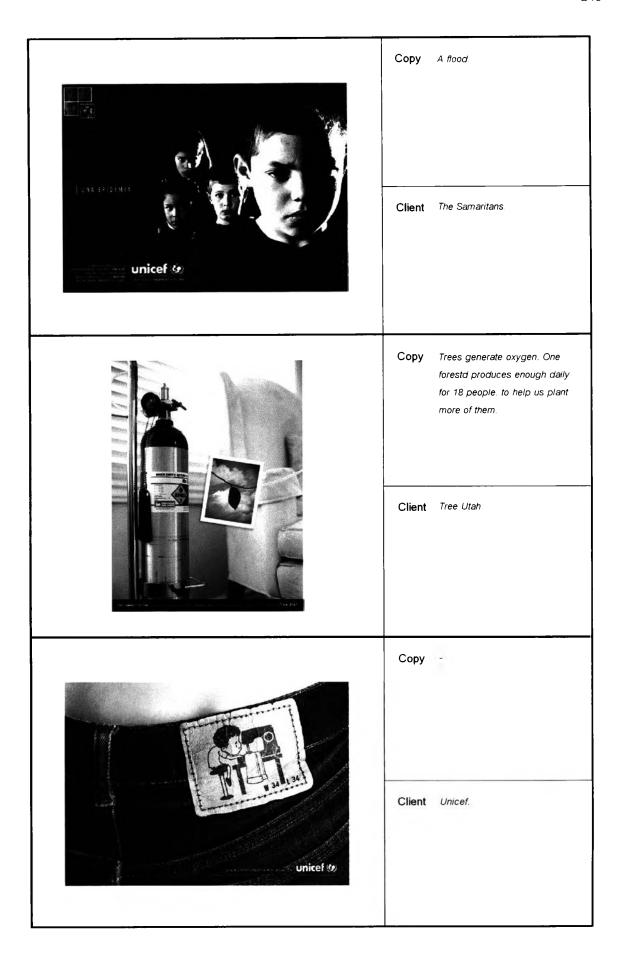
Copy In the sun. it's the little ones that face the biggest risk.

Client ADP e.V/Deutsche Krebshilfe.





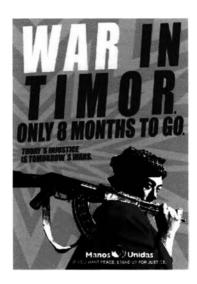






Copy Don't let this species keep destroying our forests.

Client Fundação Pro Mata Atlantica.



Copy War in Timor only 8 months to go. Today's injustice is tomorrow' wars. If you want peace.
Stand up for justice.

Client Manos Unidas.



Copy
For over 3,000 men in Charlotte
This is reality. That is why we not
only provide a roof over their
heads, but also transitional living
mental health and substance abuse
programs to help them. To make a
donation plese call 704 334 3187.

Client Uptown Men's Shelter of Charlotte.



Copy The greenhouse effect is heating up the planet. It's time to act now.

Client WWF.



Copy Don't bring their home to yours.

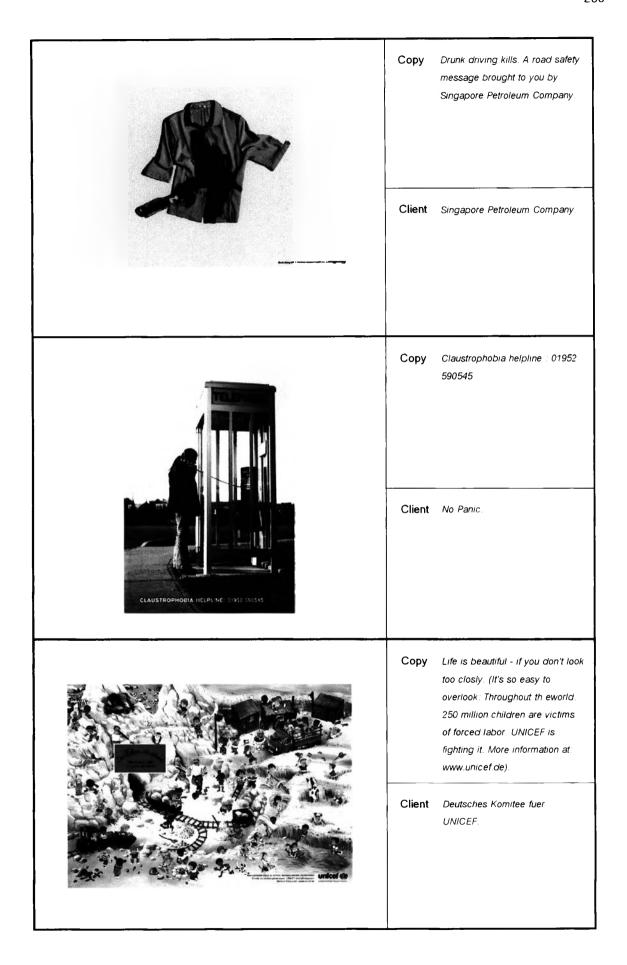
Client Greenpeace



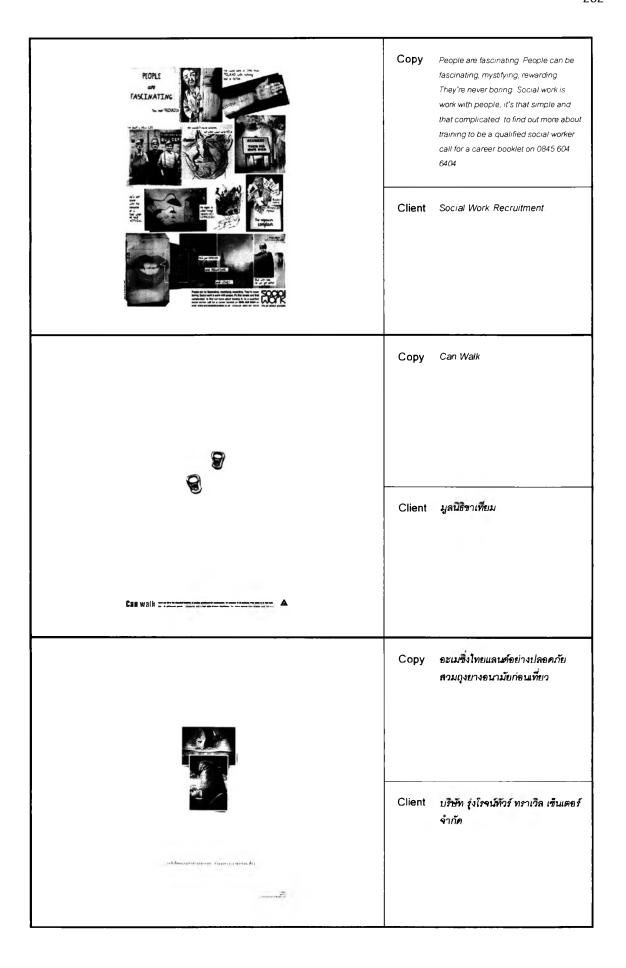
Copy Minefield. - Visit the refugee camp in the middle of Oslo
Campaign for an exhibition put on by Medecins Sans Frontieres

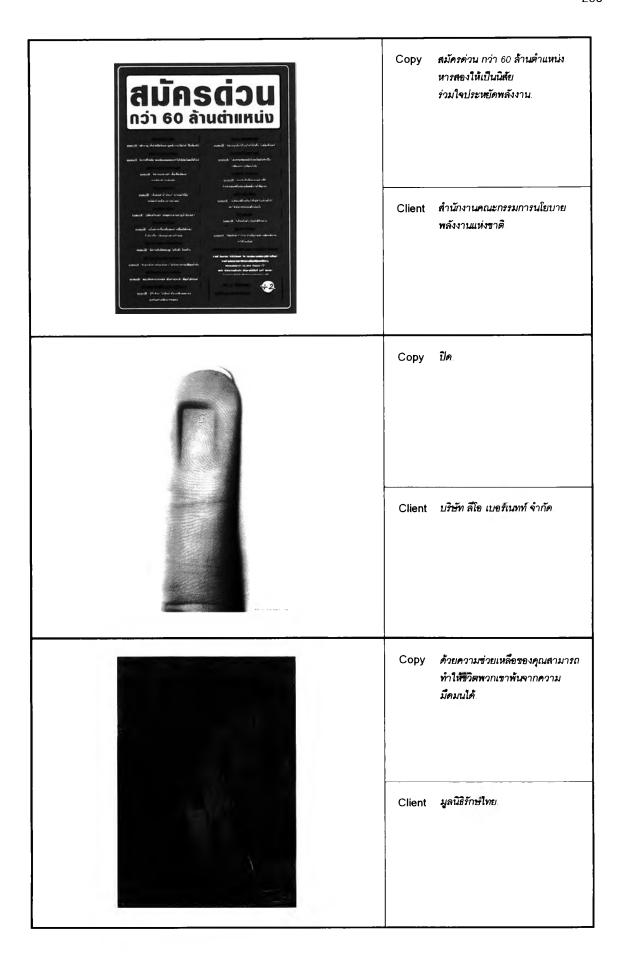
Client Medecins Sans Frontieres.

