

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบจำลองการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจชื่อ The Elaboration Likelihood Model of Persuasion (ELM) ที่พัฒนาขึ้นโดย Petty และ Cacioppo (Perloff,1993) คำว่า Elaboration ในที่นี้หมายถึง ระดับของความคิดที่ใช้ในการพิจารณาข้อโต้แย้งต่าง ๆ ที่มีอยู่ในข้อมูลข่าวสารหนึ่ง ๆ (Petty และ Cacioppo,1986 อ้างถึงใน Perloff,1993)

แบบจำลองนี้ใช้อธิบาย กระบวนการยอมรับ (Yielding) การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ที่ประกอบด้วยเส้นทางการ 2 เส้นทางที่แตกต่างกัน คือ เส้นทางหลัก (Central Route) เส้นทางรอง (Peripheral Route) (Petty และ Priester,1994)

เส้นทางหลัก (Central Route) และ เส้นทางรอง (Peripheral Route)

ผู้รับสารที่เลือกใช้เส้นทางหลัก จำเป็นต้องใช้ความคิดอย่างมากในการพิจารณาข้อโต้แย้งต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น และนำเอาความคิดเหล่านั้นไปเปรียบเทียบกับโครงสร้างทางทัศนคติ (Attitude Schema) ที่มีอยู่เดิม (หรืออาจกล่าวได้ว่า ผู้รับสารจะนำเอาข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับไปผ่านกระบวนการรับรู้ หรือ cognitive process นั้นเอง) เพื่อตัดสินใจยอมรับหรือไม่ยอมรับข้อมูล หรือ สาร (messages) ที่มีอยู่ในการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น ขณะที่ผู้รับสารที่เลือกใช้เส้นทางรอง ไม่จำเป็นต้องใช้ความคิดในการพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารแต่อย่างใด เพียงแต่อาศัยนัยยะต่าง ๆ เช่น ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร (Source Credibility หรือ Expert Source) ความชื่นชอบและไม่ชื่นชอบ (Positive/Negative Affection) ที่มีอยู่เดิมต่อเหตุการณ์ ฯลฯ ที่ซ่อนอยู่ในบริบทของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ เพื่อตัดสินใจที่จะยอมรับหรือไม่ยอมรับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น โดยไม่ได้พิจารณาถึงข้อโต้แย้ง หรือข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้นแต่อย่างใด

ภายใต้เงื่อนไข ปัจจัยเช่นไร ที่จะเป็นตัวกำหนดให้ผู้รับสารเลือกใช้เส้นทางหลักหรือ เส้นทางรองที่จะนำไปสู่การตัดสินใจยอมรับหรือไม่ยอมรับสารอันเนื่องมาจากการโน้มน้าวใจนั้น

ทฤษฎี ELM กล่าวเอาไว้ว่า แรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (Motivation to Process) และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (Ability to Process) ของผู้รับสารแต่ละคนจะเป็นตัวกำหนดการเลือกใช้เส้นทาง 2 เส้นทางดังกล่าวข้างต้น

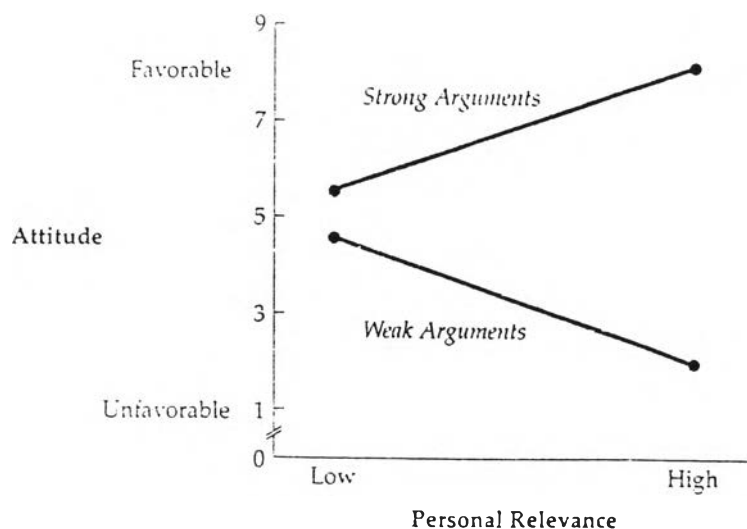
แรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (Motivation to process)

