

# เทคนิคการนำเสนอหน้าชั้นเรียน



อาจารย์ ดร. ธิติรัตน์ สืบญาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

chanokchone.b@gmail.com

# การนำเสนอด้วยวาจา (Oral presentation)

- การนำเสนอด้วยวาจา (Oral presentation)
- การสื่อความคิดและสารสนเทศโดยกล่าวบรรยายพรรณนาที่เป็นพิธีการ (formal speeches) กับกลุ่มผู้ฟังในองค์กร
- โดยใช้ทักษะการสื่อสารระหว่างผู้นำเสนอกับผู้ฟังที่มีประสิทธิภาพ
- มีการใช้สื่อประกอบ
- เพื่อบรรลุเป้าหมายของผู้นำเสนอ



# การนำเสนอที่ประสบความสำเร็จ

ผู้ฟังเกิดความเข้าใจ  
การเรียนรู้เกิดแรงดล  
ใจที่จะทำอย่างใด  
อย่างหนึ่ง

ผู้ฟังรู้สึกว่าการ  
นำเสนอน่าจดจำ  
คุ้มค่า ไม่เสียเวลา

หัวใจสำคัญของผู้  
นำเสนอ คือ **ผู้นำเสนอ**



# กระบวนการนำเสนอด้วยวาจา

การเตรียมการล่วงหน้าที่ดี

การวิเคราะห์ผู้ฟัง (audience analysis)

การฝึกซ้อมเสมือนอยู่บนเวที (rehearsal)

# การกำหนดความมุ่งหมาย

- การกำหนดความมุ่งหมายในการนำเสนอด้วยวาจา
- การกำหนดผลที่ต้องการให้เกิดขึ้นกับผู้ฟัง
  - การกำหนดเนื้อหา
  - วิธีการสื่อสาร
  - การวิเคราะห์ผู้ฟัง



# ความมุ่งหมายของการนำเสนอทางวิชาการด้วยวาจา

- เพื่อเสนอหรืออธิบาย (**explain**) ความจริงที่ค้นพบ
- เพื่อให้ข้อเสนอ (**propose**) วิธีแก้ไขปัญหา
- เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ (**inspire**)
- เพื่อเตือน (**warn**)
- เพื่อการเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง วิธีการ ความคิดความเชื่อ ทักษะคติ
- เพื่อจูงใจ โน้มน้าว (**persuade**) ด้วยเหตุผล
- เพื่อเรียกร้องให้ตัดสินใจ
- เพื่อให้เกิดความร่วมมือในการดำเนินการให้สำเร็จ (**collaborate**)

# การวิเคราะห์ผู้ฟัง

## ธรรมชาติของผู้ฟัง

- ความสามารถในการตั้งใจฟังและรับรู้เนื้อหาในการนำเสนอ ระดับสมาธิของการฟังจึงถึงจุดสูงสุดในนาทีที่ **10** และค่อยๆ ลดลง ระยะเวลาในการนำเสนอไม่ควรเกิน **45** นาที

