

อิทธิพลของสารน้มน้ำวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นด้านสุขภาพกับมุ่งเน้นด้านรูปลักษณ์
ต่อเจตคติในการออกกำลังกาย

นางสาวธนัชฐา แพงวงษ์	เลขประจำตัวนิสิต 5337439838
นางสาวนันทมน ไกรเวทย์	เลขประจำตัวนิสิต 5337445538
นางสาวปริมดา วงศ์ศิริขจร	เลขประจำตัวนิสิต 5337452938

โครงการทางจิตวิทยานี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชาจิตวิทยา
คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2556

THE EFFECTS OF HEALTH VERSUS APPEARANCE-FOCUSED ARGUMENTS
ON ATTITUDE TOWARD EXERCISE

Miss Dhanittha Phangwong ID 5337439838

Miss Natthamon Kraivet ID 5337445538

Miss Parinda Wongsirikajorn ID 5337452938

A Senior Project Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Bachelor of Science in Psychology
Faculty of Psychology
Chulalongkorn University
Academic Year 2013

ธนิษฐา แพงวงษ์, นัทธมน ไกรเวทย์, ปริณดา วงศ์ศิริขจร: อิทธิพลของสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นด้านสุขภาพกับมุ่งเน้นด้านรูปลักษณ์ต่อเจตคติในการออกกำลังกาย, (THE EFFECTS OF HEALTH VERSUS APPEARANCE-FOCUSED ARGUMENTS ON ATTITUDE TOWARD EXERCISE)

อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ กมลกานต์ จีนช้าง, 79 หน้า.

การวิจัยนี้แบ่งเป็น 2 การศึกษา กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี จำนวน 164 คน การศึกษาที่ 1 ศึกษาผลของการใช้สารโน้มน้าวใจด้านเดียว และสารโน้มน้าวใจสองด้าน ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความใส่ใจในสาร และเจตนาที่จะออกกำลังกาย กลุ่มตัวอย่างตอบมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกายจากนั้นเว้นระยะเวลา 2 สัปดาห์ อ่านสารโน้มน้าวใจแล้วตอบ มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย มาตรวัดความใส่ใจในสารและมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย ส่วนการศึกษาที่ 2 ศึกษาผลของการใช้สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้น รูปลักษณ์ และความมุ่งมั่นของบุคคลด้านสุขภาพ และรูปลักษณ์ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย กลุ่มตัวอย่างตอบมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย มาตรวัดความมุ่งมั่นสุขภาพและมาตรวัด ความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ จากนั้นเว้นระยะเวลา 2 สัปดาห์ อ่านสารโน้มน้าวใจแล้วตอบมาตรวัดเจตคติต่อ การออกกำลังกาย มาตรวัดความใส่ใจในสารและมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

ผลการวิจัยพบว่า

1. การเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายในสารโน้มน้าวใจด้านเดียวแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจสองด้านอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
2. สารโน้มน้าวใจด้านเดียวและสารโน้มน้าวใจสองด้านส่งผลต่อเจตนาที่จะออกกำลังกายแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
3. สารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้บุคคลมีความใส่ใจในสารมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$)
4. ผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารไม่มีอิทธิพลร่วมต่อการเพิ่มเจตคติในการออกกำลังกายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นตรงกับความมุ่งมั่นของบุคคลไม่มีอิทธิพลต่อการเพิ่มเจตคติในการออกกำลังกายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ)

หลักสูตร.....วิทยาศาสตร์บัณฑิต.....ลายมือชื่อนิสิต.....
 สาขาวิชา.....จิตวิทยา.....ลายมือชื่อนิสิต.....
 ปีการศึกษา.....2556.....ลายมือชื่อนิสิต.....
 ลายมือชื่อ อาจารย์ที่ปรึกษา.....

DHANITTHA PHANGWONG, NATTHAMON KRAIVET, PARINDA WONGSIRIKAJORN:
THE EFFECTS OF HEALTH VERSUS APPEARANCE-FOCUSED ARGUMENTS ON
ATTITUDE TOWARD EXERCISE.

PROJECT ADVISOR: KAMONKARN JINCHANG, 79 pp.

There were two studies in this research. Participants were 164 Chulalongkorn University undergraduate students. The first study aimed to study the effect of one-sided message and two-sided message on attitude toward exercise, attention to the message, and intention to exercise. Firstly, participants completed attitude toward exercise questionnaire. After 2 weeks, they read the message and then completed attitude toward exercise questionnaire, attention to the message scale, and intention to exercise scale.

The second study aimed to study the effects of health versus appearance-focused arguments in two-sided message and health versus appearance-focused motivation on attitude toward exercise. Respondents completed attitude toward exercise questionnaire, health-focused scale and appearance-focused scale. Two weeks later, they completed attitude toward exercise questionnaire, attention to the message scale, and intention to exercise scale.

The results show that:

1. The effects of one-sided message and two-sided message on attitude toward exercise do not differ significantly.
2. There are no significant difference between one-sided message and two-sided message on increasing intention to exercise.
3. Two-sided message attracts more attention to the messages than one-sided message significantly.
4. There is no interaction between health versus appearance-focused arguments and person's health versus appearance-focused on increasing attitude toward exercise. (The matching effects between focused arguments and personal focuses do not change attitude toward exercise significantly.)

Department: Bachelor of Science Student's Signature

Field of Study : Psychology Student's Signature

Academic Year : 2013 Student's Signature

Advisor's Signature

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความสามารถของอาจารย์ กมลกานต์ จินข้างที่ได้รับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา และได้เสียสละเวลาอันมีค่าของอาจารย์ในการให้ความรู้ คำแนะนำ และข้อคิดต่าง ๆ มากมายตลอดจนการตรวจสอบงาน เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเมตตาเสมอมา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในพระคุณ และความกรุณาของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง ไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ ดร.ประพิมพา จรัลรัตนกุล อาจารย์ ดร. อภิชนา ไชยวุฒิกกรณวานิช และพีรวิดา ระย้านิล ที่อนุญาตให้ผู้วิจัยเข้าไปเก็บข้อมูลแบบสอบถามในวิชาที่พวกท่านควบคุมดูแล ทำให้งานของผู้วิจัยเกิดความสะดวกในการรวบรวมข้อมูลและงานสำเร็จไปได้ด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ณัฐารีย์ ศิริวิวัฒน์ ที่ช่วยให้คำปรึกษาและให้คำแนะนำซึ่งเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ผู้สอนทุกท่านในคณะจิตวิทยาที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชา ความรู้ตลอด 4 ปีของการศึกษา รวมทั้งอบรมสั่งสอนจนช่วยให้เกิดความรู้ที่เป็นประโยชน์ในการทำโครงการวิจัยเล่มนี้ขึ้นมา

ขอขอบคุณนางสาวศศิณา ชูวัฒนานุรักษ์ และนายวุฒิ พูลสมบัติ ที่ให้ความรู้และให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสถิติที่ใช้ในงานวิจัย

ท้ายที่สุด ขอขอบคุณเพื่อน ๆ น้อง ๆ ในคณะจิตวิทยา และเพื่อนสนิททุกคนที่ให้กำลังใจ คอยช่วยเหลือและช่วยทำแบบสอบถามในโครงการนี้ จนทำให้โครงการเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ไปได้ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งอย่างยิ่ง

คณะผู้วิจัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ฌ
สารบัญภาพ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	3
1.3 วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	15
1.4 สมมติฐานการวิจัย.....	15
1.5 ขอบเขตของการวิจัย.....	15
1.6 ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	16
1.7 คำจำกัดความในการวิจัย.....	16
1.8 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	18
บทที่ 2 วิธีดำเนินการวิจัย.....	19
2.1 กลุ่มตัวอย่าง.....	19
2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	19
2.3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	20
2.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	35
2.5 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	36
บทที่ 3 ผลการวิจัย.....	38
บทที่ 4 อภิปรายผลการวิจัย.....	50
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ.....	55
รายการอ้างอิง.....	60
ภาคผนวก.....	64
ภาคผนวก ก.....	65
ภาคผนวก ข.....	67
ภาคผนวก ค.....	69

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก ง.....	71
ภาคผนวก จ.....	73
ภาคผนวก ฉ.....	75
ภาคผนวก ช.....	78

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. จำนวนและเพศของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ตอบแบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ....	20
2. จำนวนและร้อยละของพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพในอันดับที่หนึ่งที่นิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเลือกปฏิบัติมากที่สุด.....	20
3. จำนวนร้อยละของคำศัพท์หรือกลุ่มคำที่เป็นผลดีของการออกกำลังกาย.....	25
4. จำนวนร้อยละของคำศัพท์หรือกลุ่มคำที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ.....	26
5. ผลการเปรียบเทียบค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนประเภทของสารใมน้ำวใจ ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจประเภทต่างกัน.....	27
6. ผลการเปรียบเทียบค่ามัธยเลขคณิตของคะแนนประเภทเนื้อหาของสารใมน้ำวใจ ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจที่มีเนื้อหาแตกต่างกัน.....	28
7. จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จัดแบ่งในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 1.....	29
8. แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบกลับในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 1.....	30
9. จำนวนกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพ มุ่งเน้นรูปลักษณ์ มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ และไม่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์.....	31
10. จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จัดแบ่งในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 2.....	33
11. แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบกลับในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 2.....	34
12. จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปีของการศึกษาที่ 1.....	39
13. จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปีของการศึกษาที่ 2.....	41
14. เปรียบเทียบค่ามัธยเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายในการศึกษาที่ 1.....	42
15. ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไปในกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจด้านเดียว และกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจสองด้าน.....	42
16. ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตนาในกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจด้านเดียว และกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจสองด้าน.....	43
17. ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนความใส่ใจในสารของกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจด้านเดียว และกลุ่มที่ได้รับสารใมน้ำวใจสองด้าน.....	44
18. เปรียบเทียบค่ามัธยเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายในครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ของการศึกษาที่ 2.....	45

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
19. ค่ามัชฌิมเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ที่เปลี่ยนไป.....	46
20. ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของประเภทของเนื้อหาสารนึ่งน้ำวใจ ความมุ่งมั่นส่วนบุคคล และปฏิสัมพันธ์ระหว่างประเภทเนื้อหาสารนึ่งน้ำวใจกับความมุ่งมั่นส่วนบุคคลต่อเจตคติที่ เปลี่ยนไปในการออกกำลังกาย.....	47
21. ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไปในกลุ่มที่ได้รับสารนึ่งน้ำวใจด้านเดียวและ กลุ่มที่ได้รับสารนึ่งน้ำวใจสองด้านในกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเจตคติน้อยกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50.....	48
22. สรุปผลการทดสอบสมมติฐานทั้งหมด.....	49

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. เส้นทางสายแกนและเส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้ำหนักตามแนวรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้ำหนัก.....	10
2. ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยของการศึกษาที่ 1.....	30
3. ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยของการศึกษาที่ 2.....	35
4. กราฟแสดงการเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายของกลุ่มผู้มุงเน้นและได้รับสารโน้มน้ำหนักที่แตกต่างกัน.....	45
5. กราฟแสดงค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปของกลุ่มผู้มุงเน้นและสารโน้มน้ำหนักที่มุงเน้นแตกต่างกัน.....	47

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในโลกยุคปัจจุบัน กระบวนการที่พยายามจะเปลี่ยนแปลงเจตคติหรือพฤติกรรมของบุคคลผ่านการส่งสารให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ส่งสาร โดยที่บุคคลนั้นตัดสินใจได้อย่างเป็นอิสระ หรือที่เรียกว่า การโน้มน้าวใจนั้นมิให้เห็นได้ทั่วไปในชีวิตประจำวัน เห็นได้จากสื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา โฆษณาผ่านทางโทรทัศน์ วิทยุ อินเทอร์เน็ต ที่นับวันมีการแข่งขันสูงมากขึ้น เนื่องจากบรรดาผู้ส่งสารต่างเห็นถึงประสิทธิภาพของการใช้สารโน้มน้าวใจผ่านทางสื่อต่าง ๆ อีกทั้งผู้รับสารก็สามารถรับสารได้รวดเร็วและเข้าถึงได้ง่าย เช่น การที่ผู้ขายนำเสนอข้อดีของสินค้าของตนเพื่อให้ลูกค้าเกิดเจตคติที่ดีหรือชื่นชอบต่อสินค้านั้น และหันมาบริโภคสินค้าตามความประสงค์ของผู้ขาย

การโน้มน้าวใจให้ประสบความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านผู้ส่งสารเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ยังมีปัจจัยอื่น อาทิ ตัวเนื้อหาสารที่ผู้ส่งสารต้องการจะนำเสนอ ผู้รับสารที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของผู้ส่งสาร รวมถึงช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เช่น ควรใช้เนื้อหาสารและช่องทางการสื่อสารให้เหมาะกับกลุ่มผู้รับสารนั้น เพื่อให้กลุ่มผู้รับสารเข้าใจและเข้าถึงสารได้ง่าย อันเป็นผลให้เกิดการคล้อยตามสารโน้มน้าวใจดังที่ต้องการ

อย่างไรก็ตาม การโน้มน้าวใจผ่านสื่อต่าง ๆ ก็ไม่ได้ถูกใช้เพียงเพื่อผลประโยชน์ทางการค้าเท่านั้น แต่ยังสามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับส่วนรวม และนำไปสู่การพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้าต่อไปได้อีกด้วย เช่น การรณรงค์ในโครงการต่าง ๆ ของกระทรวงสาธารณสุขเพื่อให้ประชาชนหันมามีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่มากขึ้น

ความก้าวหน้าของประเทศประกอบด้วยปัจจัยหลายประการ ปัจจัยสำคัญหนึ่งที่ขาดไปเสียมิได้คือ ทรัพยากรมนุษย์ เพราะถึงแม้ประเทศจะมีทรัพยากรอื่น ๆ ที่มั่งคั่งเพียงพร้อม หากประชากรไร้ซึ่งคุณภาพแล้ว ประเทศชาติก็จะเป็นไม่สามารถขับเคลื่อนและพัฒนาต่อไปได้ ในการพัฒนาคุณภาพของประชากรในประเทศให้เป็นประชากรที่มีคุณภาพ จะต้องมาจากการพัฒนาให้ประชากรมีสุขภาพที่ดี มีความสมบูรณ์ทั้งในด้านสุขภาพกายและสุขภาพจิตเสียก่อน เพื่อสร้างความพร้อมที่จะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพด้านอื่น ๆ ของบุคคลต่อไป (พินิจ กุลละวณิช, 2535)

การออกกำลังกายสามารถส่งเสริมการมีสุขภาพร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรง การออกกำลังกายทำให้มีสุขภาพดี ทั้งในแง่การป้องกันโรคภัยไข้เจ็บ และในแง่การบำบัดโรค จึงเป็นสิ่งที่ทั้งภาครัฐและประชาชนให้ความสำคัญ

นอกจากการออกกำลังกายจะส่งผลที่เป็นประโยชน์ในด้านสุขภาพแล้ว การออกกำลังกายยังช่วยส่งเสริมการมีรูปลักษณ์ที่ดีของบุคคลด้วย เพราะการออกกำลังกายจะช่วยให้บุคคลมีรูปร่างที่กระชับ มีสัดส่วนที่สวยงาม และมีผิวหนังไม่หย่อนคล้อย ดังนั้น ในบุคคลบางกลุ่มจึงมีแรงจูงใจทางด้านรูปลักษณ์ในการออกกำลังกาย นอกเหนือจากการมีแรงจูงใจในการออกกำลังกายเพื่อการมีสุขภาพที่ดี

ถึงแม้ว่าการออกกำลังกายจะมีคุณประโยชน์ทั้งในแง่ความงามและสุขภาพ แต่ไม่ใช่ทุกคนที่ตระหนักถึงข้อดีดังกล่าวไว้ข้างต้น และไม่ทำพฤติกรรมออกกำลังกาย เห็นได้จากผลสำรวจพฤติกรรมการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายในปี พ.ศ. 2554 ซึ่งพบว่า อัตราการออกกำลังกายของประชากรลดลงจากในปี พ.ศ. 2547 ที่ร้อยละ 29.1 และปี 2550 ที่ร้อยละ 29.6 เหลือเพียงร้อยละ 26.1 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2555) การที่ประชากรออกกำลังกายน้อยลงเช่นนี้จะทำให้เกิดการมีลักษณะกล้ามเนื้อไม่กระชับกระเฉง และทำให้ร่างกายเสื่อมเร็วกว่าปกติ (สุวิมล ตั้งสัจพจน์, 2526)

การรณรงค์ส่งเสริม โน้มน้าวให้บุคคลหันมามีพฤติกรรมออกกำลังกายจึงเป็นสิ่งจำเป็น ซึ่งงานวิจัยที่ศึกษาการโน้มน้าวใจมีการใช้รูปแบบการโน้มน้าวอยู่หลายวิธี แต่หนึ่งในวิธีที่มีประสิทธิภาพที่ทำให้บุคคลที่มีจุดยืนเดิมไม่เห็นด้วยกับการออกกำลังกายเปลี่ยนมาเห็นด้วยได้มากขึ้น คือการใช้สารสองด้าน นอกจากนี้ สารสองด้านยังช่วยให้พิจารณาและใส่ใจสารอย่างถี่ถ้วนมากขึ้น จากงานวิจัยในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง ที่สำรวจทัศนะของทหารล่องหน้าถึงความยึดเยื่อของสงคราม โดยให้ทั้งสารด้านเดียวและสองด้าน พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารสองด้านมีทัศนะเปลี่ยนไปตามจุดยืนที่เกลี้ยกล่อมมากกว่าผู้ที่ได้รับสารด้านเดียว (Hovland, Lumsdain, & Sheffield, 1953 อ้างถึงใน ธีระพร อุวรรณโณ, 2546) ดังนั้น การเลือกใช้สารสองด้านจึงเป็นเครื่องมือที่เหมาะสมในการนำมาโน้มน้าวใจ และเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้ เพราะสารสองด้านคือสารที่มีทั้งข้อความสนับสนุนและโต้แย้งกับจุดยืนที่เกลี้ยกล่อม ซึ่งจะทำให้บุคคลพิจารณาสารละเอียดถี่ถ้วนมากขึ้น และมีความใส่ใจในสารเพิ่มมากขึ้น ในทางตรงกันข้าม สารด้านเดียวจะมีเพียงข้อความสนับสนุนหรือโต้แย้งกับจุดยืนที่เกลี้ยกล่อมเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ฉะนั้น การใช้สารสองด้านในการโน้มน้าวใจจะทำให้บุคคลมีการตระหนักในสารมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

อย่างไรก็ตาม ไม่ได้มีเฉพาะปัจจัยของสารโน้มน้าวใจด้านเดียวหรือสองด้านเท่านั้น ที่มีประสิทธิภาพในการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้ แรงจูงใจของแต่ละบุคคลยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้บุคคลมุ่งความใส่ใจไปยังเรื่องที่ตนสนใจได้ ในแง่ของการใช้สารโน้มน้าวใจ การใช้สารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหาตรงกับความมุ่งเน้นของบุคคลจะช่วยให้การโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นได้ เนื่องจากบุคคลจะให้ความสนใจและเลือกพิจารณาในเนื้อหาของสารที่ตรงกับความมุ่งเน้นของตน เช่น บุคคลที่มีความมุ่งเน้นในสุขภาพ จะมีแนวโน้มพิจารณาสารที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับสุขภาพมากกว่าสารที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับรูปลักษณ์ภายนอก

ด้วยเหตุข้างต้น คณะผู้วิจัยจึงสนใจที่จะใช้ประสิทธิภาพของสารโน้มน้าวใจทั้งด้านเดียวและสองด้าน รวมถึงใช้ความมุ่งมั่นของบุคคลทางด้านสุขภาพและรูปลักษณ์ภายนอกมาโน้มน้าวใจให้คนมีเจตคติที่ดีต่อการออกกำลังกายเพิ่มมากขึ้น

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

เจตคติ (Attitude)

คำว่า เจตคติ ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2542 หมายถึง ท่าทีหรือความรู้สึกของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

Allport (1935) กล่าวว่า เจตคติ เป็นสภาวะความพร้อมของจิตใจและระบบประสาทที่จัดระบบผ่านประสบการณ์ โดยสภาวะดังกล่าวจะมีอิทธิพลในแง่พลวัตกับการตอบสนองของบุคคลที่มีต่อเป้าหมายและสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง (Allport, 1935 อ้างถึงใน Petty & Cacioppo, 1986)

เจตคติเป็นความรู้สึกที่เกี่ยวกับบุคคล สิ่งของ หรือประเด็นต่าง ๆ ในสังคม ซึ่งเป็นความรู้สึกทางบวกหรือทางลบ (Petty & Cacioppo, 1981)

เจตคติเป็นแนวโน้มทางจิตวิทยาที่แสดงการประเมินเป้าหมายโดยเฉพาะด้วยระดับความชื่นชอบหรือไม่ชอบ (Eagly & Chaiken, 1993)

จากตัวอย่างการให้ความหมายของนักจิตวิทยาหลาย ๆ ท่านรวมถึงพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานนั้น อาจมีความต่างกันบางประการ แต่จะเห็นได้ว่ามีจุดร่วมบางประการของการให้ความหมายของเจตคติ กล่าวคือ เจตคติเป็นการแสดงออกที่มีลักษณะเชิงประเมินต่อเป้าหมายใดเป้าหมายหนึ่ง

ทฤษฎีเจตคติส่วนใหญ่อธิบายถึงเจตคติว่าเป็นลักษณะเชิงประเมิน เจตคติยังมีส่วนในกระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับความชอบหรือไม่ชอบต่อประเด็นต่าง ๆ หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือบุคคล ดังนั้น อาจให้คำจำกัดความของเจตคติได้ว่าเป็นการประเมินโดยรวมต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งมีพื้นฐานมาจากกระบวนการทางปัญญา ความรู้สึก และพฤติกรรม จะเห็นได้ว่าเจตคติเป็นสิ่งสำคัญต่อบุคคล มีอิทธิพลต่อวิธีการที่เรามองโลก สิ่งที่เราคิด และสิ่งที่เราทำ ดังนั้น เจตคติจึงเป็นสิ่งสำคัญในการเข้าใจความคิดและพฤติกรรมของบุคคล

