

ผนวก ข

แสดงค่าอัตราส่วนความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity Ratio) ค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค

ข้อที่	ข้อคำถาม	CVR	t-test
การควบคุม			
1	ในระหว่างที่ดาวนโหลดโปรแกรมธุรกิจให้ผู้มุ่งหวังปรากฏว่าเกิดข้อโต้แย้งเกี่ยวกับความยุติธรรมในการดำเนินธุรกิจ และการโต้แย้งเริ่มจะรุนแรงขึ้น ท่านคิดว่า...	0.87	4.74
	ไม่สามารถยุติข้อโต้แย้งได้		
2	ท่านรู้สึกเหน็ดเหนื่อยจากการทำงานประจำ จนไม่อยากไปทำงานเพื่อขยายธุรกิจเครือข่ายในตอนเลิกงานอีก ท่านจะ...	0.33*	
	เลิกงานแล้วกลับบ้านทันทีเพื่อพักผ่อน		
3	ท่านออกไปสาธิตเครื่องกรองน้ำให้ลูกค้าดู แล้วปรากฏว่าเครื่องผิดปกติ มีเสียงร้องเตือนตลอดเวลา ท่านจะ...	0.20*	
	ยกเลิกการสาธิตทันที		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
4	ท่านไปทำเอกสารซื้อเครื่องกรองอากาศกับลูกค้า แต่พบว่ามีปัญหาในการอนุมัติสินเชื่อ ท่านจะ...	1.00	1.06**
	ไม่สามารถทำอะไรได้		
5	ดาวนไลน์ของท่านตั้งใจจะซื้อเครื่องกรองน้ำ แต่เปลี่ยนใจกระทันหันเนื่องจากคิดว่ายังไม่คุ้ม ท่านจะ...	0.20*	
	ยอมให้ดาวนไลน์เปลี่ยนใจ		
6	ท่านรู้สึกกลัวการถูกปฏิเสธในการออกไปแนะนำสินค้า ท่านจะ...	1.00	5.57
	ไม่ไปแนะนำสินค้า		
7	วันนี้ลูกค้าที่ท่านนัดไว้ 3 ราย ยกเลิกนัดหมายทั้งหมด ท่านจะ...	1.00	6.60
	เสียใจและกลับไปพักผ่อน		
8	ขณะนี้เหลือเวลาอีก 2 ชั่วโมง จะถึงเวลาปิดยอดและท่านยังไม่ได้ยอดขายตามที่ตั้งไว้ท่านจะ...	0.33*	
	คิดว่าทำอะไรไม่ได้แล้ว		

