

วิธีการใช้คำพูด
ที่จะทำให้เราได้เข้าไปนั่งในหัวใจของคนทุกชั้น



ศิลปะ [การพูด] ที่ครองใจคน



478-727270

สำนักพิมพ์ เพชรประกาย

ศิลปะการพูดที่ครองใจคน

ราคา 170 บาท

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

สมชาติ กิจยรรยง.

ศิลปะการพูดที่ครองใจคน.--กรุงเทพฯ : เพชรประกาย, 2557.

224 หน้า.

1. การพูด. 2. วาทศิลป์. I. ชื่อเรื่อง.

808.5

ISBN 978-616-344-227-7

ที่ปรึกษากฎหมาย	วิสุทธิ ตรังคสมบัติ, น.บ., นศ.ม.
บรรณาธิการบริหาร	ชรอยใจ คันทพรสิริ
บรรณาธิการต้นฉบับ	สมชาติ กิจยรรยง
บรรณาธิการ	ภักจิรา ยศวิไล
กองบรรณาธิการ	ดลยา เจริญรัชตพันธุ์ สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์ สุจินตนา สืบสีสุก อังสนา ปรีक्षा มธุรส เหมือนพลอย
พิสูจน์อักษร	วิไล เกษทองมา
ออกแบบปก	Evolution Art
ศิลปกรรม	Evolution Art

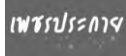
© ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2548

ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้

มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

จัดพิมพ์โดย



สำนักพิมพ์ เพชรประกาย

บริษัท เพชรประกาย จำกัด

8 อาคารเพชรประกาย ถนนรามอินทรา

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2917 9955 # 303 โทรสาร 0 2917 9571

พิมพ์ที่

บริษัท โรงพิมพ์มิตรสัมพันธ์กราฟฟิก จำกัด

520-530 ซอยเพชรเกษม 4 ถนนเพชรเกษม

แขวงท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10600

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

อาคารทีซีไอเอฟทาวเวอร์ ชั้น 19

เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด

แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0 2739 8000 โทรสาร 0 2739 8609

Homepage : <http://www.se-ed.com>

หากคุณผู้อ่านพบว่าหนังสือของสำนักพิมพ์เล่มใดที่ไม่ได้มาตรฐาน หน้าสลับ หน้าขาดหาย หรือข้อความบางส่วนในหน้าขาดหายไป ทางสำนักพิมพ์ยินดีเปลี่ยนหนังสือเล่มใหม่ ให้แก่ผู้อ่านเพื่อเป็นการขออภัยในความผิดพลาดสามารถติดต่อขอเปลี่ยนหนังสือ โดยส่งหนังสือเล่มที่มีปัญหา กลับมาตามที่อยู่สำนักพิมพ์

คำนิยม

ผมมีบทกลอนที่ผมท่องได้ขึ้นใจมานานแล้ว แต่ไม่ทราบว่าใครเป็นผู้แต่ง
ท่วงทำนองลีลาคล้ายบรมครูสุนทรภู่ แต่ผู้รู้บางท่านบอกไม่ใช่และยังไม่ทราบว่า
ใครเขียน แต่ผมชอบมากโดยเฉพาะวรรคสุดท้าย

“อันว่าโสก	โสกอะไร	ที่ในโลก
ก็ไม่โสก	ใจหนัก	เหมือนรักสมร
อันว่าหนัก	หนักอะไร	ในดินดอน
ถึงสิงขร	ก็ไม่หนัก	เหมือนรักกัน
อันว่าเจ็บ	เจ็บแผล	พอแก้หาย
ถ้าเจ็บกาย	วายชีวา	จะอาลัย
แต่เจ็บแค้น	นี้แสน	จะเจ็บครัน
สุดจะกลั่น	สุดจะกลืน	ขึ้นอารมณ์
อันว่าขม	ขมอะไร	ในพิภพ
ไม่อาจลบ	บรเพ็ด	ที่เข็ดขม
ถึงดาบคม	ก็ไม่สู้	คารมคม
อันว่าลม	ลมปาก	นี้มากแรง”

