



ศึกษาหลักการพูดของเดลคาร์เนกีตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท
A STUDY OF THE SPEECH PRINCIPLE OF DALE CARNEGIE BASED ON THE
SPEECH PRINCIPLE IN THERAVADA BUDDHISM

นายบุญลือ โพธิ์ขำ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาพระพุทธศาสนา

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
พุทธศักราช ๒๕๖๑



ศึกษาหลักการพูดของเตลคาร์เนกีตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

นายบุญลือ โพธิ์ขำ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาพระพุทธศาสนา

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
พุทธศักราช ๒๕๖๑

(ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย)



A Study of the Speech Principle of Dale Carnegie Based on the
Speech Principle in Theravada Buddhism

Mr. Boonlue Pokum

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of
The Requirement for the Degree of Master of Arts

(Buddhist Studies)

Graduate School

Mahachulalongkornrajavidyalaya University

C.E. 2018

(Copyright by Mahachulalongkornrajavidyalaya University)



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย
“ศึกษาหลักการพูดของเตลคาร์เนกีตามหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาเถรวาท” เป็นส่วนหนึ่งของการ
การศึกษาตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพระพุทธศาสนา

(พระมหาสมบุรณ์ วุฑฒิกโร, ดร.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์

(พระมหาสมบุรณ์ วุฑฒิกโร, ดร.)

ประธานกรรมการ

(พระครูพิพิธจารุธรรม, ดร.)

กรรมการ

(ผศ.ดร.ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ)

กรรมการ

(รศ.ดร.สุทธิชัย ยังสุข)

กรรมการ

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์

พระครูพิพิธจารุธรรม, ดร.

ประธานกรรมการ

ผศ.ดร.ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ

กรรมการ

ชื่อผู้วิจัย

(นายบุญลือ โพธิ์ชำ)

ชื่อวิทยานิพนธ์ : ศึกษาหลักการพูดของเตลคาร์เนกี้ตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนา
เถรวาท

ผู้วิจัย : นายบุญลือ โพธิ์ขำ

ปริญญา : พุทธศาสตรมหาบัณฑิต (พระพุทธศาสนา)

อาจารย์ผู้ควบคุมวิทยานิพนธ์

: พระครูพิพิธจารุธรรม ดร., พธ.บ. (ปรัชญา), กศ.ม. (จิตวิทยา
การแนะแนว), ศน.ด. (พุทธศาสนศึกษา)

: ผศ.ดร.ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ, ป.ธ.๙, พธ.บ. (พุทธจิตวิทยา),
กศ.ม. (การบริหารการศึกษา), Ph.D. (Buddhist studies)

วันสำเร็จการศึกษา : ๑๑ ตุลาคม ๒๕๖๑

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ ๓ ประการ คือ (๑) เพื่อศึกษาหลักการพูดในทัศนะของเตลคาร์เนกี้ (๒) เพื่อศึกษาหลักการพูดในทัศนะพระพุทธศาสนา และ (๓) เพื่อวิเคราะห์หลักการพูดของเตลคาร์เนกี้ตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท การศึกษาวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงเอกสาร

ผลการวิจัยพบว่า

เตลคาร์เนกี้ เป็นชื่อผู้ที่ได้ผลิตหลักสูตรด้านการพูด ชื่อว่าหลักสูตรเตล คาร์เนกี้ ซึ่งเป็นการนำหลักจิตวิทยามาประยุกต์ใช้ในการศิลปะการฝึกพูด ส่วนการพูดในพระพุทธศาสนา เรียกว่าวิสุทธิ ๔ คือ ไม่พูดเท็จ ไม่พูดหยาบ ไม่พูดเพ้อเจ้อ ไม่พูดเหลวไหล นอกจากนี้ยังมีคำอื่นๆ คือ วาจาสุภาสิต ปิยวาจา สัมมาวาจา เป็นต้น

หลักการพูดของเตลคาร์เนกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา สรุปได้ดังนี้ คาร์เนกี้ นำวิธีการฝึกพูด ที่จะประสบผลสำเร็จ ๔ อย่าง คือ (๑) เรียนรู้จากประสบการณ์ผู้อื่น (๒) ตั้งจุดหมายไว้ตรงหน้า (๓) กำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จ (๔) จงฝึกพูดในทุกโอกาส และพูดด้วยคำไพเราะ จากประเด็นนี้สรุปได้ว่า ข้อแรก มีสอดคล้องกับหลักปรโตโฆสะ ข้อที่สอง มีสอดคล้องกับหลักธรรมคืออย่าสนใจอดีตมากเกินไป จงมีชีวิตอยู่กับปัจจุบัน ข้อที่สาม มีสอดคล้องกับที่ว่า จงลงมือทำเสียตั้งแต่วันนี้ อย่าพลัดวันประกันพรุ่ง และข้อสุดท้าย มีสอดคล้องกับพุทธที่ว่า มนุษย์จะประเสริฐได้ด้วยการฝึก และความดีทำได้ทุกโอกาส

Thesis Title : A Study of the Speech Principle of Dale Carnegie Based on the
Speech Principle in Theravada Buddhism

Researcher : Mr. Boonlue Pokum

Degree : Master of Arts (Buddhist Studies)

Thesis Supervisory Committee :

Phrakru Phiphitchcharutham Dr., B.A. (Philosophy), M.Ed. (Guidance
Psychology), Ph.D. (Buddhist Studies)

Assist.Prof.Dr. Prapat Srikulkich, Pali IX, B.A.(Buddhist Psychology),
M.Ed.(Educational Administration), Ph.D. (Buddhist Studies)

Date of Graduation October 11, 2018

Abstract

This research there are 3 objectives : (1) to study the principles of speaking in the Del Carnegie: (2) to study the principles of speaking in the view of Buddhism; and (3) to analyze the principles of the Del Carnegie speech in accordance with Theravada Buddhism; This study is a documentary research.

The research found that

Dale Carnegie is the name given to those who have produced speech programs; The Del Carnegie Course, which introduces the psychology of applied arts in the practicing of speaking. While Speaking in Buddhism called *Vacisucrita* 4 (good action in speech; not to say false, do not speak rough, does not say it. Do not talk There are also other words that are verbal, proverbial, verbal, verbal, etc.

The Principles of Speaking of Del Carnegie based on the vision of Buddhism Summarized as follows; Carnegie brings practice coaching, to accomplish public speaking technique 4 points (1) Experiential of others learning of cycle theory (2) set up destination in front (3) set a goal for success (4) When you speak of training an every opportunity and kindly speak be well-arranged. From this point it is concluded; the first one corresponds with the principle of Dhamma ‘Hearing or learning from others or *Paratogosa*’. *The second* one corresponds with the principle of Dhamma ‘Whatever could have been or should have been, doesn't matter’. The

third corresponds 'Just do this waiting for this day'. *And the final the fourth* one corresponds with the principle of Dhamma 'Humans are good by training. And good at every opportunity'.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จด้วยดี โดยได้รับความกรุณาจากท่านพระอาจารย์พระครูพิพิธ
จารุธรรม,ดร. ประธานที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และผู้อำนวยการหลักสูตรสาขาวิชาพระพุทธศาสนา ที่ได้
กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำเป็นอย่างดี ทั้งให้ความเอาใจใส่ในการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ
ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณต่อคณะกรรมการทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง

งานการศึกษาค้นคว้าหาความรู้ที่มีความสำคัญยิ่งสำหรับผู้วิจัย เป็นความภาคภูมิใจอย่างมาก
ตลอดระยะเวลาที่ได้เข้ารับการศึกษหลักสูตรพุทธศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณ
ราชวิทยาลัย ทำให้มีความรู้ว่างานวิชาการทางพระพุทธศาสนาเปิดกว้างให้ผู้ที่ต้องการศึกษาได้ศึกษา
อย่างอิสระและสามารถพัฒนาความรู้ความเข้าใจงานวิชาการทางพระพุทธศาสนาเป็นอย่างดี
วิทยานิพนธ์นี้สำเร็จลงได้ด้วยดี เพราะความอนุเคราะห์ของคณาจารย์หลายท่าน ผู้วิจัยต้อง
ขอขอบพระคุณท่านเป็นอย่างสูงมายัง พระศรีรัตนมุนี,ดร. ผู้อำนวยการวิทยาลัยสงฆ์พุทธชินราช
พระครูพิพิธจารุธรรม,ดร. และผศ.ดร.ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ อาจารย์ที่ปรึกษาทั้งสองท่าน ที่ได้เอื้อเพื่อ
ข้อมูลต่างๆ และอาจารย์ประจำหลักสูตรทุกรูป/คน พร้อมทั้งผู้บริหาร คณาจารย์ เจ้าหน้าที่ของ
บัณฑิตศึกษา ที่ได้ให้ความสะดวกและให้คำแนะนำในการจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นอย่างดีมาโดย
ตลอด และช่วยตรวจสอบให้คำปรึกษาแนะนำ ปรับปรุง แก้ไขวิทยานิพนธ์ให้แก่ผู้วิจัยจนสำเร็จลุล่วง
ด้วยดี

ประโยชน์อันเกิดจากผลการวิจัยในเล่มนี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาพระรัตนตรัย และขออานิสงส์
แห่งคุณความดีที่เกิดจากการวิจัยครั้งนี้ขออุทิศส่วนกุศลให้แก่บุพพการี ครูบาอาจารย์ ที่ได้ประสิทธิ์
ประสาทวิชาความรู้ บุคคลผู้มีอุปการคุณและกัลยาณมิตรทั้งหลายที่เป็นกำลังใจให้แก่ผู้วิจัยตลอดมา
และขอตั้งจิตอธิษฐานส่งความปรารถนาดีต่อผู้ที่ได้ศึกษาวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ให้บังเกิดความรู้ความ
เข้าใจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองและสังคมต่อไป

นายบุญลือ โพธิ์ขำ

๑๐ พฤษภาคม ๒๕๖๑

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ข
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญ	จ
คำย่อชื่อคัมภีร์	ช
บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์ของการวิจัย	๔
๑.๓ ปัญหาที่ต้องการทราบ	๔
๑.๔ ขอบเขตการวิจัย	๔
๑.๕ นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย	๕
๑.๖ ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๖
๑.๗ วิธีดำเนินการวิจัย	๑๖
๑.๘ กรอบแนวคิดในการวิจัย	๑๗
๑.๙ ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัย	๑๘
บทที่ ๒ การพูดในทรรศนะของเตลคาร์เนกี้	๑๙
๒.๑ ประวัติความเป็นมาของเตลคาร์เนกี้	๑๙
๒.๒ หลักการพูดในที่ชุมชนในทรรศนะของเตลคาร์เนกี้	๒๑
๒.๓ จิตวิทยาการพูดและการจูงใจในทรรศนะของเตลคาร์เนกี้	๓๖
๒.๔ ปัญหาและอุปสรรคของการพูดในทรรศนะของเตลคาร์เนกี้	๔๑
๒.๕ จุดมุ่งหมายของการพูดในทรรศนะของเตลคาร์เนกี้	๔๖
๒.๖ สรุปความรู้ประจำบท	๔๙
บทที่ ๓ การพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๐
๓.๑ ความหมายของการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๐
๓.๒ องค์ประกอบของการพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๒
๓.๓ คุณสมบัติของนักพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๔
๓.๔ แนวทางในการพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๔

๓.๕ กระบวนการและขั้นตอนการพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๕๗
๓.๖ จุดมุ่งหมายของการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาทเถรวาท	๕๗
๓.๗ สรุปความรู้ประจำบท	๖๑
บทที่ ๔ วิเคราะห์การพูดของเตลคาร์เนกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท	๖๓
๔.๑ วิเคราะห์ความหมายการพูดของคานะกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา	๖๓
๔.๒ วิเคราะห์แนวคิดและองค์ประกอบารพูดของคานะกี้ตามทรรศนะ พระพุทธศาสนา	๖๔
๔.๓ วิเคราะห์ศิลปะการพูดเพื่อเอาชนะใจผู้อื่นของคานะกี้ตามทรรศนะ พระพุทธศาสนา	๖๘
๔.๔ วิเคราะห์ศิลปะการตีแผ่คำพูดออกมาให้น่าเชื่อถือและมีชีวิตชีวาพูดของคานะ กี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา	๖๙
๔.๕ วิเคราะห์แนวทางการพูดของคานะกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา	๗๒
๔.๖ วิเคราะห์กระบวนการพูดของคานะกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา	๗๓
๔.๗ วิเคราะห์เป้าหมายการพูดของคานะกี้ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา	๗๕
๔.๘ สรุปองค์ความรู้ประจำบท	๘๒
บทที่ ๕ สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ	๘๕
๕.๑ สรุปผลการวิจัย	๘๕
๕.๓ ข้อเสนอแนะ	๙๐
บรรณานุกรม	๙๑
ประวัติผู้วิจัย	๙๖

อธิบายอักษรย่อชื่อคัมภีร์

อักษรย่อในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ใช้อ้างอิงจากพระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ๒๕๓๙, อรรถกถาภาษาบาลีมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ๒๕๓๙ และอรรถกถาภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย พุทธศักราช ๒๕๖๐ ในการอ้างอิง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การใช้คำย่อชื่อพระไตรปิฎก เริ่มจากอักษรย่อชื่อคัมภีร์ ตามด้วยวงเล็บฉบับที่ใช้แล้ว ตามด้วยเล่ม/ข้อ/หน้า ตามลำดับ เช่น

- ที.สี. (ไทย) ๙/๒๗๖/๙๗. หมายถึง ทีฆนิกาย สีลขันธวรรค พระไตรปิฎกภาษาไทย เล่มที่ ๙ ข้อ ๒๗๖ หน้า ๙๗.

การใช้คำย่อชื่อคัมภีร์ขึ้นรองจากพระไตรปิฎก เช่น อรรถกถา ปกรณวิเสส ฎีกา ทำแนวเดียวกันกับพระไตรปิฎก คือเริ่มจากอักษรย่อชื่อคัมภีร์ ตามด้วยวงเล็บฉบับที่ใช้ แล้วรวมด้วยเล่ม/ข้อ/หน้า ตามลำดับ เช่น

- วิ.มหา.อ. (ไทย) ๑/๑๐/๒๐. หมายถึง วินัยปิฎก สมันตปาสาทิกา มหาวิภังคอรรถกถา ฉบับภาษาไทย เล่มที่ ๑ ข้อ ๑๐ หน้า ๒๐.

ตัวอย่างการใช้หมายเลขอ้างอิงพระไตรปิฎกภาษาบาลี และภาษาไทย จะระบุชื่อคัมภีร์ ลำดับ เล่ม/ข้อ/หน้า เช่น ม.ม. (บาลี) ๑๓/๓๒๗/๓๙๕. หมายถึง สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มัชฌิมปณณาสกปาติ พระไตรปิฎกภาษาบาลี เล่มที่ ๑๓ ข้อที่ ๓๒๗ หน้า ๓๙๕ ฉบับสยามรัฐเตปิฎก, ม.ม.(ไทย) ๑๓/๓๒๗/๓๙๕. หมายถึง สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มัชฌิมปณณาสก เล่มที่ ๑๓ ข้อที่ ๓๒๗ หน้า ๓๙๕ ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

การใช้หมายเลขอ้างอิงอรรถกถา จะระบุชื่อคัมภีร์ ลำดับเล่ม/ข้อ/หน้า เช่น ชุ.ชา.อ. (บาลี) ๓/๓๐๕/๒๒๓. หมายถึง ชุททกนิกาย ธมมปทอฎฐกถา เล่มที่ ๓ ข้อที่ ๓๐๕ หน้า ๒๒๓.

อธิบายอักษรย่อพระวินัยปิฎก (บาลีและไทย)

เล่ม	คำย่อ	ชื่อคัมภีร์	
๑	วิ.มหา. (ไทย)	= วินัยปิฎก มหาวิภังค์ ภาค ๑	ภาษาไทย
๔	วิ.ม. (ไทย)	= วินัยปิฎก มหาวรรค ภาค ๑	ภาษาไทย

อธิบายอักษรย่อพระสุตตันตปิฎก (บาลีและไทย)

เล่ม	คำย่อ	ชื่อคัมภีร์	
๑๐	ที.ม. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย ปาฎิกวรรค	ภาษาไทย
๑๑	ที.ป. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย ปาฎิกวรรค	ภาษาไทย

๑๒	ม.ม. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มูลปัณณาสกั	ภาษาไทย
๑๓	ม.ม. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก มัชฌิมนิกาย มัชฌิมปัณณาสกั	ภาษาไทย
๑๕	ส.ส. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก สังยุตตนิกาย สคาถวรรค	ภาษาไทย
๒๐	อง.ติก. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก อังคุตตรนิกาย ติกนิบาต	ภาษาไทย
๒๑	อง.จตุกก. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก อังคุตตรนิกาย จตุกกนิบาต	ภาษาไทย
๒๒	อง.ปญจก. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก อังคุตตรนิกาย ปญจกนิบาต	ภาษาไทย
๒๓	อง.อฏฐก. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก อังคุตตรนิกาย อฏฐกนิบาต	ภาษาไทย
๒๔	อง.ทสก. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก อังคุตตรนิกาย ทสกนิบาต	ภาษาไทย
๒๕	ขุ.ธ. (ไทย)	= สุตตันตปิฎก ขุททกนิกาย ธรรมบท	ภาษาไทย

อธิบายอักษรย่ออรรถกถาพระสุตตันตปิฎก (บาลี-ไทย)

ที.สี.อ.	= ทีฆนิกาย สีลขันธวรรค อรรถกถา	ภาษาไทย
ขุ.ธ.อ.	= ขุททกนิกาย ธรรมบท อรรถกถา	ภาษาไทย

บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ ความเป็นมาของความสำคัญของปัญหา

พระพุทธเจ้าในฐานะผู้ก่อตั้งศาสนาพุทธ ได้ทรงบำเพ็ญบารมีเป็นระยะเวลายาวนานเพื่อจุดมุ่งหมายคือการตรัสรู้เป็นอนุตรสัมมาสัมโพธิญาณ^๑ แล้วทรงเผยแผ่ศาสนาธรรมเพื่อชนหรือสรรพสัตว์ออกจากสังสารวัฏ ภายหลังการตรัสรู้แล้ว ทรงมีพระทัยโน้มไปเพื่อความชวนชวนน้อย แต่เพราะอาศัยพระมหากรุณาธิคุณในหมู่สรรพสัตว์ พระองค์ทรงเริ่มประกาศพระศาสนาโดยการแสดงธรรมแก่ผู้มีอุปนิสัยในการรองรับมรรคผลนิพพานโดยมีพระอัญญาโกณฑัญญะ เป็นปฐมสาวก ได้เป็นสักขีพยานในการตรัสรู้และมีพระสุภัททะ เป็นปัจฉิมสาวก พระพุทธเจ้ามิใช่เพียงแต่เป็นครูของมนุษย์เท่านั้น พระองค์ยังเป็นครูของเทวดาและพรหมอีกด้วย ดังพระนามที่ว่า “เป็นศาสดาของเทวดาและมนุษย์ทั้งหลาย”^๒ กล่าวถึงเป็นบรมครูสูงสุดไม่มีผู้เสมอเหมือนและทางมีพระทศพลญาณ^๓ ตลอดพระชนมายุพระองค์ได้ทรงบำเพ็ญพุทธกิจในฐานะเป็นพระพุทธเจ้าอย่างเต็มที่ โดยการนำหลักสังฆธรรมที่ทรงค้นพบประกาศให้ชาวโลกได้รับรู้และปฏิบัติ เพื่อประโยชน์เกื้อกูลและความสุขแก่มหาชน^๔ จากนั้นพระพุทธองค์ได้ส่งพระสาวกออกจาริกเผยแผ่พระพุทธศาสนาในชมพูทวีปอย่างรวดเร็ว จนมีชาวชมพูทวีปที่ถึงลัทธิเดิมหันมานับถือและศรัทธาในพระพุทธศาสนามากขึ้นเป็นลำดับ

หลักการสำคัญอย่างหนึ่งในการเผยแผ่พระพุทธศาสนา ก็คือวิธีในการพูดหรือการสื่อสาร ซึ่งในพระพุทธศาสนาได้มีหลักการพูดที่สำคัญที่เรียกว่า โอวาทปาติโมกข์ ซึ่งพระพุทธองค์ทรงตรัสแก่ภิกษุทั้งหลายในวันมาฆบูชา ณ เวฬุวันมหาวิหารว่า “การไม่ทำบาปทั้งปวง การทำกุศลให้ถึงพร้อม การทำจิตของตนให้ผ่องแผ้ว นี่คือการสั่งสอนของพระพุทธเจ้าทั้งหลาย”

“ความอดทน คือความอดกลั้นเป็นตบะอย่างยิ่ง พระพุทธเจ้าทั้งหลายตรัสว่า นิพพานเป็นบรมธรรม ผู้ทำร้ายผู้อื่น ไม่ชื่อว่า เป็นบรรพชิตผู้เบียดเบียนผู้อื่น ไม่ชื่อว่า เป็นสมณะ” ๗

^๑ วิ.ม. (ไทย) ๔/๓๒/๔๐.

^๒ วิ.ม. (ไทย) ๑/๑/๑.

^๓ อภิ.วิ. (ไทย) ๓๕/๘๓๙-๘๔๘.

^๔ ที.ม. (ไทย) ๑๐/๕๒/๔๓.

“การไม่กล่าวร้ายผู้อื่น การไม่เบียดเบียนผู้อื่นความร่วมมือในปาติโมกข์ ความเป็นผู้รู้จักประมาณในอาหารการอยู่ในเสนาสนะที่สังัดการประกอบความเพียรในอธิจิต นี่คือคำสั่งสอนของพระพุทธเจ้าทั้งหลาย”^๕ ๓

โอวาทปาฏิโมกข์นี้เรียกว่าเป็นหลักการ อุดมการณ์และวิธีการในการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระพุทธเจ้าที่ได้อบรมไว้เพื่องานพระศาสนาอย่างแท้จริง งานการเผยแผ่พระธรรมของพระพุทธเจ้านั้นนับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาตั้งแต่ครั้งอดีต นับตั้งแต่เมื่อสมัยพระพุทธองค์ยังทรงพระชนม์ชีพอยู่ เนื่องจากพระพุทธองค์นั้นทรงเกิดขึ้นในท่ามกลางวัฒนธรรมและลัทธิพราหมณ์ของอินเดียโบราณซึ่งเป็นระบบที่ถือชนชั้นวรรณะ และการเผยแผ่พระศาสนาก็ต้องอยู่แหวดวงและท่ามกลางเจ้าลัทธิทั้งหลาย เป็นต้นว่าลัทธิ ๖๒ หรือ ลัทธิครูทั้ง ๖ มีปุณณกัสสปะ มักขลิโคสาล อชิต กัมพล ปุกุทกัจจายนะ สัญชัยเวลฐฐบุตร นิครนถ์นาฏบุตร และศาสดามหาวิระ เป็นต้น สภาพการดังกล่าวนี้ย่อมเป็นสิ่งทำทนายการเผยแผ่ยาก ในการเผยแผ่เพราะต้องนำหลักสัจธรรมผ่านหลักการพูดที่ดี การโต้ตอบที่มีเหตุผล การชี้แจงต้องกระจ่าง ถึงแม้ว่าสัจธรรมจะเป็นสิ่งที่ประเสริฐ แต่ถ้าปราศจากวิธีการและเทคนิคที่ดีในการเผยแผ่แล้ว การทำงานเผยแผ่พระพุทธศาสนาก็อาจไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

อริสโตเติล เป็นนักวิทยาศาสตร์ชาวกรีกผู้ยิ่งใหญ่ ที่มีชื่อเสียงมีผลงานมากมายได้เขียนนักทฤษฎีวาทศาสตร์ (Rhetoric) ในปี ๓๓๐ ก่อนคริสตกาลและได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายว่าเป็นทฤษฎีขั้นพื้นฐานของการสื่อสารด้วยการพูดและได้ให้ความหมายของวาทศิลป์ว่า การพูดโน้มน้าวใจจะมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัย ๓ ประการคือ ๑) ทักษะคิดและความเชื่อ (Ethos) คือบุคลิกลักษณะของผู้พูด เป็นการสร้างบุคลิกภาพของผู้พูดที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อ ความประทับใจ และมีศรัทธา ดังนั้นผู้พูดต้องมีความรู้ในเรื่องที่ดี การมีทัศนคติที่ดีต่อผู้ฟัง การเป็นผู้ที่แสดงออกซึ่งความสามารถเป็นผู้มีคุณธรรม ๒) ตรรกวิทยา (Logos) คือการชี้แจงเหตุผลหรือเนื้อหาสาระหรือวาทะของผู้พูด เป็นการแสดงให้เห็นความจริงอันประกอบด้วยเหตุผลมาเสนอต่อผู้ฟัง ซึ่งประกอบด้วยข้อเท็จจริง หลักฐานและเหตุผล ข้อเท็จจริงและหลักฐานต่างๆ ต้องสอดคล้องกับทัศนคติ ความเชื่อและค่านิยมของผู้ฟัง ๓) ความรู้สึก (Pathos) คือการใช้อารมณ์ หมายถึงสภาพอารมณ์ของผู้พูด และผู้ฟังที่มีร่วมกัน ผู้พูดเป็นฝ่ายสร้างขึ้นเพื่อโน้มน้าวใจ ให้ผู้ฟังเกิดความชอบ ความเกลียด ความเจ็บปวด หรือความสนุกสนาน

การพูดเป็นพฤติกรรมสื่อสารของมนุษย์ ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้ไม่ใช่สัญชาตญาณตามธรรมชาติและความจำเป็น ทำให้มนุษย์ต้องพูดและพูดได้แต่มนุษย์ก็ไม่สามารถพูดได้เองตามธรรมชาติต้องอาศัยการเรียนรู้จาก บุคคลแวดล้อมและเรียนรู้ตามลำดับแห่งความเจริญเติบโต เริ่มต้น

^๕ พ.ธ. (ไทย) ๒๕/๑๘๓-๑๘๕/๙๐-๙๑.

ด้วยคำพูดที่มีฐานที่เกิดของเสียงจากริมฝีปากก่อน แล้วจึงเรียนรู้วิถีจิตพิสดารมากขึ้น การเรียนรู้เพื่อให้พูดได้เป็นเพียงพื้นฐานเบื้องต้นของการพูดเท่านั้น เพราะหากทำได้เพียงเท่านั้นก็จะต้องประสบกับปัญหาในการอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมอย่างแน่นอน ดังนั้นหากต้องการพูดให้ได้ผลดีจริงๆ ต้องฝึกฝนการพูดโดยอาศัยหลักวิชาการพูดซึ่งมีหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่สามารถเรียนรู้และฝึกฝนได้ การพูดที่ดีและมีประสิทธิภาพนั้นมีใช้ว่าผู้พูดอยากจะทำอะไรก็ได้เพราะนั้น อาจส่งผลกระทบต่อในทางลบกับตัวผู้พูดเอง การจะเป็นผู้พูดที่ดีต้องมีการศึกษาและฝึกฝนวิธีการพูดที่ถูกต้อง ซึ่งวิธีการพูดที่ถูกต้องนั้นก็ยังมีหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ เพื่อให้ผู้พูดสามารถจะนำไปศึกษาและฝึกฝนได้ ดังนั้นจึงถือว่าการพูดเป็นทั้งศาสตร์ (science) อันหมายถึงเป็นวิชาความรู้ และความเชื่อที่กำหนดไว้อย่างมีระบบระเบียบ และสามารถพิสูจน์หรือสามารถหาข้อเท็จจริงได้ และเป็นทั้งศิลป์ (art) เพราะต้องอาศัยการฝึกฝน โดยใช้เทคนิควิธีการที่จำเป็น ต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีหรือพลิกแพลงในด้านต่างๆ ให้เหมาะแก่ผู้พูดแต่ละคน เพื่อให้การพูดของเขาในแต่ละครั้งนั้นเป็นการพูดที่ดีมีรสชาติ มีชีวิตชีวาและทำให้ผู้ฟังเกิดความเข้าใจ สนุกสนานเพลิดเพลิน คล้อยตามหรือประทับใจขึ้นได้ เป็นต้น มีหลายคนที่เชื่อว่าการพูดเป็นพรสวรรค์หรือเป็นธรรมชาติที่ติดตัวมาแต่กำเนิด จึงไม่อาจศึกษาและฝึกฝนได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ถ้าจะกล่าวโดยทั่วไป การเรียนในทุกสาขาวิชาก็ต้องอาศัยพรสวรรค์อยู่บ้าง ในแง่ที่ว่าบางคนอาจเรียนได้ดีกว่า เร็วกว่าหรือรู้จักประโยชน์ได้มากกว่าบางคน ไม่ว่าจะ เป็นวิชาคณิตศาสตร์ เศรษฐศาสตร์หรือรัฐศาสตร์แม้กระทั่งวิชาตัดลายมือ ในวิชาการพูดก็เช่นกันบางคนอาจจะเรียนได้ดีกว่า เร็วกว่าหรือรู้จักประโยชน์ใช้ได้มากกว่าบางคน แต่ทุกคนสามารถเรียนได้ ผู้ที่เรียนยอมมีหลักที่ดีกว่าเดิมและคิดว่าผู้ที่ไม่ได้เรียนการเรียนวิชาการพูดที่ถูกต้องต้องเรียนทั้งในฐานะที่เป็นศาสตร์และศิลป์ อย่างไรก็ตามพระพุทธรูปเจ้าก็ทรงให้ความสำคัญกับการพูดด้วยเช่นกัน ในฐานะที่เป็นตัวกลาง เป็นเครื่องมือที่จะนำเนื้อหาที่เป็นสารคือสัจจะไปสู่ผู้รับสาร (ผู้ฟัง) โดยทรงให้ความสำคัญในประเด็นของสื่อคือบุคคลที่จะไปทำการส่งสารคือพุทธพจน์ ต้องเป็นบุคคลต้นแบบ มีคุณธรรม มีหลักการ มีวิธีการ มีบุคลิกภาพ มีอุดมการณ์ ตัวอย่างเช่นการที่พระพุทธรูปองค์ทรงส่งพระสาวกไปเผยแผ่ธรรมในครั้งแรกนั้น ทรงกำหนดว่าอย่าไปโดยทางเดียวกันสองรูป ให้ไปคนเดียว^๖ เพราะจะได้ทำงานได้อย่างเต็มที่ตามที่ได้ศึกษาอบรมไปจากพระพุทธรูปองค์อย่างท่องแท้แล้ว ศิลปะการพูดในพระพุทธศาสนา ดังจะเห็นได้จากองค์ประกอบของการใช้พูด ๕ ประการ คือ พูดถูกกาล พูดความจริง พูดจาอ่อนหวาน พูดสิ่งที่เป็นประโยชน์ และพูดออกไปด้วยจิตเมตตา^๗

หลักการพูดในที่สาธารณะในยุคสมัยใหม่อันเป็นที่ยอมรับนั้นก็คือแนวคิดเกี่ยวกับการพูดในที่ชุมชนของเดลคาร์เนกี ซึ่งมีตำราทั้งภาคภาษาอังกฤษและภาษาไทย และต่อมาได้เผยแพร่ตำรา

^๖ วิ.ม. (ไทย) ๔/๓๒/๔๐.

^๗ อง.ปญจก. (ไทย) ๒๒/๑๙๘/๓๓๘.

เหล่านั้นไปยังประเทศต่างๆ จนเป็นที่ยอมรับถึงปัจจุบัน สิ่งที่ผู้วิจัยสนใจก็คือว่าสิ่งที่เดลคาร์เนกี ทำมาพูดนำมาเขียนจนเป็นที่ยอมรับนั้นมีเนื้อหาปรากฏในคำสอนพระพุทธศาสนาหรือไม่ หรือว่าเป็นศาสตร์สมัยใหม่ เป็นหลักจิตวิทยาการสื่อสาร หรือเป็นเพียงจิตวิทยามวลชนเท่านั้น

ด้วยความสำคัญที่กล่าวมานี้ ผู้วิจัยต้องการที่จะนำเสนอแนวคิดเปรียบเทียบหลักการพูดของเดลคาร์เนกีกับหลักการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท เพื่อต้องการทราบว่าหลักการพูดทั้งสองมีความเหมือนกันหรือต่างกันอย่างไร การที่เดลคาร์เนกีมีทรรศนะว่าหลักการพูดเป็นอย่างไร และที่พระพุทธศาสนาแสดงไว้เป็นอย่างไร เพื่อจะให้เกิดประโยชน์แก่ผู้สนใจและทำการศึกษาแนวคิดเรื่องหลักการพูดให้กระจ่างชัดจนสืบไป

๑.๒ วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่องศึกษาหลักการพูดของเดลคาร์เนกีตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท นี้มีวัตถุประสงค์ ๓ ประการคือ

- ๑.๒.๑ เพื่อศึกษาการพูดในทรรศนะของเดลคาร์เนกี
- ๑.๒.๒ เพื่อศึกษาการพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท
- ๑.๒.๓ เพื่อวิเคราะห์การพูดของเดลคาร์เนกีตามหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาเถรวาท

๑.๓ ปัญหาที่ต้องการทราบ

- ๑.๓.๑ ต้องการทราบถึงการพูดในทรรศนะของเดลคาร์เนกี ว่ามีแนวคิดอย่างไร
- ๑.๓.๒ ต้องการทราบถึงการพูดในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท ว่ามีแนวคิดอย่างไร
- ๑.๓.๓ ต้องการทราบถึงการพูดและการจงใจตามทรรศนะของเดลคาร์เนกีตามหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาเถรวาท ว่ามีความหมาย ความสำคัญ องค์ประกอบ วิธีการ หลักการ กระบวนการ จิตวิทยาการพูดจงใจ บุคลิกภาพกับการพูด ภาษากับการพูด คุณสมบัติของนักพูด และจุดมุ่งหมายของการพูด ว่าคล้ายกันหรือต่างกันอย่างไรบ้าง?

๑.๔ ขอบเขตการวิจัย

- ๑.๔.๑ ขอบเขตด้านเนื้อหา ผู้วิจัยได้ศึกษาเนื้อหาสาระเกี่ยวกับหลักการพูดไว้ดังนี้
 - ก) ข้อมูลปฐมภูมิ ผู้วิจัยทำการศึกษาหลักการพูดที่ปรากฏในพระพุทธศาสนา โดยอาศัยข้อมูลและเนื้อหาที่ปรากฏในคัมภีร์พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ๒๕๓๙ ตลอดจนเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะหนังสือของเดลคาร์เนกี เช่น หนังสือ

การพูดในที่ชุมชน วิธีชนะมิตรและจูงใจคน จิตวิทยาและพัฒนาตนเอง วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข
ข้อคิดที่ดีจากเดลคาร์เนกี เป็นต้น

ข) ในส่วนขอบเขตด้านเนื้อหาวิทยุมนันั้น ผู้วิจัยศึกษาจากตำรา เอกสาร สื่อสิ่งพิมพ์
ต่างๆ และบทความวิชาการที่เกี่ยวกับหลักการพูดและการพัฒนาบุคลิกภาพในที่ชุมชน ตลอดถึง
งานวิจัยต่างๆ เป็นต้น

๑.๔.๒ ขอบเขตเวลา เริ่มทำการศึกษาวิจัยตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน ๒๕๕๘ ถึง เดือน
มิถุนายน ๒๕๕๙

๑.๕ นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย

๑.๕.๑ คำว่า แนวคิด หมายถึง ทักษะ ความนึกคิด ความเห็น แนวคิด มโนคติ
ความรู้สึก ความทรงจำ ความคิด ความเข้าใจ วิสัยทัศน์ กระบวนทัศน์ วิธีการ และทฤษฎี

๑.๕.๒ คำว่า หลักการพูด หมายถึง หลักการและทฤษฎีเกี่ยวกับการพูดเพื่อการสื่อสาร
รูปแบบการพูด กระบวนการพูด วิธีการพูด เทคนิคการพูด จิตวิทยาในการพูด ภาษาในการพูด
บุคลิกภาพในการพูด ศิลปะในการพูด คุณสมบัติของนักพูด จุดมุ่งหมายในการพูด

๑.๕.๓ คำว่า พระพุทธศาสนาเถรวาท หมายถึง พระพุทธศาสนาที่ถือตามลัทธิปฏิบัติ
ตามมติของพระอรหันต์ ๕๐๐ รูป เป็นสายดั้งเดิมนับถือพระไตรปิฎก หรือเรียกว่าพระพุทธศาสนา
นิกายหินยาน

๑.๕.๔ คำว่า เดลคาร์เนกี หมายถึง ชื่อบุคคลที่ได้ผลิตหลักสูตรเกี่ยวกับการพูดชื่อว่า
หลักสูตรเดล คาร์เนกี และหลักสูตรอื่นๆ ตามมาจากหลักการอันทรงคุณค่าของเขา เช่น การ
เสริมสร้างภาวะผู้นำ (Leadership Development) การนำเสนออย่างทรงพลัง (High Impact
Presentations) ฯลฯ เดล คาร์เนกี เขียนหนังสือเรื่อง วิธีชนะมิตรและจูงใจคน (How to Win
Friends and Influence People) และ วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข (How to Stop Worrying and
Start Living) หนังสือได้รับการตีพิมพ์กว่า ๓๘ ภาษา นอกจากนี้เขาได้เขียนคอลัมน์ในหนังสือพิมพ์
และมีรายการวิทยุประจำวันของตนเองปัจจุบัน เดล คาร์เนกี เป็นชื่อศูนย์ฝึกอบรมซึ่งมีสำนักงาน
ต่างๆ กว่า ๘๐ ประเทศ รวมทั้งประเทศไทยด้วย เกิดเมื่อปี ค.ศ. 1888 ในเมืองแมริวิลล์ รัฐมิสซูรี
ประเทศสหรัฐอเมริกา

๑.๕.๕ คำว่า การศึกษา ในงานวิจัยนี้หมายถึง การศึกษาหลักการพูด วิธีการพูด
วิธีการพูดจูงใจ และหลักจิตวิทยาในการพูดของเดลคาร์เนกี และการศึกษาการพูดในพระคัมภีร์
พระพุทธศาสนาเถรวาท ว่ามีความหมาย ความสำคัญ องค์ประกอบ วิธีการ หลักการ กระบวนการ
การจูงใจ เทคนิค จิตวิทยาในการพูด บุคลิกภาพในการพูด และจุดมุ่งหมายในการพูด ว่าคล้ายกันหรือ
ต่างกันอย่างไร

๑.๕.๖ คำว่า การวิเคราะห์ ในงานวิจัยนี้หมายถึง การวิเคราะห์หลักการพูดของเดอลคาร์เนกี ที่สอดคล้องกับหลักการพูดในทฤษฎีพระพุทธานุศาสตร์ว่าด้วย ความหมาย หลักการ วิธีการ กระบวนการ และเป้าหมายของการพูด

๑.๖ ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

๑.๖.๑ เอกสารที่เกี่ยวข้อง

ทองขาว พ่วงรอดพันธุ์^{๘๘} ได้ให้คำจำกัดความการพูดไว้ว่า (๑) การพูด เป็นกระบวนการสื่อความคิด จากคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่งหรืออีกกลุ่มหนึ่ง โดยมีภาษา น้ำเสียง และกิริยาท่าทางเป็นสื่อ (๒) การพูด เป็นการแสดงออกทางอารมณ์ ความรู้สึก โดยใช้ภาษาและเสียงสื่อความหมาย (๓) การเป็น เป็นสัญลักษณ์แห่งความเข้าใจระหว่างมนุษย์ด้วยกัน

ปรัชญา อาภากุล^{๘๙} ได้ให้คำจำกัดความการพูดว่า หมายถึงการถ่ายทอดความรู้ ความคิด ความรู้สึก อารมณ์ ทศนคติ ประสบการณ์ และอื่นๆ จากผู้พูดไปยังผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังรับรู้และเกิดการสนองตอบตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้พูด

ลักษณะ สตะเวทิน^{๙๐} ได้ให้คำจำกัดความว่า การพูดเป็นการแสดงถึงลักษณะและวิธีการของมนุษย์ที่นำเอาภาษาหรือถ้อยคำมาใช้ให้เกิดความหมาย และการสื่อสารไปยังผู้ฟังตามวัตถุประสงค์ของตนด้วยบุคลิกภาพที่น่าสนใจ ชวนติดตาม ถ้าผู้พูดมีความรู้ ความสามารถ รู้จักใช้ถ้อยคำเหมาะสมกับบุคคล เวลาและสถานที่ ก็นับเป็นบันไดขั้นแรกของการสมาคมและเป็นแนวทางไปสู่ความสำเร็จได้

ฉัตรวรรณ ตันนะรัตน์^{๙๑} ให้ความหมายของการพูด(Speech) ว่าเป็น พฤติกรรมในการสื่อความหมายของมนุษย์ด้วยการพูด (Oral communication) โดยการใช้สัญลักษณ์ (Sign) ต่างๆ เช่น เสียง ภาษา อากัปกิริยา ท่าทาง เพื่อถ่ายทอดความรู้ ความคิดเห็นและความรู้สึกจากผู้พูดไปสู่ผู้ฟัง

^{๘๘} พ.ท.ทองขาว พ่วงรอดพันธุ์, วาทกรรม : ศิลปะและหลักการพูดในที่ชุมชน, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๓๒), หน้า ๑๓-๑๔.

^{๘๙} ปรัชญา อาภากุล และ กรุณินทร์ รัตนแสนวงษ์, ศิลปะการใช้ภาษาพูด การเขียน, (กรุงเทพฯ : ศูนย์เทคโนโลยีทางการศึกษา ฝ่ายเทคโนโลยี, มหาวิทยาลัยปทุมธานี, ๒๕๔๐), หน้า ๑๑.

^{๙๐} ลักษณะ สตะเวทิน, หลักการพูด, (กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, ๒๕๓๖), หน้า ๑-๒.

^{๙๑} ฉัตรวรรณ ตันนะรัตน์, หลักวาทกรรม (Fundamental Speech), พิมพ์ครั้งที่ ๓ แก้ไขและเพิ่มเติม, (กรุงเทพฯ : คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๒๓), หน้า ๖.

สวณิต ยมาภัย และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์^{๑๒} กล่าวว่า การพูดคือ การใช้ถ้อยคำ น้ำเสียง รวมทั้งกิริยาอาการถ่ายทอดความคิด ความรู้ ความรู้สึก ความต้องการให้ผู้ฟังรับรู้และเกิดการตอบสนอง

นนทา ขุนภักดี^{๑๓} กล่าวว่า การพูดหมายถึง การแสดงหรือการถ่ายทอดความคิด ความรู้ ความรู้สึกและความต้องการของผู้พูดออกมาโดยอาศัยถ้อยคำ น้ำเสียง รวมทั้งกิริยาท่าทางทำให้ผู้ฟังได้ยินและเข้าใจจุดหมายหมายของผู้พูด จนสามารถแสดงปฏิกิริยาโต้ตอบให้ผู้พูดทราบจนเป็นที่เข้าใจกันได้

สมจิต ชิวปรีชา^{๑๔} กล่าวว่า การพูดหมายถึง การติดต่อสื่อสารระหว่างมนุษย์โดยใช้เสียง ภาษา แววดา สีหน้า ท่าทางต่างๆ เพื่อถ่ายทอดความรู้สึกนึกคิดจากผู้พูดไปยังผู้ฟังให้เป็นที่เข้าใจกัน

กาญจนา มีศิลปะวิทย์^{๑๕} กล่าวไว้ว่า การพูด คือการสื่อสารอันเป็นพฤติกรรมของมนุษย์ทั้งที่ใช้ทั้งภาษาพูดและภาษาเขียน หรือพฤติกรรมที่ไม่ใช้ภาษาพูดและภาษาเขียน โดยบางคนถือว่าพฤติกรรมทุกอย่างของมนุษย์ที่สามารถสื่อความหมายได้หรือก่อให้เกิดความหมายได้ก็ถือว่าเป็นการสื่อสารทั้งสิ้น ถึงแม้ผู้แสดงนั้นจะไม่มีเจตนาสื่อสารก็ตาม การสื่อสารของมนุษย์มักจะแตกต่างกันออกไปตามแนวคิดของแต่ละบุคคล

พัชรี เขยจรรยา เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์^{๑๖} กล่าวไว้ว่า การเป็นการสื่อสารซึ่งเป็นพฤติกรรมอย่างหนึ่งของมนุษย์ อาจเรียกได้ว่าพฤติกรรมการสื่อสาร กล่าวคือ การแสดงปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ด้วยการใช้สัญลักษณ์และระบบสาร มีลักษณะเป็นกระบวนการ กล่าวคือเป็นกระบวนการของการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสาร ความคิด ความรู้ ความต้องการ อารมณ์ และความรู้สึกต่างๆ ของผู้หนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้ส่งสาร ไปยังอีกผู้หนึ่งซึ่งเรียกว่าผู้รับสาร โดยมีลักษณะเป็นทั้งการสื่อสารตัวต่อตัว และการสื่อสารแบบผ่านสื่อ

^{๑๒} สวณิต ยมาภัย และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์, **สังเขปสาระสำคัญ หลักการพูดขั้นพื้นฐาน**, พิมพ์ครั้งที่ ๗, (กรุงเทพฯ : ภาควิชาชาวาทการ คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๓๓), หน้า ๑.

^{๑๓} นนนทา ขุนภักดี, **การพูด**, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพฯ : ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร, ๒๕๒๙), หน้า ๑

^{๑๔} สมจิต ชิวปรีชา, **วาทวิทยา**, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๔๐), หน้า ๑.

^{๑๕} ผศ.ดร. กาญจนา มีศิลปะวิทย์, **ความรู้เบื้องต้นและทฤษฎีการสื่อสาร**, คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีประทุม, พิมพ์ครั้งที่ ๗, (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศรีประทุม, ๒๕๕๓), หน้า ๙.

^{๑๖} พชรี เขยจรรยา เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์, **แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์**, พิมพ์ครั้งที่ ๔, (กรุงเทพฯ : ข้าวฟ่าง, ๒๕๓๘), หน้า ๓.

ชาญชัย อาจินสมาจาร^{๑๗} กล่าวไว้ว่า การพูดคือกระบวนการการสื่อสารสำหรับแลกเปลี่ยนสาร รูปแบบอย่างง่ายของสาร คือจะต้องส่งจากผู้ส่งสารหรืออุปกรณ์เข้ารหัส ไปยังผู้รับสารหรืออุปกรณ์ถอดรหัส อาจอยู่ในรูปแบบของท่าทางสัญลักษณ์ บ้างบางอย่างอยู่ในรูปแบบของภาษา การสื่อสารเกิดจากความต้องการที่คนจะส่งข้อมูลหากัน การศึกษาเกี่ยวกับการสื่อสารอาจจำแนกได้หลายหมวดหมู่ ได้แก่ รูปแบบของการสื่อสาร การสื่อสารของสัตว์ การสื่อสารระหว่างบุคคล การสื่อสารภายในบุคคล การสื่อสารด้วยคำพูด และการสื่อสารข้ามวัฒนธรรม เป็นต้น

จากที่กล่าวมาพอสรุปได้ว่าการสื่อสารของผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังรับรู้สารตามความประสงค์ของตน ซึ่งอาจจะต้องประกอบด้วยบุคลิกภาพ กิริยาท่าทาง น้ำเสียง สำนวนภาษาที่สละสลวย จังหวะ ลีลาที่ชวนฟังและชวนติดตาม

ด้วยเหตุดังกล่าวนี้การพูดจึงเป็นทั้งศิลป์และศาสตร์ ในส่วนที่เป็นศิลป์นั้นการพูดต้องมีหลักเกณฑ์และวิธีการที่เป็นแนวทางในการพูด ต้องมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน มีการใช้ถ้อยคำ น้ำเสียง กิริยามารยาทที่สอดคล้องเหมาะสมกับเวลาและโอกาส อีกทั้งจะต้องพูดด้วยความจริงใจ มีความรับผิดชอบต่อการพูดของตน มีวิจารณ์ญาณที่ดี รู้จักเหตุผล มีหลักฐานอ้างอิง รวมทั้งต้องแสดงออกด้วยความเห็นที่ดี ทั้งนี้จะต้องมีศาสตร์ประกอบด้วย นั่นคือต้องมีการศึกษาเล่าเรียน มีความมุมานะหมั่นฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ และมีความมั่นใจจนสามารถพูดได้อย่างคล่องแคล่ว^{๑๘}

พระพุทธศาสนากล่าวถึงการพูดว่า คือการสื่อสารด้วยวาจาให้ถูกต้องเหมาะสม เรียกว่า สัมมาวาจา หรือเจรจาชอบ มีลักษณะ ๔ ประการคือ

๑. มุสาวาท เป็นการพูดที่เว้นการพูดเท็จ ใช้สัจจวาจา พูดคำจริง
๒. ปิสุณวาจา เป็นการพูดที่เว้นการพูดส่อเสียด ใช้พูดคำสมานสามัคคี
๓. ผรุสวาจา เป็นการพูดที่เว้นคำพูดหยาบ ใช้คำพูด อ่อนหวาน สุภาพ
๔. สัมผัสปลापะ เป็นการพูดที่เว้นจากการพูดเพื่อจ้อ ใช้คำพูดที่ดีมีประโยชน์^{๑๙}

จากข้อความทั้ง ๔ ประการดังกล่าวเรียกว่าเป็นสัจจะ คือความสัตย์ ความซื่อตรง - truthfulness, sincerity) คู่กับศีลข้อที่ ๔ ในเบญจศีล

วิธีการพูด พระพุทธองค์ตรัสว่าต้องเป็นถ้อยคำหรือวาจาที่ไม่เป็นทุกข์ เป็นวาจาไม่มีโทษ และทำนผู้รู้ไม่ติเตียน ซึ่งองค์ ๕ ประการคือ ๑. พูดถูกกาล ๒. พูดคำจริง ๓. พูดคำอ่อนหวาน ๔. พูดคำประกอบด้วยประโยชน์ ๕. พูดด้วยเมตตาจิต^{๒๐}

^{๑๗} ดร.ชาญชัย อาจินสมาจาร, **เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสาร**, ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพฯ, (กรุงเทพฯ : บริษัทพิมพ์ดีจำกัด, ๒๕๔๗), หน้า ๑๒-๑๓.

