

เอกสารประกอบการสอน

วิชา 216426

การพูดโต้แย้งแสดงเหตุผล

ARGUMENTATION AND DEBATE

BK00 9/54

ชิตาภา สุขพลำ

ภาควิชานิเทศศาสตร์

28 ก.พ. 2546

เริ่มบริกา

162275

30 ก.ค. 2546

ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณเงินรายได้

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

มหาวิทยาลัยบูรพา

ISBN 974-352-325-1

เอกสารชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นคู่มือประกอบการสอนในรายวิชา 216426 การพูดโต้แย้งแสดงเหตุผล ซึ่งวิชานี้ยังขาดเอกสารสำหรับให้นักศึกษาอ่านประกอบการเรียนรู้ที่เป็นกิจจะลักษณะ สำหรับรายวิชาโดยตรง การเรียบเรียงเนื้อหาในเอกสารมุ่งเพื่อตอบสนองหัวข้อที่เหมาะสมสำหรับขอบเขตการศึกษาในรายวิชาเท่าที่จำเป็น เป็นหลัก โดยจะเน้นความรู้ด้านข้อเท็จจริง เพื่อเป็นแนวทางประกอบการฝึกปฏิบัติของผู้เรียน จึงยังอาจจะขาดความสมบูรณ์ครบถ้วนในด้านรายละเอียดอื่น ๆ ซึ่งส่วนหนึ่งก็จะได้มอบหมายให้ผู้เรียนได้ไปค้นคว้าศึกษาเพิ่มเติม และหากมีข้อเสนอแนะดี ๆ จากท่านผู้อ่านที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญก็จะได้ปรับปรุงเพิ่มเติมในโอกาสต่อไป

ดังนั้น หากท่านผู้อ่านท่านใดมีข้อคิดเห็น หรือมีข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์แก่การเรียนการสอนในรายวิชานี้ ผู้เรียบเรียงก็ยินดีน้อมรับเพื่อนำมาปรับปรุงด้วยความขอบคุณยิ่ง

ชิตามา สุขพลา
พฤศจิกายน 2545

ข้อมูลรายวิชาและการสอน

ชื่อวิชา 216426 การพูดโต้แย้งแสดงเหตุผล (Argumentation and Debate)

จำนวนหน่วยกิต 2 (2-0-4)

คำอธิบายรายวิชา ศึกษาหลักตรรกศาสตร์ที่ประยุกต์ใช้เพื่อการสื่อสาร เพื่อแสดงความ
คิดเห็น และโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความมุ่งหมายรายวิชา หลังจากนิสิตได้ศึกษาวิชานี้แล้ว นิสิตจะสามารถ

1. อธิบายหลักและวิธีการแสดงเหตุผลในรูปแบบต่าง ๆ ได้โดยชัดเจน
2. แสดงทักษะต่อประเด็นปัญหาข้อโต้แย้งต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการประยุกต์หลักการต่าง ๆ ประกอบ
3. แสดงความคิดเห็นทั้งโดยการพูดและเขียน ทั้งในเชิงสนับสนุนและคัดค้านได้อย่างชัดเจน และสอดคล้องกับหลักจริยธรรม

แผนการสอน

สัปดาห์ที่	เนื้อหา
1	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการโต้แย้งแสดงเหตุผล
2	สิ่งควรรู้ก่อนเข้าสู่กระบวนการโต้แย้ง
3	กระบวนการในการโต้แย้ง
4	แนวทางในการวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง
5	การวิเคราะห์ลักษณะและข้อเท็จจริงในการโต้แย้ง
6	หลักฐานและการพิสูจน์หลักฐาน
7	การนำเสนอความคิดเพื่อการโต้แย้ง
8	การอ้างเหตุผลเพื่อการโต้แย้ง
9	การอ้างเหตุผลแบบนिरนัยและอุปนัย
10	ความบกพร่องในการอ้างเหตุผล
11	การโต้แย้งแสดงเหตุผลกับการโน้มน้าวใจ
12-13	*ฝึกปฏิบัติ การนำเสนอทักษะในการโต้แย้งรายบุคคล
14	การโต้แย้งที่ : เวทีจำลองในการโต้แย้งแสดงเหตุผล
15-16	*ฝึกปฏิบัติ การโต้แย้ง

วัสดุและอุปกรณ์ประกอบการสอน เอกสารประกอบการสอน และกรณีศึกษาต่าง ๆ

การประเมินผล	การค้นคว้าและสอบย่อย	20%
	การฝึกปฏิบัติรูปแบบต่าง ๆ	60%
	และสอบปลายภาค	20%

เนื้อหา	หน้า
คำนำ	ก
ข้อมูลรายวิชาและการสอน	ข
สารบัญ	ค
บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการโต้แย้งแสดงเหตุผล	1
1. ความหมายของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	1
2. ลักษณะของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	2
3. สาเหตุของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	5
4. ความเป็นมาและพัฒนาการของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	8
5. มาตรฐานทางจริยธรรมในการโต้แย้ง	10
6. ประเภทของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	12
7. ประโยชน์ของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	12
บทที่ 2 สิ่งควรรู้ก่อนเข้าสู่กระบวนการโต้แย้ง	14
1. ข้อสันนิษฐาน หรือญาติติในการโต้แย้ง	14
2. ธรรมชาติของข้อโต้แย้ง	16
3. ประเภทของข้อโต้แย้ง	18
บทที่ 3 กระบวนการในการโต้แย้ง	21
1. การได้สวนมูลฟ้องหรือการแปรญาติติ	22
2. แบบจำลองในการโต้แย้งของ ทูลมิน	25
3. องค์ประกอบในกระบวนการโต้แย้ง	29
บทที่ 4 แนวทางในการวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง	31
1. การตั้งประเด็นในการโต้แย้ง	32
2. การสืบสวนภูมิหลัง	33
3. การกำหนดประเด็นสำคัญ	35
4. การสรุปประเด็น	37

บทที่ 5 การวิเคราะห์ลักษณะและข้อเท็จจริงของการโต้แย้ง	40
1. ลักษณะของการโต้แย้ง	40
2. ลักษณะของข้อเท็จจริงที่ใช้ในการโต้แย้ง	42
3. แนวทางในการโต้แย้ง	44
4. แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อการโต้แย้ง	46
บทที่ 6 หลักฐานและการพิสูจน์หลักฐาน	50
1. แหล่งที่มาของหลักฐาน	51
2. ประเภทของหลักฐาน	52
3. การทดสอบหลักฐาน	55
บทที่ 7 การนำเสนอความคิดเพื่อการโต้แย้ง	59
1. การนำเสนอความคิดด้วยการพรรณนา	59
2. การนำเสนอความคิดด้วยการบรรยาย	61
3. การนำเสนอความคิดด้วยการอธิบาย	63
4. การนำเสนอความคิดด้วยการรายงาน	64
5. การนำเสนอความคิดด้วยการแสดงความคิดเห็นหรือความเชื่อ	65
6. การนำเสนอความคิดด้วยการชวนให้เชื่อ	66
บทที่ 8 การอ้างเหตุผลเพื่อการโต้แย้ง	67
1. ลักษณะของการอ้างเหตุผล	67
2. องค์ประกอบของการอ้างเหตุผล	68
3. ความถูกต้องในการอ้างเหตุผล	70
4. การอ้างเหตุผลกับความจริง	72
5. ข้อสังเกตบางประการในการอ้างเหตุผล	72
6. ภาษากับการอ้างเหตุผล	73
7. การใช้เอนธีมีมเพื่อการอ้างเหตุผล	74
บทที่ 9 การอ้างเหตุผลแบบนิรนัยและอุปนัย	77
1. ความแตกต่างของการอ้างเหตุผลแบบนิรนัยกับอุปนัย	77
2. การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย	83
3. การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย	88

บทที่ 10 ความบกพร่องในการอ้างเหตุผล	95
1. ข้อบกพร่องจากการอ้างสาเหตุ	96
2. ข้อบกพร่องจากการใช้ข้อมูลและสถิติเพื่อการอ้างเหตุผล	97
3. ข้อบกพร่องจากการใช้ภาษาเพื่อการอ้างเหตุผล	100
4. ข้อบกพร่องจากการทิ้งเหตุผล	101
5. ข้อบกพร่องจากการใช้เอ็นธีมิมเทียมเพื่อการอ้างเหตุผล	102
บทที่ 11 การโต้แย้งแสดงเหตุผลกับการโน้มน้าวใจ	104
1. ความหมายของการโน้มน้าวใจ	104
2. ปัจจัยแห่งการโน้มน้าวใจ	106
3. ขั้นตอนหรือกระบวนการในการโน้มน้าวใจ	106
4. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ	109
5. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการโน้มน้าวใจ	112
บทที่ 12 การโต้วาที : เวทีจำลองของการโต้แย้งแสดงเหตุผล	115
1. ความหมายของการโต้วาที	116
2. จุดมุ่งหมายในการโต้วาที	117
3. องค์ประกอบของการโต้วาที	118
4. การสร้างฉันทิเพื่อการโต้วาที	119
5. กระบวนการในการโต้วาที	120
6. ความสำคัญหรือประโยชน์ในการโต้วาที	121
7. ข้อเสนอแนะในการโต้วาที	122
8. การตัดสินการโต้วาที	123
บรรณานุกรม	124
ภาคผนวก	126
ภาคผนวก ก ตัวอย่างข้อโต้แย้งประเภทต่าง ๆ	126
ภาคผนวก ข ตัวอย่างการใช้เหตุผลเพื่อการโต้แย้ง	
1. ตัวอย่างการโต้แย้งในสภา	138
2. ตัวอย่างการโต้วาที	141

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการโต้แย้งแสดงเหตุผล

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงความหมายและลักษณะของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
2. เพื่อให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงสาเหตุและความเป็นมาของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงมาตรฐานทางจริยธรรมในการโต้แย้งแสดงเหตุผล
4. เพื่อให้ผู้เรียนรู้จักประเภทของการโต้แย้งแสดงเหตุผลลักษณะต่าง ๆ
5. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงประโยชน์ของการโต้แย้งแสดงเหตุผล

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
2. ลักษณะของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
3. สาเหตุของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
4. ความเป็นมาและพัฒนาการของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
5. มาตรฐานทางจริยธรรมในการโต้แย้ง
6. ประเภทของการโต้แย้งแสดงเหตุผล
7. ประโยชน์ของการโต้แย้งแสดงเหตุผล

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายของผู้สอน
2. การอภิปรายกลุ่ม

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างข้อโต้แย้งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในสังคม

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม ก่อน และระหว่างเรียน
2. การสังเกตการมีส่วนร่วมในการอภิปราย

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการโต้แย้งแสดงเหตุผล



ก่อนที่จะได้เรียนรู้ในรายละเอียดต่างๆ ที่จะนำไปสู่การปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพในการโต้แย้งแสดงเหตุผล ควรจะได้ทำความรู้จักกับกระบวนการในการโต้แย้งโดยทั่วไป ว่ามีลักษณะหรือแนวปฏิบัติอย่างไรจะช่วยให้การเรียนรู้มีทิศทางที่ชัดเจนขึ้น และทำให้การปฏิบัติมีหลักการที่สามารถยึดถือเป็นแนวทางได้ดียิ่งขึ้นด้วย

1. ความหมายของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (What is Argumentation?)

การโต้แย้งเป็นลักษณะการสื่อสารอย่างชาญฉลาด รูปแบบหนึ่งของมนุษย์ โดยกระบวนการแสดงเหตุผลและการพิสูจน์ข้อเท็จจริง เพื่อที่จะชักจูงความเชื่อหรือพฤติกรรมของบุคคลอื่น ด้วยการพูดหรือการเขียน

"Argumentation is a form of Instrumental Communication relying on reasoning and proof to Influence belief or behavior through the use of spoken or written messages"

ความหมายข้างต้นเป็นการบ่งบอกหรือทำให้เราเข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของการโต้แย้ง วิธีการ และความสัมพันธ์ของการโต้แย้งกับการโน้มน้าวใจ

เป็นการพยายามสร้างสาร เพื่อที่จะมีอิทธิพลเหนือความเชื่อ หรือพฤติกรรมของบุคคลอื่น ผู้สื่อสารจึงค่อนข้างให้ความสำคัญกับตัวสารอย่างมากว่าผู้รับสารจะมีปฏิกิริยาต่อสารอย่างไร

การโต้แย้งแสดงเหตุผล มีองค์ประกอบ 2 ส่วนคือ การโต้แย้ง และการแสดงเหตุผล

การโต้ = ด้าน , ตอบกลับไป

การแย้ง = ไม่ตรง หรือไม่ลงรอยเดียวกัน

การโต้แย้ง = การแสดงความเห็นแย้งกัน

การแสดงเหตุผล = การชี้แจงหรืออธิบายข้อเท็จจริง หรือข้อคิดเห็น โดยไม่ใช่อารมณ์

ถ้าดูจากรูปของคำดังกล่าวเราจะเห็นว่ามีกรกระทำใน 2 ลักษณะ คือ

1. การแสดงปฏิกริยาตอบกลับ สวนกลับในทางที่ไม่เห็นด้วย หรือไม่คล้อยตามกัน

2. การพยายามชี้แจงหรืออธิบายข้อเท็จจริง หรือข้อคิดเห็นของตนเองต่อประเด็นที่กำลังมีการพิจารณากันอยู่ เพื่อให้อีกฝ่ายทราบว่าตนเองมีหลักฐานหรือมีความคิดเห็นอย่างไร ซึ่งอาจจะใช้วิธีพูดหรือเขียนก็ได้

ดังนั้นถ้าจะอธิบายความหมายของการโต้แย้งแสดงเหตุผลคร่าวๆ พอเป็นแนวทาง ก็น่าจะหมายถึง "การแสดงปฏิกริยาตอบกลับในทางที่ไม่เห็นด้วย ไม่คล้อยตาม ต่อประเด็นที่กำลังพิจารณาแล้วมีการชี้แจงหรืออธิบายถึงข้อเท็จจริงหรือข้อคิดเห็นที่สนับสนุนความคิดของตน ให้อีกฝ่ายเกิดความเข้าใจและยอมรับ อาจจะด้วยวิธีการพูดหรือการเขียน โดยตั้งอยู่บนความเป็นเหตุเป็นผลไม่ใช่ด้วยอารมณ์"

นั่นหมายความว่า เมื่อเราเกิดความคิดเห็นในทางที่ขัดแย้งหรือไม่ตรงกับความคิดของคนอื่น เราเลือกที่จะใช้วิธีการสื่อสารเพื่อสร้างความเข้าใจกันและกัน บนพื้นฐานของข้อมูลหลักฐานข้อเท็จจริงต่างๆ ไม่ใช่การทะเลาะทุ่มเถียงด้วยอารมณ์ความรู้สึก

การพยายามอธิบาย ชี้แจงด้วยการแสดงข้อมูลหลักฐาน ข้อเท็จจริง เป็นการต่อสู้กันทางความคิดสติปัญญา ความสามารถในการสื่อสาร การใช้วาทีศิลป์ สำนวนโวหาร ประกอบกับหลักฐานต่างๆ เพื่อที่จะชักจูงหรือโน้มน้าวให้อีกฝ่ายหนึ่งหรือบุคคลที่รับสารเกิดความเข้าใจและเห็นคล้อยตามในสิ่งที่เรานำเสนอ แทนที่จะเป็นการต่อสู้เพื่อเอาชนะกันด้วยกำลังหรืออาวุธ

การต่อสู้กันด้วยกำลัง คนที่มีพลังกำลังมากกว่าก็มักจะเป็นฝ่ายชนะ

การต่อสู้ด้วยอาวุธ ฝ่ายที่อาวุธร้ายแรงกว่า มีความสามารถในการใช้มากกว่าก็มักจะชนะการต่อสู้ด้วยสติปัญญา และการสื่อสารก็เช่นเดียวกัน ผู้ที่มีความสามารถ มีไหวพริบและมีหลักฐานข้อมูลดีกว่า ก็มักจะเป็นฝ่ายชนะเช่นกัน (กรณีที่ไม่มีการจับอาวุธหรือตัวแปรอื่นมาแทรก)

2. ลักษณะของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (Characteristics of Argumentation)

2.1. ธรรมชาติของการโต้แย้ง (The Nature of Argumentation)

เราจะพบเห็นการโต้แย้งได้เสมอในชีวิตประจำวันของเรา ไม่ว่าจะเป็นเราที่ต้องการมีอิทธิพลเหนือความคิดของคนอื่นหรือคนอื่น ๆ ที่พยายามจะชักจูงโน้มน้าวเรา รวมถึงคนอื่นพยายามโน้มน้าวคนอื่น ๆ ด้วย

การสร้างอิทธิพลต่อความคิด ความเชื่อ บางครั้งอาจใช้ในเรื่องของอารมณ์ความรู้สึก หรือ ความเหลือเชื่อเข้ามาช่วย

แต่บางกรณีก็ต้องใช้ข้อมูล ข้อเท็จจริง หลักฐาน และเหตุผลสนับสนุนจึงจะทำให้เกิดประสิทธิผล บุคคลต่างๆ ที่เราพบเจออยู่ทุกวันแทบจะทุกคนไม่ว่าจะเป็น เพื่อน คนในครอบครัว ครูอาจารย์ สื่อมวลชน โฆษณา บรรณาธิการข่าว และเจ้าหน้าที่ของรัฐ ต่างล้วนใช้การโต้แย้งแสดงเหตุผลเพื่อโน้มน้าวให้เราคิด เราเชื่อ หรือเรามีพฤติกรรมอย่างที่เขาคาดหวังที่เขาทำหรือที่เขาคาดหวังทั้งสิ้น

ในชีวิตประจำวันคนเราส่งสารทั้งในรูปแบบการพูดและการเขียนโดยพยายามที่จะให้ผู้อื่นเชื่อ ถ้อยคำที่เสนอ : เช่น

- คุณจะยืมเงินเพื่อนสัก 100 บาท
- คุณจะขอส่งงานอาจารย์ช้ากว่ากำหนดสักวันสองวัน
- ส่งจดหมายไป / โทรศัพท์ไปคุยกับคนที่แอบชอบ
- ส่งจดหมายแสดงความคิดเห็นกับบรรณาธิการหนังสือพิมพ์

คนบางคน เราอาจใช้การสร้างอารมณ์ อุปาทาน หรือใช้เรื่องศักดิ์สิทธิ์ มาเป็นเครื่องมือโน้มน้าวชักจูงใจก็ได้ผล

แต่บางคน เป็นพวกที่มีเหตุผล ก็ต้องใช้เหตุผล ถ้าสิ่งที่เราพูดไม่เป็นเหตุเป็นผลเขาก็ไม่เชื่อ เรื่องความถูกต้องของข้อมูลหลักฐานจึงสำคัญ ถ้าไม่แน่ใจไม่ควรคิดไปโน้มน้าวใจบุคคลพวกนี้

การโต้แย้งจะเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่บุคคลมีความเห็นไม่ตรงกันหรือไม่เห็นด้วยกับสิ่งที่อีกฝ่ายเสนอมา จึงต้องมีการแสดงความคิดเห็นของทั้งสองฝ่าย โดยมุ่งหวังจะให้อีกฝ่ายเห็นด้วยกับความเห็นของตน

การโต้แย้งแล้วสามารถทำให้อีกฝ่ายยอมรับได้ นับว่าเป็นการโน้มน้าวที่มีศักดิ์ศรีน่าภูมิใจกว่าการโน้มน้าวใจลักษณะอื่นเพราะเป็นการต่อสู้ทางความคิดที่สมน้ำสมเนื้อกัน ยิ่งคู่โต้แย้งของเรามีความเท่าเทียมกับเรามากเท่าไร การชนะความคิดเขายิ่งน่าภูมิใจมากขึ้น (เหมือนมวยที่ชกในรุ่นเดียวกันแล้วชนะ ย่อมสมศักดิ์ศรีมากกว่าชนะรุ่นเล็กกว่า)

การโต้แย้ง ถือว่าเป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่มีสติปัญญาสมบูรณ์ประกอบโดยทั่วไป เพราะเป็นการแสดงถึงความสามารถในการวิเคราะห์วิจารณ์ต่อสิ่งต่างๆ ที่เป็นของตนเอง ไม่ฟังพาลอกเสียง หรือขึ้นอยู่กับใคร มนุษย์ทุกคนมีอิสระทางความคิด ในการที่จะถ่วงถ่วงสิ่งต่างๆ ที่มากระทบ และตัดสินใจสิ่งนั้นๆ ด้วยตัวของตัวเอง แต่ถ้าคนเราไม่เคยมีข้อโต้แย้งเลย จึงควรจะเป็นเรื่องแปลกประหลาด ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่า

- ถูกอำนาจควบคุมไม่ให้มีโอกาสโต้แย้ง (แต่ก็ยังโต้แย้งในใจ)
- ถูกปลูกฝังมาให้เป็นผู้ฟังหรือผู้ตามจนเคยชิน
- เป็นหุ่นยนต์หรือคอมพิวเตอร์ ที่รับและประมวลผลตามคำสั่ง

ยิ่งในสังคมที่เป็นประชาธิปไตย การโต้แย้งกันต่อข้อพิจารณาต่างๆ ถือเป็นเรื่องปกติ และถือ
ว่าเป็นบรรยากาศของความเป็นประชาธิปไตยอย่างแท้จริง

2.2. ลักษณะของการโต้แย้ง (Forms of Argumentation)

1. เป็นการนำเสนอ (ชุด / กลุ่ม) เรื่องราวที่เป็นเหตุเป็นผล (เป็นตรรกะ) เชื่อมโยงประโยค
หรือประเด็นโต้แย้งให้ผู้ฟังเห็นถึงความสัมพันธ์ของข้อมูลที่มีต่อกัน
2. เป็นการใช้เหตุผลเพื่อนำเสนอในรูปของการเขียนหรือการพูดก็ได้
3. เหตุผลที่ใช้เป็นไปเพื่อเปลี่ยนแปลงความเชื่อของผู้ฟัง
4. การโต้แย้งเป็นองค์ประกอบ หรือรูปแบบหนึ่งของการโน้มน้าวใจ
5. การโต้แย้งที่จะมีคุณค่าหรือประโยชน์ต่อสังคม ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานทางจริยธรรมของผู้
โต้แย้ง

2.3. ความสัมพันธ์ระหว่างการโต้แย้งกับการโน้มน้าวใจ (The Relationship between Argumentation and Persuasion)

นักโต้แย้งก็คือนักโน้มน้าวใจนั่นเอง เพราะการโน้มน้าวใจก็คือการพยายามที่จะทำให้ผู้รับ
สารยอมรับความคิดเห็น เป็นกระบวนการสื่อสารอย่างชาญฉลาดและมีหลักเกณฑ์ เช่นเดียวกับ การ
โต้แย้ง

การโต้แย้งเป็นส่วนหนึ่งของการสื่อสารโน้มน้าวใจ สิ่งที่แตกต่างจากการสื่อสารโน้มน้าวใจ
โดยทั่วไปก็คือ

1. การสื่อสารโน้มน้าวใจ อาจจะทำให้ได้หลากหลายวิธีโดยไม่จำเป็นต้องมีการโต้แย้งก็ได้ แต่
การโต้แย้งทุกครั้งเรามุ่งเน้นให้คนยอมรับความคิดเห็นของเราทั้งสิ้น
2. การสื่อสารโน้มน้าวใจบางทีอาจไม่จำเป็นต้องมีเหตุผล แต่อาจใช้อารมณ์ ความรู้สึก ให้
เกิดการคล้อยตาม (เน้นเหตุผลทางจิตวิทยาและอื่น ๆ)

ในขณะที่การโต้แย้งมุ่งเน้นไปที่การพิสูจน์และการหาเหตุผลมาอธิบายความคิดของตนเอง
(การโต้แย้งมีคู่โต้แย้งที่ชัดเจน)

3. การโต้แย้งอาจมีข้อจำกัดหรือมีกฎเกณฑ์ เพราะในบางสถานการณ์บางสังคมอาจไม่
สามารถทำได้ หรือไม่ได้รับอนุญาต

นอกจากนี้ยังต้องมีความสามารถทางด้านการใช้ภาษา และความสามารถทางด้านการพูดต่อ
หน้าชุมชน รวมถึงปฏิภาณไหวพริบด้วย

4. การโน้มน้าวใจในบางลักษณะอาจเตรียมสารล่วงหน้าได้ การโต้แย้งเตรียมแนวได้ แต่
เตรียมสคริปต์ไม่ได้

2.4. ข้อจำกัดในการใช้การโต้แย้ง (Limitations on the Use of Argumentation)

1. ลักษณะบริบททางสังคม
2. ความสามารถทางภาษาและการใช้เหตุผล
3. อาจไม่ได้รับการยอมรับที่แท้จริง (ถ้าพูดเก่งแล้วคนยอมเพราะเบื่อหน่าย)
การโต้แย้งจึงควรอยู่ภายใต้ความเสมอภาคในด้านความสามารถในการโต้แย้ง

3. สาเหตุของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (Causes of Human Argumentation)

คนเรามีความแตกต่างกันทั้งโดยธรรมชาติและสภาพแวดล้อม ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้คนเราคิดอะไรไม่เหมือนกัน ทำอะไรไม่เหมือนกัน ลักษณะความแตกต่าง เช่น

- ความแตกต่างทางด้านกายภาพ
- ความแตกต่างทางด้านสังคมวิทยา
- ความแตกต่างทางด้านจิตวิทยา

ความแตกต่างเหล่านี้ เป็นต้นเหตุที่นำไปสู่การขัดแย้งทางความคิดในลักษณะต่าง ๆ ตั้งแต่เรื่องเล็กน้อยน้อยๆ หยุมหยิม ระหว่างคนที่ใกล้ชิดกัน เช่นในครอบครัว ระหว่างเพื่อน เพื่อนร่วมงาน ฯลฯ ไปจนถึงเรื่องราวใหญ่โตระดับชาติ ระดับโลก ซึ่งมีความสลับซับซ้อน และอาจแก้ไขได้ยากยิ่งขึ้นด้วย

3.1. ความแตกต่างทางด้านกายภาพ (Physical Difference) ได้แก่

เพศ - ผู้หญิงกับผู้ชาย (หรือแม้แต่เพศที่ 3) มีความคิดเห็นต่อเรื่องต่างๆ ในมุมมองที่ไม่เหมือนกัน เช่น ผู้หญิงมองว่าความละเอียดถี่ถ้วนเป็นความรอบคอบ แต่ผู้ชายอาจจะเห็นว่าเป็นเรื่องจุกจิก น่ารำคาญ

- ผู้ชายมองเรื่องการผจญภัยว่าเป็นความท้าทายน่าลอง ในขณะที่ผู้หญิงอาจจะเห็นว่าเป็นความบ้าบิ่น น่ากลัว เป็นต้น

อายุ - คนแต่ละวัยมองเรื่องราวต่างๆ ไม่เหมือนกัน อันเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่จะเพิ่มพูนมากขึ้นไปตามวัย เช่น วัยรุ่น ถ้าเป็นสาว หรือมีความแปลกแตกต่างจากเพื่อนจะมองเห็นว่าเป็นเรื่องราวใหญ่โต เป็นเรื่องคอขาดบาดตาย ในขณะที่ผู้ใหญ่หรือคนอายุมากอาจจะเห็นว่าเป็นเรื่องไร้สาระ หรือเป็นเรื่องธรรมดา

วัยหนุ่มสาวชื่นชอบการเที่ยวเตร่หาความสำราญ คิดถึงตนเองเป็นสำคัญ แต่พอมีครอบครัวแล้วก็จะคิดถึงลูก คิดถึงครอบครัวมาก่อน

การศึกษา คนที่มีความรู้มาก สามารถคิดได้รอบคอบและลุ่มลึกกว่า คนที่มีความรู้น้อย และมักจะเชื่อในสิ่งที่เห็นเหตุเป็นผล มีคำอธิบายได้ หรือเป็นแนววิทยาศาสตร์ แต่คนที่ความรู้น้อยมักถูกชักจูงได้ง่ายกว่า และมักเชื่อในเรื่องภูตผี หรือไสยศาสตร์ ฯลฯ

สภาพร่างกาย ความแข็งแรง ความอ่อนแอ , ตัวเล็ก-ตัวใหญ่ , สูง-เตี้ย ฯลฯ สิ่งเหล่านี้มีผลให้คนมีความคิดเห็นต่อสิ่งต่าง ๆ ไม่เหมือนกัน

คนแข็งแรงมองกีฬาเป็นเรื่องท้าทายสนุกสนาน คนอ่อนแออาจจะกลัวการออกกำลังกายมาก ๆ คนที่มีร่างกายสมส่วนสวยงาม ย่อมมีความเชื่อมั่นมากกว่าคนที่ร่างกายพิกลพิการ ฯลฯ

3.2. ความแตกต่างทางด้านสังคมวิทยา (Social Difference) ได้แก่

สถานะทางสังคม คนที่สถานะทางสังคมสูง ทุกอย่างหามาได้ง่าย ได้รับการเคารพนพไหว้ เรื่องราวหลายอย่างเห็นเป็นของง่าย ๆ เพราะได้มาอย่างง่ายดาย ในขณะที่คนสถานะทางสังคมต่ำ คนไม่เกรงใจ ทำอะไรก็ดูจะมีอุปสรรคไปหมด ความกล้าความเชื่อมั่นก็จะมีน้อยลงไปด้วย ฯลฯ

ฐานะทางเศรษฐกิจและรายได้ ชรรตาคคนรวยมักพูดเสียงดังกว่าคนจน ทำอะไรราบรื่นไปหมด เพราะใช้เงินเบิกทางได้ จนมีคำพูดเสียดสีติดตลกว่า "คนรวยทำอะไรก็ไม่น่าเกลียด" ในขณะที่คนจน สังคมมักไม่ค่อยใส่ใจ บางครั้งยังถูกมองว่าเป็นประชาชนชั้นสอง หรือคนไร้ค่าไปเลยก็มี ฯลฯ

อาชีพ ความมีประโยชน์หรือการได้รับการยอมรับจากคนในสังคมต่ออาชีพต่างๆ ไม่เท่ากัน อาชีพใดที่คนยกย่องกว่าก็มักจะทำให้คนในอาชีพนั้นๆ ได้รับการยอมรับนับถือ ซึ่งทำให้ความภาคภูมิใจต่องานและต่อตนเองของคนแต่ละอาชีพไม่เท่ากัน นอกจากนี้โดยลักษณะอาชีพก็ทำให้คนสนใจแตกต่างกันไป และมักจะสนใจหรือให้ความสำคัญในสิ่งที่เกี่ยวข้องกับอาชีพของตน มากกว่าเรื่องอื่น ๆ

สภาพสังคม ลักษณะสังคมแต่ละสังคมเปิดโอกาสให้เกิดการแสดงความคิดเห็นได้ไม่เท่ากัน และทำให้คนในสังคมที่ต่างกันมีมุมมองต่อเรื่องราวต่างๆ แตกต่างกันด้วย เช่น ถ้าอากาศร้อนชาวตะวันตกจะใส่หรือนุ่งห่มเสื้อผ้าน้อยชิ้น คนแถบตะวันออกกลางซึ่งเป็นมุสลิมกลับใส่เสื้อผ้ามิดชิด เราบอกว่า คนไทยภาคเหนืออากาศเย็นสบายทำอะไรก็เลยช้า ไม่เร็วเหมือนภาคอื่นๆ ซึ่งอากาศร้อนกว่า แต่ฝรั่งซึ่งอยู่ในประเทศหนาวเย็นกลับทำอะไรเร็วและเดินร่ำในจิ้งหะเร็วสนุกสนานเพื่อให้หายหนาว ฯลฯ

วัฒนธรรม เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้คนคิดและทำแตกต่างกัน เช่นคนไทยเคารพผู้ใหญ่ ฝรั่งเขาไม่จำเป็น อินเดียมุ่งหึงขอแต่งงานกับผู้ชายแต่สังคมอื่นผู้ชายเป็นฝ่ายขอผู้หญิงแต่งงาน เป็นต้น

ศาสนา / ความเชื่อ แต่ละศาสนาอาจมีเนื้อหาหรือพิธีกรรมรวมทั้งรายละเอียดหรือข้อบัญญัติ แตกต่างกันไป ซึ่งทำให้คนในแต่ละศาสนามีความคิดต่อเรื่องราวต่างๆ ไม่เหมือนกัน เช่น คนศาสนาอื่น ๆ กินหมูได้แต่อิสลามไม่กิน หรือฮินดูไม่กินวัว ฯลฯ

การเมืองการปกครอง แนวคิดทางการเมืองก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ทำให้คนเรามีความเห็นแตกต่างกัน ซึ่งอาจจะนำไปสู่ความขัดแย้งและการถกเถียงกันได้

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับลักษณะทางด้านสังคมวิทยาที่ทำให้คนเราคิดแตกต่างกันไปอีกมากมาย และปัจจัยเหล่านั้นอาจจะส่งผลมากหรือน้อยแตกต่างกันออกไปด้วย

3.3. ความแตกต่างทางด้านจิตวิทยา (Psychological Difference) ได้แก่

ความต้องการ มนุษย์ล้วนมีความต้องการ และพยายามตอบสนองความต้องการของตนเองด้วยวิธีต่างๆ แต่บางครั้งก็มีข้อจำกัดหลายประการ ที่ทำให้มนุษย์ไม่สามารถบรรลุความต้องการของตนเองได้ เช่น มีคนต้องการในสิ่งเดียวกันหลายคน แต่สิ่งที่จะตอบสนองมีจำกัด อาทิ ชายหลายคนชอบหญิงคนเดียวกัน ตำแหน่งเดียวแต่หลายคนอยากเป็น ทรัพยากรธรรมชาติต่าง ๆ ที่ใคร ๆ ก็อยากจะได้ แต่ต้องสงวนไว้ให้ลูกหลานด้วย ผลประโยชน์จำนวนหนึ่ง แต่มีคนหมายปองหลายฝ่าย ฯลฯ ทำให้เกิดการแย่งชิง ซึ่งนำไปสู่ความขัดแย้งต่างๆ ได้

แรงจูงใจ สิ่งเร้าต่างๆ ที่เป็นจุดมุ่งหมายในการกระทำของคนแต่ละคนอาจเหมือนหรือไม่เหมือนกันก็ได้ เช่น จะทำงานเพื่อเอาเงินหรือเอากล่อง ทำความดีเพื่อความดี ความสบายใจ หรือเพื่อให้คนชม ทำความผิดเพราะปรารถนาจะทำ หรือเพียงเพื่อเรียกร้องความสนใจ ฯลฯ

แรงขับ แรงขับทางเพศ ความหิว ความรัก ความกลัว ความง่วง ฯลฯ ล้วนเป็นเหตุให้เกิดการกระทำที่อาจจะนำไปสู่ความขัดแย้งทางความคิดได้ เช่นชายข่มขืนหญิง แต่หญิงข่มขืนชายไม่มี ก่อขำวน้อยฆ่าแม่ การเข่นฆ่ากันเพราะความหึงหวงเป็นเหตุ ฯลฯ

ทัศนคติ ความคิดเห็นต่อสิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะป็นต่อเรื่องราว ต่อคน ต่อตนเอง ต่อสถานที่ ต่อวัตถุ หรือต่อแนวคิดต่างๆ ล้วนทำให้คนเรามีการแสดงออกตามที่ตนคิดและเข้าใจซึ่งอาจเหมือนหรือแตกต่างจากคนอื่นก็ได้ (ทัศนคติที่ไม่ดี = อคติ)

ความเคยชิน บางอย่างเราอาจจะคลุกคลีจนคุ้นเคย จนมองไม่เห็นว่ามันแปลกหรือเสียหายแต่เมื่อเราไปแสดงลักษณะนั้นในที่อื่นๆ กลับไม่ได้รับการยอมรับ เช่น พ่อแม่พูดคำหยาบ เราพูดคำหยาบที่บ้านพ่อแม่ไม่ว่า แต่เพื่อนไม่ยอมรับ หรือคนไทยไปสายนิดหน่อยไม่ว่ากัน แต่ฝรั่งหรือญี่ปุ่นรับไม่ได้ เป็นต้น

ความแตกต่างระหว่างบุคคลในสิ่งเหล่านี้ ทำให้คนเรามองและตัดสินใจสิ่งต่างๆ ไม่เหมือนกัน แม้แต่ตัวเราเองในบางครั้งบางสถานการณ์ ต่อเรื่องราวบางเรื่องก็ยังมีความคิดเห็นขัดแย้งกันอยู่ ด้วยว่ามีเหตุผลที่สนับสนุนไม่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน กว่าจะตัดสินใจได้ว่าจะดำเนินการอย่างไรก็จะต้องใช้เวลาในการวิเคราะห์วิจารณ์กับตนเอง เพื่อหาข้อสรุป บางที่ต้องขอความเห็นหรือข้อมูลเพิ่มเติมจากคนอื่น จึงจะได้ข้อสรุปที่น่าพอใจ ดังนั้นเมื่อเราต้องไปสัมพันธ์กับคนอื่น จากความแตกต่างกันที่มีมากมาย โอกาสที่คนเราจะเกิดความคิดเห็นไม่ตรงกันก็ย่อมจะมีขึ้นได้ตลอดเวลา ซึ่งจะนำไปสู่ข้อขัดแย้ง และนำไปสู่กระบวนการโต้แย้งได้เต็มที่ที่สุด ดังนั้น การโต้แย้งแสดงเหตุผลจึงนับได้ว่าเป็นเรื่องปกติธรรมดาของมนุษย์ และโดยเฉพาะมนุษย์ในสังคมประชาธิปไตย

4. ความเป็นมาและพัฒนาการของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (The Historical Development of Argumentation)

ในสมัยก่อนถ้าคนเราคิดไม่เหมือนกัน หรือเกิดความขัดแย้งกัน จะใช้วิธีบรรลุนความต้องการของตนด้วยการใช้กำลัง เช่น กำจัดออกไป ขับออกไปจากที่เดิม มาทิ้ง ดบตีกัน หรือทำสงครามกัน ซึ่งล้วนแต่ก่อให้เกิดความสูญเสีย และบ่มเพาะความขัดแย้งที่ไม่รู้จักจบสิ้น เพราะฝ่ายที่แพ้มักจะไม่พอใจ และสะสมความแค้นใจเอาไว้ จนกว่าตนเองจะเข้มแข็งพอที่จะมาเอาคืน เหมือนในนิยายกำลังภายในของจีน ซึ่งจะมีการแก้แค้นรุ่นต่อรุ่นอย่างไม่มีวันจบสิ้นและไม่มีวันปรองดองกันได้ ส่วนคนที่ชนะเองก็เชื่อว่าจะมีความสุขอยู่ได้นานวัน อาจจะมีพียงพอใจในชัยชนะ กระหึ่มยั้มยองในความสามารถ แต่ก็ต้องอยู่อย่างหวาดระแวง ปราศจากความสุข เพราะไม่รู้เมื่อไหร่จะถูกเอาคืนบ้าง

เมื่อคนเรามีการพัฒนามากขึ้น ทั้งทางด้านการศึกษา และเทคโนโลยีต่างๆ ทำให้อารยธรรมของมนุษย์เจริญขึ้น มีการเรียนรู้ในการดำรงชีวิตมากขึ้น ทำให้รู้ว่า ยังมีวิธีอื่นที่สามารถทำให้ตนบรรลุวัตถุประสงค์ได้ โดยไม่จำเป็นต้องใช้กำลังเข้าบังคับ นั่น ก็คือพยายามทำให้คนอื่นที่เคยคิดไม่เหมือนเรา มีความคิดอย่างที่เราคิดโดยผ่านกระบวนการสื่อสารด้วยการเจรจาเพื่อทำความเข้าใจกันนั่นเอง

การที่จะทำให้คนอื่นเชื่อ เห็นคล้อยตาม และทำตาม อาจจะไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ก็ยังเป็นแนวทางที่ทำหาย และทดสอบความรู้ความสามารถ รวมทั้งสติปัญญาไม่น้อย ซึ่งจะต้องมีวิธีคิดที่เป็นระบบ มีการเรียบเรียงสารอย่างดี และนำเสนออย่างน่าสนใจ มากกว่าจะคิดถึงองค์ประกอบแค่ SMCR ทั่วไปในกระบวนการสื่อสาร ซึ่งวิธีการที่จะสามารถก่อให้เกิดความสำเร็จได้ ก็คือ กระบวนการในการโน้มน้าวชักจูงใจนั่นเอง โดยจะต้องอาศัยปัจจัยต่าง ๆ ที่จะทำให้คนที่คิดไม่เหมือนเรา ยอมคล้อยตามเราได้ ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ ปัจจัยทางด้านจิตวิทยา กายภาพ และสังคมวิทยา และที่สำคัญก็คือปัจจัยด้านข้อมูลหลักฐาน และการใช้ภาษาที่มีขั้นตอน เหมาะสมกับระดับการสื่อสาร บุคคล และโอกาสในการสื่อสาร ก็จะทำให้เราสามารถบรรลุนความต้องการของเราได้

การศึกษาเกี่ยวกับการโต้แย้งอย่างเป็นรูปแบบ เริ่มขึ้นในสมัยกรีกโบราณ ประชาชนชาวเอเธนส์ (ประชาธิปไตย) ต้องการที่จะมีทักษะในการสื่อสาร ประชาชน (ผู้ชาย) จะมีโอกาสในการแสดงออกซึ่งความคิดเห็นและปกป้องความคิดเห็นของตนเองในหลากหลายสถานการณ์ เช่น

- การแสดงความคิดเห็นในเชิงการเมือง
- การพูดโต้ตอบ ในศาลสถิตยุติธรรม
- การแสดงความคิดเห็นในลักษณะอื่นๆ ต่อสาธารณะ

ทุกคนต่างก็ต้องการที่จะมีโอกาสได้แนะนำตนเองสู่สาธารณะ เพื่อสร้างชื่อเสียง และได้รับการยอมรับจากคนอื่น ๆ ด้วยเหตุผลดังกล่าวทำให้การศึกษาทักษะในการสื่อสารได้รับความสนใจและมีความสำคัญเป็นอย่างมาก

การศึกษาด้านวาทศิลป์ในยุคนี้ ถือเป็นการศึกษาที่เป็นรูปแบบซึ่งมีความสำคัญต่อการศึกษาในยุคต่อ ๆ มา แม้แต่การศึกษาในปัจจุบันก็ยังคงอ้างอิงถึงอย่างสม่ำเสมอตลอดมา

วิชาด้านวาทศิลป์ ถูกมองว่าเป็นหลักการพื้นฐานของการสื่อสารเพื่อชักจูงโน้มน้าวใจ หรือ เพื่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในตัวผู้ฟัง เพราะในสมัยนั้นการพูดที่มุ่งเน้น จะเป็นการพูดในที่ชุมชน โดยเฉพาะ เพื่อโน้มน้าวใจผู้ฟังให้เกิดความคล้อยตามในเรื่องที่ตนนำเสนอ ภาพที่ออกมาและ สะท้อนความคิดนั้นมาจนถึงปัจจุบัน จึงดูเป็นเรื่องใหญ่ หรือเป็นเรื่องที่ไกลเกินตัวสำหรับผู้ที่ไม่มี อาชีพทางด้านกรพูด หรือผู้ที่คิดว่าตนเองไม่น่าจะมีโอกาสได้พูดในที่ชุมชน คนทั่วไปจึงเข้าใจว่าถ้า เรียนด้านการพูดแล้วจะต้องเป็นนักพูดที่เก่ง ทั้งที่แท้จริงแล้ว ทุกคนต้องใช้การพูดเพื่อการสื่อสารอยู่ ตลอดเวลาและก็ต้องใช้เทคนิคในการชักจูงโน้มน้าวใจ การโต้แย้งแสดงเหตุผลอยู่เสมอในชีวิตประจำวัน ดังนั้นเมื่อเรียนจบออกไปทำงานแล้วหลายคนจึงได้ตระหนัก และได้รับรู้ถึงปัญหาข้อบกพร่องในการพูด ของตน จึงได้แสวงหาโอกาสในการฝึกฝนเพิ่มเติมภายหลังกันอย่างแพร่หลาย ทำให้สถาบันการอบรม ทางด้านการพูดต่าง ๆ เกิดขึ้นอย่างมากมาย สามารถทำเงินและคงอยู่ได้อย่างมั่นคงในปัจจุบัน

นักพูดที่มีชื่อเสียงในยุคกรีกโบราณคนหนึ่งที่เรารู้จักก็คือ อริสโตเติล ซึ่งได้กล่าวไว้ว่า การ โต้แย้งแสดงเหตุผลนั้นเป็นธรรมชาติของมนุษย์ไม่ว่าจะเพื่อแสดงความคิดเห็น แสดงจุดยืน เพื่อปกป้อง ตนเองจากการพาดพิงของผู้อื่น หรือเพื่อโจมตีโต้ตอบผู้อื่น ล้วนต้องใช้วาทศิลป์ในการโต้แย้งแสดง เหตุผลทั้งสิ้น

วาทศิลป์จัดเป็นความสามารถในการโน้มน้าวชักจูงใจผู้อื่น ด้วยกลวิธีต่างๆ เพื่อให้เขายอมรับในประเด็นที่เสนอ

ในช่วงเดียวกันนี้ นักปราชญ์ของโรมโบราณ ได้กล่าวถึงคำถาม 4 ประเภทในการโต้แย้ง คือ

1. Question of fact เป็นคำถามเชิงข้อเท็จจริง เช่นคำถามที่ทำให้ผู้ต้องหาสารภาพความผิด
2. Question of definition เป็นคำถามเชิงนิยาม ที่ช่วยทำให้เกิดความชัดเจนขึ้น (คำถาม ที่ปีบแคบลง)
3. Question of justification เป็นคำถามเชิงพิจารณา เชิงตัดสิน เพื่อให้เกิดทางเลือก
4. Question of procedure เป็นคำถามเชิงปฏิบัติ หรือระเบียบปฏิบัติ (เพื่อหาวิธีหรือแนว ทางปฏิบัติที่เหมาะสมต่อไป)

คำถามทั้ง 4 ประเภทนี้ช่วยให้การโต้แย้งได้รับรู้ความจริงมากขึ้น ได้รับข้อมูลประกอบการ ตัดสินใจมากขึ้น เป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการพัฒนาวาทศิลป์ทั้งในกรีกและในโรมอย่างกว้างขวาง

ทฤษฎีการสื่อสารตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน พูดถึงความสำคัญขององค์ประกอบด้านตัวสารใน แง่มุมต่างๆ และในการศึกษาเรื่องการโต้แย้งก็เช่นกัน เน้นความสำคัญที่การศึกษาเนื้อหาสาระในตัว สาร ความเป็นเหตุเป็นผล รูปแบบ และโครงสร้างของสาร ซึ่งเป็นตัวที่จะบ่งบอก หรือแสดงถึงประ สติภาพในการโต้แย้งของนักโต้แย้งได้

5. มาตรฐานทางจริยธรรมในการโต้แย้ง (Ethical Standard for Argumentation)

เนื่องจากคู่โต้แย้งมีเวลาและแหล่งข้อมูลจำกัด ผู้เริ่มการโต้แย้งจึงต้องคำนึงถึงจริยธรรมอย่างมาก (ไม่ควรเอาเปรียบฝ่ายตรงข้าม การที่เราได้เปรียบในเรื่องของข้อมูล อาจทำให้เขาเชื่อหรือคล้อยตามเราได้ง่าย จึงไม่ยุติธรรมหากเราจะใช้ช่องทางนี้ในการเอาเปรียบคู่โต้แย้งของเรา)

การโต้แย้งก็เช่นเดียวกับการสื่อสารในรูปแบบอื่นๆ ที่ใช้แล้วก่อให้เกิดผลใน 2 ด้านก็คือ ด้านดี(ถูกต้อง) และด้านเลวร้าย (ขึ้นอยู่กับความตระหนักหรือจริยธรรมของผู้ใช้)

ผู้รับสารจะเป็นผู้ที่ตัดสินการสื่อสารของเราว่าดีหรือไม่ดี ซึ่งจะนำไปสู่ความน่าเชื่อถือหรือไม่ของผู้สื่อสารด้วย

การโต้แย้ง ต้องคำนึงถึงสิ่งที่เราจะนำมาพูด ในการเตรียมการต้องมีการตั้งประเด็น มีแนวทางที่จะอ้างและพิสูจน์อย่างไร จะจัดการกับวัตถุติด (เอกสาร พยาน ฯลฯ) อย่างไรให้มีความหนักแน่น น่าเชื่อถือ และที่สำคัญต้องคำนึงถึงจริยธรรมควบคู่ไปด้วย

เราอยู่ในสังคมที่ให้อิสระภาพในการคิดและพูด จริยธรรมให้การปกป้องดูแลสิทธิและเสรีภาพในการพูด ในขณะที่เดียวกันก็ยอมรับในสิทธิของผู้รับสารด้วย

Stanley G. Rives ตั้งข้อสังเกตว่า นักโต้แย้งในสังคมประชาธิปไตยควรมีบัญญัติทางจริยธรรมใน 3 แนวทาง คือ

1. ความรับผิดชอบในการแสวงหาความจริงจากข้อโต้แย้ง
2. ความรับผิดชอบต่อการทุ่มเทความพยายาม บนพื้นฐานของความเป็นคนดีปกติของสังคม
3. ความรับผิดชอบต่อการแสดงเหตุผล (และแนวทางที่น่าจะเพิ่มมาอีกอย่างก็คือ)
4. ความรับผิดชอบในการรักษากฎ (อิสระ) ของการพูด อย่างเสรีในสังคมประชาธิปไตย

5.1. ความรับผิดชอบในการแสวงหาความจริง

ในการแสวงหาความจริงบางครั้ง อาจเกินขอบเขตมาตรฐานสังคมไปบ้างซึ่งไม่มีใครสามารถบังคับคุณได้ จึงควรมีจริยธรรมเป็นกรอบเพื่อให้การโต้แย้งอยู่ในขอบเขตของศีลธรรมอันดี ดังนั้นในการตั้งประเด็นปัญหา / คำถามต่างๆ จึงไม่ควรมองเฉพาะจากมุมมองของตน แต่ควรมองจากมุมมองของผู้ฟังด้วย (ฝ่ายตรงข้าม)

จริยธรรมข้อนี้ ต้องการให้คุณใช้ข้อเท็จจริงและข้อคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมา (ซื่อสัตย์ต่อผู้อื่น) ต้องไม่ลืมนึกว่าเวลาเราคิดอะไร (ไม่ว่าจะจากการอ่าน การฟังและการคิดปรารภก็ตาม) เราคิดโดยมีตัวกรองข้อมูล ซึ่งมาจากการรับรู้และประสบการณ์ทำให้การตีความแตกต่างกันไป แน่แน่นอนคุณอาจบิดเบือนข้อมูลหรือสับสนในข้อมูลก็เป็นได้ การมีจริยธรรมจะช่วยลดการบิดเบือนข้อมูลของคุณ ที่คุณจะทำต่อผู้ฟัง

5.2. ความรับผิดชอบต่อความดีปกติวิสัย

บางครั้งเราคิดว่าสิ่งที่เราทำ ดีต่อฝ่ายหนึ่ง แต่อาจไม่ดีกับอีกฝ่ายหนึ่งก็ได้ เช่นการโต้แย้ง เรื่องการทำแท้ง (อาจดีต่อแม่แต่ไม่ดีต่อลูก?) ซึ่งในบางครั้งก็ขึ้นอยู่กับมุมมองของแต่ละคน ดังนั้น ความดีปกติก็น่าจะเป็นเรื่องยากต่อการตัดสินใจได้ ซึ่งก็คงจะต้องดูแนวพื้นฐานความเชื่ออื่นๆ ของสังคมเข้ามาประกอบในการตัดสินใจ (เช่นศาสนา ประเพณี บรรทัดฐาน ฯลฯ) ในการโต้แย้งส่วนมาก แล้วก็จะพยายามสร้างความพึงพอใจ ตอบสนองความต้องการของสาธารณชน เช่น

ผู้สมัครรับเลือกตั้งจะไม่พูดว่า เลือกผมเถอะเพราะผมอยากเป็น แต่จะพูดว่า ควรเลือกคน เพราะตัวเองเหมาะสมกับการเป็นตัวแทนที่ดี ทำประโยชน์ให้แก่ผู้เลือกได้

อีกแง่หนึ่งในเรื่องเกี่ยวกับความรับผิดชอบก็คือ เราอยู่ในสังคมที่มีกฎหมายบังคับควบคุม เราจึงควรดำเนินการภายใต้กฎหมายและเคารพยอมรับกฎหมาย ถึงจะไม่เห็นด้วยก็ไม่ควรฝ่าฝืน กฎหมาย แต่การทำที่จะทำให้กฎหมายเปลี่ยนแปลงต้องผ่านกระบวนการโต้แย้งและชักจูงใจมากมาย เพื่อให้คนอื่น ๆ เห็นคล้อยตาม แต่ไม่ควรฝ่าฝืนกฎหมายที่ยังบังคับใช้อยู่

5.3. ความรับผิดชอบในการแสดงเหตุผล

นักโต้แย้งที่มีความรับผิดชอบ จะใช้การแสดงผลที่มีรูปแบบที่เป็นเหตุเป็นผล ในการสนับสนุนแนวคิดของตน (ทั้งข้อเท็จจริงและความคิดเห็น) โดยดำเนินตามกฎเกณฑ์ที่มีร่วมกัน วิธีการในการใช้เหตุผลควรเป็นวิธีการที่ถูกต้อง ไม่ใช้การอ้างเหตุผลบกพร่อง (Fallacy) เพื่อแสวงหาประโยชน์แก่ฝ่ายตน สำหรับวิธีการใช้เหตุผลที่ถูกต้องและวิธีการอ้างเหตุผลบกพร่อง จะได้กล่าวถึงอย่างละเอียดในลำดับต่อไป

5.4. ความรับผิดชอบต่อเสรีภาพของการพูดในสังคม

ในสังคมประชาธิปไตยให้เสรีภาพในการแสดงความคิดเห็นก็จริง แต่ก็ควรคำนึงถึงสิทธิของผู้อื่นด้วย

ในระหว่างการโต้แย้ง วิพากษ์วิจารณ์ ควรให้ความสำคัญและสนใจกับสิ่งที่เขานำเสนอ ไม่ใช่ที่ตัวเขา จะทำให้การโต้แย้งไม่มีข้อสรุป

เงื่อนไขในการพูด (แสดงความคิดเห็น) การประมวลความคิด และการคิดอย่างเป็นเหตุเป็นผล มีวัฒนธรรมสังคมเป็นกรอบในการกระทำของบุคคล (วัฒนธรรม แต่งกาย หลีกเลียงคำสแลง และ ดลกสัปดน ฯลฯ) นอกจากนี้ยังต้องดูที่เรื่องของอายุ (ถ้าเป็นเด็กการซักถามควรเป็นอย่างไร) เพศ (ให้เกียรติ) สัญชาติ (ความคิดต่าง แบ่งแยก?) ฯลฯ ต้องยึดหยุ่นไปตามลักษณะของคู่โต้แย้ง

นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงช่วงของเวลา กฎหมาย ศาสนา สถานการณ์ ไม่ใช่ว่าต้องใช้มาตรฐานเดียวกันเสมอไป (เท่านั้น) ทุกอย่างย่อมมีความเปลี่ยนแปลงหรือปรับเปลี่ยนไปให้เหมาะสมสอดคล้องกับบริบทของสังคม เพราะสิ่งใดมีไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งนั้นก็อยู่ไม่ได้นาน หรือไม่ได้รับการยอมรับ

รับ ซึ่งเป็นปัจจัยที่เราต้องคำนึงถึงด้วย เพราะเวลาที่เรต้องการให้ใครคล้อยตามเรา จะเห็นว่าเราพยายามศึกษาลักษณะและแนวทางที่จะโน้มน้าวคนแต่ละคนโดยวิถีทางหรือวิธีการที่ไม่เหมือนกัน เราพยายามหาช่องทางที่สามารถเป็นไปได้มากที่สุด แต่จะไม่เจาะจง (strict) ว่าจะต้องใช้วิธีนี้เท่านั้นกับทุกคน ทุกสถานการณ์

6. ประเภทของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (Types of Argumentation)

การโต้แย้งแสดงเหตุผลที่เราพบเห็นได้โดยทั่วไปมีอยู่หลายประเภท ทั้งที่มีรูปแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ ได้แก่

1. การโต้แย้งในสภา ระดับต่าง ๆ (Parliamentary Debate)
2. การโต้แย้งในศาล (Judicial Debate)
3. การโต้แย้งของผู้นำหรือการโต้แย้งที่แบบพิเศษ (Presidential or special Debate)
4. การโต้แย้งเพื่อการแข่งขัน (National Debate)
5. การโต้แย้งในสถานศึกษา (Academic Debate)
6. การเจรจาต่อรอง (Negotiation)
7. การเจรจานอกรอบ (Lobby)
8. การโต้แย้งแสดงเหตุผลในชีวิตประจำวัน (Argumentation in Everyday life)



การโต้แย้งประเภทที่ 1-5 เป็นลักษณะของการโต้แย้งที่เป็นทางการ (Formal Debate) มีขั้นตอน มีรูปแบบที่ชัดเจน และมีกติกาที่กำหนดอย่างชัดเจน

ส่วนการโต้แย้งประเภทที่ 6-8 จะเป็นการโต้แย้งที่ไม่เป็นทางการ (Nonformal Debate) ไม่มีรูปแบบที่แน่นอนตายตัว ขึ้นอยู่กับเรื่องราวที่โต้แย้งกัน รวมถึงสถานการณ์และบุคคลที่โต้แย้งด้วย

7. ประโยชน์ของการโต้แย้งแสดงเหตุผล (the Uses of Argumentation)

1. เป็นกระบวนการพิสูจน์ข้อเท็จจริงที่มีความน่าเชื่อถือ
2. การใช้การโต้แย้งแสดงเหตุผลทำให้ผู้ใช้มีความยืดหยุ่นในด้านความคิดของตนเองเพิ่มขึ้น
3. เป็นวิถีทางในการให้ข้อมูลเพื่อปรับเปลี่ยนแนวคิด ความเชื่อและ การกระทำของบุคคล ซึ่งเขาต้องการข้อมูลเหล่านั้นอยู่แล้ว
4. ทำให้เกิดแนวทางในการปฏิบัติใหม่ ๆ ที่สร้างความพึงพอใจได้มากกว่า

5. ลดการใช้กำลังหรือความรุนแรงในสังคม อันแสดงถึงความเจริญของวัฒนธรรมมนุษย์ที่แตกต่างจากสัตว์ทั่ว ๆ ไป

ในการเรียนวิชาการโต้แย้งแสดงเหตุผลนั้น เราจะมุ่งเน้นในเรื่องของกระบวนการนำเสนอแนวคิดอย่างมีเหตุมีผล หรือที่เราเรียกว่า อย่างเป็นตรรกะนั้นเอง (เราจะไม่เน้นในเรื่องของอารมณ์และความรู้สึก เพราะเป็นเพียงส่วนหนึ่งของกระบวนการทั้งหมดเท่านั้น)

สิ่งที่สำคัญในกระบวนการเรียนวิชานี้ก็คือ

1. เรียนรู้หลักการและแนวทางในการแสวงหาข้อมูล
2. เรียนรู้วิธีการในการวิเคราะห์และจำแนกข้อมูลเพื่อการใช้งาน
3. มีการนำเสนอความคิดทั้งโดยการพูดและการเขียน
4. ฝึกการโต้แย้งแสดงเหตุผล ต่อประเด็นต่าง ๆ อย่างสร้างสรรค์

สิ่งควรรู้ก่อนเข้าสู่กระบวนการโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนได้รู้จักกับข้อสันนิษฐานในการโต้แย้ง
2. เพื่อให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงธรรมชาติของข้อโต้แย้ง
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงประเภทของข้อโต้แย้ง
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจำแนกประเภทของข้อโต้แย้งได้อย่างถูกต้อง

เนื้อหาบทเรียน

1. ข้อสันนิษฐาน หรือยุติติในการโต้แย้ง
2. ธรรมชาติของข้อโต้แย้ง
3. ประเภทของข้อโต้แย้ง

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดการจำแนกประเภทของข้อโต้แย้ง

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างข้อโต้แย้งประเภทต่าง ๆ
4. แบบฝึกหัดการจำแนกประเภทของข้อโต้แย้ง

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม ก่อน และระหว่างเรียน
2. การสังเกตการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัดวัดความเข้าใจ

สิ่งที่ควรรู้ก่อนเข้าสู่กระบวนการโต้แย้ง

ผู้ว่าฯชลชวนเอกชัย
สำรวจเกาะล้านถนนเปิด"กาลีโน"
เพื่อการท่องเที่ยว

อ.ก.พ.คนภาคมขี้อลงโทษ
19ขรก.เรือแดง

เก็บกดและอดกิน เลยเล็กเป็น "นางแบบ"



ก่อนที่เราจะโต้แย้งไม่ว่าจะเป็นเรื่องใด ทุกเรื่องหรือประเด็นของการโต้แย้งนั้นย่อมมีที่มาที่ไป และมีความหมายที่นำมาสู่การโต้แย้งกันทั้งสิ้น ซึ่งเราควรจะต้องทำความเข้าใจให้ชัดเจนเสียก่อน จึงจะสามารถโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ใช่ใช้อารมณ์โต้เถียงอย่างมีดบอดไร้ทิศทางหรือไร้เหตุผลที่ควรแก่การเชื่อถือ

1. ข้อสันนิษฐาน (Presumption)

ข้อสันนิษฐาน คือ ประเด็นที่เป็นชนวนไปสู่การโต้แย้ง (โดยฝ่ายที่ไม่เห็นด้วย) ซึ่งทุกๆ ประเด็นการโต้แย้ง จะมาจากข้อสันนิษฐานอย่างใดอย่างหนึ่งเสมอ โดยที่ข้อสันนิษฐานนี้จะทำให้ทั้ง 2 ฝ่าย มีความเห็นไม่เหมือนกัน เห็นคนละมุมกัน

เช่น - เรื่องสิทธิสตรี : ความมีความเท่าเทียมกับชาย หรือ อยากได้รับการปกป้องจากเพศชาย

- การใช้นามสกุล : ภรรยาควรใช้นามสกุลใคร หรือควรมีสัทธีในการเลือกใช้
- การทำแท้ง : ควรอนุญาตให้ทำอย่างถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่ควรอนุญาต
- การผลิต : จะผลิตเพื่อขายหรือจะทำแค่พออยู่พอกิน

ฯลฯ

คนเรามีความเห็นต่อสิ่งต่างๆ ไม่เหมือนกัน เรียกได้ว่าตั้งแต่ไม่จิ้มฟันยันเรือรบ จากสิ่งเล็กน้อยไปจนถึงใหญ่โต ระหว่างพี่กับน้อง สามีกับภรรยา ภายได้หลังคาบ้านเดียวกันไปจนถึงกับคนอื่น ๆ มีข้อถกเถียงที่มักต้องโต้แย้งกันเสมอ

ความคิดเห็นที่ไม่เหมือนกัน อาจจะเป็นความคิดเห็นของคน 2 คน คน 2 พวก คน 2 กลุ่ม คน 2 เผ่า คน 2 สัญชาติ หรือคน 2 ลัทธิ ฯลฯ

เพราะแต่ละคนมีความคิดความเชื่อแตกต่างกัน ประสบการณ์ต่างกัน ความคาดหวัง ความกลัว ความต้องการ รวมถึงการได้รับข้อมูลซึ่งอาจจะแตกต่างกันหรือไม่เท่าเทียมกัน ฯลฯ ดังนั้นจึงต่างคนต่างมีเหตุผลในมุมมองของตนเอง ที่ทำให้มองเห็นหรือคิดเห็นต่อสิ่งต่าง ๆ ไม่เหมือนกัน จึงมีข้อสันนิษฐานที่บ่งบอกถึงการตัดสินใจต่อเรื่องราวต่าง ๆ แตกต่างกัน ในแต่ละวันที่ต้องสัมพันธ์กันจึงอาจมีเรื่องราวหลายอย่างในอันที่จะถกเถียงโต้แย้งกันได้ โดยในการโต้แย้งก็จะมีทั้งเหตุผลที่อาจจะเห็นด้วย คล้อยตาม หรือขัดแย้ง ขัดขวางกับความคิดของบุคคลอื่น ในเรื่องราวต่าง ๆ

การมีความเห็นไม่ลงรอยกัน นำไปสู่การตั้งประเด็นเพื่อการโต้แย้ง ทั้งที่เป็นการโต้แย้งจริงๆ ในชีวิตจริง ซึ่งโต้กันอย่างจริงจัง ไปจนถึงการตั้งประเด็นการโต้แย้งเพื่อแสดงละครโต้แย้งกัน เป็นการแสดงความสามารถในเชิงของข้อมูลและการใช้คารมโวหาร และไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า เพื่อเอาชนะฝ่ายตรงข้าม ซึ่งก็ได้แก่การโต้ว่าที่ โต้คารม หรือแซววาทีในลักษณะต่างๆ

ประโยคที่นำไปสู่ข้อโต้แย้ง ก็คือประโยคที่ระบุมุมความคิดเห็น ในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง จากหลาย ๆ ทิศทางที่มี (อย่างน้อย 2 ทิศทาง) ซึ่งเราเรียกมันว่า ประโยคแห่งข้อโต้แย้ง หรือประโยคตรรกะ (Proposition) นั้นเอง

ประโยคแห่งข้อโต้แย้งหรือประโยคตรรกะ จะต้องต้องมีทั้งภาคประธานและภาคแสดงที่ชัดเจน เช่น

- สตรี มีสิทธิ ในทุกเรื่องเท่าเทียมกับบุรุษ
- กรุงเทพฯ น่าอยู่กว่า นิวยอร์ก
- การทำแท้ง ช่วยแก้ปัญหา เด็กถูกทอดทิ้งได้

ฯลฯ

2. ธรรมชาติของข้อโต้แย้ง (The Nature of Propositions)

ข้อโต้แย้ง หรือประเด็นการโต้แย้ง (topic of argumentation) เป็นต้นกำเนิดที่จุดประกายให้เกิดการโต้แย้งระหว่างบุคคลที่มีความคิดความเชื่อไม่เหมือนกัน

(เรื่องที่เถียงกันนั่นเอง = เถียงกันเรื่องอะไร?)

ข้อโต้แย้งที่ปรากฏ จะช่วยให้ทราบถึงขอบเขตของการโต้แย้ง ว่าอยู่ในวงจำกัดขนาดเท่าใด ซึ่งจะช่วยเป็นแนวทางให้ผู้สนับสนุนให้เหตุผลอธิบาย แสดงความเห็นเพื่อให้น้ำหนักแก่เรื่อง ในขณะที่ฝ่ายค้านหรือผู้คัดค้าน ก็มีแนวสันนิษฐานที่จะใช้ในการโต้แย้ง ว่าจะดีได้ในประเด็นใดบ้าง

(เป็นพื้นเรื่องของการโต้แย้งของทั้ง 2 ฝ่าย)

การถกเถียงที่ไม่ใช่การถกเถียงกันนอกรอบ หรือที่เราถกเถียงกันในชีวิตประจำวันโดยทั่วไป มักจะมีผู้ฟังหรือผู้ที่เราต้องการจะให้เห็นด้วยอยู่เสมอ เช่นการพูดในศาลก็มีผู้ฟังที่เราอยากให้เห็นด้วยมากที่สุดก็คือคณะลูกขุน ผู้พิพากษา และผู้ฟังทั่วไป

การพูดในสภาผู้แทนราษฎร ก็มีสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร สมาชิกวุฒิสภา สื่อมวลชน และประชาชนที่มีโอกาสร่วมฟัง เป็นผู้ฟัง

การพูดโต้แย้งในที่ชุมชน เช่นการโต้วาทีในญัตติต่างๆ ก็มีกรรมการผู้ตัดสิน ประชาชน ผู้ร่วมฟัง เป็นผู้ฟังและให้คะแนนในใจด้วย

ดังนั้นจึงต้องมีศิลปะในการโต้แย้ง เพื่อให้ผู้ฟังที่เราต้องการ เชื่อหรือโน้มเอียงความคิดมาทางเราให้ได้มากที่สุด นักโต้แย้งที่ดีจะต้องมีการเตรียมตัวที่ดี โดยดำเนินการใน 3 ประการต่อไปนี้ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญลำดับแรกก่อนที่จะเข้าสู่กระบวนการโต้แย้ง (เพื่อเรียกคะแนนนิยมจากผู้ฟัง) เพื่อให้การโต้แย้งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ คือ

1. ให้คำนิยามหรือให้คำจำกัดความ ต่อประเด็น หรือญัตติในการโต้แย้ง ที่คาดว่าจะเป็นที่เด็ด ดึงดูดความสนใจ และให้ภาพ สร้างจินตนาการได้ โดยการเลือกสรรถ้อยคำหรือวลี ที่จะทำให้เกิดความรู้สึก ร่วม เพื่อให้ผู้ฟังเห็นภาพของประเด็นปัญหาที่จะทำการโต้แย้งชัดเจนขึ้น (เช่น รัฐบาลเผด็จการ, รัฐบาลหอย ผู้จัดการรัฐบาล เจ้าพ่อมือถือ กฎหมายเสือกระดาษ ฯลฯ)

คำหรือวลีเหล่านี้ไม่ต้องอาศัยการพรรณนามาก แต่อาศัยความจริงบางส่วนบวกกับความรู้สึกและความสามารถในการเลือกสรรคำพูดอีกนิดหน่อย ก็สามารถทำให้ผู้ฟังนึกภาพออก แปลความหมายได้ว่า เราต้องการให้รู้ความนี้ หมายความว่าอย่างไรโดยนำเสนอในรูปของข้อโต้แย้ง ว่าเราไม่เห็นด้วย ไม่เอาด้วย เพราะสาเหตุใด เป็นคำกล่าวที่มีการรวบรวมความหมายว่าพาดพิงไปถึงเรื่องอะไร (ใครบ้าง) นั่นเอง

ตัวอย่าง - รัฐบาลทหารฯ โอบอุ้มอาชญากร บ่อนทำลายชาติ พิฆาตประชาชนผู้เป็นเจ้าของประเทศ

- รัฐบาลอัยยศ ทำหุตาแซเชือน ปล่อยให้สื่อโทรทัศน์ยึดเยียดรายการโสมมมอมเมาเยาวชน จนก่อความรุนแรงสร้างความเสียหายต่อสังคมไม่รู้จบ

2. ซึ่งทางเลือกใหม่ที่ดีกว่าเดิม เพื่อให้ผู้ฟังหรือผู้อ่านรู้ว่า ถ้าอันเก่านโยบายเก่าไม่ดี จนผู้
 แย้งไม่เห็นด้วย แย้งหรือชี้ร้ายอย่างไร แล้วเรามีทางเลือกที่จะต้องทำใหม่ให้ดีขึ้นกว่าเดิมอย่างไร

เพราะในการโต้แย้งไม่เพียงสักแต่บอกว่า สิ่งที่เราไม่เห็นด้วย ไม่ดีไม่น่าชื่นชมอย่างไรเท่า
 นั้น เราต้องเสนอวิสัยทัศน์ที่น่าเชื่อถือแก่ผู้ฟัง ว่ายังมีทางเลือกที่ดีกว่าให้เลือก ไม่ใช่รู้แต่ว่าแบบนี้
 ไม่ดี แต่แบบที่ดีเป็นอย่างไรไม่รู้

(ไม่ใช่อย่างที่นักคิดบางคนออกมาบอกว่า "คุณธารินทร์ ไม่ได้มีความสามารถพอที่จะมาอยู่
 ในตำแหน่งนี้ แต่ถ้าไม่เอาเขาแล้วก็ไม่รู้จะเอาใคร" ฟังแล้วมันน่าชื่นชมมากกว่าน่าชื่นชมจริงๆ เพราะ
 ขนาดนักคิดยังคิดไม่ออกแล้วชาวบ้านตาต่ำๆ จะคิดออกได้อย่างไร)

(หรือ "คนที่เป็นนายกไม่มีใครดีเลยสักคน มีแต่เลวๆ แย่ๆ ทั้งนั้นแต่คนเดียว อยู่ที่ไหนก็ไม่รู้
 ไม่รู้จะเลือกใครไม่รู้จะเชื่อใคร" สังคมคงปั่นป่วนและอดสู่น่าดูถ้าทุกคนคิดแบบนี้)

ทางเลือกอาจมีน้อย หรือแคบ แต่อย่าบอกว่าไม่มีเลย ฟังดูมันมีดมนไปหมด ควรชี้ทาง
 สว่างให้แก่ผู้ฟังด้วย

ทางเลือกใหม่ที่นำเสนอ จะช่วยให้ดีกว่าเดิมอย่างไร ก็ต้องอาศัยเหตุผลประกอบ มีข้อมูล
 เสริมความน่าเชื่อถือ มีแนวคิดที่ชัดเจนไม่เป็นนามธรรมเกินไปที่ทำให้คนทั่วไปเข้าใจยาก ถ้าเรา
 สามารถยกตัวอย่างที่เป็นรูปธรรม หรืออุปมาอุปไมยประกอบให้เห็นภาพได้ก็จะช่วยสร้างความเข้าใจ
 ได้ดียิ่งขึ้น

เช่น กฎหมายฉบับเดิมไม่ทันสมัย มีจุดอ่อนที่ก่อให้เกิดการเลือกปฏิบัติ ประชาชนได้
 รับการคุ้มครองจากกฎหมายไม่เท่าเทียมกัน โดยเฉพาะระหว่างเพศหญิงกับเพศชาย ควรมีการแก้ไข
 ให้เกิดความเท่าเทียม โดยคำนึงถึงสิทธิในความเป็นประชาชนของหญิงกับชายควรเท่าเทียมกัน
 (หรือให้เกิดความเหมาะสมและให้เกียรติ ฯลฯ)

3. การบ่งชี้ประเด็นหลัก

ประเด็นหลัก คือ ศูนย์รวมของทุกคำถาม ที่บ่งชี้ได้จากคำสำคัญๆ ในประเด็นโต้แย้ง และจะ
 ได้รับการจำกัดความโดยฝ่ายเสนอ (สนับสนุน)

ประเด็นคือสิ่งสำคัญอย่างมากซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่อยู่ในข้อโต้แย้งที่ไม่สามารถแยกออกจากกัน
 ได้ เป็นหัวข้อสำคัญที่นำไปสู่การโต้แย้ง

ประเด็นหลัก คือที่มาแห่งการแข่งขันกันหรือต่อสู้กันในการโต้แย้ง เป็นชนวนของความ
 ไม่เห็นด้วยระหว่าง 2 ฝ่าย คือฝ่ายสนับสนุนและฝ่ายค้าน

ประเด็นหลัก จะทำให้เราทราบถึงขอบเขตในการโต้แย้งระหว่างกัน เพราะคำสำคัญๆ จะเป็น
 ตัวกำหนดกรอบแห่งการโต้แย้งของทั้ง 2 ฝ่าย

ประเด็นแห่งการโต้แย้ง จะเกิดขึ้นอย่างเด่นชัด จากการให้คำนิยามของฝ่ายเสนอ เพื่อให้มีความหมายแคบลง ซึ่งจะทำให้การโต้แย้งอยู่ในขอบเขตของเรื่องเดียวกันไม่ละปะละปะ การพิสูจน์หลักฐาน พิสูจน์ข้อเท็จจริงต่างๆ ก็เพื่อจะตอบคำถามที่เกี่ยวกับประเด็นหลักนี้

ตัวอย่างคำถาม ที่ชี้ตรงรวมศูนย์ไปสู่ประเด็นหลัก

- มีการนำเสนอความรุนแรงทางโทรทัศน์หรือไม่?
- มีความเสียหายบางอย่างเกิดขึ้นเพราะอิทธิพลจากรายการทางโทรทัศน์?
- ถ้าเราเข้าไปควบคุมไม่ให้มีรายการรุนแรงทางโทรทัศน์จะมีผลดีเกิดขึ้น?
- ปัจจุบันองค์กรของรัฐไม่ได้ดูแลอย่างเพียงพอ?
- กบว. ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐเป็นหน่วยงานที่ดีที่สุดในการควบคุม?
- ควรมีขั้นตอนอย่างไรในการควบคุมให้ดีขึ้น?

