

บทที่ 3

หลักการพูด

## ความนำ

การพูดนั้น แท้ที่จริงทุกคนตั้งแต่เกิดก็ฝึกฝนจนสามารถพูดได้ ตั้งแต่เด็กจนกระทั่งถึงทุกวันนี้ แต่ที่วิชาลัยยามิตรจำเป็นจะต้องใส่เรื่องการพูดไว้ในบทเรียน เพราะการพูดได้กับการพูดเป็นนั้น มีความแตกต่างกันอย่างมาก การพูดเป็นนั้นจะสามารถทำให้ผู้พูดบรรลุเป้าหมายของการพูด และแม้ผู้ฟังก็เกิดประโยชน์อันเกิดจากความเข้าใจในเนื้อหาข้อมูลที่ได้รับฟังนั้นด้วย สำหรับการทำหน้าที่กัลยาณมิตรนั้น นอกจากคุณสมบัติต่างๆ ความรู้เกี่ยวกับพระพุทธศาสนา ตลอดจนหลักธรรมของกัลยาณมิตรที่กล่าวมาทั้งหมดแล้ว การพูดนับว่าเป็นทักษะที่สำคัญยิ่งที่กัลยาณมิตรจะขาดเสียมิได้ เพราะการจะทำหน้าที่กัลยาณมิตรได้ดีนั้น จะต้องมีการบอกข่าวงานบุญ การชี้แจงแสดงเหตุผลของการทำหน้าที่ชาวพุทธที่ถูกต้อง เป็นต้นแบบต้นบุญในการประพฤติปฏิบัติที่เหมาะสม ประกอบด้วยความดีงาม มีศีลธรรมจรรยาทั้งทางกายด้วยท่าทาง ทางวาจาด้วยการพูดคุย และทางใจด้วยจิตที่เมตตา จนกระทั่งสามารถสื่อออกมาในลักษณะของความสุสงบเย็นที่ออกมาจากภายใน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในหลักกัลยาณมิตรธรรม ข้อหนึ่งใน 7 ประการ คือ วัตถุประสงค์ หมายความว่า รู้จักพูดให้ได้ผล รู้จักชี้แจงให้เข้าใจ รู้ว่าเมื่อไรควรพูดอะไรอย่างไร คอยให้คำแนะนำ ว่ากล่าวตักเตือน เป็นที่ปรึกษาที่ดี และคัมภีร์จะกะถิ่ง กัดดา หมายความว่า แกล้งเรื่องล้าลึกได้ สามารถอธิบายเรื่องยุ่งยากซับซ้อนให้เข้าใจ และให้เรียนรู้เรื่องราวที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้นไป

การพูดนั้นสามารถแบ่งออกง่ายๆ เป็น 2 ระดับ คือ การพูดแบบกัลยาณมิตร และการพูดแบบหวังผล ซึ่งจะกล่าวถึงรายละเอียดตามลำดับดังนี้

## เนื้อหาบทที่ 3

### 3.1 หลักการพูดแบบกัลยาณมิตร

- 3.1.1 ปิยวาจา
- 3.1.2 สัมมาวาจา
- 3.1.3 วาจาสุภาสิต

### 3.2 ทฤษฎี 3 สบาย

- 3.2.1 ฟังสบายหู
- 3.2.2 ดูสบายตา
- 3.2.3 พาสบายใจ

### 3.3 ตัวอย่างการพูดสั้นๆ เกี่ยวกับธรรมะในชีวิตประจำวัน

- 3.3.1 วจีทุจริต 4
- 3.3.2 พรหมวิหาร 4

### 3.4 หลักการพูดแบบหวังผล

- 3.4.1 ระดับการฟังให้ได้ผล
- 3.4.2 สัดส่วนความสำเร็จของการพูด
- 3.4.3 หลักเหตุผลและอารมณ์
- 3.4.4 หลักเหตุผลและอารมณ์ตามแนวชาวพุทธ

## แนวคิด

1. การพูดเป็นเครื่องมือที่สำคัญยิ่งของการทำหน้าที่กัลยาณมิตร เพราะการสื่อสารกันระหว่างบุคคล ต้องอาศัยการพูดเป็นสำคัญ
2. การใช้ถ้อยคำในการพูด มีระดับของการพูดที่เหมาะสมกับผู้ฟังที่แตกต่างกันไป
3. การทำหน้าที่กัลยาณมิตรที่จะประสบความสำเร็จได้ บุคคลจะต้องฝึกฝนทั้งในเรื่องการฟังและการพูด ทั้งทางทฤษฎีและปฏิบัติ
4. การออกไปทำหน้าที่กัลยาณมิตร จำเป็นจะต้องมีการเตรียมเนื้อหาสาระและลำดับของการพูดให้ชัดเจน ตั้งแต่เริ่มสนทนาจนกระทั่งจบการสนทนา

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและอธิบายหลักการพูดแบบกัลยาณมิตรได้อย่างถูกต้อง
2. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและอธิบายทฤษฎี 3 สบาย ได้อย่างถูกต้อง
3. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและอธิบายการเตรียมเนื้อหาสาระในการพูดได้อย่างถูกต้อง
4. เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจและอธิบายหลักการพูดแบบหวังผลได้อย่างถูกต้อง

## บทที่ 3

### หลักการพูด

#### 3.1 หลักการพูดแบบกัลยาณมิตร

การที่จะทำหน้าที่กัลยาณมิตรกับผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จนั้น การพูดนับเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งสำหรับกัลยาณมิตร จึงต้องมีการฝึกฝนทักษะด้านการพูด ทั้งนี้เพราะในการพบปะกับผู้อื่นนั้น กัลยาณมิตรต้องพูดบอกข่าวงานบุญ ชี้แจง แสดงเหตุผลของการทำหน้าที่ชาวพุทธที่ถูกต้อง การแสดงออกของพฤติกรรมภายนอกที่ดี ท่าทางที่องอาจ สง่างาม และคำพูดที่สื่อออกมาด้วยจิตเมตตา สิ่งเหล่านี้หากเริ่มต้นได้ดี ก็จะทำให้สามารถสร้างความประทับใจ สร้างปฏิสัมพันธ์กันได้อย่างง่ายๆ หลักการพูดแบบกัลยาณมิตรนั้นควรประกอบไปด้วย (1) ปิยวาจา (2) สัมมาวาจา (3) วาจาสุภาสิต

##### 3.1.1 ปิยวาจา

ความหมายโดยตรงของ ปิยวาจา คือ “วาจาอันเป็นที่รัก” ควรมีลักษณะดังนี้คือ

1. วาจาไพเราะ
2. สุภาพอ่อนโยน
3. นุ่มนวลชวนฟัง
4. วาจาชักนำไปในทางที่ดีเป็นกุศล
5. ทำให้เกิดสติ
6. นำไปสู่ปัญญา

กล่าวด้วยเจตนาดีเป็นมงคล เป็นความเมตตา ก็เป็นกัลยาณวาจา แต่ถ้าตั้งอยู่บนเจตนาอกุศล แม้จะมีความไพเราะอ่อนหวาน ก็ไม่จัดว่าเป็นกัลยาณวาจา เป็นได้ก็แค่เพียงกล่าวตามธรรมเนียมตามมารยาทสังคม หวังประโยชน์เฉพาะตน หรือพรรคพวกของตนเป็นลักษณะเทียม

### 3.1.2 สัมมาวาจา

สัมมาวาจา เป็นองค์หนึ่งของมรรคมงคล 8 สัมมาวาจา เป็นวาจาของพระอรหันต์ สัมมาวาจา แปลว่า วาจาชอบ สัมมาวาจามี 2 ระดับ คือ ระดับเบื้องต้น และระดับเบื้องต้น คือ

1. สัมมาวาจากระดับเบื้องต้น คือ “การงด” หรือ “วิริติ” การงด หมายถึงงดถ้อยคำประเภททุจริต หรือมิจฉาวาจา คำทุจริตหรือมิจฉาวาจา มี 4 อย่าง คือ

- 1) คำเท็จ
- 2) คำหยาบ
- 3) คำเพ้อเจ้อ
- 4) คำส่อเสียด

การกล่าวถ้อยคำทุจริต หรือมิจฉาวาจา เป็นการประพฤติชั่วทางวาจา หรือทางการพูด

2. สัมมาวาจากระดับสูง เป็นเรื่องของ “สิ่งพึงประพฤติปฏิบัติ” อันได้แก่ วาจาจริง คือ มีความจริง ตรง แท้ ประกอบด้วย

1) วาจาประสานสามัคคี กล่าวแต่ความดี หรือสิ่งดีของบุคคลอื่น ไม่กล่าวให้ผู้อื่นเดือดร้อน

2) วาจาอ่อนหวาน ต้องออกมาจากใจจริง หรือจริงใจ ค่ายกยอปอขึ้น ไม่เป็นวาจาอ่อนหวาน

3) วาจา มีประโยชน์ มีประโยชน์อันตั้งอยู่ในธรรมต่อการดำเนินชีวิตชอบ

### 3.1.3 วาจาสุภาสิต มีลักษณะ 3 ดี คือ

1. เนื้อของคำหรือวาจาดี
2. สาระของวาจาดี
3. คนกล่าวเป็นคนดี

## วาทศาสตร์ มีองค์ 5 คือ

1. วาจาไม่มีเมตตา คือ การพูดที่ผู้ฟังได้ประโยชน์ ไม่ใช่วาจาหรือการพูดให้ตนได้ประโยชน์
2. วาจาจริง คือ การพูดด้วยความจริงใจ ไม่บิดเบือน
3. วาจาสุภาพ วิธีกล่าววาทศาสตร์ที่ง่ายที่สุด คือ “งดกล่าววาทะหยาบ” ทั้งมวล
4. วาจาไม่มีประโยชน์ กล่าวแล้วเกิดผลดีแก่ผู้กล่าว แก่ผู้ฟัง เป็นวาจาที่ควรแก่การฟัง ควรแก่การกล่าวถ้ารู้ว่าเป็นประโยชน์
5. วาจาถูกกาละ คือ วาจาถูกเวลา มีความเหมาะสม

### 3.2 ทฤษฎี 3 สบาย

การศึกษาหลักการพูด ด้วยทฤษฎีธีริชาวัต (ร้อยเอก ศ.ดร.จิตรจำนง สุภาพ เรียบเรียงโดย ดร.จอมพล สุภาพ, 2556 : 73-150) กำหนดให้มีการศึกษา ตามแนวทฤษฎี 3 สบาย ซึ่งเป็นทฤษฎีที่เป็นผลงานการค้นคว้าวิจัยจากประสบการณ์การสอน การอบรมการพูดของผู้เขียนในฐานะเป็นผู้ก่อตั้งมูลนิธิสถาบันการพูดแบบการพูด มาเป็นเวลากว่า 44 ปี จากบุคคลในอาชีพต่างๆ กว่าแปดร้อยแสนคน จนได้รับการยอมรับว่าเป็นทฤษฎีเรียนวิชาการพูดที่เรียนรู้ง่าย ปฏิบัติตามได้สะดวก และได้ผลในเวลาอันรวดเร็ว

#### ฟังสบายหู

#### ดูสบายตา

#### พาสบายใจ

หมายความว่าเมื่อจะพูดจงทำให้การพูดของเรา แม้จะฟังก็สบายหู แม้จะดู (บุคลิกลักษณะ อาการที่พูด) ก็สบายตา และฟังแล้วดูแล้ว ก็พาสบายใจ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากเนื้อหาสาระ หรือเรื่องราวที่พูด (ดูผังประกอบ)

ตารางที่ 6 แสดงทฤษฎี 3 สบาย

ทฤษฎี 3 สบาย		
ฟังสบายหู	ดูสบายตา	พาสบายใจ
- ถ้อยคำภาษา	- บุคลิกภาพ	- การเลือกเรื่อง
- เสียง	- ศิลปะการพูด	- การเตรียมการพูด
- จังหวะการพูด		- การจัดระเบียบการคิด
		- การสร้างโครงเรื่อง
<b>ความสำเร็จของการพูดเบื้องต้น</b>		

### 3.2.1 ฟังสบายหู

#### ปัจจัยที่ 1 : ถ้อยคำภาษา

1. **วจีสุจริต** การใช้ถ้อยคำภาษาในการพูด เงื่อนไขข้อแรก ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญและขาดไม่ได้ คือ การพูดด้วยถ้อยคำสุจริต ในการพูดทุกครั้งหากขาดคุณสมบัติข้อนี้เสียแล้ว เรียกได้ว่า เกิดการล้มเหลวเสียแล้วตั้งแต่เริ่มต้น วจีสุจริต กล่าวออกไปคร่าวใด นอกจากจะฟังสบายหู หรือนำฟังแล้ว ยังเป็นมงคลแก่ผู้พูดและผู้ฟัง

วจีสุจริต คือ ถ้อยคำประเภท

- 1) คำจริงหรือคำสัจ
- 2) คำไพเราะอ่อนหวาน
- 3) คำที่มีสารประโยชน์
- 4) คำที่กล่าวถึงผู้อื่นด้วยเจตนาดี

ส่วนวจีทุจจริต เป็นถ้อยคำที่ไม่น่าฟัง และไม่เป็นที่ปรารถนาของคนฟัง ได้แก่ ถ้อยคำ 4 ประเภท ที่ควรงดเว้น ดังต่อไปนี้

ปด            หยาบ            ส่อเสียด            เพ้อเจ้อ



## 2. ถ้อยคำถูกต้องตามอักขระวิธี

1) คำกล้ำ ได้แก่ กล้ำ ร-ล เช่น

ปรับปรุง	ไม่พูดว่า	ปับปรุง
เปลี่ยนแปลง	ไม่พูดว่า	เปี่ยนแปง
ครอบครัว	ไม่พูดว่า	คอบคัว
ผลผลิต	ไม่พูดว่า	ผลผิด
ปกครอง	ไม่พูดว่า	ปกคอง
ประชาธิปไตย	ไม่พูดว่า	ปะชาธิปไตย
โรงพยาบาล	ไม่พูดว่า	โลงพยาบาล

2) คำควบ ได้แก่ ควบ กว คว ขว เช่น

กว่า	ไม่พูดว่า	ฝ่า
ความ	ไม่พูดว่า	ฟาม
ควาย	ไม่พูดว่า	ฟาย
กวัดแกว่ง	ไม่พูดว่า	ฝัดแฝง
ไม้กวาด	ไม่พูดว่า	ไม้ฝาด
ขวากหนาม	ไม่พูดว่า	ฝากหนาม

## 3. คำต่ำ หรือคำตลาด

คำต่ำ แม้ว่าบางทีจะไม่ถึงกับหยาบคาย หรือหยาบโลน แต่เป็นถ้อยคำที่ไม่น่าฟังหรือระคายหู เช่น ไอ้ มัน แก่ มึง กู อี

คำตลาด เป็นถ้อยคำที่ไม่เป็นกิจจะลักษณะ หรือเป็นการเป็นงาน เช่น รองเท้าพูดว่า เกือก สถานีตำรวจ พูดว่า โรงพัก เป็นต้น

## 4. คำย่อ ใช้ในภาษาเขียน ไม่ใช่ในภาษาพูด

1) ภาษาเขียน มีความหมายต่อจิตใจของผู้ฟัง โดยผ่านทางประสาทตา

2) ภาษาพูด มีความหมายต่อจิตใจของผู้ฟัง แต่ผ่านทางประสาทหู

หากเราใช้ภาษาผ่านประสาทสัมผัส ก็ไม่ผิดกับการเอาตาไปชิมแกงนั่นเอง โดยหลักการ ไม่ควรใช้คำย่อในการพูด ยกเว้น การพูดกันในกลุ่มย่อย ที่เคยชินกันอยู่ (ไม่ควรใช้พูดต่อที่ชุมชน) เช่น

กทม.	หมายถึง	กรุงเทพมหานคร
พ.ศ.	หมายถึง	พุทธศักราช
ส.ส.	หมายถึง	สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร
รมต.	หมายถึง	รัฐมนตรี
ในหลวง	หมายถึง	พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ฯลฯ

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ฟังสบายหู ควรใช้คำเต็มทั้งหมด เช่น

กอ.รมน.	พูดว่า	กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายใน
ทส. ปช.	พูดว่า	ไทยอาสาป้องกันชาติ
ลส.ชบ.	พูดว่า	ลูกเสือชาวบ้าน
ผกค.	พูดว่า	ผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์
23 มิ.ย.50	พูดว่า	วันที่ยี่สิบสาม มิถุนายน พุทธศักราช สองพันห้าร้อยห้าสิบ
12.30 น.	พูดว่า	สิบสองนาฬิกา สามสิบนาที

ขอให้ลองพูดข้อความต่อไปนี้

“เมื่อไม่นานมานี้ ผมมีโอกาสไปอบรมที่ กอ ออ รอ มอ นอ ในหลักสูตร ลอ สอ ซอ บอ และหลักสูตร ทอ สอ ปอ ซอ ได้ไปกินเลี้ยงฉลองประกาศนียบัตรที่ภัตตาคาร ลอ บอ ลอ เมื่อเวลาประมาณ สิบแปดจุดสามศูนย์ นอ เสร็จแล้วก็ขึ้นรถ บอ ขอ สอ ไปที่ตอ มอ เพื่อขึ้น ฮอ ไปยังภาคใต้เพื่อเตรียมปราบปราม ผอ กอ คอ”

ควรพูดให้เต็มว่า

“เมื่อไม่นานมานี้ ผมมีโอกาสไปอบรมที่กองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายในหลักสูตรลูกเสือชาวบ้าน และหลักสูตรไทยอาสาป้องกันชาติ และได้ไปกินเลี้ยงฉลองประกาศนียบัตรกันที่ภัตตาคารสมบูรณ์ลาภ เมื่อเวลาประมาณสิบแปดนาฬิกาสามสิบนาที เสร็จแล้วก็ขึ้นรถบริษัทขนส่งไปที่ดอนเมืองขึ้นเฮลิคอปเตอร์ไปยังภาคใต้เพื่อเตรียมปราบปรามผู้ก่อการร้ายคอมมิวนิสต์”

## 5. คำถูกต้องตามพจนานุกรม

ประสพการณ์	ไม่พุดว่า	ประสพพะการณ์
ปรัชญา	ไม่พุดว่า	ปรัดชะญา
สัปดาห์	ไม่พุดว่า	สัปะดาห์
อาชญากรรม	ไม่พุดว่า	อาดชะญากรรม
บรรยาย	ไม่พุดว่า	บันระยาย

## 6. คำวิชาการ

คำวิชาการ เป็นคำยาก ผู้ฟังอาจจะไม่เข้าใจ หากไม่จำเป็นไม่ควรใช้ เช่น อุปสงค์ อุปทาน ไตรมาส ทศวรรษ กระสวนชีวิต ทุติยภูมิ สันทนากการ อนุรักษ์นิยม พิษาน ผายผึ่ง ฯลฯ

