

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กิติมา สุรสนธิ. เทคนิคการโน้มน้าวใจในการสื่อสารระหว่างบุคคล. เอกสารวิจัยโครงการวิจัย

เสริมหลักสูตร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2538.

ครูฝึก Leader Fitness and Spa, 25 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ครูฝึก Leader Fitness and Spa, 25 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ครูฝึก Sport City 2002, 28 มกราคม 2548. สัมภาษณ์.

ครูฝึก Sport City 2002, 28 มกราคม 2548. สัมภาษณ์.

ครูฝึก Yes Fitness, 9 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ครูฝึก Yes Fitness, 9 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

จินตนา มานิตยโชติพิสิฐ. การโน้มน้าวใจในกลุ่มผู้ใช้บริการและผู้ที่ยังไม่ได้ใช้บริการ

รถไฟฟ้าบีทีเอส. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาวาริชวิทยา ภาควิชาวาริชวิทยา

และสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2542.

จำนงค์ วิบูลย์ศรี. หลักและการปฏิบัติทางวาณิช. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2538.

จุมพล ผ่องนัยเลิศ. ทักษะการสื่อสารและกลวิธีการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้นำ

เยาวชนด้านการป้องกันยาเสพติด. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชานิเทศ

ศาสตร์พัฒนาการ ภาควิชาการประชาสัมพันธ์ คณะนิเทศศาสตร์. 2545.

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นันทนา ชุนภักดี. การพูด. นครปฐม : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2529.

ดวงพร บุญยะสาระนันท์. การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจของผู้บริหารงานลูกค้าในบริษัทตัวแทน

โฆษณา. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาวาริชวิทยา ภาควิชาวาริชวิทยาและ

สื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2543.

ปรมะ สตะเวทิน. หลักนิเทศศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาพพิมพ์, 2538.

ทิพภากร รังคสิริ. การตลาดของสถานบริหารร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร. ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

2528.

ผู้บริหาร Fitness First. 8 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ผู้บริหาร Leader Fitness and Spa, 28 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ผู้บริหาร Sport City 2002, 3 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

ผู้บริหาร Yes Fitness, 9 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.

- พนักงาน Fitness First. 16 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Fitness First. 16 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Leader Fitness and Spa, 25 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Leader Fitness and Spa, 25 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Sport City 2002, 28 มกราคม 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Sport City 2002:, 28 มกราคม 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Yes Fitness, 9 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Yes Fitness, 9 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Fitness First. ครูฝึก. 16 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนักงาน Fitness First. ครูฝึก. 16 กุมภาพันธ์ 2548. สัมภาษณ์.
- พนิดา สมภพกุลเวช. บทบาทของภาพยนตร์ตัวอย่างในการนำเสนอเพื่อโน้มน้าวใจ.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ภาควิชาการสื่อสารมวลชน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
2544.
- มาริสา แสงกุลศิริศักดิ์. กลยุทธ์ในการใช้สื่อประเภทละครเวทีเพื่อโน้มน้าวใจให้รักษาความสะอาด
และสิ่งแวดล้อม : ศึกษาเฉพาะกรณีละครเรื่อง "ดาวพิเศษตะลุยเมืองมอมแมม". วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.
- วีระวัฒน์ ปัญญาบุรพา. ความคาดหวังในการจัดการบริหารด้านการออกกำลังกายเพื่อ
ส่งเสริมสุขภาพของสมาชิกศูนย์สุขภาพในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต ภาควิชาพลศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2537.
- วุฒิชัย จำนง. แนวความคิดเรื่องพฤติกรรมองค์กร. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วน
จำกัด รวมสาส์น, 2534.
- วุฒิชชาติ สุนทรสมัย. ปัจจัยทางการสื่อสารระหว่างบุคคลของตัวแทนประกันชีวิตที่มีผลในการโน้มน้าวใจให้มีการทำประกันชีวิต. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต คณะวารสารศาสตร์และ
สื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.
- สุภาภรณ์ พรหมดีราช. ความพึงพอใจของผู้ชมรายการสุขภาพกับการดูแลตนเอง.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาสื่อสารมวลชน คณะวารสารศาสตร์และ
สื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. 2541.
- สุรพงษ์ ไสธนะเสถียร. การสื่อสารกับสังคม. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533.
- อุสนา ภูมิศักดิ์. กลวิธีสร้างสื่อเพื่อส่งเสริมธุรกิจด้านการบริหารร่างกาย. วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต ภาควิชาการสื่อสารมวลชน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2537.

อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท. การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.

อรวรรณ ปิรันธน์โอวาท. กรอบวาทวิทยากระแสตะวันตก (ค.ศ.1925-2000) กับบริบทไทย.

กรุงเทพมหานคร: งานวิจัยทุนงบประมาณแผ่นดิน, 2543.

อัญชลี สีสุวรรณค์. การพูดเพื่อโน้มน้าวใจ Persuasive Speaking, เอกสารการฝึกอบรมเรื่อง การพูดให้สัมฤทธิ์ผล 1 พฤษภาคม 2522 คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2522.

ภาษาอังกฤษ

Bettinghaus P. Erwin. Persuasive Communication. New York : Holt Rinehart and Winston. 1973.

Bickhard H. Mark. Cognition, Conention and Communication. New York : Praeger University Press, 1960.

Brembeck L. Winston & Howell S. Williams. Persuasion : A means of social Influence. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice Hall Inc, 1976.

Everett M, Roberts. Diffution of Innovation. New York : The Free Press A Division of Macmillian.Inc. 1998.

Gerald R. Miller & Michael Burgoon. New Techniques of persuasion. New York : Harper & Row Publishers, 1967.

Hovland C. Rosenberg & I.L. Janish. Communication and Persuasion. New York : Yale Inc, 1981.

Kleppner, Otto and Lane, W. Ronald . Advertising Procedure. 12 th Edition. USA: Prentice Hall.1996

Mcguire J William. Persuasion, Resistance and Attitude Change. Chicago : Ran McNally, Publisher, 1980.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการโน้มน้าวใจของสถานออกกำลังกาย” ของ นางสาวปัทมนันท์ พลเดช ซึ่งกำลังศึกษาในระดับปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จึงต้องการขอความร่วมมือท่านในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้ด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านประชากร

1. เพศ ชาย หญิง

2. อายุ 10-22 ปี 23-35 ปี
 36-48 ปี 49-61 ปี

3. สถานภาพ โสด สมรส

4. ระดับการศึกษา

<input type="checkbox"/> ประถมศึกษา	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษา
<input type="checkbox"/> ปวช./ ปวส. หรืออนุปริญญา	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี	

5. อาชีพ

<input type="checkbox"/> นักเรียน / นักศึกษา	<input type="checkbox"/> ลูกจ้างธุรกิจเอกชน
<input type="checkbox"/> ธุรกิจส่วนตัว	<input type="checkbox"/> แม่บ้าน
<input type="checkbox"/> รับราชการ / รัฐวิสาหกิจ	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ.....

6. รายได้ต่อเดือน

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000 บาท	<input type="checkbox"/> 10,000 – 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 20,001 – 30,000 บาท	<input type="checkbox"/> 30,001 – 40,000 บาท
<input type="checkbox"/> 40,001 – 50,000 บาท	<input type="checkbox"/> มากกว่า 50,000 บาท

7. คุณเคยได้รับข้อมูลด้านสุขภาพจากสื่อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> โทรทัศน์ | <input type="checkbox"/> วิทยุ |
| <input type="checkbox"/> ป้ายโฆษณา | <input type="checkbox"/> นิตยสาร |
| <input type="checkbox"/> แผ่นพับ | <input type="checkbox"/> โบปลิว |
| <input type="checkbox"/> บุคคลที่รู้จัก | <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ..... | |

8. คุณรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพในด้านต่าง ๆ บ่อยแค่ไหน

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> บ่อย | <input type="checkbox"/> ไม่ค่อยบ่อย |
| <input type="checkbox"/> นาน ๆ ครั้ง | <input type="checkbox"/> ไม่เคยได้รับ |

9. คุณนำประโยชน์ที่ได้รับจากการรับทราบข้อมูลทางด้านสุขภาพไปใช้ในการดูแลสุขภาพตนเองอย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การรักษาพยาบาลตนเองในเบื้องต้น
- การส่งเสริมสุขภาพตนเองให้แข็งแรงอยู่เสมอ
- การป้องกันและควบคุมโรค
- การฟื้นฟูสภาพ
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

10. เมื่อพูดถึงสถานออกกำลังกาย <Fitness Center> คุณได้รับข่าวสารเกี่ยวกับสถานออกกำลังกาย จากสื่อใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> โทรทัศน์ | <input type="checkbox"/> วิทยุ |
| <input type="checkbox"/> ป้ายโฆษณา | <input type="checkbox"/> นิตยสาร |
| <input type="checkbox"/> แผ่นพับ | <input type="checkbox"/> โบปลิว |
| <input type="checkbox"/> บุคคลที่รู้จัก | <input type="checkbox"/> การสาธิตตามสถานที่ชุมชน |
| <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

