



ใบความรู้ เรื่อง การพูดในโอกาสต่างๆ (การพูดโน้มน้าว)
หน่วยที่ ๓ แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๕
รายวิชาภาษาไทย ภาคเรียนที่ ๑ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒



การพูดโน้มน้าวใจ หมายถึง การพูดเชิญชวน เกี้ยยกล่อม ชักจูงให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือ ศรัทธา มีความคิดเห็นคล้อยตาม และปฏิบัติตาม เช่น การพูดโฆษณา การพูดหาเสียง การพูดเชิญชวนให้ปฏิบัติตาม การพูดชักจูงให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติ การพูดปลุกเร้าให้เกิดปฏิกิริยาต่าง ๆ

ผู้พูดที่ดีย่อมจะพูดโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อไปในทางที่ดีอันจะเป็นประโยชน์แก่ตนเองและสังคม โดยการใช้ความสามารถในการพูดชี้แนะให้ผู้ฟังเห็นสิ่งดีงาม ตระหนักถึงคุณค่าของสิ่งนั้น และช่วยกันรักษาสิ่งที่ดีงามนั้นไว้ เช่น พูดเชิญชวนให้รักภาษาไทย ใช้ภาษาไทย ให้ถูกต้อง พูดให้หั่นมานิยมรับประทานอาหารไทยแทนอาหารฟาสต์ฟู้ดของต่างชาติ พูดแนะนำให้เห็นความสำคัญของการเกณฑ์ทหารเพื่อรับใช้ชาติ

การพูดโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเชื่อถือหรือกระทำตามนั้น ควรจะต้องเป็นไปด้วยความสมัครใจหรือความยินยอมพร้อมใจของผู้ฟัง มิใช่การบีบบังคับหรือการใช้อุบายอย่างอื่น เช่น แจกเงินให้รางวัลหรือการข่มขู่ ทั้งนี้เพราะความเชื่อที่ถูกบังคับให้เชื่อหรือทำตามนั้น เป็นความเชื่อที่อยู่ได้ไม่นาน ย่อมสลายหายไปเมื่อขาดแรงจูงใจ การพูดโน้มน้าวใจที่ดีและมีประสิทธิภาพ จึงไม่ควรบังคับ แต่จะต้องพูดให้ผู้ฟังตระหนักถึงความเป็นจริง แล้วเกิดความเชื่อถือที่จะกระทำตามด้วยความสมัครใจ

กลวิธีการโน้มน้าวใจ

๑. แสดงให้เห็นความหนักแน่นของเหตุผล การแสดงเหตุผลเป็นส่วนหนึ่งในการจูงใจ ซึ่งสามารถดึงดูดความสนใจ ทำให้เกิดความเชื่อถือและคล้อยตามได้ การให้เหตุผลจะต้องสมเหตุสมผล

๒. รั้าให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกันบุคคลที่มีความรู้สึกหรือมีอารมณ์ร่วมกันเป็นแรงผลักดันสำคัญของมนุษย์ที่จะนำไปสู่เป้าหมายหรือประสบผลสำเร็จร่วมกัน

๓. แสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของผู้โน้มน้าวใจ บุคลิกภาพหรือชื่อเสียงของผู้พูดเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ทำให้การโน้มน้าวใจสัมฤทธิ์ผล

๔. เสนอแนะเพื่อโน้มน้าวใจ การโน้มน้าวใจโดยการเสนอแนะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟัง ผู้อ่านใช้ความคิดก่อนที่จะเชื่อถือหรือกระทำตาม

ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ

ผู้โน้มน้าวใจควรใช้ภาษาที่มีน้ำเสียงในเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิงวอน รั้าใจ โดยคำนึงถึงจังหวะและความนุ่มนวล ผู้พูดต้องหาวิธีโน้มน้าวใจคนฟังให้เอนเอียงมาฝ่ายตน ให้ผู้ฟังเกิดศรัทธา ไม่ควรใช้คำพูดและน้ำเสียงเด็ดขาด แข็งกระด้าง หรือกล่าวตรงไปตรงมาในเชิงตำหนิ ไม่ควรใช้น้ำเสียงในลักษณะของคำสั่งหรือการแสดงอำนาจซึ่งจะกระทบกระเทือนใจผู้รับสาร ทำให้การโน้มน้าวใจไม่บรรลุผลตามต้องการ

วิธีการพูดโน้มน้าวใจ

การพูดโน้มน้าวใจก็เหมือนกับการพูดในที่ชุมชนประเภทอื่นๆ นั่นคือ จะต้องมีการเตรียมตัวและมีการดำเนินการต่างๆ ให้พร้อมดังนี้