การเกิดเจตคติต่อเป้าหมายบางอย่าง จะต้องผ่านกระบวนการทางปัญญา ผ่านการคิดวิเคราะห์รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับมาเกี่ยวกับเป้าหมายนั้น แล้วจึงเกิดการประเมินเป้าหมาย

เจตคติมีอิทธิพลต่อการประมวลผลข้อมูลในหลาย ๆ ด้าน เช่น เจตคติส่งผลต่อการใส่ใจข้อมูล (attention) ความใส่ใจต่อข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากเป็นขั้นตอนแรกของการรับสาร ทำให้เกิดการเลือกใส่ใจและไม่ใส่ใจข้อมูลใดข้อมูลหนึ่ง (selective attention) เกิดการเข้าหาข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับเจตคติ (approach) และการหลีกเลี่ยงข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับเจตคติ (avoidant)

เจตคดียังส่งผลต่อการแปลความหมายและตีความข้อมูล (encoding & interpretation) ซึ่งก่อให้เกิดอคติในการประมวลผลข้อมูลได้ เจตคติส่งผลต่อแรงจูงใจในการตีความสิ่งเร้า อาจทำให้เกิดการตีความสิ่งเร้าต่าง ๆ ผิดไป

นอกจากนั้นแล้วเจตคติสามารถส่งผลต่อการลักษณะการประมวลผลสาร กล่าวคือ เจตคติเดิมจะส่งผลให้เกิดการประมวลผลแบบปกป้องตนเอง (defensive information processing) เมื่อได้รับสารใหม่

เจตคดียังส่งผลต่อการการจดจำข้อมูล ในงานวิจัยของ Eagly, Chen, Chaiken และ Shaw-Barness (1999) กล่าวว่า เราจะเก็บจำข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับเจตคติของเราได้มากกว่าข้อมูลที่ไม่สอดคล้องเล็กน้อย เรียกว่า ผลของความสอดคล้อง (congeniality effect) ซึ่งจะมีมากขึ้นเมื่อเจตคตินั้นเกี่ยวข้องกับค่านิยมของบุคคล ทำให้คนประมวลผลและตีความ รับรู้ข้อมูลที่ต่างกัน

การศึกษาจำนวนมากจากในอดีตจนถึงปัจจุบันทำให้เกิดการยอมรับว่าเจตคติมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม สามารถนำไปทำนายพฤติกรรมมนุษย์ได้

Fishbein และ Ajzen (1975) เสนอว่า เจตคติส่งผลต่อพฤติกรรมโดยผ่านเจตนา (intention) เราสามารถทำนายพฤติกรรมใด ๆ ได้ หากรู้เจตคติและความเชื่อของบุคคลนั้น และต้องอยู่บนพื้นฐานความเชื่อร่วมกันว่า คนเราใช้เหตุผลในการกระทำพฤติกรรม

จากแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) ของ Ajzen (1991) กล่าวว่า พฤติกรรม (behavior) ของบุคคลอยู่ภายใต้การควบคุมของเจตนาเชิงพฤติกรรม (behavioral Intention) หรือ เจตนาเชิงพฤติกรรม ของเขาที่จะทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้น ๆ

นอกจากนั้นบุคคลจะมีเจตนาเชิงพฤติกรรม (behavioral intention) คือ ความเป็นไปได้ที่บุคคลจะทำพฤติกรรมหนึ่ง ๆ (Fishbein & Ajzen, 1980) ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยกำหนด 3 ตัว คือ 1) เจตคติต่อพฤติกรรม (attitude toward the behavior) เป็นการประเมินทางบวกหรือลบต่อการกระทำนั้น ๆ หรือเป็นความรู้สึกโดยส่วนรวมของบุคคลที่เป็นทางบวกหรือลบ หรือสนับสนุนต่อต้านการกระทำนั้น ๆ (ธีระพร อูวรรณโณ, 2546) กล่าวคือ เจตคติต่อพฤติกรรมเป็นปัจจัยส่วนบุคคล ถ้าบุคคลมีความเชื่อว่าการทำพฤติกรรมใดแล้วจะได้รับผลทางบวก ก็จะมีแนวโน้มที่จะมีเจตคติที่ดีต่อพฤติกรรมนั้น ในทางตรงข้าม หาก

มีความเชื่อว่าการทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้รับผลในทางลบ ก็จะมีแนวโน้มที่จะมีเจตคติที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมนั้น การมีเจตคติทางบวกจะก่อให้เกิดเจตนาหรือความตั้งใจ (intention) ที่จะแสดงพฤติกรรมนั้น

2) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (subjective norm) เป็นการรับรู้ของบุคคลว่าคนอื่น ๆ ที่มีความสำคัญสำหรับบุคคลเองว่าต้องการหรือไม่ต้องการให้เขาทำพฤติกรรมนั้น ๆ ถ้าบุคคลได้รู้ว่าคนที่มีความสำคัญต่อเขาได้ทำพฤติกรรมนั้น หรือต้องการให้เขาทำพฤติกรรมนั้น บุคคลมีแนวโน้มที่จะคล้อยตามและทำพฤติกรรมตามด้วย และ 3) การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (perceived behavioral control) เป็นการรับรู้ของบุคคลว่าพฤติกรรมนั้นทำยากหรือทำง่าย มีแหล่งทรัพยากรและโอกาสพอที่จะทำพฤติกรรม ถ้าบุคคลเชื่อว่าตนมีความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมในสภาพการณ์นั้นได้ และสามารถควบคุมให้เกิดผลดังตั้งใจ เขาก็มีแนวโน้มที่จะทำพฤติกรรมนั้น (Ajzen, 1991)

โดยสรุป เจตคติเป็นลักษณะเชิงประเมินต่อเป้าหมายใดเป้าหมายหนึ่งซึ่งมีพื้นฐานมาจากกระบวนการทางปัญญา ความรู้สึก และพฤติกรรม มีอิทธิพลต่อการประมวลผลข้อมูลในหลาย ๆ ด้าน เช่น ความใส่ใจ นอกจากนี้เจตคดียังส่งผลต่อการแปลความหมาย การตีความข้อมูล และการจดจำข้อมูล อีกทั้งเจตคดียังสามารถส่งผลต่อพฤติกรรมโดยผ่านเจตนาได้อีกด้วย

ทฤษฎีแนวทางการเรียนรู้สาร (Yale's Message Learning Approach)

การที่จะเปลี่ยนเจตคติของผู้รับสารได้นั้นจะต้องผ่านกระบวนการรับสาร 3 ขั้นตอนด้วยกัน ได้แก่ ขั้นที่ 1 การมีความใส่ใจในสาร ขั้นที่ 2 การมีความเข้าใจในสาร และขั้นที่ 3 การยอมรับสาร หากผู้รับสารสามารถเกิดกระบวนการครบ 3 ขั้นตอน จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเจตคติได้ ในทางกลับกันหากผู้รับสารไม่สามารถเกิดกระบวนการได้ครบทั้ง 3 ขั้นตอน ก็จะไม่สามารถนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเจตคติได้

ตัวแปรด้านการสื่อสารที่สำคัญ ประกอบด้วย

1. แหล่งที่มาของสาร เป็นผู้เริ่มต้นในกระบวนการสื่อสาร อาจเป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความประสงค์ที่จะส่งข่าวสาร ให้ข้อมูลแก่ผู้รับสาร โดยลักษณะของแหล่งที่มาของสารหรือผู้ส่งสารมีความแตกต่างกัน เช่น ความน่าเชื่อถือ ความเชี่ยวชาญ ความน่าไว้วางใจ ความมีเสน่ห์ ความคล้ายคลึงกับผู้รับสาร ความน่าชื่นชอบของผู้ส่งสาร จำนวนผู้ส่งสาร เป็นต้น ถ้าผู้รับสารมีการประเมินแหล่งที่มาของสารในทางบวก จะส่งผลต่อการประเมินสารในทางบวกเช่นกัน

2. เนื้อหาสาร หมายถึง เนื้อหาสาระของสารที่ผู้ส่งสารต้องการส่งให้แก่ผู้รับสาร ทั้งนี้เนื้อหาสารจะต้องสามารถสื่อความหมายหรือตีความให้เกิดความเข้าใจได้ ในเนื้อหาของสารอาจมีความแตกต่างกัน

เพื่อให้การโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพมากที่สุด เช่น สารที่นำเสนอเหตุผลเพียงด้านเดียว สารที่นำเสนอเหตุผลที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยกับจุดยืนที่เกลี้ยกล่อม ลำดับของการนำเสนอสาร การนำเสนอความเป็นเหตุเป็นผล ความใหม่ของเหตุผล การนำเสนอสารซ้ำ

3. ตัวผู้รับสาร หมายถึง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นเป้าหมาย หรือเป็นผู้ที่ผู้ส่งสารต้องการจะเกลี้ยกล่อม ในการโน้มน้าวใจ ผู้ส่งสารจำเป็นต้องเข้าใจถึงคุณลักษณะของตัวผู้รับสาร เช่น ความรู้เกี่ยวกับประเด็นที่ผู้ส่งสารต้องการเกลี้ยกล่อม ระดับสติปัญญา อายุ เพศ การนับถือตนเอง ผู้ส่งสารจึงสามารถเลือกใช้สารได้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

4. ช่องทางการสื่อสาร หมายถึง วิธีทางที่จะสามารถนำข้อมูลจากตัวผู้ส่งสารไปถึงยังผู้รับสารได้ เช่น การสื่อสารแบบตัวต่อตัว การสื่อสารแบบผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อที่ใช้เสียง สื่อที่ใช้ทั้งภาพและเสียง (Hovland, Janis, & Kelley, 1966 อ้างถึงใน Petty & Cacioppo, 1981)

สารด้านเดียวและสารสองด้าน (one-sided message and two-sided message)

สารด้านเดียว (one-sided message) สารที่นำเสนอข้อมูลเพียงด้านเดียวที่เข้าข้างจุดยืนที่ผู้เสนอต้องการ (Allen, 1991 อ้างถึงใน Cornelis, Cauberghe & Pelsmacker, 2013)

การเสนอสารด้านเดียว หมายถึง การเสนอสารเฉพาะด้านหนึ่งที่เป็นที่สนับสนุนหรือคัดค้านในเรื่องนั้น (ธีระพร อุวรรณโณ, 2546)

จากการทดลองของ Petty & Cacioppo (1986) พบว่า เมื่อนำเสนอสารที่สนับสนุนความเชื่อเดิมของผู้รับสาร ผู้รับสารจะสามารถคิดข้อสนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับสารนั้นได้มากกว่าคิดข้อโต้แย้ง และยังมีความคิดทางบวกต่อสารนั้นมากขึ้นด้วย ในทางกลับกัน เมื่อนำเสนอสารที่โต้แย้งกับความเชื่อเดิม ผู้รับสารจะสามารถคิดข้อโต้แย้งได้มากกว่า และมีความคิดทางบวกเกี่ยวกับสารนั้นน้อยลง

สารสองด้าน (two-sided message) คือ สารที่ผู้ส่งสารไม่เพียงแต่กล่าวถึงข้อมูลที่สนับสนุนจุดยืนที่ต้องการโน้มน้าวใจ แต่ยังกล่าวถึงข้อมูลที่ต่อต้านจุดยืนนั้นด้วย (Allen, 1991 อ้างถึงใน Cornelis, Cauberghe & Pelsmacker, 2013)

การเสนอสารสองด้าน หมายถึง การเสนอสารที่มีทั้งส่วนสนับสนุนและคัดค้านเรื่องนั้น ๆ โดยทั่วไป ผู้เสนอมักเสนอให้หนักแน่นมากตามทิศทางที่ตนต้องการ และบางครั้งก็มีการเสนอข้อโต้แย้งหักล้างประเด็นของสารอีกด้านหนึ่งด้วย (ธีระพร อุวรรณโณ, 2546)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเรื่องสารด้านเดียวและสารสองด้าน (one-sided message and two-sided message)

จากการศึกษาพบว่าสารสองด้านมีประสิทธิภาพมากกว่าสารด้านเดียว (Crowley & Hoyer, 1994) ในทางปฏิบัติแล้ว สารสองด้านมีศักยภาพที่จะเป็นเครื่องมือในการโน้มน้าวใจที่มีประสิทธิภาพในสถานการณ์การสื่อสารที่ยากลำบาก เช่น ในกรณีที่ลูกค้ามีความเชื่อหรือเจตคติทางลบเกี่ยวกับแบรนด์อยู่แล้ว และเมื่อลูกค้าพร้อมที่จะเปิดรับข้อโต้แย้งทางลบเกี่ยวกับแบรนด์ดังกล่าวจากคู่แข่ง (Golden & Alpert, 1987)

หนึ่งในข้อดีของสารสองด้านคือ สารจะจับความใส่ใจของผู้อ่านได้มากกว่า เพราะผู้รับสารไม่ได้คาดการณีก่อนว่าผู้ส่งสารจะแสดงข้อโต้แย้งลงในสารของตัวเองด้วย การศึกษาจำนวนหนึ่งศึกษาอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีสองกระบวนการ (Dual Processing Model) เช่น แนวความคิดรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion หรือ ELM) พบว่าสารสองด้านดึงดูดความใส่ใจในสารได้มากกว่าสารด้านเดียว (Petty & Cacioppo, 1986)

Kamins, Brand, Hoyer, และ Moe (1989) ทดสอบประสิทธิภาพของสารสองด้านโดยการใช้ดาราคเป็นผู้ส่งสารโน้มน้าวใจในสื่อโฆษณา พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการเสนอซื้อด้วยสารสองด้านมีเจตนาที่จะใช้บริการจากสปอนเซอร์มากกว่ากลุ่มที่ได้รับการเสนอซื้อด้วยสารด้านเดียว

การศึกษาเกี่ยวกับสารสองด้านที่นำไปใช้ในโฆษณาของ Crowley & Hoyer (1994) ได้ผลว่า สารสองด้านที่มีข้อความหลายแง่มุมในระดับที่เหมาะสมส่งผลให้เกิดการตอบสนองทางปัญญาทางบวก เช่น โฆษณานี้่าเชื่อถือ และลดข้อโต้แย้ง จะเพิ่มเจตคติต่อโฆษณา เจตคติต่อแบรนด์ และเจตนาที่จะซื้อ

นอกจากนั้นยังมีหลักฐานทางการศึกษาที่ชี้ว่า ลูกค้ามีแนวโน้มที่จะเชื่อข้อความโฆษณาที่อยู่ในสารสองด้านซึ่งประกอบด้วยข้อมูลทางลบของแบรนด์ และในขณะเดียวกันก็เชื่อคุณสมบัติทางบวกที่นำเสนอด้วย (Crowley & Hoyer, 1994)

รูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion)

แนวความคิดรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion หรือ ELM) เป็นทฤษฎีที่พัฒนาขึ้นเพื่ออธิบายถึงกระบวนการพิจารณาสารโน้มน้าวใจซึ่งประกอบไปด้วย 2 เส้นทางในการที่จะเปลี่ยนแปลงเจตคติซึ่ง Richard E. Petty และ John T. Cacioppo (1986) เป็นผู้พัฒนาขึ้น

การขยายความ (elaboration) คือความมากน้อยในการคิดอย่างระมัดระวังของบุคคลที่มีต่อข่าวสารในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้น ๆ ในบริบทการโน้มน้าวใจนั้น ข่าวสารที่พิจารณาคือข้อโต้แย้งในประเด็นต่าง ๆ ตามที่ ELM ได้กำหนด การขยายความเป็นความต่อเนื่อง (elaboration continuum) กล่าวคือ การที่บุคคลไม่ได้คิดอะไรเกี่ยวกับข้อมูลรวมถึงข้อโต้แย้งในสารนั้นเลย เรียกว่าความเป็นไปได้ในการขยายความต่ำ ส่วนอีกปลายหนึ่ง เรียกว่า ความเป็นไปได้ในการขยายความสูง คือการที่บุคคลใช้ความคิดพิจารณาข้อมูลและข้อโต้แย้งทุกข้อรวมถึงบูรณาการการขยายความต่าง ๆ กลายเป็นเจตคติของบุคคลคนนั้น

ความเป็นไปได้ในการขยายความกำหนดด้วยแรงจูงใจและความสามารถของบุคคลในการประมวลสาร แรงจูงใจมีอิทธิพลต่อเจตคติและเป้าหมายในการประมวลสาร ได้แก่ ความเกี่ยวข้องส่วนบุคคล การเตือนล่วงหน้า และความต้องการทางปัญญา ส่วนความสามารถในการประมวลสารมีอิทธิพลในด้านความมากน้อยของการพิจารณาไตร่ตรองสาร ได้แก่ ความยากง่ายของสาร การมีสิ่งรบกวน และความรู้แต่เดิมที่มีมาก่อน

เส้นทางในการโน้มน้าวใจตามทฤษฎีรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความในการโน้มน้าวใจ (The Elaboration Likelihood Model of Persuasion) มี 2 เส้นทาง คือ เส้นทางสายแกน และเส้นทางสายเปลือก

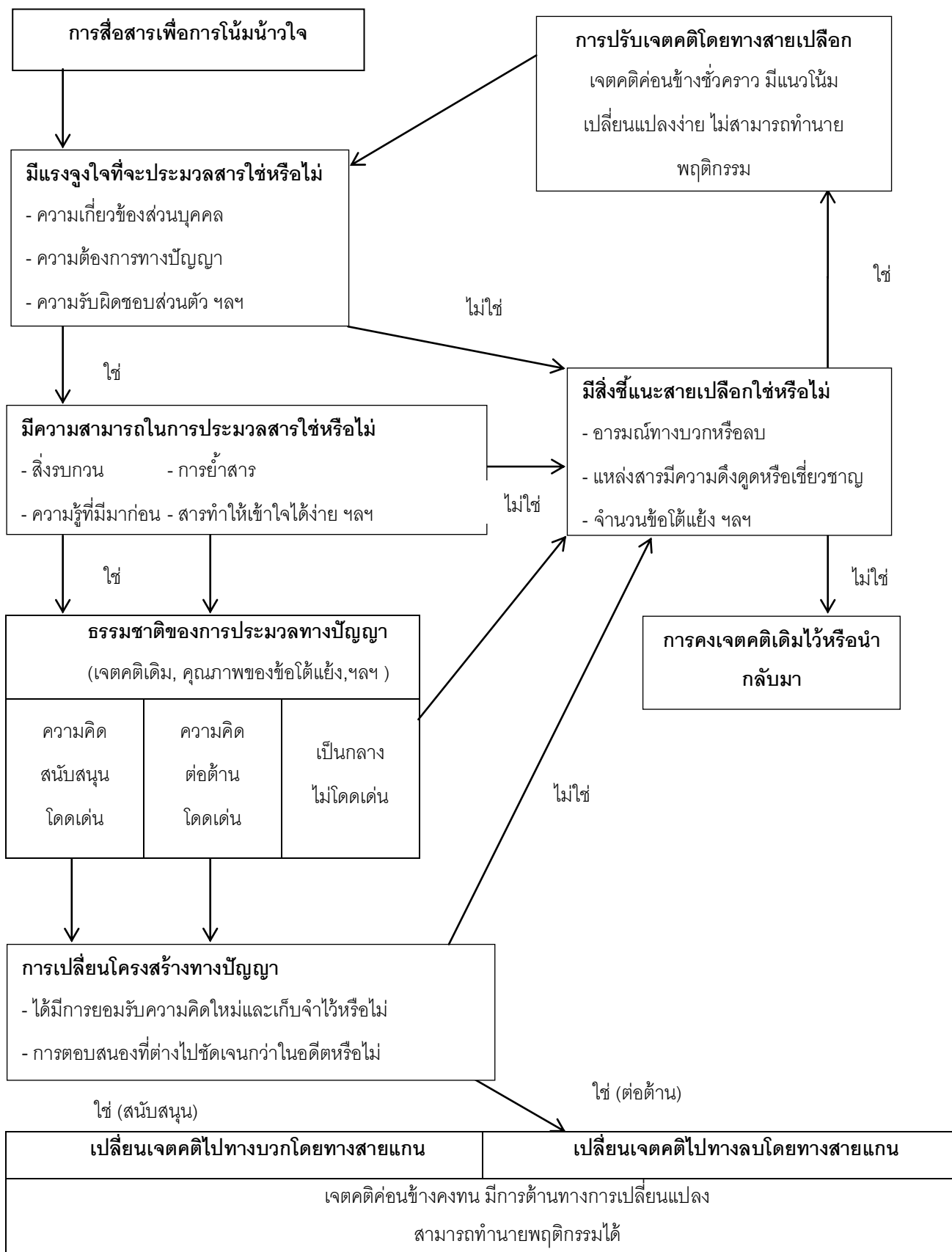
เส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ (Central route to persuasion)

เป็นวิธีการที่ผู้รับสารจะเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติ เมื่อพิจารณาข้อมูลของสารอย่างละเอียดถี่ถ้วนโดยใช้ความรู้ ประสบการณ์ที่เขามีในการทำความเข้าใจ ดีความและประเมินสารที่ได้รับมา เมื่อบุคคลได้พิจารณารับสารแล้วผลที่ตามมาสามารถนำมาซึ่งความพึงพอใจ บุคคลจะเปลี่ยนเจตคติตามเป้าหมายของสาร ในขณะเดียวกัน สารนั้นอาจนำมาซึ่งการเกิดการต่อต้านได้ด้วย ในการประมวลสารโดยเส้นทางนี้ บุคคลจะใช้ข้อมูล ความรู้ทุกอย่างที่เขามีในการพิจารณาสารว่ามีเหตุผลและมีความสัมพันธ์กันหรือไม่ถึงจะเป็นเช่นนั้นกระบวนการในการพิจารณาสารอย่างละเอียดข้างต้นนี้ไม่ได้เป็นปรนัยหรือมีหลักการเหตุผลอย่างสมบูรณ์ที่สุดทีเดียว เนื่องจากข้อโต้แย้งที่ดีสำหรับคนหนึ่ง อาจไม่ดีไม่เหมาะสมสำหรับอีกคนหนึ่ง ผลจากการโน้มน้าวใจด้วยเส้นทางสายแกนนี้ ผู้รับสารจะเปลี่ยนเจตคติอย่างค่อนข้างถาวร

เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ (Peripheral route to persuasion)

