

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของตัวแปรหลัก 3 ตัว ได้แก่ อารมณ์ ความเกี่ยวข้อง ส่วนบุคคล และคุณภาพของข้อโต้แย้งต่อการตอบสนองต่อสารโน้มน้าวใจ กลุ่มตัวอย่างประกอบไปด้วยนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและนิสิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒที่ศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 280 คน ที่ได้รับการคัดเลือกเข้าไปในเงื่อนไขการทดลอง จำนวน 8 เงื่อนไข แบ่งเป็นเงื่อนไขละ 35 คน ผู้วิจัยให้ผู้ร่วมการทดลองอ่านบทความที่ใช้ในการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์และบทความที่ใช้ในการโน้มน้าวใจ จากนั้นให้ผู้ร่วมการทดลองประเมินมาตราวัดเจตคติเรื่องการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษา

ผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง มีคะแนนเจตคติต่อการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษาไม่แตกต่างจากผู้ที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ
2. ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางบวกและได้รับข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มีคะแนนเจตคติต่อการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษาสูงกว่าผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางบวกและได้รับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
3. ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางบวกและได้รับข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มีคะแนนเจตคติต่อการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษาไม่แตกต่างจากผู้ที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางบวกและได้รับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
4. ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางลบและได้รับข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มีคะแนนเจตคติต่อการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษาไม่แตกต่างจากผู้ที่มีความเกี่ยวข้องสูง ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางลบและได้รับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก
5. ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางลบและได้รับข้อโต้แย้งที่มีน้ำหนัก มีคะแนนเจตคติต่อการจัดการให้มีการสอบวัดความรู้ภาษาอังกฤษก่อนสำเร็จการศึกษาไม่แตกต่างจากผู้ที่มีความเกี่ยวข้องต่ำ ที่ได้รับการเหนี่ยวนำให้เกิดอารมณ์ทางลบและได้รับข้อโต้แย้งที่ไม่มีน้ำหนัก

The purpose of this research was to study the three main-effects, mood, personal relevance, and quality of argument on responses to persuasive message. Two-hundred and eighty participants undergraduate students from Chulalongkorn University and Srinakharinwirot University were equally assigned into one of eight conditions. Each condition had 35 participants. Researcher invited participants to read induced message and persuasive message. Finally, students were asked to rate their attitude toward the English examination before graduation.

The results are as follow:

1. High relevance participants do not rate their attitude toward English examination before graduation differently from low relevance participants.
2. High relevance participants who were induced into positive mood and read strong argument rate their attitude toward English examination before graduation higher than high relevance participants who were induced into positive mood and read weak argument.
3. Low relevance participants who were induced into positive mood and read strong argument do not rate their attitude toward English examination before graduation differently from low relevance participants who were induced into positive mood and read weak argument.
4. High relevance participants who were induced into negative mood and read strong argument do not rate their attitude toward English examination before graduation differently from high relevance participants who were induced into negative mood and read weak argument.
5. Low relevance participants who were induced into negative mood and read strong argument do not rate their attitude toward English examination before graduation differently from low relevance participants who were induced into negative mood and read weak argument.