

บทที่ 4

การปรับปรุงตัวผู้พูด

โดยเหตุที่ในการพูดนั้น ผู้พูดจะต้องแสดงออกถึงบุคลิกภาพซึ่งรวมทั้งการใช้ภาษา, น้ำเสียง, การยืน, การแต่งกาย การใช้สายตา ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นเสมือนเครื่องมือสื่อความหมายไปสู่ผู้ฟัง ดังนั้นผู้พูดจะต้องรู้จักปรับปรุงให้รู้จักใช้เครื่องมือสื่อความหมายเหล่านั้นให้มีประสิทธิภาพดังจะได้กล่าวต่อไปนี้

1. การใช้ภาษา ผู้พูดจะต้องรู้จักการใช้ภาษาพูดให้ถูกต้องกับความนิยมของกลุ่มชนในสังคม นอกจากภาษาจะเป็นเครื่องมือสื่อความหมายแล้ว ยังเป็นเครื่องแสดงถึงรสนิยมที่ดีงามของผู้พูดอีกด้วย ในการเป็นผู้พูดที่ดีนั้น ไม่จำเป็นที่ผู้พูดจะต้องใช้ศัพท์แปลก ๆ หรือผูกประโยคสลับซับซ้อน แต่ผู้พูดควรใช้ถ้อยคำที่มีความหมาย ประโยคจะต้องสั้นและเข้าใจง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งนักศึกษาครูควรจะต้องรู้จักเลือกใช้คำที่กระชับรัดกุม ง่ายแก่การเข้าใจของนักเรียนมาอธิบายในชั้น ไม่ใช่เอาคำที่ยากมาอธิบายให้เด็กฟัง และควรจะใช้ภาษาให้ถูกหลักภาษาไทยด้วย ความจริงแล้วเด็กจะเรียนสิ่งต่าง ๆ ด้วยการลอกเลียนแบบ (imitate) ถ้าครูพูดในห้องเรียนด้วยภาษาที่ไม่สุภาพและหยาบแล้วเด็กก็จะจำไปใช้ อาจจะยึดข้อแนะนำต่อไปนี้เป็นหลักเกณฑ์ในการใช้ภาษา

1.1 ผู้พูดควรใช้ภาษาให้เหมาะแก่บุคคล สถานที่ และโอกาสโดยคำนึงถึงพื้นฐานของผู้ฟัง ยกตัวอย่าง เช่น เมื่อครูเล่าเรื่องบางแสนให้เด็กนักเรียนฟัง ครูจะต้องใช้ภาษาอีกแบบหนึ่ง ที่ต่างจากภาษาที่ครูใช้เล่าเรื่องเดียวกันนี้ให้เพื่อนฟัง และเมื่อพูดกับพระหรือพระบรมวงศานุวงศ์ ก็จะใช้ภาษาต่างกันไป โดยใช้ภาษาที่ใช้พูดกับพระหรือราชาศัพท์

1.2 ภาษาที่ใช้ นั้น ควรจะเป็นภาษาพูดที่สุภาพ ที่นิยมใช้ในการสนทนา (Conversational Style) ที่สุภาพ มิใช่ภาษาเขียน หรือภาษาราชการ เหตุที่ต้องใช้ภาษาที่มีลักษณะทางที่ลีลาของการพูดหรือการสนทนา ก็เพราะว่า ในการพูดนั้น ผู้พูดจะต้องแสดงความคิดให้พรึ่้งพรู่ออกมาอย่างรวดเร็ว เพื่อจะได้ไม่เป็นที่รำคาญแก่ผู้ฟัง เพราะธรรมชาติของการพูดนั้น เมื่อพูดแล้วก็สิ้นสุดกันไป ไม่อาจจะเรียกให้กลับคืนมาได้ ดังนั้นวิธีการอื่นใดในการพูดจึงไม่ดีไปกว่า วิธีการสนทนา ซึ่งเป็นวิธีที่สะดวกและง่ายแก่การเข้าใจ

1.3 ในการใช้ภาษาพูดนั้น ควรจะใช้คำง่าย ๆ ประโยคเรียบและสั้น โดยทั่วไปแล้วสั้นกว่าประโยคในภาษาเขียน ในแต่ละประโยคไม่ควรจะมีคำสันธานเชื่อมประโยคมากกว่า 1 คำ (เช่นคำว่า ซึ่ง, เพราะฉะนั้น ฯลฯ)

1.4 ผู้พูดควรจะใช้บุรุษสรรพนามให้บ่อยครั้งกว่าการใช้ภาษาเขียนธรรมดา เพราะบุรุษสรรพนามนั้น จะช่วยให้ผู้พูดกับผู้ฟังได้มีโอกาสติดต่อสื่อสารกันได้อย่างใกล้ชิด และตรงไปตรงมา เป็นกันเองได้มากที่สุด

1.5 อย่าใช้ถ้อยคำ วลี (เช่น นอกจากนั้น, แล้วก็, จะเห็นได้ว่า ฯลฯ) หรือข้อความเดียวกันบ่อย ๆ ซ้ำ ๆ ซาก ๆ เพราะจะทำให้ผู้ฟังเกิดความเบื่อหน่ายและไม่สนใจฟัง

1.6 ควรใช้คำพูดที่ก่อให้เกิดอารมณ์ หรือเห็นภาพพจน์ คำพูดเช่นนี้ จะทำให้ผู้ฟังเข้าใจง่าย ไม่ต้องเสียเวลาคิด เช่น

“เมืองไทยเรานี้ อุดมสมบูรณ์ดี ในน้ำมีปลาในนามีข้าว”

“ในสระแห่งหนึ่ง มีผู้จะกว้างใหญ่antik เวลาลมพัด น้ำในสระเป็นละลอกคลื่นน้อย ๆ”

“น้ำใสไหลเย็นเห็นตัวปลา”

“การพูดที่ดี ย่อมก่อให้เกิดความสามัคคี การพูดที่ไม่ดีย่อมก่อให้เกิดความขุ่นเคืองแตกแยกความสามัคคี”

“ตัวสั้นจันทกตกประหม่า”

“บรรยากาศในคืนนั้นเงียบสงัด”