มาจากประเด็น "การควบคุมรายการที่เสนอความรุนแรงทางโทรทัศน์" นำไปสู่การโต้แย้งที่ว่าควรควบคุม หรือไม่ควรควบคุม ถ้าควบคุมจะควบคุมอย่างไร ใครจะมาควบคุม ควบคุมแล้วจะดีขึ้นอย่างไร ฯลฯ

3. ประเภทของข้อโต้แย้ง (The Classification of Proposition)

ได้มีการจำแนกข้อโต้แย้งเพื่อให้เห็นถึงแนวทางในการถกเถียงที่ชัดเจนขึ้นเป็น 3 ประเภทด้วยกัน คือ

1. ข้อโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง
2. ข้อโต้แย้งเชิงคุณค่า
3. ข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย

ข้อโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง (Proposition of Fact)

เป็นข้อโต้แย้งที่ยกประเด็นข้อเท็จจริงที่ทุกคนรับทราบกันดีมาเป็นประเด็นในการโต้แย้ง เพื่อเสนอทางเลือกทั้งในแง่ความคิดและการกระทำแก่ผู้ฟัง

ข้อเท็จจริงมี 3 ประเภท ได้แก่ จริงในอดีต จริง ณ ปัจจุบัน และจริงในอนาคต

- ความจริงในอดีต ได้แก่ - สมรักษ์ คำสิงห์ เป็นนักมวยเหรียญทองโอลิมปิก
- นายชวน หลีกภัย เป็นนายกรัฐมนตรีของประเทศไทย
 - ไทยมีการปกครองในระบอบสมบูรณาญาสิทธิราช
- ความจริงปัจจุบัน ได้แก่ - คุณทักษิณ ชินวัตร เป็นนายกรัฐมนตรี
- ประเทศไทยปกครองโดยระบอบประชาธิปไตย
 - มหาวิทยาลัยบูรพามีการสอนสาขานิเทศศาสตร์

- ความจริงในอนาคตได้แก่
- นิสิตรุ่นนี้จะจบการศึกษาในภาคการศึกษาหน้า
 - มนุษย์จะโหยหาธรรมชาติมากขึ้น (เพราะมีน้อยลง)
 - ประชากรโลกจะเพิ่มมากขึ้น (เพราะเกิดมากแต่ตายยากกว่าเดิม)
 - น้ำมันและก๊าซธรรมชาติจะหมดจากโลก

ข้อโต้แย้งเชิงคุณค่า (Proposition of Value)

เป็นข้อโต้แย้งที่คล้ายคลึงกับประเภทแรก แต่จะมุ่งไปที่ความต้องการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็น ความเชื่อของผู้ฟังมากกว่า จะมีการพูดถึงเรื่องของมาตรฐาน การตัดสินมาตรฐานของแนวคิด หรือสิ่งที่นำเสนอ มักจะมีค่าที่ชี้ให้เห็น ได้แก่ ดีกว่า ถูกต้องกว่า เหมาะสมกว่า มีประสิทธิภาพมากกว่า ฯลฯ

ตัวชีวิตเหล่านี้จะบอกถึงทิศทางของประเด็นที่จะโต้แย้งกันนั้นก็คือ จะมีการพูดถึงเรื่องของความดี ความถูกต้อง ความเหมาะสม ความมีประสิทธิภาพ ฯลฯ

ตัวอย่าง - ถ้ามีเด็กอายุต่ำกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดให้มีการจ้างงาน เป็นลูกจ้าง เรา จะใช้การพิจารณาโดยดูที่สิทธิมนุษยชน (สิทธิของเด็กที่ควรไปเรียนหนังสือ หรือใช้ชีวิตเยี่ยงเด็กทั่วไป) หรือพิจารณาที่ความอยู่รอดของเด็กและครอบครัว (เพราะเขาต้องทำมาหากินเพื่อเลี้ยงครอบครัว)

- โทรทส์ (ผู้ดำเนินรายการและผู้เกี่ยวข้อง) ควรมีส่วนในการนำเสนอข้อมูลเอง หรือต้องให้รัฐหรือมีองค์กรมาควบคุมดูแล (เพื่อให้เสนอข้อมูลที่เหมาะสมไม่เกิดความเสียหายต่อสังคม)
- ผลประโยชน์เพื่อความอยู่รอดของประเทศชาติ กับของพรรค (การเมือง) อย่างไม่สำคัญกว่ากัน

ฯลฯ

นอกจากนี้ยังมีค่าที่ปรากฏที่แสดงถึงการพูดถึงคุณค่าของสิ่งต่างๆ ในประเด็นที่กำลังถกเถียงกัน ได้แก่ ทรงคุณค่า ไร้ค่า ดีที่สุด ไม่คู่ควร ไม่สำคัญ มีประโยชน์ ฯลฯ

ข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย (Proposition of Policy)

ข้อโต้แย้งลักษณะนี้มีความแตกต่างจาก 2 ประเภทแรกคือ จะมุ่งหาทางเลือกในการปฏิบัติ เพื่อให้เกิดความสำเร็จ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

ข้อโต้แย้งเชิงนโยบายมุ่งให้เกิดการกระทำใหม่ เปลี่ยนแปลงวิธีการปฏิบัติที่จะทำให้เกิดดีกว่าที่เคยเป็นอยู่

- ตัวอย่าง - รัฐบาลควรควบคุมดูแลการโฆษณาสินค้า (พวกที่ชอบโฆษณาเกินจริง) ให้มากกว่าเดิม (เพราะเดิมการควบคุมน้อย)
- รัฐบาลควรควบคุมดูแลการนำเสนอรายการโทรทัศน์ให้มากกว่าเดิม
 - ควรเปลี่ยนวิธีการในการสอบสวนผู้หญิงที่ถูกข่มขืน ให้เหมาะสมมากขึ้น
 - ควรเปลี่ยนวิธีชี้ตัวผู้ต้องหา เพื่อให้พยานมีความปลอดภัยมากขึ้น
 - รัฐควรควบคุมหรือจำกัดวิธีการซื้อขายที่ดินของชาวต่างชาติ (เพราะปัจจุบันอิสระเกินไป อาจทำให้คนไทยไร้แผ่นดินได้)

ฯลฯ

ขอทานใช้กระเป๋าทูลยศ วิตตอง



กระบวนการในการโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. ให้ผู้เรียนทราบถึงกระบวนการในการโต้แย้ง
2. ให้ผู้เรียนรู้จักกับแบบจำลองในการโต้แย้ง
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงองค์ประกอบของการโต้แย้ง
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปใช้ในการโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาบทเรียน

1. การโต้สวนมูลฟ้องหรือการแปรญัตติ
2. แบบจำลองในการโต้แย้งของ ทูลมิน
3. องค์ประกอบในกระบวนการโต้แย้ง

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดการแยกองค์ประกอบในการโต้แย้ง

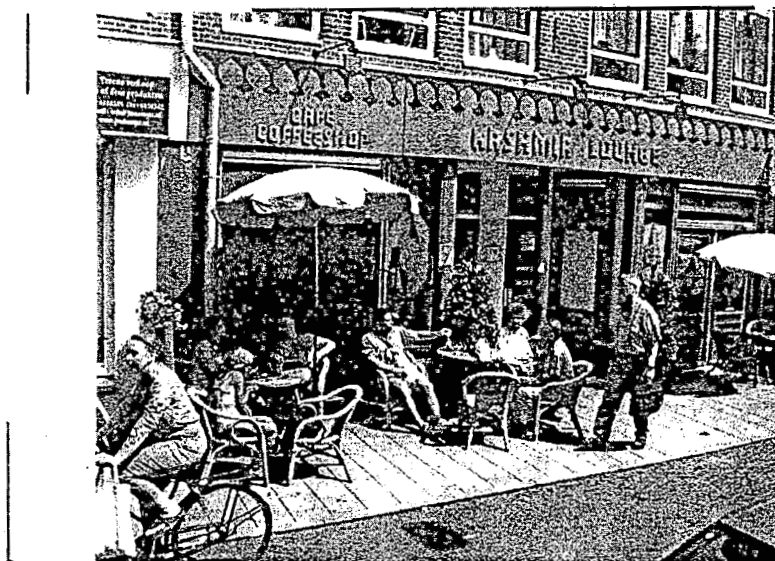
อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. แบบฝึกหัดประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. การมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัด

สตูบ กัญญา เสรี



ทีเนเธอร์แลนด์

จากบทที่ผ่านมา เราทราบแล้วว่า ในการโต้แย้งกันของมนุษย์ มีประเด็นพื้นฐาน 3 ประเภทด้วยกัน คือ

- ข้อโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง
- ข้อโต้แย้งเชิงคุณค่า
- ข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย / แนวปฏิบัติ

โดยที่ผู้สนับสนุน (ความคิด) จะต้องมีข้อมูลเพื่อพิสูจน์แก่ผู้ฟัง (หรือผู้อ่าน) ว่ามีเหตุผลน่าเชื่อถือในข้อสันนิษฐานที่อ้างมาอย่างไรบ้าง เพื่อให้เป็นแนวทางในการตัดสินใจว่าจะเชื่อ ยอมรับหรือปฏิบัติตาม แก่ผู้ฟัง (ผู้อ่าน)

ในขณะที่ฝ่ายผู้คัดค้านก็ต้องพยายามนำเสนอข้อมูลเพื่อหักล้าง หรือเพื่อลดความน่าเชื่อถือในข้อมูลของฝ่ายตรงข้าม และโน้มน้าวใจให้ผู้ฟัง (ผู้อ่าน) โน้มเอียงความเชื่อมาทางความคิดของฝ่ายตนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ในบทนี้จะเป็นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่อง การโต้สวนมูลฟ้องหรือการโต้สวนหลักฐานชั้นต้น ต่อประเด็นข้อโต้แย้งในลักษณะต่างๆ และศึกษาโครงสร้างแบบจำลองของการโต้แย้ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจชัดเจนขึ้น

1. การได้สวนมูลฟ้องหรือการแปรญัตติ

การได้สวนหลักฐานชั้นต้น (ได้สวนมูลฟ้อง : เปิดประเด็น) ในการโต้วาทีฝ่ายเสนอจะเปิดประเด็น (หรือแปรญัตติ) โดยนำเสนอเหตุผลแห่งข้อโต้แย้ง และให้คำจำกัดความ

เมื่อมีการตั้งข้อสันนิษฐานขึ้นก็จะต้องมีทั้งฝ่ายที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ซึ่งจะทำให้เกิดการโต้แย้งขึ้นเป็นธรรมดา เพราะต่างฝ่ายต่างก็คิดว่าความเห็น หรือข้อมูลของตนถูก ส่วนของอีกฝ่ายผิดนั่นเอง การได้สวนข้อมูลฟ้องเป็นสิ่งที่เกิดขึ้น (หรือเป็นโปรยนำนั่นเอง) ซึ่งข้อมูลอาจจะเพียงพอที่จะเชื่อหรือเห็นด้วย (ของผู้ฟัง / อ่าน) เป็นแนวทางเบื้องต้นของผู้ฟัง (อ่าน) แต่จะกลายเป็นความเชื่อชั่วคราวเมื่อฝ่ายค้านสามารถยกเหตุผลมากล่าวอ้างหักล้างได้นำเชื่อถือมากกว่า และจะเป็นความเชื่อที่มั่นคง แน่นแฟ้นมากขึ้น ถ้าฝ่ายค้านไม่สามารถโต้แย้งหักล้างได้สมเหตุสมผล

ตัวอย่าง ข้อโต้แย้ง (ญัตติ) เรื่องขุนแผนดีกว่าขุนช้าง (จริงหรือ) การอ้างเหตุผลของฝ่ายเสนอ (ฝ่ายสนับสนุนว่าขุนแผนดีกว่า) เป็นไปเพื่อให้ผู้รับ เกิดความเชื่ออย่างแน่นแฟ้นต่อประเด็นที่นำเสนอ

ในข้อสันนิษฐานที่ตั้งเอาไว้ โดยการยกเหตุผล (ที่เป็นตัวอย่างจากเรื่อง) มาโน้มน้าวให้ผู้ฟังเชื่อ เช่น รูปหล่อ มีความสามารถเชิงการรบ การรัก การรับราชการ และคาถาอาคม ฯลฯ

หลักการเปิดประเด็น มีดังนี้

1. ฝ่ายเสนอ (สนับสนุนความคิด) มีหน้าที่ต้องเป็นคนเปิดประเด็น (หรือแปรญัตติ) เพื่อให้ข้อมูลของเรื่องแก่ผู้ฟัง และโน้มน้าวผู้ฟังให้เห็นด้วย หรือเชื่อตาม
2. รูปแบบและเนื้อหาในการโต้แย้ง จะสามารถทราบได้จากการเปิดประเด็นของฝ่ายเสนอว่าจะโต้แย้งกันในขอบเขตแค่ไหน
3. การเปิดประเด็นประกอบไปด้วย ข้อมูลและข้อคิด (เช่นคำถามจีใจผู้ฟัง)
4. การเปิดประเด็นช่วยก่อให้เกิดน้ำหนักความเชื่อได้เป็นอย่างดี (เพราะได้นำเสนอคนแรกผู้ฟังพร้อมรับมากกว่า) เว้นเสียแต่ว่า เหตุผลอ่อน หรือถูกหักล้างได้คมคายกว่า

1.1. การเปิดประเด็น : กรณีข้อโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง

ฝ่ายเสนอในการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง จะชนะใจผู้ฟังได้ในกรณีที่ข้อโต้แย้งโน้มน้าวไปยังในทางที่เป็นจริง เช่น ขันดีกว่าซีเกียจ งดสูบยาดีกว่าสูบ รวยดีกว่าจน ฯลฯ เป็นข้อโต้แย้งที่ฝ่ายเสนอได้เปรียบเห็น ๆ อยู่แล้ว ซึ่งในการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริงโดยทั่ว ๆ ไป ฝ่ายเสนอจะต้องมีทั้งข้อพิสูจน์ และเหตุผลครบถ้วน มีความสมบูรณ์ในตัวเอง เช่นยกสถิติ ยกตัวอย่าง ฯลฯ ในอันที่จะสามารถต้อนหรือตะล่อมให้ความคิดของผู้ฟัง เกิดภาพคล้อยตาม บนพื้นฐานของความ เป็นจริงที่ทุกคนรับรู้ได้

ฝ่ายค้านจะตอบโต้ด้วยการ ตั้งข้อสังเกต ตั้งคำถาม จากเนื้อหาที่นำเสนอไป ซึ่งคำถามก็จะมีทั้งในเชิงข้อเท็จจริง เชิงคุณค่า และแนวทางหรือนโยบาย หรือแนวคิด เชื่อมโยงกัน และกัน

ดังนั้นความสามารถในการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง ที่จะประสบผลสำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับหลัก
ฐานของทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งจะต้องมีทั้งในเชิงคุณค่าและแนวนโยบายด้วย

การโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริงเมื่อจบแล้ว จะได้ข้อสรุปในตัวของมันเอง (ที่เข้าใจได้)

แต่อย่างไรก็ตาม ต้องไม่ลืมว่า โดยธรรมชาติของข้อเท็จจริงแล้วมักมีข้อสรุปที่เป็นคำ
ตอบอยู่ในตัวเอง จะมาถกเถียงตามแนวข้อโต้แย้งดังตัวอย่างข้างต้นไม่ได้ เพราะแพ้ชนะเห็นๆ
อยู่ แต่จะมีความจริง หรือข้อเท็จจริงบางประเภทที่สามารถยกขึ้นมาเป็นข้อโต้แย้งได้ คือข้อเท็จจริง
ที่เป็นส่วนประกอบที่สองฝ่ายคิดไม่เหมือนกัน เช่น สุนัขหิว ช่วยลดความเครียดหรือเพิ่ม
ความเครียดกันแน่? แต่ข้อเท็จจริงส่วนใหญ่มีคำตอบชัดเจนอยู่ในตัวของมันแล้ว นำมาเป็นข้อโต้
แย้งไม่ได้

ตัวอย่าง - สุนัขหิวดีกว่าไม่หิว หรือสุนัขขี้ดีกว่าสุนัขแฉะ โต้แย้งกันได้ (ขึ้นอยู่กับมุมมอง)

แต่ - Lincon เป็นประธานาธิบดีคนแรกของสหรัฐที่ขึ้นรถไฟ ไซหรือไมไซ นำมาเป็นข้อ
โต้แย้งกันไม่ได้ เพราะมีแค่ 2 อย่างที่เป็นคำตอบ คือ ไซกับไมไซ ตัวอย่างนี้
คำตอบคือไซ โดยไม่มีข้อสงสัย ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องนำมาโต้แย้งกันให้เสียเวลา
อีก

1.2. การเปิดประเด็น : กรณีการโต้แย้งเชิงคุณค่า/ ค่านิยม

การโต้แย้งในเชิงข้อเท็จจริง มุ่งเน้น (พยายาม) ที่จะหาข้อยุติ / ข้อตัดสินจากคำถามที่
ว่า อะไรคือความจริงที่สุด (ใกล้เคียงที่สุด) ทั้งจริงในอดีต จริงปัจจุบัน และจริงในอนาคต ซึ่ง
ต้องสอดคล้องประสานเสริมซึ่งกันและกัน และลงความเห็นได้ว่า ฝ่ายใดชนะ

การโต้แย้งเชิงคุณค่า จะมีข้อแตกต่างกันคือ คู่โต้แย้งพยายามที่จะปลุก หรือปลุกข้อคิด
ในการตัดสินของผู้ฟัง (อ่าน) ว่าข้อมูลของฝ่ายใดที่น่าเชื่อถือ นายอมรับมากกว่ากัน โดยการตัดสิน
สินข้อมูลจากน้ำหนักของเนื้อหา ที่ได้มาจากการอ้างเหตุผลจากแหล่งต่าง ๆ เช่น บุคคล สถานที่
เหตุการณ์ นโยบาย หรือแนวคิด ฯลฯ

การโต้แย้งเชิงคุณค่า จะมุ่งเน้นไปที่ว่าใครในระหว่าง 2 ฝ่าย (หรือมากกว่า) ที่ให้เหตุ
ผลได้น่าเชื่อถือมากกว่ากัน

ค่านิยมเป็นสิ่งที่ฝังลึกอยู่ในจิตใจ ได้รับการปลูกฝังมาเนิ่นนานที่แต่ละคนก็ได้รับการเลี้ยง
ดูปลูกฝังมาไม่เหมือนกัน โดยทั่วไปหากไม่จำเป็น ไม่ควรนำเรื่องเหล่านี้มาเป็นประเด็นในการโต้
แย้งกัน เพราะความคิดของใครก็ของมัน เราไม่อาจไปฝืนหรือเปลี่ยนแปลงกันได้ง่าย ๆ จะให้
เถียงจนชนะกันไปข้างหนึ่ง แล้วฝ่ายแพ้ย่อมคล้อยตามหรือยอมจำนนง่าย ๆ ในการถกเถียงครั้ง
เดียวเห็นจะเป็นไปไม่ได้ (ไม่ค่อยได้) อย่างน้อยก็ต้องใช้เวลาในการล้างความเชื่อเก่าออก โดย
การป้อนข้อมูลที่เป็นความคิดใหม่เข้าไปเรื่อยๆ สักระยะหนึ่ง

การโต้แย้งเชิงคุณค่า / ค่านิยม จะมีขึ้น (โดยทั่วไป) ก็ต่อเมื่อมีความขัดแย้งที่ต้องการ
ให้มีการตัดสินหรือลงมติ เพื่อดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือเป็นเรื่องที่จะไม่นำมาซึ่งความ
แตกแยกในสังคมได้

162275

308.53

๕๕๕๙๗

๓.๓

การโต้แย้งลักษณะนี้ เมื่อจบแล้วอาจได้ข้อสรุปว่าควรทำอะไรหรือดำเนินการอย่างไร แต่ในข้อตกลงนั้น ไม่ใช่บรรทัดฐานที่จะทำให้คนที่ไม่เห็นด้วยกับข้อสรุปนั้นปฏิบัติตามโดยสิ้นเชิง ทุกคนต่างก็ยังคงเป็นคนเดิม คิดเหมือนเดิม เชื่อในสิ่งที่ฝังหัวตัวเองมานานเช่นเดิม เพียงแต่อาจยอมอ่อนข้อเพื่อให้ได้แนวทางปฏิบัติที่ดีในสังคมโดยส่วนรวม

บทบาทของฝ่ายเสนอในการโต้แย้งเชิงคุณค่า / ค่านิยม ก็คือบัญญัติหรือชี้แนะสิ่งที่ดี (ว่าอะไรดี) และให้เหตุผลสนับสนุนที่พอเพียงต่อความเชื่อถือของผู้ฟัง

ส่วนบทบาทของฝ่ายค้านก็คือการโต้สวน หรือสอบสวนทวนความเพื่อยังดูความมั่นคงของเหตุผลที่ฝ่ายเสนอยกมา และพิจารณาประเด็นต่างๆ ที่นำเสนอว่ามีความครบถ้วน ถูกต้อง ถูกบิดเบือน

เพิกเฉย หรือละเลย ประเด็นอะไรไป เพื่อประโยชน์ของตน (ฝ่ายเสนอ) หรือเปล่า(ดังคำที่มักพูดกันว่า ทั้งหมดที่พูดเป็นความจริงแต่ไม่ใช่ความจริงทั้งหมด)

ปัจจัยที่เราพูดถึงคุณค่าหรือค่านิยม ได้แก่ ความคิด บุคคล การกระทำ ขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม ฯลฯ ซึ่งมีอยู่แล้ว หรือที่ต้องการจะแก้ไขใหม่

ข้อพิจารณาเพื่อตัดสินข้อโต้แย้งเชิงคุณค่า ได้แก่ ดี-ชั่ว, ยุติธรรม-ไม่ยุติธรรม, ปลอดภัย-อันตราย, สำเร็จ-ล้มเหลว ฯลฯ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการแก้ไข หรือเป็นข้อแนะนำถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณค่าต่าง ๆ



1.3 การเปิดประเด็น : กรณีข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย

ข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย จะเน้นไปที่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเดิม ไปสู่สิ่งใหม่ที่ต้องการ หรือก็คือ การวิพากษ์วิจารณ์เพื่อให้เกิดการพิจารณาตัดสินใจเปลี่ยนแปลงบางอย่างนั่นเอง ซึ่งข้อมูลที่เป็นเหตุผล การนำเสนอที่น่าเชื่อถือ ก็จะต้องมีทั้งข้อเท็จจริงและคุณค่าไปพร้อม ๆ กันด้วย

การนำเสนอเพื่อเปิดประเด็นการโต้แย้งเชิงนโยบาย มีประโยชน์ต่อการตัดสินใจของคนในสังคมที่มีต่อประเด็นต่างๆ ในแต่ละเรื่องที่น่าเสนอนั้น

กรอบคำถามในการนำเสนอเหตุผล สำหรับการโต้แย้งเชิงนโยบายมี 3 ประการคือ

1. มีเหตุผลอะไรที่จะต้องเปลี่ยนแปลงในสิ่งที่เป็นกิจวัตรเดิมอยู่แล้ว?
2. นโยบายนั้นๆ เปิดโอกาสให้มีการเปลี่ยนแปลงได้หรือไม่?
3. ผลพวงจากการเปลี่ยนแปลงจะเป็นอย่างไร? หรือทำไมจึงอยากจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนโยบาย? หรือทำไมจึงต้องมีนโยบายใหม่?

2. แบบจำลองการโต้แย้งของ Toulmin (นักตรรกวิทยาชาวอังกฤษ)

ในการโต้แย้ง ทั้งสองฝ่ายจะพูดถึงข้อโต้แย้งในอันที่จะยืนยันหรือพิสูจน์ ข้อสรุปในจุดยืนของตนเอง โดยอาศัยข้ออ้างต่างๆ อย่างน้อย 1 หรือมากกว่า เพื่อสนับสนุนให้เกิดความน่าเชื่อถือ

แนวทางการใช้องค์ประกอบต่าง ๆ ในการโต้แย้ง

2.1 ข้อสรุป (Claim)

การโต้แย้งเริ่มต้นเมื่อฝ่ายเสนอ ยกเหตุผลมาสนับสนุนข้อสรุป (พร้อมกับการสรุปที่มาจากข้ออ้าง : ข้อสรุป ไม่อาจเกิดขึ้นโดยลำพังได้ต้องมีข้ออ้างจึงจะสมบูรณ์) ข้อสรุปเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ฟังเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยก็ได้ เป็นตัวที่จะบอกจุดยืนของผู้โต้แย้งว่ายืนยันอยู่ฝ่ายไหน

ข้อสรุปมักจะอยู่ส่วนสุดท้าย เพื่อแสดงให้เห็นให้ผู้ฟังรู้ว่าอะไรคือสิ่งที่จริงหรือเป็นไปได้ ซึ่งจะสนับสนุนไปด้วยข้อพิสูจน์ และเหตุผลที่จะช่วยสร้างน้ำหนักให้แก่ข้อสรุป

ข้อสรุปมี 4 ประเภท คือ

1. ข้อสรุปประเภทข้อเท็จจริง ซึ่งจะตอบคำถามว่าอะไรคือ อะไร อะไรเป็นอะไร และอะไรเป็นอย่างไร
 2. ข้อสรุปประเภทคำจำกัดความหรือคำนิยาม จะมีลักษณะบ่งบอกว่าสิ่งนั้นๆ จะจำแนกหรือนิยามว่าอย่างไร
 3. ข้อสรุปประเภทคำนิยาม เป็นการประเมินค่า หรือตัดสินบางสิ่งที่ผ่านมาแล้ว
 4. ข้อสรุปประเภทนโยบาย จะบ่งบอกว่าบางสิ่งบางอย่างควรจะทำแล้วเสร็จอย่างไร
- ลักษณะของข้อสรุป จะบอกถึงสิ่งที่โต้แย้งอยู่ว่าเป็นเรื่องราวเกี่ยวกับอะไร

ตัวอย่าง - บุคคลผู้มีเงินได้ ปีนี้เสียภาษีเพิ่มขึ้น

- บุคคลผู้มีเงินได้ คือบุคคลที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพ
- บุคคลผู้มีเงินได้ คือบุคคลที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพลักษณะต่างๆ ไม่ต่ำกว่า 40,000 บาทต่อปี
- บุคคลผู้มีเงินได้ ต้องรับภาระจ่ายภาษีเพิ่มขึ้น ทำให้ความเป็นอยู่เปลี่ยนแปลง
- บุคคลผู้มีเงินได้ ควรเสียภาษีตามความจริง ตามเวลาที่กำหนด

ตัวอย่างการโต้แย้งเชิงนโยบาย ที่แสดงให้เห็นถึงการที่ข้อสรุปไม่อาจเกิดขึ้นได้ตาม ลำพังโดดเดี่ยว หากแต่จำเป็นต้องมีบริบทสนับสนุน เพื่อเป็นพื้นฐานและเป็นการรับรองสิ่งที่นำเสนอให้มีคุณค่าน่าเชื่อถือ

ข้อโต้แย้ง : นักศึกษาทั้งหมดในมหาวิทยาลัยแห่งนี้ ควรจะลงเรียน วิชา การพูดเบื้องต้น เป็นวิชาบังคับที่มีผลต่อการพิจารณาการจบ (เป็นข้อกำหนดในการจบการศึกษา : ไม่ลงไม่จบ)

ข้อสันนิษฐาน : สถานการณ์ปัจจุบันมีนักศึกษาบางคน หรือบางคณะเท่านั้นที่ต้องลงเรียนวิชาการพูด ซึ่งสันนิษฐานว่าน่าจะไม่ใช่วิชาที่จำเป็นต่อนักศึกษาทุกคน ที่จะต้องลงเรียน วิชานี้ ซึ่งระบบการให้จบในปัจจุบันก็น่าจะยังดำเนินต่อไปได้

พื้นเรื่องเดิมของการโต้แย้ง : ข้อกำหนดเพื่อจบการศึกษาของนักศึกษาเป็นข้อบังคับแก่ คนที่ยังไม่จบการศึกษา

หลักของการพิสูจน์ : ผู้สนับสนุนข้อโต้แย้งอยากให้เปลี่ยนข้อกำหนดในการจบการศึกษา จากมหาวิทยาลัยแห่งนี้

(ประเด็นหลักก็คือ เปลี่ยนข้อกำหนดในปัจจุบัน ซึ่งต้องให้เหตุผลสนับสนุนให้ชัดเจน)

การโต้สวนขั้นต้น : ผู้สนับสนุน (เสนอ) พยายามหาสิ่งคัดค้าน (แย้ง) ข้อสันนิษฐานเดิม ด้วยการนำเสนอข้อโต้แย้งนี้ขึ้นมา (ซึ่งผู้เสนอความคิดใหม่ / นโยบายใหม่ ต้องคำนึงถึงขอบเขต ของประเด็น และความพึงแน่นต่อนโยบายในแบบเดิม (อาจเคยชินหรือสะดวก) ว่าแบบไหนจึงจะ ทำให้คนยอมรับ

ตัวอย่าง

ข้ออ้าง 1 : นักศึกษาทุกคนต้องการเรียนการพูดขึ้นพื้นฐาน

ข้ออ้าง 2 : มีภาควิชาไม่กี่ภาคที่ได้ตระหนักถึงความต้องการของนักศึกษา ที่จะลงเรียน การพูดพื้นฐาน และได้ตั้งเป็นข้อกำหนดในการจบการศึกษา

ข้ออ้าง 3 : ณ ปัจจุบัน การลงเรียนการพูดพื้นฐาน กลายเป็นข้อกำหนดในการจบการ ศึกษาของนักศึกษาอย่างกว้างขวาง (ในมหาวิทยาลัยต่างๆ) อย่างไม่เคยเป็นมาก่อน

ข้อสรุป ดังนั้นควรเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดในการจบการศึกษา โดยบังคับให้นักศึกษาทุก คนลงเรียนวิชาการพูดขึ้นพื้นฐาน จึงจะสามารถจบการศึกษาได้

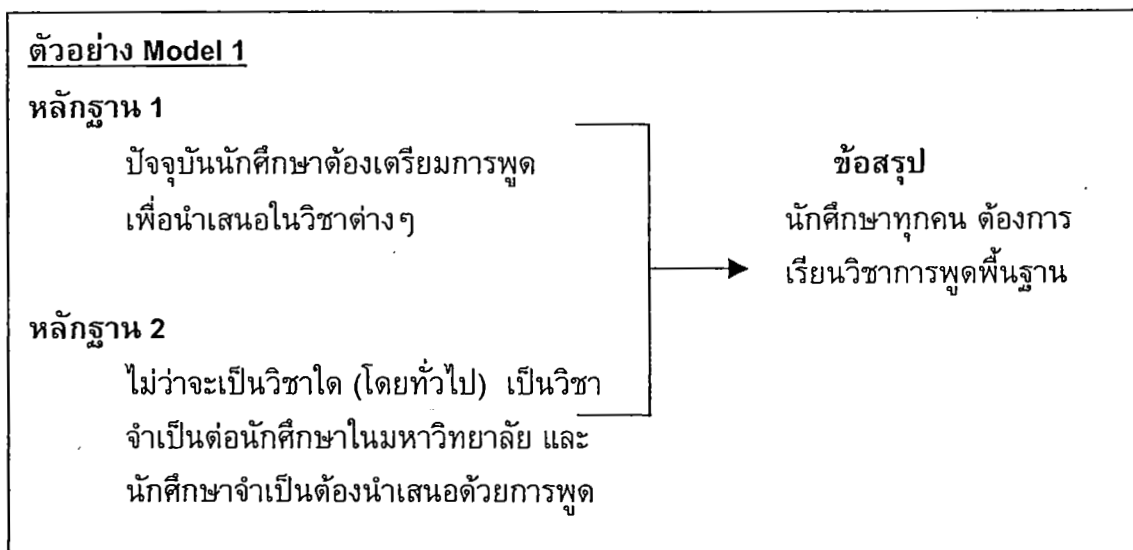
2.2 การอ้างหลักฐาน (มูลเรื่อง)

เนื่องจากข้อสรุปไม่อาจเกิดขึ้นโดดเดี่ยวได้ เพราะจะไม่เพียงพอต่อความเชื่อถือของผู้ฟัง จึงต้องมาดูปัจจัยตัวที่สอง ซึ่งก็คือหลักฐานนั่นเอง หลักฐานจะช่วยให้ข้อสรุปมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น

การอ้างหลักฐานเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยในการตอบคำถามแก่ผู้ฟัง ต่อคำถามที่ว่า อะไร คือข้อมูลสนับสนุนข้อสรุปที่ท่านยกมา? หรือข้อสรุปนี้ตั้งอยู่บนหลักฐานอะไร?

หลักฐานที่มีอยู่แล้วซึ่งเป็นที่รู้จักและยอมรับของผู้ฟังจะช่วยได้มาก แต่ต้องเพิ่มเติมข้อมูล เพื่อเพิ่มการยอมรับมากขึ้น บางทีข้อสรุปก่อนหน้านี้อาจกลายมาเป็นหลักฐานของข้อสรุปใหม่ได้

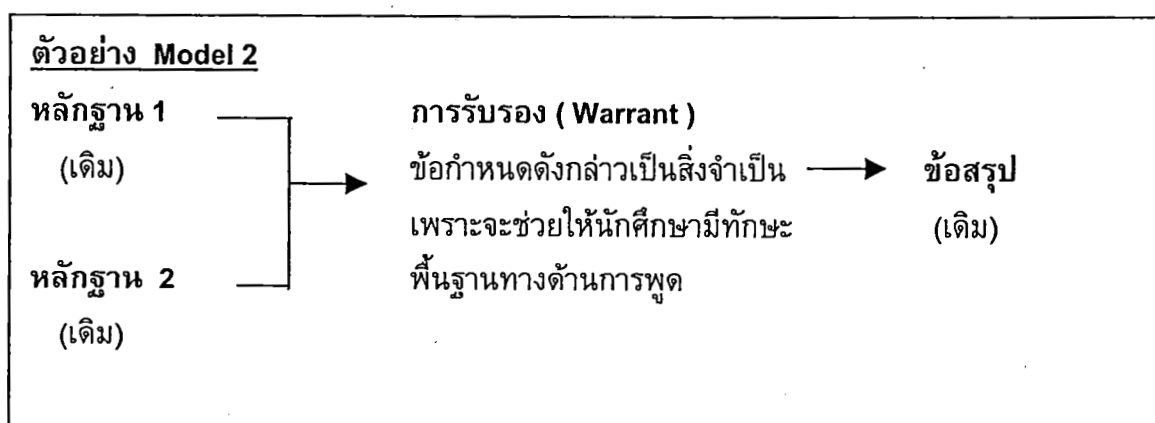
ข้อสรุปจะต้องได้รับการสนับสนุนจากหลักฐานเสมอ ไม่เช่นนั้นจะกลายเป็นการสรุปแบบเลื่อนลอย



2.3 การรับรอง/ข้อพิสูจน์

บางครั้งแค่เพียงหลักฐาน อาจไม่เพียงพอต่อการตอบคำถามว่าทำไมการลงเรียนวิชาการพูดพื้นฐาน จึงมีความหมายต่อนักศึกษา?

การรับรองจะชี้ให้เห็นว่า หลักฐานนั้นแน่นหนาขึ้น ซึ่งจะให้ผู้ฟังยอมรับข้อสรุปได้มากขึ้นด้วย



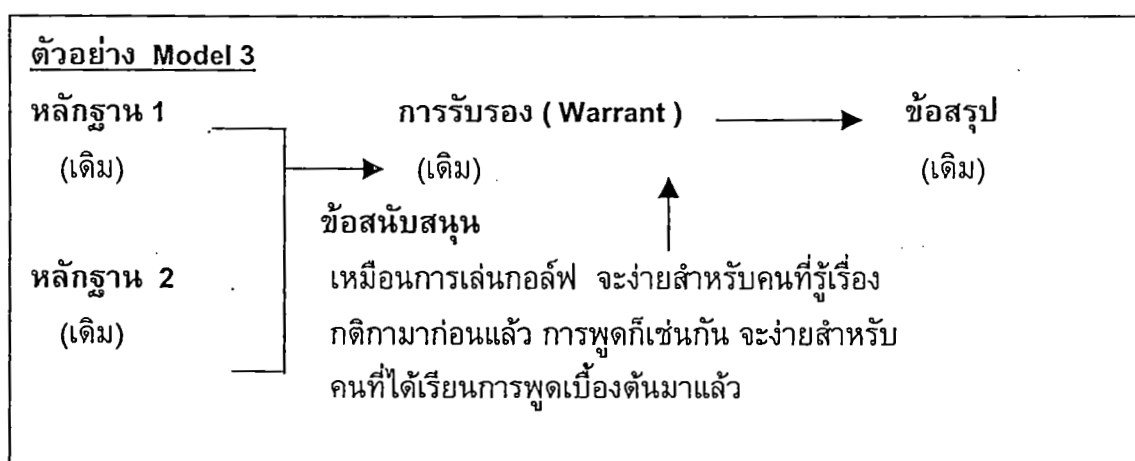
สรุปแล้ว

1. ข้อสรุป ก็คือข้อความที่ไม่อาจอยู่เดี่ยวๆ ได้ ต้องการข้อพิสูจน์ให้ผู้ฟังยอมรับ
2. หลักฐาน เป็นข้อมูล ความจริง หรือข้อคิดเห็น ใช้สนับสนุนข้อสรุป
3. การรับรอง เป็นเหตุผลที่ช่วยย้ำ หลักฐานจนถึงข้อสรุปให้นำเชื่อถือยิ่งขึ้น

2.4. ปัจจัยเสริมช่วยให้การโต้แย้งชัดเจนขึ้น

ทั้ง 3 ปัจจัยดังได้กล่าวมาแล้ว อาจจะไม่เพียงพอต่อการสร้างความเชื่อถือหรือให้นำหนักกับข้อมูลในการโต้แย้ง เพราะนักโต้แย้งต้องพูดให้ชัดเจนแจ่มแจ้งถูกต้องแม่นยำ และเฉพาะเจาะจงลงไปให้ตรงเป้าหมาย จึงต้องมีการเพิ่มผู้ช่วยเข้ามาอีก เป็นผู้ช่วยกลุ่มหนึ่งซึ่งได้แก่ Backing, Qualifier และ Rebuttal

1. **Backing** (ข้อสนับสนุน) อาจเป็นพวกข้อความเปรียบเทียบ อุปมาอุปมัย ให้เห็นภาพเกิดความรู้สึกร่วม ซึ่งจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ แก่ตัวข้อมูลรับรอง (warrant) อีกทางหนึ่งด้วย



2. **Qualifiers** (ข้อเสริม) เป็นปัจจัยที่จะช่วยย้ําให้ข้อสรุปมีความหนักแน่นตรงประเด็นมากขึ้น ข้อเสริมจะบอกระดับ (Degree) ของการขึ้น้ําในความเชื่อต่อข้อสรุป (แต่บางข้ออ้างอาจไม่ต้องใช้ Qualifiers)

ตัวอย่าง : ยกเว้น นักศึกษาที่เคยเป็นนักโต้วาทีของโรงเรียนมาแล้ว นักศึกษาทุกคนต้องการเรียนวิชาการพูดพื้นฐาน

3. **Rebuttals** (การแย้ง) เพื่อมาช่วยข้อสรุป เพื่อย้ําและชี้ถึงวาระโอกาส (ซึ่งอาจจะยังไม่หนักแน่นพอ) ใช้เพื่อช่วยให้เราหลีกเลี่ยงความผิดพลาดในการใช้เหตุผล และสะท้อนว่าเราพูดบนพื้นฐานของความจริงทั่วๆ ไป ไม่ใช่ความจริงสุดโต่ง (ที่ผู้คนทั่วไปปฏิบัติไม่ได้) อาจใช้แทนข้อเสริมได้บ้าง

ตัวอย่าง : ข้อสรุป นักศึกษาทุกคนต้องการเรียนวิชาการพูดพื้นฐาน ทั้งนี้ยกเว้นพวกที่เรียนวาทนิพนธ์ (เขียนเพื่อพูด) อาจไม่จำเป็นเพราะได้เรียนในสิ่งที่เป็นเครื่องมือของการพูดอยู่แล้ว

3. องค์ประกอบในการโต้แย้งแสดงเหตุผล

จากกระบวนการในการโต้แย้งแสดงเหตุผลของ Toulmin ได้พูดถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ในการโต้แย้งแสดงเหตุผล 6 ประเภท คือ 1) ข้อสรุป , 2) มูลเรื่อง , 3) การรับรอง , 4) ข้อสนับสนุน , 5) ข้อเสริม และ 6) ข้อแย้ง (ที่อาจเป็นไปได้)

1. **ข้อสรุป (Claims)** เป็นองค์ประกอบหลักที่ผู้โต้แย้งพยายามที่จะกำหนดขึ้น เพื่อสรุปทิศทางแห่งความคิดของตน โดยตัวของข้อสรุปจะแสดงถึงความเป็นข้อโต้แย้งอยู่ในตัวของมันเอง

เช่น การแยกคณะให้เล็กลงจะทำให้ (การบริหารจัดการรวดเร็วขึ้น ส่งผลให้) การศึกษามีคุณภาพดีขึ้น → ความคิดนี้ย่อมจะมีทั้งผู้ที่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วย

โดยปกติการวางข้อสรุปสุดท้ายนี้ ควรจะมีการกำหนดชุดของข้อความเพื่อมาช่วยเสริม ซึ่งอาจเป็นข้อสรุปในประโยคก่อนหน้านี้ แล้วนำมาใช้เป็นข้ออ้างในข้อสรุปต่อ ๆ มาได้

เช่น การแยกคณะ ทำให้ → มีความคล่องตัวในการดำเนินงาน

→ เกิดความรวดเร็วในการจัดการ

→ ผู้ปฏิบัติงานได้รับความพึงพอใจ

→ เกิดประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น

เพราะฉะนั้นการแยกคณะ จะทำให้ การศึกษามีคุณภาพดีขึ้น เป็นต้น

2. **มูลเรื่อง (Grounds)** เป็นองค์ประกอบที่จะช่วยยืนยันข้อสรุปให้น่าเชื่อถือ เพราะในการโต้แย้งกันนั้น เราจะต้องมีมูลเรื่องที่จะนำมาสู่การโต้แย้ง ซึ่งเป็นเหตุผล และหลักฐาน เพื่อยืนยันสนับสนุนข้อสรุปให้มีความแข็งแกร่งน่าเชื่อถือ

เช่น ปัจจุบันคณะใหญ่มาก มีขั้นตอนในการปฏิบัติงานมาก ซึ่งทำให้

→ เกิด ความล่าช้าในการดำเนินงาน

→ ผู้ปฏิบัติงานไม่ได้รับความพึงพอใจ

→ คุณภาพการศึกษาไม่เป็นที่ยอมรับ หรือยังน้อยไป

ดังนั้น จึงต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ตรงจุด เพื่อให้คุณภาพการศึกษาดีขึ้น เป็นต้น

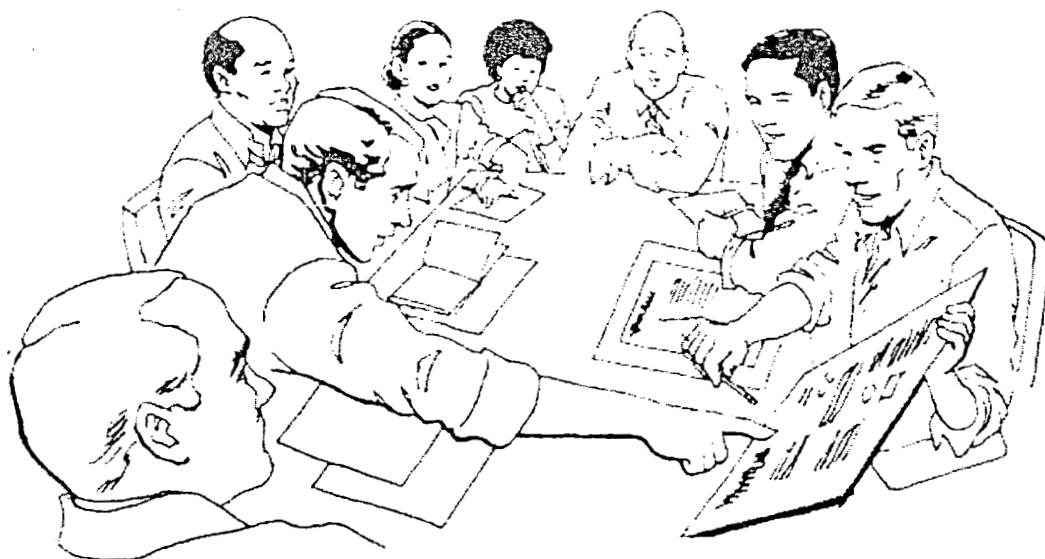
3. **ข้อรับรอง (Warrants)** เป็นปัจจัยที่เข้ามาช่วยยืนยันมูลเรื่อง เพื่อเพิ่มความหนักแน่นให้แก่ข้อสรุปอีกแรงหนึ่ง อันจะทำให้ข้อสรุปมีความหนักแน่นน่าเชื่อถือมากขึ้นอีก

4. **ข้อสนับสนุน (Backing)** เป็นปัจจัยเสริมที่สามารถนำมาใช้เกื้อหนุนหรือเติมเต็มข้อรับรองให้มีน้ำหนักมากขึ้น ในกรณีที่เราไม่มั่นใจว่าลำพังมูลเรื่องกับข้อรับรองจะเพียงพอต่อการตัดสินใจของผู้ฟัง ซึ่งแรงส่งเหล่านี้จะส่งผลเชื่อมโยงไปหาข้อสรุปให้ยังมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

5. **ข้อเสริม (Modal Qualifications)** เป็นเงื่อนไขเสริมตัวมูลเรื่อง ข้อรับรอง และข้อ

สนับสนุน เพื่อเพิ่มน้ำหนักให้แก่ข้อสรุปให้มีความชัดเจนขึ้น เพิ่มระดับความน่าเชื่อถือแก่ข้อสรุป
ยิ่งขึ้น

6. **ข้อแย้ง (Rebuttals)** เป็นข้อแย้งหรือข้อยกเว้นที่อาจมี เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาด
ในการใช้เหตุผล ป้องกันการกล่าวแบบคลุมไปหมด เพราะบางส่วนอาจไม่ได้เป็นไปในทิศทาง
เดียวกันกับ สิ่งที่เราจะสรุป ซึ่งถ้าเราสรุปครอบรวม อาจทำให้เหตุผลอ่อนหรือไม่น่าเชื่อถือได้
การเลือกใช้อองค์ประกอบเหล่านี้ อาจจะไม่จำเป็นต้องใช้ทุกองค์ประกอบทุกครั้ง แต่เรา
สามารถเลือกใช้แต่ละองค์ประกอบได้ตามความเหมาะสม



แนวทางในการวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. ให้ผู้เรียนได้ทราบถึงวิธีการในการตั้งประเด็นในการโต้แย้ง
2. ให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงวิธีการในการสืบสวนภูมิหลังในกระบวนการโต้แย้ง
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงวิธีการกำหนดและสรุปประเด็นสำคัญในการโต้แย้ง
4. เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจในแนวทางการวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง

เนื้อหาบทเรียน

1. การตั้งประเด็นในการโต้แย้ง
2. การสืบสวนภูมิหลัง
3. การกำหนดหรือนิยามประเด็นสำคัญ
4. การสรุปประเด็น

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัด

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. แบบฝึกหัดประจำบท
4. การศึกษาดูงานการโต้แย้ง

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัด



การที่เราจะสามารถนำเสนอเพื่อสนับสนุนแนวคิดหรือโต้แย้งข้อมูลในกระบวนการโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ เราต้องพิจารณาถึงกระบวนการในการถกเถียงว่ามีองค์ประกอบอะไรบ้าง ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์เบื้องต้น ลักษณะหรือโอกาสในการนำเสนอเพื่อสนับสนุนหรือหักล้าง ฯลฯ

กระบวนการวิเคราะห์ที่เราเรียกว่า การพัฒนาประเด็น (Case development) ซึ่งจะมีพื้นฐานการวิเคราะห์มาจากข้อโต้แย้ง (หลัก) ทั้งนี้เพื่อค้นหาสิ่งที่เป็นประเด็นจริงๆ ที่เราจะชี้ชัด (focus) ไป ไม่ว่าจะเพื่อสนับสนุนหรือเพื่อขัดแย้ง

กระบวนการนี้ประกอบไปด้วย ขั้นตอน 4 ขั้นตอน คือ

1. การตั้งประเด็นปัญหา (ค้นหา → ชี้ประเด็น)
2. การสืบสวนภูมิหลังข้อเท็จจริง
3. การนิยามคำสำคัญ
4. การสรุปประเด็น (เพื่อตัดสิน)

1. การตั้งประเด็นปัญหาในการโต้แย้ง

1.1. ประเด็นในการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง เป็นกรณีที่ค่อนข้างมีลักษณะเฉพาะ เป็นเหตุการณ์ เป็นปรากฏการณ์ หรือเป็นกรณีแวดล้อม ที่เป็นปัจจุบันหรือที่ผ่านมา ซึ่งมีนัยสำคัญ (มีความสำคัญ อ้างอิงได้ชัดเจน)

เราจะทราบได้อย่างไรว่าอันไหนคือสิ่งที่เราต้องการ เราต้องถามตนเองก่อนว่า ทำไมการโต้แย้งจึงให้ความสำคัญไปที่สิ่งนั้น (คำถามนั้น กรณีนั้นๆ)

เช่น ประเด็นการโต้แย้งเรื่องกฎหมายการทำแท้ง มีทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ซึ่งประเด็นที่ทั้ง 2 ฝ่ายถกเถียงกันเกี่ยวข้องกับเรื่องของสิทธิ

1. สิทธิของสตรี → ที่จะยุติการตั้งครรภ์ของตน (เอาเด็กออกไป)
2. สิทธิของบุคคล → เมื่อเขาถือกำเนิดขึ้นมา อายุเท่าไร ลักษณะอย่างไร จึงถือว่าเป็นผู้มีสิทธิ

ประเด็น = เรื่อง ของสิทธิ ขึ้นอยู่กับว่า เราอยู่ฝ่ายไหน มองจากมุมไหน?

การวิเคราะห์จะช่วยให้เรารู้ปัญหา (รู้ข้อมูล) ว่า ทำไม ข้อโต้แย้ง จึงมีความสำคัญ จนมาสู่การถกเถียงกันได้ ทำให้เราพบตัวบ่งชี้ต่างๆ ได้จากการศึกษาเรื่องราวความเป็นมาของเหตุการณ์ (กรณี) เช่น

- ข้อโต้แย้งมีอยู่ในข้อมูลข่าวสารหรือไม่
- ผู้นำความคิดเห็นต่างๆ พูดถึงเรื่องนี้ว่าอย่างไรบ้าง
- มีกฎหมาย หรือบทบัญญัติในปัจจุบันที่พูดถึงเรื่องเหล่านี้หรือไม่

การตอบคำถามเหล่านี้ได้จะช่วยให้เรามองเห็นที่มาที่ไปของข้อโต้แย้งชัดเจนขึ้น

นี่เป็นการวิเคราะห์ในกรณีที่เป็นกรณีโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง

1.2 การวิเคราะห์ข้อโต้แย้งเชิงคุณค่า/ ค่านิยม เราต้องดูก่อนว่าอะไรคือ ปัจจัยที่กำลังถูกพูดถึง คน - วัตถุ - เหตุการณ์ หรือความคิด / แนวคิด ฯลฯ

- และอะไรคือคุณค่าที่เรากำลังใช้ตัดสินเหล่านั้น
- เราใช้อะไรเป็นตัววัด หรือเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจว่าอะไรควรได้รับคุณค่าอย่างที่เรากำหนดให้

(แน่นอนว่าทุกคนต่างมีเกณฑ์ของตนเอง แต่เกณฑ์ต้องมีมาตรฐานที่คนอื่นยอมรับได้ ในเมื่อคุณกำลังแสดงความคิดเห็นเพื่อให้คนอื่นรู้และยอมรับความคิดเห็นของคุณ)

ดังนั้นเมื่อเราเถียงกันเรื่องคุณค่า เราจะเถียงกันใน 2 ประการ (มองไปด้วยกัน) คือ

- ตัวคุณค่าที่ใช้วัดว่าจะวัดบนพื้นฐานอะไร กับปัจจัยที่เรากำลังวัดคืออะไร มีลักษณะอย่างไร (มีลักษณะคุณค่าที่เราชี้วัดด้วยหรือเปล่า?)



การวิเคราะห์จึงเป็นเรื่องจำเป็นเพราะจะทำให้เราทราบถึงความขัดแย้งทางความเชื่อที่เกิดขึ้นว่ามีพื้นฐานความคิด ความเชื่อมาจากปัจจัยอะไรบ้าง

- ทำไมจึงต้องมาพูดถึงเรื่องของคุณค่า (ค่านิยม) ของปัจจัยนี้ในเวลานี้?
- มีมาตรฐานอะไรเป็นตัวรองรับการตัดสินคุณค่าในครั้งนี้

1.3 การวิเคราะห์ข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย จะมุ่งไปที่การกระทำที่ต้องการให้เกิด โดยจะดูไปที่เหตุผลแห่งการกระทำ (ทั้งในแง่ของคุณค่าและข้อเท็จจริง) ว่าทำไมต้องทำ ทำไมควรทำ?

ทำไมจึงต้องเปลี่ยนแปลง → เหตุผล ต้องมีรายละเอียด และขั้นตอนที่ชี้ให้เห็นชัดเจน สามารถเปรียบเทียบได้ (ระหว่างของเดิมกับของใหม่)

- ของเก่า อันตราย ล้าสมัย ล่าช้า สิ้นเปลือง ฯลฯ → ด้วยประสิทธิภาพอย่างไร
- ของใหม่ ปลอดภัย ทันสมัย รวดเร็ว ประหยัด ฯลฯ → มีประสิทธิภาพอย่างไร

เป็นต้น

และต้องจำไว้เสมอว่า การวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง เชิงนโยบาย ต้องมองทั้งในเชิงของข้อเท็จจริง และคุณค่าควบคู่กันไปเสมอ

การวิเคราะห์จะช่วยให้เราทราบถึงลักษณะของข้อโต้แย้ง และมองประเด็นปัญหาได้อย่างถูกต้อง รู้ว่าอะไรคือประเด็นหลักที่เราต้องแสดงการสนับสนุนหรือโต้แย้ง ไม่ทำให้สับสนวุ่นวายในความคิด หรือหลงประเด็น ช่วยให้การตั้งประเด็นปัญหาของเราชัดเจนขึ้น

2. การสืบสวนภูมิหลังข้อเท็จจริง

2.1 การสืบสวนภูมิหลังของการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง (หรือเรื่องราวที่เกิดขึ้นในระยะเดียวกันนั้น) ใช้กับการโต้แย้งได้ทั้ง 3 ประเภท

(เว้นแต่ว่าการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริงนั้น มีความจริงปัจจุบันเป็นข้อมูลที่ประจักษ์เห็นแล้ว การสอบภูมิหลังก็อาจจะจำเป็นน้อยกว่าหรือไม่ใช้เลยก็ได้)

การสอบภูมิหลังต้องดูบริบทของสิ่งนั้นๆ ร่วมด้วย เพราะอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่พัฒนาการในเรื่องอื่นๆ ได้

หลายๆ เหตุการณ์ (หรือโดยทั่วไป) เชื่อว่า อดีตเป็นปัจจัยที่พัฒนาให้มาสู่ปัจจุบันและสื่อให้เห็นแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคตด้วย เช่น

อดีตหาเงินได้ ใช้เงินมาก ปัจจุบันเงินหมด (จน) อนาคต → ต้องทำงานหนัก ลำบาก

2.2 การสืบสวนภูมิหลังของการโต้แย้งเชิงคุณค่า ก็จะต้องดูในเรื่องของที่มาแห่งความคิด ความเชื่อว่ามันเกิดขึ้น ตั้งอยู่และสืบทอดมาอย่างไร สภาพความเป็นสังคม วัฒนธรรม โครงสร้างต่างๆ ในสังคมเป็นอย่างไร ศาสนา (เดิม) ที่พัฒนามาสู่ความคิดความเชื่อเป็นอย่างไร

เช่น บอกว่าคนไทยนับถือศาสนาพุทธ พุทธคิดอย่างนี้ แต่สิ่งที่คนไทยคิดกลับไม่ค่อยสอดคล้องกับแนวคิดของพุทธ

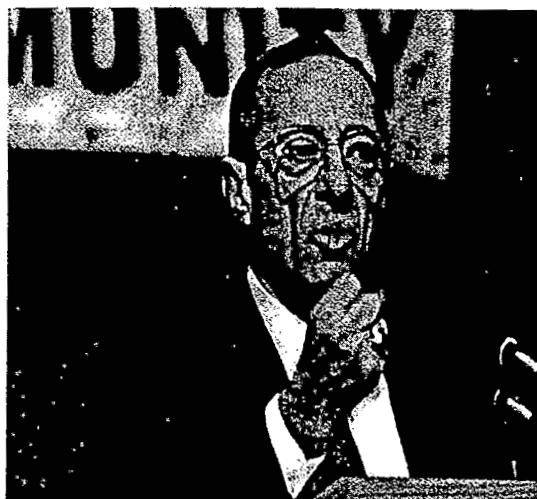
เพราะคิดจากมุมมองศาสนาเดิม → พราหมณ์ → ผี ฯลฯ

ความคิดความเชื่อ ค่านิยม บางอย่าง หาเหตุผลมาอธิบายไม่ได้ว่า ทำไมต้องคิดแบบนั้น อาจารย์ที่มาทำให้เราต้องคิดแบบนั้น แต่ถามว่าทำไมจึงคิดแบบนั้น อาจอธิบายไม่ได้

การศึกษาภูมิหลังจะช่วยให้เข้าใจวิถีคิด มาตรฐานการตัดสินทางคุณค่าต่อปัจจัยนั้นๆ มากขึ้น ซึ่งแน่นอนว่ามันไม่ง่ายเหมือนการโต้แย้ง เชิงข้อเท็จจริง → เพราะเพียงแต่มีข้อมูลความจริงที่ปรากฏชัดกว่า เป็นเหตุเป็นผลดีกว่า ก็สามารถนำมาโต้แย้งได้

ความระมัดระวังในการนำเสนอความคิดเห็นเพื่อโต้แย้งในเชิงคุณค่าจะมีมากกว่าการโต้แย้งลักษณะอื่นๆ นั่นก็คือ ต้องเตรียมหาข้อมูลมากกว่าหรือต้องทำการบ้านมากกว่า นั่นเอง

2.3 การสืบสวนภูมิหลังของการโต้แย้งเชิงนโยบาย มีประโยชน์อย่างมากต่อการศึกษาวิเคราะห์ข้อโต้แย้ง เพราะจะทำให้เราได้ทราบถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อนโยบาย หรือการศึกษาการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากนโยบาย ก็จะทำให้เรารู้ว่ามีปัจจัยอะไรเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลง และเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ฟังประสงค์หรือไม่



การวิเคราะห์ที่ศึกษาถึงอดีต จะช่วยทำให้ทราบถึงพัฒนาการที่ผ่านมา และดำเนินมาถึงปัจจุบันว่ามันมีผลเป็นอย่างไร ทำไมจึงทำให้เกิดมีความคิดจะเปลี่ยนแปลง

เช่นด้านธุรกิจ → ศึกษาข้อมูลย้อนหลังการประกอบการ 2 ปีที่ผ่านมา จากการใช้วิธีเดิมๆ อยู่เป็นอย่างไร ถ้าเป็นไปได้ก็อาจเปรียบเทียบกับธุรกิจลักษณะเดียวกันว่าถ้าทำแบบไหนแล้วผลเป็นอย่างไร จะต้องให้เห็นภาพชัดเจนขึ้น (แน่นอนว่าการอยากเปลี่ยนแปลง ย่อมเกิดจากความรู้สึกไม่พึงพอใจ ณ ผลงานปัจจุบันอยากให้มันดีขึ้นในอนาคต)

สิ่งที่อยากเปลี่ยนแปลง เช่น

- วิธีการในการสอบสวน ผู้หญิงที่ถูกข่มขืน
- การชี้ตัวผู้ต้องหา ต่อหน้า
- การสอบปากคำพยานเด็ก
- การปฏิบัติงานเชิงรับของเจ้าหน้าที่ (ตำรวจ, อำเภอบุคลากร, ฯลฯ)

เราจะรู้ได้ว่าอะไรคือจุดด้อย จุดอ่อน จุดแข็ง ของนโยบาย ก็ด้วยการศึกษาความเป็นมาในอดีต และต้องรู้ด้วยว่านโยบายแต่ละยุคเกิดมาด้วยเหตุผล วิธีการตามความคิด ความเชื่อของคนในยุคนั้นสมัยนั้น สังคมนั้นๆ ดังนั้นจึงอาจต้องศึกษาถึงค่านิยม ความคิดของสังคมควบคู่ไปด้วย เพราะนโยบาย ทำให้เกิดการปฏิบัติ และถ้าปฏิบัติมาจนเคยชินเป็นนิสัยก็แก้ยากมากขึ้นตามลำดับ

การศึกษามูลนิธิหลังของข้อโต้แย้ง แต่ละประเภทจะทำให้เรามีกรอบความคิดสำหรับการนำเสนอความคิดของเราได้อย่างชัดเจน มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. การกำหนดหรือนิยามประเด็นสำคัญ

การกำหนดหรือนิยามหรือสร้างความชัดเจนให้แก่คำสำคัญๆ จะช่วยให้เกิดการชี้เฉพาะเจาะจง สร้างความชัดเจนให้แก่ความคิดโดยรวม ในการโต้แย้ง (จะโต้กันในช่วงแคบ - กว้างขนาดไหน) ดังนั้นเราจึงควรเลือกเอาคำที่เราคิดว่าเป็นคำหลัก ที่คิดว่าควรแก่การสร้างความสำเร็จร่วมกันมานิยามหรือกำหนดให้ชัดเจนลงไปเลย จะช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจเรื่องราวได้ดีขึ้น

การกำหนดความ / จำกัดความจะช่วยให้นักโต้แย้ง เกิดความชัดเจนในความหมายเมื่อเอ่ยหรือกล่าวถึงคำนั้นๆ ออกมา (โดยเฉพาะคำที่ต้องการความหมายเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันอย่างแน่นอน) ไม่เกิดการตีความไปคนละทาง ซึ่งจะทำให้การโต้แย้งไม่มีวันจบสิ้นได้

Rules of Definition กฎในการนิยามหรือกำหนดขอบเขตความหมาย ที่น่าสนใจ

3.1 The Inclusionary Rule : กฎในการรวมเข้าด้วยกัน

คือการรวบรวมสิ่งหรือปัจจัย ที่มีลักษณะเข้าพวกกันได้ รวมเป็นพวกเดียวกัน เช่น

หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ = สื่อมวลชน

รัฐมนตรี สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร สจ. สข. = นักการเมือง

ครู ตำรวจ ทหาร นักปกครอง = ข้าราชการ

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น จะต้องไม่ตีวงแคบสำหรับ ข้อโต้แย้งจนเกินไป หรือการจำกัดความต้องการเป็นที่ตกลงกันทั้ง 2 ฝ่าย ว่าเราจะเรียกว่าอย่างนั้น เช่นถ้าฝ่ายสนับสนุนบอกว่า โทรทัศน์ = สื่อมวลชน ฝ่ายค้านก็ต้องตามด้วย ถ้าไม่เห็นด้วยก็เป็นอันตกไปใช้ไม่ได้

3.2 The Exclusionary Rule : กฎแห่งการจำกัดออกไป (กีดกันออกไป)

เป็นกฎที่ตรงข้ามกับข้อแรก และจะใช้ควบคู่กับข้อแรก ในกรณีที่จำกัดความรวมเข้าด้วยกันแล้วยังมีบางสิ่งที่เราต้องนำมาพูดถึง แต่มีลักษณะไม่เข้าพวกกับสิ่งที่เราพยายามรวมแล้ว เช่น สื่อมวลชน = หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ วิทยุ แต่ไม่รวมถึงการสื่อสารระหว่างบุคคลในรูปแบบอื่น เป็นต้น

3.3 The Adaptation Rule : กฎในการดัดแปลง (เพื่อให้เกิดความเหมาะสม)

กฎข้อนี้ใช้เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับสถานการณ์การโต้แย้งให้เป็นที่เข้าใจร่วมกันซึ่งความหมาย หรือขอบเขตในการกำหนดอาจไม่ได้หมายรวมทุกอย่างที่ควรจะเป็น แต่เราจำกัดวงเท่าที่เราต้องการ เช่น สื่อมวลชน หมายถึง สื่อที่เป็นเครื่องมือส่งผ่านคลื่น เพื่อนำข่าวสารไปสู่ประชาชนปลายทาง เช่น โทรทัศน์ / วิทยุ ซึ่งอาจจะไม่เหมาะสมถ้าใช้ในกรณีการโต้แย้งอื่น ที่มีเนื้อหาการโต้แย้งขยายกว้างกว่านี้

ข้าราชการ (เดิมหน่วยงานเข้ามา) นักการเมือง (เดิมระดับเข้ามา) ฯลฯ

3.4 The Neutrality Rule : กฎแห่งความเป็นกลาง

การจำกัดความ / ขอบเขต เพื่อหลีกเลี่ยงความรู้สึกที่ไม่ดี จากภาษาที่ใช้ เช่น

เกษตรกร  ความหมายตามตัว

การจำกัดความหรือกำหนดขอบเขตโดยวิธีนี้จะไม่ใช่อารมณ์ความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง

อธิบายความหมายตามตัว ซึ่งผู้รับสารจะตระหนักถึงอารมณ์ของเนื้อหาได้จากบริบทของเรื่องที่น่าเสนอ

3.5 The Specificity Rule : กฎแห่งการเจาะจง

คือการจำกัดความโดยความหมายของคำนั้นๆ เอง เพื่อย้ำความเข้าใจ หรือเรียกร้องความสนใจ เช่น จน ก็คือไม่รวย รวยก็คือไม่จน

หรือ ร่ำรวย ก็คือการมีทรัพย์สินสมบัติมากมาย

การมีทรัพย์สินสมบัติมากมายก็คือคนรวย ฯลฯ

การจำกัดความแบบนี้ จะช่วยให้ผู้ฟังเห็นภาพชัดเจนขึ้น เข้าใจความหมายดีขึ้น

3.6 The Clarity Rule : กฎแห่งความชัดเจน

เป็นการพยายามอธิบายเพิ่มเติม เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ชัดเจนขึ้น มากกว่าคำจำกัดความโดยตัวของมันเอง

สื่อมวลชน = (วิทยุ, โทรทัศน์, หนังสือพิมพ์) เป็นสื่อที่นำเสนอข่าวสารได้คราวละมาก ๆ ไปในที่ต่าง ๆ ด้วยเวลาอันรวดเร็ว ไปสู่คนรับมากมาย ในที่ต่าง ๆ กัน ในเวลาพร้อม ๆ กัน

การใช้ขึ้นอยู่กับความยากง่ายต่อความเข้าใจในคำสำคัญเหล่านั้น พยายามอย่าใช้พรีอถ้าไม่จำเป็น เพราะอาจดูรก ไร้สาระไปได้

4. การสรุปประเด็น

การดำเนินการในขั้นตอนที่ผ่านมา จะช่วยให้เราทราบข้อมูลที่จำเป็น และสำคัญ ๆ เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าอะไร คือสิ่งที่มีน้ำหนักในการนำเสนอของเรา

แต่ทั้งนี้ก็ได้หมายความว่าเราจะสามารถนำทุกอย่างที่วิเคราะห์ได้มาใช้ หรือเราสามารถที่จะวิเคราะห์ได้ทุกแง่มุม เพราะมันขึ้นอยู่กับสถานการณ์การโต้แย้งนั้น ๆ ด้วยว่าควรเป็นไปอย่างไร เพราะในการโต้แย้งย่อมมีทั้งการให้เหตุผลและการพิสูจน์เหตุผลซึ่งกันและกัน

4.1 ในกรณีการโต้แย้งเชิงข้อเท็จจริง ฝ่ายสนับสนุน (ข้อโต้แย้ง) มีเกณฑ์ในการเลือกประเด็นมาพูดเพื่อสนับสนุนกรณีการโต้แย้งเป็นข้อเท็จจริง 2 ประการ คือ

1. อะไรคือองค์ประกอบที่จะช่วยสร้างน้ำหนักให้กับข้อพิสูจน์ต่อหลักฐานที่นำเสนอ

2. อะไรคือสิ่งที่สามารถแสดงให้เห็นว่า เป็นความจริงมากกว่า จากข้อมูลหลักฐานในการให้เหตุผลและการพิสูจน์ทั้งหมด

ฝ่ายค้านต้องใช้ทั้งเกณฑ์ 2 ข้อ ที่ฝ่าย (เสนอ) สนับสนุนขึ้นมาเช่นเดียวกัน แต่ในขณะเดียวกันก็ต้องใช้ความสามารถในการพยายามปฏิเสธข้อเสนอของฝ่ายเสนอด้วยกลวิธีต่าง ๆ อีกทางหนึ่งด้วย

4.2 ในกรณีของการโต้แย้งเชิงคุณค่า หลังจากดำเนินการตามขั้นตอนข้างต้นมาแล้ว ก็มาถึงคำถามที่ว่า

- ปัจจัยเชิงคุณค่า มีบรรทัดฐานอะไร เป็นตัวประเมิน ?

แน่นอนถ้ามีเพียงบรรทัดฐานเดียว ก็ไม่มีความยุ่งยากอะไรในการตัดสินใจ แต่ถ้ามีหลาย ๆ

บรรทัดฐานมาเกี่ยวข้อง ก็จะต้องพิจารณาอย่างถ่วงถี่ รอบคอบ และจัดเรียงความสำคัญ นอกจากนี้ ก็จะต้องคำนึงถึงข้อมูลที่จะมาเป็นตัวรับประกันการตัดสินใจที่จะต้องมืออย่างพอเพียง น่าเชื่อถือ เป็นที่ยอมรับด้วย

การโต้แย้งต่อประเด็นเชิงคุณค่า บ่อยครั้งที่เหตุผลในการโต้แย้ง ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความคิดเห็นส่วนตัว ความรู้ของตนที่มีต่อเรื่อง ความเข้าใจต่ออิทธิพลของกระบวนการสังคม ซึ่งเป็นปัจจัยที่ถูกใช้เพื่อการสื่อสารโน้มน้าวใจ

ทั้งสองฝ่ายต้องตระหนักในประเด็นที่ว่า ปัจจัยต่างๆ ในสังคมย่อมมีการเปลี่ยนแปลง เช่น การเปลี่ยนแปลงด้านข้อมูลข่าวสาร การเมืองเปลี่ยนแปลง การกีดกร่อนทางค่านิยม รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมต่างๆ ล้วนมีผลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในสังคมซึ่งนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในระบบของค่านิยมในสังคมด้วยเช่นกัน

- เมื่อมีข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ เข้ามาเกิดความเข้าใจใหม่ → ค่านิยมใหม่
- ระบบแนวคิดทางการเมือง ลัทธิความเชื่อ (คนตื่นตัว) ใหม่ๆ เกิดการคิดแบบใหม่ทำใหม่
- กาลเวลาที่ดำเนินมาเนิ่นนาน → ทำให้ทุกอย่างถูกกีดกร่อนได้

หิวนภา ความคิด การกระทำ ได้ทั้งนั้น

กษัตริย์ → เทพ → คนธรรมดาต่างสถานภาพ

- การเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมในสังคม
สิ่งแวดล้อม เช่น วัฒนธรรม ประชากร เศรษฐกิจ ปัจจัยทางเทคนิคอื่นๆ เทคโนโลยี การค้นพบ วิถีชีวิต ฯลฯ (การเดินทาง → ไปสู่ที่อื่นๆ พบเจอสิ่งใหม่ๆ)
ล้วนทำให้คนเปลี่ยนความคิด → หลายคนเปลี่ยน ค่านิยมของสังคมนั้นๆ ก็เริ่มเปลี่ยนไป

ตัวอย่าง → ผู้หญิงงามเมื่อก่อนต้องอวบอ้อม ปัจจุบันต้องผอมบาง

- ชายงามเมื่อก่อนต้องกำยำล่ำมเป็นมัดปัจจุบันต้องตัวสูงผอมขาว
- เมื่อก่อนแต่เนื้อต้องตัวถือว่าผิดผีปัจจุบันเนื้ออยู่ก่อนแต่งเป็นเรื่องธรรมดา
- เมื่อก่อนใครเป็นลูกครึ่งถูกล้อ เดี่ยวนี้ชื่นชม เป็นต้น

การโต้ทราบบถึงข้อนี้จะช่วยให้การโต้แย้งของเราสอดคล้องกับสภาพความคิด ความเปลี่ยนแปลงมากขึ้น (ไม่ใช่พวกหัวดียืนกระต่ายขาเดียวสุดโต่ง ที่ไม่ยอมปรับเปลี่ยนใดๆ แม้โลกจะหมุนไปอย่างไรก็ไม่สนใจ)

4.3 ในกรณีการโต้แย้งเชิงนโยบาย

เราได้พูดมาแล้วว่าการถกเถียงเรื่องนี้ต้องมองทั้งในแง่ของข้อเท็จจริง และคุณค่า ควบคู่กันไป ฝ่ายเสนอ (ให้เปลี่ยนแปลง) มักกล่าวโจมตี สิ่งที่เป็นนโยบายเก่า (แนวคิดเก่า) ด้วยการพยายามให้เหตุผล พิสูจน์ข้อมูล เพื่อโน้มน้าวให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น ซึ่งก็จะพูดถึงทั้งในแง่ของข้อเท็จจริง และคุณค่า ของนโยบายเก่า เปรียบเทียบกับนโยบายใหม่ / แนวคิดใหม่ เพื่อให้เกิดการเทียบเคียงซึ่งกันและกัน และเห็นความแตกต่างที่ชัดเจน

สำหรับฝ่ายค้าน สิ่งที่ต้องทำก็คือ วิเคราะห์ใน 2 ประเด็นต่อไปนี้ คือ

1. พยายามหักล้าง เพียงแค่ 1 ประเด็นที่เด่นที่สุด (และเรามีข้อมูลที่จะชนะได้)
2. พยายามจับประเด็นให้ได้ว่า ฝ่ายเสนอดีความข้อโต้แย้งได้ชัดเจนตรงตามแนวคิดหลักหรือไม่ ถ้ากวานพรั้าเพรื่อ ก็โจมตีในแง่ของความรับผิดชอบต่อสิ่งที่พูดและชี้แนะแก่ผู้ฟังว่าเขาเข้าสู่ประเด็น (ไม่นอกเรื่อง : being topical) (ซึ่งเป็นข้อรับผิดชอบของฝ่ายเสนอข้อหนึ่ง)

(ฝ่ายเสนอต้องอยู่ในประเด็น → และพยายามชี้เหตุ และข้อพิสูจน์อย่างตรงไปตรงมาที่สุด ไม่เช่นนั้นก็จะกลายเป็นการพยายามโยกโย้หาเหตุมากกว่าจะหาทางแก้ปัญหา)

แต่อย่างไรก็ตามการโต้แย้งทั้ง 3 แนวทางก็ต้องใช้วิธีการในการวิเคราะห์คล้ายกันใน 4 ขั้นตอนดังที่กล่าวมา เพียงแต่รายละเอียดหรือความสนใจอาจจะแตกต่างกันไปตามธรรมชาติของเรื่องราวนั้นๆ

การวิเคราะห์ลักษณะและข้อเท็จจริงของการโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงลักษณะของการโต้แย้ง
2. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงลักษณะของข้อเท็จจริงในการโต้แย้ง
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงแนวทางในการโต้แย้งที่ได้ผล
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประยุกต์ความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ลักษณะของการโต้แย้ง
2. ลักษณะของข้อเท็จจริงที่ใช้ในการโต้แย้ง
3. แนวทางในการโต้แย้ง
4. แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อการโต้แย้ง

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. บรรยายสรุป
2. อภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดการเขียนเพื่อการโต้แย้ง
4. แบบฝึกหัดการพูดเพื่อการโต้แย้ง

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. แบบฝึกหัดประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัด

การวิเคราะห์ลักษณะและข้อเท็จจริงของข้อโต้แย้ง



ในการโต้แย้งจะเกิดสถานะที่มีฝ่ายตรงข้ามเกิดขึ้น นักโต้แย้งจะต้องเผชิญหน้ากับเหตุผลหลักฐาน ที่ต่างฝ่ายต่างก็นำมาหักล้างฝ่ายตรงข้ามของตน กระบวนการนี้เราเรียกว่า การพิสูจน์ผิด หรือ การหักล้าง (Refute) ซึ่งเป็นการนำหลักฐานและเหตุผลของฝ่ายตรงข้ามมาพิสูจน์ว่าผิด และการแย้ง (Rebut) ซึ่งหมายถึงการจัดการกับหลักฐานและเหตุผลของฝ่ายตรงข้าม โดยการนำหลักฐานและเหตุผลอื่นที่มีผลกระทบต่อหลักฐานเดิม เพื่อให้หลักฐานนั้นอ่อนความน่าเชื่อถือลง

เช่น -การแย้งที่มาของข้อมูล

-การแย้งวิธีการได้มาซึ่งข้อมูล เป็นต้น

การโต้แย้งประเภทการโต้ว่าที่ในสถานศึกษา ผู้สนับสนุนอาจต้องโต้แค่เพียงหัวข้อที่ฝ่ายตรงข้ามกล่าวมาก่อนแล้ว แต่การโต้แย้งในระดับที่เข้มข้นขึ้น เป็นการโต้ว่าที่แบบประยุกต์หรือแบบพิเศษ ผู้สนับสนุนจะต้องเผชิญกับเหตุผลและหลักฐานต่าง ๆ เต็มรูปแบบ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ฟังเป็นอย่างมาก

1. การวิเคราะห์ลักษณะของการโต้แย้ง

ในการโต้แย้งเราจะต้องรู้ว่าเราจะโต้แย้ง เรื่องอะไร โต้แย้งในประเด็นไหน จุดมุ่งหมายเป็นอย่างไร และแนวทางหรือกระบวนการควรเป็นอย่างไร การทราบสิ่งเหล่านี้จะทำให้เราเตรียมการโต้แย้งได้รอบคอบ และจัดการกับการโต้แย้งได้มีประสิทธิภาพดีขึ้น ซึ่งมีข้อที่ควรพิจารณาได้แก่

1.1 ใจความสำคัญของการโต้แย้ง

ใจความสำคัญของการสนับสนุน มักจะเป็นการยืนยันบอกเล่าเสมอ ในขณะที่ใจความสำคัญของการโต้แย้งจะเป็นการคัดค้านหรือปฏิเสธ ใจความสำคัญของการโต้แย้ง จะอยู่ระหว่างคู่โต้แย้งทั้งสองฝ่าย ใจความสำคัญนั้นจะถูกโยนกลับไปกลับมาระหว่างกัน และในที่สุดจะตกอยู่กับฝ่ายฝ่ายที่ไม่สามารถแย้งหรือหักล้างได้ชัดเจนเพียงพอ ซึ่งจะกลายเป็นฝ่ายแพ้สำหรับการโต้แย้งในครั้งนั้น

การโต้แย้งประเภทการโต้ว่าที่ (โดยเฉพาะในสถานศึกษา) ฝ่ายเสนอคนแรกมักจะสร้างข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ เพื่อวางใจความสำคัญในการโต้แย้งให้แก่ฝ่ายค้าน และก็เป็นหน้าที่ของฝ่ายค้านคนแรก (หัวหน้าฝ่ายค้าน) ที่จะต้องพยายามย้ายใจความสำคัญนั้นกลับไปให้แก่ฝ่ายเสนอฝ่ายเสนอคนต่อมา ก็ต้องพยายามย้ายใจความสำคัญนั้นกลับไปให้แก่ฝ่ายค้านคืนให้ได้ และพยายามชี้ชัดให้ผู้ฟังเห็นว่า ฝ่ายค้านนั้นไม่ได้ตอบโต้ใจความสำคัญของการโต้แย้ง (ซึ่งนั่นแสดงว่าฝ่ายค้านยอมรับใจความสำคัญนั้นอยู่)

1.2 จุดมุ่งหมายและจุดสำคัญของการโต้แย้ง

ในกระบวนการโต้แย้งประกอบไปด้วยคำพูดทุกคำพูดของทั้งสองฝ่าย สำหรับการโต้ว่าที่หัวหน้าฝ่ายเสนอที่ทำหน้าที่ในการเปิดประเด็นหรือแปรญัตติ จะไม่สามารถโต้แย้งได้โดยตรง(เพราะยังไม่มีข้อมูลของอีกฝ่ายหนึ่ง) แต่เนื้อหาของคำพูดส่วนใหญ่ก็จะเป็นการสร้างใจความสำคัญให้แก่ฝ่ายตรงข้าม ซึ่งบ่งบอกถึงคำพูดที่เป็นข้อโต้แย้งอยู่ในที่ ถือเป็นความได้เปรียบในการสร้างความน่าเชื่อถือ นำประทับใจแก่ผู้ฟังได้ก่อนอีกฝ่ายหนึ่ง แต่ทั้งนี้ก็ต้องระมัดระวังที่จะต้องให้การอ้างเหตุผลและหลักฐานข้อมูลที่มีความหนักแน่นน่าเชื่อถือ ไม่ควรใช้จุดที่เป็นหลักฐานอ่อนเพราะจะทำให้ฝ่ายค้านโจมตีได้หมดจดและน่าเชื่อถือกว่า ฝ่ายเสนอจะต้องคาดการณ์ด้วยว่าฝ่ายค้านจะค้านตรงจุดไหน จะสนับสนุนประเด็นใด ซึ่งเขาน่าจะได้เตรียมตัวมาล่วงหน้าแล้ว

สำหรับผู้สนับสนุนคนอื่นๆโดยทั่วไปแล้วควรโต้แย้งในประเด็นที่สำคัญ ๆ ก่อน เพื่อที่จะไม่ให้มันยืนหยัดอยู่ในความน่าเชื่อถือของผู้ฟังเป็นเวลานาน(ต้องรีบหักล้างออกไป) เว้นเสียว่าจะเป็นกลวิธีคอยเวลาให้ประเด็นสำคัญนั้นมันผูกมัดตัวมันเอง โดยอาศัยการโจมตีประเด็นรองอื่นๆโอบล้อมเอาไว้ และให้ข้อมูลใหม่เพื่อเป็นการวางหมากไปเรื่อย ๆ นับเป็นกระบวนการโต้แย้งที่มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และเมื่อวางทุกอย่างไว้เรียบร้อยแล้วก็ขมวดปมสรุป เพื่อพิฆาตใจความสำคัญในภายหลัง ซึ่งจะเป็นการปิดโอกาสคู่โต้แย้ง ในอันที่จะหลีกเลี่ยงจุดที่ไม่ต้องการจะโต้แย้งได้เป็นอย่างดี (เพราะเป็นจุดที่เสียเปรียบ)

1.3 กลวิธีในการโต้แย้ง

ในกระบวนการโต้แย้ง เป็นความพยายามที่จะพิสูจน์ผิดความคิดของฝ่ายตรงข้าม และนำเสนอความคิดของฝ่ายตนเข้าไปแทนที่ ดังนั้นเพื่อให้ข้อมูลของฝ่ายตรงข้ามขาดความน่าเชื่อถือหรือมีเหตุผลอ่อนในสายตาของผู้ฟัง จึงมีกลวิธีต่างๆในการบรรลุความมุ่งหมาย ดังนี้

1. ล้มล้างหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม โดยทำให้เห็นว่ามันไม่ตรงประเด็น, มันผิด
2. ล้มล้างหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม โดยแนะนำหลักฐานอื่นที่แย้งกัน, ตั้งข้อสงสัยและทำให้ผลกระทบจากหลักฐานเดิมดูเล็กน้อย หรือแสดงให้เห็นว่ามันล้มเหลว
3. ล้มล้างหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม โดยแสดงให้เห็นว่ามันผิด
4. ล้มล้างหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม โดยแนะนำเหตุผลอื่นที่ทำให้เหตุผลเดิมไร้ประโยชน์, แย้งหรือตั้งข้อสงสัยและทำให้เห็นว่าผลกระทบนั้นมันไม่สำคัญ
5. สร้างหลักฐานใหม่เพิ่มเติม เพื่อเน้นใจความสำคัญ
6. สร้างเหตุผลใหม่โดยแนะนำเหตุผลใหม่เพิ่มเติม เพื่อเน้นใจความสำคัญ
7. นำเสนอการโต้แย้งที่ผ่านการตรวจสอบเบื้องต้น เพื่อจะหยั่งถึงจุดยืนของฝ่ายค้าน ทำให้เห็นจุดยืนของฝ่ายค้านชัดเจนขึ้นและทำให้เขาตกอยู่ในสถานการณ์ที่แก้ไขได้ยาก

2. ลักษณะของข้อเท็จจริงในการโต้แย้ง

ข้อเท็จจริงในการโต้แย้งจะประกอบไปด้วย เหตุผลและหลักฐานต่างๆ ที่จะนำมาแสดงแก่ผู้ฟัง เพื่อที่จะให้ผู้ฟังยอมรับในข้อมูลของฝ่ายตนว่ามีความถูกต้อง น่าเชื่อถือ ผ่านการค้นคว้ามาอย่างดี ผ่านการพิสูจน์มาแล้วอย่างถูกต้องตามหลักการ

ข้อเท็จจริงที่นำมาใช้ในการโต้แย้งของทั้งสองฝ่าย จะประกอบด้วย ข้อเท็จจริง 2 ประเภท คือ ข้อเท็จจริงเชิงสนับสนุนและข้อเท็จจริงในเชิงคัดค้าน(หรือแย้ง)

2.1. ข้อเท็จจริงเชิงสนับสนุน

ข้อเท็จจริงเชิงสนับสนุน เป็นข้อมูลที่น่าเสนอเพื่อแสดงความคิดเห็นในเชิงคล้อยตามหรือเห็นด้วยกับประเด็นที่น่าเสนอ ซึ่งประเด็นที่ว่านี้อาจจะเป็นความคิดของฝ่ายเสนอหรือฝ่ายค้านก็ได้ แต่ผู้ที่เป็นสมาชิกของฝ่ายนั้น ๆ จะต้องทำหน้าที่ให้การสนับสนุนความคิดผู้นำของฝ่ายตน โดยการแสดงความเห็นและข้อมูลในทิศทางเดียวกัน เพื่อช่วยกันเสริมสร้างความหนักแน่นแก่จุดยืนหรือสถานะที่ฝ่ายของตนเองเสนอขึ้นมา