11. คุณเคยได้รับการชักชวนให้เป็นสมาชิกของสถานออกกำลังกาย <Fitness Center> ด้วยวิธีเหล่านี้บ้างหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การชักชวนด้วยตัวบุคคล (salesman) ของสถานออกกำลังกาย
- การให้ทดลองใช้บริการ
- การได้ฟังโฆษณาประชาสัมพันธ์
- การชักชวนจากคนที่รู้จักพร้อมเสนอส่วนลดในการสมัครสมาชิก
- ไม่เคย

ตอนที่ 3 พฤติกรรมด้านการออกกำลังกาย

12. คุณออกกำลังกายมานานเท่าไร

- น้อยกว่า 1 ปี
- 1-2 ปี
- 3-4 ปี
- มากกว่า 4 ปี

13. ปัจจัยอะไรที่ทำให้คุณรู้สึกอยากจะออกกำลังกาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- อยากมีรูปร่างดี
- อยากมีสุขภาพดี
- อยากมาเจอเพื่อน
- เพื่อบำบัดรักษาสุขภาพ
- เพื่อความสนุกสนาน
- กำลังเป็นที่นิยม
- ผ่อนคลายความเครียด
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

14. “คนในสังคมมาออกกำลังกายกันมากขึ้น เป็นเรื่องของกระแสความนิยมทางสังคม”

คุณมีความเห็นด้วยกับเรื่องนี้มากน้อยแค่ไหน

- ไม่เห็นด้วยเลย
- ไม่เห็นด้วย
- เห็นด้วย
- เห็นด้วยอย่างยิ่ง

15. ปัจจุบันคุณเป็นสมาชิกของสถานออกกำลังกาย <Fitness Center> บ้างหรือไม่

- เป็น
- ไม่เป็น (เข้าไปทำข้อ 17)

16. อะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คุณเลือกที่จะมาออกกำลังกายที่สถานออกกำลังกาย
<Fitness Center > แห่งนี้ (โปรดใส่หมายเลข 1, 2, 3 ตามลำดับความสำคัญ 3 อันดับแรก)

- พบเห็นการโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์ ที่น่าสนใจ
- ราคา
- ชื่อเสียงและภาพพจน์ของกิจการ
- ทำเลที่ตั้งดี สะดวกในการเดินทาง และในการทำภาระกิจอื่น ๆ ต่อ
- พนักงาน หรือ ผู้ฝึกบริการดี
- มีบริการให้เลือกใช้มาก
- สภาพแวดล้อมและบรรยากาศที่ดี
- มีคนรู้จักชักชวนมาใช้บริการ
- ตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

17. อะไรเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คุณเลือกไม่มาออกกำลังกายยังสถานออกกำลังกาย

<Fitness Center> (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่สนุก
- ไม่มีเวลา
- คนเยอะ
- ไม่มีเพื่อน
- กลัวไม่คุ้มค่ากับราคาที่เสียไป
- ขี้เกียจ
- สามารถออกกำลังกายที่อื่น ๆ ได้ เช่น บ้าน ทำงาน สวนสาธารณะ
- การเดินทางไม่สะดวก
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

18. คุณมักจะออกกำลังกายกับใคร

- คนเดียว
- ครอบครัว
- เพื่อน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

19. คุณชอบออกกำลังกายในลักษณะใด (ตอบเพียง 1 ข้อ)

- การออกกำลังกายเดี่ยว (เช่น วิ่ง, เดิน)
- การออกกำลังกายประกอบดนตรีโดยเล่นเป็นกลุ่ม (เช่น แอโรบิก)
- การใช้เครื่องมือช่วยในการออกกำลังกาย
- การออกกำลังกายที่มีผู้เชี่ยวชาญให้การแนะนำอย่างใกล้ชิด
- การเล่นในลักษณะของการเล่นกีฬา (เช่น ฟุตบอล เทนนิส)
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

20. ส่วนใหญ่คุณจะมาออกกำลังกายในวันใด

- วันจันทร์ – วันศุกร์
- วันเสาร์ วันอาทิตย์ และวันหยุด
- ทุกวัน
- ไม่แน่นอน

21. ส่วนใหญ่คุณมักจะออกกำลังกายช่วงเวลาใดของวัน

- 7.00 – 10.00 น.
- 16.00 – 20.00 น.
- มักออกกำลังกายทั้งวันไปเรื่อย ๆ
- ไม่แน่นอน
- อื่น โปรดระบุ.....