2. น้ำเสียง น้ำเสียงในการพูดมีส่วนสำคัญอย่างมาก ในการส่งความหมายจากผู้พูดไปยังผู้ฟัง น้ำเสียงที่พูดนั้นอาจจะแสดงให้เห็นถึงความสุขภาพ หรือความไม่สุขภาพในตัวผู้พูดได้เป็นอย่างดี และเสียงของคนเราย่อมเปลี่ยนแปลงได้ นั้นหมายความว่า เราอาจจะปรับปรุงเสียงให้ดีขึ้นได้ถ้าเสียงไม่ดี การสื่อความหมายก็ขาดประสิทธิภาพไป ถ้าเสียงดีก็จะทำให้การสื่อความหมายได้ผล เสียงที่ดีควรมีลักษณะดังนี้

2.1 เสียงที่พูดควรมีความดังพอสมควร ความเร็ว, กำลังและทางเสียงจะต้องมีความสมดุลย์กัน คือไม่เร็ว, รัว หรือช้าเกินไป ไม่ดังหรือเบาเกินไป ไม่ลากทางเสียงให้ยาวจนเกินไป หรือห้วนจนเกินไป เสียงนั้นจะต้องมีความชัดเจนพอเหมาะ เวลาออกเสียงถ้อยคำ จะต้องให้ถูกต้องตามความนิยมของสังคม

2.2 เสียงที่พูด ต้องเป็นเสียงที่แจ่มใส นุ่มนวลชวนฟัง ทำให้ผู้ฟังรู้สึกนิยมชมชอบ และนับถือในตัวผู้พูด โดยปกติแล้วน้ำเสียงของผู้พูดสามารถที่จะบอกถึงอารมณ์และความรู้สึกของผู้พูดได้ดี ถ้าหากผู้พูดรู้สึกยินดีที่จะพูด เสียงที่พูดนั้นจะสะท้อนทัศนคติและความรู้สึกออกมาให้เห็นเสมอ ดังนั้นในขณะที่พูด ผู้พูดควรแสดงถึงความเคารพที่ผู้พูดมีต่อผู้ฟังโดยทางเสียงด้วย

เสน่ห์ของน้ำเสียงควรอยู่ที่การเพิ่มคำว่า “ค่ะ” “นะคะ” “ครับ” “นะครับ” ที่ท้ายประโยคด้วย

2.3 เสียงที่พูดนั้น จะต้องให้เข้ากับกาละ และเทศะ นั่นก็คือ ต้องปรับให้เหมาะสมกับโอกาส ปริมาณ สถานที่ และองค์ประกอบของผู้ฟัง ต้องปรับให้เหมาะสมทั้งกับอารมณ์ของผู้ฟัง และกับความมุ่งหมายของผู้พูดเองด้วย ถ้าหากในสถานที่นั้น ๆ เป็นสถานที่เงียบสงบ ผู้พูดควรลดระดับเสียงให้เบาลง ถ้าสถานที่นั้นมีเสียงรบกวนอยู่ภายนอกผู้พูดต้องพูดดังขึ้นกว่าเดิม นอกจากนี้ผู้พูดควรคำนึงถึงความยาก-ง่าย ของเรื่องที่จะพูดอีกด้วย ถ้าหากว่าเรื่องที่พูดนั้นเป็นหลักการทางวิชาการหรือวิทยาศาสตร์ ผู้พูดจะต้องพูดให้ช้าลง ถ้าเรื่องที่พูดเป็นเรื่องสนุก เบาสมอง และเข้าใจง่าย ผู้พูดควรพูดให้เร็วขึ้น ถ้าเป็นเรื่องเศร้า ควรพูดเสียงเศร้า ถ้าเป็นเรื่องตื่นเต้น ควรพูดให้เสียงดังและตื่นเต้นด้วย ตามปกติแล้ว อัตราการพูดที่เหมาะสม คือการพูดในอัตรา 120-180 คำต่อนาที

2.4 เสียงพูดที่ดีจะต้องไม่เป็นเสียงเดียวเนือย ๆ (monotonous sound) ตลอดไปการพูดย่อมมีสูงต่ำ เน้นหนัก เบา อย่างที่เราพูดคุยสนทนากันอย่างมีชีวิตชีวา ผู้ที่มีเสียงสูงเกินไป ควรจะลดเสียงให้ต่ำลง เพราะเสียงสูงหรือพูดเร็วเกินไปจะทำให้ผู้ฟังเกิดความตึงเครียดและเหนื่อยส่วนผู้ที่มีเสียงต่ำมากหรือพูดช้ามาก ก็ควรจะพูดให้มีเสียงสูงขึ้น เพราะเสียงที่ต่ำมากหรือพูดช้ามากมักจะเป็นบ่อเกิดแห่งความเบื่อหน่ายและง่วง ส่วนผู้ที่มีเสียงขึ้นจมูกเช่นตัว/ห/นั้น ควรจะแก้ไขปรับปรุงเสียงด้วยการเอาแปรงสีฟันกดโคนลิ้นประมาณ 3-5 ครั้ง (ทุก ๆ เช้า) แล้วออกเสียงคำที่มีเสียงขึ้นจมูก (เช่น เหงื่อไหล, โหยหิว, ทางเหนือ)

2.5 ต้องออกเสียงให้ถูกต้องชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพูดข้อความหรือคำที่มีอักษรควบกล้ำ เช่น /ร/, /ล/, /กว/, /ทร/, /คว/, /ขว/ และระวังอย่าพูดให้เสียง /ห/ ขึ้นจมูก วิธีแก้การพูดติดอ่าง ทำได้ดังนี้

1. พยายามพูด ให้หนักแน่นเป็นจังหวะสม่ำเสมอ
2. พยายามบังคับตัวเอง และตั้งใจที่จะแก้การติดอ่างอย่างจริงจัง เวลาพูดกับใคร ก็ตั้งใจพูดให้ดี เมื่อตั้งใจแล้วก็พูดไหลออกทันที