การนำเสนอข้อเท็จจริงเชิงสนับสนุน เช่น ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอพูดและแสดงหลักฐาน เพื่อสนับสนุนสิ่งที่หัวหน้าฝ่ายเสนอได้พูดแปรญัตติ หรือเปิดประเด็นไปแล้ว เป็นการเสริมความยอมรับในใจผู้ฟัง ให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันกับหัวหน้าฝ่ายของตน

การพูดของผู้สนับสนุนฝ่ายค้านก็เช่นเดียวกัน ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านแต่ละคนก็ต้องทำหน้าที่แสดงหลักฐานและเหตุผล เพื่อส่งเสริมความคิดและข้อมูลของหัวหน้าฝ่ายค้าน ในอันที่จะทำให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อและเห็นตรงกันกับสิ่งที่ฝ่ายค้าน (ทุกคน) ได้นำเสนอไปแล้ว ซึ่งทุกคนต้องนำเสนอไปในทิศทางเดียวกัน อย่างเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เช่นเดียวกับที่ฝ่ายเสนอกระทำทุกประการ

การแสดงข้อมูลเพื่อการสนับสนุน มีลักษณะ ดังนี้

- เป็นการย้ำหรือซ้ำคำพูด หรือความคิดของผู้พูด (ฝ่ายตน) ที่พูดไปก่อนหน้านี้
- เป็นการเสริมความหรือเสริมแรงข้อมูลก่อนหน้านี้ให้หนักแน่นขึ้น
- เป็นการเสนอความคิดใหม่ แต่สนับสนุนความคิดเดิมของตนให้ผู้ฟังเห็นคุณประโยชน์เพิ่มมากขึ้น
- เป็นการแสดงเหตุผลหรือหลักฐาน เพื่อการอธิบายความ ความคิดของฝ่ายตน ให้ชัดเจนขึ้น จะได้มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

2.2. ข้อเท็จจริงเชิงคัดค้าน

ข้อเท็จจริงเชิงคัดค้าน เป็นการแสดงความคิดและข้อมูล เพื่อแสดงความเห็นในทางแย้ง หรือในทางที่ไม่เห็นด้วยกับความคิดเห็นของฝ่ายตรงข้าม เพื่อแสดงจุดยืนและพิสูจน์ให้ผู้ฟังเห็นว่าเราคิดถูก แต่ฝ่ายตรงข้ามนั้นคิดผิด โดยการพยายามนำเสนอข้อมูล หลักฐานต่าง ๆ มาพิสูจน์ผิดฝ่ายตรงข้าม ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกคล้อยตาม และเห็นด้วยว่า สิ่งที่ฝ่ายตรงข้ามนำเสนอมานั้นเชื่อถือไม่ได้ หรือไม่มีน้ำหนักเพียงพอให้เชื่อถือ หรือแม้จะน่าเชื่อถือก็จริงแต่เป็นข้อมูลที่ผิดพลาด นำมาใช้อธิบายสถานการณ์นี้ไม่ได้ เป็นต้น

การแสดงข้อมูลเชิงคัดค้านไม่ได้เป็นเพียงแต่หน้าที่ของฝ่ายค้านเท่านั้น(ในกรณีของการโต้วาที) แต่ทั้งสองฝ่ายต่างก็พยายามคัดค้านข้อมูลของกันและกัน นั่นก็คือ ฝ่ายเสนอทุกคนต่างก็พยายามจะนำเสนอข้อมูลเพื่อแย้งหรือหักล้างฝ่ายตรงข้ามของตน นั่นก็คือฝ่ายค้านนั่นเอง และในขณะเดียวกันฝ่ายค้านก็ทำหน้าที่เสนอ หรือแสดงหลักฐานข้อมูลเพื่อแย้งหรือคัดค้านข้อมูลของฝ่ายเสนอ (ซึ่งเป็นหน้าที่หลัก) เช่นเดียวกัน การโต้แย้งในลักษณะอื่น ๆ ก็เช่นเดียวกัน ทั้งสองฝ่ายก็พยายามจะทำให้ผู้ฟังเห็นและเข้าใจว่าความคิดของอีกฝ่ายไม่น่าเชื่อถือ ซึ่งจะทำให้มีผลต่อการตัดสินใจแพ้ชนะในการโต้แย้งครั้งนั้น

การแสดงข้อมูลหรือข้อเท็จจริงเพื่อคัดค้าน มีลักษณะดังนี้

- เป็นการค้านหรือแย้งที่เหตุผลของฝ่ายตรงข้าม
- เป็นการค้านหรือแย้งที่หลักฐานของฝ่ายตรงข้าม

- เป็นการแย้งที่มาของข้อมูลหรือหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม
- ข้อมูลและหลักฐานที่ถูกนำเสนอใช้เพื่อแสดงความไม่เห็นด้วย ไม่คล้อยตาม
- เป็นการพยายามพิสูจน์ผิดด้วยวิธีต่างๆ เช่น จากข้อมูลใหม่ หลักฐานใหม่ เพื่อขยายความให้ข้อผิดพลาดนั้นเห็นได้ชัดเจนขึ้น

3. แนวทางในการโต้แย้ง

การโต้แย้งที่จะประสบความสำเร็จได้ ไม่ใช่อยู่ที่การจัดการกับข้อโต้แย้งบนเวที ขณะที่โต้แย้งกันเท่านั้น แต่ความสำคัญที่จะบ่งบอกว่าเราแพ้หรือชนะ มาจากกระบวนการก่อนหน้านั้น นั่นก็คือกระบวนการในการเตรียมการก่อนการโต้แย้งนั่นเอง ซึ่งผู้โต้แย้งจะต้องเตรียมการหาข้อมูล หลักฐาน และจัดการกับข้อมูลหลักฐานอย่างมีระบบเตรียมเครื่องมือประกอบต่างๆ เตรียมตัวเตรียมใจให้พร้อม จึงจะช่วยให้การดำเนินการบนเวทีเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

3.1 การเตรียมการโต้แย้ง

สำหรับผู้สนับสนุน ควรเตรียมการโต้แย้งอย่างรอบคอบ การโต้แย้งที่มีประสิทธิภาพมักจะเป็นผลที่มาจาก การเตรียมการที่ดี

เราต้องคุ้นเคยกับหลักฐานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโจทย์ปัญหาในการโต้แย้ง ความรู้ในหัวไม่ควรจำกัดแคบในความคิดของเรา หรือคิดว่าฝ่ายค้านจะใช้ มันควรจะครอบคลุมในทุกด้าน เราต้องมั่นใจว่าข้อมูลของเราเป็นข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นเราจะไม่ตกใจในหลักฐานหรือเหตุผลใหม่ที่ฝ่ายค้านจะนำมาเสนอ เราควรจำไว้ว่าเรามีข้อมูลสมบูรณ์ หลักฐานหรือการตีความหลักฐานใหม่ อาจเกิดขึ้นได้บ่อย ๆ ดังนั้นเราไม่ควรสรุปว่าการค้นคว้าของเราเสร็จสมบูรณ์แล้ว แต่เราควรศึกษาต่อตลอดเวลาของการโต้แย้ง

ผู้สนับสนุนควรมีมุมมองที่กว้างไกล ไม่ควรจำกัดตัวเองอยู่ในความคิดใดความคิดหนึ่ง เราควรศึกษาทั้งสองด้าน และควรศึกษาถึงปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ นักโต้วาทีที่เป็นนักเรียนจะพบว่า วิธีที่ดีที่สุดที่จะพัฒนาตัวเองคือการโต้วาที โดยการเป็นทั้งสองฝ่าย เพราะจะทำให้เห็นมุมมองที่กว้างขึ้น และจะหลีกเลี่ยงการมองอะไรเพียงด้านเดียว ผู้สนับสนุนที่ไม่ใช่ นักเรียน เขาจะร่างเนื้อหาที่เข้มข้นที่คิดว่าฝ่ายค้านจะนำมาใช้ในการโต้แย้ง แต่ไม่ใช่แค่นั้น เราควรจัดหาถึงแนวทางที่อาจถูกยกขึ้นมาพูด เราควรพิจารณาทุกคำพูดอย่างรอบคอบ แน่ใจว่า ทุกคำพูด ทุกประโยคถูกคัดสรรมาอย่างดี เจียบคมและมีเหตุผลน่าเชื่อถือ

3.2 การเตรียมเครื่องมือในการโต้แย้ง

ผู้สนับสนุนจะไม่ทราบเลยว่า ฝ่ายค้านจะนำข้อโต้แย้งใดมาเสนอจนกว่าการโต้แย้งจะเริ่มขึ้น นักโต้วาทีจะต้องมีข้อมูลที่กว้างและลึกซึ้ง ซึ่งเตรียมไว้สำหรับการโต้แย้ง โดยอาจจะร่างเอา

ไว้คร่าวๆ ในประเด็นหลักที่สำคัญๆ ร่างของข้อมูลจัดว่าเป็นเครื่องมือที่สำคัญ และนักโต้แย้งที่ดีจะต้องมีการเตรียมเครื่องมือเหล่านี้เอาไว้ให้พร้อม และหาให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะสามารถหาได้ อาจรวบรวมมาจัดไว้เป็นประโยคเด็ด วลีเร้าใจ หรือการเปรียบเทียบอุปมาอุปไมยต่างๆ

วิธีที่มีประสิทธิภาพวิธีหนึ่งที่ใช้คือ การร่างแนวทางการโต้แย้งในทางที่อาจเกิดขึ้น หรือหลักฐานฝ่ายตรงข้ามที่อาจนำเสนอ จะมีแนวทางการจัดการอย่างไร ควรมีการบันทึกวิธีการอ้างเหตุผลและหลักฐานต่างๆไว้ เพื่อใช้เป็นอาวุธสำคัญในการแก้ไขสถานการณ์หรือกู่สถานการณ์ให้กลับคืนมาเป็นฝ่ายได้เปรียบ ไม่ใช่เพียงพลาญเสียเปรียบ เพราะจำนวนต่อหลักฐานที่ไม่อาจแก้ไขได้ การเตรียมข้อมูลดีจึงนับว่ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง



3.3 การเลือกหลักฐานและเหตุผลเพื่อนำเสนอ

ข้อมูลของการโต้แย้ง จะต้องประกอบไปด้วย เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะต้องบรรจุไว้ด้วยหลักฐาน และเหตุผลที่น่าเชื่อถือ และมีความหนักแน่นเพียงพอ

หลักฐานและเหตุผลที่เลือกใช้ จะต้องเป็นหลักฐานที่มีคุณภาพ มีความเพียงพอแก่การอ้างอิงและมีความชัดเจนทั้งในแง่ของการปรากฏ และความเข้าใจของผู้ฟัง (ซึ่งรายละเอียดจะได้กล่าวถึงในบทถัดไป)

การเลือกใช้เหตุผลก็เช่นเดียวกัน ต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการอ้าง และมีความถูกต้องสมเหตุสมผล เชื่อมโยงให้เห็นความสัมพันธ์ของหลักฐาน และประเด็นต่าง ๆ ที่มีต่อกันอย่างชัดเจน (รายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องของการอ้างเหตุผล จะได้กล่าวถึงในบทต่อไปอีกเช่นกัน)

การเลือกใช้หลักฐานและเหตุผลเพื่อการโต้แย้ง ควรตั้งอยู่บนหลักจริยธรรมอันดีงามของสังคมด้วย เพื่อให้ผลของการโต้แย้งนั้นมีคุณประโยชน์อย่างแท้จริง ไม่ใช่มุ่งหมายเพื่อจะเอาชนะอย่างเดียวเท่านั้น

การเตรียมหลักฐานและเหตุผลต่าง ๆ ต้องตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่า ฝ่ายตรงข้ามอาจมีหลักฐานและเหตุผลต่าง ๆ มากมาย เกินกว่าที่เราจะโต้ตอบกลับได้ภายในเวลาที่มีอย่างจำกัด เราจึงต้องมีการเตรียมการและจัดระบบหลักฐานให้เป็นระเบียบ เพื่อที่จะเลือกมาใช้ได้อย่างทันท่วงที และก่อให้เกิดภาพที่ชัดเจน ตรงประเด็น โดยเราต้องวิเคราะห์ข้อมูลของฝ่ายตรงข้าม ที่เสนอมารอบคอบและมีวิจารณญาณ

4. แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อการโต้แย้ง

แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อการโต้แย้งนั้น ประกอบไปด้วยการนำเสนอความคิดในสองรูปแบบ คือ การนำเสนอทัศนะเพื่อการสนับสนุน(ความคิดของฝ่ายตน) กับ การนำเสนอทัศนะเพื่อคัดค้าน (ความคิดของฝ่ายตรงข้าม) โดยที่ การพูดแต่ละครั้งของนักโต้แย้งแต่ละคนจะต้องมีการนำเสนอทัศนะทั้งสองรูปแบบ คือ มีทั้งการแย้งหรือคัดค้านและการสนับสนุน เพื่อจะโน้มน้าวใจผู้ฟังให้ยอมรับความคิดของฝ่ายตน และไม่เห็นด้วยกับความคิดของฝ่ายตรงข้าม

4.1 แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อสนับสนุน

สำหรับผู้สนับสนุนในการโต้แย้งใดๆ มีหลักการที่ควรปฏิบัติซึ่งเป็นองค์ประกอบของการโต้แย้ง 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. บ่งชี้จุดที่คุณโจมตี และหรือจุดที่คุณปกป้องให้ชัดเจน
2. ยืนกรานในจุดยืนหรือสถานะของตนอย่างมั่นคง(รวบรัด)
3. แนะนำหลักฐานที่แสดงจุดยืนหรือสถานะของตนเองให้แน่นแฟ้น
4. สรุปหลักฐานและเหตุผลที่คุณมี(ให้เห็นถึงความสัมพันธ์กับข้อสรุป)
5. แสดงให้เห็นผลกระทบจากการโต้แย้งในจุดอ่อนของฝ่ายตรงข้ามและจุดแข็งที่ฝ่ายตนมี (ชี้ชัดให้เห็นความสำคัญ)

สำหรับแนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อสนับสนุนความคิด (ของหัวหน้าทีมฝ่ายตน) ที่นิยมใช้กันโดยทั่วไปในการโต้แย้ง มีหลักที่ควรพิจารณา ดังนี้

1. เริ่มโต้แย้งโดยไว เพราะการเริ่มโจมตีเร็วจะช่วยให้การส่งผ่านใจความสำคัญในการโต้แย้งไปสู่ฝ่ายค้านเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดผลกระทบต่อยุทธศาสตร์ได้ในทันที อาจทำให้ฝ่ายตรงข้ามจัดกระบวนท่าในการตั้งรับและตอบกลับไม่ทัน การตอบโต้ก็อาจมีน้ำหนักน้อย แต่อย่างไรก็ตามก็ต้องมีการวางแผนไว้อย่างเป็นระบบว่าจะนำเสนอข้อโต้แย้งอย่างไร เพื่อให้การโจมตีแน่นหนามากที่สุด บางประเด็นก็อาจต้องเก็บไว้ก่อน เพื่อเป็นไม้ตาย(ที่เด็ด) ในอันที่จะช่วยเสริมหรือรองรับข้ออ้างอื่น ๆ ที่ได้เตรียมปูทางมาไว้แล้ว ทำให้ข้อสรุปมีความหนักแน่นมั่นคงมากยิ่งขึ้น

2. สรุปโดยเครื่องมือที่สร้างขึ้น หลังจากที่เรให้เหตุผลแก่ผู้ฟังโดยการให้เหตุผลเพื่อโจมตีจุดยืนของฝ่ายตรงข้าม พร้อมกับยืนยันมั่นคงในจุดยืนของตนแล้ว เราอาจสรุปการพูดของเราด้วยเครื่องมือที่เตรียมมา เพื่อสนับสนุนจุดยืนของฝ่ายตนให้แน่นแฟ้น

3. ผนวกข้อโต้แย้งเข้าไว้ด้วยกัน เราอาจเปิดฉากการโจมตีอย่างรวดเร็ว แต่จะไม่เกิดประโยชน์อะไรหากการโจมตีนั้นไม่ได้มีการวางแผนไว้อย่างดี เพื่อเตรียมพบกับข้อโต้แย้งของฝ่ายตรงข้าม ทางที่ดีอีกทางหนึ่งก็คือผนวกชุดของข้อโต้แย้งหลายๆชุดเข้าด้วยกัน เพื่อเพิ่มความมีน้ำหนักของข้อโต้แย้งของเรา เช่น

- เพราะรายได้ประชาชาติเพิ่มขึ้น แสดงว่า
- รายได้ของบุคคลยอมเพิ่มขึ้น และ
- การคำนวณภาษีเงินได้ที่คิดจากฐานเดียวกัน

(ดังนั้น การเสียภาษีเพิ่มขึ้นของผู้มีเงินได้ จึงเป็นการถูกต้องแล้ว)

4. ประเมินการหักล้างในภาพรวม โดยต้องถามตัวเองว่า "ข้อแย้งนี้มีความจำเป็นเพียงไร" เป็นการประเมินคุณค่าของข้อแย้งที่เราจะได้ ซึ่งต้องอาศัยวิจาร์ณญาณ เพราะไม่มีหลักเกณฑ์ที่บอกเราได้แน่ชัดว่าจะต้องใช้วิธีการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์และบุคคลที่เป็นผู้ฟังว่าเขาจะคิดอย่างไรกับเหตุผลในข้อแย้งของเรา เพราะเขา(ผู้พิพากษา / กรรมการ หรือผู้ฟัง) จะเป็นผู้ตัดสินข้อมูลของเรา เราต้องปรับให้เหมาะสมกับบุคคลและสถานการณ์ โดยคำนึงถึงหลัก 5 ขั้นตอนในการโต้แย้ง ประกอบกับการนำเสนอเหตุผลและหลักฐานให้เพียงพอเท่าที่เราจะทำได้ และต้องระวังที่จะไม่นำเสนอเหตุผลแบบสรุปมากเกินไป เพราะอาจทำให้คุณค่าเหตุผลในการแย้งของเราอ่อนไป ซึ่งจะทำให้ไม่น่าเชื่อถือในสายตาของผู้ฟัง

5. ใช้องค์ประกอบในการโต้แย้งของฝ่ายตรงข้าม บ่อยครั้งที่ผู้สนับสนุนสามารถสร้างข้อโต้แย้งได้จากการติดตามการพูดของอีกฝ่ายเป็นประเด็นๆ แล้วหาข้อแย้งแต่ละประเด็นๆ ไป พร้อมยกหลักฐานสนับสนุนให้หนักแน่น วิธีนี้ช่วยให้ผู้พูดหักล้างได้ครบประเด็นไม่สับสน ผู้ฟัง(ผู้ตัดสิน) เองก็ติดตามง่ายเห็นภาพการแย้งได้ชัดเจนขึ้น

6. ใช้องค์ประกอบของเราเอง บางครั้งเราก็ไม่สามารถจัดการกับข้ออ้างหรือองค์ประกอบของฝ่ายตรงข้ามได้ทันท่วงที (ตามแบบข้อ 5) อาจเป็นเพราะฝ่ายตรงข้ามสามารถนำเสนอความคิดได้อย่างครอบคลุมทุกประเด็น ในกรณีนี้ผู้สนับสนุนคงต้องหันมาสร้างองค์ประกอบการนำเสนอของฝ่ายตนในอันที่จะทำให้ผู้ฟัง(ผู้ตัดสิน) เห็นภาพข้อแย้งที่เราแย้งในภาพรวมได้อย่างชัดเจน สมเหตุสมผล โดยที่ข้อแย้งที่เราเสนอไปนั้น จะต้องครอบคลุมในสิ่งที่ฝ่ายตรงข้ามได้นำเสนอไปแล้วมากที่สุดเท่าที่จะมากได้ (และฝ่ายตรงข้ามเองก็มักจะคอยมองอยู่แล้วว่าเราอาจจะไม่สามารถตอบได้ทุกประเด็น ซึ่งแน่นอนว่าเขาจะต้องนำไปขยายความต่อเพื่อเน้นความได้เปรียบในประเด็นนั้นให้ปรากฏชัดแก่ผู้ตัดสินยิ่งขึ้น)

7. ใช้แผนการโต้แย้งที่ยืดหยุ่นได้ โดยที่ผู้สนับสนุนต้องเตรียมแผนการโต้แย้งที่พร้อมจะปรับเปลี่ยนได้ ทั้งในด้านหลักฐานและเหตุผลที่พร้อมจะรับมือกับการโต้แย้งของฝ่ายตรงข้ามอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะอย่างที่เคยกล่าวมาแล้วว่า การโต้แย้งนั้นเราไม่สามารถที่จะเตรียมสคริปต์ได้ แต่เตรียมแนวทางมาได้ ดังนั้นแนวทางที่ว่านี้จะต้องมีความยืดหยุ่นพร้อมที่จะรับมือได้ทุกรูปแบบ เพราะเราไม่อาจทราบได้ว่าข้อโต้แย้งของเรานั้นจะมาเป็นรูปแบบใดบ้าง

4.2 แนวทางในการแสดงทัศนะเพื่อการคัดค้าน

การนำเสนอทัศนะเพื่อการคัดค้านหรือการพิสูจน์ผิด เป็นหน้าที่ที่ผู้พูดจะต้องทำให้ผู้ฟังเห็นว่า สิ่งต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเหตุผลหรือหลักฐาน ที่ฝ่ายตรงข้ามนำมาอ้างอย่างนั้น ล้วนแต่ไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสม หรือไม่น่าเชื่อถือ ไม่ควรที่ผู้ฟังหรือผู้ตัดสินจะให้น้ำหนักความเชื่อถือในคำกล่าวอ้างของฝ่ายตรงข้ามนั้น

การนำเสนอทัศนะเพื่อการคัดค้าน มีแนวพิจารณาเพื่อการปฏิบัติ ดังนี้

1. โจมตีที่หลักฐาน โดยใช้แนวทางในการทดสอบหลักฐาน เพื่อที่จะพิสูจน์ผิดให้ผู้ฟังเห็นว่าหลักฐานที่ยกมาอ้างโดยฝ่ายตรงข้ามนั้น ใช้ไม่ได้กับประเด็นที่พิจารณาอยู่ โดยอาจพยายามแสดงให้เห็นว่ากระบวนการทดสอบหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม (ในอันที่จะได้หลักฐานมาอ้างนั้น) ใช้วิธีการที่ผิด (อ่านรายละเอียดเรื่องหลักฐานและการทดสอบหลักฐานได้ในบทถัดไป)



2. โจมตีที่เหตุผล โดยการวิเคราะห์การใช้เหตุผลของฝ่ายตรงข้าม แล้วพยายามแสดงให้ผู้ฟังเห็นว่า การใช้เหตุผลของฝ่ายตรงข้ามนั้นไม่ถูกต้อง ไม่สัมพันธ์กับประเด็น

3. โจมตีเรื่องการอ้างเหตุผลบกพร่อง เป็นการพยายามแสดงให้ผู้ฟังเห็นว่า ฝ่ายตรงข้ามนั้นใช้เหตุผลที่ผิดหลักการของการใช้เหตุผลที่ถูกต้อง อันจะทำให้ข้อสรุปนั้นไม่สมเหตุสมผลตามไปด้วย

4. ใช้สถานการณ์หนีเสือปะจระเข้ เป็นการเสนอแนวทางสองอย่างที่ล้วนแต่ไม่น่าพึงพอใจทั้งสองทาง แต่วิธีนี้มักจะได้รับคำตอบโต้กลับมากในทำนองเดียวกัน เช่น กรณีเรื่อง คดีค่าเล่าเรียนระหว่าง คอแรกซ์ กับ ทีเซียส)

5. การสืบเหตุผลไปจนเห็นชัดว่าเหลวไหล หรือการโต้ว่าเหตุผลของอีกฝ่ายนั้นน่าขัน การแย้งด้วยวิธีนี้ เป็นการพยายามแสดงให้เห็นว่า เหตุผลของอีกฝ่ายนั้นช่างเหลวไหลไร้สาระ น่าหัวเราะ (ไม่นำนำมาอ้างเป็นเหตุเป็นผลซึ่งกันและกันได้เลย) เป็นการเสียดสีความคิดของอีกฝ่าย (เป็นอารมณ์ขันแบบเย้ยหยัน) การใช้การแย้งวิธีนี้ ควรเป็นประโยคที่กระชับได้ใจความ และเป็นข้อความที่อ้างอิงถึงประสบการณ์ร่วมของผู้ฟังด้วย ซึ่งจะช่วยสร้างความสนุกสนานและประทับใจแก่ผู้ฟังได้ ส่วนการตอบกลับการโต้แย้งลักษณะนี้ ต้องแสดงให้เห็นว่าสิ่งที่ถูกเสนอมานั้นช่างเป็นความคิดที่ตื้นเขิน เป็นการมองที่ฉาบฉวย สนุกสนานบนความทุกข์ของคนอื่น เพราะข้อเท็จจริง (ที่ถูกมองว่าน่าขันนั้น) เป็นเรื่องที่สำคัญมาก (สำคัญอย่างยิ่งใหญ่หลวง ไม่ได้ล้อเล่น)

6. การโต้แบบส่วนที่เหลือ (ที่สำคัญ) เป็นการโต้แย้งที่พุ่งถึงสถานการณ์ที่มีสองส่วนหรือมากกว่านั้น ซึ่งหลายส่วนของสถานการณ์เป็นสิ่งที่ไม่น่าพึงพอใจ แต่มีส่วนที่เหลือ (อย่างน้อยหนึ่งส่วน) ที่มีความน่าพึงพอใจ และเป็นส่วนที่สำคัญเสียด้วย เช่น "แม้ว่าจะมีข้อเสีย 1, 2, 3,.....แต่ก็ยังมีข้อดีของสิ่งนั้นคือ..... ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญที่เรากำลังพูดถึงกัน...."

7. แสดงให้เห็นถึงความขัดแย้งกันเอง (ในเหตุผลหรือหลักฐานของฝ่ายตรงข้าม) โดยการติดตามข้อมูลที่ฝ่ายตรงข้ามนำเสนอมาอย่างจืดจาง และจับตามองหาความขัดแย้งของข้อมูลที่ฝ่ายตรงข้ามเสนอมานั้น แล้วเปิดโปงหรือแสดงให้เห็นให้ผู้ฟัง (ผู้ตัดสิน) ได้ทราบในความขัดแย้งนั้น อันจะเป็นการลดความน่าเชื่อถือในข้อมูลของฝ่ายตรงข้ามอีกวิธีหนึ่ง

8. ชี้ให้เห็นการโต้แย้งที่ไม่ตรงประเด็นหรือนอกเรื่อง การโต้แย้งในลักษณะนี้ ผู้โต้แย้งจะพยายามแสดงให้เห็นว่า ข้อโต้แย้งของฝ่ายตรงข้ามออกนอกประเด็น ไม่เกี่ยวข้องกับหรืออยู่ในกรอบของญัตติที่กำลังพิจารณากันอยู่ ถือได้ว่าข้อมูลที่ยกมานั้นไม่มีคุณค่าควรแก่การรับฟัง หรือนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจแต่อย่างใด

9. การยอมรับข้อโต้แย้งของฝ่ายตรงข้าม การโต้แย้งแบบนี้ เป็นการยอมรับในบางส่วนของคำโต้แย้งที่ฝ่ายตรงข้ามพูดถึง แต่การยอมรับนั้นเป็นเพียงเพื่อที่จะเปลี่ยนทิศทางไปสู่คำโต้แย้งด้านอื่นที่น่าสนใจกว่า และทำให้ข้อยอมรับที่เราได้แสดงความเห็นด้วยไปนั้น เป็นสิ่งที่ไม่สำคัญหรือเป็นสิ่งที่ไม่ก่อให้เกิดผลเสียหายแต่อย่างใด เช่น "ผมยอมรับที่ท่านพูดมาว่า หน่วยงานของเรามีคนไม่ดีอยู่ เพราะทุกแห่งในโลกล้วนแต่มีคนดีกับคนไม่ดีคละกันอยู่ตลอด แต่องค์กรของเรายังมีคนดี ๆ อยู่อีกมากมาย และคนดี ๆ เหล่านั้นเองที่ทำให้องค์กรของเรายิ่งใหญ่มาได้จนถึงทุกวันนี้ และกำลังจะก้าวต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง....." เป็นต้น

ทั้งหมดที่กล่าวมานี้เป็นเพียงแนวทาง ทั้งในแง่ของการแสดงทัศนะเพื่อสนับสนุนและเพื่อคัดค้าน ไม่ใช่กฎตายตัว แต่เราก็สามารถนำไปปรับใช้ในการโต้แย้งของเราได้ ตามความเหมาะสม ทั้งแก่บุคคลและโอกาส หรือสถานการณ์ในการโต้แย้งแต่ละครั้ง ทั้งนี้เพื่อให้การโต้แย้งมีประสิทธิภาพผลตามต้องการ

หลักฐานและการพิสูจน์หลักฐาน

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงแหล่งที่มาของหลักฐานที่ใช้ในการโต้แย้ง
2. เพื่อให้ผู้เรียนรู้จักประเภทของหลักฐานที่ใช้เพื่อการโต้แย้ง
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงแนวทางในการทดสอบหลักฐานเพื่อประเมินความน่าเชื่อถือของหลักฐาน
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจำแนกประเภท ละประเมินความน่าเชื่อถือของหลักฐานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาบทเรียน

1. แหล่งที่มาของหลักฐาน
2. ประเภทของหลักฐาน
3. การทดสอบหลักฐาน

กิจกรรมและวิธีการสอน

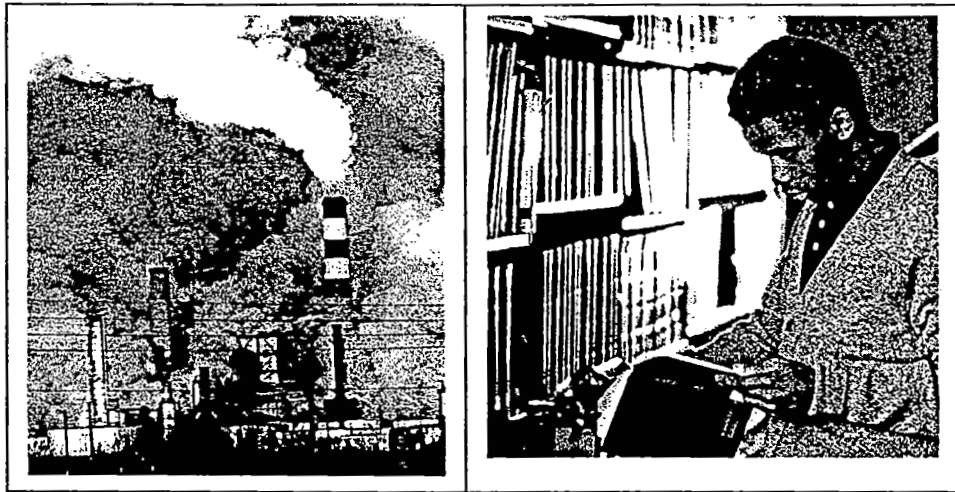
1. บรรยายสรุป
2. อภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดการทดสอบหลักฐานในการโต้แย้ง

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างและแบบฝึกหัดประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัด



ในการโต้แย้งแสดงเหตุผลแต่ละครั้ง การที่จะได้รับความเชื่อถือหรือเห็นคล้อยตามจากบุคคลอื่น ผู้นำเสนอจะต้องอ้างอิงปัจจัยต่างๆ เพื่อที่จะสร้างความเชื่อมั่นต่อข้อสรุปของตน ซึ่งเป็นสาระสำคัญหรือเป็นหัวใจของการโต้แย้งในครั้งนั้นๆ หากข้อสรุปไม่มีมูลเพียงพอที่จะยอมรับ หรือมีเหตุผลและปัจจัยอ้างอิงต่างๆ อ่อน โอกาสที่จะไม่ได้รับการยอมรับก็มีมาก ซึ่งนั่นไม่ใช่เป้าหมายที่ผู้โต้แย้งต้องการให้เกิดขึ้นกับฝ่ายตน

ปัจจัยอ้างอิงที่จะช่วยให้เกิดความหนักแน่นน่าเชื่อถือต่างๆ เหล่านี้ เราเรียกว่า **หลักฐาน (Evidence) นั้นเอง**

“หลักฐาน (Evidence) คือ ความรู้ที่ได้มาจากวัตถุจริง(ของจริง) หรือความคิดเห็น(เหตุผล) ซึ่งใช้เพื่อกำหนดความจริงที่เป็นไปได้(น่าเชื่อถือ) ของข้อสรุป”

“Evidence is information taken from **material of fact or opinion** and used to establish the probable truth of **claim**”

(Rybacki and Rybacki : 1986)

หลักฐานที่เราสามารถนำมาใช้ประกอบการพิจารณาในข้ออ้างนั้นมีอยู่หลายประการด้วยกัน ซึ่งความเชื่อถือที่มีต่อหลักฐานแต่ละชนิดอาจแตกต่างกันไปตามสถานการณ์ในการโต้แย้งนั้นๆ ที่อาจมีจุดมุ่งหมายแตกต่างกันออกไป เช่นกรณีการโต้แย้งในศาล หลักฐานประเภทของจริงที่ปรากฏ จะได้รับความเชื่อถือมากกว่า ในขณะที่การโต้แย้งในชีวิตประจำวันอาจให้ความสำคัญกับหลักฐานประเภทความคิดเห็นมากกว่า

ตัวอย่าง ถ้าหากเราจะซื้อรถยนต์คันใหม่สักคัน(เป็นปัญหาข้อโต้แย้งเชิงนโยบาย) ก็คงจะต้องพิจารณาจากองค์ประกอบต่างๆ ทั้งในแง่ของข้อเท็จจริง (เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับตัวรถจากบริษัท) และในแง่ของคุณค่า (อรรถประโยชน์ใช้สอยที่จะตอบสนองความพึงพอใจ) เพื่อประกอบการตัดสินใจ แต่อย่างไรก็ตามหากข้อมูลเหล่านี้มีความใกล้เคียงกันในรถหลายยี่ห้อที่กำลังเลือก ถ้าหากว่าเราได้มีโอกาสลองขับเองหรือเคยใช้รถยี่ห้อใดมาก่อนแล้วประทับใจ(ทั้งในคุณภาพและบริการ) ก็จะช่วยให้ตัดสินใจได้เร็วขึ้น หรือหากได้รับการยืนยันจากเพื่อนหรือจากผู้เชี่ยวชาญที่เราเชื่อถือ ก็จะมีแนวโน้มในการเลือกมากขึ้น จนบางครั้งข้อเท็จจริงก็อาจจะกลายเป็นเรื่องรองลงไป เป็นต้น

1. แหล่งที่มาของหลักฐาน (Sources of Evidence)

หลักฐานต่างๆ เป็นปอเกิดของการโต้แย้ง ซึ่งอาจมีที่มาแตกต่างกันไป และอาจมีข้อจำกัดในการใช้แตกต่างกันไปด้วย แหล่งที่มาของหลักฐานโดยทั่วไปที่เราสามารถเสาะหาได้ ได้แก่

1) หนังสือ (Books)

หนังสือเป็นแหล่งข้อมูลล้ำค่าที่สามารถนำมาเป็นหลักฐานอ้างอิงในการโต้แย้งได้ เป็นแหล่งข้อมูลที่ทำได้ง่าย ซึ่งตามห้องสมุดต่างๆ ได้มีการจัดเรียงอย่างเป็นระบบ ทำให้สะดวกในการค้นหา ยิ่งในปัจจุบันมีระบบค้นหาด้วยคอมพิวเตอร์ เราสามารถค้นหาสิ่งที่ต้องการได้อย่างรวดเร็ว (แต่ข้อมูลจากหนังสือต้องมีความทันสมัยไม่เก่าเก็บ เว้นเสียแต่ว่าต้องการข้อมูลในยุคนั้น)

2) วารสารหรือหนังสือรายคาบ (Periodicals)

เป็นแหล่งข้อมูลสำคัญเช่นเดียวกับหนังสือ มักจะมีความสำคัญในการรายงานเรื่องราวต่างๆ ไว้อย่างเป็นหมวดหมู่(เฉพาะเรื่อง) เช่น หนังสือรายปี รายงานประจำปี ชาวในรอบสัปดาห์ การค้าในช่วงแต่ละไตรมาส รายงานเศรษฐกิจ
ครั้งปี ฯลฯ เราสามารถค้นหาอย่างเจาะจงได้ และมักจะมีข้อมูลทางสถิติที่มีความน่าเชื่อถือ
บรรจุอยู่ด้วย

3) หนังสือพิมพ์ (Newspapers)

เป็นแหล่งข้อมูลที่มีความทันสมัยทันเหตุการณ์ และมีรายละเอียดดีกว่า เพราะเป็นการรายงานแบบวันต่อวัน(หรือต่อสัปดาห์) มีเนื้อหาหลากหลาย ถือได้ว่าเป็นบันทึกประจำวันของสังคม ที่รายงานเรื่องราวต่างๆ ในแต่ละวันให้สมาชิกของสังคมได้ทราบ ซึ่งเป็นข้อมูลที่มีคุณค่า สามารถนำมาอ้างอิงได้



4) เอกสารทางราชการ (Government Documents)

ข้อมูลทางราชการถือได้ว่าเป็นข้อมูลที่เชื่อถือได้ที่สุด เพราะผ่านการตรวจสอบมาแล้วในระดับหนึ่ง ดังนั้นการนำข้อมูลเหล่านั้นมาอ้างอิงก็มักจะได้รับเชื่อถือจากผู้ฟังเป็นอย่างดีด้วย เอกสารเหล่านี้อาจอยู่ตามหน่วยงานที่รับผิดชอบ หรือมีการรวบรวมไว้ด้วยกันก็ได้ เช่น ราชกิจจานุเบกษา แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม รายงานการส่งออก รายงานทางสาธารณสุข ฯลฯ

5) แหล่งข้อมูลอื่นๆ (Other Resources)

นอกเหนือจากแหล่งข้อมูลที่กล่าวมา ยังมีแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เราสามารถค้นคว้ามาอ้างอิงได้ เช่น ปุ่มความรู้ ปฏิทินต่างๆ บันทึกรายประวัติศาสตร์ รายงานการวิจัย จดหมายลายมือ พิณัยกรรม หรือแม้แต่บุคคล (ผู้ประสบเหตุ หรืออยู่ในเหตุการณ์) ฯลฯ โดยที่ข้อมูลเหล่านี้ต้องเกี่ยวข้องกับเรื่องราวที่เราถกเถียงกันอยู่

2. ประเภทของหลักฐาน (Types of Evidence)

ถ้าพิจารณาจากคำจำกัดความของคำว่า **หลักฐาน** จะเห็นว่าหลักฐานที่นำมาใช้ในการประกอบข้ออ้างและสนับสนุนข้อสรุปนั้น มีอยู่ด้วยกัน 2 ประเภท คือ

- หลักฐานจากของจริง (fact) และ
- หลักฐานจากความคิดเห็นหรือเหตุผล (opinion)

ที่มาของหลักฐานเหล่านี้มีทั้งที่มาจาก การสังเกตเห็นของตนเอง และการสังเกตเห็นของบุคคลอื่น ซึ่งโดยปกติแล้วหลักฐานที่เราเชื่อถือมากที่สุด จะมาจากการได้สังเกตเห็นหรือได้ทดลองด้วยตนเอง

(เช่น จากกรณีการคิดจะซื้อรถคันใหม่ ซึ่งการเชื่อข้อมูลลักษณะนี้ทำให้บางคนกลายเป็นผู้ที่มีความจงรักภักดี (Loyalty) ต่อสินค้าบางยี่ห้อโดยไม่รู้ตัว)

2.1 หลักฐานจากของจริง (Evidence of fact)

ความจริงหรือข้อเท็จจริงคือสิ่งที่สามารถตัดสินได้ว่า จริงหรือเท็จ (true or false) ที่เราสามารถระบุได้ด้วยตนเอง หรือโดยบุคคลอื่นที่เราเชื่อถือ

หลักฐานจากของจริงจะช่วยอธิบายหรือรายงานสิ่งที่เกิดขึ้น อาจอยู่ในรูปของ เหตุการณ์ วัตถุ สถานที่ บุคคล หรือปรากฏการณ์ ก็ได้ ซึ่งผู้โต้แย้งจะเป็นผู้เสนอเข้ามา หลักฐานโดยตรงจะมาจากการพบเห็นของผู้โต้แย้ง ส่วนหลักฐานโดยอ้อม จะอยู่ในรูปของรายงานหรืองานวิจัยต่างๆ ซึ่งการโต้แย้งในสภาพความเป็นจริงนิยมใช้หลักฐานโดยอ้อมมากกว่า เพราะหาได้ง่าย และน่าเชื่อถือพอๆ กับที่เราเห็นด้วยตาของตนเอง

ลักษณะของหลักฐานจากของจริง ได้แก่

1) ตัวอย่างหรือคำอธิบาย (อุทาหรณ์) Examples and Illustrations หลักฐานชนิดนี้อาจอยู่ในรูปของประโยคสั้นๆ หรือคำอธิบายรายละเอียด เช่น

“รายการที่มีความรุนแรงทางโทรทัศน์ มีผลอย่างมากต่อการก่อคดีที่รุนแรงของเด็กๆ ซึ่งยังไม่มีวิจารณ์ฐานในการชม ไม่ว่าจะเป็นภาพความรุนแรงจากการนำเสนอข่าวสาร ความรุนแรงในละคร หรือแม้แต่ในการ์ตูนสำหรับเด็ก และเมื่อสามวันก่อนนี้เอง เด็กชาย เบล อายุ 5 ขวบ เอาไม้ตีพริกตักตีหัวน้องสาวอายุ 3 ขวบจนเลือดอาบ สอบสวนได้ความว่าจำมาจากการ์ตูนเรื่อง ทอม แอนด์ เจอร์รี่”

2) ข้อมูลทางสถิติ Statistics เป็นหลักฐานประเภทตัวเลขที่ใช้อธิบายหรืออ้างอิงเกี่ยวกับบุคคล เหตุการณ์ หรือปรากฏการณ์ต่างๆ

ในขณะที่หลักฐานประเภทตัวอย่างช่วยอธิบายบุคคล หรือเหตุการณ์ต่างๆในลักษณะเป็นเอกเทศ (อธิบายของใครของมัน) แต่ข้อมูลทางสถิติสามารถอธิบายบริบทได้ เพราะมันช่วยให้ผู้ฟัง (อ่าน) รู้สึกได้ถึงนัยสำคัญ อาจเน้นให้ตัวเลขชัดเจนขึ้น หรือสรุปให้เข้าใจง่ายขึ้นก็ได้

เช่น “ในรอบห้าปีที่ผ่านมา มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ ผู้ได้รับบาดเจ็บและเสียชีวิตจากอุบัติเหตุในช่วงสงกรานต์เพิ่มขึ้นทุกปี โดย

ปี 2541 มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ 150 ราย ได้รับบาดเจ็บ 300 คน ตาย 50 คน

ปี 2542 มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ 300 ราย ได้รับบาดเจ็บ 1,000 คน ตาย 150 คน

ปี 2543 มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ 450 ราย ได้รับบาดเจ็บ 1,550 คน ตาย 220 คน

ปี 2444 มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ 610 ราย ได้รับบาดเจ็บ 2,080 คน ตาย 500 คน

ปี 2545 มีจำนวนการเกิดอุบัติเหตุ 1,006 ราย ได้รับบาดเจ็บ 3,000 คน ตาย 50 คน

(รายงานข้างต้น เป็นการยกหลักฐานประเภทตัวอย่าง)

หรืออีกตัวอย่าง “มีรายงานว่ ในสหรัฐอเมริกา มีสถิติการตั้งครรภ์ในกลุ่มวัยรุ่นสูงสุดในบรรดาประเทศพัฒนาแล้วทั้งหลาย คิดเป็น 96:1,000 คน ในจำนวนวัยรุ่นหญิงทั้งหมด

การข่มขืนเพิ่มขึ้นถึง 7% จากรายงานล่าสุด สถิติการฆ่าตัวตายของวัยรุ่น(อายุระหว่าง 16-24 ปี) พุ่งขึ้นถึง 300% ในสามทศวรรษ”

(รายงานนี้ เป็นหลักฐานประเภทสถิติ)

3) หลักฐานประเภทสิ่งประดิษฐ์ หรือสิ่งที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อประโยชน์ (Artifacts) อาจจะเป็นวัตถุ เทปบันทึกเสียง เทปบันทึกภาพ(VIDEO) VCD ภาพถ่าย หรือแผนภูมิต่างๆ ในการพิจารณาคดี หลักฐานเหล่านี้ อาจถูกนำมาแสดงโดยพยานที่เห็นเหตุการณ์ และการใช้หลักฐานเหล่านี้ก็ช่วยให้ข้อพิจารณาชัดเจนขึ้น เช่น เอาเทปบันทึกภาพการ์ตูนเรื่องทอม แอนด์ เจอร์รี่ ที่มีความรุนแรงมาแสดงต่อผู้ฟัง เป็นต้น

4) ข้อสันนิษฐาน(สมมติฐาน) (Premises) เป็นหลักฐานประเภทของจริง เพราะมันสะท้อนถึงความเชื่อของบุคคล และได้รับการยอมรับเพราะได้เคยมีการพิสูจน์ บันทึกและรายงานมาก่อน

หน้านี้แล้วว่า มีแนวโน้มเป็นจริง ซึ่งอาจจะได้มาจากแหล่งข้อมูลที่เป็นสิ่งพิมพ์ หรือเป็นความคิดเห็นของบุคคลก็ได้

ข้อสันนิษฐานที่เป็นกฎธรรมชาติต่างๆ จะได้รับการยอมรับดีกว่า เช่น “ธรรมชาติของน้ำย่อมไหลจากที่สูงไปสู่ที่ต่ำ” “ความแน่นอนคือความไม่แน่นอน”

ข้อสันนิษฐานหลายอย่างก็ได้รับการทดสอบโดยวิธีการทางวิทยาศาสตร์ซึ่งทำให้กระบวนการแก้ปัญหา ไปสู่ทิศทางที่ถูกต้องได้เป็นอย่างดี เช่น

“ถ้าหากรถเกิดสตาร์ทไม่ติด เราจะพยายามหาทางอธิบายปัญหาที่เกิดขึ้นว่าเพราะอะไร เช่น แบตเตอรี่เสื่อม แต่ถ้าดูแล้วไฟวิทยุติด แตรใช้ได้ ก็แสดงว่าข้อสันนิษฐานผิด คงต้องเป็นอย่างอื่น เช่น ไดสตาร์ทเสีย สายไฟหลุด ฯลฯ แล้วทดสอบตามสมมติฐานต่อไป”

5) หลักฐานทางวิทยาศาสตร์ (Scientific Evidence) เป็นหลักฐานที่ช่วยคลี่คลายข้อสงสัย หากมีตัวแปรหรือปัจจัยเกี่ยวข้องหลายตัว เพื่อชี้ชัดปัจจัยที่แท้จริง ซึ่งอาจจะได้มาจากการทดลองในห้องปฏิบัติการ หรือการทดลองภาคสนาม เช่น การทดสอบเขม่าดินปืนจากมือของผู้ยิง(ใครคือคนยิง) การพิสูจน์เชื้ออสุจิ กรณีเกิดการข่มขืน(ใครเป็นคนข่มขืน) หรือการพิสูจน์ดีเอ็นเอหาความสัมพันธ์ทางสายเลือด(ลูกของใครกันแน่) การทดสอบภาคสนามเช่น ณ สถานที่เกิดเหตุ จากปริมาณแสงและตำแหน่งของพยาน จะเห็นหน้ามาตรได้ชัดเจนหรือไม่ หรือภาวะที่มีเสียงอึกทึก ครึกโครมตลอด จะได้ยินเสียงกระซิบกระซาบหรือการพูดคุยกันหรือเปล่า ฯลฯ (เป็นการศึกษาผลกระทบที่ตัวแปรหนึ่งมีต่อตัวแปรอื่นๆ)

2.2 หลักฐานความคิดเห็นหรือเหตุผล (Evidence from Opinion)

หลักฐานจากของจริงช่วยอธิบายเหตุการณ์ตามที่มันเกิดขึ้น แต่ไม่ได้มีคำตัดสินหรือประเมินค่าในเหตุการณ์นั้น กระบวนการใช้เหตุผลจึงต้องเข้ามาช่วยตัดสินและตีความในหลักฐานเหล่านั้น ใครๆก็อาจจะมีความเห็นได้ แต่เหตุผลที่ใช้ในการโต้แย้งซึ่งจะนำมาเป็นหลักฐานนั้น จะต้องเป็นความคิดเห็นหรือเหตุผลจากผู้เชี่ยวชาญในสาขานั้นๆ ไม่ใช่ความคิดเห็นของใครก็ได้ หรือผู้เชี่ยวชาญคนใดก็ได้

เช่น ถ้าเราจะโต้แย้งกันด้วยเรื่องปัญหาทางเศรษฐกิจ ข้อคิดเห็นของคุณสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ หรือ ม.ร.ว.จตุมงคล โสณกุล ย่อมมีความน่าเชื่อถือกว่าคุณชวน หลีกภัย หรือคุณหมอมพรทิพย์

ความเชื่อถือต่อบุคคลที่แสดงความคิดเห็น มีความสัมพันธ์กับความเชื่อถือที่นำมาเป็นหลักฐาน ยิ่งผู้พูด (ผู้แสดงความคิดเห็น) มีความน่าเชื่อถือในเรื่องนั้น ๆ มากเท่าใด ความคิดเห็นก็จะได้รับการยอมรับมากขึ้นตามไปด้วย



3. การทดสอบหลักฐาน (Tests of Evidence)

ในการโต้แย้งแสดงเหตุผล นอกจากเราจะต้องรู้ว่าการได้มาของหลักฐานได้มาอย่างไรและมีหลักฐานที่ประเภทแล้ว สิ่งที่สำคัญก็คือจะต้องสามารถประเมินความน่าเชื่อถือของหลักฐานนั้นๆ ได้ด้วย

การพิสูจน์หรือทดสอบหลักฐานต่างๆ มีทั้งการพิจารณาแบบเฉพาะเจาะจงตามลักษณะหรือประเภทของหลักฐาน และเกณฑ์การพิจารณาความน่าเชื่อถือโดยทั่วไป ซึ่งผู้โต้แย้งสามารถนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้ ทั้งนี้เพื่อให้การยอมรับในหลักฐานต่างๆ นั้นถูกต้องอย่างแท้จริง

3.1 การทดสอบหลักฐานจากของจริง (Tests of Facts)

ในการทดสอบหลักฐานจากของจริง เราต้องคำนึงถึงความถูกต้องแน่นอน และความเชื่อถือได้ของหลักฐานแต่ละประเภท การทดสอบที่ถูกต้องวิธีจึงจะได้ผลตามที่ต้องการ

1) การทดสอบตัวอย่างหรือคำอธิบายต่างๆ ต้องพิจารณาถึงแหล่งของข้อมูลที่เป็นที่มาของตัวอย่างหรือคำอธิบายนั้นๆ ว่ามีความแม่นยำและเชื่อถือได้หรือไม่ อันได้แก่

- คุณภาพของแหล่งข้อมูล
- ความแม่นยำของตัวเลขหรือข้อความ
- เป็นหลักฐานต้นฉบับจริง(original) หรือเปล่า(ปฐมภูมิ/ทุติยภูมิ)
- มีความทันสมัยทันเหตุการณ์หรือไม่
- ทศนคติของแหล่งข้อมูลเป็นอย่างไร

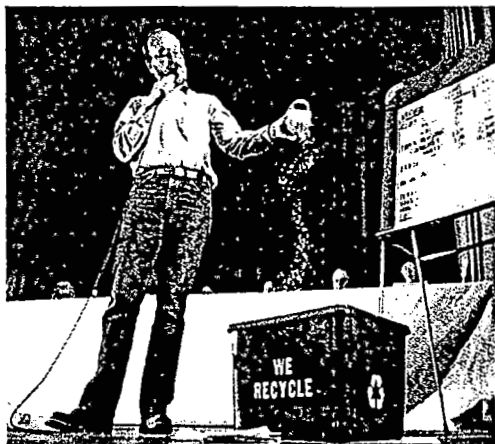
2) การทดสอบหลักฐานประเภทสถิติ เป็นการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของหลักฐาน ว่าการได้มาของหลักฐานนั้น มีความบิดเบือนหรือไม่ ที่มาของข้อมูลเป็นตัวแทนที่ดีหรือไม่ เพราะข้อมูลทางสถิติมักมีผลต่อความเชื่อได้ดี จึงต้องระมัดระวังแหล่งที่มาซึ่งจะต้องมีความเชื่อถือได้ โดยมีข้อพิจารณาได้แก่

- มาจากแหล่งที่เชื่อถือได้
- มีการใช้วิธีการทางสถิติที่ถูกต้องแม่นยำ(ขนาดของตัวอย่าง ช่วงเวลา และวิธีการได้มาซึ่งข้อมูล)
- สถิติที่นำมาใช้เปรียบเทียบ(หรือใช้อธิบาย)
- มีนัยสำคัญทางข้อมูลแท้จริงหรือเปล่า (เช่นเพิ่มจาก 1->1=100%)

3) การทดสอบหลักฐานประเภทสิ่งประดิษฐ์ โดยมากต้องอาศัยวิจยการณญาณของผู้ฟังเอง โดยมีข้อพิจารณาอยู่สามประเภทคือ

- เป็นของแท้หรือเปล่า เพราะสมัยนี้อะไรๆก็ตัดต่อเสริมแต่งได้
- สามารถนำมาอ้างอิงได้จริงหรือไม่ (เหมาะสมกับการอ้างอิง หรือเป็นตัวแทนที่ดีหรือเปล่า)

4) การทดสอบหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ สิ่งที่ต้องคำนึงถึงอันดับแรกเลยก็คือ มีการใช้วิธีการที่เหมาะสมหรือไม่ในการทดลอง ผลที่ออกมาจะมีผลกระทบทางกฎหมาย(อื่น) หรือไม่(เช่น สิทธิมนุษยชน) โดยมีข้อพิจารณา 3 ประการ ดังนี้



- การสรุปและอ้างข้อมูลจากการศึกษาถูกต้อง เหมาะสมหรือไม่ (เช่นทดลองยากับหนูหรือลิง แล้วสรุปมายังมนุษย์และสัตว์อื่นๆ)
- มีการควบคุมและจัดการเกี่ยวกับตัวแปรต่างๆ อย่างถูกต้องสม่ำเสมอหรือไม่ (เพราะอาจมีตัวแปรแทรกได้)
- มีความสอดคล้องต้องกันกับข้อเท็จจริงอื่นๆ หรือไม่ (มี ผลสม่ำเสมอแน่นอนหรือไม่ หากมีการใช้วิธีเดียวกันนี้อีก)

5) การทดสอบหลักฐานประเภทข้อสันนิษฐาน มีความแตกต่างจากการทดสอบหลักฐานชนิดอื่น เพราะความเชื่อของเราต่อข้อสันนิษฐานนั้นตั้งอยู่บนความรู้สึกนึกคิดที่ว่าสิ่งนั้นจะเป็นไปในอนาคตเหมือนที่มันเคยเป็นมาแล้วในอดีต ในการพิจารณาเราต้องถามตัวเองว่า เราแน่ใจว่าไม่เปลี่ยนแปลงความคิด ความเข้าใจต่อข้อสันนิษฐานนั้น (เช่นอาจมีบางสิ่งบางอย่างทำให้ข้อสันนิษฐานนั้นเป็นโมฆะ)

3.2 การทดสอบหลักฐานที่มาจากความคิดเห็นหรือเหตุผล(Tests of Opinion Evidence)

การทดสอบหลักฐานจากความคิดเห็นมีความแตกต่างไปจากการทดสอบหลักฐานที่มาจากของจริง เพราะเราไม่สามารถตรวจสอบโดยตรงได้ แต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าเราตรวจสอบไม่ได้ เพราะบางครั้งหลักฐานประเภทนี้ก็สามารถจำแนกได้ว่าจริงหรือเท็จเช่นเดียวกับหลักฐานของจริง (แต่ก็น้อย) หลักฐานประเภทนี้ เป็นความคิดความเชื่อมั่นในความถูกต้องของแต่ละบุคคล ซึ่งอาจแตกต่างจากบุคคลอื่น แต่ก็มีข้อพิจารณาดังนี้

1) ผู้แสดงความคิดเห็นนั้นมีความเชี่ยวชาญในสาขานั้นๆ หรือไม่ ซึ่งอาจจะเชี่ยวชาญโดยการฝึกฝน การมีพื้นฐานหรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ เช่น ถ้าจะใช้ยา ข้อแนะนำของเภสัชกรย่อมจะน่าเชื่อถือมากกว่าอาจารย์ผู้สอนคณิตศาสตร์ เรื่องเกี่ยวกับสุขภาพเราเชื่อคำพูดของหมอมากกว่า DJ ที่ชื่นชอบ เป็นต้น

2) ข้อคิดเห็นต้องไม่ตั้งอยู่บนความอคติ เพราะแม้ว่าจะเป็นความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ แต่ถ้ามีอคติกับเรื่องราวนั้น เราก็ไม่สามารถเชื่อถือในความคิดของเขาได้ (ต้องเป็นผู้ที่ได้รับความเชื่อถือเป็นกลาง และชื่อเสียงในวิชาชีพหรือวิชาการนั้นๆ)

3) ความคิดเห็นนั้นตั้งอยู่บนมูลความจริงเพียงไร ความน่าเชื่อถือของความคิดเห็นใดๆ ก็ตาม ต้องเป็นความคิดเห็นที่มาจากข้อเท็จจริง โดยเฉพาะควรจะเป็นข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งผู้แสดงความเห็นประสบมาโดยตรง (แต่โดยมากมักเป็นความคิดเห็นจากข้อมูลทุติยภูมิ)

3.3 หลักการทั่วไปในการทดสอบหลักฐาน (General Tests of Evidence)

ถ้าหากว่าเราไม่มีเกณฑ์เฉพาะในการตรวจสอบหลักฐาน เราสามารถตั้งประเด็นในการตรวจสอบได้ ทั้งนี้เพื่อพิจารณาหลักฐานต่างๆอย่างรอบคอบก่อนที่จะยอมรับ ซึ่งเกณฑ์ต่างๆ โดยทั่วไปที่สามารถนำมาใช้พิจารณาได้ ได้แก่

1. เกณฑ์ด้านความน่าเชื่อถือของหลักฐาน (Reliability of Evidence)

ถือเป็นสิ่งแรกที่เราต้องคำนึงถึง ก่อนที่เราจะเชื่อในข้อสรุปใดๆ โดยมีข้อพิจารณา 2 ประเด็น คือ

1) ความถูกต้องแม่นยำของหลักฐานนั้น (Accuracy) ไม่ว่าจะเป็หลักฐานจากของจริง หรือหลักฐานจากความคิดเห็น ต้องมีการตรวจสอบในเรื่องนี้ทุกครั้ง ละเลยไม่ได้

2) ความทันสมัยเป็นปัจจุบันของหลักฐาน (Regency) เพราะทุกอย่างต้องตั้งอยู่บนความเป็นจริง ไม่ใช่การสมมติ หรือจินตนาการ ข้อมูลที่ล้าสมัยย่อมขาดความน่าเชื่อถือ บางทีอาจเป็นหลักฐานที่หมดอายุใช้งานแล้ว)

2. เกณฑ์ด้านคุณภาพของหลักฐาน (Quality of Evidence)

ถือเป็นเกณฑ์ที่สำคัญอีกเกณฑ์หนึ่ง เพราะบางครั้งอาจเกิดความสับสนว่าการมีหลักฐานมากคือมีหลักฐานดี ซึ่งอาจจะไม่ใช่ก็ได้ ถ้าหลักฐานนั้นไม่มีคุณภาพ ไม่เกี่ยวข้องหรือไม่สอดคล้องกับการอ้างเหตุผลจำนวนมากก็อาจไม่เป็นประโยชน์ คุณภาพของหลักฐานขึ้นอยู่กับความสามารถในการคลี่คลาย หรือทำให้เกิดความกระจ่างทางความคิดแก่ผู้ฟังในการโต้แย้งนั้นๆ ซึ่งมีข้อพิจารณาอยู่ 4 ประการ คือ

1) ความพอเพียงของหลักฐาน (Sufficiency) ที่จะมาสนับสนุนข้อสรุป ความพอเพียงไม่ได้หมายความว่าต้องมีจำนวนมาก บางครั้งชิ้นเดียวก็พอเพียง เพราะสามารถอธิบายได้ชัดเจนและครอบคลุม

2) เป็นตัวแทนในการอ้างอิง (Representativeness) ได้ดีหรือไม่ เพราะถ้าไม่ใช่ตัวแทนที่ดีก็อาจจะทำให้การอ้างอิงเหตุผลผิดพลาด

3) หลักฐานมีความสัมพันธ์กับเรื่องราว (Relevance) หรือไม่ ถ้าไม่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันก็ไม่เป็นประโยชน์ในการอ้างอิงแต่อย่างใด

4) มีความชัดเจน (Clarity) หรือไม่ หลักฐานที่ชัดเจนจะช่วยให้ยอมรับได้ง่าย เข้าใจได้เร็ว แต่หลักฐานที่ไม่ชัดเจนอาจนำไปสู่การโต้แย้ง เพราะอาจมองคนละมุมได้

3. เกณฑ์ด้านความเที่ยงตรง (Consistency) เพราะถ้าหลักฐานไม่แน่นอนเปลี่ยนแปลงได้ คนก็จะไม่เชื่อในหลักฐานนั้น ซึ่งความเที่ยงตรงของหลักฐานมีอยู่ด้วยกัน 2 ระดับ คือ

1) ความเที่ยงตรงภายใน (Internal Consistency) โดยพิจารณาว่า หลักฐานที่ยกมามีความขัดแย้งอยู่ในตัวมันเองหรือเปล่า เช่น สับสนในความคิดเห็น หรือเป็นไปได้มากกว่าหนึ่งอย่าง ดีความได้หลายนัย เป็นต้น

2) ความเที่ยงตรงภายนอก (External Consistency) เป็นการพิจารณาความสม่ำเสมอ เมื่อเทียบกับหลักฐานประเภทเดียวกับที่มาจากแหล่งอื่น หรือชั้นเดียวกัน แต่จากแหล่งอื่นต้องถูกต้องตรงกัน

4. เกณฑ์ด้านความยอมรับของผู้ฟัง (Audience Acceptability)

เป็นเกณฑ์อีกข้อที่เราควรนำมาพิจารณา ซึ่งเราจะต้องคำนึงถึงว่า หลักฐานที่เรายกมานั้นจะเป็นที่ยอมรับของผู้ฟังหรือไม่ เราต้องไม่ลืมว่าการโต้แย้งของเรานั้น เป้าหมายที่สำคัญก็คือ ทำให้ผู้ฟังยอมรับ และเห็นคล้อยตามในความคิดของเรา โดยเราได้พยายามด้วยวิธีต่างๆรวมทั้งการนำพยานหลักฐานมาอ้างด้วย ดังนั้นการอ้างใดๆหรือยกหลักฐานใดๆไม่ใช่ยกมาเพียงเพราะเรายอมรับในหลักฐานนั้น (หรือเพื่อเอาประโยชน์เฉพาะตน) แต่ทุกครั้งที่เราจะเลือกใช้หลักฐานใด ต้องคำนึงถึงความคิด ความรู้สึกของผู้ฟังเป็นสำคัญ และจะต้องมีความรับผิดชอบ หรือมีจริยธรรมที่จะไม่บิดเบือนหลักฐานเพื่อให้ผู้ฟังหลงเชื่อ ดังนั้นหลักฐานที่จะเป็นที่ยอมรับของผู้ฟังจึงควรมีลักษณะ ดังนี้ คือ

- เป็นที่รู้จักกันได้โดยทั่วไป
- ไม่ขัดต่อศีลธรรม
- ไม่ขัดต่อกฎหมาย
- ไม่ถูกปิดบังหรือเสริมแต่งข้อมูล

ปารีสตัดสินความงามของของเทวนารีจากสินบน



การนำเสนอความคิดเพื่อการโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงวิธีการนำเสนอความคิดรูปแบบต่าง ๆ
2. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถแยกประเภทการนำเสนอความคิดรูปแบบต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้อง
3. เพื่อให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำเสนอความคิดในรูปแบบต่าง ๆ

เนื้อหาบทเรียน

1. การนำเสนอความคิดด้วยการพรรณนา
2. การนำเสนอความคิดด้วยการบรรยาย
3. การนำเสนอความคิดด้วยการอธิบาย
4. การนำเสนอความคิดด้วยการรายงาน
5. การนำเสนอความคิดด้วยการแสดงความคิดเห็นหรือความเชื่อ
6. การนำเสนอความคิดด้วยการชวนให้เชื่อ

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดกิจกรรมการนำเสนอความคิดรูปแบบต่าง ๆ

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างและแบบฝึกหัดประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. แบบฝึกหัด

การนำเสนอความคิดเพื่อโต้แย้งแสดงเหตุผล



คุณสมบัติที่สำคัญของการนำเสนอความคิดก็คือ วิธีการที่จะเรียบเรียงความคิดของเราให้คนฟัง (อ่าน) เข้าใจง่าย เห็นภาพและรับสารได้ครบถ้วนตามที่เรต้องการซึ่งการเรียบเรียงความคิดจะต้องประกอบไปด้วยลักษณะสำคัญ 2 ด้านคือ

- เอกภาพ : ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของความคิดทั้งหมด
- สัมพันธ์ภาพ : ความสอดคล้องสัมพันธ์กันตามลำดับ
- สารัตถภาพ : มีสาระสำคัญที่เป็น Theme หลักและมีส่วนที่เป็น Detail ประกอบที่ทำให้เห็นเรื่องราว

การเรียบเรียงความคิดเพื่อนำเสนอมีหลายวิธี ผู้นำเสนอความคิดสามารถเลือกใช้ให้เหมาะสมกับเรื่องราวและวัตถุประสงค์ของตนได้ ดังสาระสำคัญต่อไปนี้

1. การนำเสนอความคิดด้วยการพรรณนา

การนำเสนอประเภทนี้ เป็นการสื่อสารความคิดด้วยการเรียบเรียงสารที่มุ่งสร้างอารมณ์ โดยการบรรยายละเอียดของเหตุการณ์เข้าไป ทั้งนี้เพื่อสร้างจินตนาการให้ปรากฏชัดเจนในจิตใจ (ความคิด) ของผู้อื่นหรือผู้รับสารนั่นเอง

กรอบความคิดในบทดังกล่าวประกอบด้วย

- กรอบด้านสถานที่ เป็นการพรรณนาลักษณะของโลก และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของโลกด้านการคมนาคมและเส้นทางจากโลกไปสู่ดาวพฤหัสบดีซึ่งเป็นจุดหมายปลายทาง
- กรอบด้านเวลา เป็นช่วงเวลาสั้นๆ จากช่วงของการเริ่มออกเดินทางจากโลกไปสู่ดาวพฤหัสบดี
- กรอบด้านอารมณ์ความรู้สึกของพูล เขารู้สึกสับสนมึนงง ไม่เข้าใจ และใจหายกับการต้องจากโลกไป แต่ก็จะคนไปด้วยความตื่นตาตื่นใจกับภาพของโลกหลังจากที่ไม่ได้เห็นมาเป็นเวลาถึง 1,000 ปี
- กรอบด้านความเคลื่อนไหว เป็นการเดินทางของยาน*โกลไลแอท* จากเริ่มช้าๆ (ของยุคนั้น) และพุ่งไปสู่จุดหมายอย่างรวดเร็ว ความรู้สึกเหมือนเราได้พุ่งไปกับยานด้วย จนมองเห็นโลกเล็กลงอย่างรวดเร็ว

การพรรณนาชุดนี้เป็นการพรรณนาจากมุมมองของคนในยุค 2001 ซึ่งไปใช้ชีวิตอยู่ในอีก 1,000 ปีข้างหน้า โดยภาพที่พรรณนามาจากทั้งที่ตาเขาเห็นและการประมวลความคิดในหัวคำหนึ่ง ของบุคคลคนเดียวกันที่มีต่อเหตุการณ์หนึ่ง

ตัวอย่างที่ 2

.....ฉันเปลี่ยนเสื้อคลุม แปรงผม นั่งริมหน้าต่างที่เห็นข้างนอกเหมือนภาพวาดฮ่องกง ทำเรื่อน้ำหอม คลื่นเล่นแสงไฟระยิบระยับจากเรือข้ามฟาก เรือบรรทุกของ เรือรบ สารพัดเรือ ท้องฟ้ากว้างที่ตารดาชไปด้วยหมู่ดาวสกาเวตเต็มท้องฟ้า แสงเรืองๆ จากฝั่ง เกาลูนไกลโพนออกไปเทือกเขาในแผ่นดินใหม่ และไกลออกไปอีกตัวประเทศจีน ที่ถูกความมืดกลืนหายไปในโลกที่ยังลึกลับ

ทิวทัศน์อันน่ามหัศจรรย์ สวยงาม น่าตื่นตะลึง จนกระทั่งคิดว่านี่แหละที่ฉันใฝ่หามานานแล้ว ดินแดนแห่งความหวังของฉัน...

(สาวประชาสัมพันธ์ ของ เบอ์นาร์ต เกลิมเมอร์ : กวี ศรีเวศร แปล)

ตัวอย่างที่ 2 นี้ เป็นการพรรณนาเกี่ยวกับสถานที่อย่างเดียว แต่ก็สะท้อนให้เห็นความคิดอย่างตื่นตาตื่นใจของผู้พรรณนาได้ บ่งบอกถึงความรู้สึกพึงพอใจและผ่อนคลาย

2. การนำเสนอความคิดด้วยการบรรยาย

การนำเสนอความคิดในรูปแบบนี้เป็นการสื่อความคิดด้วยการเล่าเรื่องทั้งในด้านรายละเอียดและความสัมพันธ์ โดยมุ่งเน้นนำเสนอข้อเท็จจริงที่ปรากฏว่าเกิดขึ้นอย่างไร ดำเนินไปอย่างไร มากกว่าจะมุ่งให้เกิดอารมณ์ความรู้สึก ซึ่งอาจเป็นการบรรยายลักษณะ บรรยายเหตุการณ์ หรือบรรยายสถานที่ก็ได้

2.1. การบรรยายลักษณะ เป็นการให้รายละเอียดในด้านรูปทรง และคุณสมบัติของสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจในสิ่งนั้นอย่างชัดเจน ดังตัวอย่าง

“บอกฉันหน่อยสะดี คนรู นี้นะ รูปร่างเป็นอย่างไรกัน ฉันเที่ยวป่าเมืองไทยมามากแล้วไม่เคยพบเคยเห็น ”

“หน้าตาเป็นคนดี ๆ นี้นะหละ นาย แต่ไม่มีแขนไม่มีขา เลื้อยไป คลานไป หากินแต่ในเวลากลางคืน กลางวันหนีเขารูและโพรงไม้ เดินทางไปมาอยู่ระหว่างป่านี้กับปากเขาโน้น”

(ล่องไพร ชุตจามเทวี ตอนพยัคฆ์ร้ายแห่งธารทรี ของน้อย อินทนนท์)

จากตัวอย่างเห็นการบรรยายลักษณะของสิ่งมีชีวิต (ในจินตนาการ) ประเภทหนึ่ง ที่ตัวละครเรียกชื่อว่าคนรู เพื่อให้คู่สื่อสารทราบรายละเอียดและเข้าใจถึงความสัมพันธ์ของชื่อกับสิ่งที่เรียกว่าเป็นอย่างไร ทำไม่จึงเรียก คน และเกี่ยวข้องกับ รู อย่างไร เป็นการบรรยายรูปทรง และพฤติกรรมการอยู่อาศัยของสิ่งมีชีวิตชนิดนั้น

2.2. การบรรยายเหตุการณ์ เป็นการให้รายละเอียดของการกระทำหรือความเคลื่อนไหว (Action and Movement) ที่เกิดขึ้นว่ามีสิ่งใดเกิดขึ้นอย่างไร ดังตัวอย่าง

.....ภาคตะวันออกเฉียงใต้ที่บ้าน ที่ต่าง ๆ คนบนรถน้อยลง ๆ

เกาส่งแขกคนสุดท้ายลงรถแล้วขับออกมาด้วยท่าทางยิ้มแย้ม

เกาขับรถมาจอดติดไฟแดง

ไฟเขียวที่ตรงสี่แยกซึ่งว่างเปล่า...ไม่มีรถสักคันเดียว

เกาเข้าเกียร์ออกรถ

ทันใดนั้นมีรถบรรทุกคันหนึ่งวิ่งพุ่งเข้ามาด้วยความเร็วสูง

ชนรถกระบะเก่า ๆ ของเกาเต็มแรง

รถยนต์ของเกาพังยับเยิน ครูดไปตามถนน

มีนอตกลิ้งหลุดแก๊ง ๆ ออกมาจากรถ แล้วทุกอย่างก็เงียบสนิท

เหมือนไม่มีอะไรเกิดขึ้น

คนขับรถบรรทุกวิ่งมาดู ตกใจ แล้ววิ่งหนีไป.....

(เหมือนแม่ครั้งหนึ่งก็ฟังใจ บทประพันธ์ของกลุ่มกระดาศพอดินสอดแม่)

จากตัวอย่าง เป็นการบรรยายเหตุการณ์ การประสพอุบัติเหตุของตัวละครเอก ว่าสิ่งที่เกิดขึ้นนั้นเป็นอย่างไร มีรายละเอียดอย่างไรบ้าง ซึ่งเป็นเรื่องของข้อเท็จจริงเหมือนการรายงานข่าวต่างๆ โดยไม่มีอารมณ์ความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง

2.3 การบรรยายสถานที่ เป็นการให้รายละเอียดเพื่อบอกทิศทาง ที่ตั้ง ลักษณะสัญญาณที่เกี่ยวข้องกับสถานที่ในแง่ของข้อเท็จจริง ดังตัวอย่าง

“..ประตูเมืองศรีสัชชนาลัย มีทั้งสิ้น 9 ประตู และช่องขนาดเล็กทางด้านตะวันตกเฉียงใต้ อีก 1 ช่องประตู บางแห่งมีขนาดใหญ่และแข็งแรง มีซุ้มหลังคาและยามเฝ้าดูแลความสงบเรียบร้อย บางแห่งมีขนาดเล็กพอคนเดินสวนทางกันได้ ไม่มีซุ้มหลังคา และคนคอยเฝ้าดูแลประจำ ประตูสำคัญๆ มีชื่อเฉพาะเรียก เช่น ประตูรามณรงค์ ประตูสะพานจันทร์ ฯลฯ แต่ขนาดเล็กไม่มีชื่อ

ประตูเมืองด้านตะวันออกเฉียงใต้ มีประตูใหญ่ที่สุด เรียกว่า ประตูรามณรงค์ มีขนาดกว้าง 3.55 เมตร สูง 4.50 เมตร ลักษณะเป็นป้อมมีช่องพักยามอยู่ทั้ง 2 ข้าง ตัวกำแพงหนา 1.70 เมตร ตัวซุ้มทำเป็นฐานเขียง 2 ชั้น ต่อด้วยฐานบัวคว่ำ และบัวหงาย มีลูกแก้วอกไก่ 3 ชั้น หลังคาทรงมนิลา มุงกระเบื้องดินเผา บริเวณคันทันกำแพงหุ้มประตูออกไปประมาณ 3.70 เมตร ทั้ง 2 ต้น มีเสาสี่เหลี่ยมชิดคันทันกำแพงด้านนอก ซึ่งอาจจะเป็นเสาโคมไฟ ถัดเสาออกไปเป็นประตูขนาดกว้าง 1.30 เมตร อาจเป็นประตูฉุกเฉิน.”

(มรดกโลกในประเทศไทย : อนุรักษ์)

ตัวอย่างนี้ เป็นการบรรยายเกี่ยวกับประตูเมืองศรีสัชชนาลัย ทั้งด้านจำนวน ขนาด และรูปแบบ เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในข้อมูลข้อเท็จจริงที่มีอยู่ ซึ่งข้อมูลทั้งหมดเป็นเรื่องเดียวกัน โดยเริ่มจากภาพกว้างๆ แล้วแคบลงมาสู่รายละเอียดมากขึ้น



3. การนำเสนอความคิดด้วยการอธิบาย

การอธิบายเป็นลักษณะหนึ่งของการบรรยายที่มีการเพิ่มเหตุผล เพื่อทำความเข้าใจว่าอะไรเป็นเหตุอะไรเป็นผล เพื่อตอบคำถามว่าทำไม? หรือคำถามเพราะอะไร? (ต่อเหตุการณ์หรือสิ่งที่เกิดขึ้น) หรือเพียงให้เข้าใจในระบบขั้นตอนที่เกิดขึ้นพร้อมกับเหตุผล อาจสังเกตได้เช่น มักมีข้อความบรรยายซ้อนข้อความบรรยาย ดังตัวอย่าง

“...คำว่ามลภาวะของเสียง หมายถึงสภาพของเสียงเป็นพิษอันเนื่องมาจาก มีความดังเกินที่หูจะทนฟังได้ ซึ่งอาจทำให้อวัยวะและประสาทรับฟังเสียงของเรามีอาการผิดปกติ เสียงที่ดังติดต่อกันเป็นเวลานาน แม้ว่าจะดังไม่มากนัก ก็อาจทำให้ผู้ฟังรู้สึกหนวกหู และอารมณ์หงุดหงิดได้ สภาพเช่นนี้ก็กล่าวได้ว่า มีมลภาวะของเสียงเกิดขึ้น มลภาวะของเสียงมีผลทำให้

ประสาทรับฟังเสียงของเราถูกรบกวนจนอาจเกิดอาการผิดปกติ เช่นหูตึง หรือหูหนวกได้ ขณะที่เรารับฟังเสียงที่มีสภาพเช่นนี้ มักจะทำให้เกิดอารมณ์หงุดหงิด เช่นที่บ่นกันว่า หนวกหู เป็นต้น

สิ่งแวดล้อมในสมัยก่อน มักจะได้ยินเสียงนกร้อง เสียงลมที่พัดผ่านต้นไม้ใบหญ้า เสียงล้อของเกวียนเสียดสีกับเพลา เสียงเหล่านี้น่าฟัง มีความไพเราะ และไม่ดังเกินไป แต่ปัจจุบันนี้ สิ่งแวดล้อมรอบตัวเราเปลี่ยนไป มียานพาหนะที่ขับเคลื่อนด้วยเครื่องยนต์ เช่นรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ เรือยนต์ เป็นต้น มีโรงงานอุตสาหกรรมที่มีเสียงอีกทีก็ไม่น่าฟังและดังจนรบกวนประสาท ซึ่งเป็นเสียงที่มีสภาพเป็นพิษ จึงกล่าวได้ว่า ปัจจุบันนี้ มนุษย์เรากำลังได้รับอันตรายจากมลภาวะสิ่งแวดล้อม ที่หลีกเลี่ยงได้ยากอย่างหนึ่ง คือ มลภาวะของเสียง และเป็นเรื่องที่ทุกคนควรทราบ โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในเมือง ทั้งนี้เพื่อจะได้หาทางหลีกเลี่ยง ป้องกันและแก้ไข มิให้เกิดปัญหาของเสียง หรือลดปัญหานี้ให้น้อยลง....”

จากตัวอย่าง เป็นการอธิบายถึงความหมายของ มลภาวะของเสียง ผลกระทบที่เกิดขึ้นจาก มลภาวะของเสียง และแหล่งกำเนิดหรือที่มาของมลภาวะของเสียง

4. การนำเสนอความคิดในลักษณะการรายงาน

เป็นการนำเสนอข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เหตุการณ์ (Event) หรือสถานการณ์ (Situation) ซึ่งอาจจะมีทั้งลักษณะที่เป็นการบรรยาย (แต่ไม่เน้นเนื้อหา) การอธิบายเหตุผล และการแสดงความคิดเห็นร่วม (ในกรณีการรายงานข่าว) หรือมีเพียงข้อมูล ถ้าเป็นกรณีของการรายงานการประชุม รายงานการทำงาน โดยไม่เน้นในรายละเอียดในเนื้อหา จะเน้นเฉพาะประเด็นสำคัญๆ เพื่อตอบคำถามหลัก ๆ เช่น ใคร (Who) ทำอะไร (What) ที่ไหน (Where) เมื่อไหร่ (When) อย่างไร (How) และทำไม (Why) พอคร่าว ๆ ดังตัวอย่าง



อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก เกิดที่ซัมเมอร์เซท ในปี ค.ศ. 1917 สำเร็จการศึกษาระดับเกียรตินิยม สาขาฟิสิกส์และคณิตศาสตร์ จาก คิง คอลเลจ ในลอนดอน เคยดำรงตำแหน่งประธานชมรมดาวนพเคราะห์ แห่งประเทศอังกฤษ สมาชิกเตรียมนักบินอวกาศ สมาชิกชมรมนักดาราศาสตร์ และสมาคมวิทยาศาสตร์ต่าง ๆ อีกมากมาย

ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก รัชมการทหารในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ เรดาร์ และเขียนบทความทางด้านวิชาการ เรื่องคลื่นวิทยุ ออกตีพิมพ์ในปี ค.ศ. 1945

ทำนายนการสื่อสารดาวเทียมได้ตี ถึงขั้นว่าเมื่อยี่สิบปีให้หลัง ดาวเทียมพาณิชย์ดวงแรกที่ถูกยิงขึ้นไปโคจรรอบโลกนั้น ไม่อาจจดทะเบียนสิทธิบัตรอ้างว่าเป็นความคิดริเริ่มได้

อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก เขียนหนังสือมากกว่า 60 เล่ม หนังสือนิยายวิทยาศาสตร์ที่สร้างชื่อเสียงให้เขาได้แก่ Childhood's End , The City and The Star , และ Rendezvous with Rama ซึ่งได้รับรางวัล HUGO รางวัล NEBULA และ รางวัล จอห์น ดับบลิว แคมป์เบล

อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก เริ่มเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย กับภาพยนตร์ชุดทีวีเรื่อง...โลก ลึกลับของ อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก...