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือ

1. กลุ่มเป้าหมายของผู้มาใช้บริการสถานออกกำลังกาย คือ กลุ่มใด
2. vision statement ของสถานออกกำลังกายแห่งนี้เป็นอย่างไ
3. ทางสถานออกกำลังกาย มีการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขายอย่างไรบ้าง และเน้นที่จุดใดเป็นหลัก
4. มีการสร้างบรรยากาศทำให้เกิดความต้องการออกกำลังกายในสถานออกกำลังกายอย่างไรบ้าง
5. พนักงานได้รับการฝึกก่อนที่จะออกมาปฏิบัติงานด้านใดเป็นพิเศษหรือไม่ และมีการเน้นที่เรื่องใดเป็นพิเศษหรือไม่ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของทักษะและอวัยวะภาษา
6. คุณคิดว่าการชักจูงใจผู้บริโภคให้มีความต้องการมาใช้บริการสถานออกกำลังกายแห่งนี้ ระหว่างสื่อบุคคล และ สื่อมวลชน (การใช้พนักงานขาย และการโฆษณาประชาสัมพันธ์) สื่อใดที่ทำให้เกิดประสิทธิผลมากกว่ากัน เพราะอะไร
7. จำนวนสมาชิกหรือลูกค้าของสถานออกกำลังปัจจุบันมีประมาณกี่คน (เป็นชายเท่าไร หญิงเท่าไร)
8. คุณคิดว่าอะไรทำให้คนในยุคปัจจุบันหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น
9. คุณคิดว่าสถานออกกำลังกายของคุณมีจุดเด่นที่แตกต่างไปจากสถานออกกำลังกายอื่น ๆ อย่างไร

1. ก่อนการปฏิบัติงานจริง ผู้ที่เป็นครูฝึก หรือ พนักงานขายต้องมีการฝึกอบรมอะไรบ้างหรือไม่ อย่างไร นานเท่าไร
2. ในการคัดเลือกผู้ที่จะมาเป็นครูผู้ฝึก <Trainer> หรือพนักงานขาย คัดเลือกจากคุณสมบัติอย่างไรบ้าง และครูผู้ฝึก หรือพนักงานขาย ที่ดีควรมีลักษณะสำคัญอะไรบ้าง
3. คุณมีการชักชวนหรือกระตุ้นให้ผู้มาใช้บริการเกิดความต้องการอยากออกกำลังกายอย่างไรบ้าง มีระดับของการโน้มน้าวหรือไม่ (เช่น เมื่อเจอลูกค้าที่โน้มน้าวใจได้ยากมาก จะต้องทำอย่างไร หรือ แล้วถ้าเป็นสมาชิกแล้วไม่มาออกกำลังกายมีวิธีการทำให้เขากลับมาหรือไม่อย่างไรบ้าง)
4. คุณคิดว่าการชักจูงใจผู้บริโภคให้มีความต้องการมาใช้บริการสถานออกกำลังกายแห่งนี้ ระหว่างสื่อบุคคล และ สื่อมวลชน (การใช้พนักงานขาย และ การโฆษณาประชาสัมพันธ์) สื่อใดที่ทำให้เกิดประสิทธิผลมากกว่ากัน เพราะอะไร
5. ปัจจัยอะไรในตัวครูผู้ฝึก และ พนักงานขาย ที่สามารถจะชักจูงลูกค้าให้เกิดความต้องการที่จะออกกำลังกายได้
6. คุณคิดว่าอะไรทำให้คนในยุคปัจจุบันหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น
7. คุณคิดว่าสถานออกกำลังกายที่ดีควรมีลักษณะสำคัญอย่างไรบ้าง

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวปัทมนันท์ พลเดช เกิดเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2523 ที่จังหวัดตรัง จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นที่โรงเรียนสตรีวิทยา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายที่โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา และสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาบัณฑิตจากคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ภาควิชาวาริชวิทยาและสื่อสารการแสดง สาขาวิชาวาริชวิทยา ในปีการศึกษา 2544 และได้เข้าศึกษาในระดับปริญญาโทที่คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สาขาวาริชวิทยา ในปีการศึกษา 2546



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย