

การใช้ภาษาในการโน้มน้าวใจ

รายชื่อสมาชิก

- | | |
|----------------------------|-----------|
| ๑. นัฐวิชญ์ กิตติภัทร | เลขที่ ๔ |
| ๒. จิรายุ มหาทองคำ | เลขที่ ๙ |
| ๓. ปภาพิณท์ ปริญญาปรีวัฒน์ | เลขที่ ๑๑ |
| ๔. จิรัฏฐ์ ประเสริฐมรรค | เลขที่ ๑๓ |
| ๕. พิมพ์ภัทรา สันตะพันธ์ | เลขที่ ๑๖ |
| ๖. ดวงจรินทร์ ศิริจงกลทอง | เลขที่ ๑๘ |
| ๗. กัลยวัลลภ ศรีโรจนภิญโญ | เลขที่ ๑๙ |
| ๘. มิลินทร์ ธนสารโสภณ | เลขที่ ๒๐ |
| ๙. นภสร เทพชนะกุล | เลขที่ ๒๓ |



ความหมาย

โน้มนำ

ทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้เปลี่ยน
ทิศทางไปจากเดิม

นำ

เปลี่ยนทิศทาง

โน้มนำ หมายถึง การกระทำโดยพยายามเปลี่ยนสภาพเดิมของสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้เป็นไปตามทิศทางที่ผู้กระทำต้องการ

ความสำคัญของการโน้มน้าวใจ

- เป็นพฤติกรรมการสื่อสารอย่างหนึ่ง
- เพื่อเปลี่ยนความเชื่อ
 - ทักษะคติ
 - ค่านิยม
 - การกระทำของบุคคลอื่น



กลวิธีในการโน้มน้าวใจ

วังนภาษา

อวังนภาษา

จนเกิดการยอมรับและเปลี่ยนตามที่ผู้โน้มน้าวใจประสงค์

ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์กับการโน้มน้าวใจ

ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์เป็นแรงผลักดันให้มนุษย์สร้างทัศนคติ ความเชื่อและค่านิยม รวมทั้งพฤติกรรมอื่นๆ เพื่อสนองความต้องการของตนเอง

ความต้องการที่จะอยู่รวมกันเป็นหมู่ทำให้มนุษย์เห็นความสำคัญและประพฤติปฏิบัติ ตามแนวที่หมู่คณะของตนพึงพอใจ เพื่อที่ตนจะได้เป็นส่วนหนึ่งหรืออยู่ร่วมกับหมู่คณะนั้นได้

ดังนั้นหลักที่สำคัญที่สุดในการโน้มน้าวใจ คือ การทำให้มนุษย์เห็นว่า ถ้าเชื่อ เห็นคุณค่า หรือกระทำตามที่ผู้โน้มน้าวใจชี้แจงหรือชักนำแล้ว ก็จะได้รับผลที่ตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของตนเอง

กลวิธีในการโน้มน้าวใจ

๑. แสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของบุคคลผู้โน้มน้าวใจ

มีความรู้จริง

- ชี้แจงได้ละเอียด
- แสดงความตื่นลึกลับหนาบาง ให้บุคคลที่รับสารยอมรับว่าผู้โน้มน้าวใจมีความรู้จริงในเรื่องนั้นๆ

มีคุณธรรม

- สอดแทรกเนื้อหาให้เห็นถึงคุณธรรมของตน
- นำประสบการณ์จริงมาเล่า

มีความปราถนาดี

- แสดงให้เห็นจากคำพูด
- ให้คำมั่นสัญญา -แสดงความห่วงใย
- ชี้แนวทางปฏิบัติต่อส่วนรวม



๒. แสดงให้เห็นถึงความหนักแน่นของเหตุผล

มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่รู้จักใช้เหตุผลจึงต้องแสดงให้เห็นประจักษ์ว่าเรื่องที่ตนโน้มน้าวใจอยู่นั้นมีเหตุผลหนักแน่นและควรค่าแก่การยอมรับ

