

การพูดจูงใจ*

การพูดจูงใจเป็นหัวใจสำคัญในการฝึกการพูด เพื่อชักจูงใจให้คนคล้อยตามหรือปฏิบัติตามได้ การพูดให้คนคล้อยตามได้ต้องมีเทคนิคการพูดชักจูงใจที่ดี

การพูดจูงใจเป็นการชี้ให้เห็นว่าการพูดมีอิทธิพลต่อสังคม ต่อผู้ฟังมากเพียงใด หลักพื้นฐานของการพูดที่สามารถโน้มน้าวจิตใจผู้ฟังได้นั้น ขึ้นอยู่กับหลักที่ว่าคนทุกวันนี้ยังมีความเจริญก้าวหน้า มีความคิด มีการศึกษามากขึ้น ก็ยังมีความเป็นตัวของตัวเองเพิ่มมากขึ้น คนที่มีความเป็นตัวของตัวเองเพิ่มมากขึ้นนั้น โอกาสที่จะยอมใครกันได้ง่าย ๆ เหมือนคนสมัยก่อน ๆ นั้นเป็นไปได้ยากขึ้นทุกวัน คนสมัยก่อนยังไม่มีความเจริญก้าวหน้าทางวิชาการ ไม่มีการศึกษากียอมจำนนต่อคนที่มีกำลัง มีทรัพย์สินเงินทองเหนือกว่า ใครมีกำลังหรือมีเงินมากก็เป็นผู้นำหรือผู้ปกครอง

ปัจจุบันเมื่อโลกเจริญขึ้น คนยอมกันได้ด้วยเหตุผล ความจำนนที่ถูกบังคับด้วยอาวุธด้วยกำลังเป็นความจำนนชั่วคราว การเอาชนะคนในยุคใหม่มีวิธีเดียวคือการจูงใจโดยใช้การพูดเป็นอาวุธที่สำคัญ เพราะฉะนั้น การพูดจูงใจมีเป้าหมายเพื่อให้ผู้ฟังเกิดการคล้อยตาม เห็นตาม และปฏิบัติตาม คือวัตถุประสงค์สูงสุดของการจูงใจ การพูดจูงใจสามารถนำไปใช้ประโยชน์ทุกวงการรอบด้าน เช่น ทางด้านการค้า ศาสนา การเมือง ฯลฯ ล้วนใช้การพูดจูงใจทั้งสิ้น

การพูดจูงใจ มีหลักดังนี้

1. ผู้พูดต้องมีข้อมูลดิบที่เพียงพอ ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องสำคัญ ข้อมูลดิบ ได้แก่ เหตุการณ์ต่าง ๆ องค์ประกอบต่าง ๆ เช่น ตัวเลข สถิติ ซึ่งเป็นพื้นฐานที่นำมาเสนอให้ท่านผู้ฟังทั้งหลายก่อนการพูดจูงใจต้องอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลดิบที่ว่านี้ เช่น ถ้าจะพูดจูงใจให้ผู้ฟังมารับประทานอาหารมังสวิรัต เลิกรับประทานเนื้อสัตว์ ท่านต้องเอาข้อมูลพื้นฐานที่ว่าร่างกายมนุษย์ต้องการธาตุอาหารอะไรบ้าง คือ ต้องการโปรตีน คาร์โบไฮเดรต ไขมันอย่างละเท่าใด ท่านต้องแจกแจงก่อน

*วีระ มุสิกพงศ์ สรุปคำบรรยายในการอบรมศิลปะการพูดต่อที่ชุมนุมชน หลักสูตร “ผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 8” สมาคมฝึกการพูดแห่งประเทศไทย วันที่ 16 ตุลาคม 2527

