

๐  
168  
๗ ๕๖๖ ๘

ผลของการชักจูงโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในการ เปลี่ยนเจตคติ

ปริญญานิพนธ์

ของ

ทวีวัฒน์ บุญยิต

19 พ.ค. 2531

เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สิงหาคม 2530

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

h77401

105770

คณะกรรมการที่ปรึกษาประจำตัวนิสิตและคณะกรรมการสอบ ได้พิจารณาปริญญานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิตของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

คณะกรรมการที่ปรึกษา

.....ประธาน  
.....กรรมการ

คณะกรรมการสอบ

.....ประธาน  
.....กรรมการ  
.....กรรมการ

## ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงจาก รองศาสตราจารย์ ดร.ดวงเดือน พันธุมนาวิน และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรพินท์ ชูชม ที่ได้กรุณาถ่ายทอดความรู้ ให้ข้อคิดและคำแนะนำ ตลอดจนช่วยเหลือไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาที่ได้รับเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขออ้อมระลึกในพระคุณของ อาจารย์ ดร.เพ็ญแข ประจันปัจฉินิก ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยพฤกษศาสตร์ และ คณาจารย์ทุกท่านในสถาบันวิจัยพฤกษศาสตร์ ที่กรุณาถ่ายทอดความรู้ ให้คำแนะนำ และช่วยเหลือเกื้อกูลศิษย์มาตลอด จนศิษย์คนนี้ไต่สูงในคำว่า "ครู"

ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์งามตา วรินทร์านนท์ ที่กรุณาเป็นอาจารย์กรรมการสอบปากเปล่า และให้ข้อคิด ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ยิ่ง

ขอขอบพระคุณ อาจารย์สุนทร สุขบุญ ผู้อำนวยการโรงเรียนห้วยตะพานวิทยาคม และ คณาจารย์ โรงเรียนห้วยตะพานวิทยาคมทุกท่านที่กรุณาให้ความสะดวกในการเก็บรวบรวมข้อมูล ขอขอบคุณคุณไสว บุญทอง ที่กรุณาช่วยเหลือในการดำเนินการทดลอง คุณรังสรรค์ ไชยมาตย์ ที่กรุณาวาดภาพประกอบในสารชักจูง และคุณจิราภรณ์ พสุนนท์ ที่กรุณาช่วยพิมพ์ต้นฉบับ

งานวิจัยฉบับนี้ ได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ท้ายที่สุด ผู้วิจัยขออ้อมรำลึกในพระคุณของ "คุณพ่อ-คุณแม่" ที่ให้การอบรมสั่งสอนและสนับสนุนช่วยเหลือในทุก ๆ ด้านมาตลอดจนกระทั่งถึงบัดนี้

ทวีวัฒน์ บุญชิต

สิงหาคม 2530

## สารบัญ

| บทที่                                               | หน้า |
|-----------------------------------------------------|------|
| 1 บทนำ .....                                        | 1    |
| ภูมิหลัง .....                                      | 1    |
| ความมุ่งหมายของการวิจัย .....                       | 3    |
| ประโยชน์ของการวิจัย .....                           | 3    |
| ขอบเขตของการวิจัย .....                             | 4    |
| ข้อตกลงเบื้องต้น .....                              | 4    |
| คำแปร .....                                         | 5    |
| 2 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย .....              | 8    |
| เจตคติ : ความหมายและวิธีการวัด .....                | 8    |
| การชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติ .....                     | 15   |
| การใช้สารชักจูงเพื่อเปลี่ยนเจตคติ .....             | 16   |
| เนื้อหาของสารชักจูง .....                           | 19   |
| เหตุผลเชิงจริยธรรมกับการชักจูง .....                | 20   |
| เรื่องที่ชักจูงกับการชักจูง .....                   | 23   |
| ลักษณะของผู้ถูกชักจูงกับการชักจูง .....             | 24   |
| เพศกับการชักจูง .....                               | 25   |
| บุคลิกภาพแบบเกรงขามกับการชักจูง .....               | 26   |
| ผลพลอยได้จากการชักจูงโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม ..... | 27   |
| นิยามปฏิบัติการ .....                               | 28   |
| แบบแผนการทดลอง .....                                | 31   |
| สมมติฐาน .....                                      | 32   |
| 3 วิธีดำเนินการวิจัย .....                          | 33   |
| ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....                       | 33   |
| เครื่องมือและการสร้างเครื่องมือ .....               | 35   |

|                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| การทดลองใช้เครื่องมือ .....                                                                                        | 39 |
| การดำเนินการทดลอง .....                                                                                            | 40 |
| การวิเคราะห์ข้อมูล .....                                                                                           | 41 |
| 4 ผลการค้นคว้า .....                                                                                               | 42 |
| ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....                                                                                         | 43 |
| การศึกษา เปรียบเทียบเจตคติระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารสารชักจูงชั้นสูง<br>สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม .....          | 43 |
| การศึกษา เจตคติของผู้รับสารสามารถเมื่อแยกพิจารณาตามเรื่องที่ถูก<br>เคียดมากและน้อย .....                           | 48 |
| การศึกษา เปรียบเทียบเจตคติของนักเรียนชายและนักเรียนหญิงที่ได้รับ<br>สารในชั้นที่ต่างกัน .....                      | 54 |
| การศึกษา เปรียบเทียบเจตคติของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมากและ<br>แรงจูงใจน้อย ที่ได้รับสารในชั้นที่ต่างกัน ..... | 59 |
| การศึกษา เปรียบเทียบการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมระหว่างกลุ่มที่ได้รับ<br>สารที่มีระดับต่างกัน .....                    | 62 |
| การวิเคราะห์นอกเหนือสมมติฐาน .....                                                                                 | 63 |
| 5 สรุปและอภิปรายผล .....                                                                                           | 66 |
| การสรุปและอภิปรายผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน .....                                                             | 67 |
| สมมติฐานข้อที่ 1 .....                                                                                             | 67 |
| สมมติฐานข้อที่ 2 .....                                                                                             | 68 |
| สมมติฐานข้อที่ 3 .....                                                                                             | 69 |
| สมมติฐานข้อที่ 4 .....                                                                                             | 71 |
| สมมติฐานข้อที่ 5 .....                                                                                             | 72 |

| บทที่                                              | หน้า |
|----------------------------------------------------|------|
| ข้อดีและข้อจำกัดของการวิจัย .....                  | 73   |
| ข้อเสนอแนะในทางปฏิบัติ .....                       | 75   |
| ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป .....               | 76   |
| บรรณานุกรม .....                                   | 78   |
| ภาคผนวก ก สารสื่อประเภทต่าง ๆ .....                | 84   |
| ภาคผนวก ข แบบสอบถามและตารางแสดงค่าอำนาจจำแนก ..... | 146  |
| ภาคผนวก ค ตารางการวิเคราะห์ .....                  | 167  |

## บัญชีตาราง

ตาราง

หน้า

|   |                                                                                                                                                                       |    |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | แสดงกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยแยกตามเพศ บุคลิกภาพแบบแรงจูงใจ<br>และสารชักจูง .....                                                                                      | 34 |
| 2 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึก<br>พอใจ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสาร<br>ควบคุม .....                           | 44 |
| 3 | เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ของกลุ่มที่ได้รับ<br>สารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม .....                                              | 44 |
| 4 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่ง<br>กระทำ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้น<br>ต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม ..... | 46 |
| 5 | แสดงการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของกลุ่ม<br>ที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม .....                                         | 46 |
| 6 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึก<br>พอใจต่อเรื่องคุ้นเคยมาก ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สาร<br>ชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม .....    | 49 |
| 7 | เปรียบเทียบคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่คุ้นเคยมาก<br>ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสาร<br>ควบคุม .....                       | 49 |
| 8 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึก<br>พอใจต่อเรื่องคุ้นเคยน้อยระหว่างที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูง<br>ชั้นต่ำ และสารควบคุม .....         | 50 |
| 9 | เปรียบเทียบคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อย<br>ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสาร<br>ควบคุม .....                      | 51 |

|    |                                                                                                                                                                                         |    |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 10 | แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ<br>ต่อเรื่องคุ้นเคยมาก ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสาร<br>ชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับความควบคุม ..... | 52 |
| 11 | แสดงการเปรียบเทียบเป็นรายตัวของเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่อง<br>คุ้นเคยมาก ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูง<br>ชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับความควบคุม ..... | 52 |
| 12 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ<br>ต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสาร<br>ชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มควบคุม .....        | 53 |
| 13 | เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อย<br>ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่ม<br>ที่ได้รับความควบคุม .....       | 53 |
| 14 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ<br>ระหว่างนักเรียนชายและนักเรียนหญิง เมื่อนำสารชักจูงมารวมพิจารณา ....                                                         | 55 |
| 15 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติในด้านการมุ่งกระทำ<br>ตามการชักจูงของนักเรียนชายและนักเรียนหญิง เมื่อนำสารชักจูงมา<br>รวมพิจารณาด้วย .....                                   | 56 |
| 16 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ<br>ของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครีตมากและเกรงครีตน้อย เมื่อนำสารชักจูง<br>มารวมพิจารณาด้วย .....                           | 60 |
| 17 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ<br>ของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครีตมากและเกรงครีตน้อย เมื่อนำสารชักจูง<br>มารวมพิจารณาด้วย .....                             | 61 |

|    |                                                                                                                                   |    |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 18 | แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนการใช้เหตุผล<br>เชิงจริยธรรม ของกลุ่มที่ได้รับสาระระดับที่ต่างกัน .....                      | 62 |
| 19 | เปอร์เซ็นต์การทำนายและลำดับความสำคัญของตัวทำนายต่าง ๆ<br>ของเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจ ในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อย<br>ตามเพศ ..... | 64 |
| 20 | เปอร์เซ็นต์การทำนายและลำดับความสำคัญของตัวแปรต่าง ๆ<br>ของเจตคติด้านการมุ่งกระทำในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อย<br>ตามเพศ .....         | 64 |

## บัญชีภาพประกอบ

| ภาพประกอบ                                    | หน้า |
|----------------------------------------------|------|
| 1 แผนภูมิแสดงสิ่งกับเจตคติ .....             | 11   |
| 2 แผนภูมิการเปลี่ยนเจตคติโดยใช้สารสื่อ ..... | 18   |

บทนำ

ภูมิหลัง

การจะพัฒนาสังคมให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายที่กำหนดนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ แต่ปัจจัยที่นับว่าสำคัญยิ่งได้แก่ การที่สมาชิกส่วนใหญ่ของสังคมให้ความสำคัญร่วมกันต่อโครงการที่มีความสมัครสมานสามัคคี มีน้ำหนึ่งใจเดียวกันในอันที่จะช่วยกันพัฒนาสังคมให้เป็นไปตามแนวทางที่ต้องการนั้นย่อมหมายถึงสมาชิกเหล่านั้น จะต้องมีความคิดเห็นหรือเจตคติไปในทิศทางที่สอดคล้องกันด้วยโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในสังคมที่ปกครองด้วยระบอบประชาธิปไตย ซึ่งเป็นสังคมที่เคารพสิทธิและเสรีภาพส่วนบุคคล เช่นประเทศไทย จะต้องอาศัยความร่วมมือช่วยเหลือจากสมาชิกในสังคมโดยสมัครใจเท่านั้น จะใช้วิธีการบังคับขู่เข็ญมากย่อมไม่เป็นการเหมาะสม ดังนั้นการชักจูงให้สมาชิกเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามนโยบายและหลักปฏิบัติต่าง ๆ จึงมีความสำคัญในอันที่จะช่วยให้การพัฒนาสังคมและประเทศชาติบรรลุตามเป้าหมายที่ได้วางเอาไว้

แต่เมื่อพิจารณาถึงสภาพสังคมไทยในปัจจุบัน กลับพบว่ามีความขัดแย้งกันตลอดเวลา ทั้งในด้านการคิดและการกระทำ ทั้งในกลุ่มขนาดเล็ก เช่น พ่อแม่กับลูก ครูกับศิษย์ หรือแม้แต่สังคมระดับประเทศ เช่น ผู้บริหารประเทศกับประชาชนกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งความขัดแย้งดังกล่าวอาจมีสาเหตุมาจากปัจจัยหลายประการ แต่ปัจจัยหลักที่ควรนำมาพิจารณาคือ การที่ไม่เข้าใจถึงสภาพจิตใจของบุคคลอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ทำหน้าที่ในการชักจูงให้บุคคลอื่นคล้อยตาม เช่น พ่อแม่ ครู-อาจารย์ ตลอดจนผู้บริหารประเทศนั้น ไม่อาจโน้มน้าวหรือชักจูงให้บุคคลที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบ เห็นดีเห็นงามตามที่ตนปรารถนาได้ เพราะไม่อาจเข้าถึงจิตใจของบุคคลเหล่านั้น ว่ามีความต้องการอะไรและเห็นความสำคัญของสิ่งใดบ้างนั่นเอง ดังเช่น จากการศึกษาความสัมพันธ์ภายในครอบครัวกับสุขภาพจิตและจริยธรรมของนักเรียนวัยรุ่น พบว่ามีวัยรุ่น 63 เปอร์เซ็นต์ที่รายงานว่า ผู้ปกครองให้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่ำกว่าชั้นที่ตนใช้อยู่ (ดวงเดือน พันธุมนาวินและเพ็ญเช ประจันปัจจุบัน 2524 : 158) ซึ่งการที่ผู้ปกครองใช้เหตุผลต่ำกว่าผู้ใดปกครองดังกล่าวย่อมทำให้การชักจูงขาดความน่าเชื่อถือ ดังนั้นจึงนับว่า วิธีการที่ใช้ชักจูงให้บุคคลอื่นมีความคิดเห็นคล้อยตามและยอมรับในสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสมนั้น ยังควรต้องได้รับการปรับปรุงอีกมาก จึงจำเป็นจะต้องแสวงหาวิธีการชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามที่มีประสิทธิภาพ

ส่งต่อไป โดยควรพิจารณาทั้งเรื่องที่ใช้ในการชักจูง และเนื้อหาในการชักจูงว่าเหมาะสมกับลักษณะของผู้ถูกชักจูงหรือไม่อย่างไร จึงจะส่งผลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้อย่างเต็มที่

การชักจูงให้บุคคลคล้อยตามนั้น หลักสำคัญที่ควรพิจารณาได้แก่ เนื้อหาของสารชักจูงที่จะต้องเข้าถึงจิตใจและเป็นที่ยอมรับของผู้ที่ถูกชักจูงจึงจะได้ผลดี สารชักจูงที่มีประสิทธิภาพสูงนั้น จะต้องมีส่วนที่ผู้ถูกประยอชนและชี้โทษทางค่านิยมที่ผู้รับการชักจูงสามารถเข้าใจและเห็นความสำคัญ ในเรื่องนี้ แคทซ์ (Katz, 1960:162 - 204) ได้กล่าวถึงประโยชน์ทางสังคมที่ผู้รับการชักจูงเห็นว่าสำคัญมากมี 3 ประการได้แก่ ความต้องการที่จะรู้ความจริงทางสังคม (social reality) ความต้องการการสนับสนุนจากคนอื่น (social support) และความต้องการเอกลักษณ์ทางสังคม (social identity) ฉะนั้นการชักจูงจึงควรอ้างถึงประโยชน์ทางสังคมที่บุคคลจะได้รับดังกล่าวถ้าหากบุคคลนั้นคล้อยตาม นอกจากนั้น โคลเบอร์ก (Kohlberg, 1976:31 - 53) ได้ศึกษาลักษณะทางจิตใจของบุคคลพบว่า คนเรามีความสามารถใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่างระดับกัน 6 ขั้น ตามอายุและประสบการณ์ของบุคคลนั้น โดยจะเริ่มตั้งแต่การใช้เหตุผลสนับสนุนการกระทำเพื่อตนเอง แล้วค่อย ๆ พัฒนาไปสู่การกระทำเพื่อสังคมและมวลมนุษยชาติทั้งปวงในที่สุด ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวทำให้ทราบว่าบุคคลมีความต้องการอะไรและเห็นสิ่งใดบ้างมีความสำคัญในชีวิต ตลอดจนการยอมรับและเข้าใจเหตุผลระดับใดในช่วงอายุเท่าไร จะเห็นว่าหลักดังกล่าวมีความละเอียดลึกซึ้งมากกว่าหลักของแกทซ์มาก และสามารถนำมาใช้เพื่อกำหนดเนื้อหาในการชักจูงโดยอ้างเหตุผลที่เหมาะสมกับผู้รับการชักจูงให้มากยิ่งขึ้น

การชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคตินั้น นอกจากจะขึ้นอยู่กับเนื้อหาที่มีเหตุผลอันเหมาะสมแล้ว การคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ อีกด้วย เป็นต้นว่า ประเด็นหรือเรื่องที่ใช้ในการชักจูง เพราะในบางครั้งถ้าชักจูงด้วยเรื่องที่ถูกชักจูงเคยได้ยินได้ฟังจากบุคคลใกล้ชิดอยู่เสมอกแล้ว ผู้ถูกชักจูงอาจจะไม่คำนึงถึงเหตุผลอันเหมาะสมมากนัก ทั้งนี้เพราะผู้ถูกชักจูงได้รับการตอกย้ำในเรื่องนั้น ๆ จนทำให้มีเจตคติที่มั่นคงต่อเรื่องดังกล่าว จึงทำให้เปลี่ยนเจตคติได้ยาก ขณะเดียวกันอาจมีอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องมากกว่าในเรื่องที่ไม่คุ้นเคย (Leventhal, 1970:119-186) ในขณะที่การชักจูงด้วยเรื่องที่ไม่คุ้นเคยนั้นผู้ถูกชักจูงมีเจตคติที่ยังไม่มั่นคงขณะเดียวกันก็ไม่มีอารมณ์ใด ๆ เข้ามาทำลายสมาธิในการรับรู้สารชักจูง การอ้างเหตุผลอันเหมาะสมจึงสามารถเปลี่ยนเจตคติได้ง่ายกว่า นอกจากนี้ลักษณะส่วนตัวบางประการของบุคคล เช่น เพศ และบุคลิกภาพบางอย่างที่แตกต่างกัน ก็อาจส่งผลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้ด้วย ดังนั้นการทดลองในครั้งนี้ จึงได้นำเอาปัจจัยดังกล่าวมารวมศึกษาด้วย เพื่อศึกษาว่าทั้งประเด็นหรือเรื่องที่ใช้ชักจูง เพศและ

บุคลิกภาพแบบเกรงครัด(rigidity) จะส่งผลต่อการเปลี่ยนเจตคติของบุคคลได้ต่างกันหรือไม่

กล่าวโดยสรุป การวิจัยครั้งนี้เป็นการนำเอาหลักการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมตามทฤษฎีของโกลเบอร์ มาเพื่อกำหนดเนื้อหาในการชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติ โดยนำเอาปัจจัยด้านประเด็นหรือเรื่องที่ชักจูง เพศ และบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาเป็นสาเหตุหนึ่งในการทำนายปริมาณการยอมเปลี่ยนเจตคติ ตามการชักจูงในผู้รับการชักจูงด้วย

### ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์สำคัญ 6 ประการคือ

1. เพื่อเปรียบเทียบการชักจูงและการไม่ชักจูงว่าจะให้ผลในการเปลี่ยนเจตคติต่างกันหรือไม่
2. เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบการชักจูงโดยการใช้อุบายเชิงจริยธรรมในชั้นที่ต่างกันว่าจะให้ผลในการเปลี่ยนเจตคติต่างกันหรือไม่
3. เพื่อศึกษาเรื่องหรือประเด็นที่ชักจูงว่า ระหว่างเรื่องที่คุ้นเคยมากกับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ถ้าได้รับการชักจูงโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่เหมือนกันและต่างกัน จะให้ผลในการเปลี่ยนเจตคติต่างกันหรือไม่
4. เพื่อเปรียบเทียบผลการชักจูงในเพศชายและเพศหญิงว่าจะให้ผลในการเปลี่ยนเจตคติต่างกันหรือไม่ เมื่อใช้สารชักจูงในชั้นที่เหมือนกันและต่างกัน
5. เพื่อเปรียบเทียบผลการชักจูงระหว่างผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมากและแบบเกรงครัดน้อยว่าจะส่งผลต่อการเปลี่ยนเจตคติต่างกันหรือไม่ เมื่อได้รับการชักจูงในชั้นที่เหมือนกันและต่างกัน
6. เพื่อศึกษาว่าการให้บุคคลรับรู้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ต่างจากเหตุผลที่ใช้อยู่แต่เดิมนั้นจะมีผลต่อการใช้อุบายเชิงจริยธรรมที่ใช้อยู่แต่เดิมหรือไม่

### ประโยชน์ของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้จะได้รับประโยชน์ดังนี้คือ

1. จะได้รับทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการใช้เนื้อหาในสารชักจูงที่ชักหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมว่าจะสามารถชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติได้อย่างใดหรือไม่

2. จะได้รับคำตอบเกี่ยวกับเรื่องหรือประเด็นที่ชี้แจงว่า ระหว่างเรื่องที่คุณเคยมากับเรื่องที่คุณเคยน้อย เรื่องประเภทใดควรใช้เหตุผลชั้นใด จึงจะชักจูงได้ผลดีที่สุด
3. จะได้ทราบข้อเท็จจริงว่า บุคคลเพศใดและมีบุคลิกภาพแบบใดระหว่างบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมากกับเกรงครัดน้อย จะชักจูงโดยวิธีดังกล่าวได้ผลมากที่สุด
4. ข้อค้นพบที่กล่าวมาข้างต้น จะเป็นแนวทางในการนำไปใช้เพื่อชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติอย่างมีประสิทธิภาพสูงต่อไป
5. จะได้ทราบว่า การให้บุคคลรับรู้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่สูงกว่าและต่ำกว่าชั้นที่บุคคลนั้นใช้อยู่แต่เดิมนั้น จะส่งผลต่อพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมของบุคคลอย่างไรหรือไม่

#### ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีขอบเขตครอบคลุมในเรื่องต่อไปนี้

1. เป็นการวิจัยเชิงทดลองที่ศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ของโรงเรียนในต่างจังหวัด
2. กลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษา เป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัดเท่านั้น
3. วิธีการที่ใช้ชักจูง เป็นการให้ผู้รับการชักจูงอ่านเรื่องราวต่าง ๆ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยอาศัยหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมตามทฤษฎีของโกลเบอร์
4. เรื่องที่นำมาชักจูงนี้ เป็นเรื่องที่กลุ่มตัวอย่างมีเจตคติที่ติดข้องดังกล่าวยู่แล้ว แต่อยู่ในระดับต่ำ จึงต้องการพัฒนาเจตคติที่มีต่อเรื่องนั้น ๆ ให้สูงขึ้น

#### ข้อตกลงเบื้องต้น

การเปลี่ยนเจตคติ (attitude change) ตามธรรมดาคะหมายถึง ปริมาณการเปลี่ยนแปลงความรู้สึกพอใจและการมุ่งกระทำตามการชักจูง เมื่อเทียบกับเจตคติเดิมของบุคคลนั้น แต่ในการวิจัยนี้ไม่ได้วัดเจตคติเดิมของกลุ่มตัวอย่าง หากแต่วัดในก่อนที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริง เพื่อจะได้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงนี้ มีเจตคติที่ยังไม่เหมาะสมเช่นเดียวกัน

ฉะนั้น การเปลี่ยนเจตคติในที่นี้จึงหมายถึง ปริมาณความแตกต่างของคะแนนในแบบวัดเจตติด้าน

ความรู้สึกพอใจและการมุ่งกระทำของกลุ่มต่าง ๆ ทั้งสามกลุ่มคือ กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม เมื่อนำมาเปรียบเทียบกัน

## ตัวแปร (variable)

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยตัวแปรดังต่อไปนี้คือ

### 1. ตัวแปรอิสระ (independent variable) มี 4 ตัวได้แก่

#### 1.1 เนื้อหาของสารที่ใช้ชักจูงมี 3 ประเภทคือ

1.1.1 การใช้สารชักจูงชั้นสูง คือ การใช้เนื้อหาชักจูงที่ตรงกับหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นสูงกว่าหลักเหตุผลเดิมของผู้รับการชักจูงใช้อยู่ ได้แก่ หลักเหตุผลชั้น 4 , 5 และ 6 ในขณะที่ผู้รับการชักจูงอยู่ในชั้นที่ 3

1.1.2 การใช้สารชักจูงชั้นต่ำ คือ การใช้เนื้อหาชักจูงที่ตรงกับหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ต่ำกว่าและเท่ากับหลักเหตุผลที่ผู้รับการชักจูงใช้อยู่ ได้แก่ หลักเหตุผลชั้น 1 , 2 และ 3 ในขณะที่ผู้รับการชักจูงอยู่ในชั้นที่ 3

1.1.3 การใช้สารควบคุม คือ การให้ข้อมูลที่ศึกษาอ่านบทความอันมีเนื้อหาต่างจากประเด็นที่ชักจูงและไม่เกี่ยวกับเหตุผลเชิงจริยธรรมแต่ประการใด

#### 1.2 เรื่องที่ชักจูง แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1.2.1 เรื่องที่คุ้นเคยมาก ได้แก่ เรื่องที่ผู้รับการชักจูงเคยได้ยินได้ฟังจากบุคคลใกล้ชิดบ่อยครั้ง

1.2.2 เรื่องที่คุ้นเคยน้อย ได้แก่ เรื่องที่ผู้รับการชักจูงได้ยินได้ฟังจากบุคคลใกล้ชิดน้อยครั้งหรือไม่เคยได้ยินได้ฟังมาก่อนเลย

#### 1.3 เพศของผู้รับการชักจูง แบ่งเป็นชายกับหญิง

1.4 บุคลิกภาพของผู้รับการชักจูง ได้แก่ บุคลิกภาพแบบเกร็งกรัด (rigidity) แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1.4.1 ผู้มีบุคลิกภาพแบบเกร็งกรัดมาก หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะที่พยายามจะ

ต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านแนวคิด เจตคติ ตลอดจนแบบแผนพฤติกรรมใหม่ ๆ หากแต่จะยึดมั่นในแบบแผนพฤติกรรมที่เคยประพฤติปฏิบัติมานาน บุคลิกภาพดังกล่าวสามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้โดยใช้แบบวัดที่ผู้วิจัยพัฒนามาจากของ เรห์ฟิชซ์ (Rehfishch. 1958:11 - 15) ผู้ที่ได้คะแนนสูงจากแบบวัดดังกล่าวจัดเป็นผู้มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก

1.4.2 ผู้มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย หมายถึง บุคคลที่มีลักษณะที่สามารถจะเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านแนวคิด เจตคติ ตลอดจนแบบแผนพฤติกรรม เพื่อให้เหมาะสมยิ่งขึ้น การวัดบุคลิกภาพดังกล่าว ทำได้โดยใช้แบบวัดที่ผู้วิจัยพัฒนามาจากของ เรห์ฟิชซ์ (Rehfishch. 1958 : 11 - 15) ผู้ที่ได้คะแนนต่ำจากแบบวัดดังกล่าว จัดเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย

แบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงครัดนี้ มีทั้งหมด 15 ข้อแต่ละข้อมีมาตรประเมินค่า 6 หน่วย เริ่มตั้งแต่ ไม่จริงเลย ถึง จริงที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน สำหรับค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดนี้ เรห์ฟิชซ์ (Rehfishch. 1958: 11 - 15) พบว่ามีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับสูง ( $r_{tt} = .72$ ) และในการวิจัยนี้ก็พบว่ามีความเชื่อมั่นในระดับสูง ( $r_{tt} = .70$ ) เช่นกัน

## 2. ตัวแปรตาม (dependent variable) มี 2 ตัวได้แก่

2.1 เจตคติต่อเรื่องที่ชักจูง หมายถึง การมีความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูง ตลอดจนความพร้อมที่จะกระทำการชักจูง ซึ่งความรู้สึกพอใจและการมุ่งกระทำดังกล่าว สามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้ โดยใช้แบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อวัดเจตคติต่อเรื่องที่ชักจูง ซึ่งมีทั้งหมด 4 เรื่อง แบ่งเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก 2 เรื่องได้แก่เรื่องงูและเรื่องครุ กับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย 2 เรื่องได้แก่เรื่องสินค้าไทยและเรื่องการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศ แบบวัดเจตคติแต่ละเรื่องแบ่งออกเป็น 2 แบบคือ

2.1.1 แบบวัดเจตคติตามแบบของออสกู๊ด (Semantic Differential Scales) เป็นแบบวัดเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูง แต่ละเรื่องจะถูกวัดด้วยแบบวัดนี้ 10 ข้อ แต่ละข้อจะมีมาตรประเมินค่า 6 หน่วย โดยเริ่มจาก ความรู้สึกที่ไม่พอใจเลย ถึง ความรู้สึกที่พอใจที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องจะอยู่ระหว่าง 10 - 60 คะแนน คะแนนสูงแสดงว่า มีความรู้สึกที่พอใจมากต่อเรื่องที่ชักจูง คะแนนต่ำแสดงว่า มีความรู้สึกที่พอใจต่อเรื่องที่ชักจูงน้อย แบบวัดตามแบบของออสกู๊ดนี้ ผู้วิจัยพบว่ามีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับสูง คือ แบบวัดเจตคติต่อเรื่องงู มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .824

แบบวัดเจตคติต่อเรื่องครู มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .9119 แบบวัดเจตคติต่อเรื่องการใช้สินค้าไทย มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .93 และแบบวัดเจตคติต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .9116

2.1.2 แบบวัดเจตคติด้วยมาตรของลิเชิต เป็นแบบวัดเจตคติด้านความพร้อมที่จะกระทำการการชักจูง แบบวัดนี้ในแต่ละเรื่องมี 8 ข้อแต่ละข้อมีมาตรประเมินค่า 6 หน่วยเริ่มตั้งแต่ไม่จริงเลย ถึง จริงที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องจะอยู่ระหว่าง 8 - 48 คะแนน คะแนนสูง แสดงว่า เป็นผู้ที่พร้อมจะกระทำการการชักจูงมาก คะแนนต่ำ แสดงว่า เป็นผู้ที่พร้อมจะกระทำการการชักจูงน้อย สำหรับแบบวัดที่ใช้มาตรวัดของลิเชิตนี้ ผู้วิจัยพบว่ามี ความเชื่อมั่นในระดับสูง คือ แบบวัดเจตคติต่อเรื่องครู มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .86 แบบวัดเจตคติต่อเรื่องการใช้สินค้าไทย มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .87 แบบวัดเจตคติต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ .93

2.2 ระดับเหตุผลเชิงจริยธรรม หมายถึง ระดับเหตุผลที่บุคคลใช้เป็นข้ออ้างในการเลือกกระทำหรือไม่เลือกกระทำพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยเหตุผลดังกล่าวมีอยู่ 6 ชั้นตามทฤษฎีของโคลเบอร์ก บุคคลสามารถใช้เหตุผลในชั้นใดชั้นหนึ่งใน 6 ชั้นนี้ ซึ่งวัดโดยให้ผู้ตอบ ตอบแบบสอบถามที่ประกอบด้วยเรื่องราวต่าง ๆ แต่ละเรื่องจะมีคำตอบ 6 ตัวเลือกแต่ละตัวเลือกจะตรงกับชั้นใดชั้นหนึ่งใน 6 ชั้นนั้น เมื่อผู้ตอบเลือกตัวเลือกใดก็ให้คะแนนตรงตามชั้นนั้น แบบวัดนี้มีทั้งหมด 15 ข้อ ดังนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน คะแนนสูง แสดงว่า เป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับสูง คะแนนต่ำ แสดงว่า เป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับต่ำ

## เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

เพื่อให้นักศึกษาเรื่องผลของการชักจูงโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในการเปลี่ยนเจตคติ ได้  
บรรลุตามจุดมุ่งหมายและเพื่อให้ครอบคลุมตัวแปรที่จะศึกษา ผู้วิจัยได้ศึกษารวบรวมเอกสารและงานวิจัย  
ที่เกี่ยวข้อง ดังรายละเอียดต่อไปนี้คือ

### เจตคติ : ความหมายและวิธีการวัด

คำว่า "เจตคติ" ซึ่งตรงกับภาษาอังกฤษว่า "attitude" นั้น อาจใช้คำว่า ทศณคติ  
ความดีเห็น เจตณคติ แต่ในที่นี้จะใช้คำว่า เจตคติ

ได้มีผู้กล่าวถึงความหมายของเจตคติไว้หลายความหมายด้วยกัน เช่น อัลพอร์ต (Allport.  
1935 : 418) ได้ให้ความหมายไว้ว่า "เจตคติ เป็นภาวะความพร้อมทางจิตใจที่มีผลมาจากประสพ-  
การณ์ ซึ่งภาวะความพร้อมนี้จะป็นแนวทางในการกำหนดทิศทางพฤติกรรมของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง"  
ส่วน ชอว์และไรท์ (Shaw and Wright. 1967:6 - 9) ได้กล่าวถึงเจตคติไว้ดังนี้คือ "ประการ-  
แรก เจตคติเป็นผลมาจากการเรียนรู้มากกว่าเป็นผลมาจากการพัฒนาโครงสร้างภายในหรือภาวะของ  
บุคคล ประการที่สอง เจตคติเป็นผลมาจากการที่บุคคลได้ประเมินสิ่งเร้าแล้วแปรเปลี่ยนมาเป็นความรู้สึก  
ภายใน ที่ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการแสดงพฤติกรรม ประการที่สาม เจตคติจะแปรค่าได้ทั้งด้านคุณภาพ  
และความเข้มข้น โดยจะครอบคลุมต่อเนื่อง(continuum) ตั้งแต่เจตคติทางบวก เป็นกลาง และเจตคติ  
ทางลบ และประการที่สี่ เจตคติเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะมีลักษณะมั่นคงและเปลี่ยนแปลงได้ยาก"

จากความหมายดังกล่าวข้างต้น แสดงว่า เจตคติมีแหล่งกำเนิดมาจากการเรียนรู้และประสบการณ์  
ที่บุคคลได้รับจากสิ่งเร้าภายนอก มิใช่เป็นผลมาจากการพัฒนาโครงสร้างภายในหรือภาวะแต่ประการใด  
และบุคคลอาจมีเจตคติในทางบวก เป็นกลาง และทางลบ ต่อสิ่งต่าง ๆ ก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประ-  
สพการณ์ทางด้านประโยชน์และโทษที่ตนเองได้รับจากสิ่งนั้น ๆ นอกจากนี้เจตคติจะเป็นภาวะความพร้อม

ทางด้านจิตใจของบุคคลที่จะแสดงพฤติกรรมต่อสิ่งนั้น ๆ ตามความรู้สึกของตนเอง และเจตคตินั้นเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะเปลี่ยนแปลงไยาก ฉะนั้นการจะเปลี่ยนเจตคติของบุคคลจึงต้องอาศัยวิธีการที่ลึกซึ้งพอสมควร ซึ่งรายละเอียดจะได้กล่าวต่อไป

นอกจากนี้ ทริแอนดิส (Triandis, 1971 : 2) ได้กล่าวไว้ว่า "เจตคติ เป็นความคิดที่ประกอบไปด้วยอารมณ์ความรู้สึก ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่ทำให้เกิดการกระทำเฉพาะอย่างต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น" แสดงว่าความหมายดังกล่าวมุ่งเน้นองค์ประกอบด้านความรู้สึก นอกจากนี้ ฟิชเบินและไฮเซน (Fishbein and Ajzen, 1975 : 10) ได้กล่าวว่า "เจตคติเป็นการเรียนรู้ที่จะตอบสนองต่อความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างมั่นคงถาวร" จะเห็นว่าการให้ความหมายดังกล่าวมุ่งเน้นองค์ประกอบด้านความรู้สึกพร้อมที่จะกระทำตามการรับรู้และความรู้สึกต่อสิ่งนั้น ๆ ฉะนั้น เดียนและกุมาร์ (Dillon and Kumar, 1985:33) จึงได้สรุปความหมายของเจตคติโดยแบ่งเป็นสองแนวคิด ได้แก่ "แนวคิดแรกเชื่อว่าเจตคติประกอบด้วยองค์ประกอบเดียว (single component) ได้แก่ องค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึกของบุคคลที่ชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ส่วนอีกแนวความคิดหนึ่ง เชื่อว่าเจตคติประกอบด้วยหลายองค์ประกอบ (multicomponent) ได้แก่ องค์ประกอบด้านการรู้ ด้านความรู้สึก และด้านความพร้อมที่จะกระทำต่อสิ่งต่าง ๆ" จากความหมายเจตคติดังกล่าว จะเห็นได้ว่าเป็นการกล่าวถึงความหมายในสามองค์ประกอบของเจตคติ

จากการกล่าวถึงความหมายในแง่องค์ประกอบของเจตคติดังกล่าวข้างต้น แสดงว่า ผู้ที่ศึกษาเจตคติได้พิจารณาองค์ประกอบของเจตคติในแง่มุมที่ต่างกันไป อย่างไรก็ตาม การกล่าวถึงองค์ประกอบของเจตคติที่ครอบคลุมมากที่สุดและเป็นที่ยอมรับกัน ได้แก่ แนวคิดที่เชื่อว่าเจตคติประกอบด้วยสามองค์ประกอบ (ดวงเดือน พันธมนาวิน 2523 : 5) ได้แก่ องค์ประกอบด้านการรู้ องค์ประกอบด้านความรู้สึก และองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้คือ

ประการที่หนึ่ง องค์ประกอบด้านการรู้ (cognitive component) เป็นองค์ประกอบที่เกิดขึ้นเป็นอันดับแรก ก่อนที่บุคคลจะเกิดเจตคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง กล่าวคือ การที่บุคคลจะมีเจตคติต่อสิ่งต่างๆ ได้นั้น จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับสิ่งนั้นก่อนเสมอ ซึ่งเป็นความรู้หรือความเชื่อในเชิงประเมิณคำว่า สิ่งนั้นมีคุณหรือโทษอย่างไร นอกจากนี้การได้รับความรู้ที่ผิดพลาดหรือบิดเบือนในสิ่งใด ก็จะทำให้บุคคลมีเจตคติที่ไม่เหมาะสมต่อสิ่งนั้น ๆ ได้ ตัวอย่างเช่น การที่บุคคลจะมีเจตคติต่อ... จะต้องมีความรู้เชิงประ-

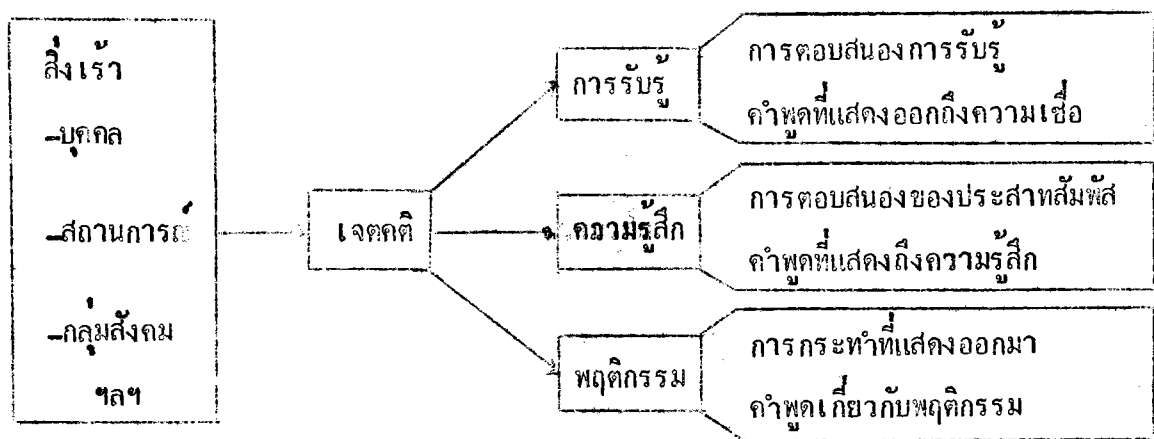
เมื่อก่อนว่านั่นเป็นสัตว์ที่มีประโยชน์หรือโทษอย่างไรบ้าง ถ้ารับรู้ว่ามีประโยชน์มากกว่าโทษก็จะเกิดเจตคติที่ดีต่อสิ่งนั้นแล้ว นอกจากนั้นถ้าบุคคลได้รับความรู้เพียงบางด้านเกี่ยวกับรู อาจทำให้มีเจตคติที่ไม่เหมาะสมได้ ฉะนั้นการให้บุคคลมีเจตคติที่ดีต่อสิ่งใดจำเป็นจะต้องให้ความรู้ในสิ่งนั้นอย่างถูกต้องเหมาะสม และอาจถึงประโยชน์และโทษที่อาจเกิดขึ้นทั้งต่อตนเองและบุคคลอื่นในด้านที่ผู้รับเห็นว่าสำคัญด้วย

ประการที่สอง องค์ประกอบด้านความรู้สึก (affective component) เป็นความรู้สึกที่ชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งความรู้สึกนี้จะเกิดขึ้นโดยอัตโนมัติเมื่อบุคคลมีความรู้เกี่ยวกับประโยชน์หรือโทษของสิ่งนั้นแล้ว และองค์ประกอบนี้จะสอดคล้องกับองค์ประกอบด้านการรับรู้เสมอ กล่าวคือ ถ้าบุคคลรับรู้เกี่ยวกับสิ่งใดในทางที่ดีย่อมมีความรู้สึกที่ดี ชอบ หรือพอใจในสิ่งนั้น ตรงกันข้ามถ้าบุคคลได้รับความรู้เกี่ยวกับสิ่งใดในทางที่ไม่ดีย่อมจะเกิดความรู้สึกที่ไม่ดี ไม่ชอบ หรือไม่พอใจในสิ่งนั้น ๆ ตามมา ตัวอย่างเช่น ถ้าบุคคลรับรู้ว่าเป็นสัตว์ที่มีประโยชน์เพราะมันช่วยปราบหนูซึ่งเป็นศัตรูสำคัญของชาวนา ชาวไร่ ฉะนั้นบุคคลย่อมมีความรู้สึกที่ดี ชอบ หรือพอใจต่อหนูในที่สุด

ประการที่สาม องค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ (behavior intention component) เป็นองค์ประกอบที่เกิดขึ้นภายหลังจากที่บุคคลมีความรู้เชิงประเมินค่าเกี่ยวกับประโยชน์หรือโทษของสิ่งต่าง ๆ และเกิดความรู้สึกที่พอใจหรือไม่พอใจต่อสิ่งนั้น ๆ แล้ว การมุ่งกระทำที่จะเกิดขึ้นตามมานั้น มักจะสอดคล้องกับการรับรู้และความรู้สึกต่อสิ่งนั้น ๆ เสมอ ตัวอย่างเช่น ถ้าบุคคลรับรู้ว่าเป็นสัตว์ที่มีประโยชน์แล้วก็จะเกิดความรู้สึกที่ชอบหรือพอใจต่อสิ่งนั้นที่ตามมาคือบุคคลนั้นก็พร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือและไม่ไปรังแกหรือทำร้ายด้วย เป็นต้น

จากองค์ประกอบทั้งสามประการดังกล่าว แสดงว่าการที่บุคคลจะมีเจตคติต่อสิ่งใดนั้น จะต้องประกอบด้วยองค์ประกอบทั้งสามประการดังกล่าวเสมอ และองค์ประกอบแต่ละอย่างก็อาจแสดงออกมาจนทำให้สามารถรับรู้เจตคติของบุคคลนั้น ๆ ได้ ดังแสดงตามภาพประกอบ 1

จากภาพประกอบ 1 แสดงว่าสิ่งเร้าจากภายนอกซึ่งอาจได้แก่ บุคคล สถานการณ์ หรือกลุ่มสังคม เป็นต้น จะมากระตุ้นให้เกิดเจตคติ โดยในขั้นแรกจะกระตุ้นการรับรู้ ซึ่งการตอบสนองการรับรู้นี้อาจจะแสดงออกด้วยคำพูดว่าตนเชื่อหรือไม่เชื่อตามการรับรู้นั้น หลังจากนั้นจะเกิดอารมณ์ความรู้สึกว่าชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจ โดยอาจแสดงความรู้สึกดังกล่าวออกมาเป็นคำพูดตามความรู้สึกนั้น และหลังจาก



ภาพประกอบ 1 แผนภูมิแสดงสิ่งก้ำบของเจตคติ (ดัดแปลงจาก Rosenberg and other. 1960:3)

นั้นก็จะเกิดความรู้สึกที่จะกระทำตามการรับรู้และอารมณ์ความรู้สึกที่ได้รับมา ในช่วงนี้อาจจะแสดงออกเป็นพฤติกรรมหรืออาจใช้คำพูดเกี่ยวกับพฤติกรรมนั้น ๆ ก็ได้ ฉะนั้นการจะเปลี่ยนเจตคติของบุคคลจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงองค์ประกอบทั้ง 3 ประการเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งองค์ประกอบด้านการรับรู้ นั่นหมายความว่า องค์ประกอบที่สำคัญที่สุดที่จะช่วยพัฒนาเจตคติของบุคคล เพราะถ้าบุคคลมีการรับรู้ที่ดีแล้ว ย่อมจะมีความรู้สึกที่ดีตลอดจนมีพฤติกรรมที่ดีตามมาโดยอัตโนมัติในภายหลังด้วย การจะเปลี่ยนหรือพัฒนาเจตคติของบุคคลจึงควรพิจารณาองค์ประกอบดังกล่าวเป็นอันดับแรก โดยการให้บุคคลได้รับสารสื่อที่มีเนื้อหาที่ชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับถ้าเชื่อตามการชักจูง หรือชี้ให้เห็นโทษหรือผลเสียที่จะเกิดตามมาหากไม่เชื่อตามการชักจูงดังกล่าว ดังนั้นสารสื่อที่จะไปกระตุ้นให้เกิดการรับรู้จึงควรมีเนื้อหาที่น่าเชื่อถือและเป็นเนื้อหาที่เหมาะสมกับบุคคลแต่ละคนด้วย จึงจะสามารถพัฒนาเจตคติไปได้ในปริมาณและทิศทางที่ต้องการ

การศึกษาองค์ประกอบของเจตคตินั้น นอกจากจะช่วยให้ทราบถึงแหล่งกำเนิดและลักษณะของเจตคติแล้ว ยังช่วยให้สามารถวัดเจตคติได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้นด้วย

### วิธีการวัดเจตคติ

ตามที่กล่าวมาแล้วว่า เจตคติประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ ดังนั้นการจะวัดเจตคติจึงควรวัดให้ครอบคลุมทั้ง 3 องค์ประกอบ กล่าวคือจะต้องวัดทั้งการรับรู้ในสิ่งนั้น ความรู้สึกที่มีต่อสิ่งนั้น ตลอดจน

จนการมุ่งที่จะกระทำต่อสิ่งนั้น แต่ทั้งนี้ย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะและจุดมุ่งหมายของการวัดด้วยว่าต้องการทราบอะไรเป็นพิเศษ การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายหลักคือต้องการทราบถึงความรู้สึกลงและการมุ่งกระทำต่อสิ่งต่าง ๆ ภายหลังจากการให้ความรู้เชิงประเมินค่าแล้ว ดังนั้นจึงมุ่งวัดองค์ประกอบด้านความรู้สึกลงและการมุ่งกระทำเป็นสิ่งสำคัญ ส่วนวิธีการวัดเจตคตินี้มีวิธีการวัดที่แตกต่างกันไปทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระดับความสามารถของผู้ถูกวัด สำหรับการวัดเจตคติในผู้ใหญ่หรือเด็กโตที่มีการศึกษาค้นคว้า ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องมือประเภทแบบสอบถามแบบสอบถามที่ใช้วัดเจตคติมีอยู่หลายประเภท แต่ที่นิยมใช้อยู่ในปัจจุบันมี 3 ประเภท (ดวงเดือน พันธุมนาวิน 2523 : 26 - 34) คือ วิธีการใช้ค่าประจำประโยชน์ วิธีการให้ความหมายแฝงของคำคุณศัพท์และวิธีประเมินบนมาตร ดังรายละเอียดต่อไปนี้คือ

1. วิธีการให้ค่าประจำประโยชน์ ลักษณะพิเศษของเครื่องมือชนิดนี้คือ ผู้วิจัยจะต้องหาค่าประจำประโยชน์แต่ละประโยชน์ก่อน โดยค่านั้น ๆ จะได้มาจากการที่ผู้วิจัยจะต้องหาประโยชน์ที่กล่าวถึงประเด็นทางเจตคติที่ต้องการจะวัดมา ซึ่งจะต้องมากกว่าประโยชน์ที่จะใช้จริงสี่ถึงห้าเท่า จากนั้นก็เอาประโยชน์เหล่านั้นไปให้ผู้ตัดสินช่วยอ่านและประเมินค่าให้ว่าใกล้เคียงถึงเรื่องนั้น ๆ ในทางที่ดีหรือไม่ดีมากนักน้อยเพียงใด โดยให้คะแนนจาก 1 ถึง 11 ซึ่ง 1 จะหมายถึงเจตคติที่ไม่ดีมากที่สุด ส่วน 2,3,4,... แสดงถึงเจตคติที่ดีขึ้นเรื่อย ๆ จนถึง 11 แสดงถึงเจตคติที่ดีที่สุดต่อเรื่องนั้น ๆ เมื่อผู้ตัดสินประเมินค่าประโยชน์แต่ละประโยชน์ครบแล้ว ผู้วิจัยจึงนำเอาค่าที่ผู้ตัดสินมาพิจารณาหาค่าประจำประโยชน์ โดยใช้ค่ามัธยฐานของคะแนนที่ประโยชน์แต่ละประโยชน์ได้รับจากผู้ตัดสินทั้งหมด เมื่อได้ค่าประจำประโยชน์แล้ว ผู้วิจัยก็จะตัดประโยชน์ที่มีข้อความคลุมเครือทั้งและเลือกเอาเฉพาะประโยชน์ที่มีค่าประจำประโยชน์ (scale value) ห่างกันเป็นช่วงเท่า ๆ กันมาเป็นแบบสอบถาม โดยใช้ประโยชน์ที่มีค่าประจำประโยชน์ต่ำสุดไปจนถึงสูงสุดประมาณ 15 - 20 ประโยชน์เรียงลงกันไปเป็นแบบสอบถาม เพื่อใช้วัดเจตคติต่อไป

2. วิธีการให้ความหมายแฝงของคำคุณศัพท์ วิธีนี้มีชื่อว่า "เซอแมนติก ดิฟเฟอเรนเชียล สเกลส์" (Semantic Differential Scales) โดยออสกู๊ดและคนอื่นๆ (ดวงเดือน พันธุมนาวิน 2523 : 32 อ้างอิงมาจาก Osgood and others. 1957) ได้ความถึว่าคำคุณศัพท์ต่าง ๆ ที่ใช้ในภาษาหนึ่ง ๆ นั้น นอกจากจะมีความหมายตรง (denotative meaning) แล้วยังมีความหมายแฝง (connotative meaning) ซึ่งบ่งบอกลักษณะที่ดีและไม่ดีของบุคคลรวมอยู่ด้วย ซึ่งความหมายแฝงนี้สามารถใช้ในรูปของการประเมินค่าและแสดงถึงเจตคติตลอดจนอารมณ์ของผู้ใช้คำคุณศัพท์นั้น ๆ ต่อสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วย คำคุณศัพท์



3. วิธีการประเมินบนมาตร เป็นวิธีวัดเจตคติตามแบบของลิเชิต (ดวงเดือน พันธุมนาวิน 2523 : 29 อ้างอิงมาจาก Likort. 1932) เป็นวิธีที่นิยมใช้กันมาก แบบวัดจะประกอบไปด้วยประโยคต่าง ๆ เกี่ยวกับประเด็นทางเจตคติที่ต้องการจะศึกษาจำนวนตั้งแต่ 10 - 15 ประโยคขึ้นไป แต่ละประโยคจะมีมาตรวัดประกอบ มาตรวัดนี้อาจมี 5 หน่วยตามลิเชิตเคยใช้หรือมีผู้ดัดแปลงใช้เป็นจำนวนหน่วยที่มากกว่านี้ก็ได้ต่าง ๆ กัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ตอบ ในการวัดเจตคติตามวิธีดังกล่าว ผู้วิจัยจะให้ผู้ตอบแสดงความคิดเห็นที่เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยในปริมาณต่าง ๆ กันกับประโยคทุกประโยคในแบบสอบถาม โดยชี้แจงแสดงบนมาตรวัดประจำแต่ละประโยค แล้วนำเอาคะแนนแสดงปริมาณความเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยในทุกประโยคของแต่ละคนมารวมกัน คะแนนรวมหรือคะแนนเฉลี่ยของผู้ตอบแต่ละคนจะแสดงถึงเจตคติของผู้ตอบคนนั้น ซึ่งจะแนบดังกล่าวของแต่ละคนจะมีความหมายเฉพาะเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับคะแนนของผู้ตอบคนอื่น ๆ ทั้งหมด ตัวอย่างแบบวัดเช่น ถ้ากรณีต้องการจะวัดเจตคติต่ออาจใช้แบบสอบถามดังต่อไปนี้คือ

1) หากบังเอิญข้าพเจ้าเดินไปพบงูเล็ก ๆ ตัวหนึ่งนอนหลับอยู่บนกิ่งไม้ข้าพเจ้าก็จะฆ่ามันทิ้งทันที

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

2) ถ้าข้าพเจ้าพบงูที่กำลังถูกทรมาน ข้าพเจ้าจะให้ความช่วยเหลือทันที

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

ในการสร้างแบบวัดเจตคติประเภทของลิเชิตนี้ ผู้สร้างจะต้องจัดหาประโยคมาเป็นจำนวนมากกว่าที่ต้องการจะใช้จริง แล้วนำเอาประโยคเหล่านั้นทั้งหมดไปใช้กับคนกลุ่มหนึ่ง ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับบุคคลที่ต้องการจะวัดเจตคติจริง จากการทดลองใช้ครั้งแรกนี้ผู้วิจัยจะสามารถคัดเอาประโยคที่แจ่มชัด ไม่คลุมเครือ และเป็นประโยคที่มีค่าอำนาจจำแนกในปริมาณที่พอเหมาะมาใช้เป็นแบบสอบถามที่จะใช้จริงต่อไป

สำหรับการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกใช้วิธีการวัดเจตคติตามวิธีการให้ความหมายแฝงของคำคุณศัพท์ซึ่งเป็นวิธีของออสกูต เพื่อวัดเจตคติทางด้านความรู้สึกพอใจ แต่ก็ได้ปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับความ

สามารถของผู้ตอบ และใช้มาตรงตามแบบของลิเชิตเพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งรายละเอียดจะได้อธิบายต่อไป

### การชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติ

ตามที่กล่าวมาแล้วว่า เจตคติประกอบด้วย 3 องค์ประกอบได้แก่ องค์ประกอบด้านการรู้ องค์ประกอบด้านอารมณ์ความรู้สึก และด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งองค์ประกอบทั้งสามประการนี้มีความสอดคล้องกันเสมอ กล่าวคือ ถ้าบุคคลรับรู้ข้อมูลบิดเบือนหรือไม่ครบถ้วนในสิ่งใด ก็จะทำให้เกิดเจตคติที่ไม่เหมาะสมในสิ่งนั้น เป็นต้นว่า ถ้าได้รับข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์เพียงด้านเดียว โดยไม่ทราบถึงโทษของสิ่งนั้นเลย ก็จะทำให้เกิดความรู้สึกชอบ พอใจ และเกิดเจตคติที่ดีต่อสิ่งนั้น หรือถ้าได้รับทราบถึงโทษเพียงอย่างเดียว โดยไม่ทราบถึงประโยชน์เลย ก็จะทำให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ชอบ ไม่พอใจและเกิดเจตคติที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น ซึ่งการมีเจตคติที่ไม่เหมาะสมดังกล่าว จะเป็นหนทางนำไปสู่การมีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมตามไปด้วย ซึ่งนอกจากจะส่งผลเสียต่อผู้กระทำเองแล้ว ยังก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้รับการกระทำ ตลอดจนสังคมโดยรวมอีกด้วย ดังนั้นการเปลี่ยนหรือพัฒนาเจตคติให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง และเนื่องจากเจตคติเกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจากสิ่งเร้าภายนอก (Shaw and Wright, 1967:8) ดังนั้น การชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติจึงสามารถกระทำได้โดยให้รับรู้ข้อมูลที่ใหม่ที่เหมาะสมกับเรื่องนั้น ๆ ซึ่งวิธีการที่ใช้เปลี่ยนเจตคติของบุคคลนั้นอาจทำได้หลายวิธี (McGuire, 1969 : 175 - 177) ดังนี้คือ (1) การให้คำแนะนำ (suggestion situation) โดยการให้บุคคลอื่น เช่น จากผู้ที่มีอำนาจเหนือตน (authority) จากกลุ่มเพื่อน เป็นต้น มาแนะนำสิ่งต่าง ๆ ก็จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติได้ (2) การให้ทำตาม (conformity situation) โดยอาจจะเลียนแบบบุคคลที่มีอิทธิพลต่อตน เช่น คนที่มีอำนาจ บุคคลที่น่าเชื่อถือ เป็นต้น (3) การอภิปรายกลุ่ม (group discussion situation) โดยการให้สมาชิกในกลุ่มได้เสนอแนะความคิดเห็นในเรื่องต่าง ๆ แล้วหาข้อสรุปที่ถูกต้องเหมาะสม ก็จะทำให้สมาชิกในกลุ่มรับรู้และคล้อยตามได้ (4) การใช้สารชักจูง (persuasive messages) โดยการส่งสารสื่อประเภทต่าง ๆ เช่น บทความ คำพูดโดยผ่านสื่อประเภทต่าง ๆ

ไปยังผู้รับก็จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติได้อย่างดี

สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ได้นำเอาวิธีการใช้สารชักจูง (persuasive messages) เพื่อเปลี่ยนเจตคติของบุคคล

### การใช้สารชักจูงเพื่อเปลี่ยนเจตคติ

การใช้สารชักจูง เป็นวิธีการหนึ่งที่ใช้เปลี่ยนเจตคติของบุคคล ซึ่งการวิจัยในแนวนี้ได้ทำกันอย่างกว้างขวาง เช่น การชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติโดยใช้สารชักจูงที่ทำให้เกิดความกลัวในระดับต่างกัน (Insko Arkoff and Insko. 1965:256-288, ทัศนา โคมที่ 2518) ประสิทธิภาพของผู้สื่อความและการเปลี่ยนเจตคติ (Choo. 1964:1-20 ,แสงอรุณ ชูชาติ 2518) การชักจูงโดยใช้สารปลอมและสารจริงเพื่อเปลี่ยนเจตคติในสถานการณ์จริง (พรพิมล สุกเจริญ 2519) และการให้อ่านและฟังสารชักจูงเพื่อเปลี่ยนเจตคติในสถานการณ์กลุ่มเครื่องมือมากและน้อย (บงอร ชินกุลกิจนิวัฒน์ 2520) เป็นต้น ส่วนการทดลองในครั้งนี้จะใช้สารสื่อที่มีเนื้อหาซึ่งอ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับที่ต่างกัน โดยให้สารดังกล่าวเข้าถึงจิตใจของผู้รับให้มากที่สุด ทั้งนี้เพราะการใช้สารชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติได้อย่างดีนั้นต้องประกอบด้วย 3 ขั้นตอน (Fishboin and Ajzen.1975:451-453) คือ (1) ขั้นตอนการใส่ใจ (2) ขั้นตอนความเข้าใจ และ (3) ขั้นตอนการยอมรับ ดังรายละเอียดต่อไปนี้คือ