๓. แสดงให้ประจักษ์ถึงความรู้สึกหรืออารมณ์ร่วมกัน

บุคคลที่มีความรู้สึกร่วมกันย่อมคล้อยตามกันได้ง่ายกว่า เช่น เชื่อถือในสิ่งเดียวกัน เคารพรักสถาบันเดียวกัน รังเกียจในสิ่งเดียวกัน เป็นต้น

ต้องวิเคราะห์ผู้ฟังอย่างละเอียด เพราะการทำให้เกิดอารมณ์ร่วมกันอย่างสมบูรณ์ เป็นไปได้ยากมาก อารมณ์เหล่านั้นอาจซ่อนเร้นอยู่ จึงต้องสังเกตอย่างละเอียด

๔. แสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย

การที่จะโน้มน้าวใจเป็นธรรมดาที่จะต้อง**มีทางเลือกหลายทาง** หากผู้โน้มน้าวใจแสดงแต่ด้านที่ตัวเองอยากให้เห็นก็อาจจะไม่สัมฤทธิ์ผล แต่หากว่าชี้ให้เห็นในด้านที่ไม่ดีด้วย**เพื่อให้ผู้ที่ตนโน้มน้าวใจมีโอกาสใช้วิจารณญาณ** เปรียบเทียบจนเห็นประจักษ์ ว่าทางที่ชี้แนะนั้นมีด้านดีมากกว่า



๕. สร้างความหรรษาแก่ผู้รับสาร

ผู้โน้มน้าวใจควรพิจารณาว่าหากเอาจริงจ้จจนเกินไปการโน้มน้าวใจอาจจะไม่ได้ผล หากเปลี่ยนบรรยากาศให้ผ่อนคลายมากขึ้น **ทำให้ผู้รับสารเปลี่ยนจากอารมณ์ต่อต้าน เป็นความรู้สึกกลางๆพร้อมที่จะคล้อยตามได้** โดยการ เริ่มต้นด้วยเรื่องราวที่ขบขัน เป็นต้น

๖. เร้าให้เกิดอารมณ์อย่างแรงกล้า

เวลาที่มนุษย์เกิดอารมณ์ขึ้นอย่างแรงกล้า(ดีใจ เสียใจ โกรธ วิทกกังวล หวาดกลัว หรือ พะว้าพะวัง) เมื่อต้องตัดสินใจในอารมณ์ดังกล่าว ก็อาจตัดสินใจคล้อยตามได้ง่าย ตัวอย่างเช่นการโน้มน้าวใจคนไปฉีดยาป้องกันโรค



ข้อสรุปเกี่ยวกับการโน้มน้าวใจ

- การโน้มน้าวใจเป็นการพูดที่พยายามจะเปลี่ยนความเชื่อ ทศนคติ ค่านิยม และการกระทำของบุคคล โดยใช้ น้ำเสียงที่มีลักษณะเชิงเสนอแนะ ขอร้อง วิจารณ์ หรือ เร้าใจ เพื่อให้เกิดการยอมรับตามที่ผู้โน้มน้าวประสงค์



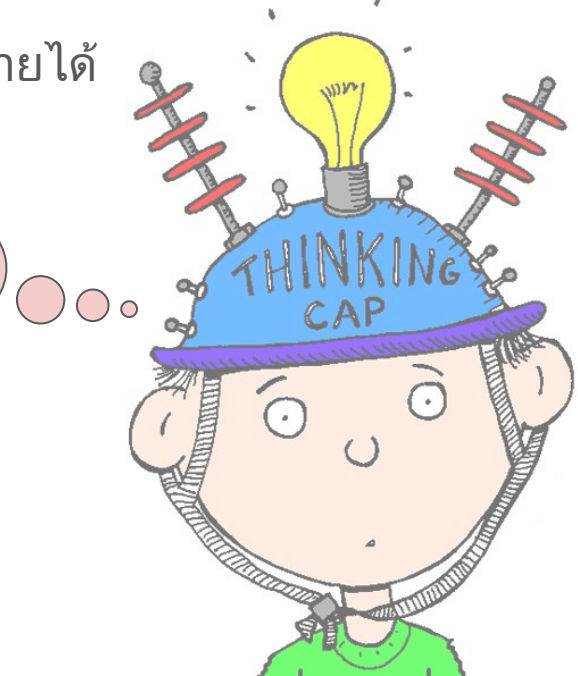
➤ การโน้มน้าวใจเป็นพฤติกรรมกลางๆ มีใช้ทั้งพฤติกรรมที่ดีและเลว แต่ขึ้นอยู่กับเจตนาของผู้โน้มน้าว ถ้ามีเจตนาที่ไม่ดี การโน้มน้าวใจนั้นก็จะเป็นสิ่งชั่วร้าย และอาจก่อให้เกิดหายนะต่างๆ ได้ แต่ถ้าเป็นเจตนาที่ดี การโน้มน้าวใจนั้นก็จะเป็นสิ่งที่งดงามและก่อให้เกิดผลทางวัฒนธรรมได้



การโน้มน้าวใจ



➤ การเรียนรู้กลวิธีในการโน้มน้าวใจจะต้องมีความรับผิดชอบในจริยธรรมเสมอ เป็นการศึกษาที่มีความสุจริต ไม่ขัดต่อศีลธรรม วัฒนธรรม และความมั่นคงของชาติ ไม่เช่นนั้นผู้โน้มน้าวก็จะกลายเป็นผู้ที่ไม่น่าเชื่อถือ แต่การที่ไม่มีความรู้ทางด้านนี้ จะทำให้บุคคลขาดความรู้เท่าทัน และอาจเป็นเหยื่อของผู้มั่งร้ายได้



GOAL



- การโน้มน้าวใจเป็นการกระทำที่มีจุดมุ่งหมายเสมอ โดยใช้กลวิธีในการโน้มน้าวต่างๆ เพื่อให้เกิดความสำเร็จผล

ภาษาที่โน้มน้าวใจ

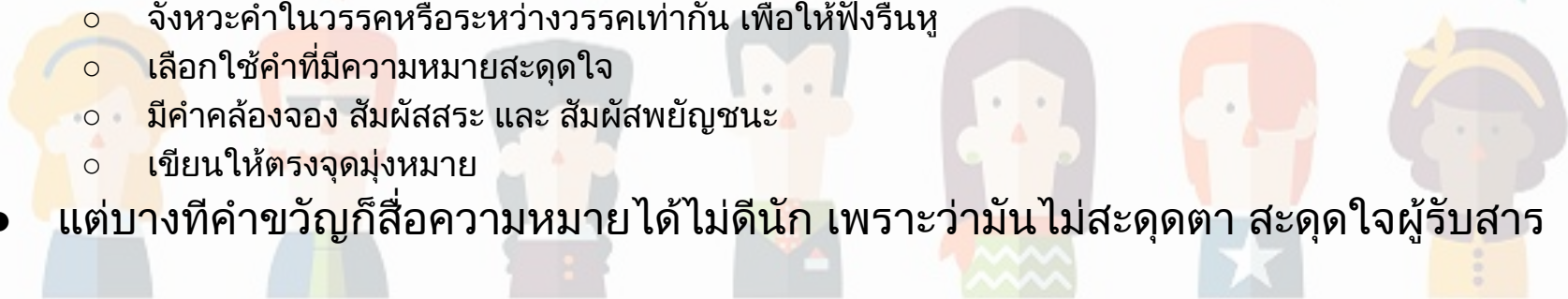
- ความคล้อยตามของผู้ฟัง ผู้
ใช้ถ้อยคำที่สื่อความหมาย
ที่ลึกซึ้ง โดยการ โดยคำนิ่งถึงจังหวะและ
ความนุ่มนวล
- พยายามใช้ภาษาที่มีลักษณะจูงใจ และ
สร้างความรู้สึกรับสารให้เกิดความ
คล้อยตาม ไม่พูดตรงไปตรงมา หรือ
ตำหนิ เพื่อให้ผู้รับสารได้ใช้ความคิด
พิจารณาด้วยตนเอง
- ไม่ใช้น้ำเสียงที่เป็นคำสั่งหรือแสดง

