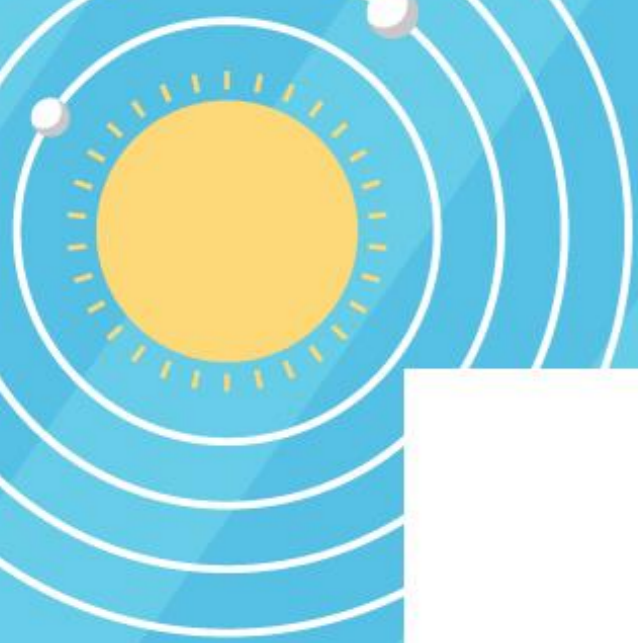


การพูดโน้มน้าวใจ



การพูดโน้มน้าวใจ

การพูดโน้มน้าวใจ คือ การใช้ความพยายามที่จะเปลี่ยนความเชื่อทัศนคติ ค่านิยมและการกระทำของบุคคลอื่น ด้วยกลวิธีที่เหมาะสมให้มีผลกระทบใจบุคคลนั้น จนเกิดการยอมรับและยอมเปลี่ยนตามที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการ

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

1. การโฆษณาสินค้า ซึ่งเป็นการสื่อสารที่มีวัตถุประสงค์ประสงค์เพื่อจูงใจให้เกิดพฤติกรรมการซื้อ ที่มีผลให้เป้าหมายคือผู้บริโภคคิดคล้อยตามกระทำตาม หรือเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามที่ผู้โฆษณาต้องการ

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

ลักษณะที่สำคัญของการพูดเพื่อโฆษณา มี ดังนี้

- บทโฆษณามีส่วนนำที่สะดุดหู สะดุดตา โดยใช้ถ้อยคำแปลกใหม่ น่าสนใจ
- ใช้คำกะทัดรัด รูปประโยคสั้น ๆ ใต้ความหมายชัดเจน
- เนื้อหาจะชี้ให้เห็นคุณภาพของสินค้า ส่วนมากจะเกินความเป็นจริง

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

ลักษณะที่สำคัญของการพูดเพื่อโฆษณา มี ดังนี้

- พยายามจับจุดอ่อนกลุ่มเป้าหมาย เพราะจะทำให้คล้อยตามได้ง่าย
- เนื้อหาของโฆษณามักขาดเหตุผล ขาดความถูกต้องทางวิชาการ
- สารโฆษณา จะปรากฏทางสื่อต่าง ๆ ซ้ำ ๆ หลายครั้ง เพื่อให้จำได้

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

2. โฆษณาชวนเชื่อ เป็นการพยายามโดยเจตนาที่จะเปลี่ยนความเชื่อและการกระทำของบุคคลจำนวนมาก ให้เป็นไปในทางที่ฝ่ายตนต้องการ ด้วยกลวิธีต่าง ๆ โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องตามเหตุผลและข้อเท็จจริง

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีที่นิยมใช้ในการโฆษณาชวนเชื่อ มีดังนี้

การใช้ถ้อยคำหยาบคาย เพื่อให้เกิดความเลื่อมใส เชื่อถือผู้รับสารหลง
คล้อยตาม โดยไม่ได้คำนึงถึงความถูกต้อง เช่น สิทธิเสรีภาพของเรา ความเป็น
ประชาธิปไตยที่แท้จริง ประโยชน์ของปวงประชา

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีที่นิยมใช้ในการโฆษณาชวนเชื่อ มีดังนี้