ลมปากมากแรงนี้เอง ที่เป็นส่วนสำคัญของ “ศิลปะการพูดที่ครองใจคน” ถ้าไม่มีการพูดที่ดีอย่าหวังเลยว่าจะครองใจคนได้

ถ้าจะพูดให้เป็นธรรมหน่อย ต้องบอกว่า “ความคิด การพูด และการกระทำจะต้องสอดคล้องกัน” คือถ้าคิดอย่างหนึ่ง พูดอย่างหนึ่งและทำอีกอย่างหนึ่งก็คบไม่ได้ นั่นมันแน่นนอนอยู่แล้ว

แต่ถ้าซังน้ำหนักระหว่าง การคิด การพูด และการกระทำ แล้วก็ต้องยอมรับว่า

การพูด มีความสำคัญมากที่สุด อย่างที่กล่าวกันว่า ปากเป็นเอก นั่นเอง
ในการทำงานร่วมกับคนหมู่มาก คนเราก็มักจะปรารถนาจะครองใจคนด้วยกันทั้งนั้น คนในที่นี้หมายถึง ผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา ลูกค้า ประชาชน แม้แต่คนรักของเราเอง

ถ้าท่านปรารถนาจะครองใจคนให้ได้ดังใจจินต์ ควรศึกษาหนังสือ “ศิลปะการพูดที่ครองใจคน” ของ อาจารย์สมชาติ กิจยรรยง เล่มนี้ก็จะอาจช่วยท่านได้เป็นอย่างดี

ด้วยรักปรารถนาดี

ทินวัฒน์ มฤคพิทักษ์

ผู้แต่งตำรา “พูดได้ พูดเป็น”

คำนำสำนักพิมพ์

หากพูดถึงเรื่องของการพูด ใครๆ ก็คงจะคิดว่าเป็นการสื่อสารของมนุษย์ที่ง่ายที่สุด แต่ในความเป็นจริงแล้วการพูดใครๆ ก็สามารถพูดได้ แต่การพูดอย่างไรที่จะครองใจผู้ฟังได้นั้นเป็นสิ่งที่ต้องฝึกฝน และในหนังสือเล่มนี้มีคำตอบ

เชื่อว่าหลายๆ ท่านที่ต้องการพัฒนาทักษะการพูดของตนเองให้มีประสิทธิภาพจะต้องเรียนรู้และทำความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องการพูดให้ดีเสียก่อน การพูดที่ดีนั้นย่อมจะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงในหลายๆ อย่าง เพราะอย่างน้อยผู้ที่ฟังก็ย่อมจะเข้าใจในสิ่งที่ผู้พูดต้องการจะสื่อสารได้อย่างถูกต้อง แน่นอน

ศิลปะการพูดที่ครองใจคน ของ คุณสมชาติ กิจยรรยง เล่มนี้จะทำให้คุณผู้อ่านได้เรียนรู้ถึงวิธีการพูดเพื่อสื่อสารในวาระต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง เชื่อได้ว่าหากท่านนำไปปรับใช้ก็ย่อมจะเกิดประโยชน์ได้อย่างสูงสุดอย่างแน่นอน