^{๑๘} ลักษณะ สตะเวทิน, **หลักการพูด**, หน้า ๓.

^{๑๙} ที.ปา. (ไทย) ๑๑/๑๐๕/๗๕-๗๖.

คุณสมบัติของนักพูดจะต้องประกอบไปด้วยหลักสัปปริสธรรม ๗ ประการคือ^{๒๑}

๑) มีธัมมัญญตา คือเป็นผู้รู้หลักการดี รู้ที่มา รู้หลักฐาน รู้ที่อ้าง รู้แหล่งข้อมูลเป็นอย่างดี ทั้งทางทฤษฎีและปฏิบัติในศาสตร์และศิลป์ของตนเอง

๒) มีอัตถัญญตา คือเป็นผู้รู้เข้าใจในเนื้อหาสาระเป็นอย่างดี รู้ความมุ่งหมาย รู้จุดมุ่งหมายของการพูดที่แน่นอนชัดเจน

๓) มีอิตถัญญตา คือเป็นผู้รู้จักตนเองดี รู้ว่าตนคือใคร มีความพร้อมหรือไม่พร้อมอย่างไร การรู้จักตนเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง เมื่อเรารู้จักตนเองดีแล้ว จะนำไปสู่การยอมรับตนแล้วจะเปิดเผยตน สามารถพูดสื่อสารภายในตนได้อย่างดีเยี่ยม ผู้สามารถพูดสื่อสารภายในได้ดีจะเป็นคนที่สามารถรับรู้วิเคราะห์สังเคราะห์ และมีวิจารณ์ญาณที่สุ่มรอบคอบ มีเหตุมีผลทำให้การพูดสื่อสารมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

๔) มีมัตถัญญตา คือเป็นผู้รู้จักประมาณดี รู้จักความพอดี การพูดบางอย่างหากมากเกินไป ผู้รับฟังก็รับไม่ได้ หากน้อยเกินไปก็ไม่เพียงพอแก่การเข้าใจเนื้อหา การรู้จักประมาณในพูดคือไม่พูดจาซ้ำซากมากเกินไป น้อยเกินไป จึงเป็นคุณสมบัติประการสำคัญอีกประการหนึ่งของผู้พูด

๕) มีกาลัญญตา คือเป็นผู้รู้จักเวลาดี นักพูดต้องรู้จักเวลาในการสื่อสารว่าเวลาไหนควรพูด เวลาไหนไม่ควรพูด การพูดต้องให้พอเหมาะพอดีกับเวลาที่กำหนดไว้ ไม่ยาวเกินไป ไม่สั้นเกินไป บริหารจัดการเนื้อหาให้เหมาะสมกับเวลา

๖) ปริสัจญตา คือเป็นผู้รู้จักชุมชน สังคมดี นักพูดต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับชุมชนที่เป็นกลุ่มผู้ฟังก่อนจะไปพูดก่อนทุกครั้ง เพื่อเป็นการสำรวจพื้นฐานทางความเชื่อ ประเพณี วัฒนธรรม ค่านิยม หรือธรรมเนียม เป็นต้น เพราะจะได้วิเคราะห์สถานการณ์ถูก

๗) ปุคคลัญญตา หรือปุคคลปโรปรัญญตา คือเป็นผู้รู้จักบุคคลดี หมายความว่านักพูดต้องรู้จักข้อมูลพื้นฐานของผู้ฟัง เช่น อายุ เพศ การศึกษา ตำแหน่ง ฐานะ ความรู้ ความเชื่อทางศาสนา เป็นต้น เพื่อจะได้วิเคราะห์เนื้อหาและวัยให้เหมาะสมกับการพูดในแต่ละครั้ง

นอกจากนี้ยังมีนักวิชาการด้านพระพุทธศาสนา ได้ให้ความหมายของคำพูดและลักษณะของการพูดไว้หลากหลายสรุปได้ดังนี้

ปิ่น มุทุกันต์^{๒๒} กล่าวไว้ว่า การพูด หรือการเจรจา ก็คือการแสดงเจตนาของตนเองให้ผู้อื่นเข้าใจได้เมื่อก้าวโดยตรง ได้แก่ การพูด โดยทางอ้อมได้แก่การแสดงออกแทนคำพูดทุกวิถี การบอกด้วยอักษร เช่นการเขียนหนังสือ การทำเครื่องหมายด้วยภาพหรือด้วยแสงด้วยสี เป็นต้น

^{๒๐} อัง.ปญจก. (ไทย) ๒๒/๒๔๘/๓๓๘.

^{๒๑} ที.ปา. (ไทย) ๑๑/๓๓๐/๓๓๓.

วคิน อินทสระ^{๒๓} ได้กล่าวถึงการพูดไว้ในพุทธวิธีในการสอนว่า พุทธวิธีการสอนหมายถึงวิธีการที่พระพุทธเจ้าทรงสอนพุทธบริษัทด้วยพุทธวิธีหลายอย่าง เพื่อให้เหมาะสมแก่ผู้ฟังเพื่อให้ได้ประโยชน์มากที่สุด เมื่อจบการสอนโดยมีจุดมุ่งหมายในการสอน ๓ ประการ (๑) เพื่อให้ผู้ฟังรู้จักเห็นจริงในสิ่งที่ควรรู้ควรเห็น (๒) เพื่อให้ผู้ฟังตรงตามแล้วเห็นจริง ได้ทรงแสดงธรรมอย่างมีเหตุผลที่ผู้ฟังพอตรงตามให้เห็นด้วยตนเอง (๓) เพื่อให้ผู้ฟังได้รับผลของการปฏิบัติตามสมควร ทรงแสดงธรรมมีคุณเป็นอัครจริยสามารถยังผู้ปฏิบัติตามให้ได้รับผลตามสมควรแก่กำลังแห่งการปฏิบัติของตนๆ

พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตโต)^{๒๔} ได้กล่าวถึงการพูด ซึ่งการแสดงออกทางวจีกรรม หมายถึงการกระทำทางวาจา การกระทำด้วยวาจา ทำด้วยคำพูด วาจาที่เป็นจริง กล่าวแล้วไพเราะ มีเหตุผล มีสารประโยชน์ ถูกกาลเทศะ ก่อให้เกิดความสุข สมานสามัคคี เรียกว่า วจีสัจจิต ตรงข้ามกับวาจาที่ไม่ดีหรือวาจาชั่วที่เมื่อพูดหรือเขียนแล้วมีแต่คำเท็จ โทกหกหลอกหลวง หยาบคาย หรือไร้ประโยชน์ก่อให้เกิดการแตกสามัคคี เกิดความเสื่อมหรือความเสียหาย นำบุคคลทั้งผู้พูดและผู้ฟังไปสู่ความทุกข์ วาจาเช่นนี้เรียกว่า วจีทุจริต

พุทธทาสภิกขุ (พระมหาเจี๊อม อินทปญโญ)^{๒๕} ได้กล่าวไว้ในหนังสือ ธรรมบรรยายระดับมหาวิทยาลัย พอสรุปใจความได้ว่าการพูด เป็นการเลือกคำพูด หรือเวลาพูดและสถานที่ที่เหมาะสมกับเรื่องที่จะพูดนั้น จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านความรู้ ทักษะ และพฤติกรรม ซึ่งเมื่อแบ่งผู้ฟังออกเป็นกลุ่มตามสติปัญญาแล้ว พระพุทธเจ้าเมื่อพระองค์จะทรงแสดงธรรมแก่กลุ่มบุคคลใดๆ พระองค์ก็จะทรงเลือกคำพูดหรือเวลาพูด เลือกสิ่งแวดล้อมในขณะที่พูด เพื่อให้คำพูดนั้นบังเกิดผลเหมาะสมกับผู้ฟังมากที่สุด จนสามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสติปัญญาของผู้ฟังได้

พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต)^{๒๖} ได้กล่าวไว้ในหนังสือ การสื่อภาษาเพื่อเข้าถึงสัจธรรม พอสรุปใจความได้ว่าภาษาหรือคำพูดนั้นมีประโยชน์มาก เพราะสามารถสื่อความหมายให้ผู้ฟังเข้าใจถึงสภาวะต่างๆ ได้ตั้งแต่ขั้นสมมติจนถึงขั้นปรมาตถ์ ภาษาที่คนเราใช้ส่วนใหญ่อยู่ในระดับสมมติ แต่ในการสื่อความหมายที่จะเข้าถึงสัจธรรมนั้น ถ้าต้องการสัจธรรมโดยสมบูรณ์จะต้องเข้าถึงปรมาตถ์ด้วยภาษาในระดับสมมติก็อาจจะมาบังความจริงในระดับปรมาตถ์ได้ ในเมื่อคนเราใช้ภาษากันไปแล้ว ก็มี

^{๒๒} ปิ่น มุกกันต์, แนวสอนธรรมะตามหลักสูตรนักธรรมตรี, พิมพ์ครั้งที่ ๒, มหามกุฏราชวิทยาลัย, ๒๕๓๙, หน้า ๑๓๐-๑๓๑.

^{๒๓} วคิน อินทสระ, พุทธวิธีในการสอน, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ธรรมดา, ๒๕๔๕), หน้า ๘๗.

^{๒๔} พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต), พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์, พิมพ์ครั้งที่ ๒๘, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ผลิณี, ๒๕๕๙), หน้า ๒๑๙-๒๒๐.

^{๒๕} พุทธทาสภิกขุ (พระมหาเจี๊อม อินทปญโญ), ธรรมบรรยายระดับมหาวิทยาลัย เล่ม ๒, (สุราษฎร์ธานี : ธรรมทานมูลนิธิ), ๒๕๑๙.

^{๒๖} พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), การสื่อภาษาเพื่อเข้าถึงสัจธรรม, (กรุงเทพฯ : ธรรมสภา), ๒๕๓๙.

ความยึดติดในภาษาตามที่ตนมีอยู่ ฉะนั้น คนจึงไม่สามารถเข้าถึงความจริงได้ เพราะไปติดอยู่แค่ภาษา คนที่เข้าใจความจริงก็คือรู้ว่าภาษานี้เป็นเพียงสื่อสำหรับให้เราเข้าถึงสัจธรรมเท่านั้น ภาษานั้นเป็นสื่อเพื่อเข้าถึงสัจธรรม แต่ไม่ใช่สื่อสัจธรรม หมายความว่า เมื่อพูดอย่างเคร่งครัดเราไม่พูดว่าภาษาเป็นสื่อสัจธรรม เพราะว่าภาษาแสดงสัจธรรมออกมาไม่ได้ แต่ภาษาเป็นสื่อเพื่อเข้าถึงสัจธรรมคือภาษาสามารถทำให้คนที่ฉลาดใช้ความคิดพิจารณาเชื่อมโยงเพื่อจะเข้าถึงความจริงได้ต่อไป ซึ่งในแง่นี้แหละภาษามีประโยชน์มาก

พระธรรมโกศาจารย์ (ปัญญานันตฺถิกขุ)^{๒๗} ได้กล่าวไว้ในหนังสือ “มงคลชีวิต หลักปฏิบัติมงคล ๓๘ ประการของคนดี” พอสรุปใจความได้ว่า วาจาที่ประกอบด้วยองค์ ๕ ถึงแม้จะจัดเป็นวาจาสุภาสิต เป็นวาจาดี มีประโยชน์ แต่ถ้าผู้พูดไม่รู้จักกาลอันควรและไม่ควร เช่นนี้อาจทำให้เสียผล ต่อรู้จักผลในกาลอันควร จึงจะสำเร็จประโยชน์ได้ แต่ถ้าวาจานั้นเป็นเท็จก็ไม่จัดเป็นวาจาที่ชอบ คำพูดถึงจะถูกกาล ทั้งจริงทั้งอ่อนหวาน แต่ไม่เป็นประโยชน์ก็เสียเวลาเปล่าต้องประกอบด้วยประโยชน์จึงจะจัดเป็นวาจาชอบ ผู้พูดต้องมีจิตเมตตาและไม่มีอคติ เมื่อพูดถูกกาลก็เป็นอันแสดงว่าผู้พูดเป็นกัลยาณู (ผู้รู้จักกาล) เมื่อพูดจริง ก็เป็นอันแสดงว่าผู้พูดเป็นผู้มั่นในคำสัตย์เมื่อพูดอ่อนหวานก็เป็นอันแสดงว่าผู้พูดเป็นสุภาพชน เมื่อพูดประกอบด้วยประโยชน์ ผู้พูดและผู้ฟังก็ไม่ไร้ผล เมื่อกล่าวด้วยเมตตาจิต ก็เป็นอันแสดงเจตนาดีของผู้พูด

พันเอกปิ่น มุกขนฺตี^{๒๘} ได้กล่าวไว้ในหนังสือ “มงคลชีวิต” พอสรุปใจความได้ว่า คำว่าสุภาสิต ไม่ใช่หมายความว่าคำพูดดีเฉยๆ คือพูดเพราะ พูดคม พูดเข้าที่ ไม่ใช่ดีเท่านั้น แต่ดีหลายชั้นกว่านี้ คือเป็นคำที่คนพูดได้พูดดีแล้วด้วย ดิอย่างนี้เรียกว่าดีหลายชั้น เหมือนอย่างเสื้อผ้าที่เราสวมใส่ผ้าที่ดีแบบก็ดี แล้วช่างก็ฝีมือดีด้วย ดิอย่างนี้เรียกว่าดีหลายชั้น สองดี สามดี มารวมกันอยู่ในเสื้อตัวเดียวคำพูดที่ดีถึงชั้นเป็นสุภาสิตก็เหมือนกัน คือดีหลายชั้น คำที่ดี เรื่องที่ดี แล้วคนพูดก็ดีด้วย จึงเป็นสุภาสิตถ้าดีแต่คำพูด อย่างอื่นไม่ดี ก็ไม่เป็นสุภาสิต เป็นเพียงสุนทรพจน์ คือคำพูดเพราะเท่านั้น๑๐

สุชีพ ปุญญานุภาพ^{๒๙} ได้กล่าวไว้ในหนังสือ คุณลักษณะพิเศษแห่งพระพุทธศาสนา พอสรุปใจความได้ว่า ในการใช้ถ้อยคำนั้น จะต้องพูดให้ถูกกาลเทศะ อิงประโยชน์ อิงธรรม อิงวินัยเป็นหลัก จึงจะทำให้ถ้อยคำนั้นเป็นวาจาสุภาสิตโดยแท้ ถึงแม้ว่าในการกล่าวถ้อยคำที่นับว่าดีหลายประการคือกล่าวถูกกาลไม่ใช่พูดพริ้วเพรีอ กล่าวความจริงและกล่าวคำเป็นประโยชน์คือคำจริงที่จะ

^{๒๗} พระธรรมโกศาจารย์ (ปัญญานันตฺถิกขุ), มงคลชีวิต หลักปฏิบัติมงคล ๓๘ ประการของคนดี, (กรุงเทพมหานคร : ธรรมสภาและสถาบันบ้นลือธรรม), ๒๕๔๔.

^{๒๘} พันเอกปิ่น มุกขนฺตี, มงคลชีวิต ภาค ๑, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : คลังวิทยา), ๒๕๐๕.

^{๒๙} สุชีพ ปุญญานุภาพ, คุณลักษณะพิเศษแห่งพระพุทธศาสนา, พิมพ์ครั้งที่ ๒, (กรุงเทพมหานคร : มหามกุฏราชวิทยาลัย), ๒๕๔๑.

กล่าวนั้นถ้าไม่มีประโยชน์ก็ไม่ควรกล่าว นอกจากจะกล่าวให้ถูกกาลถูกตามความจริงและมีประโยชน์แล้ว ยังควรให้อิงธรรมอิงวินัยด้วย จึงเป็นอันเข้าใจว่าการพูดความจริงนั้นไม่ใช่พูดส่งๆ ไปโดยไม่มี ความหมายจะต้องพูดให้ถูกกาลเทศะ อิงประโยชน์ อิงธรรม อิงวินัย จึงจะนับว่าเป็นความถูกต้อง อย่างสมบูรณ์

ฉะนั้น การพูดจึงการเป็นการสื่อสารของมนุษย์ที่เกิดจากการเรียนรู้ ไม่ใช่สัญชาตญาณ ไม่มีใครพูดได้เองตามธรรมชาติ แต่ต้องอาศัยการเรียนรู้จากบุคคลรอบตัว และเรียนรู้ตามลำดับความ เจริญเติบโต นั่นคือการพูดได้ซึ่งเป็นพื้นฐานเบื้องต้นของการพูด แต่การจะพูดให้ได้ผลนั้นจำเป็นต้อง ฝึกฝนโดยอาศัยหลักวิชาการพูดอันประกอบด้วยกฎต่างๆ ที่สามารถเรียนรู้และฝึกฝนได้

๑.๗.๒ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พระมหาอรุณ จิตตคุตโต (สุดประเสริฐ) ในงานวิจัยเรื่อง “ศึกษากระบวนการสื่อสาร เพื่อเผยแผ่พุทธธรรมของสวนโมกขพลาราม” สรุปผลการวิจัยว่าบุคลาการของสวนโมกขพลารามมีอยู่ จำนวนมาก จึงเน้นที่ความคิด เป็นของท่านอาจารย์พุทธทาสซึ่งมีความมุ่งมั่น ต่อการสื่อสารไปยัง ประชาชนทั้งภายในและต่างประเทศ สังเกตได้จากปณิธานทั้งสามประการของท่านคือ ๑) ส่งเสริม เพื่อนมนุษย์ให้เข้าถึงหัวใจแห่งศาสนาของตน ๒) ส่งเสริมความเข้าใจระหว่างศาสนา ๓) นำเพื่อน มนุษย์ออกมาจากอำนาจของวัตถุนิยม ธรรมะที่บุคลาการของ สวนโมกข์สื่อออกมาเน้นถึงแก่นแท้ ของพุทธธรรม ไม่โจมตีกล่าวร้ายต่อศาสนาอื่น แต่กลับสร้างความสามัคคีและชี้ให้เพื่อนมนุษย์เห็น พิษภัยวัตถุนิยมและความมมงาย และสังเกตได้จากเค้าโครงการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของท่านและ การใช้ชีวิตของท่านเอง ท่านใช้ชีวิตเพื่อการ เผยแผ่พุทธธรรมอย่างแท้จริง แม้แต่การเผาศพและการ แบ่งเก้าอี้ตามพินัยกรรมของท่านก็ ยังแสดงธรรม^{๓๐}

รัตนภรณ์ บางจริง ได้ศึกษาเรื่อง “การวิเคราะห์ปาฐกถาธรรมของพระเทพวิสุทธิเมธี (ปัญญานันทภิกขุ)” จากผลการศึกษาพบว่า กลวิธีการนำเสนอธรรมะในปาฐกถาธรรมของพระเทพวิ สุตติเมธี(ปัญญานันทภิกขุ) ซึ่งมีเนื้อหาประเภทพัฒนา มีวิธีการนำเสนอธรรมะ ๔ วิธีคือการเสนอ โดยตรง การเสนอโดยใช้ตัวอย่าง กลวิธีการนำเสนอธรรมะที่ท่านใช้มากที่สุดคือ การเสนอโดยให้การ พูดเชื่อมโยง ซึ่งมี ๓ ลักษณะคือพูดเชื่อมโยงจากเรื่องราวต่างๆ เข้าสู่ธรรมะ พูดเชื่อมโยงจาก เหตุการณ์เข้าสู่ธรรมะ และพูดเชื่อมโยงจากข้อความในบทสวดมนต์เข้าสู่วิธี คือการเสนอโดยใช้การ พูดเชื่อมโยง และการนำเสนอโดยใช้ตัวอย่างปาฐกถาธรรมที่มีเนื้อหาประเภทสุดดีมีวิธีการเสนอ

^{๓๐} พระมหาอรุณ จิตตคุตโต (สุดประเสริฐ), “ศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อการเผยแผ่พุทธธรรมของ สวนโมกขพลาราม”, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราช วิทยาลัย), ๒๕๔๔.

ธรรมะ ๒ วิธี เช่นกัน คือการเสนอโดยใช้การพูดเชื่อมโยง และนำเสนอโดยใช้ตัวอย่าง เป็นวิธีการนำเสนอธรรมะที่ท่านใช้มากกว่าการนำเสนอโดยใช้การพูดเชื่อมโยง^{๓๑}

สมบัติ เสริมศิลป์ ได้ศึกษา “วรรณกรรมคำสอนของพระพยอม กลฺยาโณ” โดยศึกษา ๓ ด้านคือ ศึกษาศรณะ ศึกษากลวิธีการเสนอธรรมะ และศึกษาทัศนะของพระพยอม ในด้านกลวิธีการเสนอธรรมะ ผู้วิจัยศึกษา ๓ หัวข้อคือการขึ้นคำนำ การเสนอหลักธรรมแก่ผู้ฟัง การสรุปเรื่อง ผลการศึกษาพบว่า ธรรมะที่ใช้สอนมากที่สุด ได้แก่อภัยมุข ๖ และความเพียร ซึ่งปรากฏกับผู้ฟังทุกกลุ่ม ด้านกลวิธีการนำเสนอธรรมะ ของพระพยอม กลฺยาโณ จะให้ความสำคัญในการกล่าวคำนำและการสรุปเรื่อง ส่วนการเสนอธรรมะนั้น ท่านจะแทรกธรรมะลงในตัวอย่าง นิทาน เรื่องประสบการณ์ การเปรียบเทียบ และอารมณ์ขัน ส่วนทัศนะของพระอาจารย์พยอม ท่านมุ่งเสนอให้ทุกเพศ ทุกวัย และทุกอาชีพปฏิบัติหน้าที่ของตนให้ดีที่สุด และต้องละจากอภัยมุขทั้งปวง เพื่อครอบครัวและสังคมจะได้อยู่อย่างมีความสุข ส่วนทัศนะที่ปรากฏเด่นชัดคือ ข้าราชการต้องมีความซื่อสัตย์ ประหยัด และมุ่งรับใช้ประชาชนอย่างแท้จริง สมณะต้องเสนอธรรมะที่ประชาชนนำไปปฏิบัติได้ และต้องไม่มอมสิ่งมอมเมาแก่ประชาชน^{๓๒}

พระมหาบุญโฮม ปุณฺณวฑฺฒโน (จันทะโสม) ได้ศึกษา “รูปแบบและวิธีการเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชธรรมวาที (ชัยวัฒน์ ธรรมวฑฺฒโน)” งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ ๒ ประการ คือเพื่อศึกษารูปแบบและวิธีการ และปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชธรรมวาที (ชัยวัฒน์ ธรรมวฑฺฒโน) เพื่อศึกษาความสอดคล้อง ของวิธีการสื่อสารเพื่อเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชธรรมวาที (ชัยวัฒน์ ธรรมวฑฺฒโน) กับการสื่อสารตามหลักนิเทศศาสตร์ พบว่า รูปแบบการเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชธรรมวาที มี ๕ รูปแบบ คือรูปแบบการแสดง พระธรรมเทศนา การเทศน์มหาชาติการเทศน์ปฐกวีสีขนา การปาฐกถา และการบรรยาย โดยเฉพาะการเทศน์มหาชาติ มีเอกลักษณ์ และความสามารถเฉพาะตัวที่โดดเด่น ด้วยน้ำเสียงที่ไพเราะและกังวาน นับว่าเป็นสื่อบุคคลที่ได้รับการฝึกหัดมาเป็นอย่างดี ส่วนมากเป็นการสื่อสารทั้งแบบทางเดียว (One-way Communication) โดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ และวิทยุ เป็นต้น วิธีการเสนอเนื้อหาธรรมะ พบว่า มีการนำเสนอเนื้อหาด้วยบทความที่เข้าใจง่าย สนุกสนาน ใฝ่ใจ มีคติธรรม

^{๓๑} รัตนาภรณ์ บางจริง, “การวิเคราะห์ปาฐกถาธรรมของพระเทพวิสุทธิเมธี (ปัญญานันทภิกขุ)”, **ปริญญาณิพนธ์มหาบัณฑิต**, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร), ๒๕๓๗.

^{๓๒} สมบัติ เสริมศิลป์, “วรรณกรรมคำสอนพระพยอม กลฺยาโณ”, **ปริญญาณิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต**, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร), ๒๕๒๙.

สอนใจ ใช้ภาษาทันสมัย อักษรชัดเจน ถ้อยคำสุภาพเรียบร้อย ภาษาที่นำมาใช้เป็นประจำ คือ พุทธศาสนาสุภาสิต สุภาสิต คำกลอน คำพังเพย คำคม คำคล้องจอง คำอุปมา การเล่นคำ เป็นต้น^{๓๓}

พระปลัดสามารถ ธมธโร (ชีวะพุกฤษ) ได้ศึกษา “บทบาทการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระอุบาลีคุณูปมาจารย์ (ปัญญา อินทปญโญ)” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาหลักทฤษฎีการประชาสัมพันธ์ในการเผยแผ่พระพุทธศาสนา บทบาทการเผยแผ่พระพุทธศาสนาและผลสัมฤทธิ์ในการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของท่าน ผลวิจัยพบว่ากระบวนการประชาสัมพันธ์มี ๔ ขั้นตอนหลักคือการวิจัยหรือหาข้อมูลการวางแผน การติดต่อสื่อสาร และการประเมิน ขั้นตอนการติดต่อสื่อสารแบ่งเป็น ๔ องค์ประกอบย่อยคือ ผู้ส่งสาร ตัวสาร ช่องทางและผู้รับสารสิ่งสำคัญในการประชาสัมพันธ์เผยแผ่พระพุทธศาสนาให้ได้ผลคือการมีคุณสมบัติของนักประชาสัมพันธ์เผยแผ่ที่ดี เช่น มีพรหมวิหารธรรม มีความรู้ความสามารถ มีความประพฤติดี และมีมนุษยสัมพันธ์ดีเป็นต้น คุณสมบัติส่วนตัวของพระอุบาลีคุณูปมาจารย์ ท่านเป็นพระสงฆ์ที่มีความเป็นอยู่อย่างสมถะเรียบง่าย เป็นที่เคารพนับถือของพุทธศาสนิกชนในท้องถิ่นเป็นอย่างมาก เป็นพระนักพัฒนาที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นพระนักเสียสละผู้มีเมตตาธรรมสูง เป็นพระนักการศึกษาที่มองการณ์ไกล ตลอดถึงเป็นพระอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่รักและตระหนักในคุณค่าของธรรมชาติอย่างลึกซึ้ง^{๓๔}

ทวีวัฒนา ทุนคุ้มทอง^{๓๕} ได้ศึกษาเรื่องวิธีการเผยแผ่และการสื่อสารธรรมของแม่ชีคันสนีย์ เสถียรสุด ผลการวิจัยพบว่า ใช้วิธีในการเผยแผ่ที่หลากหลาย เช่น การสนทนา การบรรยาย การถามตอบ โดยผ่านสื่อสาธารณะต่างๆ ทั้งธรรมะโฆษณา การแพร่ภาพทางรายการโทรทัศน์ วารสาร บทความ และการให้สัมภาษณ์ในนิตยสาร หนังสือพิมพ์ ผ่านสื่อดิจิทัลและเครือข่ายทางอินเทอร์เน็ต ท่านใช้คำพูดที่เป็นวาทีศิลป์ เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตน โดยการใช้คำที่คล้องจองกัน คั่นเคยและเข้าใจง่าย มีความไพเราะสละสลวยมาอธิบายหลักธรรมะที่ลึกซึ้งและยากแก่การเข้าใจ

^{๓๓} พระมหาบุญโฮม ปุณฺณวฑฺฒโน (จันทะโฮม), “รูปแบบและวิธีการเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชาธรรมวาที (ชยวัฒน์ ธมฺมวฑฺฒโน)”, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๔๙.

^{๓๔} พระปลัดสามารถ ธมธโร (ชีวะพุกฤษ), “บทบาทการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระอุบาลีคุณูปมาจารย์ (ปัญญา อินทปญโญ)”, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๕๐.

^{๓๕} ทวีวัฒนา ทุนคุ้มทอง, การศึกษาวิเคราะห์วิธีการเผยแผ่และการสื่อสารธรรมของแม่ชีคันสนีย์ เสถียรสุด, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๕๗.

พระธรรมาธิบดี นิธิปญโญ^{๓๖} (พลกรรม) ศึกษาเรื่อง บทบาทของอาจารย์สุจินต์ บริหารวนเขตต์ ในการเผยแผ่พุทธธรรม ผลการวิจัยพบว่า ท่านได้ใช้วิธีการถ่ายทอดธรรมะด้วยภาษาที่ถูกต้อง อักขระ มีน้ำเสียงไพเราะชวนฟัง มีภาษาและสำนวนชวนติดตาม มีเนื้อหาสาระที่ตรงกับคำสอนของพระพุทธเจ้า มีภาษาที่สุภาพตลอดการพูด มีน้ำเสียง จังหวะลีลาที่นุ่มนวล โดยได้นำหลักนิเทศศาสตร์เกี่ยวกับการพูดมาใช้ได้อย่างเหมาะสมในการเผยแผ่ธรรม นอกจากนี้ก็มีการเผยแผ่ผ่านการเขียน และสื่ออื่นๆ อีกด้วย

พระนิเทศ ญาณวีโร^{๓๗} (ชิงหอม) ศึกษาเรื่อง วิภังขาทในพุทธปรัชญาเถรวาท จากการวิจัยทราบว่า ความคิดวิภังขาท เป็นการมองสรรพสิ่งโดยแยกแยะ หรือมีหลายเงื่อนไข ซึ่งพระพุทธเจ้าใช้วิภังขาทปฏิสอดัดแย้ง คัดค้านความคิดเจ้าลัทธิในศาสนาต่างๆ มีมากถึง ๖๒ ลัทธิ เมื่อกล่าวโดยย่อมี ๒ ลัทธิคือ ลัทธิสัสสตทิฏฐิ ความเห็นว่าโลกเที่ยง และลัทธิอุจเฉททิฏฐิ ความเห็นว่าโลกและอัตตาขาดสูญ ทั้งสองแนวคิดนี้มีความว่าสุดโต่งไปคนละข้าง แต่ความเห็นแบบวิภังขาทจะอย่างตรงกลางระหว่างข้อทั้งสอง ด้วยวิธีนี้จึงเรียกว่าเป็น มัชฌิมนธรรม

พระฉลวย อุตตโม^{๓๘} (กำแพงนิล) ศึกษาเรื่องวิธีตอบปัญหาของพระพุทธเจ้า จากการวิจัยทราบว่า พระองค์ทรงยึดหลักการพูด ๓ ประการคือ ๑. หลักปัญญาคือการพูดเป้าหมายมุ่งให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ต่อผู้ถาม ๒. หลักเมตตา คือคือทำทีในการพูดหรือปฏิสัมพันธ์ของพระองค์ต่อผู้ถาม มีบุคลิกภาพของความเป็นกัลยาณมิตรอย่างสม่ำเสมอทุกชั้นวรรณะ ๓. หลักอุปายโกศล คือหลักการพูดที่มีศิลปะ หรือวิธีการนำผู้ถามให้เข้าสู่เป้าหมายคือทำความรู้ที่ถามสู่กระบวนการให้เกิดเป็นปัญญาที่เป็นสัมมาทิฏฐิ

พระพิรุณ วุฑฒิมโหม (ตะนาวี)^{๓๙} ศึกษาเรื่อง การพัฒนาบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา จากการวิจัยทราบว่า บุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา หมายถึง บุคลิกลักษณะที่เป็นลักษณะเฉพาะของบุคคลผู้แสดงพฤติกรรมที่เป็นกายสุจริต วาจาสุจริต มโนสุจริต หรือแสดงพฤติกรรมที่เป็นกายทุจริต วาจาทุจริต มโนทุจริต ที่มีอยู่ภายในจิต และที่ปรากฏออกมาทางร่างกายตามแรงจูงใจหรือแรงผลักดัน

^{๓๖} พระธรรมาธิบดี นิธิปญโญ (พลกรรม), การศึกษาบทบาทของอาจารย์สุจินต์ บริหารวนเขตต์ในการเผยแผ่พุทธธรรม, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๔๘.

^{๓๗} พระนิเทศ ญาณวีโร (ชิงหอม), ศึกษาวิเคราะห์วิภังขาทในพุทธปรัชญาเถรวาท, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๔๔.

^{๓๘} พระฉลวย อุตตโม (กำแพงนิล), วิเคราะห์วิธีตอบปัญหาของพระพุทธเจ้า, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๔๗.

^{๓๙} พระพิรุณ วุฑฒิมโหม (ตะนาวี)^{๓๙}, ศึกษาเรื่อง การพัฒนาบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา, *วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต*, (บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย), ๒๕๔๖.

จากภายในจิต บุคลิกภาพมี ๒ อย่าง ได้แก่บุคลิกภาพภายใน หมายถึง บุคลิกลักษณะที่เป็นลักษณะเฉพาะของบุคคลผู้มีโมโนสุจริตและมโนทุจริตและการแสดงพฤติกรรมให้ปรากฏออกมาจะขึ้นอยู่กับจิต ๖ ประกอบด้วย และบุคลิกภาพภายนอก หมายถึงบุคลิกลักษณะที่เป็นลักษณะเฉพาะของบุคคลผู้ที่มีกายทุจริต วจิตุจริต หรือกายสุจริต วจิตุจริต ที่แสดงออกมาให้บุคคลอื่นรับรู้ ความหมายของบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา มีความสอดคล้องกับความหมายของบุคลิกภาพในทัศนคติวิทยาที่สรุปได้เป็น ๒ ประการ คือบุคลิกภาพภายนอก หมายถึงบุคลิกลักษณะที่แสดงออกมาทางกายและวาจา และบุคลิกภาพภายใน หมายถึงบุคลิกลักษณะที่มีอยู่ภายในจิตหรืออุปนิสัย

การพัฒนาบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา คือการกรับกรุงบุคลิกภาพภายในเพื่อส่งเสริมบุคลิกภาพภายนอกให้ดีขึ้น และเน้นปรับปรุงบุคลิกภาพภายใน เพื่อนำไปสู่การบรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในพระพุทธศาสนา คือ พระนิพพาน การพัฒนาบุคลิกภาพทางจิตวิทยามีความสอดคล้องกับการพัฒนาบุคลิกภาพตามแนวคิดทางพระพุทธศาสนา คือ เป็นการปรับปรุงบุคลิกภาพและบุคลิกลักษณะที่ปรากฏภายนอกและภายใน ให้เปลี่ยนแปลงไปในทางที่พึงประสงค์

การพัฒนาบุคลิกภาพตามช่วงวัยของชีวิต มีส่วนสำคัญที่ทำให้การพัฒนาบุคลิกภาพของบุคคลเป็นไปอย่างต่อเนื่อง การมีองค์ประกอบภายนอกและองค์ประกอบภายในในแต่ละช่วงวัยของชีวิตเป็นสิ่งสำคัญ ที่ทำให้การพัฒนาบุคลิกภาพประสบความสำเร็จ พระพุทธศาสนาให้ความสำคัญทั้งสององค์ประกอบ องค์ประกอบภายนอกได้แก่เรื่องการมีกัลยาณมิตรคอยให้ความช่วยเหลือแนะนำ ตักเตือน และองค์ประกอบภายในได้แก่การมีโยนิโสมนสิการในการคิด ไตรตรอง หาเหตุผล เป็นสัมมาทิฐิ และทัศนะทางจิตวิทยานั่นความสำคัญถึงองค์ประกอบภายนอกคือ การมีกัลยาณมิตร และการได้รับการอบรมจากมารดาบิดา จะช่วยสนับสนุนให้การพัฒนาในแต่ละระยะช่วงวัยของชีวิตมีความต่อเนื่องเป็นไปในทางที่มีประสิทธิภาพ

การพัฒนาบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา มีกรอบการพัฒนาหลายแบบ ผู้วิจัยได้นำมงคล ๓๘ ประการมาเป็นกรอบการวิจัยนี้ การวิจัยพบว่า บุคคลที่ได้รับการพัฒนาบุคลิกภาพตามหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาอย่างต่อเนื่องนั้น จะได้รับผลใน ๓ ทางคือ ๑ กายภาวนา (อบรมศีล) พฤติกรรมและบุคลิกภาพที่เป็นกายทุจริต วจิตุจริต ปรับเปลี่ยนมาเป็นกายสุจริต วจิตุจริต ๒ จิตตภาวนา (อบรมสมาธิ) บุคลิกลักษณะภายในที่เป็นมโนทุจริตปรับเปลี่ยนเป็นมโนสุจริต และจิตมีความมั่นคงไม่หวั่นไหวไปกับโลกธรรมที่มากกระทบ ๓ ปัญญาภาวนา (อบรมปัญญา) ปรับเปลี่ยนจากโลกีย์ปัญญาที่ยังไม่สามารถกำจัดความโลภ ความโกรธ ความหลง ไปเป็นโลกุตตรปัญญาที่สามารถกำจัดความโลภ ความโกรธ ความหลง และทำให้บรรลุถึงจุดหมายสูงสุดในพระพุทธศาสนา คือการดับทุกข์ได้อย่างสิ้นเชิง ซึ่งภาวะนี้เรียกว่า พระนิพพาน

จากการวิจัยดังกล่าวข้างต้นที่กล่าวมาทำให้ทราบว่าการปฏิบัติหรือวิธีการปฏิบัติเพื่อการเผยแผ่ธรรมนั้นมียุทธศาสตร์ประกอบในหลายด้านกล่าวคือด้านหลักการพูดการสื่อสาร ด้านเนื้อหาที่น่าสนใจ

ด้านบุคลิกภาพในการพูด ด้านเหตุผลในการพูด ด้านภาษาในการพูด ด้านอักขระถ้อยคำสำนวนในการพูด ด้านการวิเคราะห์ผู้ฟัง ด้านการพูดเพื่อการเปลี่ยนแนวคิดและด้านเป้าหมายในการพูด

๑.๗ วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) โดยศึกษา ค้นคว้า ข้อมูลทางเอกสารเกี่ยวกับการพูดของเดลคาร์เนกี และการพูดที่ปรากฏในพระพุทธศาสนาเถรวาท

การวิจัยครั้งนี้ มีวิธีดำเนินการวิจัยอาศัยข้อมูลหลักฐาน ๒ ประเภทดังนี้

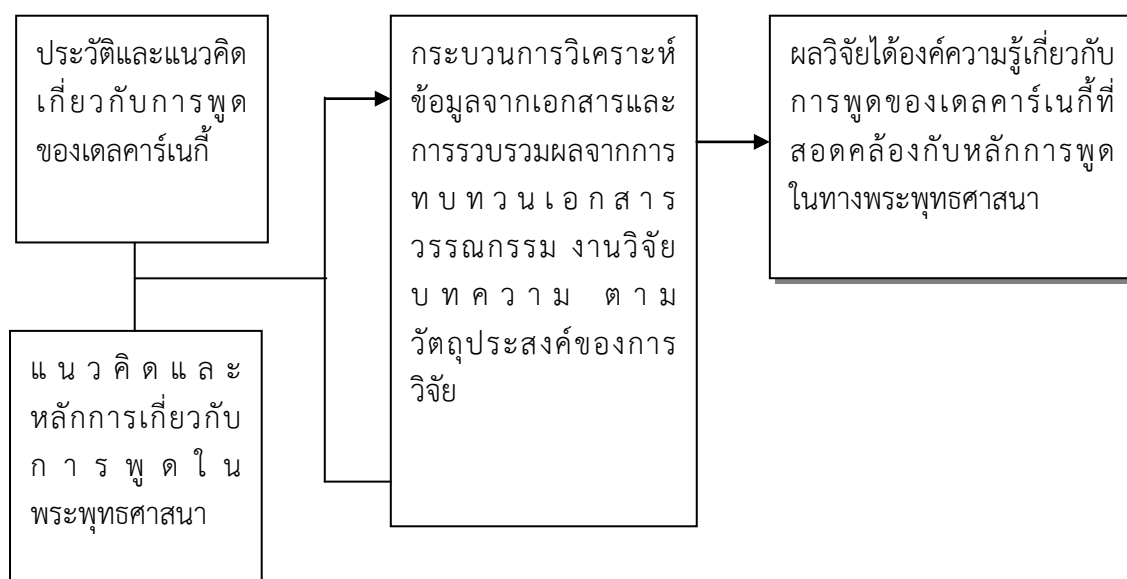
๑.๗.๑ เอกสารชั้นปฐมภูมิ ได้แก่ พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย พ.ศ. ๒๕๓๙ คัมภีร์อรรถกถา มงคลัตถทีปนี ฉบับมหามกุฏราชวิทยาลัย และผลงานของเดลคาร์เนกี ฉบับภาษาไทย โดยเฉพาะในเรื่อง “การพูดในที่ชุมชน วิธีชนะมิตรและจูงใจคน จิตวิทยาและพัฒนาตนเอง วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข ข้อคิดที่ดีจากเดลคาร์เนกี” เป็นต้น

๑.๗.๒ เอกสารชั้นทุติยภูมิ ได้แก่ หนังสือ ตำรา เอกสาร บทความวิชาการ นิตยสาร และงานวิจัย และเว็บไซต์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

๑.๗.๓ วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่จะศึกษาและนำมาศึกษาวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่ต้องการ หาข้อสรุปและเรียบเรียง และเสนอผลของการศึกษาวิจัยต่อไป

๑.๘ กรอบแนวคิดในการวิจัย

กรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ มีกรอบแนวคิดที่สำคัญในลักษณะของกระบวนการและวิธีการศึกษาวิจัย รวมทั้งผลลัพธ์จากการศึกษา ดังนี้



๑.๙ ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

เมื่อการวิจัยนี้สิ้นสุดลง มีประโยชน์ที่เกิดจากการศึกษางานวิจัยดังนี้

๑.๙.๑ ทำให้ทราบถึงการพูดในทรรศนะของเดลคาร์เนกี้

๑.๙.๒ ทำให้ทราบถึงการพูดที่ปรากฏในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

๑.๙.๓ ทำให้ทราบถึงการพูดและการจงใจของเดลคาร์เนกี้ ตามหลักคำสอนในทรรศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท ว่ามีความหมาย องค์ประกอบ วิธีการ กระบวนการ การจงใจ ว่ามีความสอดคล้องกับคำสอนในพระพุทธศาสนาหรือไม่ อย่างไร

๑.๙.๔ ได้ตีพิมพ์เผยแพร่ผลงานบทความวิจัยในระดับชาติ

บทที่ ๒

การพูดในทหรณะของเดลคาร์เนกี

ในบทที่ ๒ นี้ ผู้วิจัยจะได้ทำการศึกษาถึงประวัติของเดลคาร์เนกี และหลักการพูดของเดลคาร์เนกี ตามลำดับต่อไป

๒.๑ ประวัติความเป็นมาของเดลคาร์เนกี

ประวัติของเดล คาร์เนกี

เดล คาร์เนกี (Dale Carnegie) เกิดเมื่อปี ค.ศ. ๑๘๘๘ ในเมืองแมริวิลล์ รัฐมิสซูรี ประเทศสหรัฐอเมริกา จบการศึกษาจาก Warren burg State Teacher College ขณะทำงานเป็นพนักงานขายและนักแสดง เขาได้เดินทางไปที่นครนิวยอร์กและเริ่มสอนทักษะในการสื่อสารให้กับนักศึกษาผู้ใหญ่ที่ YMCA และในปี ค.ศ. ๑๙๑๒ ได้กำเนิดหลักสูตรเดล คาร์เนกี และหลักสูตรอื่น ๆ ตามมาจากหลักการอันทรงคุณค่าของเขา อาทิ *การเสริมสร้างภาวะผู้นำ (Leadership Development)* และ *การนำเสนออย่างทรงพลัง (High Impact Presentations)*^๑ ฯลฯ

เดล คาร์เนกี เขามีฐานะไม่สู้ดีนัก เมื่ออยู่ในวัยเด็กและวัยรุ่น เขาต้องอับอายกับการใส่เสื้อผ้าเก่าๆ ที่คับตึงและกางเกงขาสั้นเต๋อ ซึ่งเขาไม่มีเงินพอที่จะซื้อชุดใหม่ เขามีความรู้สึกเป็นปมด้อยอยู่ตลอดเวลา

หลังจากนั้นเขาได้ศึกษาวิชาการพูดหรือวิชาแสดงปาฐกถาและโต้วาที เนื่องจากเขาเห็นว่านักศึกษาที่เก่งวิชานี้มีชื่อเสียงมีหน้ามีตาไม่แพ้กับนักกีฬา หลังจากนั้นเขาก็สมัครเข้าแข่งขันการพูดปาฐกถา ซึ่งเขาได้พุ่มพอกับการเตรียมตัวและการฝึกซ้อมเป็นอันมาก เขาเชื่อมั่นในขณะที่นั่งอยู่บนหลังม้าขณะรีดนมวัว ขณะถอนหญ้า แต่ผลปรากฏว่า เขาต้องแพ้แล้วแพ้อีก เขาทำจนขนาดถึงคิดจะฆ่าตัวตาย แต่ต่อมาผลการแข่งขัน เขาเริ่มประสบความสำเร็จในการแข่งขันและชื่อเสียงของเขาก็ดีขึ้น

เมื่อเขาจบการศึกษาแล้วทำงาน เขาทำงานหลายๆอย่าง เช่น เขาแสดงละครเร่ เขาเป็นพนักงานขายรถบรรทุก และสุดท้ายเขาฝันว่าจะมีเวลาเขียนหนังสือและศึกษาค้นคว้า เขาจึงไปสมัครเป็นอาจารย์สอนวิชาการพูดต่อหน้าที่ชุมชนกับมหาวิทยาลัยโคลัมเบียและมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก ปรากฏว่าทั้งสองมหาวิทยาลัยปฏิเสธเขา แต่เขาก็พยายามต่อไปจนในที่สุด โรงเรียนกลางคืน ไว.เอ็ม.

^๑ Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, หลักการพูดในที่ชุมชน, แปลโดย อาษา ขจรจิตต์เมตต์, (กรุงเทพฯ : แพลนปรินต์ติ้ง, ๒๕๓๗), หน้า ๑๓-๑๕.

ซี.เอ. รัฐนครนิวยอร์ก ตกลงทำสัญญาให้เขาสอน เมื่อเขาสอนไปได้ไม่นานชื่อเสียงของเขาก็เริ่มดังขึ้น จนในที่สุด เขาได้เปิดสาขาการศึกษาวิชาการพูดในที่ชุมชนขึ้นถึง ๗๕๐ แห่งในสหรัฐและอีก ๑๔ ประเทศ ในขณะนั้น สำหรับในปัจจุบันก็มีการขยายสาขาเพิ่มมากขึ้นเกือบทุกประเทศทั่วโลก

เดล คาร์เนกี จึงถือได้ว่า เป็นปรมาจารย์ในวิชาการพูดในที่ชุมชนที่คนรู้จักเกือบทั่วโลก สำหรับวิธีการฝึกการพูดของเขา เขาได้เขียนเอาไว้ในหนังสือ การพูดในที่ชุมชน โดยสรุปย่อๆได้ดังนี้

๑. ตั้งต้นศึกษาด้วยความปรารถนาอย่างแรงกล้าและไม่ลดละ จงตั้งเป้าหมาย จงคิดถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับการพูดในที่ชุมชน เช่น เมื่อท่านประสบความสำเร็จในด้านการพูดแล้ว ท่านจะได้รับเงินทอง ชื่อเสียง ตำแหน่งมากมาย ศาสตราจารย์ วิลเลียม เยมส์ ได้กล่าวว่า “ ถ้าท่านอยากเป็นนักพูดในที่ชุมชน ท่านต้องมีความปรารถนาอย่างแท้จริง แล้วท่านก็จะได้เป็นนักพูดในที่ชุมชนในที่สุด ”

๒. การเตรียมตัว เขาจะให้ความสำคัญกับการเตรียมตัว เขาแนะนำว่า เราจะไม่รู้สึกมั่นใจ เว้นแต่เราจะรู้ว่าเรากำลังจะพูดถึงเรื่องอะไร เขาจะสอนลูกศิษย์ของเขาโดยให้ความสำคัญกับการเตรียมตัว กล่าวคือ เมื่อทราบว่าจะพูดเรื่องอะไร เขาแนะนำให้ไปหาหนังสือเกี่ยวกับหัวข้อเรื่องที่จะพูดมาอ่าน แล้วรวบรวมวัตถุดิบให้มาก หรือหาความรู้ให้มากกว่าที่เราจะนำไปใช้หลายๆเท่า การเตรียมตัวนั้น เขาให้ความสำคัญทั้งการเตรียมร่างกายด้วย เช่น เขาแนะนำว่า ไม่ควรพูดปาฐกถาในขณะที่ท่านกำลังเหน็ดเหนื่อย จงพักผ่อนหลับนอนก่อน อีกทั้งอย่าได้กินอาหารหนักๆ ก่อนไปแสดงปาฐกถาแต่ควรหาอาหารว่างที่เบาๆทาน

๓. ทำกิริยาท่าทางแสดงความมั่นใจ เขาแนะนำให้ออกไปพูดในที่ชุมชนด้วยความกล้าหาญ จงยิ้มเข้าไว้ เพราะเมื่อเราแสดงความกล้าหาญ เราก็จะเกิดความมั่นใจขึ้น อีกทั้ง เดล คาร์เนกี ยังได้แนะนำเรื่องของการใช้เสียงว่า เราควรพูดเสียงหนักที่คำที่มีความสำคัญและพูดเสียงลดลงในคำที่ไม่มีความสำคัญในการพูดควรใช้เสียงที่มีระดับเสียงสูงและเสียงลงบ้าง ในการพูดควรมีการหยุดพูดหรือหยุดเป็นจังหวะบ้าง กล่าวคือไม่ควรใช้เสียงที่ราบเรียบจนเกินไป

๔. ฝึกหัด ฝึกหัด ฝึกหัด ข้อนี้ เดล คาร์เนกี ให้ความสำคัญมากที่สุด การขาดความมั่นใจ เกิดจากการขาดความชำนาญ แต่ถ้าเราอยากจะทำชำนาญในเรื่องใด เราก็ต้องทำการฝึกหัด ฝึกหัด ฝึกหัด แล้วเราก็จะเกิดความชำนาญ เมื่อเกิดความชำนาญความมั่นใจก็จะเกิดขึ้นกับเรา

นี่คือวิธีการฝึกการพูดของเดล คาร์เนกี และท่านก็ได้สอนการพูดในที่ชุมชนให้แก่คนเป็นจำนวนมาก^๒

^๒ Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, *Op.Cit.* p.16.

