

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคต่อฉลากผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปในอำเภอเมือง เชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นกรอบแนวคิดเพื่อการศึกษา ดังนี้

แนวคิดและทฤษฎี

1 แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Attitude)

ความหมายของทัศนคติ

ทัศนคติ (Attitude) ในมุมมองของ สุรพงษ์ โสธนะเสถียร (2533) คือ แนวความคิดที่มีความสำคัญมากแนวหนึ่งทางจิตวิทยาสังคม และการสื่อสาร และมีการใช้คำนี้กันอย่างแพร่หลาย สำหรับการนิยามคำว่า ทัศนคตินั้น ได้มีให้ความหมายไว้ดังนี้

ทัศนคติ เป็นดัชนีชี้ว่า บุคคลนั้น คิดและรู้สึกอย่างไร กับคนรอบข้าง วัตถุหรือสิ่งแวดล้อมตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดยทัศนคตินั้นมีรากฐานมาจาก ความเชื่อที่อาจส่งผลถึง พฤติกรรม ในอนาคตได้ ทัศนคติจึงเป็นเพียงความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็นมิติของการประเมินเพื่อแสดงว่า ชอบหรือไม่ชอบ ต่อประเด็นหนึ่ง ๆ ซึ่งถือเป็นการสื่อสารภายในบุคคล (Interpersonal Communication) ที่เป็นผลกระทบมาจากการรับสารอันจะมีผลต่อพฤติกรรมต่อไป

ทัศนคติซึ่งมีอยู่ในเฉพาะคนนั้นขึ้นกับสิ่งแวดล้อม อาจแสดงออกในพฤติกรรม ซึ่งเป็นไปได้ใน 2 ลักษณะ คือ ลักษณะชอบหรือพึงพอใจ ซึ่งทำให้ผู้อื่นเกิดความรักใคร่ อยากใกล้ชิดสิ่งนั้น ๆ หรืออีกลักษณะหนึ่งแสดงออกในรูปความไม่พอใจเกลียดชังไม่อยากจะใกล้สิ่งนั้น

ทัศนคติ คือ ความรู้สึกและความคิดเห็นที่บุคคลมีต่อสิ่งของ บุคคล สถานการณ์ สถาบัน และข้อเสนอใด ๆ ในทางที่จะยอมรับ หรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้บุคคลพร้อมที่จะแสดงปฏิกิริยาที่มีการตอบสนองด้วยพฤติกรรมอย่างเดียวกัน

จี เมอร์ฟี , แอล เมอร์ฟี และ ที นิวคอมบ์ ให้ความหมายของคำว่า ทักษะคติ หมายถึง ความชอบหรือไม่ชอบ ฟังใจหรือไม่ฟังใจที่บุคคลแสดงออกมาต่อสิ่งต่าง ๆ ที่พบ (อ้างใน ศักดิ์ สุทรเสณี , 2531)

1. ความสลับซับซ้อนของความรู้สึกรู้สึก หรือการมีอคติของบุคคลในการที่สร้างความพร้อมที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งตามประสบการณ์ของบุคคลนั้น ที่ได้รับมา
2. ความโน้มเอียง ที่จะปฏิบัติกริยาต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางที่ดี หรือ ต่อด้านสิ่งแวดล้อมที่จะมาถึงทางหนึ่งทางใด
3. ในด้านพฤติกรรม หมายถึง การเตรียมตัวหรือความพร้อมที่จะตอบสนองจากคำจำกัดความต่าง ๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ามีประเด็นร่วมที่สำคัญชัดเจน 2 ประการ คือ ความรู้สึกภายในและความพร้อม หรือ แนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมในทางใดทางหนึ่งจึงสรุปได้ว่า ทักษะคติเป็นความสัมพันธ์ที่คาบเกี่ยวกันระหว่างความรู้สึก และความเชื่อหรือการรู้ของบุคคล กับแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมได้ตอบในทางใดทางหนึ่งต่อเป้าหมายของทักษะคตินั้น

