

การโน้มน้าวใจ คือการใช้ความพยายามด้วยวิธีที่เหมาะสมจนทำให้ผู้ถูกโน้มน้าวใจเกิดความรู้สึก และยอมเปลี่ยนความเชื่อ ทศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรม ไปในทิศทางที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการ

ประเภทของสารโน้มน้าวใจ

๑. คำเชิญชวน เป็นคำเชิญชวนให้ทำประโยชน์แก่ส่วนรวม เช่น คำเชิญชวนให้บริจาคทรัพย์และสิ่งของแก่ผู้ประสบทุกข์ภัย กลวิธีที่ชัด คือชี้ให้ผู้ถูกโน้มน้าวใจเกิดความภูมิใจว่าถ้าปฏิบัติตามคำเชิญชวนจะเป็นผู้ที่ทำประโยชน์แก่ส่วนรวมเป็นที่ยอมรับในสังคมจุดประสงค์ของสารโน้มน้าวใจประเภทนี้มักเป็นไปในทางวัฒนธรรม

๒. โฆษณาสินค้าหรือบริการ เป็นการใช้คำนำเสนอสินค้าหรือบริการเพื่อสร้างความสนใจเกิดความรู้สึกอยากซื้อสินค้าหรือใช้บริการนั้น มีลักษณะสำคัญดังนี้

- ๑) ใช้ถ้อยคำสะกดหู สะกดตาเพื่อให้มีผลเป็นที่สะดุดใจสาธารณชนเป็นพิเศษ เช่น ใช้คำสแลง คำซ้ำ คำสัมผัส คำเลียนเสียง
- ๒) ใช้วลีหรือประโยคสั้น ๆ กระชับ จำง่าย
- ๓) ชี้ให้เห็นข้อดีของสินค้า อาจมีความเกินจริง
- ๔) ใช้กลวิธีโน้มน้าวใจให้เห็นว่าสินค้าหรือบริการนั้นตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์

๓. โฆษณาชวนเชื่อ เป็นการใช้ภาษาโน้มน้าวใจเพื่อเปลี่ยนความเชื่อและพฤติกรรมของคนจำนวนมากไปในทางที่ต้องการ มีกลวิธีโฆษณาชวนเชื่อดังนี้

- การตราชื่อ: ใช้คำพูดมาใช้เรียกบุคคลหรือสถาบันฝ่ายตรงข้ามเพื่อเร้าอารมณ์ของผู้รับสารให้หมดความเชื่อถือในตัวบุคคลหรือสถาบันนั้นโดยเบนความสนใจของผู้รับสารไปจากเหตุผลและข้อเท็จจริง เช่น ตราชื่อว่า เต่าสารพัดพิษ เด็กไม่เล่นกลิ้งน้ำนม
- การอ้างบุคคลหรือสถาบันที่ทรงคุณวุฒิ ทรงเกียรติเป็นที่เคารพนับถือ เพื่อให้ผู้รับสารเกิดเจตคติที่ดี หรือเกิดความชมชอบนโยบายหรืออุดมการณ์ของตน
- การแสดงตนเป็นพวกเดียวกับผู้รับสาร ทำให้เกิดความเชื่อใจ
- การกล่าวแต่สิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ฝ่ายตน
- อ้างสถิติคนส่วนใหญ่ เพื่อสร้างความมั่นใจว่าสิ่งที่นำเสนอเป็นสิ่งที่คนส่วนใหญ่ยอมรับ
- การใช้หลักการ อุดมการณ์น่าฟังเพื่อจูงใจให้คล้อยตาม