เป็นวิธีการที่ผู้รับสารโน้มน้าวใจจะเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติ เมื่อเขาตัดสินใจหรือพิจารณาจากตัวแปรอื่น ๆ เช่น สิ่งเร้าที่กระตุ้นทางอารมณ์ อย่างการใช้ดารานางแบบที่มีรูปลักษณ์สวยงามในการโฆษณา ซึ่งไม่ได้เกี่ยวกับเนื้อหาของสาร ผู้รับสารมักไม่ใช้ความคิดพิจารณาในการรับสารอย่างถี่ถ้วน ดังนั้นผลที่ได้จากการโน้มน้าวใจด้วยทางสายเปลือกจึงมักไม่คงทน

โดยสรุป เมื่อมีแรงจูงใจและความสามารถในการประมวลสาร จะมีความเป็นไปได้ในการขยายความสูง บุคคลจะคิดวิเคราะห์สารที่ตนได้รับอย่างละเอียดถี่ถ้วน ประเมินจุดดีจุดด้อยของข้อโต้แย้ง อันทำให้บุคคลนั้นมีแนวโน้มเปลี่ยนเจตคติของตนผ่านทางเส้นทางสายแกนในการโน้มน้าวใจ ผลจากการโน้มน้าวใจในทางสายแกนนี้ เจตคติของผู้รับสารจะจัดระบบไว้อย่างดี เข้าถึงง่าย เป็นการเปลี่ยนเจตคติที่ค่อนข้างคงทนถาวร ด้านทานการโน้มน้าวใจที่เกิดขึ้นในอนาคตได้ดีกว่าและเป็นตัวทำนายพฤติกรรมได้มากกว่า แต่หากบุคคลมีแรงจูงใจที่ต่ำหรือไม่มีความสามารถในการประมวลสารนั้นได้อย่างเพียงพอ เป็นความเป็นไปได้ในการขยายความต่ำ บุคคลจะพิจารณาโดยใช้สิ่งชี้แนะสายเปลือกแทนที่การพิจารณาเนื้อหาและข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสาร และเมื่อเกิดการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งชี้แนะสายเปลือกกับเป้าหมายของเจตคติ บุคคลนั้นจะเกิดการเปลี่ยนเจตคติในที่สุด เป็นการใช้เส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจ ผลของการเปลี่ยนเจตคติด้วยวิธีนี้ เจตคติที่เปลี่ยนจะอยู่ไม่คงทนเท่าที่เปลี่ยนด้วยทางสายแกน เจตคติจะอยู่ตราบเท่าที่สิ่งชี้แนะทางสายเปลือกเชื่อมโยงอยู่อย่างเด่นชัดเท่านั้น ทำให้ไม่อยู่คงทน และจะด้านทานการเปลี่ยนเจตคตินั้นถึงทำนายพฤติกรรมได้น้อย



ภาพที่ 1 เส้นทางสายแกนและเส้นทางสายเปลือกในการโน้มน้าวใจตามแนวรูปแบบความเป็นไปได้ของการขยายความใน

การโน้มน้าวใจ จากแนวคิดของ Petty และ Cacioppo ปี 1986 (ธีระพร อุวรรณโณ, 2546)

ความใส่ใจในสาร (attention to message)

ความใส่ใจ หมายถึง การที่บุคคลมุ่งความสนใจไปที่สิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทำให้ความสนใจที่มีต่อสิ่งอื่น ๆ เหลือน้อยลงหรือไม่เหลือเลย การเลือกใส่ใจมีทั้งผลดีและผลเสีย ผลดีคือ เมื่อบุคคลมุ่งความสนใจไปที่สิ่งหนึ่ง ความสนใจของสิ่งอื่นซึ่งอาจเป็นการรบกวนก็จะมีอยู่น้อยหรือไม่มีเลย ทำให้แม้ว่าบุคคลจะอยู่ท่ามกลางสิ่งแวดล้อมที่เต็มไปด้วยเสียงรบกวนมากมาย แต่บุคคลยังสามารถจดจ่อและรับรู้ข้อมูลในสิ่งที่ตนให้ความสนใจได้ ใน ส่วนในด้านผลเสีย ถ้าหากความเลือกใส่ใจเกิดขึ้นตลอดเวลาจะทำให้บุคคลไม่สามารถทำกิจกรรมหลาย ๆ อย่างพร้อมกันในเวลาเดียวกันได้ เช่น การอ่านหนังสือและฟังเพลงไปในเวลาเดียวกันทำให้บุคคลไม่สามารถมีความจดจ่ออยู่กับอย่างใดอย่างหนึ่งได้จริง ๆ (รัจรี นพเกตุ, 2540)

ตามทฤษฎีแนวทางการเรียนรู้สาร (Yale's Message Learning Approach) กระบวนการทำความเข้าใจสารมี 3 ขั้นตอนคือ 1) ความใส่ใจในสาร 2) ความเข้าใจในสาร 3) การยอมรับสาร ในการพิจารณาสาร หากผู้รับสารสามารถเกิดกระบวนการครบ 3 ขั้นตอน จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงเจตคติได้ (Hovland, Janis, & Kelley, 1966)

Kardes, Cline และ Cronley (2011) กล่าวว่า ในกระบวนการของการทำความเข้าใจในสาร ผู้รับสารจะต้องมีการรับรู้ถึงตัวสารเป็นอันดับแรก เช่น การมองเห็น การได้ยิน เป็นต้น จากนั้นจึงนำมาสู่การที่บุคคลมีความใส่ใจในสารได้ เมื่อผ่านทั้งสองกระบวนการบุคคลจึงจะสามารถมีความเข้าใจในสารอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ ในงานวิจัยของ King และ Janis (1953) ยังพบว่า การที่บุคคลพิจารณาสาร นอกจากบุคคลจะอ่านข้อความที่สารนำเสนอแล้ว หากบุคคลอ่านออกเสียงพร้อมไปด้วย อาจทำให้เกิดการตระหนักในสารและส่งผลให้มีระดับความใส่ใจเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลให้การโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพมากขึ้น (King & Janis, 1953 อ้างถึงใน Hovland, Janis, & Kelley, 1966)

แนวคิดและความหมายของการออกกำลังกาย

การออกกำลังกาย (exercise) หมายถึง กิจกรรมการเคลื่อนไหวร่างกายในยามว่าง เน้นการทำงานของกล้ามเนื้อมัดใหญ่มากกว่ามัดเล็ก การออกกำลังกายไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะหรืออาจใช้เพียงเล็กน้อย เช่น กายบริหาร การเดินแอโรบิค โยคะ การเดินเร็ว และการวิ่งเหยาะ เป็นต้น (ถนอมวงศ์ กฤษณ์เพ็ชร และ สิทธา พงษ์พิบูลย์, 2554)

การออกกำลังกาย เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมทางกาย มีความเป็นแบบแผน โครงสร้าง และมีความสม่ำเสมอ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างและคงไว้ซึ่งความแข็งแรงของร่างกาย (Willis & Campbell, 1992)

การออกกำลังกาย เป็นการเคลื่อนไหวร่างกายเพื่อช่วยรักษาเนื้อเยื่อ และระบบการทำงานของร่างกายให้อยู่ในสภาพแข็งแรง ถือเป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาร่างกาย (สุวิมล ตั้งสัจพจน์, 2556)

จากนิยามข้างต้นความหมายโดยสรุปของการออกกำลังกาย หมายถึง กิจกรรมที่ใช้การเคลื่อนไหวร่างกายอย่างเป็นระบบ อันมีผลทำให้ร่างกายสามารถคงสภาพการทำงานของส่วนต่าง ๆ ในร่างกายไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังส่งเสริมให้ร่างกายมีความแข็งแรงเพิ่มมากขึ้น

แรงจูงใจส่วนบุคคล (ความมุ่งเน้นสุขภาพ และความมุ่งเน้นรูปลักษณ์) และการออกกำลังกาย

บุคคลมีเป้าหมายสำหรับการออกกำลังกายที่แตกต่างกันตามแรงจูงใจ แต่ละบุคคลก็คาดหวังในผลลัพธ์ที่ได้จากการออกกำลังกายไว้แตกต่างกัน เช่น ออกกำลังกายเพื่อให้มีสุขภาพที่แข็งแรง รูปร่างที่สมส่วน มีอารมณ์ที่แจ่มใสเบิกบาน เป็นต้น สำหรับในงานวิจัยนี้ได้จัดประเภทของบุคคลผู้มีความมุ่งเน้นถึงผลลัพธ์ของการออกกำลังกายไว้เป็น 2 ประเภท คือ บุคคลที่มีความมุ่งเน้นสุขภาพ และบุคคลที่มีความมุ่งเน้นรูปลักษณ์

บุคคลที่มีความมุ่งเน้นสุขภาพ หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจในการออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมสุขภาพของตน เช่น เพิ่มความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ รักษาประสิทธิภาพการทำงานของระบบหัวใจและหลอดเลือด ลดระดับความดันและคอเลสเตอรอล เป็นต้น

บุคคลที่มีความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ หมายถึง บุคคลที่มีแรงจูงใจในการออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมรูปลักษณ์ภายนอกของตน เช่น รักษาหน้าหน้าให้อยู่ในระดับที่คงที่ มีรูปร่างที่ผอมและน่าดึงดูด (Vartanian, Wharton, & Green, 2012)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความมุ่งเน้นส่วนบุคคลและสารน้มน้ำใจ

Cornelis, Cauberghe และ De Pelsmacker (2013) ศึกษาผลของความแตกต่างในประเภทเนื้อหาของสาร ความแตกต่างของแรงจูงใจส่วนบุคคล ต่อเจตคติที่บุคคลมีต่อสารน้มน้ำใจเรื่องการอาบแดด พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพมีเจตคติต่อสารน้มน้ำใจเรื่องการอาบแดดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารน้มน้ำใจ

ที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ เช่นเดียวกับกับกลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ เมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์มีเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจเรื่องการอาบน้ำแดดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า บุคคลที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นในเรื่องเดียวกันกับที่ตนมุ่งเน้นมีเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจเรื่องการอาบน้ำแดดมากกว่าบุคคลที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นในเรื่องที่ไม่ตรงกับความมุ่งเน้นของตน

ในงานวิจัยของ Berry และ Howe (2004) พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ออกกำลังกายและได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์มีเจตคติต่อการออกกำลังกายที่น้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ออกกำลังกายและได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ อาจกล่าวได้ว่า การเสนอสารมุ่งเน้นรูปลักษณ์ทำให้บุคคลผู้มีวิถีชีวิตแบบอยู่กับที่ ไม่ค่อยได้เคลื่อนไหวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ออกกำลังกายเป็นประจำ อธิบายได้ว่า กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ออกกำลังกายมีความเชื่อว่า ถึงตนจะออกกำลังกายอย่างไรก็ไม่สามารถมีรูปลักษณ์ภายนอกเหมือนอย่างที่เราโน้มน้าวใจนำเสนอได้ ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ออกกำลังกายจึงมีความคาดหวังในประโยชน์ของการออกกำลังกายที่ไม่สูงนัก นั่นคือเจตคติต่อการออกกำลังกายจะเพิ่มขึ้นไม่มากเท่ากับในกลุ่มตัวอย่างที่ออกกำลังกายเป็นประจำ

จากการทบทวนแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาทั้งหมด จะเห็นได้ว่าการใช้สารโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพในการเกลี้ยกล่อมให้ผู้รับสารเปลี่ยนจุดยืนตามทิศทางที่ผู้ส่งสารได้นำเสนอ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะใช้สารโน้มน้าวใจในการให้กลุ่มตัวอย่างหันมามีเจตคติที่ดีต่อการออกกำลังกายเพิ่มขึ้น ในงานวิจัยของ Crowley และ Hoyer (1994) พบว่า สารสองด้านมีประสิทธิภาพมากกว่าสารด้านเดียวในการเปลี่ยนเจตคติของกลุ่มตัวอย่างให้เป็นไปตามจุดยืนที่เกลี้ยกล่อม ผู้วิจัยจึงใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและสร้างสมมติฐานที่ 1 ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

ในการทดสอบประสิทธิภาพของสารสองด้านในงานวิจัยของ Kamins, Brand, Hoeke และ Moe (1989) พบว่า กลุ่มที่ได้รับการเสนอชื่อด้วยสารสองด้านมีเจตนาที่จะใช้บริการจากสปอนเซอร์มากกว่ากลุ่มที่ได้รับการเสนอชื่อด้วยสารด้านเดียว ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงกำหนดสมมติฐานที่ 2 ดังนี้

สมมติฐานที่ 2 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน มีเจตนาในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

ในการทดลองของ Petty และ Cacioppo (1986) ที่ศึกษาถึงประสิทธิภาพของการใช้สารด้านเดียวในการเกลี้ยกล่อม พบว่า สารสองด้านสามารถดึงดูดความใส่ใจในสารได้มากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียว ดังนั้น ผู้วิจัยจึงคาดว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน จะมีความใส่ใจในสารมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว จึงตั้งเป็นสมมติฐานที่ 3 ดังนี้

สมมติฐานที่ 3 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

นอกจากนี้ การเลือกใช้สารโน้มน้าวใจให้เหมาะสมกับบุคคลที่แตกต่างกันยังมีความสำคัญต่อการโน้มน้าวใจได้สำเร็จ ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงเลือกศึกษาถึงความมุ่งมั่นส่วนบุคคล ว่าถ้าหากให้สารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นตรงกับความมุ่งมั่นส่วนบุคคล กลุ่มตัวอย่างจะสามารถคล้อยตามจุดยืนที่เกลี้ยกล่อมได้ดีกว่าหรือไม่ จากงานวิจัยของ Cornelis, Cauberghe และ De Pelsmacker (2013) ที่ทดลองโดยการใช้สารโน้มน้าวใจในการเกลี้ยกล่อมให้กลุ่มตัวอย่างเปลี่ยนเจตคติในการอาบแดด ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ และใช้แรงจูงใจมุ่งมั่นส่วนบุคคลในการโน้มน้าวด้วย พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพมีเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจเรื่องการอาบแดดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ เช่นเดียวกันกับกลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพ เมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพมีเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจเรื่องการอาบแดดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า บุคคลที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในเรื่องเดียวกันกับที่ตนมุ่งมั่นมีเจตคติต่อสารโน้มน้าวใจเรื่องการอาบแดดมากกว่าบุคคลที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในเรื่องที่ไม่ตรงกับความมุ่งมั่นของตน ผู้วิจัยจึงตั้งเป็นสมมติฐานที่ 4 ซึ่งแบ่งเป็นสมมติฐานที่ 4.1 และสมมติฐานที่ 4.2 ดังนี้

สมมติฐานที่ 4 ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารมีอิทธิพลร่วมต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

สมมติฐานที่ 4.1 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งมั่นสุขภาพ

สมมติฐานที่ 4.2 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณ์เพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งมั่นรูปลักษณ์

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างการใช้สารโน้มน้าวใจด้านเดียวกับสารโน้มน้าวใจสองด้านในการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย
2. เพื่อศึกษาการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลตามสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหาสอดคล้องกับแรงจูงใจของบุคคล

สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน
2. ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวมีเจตคติในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน
3. ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว
4. ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารมีอิทธิพลร่วมต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

4.1 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งมั่นสุขภาพ

4.2 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณ์เพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งมั่นรูปลักษณ์

ขอบเขตการวิจัย

ศึกษาสารโน้มน้าวใจด้านเดียวและสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพและรูปลักษณ์ รวมถึงประเภทแรงจูงใจของบุคคล ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความตั้งใจในการการออกกำลังกาย และความใส่ใจในสารโน้มน้าวใจของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี จำนวน 164 คน

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ

1.1 ประเภทของสารโน้มน้าวใจ

- สารด้านเดียว (one-sided message)
- สารสองด้าน (two-sided message)

1.2 ประเภทของแรงจูงใจ

- มุ่งเน้นสุขภาพ (health focus)
- มุ่งเน้นรูปลักษณ์ (appearance focus)

2. ตัวแปรตาม

2.1 เจตคติต่อการออกกำลังกาย

2.2 เจตนาที่จะออกกำลังกาย

2.3 ความใส่ใจในสาร

คำจำกัดความในการวิจัย

1. เจตคติต่อการออกกำลังกาย หมายถึง แนวโน้มทางจิตวิทยาที่แสดงการประเมินด้วยความรู้สึกละทางบวกหรือทางลบที่เฉพาะต่อกิจกรรมที่ใช้การเคลื่อนไหวร่างกายอย่างเป็นระบบ อันมีผลทำให้ร่างกายสามารถคงสภาพการทำงานของส่วนต่าง ๆ ในร่างกายไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังส่งเสริมให้ร่างกายมีความแข็งแรงเพิ่มมากขึ้น หรือเรียกว่าการออกกำลังกาย

ในงานวิจัยนี้ เจตคติต่อการออกกำลังกาย หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย ซึ่งพัฒนาจากมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกายของ อารมย์ ชุนภาชี (2553) ภายใต้การแนะนำและตรวจสอบความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา เป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วง คะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 33 ข้อ

2. สารโน้มน้าวใจด้านเดียว (one-sided message) หมายถึง ข้อความที่นำเสนอข้อมูลที่สนับสนุนจุดยืนที่เกลี้ยกล่อมเพียงอย่างเดียว

ในงานวิจัยนี้ สารโน้มน้าวใจด้านเดียว หมายถึง ข้อความที่นำเสนอให้เห็นเพียงข้อดีของการออกกำลังกายเท่านั้น ซึ่งเป็นข้อความที่ผู้วิจัยเรียบเรียงขึ้น แบ่งประเภทเนื้อหาของสารเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1 สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ หมายถึง ข้อความที่แสดงให้เห็นเพียงข้อดีและประโยชน์ของการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพเท่านั้น

2.2 สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ หมายถึง ข้อความที่แสดงให้เห็นเพียงข้อดีและประโยชน์ของการออกกำลังกายเพื่อรูปลักษณ์ภายนอกเท่านั้น

3. สารโน้มน้าวใจสองด้าน (two-sided message) หมายถึง ข้อความที่นำเสนอทั้งข้อมูลที่สนับสนุนและข้อมูลที่โต้แย้งจุดยืนที่เกลี้ยกล่อม

ในงานวิจัยนี้ สารโน้มน้าวใจสองด้าน หมายถึง ข้อความที่นำเสนอให้ทั้งข้อดีและข้อเสียของการออกกำลังกายที่ผู้วิจัยเรียบเรียงขึ้น แบ่งประเภทเนื้อหาของสารเป็น 2 ประเภท ได้แก่

3.1 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ หมายถึง ข้อความที่แสดงให้เห็นข้อดีหรือประโยชน์ของการออกกำลังกายที่เป็นไปเพื่อสุขภาพและข้อเสียของการออกกำลังกาย

3.2 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ หมายถึง ข้อความที่แสดงให้เห็นข้อดีหรือประโยชน์ของการออกกำลังกายที่เป็นไปเพื่อรูปลักษณ์ภายนอกและข้อเสียของการออกกำลังกาย

4. ความมุ่งเน้นสุขภาพ (health focus) หมายถึง แรงจูงใจส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการมีเจตคติ ความเชื่อ และพฤติกรรมที่ดีต่อสุขภาพ ซึ่งแสดงออกผ่านการแสวงหา การใส่ใจ การรับทราบถึงข้อมูลข่าวสารด้านสุขภาพและการแสดงออกในพฤติกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพของตน

ในงานวิจัยนี้ ความมุ่งเน้นสุขภาพ หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพ ที่ผู้วิจัยพัฒนามาจาก Dutta-Bergman (2004) มีลักษณะเป็นมาตราประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง มีข้อกระทรวงรวมทั้งสิ้น 19 ข้อ

5. ความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ (appearance focus) หมายถึง แรงจูงใจส่วนบุคคลเกี่ยวข้องกับการมีเจตคติ ความเชื่อ และพฤติกรรมที่ส่งเสริมรูปลักษณ์ภายนอกที่ดี ซึ่งแสดงออกผ่านการให้ความสำคัญ ความใส่ใจในรูปลักษณ์ของตน และมักมีการแสดงออกถึงพฤติกรรมตกแต่งรูปร่างภายนอก

ในงานวิจัยนี้ ความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ ที่ผู้วิจัยพัฒนามาจาก Cash (2000) มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 12 ข้อ

6. เจตนาที่จะออกกำลังกาย หมายถึง ความมุ่งมั่นที่ของบุคคลที่มีความพยายามที่จะทำพฤติกรรม

ในงานวิจัยนี้ เจตนาที่จะออกกำลังกาย หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย ที่ผู้วิจัยพัฒนามาจาก Shen, McCaughtry และ Martin (2008) มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่ตรงกับตัวท่านอย่างยิ่ง ไม่ตรงกับตัวท่าน ตรงและไม่ตรงกับตัวท่านพอ ๆ กัน ตรงกับตัวท่าน ตรงกับตัวท่านมากที่สุด มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 3 ข้อ

7. ความใส่ใจในสาร หมายถึง การละทิ้งความสนใจกับบางสิ่ง แล้วหันมาให้การจดจ่อกับสารที่อยู่ตรงหน้า เกิดเป็นภาวะของกระบวนการทางจิตที่มีความชัดเจน แจ่มแจ้ง เพื่อการประมวลสารอย่างมีประสิทธิภาพ

ในงานวิจัยนี้ ความใส่ใจในสาร หมายถึง คะแนนที่ได้จากมาตรวัดความใส่ใจในสาร ที่ผู้วิจัยพัฒนามาจาก Andrews (1988) มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 7 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เลย น้อยที่สุด น้อย ค่อนข้างน้อย ค่อนข้างมาก มาก มากที่สุด มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 5 ข้อ

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ทราบถึงประสิทธิภาพของการใช้สารด้านเดียวและสารสองด้านในการโน้มน้าวใจ
2. ทราบถึงประสิทธิภาพของการโน้มน้าวใจเมื่อเนื้อหาของสารโน้มน้าวใจมีความเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจมุ่งมั่นส่วนบุคคล
3. สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการรณรงค์ให้บุคคลเพิ่มพฤติกรรมการออกกำลังกาย