## ปฏิริยาตอบสนองการนำเสนอผู้ฟัง

- สนับสนุน เป็นกลาง ต่อต้าน

# การวิเคราะห์ผู้ฟัง

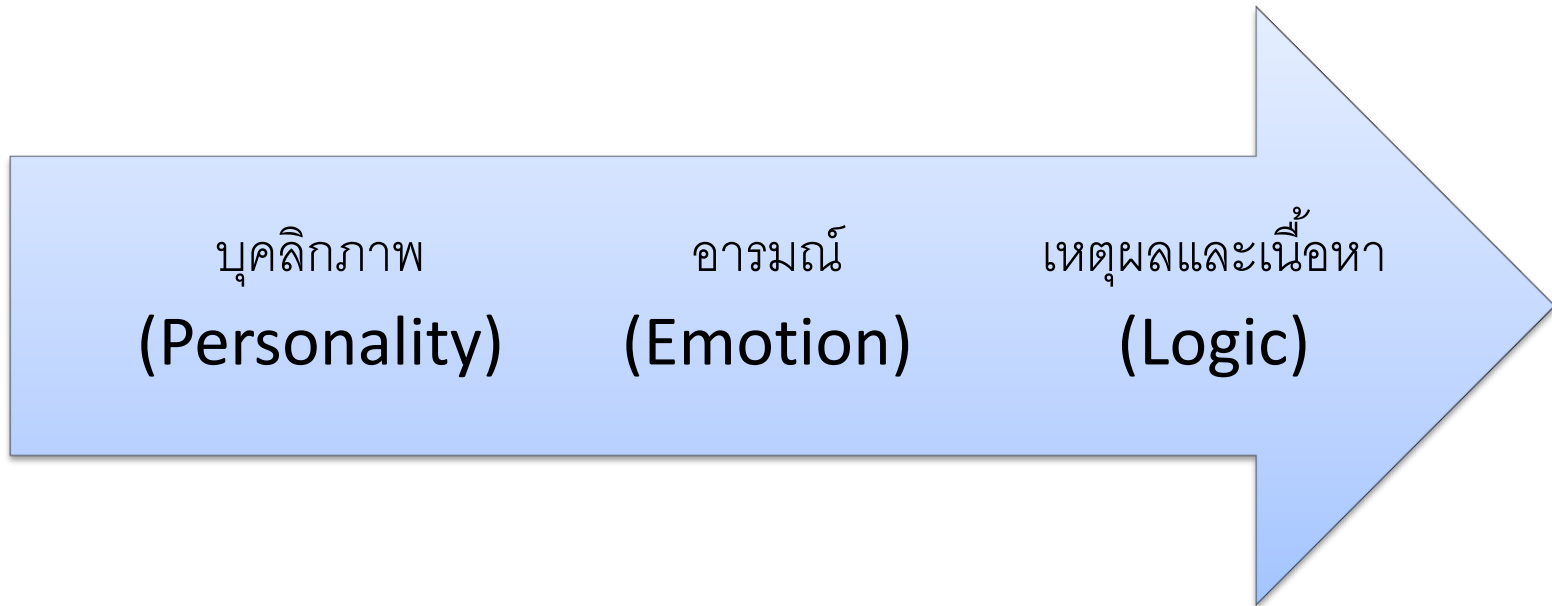
อิทธิพลของผู้ฟังต่อผลการนำเสนอ

ประสบการณ์และความรู้เดิมของผู้ฟังในเนื้อหาที่จะนำเสนอ



# หลักการพูดของอริสโตเติล

อริสโตเติล กล่าวว่า หลักการพูดที่ดีต้องประกอบไปด้วย



# บุคลิกภาพ (Personality)

- “บุคลิกภาพส่งเสริมให้บุคคลมีความสำเร็จในธุรกิจยิ่งกว่าเซาว์  
ปัญญาอันสูงส่งที่เขามีอยู่”
- สถาบันคาร์เนกี ออฟ เทคโนโลยี ได้ประกาศผลการทดสอบ
- อัลเบิร์ต กล่าวว่า ในการพูดให้จับใจนั้น บุคลิกภาพต่างหากที่นำไปสู่  
ความสำเร็จหาใช่คำพูดแต่อย่างใดไม่



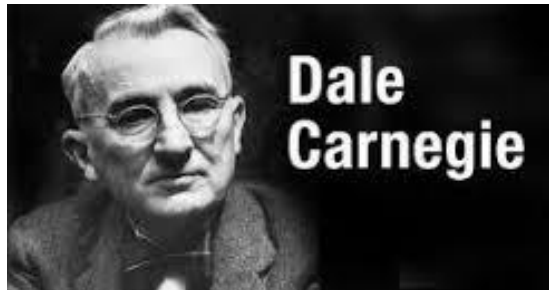
# อารมณ์กับการพูด

- นักพูดที่ขาดอารมณ์ในการพูดย่อมนล้มเหลว



# เหตุผลและเนื้อหาสาระแห่งการพูด

- โปรดจำไว้ว่า ไม่มีใครอยากฟังท่านพูดเรื่องไร้สาระและปราศจากเหตุผลที่ดี
- หลักการพูดของ เดล คาร์เนกี



