

การเปรียบเทียบประสิทธิผลระหว่างการใช้จุดฐานใจเชิงเหตุผลกับ  
จุดฐานใจเชิงอารมณ์ในโฆษณาที่มีเด็กเป็นผู้นำเสนองาน



นางสาว นิภาพร ฤลสมบูรณ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทศึกษาสตรมนานั้นชิต  
สาขาวิชาการโฆษณา ภาควิชาการประชาสัมพันธ์  
คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2542  
ISBN 974-333-955-8  
ลิขสิทธิ์ของ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**THE COMPARISON OF EFFECTIVENESS BETWEEN RATIONAL APPEAL  
AND EMOTIONAL APPEAL IN TELEVISION COMMERCIALS  
FEATURING CHILD PRESENTERS**

**Miss Nipaporn Kunlasomboon**

รายงานวิทยานิพนธ์

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Arts in Advertising

Department of Public Relations

Faculty of Communication Arts

Chulalongkorn University

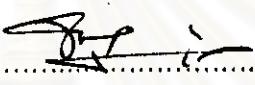
Academic Year 1999

ISBN 974-333-955-8

หัวขอวิทยานิพนธ์ การเปรียบเทียบประสิทธิผลระหว่างการใช้จุดฐานใจเชิงเนตมอกับ  
จุดฐานใจเชิงอารมณ์ในเมชนาทีมีเด็กเป็นผู้นำเสนอสาร  
โดย มีนาพร ฤกษ์สมบูรณ์  
ภาควิชา การประชาสัมพันธ์ สาขาวิชาการเมือง  
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร. ม.ล. วิภาวดี จิรประวัติ

---

คณะกรรมการนี้เป็นสวนหนึ่ง  
ของมหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นสวนหนึ่ง  
ของมหาวิทยาลัย

  
.....คณบดีคณะนิเทศศาสตร์  
(รองศาสตราจารย์ จุ่ม พล รอดคำตี)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

  
.....ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร. ยุบล เป็ญจังคกิจ)

  
.....อาจารย์ที่ปรึกษา  
(อาจารย์ ดร. ม.ล. วิภาวดี จิรประวัติ)

  
.....กรรมาธิการ  
(อาจารย์ รัตยา โภควณิชย์)

**นิพัทธ์ ฤกษ์สมบูรณ์ : การเปรียบเทียบประสิทธิผลระหว่างการใช้ดุจงใจเริงเหตุผลกับดุจงใจเริงอารมณ์ในโฆษณาที่มีเด็กเป็นผู้นำเสนอดาร (THE COMPARISON OF EFFECTIVENESS BETWEEN RATIONAL APPEAL AND EMOTIONAL APPEAL IN TELEVISION COMMERCIALS FEATURING CHILD PRESENTERS)**  
อาจารย์ที่ปรึกษา : อ.ดร.น.ส. วิภาวดี จิรประภัส , 171 หน้า。  
ISBN 974-333-955-8.

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลองเพื่อเปรียบเทียบประสิทธิผลการใช้ดุจงใจเริงเหตุผลและดุจงใจเริงอารมณ์ในโฆษณาที่มีเด็กเป็นผู้นำเสนอดาร โดยเปรียบเทียบในเรื่องการระลึกและจดจำได้ความเข้าใจในสาระสำคัญ ความคิดเห็นที่มีต่อโฆษณา ความรู้สึกชอบ และความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่โฆษณาในกระบวนการใช้ทำการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 120 คน ซึ่งเป็นกลุ่มผู้หญิง อายุ 20-40 ปีที่มีบุตรคนแล้ว โดยใช้เครื่องมือวัดการทดสอบตามความสมัครใจ เมื่อได้แล้วแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้ กลุ่มทดลองที่ชื่มเฉพาะโฆษณาที่ใช้ดุจงใจเริงเหตุผล กลุ่มทดลองที่ชื่มเฉพาะโฆษณาที่ใช้ดุจงใจเริงอารมณ์ และกลุ่มควบคุมที่รับโฆษณาทั้งหมด หั้งโน้ตในแต่ละกรุ่นบังมีการแบ่งปันอยู่ออกเป็นกรุ่นแบนบ้าน และ ผู้หญิงทำงานอิสระราย จากการนับถือมูล สถิติที่ใช้ คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และ T-TEST ในการเปรียบเทียบความแตกต่างค่าเฉลี่ยของตัวแปรทั้งหมด