## 7. ราชาศัพท์

คำราชาศัพท์ หมายถึง คำที่ใช้ได้เหมาะสมกับกาลเทศะ หรือเหมาะสมกับฐานะานุรูปของบุคคล หากใช้ผิดไปจากฐานะของบุคคล ย่อมเป็นที่เสียหายแก่ผู้พูด และผู้ที่กล่าวถึง เพราะอาจกลายเป็นการลดฐานะชาติวุฒิ วัยวุฒิ หรือคุณวุฒิของบุคคล การพูดผิดถ้อยคำ ราชาศัพท์ หมายถึง ผิดจารีตประเพณีขนบธรรมเนียมอันดีงามของท้องถิ่นหรือของชาติ ยิ่งคำราชาศัพท์ที่ใช้กับสถาบันพระมหากษัตริย์ด้วยแล้ว จะต้องพิถีพิถันเป็นพิเศษ จะใช้ผิดๆ พลาดๆ อย่างสุกเอาเผากิน หรือแบบขอไปที ไม่เป็นการบังควร

## 8. คำซ้ำซาก จำเจ น่าเบื่อหน่าย

คำเหล่านี้ ชื่อก็บอกไว้อย่างชัดเจนแล้วว่า เป็นคำที่กล่าวออกมาแล้วก่อให้เกิดแต่ความน่าเบื่อหน่าย ซ้ำๆ ซากๆ ขอกำหนดเรียกเสียใหม่ว่า “ขยะของการพูด” ขึ้นชื่อว่า ขยะ เป็นสิ่งปฏิกูล เน่าเหม็น ติดอยู่ในตัวใครก็มีแต่จะทำให้ไม่ดีไม่งาม นักพูดที่ดี พูดแล้วฟังสบายหู ไม่ควรจะมีถ้อยคำประเภทนี้รวมอยู่ในการพูด เช่น เอ้อ อ้า เนี่ย เนี่ย เจี้ย เจี้ย ท้ายประโยค เช่น นะครับ นะคะ นะฮะ ที่มากเกินไป

โดยเฉพาะคำ เอ้อ อ้า สำคัญมาก นอกจากจะน่ารำคาญแล้ว ยังอาจจะเสียความหมาย หรือขาดความสุภาพอีกด้วย

## 9. คำตามฐานานุกรม

ขอบใจ	ขอบคุณ	ขอบพระคุณ	ขอบพระเดชพระคุณ
ขอโทษ	ขอประทานโทษ		
ขออภัย	ขอประทานอภัย		
ตาย	เสียชีวิต	อสัญกรรม	อนิจกรรม

## 10. สำนวนพุ่มเฟิย

สำนวนการพูด มีส่วนทำให้การพูด น่าฟัง ชวนฟัง ชวนสบายหู

สำนวนการพูด มีส่วนทำให้การพูด ไม่น่าฟัง ชวนให้เบื่อหน่าย น่าง่วงเหงาหาวนอน ไม่สบายใจที่ได้ฟัง หรือฟังไม่สบายหู

สำนวนการพูด ที่ยึดยาด พุ่มเฟิย เป็นสำนวนที่ไม่น่าฟัง เช่น ใหญ่โตมโหฬาร พิศวงสงสัย ศพของผู้ตาย ตายหมด ไม่มีใครรอด เขารอดมาได้พร้อมกับชีวิต

## 11. การพูดเพี้ยนคำ

การพูด ด้วยถ้อยคำเพี้ยนคำ หมายถึง การพูดไม่ครบคำ ไม่เต็มคำ ทำให้ความหมายของคำอาจจะเปลี่ยนไป หรือขาดรสชาติในการฟัง เช่น

มหาวิทยาลัย	ไม่พูดว่า	มหา-ลัย/ หมา-ท-ลัย
โรงพยาบาล	ไม่พูดว่า	โรงบาล
ดิฉัน	ไม่พูดว่า	เดี้น เดิ่น

## 12. คำที่ไม่เป็นกิจจะลักษณะ

เวลาพูด ผู้ฟังสามารถประเมินผู้พูดได้ว่า มีพื้นฐานอย่างไร ถ้อยคำที่พูดอาจเป็นเหตุให้ผู้ฟังเชื่อถือได้ หรือไม่น่าเชื่อถือได้ ถ้อยคำอาจจะชวนให้ผู้ฟังเห็นประโยชน์ของสาระ หรือไม่เห็นประโยชน์ในสาระของเรื่องที่พูด เพราะถ้อยคำมีลักษณะเล่นๆ จนไม่น่าเชื่อถือ เช่น

อย่างนี้ อย่างนั้น	ก็พูดว่า	อย่างงี้ อย่างงั้น
ใกล้ชิดกันสองสามครั้ง	ก็พูดว่า	ใกล้ชิดกันสองสามที
คือว่า	ก็พูดว่า	แบบว่า
ขอถ่ายรูปอีกครึ่ง	ก็พูดว่า	ขอถ่ายอีกที

### 13. ภาษาต่างประเทศ

ภาษาต่างประเทศ หากไม่จำเป็นจริงๆ ไม่ควรใช้ โดยเฉพาะในการพูดต่อที่ชุมชน เพราะจะทำให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดี ผลเสียอย่างอ่อนที่สุด คือ ผู้ฟังไม่เข้าใจหรือเข้าใจไม่ทั่วถึงทุกคน หรือเข้าใจอย่างคลุมเครือ ส่วนผลเสียที่มากกว่าคือ อาจเกิดความรู้สึกน่าหมั่นไส้สำหรับผู้ฟัง และเกิดปฏิกิริยาตอบโต้ขึ้นได้ ถ้าจำเป็นจริงๆ ก็อนุโลมให้ใช้ได้ เช่น คำนาม คำเฉพาะ คำเทคนิคที่ยังไม่มีบัญญัติไว้ในพจนานุกรมไทย และการศึกษาวิชาการ

### 14. คำลักษณะนาม

คำลักษณะนาม เป็นคำที่ใช้กับคำนาม มักใช้ตามหลังคำบอกจำนวนนับ หรือบอกประมาณ และใช้ตามหลังคำนาม เมื่อต้องการเน้นข้อความ คำลักษณะนามที่ใช้อย่างถูกต้อง จะช่วยให้สำนวนการพูดกะทัดรัดน่าฟังขึ้น เช่น สองนักแข่งถูกตำรวจไล่กวาดจับ (ไม่มีคำลักษณะนาม ฟังขัดๆ หู) แต่ถ้าพูดโดยมีลักษณะนามจะน่าฟังกว่า เช่น นักแข่งรถสองคนถูกตำรวจไล่กวาดจับ

### 15. คำที่อาจขัดแย้งกัน

ทำให้เสียความหมายหรือไม่น่าเป็นไปไม่ได้ เช่น รถค่อยๆ เคลื่อนไปอย่างรวดเร็ว (ค่อยๆ เคลื่อนจะรวดเร็วได้อย่างไร คนร้ายรัวกระสุนใส่เจ้าหน้าที่หนึ่งนัด (ยิงรัวต้องหลายนัด ไม่ใช่หนึ่งนัดเดียว)

### ปัจจัยที่ 2 : เสียง

**ถ้อยคำ** เป็นเพียงสัญลักษณ์บอกความหมายให้รู้ หรือเข้าใจว่า คืออะไรเท่านั้น แต่เสียงเป็นวิญญูณที่ทำให้ถ้อยคำมีชีวิตชีวา ดิ้นได้ กระโดดได้ ถ้อยคำเรียกร้องความเข้าใจต่อสมองของผู้ฟัง แต่เสียงทำความห้วนไหวให้แก้หัวใจ ดังนั้นการใช้เสียงอย่างเหมาะสมกับถ้อยคำหรือข้อความจะทำให้ถ้อยคำ หรือข้อความมีชีวิตจิตใจ สามารถแทรกซึม ซอกซอน เข้าไปยังหัวใจของคนฟังมากขึ้นใช้เสียงอย่างไรจึงจะช่วยให้ฟังสบายหู

**1. ลักษณะเสียง อยู่ระหว่างกลางของเสียงอ่านกับเสียงคุย** ในการพูด หากใช้เสียงออกมาในลักษณะเสียงอ่านจะเกิดความกระด้างระมัดระวังเกินไป ไม่เป็นธรรมชาติ มีลักษณะคล้ายการท่องจำมาพูด ส่วนการพูดที่ออกเสียง ในลักษณะการคุย ลักษณะของเสียงเช่นนี้ ฟังดูเหมือนกับการพูดที่ไม่เป็นโล้เป็นพายเท่าใดนัก

เพราะลักษณะของเสียงคุยจะมีเสียงอ่อนเสียงหวาน หรือกล่อมแกล่อมในลำคอ ไม่ค่อยน่าสนใจ

ดังนั้น เสียงพูดที่ดีที่น่าฟังหรือฟังสบายหู คือ เสียงที่อยู่ระหว่างกลางของเสียงอ่านกับเสียงคุย

## 2. มีแต่เสียงแท้เท่านั้น ไม่ควรให้มีเสียงเทียม

เสียงเทียม ได้แก่ เสียงที่ไม่ได้ตั้งใจจะให้เกิด หรือไม่ตั้งใจที่จะเปล่งออกมาแต่จะออกมาโดยไม่รู้ตัว หรือโดยความเคยชิน เช่น เสียงกระแอม ไอ เสียงฮึดฮาด ฟืดฟาด จ๊อบแจ็บ ต่างๆ

## 3. เสียงดังให้ได้ยินชัดถ้อยชัดคำ

ไม่พูดเสียงเบา เพราะจะทำให้ผู้ฟังไม่ได้ยิน เป็นการเสียเวลาเปล่า ทั้งผู้พูดและผู้ฟัง ส่วนเสียงดัง หมายถึง ดังพอให้ผู้ฟังตื่น แต่ไม่ถึงกับตื่นจนตกใจ

## 4. เป็นเสียงที่มีลักษณะสูง ต่ำ หนัก เบา

ไม่ราบเรียบ เป็นระดับเดียวกันตลอด (ยกเว้นการเทศนาของพระสมัยก่อน) เสียงที่น่าฟังหรือฟังสบายหู คือ เสียงที่มีลักษณะคล้ายเสียงดนตรี มีโทนเสียงสูงต่ำ เช่น โด เร มี ฟา ซอล ลา

## 5. เสียงวรรณยุกต์

เสียงวรรณยุกต์เป็นสิ่งสำคัญ นอกจากจะทำให้เกิดความไพเราะน่าฟังแล้วยังแสดงถึงความอ่อนน้อม อ่อนหวาน มีสัมมาคารวะด้วย บางคนให้เสียงวรรณยุกต์ผิดพลาด จนฟังดูเหมือนดัดจริตพูด พูดเป็นเหตุให้เกิดปฏิกิริยาตอบโต้ ทางใจของผู้ฟังได้ ผู้ที่ใช้เสียงวรรณยุกต์ผิด ส่วนมากเป็นสตรี เช่น บ้าน ก็ พูดว่า บ้าน กล้วย ก็พูดว่า กล้วย ท่าน ก็พูดว่า ท่าน ให้ ก็พูดว่า ไ้้ ดังตัวอย่าง เช่น “สวัสดีค่ะ ท่านผู้ฟัง เต็มใจรู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่ง ที่ท่านกรุณามาร่วมเป็นเกียรติ ในงานคล้ายวันเกิดของดิฉันในวันนี้ ขอไ้้ ทุกท่านทำตัวไ้้เป็นกันเองเหมือนบ้านของท่าน หากมีสิ่งใดขาดตกบกพร่อง ดิฉันหวังว่าจะได้รับการอภัยจากทุกท่าน”

## 6. เสียงสั้น เสียงยาว (รัสสะ, ทิฆสระ)

ควรใช้ให้ถูกต้องตามหลักภาษา อย่าใช้คำที่มีเสียงยาวมาแทนเสียงสั้น หรือนำเสียงสั้นมาแทนเสียงยาว เพราะนอกจากจะฟังขัดๆ หูแล้ว ยังอาจเสียความหมายได้ เช่น เคารพ ไม่พูดว่า คาวรพ บาง ไม่พูดว่า บัง ข้าว ไม่พูดว่า เข้า ปานใจ ไม่พูดว่า ปันใจ เป็นต้น

## 7. เสียงเหมาะกับเพศ

เพศหญิงกับเพศชาย จะมีลักษณะเสียงต่างกันโดยธรรมชาติ ชายจะมีลักษณะเสียงใหญ่ ห้าว ทุ่ม ส่วนเพศหญิงจะมีพื้นเสียง หรือลักษณะเสียงเล็กแหลม การใช้เสียงผิดเพศทำให้เสียบุคลิกภาพ และไม่เป็นการเหมาะสมด้วยประการทั้งปวง เสียงแม้ว่าจะเปลี่ยนแปลงไม่ได้ แต่เสียงก็สามารถปรับปรุงได้

## 8. เสียงเหมาะกับตำแหน่งการงาน

บุคคลที่ดำรงตำแหน่ง หัวหน้า ผู้นำ ผู้ใหญ่ หรือบุคคลสำคัญ ควรฝึกออกเสียงให้หนักแน่นมั่นคง พยายามหลีกเลี่ยงเสียงเล็กแหลม (หมายถึง เพศชาย) เพราะจะทำให้ไม่น่าเกรงขาม หรือดูไม่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่การงาน

## ปัจจัยที่ 3 : จังหวะการพูด

การพูดที่ฟังเข้าใจง่าย

การพูดที่ดึงดูดความสนใจ

การพูดที่ฟังสบายหูหรือน่าฟัง

คือ การพูดที่มีจังหวะจะโคน รู้จักหยุด เน้นย้ำในจังหวะอันควร ช่วยให้เกิดความหลากหลาย และรื่นรมย์

การพูดที่ขาดความสรวมในการใช้จังหวะที่เหมาะสม นอกจากจะไม่น่าฟังแล้วยังอาจเสียความหมายได้ คำว่า “จังหวะ” มีความหมาย และมีความสำคัญต่อสรรพสิ่ง เพราะ “จังหวะ” เป็นสิ่งที่กำกับสรรพสิ่งให้มีศิลปะ เช่น การดำเนินชีวิตอย่างมีจังหวะ การทำงานอย่างมีจังหวะ การร้องเพลงอย่างมีจังหวะ และรวมทั้งการพูดก็ต้องมีจังหวะด้วย

## จังหวะที่ดีในการพูด

1. ไม่เร็ว หรือช้าเกินไป แต่ถ้าจำเป็นจะต้องพูดเร็ว ก็ต้องเร็วอย่างชัดเจน
2. ไม่เร็ว หรือลัดคำ เช่น โรงพยาบาล เป็นโรงบาล, มหาวิทยาลัย เป็นมหาลัย, ดิฉัน เป็น เตียน

3. ต้องเหมาะสมกับคนฟัง คนฟังที่อยู่วัยหนุ่มสาว ควรพูดด้วยจังหวะค่อนข้างเร็วทันฟัง ไม่หยุดจังหวะนาน หรือพูดยานคางเป็นการทรมานใจคนฟังวัยหนุ่มสาว ส่วนคนฟังที่อยู่ในวัยสูงอายุ ควรให้จังหวะการพูดอยู่ในระดับกลางๆ ไม่เร็ว หรือช้าเกินไป แต่ไม่ควรใช้จังหวะเร็วเป็นอันขาด เพราะฟังไม่ทันสำหรับคนฟังในวัยนี้

การหยุดเพื่อเน้น หรือย้ำความ เช่น

“หายไปไหนเสียนานนม โตขึ้นเป็นกอง” กลับพูดคร่อมจังหวะเสียอีกอย่างหนึ่งว่า

“หายไปเสียนาน นมโตขึ้นเป็นกอง” กลายเป็นความเสียหายน่าอับอายไป หรือข้อความที่ว่า

“ยานี้ดี กินแล้วแข็งแรง ไม่มีโรคมัยเปียดเปียน” แต่พูดคร่อมจังหวะว่า

“ยานี้ดี กินแล้วแข็งแรงไม่มี โรคมัยเปียดเปียน” เหล่านี้เป็นต้น

การทอดจังหวะด้วยคำว่า “ก็ดี”

การทอดจังหวะการพูด ด้วยคำว่า “ก็ดี” ในการพูด บางเรื่องอาจไม่เหมาะสม เพราะจะทำให้ความหมายเสียไป เช่น ถ้าพูดว่า “การขยันหมั่นเพียรก็ดี การประหยัดอดออมก็ดี การรู้จักข่มใจก็ดี เหล่านี้เป็นสิ่งที่พึงปฏิบัติ” อย่างนี้ใช้ได้ แต่ถ้าเราทอดจังหวะการพูดกับข้อความที่ไม่ควรทอด เช่น “การข่มขืนกระทำชำเรา ก็ดี การค้าของเถื่อนก็ดี การลักลอบเล่นการพนันก็ดี การค้าเฮโรอีนก็ดี (กว่าจะสรุปในตอนท้ายว่า เป็นปัญหาที่พวกเราจะต้องช่วยกันปราบปราม) อาจจะทำให้คนฟังที่ฟังไม่ได้ศัพท์ จับเอาไปกระเดียด หรือคนฟังที่เป็นเด็ก กำลังเรียนเกี่ยวกับการพูด เข้าใจไปในทางตรงข้ามก็ได้ เหล่านี้เป็นต้น



### 3.2.2 ดุสบายตา

การพูดที่แท้จริง ไม่เพียงแต่การเปล่งถ้อยคำภาษา หรือเสียงออกมาเท่านั้น ยังต้องประกอบด้วยลักษณะอื่นๆ อีกด้วย เช่น บุคลิกภาพ การยืน การนั่ง ท่าทางการขยับตัว หรือการเคลื่อนไหวร่างกาย ลักษณะของสีหน้า และดวงตา เพื่อให้เกิดภาพที่น่าดู ไม่เกะกะเก้งก้าง

หลักการข้อนี้ มุ่งเน้นไปที่การแสดงออกทางกาย ที่เรียกว่า “ภาษาร่างกาย” หรือ “ภาษาเงียบ” เพื่อความสบายตาของผู้ฟัง ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความสบายตา ก็คือ บุคลิกภาพ และศิลปะการแสดงการพูด

#### ปัจจัยที่ 1 : บุคลิกภาพ

##### บุคลิกภาพเบื้องต้น

บุคลิกภาพในการพูดเบื้องต้น หมายถึง สิ่งที่เป็น “รูปธรรม” ของผู้พูดเป็นส่วนใหญ่ เช่น

1. เครื่องแต่งกาย และการแต่งกายเป็นสิ่งเสริมบุคลิกภาพ หรือบ่งทอนบุคลิกภาพได้ เพราะเครื่องแต่งกาย และการแต่งกาย เป็นการสื่อความหมายไปยังผู้ฟัง ทำให้ผู้ฟังวินิจฉัยผู้พูดได้ว่าเป็นคนประเภทไหน น่าเชื่อถือศรัทธาเพียงใด สำหรับเครื่องแต่งกาย หมายถึง เรียบร้อย ไม่รุ่มร่าม หรือแต่งเสียจนกลายเป็นการแสดงแพะชันการแต่งกาย

2. มีลักษณะองอาจ ผึ่งผาย ไม่จ้อง แต่ต้องไม่มีลักษณะหยิ่งยโส

3. ใบหน้าเบิกบาน ยิ้มแย้ม ไม่เครียด บึ้ง ถมึงทึง

4. ดวงตาหรือแววตาเป็นประกายแจ่มใส มองหรือสบตาผู้ฟังอย่างเป็นกันเอง

5. อาการที่แสดงออกระหว่างการปรากฏตัว กระฉับกระเฉง กระตือรือร้น กระชุ่มกระชวย ไม่อืดอาดยืดยาด

