

## บทที่ 2

### ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### ทฤษฎีการโน้มน้าวใจ (Theories of Persuasion)

การโน้มน้าวใจเป็นหนึ่งในวัตถุประสงค์หลักของการสื่อสารผ่านสื่อมวลชน ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาสินค้า การโฆษณาทางการเมือง การประชาสัมพันธ์ การรณรงค์โครงการต่าง ๆ โดยผ่านทางสื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ หรือแม้กระทั่งสื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งผู้ส่งสารต่างๆ เหล่านั้น ย่อมต้องการชักจูงใจให้ผู้รับสารคิด เชื่อ หรือปฏิบัติตาม นั่นคือต้องการเปลี่ยนแปลงเจตคติของผู้รับสาร ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับผู้ส่งสาร โดยหวังว่าหากผู้รับสารมีเจตคติที่เปลี่ยนไป สิ่งนั้นจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในที่สุด

ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการโน้มน้าวใจเป็นเสมือนส่วนประกอบที่สำคัญส่วนหนึ่งของชีวิตมนุษย์ โดยที่เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงการที่จะชักจูงผู้อื่นหรือถูกผู้อื่นชักจูงใจได้ ด้วยเหตุนี้จึงมีการศึกษากันมากมายถึงวิธีการที่จะโน้มน้าวใจอย่างมีระบบ และมีประสิทธิภาพ จากงานวิจัยของ Rice และ Willy (อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo, 1986) ซึ่งถูกอ้างว่าเป็นงานวิจัยชิ้นแรกที่ศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงเจตคติ Rice และ Willy ได้ให้กลุ่มตัวอย่าง 175 คน ตอบแบบสอบถามวัดเจตคติ โดยใช้ 5 point scale เพื่อวัดความเห็นด้วย/ไม่เห็นด้วยกับสาร โดยวัดก่อนและหลังการฟัง speech จากนั้นให้กลุ่มตัวอย่างทวนระลึกถึงสิ่งที่ได้ฟัง (Retrospection) ผลที่ได้คือ มากกว่า 1 ใน 3 ของกลุ่มตัวอย่างมีการเปลี่ยนแปลงเจตคติตามสารที่ได้รับ อย่างไรก็ตามวิธีการใช้การทวนระลึกทำให้ผลการวิจัยที่ได้ยังไม่เป็นที่น่าเชื่อถือมากนัก

Carl Hovland และคณะ จึงได้ทำการศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงเจตคติ ที่มีผลมาจากการโน้มน้าวใจ โดยเน้นไปที่ทฤษฎีการเรียนรู้ โดยเชื่อว่าเจตคติเกิดมาจากการเรียนรู้ และเปลี่ยนแปลงในกระบวนการเดียวกับที่การเรียนรู้เกิด โดยได้ทำการทดลองกับกลุ่มทหาร และพบว่า แม้ว่าภาพยนตร์การอบรมทางด้านทหารจะมีผลในการเพิ่มความรู้อีกให้กับเหล่าทหารเป็นอย่างมาก แต่ภาพยนตร์ดังกล่าวแทบจะไม่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านเจตคติและพฤติกรรมของเหล่าทหารแต่อย่างใด

ด้วยเหตุนี้ Hovland จึงได้ทำการศึกษาและพบว่า อำนาจในการโน้มน้าวใจขึ้นอยู่กับตัวแปรอื่นๆอีกเป็นจำนวนมาก และหนึ่งในนั้นก็คือ ความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร (Source credibility) กล่าวคือ สารที่มาจากแหล่งสารที่น่าเชื่อถือ สามารถทำให้การโน้มน้าวใจนั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น (อ้างถึงใน Bryant J. และ Zillmann D., 1994)

ด้วยเหตุนี้ นักจิตวิทยาสังคมจึงได้หันมาสนใจศึกษาวิจัย ถึงการโน้มน้าวใจโดยสื่อมวลชน ที่มุ่งเน้นไปยังตัวแปรต่างๆที่กำหนดว่า สถานการณ์เช่นไรที่สื่อฯจะมีอิทธิพลต่อผู้รับสาร และกระบวนการเบื้องหลังที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลง ทั้งทางด้านเจตคติและพฤติกรรมของผู้รับสาร หรือกระบวนการยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจของผู้รับสารนั่นเอง ซึ่งจะทำให้เข้าใจถึงแบบแผนของเจตคติ และพฤติกรรมของผู้รับสารที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งสามารถทำนายการคงอยู่ของเจตคติ และพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงนั้นๆด้วย

McGuire (อ้างถึงใน Perloff M.R.,1973) ได้ศึกษาโดยให้ความสนใจกับตัวแปรต่างๆว่า เมื่อไรและอย่างไรที่ตัวแปรต่างๆ เช่น แหล่งสาร (Source) สาร (Message) ผู้รับสาร (Recipient) และช่องทางของสาร (Channel) จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติ โดยได้เสนอแบบจำลองเมตริกซ์ของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ซึ่งแสดงถึงกระบวนการเปลี่ยนแปลงเจตคติอันเนื่องมาจากการโน้มน้าวใจ โดยแบบจำลองนี้ประกอบด้วย ตัวแปรอิสระ (Input) ที่มีผลต่อกระบวนการโน้มน้าวใจ ที่ผู้ส่งสารสามารถจะควบคุม เพื่อให้ได้ผลลัพธ์หรือตัวแปรตาม (Output) ตามที่ต้องการ (ดูตารางที่ 2.1 ประกอบ)

Communication Inputs :

Output	Source	Message	Recipient	Channel	Context
Exposure					
Attention					
Interest					
Comprehension					
Acquisition					
Yielding					
Memory					
Retrieval					
Decision					
Action					
Reinforcement					
Consolidation					

ตารางที่ 2.1 แบบจำลองเมตริกซ์ของการสื่อสารการโน้มน้าวใจ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าแบบจำลองดังกล่าวข้างต้น จะทำให้เรามองเห็นภาพของขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงเจตคติผ่านการโน้มน้าวใจ แต่ก็ยังมีข้อจำกัดบางประการ กล่าวคือ มีหลักฐานน้อยมากที่แสดงให้เห็นว่า ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการโน้มน้าวใจ จะเป็นลำดับขั้นตามแบบจำลองที่ McGuire เสนอไว้ และที่สำคัญ คือแบบจำลองนี้แทบจะไม่ได้อธิบายถึงปัจจัยที่มีผลต่อ หรือก่อให้เกิดการยอมรับ (Yielding) สารเพื่อการโน้มน้าวใจ แม้ว่าการเปิดรับสารจะเป็นสิ่งจำเป็นในอันดับต้นๆ แต่นั่นก็ไม่ได้หมายถึงว่าสารนั้นจะได้รับการยอมรับจริง

ทฤษฎีการตอบสนองด้านการรับรู้ (Cognition response theory) ได้รับการพัฒนาขึ้นเพื่อให้สามารถอธิบายกระบวนการโน้มน้าวใจได้ดีขึ้น ทฤษฎีนี้กล่าวว่า ระดับการยอมรับสาร หรือการโน้มน้าวใจ เกี่ยวเนื่องอยู่กับการตอบสนองด้านการรับรู้ (Cognitive response) เมื่อผู้รับสารได้รับสารเพื่อการโน้มน้าวใจหนึ่งๆ ซึ่งการคงอยู่ของการโน้มน้าวใจจะเกี่ยวเนื่องอยู่กับความจำในเรื่องการตอบสนองด้านการรับรู้นี้มากกว่าเนื้อหาที่มีอยู่ในสาร (Johnston D.D., 1986 อ้างถึงในสุธี, 2539)

แม้ว่าทฤษฎีการตอบสนองด้านการรับรู้จะเสนอมุมมองที่ลึกกว่าแบบจำลองของ McGuire แต่ทฤษฎีนี้ก็เน้นเฉพาะผู้รับสารที่มีความกระตือรือร้นที่จะประมวลสารหรือข้อมูลหนึ่งๆ จนกระทั่งมองข้ามกรณีที่ผู้รับสารไม่กระตือรือร้นที่จะประมวลสารนั้นๆ

Petty และ Cacioppo จึงได้ทำการพัฒนาแบบจำลองที่เรียกว่า Elaboration Likelihood Model หรือ ELM ขึ้น (Petty และ Cacioppo, 1986b) เพื่อใช้อธิบายกระบวนการที่จะนำไปสู่การยอมรับ (Yielding) สารเพื่อการโน้มน้าวใจ ที่สามารถอธิบายได้ครอบคลุมกว่า โดยการรวบรวมแนวคิด หรือการศึกษาต่างๆ ในอดีตซึ่งได้ผลที่ขัดแย้งกัน มาศึกษาภายใต้โครงสร้างแนวคิดเดียวกัน และพบว่าผู้รับสารมีวิธีการ หรือเส้นทางในการรับสารโน้มน้าวใจที่แตกต่างกัน 2 วิธีการ หรือ 2 เส้นทาง คือ เส้นทางหลัก (Central route) และเส้นทางรอง (Peripheral route)

#### เส้นทางหลัก (Central route) และเส้นทางรอง (Peripheral route)

เมื่อบุคคลมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดพิจารณาสารสูง จะมีความน่าจะเป็นที่จะคิดพิจารณาสารสูง (High in likelihood to elaborate) และจะใช้ความพยายามในการคิดพิจารณาไตร่ตรองอย่างถี่ถ้วน รอบคอบ ถึงข้อดีข้อเสียของข้อมูลต่างๆ ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ และนำเอาความคิดเหล่านั้นไปเปรียบเทียบกับโครงสร้างทางเจตคติ (Attitude schema) ที่มีอยู่เดิม คือนำเอาข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับไปผ่านกระบวนการรับรู้ (Cognitive response) โดยที่กระบวนการคิดของบุคคลในการเปลี่ยนแปลงเจตคตินั้นคือ การตอบสนองการรับรู้ของคนที่ติดต่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น กระบวนการยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ซึ่งเป็นผลมาจากวิธีการดังกล่าวเรียกว่า ผู้รับสารใช้เส้นทางหลัก (Central route)

ตรงกันข้าม เมื่อบุคคลขาดแรงจูงใจ และหรือความสามารถที่จะคิด นั่นคือ บุคคลนั้นมีความน่าจะเป็นที่จะพิจารณาสารต่ำ (Low in likelihood to elaborate) ในการรับสารโน้มน้าวใจ จะไม่อาศัยการพิจารณาข้อโต้แย้งในสารเลย หากแต่จะอาศัยปัจจัยง่ายๆ หรือนัยยะต่างๆ (Simple cue) ที่มีในบริบทของการโน้มน้าวใจ เช่น ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร (Source credibility) ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติ โดยปราศจากการพิจารณาไตร่ตรองข้อโต้แย้ง ข้อเท็จจริง หรือเหตุผลต่างๆ ที่มีอยู่

ในสารนั้นๆ แต่อย่างไร กระบวนการยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ซึ่งเป็นผลมาจากวิธีการดังกล่าว เรียกว่า ผู้รับสารใช้เส้นทางรอง (Peripheral route)

### ความแตกต่างของเจตคติที่เกิดจากเส้นทางหลักและเส้นทางรองในการโน้มน้าวใจ

Petty E.R. และคณะ (Shavitt S. และ Brock T.C. 1994) กล่าวว่า เจตคติที่เปลี่ยนแปลงเนื่องมาจากเส้นทางหลักในการโน้มน้าวใจ จัดได้ว่าเป็นเจตคติที่คงทน กว่าเจตคติที่เปลี่ยนแปลงเนื่องมาจากเส้นทางรองในการโน้มน้าวใจ เพื่อทดสอบข้อสันนิษฐานนี้ Petty และคณะจึงได้ทำการทดลองโดยแจ้งให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งทราบว่า ทางมหาวิทยาลัยของพวกเขา (ความเกี่ยวข้องสูง) หรือมหาวิทยาลัยแห่งอื่น (ความเกี่ยวข้องต่ำ) ที่สมควรจะจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียน ของนักศึกษาชั้นปีสุดท้าย ก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป และให้นักศึกษาได้ฟังการแถลงเกี่ยวกับนโยบายนี้ทางสถานีวิทยุ ซึ่งเป็นแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการทดสอบ โดยให้ข้อโต้แย้งประกอบว่า ทำไมถึงต้องจัดให้มีนโยบายนี้ขึ้น และฟังดูมีน้ำหนักน่าเชื่อถือ (Strong argument) และมีการประกาศชื่อของผู้ที่ออกมาแถลงการณ์ครั้งนี้ว่า เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง และมีความเชี่ยวชาญเรื่องการจัดการศึกษาเป็นอย่างดี

หลังจากนั้น จึงทำการวัดเจตคติทันทีที่นักศึกษาฟังแถลงการณ์นี้จบ และทำการวัดเจตคติหลังจากนั้นอีก 10 และ 14 วันตามลำดับ นอกจากนี้ยังทำการวัดเจตคติของกลุ่มควบคุมแบบเดียวกับที่วัดในกลุ่มทดลอง ผลการทดลองเป็นไปตามที่ Petty คาดเอาไว้ กล่าวคือ เจตคติที่วัดทันทีหลังจากที่ได้ฟังแถลงการณ์ในกลุ่มของผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง และกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำนั้น ไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เพราะในกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูง จะใช้ความคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในแถลงการณ์นี้ และเห็นด้วยกับการจัดให้มีการสอบดังกล่าว ขณะที่กลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ ก็จะมีเจตคติที่ใกล้เคียงกับกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูง ไม่ใช่เป็นเพราะการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งในแถลงการณ์ แต่เป็นเพราะความมีชื่อเสียง และความเชี่ยวชาญของผู้ที่ประกาศแถลงการณ์

สิ่งที่น่าสนใจอยู่ที่ เจตคติที่วัดหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ผ่านไปแล้ว 2 สัปดาห์ กล่าวคือ เจตคติของกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องสูง ยังคงเห็นด้วยกับการจัดให้มีการสอบข้างต้น ไม่ว่าจะเวลาจะผ่านไปถึง 2 สัปดาห์แล้วก็ตาม เจตคติที่วัดได้ก็ยังคงที่อยู่ ในขณะที่เจตคติของกลุ่มที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ จะลดลง (หรือไม่เห็นด้วยกับการจัดให้มีการสอบ) หรือไม่คงที่เมื่อเวลาผ่านไป

ผลของเจตคติที่วัดหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้ฟังแถลงการณ์ผ่านไปได้ระยะหนึ่ง เท่ากับเป็นตัวอย่างบ่งบอกถึงเส้นทางการโน้มน้าวใจที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ได้เป็นอย่างดี กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีความ

เกี่ยวข้องสูง จะเลือกใช้เส้นทางหลักในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ขณะที่กลุ่มตัวอย่างที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรองแทน

### หลักฐาน (Postulate) ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

แบบจำลอง ELM มีพื้นฐานอยู่บนความเชื่อเบื้องต้น (Assumption) ซึ่งมาจากหลักฐาน (Postulate) ต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดเป็นแบบจำลองการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ดังนี้

#### หลักฐานที่ 1 (Postulate I) : การหาความถูกต้อง (Seeking Correctness)

*“ผู้รับสารต้องการที่จะมีความเชื่อ และเจตคติที่ถูกต้อง” (Festinger, 1950)*

การที่บุคคลมีเจตคติที่ไม่ถูกต้อง จะส่งผลต่อการตัดสินใจทางพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้อง และอาจเกิดผลเสียที่ไม่คาดหวังได้ กล่าวคือ ถ้าบุคคลใดบุคคลหนึ่ง มีความเชื่อว่า สิ่งของบางอย่าง บางบุคคล หรือเรื่องบางเรื่อง เป็นสิ่งที่ดี ทั้งๆที่ความเป็นจริงตรงกันข้าม บุคคลนั้น อาจตัดสินใจทำในสิ่งที่ผิด ซึ่งเป็นผลมาจากเจตคติที่ไม่ถูกต้องได้ ทั้งนี้ Festinger (1954) ได้กล่าวไว้ในทฤษฎีการเปรียบเทียบทางสังคม (Theory of social comparison) ว่า มนุษย์มักจะเปรียบเทียบความคิดเห็น หรือเจตคติของตนเอง กับความคิดเห็นของคนอื่น เพื่อที่จะประเมินความถูกต้องของเจตคติที่ตนเองมีอยู่

#### หลักฐานที่ 2 (Postulate II) : ความแตกต่างในการใช้ความคิดในการพิจารณา ไตร่ตรองสาร (Variation in elaboration) <sup>1</sup>

*“แม้ว่าผู้รับสารต้องการที่จะมีความเชื่อ และเจตคติที่ถูกต้อง แต่ทั้งนี้ แรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดในเรื่องที่เกี่ยวข้องของแต่ละคน มีไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับปัจจัยภายใน (Individual factor) ของแต่ละบุคคล และปัจจัยภายนอก หรือปัจจัยอันเนื่องมาจากสถานการณ์ (Situational factor) เป็นส่วนประกอบสำคัญ”*

แรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิดพิจารณาสาร เป็นปัจจัยที่สำคัญ โดยที่หากผู้รับสารมีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิด จะมีความน่าจะเป็นที่จะคิดพิจารณาสารสูง (High in likelihood to elaborate) และจะดึงเอาข้อมูล ภาพ หรือประสบการณ์ต่างๆที่ตนมีอยู่ มาประมวลเข้ากับข้อมูลใหม่ที่ได้รับจากสารโน้มน้าวใจนั้น และใช้ความคิดในการวิเคราะห์ พิจารณาข้อโต้แย้ง ข้อดี ข้อเสียต่างๆที่มีอยู่ในสาร และนำมาเปรียบเทียบกับความรู้เดิม หรือเจตคติเดิมที่มีอยู่ ก่อนที่จะยอมรับ หรือไม่ยอมรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น

<sup>1</sup> Elaborate ในที่นี้หมายถึง ระดับของความคิดที่ใช้ในการพิจารณาข้อโต้แย้งต่างๆที่มีอยู่ในข้อมูลข่าวสารหนึ่งๆ

อย่างไรก็ตาม การใช้ความคิดในการพิจารณาสาร โดยเปรียบเทียบกับความรู้ หรือเจตคติเดิมที่มีอยู่ อาจก่อให้เกิดผลที่ไม่คาดหวังได้ กล่าวคือ กระบวนการคิดของผู้รับสาร อาจแบ่งเป็น 2 ประเภท ประเภทแรก เป็นกระบวนการคิดที่เป็นนาวิสัย (Objective manner) ซึ่งผู้รับสารจะยอม/ไม่ยอมรับสาร โดยอาศัยการพิจารณาข้อโต้แย้งที่มี/ไม่มีน้ำหนักของสารที่เพิ่งได้รับ โดยปราศจากอคติ หากแต่ประเภทที่ 2 เป็นกระบวนการคิดที่เป็นฉันทาคติ (Bias manner) โดยที่ผู้รับสารประเภทนี้ อาจถูกชักนำโดยเจตคติเดิมที่มีอยู่ ทำให้รับสารโดยมีอคติที่อิงเจตคติเดิมของตน (Cacioppo และ Petty, 1984a อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo, 1986b)

