

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาอิทธิพลสื่อต่อความต้องการเปลี่ยนสีผิวของกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 40 คน และข้อมูลจากการสัมภาษณ์จำนวน 8 คน ซึ่งสามารถวิเคราะห์ผลจากการศึกษาได้ ดังนี้

4.1 การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

4.1.2 พฤติกรรมการเปิดรับสื่อของกลุ่มตัวอย่าง

4.1.3 สื่อที่มีผลต่อความต้องการปรับเปลี่ยนสีผิวของกลุ่มตัวอย่าง

4.2 การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์

4.2.1 ความสนใจพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

4.2.2 ทศนคติที่เป็นผลลัพธ์สะท้อนพฤติกรรมจากการรับสื่อของกลุ่ม ตัวอย่าง

4.1 การเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามทำให้ผู้ศึกษาได้ข้อมูลดังนี้ กลุ่มประชากรทั้งชายและหญิงจำนวน 20:20 คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 50 โดยทั้งหมดเคยมีประสบการณ์การใช้เครื่องสำอางบำรุงผิวมาแล้วทุกคน โดยสามารถจำแนกตามข้อมูลต่างๆ ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
16-20 ปี	14	35.00
21-25 ปี	22	55.00
26-30 ปี	3	7.50
31-35 ปี	0	0.00
มากกว่า 36 ปี	1	2.50

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีอายุ 21-25 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55 รองลงมา คือ อายุ 16-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 35 อายุ 26-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.5 อายุ 26-30 ปี อายุมากกว่า 36 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.5 และไม่มีกลุ่มตัวอย่างอายุ 31-35 ปี

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคณะที่กำลังศึกษา

คณะที่กำลังศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
คณะสายวิทยาศาสตร์	25	62.50
คณะสายศิลปศาสตร์	15	37.50
คณะอื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างกำลังศึกษาคณะสายวิทยาศาสตร์มากที่สุด จำนวน 6 คณะ 15 สาขา ได้แก่ คณะเกษตรศาสตร์ จำนวน 5 สาขา ได้แก่ 1.สาขากัญชศึกษา 2.สาขาพืชไร่ 3.สาขาสัตวศาสตร์ 4.สาขาโรคพืช 5.สาขาส่งเสริมและเผยแพร่การเกษตร, วิทยาลัยศิลปะ สื่อและเทคโนโลยี จำนวน 2 สาขา ได้แก่ 1.สาขาการจัดการสมัยใหม่และเทคโนโลยีสารสนเทศ 2.สาขา แอนิเมชัน, คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ จำนวน 3 คน คณะวิศวกรรมศาสตร์ จำนวน 3 สาขา ได้แก่ 1.สาขาวิศวกรรมไฟฟ้า 2.สาขาวิศวกรรมเกษตร 3.สาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์, คณะศึกษาศาสตร์ แบ่งออกเป็น 3 สาขาวิชา ได้แก่ 1.สาขาวิทยาศาสตร์เคมี 2.สาขาสุขศึกษาและพลศึกษา 3.สาขาคณิตศาสตร์จำนวน 8 คน, คณะสังคมศาสตร์ สาขาภูมิศาสตร์ จำนวน 2 คน จำนวนทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 62.50

รองลงมา คือ คณะสายศิลปศาสตร์ จำนวน 7 คณะ 13 สาขา ได้แก่ คณะนิติศาสตร์ สาขา นิติศาสตร์, คณะบริหารธุรกิจ จำนวน 2 สาขา ได้แก่ 1.สาขาการจัดการ 2.สาขาการบัญชี จำนวน 3 คน, คณะมนุษยศาสตร์ สาขาจิตวิทยา, คณะวิจิตรศิลป์ จำนวน 2 สาขา ได้แก่ 1.สาขาศิลปะไทย 2.สาขา ศิลปะและการออกแบบสื่อ, คณะศึกษาศาสตร์ จำนวน 5 สาขา ได้แก่ 1.สาขาประถมศึกษา 2.สาขา ศิลปศึกษา 3.สาขาสังคมศึกษา 4.สาขาสุขศึกษา 5.สาขาพลศึกษา, คณะเศรษฐศาสตร์ สาขา เศรษฐศาสตร์, คณะสังคมศาสตร์ สาขาไทยศึกษา จำนวนทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 37.50

ตารางที่ 4.3 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ของกลุ่มเป้าหมาย ต่อเดือน

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	10	25.00
5,001-10,000 บาท	18	45.00
10,001-20,000 บาท	10	25.00
มากกว่า 20,000 บาท	2	5.00

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีรายได้ 5,000-10,000 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมา คือ รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 รายได้ 10,000-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 และรายได้มากกว่า 20,000 บาท น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิว

จำนวนชิ้น/ครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
1-2 ชิ้น	24	60.00
3-4 ชิ้น	13	33.00
5-6 ชิ้น	3	8.00
มากกว่า 6 ชิ้น	0	0.00

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้ซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวจำนวน 1-2 ชิ้น/ครั้ง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมา คือ จำนวน 3-4 ชิ้น คิดเป็นร้อยละ 33 จำนวน 5-6 ชิ้น คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความถี่ในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิว

เดือน/ครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
มากกว่าเดือนละครึ่ง	15	37.50
1 เดือน/ครั้ง	10	25.00
2 เดือน/ครั้ง	9	22.50
3 เดือน/ครั้ง	6	15.00
มากกว่า 3 เดือน/ครั้ง	0	0.00
อื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้ซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวมากกว่าเดือนละครั้งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมา 1 เดือน/ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 25.00 2 เดือน/ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 22.50 3 เดือน/ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายจ่ายการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิว

เฉลี่ย/เดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 300 บาท	10	25.00
301-500 บาท	11	27.50
501-1,000 บาท	12	30.00
1,001-1,500 บาท	3	7.50
1,500-2,000 บาท	2	5.00
มากกว่า 2,000 บาท	2	5.00

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีรายจ่ายในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวโดยเฉลี่ย 501-1,000 บาท/เดือน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.00 รองลงมา คือเฉลี่ย 301-500 บาท/เดือน คิดเป็นร้อยละ 27.50 เฉลี่ยน้อยกว่า 300 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.00 เฉลี่ย 1,000-1,500 บาท/เดือน คิดเป็นร้อยละ 7.50 เฉลี่ย 1,500-2,000 บาท/เดือนและเฉลี่ยมากกว่า 2,000 บาท/เดือน น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทเครื่องสำอางบำรุงผิว

ประเภทสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ครีมบำรุงผิวหน้าไวท์เทนนิ่ง	34	25.37
เซรั่มบำรุงผิวหน้า	7	5.22
ครีมลดเลือนริ้วรอย	4	2.98
ครีมบำรุงผิวรอบดวงตา	3	2.23
ครีมบำรุงรอบริมฝีปาก	3	2.23
ไวท์เทนนิ่งครีม	16	11.94
ครีมรักษาสิว, ฝ้า, กระ	10	7.46
ครีมแต้มสิว, ฝ้า, กระ	6	4.47
เซรั่มยกกระชับผิว	2	1.49
ครีมกันแดด ไวท์เทนนิ่ง	24	17.91
โลชั่นบำรุงผิว	23	17.16
เซรั่มเพื่อผิวขาว	2	1.49
อื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความบ่อยถี่ในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวประเภทครีมบำรุงผิวหน้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.37 รองลงมา คือ ครีมกันแดด คิดเป็นร้อยละ 17.91 โลชั่นบำรุงผิว คิดเป็นร้อยละ 17.16 ไวท์เทนนิ่งครีม คิดเป็นร้อยละ 11.94 ครีมรักษาสิว, ฝ้า, กระ คิดเป็นร้อยละ 7.46 เซรั่มบำรุงผิวหน้า คิดเป็นร้อยละ 5.22 ครีมแต้มสิว, ฝ้า, กระ คิดเป็นร้อยละ 4.47 ครีมลดเลือนริ้วรอย คิดเป็นร้อยละ 2.98 ครีมบำรุงผิวรอบดวงตาและครีมบำรุงรอบริมฝีปาก คิดเป็นร้อยละ 2.23 เซรั่มยกกระชับผิวและเซรั่มเพื่อผิวขาว คิดเป็นร้อยละ 1.49 ตามลำดับ

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.8 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานที่การซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิว

ประเภทสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขายตรง	1	1.09
ร้านขายยา	5	5.49
โรงพยาบาล/คลินิก/สถานประกอบการด้านผิวหนัง เช่น วุฒิสักดิ์คลินิก, นิติพลคลินิก	5	5.49
สื่อออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ สื่อโฆษณาบนโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น	3	3.29
ร้านขายยารูปแบบใหม่ เช่น ร้านวัตสัน, ร้านบูทส์	22	24.17
ร้านจำหน่ายเครื่องสำอางโดยตรง เช่น เชียงใหม่ไคเร็กซ์, วินคอสเมติกส์	24	26.37
ร้านจำหน่ายเครื่องสำอางในห้างสรรพสินค้า เช่น บอดีชี้อป, โอเรียลทอลพรีนเซส	16	17.58
ห้างสรรพสินค้า เช่น โรบินสัน, เซ็นทรัล	15	16.48
อื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการซื้อโดยจำแนกตามสถานที่ต่างๆ ได้แก่ ร้านจำหน่ายเครื่องสำอางโดยตรง เช่น เชียงใหม่ไคเร็กซ์, วินคอสเมติกส์ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.37 รองลงมาคือ ร้านขายยารูปแบบใหม่ เช่น ร้านวัตสัน, ร้านบูทส์ คิดเป็นร้อยละ 24.17 ร้านจำหน่ายเครื่องสำอางในห้างสรรพสินค้า คิดเป็นร้อยละ 17.58 ห้างสรรพสินค้า เช่น โรบินสัน, เซ็นทรัล คิดเป็นร้อยละ 16.48 ร้านขายยาและโรงพยาบาล/คลินิก/สถานประกอบการด้านผิวหนัง เช่น วุฒิสักดิ์คลินิก, นิติพลคลินิก คิดเป็นร้อยละ 5.49 อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 3.29 พนักงานขายตรงคิดเป็นร้อยละ 1.09 ตามลำดับ