#### ผลการวิจัยพบว่า

1.โฆษณาที่ใช้ดุจงใจแยกต่างกัน ไม่ได้ส่งผลให้การระลึกและจดจำเกี่ยวกับประเภทสินค้า ยังดีกว่าสินค้า แต่ยังมีความแตกต่างกัน แต่ส่งผลให้สกัดและกระบวนการรับรู้และจดจำเกี่ยวกับภาพและเสียงในโฆษณา มีความแตกต่างกัน

2.โฆษณาที่ใช้ดุจงใจแยกต่างกัน ไม่ได้ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีความเข้าใจในสาระสำคัญ แตกต่างกัน

3.เรื่องความคิดเห็นต่อโฆษณาที่ใช้ดุจงใจแยกต่างกันนั้น ในสินค้าประเภทแบ่งเด็ก (สินค้าสำหรับเด็ก) กลุ่มตัวอย่างสามารถแยกแยะการใช้ดุจงใจได้ชัดเจนว่าโฆษณาแต่ละเรื่องเน้นไปในเรื่องใด มากสินค้าประเภทผู้ใหญ่ (สินค้าสำหรับผู้ใหญ่) กลุ่มตัวอย่างไม่สามารถแยกแยะการใช้ดุจงใจได้

4.โฆษณาที่ใช้ดุจงใจแยกต่างกันไม่ได้ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีความรู้สึกชอบแยกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญ

5.เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่มีต่อโฆษณาที่ใช้ดุจงใจแยกต่างกันนั้น ในสินค้าประเภท แบ่งเด็ก กลุ่มตัวอย่างมีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่ใช้โฆษณาเริงเหตุผลมากกว่าโฆษณาเริงอารมณ์ แต่สำหรับ สินค้าประเภทผู้ใหญ่ไม่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ภาควิชา ..... ภาษาประชาสัมพันธ์ .....  
สาขาวิชา ..... ภาษาโฆษณา .....  
ปีการศึกษา ..... 2542 .....

ลายมือชื่อผู้ติด ..... นิราษ์ ฤกษ์สมบูรณ์ / .....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา ..... วิภาวดี จิรประภัส .....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาawan .....

## 4185095928 : MAJOR ADVERTISING

KEY WORD : ADVERTISING / TELEVISION COMMERCIAL EXPERIMENT / COMPARISON OF EFFECTIVENESS / RATIONAL APPEAL / EMOTIONAL APPEAL / CHILD PRESENTERS  
NIPAPORN KUNLASOMBOON : THE COMPARISON OF EFFECTIVENESS BETWEEN RATIONAL APPEAL AND EMOTIONAL APPEAL IN TELEVISION COMMERCIALS FEATURING CHILD PRESENTERS) THESIS ADVISOR : M.L. VITTRATORN CHIRAPRAVATI, Ph.D. 171 pp.  
ISBN 974-333-955-8.

The study used experimental design to compare the effectiveness of rational appeal and emotional appeal in television commercials (TVCs) featuring child presenters in terms of recall, understanding main idea, opinion toward TVCs, liking and intention to buy.

Subjects are 120 women aged between 20-40 years who have baby or child aged under 12. Subjects were voluntarily recruited and divided into 3 groups: two experimental groups viewed either rational commercials or emotional commercials and control group viewed both rational and emotional commercials. Each group was also divided into 2 sub-groups: housewives and working women. Then they viewed the commercials and filled in their questionnaires. Data from the experiments were analyzed by using percentage, mean scores and t-test.