บทที่ 2

วิธีดำเนินงานวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงผลของการใช้สารโหนดน้ำจืดด้านเดียว และสารโหนดน้ำจืดสองด้านที่มีเนื้อหาที่มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์ และความมุ่งเน้นของบุคคลด้านสุขภาพและรูปลักษณ์ ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความใส่ใจในสาร และเจตนาที่จะออกกำลังกาย ซึ่งมีรายละเอียดในการดำเนินการวิจัย ดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง

ชั้นสำรวจ

นิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ลงทะเบียนเรียนวิชามนุษยสัมพันธ์ 3800250 ภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2556 จำนวน 110 คน แบ่งเป็นเพศชาย 53 คน และเพศหญิง 57 คน

ชั้นสร้างเครื่องมือ

นิสิตปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาในชีวิตและการทำงาน 3800202 ภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2556 จำนวน 181 คน แบ่งเป็นเพศชาย 65 คน และเพศหญิง 116 คน ซึ่งมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างในชั้นศึกษาจริง

ชั้นศึกษาจริง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นนิสิตที่ศึกษาในระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาทั่วไป 3800101 ภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2556 และนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การชั้นนำ 3805301 ภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2556 รวมจำนวนทั้งสิ้น 164 คน แบ่งเป็นเพศชาย 49 คน และเพศหญิง 115 คน จากนั้นแบ่งเข้าการศึกษาที่ 1 และ 2 ดังนี้

-การศึกษาที่ 1 มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 119 คน แบ่งเป็นเพศชาย 33 คน และเพศหญิง 86 คน

-การศึกษาที่ 2 มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 45 คน แบ่งเป็นเพศชาย 16 คน และเพศหญิง 29 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วยมาตรวัดดังต่อไปนี้

1. มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย
2. มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

3. มาตรฐานวัดความใส่ใจในสาร
4. มาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในสุขภาพ
5. มาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในรูปลักษณ์
6. สารโน้มน้าวใจ ซึ่งจัดแบ่งตามประเภทของสารโน้มน้าวใจและประเภทของเนื้อหาสาร
 - 6.1 สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ
 - 6.2 สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณ์
 - 6.3 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ
 - 6.4 สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณ์

วิธีดำเนินการวิจัย

ขั้นสำรวจ: การสำรวจเบื้องต้น สร้างแบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ก) แล้วนำไปสำรวจกับนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในวิชามนุษยสัมพันธ์ 3800250 ประจำภาคการศึกษาต้น ปีการศึกษา 2556 จำนวน 110 คน เพื่อทราบถึงพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพที่กลุ่มตัวอย่างปฏิบัติบ่อยมากที่สุดเป็นจำนวน 3 อันดับแรกสูงสุด ได้ผลดังนี้

ตารางที่ 1

จำนวนและเพศของนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ตอบแบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ (N = 110)

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	53	48.18
หญิง	57	51.82
รวม	110	100.00

ตารางที่ 2

จำนวนและร้อยละของพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพในอันดับที่หนึ่งที่นิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเลือกปฏิบัติมากที่สุด (N = 110)

พฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ	21	19.09
ทานอาหารไขมันสูง	15	13.63
สูบบุหรี่	6	5.45
ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์	1	0.90

ตารางที่ 2 (ต่อ)

พฤติกรรมบนthonสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่รับประทานผักและผลไม้	8	7.27
นอนหลับไม่เพียงพอ	56	50.90
ดื่มน้ำไม่เพียงพอ	3	2.72
อื่น ๆ (ยกของหนัก)	0	0
รวม	110	100

หลังจากการสำรวจข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ พบว่าพฤติกรรมบนthonสุขภาพที่กลุ่มตัวอย่างเลือกปฏิบัติมาเป็นอันดับที่หนึ่ง โดยเรียงลำดับจากจำนวนคนปฏิบัติที่เลือกจากมากที่สุดไปน้อย ดังนี้ การนอนหลับไม่เพียงพอ มีผู้เลือก 56 คน คิดเป็นร้อยละ 50.90 การไม่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ มีผู้เลือก 21 คน คิดเป็นร้อยละ 19.09 การทานอาหารไขมันสูง มีผู้เลือก 15 คน คิดเป็นร้อยละ 13.63 ไม่รับประทานผักและผลไม้ มีผู้เลือก 8 คน คิดเป็นร้อยละ 7.27 สูบบุหรี่ มีผู้เลือก 6 คน คิดเป็นร้อยละ 5.45 ดื่มน้ำไม่เพียงพอ มีผู้เลือก 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.72 และดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ มีผู้เลือก 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.90

ด้วยผลสำรวจที่พบข้างต้น ผู้วิจัยจึงเลือกพฤติกรรมที่ไม่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอมาเป็นประเด็นการศึกษาการโน้มน้าวใจด้วยสารด้านเดียวและสารสองด้าน รวมถึงปัจจัยด้านความมุ่งมั่นของบุคคล เพื่อให้บุคคลหันมามีเจตคติที่ดีและสนใจการออกกำลังกายเพิ่มมากขึ้น ส่วนสาเหตุที่ผู้วิจัยไม่เลือกพฤติกรรมบนthonสุขภาพอย่างการนอนหลับไม่เพียงพอซึ่งเป็นสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างเลือกปฏิบัติสูงสุดมาศึกษานั้นเนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่าช่วงที่เก็บข้อมูลเป็นช่วงของการสอบและการส่งงานจึงอาจส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนิสิตมีจำนวนการเลือกการนอนหลับไม่เพียงพอสูงสุด

ขั้นพัฒนาและสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการทดลอง

1. มาตรฐานเจตคติต่อการออกกำลังกาย

ผู้วิจัยนำมาตรฐานเจตคติต่อการออกกำลังกายของ อารมย์ ขุนภาษี (2553) มาศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับเจตคติในการออกกำลังกายและพัฒนาต่อโดยการสร้างข้อกระทงขึ้นภายใต้คำแนะนำและการตรวจสอบความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา ประกอบด้วยข้อกระทงทางบวก 18 ข้อ และข้อกระทงทางลบ 15 ข้อ รวมมีข้อกระทงทั้งสิ้น 33 ข้อ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ข)

การวิเคราะห์ค่าความเที่ยงของมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย

1. ผู้วิจัยนำมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกายเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างในชั้นสร้างเครื่องมือ ซึ่งเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 97 คน ตอบ แล้วนำผลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อกระทงรายข้อ (Item analysis) และหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในมาตร (Corrected Item-Total Correlation)

2. คัดข้อกระทงโดยใช้วิธีการหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในมาตร ด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) หากข้อกระทงใดที่มีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในมาตรต่ำกว่าค่า r วิฤตจึงนำมาคัดออก โดยในมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกายที่พัฒนาขึ้น มีข้อกระทงรวม 34 ข้อกระทง เมื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ พบว่า มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของมาตร .912 และในข้อกระทงที่ 22 มีค่า r เท่ากับ .026 ซึ่งต่ำกว่าค่าวิฤต r จึงคัดออกได้เป็นข้อกระทงคุณภาพ 33 ข้อที่มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา .918

การให้คะแนนสำหรับมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย

มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยให้คะแนนเป็น 1-5 ตามลำดับ แล้วกลับค่าคะแนนของข้อกระทงด้านลบในการคำนวณ

2. มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

ผู้วิจัยนำมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกายของ Shen, McCaughtry & Martin (2008) มาแปลเป็นภาษาไทยโดยได้รับการแนะนำและตรวจความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 3 ข้อ นำมาหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในมาตรด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค ได้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา .915 และไม่มีข้อกระทงใดที่มีค่า r ต่ำกว่าค่าวิฤต r จึงไม่มีข้อกระทงใดที่ถูกคัดออก (ดูรายละเอียดในภาคผนวก จ)

การให้คะแนนสำหรับมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่ตรงกับตัวท่านอย่างยิ่ง ไม่ตรงกับตัวท่าน ตรงและไม่ตรงกับตัวท่านพอ ๆ กัน ตรงกับตัวท่าน ตรงกับตัวท่านมากที่สุด โดยให้คะแนนเป็น 1-5 ตามลำดับ

3. มาตรการวัดความใส่ใจในสาร

ผู้วิจัยพัฒนาจากมาตรการวัดความใส่ใจในสาร (Message Attention Scale) ของ Andrews (1988) ซึ่งนำมาจากงานของ Lacznia, Muehling และ Grossbart (1989) โดยแปลเป็นภาษาไทยภายใต้การแนะนำและตรวจสอบความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 5 ข้อ นำมาหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในมาตรด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค ได้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาอัลฟา .816 และไม่มีข้อกระทงใดที่มีค่า r ต่ำกว่าค่าวิกฤต r จึงไม่มีข้อกระทงใดที่ถูกคัดออก (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ง)

การให้คะแนนสำหรับมาตรการวัดความใส่ใจในสาร

มาตรการวัดความใส่ใจในสาร มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 7 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เลย น้อยที่สุด น้อย ค่อนข้างน้อย ค่อนข้างมาก มาก มากที่สุด โดยให้คะแนนเป็น 1-7 ตามลำดับ

4. มาตรการวัดความมุ่งเน้นสุขภาพ

ผู้วิจัยนำมาตรการวัดความมุ่งเน้นสุขภาพของ Dutta-Bergman (2004) มาแปลเป็นภาษาไทยโดยได้รับการแนะนำและตรวจสอบความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา มีจำนวนข้อกระทงรวมทั้งหมด 29 ข้อ ประกอบด้วย 4 ด้านองค์ประกอบย่อย ได้แก่ ความตระหนักถึงสุขภาพ (health consciousness) ความต้องการเข้าถึงข่าวสารในประเด็นสุขภาพ (health information orientation) ความเชื่อในความสำคัญของพฤติกรรมสุขภาพ (health-oriented beliefs) และกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ (healthy activities) มีข้อกระทง 5, 8, 8 และ 8 ข้อตามลำดับ นำมาหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในด้านองค์ประกอบย่อยด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค ได้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา .710 .895 .714 และ .411 ตามลำดับ ในองค์ประกอบย่อยด้านความตระหนักถึงสุขภาพและความต้องการเข้าถึงข่าวสารในประเด็นสุขภาพ ไม่มีค่า r ที่ต่ำกว่าค่าวิกฤต r จึงไม่มีการคัดข้อกระทงออก ในองค์ประกอบย่อยด้าน ความเชื่อในความสำคัญของพฤติกรรมสุขภาพ มีข้อกระทงที่ต่ำกว่าค่า r ทั้งหมด 2 ข้อ จึงคัดข้อกระทงออก เหลือข้อกระทงในองค์ประกอบย่อยด้านความเชื่อในความสำคัญของพฤติกรรมสุขภาพรวมทั้งสิ้น 6 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา .761 และไม่นำองค์ประกอบย่อยด้านกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพมาใช้เก็บกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากมีค่าความเชื่อมั่นที่ต่ำมากเกินไป

ในการใช้มาตรการวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในการแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มบุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพสูง กลุ่มบุคคลผู้เน้นสุขภาพปานกลาง และกลุ่มบุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพต่ำ ผู้วิจัยใช้เกณฑ์เปอร์เซ็นต์ที่ 70 หรือสูงกว่าแบ่งว่าเป็นกลุ่มสูง และเปอร์เซ็นต์ที่ 30 หรือต่ำกว่าแบ่งว่าเป็นกลุ่มต่ำ โดยแต่ละกลุ่มมีระดับคะแนน ดังนี้ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ค)

น้อยกว่า 68 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพต่ำ

68 – 77 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพปานกลาง

มากกว่า 77 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพสูง

การให้คะแนนสำหรับมาตรฐานความมุ่งเน้นสุขภาพ

มาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพประกอบด้วย 3 ด้านองค์ประกอบย่อย ได้แก่

- ความตระหนักถึงสุขภาพ
- ความต้องการเข้าถึงข่าวสารในประเด็นสุขภาพ

ในองค์ประกอบความตระหนักถึงสุขภาพ และความต้องการเข้าถึงข่าวสารในประเด็นสุขภาพ มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยให้คะแนนเป็น 1-5 ตามลำดับ

- ความเชื่อในความสำคัญของพฤติกรรมสุขภาพ ลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่ให้ความสำคัญเลย ให้ความสำคัญเล็กน้อย ให้ความสำคัญปานกลาง ให้ความสำคัญมาก ให้ความสำคัญมากอย่างยิ่ง โดยให้คะแนนเป็น 1-5 ตามลำดับ

5. มาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์

ผู้วิจัยนำมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ของ Cash (2000) ซึ่งนำมาจากงานของ Wilkin (2004) มาแปลเป็นภาษาไทยภายใต้คำแนะนำและการตรวจสอบความถูกต้องทางภาษาจากอาจารย์ที่ปรึกษา มีข้อกระทงรวมทั้งสิ้น 12 ข้อ แบ่งเป็นข้อกระทงทางบวก 8 ข้อและข้อกระทงทางลบ 4 ข้อ นำมาหาค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่น ๆ ในด้านองค์ประกอบย่อยด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค ได้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา .894 และไม่มีข้อกระทงใดที่มีค่า r ต่ำกว่าค่าวิกฤต r จึงไม่มีข้อกระทงใดที่ถูกคัดออก

ในการใช้มาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในการแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มบุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์สูง กลุ่มบุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ปานกลาง และกลุ่มบุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ต่ำ ผู้วิจัยใช้เกณฑ์เปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 70 หรือสูงกว่าแบ่งว่าเป็นกลุ่มสูง และเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 30 หรือต่ำกว่าแบ่งว่าเป็นกลุ่มต่ำ โดยแต่ละกลุ่มมีระดับคะแนน ดังนี้ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ค)

น้อยกว่า 38 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ต่ำ

38 – 45 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ปานกลาง

มากกว่า 45 คะแนน หมายถึง บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์สูง

การให้คะแนนสำหรับมาตรฐานความมุ่งเน้นรูปลักษณ์

มาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ มีลักษณะเป็นมาตรประมาณค่าแบบ 5 ช่วงคะแนน ได้แก่ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง ไม่เห็นด้วย เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน เห็นด้วย เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยให้คะแนนเป็น 1-5 ตามลำดับ แล้วกลับค่าคะแนนของข้อกระทงด้านลบในการคำนวณ

6. สารโน้มน้าวใจ (ด้านเดียว และสองด้าน) และเนื้อหาของสาร (มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์)

เป็นเครื่องมือที่ใช้จัดกระทำกับกลุ่มตัวอย่างเพื่อโน้มน้าวใจให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติ โดยมีขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ ดังต่อไปนี้

6.1 สร้างแบบสอบถามเพื่อนำไปกระตุ้นคำศัพท์เกี่ยวกับผลดีและผลเสียของการออกกำลังกาย โดยให้กลุ่มตัวอย่างระบุสิ่งที่เป็นผลดีที่เกิดจากการออกกำลังกายต่อตนเองและผลเสียที่เกิดจากการออกกำลังกายต่อตนเองลงในแบบสอบถามให้ได้จำนวนมากที่สุด

จากกลุ่มตัวอย่างนิสิตจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี จำนวน 115 คน โดยเป็นเพศชาย 53 คน เป็นเพศหญิง 62 คน อายุระหว่าง 18-23 ปี

6.2 รวบรวมคำศัพท์หรือกลุ่มคำทั้งหมดที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างนำมาจัดอันดับเรียงตามความถี่ของคำที่พบ แล้วแยกคำศัพท์หรือกลุ่มคำเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพหรือรูปลักษณ์ออกจากคำศัพท์อื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้อง จากนั้นเลือกคำศัพท์หรือกลุ่มคำที่เป็นผลดีและผลเสียของการออกกำลังกายที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและรูปลักษณ์มาอย่างละ 3 อันดับที่มีความถี่สูงสุดมาใช้ แสดงดังตารางที่ 4 และตารางที่ 5

ผลสำรวจของผลดีของการออกกำลังกาย ซึ่งจำแนกออกเป็นกลุ่มคำโดยมีความถี่ของแต่ละกลุ่มคำ มีดังนี้ ผลดีของการออกกำลังกายด้านสุขภาพ กลุ่มคำที่มีความถี่สูงสุด 3 อันดับแรก คือ แข็งแรง คิดเป็นร้อยละ 39.20 มีภูมิต้านทานดี ไม่ป่วยเป็นโรคนง่าย คิดเป็นร้อยละ 6.53 และร่างกายทนทาน ไม่เหนื่อยง่าย คิดเป็นร้อยละ 2.51

ส่วนกลุ่มคำที่แสดงถึงผลดีของการออกกำลังกายด้านรูปลักษณ์ที่มีความถี่สูงสุด 3 อันดับแรก คือ รูปร่างดี สมส่วน คิดเป็นร้อยละ 58.33 หน้าตาสดใส ผิวพรรณเปล่งปลั่ง คิดเป็นร้อยละ 13.33 กล้ามเนื้อกระชับ คิดเป็นร้อยละ 11.67 ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3

จำนวนร้อยละของคำศัพท์หรือกลุ่มคำที่เป็นผลดีของการออกกำลังกาย (N = 115)

ผลการออกกำลังกาย	คำศัพท์หรือกลุ่มคำ	ร้อยละ
สุขภาพ	แข็งแรง	39.20
	มีภูมิต้านทานดี ไม่ป่วยเป็นโรคนง่าย	6.53
	ร่างกายทนทาน ไม่เหนื่อยง่าย	2.51
รูปลักษณ์	รูปร่างดี สมส่วน	58.33
	หน้าตาสดใส ผิวพรรณเปล่งปลั่ง	13.33
	กล้ามเนื้อกระชับ	11.67

ผลสำรวจของผลเสียของการออกกำลังกาย ซึ่งจำแนกออกเป็นกลุ่มค่าโดยมีความถี่ของแต่ละกลุ่มค่า ดังนี้ ผลเสียของการออกกำลังกายด้านสุขภาพ กลุ่มค่าที่มีความถี่สูงสุด 3 อันดับแรก คือ เหนื่อยล้า อ่อนเพลีย คิดเป็นร้อยละ 34.90 ปวดเมื่อย คิดเป็นร้อยละ 22.15 และ 22.15 คิดเป็นร้อยละ 16.78

ส่วนกลุ่มค่าที่แสดงถึงผลเสียของการออกกำลังกายด้านรูปลักษณะที่มีความถี่สูงสุด 3 อันดับแรก คือ เหงื่อออกเยอะทำให้ผิวเหนียวเหนอะหนะ คิดเป็นร้อยละ 50.00 คิดเป็นร้อยละ 13.33 เกิดกลิ่นตัวและทำให้ผื่นขึ้น คิดเป็นร้อยละ 8.33 อย่างละเท่ากัน ดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4

จำนวนร้อยละของคำศัพท์หรือกลุ่มค่าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ (N = 115)

ผลการออกกำลังกาย	คำศัพท์หรือกลุ่มค่า	ร้อยละ
สุขภาพ	เหนื่อยล้า อ่อนเพลีย	34.90
	ปวดเมื่อย	22.15
	กล้ามเนื้อบาดเจ็บ	16.78
รูปลักษณะ	เหงื่อออกเยอะทำให้ผิวเหนียวเหนอะหนะ	50.00
	เกิดกลิ่นตัว	8.33
	ทำให้ผื่นขึ้น	8.33

6.3 นำคำศัพท์ที่ได้ข้างต้นมาสร้างเป็นสารนิมน์หัวใจด้านเดียวและสองด้านที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพและเนื้อหา มุ่งเน้นรูปลักษณะ โดยตัวสารจะมีข้อมูลสองส่วน ส่วนแรกจะกล่าวถึงข้อมูลทั่วไปของการออกกำลังกาย ข้อมูลส่วนที่สองจะแตกต่างกันไปในแต่ละเงื่อนไข กล่าวคือ ในสารนิมน์หัวใจด้านเดียวที่มุ่งเน้นสุขภาพจะกล่าวถึงผลดีของการออกกำลังกายที่เกี่ยวกับสุขภาพ ในสารนิมน์หัวใจที่มุ่งเน้นรูปลักษณะจะกล่าวถึงผลดีของการออกกำลังกายที่เกี่ยวกับรูปลักษณะ ในสารนิมน์หัวใจสองด้านที่มุ่งเน้นสุขภาพจะกล่าวถึงผลเสียและผลดีของการออกกำลังกายที่เกี่ยวกับสุขภาพ และในสารนิมน์หัวใจสองด้านที่มุ่งเน้นรูปลักษณะจะกล่าวถึงผลเสียและผลดีของการออกกำลังกายที่เกี่ยวกับรูปลักษณะ

6.4 นำสารนิมน์หัวใจที่สร้างไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหา และแก้ไขตามคำแนะนำ

6.5 นำสารนิมน์หัวใจไปตรวจสอบการจัดกระทำในการรับรู้สาร โดยนำไปทดสอบกับ ประชากรที่คล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 84 คน แบ่งเป็นเพศชาย 26 คน และเพศหญิง 58 คน

จัดกลุ่มตัวอย่างเข้าเงื่อนไขแบ่งเป็น 4 เงื่อนไข ให้ได้รับสารนิมน์หัวใจที่แตกต่างกัน คือ ได้รับสาร ด้านเดียวที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพ สารด้านเดียวที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นรูปลักษณะ สารสองด้านที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพ และสารสองด้านที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นรูปลักษณะ

เมื่ออ่านสารโน้มน้าวใจแล้ว กลุ่มตัวอย่างจะต้องประเมินค่าบนมาตราประมาณค่า 5 ช่วงคะแนน โดยมีกลุ่มคำสองด้าน ด้านซ้ายคะแนนเริ่มจาก 1 ระบุว่า ส่งผลดีเพียงอย่างเดียว เพิ่มระดับคะแนนไปถึง 5 ทางด้านขวา ระบุว่าส่งผลดีและผลเสียด้วย และประเมินว่าส่งผลต่อสุขภาพหรือรูปลักษณ์ภายนอกในลักษณะเดียวกัน ผลจากการตอบแบบประเมินเพื่อตรวจสอบการจัดกระทำในการรับรู้สาร ดังแสดงในตารางที่ 5 และตารางที่ 6