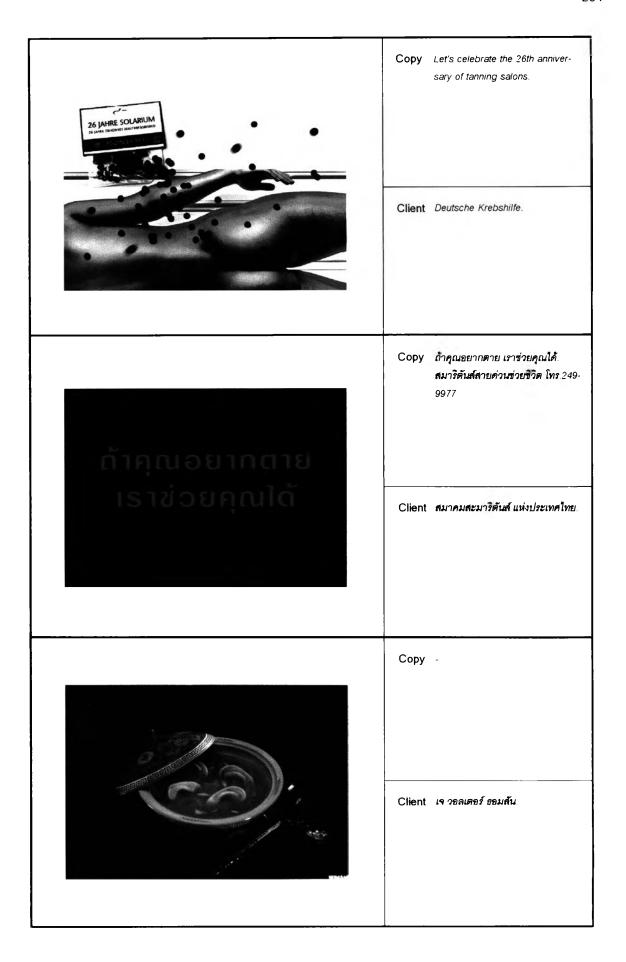
Don't let life become diet.	Copy Don't let life become dust. Be an Organ donator. Register youself in Post Office agency and let you family know. Because life goes on. Client Brazilian Ministry of Health.
AND THE CONTROL OF TH	Copy Dream: photographer. Reality: poster boy. Malnutrition. famine and war can turn ambition into a pipedream. Unfortunately it's an every day reality for millions of refugees worldwide. Experience it for youself. Nathan Philips Square. October 11-15. Client Medecins Sans Frontieres.
Medicine Shorini i be a coxora	Copy Medicine Shouldn't be a luxury. Someone dies every 2 minutes because they're denied access to essential medicines.
	Client Medecins Sans Frontieres.



Majoran SCC and hard MAJORS College of the state of the s	Copy You are invited Help the "Frankfurter Tafel". (A charity that provides food for the homeless and poor.)
	Client Frankfurter Tafel.
	Copy Beware! You can be chased through the city, because of the color your eyes.
	Client Netz gegen Rechtsextremismus
Reijing 2008 See the whole game.	Copy The games of Beijing. With Tibet.
	Client GSTF.



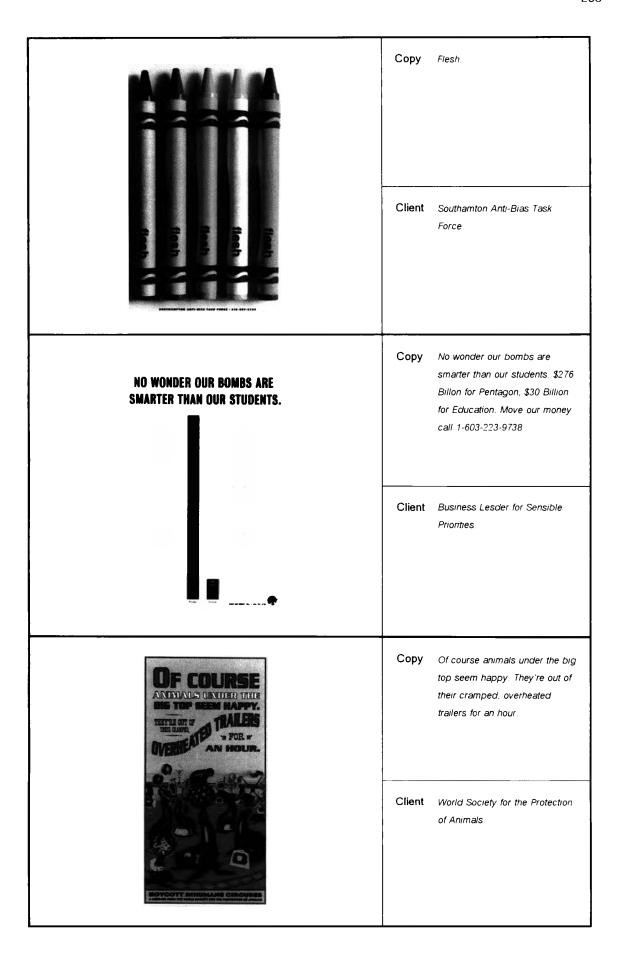


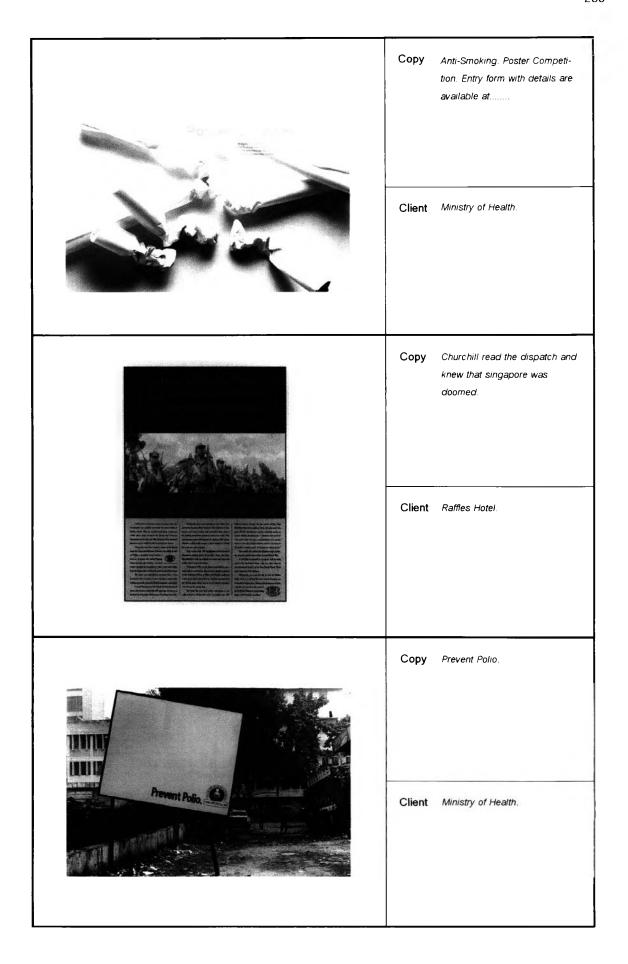


Copy กรุณาอ่านให้จบ ถ้าคิดว่าคุณไม่ค่อยมีเวลา กรุณาอ่านให้ขบ ถ้าคิดว่าคุณ ไม่ค่อยมีเวลา Client บริษัท ไทยยูเนียนโฟรเช่นโปรดักส์ จำกัด Сору เคยสงสัยใหมว่า ลูกคุณเรียนจะไรบ้าง ที่โรงเรียน ช่วยสนับสนุน 200 เขตพื้นที่การศึกษาสำคัญของ การปฏิรูปการศึกษาไทย Client สำนักงานปฏิรูปการศึกษา. เคยสงสัยไทมาา ลูกคุณเรียนอะไรบ้างที่โรงเรียน ? Copy บ้านเก่าหายไป บ้านใหม่ ยังไม่ขอบ ท่องเที่ยวทั่วไทย ไปอย่างมีลำนึก ช่วยกันรักษาแหล่งท่องเที่ยวไทย คงความสวยงามของธรรมชาติไว้ เอากลับไปแต่ความทรงจำ Client การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