4.1.2 พฤติกรรมการเปิดรับสื่อของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.9 ประเภทของสื่อที่กลุ่มเป้าหมายมีพฤติกรรมในการเปิดรับในด้านข้อมูลข่าวสาร

ชนิดของสื่อแต่ละประเภท	\bar{X}	S.D	แปลผล
1.สื่อประเภทบุคคล			
1.1 คนรู้จัก เช่น เพื่อน ครอบครัว ญาติ เป็นต้น	2.50	0.71	ได้รับปานกลาง
1.2 พนักงานขาย	2.35	0.61	ได้รับน้อย
2.สื่อมวลชน			
2.1 โทรทัศน์	3.27	0.54	ได้รับปานกลาง
2.2 สื่อออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ สื่อ, โฆษณาบน โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น	3.12	0.56	ได้รับปานกลาง
2.3 สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร/ วารสาร แผ่นพับ/ใบปลิว โปสเตอร์ แคตตาล็อกสินค้า	2.40	0.74	ได้รับน้อย
2.4 ป้ายโฆษณาแบบต่างๆ	2.80	0.71	ได้รับปานกลาง
2.5 วิทยู	1.57	0.94	ได้รับน้อย
2.6 การอบรมสัมมนา	1.20	1.41	ได้รับน้อยที่สุด
2.7 คู่มือแนะนำสินค้า	1.82	0.76	ได้รับน้อย
รวม	2.33	0.26	ได้รับปานกลาง

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมในการเปิดรับในด้านข้อมูลข่าวสารประเภทโทรทัศน์มากที่สุดเป็นลำดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ย=3.27 รองลงมา คือ สื่อจากคนรู้จักมีค่าเฉลี่ย=2.50 สื่อออนไลน์มีค่าเฉลี่ย =3.12 และสื่อประเภทป้ายโฆษณามีค่าเฉลี่ย=2.80 โดยเปิดรับสื่อในระดับปานกลาง พนักงานขายมีค่าเฉลี่ย=2.35 สื่อสิ่งพิมพ์มีค่าเฉลี่ย=2.40 วิทยูมีค่าเฉลี่ย=1.57 และคู่มือแนะนำสินค้ามีค่าเฉลี่ย=1.82 เปิดรับสื่อในระดับน้อย และการอบรมสัมมนา (\bar{X} =1.20) เปิดรับสื่อที่น้อยที่สุด

4.1.3 สื่อที่มีผลต่อความต้องการปรับเปลี่ยนสีผิวของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.10 ประเภทของสื่อที่ส่งผลให้เกิดแรงจูงใจต่อความคิดในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิว

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
คนรู้จัก	34	32.38
พนักงานขาย	10	9.52
โทรทัศน์	24	22.85
สื่อออนไลน์	20	19.04
สื่อสิ่งพิมพ์	6	5.71
ป้ายโฆษณา	8	7.61
วิทยุ	0	0.00
การอบรมสัมมนา	1	0.95
คู่มือแนะนำสินค้า	2	1.90
อื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้รับแรงจูงใจต่อความคิดในการซื้อเครื่องสำอางบำรุงผิวจากคนรู้จักมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.38 รองลงมา คือ โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 22.85 สื่อออนไลน์ คิดเป็นร้อยละ 19.04 พนักงานขาย คิดเป็นร้อยละ 9.52 ป้ายโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 7.61 สื่อสิ่งพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 5.71 คู่มือแนะนำสินค้า คิดเป็นร้อยละ 1.90 การอบรมสัมมนา คิดเป็นร้อยละ 0.95 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 การประเมินพฤติกรรมการเปิดรับสื่อ ข้อมูล ข่าวสารของกลุ่มเป้าหมายถึงสาเหตุของสื่อในตารางที่ 4.10 ที่มีผลกระทบต่อความคิดของท่านมากที่สุด

เฉลี่ย/เดือน	จำนวน	ร้อยละ
ความบ่อยถี่ในการรับสื่อข้อมูล ข่าวสาร	6	15.00
ข้อความ บทความ จากสื่อที่ทำให้เกิดความงู้อใจ	6	15.00
การได้รับการยืนยันจากแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญ	17	42.50
ความสวยงามของดารา-นักแสดงที่ใช้เป็นสื่อโฆษณา	1	2.50
ความโดดเด่น สะดุดตาของรูปแบบสื่อโฆษณา	1	2.50
การได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปาก	9	22.50
อื่นๆ	0	0.00

จากตารางที่ 4.11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้รับข่าวสารที่มีผลกระทบต่อความคิดในการได้รับการ ยืนยันจากแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.50 รองลงมา คือ การได้รับการบอกเล่า แบบปากต่อปาก คิดเป็นร้อยละ 22.50 ความบ่งชี้ในการรับสื่อข้อมูล ข่าวสารและข้อความ บทความ จากสื่อที่ทำให้เกิดความงูใจ คิดเป็นร้อยละ 15.00 ความสวยของดารา-นักแสดงที่ใช้เป็นสื่อ โฆษณา และความโดดเด่น สะดุดตาของรูปแบบสื่อโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 2.50 และตามลำดับ

4.2 การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์

4.2.1 ความสนใจพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มเป้าหมายมีความแตกต่างกันในองค์ประกอบพื้นฐานต่างๆ เช่น เพศ, อายุ, ภูมิลำเนา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน, ความสนใจต่อการมีผิวขาว, ลักษณะสีผิว ของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 8 คน โดยสรุปเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4.12 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

ชื่อ	เพศ	อายุ	ภูมิลำเนา	รายได้เฉลี่ย ต่อเดือน	ความสนใจ ต่อการมีผิวขาว
ฝน	หญิง	22	ลำปาง	5000-10000	2-3 ปี
มีอบ	หญิง	21	ลำพูน	5000-10000	ม.ปลาย (17 ปี)
บุษ	หญิง	19	พะเยา	ต่ำกว่า 5000	ม.ปลาย (16 ปี)
ยู้ย	หญิง	22	แม่ฮ่องสอน	5000-10000	ปี 1
เบ็นซ์	ชาย	20	เชียงใหม่	5000-10000	1-2 ปี
นุ้ย	ชาย	22	เชียงราย	5000-10000	ตั้งแต่อายุ 15 ปี
มิลค์	ชาย	19	แพร่	ต่ำกว่า 5000	ม.ปลาย (16 ปี)
แม็ก	ชาย	22	น่าน	5000-10000	3-4 ปี

ฝน

เป็นผู้หญิงที่มีผิวขาวมากคนหนึ่งเนื่องจากฝนเรียนในด้านภาษาจีนทำให้ต้องไปเที่ยวและอาศัยอยู่ประเทศจีนบ่อยครั้งผิวของฝนจึงมีลักษณะที่ขาวเหมือนคนจีน แต่ในขณะที่เดียวกันสุขภาพผิวของฝนก็ไม่ได้อยู่ในระดับที่เรียบเนียนเท่าที่ควร เพราะฝนมีปัญหาเรื่องสิ่ว ฝ้า กระ อยู่พอสมควร ทำ

ให้ฝนให้ความสนใจสีผิวของตนเองน้อยกว่าสุขภาพผิวแต่ถึงอย่างไรก็ตามฝนก็ยังให้ความสำคัญและใช้เครื่องสำอางบำรุงที่มีส่วนผสมของไวท์เทนนิ่ง โดยเฉพาะครีมบำรุงผิวหน้าอย่างสม่ำเสมอ

“ถ้าถามว่าอยากให้ส่วนไหนขาวที่สุดต้องบอกว่า หน้าก่อนเลยคะที่ เพราะคนเราจะมองหน้าเป็นอันดับแรกๆ ตามมาคิ้วเข้าและข้อศอก เพราะบางทีแขนมันยังใส่เสื้อคลุมได้บ้างคะ แต่หน้ามันจะโดนแดด ตลอดเวลา ยิ่งช่วงใกล้สอบหรืออ่านหนังสือมากๆ ต้องใช้คอมไฟ้อ่าน หนังสือ ช่วงนั้นหน้าจะดำมากเลยอะ หนูรู้สึกแบบนั้นเลยนะ”

จากคำกล่าวของเธอสะท้อนให้เห็นว่าฝน เป็นคนที่ดูแลและสังเกตตนเองอย่างสม่ำเสมอทั้งยังมี การดูแลผิวของตนเองพอสมควร แม้ว่าเดิมทีจะมีผิวขาวมากอยู่แล้วแต่ก็ยังมีการป้องกันผิวจาก แสงแดดและบำรุงดูแลอยู่เป็นประจำโดยเฉพาะผิวหน้า รวมถึงการใช้สมุนไพรที่ให้ความขาวโดย ธรรมชาติอย่างแป้งพอกหน้าทานาคา

“ครีมที่ใช้ส่วนใหญ่ก็เป็นครีมธรรมดาที่หาซื้อได้ตามท้องตลาดนั้นแหละคะที่ แต่จะมีพวกแป้งพอกหน้าพม่าที่ไปซื้อแถวแม่สายหนะที่ แปลกออกมา อย่างพวกขมิ้นหรือทานาคาไรเจีย คือ พอกแล้วหน้ามัน ขาวขึ้นเลยนะ รู้สึกเลยใครๆก็ทักคะ”