สำหรับบุคคลที่ไม่มีแรงจูงใจ และ/หรือไม่มีความสามารถที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่ได้รับ จะไม่ได้ใช้ความพยายามในการคิดวิเคราะห์สาร (Cf. McGuire, 1969 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo, 1986b อ้างแล้ว) Miller และคณะ (1976) กล่าวว่า “เป็นไปได้ที่มนุษย์จะใช้เวลาพยายามที่เท่ากันกับทุกเรื่อง ทุกเหตุการณ์ที่ผ่านเข้ามาในแต่ละวัน เนื่องจากในชีวิตประจำวัน มีเรื่องราวต่างๆมากมายที่เข้ามาเพื่อให้ผู้รับสารแต่ละคนตัดสินใจ” ดังนั้น บุคคลที่ขาดแรงจูงใจ และ/หรือความสามารถในการคิดพิจารณาสาร จะมีความน่าจะเป็นในการพิจารณาสารต่ำ (Low in likelihood to elaborate) ดังนั้นในการรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จะไม่ได้พิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเลย หากแต่จะอาศัยเพียงนัยยะต่างๆรอบๆตัวสาร เพื่อตัดสินใจยอม/ไม่ยอมรับสาร

ดังนั้น ความน่าจะเป็นที่จะพิจารณาสาร (Likelihood to elaborate) ขึ้นอยู่กับแรงจูงใจ และความสามารถในการพิจารณาสารที่เกี่ยวข้อง โดยหากมีแรงจูงใจ และความสามารถ ก็คือมีความน่าจะเป็นที่จะพิจารณาสารสูง และจะใช้ความคิดในการพิจารณา วิเคราะห์ข้อโต้แย้งในสารอย่างรอบคอบ ถี่ถ้วน โดยประมวลเข้ากับข้อมูล ความรู้เดิมที่ตนมี ก่อนที่จะยอมรับ/ไม่ยอมรับสาร นั่นคือ วิธีการยอมรับสาร โดยผ่านการใช้เส้นทางหลัก (Central route) หรืออาจกล่าวได้ว่า เส้นทางหลักจะเกิดเมื่อแรงจูงใจ และความสามารถที่จะพิจารณาข้อโต้แย้งที่เกี่ยวข้องกับสารสูง

อย่างไรก็ตาม เมื่อบุคคลขาดแรงจูงใจ และความสามารถที่จะคิด นั่นคือ บุคคลนั้นมีความน่าจะเป็นที่จะพิจารณาสารต่ำ ในการรับสาร จะไม่อาศัยการพิจารณาข้อโต้แย้งในสารเลย หากแต่จะใช้ นัยยะต่างๆ ใช้กฎการตัดสินใจง่ายๆ การอนุมานง่ายๆ โดยอิงนัยยะ (Cue) เช่นความไม่สอดคล้องของสาร พฤติกรรมของตนเอง ลักษณะของผู้ส่งสาร โดยอาศัยสิ่งเหล่านี้เสมือนหนึ่งได้พิจารณาความถูกต้องของสาร (Validity of message)

ตัวอย่างเช่น ตามทฤษฎีการรับรู้ตนเอง (Self-perception theory) (Bem, 1972 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo อ้างแล้ว) บุคคลอาจจะชอบหรือไม่ชอบของบางสิ่ง อันเนื่องมาจากผลของการอนุมานง่ายๆ โดยอิงจากพฤติกรรมของบุคคลนั้น เช่น “ถ้าฉันซื้อกระเป๋าใบนี้ นั่นคือ ฉันต้องชอบมัน”

นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงเจตคติอาจจะมาจากการใช้ทฤษฎีต่างๆ เช่น ทฤษฎีการคลั่งจอง (Balance theory) (Heider, 1946 ; Insko, 1984 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo) ทฤษฎีการอนุมานสาเหตุ (Attribution theory) (Kelly, 1967 ; Eagly Wood, & Chaiken, 1978 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo อ้างแล้ว) ซึ่งกระบวนการที่อิงมาจากการใช้ทฤษฎีเหล่านี้ จะเพียงพอที่จะทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนแปลงเจตคติของตนเองได้ โดยไม่ต้องอาศัยการพิจารณาข้อโต้แย้งในสารแต่อย่างใด ซึ่งวิธีการรับสารโดยกระบวนการนี้ เรียกว่า การยอมรับผ่านการใช้เส้นทางรอง หรืออาจกล่าวได้ว่า เส้นทางรองจะเกิดเมื่อแรงจูงใจ และ/หรือ ความสามารถที่จะพิจารณาสารต่ำ นั่นเอง

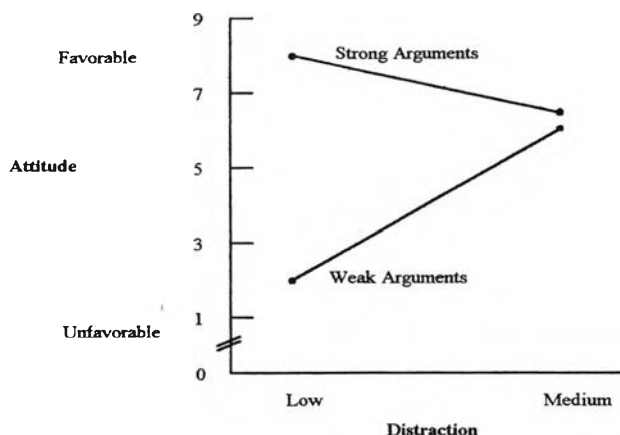
**หลักฐานที่ 3 (Postulate III) : การพิจารณาสารแบบภววิสัย(Objective elaboration)**

*“ปัจจัยบางปัจจัยสามารถที่จะเพิ่ม/ลดระดับการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งแบบภววิสัย”*

ในการพิจารณาข้อโต้แย้งแบบภววิสัย ซึ่งไม่มีอคติในการพิจารณาสารนั้น มีตัวแปรที่สามารถส่งผลต่อระดับการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งในสารได้ ดังนี้

#### 1) การรบกวนจากภายนอก (Distraction)

ผู้รับสารจะมีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งน้อย เมื่อถูกรบกวน หรือเมื่อสมาธิในการที่จะพิจารณาเรื่องราวต่างๆลดลง Petty, Well และ Brock (1976) (อ้างถึงใน Brock และ Shavitt, 1994) ได้ทำการทดลองแจ้งให้นักศึกษาทราบว่า มหาวิทยาลัยของพวกเขาจะทำการลดค่าเล่าเรียนลงครึ่งหนึ่ง และให้ฟังแถลงการณ์ทั้งที่มีข้อโต้แย้งที่ดี และไม่ดี พร้อมกับสร้างตัวแปร คือการรบกวนจากภายนอกขึ้น โดยให้นักศึกษาฟังแถลงการณ์ (จากหูฟัง) ไปพร้อมๆกับการดูตัวอักษร X ที่ปรากฏผ่านไปมาอย่างรวดเร็วบนจอภาพที่ตั้งอยู่เบื้องหน้าของพวกเขา โดยจัดว่าเป็นนักศึกษาที่ได้รับผลกระทบจากการรบกวนจากภายนอกปานกลาง ขณะที่นักศึกษาที่ฟังแถลงการณ์ (จากหูฟัง) ไปพร้อมๆกับการดูตัวอักษร X ที่ปรากฏผ่านไปมาในอัตราเร็วที่ช้ากว่านักศึกษาในกลุ่มแรก จัดว่าเป็นนักศึกษาที่ได้รับผลกระทบจากการรบกวนจากภายนอกต่ำ ผลการทดลองแสดงได้ดังรูปที่ 2.1



รูปที่ 2.1 เจตคติที่เป็นผลเนื่องจากปัจจัยการรบกวน และน้ำหนักของข้อโต้แย้ง

จากรูปที่ 2.1 แสดงให้เห็นว่า ผลของการรบกวนจากภายนอกที่มีต่อเจตคติของนักศึกษา ค่อนข้างจะแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของแถลงการณ์ เมื่อแถลงการณ์มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก การเพิ่มการรบกวน จะทำให้นักศึกษาใช้ความพยายามในการคิดมากยิ่งขึ้น ขณะที่เมื่อแถลงการณ์มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก การเพิ่มการรบกวน จะทำให้นักศึกษาใช้ความพยายามในการคิดน้อยลง

## 2) การรับฟังสารซ้ำ ๆ (Message repetition)

ผู้รับสารซึ่งได้รับสารหรือเหตุการณ์ที่นำไปสู่การโน้มน้าวใจบ่อยครั้งเพียงใด โอกาสที่ผู้รับสารจะใช้ความคิดในการพิจารณาข้อโต้แย้งก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

Cacioppo และ Petty (1980a) ได้ทำการทดลองในสถานการณ์ของการขึ้นราคาค่าหนังสือพิมพ์ โดยมีทั้งข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และไม่มีน้ำหนัก ในการโน้มน้าวให้เห็นด้วยกับการขึ้นราคาค่าหนังสือพิมพ์ โดยให้รับสารซ้ำกันประมาณ 5 ครั้ง จากนั้น 8-14 วันถัดมา ได้สัมภาษณ์ถึงประเด็นการขึ้นราคาดังกล่าว ปรากฏว่า กลุ่มตัวอย่างจะแสดงเจตคติของตนเอง แตกต่างกันในส่วนที่เป็นผลมาจากข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และไม่มีน้ำหนัก ในกรณีที่มีการซ้ำสารเกิดขึ้น

## 3) ความต้องการที่จะคิดพิจารณาสาร (Need for Cognition)

Cacioppo และ Petty (1982) และ Cacioppo, Petty และ Morris (1983) (อ้างถึงใน Perloff, 1993) กล่าวว่า ผู้รับสารแต่ละคนจะมีจุดมุ่งหมายในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่แตกต่างกัน และหนึ่งในความต่างต่างนั้นก็ ได้แก่ ความต้องการที่จะคิดพิจารณา