ปัจจัยที่บ่งชี้ว่าผู้รับสารจะมีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มากหรือน้อย สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ ปัจจัยอันเนื่องมาจากสถานการณ์ (Situational) และปัจจัยอันเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล (Dispositional)

1. ปัจจัยอันเนื่องมาจากสถานการณ์ (Situational) ได้แก่ ความเกี่ยวข้อง (Involvement)

ทฤษฎี ELM กล่าวเอาไว้ว่า ผู้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้น ๆ สูง ก็จะมีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งสูง นั่นคือ มีแนวโน้มว่าจะเลือกใช้เส้นทางหลักมากกว่าเส้นทางรอง Petty และ Cacioppo,1979 (อ้างถึงใน Petty และ Priester,1994) ได้ทำการทดลองโดยแจ้งให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งทราบว่า ทางมหาวิทยาลัยของพวกเขา (ความเกี่ยวข้องสูง) หรือ มหาวิทยาลัยแห่งอื่น (ความเกี่ยวข้องต่ำ) ที่สมควรจะจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียนของนิสิตชั้นปีสุดท้ายก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป และให้นักศึกษาได้ฟังการแถลงเกี่ยวกับนโยบายนี้ทางสถานีวิทยุที่มีทั้งแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการทดสอบโดยให้ข้อโต้แย้งประกอบว่าทำไมถึงต้องจัดให้มีนโยบายนี้ขึ้นและฟังดูมีน้ำหนักน่าเชื่อถือ (Strong Argument) และแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการจัดทดสอบ โดยบอกถึงข้อโต้แย้งที่ไม่มีย้ำหนักในการจัดทดสอบครั้งนี้ (Weak Argument) ผลที่เกิดขึ้นนั้นเป็นไปตามที่ทฤษฎี ELM ทำนายเอาไว้ นั่นคือ เมื่อผู้ประกาศของสถานีวิทยุ สนับสนุนว่า การทดสอบนี้ควรจะต้องจัดให้มีขึ้นที่มหาวิทยาลัยของพวกเขา คุณภาพของข้อโต้แย้ง (Strong และ Weak Argument) จะมีผลกระทบต่อทัศนคติของพวกเขามากกว่าที่ผู้ประกาศกล่าวสนับสนุนว่าการจัดทดสอบจะจัดให้มีขึ้น ณ มหาวิทยาลัยแห่งอื่น กล่าวคือ เมื่อผู้รับสารเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นสูง ข้อโต้แย้งที่ดีก็จะสามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารได้มากกว่าข้อโต้แย้งที่ไม่ดี (ดูรูปที่ 2.1 ประกอบ)

Burnkrant และ Unnava,1989 (อ้างถึงใน Petty และ Priester,1994) ได้ทำการทดลองที่คล้ายคลึงกับ petty และ Cacioppo และพบว่า เพียงแค่ทำการเปลี่ยนสรรพนามที่ใช้ในแถลงการณ์จากสรรพนามบุรุษที่ 3 (เช่น "เขา" หรือ "เธอ") ไปเป็นสรรพนามบุรุษที่ 2 (เช่น "คุณ") ก็เพียงพอที่จะเพิ่มความเกี่ยวข้องของผู้รับสารที่มีต่อเหตุการณ์นั้น ๆ ได้



รูปที่ 2.1 ทศนคติที่เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์และน้ำหนักของข้อโต้แย้ง

2 ปัจจัยอื่นเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล (Dispositional) ได้แก่ ความต้องการที่จะคิดพิจารณา (Need for Cognition, NFC)

Cacioppo และ Petty, 1982 และ Cacioppo, Petty และ Moins, 1983 (อ้างถึงใน Perloff, 1993) กล่าวว่า ผู้รับสารแต่ละคนจะมีจุดมุ่งหมายในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่แตกต่างกัน และหนึ่งในความแตกต่างนั้นก็ได้แก่ ความต้องการที่จะคิดพิจารณา