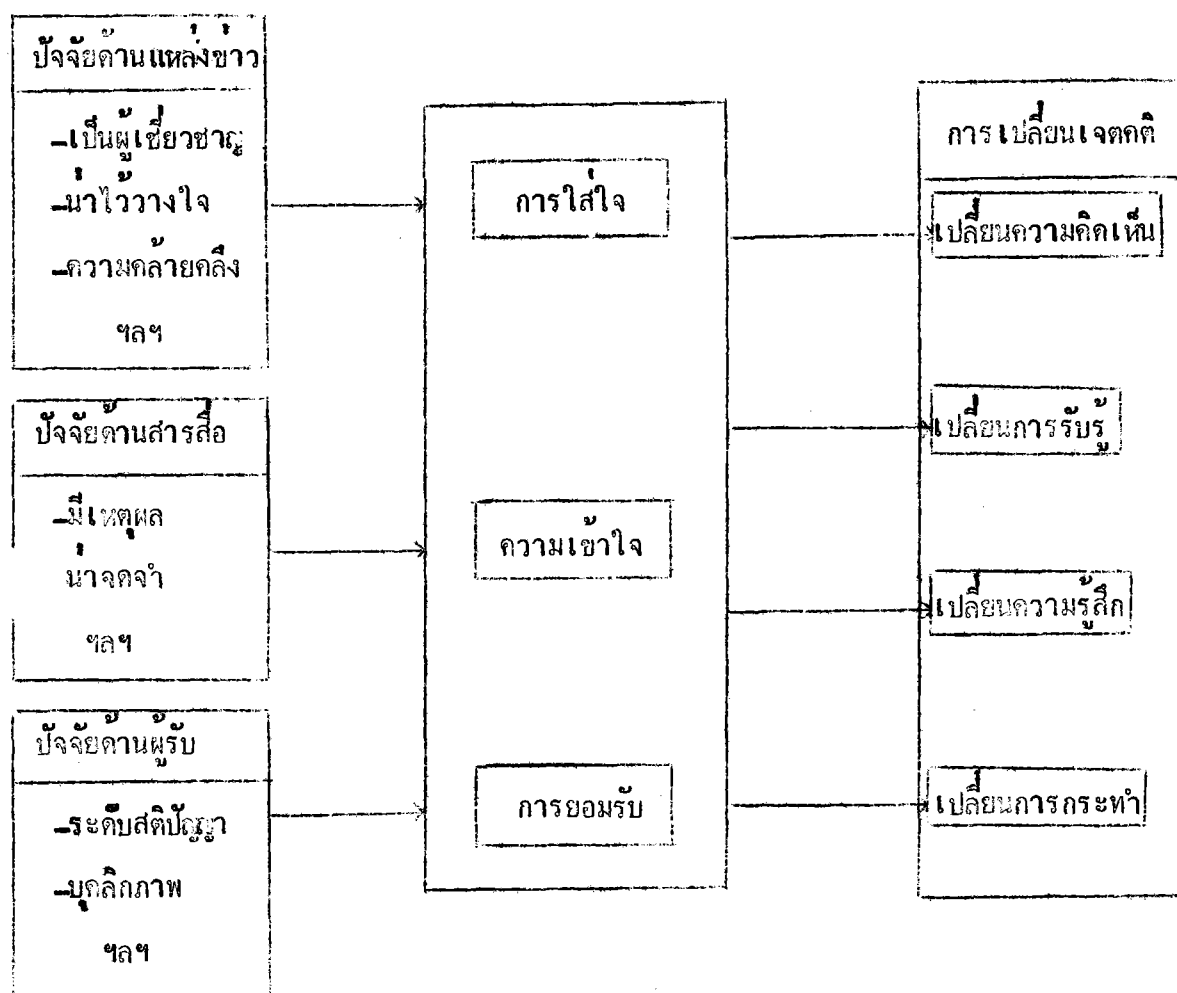
ขั้นแรก การใส่ใจ (attention) ในการส่งสารสื่อไปยังผู้รับนั้น สิ่งแรกที่ต้องคำนึงถึงคือความเอาใจใส่และความตั้งใจของผู้รับฟังสารที่ส่งออกไป เพราะหากผู้รับไม่สนใจต่อข่าวสารที่ส่งออกไปแล้ว ย่อมไม่อาจรับรู้สารและไม่สามารถเปลี่ยนเจตคติของบุคคลนั้นได้ ดังนั้นจึงควรหาวิธีการที่จะสร้างความสนใจให้เกิดขึ้นในตัวผู้รับ ซึ่งปัจจัยที่สำคัญที่จะทำให้ความสนใจในสารได้แก่ ปัจจัยของแหล่งข่าว (source factor) แหล่งข่าวที่น่าสนใจนี้อาจประกอบไปด้วยความเป็นผู้เชี่ยวชาญ ความน่าเชื่อถือ ความน่าไว้วางใจ ความคล้ายคลึงกับผู้รับและการมีสถานภาพ เชื้อชาติตลอดจนศาสนาเดียวกันกับผู้รับ เป็นต้น นอกจากนี้ปัจจัยอื่น ๆ เช่น เสียงที่ดังฟังชัด การใช้ภาพประกอบ ก็สามารถดึงดูดความสนใจได้เป็นอย่างดี ดังนั้นสารสื่อที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ นอกจากจะแต่งเป็นเรื่องราวต่าง ๆ แล้ว ยังมีภาพประกอบในแต่ละเรื่องหรือสถานการณ์นั้น ๆ ด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ผู้รับการชักจูง เอาใจใส่ต่อสารสื่อ

ในมากขึ้นนั่นเอง

ขั้นที่สอง ความเข้าใจ (comprehension) เป็นขั้นที่เกิดขึ้นตามมาภายหลังที่เกิดขึ้นที่หนึ่งแล้ว กล่าวคือ ถ้าผู้รับสารให้ความสนใจและเอาใจใส่ต่อสารก็จะทำให้เกิดความเข้าใจในสารนั้น และจะส่งผลให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามในที่สุด ดังนั้นแม้ว่าผู้รับฟังข่าวสารจะให้ความสนใจและเอาใจใส่ในสารดังกล่าว แต่หากไม่เข้าใจในสารนั้น ก็ไม่สามารถทำให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติได้ ฉะนั้นนอกจากจะให้ผู้รับสารมีความสนใจในสารแล้ว ยังจะต้องให้เกิดความเข้าใจในสารนั้นด้วย ซึ่งปัจจัยของข่าวสาร (message factors) ที่จะช่วยให้เกิดความเข้าใจได้ง่ายขึ้นนั้น จะต้องมีการอ้างเหตุผลอย่างมีระบบ (order of argument) มีลักษณะที่น่าจดจำ (type of appeal) ตลอดจนมีข้อสรุปที่ชัดเจน เป็นต้น ฉะนั้นการทำให้ผู้รับมีความเข้าใจในสารที่ส่งออกไปจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติของบุคคล การวิจัยครั้งนี้ได้จัดให้มีการวัดความเข้าใจในสารภายหลังจากให้อ่านสารแล้ว ทั้งนี้เพื่อวัดความเข้าใจในสารปัจจุบันนั่นเอง

ขั้นที่สาม การยอมรับ (acceptance) เป็นขั้นที่สำคัญที่สุด กล่าวคือ เมื่อบุคคลให้ความสนใจและมีความเข้าใจในสารที่ส่งออกไปแล้ว ถ้าผู้รับสารยอมรับและเชื่อตามสารดังกล่าว ก็ถือว่าสารนั้นสามารถชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติได้ แต่ถึงแม้บุคคลจะให้ความสนใจและมีความเข้าใจในสารแต่ถ้าหากบุคคลนั้นไม่เห็นด้วยและยอมรับสารดังกล่าว การเปลี่ยนเจตคติก็จะไม่เกิดขึ้น ดังนั้นเนื้อหาของสารและลักษณะของสารจึงควรนำมาพิจารณาในขั้นตอนนี้ ทั้งนี้เพราะบางคนนั้นถึงแม้จะผ่านสองขั้นแรกมาเป็นอย่างดี แต่เนื้อหาของสารอาจจะไม่เหมาะกับผู้รับ ฉะนั้นการวิจัยครั้งนี้ จึงได้ใช้สารซึ่งมีเนื้อหาที่กำหนดขึ้นตามลักษณะของผู้รับ มาใช้ชักจูงเพื่อให้ผู้รับยอมรับและเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามได้ง่ายขึ้น

จากที่กล่าวมาตอนต้น แสดงว่าการใช้สารชักจูงให้เปลี่ยนเจตคตินั้น จะต้องคำนึงถึงขั้นตอนต่าง ๆ ตามที่กล่าวมาในตอนต้นเสมอ เพราะถ้าขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งบกพร่อง ขั้นตอนต่อมาก็จะเกิดขึ้นไม่ได้ ซึ่งจะทำให้การชักจูงด้วยวิธีดังกล่าวไม่ได้ผล โดยเฉพาะขั้นที่สำคัญที่สุดคือ ขั้นการยอมรับ (acceptance) เพราะถ้าบุคคลให้การยอมรับสารชักจูงแล้วย่อมจะส่งผลให้บุคคลนั้นเปลี่ยนความคิดเห็น การรับรู้ความรู้สึก ตลอดจนการกระทำตามการชักจูงได้ ดังแสดงตามแผนภูมิต่อไปนี้



ภาพประกอบ 2 แผนภูมิแสดงการเปลี่ยนเจตคติโดยใช้สารสื่อ (Fishbein and Ajzen, 1975 : 453 citing Yale approach to communication and persuasion based on Janis and Hovland, 1959)

ฉะนั้นเนื้อหาของสารจึงนับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่ง ที่จะทำให้บุคคลยอมรับการชักจูง ซึ่งลักษณะเนื้อหาที่จะทำให้ผู้รับยอมรับได้นั้น การเป็นเนื้อหาที่แสดงให้เห็นประโยชน์และโทษของสิ่งนั้นอย่างชัดเจน นอกจากนั้น เนื้อหาของสารควรอ้างเหตุผลที่ดีและน่าเชื่อถือ จึงจะทำให้ผู้รับเห็นความสำคัญและยอมรับสารดังกล่าว

### เนื้อหาของสารชักจูง

ตามที่กล่าวมาแล้วว่า เนื้อหาที่จะใช้ในการชักจูงให้บุคคลคล้อยตามได้นั้น จะต้องมียุทธศาสตร์ที่ชี้ให้เห็นประโยชน์และโทษที่จะได้รับอย่างชัดเจนว่า ถ้าเชื่อตามแล้วจะได้รับประโยชน์อย่างไรบ้าง และถ้าไม่เชื่อตามจะได้รับโทษอะไรบ้าง ดังนั้นในการกำหนดเนื้อหาที่จะใช้ชักจูงนั้นจำเป็นต้องพิจารณาถึงความต้องการของบุคคลว่า มีความต้องการอะไรบางอย่างในชีวิต แต่เดิมนั้นทางจิตวิทยาเจตคติเคทซ์ (Katz, 1960 : 163 - 204) ได้ให้ความสำคัญของความต้องการทางสังคมว่า การที่คนเรามีเจตคติคล้อยตามการชักจูงนั้น มักจะเชื่อว่าเจตคติดังกล่าว จะสามารถบำบัดความต้องการทางสังคม (social need) 3 ประการคือ ประการแรก ได้แก่ ความไม่รู้ความจริงทางสังคม (social reality) คือจะรู้ว่าอะไรคือสาเหตุและอะไรคือผลของปรากฏการณ์ต่าง ๆ ทางสังคม ในสาเหตุและผลดังกล่าวอาจมีสาเหตุและผลที่แท้จริงของปรากฏการณ์นั้น ๆ ก็ได้ เช่น อาจมีเจตคติที่คัดค้านนิยมไทยเพราะเชื่อว่าจะทำให้ไทยมีฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้น ซึ่งความเป็นจริงแล้ว เศรษฐกิจของประเทศไทยจะดีขึ้นหรือไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ อีกมากมายประกอบกัน ประการที่สอง ได้แก่ ความต้องการที่จะได้รับการสนับสนุนจากบุคคลอื่น (social support) คือ มีความต้องการให้บุคคลอื่นยอมรับตนเข้าเป็นพวก ชักจูงความรับผิดชอบเกี่ยวกันและทำตนให้เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น และประการที่สาม ได้แก่ ความต้องการเอกลักษณ์ทางสังคม (social identity) คือ ความต้องการจัดประเภทของตนเองเข้าเป็นคนประเภทใดประเภทหนึ่งตามที่ตนพอใจ นิยมยกย่องและต้องการที่จะประกาศให้ผู้อื่นยอมรับตนในสภาพเช่นที่ตนต้องการ ซึ่งเคทซ์เชื่อว่า การที่บุคคลเกิดเจตคติและเปลี่ยนเจตคติที่มีอยู่แต่เดิมไปนั้น ขึ้นอยู่กับการที่เจตคตินั้น ๆ จะสามารถส่งผลให้บุคคลบรรลุจุดหมายประการใดประการหนึ่งหรือทั้ง 3 ประการดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

จะเห็นว่าเคทซ์ จะมุ่งเน้นที่การได้รับการบำบัดความต้องการจากสังคมเท่านั้น แต่ตามความเป็นจริงแล้ว คนเรายังมีความต้องการในลักษณะที่กว้างขวางและลึกซึ้งกว่านั้นมาก ดังที่โคลเบอร์ก (Kohlberg, 1976:31 - 53) ได้ศึกษาพบว่า คนเรานั้นจะกระทำพฤติกรรมต่าง ๆ โดยมีเหตุผลของการกระทำอยู่ 6 ชั้น โดยเริ่มจากการกระทำเพื่อประโยชน์ส่วนตน แล้วค่อย ๆ ขยายออกไปสู่สังคมที่ตนอาศัยอยู่และมนุษยชาติทั้งมวลในที่สุด จากหลักดังกล่าว จะช่วยให้เข้าใจถึงความต้องการของบุคคลแต่ละวัย และการจะใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับใดในการกล่าวถึงประโยชน์และโทษที่จะได้รับจาก

การถอยตามจึงจะเข้าถึงจิตใจของผู้รับได้ดีที่สุด

การวิจัยในครั้งนี้ได้อาศัยทฤษฎีของโคลเบอร์ก มาใช้เป็นแนวทางในการกำหนดเนื้อหาของสาร  
ชักจูง โดยแบ่งเป็นเนื้อหาขั้นสูงและเนื้อหาขั้นต่ำกว่าขั้นเดิมของผู้รับ เพื่อชักจูงบุคคลที่มีเหตุผลที่มีเหตุ-  
ผลเดิมในชั้น 3 ให้ถอยตาม

### เหตุผลเชิงจริยธรรมกับการชักจูง

การที่จะชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติถอยตามได้นั้น จำเป็นต้องคำนึงถึงลักษณะทางจิตใจ  
ของบุคคลนั้น ๆ ด้วยว่ามีความต้องการอะไร และเห็นว่าสิ่งใดบ้างที่มีความสำคัญในชีวิต ตลอดจนต้อง  
เข้าใจว่าบุคคลในแต่ละช่วงอายุจะเข้าใจและยอมรับการใช้เหตุผลในระดับใดบ้าง ในเรื่องนี้ โคล-  
เบอร์ก ได้ศึกษาการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม (moral reasoning) ของบุคคลพบว่า คนเรามี  
ความเข้าใจและสามารถใช้เหตุผลแตกต่างกันอยู่ 6 ชั้น ตามพัฒนาการทางด้านการรู้คิดและประสพ-  
การณ์ในชีวิต (Kohlberg : 1976 : 33-36) คือ (1) ชั้นการหลบหลีกการลงโทษ (2) ชั้นการ  
แสวงหารางวัลที่เป็นวัตถุสิ่งของ (3) ชั้นการทำตามที่ผู้อื่นเห็นชอบ (4) ชั้นการทำตามหน้าที่ทางสังคม  
(5) ชั้นการเคารพตนเอง และ (6) ชั้นยึดหลักอุดมคติสากล ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 หลักการหลบหลีกการลงโทษ พบชัดเจนตั้งแต่แรกเกิด ถึง 7 ปี ในช่วงนี้บุคคลจะ  
เชื่อฟังคำสั่งของผู้ใหญ่เพราะถือว่าเป็นผู้มีอำนาจทางกายเหนือตน จะตัดสินใจสิ่งใดถูกหรือผิดจากผล  
ของการกระทำที่ตนได้รับจากผู้ใหญ่ กล่าวคือ ถ้าทำแล้วถูกลงโทษก็จะถือว่าเป็นสิ่งผิดหรือไม่ดี แต่ถ้า  
ทำแล้วไม่ถูกลงโทษก็ถือว่าเป็นสิ่งที่ดีและถูกต้อง ดังนั้นการจะชักจูงให้บุคคลถอยตามโดยใช้เหตุผล  
ขั้นนี้ สามารถทำได้โดยการใช้อำนาจและการขู่บังคับ หรืออาจชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับถ้าทำตาม  
เป็นต้นว่า จะได้รับความปลอดภัยจากภยันตรายต่าง ๆ หรือจะไม่ถูกลงโทษให้ได้รับความเจ็บปวดทรมาน  
เป็นต้น นอกจากนี้การชี้ให้เห็นถึงโทษที่จะได้รับถ้าหากไม่เชื่อตาม เป็นต้นว่า จะถูกเปลี่ยนตัว  
จะถูกหน่วงเหนี่ยวกักขัง เป็นต้น

ขั้นที่ 2 หลักการแสวงหารางวัลที่เป็นวัตถุสิ่งของ พบชัดเจนตั้งแต่อายุ 7 - 10 ปีในขั้น  
นี้บุคคลจะเลือกกระทำในสิ่งที่จะส่งผลให้ตนได้รับความพึงพอใจและการได้รับการตอบสนองตามความต้องการ

การด้วยวัตถุสิ่งของ จะทำสิ่งต่าง ๆ ต้องคำนึงถึงการแลกเปลี่ยนที่คุ้มค่า ดังนั้นการจะชักจูงให้บุคคล  
 ถ้อยตามโดยใช้เหตุผลในขั้นนี้อาจทำได้โดย การชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับถ้าถ้อยตาม เป็นต้นว่า  
 จะได้รับรางวัลที่เป็นวัตถุสิ่งของ จะได้รับรางวัลตอบแทนอย่างคุ้มค่า เป็นต้น นอกจากนี้ควรชี้ให้  
 เห็นถึงโทษที่จะได้รับถ้าหากไม่เชื่อตาม เช่น จะถูกดลสิ่งของ จะถูกตัดสินโทษบางอย่างที่เกี่ยวกับรางวัล  
 หรือจะไม่ได้รับค่าตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น เป็นต้น

ขั้นที่ 3 หลักการทำตามที่ผู้อื่นเห็นชอบ พบชัดเจนนับแต่อายุ 13 ปีขึ้นไป บุคคลในขั้นนี้  
 จะเริ่มให้ความสำคัญของบุคคลอื่น แต่เป็นบุคคลที่อยู่ใกล้ชิด เป็นต้นว่า พ่อแม่ ญาติพี่น้อง หรือเพื่อน  
 ฝูง เป็นต้น บุคคลในช่วงนี้จะตัดสินใจพฤติกรรมที่ดีหรือไม่ดี โดยคำนึงถึงความความเห็นชอบและการยอมรับ  
 ของบุคคลใกล้ชิดดังกล่าว ดังนั้นถ้าจะชักจูงให้บุคคลถ้อยตามโดยใช้เหตุผลในขั้นนี้ อาจทำได้โดย  
 การชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับถ้าถ้อยตาม เป็นต้นว่า จะได้รับการยกย่องและเป็นที่รักใคร่ชอบพอ  
 ของบุคคลใกล้ชิด และบุคคลเหล่านั้นก็จะเห็นด้วยกับการกระทำของตนที่ทำตามการชักจูง นอกจากนี้  
 นี้ อาจชี้ให้เห็นถึงโทษที่จะได้รับถ้าหากไม่เชื่อตาม เช่น อาจได้รับการตำหนิติเตียน ถูกนินทาว่าร้าย  
 หรือคนอื่นจะไม่เคารพยกย่องตน ตลอดจนการที่ตนจะไม่ได้รับการยอมรับจากเพื่อนฝูงและญาติสนิท  
 เป็นต้น

ขั้นที่ 4 หลักการทำตามหน้าที่ทางสังคม จะปรากฏเด่นชัดเมื่ออายุได้ 16 ปีขึ้นไป ช่วงนี้  
 บุคคลจะเริ่มมองเห็นความสำคัญของกฎเกณฑ์และระเบียบแบบแผนต่าง ๆ ของสังคม ตระหนักถึงบท-  
 ษาหน้าที่ของตนในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม มุ่งที่จะดำรงไว้ซึ่งระเบียบแบบแผนของสังคม ดังนั้น  
 การจะชักจูงให้บุคคลถ้อยตามโดยใช้เหตุผลในขั้นนี้ อาจทำได้โดยการชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับ  
 ถ้าเชื่อตาม โดยการอ้างถึงบทบาทหน้าที่ที่ตนพึงจะกระทำในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ทั้งนี้เพื่อ  
 ประโยชน์สุขของสังคม หรืออาจอ้างถึงการรักษาระเบียบกฎข้อบังคับ ตลอดจนขนบธรรมเนียมประเพณี  
 ที่ดีคนในสังคมนั้นร่วมกันสร้างขึ้น ส่วนโทษที่จะได้รับหากไม่เชื่อตามนั้นอาจชี้ให้เห็นว่า เป็นการทำ  
 ลายระเบียบกฎเกณฑ์และขนบธรรมเนียมประเพณี หรืออาจชี้ให้เห็นถึงผลเสียของการไม่ทำตามว่า  
 นอกจากจะไม่ช่วยพัฒนาสังคมที่ตนอาศัยอยู่แล้ว ยังเป็นการทำลายสังคมโดยรวมอีกด้วย

ขั้นที่ 5 หลักการเคารพตนเอง หลักนี้จะปรากฏสูงเหนือหลักอื่นได้ เมื่อบุคคลย่างเข้าสู่วัย  
 ใหญ่ ในขั้นนี้บุคคลจะตัดสินใจตามความต้องการและการยอมรับและปฏิบัติตามข้อตกลงของทนายส่วนใหญ่ในสังคม

เข้าใจในเรื่องสิทธิของตนเองและบุคคลอื่น สามารถควบคุมตนเองได้ ไม่ยึดมั่นในกฎระเบียบของสังคม หากมุ่งที่จะกระทำเพื่อความสุขอันยิ่งใหญ่ของสังคมโดยรวม การจะชักจูงให้บุคคลคล้อยตามโดยใช้หลักเหตุผลในชั้นนี้ อาจทำได้โดยการชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับหากเชื่อตาม เป็นต้นว่า จะก่อให้เกิดความสงบสุขต่อคนส่วนใหญ่ เป็นการรักษาศักดิ์ศรีของตนเองและก่อให้เกิดความภาคภูมิใจในตนเองที่ได้ทำประโยชน์แก่คนอื่น นอกจากนี้ อาจชี้ให้เห็นถึงโทษที่ตามมาหากไม่เชื่อตาม เช่น ทำให้หมดศักดิ์ศรีของความเป็นคน เป็นสิ่งที่น่าละอายใจ และเป็นการลดความภาคภูมิใจในตนเอง เป็นต้น

ขั้นที่ 6 หลักการยึดอรรถคติ หลักนี้จะปรากฏชัดเจนในวัยผู้ใหญ่ขึ้นไป ขั้นนี้จะเป็นขั้นสูงสุด เป็นขั้นที่แสดงออกถึงความเป็นสากลนอกเหนือกฎเกณฑ์ในสังคม เป็นขั้นที่ยึดหยุ่นทางจริยธรรมเพื่อให้บรรลุจุดหมายปลายทางอันเป็นอุดมคติที่ยิ่งใหญ่ ยึดมั่นในหลักธรรมประจำใจ มุ่งกระทำเพื่อประโยชน์สุขของมนุษยชาติทั้งหมด หลักการข้อนี้ ดวงเคียน พันธุมนาวัน (ดวงเคียน พันธุมนาวัน 2524 : 30) ได้ให้ความเห็นว่า เป็นหลักที่ตรงกับหลักทางพระพุทธศาสนาที่เรียกว่า "โอตตปเป" คือมีความเกลียดกลัวภาวะชั่วทั้งปวง การชักจูงให้บุคคลคล้อยตามโดยใช้เหตุผลขั้นนี้ อาจทำได้โดยการชี้ให้เห็นประโยชน์ที่จะได้รับหากเชื่อตาม เป็นต้นว่า จะก่อให้เกิดความสงบสุขต่อมนุษยชาติทั้งหมดทั้งที่เกิดขึ้นแล้วและที่จะเกิดมาภายหลัง ทำให้จิตใจสงบสุขไม่ขุ่นมัว ทำให้จิตใจสูงส่งไม่ตกต่ำในความชั่วทั้งปวง ทำให้เกิดความยุติธรรม ความเสมอภาค ภราดรภาพ เป็นต้น นอกจากนี้ อาจชี้ให้เห็นโทษหากไม่เชื่อตาม เช่น ทำให้เพื่อนมนุษย์เกิดความเดือดร้อน ทำให้จิตใจขุ่นมัวขาดความสุข ทำให้จิตใจตกต่ำ หรือเป็นทางนำไปสู่ความล้มเหลวทั้งปวงในความชั่ว เป็นต้น

จากหลักความรู้ดังกล่าว สามารถนำมาใช้เพื่อกำหนดเนื้อหาเพื่อชักจูงให้บุคคลคล้อยตามโดยการกำหนดเนื้อหาให้เหมาะสมกับบุคคลแต่ละคน การทดลองครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำเอากลุ่มตัวอย่างที่มารับการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมอยู่ในชั้น 3 อย่างชัดเจน แล้วใช้วิธีชักจูง 2 วิธีคือ การใช้สารชักจูงขั้นสูง ได้แก่ สารที่อ้างเหตุผลในชั้นที่ 4 , 5 และ 6 และการใช้สารขั้นต่ำ ได้แก่ สารที่อ้างเหตุผลในชั้นที่ 1 , 2 และ 3 โดยผู้วิจัยมีความเชื่อว่า การใช้สารสองประเภทดังกล่าวจะให้ผลในการชักจูงต่างกัน โดยสารขั้นสูงจะให้ผลในการชักจูงดีกว่าสารขั้นต่ำ ทั้งนี้เพราะมีงานวิจัยหลายเรื่องที่พบว่า การใช้เหตุผลขั้นสูงนั้นจะทำให้บุคคลเชื่อถือและคล้อยตามได้มากกว่า ดังเช่น การศึกษาของเรสต์ ทูเรียล และโกลเบอร์ก (Rest Turiel and Kohlberg. 1969 : 225 - 257) ปรากฏว่าในการวัดเหตุผลในเชิงจริยธรรมโดยมีตัว

เลือกให้คำตอบ (multiple choice) นั้น ทำให้ผู้ตอบเลือกประโยคที่ใช้เหตุผลสูงกว่าหลักเหตุผลที่ตนใช้จริงอยู่หนึ่งถึงสองชั้น นั้นย่อมแสดงว่า เหตุผลที่สูงกว่าชั้นที่ตนใช้จริงนั้นเป็นเหตุผลที่น่าเชื่อถือ จึงเราให้ผู้ตอบเลือกเหตุผลที่สูงกว่าดังกล่าว นอกจากนี้ วอร์ด และ วิลสัน (Ward and Wilson, 1980 : 271 - 286) ได้ศึกษาในสหรัญ 80 คนโดยเลือกแต่ในเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 5 และชั้นที่ 3 ประเภละ 40 คน นิสิตทั้งสองประเภทนี้แต่ละคนได้รับการชักจูงจากผู้สมรู้สองคน ซึ่งการชักจูงนั้นผู้สมรู้อ้างเหตุผลในชั้นที่ 2 เท่านั้น ผลปรากฏว่านิสิตที่มีเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 5 ซึ่งสูงกว่าและห่างจากเหตุผลชั้น 2 ซึ่งผู้สมรู้ชักจูงมากกว่านิสิตที่มีเหตุผลชั้นที่ 3 จะแสดงความไม่เห็นด้วยและแสดงความมุ่งกาวร้าวมากกว่านิสิตที่มีเหตุผลเชิงจริยธรรมชั้นที่ 3 แสดงว่าการใช้เหตุผลชั้นต่ำกว่าชั้นที่บุคคลใช้แต่เดิมนั้น จะขาดความน่าเชื่อถือ และจากการศึกษาของ กิเชย์ (Kosoy, 1973 : 30 - 38) ได้ศึกษาเด็กก่อนวัยรุ่นจำนวน 126 คน โดยเลือกเอาเฉพาะผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 1 , ชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 ประเภละ 42 คน การดำเนินการทดลองนั้น ผู้ถูกทดลองแต่ละคนจะได้รับคำแนะนำจากผู้สมรู้ 2 คน ซึ่งจะแนะนำโดยใช้เหตุผลแตกต่างกัน บางคนจะได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลสูงกว่าชั้นเดิมของผู้ถูกทดลอง บางคนจะได้รับคำแนะนำในชั้นที่ต่ำกว่าเดิม และบางคนจะได้รับคำแนะนำโดยอ้างเหตุผลในชั้นที่เท่ากับชั้นเดิมของผู้ถูกทดลองใ้้อยู่ ผลปรากฏว่า ผู้ที่ได้รับคำแนะนำโดยการใชเหตุผลสูงกว่าชั้นเดิมของตนนั้น เปลี่ยนความคิดเห็นคล้อยตามการแนะนำมากกว่าการใช้เหตุผลชั้นที่เท่ากับและชั้นที่ต่ำกว่าชั้นที่ผู้ถูกทดลองใ้้อยู่ นั้นย่อมแสดงว่าการแนะนำโดยใช้เหตุผลชั้นที่สูงกว่าชั้นเดิมของผู้ถูกชักจูงนั้น มีความน่าเชื่อถือและทำให้ผู้ถูกชักจูงคล้อยตามได้มากกว่าการใช้เหตุผลชั้นต่ำ

จากที่กล่าวมาข้างต้น พอจะคาดได้ว่า สารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นสูงจะสามารถชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าสารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นต่ำ ส่วนกลุ่มที่ได้รับสารควบคุมจะเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามน้อยที่สุด

### เรื่องที่ชักจูงกับการชักจูง

การชักจูงให้เปลี่ยนเจตคตินั้น นอกจากจะคำนึงถึงเหตุผลที่ใช้แล้ว ลักษณะของเรื่องหรือประเด็นที่ใช้ในการชักจูงก็มีความสำคัญเช่นเดียวกัน กล่าวคือ ถ้าเรื่องที่นำมาชักจูงเป็นเรื่องที่ใกล้ตัวและได้รับการชักจูงมีความคุ้นเคยกับเรื่องนั้นเป็นอย่างดี เพราะเคยถูกชักจูงให้ประพฤติปฏิบัติอยู่เป็นประจำจาก

บุคคลใกล้ชิด เช่น พ่อ-แม่ ผู้ปกครอง ตลอดจนครู-อาจารย์ มาตั้งแต่เด็ก ๆ แล้ว การชักจูงด้วยเรื่อง  
ดังกล่าว จะทำให้ผู้ถูกชักจูงเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามยากกว่าเรื่องคุ้นเคยน้อย เพราะเจตคติที่มีต่อเรื่องคุ้นเคย  
มากนั้นจะมีลักษณะที่มั่นคงถาวรกว่า ขณะเดียวกันอาจมีอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องมากกว่าเรื่องที่คุ้นเคยน้อย  
(Leventhal. 1970 : 137 - 139) การเปลี่ยนเจตคติที่มีต่อเรื่องคุ้นเคยมาก จึงไม่ขึ้นอยู่กับเหตุผลชั้น  
สูงหรือต่ำ ขณะที่การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้นผู้ถูกชักจูงยังมีเจตคติที่ไม่มั่นคงต่อเรื่องดังกล่าว ขณะ  
เดียวกันก็ไม่มีอารมณ์ใด ๆ มาทำลายสมาธิในการรับรู้สารชักจูง เมื่อบุคคลมีความตั้งใจ (attention)  
ที่จะรับฟังสาร ก็จะเกิดความเข้าใจ (comprehension) และยอมรับ (acceptance) สารทั้ง-  
กล่าวได้อย่างเหมาะสมที่สุดในที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุผลในขั้นสูงนั้น เป็นเหตุผลที่บุคคลไม่เคยได้ใช้  
มาก่อน จึงจะต้องอาศัยความตั้งใจในการรับฟังสารอย่างมาก

สำหรับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับเรื่องดังกล่าวไม่ปรากฏว่ามีใครทำไว้ แต่มีงานวิจัยที่ได้  
ศึกษาพบว่า การสร้างความกลัวในระดับต่างกัน ส่งผลต่อการเปลี่ยนเจตคติแตกต่างกัน เช่น การศึกษา  
ของ เจนนิส และ เทอวิลลิเจอร์ (Janis and Terwilliger. 1962 : 403 - 410) ปรากฏ  
ว่า การสร้างความกลัวในระดับสูงนั้น ทำให้บุคคลทำตามหรือเปลี่ยนเจตคติน้อยที่สุด นั่นแสดงว่า การ  
สร้างความกลัวในระดับสูง จะมีอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องมาก จนผู้รับสารขาดสมาธิในการรับรู้สภาพความ  
เป็นจริง ฉะนั้นการชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น การอ้างเหตุผลชั้นสูงหรือต่ำ จะทำให้บุคคลเปลี่ยน  
เจตคติได้แตกต่างกันในปริมาณไม่มากนัก

จากที่กล่าวมาข้างต้น จึงพอจะคาดได้ว่า ในการชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น การใช้เหตุผล  
ในขั้นสูงจะเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้เหตุผลชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก ขณะที่การชักจูงด้วยเรื่อง  
ที่คุ้นเคยน้อยนั้น การใช้เหตุผลชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้เหตุผลชั้นต่ำ

### ลักษณะของผู้ถูกชักจูงกับการชักจูง

คนเรานั้นอาจเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงได้ง่ายหรือยากแตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ  
ลักษณะบางประการของผู้ถูกชักจูง ในที่นี้จะพิจารณาลักษณะส่วนตัวของผู้ถูกชักจูงในด้านเพศและบุคลิกภาพ  
แบบเคร่งครัด (rigidity) มารวมศึกษาในครั้งนี้นด้วย

### เพศกับการชักจูง

ชายและหญิงมีความแตกต่างกันหลายประการ ทั้งด้านพัฒนาการและความคาดหวังของสังคม ในพัฒนาการนั้น ในช่วงวัยเด็ก หญิงมีพัฒนาการเร็วกว่าชายเกือบทุกด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งพัฒนาการทางด้านภาษานั้น มีงานวิจัยหลายเรื่องที่พบว่า หญิงมีความสามารถทางด้านภาษาดีกว่าชาย (จินตนา เนียมเปี้ย 2521 , อัมพล โอ่งเกลือบ 2515 และ สถาบันระหว่างชาติสำหรับการค้นคว้าเรื่องเด็ก 2509) ซึ่งการที่หญิงเรียนรู้ภาษาดีกว่าชาย ในขณะที่ยังพึ่งพาผู้ใหญ่อยู่มากนั้น ได้ช่วยเป็นแรงเสริมที่มั่นคงในการยอมเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามคนอื่นมากกว่าชาย นอกจากนี้สังคมยังมีความคาดหวังในเพศหญิงและชายต่างกัน โดยมักจะส่งเสริมให้หญิงเชื่อฟังและทำตามมากกว่าชาย เช่น ในสังคมไทยได้เปรียบเทียบผู้หญิงเป็นช้างเท้าหลัง ขณะที่ชายเปรียบเหมือนช้างเท้าหน้า เป็นต้น ด้วยเหตุนี้จึงเชื่อว่าหญิงจะเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงได้มากกว่าชาย ในเรื่องนี้จากการศึกษาของ สไตน์เบเชอร์ และ กิลรอย (Steinbacher and Gilroy. 1976 : 299-306) ซึ่งได้ศึกษานิสิตจำนวน 126 คน โดยให้นิสิตเหล่านั้นได้อภิปรายโต้เถียงกับผู้สมรู้ที่มีความคิดเห็นแตกต่างจากตน ผลพบว่ากลุ่มนิสิตหญิงได้เปลี่ยนความถึคติคล้อยตามผู้สมรู้มากกว่านิสิตชาย นอกจากนี้ วิทเทเกอร์ และ มีด (Whittaker and Meade. 1967 : 47257) ได้ศึกษานิสิตชาติต่าง ๆ ก็พบว่า นิสิตหญิงคล้อยตามการชักจูงมากกว่านิสิตชาย ซึ่งก็สอดคล้องกับการศึกษาของ ซิงห์ (Singh. 1970 : 269-270) ได้ศึกษานิสิตชั้นของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งในอินเดีย จำนวน 60 คน ก็พบว่ากลุ่มนิสิตหญิงถูกชักจูงมากกว่านิสิตชายอย่างเชื่อมั่นได้ และสอดคล้องกับการศึกษาของ วิทเทเกอร์ (Whittaker. 1965 : 91-94) และ การศึกษาของแจนนิส และ ฟิลด์ (Janis and Field. 1959 : 55-68) ที่พบว่าหญิงถูกชักจูงมากกว่าชายอย่างเชื่อมั่นได้ สำหรับในประเทศไทยก็พบผลเช่นเดียวกันนั่นคือ จากการศึกษาของ ตำรง-ศากรวิมล(ตำรง ศากรวิมล 2516) ซึ่งได้ศึกษานักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพการศึกษาปีที่ 2 ของวิทยาลัยครูนครปฐม จำนวน 90 คน ผลก็พบว่านักศึกษาหญิงทำตามมากกว่าชายอย่างเชื่อมั่นได้ แต่จากการศึกษาของ จอห์นสัน แลท แมคดอนเนลล์ (Johnson and MacDonnell. 1974 : 155-156) ซึ่งได้ศึกษานิสิตจำนวน 60 คน กลับพบผลที่ต่างออกไป นั่นคือ พบว่านิสิตชายนั้น คล้อยตามการชักจูงไม่แตกต่างจากนิสิตหญิง

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าการศึกษาล้วนพบว่ หญิงคล้อยตามการชักจูงมากกว่าชาย ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้ จึงพอจะคาดได้ว่า นักเรียนหญิงจะเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงมากกว่านักเรียน

ชาย แต่เมื่อพิจารณาลักษณะของสารชักจูงร่วมด้วยแล้ว ในนักเรียนชาย ถ้าชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ในขณะที่นักเรียนหญิง การชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือต่ำก็เปลี่ยนเจตคติแตกต่างกันในปริมาณที่ไม่มากนัก

### บุคลิกภาพแบบเคร่งครัดกับการชักจูง

บุคลิกภาพแบบเคร่งครัด (rigidity) หมายถึง ลักษณะของบุคคลที่พยายามจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านแนวความคิด เจตคติ ตลอดจนแบบแผนพฤติกรรมใหม่ ๆ ขณะเดียวกันก็พยายามยึดมั่นในแบบแผนพฤติกรรมที่เคยประพฤติปฏิบัติมานาน (Byrno. 1966 : 222 citing Schaio. 1958 : 3) บุคคลประเภทนี้จะเป็นผู้มีความเห็นวามเห็นแน่น ไม่ยืดหยุ่น ไม่สามารถและไม่เต็มใจที่จะเปลี่ยนแปลงสิ่งใด ๆ มีความพอใจที่จะประพฤติปฏิบัติในสิ่งที่ตนเคยทำมาจนติดนิสัย ถ้าถูกบังคับให้กระทำในสิ่งที่ต่างไปจากแบบแผนเดิมที่ตนเคยทำมา จะรู้สึกอึดอัด ไม่สบายใจ นอกจากนี้ "...ถึงแม้ในบางกรณีจะได้รับการเปลี่ยนลักษณะนิสัยอย่างหนึ่งแล้วก็ตาม แต่พฤติกรรมที่แสดงออกมานั้น ก็ยังมีลักษณะต่อต้านการเปลี่ยนแปลงอยู่ จึงส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงเป็นไปอย่างช้ามาก หรืออาจไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลยก็ได้..." (Cattell. 1950 : 635) ผู้ที่มีบุคลิกภาพดังกล่าวนี้อาจแสดงออกเป็นพฤติกรรมหรือแสดงออกในด้านแนวความคิดที่สามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้ การวิจัย ได้นำเอาบุคลิกภาพดังกล่าวมารวมศึกษาด้วย ทั้งนี้โดยมีความเชื่อว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากจะแข็งขัน ไม่ยอมเชื่อตามการชักจูง

สำหรับงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดกับการเปลี่ยนเจตคติตามการชักจูงนี้ สโตน เคมเบอร์เรอร์ และ กูยเทิล (Stono Kommerer and Guotal. 1985 : 2959) ได้ศึกษาเจตคติของพนักงานในบริษัทแห่งหนึ่งจำนวน 23 คน ที่มีต่อการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้แทนแรงงานคน (manual) ผลปรากฏว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากมีเจตคติที่ไม่ดีต่อการนำระบบดังกล่าวมาใช้ นั้นยอมแสดงว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากไม่ชอบเปลี่ยนแปลงสิ่งใหม่ ๆ นอกจากนี้จากการศึกษาของ ลินน์ โมราวิท และ เซฟฟา (Linn Moravoc and Zoppa. 1982 : 684 - 691) ซึ่งศึกษาเจตคติของ

นิสิตแพทย์ที่มีต่อผู้ป่วยหนักและญาติของผู้ป่วยหนักดังกล่าว จำนวน 170 คน ภายหลังที่ให้นิสิตจำนวนดังกล่าว ไปคลุกคลีอยู่กับผู้ป่วยในคลินิกเป็นระยะเวลา 12 สัปดาห์ ผลพบว่า นิสิตไม่มีการเปลี่ยนเจตคติต่อผู้ป่วยหนักแต่อย่างใด แต่พบว่าการเปลี่ยนเจตคติไปในทางลบต่อญาติของผู้ป่วยหนักดังกล่าว และในจำนวนผู้ที่เปลี่ยนเจตคติดังกล่าวพบว่า นิสิตที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มมากเปลี่ยนเจตคติน้อยกว่านิสิตที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มน้อย นั่นย่อมแสดงว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มมากจะเปลี่ยนเจตคติได้ยากนั่นเอง

จากที่กล่าวมาข้างต้น อาจคาดได้ว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มน้อย จะเปลี่ยนเจตคติได้ง่ายกว่าการชักจูงมากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มมาก แต่ถาพพิจารณาตามสารชักจูง การชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะทำให้ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มมากเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าการใช้สารชั้นต่ำ ขณะที่การใช้สารชั้นสูงและชั้นต่ำจะทำให้ปริมาณการเปลี่ยนเจตคติไม่แตกต่างกันมากนักในผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครื้มน้อย

### ผลพลอยได้จากการชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติโดยใช้หลักเหตุผลเชิงจริยธรรม

การทดลองครั้งนี้ เป็นการชักจูงให้เปลี่ยนเจตคติโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับที่ต่ำกว่า และสูงกว่าชั้นที่บุคคลใช้อยู่แต่เดิม ซึ่งนับเป็นการจัดประสบการณ์ให้กับบุคคลอีกรูปหนึ่ง ซึ่งจะช่วยพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมได้ เพราะคนเราจะสามารถพัฒนาเหตุผลเชิงจริยธรรมไปได้ั้น ต้องประกอบไปด้วย การมีความสามารถทางด้านสติปัญญา การมีสุขภาพจิตที่ดี และการมีประสบการณ์ที่กว้างขวาง (ดวงเดือน พันธุมนาวิน 2526 : 16) แต่เนื่องจากการให้บุคคลได้รับรู้เหตุผลในชั้นที่ต่ำกว่าชั้นที่ใช้อยู่แต่เดิมนั้น เป็นชั้นที่เขาเคยใช้มาก่อน จึงมีความเข้าใจในชั้นดังกล่าวเป็นอย่างดี (ดวงเดือน พันธุมนาวิน 2524 : 43) ซึ่งการใช้เหตุผลดังกล่าวจึงไม่ถือเป็นการจัดประสบการณ์ใหม่ให้กับบุคคลนั้นแต่อย่างใด ส่วนการใช้เหตุผลในชั้นสูงนั้นเป็นเหตุผลที่บุคคลไม่เคยได้ยินมาก่อน เมื่อเขาได้รับรู้จะเกิดความขัดแย้งในจิตใจและพยายามที่จะปรับตัวโดยการรับเอาเหตุผลใหม่มาเป็นของตนจึงเป็นผลทำให้มีการพัฒนาการใช้เหตุผลที่สูงขึ้น ในเรื่องนี้จากการศึกษาของ ทูเรียล(Turic1. 1966 : 611 - 618) ได้ทดลองโดยใช้นักเรียนชายจำนวน 44 คน ผู้ถูกทดลองทั้งหมดถูกจัดเข้ากลุ่มทดลอง 3 กลุ่ม และกลุ่มควบคุม 1 กลุ่ม โดยกลุ่มทดลองจะแสดงเป็นบุคคลที่มีปัญหาและไปขอคำแนะนำจากเพื่อน 2 คน โดยเพื่อนทั้ง 2 คนได้แนะนำไปคนละทาง ผู้ถูกทดลองบางคนได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลในชั้นเดียวกับที่กลุ่มทดลองใช้อยู่ บางคนได้

รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลในชั้นที่สูงกว่าเดิม 1 ชั้นและบางคนได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลต่ำกว่าเดิม 1 ชั้น ส่วนกลุ่มควบคุมก็ได้รับประสบการณ์ดังกล่าวเลย หลังจากนั้นผู้รับการทดลองได้ถูกวัดระดับเหตุผลเชิงจริยธรรมอีกครั้งหนึ่ง ผลปรากฏว่า เด็กกลุ่มที่ได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลสูงกว่าระดับที่ตนเคยใช้ชั้น มีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงขึ้น นอกจากนี้ เฮคคแมน (Hockman, 1984 : 3013 - A) ได้ทดลองโดยให้นักศึกษาที่มีระดับเหตุผลในชั้นที่ 3 เพื่อยกระดับเหตุผลเชิงจริยธรรมด้วยวิธีสอน 2 วิธี โดยใช้วิดีโอเทป (videotape) เป็นสื่อ กลุ่มแรกได้รับการสอนโดยการอธิบายความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 4 เพียงอย่างเดียว ส่วนกลุ่มที่ 2 นอกจากจะให้ความรู้เกี่ยวกับการตัดสินใจเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 4 แล้ว ยังให้แบบแสดงตัวอย่างประกอบการอธิบายด้วย ส่วนกลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มควบคุม ผลพบว่า วิธีการสอน 2 วิธีดังกล่าวให้ผลในการพัฒนาการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมไม่แตกต่างกัน นั่นย่อมแสดงว่าการให้ความรู้ในชั้นที่สูงขึ้น จะมีตัวแบบหรือไม่ตัวแบบ ก็สามารถพัฒนาการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมได้เช่นเดียวกัน

ดังนั้น การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้จัดให้มีการวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมภายหลังการทดลองด้วย ทั้งนี้ โดยคาดว่า กลุ่มทดลองที่ได้รับสารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นสูงนั้น จะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นต่ำและกลุ่มควบคุม

### นิยามปฏิบัติการ

การใช้สารชักจูงชั้นสูง หมายถึง การใช้เนื้อหาของสารชักจูงที่ตรงกับหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่สูงกว่าหลักเหตุผลเดิมที่ผู้รับการชักจูงใช้อยู่ ได้แก่ หลักเหตุผลชั้นที่ 4 , 5 และ 6 ในขณะที่ผู้รับการชักจูงใช้เหตุผลในชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัด สารชักจูงชั้นสูงนี้ชักจูงใน 4 เรื่อง คือ เรื่อง รุ่งเรือง การใช้จ่ายสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งในแต่ละเรื่องจะเขียนเป็นสถานการณ์ต่าง ๆ เรื่องละ 3 สถานการณ์ โดยสถานการณ์ที่ 1 ได้อ้างเหตุผลในชั้นที่ 4 เช่น อ้างว่าทำตามเพราะเป็นหน้าที่ในฐานะสมาชิกของสังคม สถานการณ์ที่ 2 อ้างเหตุผลชั้นที่ 5 เช่น อ้างว่าทำแล้วเกิดความภาคภูมิใจที่ได้

ทำความดี และสถานการณ์ที่ 3 อย่างเหตุผลในชั้นที่ 6 เช่น อ้างว่าทำเพราะเกิดความละอายแก่ใจตนเอง ฉะนั้นสารชักจูงชั้นสูงในจึงมีทั้งหมด 12 สถานการณ์

การใช้สารชักจูงชั้นต่ำ หมายถึง การใช้เนื้อหาของสารชักจูงที่ตรงกับหลักเหตุผลเชิงจริยธรรม และชั้นที่ต่ำกว่าหลักเหตุผลเดิมที่ผู้รับการชักจูงใช้อยู่ ได้แก่ หลักเหตุผลชั้นที่ 1, 2 และ 3 ในขณะที่ผู้รับการชักจูงใช้เหตุผลในชั้นที่ 3 อย่างเต็มชัด สารชักจูงชั้นต่ำชักจูงใน 4 เรื่องเช่นเดียวกันคือ เรื่องงู เรื่องครู เรื่องการใช้สินค้าไทย และเรื่องการเดินทางต่างประเทศ ซึ่งในแต่ละเรื่องได้เขียนเป็นสถานการณ์ต่าง ๆ เรื่องละ 3 สถานการณ์ โดยสถานการณ์ที่ 1 อ้างเหตุผลในชั้นที่ 1 เช่นอ้างว่า ถ้าไม่ทำตามจะถูกคนไทยให้ได้รับความเจ็บปวดทรมาน สถานการณ์ที่ 2 อ้างเหตุผลชั้นที่ 2 เช่นอ้างว่า ถ้าทำมาแล้วจะใคร่ จึงขอตอบแทน และสถานการณ์ที่ 3 อ้างเหตุผลชั้นที่ 3 เช่นอ้างว่าทำตามเพื่อจะให้บุคคลใกล้ชิด เช่น พ่อแม่ พี่น้อง หรือเพื่อนฝูงรักใคร่ชอบพอกัน ฉะนั้นสารชักจูงชั้นต่ำจึงมีทั้งหมด 12 สถานการณ์

สารชักจูงชั้นสูงและชั้นต่ำ ได้ถูกนำไปชักจูงกลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม โดยกลุ่มทดลองที่ 1 ได้ผ่านสารชักจูงที่อ้างเหตุผลชั้นสูงทั้ง 4 เรื่อง และกลุ่มทดลองที่ 2 ได้ผ่านสารชักจูงที่อ้างเหตุผลชั้นต่ำทั้ง 4 เรื่องเช่นเดียวกัน

การใช้สารควบคุม หมายถึง การนำเอาสารที่มีเนื้อหาซึ่งแตกต่างจากเนื้อหาที่ใช้ในการทดลอง และไม่เกี่ยวข้องกับเหตุผลเชิงจริยธรรมแต่ประการใด สารควบคุมนี้จะมีขนาดความยาวใกล้เคียงกับสารทดลอง สารนี้ได้นำไปให้กลุ่มควบคุมอ่าน

เรื่องพื้นเคยมาก หมายถึง ประเด็นหรือเรื่องที่น่าสนใจในการชักจูง โดยเป็นเรื่องที่ผู้รับการชักจูงเคยได้ยินได้ฟังบ่อย ๆ จากบุคคลใกล้ชิด เช่น พ่อแม่ ครู เป็นต้น การตัดสินใจว่าเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมากหรือไม่นั้น ได้จากภาคนำเอาแบบวัดความคุ้นเคยไปให้กลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่จะใช้จริง แบบวัดความคุ้นเคยนี้แต่ละเรื่องมี 3 ข้อเรื่องที่นำไปวัดความคุ้นเคยมีทั้งหมด 12 เรื่อง แบบวัดแต่ละข้อมีมาตราวัดอยู่ 6 หน่วยตั้งแต่ ไม่จริงเลย ถึง จริงที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องจึงอยู่ระหว่าง 3 - 18 คะแนน หลังจากนั้นก็นำคะแนนแต่ละเรื่องที่ไดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 80 คน มาเรียงลำดับมาก - น้อย เรื่องที่ได้คะแนนมากอันดับที่ 1 และ 2 ถูกนำมาใช้ในการทดลองครั้งนี้ได้แก่ เรื่องงูและเรื่องครู

เรื่องที่คุ้นเคยน้อย หมายถึง ประเด็นหรือเรื่องที่น่ามาใช้ในการชักจูง โดยเป็นเรื่องที่ผู้รับการชักจูงไม่เคยได้ยินได้ฟังมาก่อนหรือได้ยินได้ฟังก็ไม่บ่อยครั้งนัก การตัดสินใจเป็นเรื่องที่คุ้นเคยน้อยหรือไม่นั้น ได้มาด้วยวิธีการเดียวกันกับเรื่องที่คุ้นเคยมาก และเรื่องที่น่ามาเป็นเรื่องที่คุ้นเคยน้อยก็ได้เลือกเอาเรื่องที่ไค้คะแนนน้อยอันดับที่ 1 และ 2 (คือเรื่องที่ไค้คะแนนอันดับที่ 11 และ 12 นั้นเอง) จึงได้แก่เรื่องการใช้สินค้าไทย และเรื่องการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศ

บุคลิกภาพแบบเกรงครัด หมายถึง ลักษณะของบุคคลที่พยายามต่อต้านการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านแนวความคิด เจตคติ ตลอดจนแบบแผนพฤติกรรมใหม่ ๆ หากแต่ยึดมั่นในแบบแผนพฤติกรรมเก่า ๆ ที่ตนเคยประพฤติปฏิบัติมานาน บุคลิกภาพดังกล่าวสามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้โดยใช้แบบวัดที่ผู้วิจัยพัฒนามาจากแบบวัดของ เรห์ฟิช (Rehfish, 1958 : 11 - 15) ซึ่งมีทั้งหมด 15 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราวัด 6 หน่วย โดยเริ่มจาก ไม่จริงเลย ถึง จริงที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน ผู้ที่ไค้คะแนนสูง แสดงว่าเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก ส่วนผู้ที่ไค้คะแนนต่ำ แสดงว่าเป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย

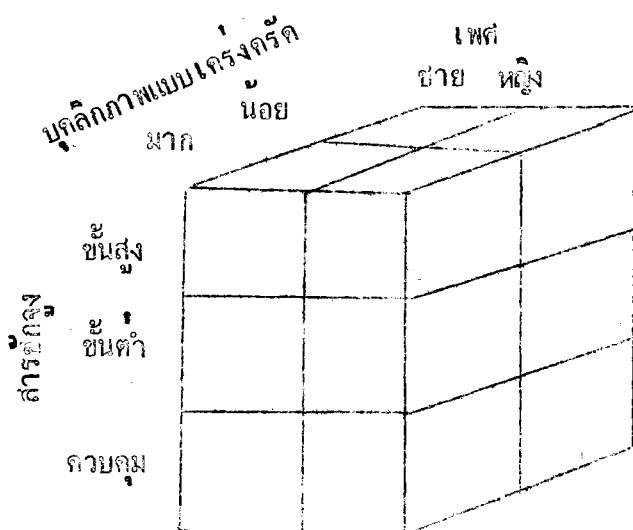
เจตคติต่อเรื่องที่ชักจูง หมายถึง ความรู้สึกต่อเรื่องที่ชักจูงและความพร้อมที่จะกระทำการชักจูง ซึ่งเจตคตินี้สามารถวัดออกมาเป็นปริมาณได้โดยใช้แบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยแบบวัดนี้มี 2 แบบ คือ แบบที่หนึ่ง เป็นแบบวัดที่สร้างตามแบบของออสกูต แต่ก็ได้ปรับปรุงให้เหมาะสมกับผู้ตอบ แบบวัดนี้สร้างขึ้นเพื่อจะวัดเจตคติทางด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูง ซึ่งแต่ละเรื่องจะมีอยู่ 10 ข้อ ฉะนั้นจึงมีทั้งหมด 40 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราประเมินค่า 6 หน่วย ดังนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องจึงอยู่ระหว่าง 10 - 60 คะแนน ผู้ที่ไค้คะแนนมาก แสดงว่าเป็นผู้ที่มีความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูงมาก ผู้ที่ไค้คะแนนน้อย แสดงว่าเป็นผู้ที่มีความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูงน้อย แบบที่สอง เป็นแบบวัดที่สร้างขึ้นโดยอาศัยมาตราของลิเชิต เพื่อวัดความพร้อมที่จะกระทำการชักจูง แบบวัดชนิดนี้แต่ละเรื่องมี 8 ข้อ ฉะนั้นจึงมีทั้งหมด 32 ข้อ แต่ละข้อมีมาตราประเมินค่า 6 หน่วย ฉะนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องอยู่ระหว่าง 8 - 48 คะแนน ผู้ที่ไค้คะแนนมาก แสดงว่าเป็นผู้ที่พร้อมจะกระทำการชักจูงมาก ผู้ที่ไค้คะแนนน้อย แสดงว่าเป็นผู้ที่พร้อมจะกระทำการชักจูงน้อย

เหตุผลเชิงจริยธรรม หมายถึง การที่บุคคลอ้างถึงเหตุผลที่จะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยเหตุผลดังกล่าวมีอยู่ 6 ชั้น บุคคลสามารถใช้เหตุผลชั้นใดชั้นหนึ่งใน 6 ชั้น

จึงวัดโดยการให้ตอบแบบวัดที่ประกอบด้วยเรื่องราวต่าง ๆ แต่ละเรื่องจะมีคำตอบให้เลือก 6 ข้อ แต่ละข้อจะตรงกับชั้นใดชั้นหนึ่งใน 6 ชั้น ตามทฤษฎีของโกลเบอร์เกอร์ เมื่อผู้ตอบเลือกตัวเลือกใดก็ให้คะแนนตรงกับชั้นนั้น แบบวัดนี้มีทั้งหมด 15 ข้อ ดังนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน ผู้ที่ได้คะแนนมาก แสดงว่าเป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับสูง ผู้ที่ได้คะแนนน้อย แสดงว่า เป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับต่ำ

### แบบแผนการทดลอง (experimental design)

การทดลองครั้งนี้ใช้แบบแผนการทดลองแบบ  $3 \times 2 \times 2$  factorial design ดังต่อไปนี้



สำหรับตัวแปรเกี่ยวกับความคุ้นเคยมากและความคุ้นเคยน้อยนั้น จะได้รับการวัดซ้ำในบุคคลเดียวกัน

กัน

## สมมติฐาน

จากการรวบรวมเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พอจะตั้ง เป็นสมมติฐานได้ดังนี้คือ

1. สารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นสูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติโดยตามการชักจูงมากที่สุด รองลงมาคือสารชักจูงชั้นต่ำ ส่วนสารควบคุมจะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติน้อยที่สุด
2. การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น การใช้สารชักจูงชั้นสูงจะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้สารชักจูงชั้นต่ำ ขณะที่การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้นการชักจูงด้วยสารชั้นสูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำในปริมาณไม่มากนัก
3. นักเรียนหญิงไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือสารชั้นต่ำ ก็จะเปลี่ยนเจตติมากกว่านักเรียนชาย เมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชักจูงแล้ว ในนักเรียนชายถ้าชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตติได้มากกว่าสารชั้นต่ำ ส่วนนักเรียนหญิงนั้นการชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะทำให้เปลี่ยนเจตติได้แตกต่างจากการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก
4. ผู้มีบุคลิกภาพแบบเดจอร์ตรคนน้อย ไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือสารชั้นต่ำ จะเปลี่ยนเจตติมากกว่าผู้มีบุคลิกภาพแบบเดจอร์ตรคนมาก และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชั้นสูงแล้ว ผู้มีบุคลิกภาพแบบเดจอร์ตรคนมาก การชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ในขณะที่ผู้มีบุคลิกภาพแบบเดจอร์ตรคนน้อย การชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะทำให้เปลี่ยนเจตติแตกต่างจากการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก
5. กลุ่มที่ถูกชักจูงด้วยสารที่อ้างเหตุผลชั้นสูงจะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ถูกชักจูงด้วยสารที่อ้างเหตุผลชั้นต่ำและกลุ่มที่ไม่ได้รับสารควบคุม

### วิธีดำเนินการวิจัย

ในการทดลองครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามลำดับขั้นตอนต่อไปนี้คือ เลือกกลุ่มตัวอย่าง สร้างเครื่องมือเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งประกอบด้วย สารซักถาม และแบบวัดเจตคติ การดำเนินการทดลอง การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

##### ประชากร

การทดลองครั้งนี้ ครอบคลุมกลุ่มประชากรซึ่งเป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2529 ของโรงเรียนห้วยตะพานวิทยาคม อำเภอห้วยตะพาน จังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัด

##### กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลองครั้งนี้ ประกอบด้วยนักเรียนชายและหญิงระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2529 ของโรงเรียนห้วยตะพานวิทยาคม อำเภอห้วยตะพาน จังหวัดอุบลราชธานี จำนวน 120 คน สำหรับการดำเนินการเลือกกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ ได้กระทำตามลำดับขั้นตอนต่อไปนี้คือ

1. วัดระดับเหตุผลเชิงจริยธรรมของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวนประมาณ 400 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มอย่างง่าย (simple random sampling) ด้วยการจับฉลากเป็นชั้นเรียน แล้วเอาแบบวัดของ ดวงเดือน พันธุมนาวิน และ เพ็ญเช ประจวบจักษ์ (2524) ไปให้กลุ่มตัวอย่างดังกล่าวตอบ แล้วเลือกเอาเฉพาะผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 3 อย่างชัดเจนเท่านั้น ซึ่งในชั้นนี้ได้กลุ่มตัวอย่างมาทั้งหมด 165 คน

2. นำแบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงครัด (rigidity) ไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 165 คน ที่ได้จากข้อ 1 แล้วนำคะแนนมาเรียงลำดับจากมากไปหาน้อยโดยแยกตามเพศ คะแนนสูง หมายถึงผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก คะแนนต่ำ หมายถึงผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย หลังจากนั้นก็เลือกเอาเฉพาะผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก โดยนับจากผู้ที่มีคะแนนสูงสุดลงมาจากรายชาย 30 คนและเพศหญิง 30 คน และเลือกเอาผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย โดยนับจากผู้ที่มีคะแนนต่ำสุดขึ้นไปจากรายชาย 30 คนและเพศหญิง 30 คน ส่วนที่เหลือตรงกลางทั้งหมด ก็ได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงจำนวนทั้งสิ้น 120 คน