Results of the research are as follows:

1. While the use of different appeals did not result in the difference in recall of product category, brand name and actor, it affected the difference in visual and audio recall.
2. The use of different appeals did not result in the difference in understanding the main idea of TVCs.
3. When determined opinion toward commercials, samples were able to classify the use of appeal correctly for baby powder product, but not for detergent product.
4. The use of different appeals didn't significantly affect the difference in liking of TVCs.
5. When determined intention to buy, samples were likely to buy baby powder when rational was used rather than emotional appeal. But the use of difference appeals did not result in the difference in intention to buy for detergent product.

ภาควิชา ..... การประชาสัมพันธ์.....  
สาขาวิชา ..... การโฆษณา.....  
ปีการศึกษา ..... 2542.....

ลายมือชื่อผู้ติดต่อ..... มี.๖๘๙... ๔๗๗๗๔๒.....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา..... ค. ....  
ลายมือชื่ออาจารย์ที่เรียกเข้าร่วม.....



## กิตติกรรมประกาศ

ในวันที่ 20 ปีก่อนวันปีที่ผ่านมาได้เดินทางกลับบ้านไปเรียนต่อต่างประเทศ แต่ส่วนใหญ่จะอยู่ในประเทศไทย ไม่สามารถเข้าร่วมการศึกษาต่อเนื่องได้ แต่เมื่อเดินทางกลับมาไทยแล้ว ได้รับความสนใจและเชิญชวนให้เข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ ของมหาวิทยาลัย ทำให้ได้รับประสบการณ์ที่ดีมาก ขอแสดงความยินดีและขอขอบคุณทุกท่านที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือ

ดังนั้น ขอเชิญชวนให้ผู้ที่สนใจเข้าร่วมในกิจกรรมต่อไป นับตั้งแต่วันแรกที่เดินทางกลับมาไทย จนถึงวันนี้ ได้รับความสนใจและเชิญชวนให้เข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ ของมหาวิทยาลัย ทำให้ได้รับประสบการณ์ที่ดีมาก ขอแสดงความยินดีและขอขอบคุณทุกท่านที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือ

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	๑
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๔
กิตติกรรมประกาศ.....	๖
สารบัญ.....	๗
สารนักเรียน.....	๘
สารบัญแผนภาพ.....	๙
บทที่	
1 บทนำ.....	๑
ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	๑
ปัญหานำมาวิจัย.....	๕
วัตถุประสงค์ .....	๕
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	๖
ขอบเขตของการวิจัย .....	๖
นิยามศัพท์ .....	๖
2 ทฤษฎี แนวความคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	๘
แนวคิดเรื่องสารในสู่านะที่เป็นสารเคมีนา.....	๘
แนวคิดเกี่ยวกับรูปแบบภาษาชนเผ่าทางโทรศัพท์ศัน .....	๑๐
แนวคิดเกี่ยวกับผู้นำเสนอสารในงานเคมีนา.....	๑๒
แนวคิดเกี่ยวกับน้ำดูจงใจ.....	๑๔
แนวคิดเกี่ยวกับการวัดประสิทธิผลของเคมีนา .....	๑๙
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	๓๔
3 ระเบียบวิธีการวิจัย.....	๔๐
กลุ่มตัวอย่าง .....	๔๐
วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่าง .....	๔๐
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	๔๒
การทดสอบเครื่องมือ .....	๔๗
ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล .....	๔๗
การประมวลผลข้อมูล .....	๔๘

