

ใบความรู้ เรื่อง การพูดโน้มน้าวใจ หน่วยที่ ๓ พินิจคุณค่าวรรณคดี
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๖ เรื่อง หลักการพูดโน้มน้าวใจ
รายวิชาพื้นฐานภาษาไทย รหัส ท ๒๓๑๐๑ ภาคเรียนที่ ๑ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓

จุดประสงค์ พูดโน้มน้าวใจได้

ความหมายของการพูดโน้มน้าวใจ

การพูดโน้มน้าวใจ หมายถึง การพูดเชิญชวน เกี้ยยกล่อม ชักจูงให้ผู้ฟังเกิด ความเชื่อถือ ศรัทธา มีความคิดเห็นคล้อยตาม และปฏิบัติตาม เช่น การพูดโฆษณา การพูดหาเสียง การพูดเชิญชวนให้ปฏิบัติตาม การพูดชักจูงให้เปลี่ยนแปลงทัศนคติ การพูดปลุกเร้าให้เกิดปฏิกิริยาต่างๆ ผู้พูดที่ดีย่อมจะพูดโน้มน้าวใจให้ผู้ฟัง เปลี่ยนแปลงทัศนคติและความเชื่อไปในทาง ที่ดีอันจะเป็นประโยชน์แก่ตนเองและสังคม โดยการใช้ ความสามารถในการพูดชี้แนะให้ผู้ฟังเห็นสิ่งดีงาม ตระหนักถึงคุณค่าของสิ่งนั้น และช่วยกันรักษาสิ่งที่ดีงามนั้น ไว้ เช่น พูดเชิญชวนให้รักภาษาไทย ใช้ภาษาไทยให้ถูกต้อง พูดให้หันมานิยมรับประทานอาหารไทยแทน อาหารฟาสต์ฟูดของต่างชาติ พูดแนะนำให้เห็นความสำคัญของการเกณฑ์ทหารเพื่อรับใช้ชาติ

การพูด โน้มน้าวใจให้ผู้ฟังเชื่อถือหรือกระทำตามนั้น ควรจะต้องเป็นไปโดยความสมัครใจหรือ ความยินยอมพร้อมใจของผู้ฟัง มิใช่การบีบบังคับหรือการใช้อุบายอย่างอื่น เช่น แจกเงินให้รางวัลหรือการข่มขู่ ทั้งนี้เพราะความเชื่อที่ถูกบังคับให้เชื่อหรือทำตามนั้น เป็นความเชื่อที่อยู่ได้ไม่นาน ย่อมสลายหายไป เมื่อขาดแรงจูงใจ การพูดโน้มน้าวใจที่ดีและมีประสิทธิภาพ จึงไม่ควรบังคับ แต่จะต้องพูดให้ผู้ฟังตระหนักถึง ความเป็นจริง แล้วเกิดความเชื่อถือที่จะกระทำตามด้วยความสมัครใจ

กลวิธีการโน้มน้าวใจ

๑) แสดงให้เห็นความหนักแน่นของเหตุผลการแสดงผลเป็นส่วนหนึ่งในการจูงใจ ซึ่งสามารถดึงดูด ความสนใจ ทำให้เกิดความเชื่อถือและคล้อยตามได้ การให้เหตุผลจะต้องสมเหตุสมผล

๒) เร้าให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกันบุคคลที่มีความรู้สึกหรือมีอารมณ์ร่วมกัน เป็นแรงผลักดัน สำคัญของมนุษย์ที่จะนำไปสู่เป้าหมายหรือประสบผลสำเร็จร่วมกัน

๓) แสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของผู้โน้มน้าวใจบุคลิกภาพหรือชื่อเสียงของผู้พูดเป็นเครื่องมือหนึ่ง ที่ทำให้การโน้มน้าวใจสัมฤทธิ์ผล

๔) เสนอแนะเพื่อโน้มน้าวใจการโน้มน้าวใจโดยการเสนอแนะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ฟัง ผู้อ่าน ใช้ความคิดก่อนที่จะเชื่อถือหรือกระทำตาม

ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ

๑) ผู้โน้มน้าวใจควรใช้ภาษาที่มีน้ำเสียงในเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิงวอน เร้าใจ โดยคำนึงถึงจังหวะและ ความนุ่มนวล

๒) ผู้พูด ต้องหาวิธีโน้มน้าวใจคนฟังให้เอนเอียงมาฝ่ายตน ให้ผู้ฟังเกิดศรัทธา ไม่ควรใช้คำพูดและ น้ำเสียงเด็ดขาด แข็งกระด้าง หรือกล่าวตรงไปตรงมาในเชิงตำหนิ ไม่ควรใช้น้ำเสียงในลักษณะของคำสั่งหรือ การแสดงอำนาจซึ่งจะกระทบกระเทือนใจ ผู้รับสาร ทำให้การโน้มน้าวใจไม่บรรลุผลตามต้องการ

มารยาทในการพูดโน้มน้าวใจ

- ๑) ให้ความสนใจต่อผู้ฟังและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผู้ฟังอย่างจริงจัง
- ๒) สร้างความประทับใจให้แก่ผู้ฟังด้วยใบหน้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใส
- ๓) เป็นนักฟังที่ดี ก่อนพูดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผู้ฟังให้มากที่สุด และนำข้อมูลที่ผู้ฟังสนใจมาประกอบการพูด
- ๔) ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญหรือชี้จุดเด่นในตัวผู้ฟัง