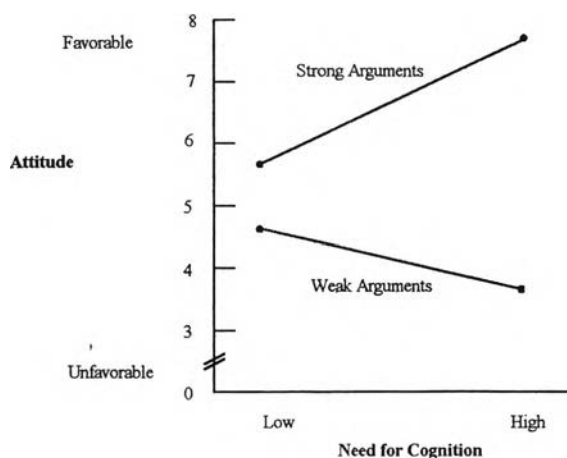
ความต้องการที่จะคิดพิจารณา คือความต้องการที่จะเข้าใจ ประติดปะต่อ (structure) สถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกันให้อยู่ในรูปที่มีความหมาย (Cohen, Scotland และ Wolfe, 1995 P.291 อ้างถึงใน Perloff, 1993) โดยผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาสูงชอบที่จะกล่าวว่า พวกเขาชอบปัญหาที่สลับซับซ้อน มากกว่าปัญหาที่ง่ายๆ และพวกเขา รู้สึกสนุก และชอบที่จะคิด แม้ว่าสิ่งที่ได้จากการคิดอาจจะไม่มีความกระทบต่อเหตุการณ์นั้นๆ และในทางตรงกันข้าม ผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาต่ำ จะรู้สึกผ่อนคลาย (relax) มากกว่าจะรู้สึกพึงพอใจ (enjoy) หลังจากที่ผ่านมาการใช้ความพยายามในการคิดถึงเหตุการณ์ใด เหตุการณ์หนึ่งมาอย่างหนักหน่วง Perloff (1993) กล่าวว่าผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาสูง จะใช้ความพยายามอย่างมาก ในการประเมินข่าวสาร และจะต้องการตรึงนึก (recall) ถึงประเด็นต่างๆ ที่มีอยู่ในข่าวสาร มากกว่าผู้รับสารที่มีความต้องการที่จะคิดพิจารณาต่ำ

Cacioppo, Petty และ Morris (1983) (อ้างถึงใน Brock และ Shavitt, 1994) ได้ทำการทดลองที่คล้ายคลึงกับการทดลองในปัจจุบันเรื่องความเกี่ยวข้อง นั่นคือ พวกเขาได้แจ้งให้นักศึกษาทราบว่า จะมีการขึ้นค่าเล่าเรียนในปีการศึกษาถัดไป แต่ก่อนหน้าที่จะให้นักศึกษาฟังแถลงการณ์จากสถานีวิทยของมหาวิทยาลัย ที่มีทั้งแถลงการณ์ที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และแถลงการณ์ที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก พวกเขาได้ให้นักศึกษาตอบแบบสอบถาม ที่ใช้วัดระดับความต้องการในการคิดพิจารณา (Need for cognition scale) ดังตารางที่ 2.2 ทั้งนี้ เพื่อใช้บ่งบอกถึงความต้องการในการคิดพิจารณาของนักศึกษาแต่ละคน

ตารางที่ 2.2 ตัวอย่างของแบบสอบถามที่ใช้วัดระดับความต้องการในการคิดพิจารณา โดยใช้ 7 Point Scale

- 1) คุณชอบงานที่ต้องใช้ความคิด งานที่ยากๆ และมีความสำคัญ มากกว่างานที่มีความสำคัญ แต่ไม่ต้องใช้สมองคิด
- 2) การเรียนรู้วิธีคิดแบบใหม่ๆ ไม่ได้ทำให้คุณตื่นเต้นมากนัก
- 3) คำพูดที่ว่า การใช้ความคิดจะนำไปสู่จุดสูงสุดในชีวิต ไม่เคยอยู่ในหัวสมองคุณเลย
- 4) คุณเพียงแต่คิดให้มากที่สุดเท่าที่คุณจำเป็นต้องคิด
- 5) คุณชอบงานที่เกี่ยวข้องกับการคิดค้นวิธีการใหม่ๆ ในการแก้ปัญหาอย่างแท้จริง
- 6) คุณชอบงานที่ใช้ความคิดเพียงเล็กน้อย ในฐานะที่ครั้งหนึ่งคุณเคยผ่านมันมาแล้ว

ผลการทดลองที่ได้ หลังจากให้นักศึกษาฟังแถลงการณ์ทั้งสองประเภทข้างต้นแล้ว แสดงได้ดังรูปที่ 2.2



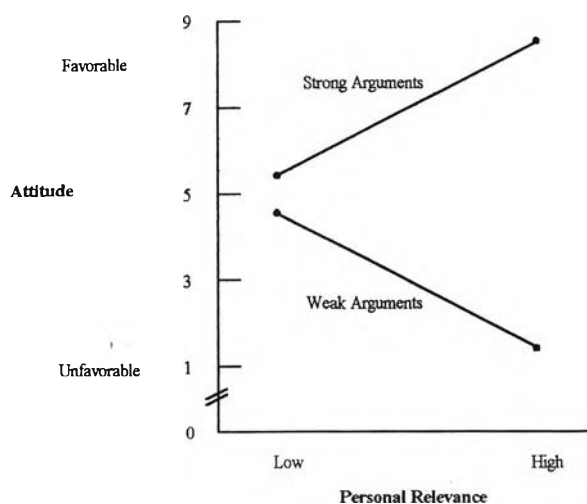
รูปที่ 2.2 เจตคติที่เป็นผลเนื่องมาจาก ปัจจัยความต้องการการคิดพิจารณาและน้ำหนักข้อโต้แย้ง

เจตคติของนักศึกษาที่มีความต้องการการคิดพิจารณาสูง (High in need for cognition) จะได้รับผลกระทบจากคุณภาพของแถลงการณ์ มากกว่าเจตคติของนักศึกษาที่มีความต้องการการคิดพิจารณาต่ำ (Low in need for cognition) นั่นคือ ยิ่งความต้องการการคิดพิจารณามีมากเท่าใด ก็จะทำให้บุคคลใช้ความคิดในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งมากขึ้นเท่านั้น

#### 4) ความเกี่ยวข้อง (Personal Relevance)

ผู้รับสารที่มีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆสูง จะมีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งสูง และมีแนวโน้มว่าจะเลือกใช้เส้นทางหลักมากกว่าเส้นทางรอง Petty และ Cacioppo (1979) (อ้างถึงใน Petty และ Priester, 1994) ได้ทำการทดลอง โดยแจ้งให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งทราบว่า ทางมหาวิทยาลัยของพวกเขา (ความเกี่ยวข้องสูง) หรือมหาวิทยาลัยแห่งอื่น (ความเกี่ยวข้องต่ำ) ที่สมควรจะจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียน ของนักศึกษาชั้นปีสุดท้าย ก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป และให้นักศึกษาได้ฟังการแถลงเกี่ยวกับนโยบายนี้ทางสถานีวิทยุ ที่มีทั้งแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการทดสอบ โดยให้ข้อโต้แย้งประกอบว่า ทำไมถึงต้องจัดให้มีนโยบายนี้ขึ้น และฟังดูมีน้ำหนักน่าเชื่อถือ (Strong argument) และแถลงการณ์ที่แจ้งให้ทราบว่าจะมีการจัดทดสอบ โดยบอกถึงข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนักในการจัดทดสอบครั้งนี้ (Weak argument)

ผลคือ เมื่อผู้ประกาศของสถานีวิทยุ สนับสนุนว่า การทดสอบนี้ควรจะจัดให้มีขึ้นที่มหาวิทยาลัยของพวกเขา คุณภาพของข้อโต้แย้ง (Strong และ weak argument) จะมีผลกระทบอย่างมากต่อเจตคติของพวกเขา มากกว่าที่ผู้ประกาศกล่าวสนับสนุนว่า การจัดทดสอบจะจัดให้มีขึ้น ณ มหาวิทยาลัยแห่งอื่น กล่าวคือ เมื่อผู้รับสารเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นสูง ข้อโต้แย้งที่ดี ก็จะสามารถโน้มน้าวใจผู้รับสารได้มากกว่าข้อโต้แย้งที่ไม่ดี (ดูรูปที่ 2.3 ประกอบ)



รูปที่ 2.3 เจตคติที่เป็นผลเนื่องมาจากปัจจัยความเกี่ยวข้องของกับเหตุการณ์ และน้ำหนักข้อโต้แย้ง