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	48
<b>4 รายงานผลการวิจัย .....</b>	<b>51</b>
ส่วนที่ 1 ลักษณะทางประชากรของกลุ่มตัวอย่าง.....	53
ส่วนที่ 2 ผลการระดึกและตัดจำได้เกี่ยวกับโฆษณา และความเข้าใจในสาระสำคัญที่โฆษณาพยาบาลเสื่อสาร.....	56
ส่วนที่ 3 ผลการวิจัยเกี่ยวกับความคิดเห็น ความรู้สึกชอบ และความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่โฆษณา.....	75
<b>5 สรุป ยกไปรายผล และข้อเสนอแนะ.....</b>	<b>103</b>
ส่วนที่ 1 สรุป.....	103
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ผลการวิจัยเกี่ยวกับการระดึกและตัดจำได้เกี่ยวกับโฆษณา.....	106
ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ผลการวิจัยเกี่ยวกับความเข้าใจในสาระสำคัญที่โฆษณาพยาบาลเสื่อสาร.....	109
ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ผลการวิจัยเกี่ยวกับความคิดเห็นที่มีต่อโฆษณา .....	111
ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ผลการวิจัยเกี่ยวกับความรู้สึกชอบที่มีต่อโฆษณา.....	115
ส่วนที่ 6 การวิเคราะห์ผลการวิจัยเกี่ยวกับความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่โฆษณา.....	116
ส่วนที่ 7 ปัญหาและข้อจำกัดในการวิจัย.....	118
ส่วนที่ 8 ข้อเสนอแนะ .....	120
รายการข้างต้น.....	122
ภาคผนวก.....	125
รายการอ้างอิง.....	126
การเปรียบเทียบค่าคะแนนเฉลี่ย(T-Test) ในเรื่องความคิดเห็น ความรู้สึกชอบ และความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าที่มีต่อโฆษณาเรื่องต่างๆ ระหว่างกลุ่มแม่บ้าน และกลุ่มผู้หญิงทำงาน.....	136
การเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ย (T-Test) ความคิดเห็น ความรู้สึกชอบ และความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าระหว่างกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมที่ชุมชนพยาบาลโฆษณาเดียวกัน .	154
แบบประเมินการใช้ชุดถุงใจในภาษาพยานต์โฆษณา.....	163
แบบสอบถาม.....	165
ประวัติผู้เขียน.....	171

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ข้อแบบการบ่งกอคุณตัวอย่างและภาษาพยนตร์โฆษณาที่แต่ละกอคุณได้รับชมในการทดสอบ..	49
2. รายละเอียดของภาษาพยนตร์โฆษณาที่กอคุณตัวอย่างแต่ละกอคุณได้ชม .....	51
3. จำนวน และ ร้อยละ ของกอคุณแม่บ้านและผู้หญิงทำงานแยกตามช่วงอายุ .....	53
4. จำนวน และ ร้อยละ ของกอสูมผู้หญิงทำงานแยกตามอาชีพ .....	53
5. จำนวน และ ร้อยละ ของกอคุณแม่บ้านและผู้หญิงทำงานแยกตามระดับการศึกษา .....	54
6. จำนวน และ ร้อยละ ของกอคุณแม่บ้านและผู้หญิงทำงานแยกตามรายได้ว่องครอบครัว ต่อเดือน.....	55
7. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำโฆษณาของกอคุณควบคุม หลังชมภาษาพยนตร์ โฆษณาทั้งหมดในครั้งแรก.....	56
8. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำโฆษณาของกอคุณทดลองที่ร่มเยา hep โฆษณาที่ใช้จุดจูงใจเชิงเหตุผล หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาทั้งหมดในครั้งแรก .....	56
9. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำโฆษณาของกอคุณทดลองที่ร่มเยา hep โฆษณาที่ใช้จุดจูงใจเชิงอารมณ์ หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาทั้งหมดในครั้งแรก .....	57
10. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำเกี่ยวกับประเภทของสินค้า จากภาษาพยนตร์ โฆษณาแป้งเด็กขอหันสัน บริการลีฟ ของกอคุณตัวอย่าง หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2.....	58
11. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำเกี่ยวกับสินค้า  จากภาษาพยนตร์ โฆษณาแป้งเด็กขอหันสัน บริการลีฟ ของกอคุณตัวอย่าง หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	58
12. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำเกี่ยวกับนักแสดง จากภาษาพยนตร์ โฆษณาแป้งเด็กขอหันสัน บริการลีฟ ของกอคุณตัวอย่าง หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	59
13. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลีกและจดจำเกี่ยวกับภาพ จากภาษาพยนตร์โฆษณา แป้งเด็กขอหันสัน บริการลีฟ ของกอคุณตัวอย่าง หลังชมภาษาพยนตร์โฆษณาเรื่องตั้งกล่าว รอบที่ 2 .....	59

