

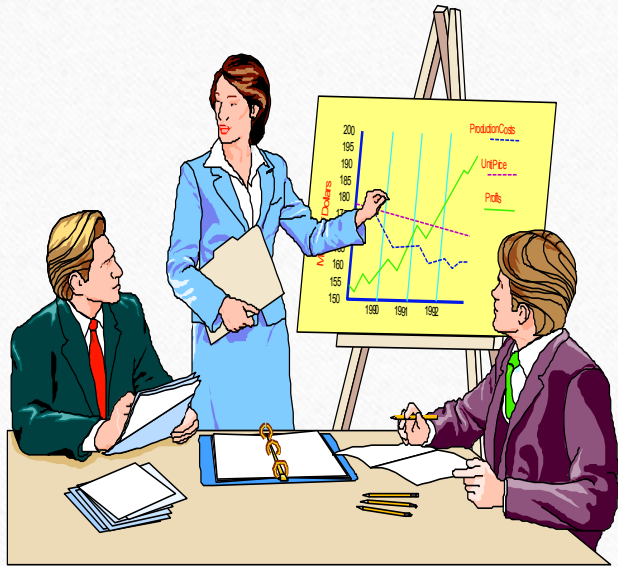
Presentation คืออะไร

“การนำเสนอ เป็น กลยุทธ์การสื่อสารที่สำคัญต่อการ
สร้างแรงจูงใจ โน้มน้าวใจให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจ
และมีพฤติกรรมตามเป้าประสงค์”

- 1) ถามให้ตอบ
- 2) บอกให้ทำ
- 3) นำให้คิด



องค์ประกอบการนำเสนอ



1

ตัวผู้พูด หรือผู้นำเสนอ (Presenter)

2

ผู้ฟัง หรือกลุ่มเป้าหมาย (Audience)

3

เนื้อหาสาระ และสื่อ (Content & Media)

4

จังหวะเวลา และโอกาส (Time & Situation)

โครงสร้างการนำเสนอ

ส่วนนำ

- ทักทาย
- สร้างบรรยากาศ
- แนะนำตัวเอง
- ระบุเรื่อง
- ระบุเป้าหมาย
- ประเด็นสำคัญ

เนื้อหา

- จัดเรียงลำดับ
- กระชับชัดเจน
- เชื่อมโยงประเด็น
- เน้นย้ำ กริยา
- ยกตัวอย่าง
- แสดงข้อมูล

