



บทที่ 1

บทนำ

ปัญหา

ในการวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาว่า อารมณ์ชั่วขณะ คุณภาพของข้อโต้แย้ง และเวลา ที่เห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลในการรับสาร โน้มน้าวใจอย่างไร และต้องการเปรียบเทียบคะแนนเจตคติของบุคคลที่มีต่อสารโน้มน้าวใจว่าจะแตกต่างกันอย่างไร ถ้าบุคคลมีอารมณ์ชั่วขณะต่างกัน และได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีคุณภาพของข้อโต้แย้งต่างกัน

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในหลายทศวรรษที่ผ่านมา การศึกษาเจตคติเป็นเรื่องสำคัญในจิตวิทยาสังคม และเป็นเรื่องที่ได้รับ ความสนใจอย่างกว้างขวางจากนักจิตวิทยาสังคม เห็นได้จากมีงานวิจัยจำนวนมากที่ศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับเรื่องเจตคติในหลายๆแง่มุม อีกทั้งตำราทางจิตวิทยาสังคมก็มีหัวข้อเจตคติเป็นหัวข้อสำคัญ และในจิตวิทยาทั่วไปได้ถือว่าเจตคติเป็นตัวแทนของจิตวิทยาสังคมที่เดี๋ยวมโนทัศน์ของเจตคติมีแนวโน้มไปในการประเมิน สามารถนิยามเจตคติได้ว่าเป็นแนวโน้มทางจิตวิทยาที่แสดงออกโดยการประเมินที่หมายถึงในระดับที่นิยม-ชัมชอบและไม่นิยมชัมชอบ เจตคติเป็นแนวโน้มหรือสภาวะภายในบุคคล สภาวะภายในนี้จะทำให้บุคคลโอนเอนหรือมีใจโน้มเอียงต่อการตอบสนองเชิงการประเมินในระดับการสนับสนุนหรือไม่สนับสนุน นั่นคือบุคคลจะตอบสนองไปในทางสนับสนุนถ้าเขามีเจตคติไปในทางบวก และบุคคลจะตอบสนองไปในทางไม่สนับสนุน ถ้าเขามีเจตคติไปในทางลบ การตอบสนองนี้สามารถตอบสนองได้ทั้งทางปัญญา อารมณ์ความรู้สึก หรือพฤติกรรม ซึ่งอาจจะเป็นพฤติกรรมภายนอกหรือภายในก็ได้ ความสำคัญของเจตคติจึงอยู่ในรูปของแรงที่มีอิทธิพลต่อการตอบสนองของบุคคลนั่นเอง (Eagly, 1992)

จากแนวคิดนี้ทำให้นักจิตวิทยาสังคมให้ความสนใจในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่าง เจตคติและการตอบสนองทางพฤติกรรมภายนอกมากที่เดียว จนเกิดแนวคิดที่ว่า เจตคติน่าจะใช้เป็นตัวทำนายพฤติกรรมของบุคคลได้ จนถึงมีการกล่าวว่า ในเมื่อเจตคติเป็นภาวะ- สันนิษฐานที่สำคัญและน่าเชื่อถืออย่างหนึ่งในจิตวิทยาสังคม แต่ไม่สามารถใช้เจตคติเป็น ฐานในการทำนายพฤติกรรมภายนอกของบุคคลได้ แล้วจะหวังอะไรจากจิตวิทยาสังคม ได้บ้าง (Eagly, 1992) ซึ่งคำกล่าวนี้ทำให้การศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง เจตคติและพฤติกรรมมีความชัดเจนมากขึ้น นักจิตวิทยาสังคมในปัจจุบันยอมรับว่า เจตคติ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม แต่การศึกษาความสัมพันธ์นี้ได้มุ่งประเด็นว่า เจตคติเป็นสาเหตุ ของพฤติกรรมหรือพฤติกรรมเป็นสาเหตุของเจตคติ เพราะได้มีงานวิจัยสนับสนุนทั้ง 2 ประเด็น ทำให้หาข้อสรุปได้ยาก ด้วยเหตุนี้การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเจตคติและ พฤติกรรมจึงมุ่งประเด็นไปที่ว่า เมื่อใดที่เจตคติเป็นสาเหตุของพฤติกรรม และเมื่อใด พฤติกรรมเป็นสาเหตุของเจตคติ ซึ่งทำให้มีการศึกษาต่อไปว่าเมื่อใดเจตคติจึงทำนาย พฤติกรรมได้ดี และเมื่อใดเจตคติทำนายพฤติกรรมไม่ได้แม่นยำเท่าที่ควร เมื่อเจตคติ สามารถทำนายพฤติกรรมได้ ทำให้เราสามารถคาดคะเนพฤติกรรมของบุคคลได้ ถ้าเรา ทราบว่าบุคคลมีเจตคติอย่างไรต่อสิ่งนั้น ดังนั้นถ้าต้องการให้บุคคลแสดงพฤติกรรม หรือมี การตอบสนองต่อสิ่งที่นำเสนอไปในทิศทางใด ก็ควรโน้มน้าวใจให้บุคคลมีเจตคติไปใน ทิศทางนั้นก่อน การเปลี่ยนเจตคติจึงเป็นเรื่องน่าสนใจศึกษามากทีเดียว

ในการศึกษาเกี่ยวกับการเปลี่ยนเจตคตินั้น สิ่งที่น่าสนใจศึกษาเป็นพิเศษ คือบุคคลจะเปลี่ยนเจตคติได้นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยอะไรบ้าง ซึ่งในยุคปัจจุบันเป็นยุคของข่าว- สารข้อมูล หรือที่รู้จักกันโดยทั่วไปว่า "ยุคโลกาภิวัตน์" เป็นยุคที่โลกกำลังเผชิญกับการ- แข่งขันและการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว มีการนำเสนอข่าวสารข้อมูลมากมาย ยุคนี้จึงเป็น ยุคที่การติดต่อสื่อสารเป็นสิ่งสำคัญมาก และเป็นที่น่าสนใจว่าเนื้อหาข่าวสารที่นำเสนอ บางอย่างเมื่อสื่อสารไปแล้วก็สามารถโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติไปเห็นด้วยกับ เนื้อหาข้อมูลที่น่าสนใจหรือเลือกที่จะรับข้อมูลนั้นไว้ แต่ก็มีเนื้อหาข่าวสารข้อมูลอีกมาก ที่น่าสนใจแล้วไม่สามารถโน้มน้าวใจให้ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติต่อเรื่องนั้นไปในทางบวกได้ ในการเปลี่ยนเจตคติบุคคลนั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายๆ ปัจจัยที่เดียว ปัจจัยที่มองเห็นกัน อย่างชัดเจน ได้แก่

1. ปัจจัยด้านการรับสาร

Ratneshwar and Chaiken (1991) ได้กล่าวว่าในการรับสารโน้มน้าวใจนั้น ปัจจัยที่สำคัญคือ ความใส่ใจและความเข้าใจในการรับสารของผู้รับสาร ถ้าผู้รับสารมีความเข้าใจในสารที่น่าเสนอ ก็จะทำให้แหล่งของสารมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของผู้รับสารน้อยลง แต่ถ้าผู้รับสารไม่เข้าใจในสารที่น่าเสนอมากนัก เขาจะหันไปใช้แหล่งของสารที่ดูน่าเชื่อถือเป็นปัจจัยในการเห็นด้วยกับสารนั้นหรือในเรื่องการนับถือตนเอง ถ้าผู้รับสารมีการนับถือตนเองต่ำ จะรับสารที่น่าเสนอได้ยาก เนื่องจากเขามีความวิตกกังวลและขาดความตั้งใจและความเชื่อมั่นในการรับสารนั้น แต่ผู้ที่มีการนับถือตนเองสูงมักจะไม่ค่อยมีผลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลนั้น (McGuire, 1968 อ้างถึงใน Olson and Zanna, 1993) ส่วนปัจจัยอื่นที่เกี่ยวกับการรับสาร ได้แก่ การเสนอสารซ้ำจะทำให้ผู้รับสารเห็นด้วยกับสารนั้นมากขึ้น เนื่องจากความคุ้นเคยเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจว่าสารนั้นถูกต้อง (Arkes and Bohrn, 1991 อ้างถึงใน Olson and Zanna, 1993) นอกจากนี้ยังมีปัจจัยในแง่ที่ว่า เมื่อผู้รับสารถูกขัดจังหวะ หรือมีสิ่งรบกวนในขณะที่ประมวลข้อมูลว่าสารนั้นไม่ถูกต้องก็มีแนวโน้มที่ทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนความคิดว่าสารนั้นถูกต้องมากกว่าผู้ที่ไม่ถูกขัดจังหวะหรือถูกรบกวน แต่จะไม่มีผลกับผู้รับสารในขณะประมวลสารว่าสารนั้นถูกต้องให้เปลี่ยนความคิดเป็นว่าสารนั้นไม่ถูกต้อง (Gilbert, Krull and Malone, 1990) ส่วนการฮินฮันในสารนั้นจะเพิ่มความเชื่อให้กับผู้รับสารได้ แต่การฮินฮันนั้นต้องมีไม่มากไปกว่าความรู้เดิมของผู้รับสารที่มีมาก่อน เพราะอาจทำให้ผู้รับสารเกิดความสงสัยว่าผู้สื่อสารตั้งใจที่จะฮินฮันข้อมูลนั้น และลักษณะของผู้ส่งสารก็มีผลต่อการโน้มน้าวใจเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นลักษณะท่าทาง การใช้ภาษา น้ำเสียง ที่แสดงความพึงพอใจและการแสดงออกทางสีหน้า มีการพบว่าผู้ส่งสารที่แสดงสีหน้าบริสุทธิ์ๆ จะได้รับการไว้วางใจ (Burgoon, Birk and Pfau, 1990 อ้างถึงใน Olson and Zanna, 1993) อีกทั้งความเร็วในการพูดของผู้ส่งสารก็สามารถมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ แต่ขึ้นอยู่กับว่าการพูดนั้นแผ่ขยายความคิดสนับสนุนหรือความคิดไม่สนับสนุน ซึ่งพบว่า ในการรับสารที่เป็นเจตคติส่วนทาง การพูดเร็วจะไปยับยั้งความคิดสนับสนุนและทำให้การเห็นด้วยลดน้อยลง นอกจากนี้ Carli (1990) พบว่าผู้หญิงที่ส่งสารในเชิงเลื่องๆ มีการออกตัวไว้มาก่อน จะโน้มน้าวใจผู้ฟังที่เป็นผู้ชายได้มากกว่าผู้หญิงที่พูดในลักษณะฮินฮัน เนื่องจากผู้ชายจะรู้สึก

ว่าผู้หญิงที่พูดในเชิงเลียงๆ เฝินๆ ค่อนข้างไว้วางใจและน่าฟังพอใจมากกว่า (แม้ว่าจะมีความสามารถหรือความฉลาดรอบรู้น้อยกว่าก็ตาม) แต่ถ้าผู้ฟังเป็นผู้หญิงจะรู้สึกว่าผู้หญิงที่พูดในเชิงเลียงๆ ค่อนข้างถือถ้อยและน่าไว้วางใจ น่าฟังพอใจน้อยกว่าผู้พูดที่มีความรู้ความสามารถ แต่ถ้าผู้พูดเป็นชาย สิ่งเหล่านี้ไม่ค่อยมีอิทธิพลต่อผู้รับสารเท่าไรนัก และยังพบว่า ถ้าผู้ส่งสารมีท่าทางยอมตามผู้รับสารมาก่อน ผู้รับสารจะเห็นด้วยกับสารนั้น หรือถ้าผู้ส่งสารโน้มหน้าใจให้ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติไปในทำนองเดียวกันกับเจตคติของสาธารณชน ผู้รับสารจะเปลี่ยนเจตคติได้ง่ายขึ้น แต่สารที่น่าเสนอต้องเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก ผู้รับสารถึงจะเห็นด้วยกับข้อโต้แย้งนั้น ส่วนปัจจัยความเป็นในกลุ่มนอกกลุ่ม พบว่า ความเป็นในกลุ่มมีอิทธิพลมากกว่าความเป็นนอกกลุ่ม (Wilder, 1990)

2. ปัจจัยด้านลักษณะของสาร

ลักษณะของสารจะต้องมีการขึ้นแกกกับตัวแปรอื่นๆ จึงจะมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ ลักษณะของสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก มีเหตุมีผล ถ้าได้มีการเสนอสารลักษณะนี้ซ้ำๆ จะเพิ่มประสิทธิภาพในการขยายความสาร แต่ถ้าสารมีลักษณะเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก ไม่ค่อยมีเหตุมีผล แล้วนำมาเสนอสารซ้ำๆ จะลดประสิทธิภาพในการขยายความสาร ส่วนสารที่น่าเสนอในลักษณะใช้คำถามเล่นสำนวน หรือใช้คำอ้างทางตรงและทางอ้อม รวมถึงการใช้อารมณ์ขัน จะโน้มน้าวใจผู้ฟังได้มากกว่า และถ้าข้อมูลที่น่าเสนอเป็นข้อมูลที่มองดูแล้วเป็นความจริงจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้มากกว่าข้อมูลที่ดูแล้วเลือนลาง ส่วนลักษณะของสารด้านอื่นๆ ได้แก่สารที่น่าเสนอในลักษณะที่แสดงผลในทางบวก เช่น สารที่กล่าวถึงผลกำไรจากผลผลิต จะมีประสิทธิภาพในการโน้มน้าวใจมากกว่าสารที่แสดงผลในทางลบ เช่น สารที่กล่าวถึงการสูญเสียผลกำไรโดยไม่ได้ใช้สินค้านั้น นอกจากนี้ยังมีการพบว่า การเสนอสารด้วยการกระตุ้นให้เกิดความกลัว จะได้รับความสนใจมากกว่าลักษณะสารอื่นๆ สารที่มีลักษณะขมขู่จะมีผลต่อการขยายความสาร เนื่องจากผู้รับสารจะตระหนักว่า สารที่น่าเสนอเป็นปัญหาที่รุนแรง ผู้รับสารจะรู้สึกอ่อนไหวในปัญหานั้น และคำแนะนำในสารอาจจะช่วยให้หลีกเลี่ยงปัญหานั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และผู้รับสารก็สามารถปฏิบัติตามคำแนะนำนั้นได้

3. ปัจจัยด้านลักษณะของผู้รับสาร

ในปัจจุบันสิ่งที่กล่าวถึงกันมากคือ อารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสาร ซึ่งพบว่า ผู้รับสารที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะประมวลสารอย่างเป็นระบบมากกว่าผู้รับสารที่มีอารมณ์ชั่วขณะกลางๆ ผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะลดการขยายความทางปัญญาและลดความสำคัญของข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก ผลของอารมณ์ชั่วขณะทางบวกจะนำไปสู่แรงจูงใจหรือความสามารถที่ไม่เด่นชัด (Mackie and Worth, 1989) สรุปได้ว่าอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะก่อให้เกิดความนึกคิดในทางบวก ซึ่งจะจำกัดความสามารถทางปัญญา แต่สามารถจูงใจได้มากกว่า เนื่องจากบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก จะไม่ต้องการให้ใครมาทำลายอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกของเขาด้วยการต้องใช้ความพยายามทางปัญญา (Olson and Zanna, 1993) อารมณ์ความรู้สึกสามารถมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจหลายๆ ทาง อารมณ์ความรู้สึกได้รับการสนับสนุนว่าเป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือกและเจตคติจะเปลี่ยนแปลงไปตามทิศทางของอารมณ์ความรู้สึก เช่น ความรู้สึกทางบวกเป็นสาเหตุของการประเมินทางบวก นอกจากนี้อารมณ์ความรู้สึกยังทำให้เกิดอคติในการขยายความสารได้ โดยผู้รับสารจะสนับสนุนข้อโต้แย้งที่ตัวเองคิดว่าถูกต้อง ส่วนปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวกับลักษณะผู้รับสารที่มีผู้ศึกษาได้แก่ อายุของผู้รับสาร ซึ่งพบว่า ผู้ใหญ่ที่มีอายุมาก (มากกว่า 50 ปี) จะมีการเปลี่ยนเจตคติตามการตอบสนองตามประสบการณ์ที่มีได้พอๆ กับผู้ที่มีอายุน้อยๆ (18-25 ปี)

จากแนวคิดต่างๆ เบื้องต้นจะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลมีมากมายหลายปัจจัยที่เดี๋ยวจึงเกี่ยวข้องกับอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารเป็นปัจจัยที่น่าศึกษามากที่เดี๋ยวจึง เนื่องจากมีข้อนำสังเกตอย่างหนึ่งว่า ในการพยายามโน้มน้าวใจบุคคลให้ม่เจตคติในทางบวกต่อที่หมายนั้น เพื่อให้บุคคลนั้นมีพฤติกรรมต่อสิ่งนั้นไปในทางบวก มักจะประกอบไปด้วยความพยายามที่จะเปลี่ยนอารมณ์ของผู้รับสารในขณะนั้นด้วย ตัวอย่างเช่น ก่อนที่ลูกจะชออะไรจากพ่อ เขามักจะพูดแต่สิ่งดีๆ กับพ่อก่อนเพื่อให้มีอารมณ์ชั่วขณะนั้นดีๆ และจะได้ให้ตามสิ่งที่เขาต้องการ หรือที่เห็นได้ชัดเจน คือในการโฆษณาขายสินค้า ทางผู้โฆษณาจะสร้างสื่อโฆษณาให้มีความสนุกสนานและความบันเทิงเพื่อเป็นจุดโน้มน้าวใจผู้บริโภค โดยจะให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกดีก่อน แล้วจะได้เปลี่ยนเจตคติไปในทางบวกต่อสินค้านั้นๆ ผลคือผู้บริโภคจะได้ซื้อสินค้านั้น จะเห็นได้ว่าใน