## การทักที่ประชุม หรือการทักผู้ฟัง

การทักที่ประชุมหรือการทักผู้ฟัง เป็นมรรยาทอย่างหนึ่งของผู้พูด ซึ่งจะงดหรือขาดไม่ได้ การทักผู้ฟังหรือทักที่ประชุม นอกจากเป็นมรรยาทตามแบบธรรมเนียมแล้วยังมีผลทางจิตวิทยาที่ดีต่อผู้ฟังอีกด้วย ผู้พูดที่ทักผู้ฟัง หรือทักที่ประชุมได้อย่างเหมาะสม ย่อมเป็นใบเบิกทางที่ดีของการพูดในครั้งนั้น

การทักผู้ฟัง หรือทักที่ประชุม แบ่งออกเป็น 2 แบบใหญ่ๆ คือ แบบทั่วไป กับแบบเฉพาะ

**1. แบบทั่วไป** หมายถึง การทักผู้ฟังหรือทักที่ประชุม ที่นิยมใช้กันทั่วไป เช่น “ท่านผู้ว่าราชการจังหวัด ท่านผู้พิพากษาหัวหน้าศาล และท่านผู้มีเกียรติทั้งหลาย” หรือ “ฯพณฯ รัฐมนตรี ท่านอธิบดี และท่านผู้มีเกียรติ” หรือ “ท่านผู้อำนวยการ ท่านคณาจารย์ ท่านสมาชิก และท่านผู้มีเกียรติ”

การทักแบบทั่วไปนี้ นิยมทักในโอกาสการพูดที่จัดให้มีขึ้นในห้องประชุม หรือเพื่อฟังคำบรรยายปาฐกถา เป็นการเฉพาะ

การทักถือว่า เป็นการแสดงคารวะต่อผู้ฟังแล้ว และเป็นการทักตามลำดับอาวุโส ซึ่งเรียงจากผู้อาวุโสสูงสุดลงมา จะทักผู้อาวุโสลำดับอื่นลงมาสักกี่คน ไม่มีข้อจำกัด แล้วแต่ความเหมาะสมพอสมควร บางครั้งอาจทักผู้อาวุโสสูงสุดเพียงคนเดียว แล้วต่อจากนั้น ก็ทักรวมไปเลยก็ได้ เช่น “ฯพณฯ รัฐมนตรี และท่านผู้มีเกียรติ”

การแสดงคารวะวิธีอื่น เช่น การไหว้ การโค้งคำนับ หรือการถอนสายบัว (สำหรับสตรี) ถ้าเป็นการพูดในโอกาสที่ได้รับเชิญให้พูดต่อชุมนุมชน เช่น กล่าวปราศรัย ปาฐกถาบรรยาย หรืออภิปราย ไม่จำเป็นต้องกระทำ เพราะนั่นเป็นการแสดงคารวะต่อกันในโอกาสที่พบกันโดยทั่วไป ไม่ใช่คารวะในขณะที่ขณะอยู่บนเวที การที่บุคคลใดได้รับเชิญให้ขึ้นเวทีพูดในโอกาสนั้น ถือว่าเขากำลังเป็นผู้นำ (ทางความคิด) เป็นบุคคลที่สำคัญที่สุดในขณะนั้น คนนอกนั้นมีหน้าที่ฟังเท่านั้น

อาการที่ทัก มีข้อปฏิบัติว่า เมื่อทักผู้ใดให้เบนหน้าไปยังผู้นั้น จนกระทั่งตาสบตา หรืออย่างน้อยก็ต้องมองไปที่ใบหน้าของผู้ที่ถูกทัก (หากไม่เป็นการบังควรที่จะสบตาสำหรับบุคคลบางฐานะ)

การพูดกับผู้ฟังที่เป็นคนไทย ไม่จำเป็นต้องทักแบบฝรั่ง เช่น “ท่านสุภาพสตรี ท่านสุภาพบุรุษ และท่านผู้มีเกียรติทั้งหลาย” การทักเช่นนี้ ยังไม่สู้จะได้รับการยอมรับ หรือได้รับความนิยมนัก เพราะสังคมไทยยังยอมรับว่าผู้มีอาวุโสมีความสำคัญมากกว่าสตรี ในการให้เกียรติในสังคมทั่วไป ถ้อยคำที่ทักก็นิยมทักเฉยๆ โดยไม่ต้องมีคำว่าเรียน กราบเรียน หรือสวัสดิ์ (ยกเว้น การพูดเพื่อกล่าวรายงาน)

## 2. แบบเฉพาะ

การทักแบบนี้กระทำในกิจกรรมเฉพาะกิจ เฉพาะสถานที่ เฉพาะบุคคล เฉพาะขนบธรรมเนียม หรือค่านิยมของแต่ละท้องถิ่น เช่น การกล่าวคำปราศรัยกับประชาชนในลานสนามหญ้าสนามหลวง สวนจตุจักร สนามหญ้าศาลากลางจังหวัด ลานวัด ในกรณีเช่นนี้ การทักอาจจะต้องเปลี่ยนเป็นการสวัสดิ์พี่น้องชาวกรุงเทพมหานครทั้งหลาย หรือสวัสดิ์พ่อแม่พี่น้องชาวบางเขนที่เคารพ หรือสวัสดิ์พ่อแม่พี่น้องชาวมุกดาหารทั้งหลาย หรือ “พี่น้องร่วมชาติทั้งหลาย” ทั้งนี้สุดแล้วแต่ความนิยม ความพอใจ หรือความเหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ ในกรณีเป็นการกล่าวรายงาน เช่น รายงานต่อประชาชน รายงานต่อผู้บังคับบัญชา การกล่าวรายงานต่อประธานในพิธีคงใช้คำว่าเรียน กราบเรียน หรือประธานกราบเรียนได้ตามปกติ

## ปัจจัยที่ 2 : ศิลปะการแสดงการพูด

การแสดงการพูด หมายถึง ท่าทางที่ยืน หรือนั่งพูด การออกท่าทาง ประกอบการพูด การใช้มือ การแสดงออกทางสีหน้า การสื่อความหมายการแสดงออกทางดวงตา รวมทั้งการเคลื่อนไหวส่วนต่างๆ ของร่างกายในขณะที่พูด

### 1. การยืน หรือการนั่งพูด

การยืน เป็นท่ารองรับลักษณะการแสดงออกของส่วนอื่นๆ ของร่างกาย หากทำยืนดี ทรวดทรง หรือลักษณะการแสดงออกอื่นๆ จะพลอยดีตามไปด้วย แต่ถ้าทำยืนไม่เหมาะสม ทรวดทรง หรือการแสดงออกของร่างกายส่วนอื่นจะขาดความสวยความงาม หรือขาดความสง่าผ่าเผยไปด้วย

การนั่งพูด ควรนั่งตัวตรงไม่งอตัว หรือเอนตัวไปข้างหลังมากเกินไป นั่งให้ตรง ส่วนกลางของเก้าอี้ ไม่ควรนั่งมุม หรือส่วนหนึ่งของเก้าอี้ และไม่นั่งโยกเก้าอี้

เป็นการไม่สุภาพ มือควรวางอยู่บนโต๊ะอย่างสบายๆ ในท่าธรรมดา ไม่เท้าคาง หรือ ยันคาง

## 2. การใช้ท่าทางประกอบการพูด

โดยธรรมดา หรือธรรมชาติของการพูดนั้น นอกจากการอ้าปาก และเปล่งเสียงออกมาเป็นถ้อยคำภาษาแล้ว ยังต้องมีท่าทาง หรืออาการแสดงออกทางกาย ส่วนใดส่วนหนึ่ง หรือหลายส่วน เพื่อประกอบอีกด้วย ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องปกติธรรมดา แล้วแต่บุคลิก หรืออาการของแต่ละคน ซึ่งไม่เหมือนกัน บางคนเวลาพูดมีท่าทางมาก บางคนมีท่าทางน้อย บางคนมีอาการเคลื่อนไหวอวัยวะบางส่วนเท่านั้น อย่างไรก็ตาม การแสดงออกแม้แต่เพียงการขยับปากพูด หรือการแสดงออกทางสีหน้า และแววตา ก็ถือว่าเป็นเรื่องของการแสดงการพูดเท่านั้น

ท่าทางประกอบการพูดช่วยผู้พูดได้ ดังนี้

- 1) มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น
- 2) ช่วยให้การพูดเป็นธรรมชาติมากขึ้น
- 3) ดึงดูดความสนใจ และความตั้งใจ
- 4) ทำให้การพูดเกิดภาพ (ที่เรียกว่า ภาพพจน์ เข้าถึงจิตใจ)
- 5) ช่วยเน้นข้อความ หรือความหมายที่พูด

### ข้อควรระวัง ในการใช้ท่าทาง

1. การพูด จะใช้ท่าทางประกอบ หรือไม่ใช้ท่าทางประกอบก็ได้ แล้วแต่ธรรมชาติของแต่ละคน แต่ถ้าจะใช้ต้องเหมาะสมกับข้อความ หรือความหมายที่พูด ไม่ใช่โดยปราศจากความหมาย หรือปราศจากความสอดคล้องกับข้อความ หรือความหมายที่พูด ซึ่งจะกลายเป็นท่าทางซ้ำซากดูน่ารำคาญแก่ผู้ฟัง

2. การแสดงออก ทางสีหน้า และดวงตา ต้องมีประสิทธิภาพ และต้องแสดงออก ไม่แสดงออกไม่ได้ เพราะเป็นบทบาทการสื่อความหมาย ในภาษาร่างกายที่ดีที่สุด

3. ควรระวัง ท่าทางประเภท “พฤติกรรมยถากรรม” หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกมาโดยไม่รู้ตัว และเป็นพฤติกรรมเชิงลบ เป็นผลเสียกับผู้พูดโดยตรง เช่น การแลบลิ้น เลียริมฝีปาก การกระพริบตาถี่เกินไป การล้วง แคะ แกะ เกา การลอยหน้าลอยตาพูด อาการประเภทเหลาะแหละ หลุกหลิก เหล่านี้ เป็นต้น

### 3. การใช้มือ

การพูดบางครั้งบางจังหวะต้องใช้มือประกอบ เพื่อให้เกิดความหนักแน่น เพื่อให้มองเห็นภาพ เพื่อให้เกิดรสชาติ และมีความเป็นธรรมชาติ

การใช้มือ ควรมีลักษณะดังนี้

- 1) ต้องเสริมข้อความ หรือสอดคล้องกับถ้อยคำ
- 2) ได้จังหวะพอดีกับการเปล่งถ้อยคำ ไม่เร็ว หรือช้ากว่าถ้อยคำที่เปล่งออกมา
- 3) ไม่ควรใช้ต่ำกว่า ระดับเอว และไม่สูงกว่า ระดับไหล่ (เป็นการแสดงใจ)
- 4) ระวังการชี้นิ้ว โดยเฉพาะการชี้หน้าผู้ฟัง ไม่เป็นการบังควร เสียมารยาท หากจำเป็นต้องชี้ ควรชี้ขึ้นข้างบน แทนการชี้ไปยังผู้ฟัง
- 5) ถ้อยคำ หรือข้อความ บางข้อความ หรือบางประโยค ไม่สามารถทำให้ผู้ฟังมองเห็นภาพอย่างชัดเจนได้ จำเป็นจะต้องใช้มือประกอบ เช่น ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ ซึ่งถ้าไม่ทำมือประกอบจะไม่สามารถรู้ได้ว่า ที่ว่าขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่นั้น มีขนาดเท่าใดกันแน่ แต่ถ้าทำมือประกอบจะเข้าใจทันที
- 6) การใช้มือ หรือกำปั้นทุบตีะ หากไม่จำเป็นไม่ควรใช้ เพราะมีผลดีน้อยกว่าผลเสีย การทุบตีะ มีความมุ่งหมายเพื่อแสดงอาการโกรธ หรือความจริงจัง แต่ถ้าไม่เหมาะสมแล้ว เป็นเหตุให้เสียมารยาทมากกว่า
- 7) ไม่ใช้มือซ้ำซาก (ทำอยู่ท่าเดียว) โดยไม่มีความหมายสอดคล้องกับข้อความ หรือถ้อยคำที่พูด
- 8) มือควรปล่อยห้อยไว้ข้างตัว เมื่อไม่ใช้ประกอบการพูด และไม่วุ่นวายกับสิ่งอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวกับการพูด หรือเสริมการพูด เช่น ล้วง หรือชุกกระเป่า ดึงเสื้อ ดึงกระโปรง ลูบคลำส่วนต่างๆ หรือเคาะสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นที่น่ารำคาญ หรือเบนความสนใจของผู้ฟังไปจากการพูด

## 4. การใช้สีหน้า และดวงตา

### 1) สีหน้า

สีหน้าปกติ คือ สีหน้าที่มีความเบิกบานแจ่มใส ส่วนสีหน้าที่แสดงความรู้สึกเคร่งเครียด ดูแล้วไม่สบายตา การกล่าวถึงเรื่องที่เป็นการเป็นงาน หรือไม่ใช่เรื่องสนุกสนานบันเทิง สีหน้าควรมีลักษณะเรียบง่าย และในการทำสีหน้าให้ขรึมต้องไม่ใช่การเสแสร้งแกล้งตีสีหน้า ควรให้ออกมาเองตามความรู้สึก

หลีกเลี่ยง การแสดงสีหน้าแบบ “คนหน้าตาย” เพราะขาดชีวิตชีวาขาดความใกล้ชิดกับผู้ฟัง คนทั่วไป ชอบสิ่งที่มีชีวิตมากกว่าสิ่งที่ตายไปแล้ว การทำหน้าแบบคนหน้าตาย ใช้ได้เหมาะสมในโอกาสเดียว คือ “ตลกหน้าตาย” ไม่ควรแสดงสีหน้าเกินกว่าความคิดเห็นที่พูดออกไป ระวังลักษณะหลุกหลิกบนใบหน้า และแววตาไม่ก้มหน้าลงต่ำในขณะพูด นอกจากจะตั้งใจจะแสดงการพูดให้เหมาะสมกับเรื่องปล่อยใบหน้าให้เป็นธรรมชาติ ไม่ต้องสำรวม หรือระวังมากเกินไป

### 2) ตา

ตา เป็นหน้าต่างของหัวใจ การสื่อความหมายทางตา ก็คือ ความรู้สึกทางใจ การสื่อความหมายทางตามีความเชื่อไม่มากกว่าการสื่อด้วยวิธีอื่น การพูดที่ประกอบด้วยการสื่อทางตาอย่างมีประสิทธิภาพ ย่อมเข้าถึงจิตใจคนฟังมากกว่า การสื่อสารทางตาสามารถสร้างบรรยากาศ หรือควบคุมบรรยากาศในการพูดให้อยู่ในความสนใจของผู้ฟังได้ตลอดเวลา

การสื่อความหมายทางตาอย่างมีประสิทธิภาพ

มองไปที่ผู้ฟังเท่านั้น ไม่มองไปทางอื่น มองให้ทั่วถึง ทุกส่วนของพื้นที่ ที่ผู้ฟังกำลังฟังอยู่ (ไม่มองไปยังส่วนใดส่วนหนึ่ง กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือคนใดคนหนึ่งเป็นการเฉพาะ) มองผู้ฟังจนตาสบตากับผู้ฟังเป็นคณๆ ไป ในทุกจุดของผู้ฟัง (ตามความเหมาะสม และดูเป็นธรรมชาติ ไม่ใช่มองตามสูตร เช่น จากซ้ายไปขวา หรือซ้ายไปซ้ายมา) และในขณะที่ตาสบตา ให้ใส่ความสนใจลงไปดวงตา ไม่หลบตาขึ้นสูง หรือลดต่ำ หรือสลับไปมา นั้นเรียกว่า “สายตาโฮโล” ไม่ควรสวมแว่นตาสีดำ หรือสีเข้มที่มองไม่เห็นดวงตาในเวลาพูด เพราะประสิทธิภาพของตาจะลดลงทันที ไม่บังเกิดผลดีในการสื่อความหมายแต่อย่างใด

### 3.3.3 พาสบายใจ

ในการพูด หรือการติดต่อ สิ่งที่ทำให้เกิดความสบายใจ ก็คือ “สาระ” สาระ หมายถึง เรื่องราวที่มีการพูด การติดต่อ หรือการประสานงานกัน ได้ข้อสรุป ทำให้เกิดความสบายใจ ไม่หงุดหงิดหัวใจ การพูด การติดต่อ หรือการประสานงาน อย่างรู้เรื่องเข้าใจกัน เรียกว่า การพูดการติดต่อ หรือประสานงานกันครั้งนั้นประสบความสำเร็จ แม้ว่าจะยังไม่สำเร็จภารกิจทั้งหมด แต่อย่างน้อยในการพูด การติดต่อ หรือการประสานงานครั้งนั้น ก็มีข้อสรุป หรือข้อตกลงเป็นที่พอใจ ไม่เสียเวลาเปล่า แม้ว่าจะมีการพูด การติดต่อ หรือประสานงานกันอีก ตามขั้นตอนอีก สักกี่ขั้นตอน ก็ตาม

ดังนั้น หลักการข้อนี้ จึงหมายถึง การจัดการกับตัวสาระที่จะมีการพูด การติดต่อ การประสานงานให้ดำเนินไปจนถึงจุดหมายปลายทาง ตามที่ตั้งความปรารถนาไว้ทุกฝ่าย การพูดทุกครั้ง หากได้มีการเลือกเรื่องให้เหมาะสมกับทั้งคนพูด และคนฟัง มีการเตรียมการ การค้นคว้าหาวัตถุดิบ หรือข้อมูล ข้อเท็จจริง ประกอบการพูด อย่างมากมายเพียงพอ รวมทั้งได้มีการจัดระเบียบความคิด อย่างเป็นลำดับขั้นตอน และมีการสร้างโครงสร้างของการพูดอย่างสมบูรณ์พร้อมแล้ว จัดว่าการพูดครั้งนั้น เป็นการโน้มน้าวผู้ฟังอย่างอัตโนมัติ ได้ผลเกินกว่าครึ่งหนึ่งของการพูดทั้งหมด แม้ว่าผู้พูดจะยังไม่มีศิลปะการแสดงการพูดอย่างชำนาญนักก็ตาม เพราะส่วนที่เกี่ยวกับเรื่อง หรือสาระของการพูด เป็นตัวเหตุผลของการพูดการฟัง ทั้งหมด

#### ปัจจัยที่ 1 : การเลือกเรื่อง

การเลือกเรื่องในการพูดไม่ใช่ปัญหาพิเศษอะไร เพราะการพูดไม่ว่าที่ไหน กับใคร หรือเมื่อใด ส่วนมากผู้พูดมักจะรู้ตัวล่วงหน้าแล้วว่า ตนจะไปพูดเรื่องอะไร กับใคร ที่ไหน ผู้พูดมักไม่ค่อยมีสิทธิที่จะเลือกเรื่องพูดด้วยความพอใจของตนเอง เท่าใดนัก ส่วนมากมักมีผู้กำหนดเรื่องมาให้พูดเสียมากกว่า ผู้พูดจะเลือกได้อย่างดี ก็เพียงแต่เลือกที่จะพูด หรือไม่พูด ตามที่ผู้เชิญกำหนดมาให้เท่านั้น เรื่องใดที่มีปัญหา หรือมีความจำเป็น หรือเป็นเรื่องที่ผู้พูดไม่ชำนาญก็อาจจะปฏิเสธที่จะไปพูด