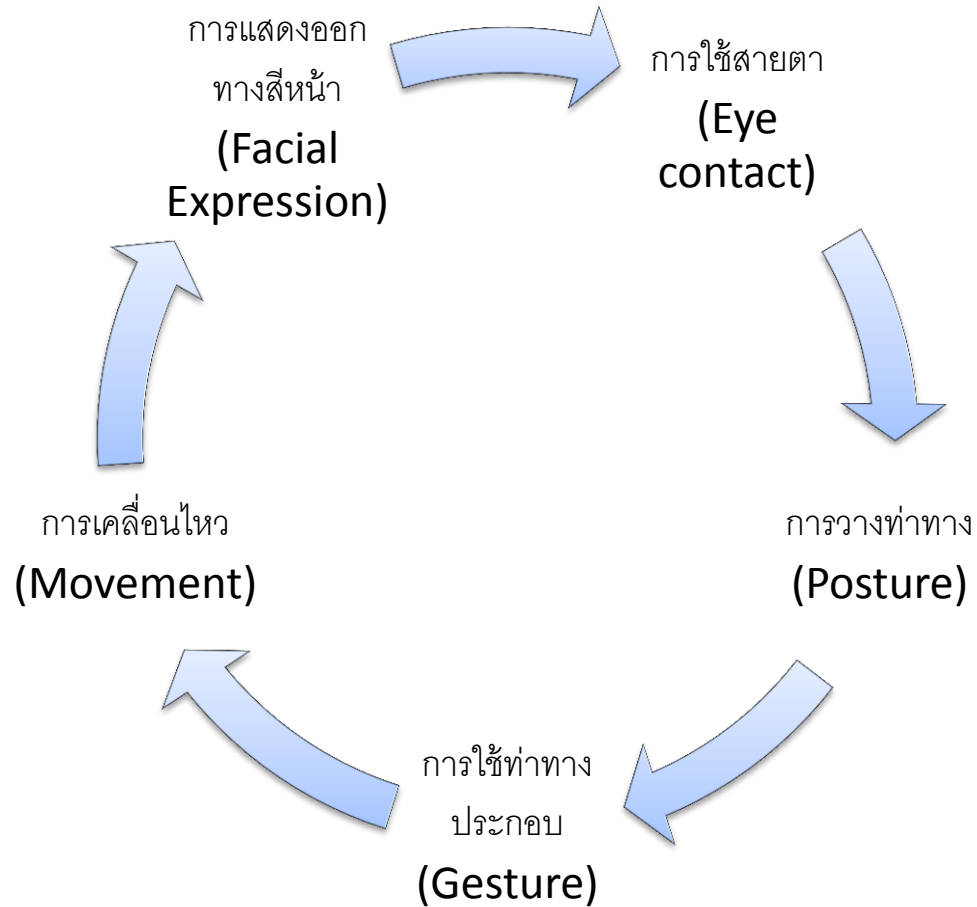
- จงคิดเสียก่อนที่ท่านจะพูดและจงพูดให้เหมือนที่ท่านคิด

# หัวใจในการพูดของ เดล คาร์เนกี

- จงทำให้เรื่องที่พูดนั้นชัดเจน
- จงทำให้เรื่องที่ท่านพูดสนุกสนานไม่น่าเบื่อ
- จงพูดโน้มน้าวและชักชวนจนทำให้เกิดการปฏิบัติ
- จงทำให้การพูดของท่านประทับใจผู้ฟัง



# ทักษะในการพูด



# การใช้สายตา (Eye contact)

- การใช้สายตาและกวาดสายตาไปยังผู้ฟังอย่างทั่วถึง
- ข้อห้ามในการใช้สายตาขณะพูด
  - อย่าจ้องไปจุดใดจุดหนึ่ง
  - อย่าจ้องแบบไร้จุดหมาย
  - จงละเว้นสายตาที่ไม่สุภาพ ล้อเลียน ถากถาง
  - ไม่ควรเพ่งสายตาออกไปนอกห้อง
  - ไม่ควรละทิ้งสายตาจากผู้ฟังกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งนาน
  - ไม่ควรตื่นเต้นกับสายตาผู้ฟังที่ประสานตอบ

## การใช้สายตาระหว่างการนำเสนอ



# การวางท่าทาง (Posture)

วางท่าอย่างสบาย

ไม่ยืนชิดหรือห่างจาก  
แท่นพูดมากเกินไป

การทรงตัวที่ดี

ไม่เท้าแท่นพูด

ถ้าไม่จำเป็นไม่ควรจับ  
หรือขยับไมโครโฟน



# Gesture Language

- ท่าทางที่สื่อความหมาย คือ การแสดงออก หรือเคลื่อนไหวของมือหรือแขน โดยผู้พูดมีความมุ่งหมายสื่อความหมาย เช่น

— การชี้นิ้ว

— การพยักหน้า

— การผายมือ

— การแบมือ



Defensive



Arrogance



Annoyed



Are you being defensive? - I don't think so!