การเปลี่ยนเจตคติของบุคคลส่วนหนึ่งจะไปเกี่ยวข้องกับ การเปลี่ยนอารมณ์ของผู้รับสาร ยิ่งในสภาพการณ์ปัจจุบัน มีปัญหาต่างๆ เกิดขึ้นกับมนุษย์เรามากมายไม่ว่าจะเป็น ปัญหาสังคม ปัญหาสิ่งแวดล้อม ปัญหาการเมือง ปัญหาเศรษฐกิจ ซึ่งปัญหาเหล่านี้จะเป็นตัวเหนี่ยวนำให้อารมณ์ชั่วขณะในทางบวกและทางลบของบุคคลเกิดขึ้นได้ง่าย และอื่นๆ ลงๆ ได้บ่อยๆ ทำให้การรับสารโน้มน้าวใจของผู้รับสารได้รับอิทธิพลจากอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารได้ง่าย เนื่องจากอารมณ์มีบทบาทสำคัญในการรับรู้ของมนุษย์มากที่สุด อีกทั้งอารมณ์ยังเป็นตัวเหนี่ยวนำสำคัญที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่างๆ ด้วย ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาว่าอารมณ์มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติบุคคลอย่างไร แต่เนื่องจากการพบว่าอารมณ์ความรู้สึกทางบวก-ทางลบ เป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือก นั่นคือ ถ้าบุคคลเปลี่ยนเจตคติไปตามสารโน้มน้าวใจโดยนำอารมณ์มาเป็นสิ่งชี้แนะอาจจะทำให้การเปลี่ยนเจตคตินั้นไม่คงทน เป็นเจตคติที่ค่อนข้างชั่วคราว มีการเปลี่ยนแปลงง่าย ซึ่งเจตคติที่เปลี่ยนแปลงง่ายนี้เองทำให้ไม่สามารถนำเจตคติไปเป็นตัวทำนายพฤติกรรมได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงทำการศึกษาในลักษณะว่า อารมณ์ชั่วขณะในทางบวกหรือทางลบที่จะสามารถนำไปสู่การประมวลทาง-ปัญญามากกว่ากัน ถ้าผู้รับสารมีแรงจูงใจในการประมวลสารอยู่แล้วด้วยเหตุที่สารที่นำเสนอเป็นสารที่มีความเกี่ยวข้องกับบุคคลสูง และสารที่นำเสนอเป็นสารที่มีคุณภาพของข้อโต้แย้งที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังได้นำตัวแปรเวลาที่บุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะเข้ามาศึกษาด้วย ในแง่ที่ว่าถ้าอารมณ์ชั่วขณะเกิดก่อนรับสาร และเกิดหลังรับสารแต่ก่อนตัดสินใจเจตคติ จะมีผลต่อการเปลี่ยนเจตคติอย่างไร และเป็นที่น่าสังเกตว่าอารมณ์ชั่วขณะสามารถนำไปสู่การเปลี่ยนเจตคติอย่างคงทนได้หรือไม่ และด้วยองค์ประกอบอะไรบ้าง ถ้าสามารถเหนี่ยวนำให้บุคคลใช้เส้นทางสายแกนในการเปลี่ยนเจตคติได้ ซึ่งหมายถึงการที่ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติด้วยการประมวลทางปัญญา อันนำไปสู่การเปลี่ยนเจตคติที่คงทน ก็จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการที่จะนำเจตคติของบุคคลไปทำนายพฤติกรรมของบุคคลนั้นได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางที่จะโน้มน้าวใจให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติไปตามสารที่นำเสนอ

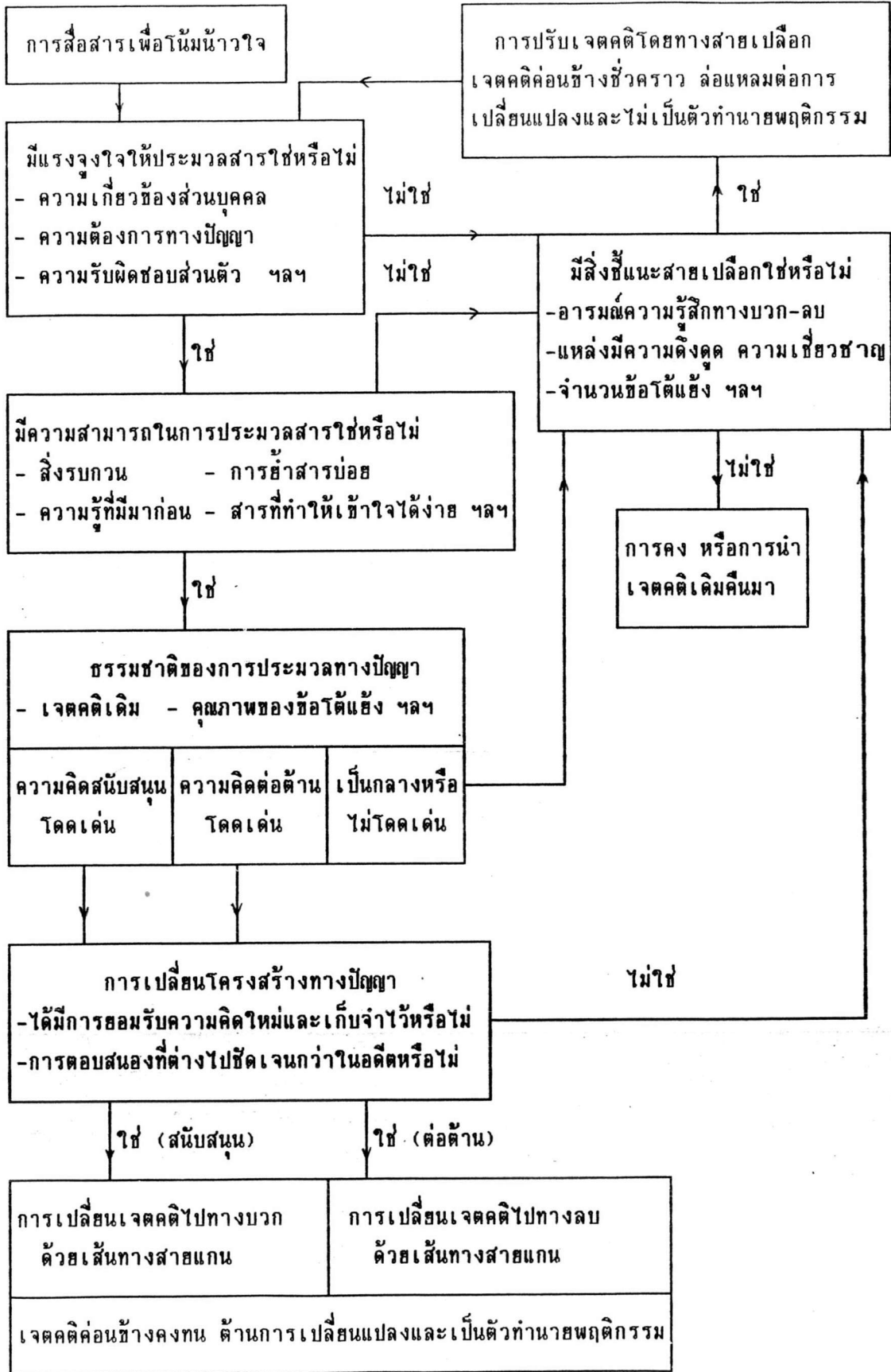
ทฤษฎีที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้ใช้ทฤษฎี รูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion ชื่อว่า ELM) เป็นทฤษฎีที่ได้รับการพัฒนามาจากงานวิจัยในขั้นระดับปริญญาเอกของวิซาร์ด เพตตี

(Richard E. Petty) ซึ่งเสนอแนวคิดเรื่องเส้นทางสายแกนและเส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ โดยมีผู้ร่วมกันพัฒนา ELM ขึ้นมาคือ จอห์น คาซิออปโป (John T. Cacioppo) ซึ่งเป็นเพื่อนร่วมงานของเขานั่นเอง

ทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในสาร เป็นพื้นฐานความคิดที่ว่าบุคคลต้องการที่จะมีเจตคติที่ถูกต้องและมีความเชื่อที่ถูกต้อง เนื่องจากสิ่งเหล่านี้จะช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันได้มากที่สุด (Petty, Cacioppo, Strathman and Priester, 1994) ซึ่งเป็นไปตามบทมูลฐานข้อที่ 1 ที่กล่าวว่า ผู้คนมีแรงจูงใจที่จะยึดถือเจตคติที่ถูกต้องโดยที่ผู้คนจะประเมินว่าเจตคติของเขาถูกต้องหรือไม่ โดยการเปรียบเทียบกับเจตคติของผู้อื่น ถ้าพบว่าผู้อื่นมีเจตคติไปในทำนองเดียวกับตน บุคคลนั้นก็มั่นใจว่าเจตคติของตนถูกต้อง (Petty and Cacioppo, 1986b) ELM ได้พยายามที่จะอธิบายความแตกต่างของการสื่อสารโน้มน้าวใจที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติ และพยายามที่จะรวบรวมข้อค้นพบเชิงประจักษ์และทฤษฎีจำนวนมากมาอธิบายเส้นทางในการโน้มน้าวใจที่แตกต่างกันที่บุคคลอาจจะนำมาเป็นเหตุผลในการยึดถือเจตคติที่ตนคิดว่าเป็นเจตคติที่ถูกต้อง (Petty และคณะ, 1994) ซึ่งเส้นทางในการโน้มน้าวใจมีอยู่ 2 เส้นทาง คือ "เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ" และ "เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ" (Petty and Cacioppo, 1986a, 1986b) ดังภาพที่ 1 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ (central route to persuasion) มีแนวโน้มจะเกิดขึ้นในการโน้มน้าวใจที่ทำให้ผู้รับสารใช้ความคิดอย่างระมัดระวังเกี่ยวกับข้อดีที่แท้จริงของข้อมูลที่เสนอเพื่อสนับสนุนประเด็นในสาร วิธีการบางวิธีที่จัดเป็นเส้นทางสายแกนได้ ได้แก่ การเน้นว่าข้อโต้แย้งในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจทำให้ผู้ฟังเข้าใจหรือเรียนรู้ได้อย่างไร เช่น ในแนวการเรียนรู้สาร การเน้นข่าวสารที่ผู้คนสร้างขึ้นเองในแนวของการโน้มน้าวใจตนเอง และการเน้นการที่ผู้รับสารสามารถบูรณาการข่าวสารที่ได้รับเข้าด้วยกัน อย่างเช่นตามแนวทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล ตามแนวคิดในเรื่องเส้นทางสายแกน กระบวนการที่ใช้ในแนวนี้เป็นกระบวนการของเหตุผล กล่าวคือผู้รับสารใส่ใจกับข้อโต้แย้งในสาร พยายามทำความเข้าใจกับข้อโต้แย้งเหล่านั้น และประเมิน-



ภาพที่ 1 แสดงเส้นทางสายแกนและเส้นทางสายเลือกในการโน้มน้าวใจตามรูปแบบ
ความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (Petty and Cacioppo, 1986)

ข้อโต้แย้งเหล่านั้น ข้อโต้แย้งบางข้อก็นำให้ผู้รับสารมีความคิดเห็นด้วยกับสาร แต่ ข้อโต้แย้งบางข้อก็นำให้ผู้รับสารให้หาข้อโต้แย้งมาหักล้าง เมื่อผู้รับสารได้ไตร่ตรองข้อ-
 โต้แย้งครบถ้วนแล้ว เขาก็บูรณาการประเด็นต่างๆ เข้าด้วยกันเป็นภาพรวมที่กลมกลืนและ
 มีเหตุผล อย่างไรก็ตามกระบวนการที่เกิดขึ้นก็ไม่ได้เป็นปรนัย/หรือมีเหตุผลโดยสมบูรณ์
 เพราะข้อโต้แย้งที่จัดว่าดีสำหรับคนหนึ่งอาจเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่ดีสำหรับอีกคน การโน้มน้าว-
 ใจที่ใช้เส้นทางสายแกนให้ประสบผลสำเร็จได้ จะทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนเจตคติไปค่อนข้าง
 คงทน (ธีระพร อวรรณโณ, 2535)

ลักษณะที่สำคัญของเส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจจะอยู่ที่ การขยายความ
 เนื้อหาของสาร ความพยายามในการขยายความเป็นสิ่งจำเป็นในเส้นทางสายแกน ซึ่ง
 เกี่ยวข้องกับการที่บุคคลมีความตั้งใจ มีความใส่ใจที่จะพิจารณาข้อมูลของสารอย่างระมัด-
 ระวังและขึ้นอยู่กับว่าเนื้อหาของสารมีความสัมพันธ์กับความรู้เดิมที่สะสมไว้ในความจำของ
 บุคคลเพียงใด อีกทั้งผู้รับสารสามารถตีความความหมายโดยนัยของข้อมูลใหม่ๆ ได้เพียงใด
 และสุดท้ายเป้าหมายของความพยายามนี้คือ การกำหนดการยอมรับด้วยคุณสมบัติที่แท้จริง
 ของข้อมูลที่นำเสนอเพื่อสนับสนุนประเด็นของสาร Petty and Cacioppo (1986a,
 1986b) ได้กล่าวถึงบทมูลฐานเกี่ยวกับการขยายความว่า แม้ผู้คนที่ต้องการที่จะยึดถือเจตคติ
 ที่ถูกต้อง แต่ปริมาณและลักษณะของการขยายความประเด็นที่เกี่ยวข้องที่ผู้คนที่สนใจหรือ
 สามารถประเมินสารแตกต่างกันไปสำหรับแต่ละบุคคลและสถานการณ์

ยิ่งบุคคลเห็นว่าการยึดถือเจตคติที่ถูกต้องมีความสำคัญเพียงไร บุคคลก็จะใช้
 ความพยายามมากเพียงนั้นในการพิจารณาสารหรือจุดยืน การพิจารณานี้มักเป็นไปในลักษณะ
 การขยายความประเด็นของสารที่เขาเห็นว่าเกี่ยวข้องกับแกนกลางของเรื่อง ซึ่งใน
 สถานการณ์ที่ต่างกัน อาจทำให้บุคคลนอนานแกนกลางของเรื่องต่างกัน เช่น ในการรับ
 นักศึกษาเข้าศึกษาต่อ แกนกลางของเรื่องจะอยู่ที่ความเฉลียวฉลาดของนักศึกษา โดยที่
 ลักษณะที่น่าดึงดูดของนักศึกษาไม่เข้ามาเกี่ยวข้อง แต่ถ้าในการรับคนเข้ามาเป็นนางแบบ
 ลักษณะที่ดึงดูดก็จะกลายมาเป็นแกนกลางของเรื่อง โดยที่ไม่นำความเฉลียวฉลาดเข้ามา
 เกี่ยวข้อง (Petty และคณะ, 1994)

ในการขยายความสำรนั้นจะถูกกำหนดโดยแรงจูงใจและความสามารถของผู้รับสาร (Petty and Cacioppo, 1986a, 1986b) ถ้าบุคคลมีแรงจูงใจและความสามารถในการประมวลสารมากพอ บุคคลนั้นจะเลือกเส้นทางสายแกนเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ แรงจูงใจและความสามารถของเขานั้นเองที่ทำให้เขาพิจารณาข้อมูลนั้นอย่างระมัดระวัง และพิจารณาคณะสมบัติที่แท้จริงของข้อมูลนั้น โดยที่ผู้รับสารต้องอาศัยการใช้ความคิดในการตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนอ ซึ่งเรียกว่า "การตอบสนองทางปัญญา" อันเป็นกระบวนการเบื้องต้นในการใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ (Petty และคณะ, 1994)

2. เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ (peripheral route to persuasion) ใช้แนวทางในการเปลี่ยนเจตคติของคนโดยเน้นตัวแปรต่างๆ ที่ไม่ได้เกี่ยวกับเนื้อหาของสารและไม่เน้นการใช้ความคิดในการรับสาร เช่น การเน้นเรื่องราววัลหรือการลงโทษที่เป็นผลจากการเชื่อหรือไม่เชื่อสาร การบิดเบือนที่เกิดขึ้นในการรับรู้เนื้อหาของสาร การใช้สิ่งชี้แนะในการโน้มน้าวใจ (persuasion cue) เช่น การใช้ดารภาพดนตรีเป็นนางแบบโฆษณา การใช้ผู้มีชื่อเสียงเป็นนายแบบโฆษณา ในการใช้เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจผู้รับสารมักไม่ต้องใช้ความคิดในการรับสาร ผลที่เกิดจากการโน้มน้าวใจโดยใช้เส้นทางสายเปลือกที่เกิดขึ้นจึงมักอยู่ไม่คงทน (ธีระพร อวรรณโณ, 2535)