อย่างไรก็ดี ในการพูดบางครั้ง ผู้พูดอาจจะจัดให้มีการพูดขึ้น ด้วยเป้าประสงค์ อย่างใดอย่างหนึ่ง ถ้าเป็นเช่นนี้ ผู้พูดจะต้องเลือกเรื่องที่จะพูดด้วยตนเอง ในกรณี เช่นนี้พอจะมีหลักเกณฑ์ หรือแนวทางการปฏิบัติอยู่บ้าง คือ

### 1. ต้องเป็นเรื่องที่เรามีความรู้ ความเข้าใจ

ข้อนี้เป็นหลักจิตวิทยาทั่วไป ไม่มีใครอยากฟังผู้พูดที่ไม่มีความรู้จริงในเรื่องที่พูด เพราะเหมือนฟังคนพูดโกหก ไม่น่าเชื่อถือ ดังนั้น ผู้พูดที่ดีควรระลึกอยู่เสมอว่า สิ่งใดที่ไม่รู้ หรือรู้ไม่จริง จะไม่พูดเป็นอันขาด เพราะมีโอกาสผิดพลาดได้ง่าย อันจะก่อผลเสียตามมาภายหลัง

### 2. เป็นเรื่องที่ยากพูด

เป็นเรื่องที่ยากพูด เมื่อเลือกเรื่องที่เราารู้ดี หรือมีความชำนาญได้แล้ว ควรคำนึงถึงความรู้สึกของตนด้วย หรืออย่างน้อยต้องสร้างความรู้สึกของตนให้รู้สึก “อยากพูด” จึงจะสามารถถ่ายทอดสู่ผู้ฟังได้ดี บางเรื่องแม้มีความรู้ดี แต่ไม่รู้สึกอยากพูด เช่น ต้องพูดเรื่องซ้ำๆ หรือพูดในเรื่องที่ทำให้รู้สึกสะเทือนใจก็ไม่ควรพูด

### 3. เป็นเรื่องที่คุณกำลังสนใจ

การพูดเรื่องที่เราารู้สึกดี และเป็นเรื่องที่เราอยากพูด ดังกล่าวข้างต้น นับว่าดีอยู่แล้ว แต่ถ้าจะให้ดียิ่งขึ้น สมบูรณ์มากขึ้น สมความปรารถนาของผู้พูด และผู้ฟังมากขึ้น การพูดเรื่องที่กำลังเป็นที่สนใจของผู้ฟัง หรือเป็นประโยชน์ต่อผู้ฟังอยู่แล้ว ก็จะทำให้การพูดประสบความสำเร็จได้มากยิ่งขึ้น

## ปัจจัยที่ 2 : การเตรียมการพูด

การเตรียมเรื่องที่จะกล่าวต่อไปนี้เป็นเพียงหลักการขั้นต้น หรือแบบกัลยาณมิตรเท่านั้น ส่วนหลักการแบบหวังผลนั้น จะกล่าวในโอกาสต่อไป

การเตรียมเรื่องระดับเบื้องต้น หมายถึง การหาข้อมูล หรือการเตรียมข้อมูล หรือวัตถุดิบเกี่ยวกับเรื่องที่จะพูด การจัดระเบียบความคิดที่จะเสนอต่อผู้ฟัง และการสร้างโครงสร้างของการพูด

### การเตรียมข้อมูล

ข้อมูล หรือวัตถุดิบในการพูด ได้แก่ สิ่งที่น่ามาอ้างอิง หรือประกอบการพูด ให้มีเนื้อหาสาระ หรือมีความสมเหตุสมผลเป็นที่น่าเชื่อถือ สามารถยึดเป็นหลักปฏิบัติตามได้ไม่เลือนลอยไร้สาระ หรือเชื่อถือไม่ได้



สิ่งอ้างอิง ได้แก่ ตัวเลข สถิติ ตัวอย่าง หลักการ ทางวิชาการ ทฤษฎี งานวิจัย พระพุทธพจน์ หมวดธรรมในศาสนา อุทาหรณ์ อุปมาอุปมัย ผู้พูดจะต้องสรรหามาประกอบการพูดให้เหมาะสม สิ่งเหล่านั้นได้จากชุมทรัพย์ทางปัญญาต่างๆ อันเกิดจากการอ่าน การฟัง การสังเกต (โดยการตั้งคำถามว่า ใคร อะไร เมื่อไร ที่ไหน อย่างไร ทำไม) ผนวกกับความคิดของตนเอง การเตรียมการพูดที่มาจากความคิดของตนเองเป็นสิ่งที่มีความค่า ใครๆ ก็อยากฟัง เป็นเอกลักษณ์ เป็นลักษณะเฉพาะ ที่หาได้ยากของผู้พูด ที่ผู้ฟังรู้สึกว่าจะหาฟังได้ยาก เช่นเดียวกัน อีกทั้งยังเสริมสร้างแรงบันดาลใจ และความภูมิใจในการพูด

### ข้อสังเกตในการเตรียมเรื่อง

เตรียมมาก นั่นดี

แต่เตรียมมาก พูดมาก ไม่ดี

การเตรียมมาก เพื่อที่จะพูดให้น้อย นี้แหละดี

### ปัจจัยที่ 3 : การจัดระเบียบความคิด

เมื่อหาข้อมูลได้มากเพียงพอแล้ว นำมาจัดระเบียบ เรียบเรียงความคิดให้ดีกว่า เราจะนำเสนออะไรก่อน หลัง รวมทั้งการเรียบเรียงถ้อยคำ ให้ถูกต้องตามอักขระวิธี ตัดถ้อยคำประเภทฟุ่มเฟือยให้เหลือแต่ข้อความ หรือเนื้อหาสาระที่จำเป็น จนรู้สึก ว่ากระชับ ชัดเจน พอเพียง

การพูดเปรียบเหมือนการเดินทางของความคิด

การเดินทางของความคิด จะไปสู่จุดหมายปลายทาง อยู่ที่การจัดระเบียบการเดินทางที่ดี เช่น เราจะเริ่มที่จุดใด จะดำเนินไปอย่างไร และจะไปสิ้นสุดกันตรงไหน การจัดระเบียบความคิด ต้องคำนึงถึงความผสมผสาน สอดคล้องอย่างต่อเนื่อง ตามแนวทางการแสดงเหตุผล การจัดระเบียบความคิด จะต้องคำนึงถึงพฤติกรรม ของความเข้าใจด้านจิตวิทยา ประเด็นที่สำคัญที่สุดก็คือ บทบาทของการสร้างความเข้าใจ

## ปัจจัยที่ 4 : การสร้างโครงเรื่อง

ในการพูดทุกครั้ง เมื่อเลือกเรื่องได้เหมาะสมแล้ว เตรียมเรื่องอันได้แก่ การหาข้อมูล หรือวัตถุดิบ และจัดระเบียบความคิดไว้ดีแล้ว ต่อไป จึงเป็นขั้นตอนของการสร้างโครงเรื่อง

ทำไมจึงต้องมีการสร้างโครงเรื่อง

เมื่อกกล่าวถึงโครงสร้าง ย่อมหมายถึง ความแข็งแรงของรากฐาน หรือพื้นฐาน การพูดที่มีโครงสร้างที่ดี และครบถ้วน ช่วยให้เกิดความเข้าใจ สบายใจ การแสดง การพูดที่สำคัญ ช่วยให้ประสบความสำเร็จไปแล้ว กว่าครึ่งหนึ่งของการพูดทั้งหมด แม้ผู้พูดจะไม่ชำนาญ แต่การพูดตามโครงสร้างที่ดี ถือว่าเป็นจิตวิทยาโน้มน้าวผู้ฟัง อยู่ในตัว

**โครงสร้างของการพูด** มีอยู่ 3 ส่วน คือ

การพูดที่ถูกต้องตามหลักวิชา หรือข้อวิจัย จะต้องพูดให้ครบ ตามโครงสร้างของการพูด ที่เรียกว่า โครงเรื่อง ซึ่งมีอยู่ 3 ส่วน คือ

### 1. คำนำ หรือคำเริ่มต้น

มีบทบาทในการกระตุ้น เร่งเร้าให้เกิดความสนใจ หรือความตั้งใจที่จะฟัง นับว่าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะหากเริ่มต้นดี จนผู้ฟังเกิดความสนใจ ย่อมเป็นการง่ายที่จะพูด หรือฟังกันต่อไป

### 2. เนื้อเรื่อง หรือสาระของเรื่อง

เป็นส่วนของการสร้างความเข้าใจ นำข้อมูลที่ได้ มาประกอบการพูด จนสามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจ เห็นด้วย และยอมรับในเรื่องที่พูด

### 3. สรุป หรือคำลงท้าย

มีจุดมุ่งหมาย ทำให้เกิดความประทับใจ ซาบซึ้งตรึงใจ ไม่ได้หมายถึง ทบทวน เรื่องที่พูด หรือการย่อความเรื่องที่พูดมาแล้วทั้งหมด แต่คือ การจบการพูดตามแบบแผน หรือโครงสร้างการพูด ที่วางไว้ล่วงหน้า เป็นถ้อยคำ หรือข้อความสุดท้ายที่สามารถตรึงอยู่ในความทรงจำได้มาก และเหนียวแน่นกว่า

### การพูด 3 ครั้ง

Lewis Carroll's ได้กล่าวในการแสดงละครของเขาครั้งหนึ่ง “ใครก็ตามให้ข้าพเจ้าพูดด้วย 3 ครั้ง คนฟังจะเชื่อข้าพเจ้าทุกที”

นับว่าข้อความตามคำกล่าวนี้ เป็นผลดีอย่างยิ่ง ในการศึกษาวิชาการพูด เพราะให้ข้อคิดอันเป็นประโยชน์เกี่ยวกับ การสร้างโครงเรื่องในการพูดอย่างยิ่ง ไม่ใช่คำกล่าวที่เลื่อนลอย หรือเหลือเชื่อแต่อย่างใด

ที่ว่าพูด 3 ครั้ง คือ

ครั้งที่ 1 “จงบอกผู้ฟังว่า จะบอกอะไรแก่เขา”

ครั้งที่ 2 “แล้วก็บอกแก่เขา”

ครั้งที่ 3 “และบอกกับเขาอีกครั้งหนึ่งว่า ได้บอกอะไรเขาไปแล้ว”

อธิบายว่า

ครั้งที่ 1 เป็นการพูดกับผู้ฟัง ในลักษณะการกล่าวนำ คำนำ หรือคำเริ่มต้น ส่วนที่เป็นคำนำ หรือคำเริ่มต้น มีบทบาท หรือหน้าที่ ในการกระตุ้น เร่งเร้าให้เกิดความสนใจ หรือความตั้งใจในการฟัง นับว่าเป็นส่วนสำคัญ เพราะหากมีการเริ่มต้นดีสมบทบาท คือ กระตุ้นให้ผู้ฟังเกิดความสนใจ และตั้งใจเสียแล้ว ย่อมเป็นการง่ายที่จะพูด หรือฟังกันต่อไป

ครั้งที่ 2 เป็นส่วนแสดงรายละเอียดของเรื่อง เราเรียกส่วนนี้ว่า เป็นส่วนของการสร้างความเข้าใจ มีปัจจัยอะไรบ้าง ที่จะช่วยให้เกิดความเข้าใจ นำเอามาก่อกันในส่วนนี้ เช่น ข้อมูล ข้อเท็จจริง ข้อเปรียบเทียบ ตัวอย่าง อุทาหรณ์ อุปมา-อุปมัย ตัวเลข สถิติ หลักการ ทฤษฎี ข้อวิจย หรือคำสอนของศาสนา หรือนักปราชญ์ นำมาประกอบการพูดจนสามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจ เห็นด้วย และยอมรับในเรื่องที่พูด

ครั้งที่ 3 เป็นการพูดในลักษณะ ข้อสรุป ความสรุป หรือการลงท้ายของการพูด บทบาท หรือหน้าที่ของส่วนนี้มีความมุ่งหมายให้เกิดความประทับใจ ซาบซึ้งตรึงใจ ซึ่งมีผลสืบเนื่องมาจากความเข้าใจอย่างกระจ่างแจ้ง ในส่วนที่ 2 ดังกล่าว

ในการพูดแม้ว่าผู้ฟังจะซาบซึ้งประทับใจมาบ้างแล้ว จากส่วนเริ่มต้น และส่วน  
ตอนกลาง ก็ยังไม่ถึงจุดสุดยอด เพราะการพูดยังไม่จบ ดังนั้น ส่วนสุดท้ายซึ่งเป็น  
ส่วนสรุปจบ จึงมีหน้าที่โดยตรงในการสร้าง ความซาบซึ้ง ประทับจิต ตัดใจ เพราะ  
เป็นถ้อยคำ หรือข้อความสุดท้าย ที่สามารถติดตรึงอยู่ในความทรงจำของผู้ฟัง  
ได้มาก และเหนียวแน่นกว่า

### การออกตัว

การเริ่มต้น แบบออกตัว เป็นพฤติกรรม ที่ไม่ให้เกียรติผู้ฟัง เพราะเป็นการพูด  
ที่สารภาพกับผู้ฟังว่า “ไม่พร้อม” ที่จะพูด จึงต้องพยายามออกตัวให้ผู้ฟังเห็นใจ  
การเริ่มต้นเช่นนี้ไม่ช่วยให้บังเกิดผลดีแก่ผู้พูดเลย นอกจากผู้ฟังจะไม่เห็นใจแล้ว  
ยังรู้สึกไม่พอใจอีกด้วย เพราะโดยธรรมดาหรือธรรมชาติ ไม่มีคนฟังคนใดที่จะ  
อยากฟัง หรือทนฟังคนที่ไม่พร้อมในการพูด เป็นการสร้างความผิดหวังแก่ผู้ฟังเสีย  
ตั้งแต่ยกแรก เสียคะแนนโดยใช่เหตุ กว่าจะดีขึ้นขึ้นมาได้ในขณะพูด ก็ต้องใช้พลัง  
ภายในให้หมดเปลืองไปโดยไม่คุ้มค่า เช่น เริ่มว่า

“ผมต้องขอออกตัวเสียก่อนว่า ผมไม่มีเวลาเตรียมตัวมาพูดเลย ได้รับเชิญ  
อย่างกะทันหันจริงๆ ” หรือ

“ในการมาบรรยายวันนี้ ต้องขอออกตัวก่อนว่าผมมาบรรยายแทนหัวหน้า  
ซึ่งท่านติตราชการไม่สามารถมาได้ ” (หากได้รับเชิญกะทันหัน และไม่แน่ใจว่า  
จะพูดได้ดีพอ หรือจะต้องมาบรรยายแบบมวยแทน โดยไม่แน่ใจว่าจะดีเท่ากับ  
ผู้ที่ให้เรามาแทน ก็ไม่ควรรับเชิญ ให้เป็นการเสียเวลาทั้งผู้พูด และผู้ฟัง)

### มัวอ้อมค้อม

นักสูบบุหรี่ต้องการจุดบุหรี่ให้ติดด้วยไม้ขีดเพียงก้านเดียวฉันใด ผู้ฟังย่อม  
ต้องการฟังเรื่องที่เขากำลังต้องการโดยเร็วที่สุดฉันนั้น

การมัวแต่พูดในเรื่องที่ไม่เป็นเรื่อง หรือพูดนอกเรื่อง ที่บางทีเราเรียกว่า  
“มัวร้าย ทวน” หรือ “ซีมัว เลียบค่าย” อาจจะทำให้เสียเวลาที่ซ้ำซากเสียมากกว่า เพราะฉะนั้น  
อย่ามัวโอ้อ้อ ยืดเยื้อ ให้เสียความตั้งใจของผู้ฟัง จงรีบเข้าประเด็นทันที

## ยอมถ่อมตน

ตามมรณาทของคนไทยการถ่อมตนบ้างเล็กน้อย และด้วยความจริงใจ หรือด้วยความสำรวมอย่างแท้จริง ก็พอใช้ได้ แต่ไม่ช่วยให้บังเกิดผลดีในการพูด และยังเป็นการถ่อมตัวเสียจนเกินเหตุ ย่อมทำให้เกิดความ “เอียน” หรือ “เลี่ยน” เสียมากกว่า เช่น “ผมรู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่มีโอกาสมาพูดท่ามกลางท่านบัณฑิตทั้งหลาย ความจริงผมก็ไม่ใช่ผู้รู้อะไรหรอก คิดว่าเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นก็แล้วกัน” “ผมรู้ตัวดีว่าไม่ได้เป็นผู้รู้อะไรหรอก แต่เป็นหน้าที่ ซึ่งผมจะพยายามทำให้ดีที่สุด”

## สรวนขอภัย

“ผมต้องขอภัยการพูดวันนี้ไม่มีเอกสารมาแจก เพราะเตรียมตัวไม่ทัน” “เนื่องจากผม ไม่ใช่ นักพูด หากมีสิ่งใดขาดตกบกพร่อง ก็ต้องขอภัยไว้ ณ ที่นี้” “หากการพูดวันนี้ไปกระทบผู้ใดบ้างก็ต้องขอภัย เพราะไม่มีเจตนา” ถึงจะขอภัยไว้ล่วงหน้าก่อนพูด หากมีการผิดพลาดเกิดขึ้นก็ไม่มีทางที่จะได้รับอภัยจากผู้ฟัง ทางที่ดี ถ้าไม่แน่ใจก็งดการพูดเสีย ในบางเรื่องบางตอน ที่อาจจะเกิดปัญหา

## การเริ่มต้นที่ได้ผล

ตำราการพูดต่างๆ แนะนำวิธีการเริ่มต้นการพูดไว้มากมายหลายแบบ สำหรับหลักการในหนังสือเล่มนี้ ขอเสนอไว้ 7 แบบ ใหญ่ๆ คือ

### 1. พาดหัวข่าว

การเริ่มต้นแบบนี้ มีลักษณะตื่นเต้น เร้าใจ คล้ายกับการพาดหัวข่าว หนังสือพิมพ์ เช่น “นิสิตนักศึกษาได้เสียกัน อย่างโจ่งครึ่ม กลางวันแสดๆ ในโรงรถมหาวิทยาลัย” (หากจะเป็นการเริ่มต้นอย่างธรรมดา มักจะเริ่มว่า “วันนี้ผมจะขอพูดเรื่องความประพฤติของนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย” ซึ่งฟังแล้วจืดๆ ไม่น่าสนใจอะไร) รายหนึ่งหนูน้อย “ตำบลเล็กๆ เพียงนิดเดียว ไฟเกิดไหม้ 2 คน กอดกันกลม ตายอนาคคากองเพลิง เป็นที่น่าเวทนามาก เพราะพ่อแม่ออกไปธุระนอกบ้าน แล้วใส่กุญแจทิ้งไว้” สิ่งสำคัญ ในการเริ่มต้นแบบนี้ ก็คือ ความผสมผสาน สอดคล้องกับสาระของเรื่อง

## 2. กล่าวคำถาม

การเริ่มต้นด้วยคำถาม เป็นการดึงความสนใจของผู้ฟัง ให้หยุดสนใจเรื่องอื่น นอกจากเรื่องที่คุณกำลังจะพูด เพราะโดยปกติ ลักษณะจิตใจของคน (ฟัง) จะอยู่ไม่สุข หรือไม่อยู่นิ่งๆ จะต้องคิดโน่น คิดนี่ อยู่ร่ำไป จึงมีผู้เปรียบจิตใจของคนว่า เหมือนลิง ธรรมชาติของลิง ย่อมไม่อยู่นิ่ง ไม่กระโดดไปกระโดดมา จากกิ่งไม้หนึ่งไป กิ่งไม้โน้น ก็ต้องเกาโน่น เกาที่นี่ตลอดเวลา ดังนั้น คำว่า “พูดจน ลิงหลับ” จึงมีความหมายว่าผู้พูดสามารถพูดให้ผู้ฟังหยุดคิดถึงเรื่องอื่น แต่หันมาคิดถึงเรื่องที่คุณกำลังพูดอยู่ รวากับว่า จับลิงให้เกาะอยู่กับกิ่งไม้กิ่งเดียว นั่นเอง

การเริ่มต้นแบบตั้งคำถาม เป็นการท้าทายความคิดของผู้ฟัง ให้คอยค้นหา คำตอบในใจ หรือบางทีก็มีความรู้สึก อยากจะเปรียบเทียบความคิดระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังขึ้นมาทันที นับว่าเป็นอุบายให้เกิดความสนใจ เอาใจใส่การพูด ของผู้พูดวิธีหนึ่ง เช่น

“ท่านเคยเป็น อย่างผมบ้างไหม”

“ท่านเชื่อ หรือไม่ว่า ผมเอาปืนพกวางไว้บนหลังคาร์ดแล้วขับรถไปไกลถึง 20 กิโลเมตร ปืนยังไม่ตกหาย แต่พอหยุดรถปืนก็ถึงหล่นลงมาต่อหน้าต่อตา”

“ถ้ามีคนถามท่านว่า ระหว่างอกหักกับรักไม่เป็น ท่านจะเลือกเอาอย่างไร”

“ผมขอถามสุภาพสตรีว่า กินเหล้ากับเจ้าชู้ ท่านจะเลือกคนแบบไหนมาเป็น คู่ครอง”

“ท่านวางแผนความมั่นคง ให้แก่ครอบครัวของท่านแล้ว หรือยัง”

## 3. ความสงสัย

มนุษย์มีความอยากรู้ อยากเห็น เป็นเรื่องธรรมดา การเริ่มต้นการพูด ด้วยข้อความกระตุ้นให้เกิดความอยากรู้ อยากเห็น เพราะสงสัย หรือข้องใจ หรือไม่เชื่อ มนุษย์มักจะคิดตามเสมอ การเริ่มต้นแบบสร้างความสงสัย ท้าทาย ความรู้สึกขัดแย้งที่อยากจะฟัง เพื่อพิสูจน์ว่าจะเป็นไปได้อย่างไร เช่น “เส้นตรงสอง เส้นที่ขนานกันสามารถพบกันได้ทั้งๆ ที่ยังเป็นเส้นตรง และขนานกัน”

“วิชาการ และเทคโนโลยียิ่งเจริญมากขึ้น อาจเป็นเหตุให้บุตรแก่กว่าบิดา มารดาได้”

“ท่านเชื่อไหมว่า มีคนสร้างความร่ำรวยได้จากสิ่งที่มองไม่เห็น”

“เพียงแต่ผมลุกจากที่นั่ง เดินขึ้นมาบนเวที ได้เกิดการสูญเสียขึ้นแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ล้านบาท”

“ไม่ว่าพรรคการเมืองพรรคใด หรือไม่ว่าประชาชนคนใดไม่ปรารถนารัฐบาลผสม แต่ก็หนีไม่พ้นการมีรัฐบาลผสม แต่มีคนที่สามารถตั้งรัฐบาล โดยไม่ผสมได้ ท่านจะเชื่อไหม”

“พวกเราอาจจะไม่เฉลียวใจเลยก็ได้ว่า การกินอาหารตามภัตตาคารใหญ่ๆ ทำให้อายุสั้น”

“ท่านพบคนที่สำคัญที่สุดในชีวิตของท่านแล้วหรือยัง ถ้ายังผมจะบอกให้”

#### 4. ให้การรื่นเริง

การเริ่มต้นแบบนี้มีความมุ่งหมายเพียงเพื่อสร้างบรรยากาศในตอนเริ่มพูด ให้อยู่ในลักษณะ สดชื่น เบิกบาน ยิ้มแย้ม แจ่มใส ทั้งผู้พูด และผู้ฟัง อย่างน้อยที่สุด พอเริ่มต้นการพูดก็มีแนวโน้มว่า คนฟังรู้สึกสนุกที่จะฟัง คนพูดก็รู้สึกสนุกที่จะพูด จะถึงกับหัวเราะ หรือเฮฮาออกมาหรือไม่ก็ตาม เรามักเรียกรวีกวีนี้ว่า “การสร้างอารมณ์ขัน”

#### 5. เชิงกวี

การเริ่มต้นแบบเชิงกวี หมายถึง การนำเอาสำนวนกวีมาเริ่ม เช่น คำคม คารม ปราชญ์ คำคล้องจอง สุภาพสิต คำพังเพย โคลง กลอนต่างๆ ถ้อยคำเชิงกวี เป็นถ้อยคำหลักแหลมลึกซึ้ง สามารถพุ่งเข้าสู่จิตใจผู้ฟังได้อย่างรวดเร็ว เป็นถ้อยคำสำนวนที่ผู้ฟังมีความรู้สึกคล้อยตามได้มากกว่าถ้อยคำธรรมดา นับว่าเป็นการเริ่มต้นที่เป็นจุดสนใจของผู้ฟังได้อีกแบบหนึ่ง เช่น

“เมื่อมั่งมี มากมายมิตรหมายมอง  
เมื่อมัวหมอง มิตรมองเหมือนหมูหมา  
เมื่อไม่มี หมดมิตรมุ่งมองมา  
เมื่อมอดม้วย แม่หมูหมาไม่มามอง”

“ภาษาเปรียบเทียบบก้อง ส่องความคิด  
ภาพน้ำจิต อาจเห็น ได้เด่นใส  
ถ้าเขียนพูด ปูดเปื้อน เลอะเลือนไป  
ก็น้ำใจ หรือจะแจ่ม แอร่มฤทธิ์”

“หากสยามยังอยู่ยั้ง ยืนยง  
เราก็เหมือนอยู่คง ชีพด้วย  
หากสยามพินาศลง ไทยอยู่ได้ฤา  
เราก็เหมือนมอดม้วย หมดสิ้น สกฺลไทย ...”

“จะปลูกพืชต้องเตรียมดิน จะกินต้องเตรียมอาหาร  
จะพัฒนาการต้องเตรียมประชาชน จะพัฒนาคนต้องเริ่มที่จิตใจ  
จะพัฒนาใคร ต้องพัฒนาตัวเราเองก่อน”

ศิลปะการพัฒนา ต้อง “เสียสละ สร้างศรัทธา นำพาให้ถูกทาง  
ทำตัวอย่างให้เห็น ดีเด่นคุณธรรม  
กล้านำปวงชน อุทิศตนอย่างฉลาด”

## 6. มีตัวอย่าง

การเริ่มต้น แบบมีตัวอย่าง หมายถึง การนำเอาเรื่องราวที่เกี่ยวข้อง หรือ  
เหมาะสมกับสาระที่พูด มาเล่าให้ผู้ฟังได้รับฟัง เป็นการนำร่องเสียก่อน แล้วโยงเข้าสู่  
สู่ตัวเรื่อง ตัวอย่างที่นำมาเล่านั้นจะต้องเป็นเรื่องจริง ซึ่งอาจจะเกิดกับตัวเรา หรือ  
เกิดกับคนอื่นก็ได้ แต่ได้เกิดขึ้นมาแล้วจริงๆ ไม่ควรเสกสรรปั้นแต่งขึ้น ตัวอย่าง  
ที่นำมาเริ่มต้น ควรเกี่ยวข้อง หรือสอดคล้องกับสาระของเรื่อง และยกขึ้นมาเพื่อ  
เสริมสาระของเรื่อง ไม่ใช่เป็นเรื่องนอกประเด็น เช่น

“ท่านผู้มีเกียรติทั้งหลาย เพราะข้อความสั้นๆ เพียงประโยคเดียวว่า ผมทำ  
ธุรกิจแบบการพูด เท่านั้น สถาบันการพูดแบบการพูด และทฤษฎีวิธีชาวดักก็อุบัติขึ้น  
ณ บัดนั้น เรื่องมีอยู่ว่า”

“ท่านผู้มีเกียรติ ด้วยเงินทุนเพียงสี่หมื่นบาท และใช้เวลาการทำงานเพียง  
8 ปี บัดนี้ ได้มีทรัพย์สินนับล้านบาท ผู้ที่ผมกล่าวถึงนี้ คือ ท่านประธานมูลนิธิ  
สถาบันการพูดแบบการพูดนั่นเอง ท่านเล่าให้ผมฟังว่า



“ท่านผู้มีเกียรติทั้งหลาย เมื่อผมเริ่มขึ้นเวทีใหม่ๆ มีคนบอกกับผมว่า ภายในเวลาเพียง 2 นาที ผมพูดคำเอ้อ อ้า ออกมาถึง 2 ครั้ง แต่เดี๋ยวนี้ผมไม่พูดคำเอ้อ อ้าอีกเลย เพราะอะไรหรือ ก็เพราะ”

## 7. ข้างบังเอิญ

ความบังเอิญเป็นสิ่งสะดุดใจอย่างหนึ่งสำหรับผู้ฟังมักจะให้ความสนใจเป็นพิเศษกว่าเรื่องราวธรรมดา การเริ่มการพูดด้วยการเล่าเรื่องบังเอิญ ที่เกี่ยวข้องกับสาระที่จะพูดเป็นแบบหนึ่งที่สามารถตรึงผู้ฟังให้สนใจ และตั้งใจฟังมากขึ้น

ความบังเอิญ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นโดยมิได้คาดคิดมาก่อนว่า มันจะเกิดประการหนึ่ง และความบังเอิญ ที่เราพยายามคิดจะให้เกิดขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับเรื่องที่จะพูด อีกประการหนึ่ง ความบังเอิญโดยไม่คาดคิดมาก่อนว่าจะเกิดขึ้น

### ส่วนเนื้อเรื่อง หรือสาระของเรื่อง

ดังได้กล่าวไว้แต่ตอนต้นบ้างแล้วว่า ส่วนที่เป็นเนื้อเรื่อง หรือสาระของเรื่องในการพูดนั้น เป็นส่วนของการสร้างความเข้าใจ การดำเนินเรื่อง จึงเน้นถึงปัจจัยให้บังเกิดความเข้าใจเป็นสำคัญ หากกระทำได้ดีจนถึงขั้นกระจ่างใจได้มากเท่าใด ก็จะยิ่งเพิ่มความสมบูรณ์ตามหลักการมากขึ้น

สำหรับหลักการในขั้นนี้ เป็นเพียงหลักการขั้นเบื้องต้น ที่ง่ายสำหรับการจดจำ และต่อการปฏิบัติ ซึ่งผู้เขียนได้เรียบเรียงไว้ว่า ในตอนกลาง หรือส่วนสาระของเรื่อง ต้อง “เรียงลำดับ จับประเด็น เน้นตอนสำคัญ บีบคั้นอารมณ์ เหมาะสมเวลา”

**เรียงลำดับ** หมายถึง การเรียบเรียงสาระของเรื่องที่จะพูด ให้มีลำดับขั้นตอนว่าจะกล่าวถึงอะไรก่อน อะไรถัดมา และอะไรที่จะเก็บเอาไว้กล่าวในตอนท้าย รวมทั้งการเรียบเรียงถ้อยคำภาษาด้วยว่า ควรจะให้เหมาะเจาะ กะทัดรัดได้อย่างไร พยายามหลีกเลี่ยง การกล่าวประเภทกระโดดข้ามไปมา ทำให้ผู้ฟังไขว้เขว หรือจับจุดไม่ได้

การเรียงลำดับอาการกระทำได้หลายวิธี เช่น

- 1) เรียงจากความง่ายไปหาความยาก
- 2) เรียงจากความน่าสนใจมากไว้ในตอนแรก หรือตอนหลัง ความน่าสนใจน้อยไว้ตรงกลาง
- 3) เรียงลำดับตามหมวดหมู่ของเรื่อง
- 4) เรียงจากหัวข้อใหญ่ไปหาหัวข้อย่อย
- 5) เรียงจากหัวข้อย่อยขึ้นไปหาหัวข้อใหญ่
- 6) เรียงจากเหตุไปหาผล
- 7) เรียงจากผลไปหาเหตุ
- 8) เรียงด้วยการเสนอปัญหาก่อน และวิธีแก้ปัญหาภายหลัง

**จับประเด็น** หมายถึง การกำหนดประเด็น และการพูดอยู่ในประเด็น การกำหนดประเด็น หมายความว่า การพูดไม่ว่าเรื่องใด ผู้พูดจะต้องกำหนดประเด็น ในตัวสารของการพูดไว้ว่า จะพูดก็ประโยค ในการกำหนดประเด็น การพูดนี้ ควรกำหนดให้มีน้อยประเด็นได้จะเป็นการดี การพูดน้อยประเด็น สามารถทำให้ผู้ฟังเห็น หรือเข้าใจอย่างกระจ่างแจ้งได้ดีกว่ามากประเด็น เช่น การพูดเรื่องการเมือง มีประเด็นที่จะต้องพูดได้มากมาย เช่น ระบอบการปกครอง กระบวนการทางด้านนิติบัญญัติ กระบวนการทางด้านบริหาร การเลือกตั้งพรรคการเมือง เหล่านี้เป็นต้น แต่ถ้าจำเป็นจะต้องพูดมากประเด็น ก็ควรกำหนดประเด็นที่จะเน้นไว้เป็นพิเศษว่า การพูดครั้งนี้ จะเน้นหนักให้กระจ่างแจ้งที่ประเด็นไหน

การพูดอยู่ในประเด็น หมายความว่า ในระหว่างการพูด ต้องไม่ขยายความมากเกินไปจนเกินไปจนทำให้ประเด็นหลักพร่ามัว หากจุดสำคัญไม่พบ อีกประการหนึ่งคือ ไม่พูดออกนอกประเด็น จนหลงประเด็น หรือกลับเข้าหาประเด็นไม่ถูก เป็นต้นเกี่ยวกับประเด็นการพูดนี้ หากหวังผลในทางโน้มน้าว หรือจูงใจแล้ว ควรพูดประเด็นเดียวเท่านั้น

## เน้นตอนสำคัญ

เรื่องราว หรือเนื้อหาของเรื่อง ตอนใดที่สำคัญ จะต้องอาศัยศิลปะการ แสดง การพูดประกอบให้มากขึ้น เช่น การพูดย้ำ การพูดซ้ำ การหยุดนิดหนึ่ง ก่อนจะถึง ข้อความสำคัญ การเพิ่มน้ำหนักของเสียง หรือการลดระดับเสียงเพื่อให้เกิดความ สนใจเป็นพิเศษ

## บีบคั้นอารมณ์

การดำเนินเรื่องราว หรือสาระ ตลอดจนการแสดงการพูด ต้องไม่เป็นเหตุ ให้ผู้ฟังทราบล่วงหน้าว่าจะจบ หรือจะลงเอยอย่างไร หากผู้ฟังสามารถทราบ ล่วงหน้า หรือเดาล่วงหน้าได้ว่าเรื่องราวจะจบลงอย่างไร ความเอาใจใส่ในการฟังจะ ลดน้อยลง จนในที่สุดอาจถึงจุดไม่เข้าใจ หรือเข้าใจอย่างไม่กระจ่างใจ ตาม วัตถุประสงค์

## เหมาะสมเวลา

การเตรียมสาระการพูดที่ดี จะต้องสอดคล้องกับเวลาที่กำหนดไว้ด้วย ปัจจัย เกี่ยวกับเวลาเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เป็นทั้งมรรยาทในการพูด สัญญาประชาคม และ จิตวิทยาในการฟังด้วย การที่จะพูดได้เหมาะสมกับเวลานั้น การเตรียมสาระในการ พูดมีส่วนอย่างมาก หากเตรียมสาระไม่กระชับ ย่อมพูดให้จบตรงเวลาที่กำหนด ได้ยาก

การพูดที่เหมาะสมเวลา หมายถึง ยุติการพูดตามเวลา หรือก่อนเวลา ที่กำหนดเล็กน้อย แต่ต้องไม่พูดเกินเวลา

### 3.3 ตัวอย่างการพูดสั้นๆ เกี่ยวกับธรรมะในชีวิตประจำวัน

ประเด็นการพูดที่เกี่ยวกับธรรมะในชีวิตประจำวัน เพื่อเป็นแนวทางและตัวอย่างการพูดสำเร็จรูปในโอกาสต่างๆ และเพื่อให้มีเรื่องที่จะพูด โดยเรียบเรียงจากการพูดของผู้เข้าอบรมการพูดในหลักสูตรการพูดระบบธรรมาจารย์ (ดร.ปานใจ สุภาพ และ ดร.ชุตินันท์ สุภาพ, 2554: 53-86) ดังนี้

#### 3.5.1 วชิรจรี 4

- 1) พูดปด
- 2) พูดคำหยาบ
- 3) พูดเพ้อเจ้อ
- 4) พูดส่อเสียด

##### 1) พูดปด

###### ส่วนเริ่มต้น

ตอนนี้จะได้เวลาปล่อยจรวดแล้วสำหรับประเทศไทย เรากำลังเริ่มนับถอยหลัง เมื่อก็มีข่าวมา นี้แหละครับคำโกหกของคน สามารถพูดพร่าไปเรื่อย แต่โกหกของคนในปัจจุบันจะเป็นจริงในอนาคตได้

###### ส่วนสาระ

คำพูดปดหรือโกหก แสดงออกได้ 2 ทาง คือ ทางวาจา ได้แก่ คำพูดที่ทำให้คนอื่นเข้าใจผิด ทางกาย คือ แสดงอาการให้คนอื่นเข้าใจผิด

คำพูดปด มี 7 แบบ คือ

ปด ได้แก่ การโกหกซัดๆ

ทนสาบาน คือ ทนสาบานตัวเพื่อให้คนอื่นหลงเชื่อ เช่น นักเรียนทำผิดแล้วครูถามว่า ใครทำผิดให้ยืนขึ้น แต่ไม่มีใครยืนทำเล่ห์กระเท่ห์ ได้แก่ ทำตัวเป็นพิการหรืออวดอ้างฤทธิ์

มายา (มารยา) คือ แสดงอาการลวงคนอื่น เช่น เจ็บน้อยทำเป็นเจ็บมาก

ท่าเลศ คือ ใจอยากจะทำแต่ทำเป็นเล่นสำนวน พูดคลุมเครือให้ผู้ฟังคิดผิดเอาเอง

เสริมความ คือ เรื่องมีมูลน้อย พูดให้มาก

อำความ คือ เรื่องมีมูลมาก พูดให้น้อย

## ส่วนสรุป

ข้อคิดวันนี้ : นรคคอยท่า หากว่าชาติลบตะแลง

## 2) พูดคำหยาบ

### ส่วนเริ่มต้น

พบอีกแล้ว รายใหม่แต่คล้ายแบบเก่า สามิใช้หน้าแข้งอันแข็งแกร่งกระทบเข้ากับซี่โครงข้างขวาซี่ที่ 4 ของภรรยา ร่างของภรรยากระเด็นไป โชคดีที่มีข้างฝาบ้านกั้นเอาไว้ร่างของภรรยาจึงหยุดลง

### ส่วนสาระ

เหตุการณ์เช่นนี้ พบบ่อยๆ ในหนังสือพิมพ์ เพราะเขาเหล่านั้นไม่เคยพิจารณาถึงการพูดตกลงกันโดยสันติวิธี มักจะโต้เถียงทะเลาะวิวาทกัน ใช้คำมั่วสวาทหรือคำหยาบเข้าหากัน และคงไม่เคยพิจารณาถึงคำดังนี้

“เป็นมนุษย์สุคนิยมเพียงลมปาก จะได้ยากโหยหิวเพราะชีวหา

แม้พูดดีมีคนเขาเมตตา จะพูดจางพิกเราะห้ให้เหมาะสม

คำหยาบ คือ คำที่ไม่ละเอียด ไม่สุภาพ ไม่เรียบร้อย

ชนิดของคำหยาบ มีทั้งชนิดหยาบในคำนั่นเอง และหยาบอยู่ในความหมาย คือ คำบางคำถ้าดูตัวหนังสือไม่มีอะไรที่แสดงว่าหยาบเลย แต่โดยความหมายแล้วทำให้คนฟังระคายใจ ลักษณะคำหยาบ ได้แก่ ต่ำ ประชด กระทบ แดกดัน สบถ และคำแสลงใจอื่นๆ

1. ต่ำ คือ พูดกดลงให้ต่ำกว่าชั้นเชิงที่เขาเป็นจริง เช่น คนเป็นคน ก็ว่าเขาเป็นสัตว์ เขาเป็นรัฐมนตรีว่าเขาเป็นภารโรง วิธีด่ามันยิ่งกว่า กดลงต่ำมากเท่าไรก็ยิ่งเจ็บมากเท่านั้น

2. ประชด คือ พูดยกให้สูงขึ้นเกินกว่าภูมิชั้นของเขา เช่น เขาเป็นคน ก็ว่าเขาเป็นเทวดา พ่อมหาเศรษฐี เจ้าแก้ว เป็นต้น

3. กระทบ คือ ตั้งใจจะว่าให้เจ็บ แต่ไม่ว่าตรงๆ พูดไปเสียทางโน้นให้กระทบมาทางนี้

4. แดกดัน เป็นคำธรรมดา แต่ผู้พูดเจตนาจะแดกดันให้คนฟังไม่สบายใจ คือพูดประชดหรือกระทบให้โกรธ หรือคำอะไรก็ได้ เมื่อผู้พูดเจตนาจะแดกดันก็เพียงแต่พูดกระแทกเสียงและเบ้าปากให้ผิดปกติ

5. สบถ คือ คำแข่งซักหักกระดูก แข่งให้อีกฝ่ายหนึ่งมีอันเป็นไปต่างๆ เช่น ให้ฉิบหาย ให้ตกนรกอเวจี

6. คำแสดงใจอื่นๆ ได้แก่

คำหยาบโลน เช่น พูดเกี่ยวกับอวัยวะที่ลับและการเสพเมถุน

คำอาฆาต คือ คาดคั่นถ้อยคำที่ก่อให้เกิดความสยดสยอง ผิดวิสัยสุภาพชน เช่น คำพูดบางคำในเวลาโกรธว่า “ประเดี๋ยวพ่อฟันเสียนี้”

คำต่ำ คือ คำบางคำที่สังคมถือว่าเป็นคำต่ำระคายใจผู้ฟังเหมือนกัน เช่น กู มึง อี ไอ้

## ส่วนสรุป

ฉะนั้นคำใดที่เราจะพิจารณาว่าเป็นคำหยาบ ให้ดูเจตนาของผู้พูดเป็นเครื่องวินิจฉัยเสมอว่า ผู้พูดมุ่งหวังผลเช่นไร และดูจากสิ่งต่อไปนี้

“สักวาหวานอื่นมีหมิ่นแสน ไม่เหมือนมั่นพจมานที่หวานหอม

กลิ่นเปรียบเทียบเปรียบดวงพวงพะยอม อาจจะนุ่มจิตโน้มด้วยโลมลม

แม้ล้อลามหยาบหยาบไม่ปลาบปลื้ม ดั่งดูดัดิมบอระเพ็ดที่เข็ดขม

ผู้ตีไพรไม่ประกอบชอบอารมณ์ ใครฟังลมเหม็นหน้าระอาเอย”

อันอ้อยตาลหวานลิ้นแล้วสิ้นซาก แต่ลมปากหวานหูไม่รู้หาย

มั่นเจ็บอื่นหมิ่นแสนไม่แคลนคลาย เจ็บเจียนตายไม่หนาวเหน็บเท่าเจ็บใจ

พูดอย่างไรพูดดีขอชี้เหตุ พอสังเกตกำหนดบทรบรหาร

คือพูดถูกสาระที่ต้องการ พูดอ่อนหวานผู้ฟังสิ้นกังวล

อันพูดดีใช้จะดีเพราะมีปาก คำพูดดีหายากสุดขีดสน  
คำพูดชั่วมีทั่วทุกตัวคน คนพูดดีจึงค้นไม่พบพาน  
จงใคร่ครวญกันดูเถิดนะท่าน คำหยาบผ่านพ้นไปใจไม่หมอง  
พูดสิ่งใดให้ถูกตามครรลอง มีธรรมคล้องใจไว้ให้งามเอย

### 3) พูดเพื่อเจ้อ

#### ส่วนเริ่มต้น

ความซื่อสัตย์สารพัดจะสั่งจ้ง  
ที่แท้ยังดอกหนาใช้สัตย์ไม่  
น้ำลายคายซากซากปากไป  
กลับกล้ำให้เจ้าคืนมา

#### ส่วนสาระ

การเป็นอาสาสมัครกัลยาณมิตร แม้เราทำทานให้สมบูรณ์ เพื่อเป็นทุน  
สามารถอนุเคราะห์เราได้แล้วยังเป็นเครื่องสมานไมตรีอยู่ได้ แต่ทว่าหากขาดซึ่ง  
คำพูดซึ่งไพเราะอ่อนหวาน ยากที่จะสมานสามัคคีกันได้นาน เพราะอาจเป็นส่วน  
สำคัญ คนเราจะดีเพราะการพูด พูดดีเป็นศรีแก่ตัว พูดชั่วเป็นภัยแก่ตน พูดอย่างไร  
ก็พูดได้ แต่พูดให้คนพอใจพูดยาก พวกเราเหล่าอาสาสมัครกัลยาณมิตรมาก่อไมตรีด้วย  
การพูดจาเออะคะ เชื่อแน่ว่าเพื่อนอาสาคงไม่มีลักษณะการพูดเพื่อเจ้อ มิเช่นนั้นคง  
ทำหน้าที่นี้ไม่ได้

#### ส่วนสรุป

เพื่อเจ้อมีลักษณะพูดไม่มีจุดหมาย พูดไม่ได้บุญ พูดไม่มีสาระ ไม่มีเขมทิศ  
อย่าให้เขาว่าเราได้ว่า คนบางคนคำพูดที่หลุดออกจากปากเขานั้น เป็นเพียงนิสัย  
อย่างหนึ่งที่เขาทำเป็นกิจวัตรประจำวัน ซึ่งหาความหมายและคุณค่าไม่ได้เลย

#### 4) พูดต่อเสียด

##### ส่วนเริ่มต้น

ด้วยมนุษย์	พูดกัน	ทุกวันนี้
ไม่มีที่	หยุดหวัง	เหมือนห้วงเหว
ไม่มีรส	หมดเนื้อ	เหลือแต่เปลว
พูดเหลวเหลว	มีมาก	ไม่ยากฟัง

##### ส่วนสาระ

หนึ่งในคำพูดที่ก่อให้เกิดความเกลียดชัง ความขัดแย้ง ความโกรธ ในที่สุดถึงการทะเลาะวิวาท ไม่มีอะไรเกินคำพูดต่อเสียด เปรียบเสมือนเชื้อเพลิงแห่งโทสะที่จะลุกไหม้สุขใจผู้พูดและผู้ฟัง บัณฑิตและนักปราชญ์ทั้งหลายสรรเสริญว่า “คนฉลาดไม่ใช่เป็นแต่พูดเท่านั้น ต้องนิ่งเป็นด้วย”

คนที่พูดเป็นนั้น ต้องรู้ในสิ่งที่ไม่ควรพูดให้ยิ่งกว่าสิ่งที่ควรพูด โดยเฉพาะคำพูดต่อเสียด

##### ส่วนสรุป

ดังนั้นเราควรกล่าวถ้อยคำที่แสดงถึงความสามัคคี แผงด้วยความจริงใจ ด้วยคำสุภาพ ประกอบไปด้วยประโยชน์ ไม่โกรธในทุกเมื่อ เชื่อถือได้ทุกกาล มีจิตเมตตาเป็นพื้นฐาน เว้นจากการพูดต่อเสียดอันขัดต่อคำสัตย์ที่เป็นอรรถเป็นธรรม ให้สมกับพุทธภาษิตที่ลิขิตไว้ว่า

“บุคคลพึงกล่าวแต่วาจาที่ไม่เป็นเหตุให้ตนเดือดร้อน และไม่เป็นเหตุให้เบียดเบียนผู้อื่น วาจานั้นแลเป็นวาจาสุภาสิต”

#### 3.5.2 พรหมวิหาร 4

- 1) เมตตา
- 2) กรุณา
- 3) มุทิตา
- 4) อุเบกขา



## 1) เมตตา

### ส่วนเริ่มต้น

ความสุขเป็นหวานใจอย่างยิ่งของคนทั้งหลาย ด้วยเหตุนี้ มนุษย์และสัตว์โลกทุกชนิด จึงไฝ่หาความสุขกันทั่วหน้า ...

### ส่วนสาระ

เมตตา แปลว่า ความรัก ความปรารถนาดีที่จะเห็นบุคคลอื่น สัตว์อื่น เป็นสุข มีพื้นฐานมาจากความเข้าใจตัวเอง คือ ทำตัวเองเป็นอุปมา เข้าทำนองที่เรียกว่า เอาใจเขามาใส่ใจเรา เราต้องการความสุขและเกลียดชังความทุกข์ฉันทิ แม้คนอื่น สัตว์อื่น ก็ต้องการความสุขและเกลียดชังความทุกข์ฉันทิ นั้น ดังนั้นความรู้สึกที่ประกอบด้วยเมตตา คือ ความปรารถนาดี ต้องการอยู่อย่างไม่มีเวร ไม่มีภัย ไม่เบียดเบียนกัน

หลักเมตตา เป็นธรรมะที่เรียกว่าเป็นพรหมวิหาร คือ ธรรมะเป็นเครื่องอยู่ของผู้ใหญ่ เป็นพื้นฐานทางจิตใจของผู้ใหญ่ เมตตาดีคุณสมบัติในการฆ่าพยาบาท สิ่งที่ควรระวัง คือ ความรัก ความเส่นหา เพราะเมตตาใกล้กับความรักเหลือเกิน บางครั้งเมตตาที่ล้นไปก็กลายเป็นอคติ

### ส่วนสรุป

บุคคลที่ควรแผ่เมตตาให้ก่อน คือ ตนเอง ผู้บำเพ็ญเพียรพึงเมตตาให้ตนว่า “ขอเราจงมีความสุขเถิด ขอเราจงปราศจากทุกข์เถิด” ดังนี้เป็นต้น

การที่ท่านสอนให้แผ่เมตตาเพื่อจะได้ถือตนเป็นพยานว่า เรารักสุขเกลียดทุกข์ฉันทิ คนอื่นก็ฉันทิ นั้น สมดังที่พระผู้มีพระภาคเจ้าตรัสไว้ว่า

“มองดูทั่วทิศแล้วพิจารณา ไม่เห็นใครอื่นอันจะเป็นที่รักยิ่งไปกว่าตน คนอื่น สัตว์อื่น ก็ย่อมรักตนเองมากเหมือนกัน เพราะฉะนั้น ผู้รักตนจึงไม่ควรเบียดเบียนผู้อื่น”

## 2) กรุณา

### ส่วนเริ่มต้น

พรหมวิหาร 4 คือ ธรรมค้ำจุนโลก เป็นธรรมที่จะให้ทุกคนอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข มีอยู่ 4 ข้อ คือ

### ส่วนสาระ

1. เมตตา
2. กรุณา
3. มุทิตา
4. อุเบกขา

กรุณา คือ ความสงสาร คิดจะช่วยให้ผู้อื่นพ้นทุกข์

ความสงสารเราจะรู้ได้เมื่อเราดู เห็น ได้ยิน และรู้จากสภาพของร่างกาย สภาพของสังคม ปัญหาสภาพสิ่งแวดล้อมต่างๆ การช่วยเราจะช่วยเขาได้อย่างไร

### ส่วนสรุป

ฉะนั้นจงมาช่วยให้เขามีชีวิตอยู่ ช่วยให้ความรู้ การศึกษา ช่วยให้เขามีอาชีพ

## 3) มุทิตา

### ส่วนเริ่มต้น

ถ้าท่านมีความปรารถนาที่จะเป็นผู้ใหญ่ที่ดีให้ผู้น้อยจงรักภักดี และเป็นผู้ใหญ่ที่ปราศจากความริษยาอาฆาตนาานาประการ มาสาคะ มาเปิดประตูใจห้องที่สามของท่าน แล้วท่านจะอัศจรรย์ใจ เพราะท่านจะได้พบในสิ่งที่ท่านปรารถนา

### ส่วนสาระ

ท่ามกลางความสับสนยุ่งเหยิงของสังคม ท่ามกลางอารยธรรมแห่งความรัก ความสะดวกสบาย และอิงอาศัยเงินตราเป็นแก้วสารพัดนึกนั้น ต่างคนต่างก็ดิ้นรนแสวงหา เห็นใครได้เกินหน้าตนเองมิได้ มีแต่ความริษยาอาฆาต ดังนี้จึงก่อเกิดความสับสนซบถลงบนความสับสนที่มีอยู่ก่อนหน้านั้น แต่ทว่า บัดนี้เป็นต้นไป พวกเราจะไม่สับสน เพราะพวกเรามีหลักธรรมที่มีคุณอันวิเศษยิ่ง หลักธรรมหนึ่งในหลายๆ หลักธรรม ก็คือ “พรหมวิหาร 4” ซึ่งประกอบด้วย เมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา และในบรรดาหลักธรรมเหล่านี้ หัวใจห้องที่สาม ก็คือ “มุทิตา” นั่นเอง ซึ่งหมายถึง

อาการพลอยยินดี เมื่อบุคคลอื่นได้ดี ท่านลองคิดดูสิว่า ถ้าโลกนี้มีแต่ความร่ำรวยอะไรจะเกิดขึ้น แต่ถ้าโลกนี้เต็มไปด้วยผู้มีมุกิตาธรรม ก็จะมี ความสงบร่มเย็น ยิ้มแย้มแจ่มใสเข้าหากัน

การแสดงมุกิตาจิตนั้นไม่เลือกชนชั้น นับแต่การแสดงมุกิตาจิตของพ่อแม่ที่มีต่อลูก ลูกที่มีต่อพ่อแม่ ผู้ใหญ่ที่มีต่อเด็ก เด็กที่มีต่อผู้ใหญ่ ผู้บังคับบัญชาต่อใต้บังคับบัญชา เพื่อนที่มีต่อเพื่อน พี่ที่มีต่อน้อง น้องที่มีต่อพี่ ตลอดจนชนทุกหน่วยงานทุกประเภท เมื่อใครได้ดีก็พลอยแสดงความยินดีต่อกันโดยไร้การเสแสร้ง

การแสดงมุกิตาจิตนั้นทำได้หลายประการ เช่น นึกดีใจไปกับเขา ส่งจดหมายบอกด้วยตนเอง หรือส่งดอกไม้หรือของเล็กน้อย ส่วนอานิสงส์ของการแสดงมุกิตาจิต คือ เป็นการประกาศความที่ผู้นั้นเป็นผู้ไม่ริษยา

## ส่วนสรุป

ท่านผู้มีเกียรติทุกท่าน ดิฉันขอยืนยันว่าสิ่งที่มีชีวิตต้องการนั้น มันไม่ใหญ่โต อัครฐานอะไรดอก เป็นชีวิตที่อุดมไปด้วยคุณธรรม ไม่ร่ำรวยไปด้วยไฟริษยาอาฆาต สิ่งเหล่านี้มันยิ่งใหญ่มากเป็นมหาพลังโอบอุ้มโลก “มุกิตาจิต” นั่นเอง

## 4) อุเบกขา

### ส่วนเริ่มต้น

ท่านทราบไหมคะว่า อุเบกขามีความสำคัญต่อหมู่คน และมีความจำเป็นต่อผู้ร่วมงานอย่างไร

### ส่วนสาระ

อุเบกขา คือ การทำงานโดยปราศจากอคติ วางตัวเป็นกลาง ในเมื่อจะต้องให้ความยุติธรรมแก่ผู้อื่น ก็จะไม่ลำเอียง ไม่เลือกที่รักมักที่ชัง ยิ่งในฐานะพ่อแม่แล้ว เมื่อลูกโตจนแต่งงานแล้ว มีสามี มีภรรยา สามารถช่วยตัวเองได้แล้ว ท่านก็ใช้อุเบกขาวางเฉยอยู่ แต่ในใจของท่านก็พร้อมไปด้วยคุณธรรม แต่ในกรณีที่ลูกถึงความวิบัติไปตามกรรมของเขา ท่านก็ต้องเอาใจอยู่ในอุเบกขา คือ วางเฉย นึกเสียว่าสรรพสัตว์ต้องเป็นไปตามกรรม

## ส่วนสรุป

ดังนั้นเมื่อมีเหตุอันควรใช้อุเบกษาเกิดขึ้นแล้ว ให้นึกถึงว่าสัตว์มีกรรมเป็นของตนเอง ผู้มีอุเบกขาย่อมตั้งอยู่ในความยุติธรรม ให้ความเป็นธรรมแก่ผู้อื่นได้

### 3.4 หลักการพูดแบบหวังผล

#### 3.4.1. ระดับการพูดที่ได้ผล

การพูดที่ประสบความสำเร็จ แบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ ดังนี้

##### 1. ระดับความเข้าใจ

เป็นการพูดที่จัดเป็นความสำเร็จขั้นต้น หรือขั้น “ดี” เท่านั้น เป็นการพูดที่เป็นความสำเร็จขั้นต่ำที่สุด และเป็นระดับที่ง่ายที่สุด

##### 2. ระดับความพอใจ

การพูดให้ผู้ฟังเกิดความพอใจ หรือถูกใจ เป็นการพูดที่ประสบความสำเร็จถึงขั้นที่เรียกว่า “ดีมาก” จะต้องมีหลักการ หรือวิธีการด้านอารมณ์ และจิตวิทยา โนมน์น้ำวนมากขึ้น ปรับปรุงถ้อยคำ สำนวน และศิลปะการแสดงการพูดให้แพรวพราว หลากหลา่มากขึ้น

##### 3. ระดับเชื่อถือปฏิบัติตาม

การพูดที่เชื่อถือปฏิบัติตามเป็นความสำเร็จระดับ “ดีที่สุด” เพราะรวมคุณสมบัติทั้งในระดับความเข้าใจ ระดับความพอใจ และระดับเชื่อถือปฏิบัติตาม เข้าไว้อย่างพร้อมมูล มีหลักการระดมสรรพศาสตร์ และศิลปะในการพูด เช่น ระดมข้อเท็จจริง จิตวิทยา ปรัชญา ภูมิธรรม ปัญญา สัจธรรม รวมทั้งความสามารถในการปฏิบัติได้ ตามที่ผู้พูดกล่าวด้วย

กล่าวโดยสรุปให้เข้าใจง่ายๆ ก็คือ การพูดเข้าสู่สูตร “3 ช.”

พูดให้คน “เชื่อ” (ช. ที่ 1)

พูดให้คน “ชอบ” (ช. ที่ 2)

พูดให้คน “ช่วย” (ช. ที่ 3)

### 3.4.2. สัดส่วนความสำเร็จของการพูด

การทำงานอย่างมีส่วนร่วม ย่อมประสบความสำเร็จ

การเข้าสังคมอย่างมีส่วนร่วม จะเกิดความพอดีในการคบหาสมาคม

การดำเนินชีวิตอย่างมีส่วนร่วม ชีวิตนั้นย่อมมีความเป็นอยู่อย่างผาสุก

การแต่งกายอย่างมีส่วนร่วม จะช่วยทำให้มีบุคลิกภาพดีขึ้น

การวิจัยของสถาบันการศึกษาต่างๆ ที่มีการสอนการพูด การพูดที่ได้รับ การบันทึกไว้เป็นตัวอย่าง หรือการพูดที่ทำให้ผู้พูดมีชื่อเสียง มีสัดส่วนดังนี้ คือ

สาระสำคัญของเรื่อง	ร้อยละ 50
บุคลิกภาพของผู้พูด	ร้อยละ 10
จิตวิทยาส่วนเริ่มต้น และส่วนสรุป	ร้อยละ 20
ศิลปะการแสดงการพูด	ร้อยละ 20

คนที่ไม่ได้เรียนรู้ถึงสัดส่วนในความสำเร็จของการพูด เวลาพูดจึงตั้งหน้าตั้งตาพูด บางคนพูดแต่สาระของเรื่องมากจนคนฟังเบื่อ ง่วงนอน บางคนพูดจาเอาแต่ความตลกคะนองเกินไป คำก็ฮา สองคำก็ฮา จนถึงขนาดหลงตนว่าเป็นผู้พูดที่ดีที่สามารถพูดให้คนฟังฮาได้

บางคนแสดงการพูดออกท่าออกทางมาก หรือใส่อารมณ์เกินเหตุ หรือเกินความเป็นจริง จากตัวสาระอาจมองได้ว่าเป็นการเสแสร้ง แกล้งดัดจริตไป สาระของเรื่องที่พูดเป็นตัวเอกของการพูดทั้งหมด ดังนั้น สิ่งที่เป็นเอก “ต้องเด่น” ต้องไม่นำบทบาทอื่น หรือสัดส่วนอื่นมากลบ หรือบดบังความเป็นเอกของ “สาระของเรื่อง ที่พูด” เป็นอันขาด การพูดที่มีแต่สาระมากเกินไป

จากสัดส่วนความสำเร็จ 4 ประการ จะกล่าวเป็นลำดับดังนี้ คือ

1. บุคลิกภาพของนักพูดระดับสูง
2. การแสดงการพูดระดับสูง
3. สาระสำคัญของเรื่องที่พูด
4. จิตวิทยาส่วนเริ่มต้น และส่วนสรุป จะไม่กล่าวซ้ำอีก เพราะมีลักษณะเช่นเดียวกันกับหลักเบื้องต้นที่กล่าวมาแล้ว

## 1. บุคลิกภาพของนักพูดแบบหวังผล

การที่จะเป็นนักพูดแบบหวังผล และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง นอกจากจะปรับปรุงบุคลิกภาพเบื้องต้นในส่วนที่เป็นรูปธรรมแล้ว ยังจะต้องเพิ่มเติมคุณสมบัติหรือบุคลิกภาพพิเศษในส่วนที่เป็นนามธรรมอย่างเข้มข้นอีกด้วย

บุคลิกภาพของนักพูดแบบหวังผล ในลักษณะที่เป็นนามธรรม ได้แก่

### 1) ความมีเมตตา

ความเมตตา ได้แก่ ความปรารถนาที่จะให้ผู้อื่นมีความสุขความสำเร็จ การปฏิบัติที่ทำให้เกิดคุณธรรมข้อนี้ คือ หมั่นฝึกแผ่เมตตาเป็นประจำ

### 2) ความกรุณา หรือความปรารถนาดี

อยากช่วยให้ผู้อื่นพ้นทุกข์ ผู้พูดที่พูดด้วยความรู้สึกอยากช่วยให้ผู้อื่นพ้นทุกข์ (ซึ่งอาจจะทุกข์ เพราะไม่รู้ ไม่เข้าใจ หรือทุกข์เพราะมีปัญหา) เมื่อผู้พูดสามารถพูดแนะนำ หรือชี้แนะให้เขามีช่องทางที่จะพ้นทุกข์ได้ ผู้พูดก็จะได้รับความเชื่อถือ เคารพ ศรัทธา ยอมรับว่าเป็นนักพูดที่เขาอยากฟัง หรือต้องการรับฟัง

### 3) ความมีคุณธรรมหรือศีลธรรม

นักพูดแบบหวังผลที่มีคนยอมรับนับถือ เคารพ ศรัทธา ยินดี หรือปรารถนาที่จะปฏิบัติตาม จะต้องประกอบด้วยคุณธรรม คนที่มีคุณธรรม หมายถึง คนที่มีความดี คำสอนทางพระพุทธศาสนาได้กำหนดลักษณะความเป็นคนดีไว้หลายระดับตามความเหมาะสม เช่น ฆราวาสธรรม ศีลห้า ทศพิธราชธรรม โลกธรรม อารย-วัฒนธรรม กัลยาณมิตรธรรม เป็นต้น

### 4) ความถนัดชัดเจน หรือรู้จริง

การสร้างความถนัดชัดเจน หรือรู้จริงในเรื่องที่พูด เป็นการเฉพาะประเด็น ซึ่งผู้ที่มีความพยายาม หรือหมั่นเพียรก็จะมีความสามารถด้วยกันทุกคน

### 5) การรู้จักตัวเอง

ผู้พูดที่รู้จักตัวเองดีจะมีโอกาสเป็นผู้พูดที่ดีโดยอัตโนมัติ เพราะนักพูดที่รู้จักตัวเอง ย่อมพูดได้เหมาะสม เหมาะสมกับปัจจัยต่างๆ ทั้งปวง

การรู้จักตัวเอง หมายถึง

อะไรที่ตนรู้ ก็ต้องรู้ว่าตนรู้

อะไรที่ตนไม่รู้ ก็ต้องรู้ว่าตนไม่รู้

อะไรที่ตนรู้ บางทีต้องทำเป็นไม่รู้ (คือ ไม่สมควรก็ไม่พูด แม้ว่าจะรู้)

## 2. การแสดงการพูดแบบหวังผล

เป็นวิธีหรือศิลปะการพูดที่ลึกซึ้งถึงจิตใจผู้ฟังได้มาก และรวดเร็วกว่าการแสดงการพูดอย่างธรรมดา การแสดงการพูดแบบนี้ โดยมีปัจจัยสำคัญ คือ

1) ความรู้สึกของผู้พูด เช่น

ตารางที่ 7 แสดงการหวังผลระหว่างผู้พูด และผู้ฟัง

อยากให้ผู้ฟัง	ผู้พูดต้อง
1) อยากให้ผู้ฟังรู้อย่างไร	ผู้พูดต้องรู้อย่างนั้นก่อน และรู้มากกว่า
2) อยากให้ผู้ฟังรู้สึกอย่างไร	ผู้พูดต้องรู้สึกอย่างนั้นก่อน และรู้สึกมากกว่า
3) อยากให้ผู้ฟังคิดอย่างไร	ผู้พูดต้องคิดอย่างนั้นก่อน และลึกซึ้งกว่า
4) อยากให้ผู้ฟังเชื่ออย่างไร	ผู้พูดจะต้องเชื่ออย่างนั้นก่อน และเชื่อมากกว่า
5) อยากให้ผู้ฟังปฏิบัติอย่างไร	ผู้พูดต้องปฏิบัติมาก่อน และปฏิบัติได้ดีกว่า

2) อาการที่เกิดกับผู้พูดเมื่อการพูดจบลง

เมื่อการพูดจบลง ผู้พูดมีอาการดังต่อไปนี้หรือไม่ มากน้อยเพียงใด ได้แก่

- อ่อนใจ
- อ่อนเพลีย
- หิว กระหายน้ำ
- ง่วงนอน
- เหงื่อซึมตามขนขน

ถ้ามีอาการดังกล่าว แปลว่า การแสดงการพูดครั้งนั้น เป็นการแสดงการพูดอันแท้จริง และเข้าถึงจิตใจผู้ฟังอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเป็นการพูดทั้งตัว การพูดทั้งตัว หมายถึง ทุ่มเททั้งสติปัญญา การแสดงออกทางกาย และการเปล่งเสียงออกมาเป็นถ้อยคำอย่างจริงจัง

### 3. สาระสำคัญของเรื่องที่พูด

ความสำเร็จของการพูดที่สำคัญที่สุด คือ “สาระสำคัญของเรื่อง” การฟังการพูดทุกครั้งของผู้ฟัง มุ่งสนใจสาระสำคัญของเรื่องเป็นพิเศษมากกว่าสิ่งอื่น ซึ่งเป็นสาระสำคัญของเรื่อง เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในกระบวนการทั้งหมดของการพูด

#### 3.4.3. หลักเหตุผลและอารมณ์

ต้องเป็นเรื่องที่มี “เหตุผล” และเป็นที่สอดคล้องกับ “อารมณ์” คนฟังด้วย วิทยุญาณมี 3 ระดับ คือ ระดับพีช ระดับสัตว์ และระดับมนุษย์ กล่าวคือ

ระดับพีช ไม่มีความรู้สึกนึกคิดอะไร

ระดับสัตว์ เริ่มมีความรู้สึกนึกคิดบ้างแล้ว แต่เป็นความรู้สึกนึกคิดเพียงแต่ อารมณ์ หรือสัญชาตญาณเท่านั้น ยังไม่ถึงขั้นมีเหตุผล หรือมีปัญหา หรือแม้จะมีบ้างก็เป็นปัญญาชั้นต่ำ

ระดับมนุษย์ คุณสมบัติสำคัญสูงกว่าระดับอื่น เพราะมนุษย์ไม่มีแต่อารมณ์เท่านั้น ยังมีเหตุผลอีกด้วย

การที่จะพูดให้มนุษย์ยอมรับ หรือเชื่อถือศรัทธานั้นมิใช่เรื่องง่าย เพราะจะต้องพูดให้มีประสิทธิภาพ ทั้งส่วนที่เป็นเหตุผล และส่วนที่เป็นอารมณ์ของมนุษย์ไปด้วยพร้อมๆ กัน ซึ่งมีหลักการคือ

“จงทำให้สບอารมณ์ก่อน แล้วจึงกล่าวถึงเหตุผล”

สำหรับผู้ฟัง ในการแสดงเหตุผล หรือการแสดงการพูดของผู้พูดนั้นเป็นที่สບอารมณ์ด้วยหรือไม่ หากการพูด หรือตัวผู้พูด หรือปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวกับผู้พูด ไม่เป็นที่สບอารมณ์ของผู้ฟังเสียแล้ว แม้ผู้พูดจะมีหลักการ ทฤษฎี อุดมการณ์ หรือเหตุผลวิเศษสักเพียงใด ผู้ฟังก็อาจไม่เห็นด้วย ไม่ยอมรับ หรือไม่เชื่อถือ และไม่ปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้พูดเสนอ

ดังนั้น ผู้พูดที่มีความสามารถ หรือเป็นนักพูดแบบหวังผล คือ ผู้ที่สามารถทำให้เหตุผลของตนสอดคล้องผสมผสานกับอารมณ์ของผู้ฟัง อย่างเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน



ผู้ใดถ้าสามารถทำให้เหตุผลของตนสอดคล้องผสมผสานกับอารมณ์ของผู้อื่นได้  
อย่างแนบเนียนแล้ว ไม่เพียงแต่การพูดเลย แม้กิจกรรมอื่นๆ จนกระทั่งกิจกรรม  
ชีวิต นั่นคือ ส่วนผสมแห่งความสำเร็จทั้งหมดด้วย

#### 3.4.4. หลักเหตุผล และอารมณ์ตามแนวชาวพุทธ

“ตถาคตจะตรัสพระวาจาใด พระวาจานั้นจะต้องเป็นความจริงมีประโยชน์  
เป็นที่พึงใจ และเหมาะสม”

ความจริงและประโยชน์	หมายถึง	เหตุผล
พึงใจและเหมาะสม	หมายถึง	อารมณ์

เพราะการพูดที่ดีนั้นจะต้องพูดจากคำจริง หรือความจริง เป็นประการแรก  
ซึ่งเป็นเงื่อนไขข้อที่ต่ำที่สุด หรือขาดไม่ได้ในการพูด หากการพูดเริ่มจากคำไม่จริง  
หรือความไม่จริงแล้ว ก็ป่วยการ ผู้พูดเองก็เสียเวลา เปลืองน้ำลาย แม้ว่าการพูดครั้ง  
แรกๆ อาจจะมีคนเชื่อ แต่สิ่งที่เป็นเท็จนั้น จะไม่สามารถหลอกคนฟังได้นาน หรือ  
ยั่งยืน

การพูดคำจริง หรือความจริงที่เป็นประโยชน์ นับว่าเป็นการพูดที่ดีขึ้นมาอีก  
ระดับหนึ่ง แต่การพูดคำจริงหรือความจริงที่เป็นประโยชน์ ก็ใช่ว่าจะเป็นที่พึงใจของ  
ผู้ฟังเสมอไป ถ้าไม่ฉลาดพูด ก็อาจจะเป็นที่ไม่พึงใจของผู้ฟังไปเลยก็ได้ ดังนั้น ทางที่  
ดีจึงควรพูดเฉพาะคำจริงหรือความจริงที่เป็นประโยชน์ และเป็นที่พึงใจคนฟัง  
เท่านั้น เป็นวิธีพูดที่มีประสิทธิผลสูงยิ่งขึ้นไป

การพูดที่ดี มีทั้งประสิทธิภาพ และประสิทธิผล จะต้องมີคุณภาพครบ  
ถ้วนทั้ง

คำจริงหรือความจริง  
เป็นประโยชน์  
เป็นที่พึงใจ และ  
มีความเหมาะสม

## 1. คำจริง หรือความจริง แบ่งออกเป็น 2 นัย คือ

### นัยที่ 1: จริงในลักษณะเป็นสัจจะ

ผู้ฟังทุกคนปรารถนาที่จะฟังผู้พูดที่พูดแต่สิ่งที่เป็นสัจจะต่อตน ไม่ปรารถนาหรืออาจจะถึงกับจงเกลียดจงชังผู้พูดที่ไม่มีสัจจะ หรือไร้สัจจะต่อเขาเสียด้วยซ้ำ

คำจริงหรือความจริงระดับสูงสุด คือ คำประเภท “สุภาษิตวาจา” และ “สัมมาวาจา” กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 3.1

### นัยที่ 2: จริงในลักษณะที่ทำให้ผู้ฟังเชื่อ

การพูดให้เชื่อว่าจริง (ตามหลักการในหนังสือเล่มนี้) มี 2 วิธี คือ

- 1) การพูดที่มี “ข้อเท็จจริง”
- 2) การพูดที่มี “การแสดงผล” ที่ดี

#### 1) การพูดที่มีข้อเท็จจริง

ข้อเท็จจริง หมายถึง ข้อมูล ข้ออ้างอิง ตัวอย่าง อุทาหรณ์ อุปมาอุปมัย ข้อวิจัย ตัวเลข สถิติ หลักการ ทฤษฎี คำกล่าว หรือคำสอนของปราชญ์ หรือศาสนา ที่ผู้พูดจะจัดสรรมาเป็นข้ออ้างอิงประกอบการพูดให้มีเหตุผลน่าเชื่อถือ หนักแน่น ยิ่งขึ้น ยิ่งมากที่สุดได้เท่าใดยิ่งดี

การทำให้คนอื่นรักนั้น จะแน่ใจได้อย่างไรว่า จะเป็นที่เคารพของเขาด้วย เพราะความรักเป็นเรื่องของความเมตตา ความไว้นือเชื่อใจ หรือความถูกต้องตามใจเท่านั้น ส่วนความเคารพนั้นเป็นเรื่องของความศรัทธา คุณงามความดี คุณธรรม หรือความมีสัจจะ ฉะนั้น กัลยาณมิตรที่ดีจะต้องทำให้ผู้อื่นทั้งรัก และเคารพด้วย “มีข้อเท็จจริงหรือข้ออ้างอิงให้มากที่สุดเท่าที่จะกระทำได้”

#### 2) การแสดงผล

การแสดงผล ไม่ใช่หมายความว่าสิ่งที่แสดงออกไปนั้น จะต้องเป็นความจริงเสมอไป อาจจะผิดจากความเป็นจริง ไม่ตรงกับความเป็นจริง หรือมีลักษณะเป็นเท็จเลยก็ได้ เพราะการแสดงผลเป็นเพียงความพยายามที่จะอธิบายให้ผู้ฟังเห็นดีเห็นงามด้วยกับสาระของเรื่องของผู้พูดกำลังพูดอยู่เท่านั้น

นักพูดที่ดีเลิศ คือ ผู้ที่สามารถพูดอย่างมีข้อเท็จจริงสมบูรณ์ และการแสดงผลอย่างเหมาะสม

## 2. การพูดที่เป็นประโยชน์

ควรพูดความจริง เฉพาะในสิ่งที่เป็นประโยชน์เท่านั้น จะเป็นการดีและเป็นสิริมงคลแก่ตัวผู้พูดเอง

การพูดที่เป็นประโยชน์ ยังสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ

- 1) ระดับต่ำ พูดแล้วเกิดประโยชน์เฉพาะตน และเฉพาะหน้า
- 2) ระดับกลาง พูดแล้วเกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม ต่ออนาคต
- 3) ระดับสูง พูดแล้วเกิดประโยชน์ต่อมวลมนุษยชาติ

การพูดที่เกิดประโยชน์ระดับต่ำ เป็นการพูดที่ประกอบด้วยกิเลส ตัณหา อุปาทาน สมควรหรือไม่ที่จะเชื่อถือ เคารพ ศรัทธา