จากการทดสอบค่าที่เพื่อเปรียบเทียบว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียว ($M = 1.95, SD = 1.24$) มีคะแนนแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจสองด้าน ($M = 3.07, SD = 1.37$) หรือไม่ ก็พบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $t(82) = 3.907, p < .001$ หมายความว่า กลุ่มตัวอย่างสามารถรับรู้และแยกแยะสารโน้มน้าวใจสองด้านออกจากสารโน้มน้าวใจด้านเดียวได้ ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5

ผลการเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนประเภทของสารโน้มน้าวใจระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจประเภทต่างกัน

ประเภทของสารโน้มน้าวใจ	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>
สารโน้มน้าวใจด้านเดียว	40	1.95	1.24	3.907***
สารโน้มน้าวใจสองด้าน	44	3.07*	1.37	
รวม	84			

*** $p < .001$.

จากการทดสอบค่าที่เพื่อเปรียบเทียบว่าสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ ($M = 1.58, SD = 1.01$) มีคะแนนแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ ($M = 3.16, SD = 1.26$) หรือไม่ พบว่าคะแนนที่ได้มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ $t(82) = 6.328, p < .001$ (หนึ่งหาง) หมายความว่า กลุ่มตัวอย่างสามารถแยกแยะสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพออกจากสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้ ดังแสดงในตารางที่ 6

ตารางที่ 6

ผลการเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนประเภทเนื้อหาของสารนึ่มน้ำวใจระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารนึ่มน้ำวใจที่มีเนื้อหาแตกต่างกัน

ประเภทเนื้อหาของสาร	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>
สารนึ่มน้ำวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	40	1.58	1.01	6.328***
สารนึ่มน้ำวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์	44	3.16	1.26	
รวม	84			

*** $p < .001$.

ผลจากการตรวจสอบการวัดกระทำการรับรู้สารในข้างต้นสรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างสามารถแยกแยะประเภทของสารนึ่มน้ำวใจ และประเภทเนื้อหาของสารนึ่มน้ำวใจได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้น สารนึ่มน้ำวใจที่ได้รับการทดสอบดังกล่าวจึงสามารถนำมาใช้ในการวิจัยนี้ได้ (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ฉ)

ขั้นศึกษาจริง

ผู้วิจัยได้แบ่งขั้นการศึกษาจริงเป็น 2 ส่วน ดังนี้

การศึกษาที่ 1

ในการศึกษาที่ 1 ผู้วิจัยศึกษาถึงผลของการใช้สารนึ่มน้ำวใจด้านเดียว และสารนึ่มน้ำวใจสองด้านที่มีเนื้อหาที่มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความใส่ใจในสาร และเจตนาที่จะออกกำลังกาย

การออกแบบงานวิจัย

การวิจัยในการศึกษาที่ 1 เป็นการวิจัยเพื่อเปรียบเทียบกลุ่มตัวอย่างที่เป็นอิสระต่อกัน (Independent Samples) ผู้วิจัยศึกษาถึงผลของการใช้สารนึ่มน้ำวใจโดยมีเงื่อนไขของประเภทของสารนึ่มน้ำวใจ (ได้รับสารนึ่มน้ำวใจด้านเดียว และได้รับสารนึ่มน้ำวใจสองด้าน) เป็นตัวแปรอิสระ และคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความใส่ใจในสารและความตั้งใจที่จะออกกำลังกายเป็นตัวแปรตาม ขั้นตอนงานวิจัยมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นที่ 1: ให้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 140 คน ทำมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย โดยให้ผู้ร่วมการทดลองระบุอีเมลล์ของผู้ร่วมการทดลองไว้ด้วยเพื่อการติดต่อกลับในการทำแบบสอบถามครั้งที่ 2 ของลำดับขั้นตอนต่อไปของการวิจัย หลังจากผู้ร่วมการทดลองตอบแบบสอบถามแล้ว ทำการเว้นระยะห่าง 2 สัปดาห์

ขั้นที่ 2: หลังจากวันระยะ 2 สัปดาห์ของการทดลอง ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามครั้งที่ 2 ไปตามอีเมลที่ผู้ร่วมการทดลองระบุไว้ในมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกายในครั้งแรก โดยแบบสอบถามที่ส่งไปทางอีเมลประกอบด้วยสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขการทดลอง ซึ่งผู้วิจัยได้สุ่มกลุ่มตัวอย่างเข้าเงื่อนไขแต่ละเงื่อนไขแบบสุ่มส่งให้ไปทางอีเมล ดังนี้ แบ่งเป็น 2 กลุ่มในเรื่องของสารโน้มน้าวใจเรื่องการออกกำลังกาย ได้แก่ กลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว และกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน จากนั้น นำมาเข้าเงื่อนไขของเนื้อหาของสารโน้มน้าวใจ โดยแบ่ง 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ และกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

ในขั้นนี้จะได้กลุ่มผู้ร่วมการทดลองทั้งสิ้น 4 กลุ่ม มีจำนวนคนในแต่ละกลุ่มใกล้เคียงกัน โดยผู้ร่วมการทดลองแต่ละกลุ่มจะไม่ทราบถึงเงื่อนไขที่ได้รับ ซึ่งจัดเป็นเงื่อนไขดังนี้ ทุกรายละเอียดจำนวนในแต่ละเงื่อนไขดังตารางที่ 7

- เงื่อนไขที่ 1 บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ
- เงื่อนไขที่ 2 บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์
- เงื่อนไขที่ 3 บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ
- เงื่อนไขที่ 4 บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

หลังจากผู้ร่วมการทดลองอ่านสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขข้างต้นแล้วจากนั้นจึงให้ทำมาตรวัดการระลึกสาร(แสดงรายละเอียดในภาคผนวก ข) มาตรวัดความใส่ใจในสาร ตามด้วยมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย และมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกายที่แนบอยู่ในอีเมล

ตารางที่ 7

จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จัดแบ่งในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 1 (N = 140)

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
1. บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	35	25.00
2. บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	35	25.00
3. บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์	35	25.00
4. บุคคลได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์	35	25.00
รวม	140	100.00

ขั้นที่ 3: ประมวลผลจำนวนการตอบกลับทั้ง 2 ครั้งของกลุ่มตัวอย่าง ได้การตอบกลับจากอีเมลทั้งหมด 119 คน รายละเอียดมีดังนี้ แสดงในตารางที่ 8

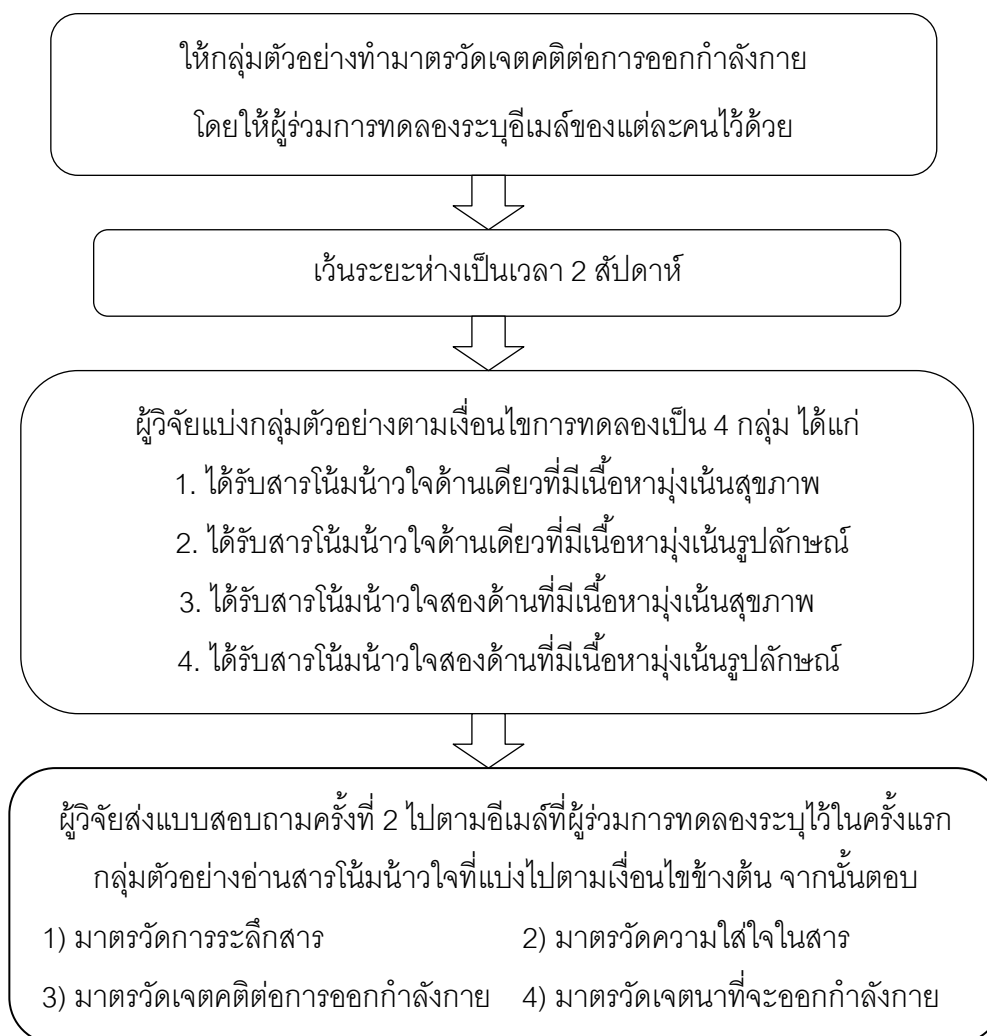
ตารางที่ 8

แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบกลับในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 1

เงื่อนไข	สารมีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	สารมีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์
ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว	27	30
ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน	34	28

ขั้นที่ 4: ผู้วิจัยทำการรวบรวมข้อมูลผลที่ได้จากการตอบของกลุ่มตัวอย่างและทำการวิเคราะห์และสรุปผลเพื่อดูว่าควรนำสารโน้มน้าวใจด้านเดียวหรือสารโน้มน้าวใจสองด้านไปใช้ในการศึกษาที่ 2

หลังจากการวิเคราะห์ผลและสรุปผลพบว่าสารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้บุคคลมีความใส่ใจในสารเพิ่มขึ้นมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$) แสดงในตารางที่ 17 ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงนำสารโน้มน้าวใจสองด้านไปใช้ในการศึกษาที่ 2 ต่อไป



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยของการศึกษาที่ 1

การศึกษาที่ 2

ในการศึกษาที่ 2 ผู้วิจัยศึกษาถึงผลของการใช้สารโหนดน้ำวใจสองด้านที่มีเนื้อหาที่มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์ และความมุ่งเน้นของบุคคลด้านสุขภาพและรูปลักษณ์ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย

การออกแบบงานวิจัย

การวิจัยในการศึกษาที่ 2 เป็นการวิจัยแบบแพททอเรียล 2 x 2 ผู้วิจัยศึกษาถึงผลของการใช้สารโหนดน้ำวใจสองด้านโดยมีเงื่อนไขของประเภทเนื้อหาของสารโหนดน้ำวใจ (มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์) และประเภทของความมุ่งเน้นของบุคคล (มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์) เป็นตัวแปรอิสระ และคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายเป็นตัวแปรตาม

ขั้นตอนงานวิจัยมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นที่ 1: ให้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 170 คน ทำมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย และมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพและมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ เพื่อแบ่งลักษณะความมุ่งเน้นของแต่ละคนโดยให้ผู้ร่วมการทดลองระบุอีเมลล์ของผู้ร่วมการทดลองไว้ด้วยเพื่อการติดต่อกลับในการทำแบบสอบถามครั้งที่ 2 หลังจากผู้ร่วมการทดลองตอบแบบสอบถามแล้ว ทำการเว้นระยะห่าง 2 สัปดาห์

ขั้นที่ 2: ผู้วิจัยคำนวณคะแนนความมุ่งเน้นสุขภาพ และความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ของกลุ่มตัวอย่างแต่ละคน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นสุขภาพ มุ่งเน้นรูปลักษณ์ มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ และไม่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ มีจำนวนแสดงดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9

จำนวนกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพ มุ่งเน้นรูปลักษณ์ มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ และไม่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ ($N = 170$)

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
มุ่งเน้นสุขภาพ		
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานกลาง	20	13.33
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานต่ำ	16	10.67
รวม	36	24.00

ตารางที่ 9 (ต่อ)

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
มุ่งเน้นรูปลักษณ์		
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับปานกลาง	36	24.00
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับต่ำ	13	8.67
รวม	49	32.67
มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์	32	21.33
ไม่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์		
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับปานกลางและ		
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานกลาง	13	8.67
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับปานกลางและ		
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับต่ำ	2	1.33
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานกลาง		
และได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับต่ำ	3	2.00
ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับต่ำและได้		
คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับต่ำ	15	10.00
รวม	33	22.00
รวมทั้งสิ้น	150	100.00

กลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับสูง และได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานกลางหรือต่ำ

กลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นรูปลักษณ์ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับสูง และได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับปานกลางหรือต่ำ

กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับสูง และได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับสูง

กลุ่มตัวอย่างที่ไม่มุ่งเน้นทั้งสุขภาพและรูปลักษณ์ หมายถึง กลุ่มตัวอย่างที่ได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นสุขภาพในระดับปานกลางหรือต่ำ และได้คะแนนจากมาตรวัดความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ในระดับปานกลางหรือต่ำ

ขั้นที่ 3: หลังจากวันระยะ 2 สัปดาห์ของการทดลอง ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามครั้งที่ 2 ไปตามอีเมลที่ผู้ร่วมการทดลองระบุไว้ในขั้นที่ 1 โดยแบบสอบถามที่ส่งไปทางอีเมลประกอบด้วยสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขของความมุ่งเน้นของบุคคล โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้มุ่งเน้นสุขภาพ และกลุ่มผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ จากนั้น นำมาเข้าเงื่อนไขของเนื้อหาของสารโน้มน้าวใจสองด้านเรื่องการออกกำลังกาย โดยแบ่ง 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ และกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

ในขั้นนี้จะได้กลุ่มผู้ร่วมการทดลองทั้งสิ้น 4 กลุ่ม ซึ่งจัดเป็นเงื่อนไขดังนี้

เงื่อนไขที่ 1 บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ

เงื่อนไขที่ 2 บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

เงื่อนไขที่ 3 บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ

เงื่อนไขที่ 4 บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

ในขั้นนี้จะได้กลุ่มผู้ร่วมการทดลองทั้งสิ้น 4 กลุ่ม โดยผู้ร่วมการทดลองแต่ละกลุ่มจะไม่ทราบถึงเงื่อนไขที่ได้รับ ซึ่งจัดเป็นเงื่อนไขดังนี้ แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างในแต่ละเงื่อนไขดังตารางที่ 10

ตารางที่ 10

จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จัดแบ่งในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 2 ($N = 85$)

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน	ร้อยละ
1. บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	18	21.18
2. บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์	18	21.18
3. บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ	25	29.41
4. บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์	24	28.23
รวม	85	100.00

หลังจากผู้ร่วมการทดลองอ่านสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขข้างต้นแล้ว จากนั้นจึงให้ทำ
 มาตรการระลึกสาร (แสดงรายละเอียดในภาคผนวก ข) มาตรการความใส่ใจในสาร ตามด้วยมาตรการเจต
 คติต่อการออกกำลังกาย และมาตรการเจตนาที่จะออกกำลังกายที่แนบอยู่ในอีเมล

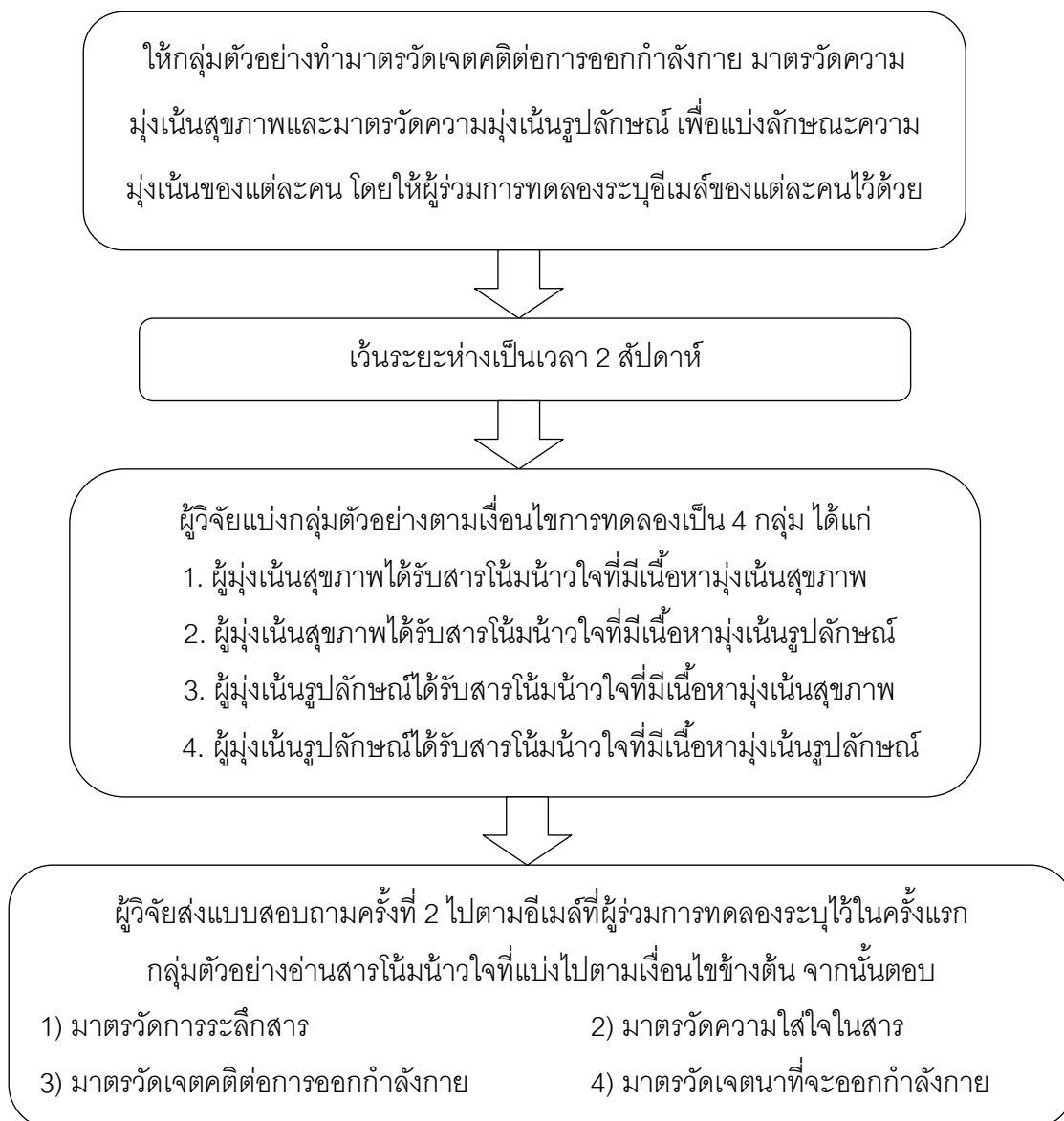
ขั้นที่ 4: ประมวลผลจำนวนการตอบกลับทั้ง 2 ครั้งของกลุ่มตัวอย่าง ได้รับการตอบกลับทั้งหมด
 45 คน มีรายละเอียดดังนี้ แสดงในตารางที่ 11

ตารางที่ 11

แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบกลับในแต่ละเงื่อนไขของการศึกษาที่ 2

เงื่อนไข	สารสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้น สุขภาพ	สารสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้น รูปลักษณ์
บุคคลผู้มุ่งเน้นสุขภาพ	11	5
บุคคลผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์	15	14

ขั้นที่ 5: ผู้วิจัยทำการรวบรวมข้อมูลผลที่ได้จากการตอบของกลุ่มตัวอย่างและทำการวิเคราะห์และ
 สรุปผล



ภาพที่ 3 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัยของการศึกษาที่ 2

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูล จำแนกตามการศึกษา ดังนี้

การศึกษาคั้งที่ 1

ในการเก็บรวบรวมครั้งที่ 1 ผู้วิจัยรวบรวมมาตรวัดทั้งหมดให้อยู่ในชุดเดียวกัน แจกเป็นกระดาษแก่กลุ่มตัวอย่าง โดยระบุบนหัวของแบบสอบถามว่า เป็นแบบสอบถามเรื่องการออกกำลังกาย ซึ่งประกอบด้วย

- มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย (33 ข้อ)

จากนั้นเว้นระยะเวลา 2 สัปดาห์จึงเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งที่ 2 ผู้วิจัยรวบรวมมาตรวัดทั้งหมดให้อยู่ในชุดเดียวกัน ครั้งนี้ เก็บรวบรวมข้อมูลทางออนไลน์ โดยส่งไปทางอีเมลที่กลุ่มตัวอย่างระบุไว้ในการตอบแบบสอบถามครั้งแรกในกระดาษ ซึ่งอีเมลที่ส่งไปได้ระบุหัวข้อของแบบสอบถามว่า เป็นแบบสอบถามเรื่องการออกกำลังกาย ซึ่งประกอบด้วย

- สารโน้มน้าวใจ
- มาตรวัดความใส่ใจในสาร (5 ข้อ)
- มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย (33 ข้อ)
- มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย (3 ข้อ)

การศึกษาครั้งที่ 2

ในการเก็บรวบรวมครั้งที่ 2 ผู้วิจัยรวบรวมมาตรวัดทั้งหมดให้อยู่ในชุดเดียวกัน แจกเป็นกระดาษแก่กลุ่มตัวอย่าง โดยระบุบนหัวข้อของแบบสอบถามว่า เป็นแบบสอบถามเรื่องการออกกำลังกาย ซึ่งประกอบด้วย

- มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย (33 ข้อ)
- มาตรวัดความมุ่งมั่นสุขภาพ (19 ข้อ) และมาตรวัดความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ (12 ข้อ)