ดังที่กล่าวไว้แล้วว่า การขยายความสำรจะถูกกำหนดโดยแรงจูงใจ และความสามารถของผู้รับสาร ดังนั้นการที่บุคคลได้เลือกเส้นทางสายเปลือกเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจเนื่องจากการที่บุคคลมีแรงจูงใจหรือความสามารถในการขยายความต่ำ ดังที่ Petty and Cacioppo (1986b) ได้เสนอไว้ในบทมูลฐานที่ 6 ว่า เมื่อแรงจูงใจและ/หรือความสามารถที่จะประมวลข้อโต้แย้งลดลง สิ่งชี้แนะสายเปลือกจะมีความสำคัญในการกำหนดการโน้มน้าวใจ ในทางกลับกันเมื่อมีการคิดเกี่ยวกับข้อโต้แย้งเพิ่มขึ้น สิ่งชี้แนะสายเปลือกจะมีความสำคัญน้อยลงในการกำหนดการโน้มน้าวใจ นั่นคือ เมื่อความเป็นไปได้ในการขยายความสูง การโน้มน้าวใจจะได้รับอิทธิพลจากคุณภาพของข้อโต้แย้ง แต่เมื่อใดความเป็นไปได้ในการขยายความต่ำ การโน้มน้าวใจจะได้รับอิทธิพลจากสิ่งชี้แนะสายเปลือก (Eagly, 1992)

เมื่อปัจจัยสถานการณ์และปัจจัยส่วนบุคคลส่งเสริมให้มีแนวโน้มการขยายความ ผู้คนจะพิจารณาสารแม้ว่าการประมวลสารนี้จะเกิดขึ้นอย่างเป็นปรนัยหรือลำเอียงก็ตาม ในการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกน ผู้คนจะต้องมีทั้งแรงจูงใจและความสามารถในการขยายความ หากขณะรับสารบุคคลมีความสามารถสูงแต่ขาดแรงจูงใจ การประมวลสารก็จะเกิดขึ้นน้อย หากจะมีอิทธิพลใดๆเกิดขึ้น จะเป็นอิทธิพลของสิ่งชี้แนะง่าย ๆ ทางบวกหรือทางลบที่ไปสัมพันธ์กับการยึดถือจุดยืนนั้นๆ หรือการอนุมานอย่างง่ายที่อาศัย สิ่งชี้แนะที่จะช่วยให้การยึดถือจุดยืนนั้นอย่างปรนัยเป็นไปได้ ขณะที่มีการอนุรักษ์ความสามารถทางปัญญาไว้ แต่ในเวลาต่อมาหากบุคคลมีแรงจูงใจให้ประมวลสาร การเปลี่ยนแปลงคติอาจเกิดขึ้นโดยทางสายแกน การที่การขยายความข้อโต้แย้งภายหลังนี้จะเกิดขึ้น อย่างเป็นปรนัยหรือลำเอียงจะขึ้นกับตัวแปรหลายตัว เช่น จำนวนและชนิดของข้อโต้แย้งของสารที่บุคคลสามารถนึกถึงได้ โดยทั่วไปผู้คนที่มักจะทำข้อโต้แย้งที่สนับสนุนจุดยืนของตนได้ดี หรือทำข้อโต้แย้งที่ไม่ดีที่สวนทางกับจุดยืนของตน กรณีเหล่านี้บุคคลก็มีแนวโน้มจะประมวลสารอย่างลำเอียง

หากแรงจูงใจให้ประมวลสารมีมาก แต่บุคคลขาดความสามารถเขาก็ยังต้องการประมวลสาร แต่ก็ทำได้ไม่ดี ในกรณีนี้เขาจะประมวลอย่างไรก็ได้เท่าที่จะทำได้และอาจใช้การอนุมานอย่างง่ายเกี่ยวกับความสามารถของสารที่อาศัยสิ่งชี้แนะสายเปลือกในบริบทของการโน้มน้าวใจ หากต่อมาบุคคลมีความสามารถในการประมวลสารขึ้นมา และแรงจูงใจยังมีสูงเช่นเดิม การเปลี่ยนแปลงคติโดยทางสายแกนก็จะเกิดขึ้น หากทั้งแรงจูงใจและความสามารถในการประมวลสารมีในระดับต่ำ อิทธิพลใดๆ ที่เกิดขึ้นจะเป็นอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก ELM เสนอทฤษฎีเกี่ยวกับการสวนทางกันระหว่างการขยายข้อความโต้แย้งกับการมีอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก เมื่อการประมวลข้อโต้แย้งลดลง ไม่ว่าจะเป็นแบบปรนัยหรือลำเอียงก็ตาม สิ่งชี้แนะสายเปลือกก็จะกลายมาเป็นตัวกำหนดที่สำคัญของการโน้มน้าวใจ (ธีระพร อุวรรณโณ, 2535)

สำหรับเส้นทางในการโน้มน้าวใจ 2 เส้นทางนี้ มีความสอดคล้องเส้นทาง การประมวลสาร 2 เส้นทางของ Chaiken (1980) ดังนี้คือ เส้นทางสายแกนสอดคล้องกับการประมวลสารด้วยความคิดที่เป็นระบบ ซึ่งผู้รับสารจะมีความพยายามทางปัญญาใน

การพิจารณาสารอย่างระมัดระวัง และจะประมวลสารในรายละเอียดของสาร ใช้ข้อมูลที่เป็นเหตุเป็นผล เป็นสิ่งชี้แนะในการประมวลสาร การเปลี่ยนเจตคติของผู้รับสารจะขึ้นอยู่กับความพยายามทางปัญญาของผู้รับสาร ความตั้งใจและความเข้าใจของผู้รับสาร ผู้รับสารจะใช้คุณภาพของข้อโต้แย้งเป็นปัจจัยในการพิจารณาสาร ส่วนเส้นทางสายเปลือกจะสอดคล้องกับการประมวลสารด้วยเครื่องช่วยอย่างง่าย ซึ่งเป็นการประมวลสารโดยไม่มี การพิจารณาสารในรายละเอียดของข้อมูล มักจะใช้สิ่งชี้แนะอย่างง่าย หรือเครื่องช่วยอย่างง่ายทางปัญญาเป็นสื่อในการโน้มน้าวใจ เครื่องช่วยอย่างง่ายนี้ได้แก่ แหล่งของสารที่น่าเชื่อถือ ความเร็วในการพูดของผู้สื่อสาร รูปแบบของสารที่น่าเสนอ เป็นต้น

การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ

จากภาพที่ 1 แสดงเส้นทางในการโน้มน้าวใจตามรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ จะเริ่มต้นการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจที่ บุคคลมีแรงจูงใจให้ประมวลสารใช่หรือไม่ นั่นคือบุคคลมีแรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับสารที่ได้รับมาหรือไม่ ซึ่งขึ้นอยู่กับตัวแปรหลายตัว เช่น สารที่ได้รับมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงหรือต่ำ ถ้าสารมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงก็จะเหนี่ยวนำให้บุคคลมีแรงจูงใจในการประมวลเนื้อหาของสารมากขึ้น นอกจากนี้ ตัวแปรความต้องการทางปัญญาก็มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจด้วย นั่นคือบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูง ซึ่งเป็นลักษณะของบุคคลที่ชอบใช้ความคิด จะมีแรงจูงใจที่จะใช้ความคิดเกี่ยวกับสารมากกว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญต่ำ หรือตัวแปรความรับผิดชอบส่วนตัวก็ส่งผลต่อแรงจูงใจในการประมวลสาร ถ้าบุคคลเชื่อว่า เขาต้องรับผิดชอบในการตัดสินใจเพื่อคนเดียว เขาจะมีความพยายามในการคิดเกี่ยวกับสารนั้นมากกว่าที่ต้องรับผิดชอบเป็นกลุ่ม

ในบางครั้งแรงจูงใจเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอที่จะทำให้ผู้รับสารใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ ผู้รับสารจะต้องมีความสามารถในการคิดพิจารณาเกี่ยวกับสารนั้นด้วย ตัวแปรที่ส่งผลต่อความสามารถของบุคคลก็มีหลายตัวแปรเช่นเดียวกัน เช่น สิ่งรบกวนจะทำให้ความสามารถของบุคคลที่จะคิดเกี่ยวกับสารนั้นน้อยลง นอกจากนี้ยังมีตัวแปรอื่นๆ ที่ส่งผลต่อความสามารถของบุคคลในการคิดพิจารณาเกี่ยวกับสาร ได้แก่ การย้าสารบ่อย ความรู้เดิม และสารทำให้เข้าใจได้ง่ายหรือยาก เป็นต้น

เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจและมีความสามารถที่จะประมวลสาร ก็จะเกิดธรรมชาติของการประมวลทางปัญญาขึ้น โดยมี 3 ลักษณะ คือ ความคิดสนับสนุน ความคิดเป็นกลาง หรือความคิดต่อต้าน ซึ่งธรรมชาติการประมวลทางปัญญานี้มีตัวแปรที่สำคัญ คือคุณภาพของข้อโต้แย้งที่นำเสนอในสาร ถ้าข้อโต้แย้งที่นำเสนอเป็นข้อโต้แย้งที่พึงปรารถนาสำหรับผู้รับสารก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดสนับสนุน และถ้าข้อโต้แย้งที่นำเสนอเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่พึงปรารถนาสำหรับผู้รับสารก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดต่อต้านขึ้นมา แต่ในบางครั้งที่การประมวลทางปัญญาอาจจะเกิดขึ้นจากเจตคติเดิม ถ้าสารที่นำเสนอสนับสนุนเจตคติเดิมของผู้รับสาร ความคิดสนับสนุนจะเกิดขึ้นได้มาก ในขณะที่เดิวก่อนถ้าสารที่นำเสนอสวนทางกับเจตคติเดิม ผู้รับสารก็จะเกิดความคิดต่อต้านได้มากเช่นกัน

ความคิดสนับสนุนและต่อต้านนี้นำไปสู่การเปลี่ยนโครงสร้างทางปัญญา ถ้าบุคคลมีการยอมรับความคิดใหม่และเก็บจำไว้หรือไม่ หรือการตอบสนองที่ต่างไปชัดเจนกว่าในอดีตหรือไม่ ถ้าใช้ในเชิงสนับสนุนก็หมายถึง มีการเปลี่ยนเจตคติไปในทางบวกโดยทางสายแแกน แต่ถ้าใช้ในเชิงต่อต้านก็หมายถึง มีการเปลี่ยนเจตคติไปในทางลบโดยทางสายแแกน ซึ่งเป็นเจตคติที่ค่อนข้างคงทน ด้านการเปลี่ยนแปลงและเป็นตัวทำนาสหพฤติกรรมได้

ถ้าบุคคลขาดแรงจูงใจและความสามารถในการประมวลสารก็จะนำไปสู่การปรับเจตคติโดยทางสายเปลือก ใช้สิ่งชี้แนะสายเปลือกในการประมวลสาร

การเปลี่ยนเจตคติจากอิทธิพลของการขยายความ

สิ่งที่สำคัญที่สุดในการขยายความและสิ่งสำคัญในการรวบรวมเกณฑ์ของทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ คือปัจจัยที่สามารถมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ โดยพิจารณาว่าความคิดของบุคคลที่มีต่อสารนั้นจะได้รับอิทธิพลจากปัจจัยมากหรือน้อย และแผ่ขยายความคิดในการตอบสนองสารเป็นไปในทางสนับสนุนหรือต่อต้าน ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเป็นไปได้ในการขยายความนั้นแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ (ดังตารางที่ 1) ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้คือ (Petty และคณะ, 1994)

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1.1 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีต่อแรงจูงใจ ซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะ ดังนี้

1.1.1 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารที่ค่อนข้างเป็นปรนัย ซึ่งการประมวลสารที่ค่อนข้างเป็นปรนัยนั้นหมายถึงการที่บุคคลมีความคิดเป็นปรนัย คือบุคคลจะพยายามค้นหา "ความจริง" อันทำให้บุคคลต้องใช้ทักษะและโอกาสในการพิจารณาข้อโต้แย้งอย่างยุติธรรม ปัจจัยนี้ได้แก่ปัจจัยความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคล สถานการณ์เป็นตัวแปรหนึ่งที่ทำให้บุคคลเกิดแรงจูงใจที่จะวินิจฉัยเพราะข้อมูลในสารนั้นมากขึ้น เช่น ถ้าบุคคลเคยคิดที่จะซื้อสินค้าชนิดหนึ่งอยู่ก่อนแล้ว เมื่อเขาได้เห็นโฆษณาสินค้าชนิดนี้ เขาจะเกิดแรงจูงใจที่จะวินิจฉัยเพราะข้อมูลในโฆษณานั้นมากกว่าบุคคลที่ไม่เคยมีความคิดจะซื้อสินค้าชนิดนี้มาก่อน ซึ่งหมายถึงว่า ถ้าสารที่น่าเสนอนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ผู้รับสารจะเกิดแรงจูงใจให้ใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจมากกว่าสารที่น่าเสนอนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ ซึ่งเป็นไปตามที่ ELM เสนอว่าถ้าสารโน้มน้าวใจที่จะนำมาเปลี่ยนเจตคติของบุคคลเป็นสารที่มีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ก็มักจะเห็นชวนำให้ผู้รับสารมีแรงจูงใจในการประมวลเนื้อหาของสารมากขึ้น และถ้าสารนั้นเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument หรือที่ ธีระพร อูวรรณโณ, 2535 เรียกว่า ข้อโต้แย้งหนักแน่น) จะทำให้ผู้รับสารเกิดการตอบสนองทางปัญญาไปในทิศทางสนับสนุน และจะเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางของสาร แต่ถ้าสารนั้นเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument หรือที่ ธีระพร อูวรรณโณ, 2535 เรียกว่า ข้อโต้แย้งด้อย) จะทำให้ผู้รับสารเกิดการตอบสนองทางปัญญาไปในทิศทางที่ไม่สนับสนุนสารนั้น และจะเปลี่ยนเจตคติไปในทิศทางตรงกันข้ามกับสาร ซึ่งผู้รับสารจะเกิดความคิดต่อสารนั้นไปในทางลบ สรุปได้ว่า ถ้าสารที่น่าเสนอนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง คุณภาพของข้อโต้แย้งจะมีความสำคัญในการกำหนดเจตคติคือถ้าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดไปในทางสนับสนุน แต่ถ้าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ก็จะทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดไปในทางไม่สนับสนุน แต่ถ้าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ คุณภาพของสารจะมีอิทธิพลต่อการขยายความสารน้อย จะเห็นได้ว่าความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่อสารที่น่าเสนอนั้นเป็นหลักในการกำหนดแรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับข้อโต้แย้งในสารที่น่าเสนอ แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยอื่นๆอีกที่เพิ่มแรงจูงใจให้บุคคลมีการขยายความอีก เช่น ถ้าบุคคล

ตารางที่ 1 แสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเป็นไปได้ในการขยายความ
(Petty และคณะ, 1994)

	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ		ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ	
	ปัจจัยสถานการณ์	ปัจจัยส่วนบุคคล	ปัจจัยสถานการณ์	ปัจจัยส่วนบุคคล
ประมวลสาร ค่อนข้างเป็น ปรนัย	ความเกี่ยวข้อง ส่วนบุคคล	ความต้องการ ทางปัญญา	การรบกวนจาก ภายนอก	สติปัญญา
ประมวลสาร ค่อนข้าง ลำเอียง	การเตือนล่วงหน้า ถึงเจตนาที่จะ โน้มน้าวใจ	การเปิด/ปิดใจ	การเคลื่อนไหว ของศีรษะ	ความรู้เดิม ของผู้รับสาร

เชื่อว่าเราต้องรับผิดชอบในการตัดสินใจที่นำเสนอเพียงผู้เดียว เราจะมี ความพยายาม ในการคิดพิจารณาเกี่ยวกับสารนั้นมากกว่าในกรณีที่การรับผิดชอบในการตัดสินใจที่นำเสนอ ทำเป็นกลุ่ม และคุณภาพของข้อโต้แย้งจะมีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนเจตคติ เมื่อผู้รับสาร ต้องประเมินเพียงคนเดียวมากกว่าเมื่อต้องประเมินเป็นกลุ่มเช่นกัน นอกจากนี้ ก็อาจจะ เพิ่มแรงจูงใจให้กับผู้รับสารได้อีกโดยการให้มีแหล่งข่าวสารข้อมูลหลายๆ แหล่ง เพราะ ผู้รับสารจะมีความพยายามในการใช้ความคิดเกี่ยวกับสารที่มีที่มาจากหลายๆแหล่ง มากกว่า ที่มาจากแหล่งเดียว หรืออาจจะเหนี่ยวนำผู้รับสารให้ใช้ความคิดในการพิจารณา รับสาร มากขึ้นด้วยการสรุปข้อโต้แย้งหลักๆด้วยคำถาม ซึ่งจะได้ผลมากกว่าการสรุปด้วยการอ้างถึง เท่านั้น (Petty และคณะ, 1994)