โดยสรุป ทักษะคติ ในการศึกษาครั้งนี้หมายถึงเรื่องของจิตใจ ท่าที ความรู้สึกนึกคิด และความโน้มเอียงของบุคคล ที่มีต่อข้อมูลข่าวสาร และการเปิดรับ สถานการณ์ที่ได้รับมา ซึ่งเป็นไปได้ทั้งเชิงบวก และเชิงลบ ทักษะคติ มีผลให้มีการแสดงพฤติกรรมออกมา จะเห็นได้ว่า ทักษะคติประกอบด้วย ความคิดที่มีผลต่ออารมณ์ และแสดงความรู้สึกนั้นออกมาโดยทางพฤติกรรม

องค์ประกอบของทักษะคติ

ชิมบาโด และ เอบบีเซน สามารถแยกองค์ประกอบของทักษะคติได้แบ่งเป็น 3 ประการคือ

1. องค์ประกอบด้านความรู้ (The Cognitive Component) คือ ส่วนที่เป็นความเชื่อของบุคคลที่เกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ทั่วไปทั้งที่ชอบ และไม่ชอบ หากบุคคลมีความรู้ หรือ คิดว่าสิ่งใดดี มักจะมีทักษะคติที่ดีต่อสิ่งนั้น แต่หากมีความรู้มาก่อนว่า สิ่งใดไม่ดี ก็จะมีทักษะคติที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น
2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก (The Affective Component) คือ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีผลแตกต่างกันไป ตามบุคลิกภาพของคนนั้น เป็นลักษณะที่เป็นค่านิยมของแต่ละบุคคล

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (The Behavioral Component) คือ การแสดงออกของบุคคลต่อสิ่งหนึ่ง หรือบุคคลหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจาก องค์ประกอบด้านความรู้ ความคิด และความรู้สึก

จะเห็นได้ว่า การที่บุคคลมีทัศนคติต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดต่างกัน ก็เนื่องมาจากการที่บุคคลมีความเข้าใจ มีความรู้สึก หรือมีแนวความคิดแตกต่างกันนั่นเอง ดังนั้นส่วนประกอบทาง ด้านความคิด หรือความรู้ ความเข้าใจ จึงนับได้ว่าเป็นส่วนประกอบขั้นพื้นฐานของทัศนคติ และส่วนประกอบนี้ จะเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับความรู้สึกของบุคคล อาจออกมาในรูปแบบแตกต่างกันทั้งในทางบวกหรือทางลบซึ่งขึ้นอยู่กับประสบการณ์และการเรียนรู้ (พรทิพย์ บุญนิพัทธ์,2531)

การเกิดทัศนคติ (Attitude Formation)

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2520) ได้ให้ความเห็นเรื่องทัศนคติว่าอาจเกิดขึ้นจากสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. เกิดจากการเรียนรู้ เด็กเกิดใหม่จะได้รับการอบรมเกี่ยวกับวัฒนธรรมและประเพณีจากบิดามารดา ทั้งโดยทางตรง และทางอ้อม ตลอดจนได้เห็นแนวการปฏิบัติของพ่อแม่แล้วรับมาปฏิบัติตามต่อไป

2. เกิดจากความสามารถในการแยกแยะความแตกต่าง คือ แยกสิ่งใดดี ไม่ดี เช่น ผู้ใหญ่กับเด็กจะมีการกระทำที่แตกต่างกัน

3. เกิดจากประสบการณ์ของแต่ละบุคคล ซึ่งแตกต่างกันออกไป เช่น บางคนมีทัศนคติไม่ดีต่อครู เพราะเคยตำหนิตน แต่บางคน มีทัศนคติ ที่ดีต่อครูคนเดียวกันนั้น เพราะเคยชมชื่นมนเสมอ

4. เกิดจากการเลียนแบบ หรือ รับเอาทัศนคติของผู้อื่นมาเป็นของตน เช่น เด็กอาจรับทัศนคติของบิดามารดาหรือครูที่ตนนิยมชมชอบมาเป็นทัศนคติของตนได้

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2520) กล่าวถึงการเกิดทัศนคติว่า ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ (Learning) จากแหล่งทัศนคติ (Source of Attitude) ต่าง ๆ ที่อยู่มากมาย และแหล่งที่ทำให้คนเกิดทัศนคติที่สำคัญคือ

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เขาเกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทางที่ดีหรือไม่ดีจะทำให้เกิดทัศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางที่เขาเคยมีประสบการณ์มาก่อน

2. การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication from Others) จะทำให้เกิดทัศนคติจากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่นได้ เช่น เด็กที่ได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่จะเกิดทัศนคติต่อการกระทำต่าง ๆ ตามที่เคยรับรู้มา

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลียนแบบผู้อื่นทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ เช่น เด็กที่เคารพเชื่อฟังพ่อแม่จะเลียนแบบการแสดงท่าชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งหนึ่งตามไปด้วย

4. ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติหลายอย่างของบุคคลเกิดขึ้นเนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น ครอบครัว โรงเรียน หรือหน่วยงาน เป็นต้น

ธงชัย สันติวงษ์ (2539) กล่าวว่า ทัศนคติก่อตัวเกิดขึ้นมาและเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากปัจจัยหลายประการด้วยกันคือ

1. การจูงใจทางร่างกาย (Biological Motivation) ทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง กำลังดำเนินการตอบสนองตามความต้องการ หรือแรงผลักดันทางร่างกาย ตัวบุคคลจะสร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคคลหรือสิ่งของ ที่สามารถช่วยให้เขามีโอกาสตอบสนองความต้องการของตนได้

2. ข่าวสารข้อมูล (Information) ทัศนคติจะมีพื้นฐานมาจากชนิดและขนาดของข่าวสารที่ได้รับรวมทั้งลักษณะของแหล่งที่มาของข่าวสาร ด้วย กลไกของการเลือกเฟ้นในการมองเห็นและเข้าใจปัญหาต่าง ๆ (Selective Perception) ข่าวสารข้อมูลบางส่วนที่เข้ามาสู่บุคคลนั้นจะทำให้บุคคลนั้นเก็บไปคิดและสร้างเป็นทัศนคติขึ้นมาได้

3. การเข้าเกี่ยวข้องกับกลุ่ม (Group Affiliation) ทัศนคติบางอย่างอาจมาจากกลุ่มต่าง ๆ ที่บุคคลเกี่ยวข้องอยู่ทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม เช่น ครอบครัว วัด กลุ่มเพื่อนร่วม งาน กลุ่มกีฬา กลุ่มสังคมต่าง ๆ โดยกลุ่มเหล่านี้ไม่เพียงแต่เป็นแหล่งรวมของค่านิยมต่าง ๆ แต่ยังมี การถ่ายทอดข้อมูลให้แก่บุคคลในกลุ่ม ซึ่งทำให้สามารถสร้างทัศนคติขึ้นได้ โดยเฉพาะครอบครัวและกลุ่มเพื่อนร่วมงาน เป็นกลุ่มที่สำคัญที่สุด (Primary Group) ที่จะเป็ นแหล่งสร้างทัศนคติให้แก่บุคคลได้

4. ประสบการณ์ (Experience) ประสบการณ์ของคนที่มีต่อวัตถุสิ่งของย่อมเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บุคคลต่าง ๆ ตีค่าสิ่งที่เขาได้มี ประสบการณ์มาจนกลายเป็นทัศนคติได้

5. ลักษณะท่าทาง (Personality) ลักษณะท่าทางหลายประการต่างก็มีส่วนทางอ้อมที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคล

ปัจจัยต่าง ๆ ของการก่อตัวของทัศนคติเท่าที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ในความเป็นจริงจะมีได้มีการเรียงลำดับตามความสำคัญแต่อย่างไรเลย ทั้งนี้เพราะปัจจัยแต่ละทางเหล่านี้ ตัวไหนจะมีความสำคัญต่อการก่อตัวของทัศนคติมากหรือน้อยย่อมสุดแล้วแต่ว่า การจะพิจารณาสร้าง ทัศนคติต่อสิ่งดังกล่าวจะเกี่ยวข้องกับปัจจัยใดมากที่สุด

ประเภทของทัศนคติ

บุคคลสามารถแสดงทัศนคติออกได้ 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. ทัศนคติทางเชิงบวก เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึกหรืออารมณ์จากสภาพจิตใจได้ตอบในด้านดีต่อบุคคลอื่น เรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้งหน่วยงาน องค์กร การ สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรอื่น ๆ เช่น กลุ่มชาวเกษตรกร ย่อมมีทัศนคติทางบวก หรือ มีความรู้สึกที่ดีต่อสหกรณ์การเกษตร และให้ความสนับสนุนร่วมมือด้วย การเข้าเป็นสมาชิก และร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ อยู่เสมอ เป็นต้น