ข้อที่	ข้อความ	CVR	t-test
9	วันนี้ท่านต้องสาธิตสินค้าตอน 19.00 น. แต่ท่านยังทำงานประจำไม่เสร็จ ท่านคิดว่า...	1.00	4.94
	คงไม่สามารถไปทัน		
10	ท่านต้องสาธิตสินค้า 3 รายการ แต่เอาสินค้ามาไม่ครบ ท่านจะ...	1.00	4.23
	ไม่สามารถแก้ไขได้		
11	ท่านทำงานประจำควบคู่กับการทำธุรกิจเครือข่าย แต่หัวหน้างานของท่านไม่ให้ทำ ท่านคิดว่า...	1.00	4.50
	ต้องทำตามที่หัวหน้าสั่ง		
12	ท่านมีทุนในการทำธุรกิจเพียงสองพันบาท ท่านคิดว่า...	0.73	4.44
	คงไม่สามารถขยายธุรกิจได้		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
13	ขณะนี้ท่านเป็นนักศึกษาแต่มีโอกาสเข้ามาทำ ธุรกิจนี้ ท่านต้องการชวณญาติซึ่งมีหน้าที่การงานดี อยู่แล้วมาร่วมธุรกิจ ท่านคิดว่า...	0.87	3.58
	ไม่สามารถทำได้เพราะ ประสบการณ์น้อยกว่า		
14	ท่านมาจากต่างจังหวัดและเป็นคนมีเพื่อนน้อย ท่านคิดว่า...	0.20*	
	ไม่สามารถประสบ ความสำเร็จได้		
15	อัปไลน์ของท่านไม่สามารถช่วยท่านทำธุรกิจได้ เนื่องจากต้องไปต่างประเทศ ท่านคิดว่า...	1.00	4.39
	ไม่สามารถประสบ ความสำเร็จได้ด้วย ตนเอง		
ความรับผิดชอบต่อปัญหา			
1	ญาติของท่านซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทท่านจาก แหล่งอื่นแล้วพบปัญหาในการใช้งาน ท่านจะ...	1.00	3.73
	ไม่สนใจ เพราะท่าน ไม่ได้เป็นผู้แนะนำ		
2	อัปไลน์ของท่านไม่สามารถช่วยท่านทำธุรกิจได้ เนื่องจากต้องไปต่างประเทศ ท่านคิดว่า...	0.87	4.96
	ไม่สามารถประสบ ความสำเร็จได้ด้วย ตนเอง		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
3	เพื่อนของท่านซึ่งสมัครทำธุรกิจกับสายงานอื่นไม่ เข้าใจแผนธุรกิจ และคิดว่า การแบ่งผลประโยชน์ไม่ ยุติธรรม ท่านคิดว่า...	1.00	3.22
	ปัญหานี้ไม่เกี่ยวข้องกับ กับท่าน		
4	ท่านมอบหมายให้ดาวนไลน์คนหนึ่งทำหน้าที่พูด หัวข้อในวันนี้ แต่เขามาไม่ทันเวลา ท่านจะ...	1.00	4.03
	ปล่อยให้เขาแก้ปัญหา เอง		
5	ท่านพบว่า มีคนลี้มปิดกั้นน้ำในห้องน้ำ ท่านจะ...	0.33*	
	ไม่สนใจเพราะท่าน ไม่ได้เป็นคนเปิดน้ำ		
6	ในภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ มีประกาศรณรงค์ให้ ประหยัดการใช้ทรัพยากร ท่านคิดว่า...	0.87	4.14
	เป็นหน้าที่ของผู้บริหาร ประเทศ ที่ต้องแก้ไข วิกฤติ		
7	ลูกค้าเก่าที่ท่านเคยดูแลอยู่มีปัญหาเกี่ยวกับการ ทำงาน และทางบริษัทโทรศัพท์มาขอความ ช่วยเหลือจากท่าน ท่านจะ...	1.00	4.91
	ไม่รับรู้เพราะไม่ เกี่ยวข้องกับท่านแล้ว		
8	บ้านของท่านเป็นอาคารชุดอยู่ริมถนน หากพบว่า ตอนเช้ามีขยะอยู่หน้าบ้าน ท่านจะ...	0.87	5.00
	ปล่อยให้เป็นที่ ของคนกวาดถนน		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
9	หากดาวน์โหลดอินเทอร์เน็ตที่ท่านชวนมาทำธุรกิจยังไม่เข้าใจในธุรกิจ และไม่สามารถประสบความสำเร็จด้วยตนเองได้ ท่านคิดว่า...	1.00	3.51
	เขาต้องดูแลและช่วยตัวเอง		
10	ในความคิดของท่าน อีพไลน์หรือผู้แนะนำธุรกิจหมายถึง ผู้ที่...	-0.33*	
	ต้องช่วยเหลือท่านจนประสบความสำเร็จ		
11	ในวันที่มีการประชุมและฝึกอบรม ท่านคิดว่าหน้าที่ในการจัดเตรียมสถานที่ควรเป็นของ...	-0.20*	
	เจ้าหน้าที่และคนที่พักอยู่ใกล้เคียงกับสถานที่จัดประชุม		
12	เมื่อถึงเวลาจัดตารางการฝึกอบรมประจำเดือน ท่านคิดว่า...	1.00	4.44
	เดี๋ยวก็มีคนมาช่วยจัดตารางเอง		
13	ลูกค้าของท่านซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางของบริษัทท่านมาใช้โดยไม่ได้ปรึกษาท่าน ปรากฏว่าใช้แล้วเป็นผดบริเวณใบหน้า ท่านคิดว่า...	0.87	4.28
	ช่วยไม่ได้ ลูกค้าคงต้องแก้ปัญหาเอง		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
14	เพื่อนของท่านไม่เคยทานอาหารเสริมที่ท่าน แนะนำมาก่อน และอยากลองทานดู ท่านจะ แนะนำว่า...	0.20*	
	ลองดูถ้าไม่ชอบบริษัท จะคืนเงินให้		
15	ในงานแสดงสินค้าครั้งหนึ่ง ท่านไม่ได้รับ มอบหมายให้ทำหน้าที่ในงาน ท่านจะ...	0.20*	
	ไม่ไปร่วมงาน เอาเวลา ไปทำงานส่วนตัวที่เป็น ประโยชน์กว่า		
การขยายตัวของปัญหา			
1	ท่านตั้งใจโทรศัพท์ไปอธิบายแผนธุรกิจให้เพื่อนฟัง แต่เพื่อนไม่รับโทรศัพท์ ท่านคิดว่า...	1.00	3.67
	เพื่อนเลิกคบท่านแล้ว		
2	ท่านเสนอขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมให้ญาติ แต่ ถูกปฏิเสธ ท่านคิดว่า...	1.00	3.90
	ท่านคงขายสินค้าให้ ญาติคนอื่นไม่ได้อีก		
3	วันนี้ท่านต้องสาธิตผงซักฟอกในที่ประชุม แต่วัสดุ ที่ใช้สาธิตเสื่อมสภาพ จึงไม่ได้ผลตามที่เคยทำ ท่านคิดว่า...	1.00	5.20
	ท่านคงไม่ได้รับเลือก ให้สาธิตอีก		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
4	ท่านแนะนำธุรกิจให้ผู้มุ่งหวัง แต่เขาไม่สนใจร่วม ธุรกิจกับท่าน ท่านคิดว่า...	1.00	3.45
	ธุรกิจนี้คงไม่เหมาะกับ ท่าน		
5	ท่านใช้ครีมล้างหน้าของบริษัทท่านแล้วผิวขึ้น ท่าน คิดว่า...	1.00	5.16
	ท่านไม่สามารถใช้ เครื่องสำอางยี่ห้อนี้ได้		
6	ท่านมีอาการคัดจมูกมาแล้วประมาณ 3 วัน ท่าน คิดว่า...	0.07*	
	อาการคงลุกลามจนถึง ขั้นเป็นไซนัส		
7	มีผู้สมัครทำธุรกิจหลังจากท่าน แต่ใช้เวลาไม่นานก็ มีความสำเร็จมากกว่าท่าน ท่านคิดว่า...	0.33*	
	ท่านไม่สามารถสำเร็จ ได้มากกว่านี้		
8	ผู้บังคับบัญชาของท่านทราบว่าท่านทำธุรกิจนี้ นอกเวลาทำงานประจำ ท่านรู้สึกว่...	0.33*	
	ท่านต้องถูกไล่ออก จากงานประจำ แน่นอน		
9	ดาวนไลน์ของท่านคนหนึ่งตัดสินใจลาออกจากการ ทำธุรกิจนี้ ท่านคิดว่า...	1.00	6.21
	ท่านเป็นผู้นำที่ไม่ดี คง ไม่มีใครอยากร่วมงาน ด้วย		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
10	ท่านทราบว่าเพื่อนในกลุ่มของท่านนัดทานข้าวกัน แต่ไม่ได้ชวนท่าน ท่านคิดว่า...	1.00	1.35**
	เพื่อนของท่านไม่ต้องการคบท่านอีกต่อไป		
11	บริษัทมีนโยบายให้พนักงานเกษียณก่อนอายุ และท่านเป็นบุคคลหนึ่งที่อยู่ในกลุ่มดังกล่าว ท่านคิดว่า...	0.87	3.46
	อนาคตการทำงานคงจบสิ้นลงแล้ว		
12	ท่านปวดท้องอย่างรุนแรง และทางโรงพยาบาลบอกว่าท่านมีแผลในกระเพาะอาหาร ท่านรู้สึกว่...	0.07*	
	อาการอาจจะลุกลามจนกลายเป็นมะเร็งในกระเพาะอาหาร		
13	ญาติผู้ใหญ่ของท่านหกล้ม แพทย์ตรวจแล้วและให้ทำกายภาพบำบัด ท่านคิดว่า...	0.07*	
	แพทย์ต้องตรวจพบอาการอื่นอีกและจะมีค่าใช้จ่ายตามมามากมาย		
14	ท่านได้รับคำตำหนิจากหัวหน้างานเนื่องจากยื่นซองประมูลไม่ทันเวลา ท่านคิดว่า...	1.00	4.44
	ท่านไม่เหมาะกับอาชีพนี้		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
15	ท่านบังเอิญได้ยื่นเพื่อนร่วมงานนิทาตัวท่านให้ ผู้อื่นฟัง ท่านคิดว่า...	1.00	4.57
	พนักงานบริษัทนั้นคบ ไม่ได้		
การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน			
1	ท่านยังไม่สามารถแนะนำสินค้าได้เลยในวันนี้ ท่าน คิดว่า...	0.07*	
	อนาคตในการทำธุรกิจ ของท่านคงจบสิ้นแล้ว		
2	ท่านทำธุรกิจนี้มาระยะหนึ่ง แต่ยังไม่เห็นด้วย และเข้ามาร่วมธุรกิจกับท่าน ท่านคิดว่า...	1.00	2.55
	เหตุการณ์จะเป็นเช่นนี้ ตลอดไป		
3	ท่านมีทุนจำกัดในการประกอบธุรกิจ และเป็นผู้มี รายได้น้อย ท่านคิดว่าเหตุการณ์นี้จะ...	1.00	4.28
	คงอยู่ตลอดไป		
4	ท่านถูกเพื่อนล้อเลียน และไม่เห็นด้วยที่เข้ามาทำ ธุรกิจนี้ ท่านคิดว่า...	0.87	4.16
	เหตุการณ์นี้จะคงอยู่ ตลอดไป		
5	ท่านได้รับข่าวเหตุการณ์วางระเบิดในกรุงเทพฯ ท่านรู้สึกว่...	0.87	3.73
	คงไม่มีวันอยู่อย่างสงบ สุขอีก		