#### หลักฐานที่ 4 (Postulate IV) : การพิจารณาสารแบบฉันทาคติ (Subjective elaboration)

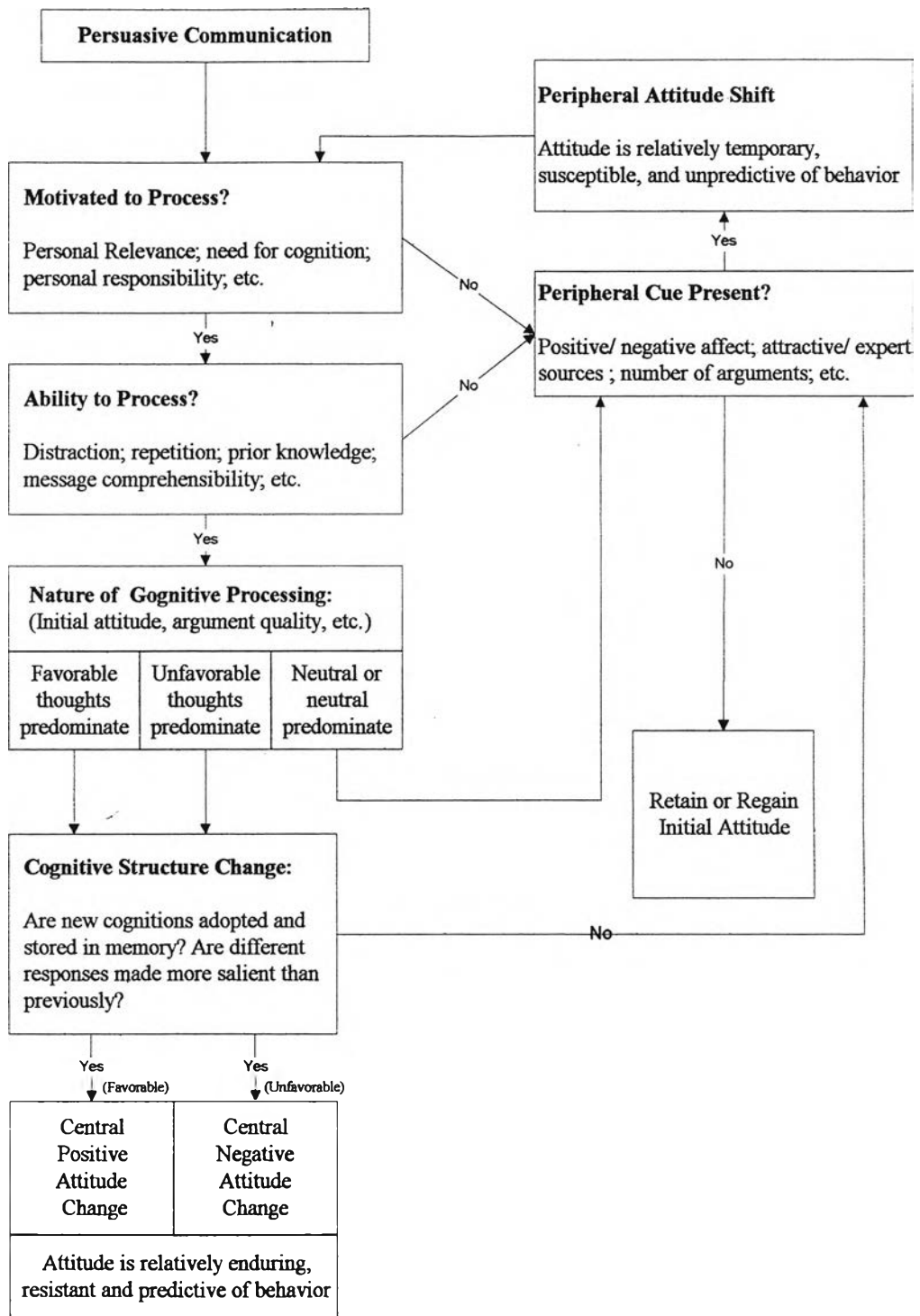
*“ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาข้อโต้แย้งแบบฉันทาคติ จะก่อให้เกิดการยอมรับ  
/ไม่ยอมรับสารแบบมีอคติ โดยอิงกับความคิด หรือเจตคติเดิมที่มีอยู่”*

ในการพิจารณาสารของผู้รับสารนั้น มีหลายปัจจัยที่ก่อให้เกิดการพิจารณาแบบมีอคติ แต่บ่อยครั้งที่อคติดังกล่าวมีผลมาจากเจตคติเดิมของผู้รับสารที่กลายเป็นภาพ หรือโครงสร้าง (Schema) ที่ชี้นำเจตคติของผู้รับสาร ปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งคือ ความรู้เดิมของผู้รับสาร

#### ความรู้เดิมเกี่ยวกับเหตุการณ์ (Prior knowledge)

ความรู้เดิมเกี่ยวกับเหตุการณ์ เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีผลต่อการพิจารณาสารโน้มน้าวใจ เนื่องจากผู้รับสารที่มีความรู้เดิม จะมีเจตคติเดิมของตนอยู่ และจะไม่ยอมรับสารที่ไม่ตรงกับเจตคติเดิมของตน ตรงกันข้าม หากรับสารที่ตรงกับเจตคติเดิมของตน ก็จะสนับสนุนสารนั้นๆทันที โดยไม่ได้สนใจพิจารณาสารเลย นอกจากนี้ ผู้รับสารที่มีความรู้เดิมสูง จะมีความสามารถที่จะคิดในเรื่องนั้นสูง และอาจได้เคยคิด พิจารณา หรือตัดสินใจเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าวมาก่อนหน้านี้แล้ว ดังนั้น เป็นการยากที่จะโน้มน้าวใจให้คิดเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าวอีก

จากหลักฐานต่างๆดังกล่าวข้างต้น สามารถเสนอเป็นแบบจำลองเพื่อใช้อธิบายกระบวนการยอมรับสารโน้มน้าวใจ หรือ แบบจำลอง ELM ของ Petty และ Cacioppo ได้ ดังรูป 2.4



รูปที่ 2.4 แบบจำลอง Elaboration Likelihood Model

## การทดสอบแบบจำลอง และวิธีการวัดตัวแปรที่เกี่ยวข้อง

จากการพิจารณาตามแบบจำลอง ในการรับสารโน้มน้าวใจ บุคคลที่มีแรงจูงใจ และความสามารถที่จะพิจารณาสาร จะอาศัยเส้นทางหลัก คือพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสาร ตรงกันข้าม บุคคลที่ขาดแรงจูงใจ และ/หรือความสามารถที่จะพิจารณาสาร จะอาศัยเส้นทางรอง คืออาศัยนัยยะต่างๆในบริบทของการโน้มน้าวใจ เช่น ความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร ซึ่งจากแบบจำลอง จะมีตัวแปรที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. แรงจูงใจที่จะพิจารณาสาร
2. ความสามารถที่จะพิจารณาสาร
3. เส้นทางหลัก
4. เส้นทางรอง

### แรงจูงใจที่จะพิจารณาสาร (Motivation to process)

ความเกี่ยวข้องส่วนตัว (Personal relevance) กับสารโน้มน้าวใจ เป็นตัวแปรหนึ่งที่สำคัญสำหรับแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาสาร ซึ่ง Petty และ Cacioppo (1979) (อ้างถึงใน Petty และ Priester, 1994) ได้ทำการศึกษาทดลอง โดยสร้างสถานการณ์เพื่อเพิ่ม/ลดระดับความเกี่ยวข้องให้กับกลุ่มตัวอย่าง เช่น ในสถานการณ์ของการจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียน ของนักศึกษาชั้นปีสุดท้ายก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป โดยแจ้งให้นักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งทราบว่า ทางมหาวิทยาลัยของพวกเขา (ความเกี่ยวข้องสูง) หรือมหาวิทยาลัยแห่งอื่น (ความเกี่ยวข้องต่ำ) ที่สมควรจะจัดให้มีการทดสอบดังกล่าว

นอกจากนี้ยังมีการศึกษา ในสถานการณ์การทดลองเรื่องการขึ้นค่าเล่าเรียน โดยแจ้งกับกลุ่มตัวอย่างว่า จะมีการขึ้นค่าเล่าเรียนในมหาวิทยาลัยของกลุ่มตัวอย่างเอง (เกี่ยวข้องสูง) กับจะมีการขึ้นค่าเล่าเรียนในมหาวิทยาลัยอื่น (เกี่ยวข้องต่ำ) เป็นต้น

### ความสามารถที่จะคิดพิจารณาสาร

ความรู้เดิมที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ เป็นหนึ่งในความสามารถที่จะคิดพิจารณาสาร หากแต่ Petty และ Cacioppo ไม่ได้ทำการศึกษา หรือวัดตัวแปรในเรื่องของความรู้เดิมที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆอย่างจริงจัง เพียงแต่อนุมานว่า บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องสูง (High personal relevance) อาจจะคุ้นเคยกับเรื่องดังกล่าว และอาจจะมีความรู้ในเรื่องนั้นๆสูงตามไปด้วย

อย่างไรก็ตาม ในแบบจำลอง ELM ไม่ได้เน้นเฉพาะความรู้เดิมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นปัจจัยภายในในการที่จะสามารถพิจารณาสาร หากแต่เน้นถึงปัจจัยภายนอกอื่นๆ เช่น การรบกวนจากภายนอก (Distraction) อารมณ์ (Mood) ของผู้รับสาร ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า เป็นตัวแปรที่ไม่สามารถควบคุมได้ หากแต่ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ จะสามารถควบคุม และแบ่งประเภทของกลุ่มตัวอย่าง ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า ดังนั้น ในการศึกษา ผู้วิจัยจึงใช้ความรู้เดิมเป็นตัวกำหนดความสามารถที่จะคิดพิจารณาสาร

### เส้นทางหลัก (Central route)

ตามแบบจำลอง ELM วิธีการหนึ่งซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงเจตคติ คือการใช้ความคิดในการพิจารณาน้ำหนักข้อโต้แย้ง (Argument quality) ที่มีอยู่ในสาร โดยผู้รับสารที่ใช้ความคิดในการพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก จะทำให้บุคคลกลุ่มนี้เห็นด้วยมากกว่าข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