1.1.2 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารที่ค่อนข้างล่าเอียง ซึ่งหมายถึงปัจจัยสถานการณ์ที่ทำให้สารข้างใดข้างหนึ่งได้รับการสนับสนุนมากกว่าอีกข้างหนึ่ง ปัจจัยนี้ได้แก่ การเตือนล่วงหน้าถึงเจตนาที่จะโน้มน้าวใจ การเตือนล่วงหน้าจะเกิดขึ้นเมื่อผู้รับสารได้รับการเตือนล่วงหน้าเกี่ยวกับสถานการณ์การโน้มน้าวใจ การเตือนล่วงหน้าประเภทหนึ่งที่เกิดขึ้นคือได้เตือนผู้รับสารล่วงหน้าว่าผู้พูดมีเจตนาที่จะโน้มน้าวใจผู้รับสาร ถ้าผู้รับสารรู้ว่าเขากำลังถูกโน้มน้าวใจ เขาจะมีความพยายามในการใช้ความคิดพิจารณาวิเคราะห์สารก่อนตัดสินใจว่าสารนั้นมีค่าควรแก่การยอมรับหรือไม่ ส่วนหนึ่งคือถ้าบุคคลทราบว่ามีผู้ต้องการเปลี่ยนเจตคติของเขาโดยตั้งใจ เขาจะเกิดแรงจูงใจในการต่อต้านสารนั้น การรับสารจึงเป็นไปอย่างระมัดระวัง แต่การเตือนล่วงหน้าจะลดการโน้มน้าวใจภายใต้สถานการณ์ที่สารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ถึงแม้ว่าข้อโต้แย้งนั้นจะเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักก็ตาม แต่ถ้าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ การเตือนล่วงหน้าจะไม่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล

1.2 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ ซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะ ดังนี้

1.2.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารที่ค่อนข้างเป็นปรันิช ได้แก่ ความต้องการทางปัญญา ซึ่งเป็นลักษณะของบุคคลที่ชอบใช้ความคิด เขาจะรู้สึกมีความสุขในการคิดเกี่ยวกับสถานการณ์ที่หลากหลายและมีเป็นจำนวนมาก ส่วนผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาดำจะไม่มีลักษณะเช่นนี้ ซึ่งสามารถวัดความแตกต่างระหว่างบุคคลในด้านความต้องการทางปัญญาได้ด้วยมาตรวัดความต้องการทางปัญญา และพบว่าถ้าบุคคลใดมีความต้องการทางปัญญาสูงก็จะใช้ความคิดเกี่ยวกับข้อโต้แย้งนั้นมากกว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาดำ และผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก แต่ผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาดำจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักได้มากกว่าผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาสูง เจตคติของบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะได้รับอิทธิพลจากคุณภาพข้อโต้แย้งมากกว่าเจตคติของผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาดำ ถึงแม้ว่าจะเป็นไปไม่ได้ว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะสามารถประมวลสารทุก ๆ สารที่เขาได้รับ แต่โดยเฉลี่ยผู้ที่มีความต้องการทางปัญญาสูงจะมีพื้นฐานการประเมินเจตคติด้วยความคิดมากกว่าบุคคลที่มีความต้องการทางปัญญาดำ

1.2.2 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการประมวลสารที่ค่อนข้างลำเอียง ได้แก่ การเปิดใจหรือปิดใจของผู้รับสาร ถ้าผู้รับสารเป็นคนที่ใจกว้าง ย่อมเปิดใจยอมรับฟังข้อมูลของสารที่น่าเสนอ ซึ่งการรับฟังนี้บางครั้งก็ทำให้ผู้รับสารได้มีโอกาสได้ใช้ความคิดวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ผู้รับสารก็อาจจะคล้อยตามสารนั้นได้ แต่ถ้าผู้รับสารปิดใจไม่รับฟังข่าวสารนั้น การปิดใจนี้เองทำให้ผู้รับสารมีความรู้สึกต่อต้านสารนั้น ซึ่งอาจจะเกิดจากการที่ผู้รับสารไม่ชอบผู้ส่งสารก็ได้ การปิดใจไม่รับฟังสารทำให้ผู้รับสารไม่ได้มีโอกาสได้ใช้ความคิดพิจารณาสาร การคล้อยตามสารจะเกิดขึ้นได้น้อย

2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีต่อความสามารถ ซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะ ดังนี้

2.1.1 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวลสารที่ค่อนข้างเป็นปรนัย ได้แก่ การรบกวนจากภายนอก แรงจูงใจนั้นมีความสำคัญในการประมวลสาร แต่ถ้าบุคคลมีแรงจูงใจน้อยก็จะใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจบุคคลอาจจะต้องอาศัยความสามารถในการใช้ความคิดเกี่ยวกับสาร แต่สิ่งรบกวนนี้มีอิทธิพลทำให้บุคคลใช้ความสามารถในการคิดด้วยความลำบาก ซึ่งปริมาณสิ่งรบกวนก็มีผลต่อการเกิดความคิดสนับสนุนและความคิดไม่สนับสนุนด้วย คือ ความคิดของบุคคลที่จะตระหนักในข้อโต้แย้งมีเท่าๆกัน แต่สิ่งรบกวนที่เพิ่มขึ้นทำให้บุคคลมีความสามารถในการคิดเกี่ยวกับสารน้อย ถ้าข้อมูลที่น่าเสนอเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก สิ่งรบกวนอาจจะเพิ่มหรือลดการโน้มน้าวใจก็ได้ คือถ้ามีการสื่อสารแล้วผู้รับสารเกิดความคิดในทางไม่สนับสนุนสารนั้น สิ่งรบกวนจะไปทำลายความคิดในทางลบแล้วทำให้เกิดผลคือผู้รับสารจะเกิดการเห็นด้วยกับสารนั้นมากกว่าไม่มีสิ่งรบกวน แต่ถ้ามีการสื่อสารแล้วผู้รับสารเกิดความคิดในทางสนับสนุนสารนั้น สิ่งรบกวนจะไปทำลายความคิดในทางบวกและทำให้เกิดผลคือ บุคคลจะเห็นด้วยกับสารนั้นน้อยกว่าไม่มีสิ่งรบกวน ผลกระทบของสิ่งรบกวนต่อการโน้มน้าวใจจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับข้อโต้แย้งในสาร ถ้าสารที่น่าเสนอมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก บุคคลที่ได้รับสิ่งรบกวน เขาจะเห็นด้วยกับสารมากกว่าบุคคลที่ไม่ได้รับสิ่งรบกวน แต่ถ้าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก อิทธิพลของสิ่งรบกวนก็จะมึ้น้อย

2.1.2 ปัจจัยสถานการณ์ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวล-
สารที่ค่อนข้างล่าเอียง ได้แก่ การเคลื่อนไหวของศีรษะ ซึ่งพบว่า เจตคติต่อสารในทางบวก
จะได้รับการสนับสนุนเมื่อบุคคลได้รับคำแนะนำให้เคลื่อนไหวศีรษะขึ้น-ลงระหว่างนำเสนอสาร
ซึ่งการเคลื่อนไหวศีรษะในแนวตั้งทำให้เกิดความคิดสนับสนุนเพราะบุคคลจะใช้ความคิดใน
ทางบวกเมื่อศีรษะของเขาเคลื่อนไหวขึ้น-ลง และเจตคติต่อสารในทางลบจะได้รับการ-
สนับสนุนเมื่อบุคคลส่ายศีรษะไปมาระหว่างนำเสนอสาร การส่ายศีรษะขณะรับสารทำให้
ผู้รับสารไม่เห็นด้วยกับสารมากกว่าการไม่ส่ายศีรษะขณะรับสาร

2.2 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีต่อความสามารถ ซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะ ดังนี้

2.2.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวล-
สารที่ค่อนข้างเป็นปรนัย ได้แก่ ระดับสติปัญญาของผู้รับสาร ซึ่งเห็นได้ชัดเจนว่า ถ้า
ผู้รับสารมีสติปัญญาที่เฉลียวฉลาด เขาก็จะรู้จักใช้ความคิดในการพิจารณาข่าวสารนั้น
มากกว่าผู้ที่มีระดับสติปัญญาไม่เฉลียวฉลาด ซึ่งสารที่นำเสนอต่อผู้ที่มีระดับสติปัญญาเฉลียว-
ฉลาดก็ควรจะเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก การโน้มน้าวใจจึงจะเกิดมากกว่าสารที่นำ
เสนอเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

2.2.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการประมวล-
สารที่ค่อนข้างล่าเอียง ได้แก่ การที่สารที่นำเสนอ นั้นมีความเกี่ยวข้องกับความรู้เดิมของ
ผู้รับสาร เมื่อผู้รับสารได้รับการโน้มน้าวใจแล้วเขาจะพยายามนำข้อมูลในสารนั้นเชื่อม-
โยงกับความรู้เดิมที่เขา มีอยู่ก่อน ถ้าข้อมูลข่าวสารที่ผู้รับสารได้รับมีความสัมพันธ์กับความรู้
เดิมของผู้รับสาร ผู้รับสารก็จะคล้อยตามสารนั้นได้ง่ายกว่า แต่ถ้าข้อมูลของข่าวสารนั้นไม่
มีความตรงกันข้ามกับความรู้เดิมของผู้รับสาร ก็จะทำให้ผู้รับสารรู้สึกต่อต้านข้อมูลนั้น

การเปลี่ยนเจตคติจากอิทธิพลของสิ่งชี้แนะสายเปลือก

ดังได้กล่าวมาแล้วว่ามีปัจจัยจำนวนมากที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ โดยจะมี
อิทธิพลต่อปริมาณการคิดที่ค่อนข้างเป็นปรนัยและค่อนข้างล่าเอียง จะเห็นได้ว่าปัจจัย
สถานการณ์และปัจจัยส่วนบุคคลจะก่อให้เกิดการขยายความสูง การโน้มน้าวใจจะขึ้นอยู่กับ
ว่าปริมาณความคิดในทางสนับสนุนหรือไม่สนับสนุนมีมากกว่ากัน ซึ่งจะขึ้นอยู่กับคุณภาพของ

ข้อโต้แย้ง แต่ถ้าความเป็นไปได้ของการขยายความต่ำ ผู้รับสารก็จะหันมาใช้สิ่งชี้แนะ
 สายเปลือกมาเป็นปัจจัยที่จะก่อให้เกิดการขยายความสูง การที่ผู้รับสารมีความเป็นไปได้
 ของการขยายความต่ำ อาจจะเนื่องมาจากผู้รับสารขาดแรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับสารนั้น
 เช่นในกรณีที่สารที่นำเสนอมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลต่ำ แรงจูงใจในการคิดเกี่ยวกับสาร
 ก็จะต่ำไปด้วย ความพยายามในการคิดเกี่ยวกับข้อโต้แย้งต่ำมาก ในกรณีนี้คุณภาพของสาร
 ก็จะไม่มียกย่องต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลไม่ว่าสารนั้นจะมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักหรือ
 ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักก็ตาม แต่สิ่งชี้แนะสายเปลือกจะมีอิทธิพลมากกว่า โดยที่ผู้รับสารอาจ
 จะหันมาใช้แหล่งเชี่ยวชาญเป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือก จะพบว่าแหล่งเชี่ยวชาญสูงจะเป็นตัว
 เพิ่มความเห็นด้วยในสารนั้นโดยไม่คำนึงถึงคุณภาพของข้อโต้แย้ง ผู้เชี่ยวชาญนำเสนอ
 สารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ก็อาจโน้มน้าวใจผู้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับบุคคลต่ำได้
 มากกว่า หรือถ้าบุคคลใช้จำนวนข้อโต้แย้งเป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือกการเพิ่มจำนวนข้อโต้แย้ง
 มากขึ้นก็สามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารได้มากขึ้น แต่ต้องเป็นในกรณีที่สารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับ
 ส่วนบุคคลต่ำเท่านั้นการเพิ่มจำนวนข้อโต้แย้งไม่ว่าจะเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักหรือไม่มี
 น้ำหนักก็ตามจึงจะนำไปสู่การโน้มน้าวใจมากขึ้น เพราะถ้าสารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับ
 บุคคลสูง การเพิ่มจำนวนข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักเท่านั้นถึงจะนำไปสู่การโน้มน้าวใจให้มากขึ้น
 การเพิ่มจำนวนข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักไม่สามารถนำไปสู่การโน้มน้าวใจได้ สิ่งชี้แนะ
 สายเปลือกอาจทำให้ผู้รับสารเกิดความคิดที่ล่าเอียงขึ้นได้ เช่น บางคนอาจรู้สึกต่อต้าน
 บุคคลที่มีความดีคุณ ก็พยายามต่อต้านข้อโต้แย้งนั้นและทุกสิ่งทุกอย่างที่บุคคลนั้นกล่าวก็จะ
 รู้สึกว่าเป็นเรื่องเสียหาย ในขณะที่บางคนรู้สึกหลงใหลบุคคลที่มีความดีคุณก็จะพยายามหา
 ว่าสิ่งที่บุคคลนั้นกล่าวมีอะไรที่เป็นข้อดีบ้าง หรือในทำนองเดียวกันความล่าเอียงในความคิด
 เกิดขึ้นด้วยการนำเสนอรูปภาพที่สร้างความพึงพอใจหรือรูปภาพที่สร้างความไม่พึงพอใจเพื่อ
 เห็นชวนให้เกิดอารมณ์ในทางบวกหรืออารมณ์ในทางลบ (Petty และคณะ, 1994)
 สรุปได้ว่า สิ่งชี้แนะสายเปลือกจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้ต้องขึ้นอยู่กับว่า
 บุคคลนั้นมีแรงจูงใจหรือความสามารถมากพอหรือไม่ที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่นำเสนอ ซึ่ง
 ส่วนใหญ่จะอยู่ที่สารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับบุคคลสูงหรือต่ำ และคุณภาพของข้อโต้แย้งมี
 น้ำหนักหรือไม่มีน้ำหนัก

ผลที่ตามมาของเส้นทางโน้มน้าวใจ

ในการใช้เส้นทางในการโน้มน้าวใจของผู้รับสารนั้นก็มีความแตกต่างกันไป บางคนก็ใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ และบางคนก็ใช้เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ ซึ่งความแตกต่างนี้ ก็ทำให้ผลของการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลต่างกันไปด้วย ซึ่งพบว่า เจตคติที่เปลี่ยนโดยการใช้นเส้นทางสายแกนจะอยู่คงทนกว่าเจตคติที่เปลี่ยนโดยการใช้นเส้นทางสายเปลือก (Petty และคณะ, 1994) ซึ่งผลการเปลี่ยนเจตคตินี้ Petty and Cacioppo (1986a, 1986b) ได้เสนอไว้ในบทมูลฐานข้อ 7 เป็นบทมูลฐานเกี่ยวกับผลการขยายความว่า การเปลี่ยนเจตคติที่เกิดจากการประมวลข้อโต้แย้ง อันหมายถึงเส้นทางสายแกนนั่นเอง จะเป็นการเปลี่ยนเจตคติที่ค่อนข้างคงทน เป็นตัวทำนายพฤติกรรมได้มากกว่า และมีการต้านทานต่อการโน้มน้าวใจในทางตรงกันข้ามได้มากกว่า การเปลี่ยนเจตคติที่เกิดจากสิ่งชี้แนะสายเปลือก

สรุป ลักษณะเด่นของการเปลี่ยนเจตคติโดยทางสายแกน
(Petty และคณะ, 1994)

1. บุคคลระลึถึงเจตคติได้ง่าย (Accessible)
2. เจตคติค่อนข้างคงทนและคงตัว (Persistent and stable)
3. ต้านทานการเปลี่ยนเจตคติในทิศทางตรงกันข้ามได้มาก
(Resistant to counter attitude change)
4. เป็นตัวทำนายพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับเจตคติได้มาก
(Predictive of attitude-relevant behavior)

ส่วนลักษณะเด่นของการเปลี่ยนเจตคติโดยทางสายเปลือก จะมีลักษณะตรงกันข้ามกับลักษณะเด่นของการเปลี่ยนเจตคติโดยทางสายแกนทั้ง 4 ข้อ

จะเห็นได้ว่า ถ้าจะใช้เจตคติเป็นตัวทำนายพฤติกรรมของบุคคล จะต้องโน้มน้าวใจให้บุคคลให้เปลี่ยนเจตคติโดยใช้เส้นทางสายแกนเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ

อารมณ์ชั่วขณะและการโน้มน้าวใจ

มีตัวอย่างให้เห็นอยู่มากมายว่าอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจให้เขาคล้อตามผู้ที่ทำการโน้มน้าวใจได้ ตัวอย่างเช่น ในขณะที่คุณต้องการใช้โทรศัพท์สาธารณะ แต่มีคนมาขอร้องคุณว่าจะขอใช้โทรศัพท์ก่อนคุณ คุณจะยอมให้เขาใช้โทรศัพท์เมื่อคุณมีอารมณ์ชั่วขณะนั้นดีมากกว่าเมื่อคุณมีอารมณ์ชั่วขณะนั้นไม่ดี ซึ่งได้มีการศึกษาในเรื่องอารมณ์กับพฤติกรรมช่วยเหลืออีกพบว่าอารมณ์มีผลกระทบมากที่สุด แต่ต้องขึ้นอยู่กับคุณภาพของคำพูดที่น่าเสนอด้วย จะเห็นได้ว่าการที่ผู้มาขอใช้โทรศัพท์ก่อนหน้าคุณ ถ้าเขาให้เหตุผลในการที่เขาขอใช้โทรศัพท์ก่อนคุณเป็นเหตุผลที่จำเป็นจริงๆ คุณก็จะยอมให้เขาใช้โทรศัพท์ก่อนมากกว่าผู้ที่ให้เหตุผลที่ไม่จำเป็นนัก โดยเฉพาะเมื่อคุณมีอารมณ์ชั่วขณะนั้นไม่ค่อยดีนัก เพราะถ้าคุณมีอารมณ์ชั่วขณะนั้นไม่ค่อยดีอยู่แล้ว เหตุผลที่ให้ไม่ค่อยดีด้วย คุณมักจะไม่ยอมให้เขาใช้โทรศัพท์ก่อนคุณแน่ แต่ถ้าคุณมีอารมณ์ชั่วขณะดี คุณก็อาจจะยอมให้เขาใช้โทรศัพท์ก่อนก็ได้ ซึ่งสรุปได้ว่า บุคคลที่มีอารมณ์ดีจะมีความใส่ใจกับคุณภาพของคำขอร้องน้อยกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ไม่ค่อยดี

