

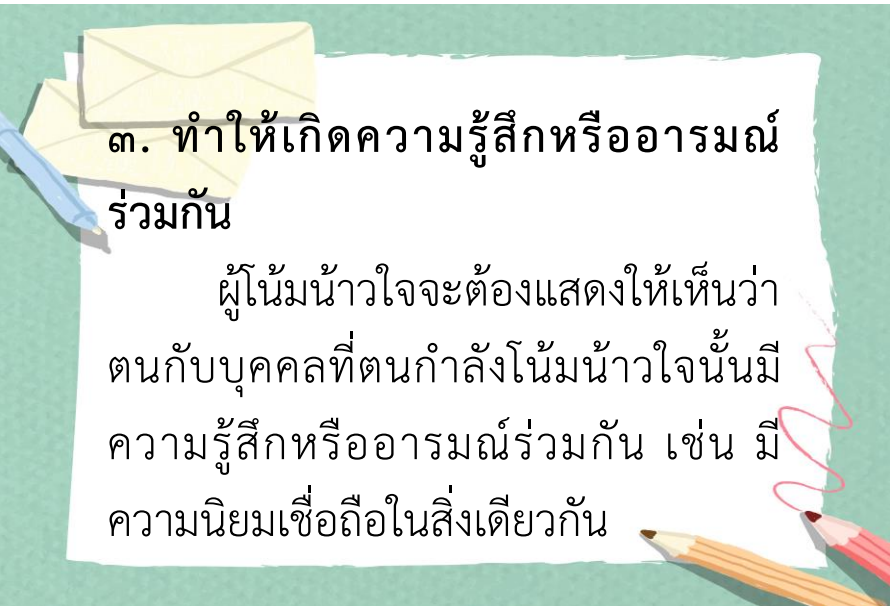
### ๑. แสดงให้เห็นความน่าเชื่อถือของผู้ โน้มน้าวใจ

ผู้ประสงค์ที่จะโน้มน้าวใจผู้อื่น  
ต้องแสดงให้เห็นว่าตนมีความรู้จริง  
สามารถชี้แจงเรื่องต่าง ๆ ได้อย่างแม่นยำ



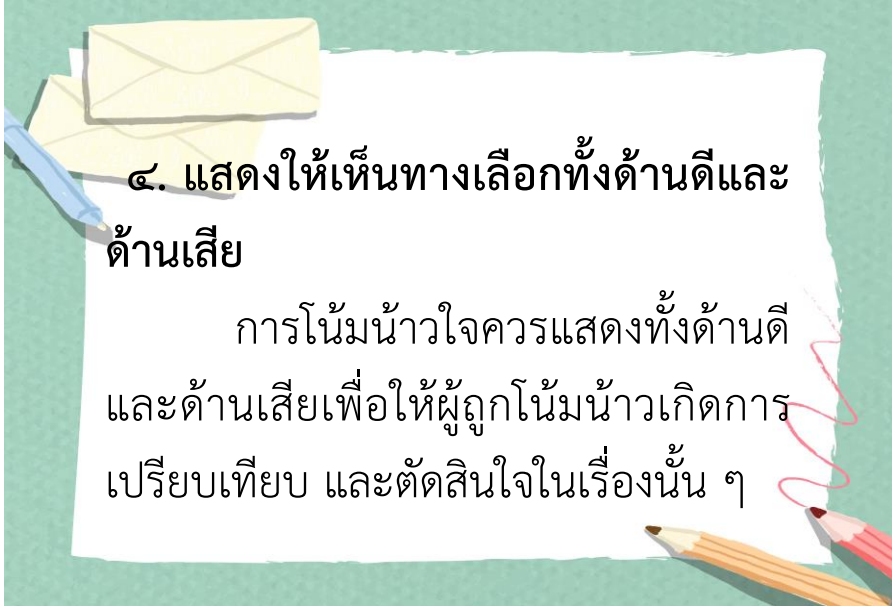
### ๒. แสดงด้วยเหตุผลที่หนักแน่น

ผู้โน้มน้าวใจต้องแสดงให้เห็นว่า  
เรื่องที่ตนกำลังโน้มน้าวอยู่นั้นมีเหตุผล  
หนักแน่น และมีค่าควรแก่การยอมรับ