ข้อที่	ข้อความคำถาม	CVR	t-test
6	ที่ทำงานของท่านไกลจากที่พักท่านมาก และท่านต้องตื่นประมาณ 4.30 น. เพื่อไปทำงานทุกวัน และหลังเลิกงานท่านยังทำธุรกิจเครือข่ายคู่กับงานประจำด้วย ท่านคิดว่า...	0.73	3.60
	คงต้องเหนื่อยอย่างนี้ ไม่มีวันจบสิ้น		
7	ท่านตั้งใจเก็บคะแนนเพื่อไปท่องเที่ยวต่างประเทศ แต่เมื่อประกาศผลพบว่าคะแนนของท่านยังไม่ผ่านเกณฑ์ ท่านคิดว่า...	1.00	3.72
	ยากเกินไป คราวต่อไป ท่านก็คงไม่สามารถทำได้เช่นกัน		
8	ท่านตั้งใจไปเสนอโปรโมชันใหม่ของเดือนนี้ให้เพื่อนทราบ แต่ปรากฏว่าเพื่อนของท่านสั่งสินค้าจากคนอื่นแล้ว ท่านคิดว่า...	0.20*	
	ไม่สามารถแนะนำสินค้าให้เพื่อนคนนี้ได้อีกต่อไป		
9	ท่านตั้งเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จเป็นระดับเซ็มเงิน แต่เมื่อเวลาผ่านไปหลายเดือนท่านก็ยังไม่สำเร็จ ท่านคิดว่า...	1.00	4.37
	คงไม่สำเร็จอย่างนี้ตลอดไป		