ซึ่งการที่จะกำหนดว่าข้อโต้แย้งใดมีน้ำหนักหรือไม่นั้น เป็นอัตวิสัย (Subjective) คือไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน เนื่องจากแต่ละบุคคลจะมีเจตคติที่มาจากเหตุผลที่แตกต่างกัน (Katz, 1960 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo) บางเหตุผลอาจเป็นเหตุผลที่ดีสำหรับบางบุคคล ตรงกันข้าม เป็นเหตุผลที่ไม่มีน้ำหนักสำหรับบุคคลอื่นก็เป็นได้ (Snyder & DeBono, 1985 อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo อ้างแล้ว)

ด้วยเหตุนี้ ในการทดลองตัวแปรด้านน้ำหนักข้อโต้แย้งในแบบจำลอง ELM จึงใช้วิธีการเชิงประจักษ์ (Empirical manner) คือ Petty และ Cacioppo ได้กำหนดข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก (Strong) และไม่มีน้ำหนัก (Weak) โดยการสร้างข้อโต้แย้งที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ขึ้น 1 ชุด ซึ่งประกอบด้วยข้อโต้แย้งที่มีเหตุผลที่ดี (Compelling) และข้อโต้แย้งที่มีเหตุผลที่ไม่ค่อยมีน้ำหนัก (Specious) ซึ่งเป็นข้อโต้แย้งที่เห็นด้วยกับประเด็นในสาร โดยตัวอย่างของเหตุการณ์ในมโนภาพ คือการขึ้นค่าเล่าเรียน ว่าทำไมจึงควรมีการขึ้นค่าเล่าเรียน จากนั้น ให้กลุ่มตัวอย่างให้คะแนนกับข้อโต้แย้งต่างๆ และจัดลำดับ สำหรับข้อโต้แย้งที่ได้คะแนนสูง จัดเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และข้อโต้แย้งที่ได้คะแนนต่ำ จัดเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

จากนั้น ให้กลุ่มตัวอย่างอีกกลุ่มหนึ่ง อ่านข้อโต้แย้งเหล่านี้ และให้ประเมินข้อโต้แย้งในสารอย่างรอบคอบ (โดยก่อนหน้านั้น ได้สอบถามเจตคติในเรื่องดังกล่าวของผู้รับสารว่าเห็นด้วยหรือไม่) หากเป็นข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ความคิดในการพิจารณา จะต้องเห็นด้วยกับสารมากกว่าก่อนการเปิดรับสาร ตรงกันข้าม หากเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก กลุ่มตัวอย่างที่ถูกสั่งให้ใช้ความคิดพิจารณา จะต้องไม่เห็นด้วยกับสารมากกว่าก่อนการเปิดรับสาร

จากนั้น ได้ทดสอบคุณลักษณะอื่นของข้อโต้แย้ง โดยให้อีกกลุ่มตัวอย่างให้คะแนน ในประเด็นของความน่าเชื่อถือ (Believability) ความสามารถที่จะเข้าใจ (Comprehensibility) ความซับซ้อน (Complexity) และความคุ้นเคย (Familiarity) ของสาร เพื่อวัดระดับความสามารถที่จะเข้าใจสาร

### เส้นทางรอง (Peripheral route)

ตามแนวคิดของแบบจำลอง ELM บุคคลที่ขาดแรงจูงใจ และ/หรือ ความสามารถที่จะพิจารณาข้อโต้แย้ง เส้นทางรองจะกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการโน้มน้าวใจนั้น ตรงกันข้าม หากการพิจารณาข้อโต้แย้งในสารมีมากขึ้น เส้นทางรองจะกลับกลายเป็นปัจจัยที่สำคัญน้อยลงต่อสารโน้มน้าวใจ

ในการศึกษาเส้นทางรอง ได้ศึกษาถึงปัจจัยทางด้านความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร โดยศึกษาภายใต้เงื่อนไขของความเกี่ยวข้องส่วนตัว (Personal relevance) โดยมีตัวแปรที่เกี่ยวข้องในการศึกษาคั้งนี้ 3 ตัวแปร คือ ความเกี่ยวข้อง (Involvement) น้ำหนักข้อโต้แย้ง (Argument quality) ความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร (Source credibility) โดย Petty, Cacioppo, & Goldman (1981) (อ้างถึงใน Petty และ Cacioppo) ได้ทำการทดลองแจ้งให้นักศึกษาชั้นปีที่ 3 ทราบว่า จะมีการจัดให้มีการทดสอบวัดความรู้ความสามารถในสาขาวิชาหลักที่เรียน ของนักศึกษาชั้นปีสุดท้าย ก่อนที่จะจบการศึกษาออกไป โดยให้ฟังแถลงการณ์ (จากหูฟัง) ว่าจะมีการจัดการทดสอบในมหาวิทยาลัยของกลุ่มตัวอย่างในปีหน้า (เกี่ยวข้องสูง) หรือมหาวิทยาลัยแห่งอื่นในอีก 10 ปีข้างหน้า (เกี่ยวข้องต่ำ) โดยให้ครึ่งหนึ่งของนักศึกษาอ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และอีกครึ่งหนึ่งเป็นข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก จากนั้น ได้บอกครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างว่า สารที่ได้รับฟัง ได้ข้อมูลมาจากโรงเรียนในต่างจังหวัดแห่งหนึ่ง และอีกครึ่งหนึ่งถูกบอกว่า สารมาจากโรงเรียนที่มีชื่อเสียงที่มีศาสตราจารย์จากมหาวิทยาลัยพรินซ์ตัน (Princeton) เป็นผู้อำนวยการ ซึ่งตามแบบจำลอง ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร จะเป็นเส้นทางรองที่ทำให้ผู้รับสารยอมรับสาร โดยปราศจากการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งในสาร

ผลการทดลองที่เกิดขึ้น เป็นไปตามที่แบบจำลองทำนายไว้ นั่นคือ บุคคลที่เกี่ยวข้อง จะเห็นด้วยกับข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มากกว่าไม่มีน้ำหนัก และบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง จะเห็นด้วย หากสารมาจากแหล่งสารที่น่าเชื่อถือ มากกว่าที่ไม่น่าเชื่อถือ

## งานวิจัยของสุธี เผ่าบุญมีในการทดสอบแบบจำลอง ELM

สุธี (2539) ได้ทำการทดสอบแบบจำลอง ELM ของ Petty และ Cacioppo ในงานวิจัยของเขา เรื่อง “ผลของความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์ และน้ำหนักข้อโต้แย้งในเนื้อหาของหนังสือพิมพ์” โดยเลือกสถานการณ์การก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ ที่จังหวัดระยอง ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่จัดว่าเป็นความเสี่ยงทางสิ่งแวดล้อม เพื่อทดสอบพฤติกรรมกรรมการรับสารโน้มน้าวใจ โดยมีสมมติฐาน ดังนี้

1) บุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ และเป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อม ต่ำ จัดได้ว่าเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีแรงจูงใจ และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรอง (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ชื่อฉบับหรือความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์) ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มากกว่าเส้นทางหลัก (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ น้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในบทความที่หนังสือพิมพ์นำเสนอ)

2) บุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ และเป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อม สูง จัดได้ว่าเป็นกลุ่มตัวอย่าง ที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ต่ำ แต่มีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ สูง จะเลือกใช้เส้นทางรอง (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ชื่อฉบับ หรือความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์) ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มากกว่าเส้นทางหลัก (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ น้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในบทความที่หนังสือพิมพ์นำเสนอ)

3) บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ แต่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อม ต่ำ จัดได้ว่าเป็นกลุ่มตัวอย่าง ที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ สูง แต่มีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรอง (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ชื่อฉบับ หรือความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์) ในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง มากกว่าเส้นทางหลัก (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ น้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในบทความที่หนังสือพิมพ์นำเสนอ)

4) บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ และเป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อม สูง จัดได้ว่าเป็นกลุ่มตัวอย่าง ที่มีแรงจูงใจ และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ สูง จะเลือกใช้เส้นทางหลักในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ น้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในบทความที่หนังสือพิมพ์นำเสนอ) มากกว่าเส้นทางรอง (ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ชื่อฉบับ หรือความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์)



จากสมมติฐาน จะเห็นได้ว่า มีตัวแปรหลักทั้งหมด 3 ตัวด้วยกัน คือ

ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม
1) แรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาสาร (Motivation to process)	เส้นทางที่ใช้ในการคิดพิจารณาสาร ได้แก่ - เส้นทางหลัก (Central route)
2) ความสามารถที่จะคิดพิจารณาสาร (Ability to process)	- เส้นทางรอง (Peripheral route)

โดย **แรงจูงใจในการคิดพิจารณาสาร** กำหนดให้ดูจากระดับความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์ **ความสามารถในการคิด** กำหนดให้ดูจากระดับความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ **เส้นทางหลัก** กำหนดให้ดูจากความแตกต่างของเจตคติของกลุ่มตัวอย่าง ที่อ่านบทความที่มีน้ำหนักข้อโต้แย้งแตกต่างกัน แต่มีระดับความน่าเชื่อถือเหมือนกัน และ **เส้นทางรอง** กำหนดให้ดูจากความแตกต่างของเจตคติของกลุ่มตัวอย่าง ที่อ่านบทความจากหนังสือพิมพ์ที่มีระดับความน่าเชื่อถือแตกต่างกัน แต่มีน้ำหนักข้อโต้แย้งเหมือนกัน