จากพฤติกรรมที่สะท้อนจากคำกล่าวของฝนสังเกตได้ว่า ฝนค่อนข้างดูแลตัวเองผิวของตนเอง และให้ความสำคัญกับผิวหน้าของตนเองอยู่เสมอ แต่การที่ฝนกล่าวว่า “ในช่วงใกล้สอบหน้าจะ ดำมากกว่าปกติ” ส่วนสำคัญอาจมาจากการที่ฝนนอนดึกหรือเคร่งเครียดกับการอ่านหนังสือมากกว่า และเป็นเหตุทำให้พักผ่อนน้อยจึงทำให้ระบบในร่างกายเกิดความผันผวนซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับระบบการ ผลิตเมลานินที่มีผลต่อการผลิตเม็ดสีผิวแต่อย่างใด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าฝนยังขาดความเข้าใจในเรื่อง ระบบของการผลิตเม็ดสีผิวในระดับเบื้องต้น แต่สิ่งที่เป็นข้อดีของฝนก็คือฝนเลือกที่จะดูแลผิวจาก ผลิตภัณฑ์ที่มีในท้องตลาดควบคู่กับการใช้สมุนไพรธรรมชาติ เช่น ขมิ้นหรือแป้งพอกหน้าจากทานาคา ซึ่งเป็นวัตถุดิบทางธรรมชาติ มีราคาไม่แพง และมีความปลอดภัยกับผิวกับมากกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารเคมีอื่นๆ

มือบ

เป็นผู้หญิงที่เป็นที่สนใจของใครๆหลายคน ด้วยผิวสีแทนเนียนใส หน้าตาคุณ่ารัก คุณมีและมีเสน่ห์ ทำให้มือบมีดีกรีเป็นถึงเซียร์ลิตเตอร์ของคณะและได้รับรางวัลจากการแข่งขันแทบทุกปี โดยเมื่อพูดถึงภูมิถิ่นกำเนิดมือบเป็นคนต่างจังหวัดอยู่รอบนอกตัวเมืองจึงทำให้มองข้ามการดูแลสุขภาพผิวในวัยเด็กมาโดยตลอดทำให้แต่ก่อนในวัยเด็กจนถึงระดับ ม.ต้น มือบเป็นคนที่มีผิวกดำมากและก็เป็นอุปสรรคหลายอย่างต่อการดำรงชีวิตประจำวัน เช่น การสมัครเข้ากิจกรรมชมรมในโรงเรียน เป็นต้น แม้ปัจจุบันมือบจะมีลักษณะผิวที่ขาวขึ้นจากเดิมก็ตาม

“ถ้าเป็นเมื่อก่อนเป็นปัญหาเยอะมากพี่ คือ เป็นเด็กบ้านนอกอะ!! ผิวนี้คำมิดเลย ขนาดญาติด้วยกันยังไม่กล้าทักเลยอะ พี่ก็คิดดูละกันว่าคำขนาดไหน อ้อ!! อย่างเมื่อก่อนหนูเคยสมัครเข้าชมรมนาฏศิลป์ที่เป็นกิจกรรมชุมนุมในโรงเรียนอย่างเงี้ยเค้าก็ไม่รับหนูเข้าชมรมเลยนะ ตอนงานกีฬาโรงเรียนเค้าก็ให้ไปยกของหลังจากโน่น ไม่ได้ถือป้ายเป็นครีมนะอะไรเลย กว่าจะได้ถือจริงๆก็ตอน ม.6 เลยพี่ และทำให้มาเป็นเซียร์ลิตเตอร์ในมหาลัยในตอนนี้ได้ ถือว่าพลิกเลยนะเพียงเพราะแค่เรื่องผิวแค่นี้เอง”

ปัจจุบันนับได้ว่ามือบมีสีผิวที่ขาวขึ้นกว่าเดิมข้างมากและให้ความสนใจกับผิวของตนเองมากขึ้นพอสมควร ด้วยการเริ่มใส่ใจและดูแลตัวเองมากขึ้นตั้งแต่สมัยมัธยมปลายโดยมีแรงจูงใจจากปีตาธิปไตย จึงทำให้ปัจจุบันมือบมีสุขภาพผิวดีขึ้นและมีสีผิวที่เปล่งขึ้นตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

“หนูมาเริ่มสนใจจริงๆตอนอยู่ประมาณ ม.5 เลยอะพี่ ก็อยู่ที่บ้าน ไม่ได้สนใจเรื่องผิวอะไรเลย แต่พอเริ่มขึ้น ม.4 ปลายๆ ม.5 ก็เริ่มมี ป๊อปปี/เลิฟ (Poppylove) เข้ามา ก็เลยอยากให้ตัวเองดูดีขึ้นบ้างไรบ้าง อย่างเช่น แอบเอาครีมแม่มาทา หรือ ถ้ามเพื่อนว่าครีมตัวไหนดีบ้าง เพราะเมื่อก่อนหนูผิวดำมาก ยังไม่รู้เลยว่าเราจะต้องดูแลผิวอะไรบ้าง แต่พอเริ่มเข้าสู่วัยรุ่น เลยคิดว่าอยากให้คนที่เราชอบสนใจบ้าง”

สังเกตได้ว่าการเปลี่ยนแปลงตัวเองของมือบทำให้วิถีการดำเนินชีวิตในชีวิตประจำวันมีการเปลี่ยนแปลงไปพอสมควรซึ่งอาจสรุปไม่ได้ว่าสิ่งทีนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงนั้นเป็นเพียงแค่มือบมีสีผิวที่ขาวขึ้นหรืออาจด้วยองค์ประกอบหลายๆอย่าง เช่น การเข้าสู่ในช่วงวัยกำลังเป็นสาวหรือการ

พัฒนาบุคลิกภาพในส่วนอื่นๆจึงทำให้เป็นที่สะดุดตาแก่ผู้พบเห็นแต่สิ่งหนึ่งที่ทำให้มีอับมีความมั่นใจ และเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้นส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากการที่มีอับมีผิวที่ขาวขึ้นนั่นเอง

นุษ
เป็นนักกิจกรรมตั้งแต่สมัยเด็กซึ่งเคยเป็นนักร้องมาก่อนตั้งแต่สมัยชั้นประถมตอนปลาย ก่อนที่จะเปลี่ยนมาเป็นที่นักกีฬาในช่วงเวลาใกล้เคียงกันทำให้ปัจจุบันนุษเป็นถึงนักกีฬาตัวแทนของ มหาวิทยาลัย แต่นุษก็ไม่ลืมที่จะดูแลผิวของตนเอง โดยพื้นเพนุษมีลักษณะผิวสีแทนแต่มีสุขภาพผิว ก่อนข้างดีเนื่องจากนุษให้ความสำคัญกับผิวของตนเองมาตั้งแต่สมัยเรียนมัธยม

”หนูสนใจเรื่องผิวมาตั้งแต่สมัย ม.ปลายแล้วแหละพี่ เพราะเริ่มรู้สึกว่ารูปลักษณ์คนเรานั้นก็เป็นสิ่งสำคัญอะไรประมาณนี้ จากเมื่อก่อนที่ซื้อๆ เพราะว่ามันหอม มันน่าใช้ แต่เดี๋ยวต้องดูนะว่ามีค่า SPF เท่าไร”

อย่างไรก็ตามนุษก็ยังมีนิสัยของความเป็นักกีฬาอยู่พอสมควร ที่มุ่งเน้นให้ความสำคัญกับการดูแลผิวเพียงเท่านั้นเมื่อเปรียบเทียบกับผู้หญิงในวัยเดียวกันหลายๆคนนุษถือว่าใช้เครื่องสำอางบำรุงดูแลผิวน้อยมาก แต่สิ่งที่ทำให้นุษมีผิวสุขภาพดีแตกต่างจากคนอื่นๆ คือ สุขบัญญัติที่นุษได้ปฏิบัตินั่นเอง

”ครีมเฉพาะหรือแปลกๆหนูไม่เคยใช้เลยพี่ มีเพียงที่ปะจุมลอกผิว เลียนเท่านั้นแต่ตอนนี้ก็เลิกใช้แล้วและถ้าถามว่าหนูให้ความสำคัญกับ ส่วนไหนเป็นพิเศษ ก็ต้องเป็นใบหน้าแน่นอน แต่หนูไม่มีโฟม ล้างหน้าเลย แค่ล้างหน้าด้วยน้ำเปล่าแล้วก็ใส่ครีมธรรมดาทั่วไปแค่นั้นเอง ไม่มี โทนเนอร์อะไรเลยมีแค่ครีมกันแดดที่ทาตอนออกแดดแค่นั้นเอง แต่สิ่ง ที่หนูให้ความสำคัญจริงๆ เป็นเรื่องสุขภาพมากกว่า ซึ่งหนูจะพยายาม นอนไม่เกินเที่ยงคืน คือดูแลด้วยธรรมชาติอะไรแบบนี้”

นับได้ว่านุษมีความโชคดีเรื่องสุขภาพผิวเนื่องจากนุษไม่มีปัญหาเรื่องสิวหรือปัญหาผิวเลยจึง ทำให้ผิวมีความแข็งแรงและทนต่อมลภาวะต่างๆ ซึ่งทำให้นุษให้ความสำคัญกับการทำความสะอาดผิวโดยเฉพาะใบหน้าก่อนข้างน้อยแต่กลับให้ความสำคัญกับการปกป้องผิวจากแสงแดดด้วยครีมกันแดดสะท้อนให้เห็นว่านุษยังต้องการการมีผิวขาวด้วยการปกป้องตนเองมากกว่าการดูแลสุขภาพผิวของตนเองเป็นสำคัญ

ชัย

เป็นผู้หญิงที่มีความสุขสมบัตินั่นเองแล้วมาตั้งแต่สมัยเด็กๆ เนื่องจากชัยเป็นเด็กนอก และพ่อแม่ทำงานป่าไม้มาตั้งแต่สมัยจำความได้ ทำให้ผิวของชัยมีลักษณะที่คล้ำเพราะอยู่กับสายลม และแสงแดดมาโดยตลอดแต่ยังคงไว้ซึ่งสุขภาพผิวที่ดีมาโดยตลอดเช่นกัน จนกระทั่งได้มาให้ความสนใจและดูแลตัวเองมากขึ้นในช่วงปี 1 ในมหาวิทยาลัยทำให้สีผิวของชัยขาวกระจ่างขึ้นกว่าเดิม แต่ด้วยองค์ประกอบหลายอย่างรวมถึงเป็นคนที่มีประหยัด อุดม ทำให้การใช้จ่ายทุกครั้งจึงต้องคิดให้รอบคอบ โดยเฉพาะเรื่องเครื่องสำอางบำรุงผิว ทำให้ชัยต้องระมัดระวังให้อยู่ในเกณฑ์ที่พอดีในแต่ละครั้งที่ซื้อ