ปรารธนาดี
บรรณาธิการ



คำนำ

ศิลปะการพูดที่ครองใจคน เล่มนี้ไม่ใช่วิชาสะกดจิต ไม่ใช่วิชาเสน่ห์หาแฝด หรือมายากลแต่ประการใด แต่เป็นหลักการทางจิตวิทยาต่าง ๆ รวมทั้งทาง วิทยาศาสตร์หรือเหตุกับผลในการพูดสื่อสารเพื่อครองใจคน เล่มนี้จะชี้แนะให้ท่าน “พูดได้ดี” ซึ่งไม่ใช่ “ดีแต่พูด” หรือไม่ใช่แนวทางการพูดที่ครอบครองใจคนแบบ “น้ำท่วมทุ่งผักบุ้งโหรงเหรง” ซึ่งเป็นการพูดที่มีแต่น้ำซึ่งมีเนื้อหาสาระไม่มาก หรือ ไม่ใช่การพูดที่ “ปากปราศรัยแต่น้ำใจเชือดคอ” ซึ่งเป็นการพูดที่ต้องหน้าใช้ คำพูดที่ดีๆ แต่พอกลับหลังก็แสวงหาทางโจมตีหรือบ่อนทำลายหรือพูดแบบ “ปาก ว่าตาขยิบ” ส่วนปากว่าตาขยิบนี้ก็เป็นกรพูดจาไปเรื่อยๆ โดยไม่คิดเป็นคำพูด ที่ขาดความจริงใจต่อกันเป็นคำพูดที่เสแสร้งจากตัวผู้พูด แต่เนื้อหาเล่มนี้เป็นการ พูดที่ครองใจโดยพูดให้ “น่าถูกใจ” คำว่า “5 น่า” จะประกอบไปด้วย 1. น่าดู 2. น่าฟัง 3. น่าคิด 4. น่าเชื่อถือ 5. น่าติดตาม ส่วนคำว่า “ถูก” ได้แก่ 5 ถูกคือ 1. ถูกต้อง 2. ถูกคน 3. ถูกโอกาส 4. ถูกสถานที่ 5. ถูกสถานการณ์ แล้วตัวสุดท้าย คือ “ใจ” มี 5 ใจ 1. สนใจ 2. พอใจ 3. เข้าใจ 4. ประทับใจ 5. ตัดสินใจ หรืออาจ กล่าวสรุปถึงขั้นตอนในการพูดเพื่อกระตุ้นใจให้ผู้ฟัง นั้นมีสาระหรือแนวคิดรวบ ยอดไว้ในเล่มนี้ว่า 1. กล่าวถึงสิ่งที่อยากเห็น 2. เป็นไปอย่างไม่น่าเชื่อ 3. สร้างเนื้อหา ให้กระชับ 4. วางสายตาจับคู่มั่นคง 5. ชื่อตรงอย่างมุ่งมั่น 6. ฝ่าฟันด้วยเสียงสูงต่ำ 7. พร้อมจะทำได้ด้วยกัน ส่วนเรื่องราวของคำอวยพร ที่จะครองใจคนก็มีมากมาย



หลายแบบอาทิ พรสำหรับพี่น้อง พรสำหรับให้แก่บุตรธิดา พรสำหรับให้แก่เพื่อน
รักและลูกสหาย คำอวยพรสำหรับพิธีมงคลสมรส การอวยพรในวันขึ้นปีใหม่ พร
สำหรับญาติสนิทมิตรสหาย คำอวยพรสำหรับผู้อาวุโสทั่วไป คำอวยพรสำหรับคน
รัก พรปีใหม่สำหรับบิดามารดา พรปีใหม่สำหรับครูอาจารย์ คำอวยพรวันเกิด คำ
กล่าวของผู้รับเชิญ ตัวอย่างการอวยพรวันเกิด คำอวยพรขึ้นบ้านใหม่-เปิดป้ายวาง
ศิลาฤกษ์ ตัวอย่างคำอวยพรขึ้นบ้านใหม่-เปิดป้ายแบบสั้นๆ ตัวอย่างพรสำหรับ
เลื่อนยศเลื่อนตำแหน่ง ตัวอย่างพรพิธีต้อนรับน้องใหม่ พิธีแจกประกาศนียบัตร
พรสำหรับให้ของที่ระลึกแก่ผู้เดินทางไปต่างประเทศ พรมอบของขวัญเยี่ยมคนไข้

หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นทั้งเครื่องมือและเป็นคู่มือที่จะทำให้ท่าน
สามารถในการพูดที่ครอบครองใจคนในวาระ เทศกาลหรือโอกาสต่างๆ ได้อย่าง
ไม่ลำบากยากเย็น เช่นเมื่อถึงคราวจะไปพูดในโอกาสใดๆ เปิดหนังสือเล่มนี้ดูเพื่อ
เป็นแบบฉบับสร้างความสำเร็จในการพูดให้ผู้ฟังเกิดความศรัทธา ยอมรับและ
ประทับใจในที่สุด