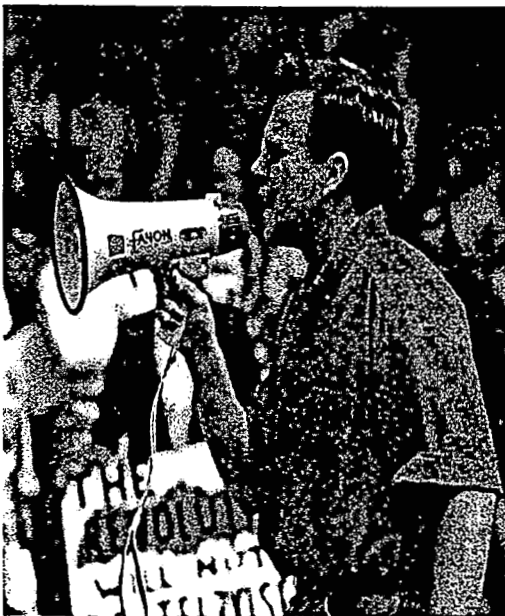
อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก ย้ายไปอยู่ศรีลังกาหลายปีแล้ว และเป็นผู้ก่อตั้งศูนย์เทคโนโลยีของ อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก จนได้รับรางวัล ซีบีอี ในปี ค.ศ. 1989

(คำนิยามปกหลัง 3001 จอมจักรวาล ภาค 2 โกลิแอท ตอน ลาก่อนโลก ของ อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก)

จากตัวอย่างจะเห็นว่าไม่ได้มีการอธิบายหรือบรรยายให้ชัดเจน เป็นแต่เพียงการรายงานข้อมูลคร่าว ๆ เกี่ยวกับบุคคลหนึ่ง คือ อาร์เทอร์ ซี คลาร์ก เท่านั้น

5. การแสดงความคิดเห็นหรือความเชื่อ (การแสดงทัศนะ)

เป็นการแสดงออกที่บุคคลหนึ่ง มีต่อเรื่องราวเหตุการณ์ บุคคล หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งในมุมมองของตนเอง ซึ่งมีทั้งข้อมูล ข้อเท็จจริง ความคิดความเชื่อ คำนิยม การประเมินและตัดสินเกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ (ซึ่งอาจจะมีทั้งการอธิบาย บรรยาย พรรณนา และพยายามทำให้เชื่อ)



ตัวอย่างความคิดเห็นหรือความเชื่อเรื่อง
ความรักกับความฉลาด

“ มันเป็นไปได้ที่คนเราจะมีความรักและความฉลาดไปพร้อม ๆ กัน ”

ฟรานซิส เบคอน

“ ลมหายใจเอือกแรกของความรักคือ ลมหายใจเอือกสุดท้ายของความฉลาด ”

แอน ทอยน์ เบร์ล

“ ความเฉลียวฉลาดรอบคอบและความรักมักเป็นเส้น ขนานกัน เพราะเมื่อความรักเพิ่มขึ้น ความเฉลียวฉลาดรอบคอบก็ลดน้อยถอยไป ”

ลาโรเซฟคอลลด์

(เขาว่าอย่างนี้ คุณว่าอย่างไร : ไพโรจน์ อยู่มณเฑียร)

6. การนำเสนอความคิดด้วยการชวนให้เชื่อ

เป็นการสื่อสารที่มุ่งพยายามทำให้อีกฝ่ายหนึ่งซึ่งคิด ปฏิบัติ หรือมีมุมมองต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งแตกต่างจากตน เกิดการยอมรับในความคิดความเห็นของตน เชื่อถือหรือเห็นด้วยในสิ่งที่ตนเองนำเสนอ เช่นการพยายามชวนให้เชื่อในการขายสินค้า การโฆษณา การหาเสียง การว่าความในศาลและการแสดงทัศนะในขณะดำเนินการโต้วาที เป็นต้น

ในการนำเสนอความคิดด้วยการชวนให้เชื่อ เป็นการอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจว่าทำไมเมื่อสิ่งหนึ่งหรือหลายสิ่งเกิดขึ้นแล้ว จึงมีสิ่งอื่น ๆ ตามมา ซึ่งเรื่องเดียวกัน ข้อมูลหรือข้อเท็จจริงเดียวกัน ก็อาจมีการตีความหรืออธิบายได้หลายทาง ตามความเห็นหรือสมมติฐานของแต่ละคน โดยที่วิธีการในการนำเสนออาจใช้ทุกรูปแบบที่ใดกล่าวมาแล้วผสมผสานกัน เพื่อความแน่นหนาทางเหตุผล ในอันที่จะบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

เช่น ปัจจุบัน ยาเสพติดระบอบอย่างหนัก
 บางคนมองว่าเพราะคนร้าย (คนขายฉลาดขึ้น
 ผู้รักษากฎหมายไม่เพียงพอ กฎหมายลงโทษเบาเกินไป
 ในขณะที่บางคนมองว่า เพราะมีข้าราชการผู้รักษากฎหมาย เป็นผู้อยู่เบื้องหลัง
 หรือเป็นผู้ดำเนินการใหญ่เสียเอง
 ก็เลยปราบปรามไม่ได้ หรือไม่ประสบความสำเร็จสักที

ทั้งสองความเห็น ต่างก็ใช้เหตุการณ์เดียวกันเป็นข้อมูล แต่คำอธิบายใดน่าเชื่อถือกว่ากัน หรืออะไรเป็นสาเหตุที่แท้จริง ต้องมีการเสนอหลักฐานมาโต้แย้งกัน การหาหลักฐานมาสนับสนุนว่า มติของตนเป็นจริง คือการชวนให้เชื่อ และในการพูดหรือเขียนเพื่อชวนให้เชื่อนั้น หลักฐานทุกอย่างต้องมุ่งไปสู่ข้อสรุป นั่นคือหลักฐานทุกข้อไม่ว่าจะสัมพันธ์กันเองหรือไม่ก็ตาม ต้องสนับสนุนยืนยันข้อสรุปสุดท้าย

ตัวหลักฐาน คือสารัตถภาพ ความสัมพันธ์ระหว่างหลักฐานด้วยกัน และหลักฐานกับข้อสรุปคือสัมพันธ์ภาพ การที่หลักฐานทุกข้อทำให้ข้อสรุปน่าเชื่อถือ โดยที่หลักฐานกับข้อสรุปรวมกันเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เรียกว่า เอกภาพ

การอ้างเหตุผลเพื่อการโต้แย้ง

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงลักษณะและองค์ประกอบของการอ้างเหตุผล
2. เพื่อให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงความถูกต้องในการอ้างเหตุผล
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงความสัมพันธ์ของการอ้างเหตุผลกับความจริง
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอ้างเหตุผลได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำการอ้างเหตุผลไปใช้ในการโต้แย้งได้

เนื้อหาบทเรียน

1. ลักษณะของการอ้างเหตุผล
2. องค์ประกอบของการอ้างเหตุผล
3. ความถูกต้องในการอ้างเหตุผล
4. การอ้างเหตุผลกับความจริง
5. ข้อสังเกตบางประการในการอ้างเหตุผล
6. ภาษากับการอ้างเหตุผล
7. การใช้เอนธีมีมเพื่อการอ้างเหตุผล

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. ฝึกปฏิบัติการอ้างเหตุผล

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างและแบบฝึกปฏิบัติประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. ผลจากการฝึกปฏิบัติ



เมื่อคนเรามีความคิดเห็นไม่ตรงกัน และต่างฝ่ายต่างก็พยายามที่จะทำให้อีกฝ่ายยอมรับความคิดของตนเอง ก็มักจะเกิดการโต้แย้งกัน และการโต้แย้งที่เกิดขึ้นก็จะต้องมีการหาข้อมูลมาสนับสนุนความคิดของตนเองอย่างมีหลักการ เพื่อให้ความคิดของตนมีน้ำหนักน่าเชื่อถือมากที่สุด การพยายามสร้างน้ำหนักและความน่าเชื่อถือ อาจจะมีทั้งการอ้างหลักฐานและการใช้วาทศิลป์ เชื่อมโยงให้ดูน่าเชื่อถือซึ่งเราเรียกว่า การอ้างเหตุผล นั่นเอง ซึ่งกระบวนการในการสร้างความน่าเชื่อถือส่วนหนึ่งเราได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 4 จากแบบจำลองการโต้แย้งของทูลมิน ที่ทำให้เราเห็นองค์ประกอบของการแสดงเหตุผลเพื่อการโต้แย้งได้อย่างชัดเจน แต่ในบทนี้เราจะได้พูดถึงคุณสมบัติของการอ้างเหตุผลที่จะสามารถนำไปประยุกต์เข้ากับแบบจำลองเพื่อให้การโต้แย้งมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1. ลักษณะของการอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผลเป็นความพยายามในอันที่จะสนับสนุนทัศนะหรือความคิดเห็นด้วยเหตุผล เป็นวิถีแห่งความพยายามในการค้นหาทัศนะที่ดีกว่าอีกทัศนะหนึ่ง ทั้งนี้ก็ด้วยเหตุที่ว่าไม่ใช่ทัศนะทุกทัศนะจะเท่าเทียมกัน มีความเป็นไปได้ว่าข้อสรุปของทัศนะหนึ่ง อาจได้รับการสนับสนุนด้วยเหตุผลที่ดี ในขณะที่อีกทัศนะหนึ่งข้อสนับสนุนอาจจะอ่อนกว่าได้

การอ้างเหตุผล คือกลุ่มของประโยคที่สัมพันธ์กันในลักษณะที่ว่า มีประโยคหนึ่งหรือมากกว่า ทำหน้าที่เสนอ เหตุผล (Reason) หรือหลักฐาน (Evidence) เพื่อสนับสนุนความจริงของอีกประโยคหนึ่ง ซึ่งกระบวนการทั้งหมดนี้เราเรียกว่า การอ้างเหตุผล หรือการ อนุมาน (inference) (ตำรา วิเชียรสิงห์ :....)

การใช้ภาษาเพื่อชวนให้เชื่อและเพื่ออธิบายให้เข้าใจจัดได้ว่าเป็นการ อ้างเหตุผล เพราะการใช้ภาษาเพื่อจุดประสงค์เหล่านั้นมีรูปแบบอย่างเดียวกัน คือประกอบด้วยประโยคอย่างน้อย 2 ประโยค ที่เชื่อมด้วยคำหรือวลี เช่น เพราะ ดังนั้น เพราะฉะนั้น ด้วยเหตุนี้ เนื่องจาก ฯลฯ คำหรือวลีเหล่านี้บอกความสัมพันธ์ชนิดหนึ่งระหว่างประโยค ที่คำหรือวลีเหล่านี้เชื่อมอยู่ นั่นก็คือบอกความเป็นเหตุเป็นผลของประโยคเหล่านั้น โดยเราอ้างประโยคหนึ่งจากอีกประโยคหนึ่ง ซึ่งประโยคที่เราดึงออกมาจากประโยคอื่นเป็น ผล ส่วนประโยคที่เป็นแหล่งที่มาของประโยคอื่น เรียกได้ว่าเป็น เหตุ เช่นประโยคที่เรายกขึ้นมาเพื่อตอบคำถาม เพราะเหตุใด

ดังนั้นกล่าวได้ว่าการอ้างเหตุผลคือการดึงเอาข้อความหนึ่ง ออกมาจากข้อความหนึ่ง โดยมีจุดประสงค์เพื่อชวนให้เชื่อ หรือเพื่ออธิบายให้เข้าใจ และมีกฎเกณฑ์สำหรับตัดสินว่าดึงออกมาได้ถูกต้องหรือไม่ เพราะการอ้างเหตุผลที่ถูกต้อง คือการดึงข้อความหนึ่งออกจากอีกข้อความหนึ่งโดยเป็นไปตามกฎ เราจะเรียกข้อความที่เป็นตัวตั้งว่า ข้ออ้าง และเรียกข้อความที่เราดึงออกมาจากข้ออ้างว่า ข้อสรุป (ปรีชา ช่างขวัญยืนและคณะ. 2541)

สรุปแล้วการอ้างเหตุผลก็คือการพยายามดึงเอาประโยค (ใจความหนึ่ง ซึ่งเราคิดว่าเป็นใจความสำคัญ) ออกมาจากอีกประโยคหนึ่ง เพื่อสร้างปฏิกริยาแก่ผู้ฟัง (อ่าน) ให้เขามีความคิดตามในสิ่งที่เรานำเสนอ (ซึ่งเขาอาจจะเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยก็ตาม) โดยที่ลักษณะของประโยคทั้ง 2 ที่สัมพันธ์กันนั้น แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ประโยคที่เป็นข้อความสนับสนุนหรืออธิบายประโยคอื่น ๆ เรียกว่า ข้ออ้าง
2. ประโยคที่ได้รับการสนับสนุนหรือได้รับการอธิบายจากประโยคอื่นเรียกว่า ข้อสรุป

โดยมีการนำเหตุผลต่าง ๆ มายืนยันเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ ซึ่งเราเรียกว่า หลักฐาน แล้วพยายามสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประโยคทั้ง 2 ให้เกิดความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งเราเรียกว่า การอนุมาน

2. องค์ประกอบของการอ้างเหตุผล

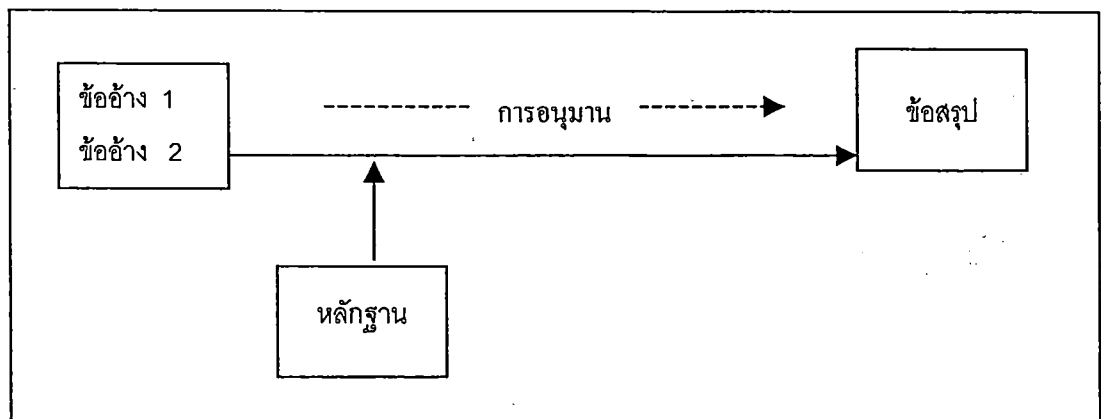
จากคำอธิบายเกี่ยวกับลักษณะของการอ้างเหตุผลข้างต้นจะเห็นว่า การอ้างเหตุผลนั้นเกี่ยวข้องกับคำหลายคำ อาทิ ข้ออ้าง ข้อสรุป หลักฐาน และการอนุมาน

1. ข้ออ้าง (Premise) เป็นประโยคที่ทำหน้าที่ในการเสนอหลักฐานเพื่อการอ้างเหตุผล เป็นประโยคที่เป็นตัวตั้ง หรือเป็นเหตุ เป็นแหล่งที่มาของประโยคอื่น

2. **ข้อสรุป (Conclusion)** คือประโยคที่ได้รับการสนับสนุนหรือยืนยันจากหลักฐานในการอ้างเหตุผล หรือเป็นประโยคที่เราดึงออกมาจาก ข้ออ้าง เพื่อแสดงความเป็นเหตุเป็นผลกันกับข้ออ้าง
3. **หลักฐาน (Evidence)** คือข้อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป และทำหน้าที่ให้นำหนักกับข้อสรุปเพื่อเพิ่มความหนักแน่นน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ซึ่งมีทั้ง **หลักฐานประเภทวัตถุ (Physical หรือ Subject Evidence)** และ **หลักฐานประเภทถ้อยคำ (Verbal Evidence)**

ในการอ้างเหตุผลจะพิจารณาเฉพาะหลักฐานประกอบถ้อยคำ ที่ใช้ในการสนับสนุนความจริงของข้อสรุป (อาจเป็นคำพูดที่เกี่ยวข้องกับหลักฐานทางวัตถุด้วยก็ได้)

4. **การอนุมาน (Inference)** คือ ความสัมพันธ์เชิงสนับสนุนที่ข้ออ้างมีต่อข้อสรุป หรือการพยายามทำให้มีความเกี่ยวข้องกันระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป ดังภาพโครงสร้างการอ้างเหตุผล



ในกลุ่มประโยคของการอ้างเหตุผล เราจะรู้ได้อย่างไรว่าอะไรคือข้ออ้างอะไรคือข้อสรุป เพราะบางครั้งเราก็อาจจะสับสนระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุปได้ ซึ่งอาจจะทำให้การวิเคราะห์ วิจารณ์ ต่อประเด็นเรื่องราวเหล่านี้ผิดพลาดได้

โดยทั่วไปแล้ว การอ้างเหตุผล มักจะมีคำแสดง (indicator Words) ที่ทำหน้าที่บ่งบอกการเป็นข้ออ้างหรือข้อสรุปของประโยคที่สัมพันธ์กันอยู่นั้น คือ คำที่ประโยคใดแสดงบอกว่าเป็นข้ออ้าง มักจะเป็นประโยคที่ตามด้วยคำว่า เพราะ, เพราะ, เป็นเพราะ, เนื่องจาก, ตามที่, โดยเหตุที่, จากการศึกษา เป็นต้น เป็นการแสดงถึงการเป็นสาเหตุหรือเป็นตัวตั้งข้อประเด็นที่กำลังพิจารณานั้นเอง

คำที่แสดงบอกว่าเป็นข้อสรุปก็เช่นเดียวกันมักจะเป็นประโยคที่ตามหลังคำว่า ดังนั้น, ฉะนั้น, ดังนั้น, ด้วยเหตุนี้, เมื่อเป็นเช่นนั้น, จึงเป็นเหตุให้ เป็นต้น เป็นการแสดงถึงความสัมพันธ์หรือตัวตามที่มาจากประโยคอื่น

คำแสดงเหล่านี้อาจแสดงอยู่ทั้ง 2 ตำแหน่ง หรือตำแหน่งเดียวกันก็ได้ เช่น

เพราะ วิชาซีเกียอ่านหนังสือ ดังนั้น วิชาจึงสอบตก

เนื่องจาก มาลีเป็นคนนิสัยไม่ดี ด้วยเหตุนี้ จึงไม่มีใครคบ

ก็เพราะสัญญาเป็นคนรูปหล่อ เขาก็เลยได้เป็นพระเอกหนัง

มาลีไปหาหมอ เพราะ ไม่สบาย

เพชรเม็ดนี้แพงมาก เพราะว่า เป็นโคตรเพชร

ประเทศเรากำลังย่าแย่ เราจึงควรร่วมมือกันประหยัด

ซูโจยันทำงานมาก ดังนั้น จึงได้รับการเลื่อนขั้นขึ้นเงินเดือน

แต่ถ้าไม่ปรากฏคำแสดงให้เห็น เราจะอย่างไร ถึงจะทราบว่าประโยคใด คือ ข้ออ้าง และประโยคใดคือข้อสรุป โดยปกติแล้วบริบทของประโยคจะช่วยให้เราเห็นที่มาที่ไปของกลุ่มประโยคว่ามีความพยายามที่จะใช้หลักฐานสนับสนุนหรือยืนยันในเรื่องใด สิ่งที่กำลังสนับสนุนนั้นคืออะไร จุดหมายสูงสุดหรือสุดท้ายที่ต้องการให้เกิดจากกลุ่มประโยคเหล่านั้นคืออะไร หรือทุก ๆ ประโยคชี้ชัดไปที่ประโยคใด โดยตั้งคำถามกับตัวเอง ดังนี้ (ดำรง วิเชียรสิงห์ :...)

1. มีประโยคใดเพียงประโยคเดียวเท่านั้นที่ได้รับการสนับสนุนจากประโยคอื่น ๆ
2. ผู้อ้างเหตุผลกำลังพยายามพิสูจน์อะไร
3. ประเด็นสำคัญของเรื่องนั้นคืออะไร

คำตอบของคำถามเหล่านี้ก็คือข้อสรุปของการอ้างเหตุผลนั้น ๆ ตัวอย่าง เช่น

ด้วยว่า “กฎหมายการทำแท้งควรได้รับการพิจารณาอย่างเร่งด่วน เรื่องนี้นอกจากกลุ่มเรียกร้องสิทธิสตรีแล้ว กฎหมายว่าด้วยสิทธิมนุษยชนก็มีส่วนผลักดันให้เกิดการยอมรับกันอย่างจริงจังมากขึ้น ถือเป็น การแก้ปัญหาที่ต้นเหตุก่อนที่จะต้องมาแก้ปัญหาเด็กเร่ร่อนในภายหลัง”

จะเห็นได้ว่า ทุกประโยคต่างสนับสนุนการพิจารณากฎหมายทำแท้งทั้งสิ้น

3. ความถูกต้องในการอ้างเหตุผล (ความสมเหตุสมผล)

ความถูกต้องในการอ้างเหตุผล อยู่ที่ความสามารถดึงข้อสรุปออกมาจากข้ออ้าง ว่าสามารถดึงออกมาได้ถูกต้องมากน้อยเพียงไร ถ้าดึงออกมาได้ถูกต้องการอ้างเหตุผลในครั้งนั้นก็ จะถูกต้องตามไปด้วย

ความถูกต้องของข้อสรุปที่ดึงออกมา ขึ้นอยู่กับความครอบคลุมของข้ออ้าง ว่าครอบคลุมมากน้อยเพียงใด ถ้าครอบคลุมทั้งหมดหรือครอบคลุมมาก ข้อสรุปที่ดึงออกมาก็มีโอกาสถูกต้องมากกว่า แต่ถ้าข้ออ้างครอบคลุมน้อย โอกาสผิดก็จะมีมากขึ้นตามลำดับตัวอย่าง เช่น

“มนุษย์เราทุกคนเกิดมาแล้วก็ต้องตาย ยายมีแก่ตายก็เป็นเรื่องธรรมดา”

“นกทุกตัวบินได้ นกกระจอกเทศก็ต้องบินได้”

“95% ของบัณฑิต ม.บูรพาภาคภูมิใจในสถาบันของตน จำปาจบจาก ม.บูรพาก็น่าจะภูมิใจในสถาบันด้วย”

“60% ของนิสิตนิติศาสตร ทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย จำปุ่นเป็นเด็กนิติศาสตร จำปุ่น ก็น่าจะทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย”

“มานี้กินส้มในแข่งนี้ไป 2 ลูก หวานเจี๊ยบเลย ก็คิดว่าน่าจะหวานหมดทั้งแข่ง”

- ข้อสรุปในประโยคแรกถูกต้อง เพราะข้ออ้างครอบคลุมทุกคน ปฏิเสธไม่ได้
- ข้อสรุปประโยคที่สองก็ถูกต้องเพราะข้ออ้างครอบคลุมทุกตัวแต่อาจไม่ถูกต้องกับความ เป็นจริง (เพราะข้ออ้างผิด) แต่ข้อสรุปต้องเป็นไปตามข้ออ้างโดยบังคับ
- ข้อสรุปประโยคที่ 3 ก็น่าจะถูกต้องเพราะข้ออ้างครอบคลุมมาก แต่อาจผิดได้บ้าง แต่ดู แล้วก็พอจะมั่นใจได้
- ข้อสรุปประโยคที่สี่ ก็น่าจะใช้ได้ แต่ความน่าเชื่อถือ หรือโอกาสผิด มีสูงกว่าประโยคที่ สาม
- ข้อสรุปประโยคที่ห้า เป็นการอ้างเหตุผลไม่ถูกต้อง เพราะข้ออ้างครอบคลุมน้อยจนข้อ สรุปมีโอกาสผิดสูงมากกว่าถูก

การอ้างเหตุผลในทางตรรกวิทยา สนใจวิเคราะห์หรือมุ่งศึกษาความสัมพันธ์เชิงสนับสนุน ที่ถูกต้องระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุปของการอ้างเหตุผล ดังนั้น จึงไม่สนใจว่าค่าความจริงของ ประโยคมีค่าเป็นเช่นไร แต่สนใจว่าข้อสรุปของการอ้างเหตุผล อนุมานอย่างถูกต้องจากข้ออ้าง หรือไม่เท่านั้น การอนุมานที่ถูกต้องนี้เรียกว่า ความสมเหตุสมผล (Validity) กล่าวคือเป็น ความสัมพันธ์ที่ทำให้ข้อสรุปเป็นจริงตามเงื่อนไขของข้ออ้าง (ซัชชัชย คุ่มทวิพร :....)

ความถูกต้องหรือความสมเหตุสมผลในการอ้างเหตุผลนั้น มีทั้งความถูกต้องแบบนิรนัย (แบบประโยคที่ 1 และ 2 เพราะข้อสรุปต้องเป็นเช่นนั้น ตามข้ออ้าง ซึ่งปฏิเสธไม่ได้) และ ความถูกต้องแบบอุปนัย ที่อาศัยความน่าจะเป็นตามข้ออ้าง (ไม่ใช่ต้องเป็น)

ถ้าข้อสรุปสอดคล้องสัมพันธ์กับข้ออ้าง การอ้างเหตุผลก็จะถูกต้องและสมเหตุสมผล แต่ ถ้าข้อสรุปกับข้ออ้างไม่มีความสัมพันธ์กันเลย ต่อให้ทั้ง 2 ประโยคเป็นความจริง ก็เป็นการอ้าง เหตุผลที่ไม่ถูกต้อง ไม่สมเหตุสมผล (Invalidity)

ตัวอย่าง



4. การอ้างเหตุผลกับความจริง

เนื่องจากการอ้างเหตุผลในทางตรรกวิทยา ไม่ได้มุ่งตรวจสอบค่าความจริงหรือข้อเท็จจริงของประโยคตรรกเดี่ยว, แต่สนใจข้อความตรรกทั้งชุดว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างถูกต้องหรือไม่ ดังนั้นบางข้อสรุปที่ถูกต้องเป็นจริงตามข้ออ้าง เนื่องด้วยข้ออ้างเป็นตัวบังคับให้สรุปเช่นนั้น แต่คนทั่วไปไม่อาจยอมรับข้อสรุปนั้นก็ได้อีก เพราะเรารู้ว่ามันไม่ได้ถูกต้องตามความเป็นจริงโดยทั่วไป ทั้งนี้อาจเป็นเพราะข้ออ้างที่ไม่เป็นจริง เช่น นกทุกตัวบินได้ นกกระจอกเทศก็บินได้ ข้ออ้างผิด เพราะนกไม่ได้บินได้ทุกตัว การอ้างเหตุผลที่ถูกต้อง ไม่จำเป็นต้องมีข้ออ้างที่เป็นจริง แต่ถ้าข้ออ้างเป็นจริง การอ้างที่ถูกต้องจะนำเราไปสู่ความจริง

เรื่องข้ออ้างจริงกับเรื่องการอ้างเหตุผลยังถูกต้องเป็นคนละเรื่องกัน ความจริงเป็นคุณสมบัติของข้อความ ส่วนการอ้างเหตุผลที่ถูกต้องเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างข้อความ ดังนั้น การอ้างเหตุผลหนึ่งอาจจะมีข้ออ้างเท็จทั้งหมด แต่อ้างไปสู่ข้อสรุปได้ถูกต้อง เช่น ตัวอย่างข้างบน และการอ้างเหตุผลอาจจะมีข้ออ้างจริงทั้งหมด แต่อ้างไปสู่ข้อสรุปได้ไม่ถูกต้อง

เช่น "ค่างคาวทุกตัวบินได้และนกแทบทุกชนิดบินได้ ดังนั้นค่างคาวทุกตัวเป็นนก"

(ปริชา ช้างขวัญยืน และคณะ : 2541)

ดังนั้น ในการอ้างเหตุผล นอกจากจะคำนึงถึงความถูกต้องเป็นจริงตามลักษณะความสัมพันธ์ของประโยคแล้ว การอ้างเหตุผลที่ดีหรือสมบูรณ์แบบควรอยู่ภายใต้ข้อเท็จจริงที่คนทั่วไปยอมรับได้ด้วย โดยควรมีเงื่อนไข 2 ข้อ ดังนี้

1. มีข้ออ้างเป็นจริง
2. ข้อสรุปมีความถูกต้องแบบนิรนัยหรืออุปนัยอย่างใดอย่างหนึ่ง

เราพอทราบแล้วว่า การอ้างเหตุผลนั้นมี 2 ประเภท คือ การอ้างเหตุผลแบบ นิรนัย (Deduction) และการอ้างเหตุผลแบบ อุปนัย (Induction)

ความถูกต้องของการอ้างเหตุผลแบบนิรนัย ก็คือการอ้างเหตุผลที่ ถ้าข้ออ้างเป็นจริงแล้ว ข้อสรุปก็จะต้องเป็นจริงด้วย (ไม่อาจปฏิเสธได้)

ส่วนความถูกต้องของการอ้างเหตุผลแบบอุปนัย จะเป็นการอ้างเหตุผลที่ ถ้าข้ออ้างเป็นจริง ข้อสรุปก็น่าจะเป็นจริงตามไปด้วย (แต่ก็อาจเป็นอย่างอื่นได้)

5. ข้อสังเกตบางประการเกี่ยวกับข้ออ้างและข้อสรุปในการอ้างเหตุผล

1. การอ้างเหตุผลครั้งหนึ่ง ๆ อาจมีข้ออ้างเพียง 1 ข้อ หรือมากกว่า 1 ข้ออ้างก็ได้ แต่จะมีข้อสรุปสุดท้ายได้เพียงข้อสรุปเดียวเท่านั้น เช่น

"การทำแท้งก็เหมือนกับการฆาตกรรม

ดังนั้นการทำแท้งจึงผิดศีลธรรม" (ข้ออ้าง 1 ข้อ)

"ทารกในครรภ์เป็นบุคคล และเจตนาฆ่าคนอื่นถือเป็นการฆาตกรรม

ดังนั้นการทำแท้งเป็นฆาตกรรม" (ข้ออ้าง 2 ข้อ)

จาก 2 ตัวอย่างข้างต้น จะเห็นได้ว่าข้อสรุปของตัวอย่างที่ 2 คือประโยคเดียวกันกับข้ออ้าง ตัวอย่างที่ 1 ที่เป็นดังนี้ก็เพราะการอ้างเหตุผลในแต่ละกรณีนั้น สถานะของข้ออ้างหรือข้อสรุป ขึ้นอยู่กับว่าผู้อ้างเหตุผลต้องการพิสูจน์ยืนยันในเรื่องใด ดังนั้น ประโยคเดียวกันอาจเป็นข้ออ้างของการอ้างเหตุผลหนึ่งแต่อาจเป็นข้อสรุปของการอ้างเหตุผลอีกอันหนึ่งก็ได้

ส่วนที่กล่าวว่าการอ้างเหตุผลจะมีข้อสรุปสุดท้ายได้เพียงข้อสรุปเดียวเท่านั้นหมายความว่า การอ้างเหตุผลหนึ่ง ๆ ซึ่งมีความสลับซับซ้อนอาจจะมีปรากฏข้อสรุปมากกว่า 1 ข้อสรุป แต่ข้อสรุปเหล่านั้นไม่ใช่ข้อสรุปสุดท้ายของการอ้างเหตุผล ซึ่งข้อสรุปนั้นอาจทำหน้าที่เป็นข้ออ้างเพื่อสนับสนุนข้อสรุปสุดท้ายในขณะเดียวกันก็ได้

2. การอ้างเหตุผลในชีวิตประจำวันนั้น ไม่มีความแน่นอนว่าข้ออ้างจะมาก่อนข้อสรุป มีความเป็นไปได้ว่าข้อสรุปอาจมาก่อนข้ออ้าง และมีความเป็นไปได้ว่าข้อสรุปอาจกล่าวเป็นประโยคแรก หรือประโยคสุดท้าย หรืออยู่ระหว่างกลางข้ออ้างทั้งหลายก็ได้ ดังนั้นการจะบอกได้ว่าประโยคใดคือข้ออ้างและประโยคใดคือข้อสรุป ก็ต้องอาศัยหลักเกณฑ์การแยกข้ออ้างและข้อสรุปดังกล่าวแล้ว

3. การอ้างเหตุผลหนึ่ง ๆ อาจมีประโยคที่ไม่เกี่ยวข้องกับการอ้างเหตุผลปรากฏอยู่ด้วย คือไม่เป็นทั้งข้ออ้างและข้อสรุปของการอ้างเหตุผลนั้น ประโยคที่มุ่งเพื่อการสนับสนุนข้อสรุปอย่างแท้จริงเท่านั้นจึงจะได้ชื่อว่าเป็นข้ออ้าง ถ้าประโยคใดไม่มีความเกี่ยวข้องข้อสรุปเลย ซึ่งอาจเป็นเพียงข้อสังเกตเพิ่มเติม หรือส่วนขยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจว่าการอ้างเหตุผลนั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องอะไรแล้ว ประโยคนั้นก็ไม่จำเป็นต้องนำมาสู่การพิจารณาเกี่ยวกับการอ้างเหตุผลแต่อย่างใด (ตำรา วิเชียรสิงห์ : 5-6)

6. ภาษากับการอ้างเหตุผล

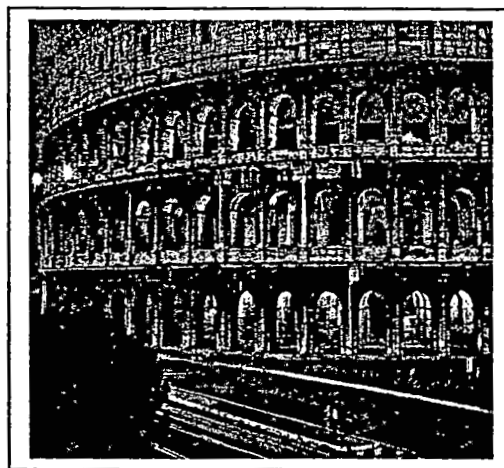
มนุษย์ใช้ภาษาเป็นสื่อกลางในการสื่อสารกัน เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจและได้รับการตอบสนอง ในการพูดโต้แย้งแสดงเหตุผลซึ่งเป็นการสื่อสารอีกรูปแบบหนึ่ง ก็เช่นเดียวกัน ต้องใช้ภาษาในการอธิบายเหตุผล ความคิดหลักฐานข้อมูลต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการประจักษ์ต่ออีกฝ่าย อันจะส่งผลต่อการโน้มน้าวใจให้ฝ่ายตรงข้ามเชื่อถือในที่สุด

ภาษาในการอ้างเหตุผลจะแสดงอยู่ในรูปของประโยคข้ออ้าง และข้อสรุป อาจมีการแสดงประโยคสนับสนุนอื่น ๆ (หลักฐาน, การยืนยัน ฯลฯ) ภาษาทำให้ประโยคมีความหมาย ซึ่งความหมายในประโยคเพื่อการอ้างเหตุผลนั้น จะมีลักษณะของการนำเสนอข้อมูลที่สมารถตัดสินได้ว่า จริง หรือ เท็จ (True or False) เช่น

- | | |
|---|------------|
| - มหาวิทยาลัยบูรพามีสาขานิเทศศาสตร์ | } เป็นจริง |
| - พระนางมารีอังกตัวเนต ถูกประหารด้วยกิโยติน | |
| - ปลาตีนคือปลาที่มีขาเดินได้ | } เป็นเท็จ |
| - นางบุษบาเป็นนางเอกเรื่องพระอภัยมณี | |

ค่าที่ตัดสินได้ว่าเป็นจริงหรือเท็จนี้ เราเรียกว่า ค่าความจริง (Truth Value) ของประโยค การอ้างเหตุผลต้องประกอบด้วยประโยคที่สามารถตัดสิน ค่าความจริง ได้ว่าเป็นจริงหรือเท็จเท่านั้น จึงจะนำไปสู่การประเมินการอ้างเหตุผลได้ว่าถูกต้องหรือไม่ถูกต้อง สมเหตุสมผลหรือไม่สมเหตุสมผล มีความน่าจะเป็นหรือไม่มี เป็นต้น

(เพราะมีการใช้ภาษาในรูปประโยคเป็นจำนวนมากที่ไม่สามารถยืนยันได้ว่า จริงหรือเท็จ เช่น ประโยคคำถาม ประโยคคำสั่ง ประโยคแนะนำ ประโยคคำเตือน ประโยคคำแนะนำ หรือ ประโยคปรารภ เป็นต้น)



7. การใช้เอนธิมีมเพื่อการอ้างเหตุผล

เอนธิมีม (Enthymemes) เป็นการอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท (Syllogism) รูปแบบหนึ่ง ซึ่งข้อเสนอหลัก หรือข้อเสนอรอง (อย่างใดอย่างหนึ่ง) ถูกละไว้ ใช้ในกรณีความเป็นไปได้มากกว่าความแน่นอน (เป็นอุปนัยมากกว่านิรนัย) อริสโตเติลนักปราชญ์ทางวาทวิทยาถือว่าเอนธิมีมเป็นหัวใจของการโต้แย้ง และการโน้มน้าวใจ โดยได้แบ่งเอนธิมีมไว้ทั้งหมด 28 ชนิด แต่ที่ใช้กันมากมี 25 ชนิด ดังต่อไปนี้ (อรวรรณ ปิลันธนโสภาวาท : 2539)

1. การโต้แย้งโดยใช้สิ่งตรงข้าม (Opposites) โดยมองว่าสิ่งใดเป็นจริงกับ A ก็เป็นจริงกับ B ด้วย แต่ถ้าไม่เป็นจริงกับ A ก็ไม่เป็นจริงกับ B เช่นกัน เช่น

ถ้า ความกตัญญูรู้คุณ (A) เป็นความดี (B)

การเนรคุณ (ตรงข้ามกับ A) ก็จะเป็นความชั่ว (ซึ่งตรงข้ามกับ B)

2. อ้างจากสิ่งซึ่งสัมพันธ์กัน (Correlative terms) เป็นลักษณะที่แสดงถึงความสอดคล้องต่อกันทางบทบาทหรือการกระทำ เช่น ถ้าพ่อแม่มีสิทธิที่จะสั่งสอนลูก ลูกก็มีหน้าที่ต้องเชื่อฟัง, ถ้าครูมีหน้าที่ให้การสอนลูกศิษย์ ศิษย์ก็ได้รับการสอนจากครู

3. การอ้างในลักษณะมากหรือน้อย (More or Less) เป็นการอ้างเหตุผลในลักษณะที่ว่า ถ้าเราไม่พบสิ่งหนึ่งในที่มีแนวโน้มว่าจะมีที่สุดแล้ว ก็เป็นไปได้ยากที่จะพบได้ในที่ที่ไม่คาดว่ามี เช่น "ขนาดนักคิดชั้นนำของประเทศยังคิดได้แค่นี้ แล้วประชาชนคนดำ ๆ จะไปทำอะไรได้"

4. การอ้างเงื่อนไขตามกำหนดเวลา (Consideration of Time) เป็นการอ้างโดยอาศัยคำมั่นสัญญาตามเวลา เช่น ท่านสัญญาว่าจะคืนเงินที่ยืมข้าพเจ้าไปภายในระยะเวลา 2 เดือน บัดนี้ 2 เดือนล่วงมาแล้วท่านก็ควรจะคืนเงินแก่ข้าพเจ้าตามสัญญา
5. การใช้คำพูดของฝ่ายตรงข้ามย้อนโจมตีเขาเอง (Opponent's Utterance Turns Against him) มักใช้ได้ดีในกรณีที่ผู้ย้อนคำพูดนั้นมีคุณสมบัติเหนือกว่าอีกฝ่ายที่พูดมา เช่น ขนาดคนปัญญาอ่อนอย่างคุณยังคิดได้ แล้วมีหรือที่คนอย่างฉันจะไม่รู้เท่ากัน... ฯลฯ
6. การให้คำจำกัดความ (Definition) เป็นความพยายามที่จะทำให้ผู้พูดกับผู้ฟังเข้าใจในสิ่งใด ๆ บนพื้นฐานเดียวกัน หรือเข้าใจเหมือน ๆ กันก่อนที่จะโต้แย้งต่อไป
7. การใช้การแบ่งส่วน (Division) เพื่อแยกพิจารณาให้ชัดเจนในอันที่จะทำให้ข้อสรุปของอีกฝ่ายอ่อนความเชื่อถือ เช่น ถ้าคนขโมยด้วยเหตุฉุนใจ A B C D แล้ว ฝ่ายจำเลยไม่ได้เข้าข่ายทั้ง A B C และ D ดังนั้นเขาจึงไม่ใช่ขโมย
8. การอ้างโดยการอุปมาน (Induction) เป็นการยกตัวอย่างหลาย ๆ ตัวอย่างแล้วนำมาทำเป็นข้อสรุป เช่น เป็นหญิงสาวกำพร้า หน้าตาเหมือนคุณย่าดอนสาว ๆ อายุเท่ากับหลานที่หายไป มีปานรูปหัวใจที่อกขวาตรงตามที่หา แสดงว่าเป็นหลานสาวเจ้าคุณปู่
9. การอ้างโดยใช้ข้อยอมรับที่มีอยู่แล้ว (Existent Decisions) เป็นการโต้แย้งโดยอ้างถึงประเด็นที่ยอมรับโดยคนหมู่มาก โดยผู้รู้ หรือเทพเจ้า ฯลฯ
10. การอ้างจากส่วนไปสู่ทั้งหมด (From the Parts to the Whole) โดยมองว่าอะไรเป็นจริงกับส่วนหนึ่ง ก็จะเป็นจริงกับทั้งหมดโดยรวม (อาจผิดหรือถูกได้)
11. การพิจารณาจากผล (Simple Consequence) โดยมองว่าสิ่งหนึ่งอาจให้ทั้งผลดีและเลว เราจะหยิบประเด็นใดมาพูดก็ได้ เช่น เทคโนโลยีทำให้คนสะดวกสบาย (ผลดี) แต่ในขณะเดียวกันก็ทำให้คนขี้เกียจมากขึ้น (ผลเลว)
12. พิจารณาจากผลที่ไขว้กัน (Crisscross Consequence) โดยที่สิ่งใดสิ่งหนึ่งอาจให้ผลสองอย่างที่ตรงข้ามกัน เช่น ถ้าพูดความจริงมนุษย์จะเกลียด แต่ถ้าพูดปดพระเจ้าก็จะเกลียดเรา
13. ความผิดภายในและการกระทำภายนอก (Inward Thoughts and Outward Show) เป็นข้อโต้แย้งที่มาจากความคิดที่ว่า คนเราคิดแบบหนึ่ง แต่มักทำอีกแบบหนึ่ง คือ คิดและทำคนละเรื่องกัน สามารถนำมาใช้โจมตีได้
14. พิจารณาจากผลที่ได้สัดส่วนกัน (Proportional Results) เช่น ถ้าเด็กตัวใหญ่เป็นผู้ใหญ่ก็เท่ากับว่าผู้ใหญ่ตัวเล็กเป็นเด็ก หรือถ้าเด็กชนเป็นเด็กฉลาด เด็กเรียวร้อยต้องจะเป็นเด็กโง่กระมัง
15. ผลที่เหมือนกันมาจากสิ่งเกิดก่อนที่เหมือนกัน (Identical Results : Identical Antecedents) เช่น ถ้าเรายืนยันการกำเนิดของเทพเจ้าก็เท่ากับว่าเรายืนยันจุดดับของเทพเจ้า เพราะมันแสดงว่ามีอยู่ขณะหนึ่ง (ก่อนกำเนิด) ที่เทพเจ้าไม่ได้เป็นอยู่
16. ทางเลือกที่เปลี่ยนไป ซึ่งมีคุณค่าน้อยกว่าเก่า (Altered Choices) ตั้งอยู่บนความคิดที่ว่า เมื่อเวลาเปลี่ยนไป คนเรามักคิดหรือทำไม่เหมือนเดิม (เพราะเวลาทำให้เกิดการเรียนรู้)

17. พิจารณาจากมูลเหตุจูงใจ (Attributed Motive) ว่าอะไรคือมูลเหตุจูงใจที่แท้จริงของสิ่งต่าง ๆ เช่น การที่คนให้เงินขอทานไม่ใช่เพราะเราอยากช่วยเหลือเขา แต่เพราะเราอยากได้บุญต่างหาก หรือบริษัทธุรกิจบริจาคเพื่อการกุศลไม่ได้หวังกุศล แต่หวังภาพลักษณ์ที่ดีในการประชาสัมพันธ์

18. พิจารณาจากสิ่งยวนใจและสิ่งยับยั้ง (Incentives and Deterrents) โดยมองว่าอะไรคือสิ่งจูงใจให้คนทำหรือไม่ทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยปกติถ้าเราได้ประโยชน์ เราก็จะทำ แต่ถ้าเราเสียหายก็อาจจะไม่ทำ หรือเปรียบเทียบแล้วได้ประโยชน์มากกว่าก็จะทำ

19. สิ่งเกิดขึ้นที่ไม่น่าเชื่อ (Incredible Occurrences) การที่สิ่งไม่น่าเชื่อถูกเชื่อ แสดงว่ามันเคยเกิดขึ้น แล้วมันก็เป็นจริง เช่น แม้จะเป็นปลาน้ำเค็มก็ยังคงต้องใช้เกลือในการเก็บรักษา แป้งที่เหนียวติดกันเวลาน้ำก็ต้อเอาแป้งทำนวล หนามดำก็ยังเอาหนามบ่ง

20. ความจริงที่ขัดแย้งกัน (Conflicting facts) ใช้สำหรับพิสูจน์ผิดฝ่ายตรงข้ามที่ให้ข้อมูลสถิติผิดเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ

21. การจัดการกับเรื่องอื้อฉาว (How to meet Slander) ใช้อธิบายว่าเหตุใดความจริงจึงถูกมองไปในทางที่ผิดกลายเป็นเรื่องอื้อฉาว เช่น ผู้หญิงกับผู้ชายเดินไปด้วยกัน ก็ไม่ได้หมายความว่าเขาคงต้องเป็นแฟนกัน การที่เขาไม่ได้ทำงานแล้วมีเงินใช้ก็ไม่ได้แปลว่าเขาเป็นขโมย

22. พิจารณาจากเหตุถึงผล (from Cause to Effect) เมื่อมีผลย่อมมีเหตุ ไม่มีสิ่งใดเกิดขึ้นโดยไม่มีที่มา หรือเกิดขึ้นโดยไม่มีสาเหตุ (ผลย่อมเกิดแต่เหตุ)

23. พิจารณาด้านทางปฏิบัติ (Course of Action) เป็นการแสดงเหตุผลเพื่อพิสูจน์ว่ามีทางปฏิบัติอื่นที่ดีกว่าที่อีกฝ่ายได้เสนอมานำ หรือเป็นทางเลือกที่เขาไม่ได้เสนอมานำ ใช้เป็นจุดโจมตีฝ่ายตรงข้าม (เช่นพรรค ก. พุดถึงแต่นโยบายช่วยคนรวย แต่ไม่ได้พุดถึงการช่วยคนจนซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศเลย)

24. พิจารณาการปฏิบัติเปรียบเทียบกัน (Actions Compared) ใช้เมื่อการกระทำที่ตั้งใจไว้เกิดตรงข้ามกับที่ตนเคยปฏิบัติให้นำมาเปรียบเทียบกันแล้วชี้ให้เห็นทางเลือกปฏิบัติ

25. การอ้างความผิดครั้งก่อน ๆ (Previous Mistakes) ใช้เป็นพื้นฐานในการกล่าวหาหรือปกป้อง เช่น คนที่มีพฤติกรรมชวนสงสัย หรือเคยทำผิดมาก่อน เมื่อมีกรณีใด ๆ เกิดขึ้นเขามักจะถูกสงสัยเป็นคนแรก ว่าน่าจะเป็นคนทำ

อย่างไรก็ตาม การใช้เอนธีมีมในการอ้างเหตุผล อาจมีทั้งถูกต้องและไม่ถูกต้อง ขึ้นอยู่กับค่าความจริงของข้ออ้าง และความสัมพันธ์ระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป (ซึ่งพิจารณาได้จากการศึกษาข้อบกพร่องในการอ้างเหตุผล) และจริยธรรมของผู้อ้างเหตุผลด้วย ผู้ฟังต้องใช้วิจารณญาณเพื่อให้รู้เท่าทันในการอ้างเหตุผลนั้น ๆ

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัยและอุปนัย

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงความแตกต่างระหว่างการอ้างเหตุผลแบบนิรนัยกับอุปนัย
2. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงวิธีการหรือแนวทางในการอ้างเหตุผลแบบนิรนัย
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงวิธีการหรือแนวทางในการอ้างเหตุผลแบบอุปนัย
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจำแนกวิธีการอ้างเหตุผลได้อย่างถูกต้องและนำไปใช้ได้โดยมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาบทเรียน

1. ความแตกต่างของการอ้างเหตุผลแบบนิรนัยกับอุปนัย
2. การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย
3. การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. ฝึกปฏิบัติโดยการระดมสมองและนำเสนอเป็นกลุ่ม

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. แบบฝึกปฏิบัติการระดมสมอง

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. สังเกตจากการฝึกปฏิบัติ



จากบทที่แล้วเราได้พูดถึงลักษณะของการอ้างเหตุผลที่จะช่วยให้การโต้แย้งมีความถูกต้อง น่าเชื่อถือ รวมถึงองค์ประกอบของการอ้างเหตุผลที่แสดงให้เห็นถึงกฎเกณฑ์บางอย่างของกระบวนการในการโต้แย้ง และการอ้างเหตุผลโดยทั่วไปจะอยู่ในรูปของการอ้างระบบนิรนัยกับระบบอุปนัย ซึ่งทั้ง 2 ระบบมีความแตกต่างและมีความสำคัญต่อการอ้างเหตุผล ดังจะได้กล่าวถึงรายละเอียดในบทนี้

1. ความแตกต่างของการอ้างเหตุผลแบบนิรนัยกับการอ้างเหตุผลแบบอุปนัย

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย (Deductive Argument) มีข้อแตกต่างจากการอ้างเหตุผลแบบอุปนัย (Inductive Argument) ที่สามารถสังเกตได้ โดยอาศัยการพิจารณาตามหลักเกณฑ์ดังนี้ (ดำรง วิเชียรสิงห์ : หน้า 11-21)

- 1.) พิจารณาจากความสัมพันธ์ระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป
- 2.) พิจารณาจากลักษณะความจริงของข้อสรุป
- 3.) พิจารณาจากความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมที่มาจาก การอ้างเหตุผล
- 4.) พิจารณาจากรูปแบบของการอ้างเหตุผล

นอกจากนี้ยังมีการพิจารณาจากข้อประเมินในการอ้างเหตุผลอีกประการหนึ่งด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นปัจจัยที่เราสามารถนำมาวิเคราะห์ศึกษา ถึงความแตกต่างระหว่างการอ้างเหตุผลทั้ง 2 ชนิดนี้ได้

1.1 พิจารณาจากความสัมพันธ์ระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย ข้อสรุปเกิดจากข้ออ้างโดยจำเป็น (Necessarily) หมายความว่า ข้อสรุปจะแย้งกับข้ออ้างไม่ได้ ถ้าข้ออ้างเป็นจริงแล้วข้อสรุปก็ต้องเป็นจริงด้วย เช่น

นิสิตนิติศาสตร์ทุกคนเป็นคนกล้าแสดงออก

ไตรภพ เป็นนิสิตนิติศาสตร์

∴ ไตรภพเป็นคนกล้าแสดงออก

หรือ มนุษย์เพศหญิงทุกคนออกลูกเป็นไข่

มารีน่า เป็นมนุษย์เพศหญิง

∴ มารีน่า ออกลูกเป็นไข่

จากตัวอย่างจะเห็นว่าข้ออ้างครอบคลุมข้อสรุปไว้แล้ว เป็นไปไม่ได้ที่ข้อสรุปจะขัดแย้งจากข้ออ้างได้ เพราะในข้ออ้างเรากล่าวว่าทุกคน ซึ่งครอบคลุมส่วนทั้งหมดไว้แล้ว ข้อสรุปจึงต้องเป็นไปตามนั้น

การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย ข้อสรุปเกิดจากข้ออ้างโดยความน่าจะเป็น (Probably) เพราะข้ออ้างอาจจะครอบคลุมได้ไม่หมดจึงมีความเป็นไปได้ว่า ข้อสรุปอาจจะแย้งกับข้ออ้างก็ได้ หรือถ้าสมมติเราสรุปว่ามันน่าจะเป็นอย่างหนึ่งแล้วสิ่งที่เกิดขึ้นจริงไม่เป็นไปตามนั้น ก็สามารถที่จะเป็นไปได้เพราะการสรุปดูเพียงความน่าจะเป็นที่มาจากข้ออ้าง เช่น

นิสิตนิติศาสตร์ส่วนใหญ่มีความรับผิดชอบสูง

ไตรภพ เป็นนิสิตนิติศาสตร์

∴ ไตรภพ (น่าจะ) มีความรับผิดชอบสูง

คนชลบุรีส่วนมากชอบซื้อของในห้างใหญ่ ๆ

พนัสเป็นคนชลบุรี

∴ พนัส (น่าจะ) ชอบซื้อของในห้างใหญ่ ๆ

จะเห็นว่าข้อสรุปจากตัวอย่างมาจากข้ออ้างด้วยความน่าจะเป็น เพราะเราอ้าง ไปที่คำว่าส่วนใหญ่ ส่วนมาก ซึ่งนั่นหมายถึงย่อมต้องมีส่วนน้อยอยู่ในทั้งหมดที่มีไตรภพ อาจเป็นพวกส่วนน้อย ซึ่งไม่มีความรับผิดชอบก็ได้ หรือพนัสก็อาจจะอยู่ในพวกที่ไม่ชอบเดินห้าง แต่ชอบเดินจตุจักรก็เป็นไปได้เช่นเดียวกัน แต่ในเมื่อส่วนใหญ่เขาเป็นอย่างนั้น เราก็มองว่า (น่าจะเป็นว่า) คนที่เรากล่าวถึงจะเป็นเช่นนั้นด้วย

1.2 การพิจารณาจากลักษณะความจริงของข้อสรุป

ความจริงในการอ้างเหตุผลมี 2 ลักษณะ คือ ความจริงเฉพาะกับความจริงทั่วไป การอ้างเหตุผลจะใช้ความจริงทั้งสองลักษณะ แต่ความจริงที่ใช้เป็นข้ออ้างและข้อสรุปในการอ้างเหตุผลทั้ง 2 ระบบนี้จะใช้วิธีแตกต่างกัน

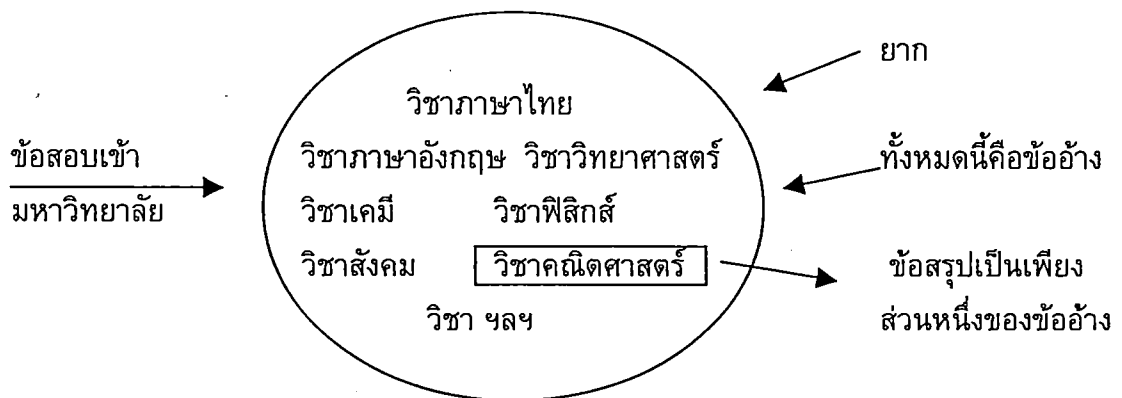
การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย ข้อสรุปจะเป็นความจริงซึ่งมีลักษณะเฉพาะ (Particular) ได้มาจากข้ออ้างซึ่งเป็นความจริงทั่วไป (General) หมายความว่าข้ออ้างนั้นเป็นความจริงที่ครอบคลุมทั้งหมด แล้วดึงบางส่วนจากความจริงนั้นมาเป็นข้อสรุป เช่น

ข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยทุกวิชายาก

ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์เป็นข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยวิชาหนึ่ง

∴ ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์ยาก

จากตัวอย่างจะเห็นว่าข้อสรุปเป็นความจริงเฉพาะที่ได้มาจากความจริงทุกสมาชิกของข้ออ้าง เปรียบเทียบได้กับแผนภาพดังนี้



การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย ข้อสรุปจะเป็นความจริงที่มีลักษณะเป็นความจริงทั่วไป (General) ที่อนุมานจากข้ออ้างซึ่งเป็นความจริงที่มีลักษณะเฉพาะ (Particular) หมายความว่า เราอาจจะได้ข้อมูลซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของบางสิ่งซึ่งมีลักษณะหรือรูปแบบเหมือนกัน แล้ว เชื่อมโยงไปสู่คุณสมบัติบางอย่างที่คล้ายคลึงกันด้วย เมื่อเราพบสิ่งที่มีลักษณะหรือแบบนั้นอีก มีความน่าจะเป็นว่าสิ่งนั้นจะมีคุณสมบัติที่คล้ายคลึงกันด้วย เช่น

- | | | | | |
|---|----------|---|----------------|---|
| A | มีรูปแบบ | Q | และมีคุณสมบัติ | Y |
| B | มีรูปแบบ | Q | และมีคุณสมบัติ | Y |
| C | มีรูปแบบ | Q | | |

เป็นไปได้ว่า C จะมีคุณสมบัติ Y ด้วย

หรือ C, D, E ต่างก็มีรูปแบบ Q

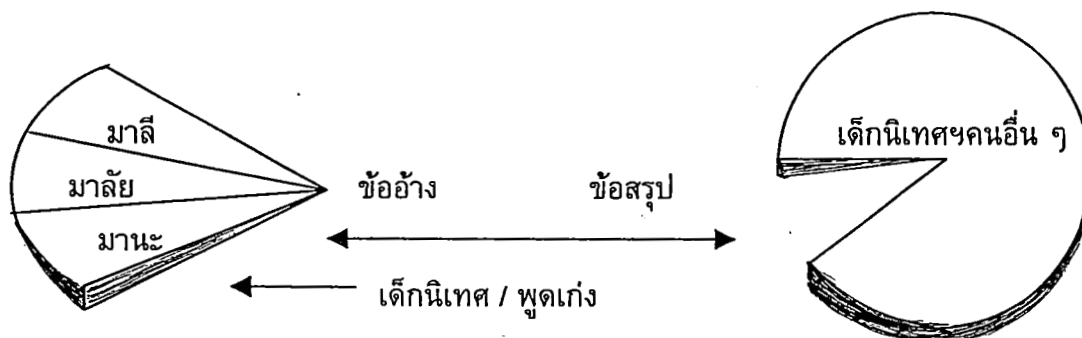
C, D, E น่าจะมีคุณสมบัติ Y ด้วยเช่นเดียวกัน

หรืออาจอ้างว่า สิ่งใดก็ตามที่มีรูปแบบ Q จะมีคุณสมบัติ Y ด้วย

- | | | | |
|----------|-------|---------------|--------------------|
| ตัวอย่าง | มาลี | เป็นเด็กนิเทศ | พูดเก่ง |
| | มาลัย | เป็นเด็กนิเทศ | พูดเก่ง |
| | มานะ | เป็นเด็กนิเทศ | พูดเก่ง |
| | มาตี | เป็นเด็กนิเทศ | มาตีก็น่าจะพูดเก่ง |

หรือ มาลี, มาดา, มานพ เป็นเด็กนิเทศ ทั้งสามคนนี้ก็ควรจะพูดเก่ง
หรือ ใครก็ตามที่เป็นเด็กนิเทศ ก็น่าจะพูดเก่งไปด้วย

จากตัวอย่างจะเห็นว่า ความจริงที่เราได้มาเป็นข้ออ้าง เป็นความจริงเฉพาะส่วน คือ
มาลี มาลัย และมานะ เป็นเด็กนิเทศและพูดเก่ง ส่วนคนอื่น ๆ เรารู้คุณลักษณะเดียวคือเป็นเด็ก
นิเทศ แต่เราอนุมานโดยอาศัยความจริงที่เราเห็น มาลี มาลัย และมานะ ซึ่งเป็นเด็กนิเทศแล้วพูด
เก่ง มาเป็นข้อมูลในการสรุปว่าเขาเหล่านั้นก็ควรจะพูดเก่งด้วยเช่นเดียวกัน (ซึ่งอาจจะจริงหรือ
ไม่จริงก็ได้) ดังแผนภาพ



1.3 พิจารณาจากความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมที่มาจากการอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผลเพื่อโต้แย้ง บางครั้งเพียงเพื่อต้องการตอกย้ำข้อความเก่าให้แน่นแฟ้น
ยิ่งขึ้น แต่บางครั้งก็ช่วยขยายความรู้ให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย ข้อสรุปที่ได้จะเป็นความจริงที่เป็นส่วนหนึ่งของข้ออ้าง
จึงไม่ได้ให้ความรู้ใหม่หรือข้อมูลใหม่ ซึ่งนอกเหนือไปจากที่ปรากฏอยู่แล้วในข้ออ้างแต่อย่างใด
เป็นแต่เพียงตอกย้ำความจริงให้ชัดเจนในหน่วยย่อยมากยิ่งขึ้น เรียกว่าได้ว่าเป็นการอ้างเหตุผล
แบบ รักษาความจริง (Truth – Preserving) ซึ่งไม่สามารถขยายความรู้ใหม่แก่ผู้ฟัง เช่น

ข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยทุกวิชายาก

ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์เป็นข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยวิชาหนึ่ง

∴ ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์ยาก

ข้ออ้างเป็นประโยคสากล (Universal) กล่าวถึง ทุกวิชา ของข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัย
ซึ่งรวมทั้งวิชาคณิตศาสตร์อยู่ในนั้นอยู่แล้ว เราเพียงแต่ดึงเอามาลักษณะหนึ่ง (1 วิชา) แล้วย้ำให้
ชัดเจนอีกครั้งหนึ่งเท่านั้น ซึ่งความจริงเรารู้อยู่แล้ว จึงไม่ทำให้เกิดความรู้ใหม่ที่นอกเหนือจาก
ข้ออ้างแต่อย่างใด

การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย เป็นการอ้างเหตุผลที่สามารถขยายความรู้ หรือข้อมูลที่
มีในข้ออ้างให้กว้างขวางออกไปอีก ซึ่งทำให้ข้อสรุปจากการอ้างเหตุผลประเภทนี้มีเนื้อหาที่มี
ลักษณะเกินกว่า (Go Beyond) เนื้อหาที่มีในข้ออ้าง ซึ่งจะตรงกันข้ามกับการอ้างเหตุผลแบบ
นิรนัย เช่น

ข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยวิชาภาษาไทย ยาก

ข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัยวิชาสังคม ยาก

ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์ เป็นข้อสอบเข้ามหาวิทยาลัย

∴ ข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์ ยาก

จากตัวอย่างจะเห็นว่า ข้อสรุปมาจากการอนุมานความจริงที่เราู้ส่วนหนึ่งไปสู่ความจริงอีกส่วนหนึ่งซึ่งอยู่ในข้อสรุป เป็นความจริงที่เรายังไม่รู้ แต่การอนุมานนี้นำไปสู่ความรู้ใหม่ซึ่งปรากฏในข้อสรุปนั่นเอง นั่นคือเราได้ความรู้เพิ่มมาว่า วิชาคณิตศาสตร์นั้นยาก (โดยที่เรายังไม่ได้ทำข้อสอบวิชานี้เลย เราทำข้อสอบมาแล้วแค่ 2 วิชา เท่านั้น คือ ภาษาไทยและสังคม)

1.4 พิจารณาจากรูปแบบของการอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผลตามข้อพิจารณานี้จะดูแนวคิดตามสาขาวิชาที่นำมาใช้ เพื่อการอ้างเหตุผล คือ ถ้าใช้การอ้างโดยอาศัยการคำนวณเชิงคณิตศาสตร์ หรือเรขาคณิต จะเป็นการอ้างแบบนิรนัย แต่ถ้าเป็นความรู้แขนงอื่นๆ นอกเหนือจากนี้จะเป็นการอ้างแบบอุปนัย

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย หากอาศัยแนววิชาเป็นเกณฑ์กำหนดรูปแบบ ก็จะเป็นสาขาวิชาคณิตศาสตร์ หรือเรขาคณิต ความจริงมีลักษณะตายตัว ไม่ผันแปร เช่น

$5 + 5$ ย่อมเท่ากับ 10

หรือ ถ้า $X + Y = 10$ แล้ว $X = 5$, Y ย่อมเท่ากับ $(10 - 5) 5$

หรือ สามเหลี่ยมมุมหนึ่งมี 3 มุม คือ X , Y , Z

เมื่อมุม $X = 50^\circ$, มุม $Y = 50^\circ$, มุม Z ที่เหลือย่อมเท่ากับ 80°

(เพราะเรารู้ว่ามุมภายในสามเหลี่ยมรวมแล้วเท่ากับ 180°)

เป็นความจริงที่เป็นกฎตายตัว ซึ่งไม่สามารถเป็นอย่างอื่นได้

การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย เป็นการอ้างเพื่อให้ได้มาซึ่งความรู้ในสาขาวิชาอื่น อาทิ วิทยาศาสตร์ธรรมชาติ สังคมศาสตร์ มนุษยศาสตร์ ประวัติศาสตร์ หรือความรู้ทั่วไปในชีวิตประจำวันปกติเวลาเราถกเถียงโต้แย้งกับใคร เราก็มักจะใช้การอ้างเหตุผลแบบอุปนัยเป็นส่วนใหญ่

ตัวอย่าง เราใช้สารเคมีฉีดเข้าไปในหนูทดลอง แล้วดูปฏิกิริยาที่หนูมีต่อสารเคมีชนิดนั้น แล้วสรุปผลเชื่อมโยงมาสู่มนุษย์ เช่น

- หลังจากที่หนูได้รับสารเคมีชนิด A แล้ว 90% ของหนูทดลองเป็นมะเร็ง ถ้าคน ได้รับสารเคมีชนิดนี้เข้าไปก็อาจจะเป็นมะเร็งได้

- นิสิตมหาวิทยาลัยบูรพา ส่วนใหญ่จาก 300 คนที่ได้สอบถามมาบอกว่าชอบ รับประทานอาหารเย็นที่ตลาดหน้ามหาวิทยาลัย แสดงว่านิสิตมหาวิทยาลัยบูรพาส่วนใหญ่มักจะรับประทานอาหารเย็นที่ตลาดหน้ามหาวิทยาลัย

- มีการขุดค้นพบซากเตาเผาเครื่องสังคโลกที่สุโขทัยและเมืองสำคัญๆ โดยรอบ สมัยกรุงสุโขทัยเป็นราชธานี แสดงว่าเราสามารถผลิตเครื่องสังคโลกได้เองตั้งแต่ยุคสุโขทัยเป็นราชธานี

1.5 พิจารณาจากข้อประเมินในการอ้างเหตุผล

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัยกับอุปนัยใช้มาตรฐานในการประเมินแตกต่างกัน

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย เราประเมินโดยใช้คำว่า สมเหตุสมผล (Valid) หรือ ไม่สมเหตุสมผล (Invalid) เพียงอย่างเดียวอย่างหนึ่งเท่านั้น จะไม่มีคำเกือบสมเหตุสมผล หรือ เกือบไม่สมเหตุสมผล

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัยที่สมเหตุสมผล ก็คือ ข้อสรุปต้องเกิดจากข้ออ้างโดยจำเป็น ไม่ว่าข้ออ้างนั้นเป็นที่ยอมรับหรือไม่ ถ้าสมมติว่าข้ออ้างจริงแล้ว ข้อสรุปต้องจริงตาม ไปด้วย เป็นไปไม่ได้ที่ข้อสรุปจะเป็นเท็จ ถ้าข้ออ้างสมมติว่าเป็นจริงแล้วข้อสรุปกลับเป็นเท็จ จะถือว่าเป็นการอ้างเหตุผลที่ไม่สมเหตุสมผลทันที เช่น

มนุษย์เพศหญิงทุกคนออกลูกเป็นไข่

มารีน่า เป็นมนุษย์เพศหญิง

∴ มารีน่า ออกลูกเป็นไข่ → สมเหตุสมผล

นกทุกชนิดบินได้

นกกระจอกเทศเป็นนกชนิดหนึ่ง

∴ นกกระจอกเทศบินได้ → สมเหตุสมผล

นิสิตมหาวิทยาลัยบูรพาทุกคนเป็นคนภาคตะวันออก

อรุณรุ่ง เป็นคนภาคตะวันออก

∴ อรุณรุ่งเป็นนิสิตมหาวิทยาลัยบูรพา → ไม่สมเหตุสมผล

การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย ประเมินที่ความหนักแน่น (Strength) และความน่าเชื่อถือ (Cogency) โดยใช้คำว่า หนักแน่น (Strong) หรือ อ่อน (Weak) ในเหตุผล

การอ้างเหตุผลที่หนักแน่น ข้อสรุปจะมีความน่าจะเป็นตามข้ออ้าง ซึ่งหมายถึง ความน่าจะเป็นว่า ถ้าข้ออ้างจริงแล้ว ข้อสรุปก็น่าจะจริงไปด้วย ถ้าข้อสรุปขัดแย้งกับข้ออ้างแล้วก็เป็น การอ้างที่อ่อน ข้อสรุปต้องเป็นความน่าจะเป็นที่เกิดจากข้ออ้าง

นอกจากนี้ความหนักแน่นหรืออ่อนของเหตุผลยังต้องขึ้นอยู่กับระดับ (Degree) ของการยอมรับ ซึ่งขึ้นอยู่กับความครอบคลุมของตัวอย่างในข้ออ้าง ถ้าข้ออ้างครอบคลุมสมาชิกมากแล้วข้อสรุปน่าจะเป็นตามข้ออ้าง ก็จะมีน้ำหนักแน่น แต่ถ้าข้ออ้างครอบคลุมสมาชิกน้อย ข้อสรุปก็จะมีน้ำหนักแน่นน้อย หรืออ่อนเหตุผลนั่นเอง เช่น

นิสิตนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา 90% จบแล้วอยากไปทำงานในกรุงเทพฯ

มานะ เป็นนิสิตนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

∴ มานะ จบแล้วอยากไปทำงานในกรุงเทพฯ

มาลี กับ มาดา เป็นนิสิตนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา จบแล้วอยากไป

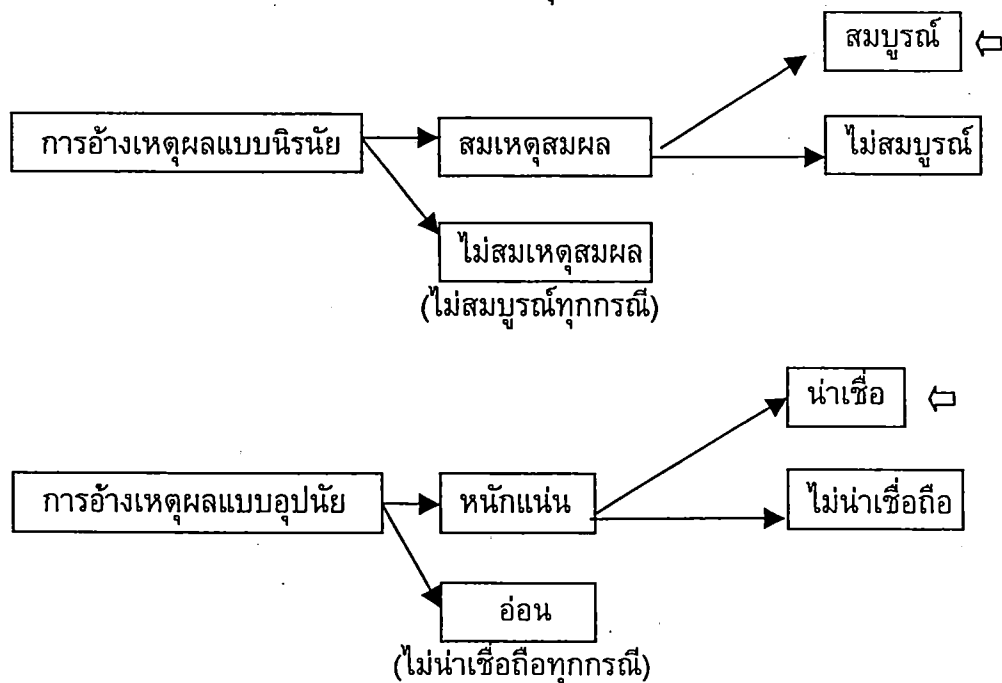
ทำงานในกรุงเทพฯ

แสดงว่านิสิตนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา จบแล้วนิยมไปทำงานในกรุงเทพฯ

ตัวอย่างแรกจะมีความหนักแน่นมากกว่า เพราะข้ออ้างครอบคลุมมาก (90%) โอกาสที่ข้อสรุปจะเป็นจริงก็จะมีมากด้วย แต่ตัวอย่างที่ 2 เป็นการอ้างเหตุผลที่อ่อน (มาก) เพราะอนุมานจากข้ออ้างที่ครอบคลุมสมาชิกส่วนน้อย ดังนั้นข้อสรุปจึงมีโอกาสเป็นอย่างอื่นได้มากกว่าตัวอย่างแรก

สรุปแล้วเนื้อหาในประโยค (ที่เป็นข้ออ้าง) อาจจะมีทั้ง จริง และ เท็จ แต่ในทางตรรกวิทยาจะไม่ประเมินในเรื่องนั้น (ไม่ประเมินประโยค) แต่จะประเมินการอ้างเหตุผล (ความสัมพันธ์ระหว่างข้ออ้างกับข้อสรุป) ว่าสมเหตุสมผลหรือไม่ กรณีเป็นระบบนิรนัย และจะดูการอ้างเหตุผลว่าหนักแน่นหรืออ่อน จากการอ้างระบบอุปนัย

แผนภาพการประเมินการอ้างเหตุผล



(ตำรง วิเชียรสิงห์ : หน้า 21)

2. การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย (Deductive Argument)

การอ้างเหตุผลแบบนิรนัย มีดังนี้

- 1.) การอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท
- 2.) การอ้างเหตุผลแบบเงื่อนไข
- 3.) การอ้างเหตุผลแบบความสัมพันธ์

ในการอ้างเหตุผลแบบนิรนัยที่พูดถึงกันมากจะเป็นการอ้าง 2 แบบแรก คือ การอ้างแบบจัดประเภท และการอ้างแบบเงื่อนไข ซึ่งการอ้างเหตุผลแต่ละแบบนี้จะมีความแตกต่างกันดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 การอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท (Categorical Syllogism)

การอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท มีชื่อเรียกต่าง ๆ กัน ได้แก่ ตรรกวิทยาแบบอริสโตเติล (Aristotellian Logic) ตรรกวิทยาแบบดั้งเดิม (Traditional Logic) หรือบางทีก็เรียกทับศัพท์ว่า การอ้างเหตุผลแบบซิลลอลจิสซึม (Syllogistic Logic / Syllogism)

การอ้างเหตุผลแบบนี้จะพิจารณาจากความสัมพันธ์ระหว่าง เทอม (term) หรือประเภท (class) ของสิ่งที่อยู่ภายในประโยคที่ใช้อ้างเหตุผล (ประโยคตรรกะ)

เทอม คือ คำหรือกลุ่มคำที่แทน ประเภท

ประเภท คือ กลุ่ม จำพวก หรือชนิด ที่ประกอบด้วยสมาชิก ที่มีลักษณะบางอย่างร่วมกัน หรือเหมือนกัน ลักษณะดังกล่าวเป็นคุณสมบัติเฉพาะของสมาชิกเหล่านั้นที่แยกประเภทหนึ่งออกจากประเภทอื่น เช่น “คนดี” “คนชั่ว” “คนโง่” “คนฉลาด” เป็นต้น

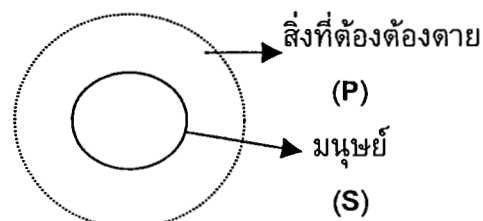
ประโยคตรรกะ ประกอบด้วยเทอม 2 เทอม คือ เทอมประธาน (Subject T.) แทนด้วย S และ เทอมแสดง (Predicate T.) แทนด้วย P โดยมีตัวเชื่อมยืนยัน (Affirmative Copula) และตัวเชื่อมปฏิเสธ (Negative Copula) เป็นตัวบอกถึงความสัมพันธ์ของทั้ง 2 เทอม

ประโยคที่ใช้ในการอ้างเหตุผล จะบอกความสัมพันธ์ของสิ่งที่อยู่ในประโยคว่ามีความสัมพันธ์กัน เช่น คนชลบุรีทุกคนเป็นภาคตะวันออก (แสดงว่า S เป็นประเภทหนึ่งของ P หรือทุก ๆ S เป็น P เมื่อ S = คนชลบุรี, P = คนภาคตะวันออก) หรือบอกว่าไม่มีความสัมพันธ์กัน เช่น ไม่มีนิสิตมหาวิทยาลัยบูรพา คนไหนโง่ (แสดงว่า S ไม่ได้เป็นประเภทหนึ่งของ P หรือทุก S ไม่เป็น P)

ประโยคในการอ้างเหตุผล (หรือประโยคตรรกะ) มี 4 แบบ คือ ประโยคตรรกะแบบ A, I, E และ O (มาจากภาษาละตินว่า Affirmo และ nEgO) ดังนี้

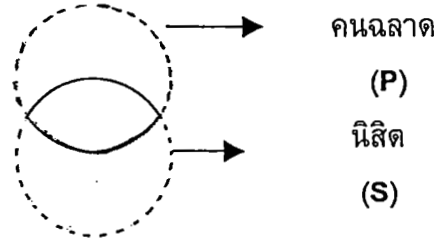
1. ประโยคบอกเล่าแบบสากล (Universal Affirmative = A) เป็นประโยคที่กล่าวว่าทุกสมาชิกของ S เป็นสมาชิกของ P (All S are P)

เช่น มนุษย์ทุกคนเป็นสิ่งที่ต้องตาย
 นิสิตทุกคนเป็นคนฉลาด
 นักการเมืองทุกคนเป็นคนโกหก
 นักนิเทศศาสตร์ทุกคนเป็นคนพูดเก่ง



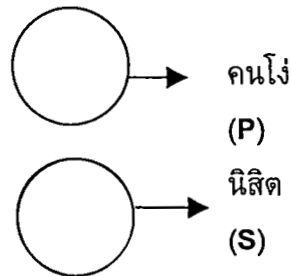
2. ประโยคบอกเล่าเฉพาะส่วน (Particular Affirmative = I) เป็นประโยคที่กล่าวว่ามีสมาชิกบางส่วนของ S ที่เป็นสมาชิกของ P (Some S are P)

เช่น นิสิตบางคนเป็นคนฉลาด
 นักการเมืองบางคนเป็นคนโกหก
 นักนิเทศศาสตร์บางคนเป็นคนพูดเก่ง
 แดงโมบางลูกมีรสหวาน



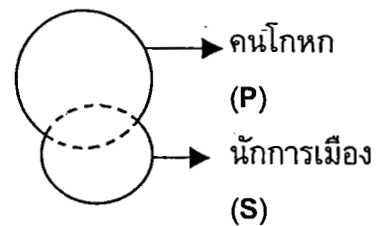
3. ประโยคปฏิเสธสากล (Universal Negative = E) เป็นประโยคที่กล่าวว่าจะไม่มีสมาชิกของ S ใดๆ เลยที่เป็นสมาชิกของ P หรือสมาชิกทั้งหมดของ S ไม่ได้เป็น P (No S are P) คือไม่มีความเกี่ยวข้องกันเลย

เช่น นิสิตทุกคนไม่มีใครโง่
 นักการเมืองทุกคนไม่มีใครจริงใจ
 ไม่มีนักนิเทศศาสตร์คนไหนพูดไม่เก่ง
 ไม่มีชวานาคคนใดเลยที่ร้ายว้ย



4. ประโยคปฏิเสธเฉพาะส่วน (Particular Negative = O) เป็นประโยคที่กล่าวว่ามีสมาชิกบางส่วนของ S ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของ P (อย่างน้อยหนึ่งสมาชิก) (Some S are not P)

เช่น นิสิตบางคนไม่ได้เป็นคนฉลาด
 นักการเมืองบางคนไม่เป็นคนโกหก
 นักนิเทศศาสตร์บางคนไม่ได้พูดเก่ง
 แดงโมบางลูกไม่หวาน



ตัวอย่าง การอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท

(1) นิสิตมหาวิทยาลัยบูรพาทุกคนเป็นคนฉลาด

สมหวังเป็นนิสิตมหาวิทยาลัยบูรพา

∴ สมหวังเป็นคนฉลาด

(2) การโกหกเป็นสิ่งไม่ดี

นักการเมืองบางคนเป็นคนโกหก

∴ นักการเมืองบางคนเป็นคนไม่ดี

(การอ้างเหตุผลลักษณะนี้บางแห่งเรียกว่า การอ้างเหตุผลแบบรูปนिरนัยเด็ดขาด)

ส่วนการพิสูจน์ว่าการอ้างเหตุผลสมเหตุสมผลหรือไม่ พิสูจน์ได้ 2 วิธี คือ การ

พิสูจน์ตามกฎหมาย และการใช้แผนภูมิของเวนน์ (Venn's Diagram)

(หาอ่านได้จากตำราตรรกวิทยาทั่วไป)

2.2 การอ้างเหตุผลแบบเงื่อนไข (Conditional or Hypothetical Argument)

ก. การอ้างเหตุผลแบบนี้มีองค์ประกอบ 2 ส่วน คือ

1.) ประโยคตรรกะเดี่ยว (Simple Proposition) ที่จะต้องมีคุณสมบัติเฉพาะ 2 ประการ คือ

- ต้องมีภาคประธานและภาคแสดงที่แน่ชัด และ

- ต้องมีค่าความจริง (ที่เป็นจริงหรือเท็จ)

2.) ตัวเชื่อม (Operator) แสดงความสัมพันธ์ของประโยคตรรกะเดี่ยว ตามเงื่อนไข ทำให้เกิดประโยคตรรกะประกอบขึ้น (Compound Proposition) ตัวเชื่อมต่างๆ ได้แก่ และ, หรือ, ถ้า...ก็, ไม่, เมื่อ และเฉพาะเมื่อ เป็นต้น

ข. ค่าความจริงของประโยคมี 2 แบบ คือ

1.) ค่าความจริงของประโยคตรรกะเอง

2.) ค่าความจริงของตัวเชื่อม (ที่ทำให้เกิดเงื่อนไข)

ตัวอย่าง

→ ประโยคเชื่อม	$\left\{ \begin{array}{l} \text{เชียงใหม่อยู่ภาคเหนือและ ภูเก็ตอยู่ภาคใต้} \\ \text{เชียงใหม่อยู่ภาคเหนือและภูเก็ตอยู่ภาคกลาง} \end{array} \right.$	(มีค่าความจริงเป็นจริง)
(รวม)		(มีค่าความจริงเป็นเท็จ)
→ ประโยคให้เลือก	$\left\{ \begin{array}{l} \text{มานะเป็นผู้หญิง หรือ มานะเป็นผู้ชาย} \\ \text{เอลวิสฟื้นคืนชีพ หรือ เอลวิสกลับมาเกิดใหม่} \end{array} \right.$	(มีค่าความจริงเป็นจริง)
		(มีค่าความจริงเป็นเท็จ)
→ ประโยคปฏิเสธ	$\left\{ \begin{array}{l} \text{ไมเคิล แจ็คสันไม่เป็นคนผิวดำ} \\ \text{นางแบบไม่เป็นคนอ้วน} \end{array} \right.$	(มีค่าความจริงเป็นเท็จ)
		(มีค่าความจริงเป็นจริง)
→ ประโยคเงื่อนไข	$\left\{ \begin{array}{l} \text{ถ้าชยันตอกำลังกายร่างกายก็แข็งแรง} \\ \text{ถ้าหายใจมากอากาศก็หมดจากโลก} \end{array} \right.$	(มีค่าความจริงเป็นจริง)
		(มีค่าความจริงเป็นเท็จ)

การอ้างเหตุผลแบบเงื่อนไขจะเป็นการอ้างเหตุผลที่มีการใช้ประโยคตรรกะเชิงซ้อนหรือประโยคตรรกะประกอบ (ที่เป็นประโยคเงื่อนไข) 1 ประโยคเป็นข้ออ้าง หรือเป็นประโยคเงื่อนไขทั้ง 3 ประโยคเลยก็ได้

ตัวอย่างการอ้างเหตุผลแบบเงื่อนไข

(1) ถ้าวันนี้เป็นวันสิ้นปีพรุ่งนี้ก็จะเป็นวันปีใหม่

แต่วันนี้ไม่ใช่วันสิ้นปี

∴ พรุ่งนี้ก็ไม่ใช่วันปีใหม่

(2) ถ้าไม่เคยมีความรักก็ไม่มีอาการอกหัก

วันเฉลิมไม่เคยมีความรัก

ดังนั้นวันเฉลิมไม่มีการอกหัก

(3) ฝนตกมักก่อให้เกิดอุบัติเหตุบ่อย

เพราะฝนตกทำให้ถนนลื่น

(ดังนั้น ถนนลื่นทำให้เกิดอุบัติเหตุบ่อย)

ความสมเหตุสมผลของการอ้างเหตุผล ถ้าทุกข้ออ้างเป็นจริงแล้วข้อสรุปก็ต้องเป็นจริงด้วย แต่ถ้าพบว่ามีข้ออ้างบางข้อเป็นเท็จ ก็สรุปได้ว่าข้อสรุปนั้นเป็นเท็จตามไปด้วย

2.3 การอ้างเหตุผลแบบความสัมพันธ์ (Relational Argument)

เป็นลักษณะของ การอ้างเหตุผลที่พยายามอธิบายว่า สิ่ง 3 สิ่งมีความสัมพันธ์กัน โดยถ้าสิ่งหนึ่งมีความสัมพันธ์อย่างหนึ่งกับสิ่งที่สอง และสิ่งที่สองมีความสัมพันธ์อย่างเดียวกันนั้นกับสิ่งที่สาม สิ่งหนึ่งต้องมีความสัมพันธ์อย่างเดียวกันกับสิ่งที่สามด้วย

การอ้างเหตุผลรูปแบบนี้จะมีลักษณะคล้ายกับการอ้างเหตุผลแบบจัดประเภท แต่ถ้าพิจารณาความถูกต้องแบบการจัดประเภทจะกลายเป็นการอ้างเหตุผลไม่ถูกต้อง เพราะการอ้างเหตุผลแบบความสัมพันธ์ไม่ได้มีเพียง 3 ข้อความ หรือ กล่าวถึงเพียงแค่ 3 สิ่ง หากแต่มีสิ่งที่กล่าวถึง 4 สิ่งด้วยกัน และมีการละข้อความไว้ 1 ข้อความ (โดยที่ข้อความนั้นทุกคนรู้และสามารถเติมเองไว้)

เช่น มานะ แก่กว่า มานี

มานี แก่กว่า ชูใจ

ดังนั้น มานะ แก่กว่า ชูใจ

จากข้ออ้างกล่าวถึงสิ่ง 4 สิ่งด้วยกัน คือ มานะ, มานี, แก่กว่ามานี, แก่กว่าชูใจ และประโยคที่ละไว้ไม่ได้กล่าวออกมา ก็คือ ถ้า A แก่กว่า B และ B แก่กว่า C แล้ว A จะแก่กว่า C.