Irritated



Happy



Confused



Worried



# การเคลื่อนไหว (Movement)

- การเคลื่อนย้ายตำแหน่งจากที่ผู้พูดพูดอยู่ ณ จุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่ง
- การเคลื่อนย้ายเข้าไปหาผู้ฟัง
- การเคลื่อนย้ายไปข้างๆ
- การถอยหลังกลับสู่ที่เดิม
- การเคลื่อนไปยังแผนภูมิ เพื่อชี้หรือย้ำสิ่งหนึ่ง เช่น ภาพถ่าย หรือ ตัวเลข

# การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression)

- “คบคนให้ดูหน้า ซื่อผ้าให้ดูเนื้อ”
- การแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression) มีความสำคัญ และเป็นทักษะหนึ่งในการพูด
- การแสดงออกทางสีหน้า เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพและเป็นส่วนหนึ่งของการประสบความสำเร็จในการพูดของท่าน



# ข้อเสนอแนะในการแสดงออกทางสีหน้า (Facial Expression)

การแสดงออกต้องเป็นสีหน้าที่  
เป็นธรรมชาติ สอดคล้องกับ  
เนื้อหาสาระ



pixtastock.com - 21866996



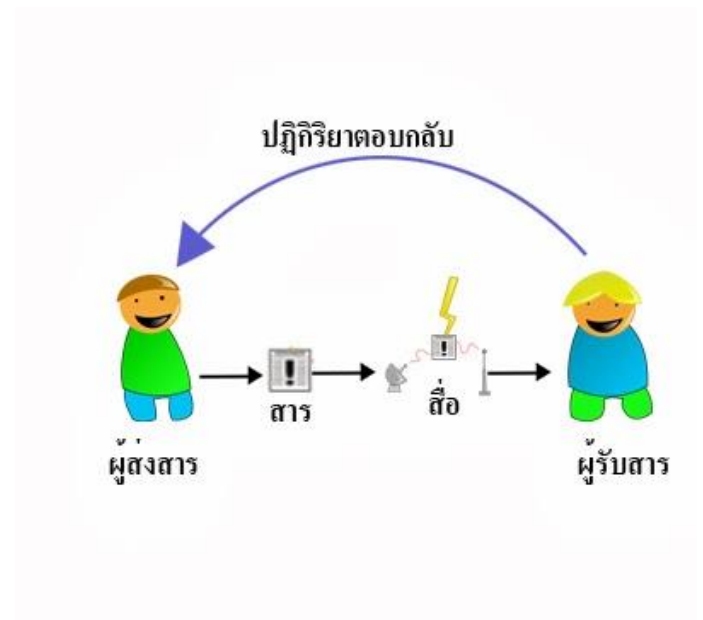
ใบหน้าแสดงความยินดี สุขุม  
รายเรียบ จริงใจ เป็นใบหน้า  
เหมาะกับการพูดทุกโอกาส