อ้างบุคคลหรือสถาบัน การอ้างถึงบุคคลหรือสถาบันที่ผู้รับสารยอมรับนับถือ จะทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อถือและคล้อยตามได้ง่าย

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีที่นิยมใช้ในการโฆษณาชวนเชื่อ มีดังนี้

อ้างคนส่วนใหญ่ การอ้างคนส่วนใหญ่ทำให้ผู้รับสารเห็นว่า คนส่วนใหญ่ปฏิบัติเช่นนั้นเชื่อเช่นนั้น ถ้าผู้ฟังปฏิบัติเหมือนคนส่วนใหญ่ ก็จะไม่ผิดพลาดไปจากคนอื่น

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

3. คำเชิญชวน เป็นการแนะนำให้ช่วยกันกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งส่วน
ใหญ่จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการทำประโยชน์เพื่อส่วนรวม ด้วยวิธีการต่าง ๆ
เช่น แพนปลิว ประกาศ โปสเตอร์

การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

ประกาศเชิญชวน มักจะบอกจุดประสงค์ไว้ชัดเจน เพื่อให้เห็นประโยชน์แก่
ส่วนรวม บอกวิธีปฏิบัติ หากทำได้จะได้รับการยอมรับ

ตัวอย่างคำเชิญชวน เช่น เชิญชวนทำบุญปล่อยโค-กระบือ ร่วมกัน
ประหยัดพลังงาน

การพูดเน้นน้ำใจ

**ควรใช้ภาษาที่มีน้ำเสียงในเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิจารณ์
เราใจ โดยคำนึงถึงจังหวะและความนุ่มนวล**

การพูดน้มน้ำใจ

ภาษาเพื่อการน้มน้ำใจ

ไม่ควรใช้คำพูดและน้ำเสียงเด็ดขาด แข็งกระด้าง หรือ
กล่าวตรงไปตรงมาในเชิงตำหนิ

การพูดโน้มน้าวใจ

ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ

ไม่ควรใช้น้ำเสียงในลักษณะของคำสั่ง หรือการแสดงอำนาจซึ่งจะกระทบกระเทือนใจผู้รับสาร

การพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดโน้มน้าวใจ

การแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของบุคคลผู้โน้มน้าวใจ

การพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดโน้มน้าวใจ

การแสดงให้เห็นความหนักแน่นของเหตุผล

การพูดนั้มน้าหัวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดนั้มน้าหัวใจ

การแสดงให้ประจักษ์ถึงความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน

การพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดโน้มน้าวใจ

การแสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย

การพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดโน้มน้าวใจ

การเร้าให้เกิดอารมณ์อย่างแรงกล้า

การพูดโน้มน้าวใจ

กลวิธีเพื่อการพูดโน้มน้าวใจ

การสร้างความทรงจำแก่ผู้รับสาร

การพูดโน้มน้าวใจ

EX.การโน้มน้าวใจในข้อใดไม่มีการแสดงเหตุผล

1. บุพเพต์ข้าวแกลงอร่อยที่สุดในย่านนี้
2. พลิตจากสมุนไพรคุณภาพดี ช่วยให้ผิวเนียนนุ่ม
3. รับประกันความอร่อย เพราะเปิดขายมานานกว่า ๕๐ ปี
4. ถ้าไตรมาสตอนนี้ คุณจะได้รับส่วนลดทันที ๕๐ เปอร์เซ็นต์

การพูดโน้มน้าวใจ

EX. ข้อใดใช้คุณสมบัติของสินค้าในการโฆษณาเพื่อโน้มน้าวใจ

- 1. เมนูเด็ดของร้านนี้คือซีฟู้ด กุ้ง หอย ปู ปลา**
- 2. กุ้งแม่น้ำเผาตัวใหญ่ยักษ์หอมฉุย ชวนน้ำลายไหล**
- 3. สำหรับพวกกุ้งเสิร์ฟเวอร์ ที่นี่มีสารพัดกุ้งให้ลิ้มลอง**
- 4. เมนูเด็ดอีกอย่างคือส้มตำปูม้าที่ปรุงโดยก๊วกชาวอีสานขนานแท้**