ข้อที่	ข้อความถาม	CVR	ไม่เกี่ยวข้อง
10	ท่านมีหนี้สินจากการกู้ยืมเงิน และซื้อสินค้าเงินผ่อนที่ต้องชำระทุกเดือน ท่านคิดว่า...	1.00	3.46
	ต่อไปภายหน้าท่านก็ยังคงเป็นหนี้อยู่		
11	ท่านไม่สามารถซื้อรถยนต์ได้เนื่องจากยังไม่มีเงินดาวน์และผ่อนรถ ท่านคิดว่า...	0.07*	
	คงต้องขึ้นรถประจำทางแบบนี้ไปเรื่อยๆ		
12	ท่านทำงานมาเกือบ 5 ปี แต่ไม่เคยได้รับเงินเดือนเกินสองหมื่นบาท ท่านคิดว่า...	0.33*	
	เหตุการณ์นี้จะคงอยู่ตลอดไป		
13	ครอบครัวของท่านไม่เห็นด้วยที่ท่านเข้ามาทำธุรกิจนี้ ท่านคิดว่า...	0.33*	
	คงจะมีปัญหาเกี่ยวกับครอบครัวไปตลอด		
14	เนื่องจากท่านต้องแบ่งเวลามาทำธุรกิจ ทำให้ท่านไม่ได้ไปเที่ยวกับเพื่อนเลย ท่านคิดว่า...	1.00	5.26
	หมดโอกาสไปเที่ยวกับเพื่อนแล้ว		
15	ท่านคิดว่าภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปัจจุบันเป็นเหตุการณ์ที่...	1.00	4.39
	ยืดเยื้อไม่มีวันจบสิ้น		