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญ

บทที่ 1	ทำไมต้องใช้การพูดที่ครองใจ.	12
บทที่ 2	พื้นฐานที่เป็นหัวใจในการพูด	22
บทที่ 3	บุคลิกภาพที่ดีจะช่วยให้เพิ่มสีสันครองใจ	32
บทที่ 4	กลยุทธ์การพูดที่ใช้คำน้ำคำเพื่อชนะน้ำใจ	46
บทที่ 5	การพูดสื่อสารการต้อนรับที่ครองใจคน	62
บทที่ 6	เทคนิคการพูดโน้มน้าวใจให้เกิดความเชื่อถือ	80
บทที่ 7	กุศโลบายของเสื่อผู้หญิงสู่หญิงไม่การยุ่ง	90
บทที่ 8	กุศโลบายของสิ่งผู้หญิงดูแลของชายที่ซื่อซ้า	102
บทที่ 9	เทคนิคการพูดครองใจเพื่อการอวยพรในโอกาสต่างๆ	112
บทที่ 10	ศิลปะการพูดเพื่ออวยชัยให้พรเพื่อนพ้องน้องพี่	126



บทที่ 11	วิธีพูดจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชาที่ทำงานมีประสิทธิภาพน้อย	142
บทที่ 12	การพูดเมื่อผู้อื่นไม่เห็นด้วยกับเรา	156
บทที่ 13	การพูดปลุกเร้าให้ต่อสู้	166
บทที่ 14	ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย	172
บทที่ 15	ศิลปะการพูดที่ได้ทั้งน้ำคำและน้ำใจ	184
บทที่ 16	แนวทางในการพูดสุนทรพจน์	190
บทที่ 17	ศิลปะการพูดจูงใจเพื่อให้รู้จักคิด	196
บทที่ 18	จะพูดเพื่อตรึงคนฟังได้อย่างไร	204
บทที่ 19	ครบเครื่องเรื่องการพูดเพื่อการครองใจ	210
บทที่ 20	กล่าวคำอำลาอาลัยให้ครองใจ	216





บทที่ 1

ทำไมต้องใช้การพูดที่ครองใจ



ใบสังคมของการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคล หรือระหว่างกลุ่มบุคคล ผู้ที่กล้าแสดงออกซึ่งความคิดเห็นซึ่ง “การพูด” นั้นนับเป็นหนทางหนึ่งที่จะแสดงออกได้ การพูดเป็น พูดดี และมีศิลปะในการพูด ย่อมทำให้แสดงความคิดเห็นได้ถูกต้องและมีหลักเกณฑ์ เรามีความบริสุทธิ์ใจต่อสิ่งที่เราคิดและต่อผู้อื่น แต่เราแสดงออกไม่ถูกวิธี หรือไม่สามารถสรรหาคำพูดให้ตรงกับความคิดหรือความรู้สึกของเราได้ ย่อมทำให้เกิดผลเสียหายนั่นทั้งต่อตัวเราเอง และเกิดผลเสียต่อส่วนรวมอีกด้วย

เราสามารถประสานความคิดและเรียบเรียงออกมาเป็นคำพูดได้ และสละสลวยน่าเชื่อถือได้ด้วยการ “ฝึกการพูด” นั่นก็คือแสวงหาโอกาสขึ้นสู่เวลาการพูดบ่อยๆ