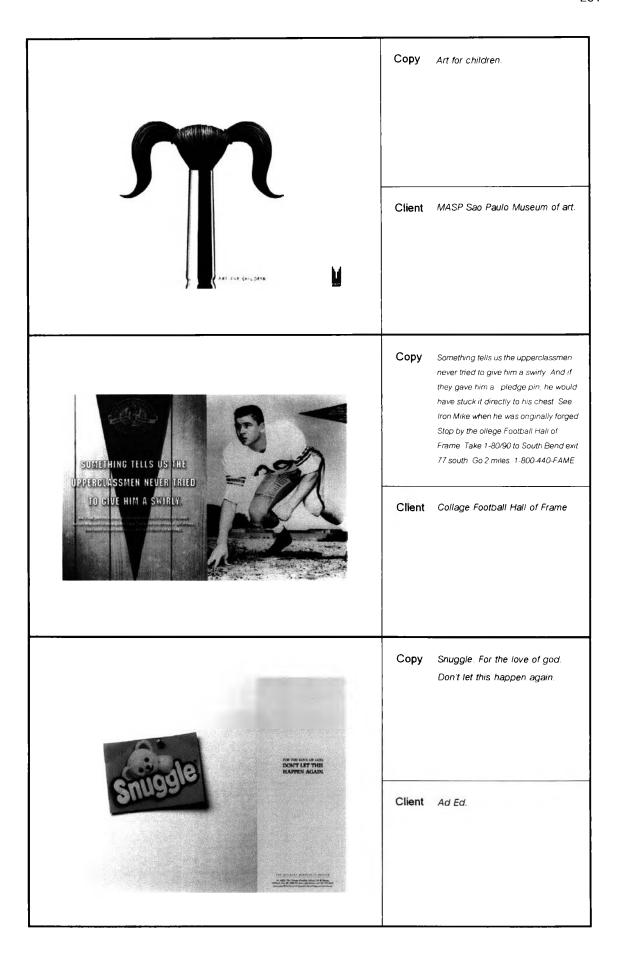
Copy ปาแห่งหนึ่งมีมีมีแล้วก็มี คุณว่าปาแห่งนี้มีสัตว์กี่ตัว Client มูลนิธิข่วยชีวิตสัตว์ปาแห่งประเทศไทย.
Copy ผมส่งเสียงดัง ผมกินช้าวช้า ผมทำน้ำหกฯลฯ Client ธนาคารกวิกรไทย จำกัด
Copy ไม่อยากติดทั้งขีวิต Client แกล็กโข สมิทไคลน์

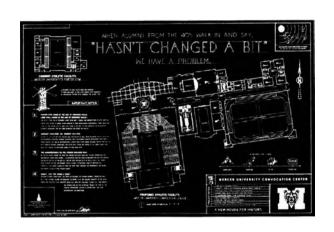
	Copy Just a normal day when drink driving is just normal.
	Client สำนักงานกองทุนสนับสนุน การสร้างเสริมสุขภาพ
	Copy พ่อทุกสถาบัน คนดีๆ เค้าไม่ทำลายบ้านเมือง
	Client บริษัท เข็นทรัล พัฒนา จำกัด.
	Copy Solid wood furniture. Lovingly crafted from the finest materials.
**A 17 years to all association of the contract of the contrac	Client Urban Home.





□ Managager □ Manker	Сору	Newspaper. Blanket. Please call to make a donation because some people don't have the choice.
Nome of SEC 3 of Sect a value of Section Sec	Client	Auckland City Mission.
	Сору	In two week, their eyes will open to a world even darker than the one from which they've just emerged.
	Client	Mission: Wolf.
There are selling from the selling to the selling t	Сору	Those who destroy forests don't only kill trees
remplifit an anima Co.	Client	Foundation S.O.S Mata Atlantica.





Copy When alumni from the 40's walk in and say "Hasn't changed a bit" we have a problem.

Client Mercer University



Copy Maternity Unit. Orthopaedic Ward.
Theatre. Surgical Ward.

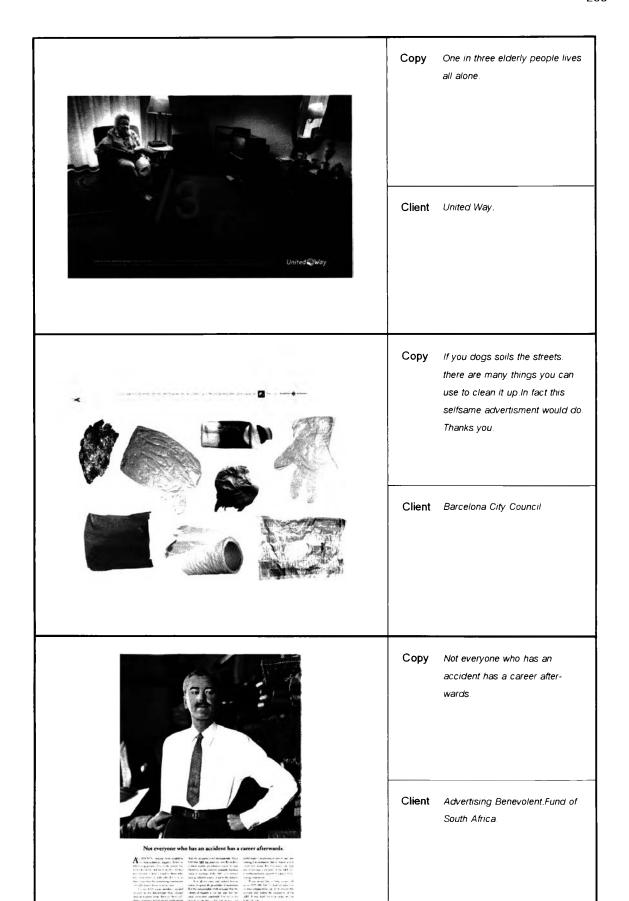
Client COI/The Army Defence Medical Services.