“ถ้าถามว่าอยากขาวกว่านี้ไหม ไม่อยากนะที่แต่อยากมีผิวสุขภาพดีมากกว่า ไม่อยากขาวมากและก็ไม่ดำไปกว่านี้พอละ สีแทนๆแบบนี้ก็พอแล้วอีกอย่างการทำผิวให้ขาวมันต้องมีองค์ประกอบอย่างเช่น เรื่องเงินแน่ๆ และอีกเรื่อง คือเจ็บตัว ผิวเราจะบางขึ้นไหม ธรรมชาติเค้าให้เรามาแบบนี้ ไปฉีด ไปลอกอะไรอย่างเงี้ย เหมือนกับร่างกายเรา สมบูรณ์เราจะไปทำมันทำไม”

แม้ชัยจะกล่าวถึงความไม่ต้องการมีผิวขาวแบบคนอื่นๆ แต่ถึงอย่างไรก็ตามชัยก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงวาทกรรมผิวขาวได้อยู่ดีอีกทั้งยังมีความต้องการติดแฝงอยู่ไม่น้อย เนื่องจากชัยเรียนสาขาที่มีการพบปะผู้คนเยอะและอาจส่งผลในอนาคตถึงหน้าที่การงานอีกด้วย ทำให้ชัยอดคิดไม่ได้ว่าไม่มีต้องการการอยู่ร่วมวาทกรรมนี้อย่างสิ้นเชิง

“แน่นอน เราเป็นผู้หญิง เราต้องไปเจอคนเยอะ เวลามีคนทักว่าเรดำอย่างเงี้ยก็รู้สึกเสีย self เลยแหละ ยิ่งพูดว่าไปโดนอะไรมาหน้าเป็นแบบนี้เราเป็นผู้หญิงเจอแบบนี้เราก็อายเป็นธรรมดาใช้ปะพี่ แบบว่าไม่อยากเจอใครเลย ถือว่าเป็นปัญหาใหญ่ของผู้หญิงเลย มีสิวยังไม่อายเท่าเลย”

สังเกตได้ว่าการที่ชัยมองถึงการปรับเปลี่ยนตนเองเป็นสิ่งที่ต้องแลกเปลี่ยนด้วยปัจจัยต่างๆ ของตนด้วยเงินและการความเจ็บปวดจากการปรับปรุงสภาวะร่างกายของตนเองนั้นแสดงให้เห็นถึงการขาดสภาพคล่องทางการเงินที่ไม่สามารถเห็นถึงความชัดเจนในความต้องการปรับเปลี่ยนสีผิวให้ขาวจากพฤติกรรมและสภาพของผิวในปัจจุบันอีกทั้งยังขาดความรู้ในรูปแบบวิธีต่างๆ ในการบำรุง

ดูแลและปรับเปลี่ยนสภาพผิวให้ขาวขึ้น โดยมีความปลอดภัยและไม่เกิดความเจ็บปวดต่อสภาพร่างกาย แต่ข้อดีในด้านทัศนคติของผู้ที่มีต่อผิวก็คือ ผู้มีความพึงพอใจกับสภาพผิวของตนเองที่เป็นอยู่ ณ ตอนนี้อย่างแน่นอน แม้จะมีผิวสีแทนก็ตาม

เป็นซ์

เป็นผู้ชายผิวขาวถึงขาวมากคนหนึ่ง ซึ่งรักในกิจกรรมกลางแจ้งค่อนข้างมาก โดยเฉพาะการออกกำลังกาย ทำให้ผิวบางส่วนที่สัมผัสกับแสงแดด เช่น ต้นแขน ใบหน้าและคอมีลักษณะค่อนข้างคล้ำ แต่อย่างไรก็ตามลักษณะดังกล่าวก็ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อความคิดเท่าที่ควรเนื่องจากไม่ได้ให้ความสนใจหรือมองว่าการมีผิวคล้ำจะเป็นอุปสรรคต่อตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต จึงทำให้เขายังคงออกกำลังกายกลางแจ้ง โดยไม่เกิดความกังวลกับผิวของตนเองที่คล้ำลงแต่อย่างใด

“ผิวดำหรือไม่ใช่ปัจจัยเลยนะคับก็เคยคิดอยากขาวเหมือนเมื่อก่อนเหมือนกัน เมื่อก่อนผมขาวเฟือกเลยอย่างขามผมเนี่ยจะขาวมาก เพราะแทบจะไม่โดนแดดเลยแต่ที่บางส่วนมันคล้ำลงก็เพราะเล่นกลางแจ้งซะส่วนใหญ่ และก็ชอบใส่เสื้อกล้าม เสื้อแขนกุดซะมากกว่า”

จากการกล่าวของเป็นซ์ดูเหมือนว่าเป็นซ์ได้ให้ความสนใจกับผิวและลักษณะผิวของตนเองค่อนข้างน้อย เนื่องจากไม่มีการดูแลหรือปกป้องผิวตนเองเหมือนกับคนอื่นๆ แต่ถึงอย่างไรเป็นซ์ก็ยังมองเห็นถึงความสำคัญกับสีผิวของตนเอง แม้จะไม่มีความต้องการปรับเปลี่ยนให้ขาวมากขึ้น แต่ก็อยากให้มีผิวสม่ำเสมอของผิว

“ถ้าถามว่าอยากให้ผิวส่วนใดขาวมากที่สุดหรือ ไม่นะคือแค่นี้ก็โอเคแล้วคับ แต่ถ้าให้อายุจริงๆคงเป็นต้นแขนคับ เพราะโดนแดดบ่อย อยากให้มันขาวเท่าๆกันทั้งหมดแค่นั้นแหละพี่”

ความสำคัญในการดูแลผิวของเป็นซ์อาจดูเหมือนให้ความสำคัญค่อนข้างน้อยซึ่งอาจเป็นเพราะมีผิวขาวเป็นทุนเดิมอยู่แล้วทำให้ความสนใจในการปรับเปลี่ยนผิวให้ขาวมีน้อยเช่นเดียวกับการให้ความสนใจเรื่องโทษและการป้องกันผิวคล้ำที่เกิดขึ้นจากแสงแดดจึงทำให้ผิวบางส่วนมีความคล้ำและเสี่ยงต่อโทษที่เกิดจากแสงแดดโดยเฉพาะอวัยวะส่วนที่ต้องเจอกับแสงแดดโดยตรง

นุ้ย

เป็นผู้ชายที่มีสุขภาพผิวดีมีลักษณะผิวสีแทน จึงทำให้นุ้ยเป็นคนที่มีบำรุงดูแลให้ความสำคัญผิวของตนเองเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะผิวหนังที่ทำให้นุ้ยใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆทั้งที่ขายอยู่ท้องถิ่นทั้งชนิดกินและทา รวมถึงการพอกผิวด้วยพืชผักสมุนไพรทั่วไป

”พวกคลินิกเสริมสวยไม่เคยเข้าเลย เป็นพวกผลิตภัณฑ์อะไรแบบนี้ อย่างกลูต้าไธโอน พวก blink white ประมาณนี้ และก็มีแป้งพอกหน้า แค่นั้น อ้อ!! รวมถึงพอกโรเวร่า อย่างแดงขาว มะเขือเทศอะไรที่มัน หาๆได้ในตู้เย็นก็จับมาโปะให้หมด”

เห็นได้ว่านุ้ยเป็นคนที่คุณดูแลตัวเองดีมากและดูแลอย่างสม่ำเสมอ ด้วยความคิดที่ว่าตัวเองผิวคล้ำมาแต่เดิมและเป็นคนผิวคล้ำได้ง่ายเมื่อเจอแสงแดด จึงใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆที่มีขายทั่วไปตามท้องตลาดมากมายรวมถึงการพอกหน้าและโปะด้วยพืชผักสมุนไพร ซึ่งนุ้ยคิดว่าการมีผิวขาวคือการมีผิวที่ดีเป็นที่ยอมรับจากสังคมรอบข้าง

”ถ้าถามว่าอยากให้ผิวขาวกว่านี้ไหมมันก็แน่นอน อยากจะเปลี่ยนอยู่แล้ว แนนอนคนขาวมันก็ต้องดูดีกว่าอยู่แล้ว อย่างที่เค้าพูดว่า เกิดมาดำ ก็เป็นพลเมืองชั้นสอง ซึ่งอยากให้มันกระจ่างกว่าแบบเดิมที่เป็นอยู่ และที่บ้านไม่มีใครขาวเลย ทั้งพ่อ แม่ เป็นคนผิวสีแทนหมดเลย ก็เลยได้ผลกระทบมาด้วย”

จากพฤติกรรมของนุ้ยนับได้ว่าเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับการดูแลผิวในช่วงวัยของนักศึกษา กล่าวคือไม่ฟุ่มเฟือยในการใช้จ่ายมากจนเกินไป อย่างไรก็ตามสิ่งที่สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนจากคำกล่าวนั้นนุ้ยเป็นคนประหยัดและมีแรงกระตุ้นจากสื่อรอบตัวแต่ละประเภทจึงทำให้นุ้ยมีความพยายามขวนขวายในวิธีการต่างๆเพื่อให้ได้มาซึ่งผิวที่ขาวกระจ่างมากยิ่งขึ้น

มีลค์

เป็นคนที่เล่นกีฬามาตั้งแต่เด็ก และค่อนข้างสมบุกสมบันทำให้ปัจจุบันมีลค์เป็นนักกีฬาของมหาวิทยาลัยเช่นเดียวกับบุษแต่สิ่งที่มีลค์มีความแตกต่างจากหลายๆคนนั้น คือ มีลค์สนใจและให้ความสำคัญกับเรื่องผิวของตนเองค่อนข้างมาก มาตั้งแต่สมัย ม.ปลาย (16 ปี) และเริ่มให้ความสนใจขึ้นเรื่อยๆ เพราะได้แรงบันดาลใจจากการสนใจเพศตรงข้ามและต้องการเปลี่ยนแปลงตนเองเพื่อให้เกิดความน่าสนใจ