จากการศึกษาประวัติศาสตร์ เราจะพบว่า “เดมอส เชนีส” นักพูดฝีปากเอกของกรีก ได้พูดปลุกใจทหารที่กำลังระส่ำระสายให้ต่อสู้กับกองทัพอันเกรียงไกรของพระเจ้าฟิลลิปแห่งแคว้นเมซิโดเนีย จนได้รับชัยชนะ ซึ่งเดิม “เดมอส เชนีส” เป็นคนพูดติดอ่างพูดในที่ชุมนุมชนก็ถูกเหยียดหยาม เขาจึงหลบออกจากเอเธนส์ไปฝึกฝนการพูดนอกเมือง เป็นการฝึกด้วยตนเอง จนพูดได้คล่องดีแล้วจึงกลับมาใหม่

ลินคอล์น ประธานาธิบดีผู้ยิ่งใหญ่ของสหรัฐอเมริกา ผู้ซึ่งได้ให้คำพูดที่เป็นประวัติศาสตร์ติดตรึงในหัวใจของชาวโลกที่ว่า **“รัฐบาลของประชาชน โดยประชาชน และ เพื่อประชาชน”** ซึ่งเป็นรากฐานของการปกครองระบอบประชาธิปไตย สุนทรพจน์ของท่าน ณ เกตติสเบิร์ก ได้รับเกียรติบรรจุลงในหนังสือเอ็นไซโคปีเดีย มาแล้ว

ลินคอล์น เมื่อเริ่มเป็นทนายไปว่าความครั้งแรก ปากสั่น ขาสั่น เหงื่อตกด้วยความประหม่าและไม่มั่นใจในตนเอง จนศาลสั่งให้นั่งลง หลังจากนั้นท่านได้ฝึกฝนการพูดของท่าน และได้ประสบความสำเร็จอย่างยอดเยี่ยม

รัฐบุรุษอย่างวิสตัน เชอร์ชิล ของอังกฤษ ผู้ซึ่งเป็นทั้งนักการเมือง นักการทหาร และนักพูดที่ประสบผลสำเร็จในชีวิต เดิมท่านเป็นคนพูดไม่ชัดและพูดพล่าม ไม่รู้จักจบในการพูด ภายหลังท่านฝึกฝนการพูดและพัฒนาการพูด จนกลายเป็นนักพูดฝีปากเอกของโลกไปในที่สุด

ตัวอย่างเหล่านี้ แสดงให้เห็นว่า ศิลปะการพูดเป็นสิ่งจำเป็นและสามารถฝึกฝนได้ มิใช่สิ่งเหลือวิสัยคนไทยเราก็ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการพูดจนมีคำพูดว่า**“ปากเป็นเอก เลขเป็นโท”**

แต่การฝึกอบรมช่วงระยะเวลาสั้นๆ จะลดบันดาลให้ท่านพูดเก่งในทันที ย่อมเป็นไปได้ แต่อย่างน้อย ท่านก็พอจะทราบหลักเกณฑ์เบื้องต้นและปฏิบัติพื้นฐานที่จำเป็น ซึ่งจะเป็นแนวทางพอให้ท่านพัฒนาการพูดของท่านให้ก้าวหน้าต่อไปได้

ส่วนการพูดดีนั้น เพียงแต่หลักเกณฑ์ยังหาเป็นการเพียงพอไม่ ท่านต้องฝึกต่อไปจนกว่าจะเกิดความชำนาญ หรือเกิด **“ทักษะในการพูด”**

การพูดนั้น เป็นทั้งศาสตร์และเป็นทั้งศิลป์ ซึ่งต้องมีการเรียนรู้ การฝึกอบรมคนที่ถึบจักรยานไม่เป็นย่อมรู้สึกว่าหดยาก แต่เมื่อลองหัดดูแล้วจะเห็นว่า

ไม่ยากเกินความสามารถเลย เมื่อถึบเป็นใหม่ๆ ก็เอาเพียงไม่ให้ล้ม ซึ่งบางครั้งก็ต้องเลี้ยวไปตามใจของรถ เพราะเรายังบังคับไม่ได้ มีอะไรก็คิดขวางกั้นเอาบ้าง จนกว่าจะมีความถนัดดีแล้ว เราก็จะบังคับให้ไปตามความต้องการของเราได้ แม้จะเป็นทางที่แคบ หรือเป็นทางที่คดก็ตาม ฉันทก็ดี การฝึกการพูดก็ฉันทนั้น