3. การสุ่มตัวอย่างเข้ากลุ่ม (random assignment) เมื่อได้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมาแล้วผู้วิจัยก็ได้สุ่มตัวอย่างทั้งหมดเข้ากลุ่ม โดยสุ่มเข้ากลุ่มทดลอง 2 กลุ่มและกลุ่มควบคุม 1 กลุ่ม ก็จะได้แต่ละกลุ่มประกอบด้วย นักเรียนชายที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก 10 คนและบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย 10 คน และนักเรียนหญิงที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก 10 คนและบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย 10 คนเช่นเดียวกัน ฉะนั้นก็ได้กลุ่มตัวอย่างกลุ่มละ 40 คน ดังตาราง 1

ตาราง 1 แสดงกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยแยกตามเพศ บุคลิกภาพแบบเกรงครัด และสารชักจูง

|     |      | สารชักจูง            |            |            |           |     |
|-----|------|----------------------|------------|------------|-----------|-----|
|     |      | บุคลิกภาพแบบเกรงครัด | สารชั้นสูง | สารชั้นต่ำ | สารควบคุม | รวม |
| เพศ | ชาย  | มาก                  | 10         | 10         | 10        | 30  |
|     |      | น้อย                 | 10         | 10         | 10        | 30  |
|     | หญิง | มาก                  | 10         | 10         | 10        | 30  |
|     |      | น้อย                 | 10         | 10         | 10        | 30  |
|     | รวม  |                      | 40         | 40         | 40        | 120 |

## เครื่องมือและการสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ ประกอบด้วย แบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรม แบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงครัด แบบวัดเจตคติต่อเรื่องที่ชักจูง สารชักจูงและสารควบคุม เรื่องเครื่องมือทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น มีทั้งเครื่องมือที่ผู้วิจัยนำมาจากของบุคคลอื่นทั้งหมด มีทั้งที่พัฒนาขึ้นใหม่ และมีทั้งที่สร้างขึ้นใหม่ทั้งหมด ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรม เป็นแบบวัดที่ดวงเดือน พันธุมนาวิน และ เพ็ญเช ประจวบปัจฉิก (2524) ได้สร้างขึ้นเพื่อศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ภายในกรอบทฤษฎีสถานภาพจิตและจริยธรรมของนักเรียนวัยรุ่น มีจำนวน 15 ข้อ แต่ละข้อมีเรื่องราวและเหตุผลที่เกี่ยวข้อง 6 ตัวเลือก ผู้ตอบจะเลือกตอบเพียงคำตอบเดียวในแต่ละข้อ ส่วนเรื่องราวต่าง ๆ ที่ใช้นั้น เป็นสถานการณ์ที่ขัดแย้งระหว่างความต้องการส่วนตัวหรือพวกพ้องกับกฎเกณฑ์ของกลุ่มและความดีงาม แบบวัดนี้มีไว้วัดพฤติกรรม แต่วัดเหตุผลในการเลือกกระทำของผู้ตอบไม่ว่าจะทำความดีหรือความเลว ดังนั้นการทำความเลวนั้น ถ้าผู้กระทำมีเหตุผลหรือเจตนาที่สูงส่งและเป็นการกระทำเพื่อส่วนรวม ผู้กระทำพฤติกรรมดังกล่าวก็จัดว่าเป็นผู้มีเหตุผลเชิงจริยธรรมสูงตามทฤษฎีของโกลเบอร์ก สำหรับการให้คะแนนนั้น เนื่องจากแต่ละข้อมีคำตอบ 6 ตัวเลือก แต่ละตัวเลือกระบุตรงกับขั้นใดขั้นหนึ่งใน 6 ขั้นตามทฤษฎีของโกลเบอร์ก เมื่อผู้ตอบเลือกตัวเลือกใดก็ให้คะแนนตามขั้นนั้น ฉะนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน คะแนนสูง แสดงว่าเป็นผู้ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับสูง คะแนนต่ำแสดงว่าเป็นผู้ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในระดับต่ำ

สำหรับความเชื่อมั่นของแบบวัดนี้ ดวงเดือน พันธุมนาวิน และ เพ็ญเช ประจวบปัจฉิก (2524) พบว่ามีความเชื่อมั่นในระดับปานกลาง ( $r_{tt} = .50$ ) อย่างไรก็ตามแบบวัดฉบับนี้ได้เคยใช้ในการวิจัยเรื่องจริยธรรมของเยาวชนไทย (ดวงเดือน พันธุมนาวิน และ เพ็ญเช ประจวบปัจฉิก 2520) พบว่ามีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับสูง ( $r_{tt} = .77$ )

### ตัวอย่างแบบสอบถาม

(0) ในการสอบคราวนี้ ข้าพเจ้าทำข้อสอบไม่ได้เพราะไม่ได้เตรียมตัวมาล่วงหน้า เพื่อนที่นั่งข้าง ๆ ส่งสารถึงแอบส่งกระดาษคำตอบให้ข้าพเจ้า แต่ข้าพเจ้าไม่ยอมรับกระดาษคำตอบของเพื่อน เพราะ..... ข้าพเจ้ากลัวจะถูกจับได้และถูกลงโทษให้สอบตก  
..... เป็นหน้าที่ของนักเรียนที่จะต้องเตรียมตัวให้พร้อมเสมอสำหรับการสอบ

- ..... ข้าพเจ้าอยากให้เพื่อนเห็นว่าข้าพเจ้าเป็นคนซื่อตรง
- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าจะเป็นหนี้บุญคุณ ต้องตอบแทนเพื่อนคนนั้นในภายหลัง
- ..... เป็นการไม่ยุติธรรมและขาดความรับผิดชอบอย่างมากที่ข้าพเจ้าจะลอกคำตอบจากเพื่อน
- ..... ข้าพเจ้าต้องการรักษาศักดิ์ศรีของตนเอง

แบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงครัด เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยพัฒนามาจากแบบวัดของ เรห์ฟิชซ์ (Rehfish. 1958 : 11 - 15) ซึ่งแบบวัดดังกล่าวเดิมมี 39 ข้อ แต่ผู้วิจัยได้นำเอาเฉพาะข้อที่มีความอำนาจจำแนกที่เชื่อมั่นได้ในระดับนัยสัมพันธ์ทางสถิติที่ .05 ซึ่งมีอยู่ 15 ข้อ แบบวัดนี้เป็นแบบวัดที่ให้อัตราตัวอย่างแสดงความรูสึกบนมาตราวัดประเมินค่า ซึ่งมีอยู่ 6 หน่วย โดยเริ่มตั้งแต่ ไม่จริงเลย ถึง จริงที่สุด ฉะนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 15 - 90 คะแนน ผู้ที่ได้คะแนนสูงจากแบบวัดนี้ แสดงว่าเป็นผู้มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก ส่วนผู้ที่ได้คะแนนต่ำ แสดงว่าเป็นผู้มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อย สำหรับความเชื่อมั่นของแบบวัดฉบับนี้ เรห์ฟิชซ์ (Rehfish. 1958 : 11 - 15) พบว่ามีความเชื่อมั่นในระดับที่ยอมรับได้ ( $r_{tt} = .72$ ) รายละเอียดดูจาก โรบินสัน และเชเวอร์ (Robinson and Shaw 1972 : 304 - 308) และการวิจัยครั้งนี้ก็พบความเชื่อมั่นในระดับที่ยอมรับได้ ( $r_{tt} = .70$ ) เช่นกัน

#### ตัวอย่างแบบสอบถาม

(๐) ข้าพเจ้าไม่ชอบที่จะเปลี่ยนความคิดคล้อยตามคนอื่นเลย

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

(๐๐) บุคคลที่เข้มแข็งต้องไม่แสดงอารมณ์หรือความรู้สึกให้คนอื่นเห็น

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

แบบวัดเจตคติต่อเรื่องที่ชักจูง เป็นแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อวัดเจตคติต่อเรื่องที่ชักจูงซึ่งมีทั้งหมด 4 เรื่อง แบ่งเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก 2 เรื่องได้แก่เรื่องงู และเรื่องครู และเรื่องที่คุ้นเคยน้อย 2 เรื่องได้แก่เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศ แต่ละเรื่องจะถูกวัดองค์ประกอบของเจตคติ 2 ด้านคือองค์ประกอบด้านความรู้สึกพอใจและองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ ฉะนั้นแบบวัดจึงแบ่งเป็น 2 แบบตามองค์ประกอบที่จะวัดคือ

ก. แบบวัดองค์ประกอบด้านความรู้สึกพอใจ เป็นแบบวัดที่สร้างขึ้นตามวิธีของออสกูต (Semantic Differential Scales) แต่ปรับปรุงให้เหมาะสมกับผู้ตอบ กล่าวคือให้มีมาตราประเมินค่า 6 หน่วยและคำคุณศัพท์ที่เขียนกำกับไว้ทุกหน่วยตามระดับเจตคติ แต่ละเรื่องจะมี 10 ข้อ ฉะนั้นพิสัยของคะแนนในแต่ละเรื่องจะอยู่ระหว่าง 10 - 60 ว่า มีความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูงมาก คะแนนต่ำ แสดงว่ามีความหวั่นไหวแบบวัดนี้ พบว่ามีความเชื่อมั่นในระดับสูง กล่าวคือ แบบวัดเจตคติที่มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .824 แบบวัดเจตคติที่มีต่อครู มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .91 สินค้าไทย มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .93 และแบบวัดเจตคติที่มีต่อการไปสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .91

ตัวอย่างแบบวัดเจตคติด้านความรู้สึกพอใจที่มีต่อ

(๐) ข้าพเจ้าเห็นว่า "งู" นั้น..

|                 |           |                   |                |        |              |
|-----------------|-----------|-------------------|----------------|--------|--------------|
| ไม่มีค่าเลย     | ไม่มีค่า  | ค่อนข้างไม่มีค่า  | ค่อนข้างมีค่า  | มีค่า  | มีค่ามาก     |
| น่าเกลียดที่สุด | น่าเกลียด | ค่อนข้างน่าเกลียด | ค่อนข้างน่ารัก | น่ารัก | น่ารักที่สุด |

ข. แบบวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ เป็นแบบวัดที่สร้างขึ้นโดยอาศัยมาตราของลิเคิร์ต (Likert method) ในแต่ละเรื่องจะมีแบบวัดชนิดนี้ 8 ข้อ แต่ละข้อจะมีมาตราประเมินค่าอยู่ 6 หน่วยจาก "ไม่จริงเลย" ถึง "จริงที่สุด" ฉะนั้นพิสัยของคะแนนแต่ละเรื่องจะอยู่ระหว่าง 8 - 48 คะแนน คะแนนสูง แสดงว่าเป็นผู้ที่มุ่งจะกระทำตามการชักจูงมาก คะแนนต่ำ แสดงว่าเป็นผู้ที่มุ่งจะกระทำตามการชักจูงน้อย สำหรับแบบวัดนี้พบว่า มีความเชื่อมั่นในระดับสูง กล่าวคือ แบบวัดเจตคติ

ที่มีต่อ... มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .86 แบบวัดเจตคติที่มีต่อครู มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .87 แบบวัดเจตคติที่มีต่อสินค้าไทย มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .89 และแบบวัดเจตคติที่มีต่อการไปเที่ยวต่างประเทศ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ .93

ตัวอย่างแบบวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำต่อ...

(๐) "ขณะที่สุวรรณและเพื่อน ๆ กำลังวิ่งเล่นด้วยความสนุกสนานอยู่ใต้ต้นไม้หนึ่ง บังเอิญมีลูกตุ้มหนึ่งหล่นจากต้นไม้ลงมารีเวณที่พวกเขา กำลังวิ่งเล่นกันอยู่ สุวรรณและเพื่อน ๆ จึงช่วยกันหาไม้มาตีลูกตุ้มตัวนั้นจนตาย" ถ้าข้าพเจ้าเป็นสุวรรณและเพื่อน ๆ ของเขา ข้าพเจ้าก็จะฆ่าเช่นกัน

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    กอนข้างไม่จริง    กอนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

สารชักจูง เป็นสารที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นโดยยึดตามทฤษฎีการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมของโคลเบอร์ก สารดังกล่าวจะเขียนถึงเรื่องที่ชักจูงในแง่มุมต่าง ๆ กัน สำหรับเรื่องที่ชักจูงนั้นมีทั้งหมด 4 เรื่องโดยแบ่งเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก 2 เรื่องคือ เรื่องงู และเรื่องครู กับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย 2 เรื่องคือเรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ การแบ่งเรื่องออกเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก และคุ้นเคยน้อยนี้ ได้จากการนำเอาเรื่องต่าง ๆ จำนวน 12 เรื่องไปให้กลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่จะใช้จริงช่วยตัดสิน โดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่ช่วยตัดสินทั้งหมด 80 คน

ตัวอย่างแบบวัดความคุ้นเคยมาก-น้อย

(๐) "งู" เป็นสัตว์ที่ข้าพเจ้าคุ้นเคยและรู้จักดี

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    กอนข้างไม่จริง    กอนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

(๐๐) พ่อแม่ ผู้ปกครอง หรือบุคคลใกล้ชิดเคยพูดถึงงูให้ข้าพเจ้าได้ฟังอยู่เสมอ

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    กอนข้างไม่จริง    กอนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

(๐๐๐) เมื่อข้าพเจ้าได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับ "งู" ใ้ไร ข้าพเจ้าจะรู้สึกวิตกกังวลมาก

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    กอนข้างไม่จริง    กอนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

แบบวัดความคุ้นเคยในแต่ละเรื่องมี 3 ข้อ ฉะนั้นพิสัยของคะแนนจึงอยู่ระหว่าง 3 - 18 คะแนน เมื่อนำแบบวัดดังกล่าวไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ช่วยตัดสินใจแล้ว ก็เอาคะแนนที่ได้ในแต่ละคนมารวมกันโดยแยกตามเรื่องแล้วเรียงคะแนนจากเรื่องที่ได้อะคะแนนมากไปหาน้อย คะแนนมาก แสดงว่าเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก คะแนนน้อย แสดงว่าเป็นเรื่องที่คุ้นเคยน้อย หลังจากนั้นก็คัดเอาเฉพาะเรื่องที่ได้อะคะแนนมากอันดับที่ 1 - 2 เป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก ซึ่งได้แก่เรื่องงู และเรื่องครุ กับเรื่องที่ได้อะคะแนนอันดับที่ 11 - 12 ซึ่งได้แก่ เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เป็นเรื่องที่คุ้นเคยน้อย

เรื่องที่ได้อันดับ 4 เรื่องนี้ แต่ละเรื่องได้ถูกเขียนเป็นเหตุการณ์ต่าง ๆ ในแง่มุมที่ต่างกันและมีการอ้างเหตุผลในการชักจูงต่างกัน 2 ระดับคือ เหตุผลชั้นสูงและเหตุผลชั้นต่ำ ฉะนั้นสารชักจูงจึงแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ สารชั้นสูง และสารชั้นต่ำ ส่วนสารอีกประเภทหนึ่งเป็นสารควบคุม ซึ่งมีรายละเอียดต่อไปนี้คือ

- สารชั้นสูง เป็นสารที่เขียนขึ้นโดยอ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 4 , 5 และ 6 ซึ่งเรื่องราวที่เขียนชักจูงทั้ง 4 เรื่องนี้ ในแต่ละเรื่องถูกเขียนเป็นเหตุการณ์ต่าง ๆ 3 สถานการณ์ โดยสถานการณ์ที่ 1 อ้างเหตุผลชั้นที่ 4 สถานการณ์ที่ 2 อ้างเหตุผลชั้นที่ 5 และสถานการณ์ที่ 3 อ้างเหตุผลชั้นที่ 6 ฉะนั้นสารชักจูงชั้นสูงจึงมีทั้งหมด 12 สถานการณ์

- สารชั้นต่ำ เป็นสารที่เขียนขึ้นโดยอ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 1 , 2 และ 3 ซึ่งเรื่องราวที่เขียนชักจูงทั้ง 4 เรื่องนี้ในแต่ละเรื่องจะเขียนเป็นเหตุการณ์ต่าง ๆ 3 สถานการณ์ โดยสถานการณ์ที่ 1 อ้างเหตุผลชั้นที่ 1 สถานการณ์ที่ 2 อ้างเหตุผลชั้นที่ 2 และสถานการณ์ที่ 3 อ้างเหตุผลชั้นที่ 3 ฉะนั้นสารชักจูงชั้นต่ำจึงมีทั้งหมด 12 สถานการณ์เช่นเดียวกัน

- สารควบคุม เป็นสารที่จัดทำสำหรับกลุ่มควบคุม โดยได้ใช้บทความและเรื่องราวต่าง ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องราวที่ชักจูงและเหตุผลเชิงจริยธรรมใด ๆ ทั้งสิ้น

### การทดลองใช้เครื่องมือ (Try-out)

สำหรับเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างและพัฒนาขึ้นนั้น ได้ถูกนำไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริง เพื่อหาจุดบกพร่องและนำมาปรับปรุงแก้ไข นอกจากนี้แบบวัดประเภทต่าง ๆ

ก็ให้นำไปหาคุณภาพและได้เลือกเอาข้อที่เหมาะสมมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ตามรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้แล้วในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเครื่องมือและแบบวัดประเภทต่าง ๆ ส่วนรายละเอียดการหาอำนาจจำแนกเป็นรายชื่อที่ได้จากภาคผนวก ข

### การดำเนินการทดลอง

การดำเนินการทดลองในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กระทำตามลำดับขั้นดังต่อไปนี้

1. นำแบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมไปวัดนักเรียนชั้น ม. 1/1 , ม. 1/2 , ม. 1/3 , ม. 1/5 , ม. 2/1 , ม. 2/2, ม. 2/3 , ม. 2/4 , ม. 2/6 และ ม. 3/2 ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 400 คน ส่วนห้องเรียนที่เหลือใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวัดทัศนความคุ้นเคยมาก - น้อย และใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างเพื่อหาคุณภาพของแบบวัดบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมากและน้อย ตลอดจนใช้วัดเจตคติเดิมของกลุ่มตัวอย่าง
2. นำกลุ่มตัวอย่างที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัดจากข้อที่ 1 จำนวน 165 คน มาวัดบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจแล้วคัดเอาเฉพาะผู้มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมาก 60 คน โดยเป็นหญิง 30 คน และชาย 30 คน และผู้มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจน้อย 60 คน โดยเป็นหญิง 30 คนและชาย 30 คน เช่นเดียวกัน ก็ได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงจำนวนทั้งสิ้น 120 คน
3. สุ่มตัวอย่างเข้ากลุ่ม(random assignment) โดยสุ่มเข้ากลุ่มทดลอง 2 กลุ่ม และกลุ่มควบคุม 1 กลุ่มรวมเป็นกลุ่มละ 40 คน แต่ละกลุ่มได้อ่านสารต่างกันคือ กลุ่มทดลองที่ 1 ได้อ่านสารชั้นสูง กลุ่มทดลองที่ 2 ได้อ่านสารชั้นต่ำ และกลุ่มควบคุม ได้อ่านสารควบคุม โดยใช้เวลาอ่านทั้งสิ้นประมาณ 2 ชั่วโมง การจัดห้องทดลองนั้น กลุ่มทุกกลุ่มได้รับการจัดที่นั่งละกันไปโดยไม่แยกตามลักษณะของสารชั้นสูง เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างทุกกลุ่มมีสภาพแวดล้อมคล้ายคลึงกัน ก่อนจะให้กลุ่มตัวอย่างอ่านสารนั้นผู้วิจัยได้ชี้แจงให้กลุ่มตัวอย่างได้เข้าใจว่า " เป็นการอ่านเพื่อจับใจความ ขอให้ทุกคนตั้งใจอ่าน เพราะหลังจากอ่านจบแล้วจะมีแบบทดสอบความเข้าใจในเนื้อหาที่อ่าน "
4. หลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้อ่านสารแล้ว 5 วัน กลุ่มตัวอย่างทุกกลุ่มได้ถูกวัดเจตคติที่มีต่อเรื่องที่ชักจูงและถูกวัดเหตุผลเชิงจริยธรรม ( ส่วนแบบวัดความเข้าใจในเนื้อหาของสารชักจูงได้วัดเฉพาะกลุ่มทดลองเท่านั้น) ทั้งนี้เพื่อตรวจสอบว่ากลุ่มตัวอย่างได้คล้อยตามการชักจูงมากน้อยเพียงใดและมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่างกันหรือไม่ ภายหลังจากที่อ่านสารประเภทที่ต่างกัน

## การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการทดลองนี้ ถูกนำมาวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (one-way ANOVA) เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 , 2 และ 5 และถ้าพบผลที่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ก็นำคะแนนเฉลี่ยไปเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยวิธีการของกินแกน (Duncan) และใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง (two-way ANOVA) เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 และ 4 สำหรับระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ตั้งไว้คือระดับ .05 นอกจากนี้ยังได้วิเคราะห์แบบถดถอยพหุคูณเป็นขั้น (Multiple Regression Analysis, stepwise) เพื่อวิเคราะห์หาคูเปอร์เซ็นต์การทำนายของตัวแปรประเภทต่าง ๆ ซึ่งเป็นการวิเคราะห์นอกเหนือการทดสอบสมมติฐาน ( พงจิต อินทสุวรรณ์ 2528 : 157 - 171 และ อนันต์ ศรีโสภณ 2525 : 301 - 315) และการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดได้ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS<sup>x</sup> (Statistical Package for the Social Sciences Version 10) ช่วยในการวิเคราะห์ ( ชูศักดิ์ อุดมศรี และ รัชชัย พงษ์วิชัย 2528 และ อรพินทร ชูชม 2529)

## ผลการค้นคว้า

การวิจัยเชิงทดลองในครั้งนี้ มีจุดมุ่งหมายที่สำคัญคือต้องการศึกษาผลของวิธีการชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูง โดยนำเอาหลักการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมตามทฤษฎีของโกลเบอร์มาใช้เพื่อกำหนดเนื้อหาในการชักจูง พร้อมกันนั้นได้เอาตัวแปรเกี่ยวกับเนื้อหาที่คุ้นเคยมากก็น้อย เพศและบุคลิกภาพแบบเคร่งครัด (rigidity) มาร่วมในการศึกษาด้วย ทั้งนี้โดยมุ่งศึกษาว่า การชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงนั้น ถ้าเราทราบเหตุผลเชิงจริยธรรมที่บุคคลนั้นใช้อยู่จริงแล้ว (ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ได้ใช้ผู้รับการชักจูงที่มีเหตุผลเชิงจริยธรรมในขั้นที่ 3 อย่างเด่นชัด) หากจะชักจูงให้บุคคลดังกล่าวเปลี่ยนเจตคติคล้อยตาม การใช้เหตุผลขั้นสูงคือเหตุผลเชิงจริยธรรมในขั้นที่ 4, 5 และ 6 หรือควรจะใช้เหตุผลขั้นต่ำคือเหตุผลเชิงจริยธรรมในขั้นที่ 1, 2 และ 3 จึงจะชักจูงได้ผลดีที่สุด ขณะเดียวกันก็ได้นำตัวแปรเกี่ยวกับเรื่องหรือประเด็นที่ชักจูง โดยแบ่งเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก ได้แก่ เรื่องงู และเรื่องครุ กับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ได้แก่ เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ตัวแปรด้านบุคลิกภาพแบบเคร่งครัด โดยแบ่งเป็นบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากกว่าบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดน้อย และเพศของผู้ถูกชักจูง มาเป็นสาเหตุในการทำนายปริมาณการยอมเปลี่ยนเจตคติตามการชักจูงในผู้รับการชักจูงด้วย นอกจากนี้หลังจากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มได้รับสารประเภทต่าง ๆ คือ สารชักจูงขั้นสูง สารชักจูงขั้นต่ำ และสารควบคุมแล้ว ผู้วิจัยได้วัดเหตุผลเชิงจริยธรรมของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มนอกเหนือจากการวัดเจตคติต่อเรื่องชักจูง ทั้งนี้เพื่อดูผลว่า สารที่กลุ่มตัวอย่างได้รับสารต่างประเภทย่อมจะมีผลต่อพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมหรือไม่อย่างไร

สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ ใช้การทดสอบความแปรปรวน (ANOVA) ของค่าเฉลี่ยเจตคติและค่าเฉลี่ยของเหตุผลเชิงจริยธรรม ซึ่งมีทั้งการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (one-way ANOVA) การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง (two-way ANOVA) และการวิเคราะห์แบบถดถอยพหุคูณเป็นขั้น (Multiple Regression Analysis, stepwise) การ

วิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดได้วิเคราะห์ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรม SPSS<sup>®</sup> (Statistical Packake for the social Sciences Version 10)

เนื่องจากการวัดเจตคติในครั้งนี้ มุ่งวัดองค์ประกอบของเจตคติ 2 ด้านจึงได้ใช้แบบวัด 2 ประเภทได้แก่ แบบวัดตามวิธีการของออสกูด (Semantic Difforental Scales) เพื่อวัดองค์ประกอบด้านความรู้สึกพอใจ และแบบวัดที่ใช้มาตราของลิเคิร์ต (Likert Scales) เพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ และเรื่องราวต่าง ๆ ที่นำมาใช้ชักจูงมี 4 เรื่องคือเรื่องงู เรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศ แต่ละเรื่องได้ถูกวัดองค์ประกอบของเจตคติทั้งสองด้านฉะนั้นในการวิจัยจึงได้วัดตัวแปรตาม คือเจตคติด้วยแบบวัดทั้งสองแบบเพื่อนำผลมาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแยกวิเคราะห์เป็นองค์ประกอบด้านความรู้สึกพอใจ และ องค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจในผลของตัวแปรอิสระต่าง ๆ ใดมากยิ่งขึ้น

ส่วนการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นนี้ จะได้เน้นการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานที่ได้ตั้งไว้ โดยมีการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อย นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์รายละเอียดอื่น ๆ นอกเหนือจากสมมติฐานอีกด้วย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในส่วนแรกนี้ จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานซึ่งมีทั้งหมด 5 ข้อดังรายละเอียดต่อไปนี้คือ

การศึกษาเปรียบเทียบเจตคติระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำและสารควบคุม

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 ที่กล่าวว่า "สารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นสูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงมากที่สุด รองลงมาคือสารชักจูงชั้นต่ำ ส่วนสารควบคุมจะทำให้เปลี่ยนเจตคติน้อยที่สุด" จากการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับ (One-way ANOVA) โดยมีสารชักจูงสามระดับเป็นตัวแปรอิสระ ตัวแปรตามคือเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูงเมื่อวิเคราะห์ในกลุ่มรวมทั้งหมด ผลพบว่า เจตคติด้านความรู้สึกพอใจของผู้รับแปรปรวนไปตามระ-

คัมของสารที่ใช้ชักจูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 2) และเพื่อจะให้เห็นอย่างแน่ชัดว่ากลุ่มใดมีเจตคติด้านความรู้สึกรสพอใจต่างจากกลุ่มอื่นจริง จึงได้นำเอาคะแนนเจตคติเฉลี่ยของทั้งสาม

ตาราง 2 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรสพอใจ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | เอ็มเอส   | เอฟ       |
|---------------------|-------|------------|-----------|-----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 12743.1167 | 6371.5583 | 16.9422 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 44000.8750 | 376.0759  |           |
| ทั้งหมด             | 119   | 56743.9917 |           |           |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 3 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกรสพอใจ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 156.85 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 153.80 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 133.62 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (156.85) | -                                          | 3.05                                       | 23.23 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (153.80) |                                            | -                                          | 20.18 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (133.62)  |                                            |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

กลุ่มดังกล่าวไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ โดยการทดสอบตามวิธีการของ ดันแคน (Duncan) ก็พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 156.86) และกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 153.80) มีคะแนนเจตคติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 133.62) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 (ดูตาราง 3) แต่ไม่พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ มีคะแนนเจตคติแตกต่างกันมากจนถึงระดับที่ยอมรับได้

ต่อมาได้แยกพิจารณาตามเรื่องที่ชักจูงที่ละเรื่องจนครบ 4 เรื่อง ปรากฏว่าเจตคติทางด้านความรู้สึกพอใจของผู้รับแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทั้ง 4 เรื่อง กล่าวคือ เรื่องงู เจตคติแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 1 ภาคผนวก ก) และเรื่องครู เรื่องสินค้าไทย เรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เจตคติแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เช่นเดียวกัน (ดูตาราง 2 , 3 และ 4 ภาคผนวก ก ตามลำดับ) และเมื่อนำเอาคะแนนเฉลี่ยเจตคติจากเรื่องดังกล่าวไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ตามวิธีการของดันแคน (Duncan) ก็พบว่า เรื่องงู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 38.975 , 41.125 และ 33.675 ตามลำดับ) และกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 35.125 , 42.85 และ 34.80 ตามลำดับ) มีเจตคติไม่แตกต่างกัน แต่ทั้งสองกลุ่มนี้มีเจตคติไปในทิศทางที่ชักจูงสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 33.225 , 36.025 และ 27.05 ตามลำดับ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 5 , 7 และ 8 ภาคผนวก ก ตามลำดับ) ส่วนเรื่องครูนั้นพบว่า กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 43.75) มีคะแนนเจตติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 40.025) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และทั้งสองกลุ่มนี้มีคะแนนเจตติสูงกว่ากลุ่มควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 36.325) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 6 ภาคผนวก ก)

สำหรับการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับ โดยมีตัวแปรอิสระคือ สารชักจูง 3 ระดับและตัวแปรตามคือเจตคติด้านการมุ่งกระทำ เมื่อวิเคราะห์ในกลุ่มรวม พบว่า เจตคติด้านการมุ่งกระทำของผู้รับการชักจูงแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 4) และเพื่อจะได้ทราบอย่างแน่ชัดว่า กลุ่มใดมีคะแนนเจตติสูงกว่ากลุ่มอื่น จึงได้นำคะแนนเจตคติทั้งสามกลุ่มดังกล่าวไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ โดยการทดสอบตามวิธีของ ดันแคน (ดูตาราง 5) ก็พบว่า กลุ่มที่ได้รับ

สารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 125.35) และกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 129.025) มีเจตคติแตกต่างจากกลุ่มควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 107.10) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แต่ไม่พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงมีเจตคติแตกต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำแต่อย่างใด

ตาราง 4 แสดงผลการวิเคราะห์การแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | เอมเอส    | เอฟ       |
|---------------------|-------|------------|-----------|-----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 8994.3167  | 4497.1583 | 10.6898 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 49221.675  | 420.6781  |           |
| ทั้งหมด             | 119   | 58215.9917 |           |           |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 5 แสดงการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                    | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 125.035 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 129.025 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 107.10 |
|------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (125.035) | -                                           | 3.99                                        | 17.935 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (129.025) |                                             | -                                           | 21.925 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (107.10)   |                                             |                                             | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ต่อมาได้แยกพิจารณาเรื่องที่ชักจูงทีละเรื่องจนครบ 4 เรื่อง ปรากฏว่า เจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูง แปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงใน 3 เรื่องคือ เรื่องงู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เจตคติด้านการมุ่งกระทำแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 9 , 11 และ 12 ภาคผนวก ค ตามลำดับ) และเมื่อนำคะแนนเจตคติเฉลี่ยจากทั้งสามเรื่องไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ตามวิธีการของ ดันแคน ก็พบว่าทั้งสามเรื่องคือ เรื่องงู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 32.625 , 35.775 และ 25.55 ตามลำดับ) และกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 32.25 , 34.675 และ 28.475 ตามลำดับ) มีเจตคติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยแต่ละเรื่องคือ 27.475 , 27.575 และ 20.925 ตามลำดับ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 13 , 14 และ 15 ภาคผนวก ค) แต่ไม่ปรากฏว่าทั้งกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและสารชั้นต่ำมีเจตคติในปริมาณที่แตกต่างกันแต่อย่างใด ส่วนเรื่องครูพบว่าคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำมิได้แปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงที่ใช้แต่ประการใด (ดูตาราง 10, ภาคผนวก ค)

ผลที่กล่าวมาข้างต้น พอสรุปได้ว่า จากการวิเคราะห์ในกลุ่มรวมนั้น กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงและสารชั้นต่ำ มีเจตคติทั้งในด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุมจนถึงระดับที่ยอมรับได้ แต่ไม่พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำมีเจตคติแตกต่างกันแต่ประการใด และเมื่อวิเคราะห์แยกย่อยทีละเรื่องปรากฏว่าในเรื่องงู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและสารชั้นต่ำมีเจตคติทั้งด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำสูงกว่ากลุ่มที่รับการควบคุม แต่ในเรื่องครูนั้น กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ และทั้งสองกลุ่มนี้มีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจสูงกว่ากลุ่มที่รับการควบคุมอย่างเชื่อมั่นได้ จึงผลส่วนนี้สนับสนุนสมมติฐานข้อที่ 1 อย่างเด่นชัด ส่วนเจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูงในเรื่องครู ไม่ปรากฏว่า กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงที่แตกต่างกันทั้งสามประเภทนี้ มีเจตคติแตกต่างกันแต่อย่างใด

### การศึกษาเจตคติของผู้รับสารสามระดับเมื่อแยกพิจารณาตามเรื่องที่คุ้นเคยมากกับคุ้นเคยน้อย

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2 ที่กล่าวว่า "การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น การใช้สารชั้นสูงจะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ขณะที่การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น การใช้สารชั้นสูงจะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้สารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" เนื่องจากการวิจัยในเรื่องนี้ได้นำตัวแปรด้านความคุ้นเคยมากและคุ้นเคยน้อยมาวัดชักจูงโดยให้เป็นตัวแปรภายในบุคคล ดังนั้นจึงแบ่งเรื่องที่ชักจูงออกเป็น 2 ประเภทคือเรื่องที่คุ้นเคยมาก ได้แก่เรื่องงูและเรื่องครู กับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ได้แก่ เรื่องสินค้าไทยและเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนนี้ ได้นำมาวิเคราะห์ทีละประเภทโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับดังที่ได้กล่าวมาแล้ว และจะวิเคราะห์เจตคติต่อเรื่องที่คุ้นเคยมากครั้งหนึ่ง และต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อยครั้งหนึ่ง เพื่อดูว่าเรื่องที่แต่ละประเภทชักจูงโดยใช้สารที่ต่างระดับกันจะทำให้ผู้รับมีเจตคติต่างกันหรือไม่ ส่วนกลุ่มควบคุมถึงแม้มิได้จัดกระทำในเรื่องที่คุ้นเคยมากและน้อย แต่ถูกวัดด้วยแบบวัดชนิดเดียวกันกับกลุ่มทดลองและในการเลือกเรื่องคุ้นเคยมากและคุ้นเคยน้อยก็ได้ใช้กลุ่มตัวอย่างในการตัดสินใจเลือกความคุ้นเคยที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงทั้งในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม ฉะนั้นในการวิเคราะห์ในส่วนนี้จึงได้นำเอากลุ่มควบคุมมาร่วมพิจารณาด้วย

จากการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับ โดยมีสารชักจูง 3 ระดับเป็นตัวแปรอิสระและตัวแปรตามคือเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่คุ้นเคยมาก พบว่า เจตคติด้านความรู้สึกพอใจของผู้รับแปรปรวนไปตามระดับของสารที่ใช้ชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 6) และเพื่อให้ทราบว่า กลุ่มใดบ้างที่ให้ผลต่อเจตคติต่างจากกลุ่มอื่น จึงได้นำเอาคะแนนเจตคติเฉลี่ยของแต่ละกลุ่มมาเปรียบเทียบเป็นรายคู่ด้วยวิธีการของ ดันแคน ก็พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 82.05) มีเจตคติสูงต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 70.55) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 7) แต่ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 76.15) กับกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ และกลุ่มควบคุมแต่อย่างใด

ส่วนการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจที่มีต่อเรื่องคุ้นเคยน้อย พบว่า

ตาราง 6 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกละพอใจต่อเรื่องที่ถูกเคย  
มาก ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | एमเอส    | เอฟ      |
|---------------------|-------|----------|----------|----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 2645.60  | 1322.80  | 6.6754 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 23184.90 | 198.1615 |          |
| ทั้งหมด             | 119   | 25830.50 |          |          |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 7 เปรียบเทียบคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกละพอใจต่อเรื่องที่ถูกเคยมาก ระหว่างกลุ่มที่ได้รับ  
สารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 82.05 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 76.15 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 70.55 |
|---------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง(82.05) | -                                         | 5.90                                      | 11.50 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ(76.15) |                                           | -                                         | 5.60                                     |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม(70.55)  |                                           |                                           | -                                        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

เจตคติด้านความรู้สึกละพอใจของผู้รับการชักจูง แปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ที่ระดับ .05 (ดูตาราง 8) และเพื่อให้ทราบว่าสารชักจูงชนิดใดให้ผลต่อเจตคติแตกต่างกัน จึงได้เปรียบเทียบเป็นรายคู่ด้วยวิธีการของ คันทเนน ก็พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 77.65 และ 74.80 ตามลำดับ) มีคะแนนเจตคติสูงกว่ากลุ่มควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 67.5) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 9) ขณะที่กลุ่มซึ่งได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ มีเจตคติไม่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้

ตาราง 3 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของ เจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ตนเองอยู่  
ในกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | เอ็มเอส   | เอฟ      |
|---------------------|-------|------------|-----------|----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 4773.7167  | 2386.8583 | 12.062 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 23152.2750 | 197.8827  |          |
| ทั้งหมด             | 119   | 27925.9917 |           |          |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว จะเห็นว่า การชักจูงด้วยเรื่องที่ตนเองอยู่ทำให้บุคคลมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจแตกต่างจากการชักจูงด้วยเรื่องที่ตนเองมาก คือในเรื่องที่ตนเองอยู่นั้น สารชักจูงชั้นสูง จะมีผลต่อเจตคติของผู้รับมากกว่าสารชั้นต่ำ และแตกต่างจากกลุ่มที่ได้รับสารควบคุมอย่างเด่นชัด ส่วนเรื่องที่ตนเองอยู่นั้น สารชั้นต่ำให้ผลไม่แตกต่างจากสารควบคุม

ตาราง 9 เปรียบเทียบคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสาร  
ชั้นสูง สารชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                  | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 77.65 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 74.80 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 63.075 |
|----------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (77.65) | -                                         | 2.85                                      | 14.575 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (74.80) |                                           | -                                         | 11.725 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (63.075) |                                           |                                           | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สำหรับการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับ เมื่อวิเคราะห์ความแปรปรวนของ  
เจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่คุ้นเคยมาก เมื่อมีสารสามระดับเป็นตัวแปรอิสระ พบว่าเจตคติ  
ด้านการมุ่งกระทำแปรปรวนไปตามระดับของสารชักจูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 10)  
และเพื่อจะได้ทราบว่ากลุ่มใดบ้างมีเจตคติต่างจากกลุ่มอื่น ๆ จึงได้นำคะแนนเจตคติไปเปรียบเทียบเป็น  
รายความถี่การของ ดันแคน ก็พบว่า กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ  
(คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 65.125 และ 64.325 ตามลำดับ) มีคะแนนเจตคติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุม  
(คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 58.60) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 11) แต่ไม่พบว่า  
กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำมีเจตคติแตกต่างกันแต่อย่างใด

ส่วนการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่คุ้นเคยน้อย เมื่อมี  
ตัวแปรอิสระคือ สารชักจูงสามประเภท ก็พบว่า เจตคติด้านการมุ่งกระทำของผู้รับแปรปรวนไปตามระดับ  
ของสารชักจูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 12) และจากการทดสอบเป็นรายคู่เพื่อ  
หาความแตกต่างของกลุ่มต่าง ๆ ด้วยวิธีการของดันแคน ก็ปรากฏว่า กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูงและ

ตาราง 10 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่คุ้นเคยมาก  
ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | เอมเอส   | เอฟ     |
|---------------------|-------|------------|----------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 1013.2167  | 506.6084 | 3.1185* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 19006.7500 | 162.4509 |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 20019.9667 |          |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

แสดงการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ของเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่คุ้นเคยมาก  
ระหว่าง...  
ชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 65.125 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 64.325 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 58.60 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (65.125) | -                                          | 0.80                                       | 6.525*                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (64.325) |                                            | -                                          | 5.725*                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (58.60)   |                                            |                                            | -                                        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 60.225 และ 64.70 ตามลำดับ) มีเจตคติสูงกว่ากลุ่ม  
ที่ได้รับสารควบคุม (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 50.50) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 13)

แต่ไม่พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงและกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ เกี่ยวกับเจตคติด้านการมุ่งกระทำในระดับที่ยอมรับได้

ตาราง 12 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติในด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่ถูกเกยเนอย ของกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ       |
|---------------------|-------|-----------|----------|-----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 4216.550  | 2108.275 | 13.4209 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 18379.375 | 157.0337 |           |
| ทั้งหมด             | 119   | 22595.925 |          |           |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 13 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องที่ถูกเกยเนอย ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 60.225 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 64.70 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 50.50 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (60.225) | -                                          | 4.475                                     | 9.725 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (64.70)  |                                            | -                                         | 14.20 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (50.50)   |                                            |                                           | -                                        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิเคราะห์การเปลี่ยนเจตคติด้านการมุ่งกระทำดังกล่าว จะเห็นว่าไม่ว่าจะชักจูงในเรื่องที่คุ้นเคยมากหรือคุ้นเคยน้อย การใช้สารชั้นสูงและสารชั้นต่ำ ก็ส่งผลกระทบต่อเจตคติได้มากเท่ากันและแตกต่างจากกลุ่มควบคุมในทั้งสองกรณี ฉะนั้นปริมาณความคุ้นเคยต่อเรื่องที่ชักจูง จึงไม่ทำให้ความเกี่ยวข้องระหว่างชั้นของเหตุผลในสารชักจูงกับเจตคติด้านการมุ่งกระทำแตกต่างกันแต่อย่างใด

จากที่กล่าวมาทั้งหมด พอสรุปได้ว่า มีอยู่กรณีเดียวเท่านั้นที่ควรใช้สารชักจูงชั้นสูง คือเมื่อผู้รับมีความคุ้นเคยกับเรื่องที่ชักจูงมากและต้องการให้บุคคลมีเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจมากต่อเรื่องนั้น นอกเหนือไปอีก 3 กรณีคือเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ต้องการให้มีเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจมาก และเรื่องที่คุ้นเคยมากหรือน้อยที่ต้องการให้มีเจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูงมาก ก็อาจจะใช้สารชักจูงชั้นสูงหรือสารชักจูงชั้นต่ำก็ได้ผลดีเท่าเทียมกัน ผลส่วนนี้จึงสนับสนุนสมมติฐานทางด้านสารที่คุ้นเคยมากและไม่สนับสนุนสมมติฐานเกี่ยวกับสารที่คุ้นเคยน้อย แต่ผลนี้ก็ยังไม่ใช่ชัดเจนพอที่จะยอมรับได้

#### การศึกษาเปรียบเทียบเจตคติของนักเรียนชายและนักเรียนหญิงที่ได้รับสารในชั้นที่ต่างกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ ก็เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3 ที่กล่าวว่า "นักเรียนหญิงไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือสารชั้นต่ำ ก็จะเปลี่ยนเจตคติมากกว่านักเรียนชาย และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชักจูงแล้ว ในนักเรียนชาย ถ้าชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ส่วนนักเรียนหญิงนั้น การชักจูงด้วยสารชั้นสูง จะเปลี่ยนเจตคติได้แตกต่างจากสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" แต่จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า เจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจของผู้รับมิได้แปรปรวนไปตามเพศ และตัวแปรตามดังกล่าวไม่ได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศและสารชักจูงแต่อย่างใด (ดูตาราง 14) ผลส่วนนี้จึงสรุปได้ว่า ไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารประเภทใด นักเรียนชายก็มีเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิง อย่างไรก็ตาม เพศร่วมกับสารชักจูงสามารถทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 24 %

ตาราง 14 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกละหว่างนักเรียนชาย และนักเรียนหญิง เมื่อนำสารชักจูงมารวมพิจารณาด้วย

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ                 |
|---------------------|-------|-----------|----------|---------------------|
| เพศ (ก)             | 1     | 1197.008  | 1197.008 | 3.225               |
| สารชักจูง (ข)       | 2     | 12743.117 | 6371.558 | 17.164 <sup>*</sup> |
| ก × ข               | 2     | 484.517   | 242.258  | < 1                 |
| อธิบาย              | 5     | 14424.647 | 2884.928 | 7.771 <sup>*</sup>  |
| ที่เหลือ            | 114   | 42319.350 | 371.222  |                     |
| ทั้งหมด             | 119   | 56743.992 |          |                     |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 24 %

ส่วนการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูง ก็ปรากฏว่าเจตคติด้านการมุ่งกระทำของผู้รับ มิได้แปรปรวนไปตามเพศจนถึงระดับที่ยอมรับได้ และยังพบว่าตัวแปรตามมิได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศและสารชักจูงแต่อย่างใด (ดูตาราง 15) ฉะนั้นจะเห็นได้ว่าไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารประเภทใด นักเรียนชายและหญิงก็มีเจตคติด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่าง และสำหรับส่วนนี้ เพศร่วมกับสารชักจูงสามารถร่วมกันทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 16 %

จากที่กล่าวมาข้างต้น พอสรุปได้ว่า เจตคติทั้งในด้านความรู้สึกละและการมุ่งกระทำ มิได้แปรปรวนไปตามเพศ และตัวแปรตามทั้งสองตัวดังกล่าวมิได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศและสารชักจูงแต่ประการใด ฉะนั้นผลในส่วนนี้จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ตั้งไว้

อย่างไรก็ตาม จากการวิเคราะห์ในกลุ่มแยกย่อยเพื่อดูผลในรายละเอียด โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มตามคะแนนความรู้ในเนื้อหาที่ชักจูง จึงได้จากการตอบคำถามตามเนื้อเรื่องที่ชักจูง แบบวัดความรู้

ตาราง 15 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติในด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูง  
ของนักเรียนชายและหญิง เมื่อนำสารชักจูงมารวมพิจารณาด้วย

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | เอ็มเอส  | เอฟ      |
|---------------------|-------|-----------|----------|----------|
| เพศ (ก)             | 1     | 437.008   | 437.008  | 1.043    |
| สารชักจูง (ข)       | 2     | 8994.317  | 4497.158 | 10.737 * |
| ก $\times$ ข        | 2     | 1034.317  | 517.158  | 1.235    |
| อธิบาย              | 5     | 10465.642 | 2093.128 | 4.997 *  |
| ที่เหลือ            | 114   | 47750.350 | 418.863  |          |
| ทั้งหมด             | 119   | 58215.992 | 489.210  |          |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 16 %

เกี่ยวกับสารชักจูงนี้ ได้ถูกนำไปวัดเฉพาะกลุ่มทดลองเท่านั้น โดยวัดพร้อมกับการวัดเจตคติและเหตุผลเชิงจริยธรรม ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้ถูกวัดความรู้ดังกล่าว หลังจากได้คะแนนมาก็เอามาหาค่าเฉลี่ย โดยคะแนนเฉลี่ยที่ได้ในครั้งนั้นเท่ากับ 5.6 จากนั้นก็ทำการแบ่งกลุ่มตามคะแนนความรู้ ก็ได้กลุ่มที่มีความรู้ต่ำกว่าคะแนนเฉลี่ย 29 คนและกลุ่มที่มีความรู้มากกว่าคะแนนเฉลี่ย 51 คน สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนนี้ จะไม่นำเอากลุ่มควบคุมมารวมวิเคราะห์ เพราะไม่ได้ถูกวัดความรู้ในสารชักจูง

จากการนำเอากลุ่มที่มีคะแนนน้อยไปวิเคราะห์เพื่อดูผลต่อเจตคติด้านความรู้สักพอใจ พบว่า นักเรียนชายมีเจตคติสูงกว่านักเรียนหญิง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 162.75 และ 147.24 ตามลำดับ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ดูตาราง 16 ภาคผนวก ก) และเพศร่วมกับสารชักจูงสามารถทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 15 % และจากการนำเอาคะแนนเจตคติของกลุ่มที่มีความรู้มากไป

วิเคราะห์ เพื่อผลการเปลี่ยนแปลงเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ กลับพบว่า นักเรียนชายและหญิงมีเจตคติ  
ด้านความรู้สึกพอใจไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยมีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 157.68 และ  
154.57 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เพศและสารชักจูงสามารถร่วมกันทำนายความแปรปรวนของตัวแปร  
ตามได้ 1 % (ดูตาราง 17 ภาคผนวก ก)

จากการวิเคราะห์เจตคติด้านความรู้สึกพอใจดังกล่าว จะเห็นว่ากลุ่มที่มีความรู้น้อยนั้น นักเรียน  
ชายจะเปลี่ยนเจตคติมากกว่านักเรียนหญิง ขณะที่ในกลุ่มที่มีความรู้นั้น นักเรียนชายและหญิงมีการ  
เปลี่ยนเจตคติไม่แตกต่างกัน

ส่วนการวิเคราะห์ผลการเปลี่ยนเจตคติด้านการมุ่งกระทำสำหรับกลุ่มที่มีความรู้นั้น พบว่า  
นักเรียนชายมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยมีคะแนน  
เฉลี่ยเท่ากับ 125.42 และ 129.41 ตามลำดับ (ดูตาราง 18 ภาคผนวก ก) และเพศกับสารชักจูงทำ  
นายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 1 % นอกจากนี้จากการนำคะแนนของกลุ่มที่มีความรู้มาก ไป  
วิเคราะห์ก็พบว่า นักเรียนชายและหญิงมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ โดย  
มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 122.36 และ 132.35 ตามลำดับ และพบว่าเพศกับสารชักจูงสามารถร่วมกัน  
ทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 6 % (ดูตาราง 19 ภาคผนวก ก)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้น จะเห็นว่า นักเรียนชายและหญิงในกลุ่มที่มีความรู้น้อยและกลุ่ม  
ที่มีความรู้มาก มีคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่างกัน

จากการวิเคราะห์ในกลุ่มย่อย โดยแยกเป็นกลุ่มที่มีความรู้น้อยและกลุ่มที่มีความรู้มาก จะเห็น  
ว่าในกลุ่มที่มีความรู้น้อย นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจสูงกว่านักเรียนหญิง ส่วนที่เหลือคือ  
เจตคติด้านการมุ่งกระทำในกลุ่มที่มีความรู้น้อย เจตคติด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ ในกลุ่มที่  
มีความรู้มาก พบว่านักเรียนชายและหญิงมีเจตคติไม่แตกต่างกัน

สำหรับการวิเคราะห์รายละเอียดในแต่ละเรื่องที่ใช้ชักจูง ปรากฏว่ากลุ่มที่มีความรู้น้อย ซึ่งมี  
จำนวน 29 คนนั้น นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องสูงกว่านักเรียนหญิงอย่างมีนัยสำคัญ

ทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีคะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 43.25 และ 32.24 ตามลำดับ (ดูตาราง 20 ภาคผนวก ก) ส่วนในเรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ไม่ปรากฏว่านักเรียนชายและหญิงมีเจตคติแตกต่างกันแต่ประการใด โดยมีคะแนนเจตคติในเรื่องครูเท่ากับ 43.75 และ 38.59 ในเรื่องสินค้าไทยเท่ากับ 42.42 และ 40.24 และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศเท่ากับ 33.33 และ 36.18 ตามลำดับ (ดูตาราง 21 , 22 และ 23 ภาคผนวก ก) และพบว่าเพศกับสารชักจูงสามารถทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามในเรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศเท่ากับ 38% , 7% , 2% และ 7% ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่มีความรู้มากซึ่งมีจำนวน 51 คนนั้นปรากฏว่า นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้ง 4 เรื่องคือเรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ โดยมีคะแนนเฉลี่ยของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจในเรื่องครูเท่ากับ 36.00 และ 36.22 เรื่องครูเท่ากับ 42.21 และ 43.52 เรื่องสินค้าไทยเท่ากับ 41.32 และ 43.87 และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศเท่ากับ 36.14 และ 30.96 ตามลำดับ และพบว่าเพศและสารชักจูงสามารถรวมกันทำนายตัวแปรตามในเรื่องครูได้ 4 % เรื่องครูได้ 2 % เรื่องสินค้าไทยได้ 3 % และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ 6 % (ดูตาราง 24 , 25 , 26 และ 27 ภาคผนวก ก ตามลำดับ) และจากการวิเคราะห์รายละเอียดยในแต่ละเรื่องเกี่ยวกับเจตคติด้านการมุ่งกระทำสำหรับกลุ่มที่มีความรู้น้อย พบว่านักเรียนชายมีเจตคติไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทั้ง 4 เรื่อง โดยคะแนนเฉลี่ยในเรื่องครูเท่ากับ 33.58 และ 31.00 เรื่องสินค้าไทยเท่ากับ 32.00 และ 30.94 เรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศเท่ากับ 27.08 และ 29.83 ตามลำดับ ส่วนเปอร์เซ็นต์การทำนายนั้น พบว่าเพศและสารชักจูงสามารถทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามในเรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศได้ 3% , 1% , 13% และ 2% ตามลำดับ (ดูตาราง 28 , 29 , 30 และ 31 ภาคผนวก ก ตามลำดับ) ส่วนการเปลี่ยนเจตคติด้านการมุ่งกระทำในกลุ่มที่มีความรู้มากนั้น พบว่านักเรียนชายมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติใน 3 เรื่องคือเรื่องครู (คะแนนเจตคติเฉลี่ยเท่ากับ 30.93 และ 34.74 ตามลำดับ) เรื่องสินค้าไทย (คะแนนเจตคติเฉลี่ยเท่ากับ 31.21 และ 34.54 ตามลำดับ) และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ (คะแนนเจตคติเฉลี่ยเท่ากับ 30.10 และ 31.43 ตามลำดับ) ส่วน

เพศและสารชักจูงนั้นสามารถร่วมกันทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามในเรื่องงู, เรื่องครู และเรื่อง การไปเที่ยวต่างประเทศได้ 7% , 4% และ 7% ตามลำดับ (ดูตาราง 32 , 33 และ 35 ภาคผนวก ค ตามลำดับ) ส่วนเรื่องสินค้าไทย กลับพบว่านักเรียนหญิง (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 37.84) มีเจตคติสูงกว่า นักเรียนชาย (คะแนนเจตคติเฉลี่ยคือ 32.71) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และเพศกับสารชักจูง ร่วมกันทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 14 % (ดูตาราง 34 ภาคผนวก ค) ซึ่งผลในส่วนนี้ได้ สันนิษฐานสมมติฐานข้อที่ 3 อย่างเด่นชัด

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่า ทางด้านตัวแปรตามคือเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจและด้านการมุ่ง กระทำ พอสรุปได้ว่า เมื่อวิเคราะห์ในกลุ่มรวมไม่ปรากฏว่า นักเรียนชายมีเจตคติทั้งด้านความรู้สึกรักพอใจ และด้านการมุ่งกระทำแตกต่างจากนักเรียนหญิงแต่ประการใด แต่เมื่อวิเคราะห์รายละเอียดก็พบว่า ใน กลุ่มที่มีความรู้น้อยนั้น นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจสูงกว่านักเรียนหญิง เฉพาะในกลุ่มรวมความรู้น้อยและเรื่องงู แต่เมื่อวิเคราะห์ในกลุ่มที่มีความรู้มาก นักเรียนหญิงมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่อง สินค้าไทยสูงกว่านักเรียนชาย ซึ่งผลในส่วนนี้สอดคล้องกับสมมติฐานอย่างเด่นชัด นอกนั้นไม่พบผลที่แตกต่างกันแต่ประการใด

#### การศึกษาเปรียบเทียบเจตคติของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมากและแรงจูงใจน้อย ที่ได้รับสาร ในระดับที่ต่างกัน

การวิเคราะห์ในส่วนนี้เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 4 ที่กล่าวว่า "ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจ น้อย ไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือสารชั้นต่ำ ก็จะทำให้เปลี่ยนเจตคติมากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรง จูงใจมาก และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชักจูงแล้ว ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมาก การชักจูงด้วยสาร ชั้นสูงจะทำให้เปลี่ยนเจตคติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ในขณะที่ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจน้อยนั้น การชักจูงด้วยสารชั้นสูง จะทำให้เปลี่ยนเจตคติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" การ วิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ ได้ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง(two-way ANOVA) เพื่อดูผล ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจและด้านการมุ่งกระทำ เมื่อพิจารณาจากตัวแปรอิสระ 2

ตัวคือบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดและระดับของสารที่ใช้ชักจูง จากการวิเคราะห์เจตคติด้านความรู้สึกพอใจในกลุ่มรวม พบว่า ตัวแปรตามนี้มีได้แปรปรวนไปตามบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดได้อย่างไร และตัวแปรตามนี้มีได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดและระดับของสารชักจูงแต่ประการใด ส่วนเปอร์เซ็นต์การทำนายนั้น พบว่า บุคลิกภาพแบบเคร่งครัดและสารชักจูงร่วมกันทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 22 % (ดูตาราง 16) ผลในส่วนนี้จึงสรุปได้ว่า ไม่ว่าจะชักจูงบุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากและน้อยด้วยสารประเภทใด ก็ทำให้บุคคลมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจไม่แตกต่างกัน

ตาราง 16 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ของผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากและเคร่งครัดน้อย เมื่อนำสารชักจูงมารวมพิจารณาด้วย

| แหล่งของความแปรปรวน       | ดีเอฟ | เอสเอส    | เอมเอส   | เอฟ     |
|---------------------------|-------|-----------|----------|---------|
| บุคลิกภาพแบบเคร่งครัด (ก) | 1     | 27.075    | 27.075   | <1      |
| สารชักจูง (ข)             | 2     | 12743.117 | 6371.558 | 16.671* |
| ก x ข                     | 2     | 416.450   | 208.225  | <1      |
| อธิบาย                    | 5     | 13136.642 | 2627.328 | <1      |
| ที่เหลือ                  | 114   | 43557.350 | 382.082  |         |
| ทั้งหมด                   | 119   | 56743.992 | 476.840  |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 22 %

ส่วนการวิเคราะห์ความแปรปรวนของของเจตคติด้านการมุ่งกระทำในกลุ่มรวม ก็พบว่า เจตคติด้านการมุ่งกระทำมิได้แปรปรวนไปตามบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดแต่อย่างไร และตัวแปรตามมิได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดกับสารชักจูงแต่ประการใด อย่างไรก็ตามก็พบว่า ตัวแปร

ตาราง 17 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติต่อการมุ่งกระทำ ระหว่างผู้มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมากและเกรงครัดน้อย เมื่อนำสารชักจูงมารวมพิจารณาด้วย

| แหล่งของความแปรปรวน      | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ      |
|--------------------------|-------|-----------|----------|----------|
| บุคลิกภาพแบบเกรงครัด (ก) | 1     | 316.875   | 316.875  | <1       |
| สารชักจูง (ข)            | 2     | 8994.317  | 4497.155 | 10.516 * |
| ก x ข                    | 2     | 151.350   | 75.675   | <1       |
| อธิบาย                   | 5     | 9462.542  | 1892.508 | 4.452 *  |
| ที่เหลือ                 | 114   | 48753.450 | 427.662  |          |
| ทั้งหมด                  | 119   | 58215.992 | 489.210  |          |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 16 %

อิสระทั้งสองนี้ สามารถทำนายความแปรปรวนของตัวแปรตามได้ 16 % (ดูตาราง 17)

นอกจากนี้จากการวิเคราะห์รายละเอียดในแต่ละเรื่อง ทั้งในเรื่องจริง เรื่องครู เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ก็พบว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมากและเกรงครัดน้อย มีคะแนนเจตคติทั้งด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ ไม่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้น จึงพอสรุปได้ว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมากมีเจตคติไม่แตกต่างจากผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดน้อยแต่อย่างใด และไม่พบว่าเจตคติทั้งสองด้านคือด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบเกรงครัดและสารชักจูงแต่ประการใด ผลในส่วนนี้จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ตั้งไว้

### การศึกษาเปรียบเทียบการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารที่มีระดับต่างกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 5 ที่กล่าวว่า "กลุ่มที่ถูกชักจูงด้วยสารที่อ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมชั้นสูง จะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ถูกชักจูงด้วยสารที่อ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมชั้นต่ำและกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม" ทั้งนี้เพื่อต้องการอยากรับว่า หลังจากกลุ่มตัวอย่างทั้งสามกลุ่มได้อ่านสารที่ต่างกัน 3 ประเภทคือสารที่อ้างเหตุผลชั้นสูง สารที่อ้างเหตุผลชั้นต่ำ และสารควบคุม ซึ่งมีใ้อ้างเหตุผลใด ๆ แล้วนั้น กลุ่มทั้งสามดังกล่าวจะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่างกันหรือไม่ ฉะนั้นหลังจากที่กลุ่มตัวอย่างได้อ่านสาร 3 ประเภทแล้ว 5 วัน กลุ่มตัวอย่างได้ถูกวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมพร้อมกับการวัดเจตคติและวัดความรู้ในสารชักจูง จากการนำคะแนนการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมที่วัดได้จากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 3 กลุ่มมาวิเคราะห์หาความแปรปรวนแบบทางเดียวสามระดับ (one-way ANOVA) โดยมีตัวแปรอิสระคือสาร 3 ประเภท ตัวแปรตามคือคะแนนการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม ผลปรากฏว่า กลุ่มที่ได้รับสารต่างกัน 3 ประเภทดังกล่าว มีการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมไม่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ (ดูตาราง 18) โดยกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม มีคะแนนเฉลี่ยการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมเท่ากับ 62.25 , 61.57 และ 61.62 ตามลำดับ นั้นย่อมแสดงว่า การให้บุคคลได้อ่านสารที่ต่างกัน 3 ประเภทในระยะเวลายาวสั้น (เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง) นั้น ไม่ได้ทำให้บุคคลมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่างกันแต่ประการใด ผลส่วนนี้จึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ตั้งไว้

