

หลักการโต้วาที*

การโต้วาที คือ การพูดที่มีฝ่ายเสนอความคิดเห็นอย่างหนึ่ง และมีอีกฝ่ายหนึ่งกล่าวค้านความคิดเห็นนั้นโดยใช้วาทศิลป์ เหตุผล และข้อเท็จจริงเข้าหักล้างกันอย่างมีระเบียบ

บุคคลในขณะโต้วาทีประกอบด้วย

1. ประธาน ในการโต้วาที ประธานเป็นผู้กล่าวนำและชี้แจงญัตติที่จะโต้กัน ประธานเป็นผู้แนะนำผู้โต้ทั้งสองฝ่ายว่าเป็นใคร มีความสามารถอย่างไรเกี่ยวกับญัตตินั้น
2. หัวหน้าฝ่ายเสนอ เป็นผู้พูดขึ้นก่อน เพราะญัตตินั้นผู้เสนอเป็นผู้ออกความเห็น แต่ในการสรุป หัวหน้าฝ่ายเสนอต้องสรุปทีหลัง
3. หัวหน้าฝ่ายค้าน หัวหน้าฝ่ายค้านเป็นผู้พูดต่อจากหัวหน้าฝ่ายเสนอโดยใช้เวลาเท่ากัน แต่ในการสรุป หัวหน้าฝ่ายค้านต้องสรุปก่อน
4. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ โดยทั่วไปนิยมให้มีจำนวน 3 คน หรืออย่างมาก 4 ถ้ามากกว่านั้นจะทำให้ยืดเยื้อ ผู้ฟังอาจเบื่อ
5. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน มีจำนวนเท่ากับผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ และต้องใช้เวลาพูดเท่ากันด้วย

ญัตติในการโต้วาที

ญัตติในการโต้วาที ควรเป็นญัตติที่มีหลักเกณฑ์ สรุปแล้วเป็นประโยชน์ และควรเป็นเรื่องตามแนวต่อไปนี้

1. ควรเป็นญัตติเสริมสร้างสติปัญญาผู้ฟังบ้าง เช่น “การพูดง่ายกว่าการเขียน”

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

2. ควรเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับนโยบาย เช่น “ไทยควรปกครองด้วยระบบสังคมนิยม”
3. ควรเป็นเรื่องเกี่ยวกับคุณค่า เช่น “การศึกษาศิลปศาสตร์ ทำให้พื้นฐานการศึกษา นิติศาสตร์ดีขึ้น”
4. ควรจะเกี่ยวกับหลักวิชาการต่าง ๆ เช่น การต่างประเทศ สังคม เศรษฐกิจ การปกครอง
5. ควรเป็นเรื่องเกี่ยวกับข้อเท็จจริง เช่น “คนไทยไม่พร้อมที่จะปกครองด้วยระบบประชาธิปไตย”
6. ควรเป็นญาติที่ตั่งขึ้นแล้วไม่เป็นภัยต่อสังคม เช่น “สร้างโรงแรมดีกว่าสร้างวัด”

ลักษณะของผู้ได้วาที

1. ต้องมีความรู้ในญาติติ ผู้ได้วาทีควรเป็นผู้ทรงความรู้ อย่างน้อยที่สุดต้องรู้และเข้าใจในญาติติ
2. มีวาทศิลป์ในการโต้ มีศิลปะในการพูดที่จะโน้มน้าวใจผู้ฟังให้คล้อยตาม มีไหวพริบและปฏิภาณ ฟังระลึกละเอียดว่า เหตุผลและข้อเท็จจริงที่ขาดวาทศิลป์นั้นเป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้ผู้ฟังหลับใต้อย่างวิเศษ
3. มีมารยาทในการพูดดี ไม่ใช่อารมณ์โกรธ เกรงเครียด และวาทะถ้อยคำรุนแรง เพราะจะทำให้ผู้ฟังรู้สึกอึดอัดมากกว่าการโต้วาที ไม่ควรพูดคั้นเอาเรื่องส่วนตัวของฝ่ายตรงกันข้ามมาประจาน
4. ต้องพูดด้วยความรับผิดชอบทั้งในด้านศีลธรรม วัฒนธรรม การใช้ภาษา และประโยชน์ของผู้ฟัง ไม่ควรมุ่งเอาชนะจนลืมสิ่งเหล่านี้

หลักการเสนอ

หัวหน้าฝ่ายเสนอจะต้อง

1. นิยามญาติตินั้นก่อน
2. ตั่งประเด็นที่จะพูด
3. อภิปราย ยกเหตุผลประกอบ และหาข้ออ้างอิงพิสูจน์ประเด็นที่ตั่งไว้
4. สรุป

หลักการค้าน

หัวหน้าฝ่ายค้านสามารถค้านได้ตั้งแต่การนิยามญัตติ การตั้งประเด็นที่จะพูดตลอดทั้งเหตุผล และการยกตัวอย่าง

ฝ่ายค้านไม่เพียงแต่จะค้านข้อเสนอของฝ่ายเสนอให้ตกไปเท่านั้น แต่ยังสามารถเสนอความคิดเห็นในญัตติฝ่ายของตนขึ้นอีกด้วย