การมีความสัมพันธ์กันของสิ่งต่างๆ ไม่ได้เป็นคุณสมบัติของสิ่งนั้น เพราะสิ่งทั้งหลายไม่ได้มีเพียงคุณสมบัติเท่านั้น แต่มันยังมีความสัมพันธ์กับสิ่งอื่นๆ ด้วย เช่น เราพูดว่า แก่กว่า ไม่ได้หมายความว่าใครเป็นคนแก่ เพราะเราไม่รู้ว่าจริงๆ เขาอายุเท่าไร (มานะอาจจะ 5 ขวบ มานี 4 ขวบ และชูใจ 3 ขวบ 9 เดือนก็ได้ หรือมานะอาจจะ 90 มานี 80 ชูใจ 70 ก็ได้)

การมีความสัมพันธ์กันของสิ่งต่างๆ มีได้ตั้งแต่ 2 สิ่งขึ้นไป ซึ่งความถูกต้องในการอ้างเหตุผลขึ้นอยู่กับลักษณะความสัมพันธ์ ซึ่งมี 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ (ปรีชา ช่างขวัญยืน และคณะ 2541 : 44-46)

กลุ่มที่ 1 มีความสัมพันธ์ใน 3 ลักษณะ คือ

1.) ความสัมพันธ์แบบส่งผ่าน เช่น แก่กว่า, แพงกว่า, ไกลกว่า, ร้อนกว่า ฯลฯ ดังตัวอย่างที่กล่าวมาแล้ว

2.) ความสัมพันธ์แบบไม่ส่งผ่าน มีลักษณะแตกต่างจากแบบแรก คือ ถ้าสิ่งหนึ่งมีความสัมพันธ์อย่างหนึ่งกับสิ่งที่สอง และสองสัมพันธ์แบบเดียวกันกับสามแล้ว สิ่งหนึ่งจะสัมพันธ์

อย่างเดียวกันนั้นกับสิ่งที่ 3 ไม่ได้ เช่น ถ้านิดเป็นแม่ของน้อย น้อยเป็นแม่ของน้ำ นิดจะเป็นแม่ของน้ำไม่ได้

3.) ความสัมพันธ์แบบที่ไม่เป็นทั้งแบบส่งผ่านและไม่ส่งผ่าน คือ ถ้าสิ่งหนึ่งมีความสัมพันธ์กับสิ่งที่สอง และสองสัมพันธ์อย่างเดียวกันนั้นกับสาม สิ่งหนึ่งอาจมีความสัมพันธ์กับสิ่งที่สามหรือไม่ก็ได้ เราไม่สามารถกำหนดชี้ชัดได้ เช่น แหวนเป็นญาติกับหวาน หวานเป็นญาติกับน้ำ แต่ไม่รู้ว่าแหวนเป็นญาติกับน้ำด้วยหรือเปล่า พวก เป็นเพื่อนกับ รักกับ ชอบกันกับ ร่วมมือกับ ฯลฯ ก็จัดอยู่ในประเภทนี้เช่นเดียวกัน

กลุ่มที่ 2 มีความสัมพันธ์ใน 3 ลักษณะ ได้แก่

1.) ความสัมพันธ์แบบตรงกัน คือ ถ้าสิ่งหนึ่งมีความสัมพันธ์กับสิ่งที่สอง สิ่งที่สองต้องมีความสัมพันธ์อย่างเดียวกันกับสิ่งที่หนึ่งด้วย เช่น เป็นเพื่อนกับ เป็นญาติกับ เท่ากับ แตกต่างจาก เป็นแฟนกับ ฯลฯ

2.) ความสัมพันธ์แบบไม่ตรงกัน ตรงกันข้ามกับแบบแรก คือ ถ้าสิ่งหนึ่งสัมพันธ์อย่างหนึ่งกับสิ่งที่สองแล้ว สิ่งที่สองจะสัมพันธ์แบบเดียวกันนั้นกับสิ่งที่หนึ่งไม่ได้ เช่น เป็นแม่ของ เป็นพ่อของ เป็นสามีของ แพงกว่า สูงกว่า อยู่ทางทิศ...ของ ฯลฯ ตัวอย่าง ถ้าอังศุมาลินเป็นภรรยาของโกโบริแล้วก็เป็นไปไม่ได้ที่โกโบริจะเป็นภรรยาของอังศุมาลินด้วย

3.) ความสัมพันธ์ที่ไม่ได้เป็นทั้งแบบตรงกันและไม่ตรงกัน คือ ถ้าสิ่งหนึ่งสัมพันธ์กับสิ่งที่สองแล้ว สิ่งที่สองอาจสัมพันธ์หรือไม่สัมพันธ์แบบเดียวกันนั้นกับสิ่งที่หนึ่งก็ได้ เช่น รัก ชอบเกลียด (และอารมณ์อื่นๆ) เช่น ถ้าขุนช้างรักนางวันทอง นางวันทองอาจจะรักหรือไม่รักตอบขุนช้างก็ได้

การทราบลักษณะความสัมพันธ์จะช่วยให้เราตัดสินใจการอ้างเหตุผลได้ถูกต้องขึ้น

3. การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย (Inductive Argument)

การอ้างเหตุผลแบบอุปนัย เป็นการอ้างเหตุผลที่มีความมุ่งหมายเพื่อสนับสนุนข้อสรุปว่ามีความน่าจะเป็นจริง (probably true) ซึ่งมีอยู่ด้วยกันหลายรูปแบบ ได้แก่

- 1.) การอ้างเหตุผลจากตัวอย่าง
- 2.) การอ้างเหตุผลเชิงสถิติ
- 3.) รูปนिरนัยเชิงสถิติ
- 4.) การอ้างเหตุผลจากการเปรียบเทียบ
- 5.) การอ้างเหตุผลจากแหล่งอ้างอิง
- 6.) การอ้างเหตุผลเชิงสมมติฐาน
- 7.) การอ้างเหตุผลเชิงสาเหตุ

(ดำรง วิเชียรสิงห์ : 66)

3.1 การอ้างเหตุผลจากตัวอย่าง (Argumentation by Example)

เป็นการอ้างเหตุผลที่ดำเนินจากข้ออ้างเฉพาะไปสู่ข้อสรุปทั่วไป ซึ่งข้ออ้างเฉพาะนี้ได้มาจาก ตัวอย่าง (Sample) จำนวนหนึ่ง แล้วทำการสรุปทั่วไป (Generalization) ถึงประชากรทั้งหมด (Population) เป็นลักษณะการสรุปทั่วไปแบบอุปนัย (Inductive Generalization)

การอ้างเหตุผลลักษณะนี้จะพบได้ในงานวิจัย การสำรวจ หรือโพลต่างๆ หรือแม้แต่การสรุปเหตุผลในชีวิตประจำวันโดยทั่วไป

เช่น เราจะซื้อส้มสักกิโลหนึ่ง ซึ่งกองรวมกันอยู่บนแผงขายผลไม้ แม่ค้าบอกให้เราชิมดูได้ (จากที่แม่ค้าแกะไว้แล้ว) รสชาติที่ได้จากตัวอย่างที่ชิมจะนำไปสู่การตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อส้มเจ้านั้นของเรา เพราะเราสรุปอ้างอิงว่าส้มทั้งหมดที่อยู่บนแผงน่าจะมีรสชาติเช่นเดียวกับลูกที่ชิม

สำหรับความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลจากตัวอย่างก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้ คือ

1.) ขนาดของตัวอย่าง มีจำนวนมากหรือน้อยเพียงใด ถ้าตัวอย่างยังมีมากความน่าเชื่อถือก็มีสูง ในทางกลับกันถ้าตัวอย่างยังมีน้อย ก็จะทำให้ความน่าเชื่อถือน้อยลงไปด้วย เช่น ถ้าเราชิมส้ม 5 ลูก ได้รสชาติเปรี้ยวทั้งหมด แล้วเราสรุปว่าส้มในกระเจาดทั้งหมดนั้นเปรี้ยว ย่อมน่าเชื่อถือกว่าชิมส้มแค่สิบเดียว แล้วสรุปว่าเป็นรสชาติของส้มทั้งกระเจาด

2.) ความหลากหลายของตัวอย่าง ในกรณีที่ประชากรมีลักษณะหลากหลาย แค่ขนาดของตัวอย่างมีมากยังไม่เพียงพอ ตัวอย่างต้องหลากหลายตามลักษณะของประชากรด้วยจึงจะมีความน่าเชื่อถือ เช่น ถ้าตัวอย่างเป็นมนุษย์ มนุษย์ย่อมมีความหลากหลาย เช่น เพศ วัย การศึกษา อาชีพ ฯลฯ

ถ้าตัวอย่างของเรามีเฉพาะผู้หญิงก็ไม่สามารถเป็นตัวแทนความคิดของผู้ชายได้ ความเห็นเฉพาะของนักศึกษาในมหาวิทยาลัย จะนำไปสรุปเป็นความคิดของวัยรุ่นทั้งหมดไม่ได้ หรือความคิดเห็นเฉพาะของคนกรุงเทพฯ จะอ้างเป็นความคิดของคนทั่วประเทศไม่ได้ ฯลฯ

3.) ตัวอย่างที่ยกมามีตัวอย่างที่ตรงข้ามหรือไม่เป็นพวกเดียวกันหรือเปล่า เพราะบางที่อาจมีตัวอย่างที่แย้งกับข้อสรุปของเรา เช่น

มานะขโมยของเพราะเขายากจน

สำลีขโมยเงินเพื่อนเพราะยากจน

มะลิขโมยผลไม้ของเพื่อนบ้านเพราะยากจน

สรุป ดังนั้นการขโมยมีสาเหตุมาจากความยากจน

แต่แน่ใจได้อย่างไรว่าการขโมยที่เกิดขึ้นมีแรงจูงใจจากความยากจนเป็นสำคัญ อาจเพราะเหตุอื่น เช่น การพนัน ความอยาก หรือแม้แต่เป็นโรคบางอย่าง (เช่นโรคเคลือบโตมาเนีย)

3.2 การอ้างเหตุผลเชิงสถิติ (Statistical Reasoning)

มีลักษณะคล้ายการอ้างเหตุผลจากตัวอย่างเพราะข้ออ้างได้จากตัวอย่างจำนวนหนึ่ง แล้วนำมาสรุปแบบทั่วไปเชิงสถิติ (Statistical Generalization) โดยบอกว่ามีบางเปอร์เซ็นต์

(ซึ่งน้อยกว่า 100 และมากกว่า 0) จากทั้งหมด มีคุณสมบัติบางอย่าง เช่น
 60% ของบัณฑิตนิเทศศาสตร์ที่ได้ตอบแบบสำรวจได้งานที่ตนพอใจ
 แสดงว่า 60% ของบัณฑิตนิเทศศาสตร์พึงพอใจในงานที่ทำ
 หรือ 80% ของผู้ตอบแบบสอบถามระบุว่าพึงพอใจผลงานของ มท.1
 แสดงว่า 80% ของประชากรพึงพอใจผลงานของ มท.1

สำหรับความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลมีลักษณะเช่นเดียวกันกับการอ้างเหตุผล
 จากตัวอย่าง ว่าสิ่งที่สรุปนั้นมาจากตัวอย่างที่เป็นตัวแทนที่ดีของประชากรทั้งหมดที่ศึกษาหรือไม่
 ต้องระมัดระวังเรื่องความลำเอียง (Biased) ของสถิติจากการเก็บตัวอย่าง ต้องดูว่าตัวอย่างนั้นมี
 ขนาดที่เพียงพอ หรือมีความหลากหลายหรือไม่

3.3 รูปนिरนัยเชิงสถิติ (Statistical Syllogism)

เป็นการอ้างเหตุผลแบบอุปนัย แต่รูปแบบเป็นนिरนัย (Syllogism) เพราะมี 2 ข้ออ้าง
 กับ 1 ข้อสรุป แต่ข้ออ้างเป็นการกล่าวทั่วไปเชิงสถิติไม่ใช่เชิงสากล เช่น

80% ของนิสิตที่มีปัญหาการเรียนเป็นผลมาจากปัญหาครอบครัว
 วันเฉลิมมีปัญหาการเรียน
 แสดงว่าวันเฉลิมมีปัญหาครอบครัว

นอกจากนี้รูปนिरนัยเชิงสถิติอาจปรากฏเป็นคำบางคำแทนตัวเลขสถิติ เช่น เกือบ
 ทั้งหมด ส่วนมาก ส่วนใหญ่ ส่วนน้อย เกือบไม่มีเลย ฯลฯ เช่น

พนักงานใหม่ส่วนใหญ่ของบริษัทใช้บริการรถประจำทาง
 เซอร์รี่เป็นพนักงานใหม่ของบริษัท
 ดังนั้นเซอร์รี่ (น่าจะ) ใช้บริการรถประจำทาง

ความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลรูปแบบนี้ ดูความหนักแน่นของเปอร์เซ็นต์สถิติ
 ยิ่งสูงกว่า มากกว่า (ใกล้ไปทาง 100%) ก็ยิ่งน่าเชื่อถือมากกว่า ถ้ายิ่งเปอร์เซ็นต์น้อย ความหนัก
 แน่นน่าเชื่อถือก็ยิ่งน้อยลง เช่น 90% ย่อมน่าเชื่อถือมากกว่า 75% เป็นต้น

3.4 การอ้างเหตุผลจากการเปรียบเทียบ (Argument by Analogy)

การเปรียบเทียบเป็นการพยายามแสดงให้เห็นว่าสิ่งสองสิ่งมีความคล้ายคลึงกัน (หรือ
 อุปมาอุปไมย) เช่น อ้วนเหมือนหมู ขาวเหมือนหยวก ไวเหมือนลิง ฯลฯ เพื่อให้ผู้รับสาร เข้าใจ
 เรื่องราวได้ง่ายขึ้นกว่าเดิม (ใช้เพื่อการอธิบาย)

ส่วนการอ้างเหตุผลจากการเปรียบเทียบ เป็นการนำสิ่งสองสิ่งมาเปรียบเทียบกัน
 ถ้ามีบางลักษณะหรือหลายลักษณะคล้ายคลึงกัน ก็จะอนุมานว่ามีลักษณะอื่น (ที่เหลือ) คล้ายคลึง
 กันด้วย เช่น

เคยซื้อส้มสายน้ำผึ้ง จากสวนเจ้านาง ผลสวย มีรสหวาน
 วันนี้ก็ซื้อส้มสายน้ำผึ้ง จากสวนเจ้านาง มีลักษณะผลสวย
 ดังนั้นจึงเป็นไปได้ว่าจะมีรสหวาน (เหมือนที่เคยกินมาแล้ว) ด้วย

การอ้างเหตุผลลักษณะนี้เกิดขึ้นได้ทั้งในชีวิตประจำวัน และการวิจัยที่ไม่อาจทำได้กับสิ่งที่ต้องการโดยตรง เช่น เราทดลองยา หรือสารเคมีบางอย่างกับสัตว์ทดลอง แล้วอนุมานผลมาสู่มนุษย์ โดยอาศัยความเหมือนทางสรีระมาเป็นตัวเปรียบเทียบ เมื่อเกิดผลอย่างใดอย่างหนึ่งกับสัตว์ทดลอง เราอนุมานว่าจะเกิดผลเช่นนั้นกับมนุษย์ด้วย

สำหรับการประเมินความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลลักษณะนี้พิจารณาจาก

1.) ดูจำนวนสิ่งที่คล้ายคลึงกัน ถ้ามีมาก คุณสมบัติที่อนุมานไปหา ก็จะมีความเป็นไปได้สูงขึ้น

2.) ดูว่ามีข้อแตกต่างที่อาจลืมนำมาพิจารณาด้วยหรือไม่ เช่น รถยนต์ยี่ห้อเดียวกัน รุ่นเดียวกัน ความจุกระบอกสูบ และกำลังม้าเหมือนกันทุกอย่าง น่าจะกินน้ำมันเท่ากัน แต่ พฤติกรรมคนขับอาจไม่เหมือนกัน ซึ่งอาจทำให้ข้อสรุปไม่เป็นจริงได้ หรือรองเท้าที่เคยใส่ยี่ห้อพาราจากอิตาลี หนึ่งนุ่มใส่สบาย ที่ชื่อใหม่ก็เช่นเดียวกัน ยี่ห้อพาราจากอิตาลี หนึ่งนุ่ม แต่คู่เก่าสันเดี่ยว คู่ใหม่สันสูง อาจใส่ไม่สบาย

3.) ดูที่ความเกี่ยวข้องของคุณสมบัติกับข้อสรุปว่าเกี่ยวข้องกันหรือไม่ เพราะบางครั้งแม้ว่าจำนวน คุณสมบัติที่เหมือนกันจะมีมาก ก็ไม่ได้หมายความว่าสิ่งที่สรุปจะถูกต้อง หากคุณสมบัติเหล่านั้นไม่เกี่ยวข้อง

เอี้ยคำ เป็นคนเหนือ จ.เชียงใหม่ ชาว สวย พุดเพราะ ทำอาหารอร่อย

คำหล้า เป็นคนเหนือ จ.เชียงใหม่ ชาว สวย พุดเพราะ น่าจะทำอาหารอร่อย

ข้อสรุปว่าคำหล้าจะทำอาหารอร่อยมาจากข้ออ้างที่ไม่เกี่ยวข้องกันจึงไม่น่าเชื่อถือ

ถ้าคุณสมบัติบอกว่าเคยช่วยแม่ทำอาหาร เคยผ่านการเรียนหรืออบรมด้านอาหาร เคยเป็นเชฟร้านอาหาร ฯลฯ เหมือนกัน ฯลฯ จึงนับว่าเกี่ยวข้องกับข้อสรุปได้

3.5 การอ้างเหตุผลจากแหล่งอ้างอิง (Argument from Authority)

เป็นการอ้างเหตุผลโดยเชื่อมโยงไปสู่องค์กร สถาบัน หรือบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับเรื่องราวนั้นๆ มาช่วยทำให้ข้อสรุปดูน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น เช่น

สถาบันวิจัยพอนด์ กล่าวว่า.....

สถาบันทันตแพทย์แห่งนิวยอร์ก กล่าวว่า.....

สถาบันจัดลำดับความน่าเชื่อถือของสถาบันการเงินมูดีส์ กล่าวว่า.....

พระเยซูคริสต์ ทรงตรัสไว้ว่า.....

ไทเกอร์ วูดส์ กล่าวถึงการเล่นกอล์ฟว่า..... ฯลฯ

ความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลลักษณะนี้จะต้องมาจากแหล่งอ้างอิงที่เชื่อถือได้ มีคุณสมบัติสอดคล้องกับสิ่งที่อ้างและข้อสรุป โดยมีข้อพิจารณาอยู่ 3 ประการ คือ

1.) แหล่งอ้างอิงที่อ้างถึงนั้น มีความรู้ความเชี่ยวชาญในแขนงความรู้ที่อ้างจริงหรือไม่ (ไม่ใช่ยืนยันจากแรงบันดาลใจหรือการคาดคะเน หรือประเภทยาผีบอก ฯลฯ)

2.) สิ่งที่แหล่งอ้างอิงกล่าวนั้นเกี่ยวข้องกับความรู้ความเชี่ยวชาญที่มีอยู่หรือไม่ ถ้าไม่เกี่ยวข้องกับไม่น่าเชื่อถือ

3.) มีผู้เชี่ยวชาญในเรื่องเดียวกันนี้เห็นขัดแย้งกับคำกล่าวที่แหล่งอ้างอิงกล่าวมาหรือไม่ ถ้ามีก็น่าสงสัยว่าจะไม่น่าเชื่อถือ เพราะแม้แต่ผู้เชี่ยวชาญก็ยังสรุปไม่ได้

3.6. การอ้างเหตุผลเชิงสมมติฐาน (Hypothetical Reasoning)

เป็นการอ้างเหตุผลโดยการคาดคะเนความเป็นไปได้ของปัญหาเพื่อนำไปสู่การกำหนดแนวทางแก้ไข เป็นการอ้างเหตุผลที่ใช้โดยทั่วไป ได้แก่

1.) ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น อยู่ๆ ไฟดับ เราก็คาดเดาสาเหตุตั้งแต่หนึ่งสาเหตุขึ้นไปเพื่อหาทางแก้ไข เช่น บั๊จจ่ายภายนอก : กระแสไฟฟ้าขัดข้อง มีอุบัติเหตุ ฯลฯ บั๊จจ่ายภายใน : ถูกตัดไฟ เพราะ ไม่จ่ายค่าไฟฟ้า ใช้ไฟฟ้าเกินขนาด ไฟฟ้าลัดวงจร ฯลฯ

2.) ใช้ในการตรวจรักษาทางการแพทย์ โดยตั้งสมมติฐานเดียวกับสาเหตุของโรคก่อนให้การรักษา

3.) ใช้ในการสอบสวนคดีความของตำรวจ โดยเฉพาะเกี่ยวกับคดีอาชญากรรมต่างๆ เพื่อหาแรงจูงใจที่จะนำไปสู่การคลี่คลายคดี หากคนผิดมาลงโทษ

4.) ใช้ในการวิเคราะห์ปัญหาทางช่าง เพื่อการซ่อมบำรุงเครื่องมืออุปกรณ์

5.) ใช้ในงานวิจัยต่างๆ ซึ่งเรามักจะมีการตั้งสมมติฐานเพื่อคาดเดาคำตอบไว้แล้วศึกษาเพื่อยืนยันหรือคัดค้านสมมติฐานนั้นๆ

6.) ใช้ในวงการวิทยาศาสตร์ เพื่อการศึกษาค้นคว้าความรู้ใหม่ๆ เช่น น้ำใต้ดินแถบภาคอีสานมีความเค็มสูง สันนิษฐานว่าน่าจะเคยเป็นทะเลมาก่อน เป็นต้น

ความน่าเชื่อถือหรือเป็นไปได้ของข้อสรุปในการอ้างเหตุผลลักษณะนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการวิเคราะห์หลักฐานข้อเท็จจริงที่ปรากฏ แล้วมาตั้งเป็นสมมติฐานว่ามีความใกล้เคียงมากน้อยเพียงใด

3.7 การอ้างเหตุผลเชิงสาเหตุ (Causal Argument)

เป็นลักษณะของการอ้างเหตุผลที่กล่าวว่า ของสิ่งหนึ่งหรือเหตุการณ์หนึ่ง เป็นสาเหตุของการเกิดขึ้นของสิ่งอื่นหรือเหตุการณ์อื่น ข้ออ้างและข้อสรุปมีความสัมพันธ์กันเชิงสาเหตุ (causal relation) เช่น คนตายลอยน้ำอยู่ พอเอาขึ้นมาพบรอยรูกะสุน สรุปว่าถูกยิงตาย (สัมพันธ์การถูกยิง → ความตาย)

- คือ
- ตายเพราะสาเหตุถูกยิงตายนั่นเอง (การถูกยิงเป็นสาเหตุของการตาย)
 - เชื้อแบคทีเรียทำให้เนื้อเน่าเสีย (เชื้อแบคทีเรียเป็นสาเหตุของการเน่าเสีย)
 - เขามาตัวตายเพราะติดหนี้สินพันนบอ
 - เธอสอบตกเพราะออกหักจากแฟน ฯลฯ

เป็นลักษณะการอ้างเหตุผลบนพื้นฐานความเชื่อที่ว่า “ผลย่อมเกิดแต่เหตุ” (หรือที่พระพุทธเจ้าทรงตรัสไว้ว่า “ทุกอย่างเป็นไปตามกรรม” นั่นเอง)

การอ้างอิงเชิงสาเหตุอาจแสดงในรูปของสถิติหรือค่าความน่าจะเป็น เราเรียกว่า สาเหตุที่เป็นไปได้มาก (Probable Cause) เช่น คนที่บุคลิกในครอบครัวเป็นมะเร็ง เป็นไปได้มากที่จะมีโอกาสเป็นมะเร็งด้วย คนสูบบุหรี่จัด มีโอกาสมากที่จะเป็นมะเร็งปอด คนขับรถเร็วมีโอกาสมากที่จะเกิดอุบัติเหตุ เป็นต้น

การอ้างความเป็นสาเหตุโดยทั่วไปมี 2 ลักษณะ คือ

1.) สาเหตุที่เป็นเงื่อนไขจำเป็น เช่น ถ้าจุดไฟติดแสดงว่ามีออกซิเจนบริเวณนั้น ถ้าไฟไม่ติดแสดงว่าไม่มีออกซิเจน ถ้าเนื้อเน่าแสดงว่ามีแบคทีเรีย ถ้าเรือแล่นมาได้แสดงว่าต้องมีทางน้ำ ฯลฯ ถ้าปราศจากเงื่อนไขดังกล่าวแล้วเหตุการณ์ไม่อาจเกิดขึ้น

2.) สาเหตุที่เป็นเงื่อนไขเพียงพอ คือถ้าสถานการณ์มีเงื่อนไขเพียงพอ เหตุการณ์นั้นก็จะต้องเกิดขึ้น เช่น การประหาร (ด้วยวิธีต่าง ๆ) เป็นสาเหตุเพียงพอที่จะทำให้นักโทษตายได้ กินมากแล้วเคลื่อนไหวน้อยเป็นสาเหตุเพียงพอที่จะทำให้อ้วน เป็นต้น

ความน่าเชื่อถือของการอ้างเหตุผลเชิงสาเหตุ มีข้อสังเกตก็คือเหตุการณ์ 2 เหตุการณ์นั้นมีความสัมพันธ์กันเชิงสาเหตุจริงหรือไม่

3.8 วิธีการของมิลล์ (Mill's Method)

จอห์น สจิวต์ มิลล์ (John Stuart Mill) ได้เสนอวิธีการค้นหาสาเหตุและการพิสูจน์สนับสนุนข้อสรุปของการอ้างเหตุผลเชิงสาเหตุไว้ 5 วิธี คือ

- 1.) วิธีพิจารณาความลงรอยกัน (Method of Agreement)
- 2.) วิธีพิจารณาความแตกต่าง (Method of Difference)
- 3.) วิธีพิจารณาความลงรอยร่วมกับความแตกต่าง (Joint Method of Agreement and Difference)
- 4.) วิธีพิจารณาความผันแปรร่วม (Method of Concomitant Variation)
- 5.) วิธีพิจารณาหาส่วนที่เหลือ (Method of Residues)

การหาความลงรอยกันเป็นการพิจารณาว่าในบรรดาเหตุการณ์ที่แตกต่างกัน มีอยู่ปัจจัยหนึ่งที่เกิดร่วมในทุกๆ เหตุการณ์ แล้วก่อให้เกิดผลอย่างเดียวกัน เช่น เด็กนักเรียนโรงเรียนหนึ่ง เลือกกินอาหารกลางวันแตกต่างกัน แต่กินน้ำหวานจากร้านเดียวกัน แล้วท้องร่วงจนต้องนำส่งโรงพยาบาล แพทย์สรุปว่าอาการท้องร่วงเกิดจากเชื้อที่อยู่ในน้ำหวาน

การหาความแตกต่าง อาจทำตรงกันข้าม คือ แทนที่จะดูจากคนเป็นไข้ ก็ดูจากคนที่ไม่เป็น ถ้าคนที่ไม่มีอาการท้องร่วงเพราะไม่ได้ดื่มน้ำหวาน (อาจดื่มน้ำจากตู้กดหรือน้ำขวดที่ปิดสนิท) สรุปได้ว่าคนป่วยเกิดจากเชื้อในน้ำหวาน

สำหรับการหาความลงรอยร่วม กับความแตกต่าง ก็เป็นการใช้ข้อพิจารณาทั้ง 2 อย่างควบคู่กันไป ไม่แยกอย่างใดอย่างหนึ่ง

เช่น	นายจอ	รูปหล่อ	ฐานะรวย	→	มีแฟน	} ลงรอยร่วม = หล่อ
	นายโจ	รูปหล่อ	ฐานะจน	→	มีแฟน	
	นายจบ	รูปไม่หล่อ	ฐานะรวย	→	ไม่มีแฟน	

ข้อต่างคือรูปไม่หล่อ

ส่วนการหาความผันแปร ใช้ในกรณีที่สาเหตุมีความเป็นไปได้มาก และปรากฏ อยู่แล้วในทุกสถานการณ์ที่เราพิจารณา เช่น จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำที่ผ่านมา มีผู้ป่วยทางจิตเพิ่มขึ้น (คนฆ่าตัวตายสูงขึ้น) จากการรวบรวมตัวเลข พบว่า ผู้ป่วยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่อยู่ในเขต มหา นครหรือเมืองใหญ่ ซึ่งมีความเป็นอยู่แบบตัวใครตัวมันและมีการแข่งขันกันสูง จึงเป็นไปได้มากกว่า ความกดดันจากการแข่งขันและความรู้สึกโดดเดี่ยวจะเป็นสาเหตุทำให้คนป่วยทางจิตได้มากขึ้น (แม้จะไม่ใช้ทุกรายก็ตาม)

ในการพิจารณาหาส่วนที่เหลือนั้นเป็นวิธีการตัดความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของเงื่อนไขที่เราอยู่แล้วออกไป ส่วนที่ยังคงเหลืออยู่ก็จะเป็นการความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของเงื่อนไขที่เหลือนอยู่ เช่น เรบอก่า

ปัจจัย	(A B C)	เป็นสาเหตุของสถานการณ์	(a b c)
เมื่อ	A	เป็นสาเหตุของสถานการณ์	a
	B	เป็นสาเหตุของสถานการณ์	b
ดังนั้น	C	ซึ่งเหลืออยู่ย่อมเป็นสาเหตุของ	c ซึ่งเหลืออยู่เช่นกัน

ตัวอย่าง เมื่อสรุปค่าใช้จ่ายของเดือนที่ผ่านมาแล้วปรากฏว่าเพิ่มสูงขึ้นจนรายรับแทบไม่พอกับรายจ่าย จากการประมวลที่ไปของรายจ่ายมีดังนี้ 1).เป็นเดือนที่ต้องจ่ายภาษีประจำปี 5,500 บาท 2).ต้องซ่อมรถไป 4,800 บาท 3).น้ำมันขึ้นราคาต้องจ่ายเพิ่มเป็น 2,000 บาท 4).ค่าโทรศัพท์ 1,500 บาท ที่เหลือก็เป็นค่ากินและค่าอาหารรับรองแขกที่มาเยี่ยม เป็นเงิน 3,800 บาท เป็นต้น



ความบกพร่องในการอ้างเหตุผล

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. เพื่อให้ผู้เรียนทราบและเข้าใจถึงวิธีการอ้างเหตุผลบกพร่องแบบต่าง ๆ
2. เพื่อให้ผู้เรียนได้รู้เท่าทันการอ้างเหตุผลที่ไม่ถูกต้องต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน
3. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์การอ้างเหตุผลได้อย่างถูกต้อง
4. เพื่อให้ผู้เรียนมีวิจารณญาณในการตัดสินใจยอมรับการอ้างเหตุผลใด ๆ

เนื้อหาบทเรียน

1. ข้อบกพร่องจากการอ้างสาเหตุ
2. ข้อบกพร่องจากการใช้ข้อมูลและสถิติเพื่อการอ้างเหตุผล
3. ข้อบกพร่องจากการใช้ภาษาเพื่อการอ้างเหตุผล
4. ข้อบกพร่องจากการทิ้งเหตุผล
5. ข้อบกพร่องจากการใช้เอนธีมีมเทียมเพื่อการอ้างเหตุผล

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. การบรรยายสรุป
2. การอภิปรายกลุ่ม
3. แบบฝึกหัดและนำเสนอ

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. ตัวอย่างและแบบฝึกหัด

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. สังเกตจากการฝึกปฏิบัติ



ในการอ้างเหตุผลหลากหลายรูปแบบที่ได้ศึกษามา จะเห็นว่ามนุษย์มีความพยายามอย่างมากที่จะทำให้อีกฝ่ายเชื่อหรือเห็นคล้อยตามด้วยเทคนิควิธีในการนำเสนอความคิดที่เป็นเหตุเป็นผลรูปแบบต่าง ๆ และสืบเนื่องจากการต้องการเอาชนะ หรือมีอิทธิพลเหนือความคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง จึงทำให้เกิดการใช้วิธีการที่ดูเหมือนจะมีเหตุผล แต่ถ้าพิจารณาให้ถี่ถ้วนไม่ใช่เหตุผลที่แท้จริง ซึ่งการโต้แย้งลักษณะนี้อาจเรียกว่าความบกพร่องในการอ้างเหตุผล การทิ้งเหตุผล หรือ วิตถรรกะ (Fallacy) ก็ได้

การโต้แย้งที่ใช้การอ้างเหตุผลในลักษณะนี้ หากจงใจนำมาใช้ก็จะส่งผลไปถึงเรื่องของจริยธรรมในการพูด ที่มุ่งจะเอาชนะจนลืมนุชกรรมไป

การอ้างเหตุผลบกพร่อง (Fallacious Argument) คือ การอ้างเหตุผลซึ่งดูเหมือนเป็นการให้หลักฐานสนับสนุนข้อสรุป แต่ที่จริงแล้วไม่ใช่ ซึ่งการอ้างเหตุผลบกพร่องนี้ ข้ออ้างให้เพียงภาพลวงของการสนับสนุน แต่ไม่ได้ให้การสนับสนุนข้อสรุปอย่างแท้จริง บางครั้งเราจึงเรียกการอ้างเหตุผลบกพร่องว่า การอ้างเหตุผลเทียม (Pseudo - Argument) (ตำรา วิเชียรสิงห์ : 105)

ความบกพร่องในการอ้างเหตุผลอาจมีหลายสาเหตุ ซึ่งทำให้การอ้างเหตุผลนั้นไม่สมบูรณ์หรือขาดความน่าเชื่อถือ อาจจะเป็นความบกพร่องที่เกิดขึ้นจากการหาสาเหตุ ความบกพร่องทางด้านข้อมูลและสถิติ ความบกพร่องทางด้านภาษา ไปจนถึงการทิ้งเหตุผลดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ซึ่งจะได้กล่าวโดยละเอียดต่อไป

1. ข้อบกพร่องในการอ้างสาเหตุ

ในการอ้างเหตุผลเชิงสาเหตุ ซึ่งใช้อยู่เสมอในชีวิตประจำวันและในงานอาชีพหลายประเภท มีโอกาสอย่างมากที่การตัดสินใจอะไรเป็นสาเหตุ อาจผิดได้ และถ้าตัดสินสาเหตุผิด ก็ให้ผลผิดตามไปด้วย การตัดสินสาเหตุผิดแล้วทำให้เกิดผลผิดในชีวิตประจำวัน อาจส่งผลกระทบต่อหรือผลเสียไม่มากนักแต่ในงานอาชีพบางประเภท อาจหมายถึงชีวิตคน หรือเกียรติภูมิชื่อเสียงของบุคคลอาจถูกทำลายจากความผิดพลาดนี้ได้ ดังนั้นแทนที่เราจะวิเคราะห์เฉพาะสภาพแวดล้อมที่ปรากฏเฉพาะหน้า เราอาจต้องวิเคราะห์ในส่วนย่อยๆ ต่อไปอีก และบางครั้งปรากฏการณ์หนึ่ง ๆ อาจมีสาเหตุมากกว่าหนึ่งสาเหตุก็ได้ การวิเคราะห์ที่ถูกต้องจึงจะได้สาเหตุที่ถูกต้องและได้ผลที่ถูกต้องจากการตัดสินใจในที่สุด

มีข้อบกพร่องที่ควรระวังอย่างน้อย 3 ข้อ (ปรีชา ชีวราชวิทยิน และคณะ : 2541) เพื่อหลีกเลี่ยงการได้มาซึ่งข้อสรุปที่มีความน่าเชื่อถือน้อย ในการนำหลักฐานมาสนับสนุนข้อความที่เกี่ยวกับความเป็นสาเหตุหรือผลลัพธ์ (ไม่ว่าเราจะยึดวิธีใด) ดังนี้

1. ข้อบกพร่องจากการสรุปว่า สิ่งที่เกิดขึ้นด้วยกันหรือเกิดพร้อมกันเป็นสาเหตุและผลของกันและกัน (Post hoc fallacy มาจาก Post hoc ergo propter hoc = เกิดหลังสิ่งนี้ดังนั้นเกิดขึ้นเพราะสิ่งนี้) (ซัชซีย์ คัมทวิพร : 2539) เช่น นางนุ้ยปวดท้อง ก็เลยจุกจุกไปเที่ยวนบนาน จากนั้นก็หายปวด จึงสรุปว่าการบนานเป็นสาเหตุให้หายปวดท้อง ซึ่งจริง ๆ อาจเป็นเรื่องบังเอิญ

2. ข้อบกพร่องที่เกิดจากการเอาเหตุเป็นผลเอาผลเป็นเหตุ (fallacy of confusing cause and effect) เป็นความสับสนในสิ่งที่เป็นสาเหตุและเป็นผลลัพธ์ มักเกิดจากความผิดพลาดในการลำดับความที่มาก่อน-หลังของเหตุการณ์สองอย่างที่เกิดขึ้นและมีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุต่อกัน แต่ไม่แน่ใจว่าอะไรเป็นเหตุ อะไรเป็นผล จึงอาจเกิดความสับสนเอาผลมาเป็นเหตุ แล้วเอาเหตุไปเป็นผลได้ ตัวอย่างเช่น คนที่เรียนได้คะแนนดีมักขยัน สูดสายเป็นนักเรียนขี้เกียจ ครูจึงแกล้งให้คะแนนดี เพื่อให้สูดสายขยันขึ้น เพราะเข้าใจผิดว่าการได้คะแนนดีเป็นเหตุให้ขยัน

3. ข้อบกพร่องจากการมองไม่เห็นสาเหตุร่วม (fallacy of ignoring a common cause) เป็นความบกพร่องที่เกิดจากการสรุปว่าเหตุการณ์สองอย่างเป็นเหตุและเป็นผลต่อกัน (มีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ) แต่ในความเป็นจริงแล้ว เหตุการณ์ทั้งสองอย่าง อาจเป็นผลของสาเหตุเดียวกัน (สาเหตุร่วมกัน) ก็ได้ การรีบด่วนสรุปว่าเหตุการณ์ทั้งสองเป็นเหตุเป็นผลกัน โดยละเลยสาเหตุร่วมจึงอาจจะเป็นการอ้างเหตุผลที่ไม่ถูกต้องได้ เช่น เราบอกว่าบุหรี่ป็นสาเหตุของการเกิดโรคมะเร็ง แต่แท้จริงแล้วทั้งการสูบบุหรี่และการเกิดโรคมะเร็ง อาจมาจากสาเหตุเดียวกันคือ ความเครียด หรือความประมาทต่อสุขภาพก็ได้

4. การยึดสาเหตุว่าเป็นเหตุผล (genetic fallacy) เป็นความบกพร่องที่เกิดขึ้นเมื่อมีการสรุปว่า สาเหตุของการกระทำอย่างหนึ่งเป็นเหตุผลของการกระทำอันนั้น เช่น ที่ต้องเลิกขโมยเพราะความยากจน เอาความยากจนมาเป็นสาเหตุของการเลิกขโมย ซึ่งไม่ได้เป็นการสนับสนุนที่ถูกต้อง เพราะแม้จะจนก็ประกอบอาชีพสุจริตได้ หรือ ที่ต้องลอกข้อสอบเพราะอาจารย์สอนไม่เข้า

ใจ เอาความไม่เข้าใจจากการสอนมาเป็นสาเหตุที่ทำให้ต้องลอกข้อสอบ ทั้งที่ถ้าไม่เข้าใจก็ถามอาจารย์ได้ หรือค้นคว้าศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ เป็นต้น

2. ข้อบกพร่องจากการใช้ข้อมูลและสถิติเพื่อการอ้างเหตุผล

โลกปัจจุบันได้ชื่อว่า โลกแห่งข้อมูลข่าวสาร ข่าวสารที่บ่าไหลจากแต่ละมุมโลกถ่ายเทซึ่งกันและกันทำให้โลกไม่มีขอบเขตของพรมแดน หรือที่เราเรียกกันว่า โลกาภิวัตน์ (Globalization) ข้อมูลข่าวสารถือเป็นปัจจัยสำคัญ ใครที่มีข่าวสารอยู่ในมือมากก็จะมีอำนาจในการตัดสินใจ ได้ถูกต้องแม่นยำมาก จนมีคำกล่าวว่า ข้อมูลคืออำนาจ (Information is the power) ดังนั้นจึงมีการนำข้อมูลข่าวสารมาใช้ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อการแสวงหาอำนาจ (อำนาจในการตัดสินใจ, อำนาจในการจูงใจ, อำนาจในการครอบงำต่าง ๆ)

ในการอ้างเหตุผลก็มีการนำข้อมูลมาใช้ในรูปแบบต่าง ๆ ข้อมูลอีกลักษณะหนึ่งที่ถูกอ้างถึงอย่างมาก ก็คือข้อมูลจากงานวิจัยสำรวจต่าง ๆ ทั้งที่เป็นข้อมูลเชิงคุณภาพและข้อมูลเชิงสถิติ ซึ่งการใช้ข้อมูลเหล่านี้ช่วยก่อให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่ผู้ฟังได้เป็นอย่างดี ถ้าหากข้อมูลหรือสถิติที่ได้มานั้นมีความถูกต้องไม่ลำเอียง ก็จะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจที่ถูกต้องของผู้ฟังได้เป็นอย่างดี แต่ถ้าหากข้อมูลที่ได้มานั้นมีความบกพร่องก็จะทำให้การตัดสินใจของผู้ฟังผิดพลาด เพราะการอ้างเหตุผลไม่ถูกต้องนั่นเอง

ข้อบกพร่องในการใช้ข้อมูลและสถิติ ได้แก่

1. ข้อบกพร่องที่เกิดจากการใช้ข้อสรุปที่มาจากค่าเฉลี่ย ค่าเฉลี่ยเป็นสถิติที่เรามองในภาพรวมของประชากร (หรือของกลุ่มใด ๆ ทั้งหมด) ถ้าเรานำตัวเลขนี้ไปอธิบายส่วนย่อยก็อาจผิดพลาดได้ เช่น นักเรียนห้องนี้ทำข้อสอบวิชาคณิตศาสตร์ที่มีคะแนนเต็ม 100 ได้คะแนนโดยเฉลี่ยทั้งห้องที่ 40.5 คะแนน เราจะไปอธิบายว่า ก. ได้คะแนน 40.5, ข. ได้คะแนน 40.5 ฯลฯ สรุปแล้วนักเรียนห้องนี้มีแต่คนอ่อนคณิตศาสตร์ ไม่ได้ เพราะตัวเลขที่มาจากค่าเฉลี่ย อาจมีตั้งแต่ 1-100 (ตั้งแต่คนที่เรียนแย่มากที่สุด → ไปจนถึงคนที่เก่งที่สุด)

2. ข้อบกพร่องที่เกิดจากการใช้ข้อสรุปทั่วไปในแง่สถิติ เป็นข้อบกพร่องที่เกิดจากการนำค่าเฉลี่ยของบางส่วนไปอธิบายภาพรวม เป็นลักษณะกลับกันในข้อ 1 (เหมือนดาบอดค้ำข้างส่วนเดียวแล้วเหมาว่าเป็นลักษณะของข้างทั้งตัว) ทำให้ข้อมูลผิดพลาดได้

3. ข้อบกพร่องจากการตีความเชิงสาเหตุ บางครั้งการแปลงความหมายของข้อมูล 2 ชุดซึ่งมีลักษณะแปรตามกันหรือแปรผกผัน ว่ามีความสัมพันธ์กันเชิงสาเหตุ โดยที่ความจริงไม่ได้มีความสัมพันธ์กันเช่นนั้น อาจทำให้เกิดความผิดพลาดได้ (แม้ว่าบางทีมองผิวเผินว่าดูเหมือนใช่) เช่น ในระยะเวลา 5 ปีมานี้ ประเทศไทยมีคนเป็นโรคเอดส์เพิ่มสูงขึ้นมากทุกปี อีกด้านหนึ่งปรากฏว่าเราสูญเสียเงินตราเพื่อนำเข้ายาต่าง ๆ จากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้นอย่างน่าเป็นห่วงเช่นเดียวกัน จึงสรุปว่าการเสียเงินนำเข้ายาจากต่างประเทศมากขึ้นนี้ มีสาเหตุเพราะคนเป็นโรคเอดส์เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจไม่ถูกต้อง เพราะอาจมาจากพฤติกรรมการบริโภคยาของคนไทยที่เปลี่ยนไปเนื่องจากหาซื้อง่าย

การควบคุมไม่เข้มงวด ผู้ขายยาเต็มใจขายโดยไม่ต้องมีใบสั่งแพทย์ สามารถซื้อยาใช้ได้เองเกือบทุกประเภท ไม่ว่าคุณจะเป็นโรคอะไร เป็นต้น

4. ความบกพร่องที่เกิดจากการเปรียบเทียบข้อมูลผิด เพราะการนำข้อมูลตั้งแต่ 2 ชุดขึ้นไปมาเปรียบเทียบกัน ข้อมูลจะต้องเหมือนกันอย่างแท้จริงจึงจะเปรียบเทียบกันได้ ไม่เช่นนั้นก็จะเกิดความผิดพลาด เพราะบริบทของข้อมูลแตกต่างกัน ย่อมส่งผลให้คุณสมบัติของข้อมูลแตกต่างกันด้วย เช่น เมื่อ 40 ปีก่อนครุเงินเดือน 40 บาท อยู่ได้ แต่ปัจจุบันครุ (ปริญญาตรี) เงินเดือน 5,000 บาท ไม่ได้หมายความว่าครุมีรายได้เพิ่มขึ้นหรือว่ารวยขึ้น เพราะเราวัดจากตัวเลขทางการเงินอย่างเดียวไม่ได้ เพราะช่วงระยะเวลาทำให้ค่าของเงินแตกต่างกันออกไป หรือแม้แต่สถานที่สภาพสังคม การดำเนินชีวิต ก็อาจมีผลก่อให้เกิดความหมายต่อข้อมูลแตกต่างกันไปด้วย

5. ความบกพร่องที่เกิดจากการคำนวณการเปลี่ยนแปลงเป็นเปอร์เซ็นต์ บางครั้งการใช้ตัวเลขธรรมดาอาจฟังดูธรรมดาไป ดูไม่ค่อยรอบรู้ทางสถิติ การเกิดการเปลี่ยนแปลงใด ๆ จึงมักใช้ข้อมูลเป็นเปอร์เซ็นต์เข้ามาอธิบายช่วย ซึ่งบางครั้งก็ทำให้เกิดความเข้าใจง่ายขึ้น แต่บางครั้งก็กลายเป็นภาพลวงตาน่าตกใจ หรือให้ความรู้สึกถึงผลกระทบจากตัวเลข แต่ในความเป็นจริง ถ้ารายงานด้วยตัวเลขธรรมดาอย่างตรงไปตรงมาแทบไม่มีอะไรเลย เช่น

ปีหน้าเราจะมีจำนวนวัวในคอกเพิ่มสูงขึ้น 100%
(จาก 1 ตัว ออกลูกเพิ่มมาอีก 1 ตัว)
ปีนี้เรารับนิสิตเพิ่มขึ้นถึง 300%
(จากปกติรับ 20 คน ปีนี้รับ 60 คน เพิ่มขึ้น 40 คน)

ดังนั้นการพิจารณาตัวเลขเปอร์เซ็นต์ ต้องดูค่าที่แท้จริงของการเปลี่ยนแปลงด้วย ไม่ควรยอมรับโดยที่ยังไม่ได้ใคร่ครวญให้ถ่องแท้เสียก่อน

6. ข้อบกพร่องที่เกิดจากการใช้ข้อมูลที่มีการอ้างสิ่งที่มีคุณวิเศษ เช่นการเชื่อมโยงข้อมูลบุคคล หรือสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือโดยอาชีพ โดยความเชี่ยวชาญ เพื่อให้ข้อมูลน่าเชื่อถือ โดยที่ตัวคุณสมบัติของข้อมูลอาจไม่ได้มีอะไรเด่น เช่น ใช้หมอหรือคนที่ดูเหมือนหมามาโฆษณาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุขภาพ เอาคนที่ประสบความสำเร็จมาดึงดูด หรือเอาคนที่ดูดีอยู่แล้วมาโฆษณาเครื่องสำอางค์ต่าง ๆ เป็นต้น ทั้งที่ตัวผลิตภัณฑ์ก็ไม่ได้มีอะไรวิเศษเหนือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

7. ข้อบกพร่องจากตัวบุคคลที่สำรวจข้อมูล โดยเฉพาะข้อมูลประเภทโยงทางการเมืองต่าง ๆ โยงฝ่ายรัฐบาลได้มาอย่างหนึ่ง ฝ่ายค้านได้มาอีกแบบ บางสถาบันดูเหมือนเป็นกลางแต่จริง ๆ แล้วได้รับการสนับสนุนจากองค์กร (ธุรกิจหรือการเมือง) ดังนั้นการจะเชื่อในข้อมูลที่นำมาอ้างก็ต้องดูด้วยว่า ใครเป็นผู้วิจัยหรือสำรวจ มีความเชื่อถือได้มากน้อยแค่ไหน

8. ข้อบกพร่องจากวิธีการสำรวจหรือการวิจัยเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลวิธีการที่ดีและเหมาะสมย่อมจะทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมากกว่าการใช้วิธีการที่เปิดโอกาสให้เกิดการบิดเบือนคำตอบ เช่น การสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้า อาจได้ข้อมูลจากการสังเกตเพิ่มมาด้วย (รู้ว่าเขาตอบจริงหรือโกหก)

แต่การส่งแบบสอบถามไปให้หรือถามทางโทรศัพท์ อาจมีการบิดเบือนข้อมูล การนำข้อมูลมาใช้จึงต้องพิจารณาด้วย

9. ข้อบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นจากคำถามในแบบสอบถาม โดยทั่วไปคำถามแบบอัตนัย จะเป็นการแสดงความคิดเห็นของผู้ตอบได้ชัดเจนกว่าแบบปรนัย (เพราะมีให้เลือกตอบได้โดยไม่ต้องคิด บางครั้งก็ยังมีลักษณะปิดตัวเลือก = false dilemma) แต่คำถามแบบอัตนัยก็ต้องระวังในเรื่องของการเรียงลำดับที่จะไม่ชี้้นำคำตอบ ซึ่งนำไปสู่การปิดกั้นทางเลือก หรือความคิดเห็นได้เช่นกัน การพิจารณาความน่าเชื่อถือของข้อมูลจากคำถามก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ

10. ข้อบกพร่องที่เกิดจากการปกปิดหลักฐานที่เกี่ยวข้อง เป็นข้อผิดพลาดที่เกิดจากการปกปิดข้อมูลบางส่วนที่จะทำให้อีกฝ่ายแย้งได้ หรือทำให้ข้อมูลในส่วนที่ตนเสนอนั้นมีเหตุผลอ่อนขาดความน่าเชื่อถือจึงไม่เปิดเผยทั้งหมด เพื่อผลทางการโน้มน้าวใจ ซึ่งการปกปิดหลักฐานที่เกี่ยวข้องลักษณะนี้ ข้อมูลในโฆษณาจะใช้มาก ตัวเรคงจะเคยได้ยินประโยคที่ว่า “ทั้งหมดที่พูดเป็นความจริง แต่ไม่ใช่ความจริงทั้งหมด” ผู้ฟังหรือผู้บริโภคจึงต้องมีความฉลาดพอที่จะรู้เท่าทันสามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อค้นหาความจริงที่ปกปิดได้ ไม่ใช่ยอมรับหรือเชื่อโดยไม่มี การไตร่ตรอง

11. ข้อบกพร่องจากการใช้วิธีการอ้างเหตุผล ในบางครั้งการอ้างเหตุผลดูช่างหนักแน่นน่าเชื่อถือไปหมด ผู้ที่มีวิจรณ์ญาณควรตั้งคำถามว่าวิธีการอ้างมีอะไรน่าสงสัยหรือไม่ เช่น ข้ออ้างน่าสงสัย อาจจะเป็นประเภทข้ออ้างที่ไม่สามารถรับรองการพิสูจน์ได้หรือเป็นคำกล่าวอ้างที่กว้างจนเกินไป หรือพวกโฆษณาเกินจริงทั้งหลาย เช่น แป้งหอมรัก-ยม ทาผิวหอมถึงเมื่อย บ้านเรือนอารมณ์อยู่แล้วรื่นรมย์ชั่วลูกชั่วหลาน เป๊ปซี่ดีที่สุดใน ฯลฯ จะพิสูจน์อย่างไร ใครจะพิสูจน์ พิสูจน์ด้วยมาตรฐานของใคร เป็นต้น

12. ข้อบกพร่องจากการใช้การอ้างเหตุผลในสถิติต่าง ๆ การอ้างเหตุผลในการอ้างเหตุผลมีอยู่หลายประการ จะได้กล่าวถึงในหัวข้อต่อไป แต่การอ้างเหตุผลในการนำเสนอข้อมูลสถิติที่พบบ่อย ได้แก่

1) การอ้างเหตุผลแบบเปรียบเทียบบกพร่อง (fallacy of faulty comparison) เป็นการเสนอข้อสรุปอ้างสถิติ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับข้อสรุปแต่อาจดูเหมือนจะเกี่ยวข้องเท่านั้น

2) การอ้างเหตุผลแบบสถิติลำเอียง (fallacy of biased statistics) เป็นการเสนอข้อสรุปโดยทางสถิติที่ได้มาจากตัวอย่างที่ไม่ได้เป็นตัวแทน (ที่ดี) ของกลุ่มที่อยู่ในข้อสรุป

3) การอ้างเหตุผลแบบสถิติที่รู้ไม่ได้ (fallacy of unknowable statistics) มักเป็นการอ้างตัวเลขที่มีจำนวนมากดูน่าเชื่อถือ แต่ไม่รู้ว่ามีใครไปจัดเก็บมาตั้งแต่เมื่อไหร่ ด้วยวิธีการใด ใช้ระยะเวลาเท่าไร จู่ ๆ ก็บอกว่าเป็นตัวเลข เช่นที่นักการเมืองปากกล้าหลายคนนิยมนำมาใช้ในการอภิปรายสาดโคลนกันในยุคที่ผ่าน ๆ มา

4) การอ้างเหตุผลแบบอ้างความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกันโดยบังเอิญ (fallacy of accidental correlation) เป็นการอ้างเหตุผลที่มักเกิดขึ้นเมื่อมีการอ้างในข้อสรุปว่า เหตุการณ์หนึ่งเป็นเหตุให้เกิดอีกเหตุการณ์หนึ่ง เพราะมีความสัมพันธ์กัน แต่ในความเป็นจริง ความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นเพียงความบังเอิญเท่านั้น (ปรับปรุงจาก ปรีชา ช่างขวัญยืน และคณะ : 2541)

3. ข้อบกพร่องจากการใช้ภาษาเพื่อการอ้างเหตุผล

ภาษาเป็นสัญลักษณ์ที่ใช้ในการสื่อความหมายเพื่อสื่อสารกันของมนุษย์เพื่อให้เกิดความเข้าใจซึ่งกันและกัน แต่บางครั้งการใช้ภาษาหรือใช้คำพูดอาจก่อให้เกิดความหมายที่เปลี่ยนไป นำไปสู่การรับรู้ที่ไม่ตรงเจตนาในการสื่อสาร หรือเป็นเครื่องมือที่จงใจให้เกิดการสับสนในการสื่อสาร เพื่อผลประโยชน์บางอย่าง

ภาษาหรือถ้อยคำที่ก่อให้เกิดความบกพร่องในการอ้างเหตุผล มีหลายชนิด ได้แก่

1. คำย้อมสี (Colored Words) เป็นภาษาที่ผู้พูดใช้เพื่อสื่ออารมณ์ความรู้สึกมาสู่ผู้ฟัง เพื่อให้ผู้ฟังเห็นภาพ และเกิดความรู้สึกเห็นคล้อยตามด้วย เช่น รู้สึกชอบ ไม่ชอบ เห็นด้วย ไม่เห็นด้วยกับเรื่องนั้น ๆ ตามที่ผู้พูดต้องการ (บางทีบอกว่าใส่สีตีไข่) โดยทั่วไปคำต่าง ๆ จะแทนความหมายเพื่ออธิบายสิ่งต่าง ๆ โดยทั่วไป เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกันเท่านั้น แต่คำบางคำเป็นทั้งคำอธิบายและประเมินค่าสิ่งนั้น ๆ ไปในตัว ซึ่งทำให้ผู้ฟังเกิดการประเมินค่าตามไปด้วย คำประเมินค่าเหล่านี้ทำให้เกิดความรู้สึกต่อสิ่งนั้น ๆ แตกต่างกันออกไป ซึ่งเราเรียกคำประเภทนี้ว่า คำย้อมสีนั่นเอง เช่น

ครูชั่วลวนลามนักเรียน

เจ้าพ่อแห่งวงการก่อสร้าง

เขียนพินดั่งจริง ๆ

สัญญาอภัยทำให้รัฐต้องเสียค่าไถ่ถึง 6 พันล้าน

ห้าเดนมมนุษย์เกี่ยวก่อกกรรมทำเชิญยังลอยนวล

มักเป็นลักษณะของการตั้งฉายา (Name-Calling) หรือการใช้คำที่เจือด้วยอารมณ์ (Loaded-words)

2. คำกำกวม (Ambiguity) เป็นข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นจากการที่คำ 1 คำ แต่มีความหมายที่ชัดเจนมากกว่าหนึ่งความหมาย หรือมีความหมายหลายนัยขึ้นอยู่กับ การเลือกตีความของแต่ละคน จึงมีโอกาสทำให้เกิดความเข้าใจผิดกันได้

ความกำกวมของภาษา มีสาเหตุต่าง ๆ ดังนี้

- 1) คำที่มีความหมายหลายนัย (equivocation) เช่น คำว่า ไก่ เต่า สาว ถูก ฯลฯ เป็นต้น
- 2) โครงสร้างของประโยค (Structure) เช่น การเว้นวรรคตอนที่ไม่ถูกต้อง การใช้คำวิเศษณ์และคำคุณศัพท์ผิดที่ เป็นต้น
- 3) ความหมายของทั้งประโยค (Sentence) เช่น ที่ก่อให้เกิดความเข้าใจผิด เช่น มาเรีย เปิดคัมภีร์ คุกเข้าสวดอ้อนวอนที่หน้ารอยเอ็ด เป็นต้น
- 4) การเปลี่ยนจุดเน้น ทำให้ความหมายเกิดการเปลี่ยนแปลง
- 5) คำที่มีความหมายสัมพันธ์ (Relative) เช่น ช้า-เร็ว ใหญ่-เล็ก ฯลฯ ตรงไหนคือเส้นแบ่งของคำเหล่านี้

3. ความคลุมเครือ (Vagueness) เป็นข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นจากความหมายของคำมีขอบเขตที่ไม่แน่นอน โดยเฉพาะคำที่เป็นนามธรรมต่าง ๆ ซึ่งอาจทำให้แต่ละคนกำหนดกรอบของความหมายไม่เท่ากัน เช่น คำว่าความดี ความชั่ว ความรัก ประชาธิปไตย ฯลฯ

โดยทั่วไปถ้าเป็นคำที่กำกวมหรือคลุมเครือ คนก็มักจะเลือกตีความหรือเสนอสารที่เข้าข้างฝ่ายตนเอง

4. ข้อบกพร่องจากการทิ้งเหตุผล (Psychological Fallacy)

เป็นลักษณะของการอ้างเหตุผลโดยสิ่งที่ไม่ใช่เหตุผล โดยที่ผู้อ้างหรือผู้ฟังรู้สึกว่าเป็นเหตุผล ส่วนใหญ่จะเป็นวิธีการชักจูงอารมณ์ของผู้ฟัง ให้เกิดความรู้สึกคล้อยตามเป็นการอ้าง เหตุผลเพื่อผลทางจิตวิทยา ซึ่งเป็นวิธีที่นิยม เพราะทำให้ผู้พูดและผู้ฟังไม่รู้สึกรู้ว่าเป็นคนไร้เหตุผล ถ้าผู้ฟังสรุปโดยไม่คิดก็จะผิดพลาดได้ (อาจกลายเป็นคนไม่มีเหตุผลเสียเอง) การทิ้งเหตุผลมี หลายวิธี ได้แก่



1. การอ้างสิ่งที่มีคุณวิเศษ เช่น ผู้ทรงคุณวุฒิ ตำรา คัมภีร์ ผลการวิจัย/ทดลองต่าง ๆ เป็นต้น
2. การเอาอำนาจเข้าข่ม เช่น เงินมากกว่า แข็งแรงกว่า พวกมากกว่า ดังมากกว่า เป็นต้น
3. การแย้งที่ตัวบุคคล ไม่แย้งที่ข้อมูล โดยยกข้อด้อย หรือคุณสมบัติอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องมาทำให้ข้อมูลของเขาขาดความน่าเชื่อถือ
4. การแย้งที่มาของข้ออ้าง คล้ายข้อ 3 แต่โจมตีที่สถาบัน องค์กร หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นแทนเหตุผล
5. การอ้างความไม่รู้เป็นเหตุผล มักอ้างในลักษณะที่ว่า เมื่อไม่มีใครรู้หรือพิสูจน์ได้จะนั่นสิ่งนั้นจริง (หรือจะนั่นสิ่งนั้นเท็จ)
6. การอ้างคนส่วนมาก มักอ้างในลักษณะที่ว่า การกระทำบางอย่างดีเพราะคนส่วนมากเขาทำ หรือไม่ดีเพราะคนส่วนมากเขาไม่ทำ เช่น ใคร ๆ เขาก็รับเงินใต้โต๊ะกันทั้งนั้น
7. การอ้างความเป็นพวกเดียวกัน เป็นการตัดสินใจในลักษณะที่ว่า ที่สิ่งใดที่พวกของตนเองทำก็เป็นสิ่งที่ถูกต้อง แต่ถ้าพวกอื่นทำก็ไม่ดี เช่น ถ้าพวกตนเองอยู่ฝ่ายบริหารแล้วแจก 2 ชั้นกันไม่เห็นแปลก แต่ถ้าพวกอื่นขึ้นมาเป็นฝ่ายบริหารแล้วแจก 2 ชั้นในหมู่พวกพ้องเป็นเรื่องอยู่ดีธรรมดาอย่างยิ่ง

8. การขอความเห็นใจ เพื่อให้อีกฝ่ายสงสารหรือเห็นใจในเรื่องที่ผู้พูดประสบอยู่ เช่น ขับรถเร็วฝ่าไฟแดงถูกตำรวจจับ ก็ขอความเห็นใจว่าภรรยาจะคลอด ฯลฯ

9. การอ้างผู้อื่นเป็นตัวอย่าง เป็นการยกตัวอย่างการทำผิดของคนอื่นว่า ถ้าเขาทำได้เราก็ทำได้เช่นกัน (เสมือนว่าถ้าทำคนเดียวเป็นความผิด แต่ถ้าทำซ้ำแล้วผิดกลายเป็นถูกได้

10. การอ้างผลที่พึงปรารถนา หรือไม่พึงปรารถนา เป็นการพูดถึงผลที่สวยงามน่าพึงปรารถนา แต่ไม่รู้ว่าจะมีวิธีการมาสู่ผลนั้นได้อย่างไร (เลือกพรรค A แล้วชีวิตเราจะดีขึ้น)

11. การอ้างประเพณี ประเพณีบางอย่างดีและมีประโยชน์ในบางยุคสมัย แต่เมื่อกาลเวลาผ่านไป อาจไม่เหมาะหรือเป็นโทษ การนำมาปฏิบัติแล้วอ้างความเป็นประเพณีจึงอาจจะไม่ถูกต้อง

12. การปิดทางแย้ง เป็นการอ้างเหตุผลที่ทำให้ผู้ฟังไม่กล้าแย้ง เพราะจะกลายเป็นคนชั่วหรือคนโง่ เช่น คำประเภทที่ว่า ใคร ๆ ก็รู้กันทั้งนั้น..... ทุกคนยอมรับแล้วว่า..... ชนชั้นปัญญาชนอย่าง เรา ๆ ย่อมเข้าใจดีกว่า.... ฯลฯ

13. การโกหกด้วยการสร้างเรื่องให้รุนแรงเกินจริง เช่นการนำเสนอข่าวการชุมนุมต่าง ๆ คนน้อยก็ว่ามาก คนมากก็ว่าเรื่อนหมื่น แต่ผลก็ออกกันก็ว่ากระทำการรุนแรง มีคนสลบก็ว่าถึงตาย เป็นต้น ซึ่งคนมักเชื่อโดยไม่ทันคิด

14. การพูดเข้าข้างตัวเอง เพราะคนเรามักกล้าเอียงเข้าข้างตัวเองเสมอ ถ้ามีเรื่องกระทบกระทั่งกันต่างฝ่ายมักจะมองว่าตนเองทำถูกแต่อีกฝ่ายต่างหากที่ทำผิด สามีโทษภรรยา ภรรยาโทษสามี ฯลฯ

15. การเยาะเย้ยถากถาง คือการยกเอาสิ่งที่เป็นของเสียของอีกฝ่ายมาพูดให้ตลก โดยไม่พูดตรง ๆ แต่พูดให้มีเลศนัยให้ผู้ฟังคิดเอง

16. การปฏิเสธที่จะโต้แย้งต่อไป เป็นวิธีการอ้างว่าการโต้แย้งต่อไปนั้นไม่จำเป็น ไร้เหตุผลหรือไม่คู่ควร เช่น “เรื่องไร้สาระเลิกพูดดีกว่า” “คนที่เอาแต่ใจอย่างเธอเถียงไปก็ไม่มีความประโยชน์” “คนที่เข้าใจอะไรยากอย่างเธอ อธิบายไปก็เปล่าประโยชน์ เหมือนตักน้ำรดหัวดอกไม้มีผลดีอะไรเกิดขึ้น เลิกพูดดีกว่า”

การทิ้งเหตุผลในการโต้แย้งนั้นมีมาตั้งแต่มนุษย์เริ่มสร้างสังคม อาจจะใช้โดยจงใจหรือไม่ก็ได้ ซึ่งผู้ฟังจะต้องมีวิจารณญาณในการแยกแยะเพื่อให้รู้เท่าทัน อันจะนำไปสู่การตัดสินใจที่ต้องต่อไป

5. ข้อบกพร่องจากการใช้เอนธิมีมเทียมเพื่ออ้างเหตุผล

เอนธิมีมเทียม (Sham Enthymemes) เป็นการอ้างเหตุผลอีกลักษณะหนึ่งตามแนวคิดของอริสโตเติลในเรื่องการโต้แย้ง แสดงเหตุผลโดยที่การใช้เอนธิมีมเทียมก็คือ การอ้างแบบถึงเหตุผลประโยชน์ทางการโน้มน้าวใจ ซึ่งถ้าผู้ฟังขาดวิจารณญาณก็อาจจะหลงเชื่อได้ง่าย เพราะฟังเหมือนมีเหตุผลดี แต่จริงๆ แล้วกับไม่ได้เป็นเหตุเป็นผลอะไรเลย

การใช้เอนธีมีมเทียมมีหลายลักษณะที่ได้กล่าวถึงมาแล้ว จากการอ้างเหตุผลบกพร่องประเภทต่างๆ แต่เพื่อให้เห็นแนวคิดที่ชัดเจนในเรื่องนี้ของอริสโตเติล จึงต้องนำมากล่าวให้เห็นทั้งหมด

เอนธีมีมเทียม ตามแนวคิดของอริสโตเติลมีอยู่ด้วยกัน 9 ชนิด คือ
(อรวรรณ ปิลันธนโอบาท : 2539)

1. การเลือกใช้คำพูด (diction) โดยเฉพาะคำที่มีความหมายหลายนัย ซึ่งทำให้ตีความได้หลายแบบ เช่น คุณมีห้องกับผม
 2. การรวมและแยกอย่างผิดๆ (fallacious combination and separation) ได้แก่การยืนยันว่าถ้าอะไรเป็นจริงกับส่วนหนึ่ง (parts) แล้วก็เป็นจริงกับทั้งหมด (whole) นิสิต ม.บูรพา ส่วนใหญ่ที่ผมรู้จัก อยู่กันก่อนแต่งทั้งนั้น แสดงว่านิสิต ม.บูรพาส่วนใหญ่แล้วอยู่กันก่อนแต่ง เป็นต้น
 3. การใช้ความขุ่นเคืองลง (indignation) เป็นการแสดงอารมณ์เพื่อกลบเกลื่อนหรือสร้างภาพให้เกิดผลทางความรู้สึก เช่น พุ่มพ่าย หรือเสียงดังเอ็ดตะโร
 4. เครื่องหมาย (sign) เป็นการใช้อย่างเดียวเพื่อเป็นข้อพิสูจน์ของทั้งหมด ซึ่งไม่เป็นการถูกต้อง
 5. สิ่งบังเอิญ (the accidental) คือ การใช้สิ่งบังเอิญราวกับเป็นหัวใจสำคัญของเหตุผล เช่น โทษเพื่อนที่ไอในขณะที่สอบว่าเป็นต้นเหตุให้เสียสมาธิจนทำข้อสอบไม่ได้ ทั้งที่จริงไม่ค่อยได้อ่านหนังสือมาเลยทำข้อสอบไม่ได้
 6. วัตจากผลโดยไม่พิจารณาเหตุ (consequence) เช่น ได้นั่งกินนอนกินก็สบายสิไม่ต้องทำอะไร (ทั้งที่จริงเขาเป็นอัมพาต)
 7. สิ่งที่เกิดก่อนเป็นเหตุ (Post hoc for propter hoc) โดยถึงเอาสิ่งที่เกิดก่อนเป็นต้นเหตุของสิ่งที่เกิดทีหลังโดยที่ความจริงอาจไม่เกี่ยวข้องกัน เช่น ยุคพลเอกชาติชาย เป็นนายกมีภัยพิบัติเกิดขึ้นมาก มีคนกล่าวว่าภัยพิบัติเกิดขึ้นเพราะมีรัฐบาลเป็นกาลกิณี (รายละเอียดได้เคยกล่าวถึงมาแล้ว)
 8. การอ้างถึงเวลาและวิธีการ (time and manner) เป็นข้อบกพร่องจากการไม่พิจารณาเรื่องเวลาและสภาพการณ์ เพราะเมื่อเวลาเปลี่ยนไปสิ่งต่างๆ ย่อมเปลี่ยนแปลง จะให้เหมือนเดิมไม่ได้
 9. ในกรณีรวมแทนกรณีเฉพาะ (substituting the absolute for the particular) เช่น เราพูดว่าสิ่งที่ไม่สามารถรู้ได้นี้สามารถรู้ได้ เพราะสิ่งที่เรารู้ได้มันยังไม่ถูกรู้
- จากลักษณะความบกพร่องประเภทต่างๆ ที่ได้นำเสนอมาจะเห็นว่าการพิจารณาตัดสินการอ้างเหตุผลใดๆ ต้องใช้วิจาร์ณญาณเพื่อวิเคราะห์สิ่งที่ถูกอ้างให้แน่ใจก่อนว่าการอ้างเหตุผลนั้นเป็นเหตุเป็นผลกันจริงหรือไม่ มีการใช้กลโกงหรือกลวิธีที่ไม่ถูกต้องหรือเปล่า เพื่อให้การยอมรับข้อสรุปจากการอ้างเหตุผลนั้นๆ มีความถูกต้องเหมาะสมอย่างที่พึงจะเป็น

การโต้แย้งแสดงเหตุผลกับการโน้มน้าวใจ

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. ให้ผู้เรียนได้ทราบถึงความหมายและปัจจัยในการโน้มน้าวใจ
2. ให้ผู้เรียนทราบถึงกระบวนการในการโน้มน้าวใจ
3. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ รวมถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ
4. เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงความสำคัญของการโน้มน้าวใจในกระบวนการโต้แย้งแสดงเหตุผล
5. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำหลักการโน้มน้าวใจไปใช้ในการโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายของการโน้มน้าวใจ
2. ปัจจัยแห่งการโน้มน้าวใจ
3. ขั้นตอนหรือกระบวนการในการโน้มน้าวใจ
4. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ
5. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการโน้มน้าวใจ

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. บรรยายสรุป
2. อภิปรายกลุ่ม
3. ฝึกปฏิบัติโดยการจำลองสถานการณ์

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. แผ่นใสประกอบการบรรยาย
2. เอกสารประกอบการสอน
3. กรณีศึกษาและแบบฝึกปฏิบัติประจำบท

การวัดและประเมินผล

1. การซักถาม
2. สังเกตจากการมีส่วนร่วมในการอภิปราย
3. สังเกตจากการฝึกปฏิบัติสถานการณ์จำลอง

กระบวนการโน้มน้าวใจในการโต้แย้งแสดงเหตุผล



ในการโต้แย้งแสดงเหตุผล ไม่ว่าจะในสถานการณ์ใด จะเป็นการโต้แย้งระหว่างบุคคล ได้แย้งระหว่างกลุ่มบุคคล ได้แย้งในรัฐสภา ได้แย้งในศาล หรือแม้แต่การโต้แย้งเพื่อการแสดงอย่าง การโต้ว่าที่ ก็ตามแต่ วัตถุประสงค์ของการโต้แย้งของเรานอกจากจะต้องการแสดงทัศนะ ความคิด ข้อมูล และหลักฐานแล้ว สิ่งมุ่งหวังที่สำคัญก็คือต้องการให้ผู้ฟัง (ผู้อ่าน) หรือผู้รับสาร เชื่อหรือเห็น ด้วยกับเหตุผลของเรา ดังนั้นการโต้แย้งแสดงเหตุผลจึงถือได้ว่าเป็นการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ อีกรูปแบบหนึ่ง

1. ความหมายของการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจ (Persuasion Process) เป็นความตั้งใจจริงของบุคคล ในอันที่จะเปลี่ยน ทัศนคติ ความเชื่อ หรือพฤติกรรมของบุคคล หรือ กลุ่มบุคคลอื่นโดยผ่านทางสารที่ส่ง หรือการ โน้มน้าวใจคือการใช้สัญลักษณ์ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้ที่อ่าน หรือแปล สัญลักษณ์นั้น พฤติกรรมที่เกิดขึ้นอาจเป็นพฤติกรรมเชิงประเมิน หรือ เข้าหา - หลีกเลี้ยง ก็ได้

(รจิตลักษณ์ แสงอุไร : 2530 หน้า 202)

การโน้มน้าวใจ หมายถึง การสื่อสารของมนุษย์ที่สร้างขึ้นมาเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ค่านิยม และทัศนคติ ซึ่งการโน้มน้าวใจควรมีลักษณะดังนี้

1. ผู้โน้มน้าวใจมีความตั้งใจ ที่จะมอิทธิพลบางประการเหนือผู้ถูกโน้มน้าวใจ
2. โดยปกติผู้ถูกโน้มน้าวใจจะมีทางเลือกมากกว่าหนึ่งและผู้โน้มน้าวใจจะพยายามชักจูง ผู้ถูกโน้มน้าวใจให้ยอมรับทางเลือกที่ตนเสนอ