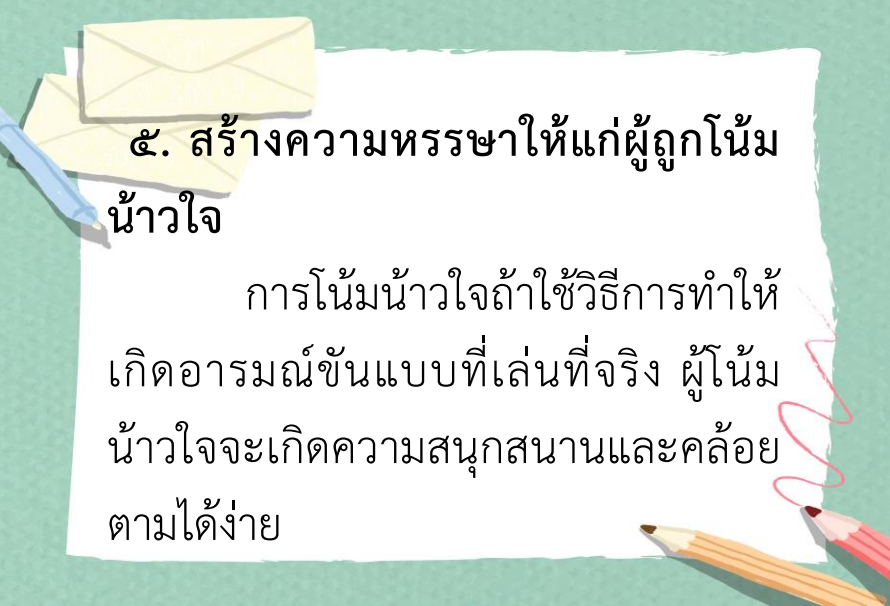
### ๓. ทำให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ ร่วมกัน

ผู้โน้มน้าวใจจะต้องแสดงให้เห็นว่า  
ตนกับบุคคลที่ตนกำลังโน้มน้าวใจนั้นมี  
ความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน เช่น มี  
ความนิยมเชื่อถือในสิ่งเดียวกัน



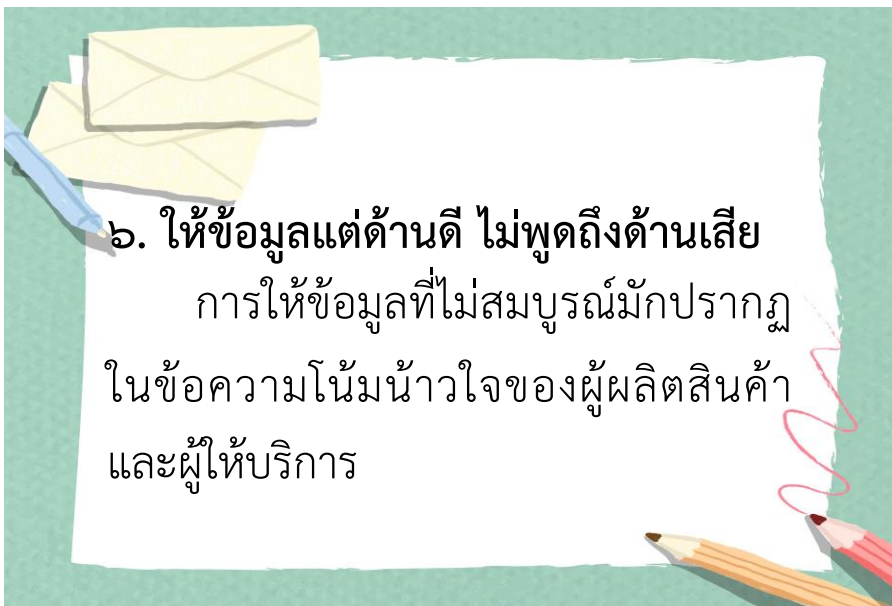
### ๔. แสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและ ด้านเสีย

การโน้มน้าวใจควรแสดงทั้งด้านดี  
และด้านเสียเพื่อให้ผู้ถูกโน้มน้าวเกิดการ  
เปรียบเทียบ และตัดสินใจในเรื่องนั้น ๆ