ในการพิจารณาว่าอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลมีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจอย่างไรตามบทมูลฐานของทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจนั้น จะเห็นได้ว่า ถ้าบุคคลได้ยินการโฆษณาขายสินค้าในบริบทของรายการโทรทัศน์ที่น่าพึงพอใจมากๆ เขาจะชอบโฆษณาสินค้าชิ้นนี้มากกว่าที่ได้ยินการโฆษณาขายสินค้าในบริบทของรายการโทรทัศน์ที่ทำให้ความรู้สึกกลางๆ และจะทำให้บุคคลเกิดเจตคติต่อสินค้านั้นไปในทางบวก แต่น่าสังเกตว่า เจตคติของบุคคลนี้เป็นผลมาจากการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกนหรือเส้นทางสายเปลือก ในกรณีที่บุคคลมีแรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับการโฆษณานั้นนี้อยู่แล้ว อารมณ์ชั่วขณะจะทำให้บุคคลมีความลำเอียงในความคิดขึ้น อารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะช่วยเพิ่มปริมาณความคิดสนับสนุน คือจะทำให้บุคคลมีเจตคติต่อสินค้านั้นไปในทางบวก แต่ในกรณีที่บุคคลไม่มีแรงจูงใจที่จะคิดเกี่ยวกับการโฆษณาสินค้านั้น อารมณ์ชั่วขณะจะไม่มีอิทธิพลต่อความคิดในทางสนับสนุน นั่นหมายถึงว่า เมื่อบุคคลมีการขยายความต่อบุคคลจะใช้อารมณ์ชั่วขณะเป็นสิ่งที่ชี้แนะว่าเขามีความรู้สึกอย่างไรต่อสิ่งนั้น ถ้าเขามีความรู้สึกที่ดี เขาจะเห็นด้วยกับสารนั้น แต่ถ้าเขามีความรู้สึกที่ไม่ดี เขาจะไม่เห็นด้วยกับสารนั้น

ส่วนในกรณีที่บุคคลมีการขยายความสูง อารมณ์ชั่วขณะจะทำให้เกิดความลำเอียงในความคิด ความคิดสั้นๆจะเกิดขึ้นได้ง่ายกว่าถ้าบุคคลมีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก และความคิดไม่สั้นๆจะเกิดขึ้นได้ง่ายกว่าถ้าบุคคลมีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกมักจะคิดไตร่ตรองเกี่ยวกับสารที่นำเสนอ นั้นไม่ค่อรอบคอบนัก ถ้าเขาคาดการณ์ว่าการใช้ความคิดจะไปทำลายอารมณ์ชั่วขณะที่ดีๆของเขา (Petty และคณะ, 1994) ดังนั้น จากคำถามที่ว่า อิทธิพลของอารมณ์ชั่วขณะที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลนั้นเป็นผลมาจากการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกนหรือเส้นทางสายเปลือกกันแน่ ก็สามารถสรุปได้ว่า เป็นไปได้ทั้ง 2 กรณี คือ เมื่อบุคคลมีความเป็นไปได้ในการขยายความต่ำ เขาจะไม่มีแรงจูงใจหรืออาจจะไม่มีความสามารถที่จะประเมินคุณสมบัติข้อโต้แย้งที่นำเสนอ ทำให้การประเมินคุณสมบัติข้อโต้แย้งต้องอาศัยตัวแปรที่เป็นสิ่งชี้แนะอย่างง่าย เช่น แหล่งดึงดูด, อารมณ์ชั่วขณะ กรณีนี้บุคคลจะเปลี่ยนเจตคติด้วยเส้นทางสายเปลือก ส่วนกรณีที่ 2 บุคคลมีความเป็นไปได้ในการขยายความสูง เขาจะมีแรงจูงใจหรือมีความสามารถที่จะประเมินคุณสมบัติข้อโต้แย้งที่นำเสนออยู่แล้ว ตัวแปรอารมณ์ชั่วขณะจะมีอิทธิพลเพียงเล็กน้อยในฐานะเป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือกในตอนแรก แต่อารมณ์ชั่วขณะสามารถนำไปสู่การลำเอียงในการประมวลข้อมูลมากขึ้นในเวลาต่อมาได้ ดังกล่าวข้างต้นมาแล้วว่า อารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะนำไปสู่การพินิจวิเคราะห์ข้อโต้แย้งที่นำเสนออย่างระมัดระวังมากขึ้น และถ้าบุคคลมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูงกับแกนกลางของสารที่นำเสนอ กรณีนี้การเปลี่ยนเจตคติของบุคคลจะเกิดจากการใช้เส้นทางสายแกนเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ (Petty และคณะ, 1994)

อารมณ์ชั่วขณะและการโน้มน้าวใจมีความสัมพันธ์กันตามหลักเหตุผล ดังนี้
(Schwarz, Bless and Bohner, 1991)

1. อารมณ์ชั่วขณะในฐานะเป็นสิ่งชี้แนะสายเปลือก

ถ้าผู้รับสารได้ใช้เส้นทางสายเปลือกเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจ อารมณ์ชั่วขณะจะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของผู้รับสารอย่างแน่นอน แต่ถ้าผู้รับสารใช้เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ อารมณ์ชั่วขณะก็จะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติ

น้อยมาก ผลหลักของอารมณ์ชั่วขณะต่อการเปลี่ยนเจตคติจะอยู่ที่คุณภาพของข้อโต้แย้งที่นำเสนอด้วย ในกรณีที่ผู้รับสารถือเอาอารมณ์ชั่วขณะเป็นสิ่งที่แนะนำสายเปลือก ผลกระทบของอารมณ์ความรู้สึกจะเป็นผลสะท้อนในความรู้สึกของผู้รับสารตอนที่เปลี่ยนเจตคติโดยความรู้สึกจะได้รับการเห็นว่าเป็นสิ่งแรก บุคคลที่อารมณ์ชั่วขณะดีจะอาศัยภาพรวมของสารมาใช้ในการขยายความสารมากกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะไม่ดี นั่นคือบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะใช้เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจสาร ซึ่งตรงกับข้อสมมติของ ELM ที่ว่าถ้าบุคคลอาศัยสิ่งที่แนะนำอย่างง่ายในการขยายความสารมากขึ้น การขยายความก็จะลดลง การประมวลสารด้วยเส้นทางสายแกนและเส้นทางสายเปลือกอาจจะเกิดขึ้นพร้อมกันก็ได้ภายใต้สถานการณ์บางอย่าง โดยเฉพาะถ้ามีแรงจูงใจในการประมวลสารสูง สิ่งที่แนะนำสายเปลือกอาจจะได้รับการส่งเสริม ถ้าการประมวลสารด้วยเส้นทางสายแกนอย่างเดี๋ยวมไม่สามารถทำให้บุคคลประเมินความถูกต้องของสารได้เพียงพอ ซึ่งอาจจะเป็นไปได้ในกรณีที่สารที่นำเสนอมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลสูง ทำให้ผู้รับสารเกิดแรงจูงใจในการประมวลสารแต่ไม่สามารถประมวลด้วยทางสายแกนได้เพียงพอ เนื่องจากมีความต้องการทางปัญญาต่ำหรือเนื้อหาไม่เพียงพอที่จะตัดสินใจ ผู้รับสารจึงต้องนำสิ่งที่แนะนำสายเปลือกมาช่วยในการตัดสินใจ ซึ่งสิ่งที่แนะนำสายเปลือกนี้ ได้แก่ อารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสาร หรือ ความเชี่ยวชาญของผู้สื่อสาร และการใช้สิ่งที่แนะนำสายเปลือกนี้เองทำให้ไปลดความพยายามทางปัญญาของผู้รับสาร การอาศัยเครื่องช่วยอย่างง่ายในการประเมินสารจะทำให้การประเมินความนัยของสารเป็นไปอย่างง่าย ๆ ในลักษณะนี้สรุปได้ว่า บุคคลที่มีอารมณ์ทางบวกมีความเป็นไปได้ว่าจะอาศัยสิ่งที่แนะนำสายเปลือกในการขยายความสาร ทำให้การขยายความสารมีความบกพร่องได้ ในทางตรงกันข้าม บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบก็มีความเป็นไปได้ว่าจะใส่ใจในสิ่งที่แนะนำสายเปลือกในการขยายความสารน้อย เขาจะประเมินเนื้อหาของสารจากพื้นฐานเนื้อหาของสาร

2. อารมณ์ชั่วขณะมีความสอดคล้องกับข้อมูลที่เก็บไว้ในความจำ

อารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารอาจจะมีอิทธิพลต่อผู้รับสาร ถ้าอารมณ์ชั่วขณะสอดคล้องกับข้อมูลที่เก็บไว้ในความจำ การขยายความเนื้อหาของสารจะมีมากขึ้น หรือทำให้ผู้รับสารมีการตอบสนองต่อสารนั้นไปในทางบวกมากขึ้น ถ้าอารมณ์ชั่วขณะเป็นสิ่งที่แนะนำ

สายเปลือก เมื่อบุคคลมีอารมณ์ชั่วขณะไปในทางบวกและข้อมูลที่ได้รับสารระลึกได้จาก ความจำ เป็นข้อมูลในทางบวกด้วย การโน้มน้าวใจจะมีมาก และพบว่า การโน้มน้าวใจจะมี มากภายใต้สภาพการณ์ที่ผู้รับสารมีอารมณ์ชั่วขณะดี นั่นคือ อารมณ์ชั่วขณะจะมีอิทธิพลต่อ การเปลี่ยนแปลงเจตคติของบุคคลจะขึ้นอยู่กับอิทธิพลของอารมณ์ชั่วขณะต่อการตอบสนองทางปัญญา ด้วย ขึ้นอยู่กับว่าอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารมีความสอดคล้องกับเนื้อหาของสารหรือสิ่งชี้แนะ สายเปลือกเพียงใด ถ้าความสอดคล้องมีมากการโน้มน้าวใจจะมีมากด้วย ตามรูปแบบนี้ ผลกระทบของอารมณ์ชั่วขณะต่อการโน้มน้าวใจจะเกิดขึ้นในขณะที่รับสารนั้นคือ เมื่อสาร ได้รับการขยายความหรือถ้าเป็นขั้นตัดสิน ขั้นตัดสินนั้นต้องอยู่บนพื้นฐานที่ว่า ผู้รับสาร สามารถระลึกสารที่ได้รับในขณะที่รับสารได้

3. บรรทัดฐานในการเปลี่ยนเจตคติ

อารมณ์ความรู้สึกของบุคคลอาจจะมีอิทธิพลต่อบรรทัดฐานที่เขาใช้ประเมิน คุณภาพของสาร ซึ่งคุณีเหตุผลที่จะสนับสนุนว่า ถ้าบุคคลอยู่ในอารมณ์ชั่วขณะไม่ดี เขาอาจจะ ใช้ความพิถีพิถันเป็นบรรทัดฐานในการประเมินสารโน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีอารมณ์-ชั่วขณะที่ดี บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะไปในทางลบจะประเมินสารไปในทางสนับสนุนน้อยกว่า และมีการเปลี่ยนเจตคติน้อยกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก ผลหลักของอารมณ์-ชั่วขณะที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติจะมีความเกี่ยวข้องกับปริมาณการตอบสนองทางปัญญาในทาง สนับสนุนและในทางต่อต้านซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพของข้อโต้แย้งที่น่าเสนอด้วย นั่นคือ บุคคลที่มี อารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะยอมรับข้อโต้แย้งที่น่าหนักและไม่ยอมรับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ในขณะที่บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะดีจะยอมรับข้อโต้แย้งที่น่าหนักและไม่รับน้ำหนักได้พอๆกัน ซึ่ง สอดคล้องกับที่ Bless, Mackie and Schwarz (1992) ได้กล่าวไว้ว่า ผลของการ โน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกและทางลบมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับคุณภาพ ของข้อโต้แย้งที่น่าเสนอด้วย ซึ่งพบว่า ผู้รับสารที่มีอารมณ์ชั่วขณะไปในทางลบจะเปลี่ยน เจตคติไปตามทิศทางเดียวกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่น่าหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มี น้ำหนัก และผู้รับสารที่มีอารมณ์ชั่วขณะไปในทางบวกจะเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางเดียวกับ สารที่มีข้อโต้แย้งที่น่าหนักพอๆกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก แต่ทั้งนี้อารมณ์ชั่วขณะของ บุคคลต้องเกิดก่อนที่จะรับสาร ถ้าอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลเกิดหลังรับสารแต่ก่อนที่จะทำการ

ตัดสินใจเจตคติ ผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะเปลี่ยนเจตคติไปตามทิศทางเดียวกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากเมื่อเขาได้รับสารไปแล้ว แล้วค่อยมาเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนที่เขาต้องตัดสินใจเจตคติ เขามักจะตัดสินใจเจตคติจากข้อมูลข่าวสารที่เขาเก็บไว้ในความจำ ในกรณีนี้จะทำให้อารมณ์ชั่วขณะไม่ค่อยมีอิทธิพลต่อการประเมินข้อโต้แย้ง เขาจะไม่นำอารมณ์ไปพิจารณาการตัดสินใจเจตคติ นั่นคือ อารมณ์ชั่วขณะจะมีอิทธิพลต่อการรับสารโน้มน้าวใจ อันนำไปสู่การประมวลสารโน้มน้าวใจและการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล แต่จะไม่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลถ้าอารมณ์ชั่วขณะเกิดขึ้นหลังจากได้รับสารไปแล้ว ตรงนี้จะเห็นได้ว่าการตัดสินใจเจตคติและความจำนั้นมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งจะมีความสัมพันธ์ในลักษณะที่ว่า การตัดสินใจเจตคติของบุคคลสืบเนื่องมาจากข้อมูลความรู้เดิมที่เก็บไว้ในระบบความจำ โดยจะเริ่มต้นจากเมื่อผู้รับสารได้รับข้อมูลข่าวสารจากสิ่งแวดล้อมภายนอก ผู้รับสารจะส่งข้อมูลที่ได้รับมาไปสู่ระบบความจำ ซึ่งการตัดสินใจเจตคติไม่ได้เกิดขึ้นในเวลา ผู้รับสารยังไม่ได้ตระหนักว่าข้อมูลนั้นมีความเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเจตคติในอนาคต และข้อมูลข่าวสารที่ผู้รับสารรับมานี้จะถูกถ่ายโอนจากระบบความจำไปสู่ความจำระยะยาว เมื่อถึงจุดที่ผู้รับสารต้องทำการตัดสินใจเจตคติ ผู้รับสารจะเริ่มกระบวนการการตัดสินใจเจตคติด้วยการเรียกข้อมูลข่าวสารที่รับมาจากความจำระยะยาว เพื่อนำมาใช้ในการตัดสินใจเจตคติ ซึ่งตรงนี้เองที่ผู้รับสารจะรายงานเจตคติของเขาจากพื้นฐานของข้อมูลที่เขารวบรวมกลับคืนมาได้จากความจำระยะยาวของเขา ซึ่งมีแนวโน้มว่าบุคคลอาจจะเลือกจำข้อมูลข่าวสาร และตรงนี้เองที่การตัดสินใจเจตคติอาจทำไปโดยมีอคติ และผู้รับสารจะรายงานเจตคติอย่างมีอคติตามข่าวสารข้อมูลที่เขาระลึกได้ (Hastie and Park, 1986)

4. แรงจูงใจในการขยายความสาร

อารมณ์ความรู้สึกของผู้รับสารอาจจะมามีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของผู้รับสารในการขยายความเนื้อหาของสาร บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะทางบวกมักจะมีความพยายามในการประมวลสารด้วยเครื่องช่วยอย่างง่ายมากกว่า ในขณะที่บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะทางลบมักจะมีความพยายามในการประมวลสารอย่างพิถีพิถันเพื่อให้รายละเอียดของข้อมูล ความรู้สึกทางลบนี้ทำให้บุคคลรู้สึกว่าสถานการณ์สำหรับเขาในขณะนั้น เป็นสถานการณ์ที่เป็นปัญหา