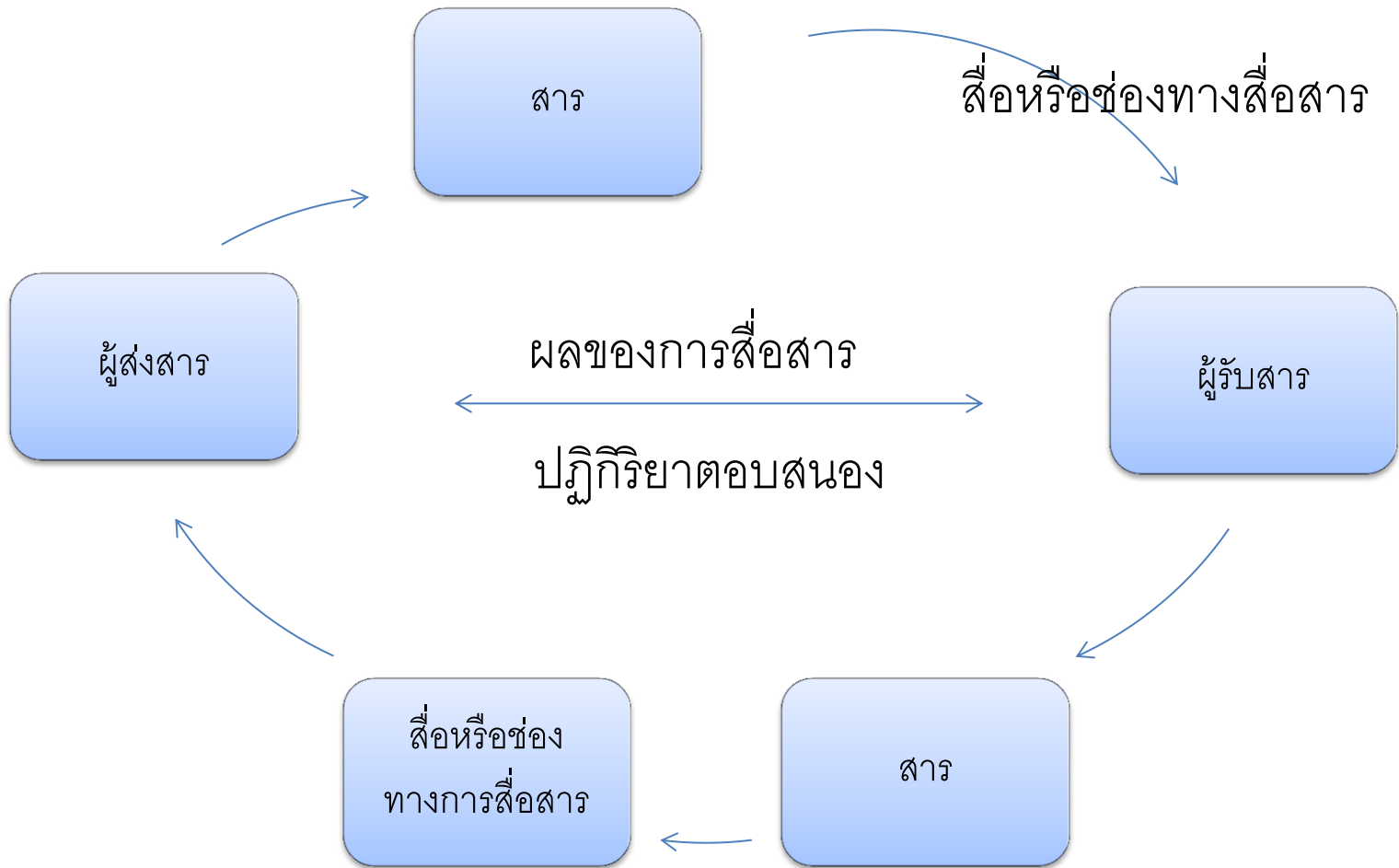
การแสดงออกทางสีหน้าที่  
เหมาะสม

# ศิลปะในการพูดเพื่อบรรยายสรุป

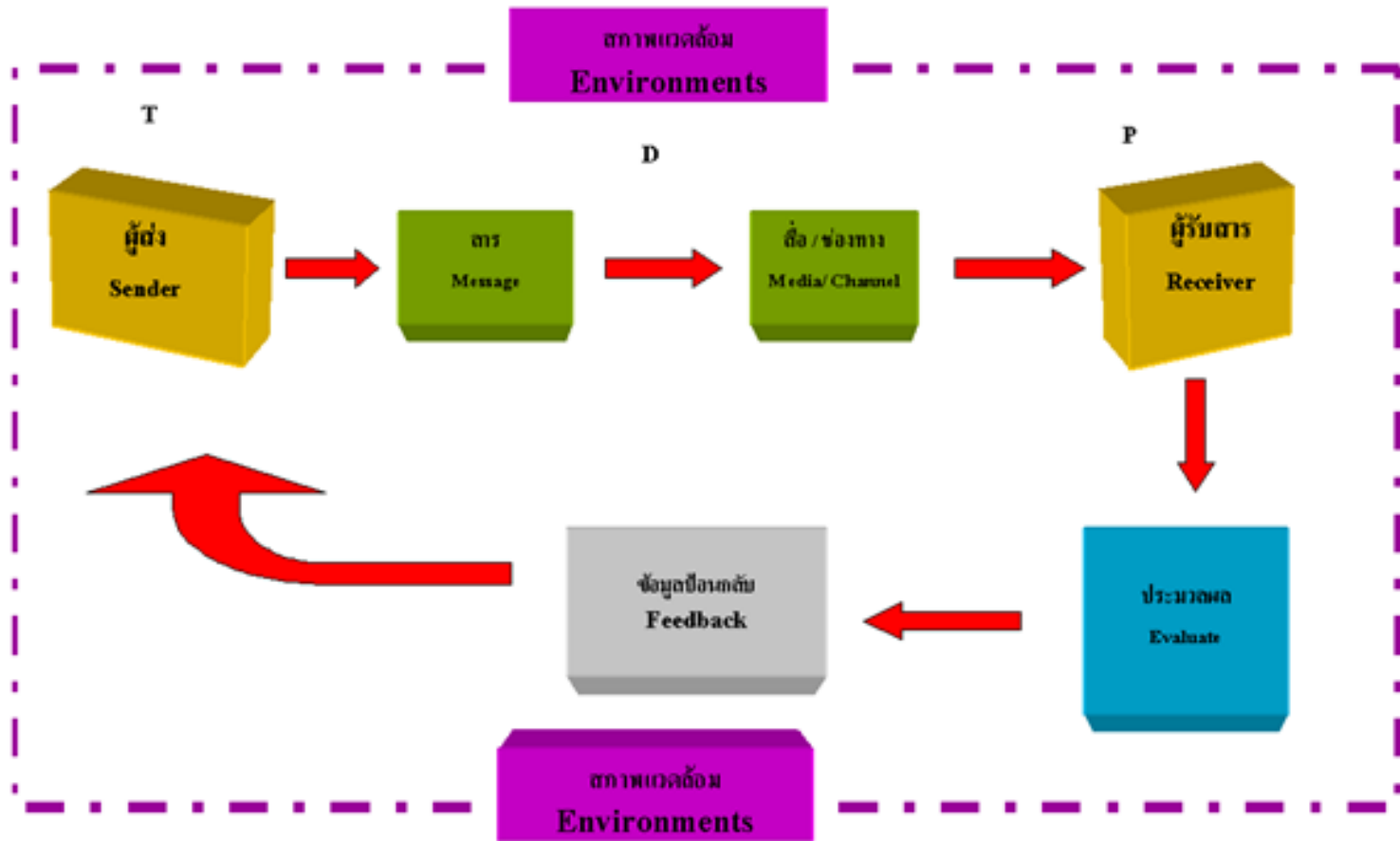
- องค์ประกอบของการสื่อสารประกอบด้วย
  - ผู้ส่งสาร
  - สาร
  - สื่อ
  - ผู้รับสาร
  - ผลของการสื่อสารหรือปฏิกิริยาตอบสนอง



# แผนภูมิองค์ประกอบการสื่อสาร



# แผนภูมิองค์ประกอบการสื่อสาร

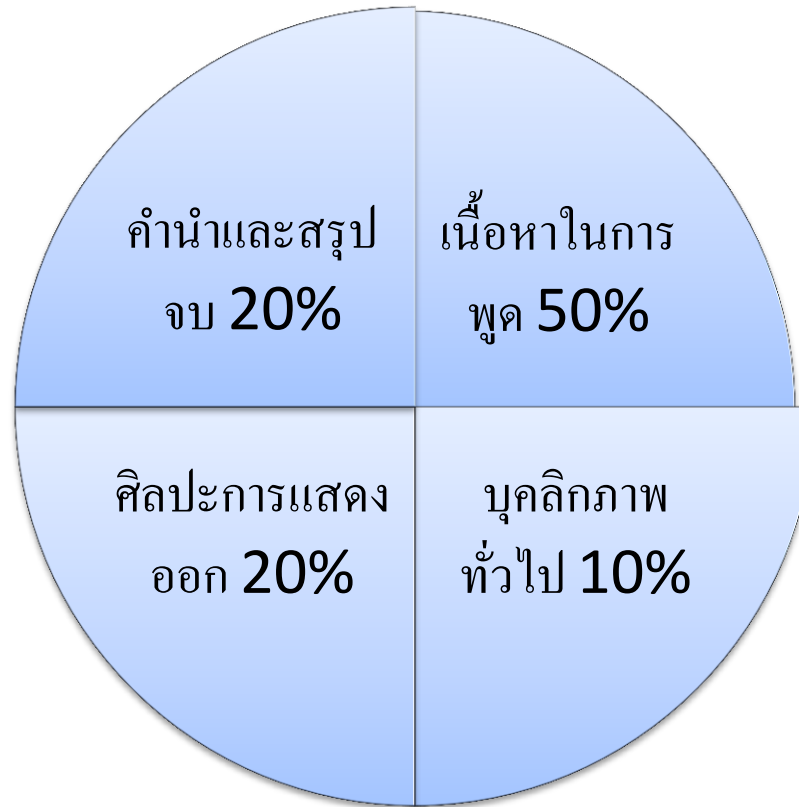




# องค์ประกอบของผู้พูด

- **อแลน เอช มอนโร (Alan H. Monroe)**
- เนื้อหาในการพูด (content or materials) 50%
- บุคลิกภาพทั่วไป (personality) 10% ได้แก่ รูปร่างหน้าตา การแต่งกาย การปรากฏกาย การใช้ท่าทาง เสียง
- ศิลปะการแสดงออก (art of performance) 20% ได้แก่ การเรียงลำดับเนื้อหา การยกตัวอย่าง การแทรกอารมณ์ขัน การเน้นเสียงพูด การเน้นจังหวะพูด การสร้างความเป็นกันเอง
- คำนำและสรุปจบ (introduction and conclusion) 20%