3. สิ่งที่คุณให้ความสำคัญต้องการ คือ การเปลี่ยนแปลง หรือการสร้าง หรือการดำรงซึ่งความคิดเห็น ทักษะคติ ค่านิยม และความเชื่อของผู้ถูกโน้มน้าวใจ ซึ่งจะส่งผลต่อบัจฉัยอื่นอัน ได้แก่ อารมณ์ พฤติกรรม เป็นต้น

(อรวรรณ ปิลันธน์โอวาท : 2537 หน้า 3)

สะอาด ดันศุภผล ให้คำอธิบายว่า การจูงใจ เป็นวิธีการที่ผู้สื่อความหมาย ทำการสื่อสารไปที่ผู้รับสาร แล้วเกิดการตอบสนองอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือ หลายอย่างดังนี้

1. ต้องการให้ผู้รับสารรู้ในสาระนั้น
2. ต้องการขจัดข้อเคลือบแคลงที่มีอยู่
3. ต้องการขจัดอคติและความไม่เห็นด้วย
4. ต้องการให้ผู้รับสารนิยมรักใคร่และนับถือ
5. ต้องการให้เกิดความเชื่อ
6. ต้องการให้เกิดพฤติกรรมที่เห็นด้วย คล้อยตามและปฏิบัติตาม

จากคำอธิบายนี้ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับ การโต้แย้งแสดงเหตุผล จะเห็นว่า สอดคล้องไป

ในแนวทางเดียวกันเป็นอย่างดี เพราะ

1. ในการโต้แย้ง เราต้องแสดงข้อมูลเหตุผลในส่วนของเราให้แก่ผู้ฟังหรือคู่โต้แย้ง ได้รับรู้ และเกิดความเข้าใจ
2. เราหวังว่าข้อมูลที่เรานำเสนอไปจะก่อให้เกิดความกระจ่างชัด ไม่มีข้อเคลือบแคลงสงสัยใด ๆ หรือสามารถตอบคำถามที่สงสัย หรือไม่มั่นใจได้
3. การที่เราโต้แย้ง เพราะเรามีมุมมองที่แตกต่างกัน แต่การแสดงเหตุผลจะช่วยชี้แจงให้อีกฝ่ายเกิดความเข้าใจ และยอมรับมากขึ้น
4. เราโต้แย้งและแสดงเหตุผลอย่างมากมาย ก็เพราะเราหวังว่าเขาจะเชื่อถือในตัวเรา และเชื่อถือในเรื่องที่เราเสนอ ซึ่งก็หมายถึง ความนับถือ ศรัทธา จะตามมา (แต่อาจไม่ใช่ปัจจัยที่สำคัญ สำหรับการโต้แย้งแสดงเหตุผล) แสดงให้เห็นถึงความต้องการที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น โดยเฉพาะทางด้านความคิด
5. การโต้แย้งและแสดงเหตุผลย่อมหวังให้ผู้ฟัง หรือผู้รับสารเกิดความเชื่อในสิ่งที่เราพูด เพื่อที่เขาจะได้เปลี่ยนแปลงหรือคล้อยตามที่เราเสนอ เพราะโดยปกติผู้ที่เราต้องการให้เชื่อเขามักจะมีทางเลือกที่มากกว่าหนึ่ง ในระดับที่กำกวม รักที่เสียดายน้อง
6. การโต้แย้งแสดงเหตุผล ในความมุ่งหวังสูงสุดก็คือ ต้องการให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างที่เราต้องการนั่นเอง

จะเห็นว่า การพูดโต้แย้งแสดงเหตุผล สอดคล้องเป็นอย่างดีกับคำอธิบาย เรื่องการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ และโดยทั่วไปก็มักจะมุ่งประสิทธิผลในทันทีทันใด ขณะที่สื่อสารกันอยู่ อันจะนำมาซึ่งการตัดสินใจของผู้รับสาร ณ ขณะนั้นหรือหลังจากนั้น

การโต้แย้งแสดงเหตุผล เราต้องการคัดค้านทางเลือกที่ไม่ตรงกับเรา และเสนอทางเลือกใหม่ในแนวทางที่เราคิด ให้เกิดการยอมรับ ด้วยการพยายามชักจูงโน้มน้าวใจผู้รับสาร

2. ปัจจัยแห่งการโน้มน้าวใจ

สิ่งที่ผู้โน้มน้าวใจต้องการให้ผู้ถูกโน้มน้าวใจเกิดการเปลี่ยนแปลง มีปัจจัยเกี่ยวข้อง 3 ประการ คือ

1. ทัศนคติ (Attitude) เป็นภาวะความคิดความรู้สึกที่เราแสดงต่อสิ่งต่าง ๆ รอบตัว ไม่ว่าจะ เป็นบุคคล สถานที่ สถานการณ์ หรือวัตถุต่าง ๆ ทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ อาจจะเป็นความชอบหรือไม่ชอบ พอใจหรือไม่พอใจ อารมณ์รัก ชอบ พอใจยินดี ต่อสิ่งใด ๆ เราจัดว่าเป็นทัศนคติในทางบวกต่อสิ่งนั้น แต่ถ้าเป็นในทางตรงกันข้าม คือไม่รัก ไม่ชอบไม่พอใจ ไม่ยินดี ไม่เข้าตากรรมการ ไม่กินเส้น จัดเป็นทัศนคติในทางลบ ทั้งหมดนี้เป็นผลมาจากการเรียนรู้และการสั่งสมประสบการณ์ของบุคคล การเปลี่ยนแปลงความรู้สึกนึกคิดจากด้านบวกมาเป็นลบ หรือจากลบเป็นบวก จัดว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

2. ความเชื่อ (Belief) เป็นภาวะของการตัดสินใจยอมรับสิ่งต่าง ๆ ว่าถูกต้อง เป็นความจริง หรือเห็นด้วย มักเกิดควบคู่กับทัศนคติเสมอ โดยที่ความเชื่อนั้น อาจเกิดขึ้นเพราะความมีเหตุผลที่ควรแก่การเชื่อ มีความจริงปรากฏ หรือ อาจเชื่อเพราะอารมณ์ความรู้สึกก็ได้ ซึ่งคนที่มีความรู้ มีประสบการณ์มาก มักจะเชื่อเมื่อมีเหตุผลสนับสนุนเป็นที่น่าพอใจ ส่วนคนที่อายุน้อย การศึกษาน้อย ประสบการณ์น้อย อาจเชื่อได้ด้วยการกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึก



3. พฤติกรรม (Behavior) เป็นการแสดงออกด้วยการกระทำต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง การโน้มน้าวใจที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงถึงพฤติกรรม จะต้องเปลี่ยนที่ทัศนคติและความเชื่อให้ได้เสียก่อน เมื่อบุคคลตระหนักถึงความสำคัญอย่างยิ่งยวดแล้ว ก็เกิดการเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมตามมา ซึ่งถือว่าเป็นความมุ่งหวังสูงสุดของการชักจูงใจ

3. ขั้นตอนหรือกระบวนการในการโน้มน้าวใจ

ในการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจให้มีประสิทธิภาพ ควรมีขั้นตอนต่าง ๆ ที่ สามารถปฏิบัติได้ อย่างเป็นรูปธรรม

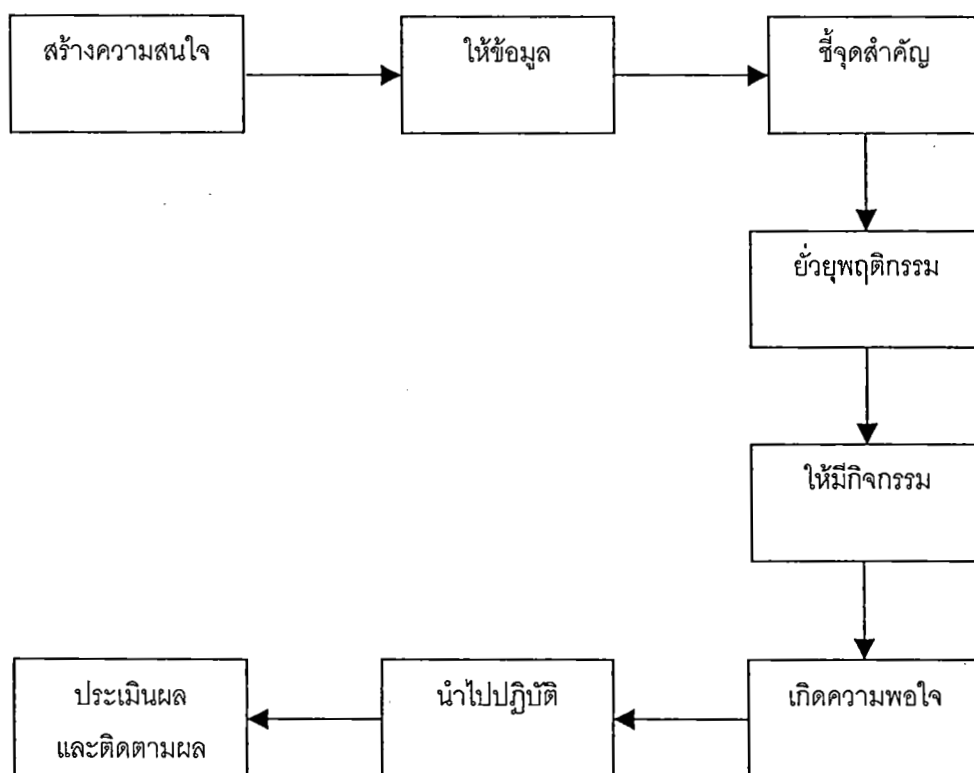
พรพิมล เฉลิมมีประเสริฐ (2538) ได้พูดถึงกระบวนการ 8 ขั้นตอน ในการโน้มน้าวใจ ดังนี้

1. ขั้นสร้างความสนใจ
2. ขั้นให้ข้อมูล
3. ขั้นชี้จุดสำคัญ
4. ขั้นย้ำพฤติกรรม

5. ชั้นให้มีกิจกรรม
6. ชั้นเกิดความพอใจ
7. ชั้นนำไปปฏิบัติ
8. ชั้นประเมินผลและติดตามผล

สามารถเขียนเป็นแผนภูมิกระบวนการได้ดังนี้

กระบวนการโน้มน้าวใจ



ภาพประกอบ กระบวนการโน้มน้าวใจ 8 ขั้นตอน

ชั้นสร้างความสนใจ เป็นขั้นที่ผู้ส่งสาร ต้องการให้กลุ่มเป้าหมายมุ่งความสนใจมาสู่ตน อาจจะใช้บุคลิกภาพของผู้ส่งสารเอง โดยสถานที่ วิธีการนำเสนอ ชั้นเริ่มต้น เช่น การเกริ่นนำต่าง ๆ ที่มีลักษณะดึงดูดผู้รับสารให้อยากรู้อยากเห็น อยากติดตาม

ชั้นให้ข้อมูล เป็นขั้นตอนของการให้รายละเอียดข้อเท็จจริงต่าง ๆ ซึ่งอาจจะอยู่ในลักษณะของข้อความ รูปภาพ สัญลักษณ์ หลักฐาน ฯลฯ และการนำเสนอข้อมูลต้องทำให้ผู้รับสารเข้าใจง่าย เข้าใจชัดเจนตรงกัน ทุกสื่อและหลักฐานประกอบ ต้องสอดคล้องกับเนื้อหาที่นำเสนอ

ชั้นชี้จุดสำคัญ เป็นการมุ่งประเด็นไปสู่จุดมุ่งหมายที่ได้ตั้งเอาไว้ ว่าต้องการจะเน้นในแง่มุมใดมากที่สุด อะไรคือแก่นของเรื่อง แล้วชี้ชัดความสนใจของผู้รับสารไปที่จุดที่ต้องการนั้น

ขั้นช่วยพฤติกรรม เป็นการแก้ปัญหาพฤติกรรมที่ขัดขวางการรับสารของผู้รับสาร เพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่พึงประสงค์ตามที่ต้องการ

ขั้นให้มีกิจกรรม เป็นการสร้างความรู้สึกคุ้นเคย กระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ ความกล้าแสดงออก เช่น การสาธิต การทดลอง การทำงานกลุ่ม ฯลฯ

ขั้นเกิดความพอใจ เป็นขั้นที่ผู้รับสารเริ่มเปิดรับแนวคิดใหม่จากการนำเสนอของผู้ส่งสาร จึงต้องมีการตอกย้ำ เพื่อให้เห็นผลสำเร็จที่ชัดเจนขึ้น ด้วยการให้ข้อมูลเพิ่มเติม ให้คำปรึกษา และช่วยแก้ปัญหาในจุดที่ติดขัด

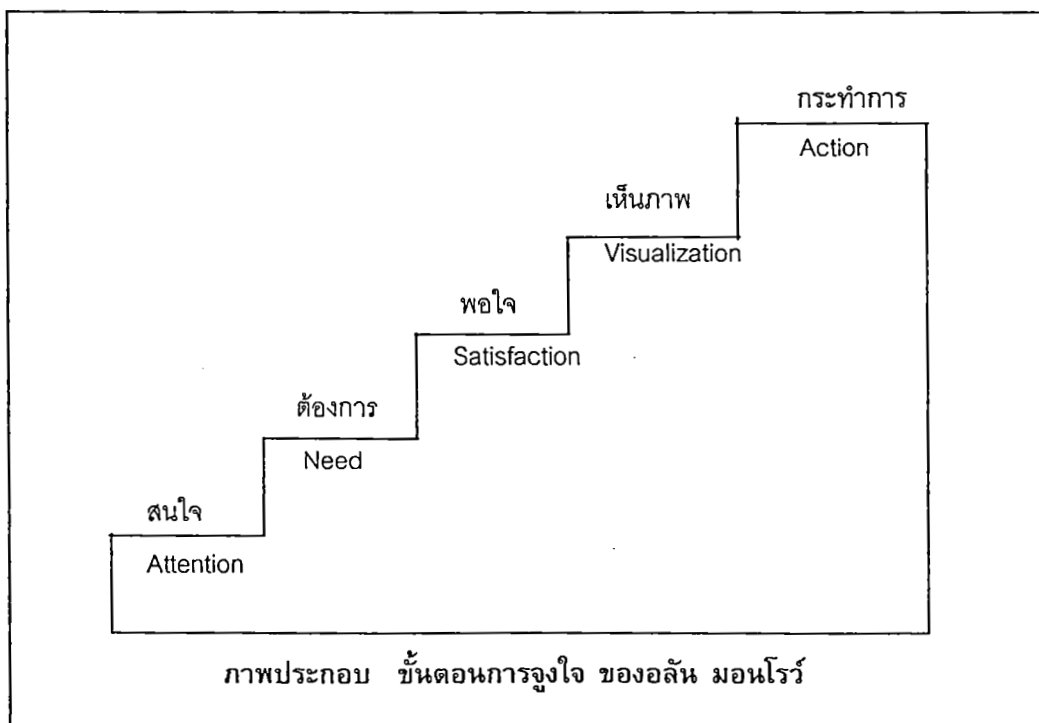
ขั้นนำไปปฏิบัติ เป็นขั้นที่ผู้รับสารยอมรับข้อเสนอและพร้อมที่จะแสดงพฤติกรรมตามที่ผู้ส่งสารต้องการ เป็นขั้นของการเกิดการกระทำ ซึ่งถือว่าการโน้มน้าวใจบรรลุความสำเร็จตามวัตถุประสงค์แล้ว

แต่อย่างไรก็ตามเพื่อให้การโน้มน้าวใจมีประสิทธิภาพสูงสุด การแสดงพฤติกรรมของผู้รับสารต้อง ต่อเนื่องและมั่นคง จึงจะถือว่าสามารถชักจูงใจได้อย่างแท้จริง ซึ่งผู้ส่งสารจะต้องทำหน้าที่ต่อเนื่องต่อไปอีกขั้นหนึ่ง ก็คือ การประเมินและติดตามผล

ขั้นประเมินผลและติดตามผล อาจจะเป็นโดยการสังเกต การวัดผล การซักถามโดยตรง หรือซักถามผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือใช้แบบประเมิน แบบสอบถาม ฯลฯ เพื่อให้ทราบถึงความถูกต้องในความเข้าใจและความเอาใจจริงเอาใจในการปฏิบัติที่จะนำไปสู่พฤติกรรมที่ถาวรในที่สุด

กระบวนการโน้มน้าวใจตามแนวคิดทฤษฎีของ อลัน มอนโรว์

มอนโรว์ (สมจิต ชิวปรีชา : 2540) ได้พูดถึงขั้นตอนในการชักจูงโน้มน้าวใจเป็นทฤษฎีบันได 5 ขั้น ดังนี้



ขั้นที่ 1 การสร้างความสนใจ โดยกระตุ้นความรู้สึกอยากรู้อยากเห็น ความกระตือรือร้นของผู้ฟังรวมถึงความเชื่อถือ ศรัทธา ในตัวผู้ส่งสาร ทำให้ผู้รับสารอยากติดตามต่อไป

ขั้นที่ 2 การสร้างความต้องการ โดยการอธิบายหรือเสนอข้อคิดต่าง ๆ ให้รู้สึกถึงความจำเป็น และความสำคัญ หรือมีประโยชน์ (ขาดไม่ได้หรือไม่อยากขาด)

ขั้นที่ 3 การสร้างความพอใจ เป็นการตอบสนองความต้องการ โดยการเสนอแนะแนวทางและวิธีการแก้ไขปัญหา เพื่อให้ผู้รับสารยินดีที่จะให้ความร่วมมือด้วย

ขั้นที่ 4 การสร้างมโนภาพให้ผู้รับสารนึกเห็นผลที่จะเกิดขึ้น เกิดจินตนาการหรือภาพพจน์ที่แสดงถึงความเข้าใจต่อเรื่องที่น่าเสนออย่างชัดเจน

ขั้นที่ 5 เป็นขั้นของการโน้มน้าวใจให้เกิดการกระทำ หรือกระตุ้น ให้ลงมือปฏิบัติหรือตอกย้ำความเชื่อให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น พร้อมทั้งจะลงมือปฏิบัติตามที่ต้องการ อาจเป็นประโยคเชิญชวน ตั้งคำถามชวนคิด หรือการพูดกระทบใจให้ไหวรู้สึกอย่างแรงก็ได้

4. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการโน้มน้าวใจ

ปัจจัยที่จะช่วยทำให้การโน้มน้าวใจประสบความสำเร็จ ได้มีการพูดถึงอย่างเป็นระบบตั้งแต่ยุคกรีกโบราณ โดยแนวคิดของอริสโตเติล (Aristotle) ซึ่งกล่าวไว้ว่าการที่จะโน้มน้าวใจให้เกิดประสิทธิผลนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 ประการคือ

1. ปัจจัยด้านตัวผู้ส่งสาร (Ethos)
2. ปัจจัยด้านตัวสารหรือเนื้อหาสาระ (Logos)
1. ปัจจัยด้านอารมณ์ความรู้สึกหรือบรรยากาศ (Pathos)

ปัจจัยเหล่านี้เรียกได้ว่าเป็นแม่แบบทางความคิดเพื่อการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพในยุคต่อมาทุกรูปแบบ และนอกจากนี้ปัจจัยที่ได้รับการอธิบายเพิ่มเติมเข้ามาอีกก็คือ ปัจจัยด้านการรู้จักผู้รับสารเป้าหมาย ในการโน้มน้าวใจ เพื่อการเตรียมตัว เตรียมสาร และเตรียมวิธีการนำเสนอที่เหมาะสมมากยิ่งขึ้น ดังสำนวนที่ว่า “ร้อยรู้ ร้อยรบ ร้อยชนะ”

4.1 ปัจจัยด้านตัวผู้สื่อสาร

ผู้ส่งสารที่จะมีอิทธิพลต่อผู้รับสารในกระบวนการโน้มน้าวใจควรมีลักษณะดังนี้

1. มีความน่าเชื่อถือ
2. มีสถานภาพเป็นที่ยอมรับ
3. มีความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น
4. มีความคล้ายคลึงกันกับผู้รับสาร
5. มีภาวะความเป็นผู้นำหรือมีบารมี

ความน่าเชื่อถือของผู้ส่งสาร เป็นลักษณะที่บ่งบอกถึงความเชี่ยวชาญ รู้จริงในเรื่องที่น่าเสนอ เช่น อาจจะมีคุณวุฒิ มีประสบการณ์ตรง มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับ

เรื่องราวนั้น ๆ หรือเป็นผู้ที่มีความน่าไว้วางใจ เช่นเป็นคนยุติธรรม สุภาพ มีศีลธรรม เข้ากับคนอื่นได้ง่าย เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ฯลฯ ตลอดไปจนถึงเป็นผู้ที่มีลักษณะคล่องแคล่ว เปิดเผยตรงไปตรงมา มีความกล้าและความกระตือรือร้น ฯลฯ

ความเชื่อถือ เป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้เกิดความสนใจและใส่ใจ รวมทั้งเกิดความเชื่อในเรื่องราวที่น่าเสนอด้วย

ปัจจัยด้านสถานภาพของผู้ส่งสาร สถานภาพ ตำแหน่ง บทบาทหน้าที่ มีความสัมพันธ์กัน คนที่มีตำแหน่งสูง มีบทบาทเหนือกว่า มีหน้าที่กว้างขวางกว่าย่อมมีสถานภาพสูงกว่า ในบรรดาบทบาทที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ผู้ที่มีบทบาทเหนือกว่าย่อมมีสถานภาพดีกว่า นำมาซึ่งอำนาจในการบังคับบัญชา หรือการแสดงความคิดเห็นที่มักจะได้รับ การยอมรับมากกว่า เช่น เป็นนายกรัฐมนตรี ย่อมมีสถานภาพสูงกว่ารัฐมนตรี เป็นผู้บัญชาทหารสูงสุด ย่อมมีสถานภาพเหนือกว่า ผู้บัญชาการเหล่าทัพแต่ละเหล่า เป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท ย่อมมีสถานภาพเหนือกว่า ผู้จัดการทั่วไปในบริษัท ฯลฯ โดยปกติถ้าผู้ส่งสารมีสถานภาพเหนือกว่าผู้รับสาร ก็ย่อมจะได้รับความเชื่อถือและความสนใจยอมรับมากกว่าผู้ส่งสารที่มีสถานภาพเท่า ๆ กัน เช่น นิสิตไม่ฟังเพื่อน ๆ ชี้แจง แต่จะฟังหากเป็นอาจารย์มาชี้แจง เป็นต้น

ปัจจัยด้านความเป็นผู้นำทางความคิดเห็น ผู้นำทางความคิดเห็นมีอิทธิพลอย่างมากในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้รับสาร และมีอิทธิพลอย่างมากต่อการโน้มน้าวใจ เพราะผู้นำความคิดเห็นเป็นอีกผู้หนึ่งที่ผู้รับสารให้ความเชื่อถือในแง่ของความคิดเห็นเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ซึ่งในบางครั้งที่ผู้ส่งสารมีสถานภาพสูงกว่า ก็ไม่ได้ช่วยให้เกิดการยอมรับได้ แต่อาจยอมรับผู้นำทางความคิดเห็นมากกว่า เช่น เกษตรตำบลมาแนะนำเรื่องการปราบศัตรูพืช หรือการปลูกพืชชนิดใหม่ เกษตรกรอาจมีข้อโต้แย้งอยู่ในใจว่าเป็นคนที่รู้เฉพาะทฤษฎี ไม่เคยปฏิบัติจะไปรู้จริงอะไร แต่ถ้ามีผู้นำทางความคิดเห็นให้การสนับสนุนหรือคัดค้านต่อเรื่องราวนั้น ๆ เกษตรกรก็มักจะเห็นด้วยกับผู้นำทางความคิดมากกว่า

ปัจจัยด้านความคล้ายคลึงกันกับผู้รับสาร จะเป็นปัจจัยที่บ่งบอกถึงความเป็นพวกเดียวกันยอมรับหรือเข้าถึงความรู้สึกของกันและกันได้ดีกว่าคนที่แตกต่างกัน เช่น รัฐมนตรีที่เป็นคนรวยมาตั้งแต่เกิดจะมารู้รสชาติเรื่องของความลำบากของชาวบ้านได้อย่างไร เป็นผู้ขายจะมาเข้าใจความรู้สึกของผู้หญิงได้อย่างไร คนที่เรียนเก่งจะมาเข้าใจคนที่ตกแล้วตกอีกได้อย่างไร เป็นต้น แต่ถ้าหากเมื่อใดที่ผู้รับสารรู้สึกว่าคุณส่งสารมีความคล้ายคลึงกับผู้รับสารก็จะให้ความเชื่อถือและยอมรับในความคิดมากขึ้น เช่น หัวอกลูกผู้หญิงด้วยกัน ผมก็เป็นลูกหลานคน(ภาค/จังหวัด/อำเภอ).....เหมือนกัน เราจบมาจากฮาเวิร์ดเหมือน ๆ กัน ฯลฯ ซึ่งความคล้ายคลึงกันที่จะได้รับการยอมรับมีหลายอย่าง เช่น ทัศนคติ ความเชื่อ อายุ เพศ ระดับการศึกษา ภูมิฐานะ สถานภาพอาชีพ การตกอยู่ในสถานการณ์เดียวกัน ฯลฯ

ปัจจัยด้านภาวะผู้นำหรือมีบารมี มักเป็นผู้ที่มีลักษณะพิเศษ มีความสามารถพิเศษ เช่นความสามารถทางการพูด ความสามารถในการอ่านใจคน ความสามารถในการจัดการ

สิ่งต่าง ๆ ผู้ที่จะมีบารมีมักเป็นผู้มีความดีงาม ความยุติธรรม ความน่าศรัทธา ซึ่งจะก่อให้เกิดความรู้สึกลักษณะนี้ในความรู้สึกของผู้รับสาร ยิ่งมีบารมีมากเท่าไรความสำเร็จในการโน้มน้าวใจจะยิ่งสูงขึ้นไปด้วย

4.2 ปัจจัยด้านตัวสาร

เนื้อหาสาระที่จะนำเสนอ คือ ปัจจัยสำคัญที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ส่งสารกับผู้รับสาร ต้องเป็นเรื่องที่ทั้งสองฝ่าย มีความสนใจร่วมกันอยู่ ไม่ใช่สนใจเฉพาะฝ่ายของผู้ส่งสารอย่างเดียว นอกจากนี้ก็ต้องคำนึงถึงในเรื่องของปริมาณของเนื้อหา การจัดสาร และวิธีการนำเสนอ ให้มีความเหมาะสมกลมกลืนน่าสนใจ เรียกได้ว่า ให้มีทั้งสาระ (สารัตถภาพ) ความสอดคล้องสัมพันธ์กัน (สัมพันธ์ภาพ) และมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน (เอกภาพ) โดยปกติควรจะมีลักษณะดังนี้ คือ

- มีเนื้อหากระชับ ไม่เยิ่นเย้อ
- ลำดับเรื่องได้ดี เข้าใจได้ง่าย
- ใช้ภาษาสุภาพ ก่อให้เกิดจินตนาการ
- แสดงให้เห็นความจริงที่มีความเป็นเหตุเป็นผล (Logic) และข้อเท็จจริง (Fact) ประกอบด้วยหลักฐาน (Evidence)
- การแสดงเหตุผล (Reasoning)

นอกจากนี้ยังมีสิ่งที่สำคัญที่อริสโตเติลได้พูดถึง ก็คือ ข้อพิสูจน์ ความเป็นเหตุเป็นผลและหลักฐาน ซึ่งอาจจะเป็น Inartistic Proof หรือเป็น Artistic Proof ก็ได้

4.3 ปัจจัยด้านอารมณ์

เป็นการสร้างอารมณ์ความรู้สึกต่อเรื่องราวที่กำลังนำเสนอ เพื่อให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกร่วม เช่น โกรธแค้น เศร้าโศก สนุกสนาน สามัคคี ฯลฯ

อารมณ์อาจเกิดขึ้นด้วยการใช้ภาษาที่ชัดเจนเห็นภาพ กระแทกกระเทียบเปรียบเทียบ เหยาะเย้ย เสียดสี หรือพร่ำพรรณนา หรืออาจเกิดจากการแสดงออกหรือหลักฐานที่ปรากฏ และลีลา น้ำเสียงของผู้พูด ทั้ง 3 อย่างประกอบกัน และต้องมีความสอดคล้องกัน จึงจะส่งเสริมซึ่งกันและกันเป็นอย่างดี

ในเรื่องนี้อริสโตเติลได้แสดงให้เห็นไว้ว่า การสร้างอารมณ์ในหมู่ของผู้ฟังควรให้เป็นไปโดยความสมัครใจ ไม่ใช่เพื่อปลุกปั่นอารมณ์ของผู้ฟัง ควรทำให้ผู้ฟังอยู่ในอารมณ์ที่เที่ยงธรรม และมีจิตใจที่จะฟังวาทะอย่างมีวิจารณ์ญาณด้วย

1.4 ปัจจัยด้านผู้รับสาร

เป็นปัจจัยที่สำคัญ เพราะคือผู้ที่เรา ต้องการจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างใดอย่างหนึ่ง อาจเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือมวลชน ก็แล้วแต่ ผู้ที่ทำหน้าที่ชักจูงโน้มน้าวใจต้องรู้จักผู้รับสารของตนเป็นอย่างดี จึงจะรู้ว่าเขาควรสนใจอะไร ควรใช้วิธีพูดอย่างไร ควรอ้างถึงสิ่งใด จึงจะทำให้การแสดงเหตุผลของเราได้รับการยอมรับ และเห็นคล้อยตามได้เช่น คนที่เป็นพ่อแม่มักจะ

ไหวรู้สึกกับเรื่องของคุณ ตัวเองจะเป็นอะไรก็ช่างขอให้ลูกอยู่ดีมีสุข อยากให้ลูกได้รับสิ่งดี ๆ

ผู้หญิงมักจะใจอ่อนกับเรื่องความสวยความงาม จนมีคำพูดเข้าหยอกว่า “จะจนหรือรวยขอให้สวยไว้ก่อน”

วัยรุ่นก็มักจะยึดกลุ่มเพื่อนเป็นกลุ่มอ้างอิงในการตัดสินใจ จะผิดหรือถูกไม่สนใจถ้าเพื่อนเขาทำแล้วเราไม่ทำก็จะมีใครยอมรับ (นั่นคือเหตุผลที่ว่าทำไมวัยรุ่นจึงถูกชักจูงให้ติดบุหรี่ หรือ ยาเสพติดได้ง่าย) เป็นต้น



ความแตกต่างของผู้รับสาร เป็นตัวแปรสำคัญสำหรับการเตรียมสารและวิธีในการนำเสนอของผู้ส่งสาร ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเพศ อายุ เชื้อชาติ อาชีพ การศึกษา ศาสนา ฯลฯ (กลับไปศึกษาเรื่องความแตกต่าง จากบทที่ 1)

ในกรณีที่ ผู้รับสารมีลักษณะเป็นกลุ่ม ต้องเรียนรู้ ถึงบทบาทของกลุ่ม และภาวะผู้นำของกลุ่ม ซึ่งจะเป็นผู้นำความคิดเห็น (Opinion Leader) ที่มีอิทธิพลต่อความคิดเห็นของคนในกลุ่ม อุดมการณ์ หรือแนวคิดของกลุ่ม และอิทธิพลของกลุ่มอ้างอิง (Reference groups) ที่เป็นแม่แบบของความคิดหรือพฤติกรรมของบุคคล

การศึกษาปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะทำให้เรารู้จักบุคคล หรือกลุ่มบุคคลที่เราจะทำการโน้มน้าวใจได้ดียิ่งขึ้น เกิดประสิทธิผลในอันที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ได้สูงมากขึ้น

5.แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการโน้มน้าวใจ

5.1 ทฤษฎีความต้องการของมนุษย์

อับราฮัม มาสโลว์ (Abraham Maslow : 1970) ได้กล่าวถึงความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ 5 ชั้นตอน ซึ่งเป็นตัวแปรที่สามารถนำมาใช้ในการจูงใจได้ ถ้าหาว่าเรารู้ว่าเราต้องการอะไร ได้แก่

1. ความต้องการทางกายภาพ คือ ความต้องการที่จะมีชีวิตรอดโดยปัจจัย 4 ทัว ๆ ไป ซึ่งจะทำให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ หากผู้รับสารของเราขาดในสิ่งเหล่านี้ก็สามารถนำมาเป็นประเด็นในการชักจูงใจได้

2. ความต้องการความปลอดภัย ใครๆก็ต้องการความมั่นคงปลอดภัยในชีวิตถ้าผู้รับสารยังรู้สึกหวั่นไหวไม่มั่นใจในความมั่นคงปลอดภัย ก็สามารถใช้เป็นช่องทางในการโน้มน้าวใจได้

3. ความต้องการในความรักและความเป็นเจ้าของ ต้องการให้คนอื่น ๆ ในกลุ่มยอมรับ ผู้รับสารกลุ่มใดที่ให้ความสำคัญกับความต้องการนั้นก็สามารถใช้เป็นปัจจัยในการโน้มน้าวใจได้ เช่น กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงานต่าง ๆ

4. ความต้องการชื่อเสียงเกียรติยศและการยกย่องนับถือ ต้องการให้คนอื่นชมเชยเมื่อทำดีหรือทำสำเร็จ เช่น พวกชอบลงรูปในหนังสือพิมพ์ ออกโทรทัศน์ เมื่อทำการกุศลต่าง ๆ สามารถใช้เป็นปัจจัยจูงใจได้

5. ความต้องการเป็นตัวของตัวเอง เป็นพวกที่ทำดีเพื่อความดี ทำงานเพื่อผลงาน ไม่สนใจเงินหรือชื่อเสียงอีกแล้ว เป็นความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์ ที่สามารถนำมาใช้จูงใจได้ หากรู้ว่าผู้รับสารมีความต้องการระดับนี้

5.2 แนวคิดเรื่องความลับของมนุษย์

กุลาชาติ พงษ์จันทร์ (2542:31-41) กล่าวว่า มนุษย์มีความลับที่เราสามารถเข้าถึงจิตใจเพื่อใช้ในการโน้มน้าวใจคล้ายคลึงกับแนวคิดของมาสโลว์ ซึ่งมีหลักใหญ่ ๆ อยู่ 5 ประการคือ

1. คนเราต้องการมีอิสระ ไม่ต้องการให้มาบงการชีวิต การโน้มน้าวใจต้องไม่让他รู้สึกว่าเรามาบีบบังคับบงการ ให้เขารู้สึกว่า เป็นผู้เลือกเป็นผู้ตัดสินใจ และการเลือกก็เป็นการนำไปสู่ความอิสระด้วย

2. คนเราต้องการเป็นเจ้าของ เหมือนเพลงของธงไชย แมคอินไตย์ ที่บอกว่า "อยากโดนเป็นเจ้าของ อยากมีคนจับจอง " ไม่ว่าเราจะเป็นเจ้าของเขาหรือเขาเป็นเจ้าของเรานั้นทำให้รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่ามากขึ้น

3. คนเรามีความต้องการพื้นฐานในด้านกายภาพ ต้องการปัจจัย 4 เพื่อให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่เหมาะสม สุขสบายตามอัตถภาพ

4. การเรามีความต้องการเปลี่ยนแปลง หมายถึง การไปอยู่ร่วมกับที่ไม่ซ้ำซากจำเจจนเกินไป มีความท้าทาย ตื่นเต้น สนุกสนาน เพราะชีวิตที่ดำเนินไปโดยไม่มีเปลี่ยนแปลงใด ๆ นั้น ย่อมจะเป็นชีวิตที่ไม่ได้มีการพัฒนาแต่อย่างใด

5. คนเราต้องแสดงความสามารถ ทุกคนมีศักยภาพ อาจจะมากหรือน้อย แต่ก็อยากจะทำภาคภูมิใจในสิ่งที่ตัวเองทำได้ และอยากได้การยอมรับในความสามารถนั้น ๆ ด้วย เป็นความขุ่มขื่นใจและพร้อมจะแสดงศักยภาพเพื่อทำสิ่งต่าง ๆ อย่างมีความสุขต่อไป

5.3 แนวคิดเรื่อง วิธีการจูงใจของเดลคาร์เนกี

เดล คาร์เนกี (อ้างในอาษา ขจรจิตต์เมตต์ : 2526) ได้กล่าวถึงวิธีการจูงใจผู้อื่นไว้ว่า

1. ไม่ควรใช้วิธีการโต้เถียง เพราะถ้าเถียงคนจะไม่ยอมแพ้ แต่ควรใช้การจูงใจความมีเหตุผล บนความเข้าใจเห็นอกเห็นใจ

2. ต้องเคารพความคิดเห็นของฝ่ายตรงข้าม เพราะการเห็นไม่เหมือนกันเป็นเรื่องปกติ เราเพียงต้องการให้ข้อมูลและชี้แนะแนวทาง

3. ถ้าเราผิดต้องรีบรับผิดชอบอย่ารีรอชักช้า
4. การเริ่มต้นด้วยมิตรไมตรีจิต จะจูงใจได้ง่ายกว่า
5. จงทำให้อีกฝ่ายตอบรับว่า “ใช่” “ถูก” ในทันทีที่เริ่มต้น
6. ปลอ่ยให้เขาพูดบ้างเพื่อเราจะได้รับความคิดของเขา
7. ควรทำให้อีกฝ่ายมีความรู้สึก ว่า ข้อเสนอของเราเป็นความคิดร่วมกันหรือสอดคล้องกัน (ทั้งหมด ส่วนใหญ่ หลายล้าน)
8. พยายามมองจากมุมมองของฝ่ายตรงข้าม เพื่อจะได้เข้าใจความคิดของเขา
9. เห็นอกเห็นใจต่อความรู้สึกนึกคิดของอีกฝ่ายหนึ่ง
10. กระตุ้นให้ผู้รับสารเห็นว่า การกระทำตามข้อเสนอเป็นสิ่งดีงาม
11. แสดงความคิดเห็นให้เป็นที่เข้าใจ
12. พูดท้ายทายเพื่อให้เกิดการทำตาม

5.4 แนวคิดเรื่องการจูงใจตามหลัก AIDA

หลัก AIDA (สมจิต ชิวปรีชา : 2540) เป็นตัวย่อของวิธีการหรือขั้นตอนในการชักจูงโน้มน้าวใจ ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอนดังนี้

- | | | |
|------------------|---|----------------------------------|
| 1. A = ATTENTION | = | เรียกร้องให้สนใจ |
| 2. I = INTEREST | = | ทำให้เห็นประโยชน์อันพึงได้ |
| 3. D = DESIRE | = | จุดไฟปรารถนา |
| 4. A = ACTION | = | พาให้ลงมือกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง |

5.5 แนวคิดเรื่องการจูงใจตามหลักของ BURDEN

Richard C. Burden (สมจิต ชิวปรีชา : 2540) ได้พูดถึงขั้นตอนของการชักจูงโน้มน้าวใจไว้ดังนี้

1. จุดไฟให้ลุก เป็นการสร้างความสนใจต่อเรื่องราวที่น่าเสนอ
2. ปลุกให้เห็นคล้ายตาม โดยการนำเสนอข้อมูลต่าง ๆ
3. พยายามหาข้อความสนับสนุน เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นในการตัดสินใจ
4. กระตุ้นหรือเรียกร้องให้ปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง อันเป็นเป้าหมายของการชักจูงโน้มน้าวใจนั่นเอง

ทฤษฎีที่เกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจเหล่านี้ สามารถนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมแก่สถานการณ์เพื่อประสิทธิผลของการโต้แย้งในแต่ละโอกาสได้เป็นอย่างดี

การไต่वाที่ : เวทีจำลองของการโต้แย้งแสดงเหตุผล

ความมุ่งหมายของบทเรียน

1. ให้ผู้เรียนทราบความหมายและแนวทางในการโต้วาที
2. ให้ผู้เรียนเข้าใจกระบวนการในการโต้แย้งโดยเทียบเคียงจากการโต้วาที
3. เพื่อให้ผู้เรียนได้มีโอกาสฝึกปฏิบัติการโต้แย้งแสดงเหตุผลได้อย่างเป็นรูปธรรม
4. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถตัดสินการโต้แย้งได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำรูปแบบจำลองไปประยุกต์กับการโต้แย้งในชีวิตจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาบทเรียน

1. ความหมายของการโต้วาที
2. จุดมุ่งหมายในการโต้วาที
3. องค์ประกอบของการโต้วาที
4. การสร้างญัตติเพื่อการโต้วาที
5. กระบวนการในการโต้วาที
6. ความสำคัญหรือประโยชน์ในการโต้วาที
7. ข้อแนะนำในการโต้วาที
8. การตัดสินการโต้วาที

กิจกรรมและวิธีการสอน

1. บรรยายสรุป
2. ชมตัวอย่างกิจกรรมการโต้วาที
3. ฝึกปฏิบัติกิจกรรมการโต้วาที

อุปกรณ์ประกอบการสอน

1. เอกสารประกอบการสอน
2. เทปบันทึกภาพตัวอย่างการโต้วาที

การวัดและประเมินผล

1. ประเมินโดยผู้สอนจากกิจกรรมการโต้วาที
2. ประเมินโดยผู้เรียนจากกิจกรรมการโต้วาที

การโต้วาที : เวทีจำลองของการโต้แย้งแสดงเหตุผล



การโต้วาที เป็นการพูดโต้แย้งแสดงเหตุผลที่มีมาแต่โบราณ ในสมัยพุทธกาลก็มีการพูดถึงการโต้วาที โดยเฉพาะการโต้วาทีที่มีผู้คนสนใจฟังมากเพราะเป็นการโต้วาทีระหว่างยอดนักปราชญ์ คือสมเด็จพระสัมมาสัมพุทธเจ้า กับ นักปราชญ์ฝีปากเอกในยุคนั้น คือ สัจจกะ หรือสัจจนครนถ์ นักปราชญ์แห่งนครไพศาลี ส่วนทางด้านตะวันตก ซึ่งเป็นต้นกำเนิดของการโต้วาทีที่เป็นรูปแบบในปัจจุบันก็มีการโต้วาทีมาแต่โบราณกาลของบรรดาเหล่านักปราชญ์ทั้งหลาย โดยมองว่าเป็นวิธีการแสวงหาความรู้รูปแบบหนึ่ง นั่นก็คือแบบวิภาษวิธี (dialectic) ซึ่งผู้ที่นิยมการหาความรู้แบบนี้มากที่สุดก็คือ โสเครตีส นั่นเอง

ในยุคต่อมาการโต้วาทีกลายเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับการปกครองในระบอบประชาธิปไตย โดยเฉพาะใช้เพื่อการหาเสียงเลือกตั้ง ประเทศที่เป็นแม่แบบในการใช้วิธีนี้ก็คือนสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะมีการโต้วาทีเพื่อแสดงทัศนะ ความรู้ และนโยบายของตนเปรียบเทียบกับคู่แข่งในระหว่างผู้สมัครชิงตำแหน่งประธานาธิบดี มักจะเป็นการโต้วาทีในรูปแบบของ Televised Debate การโต้วาทียังเป็นกิจกรรมที่สำคัญของสถาบันการศึกษา เพื่อเป็นเวทีในการแสดงความสามารถทางด้านการใช้เหตุผลเพื่อการโต้แย้งของบรรดาเหล่านักศึกษา ทั้งภายในสถาบัน และระหว่างสถาบัน จนมีการแข่งขันที่เป็นประเพณี ต้องเดินสายแข่งขันเหมือนกีฬาประเภทอื่น ๆ ในสหรัฐอเมริกาจะมีความนิยมในกิจกรรมนี้มาก มีการแข่งขันการโต้วาที (Forensic Tournament) ที่มีการจัดโดยองค์กรระดับชาติ เช่น The National Forensic League และ Federation of High Schools เป็นต้น จะเป็นการโต้วาทีในรูปแบบของ Public Debate

สำหรับในประเทศไทยนั้น การโต้วาทีก็ได้รับความนิยมพอสมควร ในสมัยหนึ่งได้รับความนิยมอย่างมากตามสถาบันการศึกษาในระดับต่าง ๆ ซึ่งต่อมาก็ได้รับความนิยมแพร่หลายออกไปสู่ประชาชนทั่วไป (นิยมฟัง) และมีการปรับปรุงพัฒนารูปแบบไปต่าง ๆ นานา อาทิเป็นการแขว่ววาทิ การเลียนวาทิ ฯลฯ

ปกติถ้าเป็นการโต้แย้งแสดงเหตุผลกันในชีวิตจริงโดยทั่วไป เรามักจะไม่เรียกว่าเป็นการโต้วาทีกัน แต่มักจะบอกว่าเป็นการถกเถียงหรือโต้แย้งกันมากกว่า ดังนั้นเมื่อไรที่เราพูดว่าเป็นการโต้วาที ในความคิดของคนทั่วไปจะหมายถึง การโต้แย้งที่ถูกจัดตั้งขึ้น มีการกำหนดรูปแบบ กำหนดชนิดดี กำหนดเวลา กำหนดคุณลักษณะของคู่โต้แย้ง มีกติกาหรือกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนเป็นตัวควบคุมที่ผู้โต้แย้งต้องดำเนินตามอย่างเคร่งครัด มีระเบียบแบบแผนที่แน่นอน เป็นที่รับรู้ร่วมกันทุกฝ่าย

การโต้วาที จัดได้ว่าเป็นกิจกรรมในการโต้แย้งที่ช่วยจัดระเบียบความคิด การใช้ภาษา การใช้ปฏิภาณไหวพริบเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ทั้งนี้เพื่อนำเสนอความคิดในการแสดงจุดยืนของตนเอง ในอันที่จะต้านทานความคิดและเหตุผลของอีกฝ่าย โดยใช้กระบวนการของความเป็นเหตุเป็นผลที่มีความน่าเชื่อถือ เป็นการจำลองภาพการโต้แย้งที่เกิดขึ้นจริงในสังคม และฝึกฝนให้ผู้โต้วาทีรวมถึงผู้ฟัง ทราบถึงหลักเกณฑ์ในการโต้แย้งที่ตั้งอยู่บนกติกามารยาทของสังคม แล้วนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป ถือได้ว่าเป็นกิจกรรมที่สามารถสร้างนักคิด นักฟัง นักพูด สร้างภาวะความเป็นผู้นำที่รู้จักมารยาท ให้เกิดขึ้นในสังคมได้เป็นอย่างดี เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมบรรยากาศของความเป็นประชาธิปไตยได้อย่างดี เพราะฝึกให้คนรู้จักกัน คว่า กล้าคิด กล้าพูด กล้าแสดงออก และรู้จักยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น ทั้งนี้ภายใต้กฎกติกาที่สังคมยอมรับ

1. ความหมายของการโต้วาที

ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 อธิบายว่า การโต้วาที (Debate) คือการแสดงคารมโดยมีฝ่ายเสนอและฝ่ายค้าน ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยที่ผู้โต้ทั้ง 2 ฝ่าย ต่างก็พยายามหาเหตุผลมาแสดง เพื่อสนับสนุนหรือคัดค้านข้อประเด็นที่กำลังพูดถึง หรือพิจารณาอยู่

การโต้วาที (Debate) หมายถึง การพูดโต้แย้งกันระหว่างบุคคล 2 คนหรือระหว่างบุคคล 2 กลุ่ม หรือ 2 ฝ่าย ฝ่ายละจำนวนเท่า ๆ กัน เพื่อเอาชนะอีกฝ่ายหนึ่งด้วยเหตุผล (Reason) ที่ดีกว่า วาทศิลป์ (Rhetoric) คารมโวหารที่เหนือกว่า และปฏิภาณไหวพริบที่เฉียบคมกว่า ตลอดจนข้อมูลที่ถูกต้องสมบูรณ์กว่า ซึ่งสามารถหักล้างเหตุผลและข้อมูลฝ่ายตรงข้ามโดยสิ้นเชิง การโต้วาทีมักจะทำในรูปแบบที่เป็นทางการ (formal way) และโต้วาทีกันก่อนที่จะตัดสินใจกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (before deciding what to do) ซึ่งอาจจะประเด็น (Issue) หรือปัญหา (Problem) เรื่องใดเรื่องหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเด็นปัญหาที่เป็นเรื่องโต้แย้งกันในสังคม (Controversial issue / Controversial problem)หรือเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของ

สังคมส่วนรวม และเป็นประเด็นที่สนใจของประชาชนทั่วไป (public interest) เพื่อหาข้อสรุป
 ช้อยุติ (Solution) หรือแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนเป็นรูปธรรมยิ่งขึ้น (วิรัช ลภรัตน์กุล : 2543,
 หน้า 344)

การโต้วาที คือ การที่บุคคลสองฝ่ายใช้ศิลปะการพูด หรือวาทศิลป์ พูดโต้คารมหรือถก
 เถียงกันในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ประกอบด้วยคณะผู้เสนอฝ่ายหนึ่ง คณะผู้คัดค้านฝ่ายหนึ่ง และมี
 ประธานเป็นผู้รักษาระเบียบของคู่โต้วาที ผู้พูดแต่ละฝ่ายจะใช้คำพูดโต้แย้งกันอย่างมีระเบียบ
 ตามหัวข้อที่กำหนด โดยพยายามใช้วาทศิลป์อันคมคายใช้หลักการและหลักฐานต่าง ๆ เพื่อคัด
 ค้านโต้แย้งหรือหักล้างกันอย่างมีเหตุผล ถ้าฝ่ายใดมีคารมดีกว่า มีเหตุผลดีกว่า มีหลักฐานดีกว่า
 ฝ่ายนั้นก็จะเป็นฝ่ายชนะ แต่ถ้าในกรณีที่มีเหตุผลทัดเทียมกัน ก็ตัดสินให้เสมอกัน

(สมจิต ชิวปรีชา : 2540, หน้า 177)

จากการให้ความหมายดังกล่าวพอจะสรุปได้ว่า การโต้วาที คือ การแสดงความคิดเห็น
 ซึ่งประกอบด้วย เหตุผลข้อเท็จจริง และคารมโวหารของบุคคล 2 ฝ่าย ที่แบ่งบทบาทกันอย่าง
 ชัดเจน ฝ่ายหนึ่งเรียกว่าฝ่ายเสนอและอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าฝ่ายค้าน โดยมีประเด็นที่พิจารณา
 ร่วมกันแต่มีความเห็นแตกต่างกันเรียกว่า ญัตติ ดำเนินการภายใต้กระบวนการที่ชัดเจน ตาม
 รูปแบบที่กำหนดไว้

2. จุดมุ่งหมายของการโต้วาที

1. ฝึกฝนให้รู้จักการนำเสนอความคิดเห็นของตนอย่างมีระเบียบ รู้จักพูดอย่างมีหลักการ
 และมีเหตุผล เมื่อจะต้องแสดงความคิดเห็นคัดค้าน ก็สามารถใช้อวาทศิลป์โต้แย้งข้อคิดของผู้อื่น
 ได้อย่างฉลาดมีไหวพริบ
2. ฝึกฝนให้รู้จักค้นคว้าหาความรู้และรวบรวมหลักฐานจากเอกสารต่าง ๆ สำหรับนำมา
 ประกอบการพูดให้มีน้ำหนักและมีสาระน่าเชื่อถือ
3. ฝึกความสามารถในการพูดเพื่อโน้มน้าวชักจูงใจผู้ฟัง ให้มีความคิดเห็นคล้อยตาม
 ความคิดเห็นของตน
4. เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความสนใจในการพูดได้ศึกษาหลักเกณฑ์และศิลปะในการ
 โต้วาที และแนวทางฝึกฝนให้มีทักษะในการพูดยิ่งขึ้น
5. ช่วยเพิ่มทักษะในการฟัง ให้เป็นผู้ฟังที่ดี รู้จักใคร่ครวญอย่างมีเหตุผล ไม่หลงเชื่อคำ
 พูดของผู้ใดโดยง่าย

ในปัจจุบันนี้ จุดมุ่งหมายของการโต้วาทีได้เปลี่ยนไปเป็นการโต้วาทีเพื่อหารายได้ เพื่อ
 การกุศล การโต้วาทีจึงออกมาในทำนองสนุกสนาน เพลิดเพลิน วิธีการพูดและญัตติจึงเปลี่ยนไป
 ทำนองโต้คารมมากกว่า และมักจะไม่มีตัดสินให้แพ้ชนะแต่อย่างใด

3. องค์ประกอบของการไต่สวน

3.1. ญัตติ (proposition)

ญัตติ คือ หัวข้อเรื่องที่จะนำมาไต่สวน หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ ข้อเสนอหรือปัญหาซึ่งจะนำมาเป็นเรื่องที่ใช้ไต่สวนกัน

สำหรับการเสนอหรือการสร้างญัตตินี้ถือเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง เพราะหากการเสนอญัตติเป็นเรื่องที่ไม่อยู่ในความสนใจของกระแสดังคัมปัจจุบัน หรือเป็นเรื่องล้าสมัยไม่เหมาะสมกับยุคสมัยปัจจุบันแล้ว ญัตตินั้นอาจไม่ได้รับความสนใจจากประชาชนและไม่ชวนให้ติดตามฟัง จึงควรเป็นญัตติที่ทันสมัยหรือร่วมสมัย จะสามารถดึงดูดความสนใจได้ดีกว่าทั้งผู้ได้และผู้ฟัง

3.2. คณะผู้ไต่สวน

คณะผู้ไต่สวน คือ กลุ่มบุคคลที่เป็นทีมผู้ไต่สวนที่ทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งประกอบด้วย

ก. ประธานการไต่สวน 1 คน ทำหน้าที่เป็นผู้กล่าวนำและแนะนำผู้ไต่สวนที่ทั้ง 2 ฝ่าย ให้ผู้ฟังได้ทราบ ตลอดจนอธิบายชี้แจงถึงญัตติที่จะไต่สวนกัน นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ควบคุมการไต่สวนให้เป็นไปโดยเรียบร้อย รักษาระยะเวลาการพูดของผู้ได้แต่ละคนตามกำหนดเวลา และสรุปการไต่สวน รวมทั้งรายงานผลการตัดสินให้ผู้ฟังได้ทราบและกล่าวปิดการไต่สวน

ข. ผู้ไต่สวน ประกอบด้วยฝ่ายเสนอ และฝ่ายค้าน แต่ละฝ่ายมีจำนวนเท่ากัน เพื่อความยุติธรรมไม่ให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบกัน อาจมีฝ่ายละ 3-5 คน แล้วแต่ความเหมาะสม ทั้ง 2 ฝ่าย ต่างมีหัวหน้าของตน คือ หัวหน้าฝ่ายเสนอและหัวหน้าฝ่ายค้าน ตัวอย่างเช่น กรณีฝ่ายเสนอมีทีมละ 4 คน ฝ่ายค้านมี 4 คน ก็จะเป็นดังนี้

1. หัวหน้าฝ่ายเสนอ	1. หัวหน้าฝ่ายค้าน
2. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 1	2. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน คนที่ 1
3. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 2	3. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน คนที่ 2
4. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 3	4. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน คนที่ 3

ค. กรรมการผู้ตัดสินการไต่สวน ประกอบด้วยบุคคลซึ่งเป็นผู้ทรงคุณวุฒิหรือมีชื่อเสียงในด้านการพูดและไต่สวน รวมทั้งนักวิชาการที่เกี่ยวข้องในเรื่องนั้น ๆ ประมาณอย่างน้อยที่สุดจำนวน 3 คน และมากที่สุดไม่เกิน 5 คน

ง. กรรมการจับเวลาในการไต่สวน ปกติที่ปฏิบัติทั่วไป ประธานการไต่สวนที่จะเป็นผู้ทำหน้าที่จับเวลา โดยอาจมีการเตือนด้วยเสียงกริ่งสัญญาณก่อนล่วงหน้าประมาณ 1-2 นาที ก่อนจะหมดเวลาจริง

3.3. กระบวนการในการโต้วาที

เริ่มด้วยประธานการโต้วาที กล่าวเปิดการโต้วาที พร้อมทั้งชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ที่จะโต้วาที จากนั้นแนะนำผู้โต้วาทีทั้ง 2 ฝ่าย แล้วแจ้งกติกา กฎเกณฑ์ต่าง ๆ เช่น พุดคนละกี่นาที มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจอย่างไร ฯลฯ แนะนำกรรมการผู้ตัดสินและกรรมการผู้จับเวลา (ถ้ามี) เสร็จแล้ว จึงเชิญผู้โต้วาทีแต่ละคนพุดตามลำดับ

3.4. หลักเกณฑ์ในการตัดสินการโต้วาที

1. การใช้ข้อมูล สถิติ ข้อเท็จจริง เหตุผล ฯลฯ ในการอ้างอิงนั้นถูกต้องตามหลักวิชาการหรือไม่ และเชื่อถือได้มากน้อยเพียงไร
2. พุดตรงตามวัตถุประสงค์และตรงประเด็นหรือไม่ ออกนอกประเด็นมากน้อยเพียงไร
3. การใช้ไหวพริบ ปฏิภาณ การมโหฬาร และวาทศิลป์ ในการพุดเป็นอย่างไร
4. การหักล้างประเด็นของฝ่ายตรงข้ามทำได้ชัดเจนและจะแจ้งเพียงไร
5. การใช้ภาษา หรือภาษาที่ใช้มีลักษณะโน้มน้าวใจได้ดีเพียงไร
6. ความคล่องแคล่ว ฉะฉาน ชัดเจนถูกต้องในการพุดมีมากน้อยเพียงไร
7. มารยาท และความสุขภาพในการโต้วาที มีมากน้อยเพียงไร
8. ความตรงต่อเวลา รักษาระยะเวลาตามที่กำหนดให้พุดได้มากน้อยเพียงไร

4. การสร้างญัตติสำหรับการโต้วาที

การตั้งญัตติที่ดีควรคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ความง่าย (Simplicity) ญัตติต้องมีความง่ายต่อการพุด ง่ายต่อการคิดและง่ายต่อการพิสูจน์ให้เห็นจริงได้
2. ความชัดเจน (Clarity) ญัตติจะต้องมีความชัดเจนในความหมายของถ้อยคำที่ใช้ ทั้งฝ่ายเสนอและฝ่ายค้านต่างก็สามารถพุดเสนอหรือค้านได้
3. ความกะทัดรัด (Conciseness) ญัตติจะต้องมีเนื้อหาสั้นกะทัดรัดแต่บรรจุใจความได้ครบถ้วน การตั้งญัตติยาวเกินไปนอกจากจะทำให้เข้าใจยากแล้วยังยากต่อการจดจำอีกด้วย การตั้งญัตติโดยทั่วไปจึงมักจะใช้วลีมากกว่าการใช้เป็นรูปประโยค
4. ใช้ถ้อยคำบอกเล่า (Affirmative Wording) ควรตั้งญัตติที่เป็นประโยคบอกเล่าที่มีเนื้อหาสาระ ไม่ควรตั้งเป็นประโยคคำถามในขณะที่เดียวกันญัตตินั้นก็ไม่ควรเป็นญัตติที่สร้างความแตกแยกหรือเป็นการลบหลู่ชาติ ศาสนา และพระมหากษัตริย์
5. มีความเป็นเอกภาพ (Unity) ญัตติที่ใช้จะต้องมีความหมายเพียงความหมายเดียวเท่านั้นเพื่อการโต้วาทีจะได้มีขอบเขตจำกัด
6. ปราศจากความลำเอียง (Bias) ญัตติที่ใช้ในการโต้วาทีจะต้องมีความสมดุลย์ที่ทั้งฝ่ายเสนอและฝ่ายค้านสามารถหาเหตุผลและข้อโต้แย้งมาหักล้างกันได้ ไม่ควรตั้งญัตติที่ลำเอียงไปสู่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง

นอกจากนี้ การกำหนดญัตติยังมีสิ่ง que ควรพิจารณาดังนี้

1. ควรเป็นญัตติที่อยู่ในความสนใจของคนทั่วไป เช่น หมึงดีกว่าชาย นักพูดดีกว่า นักเขียน ความรู้ดีกว่าประสบการณ์ เป็นต้น
2. เป็นญัตติที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ฟัง
3. เป็นญัตติที่ทั้งสองฝ่ายสามารถหาเหตุผลมาหักล้างกันได้ โดยใช้สติปัญญาและปฏิภาณไหวพริบ

5. กระบวนการในการโต้วาทิ

ผู้ที่จะต้องโต้วาทิที่มีหน้าที่และดำเนินการพูดตามลำดับ (ดังตัวอย่างต่อไปนี้ เป็นกรณีที่มีผู้โต้วาทิฝ่ายละ 3 คน) ดังนี้

1. ประธาน กล่าวเปิดการโต้วาทิ กล่าวนำอารัมภบทถึงหัวข้อในการโต้วาทิครั้งนั้นเพื่อชวนให้ผู้ฟังมีความสนใจ แนะนำผู้โต้วาทิทั้งสองฝ่าย แนะนำกรรมการผู้ตัดสิน แล้วจึงเชิญผู้โต้วาทิขึ้นพูดทีละคนสลับกันทั้งสองฝ่ายตามลำดับ พร้อมกับทำหน้าที่จับเวลาด้วย

2. หัวหน้าฝ่ายเสนอ เป็นผู้พูดก่อน ให้เสนอเหตุผลและอธิบายชี้แจงว่า ญัตติข้อเสนอนั้นเป็นอย่างไร ชี้ให้เห็นข้อเท็จจริงเสียก่อน ดังประเด็นที่สำคัญ ๆ แล้วหาข้ออ้างอิง หลักฐานมาพิสูจน์ประเด็นที่ตั้งไว้

3. หัวหน้าฝ่ายค้าน เป็นผู้พูดอันดับต่อมา พูดค้านประเด็นต่าง ๆ ที่ฝ่ายเสนอได้เสนอมา พยายามชี้ให้เห็นข้อบกพร่องในการชี้แจง หรือให้เหตุผลของฝ่ายเสนอ จากนั้นก็เสนอประเด็นที่ฝ่ายค้านต้องการเสนอบ้าง

4. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่หนึ่ง กล่าวค้านประเด็นที่ฝ่ายค้านเสนอมา และกล่าวสนับสนุนประเด็นที่หัวหน้าฝ่ายเสนอได้เสนอไว้ จากนั้นก็เสนอประเด็นใหม่เพิ่มเติม

5. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่หนึ่ง ได้การมคัดค้านประเด็นของผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอให้ครบทุกประเด็น เมื่อคัดค้านหมดทุกประเด็นแล้วควรเสนอประเด็นสำคัญ ๆ ที่ฝ่ายค้านต้องการเสนอค้านเพิ่มเติมอีก

6. ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่สอง กล่าวค้านประเด็นที่ฝ่ายค้านกล่าวมา ถ้ามีประเด็นใดที่ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่หนึ่งยังไม่ได้ค้าน ก็ให้ค้านให้หมดแล้วจึงเสนอประเด็นสำคัญ ๆ เพิ่มเติมเข้าไปใหม่

7. ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่สอง กล่าวค้านประเด็นทั้งหมดที่ยังหลงเหลืออยู่ และค้านเพิ่มเติม จากนั้นก็ยกเหตุผลมาสนับสนุนความคิดเห็นของฝ่ายตน

8. หัวหน้าฝ่ายค้าน เป็นผู้กล่าวสรุปการค้านทั้งหมดก่อน เพราะฝ่ายค้านเป็นผู้มีทางแก้และมีโอกาสพูดหักล้างก่อน โดยชี้ให้เห็นเป็นประเด็น ๆ ไป แล้วจึงสรุปความคิดเพื่อคัดค้านญัตติ

9. หัวหน้าฝ่ายเสนอ เป็นผู้สรุปสุดท้าย โดยสรุปข้อเสนองាំងหมดและกล่าวคำนำฝ่ายค้านในประเด็นสำคัญ ๆ ที่เห็นสมควรคัดค้าน หัวหน้าฝ่ายเสนอจึงมีโอกาสแสดงความสามารถได้เต็มที่ในการที่จะแก้เหตุผลของฝ่ายค้าน จากนั้นก็สรุปความคิดเห็นเพื่อสนับสนุนญัตติ

10. ประธานการโต้วาที เชิญผู้ตัดสินหรือหัวหน้าคณะผู้ตัดสินวิจารณ์การโต้วาที และเสนอผลการตัดสินการโต้วาที จากนั้นประธานกล่าวขอบคุณผู้โต้วาทีทุกฝ่าย แล้วกล่าวปิดการโต้วาที

การกำหนดบุคคลให้พูดตามลำดับ เป็นการจัดให้เพื่อความยุติธรรม คือให้โอกาสฝ่ายเสนอก่อนแล้วฝ่ายค้านจึงกล่าวค้านคำพูดหรือค้านญัตตินั้น เมื่อจะยุติการโต้วาทีก็จะเปิดโอกาสให้ฝ่ายค้านกล่าวสรุปก่อน โดยที่ฝ่ายเสนอจะเป็นผู้เปิดประเด็น (พูดคนแรก) และสรุปปิดประเด็น (พูดคนสุดท้าย)

6. ความสำคัญหรือประโยชน์ของการโต้วาที

6.1. ประโยชน์ต่อผู้โต้วาที

- 1). ทำให้รู้จักคิด พูด ฟัง ด้วยเหตุผล มีความเชื่อมั่นในตนเอง (self confidence) มีลักษณะเป็นผู้นำ กล้าแสดงความคิดเห็นโต้แย้งกับผู้อื่นด้วยเหตุผล
- 2). ฝึกฝนมารยาทในการพูดและการฟัง การยอมรับความคิดเห็น เหตุผลของผู้อื่น
- 3). เพิ่มพูนความรู้ เนื่องจากต้องค้นคว้าข้อมูลความรู้ต่าง ๆ ในการโต้วาที และทำให้มีความรู้กว้างขวางยิ่งขึ้น
- 4). มีปฏิภาณไหวพริบ ความรอบคอบ สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ ได้ดียิ่งขึ้น
- 5). เสริมสร้างทักษะ (skill) และประสบการณ์ (experience) ในการพูด
- 6). เสริมสร้างให้มีจิตใจรักประชาธิปไตย มีน้ำใจนักกีฬา รู้แพ้ รู้ชนะ รู้อภัย
- 7). ฝึกฝนการควบคุมอารมณ์ให้เยือกเย็น สุขุม รอบคอบ ไม่บ่มบ่ามและรู้วาม



6.2. ประโยชน์ต่อผู้ฟัง

- 1). เสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจแก่ผู้ฟัง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในญัตติบางเรื่องและผู้ฟังยังไม่มีความรู้ความเข้าใจดีนัก หรือยังสับสนในเรื่องนั้น ๆ
- 2). ทำให้ผู้ฟังได้แนวคิด เหตุผล และการใช้ถ้อยคำ สำนวนโวหารตอบโต้หักล้างกัน ว่าสิ่งใดสมควรเชื่อถือ สิ่งใดไม่สมควรเชื่อถือนโวหาร ที่มีความหมาย คารมคมคาย

5). ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย และสนุกสนานบันเทิงไปในตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ใด
 ว่าเป็นผู้ที่มีบุคลิกลักษณะ และลีลาการพูดที่ตลกขบขัน ชวนให้เกิดความสนุกสนาน
 เพลิดเพลิน

7. ข้อแนะนำในการโต้วาทิ

สิ่งที่ควรคำนึงถึงในการโต้วาทิมี่ดังนี้

1. การโต้วาทิเป็นการพูดเอาชนะกันด้วยคารม เน้นความสำคัญที่ใครพูดได้แหลมคมและ
 เห็นจริงเห็นจัง (มีเหตุมีผลที่ดีกว่า)
2. ผู้พูดจะต้องรักษามารยาทในการพูดอย่างเคร่งครัด เช่น ไม่พูดก้าวร้าว พูดส่อเสียด
 ก่อนแคะ หรือใช้อารมณ์โกรธแค้นต่อฝ่ายตรงข้าม
3. ผู้พูดจะต้องรักษาเวลาในการพูดอย่างเคร่งครัด เมื่อได้ยื่นสัญญาณเดื่อนตามระเบียบ
 ของการโต้วาทิที่กำหนดไว้จะต้องรวบรัดและสรุปให้จบเรื่องให้ได้
4. ฟังระลึกเสมอว่า การพูดโต้วาทินั้นแต่ละฝ่ายจะต้องยกประเด็นมาสนับสนุนความคิด
 ของฝ่ายตน พร้อมหาเหตุผลข้อเท็จจริงมาหักล้างเหตุผลของฝ่ายตรงข้ามให้ตกไปและนำเสนอ
 ประเด็นใหม่ขึ้นมาให้ฝ่ายตรงข้ามหาเหตุผลมาหักล้างต่อไป
5. ในการโต้เถียงแสดงคารม ควรใช้ข้อมูลประกอบเสมอไม่ว่าจะเป็นการคัดค้านหรือการ
 สนับสนุน เพื่อให้มีเหตุผลน่าเชื่อถือ
6. การใช้ภาษาและท่าทางต้องสุภาพเลือกใช้สำนวนโวหารหรือวาทศิลป์ที่สามารถโน้มน้าว
 ใจได้
7. ในขณะที่ฝ่ายตรงข้ามเสนอประเด็นควรตั้งใจฟังและจับประเด็นสำคัญ ๆ เอาไว้กล่าว
 แก่ให้รู้สึกว่าคุณข้อมูลฝ่ายตรงข้ามไม่มีน้ำหนัก
8. ขณะพูดควรควบคุมอารมณ์ให้ดี อย่าเผลอโกรธหรือแสดงอาการจุนเจียวหรือแสดง
 อารมณ์เสียออกไป เพราะจะเป็นการแสดงจุดอ่อนให้ถูกโจมตีได้
9. เมื่อเสร็จสิ้นการโต้วาทิแล้ว เรื่องต่าง ๆ ที่ได้วาทกล่าวกันไว้ในการโต้วาทิก็ควรจะเลิก
 กันไป อย่าได้นำมาขบคิดกันต่อไปอีก
10. หากถูกตัดสินให้แพ้ ควรวางสีหน้ายิ้มแย้ม อย่าแสดงอารมณ์โกรธหรือไม่พอใจออก
 มา

ตามปกติโดยทั่วไปแล้วการโต้วาทิจะมีการตัดสินให้มีการแพ้ชนะ การตัดสินอาจตัดสิน
 โดยคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ประธานการโต้วาทิเป็นผู้ตัดสิน หรือผู้ฟังเป็นผู้ตัดสินก็ได้

ในการโต้วาทิ ความสามารถในการค้านอย่างสมเหตุสมผลเพื่อให้ข้อเสนอของฝ่ายตรงข้าม
 ตกไปเป็นสิ่งสำคัญ ผู้โต้วาทิทั้งฝ่ายเสนอและฝ่ายค้านจึงควรรู้จักศิลปะในการค้านฝ่ายตรงข้าม
 ดังนี้

1. คำนำญัตติหรือสาระของญัตติว่าไม่ถูกต้อง
2. คำนำเหตุผลของฝ่ายตรงข้ามที่นำเสนอขึ้นมา
3. คำนำข้ออ้างอิงที่ฝ่ายตรงข้ามยกขึ้นมาอ้าง

8. การตัดสินการโต้วาทิ

ตามปกติการโต้วาทิที่ข่มขู่จะต้องมีการตัดสินว่า ฝ่ายใดเป็นฝ่ายชนะ ฝ่ายใดแพ้ บางทีการตัดสินก็อาจจะทำเพื่อเป็นเกียรติของผู้โต้วาทิ หรือมักจะตัดสินให้เสมอกัน และบางทีการโต้วาทิก็ไม่มีตัดสิน ทั้งนี้ข่มแล้วแต่จุดประสงค์ของการจัด โดยทั่วไปจะมีกรรมการเป็นคนตัดสิน บางกรณีก็ให้ประธานตัดสินก็มี หรือให้ผู้ฟังมีส่วนในการตัดสินด้วยก็ได้ เช่น ให้ผู้ฟังตัดสินด้วยการปรบมือ ตัดสินจากความดังของเสียงปรบมือ หรือจะแจกกระดาษแผ่นเล็ก ๆ ผู้ฟังลงคะแนนเสียงว่าควรให้ฝ่ายใดชนะ

ในกรณีมีคณะกรรมการเป็นผู้ตัดสิน จะมีแบบฟอร์มสำหรับบันทึกคะแนนดังตัวอย่าง

แบบประเมินการโต้วาทิ ญัตติเรื่อง.....วันที่.....													
ระหว่าง.....(ฝ่ายเสนอ) กับ.....(ฝ่ายค้าน)													
ที่	ประเด็นการพิจารณา	คะแนน	ฝ่ายเสนอกันที่					ฝ่ายค้านกันที่					
			เต็ม	หัวหน้า	2	3	4	สรุป	หัวหน้า	2	3	4	สรุป
1	การสร้างความสนใจต่อเรื่องที่นำเสนอ	10											
2	การใช้ภาษา (สุภาพ ราบรื่น เหมาะสม)	10											
3	การใช้สำนวน โวหาร วาทศิลป์ (ให้ภาพกระทบใจ)	10											
4	พูดตรงประเด็น สอดคล้องกับญัตติ	10											
5	ความชัดเจนในการหักล้างและสนับสนุน (มีน้ำหนัก)	15											
6	จังหวะ ลีลา ความเข้าใจในการพูด (น้ำเสียง)	10											
7	บุคลิกภาพ การแต่งกาย	10											
8	อากัปกิริยา ท่าทางประกอบในการพูด	10											
9	ความชัดเจนถูกต้องในการออกเสียง ร/ล และควบกล้ำ	10											
10	การรักษาเวลาในการพูด	5											
คะแนนรวม		100											

ผู้ประเมิน.....

ภาพประกอบ แบบฟอร์มการให้คะแนนในการโต้วาทิ

การให้คะแนนก็ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของกรรมการแต่ละคน ซึ่งก็จะต้องเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญได้รับการยอมรับโดยทั่วไป และจะต้องตั้งอยู่บนความยุติธรรมไม่ลำเอียง ผลที่ได้จากการตัดสินถือเป็นข้อยุติที่ทุกคนยอมรับ

บางครั้งหากคะแนนในกลุ่มของกรรมการมีการแพ้ชนะอย่างไม่เป็นเอกฉันท์ ก็อาจจะมีการโหวตเสียงในกลุ่มกรรมการเองเพื่อหาข้อยุติก่อนประกาศผลการตัดสินก็ได้

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

หนังสือและวารสารภาษาไทย

- กรรณา - เรื่องอุไร กุศลาลัย. วาทะคานธี. พิมพ์ครั้งที่ 7 กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์สยาม, 2542.
- กลุ่มประดาชพอดินสอแม่. เหมือนแม่สักครึ่งหนึ่งก็พึงใจ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ฤดูร้อน, 2542.
- กิตติมา อมรทัต (แปล). ศิลปะการพูดให้ตริ่งใจคน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ข้าวฟ่าง, 2543.
- กุลชาติ พงษ์จันทร์. ศิลปะการพูดจูงใจ. กรุงเทพฯ : ไพลินสีน้ำเงิน, 2542.
- คมทวน คันธนู. รังสีวาทะ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, 2541.
- ครองแผน ไชยธนะสาร. ใช้เหตุผลเพื่อความเป็นต่อ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์เดลฟี, 2542.
- ครองแผน ไชยธนะสาร. ศาสตร์และศิลป์ใหม่ใจคนให้ทำตามทีบอก. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์เดลฟี, ---.
- ชัชชัย คุ่มทวีพร. ตรรกวิทยา. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : Mild Publishing, 2539.
- दनัย दुลาบती. พูดให้ได้ตั้งใจคิด. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์บุ๊คแบงค์, 2542.
- ดำรง วิเชียรสิงห์. ตรรกวิทยา. ปทุมธานี. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรังสิต, ---.
- เทียนอ้อ. ศาสตร์รบด้วยวาทะ. กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์เมจิกพริ้นต์, ---.
- น้อย อินทนนท์. ล่องไพร ตอนจามเทวี. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์กระท่อม ป.ล., 2538 .
- ปรีชา ช่างขวัญยืน และคณะ. การใช้เหตุผล : ตรรกวิทยาเชิงปฏิบัติ. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541.
- ปานอนันต์ เทพบุศย์ (แปล). ต่อรองให้ได้กำไรเจรจาให้ได้ผล. กรุงเทพฯ : กังหัน, 2539.
- พรพิมล เลิมมีประเสริฐ. การสื่อสารกับกระบวนการโน้มน้าวใจ. มหาสารคาม : ฝ่ายผลิตเอกสารตำรา สถาบันราชภัฏมหาสารคาม, 2538.
- ไพโรจน์ อยู่มณเฑียร, แปล. คมปรัชญาเป่าบันจิ้น. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สร้อยทอง, 2538.
- รจิตลักษณ์ แสงอุไร. นิเทศศาสตร์เบื้องต้น. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เจ้าพระยาการพิมพ์, 2530.
- ลักษณะ สดเวทิน. หลักการพูด. พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพฯ : เฟื่องฟ้าพริ้นติ้ง, 2540.
- ลำตวน ศรีมณี. ตรรกศาสตร์เบื้องต้น. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ดวงแก้ว, ---.
- วิรัช ลภีรัตนกุล. วาทนิเทศและวาทศิลป์ : หลักทฤษฎีและวิธีปฏิบัติยุคสหัฐวรรษใหม่. พิมพ์ ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.
- วิลัยลักษณ์ ถิรนุทธิ, แปล. พูดตรงจุดแล้วได้ตรงใจ. กรุงเทพฯ ; ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2538.
- ศรีวารี, แปล. วาทศิลป์พลิกผันโลก. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ธรรมชาติ, ---.
- สมจิต ชิวปรีชา. วาทวิทยา. พิมพ์ครั้งที่ 3, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,

2540.

อรรพรรณ ปิลันธน์โอวาท. การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.

_____. หลักและปรัชญาของวาทวิทยา. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2539.

อาเธอร์ ซี คลาร์ก. (ลักษณะรงค์แปล) 3001 จอมจักรวาล ภาค 2 โกลิแอท ตอนลาก่อนโลก. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, 2541.

อาษา ขอจิตต์เมตต์. (แปล) วิธีชนะมิตรและจูงใจคน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ขอจิตต์เมตต์, 2526.

อำนาจชัย ปฏิพัทธ์เผ่าพงศ์, แปล. เจรจาอย่างมีชั้น ต่อรองอย่างมีเชิง. กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, 2531.

อริคม สวัสดิ์ญาณ. พุทธชนะใจศิลปะการเกลี้ยกล่อมแบบเหนือชั้น. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ ; สำนักพิมพ์เต่าประยุกต์, 2542.

หนังสือภาษาอังกฤษ

Braham, Robert J. **Debate and Critical Analysis : The Harmony of Conflict.**

New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1991.

Eisenberg, Abne M. and Joseph A. Ilardo. **Argument : an Alternative to Violence.**

New Jersey; Prentice – Hall, Inc; 1972.

Freelay, Austin J. **Argumentation and Debate.** 10th ed. Californai; Wadsworth

Publishing Co., 1999.

Maslow, Abraham. **Motivation and Personality.** New York : Harper and Row, 1970.

Rieke, Richard D. **Argumentation and the Decision Making Process.** 2nd ed. Illinois;

Scott, Foreman and Company, 1984.

Rybacki, Karyn C. **Advocacy and Opposition an Introduction to Argumentation.** 2nd

ed. New Jersey; Perntice – Hall, Inc., 1991.

Sproule, J. Michael. **Argument.** McGraw-Hill, Inc., 1980.

