

ใบความรู้ ที่ 3.1 การโน้มน้าวใจ

รหัสวิชา ท๓๓๑๐๒

รายวิชา ภาษาไทย ๖

กลุ่มสาระการเรียนรู้ภาษาไทย

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖

ภาคเรียนที่ ๒

ใบความรู้ เรื่อง การใช้ภาษาในการโน้มน้าวใจ

ควรใช้ภาษาในเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิงวอน หรือเร้าใจ ซึ่งในการใช้ถ้อยคำให้เกิดน้ำเสียงดังกล่าว จะต้องเลือกใช้คำที่สื่อความหมายตามที่ต้องการ โดยคำนึงถึง จังหวะและความนุ่มนวล ในน้ำเสียง

ลักษณะของสารโน้มน้าวใจ

๑. . คำเชิญชวน เป็นการแนะนำให้ช่วยกันกระทำการ ใด ใดอย่างหนึ่ง เพื่อให้เกิด ประโยชน์ส่วนรวม มักจะพบในการเขียนคำขวัญ แถลงการณ์ เพลงปลุกใจ บทความปลุกใจ หรือการพูดในโอกาสต่าง ๆ ใบประกาศ แผ่นปลิวโปสเตอร์ หรือเป็นการบอกกล่าว ทางวิทยุ โทรทัศน์ ผู้ส่งสารจะบอกจุดประสงค์ อย่างชัดเจนและชี้ให้เห็นประโยชน์รวมทั้งบอกวิธี ปฏิบัติด้วย โดยโน้มน้าวให้เกิดความภาคภูมิใจว่าถ้าปฏิบัติตามคำเชิญชวนจะเป็นผู้ทำประโยชน์แก่ส่วนรวม เช่น การพูดปลุกใจให้ประชาชนรักชาติ พูดจูงใจให้ประชาชนออกไป ลงคะแนนเสียง เลือกตั้งสมาชิกผู้แทนราษฎร พูดโน้มน้าวใจให้คนบริจาคโลหิต พูดโน้มน้าวใจ ให้คนซื้อสินค้า ที่ตนเองจำหน่าย พูดโน้มน้าวใจให้ประชาชนช่วยกันรักษาสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

๒.. โฆษณาสินค้า หรือ โฆษณาบริการ มีลักษณะดังนี้

- ใช้ถ้อยคำที่แปลกใหม่ สะดุดหู สะดุดตา ผู้รับสาร
- ใช้ประโยค หรือวลีสั้น ๆ ที่ทำให้ผู้อื่นรับรู้ได้อย่างฉับพลัน
- เนื้อหาจะแสดงให้เห็นถึงคุณภาพอันดีเลิศของสินค้า หรือบริการ
- ใช้กลวิธีโน้มน้าวใจโดยชี้ให้เห็นประโยชน์ของสินค้า
- เนื้อหาของสาร โฆษณามักขาดเหตุผลที่หนักแน่นรัดกุม
- การนำเสนอสารใช้วิธีโฆษณาตามสื่อต่าง ๆ ซ้ำ ๆ หลายวัน

หลักในการเขียนโน้มน้าวใจ

หลักการเขียนโน้มน้าวใจควรคำนึงถึงหลักต่าง ๆ ดังนี้

๑. การวิเคราะห์ผู้อ่าน ผู้เขียนจะต้องวิเคราะห์ผู้อ่านว่า มีลักษณะอย่างไร เช่น เพศ วัย การศึกษา อาชีพ ฐานะทางเศรษฐกิจ ฐานะทางสังคม และค่านิยม เป็นต้น การวิเคราะห์ผู้อ่านจะช่วย ให้ผู้เขียนสามารถกำหนด เนื้อหาและกลวิธีการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

๒. การใช้หลักจิตวิทยา ผู้เขียนจะต้องอาศัยหลักจิตวิทยาในการเขียน โน้มน้าวใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้เขียนต้องทำความเข้าใจธรรมชาติ ความสนใจ และความต้องการของผู้อ่าน ว่าน่าจะเป็น ไปในทิศทางใด แล้วจึงนำมาเป็นประโยชน์ในการเขียนโน้มน้าวใจต่อไป

๓. การให้เหตุผล ผู้เขียนต้องพยายามหาเหตุผลมาสนับสนุนความคิดเห็นของตน เหตุผลที่น่ามาอ้างนั้นควรน่าเชื่อถือ มีน้ำหนักเพียงพอ และเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้อ่านเชื่อถือ และยอมรับ ตลอดจนมีปฏิกิริยาตอบสนองความต้องการของผู้เขียน

๔. การใช้ภาษา ภาษาที่ใช้ในการเขียน โนม่น้าวใจควรเป็นภาษาที่เร้าอารมณ์และความรู้สึกของผู้อ่าน ดังนั้นผู้เขียนจึงต้องมีศิลปะในการใช้ภาษา คือ รู้จักเลือกสรรถ้อยคำที่สื่อความหมายได้ชัดเจน ก่อให้เกิดภาพ และกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกของผู้อ่าน

การโน้มน้าวใจ

การใช้ความพยายามที่จะเปลี่ยนความเชื่อทัศนคติ ค่านิยม การกระทำของบุคคลอื่น ด้วยวิธีที่เหมาะสม ให้มีผลกระทบใจบุคคลนั้นจนเกิดการยอมรับ และยอมเปลี่ยนตามที่ผู้โน้มน้าวต้องการ

ประเภทของสาร

1. สารให้ความรู้ มุ่งให้ความรู้
2. สารโน้มน้าวใจ มุ่งให้ผู้รับสารรู้สึกคล้อยตาม
3. สารจรรโลงใจ มุ่งให้ผู้รับสาร รู้สึกผ่อนคลายความตึงเครียด เกิดจินตนาการ มองเห็นภาพ เกิดความซาบซึ้ง ได้รับความสุขใจ ยกกระดับจิตใจให้สูงขึ้น

กลวิธีการโน้มน้าวใจ

1. ความรู้สึก อารมณ์ร่วม
2. ความน่าเชื่อถือของบุคคลผู้โน้มน้าว
3. ใช้กระบวนการของเหตุผล
4. ชี้ให้เห็นทั้งด้านดีและด้านเสีย
5. ให้ความหวังแก่ผู้รับสาร
6. เเราอารมณ์อย่างแรงกล้า