ซึ่งทำให้เขาต้องประมวลสารในสถานการณ์ที่เป็นปัญหาอย่างจริงจัง เพราะที่เพื่อจะได้แก้ปัญหา นั้น อารมณ์ชั่ววูบในทางลบจะไปเพิ่มการขยายความสารของบุคคล และทำให้บุคคลมีแรงจูงใจที่จะใช้ความคิดเพื่อจะหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่เป็นปัญหา เขาจึงต้องพยายามวิเคราะห์ในรายละเอียดของข้อมูลมากขึ้น แต่บุคคลที่มีอารมณ์ชั่ววูบในทางบวก สภาพแวดล้อมอุปถัมภ์ที่ดีทำให้เขากล้าเสี่ยงมากขึ้น และเขาจะใช้เครื่องมือช่วยอย่างง่ายในการประมวลข้อมูล คนที่มีอารมณ์ชั่ววูบจะหลีกเลี่ยงการที่จะต้องใช้ความพยายามทางปัญญา เพราะว่าจะเป็นการไปรบกวนอารมณ์ชั่ววูบในทางบวกของเขา ทำให้แรงจูงใจในการขยายความสารลดลง ความเป็นไปได้ของการขยายความก็ลดลงเช่นกัน อารมณ์ชั่ววูบในทางลบจะทำให้ระดับความใส่ใจมีสูงขึ้น ในการวิเคราะห์การขยายความคุณภาพของข้อโต้แย้งโน้มน้าวใจ พบว่า ถ้าผู้รับสารมีอารมณ์ชั่ววูบในทางลบจะวิเคราะห์คุณภาพของข้อโต้แย้งมากกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่ววูบในทางบวก การขึ้นแก่กันระหว่างผลของข้อโต้แย้งจะมีผลต่อการเปลี่ยนเจตคติมากกว่าผลของอารมณ์ชั่ววูบอย่างเดี๋ยวนั้น ถ้านำเสนอสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักกับผู้รับสารที่มีอารมณ์ชั่ววูบในทางลบ จะสามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารได้มากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ในขณะที่อารมณ์ชั่ววูบของผู้รับสารได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดก่อนรับสาร แต่ถ้านำเสนอสารโน้มน้าวใจให้กับผู้รับสารที่มีอารมณ์ทางบวกไม่ว่าสารจะมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักหรือไม่มีน้ำหนัก ผลการโน้มน้าวใจจะไม่แตกต่างกัน ซึ่งผลของการขึ้นแก่กันระหว่างอารมณ์ชั่ววูบและคุณภาพของข้อโต้แย้งที่มีต่อการวัดเจตคติจะได้ผลดีพอๆกับการวัดการตอบสนองทางปัญญา

5. ความสามารถทางปัญญาในการขยายความ

อารมณ์ความรู้สึกของผู้รับสารอาจจะมีอิทธิพลต่อความสามารถในการขยายความสารในหลายๆทาง ความสัมพันธ์ของอารมณ์ชั่ววูบและความคิดทำให้ลดความสามารถในการประมวลข้อมูล และไปรบกวนความสามารถในการขยายความสาร อารมณ์ชั่ววูบในทางบวกจะไปช่วยเพิ่มการหาเหตุผลให้คล้องตามสารที่นำเสนอไปในทางบวก ซึ่งจะเห็นได้ว่า การขยายความสารจะมีความสัมพันธ์กับข้อมูลที่เก็บอยู่ในระบบความจำ อารมณ์ชั่ววูบในทางบวกจะทำให้ได้มาซึ่งความคิดในทางบวก บุคคลก็จะนำข้อมูลในทางบวกจากระบบความจำมาใช้ในการประเมินสาร แต่ถ้าความคิดนี้ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการประมวลสารโน้มน้าวใจก็จะทำให้ความสามารถทางปัญญาในการประมวลสารลดลง

Berkowitz (1986) ได้เสนอว่าอารมณ์ชั่วขณะและความคิดของบุคคลมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งสังเกตได้ว่า ความคิดที่บุคคลรู้สึกพึงพอใจจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลนั้นมีความรู้สึกที่ดีๆ หรือถ้ามีอารมณ์ชั่วขณะไม่ค่อยดีก็มีแนวโน้มว่าจะมีความคิดต่อสิ่งนั้นไปในทางลบ ความรู้สึกของของบุคคลอาจจะมีอิทธิพลต่อการมองอนาคตของบุคคล การสร้างความหวังในอนาคตเลยที่เดียว ดังเช่นเมื่อบุคคลมีความรู้สึกพึงพอใจในชีวิตของเขา มีความพึงพอใจในสิ่งที่เขาปฏิบัติ สิ่งนี้จะไปเหินห่างความพึงพอใจในความคิดของเขา นำไปสู่ความคาดหวังในอนาคตและการตัดสินใจที่พึงพอใจ ทำให้บุคคลมีความมั่นใจ เมื่อเหตุการณ์เป็นไปตามความคิดของเขา เหตุการณ์นั้นจะเป็นสิ่งที่ถูกต้องสำหรับเขา และจะทำให้เขากลับมาเสี่ยงที่จะทำอะไรเมื่อมีอารมณ์ชั่วขณะดีมากกว่ามีอารมณ์ชั่วขณะไม่ดี

Schwarz and Clore (1983) ได้ทำการศึกษาว่าบุคคลจะรายงานว่าเขามีชีวิตที่มีความสุขหรือความพึงพอใจอย่างไรขึ้นอยู่กับอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลนั้นด้วย โดยที่การเหินห่างอารมณ์ชั่วขณะนั้นทำโดยการสัมภาษณ์ในวันที่อากาศแจ่มใส หรือในวันที่ครึ้มฟ้าครึ้มฝน จากความทรงจำที่มีความสุขเหมือนกัน แต่พบว่าบุคคลรายงานว่าชีวิตมีความสุขไม่เท่ากันถ้าสัมภาษณ์ในวันที่สภาพอากาศที่ต่างกัน นั่นคือสภาพอากาศทำให้บุคคลมีอารมณ์ชั่วขณะต่างกัน และทำให้การรายงานเหตุการณ์ที่มีความสุขต่างกัน ซึ่งพบว่า ผู้ที่ให้สัมภาษณ์ในวันที่อากาศดีจะรู้สึกว่าอารมณ์ดีจะรายงานว่ามีชีวิตมีความสุขและมีความพึงพอใจมากกว่าผู้ที่ให้สัมภาษณ์ในวันที่มีอากาศครึ้มฟ้าครึ้มฝน จะเห็นได้ว่า ความรู้สึกพึงพอใจนำไปสู่ความคิดที่พึงพอใจได้ เนื่องจากอารมณ์ชั่วขณะของเขาในทางบวกจะนำไปสู่การระลึกถึงสิ่งดีๆ ที่เกิดขึ้นในอดีตที่ผ่านมา โดยเอาความรู้สึกปัจจุบันเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ และการที่อากาศครึ้มฟ้าครึ้มฝนทำให้บุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ ซึ่งอารมณ์ชั่วขณะในทางลบนี้เองที่ทำให้บุคคลมีการพิจารณาถึงสาเหตุที่ทำให้เขาเกิดอารมณ์ชั่วขณะไปในทางลบ ถ้าเขาอนุมานสาเหตุที่เกิดจากอากาศที่ครึ้มฟ้าครึ้มฝนการรายงานชีวิตที่มีความสุขจะลดน้อยลงกว่าผู้ที่ไม่อนุมานสาเหตุที่เหินห่างทำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะว่ามาจากสภาพอากาศ สรุปได้ว่า บุคคลจะใช้ความรู้สึกเป็นข้อมูลในการตัดสินใจว่าเขามีชีวิตที่มีความสุขเพียงใดและบุคคลที่มีความรู้สึกทางลบจะหาสาเหตุที่ทำให้เกิดความรู้สึกทางลบมากกว่า

แม้ว่าอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารในทางบวกจะทำให้บุคคลคล้อยตามการสื่อสาร

โน้มน้าวใจมากกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า การโน้มน้าวใจจะเกิดขึ้นทันทีเมื่อมีการส่งเสริมจากอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก บางครั้งอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกสามารถส่งเสริมการโน้มน้าวใจได้เนื่องจากมีตัวแปรอื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น สารนั้นมีความเกี่ยวข้องกับส่วนบุคคลต่ำ หรือบุคคลนั้นมีความสามารถทางปัญญาต่ำ ทำให้บุคคลพิจารณาสารแต่เพียงผิวเผินเท่านั้น (Fiske and Taylor, 1991)

การตอบสนองทางปัญญาของบุคคล

"การตอบสนองทางปัญญา" นั้นหมายถึง ความคิดที่บุคคลตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนา (Petty และคณะ, 1994) ซึ่งการตอบสนองทางปัญญาอาจจะสนับสนุนสารหรือไม่สนับสนุนก็ได้ โดยที่ ถ้าความคิดที่บุคคลตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนาเป็นความคิดสนับสนุน การตอบสนองทางปัญญาจะเป็นไปในทางบวก แต่ถ้าความคิดที่บุคคลตอบสนองต่อข้อโต้แย้งของสารที่น่าเสนาเป็นความคิดไม่สนับสนุน การตอบสนองทางปัญญาจะเป็นไปในทางลบ ซึ่งพื้นฐานหลักของการตอบสนองทางปัญญาของบุคคลจะอยู่ที่ เมื่อบุคคลรับสารโน้มน้าวใจแล้ว เขาจะพยายามนำข้อมูลที่ได้จากสารนั้นเข้าไปเชื่อมโยงกับความรู้อื่นที่ผู้รับสารมีมาก่อน (Cialdini, Petty and Cacioppo, 1981) รูปแบบการตอบสนองทางปัญญาของบุคคลจะเกิดขึ้นเป็นเบื้องต้นในการใช้ความคิดเกี่ยวข้องกับสารที่น่าเสนา (Eagly, 1992) การจะรบกวนการตอบสนองทางปัญญาที่มีความคิดสนับสนุนสารที่น่าเสนาจะเกิดขึ้นได้ยาก ถ้าสารที่น่าเสนาเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก

สำหรับอิทธิพลของอารมณ์ชั่วขณะที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติ จะเป็นไปในลักษณะเดียวกันกับอิทธิพลของอารมณ์ชั่วขณะที่มีต่อการตอบสนองทางปัญญาของผู้รับสารในการขยายความสาร เนื่องจากผลกระทบของอารมณ์ที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคตินี้เป็นผลกระทบที่เกิดจากการมีสิ่งรบกวนจากอารมณ์ชั่วขณะที่ไม่ดี บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะไม่ดีจะนำไปสู่การขยายความสารได้ ถ้าข้อโต้แย้งที่น่าเสนาเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก การเปลี่ยนเจตคติของบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะทางลบจะสามารถเปลี่ยนได้มากกว่าข้อโต้แย้งที่น่าเสนาเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก นั่นคือสิ่งรบกวนจะถูกกำจัดได้ด้วยสารที่น่าเสนาด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก ส่วนบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะไม่ได้รับอิทธิพลจากสิ่งรบกวน ทำให้เขาไม่ค่อยมีการขยายความสาร ทำให้สามารถโน้มน้าวใจเขาได้มากกว่า

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่อง อิทธิพลของอารมณ์ที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้แก่

1. งานวิจัยของ Bless และคณะ (1992) ซึ่งได้ทำการทดลองเป็น 2 การทดลอง ดังนี้

การทดลองที่ 1 การทดลองนี้ได้ใช้นักศึกษาจากมหาวิทยาลัย Heidelberg เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้บอกกับกลุ่มตัวอย่างว่ากลุ่มตัวอย่างต้องทำงานหลายอย่าง โดยที่งานแต่ละงานที่ให้ทำไม่มีความเกี่ยวข้องกัน และกลุ่มตัวอย่างต้องตอบคำถามเกี่ยวกับงานที่ทำแต่ละงานให้เสร็จสมบูรณ์ โดยเห็นว่าการเหล่านี้มีความเกี่ยวข้องกับการทดสอบเกี่ยวกับความเข้าใจเกี่ยวกับภาษา เพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาด้านอื่นๆ งานที่กลุ่มตัวอย่างต้องทำมีดังต่อไปนี้

1) งานที่เห็นชวนให้กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะ งานที่กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ต้องเห็นชวนให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะต้องทำคือ เขียนรายงานเหตุการณ์ที่ผ่านเข้ามาในชีวิตที่เรามีความสุขที่สุดให้ละเอียด ส่วนงานที่กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ต้องเห็นชวนให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะต้องทำคือ เขียนรายงานเหตุการณ์ที่ผ่านเข้ามาในชีวิตที่เรามีความสุขที่สุดให้ละเอียด โดยบอกว่าเป็นงานที่ช่วยกันสร้าง "Heidelberg Life Event Inventory" ได้ให้เวลากลุ่มตัวอย่างเขียนรายงาน 15 นาที แล้วได้ถามคำถามหลายๆ คำถามเป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับงานที่ทำ และแทรกคำถาม "คุณรู้สึกอย่างไรในขณะนี้" เข้าไปด้วยเพื่อเป็นการตรวจสอบว่ากลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะหรือยัง โดยให้คะแนนตั้งแต่ 1 ถึง 11 ซึ่ง 1 หมายถึง รู้สึกแย่มาก จนถึง 11 รู้สึกดีมาก

2) การนำเสนอสารโน้มน้าวใจด้วยข้อโต้แย้งที่จัดทำขึ้น ผู้ทำการทดลองได้บอกกลุ่มตัวอย่างว่า งานนี้ทำเพื่อทดสอบความเข้าใจทางภาษาของข้อความที่นำเสนอ โดยให้กลุ่มตัวอย่างฟังเทปบันทึกการสื่อสารว่าจะมีการเพิ่มค่าธรรมเนียมบริการนักศึกษา

จาก 45 DM เป็น 65 DM ต่อภาคเรียน โดยจะเริ่มในภาคเรียนถัดไป และให้เหตุผลที่ต้องขึ้นค่าธรรมเนียมด้วยข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก 11 ข้อ แก่กลุ่มที่อยู่ในเงื่อนไขผังสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก 11 ข้อ แก่กลุ่มที่อยู่ในเงื่อนไขผังสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ความแตกต่างในคุณภาพข้อโต้แย้งนี้ได้ทดสอบความน่าเชื่อถือจากการศึกษาที่ผ่านมาก่อนๆ ข้อโต้แย้งในสารนั้นจะมีความยาวเท่าๆกัน หลังจากฟังเทปบันทึกเสียงเรียบร้อยแล้ว กลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบคำถามหลายๆคำถามเกี่ยวกับการนำเสนอสาร โดยที่คำถามนั้นต้องไม่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาของสาร เช่น การป้องกันเสียงสะท้อนของผู้พูดเป็นอย่างไร ลักษณะการพูดของผู้พูดเป็นอย่างไร การใช้ภาษาของผู้พูดง่ายหรือยากต่อการทำความเข้าใจ และผู้พูดสามารถรวบรวมเนื้อหาของผู้พูดเป็นอย่างไร ในการที่ต้องแนะนำกลุ่มตัวอย่างว่างานนี้เป็นงานที่ทำเพื่อทดสอบความเข้าใจทางภาษา การตั้งคำถามจึงต้องถามเกี่ยวกับภาษา เพื่อป้องกันการตัดสินใจเจตคติของกลุ่มตัวอย่างจะเกิดขึ้นระหว่างรับสาร

3) งานที่แทรก ให้กลุ่มตัวอย่างอ่านบทความเกี่ยวกับการรับประทานอาหารค่ำในภัตตาคารซึ่งเป็นเรื่องที่แต่งขึ้น ซึ่งเนื้อหาของงานที่แทรกจะไม่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาของสาร-โน้มน้าวใจ และไม่เกี่ยวข้องกับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะทางบวกหรือทางลบ โดยให้เวลากลุ่มตัวอย่างทำงานที่แทรก 15 นาที หลังจากอ่านบทความในงานที่แทรกให้ทำเสร็จแล้ว กลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบคำถามหลายคำถาม ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับเนื้อหาของงานที่แทรกให้ทำ แต่จะแทรกคำถาม "คุณรู้สึกอย่างไรในขณะนี้" เข้าไปด้วย งานที่แทรกนี้ให้กลุ่มตัวอย่างทำเพื่อเป็นการยืนยันว่ากลุ่มตัวอย่างได้กลับไปมีอารมณ์กลางๆแล้ว ในกรณีที่งานที่แทรกนี้ทำต่อจากงานที่นำเสนอสารโน้มน้าวใจแก่กลุ่มตัวอย่าง โดยที่กลุ่มตัวอย่างทำงานที่เหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะเป็นสิ่งแรก และเป็นการทำให้นแน่ใจว่าอารมณ์ชั่วขณะของกลุ่มตัวอย่างที่เกิดขึ้นในช่วงการนำเสนอสารโน้มน้าวใจ จะไม่อยู่จนถึงเมื่อกลุ่มตัวอย่างต้องรายงานเจตคติที่เขาตัดสินใจ ส่วนกรณีที่กลุ่มตัวอย่างต้องฟังสารโน้มน้าวใจก่อนที่จะทำงานที่เหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ จะต้องให้กลุ่มตัวอย่างทำงานที่แทรกก่อนที่จะรับสารโน้มน้าวใจ เพื่อแน่ใจว่ากลุ่มตัวอย่างมีอารมณ์กลางๆตอนรับสารโน้มน้าวใจ จะได้ไม่ต้องคำนึงถึงว่าอารมณ์ชั่วขณะจะเข้าไปเป็นตัวแปรแทรกซ้อนในการทำการศึกษาทดลอง

4) การเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสารโน้มน้าวใจและหลังรับสารโน้มน้าวใจแต่ก่อนที่จะมีการตัดสินใจเจตคติ เพื่อให้งานที่เหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์