และต้องบอกว่าธาตุอาหารเหล่านั้นอยู่ในพืชหรือสัตว์ชนิดใด เมื่อท่านให้ข้อมูลแล้ว ประชาชนเกิดความเห็นคล้อยตาม ท่านจึงจะมาสรุปตอนหลังได้ว่า ถ้าท่านรับประทานอาหารมังสวิรัตแล้ว ท่านจะขาดธาตุอาหารหรือไม่ ก็จะสรุปได้ว่าไม่จำเป็นต้องรับประทานเนื้อสัตว์ก็ทำให้เรามีร่างกายแข็งแรงได้

ดังนั้น ข้อมูลดิบเป็นต้นเหตุที่จะชักจูงคน ถ้าข้อมูลผิดพลาดจะทำให้คนไม่เชื่อถือและไม่ประสบความสำเร็จในการจูงใจ

2. **ต้องมีเหตุผล** เหตุผลเป็นข้อสรุปที่ได้มาจากข้อมูลดิบจำนวนมาก ๆ ซึ่งจะทำให้เหตุผลนั้นมีน้ำหนัก การพูดจูงใจต้องมีเหตุผลประกอบข้อมูลดิบจึงทำให้เราสรุปได้ เช่น อิตเลอร์เมื่อต้องการพูดจูงใจให้ประชาชนชาวเยอรมันทั้งหลายรวมตัวกันเพื่อประกาศสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้อาศัยเหตุผลคือข้อมูลดิบที่ว่า ในสภาพที่เยอรมันแพ้สงครามโลกครั้งที่ 1 ต้องถูกผูกมัดโดยเงื่อนไขของผู้แพ้สงคราม ต้องเสียค่าปฏิกรรมสงครามต่าง ๆ นานา เอาข้อมูลดิบที่ว่าประชาชนชาวเยอรมันต้องลำบาก ต้องเดือดร้อนมาตีแผ่ ซึ่งเป็นข้อมูลที่ซาบซึ้งใจชาวเยอรมันในฐานะผู้แพ้ ได้เห็นความลำบากของตนเอง อิตเลอร์สรุปว่า ทำอย่างไรเราจึงจะปลดแอกเหล่านั้นลงไปได้ มีอยู่ทางเดียวคือต้องสร้างตัวเองให้เข้มแข็ง ซึ่งจะทำให้คู่ต่อสู้เห็นว่าเรามีค่านำยำเกรง ทุกคนพร้อมใจกับอิตเลอร์ผลิตอาวุธสงครามเพื่อประกาศสงครามกับข้าศึก ฉะนั้นกว่าคนจะเชื่อได้ต้องอาศัยข้อมูลเหล่านี้

3. **อารมณ์** คือ ความรู้สึกในความเป็นคน คนทุกคนมีอารมณ์ มีความรู้สึก โดยปกติจะเก็บอยู่ในจิตใจ จนกว่าจะมีใครมากระทบหรือกระตุ้นออกมา เวลาพูดจูงใจต้องใส่อารมณ์ลงไปใน การพูดของตน ถ้าต้องการให้ผู้ฟังสนุกสนาน ผู้พูดต้องใส่อารมณ์ สนุกสนาน ถ้าต้องการให้ผู้ฟังเศร้า ผู้พูดต้องใส่อารมณ์เศร้า ฯลฯ ผู้พูดเป็นผู้กำหนดท่าทีของผู้ฟัง ซึ่งเป็นปฏิกริยาต่อเนื่องกันไป