2. ทัศนคติทางลบ หรือ ไม่ดี คือ ทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสีย ไม่ได้ได้รับความเชื่อถือ หรือ ไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เรื่องราว หรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร การ สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กร และอื่น ๆ เช่น พนักงาน เจ้าหน้าที่บางคน อาจมีทัศนคติเชิงลบต่อบริษัท ก่อให้เกิดอคติขึ้นในจิตใจของเขาจนพยายามประพฤติกฎระเบียบของบริษัทอยู่เสมอ

3. ประเภทที่สาม ซึ่งเป็นประเภทสุดท้าย คือ ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็นในเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือต่อบุคคล หน่วยงาน สถาบัน องค์กร และอื่น ๆ โดยสิ้นเชิง เช่น นักศึกษาบางคนอาจมีทัศนคติหนึ่งเฉยอย่างไม่มีความคิดเห็น ต่อปัญหาใดได้เพียงเรื่องกฎระเบียบว่าด้วยระเบียบของนักศึกษา ทัศนคติทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประการเดียวหรือหลายประการก็ได้ ขึ้นอยู่กับความมั่นคงในความรู้สึกนึกคิด ความเชื่อ หรือค่านิยมอื่น ๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของ การกระทำหรือสถานการณ์

หน้าที่หรือกลไกของทัศนคติ

Katz (1960) ได้อธิบายถึง หน้าที่หรือกลไกของทัศนคติที่สำคัญไว้ 4 ประการ ดังนี้คือ

1. เพื่อใช้สำหรับการปรับตัว (Adjustment) หมายความว่า ตัวบุคคลทุกคนจะอาศัยทัศนคติเป็นเครื่องยึดถือสำหรับการปรับพฤติกรรมของตนให้ไปในทางที่จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนสูงที่สุด และให้มีผลเสียน้อยที่สุด ดังนี้ทัศนคติจึงสามารถเป็นกลไกที่จะสะท้อนให้เห็น ได้ถึงเป้าหมายที่พึงประสงค์และที่ไม่พึงประสงค์ของเขา และด้วยสิ่งเหล่านี้เอง ที่จะทำให้แนวโน้มของพฤติกรรมเป็นไป ในทางที่ ต้องการ มากที่สุด

2. เพื่อป้องกันตัว (Ego – Defensive) โดยปกติในทุกขณะ คนทั่วไปมักจะแนวโน้มที่จะไม่ยอมรับความจริงในสิ่งซึ่งเป็นที่ขัดแย้งกับความนึกคิดของตน (Self – Image) ดังนี้จึงกล่าวได้ว่าทัศนคติจึงสามารถสะท้อนออกมาเป็นกลไกที่ป้องกันตัว โดยการแสดงออกเป็นความรู้สึก ถูกเหยียดหยาม หรือติฉินนินทาคนอื่น และขณะเดียวกันก็จะยกตนเองให้สูงกว่าด้วยการมีทัศนคติที่ถือว่าตนนั้นเหนือกว่าผู้อื่น การก่อตัวที่เกิดขึ้นมาของทัศนคติในลักษณะนี้ จะมีลักษณะแตกต่างจากการมีทัศนคติเป็นเครื่องมือในการปรับตัวดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น กล่าวคือ ทัศนคติจะมีใช้พัฒนาขึ้นมาจากการมีประสบการณ์กับสิ่งนั้น ๆ โดยตรง หากแต่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากภายในตัวผู้ผู้นั้นเองและสิ่งที่เป็นเป้าหมายของการแสดงออกมาซึ่งทัศนคตินั้นก็เป็นเพียงสิ่งที่เขาผู้นั้นหวังใช้เพียงเพื่อการระบายความรู้สึกเท่านั้น

3. เพื่อการแสดงความหมายของค่านิยม (Value Expressive) ทัศนคตินั้นเป็นส่วนหนึ่งของค่านิยมต่าง ๆ และด้วยทัศนคตินี้เองที่จะใช้สำหรับสะท้อนให้เห็นถึงค่านิยมต่าง ๆ ในลักษณะที่จำเพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น ดังนั้นทัศนคติจึงสามารถใช้สำหรับอธิบายและบรรยายความเกี่ยวกับค่านิยมต่าง ๆ ได้

4. เพื่อเป็นตัวจัดระเบียบเป็นความรู้ (Knowledge) ทัศนคติจะเป็นมาตรฐานที่ตัวบุคคลจะสามารถใช้ประเมิน และทำความเข้าใจ กับสภาพแวดล้อม ที่มีอยู่รอบตัวเขา ด้วยกลไกดังกล่าวนี้เอง ที่ทำให้ตัวบุคคลสามารถรับรู้และเข้าใจถึงระบบและระเบียบของสิ่งต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัวเขาได้

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติกับพฤติกรรม

องค์ประกอบทั้ง 3 ของทัศนคติ เป็นองค์ประกอบที่ไม่ได้อยู่ลอย ๆ แต่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันและนำไปสู่พฤติกรรมในที่สุด อย่างไรก็ตามการสรุปว่าทัศนคติจะนำไปสู่พฤติกรรมทุกครั้งนั้นไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นเช่นนั้นเสมอไป จากผลงาน วิจัยด้านทัศนคติของนักวิชาการหลายท่านให้ข้อสรุปได้อย่างหนึ่งว่า ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมนั้น ไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นตรงไปตรงมา การตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อ ของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก อย่างไรก็ตามทัศนคติเป็นสิ่งที่มียุทธพลต่อการแสดงออกของมนุษย์ แม้ว่าจะไม่ใช่สิ่งที่มีอิทธิพลสูงสุดในสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น ผู้บริโภคคนหนึ่งมีทัศนคติชื่นชอบที่จะรับประทานอาหารที่ใช้วัตถุดิบชั้นดีมีการตกแต่งสวยงามและมีราคาสูงกว่าอาหารทั่ว ๆ ไป แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดทางการเงิน จึงทำให้เขาไม่สามารถที่จะซื้ออาหารประเภทดังกล่าวได้บ่อย จึงจำเป็นต้องซื้ออาหารราคาถูกกว่ารับประทาน เป็นต้น

ข้อเสนอแนะทางการตลาดของแนวคิดเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติและพฤติกรรม ก็คือ ผู้บริหารการตลาดอาจใช้การวิจัยทัศนคติเพื่อการพยากรณ์ยอดขายในอนาคตได้ ความรู้ที่ว่าพฤติกรรมสามารถถูกกระตุ้นให้เกิดขึ้นได้โดยองค์ประกอบด้านสติปัญญาและองค์ประกอบด้านอารมณ์ ทำให้ผู้บริหารการตลาดสามารถมองเห็นสิ่งเร้า (Stimuli) ที่อาจมีอิทธิพลต่อความรู้สึกหรืออารมณ์ของลูกค้า เช่น การสร้างแผนการส่งเสริมการขายแบบพิเศษ การลดราคาสินค้าในระหว่างเทศกาล หรือกิจกรรมอื่น ๆ ทางการตลาดที่จะทำให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกที่ดีต่อสินค้าและบริการนั้น ๆ

การวัดทัศนคติ

การวัดทัศนคติสามารถทำได้โดยการพิจารณาองค์ประกอบ 3 ประการคือ (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์ 2534:36)

1. เนื้อหา (General Attitude) เนื้อหาหรือสิ่งเร้าเป็นเรื่องที่ต้องทำความเข้าใจเป็นอันดับแรกของการวัดทัศนคติ สิ่งเร้าที่ใช้กระตุ้นให้เกิดการแสดงกิริยาท่าทางออกมา ต้องมีโครงสร้างกำหนดแน่นอน เป็นตัวแทนของทัศนคติที่ต้องการวัด