ชีวิตและการทำงานที่แทรกเป็นเครื่องถ่วงดุลกัน กลุ่มตัวอย่างครึ่งหนึ่งจะได้ทำงานที่เหน็ดเหนื่อยให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนที่จะได้รับการเสนอสารโน้มน้าวใจ ตามด้วยการทำงานที่แทรก แล้วค่อยวัดเจตคติ ซึ่งสรุปลำดับการทำงานได้ ดังนี้

- ลำดับที่ 1 ทำงานที่เหน็ดเหนื่อยให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ
- ลำดับที่ 2 เสนอสารโน้มน้าวใจ
- ลำดับที่ 3 ทำงานที่แทรก
- ลำดับที่ 4 การวัดเจตคติ

ส่วนกลุ่มตัวอย่างอีกครึ่งหนึ่งจะได้ทำงานที่แทรกก่อนเพื่อที่กลุ่มตัวอย่างจะได้มีอารมณ์กลางๆในการรับสารโน้มน้าวใจ แล้วค่อยมาทำงานที่เหน็ดเหนื่อยให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ และตามด้วยการวัดเจตคติ ซึ่งสรุปลำดับการทำงานได้ ดังนี้

- ลำดับที่ 1 ทำงานที่แทรก
- ลำดับที่ 2 เสนอสารโน้มน้าวใจ
- ลำดับที่ 3 ทำงานที่เหน็ดเหนื่อยให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ
- ลำดับที่ 4 การวัดเจตคติ

5) การวัดเจตคติของกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นตัวแปรตาม ได้ให้กลุ่มตัวอย่างประเมินการยอมรับสารโน้มน้าวใจ เรื่องการขึ้นค่าธรรมเนียมนักศึกษา ที่จะยอมรับมาน้อยเพียงใด โดยประเมินจากมาตรวัด 9 จุด ซึ่ง 1 หมายถึง ไม่ยอมรับมาก จนถึง 9 หมายถึง ยอมรับมาก

6) การวัดการตอบสนองทางปัญญาของกลุ่มตัวอย่าง ได้ให้เวลากลุ่มตัวอย่าง 3 นาที เขียนความคิดทั้งหมดที่กลุ่มตัวอย่างมีขึ้นระหว่างฟังสารโน้มน้าวใจลงในกระดาษ โดยเขียน 1 ความคิดต่อกระดาษ 1 ใบ และให้กลุ่มตัวอย่างนำกระดาษที่เขียนรายงานความคิดนี้ไปใส่ในกล่องซึ่งเตรียมไว้ 10 กล่อง ใส่กระดาษ 1 ใบ ต่อ 1 กล่อง ไม่จำเป็นต้องใส่ทุกกล่อง แต่ต้องเขียนบอกด้วยว่าความคิดนั้นเป็นความคิดสนับสนุน (สนับสนุน

การขึ้นค่าธรรมเนียบนักศึกษา) หรือเป็นความคิดไม่สนับสนุน (ไม่สนับสนุนการขึ้นค่า-
ธรรมเนียบนักศึกษา) หรือความคิดเป็นกลางๆ

7) การระลึกเนื้อหาสาระได้ ให้เวลากลุ่มตัวอย่าง 3 นาที ในการเขียน
เนื้อหาข้อโต้แย้งทั้งหมดที่น่าเสนอเท่าที่กลุ่มตัวอย่างจำได้

ผลการทดลอง พบว่าอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ
แต่จะมีอิทธิพลในกรณีที่อารมณ์ชั่วขณะของบุคคลต้องเกิดก่อนนำเสนอสารโน้มน้าวใจ ถ้า
เกิดหลังการนำเสนอสารโน้มน้าวใจพบว่าไม่มีอิทธิพลอะไร ข้อโต้แย้งในสารจะมีอิทธิพล
มากกว่า ดังนั้นผลการทดลองจะแบ่งได้ เป็น 2 กรณี คือ

1. กรณีที่กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสารโน้มน้าวใจ พบผลว่า
กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะเปลี่ยนเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจในทางบวก
ถ้าสารที่น่าเสนอมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ส่วนกลุ่ม-
ตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะเปลี่ยนเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจในทางบวกไม่
แตกต่างกันนัก ไม่ว่าจะสารที่น่าเสนอจะมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักหรือไม่มีน้ำหนักก็ตาม การค้นพบ
นี้สนับสนุนความคิดที่ว่า บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะมีการประมวลสารอย่างง่าย ๆ
ทำให้ไปลดปริมาณการขยายความสาร ทำให้การโน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะใน
ทางบวกทำได้ง่ายกว่าการโน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ทางลบ และบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะ
ทางลบจะประมวลสารด้วยความพิถีพิถันมากกว่า ดังนั้นในการจะโน้มน้าวใจผู้ที่มี
อารมณ์ชั่วขณะทางลบได้ต้องโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก นอกจากนี้ยังพบว่า
อารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารที่มีในขณะรับสารโน้มน้าวใจก็เพียงพอที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยน
เจตคติของบุคคลมีความแตกต่างกัน โดยไม่จำเป็นต้องให้อารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารมีอยู่นาน
ถึงขั้นที่จะรายงานเจตคติ จะเห็นได้จากการที่ทำให้อารมณ์ชั่วขณะทางบวกหรือทางลบหาย
ไปก่อนที่จะรายงานเจตคติด้วยการให้กลุ่มตัวอย่างทำงานที่แทรก นั่นคืออารมณ์ชั่วขณะของ
ผู้รับสารในขณะรับสารโน้มน้าวใจมีความเพียงพอในตัวมันเองที่จะมีผลกระทบต่อประมวล
สารโน้มน้าวใจ

2. กรณีที่กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะหลังรับสารโน้มน้าวใจแต่ก่อนจะตัดสินใจเจตคติ พบผลว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกและในทางลบจะมีการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนักไปในทางบวกมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะเห็นด้วยกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักอย่างเห็นได้ชัด ถ้าอารมณ์ชั่วขณะของผู้รับสารเกิดขึ้นหลังจากที่เขารับสารไปแล้วอารมณ์ในทางบวกจะไม่มีผลให้กลุ่มตัวอย่างมีการเปลี่ยนแปลงเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจไปในทางบวกได้มากขึ้น

การทดลองนี้ยังได้ทำการทดสอบด้วยว่า การรายงานเหตุการณ์ที่มีความสุขที่สุดในชีวิตจะเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ทางบวกในขณะนั้นจริง และการรายงานเหตุการณ์ที่มีความเศร้าที่สุดในชีวิตจะเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ทางลบในขณะนั้นจริง

การทดลองที่ 2 การทดลองนี้ได้ใช้นักศึกษาที่เรียนวิชาจิตวิทยาชั้นนำ ของมหาวิทยาลัย California แห่งเมือง Santa Barbara (UCSB) โดยมีรูปแบบการวิจัยคือ 3 (อารมณ์ชั่วขณะตอนตัดสินใจเป็นไปในทางบวก, กลาง, ลบ) x 2 (ข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก, ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก) x 2 (การประเมินสารจากภาพรวม, การประเมินสารในรายละเอียดของสาร) การทดลองเริ่มจากให้กลุ่มตัวอย่างมารวมกันที่ห้องรับรอง แล้วค่อยให้กลุ่มตัวอย่างเข้าไปนั่งที่โต๊ะคอมพิวเตอร์ที่มีที่กัน และให้กลุ่มตัวอย่างทำงาน ดังนี้

1. การนำเสนอสารและการจัดกระทำคุณภาพของสาร กลุ่มตัวอย่างจะได้อ่านสารเกี่ยวกับการสนับสนุนการขูดเจาะน้ำมันที่ชายฝั่งทะเลทางตอนใต้ของสหรัฐอเมริกา (ได้มีการทดสอบว่า เรื่องนี้เป็นเรื่องที่มีเจตคติส่วนทางสำหรับกลุ่มตัวอย่าง) ครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างจะได้รับสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก และอีกครึ่งหนึ่งจะได้รับสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก โดยที่ข้อโต้แย้งทั้ง 2 ประเภท มีความยาวเท่าๆกัน และได้มีการกำหนดเวลาในการนำเสนอสาร หลังจากอ่านสารโน้มน้าวใจแล้ว กลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบคำถาม 4 คำถามที่แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจทางภาษา แต่มีคำถามสุดท้ายเท่านั้นที่อ้างอิงถึงเนื้อหาของสาร โดยที่ได้ตั้งคำถามให้กลุ่มตัวอย่างประเมินสารจากภาพรวม หรือประเมินสารจากรายละเอียดของเนื้อหาสาร หลังจากตอบคำถามเสร็จแล้ว กลุ่มตัวอย่างต้องกลับไปอยู่ที่ห้องรับรองอีกครั้ง

2. งานที่เห็นชวนำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะ ได้ให้กลุ่มตัวอย่างดูวิดีโอที่ไม่มีเสียงพูด โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 กลุ่มที่เห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะทางบวก จะได้ดูวิดีโอเกี่ยวกับละครชนชั้นจากรายการโทรทัศน์รายการ "Saturday Night Live"

กลุ่มที่ 2 กลุ่มที่เห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะกลางๆ จะได้ดูวิดีโอเกี่ยวกับเรื่อง "winemaking"

กลุ่มที่ 3 กลุ่มที่เห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะทางลบ จะได้ดูวิดีโอเกี่ยวกับเรื่องการเข้าค่ายของเด็กที่เป็นโรคมะเร็ง

โดยจะให้เวลากลุ่มตัวอย่างดูวิดีโอ 5 นาที หลังจากดูวิดีโอเสร็จแล้ว กลุ่มตัวอย่างจะต้องตอบคำถามหลายๆคำถาม และได้แทรกคำถาม "คุณรู้สึกอย่างไรในขณะนี้" เพื่อเป็นการตรวจสอบว่ากลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะหรือยัง และกลุ่มตัวอย่างจะกลับไปโต๊ะคอมพิวเตอร์อีกครั้งเพื่อตอบคำถามเกี่ยวกับความเข้าใจภาษา ซึ่งคำถามจะขึ้นที่หน้าจอคอมพิวเตอร์

ผลการทดลอง พบดังนี้คือ ในกรณีที่ถามคำถามกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้เขาประเมินสารจากภาพรวมนั้น กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะทั้งในทางบวก กลางๆ และในทางลบ จะประเมินสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักไปในทางบวกมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ส่วนในกรณีที่ถามคำถามกลุ่มตัวอย่างเพื่อชี้แจงให้เขาประเมินสารในรายละเอียดของสาร พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะประเมินสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักไปในทางบวกน้อยกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก แต่กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ จะประเมินสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักไปในทางบวกมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก จากผลนี้สรุปได้ว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะพิจารณาสารจากภาพรวมมากกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ และบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะได้รับอิทธิพลจากคุณภาพของสารในการประเมินสารมากกว่าการประเมินสารจากภาพรวมหรือประเมินสาร

จากรายละเอียดของสาร เห็นได้ว่าอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล โดยที่สามารถโน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกได้ง่ายกว่าบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ เนื่องจากบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะประมวลสารจากภาพรวมเท่านั้นทำให้การขยายความสารนั้นมีน้อยลง ส่วนบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะถูกโน้มน้าวใจได้ยากกว่าเพราะเขาจะประมวลสารจากคุณภาพของข้อโต้แย้งมากกว่า ถ้าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก การเห็นด้วยกับสารก็จะมีมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

2. งานวิจัยของ Mackie and Worth (1989) เป็นงานวิจัยเกี่ยวกับอารมณ์ชั่วขณะของบุคคลในทางบวกจะมีผลทำให้ความสามารถทางปัญญาในการขยายความสารของบุคคลลดน้อยลง ซึ่งได้ทำการทดลองเป็น 2 การทดลอง ดังนี้

การทดลองที่ 1 ในการทดลองนี้ได้ใช้นักศึกษาจากมหาวิทยาลัย California แห่งเมือง Santa Barbara เป็นกลุ่มตัวอย่างโดยมีจำนวนชายและหญิงพอ ๆ กัน ซึ่งมีรูปแบบการวิจัย คือ 2 (อารมณ์ชั่วขณะในทางบวก, อารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ) x 2 (จำกัดเวลาในการรับสาร, ไม่จำกัดเวลาในการรับสาร) x 2 (ข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก, ข้อโต้แย้งที่ไม่น่าหนัก) โดยมีการทดลองดังนี้

1. เริ่มการทดลองด้วยการสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับเรื่อง "รัฐบาลมีการควบคุมผลกระทบของฝนกรดในทางตะวันออกเฉียงเหนือของสหรัฐอเมริกา น้อยที่สุด" โดยให้กลุ่มตัวอย่างประเมินว่าจะสนับสนุนหรือต่อต้านเรื่องนี้

2. การเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ ทำโดยการบอกกับกลุ่มตัวอย่างว่า การทดลองครั้งนี้มีความเกี่ยวข้องกับผลการได้รับรางวัลจากสลากกินแบ่ง ผู้ทำการทดลองได้บอกกับกลุ่มตัวอย่างที่ต้องเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะทางบวกจะมีการเลือกผู้ด้วยคอมพิวเตอร์ว่าเขาจะเป็นผู้ได้รับรางวัลเป็นเงิน 2 เหรียญ โดยทำการตรวจสอบได้จากคอมพิวเตอร์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ต้องเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะทางบวกจะเป็นผู้ได้รับเลือกให้ได้รับรางวัล และผู้ทำการทดลองได้บอกกับกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ ว่าเขาจะได้มีส่วนร่วมในเรื่องสลากกินแบ่งเท่านั้น

3. การนำเสนอสารโน้มน้าวใจและคุณภาพของข้อโต้แย้ง กลุ่มตัวอย่างที่ต่อต้านจะได้อ่านสุนทรพจน์ของผู้แทนจากสภาที่สนับสนุนจุดยืนที่เป็นจุดยืนที่มีเจตคติสวนทางกับกลุ่มตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างที่สนับสนุนจะได้อ่านสุนทรพจน์ของผู้แทนจากสภาที่ต่อต้านจุดยืนที่กลุ่มตัวอย่างสนับสนุนอยู่ กลุ่มตัวอย่างจำนวนครึ่งหนึ่งจะได้อ่านสารโน้มน้าวใจที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักจำนวน 8 ข้อ และอีกครึ่งหนึ่งจะได้อ่านสารโน้มน้าวใจที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก จำนวน 8 ข้อ ซึ่งมีความยาว 24 บรรทัดเท่าๆกัน

4. การจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร ทำโดยการจำกัดเวลาให้กลุ่มตัวอย่างอ่านสุนทรพจน์ของผู้แทนเป็นเวลา 65 วินาที ด้วยการนำเสนอสารค้างไว้ที่หน้าจอคอมพิวเตอร์ ซึ่งผู้รับสารจะต้องอ่านสารให้จบรวดเดียวโดยไม่มีการพัก ส่วนกลุ่มที่ไม่ถูกจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร เขาจะได้อ่านสุนทรพจน์จากหน้าจอคอมพิวเตอร์โดยที่เขาจะใช้เวลาในการอ่านเท่าไรก็ได้ตามที่เขาต้องการ และเมื่อเขาอ่านเสร็จแล้วก็ให้กดแค่รชวบนแป้นคอมพิวเตอร์เพื่อทำการวัดเจตคติต่อไป ได้ทำการออกแบบคำแนะนำให้กลุ่มตัวอย่างเข้าใจว่า ทั้ง 2 สภาพการณ์มีแรงจูงใจในการประมวลสารเท่าๆ กัน และเชื่อว่าการประมวลสารของเขามีความสำคัญเท่าๆ กัน

5. การวัดเจตคติ วัดด้วยมาตรวัด 9 จุด แบ่งการวัดเป็น 2 ด้าน คือ ในประเด็น "รัฐบาลมีการควบคุมผลกระทบของฝนกรดในทางตะวันออกเฉียงเหนือของสหรัฐอเมริกาน้อยที่สุด" และในด้านการเห็นด้วยกับเนื้อหาและแหล่งของสาร และการระลึกได้ในเนื้อหาสาร โดยไม่มีการเตือนล่วงหน้า

ผลการทดลอง กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกและถูกจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร มีการเปลี่ยนเจตคติไม่แตกต่างกัน ไม่ว่าสารนั้นมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักหรือไม่มีน้ำหนักก็ตาม แต่ในกรณีที่ไม่ถูกจำกัดเวลาในการรับสาร กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกเห็นด้วยกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะกลางๆเห็นด้วยกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก ไม่ว่าจะถูกจำกัดเวลาในการรับสารหรือไม่ก็ตาม และกลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกระลึกเนื้อหาของได้น้อยกว่า

กลุ่มตัวอย่างที่มีอารมณ์ชั่วขณะกลางๆ จะเห็นได้ว่าอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกของบุคคล ทำให้ความสามารถในการประมวลสารนั้นลดน้อยลง