2. แบบสอบถามความยึดมั่นต่อเป้าหมาย

ข้อความคำถาม	CVR	t-test
1. ฉันมีความยึดมั่นอย่างสูงต่อการปฏิบัติตามเป้าหมายนี้	1.00	7.93
2. ฉันเต็มใจที่ใส่ความพยายามเต็มที่เกินกว่าความพยายามปกติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	0.87	6.06
3. ฉันไม่สนใจว่าจะบรรลุเป้าหมายนี้หรือไม่	0.73	4.39
4. ฉันไม่ได้เพิ่มความพยายามมากมายอะไรเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้	1.00	5.62
5. ถ้าเป็นไปได้เป้าหมายนี้ควรได้รับการทบทวนใหม่เมื่อเวลาผ่านไป	0.73	2.48
6. ฉันสามารถละทิ้งเป้าหมายนี้ได้โดยง่าย	1.00	6.39
7. ฉันเต็มใจที่จะเหน็ดเหนื่อยมากกว่าเดิมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้	1.00	5.96
8. แม้จะเสียเวลาไม่มากนัก แต่ฉันก็จะทำให้เป้าหมายนี้สำเร็จให้ได้	1.00	9.29
9. ฉันมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนไปสู่เป้าหมายใหม่เมื่อใช้ความพยายามไประยะหนึ่ง	1.00	2.00**
10. หากทำงานมาระยะหนึ่งแล้วยังไม่บรรลุเป้าหมาย ฉันจะใช้ความพยายามมากกว่านี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายให้ได้	1.00	6.26
11. เป้าหมายนี้ไม่มีคุณค่าสำหรับฉัน	0.20*	
12. ฉันคงมีความสุขมากกว่านี้ถ้าเป้าหมายต่ำกว่านี้	1.00	5.62**
13. ถึงแม้จะไม่บรรลุเป้าหมาย แต่ฉันคิดว่าฉันพยายามอย่างเต็มที่แล้ว	0.87	1.04
14. ในระหว่างการทำงาน ฉันต้องการเวลาบางส่วนเพื่อพักผ่อนหย่อนใจ	-0.33*	
15. ฉันรู้สึกว่เป้าหมายนี้ยากเกินไปที่จะทำให้สำเร็จ	1.00	5.68