อารมณ์นี้ต้องประกอบไปด้วยความจริงใจ แต่มิใช่แสดงละคร การแสดงละครต่างจากการพูดตรงที่ว่า ละครผู้แสดงรู้อารมณ์ของตนแน่ชัด มีการเตรียมล่วงหน้า มีการฝึกซ้อมมาก่อน ส่วนการพูดนั้น ผู้พูดต้องซื่อตรงต่อผู้ฟัง อารมณ์ในการพูดจึงเป็นเรื่องที่อาศัยความจริงใจและความละเอียดอ่อน ถ้าการพูดจูงใจใส่อารมณ์ที่ไม่จริงใจเข้าไปแล้วภาพสะท้อนกลับจะมาจากผู้ฟัง คือ ผู้ฟังจะมีความรู้สึกว่าได้ดูละคร การพูดจะไม่ประสบความสำเร็จ ถ้าต้องการพูดเรื่องเศร้า เราก็มไม่ต้องไปบีบน้ำตา เว้นแต่น้ำตาจะไหลจากบาดตาออกมาเอง นั่นแหละเราจึงจะเรียกน้ำตาจากผู้ฟังได้ ผู้ฟังจะมีความรู้สึกคล้อยตาม นักพูดในเมืองไทย ถ้าพูดอย่างอิตเลอร์จะประสบความสำเร็จยาก คนไทยมีอารมณ์ขัน คนไทยไม่เคร่งเครียดกับอะไรมากนัก ประสบ

การณ์ของคนไทยทั้งชาติไม่ขมขื่น เมื่อพิจารณานักพูดที่ประสบความสำเร็จในการพูด เช่น ม.ร.ว. คึกฤทธิ์ ปราโมช ท่านมีอารมณ์ขัน คุณชวน หลีกภัย มีความละเมียดละไม ลึกซึ้ง พูดด้วยความสุขุมเยือกเย็น คุณสมัคร สุทรเวช มีลีลาการพูดที่ดูเด็ดกว่าใคร แต่ทั้งหมดก็ไม่ทำให้เกิดความเคร่งเครียด เพราะคนไทยโดยทั่วไปชอบสบาย เรื่อย ๆ ไม่เคร่งเครียด เพราะฉะนั้น ท่านก็เลือกเอาว่าจะเลือกอารมณ์ชนิดไหนกับการพูดแต่ละแบบของท่าน ข้อสำคัญคือท่านต้องใช้อารมณ์อย่างจริงใจ ถ้าไม่รู้ลึกจริงใจกับการใช้อารมณ์ก็อย่าไปใช้อารมณ์นั้น

4. ต้องมีวาทศิลป์ที่ดี

เสียงกับวาทศิลป์เป็นของคู่กัน ผู้ที่จะพูดจูงใจได้ดีนั้นต้องมีเสียงที่ชัดเจนและมีวาทศิลป์ที่ดีด้วย คำว่า เสียงดี คือ ชัดเจน เสียงดัง ถูกต้อง และชัดด้วยอักขระวิธี ส่วนวาทศิลป์เกิดจากประสบการณ์ที่ซ้ำ ๆ จากการศึกษา ฝึกฝน การศึกษาอบรม การอ่านมาก ฟังมาก ซึ่งเราไม่สามารถทำได้ในระยะสั้น ๆ การฝึกฝนมากจะทำให้เรามีขีดความสามารถในการพูดสูง และต้องพยายามฝึกฝนบ่อย ๆ จะทำให้เกิดวาทศิลป์เอง ถ้าท่านยึดตำราเป็นหลัก แต่ไม่ได้ฝึกฝน จะไม่เกิดวาทศิลป์ได้เลย วาทศิลป์เกิดจากทักษะ (การฝึกฝน—ประสบการณ์) เป็นอิทธิพลที่สามารถโน้มน้าวทำให้คนคล้อยตามได้ สำหรับประเทศไทย ผู้ที่มีวาทศิลป์และสามารถใช้ได้ดีที่สุด คือ ม.ร.ว. คึกฤทธิ์ ปราโมช ท่านเป็นบุคคลที่สามารถเอาตัวรอดมาได้เป็นอย่างดีเยี่ยมทุกวันนี้เพราะวาทศิลป์ มีหลายครั้งที่ท่านถูกรุมให้จนมุมท่านก็หาทางออกได้เพราะวาทศิลป์ และทำให้คนคล้อยตามได้