การทดลองที่ 2 ในการทดลองนี้ได้อาศัยนักศึกษาจากมหาวิทยาลัย California แห่งเมือง Santa Barbara เป็นกลุ่มตัวอย่างโดยมีจำนวนชายและหญิงพอ ๆ กัน ซึ่งมีรูปแบบการวิจัย คือ 2 (อารมณ์ชั่วขณะในทางบวก, อารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ) x 2 (การจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร, ไม่จำกัดเวลาในการนำเสนอสาร) x 2 (ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก, ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก) x 2 (แหล่งเชื้อชาติ, แหล่งไม่เชื้อชาติ) โดยมีผลการทดลองดังนี้

1. เริ่มการทดลองด้วยการสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับเรื่อง "กฎหมายควบคุมการได้รับอนุญาตให้มีปืนในครอบครอง" โดยให้กลุ่มตัวอย่างประเมินว่าจะสนับสนุนหรือต่อต้านเรื่องนี้

2. การเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ ได้ให้กลุ่มตัวอย่างที่จะเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกได้ดูรายการโทรทัศน์รายการ "Saturday Night Live" เป็นเวลา 5 นาที ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่จะก่อให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ ได้ดูรายการเกี่ยวกับเหล้าองุ่น จากวิดีโอไม่ออกเสียง เป็นเวลา 5 นาที

3. นำเสนอสารโน้มน้าวใจและการจัดกระทำความเชื่อชาติของแหล่ง กลุ่มตัวอย่างจะได้อ่านสุนทรพจน์ของตัวแทนนักเรียนทุนทางกฎหมายที่มีชื่อเสียงจากมหาวิทยาลัย Virginia (แหล่งเชื้อชาติ) กลุ่มตัวอย่างอีกครั้งหนึ่งจะได้ฟังสุนทรพจน์ของตัวแทนนักศึกษาปีที่ 1 จากมหาวิทยาลัย Virginia (แหล่งไม่เชื้อชาติ) โดยสุนทรพจน์นั้นจะสนับสนุนจุดยืนเกี่ยวกับประเด็น "กฎหมายควบคุมการได้รับอนุญาตให้มีปืนในครอบครอง" ซึ่งเป็นประเด็นที่กลุ่มตัวอย่างมีเจตคติสวนทาง (จากการสำรวจเบื้องต้น) โดยสารนี้มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก จำนวน 8 ข้อ หรือ มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก จำนวน 8 ข้อ ซึ่งได้ทำการตรวจสอบคุณภาพข้อโต้แย้งมาก่อนจากกลุ่มตัวอย่างที่มีความคล้ายคลึงกัน

4. ในการจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร ในกลุ่มตัวอย่างที่ถูกจำกัดเวลา จะได้อ่านสารโดยไม่พักประมาณ 70 วินาที และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ถูกจำกัดเวลาก็สามารถใช้เวลาในการอ่านสารได้ตามที่ต้องการ

5. การวัดเจตคติ วัดด้วยมาตรวัด 9 จุด แบ่งการวัดเป็น 2 ด้าน คือ ในประเด็น "กฎหมายควบคุมการได้รับอนุญาตให้มีปืนในครอบครอง" และในด้านการเห็นด้วยกับเนื้อหาและแหล่งของสาร และการระลึกได้ในเนื้อหาสาร โดยไม่มีการเตือนล่วงหน้า

ผลการทดลอง บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก จะมีการประมวลสารน้อยลง โดยการเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะดีและไม่ถูกจำกัดเวลาในการนำเสนอสารจะประมวลสารอย่างเป็นระบบพอ ๆ กับบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะกลาง ๆ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะประมวลสารอย่างเป็นระบบเพิ่มขึ้นถ้าเขาไม่ถูกจำกัดเวลา เพราะเขาจะมีเวลามากพอที่จะพิจารณาสารและทำให้เขาเห็นด้วยกับสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักมากกว่าสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก และเขาจะพิจารณาสารโดยไม่อาศัยเครื่องช่วยอย่างง่ายซึ่งคือแหล่งที่มีความเชื่อส่วนตัวนั่นเอง แต่ถ้าเป็นบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกแต่ถูกจำกัดเวลาในการนำเสนอสาร เขาจะไม่มีเวลามากพอที่จะมาคิดพิจารณาสาร เขาจึงต้องอาศัยเครื่องช่วยอย่างง่ายในการตัดสินใจ ซึ่งพบว่าเขาจะเห็นด้วยกับสารที่มาจากแหล่งที่มีความเชื่อส่วนตัวมากกว่า สรุปได้ว่า บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะประมวลสารด้วยเส้นทางสายแกนน้อยมาก เพราะอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะไปยับยั้งการประมวลสารอย่างมีระบบให้ลดลง ทำให้ความพยายามในการใช้ความคิดน้อย ต้องอาศัยเครื่องช่วยอย่างง่าย เช่น แหล่งเชื่อส่วนตัว ในการตัดสินใจ

3. งานวิจัยของ Schwarz and Clore (1983) เป็นงานวิจัยที่แสดงให้เห็นว่า การรายงานว่าเหตุการณ์ในชีวิตที่เขามีความสุข ความพึงพอใจของบุคคลจะได้รับอิทธิพลจากอารมณ์ในขณะนั้นของเขา และบุคคลที่มีความรู้สึกในทางลบจะพยายามหาสาเหตุที่ทำให้เขาารู้สึกเช่นนั้นมากกว่าบุคคลที่มีความรู้สึกในทางบวก ซึ่งการทดลองมีอยู่ 2 การทดลอง ดังนี้

การทดลองที่ 1 มีรูปแบบการวิจัยคือ

2 (การพรรณนาเหตุการณ์ในชีวิตทางบวก, ทางลบ) x 3 (อารมณ์ตั้งเครียด, ร่าเริง, ไม่มีผลกระทบต่ออารมณ์) การทดลองเริ่มจากได้นำกลุ่มตัวอย่างเข้าไปในห้องเก็บเสียงที่มีลักษณะแปลกประหลาด และบอกกับกลุ่มตัวอย่างที่จะให้ เขาอนุมานว่าห้องนี้ก่อให้เกิดความรู้สึกตั้งเครียดว่า ผู้ที่ได้เข้ามาทำการทดลองก่อนหน้านี้ได้บอกว่าห้องนี้ทำให้เกิดความรู้สึกตั้งเครียด และบอกกับกลุ่มตัวอย่างที่จะให้ เขาอนุมานว่าห้องนี้ก่อให้เกิดอารมณ์ร่าเริงว่าผู้ที่ได้เข้ามาทำการทดลองก่อนหน้านี้ได้บอกว่าห้องนี้ทำให้รู้สึกร่าเริง และไม่บอกอะไรกับกลุ่มที่ไม่ต้องการให้เขามีผลกระทบต่ออารมณ์ ผู้ทำการทดลองจะบอกกับกลุ่มตัวอย่างว่า ให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับห้องที่ทำการทดลองในด้านความสะอาด สบาย แสงสว่าง การระบายอากาศ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างจะได้รับแบบสอบถามนี้ตั้งแต่เริ่มเข้ามาในห้องเก็บเสียงนี้ ส่วนกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบต่ออารมณ์ก็ไม่ต้องตอบแบบสอบถาม แล้วกลุ่มตัวอย่างต้องทำงานที่แทรกประมาณ 25 นาที หลังจากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างเขียนรายงานเหตุการณ์ในชีวิตที่มีความสุขที่สุดในอดีตที่ผ่านมาสำหรับกลุ่มที่ต้องการให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก และเขียนรายงานเหตุการณ์ในชีวิตที่เศร้าที่สุดในอดีตที่ผ่านมา สำหรับกลุ่มที่ต้องการให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ โดยบอกกลุ่มตัวอย่างว่าทำเพื่อพัฒนาเครื่องมือในการประเมินเหตุการณ์ในชีวิต เมื่อกลุ่มตัวอย่างเขียนรายงานเหตุการณ์เกี่ยวกับชีวิตเสร็จแล้ว ผู้ทำการทดลองจะบอกกับกลุ่มตัวอย่างว่าทางภาควิชาต้องการให้เขาหาสาเหตุที่ทำให้เขาเกิดความรู้สึกว่ารู้สึกทางบวก และรู้สึกทางลบ และต้องให้กลุ่มตัวอย่างใช้เวลาอยู่ในห้องสักพักหนึ่ง เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างได้รับผลกระทบจากลักษณะของห้องเพิ่มหลังจากได้รับผลกระทบจากห้องด้วยการบอกให้ เขาทราบว่ากลุ่มตัวอย่างรุ่นก่อนรู้สึกอย่างไรเมื่อเข้ามาในห้องนี้ ในการประเมินอารมณ์ในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่างจะประเมินด้วยการใช้คำถาม "คุณรู้สึกมีความสุข/ไม่มีความสุขในตอนนีหรือไม" และสุดท้ายให้กลุ่มตัวอย่างตอบคำถามว่า อารมณ์ความรู้สึกของเขาเกิดจากความคิดของเขา (สาเหตุภายใน) หรือเกิดจากสภาพของห้องเก็บเสียงนั้น (สาเหตุภายนอก)

ผลการทดลอง พบว่ากลุ่มตัวอย่างจะใช้อารมณ์ชั่วขณะในปัจจุบันไปประเมินเหตุการณ์ในชีวิต ผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะพยายามหาสาเหตุที่ทำให้เขาเกิดอารมณ์ทางลบมากกว่าผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวก ในกรณีที่ผู้มีอารมณ์ทางลบอนุมานสาเหตุว่า

อารมณ์ทางลบเกิดจากสภาพห้อง ไม่ได้เกิดจากตัวเขาเอง จะทำให้อารมณ์ชั่วขณะมีผลกระทบต่ออารมณ์ในชัวิตน้อยลง แต่ถ้ากลุ่มตัวอย่างมีอารมณ์ชั่วขณะไม่ดี แต่ได้รับการคาดหวังว่าห้องทำให้เกิดความรู้สึกว่าเรง จะรายงานว่ามีอารมณ์ชั่วขณะดี ผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะรายงานว่ามีชีวิตมีความสุขมากโดยไม่คำนึงถึงสภาพห้องที่ทำการทดลอง ผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะดีจะไม่ได้รับอิทธิพลจากสถานการณ์ภายนอกมากนัก เนื่องจากผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะไม่ค่อยมีแรงจูงใจที่จะหาสาเหตุที่ทำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ ซึ่งตรงกันข้ามกับผู้ที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบ ทำให้อารมณ์ชั่วขณะของกลุ่มตัวอย่างที่พรรณนาเหตุการณ์ที่เศร้าในชีวิตจะหันเหการพิจารณาไปจากระดับปกติมากกว่าผู้ที่พรรณนาเหตุการณ์ในชีวิตที่มีความสุข ในการเขียนรายงานเหตุการณ์ในชีวิตจะไปเพิ่มปริมาณความคั้นเคสกับเหตุการณ์ที่มีอยู่ในความจำ ทำให้การประเมินเหตุการณ์ในชีวิตมีมากเกินไปและทำให้เกิดความลำเอียงในการประเมินเหตุการณ์ในชีวิตของเขา ในกรณีที่บุคคลใช้อารมณ์ชั่วขณะในการประเมินคุณภาพชีวิต

การทดลองที่ 2 จะทำการทดลองด้วยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับชีวิตที่ผ่านสุขทางโทรศัพท์โดยจะแบ่งการสัมภาษณ์ในวันที่อากาศแจ่มใส และสัมภาษณ์วันที่ครึ้มฟ้าครึ้มฝน โดยบอกกับกลุ่มตัวอย่างว่าเป็นการสำรวจการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์

ผลการทดลอง พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้อารมณ์ชั่วขณะเป็นเสมือนข้อมูลในการประเมินชีวิตของเขา ถ้าสัมภาษณ์ในวันที่อากาศแจ่มใส เขาจะรายงานว่ามีชีวิตมีความสุขและน่าพึงพอใจมากกว่าสัมภาษณ์ในวันที่มีอากาศครึ้มฟ้าครึ้มฝน แต่ถ้ากลุ่มตัวอย่างอนุমানสาเหตุการเกิดอารมณ์ชั่วขณะของเขาว่าเกิดจากสภาพอากาศ การประเมินความสุขจะน้อยกว่าผู้ที่นำอารมณ์ชั่วขณะไปตัดสินการประเมินความสุขในชีวิต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาอิทธิพลของอารมณ์ชั่วขณะ คุณภาพของข้อโต้แย้ง และเวลาที่เหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ ที่มีต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลในการรับสารโน้มน้าวใจ

2. เพื่อเปรียบเทียบคะแนนเจตคติของบุคคลต่อสารโน้มน้าวใจ ซึ่งมีอารมณ์ชั่วขณะต่างกัน ในเวลาที่ได้รับสารโน้มน้าวใจต่างกัน และสารโน้มน้าวใจมีคุณภาพของข้อโต้แย้งที่ต่างกัน

ขอบเขตที่ใช้ในงานวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนหญิงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนศึกษานารี จำนวน 120 คน
2. ทฤษฎีที่ใช้เป็นพื้นฐานในการวิจัย คือ ทฤษฎีความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ

คำจำกัดความ

1. การขยายความ (elaboration) หมายถึง ความมากน้อยที่บุคคลคิดอย่างระมัดระวังเกี่ยวกับข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่าง ๆ ในเรื่องนั้น ๆ ในบริบทของการโน้มน้าวใจ

2. อารมณ์ชั่วขณะ (mood) หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลที่เกิดขึ้นเพียงชั่วคราว ไม่เกิดขึ้นอย่างถาวร

2.1 อารมณ์ชั่วขณะในทางบวก (positive mood) หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลที่เกิดขึ้นเพียงชั่วคราว และทำให้บุคคลรู้สึกพึงพอใจ มีความสุข เป็นความรู้สึกที่ดี

2.2 อารมณ์ชั่วขณะในทางลบ (negative mood) หมายถึง ความรู้สึกของบุคคลที่เกิดขึ้นเพียงชั่วคราว และทำให้บุคคลรู้สึกไม่ดี ไม่มีความสุข ไม่พึงพอใจ หรือไม่สบายใจ

3. คุณภาพของข้อโต้แย้ง (argument quality) หมายถึง ลักษณะของ สารโน้มน้าวใจที่น่าเสนอ

3.1 ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument) หมายถึง สารโน้มน้าวใจที่น่าเสนอเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่ประกอบไปด้วยเหตุผล แสดงหลักฐานสนับสนุน

3.2 ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument) หมายถึง สารโน้มน้าวใจที่น่าเสนอเป็นสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่ค่อยมีเหตุผล ไม่มีหลักฐานสนับสนุนเด่นชัด

4. เวลาที่จะเห็นชวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ (time of mood induction) หมายถึง เวลาที่จะเห็นชวนำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะขึ้น

4.1 อารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสาร (mood before encoding) หมายถึง การที่เห็นชวนำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนที่จะนำเสนอสารโน้มน้าวใจ

4.2 อารมณ์ชั่วขณะหลังนำเสนอสารแต่ก่อนการตัดสินใจ (mood after encoding) หมายถึง การที่เห็นชวนำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดอารมณ์ชั่วขณะหลังนำเสนอสารโน้มน้าวใจ แล้วจึงให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจ

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ประกอบด้วย

1.1. อารมณ์ชั่วขณะ (mood)

1.1.1. อารมณ์ชั่วขณะในทางบวก (positive mood)

1.1.2. อารมณ์ชั่วขณะในทางลบ (negative mood)

- 1.2. คุณภาพของข้อโต้แย้ง (argument quality)
 - 1.2.1. ข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (strong argument)
 - 1.2.2. ข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก (weak argument)
 - 1.3. เวลาที่จะเห็นยวนำให้เกิดอารมณ์ชั่วขณะ (time of mood induction)
 - 1.3.1. อารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสาร (mood before encoding)
 - 1.3.2. อารมณ์ชั่วขณะหลังนำเสนอสารแต่ก่อนการตัดสินใจ (mood after encoding)
2. ตัวแปรตาม

2.1 คะแนนเจตคติของบุคคลที่มีต่อสารโน้มน้าวใจที่นำเสนอ

สมมติฐานการวิจัย

1. เมื่อบุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสารโน้มน้าวใจ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักได้มากกว่าเมื่อโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
2. เมื่อบุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะก่อนนำเสนอสารโน้มน้าวใจ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักได้พอๆ กับเมื่อโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
3. เมื่อบุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะหลังนำเสนอสารโน้มน้าวใจ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักได้มากกว่าเมื่อโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

4. เมื่อบุคคลเกิดอารมณ์ชั่วขณะหลังนำเสนอสารโน้มน้าวใจ บุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบจะถูกโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนักได้มากกว่าเมื่อโน้มน้าวใจด้วยสารที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบว่า อารมณ์ชั่วขณะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลอย่างไร
2. ทำให้ทราบว่า จะโน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางบวกได้อย่างไร และจะโน้มน้าวใจบุคคลที่มีอารมณ์ชั่วขณะในทางลบได้อย่างไร
3. ทำให้ทราบว่า อารมณ์ชั่วขณะสามารถนำไปสู่การใช้เส้นทางสายแกนเป็นเส้นทางในการโน้มน้าวใจได้อย่างไร
4. ทำให้ทราบว่า จะใช้เจตคติของบุคคลเป็นตัวทำนายพฤติกรรมได้นั้น การเปลี่ยนเจตคติของบุคคลจะต้องเป็นการเปลี่ยนเจตคติที่มาจากการใช้เส้นทางสายแกน