

ใบความรู้ที่ ๗ เรื่อง การเขียนโน้มน้าวใจ
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๙ เรื่อง อ่าน พุด คิด พิจารณา เสริมคุณค่าชีวิต
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๗ เรื่อง การเขียนโน้มน้าวใจ
รายวิชา ภาษาไทย รหัสวิชา ท๑๖๑๐๑ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖

ความหมายของการเขียนโน้มน้าวใจ

การเขียนโน้มน้าวใจ เป็นการเขียนเพื่อให้ผู้อ่าน เกิดความคล้อยตาม รู้สึกตาม หรืออยากปฏิบัติตามความต้องการที่ผู้เขียนได้เขียนไว้ การเขียนโน้มน้าวใจ มักถูกนำไปใช้ในการเขียนเพื่อโฆษณาขายสินค้าต่าง ๆ เพื่อโน้มน้าวให้ลูกค้าซื้อสินค้าที่โฆษณา

วัตถุประสงค์ของการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจมีวัตถุประสงค์สำคัญโดยทั่วไป ๔ ประการ คือ

๑. เพื่อชักนำหรือโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ ศรัทธาในเรื่องที่พูดหรือเขียน เช่น การชักนำให้ทำประกันชีวิต การโฆษณาคุณภาพของสินค้า การโน้มน้าวใจให้ศรัทธาในศาสนา
๒. เพื่อกระตุ้นหรือเข้าใจให้เห็นความสำคัญของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น การพูดให้เห็นความสำคัญของป่าไม้ การพูดให้เห็นความสำคัญของวัฒนธรรมไทย การเขียนให้ประทับใจในการทำงานอย่างเสียสละของตำรวจตระเวนชายแดน เป็นต้น
๓. เพื่อปลุกใจให้เกิดความสำนึกและปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น การปลุกใจให้รักชาติ การปลุกใจใช้สินค้าไทย การปลุกใจให้รวมพลังสามัคคี เป็นต้น
๔. เพื่อให้ผู้รับสารเกิดความรู้ ความเข้าใจ มีความเห็นคล้อยตามและนำไปปฏิบัติ เช่น การโน้มน้าวใจให้รู้จักการวางแผนครอบครัว การโน้มน้าวใจให้รู้จักใช้ถุงยางอนามัยเพื่อป้องกันการติดเชื้อเอดส์ การเชิญชวนให้เลิกสูบบุหรี่ เป็นต้น

หลักการเขียนโน้มน้าวใจ

๑. เขียนให้เหมาะสมกับผู้อ่าน เช่น เพศ วัย อาชีพ จะช่วยให้สามารถกำหนดเนื้อหาและกลวิธีการเขียนได้อย่างเหมาะสม
๒. ใช้หลักจิตวิทยา ในการทำความเข้าใจ ความต้องการของผู้อ่าน
๓. มีเหตุผล เพื่อสนับสนุนความคิดเห็นของผู้เขียนให้น่าเชื่อถือ ชี้ให้เห็นประโยชน์
๔. ใช้ภาษาโน้มน้าวใจ เชิงเสนอแนะ ขอร้อง ถ้อยคำกระชับ ชัดเจน คล่องจองกันตรงตามความต้องการ ไม่บังคับ



ใบความรู้ที่ ๘ เรื่อง การพูดโน้มน้าวใจ
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๙ เรื่อง อ่าน พูด คิด พิจารณา เสริมคุณค่าชีวิต
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๘ เรื่อง การพูดโน้มน้าวใจ
รายวิชา ภาษาไทย รหัสวิชา ท๑๖๑๐๑ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖

การพูดโน้มน้าวใจ เป็นการพูดให้ผู้อื่นเชื่อถือ หรือมีความเห็นคล้อยตาม เช่น เชิญชวนให้ทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง พูดโฆษณาสิ่งของ หรือกิจกรรมที่ดี ๆ

หลักในการพูดโน้มน้าว

๑. กำหนดจุดมุ่งหมายในการพูดให้ชัดเจน เช่น ให้เกิดความคิดใหม่ เชิญชวนให้ทำ
๒. จัดลำดับเนื้อหาที่จะพูด โดยแบ่งเป็น **บทนำ เนื้อหา บทสรุป**
๓. พูดอย่างตั้งใจ ใช้น้ำเสียงหนักแน่นจริงจัง
๔. ใช้ภาษาเชิงเสนอแนะ แสดงเหตุผลประกอบน่าเชื่อถือ เสนอทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย
๕. สร้างบรรยากาศสนุกสนาน เชิญชวนผู้ฟังเกิดความรู้สึกอยากปฏิบัติตามมากกว่าการบังคับ

วัตถุประสงค์ของการโน้มน้าวใจ โดยทั่วไป ๔ ประการ คือ

๑. เพื่อชักนำให้เชื่อถือ **ศรัทธา** ในเรื่องที่พูดหรือเขียน เช่น การทำประกันชีวิต การโฆษณาคุณภาพของสินค้า การโน้มน้าวใจให้ศรัทธาในศาสนา เป็นต้น
๒. เพื่อกระตุ้นหรือเข้าใจให้เห็นความสำคัญ เช่น การพูดให้เห็นความสำคัญของป่าไม้ การพูดให้เห็นความสำคัญของวัฒนธรรมไทย การเขียนให้ประทับใจในการทำงานอย่างเสียสละของตำรวจตระเวนชายแดน เป็นต้น
๓. เพื่อปลุกใจให้เกิดความสำนึกและปฏิบัติ เช่น ให้รักชาติ ใช้สินค้าไทย รวมพลังสามัคคี
๔. เพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ เห็นคล้อยตามและนำไปปฏิบัติ เช่น การวางแผนครอบครัว การเชิญชวนให้เลิกสูบบุหรี่ เป็นต้น

ขั้นตอนในการพูดโน้มน้าวใจ

๑. ขั้นสร้างความสนใจ โดยใช้ถ้อยคำ สำนวน วิธีการพูดให้คมคายให้ผู้ฟังเกิดความสนใจ และต้องการที่จะฟังต่อไป ทำทางของผู้พูดมีความกระตือรือร้น ทำให้ผู้ฟังเลื่อมใสศรัทธาในตัวผู้พูด
๒. ขั้นสร้างความต้องการ ซึ่ให้เห็นความจำเป็น ให้ผู้ฟังตระหนักถึงความจำเป็นบางอย่างที่ต้องทำ หรือปฏิบัติตามที่ผู้พูด
๓. ขั้นสร้างความพอใจ ผู้พูดจะเสนอข้อคิดต่าง ๆ เช่น การโฆษณาสินค้าจะเป็นการเสนอผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้ผู้ฟังรู้สึกว่ “นี่เองคือ ผลิตภัณฑ์ที่ฉันต้องการ”
๔. ขั้นสร้างภาพมองเห็นประโยชน์หรือโทษของสิ่งนั้นๆ ใช้ถ้อยคำพร้อมยกตัวอย่างเหตุการณ์ต่าง ๆ มาประกอบให้ผู้ฟังเห็นภาพตามที่ต้องการอย่างชัดเจน
๕. ขั้นเรียกร้องให้เกิดการกระทำ ให้ผู้ฟังเชื่อถือ คิดเห็นคล้อยตาม และทำตาม เช่น ตัดสินใจเลือกซื้อ นำไปปฏิบัติตามในชีวิตประจำวัน