"ประมาณตอนขึ้น ม.4 คับ เพราะแอบรักสาวคนหนึ่งก็เลยอยาก
เปลี่ยนตัวเองให้ดูดีให้เค้ามองเราบ้าง ช่วงนั้นก็เลยเปลี่ยนแปลงเยอะเลย
ครับ จากอ้วนเป็นผอม จากดำเป็นขาวขึ้น เค้าก็มีแนวโน้มเข้ามาสนใจ
เรามากขึ้นครับ แบบว่าเราหล่อขึ้นเค้าก็เข้ามาคุยมากขึ้น กล้ามาหาเรา
มากขึ้น ถ้าเราดำแบบน่ากลัวเค้าก็ไม่กล้าเข้ามาคุยกับเราครับ ทำทำทำ
(หัวเราะ)"

การที่มีลค้ให้ความสนใจกับผิวมากขึ้นทำให้สิ่งที่เขาทำส่งผลให้เขาเป็นที่ยอมรับจากคนรอบ
ข้างมากขึ้น โดยเฉพาะเพื่อนๆ ทั้งหญิงและชาย ถึงแม้ว่ามีลค้จะเป็นคนอหิยาศยดี มีสัฒมาการวะกับ
ผู้ใหญเป็นทุนเดิม แต่เค้าก็ยังเชื่อว่าการมีผิวสุขภาพดีและขาวขึ้นทำให้เค้าเป็นที่ยอมรับมากขึ้นใน
สังคม

"เรื่องผิวตอนนี้ก็ไม่ใช่ปัญหากับผมเลยครับ ก็ดูแลแบบนี้ไปเรื่อยๆ แต่
ถ้าเป็นเมื่อก่อนนี้อยู่ครับแบบว่าคนอื่นเขาเดินหนีเราบ้างก็มี แต่เดี๋ยวนี
ผิวเราขาวขึ้น ใครๆก็กล้ามาคุยกับเรามากขึ้น ถ้าเป็นเมื่อก่อนนี้ไม่มีเลย
นะครับแบบว่าเข้ามาคุย เข้ามาทอด เข้ามาเล่นอะไรอย่างนี้ คือแบบเป็น
เมื่อก่อนบทบาทแบบนี้คงไม่มีแน่ๆ"

ในกรณีของมีลค้จะเห็นความชัดเจนในเรื่องความเสมอภาคทางสังคมได้มากที่สุด ซึ่งการที่
เขาให้ความสนใจกับตนเองเพื่อสร้างจุดสนใจให้กับเพศตรงข้ามนั้นเป็นวิถีปฏิบัติเดิมของผู้หญิงที่มีมา
แต่เดิมในเรื่องความเป็นปิตาธิปไตย ซึ่งในกรณีนี้มีความใกล้เคียงกับมีอบเพียงแต่มีการสลับกัน
ด้านความเป็นเพศแต่ก็มีลักษณะการปฏิบัติที่คล้ายกัน และแน่นอนทั้งคู่เห็นความสำคัญของการมีผิวที่
ขาวขึ้นซึ่งเป็นผลให้เกิดการยอมรับทางสังคมและคนรอบข้างนั่นเอง แต่สำหรับกรณีมีลค้จะมีความ
ภาคภูมิใจกับการเปลี่ยนแปลงตนเองมากพอสมควร ด้วยการตอบรับจากคนรอบข้างที่มีท่าทีที่ดีขึ้น
รวมถึงการมีปฏิสัมพันธ์มากขึ้นเช่นกันทำให้มีลค้มีความเชื่อมั่นและมั่นใจในตนเองมากยิ่งขึ้นด้วย

แม็กซ์

เป็นคนที่มีผิวก่อนข้างขาวแม้จะเป็นนักกีฬาและเป็นนักกิจกรรม แต่ส่วนใหญ่จะมีกิจกรรม
กลางแจ้งค่อนข้างน้อยจึงทำให้ผิวดูขาวอย่างสม่ำเสมอ อีกสิ่งหนึ่งที่เขาให้ความสำคัญเป็นหลักคือการ

ดูแลใบหน้าให้มีความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ สิ่งนี้เองทำให้แม็กซ์ได้แสวงหาผลิตภัณฑ์ต่างๆในการดูแลรักษาผิวซึ่งผลพลอยได้ที่ตามมาคือการทำให้ผิว โดยเฉพาะผิวหนังขาวขึ้นนั่นเอง

"ผิวก็ดูแลเป็นประจำครับแต่ก็ไม่ถึงกับออกแดดไม่ได้นะ อย่างเช่น โฟมหรือครีมที่ใช้พวกไวท์เทนนิ่งก็ใช้อยู่ตลอด ก็มีแค่นั้นแหละ จะมีตอนที่เปลี่ยนก็ใช้พวกทานาคา (แป้งพอกหน้า) มาพอกบ้าง คืออยากให้น้ำใสก็พอใจแล้วครับ ขาวหรือไม่ขาวนี่เป็นอีกประเด็นนะ แต่ที่ใช้อยู่ทุกวันนี้นั้นก็ทำให้หน้าขาวได้เหมือนกันครับ"

แม้ว่าแม็กซ์จะให้ความสนใจกับความขาวของผิวในระดับที่ไม่มากแต่อย่างไรก็ตามเขาก็ยังให้ความสำคัญควบคู่กับการดูแลสุขภาพผิวไปพร้อมๆกัน แต่สิ่งที่สำคัญกว่านั้นคือการให้ความสำคัญกับทักษะความสามารถที่จะนำไปใช้ในโอกาสมากกว่าภาพลักษณ์ของตนเองเป็นสำคัญ

"ทุกวันนี้ก็โอเคกับผิวแล้วครับ ขอแค่หน้าใส และผิวไม่ดำลงไปกว่านี้ก็พอใจแต่ถ้าพูดถึงในอนาคตส่วนตัวผมมองว่าถ้าเป็นผู้หญิงนะ แน่นอมนั้นจะเป็นอะไรที่ดีมากถ้าได้ผิวขาว ใสสวย ได้หุ่นดีๆ แต่ถ้าสำหรับผู้ชายแล้วมันเป็นเรื่องความสามารถมากกว่า ถึงแม้จะหล่อแค่ไหนสุดท้ายมันก็ต้องพึ่งความสามารถอยู่ดี"

จากคำกล่าวของแม็กซ์นับได้ว่าเขามีทุนเดิมในการมีผิวขาวอยู่แล้วจึงทำให้น้ำหนักด้านความสนใจถูกเทไปที่เรื่องสุขภาพผิวมากกว่า ซึ่งเขามีปัญหาด้านผิวอยู่แล้วจึงได้สรรหาผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ทำให้ลดปัญหาด้านผิว แต่อย่างไรก็ตามเขาก็ยังให้ความสำคัญในศักยภาพและความสามารถด้านความรู้ที่เป็นปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จมากกว่าเพียงแค่เรื่องการสร้างอำนาจด้วยบุคลิกภายนอก (Appearance) ของตนเอง

จะเห็นได้ว่าภายใต้ความแตกต่างของภูมิหลังในแต่ละคน เช่น ภูมิลำเนา รายได้ หรือพื้นฐานความสนใจ เป็นต้น เมื่อได้เข้ามาอยู่ในกรอบสังคมเดียวกัน มีการปฏิสัมพันธ์แลกเปลี่ยนมุมมองและทัศนคติทำให้เกิดการซึมซับในความเป็นสังคมนร่วมที่ทำให้เกิดมาตรฐานร่วมกันในกรอบการดำเนินชีวิต

การเปลี่ยนแปลงพื้นที่และสถานภาพจากสังคมเดิมเข้ามาในสังคมนักศึกษาในมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นสังคมที่มีวงเขตกว้างขวางทำให้เกิดการมองภาพลักษณ์และนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงตามความคาดหวังของสังคมในสถานที่ใหม่ กล่าวคือ ความเป็นตัวตนเดิมในภูมิหลังเดิมเป็นแรงผลักดันให้เกิดการ

สร้างทุนทางร่างกายในสภาวะสังคมใหม่ดังภาพลักษณ์หรือต้นแบบในอุดมคติแห่งใหม่ที่ก่อขึ้นจากภาพลักษณ์โดยรวมทางสังคม ข้อมูลกลุ่มเป้าหมายทุกคนล้วนแต่มีความสนใจในการให้ความสำคัญกับสุขภาพของผิวและการเปลี่ยนแปลงตนเองให้มีผิวขาวซึ่งอาจมีความสนใจที่แตกต่างกันออกไป แต่อย่างไรก็ตามหลายคนมองว่าการมีผิวขาวนั้นเป็นสิ่งจำเป็นและควรให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ เนื่องจากสภาวะสังคมในปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับบุคคลิกภายนอกของบุคคลเป็นส่วนใหญ่ อีกทั้งทั้งคนส่วนใหญ่ก็พร้อมที่จะผลิตทุนทางร่างกายในการตอบสนองเพื่อบรรลุในความปรารถนาของตนเองเช่นกัน

4.2.2 ทศนคติจากการรับสื่อของกลุ่มตัวอย่าง

หัวข้อนี้ได้กล่าวถึงสื่อที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ อีกทั้งอิทธิพลจากสื่อที่เป็นส่วนหลักในการสะกิดการรับรู้ของกลุ่มตัวอย่างให้เกิดความสนใจในตัวสื่อ ผู้ศึกษาจึงได้รวบรวมตามตารางดังนี้

ตารางที่ 4.13 ข้อมูลด้านความสนใจจากสื่อของกลุ่มตัวอย่าง

ชื่อ	สื่อที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ	รูปแบบของสารจากตัวสื่อที่มีอิทธิพล
ฝน	สื่อสิ่งพิมพ์	ความสวยงามของดารา-นักแสดงที่ใช้เป็นสื่อโฆษณา
มือบ	สื่อออนไลน์	ความสวยงามของดารา-นักแสดงที่ใช้เป็นสื่อโฆษณา
บุษ	เพื่อน, คนรู้จัก	การได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปาก
ยู้ย	การอบรมสัมมนา	การทดลองใช้จากสินค้าตัวอย่าง
เป็นซ์	เพื่อน, คนรู้จัก	การได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปาก
นุ้ย	โทรทัศน์	ข้อความ-บทความจากสื่อที่ทำให้เกิดความงูใจ
มิลค์	พนักงานขาย	การโฆษณาชวนเชื่อและการทดลองสินค้า
แม็กซ์	คู่มือแนะนำสินค้า	การเปรียบเทียบสินค้าจากแคตตาล็อกต่างๆ