จากนั้นเว้นระยะเวลา 2 สัปดาห์ จึงเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งที่ 2 ผู้วิจัยรวบรวมมาตรวัดทั้งหมดให้อยู่ในชุดเดียวกัน ครั้งที่ 2 นี้เก็บรวบรวมข้อมูลทางออนไลน์ โดยส่งไปทางอีเมลที่กลุ่มตัวอย่างระบุไว้ในการตอบแบบสอบถามครั้งแรกในกระดาษ ซึ่งอีเมลที่ส่งไปได้ระบุหัวข้อของแบบสอบถามว่า โดยระบุบนหัวข้อของแบบสอบถามว่า เป็นแบบสอบถามเรื่องการออกกำลังกาย ซึ่งประกอบด้วย

- สารโน้มน้าวใจ
- มาตรวัดความใส่ใจในสาร (5 ข้อ)
- มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย (33 ข้อ)
- มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย (3 ข้อ)

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยนี้ใช้โปรแกรม SPSS for windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

สมมติฐานที่ 1 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติที่เพิ่มขึ้นระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test)

สมมติฐานที่ 2 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตนาในการออกกำลังกายระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารโหนดน้ำใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test)

สมมติฐานที่ 3 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนความใส่ใจในสารระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารโหนดน้ำใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test)

สมมติฐานที่ 4 ทดสอบด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง (Two-Way Analysis of Variance) เพื่อทดสอบความมีอิทธิพลร่วมกันของประเภทความมุ่งเน้นของบุคคล และประเภทของเนื้อหาสารต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

สมมติฐานที่ 4.1 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติทางบวกที่เพิ่มขึ้นระหว่างกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพและกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test)

สมมติฐานที่ 4.2 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติทางบวกที่เพิ่มขึ้นระหว่างกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นรูปลักษณ์ที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์และกลุ่มตัวอย่างมุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test)

บทที่ 3

ผลการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงผลของการใช้สารโหนดน้ำใจด้านเดียว และสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหาที่มุ่งเน้นสุขภาพ และมุ่งเน้นรูปลักษณ์ และความมุ่งเน้นของบุคคลด้านสุขภาพและรูปลักษณ์ ต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ความใส่ใจในสาร และเจตนาที่จะออกกำลังกาย ซึ่งมีรายละเอียดในการดำเนินการวิจัย ดังนี้

ตอนที่ 1 เสนอค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ศึกษา

ตอนที่ 2 เสนอการทดสอบสมมติฐาน

- ผลการวิเคราะห์สารโหนดน้ำใจด้านเดียวและสองด้านต่อการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย
- ผลการวิเคราะห์สารโหนดน้ำใจด้านเดียวและสองด้านต่อการเปลี่ยนเจตนาในการออกกำลังกาย
- ผลการวิเคราะห์สารโหนดน้ำใจด้านเดียวและสองด้านต่อความใส่ใจในสาร
- ผลการวิเคราะห์สารโหนดน้ำใจสองด้านที่มุ่งเน้นสุขภาพต่อการเปลี่ยนเจตคติในบุคคลที่มีความมุ่งเน้นสุขภาพ
- ผลการวิเคราะห์สารโหนดน้ำใจสองด้านที่มุ่งเน้นรูปลักษณ์ต่อการเปลี่ยนเจตคติในบุคคลที่มีความมุ่งเน้นรูปลักษณ์

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์เพิ่มเติม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ขอนำเสนอ โดยใช้สัญลักษณ์แทนความหมายต่าง ๆ ดังนี้

N	หมายถึง	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัย
n	หมายถึง	จำนวนกลุ่มตัวอย่างในการวิเคราะห์
t	หมายถึง	ค่าสถิติทดสอบที
M	หมายถึง	ค่ามัธยฐานเลขคณิตหรือค่าเฉลี่ย
df	หมายถึง	ชั้นแห่งความเป็นอิสระ (degree of freedom)
F	หมายถึง	ค่าสถิติทดสอบเอฟ
SD	หมายถึง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
SS	หมายถึง	ผลบวกกำลังสองของส่วนเบี่ยงเบน (sum of squares)
HFOM	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโหนดน้ำใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ
AFOM	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโหนดน้ำใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์
HFTM	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโหนดน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ

AFTM	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์
HMHF	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ
HMAF	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์
AMHF	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ
AMAF	หมายถึง	กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

ตอนที่ 1 เสนอค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปรที่ศึกษา

คณะผู้วิจัยแบ่งงานวิจัยนี้ออกเป็น 2 การศึกษา

ในการศึกษาที่ 1 ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการสถิติทดสอบ t (independent sample t -test) โดยมีตัวแปรอิสระ คือ ประเภทของสารโน้มน้าวใจ (การได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวและการได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน) และตัวแปรตาม คือ เจตคติที่เพิ่มขึ้น ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยระดับปริญญาตรีจำนวน 119 คน โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 4 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1 กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ (HFOM) 27 คน
 กลุ่มที่ 2 กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ (AFOM) 30 คน
 กลุ่มที่ 3 กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ (HFTM) 34 คน
 กลุ่มที่ 4 กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ (AFTM) 28 คน
 กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 119 คน จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปี แสดงรายละเอียดดังตารางที่ 12

ตารางที่ 12

จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปีของการศึกษาที่ 1 ($N = 119$)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	33	27.73
หญิง	86	72.27
2. คณะ		
อักษรศาสตร์	14	11.76
วิทยาศาสตร์	7	5.88
พาณิชยศาสตร์และการบัญชี	1	0.84

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ครุศาสตร์	1	0.84
นิเทศศาสตร์	1	0.84
เศรษฐศาสตร์	2	1.68
เภสัชศาสตร์	33	27.73
สหเวชศาสตร์	12	10.08
จิตวิทยา	14	11.76
วิทยาศาสตร์การกีฬา	34	28.57
3. ชั้นปี		
ชั้นปีที่ 1	45	37.81
ชั้นปีที่ 2	60	50.42
ชั้นปีที่ 3	13	10.92
ชั้นปีที่ 4	1	0.84

ในการศึกษาที่ 2 ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์ความแปรปรวนสองทาง (Two-Way ANOVA) โดยมีตัวแปรอิสระ 2 ตัว ได้แก่ ประเภทของเนื้อหาสารโน้มน้าวใจ (สารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพและสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นรูปลักษณ์) และความมุ่งมั่นของบุคคล (ความมุ่งมั่น สุขภาพและรูปลักษณ์) และมีตัวแปรตาม คือ เจตคติที่เพิ่มขึ้น ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัยระดับปริญญาตรี จำนวน 45 คน โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 4 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1 กลุ่มตัวอย่างที่ผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพ (HMAF) มี จำนวน 11 คน

กลุ่มที่ 2 กลุ่มตัวอย่างที่ผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นรูปลักษณ์ (AFOM) มีจำนวน 5 คน

กลุ่มที่ 3 กลุ่มตัวอย่างที่ผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้นสุขภาพ (AMHF) มีจำนวน 15 คน

กลุ่มที่ 4 กลุ่มตัวอย่างที่ผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหา มุ่งเน้น (AMAF) มีจำนวน 14 คน

จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 45 คน จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปี แสดงรายละเอียดดังตารางที่ 13

ตารางที่ 13

จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ คณะ และชั้นปีของการศึกษาที่ 2 (N = 45)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	16	35.56
หญิง	29	64.44
2. คณะ		
วิศวกรรมศาสตร์	2	4.44
อักษรศาสตร์	3	6.67
วิทยาศาสตร์	2	4.44
รัฐศาสตร์	2	4.44
สถาปัตยกรรมศาสตร์	1	2.22
นิเทศศาสตร์	1	2.22
เศรษฐศาสตร์	1	2.22
เภสัชศาสตร์	7	15.56
สหเวชศาสตร์	3	2.52
จิตวิทยา	9	20.00
วิทยาศาสตร์การกีฬา	14	31.11
3. ชั้นปี		
ชั้นปีที่ 1	14	31.11
ชั้นปีที่ 2	21	46.67
ชั้นปีที่ 3	9	20.00
ชั้นปีที่ 4	1	2.22

ตอนที่ 2 เสนอการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน

ผลการวิเคราะห์การทดสอบความแตกต่างของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไป ผลปรากฏว่า กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว และกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน ทั้งสองกลุ่มมีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่ลดลง ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 1 แสดงรายละเอียดคะแนนเจตคติครั้งที่ 1 และ 2 ในแต่ละเงื่อนไขดังตารางที่ 14 อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยสนใจวิเคราะห์ทดสอบความแตกต่างโดยการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไป พบว่า กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน ($M = -0.01, SD = 0.25$) มีคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไปแตกต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว ($M = -0.06, SD = 0.25$) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = 0.982, p = .328$] ดังแสดงในตารางที่ 15

ตารางที่ 14

เปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกาย ในการศึกษาที่ 1 ($N = 119$)

กลุ่มตัวอย่าง	n	คะแนนเจตคติครั้งที่ 1		คะแนนเจตคติครั้งที่ 2	
		M	SD	M	SD
1. ได้รับสารด้านเดียว	57	4.23	0.40	4.17	0.46
2. ได้รับสารสองด้าน	62	4.26	0.43	4.24	0.42

ตารางที่ 15

ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไปในกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน

	กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว		กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน		t
	(n = 57)		(n = 62)		
	M	SD	M	SD	
คะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไป	-0.06	0.25	-0.01	0.25	0.982

สมมติฐานที่ 2 ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวมีเจตนาในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน

ผลการวิเคราะห์การทดสอบความแตกต่างของคะแนนเจตนาที่จะออกกำลังกาย โดยการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการทดสอบค่าที พบว่า กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน ($M = 3.56, SD = 0.88$) มีคะแนนเจตนาที่จะออกกำลังกายแตกต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว ($M = 0.25, SD = 0.91$) อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = 0.052, p = .958$] ดังแสดงในตารางที่ 16

ตารางที่ 16

ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตนาในกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน

	กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว		กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน		t
	(n = 57)		(n = 62)		
	M	SD	M	SD	
คะแนนเจตนา	3.57	0.91	3.56	0.88	0.052

สมมติฐานที่ 3 ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว

ผลการวิเคราะห์การทดสอบความแตกต่างของคะแนนความใส่ใจในสาร โดยการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการทดสอบค่าที พบว่า กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน ($M = 4.68, SD = 1.18$) มีคะแนนความใส่ใจในสารแตกต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว ($M = 4.26, SD = 1.07$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = 2.035, p < .05$ (หนึ่งหาง)] ดังแสดงในตารางที่ 17

ตารางที่ 17

ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนความใส่ใจในสารของกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน

	กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว		กลุ่มที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน		t
	(n = 57)		(n = 62)		
	M	SD	M	SD	
คะแนนความใส่ใจในสาร	4.26	1.07	4.68	1.18	2.035*

* $p < .05$.

สมมติฐานที่ 4 ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคล และประเภทของเนื้อหาสารมีอิทธิพลร่วมกันต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

สมมติฐานที่ 4.1 สารน้มน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพ

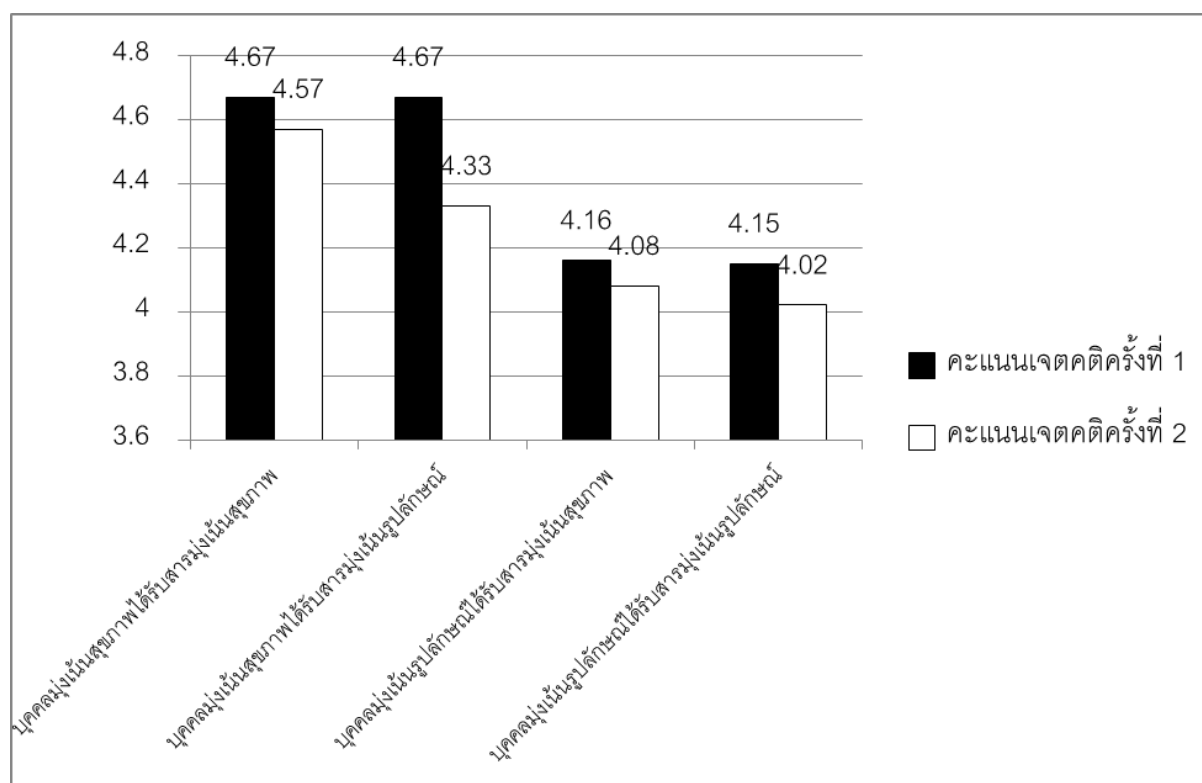
สมมติฐานที่ 4.2 สารน้มน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณะเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นรูปลักษณะ

ผลการเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปจากครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งมั่นสุขภาพได้รับสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณะ (HMAF) มีค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปในทางลบมากที่สุด ($M = -0.35$, $SD = 0.36$) รองลงมาคือกลุ่มตัวอย่างที่มุ่งมั่นรูปลักษณะได้รับสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นรูปลักษณะ (AMAF) ($M = -0.13$, $SD = 0.56$) กลุ่มตัวอย่างที่มุ่งมั่นสุขภาพได้รับสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ (HMHF) ($M = -0.10$, $SD = 0.21$) และกลุ่มตัวอย่างที่ผู้มุ่งมั่นรูปลักษณะได้รับสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นสุขภาพ (AMHF) มีค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปในทางลบน้อยที่สุด ($M = -0.08$, $SD = 0.33$) ดังแสดงในตารางที่ 19 และแสดงรายละเอียดคะแนนเจตคติครั้งที่ 1 และ 2 ในแต่ละเงื่อนไขดังตารางที่ 18 และภาพที่ 4

ตารางที่ 18

เปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายในครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ของการศึกษาที่ 2 (N = 45)

กลุ่มตัวอย่าง	n	คะแนนเจตคติครั้งที่ 1		คะแนนเจตคติครั้งที่ 2	
		M	SD	M	SD
1. HMHF	11	4.67	0.21	4.57	0.28
2. HMAF	5	4.67	0.30	4.33	0.49
3. AMHF	15	4.16	0.42	4.08	0.45
4. AMAF	14	4.15	0.31	4.02	0.48
รวม/เฉลี่ย	45	4.34	0.41	4.21	0.47



ภาพที่ 4 กราฟแสดงการเปรียบเทียบค่ามัธยฐานเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายของกลุ่มผู้มุ่งเน้นและได้รับสารโหนดที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 19

ค่ามัชฌิมเลขคณิตและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไป

กลุ่มตัวอย่าง	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
1. HMHF	11	-0.10	0.21
2. HMAF	5	-0.35	0.36
3. AMHF	15	-0.08	0.33
4. AMAF	14	-0.13	0.56
รวม/เฉลี่ย	45	-0.13	0.39

สรุปผลของการเปรียบเทียบค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ดังแสดงในตารางที่ 19 ผลปรากฏว่า กลุ่มผู้มุ่งเน้นสุขภาพและกลุ่มผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ ไม่ว่าจะได้รับสารโน้มน้าวใจที่ตรงกับความมุ่งมั่นของตนหรือไม่ ต่างมีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่ลดลง ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ 4 และแสดงรายละเอียดคะแนนเจตคติครั้งที่ 1 และ 2 ในแต่ละเงื่อนไขดังตารางที่ 18 และภาพที่ 4 อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยสนใจวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง (Two-Way Analysis of Variance) ของคะแนนเจตคติที่เปลี่ยนไป พบว่าประเภทของเนื้อหาสารโน้มน้าวใจที่แตกต่างกันไม่ส่งอิทธิพลผลต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไป [$F(1, 41) = 1.27, p = .449$] และความมุ่งมั่นของบุคคลที่แตกต่างกันก็ไม่ส่งอิทธิพลผลต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไป [$F(1, 41) = 0.79, p = .449$] อีกทั้งประเภทของเนื้อหาสารและความมุ่งมั่นของบุคคลต่างไม่มีอิทธิพลร่วมกันต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไป [$F(1, 41) = 0.58, p = .449$] ดังแสดงในตารางที่ 20

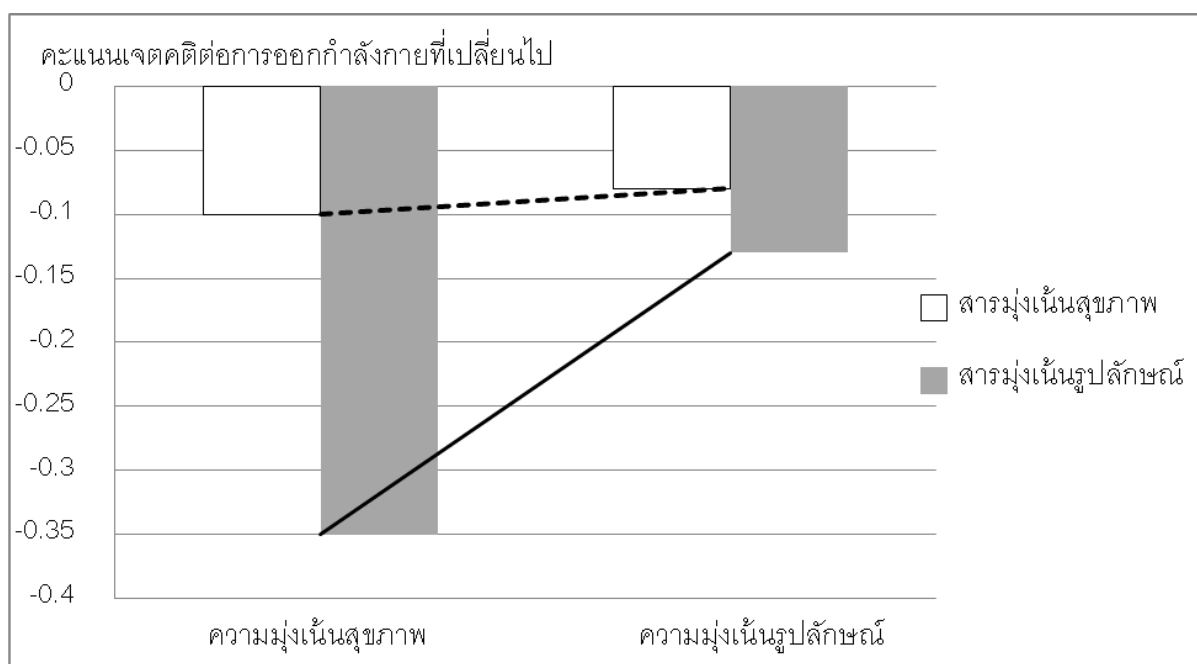
ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยเห็นจึงสมควรว่าไม่จำเป็นต้องทดสอบสมมติฐาน 4.1 ที่กล่าวว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพและสมมติฐานที่ 4.2 ที่กล่าวว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์เพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ เพราะผลที่พบแสดงให้เห็นว่าไม่ว่ากลุ่มผู้มุ่งเน้นจะได้สารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นตรงกับความมุ่งมั่นของตนก็ไม่ส่งผลให้มีเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 20

ผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของประเภทของเนื้อหาสารโหน้มน้าวใจ ความมุ่งเน้นส่วนบุคคล และ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างประเภทเนื้อหาสารโหน้มน้าวใจกับความมุ่งเน้นส่วนบุคคลต่อเจตคติที่เพิ่มขึ้นในการออกกำลังกาย

แหล่งความแปรปรวน	df	SS	F	p
ประเภทของเนื้อหาสารโหน้มน้าวใจ	1	0.20	1.27	.266
ความมุ่งเน้นส่วนบุคคล	1	0.13	0.79	.379
ประเภทของเนื้อหาสารโหน้มน้าวใจ X ความมุ่งเน้น ของบุคคล	1	0.09	0.58	.449
ค่าความคลาดเคลื่อน	41	6.50	(0.16)	

หมายเหตุ ค่าตัวเลขในวงเล็บเป็นค่า MSE



ภาพที่ 5 กราฟแสดงค่ามัชฌิมเลขคณิตของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปของกลุ่มผู้ มุ่งเน้นและสารโหน้มน้าวใจที่มุ่งเน้นแตกต่างกัน

จากกราฟจะเห็นได้ว่าไม่มีปฏิสัมพันธ์กันของประเภทของเนื้อหาสารโหน้มน้าวใจและความมุ่งเน้น ของบุคคลที่มีต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไป เมื่อพิจารณาตามประเภทความมุ่งเน้นสุขภาพ ผู้ มุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพมีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายลดลงน้อยกว่าผู้

มุ่งเน้นสุขภาพที่ได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ ในส่วนของความมุ่งเน้นรูปลักษณ์ ผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ที่ได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพมีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายลดลงน้อยกว่าผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ที่ได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์ และเมื่อเปรียบเทียบคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปของทั้งสองกลุ่มนี้พบว่า กลุ่มผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ที่ได้รับสารมุ่งเน้นสุขภาพมีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายลดลงน้อยลงที่สุด และกลุ่มผู้มุ่งเน้นสุขภาพได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์มีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายลดลงมากที่สุด

ผลการวิเคราะห์เพิ่มเติม

เนื่องจากผลการวิจัยออกมาในทิศทางที่ไม่เป็นไปตามสมมติฐาน ผู้วิจัยจึงคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายน้อยกว่าเปอร์เซ็นต์ที่ 50 ในครั้งที่หนึ่งของการตอบแบบสอบถามมาวิเคราะห์ด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test) เพื่อทดสอบจุดยืนเดิมในเจตคติของกลุ่มตัวอย่างว่ามีผลต่อการใช้สารโน้มน้าวใจในการเปลี่ยนเจตคติหรือไม่ พบว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(59) = 2.009, p < .05$] ดังแสดงในตารางที่ 21

ตารางที่ 21

ผลการทดสอบค่าทีของคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เปลี่ยนไปในกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวและกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านในกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเจตคติน้อยกว่าเปอร์เซ็นต์ที่ 50

	กลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว		กลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน		t
	M	SD	M	SD	
คะแนนเจตคติที่เพิ่มขึ้น	-0.07	0.26	0.07	0.25	2.009*

* $p < .05$.