๑. กำหนดจุดมุ่งหมายในการพูดให้ชัดเจน นักเรียนจะต้องกำหนดจุดมุ่งหมายให้ชี้เฉพาะว่าในการพูดครั้งนี้ต้องการให้ผู้ฟังเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร หรือต้องการเชิญชวนให้ผู้ฟังกระทำการอย่างใด เพื่อจะได้เตรียมเนื้อหาและ วิธีการพูดให้สอดคล้องกับความต้องการนั้น

๒.การจัดลำดับเนื้อหาที่จะพูด เนื้อหาสาระที่จะพูดนี้ ควรจะจัดวางให้เป็นระบบและเรียงลำดับขั้นตอน เช่นเดียวกับวิธีการพูด แบบอื่น ๆ แต่มีความพิเศษ คือ

- บทนำ พูดในลักษณะของการเรียกร้องและดึงดูดความสนใจ เช่น

“ท่านผู้มีเกียรติคะ ดิฉันว่า ดินที่ขาดป่า พืชที่ขาดฝน คนที่ขาดใจ มีความหมายฉันใดการที่มนุษย์ขาดป่าไม้ก็มีความหมายฉันนั้น ป่าไม้จึงเป็นหัวใจของมนุษย์ แต่ทว่าวันนี้มนุษย์กำลัง ทำลายหัวใจนั้น นี้เราจะฆ่าตนเองใช่หรือไม่”

- เนื้อเรื่อง เป็นส่วนสำคัญที่สุด นักเรียนควรเลือกรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวิตความเป็นอยู่หรือเป็นประโยชน์ของผู้ฟัง ไม่ควรนำเรื่องไกลตัวมาพูดโน้มน้าวใจ เพราะอยู่ห่างจาก ความสนใจยิ่งถ้าเป็นเรื่องที่กำลังเป็นปัญหาร่วมกันของคนในสังคม จะยิ่งกระตุ้นผู้ฟังได้มาก การพูดโน้มน้าวใจนั้นควรเริ่มจากความสนใจ ทำให้เห็นว่าเป็นความจำเป็นแล้วให้ ข้อเสนอที่มองเห็นได้ชัดเจน สามารถปฏิบัติตามได้ แล้วจบลงด้วยการขอร้องวิงวอนหรือเชิญ ชวนให้กระทำตาม

- บทสรุป เป็นการพูดปิดท้ายที่เน้นย้ำให้ผู้ฟังเปลี่ยนความเชื่อ เปลี่ยนทัศนคติ โดยต้องไม่ หลงประเด็นที่เรากำหนดไว้ว่าจะจบด้วยคำประพันธ์หรือวาทะคำคมที่กินใจตราตรึงในใจของ ผู้ฟัง เช่น “ป่าไม้คือชีวิต โปรดอย่าคิดทำลาย มาเถอะคะ มาช่วยกันคนละไม้คนละมือ ยุติการ ทลายธรรมชาติ หันหน้ามาช่วยรักษาผืนดิน น้ำ และป่าไม้ เพื่อเป็นสมบัติส่วนกลางที่ทุกชีวิต จะได้พึ่งพิงต่อไป วันนี้ ดิฉันได้เริ่มลงมือปลูกป่าแล้ว ท่านละคะ เริ่มต้นหรือยัง”

๓. วิธีการพูด นักเรียนควรแสดงความกระตือรือร้นในการพูด พูดอย่างคล่องแคล่ว ไม่ติดขัด เน้นเสียงให้หนัก แน่น จริงจัง และใช้การพูดในทำนองเชิญชวนหรือวิงวอนให้ปฏิบัติตามมากกว่าการบังคับและการใช้สีหน้า สายตา ท่าทางที่จริงจังและมีเหตุผลที่จะสามารถจูงใจผู้ฟังให้เชื่อถือคล้อยตามได้ดี

การใช้วิจารณ์ญาณในการรับสารโน้มน้าวใจ

๑. การวิเคราะห์ผู้อ่าน ผู้เขียนจะต้องวิเคราะห์ผู้อ่านว่า มีลักษณะอย่างไร เช่น เพศ วัย การศึกษา อาชีพ ฐานะทางเศรษฐกิจ ฐานะทางสังคม และค่านิยม เป็นต้น การวิเคราะห์ผู้อ่านจะช่วย ให้ผู้เขียนสามารถกำหนด เนื้อหาและกลวิธีการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

๒. การใช้หลักจิตวิทยา ผู้เขียนจะต้องอาศัยหลักจิตวิทยาในการเขียนโน้มน้าวใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้เขียนต้องทำความเข้าใจธรรมชาติ ความสนใจ และความต้องการของผู้อ่านว่าน่าจะเป็นไปในทิศทางใด แล้วจึงนำมาเป็นประโยชน์ในการเขียนโน้มน้าวใจต่อไป