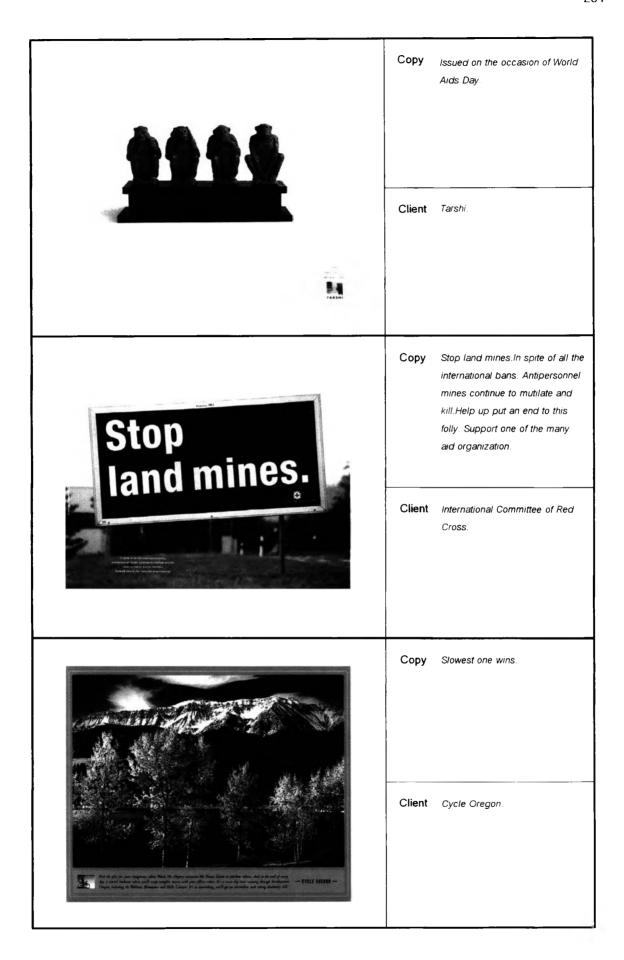


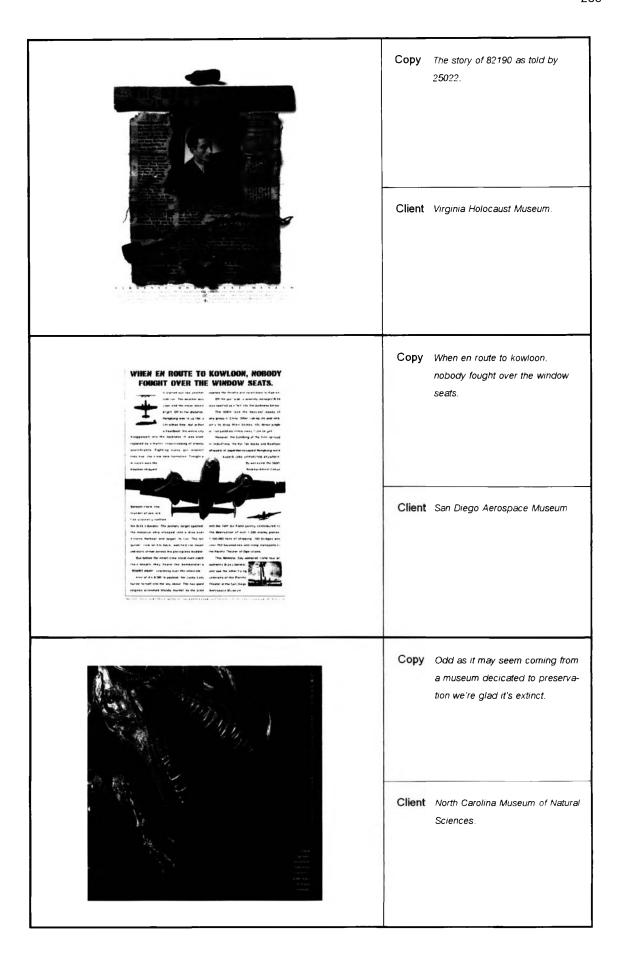
Copy You must be this tall to be legally assaulted in this country.

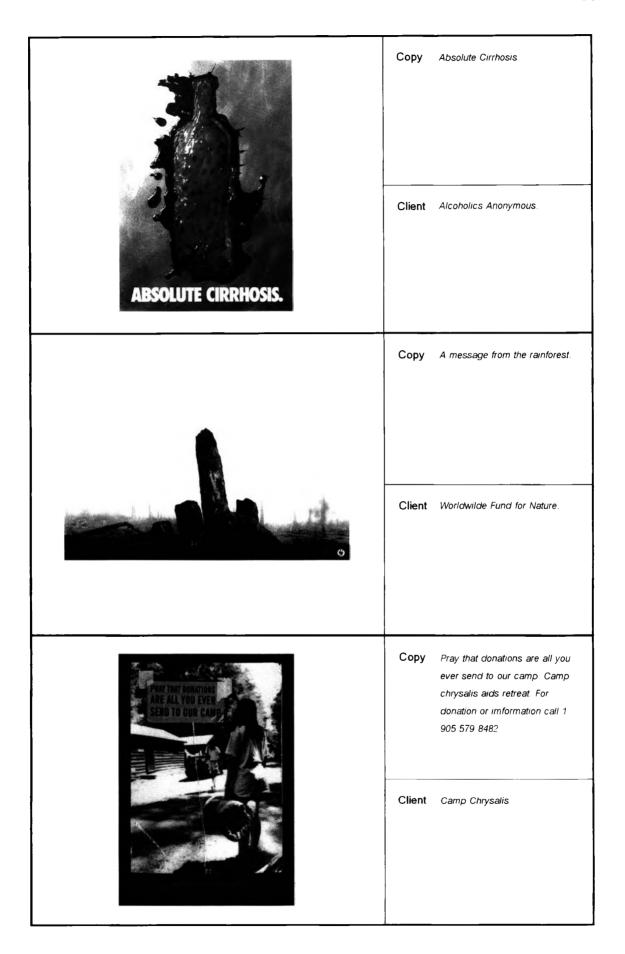
Section 43 of the criminal code has been used to defend parents who beat their children.

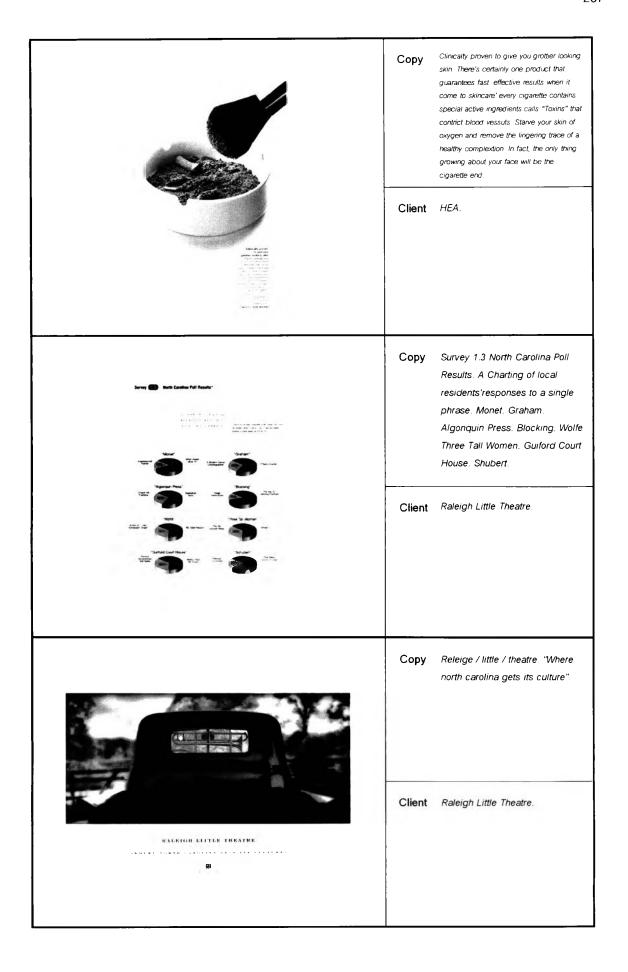
Client Repeal Section 43.