ตารางที่ 22

สรุปผลการทดสอบสมมติฐานทั้งหมด

สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
1. ผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจด้านเดียวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจสองด้าน	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $t(117) = 0.982, p = .328$
2. ผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจด้านเดียวมีเจตนาในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจสองด้าน	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $t(117) = 0.052, p = .958$
3. ผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจด้านเดียว	สนับสนุนสมมติฐาน $t(117) = 2.035, p < .05$ (หางเดียว)
4. ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคล และประเภทของเนื้อหาสารมีอิทธิพลร่วมกันต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น	ไม่สนับสนุนสมมติฐาน $[F(1, 41) = 0.58, p = .449]$
<u>วิเคราะห์ผลเพิ่มเติม</u> ในกลุ่มที่มีคะแนนเจตคติครั้งที่ 1 ต่ำกว่าเปอร์เซนไทล์ที่ 50 ผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจสองด้านมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโชน้ำวใจด้านเดียว	สนับสนุนสมมติฐาน $t(59) = 2.009, p < .05$ (หางเดียว)

อภิปรายผลการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1 เนื่องจากพบว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านส่งผลต่อเจตคติต่อการออกกำลังกายแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = -0.982$, $p = .328$] ขัดแย้งกับแนวคิดของ Allen (1991) ที่กล่าวว่าสารสองด้านก่อให้เกิดความคิดเกี่ยวกับสารมากขึ้น ส่งผลให้เกิดโน้มน้าวใจได้มากขึ้น (Allen, 1991 อ้างถึงใน Cornelis, Cauberghe & Pelsmacker, 2013)

นอกจากนั้น ยังตรงข้ามกับงานวิจัยของ Crowley และ Hoyer (1994) ที่ศึกษาเกี่ยวกับสารสองด้านที่นำไปใช้ในโฆษณาที่พบว่า สารสองด้านเพิ่มเจตคติต่อโฆษณา และเจตคติต่อแบรนด์ของลูกค้า และลูกค้ามีแนวโน้มที่จะซื้อข้อความโฆษณาที่อยู่ในสารสองด้านซึ่งประกอบด้วยข้อมูลทางลบของแบรนด์ และในขณะเดียวกันก็เชื่อคุณสมบัติทางบวกที่นำเสนอด้วย (Crowley & Hoyer, 1994)

อย่างไรก็ตาม การที่งานวิจัยนี้ไม่พบความแตกต่างของประเภทของสารด้านเดียวและสารสองด้าน อาจเป็นไปได้ด้วยเหตุผลที่ว่า หากบุคคลรับทราบถึงข้อโต้แย้งในสารโน้มน้าวใจอยู่ก่อนแล้ว การโน้มน้าวใจด้วยสารสองด้านอาจไม่มีผลที่แตกต่างจากการโน้มน้าวใจด้วยสารด้านเดียว (Crowley & Hoyer, 1994) ซึ่งในงานวิจัยนี้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนิสิตอาจตระหนักถึงผลเสียของการออกกำลังกายในสารอยู่แล้ว เนื่องจากข้อโต้แย้งในสารเป็นผลเสียของการออกกำลังกายโดยทั่ว ๆ ไปที่เป็นที่ทราบกันดี ไม่มีความซับซ้อนเชิงวิชาการ เช่น เหนื่อยล้า ปวดเมื่อย ผลจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารสองด้านจึงไม่แตกต่างจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารด้านเดียว

อีกทั้งผลการวิจัยยังพบว่า เจตคติต่อการออกกำลังกายเปลี่ยนไปในทางที่ลดลง ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน ($M = -0.01$, $SD = 0.25$) และกลุ่มที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว ($M = -0.06$, $SD = 0.25$) เหตุที่เป็นเช่นนี้เป็นไปได้ว่าก่อนที่กลุ่มตัวอย่างจะได้รับสารโน้มน้าวใจ กลุ่มตัวอย่างมีเจตคติที่ดีต่อการออกกำลังกายพอสมควรอยู่แล้ว อีกทั้งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มาจากคณะวิทยาศาสตร์ การกีฬาซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายค่อนข้างมาก ดังนั้นเมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจเรื่องการออก

กำลังภายในซึ่งเป็นเรื่องพื้นฐานทั่วไป และมีการรณรงค์ส่งเสริมให้เห็นอย่างมากทั้งในสถานศึกษาและสังคม กลุ่มตัวอย่างจึงเกิดความเบื่อหน่าย รู้สึกว่าเป็นสิ่งที่ซ้ำซาก ดังนั้นผลที่ได้จึงพบว่ากลุ่มตัวอย่างเกิดการโต้กลับหรือต่อต้านสาร (reactance) ซึ่งเป็นไปตามการศึกษาเรื่องการเสนอสารซ้ำ (message repetition) ของ Petty และ Cacioppo (1979) ที่กล่าวว่า การเสนอสารซ้ำมากครั้งจะทำให้ผลการเกลี้ยกล่อมลดลง เพราะผู้รับสารจะเกิดความเบื่อหน่าย จึงเกิดการต่อต้านสารที่เกลี้ยกล่อม

เนื่องจากผลการวิจัยออกมาในทิศทางนี้ ผู้วิจัยจึงมีข้อสงสัยว่า หากเลือกเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายที่ต่ำอยู่แล้วมาวิเคราะห์จะเป็นเช่นไร เพราะตามงานวิจัยของ Hovland และคณะ (1966) ได้เสนอว่า สารสองด้านจะเกลี้ยกล่อมได้ดีกว่า เมื่อกลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มที่ไม่เห็นด้วยหรือต่อต้านในประเด็นนั้น ๆ ดังนั้นผู้วิจัยจึงคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเจตคติต่อการออกกำลังกายน้อยกว่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ 50 ในครั้งที่หนึ่งของการตอบแบบสอบถามมาวิเคราะห์ด้วยสถิติทดสอบ t (Independent sample t -test) ผลพบว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(59) = , p < .05$ (หางเดียว)] ดังตารางที่ 21 ซึ่งสอดคล้องกับงานของ Hovland และคณะ (1966) ที่กล่าวข้างต้น และงานวิจัยของ Allen (1991) ที่กล่าวว่า หากบุคคลมีจุดยืนเดิมในเจตคติต่อเรื่องการออกกำลังกายที่ต่ำ เมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้เจตคติต่อการออกกำลังกายเพิ่มมากขึ้นกว่าบุคคลที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว (Allen, 1991 อ้างถึงใน Cornelis, Cauberghe และ Pelsmacker, 2013)

สมมติฐานที่ 2 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวมีเจตนาในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้าน

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2 เนื่องจากพบว่าสารโน้มน้าวใจสองด้านส่งผลต่อเจตนาในการออกกำลังกายแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = 0.052, p = .958$] ขัดแย้งกับการศึกษาเกี่ยวกับสารสองด้านที่นำไปใช้ในโฆษณาของ Crowley & Hoyer (1994) ที่ได้ผลว่า สารสองด้านที่มีข้อความหลายแง่มุมในระดับที่เหมาะสมส่งผลให้เกิดการตอบสนองทางปัญญาทางบวก และลดข้อโต้แย้ง โดยจะเพิ่มเจตคติต่อโฆษณา เจตคติต่อแบรนด์ และเจตนาที่จะซื้อ

ทั้งนี้สาเหตุที่สารโน้มน้าวใจสองด้านและสารโน้มน้าวใจด้านเดียวทำให้บุคคลมีเจตนาในการออกกำลังกายไม่แตกต่างกันนั้นอาจเป็นเพราะตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (The theory of Planned

Behavior) ของ Fishbein และ Ajzen (1980) ที่กล่าวว่า เจตนาหรือความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมใด พฤติกรรมหนึ่งจะต้องประกอบไปด้วย 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่ 1) เจตคติต่อพฤติกรรม (attitude towards behavior) คือ ระดับความชอบหรือไม่ชอบของบุคคลต่อพฤติกรรม 2) การรับรู้บรรทัดฐาน (perceived norm) เป็นการรับรู้ถึงแรงกดดันของสังคมที่จะให้ทำหรือไม่ให้ทำพฤติกรรมนั้น และ 3) การรับรู้การควบคุม พฤติกรรม (perceived behavioral control) เป็นการรับรู้ความง่ายหรือยากในการที่จะทำพฤติกรรมนั้น หรือเป็นความเชื่อของบุคคลนั้นว่ามีทรัพยากรหรือโอกาสในการทำพฤติกรรมนั้น ซึ่งในการศึกษานี้ สารโน้มน้าวใจอาจเปลี่ยนแปลงได้แต่เจตคติ เนื่องจากทั้งสารสองด้านและสารด้านเดียวต่างกล่าวถึงเพียงแค่อัตติ และข้อเสียของการออกกำลังกาย ซึ่งส่งผลต่อระดับการประเมินความชอบหรือไม่ชอบเกี่ยวกับการออกกำลังกายเพียงเท่านั้น จึงไม่มีอำนาจพอที่จะเพิ่มเจตนาได้เพราะการมีเจตนาจะต้องประกอบไปด้วยปัจจัย อีก 2 ด้านดังที่กล่าวไปแล้ว ดังนั้นผลของสารโน้มน้าวใจสองด้านและสารโน้มน้าวใจด้านเดียวจึงไม่ส่งผล ต่อความแตกต่างในเรื่องของเจตนาในการออกกำลังกาย

สมมติฐานที่ 3 ผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

ผลการวิจัยสนับสนุนสมมติฐานที่ 3 คือ สารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้บุคคลมีความใส่ใจในสาร มากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ [$t(117) = -2.035, p < .05$] ตรงตามทฤษฎี ของ Petty และ Cacioppo (1986) ที่กล่าวว่า สารสองด้านมีความสามารถที่จะจับความใส่ใจของผู้อ่านได้ มากกว่า เพราะผู้อ่านสารไม่ได้คาดการณ่มาก่อนว่าผู้ส่งสารจะแสดงข้อโต้แย้งลงในสารของตัวเองด้วย เป็นเหตุให้ได้ข้อสรุปที่ว่า สารสองด้านดึงดูดความใส่ใจในสารได้มากกว่าสารด้านเดียว (Petty and Cacioppo, 1986)

ผลการวิจัยยังสอดคล้องกับการศึกษาของ Cornelis, Cauberghe และ Pelsmacker (2013) พบว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านเกี่ยวกับการต่อต้านการทำผิวแทนโดยการอาบแดดดึงดูดความใส่ใจในสาร ได้มากกว่า และผู้อ่านยังสามารถระลึกถึงข้อความที่อ่านได้มากกว่าสารด้านเดียว รวมถึงงานของ McGuire (1961) พบว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านจะถูกพิจารณาอย่างจริงจังมากกว่าสารด้านเดียว

จากผลการวิจัยทำให้เห็นว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดความประหลาดใจ เพราะไม่ได้คาดคิดมาก่อนว่าสารโน้มน้าวใจจะแสดงข้อโต้แย้งหรือข้อเสียของการออกกำลังกายลงในสารด้วย จึงเกิดความไม่พอใจในสารโน้มน้าวใจสองด้านมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียว

สมมติฐานที่ 4 ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารมีอิทธิพลร่วมต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

ผลการวิจัยไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 4 เนื่องจากพบว่าประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารไม่มีอิทธิพลร่วมต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น [$F(1, 41) = 0.58, p = .449$]

สาเหตุที่ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลกับประเภทเนื้อหาของสารไม่มีอิทธิพลร่วมกันต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น เป็นไปได้ว่า อาจมีตัวแปรอื่นที่ส่งผลต่อการเพิ่มเจตคติในการออกกำลังกาย เนื่องจากการออกกำลังกายเป็นพฤติกรรมซึ่งมีหลายปัจจัยมาเกี่ยวข้อง เช่น การรับรู้บรรทัดฐานของกลุ่มอ้างอิงของตน ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ โอกาสที่จะทำ การรับรู้ความยากง่ายของพฤติกรรม ดังนั้น เพียงแค่เนื้อหาสารโน้มน้าวใจที่มุ่งเน้นตรงกับความมุ่งมั่นอาจไม่เพียงพอต่อการเพิ่มเจตคติเพียงอย่างเดียว ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงไม่ทดสอบสมมติฐาน 4.1 ที่กล่าวว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นสุขภาพ และสมมติฐานที่ 4.2 ที่กล่าวว่า สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์เพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีความมุ่งมั่นรูปลักษณ์ เพราะผลที่พบแสดงให้เห็นว่าไม่ว่ากลุ่มผู้มุ่งมั่นจะได้สารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งเน้นตรงกับความมุ่งมั่นของตนก็ไม่ส่งผลให้มีเจตคติต่อการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ยังพบว่า ทั้งผู้มุ่งมั่นสุขภาพและผู้มุ่งเน้นรูปลักษณ์ไม่ว่าพวกเขาจะได้รับสารที่มีเนื้อหามุ่งเน้นด้านใดก็มีเจตคติต่อการออกกำลังกายที่ลดลง สาเหตุอาจเป็นไปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มาจากคณะวิทยาศาสตร์การกีฬาซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายค่อนข้างมาก จึงมีเจตคติที่ดีต่อการออกกำลังกายพอสมควรอยู่แล้ว ดังนั้นเมื่อได้รับสารโน้มน้าวใจเรื่องการออกกำลังกายซึ่งเป็นเรื่องที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าเป็นสิ่งที่ควรปฏิบัติ และมีการรณรงค์ส่งเสริมในเรื่องนี้อย่างมากทั้งในสถานศึกษา สังคม และสื่อต่าง ๆ กลุ่มตัวอย่างจึงเกิดความเบื่อหน่าย รู้สึกว่าเป็นสิ่งที่ซ้ำซาก ดังนั้นผลที่ได้จึงพบว่ากลุ่ม

ตัวอย่างเกิดการโต้กลับหรือต่อต้านสาร (reactance) ซึ่งเป็นไปตามการศึกษาเรื่อง การเสนอสารซ้ำ (message repetition) ของ Petty และ Cacioppo (1979) ที่กล่าวว่า การเสนอสารซ้ำมากครั้งจะทำให้ผล การเกลี้ยกล่อมลดลง เพราะผู้รับสารจะเกิดความเบื่อหน่าย จึงเกิดการต่อต้านสารที่เกลี้ยกล่อม

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพระหว่างการใช้สารน้มน้ำใจด้านเดียวกับสารน้มน้ำใจสองด้านในการเปลี่ยนเจตคติต่อการออกกำลังกาย
2. เพื่อศึกษาการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลตามสารน้มน้ำใจที่มีเนื้อหาสอดคล้องกับแรงจูงใจของบุคคล

สมมติฐาน

1. ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวมีเจตคติต่อการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน
2. ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียวมีเจตนาในการออกกำลังกายหลังได้รับสารต่างจากผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้าน
3. ผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจสองด้านมีความใส่ใจในสารมากกว่าผู้ที่ได้รับสารน้มน้ำใจด้านเดียว
4. ประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารมีอิทธิพลร่วมต่อเจตคติในการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น
 - 4.1 สารน้มน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งเน้นสุขภาพ
 - 4.2 สารน้มน้ำใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์เพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายได้มากกว่าในบุคคลที่มีแรงจูงใจมุ่งเน้นรูปลักษณ์

วิธีดำเนินการวิจัย

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตที่ศึกษาในระดับปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจำนวนทั้งสิ้น 164 คน จากนั้นแบ่งเข้าการศึกษาที่ 1 และ 2 ดังนี้

- การศึกษาที่ 1 มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 119 คน
- การศึกษาที่ 2 มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 45 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. มาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย
2. มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

3. มาตรฐานวัดความใส่ใจในสาร
4. มาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในสุขภาพ
5. มาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในรูปลักษณ์
6. สารโน้มน้าวใจ (ด้านเดียว และสองด้าน) และเนื้อหาของสาร (มุ่งมั่นในสุขภาพ และมุ่งมั่นในรูปลักษณ์)

ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

การศึกษาที่ 1

1. ให้กลุ่มตัวอย่างทำมาตรฐานวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย โดยให้กลุ่มตัวอย่างระบุอีเมลของแต่ละคนไว้ด้วย
2. หลังจากเว้นระยะ 2 สัปดาห์หลังจากทำแบบสอบถามครั้งที่ 1 ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามครั้งที่ 2 ไปตามอีเมลที่กลุ่มตัวอย่างระบุไว้ในครั้งแรก โดยแบบสอบถามประกอบด้วยสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขการทดลองทั้งสิ้น 4 กลุ่ม คือ เงื่อนไขที่ 1 ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในสุขภาพ เงื่อนไขที่ 2 ได้รับสารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในรูปลักษณ์ เงื่อนไขที่ 3 ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในสุขภาพและ เงื่อนไขที่ 4 ได้รับสารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในรูปลักษณ์ หลังจากกลุ่มตัวอย่างอ่านสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขข้างต้นแล้วจากนั้นจึงให้ทำมาตรฐานวัดการระลึกสาร มาตรฐานวัดความใส่ใจในสาร ตามด้วยมาตรฐานวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย และมาตรฐานวัดเจตนาที่จะออกกำลังกายที่แนบอยู่ในอีเมล
3. ประมวลผลจำนวนการตอบกลับทั้ง 2 ครั้งของกลุ่มตัวอย่าง และทำการวิเคราะห์และสรุปผลว่าควรนำสารโน้มน้าวใจสองด้านไปใช้ในการศึกษาที่ 2

การศึกษาที่ 2

1. ให้กลุ่มตัวอย่าง ทำมาตรฐานวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย และมาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในสุขภาพและมาตรฐานวัดความมุ่งมั่นในรูปลักษณ์ เพื่อแบ่งลักษณะความมุ่งมั่นของแต่ละคนโดยให้กลุ่มตัวอย่างระบุอีเมลของแต่ละคนไว้เพื่อการติดต่อกลับในการทำแบบสอบถามครั้งที่ 2 หลังจากกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามแล้ว ทำการเว้นระยะห่าง 2 สัปดาห์
2. หลังจากเว้นระยะ 2 สัปดาห์ของการทดลอง ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามครั้งที่ 2 ไปตามอีเมลที่กลุ่มตัวอย่างระบุไว้ในครั้งแรก โดยแบบสอบถามที่ส่งไปทางอีเมลประกอบด้วยสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขของแรงจูงใจส่วนบุคคล โดยแบ่งเป็น 4 กลุ่มเงื่อนไข ได้แก่ เงื่อนไขที่ 1 ผู้มุ่งมั่นในสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในสุขภาพ เงื่อนไขที่ 2 ผู้มุ่งมั่นในสุขภาพได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในรูปลักษณ์ เงื่อนไขที่ 3 ผู้มุ่งมั่นในรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในสุขภาพ และเงื่อนไขที่ 4 บุคคลผู้มุ่งมั่นในรูปลักษณ์ได้รับสารโน้มน้าวใจที่มีเนื้อหามุ่งมั่นในรูปลักษณ์

หลังจากกลุ่มตัวอย่างอ่านสารโน้มน้าวใจที่แบ่งไว้ตามเงื่อนไขข้างต้นแล้ว จากนั้นจึงให้ทำมาตรวัดการระลึกสาร มาตรวัดความใส่ใจในสาร ตามด้วยมาตรวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย และมาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกายที่แนบอยู่ในอีเมลล์

3. ประมวลผลจำนวนการตอบกลับทั้ง 2 ครั้งของกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยนี้ใช้โปรแกรม SPSS for windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. ใช้สถิติทดสอบ t ในการเปรียบเทียบ (Independent sample t -test) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1-3
2. ใช้สถิติความแปรปรวนสองทาง (Two-Way Analysis of Variance) ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 4

ผลการวิจัย

1. การเพิ่มเจตคติทางบวกต่อการออกกำลังกายในสารโน้มน้าวใจด้านเดียวแตกต่างจากสารโน้มน้าวใจสองด้านอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
2. สารโน้มน้าวใจด้านเดียวและสารโน้มน้าวใจสองด้านส่งผลต่อเจตนาที่จะออกกำลังกายแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ
3. สารโน้มน้าวใจสองด้านทำให้บุคคลมีความใส่ใจในสารมากกว่าสารโน้มน้าวใจด้านเดียวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p < .05$)
4. ผลปฏิสัมพันธ์ระหว่างประเภทของความมุ่งมั่นของบุคคลและประเภทเนื้อหาของสารไม่มีอิทธิพลร่วมต่อการเพิ่มเจตคติในการออกกำลังกายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งมั่นตรงกับความมุ่งมั่นของบุคคลไม่มีอิทธิพลต่อการเพิ่มเจตคติในการออกกำลังกายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ)