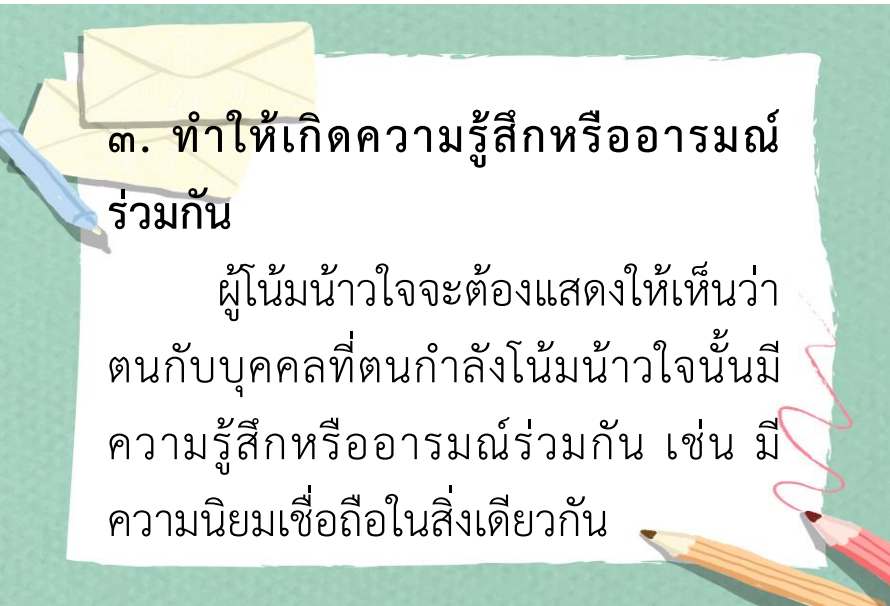
### ๕. สร้างความทรงจำให้แก่ผู้ถูกโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจถ้าใช้วิธีการทำให้เกิดอารมณ์ขันแบบที่เล่นที่จริง ผู้โน้มน้าวใจจะเกิดความสนุกสนานและคล้อยตามได้ง่าย



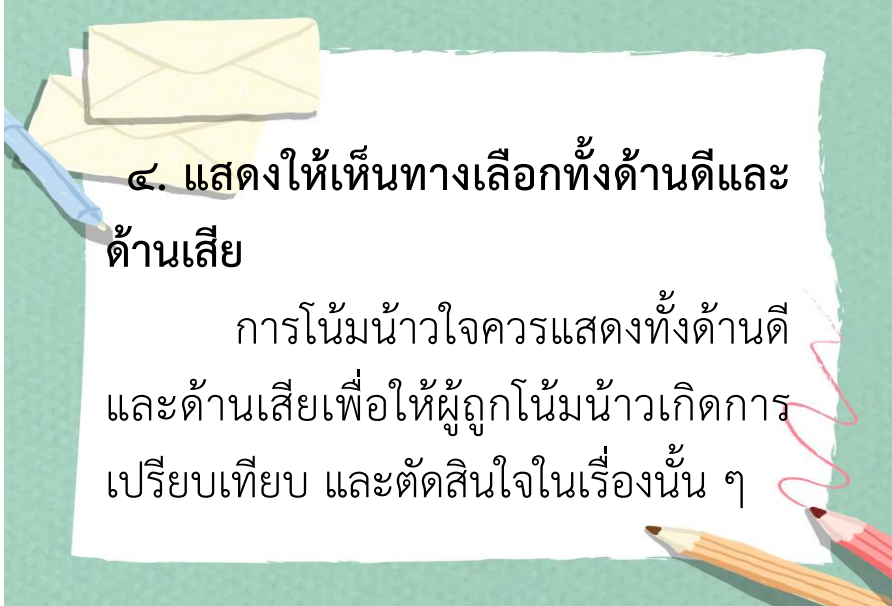
### ๖. ให้ข้อมูลแต่ด้านดี ไม่พูดถึงด้านเสีย

การให้ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์มักปรากฏในข้อความโน้มน้าวใจของผู้ผลิตสินค้าและผู้ให้บริการ



### ๓. ทำให้เกิดความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน

ผู้โน้มน้าวใจจะต้องแสดงให้เห็นว่าตนกับบุคคลที่ตนกำลังโน้มน้าวใจนั้นมีความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน เช่น มีความนิยมเชื่อถือในสิ่งเดียวกัน



### ๔. แสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย

การโน้มน้าวใจควรแสดงทั้งด้านดีและด้านเสียเพื่อให้ผู้ถูกโน้มน้าวใจเกิดการเปรียบเทียบ และตัดสินใจในเรื่องนั้น ๆ