ลักษณะของการใช้ภาษาเพื่อโน้มน้าว
ใจ มีทั้งหมด ๔ ลักษณะ

- เชิงเสนอแนะ
- ขอร้อง
- วิงวอน
- เร้าใจ

ภาษาที่ใช้โน้มน้าวใจ

- การโน้มน้าวใจไม่จำเป็นต้องเป็นข้อความที่ยืดยาวเสมอไป แค่ใช้ถ้อยคำสั้นๆที่กระชับและชัดเจน ก็สามารถมีอำนาจในการโน้มน้าวมนุษย์ได้ ซึ่งคำขวัญเป็นหนึ่งในสิ่งที่สามารถโน้มน้าวใจได้ เพราะคำขวัญมักจะเป็นไปในทางเชิญชวนมากกว่าคำสั่ง
- ลักษณะของคำขวัญที่ดี
 - มี ๑ - ๕ วรรค แต่ละวรรคใช้คำไม่เยอะ
 - จังหวะคำในวรรคหรือระหว่างวรรคเท่ากัน เพื่อให้ฟังรื่นหู
 - เลือกใช้คำที่มีความหมายสะดุดใจ
 - มีคำคล้องจอง สัมผัสสระ และ สัมผัสพยัญชนะ
 - เขียนให้ตรงจุดมุ่งหมาย
- แต่บางทีคำขวัญก็สื่อความหมายได้ไม่ดีนัก เพราะว่ามันไม่สะดุดตา สะดุดใจผู้รับสาร



การพิจารณาสารโน้มน้าวใจ

- วิจารณ์ญาณ
- จับเจตนาของผู้ส่งสาร : เกิดประโยชน์/โทษต่อใคร ส่วนรวมหรือเฉพาะผู้ที่โน้มน้าว
- การพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

มี ๓ ชนิด

๑. คำเชิญชวน

๒. โฆษณาสินค้าและบริการ

๓. โฆษณาชวนเชื่อ

คำเชิญชวน

คำเชิญชวน คือ การแนะนำให้ช่วยกันกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งอาจปรากฏต่อสาธารณชนในรูปแบบของใบประกาศ, แผ่นปลิว, โปสเตอร์ และการบอกกล่าวด้วยวาจาเฉพาะหน้ากัน มักจะเป็นบอกทางเครื่องขยายเสียง ทางวิทยุกระจายเสียง หรือทางวิทยุโทรทัศน์ เป็นต้น

ส่วนมากเป็นการเชิญชวนเพื่อทำประโยชน์แก่สังคม เช่น การบริจาคโลหิต การบริจาคทรัพย์สิน เป็นต้น และมักมีหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบ ในคำเชิญชวนนั้นมักจะบอกจุดประสงค์อย่างชัดเจน รวมถึงบอกวิธีปฏิบัติด้วย

ตัวอย่างของคำเชิญชวน



**บริจาคโลหิต
ให้ 1 ช่วยได้ 3 ชีวิต**

เพียงทำนี้!
คุณก็สามารถเป็น 1 ในผู้ให้
ในกระแสรองรับ

ร่วมโพสต์ ร่วมแชร์ภาพบริจาคโลหิต
พร้อมติด hashtag **#fto3blood** เจ็บนี้เพื่อเธอ
ส่งต่อความดี ผ่าน Facebook และ Instagram
ตั้งแต่วันที่ - 30 พฤศจิกายน 2557

ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย
โทร. 0 2256 4300



ทุกวันนี้ศึกไกลยังไม่ห่าง
แต่วันทรงศึกใกล้ไล่ข่มเหง
ถ้าคนไทยหันมามากันเอง
จะร้องเพลงชาติไทยให้ใครฟัง