ตาราง 18 แสดงผลการวิเคราะห์หาความแปรปรวนของคะแนนการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม ของกลุ่มที่ได้รับสารระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส   | เอฟ |
|---------------------|-------|-----------|---------|-----|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 11.3167   | 5.6583  | <1  |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 9640.65   | 82.3987 |     |
| ทั้งหมด             | 119   | 9651.9667 |         |     |

### การวิเคราะห์นอกเหนือสมมติฐาน

การวิเคราะห์ในส่วนนี้ เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาเปอร์เซ็นต์การทำนายของตัวแปรประเภทต่าง ๆ โดยการใช้วิธีวิเคราะห์แบบถดถอยพหุคูณเป็นขั้น (Multiple Regression Analysis , stepwise) จากการวิเคราะห์คะแนนเจตคติในด้านความรู้สึกพอใจ โดยมีตัวทำนายคือ เจตคติด้านการมุ่งกระทำ บุคลิกภาพแบบเกรงครัด เหตุผลเชิงจริยธรรม สารชักจูงและคะแนนความรู้ในสารชักจูง/ ซึ่งการนำเอาดัชนีทางด้านคะแนนความรู้ในสารมาร่วมในการทำนายด้วยนี้ กลุ่มควบคุมจำนวน 40 คนจะถูกตัดออกจากการวิเคราะห์เพราะไม่ได้ถูกวัดความรู้ในสารชักจูง ฉะนั้นการวิเคราะห์ในส่วนนี้ จึงมีกลุ่มตัวอย่างเพียง 80 คน จากการนำดัชนีทั้ง 5 ตัวดังกล่าวมารวมกันทำนายเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ โดยการวิเคราะห์ทั้งในกลุ่มรวมและกลุ่มที่แยกย่อยตามเพศ (ดูตาราง 19) ผลปรากฏว่า ในกลุ่มรวมนั้น ดัชนีทั้ง 5 ตัวดังกล่าวรวมกันทำนายปริมาณความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจของผู้ตอบได้ 38 % โดยตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้มี 2 ตัวคือเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งทำนายได้ถึง 31 % ตัวที่สองคือเหตุผลเชิงจริยธรรม ส่วนเมื่อแยกวิเคราะห์ตามเพศก็พบว่า ในนักเรียนชายนั้น ดัชนีทั้ง 5 ตัวดังกล่าวสามารถรวมกันทำนายปริมาณความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจในผู้ตอบได้ 45 % มีตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้อยู่ 2 ตัวคือเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งทำนายได้ถึง 43 % และบุคลิกภาพแบบเกรงครัด ส่วนในกลุ่มนักเรียนหญิงดัชนีทั้ง 5 ตัวดังกล่าวสามารถรวมกันทำนายปริมาณความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจของผู้ตอบได้ 55 % มีตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้อยู่ 2 ตัวคือเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งทำนายได้ถึง 41 % ตัวที่สองคือเหตุผลเชิงจริยธรรม

สำหรับเจตคติด้านการมุ่งกระทำนั้น ในกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ดัชนีทั้ง 5 ตัวคือ เจตคติด้านความรู้สึกพอใจ เหตุผลเชิงจริยธรรม บุคลิกภาพแบบเกรงครัด สารชักจูง และคะแนนความรู้ในสารชักจูง สามารถรวมกันทำนายปริมาณความแปรปรวนของเจตคติด้านการมุ่งกระทำของผู้ตอบได้ 44 % โดยมีตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้อยู่ 2 ตัวคือ เจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ซึ่งทำนายได้ถึง 31 % ตัวที่สองคือเหตุผลเชิงจริยธรรม และเมื่อแยกวิเคราะห์ตามเพศ พบว่า ในนักเรียนชายนั้น ดัชนีทั้ง 5 ตัวดังกล่าวสามารถรวมกันทำนายปริมาณความแปรปรวนของเจตคติด้านการกระทำของผู้ตอบได้ 51 %

ตาราง 19 เปอร์เซนต์การทำนายและลำดับความสำคัญของตัวทำนายต่าง ๆ ของเจตคติด้านความรู้สึกละพอใจ ในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อยตามเพศ

| กลุ่ม        | จำนวนคน | % การทำนาย | ตัวทำนาย  | ตัวทำนายตัวแรก | % ของตัวทำนายแรก |
|--------------|---------|------------|-----------|----------------|------------------|
| กลุ่มรวม     | 80      | 38%        | 1,2,5,3,4 | 1              | 31%              |
| นักเรียนชาย  | 40      | 45%        | 1,3,4,5,2 | 1              | 43%              |
| นักเรียนหญิง | 40      | 55%        | 1,2,5,4,3 | 1              | 41%              |

1 เท่ากับ เจตคติด้านการมุ่งกระทำ

4 เท่ากับ สารชักจูง

2 เท่ากับ เหตุผลเชิงจริยธรรม

5 เท่ากับ คะแนนความรู้ในสารชักจูง

3 เท่ากับ บุคลิกภาพแบบเกรงครีต

ตาราง 20 เปอร์เซนต์การทำนายและลำดับความสำคัญของตัวทำนายต่าง ๆ ของเจตคติด้านการมุ่งกระทำในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อยตามเพศ

| กลุ่ม        | จำนวนคน | % การทำนาย | ตัวทำนาย  | ตัวทำนายตัวแรก | % ของตัวทำนายแรก |
|--------------|---------|------------|-----------|----------------|------------------|
| กลุ่มรวม     | 80      | 44%        | 1,2,3,4,5 | 1              | 31%              |
| นักเรียนชาย  | 40      | 51%        | 1,4,3,2,5 | 1              | 43%              |
| นักเรียนหญิง | 40      | 53%        | 1,2,3,4,5 | 1              | 34%              |

1 เท่ากับ เจตคติด้านความรู้สึกละพอใจ

4 เท่ากับ สารชักจูง

2 เท่ากับ เหตุผลเชิงจริยธรรม

5 เท่ากับ คะแนนความรู้ในสารชักจูง

3 เท่ากับ บุคลิกภาพแบบเกรงครีต

โดยมีตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้อยู่ 1 ตัวคือเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ซึ่งทำนายได้ 43 % ส่วนในนักเรียนหญิงพบว่า ตัวนี้ทั้ง 5 ดังกล่าวสามารถร่วมกันทำนายความแปรปรวนของเจตคติด้านการมุ่งกระทำของผู้ตอบได้ 53 % โดยมีตัวทำนายที่สำคัญและยอมรับได้อยู่ 2 ตัวคือเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ซึ่งทำนายได้ถึง 34 % ตัวที่ 2 คือเหตุผลเชิงจริยธรรม (ดูตาราง 20)

จะเห็นได้ว่า ในการวิจัยนี้ ตัวนี้ที่สามารถทำนายปริมาณความแปรปรวนได้ดีที่สุดคือเจตคติ โดยเจตคติทั้งสองด้านคือด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ สามารถทำนายซึ่งกันและกันได้เปอร์เซ็นต์ที่สูงกว่าตัวแปรอื่น ๆ แต่เมื่อพิจารณาเฉพาะตัวแปรอิสระอื่น ๆ ก็พบว่า ตัวแปรที่สามารถทำนายเจตคติ (ซึ่งเป็นตัวแปรตาม) ได้ดีที่สุดคือเหตุผลเชิงจริยธรรม เพราะจากการพิจารณาตามตาราง 19 และ 20 จะเห็นว่า เหตุผลเชิงจริยธรรมนี้สามารถทำนายตัวแปรตามคือเจตคติทั้งทางด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ ในกลุ่มรวมและในกลุ่มนักเรียนหญิงเป็นอันดับ 2 และจากการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลเชิงจริยธรรมกับเจตคติ ก็พบว่า ในกลุ่มรวม เหตุผลเชิงจริยธรรม สามารถทำนายเจตคติด้านความรู้สึกพอใจได้ 0.07 % และทำนายเจตคติด้านการมุ่งกระทำได้ 12 % ในกลุ่มนักเรียนชาย เหตุผลเชิงจริยธรรมสามารถทำนายเจตคติด้านความรู้สึกพอใจได้ 1 % และด้านการมุ่งกระทำได้ 9 % และในกลุ่มนักเรียนหญิง เหตุผลเชิงจริยธรรมสามารถทำนายเจตคติด้านความรู้สึกพอใจได้ 1 % และเจตคติด้านการมุ่งกระทำได้ 10 % จะเห็นได้ว่าเหตุผลเชิงจริยธรรมสามารถทำนายเจตคติด้านการมุ่งกระทำได้มากกว่าด้านความรู้สึกพอใจ นอกจากนี้จากการวิเคราะห์เพื่อศึกษาอิทธิพลร่วมของตัวแปรอิสระในการทำนายตัวแปรตาม ก็พบว่า ตัวแปรอิสระทั้ง 4 ตัวคือ เหตุผลเชิงจริยธรรม บุคลิกภาพแบบแรงจูงใจ สารชักจูง และความรู้ในสารชักจูง ร่วมกันทำนายเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ในกลุ่มรวมได้ 7 % ในนักเรียนชาย 2 % และในนักเรียนหญิง 14 % และตัวแปรอิสระทั้ง 4 ดังกล่าวสามารถร่วมกันทำนายเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ในกลุ่มรวมได้ 13 % ในนักเรียนชายได้ 8 % และในนักเรียนหญิงได้ 19 % จะเห็นได้ว่า ตัวแปรอิสระทั้ง 4 ตัวสามารถทำนายเจตคติทั้งสองด้านในกลุ่มนักเรียนหญิงได้มากที่สุด และสามารถทำนายเจตคติด้านการมุ่งกระทำได้มากกว่าด้านความรู้สึกพอใจในทุกกลุ่มด้วย

สรุปและอภิปรายผล

ในบทก่อนได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ เพื่อทดสอบผลการชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติ โดยใช้สารต่างกัน 3 ประเภทคือสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารทวนถม ฉะนั้นสารชักจูงจึงเป็นตัวแปรหลักในการวิจัยครั้งนี้ นอกจากนี้ได้นำตัวแปรอิสระอื่น ๆ มาเป็นสาเหตุในการทำนายปริมาณการยอมเปลี่ยนเจตคติของบุคคลคือ ตัวแปรทางด้านเนื้อหาที่คุ้นเคยมากกับน้อย บุคลิกภาพแบบเกรงกลัวและเพศของผู้รับการชักจูง ฉะนั้นตัวแปรอิสระที่ใช้ศึกษาจึงมีทั้งหมด 4 ประเภทคือ (1) สารชักจูงมี 3 ตัวได้แก่สารชั้นสูง สารชั้นต่ำ และสารทวนถม (2) เนื้อหาหรือประเด็นที่ชักจูงมี 2 ตัวได้แก่เนื้อหาที่คุ้นเคยมากและคุ้นเคยน้อย (3) บุคลิกภาพแบบเกรงกลัวมี 2 ตัวได้แก่ บุคลิกภาพแบบเกรงกลัวมากและเกรงกลัวน้อย และ (4) เพศของผู้ชักจูง รวมตัวแปรอิสระที่ศึกษาทั้งหมด 9 ตัว ส่วนตัวแปรตาม ได้แก่ (1) เจตคติด้านความรู้สึพอใจ (2) เจตคติด้านการมุ่งกระทำ และ (3) การใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม ซึ่งวัดเพื่อศึกษาว่า ภายหลังที่กลุ่มตัวอย่างได้รับสารต่างกัน 3 ประเภท จะทำให้มีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมต่างกันหรือไม่

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ได้วิเคราะห์เป็น 2 ลักษณะคือ การวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน โดยวิเคราะห์ในภาพรวม และในกลุ่มแยกย่อยเพื่อขยายความตามสมมติฐาน ฉะนั้นในการสรุปและอภิปรายผลก็จะเริ่มสรุปและอภิปรายตามสมมติฐาน เป็นอันดับแรก เพื่อจะได้ทราบว่าข้อมูลจากการวิจัยนี้ ให้ผลสนับสนุนการทำนายที่ได้กระทำไว้ล่วงหน้ามากน้อยเพียงใด หลังจากนั้นก็จะสรุปและอภิปรายในด้านอื่น ๆ ตามตัวแปรที่น่าสนใจ และนำเอาผลการวิจัยทั้งหมดไปประสานเข้ากับผลการวิจัยอื่น ๆ ทั้งที่ทำในประเทศและต่างประเทศเพื่อจะก่อให้เกิดความกว้างขวางยิ่งขึ้น ส่วนหัวข้อสุดท้ายจะได้นำเสนอข้อดีและข้อจำกัดของการวิจัย ข้อเสนอแนะทางปฏิบัติ ตลอดจนแนวทางที่ควรจะทำการศึกษาต่อไป ซึ่งรายละเอียดจะได้เสนอตามลำดับขั้นตอนต่อไปนี้

### การสรุปและอภิปรายผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามสมมติฐาน

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ตั้งสมมติฐานไว้ 5 ข้อโดยแต่ละข้อได้อาศัยทฤษฎีและผลการวิจัยต่าง ๆ มาเป็นพื้นฐานในการทำนายผลล่วงหน้าดังกล่าว ผลการวิเคราะห์ข้อมูล มีทั้งที่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 กล่าวว่า "สารชักจูงที่ใช้เหตุผลชั้นสูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามมากที่สุด รองลงมาคือสารชั้นต่ำ ส่วนสารควบคุม จะทำให้เปลี่ยนเจตคติน้อยที่สุด" สมมติฐานนี้ได้คาดถึงอิทธิพลของสารชักจูงที่ต่างกัน 3 ประเภทคือสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม ที่จะส่งผลกระทบต่อปริมาณการเปลี่ยนเจตคติในระดับที่ต่างกัน เหตุที่คาดว่าสารชั้นสูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามมากกว่าสารชั้นต่ำก็เพราะ จากการรวบรวมงานวิจัยที่ทำในต่างประเทศ (Rest Turiel and Kohlberg, 1969:225-257; Keasey, 1973:30-38; Ward and Wilson, 1980) พบว่าการใช้สารที่อ้างเหตุผลชั้นที่สูงกว่าเหตุผลที่บุคคลชักจูงใช้อยู่จริงนั้น มีความน่าเชื่อถือและสามารถเปลี่ยนความคิดให้คล้อยตามได้มากกว่าการใช้สารที่ใช้เหตุผลชั้นที่ต่ำกว่าซึ่งบุคคลชักจูงใช้อยู่ จากการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยพบว่า ให้ผลทั้งที่สอดคล้องและไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ในส่วนที่ไม่สอดคล้องกับสมมติฐานนั้นคือ จากการวิเคราะห์ในกลุ่มรวม พบว่า สารชั้นสูงไม่สามารถชักจูงให้บุคคลมีเจตคติทั้งในด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำไปในทิศทางที่ชักจูงได้มากกว่าสารชั้นต่ำจนถึงระดับที่ยอมรับได้ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อวิเคราะห์ในกลุ่มแยกย่อย โดยพิจารณารายละเอียดทีละเรื่อง ก็พบผลที่สอดคล้องกับสมมติฐานอย่างเด่นชัด กล่าวคือ จากการทดสอบเจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องครู พบว่า สารชักจูงชั้นสูงทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติตามการชักจูงมากกว่าสารชั้นต่ำอย่างเชื่อมั่นได้ และสารชักจูงชั้นสูงและชั้นต่ำทำให้บุคคลมีเจตคติดังกล่าวมากกว่าสารควบคุมอย่างเชื่อมั่นได้เช่นกัน ซึ่งผลในส่วนนี้นอกจากจะสอดคล้องกับสมมติฐานแล้ว ยังสอดคล้องกับการศึกษาในต่างประเทศตามที่กล่าวมาแล้ว คือ จากการวิจัยของกิเซย์ (Keasey, 1973:30-38) ซึ่งได้ศึกษาเด็กก่อนวัยรุ่นจำนวน 126 คน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 1, ชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 ประเภทย่อย 42 คน การดำเนินการทดลองนั้นทำโดยให้ผู้สมัคร 2 คนมาแนะนำผู้ถูกทดลอง โดยอ้างเหตุผลในชั้นที่ต่างกันคือ อ้างเหตุผลที่สูงกว่าบ้าง ชั้นที่เท่าเทียม และชั้นที่ต่ำกว่าเหตุผลที่บุคคลชักจูงใช้อยู่แต่เดิมบ้าง ผลปรากฏว่า การอ้างเหตุผลชั้นสูงทำให้บุคคลคล้อยตาม

มากกว่าการใช้เหตุผลในชั้นต่ำ และสอดคล้องกับการศึกษาของวอร์ดและวิลสัน (Ward and Wilson, 1980 :271 - 286) ที่ได้ศึกษานิสิตหญิงจำนวน 80 คนโดยเลือกเอาเฉพาะผู้ที่ใช้เหตุผล ซึ่งจริยธรรม ในชั้นที่ 3 และชั้นที่ 5 เท่านั้น หลังจากนั้นผู้ทดลองได้ถูกชักจูงจากผู้สมรู้ด้วยเหตุผล ที่ 2 ผลพบว่า นิสิตที่ใช้เหตุผลชั้น 5 ได้แสดงความไม่เห็นด้วยกับการชักจูงมากกว่านิสิตที่ใช้เหตุผลชั้นที่ 3 ทั้งนี้เพราะ การอ้างเหตุผลในชั้นที่บุคคลใช้อยู่นั้น ถ้ายิ่งต่ำมากเท่าไรยิ่งขาดความน่าเชื่อถือมา ฉะนั้น ส่วนการ วิเคราะห์ในเรื่องอื่น ๆ นอกเหนือจากนี้ ไม่พบว่าสารชั้นสูงทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติที่ ความรู้สึกพอใจ และด้านการมุ่งกระทำแตกต่างจากสารชั้นต่ำแต่ประการใด แต่ที่พบว่า ทั้งสารชั้นสูง สารชั้นต่ำ ทำให้ บุคคลเปลี่ยนเจตคติทั้งด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำมากกว่าสารควบคุม วนใหญ่

ผลส่วนนี้แสดงว่า สำหรับนักเรียนวัยรุ่นไทยนั้น การชักจูงด้วยเหตุผลอื่น การไม่ว่าจะเป็นเหตุผล ในระดับใด ผู้รับการชักจูงมักคล้อยตามการชักจูงได้แตกต่างจากกลุ่มที่ไม่ได้ชักจูงอย่างเด่นชัด นอกจากนี้ เจตคติด้านความรู้สึกพอใจต่อเรื่องครูเท่านั้น ที่สารชักจูงชั้นสูงให้ผลดีกว่าสารชักจูงชั้นต่ำ

จากที่กล่าวมาข้างต้นพอสรุปได้ว่า ในการทำนายผลการชักจูงด้วยสารที่แตกต่างกัน 3 ประเภท นั้น เมื่อวิเคราะห์แล้วก็พบว่า ส่วนใหญ่ไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน แต่ก็มีส่วนหนึ่งที่สนับสนุนสมมติฐาน อย่างเด่นชัด ซึ่งผลที่สอดคล้องกับสมมติฐานนั้น ก็ไปสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ทำในต่างประเทศอีกด้วย

สมมติฐานข้อที่ 2 กล่าวว่า "การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น การใช้สารชั้นสูงจะทำให้ บุคคลเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้สารชั้นต่ำ ขณะที่การชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น การใช้สารชั้น สูง จะทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการใช้สารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" สมมติฐานนี้ได้ทำ นายถึงปริมาณการเปลี่ยนเจตคติที่แตกต่างกัน เมื่อชักจูงด้วยเรื่องที่คุ้นเคยมาก ได้แก่ เรื่องงูและเรื่อง ครู และเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ได้แก่ เรื่องสินค้าไทยและเรื่องการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศ ทั้งนี้โดยเชื่อ ว่าถ้าบุคคลถูกชักจูงด้วยประเด็นหรือเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น จะเปลี่ยนเจตติยมากกว่าการชักจูงด้วยประเด็น หรือเรื่องที่คุ้นเคยน้อย เพราะประเด็นหรือเรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น เจตติยก็มีลักษณะที่มั่นคงกว่าเนื่องจาก ถูกตอกย้ำเจตคติเดิมอยู่บ่อย ๆ ขณะที่การชักจูงด้วยประเด็นหรือเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น บุคคลจะ

เปลี่ยนเจตคติได้ง่ายกว่า เพราะเป็นเรื่องใกล้ตัว เจตคติยังไม่หนักแน่นมากนัก จากการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า ไม่ว่าจะชักจูงในเรื่องที่คุ้นเคยมาก (ได้แก่เรื่องงูและเรื่องครู) หรือเรื่องที่คุ้นเคยน้อย (ได้แก่เรื่องสินค้าไทยและเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ) สารชักจูงชั้นสูงและสารชักจูงชั้นต่ำ ก็ไม่สามารถทำให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติทั้งในด้านความรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำใดแตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ ดังนั้นผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยนี้ จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ แต่อย่างไรก็ตาม จากการพิจารณาผลการวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละเรื่อง ก็พบผลที่น่าสนใจคือ การวิเคราะห์เจตคติด้านความรู้สึกพอใจที่มีต่อเรื่องครูนั้นพบว่า สารชักจูงชั้นสูงทำให้บุคคลมีคะแนนเจตคติมากกว่าสารชักจูงชั้นต่ำ และสารชักจูงชั้นต่ำทำให้บุคคลมีคะแนนเจตคติมากกว่าการใช้สารควบคุมอย่างเชื่อมั่นได้ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะว่า ถึงแม้เรื่องครูจะเป็นเรื่องคุ้นเคยมากก็จริง แต่เนื้อหาในสารชักจูงชั้นสูงในเรื่องดังกล่าว อาจเป็นเนื้อหาที่แปลกใหม่ ซึ่งบุคคลชักจูงไม่เคยได้ยินได้ฟังมาก่อนเลย จึงอาจทำให้บุคคลมีเจตคติคล้อยตามการชักจูงได้ง่าย

จากที่กล่าวมาข้างต้นพอสรุปได้ว่า การชักจูงด้วยเรื่องที่ต่างประเภทกันคือ เรื่องที่คุ้นเคยมาก และเรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น ไม่ว่าจะใช้เหตุผลในชั้นสูงหรือชั้นต่ำ ก็ไม่ทำให้บุคคลมีเจตคติแตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ ฉะนั้นผลในส่วนนี้จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

สมมติฐานข้อที่ 3 กล่าวว่า "นักเรียนหญิงไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชักจูงชั้นสูงหรือสารชักจูงชั้นต่ำ ก็จะเปลี่ยนเจตติมากกว่านักเรียนชาย แต่เมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชักจูงแล้ว นักเรียนชายที่ถูกชักจูงด้วยสารชั้นสูง จะเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ส่วนนักเรียนหญิงการชักจูงด้วยสารชักจูงชั้นสูงก็จะทำให้เปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" ที่คาดผลไว้ในลักษณะเช่นนี้ก็เพราะชายและหญิงมีลักษณะแตกต่างกันทั้งในด้านพัฒนาการและความคาดหวังทางสังคม แต่จากการวิเคราะห์ข้อมูลในกลุ่มรวมกลับพบว่า นักเรียนชายมีเจตคติทั้งทางด้านความรู้สึกพอใจและด้าน

การมุ่งกระทำ ไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิงจนถึงระดับที่ยอมรับได้ และไม่พบว่าเจตคติทั้งสองด้านดังกล่าวแปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศและสารชักจูงแต่อย่างใด ฉะนั้นผลการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และไม่สอดคล้องกับการศึกษาที่พบทั้งในประเทศและต่างประเทศ

(คำร้อง ศาครวิมล 2516 ; Steinbacher and Gilroy. 1976:299-306; Singh. 1970:

269-270; Whittaker. 1965:91-94; Janis and Field. 1959:55-68) ที่พบว่า

เพศหญิงนั้นจะคล้อยตามการชักจูงมากกว่าชาย อย่างไรก็ตามผลการวิจัยในทำนองนี้ก็ปรากฏอยู่บ้าง

การวิจัยของ จอห์นสัน และ แมคดอนเนลล์ (Johnson and Mcdonnell. 1974 : 155 - 156

ซึ่งได้ศึกษาในลิตจำนวน 60 คน ผลปรากฏว่า นิสิตชายและหญิงมีการเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงไม่

แตกต่างกัน และการศึกษาของ เอกลี (Eagly. 1974 : 758 - 773) ที่พบว่าเพศชายและหญิงมีการ

เปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูงไม่แตกต่างกัน จะเห็นว่า การวิเคราะห์ข้อมูลในกลุ่มรวมนั้น แม้จะไม่

สอดคล้องกับสมมติฐานและงานวิจัยที่เคยทำมาในบางเรื่องทั้งที่ทำในประเทศและต่างประเทศ แต่ก็สอดคล้อง

คล่องกับงานวิจัยในบางเรื่อง

ส่วนในการวิเคราะห์ข้อมูลในกลุ่มย่อย โดยแบ่งตามคะแนนความรู้ในเรื่องที่ชักจูงเป็น กลุ่มที่มีความ

รู้น้อยและกลุ่มที่มีความรู้มาก ซึ่งในการวิเคราะห์ในส่วนนี้ได้ตัดกลุ่มควบคุมออกไปเพราะไม่ได้ถูกวัด

ความรู้ในเนื้อหาที่ชักจูง สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลในกลุ่มที่มีความรู้น้อยนั้น ส่วนใหญ่นักเรียนชายมี

เจตคติทั้งในด้านความรู้สึกละอายและด้านการมุ่งกระทำไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิง นอกจากเจตคติด้าน

ความรู้สึกละอายของกลุ่มรวมและเรื่องงูเห่าเท่านั้น ที่พบว่านักเรียนชายมีเจตคติไปในทิศทางที่ชักจูงมากกว่านัก

เรียนหญิง ส่วนในกลุ่มที่มีความรู้มากนั้น ส่วนใหญ่ที่พบว่านักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกละอายและด้าน

การมุ่งกระทำไม่แตกต่างจากนักเรียนหญิง ยกเว้นเรื่องสินค้าไทยเท่านั้นที่พบว่า นักเรียนหญิงมีเจตคติด้าน

การมุ่งกระทำตามการชักจูงมากกว่านักเรียนชาย ซึ่งผลในส่วนนี้สอดคล้องกับสมมติฐานอย่าง เกินขีดและ

สอดคล้องกับการศึกษาที่เฝ้าทำทั้งในประเทศและต่างประเทศอีกหลายเรื่อง (คำร้อง ศาครวิมล 2516 ;

Steinbacher and Gilroy. 1976:299-306; Singh. 1970:269-270; Whittaker.

1965; Janis and Field. 1959:55-68) ตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

จากการที่พบว่า ในกลุ่มผู้ถูกชักจูงที่มีความรู้ในเนื้อหาต่ำ นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกละ

อายมากกว่านักเรียนหญิง ซึ่งผลในส่วนนี้ไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า กลุ่มนี้

มีการรับทราบเนื้อหาที่ชักจูงอย่างผิวเผิน ผลนี้จึงอาจไม่เกิดจากอิทธิพลของสารชักจูงมากนัก แต่อาจเกิด

จากปัจจัยอื่น ๆ ที่ยังไม่อาจจะกล่าวได้แน่นอน สำหรับกลุ่มที่มีความรู้ในเนื้อหามากขึ้น หลังจากถูกชักจูง นักเรียนหญิงมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูงมากกว่านักเรียนชาย ซึ่งผลในส่วนนี้สอดคล้องกับ สมมติฐานอย่างเด่นชัด ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าเกิดจากความสนใจรับฟังสาร ทำให้เกิดความเข้าใจและจดจำเนื้อหาของสารมากพอที่สารนั้น จะมีอิทธิพลต่อจิตใจของผู้รับ โดยเฉพาะนักเรียนหญิง

สมมติฐานข้อที่ 4 กล่าวว่า "ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงน้อย ไม่ว่าจะชักจูงด้วยสารชั้นสูงหรือชั้นต่ำ จะเปลี่ยนเจตคติได้มากกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมาก และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างสารชักจูงแล้ว ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมากนั้น การชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะเปลี่ยนเจตคติมากกว่าการชักจูงด้วยสารชั้นต่ำ ในขณะที่ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงน้อย การชักจูงด้วยสารชั้นสูงจะทำให้เปลี่ยนเจตติมากกว่าสารชั้นต่ำในปริมาณที่ไม่มากนัก" เหตุที่คาดไว้วงหน้าเช่นนี้ก็เพราะว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมากนั้น เป็นผู้ที่ยึดมั่นในแบบแผนเก่า ๆ ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง จึงจำเป็นต้องอาศัยหลักเหตุผลที่น่าเชื่อถือ จึงจะชักจูงบุคคลประเภทนี้ได้ผลดี ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงน้อยนั้น พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ ได้ตามความเหมาะสม จึงมักจะเปลี่ยนเจตติคล้อยตามการชักจูงได้ง่ายกว่าผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมาก แต่จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อยที่ละเรื่องกลับพบว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมากนั้น มีการเปลี่ยนเจตติทั้งในด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำ ไม่แตกต่างจากผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงน้อยแต่ประการใด นอกจากนี้ยังพบว่าเจตติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจและด้านการมุ่งกระทำมิได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแรงจูงกับสารชักจูงแต่อย่างใด ฉะนั้นผลการวิเคราะห์ในส่วนนี้จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สโตน เคมเมอร์เรอร์ และกูเยเทล (Stone Kemmerer and Gueutal, 1985 : 2959) ที่ได้ศึกษาเจตติของพนักงานในบริษัทแห่งหนึ่งจำนวน 23 คนที่มีต่อการนำเอาระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในบริษัท ผลปรากฏว่า ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงมาก มีเจตติที่ไม่ดีต่อการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ ลินน์ โมราเวค และ เซฟฟา (Linn Moravec and Zeppa, 1982 : 684 - 691) ที่ได้ศึกษาเจตติของนิสิตแพทย์ที่มีต่อผู้ป่วยหนักและญาติผู้ป่วยหนักดังกล่าว จำนวน 170 คน ภายหลังที่ให้นิสิตดังกล่าวไปคลุกคลีกับผู้ป่วยหนักในคลินิกเป็นเวลา 12 สัปดาห์ ผลปรากฏว่า นิสิตมิได้เปลี่ยนเจตติที่มีต่อผู้ป่วยแต่ประการใด แต่พบว่าการเปลี่ยนเจตติไปในทางลบต่อญาติของผู้ป่วยหนักดังกล่าว และในจำนวนผู้

ที่เปลี่ยนเจตคติดังกล่าวนี้ พบว่านิสิตที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากจะเปลี่ยนเจตคติน้อยกว่านิสิตที่มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดน้อย การที่ได้ผลไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และไม่สอดคล้องกับการวิจัยในต่างประเทศ อาจมีสาเหตุมาจาก 2 ประการคือ ประการแรก ลักษณะของเนื้อหาในแบบวัดบุคลิกภาพดังกล่าว ซึ่งเพราะแบบวัดที่ผู้วิจัยได้แปลมาจากต่างประเทศ ซึ่งสร้างขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับวัฒนธรรมของชาติตะวันตก เมื่อนำมาใช้กับคนไทยซึ่งมีวัฒนธรรมแตกต่างกัน จึงไม่สามารถจัดคนออกเป็น 2 ประเภทคือผู้มีบุคลิกภาพแบบเคร่งครัดมากและเคร่งครัดน้อยได้อย่างแท้จริง ประการที่สอง อาจมีผลมาจากกลุ่มตัวอย่าง กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลองนี้เป็นนักเรียนวัยรุ่นตอนต้น ซึ่งยังไม่มีบุคลิกภาพที่มั่นคงพอเพราะยังขาดวุฒิภาวะทางด้านอารมณ์และจิตใจ ขณะที่งานวิจัยสองเรื่องที่ทำในต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ล้วนแต่ศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ใหญ่ซึ่งมีบุคลิกภาพที่แน่นอนและมั่นคงแล้ว

สมมติฐานข้อที่ 5 กล่าวว่า "กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงที่อ้างเหตุผลชั้นสูง จะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำและสารควบคุม" สมมติฐานนี้ได้ทำนายถึงอิทธิพลของสารชักจูงที่แตกต่างกัน 3 ประเภทได้แก่ สารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุมว่าจะส่งผลต่อการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมของบุคคลคล้ายเช่นกัน จึงได้จัดให้มีการวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมภายหลังที่กลุ่มต่าง ๆ ได้อ่านสารไปแล้ว ซึ่งผลในสมมติฐานข้อที่ 5 นี้ถือเป็นผลพลอยได้จากการนำเอาหลักการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมมาชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติ โดยมุ่งหลังที่จะได้ทราบว่า นอกจากจะใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมมากำหนดเนื้อหาเพื่อชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติด้อยตามแล้ว การให้บุคคลอ่านสารชักจูงในชั้นที่สูงกว่าเหตุผลในชั้นที่ตนใช้อยู่ โดยใช้ระยะเวลาเพียงสั้น ๆ นี้จะสามารถทำให้บุคคลดังกล่าวมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมเพิ่มขึ้นหรือไม่ เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ จึงเป็นสารที่อ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ตนเคยใช้มาก่อน และจะต่างจากกลุ่มควบคุม จึงได้อ่านสารที่ไม่เกี่ยวข้องกับเหตุผลเชิงจริยธรรมเลย วิธีการนี้จึงเป็นวิธีการใหม่ที่จะศึกษาวิธีพัฒนาการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรม นอกเหนือจากวิธีการสวมบทบาทสมมติ(โกศล มีฤทธิ์, 2525) และวิธีการอภิปรายกลุ่ม(สกล เทียงแท้, 2526) จึงได้มีผู้ศึกษาไว้แล้วและปรากฏว่าได้ผลดี แต่จากการนำเอาคะแนนการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมทั้ง 3 กลุ่มมาวิเคราะห์ความแปรปรวน กลับพบว่า กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม มีการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมไม่แตกต่างกันจนถึงระดับที่ยอมรับได้ แต่ก็มีแนวโน้มว่า ผู้

รับสารชักจูงชั้นสูง (คะแนนเหตุผลเชิงจริยธรรมเฉลี่ยคือ 62.25) มีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (คะแนนเหตุผลเชิงจริยธรรมเฉลี่ยคือ 61.57) และกลุ่มควบคุม (คะแนนเหตุผลเชิงจริยธรรมเฉลี่ยคือ 61.62) ดังนั้นการวิเคราะห์ข้อมูลจึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้และไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ ทูเรียล (Turriel, 1966 : 611 - 618) ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลชั้นสูงนั้น จะมีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับคำแนะนำโดยใช้เหตุผลชั้นต่ำเท่ากับหรือชั้นต่ำกว่าชั้นที่บุคคลนั้นใช้อยู่แต่เดิม ซึ่งการที่ผลการวิจัยนี้ไม่สอดคล้องกับการวิจัยที่ได้ทำในต่างประเทศ อาจเป็นเพราะวิธีการที่ใช้ทดลองแตกต่างกัน กล่าวคือ ในการทดลองครั้งนี้ ได้ให้กลุ่มตัวอย่างอ่านสารชักจูง ซึ่งข้อจำกัดของการอ่านนี้ นอกจากจะไม่สร้างความสนใจแล้ว ยังอาจทำให้ผู้อ่านไม่เข้าใจเรื่องที่อ่าน ขณะที่การวิจัยในต่างประเทศได้ใช้วิธีพูดแนะนำ ซึ่งสร้างความสนใจและทำให้ผู้ฟังเข้าใจมากกว่าการอ่าน นอกจากนี้ระยะเวลาในการอ่านอาจจะสั้นเกินไป เพราะใช้เวลาเพียงประมาณ 2 ชั่วโมง จึงไม่สามารถส่งผลต่อพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมดังกล่าว

กล่าวโดยสรุปได้ว่า กลุ่มที่ได้รับสารต่างกัน 3 ประเภทได้แก่ สารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม มีพัฒนาการในการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมไม่แตกต่างกัน ผลที่ได้จึงไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้

#### ข้อดีและข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีข้อดีและข้อจำกัดดังต่อไปนี้คือ

#### ข้อดีของการวิจัย

การกล่าวถึงข้อดีของการวิจัย จะช่วยให้เห็นถึงประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือของการวิจัย ข้อดีของการวิจัยในครั้งนี้มีดังนี้คือ

1. ลักษณะของการวิจัย การวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเรื่องแรกของเมืองไทย ที่ให้นำเอาหลักการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมตามทฤษฎีของโคลเบอร์ก มาใช้ในการกำหนดเนื้อหาของสารชักจูง เพื่อชักจูงให้

บุคคลเปลี่ยนแปลงทัศนคติลอยตาม ภายหลังจากที่ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับเหตุผลเชิงจริยธรรมในแง่มุมอื่น ๆ อย่างกว้างขวาง เป็นต้นว่า การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลเชิงจริยธรรมกับ เพศ อายุ และระดับการศึกษา หรือการทดลองวิธีการเพื่อพัฒนาการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมด้วยวิธีต่าง ๆ เป็นต้น ฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่า งานวิจัยนี้เป็นจุดเริ่มต้นของการประยุกต์เอาหลักการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมมาศึกษาในแง่มุมอื่น ๆ นอกเหนือจากที่ได้มีการศึกษาไว้แล้ว

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างแบบวัดเจตคติเพื่อวัดเจตคติที่มีต่อเรื่องชู้จุก โดยสร้างตามวิธีการของออสกูด เพื่อวัดเจตคติด้านความรู้สึกรู้ใจ และสร้างโดยใช้มาตรของลิเชิต เพื่อวัดเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ซึ่งแบบวัดดังกล่าวได้ผ่านการวิเคราะห์หาคุณภาพ จนเชื่อว่ามีคุณภาพถึงจนถึงขั้นนำไปใช้ได้ และเป็นการวัดตัวแปรตามในสองรูปแบบทำให้เกิดความมั่นใจในผลการวิจัยมากขึ้นด้วย

3. การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง ที่ได้สร้างสาเหตุเพื่อศึกษาผล โดยได้ทำการควบคุมสาเหตุอื่น ๆ อย่างรัดกุมจึงทำให้เชื่อมั่นได้มากกว่า ผลที่พบเกี่ยวข้องกับสาเหตุที่สร้างขึ้น

4. การวิจัยนี้ได้พยายามวัดตัวแปรที่คาดว่าจะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงเจตคติ โดยการใช้เหตุผลชั้นต่าง ๆ มาชักจูงอย่างกว้างขวางพอสมควร ทั้งตัวแปรที่เป็นลักษณะของบุคคล ได้แก่ เพศและบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจ และตัวแปรที่จัดกระทำ ได้แก่ สารชักจูง และเนื้อหาและประเด็นที่ชักจูง จึงเป็นการพิจารณาผลของการชักจูงที่อาจจะแตกต่างไปตามลักษณะของผู้รับด้วย

### ข้อจำกัดของการวิจัย

ข้อจำกัดนี้ เป็นลักษณะที่ทำให้การวิจัยขาดความสมบูรณ์ ข้อจำกัดที่พบในการวิจัยนี้ เป็นข้อจำกัดที่ไม่ได้คาดหวังมาก่อนและเป็นข้อจำกัดที่ควบคุมค่อนข้างลำบาก ซึ่งมีอยู่ 3 ประการดังต่อไปนี้คือ

1. ตัวแปรด้านความคุ้นเคย จากการที่ได้นำเอาตัวแปรด้านความคุ้นเคยมาร่วมศึกษาและได้แบ่งเป็นเรื่องพื้นฐานมาก ได้แก่ เรื่องงูและเรื่องครู กับเรื่องที่คุ้นเคยน้อย ได้แก่ เรื่องสินค้าไทยและการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น การเลือกเรื่องมีข้อจำกัดบางประการคือ การแบ่งเรื่องออกเป็น 2

ประเภทนี้ นอกจากจะมีความแตกต่างในด้านความคุ้นเคยแล้ว เป็นความแตกต่างตามที่ต้องการในการวิจัยแล้ว ลักษณะของเรื่องทั้งสองประเภทยังมีความแตกต่างกันอีกมีดังนี้ คือ เรื่องที่คุ้นเคยมากนั้น เป็นเรื่องของสิ่งมีชีวิต ได้แก่ เรื่องงูและเรื่องครู ขณะที่เรื่องที่คุ้นเคยน้อยนั้น เป็นเรื่องของสิ่งไม่มีชีวิต ได้แก่ เรื่องสินค้าไทย และเรื่องการเดินทางต่างประเทศ ฉะนั้นการวิเคราะห์ข้อมูลอาจมีลักษณะของเรื่องที่แตกต่างกันดังกล่าวมาเกี่ยวข้องกับตัวก็ได้

2. ข้อจำกัดบางประการของกลุ่มตัวอย่าง การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมแบบเลือกตอบ (Multiple choice) ซึ่งข้อจำกัดของแบบวัดดังกล่าวคือ ผู้ตอบจะเลือกข้อที่อ้างเหตุผลเกินขั้นที่ตนใช้อยู่จริงประมาณ 1 ขั้นตามทฤษฎีของโคลเบอร์ก(ดวงเดือน พันธุนานวัน 2524 : 43) ฉะนั้นในการเลือกกลุ่มตัวอย่างครั้งนี้ จะได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในขั้นที่ 3 อย่างเด่นชัด แต่ในขั้นที่ใช้จริง ๆ อาจจะอยู่ในขั้นที่ 2 อย่างเด่นชัด ฉะนั้นการใช้สารชิ้นต่ำซึ่งอ้างเหตุผลขั้น 1-3 นั้น การอ้างเหตุผลขั้น 1 และ 2 อาจเป็นการอ้างเหตุผลในขั้นที่กลุ่มตัวอย่างใช้อยู่ในขณะนั้นก็ได้ แทนที่จะเป็นขั้นที่ต่ำกว่า และการอ้างเหตุผลในขั้นที่ 3 นั้นอาจเป็นขั้นที่สูงกว่าขั้นเดิมที่กลุ่มตัวอย่งนั้นใช้อยู่ขณะเดียวกัน สารชิ้นสูงซึ่งอ้างเหตุผลขั้นที่ 4-6 นั้น อาจเป็นขั้นที่สูงกว่าขั้นที่กลุ่มตัวอย่างใช้อยู่จริงมาก ด้วยข้อจำกัดนี้ จึงอาจทำให้การชักจูงขั้นต่ำได้ผลดีกว่าสารชักจูงขั้นสูงในนักเรียนบางคน

3. เนื้อหาและระยะเวลาที่ใช้ในการชักจูงแต่ละประเภทอาจน้อยเกินไป จึงพบแต่แนวโน้มไปในทางที่คาดไว้เท่านั้น

### ข้อเสนอแนะในทางปฏิบัติ

1. จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล จะเห็นว่าทั้งสารชักจูงขั้นสูงและสารชิ้นต่ำ ชักจูงได้ผลดีแตกต่างจากกลุ่มควบคุมทุกครั้ง จึงถือว่าการอ้างเหตุผลต่าง ๆ ตามทฤษฎีของโคลเบอร์ก จึงเหมาะที่จะใช้เปลี่ยนเจตคติของคนไทย และการชักจูงนั้นควรจะต้องอ้างเหตุผลทุกครั้ง

2. ในการเสริมสร้างเจตคติที่ดีของนักเรียนที่มีต่อครู ควรจะใช้สารที่อ้างเหตุผลขั้นสูงกว่าเหตุผลเชิงจริยธรรมที่ผู้รับใช้อยู่แต่เดิม จึงจะทำให้การชักจูงได้ผลดีอย่างชัดเจน

3. ถ้าสามารถทำให้ผู้รับการชักจูง เข้าใจสารชักจูงได้ถูกต้องแล้ว หวังจะเปลี่ยนเจตคติตามการชักจูงมากกว่าชาย และสารชักจูงที่มีเนื้อหาเชิงเหตุผลเชิงจริยธรรม อาจนำไปสู่การเปลี่ยนพฤติกรรมต่อวัตถุทางเจตคติของหญิงได้มากอีกด้วย

4. หากจะนำสารชักจูงขึ้นสูงและขึ้นต่ำไปใช้ให้เกิดผลดีในการเปลี่ยนเจตคติ และนำไปสู่การปฏิบัติตามการชักจูงแล้ว ควรจะเพิ่มเนื้อหาของสารชักจูงให้มากและหลายกาลเทศะขึ้น ก็จะทำให้การชักจูงได้ผลที่ชัดเจน

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะต่อไปนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยนี้ ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว พบว่า บางตัวแปรพบผลยังไม่ชัดเจนและเด่นชัด จึงอาจมีสาเหตุมาจากข้อจำกัดต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในครั้งนี้ ข้อจำกัดที่พบนั้น มีทั้งที่เกิดขึ้นเพราะการวัดตัวแปรและการดำเนินการวิจัย เพื่อหาทางลดข้อจำกัดดังกล่าว ในการวิจัยในทำนองต่อไป จึงใคร่ขอเสนอแนะในการวิจัยคราวต่อไปดังนี้

1. การวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมของกลุ่มตัวอย่าง ในการวิจัยนี้ได้ใช้แบบเลือกตอบ(Multiple choice) เพื่อคัดเลือกคนที่มีความเหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้น 3 อย่างเด่นชัด แต่ข้อจำกัดของแบบวัดดังกล่าวคือ ผู้ตอบมักเลือกเหตุผลที่สูงกว่าเหตุผลที่ตนใช้อยู่จริง 1 ชั้น ฉะนั้นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการทดลองครั้งนี้ อาจจะมีผู้ที่ใช้เหตุผลชั้นที่ 3 หากแต่เป็นผู้ที่ใช้เหตุผลชั้นที่ 2 ฉะนั้นถ้าหากต้องการผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมที่ตรงกับชั้นที่เขาใช้อยู่จริง เช่น ต้องการผู้ที่ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัดจริง ควรใช้แบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรมแบบปลายเปิด(open-end) ก็จะได้อีกกลุ่มตัวอย่างตามที่ต้องการ

2. ถ้าจะชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติด้วยสารชักจูงที่อ้างเหตุผลเชิงจริยธรรมดังกล่าว ควรจะเพิ่มเนื้อหาที่จะชักจูงให้มีหลายแง่มุมและควรเพิ่มเนื้อหาให้มากกว่านี้ ก็จะทำให้การชักจูงได้ผลที่ชัดเจนกว่านี้ และควรจะเสนอเนื้อหาในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากการให้ผู้รับการชักจูงอ่านเอาเอง

3. การเลือกชักจูงในเรื่องอื่น ๆ นอกเหนือจากที่ใช้ในการวิจัย และควรเป็นเรื่องที่อยู่ในมิติเดียวกันทั้งหมด เช่น เป็นเรื่องราวของสิ่งมีชีวิตเหมือนกันหมด เป็นต้น

4. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตัวแปรบางตัวที่ให้ผลไม่ชัดเจน ทั้งนี้ อาจมีข้อจำกัดบางประการ ดังเช่น แบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงครัดอาจจะไม่เหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่าง ฉะนั้น ก่อนนำแบบวัดของต่างประเทศมาใช้ ควรดัดแปลงให้เหมาะสมก่อน โดยคำนึงถึง อายุ วัฒนธรรม หรือปัจจัยอื่น ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ควรทำการวิจัยในทำนองเดียวกันนี้ในแง่มุมอื่น ๆ เช่น เลือกศึกษาในกลุ่มตัวอย่างที่มี อายุ หรือ การใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมที่แตกต่างกันออกไป เพื่อจะได้เกิดภาพรวมที่กว้างขวางยิ่งขึ้น อันจะเกิดผลดีในการประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อไป

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

โกศล มีคุณ การวิจัยเชิงทดลองฝึกอบรมการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมและทักษะในการสวมบทบาทของนักเรียนชั้นประถมศึกษา ปรินฎานิพนธ์ กศ.ค. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2524 , 385 หน้า อุดສຳເນາ

จินตนา เนียมเปี้ย พัฒนาการทางด้านการอ่าน จำนวนถ้อยคำและความซับซ้อนของประโยคของเด็กก่อนวัยเรียน ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2521, 79 หน้า อุดສຳເນາ  
ชูศักดิ์ อุดมศรี และ ศิริชัย พงษ์วิชัย โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS<sup>+</sup> กับสถิติสำหรับงานวิจัย ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2528 , 276 หน้า

คำรงค์ ศาครวิมล การทำตาม(conformity) ของนักเรียนฝึกหัดครูชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพการศึกษาปี ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร 2516 , 98 หน้า อุดສຳເນາ

ดวงเดือน พันธมนาวิน: "ธรรมชาติของทัศนคติกับการวัดทัศนคติ" เอกสารการวิจัยชั้นสูงทางพฤติกรรมศาสตร์ สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2523 , เรียงหน้าไม่ได้

———— จิตวิทยาจริยธรรมและจิตวิทยาภาษา : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชจำกัด 2524 , 130 หน้า

———— การปลูกฝังจริยธรรมแก่นักเรียน จุลสารฉบับที่ 7 สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2526 , 77 หน้า

ดวงเดือน พันธมนาวิน และ เพ็ญแข ประจันปัจฉินึก จริยธรรมของเยาวชนไทย รายงานการวิจัยฉบับที่สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2520 , 339 หน้า

———— ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวกับสุขภาพจิตและจริยธรรมของนักเรียนวัยรุ่น รายงานการวิจัยฉบับที่ 26 สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2524 , 218 หน้า

ทัศนดา โฉมที่ การเปลี่ยนแปลงทัศนคติอันเป็นผลของสารสื่อที่ทำให้เกิดความรู้สึกและความเชื่ออำนาจในตนเอง ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2518 , 80 หน้า อุดສຳເນາ

บึงอร ชินกุลกิจนิวัฒน์ อิทธิพลของการอ่านและการฟังสารชักจูงที่มีต่อการเปลี่ยนทัศนคติในสถานการณ์กลุ่มเครือ ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2520 , 88 หน้า  
อุดສຳເນາ

พวงจิต อินทสุวรรณ สถิติอนุमान สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
 ประสานมิตร 2528 , 252 หน้า

พรพิมล สุกเจริญ อิทธิพลของสารปลอมและสารชุดต่อการเปลี่ยนทัศนคติในสถานการณ์ตั้งเครียด  
 ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2519 , 84 หน้า อัดสำเนา  
 ระหว่างชาติเกี่ยวกับการค้นคว้าเรื่องเด็ก , สถาบัน การวิจัยหลักสูตรประถมศึกษาตอนต้น 2506  
 รายงานการวิจัยฉบับพิเศษ สถาบันระหว่างชาติเกี่ยวกับการค้นคว้าเรื่องเด็ก 2509 , 399 หน้า  
 สกล เทียงแท้ ผลการใช้วิธีอภิปรายกลุ่มในการยกระดับเหตุผลเชิงจริยธรรมในเด็กชั้นประถมศึกษาปีที่ 5  
ที่มาจากสภาพสังคมในโรงเรียนที่ต่างกัน ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
 ประสานมิตร 2525 , 220 หน้า อัดสำเนา

อนันต์ ศรีโสภาก สถิติเบื้องต้น พิมพ์ครั้งที่ 2 สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช 2525 , 436 หน้า  
 อรพินท์ ชูชม การใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS<sup>x</sup> กับงานวิจัย สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์  
 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2529 , 249 หน้า  
 อำพล โอ่งเกลือบ ความวิตกกังวล ความสามารถในการอ่านและลักษณะอื่นบางประการของบุคคลิกภาพ  
 ปรินฎานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร 2515 , 245 หน้า  
อัดสำเนา

Allport, G. W. "Attitude," in Handbook of Social Psychology. p.418-465,  
 ed. by Murchison. Worcester Mass, Clark University Press, 1935.

Byre, Donn. Antroduction to Personality a Research Approach.  
 New Jersey , Prentice-Hall, Inc., 1966. 552 p.

Cattell, Raymond B. Personality a Systematic Theoretical and Factual  
Study. New York, McGraw-Hill, 1950. 689 p.

Choo, I. "Communicator Credibility and Communication Diserepancy as  
 Determinants of Opinion Change," The Journal of Social Psychology.  
 64(1st) : 1-20, October, 1964.

Dollion, Willian R. and A. Kumar. "Attitude Organization and Attitude  
 Behavior Relation : A Critique of Bogzzi and Burnkrant'Reanalysis  
 of Fishbein and Ajzen," Journal of Personality and Social Psychology.  
 49(1) : 31-36, July, 1985.

Eagly, Alice H. "Comprehensibility of Persuasive Arguments as a Determinant of Opinion Change," Journal of Personality and Social Psychology. 29(6) : 758-773, June, 1974.

Fishbein, Martin and Icek Ajzen. Belief, Attitude, Intention and Behavior; An Introduction to Theory and Research. Reading Mass, Addison-Wesley, 1975. 578 p.

Heckman, B. C. "Moral Reasoning : Effect of Direct Instruction and Modeled Examples on Level of Moral Judgment of College Students," Dissertation Abstracts International. 44(10) : 3013-A, April, 1984.

Insko, C., A. Arkoff and V. Insko. "Effects of High and Low fear-arousing Communications upon Opinions Toward Smoking," Journal Experimental Social Psychology. 1 : 256-266, January, 1965.

Janis, I. L. and P. B. Field. "Sex Differences and Personality Factors Related to Personality," in Personality and Persuasibility. p.55-68, ed. by Hovland and Janis. New Haven, Yale University Press, 1959.

Janis, I. L. and R. Terwilliger. "An Experiment Study of Psychological Resistance to Fear-arousing Communication," Journal of Abnormal and Social Psychology. 65 : 403-410, December, 1962.

Johnson, Ronald W. and Joan MacDonnell. "The Relationship Between Conformity and Male and Female Attitude Toward Woman," The Journal of social Psychology. 94(1st hafe) : 155-156, December, 1974.

Katz, D. "The Functional Approach to the Study of Attitude," Public Opinion Quarterly. 24 : 163-204, August, 1960.

Keasey. "Experimentally Induced Change in Moral Opinion and Reasoning," Journal of Personality and Social Psychology. 26(1) : 30-38, April, 1973.

Kohlberg, L. "Moral Stages and Moralization : The Cognitive Development Approach," in Moral Development and Behavior : Theory, Research and Social Issues. p.31-53, ed. by Lickona. New York, Holt Rinehart and Winston, 1976.

Leventhal, Howard. "Findings and Theory in the Study of Fear Communication," in Advance in Experimental Social Psychology. v.5 , p.119-186, ed. by Berkowitz. New York, Academic Press Inc., 1970

- inn, B. S., J. Moravec and R. Zeppa. "The Impact of Clinical Experience on Attitude of Junier Medical Students about Doath and Dying," Journal of Medical Education. 57(9) : 684-691, September, 1982.
- loGuire, W. J. "The Nature of attitude and Attitude Change," in The Handbook of Social Psychology. v.3, p. 136-314 eds. by G. lindzy and E. Aronson. Reading, Mass. Addison Wesley, 1969.
- Rehfisch, John M. "A Scale for Personality Rigidity," Journal of Consulting Psychology. 22(1) : 11-15, February, 1958.
- Rest, Turiul and Kohlberg. "Level of Moral Development and a Determinant of Defference and Comprehension of Moral Judgments Made by Others," Journal of Personality. 37(2) : 225-252, June, 1969.
- Robinson, J. P. and P. R. Shaver. Measures of Social Psychology Attitude. Survey Research Center Institute for Social Research, 1972, 662 p.
- Rosenberg, G. and others Attitude Organization and Change. New Haven, Yale University, 1960. 239 p.
- Shaw, M. E. and J. M. Wright. Scale for Measurement of Attitude. New York, McGraw-Hill Inc., 1967. 604 p.
- Singh, U. P. "sex and Age Differences in Persuasibility," The Journal of Social Psychology. 82(2nd half) : 269-270, December, 1970.
- Steinbacher, R., and F. D. Gilroy. "Persuasibility and Persuasives as a Function of Sex," The Journal of Social Psychology. 100(2nd half) : 299-306, December, 1976.
- Stone D. L., B. Kemmerer and H. G. Gutal. "Relationship Between Rigidity, Self-esteem and Attitudes about Computer-Based Information Systems," Psychological Abstracts. 72(10) : 2959, October, 1985.
- Triandis, Harry C. Attitude and Attitude Change. New York, John Wiley & sons, Inc., 1971. 232 p.
- Turiel, Elliot. "An Experimental Test of the Sequentiality of Developmental Stages in the Child's Moral Judgment," Journal of Personality and Social Psychology. 3(6) : 611-618, June, 1966.
- Ward, Lactitia and John P. Wilson. "Motivation and Moral Development as Determinants of Behavioral Acquiescence and Moral Action," The Journal of Social Psychology. 112(1st half) : 271-286, December, 1967.

- Whittaker, James O. "Sex Differences and Susceptibility to Interpersonal Persuasion," The Journal of Social Psychology. 66(1st half) : 91-94, June, 1965.
- Whittaker, James O. and Robert D. Meade. "Sex and Age as Variable in Persuasibility," The Journal of Social Psychology. 73(1st half) : 47-52, October, 1967.