วิธีแก้การพูดเสียง /คว/ ไม่ชัด

ผู้ที่ออกเสียง /คว/ เป็นเสียง /ฟ/ เช่น “ความดี” พูดเป็น “ฟามดี” แก้ไขได้ด้วยการหากลุ่มคำที่มีตัว /คว/ ไว้ประมาณ 20-30 คำแล้วอ้าปากกว้าง ๆ พูดคำเหล่านั้นให้ชัดเจน ครั้งแรกออกเสียงช้า ๆ ต่อไปเร็วขึ้น ๆ (วันละประมาณ 20 เที้ยว) เมื่อดีขึ้นแล้วก็อ่านออกเสียงดัง ๆ จากบทความ หรือนวนิยาย หรือเรื่องอะไรก็ได้ ในขบวนการฝึกทั้งหมดนี้ ควรจะมีเพื่อน หรือบุคคลใกล้ชิดคอยฟัง และแก้ไขให้ด้วย

การแก้ไขเหล่านี้จะไม่เป็นผลถ้าผู้ฝึกขาดความอดทน และความพยายาม

2.6 ไม่ควรพูดตัดต้นจนความหมายเปลี่ยนไป หรือจนไม่ทราบที่มาของคำ เช่น

กิโลกรัม	เป็น	โล
เอาใบพญานาคให้ปูนอนได้	”	ใบพญานอนได้
สับปะรด	”	สับ-รด เป็นต้น

2.7 อย่าพูดเสียงรวเร็ว เพราะจะทำให้ฟังไม่เพราะ เช่น

มหาวิทยาลัย	เป็น	มหาทาลัย หรือหมาวิทยาลัย หรือ มหาลัย
ดิฉัน	”	เดียน
แมลง	”	แมง
รามคำแหง	”	รามกำแหง, รามกำแหง
สุนทรภรณ์	”	สุนทภรณ์
ผม	”	พึม
คะ	”	ฮะ
คือว่า	”	แบบว่า-แบบว่า
อย่างนี้ละ	”	อย่างเนี่ยะ
นะคะ	”	นะฮะ
เหมือน	”	เหมียน

2.8 ผู้พูดควรพูดให้ถูกต้องตามสำนวนที่แสดงว่าผู้พูดมีการศึกษาพอสมควรเช่น

“เมื่อเข้าไปในวัดก็จะเห็นพระพุทธรูปตั้งอยู่เรียงราย...”	เป็น	ประดิษฐานอยู่เรียงราย
“สุนัขของดิฉันจะมา คลอเคลีย ตลอดเวลา...”	เป็น	เคล้าเคลีย ตลอดเวลา
“เอาพริกไปเผาจน ไหม้ดำ”	เป็น	จนเกรียม
“กระดิ่งจะโยกไปมาฟังดูไพเราะจับใจ”	เป็น	จะสั่น
“ตอนเย็นผมก็จะเอาน้ำรดผักที่ปลูกไว้”	เป็น	รดผัก
“เมื่อเข้าไปในร้านขายของ ดิฉันก็เดินดู ของอะไร ๆ อย่างใจแหละ”	เป็น	ดิฉันก็เดินดู สินค้าคะ
“เมื่อเกรียมดีแล้ว ก็พลิกไขไปมาสองสามที”	เป็น	แล้วก็ กลับไขไปมาสองสาม ครั้ง
“บิดา ของดิฉัน...”	เป็น	คุณพ่อ
“เพื่อนผมก็ ช่างฝอยเป็นบ้า”	เป็น	ช่างพูดเหลือเกิน

“กำลังพูดกันดี ๆ เพื่อนผมก็ เสื่อ-ก้อ ขึ้นมา...”

เป็น เพื่อนผมก็ สอด (หรือขัด)

“ไม่ได้พาหนังสือมา”

เป็น นำ หรือเอา

“ตอนนั้นวอริเป็นที่สุด เคยคิดว่าต้องคิสตั๊กก่อนหน่อย”

เป็น...ห้วง...พูด กันหน่อย

“แบบว่า ไม่รู้จะพูดอะไร แบบนั้นนะ”

เป็น คือว่าไม่ทราบว่าจะพูด
อะไรคะ”

“ผมซื้อไอ้ต่างมา ทกสสิ่ง เลี้ยงได้สองวันมันก็ ม่องท่อง”

เป็นบาทห้าสิบสตางค์...ตาย

ฯลฯ

ในการที่เราจะมีเสียงพูดที่มีประสิทธิภาพนั้น เราควรจะต้องรู้จักการควบคุมการผ่อนคลายหายใจ ในขณะที่พูด กล่าวคือ ต้องหายใจเข้าสู่ศูนย์กลางของลำตัว หรือหายใจโดยการใช้อวัยวะ (Diaphragm) ส่วนการหายใจเข้านั้นจะต้องกระทำให้เสร็จเร็วที่สุดและเงียบที่สุดนอกจากนี้ก็ควรฝึกหายใจออกให้หยุดและขาดตอนลงได้อย่างฉับพลัน ฝึกเปล่งเสียงให้ชัด และฝึกพูดให้มีชีวิตชีวา

3. การใช้สายตา (Eye-contact)

สายตาเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพของผู้พูด เมื่อผู้พูดได้มีโอกาสสบตาผู้ฟังแล้ว จะทำให้การสื่อความหมายเป็นไปได้โดยสะดวก และบังเกิดความเข้าใจกันได้รวดเร็วขึ้น เพราะว่าสายตานั้นสามารถสร้างความสัมพันธ์ และถ่ายทอดความรู้สึกของผู้พูดไปสู่ผู้ฟังได้ วิธีใช้สายตาที่ดีนั้น ก็คือค่อย ๆ กวาดสายตาไปยังผู้ฟัง (จากซ้ายไปขวา) พยายามมองผู้ฟังให้ทั่วถึงกัน และถ้าสบตาผู้ฟังก็ให้แสดงความจริงใจออกมาทางสายตานั้น ๆ ด้วย ผู้พูดต้องพยายามมองผู้ฟังอยู่ตลอดเวลา เพราะเป็นการแสดงว่าเราสนใจผู้ฟัง ผู้พูดจะต้องไม่ใช่สายตาตามองดูพื้น, เพดาน, ประตู, มองข้ามหัวผู้ฟังไปยังฝาห้อง หรือมองออกนอกห้องไป ควรจำไว้ว่าเมื่อตามองปากก็พูด