ประเทศไทย (ประเทศไทย) ทั่วประเทศ

โฆษณาสินค้าและบริการ

การโฆษณาสินค้าและบริการ คือ การส่งสารโน้มน้าวใจต่อสาธารณะ เพื่อประโยชน์ในการขายสินค้าและบริการ

สินค้าเป็นสิ่งที่จับต้องได้ เช่น เครื่องใช้ ยานพาหนะ บ้านจัดสรร เป็นต้น
อย่างไรก็ตามบริการไม่สามารถจับต้องได้ แต่เป็นการอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ เช่น การท่องเที่ยว การรักษาพยาบาล เป็นต้น

การจ่ายเงินเพื่อซื้อเวลาหรือเนื้อที่ในสื่อมวลชน เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร วิทยุ เป็นต้น เป็นเงื่อนไขสำคัญของการสื่อสารเชิงโฆษณา

ลักษณะสำคัญของการโฆษณา

๑. จำนวนสะดุดหู สะดุดตา
๒. ถ้อยคำสั้นกะทัดรัด และไม่ครอบคลุมเนื้อหาอย่างครบถ้วน
๓. เนื้อหาที่ชี้ให้เห็นคุณประโยชน์และคุณภาพแห่งสินค้าและบริการ
๔. ผู้โฆษณามักจับจุดอ่อนของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
๕. เนื้อหามักขาดเหตุผลที่หนักแน่น และความถูกต้องทางวิชาการ
๖. สารมักถูกปรากฏทางสื่อหลายครั้ง

ตัวอย่างของโฆษณาสินค้าและบริการ



โฆษณาชวนเชื่อ

การพยายามโดยเจตนาที่จะเปลี่ยนความเชื่อ และการกระทำของบุคคลจำนวนมากให้ เป็นไปในทางที่ฝ่ายตนต้องการด้วยกลวิธีต่างๆ โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องตามเหตุผลแล้ว **ข้อเท็จจริง**

ความรู้เท่าทันกลวิธีของนักโฆษณาชวนเชื่อจึงมีความสำคัญต่อผู้รับสารเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะช่วยให้ผู้รับสารได้ใช้วิจารณญาณของตนได้ โดยไม่ตกเป็นเหยื่อของการ โฆษณาชวนเชื่อ

กลวิธีการโฆษณาชวนเชื่อที่ควรรู้มี 3 อัน ได้แก่

- การตราชื่อ
- การใช้ถ้อยคำหรูหรา
- การอ้างอิงบุคคลหรือสถาบัน



การตราชื่อ

กลวิธีที่เบนความสนใจของผู้รับสารไปจากเหตุผลแล้วข้อเท็จจริงเพื่อให้หมดความเชื่อถือในตัวบุคคลหรือสถาบันฝ่ายตรงข้าม โดยหาคำพูดมาใช้เรียกฝ่ายตรงข้ามเพื่อเร้าอารมณ์ของผู้รับสาร ทำให้ผู้ที่ได้ยินมโนภาพว่า บุคคลเหล่านั้นมีลักษณะอันไม่พึงประสงค์ อาจเกินความเกลียดชัง หรืออย่างน้อยก็ไม่เลื่อมศรัทธา

เมื่อผู้รับสารได้ยิน เราก็ควรหยุดคิดไม่ด่วนตัดสินใจตั้งข้อรังเกียจหรือมีอคติต่อบุคคลหรือสถาบันที่ถูกตราชื่อนั้น โดยไม่พิจารณาหลักการหรือเนื้อหาโดยสิ้นเชิง เพราะเทียบเท่ากับเป็นการตัดโอกาสเราเองที่จะได้พบความจริงแล้วความถูกต้อง

ตัวอย่าง : การเรียกผู้อื่นว่า “พวกหัวรุนแรง”

(แสดงถึงลักษณะอันไม่พึงประสงค์)

การใช้ถ้อยคำหุหุรา

ผู้โน้มน้าวใจมักใช้ถ้อยคำ และเรียบเรียงข้อความที่ผูกพันกับความคิด หลักการ บุคคล สถาบัน หรืออุดมการณ์ และด้วยอำนาจของถ้อยคำและข้อความนั้น และทำให้ผู้ฟังเชื่อในความคิดของบุคคลนั้นๆ

การใช้คำหุหุรา นำฟัง ความหมายดีแต่ไม่ชี้เฉพาะ **มีอำนาจทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม ยอมรับหลักการ แนวทาง ตัวบุคคลในแต่ละกรณีได้โดยง่าย** โดยไม่ตั้งใจที่จะตรวจสอบความถูกต้องที่แท้จริงของเนื้อหา ส่วนใหญ่พบได้ในบทสุนทรพจน์(บทที่แต่งไว้สำหรับพูด)

ตัวอย่าง : ดอกไม้จำนวนมากที่วางรวมกัน หากวางอยู่ระเกะระกะ กระจัดกระจาย ก็จะด้อยค่าลง ทั้งยังทำให้รกรุงรังอีกด้วย แต่เมื่อเรานำดอกไม้เหล่านี้มาร้อยรวมเข้าด้วยกันด้วยเส้นด้าย ดอกไม้เหล่านี้ก็จะกลายเป็นพวงมาลัยอันงดงาม เหมาะที่จะนำไปประดับตกแต่งให้เจริญตาเจริญใจ ถ้าประชาชนแต่ละคนเป็นเสมือนดอกไม้แต่ละดอก เส้นด้ายที่ใช้ร้อยดอกไม้ให้รวมกันอยู่อย่างมีระเบียบงดงามนั้นก็เปรียบเสมือนวินัย

การอ้างอิงบุคคลหรือสถาบัน

กลวิธีนี้ใช้วิธีการอ้างถึงสถาบันหรือบุคคลที่ทรงคุณวุฒิ ทรงเกียรติ หรือเป็นที่เคารพนับถือ เพื่อให้ผู้ฟังเกิดทัศนคติที่ดี หรือเกิดความนิยมชมชอบนโยบาย หลักการ หรืออุดมการณ์ของตน เช่น การอ้างว่างานของตนเป็นงานที่ทำเพื่อชาติบ้าง เพื่อศาสนาบ้าง หรือสถาบันนั้นสถาบันนี้ได้รับรู้และเห็นพ้องด้วย ด้วยความที่ผู้รับสารมีความเลื่อมใสเป็นทุนอยู่แล้ว จึงทำให้ผู้รับสารเชื่อในสิ่งที่นำเสนอ โดยไม่หยุดคิดหรือพิจารณา

ตัวอย่าง : อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ กล่าวไว้ว่า “จินตนาการสำคัญกว่าความรู้”

๔. ทำเหมือนชาวบ้านธรรมดาๆ

- ❑ เชื่อมโยงความคิดของตนเองกับชาวบ้าน
- ❑ แสดงให้เห็นว่าเป็นพวกเดียวกัน
- ❑ ตัวอย่าง หากผู้โฆษณาต้องการเข้าไปโฆษณาสารของตนในหมู่ชาวไร่ ก็ควรทำตัวโดยคำพูด การกระทำ ความคิดเห็นให้เหมือนกับบุคคลเหล่านั้น



อ้างแต่ที่เป็นประโยชน์

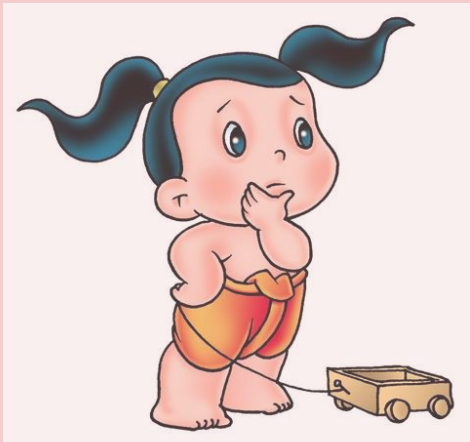
- เสนอแง่มุมที่เป็นประโยชน์แก่ฝ่ายตนเท่านั้น
- พยายามกลบเกลื่อนแง่โทษ

อ้างอิงคนส่วนใหญ่

- ทำให้ผู้รับสารตระหนัก บุคคลอื่นๆจำนวนมากมายต่างพากันเชื่อ ประพฤติอยู่ในแนวทางใดแนวทางหนึ่ง
- ทำให้ผู้รับสารปฏิบัติตามคนส่วนใหญ่
- สร้างความคิด ความเชื่อว่าโฆษณาชวนเชื่อ นั้นเป็นที่ยอมรับ
- สร้างความคิดว่าหากใครขัดขึ้นก็จะเชื่อว่าเป็นคนผิดแปลกไปจากคนอื่นๆ

แบบทดสอบ

การใช้ภาษาเพื่อการโน้มน้าวใจ



๑. คำว่า โนม์ และ น้าว มีความหมายคล้ายกันว่าอย่างไร

ก. สร้างทิศทาง

ข. เปลี่ยนทิศทาง

ค. ลดระดับทิศทาง

ง. แก้ไขทิศทาง

ตอบ ข เปลี่ยนทิศทาง เพราะโน้มน้าวมีความหมายว่าทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้เปลี่ยนทิศทาง ไปจากเดิม ข้อ ข จึงถูกต้องที่สุด

๒. การโน้มน้าวใจเพื่อเปลี่ยนความเชื่อ ทัศนคติ ค่านิยม และความ
เชื่อต้องใช้กลวิธีในด้านใด

- ก. ด้านวจนภาษา
- ข. ด้านอวจนภาษา
- ค. ไม่ใช่ทั้งข้อ ก และ ข
- ง. ก และ ข

ตอบ ง : ก และ ข เพราะการโน้มน้าวใจ เป็นพฤติกรรมการสื่อสาร
อย่างหนึ่งก็คือ การใช้ความพยายาม เปลี่ยนความเชื่อทัศนคติ ค่านิยม
และการกระทำของบุคคลอื่น โดยใช้กลวิธีที่เหมาะสม ทั้งใน
ด้าน วัจนภาษาและอวัจนภาษา จนเกิดการยอมรับ และเปลี่ยนตาม
ที่ผู้โน้มน้าวใจประสงค์

๓. การแสดงความน่าเชื่อถือในการโน้มน้าวใจ มีองค์ประกอบอะไรบ้าง

- ก. มีความรู้จริง มีคุณธรรม มีความปรารถนาดี
- ข. แสดงถึงความหนักแน่นของเหตุผล และสร้างจุดยืนให้กับตนเอง
- ค. แสดงให้เห็นข้อดีและข้อเสียและพยายามทำให้ข้อเสียมีน้ำหนักน้อยกว่า
- ง. ทำให้ผู้ชมเกิดอารมณ์อย่างแรงกล้า ไปพร้อม ๆ กับอารมณ์ร่วม

ตอบ_ก_ : มีความรู้จริง มีคุณธรรม มีความปรารถนาดี

เพราะข้อ ก คือองค์ประกอบตามทฤษฎีเพื่อแสดง ความน่าเชื่อถือ ใน
ตัวผู้โน้มน้าว

๔. ลักษณะของภาษาที่ใช้โน้มน้าวใจ มีทั้งหมดกี่ลักษณะ

ก. ๖

ข. ๕

ค. ๔

ง. ๓

ตอบ ค : ๔ คือมีเชิงเส้นอนนนะ วิงวอน ขอร้อง และเร้าใจ

๕. จากข้อ ๔ องค์ประกอบของลักษณะของภาษา ที่ใช้โน้มน้าวใจ คือข้อใด

- ก. เชิงเสนอแนะ วิงวอน ขอความเห็นใจ
- ข. เชิงเสนอแนะ วิงวอน ขอร้อง เร้าใจ
- ค. พุดตรงไปตรงมา เสนอแนะ วิงวอน ขอร้อง เร้าใจ
- ง. จูงใจ ไม่พุดตรงไปตรงมา นุ่มนวล