ภาคผนวก ก

สารชักจูงชนสง

เรื่องที่ 1

ง

พอเอ่ยถึง "ง" คนส่วนหนึ่งจะมีความรู้สึกที่ไม่ดีต่อตัวชนิตนี้ บางคนอาจจะไม่ชอบ บางคนอาจจะขยี้แซงหรืออาจถึงขั้นเกลียดกลัวเลยก็เคยว แต่ทราบหรือไม่ว่ายังมีคนอื่นอีกเป็นจำนวนมาก ที่มีความรู้สึกที่ดีต่อ งว่ามันเป็นสัตว์ที่น่ารัก น่าสงสารและมีประโยชน์ต่อคนเรา บุคคลเหล่านั้นจะคอยให้ความสนใจ เอาใจใส่ต่อ ง เช่น ถ้าพบมันได้รับความเจ็บปวดทรมานก็ให้ความช่วยเหลือ ขณะเดียวกันก็ไม่ไปรังแกหรือทำร้ายมันด้วย ทั้งนี้เพื่อที่จะรักษาสัตว์โลกชนิดนี้ให้มีชีวิตอยู่ในโลกต่อไป ดังเช่นเหตุการณ์ที่จะนำมาเล่าต่อไปนี้

เหตุการณ์ 1

พ่อแม่ของสุวรรณ เป็นผู้ที่มีจิตใจเมตตาต่อสัตว์ทุกชนิดรวมทั้ง "ง" ซึ่งเป็นสัตว์ที่คนส่วนหนึ่งคิดว่ามันเป็นสัตว์ที่น่ารังเกียจและไม่มีประโยชน์ แต่พ่อแม่ของสุวรรณกลับเห็นว่ามัน นอกจากจะเป็นสัตว์ที่น่ารักน่าสงสารแล้ว ยังมีประโยชน์อีกด้วย ประโยชน์ที่เห็นชัดเจนที่สุดคือมันช่วยปราบหนู ซึ่งเป็นศัตรูที่สำคัญของชาวไร่ชาวนา ฉะนั้นพ่อแม่ของสุวรรณจึงพร่ำสอนสุวรรณ ลูกชายคนเล็กให้มีความเมตตาต่อสัตว์ทุกชนิดรวมทั้ง ง ด้วย

วันหนึ่งขณะที่สุวรรณและเพื่อน ๆ กำลังวิ่งเล่นด้วยความสนุกสนานที่ลานหน้าบ้านนั้นเองพวกเขาได้เห็นลูกงูเล็ก ๆ หล่นลงมาจากต้นไม้ ทุกคนต่างก็วิ่งมาดูแลหาไม้มาเพื่อจะตีลูกงูตัวนั้นให้ตาย แต่สุวรรณได้ร้องห้ามไว้และปล่อยให้ลูกงูตัวนั้นไป แล้วบอกกับเพื่อน ๆ ว่าถ้าเราฆ่าลูกงูตัวนั้นก็เท่ากับเราได้ทำลายสิ่งที่มีประโยชน์ แล้วเขาก็เล่าประโยชน์ต่าง ๆ ของงูตามที่ได้ฟังจากพ่อแม่ของเขาให้แก่เพื่อน ๆ ฟัง

พ่อแม่ของสุวรรณได้เดินมาคุยถึงที่เกิดเหตุ เมื่อได้รับรู้เรื่องราวต่าง ๆ แล้วก็ได้กล่าวว่า



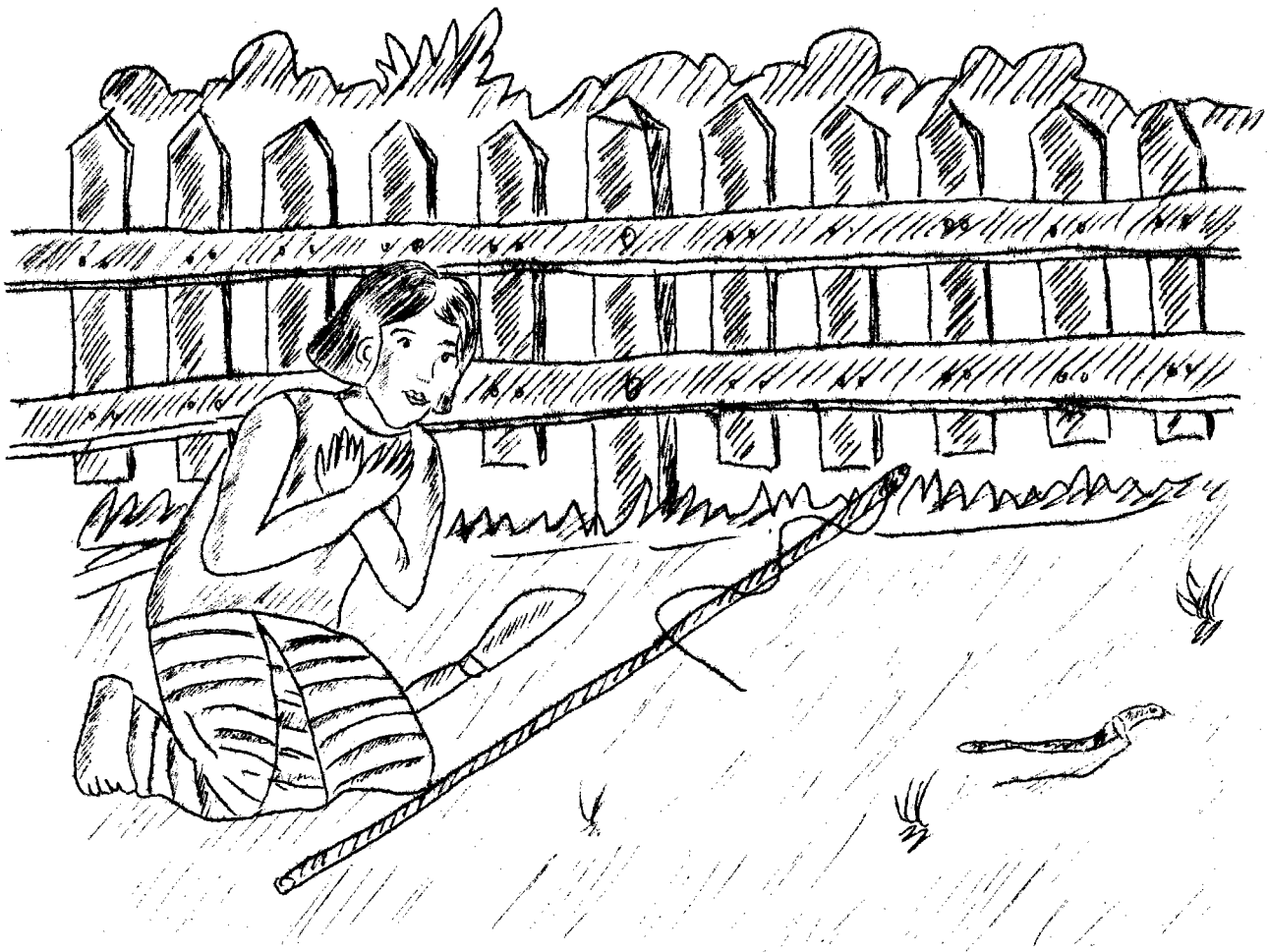
เสริมว่า "...เราในฐานะที่เป็นสัตว์ประเสริฐ ควรจะช่วยกันทำหน้าที่อนุรักษ์สัตว์ชนิดต่าง ๆ รวมทั้ง  
งูเอาไว้ เพราะหากงูสูญพันธุ์ไปจากโลกเราด้วยน้ำมือของมนุษย์เราเอง ก็เท่ากับเราได้ทำในสิ่งที่  
เห็นแก่ตัว เพราะนอกจากเราจะทำให้สัตว์ที่นาสงสารตายไปอย่างไร้ความยุติธรรมแล้ว ยังทำให้  
บุคคลอื่นเดือดร้อนโดยเฉพาะชาวนาชาวไร่ต้องเดือดร้อนเพราะหนูจะมาทำลายพืชพันธุ์ เนื่องจากไม่มี  
งูกอยปราบหนู..." เพื่อน ๆ ของสุวรรณนั้นพอได้ยินคำพูดดังกล่าวก็เกิดความเข้าใจและซาบซึ้งต่อ  
คำพูดนั้น ต่างก็ละอายแก่ใจที่ตนมีจิตใจต่ำ ที่คิดจะเบียดเบียนสัตว์เล็ก ๆ และตั้งใจไว้ว่าต่อไปจะไม่  
คิดเช่นนั้นอีก

.....หากนักเรียนพบเหตุการณ์ดังกล่าวก็จงทำหน้าที่ให้เกิดประโยชน์ต่อ  
ส่วนรวม ...ดังนี้..สุวรรณ..ได้ทำไปแล้ว.....

## เหตุการณ์ที่ 2

การทำความดีนั้น ถึงแม้จะไม่มีใครรู้ใครเห็นการกระทำของเราก็ตาม เราก็จะรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้ทำสิ่งนั้นลงไป เพราะการทำความดีโดยไม่หวังสิ่งตอบแทน ย่อมเป็นสิ่งที่ประเสริฐและน่าภาคภูมิใจยิ่งกว่าการกระทำที่หวังผลตอบแทน "อนงค์" ..ก็มีความคิดเช่นนั้นเหมือนกัน เธอภูมิใจทุกครั้งที่ได้ทำความดี ไม่ว่าจะเป็นการช่วยเหลือคนอื่นหรือสัตว์อื่น ดังเช่น

วันหนึ่ง...ขณะที่อนงค์กำลังคายหญ้าอยู่ริมรั้วนั้น เธอได้มองเห็นสิ่งผิดปกติที่ริมรั้ว จึงเดินเข้าไปดูใกล้ ๆ ก็พบลูกงูตัวหนึ่งติดบ่วงอยู่ ตอนแรกอนงค์รู้สึกตกใจกลัว แต่เมื่อสังเกตดูก็พบว่ามันแทบจะขยับเขยื้อนไม่ได้เพราะความเหนียวจากการคันร่นออกจากบ่วง ..อนงค์รู้สึกสงสารลูกงูตัวนั้นจับใจและถ้าปล่อยทิ้งไว้มันคงจะตายไปในที่สุด ....นั่น...ย่อมมีชั่วชีวิตของมนุษย์อันประเสริฐ ที่จะปล่อยให้สัตว์



เล็ก ๆ ซึ่งช่วยเหลือตนเองไม่ได้ ต้องตายไปต่อหน้าต่อตา

เมื่อคิดได้เช่นนั้นองก็จ้องค่อย ๆ เอามือตัดข้อมือให้ขาด เมื่องูได้รับอิสระก็ค่อย ๆ เลื้อยไปอย่างช้า ๆ อนุญารู้สึก..ภาคภูมิใจ..ที่ได้ช่วยเหลือตัวนั้น

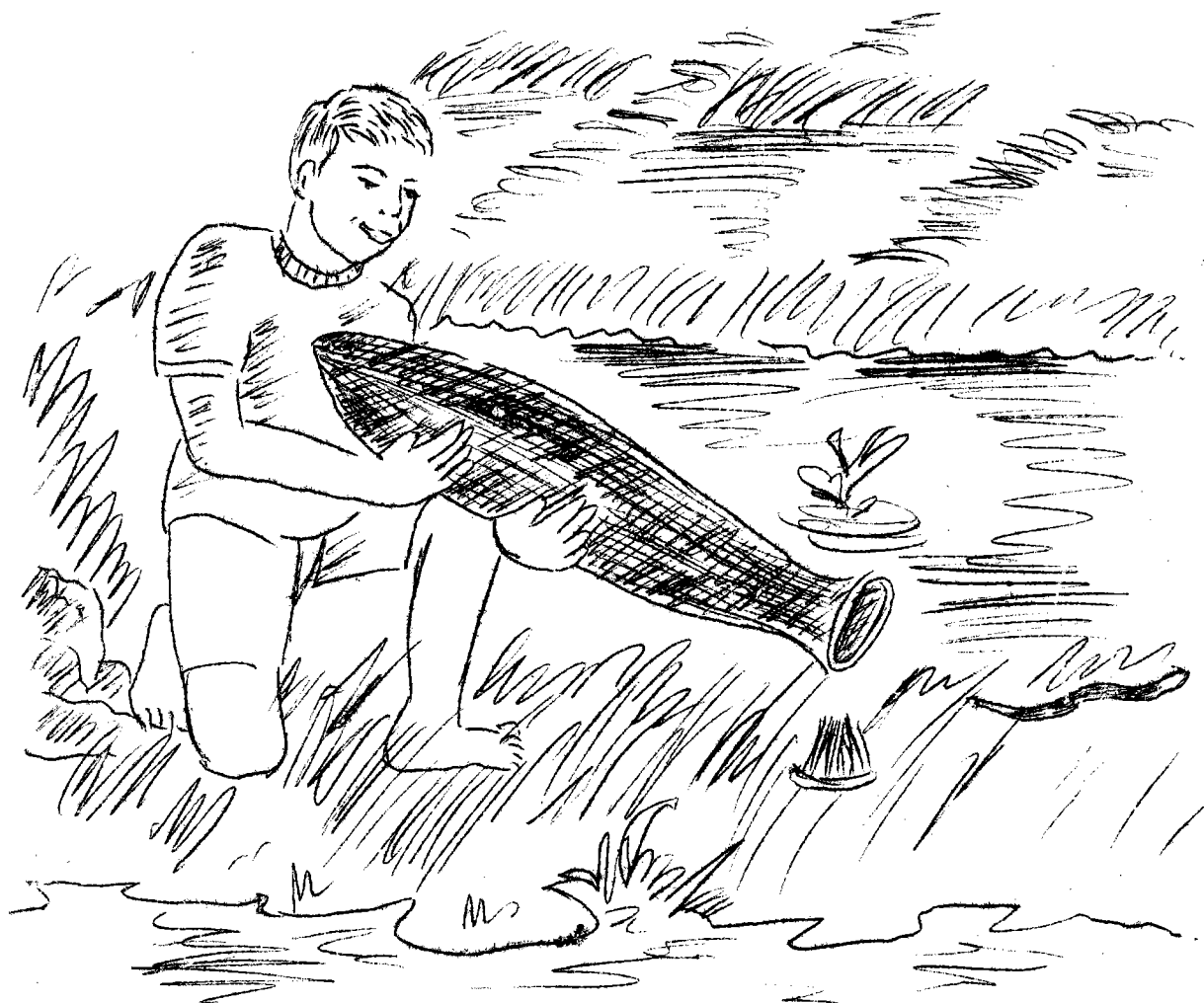
.....มนุษย์ที่ประเสริฐมักจะคำนึงถึงความยุติธรรมโดยพยายามเรียกร้องเอาความยุติธรรมจากคนอื่น แต่ขณะเดียวกันกลับไม่คำนึงว่า ..คนนั้น..ได้หยิบยื่นความยุติธรรมให้คนอื่นหรือไม่? โดยเฉพาะ..สัตว์ซึ่งอยู่ในฐานะที่เสียเปรียบมนุษย์นั้น เคยได้รับความยุติธรรม และความเมตตาจากมนุษย์หรือไม่? ยิ่งเป็น...งู...คนเรามักจะตั้งข้อรังเกียจทั้งที่งูก็เป็นสัตว์โลกอีกชนิดหนึ่ง เหมือนกัน ฉะนั้นถ้าเห็นงูได้รับความทุกข์ทรมานแก่โปรดให้ความช่วยเหลือแล้วเราจะรู้สึกภาคภูมิใจ..สบายใจ..ในสิ่งที่ได้กระทำลงไป เหมือนที่..อนุญ..ได้รับความสุขจากการทำความดีในครั้งนี้.....

### เหตุการณ์ 3

"สุนัย" เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้นของโรงเรียนแห่งหนึ่ง และเป็นอีกผู้หนึ่งที่มีจิตใจประเสริฐโดยแท้ เพราะเขาจะให้ความช่วยเหลือคนอื่นและสัตว์อื่นโดยไม่หวังผลตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น เขาถือว่าถ้าหากคนเราพบเห็นคนอื่นหรือสัตว์อื่นได้รับความทุกข์ทรมานแล้วไม่ช่วยเหลือ ..นั่น..ถือเป็นสิ่งที่น่าละอายอย่างยิ่ง

เหตุการณ์ครั้งหนึ่งเกิดขึ้นในตอนเที่ยงของวันเสาร์ ขณะที่สุนัยเดินไปในทุ่งนาขณะนั้นอากาศร้อนอบอ้าวและมีแสงแดดจ้า ขณะที่เขาเดินผ่านลอยดักสัตว์เก่า ๆ ของลุงมาก ที่วางอยู่บนคันนา เขาได้พบสิ่งผิดปกติคือลอบดักกล่าวกำลังเคลื่อนไหวไปมาเหมือนมีบางสิ่งบางอย่างอยู่ข้างในและรอบ ๆ ก็มีฝูงมดเต็มไปหมด เมื่อเขาเข้าไปดูใกล้ ๆ ก็พบงูตัวเล็ก ๆ ออูข้างใน ..มัน..กำลังจะตายเพราะถูกแดดเผาและฝูงมดกำลังรุมกัด สุนัยจึงคิดว่า..ถ้าหากปล่อยทิ้งไว้เช่นนั้น งูที่นำส่งสารตัวนั้นก็คงจะตายไปในที่สุด ซึ่งถ้าหากเป็นเช่นนั้นเขาเป็นคนเห็นแก่ตัวและไร้มนุษยธรรมที่ปล่อยให้สัตว์ที่อ่อนแอกว่าต้องตายไปต่อหน้าต่อตา ดังนั้น...แม่แดดจะร้อนจัด...แต่สุนัยก็ยอมทนจัดการ เปิดปากลอบออก แล้วงูนั้นก็ออกมา เมื่องูได้รับอิสระก็ค่อย ๆ เลื้อยจากไป สุนัยรู้สึก..มีความสุขและภาคภูมิใจที่ได้ช่วย-

เหลือ "งู" สัตว์ที่หลายคนรังเกียจ



.....แล้ว...ถ้านักเรียนได้พบเหตุการณ์เหมือนที่สุนัขได้พบมา จะไม่ทำสิ่งที่น่าภาคภูมิใจดังที่สุนัขได้ทำหรือ.....

พระพุทธองค์ทรงตรัสว่า "เมตตา คือ ธรรมคำจุนโลก" โลกเราจะสงบได้เพราะสัตว์โลกมีความเมตตา กรุณา...โอบอ้อมอารี...ไม่เบียดเบียน...กัน สัตว์โลกทุกชนิดเกิดมาก็เพื่อ...เกื้อกูลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ถ้าเรามัวแต่เอาโรคเอาเปรียบกัน...เช่นฆ่ากันโดยไม่จำเป็นแล้ว ความสงบสุขในโลกนี้ก็จะเกิดขึ้นได้ยาก

.....แต่...หากเรายึดหลัก "เมตตาธรรม" คอยให้ความช่วยเหลือคนอื่น...หรือ...สัตว์อื่น ที่ได้รับความเดือดร้อนแล้ว ความสงบสุขย่อมเกิดขึ้นในโลกนี้อย่างแน่นอน.

## เรื่อง 2

## ครู

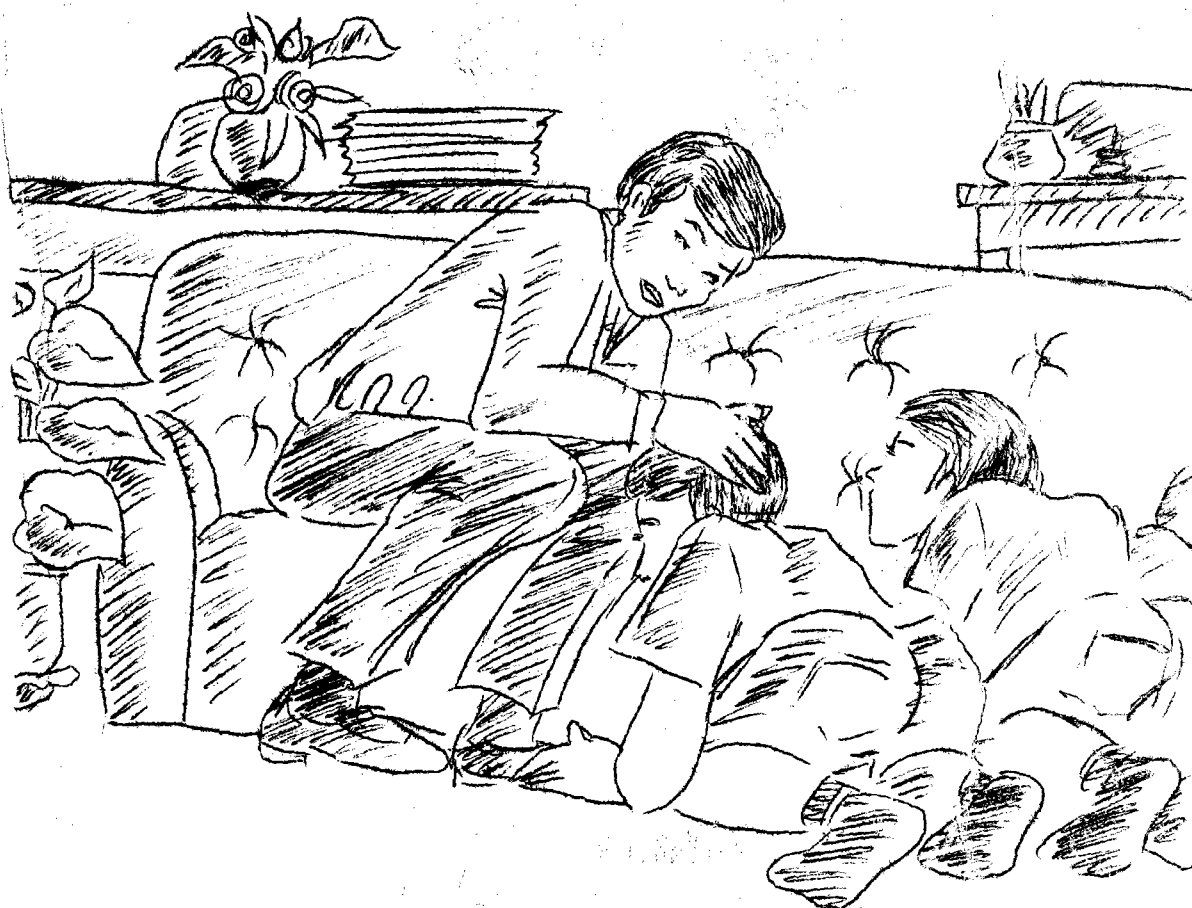
"ครู" นั้นอาจแสดงบทบาทได้ต่างกัน ครูบางคนอาจจะดูว่าและเข้มงวดกับนักเรียน ส่วนครูบางคนจะอะลุ่มอล่วย ผ่อนปรนไม่ว่ากับนักเรียนเลย นักเรียนส่วนมากจะชอบครูที่อะลุ่มอล่วยผ่อนปรนมากกว่าครูที่ดูว่าและเข้มงวด ...แต่...ในโรงเรียนแต่ละแห่งย่อมมีครูทั้งสองประเภทปะปนกันไป ฉะนั้นถ้าครูที่ชอบดูว่าและเข้มงวดมาสอน นักเรียนก็ควรจะให้ความสนใจ เอาใจใส่ในวิชานั้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ต่าง ๆ ที่จะตามมา เหตุการณ์ต่อไปนี้แสดงให้เห็นถึงทิศทางที่ดีและมีประโยชน์ ถ้านักเรียนชอบและพอใจครูที่ดูว่าและเข้มงวด

## เหตุการณ์ 1

ถึงแม้ว่านักเรียนในห้องจะมีถึง 30 คน แต่มีอยู่ 2 คนเท่านั้นที่ครูสุชาติดูว่าและเฝ้าระวังในการเรียนเป็นประจำคือ "วีระ" และ "สมชาย" ทั้งนี้มิใช่ว่าครูสุชาติ จะมีจิตใจลำเอียง หากแต่มีเหตุผลอยู่ในใจ...คือ...วีระ...นั้นครูเห็นว่ามีความประพฤติดี...แต่...สมชายนั้นถึงแม้จะเรียนไม่เก่ง แต่ครูเห็นว่ามีความเฉลียวฉลาด น่าจะเรียนได้ดีถ้าได้รับการเฝ้าระวังและเอาใจใส่ และครูก็รู้มาว่าที่บ้านของสมชายก็ไม่ได้เอาใจใส่ตัวเขาเท่าที่ควร ...ครู...จึงเห็นว่า เป็นหน้าที่ที่จะต้องทำหน้าที่

ผลจากการเฝ้าระวังของครูสุชาติ ทำให้ทั้งสองมีผลการเรียนดีกว่าเดิมมาก แต่ทั้งสองรู้สึกไม่พอใจและพาลโกรธ...เกลียดครูสุชาติที่มากว่าตนเป็นประจำ ซึ่งครูสุชาติก็ไม่ได้สนใจว่าทั้งสองจะรู้สึกต่อตนอย่างไร เพราะถือว่าตนได้ทำหน้าที่...ของตนโดยสมบูรณ์แล้ว

จนกระทั่ง...ปลายภาคเรียนสุดท้าย "วีระ" ได้รับการคัดเลือกให้เป็นนักเรียนที่มีผลการเรียนดีเด่นในระดับเขต ขวัญนำความปิติยินดีมาสู่วีระอย่างยิ่ง ...แต่...ผู้ที่รู้สึกยินดียิ่งกว่าวีระเห็นจะไม่มีใครเกินครูสุชาติที่พยายามเฝ้าระวังเขามาตลอด ส่วนสมชายนั้นถึงแม้จะมีผลการเรียนไม่ดีเด่นเหมือนวีระ แต่...เขาก็มีผลการเรียนที่ดีมากเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ทั้งวีระและสมชายจึงเริ่มเข้าใจความหวังดีของครูสุชาติ ทั้งสองได้เตือนใจในใจ... "นี่ ถ้าเราไม่ได้ครูสุชาติคอยดูว่า เฝ้า



“แต่... ก็คงจะไม่ประสบความสำเร็จถึงเพียงนี้...” ดังนั้นทั้งสองจึงได้ไปกราบขอโทษครูสุชาติที่พวกเขา  
ได้ล่วงเกินเอาไว้

จากความสำเร็จดังกล่าวทำให้ครูสุชาติภาคภูมิใจที่ตนได้ทำหน้าที่ของครูอย่างครบถ้วน จน  
เกิดผลดีต่อเด็กเอง... ต่อโรงเรียน... และ... ต่อจังหวัด

....นักเรียนเคยคิดหรือไม่ว่า ครูที่ชื่อว่า เกี้ยวเข็ญนี้เรียนอยู่ทุกวันนี้  
ก็เพราะท่านกำลังทำหน้าที่ของครูที่ดี ฉะนั้นนักเรียนจึงควรชอบและ  
พอใจครูที่ชื่อว่า... เกี้ยวเข็ญ และเอาใจใส่นักเรียนให้มาก ๆ ...  
เรียนจะประสบความสำเร็จ เหมือนดังที่วีระและสมชายได้รับมาแล้ว...

## เหตุการณ์ที่ 2

"ดวงใจ" ฝันจะได้รับจดหมายจาก "สมร" เพื่อนที่เคยเรียนด้วยกันตั้งแต่ระดับมัธยม ขณะนี้ ดวงใจทำงานเป็นพยาบาลที่โรงพยาบาลประจำอำเภอแห่งหนึ่ง ขณะที่สมรได้เป็นครูที่โรงเรียนมัธยมประจำจังหวัด ถึงแม้สมรจะมีจดหมายมาถึงดวงใจเป็นประจำ แต่...จดหมายฉบับนี้ดูจะพิเศษและมีคุณค่ากว่าฉบับอื่น ๆ ..เพราะ..เป็นครั้งแรกที่สมรระบายความในใจเกี่ยวกับงานสอนมาในจดหมายอย่างลึกซึ้ง จนดวงใจต้องอ่านซ้ำหลาย ๆ ครั้ง ตั้งข้อความบางตอนไว้ว่า "...เธอรู้หรือเปล่า ถึงแม้บางคนจะให้ข้อคิดว่าการสอนในปัจจุบันไม่ควรจะลงโทษนักเรียนด้วยการเขียนตี แต่...ความคิดนี้ใช้กับเด็กทุกคนไม่ได้หรอกนะ เด็กบางคนต้องดูว่า เขียนตีบ้าง ทัณฑ์บ้าง เพื่อตักเตือนสิ่งที่ผิดหรือเพื่อกระตุ้นให้เขาตั้งใจและ



ขยันเรียนให้มากขึ้น ซึ่งวิธีการนี้ไม่ได้ส่งผลดีต่อตัวครูเลย เพราะ..เหนื่อยก็เหนื่อย นักเรียนก็ไม่ชอบหน้า แถมเพื่อนครูบางคนก็รำคาญหาว่าเราน่ารวยไป และที่หนักไปกว่านั้นคือ...ผู้ปกครองของเด็กบางคนก็พลอยไม่ชอบและมาต่อว่าครู..หาว่าไปด่าว่า เขียนตีลูกเขา แต่...ถึงจะมีปัญหาและเหน็ดเหนื่อย ก็ต้องทำเพื่ออนาคตของเด็กเหล่านั้น..." ดวงใจอ่านมาถึงตรงนี้ก็รู้สึกหดหู่ใจแทนสมร ทั้ง ๆ ที่ตนหวังดีต่อศิษย์แท้ ๆ ยังไม่วายถูกต่อว่า มีหน้าเข้าลูกศิษย์ที่ตนหวังดีด้วยความบริสุทธิ์ใจ ยังไม่ชอบตนอีกด้วย

ในตอนท้ายของจดหมาย สมรได้เล่าต่อไปว่า "...เมื่ออาทิตย์ที่แล้วมีลูกศิษย์ที่เคยสอนมาเยี่ยม แต่ละคนมีงานการทักกันหมดแล้ว พวกเขาเล่าว่าที่พวกตนได้ดั้นเพราะครูเจียวเข็ดแค้น ๆ นึกๆ ก็อึ้งใจในลูกศิษย์แต่ละคนไม่ได้ ไม่เสียแรงที่เราอุตส่าห์หวังดีเจียวเข็ดแค้นว่า ชีวิตครูก็เกินแหย่และเห็นลูกศิษย์ได้ดีก็อดจะดีใจและภูมิใจกับเขาไม่ได้ แต่..ถ้าเห็นลูกศิษย์ตระกำลำบากก็มีความทุกข์ใจไปกับเขาค่ะ..."

ดวงใจเก็บจดหมายลงในลิ้นชักโต๊ะ พลงนึกในใจว่า "...ถ้ามีครูที่ตั้งใจสอนลูกศิษย์และหวังดีต่อลูกศิษย์อย่างแท้จริง เหมือนสมร สังคมไทยคงจะเจริญมากกว่านี้แน่..."

### เหตุการณ์ที่ 3

"โชด" กับ "กล้า" เป็นเพื่อนรักกัน แต่กลับมีผลการเรียนต่างกันมาก โดยเฉพาะวิชาที่ครูสุพลสอน โชดจะทำคะแนนได้ดีเยี่ยม ขณะที่กล้าทำคะแนนได้น้อยเกือบรั้งท้าย ที่เป็นเช่นนั้นเพราะทั้งสองมีความรู้สึกต่อครูสุพลต่างกันคือ ...ถึงแม้ครูสุพลจะดูว่าเจียวเข็ดแค้นนักเรียนขณะที่สอน แต่..โชดก็ไม่เคยนำเอาส่วนนั้นมาคิด หากแต่คิดว่าการศึกษาที่ครูดูว่านั่นเป็นเพราะครูหวังดี จึงทำให้เขามีความมานะพยายามยิ่งขึ้น ถ้าไม่เข้าสอบเรียนก็จะเข้าไปถามครูทันที ซึ่งผิดกับกล้า..เขารู้สึกเอือมระอาและรู้สึกเบื่อหน่ายครูสุพลและวิชาที่ครูสุพลสอน โดยเฉพาะวันไหนที่ครูดูว่ามาก ๆ เขาจะหมดกำลังใจ ที่จะเรียนและพาลเกลียดครูและวิชาที่ครูสอนไปเลย

ด้วยความรักและหวังดีต่อเพื่อน โชดจึงช่วยพูดให้กำลังใจกล้า และให้เขาเข้าใจความหวังดีของครูบ้าง ซึ่งกล้าก็รับปากและจะลองปรับปรุงตัวเองใหม่ในภาคเรียนหน้า

ในภาคเรียนต่อมา...หลังจากที่กล้าพยายามปรับปรุงตัวเองตามคำแนะนำของโชด โดย

พยายามมองครูสุพลในแง่ดีด้วยใจเป็นธรรม พยายามนำคำว่า คำตำหนิติเตียนของครูมาไตร่ตรองและ  
ไม่ถือเป็นอารมณ์ ทำให้เขาเริ่มมีสมาธิในการเรียนมากขึ้น เขาเริ่มเข้าใจบทเรียนและมีผลการเรียน  
ดีขึ้นกว่าเดิมอย่างชัดเจน เขาอดภาวนาใจในตนเองไม่ได้ที่มีผลการเรียนดีขึ้น และเมื่อนักย้อนกลับ



ไปในอดีตก็เกิดความละอายแก่ใจตนเอง ที่เคยมีความคิดที่ไม่ดีต่อครูสุพล ..เขารู้สึกว่ามันไม่ยุติธรรม  
เลยที่เคยมองข้ามความหวังดีของครูมาตลอด และตั้งใจว่าต่อไป เขาจะตั้งใจเรียนให้ดีที่สุดในทุก  
ทุกวิชาไม่ว่าครูผู้สอนจะดุว่าเขามากเพียงใดก็ตาม เขาจะไม่มาทักในทางไม่ดี แต่จะคิดว่า  
ถ้าครูไม่รักและหวังดีต่อเราแล้ว ท่านคงจะไม่ดุว่าหรือเข็ดเราแน่นอน..

....แล้ว.นักเรียนเคยมองด้วยความเป็นธรรมต่อครูที่รู้ว่าเกี่ยวเชียวหรือไม่? ..อย่านำเอาความคิดที่ไม่ดีมาทำให้จิตใจของนักเรียนขุ่นมัว ซึ่งจะทำให้ขาดสมาธิ..ชาตวิจารย์ญาณในการเรียนอย่ามองข้ามความหวังดีของครูไป ..โปรดระลึกอยู่เสมอว่าครูมีความบริสุทธิ์ต่อศิษย์เสมอ เพียงแต่..การแสดงออกต่อศิษย์อาจแตกต่างกันไปตามบทบาทหน้าที่ และบุคลิกภาพของครูแต่ละคนเท่านั้นเอง....

### เรื่องที่ 3

#### สินค้าไทย

เป็นที่ทราบกันโดยทั่วไปว่า ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตในประเทศไทยนั้นมีคุณภาพดีและได้มาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ และชาวต่างประเทศก็ให้ความสนใจที่จะซื้อสินค้าไทยเพิ่มขึ้น จึงนับว่าเป็นสิ่งที่น่ายินดี ..ถึงแม้..สินค้าไทยส่วนใหญ่จะมีคุณภาพได้มาตรฐานและทัดเทียมสินค้าต่างประเทศ แต่..ก็มีสินค้าไทยบางอย่างที่เรายังผลิตไม่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ จึงเป็นปัญหาว่า...ถ้าให้เลือกซื้อระหว่างสินค้าไทยที่มีคุณภาพเท่ากับสินค้าชนิดเดียวกันซึ่งมีคุณภาพดีกว่าแต่ผลิตจากต่างประเทศ เราควรจะเลือกซื้อสินค้าไทยหรือสินค้าจากต่างประเทศดี ก่อนตัดสินใจโปรดอ่านเหตุการณ์ต่อไปนี้เพื่อประกอบการตัดสินใจ

#### เหตุการณ์ที่ 1

หลังจากที่อ่านหนังสือพิมพ์ฉบับ "โกลด์" ก้อย ๆ วางหนังสือพิมพ์ลงบนโต๊ะพร้อมกับเกิดความ-  
จิตอย่างหนึ่งขึ้นมา ..เพราะข่าวที่เขาอ่านนั้น เป็นข่าวเกี่ยวกับการกีดกันสิ่งทอจากประเทศในภูมิภาค  
เอเชียและแปซิฟิกไม่ให้เข้าไปขายในสหรัฐอเมริกา ซึ่งหมายถึงสิ่งทอไทยก็ถูกกีดกันด้วย นอกจากนี้  
ยังมีข่าวว่ารัฐบาลสหรัฐอเมริกาได้ออกกฎหมายให้เงินอุดหนุนแก่เกษตรกรของตน เพื่อเป็นการส่งเสริม  
อาชีพเกษตรกรที่เรียกว่า "กฎหมายฟาร์มแอคท์" ซึ่งกฎหมายดังกล่าวจะช่วยส่งเสริมเกษตรกร

ให้มีเงินทุนผลิตสินค้าเกษตรกรรมเพื่อส่งขายยังตลาดโลก ซึ่งจะต้องส่งผลกระทบโดยตรงต่อตลาดสินค้าทางการเกษตรของไทย



โกมลจึงได้ขอคิดว่า "นี่...ก็แสดงว่าขณะนี้ต่างชาติเขาไม่ยอมซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ขณะเดียวกันก็ช่วยกันส่งเสริมและอุดหนุนสินค้าที่ผลิตในประเทศของตน ทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดของชาติ และในขณะนี้ประเทศไทยได้มีการรณรงค์ให้คนไทยหันมาอุดหนุนสินค้าที่ผลิตในประเทศกันอย่างจริงจัง ถึงแม้สินค้าไทยบางอย่างจะมีคุณภาพยังไม่ดีนัก แต่เพื่อเป็นการส่งเสริมและช่วยพัฒนาคุณภาพของสินค้าไทยต่อไป จึงเป็นหน้าที่ของคนไทยทุกคนที่จะต้องช่วยกันซื้อสินค้าไทย ซึ่งถ้าทุกคนร่วมมือกันอย่างจริงจัง ย่อมจะทำให้การพัฒนาคุณภาพของสินค้าไทยได้ผลดี ซึ่งย่อมจะทำให้สินค้าไทยเป็นที่ต้องการของตลาดโลกมากขึ้น เขาจึงตั้งใจว่า จะทำหน้าที่ช่วยเหลือประเทศชาติโดยการซื้อและใช้สินค้าไทยเท่านั้น ....แล้วนักเรียนพร้อมที่จะทำหน้าที่เพื่อชาติเหมือนโกมลหรือยัง?....

## เหตุการณ์ที่ 2

ในการบรรยายในหัวข้อเรื่อง "ไทยทำ ไทยใช้ ไทยเจริญ" ที่โรงเรียน มีนักเรียนสนใจเข้าฟังมากมาย เพราะเป็นการบรรยายเพื่อชักจูงให้คนไทยหันมาอุดหนุนสินค้าไทย ซึ่งรัฐบาลกำลังรณรงค์กันอยู่ "อารีย์" ได้เข้าฟังการบรรยายในครั้งนี้ด้วย เธอรู้สึกประทับใจผู้บรรยายท่านหนึ่งที่กล่าวว่า "...เราในฐานะที่เป็นคนไทย ควรจะเสียสละเพื่อส่วนรวมโดยการช่วยเหลือและปกป้องประเทศเศรษฐกิจของชาติ โดยการอุดหนุนสินค้าไทย ...จริงอยู่ถึงแม้สินค้าไทยบางอย่างมีคุณภาพสู้สินค้าต่างชาติไม่ได้ แต่ถ้าเราช่วยกันอุดหนุนแล้วก็จะทำให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าไทยมีเงินทุนที่จะนำไปพัฒนาคุณภาพสินค้าให้



คดียังขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้สินค้าไทยมีการพัฒนาต่อไปในอนาคต แต่...ถ้าเราไม่ช่วยกันซื้อสินค้าไทย แต่กลับนิยมซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เราก็จะไม่มีทางพัฒนาคุณภาพสินค้าไทย และจะทำให้เมืองไทยขาดดุลย์การค้ากับต่างชาติต่อไป เศรษฐกิจของไทยก็จะมีแต่จะทรุดลงทุกที จนกลายเป็นทาสทางเศรษฐกิจแก่ต่างชาติโดยไม่มีวันจบสิ้น..."

อารีย์ฟังเข้าใจอย่างถ่องแท้เลยว่า การซื้อสินค้าต่างชาตินั้น ส่งผลเสียต่อบ้านเมืองมากจริง ๆ และการซื้อสินค้าโดยคำนึงถึงคุณภาพเพียงอย่างเดียว โดยไม่คำนึงถึงว่าเป็นสินค้าไทยหรือไม่นั้น นับเป็นการกระทำที่เห็นแก่ตัวอย่างยิ่ง เธอจึงตั้งใจไว้ว่า ต่อไป...เธอจะอุดหนุนและซื้อสินค้าไทยเท่านั้น ถึงแม้สินค้าไทยบางอย่างจะมีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าต่างชาติ เธอก็จะยังง้อซื้อสินค้าไทยทั้งนี้เพื่อให้เห็นแก่ผลประโยชน์ของส่วนรวมและอนาคตของประเทศชาติตนเอง

....การเสียสละเพื่อประโยชน์สุขของส่วนรวม ย่อมเป็นสิ่งที่นำความภาคภูมิใจมาสู่ผู้กระทำ การอุดหนุนสินค้าไทยที่มีคุณภาพไม่ด้อย ก็เป็นการเสียสละอันยิ่งใหญ่ซึ่งจะนำความภูมิใจมาสู่ผู้กระทำ พวกเราจึงควรคำนึงและเสียสละเพื่อส่วนรวมอย่างจริงจังตั้งแต่นี้....

### เหตุการณ์ที่ 3

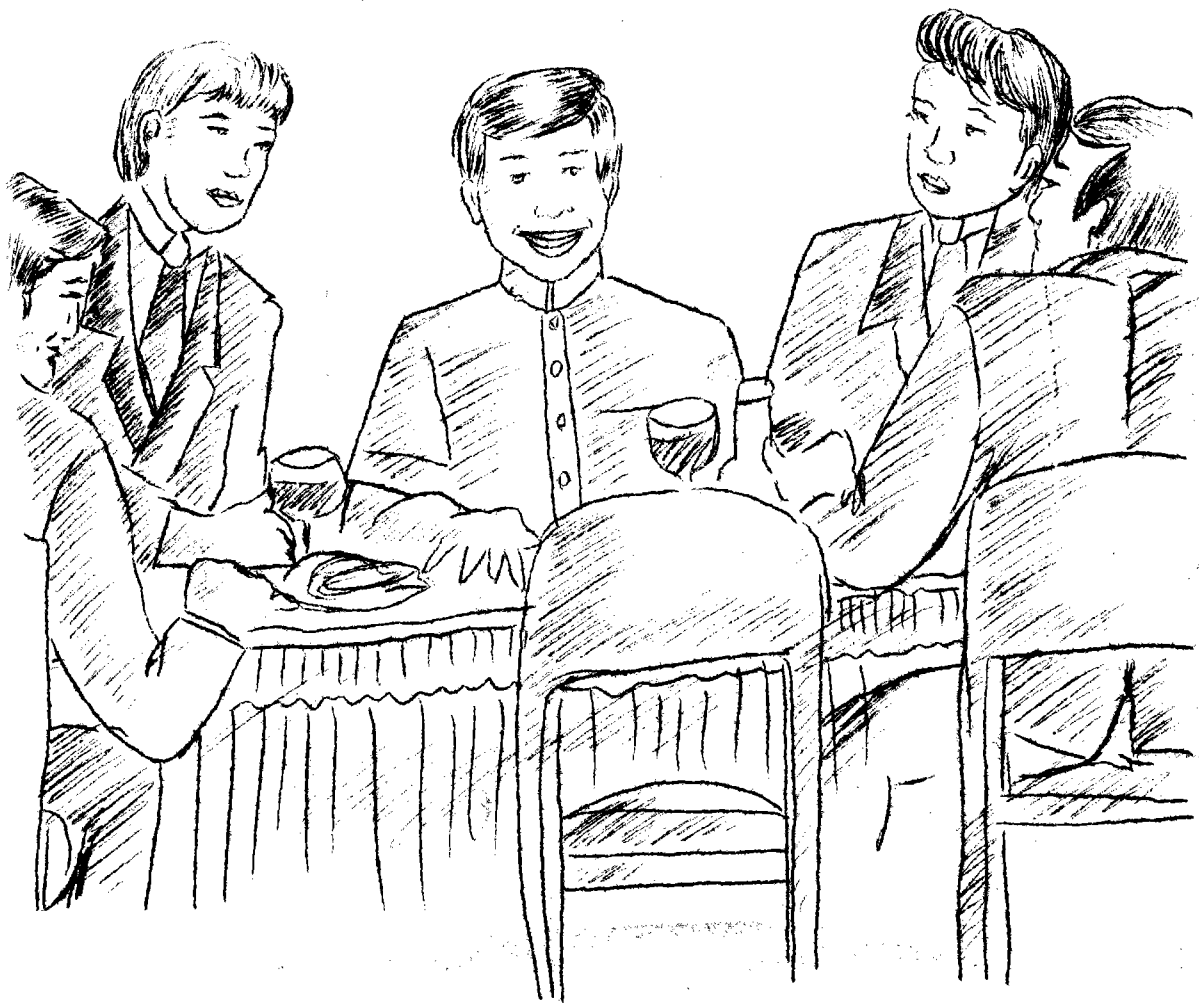
"คำรงค์" เกยส่งสัยมาก่อนว่า ทำไมประเทศญี่ปุ่นจึงเจริญก้าวหน้ามาก โดยเฉพาะด้านเศรษฐกิจ จนทั่วโลกขนานนามว่า "สัตว์เศรษฐกิจ" หรือแม้แต่เกาหลี ซึ่งเดิมเคยล้าหลังไทย แต่...ปัจจุบันกลับสามารถพัฒนาประเทศไปไกลกว่าไทยมาก

แต่...ขณะนั้นเขาได้คำตอบแล้วว่าทำไมจึงเป็นเช่นนั้น กรณีของญี่ปุ่น...เมื่อเร็ว ๆ นี้เขาได้อ่านหนังสือพิมพ์พบว่าที่นั่นประหลาดใจ นั่นคือ...ชาวที่นายกรัฐมนตรีของญี่ปุ่นได้ขอรับรองให้คนญี่ปุ่นหันมาซื้อและใช้สินค้าต่างชาติบ้าง เพราะขณะนั้นประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกต่างก็กล่าวโจมตีญี่ปุ่นและเรียกร้องให้ญี่ปุ่นหันมาซื้อสินค้าต่างชาติบ้าง ไม่ใช่ขายอย่างเดียว แต่...ดูเหมือนคำรับรองของนายกรัฐมนตรีนั้นจะไม่ไ้ผลเพราะชาวญี่ปุ่นไม่นิยมใช้สินค้าต่างชาติเลย เขาจะใช้เฉพาะสิ่งที่เขาผลิตขึ้นเท่านั้น นี่...ก็แสดงว่าชาวญี่ปุ่นนั้นมีความรักชาติ ..นิยมในชาติและสิ่งที่ผลิตในชาติตนเท่านั้น ที่เรียกว่า "ชาตินิยม"

นั่นเอง "...ความรักชาติของชาวญี่ปุ่น ได้ถูกปลูกฝังลงไปในสายเลือดเสียแล้ว อย่างนี้จะไม่ให้ญี่ปุ่น  
เจริญได้อย่างไร..." คำรณิ่งคิด และเริ่มสำรวจว่าตนเองได้ทำอะไรเพื่อชาติบ้าง

สำหรับประเทศเกาหลีนั้น เมื่อวานนี้เขาดูรายการโทรทัศน์เกี่ยวกับประเทศเกาหลีเขาเห็น  
ชาวเกาหลีนิยมแต่งชุดประจำชาติเมื่อมีงานราตรี แทนที่จะแต่งชุดสากล "นี่...แสดงว่าคนเกาหลีก็มีชาติ  
นิยมที่รุนแรงเช่นกัน จึงไม่นิยมวัฒนธรรมต่างชาติ.." เขาจึงได้ขบคิดไว้ว่า ถ้าคนเรานิยมสิ่งที่เป็นของชาติ  
ตนแล้ว จะส่งผลให้ชาติเจริญรุ่งเรืองได้

เมื่อหันมาดูคนไทยกลับพบว่า คนไทยมักจะเห่อของต่างชาติ ขาดความนิยมในชาติ คำรณจึง  
สรุปว่า ชาติไทยไม่เจริญเพราะคนไทยไม่นิยมในชาติของตน ไม่เห็นความสำคัญต่อสิ่งที่คนไทยทำขึ้นไม่  
ว่าจะเป็นสินค้าไทย วัฒนธรรมการแต่งกาย คำรณ...รู้สึกเลอะอายแก่ใจอย่างยิ่งที่ตนก็เป็นคนหนึ่งที่ไม่



ให้มีความสำคัญในเรื่องนี้ โดยเฉพาะการแต่งกายแบบไทย และการใช้สินค้าไทยที่มีคุณภาพไม่แพ้มาตรฐานเขายังไม่นิยมใช้ ดังนั้น...เขายังเริ่มที่จะปรับปรุงในเรื่องนี้

ดังนั้นในงานราตรีแห่งหนึ่ง ถึงแม้คนส่วนใหญ่จะใส่ชุดตามแบบตะวันตก แต่...เขากลับแต่งชุดพระราชทานแบบไทยไปในงาน ถึงแม้เขาจะแต่งกายแตกต่างจากคนอื่น แต่...เขากลับรู้สึกภาคภูมิใจที่ได้แสดงออกถึงความมี "ชาตินิยม" นอกจากนี้สิ่งของเครื่องใช้ เขาก็จะใช้เฉพาะสิ่งผลิตในประเทศไทยเท่านั้น

.... พวกเราก็คงจะให้ความสำคัญต่อสิ่งทีคนไทยคิดและผลิตขึ้น เหมือนกับที่  
โดยเฉพาะสินค้าไทย ถ้าเราช่วยกันอุดหนุนซื้อหามาใช้ ก็จะส่งผลให้ชาตินิยม  
เมืองเจริญก้าวหน้าแน่นอน....

#### เรื่องที่ 4

#### การไปเที่ยวต่างประเทศ

การได้ไปเที่ยวต่างประเทศ ถือเป็นการเปิดหูเปิดตา และเป็นการเพิ่มทุนประสบการณ์ก็จริง แต่ทราบหรือไม่ว่านั้น... เป็นการทำลายเศรษฐกิจของชาติอย่างน่าเสียดาย จึงมีบุคคลหลายคนคำนึงถึงเรื่องนี้และไม่ไปเที่ยวต่างประเทศทั้ง ๆ ที่มีโอกาส หากแต่นิยมท่องเที่ยวในประเทศเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อต้องการให้เงินไหลเวียนอยู่ในประเทศของเรา ซึ่งถือเป็นการช่วยเหลือเศรษฐกิจของชาติอีกทางหนึ่ง บุคคลที่มีความคิดดังกล่าวนี้ว่าเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อส่วนรวมอย่างแท้จริง ทั้งเช่นบุคคลต่อไป

#### เหตุการณ์ที่ 1

อุดมใจฝันอยากไปเที่ยวต่างประเทศมานานแล้ว ยิ่งถ้าได้ชมภาพยนตร์หรือทีวีทัศน์เกี่ยวกับต่างประเทศ ยิ่งกระตุ้นให้เขาอยากไปเที่ยวต่างประเทศมากยิ่งขึ้น แต่แล้ววันหนึ่ง...ขณะที่อุดมกำลังค้นหาหนังสือในห้องสมุดนั้น เขามองเห็นหนังสือเล่มหนึ่งที่



สวยสะกดตา จึงหยิบขึ้นมาดูและเปิดอ่าน ปรากฏว่าเป็นหนังสือเกี่ยวกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศ ภาพที่ปรากฏในหนังสือนั้นเป็นภาพสถานที่ท่องเที่ยวของภาคต่าง ๆ ภาพทิวทัศน์ และภาพศิลปวัฒนธรรม ล้วนแต่สวยงามน่าดูชมไม่แพ้ของต่างชาติเลย และข้อความบางตอนในหนังสือได้บรรยายถึงผลเสียของการไปเที่ยวต่างประเทศที่มีต่อส่วนรวมว่า "...การไปเที่ยวต่างประเทศถือว่าเป็นการทำลายเศรษฐกิจของชาติทางหนึ่ง เพราะถ้าเราไปเที่ยวต่างประเทศต้องนำเงินไปใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก ทำให้เงินตรารั่วไหลออกนอกประเทศ แทนที่จะนำเงินดังกล่าวมาใช้หมุนเวียนเฉพาะภายในประเทศ ด้วยเหตุนี้ทางราชการจึงกำหนดให้ปี 2530 เป็นปีแห่งการท่องเที่ยว" โดยมุ่งส่งเสริมให้คนไทยหันมาสนใจท่องเที่ยวในประเทศให้มากขึ้น..."

อุดมเริ่มตระหนักในหน้าที่ความรับผิดชอบของตนในฐานะที่เป็นพลเมืองคนหนึ่ง ในเมื่อรัฐบาลประกาศนโยบายออกมาอย่างชัดเจนว่า ต้องการให้คนไทยหันมาสนใจที่จะท่องเที่ยวในประเทศให้มากขึ้น จึงเป็นหน้าที่ของคนไทยทุกคนที่จะต้องสนองนโยบายดังกล่าว โดยนอกจากจะไม่เที่ยวยังต่างประเทศแล้ว ยังจะต้องชักจูงให้คนอื่นซึ่งอาจเป็นคนไทยหรือคนต่างชาติ หันมาสนใจท่องเที่ยวในประเทศให้มากขึ้นอีกด้วย ความคิดเดิมที่ต้องการไปเที่ยวต่างประเทศของอุดม จึงเป็นอันว่าล้มเลิกไป "เราควรทำหน้าที่ของพลเมืองที่ดี ด้วยการท่องเที่ยวภายในประเทศเท่านั้น เพื่อสนองนโยบายของรัฐบาล..." อุดมนั่งคิด

....สังคมจะเจริญก้าวหน้า หากสมาชิกในสังคมต่างปฏิบัติตามหน้าที่เพื่อประโยชน์สุขของส่วนรวม ในเมื่อรัฐบาลประกาศเชิญชวนให้คนไทยช่วยกันส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศ จึงเป็นหน้าที่โดยตรงของคนไทยที่จะต้องสนองนโยบายดังกล่าว....

## เหตุการณ์ที่ 2

"เรณู" รู้สึกตื่นเต้นกับข่าวการมาเยือนของน้ามาลี เธอจำได้ว่าในสมัยเด็ก ๆ ตนสนิทสนมกับน้ามาลีมากที่สุด น้ามาลีไปไหนมักจะพาเธอไปด้วยเสมอ แต่...หลังจากที่น้ามาลีเดินทางไปอยู่ต่างประเทศกับสามีเป็นเวลาเกือบ 10 ปีเรณูก็ไม่ได้พบน้ามาลีอีกเลย นอกจากติดต่อกันทางจดหมายเท่านั้น

ในวันที่น้ามาลีจะเดินทางมาถึง เรณูตื่นนอนแต่เช้า เพราะตื่นเต้นที่จะได้พบน้ามาลีที่ตนแสนจะคิดถึง ในตอนสายวันนั้นเองน้ามาลีพร้อมด้วยสามีและลูกที่น่ารักอีก 2 คนก็เดินทางมาถึง คุณพ่อคุณแม่ของเรณูให้การต้อนรับน้ามาลีและครอบครัวเป็นพิเศษเพราะจากกันนาน เรณูยังรับหน้าที่พาครอบครัวของน้ามาลีไปเที่ยวยังสถานที่ต่าง ๆ

ถึงแม้เรณูจะเคยมาเที่ยวสถานที่ต่าง ๆ เหล่านี้แล้ว แต่...เมื่อพาครอบครัวของน้ามาลีมาเที่ยวยังสถานที่นั้น ๆ อีก กลับมีความรู้สึกประหลาดคือ เฝื่อนจะรู้สึกเฉย ๆ แต่...การมาครั้งนี้กลับมีความรู้สึกภาคภูมิใจในสถานที่ต่าง ๆ ที่มาเที่ยว เพราะคุณน้าทั้งสอง โดยเฉพาะน้าผู้ชายซึ่งเป็นชาวต่างประเทศจะออกปากชมสถานที่ต่าง ๆ ที่ไปเที่ยวอยู่ตลอดเวลา และกล่าวว่า "ตนเคยเที่ยวมาหลาย



ประเทศแล้ว เมืองไทยมีสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงามไม่แพ้ชาติอื่นเลย และบางแห่งยังสวยงามมากกว่าเสียอีก"

เมื่อถึงวันเดินทางกลับ น้ำหึ่งสองก็บอกกับเรณูว่า จะต้องหาทางมาเที่ยวเมืองไทยอีกให้ได้และจะนำภาพที่สวยงามเกี่ยวกับเมืองไทย ไปอวดเพื่อนชาวต่างประเทศและจะชักชวนให้เขามาเที่ยวเมืองไทยด้วย

ไม่ต้องสงสัยเลยว่า เรณูจะภาคภูมิใจในตัวเองแค่ไหน ในเมื่อการพาครอบครัวของน้ามาลิไปเที่ยวครั้งนี้ นอกจากตนจะได้มีโอกาสพาศาญาติผู้ใหญ่เที่ยวให้ได้รับความเพลิดเพลินแล้ว ยังได้รับประโยชน์อันยิ่งใหญ่ต่อส่วนรวมคือ ได้มีโอกาสโฆษณาสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงามของเมืองไทยให้ชาวต่าง

ชาติได้รับรู้โดยผ่านน้ำทั้งสอง เธอก็ได้แต่หวังว่า ..ในปีต่อไป คงจะมีชาวต่างชาติมาเที่ยวเมืองไทย  
เพิ่มขึ้น..

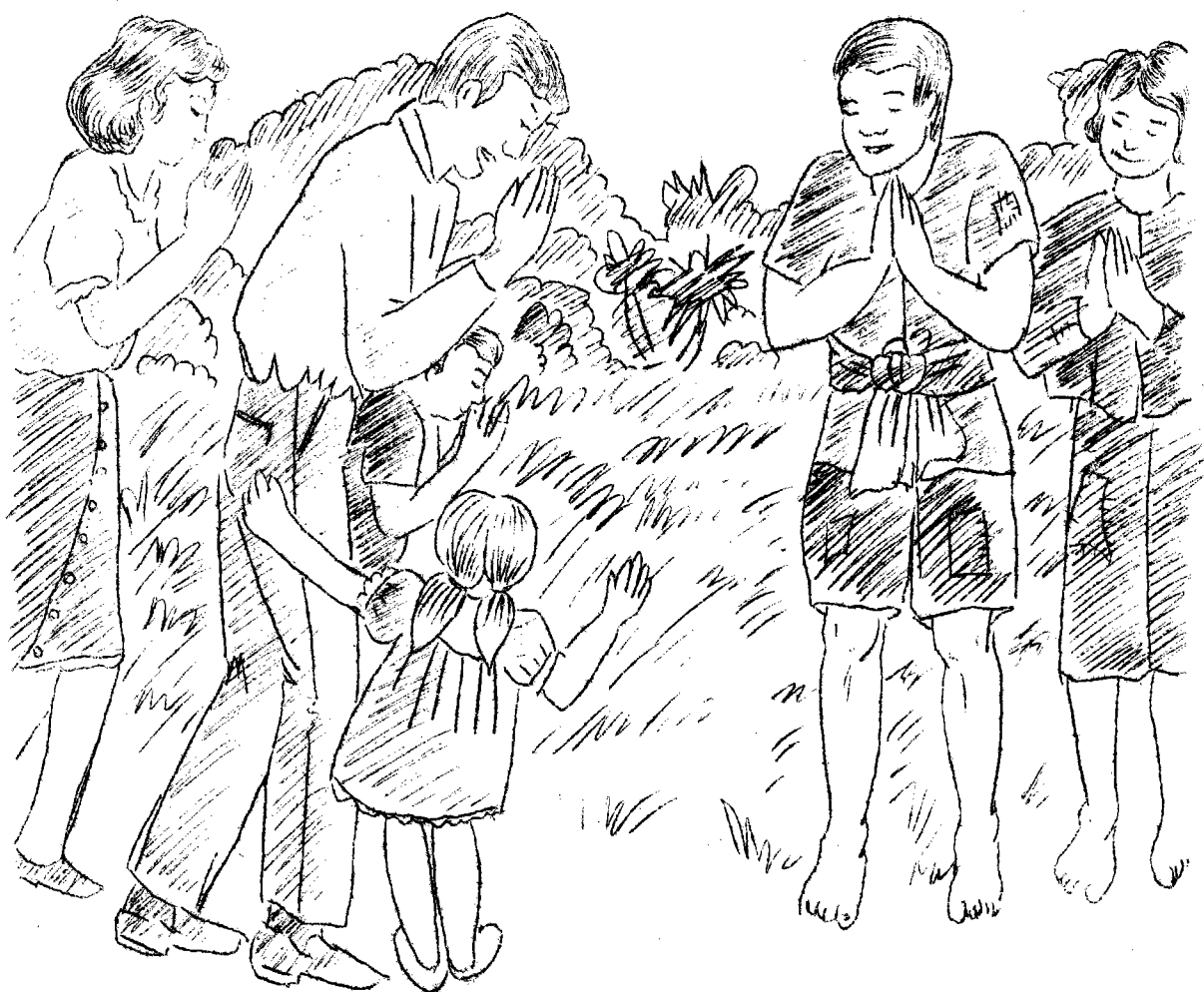
....นักเรียนคงจะ..ภาคภูมิใจ..ในสถานที่ท่องเที่ยวของไทยเช่นเดียวกับเรณู....

### เหตุการณ์ 3

แต่ก่อน "วินัย" มักจะพาภรรยาและลูก ๆ ไปเที่ยวพักผ่อนในต่างประเทศเป็นประจำ เพราะถือว่าตนมีฐานะร่ำรวยจะไปเที่ยวก็ครั้งก็ไม่เคียดครอน ถึงแม้เขาจะเคยได้ยินมาบ้างว่า ...การไปเที่ยวต่างประเทศมาก ๆ เป็นการทำลายเศรษฐกิจของชาติอย่างมหาศาล เพราะต้องนำเงินไปใช้จ่ายในต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ทำให้เงินไหลเวียนในประเทศน้อย แต่..ถ้าคนไทยเที่ยวในประเทศแล้วนอกจากเงินไม่รั่วไหลแล้ว ยังเป็นการส่งเสริมให้คนไทยมีงานทำและมีรายได้ โดยเฉพาะคนไทยที่อยู่ตามแหล่งท่องเที่ยวจะมีรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว อย่างไรก็ตามวินัยก็ไม่ได้เอาใจใส่ในเรื่องนี้สัก เพราะถือว่าตนร่ำรวยควรจะหาความสุขจากการท่องเที่ยวให้มากที่สุด

แต่..ก็มีเหตุการณ์ที่ทำให้เขาเปลี่ยนความคิด นั่นคือ..ในวันนั้นหลังจากที่เขากลับจากการไปเยี่ยมลุงที่ต่างจังหวัด ขณะนั้นเป็นเวลาเย็นมาก ด้วยความไม่ชำนาญเส้นทางและเป็นเวลาใกล้ค่ำ ทำให้เขาขับรถวนไปมา แล้วสิ่งที่เขากลับที่รู้สึกเกิดขึ้น นั่นคือ..น้ำมันรถหมด..ทุกคนตกอยู่ในความหวาดกลัว บริเวณนั้นปกคลุมด้วยความมืดและไม่มีรถส่วนทางมาเลย ยังดี..ที่มีหมู่บ้านเล็ก ๆ ตั้งอยู่ไม่ไกลนัก เขาและครอบครัวจึงลงจากรถไปสอบถามดู ชาวบ้านบอกให้รู้ว่าอีกราว 70 กิโลเมตรจึงจะถึงตัวอำเภอและช่วงนี้จะไม่มียานพาหนะมาอีกเลย ต้องรอถึงวันพรุ่งนี้ เขามองภรรยาและลูก ๆ ด้วยความสังสาร ชาวบ้านแถบนั้นถึงแม้จะยากจน แต่ก็มีจิตใจที่เมตตา ได้จัดหาอาหารมาเลี้ยงตามมีตามเกิดและจัดที่นอนให้

นี่..เป็นครั้งแรกที่วินัยและครอบครัวได้สัมผัสชีวิตชนบทที่ยากจน "...ชาวบ้านแถบนี้ถึงแม้จะยากจน แต่จิตใจเขาช่างประเสริฐ ...." เขาอนาคิต เขาเพิ่งรู้ถึงความยากจนและรู้สึกละอายใจตนเอง ที่เขามัวแต่หาความสุขใส่ตัวด้วยการไปเที่ยวต่างประเทศ และเขาเกิดความสำนึกว่า..เขาต้องมีส่วนทำให้คนไทยรวมชาติต้องอดอยากยากแค้นแน่นอน เขาจึงตั้งใจว่าจะไม่ไปเที่ยวต่างประเทศ



อีกแล้ว รุ่งขึ้น...เริ่มมีรถสวนทางมาบ้าง เขาจึงได้อาศัยน้ำมันจากรถคันหนึ่งเติมรถเขาเพื่อขับเข้า  
อำเภอและกลับเข้ากรุงเทพฯ ก่อนกลับ...เขาได้หยิบบางเงินจำนวนหนึ่งให้เจ้าของบ้านเพื่อเป็นการตอบ  
แทนที่ที่พักและอาหาร แต่...เจ้าของบ้านผู้อารีก็ไม่ยอมรับ ยิ่ง...ทำให้เขาชายชั้นในน้ำใจ เขา  
และครอบครัววงไม่ลืมชาวบ้านผู้อารีเลย และต้องหาโอกาสมาตอบแทนน้ำใจให้ได้

....พวกเราคงเข้าใจเหมือนวันย่ำว่า การเที่ยวต่างประเทศส่งผลเสียต่อ  
ส่วนรวมอย่างไรบ้าง....