ข้อความคำถาม	CVR	t-test
16. เป้าหมายนี้มีคุณค่าสำหรับฉันเป็นอย่างยิ่ง	1.00	6.52
17. ฉันเชื่อมั่นว่าฉันสามารถทำให้เป้าหมายนี้สำเร็จได้	1.00	5.36
18. ฉันรู้สึกว่เป้าหมายนี้ยากเกินไปสำหรับฉัน	1.00	7.26
19. ฉันจะใช้เวลาอย่างมีประสิทธิภาพที่สุดเพื่อให้เป้าหมายนี้บรรลุผล	1.00	3.28
20. ฉันเชื่อว่าความสำเร็จย่อมเกิดจากความพยายามที่เต็มที่และมากพอ	0.73	4.86
21. สำหรับฉันแล้วมีความเป็นจริงน้อยมากที่จะบรรลุเป้าหมายนี้	0.73	7.91
22. เป้าหมายนี้เป็นเป้าหมายที่ฉันต้องการอย่างแท้จริง	0.73	7.96
23. ฉันคิดว่าไม่ต้องรีบร้อนเพื่อทำงานให้บรรลุเป้าหมาย	1.00	6.93**
24. ฉันใส่ใจในการทำงานอย่างเต็มที่ เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้	1.00	6.96
25. ฉันคิดว่ยังมีเวลาแก้ตัวหากเป้าหมายในครั้งนีไม่บรรลุผล	1.00	0.86
26. ฉันพร้อมที่จะตั้งเป้าหมายใหม่ เมื่อเป้าหมายเดิมมีแนวโน้มว่าจะไม่สำเร็จ	1.00	3.12
27. ฉันมีความตั้งใจอย่างสูงที่จะทำให้เป้าหมายนี้บรรลุผล	1.00	7.94**
28. ไม่ว่าเวลาจะผ่านไปนานเท่าใด แต่ฉันยังยึดมั่นต่อเป้าหมายเดิมอยู่เสมอ	0.87	6.10
29. ฉันไม่สามารถบอกได้ว่าเป้าหมายนี้ยากเพียงใด จนกว่าจะลงมือทำแล้วจึงรู้ว่ามันยากที่จะทำให้สำเร็จ	0.60	1.74
30. ฉันคิดว่านี่คือเป้าหมายที่ดีที่สุดที่จะทำให้สำเร็จ	0.20*	
31. เป็นไปไม่ได้เลยที่ฉันจะบรรลุเป้าหมายนี้	0.87	3.30

ข้อความ	CVR	t-test
32. ฉันสามารถทำเป้าหมายนี้ให้เป็นจริงได้	1.00	6.71
33. ฉันตั้งใจอย่างเต็มที่ทุกครั้งกับเป้าหมายที่ตั้งไว้	1.00	7.04

3. แบบสอบถามวิธีการสร้างอิทธิพล

ข้อความ	CVR	t-test
อำนาจตามกฎหมาย		
1. อ้างถึงชื่อบุคคลสำคัญเพื่อสนับสนุนข้อเสนอให้ท่านกระทำตาม	1.00	3.894
2. ใช้การสนับสนุนอย่างไม่เป็นทางการเพื่อสร้างอิทธิพล	0.33*	
3. แจ้งว่าข้อเสนอนี้ได้รับการแนะนำจากผู้มีตำแหน่งสูงกว่า	0.67*	
4. สร้างกฎเกณฑ์ขึ้นมาเพื่อให้ปฏิบัติตาม	0.60	3.617
5. แจ้งว่าข้อเสนอนี้เป็นไปตามกฎและนโยบายของบริษัท	1.00	3.738
6. อ้างว่าข้อเสนอแนะที่เสนอแก่ท่านเป็นสิ่งที่ทำสืบเนื่องกันมานาน	0.60	2.476
7. กล่าวว่าสิ่งที่นำเสนอแก่ท่านเป็นสิ่งที่พึงกระทำเพื่อความสำเร็จ	1.00	4.910
การโน้มน้าวด้วยเหตุผล		
1. ใช้ข้อเท็จจริงและเหตุผลในการโน้มน้าวให้ท่านปฏิบัติตามข้อเสนอแนะ	1.00	3.961
2. อธิบายถึงแผนงานว่าจะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างไร	1.00	4.190
3. อธิบายว่าแผนงานที่นำเสนอดีกว่าทางเลือกอื่นอย่างไร	1.00	7.655
4. อธิบายถึงความสำคัญของงานนี้	0.73	6.762
5. แสดงถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและวิธีการป้องกัน	1.00	7.023
6. ยกตัวอย่างผู้ที่ประสบความสำเร็จจากการกระทำตามข้อเสนอแนะดังกล่าว	0.20*	
7. ใช้แหล่งอ้างอิงที่เชื่อถือได้ในการแนะนำให้ท่านปฏิบัติตามข้อเสนอ	0.47*	
การสร้างแรงบันดาลใจ		
1. ชี้นำสู่อุดมคติและคุณค่าของตัวท่าน	0.73	6.362
2. เชื่อมโยงข้อเสนอแนะเข้ากับภาพลักษณ์ของท่าน	0.67*	
3. เชื่อมโยงข้อเสนอแนะเข้ากับวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนและน่าดึงดูดใจ	0.87	5.516
4. ใช้รูปแบบการสนทนาที่เหมือนการแสดงละครและเต็มไปด้วยอารมณ์	0.60	6.618
5. ใช้ภาษาเชิงบวกและเป็นเชิงมองโลกในแง่ดี	0.67*	