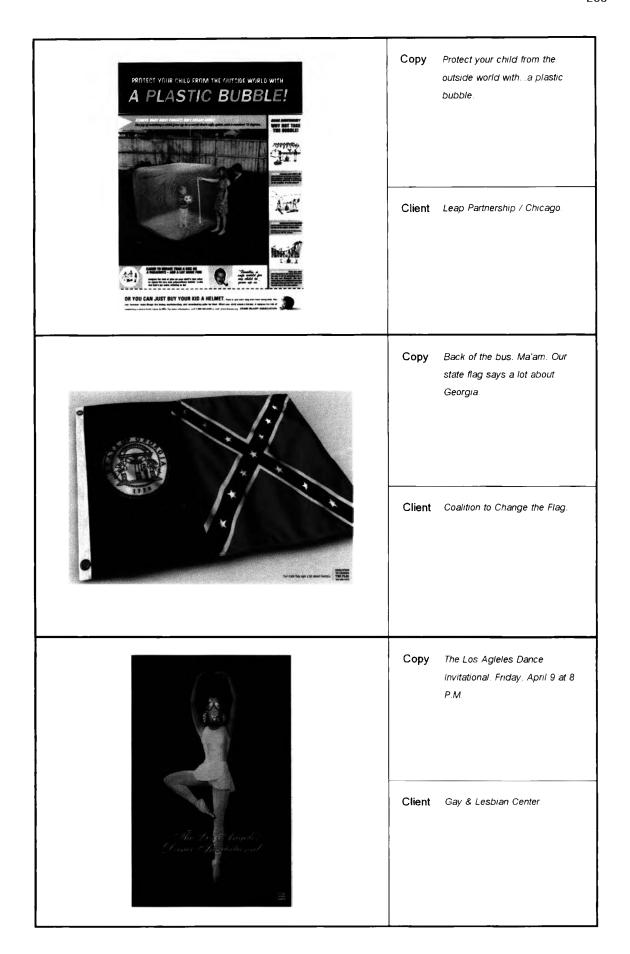


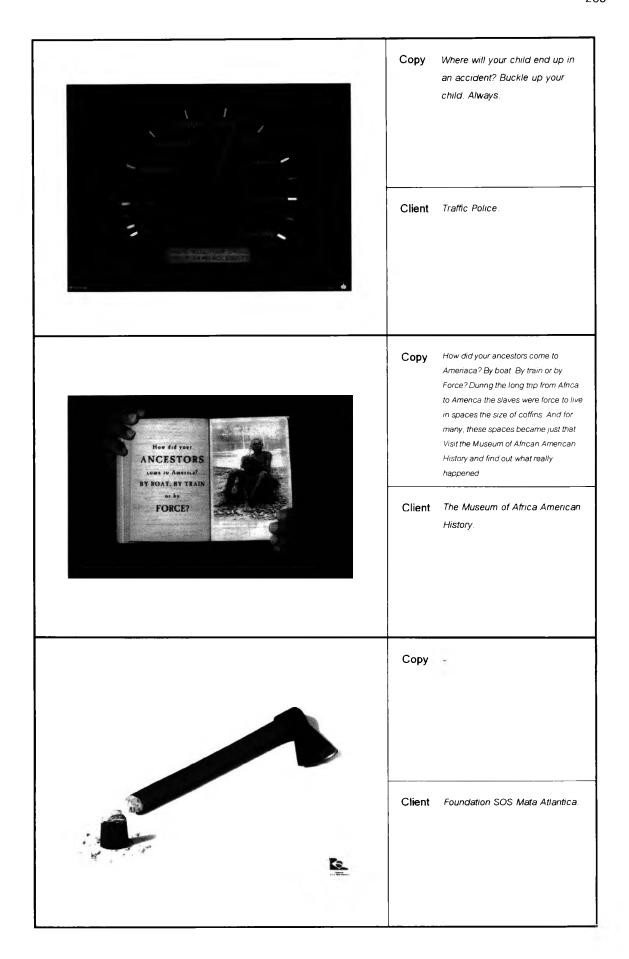


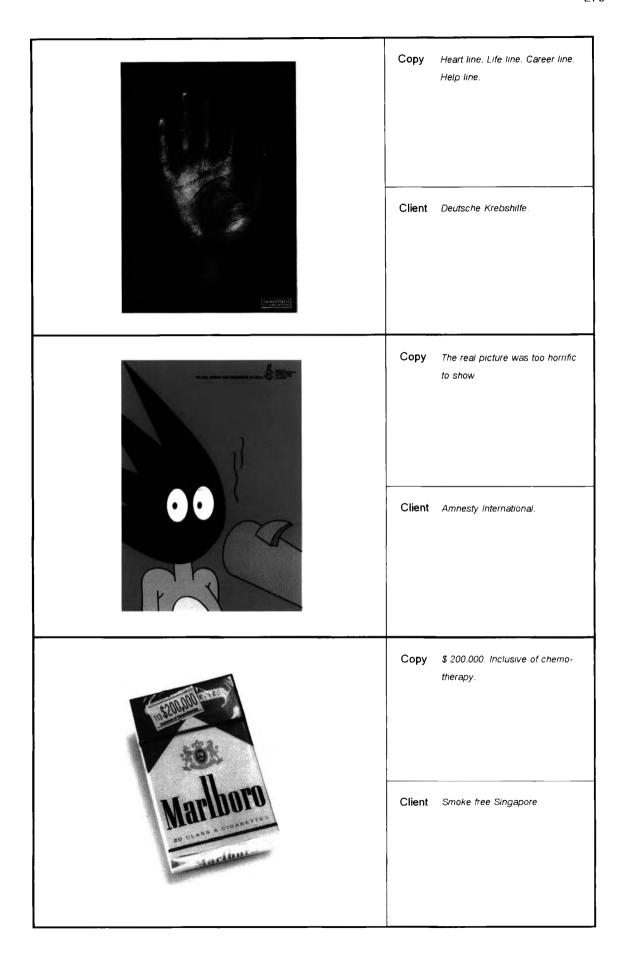




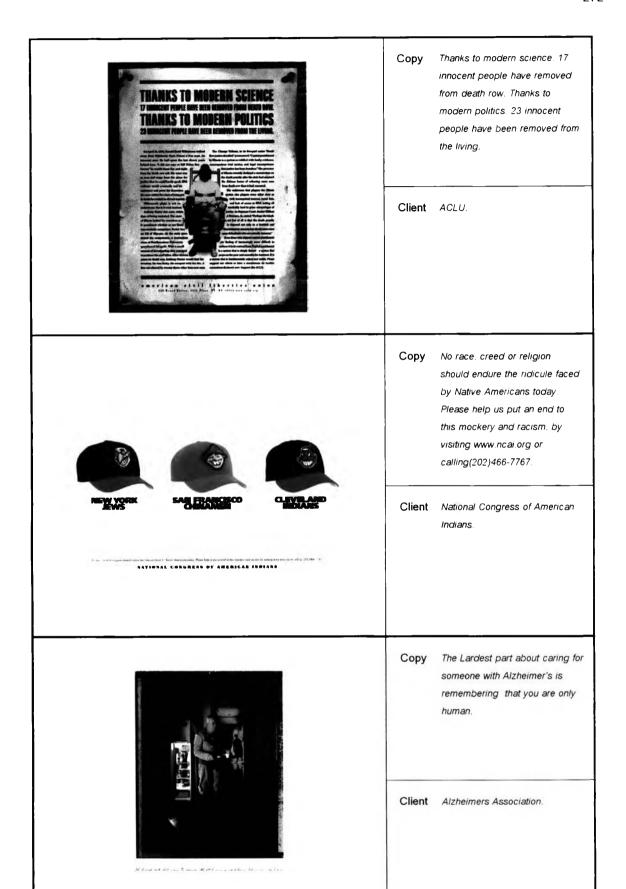




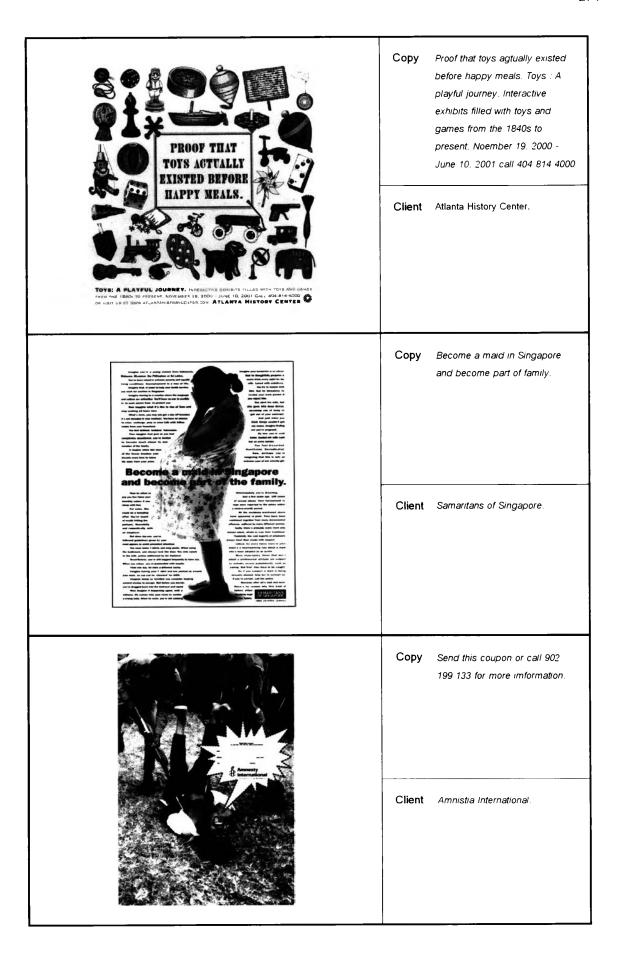


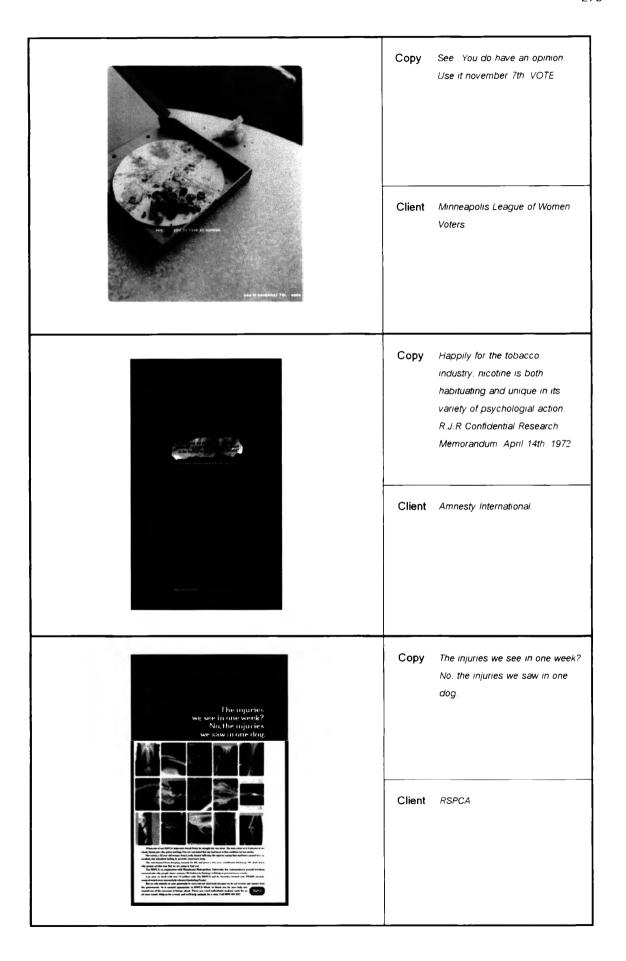


Сору Besides the jitteryness and irritability, cocaine can also BESIDES THE make you think you'd be a good president. New Hope JITTERYNESS AND Democrats for Al Gore. IRRITABILITY. COCAINE CAN ALSO MAKE YOU THINK YOU'D BE A Client New Hope Demodrats For Al Gore. GOOD PRESIDENT. Сору -Client St. John Ambulance. Copy What made hurley's images unique was that they weren't pried from Cold, Lifeless fingers. COLD, LIFELESS FINGERS Client Burke Museum of Natural History & Culture



Сору Don't Vote. Things are perfect just the way they are. DON'T VOTE. Client Williamette Week / BPN. In hostile territory, surrounded Сору by the enemy, armed with a coconut. IN HOSTILE TERRITORY, SURROUNDED BY THE ENEMY, ARMED WITH A COCONUT. Client John F. Kennedy Libraly Foundation VISIT THE MUSEUM AT THE JOHN F KENNEDY LIBRARY Copy 02-70603263. For a breast test call us. Client Lega Per La Lotta Contro I Tumori (Cancer League).