ถึงแม้ว่าท่านจะได้ผ่านการพูดมาเป็นเวลาช้านาน แต่ปัจจุบันบางท่านยังพูดไม่ชัดถ้อยชัดคำ พูดติด ตะกุกตะกัก ไม่น่าฟัง ทั้งนี้เพราะ “การพูดได้” กับ “การพูดเป็น” นั้นต่างกัน ใครๆ ก็พูดกันได้ แต่อาจยังไม่เป็น คือพูดให้ดี และรู้เทคนิควิธีการพูด

การพูดในที่ชุมนุมชน (Public Speaking) คือ “การสื่อสารความรู้ ความคิด ประสบการณ์และความรู้สึกรู้สีกจากผู้พูดไปสู่ผู้ฟังจำนวนมากในที่สาธารณะ” เป็นการพูดที่ผู้พูดจำเป็นต้องมีความเชื่อมั่นในตนเองสูง รู้หลักการพูดอย่างดี มีประสบการณ์พอที่จะพูดได้อย่างชำนาญ จึงจะสามารถพูดได้ดี จึงเห็นได้ว่า ปัจจุบันนี้มีผู้สนใจฝึกการพูดกันมาก เพราะการพูดในที่ชุมนุมชนเป็นศาสตร์ที่สามารถเรียนรู้ให้เข้าใจและฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ มีลีลาการพูดที่น่าประทับใจผู้ฟังได้

การพูดในที่ชุมนุมชนมีหลายรูปแบบ เช่น การปาฐกถา, การบรรยาย, การอภิปราย, การปราศรัย, การพูดในโอกาสต่างๆ , การพูดหาเสียง เป็นต้น ดังนั้นผู้ที่ได้ชื่อว่า ผู้นำ นักบริหาร นักการเมือง นักวิชาการ ครู-อาจารย์ วิทยากร นักขายความคิด ฯลฯ จึงต้องมีความสามารถในการพูดต่อที่ชุมนุมชน จึงจะสามารถสร้างความกระจ่างในความคิดและเหตุผลแก่ผู้ฟังได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ที่มา.-ชมรมปาฐกถา และโต้วาที มหาวิทยาลัยรามคำแหง การพูดในโอกาสต่างๆ ความจำเป็นซึ่งยากจะหลีกเลี่ยง

1. แบบของการพูด

1) แบบบอกเล่า

ผู้พูดมีความมุ่งหมายให้ผู้ฟังได้รับทราบเรื่องราว เหตุการณ์และข้อมูลต่างๆ เป็นสำคัญ ผู้พูดจึงต้องอาศัยความจำโดยหลีกเลี่ยงการสอดแทรกความเห็นหรือความรู้สึกของตน

2) แบบแสดงประกอบการพูด

ผู้พูดมีความมุ่งหวังให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจในเนื้อหาสาระและมีความเพลิดเพลินประกอบกัน ผู้พูดลักษณะนี้จะต้องมีความสามารถในการแสดง แต่จะต้องคงสาระของการพูดเป็นสำคัญ

3) แบบจูงใจเรียกร้อง

ผู้พูดมีความมุ่งหวังให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อและปฏิบัติตามในสิ่งที่ตนเองพูด ดังนั้น ผู้พูดจะต้องมีความสามารถในการถ่ายทอดเพื่อหาข้อมูล ความคิดเห็นและความรู้สึกที่ทำให้ผู้ฟังเกิดภาพพจน์ เห็นคล้อยตามและเรียกร้องให้มีการปฏิบัติตามด้วย

4) แบบสนุกสนน

ผู้พูดมุ่งหวังให้ผู้ฟังเกิดความสนุกสนาน ก่อมิตรภาพเป็นสำคัญ มิได้มุ่งหวังในเนื้อหาสาระมากนัก