# อแลน เอช มอนโร (Alan H. Monroe)



# หลักการเป็นนักพูดที่ดี

- จงพูดเรื่องราวที่เราารู้ดีที่สุด
- จงเตรียมตัวให้พร้อม
- จงสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง
- จงแต่งกายให้เหมาะสม
- จงปรากฏกายอย่างกระตือรือร้น
- จงให้เกียรติทางประกอบกรพูด
- จงสบตาผู้ฟัง
- จงใช้น้ำเสียงเป็นธรรมชาติ
- จงใช้ภาษาของผู้ฟัง
- จงยกตัวอย่างหรือแทรกอารมณ์ขัน



# การใช้ภาษาในการพูด

- วจนภาษาหรือภาษาถ้อยคำ (verbal language)
  - ใช้ถ้อยคำตรงความหมาย
  - ใช้คำให้เหมาะสม
  - ใช้ถ้อยคำให้ชัดเจน
  - ใช้ถ้อยคำให้กะทัดรัด
  - ใช้ถ้อยคำให้มีพลัง
  - ใช้ถ้อยคำให้ถูกต้องตามหลักภาษา

# การใช้ภาษาในการพูด

- อวัจนภาษาหรือภาษาไม่ใช่ถ้อยคำ (**non-verbal language**)
- เป็นการสื่อสารทางร่างกาย น้ำเสียง สีหน้า แววตา หรือเรียกว่า ภาษากาย (**body language**)



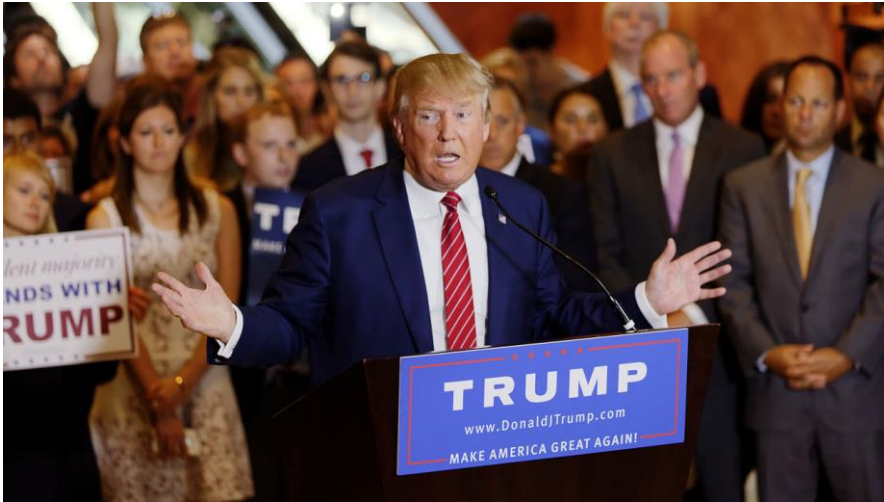
## **BODY LANGUAGE**

### **Non-Verbal Communication**

- *Body language comes in clusters of signals and postures, depending on the internal emotions and mental states.*
- *Non-verbal communication includes facial expressions, eye contact, tone of voice, body posture and motions, and positioning within groups.*
- *It may also include the way we wear our clothes or the silence we keep.*

**Have you ever heard anyone say, "His actions spoke so loudly, I couldn't hear what he said?"**

# Body Language





# การพูดบรรยายสรุป

- การเตรียมการพูดบรรยายสรุป
  - การเตรียมเนื้อหาหรือข้อมูล
  - เตรียมวิธีการพูดบรรยายสรุป
  - เตรียมสื่อประกอบ



