

ใบความรู้ที่ ๖ เรื่อง การพูดโน้มน้าว (๑)
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๗ เรื่อง สร้างสรรค์ภาษาพาสุนก
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๖ เรื่อง การพูดโน้มน้าว (๑)
รายวิชา ภาษาไทย รหัสวิชา ท๑๖๑๐๑ ภาคเรียนที่ ๑ ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖

ความหมายของการพูดโน้มน้าว

การพูดโน้มน้าว เป็นการพูดให้ผู้อื่นเชื่อถือ หรือมีความเห็นคล้อยตาม เช่น เชิญชวนให้ทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง พูดโฆษณาสิ่งของ หรือกิจกรรมที่ดี ๆ

หลักในการพูดโน้มน้าว

๑. กำหนดจุดมุ่งหมายในการพูดให้ชัดเจน เช่น ต้องการให้ผู้ฟังเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร หรือต้องการเชิญชวนให้ผู้ฟังกระทำการใด

๒. จัดลำดับเนื้อหาที่จะพูด โดยแบ่งเป็น

- บทนำ
- เนื้อหา
- บทสรุป

๓. วิธีการพูด พูดด้วยความตั้งใจใช้น้ำเสียงให้หนักแน่น จริงจัง และใช้ภาษาในการพูดทำนองเชิญชวน หรือวิงวอนให้ปฏิบัติตามมากกว่าการบังคับ

วัตถุประสงค์ของการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจมีวัตถุประสงค์สำคัญโดยทั่วไป ๔ ประการ คือ

๑. เพื่อชักนำหรือโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ ศรัทธา ในเรื่องที่พูดหรือเขียน เช่น การชักนำให้ทำประกันชีวิต การโฆษณาคุณภาพของสินค้า การโน้มน้าวใจให้ศรัทธาในศาสนา เป็นต้น

๒. เพื่อกระตุ้นหรือเร้าใจให้เห็นความสำคัญของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น การพูดให้เห็นความสำคัญของป่าไม้ การพูดให้เห็นความสำคัญของวัฒนธรรมไทย การเขียนให้ประทับใจในการทำงานอย่างเสียสละของตำรวจตระเวนชายแดน เป็นต้น

๓. เพื่อปลุกใจให้เกิดความสำนึกและปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น การปลุกใจให้รักชาติ การปลุกใจใช้สินค้าไทย การปลุกใจให้รวมพลังสามัคคี

๔. เพื่อให้ผู้รับสารเกิดความรู้ ความเข้าใจ มีความเห็นคล้อยตามและนำไปปฏิบัติ เช่น การโน้มน้าวใจให้รู้จักการวางแผนครอบครัว การโน้มน้าวใจให้รู้จักใช้ถุงยางอนามัยเพื่อป้องกันการติดเชื้อเอดส์ การเชิญชวนให้เลิกสูบบุหรี่ เป็นต้น

ขั้นตอนในการพูดโน้มน้าวใจ

๑. ขั้นการสร้างความสนใจ ผู้พูดควรใช้ถ้อยคำ สำนวน ตลอดจนวิธีการพูดให้คมคายทำให้ผู้ฟังเกิดความสนใจ และต้องการที่จะฟังต่อไป ท่วงท่าทางของผู้พูดต้องมีความกระตือรือร้น จะสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้ฟังให้เกิดความเลื่อมใสศรัทธาในตัวผู้พูด

๒. ขั้นสร้างความต้องการ เป็นการชี้ให้เห็นความจำเป็น หมายความว่า ผู้พูดพยายามให้ผู้ฟังตระหนักถึงความจำเป็นบางอย่างที่ต้องทำ หรือปฏิบัติตามที่ผู้พูด

๓. ขั้นสร้างความพอใจ เป็นขั้นที่ผู้พูดทำให้ผู้ฟังเห็นจริงตรงกับใจผู้ฟัง ผู้พูดจะเสนอข้อคิดต่าง ๆ ถ้าเป็นการโฆษณาสินค้า ก็จะเป็นการเสนอผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่ “นี่เองคือผลิตภัณฑ์ที่ฉันต้องการ”

๔. ขั้นสร้างมโนภาพ ผู้พูดพยายามใช้ถ้อยคำให้ผู้ฟังมองเห็นภาพมองเห็นประโยชน์หรือโทษของสิ่งนั้น ๆ หรือผู้พูดพยายามยกตัวอย่าง อุปมาอุปไมย และเหตุการณ์ต่าง ๆ มาประกอบให้ผู้ฟังเห็นภาพตามที่ต้องการอย่างชัดเจน

๕. ขั้นเรียกร้องให้เกิดการกระทำเป็นขั้นสุดท้ายที่ผู้พูดเรียกร้องให้ผู้ฟังเชื่อถือ เกิดความคิดเห็นคล้อยตาม และกระทำตามที่ผู้พูดต้องการ เช่น ตัดสินใจเลือกซื้อ

ข้อควรปฏิบัติในการพูดโน้มน้าว

- ๑.๑ ใช้ภาษาเชิงเสนอแนะ ขอร้อง ไม่บังคับ
- ๑.๒ แสดงเหตุผลประกอบให้น่าเชื่อถือ
- ๑.๓ เสนอทางเลือกให้เห็นทั้งด้านดีและด้านเสีย
- ๑.๔ สร้างบรรยากาศให้สนุกสนาน เครียด
- ๑.๕ พูดให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกอยากปฏิบัติตาม

มารยาทในการพูด

- ใช้คำทักทายผู้ฟังให้ถูกต้อง เหมาะสม
- ใช้คำพูดที่สุภาพไม่หยาบคาย
- ใช้น้ำเสียงให้เหมาะสมกับเรื่องที่พูด
- ไม่พูดข่มขู่หรือโอ้อวดตน
- ขณะทีผู้พูดควรมองหน้าสบตาผู้พูดอีกฝ่ายหนึ่ง และต้องตั้งใจฟังคำพูดของผู้อื่น