ข้อคำถาม	CVR	t-test
6. อธิบายถึงความสำเร็จของท่านว่ามีคุณค่าต่อผู้อื่นอย่างไร	1.00	6.462
7. ให้ท่านจินตนาการถึงความฝันและความต้องการของท่านอย่างชัดเจน	0.87	5.825
การให้คำปรึกษา		
1. เสนอแผนการในการทำงาน และให้ท่านมีส่วนร่วมในการออกความเห็น และปรับเปลี่ยนแผนงาน	1.00	4.178
2. พิจารณาเป้าหมายของท่านและชี้แนะว่าผู้ใดจะสามารถช่วยเหลือท่านให้บรรลุเป้าหมายได้	0.67*	
3. ให้ท่านมีส่วนร่วมในการวางแผนเพื่อบรรลุเป้าหมาย	1.00	4.895
4. ตอบสนองต่อความกังวลใจและข้อเสนอแนะของท่าน	0.47*	
5. มีความเต็มใจที่จะรับฟังข้อเสนอแนะของท่าน	0.73	3.143
6. ให้คำแนะนำท่านในกรณีที่มีปัญหาในการทำงาน	1.00	4.946
7. จัดกลุ่มเพื่อระดมความคิดร่วมกันในการทำงาน	0.73	5.620
การแลกเปลี่ยน		
1. เสนอความช่วยเหลือในอนาคตเป็นการตอบแทน	1.00	3.769
2. ชี้แจงว่าการพยายามทำตามข้อเสนอยอมให้สิ่งที่มีคุณค่า	0.73	6.391
3. กล่าวว่าจะให้สิ่งตอบแทนบางอย่างเมื่อกระทำตามข้อเสนอ	1.00	3.695
4. กล่าวว่าการทำตามข้อเสนอเป็นสิ่งที่มีความหมายมาก	0.20*	
5. กล่าวว่านี่เป็นสถานการณ์ที่ยากลำบากและความช่วยเหลือของท่านเป็นสิ่งที่น่าชื่นชม	0.33*	
6. ให้รางวัลแก่ท่านเมื่อท่านทำตามข้อเสนอจนสำเร็จ	0.73	5.408
7. แสดงให้เห็นว่าเขาสามารถให้สิ่งที่ท่านต้องการได้	0.87	7.883
แรงดึงดูดส่วนบุคคล		
1. เสนอให้ท่านทำตามข้อเสนอโดยอ้างในฐานะเพื่อนหรือบุคคลสำคัญ	1.00	4.539
2. อธิบายว่าข้อแนะนำนี้สำคัญต่อเขาอย่างไร	0.33*	
3. กล่าวว่าเขาต้องการความช่วยเหลือจากท่าน	1.00	2.191
4. กล่าวว่าเขามีความจำเป็นต้องให้ท่านทำตามข้อแนะนำก่อนบอกว่าข้อแนะนำนั้นคืออะไร	0.87	3.349
5. สร้างความรู้สึกที่ดีให้เกิดขึ้นกับตัวท่าน จนท่านเห็นด้วยกับข้อเสนอ	0.60	5.641