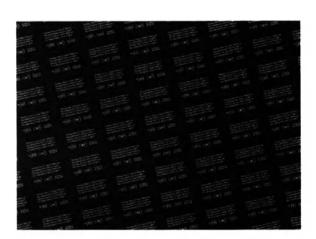






Copy A mind is a terrible thing to waste. Please give to the United Negro College Fund.

Client United Negro College Fund



Copy Cloning. How is it done? What are the implications? And is it Right.

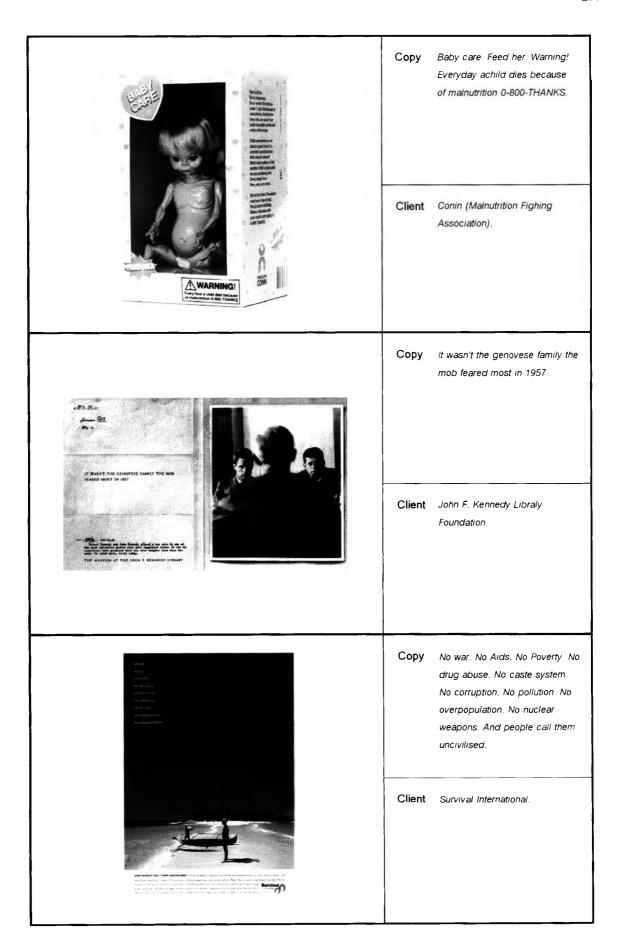
Client The Science Museum.

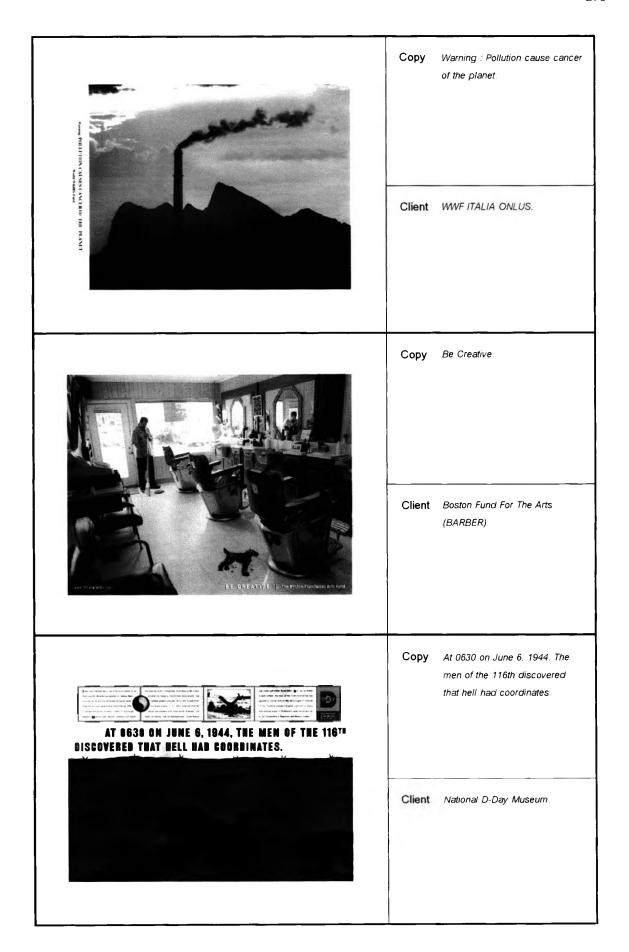


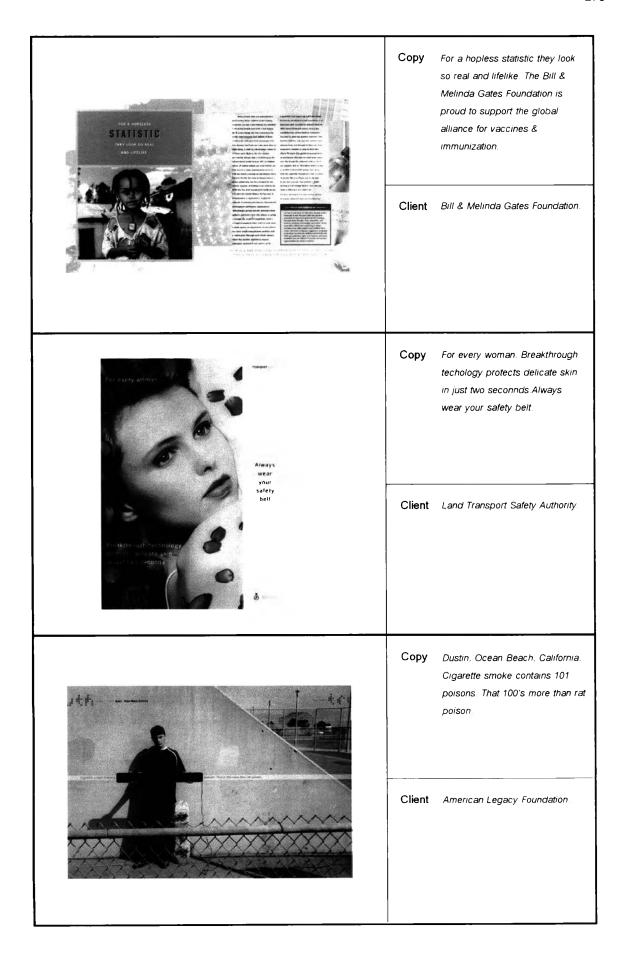
Compile Links well be wanderning the streets, smonopal pisspheadry, pushers, pickpoulches, rower, a policeman wither pickpeadry, pushers, pickpoulches, rower, a policeman wither pickpeadry, pickpoulches, rower, and pumps. They'll accurately for found and begin for moren; Them they'll by and find a diorest pickpoulche. The pickpoulches are being saids. Safer than houses, Bocause their house in where they are settled pickpoulches, and theirs from settle houses they are settled and the settle soulch from the state of the settle soulch from the state of the settle states and the settle states of the settle states states and the settle states Copy It cold, wet, hungry and scared is what thousands of kids run away to, imagine what they run away from.