การพูดที่เกิดประโยชน์ระดับกลาง คุณค่าหรือศักดิ์ศรีของผู้พูด น่าจะเป็นคนระดับรัฐบุรุษ ผู้นำของชาติหรือของประเทศเลยทีเดียว เป็นคำพูดที่มีความหมายหรือความสำคัญสูงขึ้นมาอีกระดับหนึ่ง ซึ่งมีความน่าเชื่อถือ เคารพศรัทธากว่าระดับต่ำ

การพูดที่เกิดประโยชน์ระดับสูง เป็นการพูดระดับสูงสุดสำหรับมนุษย์ เพราะเป็นการพูดที่ไม่ได้เกิดประโยชน์เฉพาะตน พวกของตน ชาติ หรือประเทศของตนเท่านั้น ยังเป็นประโยชน์ต่อมวลมนุษย์ทุกคน ไม่ว่าจะเป็นคนเชื้อชาติ หรือสัญชาติเดียวกันหรือไม่ และไม่ว่าจะจะเป็นมิตรหรือศัตรู ย่อมได้รับประโยชน์จากการพูดโดยเท่าเทียมกัน จึงเป็นการสมควรที่การพูดระดับนี้ เราพึงหวังได้ว่า เป็นที่จะเชื่อถือ เคารพศรัทธาได้อย่างแท้จริง คุณค่าหรือศักดิ์ศรีของคนพูดนั้นสูงยิ่ง ควรแก่การฟัง และปฏิบัติตาม การพูดที่เกิดประโยชน์ระดับสูงนี้ใครๆ ก็สามารถพูดได้ หากจิตใจของผู้พูดสะอาดบริสุทธิ์ และสูงส่งจริงๆ การพูดชนิดนี้เปรียบได้กับการพูดของปราชญ์ หรือศาสดา การพูดทุกครั้งขอให้เกิดทั้ง “ประโยชน์ตน และประโยชน์ท่าน”

## 3. การพูดที่เป็นที่พึงใจ คือ

- การพูดความจริงในเชิงบวก
- การพูดในลักษณะที่เป็นความเชื่อร่วมกัน

## 1) การพูดความจริงในเชิงบวก

การพูดความจริงในเชิงบวก หรือเชิงรวมปัจจัย หมายถึง การกล่าวถึงแต่สิ่งในลักษณะสร้างสรรค์ ความเป็นกันเอง เข้าทำนอง คำกล่าวของท่านพุทธทาสภิกขุที่ว่า

“ใครมีส่วนเลวบ้างช่างหัวเขา  
จงเลือกเอาส่วนดีเขามีอยู่  
เป็นประโยชน์ต่อโลกบ้างยังน่าดู  
ส่วนที่ชั่วอย่าไปรู้ของเขาเลย”

## 2) การพูดในลักษณะที่เป็นความเชื่อร่วมกัน

ผู้พูดจะต้องสร้างความเชื่อร่วมกับผู้ฟังให้ได้ โดยมีหลักที่ผู้ฟังมีที่ท้าวว่าจะเชื่ออยู่ 2 ประการ คือ

- เชื่อในสิ่งที่ตนเคยเชื่อมาก่อน
- เชื่อเรื่องที่เหลือเชื่อ

### 2.1 เชื่อในสิ่งที่ตนเคยเชื่อมาก่อน

เรื่องใดก็ตาม ถ้าเป็นเรื่องแปลก เป็นเรื่องใหม่ เป็นเรื่องที่ไม่คุ้นเคยมาก่อน ย่อมเป็นการยากแม้เพียงแค่การทำความเข้าใจ และยิ่งถึงขนาดจะต้องให้เชื่อถือปฏิบัติตามด้วยแล้ว ยิ่งเป็นการยากยิ่งขึ้น ใครที่มีความเชื่อมาอย่างไร ย่อมมีความเคยชินอย่างนั้น การเสนอความรู้ หรือความคิดตรงกับสิ่งที่เขาเชื่อมาก่อน ก็เป็นการง่ายที่เขาจะเชื่อ ส่วนบางคนหรือบางกลุ่มเชื่อเรื่องผลของกรรม เขาจะเชื่อว่าการกระทำความดีจะประสบความสำเร็จ หรือล้มเหลว ขึ้นอยู่ที่การกระทำของเขาเอง เขาไม่เชื่อว่าจะมีอำนาจใดๆ

### 2.2 เชื่อเรื่องที่เหลือเชื่อ

สิ่งที่เหลือเชื่อ มักมีแนวโน้มว่าจะเชื่อ เพราะมันเหลือเชื่อจนต้องเชื่อ ถ้าเป็นสิ่งที่ยังไม่เหลือเชื่อ (เพราะยังทดลองหรือยังพิสูจน์ได้) มักจะยังไม่เชื่อง่ายๆ เรื่องความเหลือเชื่อเป็นจิตวิทยาลักษณะหนึ่งที่มีผลทำให้คนเชื่อเรื่องใดยังไม่เหลือเชื่อ คนเราจะยังไม่เชื่อง่ายๆ

#### 4. การพูดที่มีความเหมาะสม

“ความเหมาะสม” เป็นคุณสมบัติสำคัญประการสุดท้ายของการพูด ซึ่งต้องเหมาะสมกับปัจจัยต่างๆ หลายประการ เช่น กาลสมัย เวลา โอกาส สถานที่ บุคคล และอื่นๆ อีกมากมาย

##### เหมาะสมกับกาลสมัย

ถ้อยคำสำนวนในการพูดย่อมเป็นไปตามกฎอนิจจัง คือ ความไม่เที่ยงแท้แน่นอน อาจมีการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุง มีการวิวัฒนาการขึ้นใหม่ และมีความล้ำสมัยอยู่ตลอดเวลา การพูดที่ดีอย่างหนึ่งก็คือ ความเหมาะสมกับกาลสมัย กาลสมัยใดประชาชนนิยมถ้อยคำสำนวนอย่างไร กาลสมัยใดมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงถ้อยคำไปอย่างไร ควรพิถีพิถันที่จะใช้ถ้อยคำเหล่านั้นให้เหมาะสมกับค่านิยมในขณะนั้นด้วย หากล้ำสมัยเกินไป ถ้อยคำก็จืดชืด ไม่มีรสชาติ หรืออาจจะดูโบราณเกินไป เราเคยได้ยินถ้อยคำสำนวนจากกาลสมัยที่ผ่านมามีต่างๆ กัน เช่น

“เซยแหลก” “กินอาหารให้อร่อยต้องใจเย็นๆ” “วันเบาๆ ใช้ของเบาๆ” “กลิ่นสะอาด” “ความสุขที่คุณดื่มได้” “อารมณ์เสีย อย่าปล่อยให้เสีย ต้องเคี้ยวซิเคลท” “ไดโนเสาร์ เต่าล้านปี” “โชติช่วงชัชวาล” “เซ็ง” “เง็ง” “กรรมเป็นต่อรูปหล่อเป็นรอง” “ดีกว่าอยู่เปล่าๆ” “เฮ้อะ เฮ้อะ” “ซิมไปเลย” “เซลียร์” ฯลฯ

ถ้อยคำสำนวนเหล่านี้เป็นที่นิยม และฮือฮากันในแต่ละกาลสมัย ถ้าผู้พูดสามารถนำถ้อยคำสำนวนเหล่านี้มาใช้ในบางโอกาสหรือบางจังหวะของการพูด จะช่วยให้การพูดมีรสชาติสนุกสนาน เข้าใจรวดเร็วมากกว่าถ้อยคำสำนวนธรรมดาทั่วไป และเข้าถึงจิตใจคนฟังได้มากกว่าคำธรรมดา

##### เหมาะสมกับเวลา

การพูดให้เหมาะสมเวลา คือ พูดให้จบตามเวลาหรือก่อนเวลาเล็กน้อย

##### เหมาะสมกับโอกาส

สิ่งสำคัญของการพูดให้เหมาะสมกับโอกาสดังกล่าวก็คือ การพูดตรงตามโอกาสนั้นๆ ไม่ผิดเพี้ยน เป็นโอกาสอื่นที่ผู้พูดไม่ได้รับมอบหมายให้พูด ซึ่งปัญหาเช่นนี้ มักมีปรากฏอยู่เสมอๆ ทำให้ไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

## เหมาะสมกับสถานที่

สถานที่ที่จัดให้มีการพูดในแต่ละครั้งมีความสำคัญและมีความหมายทั้งต่อผู้พูด ต่อผู้ฟัง และต่อผู้จัด ในการพูดของผู้พูด ควรคำนึงว่า ณ ที่ใด ควรจะพูดให้เหมาะสมกับสถานที่เหล่านั้นอย่างไร

## เหมาะสมกับบุคคล

ความเหมาะสมกับบุคคล มีปัจจัยที่ควรคำนึงอยู่ 7 ประการที่สำคัญๆ คือ

- 1) วัย
- 2) เพศ
- 3) การศึกษา
- 4) อาชีพ
- 5) อุดมการณ์หรือผลประโยชน์ของผู้ฟัง
- 6) ลักษณะทางอารมณ์ของผู้ฟังต่อเรื่องที่พูด
- 7) ลักษณะทางอารมณ์ของผู้ฟังต่อตัวผู้พูด

ซึ่งมีรายละเอียดของแต่ละปัจจัยดังนี้

### 1) วัยของผู้ฟัง

คนวัยหนุ่มสาว

เป็นวัยที่มีความคึกคะนอง สนุกสนาน ร่าเริง ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล ชอบความสวย ความงาม วัยแห่งความฝันหวาน วัยแห่งการยึดมั่นในอุดมคติ หรืออุดมการณ์ จะต้องเลือกพูดแต่เรื่องที่ทันสมัย อนาคตข้างหน้า ความสวยงาม ความสนุกสนานบันเทิง เน้นที่อารมณ์มากกว่าเหตุผล

วัยระหว่าง 30 ถึง 50 ปี

เป็นวัยที่สนุกกับการทำงาน การสร้างหลักสร้างฐาน การสร้างเนื้อสร้างตัว สร้างเกียรติยศชื่อเสียง เป็นวัยแห่งความมีวิริยะ อดทน ใฝ่หารายได้ เพื่อครอบครัว คนสมัยก่อนเรียกคนวัยนี้ว่า “ใฝ่งานหนัก” การพูดที่เหมาะสมกับคนในวัยนี้ คือ พูดถึงเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการทำมาหากิน การสร้างหลักสร้างฐานความเป็นปึกแผ่นของชีวิต

วัยระหว่าง 50 ถึง 70 ปี

คนในวัยนี้มีประสบการณ์มาก ผ่านเหตุการณ์หรือเรื่องราวในชีวิตมาอย่างโชกโชน ดังคำกล่าวที่ว่า “อาบน้ำร้อนมามาก” มีความชัดเจนในชีวิต รู้รสชาติของชีวิต มาเกือบทุกแง่ทุกมุม รู้ดีเรื่องบาปบุญคุณโทษ ความสุข สมหวังหรือความล้มเหลวของชีวิต สามารถคาดการณ์ หรือทำนายเหตุการณ์ล่วงหน้าได้ค่อนข้างดี

## 2) เพศของผู้ฟัง

เพศชาย ชอบฟังเรื่องหนักๆ เรื่องเกี่ยวกับการเสียดสี เรื่องการต่อสู้ เรื่องสงคราม การกีฬา การแข่งขัน วิวัฒนาการใหม่ๆ ทางเทคโนโลยี

เพศหญิง ชอบฟังเรื่องเบาๆ เรื่องความสวยความงาม แฟชั่นสมัยใหม่ ไม่ชอบการเสียดสี

## 3) การศึกษาของผู้ฟัง

ผู้ฟังที่มีการศึกษาดี ควรพูดเน้นหนักทางด้านเหตุผล หลักการ ทฤษฎี ศัพท์ทางวิชาการ หลีกเลี่ยงการเน้นทางด้านอารมณ์

ผู้ฟังที่มีพื้นฐานการศึกษาไม่สูง ให้กล่าวถึงหลักการหรือเหตุผลแต่เพียงพอควร ถ้อยคำภาษาที่ใช้พูด ก็พยายามใช้ถ้อยคำภาษาง่ายๆ ง่ายๆ หลีกเลี่ยงการใช้ศัพท์ทางราชการ หรือทางวิชาการ

พื้นฐานการศึกษาของผู้ฟังนี้ ไม่ว่าจะผู้ฟังจะมีพื้นฐานการศึกษาสูงหรือต่ำก็สามารถพูดโน้มน้าวหรือชักจูงได้ทั้งนั้น เพียงแต่จะเน้นการพูดไปที่เหตุผล หรืออารมณ์เท่านั้น

## 4) อาชีพของผู้ฟัง

คนที่มีอาชีพอย่างใดจะพยายามฟังในส่วนที่เกี่ยวข้องกับอาชีพของตนมากกว่า ส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องอื่นๆ อย่างน้อยก็เคยมีอาชีพเหมือนเขา หรือบรรพบุรุษก็เคยมีอาชีพเหมือนพวกเขามาก่อน หรือมีความชัดเจน รู้ลึก รู้ซึ้ง รู้จริงในอาชีพของพวกเขา

## 5) อุดมการณ์และผลประโยชน์ของผู้ฟัง

ในการพูดของผู้พูด หากทราบรายละเอียดเกี่ยวกับอุดมการณ์ และผลประโยชน์ของผู้ฟังได้มากเท่าใด ย่อมมีผลให้การพูดประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้นเพียงนั้น เพราะสาระของเรื่องที่พูดก็มีน้ำหนักไปที่กลุ่มของพวกเขา ถ้อยคำสำนวนก็ตรงกับความรู้สึกของเขา การแสดงตัวอย่าง หรือยกตัวอย่างก็เป็นสิ่งที่เขาเคยชินอยู่ รวมทั้งโอกาสในการสำรวจการพูด ที่จะไม่หักหาญน้ำใจพวกเขาก็มีอยู่มาก

## 6) ลักษณะทางอารมณ์ของผู้ฟังต่อเรื่องที่พูด

บางเรื่องเพียงทราบหัวข้อหรือหัวเรื่องก็มีความอยากฟังอยู่แล้ว แต่บางเรื่องพอได้ยินหรือทราบหัวเรื่องก็เริ่มเบื่อ หรือแข็งหรือไม่มีความสนใจอย่างใด บางเรื่องถึงกับมีความรู้สึกต่อต้าน คัดค้าน หรือไม่เห็นด้วยเสียตั้งแต่แรก

การปรับปรุงการพูดหรือวิธีพูดให้สอดคล้องกับอารมณ์ของผู้ฟังเท่านั้น ส่วนเนื้อหาสาระนั้นยังคงมั่นคงอย่างแน่วแน่ที่จะเสนอต่อผู้ฟังตามแนว หรือหลักการ งานทุกอย่างสำเร็จลงได้ด้วยการทำ ไม่ใช่เพียงแต่การพูด

## 7) ลักษณะทางอารมณ์ของผู้ฟังต่อตัวผู้พูด

ผู้ฟังชอบผู้พูดที่พูดได้เหมาะสมกับวัย เพศ การศึกษา อาชีพ อุดมการณ์ และผลประโยชน์ รวมทั้งสาระของเรื่องที่พูด ตรงกับทัศนคติหรือความต้องการของเขาแล้ว ตัวผู้พูดเองก็มีส่วนต่ออารมณ์ของผู้ฟังอยู่เป็นอย่างมาก ผู้พูดเป็นจำนวนไม่น้อยที่ประสบกับความล้มเหลวในการพูด เพราะตัวของผู้พูดเอง คุณสมบัติอย่างกลางๆ หรือมาตรฐานที่ผู้ฟังส่วนใหญ่เห็นว่า เป็นผู้พูดที่เหมาะสมอยู่หลายประการที่ผู้พูดพึงสร้างสมบัติข้อนี้ไว้เพื่อความสำเร็จในการพูดของผู้พูดเอง เช่น

- 1) ความเป็นคนดีของผู้พูด
- 2) รู้จริงหรือมีประสบการณ์มาจริงๆ
- 3) การปรากฏตัวในการพูดตามเวลา



ผู้พูดไม่ควรไปยังสถานที่พูดก่อนเวลามากเกินไป ควรไปก่อนเวลาเพียงเล็กน้อย ไม่ควรไปถึงที่บรรยายหรือที่พูดเกินเวลาที่กำหนดไว้ จะเป็นเหตุให้ผู้ฟังไม่พอใจ หรือมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อผู้พูด การทำให้การพูดประสบความสำเร็จมากขึ้น หลังจากการพูดหรือการบรรยายจบลงแล้ว ควรเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้ซักถาม หรืออยู่ใกล้ชิดให้มากที่สุด จะช่วยให้เรื่องที่พูดหรือบรรยายไปนั้น มีความน่าเชื่อถือ ปฏิบัติตามจากผู้ฟังได้มากขึ้น

## สรุป

ในด้านการเตรียมโครงสร้างของการพูด ซึ่งต้องประกอบด้วย ส่วนคำนำ ส่วนเนื้อเรื่อง หรือสาระของเรื่อง และส่วนสรุปจบ ซึ่งถ้ากัลยาณมิตรมีการเตรียมตัวที่ดี รู้ว่าจะพูดกับใคร เรื่องอะไร ที่ไหน มีระยะเวลาเท่าไร จะต้องเตรียมสื่อ เอกสาร ประกอบหรือรายละเอียดอะไร เพื่อประกอบการพูด ก็ควรเตรียมให้พร้อม แม่นในเนื้อหาสาระที่เราเตรียมไว้ ถ้าผู้พูดเข้าใจเรื่องที่จะไปพูดดีเท่าไร มีการเตรียมพร้อม ซักซ้อมประเด็นได้เป็นอย่างดี โดยที่ให้ความสำคัญกับเนื้อหาของ การพูด ที่จะต้องประกอบด้วยทั้งปิยวาจา สัมมาวาจา และวาจาสุภาสิต รวมทั้งหลักการพูดตามหลัก “ทฤษฎี 3 สบาย” คือ

1. ฟังสบายหู มีปัจจัยสำคัญประกอบด้วยถ้อยคำ ภาษา เสียง และจังหวะในการพูด
2. ดูสบายตา มีปัจจัยสำคัญประกอบด้วยบุคลิกภาพ และศิลปะการแสดง การพูด
3. ฟาสบายใจ มีปัจจัยสำคัญประกอบด้วย การเลือกเรื่อง เนื้อเรื่อง หรือสาระของเรื่อง การจัดระเบียบความคิด และการสร้างโครงเรื่องในการพูด

### สูตรสำเร็จ (บันได 13 ขั้น)

เตรียมให้พร้อม	(พาสบายใจ)
ซักซ้อม ให้ดี	(พาสบายใจ)
ท่าที ให้สง่า	(ดูสบายตา)
หน้าตา ให้สุขุม	(ดูสบายตา)
ทักที่ประชุม ไม่วกวน	(ฟังสบายหู)
เริ่มต้น ให้โน้มน้าว	(พาสบายใจ)
เรื่องราว ให้กระชับ	(พาสบายใจ)
ตาจับ ที่ผู้ฟัง	(ดูสบายตา)
เสียงดัง ให้พอดี	(ฟังสบายหู)
อย่าให้มี เอ้ออ้า	(ฟังสบายหู)
ดูเวลา ให้พอครบ	(พาสบายใจ)
สรุปจบ จับใจ	(พาสบายใจ)
ยิ้มแย้มแจ่มใส ตลอดการพูด	(ดูสบายตา)