



ใบความรู้ที่ ๑ เรื่อง การโน้มน้าวใจ

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง โน้มน้าวใจให้เชื่อถือ

แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๑ เรื่อง เล่าเรียนเขียนอ่าน (๑)

รายวิชา ภาษาไทย รหัสวิชา ท๒๒๑๐๑ ภาคเรียนที่ ๑ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒



ความหมายการโน้มน้าวใจ



การโน้มน้าวใจ การโน้มน้าวใจเป็นการพยายามเปลี่ยนความเชื่อ ทศคติ ค่านิยม และการกระทำของบุคคลอื่น โดยเลือกใช้กลวิธีที่เหมาะสมให้มีผลกระทบต่อใจบุคคลนั้น ทั้งใช้วัจนภาษาคือคำพูด และอวัจนภาษา คือ กิริยาท่าทางต่าง ๆ จนเกิดการยอมรับและยอมเปลี่ยนตามที่ถูกโน้มน้าวใจประสงค์ การโน้มน้าวใจนี้มีทั้งที่เจตนาดีและที่แฝงเจตนาร้าย

หลักสำคัญที่สุดในการโน้มน้าวใจ คือการทำให้ผู้ถูกโน้มน้าวเชื่อว่า ถ้าทำตามที่ถูกโน้มน้าวชักนำแล้วก็จะได้รับผลตอบแทนตามความต้องการของตนเอง แต่ทราบแต่ที่ไม่เกิดความเชื่อตามการโน้มน้าวใจแล้วยังถือว่าเป็นการโน้มน้าว แต่ทว่ายังโน้มน้าวไม่สัมฤทธิ์ผล เช่น การซื้อสินค้าที่มีผู้มาเชิญชวนแถมบังคับหรือขอร้องให้ซื้อ โดยโน้มน้าวใจว่าจะนำรายได้ไปทำการกุศล หากผู้ถูกโน้มน้าวเชื่อว่าซื้อสินค้าแล้วจะได้บุญกุศลจริง การโน้มน้าวใจนั้นก็จะเกิดผล แต่ถ้าซื้อโดยไม่ตระหนักว่า การทำเช่นนั้นจะทำให้ได้บุญกุศลเป็นแต่เพียงชื่อเพราะเกรงใจหรือต้องการตัดความรำคาญ ก็นับว่าการโน้มน้าวใจนั้นยังไม่เกิดผลสัมฤทธิ์

กลวิธีการโน้มน้าวใจ



กลวิธีการโน้มน้าวใจแตกต่างกันไปตามโอกาสและสถานการณ์ บางที่ต้องใช้ระยะเวลาานาน และอาจต้องอาศัยสิ่งประกอบอื่น ๆ ช่วย ขึ้นอยู่กับศิลปะเฉพาะตัวของผู้นโน้มน้าวและกลวิธีที่ใช้ จึงควรรู้จักกลวิธีการโน้มน้าวใจที่สำคัญ ๆ ไว้เพื่อใช้ในการวิเคราะห์สารด้วยตนเอง และสามารถนำไปใช้ในการเขียนเพื่อโน้มน้าวใจด้วยกลวิธีโน้มน้าวใจที่ใช้อยู่ มีดังนี้

๑. แสดงให้เห็นความน่าเชื่อถือของผู้โน้มน้าวใจ

ผู้ประสงค์ที่จะโน้มน้าวใจผู้อื่นต้องแสดงให้เห็นว่าตนมีความรู้จริง สามารถชี้แจงเรื่องต่าง ๆ ได้ละเอียดลออ ยกประเด็นที่น่าสนใจมากล่าวได้ถูกต้องแม่นยำ อาจนำประสบการณ์ของตนมาเล่าให้ฟัง หรือให้แนวทางปฏิบัติที่ก่อให้เกิดประโยชน์สุขแก่ผู้ปฏิบัติ

๒. แสดงด้วยเหตุผลที่หนักแน่น

ผู้นโน้มน้าวใจต้องแสดงให้เห็นว่า เรื่องที่ตนกำลังโน้มน้าวอยู่นั้นมีเหตุผลหนักแน่น และมีค่าควรแก่การยอมรับอย่างแท้จริง



๓. ทำให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน

บุคคลที่มีความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน ย่อมคล้อยตามกันได้ง่ายกว่าบุคคลที่มีความรู้สึกเป็นปฏิปักษ์ต่อกัน ผู้โน้มน้าวใจจะต้องแสดงให้เห็นว่า ตนกับบุคคลที่ตนกำลังโน้มน้าวใจนั้นมีความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน เช่น มีความนิยมเชื่อถือในสิ่งเดียวกัน เคารพรักบุคคลหรือสถาบันเดียวกัน รังเกียจบุคคลหรือสิ่งเดียวกัน

๔. แสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย

การโน้มน้าวใจหากแสดงแต่เฉพาะด้านดีเท่านั้น อาจสัมฤทธิ์ผลได้ยากหรืออาจไม่สัมฤทธิ์ผลเลยก็ได้ แต่ถ้าชี้ให้เห็นด้านที่ไม่ดีด้วย เพื่อให้ผู้ที่ถูกโน้มน้าวใจมีโอกาสใช้วิจารณญาณของตนเอง เปรียบเทียบจนเชื่อว่าเรื่องที่ชี้แนะนั้นมีด้านดีมากกว่า ก็จะทำให้การโน้มน้าวใจสัมฤทธิ์ผลได้

๕. สร้างความหรรษาให้แก่ผู้ถูกโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจถ้าใช้วิธีการทำให้เกิดอารมณ์ขันแบบที่เล่นที่จริง หรือยกตัวอย่างเรื่องตลกบ้าง จะทำให้ไม่เกิดความรู้สึกต่อต้าน และผู้ถูกโน้มน้าวใจก็พร้อมที่จะคล้อยตามได้ง่าย

ภาษาที่ใช้โน้มน้าวใจ



ผู้โน้มน้าวใจต้องใช้ภาษาเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิงวอนหรือเร้าใจ เลือกใช้คำให้สื่อความหมายตามที่ต้องการ ไม่ใช้การข่มขู่บีบบังคับ หรือคุกคามความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่ต้องการโน้มน้าวใจ เพราะการทำเช่นนั้นจะทำให้การโน้มน้าวใจไม่สัมฤทธิ์ผล