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 8 คน มีความแตกต่างในการรับสื่อเนื่องด้วยองค์ประกอบต่างๆ ของแต่ละบุคคล เช่น ฐานะทางบ้าน, การให้ความสนใจ, การคลุกคลีอยู่กับสื่อ, เหตุผลส่วนตัวในความต้องการ เป็นต้น ซึ่งสื่อในแต่ละแบบมีศักยภาพเฉพาะตัวในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีความแตกต่างในแต่ละรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) รูปแบบของสื่อจึงมีความหลากหลายและมีจุดเด่นที่แตกต่างเช่นกันซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายเลือกบริโภคสื่อในรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปด้วยเหตุผลที่หลากหลาย โดยความต้องการบริโภคสื่อและวาทกรรมล้วนขึ้นอยู่กับปัจจัยส่วนบุคคลที่เป็น

ตัวกำหนดในการบริโภคถึงความบอ่ยถี่และมีประสิทธิภาพมากขึ้นแตกต่างกันออกไป โดยผู้ศึกษาได้สรุปไว้ ดังนี้

ฝน

เป็นคนชอบที่จะติดตามข่าวสารและอ่านหนังสือประเภทต่างๆอยู่เป็นประจำทำให้การรับรู้จากสื่อของฝนจึงตกอยู่ที่สื่อสิ่งพิมพ์แต่ละประเภทต่างๆ โดยเฉพาะวารสารและนิตยสาร ที่ฝนมักจะติดตามและซื้อเก็บไว้อยู่เป็นประจำทำให้สื่อที่มีอิทธิพลกับทัศนคติของฝนคงหนีไม่พ้นสื่อสิ่งพิมพ์ โดยเฉพาะประเภทวารสารและนิตยสาร โดยส่วนใหญ่

" น่าจะเป็นพวกนิตยสารไรงี้อะพี่ เวลาเราดูตามหนังสือมันจะดูขาวสวยดีอะ คือแม้จะรู้นะพี่ว่าเค้าแต่งภาพแต่ก็ชอบนะ อีกร้อยหน่ออ่านหนังสือพวกนี้อยู่แล้วด้วยแบบถ้าช่วงไหนว่างก็เข้าร้านการ์ตูนร้านเช่าหนังสือตลอด"

รูปแบบของสารจากตัวสื่อที่มีอิทธิพลต่อความคิดของฝนนั้นก็คือ ความสวยงามของดาราและนักแสดงที่ใช้เป็นสื่อโฆษณาสื่อสิ่งพิมพ์ในวารสารและนิตยสารจากตัวผู้แสดงสินค้า (ฟรีเซ็นเตอร์) ทำให้เรารู้สึกถึงความสวยงามของสุขภาพผิวและสีผิวที่ขาวเปล่งประกายสะอาดตาแม้เธอจะทราบภาพแทนที่ปรากฏจะมีการตกแต่งเพื่อใช้สำหรับการ โฆษณาก็ตามและสิ่งเหล่านั้นเองทำให้เรามองถึงความแตกต่างในด้านวัฒนธรรมของสังคมไทยที่ได้รับและคล้อยตามจากวัฒนธรรมข้ามชาติอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้

"ถ้าอยู่ในเมืองไทยคิดว่าคนไทยจะชอบผิวขาวและยิ่งเทรนด์เกาหลีขาวๆมาคนเอเชียจะเชื่อว่าดูสวยงาม สะอาดสะอาดอันตา เวลาจะทำอะไรก็จะดูดีกว่านิดหนึ่ง อย่างเช่น คนอ้วนคำกับอ้วนขาว ใครก็คิดว่าอ้วนขาวน่ารักกว่าโอกาสก็น่าจะเยอะกว่า ถ้าไปอยู่กับพวกฝรั่งเค้าคงคิดว่าพวกผิวขาวเป็นคนขี้โรค อ่อนแอและชอบผิวแทนๆ ทำให้คนอีสานได้โอกาสมากกว่า เพราะดูแข็งแรงบึกบึน อีกทั้งในบ้านเราสื่อยังประโคมเรื่องผิวขาวเยอะมาก เช่นในโฆษณา ถ้าผิวขาวสวยๆผู้ชายก็เข้ามาทัก เข้ามาพูดคุยไร้งี้"

มีอบ

เป็นคนที่มิโลกส่วนตัวสูงมากทำให้การติดต่อสื่อสารส่วนใหญ่มักจะอยู่บนระบบออนไลน์ เช่นเดียวกับการรับสื่อของมีอบก็มักจะได้รับผ่านสื่อออนไลน์ทำให้การรับข่าวสารที่มีประสิทธิภาพ และมีอิทธิพลกับเธอคนนี้นั้นนี้ไม่พ้นสื่อออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะบนโทรศัพท์มือถือที่ใช้ อยู่เป็นประจำ ด้วยเหตุผลด้านความรวดเร็วในการอัปเดตสื่อ ความสะดวก การเข้าถึงได้ง่ายและรับ ข้อมูลข่าวสารได้ตรงความต้องการ จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้เขาเลือกบริโภคสื่อดังกล่าวได้อย่างไม่ลังเล

"เอาจริงๆเลยคือ ดารา หนูมีคนที่ชอบคนหนึ่งคือ ปอย ตรีชฎา เพราะ หนูคิดว่าขนาดเขาเป็นผู้ชายเขายังดูแลผิวดี ผิวใส ขาวสวย หนูยังอยาก ผิวขาวแบบนั้นเลย หนูติดตาม Instagram ของเค้าตลอด เพราะมันบู๊ป บู้ปอัปเดตเลย ทำไรอยู่เงี้ยะ มันเร็วกว่าทีวี มันเฉพาะมากด้วย"

เช่นเดียวกับคนที่สารจากตัวสื่อที่มีอบได้รับนั้นมาจาก ความสวยงามของดารา-นักแสดงที่ใช้ เป็นสื่อโฆษณา ด้วยเหตุผลที่ต้องการมีผิวขาวแต่เดิมอยู่แล้วทำให้ภาพแทนจากตัวสื่อมีอิทธิพลมากใน การตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆที่เกี่ยวกับผิวจากสื่อภาพแทนที่ตนเองได้รับ อีกทั้งอิทธิพลจาก สื่อเหล่านั้นยังส่งผลต่อทัศนคติที่ทำให้เธอเห็นความสำคัญต่อวาทกรรมผิวขาวในบริบทสังคม วัฒนธรรมในบ้านเรา ซึ่งทำให้เธอมีความต้องการปรับเปลี่ยนสภาพผิวของเธอให้ขาวมากที่สุด ด้วย เหตุผลของการดำเนินชีวิตทั้งในปัจจุบันและอนาคตอีกด้วย

"หนูว่านะการที่เราผิวดีมันส่งผลไปถึงบุคลิก ซึ่งมันสะท้อนแบบว่า คนๆนี้ดูแลตัวเองอย่างไรบ้าง เพราะเชื่อว่า "คนผิวดีมีชัยไปกว่าครึ่ง" ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอะไรก็ตาม แต่ก็ไม่ใช่ว่าผิวดีไม่ดีนะพี่ บางคนผิวดี มาตั้งแต่เกิดก็เป็นเอกลักษณ์ เพราะว่าคนเราก็ไม่ได้เหมือนกันอยู่แล้ว ทุกคนก็มีเสน่ห์ มีความน่ารักในตัวเอง อยู่ที่ว่าเราจะเอาความเป็นตัวเอง ออกมาได้มากแค่ไหน ถ้าพูดถึงผิว ฅ ตอนนี่ของหนูนะ หนูอยากขาว กว่านี้ แต่พูดถึงเรื่องชีวิต การทำงาน ในอนาคต เรื่องเหล่านี้มันเป็นเรื่อง บุคลิกภาพนะถ้ามันดีก็ย่อมมีโอกาสได้ทำงาน เค้าอาจจะรับเราเข้าก่อน หรืออาจได้ตำแหน่งที่ โอเคเงี้ยะ!! เพราะว่าคนส่วนมากเลยมองกัน ตั้งแต่ตอนแรก ภายนอกที่เป็นจุดดึงดูดความสนใจมากที่สุดเลยทำให้ เรื่องศัลยกรรมหรือผิวขาวมันบูมอยู่ทุกวันนี้แหละพี่ เรื่องความสามารถ หรือนิสัยส่วนตัวคงเป็นเรื่องรองลงไปเลยแหละ"

บุษ

เป็นคนที่เชื่อมั่นในตนเองและมีเหตุผลแทบจะทุกเรื่อง ทำให้การจะเชื่ออะไรสักอย่างต้องมี เหตุผลรองรับและเข้าถึงได้สิ่งเหล่านั้นจึงจะมีอิทธิพลต่อความคิดของเธอ เช่นเดียวกันกับรูปแบบของ สื่อที่มีอิทธิพลสำหรับเธอจึงต้องเป็นสื่อที่เธอสามารถเข้าถึงได้จากคนรอบข้าง โดยเฉพาะเพื่อนซึ่งนับ ได้ว่ามีอิทธิพลต่อการความคิดในการปรับเปลี่ยนสีผิวของเธอ โดยสื่อตามโฆษณาในรูปแบบต่างๆ นับได้ว่าไม่มีอิทธิพลต่อความคิดของเธอด้วยความเชื่อที่ว่า “สื่อสามารถปรุงแต่งได้”