2. วิธีการพูด

1) ท่องจำมาพูด

วิธีนี้ผู้พูดจะพูดตามที่ท่องจำมาทุกคำพูด ทำให้ขาดความเป็นธรรมชาติ และไม่มีชีวิตชีวาเท่าที่ควร เพราะผู้พูดมักพะวงแต่สิ่งที่ท่องจำมา เกรงจะลืมจึงไม่ค่อยสนใจผู้ฟังเท่าที่ควร การท่องจำมาพูดจะใช้ได้ผล ถ้าหากเป็นการพูดสั้นๆ หรือท่องจำข้อความตอนในตอนหนึ่งมาเพื่อประกอบการพูดเช่น โคลง ฉันท์ กาพย์ กลอน เป็นต้น เพื่อให้ถ้อยคำสละสลวย เป็นที่ประทับใจผู้ฟังข้อสำคัญก็คือถ้าจะท่องต้องให้จำขึ้นใจเพราะถ้าลืมในขณะที่พูดจะทำให้การพูดสะดุดไม่น่าฟัง

2) พูดโดยการอ่านจากต้นฉบับ

เป็นการพูดตามที่เขียนมา ผู้พูดมักจะสนใจอ่านอย่างเดียว โดยไม่สนใจผู้ฟัง ทำให้ขาดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้พูดกับผู้ฟัง

การพูดวิธีนี้ ควรดูจากต้นฉบับและสบสายตาสู่ผู้ฟังบ้าง โดยใช้เวลาในการดูต้นฉบับ 1 ส่วน และมองผู้ฟัง 2 ส่วน

การพูดวิธีนี้ มักจะใช้เฉพาะงานที่เป็นพิธีการ เช่น การกล่าวรายงาน การกล่าวปราศรัยของประธานในพิธี เป็นต้น

3) พูดจากความเข้าใจ

วิธีนี้เป็นวิธีการพูดที่นิยมกันมากที่สุด เพราะผู้พูดจะพูดจากความรู้สึก ความเข้าใจของตน สามารถใช้ลีลาท่าทีในการพูดอย่างเป็นธรรมชาติ ผู้ฟังเกิดความสนใจ มีความเข้าใจง่ายหากจะต้องพูดยาวและใช้เวลานาน ผู้พูดจะจดหัวข้อสำคัญๆ เพื่อกันลืม และเพื่อให้เป็นขั้นตอนง่ายต่อการพูดการฟังก็ได้

4) พูดกะทันหัน

วิธีนี้ผู้พูดไม่ได้เตรียมตัวมาล่วงหน้าอาจจะเป็นเพราะเพิ่งทราบว่าจะต้อง

พูดกระตั้นหัน หากเป็นผู้พูดที่มีประสบการณ์ ก็พอจะเอาตัวรอดไปได้ แต่ถ้าเป็น
ผู้พูดที่ด้อยประสบการณ์ก็อาจจะประสบความล้มเหลว การพูดวิธีนี้ไม่ควรหลีกเลี่ยง
มากที่สุด นอกจากจะหนีไม่พ้นเท่านั้น

■ ความสำคัญของการพูด

การพูดเป็นการถ่ายทอดความรู้ ความเข้าใจ ความคิดเห็น หรือ ข้อคิดต่อ
ผู้ฟัง โดยใช้ เสียง ภาษา อากัปกิริยา ภาพ ฯลฯ เพื่อให้คนฟังรับรู้

ผู้พูด	สื่อสาร	ช่องทาง	ผู้ฟัง
- แสดงความคิดเห็น	- ข่าวสาร	- เสียง	- ได้ยิน
- ถ่ายทอดเนื้อหาสาระ	- ความรู้	- ภาษา	- ได้ฟัง
- ส่งผ่านความเข้าใจ	- เรื่องราว	- อากัปกิริยา	- ได้สัมผัส
- บอกเล่าเรื่องราว	- ภาพ/สัญลักษณ์	- เครื่องมือต่างๆ	- ได้รับรู้เข้าใจ