จากนั้น ได้ทำการแบ่งกลุ่มตัวอย่าง 4 กลุ่ม (ตามสมมติฐาน) ออกเป็นกลุ่มตัวอย่างย่อย 4 กลุ่ม เพื่อเปรียบเทียบ ระหว่างตัวแปรด้านความน่าเชื่อถือ (เส้นทางรอง) และน้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในบทความของหนังสือพิมพ์ (เส้นทางหลัก) โดยแบ่งได้ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างย่อย	บทความที่ได้อ่าน
1) กลุ่มตัวอย่างย่อยที่ให้ความเชื่อถือกับข้อฉบับของหนังสือพิมพ์สูง	บทความจากหนังสือพิมพ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความเชื่อถือสูง และมีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก
2) กลุ่มตัวอย่างย่อยที่ให้ความเชื่อถือกับข้อฉบับของหนังสือพิมพ์สูง	บทความจากหนังสือพิมพ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความเชื่อถือสูง แต่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
3) กลุ่มตัวอย่างย่อยที่ให้ความเชื่อถือกับข้อฉบับของหนังสือพิมพ์ต่ำ	บทความจากหนังสือพิมพ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความเชื่อถือต่ำ แต่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก
4) กลุ่มตัวอย่างย่อยที่ให้ความเชื่อถือกับข้อฉบับของหนังสือพิมพ์ต่ำ	บทความจากหนังสือพิมพ์ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความเชื่อถือต่ำ และมีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

หลังจากกลุ่มตัวอย่างได้อ่านบทความเสร็จ จึงทำการวัดเจตคติของแต่ละกลุ่ม ว่าเห็นด้วยหรือไม่ กับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ โดยใช้ 7 point scale ดังตารางที่ 2.3 ตารางที่ 2.3 ตัวอย่างการวัดเจตคติ

1. โรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ ควรสร้างขึ้นในจังหวัดระยอง ท่านเห็นด้วยหรือไม่									
เห็นด้วย	3	2	1	0	1	2	3	ไม่เห็นด้วย	

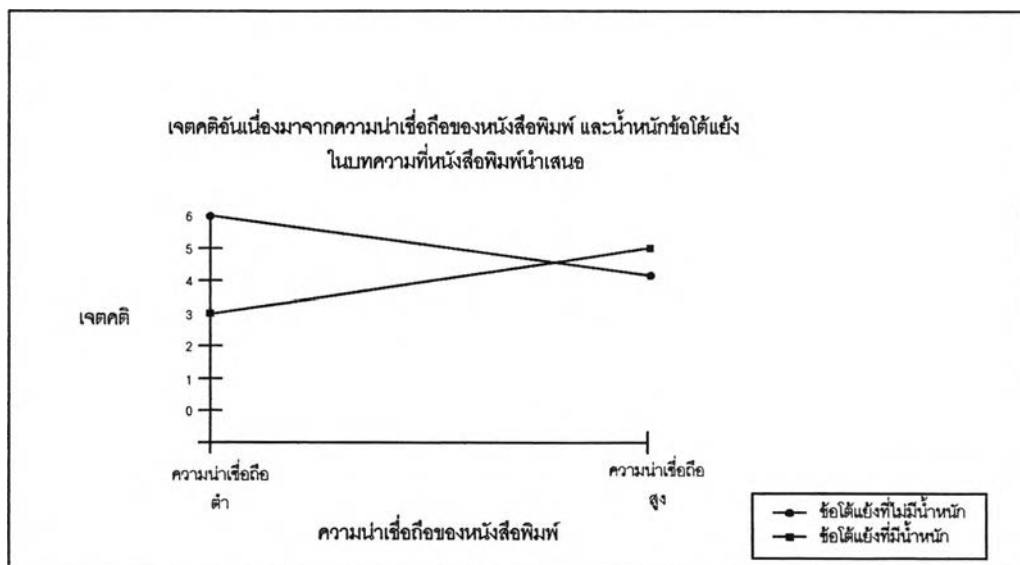
## ผลการวิจัย

จากการทดลองพบว่า มีเพียงสมมติฐานที่ 1 เท่านั้น ที่เป็นไปตามที่ทฤษฎี ELM กล่าวเอาไว้ นั่นคือ บุคคลที่รับรู้ (perceive) ว่าตนเองไม่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์การก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ ซึ่งในการทดลอง ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่ทำการสุ่มประชากรของจังหวัดสมุทรปราการ และเป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อมต่ำ จัดเป็นบุคคลที่มีแรงจูงใจ และความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจต่ำ กลุ่มนี้จะใช้เส้นทางรอง คือดูที่ความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์ มากกว่าการพิจารณาน้ำหนักข้อโต้แย้งในสาร หรือเส้นทางหลัก

สุธี ได้ตั้งข้อสังเกตในสมมติฐานที่ 3 ซึ่งบอกว่า บุคคลที่รับรู้ (perceive) ว่าตนเองมีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์การก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ แต่เป็นบุคคลที่มีความรู้ด้านสิ่งแวดล้อมต่ำ จัดเป็นบุคคลที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาสารเพื่อการโน้มน้าวใจสูง แต่ความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจต่ำ จะเลือกใช้เส้นทางรอง มากกว่าเส้นทางหลัก

แต่จากผลการวิจัย ไม่พบค่าความแตกต่างของเจตคติ ทั้งจากกลุ่มตัวอย่างย่อย ที่อ่านบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือสูงและต่ำ รวมทั้งกลุ่มตัวอย่างย่อย ที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และไม่มือน้ำหนัก

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างตัวแปรด้านเนื้อหา และตัวแปรด้านความน่าเชื่อถือ พบว่ามีปฏิสัมพันธ์กัน แสดงดังรูปที่ 2.5



รูปที่ 2.5 เจตคติอันเนื่องมาจากความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์ กับน้ำหนักข้อโต้แย้งในบทความที่หนังสือพิมพ์นำเสนอ

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีแรงจูงใจในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจสูง แต่มีความสามารถในการคิดพิจารณาต่ำ ตามทฤษฎี ELM กล่าวเอาไว้ว่า กลุ่มนี้จะเลือกใช้เส้นทางรอง หรือพิจารณาจากนัยยะต่างๆ ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น ซึ่งในการทดลองนี้ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของหนังสือพิมพ์ มากกว่าจะพิจารณาจากข้อโต้แย้งต่างๆ ที่มีอยู่ในเนื้อหา กล่าวคือ ผลการวิจัยน่าจะพบความแตกต่างของเจตคติ ระหว่างกลุ่มที่อ่านบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือสูง และกลุ่มที่อ่านบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือต่ำ โดยเจตคติของกลุ่มแรก จะต้องมากกว่าเจตคติของกลุ่มหลัง ในขณะที่จะไม่พบความแตกต่างของเจตติระหว่างกลุ่มที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และกลุ่มที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

แต่ผลการวิจัย กลับไม่พบความแตกต่างของทั้งสองกลุ่ม หากแต่พบค่าปฏิสัมพันธ์ ระหว่างตัวแปรด้านความน่าเชื่อถือ และตัวแปรด้านน้ำหนักข้อโต้แย้ง โดยพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และกลุ่มตัวอย่างที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก แต่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือสูง จะมีเจตคติที่ใกล้เคียงกัน และค่อนข้างสูง หรือเห็นด้วยกับการก่อสร้างโรงกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้

ในขณะที่ กลุ่มตัวอย่างที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก และกลุ่มตัวอย่างที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก แต่เป็นบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ ที่กลุ่มตัวอย่างทั้งสองให้ความเชื่อถือต่ำ จะมีเจตคติที่ต่างกันอย่างเห็นได้ชัด มีอิทธิพลจากตัวแปรอื่นที่ไม่ใช่ความน่าเชื่อถือ ที่จะส่งผลต่อเจตคติ เป็นไปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างนี้ เป็นกลุ่มที่จะได้รับผลกระทบจากการก่อสร้าง จึงถือว่าเป็นกลุ่มที่จำเป็นต้องตัดสินใจให้ถูกต้อง แต่ในกลุ่มตัวอย่างนี้เป็นกลุ่มที่มีความรู้ต่ำ ดังนั้น หนทางที่ช่วยให้ตัดสินใจได้ถูกต้อง อาจไม่ใช่การพิจารณาข้อโต้แย้งแต่เพียงอย่างเดียว เพราะเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก และต้องใช้ความพยายามมาก ดังนั้น กลุ่มที่อ่านบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือสูง อาจเห็นว่าการตัดสินใจตามที่แหล่งบทความที่ตนเองให้ความเชื่อถือสูง อาจทำให้ตัดสินใจได้ถูกต้องแล้ว

ในขณะที่ กลุ่มที่อ่านบทความที่มาจากหนังสือพิมพ์ที่ตนเองให้ความเชื่อถือต่ำ ไม่สามารถใช้แหล่งข่าวเป็นสิ่งที่ช่วยในการตัดสินใจอย่างถูกต้องได้ จึงจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลด้านอื่นๆ ประกอบการตัดสินใจ เช่นข้อมูลในด้านที่เกี่ยวข้องกับตัวสาร ซึ่งถ้ากลุ่มตัวอย่างดังกล่าว พิจารณาจากน้ำหนักข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ ก็น่าจะเห็นกลุ่มที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก เห็นด้วยกับการก่อสร้างกำจัดกากอุตสาหกรรมเจนโก้ มากกว่ากลุ่มที่อ่านบทความที่มีข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

แต่ผลการวิจัยออกมาในทางตรงกันข้าม ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ กลุ่มตัวอย่างที่มีความรู้ต่ำ อาจพอใจการให้เหตุผลที่อ่อน แต่มีลักษณะที่เป็นกันเอง และใกล้ชิดมากกว่าการให้เหตุผลที่ดี แต่มีลักษณะเชิงวิชาการ ซึ่งเป็นเหตุให้การประเมินเหตุผลเป็นไปอย่างจำกัด