Wood, Roy V. and Lynn Goodninght. **Strategic Debate.** 4th ed. Illinois: National

Textbook Company, 1994.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก. ตัวอย่างข้อโต้แย้งประเภทต่าง ๆ



ลำแชะ

ชักชวนหรือเห็นชอบ ให้ฆ่าตัวตาย

ค วามจริงเรื่องการพูดถึงภาพเพลง หรือมิวสิกวิดีโอ เกี่ยวกับความรัก แบบลึกลับอย่างที่เห็นกันบ่อยๆ ในจอทีวีนั้น ว่ากันมาเป็นช่วง

เป็นปีๆ จนทั้งคนพูดและคนฟังอาจเบื่อกันไปข้างหนึ่งแล้ว

แต่ความรักแบบลึกลับนี้ก็ยิ่งปรากฏให้เห็น เหมือนคนคิดทำภาพ หรือ คนเขียนเพลง นึกอย่างอื่นที่สร้างสรรค์ไม่ออก นอกจากความตายของฝ่ายที่ รักคู่ใจมีแค่ภาพทำนองเดียวกันนี้ซ้ำแล้วซ้ำเล่า

ล่าสุดเป็นโฆษณาเพลงสั้นๆ เรียกความสนใจ ก่อนจะปล่อยเพลงให้ตาม ออกมาที่หลัง หลังจากเห็นว่าโอกาสใดโอกาสหนึ่งเหมาะแล้ว หรืออาจเป็น โอกาสหลังจากประเมินว่าน่ามีเสียงวิพากษ์วิจารณ์เกิดขึ้นก่อน

โฆษณานี้ใช้พระเอกนางเอกระดับแนวหน้า ไม่ธรรมดา พระเอก เจษฎา ภรณ์ ผลดี นั้นยังอยู่ในระดับซึ่งเป็นที่กล่าวขวัญ ส่วนนางเอก อลิษา ไต้ศัตรู ไกล ไม่เพียงเป็นนางเอกละคร แต่ยังเป็นนางเอกหน้า 1 อยู่บ่อยๆ ด้วย ไม่ธรรมดาจริงๆ

สำหรับนางเอกอีกคน ไม่รู้ว่าเป็นเพราะตกข่าวหรือเห็นหน้าในโฆษณา เพลงไม่ชัด ไม่แน่ใจว่าเป็น บงกช คงมาลัย จาก บางระจัน หรือเปล่า

ที่เป็นคนจุดไฟให้แก่ระเบิด เป็นคำตอบของ "ที่สุดแห่งความขัดแย้ง" ที่ นำมาเป็นคำโฆษณานั้น

เห็นภาพเพลงลักษณะนี้แล้วละหทัยใจ ถึงจะบอกว่าเป็นเพลงชุด "ทรู สตอรี่" หรือพยายามอิงเรื่อง ทำจากเรื่องจริงก็เถอะ แต่เรื่องจริงแบบนี้ไม่ว่า ที่ใดตึกสถาบันจริงๆ กับที่ฆ่ากันตายในทีวีไม่ใช่หรือ ที่เวียนเวียนซ้ำทาง บอก หรือทำให้เห็น

ในนามของการถ่ายทอดความจริงหรือสะท้อนความจริง

ให้ทำลายชีวิตกันอย่างมั่งมาย ทั้งๆ พื้นวิธิตพระพุทธานุศาสนาทันที บอก ว่าการทำลายชีวิตเป็นบาป

หรือแม้แต่พูดแค่จินตนาการ ก็คิดอะไรไม่ได้ไกลไปกว่าการฆ่าตัวตาย ทำลายชีวิต ไม่ลึกลับไปจริงๆ หรือแทนที่จะสร้างสรรค์งานเพลง หรือสร้างพลัง เพลง ให้ประโยชน์กับจินตนาการมนุษย์หรือเล็กน้อยที่สุด ก็ให้ความส่ำราญ กับมนุษย์

จนความกำสรวลโศกเศร้า ก็ยังอาจมีทางออกที่ดี มีความหวังในวันหน้า สร้างมนุษย์คุณภาพขึ้นในสังคม แทนการสร้างคนขึ้นพิชิตวันแล้ววันเล่า ใน สังคมที่ต้องการคนต่อสู้อุปสรรคที่สุด ท่ามกลางหายนะรอบด้านในวันนี้

แต่การทำเพลง ซึ่งเป็นส่วนที่คนอยากหันไปหาเป็นที่พึ่งพิงความรู้สึก ก็ ยังทำร้ายคนฟังคนดูเข้าอีกจนได้ แล้วจะเหลืออะไรในสังคมนี้ที่จะเรียกว่า เป็นแก่นสาร ให้คนอาศัยเป็นความคิดอ่าน เป็นแก่นสาร หรือแม้เป็นความ ส่ำราญเล็กๆ น้อยๆ ได้

จะว่าแบบกำปั้นทุบดินว่า ก็ความจริงเป็นอย่างนั้นนี่ ถ้ามีปัญญาถ่ายทอดความจริงออกมาได้ลุ่มๆ แค่นี้ ก็ควรนั่งทบทวนตัวเองสักพักเกิด หรือไม่ ก็หาหนังสือดีๆ อ่าน หาหนังสือ ดู หาเพลงดีๆ ฟัง

อะไรที่ดีๆ นะ แล้วคิดเปรียบเทียบกันดู

ว่าลงทุนลงแรงเหมือนกัน ใช้สติปัญญาเหมือนกัน ใช้เวลาไปเหมือนกัน แต่งานแตกต่างกันอย่างไร หรือถ้ายืนยันว่ายังไง ก็ทำงานอย่างนี้แหละ ก็ ไม่มีใครว่าอะไรอีกเหมือนกัน

เพราะงานที่ทำนั้นประจานระดับสติปัญญาตัวเองให้คนเห็น ชัดเจนอยู่แล้ว

ที่มา หนังสือพิมพ์มติชน

กระแสเรื่องเปิดบ่อนกาสิโนในประเทศไทยกำลังมาแรง ฟังเหตุผลฝ่ายสนับสนุนและฝ่ายคัดค้านแล้วมีหนั เพราะพูดกันคนละจุดยืนคนละมุมมอง ถกเถียงโต้แย้งกันเหมือนตาบอดคลำช้าง

วิธีที่ดีที่สุดน่าจะเป็นการตั้งสติหัวใจให้เป็นกลาง แล้วมองภาพรวมให้ครบถ้วนแยกข้อดีข้อเสียให้กระจ่างชัด แล้วจึงค่อยตัดสินใจ

การทำประชาพิจารณ์เป็นทางออกด้านหนึ่ง แต่ถ้าจะทำถึงขั้นให้ลงประชามติ ก็ยังไม่ได้เสียหายอะไร

ผมมีข้อสังเกตบางประการเสนอให้พิจารณา

1. บ่อนกาสิโนมีแต่ผลร้ายอย่างเดียวใช่หรือไม่ ทำไมประเทศเคร่งศาสนา ก็ยังมีกาสิโน โดยสังคมไม่เสื่อมทรามอย่างที่กลัวกัน

2. สภาพสังคมไทยที่เป็นอยู่ชาวสะอาดจนไม่สมควรนำกาสิโนมาทำให้สกปรกแปดเปื้อนใช่หรือไม่ ข้อนี้ต้องพิจารณากันอย่างตรงไปตรงมาและเคารพความจริง ถ้าประเทศไทยยังเต็มไปด้วยหญิงโสเภณี, ปอนเถื่อน, ปอนถูกกฎหมาย, ยาเสพติด, อาชญากรรม, การทุจริตไร้เดียงสาช่วย ฯลฯ ก็ไม่สมควรโทษกาสิโนว่าเป็นตัวทำลายสังคม



กาสิโนมีแต่ผลร้ายจริงหรือ

3. กาสิโนที่จะเปิดในประเทศไทย หมายถึง การยอมให้เปิดบ่อนเสรีใช่หรือไม่ ข้อนี้ต้องพิจารณาให้ละเอียดรอบคอบ เพราะคนที่คัดค้านกาสิโนชอบเหมารวมว่า ถ้ามีกาสิโนก็เท่ากับยอมให้เปิดบ่อนเสรี

เท่าที่เห็นมากาสิโนเป็นสถานที่เล่นการพนันที่รัฐควบคุมดูแลใกล้ชิด มีกฎระเบียบในการเข้าไปใช้บริการต้องเสียภาษีให้รัฐครบถ้วน และทำกิจการได้ภายใต้ขอบเขตที่กฎหมายกำหนดเท่านั้น

หลายประเทศมีกฎหมายห้ามคนชาติตนเข้าไปเล่นการพนัน เว้นแต่พวกที่ใคร่ประกอบการตรวจสอบฐานะ, ความประพฤติ ซึ่งต้องไปลงทะเบียนเป็นหลักฐานไว้เท่านั้น สมัยหนึ่ง ไต้หวัน, ญี่ปุ่น, เกาหลีใต้ ขึ้นชื่อเรื่องหญิงโสเภณี ต่อมารัฐบาล

จัดระเบียบให้หญิงเหล่านี้ลงทะเบียน มีใบอนุญาต มีการตรวจโรคเข้มงวด สภาพ
เสื่อมโทรมค่อยๆ พัฒนาดีขึ้นจนเมื่อประเทศประสบความสำเร็จด้านเศรษฐกิจ
อาชีพนี้แม้จะยังคงมีอยู่แต่ก็น้อยมาก

ข้อมูลเรื่องปอนกาสิโน, โสเภณี ต้องศึกษาทำความเข้าใจให้กระจ่าง
จึงจะใช้ดุลพินิจตัดสินได้ถูกต้อง ถ้าหากใช้อารมณ์ถกเถียงกันก็เสียเวลา
เหนื่อยเปล่า

ผมสนับสนุนให้ประเทศไทยจัดระเบียบเรื่องหญิงโสเภณี, ปอนการพนัน,
สถานเริงรมย์ รวมทั้งเห็นว่าควรให้เปิดปอนกาสิโนมีมาตรฐานเดียวกับ
ประเทศพัฒนาแล้ว เพราะมีแต่ช่องทางนี้จึงจะแก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรม
ในสังคมได้สำเร็จ

คนที่ต่อต้านคัดค้านหัวชนฝาควรทบทวนดูให้ดี และควรมองไปถึง
เรื่องการเก็บส่วยของเจ้าหน้าที่ การเลี้ยงดูนักเลงมือปืน เพื่อตามทวงหนี้
ตลอดจนเรื่องหญิงขายบริการทางเพศ ซึ่งทำให้คนต่างชาติมองไทยว่า
เป็นเมืองฟรีเซ็กซ์ด้วย

วิทยา ตันทสุทธิ

จาก หนังสือพิมพ์แนวหน้า
ฉบับวันที่ 29 สิงหาคม 2545

เบ็คกิ้งแฮม จากถิ่นซากระมายังไม่เต็ม 2 เดือนดี กลิ่นอายหนุ่มเมืองผู้ดีก็ทำเอาสาว ๆ ชาวญี่ปุ่นอยากจะทำตามหอมคอบคมไปจนถึงเกาะอังกฤษ

บริษัททัวร์หัวใสเห็นช่องทางกอบโกยเงินทอง จึงตัดสินใจเปิดแพ็คเกจทัวร์นำแฟนบอลผู้คลั่งไคล้เที่ยวอังกฤษ โดยเฉพาะเมืองแมนเชสเตอร์เป็นเวลา 3 คืน 4 วัน สนนราคาแพ็คเกจจะ 250,000 เยน หรือราว 88,000 บาท ซึ่งถือว่าแพงไม่น้อยสำหรับผู้หญิงธรรมดาๆ ในญี่ปุ่น

ตัวแทนบริษัททัวร์คนหนึ่งกล่าวไว้ว่า "เราจะใช้ชื่อหรือภาพเบ็คกิ้งแฮมมาโฆษณาตรงๆ ก็ไม่ได้เพราะเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์"



แนวพฤติกรรมสาวยุ่นคลั่ง'เบ็คกิ้ง'เกินพิกัด 'ถอนหมั้น-ขายตัว-ทิ้งบ้าน'!



แต่เสียงตอบรับก็ดีมากเพราะทุกวันจะมีโทรศัพท์ตามเข้ามาไม่ขาดสายว่าพวกเขาจะได้พบเบ็คกิ้งแฮมตัวจริงนะหรือ? ซึ่งเราก็คอบไม่ได้หรอกครับ"

ถึงกระนั้นตามวิถีคลั่งอะไรก็จริงทำให้สาวชาวแคนาดาที่อุทิศหลายชีวิตยอมทิ้งทุกอย่างทุกอย่างเพื่อค้นหาคู่ใจเข้าใกล้หนุ่มเบ็คกิ้งสักทีก็ยิ่งดี

ข้าขัง อีกครั้งว่า ที่บอกว่า "ทิ้ง" นั้น "ทิ้ง" จริงๆ จังๆ ชนิดที่หญิงไทยใจงามต้องกุมหน้อกแล้วอุทาน "ออกอึ้นแน่จะแตก" แน่แน่นอน

หนังสือพิมพ์ออนไลน์ภาคภาษาอังกฤษ เจแปน ทูเดย์ นำเรื่องราวของแฟนบอลที่คลั่งไคล้จนไม่ลืมทุสมิตตาบางส่วนมาเล่าสู่กันฟัง

สาวรอกนาม คาโอริ ที่ฉากหน้าทำงานเป็นสาวออฟฟิศธรรมดาๆ ทั่วไปในตอนกลางวัน แต่พอตกกลางคืนก็สวมหน้ากากของสาวบริการนั่งโต๊ะรับแขกตามไนต์คลับย่านรปปงหงิ

...ทั้งหมดก็เพื่อหาเงินเป็นค่าลีดฟ้าตามหาเบ็คกิ้งนั่นเอง!

ถ้ามันยังน่าตกใจไม่พอ ลองฟังความในใจของเธอดู

"ความฝันของฉันก็คือการเดินทางไปอังกฤษ ฉันจะหาสามีดีๆ สักคนเพื่อแต่งงานและเลี้ยงลูกให้เติบโตขึ้นมาเหมือนกับเบ็คกิ้งแฮม จริงๆ ฉันเคยมีแฟนที่คบกันถึงขั้นหมั้นหมายแล้ว เรากำหนดจะแต่งงานกันในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา แต่ฉันตัดสินใจถอนหมั้นเขาเพราะถ้าต้องมัวมัววุ่นวายอยู่กับหมั้นฉันก็จะไม่มีเวลาติดตามเบ็คกิ้งแฮมช่วงฟุตบอลโลก พ่อแม่โกรธมาก

เรื่องนี้แค้นยิ่งกว่ากับพวกท่านว่าคู่หมั้นนอกใจฉันต่างหาก"

สาวคนต่อมาคือ ซายากะ เธอคนนี้เป็นสาวรุ่นแห่งโตเกียวที่ทำงานพาร์ตไทม์แบบไม่เต็มวันเป็นอัน

ซายากะไปปักหลักอยู่ที่เมืองซัปโปโรที่ซึ่งทีมสิงโตครามจะพาดแข้งกับอาร์เจนตินาในรอบแรก เธอตัดสินใจทำงานเป็น "คอลเลอร์" หรือนางทางโทรศัพท์คอยสนองค้นหาพวกหนุ่มๆ เพื่อหาเงินเป็นค่าจับจ่ายใช้สอยที่พอเพียง

"ฉันวางแผนจะไปใช้ชีวิตที่อังกฤษและคงยึดอาชีพคอลเลอร์ที่นั่นเหมือนเคย... ใครจะรู้ว่าวันดีคืนดีเบ็คกิ้งแฮมอาจจะโทร.มาเจอฉันแล้วชวนไปอยู่ที่เบ็คกิ้งแฮมฟลายชี่ก็ได้"

ว่ากันเรื่องสาวโสดไปแล้ว ลองมาดูตัวอย่างคุณแม่บ้านแฟนพันธุ์แท้ของหนุ่มเบ็คกิ้งกันบ้าง

มิโกะ โกะ จูลกชวยวัย 6 ขวบเข้าร้านตัดผมเพื่อเปลี่ยนทรงให้เป็นแบบเดียวกับเบ็คกิ้งแฮม และใช้เวลาว่างไปกับการอ่านนิตยสารอังกฤษด้วยหวังว่าจะได้ไปเยือนถิ่นผู้ดีไม่วันใดก็วันหนึ่ง

...ถ้าเรื่องนี้ฟังดูธรรมดาเกินไป ลองให้เธอเล่าเรื่องราวของ "ความทุ่มเท" ทั้ง "กาย" และ "ใจ" คู่สักหน่อย

"เพื่อให้การเรียนเป็นไปด้วยดี ฉันจึงนอนกับครูสอนภาษาของฉัน คุณครูใหม่... เวลาเราปฏิบัติกิจ เขาชอบให้ฉันเรียกเขาว่าเบ็คกิ้งแฮมมากเลย"

ตัวอย่างสุดท้ายของสาวญี่ปุ่นใจเด็ดอาจทำให้หลาย คนรู้สึกสะอิดสะเอียนเอาได้

ทาเอโกะ ตัดสินใจควักกระเป๋าเช็คอินโรงแรมที่ทีมชาติอังกฤษพักช่วงฟุตบอลโลก แม้ว่าทางโรงแรมจะตั้งราคาห้องพักไว้สูงจนน่าตกใจก็ตาม

ทุกชั่วโมง ทุกนาที ทุกวินาทีในห้องพักที่เจ้าตัวไม่รู้ว่าใช้ที่ที่เบ็คกิ้งแฮมมานอนจริงหรือเปล่า ทาเอโกะจะก้มลงตรวจสอบ



ทุกตารางนิ้วของห้อง และสุดท้ายก็กดปุ่มของอากาศที่หนุ่มเบ็คกิ้งแฮมเคยหายใจ

"ฉันถ่ายรูปห้องไว้เป็นที่ระลึกตั้งหลายม้วน และตรงไหนที่ฉันใจว่าเบ็คกิ้งแฮมต้องเคยสัมผัสแน่นอน ฉันก็จะเลียมันอย่างไม่ลังเลใจสักนิดเดียว"

ทาเอโกะเล่าถึงความใฝ่ฝันของเธอว่าอยากจะไปใช้ชีวิตในอังกฤษ ได้อาศัยอยู่ใกล้ๆ บ้านของเบ็คกิ้งแฮม บางครั้งก็อาจชวนกันไปว่ายน้ำไม่ก็เดินช้อปปิ้งด้วยกัน

"ถ้าฉันเจอวิกตอเรียเมียเขาละก็ ฉันจะขอร้องไห้ขอทิ้งเขาไปซะเถอะ"

มาซาฮิโกะ อันโด ผู้เขียนหนังสือเกี่ยวกับฮูลิแกนชาวอังกฤษประณามการกระทำอันขาดสติเกินรับไหวของสาว ๆ ชาวญี่ปุ่นเหล่านี้ว่า "คนพวกนี้แยกแยะความฝันกับความจริงไม่ออก ยิ่งพวกเขาคิดหาทางทำเงินให้ได้จำนวนมหาศาลก็ยิ่งนำตัวเองจมดิ่งลงสู่ความเลวร้าย"

"...ผมหวังว่าพวกเขาจะรู้สึกตัวว่าได้กระทำสิ่งที่น่าละอายเพียงใดลงไป"

มาไกลขนาดนี้...เจ๊แกล้งกูไม่กลับแล้วละ!

หนุ่มสาวยุ่นคลั่ง 'หลุยส์วิตตอง' จ่อควยาวยัดซื้อสินค้าราคาไฮโซ

เมื่อวันที่ 1 กันยายน เอเอฟพีแจ้งว่า หลุยส์วิตตอง แบรนดิเนมเครื่องแต่งกายยี่ห้อเร็ดูแห่งฝรั่งเศส ทำพิธีเปิดสาขาใหญ่ที่สุดในโลกขึ้นที่ย่านโอโมเตซานโด หรือของปัส เอลีเซ่ แห่งโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ท่ามกลางหนุ่มสาวชาวอาทิตย์อุทัยที่คลั่งไคล้ยี่ห้อดังแห่มาตั้งแถวรอคิวเพื่อเข้าไปจับจ่ายสินค้าราคาไฮโซเป็นจำนวนมาก

ชาวญี่ปุ่นหลายร้อยคนมาเข้าแถวรอยาวเหยียดไกลถึงประมาณ 700 เมตร ที่หน้าอาคารสูง 10 ชั้น ที่ตั้งสาขาใหม่ที่ 44 ของหลุยส์วิตตองในย่านโอโมเตซานโด สาขาที่หรูหราใหญ่โตที่สุดในโลกของหลุยส์วิตตอง และเป็นสาขาที่ 7 ในโลกที่รวบรวมคอลเล็กชันชุดพิเศษของหลุยส์วิตตองไว้ สำหรับที่ทำการสาขานี้ใช้กระจกและโลหะเป็นวัสดุก่อสร้างหลัก แต่ละชั้นมองทะลุถึงกันได้ พื้นที่ 5 ชั้นแรกเป็นส่วนของร้านจำหน่ายสินค้า มีพื้นที่สำหรับลูกค้าไอ.พี. และอีกชั้นหนึ่งไว้เป็นที่สำหรับจัดนิทรรศการของร้านค้าจากพิพิธภัณฑ์หลุยส์วิตตองในฝรั่งเศสด้วย

นายมาร์เซลโล บอตติ ประธานบริษัทหลุยส์วิตตองจากฝรั่งเศสแสดงความเชื่อมั่นว่าจะประสบความสำเร็จในการลงทุนครั้งนี้ แม้ว่าญี่ปุ่นจะเผชิญกับภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นยังคงอ่อนแออยู่ก็ตาม

น.ส.ชินบุ มูรากามิ นักศึกษาวัย 25 ปีที่เข้าคิวรอเพื่อยอลโฉมสินค้าหลุยส์วิตตองนานกว่า 8 ชั่วโมง กล่าวว่า คนญี่ปุ่นชอบชมรมยี่ห้อ นั่นจึงเป็นเหตุผลที่ทุกคนแห่กันมาวันนี้ ขณะที่ น.ส.นาโอะโกะ นากาดานิ พนักงานวัย 27 ปี ซึ่งมารอดังแต่ 5 ทุ่มของคืนวาน กล่าวว่า แม้ว่าต้องรอนาน แต่ก็คุ้มค่ามากทีเดียว



เหนือของนอก- ชาวญี่ปุ่นนั่งรอดูคิวยาวเพื่อเข้าไปยังร้านหลุยส์วิตตอง ที่เพิ่งเปิดสาขาใหม่และเป็นสาขาที่ใหญ่ที่สุดในโลกของแบรนดิเนมยี่ห้อหรูนี้ ที่ย่านแฟชัน โอโมเตซานโด ในกรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ขณะที่หนุ่มอีกรายโชว์กระเป๋าหลุยส์วิตตอง ที่ตนเองกวักเงินซื้อไปในราคา 47,000 เยน (ราว 17,200 บาท) เมื่อวันที่ 1 กันยายน (เอเอฟพี)

ทักษิณ เฝยคนยุโรปเสนอให้ คนสูบกัญชาเพื่อทดแทนยาบ้า

“นายกแนะใช้กัญชาสู้ยาบ้า”

เมื่อเวลา 09.00 น. ที่ทำเนียบรัฐบาล พตท. ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี เป็นประธานงานประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์ พลังแผ่นดินเพื่อเอาชนะยาเสพติด โดยมีตัวแทนผู้เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม เช่น รตอ. ประชัช เปี่ยมสมบูรณ์, รมว มหาดไทย, พล.อ. ธรรมรักษ์ อิศรางกูล ณ อยุธยา รมต. ประจำสำนักนายกฯ โดยพตท. ทักษิณ กล่าวต่อที่ประชุมว่า การแก้ไขปัญหายาเสพติดควรจัดงบประมาณเพื่อตั้งเป็นกองทุนฉุกเฉินใช้ในการแก้ไขปัญหายาเสพติด โดยให้เลขาธิการ ปปส. ไปประสานงานกับทางตำรวจมหาดไทยสำนักงบประมาณเพื่อหาแนวทางจัดตั้งกองทุนดังกล่าว มีผู้ใหญ่ท่านหนึ่งในยุโรปบอกกับตนว่า ทำไมไม่นำสิ่งที่เสพติดน้อยกว่าและไม่เป็นอันตรายเป็นตัวทดแทนสิ่งเสพติด อีกอย่างทำไมไม่ขายยาเสพติดที่ไม่เป็นอันตราย เช่นกัญชา ขายเลยคนจะได้เลิกเสพอย่างอื่น หันมาเสพกัญชากันแทน ที่เล่าให้ฟังเพื่อจะได้มีความคิดหลากหลายรูปแบบที่เป็นไปได้และมีประโยชน์ ให้กลับไปคิดก่อนแล้วกลับมาคุยกันในครั้งหน้า

ด้าน น.ต ศิรา ทิวารี สส. กรุงเทพมหานคร พรรคไทยรักไทยกล่าวว่า ขอเสนอให้มีการศึกษาเรื่องการทำลายแผนการตลาดของยาเสพติด เช่น ยาไอซ์ขณะนี้มีการปลอมออกมาขาย ทำให้ฤทธิ์ยาไม่ตรงตามความต้องการของผู้เสพเมื่อผสมเข้าไปแล้วจะทำให้เกิดอาการปวดหัวและอาเจียน เมื่อเทียบกับการกินยาบ้าจริงแล้วไปทำลายสมองจะเลือกเอาแบบไหนหรือรัฐบาลอาจจะผลิตยาบ้าออกมาขายเองในราคาเม็ดละ 2 บาท เพื่อเป็นการทำลายระบบการตลาดยาบ้า ขณะที่นายกรัฐมนตรีกล่าวถึงแนวทางดังกล่าวว่าเรื่องนี้มีแนวคิดมานานแล้ว ให้กระทรวงสาธารณสุขไปหารือกับแพทย์และจิตแพทย์ดู ซึ่งไม่ใช่เรื่องเสียหายอะไร.

หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ ปีที่53ฉบับที่16289 วันอังคารที่ 27 สิงหาคม 2545 หน้าที่16

กัญชา ? แทนยาบ้า จียาส่ายหน้า... ไปไม่รอด

รู้ทางใหม่ในการแก้ปัญหาเรื่องยาเสพติด...ของรัฐบาล เป็นข่าวร้อนมาจากข้อเสนอที่ออกจากปาก พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร นายกรัฐมนตรี ทำไมไม่เอากัญชามาแทนยาเสพติดชนิดอื่น

เม้นนายกฯ จะออกตัวในที่ประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์ พลังแผ่นดินเพื่อเอาชนะยาเสพติด ว่า "ที่เล่าให้ฟัง...จะได้มีความคิดหลากหลายรูปแบบ ที่เป็นไปได้และมีประโยชน์"

แต่ประเด็นกัญชาแทนยาบ้า แทนยาเสพติด ก็กลายเป็นข้อวิพากษ์วิจารณ์ไปไกลแล้ว

แนวคิดให้รัฐบาลค้ากัญชาแทนยาบ้า นายกฯบอกว่า... ได้จากฝรั่งชั้นผู้ใหญ่จากยุโรป... ท่านหนึ่ง แนวคิดต่อมา แปลก แหวก และสวนกระแส ไม่แพ้กัน...น.ต.ศิธา ทิวารี ส.ส.ภทท.พรรคไทยรักไทย เสนอให้จัดทีมวิเคราะห์ยา ทำ... ยาบ้า "ปลอม" ชนิดที่เสพแล้วคล้ายยาบ้าจริง ให้รัฐบาลรับเป็น เจ้าภาพผลิต...ขายเอง ราคาเม็ดละ...2 บาท เชื่อว่าจะทำลายระบบตลาดยา บ้าลงได้

ทั้งแนวคิด กัญชาแก้ปัญหายาเสพติดและผลิตยาบ้าเองขายเอง นายกฯทักษิณได้ให้กระทรวงสาธารณสุข นำไปปรึกษาหารือกับ แพทย์และจิตแพทย์ เพื่อหาความเป็นไปได้

ทั้ง...สองเรื่อง จะเป็นจริงหรือไม่ ต้องติดตามต่อไป

ในระหว่างรอฟังบทสรุปจากผู้เชี่ยวชาญ ในขั้นนี้ ลองมาฟังทรรศนะ จากชัชยา อดีตข้าราชการระดับผู้เชี่ยวชาญ หลายคนดีกรีสิ่งหอมควัน ผ่านคุกผ่านตารางมาแล้วหลายรอบ

"คนคุกกัญชา...กับคนเสพยาบ้า มันเป็นหนังคนละม้วน..."

ประสาน จงนิมม วิย 41 หรือฉายา "सान สามแสบวัด" แห่งซอยเวรดี ถนนติวานนท์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี เปิดประเด็นน่าสนใจ

ประสาน...อธิบายต่อว่า กัญชากับกระท่อม เป็นหนึ่งม้วนเดียวกัน สูด กินพอประมาณ เชื่อว่าจะเกิดประโยชน์... คนที่เบื่ออาหาร สูบกัญชา จะกินข้าวได้มากขึ้น หรือ...เอากัญชาไปใส่ในอาหาร จะทำให้รสชาติอร่อย อย่าง...ใส่ในหม้อต้มกระดูกก๋วยเตี๋ยวเนื้อวัว

เมากัญชาเต็มทีก็...แค่หัวเราะ คาเอี่ยม นั้งนั้ง เป็นคนซี้ลาดคาขาว หวาดกลัว ไม่...ไว้วาง หรือทำร้ายใคร

ส่วน...ใบกระท่อมก็เช่นกัน เคี้ยวใบสองใบ ทำงานไม่รู้จึกเหนื่อย... พวกกรรมกรแบกหามชอบนัก แ้วแก้งองสี...บางคน ซ้อแจก ให้ลูกน้องแบกข้าวกันถมถ

ในทรรศนะของประสาน...กระท่อม...เป็นยาเสพติดที่ออกฤทธิ์อ่อนมาก โทษความผิดทางกฎหมาย... รับสารภาพต่อศาล ก็ปรับ...400-500 บาท

ความเห็น...เอากัญชาแก้ปัญหายาเสพติดที่ฝรั่งเสนอนายกฯ มานั้น ประสานกล่าวว่า ถือเป็นหนทางหนึ่ง แต่...เป็นทางที่แคบ...และมีดมาก

จากประสบการณ์ของประสาน...ซึ่ยาส่วนมาก...ติดอะไรอยู่ มักจะไม่ทิ้งสิ่งนั้นไปหาสิ่งใหม่ ยกเว้นสิ่งนั้น...แรงกว่า จัดกว่า

"เคยเล่นผงขาว (เฮโรอีน) ทุกวัน หากมาเจอยาบ้า...ก็ลองดู ชอบ...ก็ติดไปเลย ถ้า...ไม่ชอบ ก็กลับมาที่ผงใหม่"

ประสานบอกว่า คนที่ติดกัญชา...ไปตามดูได้...จะติดบุหรี่ก่อน แล้วขึ้นมากัญชา ดูบ้องบ้าง พันลำบ้าง จะไม่ก้าวไปที่ผงขาว ด้วยรู้ว่า...ผงรุนแรงกว่า อันตรายกว่า เดือดร้อนมากกว่า

"แต่...บุหรี่ ก็แยะอยู่แล้ว มากัญชาก็...มันจะยิ่งหนักเข้าไปใหญ่"

ความเห็นของสาน สามแยกวัด ไม่ต่างจากผู้มีประสบการณ์ อย่าง ทองใบ ชำทับ อดีตสามล้อเมืองปทุมฯ อดีตสิงห์อมควันรุ่นเดอะ วัย 66 ปี

"บ้าแล้ว...นี่ดู...หากโอเคตามฝรั่งมัน กัญชาจะปลูกเต็มไถนา เด็กจะติดกัญชากันงอมทั้งประเทศ และไม่ช้า...นานาประเทศ...คงค่าเราเช็ด"

ทองใบบ่นว่า ชาวเขาก็พยายามเสพติด อ่านแล้วอึดอัด ไม่เป็นมงคล ถ้าเป็นเรื่อง...เปิดบ่อนยังพอทน แต่...ยาเสพติด...รับไม่ได้ เพราะ...ไม่ใช่ทางแก้ปัญหาที่ต้อง

ทองใบบอกว่า คนติดยาบ้า ถึงเขาก็พยายามประเคนให้...มันก็ไม่เอา เหตุผลง่าย ๆ คือ... กัญชากับยาบ้า มันคนละรสชาติกัน เหมือน...คนชอบกินเบียร์ แต่สั่งเหล้า 28 มาให้กินแทน ไล่...กิน มันกินได้ทุกคน แต่...จะพอใจหรือไม่ มันอีกเรื่องหนึ่ง

ทองใบยืนยันปรัชญาซ้ำ "ยาเสพติด...ติดอะไร ก็ซ่อมติด...ไฉน"

แต่ถึงอย่างไร ทองใบก็ยังออกปากชมภาษากัทมิณ อ่างน้อยก็ได้แสดงความกล้า กล้าจับ เรื่องอย่างนี้ มาพิจารณา ถ้าเป็นนักการเมืองอื่นๆ เห็นเป็นเรื่องสวนกระแส คงหนีลูกเดียว

ความเห็นของอดีตสิงห์อมควันอย่างประสานและทองใบ อาจถูกมองว่าพันสมัย ลองมาฟังความเห็นของ คนร่วมสมัยอย่าง หนูฮ (นามสมมติ) อดีตนักศึกษา วัย 23 ปี ประสบการณ์ติดยาบ้า 3 ปี...ดูบ้าง

"กัญชามันอ่อนแอมาก ๆ" หนูฮว่า "ผมเคยลองมาแล้ว ขนาดติดกัญชาทั้งผสมดอก ผสมน้ำผึ้ง ผสมอะไรต่อมิอะไร...หลายอย่าง ยังเขาไม่อยู่ คนติดยาบ้ามันเลซขึ้น...ไปแล้ว"

ในฐานะผู้มีประสบการณ์ตรง...ปัญหาอย่าบ้า หนูฮบอกว่า ขณะนี้ ยาบ้าหาซื้อขายยากมาก ขายกันเม็ดละ 100-120 บาท บางเจ้า...ขายแบบชุดเลือด เม็ดละ 150 บาท แพงขนาดนี้ก็ต้องซื้อ

ดีกรีระดับหนูฮ วันหนึ่งต้องใช้...2-3 เม็ด ต้องดันร่นหาเงินซื้อวันละ 300-500 บาท หามาจากไหน ได้มากได้น้อย หนูฮบอกไม่ได้

"รัฐบาลเขามีนโยบายจะผลิตยาบ้าขายเม็ดละ 2 บาท แต่เป็นยาบ้า ...ปลอม รสชาติคล้ายของจริง คิดว่าดีหรือไม่"

"ดีมากเลย" หนูฮตอบทันที "ขอให้ใกล้เคียงสัก 50-50 ก็ยังพอไหว"

ปัญหาของหนูฮในวันนี้ก็คือ หาเงินซื้อยาบ้าไม่ได้ จนแค้นจริงๆ ก็ต้องไป...กินยาที่โรงพยาบาล ยาแทนหรือยาบรรเทาพิษยาบ้า หรืออะไรก็ไม่รู้ ที่หมอให้หนูฮกิน กิน...แล้ว ความอยากจะ ลดลงพักหนึ่ง แต่พอยาหมดฤทธิ์...ก็อยากอีก

ฤทธิ์ยาที่หมอให้ หมูบอกว่ ในภาวะจนตรอก พอดทดแทนกันได้ แต่น่าเสียดาย...หมอมีเงื่อนไข ให้กินเฉพาะที่โรงพยาบาล ไม่มียอมให้กลับมากินที่บ้าน

หากยาบ้าปลอม ทำได้คล้ายๆ กับที่หมอให้ ก็คงจะดี...จะได้ไม่ต้องเสียเงินมาก และการที่ยาบ้าแพงมาก หมูยอมรับตรงๆ ว่า...เหตุผลประสงค์ต่อทรัพย์สินก็มากขึ้น

ข้อเสนอเขาก็อนุญาตยาเสพติด หมูเห็นด้วย

1. เห็นด้วย ที่รัฐขายกัญชา เพราะคนที่ติดกัญชาอยู่แล้ว จะได้ปลอดภัยไม่ต้องหนีตำรวจ แต่...จะให้คนติดยาบ้าไปติดกัญชา...คงยาก

2. เห็นด้วย...หากรัฐบาลทำยาบ้าปลอมขายในราคาถูก เพราะเชื่อว่า ฤทธิ์ของปลอมต้องมาจากฝีมือผู้เชี่ยวชาญ คงจะออกมาดี

"ขอให้มันเป็นจริงเถอะ...ผมจะรอ" หมูทิ้งท้าย

สมชาย วัย 26 พนักงานบริษัท ดักรี...ติดยาบ้า 4 ปี ยังไม่เคยถูกตำรวจจับ

"ผมอยากให้รัฐบาลทำทั้งสองอย่าง พ่อค้ายาบ้าจะได้หมด พวกผลิตจะไม่กล้าลงทุนผลิต"

สมชายไม่อยากให้เรียกยาบ้าปลอม ควรเรียกชื่อ...อะไรสักอย่าง...ให้ฟังดูดี...เวลาไปซื้อ จะได้ไม่อายสถานที่ขาย...สมชายอยากให้เป็นที่โรงพยาบาล หรือสถานีตำรวจ คนที่ซื้อได้...จะต้องมีรายชื่อ...ที่เจ้าหน้าที่สำรวจมาก่อน

ในทรรศนะของสมชาย หากยาบ้า เม็ดละ 2 บาท กับเม็ดละ 120 บาท คุณภาพ...ไม่ห่างมากนัก เชื่อว่า...ไม่ขายยาบ้าจะสูญพันธุ์

พบสุข วิชาเยี่ยม ข้าราชการกรมชลประทาน วัย 45 ปี ไม่มีติดรีเสพยาเสพติด เป็นคนนอกวงการ... และเป็นคนสุดท้าย...ที่สนับสนุนแผนนโยบายนี้เต็มที่

"ฝากบอกนายกาด้วช อะไรที่จะแก้ปัญหายาบ้าได้ ทำไปเลย... ไม่เป็นผล ก็...ไม่เห็นจะเสียหาย ดึกว่า...ไม่คิด ไม่ทำอะไรเสียเลย".

“หนังอาร์ตถูกกฎหมาย กับปัญหาการบังคับใช้”

ล ภาพสังคมไทยถึงวันนี้ หากไปพูดเรื่องเด็ก ๆ กับ การป้องกัน เรื่องสื่อลามกเกี่ยวกับหนังเอ็กซ์หนังอาร์ หรือหนังสือภาพชนิดที่ขายได้แพง ได้ดินหรือหลังร้าน เด็ก ๆ คงหัวเราะกันฟันร่วง ว่าไปอยู่ที่ไหนมา ขำๆ ของอย่างที่ว่านั้นไม่ใช่เรื่องหาดูได้ยากเย็น แต่

ทำออกมาให้ตั้งตาม นุ่มนวล และเร้าใจ หรือพิสดารอย่างไรก็ได้ ตราบเท่าที่ไม่แสดงอวัยวะต้องห้ามให้โจ่งแจ้ง โดยเฉพาะฝ่ายชายเป็นใช้ได้ และนี่เองคือประเด็น เพราะหนังต้องห้ามหรืองานระดับลามกนั้น แคลอ์อวัยวะต้องห้ามทำงานกันอยู่ลึกซึ้ง ไม่ใช่ใครก็ใครต้องพากันหมดอารมณ์ไปเสียก่อน หลังจากที่ทำให้ผู้ชมหมดความอยากรู

แต่กฎหมายอีกเช่นกันที่ห้ามจำหน่ายแก่ผู้อายุยังไม่ถึงเกณฑ์นั้น ถูกปฏิบัติอย่างดีถ้วนครั่งครัดกันจนหมดโทษ เช่นเดียวกับกฎหมายห้ามวัยรุ่นไม่ถึงเกณฑ์ซื้อบุหรี่สูรา เป็นอาทิ ไม่เช่นนั้นการเปิดกว้างและความก้าวหน้าของกฎหมาย ก็เท่ากับว่าร้ายสังคมทั้งอันอยู่ในหลาย ลักษณะนั่นเอง

ในอินเทอร์เน็ตเน็ตก็ดูกันจนเบื่อไปไม่รู้กี่รอบต่อก็รอบแล้ว ถึงอย่างนั้นหาจุดพิสดารเรื่องของผิดกฎหมาย ก็ยัง ต้อง แอบๆ ซ่อนๆ แต่หากทำให้ถูกกฎหมายขึ้นมาเมื่อไหร่ จะยังส่งผลสะท้อนด้านลบขนาดไหน และจะป้องกันกันได้อย่างไรหรือไม่ได้อย่างไร

วันนี้ หนังอาร์ตผ่านการพิจารณาจากพนักงานเจ้าหน้าที่ ประทับตราอนุญาตเรียบร้อย วางแผงขายทั่วไปในราคาตั้งแต่ 50 ถึง 69 บาทเป็นอย่างต่ำ มีให้เลือกหลากหลาย

หนังอาร์ตถูกกฎหมาย กับปัญหาการบังคับใช้



ในทางกลับกัน การไม่แบ่งอายุผู้ชมในงานสร้างสรรค์ประเภทพาณิชย์ศิลป์ เช่น ภาพยนตร์ กลับทำให้งานประเภทนี้ของเรา ไปไม่ถึงไหน ถูกจำกัดจินตนาการ และความสามารถในบางขอบเขตอยู่กับที่ ซึ่งถือว่าอดหยดลงไปทุกที ขณะเพื่อนร่วมโลกใช้เป็นอุตสาหกรรมซึ่งทำรายได้เข้าประเทศเป็นกอบเป็นกำ

อย่างหนังเกาหลีใต้ที่เพิ่งได้ไทยเป็นตลาดใหญ่ ทะลักทลายเข้ามาไม่เพียงหนังโรงที่ไทยเงินไม่สู้เรื่อง แต่

หลายทั้งไทยและเทศ โดยเฉพาะหากจะพูดกันถึงหนังอาร์ไทย ปัจจุบันพัฒนาการใช้กล้อง โดยเฉพาะการใช้ตัวแสดง และการผูกเรื่องผูกราวออกมาเป็นงานที่ไม่ใช่เรื่องสุกเอาเผากินอีกต่อไป

หนังประเภทนี้เป็นงานกระตุ้นอารมณ์ หรือเร้าอารมณ์ความรู้สึก ดังนั้น ตัวละครจึงเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่ง นักแสดงสาวในเรื่องไม่ใช่ใครก็ได้ที่ย่อมโป๊ๆ เปลือยๆ หรือหน้าตาบู๊ๆ บ้าง อีกต่อไป ถ้าว่าเฉพาะหน้าตาแล้ว ขึ้นขึ้นไปเล่นหนังใหญ่เรื่องไรก็ได้ แม้ฝ่ายชายยังจะบู๊ๆ บ้างอยู่บ้างก็เถอะ

ประเด็นก็คือ หนังประเภทนี้เป็นงานกระตุ้นอารมณ์ดังกล่าวแล้ว เพราะฉะนั้น การถ่ายทำและการแสดงออกถึงความรู้สึกทางเพศ จึง

ออกเห็นไปแล้ว

แต่หนังอาร์เป็นงานที่เจตนาเร้าอารมณ์โดยตรง เจตนาให้เห็นปฏิสัมพันธ์ทางเพศ วิธีการหรือกลไกต่างๆ นานา ที่กระตุ้นความรู้สึกไปตามธรรมชาติ ซึ่งถูกใจถูกอารมณ์แล้วก็ดูซ้ำแล้วซ้ำอีกได้ ยิ่งได้นักแสดงที่เจริญหูเจริญตาอย่างที่ว่า

หนังแบบนี้เองที่พาให้ผู้ชมในวัยที่ยังร้อนแรง และความยับยั้งชั่งใจยังไม่แข็งแรงพอ อาจบูม บ่ามจึงสนุกก่อนห้ามเพิ่มปริมาณขึ้นอีกมากมายได้จากที่เติมไปด้วยความละเทาเซกันไปในเกือบจะหมดแล้ว

ไม่ว่าเรื่องอะไรก็ตาม เมื่อถึงวันที่สังคะยอมรับได้มากขึ้น เปิดกว้างขึ้น แม้จะมีกฎหมายรองรับเช่นหนังอาร์ที่ผ่านการตรวจตรา วางจำหน่ายเป็นสินค้าถูกต้องได้

หนังอาร์ที่ปกปิดประทับตราเกาหลีตามแผงวันนี้ขายระเบิด เพราะบทรัดดูดีคือ ถึงออกถึงใจไม่เฉพาะวัยรุ่นใจร้อน แม้วัยใกล้จะลับใจเหลวเป๋วไปแล้ว ดูซ้ำอาจจจะร้องว่ายังไม่อยากตายได้

ส่วนพี่ไทยเจ้าเก่าของเราก็ไม่ใช่ย่อย เพราะอาศัยจุดขายเดิมแบบหนังโรงมี ไกรทอง ไม่ข้ามลิปะคำหนังอาร์ไกรทองมีให้ดูเด็ดกว่า หนังโรงมี จัน ดารา ไม่ซ้ำ พัน ดารา ฉบับคุณกิตติมา มา กระทั่ง ชุนแผน ตอนนี้มีให้เลือกถึง 5 แผ่นซีดี 5 สำรับแล้วด้วยซ้ำ

ถ้าพอใจจะดูกันเพลินๆ พอใจจะให้สังคะและกฎหมายเปิดกว้างมาทางนี้ ก็ต้องคิดหาทางจัดระเบียบกันให้ดีด้วย ไม่ใช่หมองหรือติดอะไรกันเพียงด้านเดียว

'เงินเดือน' ของผู้ดำรงตำแหน่งทางการเมือง

ขาวคราวที่ว่าด้วยการเรียกร้อง หรือในอีกมุมหนึ่ง คือการนำ เสนอเพื่อให้มีกาขึ้น 'เงิน เดือน' แก่ผู้ดำรงตำแหน่ง การเมืองของประเทศไทยในวลาที่ นับว่า เป็นประเด็นที่จุดพลุให้เกิดการอภิปราย ในสังคมไทยได้เป็นอันมาก

ผู้เขียนมีความเห็นว่า เรื่องราวด้ง กล่าวเป็นปัญหาโลกแตก ซึ่งในอันที่จริงมี มากแถมแล้ว และจะมีต่อไปอีกเกินท้านาน ความแท้ที่สังคมการเมืองไทยยังไม่ได้มี การตกลง และมีกา 'ปลงใจ' กันจริงๆ ว่า เราจะมีนักการเมืองไปเพื่ออะไร เพื่อใคร ทำหน้าที่อะไร มีอำนาจขอบเขตอย่างไร ฯลฯ

ปัญหาด้งกล่าวนี้ ในอันที่จริงควร ต้องถามตั้งแต่ต้นเสียก่อนว่า นักการเมือง และผู้ดำรงตำแหน่งทางการเมืองนั้นควร จะมี 'เงินเดือน' หรือไม่ เพราะกาที่เรา คิดว่า บรรดานักการเมืองนี้มี 'เงินเดือน' อยู่ หรือควรมีเงินเดือนนั้น (ไม่ว่าจะมี จำนวนเท่าใดก็ตาม) ได้สะท้อนให้เห็นถึง วิธีคิดของเรา คือคนไทยด้วยว่า นักการเมืองนั้น คือผู้ประกอบอาชีพหนึ่งๆ ที่ คล้ายๆ กับพนักงานของรัฐ หรือพนักงาน ของบริษัท หรือพนักงานขององค์กร หนังกงานใดๆ ไม่ว่าจะป็นของรัฐ หรือขององค์กรธุรกิจนั้น คงจะเป็นที่ ทราบกันโดยทั่วไปว่า ไม่ได้เป็น 'เจ้าของ' บริษัท อีกทั้งไม่ได้เป็นเจ้าขององค์กร หรือเจ้าของรัฐ เหตุเพราะว่าหากป็น เจ้าขององค์กร และเจ้าของบริษัทอยู่แล้ว การมี 'เงินเดือน' หรือไม่ แยกจะ ไม่มีประเด็นให้ต้องคิดเอาเสียเลย

เพราะถึงแม้ว่าเจ้าขององค์กรนั้น เขาคิดจะจ่ายเงินเดือนให้ตนเอง บรรดา ลูกจ้าง หรือลูกน้องของงานเจ้าของบริษัท ก็ย่อมคิดว่า เรื่องเงินเดือนของงาน ประภานั้น เป็นการตั้งเส้นๆ หรือตั้งให้ พอเป็น 'พิธี' เสียมากกว่าว่า ในแต่ละ เดือน เจ้าของบริษัท หรือเจ้าขององค์กร นั้น เขาคงมีเงินไว้จ่ายเส้นๆ จำนวนเท่าใด ในแต่ละเดือน เขาคงไม่ลืมว่า ถ้าไร รายได้ รายจ่าย ฯลฯ ของบริษัทนั้น อย่างไรเสียก็ ตกป็นของเจ้าขององค์กรนั้นๆ อยู่แล้ว

ฉะนั้น การที่เราคิดว่า บรรดานักการเมืองของไทย ว่าจะอยู่ในระดับชาติ หรือระดับท้องถิ่น ถูกทำให้คิด หรืออยู่ใน ฐานะที่เราคิดว่า เขาคงจะมีเงินเดือน เท่ากันเท่ากับนักการเมืองท้องถิ่น เพราะ เหตุใด เราจึงคิดเช่นนั้น

กาที่เราคิดเช่นนั้น ก็เพราะว่า เราคิด ว่า นักการเมืองไม่ว่าจะอยู่ในระดับชาติ หรือในระดับท้องถิ่น มีฐานะป็น 'ลูกจ้าง' ของใครบางคน หรือบางส่วนของใช่ หรือ ไม่ใช่? อีกทั้ง เราคิดมากจากฐานของระบบ

หมายเหตุ การณ

■ นครินทร์ เมฆไตรดิ์

ราชการ ที่เห็นว่ามี บรรดาราชการทั้งหลาย นั้น ทุกคนมี 'เงินเดือน' เพราะฉะนั้น บรรดานักการเมือง ก็จำเป็นต้องมี 'เงิน เดือน' ด้วยให้เสมอๆ กัน ใช่หรือไม่?

เหตุที่ผู้เขียนคิด หรือมองเช่นนี้ ก็ เพราะว่ามี โดยหลักการของการปกครองแบบ ประชาธิปไตย และโดยหลักคิดที่ว่า การ เมืองป็นของพลเมือง แล้ว บรรดาผู้แทน ของประชาชน และ พลเมืองที่ได้รับ 'เลือก' ให้ไปทำหน้าที่ บางอย่างแทน ประชาชน และ พลเมืองนั้น เราควร จะต้องคิดถึงเขาในแง่ ของการเป็นผู้เสีย ละ อีกทั้งเขาเองก็ ไม่ได้ป็น 'ลูกจ้าง' ของใคร ฉะนั้น จึงไม่ ควรให้พวกเขาได้รับ เงิน เดือนเหมือนกับพนักงาน ของรัฐ หรือ เหมือนกับพนักงาน ของบริษัท

นอกจากกาที่เราเป็นผู้ที่เสียสละ เพื่อส่วนรวมแล้ว เขายังเป็นผู้ที่มี 'เกียรติ' เพราะว่าเป็นประชาชน และพลเมืองมอบ ความไว้วางใจให้แก่เขา ในการที่ให้เขาไป ทำหน้าที่ป็น 'ผู้แทน' ของประชาชน และ ป็นผู้แทนของพลเมือง

แน่นอนว่า การเป็นผู้แทนของ ประชาชน มิได้มีหลักประกันแต่ประการ ใดว่า เขาคงมีความซื่อสัตย์ต่อประชาชน อุปรภคูปไม่เหมือนกับป็นผู้แทนในทาง ธุรกิจ และผู้แทนในกิจการใดๆ แทน บุคคลอื่น เพราะบรรดาผู้แทนเอาจะ ทยศ หักหลัง หรือเบี่ยงเบนประเด็นๆ ต่างๆ ไปเพื่อประโยชน์ของตนเองได้ ซึ่งมี ความจำเป็นที่จะต้องมีกาตรวจสอบ อีกทั้งการมอบหมายให้ไปทำหน้าที่แทนก็ ควรจะมีความชัดเจน และเป็นการเฉพาะ กิจมากกว่าจะป็นผู้แทนที่ทุกหน้าที่ทั่วไป ในทุกๆ เรื่อง

ที่กล่าวมา มิได้หมายความว่า ผู้แทน คือนักการเมือง ควรจะเปลี่ยนฐานะกลาย มาป็น 'ลูกจ้าง' หรือว่าเป็น 'พนักงาน' ของใคร ไม่ว่าคนผู้นั้น จะมีบุคคลจริงๆ หรือ ป็นบุคคลสมมติในทางกฎหมายก็ตาม

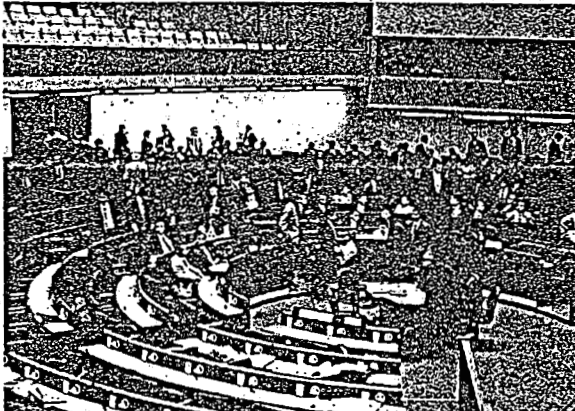
ในทางตรงข้าม หากคิดตามหลักการ ที่กล่าวมาที่ นักการเมือง หรือผู้แทนของ ประชาชนในทุกระดับ ควรจะได้รับเพียง 'ค่าตอบแทน' เท่านั้น และป็น 'ค่า ตอบแทน' ที่เขาได้เสียเวลาต่างๆ ไปใน การประกอบอาชีพการงานของตน ป็นค่า ตอบแทนที่เกี่ยวข้อกับการเดินทาง การ เสียสละในโอกาส และเวลาต่างๆ

พิจารณาในแบบนี้ เราควรจะต้องคิด กันอย่างจริงจังว่า ผู้แทนของประชาชนใน ส่วนใด ควรได้รับ 'ค่าตอบแทน' เท่าใด มิใช่คิดว่า เขาคงจะได้รับ 'เงินเดือน' เท่าใด จึงจะพออยู่พอกินได้ เมื่อเราได้เปลี่ยนวิธีคิด และวิธีมอง

รัฐธรรมนญ ฯลฯ ซึ่งนับัดัน ทุกคนและ ทุกคนก็ควรสำนึกและคิดว่า ทุกคน ต้องมี 'เงินเดือน' ด้วยกันทั้งสิ้น

วิธีคิดว่า การทำงานทางการเมือง ป็นการเสียสละ ซึ่งควรได้รับเพียง 'ค่า ตอบแทน' มิควรรับ 'เงินเดือน' กล่าวได้ว่า ได้ทลายไปสังคมไทยจนหมดสิ้น

ฉะนั้น การต่อสู้เพื่อให้มี 'เงินเดือน' ที่เพิ่มขึ้น จึงจะต้องดำรงต่อไป และจะ ขยายต่อไปอีกเรื่อยๆ เพราะทุกคนคิดว่า ทุกคนประกอบอาชีพการเมือง ป็น นักการเมืองโดยอาชีพ หรือเลี้ยงชีพโดย การเมือง เพราะฉะนั้น จึงควรมี 'เงิน เดือน' เพียงพอแก่ฐานะ



หากเราจะไม่คิดเช่นนั้น เราก็คงต้องย้อนกลับไปที่ วิธีคิดใหม่ว่า การเมือง ไม่ใช่เรื่องของกาการรับราชการ หรือว่าเป็น พนักงานบริษัท หากแต่ ป็นการเสียสละของ พลเมือง ซึ่งคนไทยก็คง ต้องคิดถึงการเมือง และ คิดถึงนักการเมืองในทางที่ ป็นเกียรติมากกว่าที่อยู่ใน เวลาสั้น

ในขณะเดียวกัน นักการเมือง หากคิดว่า ตนเองป็นผู้ที่มีฐานะ อยู่แล้ว (เพราะว่าทุกคน

ไปเช่นนี้แล้ว ผู้แทนประชาชนที่ใช้เวลา ประชุมกันอย่างยาวนาน มีการอภิปราย เรื่องต่างๆ มากเรื่อง และมีกิจกรรมมาก เรื่อง ย่อมเป็นการสมควรที่จะได้รับ 'ค่า ตอบแทน' สูงกว่าผู้แทนที่ประชุมกันน้อย วัน หรือว่า มีกิจกรรมที่ไม่สำคัญมากนัก เพราะว่ามีหน้าที่ประจำบ้าง มีตัว ราชการประจำบ้าง หรือว่ามีพนักงานห้อง ถิ่นบ้าง ช่วยรับทำกิจกรรมที่สำคัญๆ ไป เสียแล้ว

ผู้เขียนมีความเห็นว่า แต่เดิม บรรดา สมาชิกวุฒิสภา กิติ สมาชิกสภาท้องถิ่น กิติ พวกเขาไม่ได้คิดว่า พวกเขา มี 'เงินเดือน' อกอยู่เลย หากแต่ได้รับเพียง 'ค่า ตอบแทน' เท่านั้น ในทางตรงข้าม สังคม การเมืองและวัฒนธรรมไทย รวมทั้ง ระบบราชการไทยต่างหาก ที่ได้เปลี่ยน ระบบค่าตอบแทน ของนักการเมืองให้ กลายเป็นเงินเดือนไป

เมื่อบรรดานักการเมือง ทั้งในระดับ ชาติ และในระดับท้องถิ่น มีความคิด และ ในอันที่จริงถูกทำให้คิดเช่นนั้น พวกเขาจึง เอาระบบ 'เงินเดือน' ของเขาไปเปรียบ เทียบกับ 'เงินเดือน' ของภาคเอกชน ของ องค์กรอุตสาหกรรม องค์กรอิสระตาม

ป็นผู้ทรงเกียรติ และป็นพลเมืองของรัฐ ไทย) ก็ควรจะปลงใจไว้รับเพียง 'ค่า ตอบแทน' เท่าที่จำเป็น ซึ่งสมกับฐานะ ราษฎร ควรจะรับค่าตอบแทนมากกว่า สมาชิกวุฒิสภา และบรรดาสมาชิกวุฒิสภา ก็ควร จะรับค่าตอบแทนมากกว่า ผู้ดำรง ตำแหน่งในองค์กรอิสระต่างๆ

ควรกล่าวด้วยว่า บรรดาสมาชิกสภา ท้องถิ่น ก็ควรรับ 'ค่าตอบแทน' เท่าที่ จำเป็น ในจำนวนที่ไม่มากนัก ซึ่งหากป็น ไปในกรอบเช่นนี้ได้ นักการเมือง และ การเมืองไทยในระดับต่างๆ ก็คงจะมี ความสะอาด และมีคามโปร่งใสมากกว่า ที่ป็นอยู่เลยในปัจจุบันป็นอันมาก

พิจารณาในมุมกลับ การที่นักการเมืองของไทยในวลาที่คิดจะได้เงินเดือน ที่สูงขึ้นนั้น ป็นธรรมชาติของระบบที่ต้อ มีค่าใช้จ่าย และมีกาพึ่งพาอาศัยกันอย่าง มากในปัจจุบัน ซึ่งเราควรจะพิจารณา อย่างเป็นรายรอบ เช่น เปิดให้มีการ ประชาพิจารณ์ หรืออาจจะจัดให้มีการลง ประชาชาติเสียงงาก็ได้ นอกเหนือไปจาก ความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงมุมมอง และ วิธีคิดด้งเรื่องต่างๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ข้างต้น ■

ภาคผนวก ข. ตัวอย่างการใช้เหตุผลเพื่อการโต้แย้งในสถานการณ์ต่าง ๆ

1. ตัวอย่างการโต้แย้งในสภา
2. ตัวอย่างการโต้ว่าที่

จากหนังสือคู่สร้างคู่สม ฉบับที่ 418 ปีที่ 23 ประจำเดือนพฤษภาคม ปีภษ์หลัง พ.ศ.2545



ส.ว.ของประชาชน ตำรง อภิปรายงานต่างประเทศ ของรัฐบาลทักษิณ

ท่านประธานที่เคารพ

ทางกรรมาธิการการต่างประเทศได้มอบให้กระผม ดำรง พุดตาล ให้อภิปรายงานทางด้านกรต่างประเทศ

ที่จริงขอช่วยงานด้านต่างประเทศนั้นจะกว้างมาก เช่น เรื่องแรงงานก็ไม่่าจะเกี่ยวข้องกับเราเลย แต่พอแรงงานไทยไปอยู่ต่างประเทศ เราได้รับการร้องเรียนจากทั้ง

ราชการไทยในต่างประเทศ และแรงงานไทยในต่างประเทศ เพราะฉะนั้นเวลาที่มีอยู่จำกัดก็ยากที่จะอภิปรายงานทั้งหมด

ผมขอกราบเรียนท่านประธานผ่านถึงท่านรัฐมนตรีว่าการกระทรวงต่างประเทศว่า กระผมได้รับจดหมายร้องเรียน ทั้งที่ส่งมาที่กรรมาธิการ และส่งไปที่หนังสือที่ผมทำมาหากินอยู่ ซึ่งมีคนไทยอ่านกันมากในต่าง-

ประเทศ

หญิงไทยที่ได้ไปแต่งงานกับคนต่างชาติในต่างประเทศนั้น เขาถือว่ามากในเรื่องการให้บริการของเจ้าหน้าที่กระทรวงการต่างประเทศ ตามสถานทูตหรือที่กงสุลไทยในต่างประเทศ

(โปรดอ่านคำร่างจดหมาย หน้า 74)

พอบอกว่าเธอเป็นภรรยาฝรั่ง รู้สึกว่าน้ำเสียง หรือการให้ข้อมูลข่าวสาร หรือการให้บริการ มันจะแตกต่างกันออกไป มันดูหมั่นดูแลคนพวกเขาเหลือเกิน ผมคิดว่าเมื่อผมรวบรวมจดหมายได้สักจำนวนหนึ่ง จะกราบเรียนและจะมอบให้ท่านรัฐมนตรี

ขอฝากเรื่องนี้ไว้ด้วยนะครับ

ท่านประธานครับ ในเอกสารรายงานของคณะรัฐบาล ตั้งแต่หน้า 387-417 ที่ว่าด้วยนโยบายต่างประเทศ นำแปลกมากที่ไม่ได้พูดถึงเรื่อง ความสัมพันธ์อันเป็นชา จิตชิดระหว่างไทยกับซาอุดีอาระเบีย เมื่อปลายปีที่แล้ว รัฐบาลซาอุดีอาระเบียได้เรียก อุปทูตกลับ หนังสือพิมพ์ก็ลงข่าวในทำนองว่าซาอุดีอาระเบีย คัดสัมพันธ์ทางการทูตกับไทย แต่ทางรัฐบาลก็ออกมาประกาศว่า ช่วงนั้นเป็นช่วงที่ คนมุสลิมทั่วโลกถือศีลอดในเดือนรอมฎอน ทางเขายังไม่พร้อมที่จะส่งอุปทูตมา แต่ขณะนี้เวลาผ่านไปครึ่งปีแล้วครับ อุปทูตซาอุดีอาระเบียก็ยังไม่ได้ส่งมา ขณะนี้มีข้าราชการระดับซี 6 ซี 7 ของรัฐบาลซาอุดีอาระเบียที่ประจำอยู่ในประเทศไทยเท่านั้น เราไม่เคยได้รับคำตอบจากรัฐบาลไทยเลยว่า เหตุใดปัจจุบันนี้จึงยังไม่มีการส่งอุปทูตมาประจำที่ประเทศไทย

การที่ซาอุดีอาระเบีย เพียงประเทศเดียวจะคัดสัมพันธ์ทางการทูตกับเรา เราจะไม่ได้ให้ความสำคัญหรือครับ

ผมมี 3 ประเด็นที่เราเสียหาย หากเราขาดสัมพันธ์ทางการทูตกับซาอุดีอาระเบีย

ประโยชน์ที่ไทยจะได้อันแรก ก็คือประโยชน์ ทางด้านแรงงาน ปัจจุบันในที่ซาอุดีอาระเบียมีแรงงานต่างชาติ 2 ล้านคนครับท่านประธาน 2 ล้านคน เป็นคนที่ลึบปีนส์ 8 แสนคน ผมว่าไม่มีประเทศไหนในโลกนี้ที่จะมีความสุข ที่มีคนต่างชาติอยู่ในประเทศของเขาถึง 8 แสนคน ยกเว้นประเทศไทยที่ไม่ได้สนใจว่าจะมีพม่าอยู่กับเรสักกี่ล้านคน

เพราะฉะนั้นถ้าเมื่อสัมพันธ์ทางการทูตของเราดี แรงงานไทยผมเชื่อว่าพร้อมที่จะไปแทนที่ฟิลิปปินส์สักครั้งหนึ่งก็ยังคงครับ เหมือนอย่างที่ท่านที่ครูดคิดน บอต พุดเมื่อสักครู่นี้ โดยเฉพาะแรงงานทางใต้ยิ่งเป็นมุสลิม ผมว่าทางซาอุดีอาระเบียยินดีต้อนรับ

ผมขอเสริมนิดหนึ่งนะครับว่าแรงงานไทยมีเสน่ห์ พุดภาษาอังกฤษไม่ได้ บอกว่า เยส (yes) แล้วก็ยิ้ม และทำงานทุกอย่าง ตำแหน่งคนขับรถสามารถช่วยรถนำคันไม้ช่วยเขาไปจ่ายกับข้าวได้ ขณะที่แรงงานชาติอื่น อินเดียน ปากีสถาน ศรีลังกา ไครซ์บรอกซ์ขับรถอย่างเดียว เพราะฉะนั้นรัฐบาลซาอุดีอาระเบียก็ดี เอกชนก็ดี รัฐวิสาหกิจก็ดี ต้องการแรงงานไทยครับ

ท่านประธานครับ ที่เราสูญเสียอันที่สอง ก็คือ 'การท่องเที่ยว' เรากำลังหาเงินเข้าประเทศขณะนี้

ซาอุดีอาระเบีย เป็นนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพว่านักท่องเที่ยวที่เดินอยู่บนเขี้ยวสาร ใช้เงินมาก อยู่นาน และก็จ่ายใช้สอยสูง ไม่มีกำหนดแน่นอน เมื่อไหร่ที่สัมพันธ์ทางการทูตดี คนซาอุฯ มาเที่ยวไทยแน่ครับ

ขณะนี้คนตะวันออกกลาง ไปยุโรป ฝรั่งเศสจะบอกว่า โลก อาระเบีย 60 HOME ของภัยพุดภาษาอังกฤษ คือ โคนโลกกลับบ้าน เพราะฉะนั้นประเทศไทยนี้ คนซาอุดีอาระเบียอยากมามาก

และที่เราสูญเสียอีกประการหนึ่งคือ 'การค้า' ครับ

ขณะนี้ซาอุดีอาระเบียร่ำรวยมาก เพราะน้ำมันขึ้นราคาแล้วเขาก็ไม่สามารถจะค้าขายกับเราได้ เพราะไม่มีสัมพันธ์ทางการทูต ท่านนายกบอกว่าให้ทำหนังสือและก็เสนอแนะ กระผมขอเสนอแนะ ดังนี้ครับ รัฐบาลได้ตั้งคณะกรรมการขึ้นมาชุดหนึ่ง มีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงยุติธรรมเป็นประธานในการเจรจา เพื่อที่จะขอคืนสัมพันธ์ทางการทูต

ผมขอเสนอแนะเลยว่า ไม่ต้องไปติดต่อใครครับ ไม่ต้องไปเข้าฝักฝักขั้วหรือฟัด ฟัด ไม่ต้องไปเข้าพบรัฐมนตรีต่างประเทศซาอุดีอาระเบีย ให้เข้าพบเจ้าชายนาอียฟ หรือปรีชนานอียฟ เป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย ท่านผู้นี้เข้มแข็ง เข้มแข็ง ฮิดดิอัสสา และกฎหมายเป็นสรณะครับ เขาเป็นคนทำให้หันซ้ายหรือขวาได้

ที่จริงสมัยก่อน มีคนอยู่ 2 คน ที่บอกว่าประเทศไทยเป็นเมืองนก ห้ามนคนซาอุมา

ก็มีมฟัด หรือจหาราชนครี ของซาอุดีอาระเบีย บัดนี้ท่านผู้นั้นเสียชีวิตไปแล้ว ขณะนี้เหลือเพียงคนเดียว คือ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย นาอียฟ ซึ่งท่านบอกว่าท่านไม่สามารถที่จะไปให้คำตอบกับครอบครัวของผู้ตาย 4 คน คือ ข้าราชการที่มาประจำอยู่ที่สถานทูตซาอุในไทย แล้วโดนฆ่าตายในประเทศไทย คราบไคที่ท่านไม่สามารถจะตอบเขาได้ว่าคนของเขาตายด้วยเหตุใด ท่านก็จะไม่มีความสัมพันธ์ทางการทูตกับไทย คราบไคที่ท่านตอบประชาชนท่านไม่ได้ ท่านก็ไม่สามารถจะคืนความสัมพันธ์ที่ดี

และที่ไม่น่าเชื่อ แต่ต้องเชื่อ เพราะผมเป็นอิสลาม ท่านบอกว่า เมื่อท่านตายไปแล้ว ท่านไม่สามารถจะตอบพระผู้เป็นเจ้าได้ว่า ท่านทำท่านดูแลคนของเขาทั้ง 4 คนไม่ได้ หรือให้คำตอบกับครอบครัวเขา ซึ่งจะแบ่งสมบัติไม่ได้ จะแต่งงานใหม่ก็ไม่ได้

เลิกคิดเรื่องเพชรซาอุครับ เวลาที่เขาไม่ได้สนใจ เรื่องเพชรแล้ว เขาสนใจอย่างเดียวว่า โปรดให้คำตอบเขาว่า ทำไมคน 4 คนของเขาตาย หรือถ้าไม่ตายอยู่ที่ไหน ถ้าตายกระดูเขาอยู่ที่ไหน และตายเพราะอะไร

นี่เป็นประเด็นเรื่องความสัมพันธ์ทางการทูตกับซาอุดีอาระเบีย แต่มีสัญญาณอย่างหนึ่งที่นำแปลกมาก ก็คนในรัฐบาลของท่านเอง คือ คุณวันมูหะมัดนอร์ มะทา ซึ่งไปประชุมสภามุสลิมโลกมา มีประเทศที่เข้าประชุม 80 ประเทศ ที่มีสัญญาณที่แปลกก็คือ มีเพียง 11 คน 11 ประเทศเท่านั้นที่ได้เข้าไปพักในราชวัง คือ คุณวันมูหะมัดนอร์ มะทาเป็นหนึ่งใน 11 คน ที่ได้เข้าพักในราชวัง มีรถของสำนักราชวังให้ใช้ ขับไปไหนผู้คนที่หลบกันวูบวาบ เพราะนึกว่าภักดิ์ของซาอุดีอาระเบียเสด็จ และมีเพียง 22 คนใน 80 ประเทศที่ได้เข้าฝักฝักขั้วฟัด

เพราะฉะนั้นผมสงสัยว่า มันเกิดอะไรขึ้นกับรัฐบาลซาอุ ในขณะที่มันตั้ง เคยเมยกกับระบบการทูต แต่พอลคนของไทยไป คือ คุณวันมูหะมัดนอร์ มะทา ซึ่งท่านไม่ได้ไปไหนมารัฐบาล ผมทราบว่าเป็นกรรมการบริหารขององค์กรสภามุสลิมโลกที่เรียกว่า รอฮิตาห์ อันนี้ดีฝักฝักท่านวันะครับ ข้อเสนอของผมนก็คือ ไม่ต้องคุยกับใครครับ พยายามคุยกับปรีชนานอียฟให้ได้

อีกประเด็นหนึ่ง ท่านประธานครับ

ประเด็นที่การ์ดาร์ การ์ดาร์เป็นประเทศที่ร่ำรวยที่สุดในตะวันออกกลาง ประเทศหนึ่ง

การ์ดาร์ มีน้ำมันและมีแก๊สธรรมชาติ การ์ดาร์ได้รับการประกาศให้เป็นเจ้าภาพกีฬาเอเชียเกมส์ต่อจากปูซานในอีก 5 ปีข้างหน้า และการ์ดาร์ได้รับการคัดเลือกครั้งนี้เพราะอะไรรู้ไหมครับ เพราะเมืองหลังคือ ประเทศไทยช่วยลอบบี้ ช่วยติดต่อ ช่วยประสานงาน เพราะฉะนั้นประเทศการ์ดาร์สำคัญในบุญคุณของไทย

การ์ดาร์ต้องสร้างถนนใหม่ ต้องขยายสนามบิน ต้องสร้างสนามกีฬาแห่งชาติ ต้องสร้างที่พักนักกีฬา หลายแสนล้าน

ผมกราบเรียนถามท่านรัฐมนตรีว่า ขณะนี้รัฐบาลเตรียมการอย่างไร มีทูตประจำการการ์ดาร์ที่ โดฮาร์ หรือไม่มี ธุรกิจเอกชนเข้าไปทำกิจการหรือไม่

สิ่งที่น่ากลัวก็คือประธานโอลิมปิกสากล ปัจจุบันเป็นชาวเบลเยียม เขาได้ตั้งให้ลูกชายของภักดิ์กรีฑาการ์ดาร์ เป็นกรรมการโอลิมปิกสากล อันนี้แปลว่าอย่างไรครับ เพราะเบลเยียมพยายามที่จะเข้ามาก่อสร้างในการ์ดาร์ เหมือนสิงคโปร์ เหมือนไทย เหมือนประเทศเกาหลี

ฉะนั้นฝากไว้ว่า ไทยได้เตรียมการอย่างไร ต่อการที่จะทำให้คนงานไทย หรือบริษัทของไทย ให้บริษัทของไทยได้เข้าไปรับงานก่อสร้าง เพราะมันมีงบประมาณหลายแสนล้าน คงจะช่วยให้เป็นอย่างมากมายนะครับ

เรื่องสุดท้าย คือ เรื่องที่กระผมติดตามอยู่ คือ วันที่รัฐบาลแถลงนโยบาย เมื่อปีก้าวๆ มาแล้ว ผมได้เสนอแนะว่า เรื่องระบบวีซ่าของไทยเรานั้น เราเสียเปรียบต่างประเทศมาก ผมขอขอบคุณและขอยกย่องก็คือ ทั้งคุณสุรเกียรติ์ (เสถียรไทย) และท่านนายกได้จะทำตามกรรมวิธีการผม หรือว่าเป็นแนวคิดของผม แต่เดิมคนจากประเทศต่างๆ มาประเทศไทยไม่ต้องขอวีซ่า 57 ประเทศ บัดนี้รัฐบาลได้ยอมแก้ไขลงลดเหลือ 37 ประเทศ

เดิมชาวต่างประเทศมาขอวีซ่า ที่สนามบินที่เรียกว่า VISA ON ARRIVAL มี 96 ประเทศ เดียวนี้ลดลงเหลือ 15 ประเทศ แต่จริง ๆ แล้วผ่านมาปีหนึ่งแล้ว ยังไม่มีการปฏิบัติจริง เพราะว่าที่ช้าเพราะว่าการประกาศกฎกระทรวงนั้นมันมีทั้งมหาดไทย การ์ดาร์

การต่างประเทศ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
สำนักงานส่งเสริมการลงทุน อธิบดีกรม-
แรงงาน กรมทะเบียนการค้า คณะกรรมการ
กฤษฎีกา โยนกันไปโยนกันมา

จนกระทั่งบัดนี้ กฎกระทรวงยังไม่
ออก เราจึงสูญเสียโอกาส

ท่านประธานครับ เรื่องการเพิ่มอัตรา
ค่าวีซ่า เราเพิ่มค่าวีซ่าขึ้นแค่ 600-700 บาท
เท่านั้น

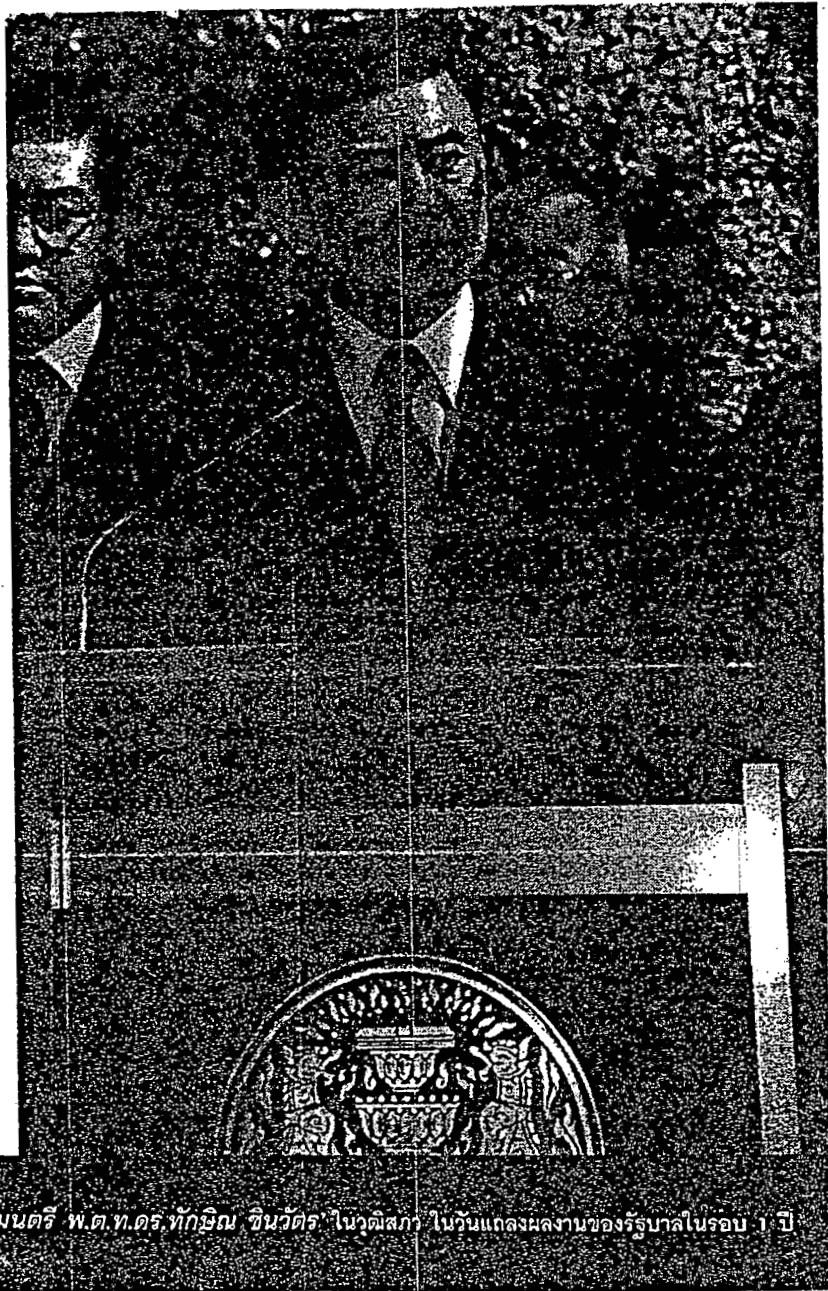
ท่านประธานและท่านรัฐมนตรีครับ
ตัวผมเพิ่งได้วีซ่าไปลอนดอนอยู่ได้ 6 เดือน
เสียเงินสองพันกว่าครับ ถ้าเข้าดูใบต้องเสีย
50 ดอลลาร์ แต่เวลาพวกเขาไปไทยเขาเสีย
ห้าหกร้อยเท่านั้น เราเสียโอกาสครับ

ประการสุดท้าย ขอดามท่านรัฐมนตรี
ว่าการกระทรวงการต่างประเทศว่า

ทำไมกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง
ท่านจึงไม่จัดตั้งทูต ซีอีโอ เหมือนอย่าง
ที่ท่านได้จัดตั้งทูตซีอีโอในประเทศอื่นๆ เช่น
สหรัฐอเมริกา หรือทางยุโรป

ขอบคุณครับ

คำอภิปรายของนายดำรง พุฒตาล
กรรมาธิการการต่างประเทศวุฒิสภาเรื่อง
นโยบายต่างประเทศของรัฐบาล วันที่ 29
เมษายน 2545 ในวาระแถลงผลงานรัฐบาลใน
รอบ 1 ปี



คำกล่าวบางตอนของ **นายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร** ในวาระสภา ในวันแถลงผลงานของรัฐบาลในรอบ 1 ปี
วันที่ 26 เมษายน 2545

ท่านคงจำได้ว่า ตอนที่ผมแถลงนโยบายต่อรัฐสภา ตอนที่มาเป็นรัฐบาลใหม่ๆ ผมได้บอกว่า คณะรัฐมนตรี 36 คน ส.ส.อีก
500 คน ก็ยังไม่พอ วุฒิสมาชิกอีก 200 คน ก็จะเป็นกำลังที่สำคัญ ที่จะช่วยให้ข้อเสนอแนะที่ดีๆ แก่รัฐบาล

รัฐบาลมีหน้าที่ทำงาน แต่ข้อเสนอแนะนั้น ต้องการจากประชาชนชาวไทยทั่วประเทศ และท่านก็เป็นผู้ที่มาจากตัวแทน
ของคนไทยของประชาชน ซึ่งย่อมได้รับเสียงสะท้อนทั้งบวกและลบ จากประชาชนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อรัฐบาลเหลือเกิน
ผมจึงได้สั่งต่อคณะรัฐมนตรีว่า ให้มาประชุมให้พร้อมเพรียงกัน ถ้าใครมีงานก็ให้อามาทำที่สภา เพื่อที่จะได้คอยตอบ
คำถามให้เพื่อนสมาชิกผู้ทรงเกียรติที่อาจจะมีคำถาม จากประชาชนมานะครับ

แล้วตอนที่วันแถลงนโยบายนั้น ผมขอประธานโทษที่เอ่ยนาม ผมก็ได้รับข้อคิดเห็นดีๆ และได้นำไปปฏิบัติ อาทิเช่น
ท่านวุฒิสมาชิก ดำรง พุฒตาลได้เสนอแนะเรื่องของการท่องเที่ยวว่า

การท่องเที่ยวของประเทศไทยนั้นจะต้องให้คนต่างชาติที่จะมาท่องเที่ยวเห็น มีความรู้สึกว่าเป็นแขกของ
ขอให้เขามีความรู้สึกว่าเป็นแขกของรัฐบาล เป็นแขกของคนไทย

ผมจึงได้นำมาสู่โครงการที่เรียกว่า Be my Guest (บี มาช เกสต์) ซึ่งการท่องเที่ยวได้ไปทำการโปรโมตในต่างประเทศอย่าง
เต็มที่ อันนี้ก็เป็นที่ได้รับข้อเสนอแนะที่ดีๆ

ตัวอย่างการโต้วาที่

ญาติติ

“ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นภัยทำลายชาติ”

จากการฝึกปฏิบัติ การโต้แย้งแสดงเหตุผล
ของนิสิตที่เรียนวิชา การพูดโต้แย้งแสดงเหตุผล
ภาควิชาวิทยาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา
วันเสาร์ที่ 28 กันยายน 2545

ฝ่ายเสนอประกอบด้วย

นางสาวอุมาพร รุวิจิษณะ	หัวหน้าฝ่ายเสนอ
นายอนุสรณ์ จันทรกุล	ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่ 1
นางสาวเมษา หาญสกุลชัย	ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่ 2
นายกนกศักดิ์ มนยฤทธิ์	ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอคนที่ 3

ฝ่ายค้านประกอบด้วย

นางสาวหฤรัตน์ จึงจรัสทรัพย์	หัวหน้าฝ่ายค้าน
นายรังสรรค์ ศิรนานนท์	ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่ 1
นายอมริศร์ อวยสวัสดิ์	ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่ 2
นายดิเรก ทองสวัสดิ์	ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่ 3

