

ใบงานที่ 3 เรื่อง ความเข้าใจการพูดโน้มน้าว

ชื่อ-สกุล เลขที่

คำชี้แจง : ให้นักเรียนเลือกข้อความในกรอบสี่เหลี่ยมไปเติมในช่องว่างให้สัมพันธ์กัน

วิธีการพูด/เทคนิคการพูด	อารมณ์ร่วม
ภาษากาย	กลอุบาย/การหลอกลวง
การยกตัวอย่าง	ความเชื่อมั่น
ชักจูง/โน้มน้าว	ความสมเหตุสมผล
ข้อเรียกร้อง/สิ่งที่ต้องการให้ผู้ฟังทำ	ลักษณะผู้ฟัง/ความสนใจ

- การพูดโน้มน้าวใจคือการพูดที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อ.....ผู้ฟังให้คล้อยตามหรือปฏิบัติตาม
- องค์ประกอบสำคัญของการพูดโน้มน้าวใจประกอบด้วย ผู้พูด ผู้ฟัง เนื้อหา และ.....
- ก่อนการพูดโน้มน้าวใจ ผู้พูดควรศึกษากลุ่มผู้ฟังเพื่อทราบ.....และความต้องการของผู้ฟัง
- เทคนิคการเปิดเรื่องที่ช่วยดึงดูดความสนใจ เช่น การเล่าเรื่องสั้น ๆ การตั้งคำถาม หรือ.....ประกอบ
- การใช้เหตุผลและข้อมูลที่ถูกต้องน่าเชื่อถือเรียกว่า.....
- การสื่อสารด้วยอารมณ์และความรู้สึกเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกร่วม เรียกว่า.....
- การสรุปท้ายการพูดควรมีความกระชับ ชัดเจน และเน้น.....
- น้ำเสียง ท่าทาง และการใช้สายตาเป็นส่วนหนึ่งของ.....ที่ช่วยให้การพูดโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- การเตรียมข้อมูลอย่างรอบด้านช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของผู้พูด ทำให้ผู้ฟังเกิด.....
- การพูดโน้มน้าวใจที่ดีต้องคำนึงถึงจริยธรรม ไม่ควรบิดเบือนข้อมูลหรือใช้.....เพื่อชักจูงผู้ฟัง