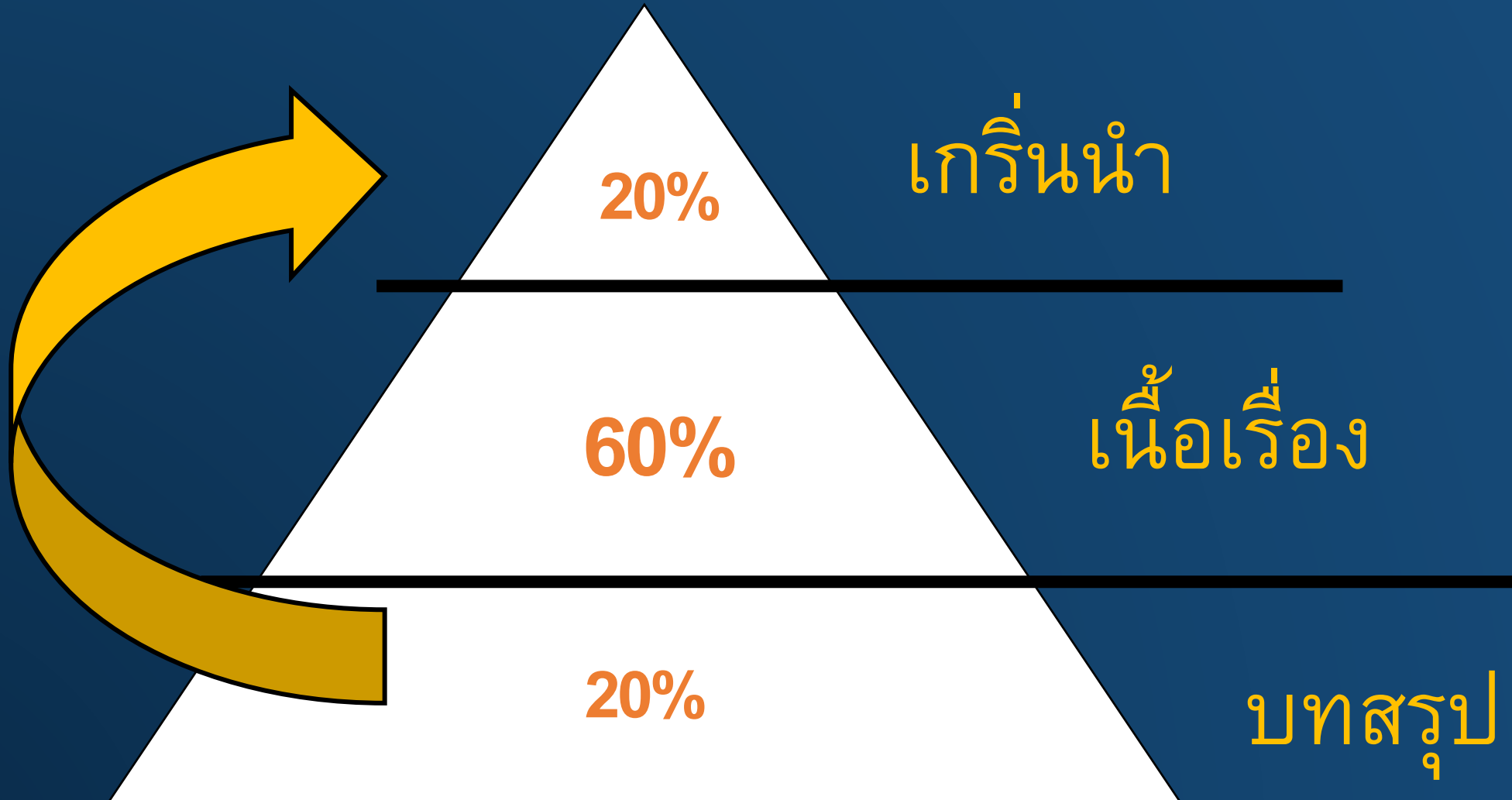
สรุป

- ประเด็นรวบยอด
- ระบุสิ่งที่ทำ
- ความคาดหวัง

คำถาม

- เชื้อเชิญถาม
- ตอบคำถาม
- ขอบคุณ/จบ

โครงสร้างการนำเสนอ



เทคนิคการขึ้นต้นการพูด เพื่อสร้างความแตกต่าง และน่าสนใจ

- ขึ้นต้นด้วยคำถาม
- กล่าวขานให้สงสัย
- เြ้าใจด้วยกลอนกวี
- พาทีของคณดั่ง
- สร้างสรรค์เป็นหัวข่าว
- เล่าเรื่องราวชวนหัวเราะ
- โไพเราะจากคำชม
- สมเหตุ สมผล กับตัวอย่าง
- จินตนาการจากสื่อ อุปกรณ์
- สร้างความคล่องจองเป็นเรื่องราว

4 อย่า ไม่ควรทำกับการพูดประโยคแรก

- อย่าออกตัว
- อย่าขอร้อง หรือแสดงความไม่แน่ใจ
- อย่าถ่อมตัวมากเกินไป
- อย่าอ้อมค้อม วกวน

การดำเนินเรื่องในการพูด

- พูดไปตามลำดับ จากจุดเริ่มต้น ตามเหตุการณ์
- เน้นจุดมุ่งหมายของเรื่องเพียงจุดเดียว
- ให้ความรู้ลึกของผู้ฟังไปตามลำดับ
- อย่าออกนอกประเด็น
- อาจจดหัวข้อเรียงลำดับ
- มีตัวอย่าง เหตุผลประกอบการพูด

สรุปจบอย่างไรให้จับใจ

- สรุปความ
- ผากไว้ให้คิด
- เปิดเผยตอนสำคัญ
- ชักชวน เรียกร้อง
- บทกลอนกวี คำคม
- คนฟังคาดไม่ถึง

สรุปจบแบบสั้นคิด

- ขอจบ ขอยุติ
- ไม่มาก ก็น้อย
- ขอภัย ขอโทษ
- ขอขอบคุณ

เทคนิคประกอบการนำเสนอ

1. บุคลิกภาพขั้นต้น
2. การใช้ไมค์
3. ความเรียบง่ายของ Slide (ไม่ใช้ Effect เยอะ/ สี 3 สี/ ขนาดอักษร)
4. ใช้ตัวอักษร ประกอบภาพ ในการอธิบาย
5. ความพร้อมของอุปกรณ์
6. ความพร้อมของสถานที่
7. เสื้อผ้า หน้าผม แสงสว่าง
8. เทคนิคการนำเสนอ (น้ำเสียง/ สื่อสารสองทาง/ ภาษามือ)



หลักการเจรจาต่อรอง

การเจรจาต่อรอง เป็นการสื่อสารที่มีวัตถุประสงค์เพื่อหาข้อตกลง ข้อสรุป และมติ ร่วมกันในการจัดข้อขัดแย้งของบุคคลหรือกลุ่ม ซึ่งแบ่งแยกออกเป็นสองฝ่าย โดยต่างฝ่าย ต่างได้รับสิ่งที่ประสงค์ตามเป้าหมาย

แนวคิด “ ชนะ-ชนะ ” Win-Win Concept

1. ความเกี่ยวข้องของทั้งสองฝ่าย
2. ความสนใจร่วมกัน
3. ความเข้าใจบทบาทและความจำเป็นร่วมกัน
4. ความมั่นใจที่ให้ต่อกัน