การพูดโน้มน้าวใจ

EX. ข้อใดโน้มน้าวใจด้วยการใช้เหตุผลสนับสนุน

1. ผู้รู้กล่าวว่า การเรียนรู้คือชีวิต
2. คนที่หยุดพัฒนาตัวเองคือมะเร็งร้ายที่เกาะกินสังคม
3. ผู้มีประสบการณ์ชีวิตมากย่อมมีโอกาสเจริญก้าวหน้าสูง
4. การรู้จักมองและใช้ประโยชน์จากสิ่งรอบ ๆ ตัวนั้นจะทำให้เราฉลาดขึ้น



EX. ข้อความต่อไปนี้ใช้กลวิธีโน้มน้าวใจตามข้อใด

แม่บอกลูกว่า “อห. เตือนให้ระวังผักและผลไม้ที่ซื้อมาจากตลาด พักผลไม้พวกนั้นมีแต่สารเคมี และสิ่งสกปรกต่าง ๆ ติดอยู่ทั้งนั้น ต้องล้างน้ำหลาย ๆ ครั้งให้สะอาดเพื่อสุขภาพที่ดี”

- 1. ให้เหตุผลที่น่าเชื่อถือ**
- 2. ใช้วิธีการเปรียบเทียบ**
- 3. เราให้กิตติอารมณ์อย่างแรงกล้า**
- 4. ให้ทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย**

การพูดโน้มน้าวใจ

EX. ข้อความข้างต้นไม่ใช้กลวิธีการโน้มน้าวใจตามข้อใด

ถึงเวลาแล้วที่เราต้องกลับมามองประเทศของตนเองเพื่อตรวจดูความเหมาะสมของเชื้อเพลิงชนิดต่าง ๆ ที่จะนำมาผลิตไฟฟ้า รวมทั้งกระจายแหล่งเชื้อเพลิงเพื่อสร้างความมั่นคงให้แก่ประเทศ และมีต้นทุนต่อค่าไฟฟ้าที่เหมาะสม ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญของการวางแผนการผลิตไฟฟ้า ซึ่งผลสุดท้ายจะส่งผลถึงประชาชนให้ได้ใช้ไฟฟ้าในราคาที่ถูก

1. กระตุ้นให้เกิดการสำนึก

2. สร้างความสรรหาแก่ผู้รับสาร

3. แสดงให้ประจักษ์ถึงการมีส่วนร่วม

4. แสดงเหตุผลที่หนักแน่นน่าเชื่อถือ



การพูดโน้มน้าวใจ

ประเภทของการพูดโน้มน้าวใจ

การโฆษณาสินค้า

ซึ่งเป็นการสื่อสารที่มีวัตถุประสงค์
เพื่อจูงใจให้เกิดพฤติกรรมการซื้อ
ที่มีผลให้เป้าหมายคือ**ผู้บริโภค**
คัดลอกตาม**กระทำ**ตามหรือ**เปลี่ยน**แปลง
พฤติกรรมไปตามที่ผู้โฆษณาต้องการ

โฆษณาชวนเชื่อ

เป็นการพยายามโดยเจตนาที่จะ**เปลี่ยน**
ความเชื่อและการ**กระทำ**ของ**บุคคล**
จำนวนมากให้เป็นไปในทางที่**พ่าย**ตน
ต้องการ ด้วยกลวิธีต่าง ๆ
โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องตาม
เหตุผลและข้อเท็จจริง

คำเชิญชวน

เป็นการแนะนำให้**ช่วยกันกระทำ**อย่างใด
อย่างหนึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับ
การทำ**ประโยชน์**เพื่อ**ส่วนรวม**
ด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น
แฟนพลิว ประกาศ โปสเตอร์

กลวิธีการพูดเพื่อโน้มน้าวใจ

- *การแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของบุคคลผู้โน้มน้าวใจ
- *การแสดงให้เห็นความหนักแน่นของเหตุผล
- *การแสดงให้เห็นประจักษ์ถึงความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน

- *การแสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย
- *การเร้าให้เกิดอารมณ์อย่างแรงกล้า
- *การสร้างความทรงจำแก่ผู้รับสาร