การพูดที่เรียกเสียงปรบมือ...เป็นเรื่องที่น่าเรียนรู้...

นำเสนอเมื่อ : 24 พ.ค. 2552

การพูดที่เรียกเสียงปรบมือ...

การพูดที่สามารถทำให้คนฟังชื่นชมประทับใจจนถึงขนาดปรบมือให้นั้นเป็นเรื่องที่เราควรเรียนรู้ในบทพูดของเรา หากเราต้องการสร้างความประทับใจให้ผู้ฟัง ให้ผู้ฟังมีส่วนร่วม เกิดความสนุกสนานและเห็นด้วยกับสิ่งที่พูดจนถึงขนาดปรบมือให้ เวลาเตรียมบทพูดจึงควรคิดเสมอว่าควรใส่เนื้อหาอะไร ควรพูดอย่างไร และมั่นใจเพียงใดว่าคนฟังน่าจะปรบมือให้ด้วย

โดยส่วนใหญ่แล้ว มักเป็นคำพูดทำนองท้าทาย ให้ความเชื่อมั่น หรือคำพูดปล่อยมุขแบบหักมุม คนฟังไม่คาดคิดมาก่อน เมื่อได้ยินจึงเกิดความสะใจ และปรบมือให้

อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้พูดที่เชื่อมั่นว่า เมื่อพูดตอนนี้จบคนฟังจะต้องปรบมืออย่างแน่นอน เขามักจะหยุดเมื่อพูดช่วงนั้นจบ ด้วยหวังว่าเสียงปรบมือจะดังขึ้นอย่างแน่นอน หากเป็นไปตามคาดก็ดีไป แต่ในบางครั้ง หากผู้พูดพูดจบช่วงนั้น แล้วหยุดรอด้วยหวังว่าคนดูจะปรบมือให้ ทว่ากลับไม่มีใครปรบมือให้ อาจเป็นเพราะยังไม่โดนใจมากเพียงพอ

ลองคิดดูว่า *หากเราเป็นผู้พูดและอยู่ในสถานการณ์ “ความเงียบ” ช่วงนั้นจะรู้สึกอย่างไร?*

ผู้พูดบางคน เมื่อผู้พูดเห็นว่าไม่มีใครปรบมือให้ จึงต้องพูดต่อไปอย่างเคอะเขินและผิดหวังเล็กน้อย บางคนอาจพูดต่อไปอย่างตะกุกตะกักขาดความมั่นใจ ทำให้การพูดเขาของในวันนั้นไม่ประสบความสำเร็จดังหวัง

*ในเรื่องนี้ สิ่งหนึ่งที่เราควรเรียนรู้ นั่นคือ **เราไม่ควรหยุดเพื่อรอเสียงปรบมือจากผู้ฟัง***

แม้เราคาดหมายล่วงหน้าแล้วว่า ข้อความตอนนี้ที่เราเตรียมมาอย่างดี เมื่อพูดออกไปแล้ว คนฟังจะต้องปรบมืออย่างแน่นอน ขณะเดียวกัน เราต้องตระหนักว่า หากเราไม่สามารถทำให้ผู้ฟังปรบมือได้ ในตอนนั้นจะเกิด “ความเงียบ” ขึ้นในทันที และเราจะรู้สึกสูญเสียความมั่นใจและทำให้การพูดต่อไปของเราทำได้ไม่ดีเท่าที่ควร

ทางที่ดีกว่าคือ แม้ว่าเราพูดช่วงที่คิดว่าคนจะปรบมือให้นั้นจบลง ให้เราทำท่าตั้งใจพูดต่อไปเรื่อย ๆ ซึ่งหากผู้ฟังปรบมือให้ เราจึงหยุดพูด และรอให้เสียงเงียบลงจึงพูดต่อ โดยเราอาจจะพูดขอบคุณก่อนได้ตามความเหมาะสม และหากไม่มีใครปรบมือให้ในตอนนั้น ให้เราพูดต่อไปด้วยความมั่นใจ ไม่ต้องพูดทวนซ้ำเพราะเกรงว่าคนฟังจะไม่เข้าใจ ให้เราพูดเนื้อหาต่อไปเลย การทำเช่นนี้จะทำให้ผู้ฟังไม่เห็นว่าเราสูญเสียความเชื่อมั่นหรือเรียกร้องการยอมรับในการพูด

คำแนะนำที่ดีของนักพูดมืออาชีพ คือ ให้เราถือว่าเสียงปรบมือของผู้ฟังนั้นเปรียบเสมือน “โบนัส” หรือรางวัลที่เราได้รับโดยไม่ได้คาดคิด ถ้าได้ก็ดีไป แต่ถ้าไม่ได้ก็ไม่เป็นไร ความคิดเช่นนี้จะช่วยให้เราสามารถมั่นใจที่จะพูดต่อไปจนจบ และมีแนวโน้มบรรลุเป้าประสงค์ในการพูดด้วยความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่สูญเสียไประหว่างทางได้

ขอบคุณที่มาข้อมูล