เดล คาร์เนกี : นักพูดผู้มีศิลปะในการพูด

หลักสูตรการพูดของ เดล คาร์เนกี เป็นที่แพร่หลายอย่างกว้างขวาง มีการตีพิมพ์ซ้ำแล้วซ้ำอีก และยังได้รับการแปลเป็นภาษาอื่น ๆ อีกถึง ๑๐ กว่าภาษา ปรัชญาของเดล คาร์เนกี ที่ว่า “การแสดงสุนทรพจน์นั้น ไม่ใช่เพียงแต่กล่าวคำพูด ๒-๓ คำ แก่ผู้ฟังคนหนึ่งเท่านั้น แต่เป็นการแสดงออกถึงบุคลิกภาพแห่งบุคคลอีกด้วย” เห็นได้ชัดว่าหลักในการพูดของ เดล คาร์เนกี เน้นที่การแสดงออกถึงบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เพราะฉะนั้น สิ่งที่สำคัญคือผู้พูดต้องมีความมั่นใจ มีความพร้อมต่อทุกสถานการณ์ในการพูด ไม่ว่าจะเป็นการพูดในกลุ่มเล็ก ๆ หรือ การพูดต่อสาธารณชนที่มีคนจำนวนมาก ก็ตาม

ปรัชญาเกี่ยวกับวาทศาสตร์ก็คือว่า “ไม่มีมนุษย์คนใด ถือกำเนิดมาเป็นนักพูดในที่สาธารณะ” ดังนั้น เมื่อคนส่วนใหญ่ถูกเรียกให้ยืนขึ้นพูด จึงมักเกิดความสะทกสะท้าน ไม่สามารถตั้งสมาธิและลืมเรื่องที่ตั้งใจจะพูดไปเสียหมด ความต้องการพื้นฐานของคนส่วนใหญ่ จึงต้องการจะมีความเชื่อมั่นในตัวเอง มีสติมั่นไม่หวั่นไหว มีความสามารถในการครุ่นคิด ประมวลความคิดเข้าด้วยกัน และปรารถนาที่จะมีความสามารถในการพูดให้เป็นที่น่าเชื่อถือ ประสบความสำเร็จในการพูด

เมื่อได้ศึกษาหลักการพูดของเดล คาร์เนกี แล้วทำให้รู้สึกประทับใจ ในการที่เดล คาร์เนกีพยายามช่วยให้ผู้อ่านเกิดความเชื่อมั่น มั่นใจในการที่จะลุกขึ้นพูด เดล คาร์เนกี ได้แทรกคำคม คำขวัญ ประสบการณ์ในการสอนวิชาการพูดของเขามาเป็นตัวอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจว่า ‘อากาการประหม่า ตื่นเต้น เวลาที่ต้องยืนขึ้นพูดต่อหน้าผู้อื่นนั้น มันเป็นเรื่องปกติธรรมดาเป็นเรื่องธรรมชาติของคนทั่วไป แต่เราสามารถฝึกฝนให้เกิดความมั่นใจ มีบุคลิกภาพที่ดี จนประสบความสำเร็จในการพูดได้’

๒.๒ หลักการพูดในที่ชุมชนในทรรศนะของเดลคาร์เนกี

เดลคาร์เนกี ได้วางหลักการพูดในที่ชุมชนเอาไว้ ๑๕ ประการดังนี้

๑. สร้างความกล้าหาญให้กับตนเอง
๒. ความเชื่อมั่นในตนเองโดยอาศัยการเตรียม
๓. วิธีนี้กพูดเรื่องนามปาฐกถา
๔. วิธีทำให้ความจำดีขึ้น
๕. วิธีทำให้ผู้ฟังตื่นอยู่ตลอดเวลา
๖. สิ่งจำเป็นเพื่อบรรลุความสำเร็จในการปาฐกถา
๗. เคล็ดลับของการปาฐกถาที่ดี
๘. ท่าทางและบุคลิกลักษณะบนเวที

๙. วิธีเปิดฉากปาฐกถา
๑๐. วิธีปิดฉากปาฐกถา
๑๑. วิธีทำความเข้าใจแจ่มแจ้ง
๑๒. วิธีพูดให้ประทับใจและจูงใจให้เชื่อ
๑๓. วิธีทำให้ผู้ฟังสนใจ
๑๔. วิธีทำให้ปฏิบัติตาม
๑๕. วิธีปรับปรุงถ้อยคำสำนวน^๓

๑. สร้างความกล้าหาญให้กับตนเอง

การสร้างความกล้าหาญให้กับตนเอง ในประเด็นนี้เดลคาร์เนกี ได้แนะนำไว้ว่า

-*ประการแรก จงตั้งต้นศึกษาด้วยความเข้มแข็งและมุ่งมั่นโดยไม่ลดละ* : โดยเดลคาร์เนกีให้ทรรศนะว่า “ถ้าใครศึกษาเรื่องการพูดด้วยความมุ่งมั่นโดยไม่ลดละ, และด้วยพลังแห่งความตั้งใจแน่วแน่ ดุจเดียวกับหมาบูล์ด็อกไล่กวอดแมว, จะไม่มีสิ่งใดภายใต้ทางช้างเผือก ที่สามารถทำให้ท่านพ่ายแพ้ได้, เพราะฉะนั้น จงปลุกความกระตือรือร้นของท่านให้เกิดขึ้นเพื่อการศึกษาด้วยตนเอง, จงคำนวณถึงประโยชน์ที่มันจะพียงนำมาให้, จงคิดดูว่าการได้รับเพิ่มเติมซึ่งความเชื่อมั่นในตนเองและสมรรถภาพในการพูดจูงใจในที่ชุมชนสูงขึ้น จะมีความหมายแค่ไหน, จงคิดดูว่ามันจะมีความหมายแก่ท่านอย่างไรบ้าง, และควรจะมี ความหมายแก่ท่านอย่างไรบ้างในการนำประโยชน์ทางการเงินมาให้, จงคิดดูว่าจะมีความหมายแก่ท่านอย่างไรบ้างในทางสังคม, ในการนำมิตรสหายมาให้, ในการสร้างอิทธิพลส่วนตัวของท่านให้สูงขึ้น, ในการเสริมสร้างท่านให้เป็นหัวหน้าคน, โดยเฉพาะในด้านเป็นหัวหน้าคนสามารถจะส่งเสริมท่านได้อย่างรวดเร็ว จนเกือบจะกล่าวได้ว่า เหนือกว่าการปฏิบัติใด ๆ ทั้งสิ้น เท่าที่ท่านจะพึงคิดและฝัน”^๔

-*ประการที่สอง จงรู้ให้กระจ่างชัดเสียก่อนว่า ท่านจะพูดเรื่องอะไร* : เดลคาร์เนกี กล่าวว่าบุคคลใดก็ตามในการเผชิญหน้ากับกลุ่มผู้ฟัง จะไม่รู้สึกลบสบายใจเลย, ถ้าหากบุคคลนั้นไม่ได้คิดค้นและเตรียมการพูดไว้ก่อนและไม่รู้ตัวว่า ตนเองกำลังจะพูดเรื่องอะไร, เขาจะอยู่ในสภาพของคนตาบอดจูงคนตาบอดดี ๆ นี้เอง, เมื่อผู้พูดตกอยู่ในฐานะเช่นนี้ เป็นของธรรมดาที่เขาควรจะประหม่า, ควรจะรู้สึกหดหูใจ, และควรจะอับอายต่อความบกพร่องที่เพิกเฉยละเลย”

-*ประการที่สาม จงทำกิริยาท่าทางแสดงความมั่นใจ* : เดลคาร์เนกี กล่าวว่า คนเราจะได้มีพฤติกรรมเป็นไปตามความรู้สึกที่เกิดขึ้น ภายใต้อำนาจจิตโดยตรง ดังนั้น จึงควบคุมอารมณ์และ

^๓ *Ibid.* pp. 1-357.

^๔ Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, *Op. Cit.* pp. 25-26.

ความรู้สึก โดยการยึดกายให้ตรงอย่างคนกำลังรำเรียงและทำกิริยาท่าทาง และพูดออกไปเหมือนหนึ่งว่า ท่านกำลังได้รับความรำเรียง, เพื่อให้เกิดความรู้สึกกล้าหาญ, เราจงทำกิริยาท่าทางว่าเป็นคนกล้าหาญ, โดยให้กำลังของเราทั้งหมดไปสู่จุดหมายนี้, ผลก็คือความกล้าหาญจะมาแทนความขี้ขลาด” เรียกว่า “ปลุกใจตัวเอง” สิ่งที่ต้องกระทำในขณะที่ท่านกำลังจะขึ้นพูด ก็คือการเดินอย่างปราดเปรียว กระฉับกระเฉง ตรงไฉยที่สำหรับพูด พร้อมกับสุดลมหายใจให้ลึก, ที่จริง ก่อนได้รับโอกาสพูด ควรหายใจเช่นนี้ราวสามสิบนาที เพื่อเพิ่มจำนวนออกซิเจนแก่ปอดจะช่วยให้ท่านรำเรียงแจ่มใสขึ้นและมีความกล้าหาญสูงขึ้น”^๕

-*ประการที่สี่ จงฝึกหัด, ฝึกหัด และฝึกหัด* : เดลคาร์เนกี กล่าวว่า ข้อนี้สำคัญที่สุด ไม่ว่าเราจะลืมทุกข้อทั้งหมดดังกล่าวมา แต่สิ่งนี้จะต้องทำให้ได้ในฐานะเป็นทางแรก, เป็นทางสุดท้าย, เป็นหนทางที่ไม่เคยล้มเหลวในการสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง, เวลาพูดนั้นก็คือ การหัดพูด, ความจริงแล้ว การเรียนรู้ทั้งหมดนี้ เมื่อสรุปแล้วเหลือข้อใหญ่ใจความอยู่เพียงประการเดียวเท่านั้น คือ “การฝึกหัด”, การฝึกหัด, การฝึกหัด, นี่เป็นความจำเป็นที่สุดโดยไม่มีทางเลือก “ยกเว้น” ยิ่งกว่าสิ่งใดทั้งหมด, เป็นสิ่งที่จะ “ไม่มี” เสียมิได้เป็นอันขาด^๖

๒. ความเชื่อมั่นในตนเองโดยอาศัยการเตรียม

“ไม่มีสิ่งใดสำเร็จได้โดยไม่มีการเตรียม” ดังนั้น เดลคาร์เนกี จึงได้วางหลักการพูดในที่ชุมชนไว้ในหัวข้อว่า “สร้างความเชื่อมั่นโดยการเตรียมตัว” เพราะไม่ว่าปาฐกถาครั้งใดก็ตามถ้าปราศจากการเตรียมตัวแล้ว ก็คือความล้มเหลวของการพูด

การเตรียมคืออะไรกันแน่ : คือ ชุมนุมความคิดเรา, ใจเดียวของเรา, ความเชื่อมั่นของเรา, แรงกระตุ้นของเรา, เพราะคนเรามีความคิดเห็นและแรงกระตุ้นที่เหมาะสมนั้นๆ อยู่แล้ว, โดยเดลคาร์เนกีได้ยกตัวอย่างว่า “จงใคร่ครวญถึงใจความและเรื่องที่ท่านจะนำมาพูด, ใคร่ครวญทบทวนในสิ่งดังกล่าวตราบจนมันสุกงอม และเกิดผลสนองตอบ, สิ่งที่เราจะได้จากมันก็คือใจเดียวที่ตรงตาม ขยายตัว และเจริญขึ้นมา เช่นเดียวกับการฟักไข่ เป็นเหตุให้จุลินทรีย์แห่งชีวิตไข่นั้นขยายตัวและเจริญขึ้นมา”

เตรียมสุนทรพจน์ เตรียมเรื่อง โดยมีโครงสร้างของการพูด คือ คำปฏิสันถาร คำนำ หรือ อารัมภบท เนื้อเรื่อง การสรุป การกล่าวอำลาผู้ฟัง

วิธีเตรียมคำพูดตามธรรมชาติของเดลคาร์เนกี

- จงกำหนดเรื่องที่เราจะพูดไว้ล่วงหน้า เพื่อจะได้มีเวลาคิดใคร่ครวญถึงมันยามว่าง
- จงครุ่นคิดอยู่กับมันสักเจ็ดวัน จงฝันถึงมันเจ็ดคืน

^๕ *Ibid.* pp. 28-29.

^๖ Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, Op. Cit. p. 32.

-จงคิดถึงมันในตอนเช้า เวลาท่านโกรนหนวด, เวลาอาบน้ำ, เวลานั่งรถไฟ, เวลานั่งรถไปตามถนน, เวลาท่านคอยขึ้นลิฟต์ , เวลาท่านทำกิจอาหารกลางวัน, เวลาท่านคอยนัด, เวลารีดผ้าและทำอาหาร

-จงเอาเรื่องนั้นๆ นำมาสนทนากับมิตรสหาย และจงเอามันมาเป็นประเด็นในการสนทนา

-จงถามถึงประเด็นปัญหาทุกประการเท่าที่มีอยู่เกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ เช่น เรื่องการหย่าร้าง, จงตั้งคำถามตนเองว่า “มีสาเหตุมาจากอะไรบ้าง, จะกระทบกับอะไรบ้าง ทั้งแก่เศรษฐกิจและสังคม, จะแก้ปัญหาค่าการหย่าร้างได้อย่างไร, ทำไมจึงควร, หรือเราควรมีกฎหมายหย่าที่ดีบ้างไหม? มีทางไม่หย่ากันบ้างไหม, ทำอย่างไร การหย่าจึงจะอยากขึ้น หรือง่ายลง”

-การเตรียมตัวเป็นการขุดเอาทุกสิ่งทุกอย่างที่มีอยู่ในตัวเราออกมา ยึดมั่นและบำรุงให้เจริญงอกงามซึ่งอุดมคติของเราเอง

-จงรวบรวมวัตถุดิบให้มากมายล้นเหลือกว่าที่เราตั้งใจจะนำมาใช้ โดยอุปมาว่า “จงเตรียมความคิดเห็นไว้ร้อยอย่าง แต่ขว้างทิ้งเสียเก้าสิบบ้าง”^๗

๓. วิธีนักพูดเรื่องนามปาฐกถา

-แกลงให้เห็นข้อเท็จจริงของเรา

-ให้เหตุผลประกอบข้อเท็จจริงเหล่านั้น

-วิงวอนให้ปฏิบัติตาม

มีหลายคนเป็นจำนวนมากที่วางแผนแล้วพบว่า “มีประโยชน์มากและเร้าใจอย่างยิ่ง”

-ชี้ให้เห็นบางสิ่งบางอย่างที่ไม่ถูกต้อง

-ชี้ให้เห็นวิธีสำหรับแก้ไข

-ขอรับรองให้ร่วมมือ

หรือจะกล่าวในอีกมุมหนึ่งว่า

-นี่คือสถานการณ์ที่ควรแก้ไข

-เราควรจะทำอย่างไรบ้างเกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ

-เนื่องจากเหตุผลที่อ้างมาเหล่านี้ ท่านควรให้ความช่วยเหลือ

วางแผนย่อๆ สำหรับปาฐกถา มีอยู่ดังนี้

-หาสิ่งที่ทำให้เกิดความสนใจ

-ชนะความไว้วางใจ

-แกลงข้อเท็จจริงของท่าน ให้ความรู้แก่ผู้ฟังถึงคุณค่าแห่งข้อเสนอของเรา

^๗ Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, *Op. Cit.* p. 59.

-วิงวอนต่อแรงจูงใจซึ่งหนุนให้มนุษย์ปฏิบัติ

๔. วิธีทำให้ความจำดีขึ้น

กฎธรรมดาแห่งความจำ มีอยู่ ๓ ประการ คือ การสลัก, การท่องจำ, ความสัมพันธ์

-กฎข้อที่หนึ่งแห่งการจำ คือ การสลัก ได้แก่ สิ่งที่เราปรารถนาจะเก็บไว้ในใจความจำอยู่ในสภาพลึกซึ้งและชัดแจ้ง ดังนั้นควรปฏิบัติดังนี้ “มีสมาธิ, สังเกตอย่างใกล้ชิด, จงอาศัยประสาทต่าง ๆ ในการสลักไว้ในใจ, เหนือสิ่งอื่นใด ตา เป็นสิ่งไว้วางใจได้สำหรับ “การสลัก”

- กฎข้อที่สองแห่งการจำ คือการท่อง, โดยเหตุผลของการท่อง เราสามารถจำทุกสิ่งทุกอย่างได้, ภายใต้ขอบเขตของเหตุผล เพราะการท่องจำจะทำให้มีวัตถุประสงค์ในการพูด

- กฎข้อที่สองแห่งการจำ คือ ความสัมพันธ์, หนทางเดียวเท่านั้นที่จะสามารถจดจำสิ่งใด ๆ ได้ ก็โดยอาศัยความสัมพันธ์กับข้อเท็จจริงอื่นๆ^{๘๔}

๕. วิธีทำให้ผู้ฟังตื่นอยู่ตลอดเวลา

-ผู้พูด ต้องมีบางสิ่งที่เราต้องการพูดโดยแท้จริง

-จงไตร่ตรองข้อเท็จจริงหลายอย่าง

-จงตรวจสอบข้อเท็จจริงว่ามีมากพอหรือยัง

-จงจัดวางข้อเท็จจริงเหล่านั้นกับสิ่งที่ท่านต้องการจะพูด

-จงพูดภาษาไปตามความสามารถของท่าน

-บ่มเพาะความรู้สึกแรงกล้า และมีอารมณ์กระตือรือร้น, จงยืนตรง, จงแสดงท่าทางแน่น

คำพูด^{๘๕}

๖. สิ่งจำเป็นเพื่อบรรลุความสำเร็จในการปาฐกถา

-จงคิดแต่ความสำเร็จในการฝึกฝนเล่าเรียนการพูดในที่ชุมชนของเรา, มันจะช่วยให้เรากระทำในสิ่งจำเป็นทั้งหลายอันจะนำความสำเร็จมาให้

-ถ้าเราเกิดท้อถอย จงถามตนเองว่า “ถ้าเกิดเหตุการณ์ที่ต้องเผชิญกับการพูดในที่ชุมชนแล้ว เราจะทำไรวางไรดี”

-ความสำเร็จของนักพูดแบบอนุศาสนาจารย์ มีอยู่ ๔ ประการคือ ความละมุนละไม, ความเฉลียวฉลาด, ความอดทน, และความกล้าหาญ^{๘๖}

^{๘๔} Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, *Op. Cit.* pp. 84.

^{๘๕} Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, *Op. Cit.* pp. 108-109.

^{๘๖} *Ibid.* p. 146.

๗. เคล็ดลับของการปาฐกถาที่ดี

-จงพูดแก่ผู้ฟังประหนึ่งว่า เราหวังให้เขาเหล่านั้นลุกขึ้นยืน และพูดแก่ท่านสักครู่หนึ่ง
ตั้งนั้น จงสร้างมโนภาพว่า มีใครคนหนึ่งได้ตั้งคำถามแก่ท่าน และจงกล่าวทวนคำถามนั้น, จงพูดให้
เสียงดัง

-จงใส่ใจใจลงใจคำพูดของเรา, ความสุจริตจากหัวใจอันร้อนรุ่มสามารถ สามารถช่วยเรา
ยิ่งไปกว่ากฎเกณฑ์ทั้งหมดในอาณัติศาสนจักร

-นักพูดในที่ชุมชน มีสิ่งที่จะต้องทำดังนี้ “จงพูดเสียงหนักที่คำมีความสำคัญ, พูดเสียงลดลง
ที่คำไม่มีความสำคัญ, พูดระดับเสียงสูงต่ำ, ระดับคำพูดสูงต่ำ”

๘. ท่าทางและบุคลิกลักษณะบนเวที

-จงแต่งกายให้สุภาพ สะอาด เรียบร้อย

-มีความกระฉับกระเฉง

-มีความเคารพต่อผู้ฟัง

-จงยิ้มไว้

-จงให้ผู้ฟังอยู่ตัวกันเป็นกลุ่มก้อน

-ถ้าเราพูดกับคนจำนวนน้อย ควรใช้ห้องเล็กๆ เพื่อจะได้นั่งกันเต็ม

-จงยืนสงบนิ่ง^{๑๑}

ฯลฯ

๙. วิธีเปิดฉากปาฐกถา

-เริ่มต้นด้วยการเล่าเรื่องที่มนุษย์สนใจ

-เริ่มต้นด้วยเรื่องแปลกๆ

-ใช้วัตถุเป็นเป้าสายตา

-ตั้งคำถาม

-เปิดฉากด้วยการอ้างวาทะเด่นๆ ของบุคคลสำคัญต่างๆ

-เริ่มต้นด้วยข้อเท็จจริงที่ทำให้ตกตะลึง

-อย่าให้มีการเปิดฉากเราด้วยพิธีรีตองจนเกินไป

๑๐. วิธีปิดฉากปาฐกถา

เดลคาร์เนก็ ได้แนะนำวิธีปิดฉากการพูด ไว้ ๗ วิธีดังนี้

-สรุป, จัดให้เข้ารูป, รวบรวมให้สั้นซึ่งจุดใหญ่ที่ท่านได้บรรยายไว้

^{๑๑} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, *Ibid.* pp. 108-109.

- วิงวอนให้ปฏิบัติ
- ยกย่องผู้ฟังด้วยสุจริตใจ
- ทำให้ผู้ฟังหัวเราะ
- ทำให้ผู้ฟังหัวเราะ
- ปิดฉากด้วยการอ้างกวี
- อ้างคำสอนของศาสนา
- สร้างยอดสูงสุด

ดังนั้น จงสรรหาคำที่ตีพร้อมสำหรับเริ่มต้นและอวสาน และจงให้สองสิ่งนี้มาบรรจบพบกัน, จงอยู่พูดเสียก่อนที่ผู้ฟังอยากจะให้ท่านหยุด “จุดเขื่อน้ำยได้มาถึงในไม่ช้าได้มาถึงในไม่ช้า หลังจากได้รับความนิยมชมชอบถึงยอดสุด”^{๑๒}

๑๑. วิธีทำความเข้าใจแจ่มแจ้ง

- จงพยายามหลีกเลี่ยงจากคำเทคนิค เมื่อพูดเมื่อพูดกับผู้ฟังปกติธรรมดา
- จงแน่ใจก่อนว่าเป็นลำดับแรกว่า สิ่งที่ท่านต้องการพูดมีความแจ่มแจ้งอยู่ในจิตใจของท่านเท่าเหมือนแสงแดดยามเที่ยงวัน
- จงกล่าวซ้ำความคิดเห็นของท่าน, แต่อย่าได้พูดทวนข้อความซึ่งมีถ้อยคำอย่างเดียวกันเป็นครั้งที่สองเป็นอันขาด, เปลี่ยนแปลงประโยคให้แตกต่าง แต่เป็นการย้ำความคิดเห็นโดยอย่าให้ผู้ฟังจับได้
- อย่าพยายาม บรรยายจุดสำคัญหลายจุดจนเกินไปในการแสดงปาฐกถาสั้นๆ อย่างได้หวังว่า สามารถจะพูดเพียงเหลี่ยมมุมของจุดสำคัญต่างๆ ให้มากเกินไปกว่าหนึ่งหรือสองจุด
- ปิดปาฐกถาด้วยการสรุปจุดสำคัญทั้งหลายของท่านอย่างสั้น ๆ^{๑๓}

แนวทางการทำให้แจ่มแจ้ง

- ทำให้บางอย่างแจ่มแจ้ง
- ทำให้ประทับใจและเชื่อ
- ทำให้ปฏิบัติตาม
- ทำให้สนุกสนาน

^{๑๒} Del Carnegie, *How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking*, Ibid. p. 237.

^{๑๓} Ibid. p. 237.

๑๒. วิธีพูดให้ประทับใจและจงใจให้เชื่อ

-จงทำตัวของเราเอง ให้เชื่อถือก่อนจะทำให้คนอื่นเชื่อ, จงพูดด้วยความกระตือรือร้นอย่างแรงกล้า ซึ่งติดต่อไปยังผู้ฟังให้เหมือนโรคติดต่อ

-แสดงให้เห็นว่า สิ่งที่ท่านต้องการให้ผู้อื่นยินยอมรับนับถือ มีความคล้ายคลึงอย่างไรบ้าง กับบางอย่างที่เขาเชื่ออยู่ก่อนแล้ว

-กล่าวซ้ำความคิดของเรา เมื่อกล่าวถึงตัวเลข, จงยกตัวอย่างเปรียบเทียบตัวเลขนั้น เป็นต้น

-ใช้ตัวอย่างทั่วไป

-ใช้ตัวอย่างทั่วไประบุโดยยกตัวอย่างบุคคลที่มีตัวตน

-ใช้กฎแห่งการทับทวี

-ใช้เปรียบเทียบโดยอาศัยกราฟ

-อ้างวาทะของผู้รอบรู้ เชี่ยวชาญที่จะไม่นำผลร้อยมาให้

๑๓. วิธีทำให้ผู้ฟังสนใจ

-ชนะใจด้วยการทำให้ผู้ฟังสนใจด้วยความจริงใจ จากคุณสมบัติการแนะนำตัวที่เหมาะสม, การเล่าถึงสิ่งต่างๆ ซึ่งประสบการณ์ได้ให้บทเรียนแก่เรา

-พูดถึงเหตุผลข้อเท็จจริง, ให้ความรู้แก่ผู้ฟังเกี่ยวกับคุณค่าของปัญหาที่นำมาแสดง, ตอบคำคัดค้านของผู้ฟัง

-วิงวอนต่อแรงจูงใจที่ทำให้ผู้ฟังปฏิบัติตาม นั่นคือ ประโยชน์, อันตราย, ทางออก, การป้องกัน, ความภูมิใจ, ความสำราญ, อารมณ์สะเทือนใจ, ความเสนาหา, อุดมคติทางศาสนา, ความยุติธรรม, ความเมตตา, กรุณา, การให้อภัย, ความรัก^{๑๔}

๑๔. วิธีทำให้ปฏิบัติตาม

-ทำให้ผู้ฟังสนใจ

-สร้างความสนใจ

-บอกความจำเป็น

-บอกแนวทางแก้ไข

-ให้ความหวัง

-ลงมือปฏิบัติ

^{๑๔} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, Op. Cit. p. 333.

๑๕. วิธีปรับปรุงถ้อยคำสำนวน^{๑๕}

- สำนวนลีลาในการพูด, พูดอะไร, พูดอย่างไร, พูดโดยวิธีใด,
- การใช้ภาพพจน์
- ใช้ถ้อยคำอุปมาอุปไมย
- ใช้อุปกรณ์การพูด
- เล่าเรื่องประกอบ

นอกจากนี้ เดล คาร์เนกี ได้แนะนำหลัก ๔ ประการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ และนำไปสู่การบรรลุผลแห่งการเป็นนักพูดที่ได้อย่างรวดเร็ว ดังนี้

๑. เรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น การเรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น จะช่วยให้เรามีความเข้าใจว่าสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ควรทำ เมื่อทำแล้วจะประสบความสำเร็จ และสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างยิ่งในการพูดต่อหน้าสาธารณชน เราสามารถเลือกนำเทคนิค หลักการดี ๆ ของผู้อื่นมาปรับใช้ในการพูดของเราได้

๒. ตั้งจุดมุ่งหมายไว้ตรงหน้า สิ่งหนึ่งที่เราจะปฏิบัติ เพื่อเป็นการค้าจุนหนุนส่งไปสู่ความสำเร็จในการเป็นนักพูดชั้นเยี่ยมได้นั้น ก็เพราะตัวเราเองต้องการทำในสิ่งต่าง ๆ เหล่านั้น และต้องการทำก็เพราะเรามองเห็นตัวเอง ในฐานะนักพูดผู้ประสบความสำเร็จ เรามีการวางแผนอนาคตไว้ให้แก่ตนเอง และบากบั่นฟันฝ่าเพื่อให้แผนการนั้นกลายเป็นความจริงขึ้นมา ดังที่เดล คาร์เนกี ได้ยกคำกล่าวที่ว่า “จงพยายามอย่างดีที่สุด เพื่อพัฒนาความสามารถที่จะทำให้ผู้อื่นเข้าใจเราได้อย่างกระจ่างชัด จงเรียนรู้ที่จะตีแผ่แนวความคิดของตัวเองให้ผู้อื่นเห็นอย่างแจ่มชัด ไม่ว่าจะต่อใครคนหนึ่ง ต่อกลุ่มคน หรือต่อที่สาธารณชน แล้วเราจะพบว่าขณะที่เราพยายามทำให้ดีขึ้นนั้น จริงๆ แล้วเรากำลังสร้างความประทับใจ และอิทธิพลต่อผู้คน อย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อน”

เดล คาร์เนกี แนะนำให้เราวาดภาพตัวเองว่าประสบความสำเร็จ ในสิ่งที่เราเองหวาดหวั่นพรันกลัว และตั้งมั่นอยู่กับประโยชน์ที่จะได้จากการพูดให้เป็นที่ยอมรับต่อกลุ่มคนนั้น ถ้าหากว่าเราใส่ใจต่อผลที่จะตามมาอย่างเพียงพอ เราก็จะประสบผลสำเร็จในการพูดอย่างแน่นอน

๓. กำหนดจิตใจไว้ที่ความสำเร็จ เดล คาร์เนกี ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับเรื่องนี้ไว้ว่า “บทเรียนที่ยิ่งใหญ่ ก็คือการให้ความสำคัญอย่างใหญ่หลวงต่อสิ่งที่เราคิดคำนึง ถ้าหากเราทราบถึงสิ่งที่ผู้อื่นคิด เราก็จะทราบได้ว่าผู้นั้นเป็นคนอย่างไร? เพราะว่าความคิดของแต่ละคนจะทำให้ตัวเขาเป็นไปตามความคิดนั้น และโดยการเปลี่ยนแปลงความคิด เราก็จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเราได้” ในการพูดเราจึงต้องหมายตาไว้ที่จุดมุ่งหมายแห่งการเพิ่มพูนความเชื่อมั่น และการสื่อความหมายกับผู้ฟัง

^{๑๕} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, Op. Cit. p. 260.

อย่างมีประสิทธิภาพ ความปรารถนาที่จะประสบความสำเร็จนั้น เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของ กระบวนการฝึกฝนให้กลายเป็นนักพูดที่น่าเชื่อถือ “ขณะที่เราต่อสู้เพื่อให้ได้ชัยชนะต่อความหวาดหวั่นพรึ่นกลัวที่มีต่อผู้ฟัง จงโยนความคิดในทางลบ เข้ากองไฟให้หมดสิ้น และปิดประตูไม่ให้ตัวเองถอยหลังไปสู่ความล้มเหลวได้อีกเป็นอันขาด”^{๑๖}

๔. ฝึกพูดในทุกโอกาส การจะพูดในที่สาธารณะชนได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการฝึกพูด เพราะไม่มีใครที่สามารถหัดด้วยน้ำ ได้โดยที่ไม่ต้องลงน้ำ การพูดก็เช่นกัน เราจะไม่สามารถทราบได้ว่าตัวเองก้าวหน้าไปขนาดไหน หากเราไม่มีการฝึกฝน ฝึกพูดในที่สาธารณะชน โอกาสในการที่จะฝึกพูดนั้นมีอยู่ทั่วไป เช่น การเข้าร่วมสมาคม หรืออาสาสมัครต่าง ๆ จงยืนขึ้น และแสดงตัวเองต่อที่ประชุม ถึงแม้จะเพียงแค่มองที่หน้าก็ทำตาม สิ่งสำคัญก็คือ **“จงอย่าเลือกที่นั่งหลังสุด จงพูด..พูดและพูดทุกครั้ง ที่เรามีโอกาส”** เมื่อเราเรียนรู้หลักที่จะสามารถนำเราไปสู่เส้นทางการเป็นนักพูดที่ดีได้แล้ว วิธีการที่เราจะพูด ก็เป็นเรื่องสำคัญที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก

เดล คาร์เนกี ได้อธิบายเรื่องนี้ไว้อย่างน่าประทับใจ โดยอธิบายไว้ว่า ในการที่เราติดต่อกับผู้อื่นบนผืนโลกนี้ เราถูกวิจารณ์ ประเมิน และถูกจัดแบ่งจำพวก โดยวิธีการติดต่อกับผู้อื่น ๔ วิธีนั่นคือ **“สิ่งที่เรากระทำ รูปลักษณ์ภายนอกของเรา สิ่งที่เราพูด และวิธีที่เราพูดมันออกไป”**

เดล คาร์เนกี ได้ให้ข้อเสนอแนะ ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถตีแผ่คำพูดออกมาอย่างน่าเชื่อถือ และมีชีวิตจิตใจ คือ

๑) เราต้องทำลายกำแพงแห่งความประหม่า ความประหม่าจะทำให้เราพูดกระด้าง ขาดชีวิตชีวา ดังนั้น เราจึงต้องทำลายความประหม่าให้พินาศ แล้วสอดใส่อารมณ์ลงไปในการพูด พูดให้เป็นธรรมชาติ พูดอย่างมีชีวิตจิตใจ

๒) อย่าพยายามเลียนแบบผู้อื่น เรามักประทับใจกับนักพูด ผู้สามารถสอดใส่การแสดงลงไปในการพูดของเขา นักพูดที่มีความเป็นตัวของตัวเอง การพูดนั้นมีใช่เป็นเพียงการกล่าวถ้อยคำเพียงอย่างเดียว แต่ประกอบด้วยบางสิ่งที่ทรงคุณค่ายิ่ง อยู่นอกเหนือถ้อยคำนั้น ก็คือรสชาติของคำพูดที่กล่าวออกมา ดังนั้น อย่าพยายามให้ความประทับใจในนักพูดคนอื่นมาหล่อหลอมเราจนเป็นแม่พิมพ์อันเดียวกัน อย่ายอมให้จุดเด่นของเราสูญสลายไป เพราะนั่นมันเป็นบุคลิกภาพของเราเองโดยเฉพาะ

๓) สนทนากับผู้ฟัง การสื่อความเข้าใจ เป็นความจำเป็นอันดับแรกของการพูดที่ดี ผู้ฟังต้องบังเกิดความรู้สึกว่า มีสัญญาณข่าวสารอย่างหนึ่ง ที่ส่งจากจิตใจของผู้พูด สู่จิตใจของผู้ฟัง **นักพูดที่ดีควรพูดให้เหมือนกับว่า พูดกับผู้ฟังตามปกติ จนผู้ฟังมิได้สังเกตเห็นว่างานของการพูดของเรา หากความรู้สึกนึกคิดกำลังเพ่งอยู่แต่เรื่องที่เรานำมาพูดเท่านั้น**

^{๑๖} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, Op. Cit. p. 159.

๔) **ทุ่มเทหัวใจให้กับการพูด** ความสุจริตใจ ความกระตือรือร้น และความรู้สึกแรงกล้าในระดับสูงจะสามารถช่วยเราได้ ตัวตนอันแท้จริงของเราจะปรากฏออกมาอย่างเด่นชัด เมื่อเราอยู่ภายใต้อำนาจความรู้สึกของตัวเอง เราจะมีกิริยาท่าทางเป็นกันเองโดยธรรมชาติ

(๕) **การฝึกฝนจะช่วยให้กล้าเสียงมีพลัง** การฝึกฝนตัวเองให้พูดอย่างมีจังหวะจะโคน และระดับเสียงสูงต่ำ หนักเบา อาจฝึกพูดให้เพื่อน ๆ ฟัง แล้วให้ช่วยวิจารณ์ หรืออาจหาผู้เชี่ยวชาญทางด้าน การพูดมาช่วยแนะนำ ก็จะเกิดประโยชน์ต่อเรา อีกทั้งยังจะช่วยให้รอดพ้นจากอันตรายร้ายแรงจากความล้มเหลวเมื่อออกไปยืนอยู่เบื้องหน้าผู้ฟังอีกด้วย

จากการที่ได้ศึกษาหลักการต่าง ๆ ของ เดล คาร์เนกี แล้วรู้สึกประทับใจมาก เพราะมีความรู้สึกว่าการที่จะฝึกฝน พัฒนาตนจนกลายเป็นนักพูดที่มีประสิทธิภาพได้นั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายเลย แต่ เดล นอกจากจะเป็นนักพูดที่มีความสามารถ มีประสิทธิภาพแล้ว ยังสามารถนำความรู้ และประสบการณ์ของตนมาถ่ายทอด แนะนำ สั่งสอนผู้อื่นให้กลายเป็นนักพูดที่ประสบความสำเร็จกันอย่างมากมาย หลายรุ่นต่อหลายรุ่นด้วยกัน เดล คาร์เนกี เป็นนักเก็บข้อมูลด้วยง เห็นได้จากในหลักการสอนต่าง ๆ จะมีการแทรกข้อคิด คำคม ที่ เดล คาร์เนกี นำมาจากที่มีผู้กล่าวไว้ มีการยกตัวอย่างเพื่อนำหนักให้น้ำหนักให้น่าเชื่อถือและมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น เดล คาร์เนกี มีความจริงใจในการพยายามที่จะถ่ายทอดหลักการต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่

และสิ่งสำคัญที่ เดล คาร์เนกี เน้นเป็นอย่างมาก นั่นก็คือการสร้าง ความมั่นใจ มุ่งมั่น มีความตั้งใจ และมีความพยายามในการฝึกฝนตนอยู่เสมอดังนั้น เดล คาร์เนกี จึงเป็นนักพูดที่น่าสนใจ เป็นตัวอย่างที่ดีต่อการที่จะศึกษาหลักการต่าง ๆ เพื่อนำมาพัฒนาการพูดของเราให้ดียิ่ง ๆ ขึ้นต่อไป

เดล คาร์เนกี เขียนหนังสือเรื่อง วิธีชนะมิตรและจูงใจคน (How to Win Friends and Influence People) และวิธีชนะทุกข์และสร้างสุข (How to Stop Worrying and Start Living) หนังสือได้รับการตีพิมพ์กว่า ๓๘ ภาษา นอกจากนี้เขาได้เขียนคอลัมน์ในหนังสือพิมพ์และมีรายการวิทยุประจำวันของตนเอง^{๑๗}

คาร์เนกี ได้กล่าวถึงหลักการในการพูดในที่ชุมชน จากการศึกษาผู้วิจัย สามารถสรุปได้ดังนี้

๑. **รู้จักคิดบวก** คิดบวก ย่อมได้บวก แนวคิดนี้ไม่มีล้าสมัย คนที่มองโลกในแง่ดีมักมีโอกาสดีกว่าคนอื่นเสมอ โดยส่วนใหญ่คนคิดอย่างไร มักจะแสดงออกหรือมีพฤติกรรมเป็นไปตามอย่างที่ดีไว้ คิดดี ทำดี ซึ่งผลลัพธ์ ที่เกิดขึ้นต้องเป็นเรื่องดี การคิดบวกจึงเป็นการมองสิ่งดี ๆ ในทุกสิ่งไม่ว่าจะเป็นคน เหตุการณ์ และสิ่งต่าง ๆ รวมถึงการมองเห็นโอกาสดี ๆ ท่ามกลางวิกฤติ เพราะหา

^{๑๗} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, อ่างใน ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ, วาทกรรม : ศิลปะการพูดในที่ชุมชน, หน้า ๖-๑๐.

ความคิดมี ๒ ด้าน คือคิดทางบวก เปรียบได้กับ ออกซิเจนและอาหารซึ่งมีประโยชน์และสร้างสรรค์ ส่วนความคิดทางลบนั้นเหมือนยาพิษ ที่มีแต่ทำลายและบั่นทอนจิตใจ ลองเลือกว่าคุณอยากจะเป็น คนที่คิดบวกหรือคิดลบ

๒. เปิดใจรับรู้สิ่งใหม่ เปิดใจรับฟังข่าวสาร ความคิดเห็นต่าง ๆ เรียนรู้กิจกรรมที่แปลกใหม่ เปิดรับเพื่อนใหม่ โดยปราศจากอคติซึ่งเป็นตัวการสำคัญที่มาขัดขวาง เพราะโลกนี้ช่างกว้างยังมี เรื่องราวและสิ่งใหม่ๆ อีกตั้งมากมายที่เรายังไม่รู้ ลองเปิดใจรับสิ่งใหม่ๆ เข้ามาในชีวิต เพราะ ประสบการณ์แปลกใหม่อาจนำพาโอกาสที่ดีในอนาคตมาให้คุณก็ได้ ใครจะรู้

๓. อยู่กับปัจจุบัน เพราะเป็นสิ่งที่กำลังเผชิญอยู่ตรงหน้า เลิกฟุ้งซ่านชะงักกับสิ่งที่ยังมาไม่ถึง บางครั้งการจินตนาการก็ดีแต่ต้องเลือกใช้ให้ถูกที่ถูกเวลา ควรพิจารณาสถานการณ์ที่อยู่ตรงหน้าว่าเป็นอย่างไร พร้อมเตรียมหาหนทางรับมือหากเกิดปัญหาขึ้นเพื่อให้ปัญหาที่พบเจออยู่เบาบางลง และอย่าตื่นตกใจกับเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ ทางที่ดีที่สุดคือ ทำตัวให้คุ้นเคยกับความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้นได้เสมอในชีวิต ด้วยวิธีการเตรียมรับมือกับปัญหา ดังนี้

- คิดว่าจากปัญหาที่เกิดขึ้น สิ่งที่เราควรทำที่สุดจะเป็นอย่างไร
- เตรียมใจรับสิ่งที่เลวร้ายที่สุดนั้น
- หาวิธีจัดการกับสิ่งที่คิดว่าจะเกิดขึ้น

๔. อย่าปล่อยให้เรื่องในอดีต มาเป็นตัวถ่วงความสุข เคยนึกย้อนถึงเรื่องราวในอดีต ว่าทำมัย ทำไม ไม่ทำแบบนั้น ทำไมไม่ตัดสินใจเลือกแบบนี้เลิกเสียดายหรือคร่ำครวญกับสิ่งที่ผ่านไปแล้ว เพราะใครก็ไม่อาจแก้ไขอดีตได้ การมองไปข้างหน้า มองเป้าหมายในการดำเนินชีวิตให้ชัดๆ ดีกว่ามานั่งเสียดายกับสิ่งที่ผ่านไปแล้ว เพราะสิ่งที่เราตัดสินใจหรือเลือกแล้วย่อมเป็นสิ่งที่ดีที่สุด ที่ว่ามาเป็นเทคนิคมาจัดการกับจิตใจ ความคิดและทัศนคติ ต่อมาต้องเริ่มที่การเปลี่ยนแปลงภายนอกกันบ้าง ด้วยเคล็ดลับเด็ด ๆ ดังนี้

๕. ยิ้ม เปลี่ยนตัวเองด้วย รอยยิ้ม เป็นเหมือนสะพานที่ช่วยเชื่อมมิตรภาพกับคนรอบข้าง ทดลองง่าย ๆ เพียงตื่นเช้าลองยิ้ม ให้กับตัวเองที่หน้ากระจก จากนั้นก็ยิ้มให้กับผู้อื่นดูบ้างทั้งเพื่อนร่วมงาน , เพื่อนบ้าน, สามี ภรรยา , พนักงานเสิร์ฟ ฯลฯ รับรองได้รับรอยยิ้มกลับคืนมาแน่นอน แรก ๆ อาจมีเขิน ๆ บ้างแต่ถ้าฝึกฝนไว้ จนชิน จนกลายเป็นธรรมชาติของเราที่ยิ้มออกมาจากใจไม่ใช่แค่แสร้ง รวมถึงการใช้รอยยิ้มช่วยแบ่งเบาความทุกข์ร้อนของคนรอบข้างเมื่อมีปัญหาที่ช่วยบรรเทาทุกข์กังวลที่มีอยู่ได้หากคุณทำด้วยความจริงใจ วันนี้ลองยิ้ม ดูสิ วิธีแสนง่ายไว้ใช้ผูกมิตร ที่ไม่ต้องเสียอะไรเลย เพราะรอยยิ้มเป็นยาบำบัดทุกข์ ชื่นเลิศ

๖. เอาใจใส่ผู้อื่นด้วยความจริงใจ พื้นฐานง่าย ๆ ที่เริ่มต้นได้ด้วยตนเอง แคร่รู้จักถามไถ่สารทุกข์สุขดิบคนรอบข้าง ด้วยประโยคง่าย ๆ อย่าง “ทานข้าว หรือยัง, สบายดีไหม, เป็นอย่างไรบ้าง” คำเรียบง่ายที่ได้ฟังเมื่อไหร่ก็รู้สึกประทับใจและสัมผัสได้ถึงความห่วงใยของผู้ถาม ยิ่งในยามที่มี

ทุกข์ด้วยแล้วคำเรียบง่ายแบบนี้จะช่วยสร้างความชุ่มชื่นใจ ได้มากเลยทีเดียว ที่สำคัญต้องทำด้วยความจริงใจ ใส่ใจอย่างแท้จริง

๗. หมั่นสร้างความประทับใจ การหัดจำชื่อ และนามสกุลของบุคคลต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลครอบครัว ความชอบส่วนตัว อาหาร เสื้อผ้า สไตล์การแต่งตัว จะช่วยสร้างความประทับใจได้เช่นกัน เมื่อคุณพบกันอีกอาจถามไถ่ถึงครอบครัว ความเป็นอยู่เป็นการให้เกียรติผู้ฟังและแสดงถึงความใส่ใจในรายละเอียดรอบตัว คนส่วนใหญ่จำชื่อคนอื่นไม่ได้ด้วยเหตุผลง่าย ๆ ว่าไม่มีเวลาที่จะจดจำ แต่ถ้าเริ่มทำตั้งแต่วันนี้สละเวลาสักนิดจดจำชื่อและสิ่งรอบตัว รับรองได้ใจคนรอบข้างแน่นอน

๘. ทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ เทคนิคสร้างสุขเล็ก ๆ น้อยให้กับคนรอบข้างด้วยการชื่นชมโดยไม่หวังสิ่งตอบแทน การทำให้คนอื่นรู้สึกเป็นคนสำคัญ ได้รับการยกย่องนั้นเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องการ หลักง่าย ๆ ที่ต้องจำให้ขึ้นใจก็คือ “จงปฏิบัติต่อผู้อื่นเช่นเดียวกับที่ท่านต้องการให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อท่าน” แต่จะทำอย่างไร? ทำเมื่อไหร่? ทำที่ไหน? คำตอบคือ ทำตลอดเวลาและทำทุกที่ที่ไป

๙. เป็นผู้ฟังที่ดี เรียนรู้ที่จะเป็นผู้ฟังที่ดี หลักง่าย ๆ ด้วยการ ฟังอย่างตั้งใจและให้ความสนใจในสิ่งที่ผู้อื่นพูดและแสดงความสนใจใฝ่รู้ในสิ่งที่ผู้อื่นพูดด้วยใจจริง ใช้เทคนิคการเป็นผู้ฟังที่ดี ด้บความโกรธของผู้อื่นด้วยการ รับฟังปัญหาต่างๆ อย่างตั้งใจ เมื่อเขาระบายความโกรธจนเย็นลงค่อยอธิบายความเห็น ไม่ว่าคนที่กำลังโมโหรุนแรงแค่ไหนก็สงบลงได้ถ้ามีผู้รับฟังอย่างอดทนและจริงใจ ถ้าอยากเป็นนักพูดที่ดี ต้องรู้จักเป็นผู้ฟังอย่างตั้งใจ “ต้องสนใจ จึงจะได้รับความสนใจ”

๑๐. พูดในสิ่งที่ผู้ฟังสนใจ ใส่ใจสิ่งรอบตัวของผู้อื่น ความสนใจส่วนตัว กิจกรรมยามว่าง, กีฬาที่ชอบ, อาหารที่ชอบ, สัตว์เลี้ยงตัวโปรด รายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ที่ช่วยสร้างความประทับใจ และช่วยให้มีเรื่องพูดคุยกันนานยิ่งขึ้น เมื่อได้เทคนิคดี ๆ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะเป็นตัวช่วยในการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในชีวิต จากสถาบันเดล คาร์เนกี ประเทศไทย ไปแล้ว ลองนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ รับรองได้ว่า คุณจะเปลี่ยนเป็นคนใหม่ จนคนรอบข้างพากันอิจฉาถึงความสำเร็จของคุณ

วิธีการการพูดในที่ชุมชน ในทรงระณะของเดลคาร์เนกี

หลักสูตรการพูดของ เดล คาร์เนกี เป็นที่แพร่หลายอย่างกว้างขวาง มีการตีพิมพ์ซ้ำแล้วซ้ำอีก และยังได้รับการแปลเป็นภาษาอื่น ๆ อีกถึง ๑๐ กว่าภาษา ปรัชญาของเดล ที่ว่า “การแสดงสุนทรพจน์นั้น ไม่ใช่เพียงแต่กล่าวคำพูด ๒-๓ คำ แก่ผู้ฟังคนหนึ่งเท่านั้น แต่เป็นการแสดงออกถึงบุคลิกภาพแห่งบุคคลอีกด้วย” เห็นได้ชัดว่าหลักในการพูดของ เดล คาร์เนกี เน้นที่การแสดงออกถึงบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เพราะฉะนั้นสิ่งที่สำคัญ คือ ผู้พูดต้องมีความมั่นใจ มีความพร้อมต่อทุกสถานการณ์ในการพูด ไม่ว่าจะเป็นการพูดในกลุ่มเล็ก ๆ หรือการพูดต่อสาธารณชนอีกด้วย

ไม่มีมนุษย์คนใด ถือกำเนิดมาเป็นนักพูดในที่สาธารณชน ดังนั้น เมื่อคนส่วนใหญ่ถูกเรียกให้ยืนขึ้นพูด จึงมักเกิดความสะทกสะท้าน ไม่สามารถตั้งสมาธิ และลืมเรื่องที่ตั้งใจจะพูดไปเสียหมด ความต้องการพื้นฐานของคนส่วนใหญ่จึงต้องการจะมีความเชื่อมั่นในตัวเอง มีสติมั่นไม่หวั่นไหว มี

ความสามารถในการครุ่นคิด ประมวลความคิดเข้าด้วยกัน และปรารถนาที่จะมีความสามารถในการพูดให้เป็นที่น่าเชื่อถือ ประสบความสำเร็จในการพูด

เมื่อได้ศึกษาหลักการพูดของคาร์เนกี แล้วทำให้รู้สึกประทับใจ ในการที่เดลพยายามช่วยให้ผู้อ่านเกิดความเชื่อมั่น มั่นใจในการที่จะลุกขึ้นพูด คาร์เนกี ได้แทรกคำคม คำขวัญ ประสบการณ์ในการสอนวิชาการพูดของเขาเป็นตัวอย่าง เพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจว่า อากาการประหมา ตื่นเต้น เวลาที่ต้องยืนขึ้นพูดต่อหน้าผู้อื่นนั้นเป็นเรื่องปกติธรรมดาของคนทั่วไป แต่เราสามารถฝึกฝนให้เกิดความมั่นใจ มีบุคลิกภาพที่ดี จนประสบความสำเร็จในการพูดได้

เดล คาร์เนกี ได้แนะนำหลัก ๔ ประการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ และนำไปสู่การบรรลุผลแห่งการเป็นนักพูดที่ดีอย่างรวดเร็ว คือ

๑. เรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น การเรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น จะช่วยให้เรามีความเข้าใจว่าสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ควรทำทำแล้วจะได้รับความสำเร็จ และสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างยิ่งในการพูดต่อหน้าสาธารณชน เราสามารถเลือกนำเทคนิค หลักการดี ๆ ของผู้อื่นมาปรับใช้ในการพูดของเราได้

๒. ตั้งจุดมุ่งหมายไว้ตรงหน้า สิ่งหนึ่งที่เราจะปฏิบัติ เพื่อเป็นการค้าจุนหนุนส่งไปสู่ความสำเร็จในการเป็นนักพูดชั้นเยี่ยมได้นั้น ก็เพราะตัวเราเองต้องการทำในสิ่งต่าง ๆ เหล่านั้น และต้องการทำก็เพราะเรามองเห็นตัวเอง ในฐานะนักพูดผู้ประสบความสำเร็จ เรามีการวางแผนอนาคตไว้ให้แก่ตนเอง และบากบั่นฟันฝ่าเพื่อให้แผนการนั้นกลายเป็นความจริงขึ้นมา ดังที่ คาร์เนกี ได้ยกคำกล่าวที่ว่า “จงพยายามอย่างดีที่สุด เพื่อพัฒนาความสามารถที่จะทำให้อื่นเข้าใจคุณได้อย่างกระจ่างชัด จงเรียนรู้ที่จะตีแผ่แนวความคิดของตัวเองให้อื่นเห็นอย่างแจ่มชัด ไม่ว่าจะต่อใครคนหนึ่ง ต่อกลุ่มคน หรือต่อที่สาธารณชน แล้วคุณจะพบว่า ขณะที่คุณพยายามทำให้ดีขึ้นนั้น จริง ๆ แล้วคุณกำลังสร้างความประทับใจ และอิทธิพลต่อผู้คน อย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อน” คาร์เนกี แนะนำให้เราวาดภาพตัวเองว่าประสบความสำเร็จ ในสิ่งที่เราเองหวาดหวั่นพรันกลัว และตั้งมั่นอยู่กับประโยชน์ที่จะได้ จากการพูดให้เป็นที่ยอมรับต่อกลุ่มคนนั้น ถ้าหากว่าเราใส่ใจต่อผลที่จะตามมาอย่างเพียงพอ เราก็จะประสบผลสำเร็จในการพูดอย่างแน่นอน

๓. กำหนดจิตใจไว้ที่ความสำเร็จ เดล คาร์เนกี ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับเรื่องนี้ไว้ว่า “บทเรียนที่ยิ่งใหญ่ ก็คือ การให้ความสำคัญอย่างใหญ่หลวงต่อสิ่งที่เราคิดคำนึง ถ้าหากเราทราบถึงสิ่งที่ผู้อื่นคิด เราก็จะทราบได้ว่าผู้นั้นเป็นคนอย่างไร เพราะว่าความคิดของแต่ละคนจะทำให้ตัวเขาเป็นไปตามความคิดนั้น และโดยการเปลี่ยนแปลงความคิด เราก็จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเราได้” ในการพูดเราจึงต้องหมายตาไว้ที่จุดมุ่งหมายแห่งการเพิ่มพูนความเชื่อมั่น และการสื่อความหมายกับผู้ฟังอย่างมีประสิทธิภาพ ความปรารถนาที่จะประสบความสำเร็จนั้น เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของกระบวนการฝึกฝนให้กลายเป็นนักพูดที่น่าเชื่อถือ “ขณะที่คุณต่อสู้เพื่อให้ได้ชัยชนะต่อความ

หวาดหวั่นพร่นกลัวที่มีต่อผู้ฟัง จงโยนความคิดในทางลบ เข้ากองไฟให้หมดสิ้น และปิดประตูไม่ให้ตัวเองถอยหลังไปสู่ความล้มเหลวได้อีกเป็นอันขาด”

๔. ฝึกพูดในทุกโอกาส การจะพูดในที่สาธารณะได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการฝึกพูด เพราะไม่มีใครที่สามารถหัดด้วยน้ำ ได้โดยไม่ต้องลงน้ำ การพูดก็เช่นกัน เราจะไม่สามารถทราบได้ว่าตัวเองก้าวหน้าไปขนาดไหน หากเราไม่มีการฝึกฝน ฝึกพูดในที่สาธารณะ โอกาสในการที่จะฝึกพูดนั้นมีอยู่ทั่วไป เช่น การเข้าร่วมสมาคม หรืออาสาสมัครต่าง ๆ จงยืนขึ้น และแสดงตัวเองต่อที่ประชุมแม้จะเพียงแค่วันที่ก็ตาม จงอย่าเลือกที่นั่งหลังสุด จงพูด..พูด และพูดทุกครั้งที่มีโอกาส เมื่อเราเรียนรู้หลักที่จะสามารถนำเราไปสู่เส้นทางการเป็นนักพูดที่ดีได้แล้ว วิธีการที่เราจะพูด ก็เป็นเรื่องสำคัญที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก คาร์เนกี ได้อธิบายเรื่องนี้ไว้อย่างน่าประทับใจ โดยอธิบายไว้ว่าในการที่เราติดต่อกับผู้อื่นบนผืนโลกนี้ เราถูกวิจารณ์ ประเมิน และถูกจัดแบ่งจำพวก โดยวิธีการติดต่อกับผู้อื่น ๔ วิธี นั่นคือ สิ่งที่เรากระทำ รูปลักษณ์ภายนอกของเรา สิ่งที่เราพูด และ วิธีที่เราพูดมันออกไป

คาร์เนกี ได้ให้ข้อเสนอแนะ ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถตีแผ่คำพูดออกมาอย่างน่าเชื่อถือ และมีชีวิตจิตใจ คือ

๑) เราต้องทำลายกำแพงแห่งความประหม่า ความประหม่าจะทำให้เราพูดกระด้าง ขาดชีวิตชีวา ดังนั้นเราจึงต้องทำลายความประหม่าให้พินาศ แล้วสอดใส่อารมณ์ลงไปในการพูด พูดให้เป็นธรรมชาติ พูดอย่างมีชีวิตจิตใจ

๒) อย่าพยายามเลียนแบบผู้อื่น เรามักประทับใจกับนักพูด ผู้สามารถสอดใส่การแสดงลงไปในการพูดของเขา นักพูดที่มีความเป็นตัวของตัวเอง การพูดนั้นมีใช่เป็นเพียงการกล่าวถ้อยคำเพียงอย่างเดียว แต่ประกอบด้วยบางสิ่งที่ยิ่งคุณค่ายิ่ง อยู่นอกเหนือถ้อยคำนั้น ก็คือ รสชาติของคำพูดที่กล่าวออกมา ดังนั้น อย่าพยายามให้ความประทับใจในนักพูดคนอื่น มาหล่อหลอมเราจนเป็นแม่พิมพ์อันเดียวกัน อย่ายอมให้จุดเด่นของเราสูญสลายไป เพราะนั่นมันเป็นบุคลิกภาพของเราเองโดยเฉพาะ

๓) สนทนากับผู้ฟัง การสื่อความเข้าใจ เป็นความจำเป็นอันดับแรกของการพูดที่ดี ผู้ฟังต้องบังเกิดความรู้สึกว่ามีสัญญาณข่าวสารอย่างหนึ่ง ที่ส่งจากจิตใจของผู้พูด สู่จิตใจของผู้ฟัง นักพูดที่ดีควรพูดให้เหมือนกับว่า พูดกับผู้ฟังตามปกติ จนผู้ฟังมิได้สังเกตว่างานองการพูดของเรา หากความรู้สึกนึกคิดกำลังพุ่งอยู่แต่เรื่องที่เรานำมาพูดเท่านั้น

๔) ทุ่มหัวใจให้กับการพูด ความสุจริตใจ ความกระตือรือร้น และความรู้สึกแรงกล้าในระดับสูงจะสามารถช่วยเราได้ ตัวตนอันแท้จริงของเราจะปรากฏออกมาอย่างเด่นชัด เมื่อเราอยู่ภายใต้อำนาจความรู้สึกของตัวเอง เราจะมีกิริยา ท่าทาง เป็นกันเองโดยธรรมชาติ

๕) การฝึกฝนจะช่วยให้น้ำเสียงมีพลัง การฝึกฝนตัวเองให้พูดอย่างมีจังหวะจะโคน และระดับเสียงสูงต่ำ หนักเบา อาจฝึกพูดให้เพื่อน ๆ ฟัง แล้วให้ช่วยวิจารณ์ หรือ อาจหาผู้เชี่ยวชาญ

ทางด้าน การพูดมาช่วยแนะนำ ก็จะทำให้เกิดประโยชน์ต่อเรา อีกทั้งยังจะช่วยให้อุดพ้นจากอันตรายร้ายแรงจากความล้มเหลวเมื่อออกไปยืนอยู่เบื้องหน้าผู้ฟังอีกด้วย^{๑๘}

จากการที่ได้ศึกษาหลักการต่าง ๆ ของคาร์เนกี แล้วรู้สึกประทับใจมาก เพราะมีความรู้สึกว่าการที่จะฝึกฝน พัฒนาตนเองจนกลายเป็นนักพูดที่มีประสิทธิภาพได้นั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายเลย แต่ เผลอนอกจากจะเป็นนักพูดที่มีความสามารถ มีประสิทธิภาพแล้ว ยังสามารถนำความรู้ และประสบการณ์ของตนมาถ่ายทอด แนะนำ สั่งสอนผู้อื่น ให้กลายเป็นนักพูดที่ประสบความสำเร็จกันอย่างมากมาย หลายรุ่นต่อหลายรุ่นด้วยกัน เผลอคาร์เนกี เป็นนักเก็บข้อมูลด้วย เห็นได้จากในหลักการสอนต่าง ๆ จะมีการแทรกข้อคิด คำคม ที่คาร์เนกี นำมาจากที่มีผู้กล่าวไว้ มีการยกตัวอย่าง เพื่อเน้นย้ำหนักหนาให้น่าเชื่อถือ และมีความน่าสนใจยิ่งขึ้น คาร์เนกี มีความจริงใจในการพยายามที่จะถ่ายทอดหลักการต่างๆ เพื่อให้ผู้ฟังได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่ และสิ่งสำคัญที่ คาร์เนกี เน้นเป็นอย่างมาก นั่นก็คือการสร้าง ความมั่นใจ มุ่งมั่น มีความตั้งใจ และมีความพยายาม ในการฝึกฝนตนเองอยู่เสมอ ดังนั้น เผลอ คาร์เนกี จึงเป็นนักพูดที่น่าสนใจ เป็นตัวอย่างที่ดีต่อการที่จะศึกษาหลักการต่างๆ เพื่อนำมาพัฒนาการพูดของเราให้ดียิ่งๆ ขึ้น ต่อไป

นอกจากนี้ คาร์เนกี ยังได้เสนอเคล็ดลับการพูดในที่ชุมชนไว้ดังนี้

๑. ใช้ตัวอย่างเปรียบเทียบเพื่อให้เห็นความแจ่มแจ้ง
๒. หลีกเลี่ยงคำเทคนิค
๓. ใช้ตัวอย่างกว้างๆ + ตัวอย่างระบุ
๔. เปรียบเทียบสิ่งที่ต้องการให้มีผู้ยอมรับกับสิ่งที่เขาเชื่ออยู่ก่อน
๕. ทำจำนวนเล็กให้ดูใหญ่ ทำจำนวนใหญ่ ให้ดูเล็ก
๖. ทำตัวเลขให้ประทับใจ
๗. เปรียบเทียบโดยอาศัยกราฟ
๘. อ้างวาทะของผู้เชี่ยวชาญมาสนับสนุน

๒.๓ จิตวิทยาการพูด และการจูงใจในทรรศนะของเดลคาร์เนกี

ในจิตวิทยาการพูดและการจูงใจ เดลคาร์เนกี ได้เสนอไว้ดังนี้

หลักการในการชนะมิตรและจูงใจผู้อื่น

การเป็นบุคคลที่เป็นมิตรมากยิ่งขึ้น

๑. ไม่วิพากษ์วิจารณ์ ประณาม หรือบ่นว่า

^{๑๘} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, Op. Cit. p. 168.

บุคคลผู้นั้น

๒. ชื่นชมอีกฝ่ายหนึ่งอย่างซื่อตรงและจริงใจ
๓. กระตุ้นผู้อื่นให้เกิดความต้องการที่กระตือรือร้น
๔. ให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงใจ
๕. มีรอยยิ้มเสมอ
๖. จำไว้ว่าชื่อของคนแต่ละคนเป็นคำที่ไพเราะเสนาะหู และสำคัญที่สุดสำหรับ
๗. เป็นผู้ฟังที่ดี และสนับสนุนให้ผู้อื่นพูดถึงเรื่องของตัวเอง
๘. พูดในสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ
๙. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าเขาเป็นคนสำคัญ และทำเช่นนั้นด้วยความจริงใจ^{๑๙}

ศิลปะการจูงใจผู้อื่นเพื่อให้ผู้อื่นคล้อยตาม

หนึ่ง

๑๐. วิธีจัดการกับความโต้แย้งที่ดีที่สุด คือการหลีกเลี่ยงการโต้แย้ง
๑๑. เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น และไม่กล่าวหาว่าอีกฝ่ายผิด
๑๒. ยอมรับความผิดในทันทีด้วยความสำนึก
๑๓. เริ่มต้นด้วยความเป็นมิตร
๑๔. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งตอบตกลงว่า “ใช่ครับ ใช่ค่ะ” ในทันที
๑๕. ให้อีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้พูดมากกว่าตนเอง
๑๖. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าคุณคิดนั้น ๆ เป็นของเขา
๑๗. พยายามอย่างจริงใจ ในการทำความเข้าใจสิ่งต่าง ๆ จากมุมมองของอีกฝ่าย
๑๘. เข้าอกเข้าใจในความคิด และความปรารถนาของอีกฝ่ายหนึ่ง
๑๙. อาศัยแรงจูงใจที่มีเกียรติ และที่คนผู้นั้นยกย่องในการชักจูง
๒๐. นำเสนอความคิดของคุณผ่านการถ่ายทอดอย่างสร้างสรรค์
๒๑. ให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่ท้าทาย^{๒๐}

ศิลปะการผูกมิตร และจูงใจคน โดย เดล คาร์เนกี (Dale Carnegie) เทคนิคพื้นฐานสำคัญ ๓ ประการในการติดต่อกับผู้อื่น เป็นหลักการง่าย ๆ ที่ถ้านำไปใช้แล้วจะทำให้การติดต่อระหว่างเรากับผู้อื่นนั้นดีขึ้นได้จริง ๆ

^{๑๙} Del Carnegie, How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking, อ่างใน

^{๒๐} Dale Carnegie, How to Win Friends and Influence People, วิธีชนะมิตรและจูงใจคน, แปลโดย อาษา ขอจิตต์เมตต์, (กรุงเทพฯ : แพลนปรินต์, ๒๕๓๗), หน้า ๒๕๔.

เทคนิคพื้นฐานสำคัญ ๓ ประการในการติดต่อกับผู้อื่น

๑. อย่าตำหนิ วิจารณ์ ประณาม หรือบ่น

ไม่มีใครยอมรับว่าตัวเองผิด เพราะฉะนั้น อย่าตำหนิ วิจารณ์ ประณามหรือบ่นผู้อื่น เพราะมันไม่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างถาวร นอกจากนั้นมันยังสร้างความขุ่นเคืองใจ การต่อต้าน หดงอใจให้กับผู้ถูกตำหนิหรือว่ากล่าว และทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างเรากับผู้ถูกตำหนิ เป็นไปในทางที่แย่ง ผู้ถูกเรว่าว่าเค้าอาจจะกำลังต่อต้านเราหรือเถียงเราอยู่ในใจก็ได้ แม้เค้าอาจจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหลังจากที่เราตำหนิเค้า แต่ก็ไม่ใช่การเปลี่ยนแปลงที่ถาวร เป็นการเปลี่ยนแปลงที่ไม่เต็มใจและไม่ยั่งยืน

ผู้แต่งยกตัวอย่าง นักข่าวครวณีย์ ซึ่งเป็นฆาตกรที่เลือดเย็น ทำความผิดแบบเห็น ๆ ขนาดตำรวจจับเค้าได้คาหนังคาเขา เค้าก็ยังไม่ตำหนิตัวเองไม่ว่าเรื่องอะไร แล้วคนทั่วไปที่เราพบเจอทุกวันละ ย่อมไม่คิดว่าตัวเองผิดแน่นอน

สิ่งที่เราควรจะทำแทนที่จะตำหนิผู้อื่น คือ พยายามทำความเข้าใจว่าทำไมเค้าไม่ทำอย่างนั้น สิ่งนี้จะทำให้เราเกิดความเห็นอกเห็นใจ ความอดกลั้น และเมตตา ลองคิดอีกแง่หนึ่งว่า ถ้าเราอยู่ในสถานการณ์และสภาพแวดล้อมเดียวกับเค้า หรือเราผ่านประสบการณ์มาแบบเค้า เรายังอาจจะทำอย่างนั้นก็เป็นได้

๒. แสดงการชื่นชมที่ซื่อตรงและจริงใจ

วิธีเดียวที่จะทำให้ใครก็ตามทำสิ่งหนึ่งก็คือทำให้เค้า “เกิดความต้องการที่จะทำ” ซึ่งจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเค้า “ได้รับในสิ่งที่เค้าต้องการ” ผู้เขียนกล่าวไว้ว่า ความต้องการของมนุษย์มีหลายอย่างครับ เช่น สุขภาพ อาหาร ที่พักอาศัย เงินทอง ชีวิตในอนาคต ความพึงพอใจทางเพศ ความเป็นที่ดีของลูก ๆ ความรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ โดยปกติคนทั่วไปจะได้รับความต้องการกับสิ่งเหล่านี้เกือบทั้งหมด ยกเว้นสิ่งเดียวที่ขาดไม่ได้และก็ไม่ค่อยได้รับกัน นั่นคือ “ความต้องการเป็นคนที่ยิ่งใหญ่” หรือ “ความต้องการที่จะเป็นคนสำคัญ”

ชาร์ล ซวาบ หนึ่งในคนอันดับแรกๆ ในธุรกิจอเมริกาที่ได้รับเงินเดือนปีละกว่า ๑ ล้านดอลลาร์ (เมื่อประมาณ ๗๐ กว่าปีที่แล้ว ซึ่งถือว่าเยอะมากๆ แม้ตอนนี้เองก็ตาม) ซวาบ กล่าวว่าเค้าได้รับเงินเดือนมากขนาดนี้ เพราะความสามารถของเขาในการติดต่อสัมพันธ์กับผู้คน ซึ่งนี่คือความลับที่สำคัญยิ่งที่แสดงว่าเค้าทำได้ยังไง โดยเขาให้ความเห็นว่า “ความสามารถของผมนั้นอยู่ที่กระตุ้นความกระตือรือร้นของทีมงาน เป็นสมบัติอันมีค่าที่สุดที่ผมมีอยู่ และวิธีที่จะพัฒนาคน ๆ หนึ่งให้ไปถึงจุดที่ดีที่สุดได้ ก็โดยวิธีการชื่นชมและให้กำลังใจ”

ซวาบ ยังกล่าวว่า ไม่มีอะไรที่จะทำให้ลายความมุ่งมั่นของคน ๆ หนึ่งได้มากเท่ากับการตำหนิ วิจารณ์จากผู้มีตำแหน่งสูงกว่า ซวาบ ไม่เคยตำหนิวิจารณ์ใครเลย เค้าเชื่อในการให้กำลังใจคนที่ทำงาน ดังนั้นเค้าจึงกระตือรือร้นที่จะให้คำชมด้วยความจริงใจ

เพราะฉะนั้น ขอให้เลิกคิดในมุมมองของความต้องการของเรา ขอให้พยายามค้นหาจุดดีของคนอื่น แสดงออกถึงความหยิ่งรู้คุณค่าของคนรอบข้าง ให้การชื่นชมที่ซื่อตรงและจริงใจ แสดงออกด้วยความเต็มใจ และทุ่มเทให้อย่างมากมาย

๓. กระตุ้นความอยากจะทำมาก ๆ ให้เกิดขึ้นในตัวผู้อื่น

คนโดยส่วนใหญ่ทั้งโลก สนใจแต่สิ่งที่พวกเขาต้องการทั้งนั้น วิธีเดียวที่จะจูงใจผู้อื่นได้ ก็คือ “พูดเกี่ยวกับสิ่งที่พวกเขาต้องการ และแสดงให้พวกเขาารู้ถึงวิธีที่จะได้มันมา” เพื่อกระตุ้นความต้องการที่จะทำมาก ๆ ให้เกิดขึ้นในตัวของอีกฝ่าย

ให้คิดในจุดยืนของคนอื่นอยู่เสมอ หยุดถามตัวเอง “ทำยังไงเค้าถึง อยากจะทำสิ่งนั้น?” มองจากมุมมองของผู้อื่น และกระตุ้นให้เขากระตือรือร้นอยากได้ บางสิ่งบางอย่างนั้นโดยที่ทั้งเรา และเค้าได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งคู่

กฎ ๑๘ ประการที่ชนะใจคนของเดล คาร์เนกี

เดล คาร์เนกี เป็นสุดยอดนักขาย นักพูด และนักอบรมระดับโลก เขาได้ประมวลการทำงานของเขาทั้งหมดในชีวิต แล้วเขียนออกมาเป็นหนังสือขายดีระดับโลก คือเรื่อง How to Win Friends and Influence People. หรือ “วิธีชนะมิตรและจูงใจคน” และ How to Stop Worrying and Start Living. หรือ “วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข” ซึ่งเป็นสุดยอดกลยุทธ์สำคัญที่สามารถต่อยอดใช้ในธุรกิจและการมีชีวิตที่มีคุณค่าได้ ซึ่งสรุปง่าย ๆ ดังนี้

กฎข้อที่ ๑ จงให้ความสนใจแก่บุคคลที่เราติดต่อด้วย โดยการแสดงออกทั้งทางกาย (ท่าทาง) วาจา ใจ และไม่ควรพูดแต่เรื่องของตัวเอง

กฎข้อที่ ๒ จงยิ้ม การยิ้มช่วยสร้างรอยยิ้มพิมพ์ใจให้บังเกิดแก่ผู้ที่พบเห็นทุกคน และจะก่อมิตรภาพขึ้นมาทันที

กฎข้อที่ ๓ จำชื่อคนนั้น ๆ ให้ได้ และเรียกให้ถูกทุกครั้ง

กฎข้อที่ ๔ ให้ความสนใจฟังเรื่องที่เขาพูด ทำตนเป็นนักฟังที่ดี ให้เขาพูดเรื่องเกี่ยวกับตัวเขาตามความพอใจของเขาแล้วเขาจะรักเราไม่รู้ลืม

กฎข้อที่ ๕ จงพูดในเรื่องที่เขากำลังคลั่งไคล้หลงใหล และเรื่องที่เขามีความรู้ความชำนาญ เรื่องที่เขาชอบ หรือเรื่องที่เขากำลังได้รับความตื่นเต้นมาใหม่ ๆ

กฎข้อที่ ๖ จงทำให้เขาเกิดความรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ หรือชี้ให้เห็นจุดสำคัญ จุดเด่นในตัวเขา ทำเช่นนั้นด้วยความจริงใจและแนบเนียน ทุกคนจะชอบท่าน เพราะเป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่ชอบให้คนสรรเสริญ ไม่ว่าจะต่อหน้าหรือลับหลัง

กฎข้อที่ ๗ จงหลีกเลี่ยงการโต้เถียง เพราะถึงแม้จะเถียงชนะเขา แต่ก็ทำให้เสียมิตรภาพ

กฎข้อที่ ๘ จงแสดงความเคารพในความคิดเห็นของเขา อย่าบอกว่าเขาผิด

กฎข้อที่ ๙ ถ้าเราผิด จงรับผิดชอบทันที

กฎข้อที่ ๑๐ จงเริ่มต้นด้วยการเป็นมิตร พูดจาไพเราะอ่อนหวาน ไม่นำเรื่องที่ขัดแย้งมา กล่าวให้ชัดใจกัน

กฎข้อที่ ๑๑ จงทำให้พุดยอมรับว่า “ใช่ ๆ ” โดยเร็ว ถ้าทำโดยตรงไม่ได้ ก็ค่อย ๆ ทำ ทางอ้อมให้ยอมรับไปที่ละขั้น

กฎข้อที่ ๑๒ จงปล่อยให้เขาพุดคุย ระบายอย่างเต็มที่ อย่าพยายามหาเรื่องแย้ง หรือขัดคอ

กฎข้อที่ ๑๓ จงทำให้เขารู้สึกว่า “ความคิด” นั้นเป็นของเขา แล้วเขาจะคล้อยตามเรา โดยง่าย ทั้ง ๆ ที่เป็นความคิดของเรา

กฎข้อที่ ๑๔ จงพยายามมองดูเรื่องต่าง ๆ ในแง่ หรือ สายตาของเขา

กฎข้อที่ ๑๕ จงแสดงความซาบซึ้งในความคิดของเขาหรือแสดงความเห็นใจในความต้องการของเขา

กฎข้อที่ ๑๖ จงพุดในสิ่งที่เขาภูมิใจ หรือเป็นจุดเด่นของเขาด้วยการกล่าวถึงความชาญฉลาด ความเชี่ยวชาญ เมตตาธรรมน้ำใจนักกีฬา อย่างกล่าวถึงปมด้อย หรือสิ่งที่เขาไม่พุดถึง

กฎข้อที่ ๑๗ จงเน้นความคิดเห็นของเขาเป็นเรื่องที่น่าฟัง กินใจ เห็นจริงจัง

กฎข้อที่ ๑๘ จงพุดช่วยๆ ทำหายให้เกิดการกระทำตาม โดยชี้ให้เห็นว่าเขาจะไม่น้อยหน้าใครในอนาคต^{๒๑}

หลักมนุษยสัมพันธ์ ๙ ประการ ของท่าน เดล คาร์ เนกิ

มนุษยสัมพันธ์คือ “การให้” และต้องเริ่มต้นจากตัวเราเองก่อน ซึ่งเป็นกระบวนการหรือขั้นตอนในการพุดเพื่อสร้างมนุษยสัมพันธ์ของเดลคาร์เนกิ

เทคนิคการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

การที่เราต้องติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ ทั้งในครอบครัวในการทำงาน และในสังคมทั่วไป ย่อมมีโอกาสที่จะเกิดการกระทบการทั้ง มีโอกาสที่จะขัดแย้งกัน มีโอกาสที่จะไม่เข้าใจกัน แต่ก็มีวิธีที่ดีจะทำให้บุคคลที่เราติดต่อกันมีความรู้สึกที่พอใจ รักใคร่ เห็นอกเห็นใจ เข้าใจให้ความร่วมมือและเชื่อถือเรานั้น คือการใช้เทคนิคซึ่ง เดล คาร์ เนกิ ได้ให้ไว้พอสรุปได้ ๙ ข้อ

๑. อย่าตำหนิ ประณาม พร่ำบ่น หรือินินทา
๒. จงยกย่องสรรเสริญผู้อื่นด้วยความสุจริตใจ
๓. จงกระตุ้นให้อีกฝ่ายหนึ่งประสบความสำเร็จ ตามที่เขาต้องการต้องการ

^{๒๑} Del Carnegie, *How to Stop Worrying and Start Living*, อังโน อาษา ขอบจิตต์เมตต์, วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข, (กรุงเทพมหานคร : แปลนปรินต์ติ้ง จำกัด, ๒๕๓๗), หน้า ๓๔๒-๓๕๔.

๔. จงเอาใจใส่ต่อผู้อื่นอย่างแท้จริง
๕. ยิ้ม
๖. จงจำไว้ว่าชื่อบุคคลใดก็ตามสำหรับบุคคลนั้นเป็นสำเนียงที่หวานที่สุดและสำคัญที่สุดในภาษามนุษย์ จงจำชื่อให้ได้และเขียนให้ถูกต้อง
๗. จงเป็นนักฟังที่ดี และจงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยแต่เรื่องของเขา
๘. จงสนทนาเรื่องที่อีกฝ่ายหนึ่งสนใจ
๙. จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความสุจริตใจ^{๒๒}

๒.๔ อุปสรรคและข้อห้ามการพูดในที่ชุมชนในทรรคนะของเตลคาร์เนกี

หลักการสำหรับระงับความกังวลและเริ่มใช้ชีวิตคุ้มค่า

หลักการพื้นฐานเพื่อก้าวข้ามความกังวล

๑. จงอยู่กับปัจจุบัน (Day-tight compartment)
๒. แนวทางสำหรับการเผชิญปัญหา
 - จงถามตนเองว่า “อะไรเป็นสิ่งที่แย่ที่สุดที่อาจเกิดขึ้น?”
 - เตรียมพร้อมรับความเป็นไปได้ที่แย่ที่สุด
 - พยายามปรับปรุงสิ่งที่แย่ที่สุดเท่าที่พึงกระทำได้
๓. จงเตือนตนเองถึงผลกระทบด้านสุขภาพที่ไม่พึงประสงค์อันเกิดความกังวลของ

คุณ

เทคนิคพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์ความกังวล

๑. รวบรวมข้อเท็จจริงทั้งหมด
๒. พิจารณาและชั่งน้ำหนักข้อเท็จจริงเหล่านั้นและตัดสสินใจ
๓. เมื่อตัดสสินใจแล้วให้ดำเนินการในทันที
๔. เขียนคำตอบของคำถามต่อไปนี้
 - ปัญหาที่เผชิญคืออะไร?
 - อะไรคือสาเหตุของปัญหา?
 - แนวทางใดที่สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้?
 - แนวทางแก้ไขปัญหานั้นที่เหมาะสมที่สุด?

หยุดวิตกก่อนที่ความกังวลจะกระทบต่อชีวิตของคุณ

^{๒๒}

พรชัย แก้วประเสริฐ, มนุษย์สัมพันธ์กับการพูด, [ออนไลน์], แหล่งข้อมูล :

๑. อย่าทำตัวให้ว่าง
๒. อย่าสนใจสิ่งเล็กน้อยหรือเรื่องที่ไม่มีความสำคัญ
๓. ใช้หลักเหตุผลทั่วไป ในการระงับความกังวลอย่างไรเหตุผล
๔. ยอมรับสิ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้
๕. กำหนดให้ชัดเจนว่า เราจะกังวลกับเรื่องหนึ่ง ๆ เพียงใด และอย่าไปเพิ่มความกังวลให้กับเรื่องนั้นอีก

๖. อย่ากังวลกับอดีต

เก็บเกี่ยวทัศนคติที่นำมาซึ่งความสงบของจิตใจ และความสุข

๑. เติมเต็มจิตใจของคุณด้วยความคิดเกี่ยวกับความสงบ ความกล้า สุขภาพ และความหวัง

๒. เวนต้องระงับด้วยการไม่จองเวร

๓. เตรียมใจยอมรับการที่ผู้อื่นไม่สำนึกถึงบุญคุณของคุณ

๔. ตระหนักถึงความโชคดีของตน อย่างนับแต่ปัญหาที่ต้องเผชิญ

๕. อย่าเลียนแบบผู้อื่น

๖. จงเรียนรู้และใช้ประโยชน์ จากความผิดพลาดของตน

๗. สร้างความสุขให้แก่ผู้อื่น

วิธีที่ดีที่สุดในการเอาชนะความกังวล คือการสวดภาวนา

อย่ากังวลกับการวิพากษ์วิจารณ์

๑. ตระหนักไว้เสมอว่า คำวิจารณ์ที่ไม่มีเหตุรองรับมักเป็นคำชมที่ถูกซ่อนเร้น

๒. ทำทุกอย่างอย่างเต็มที่

๓. วิเคราะห์ความผิดพลาดของตน และวิพากษ์วิจารณ์ตนเอง

ป้องกันความเหนื่อยล้าและความกังวล และรักษาพลังงาน กำลังใจให้เข้มแข็ง

๑. หยุดพักก่อนที่คุณจะเหนื่อยล้า

๒. เรียนรู้ที่จะผ่อนคลายในขณะที่ทำงาน

๓. รักษาสุขภาพและภาพลักษณ์ของคุณ โดยพักผ่อนที่บ้าน

๔. นานิสัยในการทำงานที่ดีทั้ง ๔ ประการ ไปปรับใช้

-ให้มีเฉพาะเอกสารที่เกี่ยวข้องกับงานที่กำลังดำเนินการ อยู่บนโต๊ะทำงาน

ของคุณ

-ทำสิ่งต่าง ๆ ตามลำดับของความสำคัญ

ตัดสินใจ

-เมื่อเผชิญหน้ากับปัญหาให้แก้ไขปัญหานั้นทันที หากมีข้อมูลเพียงพอที่จะ

-เรียนรู้การจัดระเบียบ มอบหมายงาน และควบคุมงาน

๕. กระตือรือร้นในการทำงานอย่างสม่ำเสมอ

๖. อย่างกังวลกับอาการนอนไม่หลับ

เดล คาร์เนกี กล่าวไว้ว่า

๑. ไม่เอ่ยถึงสิ่งไม่ดีของผู้อื่น นำแต่ส่วนที่ดีเท่าที่ทราบมาพูด
๒. ธรรมชาติที่ล้าลึกที่สุดของมนุษย์ ก็คือการโหยหาที่จะได้รับการยกย่อง
๓. จะใช้คำยกย่องที่กลั่นออกมาจากใจจริง คำพูดของเราจะอยู่ในความทรงจำของอีกฝ่ายหนึ่งอย่างเนิ่นนาน ทั้งยังจะย้าเตือนให้เขาระลึกถึงมันเสมอแม้เราจะลืมไปแล้ว
๔. พูดถึงแต่สิ่งที่เขาต้องการและแสดงให้เห็นว่าทำอย่างไรจึงจะได้มัน
๕. จงเอาใจใส่ผู้อื่นอย่างแท้จริง
๖. จงปฏิบัติต่อผู้อื่นเหมือนกันที่ท่านต้องการให้ผู้อื่นปฏิบัติต่อท่าน
๗. มนุษย์ต้องสอนเขาเหมือนกับคุณไม่ได้สอนและจงเสนอสิ่งที่เขาไม่รู้ ประหนึ่งว่าเขาลืมเลือนมันไป

๘. จงเคารพความคิดเห็นของอีกฝ่ายและอย่าบอกว่าใคร (เขา) ผิด

๙. จงเริ่มต้นด้วยไมตรีจิต

๑๐. การโต้แย้งถกเถียงจะไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ผลใด

๑๑. จงทำให้อีกฝ่ายหนึ่งตอบรับทันทีเมื่อเปิดฉากสนทนา

๑๒. จงทำให้อีกฝ่ายบังเกิดความรู้สึกว่าคุณคิดนั้นเป็นของเขา

๑๓. ทุกคนชมชอบการขอร้อง

๑๔. จงขอร้องด้วยการพูดให้อีกฝ่ายบังเกิดความรู้สึกว่าเป็นเจตนาที่ดิงามต่อกัน

๑๕. อย่าเตือนผู้อื่นอย่างตรงไปตรงมาว่าเขาผิด

๑๖. เหตุผลมีเฉพาะก่อนเหตุการณ์ หลังเหตุการณ์มีแค่คำแก้ตัว

๑๗. พูดถึงความผิดพลาดของตนเองก่อนเสมอแล้วจึงตำหนิผู้อื่น

๑๘. ไม่มีใครชอบรับคำสั่ง จงขอความเห็นแทน

๑๙. จงอย่าฉีกหน้าอีกฝ่าย

๒๐. จงรักษาหน้าของอีกฝ่ายหนึ่ง^{๒๓}

^{๒๓} ประพจน์ ศรีกุลกิจ, วาทการ : ศิลปะการพูดในที่ชุมชน, หน้า ๑๐-๑๑.

เดล คาร์เนกี ได้แนะนำการเป็นบุคคลที่เป็นมิตรมากยิ่งขึ้น ควรปฏิบัติดังนี้

นั้น

๑. ไม่วิพากษ์วิจารณ์ ประณาม หรือบ่นว่า
๒. ชื่นชมอีกฝ่ายหนึ่งอย่างซื่อตรงและจริงใจ
๓. กระตุ้นผู้อื่นให้เกิดความต้องการที่กระตือรือร้น
๔. ให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงใจ
๕. มีรอยยิ้มเสมอ
๖. จำไว้ว่า ชื่อของคนแต่ละคน เป็นคำที่ไพเราะเสนาะหู และสำคัญที่สุดสำหรับบุคคลผู้นั้น
๗. เป็นผู้ฟังที่ดี และสนับสนุนให้ผู้อื่นพูดถึงเรื่องของตัวเอง
๘. พูดในสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ
๙. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าเขาเป็นคนสำคัญ และทำเช่นนั้นด้วยความจริงใจ
๑๐. วิถีจัดการกับความโต้แย้งที่ดีที่สุดคือ การหลีกเลี่ยงการโต้แย้ง
๑๑. เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น และไม่กล่าวว่าอีกฝ่ายผิด
๑๒. ยอมรับความผิดในทันทีด้วยความสำนึก
๑๓. เริ่มต้นด้วยความเป็นมิตร
๑๔. ทำให้ผู้อื่นตอบตกลงว่า “ใช่ครับ ใช่ค่ะ” ในทันที
๑๕. ให้อีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้พูดมากกว่าตนเอง
๑๖. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าคุณคิดนั้น ๆ เป็นของเขา
๑๗. พยายามอย่างจริงใจ ในการทำความเข้าใจสิ่งต่าง ๆ จากมุมมองของอีกฝ่ายหนึ่ง
๑๘. เข้าอกเข้าใจในความคิด และความปรารถนาของอีกฝ่ายหนึ่ง
๑๙. อาศัยแรงจูงใจที่มีเกียรติ และที่คนผู้นั้นยกย่องในการชักจูง
๒๐. นำเสนอความคิดของคุณผ่านการถ่ายทอดอย่างสร้างสรรค์
๒๑. ให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่ท้าทายการเป็นผู้นำ
๒๒. เริ่มต้นด้วยการยกย่องและชื่นชมผู้อื่นอย่างจริงใจ
๒๓. กล่าวถึงความผิดพลาดของผู้อื่นในทางอ้อม
๒๔. พูดถึงความผิดพลาดในส่วนของตน ก่อนวิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่น
๒๕. ใช้การตั้งคำถาม แทนการออกคำสั่งโดยตรง
๒๖. ไม่ทำให้ผู้อื่นเสียหน้า
๒๗. ชมเชยผู้อื่น เมื่อมีการพัฒนาแม้เพียงเล็กน้อย ด้วยความจริงใจ และชมอย่างเต็มที่
๒๘. ยกย่องผู้อื่นให้มีภาพลักษณ์ที่ดี เพื่อให้เขารักษาความดีนั้นไว้

๒๙. ให้กำลังใจและทำให้ความผิดพลาด เป็นเรื่องที่ย่ายต่อการแก้ไข

๓๐. ทำให้อีกฝ่ายมีความสุขในการทำสิ่งที่คุณแนะนำ^{๒๔}

หลักการพื้นฐานเพื่อก้าวข้ามความกังวล

๑. จงอยู่กับปัจจุบัน (Day-tight compartment)

๒. แนวทางสำหรับการเผชิญปัญหา

-จงถามตนเองว่า “อะไรเป็นสิ่งที่แย่ที่สุดที่อาจเกิดขึ้น?”

-เตรียมพร้อมรับความเป็นไปได้ที่แย่ที่สุด

-พยายามปรับปรุงสิ่งที่แย่ที่สุดเท่าที่พึงกระทำได้

๓. จงเตือนตนเองถึงผลกระทบด้านสุขภาพที่ไม่พึงประสงค์อันเกิดความกังวลของคุณ

เทคนิคพื้นฐานสำหรับการวิเคราะห์ความกังวล

๑. รวบรวมข้อเท็จจริงทั้งหมด

๒. พิจารณาและชั่งน้ำหนักข้อเท็จจริงเหล่านั้นและตัดสินใจ

๓. เมื่อตัดสินใจแล้ว ให้ดำเนินการในทันที

๔. เขียนคำตอบของคำถาม ต่อไปนี้

-ปัญหาที่เผชิญ คืออะไร?

-อะไร คือสาเหตุของปัญหา?

-แนวทางใด ที่สามารถแก้ไขปัญหาได้?

-แนวทางแก้ไขปัญหาใด ที่เหมาะสมที่สุด?

หยุดวิตกก่อนที่ความกังวลจะกระทบต่อชีวิตของคุณ

๑. อย่าทำตัวให้ว่าง

๒. อย่าสนใจสิ่งเล็กน้อยหรือเรื่องที่ไม่มีความสำคัญ

๓. ใช้หลักเหตุผลทั่วไป ในการระงับความกังวลอย่างไรเหตุผล

๔. ยอมรับสิ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

๕. กำหนดให้ชัดเจนว่า เราจะกังวลกับเรื่องหนึ่ง ๆ เพียงใด และอย่าไปเพิ่มความกังวลให้กับเรื่องนั้นอีก

๖. อย่ากังวลกับอดีต

^{๒๔} ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ, วาทกรรม : ศิลปะการพูดในที่ชุมชน, หน้า ๑๑-๑๒.

๒.๕ จุดมุ่งหมายของการพูดในทฤษฎีของเดล คาร์เนกี

เดล คาร์เนกี ได้เขียนไว้ในหนังสือ วิธีชนะทุกข์และสร้างสุข โดยได้รวบรวมจากข้อคิดต่างๆ จากการศึกษาค้นคว้า คาร์เนกีได้รวบรวมจุดมุ่งหมายในมิติต่างๆ สรุปได้ดังนี้^{๒๕}

ธอมมัส ดาไลด์ กล่าวว่า : ภารกิจของเรา คือไม่มองสิ่งที่เห็นสลัว ๆ ในระยะไกล แต่ปฏิบัติสิ่งที่เห็นกระจ่างที่อยู่ใกล้ ๆ

จงศึกษาวิธีที่จะมีชีวิตอยู่ “ภายในห้องที่มีแต่วันนี้” ของ เซอร์ วิลเลียม ออสเลอร์ ซึ่งจะ เป็นทางให้พ้นฝ่าอุปสรรคต่าง ๆ แห่งชีวิตไปอย่างปลอดภัย จงสำรวจตัวเอง จงถือเสียว่า สิ่งที่เกิดขึ้นแล้วเมื่อวานนี้

อดีตเป็นสิ่งที่ล่วงมาแล้ว ปิดฉากไปแล้ว และสำหรับพรุ่งนี้ อนาคตที่ยังไม่มาถึง และยังไม่ เป็นรูปเป็นร่าง แล้วท่านจะปลอดภัยสำหรับวันนี้ วิธีเตรียมตนไว้สำหรับพรุ่งนี้ คือ การปฏิบัติงาน วันนี้ ด้วยความขยันขันแข็ง และด้วยสติปัญญาทั้งหมดของท่าน เพื่อให้งานของท่านบรรลุไปด้วยผล อันทงามที่สุด

เซอร์ วิลเลียม ออสเลอร์ : ปิดประตูเหล็กกันอดีต และอนาคตไว้เสีย จงดำรงชีวิตอยู่ใน ห้องที่มีแต่วันนี้

เปรียบชีวิตคนเหมือนแก้วใสทราย ผ่านคอขวด เราไม่สามารถทำให้ทรายผ่านคอขวด ทั้งหมดได้โดยไม่ทำให้แตก เมื่อเราลงมือทำงานในตอนเช้า ภาระตั้งร้อยอย่างพันอย่าง ต้องปฏิบัติให้ ลุล่วงไปจึงต้องปฏิบัติงานไปที่ละอย่าง ไม่ใช่โหมพร้อมกันหลายอย่างแบบเดียวกับเม็ดทรายผ่านคอ แก้วที่ละน้อย

โรเบิร์ต หลุยส์ สตีเวนสัน กล่าวว่า “ผู้ที่มีชีวิตเต็มไปด้วยความสุข จะเป็นผู้ที่รู้จักอดทนต่อ ภาระรับผิดชอบของตนเอง แม้จะหนักสักปานใด ตลอดทั้งวัน จะต้องสามารถปฏิบัติงานของตนตลอด ทั้งวัน จะต้องมีชีวิตด้วยความร่าเริง พากเพียร ยิ้มแย้ม แจ่มใส จนกว่าพระอาทิตย์จะตกดิน”

คนฉลาด ย่อมคิดว่า วันหนึ่งๆ เป็นชีวิตใหม่ของเขา

กวีเอกโรมัน ชื่อ “ฮอริซ” กล่าวว่า “พรุ่งนี้ ช่างมัน , ชีวิตของฉันอยู่ถึงวันนี้ ก็พอแล้ว”

เราได้สัมผัสในความเป็นอยู่ของตนเอง เพราะเราต่างฝันถึงสวนกุหลาบเนรมิตเหนือ ขอบฟ้าแทนที่จะมีความชื่นชมต่อกุหลาบซึ่งบานสะพรั่งอยู่นอกหน้าต่างห้องของเขาในวันนี้ จึงเป็น การโง่งอย่างน่าเวทนาจริงๆ

พระเยซู : อย่าได้คิดอย่างใดถึงพรุ่งนี้ เพราะพรุ่งนี้จะดูแลตัวของมันเอง จงหามาให้พอ สำหรับวันนี้ จะไม่มีสิ่งร้ายมากถ้ากลายเป็น

^{๒๕}

- วิลลิส เอช แคริเออร์ : เมื่อพบกับความล้มเหลว ให้ปฏิบัติ ๓ ชั้น คือ
 ๑. วิเคราะห์สภาพการณ์อย่างไม่หวั่นและตรงไปตรงมา และคำนวณว่า ความล้มเหลวอันนี้ จะเป็นผลเสียหายร้ายแรงที่สุดสักเท่าใด
 ๒. ตกลงที่จะรับความเสียหายที่ร้ายแรงที่สุดด้วยความยินดี ถ้าไม่มีทางอื่น
 ๓. สละเวลาสติกำลังในการพยายามแก้ไขสิ่งที่ร้ายแรงที่สุด (พยายามอย่างสุขุม เยือกเย็น)
 ลิน ยู ถัง จากหนังสือ “ความสำคัญแห่งการดำรงชีวิต” กล่าวว่า ความสงบอันแท้จริงแห่งจิตใจมาจากยินดีต้อนรับ สิ่งร้ายแรงที่เกิดขึ้นแก่เรา

เผชิญหน้า, เลิกเป็นทุกข์, หาทางแก้ไข แทนที่จะอยู่เฉย ๆ ... การทำใจให้ผ่อนคลาย จะช่วยให้ร่างกายต้านทานเชื้อโรคต่าง ๆ ได้

ฮ็อกส์ กล่าวว่า ถ้าบุคคลได้เผชิญปัญหาที่ทำให้เกิดทุกข์ บุคคลนั้นพึงใช้เวลาค้นหาข้อเท็จจริงด้วยใจ เป็นธรรมและเที่ยงตรง ทุกข์จะแห้งหายไปท่ามกลางแสงสว่างแห่งข้อเท็จจริงที่ได้ค้นพบ

เมื่อมีปัญหาที่ทำให้เกิดวิตกกฤตทุกข์ร้อน อย่าปล่อยให้อารมณ์ฉุนเฉียวเกิดขึ้น ต้องแก้ปัญหาด้วยใจที่เป็นธรรมและเที่ยงตรง

โทมัส เอดิสัน กล่าวว่า “ไม่มีหนทางใดเลยที่จะมาบังคับให้มนุษย์เลิกคิดเสียได้ ”

จอห์น คาวเปอร์ พาวส์ กล่าวไว้ใน “ศิลปะแห่งการลืมสิ่งร้าย” ว่า สิ่งที่จะระงับประสาทของมนุษย์ให้สงบ เมื่อตกอยู่ในห้วงทุกข์ ก็คือ เพลิดเพลินในภาระของตนจนไม่มีเวลาว่าง

ถ้าปรารถนาให้จิตใจได้รับสันติสุข เขาจะต้องไม่เอาธุระกับความผิดเล็ก ๆ น้อย เหตุใดเราจะต้องเสียเวลาด้วยการจมอยู่ในห้วงแห่งความโศกเศร้า แต่จงบำเพ็ญชีวิตของเราให้สมค่า ทั้งการกระทำและความรู้สึก เพื่อใช้ความคิดในสิ่งที่เป็นประโยชน์ เพื่อใช้ความรักด้วยน้ำใสใจจริง และเพื่อความขยัน มั่นเพียรในภารกิจ “ชีวิตเป็นสิ่งสั้นเกินไปกว่าที่จะเอาธุระกับสิ่งเล็กน้อย”

จงต้อนรับกับสิ่งที่หนีไม่พ้น

พระเจ้ามอบแก่ข้าพเจ้าซึ่งสันติสุขภายในด้วยการให้รับไว้ในสิ่งที่ข้าพเจ้าเปลี่ยนไม่ได้ ข้าพเจ้ากล้าเปลี่ยน แต่สิ่งที่สามารถจะเปลี่ยนด้วยการใช้ดุลยพินิจว่า สิ่งไหนควรหรือไม่ควร

จง “หยุดเสียหาย” สำหรับทุกข์ จงคำนวณราคาของความสุขและความสงบแห่งชีวิตของเราเป็นเกณฑ์

ความสุขในการดำรงชีวิต

๑. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะมีความสุข
๒. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะปรับปรุงตัวเองให้เหมาะสมในสายตาของคนทั่ว ๆ ไป
๓. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะเอาใจใส่ต่อร่างกายของข้าพเจ้า

๔. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะพยายามกระทำจิตใจ ให้เจริญงามยิ่งขึ้น ไม่ชี้เกี้ยว, สำรวมตน
 ๕. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะช่วยเหลือผู้อื่นโดยไม่ให้ผู้ที่ข้าพเจ้าช่วยรู้ตัว
 ๖. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะทำใจให้ปลอดโปร่ง แต่งกายสะอาดเรียบร้อย พูดด้วยสำเนียงอ่อนโยน สุขภาพ ยกย่องชมเชยผู้อื่น จะละเว้นการวิจารณ์หรือพยายามเอาผิดกับสิ่งใด ๆ และจะไม่พยายามสั่งสอนและตักเตือนใคร ๆ

๗. เพื่อวันนี้ จะไม่ทุกข์เรื่องงาน / ปัญหาใด ๆ ทั้งวันหน้า - วันหลัง จะเสร็จงานใน ๑๒ ชั่วโมง

๘. ข้าพเจ้าจะมีรายการว่า ชั่วโมงหนึ่ง จะทำอะไรบ้าง

๙. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะหาเวลาเงียบๆ คนเดียวสัก ๑/๒ ชั่วโมง เพื่อพักผ่อนหย่อนใจ

๑๐. เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะไม่กลัวสิ่งใด ๆ ทั้งสิ้น เช่น ไม่กลัวว่าจะไม่มีความสุข ไม่กลัวว่าจะไม่ได้รับความรัก ไม่กลัวว่าคนที่ข้าพเจ้ารัก จะรักข้าพเจ้าหรือไม่

Dale Carnegie ได้กล่าวถึงวิธีชนะมิตร และจูงใจคน^{๒๖} How to Win Friends & Influence People ซึ่งแปลโดย อาษา ขจรจิตต์เมตต์ สรุปได้ดังนี้

บุคคลที่สามารถจะเปลี่ยนตัวของเขาให้เป็นตัวของผู้อื่นและสามารถเข้าใจจิตใจของผู้อื่น อยาได้เป็นห่วงว่าอนาคตของเขาจะไม่ก้าวหน้าไปอย่างมั่นคง

การผูกมิตรกับผู้อื่นจะสำเร็จเรียบร้อยภายในเวลาสองเดือนด้วยการเอาใจใส่อย่างแท้จริง ต่อเขาผู้นั้น ซึ่งจะได้ผลยิ่งกว่าการผูกมิตร ซึ่งใช้เวลาถึง ๒ ปี แต่ด้วยความพยายามให้เขาผู้นั้นเอาใจใส่ต่อตัวเรา “เดล คาร์เนกี”

บุคคลใดที่ละเว้นการเอาใจใส่ต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ไม่เพียงแต่เขาจะดำรงชีวิตอยู่โดยปราศจากความราบรื่น หากเขาจะเป็นมนุษย์ที่มีอันตรายอย่างใหญ่หลวงแก่ผู้อื่นด้วย มนุษย์เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ห่างไกลจากความก้าวหน้า และความรุ่งเรืองในประการทั้งปวง

จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงเรื่องของเขา “เดล คาร์เนกี”

จงทำให้ผู้อื่นรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ “เดล คาร์เนกี”

จงเคารพความคิดเห็นของอีกฝ่าย อยาบอกผู้ใดว่าเขาผิดเป็นอันขาด “เดล คาร์เนกี”

ถ้าท่านผิด จงรับผิดโดยอย่าได้รอช้าและรับด้วยเสียงหนักแน่น “เดล คาร์เนกี”

จงยกย่องสรรเสริญผู้อื่นแม้เขาทำสิ่งใด ๆ ดีขึ้นเพียงเล็กน้อยแล้วยกย่องทุกครั้งที่เขาทำสิ่งใด ๆ ได้ดียิ่งขึ้น จงเห็นพ้องด้วยน้ำใจจริงและยกย่องชมเชยอย่างเต็มที่ “เดล คาร์เนกี”

^{๒๖} Dale Carnegie, วิธีชนะมิตรและจูงใจคน, How to Win Friends & Influence People, ผู้แปล อาษา ขจรจิตต์เมตต์, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แสงดาว, ๒๕๕๘), หน้า ๕๘-๕๙.