.....

สารชักจูงชั้นต่ำ

เรื่องที่ 1

ง

พอเอ่ยถึง "ง" คนส่วนหนึ่งมักจะมีความรู้สึกที่ไม่ดีต่อสัตว์ชนิดนี้ บางคนอาจจะไม่ชอบ บางคนอาจขะเขว้างหรืออาจถึงขั้นเกลียดกลัวเลยทีเดียว แต่ทราบหรือไม่ว่ายังมีคนอื่นเป็นจำนวนมากที่มีความรู้สึกที่ดีต่อ ง วามันเป็นสัตว์ที่น่ารัก น่าสงสารและมีประโยชน์ คนเหล่านี้ได้คอยให้ความสนใจและเอาใจใส่ต่อสัตว์ชนิดนี้ เช่น เมื่อพบว่ามันได้รับความทุกข์ทรมานก็ให้ความช่วยเหลือ โดยหวังว่าเมื่อให้ความช่วยเหลือไปแล้วจะได้รับผลตอบแทนบ้างไม่มากก็น้อย ดังเหตุการณ์ที่จะนำมาเล่าต่อไปนี้

เหตุการณ์ที่ 1

พ่อแม่ของสุวรรณนั้นมักจะได้รับการยกย่องจากบุคคลในละแวกนั้นว่า เป็นผู้ที่มีความเมตตา - กรุณาต่อสัตว์ทุกชนิดรวมทั้ง ง ในแคว้นหลายคนเห็นว่าเป็นสัตว์ที่น่ารัก เกียจ แต่พ่อแม่ของสุวรรณกลับคิดว่า การให้ความเมตตาต่อสัตว์ที่คนส่วนใหญ่เห็นว่าน่ารัก เกียจก็ยิ่งจะได้รับการยกย่องมากยิ่งขึ้น ดังนั้น นอกจากทั้งสองจะให้ความเมตตา กรุณาต่อ ง แล้ว ยังอบรมสั่งสอน "สุวรรณ" ลูกชายคนเล็กให้มีความเมตตาต่อ ง และสัตว์อื่น ๆ ด้วย แต่ด้วยความคึกคะนองของสุวรรณก็ไม่ได้เอาใจใส่ต่อคำสั่งสอนของพ่อแม่

วันหนึ่งขณะที่สุวรรณกำลังวิ่งเล่นอยู่กับเพื่อน ๆ นั้น พวกเขาได้เห็นลูก ง เล็ก ๆ หล่นจากต้นไม้ลงมาบริเวณที่สุวรรณและเพื่อน ๆ เล่นอยู่ สุวรรณและเพื่อน ๆ จึงช่วยกันเอาไม้ไล่ตี ถึงแม้ลูก ง นั้นน่าสงสารจะเลื้อยหนีเร็วเพียงใดก็ไม่พ้นไม้ของ เด็ก ในที่สุดลูก ง ที่น่าสงสารก็ถูกตีจนตาย เมื่อพ่อแม่ของสุวรรณทราบเรื่อง เห็นว่าสุวรรณไม่เชื่อฟังตนจึงเรียกสุวรรณมาอบรมสั่งสอนอีก และเพื่อให้สุวรรณเข็ดหลาบ ไม่ประพฤติดุร้ายไปรังแกสัตว์อีก จึงเปลี่ยนสุวรรณไป 5 ที่

สุวรรณได้รับความเจ็บปวดมาก จึงได้สำนึกว่าตอนที่ตนตี ง มันก็คงจะเจ็บปวดเหมือนที่ตนได้รับอยู่ขณะนี้ และเริ่มได้คิดว่า "นี่...ถ้าหากเราไม่ได้ไปรังแก ง ก็คงจะไม่ถูกพ่อแม่เปลี่ยนตนได้รับความเจ็บปวดถึงเพียงนี้ ในทางตรงกันข้ามถ้าเราให้ความเมตตาสงสารมัน เราอาจจะได้รับคำชม



เขยจากพ่อแม่ได้" เขาจึงตั้งใจไว้ว่า ต่อไปนี้เขาจะไม่ไปรังแกหรือทำร้ายมัน แต่ตรงกันข้าม ถ้าพอจะช่วยเหลือได้ก็จะให้ความช่วยเหลือทันที

...นักเรียนก็อาจจะคิดเช่นเดียวกับสุวรรณ...

### เหตุการณ์ที่ 2

คนบางคนมักคิดว่า การทำความดีถ้าหากได้รับคำตอบแทนจากการทำความดีนั้น ก็จะทำให้ผู้ทำความดีมีกำลังใจที่จะทำความดีต่อไป แต่หากทำความดีไปแล้วไม่ได้รับคำตอบแทนใด ๆ เลย

ผู้ทำยอมหมดกำลังใจที่จะทำความดีต่อไป "อนงค์" เป็นอีกคนหนึ่งที่มีความคิดเช่นนั้น และเธอมักจะได้รับคำตอบแทนจากการทำความดีอยู่เสมอ เช่น

ในตอนพักเที่ยงของวันหนึ่ง ขณะที่อนงค์และเพื่อน ๆ กำลังวิ่งเล่นอยู่ข้างอาคารเรียน พวกเขาได้พบแม่ผู้ทองแก่ตัวหนึ่งติดบ่วงไม่สามารถหนีไปไหนได้ มองดูสภาพของแม่ผู้ก็รู้ว่ามีเหนื่อยอ่อนจากการค้นรอกจากห้วงนั้น เพราะมันไม่เคลื่อนไหว พวกเพื่อน ๆ ของอนงค์เห็นดังนั้นต่างก็ลงความเห็นว่าควรรหาไม้มาตีมันให้ตาย แต่อนงค์ได้ร้องห้ามไว้แล้วอนงค์ก็ค่อย ๆ แก้วงออก ซึ่งเชื่อก็คียวพอสมควรจึงไม่ใช่เรื่องที่น่ากลัวสำหรับอนงค์ เมื่อแม่ผู้ได้รับอิสระมันก็ค่อย ๆ เลื้อยหนีอย่างช้า ๆ หาม



กลางความวอยงของเพื่อน ๆ การทำความดีในครั้งนี้องก็ได้อะไรบ้างที่ได้รับผลตอบแทนบ้าง

เป็นจริงดังที่คาดไว้ เพราะเมื่อครูทรายเรื่องนี้ต่างก็กล่าวชมเชยองค์ให้เพื่อนนักเรียนได้รับรู้และนำไปเป็นแบบอย่าง ไม่เพียงแต่เท่านั้น ในวันรุ่งขึ้นอาจารย์ใหญ่ได้นำรางวัลมามอบให้องค์ที่หน้าเสาธง ในฐานะที่เป็นตัวอย่างการทำความดีมีเมตตาต่อสัตว์อีกด้วย

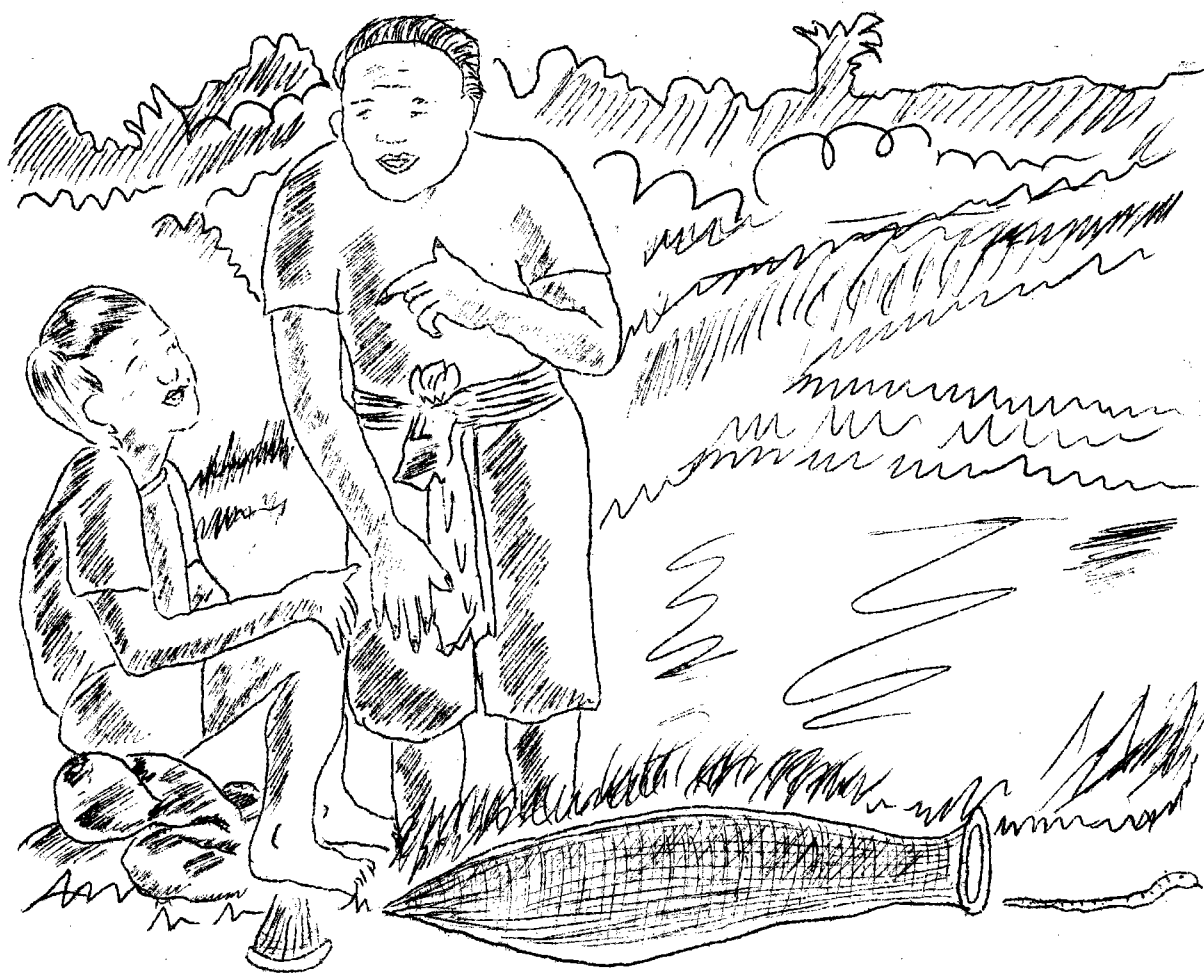
เห็นหรือยังว่า การแสดงความเมตตาต่อสัตว์นั้น นอกจากจะได้รับการยกย่องชมเชยแล้วยังอาจได้รับรางวัลเป็นค่าตอบแทนความดีเหมือนที่องค์ได้รับมาแล้ว ฉะนั้นถ้ามีโอกาสขอให้พวกเราได้ให้ความช่วยเหลือสัตว์ทุกชนิดแม้แต่มดแมลงก็จงอย่าละเว้น แล้วสักวันหนึ่งคงได้รับค่าตอบแทนความดีบ้าง

### เหตุการณ์ที่ 3

สุนัขเป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้นของโรงเรียนแห่งหนึ่ง เขามักจะได้รับการยกย่องชมเชยจากคนอื่นเสมอว่าเป็นผู้มีความเมตตา กรุณาต่อสัตว์ทุกชนิด และถ้ามีโอกาสเขาจะให้ความช่วยเหลือทันที แม้กระทั่งมด เขายังเคยให้ความช่วยเหลือ มด เพื่อที่เขาจะได้รับคำชมเชยคนอื่นต่อไปอีก เหตุการณ์ครั้งหนึ่งมีว่า

วันนั้นเป็นเวลาตอนเที่ยงของวันเสาร์ และมีแดดจัดมาก ขณะที่สุนัขเดินไปในทุ่งนาเขาได้มองเห็นสิ่งผิดปกติที่ลอบตักสัตว์เก่า ๆ ของลุงมาก ที่วางอยู่บนคันนา เขาจึงเดินไปใกล้ ๆ ก็พบบัวเล็ก ๆ ตัวหนึ่งอยู่ข้างใน มันกำลังดิ้นรนด้วยความทรมานเพราะหาทางออกจากลอบไม่ได้ ยิ่งกว่านั้นฝูงมดก็กำลังรุมกัดลูกงูที่งสงสาร เขารู้สึกสงสารเพราะอีกไม่นานลูกงูตัวนั้นคงจะตายเพราะถูกแสงแดดเผาและฝูงมดกัด ยิ่งกว่านั้นหากคนอื่นรู้ว่าเขาเห็นสัตว์ได้รับความลำบากแล้วไม่ช่วยเหลือเขา เขาคงถูกติฉินนินทาว่าเป็นผู้ไม่มีความเมตตา กรุณา แต่ถ้าเขาให้ความช่วยเหลือเมื่อคนอื่นรู้ เขาก็คงจะยกย่องชมเชยเขาแน่นอน เมื่อคิดได้เช่นนั้น เขาจึงจัดการเปิดปากลอบออกแล้วลูกงูตัวนั้นก็ค่อย ๆ เลื้อยออกมา

ขณะนั้นเองลุงมากผ่านมาเห็นเข้าพอดีจึงกล่าวชมเชยการกระทำของสุนัข และนำเรื่องที่เขาเห็นไปเล่าให้คนอื่นฟัง ซึ่งต่างก็กล่าวชมเชยการกระทำของสุนัขและบอกให้คนอื่น ๆ เอาเป็นแบบอย่าง ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาเพื่อน ๆ ก็หันมาคบหาสมาคมและให้ความรักใคร่สนิทสนมเขามากยิ่งขึ้น ทำให้เขารู้สึกภาคภูมิใจที่ทำความดีแล้วไม่สูญเปล่า ตรงข้ามกลับได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า



...แล้วพวกเราไม่ยากได้รับคำชมเชยเหมือนสุนัขหรือ ?...

เรื่องที่ 2

ครู

"ครู" นั้นอาจแสดงบทบาทแตกต่างกัน ครูบางคนอาจจะตวาดและเข้มงวดกับเด็ก แต่ครูบางคนอาจจะอ้อมอวย ผ่อนปรนไม่ว่ากับนักเรียนเลย นักเรียนส่วนมากมักจะชอบครูที่ให้อ้อมอวยไม่ว่า

มากกว่าครูที่ครูว่าและเข้มงวด แต่ในโรงเรียนแต่ละแห่งย่อมมีครูทั้งสองประเภทปะปนกันไป ฉะนั้น ถ้าครูที่ครูว่าและเข้มงวดมากมาเข้าสอน นักเรียนก็ควรให้ความสนใจเอาใจใส่ในวิชานั้น ๆ เพราะถ้าหากนักเรียนไม่สนใจ ไม่เอาใจใส่ แสดงความเบื่อหน่ายหรือไม่ชอบครูที่สอน ตลอดจนวิชาที่เรียนแล้ว นักเรียนอาจได้รับโทษไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง แต่ถ้านักเรียนสนใจเอาใจใส่และชอบครูที่ครูว่าแล้ว นอกจากนักเรียนจะได้รับความรู้ความชำนาญจากครูแล้วยังอาจได้รับประโยชน์อย่างอื่นตอบแทน เช่น พ่อแม่ อาจชมเชย เพื่อนฝูงยกย่อง หรืออาจได้รับรางวัลอื่น ๆ ตอบแทน ดังตัวอย่างที่จะกล่าวต่อไป

#### เหตุการณ์ที่ 1

พอแม่ครูราตรี ซึ่งเป็นครูประจำวิชาการศึกษาบ้าน นักเรียนต่างก็เกรงกลัวตามๆ กัน เพราะเวลาสอนที่ไรครูราตรีจะเคียวเขี้ยว เข้มงวดและดูว่าเป็นประจำ นักเรียนส่วนใหญ่จึงไม่



อยากเรียนกับครูราตรีมากนัก เมื่อเร็ว ๆ นี้ครูราตรีได้เข้าสอนเกี่ยวกับการชักรีดเสื้อผ้าให้สะอาดเรียบร้อยที่ห้อง "มัลลีย์" โดยครูให้นักเรียนทุกคนลงมือปฏิบัติจริงในหุ้ทั้งการซักและการรีดเสื้อผ้า ขณะที่ครูตรวจผลงานนั้น นักเรียนทุกคนโดนครูราตรีดูว่าไปตาม ๆ กัน บางคนต้องทำใหม่หลาย ๆ ครั้งจนกว่าจะสะอาดเรียบร้อยตามที่ครูต้องการ จนกระทั่งนักเรียนเกือบทุกคนทำได้ดีรวมทั้งมัลลีย์ด้วย มัลลีย์นั้นเฝ้าว่าตนเองจะสามารถชักรีดเสื้อผ้าได้ดีขึ้น แต่เธอก็ไม่ชอบการคว่ำเท้าเขยื้อนของครูราตรีเลย

จนกระทั่งวันหนึ่งมัลลีย์ได้ดูละครโทรทัศน์เรื่องหนึ่ง เห็นลูกเลี้ยงโดนแม่เลี้ยงตบตีอย่างหนัก เพราะซักผ้าไม่สะอาดแถมยังรีดเสื้อผ้าโปรดของแม่เลี้ยงใหม่จนใส่ไม่ได้ มัลลีย์รู้สึกสงสารลูกเลี้ยงคนนั้นจับใจ .. เหตุการณ์ครั้งนี้ทำให้มัลลีย์นึกไปถึงครูราตรีทันที และได้คิดว่าถ้าตนเป็นลูกเลี้ยงคนนั้นคงจะไม่โดนตบตีแน่นอน เพราะตนสามารถชักรีดเสื้อผ้าได้ดีเนื่องจากครูราตรีคอยเคี่ยวเข็ญสั่งสอนตนมาก่อน มัลลีย์จึงเริ่มมองเห็นประโยชน์จากการที่ครูราตรีคว่ำเท้าเขยื้อน พลางนึกในใจว่า "...นี่ถ้าครูราตรีไม่เคี่ยวเข็ญว่า เราคงจะชักรีดเสื้อผ้าไม่เก่งเหมือนทุกวันนี้ และอาจถูกทำโทษเหมือนลูกเลี้ยงคนนั้นก็ได้..."

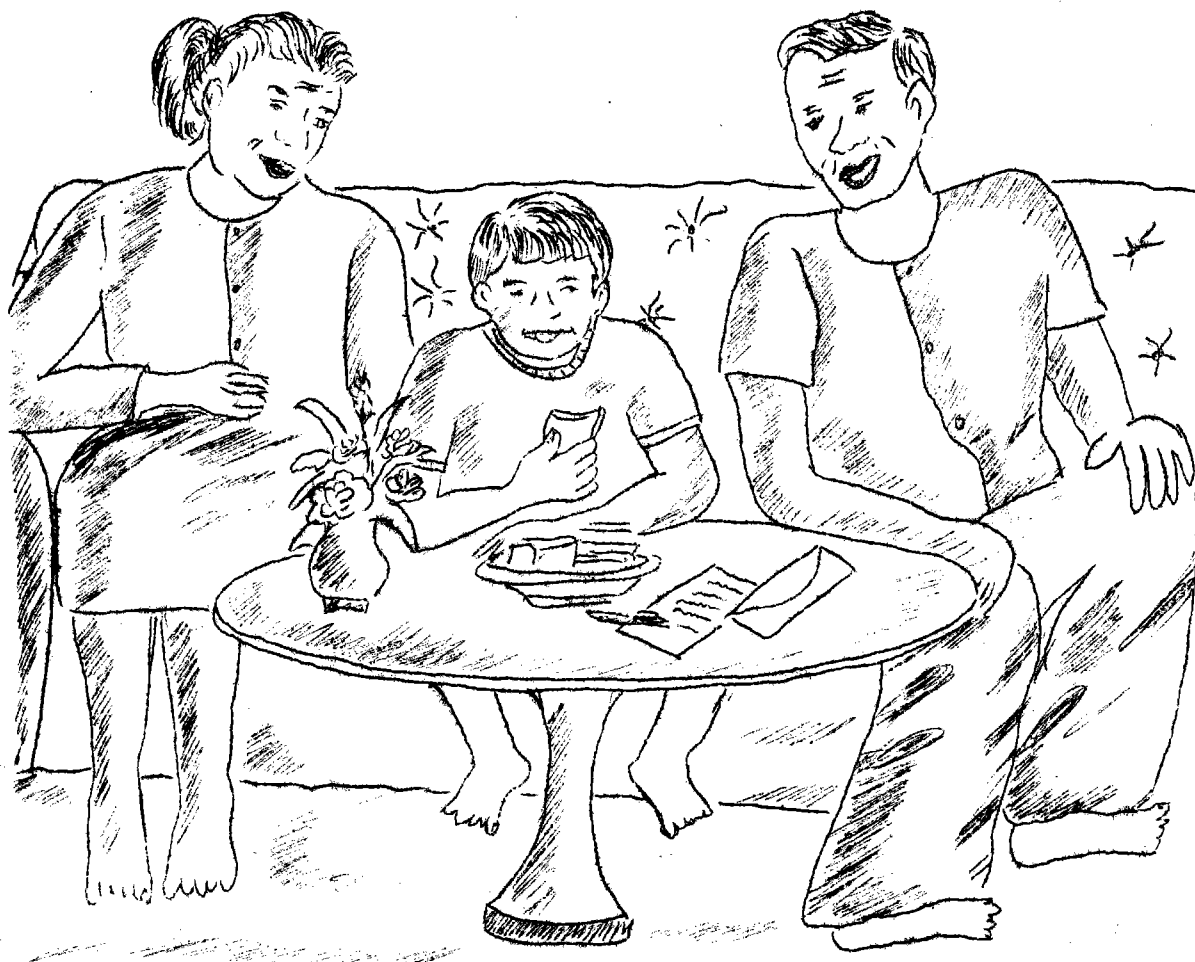
...ถ้านักเรียนเป็นมัลลีย์ นักเรียนก็คงจะคิดเช่นเดียวกันนี้...

## เหตุการณ์ที่ 2

"เอก" กำลังเรียนอยู่ในระดับประถมศึกษาของโรงเรียนแห่งหนึ่ง ครูประจำชั้นของเขานั้นเป็นครูที่ชอบคว่ำเท้าเขยื้อนเป็นประจำเพื่อให้เด็กเรียนในห้องเรียนมีความสามารถในการเขียน จนกระทั่งเอกและเพื่อน ๆ สามารถเขียนหนังสือได้รวดเร็ว ถูกต้องและสวยงาม เอกนั้นไม่ชอบเลยที่โดนครูมาเคี่ยวเข็ญว่าตน และนี่ก็อาจหาเพื่อนข้างห้องที่ครูของพวกเขาไม่ได้ดูว่าเขยื้อนเขยื้อนเลย ถึงแม้ว่านักเรียนในห้องจะเขียนไม่เก่งหรือเขียนไม่สวยก็ตาม

วันหนึ่งเอกได้ไปเยี่ยมปู่กับย่า ปู่กับย่าของเอกนั้นมีอายุมากแล้วจึงอ่านและเขียนหนังสือไม่ค่อยเก่ง แต่ท่านต้องการเขียนจดหมายถึงลุงของเอก(พี่ชายของลุงพ่อของเอก) ปู่กับย่าจึงให้เอกเขียนจดหมายให้ โดยเขียนตามคำบอกของย่า ปรากฏว่าเอกเขียนได้สวยและรวดเร็วถูกใจย่า เมื่อเขียนเสร็จเอกก็อ่านให้ย่าฟัง ย่าพอใจมากพร้อมกับกล่าวว่า "ถูกต้อง...หลานย่าเก่งจัง"

พร้อมกันนั้นก็ได้ออมเงินเป็นรางวัลและหาขนมอร่อย ๆ มาให้เอกกินอย่างมากอีกด้วย



เอกจึงนึกถึงครูประจำชั้นที่ชื่อว่าเคียวเซ่ญตน และรู้สึกดีใจที่มีครูประจำชั้นคนนี้ แทนที่จะมีครูประจำชั้นเป็นครูจากห้องข้าง ๆ ที่ปล่อยปะละเลยนักเรียน จริงอยู่แม่นักเรียนในห้องดังกล่าวจะชอบใจที่ไม่ถูกครูว่าเคียวเซ่ญก็ตาม แต่เขาเหล่านั้นจะไม่ได้รับประโยชน์จากการเรียนและจะไม่ได้รับรางวัลอย่างที่เอกได้รับจากปู่และย่าเลย.

....เห็นหรือยังว่าการได้เรียนกับครูที่ชอบกว่านั้น มีประโยชน์มากจริง ๆ เพราะนอกจากจะได้รับความรู้แล้วยังอาจจะได้รับรางวัลเหมือนที่เอกได้รับมาแล้ว เราจึงควรชอบครูที่ชื่อว่า....

## เหตุการณ์ 3

"มานพ" เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นของโรงเรียนแห่งหนึ่ง เขาเป็นนักเรียนอีกคนหนึ่ง  
หนึ่งในจำนวน 3 คนที่แสดงท่าทีว่าไม่ชอบครูศูนย์ เพราะครูศูนย์มักจะด่าและเข้มงวดเขาและเพื่อนๆ  
ในห้องเป็นประจำ ยิ่งพวกเขาแสดงท่าทีไม่พอใจในตัวครูมากเท่าไร ก็ยิ่งโดนด่ามากขึ้นเท่านั้น

การกระทำของมานพและเพื่อน สร้างความไม่พอใจแก่เพื่อน ๆ ในห้องอย่างยิ่ง เพราะ  
พวกเขาไม่มีสมาธิในการเรียนและต้องมาเสียผลประโยชน์จากการเรียนโดยต้องมานั่งฟังครูด่า แทนที่  
จะได้เรียนบทเรียนต่อไป พอถึงวันใกล้สอบปรากฏว่ามานพและเพื่อนอีก 2 คนนั้นไม่เข้าใจบทเรียน  
ครั้นจะไปถามครูก็ไม่กล้าเพราะกลัวครูดุ จะถามเพื่อน ๆ ก็ไม่มีใครอยากอธิบายให้ฟัง เพราะเพื่อน ๆ



ต่างก็เอือมระอาไม่อยากคบหาสมาคมด้วย พอถึงวันประกาศผลการสอบปรากฏว่าทั้งสามคน สอบไม่ผ่านในรายวิชาของครูสุณีย์สอน ทำให้ทั้งสามได้รับความอับอายขายหน้าและเกิดความสำนึกว่า ที่พวกตนสอบไม่ผ่านเพราะพวกตนไม่ชอบครูสุณีย์ที่ชอบคว่ำ เคี้ยว เชื้อฉุนนั่นเอง

ในภาคเรียนต่อไปพวกเขาตั้งใจว่าจะประพฤติตัวเสียใหม่ โดยการเชื่อฟังครูสุณีย์ ถึงแม้ว่าครูจะคว่ำและเคี้ยวพวกก็ตาม ไม่เช่นนั้นพวกเขาจะต้องอับอายขายหน้าเพราะสอบไม่ผ่านในรายวิชาดังกล่าว และยังจะถูกเพื่อน ๆ กลียดชัง เลิกคบหาสมาคมกับตนเหมือนภาคเรียนที่แล้วอีก

.....เห็นหรือยังว่าการที่นักเรียนไม่ชอบและไม่พอใจครูที่คว่ำ เคี้ยวพวกนั้นจะได้รับผลตอบแทนเช่นใด ..ฉะนั้นถึงแม้ครูจะคว่ำหรือเคี้ยวเชื้อเพียงใด นักเรียนก็ไม่ควรจะถือโกรธหรือนำมาคิดในทางที่ไม่ดี เพราะหากนำมาคิดหรือถือโกรธ นักเรียนจะต้องได้รับโทษถึง เหตุการณ์ที่ได้อ่านมาแล้ว ในทางตรงข้าม ควรถือว่าครูที่คว่ำ เคี้ยวเชื้อนั้น เพราะท่านหวังดีต่อเราแล้วจะชวยครูที่คว่ำให้มาก ๆ แล้วนักเรียนจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนอย่างคุ้มค่าทีเดียว....

### เรื่องที่ 3

#### สินค้าไทย

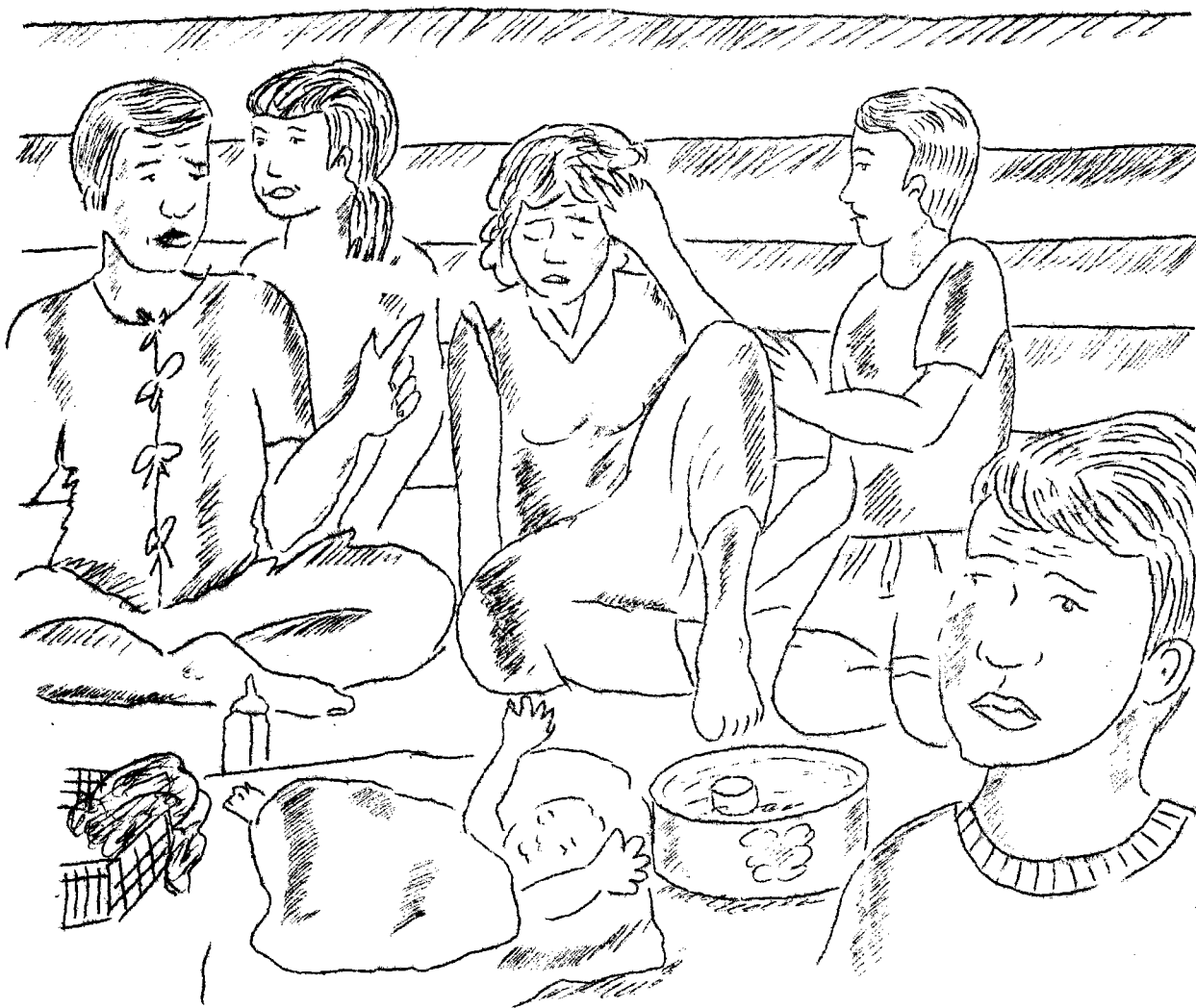
เป็นที่ทราบกันโดยทั่วไปว่า ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตในประเทศไทยนั้นมีคุณภาพดีและได้มาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ และชาวต่างประเทศก็สนใจที่จะซื้อสินค้าไทยเพิ่มขึ้น จึงนับเป็นสิ่งที่น่ายินดีอย่างยิ่ง

ถึงแม้สินค้าที่ผลิตในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีคุณภาพได้มาตรฐานและทัดเทียมสินค้าต่างประเทศ แต่ก็มีสินค้าไทยบางชนิดที่ยังมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ จึงเป็นปัญหาว่าถ้าให้เลือกซื้อสินค้าไทยที่มีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าชนิดเดียวกันแต่ผลิตจากต่างประเทศ เราควรจะเลือกซื้อสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยหรือต่างประเทศดี โปรดอ่านเหตุการณ์ต่อไปเพื่อประกอบการตัดสินใจ..

## เหตุการณ์ 1

"แดง" เป็นพี่คนโตในจำนวนพี่น้องทั้งหมด 5 คนของครอบครัวที่มีความเป็นอยู่ที่ต๊นค์ จริงอยู่ถึงแม่พ่อของเขาจะพลัดถิ่นค้าไทยแห่งหนึ่งก็ตาม แต่แม่ของเขาก็ไม่ได้มีอาชีพอะไร ฉะนั้นการมีลูกหลายๆคนประกอบกับการที่มีเพียงพ่อเท่านั้นที่หารายได้มาเลี้ยงครอบครัว ทำให้ครอบครัวของแดงมีความเป็นอยู่ค่อนข้างลำบาก มีกินมีใช้ไปวันๆ เท่านั้น

วันหนึ่งพ่อได้นำข่าวร้ายมาบอกที่บ้านว่า ขณะนี้ทางบริษัทที่ตนทำงานอยู่นั้น จดปลดคนงานออกบางส่วน เพราะทางบริษัทขายสินค้าได้ไม่มาก จึงประสบกับการขาดทุน จนกระทั่งไม่มีเงินมา



จ้างคนงานเป็นจำนวนมากเหมือนแต่ก่อน "ในปีหน้า....ถ้าทางบริษัทยังขาดทุนเหมือนปีนี้ พ่อคงจะถูกปลดออกอย่างแน่นอน.." พ่อของแดงกล่าวขึ้น ทุกคนต่างก็รับฟังข่าวร้ายด้วยความไม่สบายใจ เพราะต่างก็รู้สถานการณ์ที่ว่าหากพ่อถูกปลดออกจริง ๆ ทุกคนในครอบครัวคงจะได้รับความลำบากกว่าเดิม อาจถึงขั้นอดอยากขาดแคลนขาดไม่มีข้าวจะกิน และแดงจะต้องออกจากโรงเรียนด้วย ดังนั้นแดงนอนไม่หลับทั้งคืน

วันรุ่งขึ้นแดงนั่งเรียนหนังสือด้วยอาการเหม่อลอยจนครูสงสัย จึงเรียกแดงมาถาม เมื่อครูทราบ จึงจึงปรึกษากับครูที่โรงเรียนและเพื่อน ๆ ของแดงเพื่อหาทางช่วยเหลือ ครูได้กล่าวกับครูและเพื่อน ๆ ของแดงว่า "...พวกเราจะช่วยครอบครัวของแดงได้เพียงวิธีเดียวเท่านั้นคือ พวกเราต้องช่วยกันอุดหนุนซื้อสินค้าไทยเพื่อให้บริษัทมีเงินจ้างคนงานต่อไป..." และเพื่อเป็นการช่วยเหลือครอบครัวของแดง ทุกคนจึงช่วยกันอุดหนุนสินค้าไทยและชักชวนให้คนอื่น ๆ หันมาซื้อสินค้าไทยให้มากขึ้น ถึงแม้สินค้านั้นจะไม่ได้มาตรฐานก็ตาม ทั้งนี้เพื่อให้ทางบริษัทมีเงินทุนนำไปผลิตและพัฒนาคุณภาพสินค้า ตลอดจนมีเงินไปจ้างคนงานต่อไป ซึ่งทุกคนก็ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี จึงได้แต่หวังว่า พ่อของแดงคงจะไม่ถูกปลดออกจากบริษัท

....ครอบครัวของแดงเป็นเพียงหนึ่งในหลาย ๆ ครอบครัวที่จะได้รับความเดือดร้อน หากพวกเราไม่ช่วยกันอุดหนุนสินค้าไทย จริงอยู่ขณะนี้เราอาจยังไม่ประสบกับความทุกข์ยากลำบากเหมือนครอบครัวของแดงหรือครอบครัวอื่น ๆ แต่ไม่ว่าในอนาคตสภาพความอดอยากขาดแคลนอาจจะมาถึงตัวเราในเร็ว ๆ นี้ ถ้ายังไม่หันมาซื้อสินค้าไทย ฉะนั้นจึงควรเร่งช่วยกันอุดหนุนสินค้าไทยเสียแต่บัดนี้ ก่อนที่ความอดอยากจะมาถึงตัว....

## เหตุการณ์ที่ 2

ในระหว่างการแข่งขันกันเพื่อการค้าของบริษัทต่าง ๆ มีมากขึ้น ทางสีหาของแจกของแถมและรางวัลเพื่อดึงดูดลูกค้า บริษัทขายสินค้าไทยแห่งหนึ่งกำลังประสบความสำเร็จอย่างงดงาม ในการขายสินค้า เพราะทางบริษัทจัดให้มีการจับฉลากรางวัลและมีของแจกของแถมมากมาย ทำให้บริษัท



อื่น ๆ โดยเฉพาะบริษัทที่ขายสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งคิดว่าสินค้าของตนมีคุณภาพดีอยู่แล้วจึงไม่จำเป็นต้องมีของแถมหรือรางวัลอื่น ๆ มาล่อใจลูกค้า ขายสินค้าไม่ออกไปตาม ๆ กัน

ในจำนวนลูกค้าประจำของบริษัทขายสินค้าไทยนั้น มี "สมศรี" และ "นภา" รวมอยู่ด้วย ทั้งสองมักจะมาซื้อสินค้าไทยจากบริษัทนี้เป็นประจำ เพราะนอกจากสินค้ามีคุณภาพดีพอใช้ได้แล้ว ยังมีของแถมของแถมติดมือกลับบ้านเสมอ ยิ่งในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันปีใหม่ ตรุษจีน จอแจรางวัลมากขึ้นกว่าเดิมอีกหลายเท่า ฉะนั้นนอกจากทั้งสองจะนิยมซื้อและอุดหนุนสินค้าไทยแล้ว ยังชักชวนให้ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงหันมาซื้อสินค้าไทยอีกด้วย เพราะถือว่าเป็นการซื้อสินค้าที่ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า

....การซื้อสินค้าไทย นอกจากจะได้สินค้าไปใช้แล้วยังมีรางวัลและของแถมอีกด้วย จึงนำที่พวกเราจะช่วยกันอุดหนุนสินค้าไทยให้มากขึ้น....

## เหตุการณ์ที่ 3

ไทโจจับการรณรงค์เพื่อให้คนไทยหันมาซื้อและใช้สินค้าไทยนั้น ได้ทำกันอย่างกว้างขวาง ที่โรงเรียนของ 'มานิต' ก็ได้รณรงค์ในเรื่องนี้อย่างจริงจัง โดยครูที่เข้าสอนในห้องของมานิตมักจะพูดชักจูงให้นักเรียน หันมาอุดหนุนสินค้าไทยเสมอ

นักเรียนที่ งตต่างก็เข้าใจที่ครูพูด แต่ผู้เข้าไปปฏิบัติกันอย่างจริงจังคือ "มานิต" เพราะ



เพราะในภาคเรียนต่อมา สิ่งของเครื่องใช้ของมานิตล้วนเป็นสิ่งที่ผลิตในประเทศไทยทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็น เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า ฯลฯ เมื่อครูทราบเรื่องนั้นก็พอใจและกล่าวชมเชยมานิต เป็น การใหญ่ และบอกให้เพื่อน ๆ ในห้องเรียนเอามานิตเป็นแบบอย่าง เพื่อน ๆ ต่างก็ชื่นชมรักใคร่ มานิต และคิดว่าจะเอามานิตเป็นแบบอย่าง โดยหันมาใช้สินค้าไทยกันมากขึ้นทั้งนี้เพื่อจะได้รับคำชมเชย จากครูเหมือนดังที่มานิตได้รับมาแล้ว

....การอุดหนุนสินค้าไทย นอกจากจะได้รับคำชมเชยจากบุคคลอื่นแล้ว ยังจะได้ รับความรักใคร่มากขึ้นกว่าเดิมอีกด้วย ฉะนั้นหากนักเรียนหันมาอุดหนุนสินค้าไทย จะต้องได้รับผลดัง กล่าวตอบแทนอย่างแน่นอน....

#### เรื่องที่ 4

#### การไปเที่ยวต่างประเทศ

การได้ไปเที่ยวต่างประเทศ ถือเป็นการเปิดหูเปิดตาและเพิ่มพูนประสบการณ์ที่จริง แต่ ทราบหรือไม่ว่าการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น ส่งผลเสียต่อบุคคลใกล้ชิดดังที่เคยมีตัวอย่างให้เห็นเป็นจำ นวนมาก ฉะนั้นก่อนตัดสินใจไปเที่ยวต่างประเทศควรอ่านเหตุการณ์ต่อไปนี้ประกอบการตัดสินใจ

#### เหตุการณ์ที่ 1

"อู๋ม" เป็นลูกชายผู้มีอันจะกิน เขามีเพื่อนรักคนหนึ่งซึ่งมีฐานะร่ำรวยเช่นกัน ในช่วง ปีกภาคเรียนฤดูร้อน ทั้งสองชวนกันไปเที่ยวยังต่างประเทศ เมื่อไปขออนุญาตพ่อแม่ พ่อแม่ของ ทั้งสองก็อนุญาตให้ไป แต่เมื่อใกล้วันเดินทาง ... อู๋มเกิดติดธุระด่วนไม่สามารถเดินทางไปด้วยได้ จึงของดการเดินทาง อย่างไรก็ตามในวันเดินทาง เขาก็ได้ไปส่ง เพื่อนของเขาและกล่าวแสดงความ- เสียใจที่ไม่ได้เดินทางไปด้วย ซึ่ง เพื่อนเขาก็เข้าใจดี

คงเป็นความโชคดียิ่งของอู๋มที่ไม่ได้เดินทางไปด้วยในครั้งนี้ .. เพราะ... หลังจากที่เพื่อนของเขา เดินทางไปได้ไม่กี่ชั่วโมง เขาก็ได้รับข่าวร้าย นั่นคือ... เครื่องบินลำที่เพื่อนเขานั่งไปนั้น เกิด



อุบัติเหตุกลางมหาสมุทร ผู้โดยสารเสียชีวิตทั้งลำ เขารู้สึกเสียใจที่ต้องสูญเสียเพื่อนที่เขารัก  
 มากไป และเขาคังใจเอาไว้ว่า เขาจะไม่ยอมเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศเด็ดขาด ทั้งนี้เพราะ  
 กลัวจะเกิดอันตรายถึงกล่าวนั่นเอง

เห็นหรือยังว่าการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศนั้นอันตรายแค่ไหน นอกจากอุบัติเหตุจากท้อง  
 ฟ้าดังกล่าวแล้ว ปัจจุบันมีสล็อตอากาศตอปปั่นจี้เครื่องบินเป็นประจำและทุกครั้งที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

จะมีผู้โดยสารได้รับบาดเจ็บและเสียชีวิตเป็นจำนวนมากอีกด้วย หรือถ้าได้เดินทางไปต่างประเทศก็ใช้ว่าจะปลอดภัย เพราะวัฒนธรรมของไทยและของต่างชาตินั้นต่างกัน บางทีถ้าเกิดพลัดหลงจากเพื่อนไม่รู้จะให้ใครช่วยเหลือเพราะสังคมที่เขาเจริญมาก ๆ มักจะเป็นแบบตัวใครตัวมันไม่ค่อยให้ความช่วยเหลือคนอื่นโดยเฉพาะคนต่างชาติ

....นักเรียนคงมองเห็นอันตรายจากการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศแล้วใช่ไหม?...

## เหตุการณ์ที่ 2

ในวันหนึ่ง...ขณะที่ "อูบล" และ "ยุพา" กำลังเดินทางไปโรงเรียนนั้น อูบลได้เอยถึงโปรแกรมที่ยุพาจะนำในช่วงปิดภาคเรียนฤดูร้อน "ฉันคงจะช่วยพ่อแม่ทำงานที่บ้าน" ยุพาตอบ และเมื่อยุพากลามอูบลบ้าง อูบลก็ตอบว่า "ฉันคิดว่าจะขอคุณพ่อคุณแม่ของฉันไปเที่ยวต่างประเทศ" เมื่อยุพากลามถึงสถานที่ที่อูบลจะไปเที่ยว ก็ได้รับคำตอบจากอูบลว่า "เออ...ฉันคิดว่าจะไปแถว สิงคโปร์ หรือไมก็มาเลเซียแหละเพราะใกล้ดี "

ยุพาได้ยินดังนั้นจึงนึกถึงคำพูดของครูมนัส ซึ่งสอนวิชาสังคมศึกษา ซึ่งครูมนัสเคยได้เล่าให้ฟังว่า ...ขณะนี้ประเทศต่าง ๆ โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชีย เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ฯลฯ นั้นมีนโยบายชักชวนให้นักท่องเที่ยวในประเทศของตนให้มากขึ้น ขณะเดียวกันก็พยายามกีดกันไม่ให้คนของเขาออกไปเที่ยวยังต่างประเทศ ยุพาจึงเล่าเรื่องนี้ให้อูบลฟังพร้อมทั้งกล่าวเสริมว่า.... "ในเมื่อเขาไม่อยากให้คนของเขาไปเที่ยวประเทศของเรา เราก็ไม่ควรไปเที่ยวประเทศของเขาเช่นเดียวกัน"

อูบลได้ฟังดังนั้นก็เห็นด้วยกับคำพูดของยุพา จึงลืมเลิกละความคิดที่จะไปเที่ยวต่างประเทศ เพื่อตอบโต้ที่ต่างประเทศยังห้ามคนของเขาไปเที่ยวประเทศของเรา

....พวกเราคงเห็นด้วยกับความคิดของอูบลและ

ยุพาที่ใช้วิธีโต้ตอบแบบ "ตาต่อตา ฟันต่อฟัน" ..



### เหตุการณ์ที่ 3

เนื่องจาก "สมพร" เป็นลูกชายคนเดียวของครอบครัว จึงเป็นที่รักใคร่ชอบพองของพ่อแม่พี่น้อง สมพรนั้นมีความใฝ่ฝันอยากไปเที่ยวต่างประเทศมานานแล้ว เพราะเรื่องราวที่เกี่ยวกับต่างประเทศในความรู้สึกของสมพร ล้วนแต่สวยงาม น่าดูชมทั้งสิ้น

ปลายปีการศึกษาที่ผ่านมา สมพรได้นำความชื่นชมยินดีมาสู่ครอบครัว เพราะเขาสามารถทำคะแนนได้ยอดเยี่ยมทุกวิชา ด้วยความดีใจพ่อแม่จึงบอกกับสมพรว่า.. "ลูกอยากได้อะไรเป็นรางวัลตอบแทนในความสำเร็จในครั้งนี้" เมื่อสมพรบอกกับพ่อแม่ว่าเขาอยากไปเที่ยวต่างประเทศในช่วงปิดภาคเรียน พ่อแม่ก็ได้ตั้งใจเก็บพาวะไรไม่ออก จริงอยู่ถึงแม้ฐานะทางครอบครัวจะสามารถให้สมพร



ไปเที่ยวได้โดยไม่เดือดร้อน แต่ด้วยความรักความห่วงใยที่ตนมีต่อลูก เพราะกลัวว่าจะเกิดอันตรายเหมือนข่าวคราวที่ตนได้ยินได้ฟังเสมอ ๆ จึงพยายามพูดเกลี้ยกล่อมให้สมพรเปลี่ยนใจและหารางวัลอื่นแทน

สมพรรู้สึกสับสนเพราะความตั้งใจที่จะได้ไปเที่ยวต่างประเทศนั้นกลับมีอุปสรรค จึงเรื่องนี้ไปปรึกษากับครูที่โรงเรียน ครูก็ได้พูดปลอบใจและช่วยเกลี้ยกล่อมให้สมพรมลเลิกความคิดที่จะไปเที่ยวต่างประเทศเสีย โดยให้เหตุผลว่าเมืองไทยก็มีสถานที่ท่องเที่ยวหลายแห่งและมีความสวยงามไม่แพ้

ต่างประเทศและบางแห่งยังสวยงามมากกว่าเสียอีก นอกจากนั้นการเที่ยวในประเทศของเรา ยังประหยัด และปลอดภัยมากกว่า และครูก็ไม่ลืมที่จะช่วยให้สมพรนึกถึงความห่วงใยของพ่อแม่ที่มีต่อเขา

จากเหตุผลที่ครูนำมาอ้างและเมื่อนึกถึงความห่วงใยของพ่อแม่ สมพรจึงเปลี่ยนความคิดที่จะไปเที่ยวต่างประเทศ และเปลี่ยนแผนการที่จะเที่ยวในประเทศแทน พ่อแม่ของสมพรนั้นดีใจยิ่งนักที่สมพรเชื่อฟังตน ส่วนครูนั้นเมื่อทราบข่าวก็ได้กล่าวชมเชยสมพรให้เพื่อน ๆ ฟังว่า ..เขาเป็นคนที่เชื่อฟังพ่อแม่และครู-อาจารย์ดีมาก ซึ่งสมควรเอาเป็นแบบอย่าง ทำให้สมพรดีใจมากที่ได้รับคำชมเชยจากครู

.....จริงอยู่...การได้ไปเที่ยวต่างประเทศนั้น อาจเป็นสิ่งที่ดีในความรู้สึก

ของคนบางคน แต่...หากคิดให้รอบคอบถึงอันตรายและความห่วงใยของ

พ่อแม่และญาติมิตรแล้ว เราควรจะเที่ยวในประเทศของเราดีกว่า.....

สารบัญ

..... วิธีทำตัวให้น่ารัก .....

โดย..นายแพทย์วิทยา นาควัชระ

..หลายคน..คงอยากจะทราบว่า "วิธีทำตัวให้น่ารัก" หรือ วิธีสร้างมนุษยสัมพันธ์อย่างง่าย ๆ เพื่อให้คนรักหรือทำตัวให้มีเสน่ห์นั้น จะต้องทำตัวอย่างไรบ้าง ..ที่จริง..มีข้อเขียนเกี่ยวกับเรื่องนี้มากมาย มีทั้งชนิดสั้นและชนิดยาว และหลายต่อหลายคนอ่านไปแล้วก็บอกว่า "ลืมนไปแล้ว" บ้างบางคนก็บอกว่า "ยากไป" บ้าง "ทำไม่ได้" บ้าง "มากเกินไป" บ้าง ฯลฯ..... วันนี้..จึงอยากเสนอสูตรสำเร็จบันไดสามขั้น..สั้น ๆ ..คือ

1. ยิ้มให้เป็น... "การยิ้ม"...เป็นยาอายุวัฒนะ.. ทั้ง..สำหรับคนยิ้มเองและคนที่ได้รับการแจ่มยิ้ม ..แต่..มนุษย์เรามักจะลืมที่จะยิ้มให้กัน..หรือ..ยิ้ม..ให้กันก็เป็นยิ้มแบบแค้น ๆ ขอให้สังเกต

ผู้ประสบความสำเร็จในโลกนี้ ..โดยเฉพาะผู้ประสบความสำเร็จในด้าน..ธุรกิจ..การบริหาร ..การทำงานร่วมกับผู้อื่น คนพวกนี้ล้วนแต่..ยิ้ม..เป็นทั้งนั้น

การยิ้มเป็น..นั้น ไม่ใช่สักแต่ว่ายิ้มเฉย ๆ

"ยิ้มที่คิด" ..ควรยิ้ม..ทั้งหน้า..ทั้งตา..ทั้งปาก..และ ..ท่าทางประกอบด้วย

พวกเรา..จงอย่าอาย..ถ้าหากจะแนะนำว่า ให้พวกเราหากระจกส่องหน้าชนิดดี ๆ (ชนิดที่ไม่หลอก) มาส่องหน้าในที่สว่าง ๆ แล้วหัดยิ้มคนเดียว ดูซิว่า ..ยิ้มของเรา..แฉ่งเพียงใด? หรือ ยิ้มเหี้ย ๆ ..มีบางคนที่เวลายิ้มที่ไร ผมตกใจทุกที เพราะ...คิดว่า...แสร้งให้ เวลายิ้ม..หน้าจะเหยเก..ก้มหน้า..เอามือปิดหน้า... ฯลฯ คน



“ ยิ้มให้เป็น น.ค.ร.บ. ”  
..ยิ้มให้เป็น น.ค.ร.บ..

ประเภทนี้...สมควรให้ด้วย...

การจะยิ้มให้ได้...การจะฝึกให้เป็นนิสัย ให้เกิดความตั้งใจที่จะยิ้มก่อน การ...มีการเตรียมตัวและเตรียมพร้อมที่จะยิ้ม...กับคนที่เราจะไปพบ บางคน...มีแต่การเตรียมตัวเตรียมใจ แต่...ไม่ได้เตรียมพร้อมเวลาพบคนที่อยากจะยิ้มให้ มันตั้งใจมากเกินไป...เลยไม่ได้ยิ้ม แถม...หน้าตาที่แสดงออกไปนั้น...ก็...แข็งกระด้าง มารู้อีกที่...เขาก็เดินผ่านไปแล้ว จึงอยากจะขอแนะนำ,,เทคนิค...ในการยิ้มให้ได้...ดังนี้

ก. การมีความตั้งใจที่จะยิ้ม.... การมีความคิดว่า...คนที่เราจะพบนั้น เขาเป็น...คนดี... เราจึงอยากยิ้มให้เขา (...เพราะ...คนเรามีจุดดี...อยู่ทุกคน คนที่มองไม่เห็นความดีของคนอื่น นั้น เพราะเป็นประเภท...หลงตนเอง...มันแต่ชื่นชมตนเอง...จนมองไม่เห็นความดีของคนอื่น..) เมื่อเราคิดได้เช่นนั้น จิตใจเราก็จะ...อ่อนโยน...การยิ้มก็จะไม่กระด้าง

ข. เวลายิ้มต้องพยายามสบตาเขาหรือมองหน้าเขา เพื่อแสดงถึงความมีไมตรี...และ...มีความจริงใจต่อเขา คนที่ยิ้มโดยไม่สบตา...จะขาดเสน่ห์อย่างมาก ...และ...แสดงถึงความไม่จริงใจ แต่...การสบตานั่น ไม่ใช่...จะสบแบบแข็งกร้าวโดยไม่กระพริบ หรือ...สบแบบคน...ปัญญาอ่อน...

ค. เวลายิ้มการมีความมั่นใจและมีความฉลาดในที่ และ...ยิ้มให้เหมาะสมกับวัย...มีใช้...ผู้ใหญ่ แต่...รอยยิ้มยังกะทารก

ง. การยิ้มให้เห็นฟัน ...เพราะ...จะดูเปิดเผย...และมีความจริงใจ ฉะนั้น...การหมั่นดูแลรักษาสุขภาพและความสะอาดของฟัน

....เมื่อรู้เทคนิคแล้ว...ก็ลองหัดยิ้มกับกระจก เพื่อความพร้อมที่จะยิ้มให้คนที่อยู่ข้าง ๆ เรา....

2. ชมคนให้เป็นอย่างข่อยวันละครึ่ง ...คนเรา...มักจะอยากถูกชม... แต่...ถ้าจะให้ชมคนอื่น เรามักจะไม่อยากชม เพราะ...เรามักคิดว่า "ถ้าเรสชมว่าเขาดี เรามักจะกลัวว่าเขาจะดีเกินหน้าเรา" (ซึ่งเราทนนไม่ได้) แต่...ถ้าเราคิดเสียใหม่ว่า "ถ้าเรสชมว่าเขาเป็นคนดี เขา...อาจจะกลายเป็นคนดีเหมือนเรา...หรือเท่ากับเรา" ถ้าคิดได้เช่นนั้น เรา...ก็จะชมคนอื่นได้ ..

แถม...ถ้าเราชมเอาไว้ไปเรื่อย ๆ...บุคคลเหล่านั้น...ก็จะวนเวียนกลับมาชมเราเป็นการตอบแทนก็อาจ  
เป็นได้... แต่...การชมคนนั้นต้อง "ชมให้เป็น" ซึ่ง...จะขอแนะนำ...เทคนิค...การชม ดังนี้

๑. "คุณนี่ ! ตลอดทั้งวันเลยนะ" ๒.



ก. พยายามเอาจุดเด่นของเขามาชม  
ไม่ใช่...เอาจุดด้อยมาชม เช่น ถ้าเขาไม่สวย  
ต้องชม...ความประพฤติ...หรือ...ลักษณะอย่างอื่น...  
เช่น ชมว่าเขาทำงานเก่ง มีความรับผิดชอบสูง...  
อย่า...ไปชมว่าเขาสวย...เด็ดขาด เพราะเขา  
จะโกรธเอา

ข. เวลาชม...ควรเอ่ยชื่อของเขาควย  
เพื่อ...เน้นความสำคัญของชื่อ เช่น ถ้าจะชมนาย-  
แดง ควรชมว่า... "ความคิดของคุณแดงดีมาก"...  
แทนที่จะชมว่า... "ความคิดของคุณดีมาก"...

ค. เวลาชม...ควรแสดงออกถึงความ  
ชื่นชม ทั้ง...สีหน้า...แวตตา...ท่าทาง ไม่ใช่...  
ปากก็พูดชม แต่...สีหน้ากลับบึ้งตึง หรือ สิ่ง  
ส่ายตาขวาง ๆ

ง. อย่า...เอาคำชมไปปนกับการติ  
พูดจากริเฟเพราะ แถม...ยังฉลาดและขยันอีกด้วย  
ไปพูดเด็ดขาด เพราะ...เขาจะโกรธทันที...แม้ว่า เขาจะไม่อยากโกรธก็ตาม

เฮ้... ลองหัดชมคนอื่นเสียที อย่า...มัวแต่นึกหาตำหนิตัวเอง...อยู่เลย

3. พูดคุยกให้เป็น การพูดคุยกให้เป็น...รู้สึกจะยากกว่า...การยิ้ม...และ...การชม เพราะ  
ต้องอาศัยศิลปะอย่างมาก บางคน...พูดออกมาแต่ละประโยค เหมือน...เข้าไปทิ่มแทงลงในจิตใจ  
หรือ...เกิดความระคายหู ถ้า...พูดแบบนั้น...กรุณาพูดให้น้อยลงบ้างก็จะดี... ผมขอเสนอหลักการ...  
พูดที่ดี...ดังนี้

ก. ถ้าเพิ่งรู้จักกันใหม่ ๆ ควรถามเรื่องที่ใกล้ตัวก่อน อย่า...ถามเรื่องส่วนตัว เช่น

การถามเรื่อง ดินฟ้าอากาศ การเมือง ฯลฯ อย่า...ถามเรื่องอายุ การแต่งงาน ได้ขาด

ข. หักเป็นผู้ฟังที่ดี คือ...สนับสนุนผู้ที่พูด ให้พูดเรื่องของเขา โดยการ...แสดงความสนใจ เช่น พยักหน้าคล้อยตาม...สบตาผู้พูดเวลาฟัง...หรือ...เวลาเขาพูดจบ ก็ทักทายเวลาเขาพูดจบว่า...หรือครับ(หรือค่ะ)...ฮือ...น่าสนใจจัง...ช่วยเล่าต่อหน่อย... ฯลฯ ซึ่งการกระทำหรือพูดเช่นนี้...จะทำให้เขาชอบเรามากขึ้น

ค. หาเรื่องทีุ่ดสนทนา...สนใจ มาพูด เช่น ถ้าเขาชอบกีฬา ก็ควรพูดถึงเรื่องกีฬา เป็นต้น ขณะเดียวกัน ถ้าเขาถึงเรื่องของเรา เรา...ควรพูดถ่อมตนเล็กน้อย...ก็จะ "น่ารัก" มากขึ้น

ง. พูดกับคนอื่นในแง่...ชมเชย ว่า...เขาคี...เขาเก่ง ทั้งต่อหน้าและลับหลัง

จ. พยายามหาเรื่องที่มีอารมณ์ขันมาเล่า ก็จะดีไม่น้อย หรือ...ถ้าหากเป็นผู้ฟัง หากเป็นเรื่องตลก ก็ควรมีอารมณ์ขันตามผู้พูดไปด้วย

ฉ. การพูดอย่างมีมารยาท...และมีหางเสียง ไม่ใช่...พูดเสียงแข็ง ๆ ซึ่งจะทำให้...การพูดนั้น ซาด...เสียด...อย่างมาก



...ต้องตั้งใจฟัง เวลาเพื่อนพูด...

.....พยายามฝึกให้ได้ทุกข้อ...นะครับ แล้ว...จะมีคนมาชอบเรามากขึ้นแน่ ๆ ก็...เราออก...น่ารัก...และ...มีเสน่ห์...อย่างนี้ นี่นา.....

.....คุณ เป็นอีกคนหนึ่งใช่ไหม      ที่ชอบดูลายมือ.....

โดย. ศูนย์ให้คำปรึกษา มศว.ประสานมิตร

คุณ..เป็นอีกคนหนึ่งใช่ไหม? ที่ต้องเสียเงินเพื่อดูลายมือ เอาเถอะ..ต่อต้านไปคุณสบายใจได้ เพราะ..หลังจากที่ดูอ่านเรื่องนั้นจบแล้ว...ไม่แน่นะ...บางทีคุณอาจเป็นหมอดูเอง..ก็ได้  
ในการดูลายมือนั้น ผู้ที่ขาดความรู้ความชำนาญ การเริ่มต้นดูมือ..ก่อน จึงค่อยดู "ลายมือ"  
เพราะ...ลักษณะของมือ บอกอะไรได้หลายอย่าง...และ...ดูง่ายกว่าเยอะ

-มือที่มีขนมาก..แสดงว่า..เจ้าของมือมีความเข้มแข็ง ..และ..เป็นนักกีฬา

-มือที่นุ่มและขาว ..แสดงว่า..เป็นคนอ่อนไหว มีจิตใจเอนเอียงไปทางด้านศิลปะและการสร้างสรรค์

-มือที่อ่อนนุ่ม ..แสดงว่า..เป็นคนมีความทะเยอทะยาน ชอบการปรับปรุงตนเองอยู่เสมอ

-มือที่แข็งแรงต่าง ..แสดงว่า.. เป็นคนไม่หยาบโหยง สามารถทำงานหนักด้วยมือได้และ  
กลวิธีในการใช้มือ

เมื่อ..เสร็จจากการดูลักษณะของมือแล้ว ที่นี้..ก็ควรดูนิ้วมือนด้วย เพราะ..เป็นของคู่กัน..

-นิ้วมือที่อ้วนสั้น ..แสดงว่า.. เป็นคนหุ่นตันพลันแล่น ..ใจร้อน.. ชอบทำก่อนคิด

-นิ้วที่ยาวเรียวและข้อมือเป็นปม

..แสดงว่า.. เป็นคนกตัญญู ไม่หุ่นตันพลันแล่น

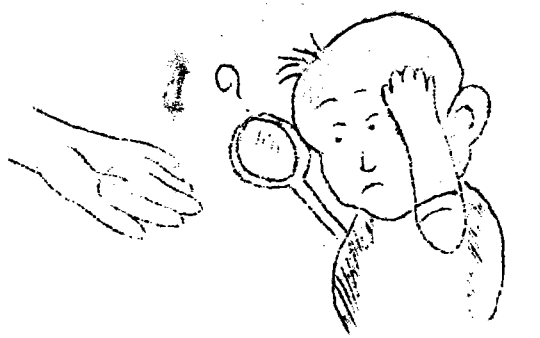
-นิ้วมือที่อวบอ้วน ..แสดงว่า..

ชอบอยู่ดี..กินดี..มีความกตัญญู ..ชอบใช้มัน-

สมอง..มากกว่า..ใช้มือ

-นิ้วมือที่บอบบาง ..แสดงว่า..

ช่างคิด..ช่างฝัน..เอาแน่ไม่ค่อยได้



นิ้วมืออ้วนแล่นอย่างนี้  
น่ากลัวใจร้อนนะ?

.....เป็นไงบ้าง.. หอจะไปหาคนดูการ "ดูลายมือ" ได้หรือยัง ?.....

## วิธีสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง

โดย. นายแพทย์วิทยา นาควัชร

ผม..เคยส่งคำถาม ถามลูกศิษย์หรือคนที่ผมรู้จักว่า .. "ถ้าหาก...ต้องเลือกเอาสิ่งหนึ่งที่  
ที่อยากได้จริง ๆ ขณะนี้ อยากได้อะไร?"..(ยกเว้นเงินทอง) คำตอบส่วนใหญ่คือ .."อยาก...มี  
ความเชื่อมั่นในตนเอง" .. นี่..ก็แสดงว่าทุกวันนี้คนเราขาดความเชื่อมั่นในตนเอง สำหรับการดำเนิน  
ชีวิตประจำวัน ..ไม่กล้าทำอะไรที่แปลก ๆ ใหม่ ๆ ให้ต่างจากคนอื่น ชี้เกรงใจเกินไป

ความเชื่อมั่นใจตนเอง...สามารถสร้างขึ้นมาได้โดยไม่ยาก แต่..ต้องรู้สาเหตุก่อน....  
สาเหตุที่ทำให้คนเราขาดความเชื่อมั่นในตนเอง.....ก็เพราะ

1. เกิดจากการดูถูกตนเอง ว่าตน..ไม่เก่ง..ไม่ดี ซึ่งมาจากนิสัยที่ชอบ..โทษตน-  
เอง..ประจานตนเอง..และ..ลงโทษตนเองตลอดเวลาเมื่อมีเรื่องไม่ดีเกิดขึ้นในชีวิต บางคน....ก็  
มาจาก การมีประสบการณ์ชีวิตที่ไม่ดี..ห่วยแพ้ย..พลาดพลั้ง..บ่อย ๆ จึงเกิดความวิตกกังวลว่าจะเกิด  
ความผิดพลาด..ผิดหวังอีก พวกนี้..จะมีความวิตกกังวลสูงมาก ..แล้ว..พวกเรามีความรู้สึกละอาย  
หรือเปล่า ?....

2. เกิดจากการไม่เห็นคุณค่าของตนเอง หนึ่ง..อาจเป็นเพราะถูกอบรม..เลี้ยงดู..ที่  
ไม่ถูกต้องนัก เช่น พ่อแม่มักจะ..ติ..ชม..ไม่ถูกกาลเทศะ อาจชมมากเกินไป..หรือ..ตำหนิ  
มากเกินไป

3. เกิดจากถูกชมขมขู่อยู่เรื่อย ๆ  
เช่น อาจถูกโจมตีว่า..เราไม่เขาทำ...  
ดูกว่าให้เจ็บใจ..หรือ..ถูกกลั่นแกล้ง เคย  
กลายเป็นคนหงุดหงิด..คล้ายคนบ้า

4. ชอบคิดว่ามีคนอื่นเก่งกว่า  
ชอบ..เปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น และ  
มักจะให้คะแนนตัวเองน้อยกว่าคนอื่นอยู่  
เรื่อย ๆ เวลาพบเห็นใคร ๆ ก็มักจะ



คิดว่า.. เอ.. เขาดีกว่าเราหรือเราดีกว่าเขา ใจจริงแล้วมักจะคิดว่า ..เขาดีกว่าเรา แล้ว..เราก็นั่นไม่ได้ เกิด..ความอิจฉา..ริษยาเขา

5. มีปมค้อยในใจ ผละมักจะคิดว่า..คนอื่น ๆ เขารู้น้อยของตน จนแสดงอาการออกมาจนคนอื่นสังเกตเห็นและรู้น้อยของตนในที่สุด พวกนี้..มักจะลบปมค้อยด้วยการเปลี่ยนเป็นปมเด่น เช่นจริง ๆ แล้วมีฐานะยากจน แต่..อยากเป็นเศรษฐี จึงทำตนเป็นเศรษฐี แต่..ใจจริงก็กลัว

เมื่อรู้สาเหตุแล้ว..ก็อย่าพึ่งท้อใจ เพราะผมมีวิธีช่วยเหลือได้บ้าง ถึงแม้..จะแก้ได้ไม่ทั้งหมด แต่...ถ้าทำให้เราเกิดความเชื่อมั่นขึ้นมาได้บ้าง ก็น่าจะใช้ได้ ลองคิด..และ..ทำตามเป็นข้อ ๆ ชีตรับ...

1. จงกล้าเป็นตัวของตัวเอง รับสภาพความเป็นจริงทั้งหมด ทั้ง..ที่เป็นส่วนดีและส่วนเสีย แต่...ไม่ต้องไปโทษหนาบอกชาวบ้านนะครับ....ว่าเรามีข้อไม่ดีอะไรบ้าง คือให้รู้แค่เราเท่านั้นและคิดเสียว่า...ไม่ใช่ความผิดหรือปมค้อยแต่อย่างใด หาก..เป็นธรรมชาติและเรื่องธรรมดา ซึ่ง..ไม่มีอะไรน่าตำหนิเลย ลองถามตนเองว่า..."คุณเป็นมนุษย์หรือเปล่า?" (มนุษย์เป็นธรรมชาติ) ถ้า..คุณเป็นมนุษย์..คุณก็มีสิทธิ์เป็นอย่างที่คุณกำลังเป็น ไม่ว่าจะเป็น..คนตัวเล็ก..ตัวดำ..แม่เป็นโสเภณี..พ่อมีเมียใหม่..เป็นคนพิการ...ฯลฯ ก็เป็นปรากฏการณ์ธรรมชาติ...ครับ

ความจริง  
เราก็เป็น  
คนดีคนหนึ่งนะ



วาง ๆ ก็หากระดาษมาเขียนสิ่งที่เราคิดว่า..ไม่ดี..ทั้งหลายหัดเขียน..หรือวิเคราะห์จริง ๆ ว่า ทำไม..เราจึงเป็นเช่นนี้? มีเหตุผลไหม? และ...ที่เราเป็นนั้นมีความผิดมากไหม? บางทีสิ่งนั้นอาจไม่ใช่ความผิดเลยก็ได้ ฉะนั้น..ทำปัจจุบันให้ได้ดีที่สุด..ฟังตนเองให้ได้มากที่สุด..ทำตนให้มีคุณค่ามากที่สุด...แล้วคุณ..ก็จะอยู่อย่างมีความสุข

2. เลิกตำหนิตนเองเสียที เลิกความคิดที่ว่า...ตนไม่ดี..ตนไม่มีค่า..หรือตนไร้สมรรถภาพ..ตนทำไม่ได้ เชื่อไหมครับว่า..หลายต่อหลายครั้งที่คุณบอกว่า "คุณทำไม่ได้" แต่จริง ๆ แล้ว

"คุณไม่อยากทำตอนนั้นต่างหาก" ฉะนั้น..คุณต้องคิดว่า คุณมีความสามารถ..คุณมีคุณค่า..คุณทำได้....  
คุณเพียงไม่อยากทำตอนนั้นเท่านั้นเอง แต่..คุณต้องลงมือทำในโอกาสต่อไป อย่า..ผลัดวันประกัน  
พรุ่ง..เด็ดขาด

3. ถ้าเกิดความล้มเหลวในชีวิตแล้ว..? อ้อ..นั่น..เรื่องปกติครับ ใคร ๆ ก็ล้มเหลวได้  
แต่..เมื่อล้มเหลว..จะต้องอดทนต่อการล้มเหลวได้ แพ้ได้..อดทนได้..ค่อยได้..และต้อง "เริ่มต้น  
ใหม่" ได้ คนที่คิดว่าคนไม่เคยล้มเหลวเลย คนนั้น..เป็นคน "ประหลาด" ครับ

4. ถ้าจะทำอะไรร่วมกับคน  
อื่น เช่น เวลาจะพูดหน้าชั้น คุณ..  
จงคิดว่า..คุณรักเพื่อนทุกคน..ทุกคน  
เป็นเพื่อนที่ดีของคุณ..คุณทำได้แค่ไหน  
ก็เอาแค่นั้น คุณหัดเต็มที่แล้วก็แล้วกัน...  
แล้ว..คุณก็จะกล้าทำ

5. ให้พยายามนึกถึงชื่อคนที่  
ที่คุณคิดว่า เขา..รักคุณ..หวังดีต่อ  
คุณ..อาจเป็น เพื่อน พ่อแม่ ครู  
 ฯลฯ และเวลาที่คิด "ผิดหวัง"..  
"อกหัก".. "ชวนเซ" ฯลฯ เขาจะ  
ได้ช่วยคุณ ไม่ซ้ำเติมคุณ ฉะนั้น  
..หัดข่มคนอื่น..ให้กำลังใจคนอื่น  
ไว้บ้าง เพื่อคุณพลาดพลั้ง จะได้มีคนให้กำลังใจคุณ



6. เวลาเรียนหนังสือหรือทำงาน อย่า..หวังสูงนัก ถ้าเราหวังน้อยแล้วเราก็จะได้ผล  
ปกติ เราถือว่าเราได้กำไร..ครับ ฉะนั้น..ถ้าเราตั้งใจแล้วผลตอบแทนจะเป็นอย่างไร เราก็ควร  
พอใจ

7. นึกถึงจุดดีของตนเองเอาไว้ เช่น คุณอาจจะรูปร่างดี..ยิ้มสวย..ฟันสวย..นิสัยดี..หรือ  
..ซื่อสัตย์ ก็จงดีใจว่า..เรามีจุดดีในตัว..เหมือนกัน

8. อย่าตื่นเต้น ตกใจง่าย พยายามควบคุมสติให้ดี  
 9. ร่างกายของคุณก็สำคัญ ไม่จำเป็นว่าต้อง...สวย...หรือ...หล่อ ขอให้ร่างกายแข็งแรง  
 ...และ...แต่งกายสะอาด...ก็พอ

10. สุขภาพจิต สำคัญมาก  
 ที่สุด หัดมองโลกในแง่ดี เวลาเมื่อ...  
 ...ปัญหา ต้อง...ปรับตัวเราเอง เข้า  
 หาคณอื่น และ มองคนอื่นในแง่ดีเสมอ

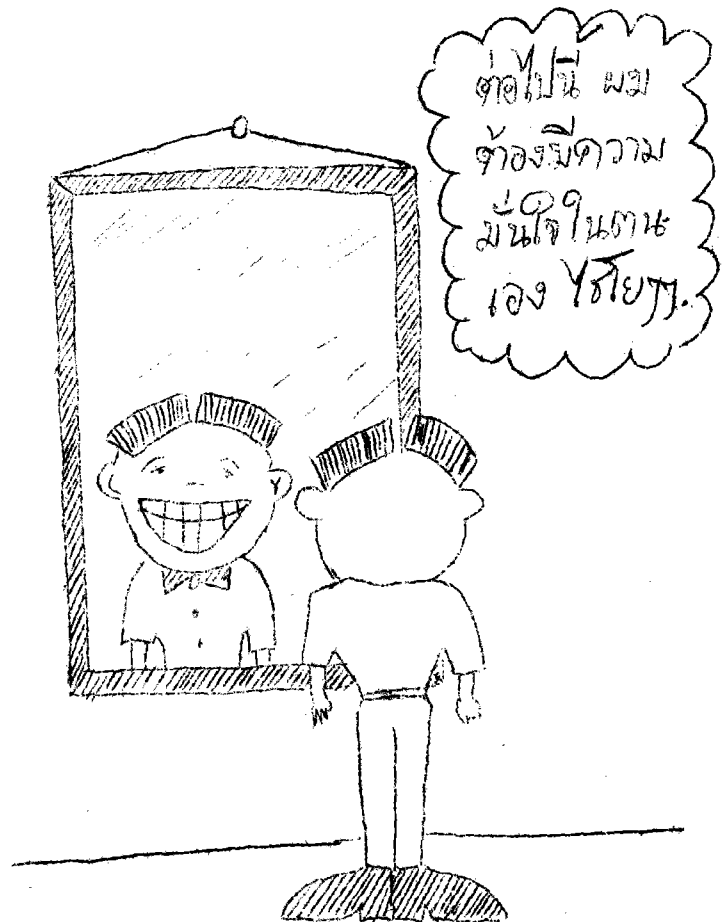
อย่าลืย... เริ่มลงมือปฏิบัติ  
 และพยายามทำซ้ำ ๆ ..นะครับ แล้ว  
 เราจะเป็นคนที่... "ความมั่นใจในตนเอง"

อ้อ... เกือบลืมบอกไป ไม่  
 มีใครในโลกนี้...จะมีความมั่นใจในตนเอง...  
 ...ทุกครั้ง...ทุกวัน...หรือ...ทุกกิจกรรม  
 ที่ทำหรือกรับ ในบางครั้ง...  
 หรือในบางกิจกรรม คนอื่น...ก็ไม่มี...  
 "ความมั่นใจในตนเอง" เหมือนคุณนั้น  
 และ ความสำคัญอยู่ที่ "การหมั่น-  
 ปลูกกำลังใจ" ต่างหาก...ละครับ ต้อง

...ปลูก...สร้าง...ความมั่นใจในตนเองอยู่เสมอ ตามที่กล่าวไว้ในตอนต้น ขณะเดียวกันก็...อย่า  
 ลืย...ปลูก...กำลังใจให้คนอื่น...ด้วยนะครับ เอาแรงกันไว้บ้าง....นะครับ

..... ลูกขึ้น..ส่งกระแຈ..แล้ว..สัญญากับตนเองว่า จะ..เริ่มต้นฝึกเพื่อให้เกิดความมั่นใจ  
 ในตนเอง ผม..จะคอยให้กำลังใจ..คุณเอง.....

.....



## หญิงกับชายใครเก่ง ?

โดย. ศูนย์ให้คำปรึกษา มศว.ประสานมิตร

ไม่มีใคร...ทราบอย่างแท้จริงเลยว่า...มันสมอง...ของผู้หญิงกับผู้ชาย...ต่างกันหรือไม่...สิ่งที่เราทราบ...ก็คือ...ผู้หญิงกับผู้ชาย...จะใช้มันสมองต่างกันเล็กน้อย...ทั้งนี้...เพราะเราได้ฝึก...และแบ่งหน้าที่ในการทำงานไว้ต่างกัน...รวมทั้งหญิงและชายก็มีร่างกายแตกต่างกันด้วย...คือ

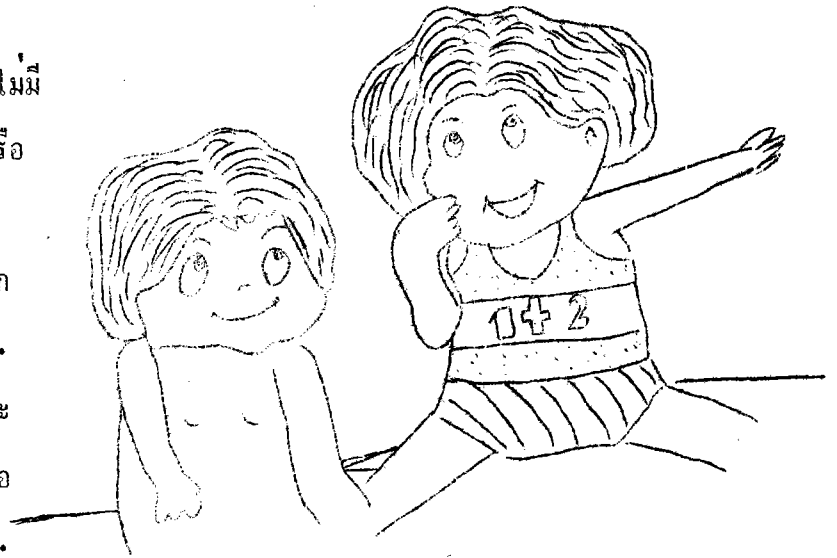
เด็กหญิง...มักรู้จักการแต่งกาย เช่น กัดกระดุม...ผูกเชือกกรองเท้า...จดจำเพลง...สีและหน้าคนคนอื่น...พูดจาถูกต้อง...รู้จักนั่งเฉย ๆ...เรียบร้อย...สนใจเรื่องคนอื่นพูดจากัน...และ...ชอบอ่านหนังสือมากกว่าเด็กชาย

เด็กชาย...โดยทั่วไปแล้วจะรู้จัก...เครื่องจักรกล...รถยนต์...เครื่องบิน...สิ่งต่าง ๆ ที่เคลื่อนไหวโดยเครื่องกล...ชอบก่อสร้างและการประดิษฐ์สิ่งต่าง ๆ...นอกจากนี้...ยังเก่ง...เลข...แต่...เมื่อเวลาผ่านไป...ชายและหญิง...จะสะสมประสบการณ์...ตลอดจนความรู้ความชำนาญมากขึ้น...จึงยากที่จะบอกว่า...ใครเก่งกว่ากัน?

การระลึกอยู่เสมอว่า...ไม่มีเหตุผลใด ๆ ที่จะห้าม...เด็กหญิงหรือเด็กชาย...ทำสิ่งต่าง ๆ ที่ตนเองชอบเวลานี้... "ผู้หญิง" เป็นหมอ...เป็นนักวิทยาศาสตร์...เป็นคนขับเครื่องบิน...มากขึ้นทุกทีและเป็นที่ดีเสียด้วย และ "ผู้ชาย" หลายคนที่เป็น...ช่างตัดเสื้อสตรี...นักออกแบบเสื้อที่มีชื่อเสียง...

หาเงินหาทองได้มากมาย...ดังนั้น...ถ้าเด็กชายหรือเด็กหญิง...จะสนใจวิชา

ใด ๆ ก็ไม่ควรมัวลังเลใจหวงห้าม...ไม่ว่า...เธอจะเป็น...เด็กชาย...หรือ...เด็กหญิง...ย่อมไม่มีเหตุผลใด ๆ ที่จะกีดกัน...ไม่ให้เธอ "ทำ" ในสิ่งที่เธอชอบที่สุด...และ...ทำได้ดีที่สุด...ซึ่งจะเป็นวิธีเดียวที่เธอจะมี



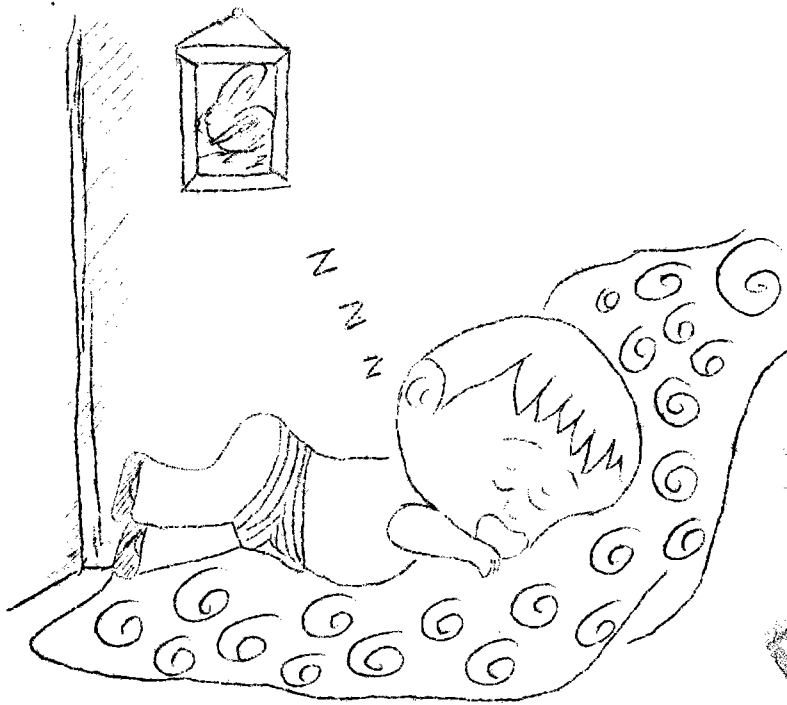
“เชื่อว่าเราเก่งพอ ๆ กันนะ...”

โอกาส.."เป็นตัวของตัวเอง".. สามารถค้นหาต่อไปว่า..เธอถนัดในสิ่งใด..และ..จะเลือกอาชีพที่ถนัด  
ได้ในเวลาต่อไป ..แล้ว..เธอจะมีความสุขทั้ง..ในปัจจุบัน..และ..อนาคต.

## โรค..ความฝัน

ความฝันเป็น "โรค" อย่างหนึ่ง ถ้าฝันนั้นทำให้ตนเอง..เดือดร้อน..รบกวน..หรือพลอยรบกวน  
คนอื่น ทำให้ผู้อื่นใกล้ชิดได้รับ..ความทุกข์..วิตกกังวล..รบกวนไปด้วย แต่..อย่าพึ่งวิตกกังวล เพราะ  
โรคฝันนี้สามารถป้องกันได้...โดย

ห้ามฝัน..ฝันร้าย..นอนละเมอ..อย่าตกใจ การพยายามจับใจความของความฝันที่ละเมอ  
ออกมา แล้วแก้ไขความที่เขาละเมอฝัน เช่น ถ้า..ละเมอเกี่ยวกับเรื่องที่ถูกตนตำหนิตอนหัวค่ำ ก็...



ให้พยายามเพลา ๆ การคว่ำลูกลง  
สำหรับผู้ที่ฝันร้าย...ก็จง  
ทบทวนเรื่องราวในความฝัน..และ..  
ลองนั่งวิเคราะห์ว่า..เราไปปิดความ  
ทุกข์ร้อน..ความน่าอับอาย..หรือ...  
โกรธใครหรือเปล่า แล้ว..พยายาม  
ระบายความรู้สึกนึกคิด..ความเกรง  
เกรี้ยว..ให้บุคคลใกล้ชิดฟัง ก็จะช่วย  
บรรเทาเบาบางลงได้

ถ้า..ท่านฝันร้ายบ่อย ๆ และ  
เกิดขึ้นออกนอกบ้านโดยไม่รู้ตัว..อีก..  
อีก..แน่วที่หัวใจ..ช่วยตนเองแล้วทุก...

วิถีทาง...แต่..ไม่หาย จิตแพทย์..นักจิตวิทยา..หรือ..ครูแนะแนว คงจะช่วยท่านได้

## ความเครียด แก้ได้

"เฮ้ย...อารมณ์ไม่ดีว่ะ..." คุณเคยเป็นหรือพบคนอื่นเป็นอย่างนี้บ่อย ๆ...ใช่ไหม? แล้ว... เราจะปล่อยให้อารมณ์เครียดเกิดขึ้นบ่อย ๆ ทำไมละ...หาทางแก้ไขเสียเถิด....โดย

พูดออกมา.....เมื่อมีปัญห อย่าเก็บไว้คนเดียว พูดให้คนที่เราเชื่อฟังฟังซิ...อาจเป็น... พ่อแม่ พี่น้อง หรือ เพื่อน ๆ

หนีไปชั่วขณะ.....นี่ไม่ใช่การขารยอมแพ้ ..แต่เป็นการพักชั่วคราว เพื่อจะต่อสู้ใหม่อย่างมีประสิทธิภาพ

หาทางออกเมื่อโกรธ.....เมื่อรู้สึกโกรธ...จงเก็บไว้ก่อน จนกว่าจะถึงพริ้งๆ ระหว่างนี้อาจทำอะไรก็ได้ที่ต้องใช้กำลังกาย

ทำประโยชน์.....ถ้ากลุ่มลองทำงานให้คนอื่น...จะใคร่รู้ดีกว่าตนเองมีค่า

เข้าใจที่จะดีชม.....พยายามพูดถึงส่วนดีของคนอื่น มากกว่าลักษณะที่ไม่ดี

หยุดการชิงดีชิงเด่น.....ถ้าเราแข่งขันกับคนอื่น แล้วมีทุกข์ ก็หยุดแข่งขัน แล้วจะดีเอง

....ถ้าปฏิบัติได้ตามนี้ รับรอง...ท่านจะมีความสุขที่สุด....



.....  
เส้นหนึ่ง

ใคร ๆ ก็อยากให้ตนเองมี.. "เส้น" .. บางตนก็มีเส้นที่อยู่บาง แต่...บางตนก็ไม่มีเส้น...  
จนต้องหา...เมตตา มหานิยม... ในที่นี้จะกล่าวถึง...เมตตาหาเส้นทางวิทยาศาสตร์ สำหรับ...  
ผู้เฝ้า "เส้น" ให้แก่ตนเอง....ดังนี้



# ขม

ขม....ช่วยสร้างสรรค์ความสุขในครอบครัว

ขม....ช่วยแก้ปัญหาคำวุ่นวายในกิจการงาน

ขม....ช่วยชุบชีวิตที่...อ่อนโรย

ขม....ช่วยให้แสงสว่างแก่...ชีวิต...ที่หมดหวัง

ขม....ช่วยเป็นโอศรัทธา...ยามทุกข์ยาก

ขม....เป็นสิ่งที่...ขอ...ขอม...หรือ...แม่แต่ขโมย...ก็ไม่ได้

ขม....จะเกิดกับคุณ...ก็...ต่อเมื่อคุณมีน้ำใจมอบให้ด้วยตนเอง

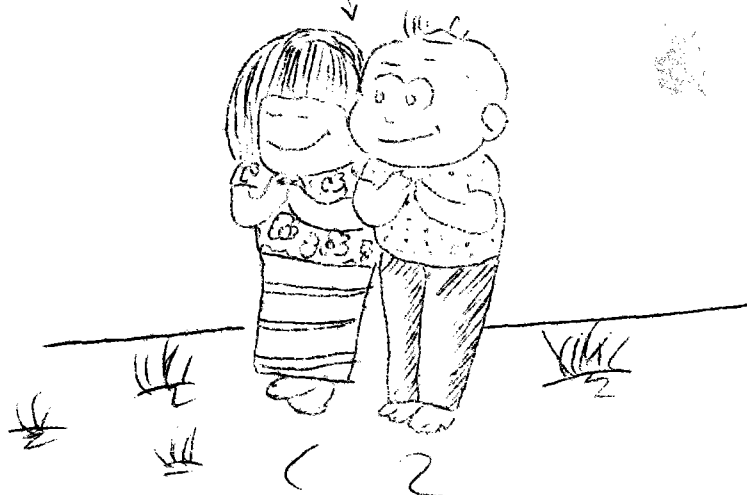


ขม....บางคนอาจ...เหนื่อย...เกินไปที่จะขมให้เรา

จ...รับขม...ของเราให้เขาเสียก่อน...เพราะ...ไม่มีใครต้อง

การ... "รอยขม"...มากเท่ากับผู้ที่ไม่มี... "ไม่มีรอยขม"...มอบให้คนอื่น

โปรด...มอบรอยขมให้กับ...ทุกคน...แล้ว...โลกจะ...สดใสอยู่...



"..เขาครองรักกันได้นาน เพราะรอยขม.."

## หนูนจา อายากลัว

|            |          |            |
|------------|----------|------------|
| ที่หนูทำ   | ใครจะว่า | หนูนั้นผิด |
| ที่หนูคิด  | ใครจะว่า | หนูนั้นผิด |
| ที่หนูเล่น | ใครจะว่า | ไม่สำคัญ   |
| ที่หนูอ่าน | ใครจะว่า | หนูไม่ดี   |



|            |               |            |
|------------|---------------|------------|
| ทำไปเกิด   | ถ้าเห็นดี     | มีประโยชน์ |
| คิดไปเกิด  | ไม่เกิดโทษ    | เจ้ารู้    |
| เล่นไปเกิด | เมื่อเติบโต   | ใช้ได้ดี   |
| อ่านไปเกิด | เพื่อพรุ่งนี้ | มีปัญญา    |