"ที่ทำให้เราอยากจะทำหรือ เป็นคนรู้จักรอบข้างมากกว่า อย่างเช่น เมื่อก่อนเราเห็นเขาดำมาก แต่เดี๋ยวนี้ผิวขาวขึ้นก็อยากจะรู้ว่าไปทำอะไร มา? ทำไมถึงขาวขึ้น? เพราะเพื่อนของเราๆจะเห็นความเปลี่ยนแปลง ตลอดเราเลยสัมผัสได้ง่าย แต่พวกสื่อโฆษณาโดยส่วนตัวแล้วหนูไม่ค่อยเชื่อเรื่องพวกนี้หรอก เพราะว่าเขาสามารถฉ้อฉล ปรุงแต่งอะไรก็ได้ แต่ว่าคนรอบข้างเรารู้ เราสัมผัสถึงได้ สื่อต่างๆ ไปจึงไม่มีอิทธิพลกับ หนูเลยก็ว่าได้"

สังเกตได้ว่าสารจากตัวสื่อที่มีอิทธิพลต่อเธอ นั้น คือ การได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปาก โดยเฉพาะจากเพื่อนและคนรู้จักด้วยเหตุผลของการเข้าถึงและสัมผัสได้โดยง่าย อีกทั้งยังชัดเจนต่อผล ที่เกิดขึ้นจากตัวอย่างที่ใช้สินค้านั้นจริงๆ แม้เธอจะดูให้ความสำคัญค่อนข้างน้อยแต่ลึกๆแล้วก็ยังเห็น ความสำคัญกับการมีผิวขาวอยู่ดี โดยมองถึง โอกาสที่จะได้รับจากการทำงานในอนาคตเสมือนเป็น ใบบอกทางให้ได้รับ โอกาสที่มากกว่าคนอื่นๆ

"รูปลักษณ์ภายนอกมันเป็นสิ่งที่สำคัญอยู่แล้ว อย่างในอนาคตเช่นตอน สมัครงานสิ่งที่คนจะมองก็คงไม่พินรูปร่างดี ลักษณะดี พุศดี และที่สำคัญผิวขาว ก็เป็นการเปิดทางที่ดีมากเลยนะรูปร่างภายนอกเนี่ย ก็คือ ถ้ามองในมุมมองของคนไทยผิวขาว ตัวเล็กๆ คุ่น่ารักๆ คนไทยส่วนใหญ่จะ ชอบมากกว่าคนที่สูงๆ หุ่นดีๆ เหมือนกับนางแบบแม่จะขาวเหมือนกัน หน้าสวยเหมือนกันก็ตามคนก็เข้าถึงยาก ซึ่งแตกต่างกับที่น่ารักๆ ขาวๆ น่ารักแบบเกาหลีที่คนจะให้ความสนใจมากกว่าด้วยมาตรฐานที่คนไทย เค้าชอบกันด้วย"

ยู้ย

จากนิสัยดั้งเดิมของยู้ยที่เป็นคนประหยัด อดออม การจะตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าสักชิ้นต้องเกิดความแน่ใจถึงความคุ้มค่าของสินค้านั้นจริงๆ จึงจะมีอิทธิพลต่อความคิดของเธอ เช่นเดียวกับการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงดูแลผิวเธอจะต้องมีความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ด้วยการทดลองใช้และเห็นถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นก่อนจึงจะเกิดความมั่นใจและตัดสินใจซื้อ ทำให้สื่อที่มีอิทธิพลต่อเธอเหล่านั้นเป็นสิ่งที่สามารถเข้าถึงได้ทันทีและเห็นผลลัพธ์ได้อย่างชัดเจน

"โดยส่วนตัวแล้วก็เชื่อเพื่อนเพราะสนิทกับเพื่อนนะ แต่เพื่อนหนะเราเชื่อแต่เราอาจใช้หรือไม่ใช้เนี่ยอีกเรื่อง แต่ความเป็นจริงมั่นใจพวกที่เราได้ทดสอบ (Test) ได้ทดลองมากกว่าที่ทำให้ตัดสินใจซื้อจริงๆ คือไม่มีอะไรดีไปกว่าการทดลอง พอทดลองแล้วก็รู้สึกจึงตัดสินใจซื้อ แต่อีกปัจจัยหลักๆที่ทำให้ตัดสินใจซื้อจริงๆก็คือราคาสินค้าด้วยนะพี่ก็อยากจะใช้ในแบบราคาที่ดีๆ กับรายได้ของเรา แต่ตอนนี้เราก็แฮปปี้ (Happy) ในผิว ณ ตอนนี้ แต่ก็อยากให้มันขาวจืดกว่านี้มาสักชนิดหนึ่งก็โอเค"

สารจากตัวสื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจของยู้ยก็คือ การได้ทดลองใช้จากสินค้าตัวอย่างจนเกิดความแน่ใจและตัดสินใจซื้อ แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับราคาที่เหมาะสมผลกับตัวสินค้าอีกด้วยซึ่งท้ายที่สุดแล้วเธอก็ยังให้ความสำคัญกับการมีผิวขาวอยู่ดี เนื่องจากขณะที่เรียนต้องพบกับผู้คนและสื่อต่างๆอยู่ตลอดทั้งในปัจจุบันและอนาคต ทำให้เธอหลีกเลี่ยงความต้องการนี้ไม่ได้

"เราเรียนและจบไปก็ต้องทำงานที่ออกสื่อ บางทีก็ต้องแต่งหน้าแต่งตา บางทีออกไปพบลูกค้า เราต้องสะอาด เราต้องขาว เราต้องใส เราต้องแบบดูดีทั้งภายในและภายนอกทุกอย่างแบบว่าเจอกันครั้งแรกแล้วบอกว่าเอ๋อใช่! ทำให้เค้าชอบเราภาพแรกมันสำคัญมากจริงๆพี่"

เบ็นซ์

สำหรับเบ็นซ์เรื่องการมีผิวขาวนับว่าเป็นสิ่งที่สนใจส่วนตัวๆของชีวิตประจำวัน ด้วยการที่มีผิวขาวเป็นต้นทุนอยู่แล้ว ทำให้การที่เขาจะรู้จักผลิตภัณฑ์สักตัวเกี่ยวกับการมีผิวขาวต้องได้รับการแนะนำจากเพื่อนหรือคนรู้จักเป็นส่วนใหญ่

"เพื่อนของเพื่อนแนะนำสินค้ามาให้ อย่างพวกสินค้าขายตรงจากกลุ่มเพื่อนประมาณนี้มากกว่าครับ คือ ได้รู้จักสินค้าอะไรพวกนี้ก็ตอนนี้แหละครับ เพราะส่วนใหญ่ไม่ค่อยสนใจหรืออะไรมากกับของตัวเองอยู่แล้วด้วย"

สารจากตัวสื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจต่อเป็นซ์ คือ การแนะนำและได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปากจากเพื่อนและคนรู้จักนั่นเอง ด้วยเหตุผลส่วนตัวที่ว่า "ความสามารถเป็นสิ่งที่สำคัญกว่า" แต่อย่างไรก็ตามเขาก็มองว่าการมีผิวขาวมีความสำคัญและเป็นค่านิยมที่ได้รับการยอมรับแพร่หลายในบริบทของสังคมไทย

"ทุกวันนี้โอเคแล้วไม่มีปัญหาหรือเป็นอุปสรรคในชีวิตประจำวัน ทั้งการเรียน การทำงาน เพราะคิดว่าเรื่องพวกนี้มันอยู่ที่ความสามารถของเรามากกว่าครับ ส่วนอนาคตหาเรื่องคุ้มครองผมคิดว่าเป็นเรื่องค่านิยมและทัศนียภาพของแต่ละคนมากกว่านะ เรื่องพวกนี้สำหรับผมนี้ยังไม่ได้ไม่ได้ซีเรียสครับ สำหรับผมแล้วนะผมมองว่าปัจจุบันน่าจะได้รับการโอกาสมากกว่าคนอื่น ๆ นิดหนึ่ง เพราะค่านิยมรสนิยมของคนไทยมันต่างกับต่างชาติ คนต่างชาติอาจจะมองผิวขาวเป็นแง่ลบมากกว่า แต่ถ้าผิวแทนลงอาจจะดูเป็นคนทำงานมากกว่าแข็งแรงกว่า แต่สำหรับคนไทยผิวขาวๆ เนี่ยคือคูลี่ มีเสน่ห์ ไปที่ไหนๆ ใครก็ชอบ"

นุ้ย

โดยส่วนใหญ่ นุ้ยมักจะบริโภคน้ำสารจากสื่อประเภทต่างๆ อยู่ตลอดจากสื่อออนไลน์ อาทิ คอมพิวเตอร์ และ โทรศัพท์มือถือ แต่อีกสิ่งหนึ่งที่นับได้ว่ามีอิทธิพลมากที่สุดก็คือสื่อโฆษณาโทรทัศน์ ดังนั้นอิทธิพลจากสื่อโทรทัศน์จึงมีผลต่อนุ้ยมาก โดยเฉพาะคำโฆษณาชวนเชื่อ

"ทุกวันนี้อยู่กับทีวีเยอะกว่าอย่างอื่น และก็ดูจากคำเชิญชวน โฆษณาแล้วมันทำให้เชื่ออย่างนั้นอะ เช่น ขาวขึ้นภายใน 4 สัปดาห์ ซึ่ง 4 สัปดาห์มันก็คือ 1 เดือน เลยทำให้คิดว่าซื้อแล้วไป 1 เดือน ชั้นจะต้องขาวขึ้นนะอะ ไร่ประมาณนี้"

แน่นอนว่านั้อยู่สื่อโทรทัศน์เป็นส่วนใหญ่ทำให้สารจากตัวสื่อที่มีผลต่อการต่อความคิดของเขาก็คือ ข้อความ บทความ จากสื่อที่ทำให้เกิดความงุนงงด้วยคำชวนเชื่อจากโฆษณาที่ปรากฏ ทำให้ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าต่างๆที่ซื้อมักเป็นสินค้าทั่วไปตามท้องตลาดที่ได้รับการโฆษณาผ่านโทรทัศน์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ที่เป็นสมุนไพรธรรมชาติในการทำให้ผิวขาวหรือมีสุขภาพดี อย่างไรก็ตามแม้จะดูเป็นคนที่คุณดูแลตัวเองและให้ความสำคัญกับผิวมาก แต่นั้ก็มีความพึงพอใจในสีผิวและสุขภาพผิวของตนเองแม้จะมีสีผิวที่มีลักษณะคล้ำอยู่พอสมควรก็ตาม