โดยมี นายสกันท์ จินดาวรรณ ทำหน้าที่เป็นประธานการโต้วาที่

นางสาวอุมาพร รุจิวิญญะ หัวหน้าฝ่ายเสนอ (พูด 7 นาที)

สวัสดิ์ท่านอาจารย์ ท่านผู้ฟังที่น่ารัก และที่จะขาดเสียมิได้เลยก็คือท่านฝ่ายค้านที่ยังคงหลงระเริงเห็นดีเห็นงามว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่นั้น นำความเจริญมาสู่ประเทศ มาคะดิฉันจะช่วยขยายลูกตาของคุณให้เห็นถึงสัจธรรมที่แท้จริง

ก่อนอื่น ดิฉันจะขอให้คำนิยามของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ก่อนนะคะ เพื่อที่ทุกคนจะได้เข้าใจได้ดียิ่งขึ้น “ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ หมายถึง ธุรกิจกลุ่มทุนข้ามชาติ เข้ามาลงทุนในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจำหน่ายสินค้าราคาถูกในชีวิตประจำวัน อย่างดิสเคาท์สโตร์ ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านคอนวีเนียนสโตร์ ที่เป็นร้านสะดวกซื้อ เปิดจำหน่ายตลอด 24 ชั่วโมง เช่น เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ แม็คโคร คาร์ฟูร์ เซเว่น อีเลฟเว่น ฟู้ดโลอัน และท็อป ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น” สิ่งเหล่านี้แหละคะแสดงให้เห็นว่าพวกท่านกำลังจะหาชิบไม่เจอนะคะ

ปัจจุบันห้างค้าปลีกใหญ่ๆ ซึ่งเป็นของต่างชาติเข้ามามีบทบาทในชีวิตของคนไทยเป็นอย่างมาก ได้ขยายสาขาขึ้นทั่วทุกหัวระแหง และยังสามารถควบคุมบริษัทผู้ผลิตสินค้าเพื่อกำหนดราคาর্বซื้อนำมาค้าขายปลีกในราคาที่ถูกลงได้ มีอำนาจบีบบรัดบริษัทส่งของ ทั้งกำหนดวันชำระเงินได้ ฯลฯ ภาวการณ์เช่นนี้ร้านโชห่วยจึงอยู่ไม่ได้ ยังไม่พอนะคะ ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น รวมถึงความขัดแย้งที่เกิดจากผลประโยชน์ที่ไม่เป็นธรรม บนการเปิดการค้าเสรีของประเทศที่ผ่านมาได้กลายเป็นปัญหาสังคมที่น่าจับตามอง เพราะความเชื่อมโยงกับระบบเศรษฐกิจของประเทศ เกิดการเปลี่ยนแปลงในสังคมอย่างเห็นได้ชัดเจน เช่น พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป วิถีความเป็นอยู่ของผู้คนในเมืองและชนบทมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกันกับการจับจ่ายใช้สอย ผู้คนทุกเพศทุกวัยๆไม่มีใครไม่รู้จักห้างสรรพสินค้า

ถ้าจะวิเคราะห์ถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อระบบต่างๆของสังคม เช่น วัฒนธรรมของระบบครอบครัว เดี่ยวนี้การทานข้าวนอกบ้าน หรือในห้างสรรพสินค้า ถือเป็นเรื่องปกติ ในสมัยก่อนการเรียนรู้อาจถูกถ่ายทอดจากบิดามารดาไปหาบุตรธิดา แต่สมัยนี้ความสัมพันธ์ในครอบครัวกลับลดระดับลง เยาวชนสามารถเดินเข้าออกหรือใช้เวลาทั้งวันในห้างสรรพสินค้าได้โดยไม่ต้องเข้าสถานศึกษา

ปัจจัยที่เอื้ออำนวยดังกล่าวประกอบกับนโยบายการค้าเสรีของรัฐบาลไทย ทำให้นายทุนต่างชาติต่างอาศัยความได้เปรียบทางด้านเงินทุนและค่าของเงินเข้ามาลงทุนในไทยครั้งใหญ่โดยกลุ่มทุนธุรกิจข้ามชาติก็คือ “จีอีแคปปิตอล” ทั้ง 56 แห่งและใช้ช่องโหว่นโยบายเปิดเสรีทางการค้าเข้ามายึดครองตลาดโดยใช้เงินลงทุนในเบื้องต้นสูงถึง 15,600 ล้านบาท โดยเข้ามาถือหุ้นบริษัทในเครือซีพี 50 เปอร์เซ็นต์ และเริ่มใช้กลยุทธ์ทำลายธุรกิจค้าปลีกรายย่อยและสร้างกำลังต่อรองกับซัพพลายเออร์ กระทั่งได้เพิ่มทุนและถือหุ้นใหญ่ 90 เปอร์เซ็นต์ แบ่งให้ซีพีถือหุ้นเพียง 7 เปอร์เซ็นต์ ก่อนซีพีจะถอนตัวออกมาและปล่อยให้เทสโก้ โลตัสเข้าบริหารเต็มรูปแบบ เห็นไหมคะ ว่าภัยพิบัติกำลังจะมาถึงตัวแล้วถ้าคุณยังเข้าใจผิดว่าธุรกิจค้าปลีกข้ามชาติยังไม่เป็นภัยกับสังคมอีกละก็ ฟังคะ ดิฉันจะพูดให้ฟังว่าหลังจากที่บริษัทค้าปลีกข้ามชาติใช้เวลาเพียงไม่กี่ปีก็

เข้ามาอุปถัมภ์ตลาดค้าปลีกไทย แล้วส่งเม็ดเงินกลับประเทศแล้วกว่าหนึ่งล้านบาท ขณะที่ร้านค้า
ค้าโชห่วยทั่วประเทศรวมทั้งห้างสรรพสินค้าของสิ่งของไทยต้องพึ่งพาไปแล้วหลายหมื่นราย

“นั่นเสียงกริ่งดัง เสียงนั้นเป็นเสียงเตือนภัยให้พวกคุณระวังไว้ว่าพวกคุณจะไม่มีที่ซุกหัว
นอน ถ้าคุณยังเห็นดีเห็นงามกับธุรกิจค้าปลีกข้ามชาติ”

ยังคะ ยังคะ ความน่ากลัวยังไม่หมดเพียงเท่านี้ เต็มวรอฟังความน่ากลัวในรอบต่อไป
ขอขอบคุณคะ

นางสาวหฤธัน จิงจรัสทรัพย์ หัวหน้าฝ่ายค่าน (พูด 7 นาที)

สวัสดิ์คะท่านผู้ฟังทุกท่าน และท่านฝ่ายเสนอที่ยังคงเป็นเหมือนบัวเหมาที่สี่ ที่ยังไม่พ้นออก
มาจากโคลนตม จึงไม่เห็นความจริงของการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน ดังนั้นการที่จะมากล่าวหา
ลอยๆ ว่าร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นภัยทำลายชาติ ยังไม่เป็นการสรุปที่เร็วไปหน่อยหรือคะ ทุกวันนี้
ธุรกิจค้าปลีกของไทย ได้มีการพัฒนาไปอย่างมาก อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาเก็ต ห้างสรรพสินค้า
ซูเปอร์เซ็นเตอร์ เหล่านี้ ล้วนเป็นระบบธุรกิจที่ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกได้มากขึ้น ทั้งยังช่วยใน
เรื่องของเศรษฐกิจ การจ้างงาน การครองชีพที่ดีขึ้น และยังมีส่วนไม่ให้ผู้บริโภคถูกจำกัดการซื้อหรือ
ต้องไปซื้อสินค้าจากร้านโชห่วยเพียงที่เดียวด้วย

เมื่อกล่าวถึงร้านโชห่วยก็อดไม่ได้คะ ที่จะบอกกับท่านผู้ฟัง โดยเฉพาะท่านฝ่ายเสนอได้เข้า
ใจอย่างถ่องแท้ว่า “โชห่วย” ที่ท่านภูมิไฉนนั้นมีข้อเท็จจริงอย่างไรบ้าง ประการแรก คำว่าโชห่วยนี้
นะคะก็เป็นคำที่มาจากภาษาจีนแต้จิ๋ว ซึ่งบอกที่มาของร้านนี้ได้เป็นอย่างดี มาจากต่างชาติเหมือน
กัน แล้วก็เป็นคนจีนด้วย ที่สำคัญคือการเปิดร้านเหล่านี้ ก็เป็นไปเพื่อตอบสนองบางสิ่งบางอย่าง
นั่นก็คือ การกิน ที่เราพอจะทราบกันดีว่าคนจีนให้ความสำคัญกับเรื่องกินมาก และด้วยขณะนั้นชาว
จีนในกรุงสยามก็มีอพยพเข้ามามาก ดังนั้นการเปิดร้านโชห่วยที่เกิดขึ้นจึงเป็นไปเพื่อการตอบสนอง
ชาวจีนที่มาด้วยกันเองทั้งนั้น มิใช่เพื่อผู้บริโภคของคนไทยสมัยนั้นเลย แล้วมันจะเป็นการค้าดั้งเดิม
ของไทยได้อย่างไร

ประการที่สอง ถ้าจะให้แยกคำศัพท์แบบคำต่อคำ จะได้คำว่า “โช” ที่แปลว่าหยาบ ไม่
ละเอียด ไม่เฉพาะเจาะจงว่าเป็นอะไรแน่ชัด หรือแถวบ้านฉันใช้คำว่า มั่วซั่ว นั่นเองคะ ส่วนคำว่า
“ห่วย” แปลว่า ของ สิ่งของ สินค้า แล้วถ้านำสองคำมารวมกัน ก็จะมีความหมายว่า ของหยาบ สิ่งที่ไม่
แน่นอน หากจุดยืนไม่ได้ งงงง เหมือนกับเจ้าของร้านโชห่วยที่มีอยู่ในขณะนี้แหละคะ ท่านผู้ฟังคะ
ท่านเคยรู้สึกอย่างดิฉันบ้างมั๊ยคะว่า บางครั้งที่เรามายืน บรรดาหน้าร้านโชห่วยทั้งหลาย แล้วยิ่งก่อน
หน้านี้สะดุดก้อนหินมาอีกต่างหาก พอเห็นร้านแล้วก็ยิ่งมีเงินเข้าไปใหญ่ว่าจะมาซื้ออะไร ที่เป็นเช่นนี้ก็
เพราะว่า

ประการที่สาม ขนาดของร้านโดยมากจะเป็นตึกแถวห้องเดียว จัดของโดยใช้พื้นที่หน้าร้านเป็นใหญ่ จัดของแล้วเหลือช่องว่างเพียงแค่ว่าเดินหยิบขายของได้เท่านั้น ไม่เคยนึกถึงคนซื้อเลย คิดดูตามคิดนั้นนะคะ ถ้าเผอิญมีคนเข้าไปซัก 7-8 คนพร้อมกัน โอ๊ย! แค่นี้ก็คิดฉันก็เริ่มหายใจไม่ออกแล้วค่ะ ท่านฝ่ายเสนอ อ้อ แต่ทำเลที่ตั้งเข้าใจเลือกนะคะ ร้านโชว์ห่วยพวกนี้ชอบตั้งอยู่ใกล้ตลาด ใกล้โรงเรียน ใกล้แหล่งชุมชน หรือที่มีคนเยอะๆ ซึ่งคิดฉันก็เข้าใจค่ะ เพราะด้วยคุณสมบัติที่ไม่พร้อมด้วยประการทั้งปวงของร้านโชว์ห่วยนะคะ ถ้าไม่จำเป็นจริงๆ คนก็ไม่เข้าไปซื้อหรอกค่ะ

เราหยุดพูดถึงสิ่งที่เป็นต้นตอไม่ให้ชาติเจริญกันดีกว่านะคะ และมาในโลกแห่งความจริงกันค่ะว่า ประเทศไทยของเราเป็นประเทศที่เปิดเสรี ไม่ได้เป็นประเทศในโลกที่สาม ที่ด้อยการพัฒนาอย่างที่ฝ่ายเสนอกำลังอยากให้เป็น แต่ดูจากหน้าตาแต่ละท่านของฝ่ายเสนอแล้ว ดูเหมือนจะมาจากโลกที่สามจริงๆ ด้วยละค่ะ

อย่างที่คิดฉันบอกนะคะว่าเราเปิดประเทศแล้ว การประกอบธุรกรรมทันสมัยต่างๆ เงินทุนต่างๆ ที่เข้ามา ย่อมมีผลต่อภาคธุรกิจต่างๆ เช่นกัน ซึ่งรวมถึงในภาคการค้า โดยเฉพาะในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ต่างประเทศ ได้เข้ามาลงทุนในแบบร้านค้าปลีกสมัยใหม่ หรือ Modern Trade จำนวนมาก ก็ถือว่าเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ เพราะได้นำเอาเทคโนโลยี เงินทุน รวมทั้งการจัดการ เข้ามาสู่ประเทศไทย เพราะในขณะที่ภาคธุรกิจของเราอ่อนตัว การลงทุนจากต่างประเทศได้ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของเราให้ดีขึ้น ไม่ใช่ที่ร้านโชว์ห่วยเปิดครบ สองพัน หรือ สองหมื่นสาขา แล้วประเทศชาติจะเจริญนะคะ ไม่ใช่เลยละ

จากทั้งหมดที่คิดฉันกล่าวมา มิใช่เป็นการกล่าวอ้างลอย ๆ หรือคิดฉันคิดไปเองเพียงคนเดียว เพราะมีคนคิดเหมือนคิดฉัน แล้วก็เป็นเหล่าบุคคลที่สำคัญในการพิจารณาลงทุน นั่นก็คือ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ บีโอไอ ได้มีมติเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2541 เปิดให้การส่งเสริมแก่กิจการประเภท 7.45 คือกิจการค้าปลีก/ค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค โดยให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ในส่วนที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากรเท่านั้น เพื่อให้ต่างชาติเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ รวมทั้งการถือครองที่ดิน และการเข้าเมืองของผู้เชี่ยวชาญต่างด้าวด้วย เห็นมั๊ยคะ บีโอไอ ยังเห็นพ้องต้องกันอย่างนี้ ย่อมแสดงให้เห็นว่าประเทศเราต้องการการลงทุนจากต่างชาติ เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ คุณไม่ทราบเลยหรือจะไปอยู่ที่ไหนมา

ทุกวันนี้การที่คนไทยมีทางเลือกในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น และมีแนวโน้มว่าจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนมากขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งผู้ซื้อ ผู้บริโภคในอนาคต ก็ไม่แปลกหรอกค่ะ เพราะสาเหตุของความนิยมเหล่านี้มัน มาจากข้อดีของร้านค้าปลีกสมัยใหม่หลายประการ ดังนี้ค่ะ

1. ความสะดวกสบาย เพราะมีการจัดการที่เป็นระบบ นับตั้งแต่สถานที่จอดรถ กว้างขวาง ปลอดภัย ระบบการจัดสินค้าที่มีการแบ่งชนิดของสินค้าอย่างเป็นสัดส่วน และมีป้ายบอกอย่างชัดเจน ทั้งยังมีอิสระในการเลือกได้ตามที่ต้องการ ไม่มีคนคอยมาจู้จี้ คุ่มอยู่ใกล้ ๆ

2. ราคาถูกกว่าร้านขายของชำหรือร้านโชวห่วยมากมาย นี่แหละค่ะที่ผู้บริโภคได้รับผลประโยชน์มากที่สุด

3. ของครบ ทั้งในแง่สินค้าหลายประเภท หลากหลายแบรนด์ หลายอพชั่น และสิ่งอำนวยความสะดวก ต่อทั้งการจับจ่ายและพักผ่อนหย่อนใจ

4. การบริการที่ดีกว่า

- รับประกันสินค้าที่เปลี่ยนหรือคืนได้ ในกรณีคือคุณภาพ
- มีรถเข็นของ
- เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย
- คิดเงินรวดเร็วทันสมัย พร้อมมือไหว้ที่อ่อนน้อม “ขอบคุณค่ะ” ทำให้ลูกค้ามีความสำคัญ และนี่ก็คือข้อดีในห้างค่ะ

(พูดเป็นเสียงประชามณ์พันซ์ในห้าง)

.....ถึงต้อง “โปรดทราบ นี่ก็คือสวรรค์ในระบบการค้าเสรี ที่ผู้บริโภคเป็นใหญ่ และคนตกยุคอย่างท่าน ท่าน และท่านฝ่ายเสนอ จะถูกกำจัดจุดอ่อน ขอบคุณค่ะ” ถึงต้อง

ดังนั้นการที่ร้านโชวห่วย พวกมันล้มหายตายจากไปก็ไม่ใช่เรื่องแปลกอะไร แต่ก็พากันเรียกร้องต่างๆ นานา ถ้าขอลากลับว่าโชวห่วยมีการพัฒนาบ้างหรือเปล่านั้น ถ้าคิดจริง ยอดขายก็คงไม่ตก แล้วมานั่งโวยวายอย่างนี้หรือคะ เพราะจากความคิดเห็นของประชาชน ที่ถูกสำรวจและลงไว้ในวารสารผู้จัดการ ในคอลัมน์ มุมมองของผู้บริโภคในการจับจ่ายใช้สอย ต่างให้คำตอบที่คล้ายคลึงกันว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ชื่อของทุกอย่างได้ในคราวเดียวกัน ราคาถูกกว่าข้างนอก ที่จอดรถสะดวกสบาย จะพักผ่อนหรือให้ลูกไปเล่นก็ได้ครบวงจร ของสะอาด ถูกสุขลักษณะ ไม่มีพนักงานมาคอยเข้าชี้ ลองได้จนพอใจ สินค้าทุกชนิดมีวันที่ผลิตและวันหมดอายุ แต่ตามร้านชำหรือโชวห่วยบางที่เป็นของเกือบหมดอายุแล้ว แหม ! ก็ที่ร้านชำเป็นอย่างนี้ก็ไม่มีคนซื้อนั่นเอง ถ้าไม่จำเป็น ดิฉันไม่อยากจะถูกเล่นนะคะเนี่ย

และอีกอย่างนะคะ ท่านหัวหน้าฝ่ายเสนอ ในเมื่อมันครบวงจรอย่างนี้แล้วท่านจะมาบอกว่าไม่มีเวลาให้ครอบครัวได้ยังไงคะ ท่านคงหลงทางไปเดินเล่นในโชวห่วยแล้วละคะ

นี่ก็เป็นเหตุผลที่ผู้บริโภคทั่วไปไม่เว้นแม้แต่ร้าน มามา ของท่านหัวหน้าฝ่ายเสนอเอง ที่มาร้องปาวๆ ว่าค้าปลีกสมัยใหม่อย่างโน้น อย่างนี้ แต่โทษทีคะ ท่านก็ซื้อของจากโลตัส แมคโคร มาใช้ที่ร้านเหมือนกัน ไม่ใช่หรือคะ

เพราะอะไรละคะ ถ้าไม่ใช่เพราะท่านก็หวังถึงผู้บริโภคที่มาร้านท่านว่าจะไม่ได้รับประทานของที่สดอร่อย อย่างเช่น เนื้อสัตว์บางชนิดเมื่อไปตลาดสด แม้ราคาจะถูกกว่าที่จำหน่ายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ แต่ความสดสะอาด น้อยกว่า ดังนั้นห้างทั่วไปที่ทันสมัยกับร้านมามา ของท่านหัวหน้าฝ่ายเสนอ จึงมีจุดมุ่งหมายเพื่อผู้บริโภคที่ไม่ต่างกันเลยคะ ท่านหัวหน้าฝ่ายเสนอ.

และที่สำคัญ คำปลีกสมัยใหม่ของเราก็มีราคาถูก ที่ไม่แต่เพียงผู้บริโภคทั่วไปที่ชอบ แม่
คำพ่อคำไชวห่วยก็ยังเข้ามาซื้อเอาสินค้ามาขาย เพราะถูกกว่ายี่ปี่วมาส่ง อ้าว อย่างนี้เค้าเรียกว่าหวัง
ผลกำไรเกินควร แล้วก็เริ่มสับสนในตัวเองแล้วละค่ะ

และก่อนจากกันในรอบนี้ละคะ ดิฉันก็ขอส่งท้ายด้วยเพลงนี้ค่ะ (ร้องเพลง)

..... ประวัติศาสตร์จะไม่ซ้ำ ประวัติศาสตร์จะต้องเปลี่ยน

เปลี่ยนไปเป็นฉันทและร้านคำปลีกสมัยใหม่ ประวัติศาสตร์ในวันนี้

จะแตกต่างจากวันนั้น แล้วร้านคำปลีก เราจะทันสมัย เจอกันรอบหน้าค่ะ

ขอบคุณค่ะ

นายอนุสรณ์ จันทรกุล ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 1 (พูด 5 นาที)

ยินดีที่ได้มาพบ อาจารย์ ท่านผู้ฟังและฝ่ายค้านที่น่ารักเหมือนสุนัขพุดเต็ลของนายทุน
ต่างชาติที่ดีแต่คอยเห่าประจบเจ้านายอย่างเชื่องๆ ไปวันๆ

ผมต้องขอใช้โอกาสนี้ ให้ข้อมูลที่ถูกต้องโดยหวังไว้ว่าจะช่วยพัฒนาสมองที่ลีบเล็กของฝ่าย
ค้านให้ซึ่มซั่มซ้อซมูล เผื่อว่าวันหนึ่งท่านจะเป็นสุนัขที่แสนรู้ขึ้นมาบ้างผมจะขอแย้งในข้อมูลที่ท่าน
ฝ่ายค้านได้พูดมา เผื่อจะได้ดวงตาเห็นธรรมกันบ้างนะครับ

ร้านคำปลีกสมัยใหม่พยายามสรุปว่าผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าได้ถูกลง แท้ที่จริงแล้วสิน
ค้าพันชนิดจะมีที่ถูกลงกว่าร้านคำไชวห่วยเพียง 10 ชิ้นเท่านั้น และสินค้าที่ราคาถูกก็เพราะมีการลด
ราคาจากผู้ผลิตซึ่งผู้ผลิตก็ลดค่าจ้างคนงาน หรือกดราคารับซื้อวัตถุดิบจากเกษตรกรอีกทีหนึ่ง

ดังนั้นราคาสินค้าที่ถูกลงก็คือเลือดเนื้อที่รีดมาจากคนงานและเกษตรกรแล้วจะบอกได้ว่าดีกับ
พวกเราได้อย่างไรครับ นี่ยังไม่รวมค่ารถ ค่าเสียเวลา ที่ต้องเดินทางไกลไปซื้อสินค้า

ท่านฝ่ายค้านพยายามสรุปว่า ลูกค้าที่ไปจับจ่ายใช้สอยที่ร้านคำปลีกสมัยใหม่จะได้สินค้าที่
มีคุณภาพดี ทั้งๆที่สินค้ามาจากแหล่งผลิตเดียวกับร้านไชวห่วย

ผมอยากจะประจานข้อมูลบางอย่าง ที่ท่านฝ่ายค้านไม่เคยรู้ ถ้าคุณรู้ คุณจะเข้าใจว่าทำไม
ไอ้ห้างต่างชาติพวกนี้ไปที่ไหนที่นั่นบรลลย อาเจนตินาเป็นประเทศหนึ่งที่ตกเป็นเหยื่อของห้าง
ต่างชาติ

ห้างต่างชาติ ไม่ได้บริหารงานเก่งกว่าคนไทยเลย ที่มันร่ำรวย กอบโกยเงินไทยกลับ
ประเทศมันเป็นจำนวนมากเพราะมันใช้วิธีอันน่าเกลียด ดังนี้

1. ถ้าเสนอสินค้าใหม่ ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม

โดยเฉลี่ยค่าธรรมเนียมพวกห้างต่างชาติตกประมาณ แสนบาทต่อ 1 ผลิตภัณฑ์ ถ้า
ต้องการขายสินค้าสัก 3 ชนิด คุณต้องจ่ายถึง 3 แสนบาท แต่ละปีมีสินค้าใหม่สุดลาดไม่ต่ำกว่า

100 ชนิด นั้นหมายความว่าผู้ประกอบการชาวไทยต้องเสียเงินสำหรับสินค้าใหม่ถึง 10 ล้านบาท หมายความว่า อยู่เฉยๆห่างต่างชาติก็ได้เงินฟรีๆถึง 10 ล้านบาท แล้ว

2. Rebate Bonus

คำนี้เป็นศัพท์ที่ทางห้างต่างชาติ ใช้เรียกกัน แต่ผมเรียกว่า “เงินได้โตะ” ก็แล้วกัน หมายความว่าแต่ละปีคุณขายได้เท่าไร คุณต้องเสียเงินได้โตะตามที่ตกลงกัน

ในแต่ละปี “เงินได้โตะ” จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ข้อมูลปี 2545 พวกต่างชาติเก็บถึง 12 % นั้นหมายความว่าถ้าปีนี้ผมขายได้ 1 ล้านบาทผมต้องเสียให้ต่างชาติเฉยๆถึง 1 แสนสองหมื่นห้าพันบาท และถ้าคนขายสินค้าคนอื่น ๆ นับพันรายต้องเสียเงินเท่าผมล่ะก็ หมายความว่าห้างต่างชาติจะได้เงินได้โตะของคนไทยกลับประเทศมัน ปีหนึ่งไม่ต่ำกว่าหนึ่งร้อยยี่สิบล้านบาท

3. ค่าเปิดห้างใหม่

ทุกครั้งที่มีการเปิดสาขาใหม่พวกมันจะเก็บเงินพวกเราคนไทยตลอดเวลาโดยมีเงื่อนไขในปี 2545 ว่าจะต้องจ่าย 2 หมื่นบาทต่อสาขา ถ้ามีผู้ประกอบการสักพันรายพวกมันจะได้ค่าสร้างสาขาใหม่ถึงยี่สิบล้านบาท หมายความว่าพวกมันไม่ได้ลงทุนสร้างสาขาใหม่เลยแต่มันเอาเงินของคนไทยนี้แหละไปสร้างเพื่อทำลายร้านค้าโชห่วยของคนไทยด้วยกัน

เจ็บใจรับใช้เงินคนไทย ทำลายคนไทย ขอให้ท่านฝ่ายค้านช่วยลองตรึกตรองดูให้ดี ๆ ด้วย นะครับ

ขอบคุณครับ

นายรังสรรค์ ศิรนานนท์ ผู้สันทนุณฝ่ายค้าน คนที่ 1 (พูด 5 นาที)

สวัสดีครับท่านผู้ฟัง รวมทั้งฝ่ายเสนอที่ดูเหมือนจะไม่ตามเหตุการณ์เศรษฐกิจให้ทันสมัย สมัยเลยนะครับ

ผมยอมรับเลยครับว่า ผมเป็นคนที่ชอบระบบการค้าสมัยใหม่มาก โดยเฉพาะระบบการค้าปลีกของเทสโก้ โลตัส ที่ขณะนี้ทุกท่านคงจะเห็นอย่างผมว่า โลตัสในแต่ละวัน มีผู้เข้าไปจับจ่ายซื้อของมากมาย อีกทั้งยังเป็นสถานที่ค้าปลีกที่มีความโดดเด่น ซึ่งผมมีความจริงเกี่ยวกับเทสโก้ โลตัส ที่ท่านฝ่ายเสนออาจจะเคยรู้เลยก็ได้ มาขยายให้ฟังกัน

เทสโก้ โลตัส สามารถให้บริการลูกค้าได้ 8 ล้านคน ในแต่ละเดือน ซึ่งมีพนักงานกว่า 14000 คน ทั่วประเทศ คอยให้บริการลูกค้า จนได้รับรางวัล “บริษัทนายจ้างยอดเยี่ยมแห่งประเทศไทย ประจำปี 2544” ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เทสโก้ โลตัส มีบริษัทคู่ค้าถึง 2300 ราย โดยสินค้าส่วนมาก ร้อยละ 99 เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย และยังส่งสินค้าไทย ไปยังสหราชอาณาจักรอีกมูลค่าถึง 2000 ล้านบาทต่อปี อย่างนี้แล้ว ท่านฝ่ายเสนอยังจะคิดว่าร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นภัยทำลายชาติอีกหรือครับ

ในด้านบริการก็เช่นกัน ลูกค้านั้นคือบุคคลพิเศษ และทำทุกอย่างเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจที่สุด โดยมีหลักการที่เรายึดถือในการทำให้ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุด ก็คือ

1.ลูกค้าของเราถูกเสมอ

2.เมื่อลูกค้าของเราทำผิด ก็ให้ย้อนกลับไปดูข้อที่ 1

ครับ..รูปแบบการบริการนี้จะก่อให้เกิดความประทับใจ และอยากจะกลับมาใช้บริการอีก ซึ่งไม่เหมือนกับร้านโชห่วย เมื่อลูกค้าทำสินค้าในร้านตกเสียหาย ก็จะพยายามยับเยียดให้ลูกค้าซื้อ โดยที่ลูกค้าไม่ได้คิดอยากจะซื้อสินค้านั้นเลย แล้วอย่างนี้จะทำให้ลูกค้าประทับใจได้อย่างไร ครั้งเดียวก็เกินพอแล้วครับ

ในการทำการค้า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ก็ไม่ได้หวังกำไรจากประชาชนอย่างเดียว แต่เรานำเอากำไรที่ได้นั้นไปทำประโยชน์หรือคืนกำไรให้กับสังคมอีกด้วย ขอยกตัวอย่างภาพกิจกรรมเพื่อสังคมของเทสโก้ โลตัส นะครับ

ภาพที่ 1 นี้ครับเทสโก้ โลตัสบริจาคเงินให้มูลนิธิอนุเคราะห์เด็กพิการ

ภาพที่ 2 เทสโก้ โลตัส มอบทุนการศึกษาจำนวน 3 ทุน และบริจาคขนม นม พร้อมอุปกรณ์กีฬาให้กับ โรงเรียนบ้านเขาแรด อ.บ้านบึง

ภาพที่ 3 โลตัสจัดโครงการ นิเวีย ฟิตเนส เพื่อสนับสนุนให้ประชาชนรู้จักการออกกำลังกายที่ถูกวิธี พร้อมทั้งบริการตรวจไขมันในเส้นเลือดให้ประชาชนด้วย

ภาพที่ 4 โลตัส นำเงินไปช่วยบรรเทาทุกข์ผู้ประสบภัยจากเหตุการณ์ต่าง ๆ ในเขต จ.ชลบุรี มอบให้สหภาพชาดไทย

ภาพที่ 5 เทสโก้ โลตัส มอบป้ายจราจรสะท้อนแสงจำนวน 150 ป้าย มูลค่า 200000 บาท ให้ตำรวจภูธร จ.สงขลา และ จ.ตรัง

ภาพที่ 6 โลตัส จัดบรรยายให้ความรู้แก่ผู้เยี่ยมชมศึกษาดูงานในเรื่องการส่งเสริมการ

ตลาด ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นแก่องค์กรเครือข่ายผู้ผลิตสินค้าชุมชน

ครับ..นี่คือตัวอย่างดี ๆ ที่เทสโก้ โลตัส ได้มอบให้กับสังคม และยังสามารถที่จะกระตุ้นให้เศรษฐกิจไทยฟื้นตัวได้อีกด้วย ไม่เหมือนกับร้านโชห่วย ที่ไม่ยอมเข้าหาสังคม มัวแต่อุดหนุนอยู่ในบ้าน แล้วอย่างนี้จะรู้ได้อย่างไร ว่าประเทศชาติไปถึงไหนกันแล้วครับ ท่านฝ่ายเสนอ

ในส่วนที่ฝ่ายเสนอท่านที่ 2 ได้กล่าวถึงผลกระทบต่อธุรกิจค้าปลีกรายย่อย ผมก็อยากจะบอกว่า ในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ท่านฝ่ายเสนอก็ต้องยอมรับว่า ผู้ประกอบการภายในประเทศไม่สามารถที่จะจำกัดอยู่ในวงแคบเหมือนในอดีต ที่ผ่านมาได้ เพราะยุคนี้เป็นยุคของการแข่งขันเสรีทางการค้าไปทั่วโลก ซึ่งในภาคธุรกิจเหล่านี้จะต้องปรับตัวเองให้อยู่รอดได้ สำหรับผมมองว่า การที่บริษัทค้าปลีกต่างชาติใหญ่ ๆ เข้ามาลงทุนในประเทศ ถือว่าเป็นการช่วยกระตุ้นให้ธุรกิจของไทยนั้นดีขึ้น โดยเฉพาะในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำเช่นนี้ ไม่ใช่เป็นการเข้ามาครอบงำผลประโยชน์หรือผูกขาดสินค้า อย่างที่ท่านฝ่ายเสนอเข้าใจนะครับ

เพราะฉะนั้น ผมจึงมองไม่เห็นว่าการค้าปลีกสมัยใหม่นั้นมาทำลายชาติที่ตรงไหน มีแต่จะยกระดับเศรษฐกิจให้ดีขึ้น ท่านฝ่ายเสนอต่างหากครับที่ต้องกลับไปทบทวนว่า ร้านโชห่วย

ของท่านนอกจากจะไม่ช่วยในด้านเศรษฐกิจแล้ว ยังไม่มีการทำอะไรที่เป็นประโยชน์กลับสู่ประเทศชาติเลย ดังนั้นผมจึงขอยืนยันว่า การค้าปลีกสมัยใหม่นั้น ไม่ได้ทำลายชาติอย่างแน่นอนครับ

ขอบคุณครับ

นางสาวเมษา หาญสกุลชัย ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 2 (พูด 5 นาที)

สวัสดิ์ค่ะท่านอาจารย์ที่เคารพ และเพื่อน ๆ ที่น่ารัก

สวัสดิ์ท่านฝ่ายค้านหน้าเหมือนกบ

ร้อง อ๊ับ อ๊ับ อ๊ับ อ๊ับ ในกะลา

จงออกมาดูโลกแล้วถ่างตา

จะพบความโศกของบึงหนอง

จงเก็บเกี่ยวความฉลาดใส่สมอง

ไว้ตรึกรองความคิดที่เหลวไหล

สมองนอก นั้นมี แต่กลวงใน

เห็นซี้ดีกว่าไส้ ทำไมกัน

ท่านฝ่ายค้าน...ที่ไม่ยอมโผล่หัวออกมาจากกะลาเสียที่ มัวคิดว่าตัวเองนั้นฉลาดเสียหนักหนาก็รู้จักเฉพาะโลกแคบๆ ของตัวเอง ท่านหัวหน้าฝ่ายค้านมากล่าวหาว่าฝ่ายเสนอของดิฉันเป็นบิวเหล่าที่ 4 ไม่มีโอกาสโผล่ขึ้นมาเหนือน้ำได้นั้น ดิฉันขอบอกว่าถึงแม้ว่าดิฉันจะเป็นบิวที่อยู่ในโคลนตมแต่ก็มีประโยชน์ที่ยังสามารถเป็นอาหารให้ปูปลาได้ แต่บิวที่อยู่ในกะลาครอบอย่างท่านผ่านค้ำทั้งหลายไม่เห็นว่าจะมีประโยชน์อะไรเลย มัวแต่ซุกอยู่ในกะลา ไม่มีโอกาสได้เห็นแสงสว่างที่เปรียบเหมือนกับปัญญาส่องให้รู้เท่าทันคนต่างชาติกับเขาเลย

ท่านฝ่ายค้านที่อยู่ในมูมมิด ท่านทราบไหมคะว่าเทศโก้ โลตัส คาร์ฟู ดิงลูกค้าโดยขายของใช้ประจำวัน ชนิดที่ต่ำกว่าราคาต้นทุน ก็เพื่อที่จะทำลายคู่แข่งซึ่งเป็นร้าน โชวห่วย ให้หมดไป แล้วจึงค่อยขึ้นราคาและผูกขาดการขายภายหลัง ผู้ผลิตสินค้าทั้งหมดก็ต้องยอมนำสินค้ามาวางขายเพราะไม่มีที่ที่จะขาย ถึงเวลานั้นแล้วคุณยังเห็นว่าร้านค้าปลีกสมัยใหม่มาหวังดีกับคนไทยอยู่อีกไหม ความคิดคุณก็ดักดานจนพูดไม่ขึ้นแล้วละค่ะ

การที่คนแข็งแรง มีเงินทุนหนา มาสู้กับคนที่อ่อนแอ มีเงินทุนน้อย ก็เหมือนเป็นการชกมวยข้ามรุ่น ที่ไม่สมศักดิ์ศรีเอาเสียเลย ท่านฝ่ายค้านที่เคารพ ท่านไม่สงสัยเลยหรือว่าทำไม ประเทศญี่ปุ่น ออสเตรเลียที่เป็นชาติพ่อค้าแท้ ๆ จึงไม่ยอมให้ร้านค้าปลีกต่างชาติเข้าไปในประเทศ เพราะว่ามีคนแก่ที่เกษียณอายุแล้วมาทำการค้าปลีกเล็กๆ น้อยๆ เพื่อที่จะไม่ต้องไปเป็นภาระให้สังคมมารับผิดชอบ

แต่ว่าในขณะนี้เกิดวิกฤต คนตกงาน คนไทยอ่อนแอ ธุรกิจแบบ SME ที่ดีที่สุดก็คือ ค้าปลีกเล็กๆ น้อยๆ ในชุมชนใกล้เคียง แต่กลับไปเร่งค้าปลีกต่างชาติที่แข็งแรงเข้ามาทำธุรกิจค้าปลีกแข่งกับคนไทย และบอกว่าถึงเวลาแล้วที่เราจะมี modern trade ช่างตลกร้ายจริง ๆ

ท่านคิดว่าการลงทุนของต่างชาติจะทำให้เกิดการจ้างงาน แต่จริงๆ แล้วมันไม่ใช่การจ้างงานเพิ่ม หากเสมือนเป็นการรวบรวมธุรกิจค้าปลีกไว้ทั้งหมด modern trade เกิดขึ้นมาแห่งหนึ่ง จ้างงานหนึ่งคน ทำให้ค้าปลีกตกงานเป็นร้อย เป็นภาระสังคมขึ้นมาร้อยแห่ง ไม่ทราบว่าคุณต้องการให้เกิดการจ้างงานหรือลดการจ้างงานกันแน่

การที่ท่านบอกว่าซื้อของได้ถูกกว่านั้นจริงๆ แล้ว เราจะดูที่กำไรเป็นชิ้นไม่ได้ Conventional trade ต้นทุนส่วนใหญ่คือค่าแรงของคนไทย เป็นรายได้ที่เขาจะอยู่รอดได้โดยไม่เดือดร้อนเป็นภาระสังคม ขณะที่ modern trade จะเสียไปในการลงทุน ดอกเบี้ย ค่าเทคโนโลยี ค่าไฟฟ้า มากกว่าที่จะเป็นค่าแรง ต้องซื้อเครื่องปรับอากาศ เครื่องจักรกลต่างๆซึ่งเราผลิตเองไม่ได้ เงินก็หลุดไปต่างประเทศ เสียดุลการค้ามากขึ้น ถ้าเป็นร้านค้าปลีกต่างชาติด้วยแล้ว แทนที่กำไรจะหมุนเวียนอยู่ในประเทศไทยก็กลับไปบริษัทแม่ ที่ต่างประเทศ คอลลาที่เขานำมาลงทุน เขาก็ต้องการดึงออกไปมากกว่านั้น ตอนที่เขาเอาเงินเข้ามาลงทุนก็ตั้งใจได้พักหนึ่ง แต่พอเขาถอนกำไรออกไปตอนนั้นเศรษฐกิจของเราจะยิ่งแย่ แลมนเงินฝากรี่ก็ไม่ได้เพราะเขามีวิธีถ่ายกำไรไปยังอีกประเทศหนึ่งซึ่งเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำกว่า

ถ้ารัฐมงายแต่การค้าเสรี หรือปล่อยให้แข่งขันกันตามใจชอบ และถ้าใช้คนไทยที่แข็งแรงไม่เป็น คนไทยจะตายหมด คนที่แข็งแรงก็ไม่สามารถทำประโยชน์ให้ประเทศชาติได้ กลับกลายเป็นมือเพชรฆาตที่ฆ่าคนไทยด้วยกันเอง อะไรจะนำสมเพชเท่านั้นคงไม่มีอีกแล้ว

ในทางวัฒนธรรม การค้าปลีกแบบโชวห่วย คนขายจำหน่ายตาลูกค้าขาประจำได้ มีการพูดคุยกันอย่างสนิทสนมเกิดการสื่อสารที่อบอุ่นแบบมนุษยปกติ แต่ที่ร้านค้าปลีกของต่างชาติคนคิดเงินก็ถูกสอนให้พูดแบบนกแก้วนกขุนทอง จะรู้ซึ่งในความหมายของคำในขณะที่พูดสัณนิศหรือเปล่ายังสงสัย

ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านท่านที่ 1 ได้พูดว่า บริการแบบการค้าสมัยใหม่เน้นความพึงพอใจสูงสุด ไม่ว่าจะอะไรลูกค้าย่อมถูกเสมอ ก็ไม่ทราบว่ ถ้าลูกค้าโยมของท่านยังจะบอกว่าลูกค้าของท่านถูกอยู่อีกไหม ในท้ายสุดนี้ก็ขอฝากบอกไว้อีกครั้งว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นภัยทำลายชาติจริงๆ ค่ะ

ขอบคุณค่ะ

นายอมริศร์ อวยสวัสดิ์ ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน คนที่ 2 (พูด 5 นาที)

เรียนท่านอาจารย์ ท่านผู้ดำเนินรายการ ผู้ชมทุกท่าน และขาดเสียมิได้ ท่านฝ่ายเสนอที่ กำลังหลงผิด คิดว่าร้านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นภัยทำลายชาติ ผมมีข้อมูลนะครับ ที่จะมานำเสนอว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ไม่เป็นภัยทำลายชาติอย่างที่ฝ่ายเสนอกล่าวหา

ที่ท่านหัวหน้าฝ่ายเสนอกล่าวหาว่าเทสโก้ โลตัสเป็นธุรกิจข้ามชาติ จริงๆ แล้วต้องบอกก่อนว่าเราไม่ใช่บริษัทค้าปลีกต่างชาติถึงแม้บริษัทแม่อยู่ฝรั่งเศส แต่โครงสร้างระบบการทำงานเป็นบริษัทไทย โดยคนไทยเป็นผู้ถือหุ้นมากถึง 60 % เลยทีเดียว มีสาขาใน 28 ประเทศทั่วโลก ภูมิใจที่ว่ากิจการค้าปลีกต่างชาตินั้น เราเพิ่งเปิดสาขาแรกเมื่อปีที่แล้ว ลูกค้าให้การตอบรับดีและกำลังจะขยายต่อไปโดยเขาไม่ได้กีดกัน

จริงๆ แล้วทุกวันนี้ไม่มีใครบอกได้ว่าร้านโชห่วยปิดตัวไปกี่ร้าน เปิดใหม่ที่ร้าน ที่โชห่วยอยู่ไม่ได้ เพราะเขาเองไม่ได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง พอหมดรุ่นหนึ่งก็อาจไม่มีคนดูแลต่อก็ได้ และสินค้าในร้านโชห่วยไม่มีการปิดราคา คนซื้อ 2 คนราคาอาจไม่เท่ากัน และไม่รู้วันผลิตหรือวันหมดอายุของสินค้า เมื่อผู้บริโภคมีทางเลือกที่ดีกว่าเขาย่อมชอบเป็นธรรมดา ที่สำคัญเรายินดีที่จะคืนส่วนกำไรให้ลูกค้าตลอดเวลา และพยายามขายสินค้าที่ผลิตในประเทศ สินค้ากว่า 98 % ผลิตในประเทศไทยของเราเองครับ

เทสโก้ โลตัส ยังเป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ที่ได้ประกาศนโยบายส่งภาษีมูลค่าเพิ่มให้แก่สำนักงานสรรพากรในจังหวัดที่เทสโก้ โลตัสมีสาขาตั้งอยู่ทั่วประเทศ ธุรกิจโชห่วยของคุณฝ่ายเสนอ มีเหมือนอย่างเราหรือเปล่าครับ ขึ้นชื่อว่าโชห่วย ก็คงไม่มีอะไรดีแล้วกรรมังครับ และขณะนี้เทสโก้ โลตัสก็กำลังเตรียมการเพื่อจัดส่งภาษีมูลค่าเพิ่ม ให้แก่สำนักงานสรรพากรในจังหวัดที่เทสโก้ โลตัสมีสาขาตั้งอยู่ เพื่อที่จะให้ราชการส่วนท้องถิ่นได้รับรายได้จากภาษีส่วนนี้ไปด้วยช่วยชาติมียะครับอย่างนี้ ฟังแล้วพิจารณานะครับว่า ทำลายชาติตรงไหน

ระหว่างที่กำลังดำเนินการปรับเปลี่ยนกระบวนการในการคิดและนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มให้กับสำนักงานสรรพากรแต่ละจังหวัดนี้ เทสโก้ โลตัสได้ชำระภาษีในรูปของภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีป้าย ภาษีสรรพสามิต สำหรับบุหรี และภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายจากเงินเดือนพนักงานแล้ว

เทสโก้ โลตัส ดำเนินธุรกิจขนาดใหญ่และมีความซับซ้อน ตลอดจนมีการบริหารงานที่ศูนย์กลาง และมีศูนย์กระจายสินค้าเพียงแห่งเดียวที่ส่งสินค้าให้กับเทสโก้ โลตัส 35 สาขาทั่วประเทศ ระบบการทำงานที่ศูนย์กลางนี้เป็นระบบที่สำคัญในการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เทสโก้ โลตัส สามารถเสนอสินค้าและบริการที่ดีที่สุด ในราคาที่ถูกที่สุดให้กับลูกค้า ยกตัวอย่าง ไข่ไก่ ที่ร้านโชห่วยของคุณเป็นยังไงครับ มีซีไก่เกาะเกราะกรัง ดุสกรปรก ที่เทสโก้ โลตัสของเรา พิถีพิถันทำความสะอาด เก็บไว้ในแพ็คเกจอย่างดี บริการประชาชนดีขนาดนี้ จะเป็นภัยได้ยังไงกันล่ะครับ

เทสโก้ โลตัส มีนโยบายจะเป็นสมาชิกที่ดีในแต่ละชุมชนที่เทสโก้ โลตัสตั้งอยู่ ได้สนับสนุนกิจกรรมเพื่อสาธารณประโยชน์และงานเทศกาลต่างๆ มาอย่างต่อเนื่อง ช่วยชาติมียะครับอย่างนี้หวังว่าเหตุผลแค่นี้ คงทำให้ท่านเลิกกล่าวหาว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่นั้นทำลายชาติ

ทุกวันนี้เรามีแต่ลงทุน ยังไม่ได้เอาเงินออกนอกประเทศสักบาทเลย จากเริ่มต้นลงทุน 800 ล้านบาท ต่อมาเพิ่มเป็น 1200 ล้านบาท ขยายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จน ณ วันนี้ทุนจดทะเบียนของเรา 8000 ล้านบาท แล้วยังมีแนวโน้มจะลงทุนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เปิดสาขาหนึ่งลงทุน 500 ล้านบาท ซึ่งในจำนวนนี้มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องมากมาย ตั้งแต่แรงงานก่อสร้าง ผู้รับเหมา วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้เป็น

ของในประเทศทั้งหมด แม้แต่ระบบคอมพิวเตอร์ก็ซื้อจากในนี้ ธุรกิจขนาดใหญ่ และมีมาตรฐานแบบนี้ไม่ใช่จะเป็นภัยกลับจะดีเสียอีก เราซื้อมาขายไป มีการลงบัญชีถูกต้อง ภาษีที่รัฐจะได้ก็เต็มเม็ดเต็มหน่วย เมื่อเป็นอย่างนี้แล้วธุรกิจของเรา จะทำลายชาติตรงไหนละครับ ขอขอบคุณครับ นายกนกศักดิ์ มนยฤทธิ์ ผู้สนับสนุนฝ่ายเสนอ คนที่ 3 (พูด 5 นาที)

(ร้องทำนองเพลง คนชายฝัน)

.....กว่าจะรวมพลัง กว่าจะสร้างจะสรรค์ กว่าจะเป็นร้านโชห่วยอย่างที่เห็น อีกไม่นานลูกหลานไทย คงจะไม่รู้จักร้านโชห่วย อาซิม อาแปะ ใกล้บ้านเรา ก็ร้านโชห่วยสร้างกันด้วยใจ โปรดอย่าทำลายด้วย ดิสเคาท် สโตร์.....

สวัสดิ์ครับ ท่านอาจารย์ พี่ๆ และเพื่อน ๆ และที่ขาดไม่ได้ ก็ท่านฝ่ายค้าน

จริง ๆ แล้ว ผมไม่อยากสวัสดิ์คุณเท่าไรหรอกนะครับ เพราะขนาดร้านโชห่วยของไทยเรา ที่เคยเลี้ยงปากเลี้ยงท้องคุณมาตั้งแต่เด็ก คุณยังลืมมันเลย จะไปนับอะไรกับคำว่าสวัสดิ์กับการไหว้ที่สวยงามแบบไทยเรา คุณคงโยนมันทิ้งไปไว้ที่ไหนสักแห่ง ผมคงต้องเปลี่ยนการทักทายกับพวกคุณใหม่แล้วมั้งครับ Hello ! How are you ? You are O.K.? ... (เสียงคนดูเงียบ) เอ้อ อาจารย์ครับ ขออนุญาตได้ไหมครับ ไม่ทราบใครอวกใส่ไมค์ครับ อ้อ! คงจะเป็นฝ่ายค้านกระมัง มามะ มามะ กลับมาก่อน กลับมาเอาความโสโครกที่มีเชื้อนอก เชื่อพวกร้านค้าปลีกสมัยใหม่กลับไป ผมไม่ต้องการของของพวกหน้าเป็นไทย ใจเป็นต่างชาติอย่างคุณหรอก

แหม...ท่านผู้สนับสนุนคนที่ 2 ออกมาบอกนะครับว่า ห้างโลตัส มีผู้ถือหุ้นเป็นคนไทย 60 % ชาวต่างชาติ 40 % ยังไงมันก็มีเชื้อนอกอยู่ดี แต่คนไทย 60 % ที่คุณว่านี่ คงไม่ใช่แถมมาลงชื่อไว้เฉย ๆ นะครับ แต่การดูแลกลายเป็นฝรั่ง 100 % เห็นท่าจะไม่ดีนะครับ ท่านฝ่ายค้าน

แหม...แล้วท่านผู้นำฝ่ายค้าน มาบอกว่าพวกเราฝ่ายเสนอ จัดอยู่ในประเภทโลกที่ 3 ก็ยังดีกว่าพวกคุณนะครับ ที่ทำตัวใฝ่สูง ถามจริง ๆ เอะ คุณไม่รู้ตัวเลขหรือว่าคุณ กำลังจะถูกกำจัด เพราะคุณทำตัวแบบประเทศอาเจนติน่า ซึ่งก็เป็นประเทศโลกที่ 3 เหมือนกัน (คนดูส่งเสียงชอบใจ)

ยัง..ยังไม่จบแค่นั้นนะครับ คุณผู้นำฝ่ายค้านยังมาบอกอีกว่า ฝ่ายผมสรุปเร็วไปหน่อยสำหรับเรื่องที่ว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่เป็นภัยทำลายชาติ ถ้าข้อมูลขนาดนี้แล้วยังสรุปไม่ได้ จะไปรอสรุปตอนไหน รอไม่ได้ครับ ผมต้องรีบสรุป เพราะขณะนี้ ชาติของเรากำลังจะล่มจมเพราะพวกคุณ

ปัจจุบันคนอื่น ๆ เขามีการตื่นตัวกันมากแล้ว เกี่ยวกับการคุ้มครองร้านค้าปลีกรายย่อย เพราะในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ค้าปลีกรายย่อยได้ปิดกิจการลงเป็นจำนวนมาก เพราะได้รับผลกระทบอย่างหนักจากการผูกขึ้นของห้างค้าปลีกสมัยใหม่ ที่นับวันจะขยายสาขามากขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด โดยหลายฝ่ายเห็นพ้องต้องกันว่า ควรมีการจำกัดการก่อสร้างห้างค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะผู้ค้าปลีกต่างชาติ ทั้งนี้เพื่อลดผลกระทบที่จะเกิดกับผู้ค้าปลีกรายย่อย

ความจริงแล้ว ผลกระทบที่เราเห็นอยู่ทุกวันนี้เป็นเพียงระดับโหมโรงเท่านั้น ในอนาคตผลกระทบจะมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากปัจจุบันห้างขนาดใหญ่ยังไม่ได้เข้าไปบุกในจังหวัดขนาดกลางและขนาดเล็ก หรือในระดับอำเภอใหญ่ ๆ เพิ่งจะก้าวอย่างสยายปีกไปในจังหวัดใหญ่ ๆ เท่านั้น น่ากลัวอย่างนี้แล้วจะไม่เรียกว่าเป็นการทำลายชาติได้อย่างไรครับ สำหรับต่างประเทศบางประเทศนั้น ธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ได้บุกเข้าไปยังเมืองต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง ทำให้เมืองเล็ก ๆ บางเมืองถึงกับกลายเป็นเมืองร้าง เนื่องจากห้างขนาดใหญ่ที่เข้าไปเปิด ทำให้ร้านค้าปลีกขนาดเล็กมากมายต้องปิดกิจการไป

ส่วนในประเทศไทย คาดว่าอีก 3-4 ปีข้างหน้า ธุรกิจค้าปลีกใหญ่ ๆ จะบุกเข้าไปในจังหวัดขนาดกลางและขนาดเล็กมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องมาจากการตั้งกิจการในจังหวัดขนาดใหญ่เริ่มอิ่มตัวแล้ว นี่แหละครับที่เรียกว่าเป็นการบ่อนทำลายชาติอย่างเห็นได้ชัดในละครับ

คนไทย นักวิชาการและนักธุรกิจไทย ส่วนใหญ่ไม่ตระหนักว่าประเทศไทยกำลังอยู่ในสภาวะสงคราม เพราะคนทั่วไปมักเข้าใจคำว่าสงครามในมิติเก่า ที่หมายถึงการต้องยกกำลัง หรือกองทัพ ไปรบราฆ่าฟันกัน แต่นี่คือภาวะสงคราม ซึ่งมันเกิดขึ้นตั้งนานแล้ว พวกคุณกำลังทำอะไรอยู่ มีวแต่ไปตั้งหน้าอยู่หรือครับ ระวังให้ดีนะครับ ไม่ใช่แค่มันจะติดมาแต่สะเทืออย่างเดียว หนองจะติดตามมาด้วย

สงครามที่ผมพูดถึง หมายถึงสงครามทางเศรษฐกิจครับ สงครามไม่ว่ามันจะมาในรูปแบบไหน มันก็คือสงคราม ซึ่งสิ่งที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลงในสภาวะสงครามก็คือ การปล้นชิงความมั่งคั่ง ร่ำรวย การครอบครอง ในกรณีนี้ก็ครอบครองเหนือการตลาดเหนือการผลิต และเหนือวัฒนธรรม การบริโภคและการดำเนินชีวิต สำหรับผู้ที่แพ้สงครามหรือครับ ก็คือผู้ที่ตกเป็นทาส ทาสที่ไม่มีวันจะปลดปล่อยตัวเองได้ ทาสที่มีชีวิตอยู่กับความหายนะรุนแรงและหนักหน่วง และยาวนาน เหมือนท่านฝ่ายค้านที่กำลังจะหายนะกันถ้วนหน้า

สวัสดิ์ครับ

นายดิเรก ทองสวัสดิ์ ผู้สนับสนุนฝ่ายค้าน คนที่ 3 (พูด 5 นาที)

กราบเรียนท่านอาจารย์ ผู้ดำเนินรายการ ผู้ฟังทุกท่าน รวมทั้งฝ่ายเสนอ กระผม นายดิเรก ทองสวัสดิ์ รู้สึกยินดีและเป็นเกียรติอย่างยิ่ง ที่ได้ออกมาพูดได้วาทีในญัตติ “ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นภัยทำลายชาติ” ก็หลังจากที่ทพฟังคุณฝ่ายเสนอพูดเป็นต้อยหอย เหมือนฝอยขัดหม้อพูดไปเรื่อยเปื่อยเข้าใจผิดคิดว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เป็นภัยทำลายชาติ ซึ่งเป็นการเข้าใจผิดอย่างมหันต์ เอาละครับ ก่อนที่จะมาชี้ทางสว่างให้กับท่านฝ่ายเสนอ ผมจะขอค้านทีละคน เริ่มจากหัวหน้าฝ่ายเสนอ ที่ท่านได้บอกว่า การได้อยู่บ้านร่วมกันเป็นกิจกรรมในครอบครัวที่ควรยึดถือ การมีเทสโก้ โลตัส นั้นทำให้ต้องไปกินข้าวนอกบ้าน พ่อแม่ไม่ได้สอนให้ลูกต้องทำอาหารเหมือนเคย...อะไรที่เป็นวัฒนธรรมดั้งเดิมที่เขาปฏิบัติกันมาดี ก็นับว่าเป็นสิ่งที่ดี แต่ถ้าฝ่ายเสนอไม่รู้จัก

การพัฒนา ปรับปรุง หรือยอมรับสิ่งใหม่ๆ คุณฝ่ายเสนอก็น่าจะกลับไปมุ่งโจมตีกระเบน นั่นเดียว
หมากอย่างพร้อมหน้าพร้อมตากัน วันๆ ไม่ต้องทำอะไร มัวแต่นั่งทำกับข้าวอยู่นั้น กินข้าวกับ
กะลามาพร้าวแทนจานข้าวจะดีกว่าชะนะครับ ท่านฝ่ายเสนอ

ที่คุณฝ่ายเสนอคนที่ 2 บอกว่า ร้านโลดส์เอาเปรียบเกษตรกร คุณไม่คิดบ้างหรือครับว่า
ประชาชนที่เขาประกอบอาชีพเกษตรกรรมปลูกพืชผักผลไม้ การมีเทสโก้ โลดส์นั้น จะช่วยให้
พวกเขาขายสินค้าได้ เพราะโลดส์นั้นจะรับซื้อสินค้าเกษตรที่ชาวบ้านท้องถิ่นนำมาขาย เป็นการ
กระจายรายได้สู่ท้องถิ่น ทำให้อาชีพของเขาเริ่มมั่นคงขึ้น รายได้มีความแน่นอน แล้วร้านโชว
ห่วยล่ะครับ มีมี๊ยะ ที่จะมารับซื้อพืชผักผลไม้ของเกษตรกร นี่ละ เทสโก้ โลดส์ ที่เขาเรียกว่าช่วย
ชาติล่ะครับ ท่านฝ่ายเสนอ

พวกท่านออกมาทำนายักทำนายาน ว่าร้านเทสโก้ โลดส์ จะขนเงินออกนอกประเทศ ทำไมท่าน
ไม่คิดล่ะครับว่า ตอนที่เขาขนเงินเข้ามาลงทุนมันมากมายมหาศาลแค่ไหน เปิดเผยว่า ครั้งปีแรก
ของปี 2545 เทสโก้ โลดส์ มีเงินทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 58,422.64 ล้านบาท เป็นตัวเลขที่ทำให้เห็น
ว่า เศรษฐกิจของชาติเราเริ่มฟื้นตัวขึ้นมาจากเงินลงทุนเหล่านี้ล่ะครับ แล้วอย่างนี้จะเรียกว่าเป็น
ภัยทำลายชาติได้ไงล่ะครับ ท่านฝ่ายเสนอ.....

ที่ท่านฝ่ายเสนอคนที่ 3 บอกว่า การเข้ามาลงทุนของธุรกิจสมัยใหม่ เหมือนกับการชกข้าม
รุ่น ก็คงต้องชกข้ามไปก่อนล่วงหน้าล่ะครับ เพราะไม่อย่างจะจมปลักอยู่กับความล้าหลังอย่างเช่น
ที่ฝ่ายเสนอทั้ง 4 คนที่นั่งอยู่ตรงนี้....

แล้วยังบอกอีกว่าการลงทุนของต่างชาติเขาเข้ามาประกอบไทยผลประโยชน์เท่านั้น มันไม่ใช่
การจ้างงานเพิ่ม จะเป็นไปได้ยังไงล่ะครับ ท่านไม่คิดบ้างหรือครับว่า ยิ่งโลดส์เกิดขึ้นมากเท่าไร
ผมก็เห็นพนักงานเขาจะยิ่งมากขึ้นเท่านั้น ไม่แน่นะครับ ถ้าคุณเรียนจบไปแล้วตกงาน ถ้ามีเทสโก้
ขึ้น บางทีผมคิดว่า คุณอาจจะไปสมัครเป็นพนักงานเพิ่มขึ้นอีกคนก็ได้ล่ะครับ...

หลังจากทบทวน จนถึงท่านฝ่ายค้านคนที่ 4 ออกมาพูด ก็ไม่รู้ว่าจะออกมาร้องอะไร ยังกะเจ๊ก
แตกเหล่า ร้องไปไร้สาระแล้วยังจะมีหน้ามาบอกว่าตัวเองเป็นไทยทงไทยแท้ ผมสะเซ็ง พูดไปพูด
มาก็เหมือนจะลามกเข้าไปอีก

พวกท่านมักจะพูดถึงข้อเสียของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่อย่างไงอย่างงี้ แล้วไม่ดูตัวเองล่ะ
ครับ ร้านโชวห่วย หรือร้านขายของชำเนี่ย จัดอยู่ในธุรกิจขนาดย่อมประเภทค้าปลีก ลักษณะของ
เขาก็จะเป็น เจ้าของคนเดียว ดำเนินงานต่างๆ โดยบุคคลคนเดียว เป็นผู้รับผิดชอบงานทั้งหมด
คนเดียว รายก็รายอยู่คนเดียว แะครับ "คนเดียวหัวหาย สองคนเพื่อนตาย สามคนยิ่งสบาย"
เคยได้ยินมั๊ยครับท่านฝ่ายเสนอ

ตอนนี้ครับ ร้านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งผมขอยกตัวอย่างเทสโก้ โลดส์ ที่เป็นธุรกิจร่วม
ทุนขนาดใหญ่ มีหุ้นส่วนมากมาย ที่จะช่วยกันคิดสร้างสรรค์ สิ่งที่เป็นประโยชน์แก่สังคมกำไร
หรือรายได้ส่วนหนึ่งก็นำกลับมาตอบแทนสังคม อย่างที่ทางฝ่ายผมได้พูดไปแล้ว เพราะฉะนั้น ผม
ขอย้ำอีกครั้งเต็ม 100% เลยว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ไม่เป็นภัย ไม่ทำลายชาติแน่นอน

ออกมาได้ว่าในวันนี้ ไม่อยากเปรียบเทียบเลยครับ เพราะยังงมงายรู้สึกว่าต้องชนะอย่าง
แน่นอน แต่ก็ต้องเปรียบเทียบให้ได้เห็นชัดยิ่งขึ้น เปรียบเทียบเทสโก้ โลตัสกับร้านโชห่วยครับ
ร้านโชห่วย การจัดตั้งก็ใช้เงินลงทุนต่ำ ค่าใช้จ่ายต่ำ กำไรก็ต่ำตามไปด้วย แล้วภาวี่ที่จะเสียให้
กับรัฐล่ะครับ ก็ต้องต่ำตามไปด้วยสิครับ...ในที่สุดประเทศชาติก็จะพลอยตกต่ำแย่กันหมด ส่วน
ร้านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่นี้ล่ะครับ มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงมาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด ที่ท่าน
ฝ่ายเสนอก็คงเห็นได้เช่นกัน ครับ แฟมิลีมาร์ท เปิดตัวปั๊บ ร้านเซเว่น ก็ตามเข้ามาปั๊บ เกิดการ
แข่งขันกันขึ้นแล้วล่ะครับ ไม่ว่าจะเป็นด้านตัวสินค้า ด้านบริการ ด้านราคา ไครบริการดี ขายถูก
กว่า ประชาชนก็เข้าไปซื้อ และก็ซื้อของได้ดีกว่า ถูกกว่า ก็ทำให้ประชาชนมีเงินเก็บ เงินออม นี้ล่ะ
ครับ เราช่วยประชาชน เราช่วยชาติล่ะครับท่านฝ่ายเสนอ.....

ท้ายสุด แต่ไม่สุดท้าย ผมขอฝากคำกลอนให้ฝ่ายค้านไว้ฟังกันเล่น

เข้าเทสโก้ โลตัสประหยัดกว่า คุ่มราคาคุ่มค่ากว่าที่ไหน

เข้าเซเว่นสะดวกซื้อสะดวกใจ จะทำลายชาติได้ไงฝ่ายเสนอเออ

ขอบคุณครับ

นางสาวหฤรัตน์ จึงจรัสทรัพย์ หัวหน้าฝ่ายค้าน (พูดรอบสรุป 5 นาที)

สวัสดิ์คะท่านผู้ฟัง กลับมาพบกันอีกรอบนะคะ และก็สวัสดิ์ท่านฝ่ายเสนอ โดยเฉพาะ
ท่านที่ 2 ที่บอกว่าดิฉันเป็นหมาพูดเต็ม ของต่างชาตินะคะ ขอขอบคุณะ แต่ตัวท่านเองก็ดูมีราศี
จับเหมือนพันธ์หนังกลับของไทยเหมือนกันนะคะ

ฟังนะคะท่านฝ่ายเสนอ คำว่าบริโภคหรือการตอบสนองผู้บริโภค กว้างกว่าที่ท่านฝ่าย
เสนอเข้าใจมาก การบริโภคครอบคลุมทุกอย่างที่ต้องกินต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งยังรวม
ไปถึงการบริการด้วย เราจึงเป็นผู้บริโภคกันทุกคน และจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้สิทธิของตนเอง
อย่างเต็มที่ ในการได้มาซึ่งสิ่งที่ดีที่สุด เพราะสิทธิพื้นฐานผู้บริโภค ตามคำประกาศถือว่าเป็นการ
เริ่มต้นอย่างเป็นทางการของการคุ้มครองผู้บริโภคในสหรัฐฯ โดยประธานาธิบดี จอห์น เอฟ เค
เนดี กล่าวว่า 1) ผู้บริโภคมีสิทธิที่จะได้รับความปลอดภัย 2) มีสิทธิที่จะได้รับข่าวสาร 3) มีสิทธิที่
จะได้เลือกสินค้าและบริการ และ 4) มีสิทธิที่จะร้องเรียน แล้วร้านโชห่วย ของท่านฝ่ายเสนอ มี
ทั้ง 4 ข้อนี้ครบหรือเปล่านั้น

พ่อค้าแม่ค้าโชห่วยทั้งหลาย ที่ออกมากล่าวถึงผลกระทบ ผลเสีย ของการค้าปลีกสมัย
ใหม่ ว่าทำลายชาติจนทำให้ขณะนี้ ร้านของพวกเขามียอดขายตกลง แต่ก็ยังมีที่ขายดี เช่น เหล้า
น้ำแข็ง ของขบเคี้ยว บุหรี่ ก็จะหันมาเน้นสินค้าพวกนี้แทน เพราะลูกค้ามานั่งทานได้ ต่างจากห้าง
ทั่วไปที่ทำไม่ได้

ท่านผู้ฟัง ฟังแล้วคิดดี ๆ สิคะ แล้วช่วยตอบดิฉันให้ชื่นใจในฐานะประชาชนที่ดีของสังคมหน่อยเถอะคะว่าประชาชนเป็นพื้นฐานของสังคมใช่ไหมคะ...(รอคำตอบ) การเสพและการสนับสนุนการจำหน่ายของมีนเมา เป็นบ่อเกิดแห่งผลเสียและการเกิดอาชญากรรมใช่ไหมคะ.. (รอคำตอบ) จึงก็แสดงว่าร้านโชห่วยที่พากันออกมาร้อยอย่างหน้าขึ้นตาบานว่า ขายเหล้า บุหรี่ เป็นต้นตอในการทำลายชาติใช่ไหมคะ...(รอคำตอบ)

ที่ท่านฝ่ายเสนอกคนที่ 1 มาบอกว่า การลงทุนของต่างชาติ ส่งผลเสียต่อคนไทย ทำให้ต่างชาติเข้ามาแข่งขันธุรกิจของคนไทย แต่ท่านก็ทราบข้อดีอยู่แล้วนี่ว่า การลงทุนของต่างชาตินั้นมาพร้อมกับเม็ดเงินมหาศาลที่เข้ามาในระบบเศรษฐกิจ พร้อมกับมาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างที่เราไม่เคยได้รับมาก่อนจากร้านโชห่วย มาช่วยลดการกระจุกตัวของแหล่งค้า เกิดส่วนแบ่งการตลาด เมื่อกิจการเริ่มกระจายออกไปก็เกิดการแข่งขัน ซึ่งมันส่งผลดีต่อผู้บริโภคอย่างเรา ๆ ไม่ใช่หรือคะ

สำหรับในเรื่องการเสียภาษีเนอะ ท่านฝ่ายเสนอกคนที่ 2 เห็นไหมคะว่า เทสโก้ โลตัส ประกาศนำส่งภาษีให้แก่ท้องถิ่น ดิฉันคิดแล้วละคะว่า ท่านคงนำข้อมูลมาโดยใช้สมองกลวง ๆ เหมือนกับที่ท่านเห็นด้วยว่า การค้าปลีกควรเอาไว้ให้คนเกษียณอายุ คนอ่อนแอที่สมองกลวง ๆ และมีแอลกอฮอล์ท่านฝ่ายเสนอกทำ พูดมาสักพักดิฉันก็เริ่มรู้สึกเช่นเดียวกับท่านฝ่ายเสนอกคนที่ 3 แล้วละคะว่ามันเหม็นหน้าเหลือเกิน แต่ดิฉันขอยืนยันว่ามันเหม็นตั้งแต่หัวหน้าฝ่ายเสนอกของท่านขึ้นมาพูดก่อนดิฉันแล้วละคะ

อ้อ ! อีกอย่าง หนวดอยู่บนหน้าท่านแล้วละคะ ก็ไม่ทราบว่าจะไปดึงหน้ามาหรือเปล่านะคะ (ฮา)

ยังมีอีกสิ่งหนึ่งคะที่ดิฉันจะทำให้ท่านยอมรับให้ได้ว่า การค้าปลีกสมัยใหม่ดี มีประโยชน์อย่างไร ดูในกรณีน้ำท่วมขณะนี้สิคะ กรุงเทพฯ น้ำท่วม แต่ทำจุ่มไม่เคยอดตายหรือมีข่าวว่าต้องรอเสบียงจากภาครัฐ นั่นก็เพราะผลดีจากที่มีห้างเยอะ แต่ชนบทนี้สิคะน้ำท่วมที่ไรจะอดตายกันทุกที นั่นก็เพราะมีคนอย่างท่านฝ่ายเสนอกแหละคะที่เป็นตัวถ่วงทำให้ชนบทไม่เจริญเสียที แล้วยังเป็นต้นเหตุให้ชาวบ้านเหล่านี้ไม่มีทางเลือกอย่างอื่น นอกจากรอเสบียงจากรัฐ ดังนั้นคุณควรจะคิดเสียใหม่ได้แล้วนะคะ ว่าเราไม่ได้เป็นทาสแต่กลับเป็นหนี้บุญคุณที่ห้างสรรพสินค้ามาเปิดมากมายอยู่ในขณะนี้ คุณควรจะขอบคุณเขามากกว่าคะ ฉะนั้น..การค้าปลีกสมัยใหม่ชะเลิศคะ !

ความจริงแล้ว การที่ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่จะจำหน่ายสินค้าราคาถูกให้แก่ประชาชนทั่วไปเมื่อผลดีตกอยู่กับผู้บริโภคแล้วมันผิดตรงไหน คุณอย่าเอาข้อนี้มาอ้างแล้วแสดงให้เห็นว่าคุณไม่เคยนึกถึงใครนอกจากผลกำไร และกิจการของคุณเพียงอย่างเดียวเท่านั้น เพราะร้านโชห่วยของคุณเป็นธุรกิจแบบกงสี ที่เราก็อพทราบ ๆ กันอยู่แล้วว่า ไม่ค่อยเจริญ ไม่ค่อยตระหนักถึงความสำคัญของการหาความรู้เชิงธุรกิจ ทั้งด้านความรู้เกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก ความรู้ในด้านการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ และความรู้เกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ ของทางราชการ

ดิฉันจึงอยากจะให้ผู้ประกอบการโชห่วย ของท่านฝ่ายเสนอก ระลึกไว้เสมอว่า ธุรกิจของท่าน หากยังไม่มีการเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินงาน หรือโครงสร้างขององค์กร เพื่อให้

เกิดความเหมาะสมกับการทำธุรกิจในปัจจุบัน ก็เท่ากับว่าโชห่วยของท่านนั้นยังไม่พร้อมที่จะก้าวไปสู่ศตวรรษใหม่ ขอบอกเลยจะมีแต่ตกยุคกับเจ๊งแน่นอน

นี่แหละคือการค้าปลีกของคนไทยต่างกับการค้าปลีกสมัยใหม่ซึ่งเขามีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มีการฝึกอบรมให้ความรู้ การบริการ การบริการ และมีการจัดทำแผนการดำเนินงานที่ดีและทันสมัยตลอด

นี่แหละคะ ถ้าโชห่วยจะเจ๊ง ทั้งหมดที่พูดมานี้ก็เป็นเพราะว่า ท่านไม่ยอมปรับปรุง แล้วจะมานั่งบ่นอะไร หรือเที่ยวได้ร้องขอให้กระทรวงนั้นกระทรวงนี้ หรือผู้รับผิดชอบต่าง ๆ มาช่วยแก้ปัญหาให้ ทำไมละคะ.. เพราะจริง ๆ แล้วผู้ที่เป็นผู้ตัดสินว่า โชห่วยควรจะอยู่หรือควรจะไป การค้าปลีกสมัยใหม่หรือโชห่วยที่ทำลายชาติ คอยเหนี่ยวรั้งความเจริญ ผู้บริโภคท่านนั้นคะที่ เป็นผู้ตัดสิน และก็ได้อัดสินแล้วด้วยว่า..โชห่วย ควรจะจบตัวเองลง แล้วมายอมรับเถอะว่า การค้าปลีกสมัยใหม่ไม่ได้เป็นภัยทำลายชาติเลย

ขอบคุณคะ

นางสาวอุมาพร รุจิวิษณะ หัวหน้าฝ่ายเสนอ (บุตรอุปสรูป 5 นาที)

สวัสดิ์คะทุกท่านก็กลับมาอีกครั้งนะคะ สาเหตุที่กลับมา ก็เพราะเครียดมากคะ เพราะไม่รู้ว่าจะจุดกะซากลากข่มขืนอย่างไรให้ท่านฝ่ายค้านได้เห็นถึงภัยพิบัติที่มาจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่

เริ่มจากท่านหัวหน้าฝ่ายค้านคะที่มาแปลความหมายของร้านโชห่วยว่า เป็นร้านที่ขายของหยาบๆ ไม่ทราบที่ท่านเอามาจากหนังสือเล่มใดคะ นี่คะดิฉันจะเปิดหนังสือแล้วอ่านความหมายให้ฟังว่า ร้านโชห่วย หมายถึง "ร้านที่จำหน่ายสิ่งของทั่วไป" หรือ "สินค้าเบ็ดเตล็ด" ถ้าท่านยังข้องใจยืมหนังสือดิฉันไปอ่านก็ได้คะ

ส่วนผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่หนึ่งที่มาบอกว่า ร้านโชห่วยไม่ยอมปรับตัวเข้ากับสังคมใครกันแน่คะที่ไม่ยอมปรับตัว นี่คะ(โชว์เอกสารงานวิจัยเกี่ยวกับร้านโชห่วย) นี่คะเขาได้บอกว่า ร้านค้าโชห่วยจะปรับตัวเข้ากับสภาพสังคมที่เป็นอยู่ อย่างนี้คิดผัดผัดใหม่ได้คะ

ยังคะยังไม่พอ ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านคนที่สามได้บอกว่าร้านค้าปลีกข้ามชาติสร้างงานให้กับประเทศ ขอบอกคะคะที่ว่าสร้างงานนี้คือรับพนักงานเพิ่มแค่ 5,000 คน แต่ทำลายร้านค้าโชห่วย 200,000 ราย อย่างนี้เธอคะที่เรียกว่าช่วยงาน

อ้อ ! แล้วที่บอกว่าพวกเราหน้าตาเหมือนประเทศโลกที่สาม ก็ยังดิ้นคะคะที่เหมือนแค่หน้าตา แต่พวกฝ่ายค้านนี่ชั้คะกระทำตัวปัญญาอ่อนหนักยิ่งกว่าคนในประเทศโลกที่สามเสียอีก

และผู้สนับสนุนฝ่ายค้านท่านที่สามบอกว่าร้านโชห่วยไม่ได้อย่างโน้นไม่ได้อย่างนี้ ควรที่จะปิดตัวเองลง เพราะกำไรน้อย ลงทุนต่ำ แล้วทุกวันนี้ ที่ท่านฝ่ายค้านท่านที่สามเอาเงินทองมาลง ทะเบียนเรียน มาซื้อเสื้อผ้า ของใช้ โทรศัพท์มือถือ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ไม่ได้มาจากร้านค้าโชห่วยที่ส่งเสียคุณหรือคะ ทำไมช่างลืมบุญคุณได้ง่ายดายเหลือเกิน

ยังคง ยังมีอีกประเด็นที่ท่านฝ่ายค้านได้ค้านมาว่า ร้านค้าโชวห่วย ไซ้ไก่มีซีไก่เกรอะกรังดูสกปรก ต้องใส่ถุงพลาสติกที่ วกกลับบ้านดูไม่ดีต่างๆ นานา สู้โลตัสไม่ได้มีบรรจุกันท์ห่ออย่างดี คุณแน่ใจนะคะว่าที่โลตัสเขาจะไม่เอาถุงพลาสติกให้คุณหิ้วกลับบ้าน และที่ท่านหัวฝ่ายค้านบอกว่าร้านค้าโชวห่วยมีแต่ของเก่า ไม่รู้ว่าของมานานหรือยัง หมดยุคหรือเปล่า แน่ใจนะคะที่ว่าเก่า ก็ผู้สนับสนุนฝ่ายค้านของท่านเองเป็นคนบอกว่าซีไก่ติดอยู่กับเปลือกไซ้อยู่เลย ก็แสดงถึงความสดของไซ้ไม่ไซ้หรือคะท่านผ่านค่านชาาาา.....

เดี่ยวๆ ท่านฝ่ายค้านที่เอาภาพการช่วยเหลือสังคมของโลตัสมาโชว์ ขอบอกนะคะว่าสิ่งที่เขาทำก็ทำแค่สร้างภาพเท่านั้นแหละ และเงินที่เขาบอกว่ามาช่วยเหลือสังคมก็แค่เศษเงินของเขาเท่านั้น แต่เงินที่เขาขนเอากลับไปสะคะโกยไปตั้งเป็นล้านๆบาท อย่างนี้ไม่ทราบว่ายังจะนำขึ้นชมอยู่อีกหรือคะ

(ทำเสียงเหมือนประกาศในห้าง)

“ดีต่าง!.. ท่านผู้มีอุปการะคุณโปรดทราบ... ผู้ที่ไม่รู้จักใช้ปัญญา ให้เหมาะสมกับโอกาส ก็คือผู้ที่ดีร้อน ผู้ที่ใช้สติปัญญาไม่เป็น ก็คือคนโง่ และผู้ที่ไม่กล้าใช้สติปัญญาแก้ปัญหา ก็ยากที่จะประสบความสำเร็จในชีวิต ขอขอบคุณคะ”

บทสรุปของการดำเนินธุรกิจแบบค้าปลีกค้าส่งในประเทศไทยที่กล่าวมาทั้งหมด ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นดูแล้วเป็นปัญหาธรรมดา ทั้งๆที่ปัญหาเหล่านี้ กลับมีความสลับซับซ้อน เนื่องเพราะอิทธิพลของชาติมหาอำนาจ ซึ่งเป็นประเทศทุนยักษ์ใหญ่ค้าปลีกข้ามชาติ ที่พยายามบีบบังคับให้รัฐบาลไทยต้องโอนอ่อนผ่อนตามกลุ่มทุนข้ามชาติ ซึ่งถ้าหากรัฐบาลหรือคนไทยต่อต้านกลุ่มทุนข้ามชาติ ก็อาจเกิดวิกฤติทางการเมืองระหว่างประเทศขึ้นได้ ดังนั้นเราจะต้องอาศัยพลังมหาศาล อย่าปล่อยให้ปลาใหญ่กินปลาเล็ก หรือปล่อยให้มือใครยาวสาวได้สาวเอา ก็จะทำให้ยิ่งปั่นป่วน และเพิ่มความยากจนให้กับประเทศชาติอีกต่างหาก ทางออกที่ดีที่สุดคือการเดินสายกลางที่เรียกว่า “มัชฌิมาปฏิปทา” ที่สำคัญอันยดยิ่งก็คือเราจะทำอะไรก็ควรคิดถึงหัวอกเขาหัวอกเรา อย่าเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว จนลืมนึกไปว่ามนุษย์ทั้งหลายจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน หากมนุษย์เห็นแก่ตัวแล้ว ไม่ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว สังคมของมนุษยชาติก็ต้องประสบกับวิกฤติ กลายเป็นสังคมที่แก่งแย่งแข่งขันชิงดีชิงเด่น หากความสงบสุขใด ๆมิได้ ซึ่งในที่สุดสังคมของมวลมนุษยชาติทั้งมวล ก็จะล่มสลายอย่างแน่นอน

ขอบคุณคะ