เมื่อผู้พูดจะต้องดูโน้ตหรือกระดาษที่จดหัวข้อเรื่องและมองผู้ฟังด้วย จึงค่อนข้างจะยากและไม่เป็นธรรมชาติ วิธีที่ดีคือผู้พูดจะต้องฝึกซ้อมพูดมาให้มากพอสมควร และพยายามหลีกเลี่ยงการอ่านต้นฉบับ แต่ให้พยายามพูดอย่างเป็นธรรมชาติ

ส่วนการมองผู้ฟังนั้นก็ควรเลือกมองจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่งในการมองผู้ฟัง ต้องหยุดมองให้นานพอควรเพื่อหลีกเลี่ยงการทำตาเลิกลัก หรือการหันหน้าไปมา

4. การเดิน (Walking or movement)

การเดินเป็นสิ่งแรกที่สะดุดตาหรือเป็นจุดสนใจของผู้ฟัง และนับเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพด้วย วิธีเดินที่ดีซึ่งนับจากที่นั่งของผู้พูดนั้น ควรจะก้าวเดินด้วยฝีเท้าพอเหมาะ ไม่ช้าหรือเร็วเกินไป ในขณะที่เดินก็จะต้องทรงตัวให้สง่างาม ไม่เดินหลังโกงหรือยืดหน้าอก

หรือกระมัดกระเมียนอวย ระวังอย่าให้หัวไหล่ตึงและทื่อ ขณะที่เดินต้องให้แขนแกว่งตามสบาย แต่ต้องระวังไม่ให้แกว่งมากเกินไปหรือไม่แกว่งเลย ในขณะที่เดินศีรษะจะต้องตั้งตรง ระวังอย่าเดินแอ่นหน้าอกเกินไป อย่าเดินขยับปลายเท้าอย่างกลัว ๆ ถึงแม้ว่าใจจริงจะกลัวการมองของผู้ฟังก็ตามพยายามเดินอย่างมั่นใจและเป็นปกติ

เมื่อเดินถึงที่ยืนพูด (stand) อย่าเริ่มพูดทันทีใช้เวลาของผู้ฟังและคิดถึงเรื่องที่จะเตรียมมาพูดสักครู่ แล้วจึงเริ่มพูด และเมื่อพูดเสร็จก็อย่ารีบร้อนเดินลงจากเวที แต่ทั้งระยะคำสุดท้ายที่พูดซ้ำอีกรอบใจ แล้วจึงเดินลงจากเวทีด้วยท่วงท่าที่สง่าและเป็นธรรมชาติ การลงเวทีอย่างรีบร้อน และถอนใจอย่างโล่งอกที่พูดจบจนได้นั้นเป็นท่าที่ตลกมากกว่าท่าที่ประทับใจผู้ฟัง

5. การทรงตัว หรือการยืน (Posture)

การทรงตัวหรือการยืนก็เป็นอีกส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพของผู้พูด การทรงตัวในขณะที่พูดนั้น จะต้องระมัดระวังไม่ให้ยืนตามสบายจนเกินไป คือต้องไม่ผ่อนคลายกล้ามเนื้อมากเกินไป และต้องไม่ยืนให้ตึงเครียดมาก เพราะความตึงเครียดของกล้ามเนื้อ จะทำให้ความสามารถในการพูดลดน้อยถอยลง ทำให้ไม่สามารถเคลื่อนไหวได้อย่างคล่องแคล่วและมีชีวิตจิตใจ ท่ายืนที่ดีที่สุดคือท่าที่เราสามารถควบคุมกล้ามเนื้อในร่างกายได้อย่างสบาย โดยมีความรู้สึกว่าจะไม่ต้องยืนมากนัก เท้าทั้งสองข้างของผู้พูดไม่ควรอยู่ชิดหรือห่างจนเกินไป ควรห่างกันพอประมาณ และไม่นำเกลียด ให้ปลายเท้าอยู่ล้ำกัน (อย่าให้ปลายเท้าอยู่ตรงในแนวเดียวกัน) ให้น้ำหนักของร่างกายตกอยู่ตอนหน้าของเท้า อย่าให้น้ำหนักตกลงตรงสันเท้าทั้งหมด ในขณะที่ยืนนั้น ต้องมีความรู้สึกว่าจะไม่เครียด และมีความเป็นตัวของตัวเอง (relax and be yourself) ควรจะระลึกไว้เสมอว่าการทรงตัวที่ดีนั้น หลังจะต้องตรงไม่โก่งงุ้ม ไหล่ต้องไม่ห่อ และจะต้องรู้จักเก็บท้องด้วย (แขม่วท้อง) คือไม่ให้หน้าท้องยื่นออกมา ท่ายืนที่ไม่ควรนำมาใช้ในการพูด คือ ท่ายืนแบบทหาร, ท่ายืนเกร็ง, ท่ายืนแล้วไหล่เอียงไปข้างหนึ่ง, ท่ายืนโคลงตัวไปมา, ท่าขาดหลวงเทศน์ (คือเวลาพูดแล้วเขย่งเท้า), ท่าที่แสดงตนเหนือผู้ฟัง (คือเอามือชี้กราด ท้าวสะเอว) ท่ายืนเหมือนดารารามพรรณตรี หรือนางแบบ ฯลฯ

6. การแสดงออกทางใบหน้า (Facial Expression)

การแสดงออกทางสีหน้าของผู้พูดนั้น เป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือที่ผู้พูดใช้สื่อความหมายกับผู้ฟัง ผู้ฟังจะอ่านความรู้สึกของผู้พูดได้จากสีหน้า ถ้าผู้พูดต้องการให้ผู้ฟังเข้าใจในเรื่องที่ตนพูดนั้นอย่างลึกซึ้ง ผู้พูดต้องใส่ความรู้สึกลงในใบหน้าเพื่อให้คล้ายตามเรื่องที่ตนพูดและอกำกับกิริยาอื่น ๆ เช่น เมื่อผู้พูดพูดถึงเรื่องที่เศร้า ก็ควรจะทำสีหน้าเศร้า และเสียงเศร้า ๆ ด้วย เมื่อพูดถึงปัญหาที่สำคัญ ๆ ก็ควรจะมีสีหน้าขมขื่น ตามปกติเมื่อพูดเกี่ยวกับเรื่องทั่ว ๆ ไปแล้ว ผู้พูดควรมีสีหน้า

ยิ้มแย้มแจ่มใส (pleasant face) เพื่อว่าบรรยากาศในสถานที่นั้นจะได้ไม่ตึงเครียด อีกทั้งผู้พูดและผู้ฟังจะได้มีความรู้สึกที่คุ้นเคยและเป็นมิตรต่อกันอีกด้วย

ผู้พูดไม่ควรยิ้มบ่อยเกินไปจนดูเหมือนว่าใบหน้านั้นขาดยิ้มไม่ได้ ปกติแล้วถ้าผู้พูดมีอารมณ์และความรู้สึกที่ดีต่อผู้ฟัง เตรียมเรื่องที่จะพูดมาอย่างดี เต็มใจและกระตือรือร้นที่จะพูดแล้ว สีหน้าของผู้พูดจะแสดงออกมาเอง

บางครั้งผู้พูดต้องการจะเน้นเรื่องที่พูดให้เด่นชัด จึงแสดงสีหน้าในรูปแบบของการแสดงละคร (acting our) เช่น ทำหน้าตกใจ หรือทำหน้าเศร้าจนน้ำตาไหล ฯลฯ ผู้พูดก็สามารถทำได้ แต่ไม่ควรแสดงเช่นนี้บ่อยนัก เพราะผู้ฟังจะสนใจการแสดงท่าทางของผู้พูดมากกว่าฟังเนื้อหาหรือเรื่องที่น่ามาพูด

อย่าลืมนว่าการแสดงออกทางใบหน้านั้นมีความหมายเท่า ๆ กับการพูด ผู้พูดจึงควรแสดงสีหน้าให้เป็นธรรมชาติ

7. การแสดงท่าทาง (Gesture)

การแสดงท่าทางประกอบการพูด เป็นสิ่งหนึ่งที่ดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง และทำให้การพูดมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ตามปกติแล้วคนเราชอบดูภาพที่เคลื่อนไหวมากกว่าภาพนิ่ง ฉะนั้นในการพูด ถ้าจำเป็นที่จะต้องแสดงท่าทางเช่นโบกไม้โบกมือ หรือท่ามือประกอบ ก็ควรจะทำให้ถูกต้อง ไม่ขัดตาผู้ฟัง ควรจะระลึกไว้เสมอว่า ผู้พูดควรจะแสดงท่าทางประกอบการพูดต่อเมื่อต้องการอธิบาย หรือเน้นข้อความที่พูด การแสดงท่าทาง จะต้องมีความหมายสอดคล้องกับความรูสึกนึกคิด จะต้องเหมาะกับโอกาสและเรื่องที่จะพูด จะต้องเรียบร้อย สุภาพ ไม่ซ้ำซาก และมีชีวิตจิตใจ

7.1 การแสดงท่าทางด้วยมือและแขน (gesture of the hands and arms) การแสดงท่าทางด้วยมือและแขนซึ่งเป็นที่นิยมกันนั้นมีอยู่ 2 แบบ คือ แบบ Descriptive gesture และแบบ conventional gesture

7.1.1 Descriptive gesture หมายถึงการใช้มือและแขนแสดงท่าทางตามแบบฉบับของผู้พูดแต่ละคน เช่นพูดถึงขนาด, รูปร่าง, การแสดงท่าทางวิงคัตหน้า เราจะสังเกตการแสดงท่าทางแบบนี้ได้จากผู้พูดอื่น ๆ เช่นพูดว่า “ของนี้คุณภาพดีที่สุดในสังคมไทยส่วนใหญ่จะซุนนี่ไว้กันไป” นอกจากนี้ผู้พูดเองอาจคิดท่าทางเองก็ได้โดยมุ่งที่สื่อความหมายได้ และเป็นท่าที่สื่อถึงรสนิยมที่ดีของผู้พูด

7.1.2 Conventional gesture หมายถึงการใช้มือและแขนแสดงท่าทางพื้นฐานบ่อย ๆ จนเมื่อผู้ฟังมองดูก็รู้ความหมายทันที ท่าทางที่แสดงนี้เป็นท่าทางที่คนใช้กันบ่อยและคุ้นเคยจน

กลายเป็นสัญลักษณ์ทางสากล conventional gesture มีท่าพื้นฐาน 6 ท่าคือ

7.1.2.1 การชี้ (pointing) เมื่อผู้พูดต้องการแสดงทิศทาง หรือตำแหน่ง หรือต้องการให้ผู้ฟังสนใจข้อความที่กำลังพูดอยู่ ผู้พูดจะใช้นิ้วชี้ขวา หรือซ้ายชี้ เช่นการชี้แผนที่ หรือในขณะที่พูดว่า “จะเห็นว่าปัญหาเศรษฐกิจเป็นปัญหาที่สำคัญมาก” ผู้พูดจะชี้นิ้วไปข้างหน้า เมื่อเป็นการกล่าวหาหรือทำทนาย ก็จะชี้นิ้วไปที่ผู้ฟังคนใดคนหนึ่ง

7.1.2.2 การให้หรือรับ (giving or receiving) ผู้พูดจะใช้ท่าหงายฝ่ามือ (เช่นการหงายฝ่ามือเพื่อรับกระดาษ หรือแจกกระดาษ) เมื่อเสนอข้อคิดเห็นใหม่แก่ผู้ฟัง หรือขอให้ผู้ฟังสนับสนุนข้อคิดเห็นที่ผู้พูดกำลังจะเสนอ ท่าหงายฝ่ามือมีความหมายว่า “นี่คือข้อมูลที่ผมรู้มา” หรือ “ท่านผู้ฟังควรให้ความสนใจในเรื่องนี้” หรือ “ผมขอให้ท่านผู้ฟังช่วยพิจารณาเรื่องนี้” ฯลฯ ท่าหงายฝ่ามือนี้เป็นท่าที่ใช้กันบ่อยที่สุดเพราะใช้ได้หลาย ๆ กรณี

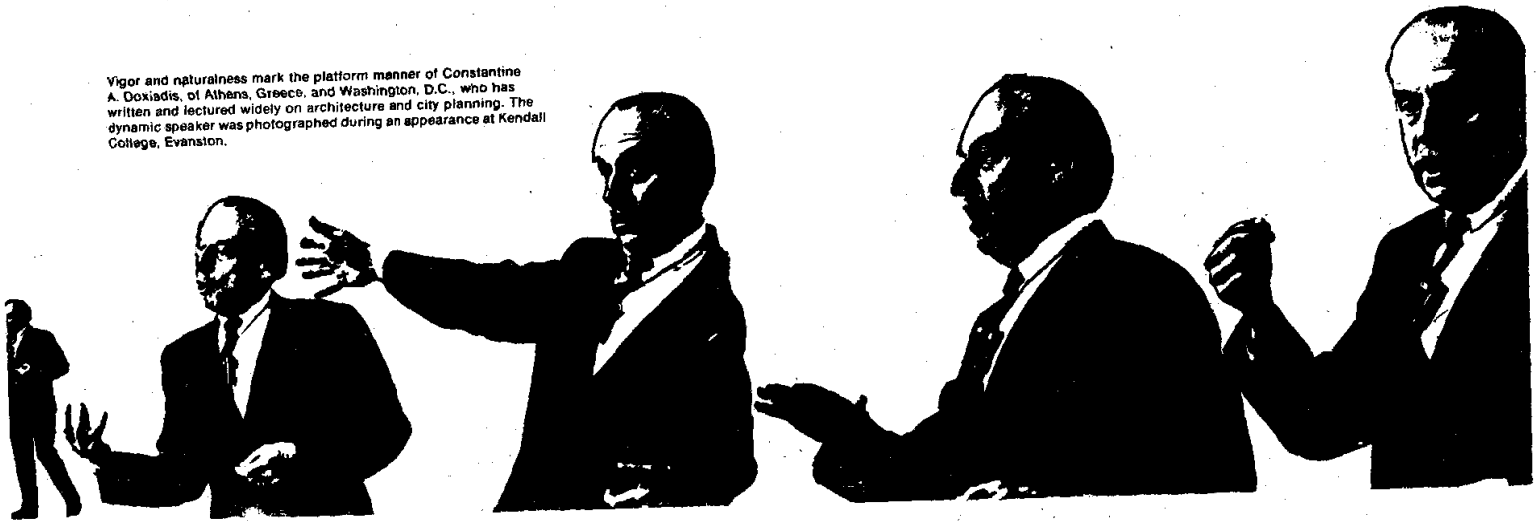
7.1.2.3 การกั้ดค้าน (Rejecting) ผู้พูดจะใช้ท่าคว่ำฝ่ามือแล้วกวาดจากข้างหน้าไปข้าง ๆ ตัว (คล้าย ๆ กับท่าที่เราบิดหรือผลักลูกหมากที่ตะกุกตัวเราออกไปข้าง ๆ) เมื่อพูดถึงเรื่องที่ตนไม่เห็นด้วย หรือเมื่อต้องการกั้ดค้านความคิดเห็นนั้น ๆ ผู้พูดจะใช้ท่าคว่ำฝ่ามือแล้วกวาดจากข้างหน้าไปข้าง ๆ ตัวพร้อมกับพูดประโยคว่า “ข้อเสนอนี้ไม่มีความหมาย” หรือ “ทำอย่างที่คุณเสนอไม่ได้” หรือ “เราไม่ควรคิดเรื่องนี้”

7.1.2.4 การชูกำปั้น (clenching the fist) การชูกำปั้นจะสื่อความหมายถึงอารมณ์ที่รุนแรงโกรธ หรือการตัดสินใจแน่วแน่ ผู้พูดมักจะชูกำปั้นเพื่อเน้นประโยค “เราต้องสู้จนถึงที่สุด!” หรือ “เขาเป็นคนเลวร้ายที่สุดในโลก!”

7.1.2.5 การเตือนหรือปราม (cantonng) ถ้าเราต้องการปลอบเพื่อนที่กำลังโกรธ เราจะค่อย ๆ เอามือวางบนไหล่เพื่อน ผู้พูดจะใช้ทำนี้เพื่อเตือนหรือปรามผู้ฟังว่าอย่าด่วนตัดสินใจ หรืออารมณ์เสีย ผู้พูดมักใช้ทำนี้กับข้อความ “อย่าจริงจังกับเรื่องนี้เกินไป” หรือ “กรุณาเงียบ ๆ สักครู่ละ ผมคิดว่าผมอธิบายเรื่องนี้ได้ละ” การใช้ทำนี้เท่ากับผู้พูดเรียกร้องให้ผู้ฟังตั้งใจฟังหัวข้อที่จะพูดต่อไป

7.1.2.6 การแบ่งแยก (Dividing) เมื่อผู้พูดต้องการแบ่งแยกข้อเท็จจริงออกเป็นส่วนตัวต่าง ๆ กัน ผู้พูดจะแยกมือทั้งสองไปข้าง ๆ โดยให้สันมือตั้งตรง ทำนี้จะใช้เน้นประโยค “คนส่วนใหญ่จะอยู่ฝั่งนี้ของแม่น้ำ อีกส่วนหนึ่งจะอยู่อีกฝั่งหนึ่ง” หรือ “ในสภาวะบ้านป่วนของโลกปัจจุบันนี้ เราไม่ควรจะทำตัวรุนแรง หรือทำตัวเจียบขริ่มมากนัก”

Vigor and naturalness mark the platform manner of Constantine A. Doxiadis, of Athens, Greece, and Washington, D.C., who has written and lectured widely on architecture and city planning. The dynamic speaker was photographed during an appearance at Kendall College, Evanston.





These five speakers, though employing different gestures, are alike in that their gestures spring spontaneously from an inner state or feeling, and enhance the communication of their ideas and attitudes. Compare the identification of gesture with message in the photos on this page of Mrs. Eugene McCarthy, wife of the Minnesota senator (above), and Senator Abraham Ribicoff of Connecticut (right), and, on the facing page, of a student at a campus gathering (top), Ralph Bunche, former U.S. Ambassador to the United Nations (lower left), and Sir Alec Douglas-Home of England (lower right).



USING THE BODY TO COMMUNICATE

ท่าพื้นฐานทั้ง 6 ท่านี้ จะถูกนำไปใช้แตกต่างกันออกไปตามเรื่องและโอกาสที่พูด ไม่มีผู้พูด 2 คนที่จะแสดงท่าเหล่านี้เหมือนกันทุกอย่างในการพูดเรื่องเดียวกัน โอกาสเดียวกัน เพราะการแสดงท่าในขณะที่พูดนั้นไม่ใช่สิ่งที่จะลอกเลียนแบบหรือสร้างท่า แต่จะต้องเป็นธรรมชาติ และเน้นหรือคล้องจองกับเรื่องที่พูด การฝึกฝนแสดงท่าทางโดยมีผู้แนะนำบ่อย ๆ ครั้ง จะช่วยให้ผู้พูดสามารถแสดงท่าทางได้เป็นธรรมชาติและตรงเป้าหมาย

7.2 การแสดงท่าทางด้วยศีรษะและไหล่ (gesture of the head and shoulders)

การยกไหล่ หรือสั่นศีรษะเมื่อพูดในที่ประชุมก็มีความหมายเดียวกันกับที่ผู้พูดใช้ในการสนทนา เช่น สั่นศีรษะเมื่อปฏิเสธ และยกไหล่เมื่อแสดงว่าไม่สนใจ ไม่ใส่ใจ

การแสดงท่าทางประกอบการพูดนั้นจะไม่มีการสร้างท่าหรือวางแผนล่วงหน้า แต่จะเป็นไปเองตามธรรมชาติเพื่อช่วยการสื่อความหมายให้ดีขึ้น ถ้าท่าทางที่ผู้พูดแสดงออกมาอย่างไม่จริงจังใจ หรือเกะกะตาผู้ฟัง จะทำให้เนื้อเรื่องที่พูดนั้นด้อยคุณค่าไปด้วย อย่าลืมว่า การแสดงท่าทางที่ดีนั้นจะต้องเป็นธรรมชาติ ไม่เกร็ง มีความหมาย จริงใจ และเหมาะกับเวลา และเรื่องที่พูด

การแสดงท่าทางให้มีความหมาย และเป็นธรรมชาติเป็นสิ่งที่ต้องฝึกฝนและเรียนรู้ เช่นเดียวกับการหิวมิให้ส่าย เข่ารูปทรง หากทรงผมเป็นสิ่งช่วยเชิดชูใบหน้า การแสดงท่าทางในเวลาพูดก็เป็นการช่วยให้เนื้อหาและข้อคิดเห็น (ของผู้พูด) ชัดเจน และง่ายแก่การเข้าใจยิ่งขึ้น

นอกจากการใช้มือประกอบท่าทางที่มีความหมายแล้ว สิ่งซึ่งควรจะนำมาพิจารณาด้วยคือตำแหน่งของมือ ขณะที่เรายืนพูด ผู้พูดใหม่ ๆ จะมีความรู้สึกว่ามีมือเป็นส่วนที่เกะกะมาก บางคนถึงกับยืนถ่มมือของตัวเอง หรือหมุนแหวนรอบนิ้วไปมา หรือบิดผ้าเช็ดหน้า หรือล้างแคะแคะเกาเป็นต้น วิธีที่ช่วยแก้ความเกะกะ ก็คือให้แขนห้อยลงมาแนบลำตัว ให้มือแนบกับข้างตัวอย่างสบาย ๆ และในขณะที่ยืนจะต้องไม่ยืนกอดอก หรือเอามือทำวสะเอวหรือเอามือใส่กระเป๋าทิ้งหรือเอามือไขว้หลัง ถ้าหากว่าผู้พูดต้องยืนพูดอยู่บนเวที โดยมีที่ยืนพูด (a stand) ด้วยนั้นให้ผู้พูดวางมือทั้งสองบน stand นั้น ถ้าหากว่าผู้พูดจะต้องพูดในห้องกว้าง ๆ ที่มีโต๊ะเขียนหนังสือก็ให้วางมือลงบนโต๊ะ ถ้าพูดในที่ที่มีเก้าอี้ ก็ให้จับพนักเก้าอี้ไว้ ถ้าหากว่าผู้พูดจะต้องนั่งพูดก็ให้เอามือไว้บนตักสบาย ๆ แต่ไม่ควรกอดอก

8. การแต่งกาย

การแต่งกายเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพที่จะดึงดูดความสนใจของผู้ฟัง ถ้าผู้พูดแต่งกายสวยเด่นเกินไปหรือสกปรกเกินไป จะทำให้ผู้ฟังหันความสนใจไปสู่เครื่องแต่งกายของผู้พูด และไม่สนใจในเนื้อความของเรื่องที่ผู้พูดพูด โดยปกติแล้วถือว่า การแต่งกายเป็นการบอกนิสัยใจคอ และรสนิยมของผู้พูด การแต่งกายที่ดีก็คือ แต่งกายให้เรียบร้อย ตามสมัยนิยม โดยคำนึงถึง

วัย รูปร่าง และฐานะของผู้แต่ง และควรจะต้องให้เหมาะกับโอกาส และสถานที่ที่ตนจะไปพูด นอกจากนี้ยังควรระวังเรื่องสีให้มาก ผู้ที่มีรูปร่างอ้วนเตี้ย ควรแต่งสีเข้มที่สุภาพหรือเป็นผ้าดอกใหญ่ ถ้าเป็นผ้าลายริ้ว ก็ควรระวังผ้าให้ลายริ้วเป็นทางตรง ส่วนผู้ที่มีรูปร่างผอมสูงก็ควรระวังผ้าให้ลายริ้วเป็นทางขวาง ถ้าเป็นผ้าดอกก็ควรเป็นลายดอกเล็ก ๆ และควรจะต้องตัดด้วยผ้าสีนวล อ่อน เพราะจะทำให้รูปร่างไม่ผอมบางเกินไป

สำหรับสตรีนั้น ไม่ควรจะต้องให้สั้นและเปิดเผยเกินไป ความยาวของกระโปรงควรจะยาวคลุมหัวเข่า สำหรับแบบเสื้อควรที่จะเลือกแบบที่สุภาพ แต่งแล้วดูเรียบร้อยและสง่างาม

สำหรับชายนั้นไม่ควรใส่เสื้อยืดขึ้นเวทีพูด ถ้าจะต้องแต่งเครื่องแบบก็ต้องให้สีเสื้อและกางเกงเป็นสีเดียวกัน กางเกงไม่ควรรัดรูป หรือสั้นต่อ ควรหลีกเลี่ยงผ้าที่ออกแสงแวววาว หรือมีลวดลายมากเกินไป

นอกจากนี้แล้วก็ควรระวังเรื่องทรงผม ใบหน้า เข็มขัด รองเท้า เนคไท กลิ่นตัว กลิ่นปาก ฯลฯ ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องให้ความสนใจเท่า ๆ กับเครื่องแต่งกาย

๑. การใช้ไมโครโฟน (Microphone)

ไมโครโฟนเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการพูดที่เป็นประโยชน์มาก จะช่วยให้ผู้ฟังได้ยินทั่วถึงกัน เทคนิคในการใช้ไมโครโฟนอย่างง่าย ๆ ก็คือ ในขณะที่พูดควรให้ไมโครโฟนอยู่ห่างจากปากประมาณ 8-12 นิ้ว ควรให้ไมโครโฟนอยู่ตรงปาก แล้วปรับไมโครโฟนให้เหมาะสมกับความสูงของผู้พูด ในขณะที่พูดอย่ามองไมโครโฟน แต่ให้มองที่ผู้ฟังโดยคงความสง่าของลำตัวไว้ และไม่ควรจับไมโครโฟนหรือฐานไมโครโฟน เมื่อพร้อมที่จะพูดแล้ว ก็ควรที่จะพูดไปทันทีโดยไม่ต้องเคาะไมโครโฟน หรือพูดว่า “ฮัลโล่ ฮัลโล่” ฯลฯ หรือกระแอมกระไอก่อนเลย

เมื่อพูดใส่ไมโครโฟนก็ควรที่จะพูดด้วยสีหน้ายิ้มแย้ม มีการควบคุมอารมณ์หน้าวิตกของตนเอง มิฉะนั้นการพูดนั้น ๆ จะไม่เป็นผลดี

10. ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-confidence)

ความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นสิ่งสำคัญมากในตัวผู้พูด ถ้าผู้พูดมีความเชื่อมั่นในตนเองแล้ว การพูดจะดำเนินไปด้วยดี ความสะทกสะท้าน ตกใจ กลัว จะไม่เกิดขึ้น

ผู้พูดใหม่ ๆ เมื่อออกมาพูดมักจะมีอาการประหม่า บางคนตกใจพูดไม่ออก มีอาการปากสั่น หน้าซีด เหงื่อไหล อาการเช่นนี้เกิดจากการ ทำงานของระบบประสาทภายในร่างกาย กระตุ้นหันประกอบกับอารมณ์วิตกของผู้พูด ลักษณะเช่นนี้เรียกว่า การตื่นเวที (Stage fright) การสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเองนั้นทำได้โดย

10.1 การเตรียมเรื่องที่จะพูดให้พร้อม

10.2 มีการฝึกซ้อมพูดมาประมาณ 10-20 ครั้ง

10.3 มีความอดทน และพยายามแก้ไขข้อบกพร่องของตน

10.4 รู้จักควบคุมอารมณ์หวั่นวิตกของตนเอง

อย่างไรก็ตาม ความรู้สึกประหม่านั้นเกิดขึ้นได้เสมอจนกว่าผู้พูดจะมีประสบการณ์ในการพูดมากพอสมควร หรือมีการฝึกซ้อมมาเป็นอย่างดี แต่ถ้าผู้พูดเกิดความรู้สึกตื่นเวทีเมื่อเผชิญหน้ากับผู้ฟัง ผู้พูดควรจะแก้ด้วยการใช้การเคลื่อนไหวของร่างกายให้เป็นประโยชน์ เช่น เดินไปมา เอามือไขว้หลัง ยกแก้วนน้ำขึ้นดื่ม โดยทำก่อนขึ้นเวที ในขณะที่เดินขึ้นเวทีหรือที่ยืนพูด ก็ควรที่จะสูดลมหายใจเข้าปอดแรง ๆ 3-5 ครั้ง เมื่อขึ้นเวทีอย่ารีบร้อนพูด หยุดนิ่งสักอึดใจ เมื่อระงับความประหม่าได้ และมองดูคนฟังแล้วจึงเริ่มพูด

แบบฝึกหัด

1. จงแสดงท่าทางต่อไปนี้โดยไม่ต้องใช้คำพูด (จะเป็นแบบ descriptive หรือแบบ conventional gestures ก็ได้)
 - ก. “ออกไปให้พ้น”
 - ข. “อ้าว แดงหายไปไหนเสียตั้งหลายปีละ”
 - ค. “ถ้าเราจะเรียกร่องให้สำเร็จ เราจะต้องสู้และสู้ให้ถึงที่สุด”
 - ง. “เงียบ ๆ หนอยเถอะ ให้เขาชี้แจงชี้”
 - จ. “มานี่หน่อยซิ”
 - ฉ. “ฉันสิ้นเนื้อประดาตัวแล้ว”
 2. จงเตรียมเรื่องพูด (ใช้เวลาพูด 5-8 นาที) จากเหตุการณ์ที่ท่านพบเห็นมา ซึ่งอาจเป็น
 - ก. อุบัติเหตุ
 - ข. การเดินขบวน
 - ค. การทะเลาะวิวาทถึงบาดเจ็บ
 - ง. การสู้รบ
- หมายเหตุ จงใช้ท่าทางประกอบเรื่องราวที่พูดให้เด่นชัด