"ถ้ามองว่าเรื่องหน้าที่การงานกับผิวมันเป็นแค่ส่วนประกอบเท่านั้น เพราะทุกวันนี้ก็มั่นใจตัวเองอยู่แล้วพอสมควร แต่ถ้าเกิดผิวขาวกว่านี้ ตอนไปสัมภาษณ์งานอาจทำให้ถูกพาดพิงตาคนสัมภาษณ์แล้วอาจทำให้ได้รับโอกาสมากกว่าก็ได้ มีผลต่อการพิจารณามากกว่าคนอื่น ๆ แต่ถ้าเป็นเรื่องคู่ครองเนี่ย มันอยู่ที่ตัวเรามากกว่า ถ้าขาวขึ้นก็อาจจะเจอคนมากกว่า แต่ทุกวันนี้ก็พอใจกับเรื่องพวกนี้อยู่แล้วแต่ตอนนี้ก็รู้สึกพอใจกับสิ่งที่เป็นแบบนี้ และก็ไม่ต้องอยากหาซื้อตำหนิอะไรตัวเองละ สีผิวตอนนี้ไม่อะไรมากมายละ ขอให้สุขภาพผิวดี ไม่มีสิ่ว ไม่เป็นกระ ฝ้า และไม่ดำไปกว่านี้ก็พอ แต่ถ้าเป็นไปได้ก็ขาวอีกสักนิดเดียวพอ ให้มันสม่ำเสมอทั้งหมดทั้งตัว"

มีลค์

จากข้อมูลทั่วไปมีลค์เป็นคนที่คุณดูแลตัวเองพอสมควร โดยเฉพาะเรื่องผิว ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ใช้มีทั้งผลิตภัณฑ์ทั่วไปตามท้องตลาดและผลิตภัณฑ์ที่ต้องสั่งซื้อเป็นพิเศษหลายชนิดแต่อย่างไรก็ตามเขาก็ไม่ลืมนึกถึงเรื่องราคาและความคุ้มค่าของคุณภาพสินค้าด้วยเช่นกัน ทำให้การเลือกผลิตภัณฑ์แต่ละครั้งต้องให้เกิดความมั่นใจขององค์ประกอบทั้งสองอย่างจึงตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้นๆ ทำให้สื่อที่ให้ความสนใจมากกว่าสื่อชนิดอื่นๆ ซึ่งต้องมีการทดลองจนแน่ใจและมีการให้ความรู้ของผลิตภัณฑ์นั้นๆควบคู่ไปด้วย

"ถ้ามีคนแนะนำสินค้าแล้วได้ลองใช้ไปด้วยมันน่าจะสนใจครับเพราะว่ามันเห็นชัด แล้วเรารู้รายละเอียดตรงนั้นได้เลย ไม่ต้องไปหาหรือไปถามใครเลยให้เขาแนะนำอะไรได้เลย ถ้าเป็นพวกทีวีพวกอินเตอร์เน็ต มันไม่ได้ลองใช้มันไม่รู้ว่าอะไรดีครับ แต่ก็ดูเรื่องราคาด้วยครับ"

จากการทดลองและได้รับการแนะนำของพนักงานขายโดยตรงทำให้สิ่งเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของเค้าอย่างมาก โดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่สมเหตุสมผลอีกด้วย จากข้อความดังกล่าวจะเห็นได้ว่าวาทกรรมการผิวขาวมีบทบาทสำคัญต่อมีลค์ค่อนข้างมากทั้งด้านคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ความโดดเด่นแตกต่าง ความสมเหตุสมผล รวมถึงการได้ทดลองใช้จนมั่นใจด้วยความเชื่อถึงการได้รับโอกาสและยอมรับที่มากขึ้นในสังคม

"ถ้าสมมุติว่ามันดูดีขึ้น ผิวมันขาวๆขึ้นอีกหน่อยก็คือดูดี จะพูดอะไรก็น่าเชื่อถือมากขึ้น ถ้าค่าๆหมองๆเหมือนโจร! พูดอะไรใครก็ไม่ค่อยเชื่อถือหรือครับแบบว่าเวลาไปพูดกับคนอื่นๆหรือใครก็ตามคนขาวจะได้เปรียบกว่า คือมันดูน่าสนใจ ดูเปิดเผยกว่า ดูมีฐานะกว่าครับ"

แม็กซ์

แม้ว่าแม็กซ์จะให้ความสำคัญกับผิวขาวไม่มากนัก แต่สิ่งหนึ่งที่ทำให้เรารู้ก็คือ เขาเป็นคนพิถีพิถันอยู่พอสมควร โดยการจะเลือกซื้อเลือกใช้สินค้าจะต้องมีการศึกษาข้อมูล รายละเอียดต่างๆ การเปรียบเทียบตัวสินค้า ในปริมาณมากเพื่อให้เกิดความคุ้มค่าที่สุดดังนั้นสื่อทางด้านการดูแลผิวที่เขาสนใจมากที่สุด ก็คือ สินค้าจากแคตตาล็อก

"อย่างตัวผมเนี่ยถึงแม้จะไม่ค่อยใส่ใจเรื่องขาวก็จริง ก็เพราะว่าขาวอยู่แล้ว อีอิ (หัวเราะ) สิ่งที่ทำให้ความสำคัญมากกว่านั้นคือหน้าใส เห็นแบบนี้แหละ ผมดูแคตตาล็อกสินค้าเยอะนะ คือ เราได้เห็น เราได้เปรียบเทียบความแตกต่าง ส่วนประกอบต่างๆ ว่าราคาในระดับเนี่ยเมื่อเทียบกับอีกยี่ห้อหนึ่งมันเป็นอย่างไง คุ้มค่ารีเปล่า ดีกว่าไม่ดีกว่าอย่างไร พอเลือกได้ก็ไปหาข้อมูลอีกทีนะ อีกอย่างนะที่พวกแคตตาล็อกพวกเนี่ยมันสวยนะ เราดูการออกแบบจัดวางไรเค้าด้วย บางทีแคร์ปววมันสวย มันใช้ก็อยากจะได้แล้วอะ"

ด้วยเหตุผลหลายๆองค์ประกอบของแม็กซ์ที่ทำให้สื่อประเภทแคตตาล็อกมีอิทธิพลต่อความต้องการตัดสินใจซื้อ แต่ท้ายที่สุดสิ่งเหล่านี้ก็อยู่ภายใต้วิจาร์ญาณและความเหมาะสมเป็นที่ตั้ง เช่น ราคา ความเหมาะสมกับผิว คุณภาพสินค้า เป็นต้น แต่อย่างไรก็ดีเค้าก็ยังเห็นถึงความสำคัญในอนาคตถึงเรื่องโอกาสที่คิดว่าคล้ายกับใบเบิกทางให้ได้รับโอกาสมากกว่าคนอื่นๆ แต่อีกสิ่งที่ไม่ต่างไปกว่ากันก็คือความสามารถของตน

"ทุกวันนี้ถ้าผิวดี ผิวขาวประมาณนี้พอใจแล้วคับ ถ้าถามว่าได้โอกาสกว่าคนอื่นที่มีผิวคล้ำกว่าเรารีเป่า มันก็น่าจะมีบ้างนะอย่างไรแบบที่ไหนใครก็มอง อยู่กับเพื่อนๆก็ชอบเอาแขนมาเทียบด้วยแล้วบอกว่าเราขาวกว่า ซึ่งในอนาคตแล้วมันอาจจะดีกว่าถ้าเราโอกาสที่มากกว่าแต่สิ่งที่จะทำให้เราอยู่ได้มากกว่านั้นคือศักยภาพในตัวเราไม่ใช่เพียงแค่ภาพลักษณ์ภายนอกเลยนะคับ"

ด้วยเศรษฐกิจในแบบทุนนิยมของกลุ่มเป้าหมายที่ยังเป็นนักศึกษาซึ่งมีรายรับที่ค่อนข้างแน่นอนและมีปริมาณการซื้อในแต่ละครั้งไม่มากเท่าที่ควรเนื่องจากโดยส่วนใหญ่รายได้มาจากครอบครัว ทำให้การบริโภคในวาทกรรมยังอยู่ในระดับไม่สูงมากนักโดยการพิจารณาเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆอยู่ในขอบเขตของราคาที่ไม่แพงมากเกินไปและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทดแทนที่มีสรรพคุณทางธรรมชาติทั้งในการปรับเปลี่ยนผิวให้ขาวและบำรุงดูแลสุขภาพผิว

อีกสิ่งหนึ่งคือทำให้ความสำคัญกับการปฏิบัติในเรื่องสุขบัญญัติเกี่ยวกับร่างกาย เช่น การไม่นอนดึก, การใช้เสื่อคลุมผิวเมื่อออกแดด, การใช้แสงวาหรือมะเขือเทศโปะหน้า เป็นต้น ทำให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายมองเห็นถึงความสำคัญในการสร้างความสมบูรณ์ของผิวให้มีสุขภาพดีควบคู่กับการมีผิวขาวอีกด้วย ทั้งนี้ควรอยู่ภายใต้ความน่าเชื่อถือของตัวผลิตภัณฑ์อีกด้วย

รูปแบบสารจากสื่อที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติมากที่สุด คือ การได้รับการยืนยันจากแพทย์และผู้เชี่ยวชาญด้วยการรับรองที่ความน่าเชื่อถือระดับบุคคลซึ่งมีตำแหน่งที่ได้รับการยอมรับหรือเป็นที่รู้จักในสังคม ซึ่งการได้รับการบอกเล่าแบบปากต่อปาก การทดลองใช้สินค้าโดยมีผู้แนะนำ ข้อความบทความจากสื่อ หรือสินค้าจากเค็ตตาล็อกที่มีการรับรอง เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ล้วนอยู่ภายใต้สาระสำคัญที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายเกิดความไว้วางใจและความมั่นใจต่อตัวผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดการบริโภคสินค้านั้นได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved