

จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวและจูงใจคน

การโน้มน้าวใจ (Persuasion)

การโน้มน้าวใจคือการสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการเปลี่ยนความเชื่อ ทศนคติ ค่านิยม ความตั้งใจ หรือพฤติกรรม ผ่านการพูด (Speaking) ผ่านการเขียน (Writing) ผ่านสื่อสังคม (Social Media) หรือผ่านกิจกรรมสร้างสรรค์อื่นๆ (Creative Activities)

เคล็ดลับการทำให้เนื้อหาสื่อสารง่าย

1. ใช้ภาษาที่มีน้ำหนักชัดเจนและเข้าประเด็น
2. หลีกเลี่ยงศัพท์เทคนิคและคำย่อ
3. หลีกเลี่ยงคำซ้ำ
4. สรุปท้ายก่อนจบ

เทคนิคการโน้มน้าวใจตนเอง (Self-Persuasion)

นอกเหนือจากการสร้างความน่าเชื่อถือของตัวเอง ความเข้าใจผู้ฟัง โดนใจผู้ฟัง รับมือกับผู้ฟังที่ต่อต้าน และใช้เทคนิคกระตุ้นการโน้มน้าวใจ เทคนิคที่ทรงพลังอีกประการหนึ่งก็คือ การโน้มน้าวใจตนเองของผู้ฟัง

- เห็นภาพ (Visualization) เกิดจินตนาการความเข้าใจเกี่ยวข้องกับใกล้ตัว
- ตั้งคำถาม (Questioning) ถามให้เกิดส่วนรวม ถามนำ ถามอย่างมีศิลปะ
- การฟังอย่างตั้งใจ (Active Listening) สะท้อนเนื้อหา > สะท้อนอารมณ์ > สรุป

ปัจจัยการพูดเพื่อการโน้มน้าวและจูงใจคน

- เสียงดังฟังชัด (Vocal Expression)
- ภาษาเข้าใจง่าย (Understanding Language)
- สบสายตากับผู้ฟัง (Eyes Contact)
- ใช้ลีลาท่าทาง ภาษากาย (Gestures & Body Language)
- แสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression)
- แสดงความเชื่อมั่น (Self-Confident)
- พูดจากภายใน (Internalize Speaking)
- เนื้อหาโดนใจ (Relevant Content)
- เห็นภาพชัดเจน (Visualization)