2. ทิศทาง (Direction) การวัดทัศนคติโดยทั่วไปกำหนดให้ทัศนคติมีทิศทางเป็นส่วนตรงและต่อเนื่องกันไปในลักษณะซ้ายกับขวา หรือบวกกับลบ ทั้งนี้การวัดทิศทางของทัศนคติสามารถแสดงพฤติกรรมให้เห็นได้เป็น 3 ลักษณะ คือ
 - a. ทัศนคติเชิงบวก (Positive) สามารถแสดงพฤติกรรมในลักษณะที่พึงพอใจเกิดความชอบ มีผลให้บุคคลอยากได้ อยากใกล้หรืออยากทำสิ่งนั้น ๆ
 - b. ทัศนคติเป็นกลาง (Average) เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกมาในลักษณะเฉย ๆ ไม่ยินดียินร้ายแต่ประการใด บุคคลนั้น สิ่งนั้น หรือการกระทำนั้น ๆ จะมีหรือไม่มีก็ได้
 - c. ทัศนคติเชิงลบ (Negative) สามารถแสดงพฤติกรรมในลักษณะที่ไม่พึงพอใจ ไม่ชอบ ไม่เห็นด้วย มีผลทำให้บุคคลเกิดความเบียดเบียนหรือต้องการหลบหนีให้ห่างไกลจากสิ่งนั้น ๆ
3. ความเข้ม (Intensity) เป็นกิริยาท่าทีหรือความรู้สึกที่แสดงออกต่อสิ่งเร้า ถือว่ามีปริมาณมากน้อยแตกต่างกันออกไป

ข้อมูลเกี่ยวกับอาหารเจและการกินเจ

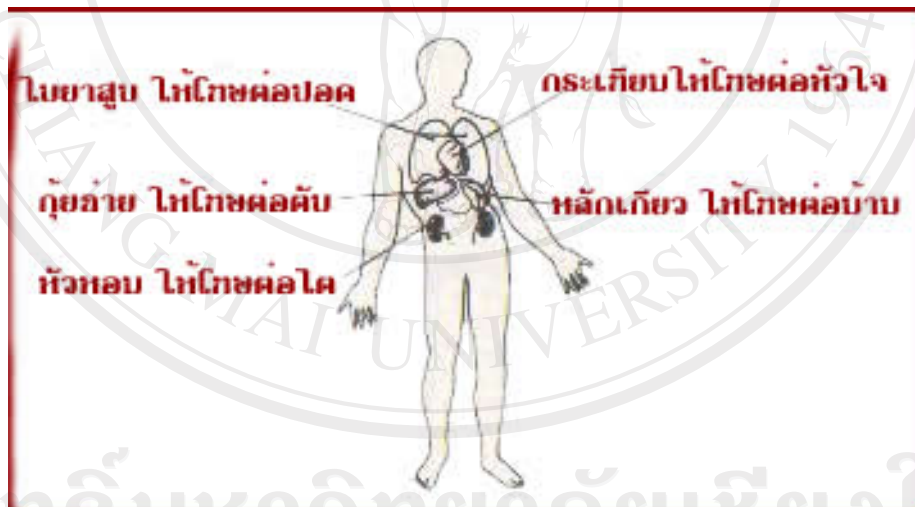
อาหารเจ

กัญญา กำศิริพิมาน (2542) กล่าวว่า อาหารเจ เป็นอาหารที่ปราศจากเนื้อสัตว์แต่ปรุงขึ้นมาจากพืชผักธรรมชาติโดยไม่มีผักฉุนทั้ง 5 ได้แก่ กระเทียม หัวหอม หลักเกียว กุยฉ่าย ใบยาสูบ อาจกล่าวได้ว่าอาหารเจควบคู่ไปกับการถือศีลกินเจ ซึ่งจะเห็นได้มากในเทศกาลรับประทานอาหารเจ คนส่วนใหญ่มักเข้าใจว่า อาหารเจเป็นอาหารที่มีรสจืดและเมื่อรับประทานอาหารจะเสี่ยงต่อการเกิดโรคขาดสารอาหาร แต่ปัจจุบันอาหารเจมีหลากหลายประเภทที่เห็นตามท้องตลาด ซึ่งดัดแปลงให้เหมือนกับอาหารที่ปรุงด้วยเนื้อสัตว์ โดยเฉพาะในเทศกาลกินเจรูปแบบของอาหารเจในลักษณะต่าง ๆ จะเกิดขึ้นมากมาย โดยสรุปแล้วอาหารเจเป็นอาหารที่มีหลากหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับผู้บริโภคจะมีวิธีการเลือกรับประทานอาหารเจให้ถูกต้องและไม่เสี่ยงต่อการเกิดโรคทางโภชนาการได้อย่างไร