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
14. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับข้อความหรือเสียงจากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กขอหนึ่งสัน บริการอีก ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	60
15. จำนวน และ ร้อยละ ของความเข้าใจในสาระสำคัญโดยละเอียดจากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กขอหนึ่งสัน บริการอีก ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	61
16. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับประเภทของสินค้า จากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่องตั้งกล่าว รอบที่ 2 .....	62
17. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับชื่อของสินค้า จากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	62
18. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับนักแสดง จากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	63
19. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับภาพ จากภาษาญี่ปุ่นที่โฆษณา เป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่องตั้งกล่าว รอบที่ 2 .....	63
20. จำนวน และ ร้อยละ ของภาระลึกและจดจำเกี่ยวกับข้อความหรือเสียงจากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	64
21. จำนวน และ ร้อยละ ของความเข้าใจในสาระสำคัญโดยละเอียดจากภาษาญี่ปุ่นที่ โฆษณาเป็นเด็กหนูน้อย ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือโฆษณาเรื่อง ตั้งกล่าวรอบที่ 2 .....	65

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
22. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับประเภทของสินค้า จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาดังกล่าว รอบที่ 2.....	66
23. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับยี่ห้อของสินค้า จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2 .....	66
24. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับนักแสดง จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2.....	67
25. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับภาพ จากภาพนิทรรศ์โฆษณา ผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่องดังกล่าว รอบที่ 2.....	67
26. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับข้อความหรือเสียงจากภาพนิทรรศ์ ผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2 .....	68
27. จำนวน และ ร้อยละ ของความเข้าใจในสาระสำคัญโดยละเอียดจากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก แฟ็บเพอร์เฟค ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2 .....	69
28. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับประเภทของสินค้า จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก โอมี ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาดังกล่าว รอบที่ 2.....	70
29. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับยี่ห้อของสินค้า จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก โอมี ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2 .....	70
30. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับนักแสดง จากภาพนิทรรศ์ โฆษณาผังซักฟอก โอมี ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาพนิทรรศ์โฆษณาเรื่อง ดังกล่าวรอบที่ 2 .....	71

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
31. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับภาษา จากภาษาญี่ปุ่นหรือภาษา มองซึ้งฟอก โอมิ ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2.....	71
32. จำนวน และ ร้อยละ ของการระลึกและจดจำเกี่ยวกับรู้ความหรือเสียงจากภาษาญี่ปุ่นหรือ มองซึ้งฟอก โอมิ ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2.....	72
33. จำนวน และ ร้อยละ ของความเข้าใจในสาระสำคัญโดยละเอียดจากภาษาญี่ปุ่น หรือภาษาจีนมองซึ้งฟอก โอมิ ของกลุ่มตัวอย่าง หลังเข้มภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2.....	73
34. สูปผลการวิจัยในส่วนที่ 2 ทั้งหมด.....	74
35. ข้อแนะนำการจัดกลุ่มตัวอย่างใหม่เพื่อเปรียบเทียบในส่วนที่ 3.....	75
36. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาษาญี่ปุ่น หรือภาษาจีนมองซึ้งฟอก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	77
37. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาษาญี่ปุ่น หรือภาษาจีนมองซึ้งฟอก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	79
38. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนมองซึ้งฟอก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	80
39. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาษาญี่ปุ่น หรือภาษาจีนมองซึ้งฟอกและ เพอร์เฟก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	81
40. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาษาญี่ปุ่น หรือภาษาจีนมองซึ้งฟอกและ เพอร์เฟก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	83
41. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนมองซึ้งฟอกและ เพอร์เฟก กับ ภาษาญี่ปุ่นหรือภาษาจีนตั้งแต่รอบที่ 2 ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นกลุ่มทดลองทั้งคู่.....	84