ข้อเสนอแนะ

1. หากออกแบบสารนิมน้ำด้วยคำที่ดึงดูดใจ พร้อมทั้งยกตัวอย่างพฤติกรรมการออกกำลังกายให้ชัดเจน และแสดงให้เห็นถึงคุณประโยชน์ที่แปลกใหม่ของการออกกำลังกาย โดยให้ผู้เชี่ยวชาญทางด้านนิเทศศาสตร์ช่วยตรวจสอบ อาจจะทำให้สารมีประสิทธิภาพในการนิมน้ำใจเพิ่มมากขึ้น
2. เนื่องจากการออกกำลังกายเป็นกลุ่มพฤติกรรมที่ค่อนข้างกว้าง หากเลือกใช้รูปแบบการออกกำลังกายของที่เฉพาะเจาะจง อาจจะทำให้เห็นผลของการเปลี่ยนแปลงได้มากยิ่งขึ้น
3. การเก็บข้อมูลออนไลน์อาจให้ผลที่คลาดเคลื่อนได้ เนื่องจากเป็นไปได้ว่าความตั้งใจในการตอบแบบสอบถามอาจมีน้อย ไม่ตั้งใจทำจริงๆเนื่องจากขณะที่ทำแบบสอบถามอยู่อาจทำอย่างอื่น ขณะตอบซึ่งผู้วิจัยไม่สามารถรู้ได้ อีกทั้งไม่มีผู้วิจัยคอยตรวจสอบดูแล หรือให้คำตอบหากผู้ร่วมการทดลองเกิดข้อสงสัยและต้องการซักถาม
4. เพื่อประสิทธิภาพของกระบวนการนิมน้ำใจ กลุ่มตัวอย่างที่นำมาใช้ในงานวิจัย ควรเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีเจตคติในทางลบหรือเป็นกลางต่อการออกกำลังกาย อาจได้เห็นถึงผลการนิมน้ำใจอย่างแท้จริง
5. ในงานวิจัยครั้งต่อไป อาจใช้แรงจูงใจอื่นในการนิมน้ำใจบุคคลนอกเหนือจากความมุ่งมั่น สุขภาพและรูปลักษณ์ เช่น ในงานวิจัยของ Berry และ Howe (2004) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจเพื่อส่งเสริมการออกกำลังกาย เช่น เพื่อลดน้ำหนัก ลดความเครียด ปรับอารมณ์ การได้รับการสนับสนุนทางสังคม เป็นต้น
6. ในการศึกษาการนิมน้ำใจครั้งต่อไป อาจมีการปรับเปลี่ยนเป้าหมายของเจตคติ เปลี่ยนจากเจตคติต่อการออกกำลังกายมาเป็นเจตคติต่อสารนิมน้ำใจเพื่อศึกษาว่าบุคคลมีเจตคติทางบวกต่อเนื้อหาสารนิมน้ำใจประเภทใดมากกว่า
7. เรื่องออกกำลังกายเป็นเรื่องที่คนส่วนใหญ่มีเจตคติทางบวก เพราะได้รับการศึกษา ข้อมูลจากสื่อว่าเป็นสิ่งที่มีประโยชน์ สมควรกระทำ แต่เหตุที่ไม่ออกกำลังกายนั้นอาจเป็นเพราะปัจจัยอื่นมากกว่า ปัจจัยเจตคติ หากสนใจหัวข้อนี้ น่าจะศึกษาด้วยทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior)
8. มาตรการเจตคติต่อการออกกำลังกายมีลักษณะข้อกระทงที่กล่าวถึงเพียงความคิดและความรู้สึกในการออกกำลังกายเท่านั้น ไม่ได้กล่าวถึงการแสดงพฤติกรรมในเรื่องการออกกำลังกาย ดังนั้น การศึกษารุ่นหน้าอาจปรับปรุงโดยเพิ่มข้อกระทงที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการออกกำลังกาย
9. ในสารนิมน้ำใจสองด้านที่กล่าวถึงทั้งข้อดีและข้อเสียของการออกกำลังกาย คำหรือกลุ่มคำที่นำมาใช้เป็นข้อดีหรือข้อเสียอาจเป็นคำที่ไม่เหมาะสมที่จะนำมานิมน้ำใจในทั้งเพศหญิงและเพศชาย คำหรือกลุ่มคำบางอย่างเป็นที่น่าพอใจสำหรับเพียงเพศใดเพศหนึ่งเท่านั้น เช่น คำว่า ผอมเพรียว เป็นคำที่เพศหญิงพึงพอใจมากกว่า แต่ในเพศชายกลับไม่ชอบคำนี้ จึงอาจทำให้ผลการวิจัยคลาดเคลื่อนได้ ในงานวิจัย

ครั้งต่อไปควรเลือกคำหรือกลุ่มคำอย่างระมัดระวัง โดยให้เป็นคำหรือกลุ่มคำที่เป็นกลางหรือเป็นที่พึงพอใจ
ของทั้งสองเพศ

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- ถนนอมวงศ์ กฤษณ์เพ็ชร์, และ สิทธา พงษ์พิบูลย์. (2554). *สตรีวิทยาการออกกำลังกาย*. กรุงเทพมหานคร: ตรี
รณสาร.
- ธีระพร อุวรรณโณ. (2546). *เจตคติ: การศึกษาตามแนวทฤษฎีหลัก* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: คณะ
จิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พินิจ กุลละวณิชย์. (2535). *การออกกำลังกายและโภชนาการกับความมั่นคงของชาติ: เอกสารวิจัยส่วนบุคคล*
ลักษณะวิชาสังคมจิตวิทยา. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร.
- รัชนี นพเกตุ (2540). *จิตวิทยาการรับรู้*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ประกายพริก.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2555). *การสำรวจพฤติกรรมการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายของประชากร พ.ศ.*
2554. ค้นมาเมื่อ 12 พฤศจิกายน 2556, จาก
<http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/themes/files/exerExec54.pdf>
- สุวิมล ตั้งสัจจพจน์. (2526). *หลักการออกกำลังกาย*. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาพลศึกษา
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อารมย์ ชุนภาชี. (2553). *ทัศนคติด้านการออกกำลังกาย และสมรรถภาพทางกายของกำลังพลกองเวช*
ศาสตร์ฟื้นฟู โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า. เวชสารแพทย์ทหารบก, 63(3), 125-134.

ภาษาอังกฤษ

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M., (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Belch, G. E. (1983). The effects of message modality on one- and two-sided advertising message. *Advances in consumer research*, 10(1), 21-26.
- Berry, T. R., & Howe, B. L. (2004). Effects of health-based and appearance-based exercise advertising on exercise attitudes, social physique anxiety and self-presentation in an exercise setting. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 32(1), 1-12.

- Cornelis, E., Cauberghe, V., & De Pelsmacker, P. (2013). Being healthy or looking good? the effectiveness of health versus appearance focused arguments in two-sided messages. *Journal of health psychology*. Retrieved from <http://hpq.sagepub.com/content/early/2013/05/16/1359105313485310>
- Crowley, E. A., & Hoyer, D. W. (1994). An integrative framework for understanding two-sided persuasion. *Journal of Consumer Research*, 20(4), 561-574.
- Dutta-Bergman, M. (2004). Primary sources of health information: Comparison in the domain of health attitudes, health cognitions, and health behaviors. *Health Communication*, 16, 273-288.
- Eagly, A. H., Chen, S., Chaiken, S., & Shaw-Barnes, K. (1999). The impact of attitudes on memory: An affair to remember. *Psychological Bulletin*, 125(1), 64-89.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. San Diego, CA: Harcourt Brace College.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Golden, L. L., & Alpert, M. I. (1987). Comparative analysis of the relative effectiveness of one- and two-sided communication for contrasting products. *Journal of Advertising*, 16(1), 18-68.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1966). *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Kamins, M. A., Brand, M. J., Hoeke, S. A., & Moe, J. C. (1989). Two-sided versus one-sided celebrity endorsements: the impact on advertising effectiveness and credibility. *Journal of Advertising*, 18(2), 4-10.
- Laczniak, R. N., Muehling, D. D., & Grossbart, S. (1989). Manipulating message involvement in advertising research. *Journal of Advertising*, 18(2), 28-38.
- Linda L. Golden & Mark I. Alpert. (1987). Comparative analysis of the relative effectiveness of

- one and two-sided communication for contrasting product. *Journal of Advertising*, 16(1), 18-68
- McKinley, N. M., & Hyde, J. S. (1996). The objectified body consciousness scale development and validity. *Psychology of Women Quarterly*, 20, 181-215.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5(2), 173-176.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). Issue Involvement as a Moderator of the Effects on Attitude of Advertising Content and Context. *Advances in consumer research*, 8(1), 20-24.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion*. New York, NY: Springer-Verlag.
- Ramírez, M. J., & et. al, (2013). Motives for exercising among young adults with a moderately positive body image. *Anuario de Psicología Clínica y de la Salud Annuary of Clinical and Health Psychology*, 9, 79-82.
- Shen, B., McCaughy, N., & Martin, J. (2008). Urban adolescents' exercise intentions and behaviors: An exploratory study of a trans-contextual model. *Contemporary Educational Psychology*, 33(4), 841-858.
- Vartanian, L. R., Wharton, C. M., & Green, E. B. (2012). Appearance vs. health motives for exercise and for weight loss. *Psychology of Sport and Exercise*, 13(3), 251-256.
- Wilkin, H. A. (2004, May). *Heuristic-Systematic Message Processing and the Effectiveness of an Intervention Video on Female Body Image*. Paper presented at the annual meeting of the International Communication Association, New Orleans, LA.
- Willis, J. D., & Campbell, L. F. (1992). *Exercise psychology*. Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

Worchel, S., & Brehm, J. W. (1970). Effect of threats to attitudinal freedom as a function of agreement with the communicator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14(1), 18-22.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ

ภาคผนวก ก แบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ

แบบสอบถามข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพ

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยในนิติตันปีที่ 4 คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ข้อมูลที่ท่านได้ตอบมาในแบบสอบถามนี้จะถูกเก็บเป็นความลับและจะใช้ในการประมวลผลในภาพรวมเท่านั้น ไม่มีการนำเสนอเป็นรายบุคคล ขอขอบคุณในความร่วมมือที่ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามนี้

คณะผู้วิจัย

โปรดอ่านคำชี้แจงให้ชัดเจนก่อนเริ่มทำแบบสอบถาม

โปรดกรอกข้อมูลของท่าน

เพศ ชาย หญิง

อายุ.....ปี

คณะ.....

ชั้นปี.....

คำชี้แจง โปรดอ่านคำถามในแต่ละข้อให้ชัดเจน และเลือกคำตอบที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุด

1. ขอให้ท่านเรียงลำดับความถี่ของ พฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพ ที่ท่านปฏิบัติเป็นประจำ จำนวน 3 อันดับจากมากไปน้อย

- ไม่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ (อย่างน้อย 3-5 วันต่อสัปดาห์ / ครั้งละ 30 นาที)
- ทานอาหารที่มีไขมัน และคอเลสเตอรอลสูง เช่น
- สู้บบุหรี่
- ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์
- ไม่กินผัก ผลไม้
- นอนไม่เพียงพอ
- ดื่มน้ำไม่เพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย (ปริมาณที่ร่างกายต้องการ 6-8 แก้วต่อวัน)
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ขอให้ท่านระบุถึงผลเสียจากการทำพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพที่ท่านเลือก และหากท่านเปลี่ยนมาทำพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ตรงข้ามกับพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพที่ท่านเลือก ท่านคิดว่าจะเกิดผลดีหรือประโยชน์อย่างไรต่อท่าน (ให้ท่านเลือกทำเฉพาะพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพที่ท่านเลือก)

พฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพ	ผลเสียจากการทำพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพ	ผลดี/ประโยชน์จากการเปลี่ยนมาทำพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ตรงข้ามกับพฤติกรรมบั่นทอนสุขภาพที่ท่านเลือก
ลำดับที่ 1	_____	_____
ลำดับที่ 2	_____	_____
ลำดับที่ 3	_____	_____

ขอขอบคุณท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถามค่ะ

ภาคผนวก ข

มาตรฐานวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย

ภาคผนวก ข มาตรฐานวัดเจตคติต่อการออกกำลังกาย

ตัวอย่างข้อกระทง

ข้อ	ข้อคำถาม	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง (1)	ไม่เห็น ด้วย (2)	เห็น ด้วย และไม่ เห็น ด้วย พอๆ กัน (3)	เห็น ด้วย (4)	เห็น ด้วย อย่าง ยิ่ง (5)
1	ฉันรู้สึกดีเมื่อได้ออกกำลังกาย	1	2	3	4	5
2	การออกกำลังกายทำให้ฉันมีรูปร่างดี	1	2	3	4	5
3	การออกกำลังกายเป็นเรื่องน่าเบื่อ	1	2	3	4	5
4	ฉันคิดว่าการออกกำลังกายทำให้ฉันเสียเวลาใน การทำสิ่งอื่น	1	2	3	4	5
5	ฉันรู้สึกมีความสุขหลังจากออกกำลังกาย	1	2	3	4	5
6	การออกกำลังกายจะทำให้ฉันมีสุขภาพดี	1	2	3	4	5

ภาคผนวก ค

มาตรฐานวัดความมุ่งมั่นสู่สภาพและมุ่งมั่นรูปลักษณ์

ภาคผนวก ค มาตรฐานวัดความมุ่งเน้นสุขภาพและมุ่งเน้นรูปลักษณะ

ส่วนที่ 1

ตัวอย่างข้อกระทบ

ข้อ	ข้อคำถาม	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1)	ไม่เห็นด้วย (2)	เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยพอ ๆ กัน (3)	เห็นด้วย (4)	เห็นด้วยอย่างยิ่ง (5)
1	การดำเนินชีวิตอย่างมีสุขภาพดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้เป็นสิ่งสำคัญกับฉันอย่างมาก	1	2	3	4	5
2	ฉันตั้งใจว่าจะอ่านและรับชมเรื่องราวเกี่ยวกับสุขภาพ	1	2	3	4	5
3	ก่อนออกสู่ที่สาธารณะ ฉันจะสังเกตรูปร่างหน้าตาตนเองเสมอ	1	2	3	4	5
4	การรับประทานอาหารถูกหลักโภชนาการ ออกกำลังกาย และปฏิบัติตามมาตรการป้องกันโรค จะทำให้ฉันมีสุขภาพดีตลอดชีวิต	1	2	3	4	5
5	ฉันรู้สึกเพลิดเพลินในการเรียนรู้ประเด็นต่างๆเกี่ยวกับสุขภาพ	1	2	3	4	5

ส่วนที่ 2

ตัวอย่างข้อกระทบ

ข้อที่	พฤติกรรมเหล่านี้มีความสำคัญสำหรับสุขภาพของท่านมากน้อยเพียงใด	ไม่ให้ความสำคัญเลย (1)	ให้ความสำคัญเล็กน้อย (2)	ให้ความสำคัญปานกลาง (3)	ให้ความสำคัญมาก (4)	ให้ความสำคัญอย่างยิ่ง (5)
1	การควบคุมอาหารเพื่อลดน้ำหนัก	1	2	3	4	5
2	การรับประทานผัก ผลไม้และธัญพืชในปริมาณมาก	1	2	3	4	5
3	การดื่มน้ำในปริมาณมากทุกวัน	1	2	3	4	5

ภาคผนวก ง
มาตรวัดความใส่ใจในสาร

ภาคผนวก ง มาตรฐานวัดความใส่ใจในสาร

ตัวอย่างข้อกระทง

1. ข้อความที่ท่านเห็นถึงความสนใจของท่านได้มากน้อยเพียงใด

ไม่เลย | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | มากที่สุด

2. ท่านสังเกตเห็นข้อความมากน้อยเพียงใด

ไม่เลย | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | มากที่สุด

3. ท่านจดจ่อกับข้อความที่เห็นมากน้อยเพียงใด

ไม่เลย | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | มากที่สุด

ภาคผนวก จ
มาตรวัดเจตนาที่จะออกกำลังกาย

ภาคผนวก จ มาตรการวัดความตั้งใจที่จะออกกำลังกาย

ตัวอย่างข้อกระทง

ข้อ	ข้อคำถาม	ไม่ตรงกับตัว ท่าน อย่าง ยิ่ง (1)	ไม่ตรงกับตัว ท่าน (2)	ตรง และไม่ ตรงกับ ตัวท่าน พอ ๆ กัน (3)	ตรงกับ ตัวท่าน (4)	ตรงกับ ตัวท่าน มาก ที่สุด (5)
1	ฉัน ตัดสินใจ ว่าจะออกกำลังกายที่ทำให้หายใจถี่หรือทำให้รู้สึกเหนื่อย (การออกกำลังกายที่กระตุ้นระบบการทำงานของปอดและหัวใจ) ระหว่างเวลาว่างภายใน 2 สัปดาห์ข้างหน้า	1	2	3	4	5
2	ฉันจะ พยายาม ออกกำลังกายที่ทำให้หายใจถี่หรือทำให้รู้สึกเหนื่อย (การออกกำลังกายที่กระตุ้นระบบการทำงานของปอดและหัวใจ) ระหว่างเวลาว่างภายใน 2 สัปดาห์ข้างหน้า	1	2	3	4	5

ภาคผนวก ฉ
สารแน่มน้ำวใจ

ภาคผนวก ข สารโน้มน้าวใจ

สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ

การออกกำลังกายมีหลากหลายวิธีและไม่จำเป็นต้องใช้เวลามาก เพียงแค่คุณหากิจกรรมที่ต้องเคลื่อนไหวร่างกาย ทำให้หัวใจเต้นแรงขึ้น และหายใจถี่มากขึ้น ในเวลาว่างของคุณเพียงวันละ 30 นาทีเท่านั้น ก็เท่ากับคุณได้ออกกำลังกายอย่างพอเพียงแล้ว

นอกจากนี้ ประโยชน์ของการออกกำลังกายก็ยังมีมากมาย ทั้งช่วยเสริมสร้างร่างกายให้แข็งแรงทนทาน ไม่เหนื่อยง่าย สามารถคงระยะเวลาในการทำกิจกรรมต่างๆ ได้นานขึ้น ทำให้ร่างกายมีภูมิคุ้มกันที่ดี และไม่ป่วยเป็นโรคต่างๆ ได้ง่ายอีกด้วย



ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต (Quality of Life Development Research Institute: QDRI)

สารโน้มน้าวใจด้านเดียวที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

การออกกำลังกายมีหลากหลายวิธีและไม่จำเป็นต้องใช้เวลามาก เพียงแค่คุณหากิจกรรมที่ต้องเคลื่อนไหวร่างกาย ทำให้หัวใจเต้นแรงขึ้น และหายใจถี่มากขึ้น ในเวลาว่างของคุณเพียงวันละ 30 นาทีเท่านั้น ก็เท่ากับคุณได้ออกกำลังกายอย่างพอเพียงแล้ว

นอกจากนี้ ประโยชน์ของการออกกำลังกายก็ยังมีมากมาย ทั้งช่วยให้คุณมีรูปร่างที่ดี ผอมเพรียวสมส่วน กล้ามเนื้อกระชับ และยังมีผลทำให้หน้าตาสดใส ผิวพรรณเปล่งปลั่งอย่างมีสุขภาพดีอีกด้วย



ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต (Quality of Life Development Research Institute: QDRI)

สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นสุขภาพ

การออกกำลังกายมีหลากหลายวิธีและไม่จำเป็นต้องใช้เวลามาก เพียงแค่คุณหากิจกรรมที่ต้องเคลื่อนไหวร่างกาย ทำให้หัวใจเต้นแรงขึ้น และหายใจถี่มากขึ้น ในเวลาว่างของคุณเพียงวันละ 30 นาทีเท่านั้น ก็เท่ากับคุณได้ออกกำลังกายอย่างพอเพียงแล้ว

หลายคนอ้างเหตุผลของการไม่ออกกำลังกายว่า ทำให้ร่างกายอ่อนเพลีย เหนื่อยล้า เกิดอาการปวดเมื่อย บางครั้งอาจทำให้กล้ามเนื้อบาดเจ็บได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวันให้ลำบากมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การออกกำลังกายก็เป็นสิ่งที่มีประโยชน์และมีคุณค่าที่คุณไม่สามารถละเลยได้ เพราะช่วยเสริมสร้างร่างกายให้แข็งแรง ทนทาน ไม่เหนื่อยง่าย สามารถคงระยะเวลาในการทำกิจกรรมต่างๆ ได้นานขึ้น ทำให้ร่างกายมีภูมิคุ้มกันที่ดี และไม่ป่วยเป็นโรคต่างๆ ได้ง่ายอีกด้วย



ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต (Quality of Life Development Research Institute: QDRI)

สารโน้มน้าวใจสองด้านที่มีเนื้อหามุ่งเน้นรูปลักษณ์

การออกกำลังกายมีหลากหลายวิธีและไม่จำเป็นต้องใช้เวลามาก เพียงแค่คุณหากิจกรรมที่ต้องเคลื่อนไหวร่างกาย ทำให้หัวใจเต้นแรงขึ้น และหายใจถี่มากขึ้น ในเวลาว่างของคุณเพียงวันละ 30 นาทีเท่านั้น ก็เท่ากับคุณได้ออกกำลังกายอย่างพอเพียงแล้ว

หลายคนอ้างเหตุผลของการไม่ออกกำลังกายว่า ทำให้ร่างกายเหี่ยวออกมาก เกิดกลิ่นตัวที่ไม่พึงประสงค์ ผิวน้ำเหนียวเหนอะหนะ และเหงื่ออาจทำให้เกิดผื่นแพ้ตามร่างกายได้ อย่างไรก็ตาม การออกกำลังกายก็เป็นสิ่งที่มีประโยชน์และมีคุณค่าที่คุณไม่สามารถละเลยได้ เพราะช่วยให้คุณมีรูปร่างที่ดี ผอมเพรียว สมส่วน กล้ามเนื้อกระชับ และยังมีผลทำให้หน้าตาสดใส ผิวพรรณเปล่งปลั่งอย่างมีสุขภาพดีอีกด้วย



ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต (Quality of Life Development Research Institute: QDRI)

ภาคผนวก ช
มาตรฐานการะลึกสาร

ภาคผนวก ข มาตรการระลอกสอง

ตัวอย่างข้อกระทง

คำถามสำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับสารที่มุ่งเน้นสุขภาพ

1. จากข้อความข้างต้นที่ท่านได้อ่าน ได้กล่าวถึงการออกกำลังกายว่ามีประโยชน์ต่อร่างกายอย่างไร (โปรดประเมินตามข้อความที่ท่านได้อ่านเท่านั้น โดยไม่นับรวมความคิดเห็นและความเชื่อส่วนตัวของท่าน)
 - ก. ทำให้ระบบต่าง ๆ ในร่างกายทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ข. ป้องกันการตีบของหลอดเลือดหัวใจ
 - ค. ช่วยเสริมสร้างร่างกายให้แข็งแรง ทนทาน ไม่เหนื่อยง่าย
 - ง. ทำให้หายจากอาการป่วยได้