อาหารเจ หมายถึง อาหารที่ปรุงโดยปราศจากเนื้อสัตว์ รวมทั้งไม่มีส่วนประกอบอื่นที่นำมาจากสัตว์ ทุกประเภท และที่สำคัญอาหารเจนั้น งดเว้นการรับประทานผักฉุน 5 ประเภท ได้แก่

1. กระเทียม หมายถึงไปถึง หัวกระเทียม ต้นกระเทียมหรือกระเทียมยักษ์
2. หัวหอม หมายถึงไปถึง ต้มหอม ในหอม หอมแดง หอมขาว หอมหัวใหญ่
3. หลักเกียว คือกระเทียมโทนจีน ลักษณะคล้ายหัวกระเทียม แต่มีขนาดเล็กกว่า และยาวกว่า ในประเทศไทยไม่พบว่าปลูกแพร่หลาย
4. กุยฉ่าย ใบคล้ายใบหอม แต่แบนและเล็กกว่า
5. ใบยาสูบ บุหรี่ ยาเส้น ของเสพติดมีนเมา

เชื่อว่า ผักดังกล่าวข้างต้น เป็นผักที่มีรสหนัก กลิ่นเหม็นคาวรุนแรง นอกจากนี้ยังมีพืชที่ทำลายพลังธาตุทั้ง 5 ในร่างกายเป็นมูลเหตุให้อวัยวะหลักสำคัญภายในทั้ง 5 ทำงานไม่ปกติ



รูปภาพที่ 1 ตำแหน่งของร่างกายที่เกิดโทษเมื่อรับประทานผักฉุนทั้ง 5 ชนิด

ที่มา : สังคมธรรมะออนไลน์ (2550)

หวัง ชื่อไข่ (2543) ได้กล่าวถึงพืชผักทั้ง 5 ชนิดว่ามีผลต่อร่างกายดังนี้

1. กระเทียม ทำลายการทำงานของหัวใจ ซึ่งกระทบกระเทือนต่อ ธาตุไฟในกาย
2. หัวหอม ทำลายการทำงานของไต ซึ่งกระทบกระเทือนต่อ ธาตุน้ำในกาย
3. หลักเกียว ทำลายการทำงานของม้าม ซึ่งกระทบกระเทือนต่อ ธาตุดินในกาย
4. กุ้ยฉ่าย ทำลายการทำงานของตับ ซึ่งกระทบกระเทือนต่อ ธาตุไม้ในกาย
5. ใบยาสูบ ทำลายการทำงานของปอด ซึ่งกระทบกระเทือนต่อ ธาตุโลหะในกาย

ปัจจุบันมีการนำอาหารเจมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเจสำเร็จรูป ซึ่งได้มีการยึดหลักในการผลิตตาม หลักการดั้งเดิมของอาหารเจดังที่กล่าวมาข้างต้น

คุณค่าทางโภชนาการของอาหารเจ

หมู่ที่ 1 โปรตีน ซึ่งจะช่วยซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอ ทำให้ร่างกายแข็งแรงไม่เจ็บป่วยเป็นโรคร้าย ถ้าร่างกายขาดโปรตีนจะทรุดโทรม เจ็บป่วยง่าย และแก่ก่อนวัย โปรตีนได้จาก ถั่วเหลือง ซึ่งอาหารที่ทำจากถั่วเหลือง ได้แก่ เต้าหู้ ฟองเต้าหู้ เต้าเจี้ยว โปรตีนเกษตร ฯลฯ ได้จากถั่วเมล็ดทุกชนิด เห็ด ข้าวกล้อง งา สาหร่าย เมล็ดในพืช

หมู่ที่ 2 คาร์โบไฮเดรต จะให้พลังงาน ความร้อน และเส้นใยอาหาร ซึ่งมีในอาหารประเภทแป้งและน้ำตาล คาร์โบไฮเดรตได้จากธัญพืช เช่น เผือก มัน ของหวานต่าง ๆ ผลไม้รสหวาน น้ำผึ้ง น้ำอ้อย

หมู่ที่ 3 ไขมัน จะให้พลังงานความร้อนเช่นเดียวกับหมู่ที่ 2 ไขมันที่ได้จากน้ำมันพืช เมล็ด ถั่ว งา

หมู่ที่ 4 วิตามินและเกลือแร่ จะช่วยในการสังเคราะห์เคมีต่าง ๆ ในร่างกาย ทำให้การทำงานของอวัยวะต่าง ๆ สมบูรณ์หากขาดอาหารหมู่นี้จะทำให้ร่างกายทรุดโทรมลง และเจ็บป่วยได้ง่ายวิตามินและเกลือแร่ ได้จากผักสด ผลไม้ ถั่ว งา ข้าว การกินอาหารหมักเวียนจะช่วยให้ได้สารอาหารครบถ้วน

หมู่ที่ 5 น้ำ จะช่วยให้เซลล์สดชื่น และช่วยขับล้างของเสียออกจากร่างกาย คนเราควรดื่มน้ำบริสุทธิ์อย่างน้อยวันละ 8 แก้ว

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Mc Cullum และ Achterberg (1997) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การเลือกซื้ออาหารและการใช้ ผลากของเด็กวัยรุ่นมัธยมศึกษาตอนปลาย” พบว่า การเลือกซื้ออาหารของเด็กวัยนี้ส่วนมากจะเลือกเพราะความชอบส่วนตัว นิสัย หรือราคา โดยส่วนใหญ่คุณค่าโภชนาการหรือค่ากล่าวอ้างที่อยู่หน้ากล่องมากกว่าจะดูผลากให้ละเอียดโดยส่วนมากเป็นวัยรุ่นเพศหญิงที่ดูค่าโภชนาการหรือค่ากล่าวอ้างหน้ากล่อง แต่ไม่พบความแตกต่างในการใช้ส่วนอื่นของผลาก

Marietta, Welshimer และ Anderson (1999) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ความรู้ เจตคติ และพฤติกรรมของเด็กนักเรียนมหาวิทยาลัยที่เกี่ยวข้องกับข้อบังคับทางผลากโภชนาการ ปี ค.ศ. 1990” พบว่า คะแนนด้านความรู้มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับเจตคติและการใช้ผลากโภชนาการ การศึกษาในด้านการอ่านผลากโภชนาการที่มีมาแต่เดิม มีความสัมพันธ์กับการได้คะแนนความรู้สูง โดยร้อยละ 95 ของอาสาสมัครรับรู้และเข้าใจว่าผลากโภชนาการมีประโยชน์แต่ส่วนมาก ไม่เชื่อค่ากล่าวอ้างบนผลาก และ ร้อยละ 70 ของอาสาสมัครจะดูผลากโภชนาการเฉพาะตอนซื้อสินค้านั้นเป็นครั้งแรกกล่าวโดยสรุปอาสาสมัครมีเจตคติที่ดีต่อผลากโภชนาการ

ชลีลักษณ์ สุทรภักติ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ทัศนคติที่มีต่อผลากโภชนาการของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความรู้ปานกลางเกี่ยวกับผลากโภชนาการและมีความคิดเห็นว่าการมีผลากหรือมีข้อมูลนอกเหนือจากในผลากแสดงอยู่บนบรรจุภัณฑ์เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค อีกทั้งจากแนวโน้มพฤติกรรมพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่จะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หากไม่มีการแสดงผลากโภชนาการประกอบ

รัชดาภรณ์ เสนางาม (2544) ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ความรู้และบริโภคนิสัยของผู้ที่รับประทานอาหารเจในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่า กลุ่มผู้บริโภคเจมีความรู้ในระดับปานกลาง โดยมี 4 ปัจจัยที่มีผลต่อความรู้ อันได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และรายได้ ซึ่งกลุ่มที่มีการบริโภคเจมากที่สุด คือ เพศหญิง ผู้มีอายุช่วง 31-40 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป และมีรายได้มากกว่า 9,000 ต่อเดือน ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้บ่งชี้ได้ว่า ถ้ามีรายได้ดีจะมีการศึกษาที่ดีทำให้มีโอกาสตัดสินใจซื้อหรือเลือกซื้ออาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายได้มากกว่ากลุ่มที่มีรายได้ต่ำ และการศึกษาน้อย