ความต้องการที่จะคิดพิจารณา คือ ความต้องการที่จะปะติดปะต่อ (structure) สถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกันให้อยู่ในรูปที่มีความหมาย หรือ คือความพยายามที่จะทำความเข้าใจและให้เหตุผลกับโลกที่เกิดจากประสบการณ์ (Cohen, Scotland และ Wolfe, 1995 น. 291 อ้างถึงใน Perloff, 1993) ผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาสูงชอบที่จะกล่าวว่า พวกเขาชอบปัญหาที่สลับซับซ้อนมากกว่าปัญหาที่ง่าย ๆ และพวกเขารู้สึกสนุกกับการคิดแม้ว่าสิ่งที่ได้จากการคิดอาจจะไม่มีผลกระทบต่อเหตุการณ์นั้น ๆ และในทางตรงกันข้าม ผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาต่ำ จะรู้สึกผ่อนคลายมากกว่าจะรู้สึกพึงพอใจหลังจากที่ผ่านการใช้ความพยายามในการคิดถึงเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งมาอย่างหนักหน่วง Perloff (1993) กล่าวว่า ผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาสูง จะใช้ความพยายามอย่างมากในการประเมินข่าวสาร และจะต้องตรึงนึก (recall) ถึงประเด็นต่าง ๆ ที่มีอยู่ในข่าวสารมากกว่าผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาต่ำ

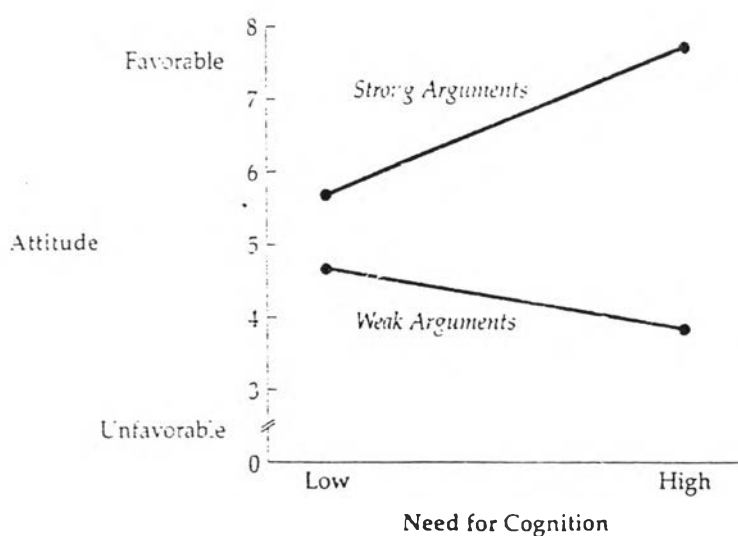
Cacioppo , Petty และ Moris,1983 (อ้างถึงใน Shavitt และ Brock,1994) ได้ทำการทดลองที่คล้ายคลึงกับการทดลองในปัจจัยเรื่องความเกี่ยวข้อง นั่นคือ พวกเขาได้แจ้งให้นักศึกษาทราบว่าจะมีการขึ้นค่าเล่าเรียนในปีการศึกษาถัดไป แต่ก่อนหน้าที่จะให้นักศึกษาฟังแถลงการณ์จากสถานีวิทยุของมหาวิทยาลัยที่มีทั้งแถลงการณ์ที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และแถลงการณ์ที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก พวกเขาได้ให้นักศึกษาตอบแบบ สอบถามที่ใช้วัดระดับของความต้องการในการคิดพิจารณา (Need for Cognition Scale) ดังตารางที่ 2.1 ทั้งนี้เพื่อใช้บ่งบอกถึงความต้องการการคิดพิจารณาของนักศึกษาแต่ละคนนั่นเอง

ตารางที่ 2.1 ตัวอย่างของแบบสอบถามที่ใช้วัดระดับของความต้องการในการคิดพิจารณา โดยตอบว่าใช่หรือไม่ใช่

1. ฉันชอบงานที่ต้องใช้สมอง งานที่ยาก ๆ และมีความสำคัญ มากกว่างานที่มีความสำคัญแต่ไม่ต้องใช้ความคิด
2. การเรียนรู้วิธีคิดแบบใหม่ ๆ ไม่ทำให้ฉันตื่นเต้นมากนัก
3. โไคเดียวที่ว่าการเชื่อมั่นในความคิดที่นำทางไปสู่จุดสูงสุดในชีวิต ไม่เคยอยู่ในหัวสมองของฉัน
4. ฉันเพียงแต่คิดให้หนักที่สุดเท่าที่ฉันจำเป็นต้องคิด
5. ฉันชอบงานที่เกี่ยวข้องกับการคิดค้นวิธีการใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาอย่างแท้จริง
6. ฉันชอบงานที่ใช้ความคิดเพียงเล็กน้อย ในฐานะที่ครั้งหนึ่งฉันเคยผ่านมันมาแล้ว

ผลการทดลองที่ได้หลังจากที่ให้นักศึกษาฟังแถลงการณ์ทั้งสองประเภทข้างต้นแล้ว แสดงได้ดัง

รูปที่ 2.2



รูปที่ 2 ทศนคติที่เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยความต้องการการคิดพิจารณาและน้ำหนักข้อโต้แย้ง

ทัศนคติของนักศึกษาที่มีความต้องการคิดพิจารณาสูง (High in Need for Cognition) จะได้รับผลกระทบจากคุณภาพของแหล่งการณ่มากกว่าทัศนคติของนักศึกษาที่มีความต้องการคิดพิจารณต่ำ (Low in Need for Cognition) นั่นคือ ยิ่งความต้องการคิดพิจารณามีมากเท่าใด ก็จะทำให้บุคคลใช้ความคิดในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งมากขึ้นเท่านั้น

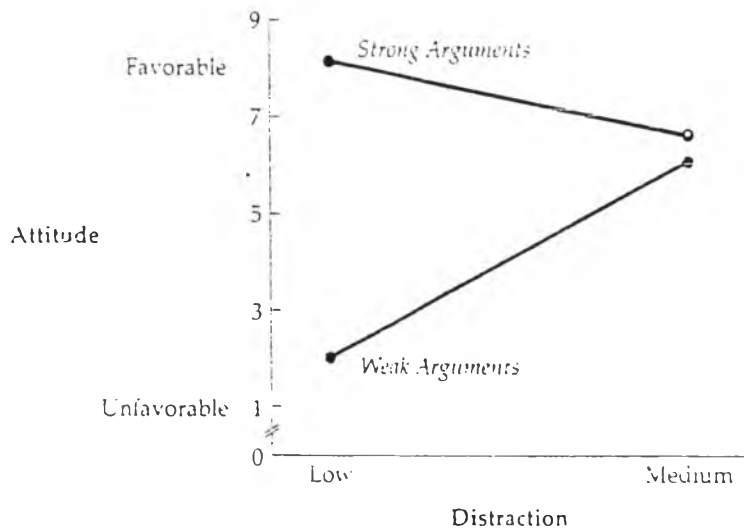
ทฤษฎี ELM ได้ชี้ให้เห็นว่า แม้ว่าผู้รับสารจะมีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง แต่ถ้าผู้รับสารไม่มีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งนั้น ๆ ก็จะทำให้ผู้รับสารหันไปใช้เส้นทางรองแทน ดังนั้น ความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง จึงเข้ามาเป็นเงื่อนไขอีกส่วนหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดว่าผู้รับสารจะเลือกใช้เส้นทางใดใน 2 เส้นทาง

ความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (Ability to Process)

ในทำนองเดียวกับแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ปัจจัยที่ใช้บ่งชี้ว่าผู้รับสารจะมีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มากหรือน้อย (Perloff,1993) ก็สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทเช่นเดียวกัน ได้แก่ ปัจจัยอันเนื่องมาจากสถานการณ์ และปัจจัยอันเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล

1.ปัจจัยอันเนื่องมาจากสถานการณ์ ได้แก่ การรบกวนจากภายนอก (External Distraction)

ผู้รับสารจะมีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งน้อยเมื่อถูกรบกวน หรือเมื่อสมาธิในการที่จะพินิจพิจารณาเรื่องราวต่าง ๆ ถูกทำให้น้อยลง Petty, Well และ Brock,1976 (อ้างถึงใน Shavitt และ Brock,1994) ได้ทำการทดลองแจ้งให้นักศึกษาทราบว่ามหาวิทยาลัยของพวกเขาจะทำการลดค่าเล่าเรียนลงครึ่งหนึ่ง และให้ฟังแถลงการณ์ทั้งที่มีข้อโต้แย้งดี และข้อโต้แย้งไม่ดีพร้อมกับสร้างตัวแปร คือการรบกวนจากภายนอกขึ้น โดยกำหนดให้นักศึกษาที่ถูกกำหนดให้ฟังแถลงการณ์ (จากหูฟัง) ไปพร้อม ๆ กับการดูตัวอักษร X ที่ปรากฏผ่านไปอย่างรวดเร็วบนจอภาพที่ตั้งอยู่เบื้องหน้าของพวกเขาเป็นนักศึกษาที่ได้รับผลกระทบจากการรบกวนจากภายนอกปานกลาง ขณะที่นักศึกษาที่ถูกกำหนดให้ฟังแถลงการณ์ (จากหูฟัง) ไปพร้อม ๆ กับการดูตัวอักษร X ที่ปรากฏผ่านไปมาในอัตราเร็วที่ช้ากว่านักศึกษากลุ่มแรกเป็นนักศึกษาที่ได้รับผลกระทบจากการรบกวนจากภายนอกต่ำ ผลการทดลองแสดงได้รูปที่ 2.3



รูปที่ 2.3 ทศนคติที่เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยการรบกวนและน้ำหนักของข้อโต้แย้ง

จากรูปที่ 2.3 แสดงให้เห็นว่าผลของการรบกวนจากภายนอกที่มีต่อทัศนคติของนักศึกษาคอนข้างจะแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดโดยขึ้นอยู่กับลักษณะของแถลงการณ์ เมื่อแถลงการณ์มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก การเพิ่มการรบกวนจะทำให้นักศึกษาใช้ความพยายามในการคิดมากยิ่งขึ้น ขณะที่เมื่อแถลงการณ์มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก การเพิ่มการรบกวนจะทำให้นักศึกษาใช้ความพยายามในการคิดน้อยลง

2.ปัจจัยอันเนื่องมาจากลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล ได้แก่ ความรู้เดิมในเรื่องนั้น ๆ ของผู้รับสารแต่ละคน (Prior Knowledge)

ทฤษฎี ELM ชี้ให้เห็นว่า เมื่อผู้รับสารมีความรู้เกี่ยวกับสารที่ได้รับเป็นอย่างดี ผู้รับสารก็จะเลือกใช้เส้นทางหลักเพื่อพิจารณาสารนั้น ในทางกลับกัน ผู้รับสารที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับสารที่ได้รับ ก็จะหันไปเลือกเส้นทางรองแทน เพื่อตัดสินใจว่าจะยอมรับสารนั้น ๆ หรือไม่

ปัจจัยทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นซึ่งมีผลกระทบแต่แรงจูงใจ และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง เป็นทั้งปัจจัยประเภททวิสัย (Objective) กล่าวคือ บุคคลจะใช้ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านั้นโดยปราศจากอคติ และปัจจัยประเภททัศนคติ (Bias) ซึ่งสามารถแบ่งออกให้เห็นได้อย่างชัดเจนดังตารางที่ 2.2 ดังนี้คือ

ตารางที่ 2.2 แสดงถึงการแบ่งประเภทและตัวอย่างในแต่ละประเภทปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกระบวนการการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง

	<i>Motivational Factors</i>		<i>Ability Factors</i>	
	<i>Situational</i>	<i>Dispositional</i>	<i>Situational</i>	<i>Dispositional</i>
<i>Relatively Objective Processing</i>	Personal relevance	Need for cognition	External distraction	General intelligence
<i>Relatively Biased Processing</i>	Forewarning of intent	Open/closed mindedness	Head movements	Issue relevant knowledge or schema

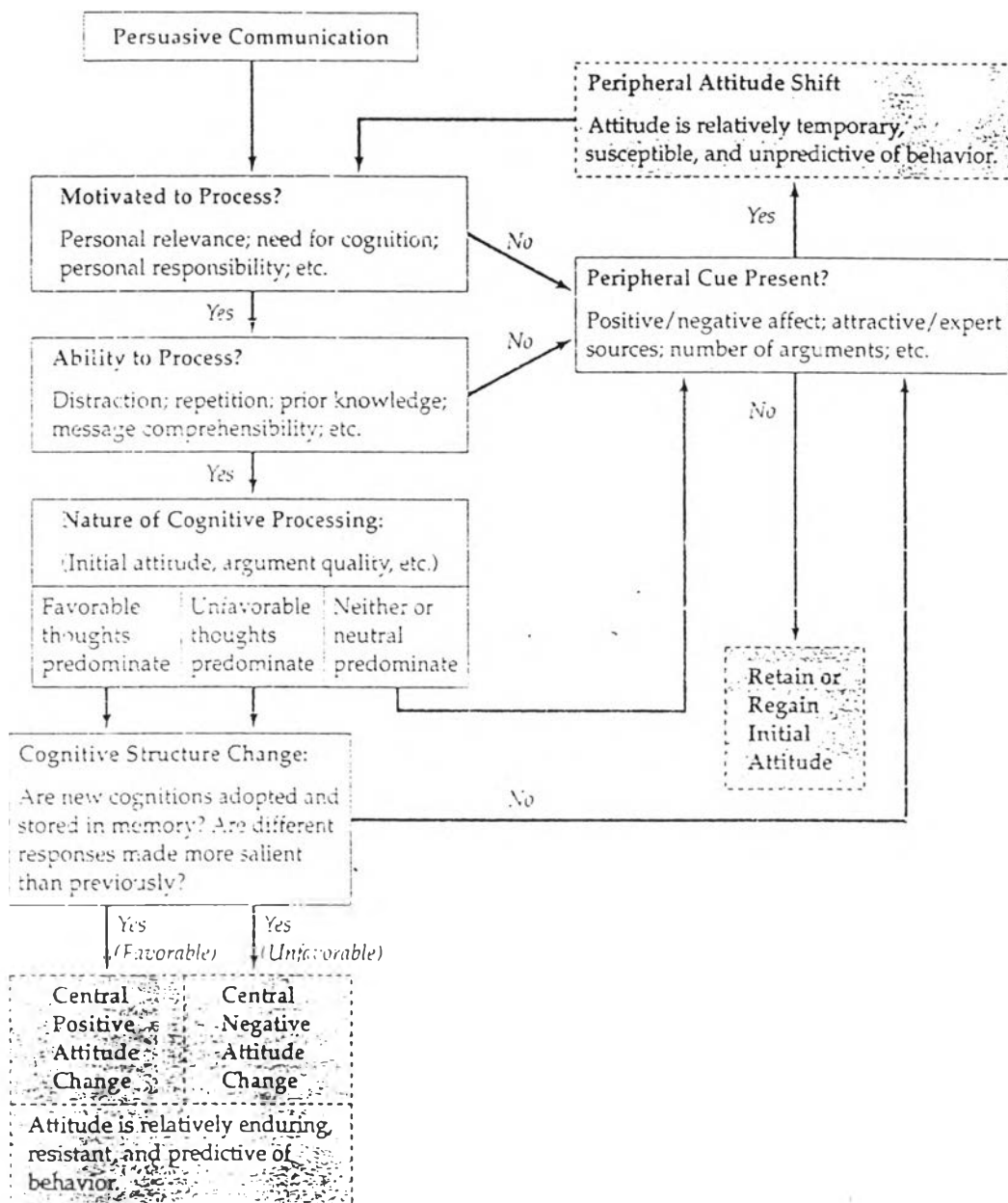
Source: Adapted from Petty, Unnava, & Strathman, 1991.

นอกจากนี้ยังมีผู้พยายามอธิบายถึงผลของตัวแปรอื่น ๆ ที่มีผลต่อการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ เช่น

- การรับฟังสารซ้ำ ๆ (**Message Repetition**) ยิ่งผู้รับสารได้ฟังสารหรือเหตุการณ์ที่นำไปสู่การโน้มน้าวใจบ่อยครั้งเพียงใด โอกาสที่ผู้รับสารจะใช้ความคิดในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

- **ประเภทของสื่อ (Media Source)** สื่อที่แตกต่างกัน จะมีผลต่อความสามารถของผู้รับสารในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งแตกต่างกันออกไป Chaiken และ Eagly, 1976 (อ้างถึงใน Petty และ Priester, 1994) กล่าวว่า ผู้รับสารจะสามารถคิดพิจารณาข้อโต้แย้งจากสื่อสิ่งพิมพ์ได้มากกว่าสื่ออื่น ๆ เช่น วิทยุ และ โทรทัศน์

อาจกล่าวสรุปได้ว่า ผู้รับสารที่มีแรงจูงใจ และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งสูง จะเลือกใช้เส้นทางหลัก เพื่อพิจารณาว่าจะยอมรับเหตุการณ์นั้น ๆ ได้หรือไม่ และในทางตรงกันข้าม ประชาชนที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งต่ำ และ/หรือ ประชาชนที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง สูงแต่มีความสามารถในการประมวลเหตุการณ์ต่ำ ก็จะหันไปใช้เส้นทางรองแทน แบบจำลอง ELM แสดงได้ดังรูปที่ 2.4



รูปที่ 2.4 แบบจำลอง Elaboration Likelihood Model

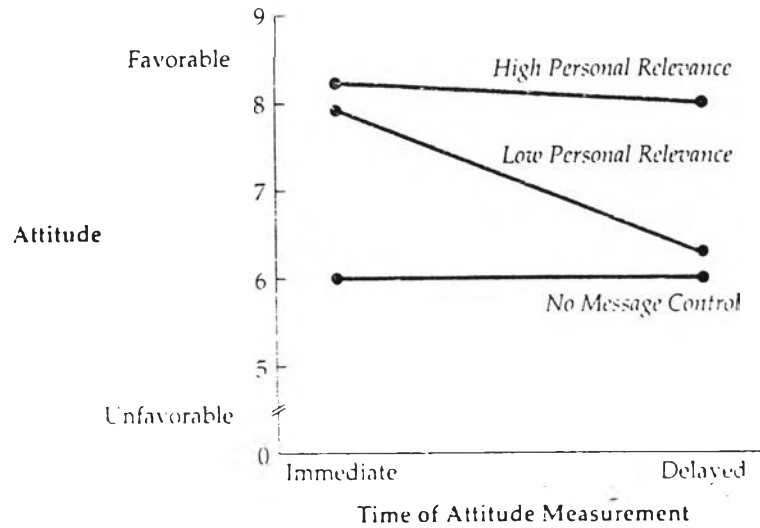
ความแตกต่างของทัศนคติที่เกิดจากเส้นทางหลักและเส้นทางรองในการโน้มน้าวใจ

Petty E.R. และคณะ (Shavitt S. และ Brock T.C. 1994) กล่าวว่า ทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงเนื่องมาจากเส้นทางหลักในการโน้มน้าวใจ จัดได้ว่าเป็นทัศนคติที่คงทนกว่าทัศนคติที่เปลี่ยนแปลงเนื่องมาจากเส้นทางรองในการโน้มน้าวใจ เพื่อทดสอบข้อสันนิษฐานนี้ Petty และคณะจึงได้ทำการทดลองโดยแจ้งให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งทราบว่า ทางมหาวิทยาลัยของพวกเขา (ความเกี่ยวข้องสูง) หรือมหาวิทยาลัยแห่งอื่น (ความเกี่ยวข้องต่ำ) ที่สมควรจะจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียนของนิสิตชั้นปีสุดท้ายก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป และให้นักศึกษาได้ฟังการแถลงเกี่ยวกับนโยบายนี้ทางสถานีวิทยุซึ่งเป็นแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการทดสอบโดยให้ข้อโต้แย้งประกอบว่าทำไมถึงต้องจัดให้มียุทธศาสตร์นี้ขึ้นและฟังดูมีน้ำหนักน่าเชื่อถือ (Strong Argument) และมีการประกาศชื่อของผู้ที่ออกมาแถลงการณ์ครั้งนี้ว่าเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง และ มีความเชี่ยวชาญเรื่องการจัดการศึกษาเป็นอย่างดี

หลังจากนั้นจึงทำการวัดทัศนคติทันทีที่นักศึกษาฟังแถลงการณ์นี้จบ และทำการวัดทัศนคติหลังจากนั้นอีก 10 และ 14 วันตามลำดับ นอกจากนี้ยังทำการวัดทัศนคติของกลุ่มควบคุมแบบเดียวกับที่วัดในกลุ่มทดลอง ผลการทดลองเป็นไปตามที่ Petty คาดเอาไว้ (ดูรูปที่ 2.5 ประกอบ) กล่าวคือ ทัศนคติที่วัดทันทีหลังจากที่ได้ฟังแถลงการณ์ในกลุ่มของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง และกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำนั้นไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เพราะในกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูงจะใช้เวลาพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในแถลงการณ์นี้ และเห็นด้วยกับการจัดให้มีการสอบดังกล่าว ขณะที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำก็มีทัศนคติที่ใกล้เคียงกับกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูง ไม่ใช่เป็นเพราะการพิจารณาข้อโต้แย้งในแถลงการณ์ แต่เป็นเพราะความมีชื่อเสียง และความเชี่ยวชาญของผู้ที่ประกาศแถลงการณ์

สิ่งที่น่าสนใจอยู่ที่ ทัศนคติที่วัดหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ผ่านไปแล้ว 2 สัปดาห์ กล่าวคือ ทัศนคติของกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูงยังคงเห็นด้วยกับการจัดให้มีการทดสอบข้างต้นขึ้น ไม่ว่าจะเวลาจะผ่านไปถึง 2 สัปดาห์ แล้วก็ตาม ทัศนคติที่วัดได้ก็ยังคงที่อยู่ ในขณะที่ทัศนคติของกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำจะลดลง (หรือไม่เห็นด้วยกับการจัดให้มีการสอบ) หรือไม่คงที่เมื่อเวลาผ่านไป

ผลของทัศนคติที่วัดหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ผ่านไปได้ระยะหนึ่ง เท่ากับเป็นตัวบ่งบอกถึงเส้นทางการโน้มน้าวใจที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ได้เป็นอย่างดี กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีความเกี่ยวข้องสูง จะเลือกใช้เส้นทางหลักในการพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่มีความเกี่ยวข้องต่ำจะเลือกใช้เส้นทางรองแทน



รูปที่ 2.5 ทักษะคิดที่วัดทันทีหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ และทักษะคิดที่วัดหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ผ่านไปแล้ว 2 สัปดาห์

เนื่องจากงานวิจัยที่ใช้ทฤษฎี ELM เป็นกรอบในการศึกษาเท่าที่ผ่านมา ยังไม่มีการศึกษา โดยนำเอาตัวแปรด้านแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มาศึกษาไปพร้อม ๆ กับตัวแปรด้านความสามารถในการคิดพิจารณา ประกอบกับยังไม่เคยมีการนำเอาแบบจำลองนี้มาประยุกต์ใช้กับเหตุการณ์ความเสี่งทางสิ่งแวดล้อม ดังนั้น ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงได้นำเอาตัวแปรทั้งสองข้างต้นมาทำการศึกษาไปพร้อม ๆ กัน เพื่อที่จะศึกษาว่า ภายใต้สถานการณ์ความเสี่งทางสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการสร้างโรงงานกำจัดกากอุตสาหกรรมเงินโก้ บุคคลจะมีพฤติกรรมในการคิดพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจเป็นไปตามที่ทฤษฎี ELM กล่าวเอาไว้หรือไม่

สมมติฐานการวิจัย

1.บุคคลที่มี แรงจูงใจ และ ความสามารถ ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรองในการพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจมากกว่าเส้นทางหลัก

2.บุคคลที่มี แรงจูงใจ ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ต่ำ แต่มี ความสามารถ ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง สูง จะเลือกใช้เส้นทางรองในการพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจมากกว่าเส้นทางหลัก

3.บุคคลที่มี แรงจูงใจ ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง สูง แต่มี *ความสามารถ* ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรองในการพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจมากกว่าเส้นทางหลัก

4.บุคคลที่มี แรงจูงใจ และ มี *ความสามารถ* ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง สูง จะเลือกใช้เส้นทางหลักในการพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจมากกว่าเส้นทางรอง