## ขั้นตอนการพูดบรรยายสรุป

- ส่วนการกล่าวต้อนรับ
  - เริ่มจากการทักทาย กล่าวความเป็นมาของเรื่องที่จะบรรยายพอสังเขป
- ส่วนเนื้อหา
  - พยายามพูดตามเนื้อหาที่ได้จัดเตรียมมา
- ส่วนสรุป
  - เน้นการพูดสรุปทั้งหมด

# การใช้สื่อประกอบการบรรยาย

- สื่อ เป็นคำภาษาลาตินว่า **medium** แปลว่า ระหว่าง หรือ ภาษาอังกฤษคำว่า **medium or media** หมายถึงตัวกลาง
- สื่อ หมายถึง สิ่งใดก็ตามที่บรรจุข้อมูลเพื่อให้ผู้ส่งและผู้รับสามารถสื่อสารกันได้ตามวัตถุประสงค์
- สื่อประกอบการพูดบรรยายสรุปเป็นเครื่องมือ หรือช่องทางถ่ายทอด ความรู้ ความเข้าใจ และความคิดระหว่างผู้พูดกับผู้ฟังให้เข้าใจตรงกัน
- การเลือกใช้สื่อมีความสำคัญต่อการพูด จะช่วยให้ผู้ฟังมองเห็นภาพ อย่างชัดเจน

# หลักการใช้สื่อประกอบการบรรยาย

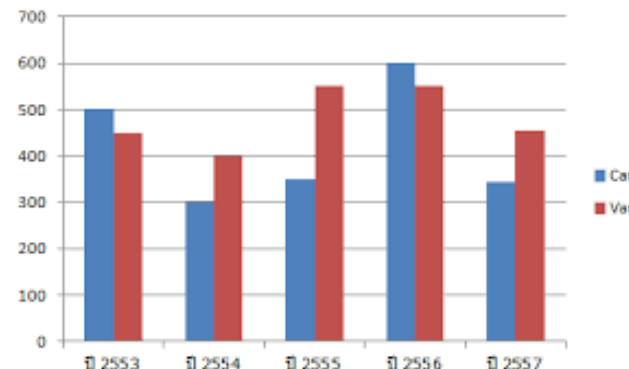
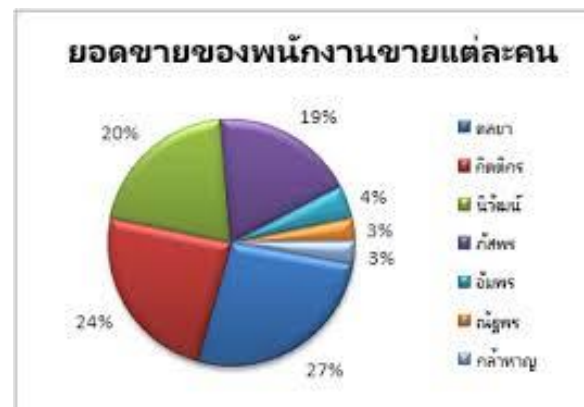
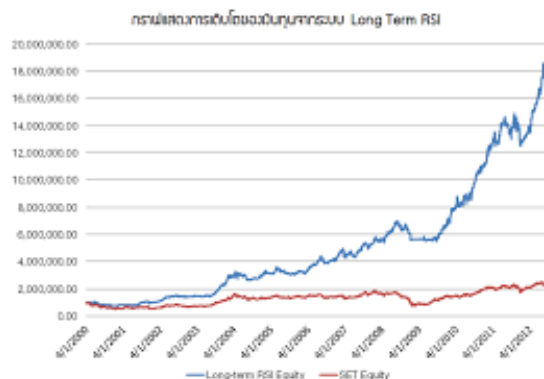
- สื่อประกอบการพูดบรรยายต้องมีความชัดเจน เหมาะสม
- ผู้พูดควรพิจารณาลักษณะกลุ่มฟังว่าเป็นใคร มีทักษะมากน้อยแค่ไหน
- ผู้พูดต้องพิจารณาเนื้อหาที่จะพูดว่าเหมาะสมกับการใช้สื่อประเภทใด
- ผู้พูดต้องพิจารณาตัวว่ามีความสามารถที่ใช้สื่อประกอบการพูดบรรยายนั้นเพียงใด

# สื่อประกอบการพูดบรรยายสรุป

- ภาพถ่าย
- แผนภูมิ
- แผนสถิติ

- กราฟแท่ง (bar graph)
- กราฟเส้น (line graph)
- กราฟวงกลม (pie graph)
- กราฟภาพ (pictorial graph)

- เพาเวอร์พอย (PowerPoint)



*Thank  
you*