|            |            |            |
|------------|------------|------------|
| รู้จักทำ   | นำประโยชน์ | มาให้เจ้า  |
| รู้จักคิด  | พินิจเข้า  | เจ้าจะกล้า |
| รู้จักเล่น | ควรเล่น    | เป็นเวลา   |
| รู้จักอ่าน | เชื่อแนว   | เจ้าเจริญ  |

~~~~~

## พอให้เขายาคติ

โดย. เพชรบุรุษ โรจนธรรมกุล

ชีวิต...ของความเป็นคน มองกันให้ดี ๆ เรามักจะยุ่งอยู่กับงาน จนกระทั่งบางที...สิ่ง  
ที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งยวด...สิ่งนั้นคือ... "คำพูด"... การกระทำทุกอย่างต้องใช้คำพูด...เป็นสื่อ...  
ทั้งสิ้น...คำพูดดี...พูดเข้าหู...จะสามารถดำเนินชีวิตและการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่ง ตรงกันข้าม  
หาก...คำพูดไม่ดี...ไม่เข้าหู...ย่อมทำลาย...ตัวผู้พูดเอง บางครั้งงานต้อง "พัง" เพราะคำพูด  
นั่นเอง

คำพูดเป็นเพียงลมปาก แต่..ผิด  
กับลมต่าง ๆ สารพัด ไม่ว่าจะเป็น..ลมบก  
..ลมทะเล..ลมบ้าหมู ฯลฯ ลมอะไรก็ไม่  
เท่าลมปาก...ลมที่ออกจากปากมีมาก ไม่ว่า  
จะเป็น..คำพูด..ร้องไห้..ไอ..จาม..หา  
..ร้องเพลง..ร้องไห้ ฯลฯ ถ้าเจ้าของ  
"ปาก" ไม่ระมัดระวัง อาจ..เสียชื่อ...  
เสียคน..หรือ..เสียชีวิต..ก็ได้

เรื่องของลมปากที่ออกมาเป็น..  
"คำพูด"..ถือว่าสำคัญกว่าอย่างอื่น เพราะ  
มันถูก..ปรุงแต่ง..ขึ้นด้วย..การนึกคิดของผู้  
พูดเอง โดยปกติ..คำพูดของคนเราแบ่ง  
เป็น 2 ประเภทคือ



1. คำพูดจาเข้าหู..หรือ..ปิยวาจา เป็นคำพูดที่ทำให้คนฟังรักใคร่
2. คำพูดจาไม่เข้าหู..หรือ..อัปปิยวาจา.. เป็นคำพูดที่ผู้ฟังเกลียดคนพูด

คำพูดที่ไม่เข้าหูคนฟัง

ลองอ่านบทสนทนาต่อไปนี้ดูซิครับ.

คุยกันได้อย่างไร

ตุ่ม "นี่...ยายนี้ไม่ได้เจอกันนาน เธอมีหัวหรือยัง ?" ตุ่มพูดอย่างสะทวักปาก  
น่ม "มีแล้วจะ...แต่งมาสองปี มีลูกแล้วหนึ่งคน" เพื่อนสาวตอบอย่างใจเย็น  
ตุ่ม "เออ...นี่เธอ ว่าแต่ลูกเธอมีอวัยวะครบ 32 หรือเปล่า?" เน๊ะ..ทันตามออกมาได้ แต่  
เพื่อนสาวก็ตอบอย่างนึ่มนวลสมชื่อ

นี่ "ครบทุกอย่างจะ ไม่พิกลพิการหรอก หน้าตากำลังน่ารักเชียว เออ...นี่ตุ้ม วันหลังไปเที่ยว  
บ้านซี" เนะยังมีกระจิตกระใจชวน ส่วนตุ้มก็พูดสวนขึ้นมาทันที โดยไม่ให้ฝ่ายตรงข้ามตั้งหลัก  
ตุ้ม "อ้าว...ทำไมหรือเธอ ผัวจะหย่าร้างแล้วหรือถึงชวนไปเที่ยวบ้าน"

(พูดถึงตรงนั้น ผมงง ไม่รู้เขาคุยกันได้อย่างไร?)

ข  
หงปี



๗ ทิวาการอำเภอ

เจ้าหน้าที "คุณมาติดต่ออะไร?"  
ผู้มาติดต่อ "ผมมาขอทำบัตรประจำตัวใหม่ครับ"  
เจ้าหน้าที "ไหน..เอาใบสำมะโนครัวมาด้วยหรือเปล่า?"  
ผู้มาติดต่อ "เปล่าครับ..ผมมาทำบัตรใหม่เพราะบัตรเก่าผมหาย ผมไปแจ้งความแล้วครับ..นี่ใจ  
ครับหลักฐาน"  
เจ้าหน้าที "รบกวน..แจ้งความแล้วก็ต้องเอาใบสำมะโนครัวมาด้วย แล้ว..จำเลขประจำตัวเก่า  
ได้หรือเปล่า?"  
ผู้มาติดต่อ "จำไม่ได้ครับ เพราะ..ผมไม่ได้จดเอาไว้ ทำไงดีครับ?"  
เจ้าหน้าที "จำไม่ได้ ก็ต้องค้นใหม่ โน่น..ไปค้นเองที่ตุนน"  
ผู้มาติดต่อ "แล้วจะทราบได้อย่างไรครับว่าอยู่เลขไหน?"  
เจ้าหน้าที "มันเรื่องของคุณ"  
ผู้มาติดต่อ "...?.."

(ดู ๆ รู้สึกคนพูดจะ..สะใจ..และนี่กว่าตนเองแน่เสียเต็มประดา แต่..ก็เจอคนจริงเข้าจนได้

กั๊งตัวอย่างต่อไปนี่..)

## พุดดี ๆ ไม่ชอบ

แดง "คำ..นายไปไหนมา ?"

คำ "อ้าว..ไปไหนมา เกี่ยวอะไรกับนายด้วยละ "

แดง "เปล่า..นี่กว่าไปหาคุณมา จะได้ถามเรื่องงานหน่อย"

คำ "อูม..ไม่ใช่พ่ออ้วนนี่ ไปหาทำไม ?"

แดง "อะไร..ถามแค่นี้ พุดดี ๆ ก็ไถ้น้า"

คำ "คนอย่างล่อ พุดดีด้วยไม่ได้"

แดง "อ้อ..เอ็งจะพุดดีแต่เฉพาะกับพ่อเอ็งเท่านั้นหรือ?"

คำ "...?.."

## ฉันไม่รู้

ที่ร้านขายผ้าแห่งหนึ่ง

คนขาย "นี่..คุณ จะซื้อหรือเปล่า?เห็นเลือกจริง พ้ายหมดแล้ว"

คนซื้อ "ซื้อ แต่..ยังหาสีถูกใจไม่ได้"

คนขาย "ไป..ไป..ไป..ไปซื้อที่อื่น เลือกอยู่ได้ จะซื้อกี่เมตรกัน มีเงินซื้อหรือเปลาก็ไม่รู้ ?"

คนซื้อ "มีสิ..นี่เงิน จะซื้อไปทำผ้า幔ที่วัดสัก 80 เมตร"

คนขาย "เธอจะ..งั้นช่วยเลือกให้แนะ"

คนซื้อ "ไม่ต้องหรอก..ไปซื้อร้านโน้นดีกว่า คงไม่มีคนปกอย่างนี้"

คนขาย "...?.."

ถ้า..ท่านโดนคำพุดที่ไม่เข้าหูท่านเองนั้น นอกจากจะตอบโต้ทันควันแล้ว บางท่านอาจร้องต่อผู้มีอำนาจ..เลณงาน..ให้เสียนาคต่อไปเลย แต่..บางท่านที่ทำอะไรไม่ได้ ก็อาจได้แต่น..สาปแช่ง บางท่าน..อาจเงิบ เพราะหากำพุดที่จะโต้ตอบไม่ทัน บางท่าน..อาจอาพาตพยาบาล ถึงขนาดเข็นมา ก็ได้ เห็นหรือไม่ว่า "คำพุดที่ไม่เข้าหู" นั้น ล้วนแต่ส่งผลที่ "ไม่ดี" ต่อผู้พุดทั้งสิ้น นับเป็นเรื่องที่ไม่สมควรและน่าเสียดาย ที่บุคคลที่จะต้องถูกทำร้าย หรือเข็นมา ด้วยคำพุดที่ไม่เข้าหูเพียงไม่กี่คำ..

### ทำอย่างไรจึงจะพูดเขาหุคน

ต้องยึดหลักดังต่อไปนี้

1. ต้องรู้เรา คือตัวผู้พูดเอง ต้องรู้ว่าตนเป็นใคร พูดในฐานะอะไร และต้องเลือกคำพูดให้เหมาะสม เช่น ถ้าผู้พูดเป็นลูกการพูดกับพ่อแม่อะไร ถ้าเป็นนักเรียน ควรพูดกับครูอย่างไร ฯลฯ นอกจากนี้ควรเลือกเวลาและสถานที่ที่จะพูดให้เหมาะสมด้วย
2. ต้องรู้เขา คือตัวผู้ฟัง ว่าผู้ฟังเราพูดเป็นใคร ? เขาต้องการและสนใจอะไร และผู้พูดก็ต้องเลือกคำพูดและเรื่อง ที่พูด ให้ตรงกับความต้องการและความสนใจของผู้ฟังด้วย
3. ต้องรู้วิธีพูด ว่าควรจะใช้คำพูดอย่างไร แต่...ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ต้องดูจุดมุ่งหมายของการพูดว่าเราจะพูดเพื่ออะไร เช่น พูดเพื่อขอความช่วยเหลือ .. พูดชักจูง.. พูดปรบใจ.. หรือ... ฯลฯ...

### ตัวอย่างคำพูดที่เขาหุคน

#### กรณีคุยเรื่องส่วนตัว

- ตม "นี่.. เหนื่อยเอง เป็นไงบ้างจะ เจ็บหายไบนาน เออ..ว่าแต่ตอนนี้มีครอบครัวหรือยัง?"
- นม "มีแล้วจะ แต่งงานมาแล้ว 2 ปี มีลูกคนหนึ่งแล้ว"
- ตม "แล้วพอบานเธอทำงานด้านไหนจะ ?"
- นม "อ.. อยู่แผนกบัญชีที่กองคลัง"
- ตม "อ.. หรือ เออ.. นี่มีจะ ไม่ทราบว่าจะไปไหนต่อหรือเปล่า พอดีฉันมีธุระ ไปก่อนนะ "
- นม "ไม่ละจะ เคียวคงจะกลับบ้านเลข สักดีจะ "

#### กรณีพูดเพื่อขอความช่วยเหลือ

- คำ "อ.. เจอตัวพอดี ไม่ทราบว่าตอนนี้อ่านพอมีเวลาหรือเปล่า อยากปรึกษาอะไรหน่อย ?"
- อ่าน "เออ.. มีอะไรหรือ วามาเลยคำ"
- คำ "ก็อย่างนี้ นี่.. ภาพนี้สวยจริง ๆ อยากจะวาดให้เหมือน แต่.. ก็จนปัญญาจริง ๆ มีคนบอกว่าอ่านวาดภาพเก่ง แต่.. เราไม่ยากรบกวนอ่านขนาดนั้นหรอก เอาแต่วาดพอเป็นพิธีเท่านั้นเอง"

อ้วน "จะเอาเมื่อไหร่ ถ้าเอาเร็วเรากลับภาพจะไม่สวย ถ้าให้เวลาสัก 2-3 วันคงพอไหว"

คำ "แล้วแต่OWNเออะ 4-5 วันก็ได้"

อ้วน "งั้นเอาซิ"

คำ "ขอบคุณมาก..อ้วน"

### กรณีพิพาทคดีทองงาน

ญาติคนไข้ "ขอประทานโทษครับ อยากเรียนถามว่าคนไข้ชื่อสุพล ขาวนวล อยู่ห้องไหนไม่ทราบครับ?"

พยาบาล "โธษะ กรุณาทวนชื่อคนไข้ใหม่อีกครั้งนะค่ะ พังไม่ชัด แล้วป่วยเป็นโรคอะไรคะ?"

ญาติคนไข้ "ชื่อสุพล นวลขาวครับ ป่วยเป็นไส้ติ่งอักเสบ"

พยาบาล "กรุณารอสักครู่ค่ะ เชิญนั่งก่อน.. ล่ะ จะตรวจสอบให้เดี๋ยวนี้เลยคะ"

ญาติคนไข้ "ขอบคุณครับ"

### ฝึกครูต่อมา

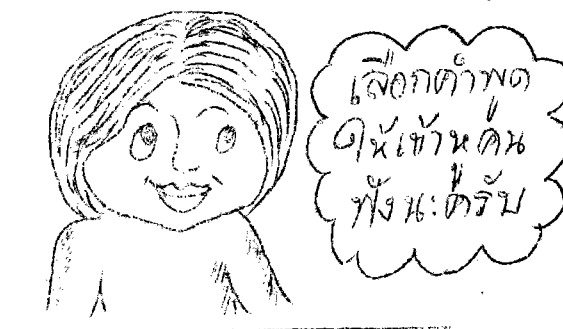
พยาบาล "คุณ..โธษะจัง พบแล้ว อยู่ห้อง 334 ชั้น 5 นะค่ะ เอ..ท่านโธษะ มาทบทวนบ่อยคะ?"

ญาติคนไข้ "ไม่เคยมาเลยครับ ขอความกรุณาแนะนำหน่อยเถิดครับ"

พยาบาล "โธษะ กรุณาเดินตรงไป แล้วเลี้ยวขวาจะมีบันไดขึ้นคะ"

ญาติคนไข้ "ขอบคุณมากเลยครับ..สวัสดิ์ครับ"

...การใช้คำพูดที่ไพเราะ เหมาะสม และเข้าหูคนฟังนั้น นอกจากจะทำให้ผู้พูดกลายเป็นคนมีเสน่ห์ น่าคบหาสมาคม และผู้ฟังมีสุขภาพจิตดี..แล้ว ยัง...ทำให้การติดต่องาน สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีอีกด้วย ฉะนั้นการพูดแต่ละคำ ควรเลือกหาคำพูดที่ "เข้าหูคนฟัง" เสมอ...



ภาคผนวก ข

## ( แบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงกริต )

|                          |
|--------------------------|
| ความรู้สึกเกี่ยวกับตนเอง |
|--------------------------|

คำชี้แจง คำถามต่อไปนี้ทั้งหมด 15 ข้อ ขอให้นักเรียนอ่านแต่ละข้อให้ละเอียด แล้วเลือกกาเครื่องหมายกากบาท ( X ) ลงบนเส้นที่ขีดให้ ให้ตรงตามความรู้สึกที่แท้จริงของนักเรียนเพียงหนึ่งเดียวเท่านั้น

1. มันเป็นเรื่องที่ยากลำบากสำหรับข้าพเจ้า ถ้าจะให้เริ่มตนพูดคุยกับคนแปลกหน้า

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

2. เมื่อข้าพเจ้ายืนอยู่ต่อหน้าคนเป็นจำนวนมาก ข้าพเจ้าจะรู้สึกประหม่า

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

3. เมื่ออยู่กับคนที่ข้าพเจ้าไม่รู้จักเลย ข้าพเจ้าจะรู้สึกอึดอัดและวางตัวลำบากมาก

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

4. เมื่อมีคนพูดแสดงความคิดเห็นหรือพูดชักจูง ข้าพเจ้ามักจะเชื่อฟังเสมอ

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

5. บุคคลที่เข้มแข็ง ต้องไม่แสดงอารมณ์หรือความรู้สึกออกมาให้คนอื่นเห็น

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

6. ข้าพเจ้ามักจะเขินอาย เมื่ออยู่ต่อหน้าคนที่ข้าพเจ้าไม่รู้จัก

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

7. ข้าพเจ้ามักจะโกรธและไม่พอใจเมื่อคนอื่น ๆ มารบกวนเวลาส่วนตัวของข้าพเจ้า

|                   |                   |                   |                   |                   |                   |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> | <u>          </u> |
| ไม่จริงเลย        | ไม่จริง           | ค่อนข้างไม่จริง   | ค่อนข้างจริง      | จริง              | จริงที่สุด        |

8. การวางตัวให้อยู่ในระเบียบวินัยเป็นอย่างคืบนี้ เป็นสิ่งที่ข้าพเจ้ารู้สึกพอใจมาก

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

9. ข้าพเจ้าจะเลือกทำเฉพาะในสิ่งที่ข้าพเจ้ามั่นใจว่าทำได้เท่านั้น

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

10. ถึงแม้จะมีคนอื่น ๆ มาพูดชักจูงในเรื่องต่าง ๆ ข้าพเจ้าก็จะไม่เปลี่ยนความคิดคล้อยตามเขา

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

11. ข้าพเจ้าจะไม่สบายใจเลย ถ้ามีคนมารังเกียจข้าพเจ้า

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

12. ข้าพเจ้าเชื่อว่าในชีวิตข้าพเจ้า จะไม่พบกับเพื่อนที่มีนิสัยและความประพฤติไม่ดีเลย

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

13. ข้าพเจ้ามักจะเปลี่ยนความคิดของตนตามคนอื่นได้ง่าย ถ้าคนนั้นมีเหตุผล

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

14. ข้าพเจ้าไม่มีความมั่นใจในตนเองเลย

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

15. ข้าพเจ้าจะไม่สบายใจเลย ถ้ามีคนมาวิพากษ์วิจารณ์หรือกล่าวตำหนิข้าพเจ้า

|                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> | <u>                    </u> |
| ไม่จริงเลย                  | ไม่จริง                     | ค่อนข้างไม่จริง             | ค่อนข้างจริง                | จริง                        | จริงที่สุด                  |

-----

แบบวัดเจตคติ

ชื่อ.....นามสกุล.....ชั้น.....

คำชี้แจง แบบวัดเจตคตินี้มีทั้งหมด 4 ตอน แต่ละตอนจะมีข้อความอยู่ 9 ข้อใหญ่ และในข้อที่ 1 นั้นมีข้อย่อยอยู่ 10 ข้อ ขอให้นักเรียนอ่านข้อความให้เข้าใจแล้วกรอเครื่องหมายกากบาท ( X ) ลงบนเส้นตรงเหนือข้อความที่ตรงตามความรู้สึกของตนเองในมากที่สุดเพียงแห่งเดียว

ตอนที่ 1

แบบวัดเจตคติที่ต่อเรื่องงู

1. สัตว์ในโลกนี้มีหลายชนิด และที่ทุกคนรู้จักกันก็คือ "งู" ข้าพเจ้าเห็นว่างูนั้น...

1.1 ไม่มีประโยชน์เลย    ไม่มีประโยชน์    กอนขางไม่มีประโยชน์    กอนขางมีประโยชน์    มีประโยชน์    มีประโยชน์มาก

1.2 ไม่ดีเลย    ไม่ดี    กอนขางไม่ดี    กอนขางดี    ดี    ดีที่สุด

1.3 ไม่มีค่าเลย    ไม่มีค่า    กอนขางไม่มีค่า    กอนขางมีค่า    มีค่า    มีค่ามาก

1.4 ไม่สำคัญเลย    ไม่สำคัญ    กอนขางไม่สำคัญ    กอนขางสำคัญ    สำคัญ    สำคัญมาก

1.5 น่าขยะแขยงที่สุด    น่าขยะแขยง    กอนขางน่าขยะแขยง    กอนขางไม่น่าขยะแขยง    ไม่น่าขยะแขยง    ไม่น่าขยะแขยงเลย

1.6 น่าเกลียดที่สุด    น่าเกลียด    กอนขางน่าเกลียด    กอนขางน่ารัก    น่ารัก    น่ารักที่สุด

1.7 ไม่น่าสนใจเลย    ไม่น่าสนใจ    กอนขางไม่น่าสนใจ    กอนขางน่าสนใจ    น่าสนใจ    น่าสนใจมาก

1.8 น่ากลัวที่สุด    น่ากลัว    กอนขางน่ากลัว    กอนขางไม่น่ากลัว    ไม่น่ากลัว    ไม่น่ากลัวเลย

1.9 น่าเบื่อที่สุด    น่าเบื่อ    กอนขางน่าเบื่อ    กอนขางไม่น่าเบื่อ    ไม่น่าเบื่อ    ไม่น่าเบื่อเลย

1.10 ข้าพเจ้าไม่ชอบเลย    ..ไม่ชอบ    ..กอนขางไม่ชอบ    ..กอนขางชอบ    ...ชอบ    ...ชอบที่สุด

2. "ขณะที่แดงและเพื่อน ๆ กำลังวิ่งเล่นด้วยความสนุกสนานนั้น ก็มีตัวเล็ก ๆ ตัวหนึ่งหล่นลงมาจากต้นไม้แดงและเพื่อน ๆ จึงหาไม้มาตีจนตาย" ถ้าข้าพเจ้าพบเหตุการณ์ดังกล่าวก็จะฆ่าเช่นกัน

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

3. ถ้าข้าพเจ้าพบผู้ได้รับการทรมาน ข้าพเจ้าก็จะช่วยเหลือ

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

4. "สมพรพบผู้ไหนต้องฆ่าทั้งทันที" ข้าพเจ้าก็จะทำเหมือนสมพร

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

5. ถ้าโลกนี้ไม่มี กงนางอุกวาน

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

6. ถ้าข้าพเจ้าพบ ข้าพเจ้าจะไม่ทำร้ายหรือฆาตมัน

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

7. ถ้าบังเอิญข้าพเจ้าไปพบตัวเล็ก ๆ ติดอยู่ในไซตักปลา ข้าพเจ้าก็จะช่วยเหลือโดยการเปิดฝาไซให้มันออกมา

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

8. ถ้าข้าพเจ้ากำลังชุกกินอยู่ บังเอิญจอบชุกไปโดนเอางูเล็ก ๆ ชาติเป็นสองท่อน ข้าพเจ้าคงนั่งเสียใจอยู่นานที่ตนทำให้งูตายโดยไม่ตั้งใจ

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

9. "ประยงค์เห็นงูเล็ก ๆ กำลังหลบอยู่บนกิ่งไม้ ประยงค์หยุดยืนด้วยความเอ็นดู ก่อนที่จะเดินจากไป" ถ้าข้าพเจ้าพบเห็นเหตุการณ์เหมือนประยงค์ ข้าพเจ้าก็จะทำเช่นนั้น

|                   |                |                        |                     |             |                   |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|
| <u>ไม่จริงเลย</u> | <u>ไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างไม่จริง</u> | <u>ค่อนข้างจริง</u> | <u>จริง</u> | <u>จริงที่สุด</u> |
|-------------------|----------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------|

ตอนที่ 2

แบบวัดเจตคติต่อเรื่องครู

1. ข้าพเจ้าเห็นว่า "ครูที่ชอบดูว่าและเข้มงวด" นั้น...

1.1 ไม่มีประโยชน์เลย    ไม่มีประโยชน์    ก่อนข้างไม่มีประโยชน์    ก่อนข้างมีประโยชน์    มีประโยชน์    มีประโยชน์มาก

1.2 ไม่ดีเลย    ไม่ดี    ก่อนข้างไม่ดี    ก่อนข้างดี    ดี    ดีที่สุด

1.3 ไม่มีค่าเลย    ไม่มีค่า    ก่อนข้างไม่มีค่า    ก่อนข้างมีค่า    มีค่า    มีค่ามาก

1.4 ไม่จำเป็นเลย    ไม่จำเป็น    ก่อนข้างไม่จำเป็น    ก่อนข้างจำเป็น    จำเป็น    จำเป็นที่สุด

1.5 ล้าสมัยที่สุด    ล้าสมัย    ก่อนข้างล้าสมัย    ก่อนข้างทันสมัย    ทันสมัย    ทันสมัยที่สุด

1.6 น่าเกลียดที่สุด    น่าเกลียด    ก่อนข้างน่าเกลียด    ก่อนข้างน่ารัก    น่ารัก    น่ารักที่สุด

1.7 ไม่น่าสนใจเลย    ไม่น่าสนใจ    ก่อนข้างไม่น่าสนใจ    ก่อนข้างน่าสนใจ    น่าสนใจ    น่าสนใจที่สุด

1.8 นากลัวที่สุด    นากลัว    ก่อนข้างนากลัว    ก่อนข้างไม่นากลัว    ไม่นากลัว    ไม่นากลัวเลย

1.99 นาเบ้อที่สุด    นาเบ้อ    ก่อนข้างนาเบ้อ    ก่อนข้างไมนาเบ้อ    ไมนาเบ้อ    ไมนาเบ้อเลย

1.10 ข้าพเจ้าไม่ชอบเลย    ...ไม่ชอบ    ...ก่อนข้างไม่ชอบ    ...ก่อนข้างชอบ    ....ชอบ    ...ชอบที่สุด

2. ข้าพเจ้าไม่ฮากเข้าเรียนในวิชาที่ครู ซึ่งชอบดูว่าและเข้มงวด เข้าสอนเลย

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ก่อนข้างไม่จริง    ก่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

3. "ครูสนัย มักจะจู้จี้และชอบดูว่าเวลาสอน ทำให้นั่นไม่อยากเข้าเรียนวิชาที่ครูสนัยสอน" ข้าพเจ้าก็คิดเหมือนอนันต์

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

4. ถ้าต้องเดินส่วนทางกับครูที่ชอบดูว่าและเข้มงวด ถ้าพอจะหลบเลี่ยงได้ ข้าพเจ้าก็จะหลบพ้นที่

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

5. ข้าพเจ้าอยากจะได้เรียนกับครูที่ดูว่าและเข้มงวด

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

6. ถ้าต้องให้ไปพูดคุยหรือซักถามเกี่ยวกับบทเรียนกับครูที่ชอบดูว่า ข้าพเจ้ายอมไม่เข้าใจบทเรียนดีกว่าที่จะต้องไปถาม

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

7. ข้าพเจ้าอยากเรียนกับครูที่ไม่ดูว่าและไม่เข้มงวดเท่านั้น

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

8. ครูคนไหนที่ชอบดูว่าและเข้มงวด ข้าพเจ้าไม่อยากเข้าใกล้

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

9. "ถึงแม้ครูสุพลจะชอบดูว่า แต่ถาสุดใจเห็นครูสุพลที่ตลาด เขาจะหักท่ายและทำความเคารพครูสุพลเสมอ ข้าพเจ้าก็จะทำเหมือนสุุดใจ

ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ค่อนข้างไม่จริง      ค่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

ตอนที่ 3

### แบบวัดเจตคติที่มีต่อสินค้าไทย

1. เป็นที่ทราบกันดีแล้วว่า "สินค้าไทย" บางอย่างมีคุณภาพยังไม่ดีมาตรฐาน ข้าพเจ้าเห็นว่าถ้าข้าพเจ้าจะเลือกซื้อและใช้สินค้าไทยที่ไม่ได้มาตรฐานนั้น....

1.1 ไม่มีประโยชน์เลย   ไม่มีประโยชน์   ค่อนข้างไม่มีประโยชน์   ค่อนข้างมีประโยชน์   มีประโยชน์   มีประโยชน์มาก

1.2 ไม่ดีเลย   ไม่ดี   ค่อนข้างไม่ดี   ค่อนข้างดี   ดี   ดีที่สุด

1.3 ไม่มีค่าเลย   ไม่มีค่า   ค่อนข้างไม่มีค่า   ค่อนข้างมีค่า   มีค่า   มีค่ามาก

1.4 ไม่จำเป็นเลย   ไม่จำเป็น   ค่อนข้างไม่จำเป็น   ค่อนข้างจำเป็น   จำเป็น   จำเป็นที่สุด

1.5 ล้าสมัยที่สุด   ล้าสมัย   ค่อนข้างล้าสมัย   ค่อนข้างทันสมัย   ทันสมัย   ทันสมัยที่สุด

1.6 น่าเกลียดที่สุด   น่าเกลียด   ค่อนข้างน่าเกลียด   ค่อนข้างน่ารัก   น่ารัก   น่ารักมาก

1.7 ไม่น่าสนใจเลย   ไม่น่าสนใจ   ค่อนข้างไม่น่าสนใจ   ค่อนข้างน่าสนใจ   น่าสนใจ   น่าสนใจมาก

1.8 น่าเบื่อที่สุด   น่าเบื่อ   ค่อนข้างน่าเบื่อ   ค่อนข้างไม่น่าเบื่อ   ไม่น่าเบื่อ   ไม่น่าเบื่อเลย

1.9 ทุกขุทรมานที่สุด   ทุกขุทรมาน   ค่อนข้างทุกขุทรมาน   ค่อนข้างสุข   สุข   สุขที่สุด

1.10 ข้าพเจ้าไม่ชอบเลย   ...ไม่ชอบ   ...ค่อนข้างไม่ชอบ   ...ค่อนข้างชอบ   ...ชอบ   ...ชอบที่สุด

2. ข้าพเจ้าไม่อยากซื้อสินค้าต่างประเทศ

ไม่จริงเลย   ไม่จริง   ค่อนข้างไม่จริง   ค่อนข้างจริง   จริง   จริงที่สุด

3. ข้าพเจ้าจะซื้อสินค้าไทย ก็ต่อเมื่อเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีเท่าสินค้าต่างประเทศเท่านั้น

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

4. ถ้ามีสินค้าประเภทเดียวกัน ประเภทหนึ่งผลิตในประเทศไทย อีกประเภทหนึ่งผลิตจากต่างประเทศ และสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศนั้นมีคุณภาพดีกว่า แต่ข้าพเจ้าก็ยังจะซื้อสินค้าไทย

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

5. ถ้าสินค้าไทยมีคุณภาพต่ำกว่าสินค้าต่างประเทศ ข้าพเจ้าก็ไม่อยากซื้อมาใช้

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

6. ถึงแม้สินค้าไทยบางชนิด มีคุณภาพไม่ดีเท่าสินค้าต่างประเทศ ข้าพเจ้าก็จะซื้อสินค้าไทย

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

7. ถ้ามีสินค้าชนิดเดียวกัน แต่ยี่ห้อหนึ่งผลิตจากต่างประเทศ อีกยี่ห้อหนึ่งผลิตในประเทศไทย ถ้าปรากฏว่าสินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศมีคุณภาพดีกว่าสินค้าไทย ข้าพเจ้าก็จะเลือกซื้อสินค้าต่างประเทศ

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

8. "นาย ก ถือหลักว่า จะต้องซื้อสินค้าไทยเท่านั้น ถึงแม้สินค้าไทยบางชนิดมีคุณภาพไม่ดีเท่าสินค้าต่างประเทศก็ตาม" ข้าพเจ้าก็เห็นด้วยกับความคิดของนาย ก

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

9. ถึงแม้สินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศบางชนิดมีคุณภาพดีกว่าสินค้าไทย แต่ก็ไม่น่าซื้อเหมือนสินค้าไทย

                                                                                                                                                        
ไม่จริงเลย      ไม่จริง      ก่อนข้างไม่จริง      ก่อนข้างจริง      จริง      จริงที่สุด

ตอนที่ 4

### แบบวัดเจตคติต่อการไปเที่ยวต่างประเทศ

#### 1. ข้าพเจ้าเห็นว่าการไปเที่ยวต่างประเทศนั้น.....

- |      |                   |               |                       |                     |             |                |
|------|-------------------|---------------|-----------------------|---------------------|-------------|----------------|
| 1.1  | ไม่มีประโยชน์เลย  | ไม่มีประโยชน์ | ค่อนข้างไม่มีประโยชน์ | ค่อนข้างมีประโยชน์  | มีประโยชน์  | มีประโยชน์มาก  |
| 1.2  | ไม่มีค่าเลย       | ไม่มีค่า      | ค่อนข้างไม่มีค่า      | ค่อนข้างมีค่า       | มีค่า       | มีค่าที่สุด    |
| 1.3  | ไม่ดีเลย          | ไม่ดี         | ค่อนข้างไม่ดี         | ค่อนข้างดี          | ดี          | ดีที่สุด       |
| 1.4  | ไม่จำเป็นเลย      | ไม่จำเป็น     | ค่อนข้างไม่จำเป็น     | ค่อนข้างจำเป็น      | จำเป็น      | จำเป็นที่สุด   |
| 1.5  | ล้าสมัยที่สุด     | ล้าสมัย       | ค่อนข้างล้าสมัย       | ค่อนข้างทันสมัย     | ทันสมัย     | ทันสมัยที่สุด  |
| 1.6  | น่าเกลียดที่สุด   | น่าเกลียด     | ค่อนข้างน่าเกลียด     | ค่อนข้างน่ารัก      | น่ารัก      | น่ารักที่สุด   |
| 1.7  | ไม่น่าสนใจเลย     | ไม่น่าสนใจ    | ค่อนข้างไม่น่าสนใจ    | ค่อนข้างน่าสนใจ     | น่าสนใจ     | น่าสนใจมาก     |
| 1.8  | น่ากลัวที่สุด     | น่ากลัว       | ค่อนข้างน่ากลัว       | ค่อนข้างไม่น่ากลัว  | ไม่น่ากลัว  | ไม่น่ากลัวเลย  |
| 1.9  | น่าเบื่อที่สุด    | น่าเบื่อ      | ค่อนข้างน่าเบื่อ      | ค่อนข้างไม่น่าเบื่อ | ไม่น่าเบื่อ | ไม่น่าเบื่อเลย |
| 1.10 | ข้าพเจ้าไม่ชอบเลย | ...ไม่ชอบ     | ...ค่อนข้างไม่ชอบ     | ...ค่อนข้างชอบ      | ...ชอบ      | ...ชอบที่สุด   |

#### 2. ข้าพเจ้าอยากไปเที่ยวต่างประเทศ

- |            |         |                 |              |      |            |
|------------|---------|-----------------|--------------|------|------------|
| ไม่จริงเลย | ไม่จริง | ค่อนข้างไม่จริง | ค่อนข้างจริง | จริง | จริงที่สุด |
|------------|---------|-----------------|--------------|------|------------|

3. ข้าพเจ้าไม่อยากไปเที่ยวต่างประเทศเลย

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

4. ถ้าให้เลือกระหว่างการไปเที่ยวในประเทศไทยกับการไปเที่ยวต่างประเทศ ข้าพเจ้าจะเลือกไปเที่ยวต่างประเทศ

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

5. ถ้ามีโอกาส ข้าพเจ้าจะไปเที่ยวต่างประเทศได้

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

6. "สมบัติหายไปในรายการหนึ่ง บังเอิญเขาได้รางวัลที่ 1 เป็นตัวเครื่องบินไปเที่ยวต่างประเทศ แต่เขาไม่อยากจะไปเที่ยวต่างประเทศ จึงสละสิทธิ์และขอเปลี่ยนเป็นรางวัลอื่นซึ่งมีมูลค่าต่ำกว่าเดิมแทน" ถ้าข้าพเจ้าเป็นสมบัติ ก็จะสละสิทธิ์นั้นเหมือนกัน

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

7. ถึงแม้จะมีโอกาส ข้าพเจ้าก็จะไม่ไปเที่ยวต่างประเทศ

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

8. "สุชาติมีความใฝ่ฝันอยากไปเที่ยวต่างประเทศมานานแล้ว บังเอิญเขามีโอกาสจึงไปเที่ยวทันที" ข้าพเจ้าก็จะทำเหมือนสุชาติเช่นเดียวกัน

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

9. "รุ่งรัตน์ได้เข้าร่วมตอบปัญหาในรายการหนึ่งและได้รับรางวัลชนะเลิศ เป็นตัวเครื่องบินไปเที่ยวต่างประเทศ เธอดีใจมากเพราะได้ไปเที่ยวต่างประเทศสมใจปรารถนา" ถ้าข้าพเจ้ามีโอกาสเหมือนรุ่งรัตน์ก็จะไปเที่ยวต่างประเทศทันทีเช่นกัน

ไม่จริงเลย    ไม่จริง    ค่อนข้างไม่จริง    ค่อนข้างจริง    จริง    จริงที่สุด

.....

## (แบบวัดเหตุผลเชิงจริยธรรม)

## การตัดสินใจในชีวิตประจำวัน

คำชี้แจง ข้อคำถามมีทั้งหมด 15 ข้อ แต่ละข้อจะกล่าวถึงเรื่องราวต่าง ๆ ที่ต้องการให้นักเรียนตัดสินใจ โดยให้นักเรียนสมมติตนเองอยู่ในเหตุการณ์นั้นแล้วตัดสินใจเลือกเหตุผลที่จะกระทำหรือไม่กระทำตามอย่างใดอย่างหนึ่ง ให้ตรงตามความถนัดของนักเรียนให้มากที่สุดเพียงข้อเดียวเท่านั้น โดยให้ทำเครื่องหมายกากบาท( X ) ลงตรงช่องว่างหน้าข้อดังกล่าว

1. ขณะข้าพเจ้ากำลังเป็นนักเรียนอยู่ ทั้ง ๆ ที่เพื่อนรุมราวคราวเดียวกับข้าพเจ้าออกจากโรงเรียนไปแล้ว ข้าพเจ้าเองนั้นบางครั้งก็รู้สึกเบื่อการเรียน แต่ข้าพเจ้าก็ตั้งใจหน้าตาเล่าเรียนต่อไป เพราะข้าพเจ้าให้เหตุผลกับตนเองเอง

- ..... ผู้ใหญ่ต้องการให้ข้าพเจ้าเรียนและข้าพเจ้าเป็นเด็กที่ต้องฟังผู้ใหญ่อย่างมาก จึงต้องเชื่อฟังผู้ใหญ่
- ..... ข้าพเจ้าต้องแสวงหาความรู้ให้มาก เพื่อจะได้ฟังตนเองเมื่อโตขึ้น
- ..... เมื่อผู้ปกครองมีเงินส่งเสียให้เรียน ข้าพเจ้าจึงรู้สึกเป็นหน้าที่ของข้าพเจ้าที่ต้องตั้งใจเรียนต่อไป
- ..... ข้าพเจ้าต้องการเพิ่มพูนความรู้ เพื่อจะได้สามารถทำประโยชน์ให้ส่วนรวมอย่างเต็มที่เมื่อโตขึ้น
- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าผู้ปกครองจะลงโทษ ถ้าข้าพเจ้าไม่ไปเรียนหนังสือ
- ..... ข้าพเจ้าพอใจที่จะทำตามความเห็นดีเห็นชอบของผู้ใหญ่

2. ข้าพเจ้ามีเพื่อนคนหนึ่งชื่อ "กลาง" เมื่อข้าพเจ้าเริ่มรู้จักกลางใหม่ ๆ กลางมีนิสัยซื่อประมาณ แต่เมื่อคบกันนานเข้า ข้าพเจ้าพบว่ากลางมีนิสัยไม่ดีคือชอบลักขโมยเงินของคนอื่น แม้แต่ข้าพเจ้ายังเคยโดนกลางขโมยเงิน ขณะนั้นข้าพเจ้าเลิกคบกับกลางแล้ว สาเหตุที่ข้าพเจ้าเลิกคบกับกลางคือ

- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าจะโดนขโมยเงิน อีก ซึ่งจะทำให้ข้าพเจ้าเดือดร้อน
- ..... ข้าพเจ้าเลือกคบเพื่อนได้มากมาย จึงไม่จำเป็นต้องเลือกคบคนไม่ดี เพราะคนดี ๆ ที่คบได้ยังมีอีกมาก
- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าจะติดนิสัยขโมยจากกลาง ซึ่งจะทำให้ข้าพเจ้าเกลียดตัวเองได้
- ..... ข้าพเจ้ามั่นใจว่ากลางทำในสิ่งที่ผิดกฎหมาย และสมควรให้ตำรวจจับไปเข้าสถานฝึกอบรม
- ..... ข้าพเจ้าต้องการได้รับคำชมเชยจากผู้ใหญ่ว่า ข้าพเจ้ารู้จักเลือกคบเพื่อน
- ..... ข้าพเจ้าไม่ต้องการเป็นเพื่อนกับคนขโมย เพราะจะทำให้ข้าพเจ้าพลอยเสียชื่อเสียงไปด้วย

3. ในเวลาที่ข้าพเจ้าว่างจากการเรียนและทำการบ้านที่ครูให้เสร็จแล้ว บางครั้งข้าพเจ้าก็เสียใจที่จะทำงานบ้านและดูแลน้อง ๆ ข้าพเจ้าจึงไปวิ่งเล่นหรือไปหาเพื่อน ๆ เสีย แต่ในบางครั้งข้าพเจ้าก็ช่วยผู้ปกครองทำงานบ้านและดูแลน้อง ๆ สาเหตุที่ข้าพเจ้าช่วยทำงานบ้านเพราะ

..... ข้าพเจ้าถือว่าเป็นหน้าที่ ที่จะต้องช่วยทำงานบ้านและดูแลน้อง ๆ บ้างแม้ไม่มีใครสั่งก็ตาม

..... ข้าพเจ้าทำเพราะผู้ใหญ่ขู่ว่า ถ้าข้าพเจ้าไม่ทำจะโดนทำโทษ

..... ข้าพเจ้าช่วยทำงานในบ้านแล้ว ผู้ใหญ่จะรักเอ็นดูและให้ในสิ่งที่ข้าพเจ้าขอ

..... การรู้จักช่วยเหลือผู้ใกล้ชิด ย่อมเป็นลักษณะของมนุษย์ที่สละความเห็นแก่ตัวออกไปมาก

..... ข้าพเจ้าต้องการอยากให้เป็นใคร ๆ ชมข้าพเจ้าว่าเป็นคนดี ขยันขันแข็ง

..... เมื่อข้าพเจ้าทำตนให้เป็นประโยชน์แล้ว ข้าพเจ้าจะรู้สึกสบายใจและภาคภูมิใจในตนเอง

4. เพื่อนของข้าพเจ้าบางคนชอบเอาหนังสือไปที่ลามกอนาจารมาให้เพื่อน ๆ ที่โรงเรียนดู เพื่อนบางคนก็ไปรุมดู บางคนก็ขโมยไปดูที่บ้าน แต่ข้าพเจ้ามิได้ดูภาพโป๊เหล่านั้นด้วย เพราะ

..... ข้าพเจ้าทำตามเพื่อนสนิทของข้าพเจ้า ซึ่งไม่นิยมดูภาพและหนังสือประเภทนี้

..... ข้าพเจ้าเห็นว่าการอ่านและดูหนังสือโป๊ เป็นการกระทำที่ผิดศีลธรรมและขัดหลักศาสนา

..... ข้าพเจ้าทราบว่าการดูหรืออ่านหนังสือลามก จะทำให้จิตใจต่ำทรามลงทุกที ซึ่งข้าพเจ้าไม่อยากจะเป็นอย่างนั้น

..... ข้าพเจ้าก็กลัวว่าการดูภาพโป๊หรือหนังสือลามก จะทำให้ข้าพเจ้าไม่มีสมาธิในการเรียน

..... ข้าพเจ้ากลัวว่าครูหรือผู้ปกครองจะจับได้ แล้วข้าพเจ้าจะโดนลงโทษ

..... ข้าพเจ้ากลัวว่าเพื่อนจะไม่ให้ดูหนังสือโป๊หรือลามก เพราะข้าพเจ้าไม่ได้สนิทกับเขา

5. ในบางครั้งข้าพเจ้าได้โต้เถียงและทะเลาะวิวาทกับคนในบ้าน แต่ต่อมาข้าพเจ้าได้เลิกทะเลาะหรือหึงเหิงไม่ทะเลาะกับคนอื่นเท่าที่จะทำได้ ทั้งนี้ข้าพเจ้าเองรู้สึกว่

..... ถ้าข้าพเจ้าทำดีกับคนอื่น คนเหล่านั้นย่อมรักใครและไม่ทะเลาะกับข้าพเจ้าอีก

..... การที่ข้าพเจ้าให้อภัยหรือยกโทษให้กับผู้อื่น ทำให้ข้าพเจ้ารู้สึกว่าตนเองเป็นผู้ใหญ่เต็มที่แล้ว

..... การทะเลาะกับคนอื่นทำให้จิตใจขุ่นมัวและไม่มีประโยชน์ใด ๆ การปรับความเข้าใจกันอย่างสงบเท่านั้นที่จะช่วยแก้ปัญหาได้

..... ข้าพเจ้าอยากให้เป็นใคร ๆ เห็นว่าข้าพเจ้าเป็นคนดี

..... การทะเลาะกัน ในบางครั้งจะมีการทุบตีต่อยเตะ ทำให้เจ็บตัว ข้าพเจ้าจึงไม่อยากทะเลาะกับผู้อื่น

..... ข้าพเจ้าเห็นว่าทุกคนในบ้านมีหน้าที่รักษาความสงบ ปองครอง และสามัคคีกัน

6. ถ้าหน่วยแพทย์และพยาบาลเคลื่อนที่มาขอรับบริจาคโลหิตที่โรงเรียนของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าจะไม่ร่วมในการบริจาคโลหิตในครั้งนี้ เพราะ

- ..... เป็นการเสียสละที่ได้ผลไม่คุ้มค่า
- ..... เป็นหน้าที่ของข้าพเจ้าที่จะต้องรักษาสภาพของตนเอง
- ..... ข้าพเจ้ากลัวเจ็บ และเมื่อบริจาคโลหิตแล้วจะทำให้ร่างกายอ่อนแอ ติดโรคได้ง่าย
- ..... บุคคลไม่ควรจะละอายแก่ใจเมื่อไม่ได้รับบริจาคโลหิต เพราะการทำความดีนั้นทำได้หลายอย่าง
- ..... ข้าพเจ้าไม่กลัวว่าเพื่อน ๆ จะหาว่าเป็นใจแคบ เพราะมีเพื่อนข้าพเจ้าหลายคนที่ไม่ได้รับบริจาคโลหิต
- ..... คนที่ไม่ได้รับบริจาคโลหิตเพราะมีเหตุผลอันสมควร ย่อมไม่ทำให้ความภาคภูมิใจลดลง

7. ชายคนหนึ่งกำลังขับรถด้วยความเร็วสูง เพื่อรับน้ำหนักเงินหนักไปส่งโรงพยาบาล แต่บังเอิญรถติดไฟแดง ถ้าข้าพเจ้าเป็นชายคนนั้น ข้าพเจ้าจะหยุดรถตามกฎหมายเพราะ

- ..... เป็นหน้าที่ของข้าพเจ้าจะต้องรักษากฎจราจร
- ..... ข้าพเจ้ากลัวจะโดนตำรวจจราจรจับไปลงโทษตามกฎหมาย
- ..... การฝ่าไฟแดง เป็นการกระทำของคนที่ใจเขลาเบาปัญญา
- ..... ข้าพเจ้าต้องการให้คนอื่นเห็นว่าข้าพเจ้าเป็นนักขับรถที่ดี
- ..... ชีวิตคนๆ เดียวมีค่าน้อยกว่าชีวิตหลาย ๆ คนรวมกัน
- ..... เป็นการป้องกันไม่ให้ข้าพเจ้าได้รับบาดเจ็บเนื่องจากอาจชนกับรถคันอื่น

8. ข้าพเจ้าได้เห็นคนร้ายกำลังลักทรัพย์ และต่อมาคนร้ายถูกจับได้ ตำรวจขอร้องให้ข้าพเจ้าไปเป็นพยานในศาล ข้าพเจ้าก็จะไม่เป็นพยานให้ เพราะ

- ..... ถ้าข้าพเจ้าไม่ไปเป็นพยาน ก็ไม่เป็นการกระทำที่ขัดกับกฎเกณฑ์ใด ๆ
- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าคนร้ายจะมาแก้แค้นในภายหลัง
- ..... การปรักปรำคนอื่นที่ข้าพเจ้าไม่แน่ใจว่าเขาเป็นคนร้ายจริง เป็นสิ่งที่น่าละอายเกินกว่าที่ข้าพเจ้าจะทำได้
- ..... เป็นการฉลาดที่ปฏิเสธไม่ยอมเป็นพยาน เพราะคนสืบก็คงเห็นว่าข้าพเจ้าทำถูกแล้ว
- ..... การเป็นพยานให้ตำรวจ มีแต่ทางเสียมากกว่าทางได้
- ..... ไม่เป็นการเห็นแก่ตัวที่ข้าพเจ้าจะปฏิเสธไม่ยอมเป็นพยาน ถ้าข้าพเจ้ามีเหตุผลเพียงพอ

9. ข้าพเจ้าตั้งใจจะไปชมภาพยนตร์เรื่องหนึ่ง ถึงแม้คนเข้าคิวซื้อตั๋วเป็นแถวยาวมาก และถ้ามีตั๋วแล้ว  
ตั๋วอาจหมดก่อน แต่ข้าพเจ้าก็จะเข้าคิวตามลำดับก่อน-หลัง เพราะ

- ..... ข้าพเจ้ากลัวเกิดการแย่งชิง ซึ่งอาจมีเรื่องทะเลาะวิวาทและบาดเจ็บได้
- ..... เป็นการรักษาความยุติธรรมที่ทุกคนต้องการ
- ..... เป็นหน้าที่ของข้าพเจ้าที่ต้องรักษาความเป็นระเบียบของสังคม
- ..... ข้าพเจ้าคิดว่าไม่มีใครอยากให้ข้าพเจ้าแข่งคิว เพราะข้าพเจ้าก็ไม่อยากให้ใครแข่งคิวเช่นกัน
- ..... ข้าพเจ้ามาที่หลังคนอื่น ๆ จึงต้องรับผิดชอบการมาที่หลังนั้น
- ..... ข้าพเจ้าอยากให้ชื่อว่าเป็นผู้มีมารยาทดีในสายตาคนอื่น ๆ

10. ข้าพเจ้าจำเป็นต้องซื้อของอย่างหนึ่ง แต่พอตาเรียกรถาแพงกว่าปกติ เพราะรู้ว่าข้าพเจ้าจำเป็นต้อง  
ใช้ของสิ่งนั้น ถ้าบังเอิญพ่อค้าคนนั้นทอนเงินเกินให้แก่ข้าพเจ้า ข้าพเจ้าก็จะไม่คืนเงินที่เกินให้พ่อค้า เพราะ

- ..... คนที่ไม่สมควรได้รับการตอบแทนที่ไม่ดีเช่นนั้น
- ..... พ่อค้าทอนเงินให้ข้าพเจ้าแล้ว ข้าพเจ้าก็เสียสละที่จะเก็บเงินนั้นไว้
- ..... การรับเงินที่ทอนเกินมิใช่เป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย
- ..... เงินนั้นมีค่าเพียงเล็กน้อยก็ไม่ควรให้เสียไป
- ..... การสอนให้พ่อค้ารู้จักระมัดระวังผลประโยชน์ของตน ช่วยลดความละอายใจตนเองของข้าพเจ้า  
ที่จะรับเงินเกินนั้น
- ..... ถ้าข้าพเจ้าคืนเงินให้พ่อค้า คนอื่น ๆ จะหาว่าข้าพเจ้าโง่

11. ตามปกติเมื่อข้าพเจ้าจะเดินข้ามถนน ข้าพเจ้าจะต้องเดินข้ามตรงทางม้าลาย เพราะ

- ..... เป็นหน้าที่ของข้าพเจ้าที่จะต้องรักษากฎจราจร
- ..... การเห็นแก่ความสะดวกของตนฝ่ายเดียว ย่อมเป็นการกระทำที่ไม่เหมาะสม
- ..... ความเป็นระเบียบเรียบร้อยย่อมทำให้เกิดความปลอดภัยและความสงบสุขในสังคม
- ..... ข้าพเจ้าต้องการเป็นตัวอย่างที่ดีของคนอื่น
- ..... ถ้าเกิดอุบัติเหตุข้าพเจ้าจะได้เป็นฝ่ายถูก และสามารถเรียกร้องค่าเสียหายได้
- ..... โอกาสที่ข้าพเจ้าจะโดนรถชนตรงทางม้าลาย มีน้อยกว่าการข้ามถนนในที่อื่น ๆ

12. ถ้าข้าพเจ้าได้รับมอบหมายจากทางโรงเรียน ให้มีหน้าที่สอดส่องดูแลความประพฤติของนักเรียน แต่มีเพื่อนสนิทของข้าพเจ้าคนหนึ่งกระทำความผิดอย่างร้ายแรงด้วยการหนีโรงเรียนไปเล่นการพนันและสูบบุหรี่ ข้าพเจ้าก็ไม่รายงานให้ทางโรงเรียนทราบ เพราะ

- ..... ข้าพเจ้าและเขาจะได้เป็นเพื่อนสนิทกันไป
- ..... การให้อภัยและตักเตือนผู้กระทำความผิดย่อมเหมาะสมกว่า
- ..... ข้าพเจ้าไม่กลัวว่าจะถูกลงโทษจากทางโรงเรียน
- ..... การกระทำความผิดเพียงครั้งเดียวแต่ถึงกับต้องออกจากโรงเรียน ไม่เป็นการยุติธรรมเลย
- ..... เพื่อนคนอื่น ๆ จะคอยยกย่องชมเชยข้าพเจ้าว่าเป็นผู้รักพวกพ้อง

13. ในการสอบคราวหนึ่ง ข้าพเจ้าทำข้อสอบไม่ได้เพราะไม่ได้เตรียมตัวมาล่วงหน้า เพื่อนหนึ่งข้าง ข้าพเจ้าส่งสารจึงแอบส่งกระดาษคำตอบมาให้ข้าพเจ้า แต่ข้าพเจ้าก็จะไม่ยอมรับกระดาษคำตอบของเพื่อน เพราะ

- ..... ข้าพเจ้ากลัวถูกจับได้และถูกลงโทษให้สอบตก
- ..... เป็นหน้าที่ของนักเรียนที่จะต้องเตรียมพร้อมเสมอสำหรับการสอบ
- ..... เพื่อน ๆ จะได้เห็นข้าพเจ้าเป็นคนที่ซื่อตรง
- ..... ข้าพเจ้ากลัวว่าจะเป็นหนี้บุญคุณ ซึ่งจะต้องตอบแทนเพื่อนคนนั้นในภายหลัง
- ..... เป็นการไม่ยุติธรรมและขาดความรับผิดชอบอย่างมาก ที่ข้าพเจ้าจะลอกคำตอบจากเพื่อน
- ..... ข้าพเจ้าต้องการจะรักษาศักดิ์ศรีของตนเอง

14. เพื่อนบ้านของข้าพเจ้าปลูกมะม่วงไว้ริมรั้วบ้าน และกิ่งที่ขึ้นเข้ามาในเขตบ้านของข้าพเจ้านั้น มีมะม่วงกำลังสุกติดอยู่ ถ้าเจ้าของเขาไม่ทราบ ข้าพเจ้าก็จะเก็บมะม่วงลูกนั้นโดยไม่ขออนุญาตเจ้าของ เพราะ

- ..... ข้าพเจ้าคิดว่าจะขออนุญาตเขาทีหลังและบ้านของข้าพเจ้าก็จะมีโอกาสตอบแทนเขาได้
- ..... การกระทำดังกล่าวเหมาะสมกว่าที่จะปล่อยให้มะม่วงนั้นเน่าเสียไปโดยเปล่าประโยชน์
- ..... การเก็บมะม่วงกินเองเพียงลูกสองลูก มิใช่การฉ้อโกงร้ายแรงแต่อย่างใด

..... เป็นสิ่งที่น่าละอายแก่ใจอย่างมากที่จะกระทำเช่นนั้น แต่ข้าพเจ้าทำไปเพื่อให้รู้สึกรสของความไม่  
สบายใจ เพื่อเป็นบทเรียนให้ข้าพเจ้าละเว้นจากการกระทำดังกล่าวต่อไป

..... ข้าพเจ้าก็คิดว่าคนอื่น ๆ ก็คงจะทำเหมือนข้าพเจ้าเช่นกัน

..... ก็มะม่วงลำเข้ามาในเขตบ้านของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าจึงมีสิทธิตามกฎหมายที่จะเก็บมะม่วงนั้น

15. ถ้าข้าพเจ้าชนะคดีโดยสารที่มีคนแน่นมาก และกระเป๋ารถล้มเก็บเงินค่าโดยสาร ข้าพเจ้าก็จะยื่นเงิน  
ค่าโดยสารให้เขา เพราะ

..... ถ้าข้าพเจ้าเป็นกระเป๋ารถ ก็ต้องการให้ผู้โดยสารจ่ายเงินโดยไวโดยมองตรงตาม

..... การช่วยเหลือผู้ตกพร่องต่อหน้าที่โดยไม่เจตนา ย่อมเป็นการกระทำที่ 'เหมาะสม'

..... ข้าพเจ้าต้องการ เป็นตัวอย่างที่ดีแก่ผู้พบเห็น

..... เป็นหน้าที่ของผู้โดยสารที่จะต้องจ่ายค่าโดยสาร

..... ข้าพเจ้าจะเกิดความละอายแก่ใจมากถ้ามีโอกาสไม่ให้เงินเขา

..... ข้าพเจ้าต้องการจะป้องกันไม่ให้มีเรื่องบาดหมางกับกระเป๋ารถ ไม่ว่ากรณีใด ๆ

.....

แบบวัดความรู้ความเข้าใจในสารชั้นสูง

คำชี้แจง ขอให้เด็กเรียนทำเครื่องหมายถูก ( ✓ ) หน้าข้อที่ถูกต้อง และเครื่องหมายผิด ( ✕ ) หน้าข้อ  
ที่เห็นว่าผิด ตามความเป็นจริง

- ..... 1. ขณะที่ตัววรรณและเพื่อน ๆ วิ่งเล่นอยู่นั้น พวกเขาเห็นลูกงูหล่นจากต้นไม้จึงช่วยกันจับจนตาย
- ..... 2. ดูนัยช่วยลูกงูออกจากคอกบ ขณะนั้นมีลูกงูมากผ่านมาพอดี จึงกล่าวชมเชย
- ..... 3. ดวงใจซึ่งทำงานเป็นพยาบาล ได้รับจดหมายจากสมรซึ่งเขียนมาชวนดวงใจไปเที่ยวที่บ้าน
- ..... 4. "โธ่" เป็นการเรียนที่สั้นในภาคเรียนต่อมาเพราะครูสอนไม่ควาและเข้มงวดเหมือนแต่ก่อน
- ..... 5. อารีย์ไปฟังละครราชเรื่อง "โหดทำ ไทยใช้ ไทยเจริญ" ที่ศาลากลางจังหวัด
- ..... 6. ศำรงได้ไปเที่ยวเกาหลี จึงรู้ว่าเกาหลีมีความนิยมในชาติตน เขาจึงคิดและทำตามบ้าง
- ..... 7. เณรได้หาเพื่อนของกุหลาบและภรรยา(ภรรยาเป็นชาวต่างชาติ) ไปเที่ยวชมสถานที่สำคัญของไทย
- ..... 8. วินัยและครอบครัวกลับจากเยี่ยมลุงที่ต่างจังหวัด บังเอิญรถน้ำมันหมดกลางทาง จึงต้องนอน  
ค้างที่หมู่บ้านแถวนั้น

แบบวัดความรู้ความเข้าใจในสารชั้นต่ำ

คำชี้แจง ขอให้เด็กเรียนทำเครื่องหมายถูก ( ✓ ) หน้าข้อที่ถูกต้อง และเครื่องหมายผิด ( ✕ ) หน้าข้อ  
ที่เห็นว่าผิด ตามความเป็นจริง

- ..... 1. ผู้รกรกถูกไฟเพราะไม่เชื่อฟังครู
- ..... 2. ขณะที่ดุนัยปล่อยลูกงูออกจากคอกบนั้น ลูกงูมากผ่านมาเห็นเข้าพอดี
- ..... 3. มาดเห็นแม่เลี้ยงพิณซึ่งบาชตนที่ลูกเลี้ยง เพราะลูกเลี้ยงรักเลื้อทำให้เสียไหม
- ..... 4. เณรได้กินขนมมากมาย เพราะช่วยพ่อแม่เขียนจดหมายถึงคุณลุง-คุณป้า
- ..... 5. ครอบครัวของแสรร์ราย เพราะพ่อเขาทำงานที่บริษัทผลิตสินค้าไทย
- ..... 6. สมศรีเป็นคนขี้นก ขอบใจสินค้าไทยเพราะได้ของแถมมากมาย
- ..... 7. อุดมและเพื่อนเจ็ดพวกไปเที่ยวต่างประเทศ จึงเสียชีวิตเพราะอุบัติเหตุทั้งสองคน
- ..... 8. สมพรออกไปเที่ยวต่างประเทศ เหม่ที่แล้วเขาสอบได้คะแนนดีเยี่ยมทุกวิชา พ่อแม่จึง  
อนุญาตให้ไปเที่ยวต่างประเทศสมปรารถนา

ตาราง 1 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนก ของแบบวัดบุคลิกภาพแบบเกรงรัด

| ข้อที่ | ค่าอำนาจจำแนก (ซ) |
|--------|-------------------|
| 1      | 3.57              |
| 2      | 4.83              |
| 3      | 2.90              |
| 4      | 3.76              |
| 5      | 6.08              |
| 6      | 5.65              |
| 7      | 4.32              |
| 8      | 7.68              |
| 9      | 5.05              |
| 10     | 4.89              |
| 11     | 3.75              |
| 12     | 8.35              |
| 13     | 4.03              |
| 14     | 5.98              |
| 15     | 3.85              |

ตาราง 2 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดเจตคติต่อเรื่องงู (เฉพาะแบบวัดที่ใช้มาตร  
ของลิเซิตเพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ)

| ข้อที่ | ค่าอำนาจจำแนก ( t ) |
|--------|---------------------|
| 2      | 12.217              |
| 3      | 9.273               |
| 4      | 3.803               |
| 5      | 3.268               |
| 6      | 5.654               |
| 7      | 4.587               |
| 8      | 6.444               |
| 9      | 3.028               |

ตาราง 3 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกแบบวัดเจตคติต่อเรื่องครุ (เฉพาะแบบวัดที่ใช้มาตร  
ของลิเซิตเพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ)

| ข้อที่ | ค่าอำนาจจำแนก ( t ) |
|--------|---------------------|
| 2      | 10.965              |
| 3      | 6.802               |
| 4      | 4.776               |
| 5      | 8.373               |
| 6      | 5.338               |
| 7      | 3.510               |
| 8      | 7.153               |
| 9      | 3.419               |

ตาราง 4 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดเจตคติต่อสินค้าไทย (เฉพาะที่ใช้แบบวัดตามมาตรของลิเชิต เพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ)

| ข้อที่ | ค่าอำนาจจำแนก ( t ) |
|--------|---------------------|
| 2      | 3.535               |
| 3      | 6.411               |
| 4      | 3.572               |
| 5      | 4.564               |
| 6      | 5.725               |
| 7      | 6.939               |
| 8      | 5.429               |
| 9      | 4.091               |

ตาราง 5 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดเจตคติต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ (เฉพาะที่ใช้แบบวัดตามมาตรของลิเชิต เพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำ)

| ข้อที่ | ค่าอำนาจจำแนก ( t ) |
|--------|---------------------|
| 2      | 6.994               |
| 3      | 10.859              |
| 4      | 6.809               |
| 5      | 8.396               |
| 6      | 5.886               |
| 7      | 5.726               |
| 8      | 6.365               |
| 9      | 7.986               |

ภาคผนวก ค

ตาราง 1 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้ที่พึงพอใจต่อเรื่องงู ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | एमเอส   | เอฟ     |
|---------------------|-------|----------|---------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 686.600  | 343.300 | 5.9520* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 6748.325 | 57.678  |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 7434.925 |         |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 2 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้ที่พึงพอใจต่อเรื่องครุ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส   | เอฟ     |
|---------------------|-------|-----------|---------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 679.400   | 339.700 | 3.6282* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 10954.525 | 93.6284 |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 11633.925 |         |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 3 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องสินค้าไทย  
ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | एमเอส   | F       |
|---------------------|-------|----------|---------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 1007.550 | 503.775 | 6.6432* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 8872.450 |         |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 9880.000 |         |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 4 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อการไป-  
เที่ยวต่างประเทศ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และกลุ่มควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | एमเอส    | F       |
|---------------------|-------|------------|----------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 1402.9167  | 701.4583 | 7.2264* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 11357.0750 | 97.0690  |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 12759.9917 |          |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 5 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องงู ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 38.975 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 35.125 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 33.225 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (38.975) | -                                          | 3.85 *                                     | 5.75 *                                    |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (35.125) |                                            | -                                          | 1.9                                       |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (33.225)  |                                            |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 6 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องงู ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 43.750 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 40.025 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 36.325 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (43.750) | -                                          | 3.725 *                                    | 6.425 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (40.025) |                                            | -                                          | 3.70 *                                    |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (36.325)  |                                            |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 7 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องสินค้าไทย ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชัก  
 สารชักสูงชันสูง สารชักสูงชันต่ำ และสารควบคุม

|                                  | กลุ่มที่ได้รับสารชักสูง<br>เท่ากับ 41.125 | กลุ่มที่ได้รับสารชักต่ำ<br>เท่ากับ 42.85 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 36.025 |
|----------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชักสูง (42.125) | -                                         | 1.725                                    | 5.100 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารชักต่ำ (42.85)  |                                           | -                                        | 6.825 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (36.025) |                                           |                                          | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 8 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจ ต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ  
 ของกลุ่มที่ได้รับสารชักสูงชันสูง สารชักสูงชันต่ำ สารควบคุม

|                                  | กลุ่มที่ได้รับสารชักสูง<br>เท่ากับ 33.675 | กลุ่มที่ได้รับสารชักต่ำ<br>เท่ากับ 34.80 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 27.05 |
|----------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชักสูง (33.675) | -                                         | 1.125                                    | 6.625 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชักต่ำ (34.80)  |                                           | -                                        | 7.750 *                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (27.05)  |                                           |                                          | -                                        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 9 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องงู ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ     |
|---------------------|-------|-----------|----------|---------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 659.5157  | 329.7585 | 6.7015* |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 5756.8500 | 42.2038  |         |
| ทั้งหมด             | 119   | 6416.3667 |          |         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 10 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องงู ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส  | एमเอส   | เอฟ |
|---------------------|-------|---------|---------|-----|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 39.65   | 19.825  | <1  |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 8391.15 | 71.7192 |     |
| ทั้งหมด             | 119   | 8430.80 |         |     |

ไม่พบความแตกต่างจนถึงระดับที่จะยอมรับได้

ตาราง 11 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องสินค้าไทย ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ      |
|---------------------|-------|-----------|----------|----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 875.4667  | 437.7333 | 9.5988 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 5335.5250 | 45.6028  |          |
| ทั้งหมด             | 119   | 6210.9917 |          |          |

\*  
มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 12 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส     | एमเอส    | เอฟ      |
|---------------------|-------|------------|----------|----------|
| ระหว่างกลุ่ม        | 2     | 1290.4167  | 645.2083 | 8.2417 * |
| ภายในกลุ่ม          | 117   | 9159.450   | 78.2859  |          |
| ทั้งหมด             | 119   | 10449.8667 |          |          |

\*  
มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 13 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่อง ระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชักจูง  
ชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 32.625 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 32.250 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 27.475 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (32.625) | -                                          | 0.375                                      | *<br>5.15                                 |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (32.250) |                                            | -                                          | *<br>4.775                                |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (27.475)  |                                            |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 14 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องสินค้าไทย ระหว่างกลุ่มที่ได้รับ  
สารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 34.675 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 35.775 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 29.575 |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (34.675) | -                                          | 1.1                                        | *<br>5.1                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (35.775) |                                            | -                                          | *<br>6.2                                  |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (29.575)  |                                            |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 15 เปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเจตคติด้านการมุ่งกระทำต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ ของกลุ่มที่ได้รับสารชักจูงชั้นสูง สารชักจูงชั้นต่ำ และสารควบคุม

|                                   | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง<br>เท่ากับ 25.55 | กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ<br>เท่ากับ 28.925 | กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม<br>เท่ากับ 20.925 |
|-----------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง (25.55)  | -                                         | 3.375                                      | 4.625 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ (28.925) |                                           | -                                          | 8.300 *                                   |
| กลุ่มที่ได้รับสารควบคุม (20.925)  |                                           |                                            | -                                         |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 16 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกลบใจของนักเรียนชาย และหญิงในกลุ่มความรู้อยู่ เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส    | เอฟ     |
|---------------------|-------|-----------|----------|---------|
| เพศ (ก)             | 1     | 1650.949  | 1650.949 | 4.873 * |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 23.576    | 23.576   | < 1     |
| ก X ข               | 1     | 592.654   | 592.654  | 1.749   |
| อธิบาย              | 3     | 2309.473  | 769.824  | 2.272   |
| ที่เหลือ            | 25    | 8469.079  | 338.763  |         |
| ทั้งหมด             | 28    | 10778.552 | 384.948  |         |

\* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 15 %

ตาราง 17 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรู้ใจ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มาก เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส   | เอฟ |
|---------------------|-------|-----------|---------|-----|
| เพศ (ก)             | 1     | 124.321   | 124.321 | < 1 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 193.546   | 193.546 | < 1 |
| ก X ข               | 1     | 172.453   | 172.453 | < 1 |
| อธิบาย              | 3     | 488.396   | 162.799 | < 1 |
| ที่เหลือ            | 47    | 21145.761 | 449.683 |     |
| ทั้งหมด             | 50    | 21634.157 | 432.683 |     |

รวมทำนายได้ 1 %

ตาราง 18 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มความรู้น้อย เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | एमเอส   | เอฟ   |
|---------------------|-------|-----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 102.429   | 102.429 | < 1   |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 30.781    | 30.781  | < 1   |
| ก X ข               | 1     | 875.974   | 875.974 | 2.007 |
| อธิบาย              | 3     | 1019.032  | 339.677 | < 1   |
| ที่เหลือ            | 25    | 10910.279 | 436.411 |       |
| ทั้งหมด             | 28    | 11929.310 | 426.647 |       |

รวมทำนายได้ 1 %

ตาราง 19 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิงในกลุ่มที่มีความรู้มาก เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส    | เอ็มเอส  | เอฟ   |
|---------------------|-------|-----------|----------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 1267.968  | 1267.968 | 2.684 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 295.161   | 295.161  | <1    |
| ก X ข               | 1     | 72.842    | 72.842   | <1    |
| อธิบาย              | 3     | 1628.396  | 542.799  | 1.149 |
| ที่เหลือ            | 47    | 22209.644 | 472.546  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 23838.039 | 476.761  |       |

รวมทำนายได้ 6 %

ตาราง 20 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกลบใจ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มความรู้น้อยที่มีต่อเรื่องงู เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ      |
|---------------------|-------|----------|---------|----------|
| เพศ (ก)             | 1     | 773.821  | 773.821 | 11.633 * |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 268.085  | 268.085 | 4.030    |
| ก X ข               | 1     | 108.260  | 108.260 | 1.628    |
| อธิบาย              | 3     | 409.931  | 6.163   | <1       |
| ที่เหลือ            | 25    | 66.519   | 2.44    |          |
| ทั้งหมด             | 28    | 1626.616 |         |          |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 รวมทำนายได้ 38 %

ตาราง 21 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ของนักเรียนชายและหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 177.893  | 177.893 | <1    |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 15.089   | 15.089  | 1.761 |
| ก $\times$ ข        | 1     | 61.500   | 61.500  | <1    |
| อธิบาย              | 3     | 264.015  | 88.005  | <1    |
| ที่เหลือ            | 25    | 2525.779 | 101.031 | <1    |
| ทั้งหมด             | 28    | 2789.793 | 99.635  |       |

รวมทำนายได้ 7 %

ตาราง 22 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ ของนักเรียนชายและหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ |
|---------------------|-------|----------|---------|-----|
| เพศ (ก)             | 1     | 36.029   | 36.029  | <1  |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 7.708    | 7.708   | <1  |
| ก $\times$ ข        | 1     | 11.489   | 11.489  | <1  |
| อธิบาย              | 3     | 53.670   | 17.831  | <1  |
| ที่เหลือ            | 25    | 1795.779 | 71.831  |     |
| ทั้งหมด             | 28    | 1849.448 | 66.052  |     |

รวมทำนายได้ 2 %

ตาราง 23 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจ ของนักเรียนชายและหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้น้อย ที่มีต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เมื่อได้รับสารต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส  | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|----------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 384.143  | 384.143  | 2.197 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 55.318   | 55.318   | <1    |
| ก × ข               | 1     | 1310.345 | 1310.345 | 3.496 |
| อธิบาย              | 3     | 1775.968 | 591.989  | 3.386 |
| ที่เหลือ            | 25    | 4370.239 | 174.810  |       |
| ทั้งหมด             | 28    | 6146.207 | 219.507  |       |

รวมทำนายได้ 7 %

ตาราง 24 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้สึกรักพอใจ ของนักเรียนชายและหญิงในกลุ่มที่มีความรู้มาก ที่มีต่อเรื่องงู เมื่อได้รับสารต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 40.794   | 40.794  | <1    |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 71.115   | 71.115  | 1.423 |
| ก × ข               | 1     | 6.106    | 6.106   | <1    |
| อธิบาย              | 3     | 117.347  | 39.116  | <1    |
| ที่เหลือ            | 47    | 2348.692 | 49.972  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 2466.039 | 49.321  |       |

รวมทำนายได้ 4 %

ตาราง 25 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกลบใจ ของนักเรียนชายและหญิงในกลุ่มความรู้นัก ที่มีต่อเรื่องครู เมื่อได้รับสารที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 21.012   | 21.012  | <1    |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 99.112   | 99.112  | 1.023 |
| ก X ข               | 1     | 15.246   | 15.246  | <1    |
| อธิบายที่เหลือ      | 3     | 135.944  | 45.315  | <1    |
| ทั้งหมด             | 47    | 4552.095 | 96.653  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 4688.039 | 93.761  |       |

รวมทำนายได้ 2 %

ตาราง 26 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของเจตคติด้านความรู้สึกลบใจ ของนักเรียนชายและหญิงในกลุ่มความรู้นัก ที่มีต่อเรื่องสินค้าไทย เมื่อได้รับสารที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 82.741   | 82.741  | 1.152 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 44.346   | 44.346  | <1    |
| ก X ข               | 1     | 5.303    | 5.303   | <1    |
| อธิบายที่เหลือ      | 3     | 131.639  | 43.880  | <1    |
| ทั้งหมด             | 47    | 3377.067 | 71.852  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 3508.706 | 70.174  |       |

รวมทำนายได้ 3 %

ตาราง 27 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านความรู้พอใจ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มากต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เมื่อได้รับสารต่างประเภทกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ   | เอสเอส              | एमเอส              | เอฟ   |
|---------------------|---------|---------------------|--------------------|-------|
| เพศ (ก)             | 1       | 340.143             | 340.143            | 3.181 |
| สารชักจูง (ข)       | 1       | 4.765               | 4.765              | <1    |
| ก X ข               | 1       | 82.073              | 82.073             | <1    |
| อธิบาย<br>ที่เหลือ  | 3<br>47 | 426.492<br>5025.547 | 142.164<br>106.927 | 1.330 |
| ทั้งหมด             | 50      | 5452.039            | 109.041            |       |

รวมทำนายได้ 6 %

ตาราง 28 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชายและหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้น้อยต่อเรื่อง เมื่อได้รับสารต่างระดับกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ   | เอสเอส             | एमเอส            | เอฟ |
|---------------------|---------|--------------------|------------------|-----|
| เพศ (ก)             | 1       | 47.768             | 47.768           | <1  |
| สารชักจูง (ข)       | 1       | 1.048              | 1.048            | <1  |
| ก X ข               | 1       | 25.161             | 25.161           | <1  |
| อธิบาย<br>ที่เหลือ  | 3<br>25 | 73.155<br>1532.707 | 24.385<br>61.303 | <1  |
| ทั้งหมด             | 28      | 1605.862           | 57.352           |     |

รวมทำนายได้ 3 %

ตาราง 29 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้รอบรู้ต่อเรื่องครู เมื่อได้รับสารต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | एमเอส   | เอฟ |
|---------------------|-------|----------|---------|-----|
| เพศ (ก)             | 1     | 6.592    | 6.592   | <1  |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 8.487    | 4.487   | <1  |
| ก X ข               | 1     | 2.514    | 2.514   | <1  |
| อธิบาย              | 3     | 18.888   | 6.296   | <1  |
| ที่เหลือ            | 25    | 2735.939 | 109.438 | <1  |
| ทั้งหมด             | 28    | 2754.826 | 98.387  |     |

รวมทำนายได้ 1 %

ตาราง 30 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้รอบรู้ต่อเรื่องสินค้าไทย เมื่อได้รับสารต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | एमเอส   | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 149.939  | 149.939 | 3.137 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 47.135   | 47.135  | <1    |
| ก X ข               | 1     | 138.483  | 138.483 | 2.898 |
| อธิบาย              | 3     | 350.284  | 116.761 | 2.443 |
| ที่เหลือ            | 25    | 1194.750 | 47.79   |       |
| ทั้งหมด             | 28    | 1545.034 | 55.180  |       |

รวมทำนายได้ 13 %

ตาราง 31 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้ต่ำที่ต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เมื่อได้รับสารที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 54.090   | 54.090  | <1    |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 0.327    | 0.327   | <1    |
| ก X ข               | 1     | 596.865  | 596.865 | 3.500 |
| อธิบาย              | 3     | 652.304  | 217.435 | 2.732 |
| ที่เหลือ            | 25    | 1889.489 | 79.580  |       |
| ทั้งหมด             | 26    | 2641.793 | 94.350  |       |

รวมทำนายได้ 2 %

ตาราง 32 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มากที่ต่อเรื่องงู เมื่อได้รับสารต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 182.848  | 182.848 | 3.743 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 8.756    | 8.756   | <1    |
| ก X ข               | 1     | 73.788   | 73.788  | 1.511 |
| อธิบาย              | 3     | 265.900  | 88.633  | 1.815 |
| ที่เหลือ            | 47    | 2295.747 | 48.846  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 2561.647 | 51.233  |       |

รวมทำนายได้ 7 %

ตาราง 33 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มากที่เมื่อได้รับสารในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 156.661  | 156.661 | 2.151 |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 2.023    | 2.023   | <1    |
| ก X ข               | 1     | 17.354   | 17.354  | <1    |
| อธิบาย              | 3     | 176.273  | 58.758  | <1    |
| ที่เหลือ            | 47    | 2423.767 | 72.846  |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 3600.039 | 72.001  |       |

รวมทำนายได้ 4 %

ตาราง 34 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มากต่อเรื่องสินค้าไทย เมื่อได้รับสารในระดับที่ต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ    |
|---------------------|-------|----------|---------|--------|
| เพศ (ก)             | 1     | 330.195  | 330.195 | 3.186* |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 1.174    | 1.174   | <1     |
| ก X ข               | 1     | 0.090    | 0.090   | <1     |
| อธิบาย              | 3     | 331.226  | 110.409 | 2.737  |
| ที่เหลือ            | 47    | 1895.754 | 40.335  |        |
| ทั้งหมด             | 50    | 2226.930 | 44.54   |        |

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รวมทำนายได้ 14 %

ตาราง 35 แสดงผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนของคะแนนเจตคติด้านการมุ่งกระทำ ของนักเรียนชาย และหญิง ในกลุ่มที่มีความรู้มากที่มีต่อเรื่องการไปเที่ยวต่างประเทศ เมื่อได้รับสารชักจูงในระดับที่แตกต่างกัน

| แหล่งของความแปรปรวน | ดีเอฟ | เอสเอส   | เอ็มเอส | เอฟ   |
|---------------------|-------|----------|---------|-------|
| เพศ (ก)             | 1     | 91.584   | 91.584  | <1    |
| สารชักจูง (ข)       | 1     | 464.987  | 464.987 | 2.961 |
| ก X ข               | 1     | 16.896   | 16.896  | <1    |
| อธิบาย              | 3     | 570.913  | 190.304 | 1.212 |
| ที่เหลือ            | 47    | 7381.440 | 157.052 |       |
| ทั้งหมด             | 50    | 7952.353 | 159.047 |       |

รวมทำนายได้ 7 %

ผลของการชักจูงโดยใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในการเปลี่ยนเจตคติ

บทคัดย่อ

ของ

ทวีวัฒน์ บุญยิต

เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สิงหาคม 2530

## บทคัดย่อ

การวิจัยเชิงทดลองนี้ มีจุดมุ่งหมายสำคัญคือ ต้องการหาวิธีที่จะชักจูงให้บุคคลเปลี่ยนเจตคติคล้อยตามการชักจูง โดยนำเอาหลักเหตุผลเชิงจริยธรรมตามทฤษฎีของโตลเบอร์ก มาใช้กำหนดเนื้อหาในสารชักจูงเพื่อให้เหมาะสมกับผู้รับ นอกจากนี้ได้นำเอาปัจจัยด้านความคุ้นเคยกับเรื่องที่ชักจูง ปัจจัยด้านเพศ และปัจจัยด้านบุคลิกภาพแบบเกรงครัด มาเป็นสาเหตุประกอบการทำนายปริมาณการยอมเปลี่ยนเจตคติในผู้รับ หลังจากที่ถูกทดลองได้อ่านสารประเภทต่าง ๆ คือสารที่อ้างเหตุผลขั้นสูง (ชั้น 4-6) สารที่อ้างเหตุผลขั้นต่ำ (ชั้น 1-3) และสารควบคุมแล้ว ได้วัดเจตคติและเหตุผลเชิงจริยธรรมเพื่อประเมินการชักจูงด้วยสารต่างกัน 3 ประเภทดังกล่าว

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2529 ของโรงเรียนห้วยตะพานวิทยาคม อำเภอห้วยตะพาน จังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งเป็นผู้ใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมในชั้นที่ 3 อย่างเด่นชัด จำนวนทั้งสิ้น 120 คน แบ่งเป็นชาย 60 คนและหญิง 60 คน กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดถูกสุ่มเข้ากลุ่มทดลอง 2 กลุ่มและกลุ่มควบคุม 1 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มประกอบด้วยนักเรียนชายที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก 10 คนและเกรงครัดน้อย 10 คนกับนักเรียนหญิงที่มีบุคลิกภาพแบบเกรงครัดมาก 10 คนและเกรงครัดน้อย 10 คน รวมเป็นกลุ่มละ 40 คน กลุ่มทดลองที่ 1 อ่านสารชักจูงขั้นสูง กลุ่มทดลองที่ 2 อ่านสารชักจูงขั้นต่ำ และกลุ่มควบคุม อ่านสารควบคุม หลังจากนั้นกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดถูกวัดเจตคติที่มีต่อเรื่องที่ 4 เรื่อง (คือเรื่องงูและเรื่องครู ซึ่งจัดเป็นเรื่องที่คุ้นเคยมาก กับเรื่องสินค้าไทยและเรื่องการเดินทางต่างประเทศ ซึ่งจัดเป็นเรื่องที่คุ้นเคยน้อย) โดยแบบวัดเจตคตินี้มี 2 แบบคือ แบบแรก เป็นแบบวัดที่สร้างขึ้นตามวิธีของออสกู๊ด เพื่อวัดเจตคติด้านความรู้สึกรู้สึกพอใจต่อเรื่องที่ชักจูง แบบที่สอง เป็นแบบวัดที่สร้างขึ้นโดยอาศัยมาตรของลิเชิตเพื่อวัดองค์ประกอบด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูงในเรื่องนั้น ๆ และถูกวัดเหตุผลเชิงจริยธรรม

ผลการวิจัยที่สำคัญมี 5 ประการคือ

ประการแรก จากการวิเคราะห์กลุ่มรวม เพื่อเปรียบเทียบผลการชักจูงด้วยสาร 3 ประเภทพบว่า กลุ่มที่ได้รับสารขั้นสูงและสารขั้นต่ำ มีเจตคติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ระดับ .05 แต่ไม่พบว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงมีเจตคติสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำจนถึงระดับที่ยอมรับได้ ส่วนการวิเคราะห์รายละเอียดใน 4 เรื่องที่ใช้ชักจูง พบว่า เรื่องครูเมื่อวัดเจตคติด้านความรู้สึกพอใจ กลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูงมีเจตคติมีเจตคติที่ดีต่อครูสูงกว่ากลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำ และทั้งสองกลุ่มนี้มีเจตคติที่ดีต่อครูมากกว่ากลุ่มที่ได้รับสารควบคุม ซึ่งผลส่วนนี้สนับสนุนสมมติฐานหลักของการวิจัยนี้ แต่เมื่อวัดเจตคติด้านการมุ่งกระทำ กลับพบว่าทั้งสามกลุ่มมีเจตคติไม่แตกต่างกัน ส่วนเรื่องอื่น ๆ ได้ผลเช่นเดียวกับการวิเคราะห์ในกลุ่มรวม

ประการที่สอง เมื่อวิเคราะห์เป็นเรื่องที่คุ้นเคยมากและคุ้นเคยน้อย พบว่าการใช้สารชักจูงที่ต่างกันให้ผลต่างกัน ในองค์ประกอบด้านความรู้สึกพอใจคือพบว่า ผู้อ่านสารชั้นสูงและสารชั้นต่ำมีเจตคติสูงไปในทิศทางที่ชักจูงมากกว่าผู้อ่านสารควบคุม เฉพาะเมื่อเป็นสารที่คุ้นเคยน้อยเท่านั้น ส่วนสารที่คุ้นเคยมากนั้น สารชั้นต่ำให้ผลไม่ต่างจากสารควบคุม

ประการที่สาม จากการวิเคราะห์เจตคติของนักเรียนชายและหญิงพบว่า ในการวิเคราะห์ในกลุ่มรวมนั้น นักเรียนชายมีเจตคติไม่ต่างจากนักเรียนหญิง และตัวแปรตามไม่ได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างเพศและสารชักจูงแต่อย่างใด แต่เมื่อจำแนกนักเรียนชายและหญิงออกตามปริมาณการรับรู้เนื้อหาของสาร เป็นกลุ่มที่มีความรู้มากและความรู้น้อย แล้ววิเคราะห์แยกต่างหากจากกัน พบว่า ในกลุ่มที่มีความรู้น้อยนั้น นักเรียนชายมีเจตคติด้านความรู้สึกพอใจในกลุ่มรวมความรู้น้อยและเรื่องสูงกว่านักเรียนหญิง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนในกลุ่มที่มีความรู้มาก นักเรียนหญิงมีเจตคติด้านการมุ่งกระทำตามการชักจูงต่อเรื่องการซื้อสินค้าไทยมากกว่านักเรียนชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ประการที่สี่ จากการชักจูงโดยใช้สารที่ต่างกัน ไม่พบว่าผู้มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจมากมีเจตคติต่างจากผู้มีบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจน้อย ไม่ว่าจะวิเคราะห์ในกลุ่มรวมและกลุ่มแยกย่อย และตัวแปรตามมิได้แปรปรวนไปตามปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแบบแรงจูงใจและสารชักจูงแต่ประการใด

ประการสุดท้าย จากการวิเคราะห์การใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมระหว่างกลุ่มที่ได้รับสารชั้นสูง กลุ่มที่ได้รับสารชั้นต่ำและกลุ่มที่ได้รับสารควบคุม พบว่าทั้งสามกลุ่มมีการใช้เหตุผลเชิงจริยธรรมไม่แตกต่างกัน

ผลการวิจัยนี้แสดงว่า การใช้สารชักจูงชั้นสูงตามหลักเหตุผลเชิงจริยธรรม มีประโยชน์ในการเปลี่ยนเจตคติของนักเรียนวัยรุ่นได้มาก โดยเฉพาะในเรื่องเกี่ยวกับครู และในนักเรียนที่รับรู้สารชักจูงอย่างถูกต้องมากนั้น สารชักจูงสามารถเปลี่ยนการมุ่งกระทำของนักเรียนหญิงมากกว่าชาย โดยเฉพาะในเรื่องการซื้อสินค้าไทย ซึ่งจะนำไปสู่การปฏิบัติที่เหมาะสมในกลุ่มนักเรียนหญิงเหล่านี้ได้มาก

EFFECTS OF PERSUASION BASED ON MORAL REASONING ON ATTITUDE CHANGE.

AN ABSTRACT

BY

THAVEEVATNA BOONCHIT

Presented in partial fulfillment of the requirements  
for the Master of Science Degree  
at Srinakharinwirot University

August 1987

The main purpose of this experiment was to study the effect of persuasive messages based on Kohlberg moral reasoning theory on attitude change. In addition there were other independent variables, namely, familiarity with the persuasive messages, sex and rigidity. After the subjects had read the high moral reasoning messages or low moral reasoning messages or control messages, the attitudes and moral reasoning ability of subjects were then assessed.

The sample consisted of 120 subjects of which 60 were males and 60 were females. They were secondary school students at Huathapanwittayakom school in Ubonratchathane province. These students were third stage users of moral reasoning. All subjects were assigned randomly to either one of the two experimental groups or a control group. Each group of students consisted of 10 males and 10 females of highly rigid personality, 10 males and 10 females of low rigid personality with the total of 40 students. The first and the second experimental groups read high leveled and low leveled moral reasoning messages.

Both of the high and low messages were on the same four issues, two of which were highly familiar topics (issues on "teacher" and "snake") and two less familiar ones (issues on "buying Thai goods" and "touring foreign countries"), while the control group read controlled messages. Then the attitudes towards the 4 issues were assessed by two

different attitude tests. The Osgood's method and the Likert's method were used to measure the affective component and the behavior intention component respectively.

There were five important findings.

First; the main effect of the persuasive messages was found on attitudes. The subjects who read the high and low moral reasoning messages had significantly higher attitude scores on the 4 stories than the subjects who read the control message. When the attitude towards individual issue was examined it was found that the affective component of attitude towards "teacher" varied according to the levels of the messages received. In other words, the students who received high level message were more favorable towards "teacher" than the control subjects. These findings clearly supported the major hypothesis of this study. On the other hand, the behavior intention component of attitude towards teacher did not differ among the three groups of subjects. The results on 3 other issues were the same as that of all issues combined.

Secondly; when attitude scores were analyzed according to the more and less familiar stories. The two types of contents yielded different results only when the affective component of attitude was analyzed. In more detail, the low leveled readers showed more favorable attitudes towards the issues than the control groups only when the less familiar

issues were used , otherwise, the high and low message groups were equally favorable.

Thirdly; when examined the main effect of sex , male and female students showed no difference on the two types of attitude. Furthermore there was no interaction between sex and persuasive messages.

When divided male and female students on comprehension scores of persuasive messages in the low-comprehension group , male students showed significantly higher affective component of attitude than female students. In the high-comprehension group , female students showed significantly higher behavior intention towards buying Thai goods than male students.

Fourthly; There was no difference in both components of attitude of the high and low rigidity subjects. There was also no interaction between rigidity and levels of moral reasoning messages.

Finally; The results showed that the group of students who had read the messages pertaining to different levels of moral reasoning , were not different in moral reasoning ability after reading the messages.

This experiment showed that the persuasive messages with high level of moral reasoning could greatly affect students' attitude change , especially on the story of "teacher" . Among the students who highly comprehended the persuasive messages , the female students showed greater change in behavior intention than male students , especially on story of

buying Thai goods. Thus there was a story implication that this type of persuasive technique could lead female students to change their behavior as well.