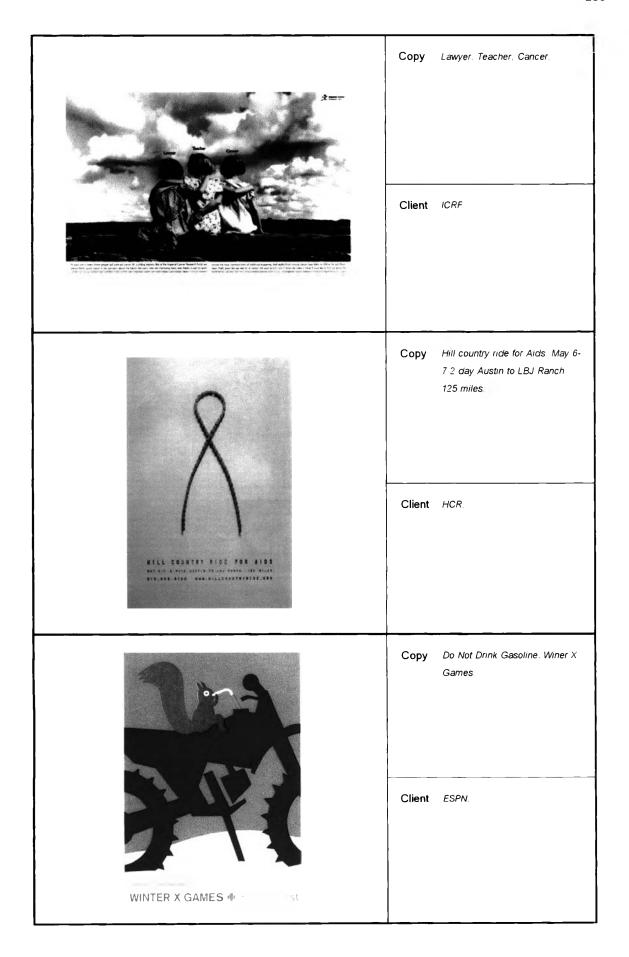
Client The Big Issue Foundation.

if cold, wet, hungry and scared is what thousands of kids run away to, imagine what they run away from.









WE WERE GOING TO PUT ON A DEMOLITION DERBY ANY THEM WE REMEMBRED. WE'RE GAY.	Copy We were going to put on a demolition derby but then we remembered we're gay.
	Client Los Angeles Dance Invitational.
	Copy Don't write, call.
The global to the grant the all the will be to the state of the state	Client The Samaritans
- ALVERTIS - PROMPTS	
WOLVE Spring	Copy Volvo-mad powell gets dream ride. There's no doubting it now. He'll make the world a safer place
THERE'S NO DOUBTING IT NOW. HELL MAKE THE WORLD A SAFER PLACE.	Client Volvo Cars East Asia.

TOO YOUNG TO WOTE, TOO YOUNG TO BRIME. Too young to have sex, old enough to be executed,

Comment Action (1992) I have "Not Actional and Marked (1994) I have "Not Actional and Marked (1994) I have "Not Actional and Marked (1994) I have "Not Actional and Actional actional and Actional actional and Actional actional and Actional actional actions and Actional actional actions and Actional actional actional actions and Actional actional actions and Actional actional actional actions and Actional actional actional actions and Actional acti

A second section of the control of t

tions of 1971. We can be presented a seaso that requires the second and the second action. So that is a problem to the second action to the second action. So there is second action to the second action to the second action. So the second action to the second ac

Comments of the Comments of th

Figure 19 and PUREA STATEMENT COUNTY COUNTY TO STATE A STATEMENT OF THE PUREAU PROPERTY OF THE THE PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PROPERTY OF THE PUREAU PUREAU

MORESTY INTERNATIONAL

Copy Too young to vote Too young to drink. Too young to have sex.

Old enough to be executed

Client Amnesty International.



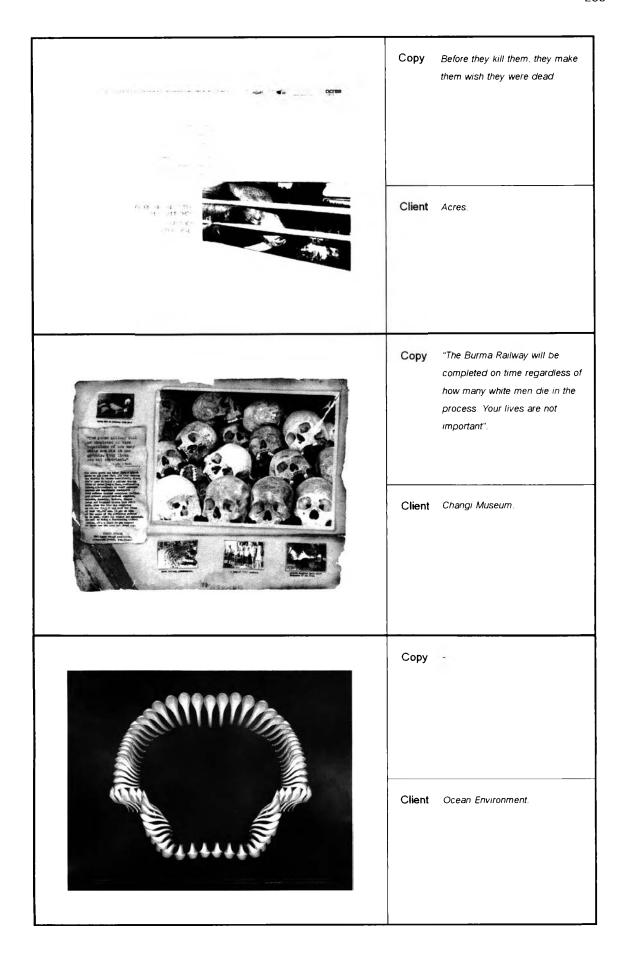
Copy In Sierra Leone. The price of diamonds fluctuates. Today, It was an arm.

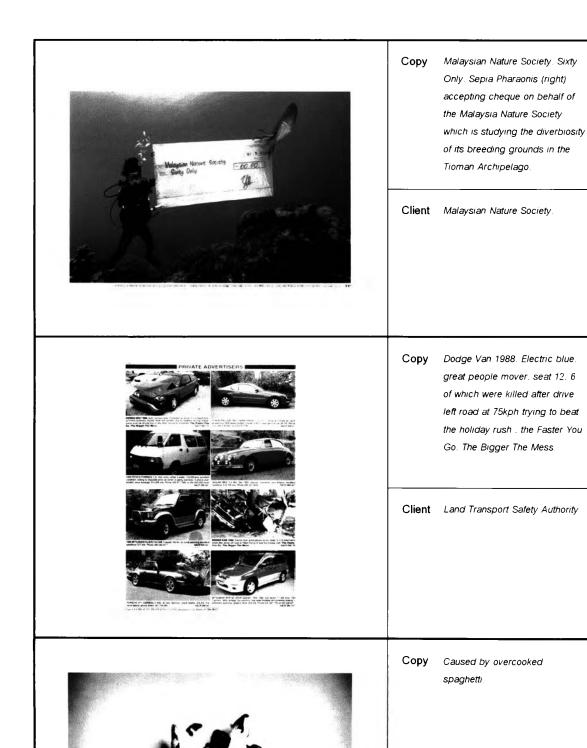
Client Amnesty International



Copy Open Here. To see what happen if you speed near a school crossing follw the instructions above

Client Pedestrian Council.