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
42. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณาปั้งเต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีทจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็ก นมยูห์จากกสุ่มควบคุม.....	85
43. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณาปั้งเต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีทจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็ก นมยูห์จากกสุ่มควบคุม.....	87
44. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีทจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณา ปั้งเต็กนมยูห์จากกสุ่มควบคุม.....	88
45. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณาผังรักฟอกแพ็บ เพอร์เฟคจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาผังรักฟอก โกลิ่ฟากสุ่มควบคุม.....	89
46. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณาผังรักฟอกแพ็บ เพอร์เฟคจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาผังรักฟอก โกลิ่ฟากสุ่มควบคุม.....	91
47. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาพยนตร์โฆษณาผังรักฟอกแพ็บ เพอร์เฟคจากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณา ผังรักฟอกโกลิ่ฟากสุ่มควบคุม .....	92
48. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณาปั้งเต็กนมยูห์จากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีทจากกสุ่มควบคุม.....	93
49. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาพยนตร์ โฆษณา ปั้งเต็กนมยูห์จากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีทจากกสุ่มควบคุม.....	95
50. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็กนมยูห์จากกสุ่มทดลอง กับ ภาพยนตร์โฆษณาปั้งเต็ก แม่เต็กขอหนึ้นสัน ปริกลีอีท จากกสุ่มควบคุม.....	96

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
51. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความคิดเห็น ระหว่างภาคยนตร์ ไมซ์นาโนมีจากกลุ่มทดลอง กับ ภาคยนตร์ไมซ์นาผังชั้กฟอกผงชั้กฟอกแพ็บ เพอร์เฟค <sup>®</sup> จากกลุ่มควบคุม.....	97
52. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความรู้สึกชอบ ระหว่างภาคยนตร์ ไมซ์นาโนมีจากกลุ่มทดลอง กับ ภาคยนตร์ไมซ์นาผังชั้กฟอกผงชั้กฟอกแพ็บ เพอร์เฟค <sup>®</sup> จากกลุ่มควบคุม.....	99
53. การทดสอบความแตกต่างคะแนนเฉลี่ย(t-test) เรื่องความตั้งใจที่จะซื้อสินค้า ระหว่างภาคยนตร์ไมซ์นาผังชั้กฟอกโนมีจากกลุ่มทดลอง กับ ภาคยนตร์ไมซ์นา ผังชั้กฟอกแพ็บ เพอร์เฟคจากกลุ่มควบคุม .....	100
54. สรุปผลการวิจัยตอนที่ 3 ทั้งหมด.....	101
55. จุดแข็ง รายละเอียดเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน รูปแบบการนำเสนอ และลักษณะของเด็กผู้นำเสนอ สารในไมซ์นาที่ใช้ทดลองทั้งหมด.....	135

สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
1 การวัดประสิทธิผลของโimชนาจากยอดขาย .....	20
2.ความสัมพันธ์ของลำดับขั้นพฤติกรรมตอบสนองต่อโimชนาและพฤติกรรมที่นฐาน 3 ส่วน ...	22
3. พฤติกรรมการตอบสนองของผู้บริโภคต่อกิจกรรมทางการตลาด.....	23
4. ลำดับขั้นตอนการตอบสนองต่อโimชนา.....	26
5. รูปแบบการแบ่งกลุ่มตัวอย่างของกลุ่มแม่บ้าน และ กลุ่มผู้หันญิงทำงาน.....	41

**สถาบันวิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**