จากผลการวิจัย สุธี มองว่า สิ่งที่ Petty และ Cacioppo กล่าวเอาไว้ในแบบจำลอง Elaboration Likelihood Model นั้นอาจไม่เป็นจริง หรืออาจเป็นการมองแบบผิวเผิน โดยปัญหาอาจเกิดจากการนำเอาแรงจูงใจที่จะพิจารณาข้อโต้แย้ง เป็นจุดเริ่มต้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ในการรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจหนึ่งๆ บุคคลน่าจะมีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง (Motivation to make right decision) มาก่อน โดยแบบจำลองของ Petty และ Cacioppo มีความเชื่อเบื้องต้นที่แฝงอยู่ดังต่อไปนี้

1. ทุกคนเห็นว่า การพิจารณาข้อโต้แย้งเป็นหนทางที่ดีที่สุด ที่จะทำให้เกิดตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง ดังนั้น คนที่มีความต้องการที่จะตัดสินใจให้ถูกต้องทุกคน จะมีแรงจูงใจ ที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้นๆ

ด้วยเหตุนี้ ในแบบจำลอง ELM จึงรวมเอาแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง และแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง (Motivation to process) เข้าไว้ด้วยกัน โดยกล่าวถึงเฉพาะแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจเพียงอย่างเดียว ดังนั้น ถ้าพิจารณาจากแบบจำลอง ELM ของ Petty และ Cacioppo คนที่ได้รับผลกระทบสูง หรือคนที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆสูง จะถือว่า “มีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง และมีแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจ โดยอัตโนมัติทุกคน”

2. สืบเนื่องจากความเชื่อเบื้องต้นที่ว่า การพิจารณาข้อโต้แย้งเป็นหนทางที่ดีที่สุด ที่จะทำให้เกิดตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง Petty และ Cacioppo จึงมองว่า ผู้ที่ได้รับผลกระทบ หรือมีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆสูงทุกคน ประารถนาที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจนั้น แต่บางคนมีความรู้ในเรื่องที่ตนเองเกี่ยวข้องกับอยู่น้อย ก็จะถูกสภาพการณบังคับโดยปริยาย ให้ไปพิจารณาจากสิ่งอื่นที่ไม่ใช่ข้อโต้แย้ง ดังนั้น สำหรับผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆสูง (มีแรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งสูง) แต่มีความรู้ในเรื่องนั้นๆน้อยทุกคน จะหันไปพิจารณาจากสิ่งอื่นแทนที่

แต่จากผลการวิจัย โดยเฉพาะในสมมติฐานที่ 3 แสดงให้เห็นว่า ความเชื่อเบื้องต้นดังกล่าวไม่น่าจะถูกต้อง อันที่จริงแล้ว ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับเหตุการณ์นั้นๆสูง น่าจะมีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง แต่แรงจูงใจ ที่จะนำไปสู่แรงจูงใจที่จะคิดพิจารณาข้อโต้แย้งที่มีอยู่ในสารเพื่อการโน้มน้าวใจหรือไม่นั้น อาจมีตัวแปรอื่นเป็นเงื่อนไข เช่นความรู้ในเรื่องนั้นของผู้ที่ตัดสินใจ ในกรณีนี้ ผู้ที่มีความรู้ในเรื่องนั้นๆสูง อาจเห็นว่า การคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง เป็นหนทางที่จะช่วยให้ตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง ในขณะที่

กลุ่มผู้ที่มีความรู้ในเรื่องนั้นๆต่ำ อาจเห็นว่า การพิจารณาโดยอาศัยแหล่งบทความ จะช่วยให้ตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง

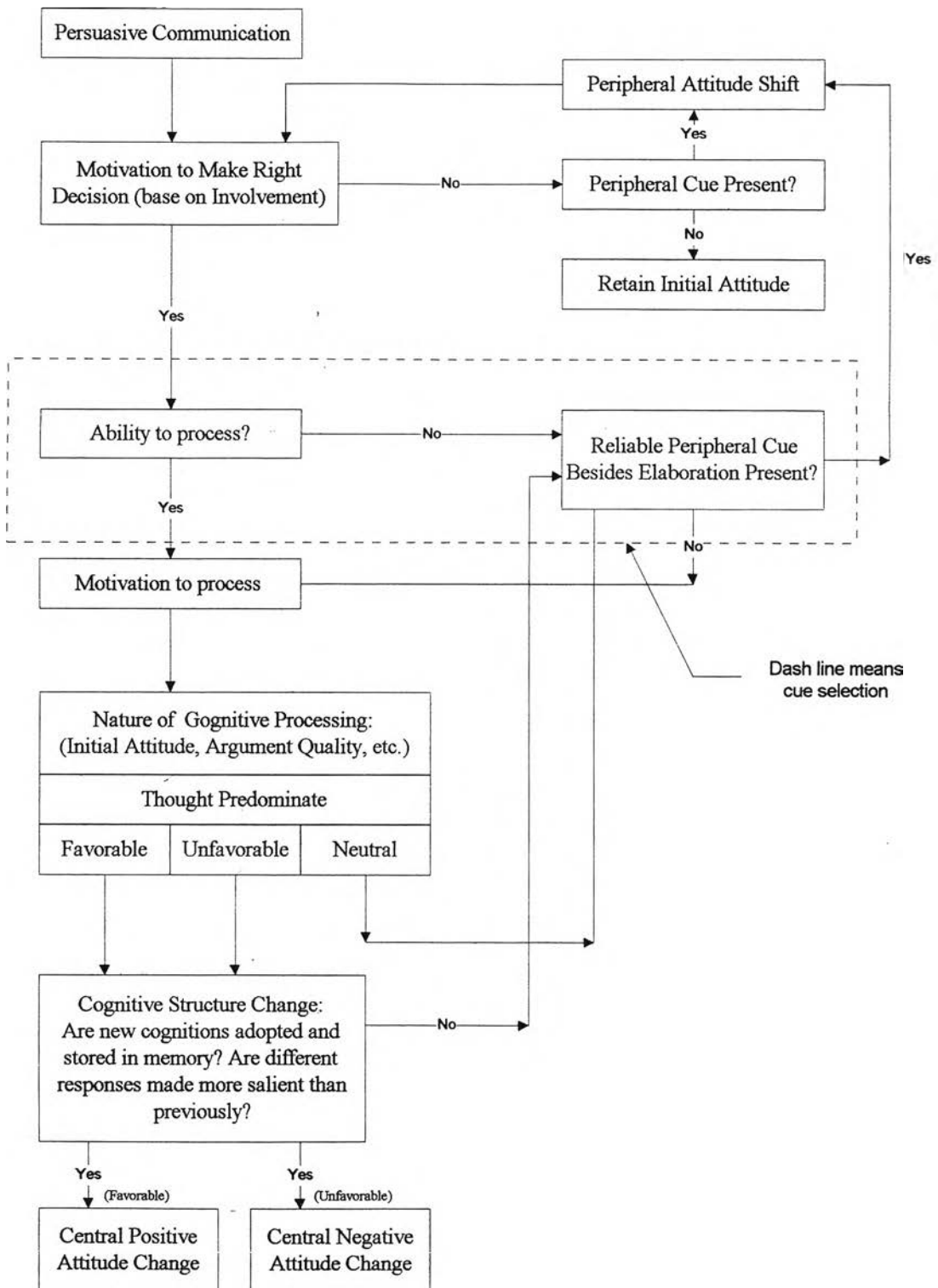
แต่ในกลุ่มที่อ่านข่าว ที่มาจากแหล่งบทความที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ อาจเห็นว่า การพิจารณาข้อโต้แย้ง จะช่วยให้ตัดสินใจได้ดีกว่าการตัดสินใจโดยการยึดเอาความน่าเชื่อถือของแหล่งบทความ ซึ่งขั้นตอนนี้ไม่ใช่เป็นการถูกบังคับโดยสถานการณ์ให้เลือกพิจารณาแหล่งบทความ แต่เป็นการเลือกสิ่งที่ใช้ประกอบการคิดพิจารณา (cue) ที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด คือ นำไปสู่การตัดสินใจที่ดีที่สุด ตามมุมมองของแต่ละคนมากกว่า

จากการที่งานวิจัยทฤษฎี ELM ที่สุธี เผ่าบุญมี ได้ทำการศึกษา ปรากฏว่าไม่เป็นดังที่ทฤษฎีกล่าวเอาไว้ สุธีจึงได้เสนอแบบจำลองแบบใหม่ ที่สอดคล้องกับผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษา ELM ในสถานการณ์จริง ดังรูปที่ 2.6

และเนื่องจากยังไม่มีผู้ใดทำการศึกษาแบบจำลองที่สุธีได้เสนอไว้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงต้องการทดสอบแบบจำลองใหม่ดังกล่าว เพื่อที่จะศึกษาว่า ในสถานการณ์การโน้มน้าวใจ บุคคลจะมีพฤติกรรมในการคิดพิจารณาสาร เป็นไปตามแบบจำลองที่สุธี เสนอไว้จริงหรือไม่

### สมมติฐานการวิจัย

- 1) บุคคลที่มีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง ต่ำ ในการรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จะอาศัยความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร มากกว่าการพิจารณาข้อโต้แย้งในสาร
- 2) บุคคลที่มีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง สูง มีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้งสูง ในการรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จะอาศัยการพิจารณาข้อโต้แย้งในสาร มากกว่าอาศัยความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร
- 3) บุคคลที่มีแรงจูงใจที่จะตัดสินใจอย่างถูกต้อง สูง แต่มีความสามารถในการคิดพิจารณาข้อโต้แย้ง ต่ำ ในการรับสารเพื่อการโน้มน้าวใจ จะอาศัยความน่าเชื่อถือของแหล่งสาร แต่หากรับสารจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือต่ำ จะหันกลับมาพิจารณาข้อโต้แย้งในสาร



รูปที่ 2.6 แบบจำลองใหม่