ข้อคำถาม	CVR	t-test
6. กล่าวว่าการทำงานที่ท่านทำตามข้อเสนอจะช่วยให้เขาพ้นจากสภาพการณ์ที่ยากลำบากได้	1.00	4.891
7. ทำให้ท่านรู้สึกมีคุณค่าที่ได้ทำตามข้อเสนอของเขา	0.67*	
การประจบเอาใจ		
1. กล่าวยกย่องถึงความสำเร็จของท่านในอดีตซึ่งเกี่ยวข้องกับข้อเสนอที่ท่านให้ท่านทำ	1.00	4.496
2. เน้นถึงคุณลักษณะที่เฉพาะตัวของท่าน	0.20*	
3. มีอารมณ์ร่วมไปกับอารมณ์ของท่าน	.067*	
4. รู้สึกมีส่วนร่วมและเห็นใจต่อปัญหาที่เกิดขึ้นจากข้อแนะนำที่ให้ต่อท่านการสร้างแรงบันดาลใจ	0.60	5.134
5. ให้ความช่วยเหลือเป็นพิเศษ เมื่อต้องการให้ทำตามข้อเสนอแนะ	0.60	5.416
6. กล่าวว่าเขาเข้าใจและประทับใจในผลงานของท่าน	0.73	4.797
7. พุดคุยให้ท่านอารมณ์ดีและสบายใจก่อนนำเสนอสิ่งที่ต้องการ	1.00	5.848
การสร้างแรงกดดัน		
1. กล่าวเตือนท่านเมื่อข้อเสนอยังไม่ได้ดำเนินการ	0.87	3.647
2. มีการไถ่ถามเสมอให้ท่านตอบรับข้อเสนอ	0.67*	
3. เรียกร้องให้ท่านทำตามข้อเสนอทันที	1.00	5.361
4. ตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอว่าข้อเสนอได้ดำเนินการแล้วหรือไม่	1.00	5.758
5. ให้ท่านกำหนดวันที่แน่นอนที่งานจะสำเร็จ	0.60	5.336
6. เน้นย้ำถึงข้อตกลงที่จะทำตามข้อเสนอที่ท่านเคยให้ไว้	1.00	6.517
7. เตือนถึงกำหนดเวลาที่งานจะต้องสำเร็จ	0.67*	
การขอความร่วมมือ		
1. อ้างถึงบุคคลที่น่าเชื่อถือที่สนับสนุนความคิดของเขา	0.67*	
2. ให้บุคคลอื่นมาช่วยในการให้ข้อแนะนำแก่ท่าน	0.73	4.363
3. ขอคำรับรองจากผู้อื่นเกี่ยวกับข้อแนะนำที่ให้กับท่าน	1.00	2.748
4. ให้ผู้ที่มีตำแหน่งสูงกว่ามาช่วยให้คำแนะนำต่อท่าน	0.87	2.664
5. ให้ผู้อื่นช่วยยืนยันความคิดเห็นและข้อเสนอที่ให้กับท่าน	0.87	4.488
6. ใช้การลงมติที่ประชุมในการยืนยันข้อเสนอที่ให้กับท่าน	1.00	4.845

ข้อคำถาม	CVR	t-test
7. ใช้หัวข้อในการประชุมเป็นการกระตุ้นให้ท่านทำตามข้อเสนอ	0.67*	

* หมายถึงข้อคำถามที่ถูกตัดออกเนื่องจากไม่ผ่านเกณฑ์ค่าอัตราส่วนตรงตามเนื้อหา (Content Validity Ratio น้อยกว่า 0.49)

** หมายถึงข้อคำถามที่ถูกตัดออกเนื่องจากไม่ผ่านเกณฑ์ค่าอำนาจจำแนก (Discrimination Power น้อยกว่า 1.75)