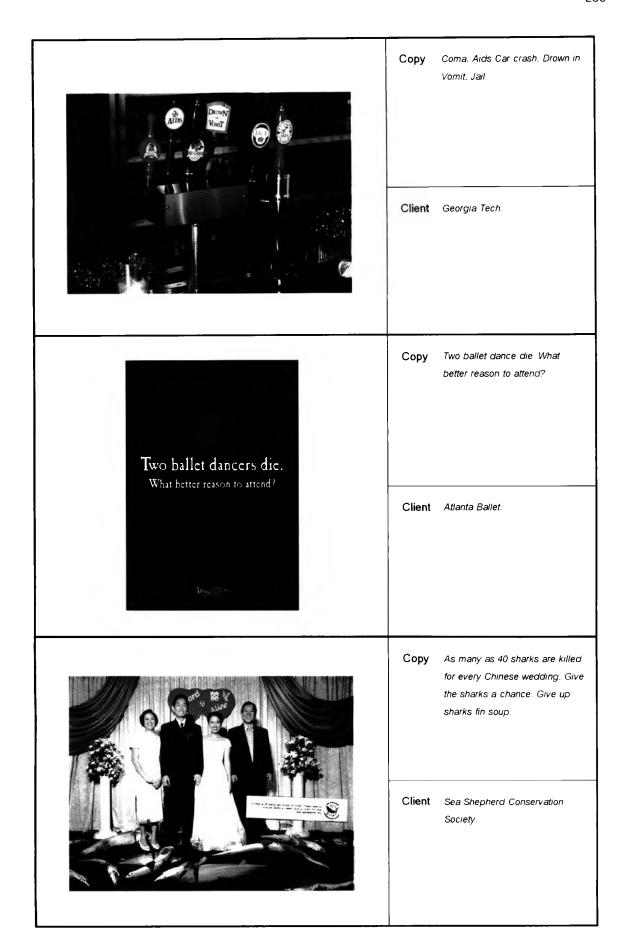




Partnership Against Domestic Violence • 404-873-1766

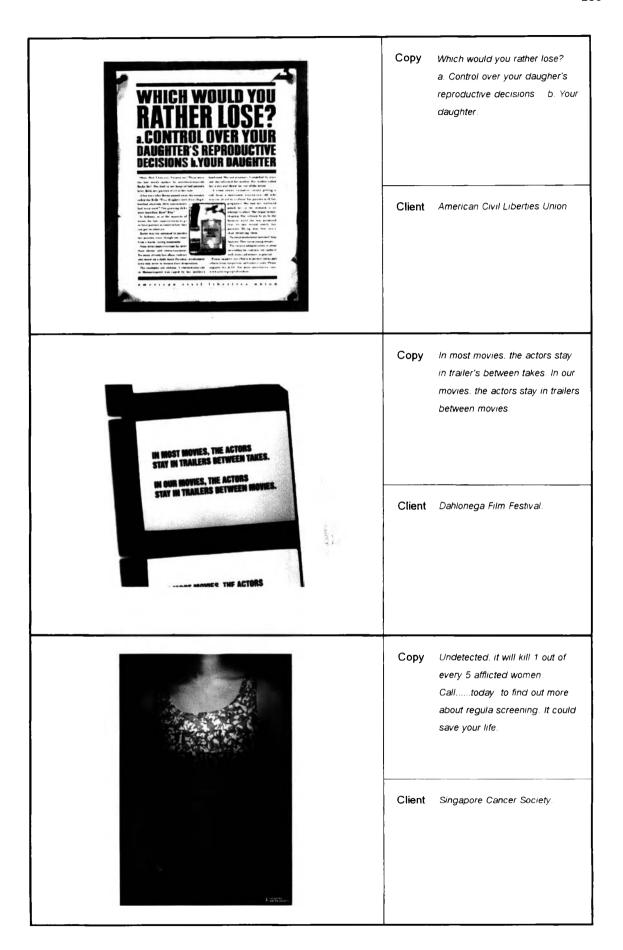
Client

The Partnership Against Domestic Violence.

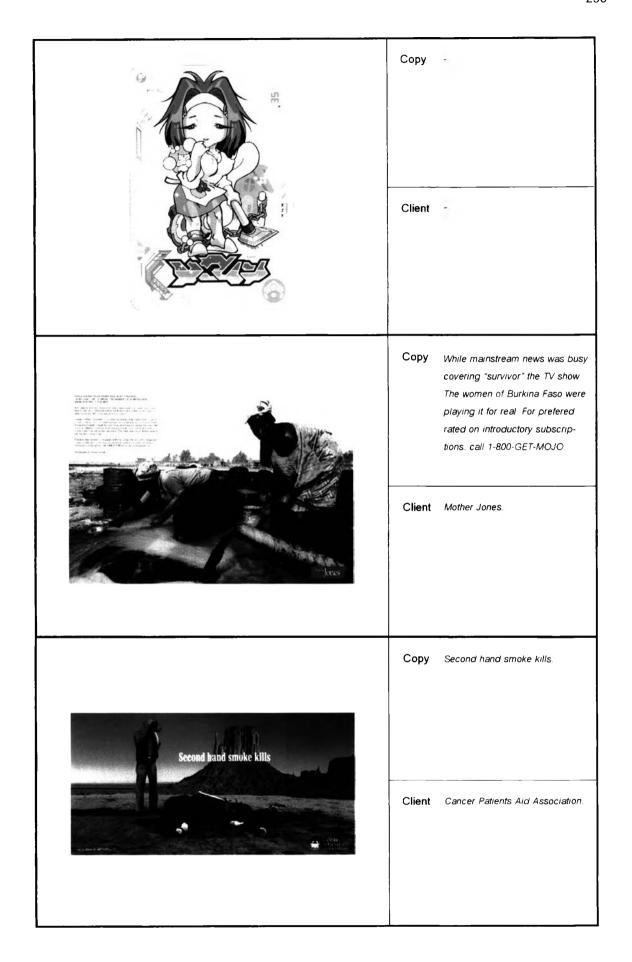


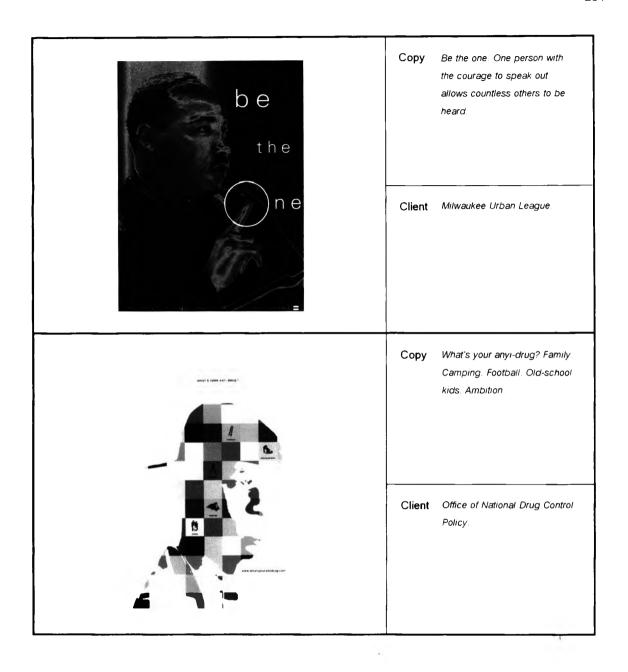
	Copy If you or anyone you know is suffering from incest, help is available.
	Client Aware.
2 -37-	Copy R10.000 Per Month. R5,000 Per Month. R1.500 Per Month. How she dresses should have nothing to do with how much she earns. Support.
	Client The Samaritans
Wa Street	Copy Wa Street. Our nation will never be the same. Yet the outpouring of generosity and courage that followed prove that our nation has also never been better. Thank you for helping us help.
Control of the contro	Client United Way.

		
	Copy Before, After. To pass on you vision to the next generation. c	ail
Man.	Client Tarun Mitra Mandal Eye Donat Movement.	ion
Typical and the stand of the field of the fi		
	Сору -	
	Client Save the Children.	
	Copy Forgive us, We had to pretend this was a perturb ad to get you attention.	
	Client Project Take Part / Iguatemi N	fall.



	Copy We always see innocent by standers getting murdered on TV. In Sigapore, They have a better than average chance of being killed by one
	Client Residents Committee
PARISHMAN PREMIUM LAND LAND FOR THE PEOPLE PASSING DOWN LESSONS PARILL PROPULATIONS TREED SLAVES STORYTELLING ARENCAN MINIAN TRIES AND	Copy Bountiful lands Land for the people.Passing down lessons and family tradition. Freed slaves. Storytelling
	Client American Indians tribes.
COASTAL CLEANUP DAY	Copy Coastal Cleanup Day.
	Client





ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายณัฐ จันทสิงห์ เกิดวันที่ 15 ตุลาคม พ.ศ. 2518 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาออกแบบ นิเทศศิลป์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เมื่อปีการศึกษา 2542 และเข้าศึกษาต่อระดับปริญญามหาบัณฑิต สาขานฤมิตศิลป์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2545