คนที่มีวาทศิลป์ได้ดีนั้น ต้องมีทักษะจึงจะใช้วาทศิลป์ได้ดี

5. ต้องมีบุคลิกภาพทั้งหมดของตนเองทุ่มเทในการพูด

การพูดที่แท้จริงมิใช่การส่งเสียงมาจากปากเป็นถ้อยคำแล้วจะเรียกว่าพูด แท้จริง ความหมายของการพูดคือบุคลิกภาพของคนทั้งร่างกายและจิตใจให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันออกมาเป็นการพูด จึงจะดึงดูดความเชื่อถือและความโน้มเอียงจากผู้ฟังทั้งหลายได้ หรือถ้าจะเปรียบกับสำนวนหนังสือจีนกำลังภายในที่ว่า มือกระบี่ชั้นยอดต้องฝึกให้กระบี่อยู่ทีใจและใจอยู่ที่กระบี่ หมายความว่า ต้องทุ่มเททั้งร่างกายและจิตใจอยู่ที่กระบี่จึงจะเป็นจ้าวยุทธจักร

การพูดก็เช่นเดียวกัน ถ้าต้องการพูดให้ประสบความสำเร็จ ต้องการโน้มน้าวจิตใจผู้ฟังนั้น ท่านอย่าคิดว่าเราจะใช้ข้อเท็จจริง เหตุผล อารมณ์ที่มีอยู่ และวาทศิลป์ที่ดียังไม่พอ ท่านต้องใช้บุคลิกภาพทั้งหมด คือ ขายตัวขายชีวิตให้ผู้ฟัง ท่านจึงจะถึงจุดสุดยอดของการพูด ท่านลองสำรวจบุคลิกภาพของท่านดู และพยายามใช้บุคลิกภาพทั้งหมดจึงจะสำเร็จ

สรุป

ความจริงใจเป็นหลักสูงสุดในการพูดจูงใจ อาจกล่าวได้ว่า การพูดจูงใจคือการพูดจริงใจ หรือการพูดจริงใจคือการพูดจูงใจ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด อย่าคิดว่ามีความรู้แล้วจะพูดบิดเบือนความจริงได้ ตัวอย่างเช่น พ่อค้าเงินมีอาชีพขายหอก ตีเหล็กเป็นหอกสำหรับให้คนต่อสู้กัน เขาอาศัยการพูดที่ดีขายหอกว่า “หอกของเขาดี มีความเหนียว แหลคมคม ไม่ว่าจะเอาอะไรมาขว้างก็สู้หอกไม่ได้” จนคนคล้อยตาม ซื้อหอกจนหมดร้าน เพราะเขาพูดเก่ง บรรยายเก่ง โน้มน้าวจิตใจเก่งจนคนเชื่อถือ แต่ในขณะที่เดียวกัน ร้านขายโล่ ผลิตโล่แล้วขายไม่ออก ได้ยินกิตติศัพท์คนขายหอกดี มาขอความช่วยเหลือจากร้านขายหอก คนขายหอกเห็นทางร่ำรวยก็ช่วยโฆษณาขายโล่ให้ว่า “ไม่ว่าหอกจะคมแค่ไหน ก็แทงผ่านทะลุโล่ไม่ได้ ถ้าแทงผ่านทะลุโล่ได้ จะแถมให้อีก 3 อัน” ในที่สุดก็ขายโล่หมด แต่ไม่มีความจริงใจ เพราะฉะนั้น อย่าทะนงว่าท่านพูดเก่ง พูดดี ถ้าท่านไม่มีจุดยืน ท่านไม่สามารถอยู่ในวงการนี้ได้ยาวนาน เพราะประชาชนทุกวันนี้มิใช่จะหลอกลวงกันได้ง่าย ๆ ท่านจึงควรมีความจริงใจ และมีจุดยืนที่มั่นคง แล้วท่านจะประสบความสำเร็จในการพูดจูงใจ เพราะการพูดจริงใจคือการพูดจูงใจนั่นเอง