วัตถุประสงค์ของการพูด

1. เพื่อให้ข่าวสาร ข้อเท็จจริง
2. เพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ ทักษะคติที่ถูกต้อง
3. เพื่อให้ความบันเทิง
4. เพื่อให้ผู้ฟังเชื่อถือ ซึ่งการทำให้ผู้ฟังเชื่อได้นั้น ผู้พูดต้อง
 - เชื่อตัวเองก่อน ก่อนที่จะพูดให้ผู้อื่นเชื่อ

- ต้องเสนอข้อมูลหนักแน่น มีเหตุผล
- ย่อเรื่องให้ง่าย เพื่อให้คนฟังเข้าใจ
- ท่าทีการพูดน่าเชื่อถือ

ทำไมต้องพูดเพื่อการจูงใจ

การพูดเพื่อการจูงใจนั้นจะได้รับสาระประโยชน์ต่างๆ ทั้งตัวผู้ฟัง ผู้พูด และต่อสถานการณ์เองคือ

ตัวอย่างสิ่งจูงใจผู้ปฏิบัติงานนอกตัวงานและในตัวงาน

สิ่งจูงใจภายนอกตัวงาน	สิ่งจูงใจภายในตัวงาน
1. เงินเดือน สวัสดิการ โบนัส 2. ตำแหน่ง ความก้าวหน้า 3. กฎระเบียบ นโยบาย 4. เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา 5. สภาพแวดล้อม อาคาร สถานที่ 6. มีเครื่องใช้สำนักงานอัตโนมัติ	1. ได้ปฏิบัติงานตามความถนัดหรือชอบ 2. ได้รับการยกย่องในผลงาน 3. ได้รับผิดชอบ หรือตัดสินใจ 4. ความรู้สึกว่างานของตนสำคัญ 4. ความรู้สึกว่างานที่ตนทำในปัจจุบันจะเป็นพื้นฐานของความก้าวหน้าในอนาคต 5. งานท้าทาย ตื่นเต้น

คนเราจะสนใจในองค์กรธุรกิจ การสัมมนาหรือบริการที่มีลักษณะต่างๆ เหตุผลที่เป็นคำตอบว่าทำไมต้องพูดจูงใจที่เป็นแนวโน้มความต้องการหรือรับรู้ของคนเราก็คือ

1. เราได้บอกกล่าวน่าสนใจว่าถึงสิ่งที่น่าสนใจว่า
2. สิ่งที่ได้บอกกล่าวไปนั้นจะได้รับตามความต้องการ หรือเกี่ยวข้องกับตนเอง
3. สิ่งที่น่าสนใจนั้น เด่นกว่าหรือดีกว่า
4. สิ่งทีกล่าวนั้นมีลู่วางที่จะแปลกกว่า ฉีกแนวกว่า หรือมีช่องว่างทางการตลาดที่ดีกว่า
5. ได้ทำตามผู้อื่นหรือตามสมัยนิยมในยุคนั้นๆ นั่นเอง

ปัจจัยในการพูดของผู้พูด

1. รู้จักคนฟังและวิเคราะห์คนฟัง
2. เตรียมวัตถุดิบ เรียบเรียง สร้างเนื้อหาของเรื่อง
3. วิธีการแสดงถ่ายทอด นำเสนอหรือพูดออกไป

การวิเคราะห์ผู้ฟัง

ผู้ฟังเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการพูด โปรดนึกไว้เสมอว่า เวลาจะพูด ผู้พูดต้องรับผิดชอบต่อคำพูดของตัวเอง ผู้พูดจึงควรจะรู้จักผู้ฟัง เหมือนคำปราชญ์จีนกล่าวไว้ว่า “ถ้ารู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง” การวิเคราะห์ผู้ฟัง ทำให้เราเข้าใจ พื้นฐานของผู้ฟังได้ ท่านอาจารย์ไพบูลย์ พึ่งทองหล่อ กล่าวลักษณะผู้ฟังส่วนใหญ่ที่เป็นชายกับหญิงนั้นต่างกัน คือ