ตอบ ข : เชิงเสนอแนะ วังวอน ขอร้อง เร้าใจ

เพราะผู้โน้มน้าวไม่ควรพูดตรงเกินไปโดยไม่ถนอมน้ำใจผู้ฟัง และควรใช้คำพูดจูงใจ เร้าใจให้เกิดการคล้อยตาม ข้อ ข จึงถูกที่สุด

๖. ข้อใดต่อไปนี้เป็นข้อถูกต้อง

- ก. การโน้มน้าวใจต้องใช้คำอธิบายยาวๆ
- ข. การใช้คำยากๆ เป็นหนึ่งในลักษณะที่ดีของคำขวัญ
- ค. คำขวัญที่ดีคือใช้คำสั้น กระชับ และชัดเจน
- ง. การใช้คำน้อยไม่สามารถโน้มน้าวใจได้

ตอบ_ค : คำขวัญที่ดีคือใช้คำสั้น กระชับ และชัดเจน

เพราะข้ออื่น ๆ นั้นตรงข้ามกับลักษณะของคำขวัญทุกข้อ

๓. คำเชิญชวนคืออะไร

- ก. การแนะนำให้ช่วยกันกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง
- ข. การประชาสัมพันธ์รูปแบบหนึ่ง
- ค. กลยุทธ์ในการโน้มน้าวใจอย่างหนึ่ง
- ง. การเปลี่ยนทัศนคติของบุคคล

ตอบ ก : การแนะนำให้ช่วยกันกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง เพราะ
ข้อ ข คือความหมายของการโฆษณา ข้อ ค ผิดเพราะคำเชิญชวนไม่
ใช้กลยุทธ์ และข้อ ง คือความhayของการโน้มน้าวใจ ข้อ ก จึงถูก
ที่สุด

๘. ข้อใดไม่ใช่คำเชิญชวน

- ก. ไปปลีกการรับบริจาคโลหิต
- ข. วิทยุกระจายเสียงเรื่องการเลือกตั้ง
- ค. ไปประกาศรับสมัครบริกร
- ง. โปสเตอร์การรับบริจาคแว่นให้แก่คนตาบอด

ตอบ ค : ใบประกาศรับสมัคร

เพราะคำเชิญชวนเป็นการแนะนำให้ช่วยกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง
ซึ่งข้อ ค ไม่ใช่

๙. โฆษณาชวนเชื่อ คืออะไร

ก. การโฆษณาเกินจริง

ข. การพยายามที่จะเปลี่ยนความคิดคน เพื่อผลประโยชน์ ของ
ตนเอง

ค. การโน้มน้าวใจกลุ่มคนจำนวนมาก เพื่อให้เชื่อในสิ่งที่ดีๆ

ง. ความพยายามที่จะเปลี่ยนความเชื่อและการกระทำของบุคคล
จำนวนมาก โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้อง

ตอบ_ง_ : ความพยายามที่จะเปลี่ยนความเชื่อและการกระทำของบุคคลจำนวนมาก โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้อง

เพราะโฆษณาชวนเชื่อคือการเปลี่ยนความเชื่อของบุคคลจำนวนมากไปในทางที่อีกฝ่ายต้องการ โดยไม่คำนึงถึงเหตุผลข้อเท็จจริง ข้อ ง จึงเป็นคำตอบที่ถูกต้องที่สุด

๑๐. ข้อควรระวังของกลวิธีของโฆษณาชวนเชื่อ

ก. การตราชื่อ

ข. การใช้ถ้อยคำหลอหลาง

ค. การอ้างอิงบุคคลหรือสถาบัน

ง. ถูกหมดถูกข้อ

ตอบ_ง_ : ถูกหมดทุกข้อ

เพราะกลวิธีการโฆษณาชวนเชื่อนั้นมีอยู่ ๓ ประการ ได้แก่ การตรา
ชื่อ การใช้ถ้อยคำหลอหลาง และ การอ้างอิงบุคคลหรือสถาบัน

ขอขอบคุณครับ / ค่ะ