๒.๖ สรุปความรู้ประจำบท

การพูดในวรรณคดีหลายเรื่อง หมายถึง ศิลปะการพูดในที่สาธารณะ ซึ่งเป็นการแสดงออก โดยอาศัยปฏิกิริยาท่าทาง โดยมีภาษา น้ำเสียง และกิริยาท่าทางเป็นสื่อ การพูด เป็นการแสดงออกทางอารมณ์ ความรู้สึก โดยใช้ภาษาและเสียงสื่อความหมาย ถ่ายทอดความรู้ ความคิด ความรู้สึก อารมณ์ทัศนคติ ประสบการณ์ และอื่นๆ จากผู้พูดไปยังผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังรับรู้และเกิดการสนองตอบตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้พูด ๆ คำว่าเดลคาร์เนกี หมายถึงชื่อบุคคลที่ได้ผลิตหลักสูตรเกี่ยวกับการพูดชื่อว่า หลักสูตรเดล คาร์เนกี และหลักสูตรอื่นๆ ตามมาจากหลักการอันทรงคุณค่าของเขา เช่น การเสริมสร้างภาวะผู้นำ การนำเสนออย่างทรงพลัง ๆ เดล คาร์เนกี เขียนหนังสือเรื่อง วิถีชนะมิตรและจูงใจคน การพูดในที่ชุมชน และวิถีชนะทุกข์และสร้างสุข หนังสือได้รับการตีพิมพ์กว่า ๓๘ ภาษา นอกจากนี้เขาได้เขียนคอลัมน์ในหนังสือพิมพ์และมีรายการวิทยุประจำวันของตนเองปัจจุบัน เดล คาร์เนกี เป็นชื่อศูนย์ฝึกอบรมซึ่งมีสำนักงานต่างๆ กว่า ๘๐ ประเทศ รวมทั้งประเทศไทยด้วย เกิดเมื่อปี ค.ศ. ๑๘๘๘ ในเมืองแมริวิลล์ รัฐมิสซูรี ประเทศสหรัฐอเมริกา เดลคาร์เนกี ได้ตั้งศูนย์ฝึกอบรมด้านการพูด โดยให้สมาชิกได้การศึกษาหลักการพูด วิธีการพูด วิธีการพูดจูงใจและหลักจิตวิทยาในการพูด เพื่อเป็นการเตรียมตัว เตรียมพร้อม ฝึกฝนตนเอง ก่อนที่จะได้นำการพูดที่ได้ฝึกฝนแล้วไปใช้ปฏิบัติจริงกับอาชีพของตน

บทที่ ๓

การพูดในทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

ในบทนี้ผู้วิจัย ได้ดำเนินการค้นคว้าตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๒ คือเพื่อศึกษาการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท เพื่อให้เป็นไปตามกรอบของการวิจัยที่กำหนดไว้

๓.๑ ความหมายของการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

การพูดหรือการสื่อสารในทรรศนะพระพุทธศาสนา เป็นแนวคิดหนึ่งของการสื่อสารที่จำเป็นต้องได้รับการศึกษา และทำความเข้าใจ ทั้งในแง่ความหมายและคุณลักษณะของการสื่อสารว่าเป็นอย่างไร

คำว่า “การพูด” ตรงกับคำในพระพุทธศาสนาว่า “วาจา” แปลว่า การกล่าว การเปล่ง ถ้อยคำออกมาทางปาก ซึ่งเป็นคำกลางๆ ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ไม่ดีก็เรียกว่า วาจทุจริต ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ดี ก็เรียกว่า วาจาสุจริต ดังนั้น วาจาสุจริต^๑ จึงแปลว่าการประพฤติดีประพฤติชอบทางวาจา หรือการพูดที่ดีนั่นเอง ได้แก่ การเว้นจากการพูดเท็จ การเว้นจากการพูดส่อเสียด การเว้นจากการพูดคำหยาบ การเว้นจากการพูดเพ้อเจ้อ และการเว้นจากการพูดเหลวไหลไร้สาระ อีกประการหนึ่งการพูดที่ดีในพระพุทธศาสนาเรียกว่า วาจาสุภาสิต^๒ ซึ่งวาจาสุภาสิตนี้พระพุทธองค์ตรัสว่า เป็นมงคลอันสูงสุด และได้ตรัสแก่พระอานนท์ว่า “วาจาสุภาสิต ย่อมไม่มีผลแก่ผู้ไม่ทำตาม เหมือนดอกไม้งาม มีสีสวย แต่ไม่มีกลิ่น วาจาสุภาสิต ย่อมมีผลแก่ผู้ทำตามด้วยดีเหมือนดอกไม้งาม มีทั้งสีและมีกลิ่น ฉะนั้น”^๓ คำว่าวาจาสุภาสิตในที่นี้หมายถึงพระพุทธพจน์คือพระไตรปิฎก^๔ นอกจากนี้คำว่า การพูดดี หรือพูดชอบ ยังเรียกได้อีกชื่อหนึ่งว่า “สัมมาวาจา” ซึ่งเป็นข้อหนึ่งในองค์มรรคแปด

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า การพูดในพระพุทธศาสนาทำนุบำรุงหมายถึงการพูดดี การพูดถูก การพูดชอบที่ละเว้นจากวาจาทุจริต ๔ ประการ แล้วประพฤติวาจาสุจริต ๔ ประการนั่นเอง

นอกจากนี้ จากการศึกษายังพบว่า มีคำอื่นๆ อีกหลายประการที่ใช้แทนคำพูด การการพูดในพระพุทธศาสนา เช่น

^๑ อัง.ทสก. (ไทย) ๒๔/๔๗/๑๐๓, (ไทย) ๒๔/๒๒๒/๓๗๒.

^๒ พุ.ขุ. (ไทย) ๒๕/๙/๗.

^๓ พุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๕๑-๕๒/๔๓.

^๔ พุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๕๑-๕๒/๔๓.

- กาลวาที = พุดถูกกาล
- ภุตวาที = พุดความจริง
- อัตถวาที = พุดมีอรรถนะเนื้อหาสาระ
- ธัมมวาที = พุดมีหลักการ มีทฤษฎี พุดอิงหลักธรรม
- วินยวาที = พุดให้เกิดการสำรวมระวังและเกิดการละกิเลส
- นิธานวตี = พุดมีหลักฐาน มีที่มา มีที่อ้างอิง

บุคคลชื่อว่ากาลวาที เพราะอรรถว่า ย่อมกล่าวถ้อยคำตามกาลเวลา อธิบายว่า กำหนดเวลาอันสมควรจะฟังกล่าวก่อนแล้วจึงทำการกล่าว

บุคคลชื่อว่า ภุตวาที เพราะอรรถว่า ย่อมกล่าวคำจริง คำแท้ เฉพาะที่เป็นสภาวะเท่านั้น

บุคคลที่ชื่อว่า อัตถวาที เพราะอรรถว่า ย่อมกล่าวถ้อยคำที่อิงด้วยทฤษฎีธัมมิกัตถะ สัมปายิกัตถะ

บุคคลชื่อว่า ธัมมวาที เพราะอรรถว่า ย่อมกล่าววจาที่อิงด้วยโลกกุตระธรรม ๘

บุคคลชื่อว่า วินยวาที เพราะอรรถว่า ย่อมกล่าวถ้อยคำอิงด้วยสังฆาวินัย และปหานวินัย

บุคคลที่ชื่อว่า วานวตี เพราะอรรถว่า หลักฐานเรียกว่า นิธานะ โอกาสเป็นที่ตั้งแห่งวจากันนั้นมีปรากฏ อธิบายว่า ‘กล่าววจากันสมควรที่จะฟังไว้ในที่บคือหทัย’ นักพุด เมื่อจะพุดวจากันให้สอดส่องดูเวลาก่อนแล้วจึงพุด พุดมีข้อเปรียบเทียบ พุดมีการณะ (เหตุ)

คำว่า “ปริยญตวตี” คือการพุดมีที่สุด เมื่อจะพุดต้องกำหนดเบื้องต้นและที่สุดให้ดีก่อนแล้วจึงพุด

คำว่า “อัทธสัญหิตา” คือการพุดประกอบด้วยอรรถนะ หมายความว่าถ้าหากจะกล่าวถ้อยคำที่ประกอบด้วยอรรถนะ มีอรรถเป็นอเนกต้องจำแนกและกำหนดให้ดีก่อน ไม่ใช่อยกหัวข้อมาตั้งอย่างหนึ่งแล้วก็พุดไปอีกอย่างหนึ่ง^๕

นอกจากนี้ การพุด หรือศาสตร์การพุด ตามวรรณคดีอินเดียโบราณของ ๑๘ ศาสตร์ ท่านเรียกว่า “เกตุศาสตร์” (เกตุสาตถ์) วิชาการพุด วิชาวาทศิลป์ หรือวาทศาสตร์ ซึ่งเป็นหลักการพุดในที่ชุมนุม หรือวิชาเหตุศาสตร์ อันเป็นหลักเหตุผลทางตรรกศาสตร์ในการพุด^๖

^๕ ผศ.ดร.ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ, นิเทศศาสตร์ในพระไตรปิฎก, (พิษณุโลก : บริษัทไฟท์สปริงติ้ง จำกัด, ๒๕๖๐), หน้า ๑๙๔-๑๙๕.

^๖ เรื่องเดียวกัน, หน้า ๓๕๘.

๓.๒ องค์ประกอบของการพูดในพระพุทธศาสนา

องค์ประกอบของการพูดในพระพุทธศาสนา พระสัมมาสัมพุทธเจ้า ตรัสไว้สุภาษิตสูตร^๗ ว่า ด้วยวาจาสุภาสิต ๔ ประการดังนี้ว่า “ภิกษุทั้งหลาย วาจาที่ประกอบด้วยองค์ ๔ ประการ เป็นสุภาสิต ไม่เป็นทุพภาสิต ไม่มีโทษ และวิญญูชนทั้งหลายไม่ติเตียน วาจาที่ประกอบด้วยองค์ ๔ ประการ คือ ภิกษุทั้งหลาย ภิกษุในธรรมวินัยนี้

๑. กล่าววาจาสุภาสิตอย่างเดียว ไม่กล่าววาจาทุพภาสิต
๒. กล่าววาจาที่เป็นธรรมอย่างเดียว ไม่กล่าววาจาที่ไม่เป็นธรรม
๓. กล่าววาจาเป็นที่รักอย่างเดียว ไม่กล่าววาจาไม่เป็นที่รัก
๔. กล่าววาจาสัตย์จริงอย่างเดียว ไม่กล่าววาจาหละหละ

ภิกษุทั้งหลาย วาจาที่ประกอบด้วยองค์ ๔ ประการนี้แล เป็นสุภาสิต ไม่เป็นทุพภาสิต ไม่มีโทษ และวิญญูชนทั้งหลายไม่ติเตียน” พระผู้มีพระภาคผู้พระสุคตศาสดา ครั้นตรัสไวยการณภาสิตนี้แล้ว จึงได้ตรัสคาถาประพันธ์ต่อไปอีกว่า “สัตบุรุษกล่าวว่า วาจาสุภาสิตเป็นวาจาสูงสุด (นั่นเป็นองค์ที่ ๑) บุคคลพึงกล่าววาจาที่เป็นธรรม ไม่พึงกล่าววาจาที่ไม่เป็นธรรม นั่นเป็นองค์ที่ ๒ บุคคลพึงกล่าววาจาเป็นที่รัก ไม่พึงกล่าววาจาไม่เป็นที่รัก นั่นเป็นองค์ที่ ๓ บุคคลพึงกล่าววาจาสัตย์ ไม่พึงกล่าววาจาหละหละ นั่นเป็นองค์ที่ ๔” ต่อจากนั้น พระผู้มีพระภาคได้ตรัสอีกว่า “วังคิสะ เธอจงเข้าใจภาสิตของเราอย่างแจ่มแจ้งเถิด” ลำดับนั้น ท่านพระวังคิสะได้กล่าวชมเชยพระผู้มีพระภาคด้วยคาถาอย่างเหมาะสมเฉพาะพระพักตร์ว่า

บุคคลพึงกล่าววาจาที่ไม่เป็นเหตุทำตนให้เดือดร้อนและไม่เบียดเบียนผู้อื่น วาจานั้นเป็นวาจาสุภาสิตแท้

บุคคลพึงกล่าวเฉพาะวาจาเป็นที่รัก เป็นที่ถูกใจผู้ฟังฟังวันคำลามกทั้งหลายเสีย กล่าวแต่วาจาเป็นที่รักแก่คนอื่น

วาจาสัตย์เป็นวาจาไม่ตาย นี่เป็นของเก่าสัตบุรุษล้วนดำรงมั่นอยู่ในสัจจะทั้งที่เป็นอรรถและเป็นธรรม

พระพุทธเจ้าตรัสพระวาจาใด อันเป็นวาจาเกษมเพื่อการบรรลุนิพพาน เพื่อทำที่สุดแห่งทุกข์วาจานั้นแลเป็นวาจายอดเยี่ยมกว่าวาจาทั้งหลาย”^๘

จากพุทธพจน์ที่ยกมากล่าวนี้สรุปได้ว่า องค์ประกอบของการพูดในพระพุทธศาสนาท่านกล่าวไว้ ๔ ประการคือพูดวาจาที่เป็นสุภาสิต วาจาที่ประกอบด้วยธรรม วาจาอันเป็นที่รัก และสัจจวาจา

^๗ ส.ส. (ไทย) ๑๕/๒๑๓/๓๐๘.

^๘ บ.สุ. (ไทย) ๒๕/๔๕๒-๔๕๗/๖๐๒-๖๐๓.

พระพุทธเจ้าในฐานะเป็นนักพูด

คำว่า “สุคต” เป็นพระนามของพระพุทธเจ้า ซึ่งมีความหมายว่า คำว่า “สุคต” เพราะตรัสโดยชอบ จริงอยู่ บัณฑิตขนานนามพระองค์ว่า สุคต เพราะตรัสโดยชอบ *คห* ธาตุ เป็นไปในกรกล่าว หรือในการกล่าวคำในที่สมควร ในฐานะที่สมควร เท่านั้น

๑) ตถาคต รู้วาจาที่ไม่จริง ไม่แท้ ไม่ประกอบด้วยประโยชน์ และวาจานั้นไม่เป็นที่รัก ไม่เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ตถาคตไม่กล่าววาจานั้น

๒) ตถาคตรู้วาจาที่จริง ที่แท้ แต่ไม่ประกอบด้วยประโยชน์ และวาจานั้น ไม่เป็นที่รัก ไม่เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ตถาคตไม่กล่าววาจานั้น

๓) ตถาคตรู้วาจาที่จริง ที่แท้ และประกอบด้วยประโยชน์ แต่วาจานั้นไม่เป็นที่รัก ไม่เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ในข้อนี้ ตถาคตรู้กาลที่จะกล่าววาจานั้น

๔) ตถาคตรู้วาจาที่ไม่จริง ไม่แท้ ไม่ประกอบด้วยประโยชน์ แต่วาจานั้นเป็นที่รัก เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ตถาคตไม่กล่าววาจานั้น

๕) ตถาคตรู้วาจาที่จริง ที่แท้ ไม่ประกอบด้วยประโยชน์ แต่วาจานั้นเป็นที่รัก เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ตถาคตไม่กล่าววาจานั้น

๖) ตถาคตรู้วาจาที่จริง ที่แท้ ที่ประกอบด้วยประโยชน์ และวาจานั้นเป็นที่รัก เป็นที่ชอบใจของคนอื่น ในข้อนี้ ตถาคตรู้กาลที่จะกล่าววาจานั้น ข้อนี้ เพราะเหตุไร เพราะตถาคต มีความเอ็นดูในหมู่สัตว์ทั้งหลาย”^๙

ในคัมภีร์อรรถกถาขณิกนิคาย มัชฌิมปิณฑนสก์ ชื่อปัญญาสุทนี เล่ม ๓ ท่านสรุปไว้ดังนี้ ก็ วาจา ๖ ประการนี้ คือ

๑. วาจาไม่มีอยู่จริง ประกอบด้วยอนัตตะ และ เป็นอัปยิวาจา
๒. วาจาไม่มีอยู่จริง ประกอบด้วยอนัตตะ และอัปยิวาจา
๓. วาจาไม่มีอยู่จริง ประกอบด้วยอัตตะ และเป็น ปยิวาจา
๔. วาจาไม่มีอยู่จริง ประกอบด้วยอนัตตะ และเป็นปยิวาจา
๕. วาจาไม่มีจริง ประกอบด้วยอนัตตะ และเป็นปยิวาจา
๖. วาจาไม่มีจริง ประกอบด้วยอัตตะ และ เป็นปยิวาจา เป็นอย่างไร^{๑๐}

ในคำว่า “สุคโต” ผู้ตรัสดีแล้ว นี้คณาจารย์เพื่อท่องจำว่า พระผู้มีพระภาคพระองค์ใด ย่อมกล่าววาจา ๒ อย่าง คือ วาจาที่มีจริง ประกอบด้วยประโยชน์ ไม่เป็นที่รักของคนอื่น ๑, วาจาที่มีจริง

^๙ ม.ม.(ไทย) ๑๓/๘๖/๑๔.

^{๑๐} ม.ม.อ.(บาลี) ๓/๑๒๗-๑๒๘. อ่างใน ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ, นิเทศศาสตร์ในพระไตรปิฎก, หน้า ๓๒๓.

ประกอบด้วยประโยชน์ เป็นที่รักของชนอื่น ๑ ในฐานะที่ควรเท่านั้น เพราะเหตุนี้ วิญญูชนจึงขนานพระนาม พระผู้มีพระภาคพระองค์นั้นว่าพระสุคต เพราะแปลง ท อักษรเป็น ต อักษร ด้วยประการนี้

๓.๓ คุณสมบัติของนักพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

พระพุทธองค์ตรัสไว้ในทุเตยยสูตร ว่า “ภิกษุทั้งหลาย ภิกษุประกอบด้วยธรรม ๘ ประการ ควรทำหน้าที่พูดได้ ธรรม ๘ ประการ คือภิกษุในธรรมวินัยนี้

๑. รู้จักฟัง [โสตตา]
๒. สามารถพูดให้ผู้อื่นฟังได้ [สาเวตา]
๓. ใฝ่ศึกษา [อุคฺคเหตา]
๔. ทรงจำได้ดี [จาเรตา]
๕. เป็นผู้รู้ได้เข้าใจชัด [วิญญาตา]
๖. สามารถพูดให้ผู้อื่นเข้าใจได้ [วิญญาเปตา]
๗. ฉลาดในสิ่งที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ [กุสโล จ สหิตาสหิตสฺส]
๘. ไม่ก่อความทะเลาะวิวาท [โน จ กลหการโก]

ภิกษุทั้งหลาย ภิกษุประกอบด้วยธรรม ๘ ประการนี้แล ควรทำหน้าที่พูดได้ ภิกษุทั้งหลาย สารีบุตรประกอบด้วยธรรม ๘ ประการ ควรทำหน้าที่พูดได้^{๑๑}

๓.๔ แนวทางการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

แนวทางหรือวิธีการพูดในพระพุทธศาสนา จากการศึกษาพบว่ามีหลักหลายวิธีที่พระพุทธองค์ทรงนำมาใช้ เช่นในโอวาทปาฏิโมกข์ที่ว่า “อนุปวาโท” การไม่กล่าวร้ายผู้อื่น การไม่ใส่ร้ายป้ายสี^{๑๒}

แต่เมื่อกล่าวโดยสรุปตามแนวทางของพระพุทธศาสนาแล้วพระพุทธเจ้าได้ตรัสแนะนำไว้ในอุทายีสสูตรที่ ๙ ซึ่งตรัสแก่ท่านพระอานนท์เถระดังนี้ว่า “อานนท์ การแสดงธรรมแก่ผู้อื่นมิใช่ทำได้ง่าย ภิกษุเมื่อจะแสดงธรรมแก่ผู้อื่น พึงตั้งธรรม ๕ ประการไว้ในตนแล้วจึงแสดงธรรมแก่ผู้อื่นธรรม ๕ ประการ คือ ภิกษุพึงตั้งใจว่า

๑. เราจักแสดงธรรมไปตามลำดับ
๒. เราจักแสดงอ้างเหตุ
๓. เราจักแสดงธรรมอาศัยความเอ็นดู
๔. เราจักเป็นผู้ไม่เพ่งอามิสแสดงธรรม

^{๑๑} อัง.อภฺรฺกฺก. (ไทย) ๒๓/๑๖/๒๕๒-๒๕๓.

^{๑๒} ขุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๑๘๕/๙๑.

๕. เราจักไม่แสดงธรรมกระทบตนและผู้อื่น

อานนท์ การแสดงธรรมแก่ผู้อื่นไม่ใช่ทำได้ง่าย ภิกษุเมื่อจะแสดงธรรมแก่คนอื่น พึงตั้งธรรม ๕ ประการนี้ไว้ในตนแล้วจึงแสดงธรรมแก่ผู้อื่น^{๑๓}

จากพุทธพจน์ดังกล่าวมาในอุทายีสูตเรื่องนี้ พระอรุณกถาจารย์ได้อธิบายเพิ่มเติมไว้ดังนี้ว่า

คำว่า การแสดงธรรมไปตามลำดับ หมายถึงแสดงธรรมให้มีลำดับ ไม่ตัดลัดให้ขาดความ เช่น แสดงเรื่องทานเป็น ลำดับที่ ๑ แสดงเรื่องศีลเป็นลำดับที่ ๒ แสดงเรื่องสวรรค์เป็นลำดับที่ ๓ อีกนัยหนึ่ง หมายถึงแสดงธรรมให้ครอบคลุมเนื้อหาสาระตามที่ตั้งสุดตบท หรือคาถาบทไว้

คำว่า การแสดงธรรมอาศัยความเอ็นดู หมายถึง การอนุเคราะห์ด้วยคิดว่า “จักเปลื้องเหล่าสัตว์ผู้มีความคับแค้นมากให้พ้นจากความคับแค้น”

คำว่า การแสดงธรรมไม่เพ่งอามิส หมายถึง ไม่มุ่งหวังลาภคือปัจจัย ๔ เพื่อตน

คำว่า การแสดงธรรมไม่แสดงธรรมกระทบตนและผู้อื่น หมายถึง ไม่แสดงธรรมยกตนข่มท่าน^{๑๔}

นี่คือพุทธวจนะที่ตรัสแก่พระอานนท์ ถึงคุณสมบัติของนักพูดที่ดี ๕ ประการ คือ

๑. ต้องแสดงธรรมไปตามลำดับของเรื่อง ไม่วกวน ไม่กระโดดข้ามขั้นข้ามตอน แสดงธรรมลุ่มลึกไปตามลำดับ ซึ่งผู้ที่จะแสดงเช่นนี้ได้จะต้อง

-มีความรู้จริง รู้เรื่องที่จะเทศน์จะสอนดีพอที่จะทราบว่าจะไรควรพูดก่อน ไรควรพูดทีหลัง

-มีวาทศิลป์ มีความสามารถในการพูด มีจิตวิทยาในการถ่ายทอด รู้สภาพจิตใจของผู้ฟังว่าควรรู้อะไรก่อนอะไรหลัง

-ต้องมีการเตรียมการ วางเค้าโครงเรื่องที่จะแสดงล่วงหน้า ทำอะไรมีแผน ไม่ดูเบา ไม่ใช่เทศน์ตามอำเภอใจ ต้องมีองค์ประกอบ ๓ อย่างนี้ จึงจะแสดงธรรมลุ่มลึกไปตามลำดับได้

๒. ต้องแสดงธรรมอ้างเหตุอ้างผลให้ผู้ฟังเข้าใจได้ ผู้แสดงจะต้องเข้าใจเรื่องที่จะแสดงอย่างประูโปร่ง ไม่ใช่ท่องจำเขามาพูด เวลาแสดงธรรมก็อ้างเหตุอ้างผล ยกตัวอย่างประกอบ แยกแยะให้เห็นอย่างชัดเจนแจ่มแจ้งได้ เมื่อผู้ฟังสงสัยซักถามจุดไหนประเด็นไหนก็ชี้แจงให้ฟังได้

๓. ต้องแสดงธรรมด้วยความหวังดีต่อผู้ฟังอย่างจริงใจ มีความเมตตากรุณาอยู่เต็มเปี่ยมในใจ ถ้าพูดไปแล้วผู้ฟังยังไม่เข้าใจ ยังตามไม่ทัน สติปัญญายังไม่พอ ก็ไม่เบื่อหน่าย ไม่ละทิ้งกลางคัน แม้จะพูดซ้ำหลายครั้งก็ยอม มีความหวังดีต้องการให้ผู้ฟังรู้ธรรมจริงๆ มุ่งทำประโยชน์แก่ผู้ฟังเต็มที่ ไม่ใช่พูดแบบขอไปที

^{๑๓} อัง.ปญจก. (ไทย) ๒๒/๑๕๙/๒๖๓.

^{๑๔} อัง.ปญจก. (ไทย) ๒๒/๑๕๙/๒๖๓.

๔. ต้องไม่แสดงธรรมเพราะเห็นแก่ลาภ คือไม่เห็นแก่ชื่อเสียงคำสรรเสริญเยินยอ ลาภ สักการะ ไม่ว่าจะการแสดงธรรมนั้นจะมีค่าตอบแทนหรือไม่ จะมีคนมาฟังมากน้อยเท่าไรก็ไม่ถือเป็น อารมณ์ แสดงธรรมอย่างเต็มที่ ไม่ใช่ว่างานของคนใหญ่คนโตก็แสดงอย่างเต็มที่ แต่งานของคน ธรรมดาสามัญก็แสดงกะล่อมกะแล่มไม่เป็นเรื่องเป็นราว ไม่ใช่อย่างนั้น ถ้าผู้ใดแสดงธรรมเพราะเห็น แก่ลาภ ผู้นั้นก็เป็นเพียงลูกจ้างของคนฟัง กระแสเสียงที่แสดงก็มักจะเต็มไปด้วยการประจบ ประจบ เจ้าภาพซึ่งเป็นนายจ้าง ลงได้เอาอามิสมาเป็นเจ้าหัวใจแล้วละก็เป็นใช้ไม่ได้ทีเดียว

๕. ต้องไม่แสดงธรรมกระทบตนเองหรือผู้อื่น คือไม่ฉวยโอกาสยกตัวอย่างความดีของตัวเอง เพื่อโอ้อวด หรือยกความผิดพลาดของคนอื่นเป็นตัวอย่างเพื่อประจานความผิดของเขา ไม่ใช่ถือว่ามี ไมโครโฟนอยู่ในมือ ก็คุยอวดตัวทับถมคนอื่นเรื่อยไป ผู้พูดต้องมุ่งอธิบายธรรมะจริงๆ หากจะ ยกตัวอย่างเรื่องใดประกอบ เพื่อเป็นข้อสนับสนุนให้ผู้ฟังเข้าใจข้อธรรมะที่แสดง ก็ต้องระวังไม่ให้ผู้อื่น เสียหาย การฉวยโอกาสเวลาแสดงธรรมใส่ร้ายป้ายสีผู้อื่น เป็นการกระทำผิดหลักธรรมคำสอนของ ศาสนาพุทธ

เราจะเห็นได้ว่า พระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงวางวิธีการพูด ในการเผยแผ่ศาสนาของพระองค์ไว้ อย่างรอบคอบ แทนที่จะมุ่งแต่แผ่อิทธิพลศาสนาของพระองค์และทับถมโจมตีศาสนาอื่น กลับทรงวาง คุณสมบัติควบคุมผู้ทำการสอนพระพุทธศาสนาไว้อย่างรัดกุม ซึ่งหาได้ยากในศาสนาอื่นๆ

จากพุทธพจน์ที่กล่าว ผู้วิจัยพบว่าวิธีการจึงมีหลากหลายวิธีตั้งจะขอยกลักษณะการแสดง ธรรมพอให้เห็นเป็นแนวทางแต่เพียงสังเขป ๗ ประการ คือ

๑. พูดแนะนำจากที่เข้าใจง่าย ไปหาที่เข้าใจยาก
๒. พูดแนะนำด้วยเนื้อหาที่มีความลุ่มลึกไปตามลำดับ ไม่สลับเนื้อหา หรือกระโดดข้ามไปมา
๓. พูดแนะนำให้เห็นด้วยสิ่งที่เป็นจริง หากสิ่งที่สอนนั้นสามารถแสดงให้เห็นด้วยของจริง ก็จจะ นำมาแสดงให้เห็นทันที หมายถึง เรื่องใดมีประสบการณ์ตรงที่ได้ไปพบ หรือเคยกระทำมาก่อน ก็จจะ อธิบายจนเข้าใจ

๔. แนะนำตรงตามเนื้อหา ไม่ออกนอกประเด็น หากเรื่องที่พูดนั้นไม่เกี่ยวข้อง ก็จะไม่กล่าวถึง

๕. แนะนำอย่างมีเหตุผล คือ เนื้อหาที่มีความสมเหตุสมผล ผู้ฟังสามารถใคร่ครวญและตรอง ตามได้

๖. แนะนำอย่างพอดีกับความเข้าใจของผู้ฟัง ไม่มากเกินไปจนจำเป็นจนจดจำไม่ไหว และไม่ น้อยเกินไปจนไม่พอเหมาะแก่ความรู้ของผู้ฟัง

๗. แนะนำในสิ่งที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ฟัง มุ่งหวังประโยชน์ที่ผู้ฟังจะได้รับเป็นสำคัญ หากสิ่งใด เห็นว่ายังไม่เป็นประโยชน์นัก ก็จะไม่กล่าวสอน

๓.๕ กระบวนการหรือขั้นตอนการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

นอกจากนี้ ถ้อยคำที่พระสัมมาสัมพุทธเจ้ากล่าวสอนแก่ผู้ฟัง ไม่ว่าจะผู้ฟังนั้นจะเป็นชนชั้นกษัตริย์ พราหมณ์ คหบดีสมณะ หรือชนชั้นใดก็ตาม ล้วนมีคุณลักษณะเหมือนกันอย่างน่าอัศจรรย์ กล่าวคือ มีลีลาในการแสดงธรรมครบถ้วนทั้ง ๔ ประการ คือ

๑. แจ่มแจ้ง หมายถึง ทำให้ผู้ฟังเข้าใจเนื้อหาธรรมะที่กล่าวสอนได้อย่างแจ่มแจ้งชัดเจน หหมดความสงสัย

๒. จูงใจ หมายถึง ทำให้ผู้ฟังยอมรับธรรมะและเกิดแรงบันดาลใจอยากนำธรรมะที่ได้ฟังไปปฏิบัติตาม

๓. หาญกล้า หมายถึง ทำให้ผู้ฟังเกิดกำลังใจ เกิดความบากบั่น พร้อมทั้งจะฝ่าฟันอุปสรรคในการนำธรรมะที่ได้ฟังไปปฏิบัติ เพราะรู้ว่าธรรมะที่ทำนั้น จะเป็นประโยชน์ เป็นความสุข ความเจริญแก่ตัวเอง จึงพร้อมหาญกล้าฝ่าฟันอุปสรรค

๔. ร่าเริง หมายถึง ทำให้จิตใจผู้ฟังเกิดความชุ่มชื่น ร่าเริง แจ่มใสเบิกบานใจไม่เบื่อหน่าย^{๑๔}

จะเห็นได้ว่า นอกจากเนื้อหาธรรมะที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ฟังอยู่แล้ว การรู้จักใช้ลีลาเพื่อการแสดงธรรมก็มีความสำคัญเช่นกัน เพราะจะทำให้คนฟังอยากที่จะนำธรรมะที่ฟังไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์แก่ตน แม้อาจไม่มั่นใจ ไม่แน่ใจ แต่ก็มีกำลังใจ จนเกิดความอาจหาญ กล้าที่จะฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ ไปได้พระภิกษุจึงควรยึดถือไว้เป็นแนวทางหนึ่งในการพูด เรียกสั้นๆ ว่า “แจ่มแจ้ง จูงใจ แก่ล้ากล้า ร่าเริง”

๓.๖ เป้าหมายของการพูดในพระพุทธศาสนาเถรวาท

๑.๖.๑ เป้าหมายในการทำงาน

วิธีการพูด หรือการเผยแผ่พระพุทธศาสนาในยุคสมัยพุทธกาล จากการศึกษาพบว่า การแสดงธรรมเทศนาของพระพุทธเจ้าทรง มีทั้งหลักการและหลักปฏิบัติแตกต่างกันไปตามกาลเทศะและบุคคลที่จะทรงสั่งสอน ดังนั้น การพิจารณาวิธีการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระองค์จึงเริ่มตั้งแต่คุณสมบัติของผู้สอน ลีลาการสอนและหลักการสอน พุทธวิธีในการสอนนั้นต้องเริ่มต้นจากปรัชญาขั้นพื้นฐานอันได้แก่ กัลยาณมิตรและมีสติปัญญาไหวพริบที่ชาญฉลาดเป็นเบื้องต้น จากนั้นต้องประกอบด้วยหลักของนักเผยแผ่กับผู้ฟังหรือผู้สอนกับผู้เรียนที่มีความสัมพันธ์กันในฐานะเป็นกัลยาณมิตรเป็นอันดับต่อไป เพราะในทางพระพุทธศาสนาถือว่า ผู้เผยแผ่กับผู้ฟังหรือผู้สอนกับผู้เรียนนั้นต้องประสานสัมพันธ์กัน มีความกรุณาต่อกันโดยเฉพาะในด้านการอบรมสั่งสอนนั้น ย่อมเป็น

^{๑๔} อง.จตุกก. (ไทย) ๒๒/๔๘/๗๘.

ส่วนประกอบที่สำคัญให้เกิดคุณลักษณะของผู้สอนซึ่งเรียกว่าองค์คุณของกัลยาณมิตร^{๑๖} ปราชญ์ทั้งหลายและพุทธศาสนิกชนมากมายนิยมกล่าวเรียกพระนามอย่างหนึ่งของพระพุทธเจ้าในการสวดบทพุทธคุณเสมอว่า “พระบรมศาสดาหรือพระบรมครู” ซึ่งแปลว่า พระศาสดาผู้ยอดเยี่ยม หรือ ผู้เป็นยอดของครู ในภาษาบาลีก็มีบทพุทธคุณ ถวายพระเกียรติว่า “เป็นสารถีฝึกผู้ที่ควรฝึกได้อย่างยอดเยี่ยม” (อนุตโตโร ปุริสทมมสารถิ) และว่า “พระพุทธเจ้า เป็นครูของเทวดาและมนุษย์ทั้งหลาย” (สตาถา เทวมนุสฺसानิ) พระนามเหล่านี้แสดงความหมายอยู่ในตัวว่าปราชญ์และพระพุทธศาสนิกชนทั้งหลายเคารพบูชาและยกย่องเทิดทูนพระองค์ในฐานะทรงเป็นนักการสอนที่ยิ่งใหญ่ที่สุด ทรงมีพระปรีชาสามารถอย่างยอดเยี่ยมในการอบรมสั่งสอน ให้คำปรึกษาในการดำรงชีวิตและได้ทรงประสบความสำเร็จในงานนี้เป็นอย่างดี^{๑๗}

จากทัศนะดังที่ได้กล่าวมาทั้งหมดนี้จึงกล่าวได้ว่า การพูดหรือการกล่าวสอนของพระองค์ คือการแสดงธรรมเทศนาอันหมายรวมถึงการแสดงธรรมให้เห็น การแนะนำสั่งสอนอย่างมีขั้นตอนและมีวิธีการ (Methodology) โดยการช่วยเหลือของกัลยาณมิตรต่อกัลยาณมิตรผู้มีทุกข์ ให้เกิดความเข้าใจอย่างกระจ่างแจ้ง ทำให้สามารถปฏิบัติตามหนทางที่พระพุทธองค์ทรงแนะนำ จนสามารถแก้ปัญหาของตนและพ้นจากทุกข์ได้ อันสอดคล้องกับที่ว่าพระองค์เป็นเพียงผู้ชี้ให้เห็นกระจ่างในทางดับทุกข์เท่านั้น

พระพุทธเจ้าได้ประกาศนโยบายในการประกาศ หรือเผยแผ่พระพุทธศาสนาไว้ว่า ให้พระสาวกในยุคแรกๆ ออกไปเผยแผ่พระพุทธศาสนา โดยมีเป้าหมายคือเพื่อประโยชน์ เพื่อเกื้อกูล เพื่อความสุขทั้งแก่เทวดาและมนุษย์ทั้งหลาย และเพื่ออนุเคราะห์แก่ชาวโลก ข้อความนี้ปรากฏในคราวส่งพระสาวกไปประกาศพระศาสนาว่า “ภิกษุทั้งหลาย เราพ้นแล้วจากบ่วงทั้งปวง ทั้งที่เป็นของทิพย์ ทั้งที่เป็นของมนุษย์ แม้พวกเธอก็พ้นแล้วจากบ่วงทั้งปวง ทั้งที่เป็นของทิพย์ ทั้งที่เป็นของมนุษย์ ภิกษุทั้งหลาย พวกเธอจงจาริกไป เพื่อประโยชน์สุขแก่ชนจำนวนมาก เพื่ออนุเคราะห์ชาวโลกเพื่อประโยชน์เกื้อกูลและความสุขแก่ทวยเทพและมนุษย์ อย่าไปโดยทางเดียวกันสองรูป จงแสดงธรรมมี

^{๑๖} อีรวีส บำเพ็ญบุญบารมี, กระบวนการเผยแผ่ธรรมะ แนวคิด ทฤษฎี หลักธรรม ; ศึกษาจากคัมภีร์พระไตรปิฎก อรรถกถา ฎีกาตลอดจนคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิเบญจนิทาย, ๒๕๕๐), หน้า ๖-๗.

^{๑๗} ม.ม. (ไทย) ๑๒/๗๔/๖๕-๖๖. “แม้เพราะเหตุนี้ พระผู้มีพระภาคพระองค์นั้น เป็นพระอรหันต์ ตรัสรู้ด้วยพระองค์เองโดยชอบ เพียบพร้อมด้วยวิชาและจรณะ เสด็จไปดี รู้แจ้งโลก เป็นสารถีฝึกผู้ที่ควรฝึกได้อย่างยอดเยี่ยม เป็นศาสดาของเทวดาและมนุษย์ทั้งหลาย เป็นพระพุทธเจ้าเป็นพระผู้มีพระภาค”, วิ.อ. (บาลี) ๑/๑/๑๐๓-๑๑๘., อง.ทุก. (บาลี) ๒๐/๖๔/๒๔๗.

^{๑๘} พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต), พุทธวิธีในการสอน, (กรุงเทพมหานคร : บริษัท สหธรรมิก จำกัด, ๒๕๕๔), หน้า ๑.

ความงามในเบื้องต้น มีความงามในท่ามกลาง และมีความงามในที่สุด จงประกาศพรหมจรรย์ พร้อมทั้งอรรถและพยัญชนะบริสุทธิ์บริบูรณ์ครบถ้วน สัตว์ทั้งหลายที่มีรูปในตาน้อย มีอยู่ ย่อมเสื่อมเพราะไม่ได้ฟังธรรม จักมีผู้รู้ธรรม ภิกษุทั้งหลาย แม้เราก็จักไปยังตำบลอุรุเวลาเสนานิคมเพื่อแสดงธรรม”^{๑๙}

จากพุทธพจน์นี้แสดงให้เห็นว่า พระพุทธเจ้าได้ชี้เป้าหมายของการพูดไว้อย่างชัดเจนว่า ให้ไปทำอะไร แก่ใคร ที่ไหน เมื่อไหร่ อย่างไร ซึ่งเป็นหลักนิเทศศาสตร์ในพระพุทธศาสนานั้นเอง

นอกจากนี้ในโอวาทปาติโมกข์ ยังแสดงให้เห็นว่า พระสัมมาสัมพุทธเจ้าได้แสดงเป้าหมายของการพูดหรือการทำงานไว้ ๔ ประการ (สรุปได้เป็นสามส่วน คือ หลักการ ๓ อุดมการณ์ ๔ และวิธีการ ๖)

หลักการ ๓ อันเป็นหัวใจสำคัญเพื่อเข้าถึงจุดมุ่งหมายของพระพุทธศาสนาโดยย่อ ได้แก่การไม่ทำบาปทั้งปวง การทำกุศลให้ถึงพร้อม และ การทำจิตใจให้บริสุทธิ์ ทั้งสามข้อนี้อาจอนุมานเข้ากับศีล สมาธิ และปัญญา

อุดมการณ์ ๔ ของพระพุทธศาสนา อันมีลักษณะที่แตกต่างจากศาสนาอื่น ได้แก่ ความอดทนอดกลั้น เมื่อประสบกับสิ่งที่ไม่ชอบใจ การมุ่งให้ถึงพระนิพพานเป็นเป้าหมายหลักของผู้ออกบวช มิใช่สิ่งอื่นนอกจากพระนิพพาน พระภิกษุและบรรพชิตไม่พึงทำผู้อื่นให้ลำบากด้วยการทำความทุกข์กายหรือทุกข์ทางใจไม่ว่าจะในกรณีใดๆ พระภิกษุตลอดจนบรรพชิตต้องขอแก้ภัยด้วยอาการที่ไม่เบียดเบียน (คือการไม่เอ่ยปากเข้าชี้ข้อ และไม่ใช้ปัจจัยสี่อย่างฟุ่มเฟือย)

วิธีการ ๖ ที่ธรรมทูตผู้เผยแผ่พระพุทธศาสนาถือเป็นกลยุทธ์ เพื่อเป็นไปในแนวทางเดียวกัน และถูกต้องเป็นธรรม ได้แก่ การไม่กล่าวร้าย การไม่ทำร้าย ความสำรวมในปาติโมกข์ (รักษาความประพฤติให้น่าเลื่อมใส) ความเป็นผู้รู้จักประมาณในอาหาร (เสพปัจจัยสี่อย่างรู้ประมาณพอเพียง) ที่นั่งนอนอันสงัด (สันโดษไม่คลุกคลีด้วยหมู่คณะ) ความเพียรในอธิจิต (พัฒนาจิตใจเสมอมิใช่ว่าเอาแต่สอน แต่ตนเองไม่กระทำตามที่สอน)^{๒๐}

หากพิจารณาให้ถ่องแท้จะเห็นว่า หลักการ ๓ อุดมการณ์ ๔ และวิธีการ ๖ นั้น นำสามารถมาใช้ได้กับคนทุกเพศทุกวัย ทุกสาขาอาชีพอย่างงดงามบริบูรณ์

๑.๖.๒ เป้าหมายในการดำเนินชีวิต

จากที่ผู้วิจัยได้ศึกษามาทั้งหมดเกี่ยวข้องกับตัวมนุษย์ เนื่องจากมนุษย์นั้นจะต้องได้รับการฝึกฝนอบรมบ่มเพาะในทุกๆ ด้านของร่างกาย ตั้งแต่วัยเยาว์จนกระทั่งเข้าศึกษาในระดับต่างๆ และประสบผลสำเร็จได้นั้น ก็เกิดจากการมีกัลยาณมิตรที่ดี เช่นบิดามารดา ครูบาอาจารย์ และสภาพแวดล้อม ดังที่ปรากฏตามหลักพระพุทธศาสนา คือจะต้องพัฒนาตามหลัก ภาวนา ๔ ด้าน

^{๑๙} วิ.ม. (ไทย) ๔/๓๒/๔๐.

^{๒๐} พุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๑๘๓/๑๘๕.

นั่นเอง กล่าวคือภาวิตกาย ภาวิตศีล ภาวิตจิต ภาวิตปัญญา^{๒๑} ซึ่งครอบคลุมถึงการพัฒนาตนเอง สังคม จิตใจและสิ่งแวดล้อมทั้งหมด

จุดมุ่งหมายของการดำเนินชีวิต หรือการปฏิบัติตามคำสอน ผู้วิจัยสรุปได้ว่า คือการบูรณาการหลักธรรมคำสอนในพระพุทธศาสนาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในขณะ ประโยชน์ที่ได้จากการรับค่านั้นๆ เพื่อให้เข้าถึงเป้าหมายใน ๓ ด้านคือ ๑. ประโยชน์ตน (อตตตถ) คือตนเองสามารถรู้ ตระหนักในตน และเข้าใจในตนเองได้อย่างถ่องแท้ ๒. ประโยชน์ผู้อื่น (ปรตถ) คือตนเองไม่เป็นภาระแก่คนอื่น สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตน ได้กัลยาณมิตรชี้แนะแนวทางและให้คำปรึกษาที่ถูกต้อง เป็นแบบอย่างแก่ผู้อื่นและสังคม และ ๓. ประโยชน์สูงสุด (อุตตมตถ) เมื่อผู้รับคำปรึกษาสามารถคบคิด วิเคราะห์ สังเคราะห์ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้โดยละเอียดแล้ว ก็นำหลักธรรมนั้นๆ มาประพฤติปฏิบัติขัดเกลาชีวิตจิตใจให้เกิดความสมาธิ เกิดปิติ สุข จนกระทั่งได้บรรลุอุตตมประโยชน์คือพระนิพพาน

นอกจากนี้แล้ว จุดมุ่งหมายของชีวิต มีวัตถุประสงค์และความต้องการดังนี้ (๑) เพื่อจะได้มีแนวทางในการดำเนินชีวิตที่ดีงาม (๒) เพื่อใช้สำรวจตนด้วยตนเอง และ (๓) เพื่อจะได้มีความมั่นใจในตนเองในการที่จะพัฒนาให้ยิ่งขึ้นไป ในทางพระพุทธศาสนาสอนไว้ว่า ที่ดีงามจะต้องดำเนินให้บรรลุถึงจุดหมาย ๓ ชั้นคือ

๑. ประโยชน์ปัจจุบัน (ทิฏฐธมมิกัตถะ) หรือจุดหมายที่มองเห็นของชีวิตนี้คือประโยชน์ทางด้านสุขภาพ เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เช่น มีทรัพย์สินที่จะพึ่งตนเองได้ในทางเศรษฐกิจ ทางสังคมก็มีเพื่อนฝูงรักใคร่ มีบริวาร มีสถานะเป็นที่ยอมรับของคนทั้งหลายเหล่านี้ เรียกว่า**ประโยชน์เบื้องต้น**

๒. ประโยชน์เบื้องหน้า (สัมปรายิกัตถะ) คือมีชีวิตที่ดีงาม มีคุณค่า มีคุณธรรมความดี เป็นประโยชน์ทำให้มีความมั่นใจในคุณค่าของชีวิตของตน เริ่มตั้งแต่เป็นผู้มีความพหุติดีงาม มีปัญญา รู้เข้าใจโลก และชีวิตพอสมควร ได้ทำความดีงามบำเพ็ญประโยชน์ไว้ เป็นความมั่นใจในคุณค่าของชีวิตของตนเอง ซึ่งเชื่อมโยงไปถึงโลกหน้าด้วย คือทำให้มีความมั่นใจในชีวิตเบื้องต้น ไม่ต้องกลัวปรโลก จึงเป็นประโยชน์ระยะยาว ต่างจากข้อแรกที่เป็นประโยชน์เฉพาะหน้าระยะสั้น

๓. ประโยชน์สูงสุด (ปรมัตถะ) คือการมีจิตใจเป็นอิสระ ด้วยปัญญาที่รู้ เท้าทันความจริงของโลกและชีวิต หลุดพ้นจากความครอบงำของกิเลสและความทุกข์ สามารถทำจิตให้ปลอดโปร่งผ่อง

^{๒๑} พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตโต), **พุทธธรรม ฉบับปรับขยาย**, พิมพ์ครั้งที่ ๔๕, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ผลิตภัณณ์, ๒๕๕๙), หน้า ๓๔๖.

ใส่ได้ทุกเวลา แม้จะมีอารมณ์เข้ามากระทบก็ไม่หวั่นไหว ไม่ขุ่นมัว ไม่เศร้าหมอง แต่โปร่งโล่งปราศจากความทุกข์ เป็นประโยชน์สูงสุด เรียกว่า **ปรมัตตะ**^{๒๒}

รวมความว่าประโยชน์หรือจุดมุ่งหมายหลัก ๓ ชั้นนั้นคือ (๑) ญาณธรรมมีกัตตะประโยชน์ ปัจจุบัน ต่อหน้า ตาเห็นได้ (๒) สัมปรายิกัตตะ ประโยชน์เบื้องหน้า ลึกล้ำ ละเอียด และ (๓) ปรมัตตะ ประโยชน์สูงสุด หลุดพ้น เหนือกาล แต่ถ้าแบ่งตามแนวราบ ประโยชน์นั้น จะแยกออกเป็น ๓ ประเภท^{๒๓} คือ **๑. อัตตัตตะ** หมายถึงประโยชน์ตน **๒. ปรีตตะ** หมายถึงประโยชน์ผู้อื่น **๓. อุภยัตตะ** หมายถึงประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย เพราะฉะนั้นประโยชน์ตนเองก็ตามทำให้ได้ ๓ ชั้นคือ ในปัจจุบัน เบื้องหน้า และสูงสุด ส่วนประโยชน์ผู้อื่นก็ต้องช่วยให้เขาบรรลุทั้ง ๓ ชั้นนั้นและประโยชน์ส่วนร่วมกันทั้งสองฝ่าย ก็ต้องส่งเสริมสนับสนุนการมีส่วนร่วม ทั้งรูปธรรมและนามธรรม ซึ่งจะช่วยให้ทั้งตนและผู้อื่นก้าวหน้าไปในการบรรลุประโยชน์ทั้งสามข้างต้น^{๒๔}

กล่าวโดยสรุปเป้าหมายของการให้คำปรึกษาตามแนวพุทธธรรม คือเป็นการพัฒนาปัญญาของแต่ละบุคคล ช่วยให้คนมีสติสัมปชัญญะ อย่างสมบูรณ์ บริสุทธิ์ ไม่หลงติดตามกระแสแห่งโลก สามารถกำหนดและคัดสรรพิจารณาสิ่งทั้งหลายทั้งปวงว่าเป็นสิ่งที่ไม่เที่ยง เป็นความทุกข์ และไม่มีความเป็นตัวเป็นตน เมื่อเรามีกระบวนการคิดอย่างนี้ ก่อให้เกิดปัญญาญาณฉลาดทำให้กิเลสค่อยๆ เบาลงลงหมดสิ้นไปและยอมรับความจริงของธรรมชาติ และชีวิตได้

๓.๗ สรุปความรู้ประจำบท

จากที่ศึกษามาในบทนี้สรุปได้ว่า การพูดในพระพุทธศาสนา เป็นพฤติกรรมทางวาจา เรียกว่า วาจากรรม ในมิติทางพระพุทธศาสนาแล้วว่า การพูดนั้นต้องเป็นวจีสัจจัต คือการประพฤติกรรมทางวาจา วจีสัจจัต ได้แก่ เว้นจากการพูดเท็จ เว้นจากการพูดส่อเสียด เว้นจากการพูดคำหยาบ เว้นจากการพูดเพื่อเจ้อเหลวไหล กล่าวคือแม้ว่าจะเป็นความจริง แต่หากว่าเป็นคำส่อเสียดก่อให้เกิดความแตกร้าง เช่นนำความข้างนี้ไปบอกข้างนั้น นำความข้างนั้นมาบอกข้างนี้ เพื่อจะยุให้ทั้งสองฝ่ายแตกกัน แม้จะเป็นความจริงที่ไม่ควรพูด เพราะทำให้เขาแตกกัน เข้าในพวกส่อเสียด หรือแม้ว่าเป็นคำหยาบ ไม่ได้มุ่งจะหลอกลวงให้เข้าใจผิด แต่ว่าเป็นคำหยาบคาย เช่นเป็นคำตำว่าเป็นสัตว์ดิรัจฉาน อย่างโน้นอย่างนี้ อะไรเป็นต้น หรือแม้ว่าจายอย่างอื่นซึ่งเป็นการกล่าวกดให้เลวลง ซึ่งทุกคนก็รู้ว่าไม่ได้เป็นเช่นนั้น และก็ไม่ได้มุ่งที่จะหลอก แต่ว่ากล่าวด้วยความโกรธ ด้วยความเหยียดหยาม ต้องการจะ

^{๒๒} พุ.จ. (ไทย) ๓๐/๑๒/๙๐.

^{๒๓} พุ.จ. (ไทย) ๓๐/๑๘/๑๑๒.

^{๒๔} พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตโต), **พุทธศาสนกับการแนะแนว**, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิพุทธธรรม, ๒๕๔๓), หน้า ๕๐-๕๑.

กตเขาให้แล้ว ก็ไม่ควรพูด และแม้ว่าเป็นคำที่เพื่อเจ้าแหลวไหล ไม่เป็นธรรม ไม่เป็นวินัย ไม่มีขอบเขตจำกัด หาสาระแก่นสารมิได้ หรือว่ามีสาระแก่นสารน้อยเกินไป ก็เป็นคำไม่ควรพูด คำที่ตรงกันข้ามกับวจีสุจริต ได้แก่ วจีทุจริต (ความประพฤติชั่วทางวาจา หรือการพูดชั่ว) การพูด หรือวาจาเช่นที่กล่าวมานี้ คือการพูดเท็จก็ดี การพูดส่อเสียดก็ดี การพูดคำหยาบก็ดี การพูดเพื่อเจ้าแหลวไหลก็ดี ก็นับว่าเป็นวจีทุจริต คือการพูดที่เป็นทุจริตนั่นเอง เพราะฉะนั้น แม้เป็นความจริง ก็ไม่ใช่ว่าเป็นข้อที่ควรพูดเสมอไป ต้องอยู่ในขอบเขตอันสมควร

ในประเด็นที่ว่าเหลือบมองหลักการพูดของเตลคาร์เนก็ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนา ก็จะมีหลากหลายประเด็นที่สอดคล้องกัน ระหว่างหลักการพูดของเตลคาร์เนก็ กับหลักการพูดในพระพุทธศาสนา กรณีตัวอย่างเช่น การเรียนรู้วิธีการจากผู้อื่น สอดคล้องกับหลักปรโตโฆสะ การหมั่นฝึกฝนตนเองอยู่เสมอ สอดคล้องกับหลักทัมมะ (ทัมม แปลว่าฝึกตน) กำหนดจิตใจไว้ที่ความสำเร็จ สอดคล้องกับหลักอิทธิฐานหรือความตั้งใจ ฝึกพูดในทุกโอกาส สอดคล้องกับหลักกัตตุกัมมยตาฉันทะ การเป็นนักฟังที่ดี สอดคล้องกับหลักฟังด้วยดียอมเกิดปัญญา จงเริ่มการเป็นมิตรด้วยการพูดจาไพเราะอ่อนหวาน สอดคล้องกับหลักปิยวาจา มจฺรฺรฺสวาจา อีกประการหนึ่ง ที่เตลคาร์เนก็ ได้กล่าวถึงหลักมนุษยสัมพันธ์ในการพูดว่า อย่างพูดแบบตำหนิ หรือประณาม สอดคล้องกับหลักวจีสุจริต ๔ จงยกย่องผู้อื่นจากใจจริง สอดคล้องกับหลักข่มคนที่ควรข่ม ยกย่องคนที่ควรยกย่อง การพูดแบบบอมยัม คือหน้ายิ้ม ไม่บูดบึ้ง สอดคล้องกับหลักหน้าตาอิมมัยแจ่มใส (อุตตานมุขิ) หน้าหงายหน้าตารับแขกนั่นเอง จงเป็นนักฟังที่ดี สอดคล้องกับหลักสุตามยปัญญา และจงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นบุคคลสำคัญ สอดคล้องกับหลักพระพุทธศาสนาที่ว่าอภัยนธรรม หรือหลักคารวธรรม

บทที่ ๔

วิเคราะห์การพูดของเดลคาร์เนกีในทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

ในบทนี้ผู้วิจัย ได้ดำเนินการค้นคว้าตามวัตถุประสงค์ ข้อที่ ๓ คือ เพื่อการพูดของเดลคาร์เนกีตามที่พระพุทธศาสนาเถรวาท เพื่อให้เป็นไปตามกรอบของการวิจัยที่กำหนดไว้

๔.๑ วิเคราะห์ความหมายการพูดของเดลคาร์เนกีในทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

ในทรรศนะของนักวิชาการทั่วไปกล่าวว่า การพูดคือการสื่อสารจากอีกคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่งหรือกลุ่มหนึ่ง โดยมีภาษาน้ำเสียงและอากัปภิกขีเป็นสื่อ เพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจที่ตรงกัน นักพูดในตามทรรศนะนักวิชาการ คือนักวาทศาสตร์ หรือนักวาทวิทยา นอกจากจะใช้คำพูดแล้ว ยังมีอากัปภิกขีท่าทางและภาษาร่างกายประกอบด้วย

การพูดเป็นการใช้ถ้อยคำและน้ำเสียง รวมทั้งกิริยาอาการ ถ่ายทอดความคิด ความรู้ ความรู้สึก และความต้องการ ของผู้พูดให้ผู้ฟังรับรู้ และเกิดการตอบสนอง การพูดในที่ชุมชนเป็นศิลปะอย่างหนึ่งในสมัยปรัชญากรีกโบราณ เรียกว่าวาทศาสตร์ (ศิลปะการพูด) ซึ่งเป็นหนึ่งใน ๗ ศาสตร์ในยุคคลสิมัย ซึ่งวรรณคดีอินเดียโบราณเรียกว่า “เกตุศาสตร์” (เกตุศาสตร์) วิชาการพูด วิชาวาทศิลป์ หรือวาทศาสตร์ ซึ่งเป็นหลักการพูดในที่ชุมชน หรือวิชาเหตุศาสตร์ อันเป็นหลักเหตุผลทางตรรกศาสตร์ในการพูด

ในขณะที่เดลคาร์เนกี ก็ถือได้ว่าเป็นนักพูดอีกคนหนึ่งที่ได้รับคามนิยมในสมัยต่อๆ มา โดยเดลคาร์เนกี กล่าวว่า “ไม่มีมนุษย์คนใด ถู้อำนาจมาเป็นนักพูดในที่สาธารณะ” ดังนั้น เมื่อคนส่วนใหญ่ถูกเรียกให้ยืนขึ้นพูด จึงมักเกิดความสะทกสะท้าน” ในการที่เดลคาร์เนกี พยายามช่วยให้ผู้อ่านเกิดความเชื่อมั่น มั่นใจในการที่จะลุกขึ้นพูด เดล คาร์เนกี ได้แทรกคำคม คำขวัญ ประสบการณ์ในการสอนวิชาการพูดของเขาเป็นตัวอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจว่า ‘อาการประหม่า ตื่นเต้น เวลาที่ต้องยืนขึ้นพูดต่อหน้าผู้อื่นนั้น มันเป็นเรื่องปกติธรรมดาเป็นเรื่องธรรมชาติของคนทั่วไป แต่เราสามารถฝึกฝนให้เกิดความมั่นใจ มีบุคลิกภาพที่ดี จนประสบความสำเร็จในการพูดได้’

จากประเด็นดังกล่าวนี้ชี้ให้เห็นว่า ระหว่างการพูดในทรรศนะทั่วไปกับการพูดในพุทธศาสนา มีความสอดคล้องกันอย่างเห็นได้ชัดดังนี้คือ

การพูดเป็นการใช้ถ้อยคำในการสื่อสาร จากคนสู่คนหรือกลุ่มก็ตามโดยการพูดออกมา ในขณะที่พระพุทธศาสนา กล่าวชัดเจนว่า “การพูด” หรือ “วาจา” แปลว่าการกล่าว การเปล่งถ้อยคำออกมาทางปาก ซึ่งเป็นคำกลางๆ ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ไม่ดีก็เรียกว่า วาจทุจริต ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ดี ก็เรียกว่า วาจาสุจริต ดังนั้นวาจาสุจริต จึงแปลว่าการประพฤติดีประพฤติชอบทางวาจา หรือ

การพูดที่ตื่นตัวเอง ได้แก่ การเว้นจากการพูดเท็จ การเว้นจากการพูดส่อเสียด การเว้นจากการพูดคำหยาบ การเว้นจากการพูดเพื่อเจ้อ และการเว้นจากการพูดเหลวไหลไร้สาระ เรียกว่า เป็นวาจาสุภาสิตบ้าง เรียกว่า “สัมมาวาจา” ในประเด็นนี้เป็นข้อแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดโดยที่หลักการพูดทั่วไปมิใช่กล่าวไว้อย่างชัดเจน แต่พระศนะของเตลคาร์เนก็ ก็กล่าวว่า “การพูดเป็นเรื่องของศิลปะ และต้องใช้ความพยายามในการฝึกฝน ทุกคนเกิดมาไม่สามารถพูดเป็นได้ทุกคน มีแต่พูดได้เท่านั้น” ถ้ามองในแง่นี้การพูดในที่สาธารณะก็คือศาสตร์ ไม่ใช่ศิลป์เพียงอย่างเดียว เพราะเตลคาร์เนก็มองไปที่กระบวนการฝึกฝนอบรมนั่นเอง

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่า การพูดในที่สาธารณะจะเรียกว่า วาทศาสตร์หรือวาทวิทยาก็ตาม สรุปแล้วก็คือความรู้เกี่ยวกับการพูดนั่นเอง ในขณะที่พระพุทธศาสนานำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้มาอธิบายการพูด ได้แก่ วาจาสุภาสิต วจีสัจจิต และสัมมาวาจา

การพูดในที่สาธารณะเตลคาร์เนก็มองว่า “ต้องเรียนรู้จากคนอื่น ตั้งจุดหมายไว้ที่ความสำเร็จ และฝึกพูดในทุกโอกาส” จากประเด็นนี้ถ้ามองในแง่หลักคำสอนในพระพุทธศาสนา พระพุทธเจ้าได้ตรัสเรื่องของการฝึกฝนไว้อย่างชัดเจน “ในบรรดามนุษย์ทั้งหลาย คนที่ฝึกดีแล้ว เป็นผู้ประเสริฐ”^๑ ตามพระศนะดังกล่าวนี้ นับได้ว่าสอดคล้องกับแนวคิดพระพุทธศาสนา ดังบทกลอนที่ว่า “ผู้ฝึกตนดีแล้วย่อมแพรวเพริศ สูงประเสริฐกว่าชนคนไหนไหน ฝึกตนดีดีรอดตลอดไป มีกายใจสะอาดปราศมลทิน” แต่ในมุมมองพระพุทธศาสนา มองผ่านไปถึงว่า คำว่า ผู้ฝึกตน หมายถึงบุคคลผู้สามารถอบรม ข่มใจอดกลั้นไว้ได้ต่อสิ่งที่เข้ามากระทบอันจะทำให้เกิดความยินดียินร้ายได้ บุคคลผู้ฝึกตนดีแล้ว ย่อมมีจิตใจที่ไม่อ่อนไหวง่าย มีใจเข้มแข็ง สำรวมกาย วาจา ใจ ไว้ให้ดี ฝึกตนให้เป็นไปตามยถาภูตธรรมกระทั่งถึงที่สุด คือรู้แจ้งเห็นจริงต่อสิ่งรอบกาย และสภาวะธรรมทั้งหลายทั้งปวงทั้งสามารถควบคุมใจไว้ได้โดยตลอด ก็จะได้ชื่อว่าเป็นอริยบุคคล คือบุคคลผู้ประเสริฐสุดในหมู่มนุษย์ทั้งหลาย นอกจากนี้ยังมีประเด็นที่เตลคาร์เนก็กล่าวว่า การพูดต้องเรียนรู้จากคนอื่น ซึ่งในประเด็นนี้พระพุทธศาสนาก็ไม่ได้ปฏิเสธ

๔.๒ วิเคราะห์แนวคิดและองค์ประกอบการพูดของเตลคาร์เนก็ตามทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

เตล คาร์เนก็ ได้กล่าวไว้ว่า ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งเป็นอันขาด เพราะว่าการโต้แย้งมักจะจบลงด้วย ต่างฝ่ายต่างเชื่อมั่นยิ่งขึ้นไปกว่าเก่าว่า ตนเองเป็นฝ่ายถูก นอกจากนี้ในบางตอน

^๑ พ.ศ. (ไทย) ๒๕/๒๓๒/๑๓๔, “คนทั้งหลายนำสัตว์พาหนะที่ฝึกแล้วไปสู่วัดประชุม พระราชาจอมทรวงราชพาหนะที่ฝึกแล้ว ในหมู่มนุษย์ คนที่อดกลั้นถ้อยคำล่วงเกินได้ ชื่อว่าเป็นผู้ฝึกตนดีแล้ว เป็นผู้ประเสริฐที่สุด” ฯ “ม้าอัศจรรย์ ม้าอาชาไนย ม้าสินธพ ช้างใหญ่ที่ได้รับการฝึกหัดแล้ว เป็นสัตว์ประเสริฐแต่คนที่ฝึกตนดีแล้ว ประเสริฐกว่าสัตว์พาหนะเหล่านั้น” อังใน (ไทย) ๒๕/๓๒๑-๓๒๒/๓๓๓.

เดล คาร์เนกี ยังได้อ้างถึงพระพุทธเจ้าว่า พระพุทธเจ้าตรัสว่า ‘เวร ย่อมไม่ระงับ ด้วยการจองเวร แต่ระงับด้วยความรัก’^๒ ความสอดคล้องนี้แสดงให้เห็นว่า คาร์เนกี ได้กล่าวถึงพระพุทธเจ้าและธรรมะที่พระองค์ตรัสถึง เวรย่อมไม่ระงับด้วยการจองเวร ปัญหาที่มีอยู่ว่า เดล คาร์เนกี ใช้หลักธรรมข้อใดบ้างในพระพุทธศาสนา ในการบรรลุความสำเร็จของการพูด และการเรียกวิธีสู่ความสำเร็จตรงกับหลักธรรมใดบ้างในพระพุทธศาสนา ข้อสำคัญแสดงให้เห็นว่า ในประเด็นนี้ใช้ขันติธรรมคือความอดทนอดกลั้นเมื่อถูกผู้อื่นต่อว่าตำหนิติเตียน

เดล คาร์เนกี ยังกล่าวอีกว่า เคล็ดลับยิ่งใหญ่ในการติดต่อกับผู้อื่น การที่จะให้ใครต่อใครทำทุกสิ่งทุกอย่าง มีอยู่ทางเดียวเท่านั้นคือ การทำให้บุคคลผู้นั้น ต้องการที่จะทำ เดล คาร์เนกี ยังค้นพบอีกว่า มนุษย์เรานั้นหิวกระหายที่จะได้รับการยกย่อง หรือความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ ในบางครั้งมนุษย์เรากลายเป็นคนป่วย ทั้งๆ ที่ไม่ได้ป่วย เพื่อหวังว่าจะได้รับความเห็นอกเห็นใจและความเอาใจใส่ และเพื่อจะได้รับความรู้สึกเป็นคนสำคัญ^๓ ข้อนี้สอดคล้องกับหลักธรรมในพระพุทธศาสนาที่ว่า โลกธรรม ๘ ประการ ในฝ่ายบวก คือฝ่ายที่เป็นอิฏฐารมณ์ (อารมณ์ที่น่าปรารถนา อารมณ์ที่ต้องการ) มนุษย์ปุถุชนทุกคนต้องการการยกย่อง สรรเสริญ และสุขด้วยกันทั้งนั้น

นอกจากนี้ เดล คาร์เนกี ยังกล่าวอีกว่า ผู้ที่ทำได้เช่นนี้ โลกทั้งโลกจะอยู่ข้างเขา ผู้ที่ทำได้ไม่ จะเดินไปตามหนทางอันอ้ำอ้างเปล่าเปลี่ยว การตกปลาย่อมจำเป็นที่จะใช้เหยื่ออันเหมาะสมกับปลา นั้นๆ ทำไมเราจะต้องพูดถึงแต่สิ่งที่เราต้องการ การกระทำเช่นนั้นเป็นลักษณะของเด็กดีๆ นี้เอง วิธีเดียวในโลกที่เราจะจงใจผู้อื่นก็คือ จงพูดถึงเรื่องสิ่งที่เขาต้องการ และบอกเขาว่าทำอะไรเขาจึงจะได้สิ่งที่เขาต้องการ^๔ ส่วนกฎวิธีชนะมิตรและจงใจเพื่อน เดล คาร์เนกี บอกว่า จงมีความปรารถนาแรงกล้า และตั้งใจจริงที่จะศึกษาจนเข้าใจ และแจ่มแจ้งต่อหลักมนุษยสัมพันธ์ วิธีปฏิบัติเพื่อให้ผู้อื่นชอบท่าน จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงแต่เรื่องของเขา สนทนาในเรื่องที่อีกฝ่ายหนึ่งสนใจ จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ^๕ ข้อนี้สอดคล้องกับหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาที่ว่า ความตั้งใจอย่างแรงกล้าที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้สำเร็จนั้นเป็นหลักของอิทธิบาท ๔ (ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา) โดยเฉพาะข้อแรกคือ ฉันทะ ได้แก่ ความพอใจที่จะลงมือทำด้วยใจรักอย่างจริงจัง เรียกว่า “กัตตุกัมมยตาฉันทะ” เพราะความพึงพอใจนี้เองเป็นจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จข้ออื่นตามมา ส่วนข้อที่ว่าแจ่มแจ้งต่อหลักมนุษยสัมพันธ์ ในประเด็นนี้พระพุทธศาสนากล่าวไว้ชัดเจนว่า คือ หลักสังคหวัตถุ ๔ ได้แก่ ทาน (การ

^๒ Dale Carnegie, *How to Win Friends & Influence people*, (U.S.A : Simon & Schuster, 1982), p. 120.

^๓ Ibid, p. 21.

^๔ Ibid, Dale Carnegie, *How to Win Friends & Influence people*, p. 33.

^๕ Dale Carnegie, *How to Win Friends & Influence people*, p. xxv.

เสียสละ) ปิยวาจา (การกล่าววาจาที่ไพเราะ) อตถจริยา (การทำประโยชน์) สมานัตตตา (การวางตนเสมอต้นเสมอปลาย) เป็นหลักธรรมยึดเหนี่ยวน้ำใจคน ประสานหมู่ชนให้รักและสามัคคีกัน ส่วนข้อที่ว่า การเป็นนักฟังที่ดี ข้อนี้ก็ชัดเจนว่า พระพุทธศาสนาเน้นการฟัง คือ สุตตะ เพราะการฟังเป็นบ่อเกิดของความรู้ ดังพุทธพจน์ที่ว่า “สุสสุสสิ ลภเต ปญญ” ฟังด้วยดีย่อมได้ปัญญา^๖ การฟังข้อมูลต่างๆ จะทำให้เราได้รับสิ่งที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจทั้งในแง่จะต่อยอดในประเด็นอื่นๆ ได้

เดล คาร์เนกี ยังกล่าวไว้อีกว่า มีกฎอยู่ข้อหนึ่งเกี่ยวกับมรรยาทของมนุษย์ซึ่งสำคัญกว่ากฎใดๆ ทั้งสิ้น เขาบอกว่า ถ้าเราปฏิบัติตามกฎนี้ เราเกือบจะไม่พบกับความเดือดร้อนยุ่งยาก เราจะมีมิตรสหายอย่างล้นหลามและมีความสุขอยู่เป็นนิจ กฎข้อนี้คือ จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ เพราะว่าความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ เป็นสิ่งกระตุ้นเตือนอย่างรุนแรงที่สุดแห่งธรรมชาติของมนุษย์^๗ กฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ ไม่ได้เป็นของใหม่แต่เก่าแก่เช่นเดียวกับประวัติศาสตร์^๘ นักปราชญ์ทั้งหลายได้วางกฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ไว้แล้ว ซีโรแอสเตอร์ สอนเรื่องนี้แก่สานุศิษย์ซึ่งเคารพไฟในเปอร์เซียเมื่อ ๓๐๐๐ ปีก่อน ขงจื้อ เทศนาเรื่องนี้ในประเทศจีน ๒๔๐๐ ปีมาแล้ว พระพุทธเจ้าเทศนาเรื่องนี้ที่ริมฝั่งแม่น้ำคงคาอันศักดิ์สิทธิ์ ๕๐๐ ปีก่อนพระเยซูเกิด คัมภีร์ของลัทธิฮินดูสอนเรื่องนี้มาก่อนนั้นอีก ๑๐๐๐ปี^๙ แน่นนอนว่ากฎข้อนี้เป็นธรรมตาของสัตว์โลก พระพุทธศาสนาไม่ได้ปฏิเสธกฎข้อนี้ เพราะการให้เกียรติ ให้ความเคารพผู้อื่นเป็นคุณธรรมสำคัญอย่างหนึ่งในพระพุทธศาสนา พระพุทธองค์ตรัสเรียกว่า “ความอ่อนน้อมถ่อมตน” (อปจายนธรรม) หรือ “คารวธรรม” นอกจากนี้ถ้าจะมองให้กว้างออกไปการให้เกียรติผู้อื่นก็คือการปฏิบัติตามหลักทศ ๖ ในพระพุทธศาสนานั้นเอง เป็นพุทธวิธีกรมองการอยู่ร่วมกันในสังคมเพื่อให้คนในสังคมนั้นๆ อยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขประพฤติดีปฏิบัติต่อกันอย่างให้เกียรติซึ่งกันและกัน

ทรศนะของเดลคาร์เนกี กล่าวถึงหลักการพูดในที่ชุมชนเบื้องต้นไว้ดังนี้ว่า “ผู้พูดต้องรู้จักคิดบวก, เปิดใจรับสิ่งใหม่, อยู่กับปัจจุบันเพราะเป็นสิ่งที่ต้องเผชิญหน้า, อย่าปล่อยให้เรื่องในอดีตมาเป็นตัวลวง, ยิ้ม, เอาใจผู้อื่นด้วยความจริงใจ, หมั่นสร้างความประทับใจ, ทำให้คนอื่นรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ, เป็นผู้ฟังที่ดี”

จากประเด็นดังกล่าวนี้ สามารถวิเคราะห์ได้ว่า องค์ประกอบของการพูดของเดลคาร์เนกีนั้นต้องเริ่มต้นที่กระบวนการคิดบวก (หรือคิดดี) เสียก่อน ซึ่งในประเด็นนี้ก็สอดคล้องกับคำสอนพระพุทธศาสนาที่ว่า “ก่อนพูด ก่อนทำ ต้องคิดให้ดีเสียก่อน” ดังพุทธพจน์ที่ว่า “ธรรมทั้งหลายมีจิต

^๖ ส.ส. (ไทย) ๑๕/๒๔๖/๓๕๓.

^๗ Dale Carnegie, *How to Win Friends & Influence people*, (U.S.A : Simon & Schuster, 1982), p.100.

^๘ Ibid. pp. 100-101.

^๙ Op. cit.

เป็นใหญ่ มีใจเป็นหัวหน้า มีใจเป็นประธาน ถ้าบุคคลคิดดีแล้ว ก็จะทำดีและทำดี”^{๑๐} ส่วนการอยู่กับปัจจุบันและอย่าปล่อยให้อดีตมาเป็นตัวถ่วงนั้น ก็สอดคล้องกับหลักธรรมที่ว่า “บุคคลไม่ควรคำนึงถึงสิ่งที่ล่วงไปแล้ว ไม่ควรมุ่งหวังสิ่งที่ยังไม่มาถึง สิ่งใดล่วงไปแล้ว สิ่งนั้นก็เป็นอันละไปแล้ว และสิ่งที่ยังไม่มาถึง ก็เป็นอันยังไม่ถึง ก็บุคคลใดเห็นแจ้งธรรมที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าในที่นั้นๆ ไม่มัวนอนแง่น ไม่คลอนแคลน บุคคลนั้นเมื่อรู้แจ้งธรรมนั้นแล้ว ควรเจริญธรรมนั้นไว้เรื่อยๆ ความเพียรควรทำเสียในวันนี้แหละ เพราะใครเล่า จะพึงรู้ว่าความตายจะมีในวันพรุ่งนี้ การผัดเพี้ยนต่อพญามัจจุราชผู้มีเสนาใหญ่ นั้นย่อมไม่มี มุนีผู้สงบระงับ ย่อมกล่าวสรรเสริญบุคคลผู้มีธรรมเป็นเครื่องอยู่ มีความเพียรเพิกกิเลส ไม่เกียจคร้านทั้งกลางวันและกลางคืน”^{๑๑}

การเปิดใจรับสิ่งใหม่ๆ ตามธรรมชาติของเดลคาร์เนก็ ก็คือการเปิดรับในสิ่งที่ตนเองยังไม่ได้เรียนรู้ฝึกฝน ถ้าเราเปิดใจรับก็จะทำให้ได้รับสิ่งใหม่ๆ เข้ามาในชีวิต เหมือนกับที่พระพุทธเจ้าสอนเหล่าพรหมอาจารย์ทั้งหลายในสมัยพุทธกาล ให้เปิดใจรับพระธรรมคำสอน เช่น ขุฎิล ๓ ฟีนอง คือ อรุ เวลกัสสปะ นทีกัสสปะ และ คยากัสสปะ เป็นต้น

ข้อว่า เอาใจผู้อื่นด้วยความจริงใจ, หมั่นสร้างความประทับใจ, ทำให้คนอื่นรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ ตามธรรมชาติของเดลคาร์เนก็ เป็นหลักจิตวิทยาในการพูดขั้นสูง ซึ่งสอดคล้องกับหลักพุทธศาสนาที่ว่า การให้เกียรติกัน ให้ความเคารพซึ่งกันและกันตามลำดับแห่งคุณ คือ วัชวุฒิ คุณวุฒิ และชาติวุฒิ เป็นต้น

ข้อว่า การยิ้ม และการเป็นนักฟังที่ดี ตามธรรมชาติของเดลคาร์เนก็ข้อนี้ก็นับว่าเป็นหลักการที่สำคัญเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นเสน่ห์ของการพูด ซึ่งสอดคล้องกับหลักพระพุทธศาสนาที่ว่า *อุตตวานมุขี* แปลว่า การเป็นผู้มีหน้าหงาย หรือหน้าตายยิ้มแย้มแจ่มใส หน้าตาไร้แขก เมื่อพูดไปก็แสดงสีหน้า กิริยาท่าทางของใบหน้าให้เหมาะสมกลมกลืนไปกับเนื้อหาที่กำลังพูด นักพูดที่ดีในเวลาพูดต้องมีใบหน้าเป็นมิตรกับผู้ฟัง คือยิ้มที่ใบหน้าเล็กน้อย ยิ้มแต่พองาม

ข้อว่า การเป็นนักฟังที่ดี ตามธรรมชาติของเดลคาร์เนก็ข้อนี้ในทางพระพุทธศาสนาถือว่าเป็นหัวใจของนักปราชญ์ หรือนักพูดเลยทีเดียว เพราะคนที่พินักฟัง ก็คือคนที่มีความตั้งใจเป็นพหูสูตได้แก่ ฟังมาก ศึกษามาก อบรมมาก เพราะนักพูดที่ดีนั้นต้องมีคุณสมบัติสำคัญอย่างหนึ่งคือการเป็นนักฟังที่ดีนั่นเอง ข้อนี้สอดคล้องกับหลักคุณสมบัติการเป็น “ธรรมทูต” ในทูตเตยสูตร ว่า ภิกษุที่ประกอบธรรม ๘ ประการ คือ ๑. รู้จักฟัง [โสดา] ๒. สามารถพูดให้ผู้อื่นฟังได้ [สวาเวตา] ๓. ใฝ่ศึกษา [อุคคเหตา] ๔. ทรงจำได้ดี [ธาเรตา] ๕. เป็นผู้รู้ได้เข้าใจชัด [วิญญาตา] ๖. สามารถพูดให้ผู้อื่นเข้าใจได้

^{๑๐} ขุ.ขุ. (ไทย) ๒๕/๑/๒๓.

^{๑๑} ม.อ. (ไทย) ๑๔/๒๗๕/๓๒๓.

[วิญญาเปตา] ๗. ฉลาดในสิ่งที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ [กุสโล จ สหิตาสหิตสส] ๘. ไม่ก่อความทะเลาะวิวาท [โน จ กลหการโก] ควรทำหน้าที่เป็นทูตได้ (ทูต คือนักพูดนักเผยแผ่)

๔.๓ วิเคราะห์ศิลปะการพูดเพื่อเอาชนะใจผู้อื่นของเตลคาร์เนกี ตามทฤษฎีพระพุทธศาสนา

เตลคาร์เนกี ได้กล่าวถึงหลักการในการชนะมิตรและจงใจผู้อื่นนั้นว่า การเป็นบุคคลที่เป็นมิตรมากยิ่งขึ้น และการจะให้ผู้คนที่ผู้อื่นคล้อยตามในสิ่งที่เราพูดก็เป็นการยาก โดยเสนอแนะการพูดเพื่อการจงใจและชนะใจเอาไว้มีทั้งหมด ๒๑ ประการดังนี้ ๑. ไม่วิพากษ์วิจารณ์ ประณาม หรือบ่นว่า ๒. ชื่นชมอีกฝ่ายหนึ่งอย่างซื่อตรงและจริงใจ ๓. กระตุ้นผู้อื่นให้เกิดความต้องการที่กระตือรือร้น ๔. ให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงใจ ๕. มีรอยยิ้มเสมอ ๖. จำไว้ว่าชื่อของคนแต่ละคนเป็นคำที่ไพเราะเสนาะหู และสำคัญที่สุดสำหรับบุคคลผู้นั้น ๗. เป็นผู้ฟังที่ดี และสนับสนุนให้ผู้อื่นพูดถึงเรื่องของตัวเอง ๘. พูดในสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ ๙. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าเขาเป็นคนสำคัญ และทำเช่นนั้นด้วยความจริงใจ ๑๐. วิธีจัดการกับความโต้แย้งที่ดีที่สุดคือการหลีกเลี่ยงการโต้แย้ง ๑๑. เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น และไม่กล่าวหาอีกฝ่ายผิด ๑๒. ยอมรับความผิดในทันทีด้วยความสำนึก ๑๓. เริ่มต้นด้วยความเป็นมิตร ๑๔. ทำให้ผู้อื่นตอบตกลงว่า “ใช่ครับ ใช่ค่ะ” ในทันที ๑๕. ให้อีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้พูดมากกว่าตนเอง ๑๖. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าคุณคิดนั้นๆ เป็นของเขา ๑๗. พยายามอย่างจริงใจ ในการทำความเข้าใจสิ่งต่างๆ จากมุมมองของอีกฝ่ายหนึ่ง ๑๘. เข้าอกเข้าใจในความคิด และความรู้สึกปรารถนาของอีกฝ่ายหนึ่ง ๑๙. อาศัยแรงจูงใจที่มีเกียรติ และที่คนผู้นั้นยกย่องในการชักจูง ๒๐. นำเสนอความคิดของคุณผ่านการถ่ายทอดอย่างสร้างสรรค์ และ ๒๑. ให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่ท้าทาย

จากศิลปะการพูดจงใจเพื่อให้ชนะใจตามทฤษฎีของเตลคาร์เนกี ผู้วิจัยวิเคราะห์และสรุปลงในทฤษฎีพระพุทธศาสนาได้ดังนี้

ทฤษฎีของเตลคาร์เนกี	สรุปลงในทฤษฎีพระพุทธศาสนา
ไม่วิพากษ์วิจารณ์คนอื่น	เว้นจากวจีทุจริต ๔
ไม่ประณามคนอื่น	เว้นจากมุสาวาท (เว้นจากการพูดเท็จ)
ไม่ว่าร้ายคนอื่น การไม่นินทา	เว้นจากปิสุณวาจา (เว้นจากการพูดส่อเสียด)
ชื่นชมอีกฝ่ายหนึ่งด้วยความจริงใจ	เว้นจากผรุสวาจา (เว้นจากการพูดหยาบ)
วิธีจัดการกับความโต้แย้งที่ดีที่สุดคือการหลีกเลี่ยงการโต้แย้ง	เว้นจากสัพปปลापปะ (เว้นจากการพูดเพ้อเจ้อ) และประพฤตวิจีสุจริต ๔
ให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงใจ	มีสังขวาจา
ยอมรับความผิดในทันทีด้วยความสำนึก	

เริ่มต้นด้วยความเป็นมิตร	มีปิยวาจา
นำเสนอความคิดของคุณผ่านการถ่ายทอดอย่างสร้างสรรค์	มีมธุรสวาจา
อาศัยแรงจูงใจที่มีเกียรติ และที่คนผู้นั้นยกย่องในการชักจูง	มีคารวตาธรรม
เข้าอกเข้าใจในความคิดและความปรารถนาของอีกฝ่ายหนึ่ง	มีปักษิณเห ปักษคารหัง นิคคัณเห นิคคคารหัง คือกยกย่องคนที่ควรยกย่อง ชมคนที่ควรชม
ให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่ทำหาย	มี สัมปหังสนา สมุตเตชนา

นอกจากนี้เดล คาร์เนกี (Dale Carnegie) ยังได้เสนอเทคนิคพื้นฐานสำคัญ ๓ ประการในการติดต่อกับผู้อื่น เป็นหลักการง่ายๆ ที่ถ้านำไปใช้แล้วก็จะทำให้การติดต่อระหว่างเรากับผู้อื่นนั้นดีขึ้นได้จริงๆ คืออย่าตำหนิ ประณามคนอื่น หรือบ่นว่า, จงแสดงออกในการชื่นชมที่ตรงและจริงใจ และกระตุ้นความอยากจะทำมาก ๆ ให้เกิดขึ้นในตัวของผู้อื่น จากทรรศนะนี้เมื่อมองตามหลักพระพุทธศาสนาแล้ว วิเคราะห์ได้ว่า การตำหนิผู้อื่น หรือว่ากล่าวผู้อื่น จัดเป็นปิสุณวาจา คือการส่อเสียด คนอื่นจัดเป็นวจีทุจริต, การแสดงออกในการชื่นชมยินดีอย่างจริงใจ เป็นมูทิตาธรรมอย่างหนึ่งในพระพุทธศาสนา คือการชื่นชมยินดีในเมื่อผู้อื่นได้ดีไม่เสแสร้งแก้งทำ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า สัจจวาจา คือจริงกาย จริงวาจา และจริงใจ ส่วนการกระตุ้นความอยากให้คนอื่นอยากจะทำมากๆ นั้น ถ้ามองในมิติทางด้านพระพุทธศาสนา มองได้ ๒ มิติ คือ (๑) การพูดเพื่อกระตุ้นให้อยากได้แบบตัณหา คือพูดเพื่อให้คนอื่นอยากได้มากๆ มากมีทรัพย์เงินทองเยอะๆ ประเด็นนี้จัดเป็นโลภะอย่างหนึ่ง (๒) การพูดกระตุ้นเพื่อให้อยากได้ในสิ่งที่ดีงาม เพื่อพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นในกุศลและสุจริตธรรม ประเด็นนี้เรียกว่า ัมมฉันทะ

๔.๔ วิเคราะห์ศิลปะการตีแผ่คำพูดออกมาให้น่าเชื่อถือและมีชีวิตชีวิตของเดล คาร์เนกี ตามทรรศนะพระพุทธศาสนา

๑) เราต้องทำลายกำแพงแห่งความประหม่า ความประหม่าจะทำให้เราพูดกระด้าง ขาดชีวิตชีวา ดังนั้นเราจึงต้องทำลายความประหม่าให้พินาศ แล้วสอดใส่อารมณ์ลงไปในการพูด พูดให้เป็นธรรมชาติ พูดอย่างมีชีวิตจิตใจ

ในประเด็นนี้ทรรศนะทางพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อาการประหม่านับได้ว่า เป็นธรรมชาติปกติของมนุษย์ปุถุชนทุกคน ความประหม่าตื่นเต็น เป็นความกลัวอย่างหนึ่งในพระพุทธศาสนา เรียกว่า “ภยะ” (ภัย) แปลว่า ความกลัว ความตื่นเต็น ความประหม่า เช่น กลัวพูดผิด กลัวพูดไม่ได้ กลัวผู้ฟัง กลัวพูดไม่ได้ตามเนื้อหาสาระที่กำหนด เป็นต้น ดังนั้นวิธีขจัดความกลัวใน

พระพุทธศาสนา ท่านจึงเรียกว่า “ฝึก” หรือ “ฝึกฝน” บ่อยๆ นั่นเอง (ทัมมะ) เพราะการฝึกบ่อยๆ จะทำให้เกิดความเชี่ยวชาญชำนาญ เป็นอุบายในการขจัดความกลัว

๒) ออย่าพยายามเลียนแบบผู้อื่น นักพูดที่มีความเป็นตัวของตัวเอง การพูดนั้นมิใช่เป็นเพียงการกล่าวถ้อยคำเพียงอย่างเดียว แต่ประกอบด้วยบางสิ่งที่ทรงคุณค่ายิ่ง อยู่นอกเหนือถ้อยคำนั้น ก็คือ ธรรมชาติของคำพูดที่กล่าวออกมา ดังนั้น ออย่าพยายามให้ความประทับใจในนักพูดคนอื่นมาหล่อหลอมเราจนเป็นแม่พิมพ์อันเดียวกัน ออย่ายอมให้จุดเด่นของเราสูญสลายไป เพราะนั่นมันเป็นบุคลิกภาพของเราเองโดยเฉพาะ

ในประเด็นนี้ทรรศนะทางพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์ได้ว่า เราต้องพยายามเป็นตัวของตัวเองให้มากที่สุด ดังบาลีที่ว่า “อตตานิ อุมมํ เกร” บุคคลพึงกระทำตัวเราให้เป็นตัวอย่างแห่งตน^{๑๒} การพูดเลียนแบบคนอื่น ตัวเราก็จะเป็นที่สองตลอดไป ดังนั้นการเลียนแบบเป็นเพียงการเลียนหลักการ วิธีการ และกระบวนการเท่านั้น มิใช่เป็นการเลียนแบบการพูดหรือกิริยาท่าทางจนเหมือนกันคนอื่นไปทั้งหมด

๓) สนทนากับผู้ฟัง การสื่อความเข้าใจ เป็นความจำเป็นอันดับแรกของการพูดที่ดี ผู้ฟังต้องบังเกิดความรู้สึกว่ามีสัญญาณข่าวสารอย่างหนึ่ง ที่ส่งจากจิตใจของผู้พูด สู่จิตใจของผู้ฟัง *นักพูดที่ดีควรพูดให้เหมือนกับว่า พูดกับผู้ฟังตามปกติ จนผู้ฟังมิได้สังเกตท่วงทำนองการพูดของเรา หากความรู้สึกนึกคิดกำลังฟังอยู่แต่เรื่องที่เรานำมาพูดเท่านั้น*

ในประเด็นนี้ทรรศนะทางพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์ได้ว่า การสื่อความกับผู้ฟังเป็นสิ่งสำคัญ ไม่ว่าจะสื่อด้วยการพูด สื่อด้วยสายตา หรือสื่อด้วยกิริยาท่าทางประกอบการพูด นับได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญทั้งนั้น เพราะการสื่อด้วยการพูดนั้นจะทำให้ผู้ฟังรู้สึกได้ว่า เรากำลังพูดอยู่กับเขา เอาใจใส่ต่อการฟังของเขา ในพุทธเวทียสูตรจึงกล่าวว่า คุณสมบัติของนักพูดที่ดีประการหนึ่ง คือ นักพูดต้องสามารถพูดให้ผู้อื่นฟังได้ บาลีเรียกว่า “สาเวตา”

๔) ทุ่มเทหัวใจให้กับการพูด ความสุจริตใจ ความกระตือรือร้น และความรู้สึกแรงกล้าในระดับสูงจะสามารถช่วยเราได้ ตัวตนอันแท้จริงของเราจะปรากฏออกมาอย่างเด่นชัด เมื่อเราอยู่ภายใต้อำนาจความรู้สึกของตัวเอง เราจะมีกิริยาท่าทางเป็นกันเองโดยธรรมชาติ

ในประเด็นนี้ทรรศนะทางพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์ได้ว่า การทุ่มเทหัวใจให้กับการพูด ก็คือความกระตือรือร้น เรียกว่า วิริยารัมภะ (คือการเพียรพยายาม) การแสดงออกด้วยจริงจังจริงใจ เรียกว่า สัจจวาจา ไม่เสแสร้งแก่งทำ แสดงออกอย่างเป็นธรรมชาติ

๕) การฝึกฝนจะช่วยให้หน้าเสียงมีพลัง การฝึกฝนตัวเองให้พูดอย่างมีจังหวะจะโคน และระดับเสียงสูงต่ำ หนักเบา อาจฝึกพูดให้เพื่อน ๆ ฟัง แล้วให้ช่วยวิจารณ์ หรืออาจหาผู้เชี่ยวชาญ

^{๑๒} ขุ.สุ. (ไทย) ๒๕/๗๑๑/๖๖๘.

ทางการพูดมาช่วยแนะนำ ก็จะเกิดประโยชน์ต่อเรา อีกทั้งยังจะช่วยให้รอดพ้นจากอันตรายร้ายแรงจากความล้มเหลวเมื่อออกไปยืนอยู่เบื้องหน้าผู้ฟังอีกด้วย

ในประเด็นนี้ทรงพระคุณทางพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์ได้ว่า การฝึกใช้เสียง หรือฝึกใช้น้ำเสียงในการพูดเป็นสิ่งสำคัญ ในทางพระพุทธศาสนา เรียกประเด็นของการโน้มน้ำหนักของนักพูดว่า “โฆสัปปมาณิกา” คือ นักพูดที่มีพลังเสียงโฆสยะ มีเสียงก้องกังวาน พุดจากฉะฉาน พุดจากถูกต้องตามอักขรวิธี มีเสียงหนัก เสียงเบา เสียงขึ้น เสียงลง มีจังหวะ วรรคตอนที่ชัดเจน น้ำเสียงไม่แหบเคี้ยว ดังที่ปรากฏในสุตตันตปิฎก ทีฆนิกาย มหาวรรค ว่า “ลักษณะของเสียงที่ดี ประกอบด้วยองค์ ๘ ประการ คือ (๑) แจ่มใส (๒) ชัดเจน (๓) นุ่มนวล (๔) ชวนฟัง (๕) กลมกล่อม (๖) ไม่พร่า (๗) ลึกซึ้ง (๘) กังวาน”^{๑๓}

พระสุรเสียงที่เปล่งออกจากพระโอษฐ์ของพระสัมมาสัมพุทธเจ้านั้นประกอบด้วยองค์ ๘ ประการนี้แล บุคคลใดได้ฟังแล้วย่อมเกิดความเลื่อมใสศรัทธา มีจิตโน้มไปเพื่อการปฏิบัติตามคำสอน อันเป็นเหตุให้ตรัสรู้ธรรมตามพระพุทธองค์ได้ องค์ ๘ แห่งพระสุรเสียง มีดังนี้คือ

- | | |
|-------------------------------|---------------------------|
| ๑) เป็นเสียงไม่ขัดข้อง | คือไม่แหบเคี้ยว ไม่ติดขัด |
| ๒) เป็นเสียงผู้ฟังทราบได้ง่าย | คือ ชัดเจน |
| ๓) เป็นเสียงไพเราะ | คือ อ่อนหวาน |
| ๔) เป็นเสียงน่าฟัง | คือ เสนาะ หรือ เพาะ |
| ๕) เป็นเสียงกลมกล่อม | คือ เข้ากันพอดี |
| ๖) เป็นเสียงไม่แปร่ง | คือ ไม่พร่า |
| ๗) เป็นเสียงลึก | คือ ลึกซึ้ง |
| ๘) เป็นเสียงก้อง | คือ กังวานและแจ่มใส |

องค์ ๘ แห่งพระสุรเสียงของพระผู้มีพระภาคเจ้านี้ เป็นผลที่เกิดจากการที่พระองค์กล่าว คำสุภาษิตมานับภพนับชาติไม่ถ้วน มีการเปรียบเทียบว่าพระสุรเสียงของพระองค์นั้นเป็นเช่นกับเสียงมหาพรหมบัง เพราะเป็นเสียงที่แจ่มใสเนื่องจากไม่ถูกตีและเสมหะพัวพันเสียงไม่ขาด และไม่แตก บ้างก็เปรียบว่าพระสุรเสียงของพระพุทธองค์ไพเราะดุจเสียงร้องของนกการเวก พระอรรถกถาจารย์บันทึกไว้ว่า เมื่อนกการเวกกระพือปีกร้อง บรรดาสัตว์ ๔ เท้า แม้กำลังหาอาหารก็ทิ้งหญ้าที่เข้าไปในปากเพื่อฟังเสียงนั้น บรรดาเนื้อร้ายที่กำลังติดตามพวกเนื้อน้อยๆ ก็ไม่วางเท้าที่ยกขึ้นยืนนิ่งอยู่เหมือนตุ๊กตา และบรรดาเนื้อที่ถูกติดตามก็ละความกลัวตายยืนนิ่ง แม้บรรดานกกำลังบินไปบนอากาศก็เหยียดปีก ร่อนชะลออยู่เพื่อฟังเสียง แม้บรรดาปลาในน้ำก็หยุดฟังเสียงนั้น

^{๑๓} ที.ม. (ไทย) ๑๐/๒๘๕/๒๑๖.

๔.๕ วิเคราะห์แนวทางการพูดของเตลคาร์เนกี้ตามทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

แนวทางการพูดของเตลคาร์เนกี้ มิได้กล่าวไว้โดยตรง แต่เป็นการกล่าวโดยอาศัยหลักจิตวิทยาในการพูดไว้ พอสรุปใจความได้ดังนี้ คือ (๑) ให้เรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น (๒) ตั้งจุดหมายไว้ตรงหน้า (๓) กำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จ (๔) ฟังพูดในทุกโอกาส นอกจากนี้ก็มีกล่าวไว้ในผลสำเร็จของการพูดข้อหนึ่งว่า จงจัดลำดับความสำคัญแล้วมันจะช่วยให้เราใช้เวลาเกิดประโยชน์

ในประเด็นดังกล่าวมานี้ ถ้าจะมองตามทรรศนะพระพุทธศาสนา สามารถวิเคราะห์หว่า ความกว้างและความลึกในการวางแนวทางการพูด ค่อนข้างจะแตกต่างกับพระพุทธศาสนาอย่างสิ้นเชิง เพราะแนวทางการพูดในพระพุทธศาสนา เริ่มที่ “อนุปวาโท” การไม่กล่าวร้ายผู้อื่น การไม่ใส่ร้ายป้ายสี^{๑๔} การเว้นจากวจีทุจริต แล้วประพฤติวิสุจริต ต่อจากนั้นพระพุทธเจ้าก็ตรัสแนวทางการในพูดไว้ ๕ ประการ คือ

๑. เราจักพูดไปตามลำดับ คือพูดไปตามลำดับของเรื่อง ไม่วกวน ไม่กระโดดข้ามขั้นข้ามตอน พูดลุ่มลึกไปตามลำดับ ซึ่งผู้ที่จะพูดเช่นนี้ได้จะต้อง มีความรู้จริง รู้เรื่องที่จะเทศน์จะสอนดี พอที่จะทราบว่าจะอะไรควรพูดก่อน อะไรควรพูดทีหลัง, มีวาทศิลป์ มีความสามารถในการพูด มีจิตวิทยาในการถ่ายทอด รู้สภาพจิตใจของผู้ฟังว่า ควรรู้อะไรก่อนอะไรหลัง และต้องมีการเตรียมการวางเค้าโครงเรื่องที่จะแสดงล่วงหน้า ทำอะไรมีแผน ไม่ดูเบา ไม่ใช่เทศน์ตามอำเภอใจ ต้องมีองค์ประกอบ ๓ อย่างนี้ จึงจะแสดงธรรมลุ่มลึกไปตามลำดับได้ ในประเด็นนี้สอดคล้องกับแนวคิดของเตลคาร์เนกี้ที่ว่า “จงจัดลำดับความสำคัญ – มันจะช่วยให้คุณใช้เวลาได้เกิดประโยชน์สูงสุด”

๒. เราจักพูดแสดงอ้างเหตุผลให้ผู้ฟังเข้าใจ เพราะการพูดที่ดีต้องหาเหตุผลมาสนับสนุน อ้างเหตุอ้างผลให้ผู้ฟังเข้าใจได้ ผู้แสดงจะต้องเข้าใจเรื่องที่จะแสดงอย่างประปรัง ไม่ใช่ท่องจำเขามาพูด เวลาพูดก็อ้างเหตุอ้างผล ยกตัวอย่างประกอบ แยกแยะให้เห็นอย่างชัดเจนแจ่มแจ้งได้ เมื่อผู้ฟังสงสัยซักถามจุดไหนประเด็นไหนก็ชี้แจงให้ฟังได้

๓. เราจักพูดอาศัยความเอ็นดู คือพูดด้วยความหวังดีต่อผู้ฟังอย่างจริงใจ มีความเมตตา กรุณาอยู่เต็มเปี่ยมในใจ ถ้าพูดไปแล้วผู้ฟังยังไม่เข้าใจ ยังตามไม่ทัน สติปัญญายังไม่พอ ก็ไม่เบื่อหน่าย ไม่ละทิ้งกลางคัน แม้จะพูดซ้ำหลายครั้งก็ยอม มีความหวังดีต้องการให้ผู้ฟังรู้ธรรมจริงๆ มุ่งทำประโยชน์แก่ผู้ฟังเต็มที่ ไม่ใช่พูดแบบขอไปที

๔. เราจักเป็นผู้ไม่เพ่ง อามิสสินจ้างพูด คือต้องไม่พูด เพราะเห็นแก่ลาภ คือไม่เห็นแก่ชื่อเสียงคำสรรเสริญเยินยอ ลากสักการะ ไม่ว่าจะการแสดงธรรมนั้นจะมีค่าตอบแทนหรือไม่ จะมีคนมาฟังมากน้อยเท่าไรก็ไม่ถือเป็นอารมณ์ พูดแสดงออกไปอย่างเต็มที่ด้วยความจริงจังและจริงใจ

^{๑๔} พ.ธ. (ไทย) ๒๕/๑๘๕/๙๑.

๕. ต้องไม่แสดงธรรมกระทบตนเองหรือผู้อื่น คือไม่ฉวยโอกาสยกตัวอย่างความดีของตัวเองเพื่อโอ้อวด หรือยกความผิดพลาดของคนอื่นเป็นตัวอย่างเพื่อประจานความผิดของเขา ไม่ใช่ถือว่ามีไม้ใครโพนอยู่ในมือ ก็คุยอวดตัวทับถมคนอื่นเรื่อยไป ผู้พูดต้องมุ่งอธิบายธรรมะจริงๆ หากจะยกตัวอย่างเรื่องใดประกอบ เพื่อเป็นข้อสนับสนุนให้ผู้ฟังเข้าใจข้อที่แสดง ก็ต้องระวังไม่ให้ผู้อื่นเสียหายการฉวยโอกาสเวลาพูดใส่ร้ายป้ายสีผู้อื่น เป็นการกระทำผิดหลักธรรมคำสอนของศาสนาพุทธ

เราจะเห็นได้ว่าพระสัมมาสัมพุทธเจ้าทรงวางวิธีการพูด ในการเผยแผ่ศาสนาของพระองค์ไว้อย่างรอบคอบ แทนที่จะมุ่งแต่แผ่อิทธิพลศาสนาของพระองค์และทับถมโจมตีศาสนาอื่น กลับทรงวางคุณสมบัติควบคุมผู้ทำการสอนพระพุทธศาสนาไว้อย่างรัดกุม ซึ่งหาได้ยากในศาสนาอื่นๆ

๔.๖ วิเคราะห์กระบวนการพูดของเดลคาร์เนกีตามทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

นอกจากนี้ในกระบวนการหรือขั้นตอนการพูดของเดลคาร์เนกีตามทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

ในประเด็นนี้ เดลคาร์เนกี ไม่ได้พูดถึงกระบวนการโดยตรง แต่ก็ได้พูดถึงผลสำเร็จ ตามวาทีของ Dale Carnegie ที่พูดถึงความสำเร็จ ๑๐ ข้อ ซึ่งสามารถใช้ได้กับทุกสาขาอาชีพดังนี้

๑. รีบคว้าโอกาส -โอกาสมีตลอดชีวิตของเรา แต่เราจะคว้ามันเมื่อไหร่
 ๒. กระตือรือร้น -ถ้าคุณอยากมีความกระตือรือร้น ก็เริ่มตั้งแต่ตอนนี้
 ๓. รักงานที่คุณทำ -ทำในสิ่งที่คุณรัก และรักในสิ่งที่你做
 ๔. เรียนรู้จากข้อผิดพลาด -คุณต้องนำข้อผิดพลาดของคุณมาพัฒนาเป็นความสำเร็จ
 ๕. อย่างกลัว - ความกลัวจะทำให้เราไม่กล้าที่จะทำอะไร และกลายเป็นความขี้เกียจ
 ๖. จัดลำดับความสำคัญ -มันจะช่วยให้คุณใช้เวลาได้เกิดประโยชน์สูงสุด
 ๗. ทำงานที่ยากๆ ก่อน -ทำงานที่ยากและมีความสำคัญมากที่สุดก่อน แล้วงานที่ง่ายทำเป็นเรื่องรอง จะช่วยประหยัดเวลาในการทำงาน
 ๘. ความพยายาม -เป็นคุณสมบัติที่สำคัญในเรื่องความสำเร็จ
 ๙. ลองดูว่าอะไรคือความสุขของเรา -เพราะความสุขทำให้เราสามารถทำงานได้ในระยะยาวนาน
 ๑๐. จงจำไว้ว่าทุกสิ่งที่คุณทำ คุณต้องเขียนมันลงไปและบอกให้โลกรู้
- จากประเด็นดังกล่าวทั้ง ๑๐ ประการนี้ เมื่อนำมาวิเคราะห์และสรุปลงในคำสอนทางพระพุทธศาสนาแล้ว สามารถสรุปได้ดังนี้

พรรณนะของเตลคาร์เนกี	พรรณนะพระพุทธศาสนา
ริบคว่าโอกาส	-เคเวสนา คือการแสดงหาโอกาสในการพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ
กระตือรือร้น	-วิริยารัมภะ คือการขยันหมั่นเพียร กระตือรือร้น
รักงานที่ทำ มีความพยายาม และทุกอย่างเราทำได้	-กัตตุกัมมยตามันทะ คือความพอใจ และรักในสิ่งที่ทำ
จัดลำดับความสำคัญของงานแต่ละชิ้น	-อนุปุพพิกถา คือการจัดเรียงลำดับของเนื้อหา หรือชิ้นงานว่าอะไรควรทำก่อน หรือทำทีหลัง
ทำงานที่ยากๆ ก่อนเสมอ	
ความสุขของเราคืออะไร	การตั้งเป้าหมายในชีวิตทั้ง ๓ ระดับ ปัจจุบัน ภายภาคหน้า และเป้าหมายสูงสุด

แต่ในประเด็นว่าด้วยกระบวนการและแนวทางตรงนี้เตลคาร์เนกี ไม่ได้พูดไว้ตรงๆ เหมือนกับพระพุทธศาสนา ที่กล่าวถึงแนวทางในการพูดไว้ครบถ้วนทั้ง ๔ ประการ คือ

๑. แจ่มแจ้ง หมายถึง ทำให้ผู้ฟังเข้าใจเนื้อหาธรรมะที่กล่าวสอนได้อย่างแจ่มแจ้งชัดเจน หมดความสงสัย

๒. จูงใจ หมายถึง ทำให้ผู้ฟังยอมรับธรรมะและเกิดแรงบันดาลใจอยากนำธรรมะที่ได้ฟังไปปฏิบัติตาม

๓. หาญกล้า หมายถึง ทำให้ผู้ฟังเกิดกำลังใจ เกิดความบากบั่น พร้อมทั้งจะฝ่าฟันอุปสรรคในการนำสิ่งที่ได้ฟังไปปฏิบัติ เพราะรู้ว่าสิ่งที่ฟังและนำไปปฏิบัติ นั้น จะเป็นประโยชน์ เป็นความสุข ความเจริญแก่ตัวเอง จึงพร้อมหาญกล้าฝ่าฟันอุปสรรค

๔. ร่าเริง หมายถึง ทำให้จิตใจผู้ฟังเกิดความชุ่มชื่น ร่าเริง แจ่มใสเบิกบานใจไม่เบื่อหน่าย^{๑๕}

จะเห็นได้ว่า นอกจากเนื้อหาที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ฟังอยู่แล้ว การรู้จักใช้ลีลาเพื่อการแสดงธรรมก็มีความสำคัญเช่นกัน เพราะจะทำให้คนฟังอยากที่จะนำธรรมะที่ฟังไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์แก่ตน แม้อาจไม่มั่นใจ ไม่แน่ใจ แต่ก็มีความกล้าใจ จนเกิดความอาจหาญ กล้าที่จะฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ ไปได้พระภิกษุจึงควรยึดถือไว้เป็นแนวทางหนึ่งในการพูด เรียกสั้น ๆ ว่า “แจ่มแจ้ง จูงใจ แก้วกล้า ร่าเริง”

^{๑๕} อิง.จตุกก. (ไทย) ๒๒/๔๘/๗๘.

ก็ รู้สึกว่าตัวเค้ามีปมด้อยและเค้าไม่ชอบในสิ่งที่เค้าเป็นอยู่ในตอนนี้ เค้าต้องการได้รับการยอมรับ เหมือนกับคนอื่น ๆ แต่ในเมื่อชีวิตของเค้าไม่ได้เปรียบพร้อมเหมือนคนอื่น ๆ เดล คาร์เนกี จึงคิดสร้างสรรค์หนทางไปสู่ความเด่นดังในแบบของตัวเอง

เดล คาร์เนกี ได้สังเกตเห็นว่า นักศึกษาที่ได้รับการยกย่องและมีหน้ามีตามักเป็นนักกีฬา, นักโต้วาที หรือนักแสดงปาฐกถา เขารู้ตัวดีว่าเค้าไม่มีแววเป็นนักกีฬาที่เก่งกล้าได้ไม่ว่าจะเป็นกีฬาชนิดใดๆ ก็ตาม เดล คาร์เนกี จึงหันไปเอาดีทางด้านการพูด เค้าเพียรพยายามอย่างหนักในการเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันแสดงปาฐกถาในมหาวิทยาลัย เขาซ้อมการพูดทุกเวลาที่เค้าสามารถ แม้แต่ตอนรีดนมวัวในฟาร์ม ตอนมัดหญ้าแห้งในโรงเก็บม้า แม้แต่ระหว่างทางไปกลับบ้านกับวิทยาลัย เค้ายังคงตั้งหน้าตั้งตาซ้อมทำหน้าที่ซึ่งซึ้ง พร้อมกล่าววาจาเผ็ดร้อน ตามบทพูดที่เค้าร่างไว้

“ความท้อถอย และความล้มเหลว เป็นสิ่งที่ท่านหลีกเลี่ยงไม่ได้หากประสงค์ที่จะเดินทางไปสู่ความสำเร็จ ฉะนั้นแทนที่จะกลัว จงเรียนรู้จากมัน”

แต่ถึงแม้เดล คาร์เนกี จะมีความตั้งใจอย่างแรงกล้าสักเพียงใด หรือตระเตรียมคำพูดไว้ดีสักเพียงไหน สิ่งที่เค้าประสบเจอหาใช้ความสำเร็จไม่ มันกลับเป็นความพ่ายแพ้ครั้งแล้วครั้งเล่า ในตอนนั้นเดลคาร์เนกี เป็นชายหนุ่มอายุเพียง ๑๘ ปี ที่มีความมุ่งมั่นอย่างแรงกล้า แต่หลังจากประสบความสำเร็จครั้งแล้วครั้งเล่า เขาเริ่มที่จะท้อถอย หดท้อกำลังใจ และแย่ที่สุดคือเค้ามีความคิดที่จะฆ่าตัวตาย แต่โลกยังมีเมตตา ในการแข่งครั้งต่อ ๆ ไปเค้าเริ่มประสบผล เดล คาร์เนกี เริ่มชนะการแข่งขันปาฐกถาซึ่งไม่ใช่เพียงครั้งเดียว แต่เป็นทุก ๆ ครั้งที่เค้าเข้าร่วมการแข่งขัน

ความพยายามของเดล คาร์เนกี เป็นที่ประสบผล เดลกลายเป็นดาวเด่นของมหาวิทยาลัย มีผู้คนมากมายห้อมล้อมเดล คาร์เนกี และxor้องเดลคาร์เนกี ให้ช่วยสอนวิธีการพูดแก่พวกเพื่อน ๆ

จากเด็กชาวไร่สู่นักพูดผู้มีความสามารถอย่างหาตัวจับได้ยาก หากเดลคาร์เนกี ยอมแพ้ต่อโชคชะตาของตัวเอง พวกเราคงไม่มีหนังสือดี ๆ อย่างเล่มที่อยู่ในมือผมตอนนี้ให้อ่าน คุณลักษณะเด่นของเดลคาร์เนกี ที่พาเขาไปสู่ความสำเร็จนั้นคือ ความเพียรพยายามอย่างบ้าคลั่ง และความทะเยอทะยานอย่างสุดชีวิต

เรื่องราวของเดล คาร์เนกี ยังมีอีกมากเรื่องนี้เป็นเพียงเรื่องเล็กน้อยที่หยิบยกมาวิเคราะห์เท่านั้น เดล คาร์เนกี ยังต้องผจญกับเรื่องราวต่าง ๆ อีกมากและประสบการณ์ต่าง ๆ ของเดล คาร์เนกี นี้เองได้หล่อหลอมเป็นหนังสือหลากหลายเล่ม และหนึ่งในนั้นคือหนังสือเล่มนี้ “วิธีชนะมิตรและจูงใจผู้คน”

นอกจากเดล คาร์เนกี จะเป็นนักพูดที่เก่งแล้ว เดล คาร์เนกี ยังเป็นนักจูงใจมือฉกาจ ในย่อหน้าถัดไปนี้เป็นส่วนหนึ่งในหนังสือว่าด้วยการ “ครองใจผู้อื่น” หรือ “การทำให้ผู้อื่นชอบท่าน” นั่นเอง

จากข้อความที่นำมาเกี่ยวชีวิตประวัติของเดล คาร์เนกี ทำให้ผู้วิจัยพบว่า “สิ่งสำคัญประการแรก ๆ ของเดลคาร์เนกี ก็คือการค้นพบตนเอง ว่าสิ่งที่ทำให้คนมีหน้าตาในสังคมคืออะไร ใน ๓ สิ่งคือนักกีฬา นักเขียน นักโต้วาที หรือนักพูด สิ่งตัดสินใจด้วยตัวเองว่าเราจะทำอะไรได้บ้าง จึงเลือกเป็นนักพูด ประการต่อมาคือเดลคาร์เนกี ได้ทำการฝึกฝนฝึกซ้อมด้านการพูดอย่างหนักและต่อเนื่อง จึงทำให้มีความชำนาญและคล่องแคล่ว เมื่อฝึกซ้อมแล้วไม่ประสบความสำเร็จก็ไม่เลิกล้มความตั้งใจ ฝึกอีกต่อไป ดังนั้นผู้วิจัยคิดว่า ๓ ประเด็นหลักๆ นี้เอง ที่ทำให้เดลคาร์เนกีประสบความสำเร็จในด้านการพูด

วิธีการผูกมิตร ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใด ๆ กับใครสักคนก็ตาม ลองปฏิบัติตามคำแนะนำ ๖ ประการนี้ แน่แน่นอนว่าผลลัพธ์อันน่าทึ่งจะเกิดอย่างแน่นอน คือ “จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น, รอยยิ้มเป็นสิ่งมีค่าที่เราให้คนอื่นได้ฟรี ๆ หมั่นยิ้มทักทายให้ทุกคนที่ท่านอยากผูกมิตรด้วย, จงจำไว้ว่าชื่อของบุคคลใดก็ตามสำหรับบุคคลนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่สุด, จงเป็นนักฟังที่ดี, จงสนทนาในเรื่องที่อีกฝ่ายสนใจ และ จงทำให้ผู้อื่นรู้สึกสำคัญ” จากประเด็นดังกล่าวนี้จึงทำให้เราเห็นว่า วิธีการของเดลคาร์เนกีดูเหมือนจะง่าย แต่ในทางปฏิบัติแล้วนับได้ว่าเป็นสิ่งที่ได้ยากเหมือนกัน เพราะทุกคนมักจะมองอะไรหรือทำอะไรเข้าข้างตัวเองเสมอ ดังบทกลอนสอนใจที่ว่า “โทษคนอื่นมองเห็นเช่นภูเขา โทษของเรามองเห็นเท่าเส้นขน ตดคนอื่นหมิ่นเมื่อเราเหลือทน ตดของตนถึงหมิ่นไม่เป็นไร” แต่วิธีการผูกมิตรทั้ง ๖ ประการนี้นับได้ว่าเป็นจิตวิทยาทางด้านมนุษยสัมพันธ์เลยทีเดียว ซึ่งทฤษฎีนี้ของเดลคาร์เนกี มีความสอดคล้องตามหลักพุทธศาสนาที่ปรากฏใน อุชฌมานสังญญสูตร (เรื่องพระอุชฌมานสังญญเถระ) ซึ่งพระผู้มีพระภาคทรงปรารภพระอุชฌมานสังญญผู้เที่ยวจับผิดภิกษุ จึงตรัสพระคาถานี้แก่ภิกษุทั้งหลาย ดังนี้

“ผู้ที่คอยแต่สอดส่ายหาโทษคนอื่น คอยเพ่งโทษอยู่เนื่องนิตย์ จะมีอาสวะพอกพูนยิ่งขึ้น และห่างไกลจากความสิ้นอาสวะโดยแท้”^{๑๖} เพราะพุทธพจน์สอนว่า “อย่าเพ่งโทษคนอื่น ให้เพ่งโทษของตนเอง” การเพ่งโทษตนเอง เป็นการฝึกตนที่ได้ผลจริง บัณฑิตชนทั้งหลายไม่มีการเพ่งโทษคนอื่น บัณฑิตจะเพ่งโทษตนเอง การเพ่งโทษตนเองนั้น เป็นการฝึกฝนตนเองอย่างหนึ่งที่จักเกิดผลจริง

เป้าหมายการพูดของเดล คาร์เนกี มีปรากฏได้เขียนไว้ในหนังสือวิธีชนะทุกซ์และสร้างสุข โดยวิเคราะห์จากข้อคิดต่าง ๆ จากการศึกษาค้นคว้า พอจะสรุปเป็นประเด็นหลักได้ดังนี้

เดลคาร์เนกี เน้นเป้าหมายของการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน กล่าวคือโดยเดลคาร์เนกี จะใช้หลักทางด้านวิชาจิตวิทยา มาปลุกใจ สร้างแรงจูงใจ โดยการพูดและการเขียน ดังประโยคสำคัญๆ ดังต่อไปนี้

ภารกิจของเรา คือไม่มองสิ่งที่เห็นแล้ว ๆ ในระยะไกล แต่ปฏิบัติสิ่งที่เห็นกระจ่างที่อยู่

^{๑๖} ชุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๒๕๓/๒๑๑.

จงศึกษาวิธีที่จะมีชีวิตอยู่ ภายในห้องที่มีแต่วันนี้ ซึ่งจะเป็นทางให้ฟันฝ่าอุปสรรคต่างๆ แห่งชีวิตไปอย่างปลอดภัย จงสำรวจตัวเอง จงถือเสียว่า สิ่งที่เกิดขึ้นแล้วเมื่อวานนี้

อดีตเป็นสิ่งที่ล่วงมาแล้ว ปิดฉากไปแล้ว และสำหรับพรุ่งนี้ อนาคตที่ยังไม่มาถึง และยังไม่เป็นรูปเป็นร่าง แล้วท่านจะปลอดภัยสำหรับวันนี้ วิธีเตรียมตนไว้สำหรับพรุ่งนี้ คือ การปฏิบัติงานวันนี้ ด้วยความขยันขันแข็ง และด้วยสติปัญญาทั้งหมดของท่าน เพื่อให้งานของท่านบรรลุไปด้วยผลอันงามที่สุด

ปิดประตูเหล็กกับอดีต และอนาคตไว้เสีย จงดำรงชีวิตอยู่ในห้องที่มีแต่วันนี้

เปรียบชีวิตคนเหมือนแก้วใส่ทราย ผ่านคอขวด เราไม่สามารถทำให้ทรายผ่านคอขวดทั้งหมดได้โดยไม่ทำให้แตก เมื่อเราลงมือทำงานในตอนเช้า ภาระตั้งร้อยอย่างพันอย่าง ต้องปฏิบัติให้ลุล่วงไปจึงต้องปฏิบัติงานไปที่ละอย่าง ไม่ใช่โหมพร้อมกันหลายอย่างแบบเดียวกับเม็ดทรายผ่านคอแก้วที่ละน้อย

ผู้ที่มีชีวิตเต็มไปด้วยความสุข จะเป็นผู้ที่รู้จักอดทนต่อภาระรับผิดชอบของตนเอง แม้จะหนักสักปานใด ตลอดทั้งวัน จะต้องสามารถปฏิบัติงานของตนตลอดทั้งวัน จะต้องมีชีวิตด้วยความร่าเริง พากเพียร ยิ้มแย้ม แจ่มใส จนกว่าพระอาทิตย์จะตกดิน

คนฉลาด ย่อมคิดว่า วันหนึ่ง ๆ เป็นชีวิตใหม่ของเขา

พรุ่งนี้ ช่างมัน ชีวิตของฉันอยู่ถึงวันนี้ ก็พอแล้ว

เรามีได้สันโดษในความเป็นอยู่ของตนเอง เพราะเราต่างฝันถึงสวนกุหลาบเนรมิตเหนือขอบฟ้าแทนที่จะมีความชื่นชมต่อกุหลาบซึ่งบานสะพรั่งอยู่นอกหน้าต่างห้องของเขาในวันนี้ จึงเป็นการโง่อย่างน่าเวทนาจริงๆ

อย่าได้คิดอย่างใดถึงพรุ่งนี้ เพราะพรุ่งนี้จะดูแลตัวของมันเอง จงหามาให้พอสำหรับวันนี้ จะไม่มีสิ่งร้ายมากล้ำกลาย

พระเจ้ามอบแก่ข้าพเจ้า ซึ่งสันติสุขภายในด้วยการให้รับไว้ในสิ่งที่ข้าพเจ้าเปลี่ยนไม่ได้ ข้าพเจ้ากล้าเปลี่ยน แต่สิ่งที่สามารถจะเปลี่ยนด้วยการใช้ดุลยพินิจว่า สิ่งไหนควรหรือไม่ควร

จง หยุดเสียหายนสำหรับทุกข์ จงคำนวณราคาของความสุขและความสงบแห่งชีวิตของเรา เป็นเกณฑ์

จากข้อความต่างๆ ของเตลคาร์เนกี กล่าวมาข้างต้นนี้จะเห็นได้ว่า เตลคาร์เนกี จะนำวิธีการพูดและการสร้างแรงจูงใจแก่ผู้คนต่างๆ โดยคิดขึ้นมาเองบ้าง และนำมาจากคำสอนของศาสนาคริสต์บ้าง เป็นการประดิษฐ์ถ้อยคำ และการสร้างคำขึ้นมาใหม่เพื่อใช้ในการพูดเพื่อสร้างแรงจูงใจ

วิเคราะห์เป้าหมายในการสร้างความสุขในการดำรงชีวิต

แนวคิดของเดลคาร์เนกี้ ได้ให้แนวคิดในการสร้างสุขในปัจจุบัน โดยการเปล่งวาจาเหล่านี้บ่อยๆ ทั้งการพูดกับตนเองและการพูดให้ผู้อื่นฟัง

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะทำให้ใจให้ปลอดโปร่ง แต่งกายสะอาดเรียบร้อย พูดด้วยสำเนียงอ่อนโยน สุภาพ ยกย่องชมเชยผู้อื่น จะละเว้นการวิจารณ์ หรือพยายามเอาผิดกับสิ่งใด ๆ และจะไม่พยายามสั่งสอนและตักเตือนใคร ๆ

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะมีความสุข

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะปรับปรุงตัวเองให้เหมาะสมในสายตาของคนทั่ว ๆ ไป

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะเอาใจใส่ต่อร่างกายของข้าพเจ้า

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะพยายามกระทำจิตใจ ให้เจริญงามยิ่งขึ้น ไม่ซีเกียจ, สำนวมตน

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะช่วยเหลือผู้อื่นโดยไม่ให้ผู้ที่ข้าพเจ้าช่วยรู้ตัว

เพื่อวันนี้ จะไม่ทุกข์เรื่องงาน /ปัญหาใดๆ ทั้งวันหน้า - วันหลัง จะเสร็จงานใน ๑๒ ชั่วโมง

เพื่อวันนี้ ข้าพเจ้าจะไม่กลัวสิ่งใดๆ ทั้งสิ้น เช่น ไม่กลัวว่าจะไม่มีความสุข ไม่กลัวว่าจะไม่ได้รับความรัก ไม่กลัวว่าคนที่ข้าพเจ้ารัก จะรักข้าพเจ้าหรือไม่

จากข้อความที่ยกมาข้างต้นนี้ วิเคราะห์ได้ว่า กลยุทธ์การพูดของเดลคาร์เนกี้ จะมีการเตรียมตัวให้พร้อมอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมจิตใจ เตรียมเนื้อหาการพูด เตรียมประดิษฐ์ถ้อยคำต่าง ๆ แม้แต่การถ้อยคำที่เป็นขยะคำพูดคือการกล่าวคำหยาบคาย วิพากษ์วิจารณ์คนอื่น จะยกย่องชมเชยคนอื่น แม้ในขณะที่พูดก็จะกล่าวกับตนเองว่า จะปรับปรุงตนเองตลอดเวลาที่อยู่ต่อหน้าคนอื่น จะมีความสุขในการทำงาน และถ้าจะช่วยเหลือใครก็จะไม่ให้เขารู้ กลยุทธ์นี้นับได้ว่าสอดคล้องกับการทำงานในพระพุทธศาสนา คือความไม่ประมาท เพราะการเตรียมตัวให้พร้อม ชักซ้อมให้ดี ทำที่ให้สง่า วาจาให้สุก เป็นกระบวนการสร้างความพร้อมและสร้างความมั่นใจในการพูดหรือการทำงานทุกชนิด

วิเคราะห์เป้าหมายในการทำงานของเดลคาร์เนกี้

นอกจากนี้ เดลคาร์เนกี้ ได้กล่าวถึงวิธีชนะมิตรและจูงใจคน^{๑๗} How to Win Friends & Influence People ซึ่งแปลโดย อาษา ขอจิตต์เมตต์ สรุปได้ดังนี้

ชื่อว่า “บุคคลใดที่ละเว้นการเอาใจใส่ต่อเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ไม่เพียงแต่เขาจะดำรงชีวิตอยู่โดยปราศจากความราบรื่น หากเขาจะเป็นมนุษย์ที่มีอันตรายอย่างใหญ่หลวงแก่ผู้อื่นด้วย มนุษย์เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ห่างไกลจากความก้าวหน้า และความรุ่งเรืองในประการทั้งปวง” ในประเด็นนี้ เดลคาร์เนกี้เน้นความรัก ความเมตตาเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ได้ว่า การเอา

^{๑๗} Dale Carnegie, วิธีชนะมิตรและจูงใจคน, How to Win Friends & Influence People, ผู้แปล อาษา ขอจิตต์เมตต์, (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แสงดาว, ๒๕๕๘), หน้า ๕๘-๕๙.

ใจใส่เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกันนับได้ว่า เป็นหลักธรรมสำคัญหมวดหนึ่งในพระพุทธศาสนา เรียกว่า สาราณียธรรม^{๑๘} ที่ธรรมที่ทำให้ระลึกรู้กันและกันด้วยความเอื้ออาทร หมายถึง ธรรมเป็นเหตุให้ ระลึกถึงกัน ๖ ประการ เป็นคุณธรรมที่ทำให้คนเราไม่เห็นแก่ตัว แต่จะคิดถึงคนอื่น เอื้อเพื่อเผื่อแผ่แก่ ผู้อื่น เข้าใจคนอื่นมากขึ้น ระลึกถึงกัน ผูกพันเชื่อมโยงบุคคลไว้ด้วยน้ำใจ (๑) เมตตาภาวกรรม คือทำ ต่อกันด้วยเมตตา หมายถึงทำสิ่งใดก็ทำด้วยความปรารถนาดีต่อผู้อื่นเช่น แสดงไมตรีจิต และหวังดีต่อ มิตรสหาย เพื่อนร่วมงาน บุคคลรอบข้าง โดยช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ ด้วยความเต็มอกเต็มใจ พร้อมกับ ประพฤติตนอย่างสุภาพ สม่่าเสมอ ให้ความเคารพ และจริงใจต่อผู้อื่นแม้ในยามหน้า และลับหลัง (๒) เมตตาวิจิตรกรรม คือ พุดกันด้วยเมตตา หมายถึง จะพูดอะไรก็พูดด้วยความปรารถนาดีต่อกัน เช่น การให้ความรู้ หรือคำแนะนำที่ดีต่อผู้อื่น กล่าววาจาสุภาพ พุดจริง ไม่พุดเพื่อผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้น แก่ตนเองฝ่ายเดียว (๓) เมตตาโมกกรรม คือ คิดต่อกันด้วยเมตตา หมายถึง จะคิดสิ่งใดก็ให้คิดในสิ่งที่ดี และคิดด้วยความปรารถนาดีต่อผู้อื่น เช่น ตั้งจิตปรารถนาที่จะทำคุณงามความดี คิดมั่นในการสร้าง บุญกุศล และมีจิตเมตตาช่วยเหลือผู้อื่นด้วยความหวังดี (๔) สาธารณโภคี คือ แบ่งปันสิ่งที่ได้มาโดย ขอบธรรม หมายถึง แบ่งปันลาภผลที่ร่วมกัน ทาร่วมกันทำโดยยุติธรรมแม้สิ่งของที่ได้มาจะน้อย แต่ก็ แจกจ่ายให้ได้มีส่วนร่วมใช้สอยบริโภคทั่วถึงกันนั้น คือ การร่วมสุข ร่วมทุกข์กัน (๕) สีสสามัญญตา คือ มีความประพฤติเสมอภาคกัน หมายถึง ประพฤติสุจริตในสิ่งที่ตั้งงามอย่างสม่่าเสมอ ประพฤติตนอย่าง มีระเบียบวินัยเหมือนผู้อื่น ไม่ประพฤติตนในทางแตกแยกจนเป็นที่ขัดข้องหมองใจต่อผู้อื่นหรือเสื่อม เสี่ยงแก่หมู่คณะ และ (๖) ทิฐิสามัญญตา คือ มีความเสมอภาคกันทางความคิด และ เคารพความคิด เห็นของผู้อื่น หมายถึงปรับความคิดความเห็นให้มีเหตุมีผลถูกต้องเหมือนกับผู้อื่น และหมู่คณะ ภายใต้อำนาจ และผลในทางที่ตั้งงาม พร้อมกับเคารพเหตุผล ยึดหลักความดีงามเป็นอุดมคติอย่าง สม่่าเสมอ

ชื่อว่า “จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงเรื่องของเขา” ในประเด็นนี้ เดล คาร์เนกี เน้นศิลปะในการฟัง ซึ่งสอดคล้องกับคำสอนในพระพุทธศาสนาที่ว่า “สุตะ” แปลว่า นักฟัง แม้นักบวชในศาสนาพุทธ ท่านก็เรียกว่า “นักฟัง” คือคำว่า สวาก ดังนั้นเป็นนักฟังที่ดีนี้เอง เป็นบ่อ เกิดของปัญญา ดังพุทธพจน์ที่ว่า “สุสุสุสฺส ลภเต ปญญํ” แปลว่า ตั้งฟังด้วยดีย่อมได้ปัญญา^{๑๙}

ชื่อว่า “จงทำให้ผู้อื่นรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ” ในประเด็นนี้ เดล คาร์เนกี เน้นการให้เกียรติยกย่องคนอื่น ไม่ดูถูกดูแคลนคนอื่น และการกระทำนั้นก็ให้ด้วยความ บริสุทธิ์ใจ ในทางพระพุทธศาสนาก็มีการยกย่องให้เกียรติกันและกันตามลำดับอาวุโส ตามพรรษานอกจากนี้พระพุทธองค์ก็ได้ยกย่องให้เกียรติพระภิกษุที่มีความรู้ความสามารถเป็นที่ปรากฏชัด โดยยก

^{๑๘} อัง.ฉก.ก. (ไทย) ๒๒/๑๑/๔๖๖.

^{๑๙} ชู.อิติ. (ไทย) ๒๕/๑๘๘/๕๔๔.

ย่องไว้ในตำแหน่ง “เอตทัคคะ” คือตำแหน่งที่เลิศในทางนั้นๆ เช่น เป็นผู้เลิศทางปัญญาทางท่านพระสารีบุตร หรือเลิศทางมฤทธิเช่นพระมหาโมคคัลลานะ เป็นต้น และการกระทำนั้นพระพุทธรองค์ไม่ได้กระทำโดยเห็นแก่หน้า (มุโขโลกนะ) เพื่อเอาอกเอาใจใคร แต่ทรงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ

ชื่อว่า “จงเคารพความคิดเห็นของอีกฝ่าย อย่าบอกผู้ใดว่าเขาผิดเป็นอันขาด” ในประเด็นนี้ เดลคาร์เนกี เน้นการให้เกียรติกันและกันของอีกฝ่ายหนึ่งในเวลาสนทนากัน และย้ำอีกว่าอย่าบอกว่าเขาพูดผิดเป็นอันขาด ซึ่งในประเด็นพระพุทธรศาสนาตรงกันข้ามกับทฤษฎีของเดลคาร์เนกี กล่าวคือ ให้ว่ากล่าวตักเตือนกันได้ เพราะการว่ากล่าวตักเตือนเป็นการชี้แนะแนวที่ถูกต้องให้นำไปปฏิบัติ ดังพุทธพจน์ที่ตรัสแก่พระราธเถระ ว่า “บุคคลพึงเห็นผู้มีปัญญามากชี้โทษมักพูดปรามไว้เหมือนผู้ชี้บอกขุมทรัพย์ และพึงคบผู้ที่เป็นบัณฑิตเช่นนั้น เพราะเมื่อคบคนเช่นนั้น ย่อมมีแต่ความเจริญ ไม่มีความเสื่อมเลย”^{๒๐} และที่ตรัสแก่พระอานนท์ว่า “อานนท์ เราตถาคตจักไม่ประคับประคองเธอทั้งหลาย เหมือนช่างหม้อประคับประคองภาชนะดินดิบ ที่ยังดิบอยู่ เราจักกล่าวชมแล้วชมอีก จักกล่าวยกย่องแล้วยกย่องอีก บุคคลใดมีแก่นสาร บุคคลนั้นจักดำรงอยู่”^{๒๑}

ชื่อว่า “ถ้าท่านผิด จงรับผิดโดยอย่าได้รอช้า และรับด้วยเสียงหนักแน่น” ในประเด็นนี้ เดลคาร์เนกี เน้นความผิดชอบในการกระทำของตนเอง และยึดกรับอย่างลูกผู้ชาย กรณีนี้พระพุทธรศาสนาที่ชัดเจน ก็คือเรื่องสอบสวนพระภิกษุผู้กระทำโดยการละเมิดพระวินัย เมื่อทำการสอบสวน เมื่อรู้ตนว่าผิด ก็ให้รับสารภาพผิดในสิ่งที่กระทำลงไป

ชื่อว่า “จงยกย่องสรรเสริญผู้อื่นแม้เขาทำสิ่งใดๆ ดีขึ้นเพียงเล็กน้อยแล้วยกย่องทุกครั้งที่เขาทำสิ่งใดๆ ได้ดียิ่งขึ้น จงเห็นพ้องด้วยน้ำใสใจจริงและยกย่องชมเชยอย่างเต็มที่” ในประเด็นนี้ เดลคาร์เนกี เน้นการให้กำลังใจผู้ที่ทำดีแม้เพียงเล็กน้อย และประกาศยกย่องให้ปรากฏ ซึ่งในกรณีนี้มีพุทธพจน์ที่ตรัสไว้ว่า “พึงรู้จักการยกย่อง และการตำหนิ”^{๒๒} เพียงแต่ว่าเดลคาร์เนกีก็ได้เน้นการตำหนิเท่านั้นเอง

จากที่กล่าวมาเกี่ยวกับเป้าหมายการพูดของเดลคาร์เนกี สรุปได้ เขาได้เน้นที่ตนเองก่อนเป็นจุดเริ่มต้น คือการทำความเข้าใจกับตนเองว่า ตนเองชอบอะไร ทำอะไรได้บ้าง และเมื่อตัดสินใจแล้วก็ลงมือทำสิ่งนั้นทันทีและทำอย่างต่อเนื่อง เมื่อเจออุปสรรคก็ไม่ยอมแพ้ลุกขึ้นมาทำต่อไปจนกว่าจะสำเร็จ ในส่วนการตั้งเป้าหมายของการพูดนั้น เดลคาร์เนกี เส้นเป้าหมาย ๒ ประการ คือ เป้าหมายในการสร้างความสุขในการดำรงชีวิตปัจจุบัน และเป้าหมายเป้าหมายในการทำงานเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จที่ตั้งเอาไว้

^{๒๐} พุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๗๖/๕๑, พุ.เถร. (ไทย) ๒๖/๙๙๓/๕๐๒, พุ.ม. (ไทย) ๒๙/๒๐๘/๖๑๐.

^{๒๑} ม.อุป. (ไทย) ๑๔/๑๙๖/๒๓๓. มหาสุญญตสูตรที่ ๒

^{๒๒} ม.อุ. (ไทย) ๑๔/๓๒๓/๓๙๑.

๔.๘ สรุปองค์ความรู้ประจำบท

เดลคาร์เนกี เป็นนักพูดอีกคนหนึ่งที่ได้รับการยอมรับ มีชื่อเสียงและผลงานด้านการพูดและศิลปะการสร้างแรงจูงใจมากมาย จากการศึกษาวิจัยพบว่า เดลคาร์เนกี มีทรรศนะยืนยันว่า “ไม่มีมนุษย์คนใด ถือกำเนิดมาเป็นนักพูดในที่สาธารณะ” ดังนั้น เมื่อคนส่วนใหญ่ถูกเรียกให้ยืนขึ้นพูด จึงมักเกิดความสะทกสะท้าน ดังนั้น เดลคาร์เนกี จึงตัดสินใจเรียนรู้ฝึกฝนฝึกซ้อมการพูดในที่สาธารณะอย่างหนักและต่อเนื่อง แม้จะล้มเหลวบ้าง ประสบความสำเร็จบ้าง ก็ไม่ท้อถอย ตั้งใจฝึกอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่น มั่นใจในการที่จะลุกขึ้นพูด เดลคาร์เนกี ได้แทรกคำคม คำขวัญ ประสบการณ์ในการสอนวิชาการพูดของเขามาเป็นตัวอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจ “ง่าย” และ “ซาบซึ้งในสุนทพจน์” ในครั้งนั้นๆ ศิลปะในการพูดนั้น เดลคาร์เนกี เรียกว่า ศิลปะการพูดในที่สาธารณะ (Public Speaking) โดยเป็นการสื่อสารด้วยวาจา อากัปปริยาทาทา และน้ำเสียงที่นุ่มนวลชัดเจน เดลคาร์เนกี ได้กล่าวถึงหลักการพูดในที่ชุมชนเบื้องต้นไว้ดังนี้ว่า “ผู้พูดต้องรู้จักคิดบวก, เปิดใจรับสิ่งใหม่, อยู่กับปัจจุบันเพราะเป็นสิ่งที่ต้องเผชิญหน้า, อย่าปล่อยให้เรื่องในอดีตมาเป็นตัวลวง, ยิ้ม, เอาใจผู้อื่นด้วยความจริงใจ, หมั่นสร้างความประทับใจ, ทำให้คนอื่นรู้สึกว่าเป็นคนสำคัญ, เป็นผู้ฟังที่ดี”

ส่วนหลักการในการชนะมิตรและจูงใจผู้อื่นนั้น เดลคาร์เนกี กล่าวว่า การเป็นบุคคลที่เป็นมิตรมากยิ่งขึ้นและการจะทำให้ผู้อื่นให้ผู้อื่นคล้อยตามในสิ่งที่เราพูดก็เป็นกรยาก โดยเสนอแนะการพูดเพื่อการจูงใจและชนะใจเอาไว้ทั้งหมด ๒๑ ประการดังนี้ ๑. ไม่วิพากษ์วิจารณ์ ประณาม หรือบ่นว่า ๒. ขึ้นชมอีกฝ่ายหนึ่งอย่างซื่อตรงและจริงใจ ๓. กระตุ้นผู้อื่นให้เกิดความต้องการที่กระตือรือร้น ๔. ให้ความสนใจผู้อื่นอย่างจริงใจ ๕. มีรอยยิ้มเสมอ ๖. จำไว้ว่าชื่อของคนแต่ละคนเป็นคำที่ไพเราะเสนาะหู และสำคัญที่สุดสำหรับบุคคลผู้นั้น ๗. เป็นผู้ฟังที่ดี และสนับสนุนให้ผู้อื่นพูดถึงเรื่องของตัวเอง ๘. พูดในสิ่งที่อีกฝ่ายสนใจ ๙. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าเขาเป็นคนสำคัญ และทำเช่นนั้นด้วยความจริงใจ ๑๐. วิธีจัดการกับความโต้แย้งที่ดีที่สุด คือการหลีกเลี่ยงการโต้แย้ง ๑๑. เคารพในความคิดเห็นของผู้อื่น และไม่กล่าวหาอีกฝ่ายผิด ๑๒. ยอมรับการผิดในทันทีด้วยความสำนึก ๑๓. เริ่มต้นด้วยความเป็นมิตร ๑๔. ทำให้ผู้อื่นตอบตกลงว่า “ใช่ครับ ใช่ค่ะ” ในทันที ๑๕. ให้อีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้พูดมากกว่าตนเอง ๑๖. ทำให้อีกฝ่ายหนึ่งรู้สึกว่าคุณคิดนั้นๆ เป็นของเขา ๑๗. พยายามอย่างจริงใจในการทำความเข้าใจสิ่งต่างๆ จากมุมมองของอีกฝ่ายหนึ่ง ๑๘. เข้าอกเข้าใจในความคิด และความปรารถนาของอีกฝ่ายหนึ่ง ๑๙. อาศัยแรงจูงใจที่มีเกียรติ และที่คนผู้นั้นยกย่องในการชักจูง ๒๐. นำเสนอความคิดของคุณผ่านการถ่ายทอดอย่างสร้างสรรค์ และ ๒๑. ให้ผู้อื่นทำในสิ่งที่ทำหาย

แนวทางการพูดของเดลคาร์เนกี มิได้กล่าวไว้โดยตรง แต่หากเป็นการกล่าวโดยอาศัยหลักจิตวิทยาในการพูด พอสรุปใจความได้ดังนี้ คือ (๑) ให้เรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น (๒) ตั้งจุดหมายไว้ตรงหน้า (๓) กำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จ (๔) ฝึกพูดในทุกโอกาส นอกจากนี้ก็มีกล่าวไว้ในผลสำเร็จของการพูดข้อหนึ่งว่า จงจัดลำดับความสำคัญแล้วมันจะช่วยให้เราใช้เวลาเกิดประโยชน์

ส่วนปัจจัยแห่งการพูดที่นำไปสู่ความสำเร็จ เดลคาร์เนก็ ได้เน้นที่ตนเองก่อนกล่าวคือการทำ ความเข้าใจกับตนเองว่า ชอบอะไร ทำอะไรได้บ้าง และเมื่อตัดสินใจได้แล้วก็ลงมือทำสิ่งนั้นทันทีและทำ อย่างต่อเนื่อง เมื่อเจอปัญหาอุปสรรคก็ไม่ยอมแพ้ลุกขึ้นมาทำต่อไปจนกว่าจะสำเร็จ ในส่วนการ ตั้งเป้าหมายของการพูดนั้น เดลคาร์เนก็ เส้นเป้าหมาย ๒ ประการ คือ เป้าหมายในการสร้างความสุข ในการดำรงชีวิตปัจจุบัน และเป้าหมายเป้าหมายในการทำงานเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จที่กำหนดเอาไว้

วิเคราะห์ความหมายการพูดของเดลคาร์เนก็ตามทัศนะพระพุทธศาสนาเถรวาท

ในทรรศนะของนักวิชาการทั่วไปกล่าวว่า การพูดคือการสื่อสารจากอีกคนหนึ่งไปยังอีกคน หนึ่งหรือกลุ่มหนึ่ง โดยมีภาษาน้ำเสียงและอากัปภิกิริยาเป็นสื่อ เพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจที่ ตรงกัน นักพูดในตามทรรศนะนักวิชาการ คือนักวาทศาสตร์ หรือนักวาทวิทยา นอกจากนี้จะใช้คำพูด แล้ว ยังมีอากัปภิกิริยาท่าทาง และภาษาร่างกายประกอบด้วย

การพูดเป็นการใช้ถ้อยคำและน้ำเสียง รวมทั้งกิริยาอาการ ถ่ายทอดความคิด ความรู้ ความรู้สึก และความต้องการ ของผู้พูดให้ผู้ฟังรับรู้ และเกิดการตอบสนอง การพูดในที่ชุมชนเป็น ศิลปะอย่างหนึ่งในสมัยปรัชญากรีกโบราณ เรียกว่าวาทศาสตร์ (ศิลปะการพูด) ซึ่งเป็นหนึ่งใน ๗ ศาสตร์ในยุคคลสิมัย ซึ่งวรรณคดีอินเดียโบราณเรียกว่า “เกตุศาสตร์” (เกตุศาสตร์) วิชาการพูด วิชา วาทศิลป์ หรือวาทศาสตร์ ซึ่งเป็นหลักการพูดในที่ชุมชน หรือวิชาเหตุศาสตร์ อันเป็นหลักเหตุผลทาง ตรรกศาสตร์ในการพูด

ในขณะที่เดลคาร์เนก็ ก็ถือได้ว่าเป็นนักพูดอีกคนหนึ่งที่ได้รับคามนิยมในสมัยต่อๆ มา โดย เดลคาร์เนก็ กล่าวว่า “ไม่มีมนุษย์คนใด ถือกำเนิดมาเป็นนักพูดในที่สาธารณะ” ดังนั้น เมื่อคนส่วนใหญ่ถูกเรียกให้ยืนขึ้นพูด จึงมักเกิดความสะทกสะท้าน” ในการที่เดลคาร์เนก็ พยายามช่วยให้ผู้อ่าน เกิดความเชื่อมั่น มั่นใจในการที่จะลุกขึ้นพูด เดล คาร์เนก็ ได้แทรกคำคม คำขวัญ ประสบการณ์ใน การสอนวิชาการพูดของเขาเป็นตัวอย่าง เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจว่า ‘*อาการประหม่า ตื่นเต้น เวลาที่ต้อง ยืนขึ้นพูดต่อหน้าผู้อื่นนั้น มันเป็นเรื่องปกติธรรมดาเป็นเรื่องธรรมชาติของคนทั่วไป แต่เราสามารถ ฝึกฝนให้เกิดความมั่นใจ มีบุคลิกภาพที่ดี จนประสบความสำเร็จในการพูดได้*

จากประเด็นดังกล่าวนี้ชี้ให้เห็นว่า ระหว่างการพูดในทรรศนะทั่วไปกับการพูดในพุทธ ศาสนา มีความสอดคล้องกันอย่างเห็นได้ชัดดังนี้คือ การพูดเป็นการใช้ถ้อยคำในการสื่อสาร จากคนสู่ คนหรือกลุ่มก็ตามโดยการพูดออกมา ในขณะที่พระพุทธศาสนา กล่าวชัดเจนว่า “การพูด” หรือ “วาจา” แปลว่าการกล่าว การเปล่งถ้อยคำออกมาทางปาก ซึ่งเป็นคำกลางๆ ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ ไม่ดีก็เรียกว่า วจีทุจริต ถ้าพูดหรือกล่าวในทางที่ดี ก็เรียกว่า วจีสุจริต ดังนั้นวจีสุจริต จึงแปลว่าการ ประพฤติดีประพฤติชอบทางวาจา หรือการพูดที่ตื่นั่นเอง ได้แก่ การเว้นจากการพูดเท็จ การเว้นจาก การพูดส่อเสียด การเว้นจากการพูดคำหยาบ การเว้นจากการพูดเพ้อเจ้อ และการเว้นจากการพูดเหลว ไหวไร้สาระ เรียกว่าเป็นวาจาสุภาชิต บ้าง เรียกว่า “สัมมาวาจา” ในประเด็นนี้เป็นข้อแตกต่างกัน

อย่างเห็นได้ชัดโดยที่หลักการพูดทั่วไปมิใช่กล่าวไว้อย่างชัดเจน แต่ทหรศนะของเดลคาร์เนก็ ก็กล่าวว่า “การพูดเป็นเรื่องของศิลปะ และต้องใช้ความพยายามในการฝึกฝน ทุกคนเกิดมาไม่สามารถพูดเป็นได้ ทุกคน มีแต่พูดได้เท่านั้น” ถ้ามองในแง่นี้การพูดในที่สาธารณะก็คือศาสตร์ ไม่ใช่ศิลป์เพียงอย่างเดียว เพราะเดลคาร์เนก็มองไปที่กระบวนการฝึกฝนอบรมนั่นเอง

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่า การพูดในที่สาธารณะจะเรียกว่า วาทศาสตร์หรือวาทวิทยาก็ตาม สรุปแล้วก็คือความรู้เกี่ยวกับการพูดนั่นเอง ในขณะที่พระพุทธศาสนานำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้มา อธิบายการพูด ได้แก่ว่าจาสุภาษิต วจีสุจริต และสัมมวาจา

การพูดในที่สาธารณะเดลคาร์เนก็มองว่า “ต้องเรียนรู้จากคนอื่น ตั้งจุดหมายไว้ที่ความสำเร็จ และฝึกพูดในทุกโอกาส” จากประเด็นนี้ถ้ามองในแง่หลักคำสอนในพระพุทธศาสนา พระพุทธเจ้าได้ตรัสเรื่องของการฝึกฝนไว้อย่างชัดเจน “ในบรรดามนุษย์ทั้งหลาย คนที่ฝึกดีแล้ว เป็นผู้ประเสริฐ”^{๒๓} ตามทหรศนะดังกล่าวนี้ นับได้ว่าสอดคล้องกับแนวคิดพระพุทธศาสนา ดังบทกลอนที่ว่า “ผู้ฝึกตนดีแล้วย่อมแพรวเพริศ สูงประเสริฐกว่าชนคนไหนไหน ฝึกตนดีดีรอดตลอดไป มีกายใจสะอาดปราศมลทิน” แต่ในมุมมองพระพุทธศาสนา มองผ่านไปถึงว่า คำว่า ผู้ฝึกตน หมายถึงบุคคลผู้สามารถอบรม ขมใจอดกลั้นไว้ได้ต่อสิ่งที่เข้ามากระทบอันจะทำให้เกิดความยินดียินร้ายได้ บุคคลผู้ฝึกตนดีแล้ว ย่อมมีจิตใจที่ไม่อ่อนไหวง่าย มีใจเข้มแข็ง สรรวมกาย วาจา ใจ ไว้ให้ดี ฝึกตนให้เป็นไปตามยถาภูตธรรมกระทั่งถึงที่สุด คือรู้แจ้งเห็นจริงต่อสิ่งรอบกาย และสภาวะธรรมทั้งหลายทั้งปวงทั้งสามารถควบคุมใจไว้ได้โดยตลอด ก็จะได้ชื่อว่าเป็นอริยบุคคล คือบุคคลผู้ประเสริฐสุดในหมู่มนุษย์ทั้งหลาย นอกจากนี้ ยังมีประเด็นที่เดลคาร์เนก็กล่าวว่า การพูดต้องเรียนรู้จากคนอื่น ซึ่งในประเด็นนี้พระพุทธศาสนาก็ไม่ได้ปฏิเสธ

^{๒๓} ชุ.ธ. (ไทย) ๒๕/๒๓๒/๑๓๔, “คนทั้งหลายนำสัตว์พาหนะที่ฝึกแล้วไปสู่วัดประชุม พระราชาย่อมทรงราชพาหนะที่ฝึกแล้ว ในหมู่มนุษย์ คนที่อดกลั้นถ้อยคำล่วงเกินได้ ชื่อว่าเป็นผู้ฝึกตนดีแล้ว เป็นผู้ประเสริฐที่สุด” ฯ “ม้า อัสตร ม้าอาชาไนย ม้าสินธพ ช้างใหญ่ที่ได้รับการฝึกหัดแล้ว เป็นสัตว์ประเสริฐแต่คนที่ฝึกตนได้แล้ว ประเสริฐกว่าสัตว์พาหนะเหล่านั้น” อ่างใน (ไทย) ๒๕/๓๒๑-๓๒๒/๓๓๓.

บทที่ ๕

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ศึกษาการพูดของเดลคาร์เนกีตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนา” มีวัตถุประสงค์ ๓ ประการ คือ (๑) เพื่อศึกษาหลักการพูดในทัศนะเดลคาร์เนกี (๒) เพื่อศึกษาหลักการพูดในทัศนะพระพุทธศาสนา (๓) เพื่อวิเคราะห์หลักการพูดของเดลคาร์เนกีตามหลักการพูดในพระพุทธศาสนา การศึกษาวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงเอกสาร(Documentary Research) ผลการวิจัยพบว่า

๕.๑ สรุปผลการวิจัย

เดลคาร์เนกี เป็นชื่อผู้ที่ได้ผลิตหลักสูตรด้านการพูด ชื่อว่าหลักสูตรเดล คาร์เนกี ซึ่งเป็นการนำหลักจิตวิทยามาประยุกต์ใช้ในการศิลปะการฝึกพูด ส่วนการพูดในพระพุทธศาสนา เรียกว่าวิสุทธิ ๔ คือ ไม่พูดเท็จ ไม่พูดหยาบ ไม่พูดเพ้อเจ้อ ไม่พูดเหลวไหล นอกจากนี้ยังมีคำอื่นๆ คือ วาจาสุภาพดี ปิยวาจา สัมมาวาจา เป็นต้น

หลักการพูดของเดลคาร์เนกี ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนา สรุปได้ดังนี้ คาร์เนกี นำวิธีการฝึกพูด ที่จะประสบผลสำเร็จ ๔ อย่าง คือ (๑) เรียนรู้จากประสบการณ์ผู้อื่น (๒) ตั้งจุดหมายไว้ตรงหน้า (๓) กำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จ (๔) จงฝึกพูดในทุกโอกาส และพูดด้วยคำไพเราะ จากประเด็นนี้สรุปได้ว่า ข้อแรกมีสอดคล้องกับหลักปรโตโมสยะ หมายถึงการฟังเสียงจากคนอื่น คือสุตะนั่นเอง ข้อที่สอง มีสอดคล้องกับหลักธรรมคืออย่าสนใจอดีตมากจนเกินไป จงมีชีวิตอยู่กับปัจจุบัน ข้อที่สาม มีสอดคล้องกับที่ว่า จงลงมือทำเสียตั้งแต่วันนี้ อย่าปลัดวันประกันพรุ่ง และข้อสุดท้าย มีสอดคล้องกับพุทธที่ว่า มนุษย์จะประเสริฐได้ด้วยการฝึก และความดีทำได้ทุกโอกาส

เดล คาร์เนกี กล่าวว่า ท่านไม่สามารถชนะการโต้แย้งเป็นอันขาด เพราะว่าการโต้แย้งมักจะจบลงด้วย ต่างฝ่ายต่างเชื่อมั่นยิ่งขึ้นไปกว่าเก่าว่า ตนเองเป็นฝ่ายถูก เดล คาร์เนกี ยังได้อ้างถึงพระพุทธเจ้าว่า พระพุทธเจ้า ตรัสว่า ‘เวร ย่อมไม่ระงับ ด้วยการจองเวร แต่ระงับด้วยความรัก’ ความสอดคล้องนี้แสดงให้เห็นว่า คาร์เนกี ได้กล่าวถึงพระพุทธเจ้าและธรรมะที่พระองค์ตรัสถึง เวรย่อมไม่ระงับด้วยการจองเวร ปัญหาอยู่ที่ว่า คาร์เนกี ใช้หลักธรรมใดบ้างในพระพุทธศาสนา ในการบรรลุความสำเร็จ และการเรียกวิธีสู่ความสำเร็จตรงกับหลักธรรมใดบ้างในพระพุทธศาสนา ข้อสำคัญแสดงให้เห็นว่า ในประเด็นนี้ใช้ขันติธรรมคือความอดทนอดกลั้นเมื่อถูกผู้อื่นต่อว่าตำหนิติเตียน

เดล คาร์เนกี ยังกล่าวว่า เคล็ดลับยิ่งใหญ่ในการติดต่อกับผู้อื่น การที่จะให้ใครต่อใครทำทุกสิ่งทุกอย่าง มีอยู่ทางเดียวเท่านั้นคือ การทำให้บุคคลผู้นั้น ต้องการที่จะทำ เดล คาร์เนกี ยังค้นพบอีกว่า

มนุษย์เรานั้นหิวกระหายที่จะได้รับการยกย่อง หรือความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ ในบางครั้งมนุษย์เรากลายเป็นคนป่วย ทั้ง ๆ ที่ไม่ได้ป่วย เพื่อหวังว่าจะได้รับความเห็นอกเห็นใจและความเอาใจใส่ และเพื่อจะได้รับความรู้สึกเป็นคนสำคัญ ข้อนี้สอดคล้องกับหลักธรรมในพระพุทธศาสนาที่ว่า โลกธรรม ๘ ประการ ในฝ่ายบวก คือฝ่ายที่เป็นอิฏฐารมณ์ (อารมณ์ที่น่าปรารถนา อารมณ์ที่ต้องการ) มนุษย์ปุถุชนทุกคนต้องการการยกย่อง สรรเสริญ และสุขด้วยกันทั้งนั้น

นอกจากนี้ เดล คาร์เนกี ยังกล่าวอีกว่า ผู้ที่ทำได้เช่นนี้ โลกทั้งโลกจะอยู่ข้างเขา ผู้ที่ไม่ได้จะเดินไปตามหนทางอันอ้ำอวังเปล่าเปลี่ยว การตกปลาย่อมจำเป็นที่จะใช้เหยื่ออันเหมาะสมกับปลา นั้นๆ ทำไมเราจะต้องพูดถึงแต่สิ่งที่เราต้องการ การกระทำเช่นนั้นเป็นลักษณะของเด็กๆ นี่เอง วิธีเดียวในโลกที่เราจะจงใจผู้อื่นก็คือ จงพูดถึงเรื่องสิ่งที่เขาต้องการ และบอกเขาว่าทำอย่างไรเขาจึงจะได้สิ่งที่เขาต้องการ ส่วนกฎวิธีชนะมิตรและจงใจเพื่อน เดล คาร์เนกี บอกว่า จงมีความปรารถนาแรงกล้า และตั้งใจจริงที่จะศึกษาจนเข้าใจ และแจ่มแจ้งต่อหลักมนุษยสัมพันธ์ วิธีปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้อื่นชอบท่าน จงเอาใจใส่อย่างแท้จริงต่อผู้อื่น จงเป็นนักฟังที่ดี จงสนับสนุนให้อีกฝ่ายหนึ่งคุยถึงแต่เรื่องของเขา สนทนาในเรื่องที่อีกฝ่ายหนึ่งสนใจ จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ และจงทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ ข้อนี้สอดคล้องกับหลักคำสอนในพระพุทธศาสนาที่ว่า ความตั้งใจอย่างแรงกล้าที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้สำเร็จนั้นเป็นหลักของอิทธิบาท ๔ (ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา) โดยเฉพาะข้อแรกคือ ฉันทะ ได้แก่ ความพอใจที่จะลงมือทำด้วยใจรักอย่างจริงจัง เรียกว่า “กัตตุกัมมตาฉันทะ” เพราะความพึงพอใจนี้เองเป็นจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จข้ออื่นตามมา ส่วนข้อที่ว่าแจ่มแจ้งต่อหลักมนุษยสัมพันธ์ ในประเด็นนี้พระพุทธศานากล่าวไว้ชัดเจนว่า คือ หลักสังคหวัตถุ ๔ ได้แก่ ทาน (การเสียสละ) ปิยวาจา (การกล่าววาจาที่ไพเราะ) อัตถจริยา (การทำประโยชน์) สมานัตตตา (การวางตนเสมอต้นเสมอปลาย) เป็นหลักธรรมยึดเหนี่ยวน้ำใจคน ประสานหมู่ชนให้รักและสามัคคีกัน ส่วนข้อที่ว่า การเป็นนักฟังที่ดี ข้อนี้ก็ชัดเจนว่า พระพุทธศาสนานับการฟัง คือ สุตตะ เพราะการฟังเป็นบ่อเกิดของความรู้ ดังพุทธพจน์ที่ว่า “สุสุสุสุ ลภเต ปญญ” ฟังด้วยดียอมได้ปัญญา การฟังข้อมูลต่างๆ จะทำให้เราได้รับสิ่งที่เป็ประโยชน์ในการตัดสินใจทั้งในแง่จะต่อยอดในประเด็นอื่นๆ ได้

เดล คาร์เนกี ยังกล่าวไว้อีกว่า มีกฎอยู่ข้อหนึ่งเกี่ยวกับมรยาตของมนุษย์ซึ่งสำคัญกว่ากฎใดๆ ทั้งสิ้น เขาบอกว่า ถ้าเราปฏิบัติตามกฎนี้ เราเกือบจะไม่พบกับความเดือดร้อนยุ่งยาก เราจะมีมิตรสหายอย่างล้นหลามและมีความสุขอยู่เป็นนิจ กฎข้อนั้นคือ จงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกเป็นคนสำคัญ เพราะว่าความปรารถนาที่จะเป็นคนสำคัญ เป็นสิ่งกระตุ้นเตือนอย่างรุนแรงที่สุดแห่งธรรมชาติของมนุษย์ กฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ ไม่ได้เป็นของใหม่แต่เก่าแก่เช่นเดียวกับประวัติศาสตร์ นักปราชญ์ทั้งหลายได้วางกฎมนุษยสัมพันธ์เหล่านี้ไว้แล้ว ซีโรแอสเตอร์ สอนเรื่องนี้แก่สานุศิษย์ซึ่งเคารพไฟในเปอร์เซียเมื่อ ๓๐๐๐ ปีก่อน ขงจื๊อ เทศนาเรื่องนี้ในประเทศจีน ๒๔๐๐ ปีมาแล้ว พระพุทธเจ้าเทศนาเรื่องนี้ที่ริมฝั่งแม่น้ำคงคาอันศักดิ์สิทธิ์ ๕๐๐ ปีก่อนพระเยซูเกิด คัมภีร์ของลัทธิ

ฮินดูสอนเรื่องนี้มาก่อนหน้านั้นอีก ๑๐๐๐ปี แน่แน่นอนว่าภูเขื่อนี้เป็นธรรมดาของสัตว์โลก พระพุทธศาสนา ไม่ได้ปฏิเสธภูเขื่อนี้ เพราะการให้เกียรติให้ความเคารพผู้อื่นเป็นคุณธรรมสำคัญอย่างหนึ่งใน พระพุทธศาสนา พระพุทธองค์ตรัสเรียกว่า “ความอ่อนน้อมถ่อมตน” (อปจายนธรรม) หรือ “คารวธรรม” นอกจากนี้ถ้าจะมองให้กว้างออกไปการให้เกียรติผู้อื่นก็คือการปฏิบัติตามหลักทศ ๖ ใน พระพุทธศาสนานั้นเอง เป็นพุทธวิธีการมองการอยู่ร่วมกันในสังคมเพื่อให้คนในสังคมนั้นๆ อยู่ร่วมกัน อย่างสงบสุขประพฤติปฏิบัติต่อกันอย่างให้เกียรติซึ่งกันและกัน

นอกจากนี้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการพูด เดล คาร์เนกี ได้แนะนำหลัก ๔ ประการ เพื่อให้ เกิดประโยชน์ และนำไปสู่การบรรลุผลแห่งการเป็นนักพูดที่ดีอย่างรวดเร็ว คือ **๑. เรียนรู้จาก ประสบการณ์ของผู้อื่น** การเรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้อื่น จะช่วยให้เรามีความเข้าใจว่า สิ่งไหน เป็นสิ่งที่ควรทำทำแล้ว จะได้รับความสำเร็จ และสิ่งไหนเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างยิ่งในการพูดต่อหน้า สาธารณชน เราสามารถเลือกนำเทคนิค หลักการดีๆ ของผู้อื่นมาปรับใช้ในการพูดของเราได้ **๒. ตั้ง จุดมุ่งหมายไว้ตรงหน้า** สิ่งหนึ่งที่เราจะปฏิบัติ เพื่อเป็นการค้าจุนหนุนส่งไปสู่ความสำเร็จในการเป็น นักพูดชั้นเยี่ยมได้นั้น ก็เพราะตัวเราเองต้องการทำในสิ่งต่างๆ เหล่านั้น และต้องการทำก็เพราะเรา มองเห็นตัวเอง ในฐานะนักพูดผู้ประสบความสำเร็จ เรามีการวางแผนอนาคตไว้ให้แก่ตนเอง และบาก บั่นฟันฝ่าเพื่อให้แผนการนั้นกลายความจริงขึ้นมา ดังที่ คาร์เนกี ได้ยกคำกล่าวที่ว่า “จงพยายาม อย่างดีที่สุด เพื่อพัฒนาความสามารถที่จะทำให้ผู้อื่นเข้าใจคุณได้อย่างกระจ่างชัด จงเรียนรู้ที่จะตีแผ่ แนวความคิดของตัวเองให้ผู้อื่นเห็นอย่างแจ่มชัด ไม่ว่าจะต่อใครคนหนึ่ง ต่อกลุ่มคน หรือต่อที่ สาธารณชน แล้วคุณจะพบว่า ขณะที่คุณพยายามทำให้ดีขึ้นนั้น จริงๆ แล้วคุณกำลังสร้างความ ประทับใจ และอิทธิพลต่อผู้คน อย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อน” คาร์เนกี แนะนำให้เราวาดภาพตัวเองว่า ประสบความสำเร็จ ในสิ่งที่เราเองหวาดหวั่นพรึ่กแล้ว และตั้งมั่นอยู่กับประโยชน์ที่จะได้ จากการพูด ให้เป็นที่ยอมรับต่อกลุ่มคนนั้น ถ้าหากว่าเราใส่ใจต่อผลที่จะตามมาอย่างเพียงพอ เราก็จะประสบ ผลสำเร็จในการพูดอย่างแน่นอน

๓. กำหนดจิตใจไว้ที่ความสำเร็จ คาร์เนกี ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับเรื่องนี้ไว้ว่า “บทเรียนที่ ยิ่งใหญ่ ก็คือทำให้ความสำคัญอย่างใหญ่หลวงต่อสิ่งที่เราคิดคำนึง ถ้าหากเราทราบถึงสิ่งที่ผู้อื่นคิด เราก็จะทราบได้ว่าผู้นั้นเป็นคนอย่างไร เพราะว่าความคิดของแต่ละคนจะทำให้ตัวเขาเป็นไปตาม ความคิดนั้น และโดยการเปลี่ยนแปลงความคิด เราก็จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเราได้” ในการ พูดเราจึงต้องหมายตาไว้ที่จุดมุ่งหมายแห่งการเพิ่มพูนความเชื่อมั่น และการสื่อความหมายกับผู้ฟัง อย่างมีประสิทธิภาพ ความปรารถนาที่จะประสบความสำเร็จนั้น เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของ กระบวนการฝึกฝนให้นักพูดที่น่าเชื่อถือ “ขณะที่คุณต่อสู้ เพื่อให้ได้ชัยชนะต่อความ หวาดหวั่นพรึ่กแล้วที่มีต่อผู้ฟัง จงโยนความคิดในทางลบ เข้ากองไฟให้หมดสิ้น และปิดประตูไม่ให้ ตัวเองถอยหลังไปสู่ความล้มเหลวได้อีกเป็นอันขาด”

๔. ฝึกพูดในทุกโอกาส การจะพูดในที่สาธารณะได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการฝึกพูด เพราะไม่มีใครที่สามารถหัดด้วยน้ำ ได้โดยที่ไม่ต้องลงน้ำ การพูดก็เช่นกัน เราจะไม่สามารถทราบได้ว่าตัวเองก้าวหน้าไปขนาดไหน หากเราไม่มีการฝึกฝน ฝึกพูดในที่สาธารณะ โอกาสในการที่จะฝึกพูดนั้นมีอยู่ทั่วไป เช่นการเข้าร่วมสมาคม หรืออาสาสมัครต่างๆ จงยืนขึ้น และแสดงตัวเองต่อที่ประชุม แม้จะเพียงแค่มือกี่วินาทีก็ตาม จงอย่าเลือกที่นั่งหลังสุด จงพูด..พูด และพูดทุกครั้งที่มีโอกาส เมื่อเราเรียนรู้หลักที่จะสามารถนำเราไปสู่เส้นทางการเป็นนักพูดที่ดีได้แล้ว วิธีการที่เราจะพูด ก็เป็นเรื่องสำคัญที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก คาร์เนกี ได้อธิบายเรื่องนี้ไว้อย่างน่าประทับใจ โดยอธิบายไว้ว่าในการที่เราติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นบนผืนโลกนี้ เราถูกวิจารณ์ ประเมิน และถูกจัดแบ่งจำพวก โดยวิธีการติดต่อกับผู้อื่น ๔ วิธี นั่นคือสิ่งที่เรากระทำ รูปลักษณ์ภายนอกของเรา สิ่งที่เราพูด และวิธีที่เราพูดมันออกไป จากหลักการ ๔ ประการดังกล่าวนี้สามารถสรุปได้ว่า *ประการแรก* การเรียนรู้วิธีการพูดจากประสบการณ์ของผู้อื่น ในมุมมองพระพุทธศาสนามีทำที่ชัดเจนว่า “ปรโตโฆสะ” แปลว่า เสี่ยงจากผู้อื่น หรือการได้ยินได้ฟังจากผู้อื่น เพราะการเรียนรู้ศึกษาจากผู้อื่นที่เป็นกัลยาณมิตรมีประสบการณ์มามากลองผิดลองถูกมาแล้วนับได้ว่า เป็นสิ่งที่จะเกิดให้เกิดความเจริญงอกงามแก่ผู้นั้น เพราะการเรียนรู้จากผู้อื่นมีประสบความสำเร็จแล้วเปรียบเหมือนกับการเดินทางลัด เป็นการย่นระยะทางให้สำเร็วยิ่งขึ้น *ประการที่สอง* การตั้งจุดมุ่งหมายไว้ตรงหน้า ในมุมมองนี้พระพุทธศาสนา การตั้งจุดหมาย หรือการตั้งใจไว้เฉพาะหน้านั้นเป็นการดี เรียกว่า “อัตตสัมมาปณิธิ” คือการตั้งตนไว้ชอบ ตนที่นี้ก็คือจิต หรืออัตภาพทั้งหมดนั่นเอง เพราะการตั้งใจไว้ถูกต้องย่อมนำมาซึ่งความสำเร็จอื่นๆ อีกมากมาย *ประการที่สาม* กำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จ ในมุมมองพระพุทธศาสนามีทัศนะว่าการกำหนดจิตไว้ที่ความสำเร็จเป็นเหมือนกับการอธิษฐาน คือความตั้งใจที่จะเดินไปสู่เป้าหมายสูงสุด ความตั้งใจที่แน่วแน่แล้วลงมือทำตามนั้น พระพุทธศาสนาเรียกว่าอธิษฐานบารมี แต่ในประเด็นของเดลคาร์เนกี เป็นการสร้างกำลังใจ สร้างแรงจูงใจ ปลุกใจตนเองเกิดมีขวัญกำลังใจต่อสู้ต่อความวิตกกังวล ความคิดด้านลบเพื่อพัฒนาตนเอง และประการสุดท้าย คือจงฝึกพูดในทุกโอกาส ในมุมมองพระพุทธศาสนา กล่าวไว้ว่า “การฝึก” หรือ “ทัมมะ” เป็นสิ่งที่ เป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ คนเราจะประเสริฐได้ก็ด้วยการฝึก และการฝึกฝนตนเองจนถึงที่สุด พระพุทธองค์ตรัสเรียกว่า “ผู้ประเสริฐ” ดังพุทธพจน์ว่า “ผู้ฝึกตนได้แล้ว เป็นผู้ประเสริฐที่สุด”

สรุปผลการวิจัย

หลักการพูด หมายถึง หลักการและทฤษฎีเกี่ยวกับการพูดเพื่อการสื่อสาร รูปแบบการพูด กระบวนการพูด วิธีการพูด เทคนิคการพูด จิตวิทยาในการพูด ภาษาในการพูด บุคลิกภาพในการพูด ศิลปะในการพูด คุณสมบัติของนักพูด จุดมุ่งหมายในการพูด แนวคิดนี้สอดคล้องกับทฤษฎีของทองขาว พ่วงรอดพันธุ์ ที่กล่าวไว้ว่า การพูด เป็นกระบวนการสื่อความคิด จากคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง หรืออีกกลุ่มหนึ่ง โดยมีภาษา น้ำเสียง และกิริยาท่าทางเป็นสื่อ การพูด เป็นการแสดงออกทางอารมณ์

ความรู้สึก โดยใช้ภาษาและเสียงสื่อความหมาย และแนวคิดของปรัชญา อภิปรัชญา ที่กล่าวว่า การพูด หมายถึงการถ่ายทอดความรู้ ความคิด ความรู้สึก อารมณ์ ทักษะ ทักษะ ประสิทธิภาพ และอื่นๆ จากผู้พูด ไปยังผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังรับรู้และเกิดการสนองตอบตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้พูด ๆ คำว่าเดลคาร์เนกี หมายถึงชื่อบุคคลที่ได้ผลิตหลักสูตรเกี่ยวกับการพูดชื่อว่าหลักสูตรเดล คาร์เนกี และหลักสูตรอื่นๆ ตามมาจากหลักการอันทรงคุณค่าของเขา เช่น การเสริมสร้างภาวะผู้นำ การนำเสนออย่างทรงพลัง ๆ เดล คาร์เนกี เขียนหนังสือเรื่อง วิธีชนะมิตรและจูงใจคน การพูดในที่ชุมชน และวิธีชนะทุกข์และสร้างสุข หนังสือได้รับการตีพิมพ์กว่า ๓๘ ภาษา นอกจากนี้เขาได้เขียนคอลัมน์ในหนังสือพิมพ์และมีรายการวิทยุประจำวันของตนเองปัจจุบัน เดล คาร์เนกี เป็นชื่อศูนย์ฝึกอบรมซึ่งมีสำนักงานต่างๆ กว่า ๘๐ ประเทศ รวมทั้งประเทศไทยด้วย เกิดเมื่อปี ค.ศ. ๑๘๘๘ ในเมืองแมริวิลล์ รัฐมิสซูรี ประเทศสหรัฐอเมริกา เดลคาร์เนกี ได้ตั้งศูนย์ฝึกอบรมด้านการพูด โดยให้สมาชิกได้การศึกษา หลักการพูด วิธีการพูด วิธีการพูดจูงใจและหลักจิตวิทยาในการพูด เพื่อเป็นการเตรียมตัว เตรียมพร้อม ฝึกฝนตนเอง ก่อนที่จะได้นำการพูดที่ได้ฝึกฝนแล้วไปใช้ปฏิบัติจริงกับอาชีพของตน

การพูดในพระพุทธศาสนา คือเป็นพฤติกรรมทางวาจา เรียกว่าวจีกรรม ในมิติทางพระพุทธศาสนาถือว่า การพูดนั้นต้องเป็นวจีสัจจัตถิ คือการประพฤติกรรมทางวาจา วจีสัจจัตถิ ได้แก่ เว้นจากการพูดเท็จ เว้นจากการพูดส่อเสียด เว้นจากการพูดคำหยาบ เว้นจากการพูดเพ้อเจ้อเหลวไหล กล่าวคือแม้ว่าจะเป็นความจริง แต่หากว่าเป็นคำส่อเสียดก่อให้เกิดความแตกร้าง เช่นนำความข้างนี้ไปบอกข้างนั้น นำความข้างนั้นมาบอกข้างนี้ เพื่อจะยู่ให้ทั้งสองฝ่ายแตกกัน แม้จะเป็นความจริงที่ไม่ควรพูด เพราะทำให้เขาแตกกัน เข้าใจในพวกส่อเสียด หรือแม้ว่าเป็นคำหยาบ ไม่ได้มุ่งจะหลอกลวงให้เข้าใจผิด แต่ว่าเป็นคำหยาบคาย เช่นเป็นคำด่าว่าเป็นสัตว์ดิรัจฉานอย่างโน้นอย่างนี้ อะไรเป็นต้น หรือแม้วาจาอย่างอื่นซึ่งเป็นการกล่าวกตให้เลวลง ซึ่งทุกคนก็รู้ว่าไม่ได้เป็นเช่นนั้น และก็ไม่ได้มุ่งที่จะหลอก แต่ว่ากล่าวด้วยความโกรธ ด้วยความเหยียดหยาม ต้องการจะกตเขาให้เลว ก็ไม่ควรพูด และแม้ว่าเป็นคำที่เพ้อเจ้อเหลวไหล ไม่เป็นธรรม ไม่เป็นวินัย ไม่มีขอบเขตจำกัด หาสาระแก่นสารมิได้ หรือว่ามีสาระแก่นสารน้อยเกินไป ก็เป็นคำไม่ควรพูด คำที่ตรงกันข้ามกับวจีสัจจัตถิ ได้แก่ วจีทุจริต (ความประพฤติชั่วทางวาจา หรือการพูดชั่ว) การพูด หรือวาจาเช่นที่กล่าวมานี้ คือการพูดเท็จก็ดี การพูดส่อเสียดก็ดี การพูดคำหยาบก็ดี การพูดเพ้อเจ้อเหลวไหลก็ดี ก็นับว่าเป็นวจีทุจริต คือการพูดที่เป็นทุจริตนั่นเอง เพราะฉะนั้น แม้เป็นความจริง ก็ไม่ใช่ว่าเป็นข้อที่ควรพูดเสมอไป ต้องอยู่ในขอบเขตอันสมควร

ในประเด็นที่ว่าเหลือบมองหลักการพูดของเดลคาร์เนกีผ่านมุมมองพระพุทธศาสนา พบว่า หลักการพูดของเดลคาร์เนกี มีหลายข้อหลายประเด็นที่สอดคล้องกับหลักการพูดในพระพุทธศาสนา กรณีตัวอย่างเช่น การเรียนรู้วิธีการจากผู้อื่น สอดคล้องกับหลักปรโตโฆสะ การหมั่นฝึกฝนตนเองอยู่เสมอ สอดคล้องกับหลักทัมมะ (ทัมม์ แปลว่าฝึกตน) กำหนดจิตใจไว้ที่ความสำเร็จ สอดคล้องกับหลัก

อธิษฐานหรือความตั้งใจ ฝึกพูดในทุกโอกาส สอดคล้องกับหลักกัตตุกัมมตามฉันทะ การเป็นนักฟังที่ดี สอดคล้องกับหลักฟังด้วยดียอมเกิดปัญญา จงเริ่มการเป็นมิตรด้วยการพูดจาไพเราะอ่อนหวาน สอดคล้องกับหลักปิยวาจา มธุรสวาจา อีกประการหนึ่ง ที่เตลคาร์เนกี้ ได้กล่าวถึงหลักมนุษยสัมพันธ์ ในการพูดว่า อย่างพูดแบบตำหนิ หรือประณาม สอดคล้องกับหลักวจีสัจจิริต ๔ จงยกย่องผู้อื่นจากใจจริง สอดคล้องกับหลักชมคนที่ควรชม ยกย่องคนที่ควรยกย่อง การพูดแบบอมยิ้มคือหน้ายิ้ม ไม่บูดบึ้ง สอดคล้องกับหลักหน้าตายิ้มแย้มแจ่มใส (อุตตานมุขี) หน้าหงายหน้าตารับแขกนั่นเอง จงเป็นนักฟังที่ดี สอดคล้องกับหลักสุตามยปัญญา และจงทำให้ผู้อื่นเกิดความรู้สึกว่าตนเองเป็นบุคคลสำคัญ สอดคล้องกับหลักพระพุทธศาสนาที่ว่าอภายนธรรม หรือหลักคารวธรรม

๕.๒ ข้อเสนอแนะ

๕.๒.๑ ข้อเสนอแนะทั่วไป

หลักการและวิธีการพูดของเตลคาร์เนกี้ เป็นหลักการฝึกพูดในที่สาธารณะ หรือการพูดในที่ชุมชน เป็นหลักสูตรการพูดเพื่อพัฒนาตนเองและพัฒนาบุคลิกภาพให้เกิดความกล้าในการพูด การแสดงความคิดเห็น โดยนำหลักจิตวิทยามาประยุกต์ใช้อย่างเป็นขั้นตอน โดยเริ่มจากหลักการละลายความประหม่า หลักการฝึกพูดในสิ่งที่ตนเองรู้ดีที่สุด การให้กำลังใจ การฝึกฝนการพัฒนาบุคลิกภาพ และการพูด เมื่อได้ศึกษาเนื้อหาตามหลักการพูดของเตลคาร์เนกี้แล้ว สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับศิลปะการพูดและการพัฒนาบุคลิกภาพในที่ชุมชนได้ เพราะการพูดเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญที่สุดสำหรับบุคคลทุกอาชีพ ในสังคมไทยรวมทั้งสังคมต่างประเทศ ต่างก็เห็นความสำคัญของการพูด วัตถุประสงค์ที่สำคัญ คือเพื่อโน้มน้าวใจผู้ฟังให้คล้อยตามในเรื่องที่ตนพูด การพูดจึงเปรียบเสมือนบันไดสำคัญขั้นแรกของมนุษย์ในการสมาคมและเป็นสะพานเชื่อมไปสู่ความสำเร็จในชีวิตได้ การพูดมีความสำคัญต่อมนุษย์หลายประการ

๕.๒.๒ ข้อเสนอแนะเพื่อการทำวิจัยครั้งต่อไป

๑. ควรทำการศึกษาเรื่องแนวความคิดการพัฒนาตนเองของเตลคาร์เนกี้ ตามหลักวจีสัจจิริต ๔
๒. ควรทำการศึกษาเรื่องมุมมองพระพุทธศาสนากับหลักการและแนวคิดเรื่องความสำเร็จในชีวิตของเตลคาร์เนกี้
๓. ควรทำการศึกษาเรื่องแนวความคิดการเอาชนะความทุกข์ของเตลคาร์เนกี้ ผ่านมุมมองพระพุทธศาสนา

บรรณานุกรม

ข้อมูลปฐมภูมิ :

มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, มหาวิทยาลัย. พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณ

ราชวิทยาลัย. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๓๙.

_____. อรรถกถาพระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. กรุงเทพฯ :
โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๖๐.

ข้อมูลทุติยภูมิ

(๑) หนังสือภาษาไทย :

กาญจนา มีศิลป์วิภักย์. **ความรู้เบื้องต้นและทฤษฎีการสื่อสาร**. คณะนิเทศศาสตร์

มหาวิทยาลัยศรีปทุม, พิมพ์ครั้งที่ ๗. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์

มหาวิทยาลัยศรีปทุม, ๒๕๕๓.

ฉัตรวรรณ ตันนระรัตน์. **หลักวาทการ**. พิมพ์ครั้งที่ ๓ แก้ไขและเพิ่มเติม. กรุงเทพมหานคร :

คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๒๓.

สวัสดี บันเทิงสุข. **เทคนิคการพูด**. พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพมหานคร : ฉบับแกะ, ๒๕๓๗.

ชาญชัย อาจิมสมาจาร. **เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสาร**. ศูนย์สื่อเสริม.

กรุงเทพมหานคร : บริษัทพิมพ์ดีจำกัด, ๒๕๔๗.

เดล คาร์เนกี. **ศิลปะการพูดที่มีประสิทธิภาพ**. แปลโดยวิจิเรข เลขะวงศ์. กรุงเทพฯ : เดอะ

บอส์ส, ม.ป.ป.

_____. **วิธีชนะมิตรและจูงใจคน**. แปลโดย วาษา ขอจิตเมตต์. กรุงเทพมหานคร :

สำนักพิมพ์รวมสาสน์, ๒๕๑๔.

_____. **การพูดในที่ชุมชน**. แปลโดย วาษา ขอจิตเมตต์. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์

แสงดาว, ๒๕๕๒.

ทองขาว พ่วงรอดพันธุ์. **วาทการ : ศิลปะและหลักการพูดในที่ชุมชน**. พิมพ์ครั้งที่ ๒.

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๓๒.

นันทา ขุนภักดี. **การพูด**. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพฯ : ภาควิชาภาษาไทย คณะอักษรศาสตร์

มหาวิทยาลัย ศิลปากร, ๒๕๒๙.

ปรัชญา อากาศ และ กรุณันท์ รัตนแสนวงษ์. ศิลปะการใช้ภาษาพูด การเขียน.

กรุงเทพมหานคร : ศูนย์เทคโนโลยีทางการศึกษา ฝ่ายเทคโนโลยี, มหาวิทยาลัย
ปทุมธานี, ๒๕๔๐.

ประพัฒน์ ศรีกุลกิจ. วาทกรรม : ศิลปะการพูดในที่ชุมชน. พิมพ์ครั้งที่ ๔. พิษณุโลก : บริษัท
โฟกัส ปรีนติ้ง, ๒๕๕๘.

_____ . นิเทศศาสตร์ในพระไตรปิฎก. พิษณุโลก : บริษัทโฟกัส ปรีนติ้ง จำกัด, ๒๕๖๐.

ปิ่น มุกข์กันต์. แนวสอนธรรมะตามหลักสูตรนักธรรมตรี. พิมพ์ครั้งที่ ๒. โรงพิมพ์มหาภูมิ
ราชวิทยาลัย, ๒๕๓๙.

_____ . มงคลชีวิต ภาค ๑. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร : คลังวิทยา, ๒๕๐๕.

ผะอบ โปชะกฤษณะ. ลักษณะเฉพาะของภาษาไทย การเขียน การอ่าน การพูด การฟัง

และราชาศัพท์. กรุงเทพมหานคร : รวมสาส์น, ๒๕๔๑.

บุญมี แทนแก้ว. ปรัชญา. พิมพ์ครั้งที่ ๒. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไอเดียนส์โตร์, ๒๕๓๖.

พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต). พุทธวิธีในการสอน. กรุงเทพมหานคร : บริษัท สหธรรมิก
จำกัด, ๒๕๔๔.

_____ . พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ผลิธีม,
๒๕๕๙.

พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต). การสื่อสารเพื่อเข้าถึงสังคม. กรุงเทพฯ : ธรรมสภา,
๒๕๓๙.

พระธรรมโกศาจารย์ (ปัญญานันทภิกขุ). มงคลชีวิตหลักปฏิบัติมงคล ๓๘ ประการของคนดี.
กรุงเทพมหานคร : ธรรมสภาและสถาบันบันลือธรรม, ๒๕๔๔.

พัชรี เขยจรรยา เมตตา วิวัฒนานุกูล และ ถิรนนท์ อนวัชศิริวงศ์. แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์.
พิมพ์ครั้งที่ ๔. กรุงเทพฯ : ข้าวฟ้าง, ๒๕๓๘.

พุทธทาสภิกขุ (พระมหาเจี๋ยม อินทปญโญ). ธรรมบรรยายระดับมหาวิทยาลัย เล่ม ๒.

สุราษฎร์ธานี : ธรรมทานมูลนิธิ, ๒๕๑๙.

ลักษณา สตะเวทิน. หลักการพูด. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, ๒๕๓๖.

วศิน อินทสระ. พุทธวิธีในการสอน. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ธรรมดา, ๒๕๔๕.

วิจิตร อาวะกุล. การฝึกอบรม. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๕๐.

วิทย์ วิศทเวทย์. ปรัชญาทั่วไป ฉบับปรับปรุงใหม่. พิมพ์ครั้งที่ ๑๔. กรุงเทพฯ : บริษัท อักษร
เจริญทัศน์ อจท.จำกัด, ๒๕๔๐.

วีระ ไทยพานิช. ศิลปะการพูด. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๓๕.

สุชีพ ปุญญานุภาพ. **คุณลักษณะพิเศษแห่งพระพุทธศาสนา**. พิมพ์ครั้งที่ ๒.

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาจุฬาราชวิทยาลัย, ๒๕๔๑.

สมจิต ชิวปรีชา. **วาทวิทยา**. พิมพ์ครั้งที่ ๓. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์

มหาวิทยาลัย, ๒๕๔๐.

สวณิต ยมาภัย. **หลักการพูดขั้นพื้นฐาน**. กรุงเทพฯ : ภาควิชาวาทกรรม คณะนิเทศศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๓๓.

อรรรรณ ปิลาณโณวาท. **การพูดเพื่อธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ ๕. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่ง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๔๐.

(๒) หนังสือภาษาอังกฤษ :

Dale Carnegie. **How to Win Friends & Influence people**. U.S.A : Simon & Schuster, 1982.

_____. **How to Win Friends & Influence people**. U.S.A : Simon & Schuster, 1982.

_____. **How to Develop Self-Confidence and Influence People by Public Speaking**. หลักการพูดในที่ชุมชน. แปลโดย อาษา ขอจิตต์เมตต์. กรุงเทพฯ : แปลนปรินต์ติ้ง, ๒๕๓๗.

_____. **วิธีชนะมิตรและจูงใจคน**. **How to Win Friends & Influence People**. ผู้แปล อาษา ขอจิตต์เมตต์. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แสงดาว, ๒๕๕๘.

_____. **How to Win Friends and Influence People**. **วิธีชนะมิตรและจูงใจคน**, แปลโดย อาษา ขอจิตต์เมตต์. กรุงเทพฯ : แปลนปรินต์ติ้ง, ๒๕๓๗.

(๓) งานวิจัย :

ธีรวัส บำเพ็ญบุญบารมี. กระบวนการเผยแผ่ธรรมะ แนวคิด ทฤษฎี หลักธรรม ; ศึกษาจาก

คัมภีร์พระไตรปิฎก อรรถกถา ฎีกาตลอดจนคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนา.

กรุงเทพมหานคร : **งานวิจัย**. มูลนิธิเบญจนิกาย, ๒๕๕๐.

ทวีวัฒนา ทุนคุ้มทอง. การศึกษาวิเคราะห์วิธีการเผยแผ่และการสื่อสารธรรมของแม่ชีคันสนีย์

เสถียรสุด. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัย

มหาจุฬาลงกรณ์ราชวิทยาลัย, ๒๕๕๗.

- พระฉนวน อุตุโหม (กำแพงนิล). วิเคราะห์วิธีตอบปัญหาของพระพุทธเจ้า. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๗.
- พระชนนารถ นิธิปญโญ (พลกรรม). การศึกษาบทบาทของอาจารย์สุจินต์ บริหารวณเขตต์ในการเผยแผ่พุทธธรรม. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๘.
- พระนิเทศ ญาณวีโร (ชิงหอม). ศึกษาวิเคราะห์วัชชวาทในพุทธปรัชญาเถรวาท. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๔.
- พระปลัดสามารถ ธมมธำโร (ชีวะพุกษ์). บทบาทการเผยแผ่พระพุทธศาสนาของพระอุบาลีคุณูปมาจารย์ (ปัญญา อินทปญโญ). **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๐.
- พระพิรุณ วุฑฒิมโหม (ตะนาวี). ศึกษาเรื่องการพัฒนาบุคลิกภาพในพระพุทธศาสนา. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๖.
- พระมหาบุญโฮม ปุณฺณวฑฺฒโน (จันทะโฮม). รูปแบบและวิธีการเผยแผ่พุทธธรรมของพระราชธรรมวาที (ชัยวัฒน์ ธมฺมวฑฺฒโน). **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์บัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๙.
- พระมหาอรุณ จิตตคุตโต (สุดประเสริฐ). ศึกษากระบวนการสื่อสารเพื่อการเผยแผ่พุทธธรรมของสวนโมกขพลาราม. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๔.
- รัตนภรณ์ บางจริง. การวิเคราะห์ปาฐกถาธรรมของพระเทพวิสุทธิเมธี (ปัญญานันทภิกขุ). **ปริญญานิพนธ์ มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, ๒๕๓๗.
- สมบัติ เสริมศิลป์. วรรณกรรมคำสอนพระพยอม กลฺยาโณ. **ปริญญานิพนธ์การศึกษา มหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, ๒๕๒๙.

(๔) สื่ออิเล็กทรอนิกส์ :

พรชัย แก้วประเสริฐ. มนุษย์สัมพันธ์กับการพูด. [ออนไลน์]. แหล่งข้อมูล :

<https://www.gotoknow.org/posts/183981> [๑๕ สิงหาคม ๒๕๖๐].

เดลคาร์เนกี. วิธีชนะทุกข์ และสร้างสุข. [ออนไลน์]. แหล่งข้อมูล :

<https://www.bloggang.com/mainblog.php?id=merchantdream&month>

[๙ สิงหาคม ๒๕๖๐].

ประวัติผู้วิจัย

- ชื่อ : นายบุญลือ โพธิ์ขำ
- เกิด : ๒๓ มิถุนายน ๒๕๐๐ ปี ระกา
- การศึกษา : ประถมศึกษา ๑-๔ โรงเรียนวัดธรรมิกาวาส ต. โพธิ์งาม อ. สรรคบุรี
จ. ชัยนาท
- : ประถมศึกษา ๕-๗ โรงเรียนชุมชนบ้านห้วยหวาย ต. ห้วยหวาย อ. ตาคลี
จ. นครสวรรค์
- : มัธยมศึกษา ๑-๓ โรงเรียนโพธิ์งามวิทยา ต. โพธิ์งาม อ. สรรคบุรี จ. ชัยนาท
- : ประกาศนียบัตรวิชาการศึกษา (ป.กศ.ต้น) วิทยาลัยครูนครสวรรค์
อ.เมือง จ.นครสวรรค์
- : ครุศาสตรบัณฑิต (ค.บ.) โปรแกรมวิชาพัฒนาชุมชน วิทยาลัยครูพิบูล
สงคราม
- ปีที่เข้าศึกษา : พ.ศ. ๒๕๕๖ บัณฑิตศึกษา สาขาวิชาพระพุทธศาสนา วิทยาลัยสงฆ์
พุทธชินราช
- ปีที่สำเร็จการศึกษา : พ.ศ. ๒๕๖๑ สาขาวิชาพระพุทธศาสนา วิทยาลัยสงฆ์พุทธชินราช
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
- ประสบการณ์ : เป็นข้าราชการครู ตำแหน่งชำนาญการพิเศษ โรงเรียนบ้านชำตะเคียน
- ที่อยู่ปัจจุบัน : ๒๘๕/๑ หมู่ ๙ ต. วังนกแอ่น อ. วังทอง จ. พิษณุโลก
- โทรศัพท์ : โทร ๐๘๑ ๐๔๑๔ ๘๓๖