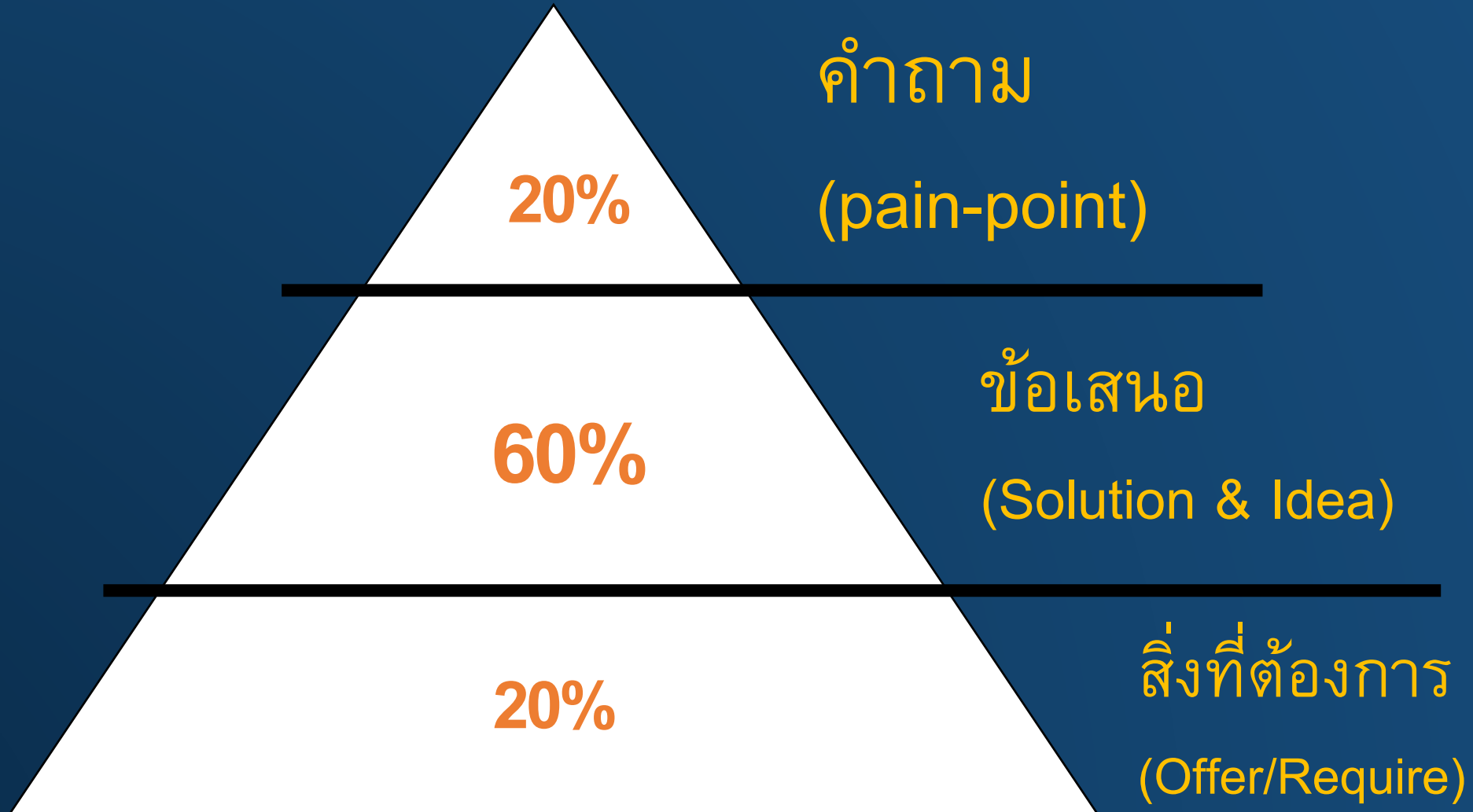
หลักการพูดการโน้มน้าวใจ

การโน้มน้าวใจ เป็นกลวิธีการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารที่มีจุดประสงค์เพื่อสร้างหรือเปลี่ยนความคิด ความเชื่อ ทศนคติ ค่านิยม และพฤติกรรมให้เป็นไปในทิศทางที่ผู้ส่งสารต้องการ

- 1) การโน้มน้าวใจเพื่อให้มีความเห็นคล้อยตาม
- 2) การโน้มน้าวใจเพื่อให้เกิดการกระทำ
- 3) การโน้มน้าวใจเพื่อกระตุ้นความรู้สึก



โครงสร้าง Pitching (การโน้มน้าวใจ)



การ Pitching ที่มีประสิทธิภาพ

1. จุดประสงค์ในการสื่อสาร คืออะไร ?
2. ปัญหาที่พบ คืออะไร ?
3. แนวทางแก้ไข คืออะไร ?
4. สิ่งต้องการ เพื่อให้สิ่งที่นำเสนอบรรลุผล คืออะไร ?



เทคนิคการเป็น “ผู้นำเสนอ” ที่โดดเด่น

