

# การนำเสนอหัวข้อ

แบ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

## 1. การนำเสนอข้อมูล (Informative Presentation)

ถือเป็นหนึ่งในประเภท Presentation ที่เห็นมากที่สุดในการทำธุรกิจและนิยมใช้กันมากที่สุดกับการนำเสนอหรืออธิบายข้อมูลแบบตรงๆ โดยหลักของการนำเสนอประเภทนี้ก็คือการให้ข้อเท็จจริงและอธิบายรายละเอียด ในโครงการหรือการนำเสนอแผนงานรูปแบบต่างๆ และเราจะเห็นข้อมูลจำพวกตัวเลข สถิติ การเปรียบเทียบ ตาราง เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องกับการนำเสนองานและรายละเอียดเนื้อหาที่ค่อนข้างมาก การนำเสนอประเภทนี้มีความเป็นทางการค่อนข้างสูง ไม่ได้เน้นไปทางการสร้างความสนุกสนาน โดยเราจะเห็นการนำเสนอประเภท Informative Presentation ได้จากรูปแบบรายงานเอกสาร ป้ายประกาศภายในองค์กร รายงานการวิจัย รายงานสรุปผล สรุปความก้าวหน้าของธุรกิจ การแสดงผลประกอบการ และการทำพรีเซนต์เทชั่นก็มีเนื้อหาและจำนวนหน้าค่อนข้างมากกว่ารูปแบบอื่นๆ

## 2. การสอนและแนะนำ (Instructive Presentation)

เรามักจะเห็นคำสอนและคำแนะนำบ่อยๆกับการเรียนการสอนในโรงเรียนหรือในมหาวิทยาลัยใช้ไหมครับ ซึ่งมันก็เป็นลักษณะที่คล้ายกันแค่เปลี่ยนรูปแบบและสถานที่มาเป็นบรรยากาศของการฝึกอบรม ในหัวข้อต่างๆที่ทางบริษัทกำหนดหรือหัวข้อที่พนักงานต้องการจะเรียนรู้เพิ่มเติม โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ที่มาพร้อมกับการพัฒนาทักษะในแต่ละแขนงให้มากยิ่งขึ้น การนำเสนอประเภทนี้ต้องอาศัยทักษะของผู้นำเสนอค่อนข้างมาก เพราะต้องมีทั้งความรู้และทักษะด้านการถ่ายทอดค่อนข้างดีนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจและรู้สึกอยากที่จะฟังไปจนจบ ตัวอย่างการนำเสนอที่เรามักเห็นกันในการทำงาน เช่น การฝึกอบรมพนักงานในองค์กร (In-house Training) การทำเวิร์คช็อป (Workshop) การเข้าร่วมงานสัมมนา (Seminar) การเข้าอบรมคอร์สเรียนต่างๆ (Training Course) ซึ่งส่วนใหญ่ในการนำเสนอประเภทนี้มักจะมีการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้นำเสนอหรือผู้สอนกับผู้ฟังมากที่สุดวิธีหนึ่ง

## 3. การนำเสนอแบบโน้มน้าวใจ (Persuasive Presentation)

เป้าหมายของการนำเสนอประเภทนี้คือการทำให้ผู้ฟังคล้อยตาม ซึ่งเป็นการคล้อยตามในเชิงของการสร้างอารมณ์การมีส่วนร่วม โดยหลักของการนำเสนอเราจะเห็นการเริ่มต้นด้วยปัญหาและตบท้ายด้วยวิธีแก้ไขหรือทางออกของปัญหา เจาะเข้าไปที่แก่นกลางจิตใจของผู้ฟัง และการโน้มน้าวใจนั้นสามารถนำมาใช้ได้กับการนำเสนอในหลายๆสถานการณ์ และนำมาใช้ร่วมกับการนำเสนอในหลายๆประเภทได้เช่นกัน เช่น การนำเสนอแผนธุรกิจเพื่อขอเงินสนับสนุนจากผู้ร่วมทุน อาจนำเสนอด้วยเหตุผลที่เน้นหนักกับข้อมูลแต่สามารถผสมผสานกับการโน้มน้าว

น้ำใจ ให้ผู้ร่วมทุนนั้นคล้อยตามและเห็นความเป็นไปได้ในโอกาสการเติบโตของธุรกิจ และเคล็ดลับหรือเทคนิคที่สามารถนำมาใช้อธิบายให้การนำเสนอที่ดูน่าสนใจ ก็สามารถทำเป็นภาพ (Visual) ในรูปแบบต่างๆ เช่น อินโฟกราฟิก การแสดงด้วยกราฟให้เห็นความเติบโต ที่ไม่ได้อัดแน่นไปที่เนื้อหาเพียงอย่างเดียว

#### 4. การนำเสนอแบบจูงใจ (Motivation Presentation)

การนำเสนอลักษณะนี้เป็นการสร้างแรงบันดาลใจ (Inspiration) ให้เกิดขึ้นกับผู้ฟัง โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการสื่อสารเพื่อให้ผู้ฟังเปลี่ยนพฤติกรรมบางอย่าง และเรามักจะเห็นได้กับการนำเสนออะไรก็ตามที่เป็นเรื่องเล่า (Story) ที่สามารถทำออกมาได้หลากหลายรูปแบบครับ เช่น เรื่องเล่าของธุรกิจที่เป็นส่วนหนึ่งใน Company Profile หรือ Company Presentation การพูดต่อหน้าคนหลายร้อยคนแบบ TED Talk และหลายๆครั้งเราก็จะเห็นลักษณะการนำเสนอแบบสร้างแรงบันดาลใจ กับการพูดในลักษณะ Life Coach ในสื่อต่างๆ โดยการนำเสนอในประเภทการจูงใจนั้นก็ต้องสร้างความเชื่อมโยงด้านอารมณ์รวมถึงสร้างขวัญและกำลังใจให้กับทีมงานหรือผู้ฟังได้ด้วยเช่นกัน

#### 5. การนำเสนอเพื่อการตัดสินใจ (Decision-Making Presentation)

ในทุกวันของการทำงานและการทำธุรกิจเราต้องเจอกับการตัดสินใจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็กน้อยซึ่งเป็นงานในหน้าที่ๆต้องทำประจำวัน แต่หากเป็นเรื่องของการต้องนำเสนอแผนงานเพื่อขออนุมัติงบประมาณ โดยอาจเป็นการขออนุมัติแผนงานประจำปี การขออนุมัติเพื่อแก้ปัญหาบางอย่าง การขออนุมัติในการจัดซื้ออุปกรณ์การทำงานบางอย่าง ซึ่งการนำเสนอนั้นก็ต้องบอกถึงที่มาที่ไปและผลที่จะได้รับเพื่อจะได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจหรือผู้ที่ได้ฟัง โดยส่วนใหญ่การนำเสนอประเภทนี้จะพูดกันด้วยเหตุและผลเป็นส่วนใหญ่ ที่อาจต้องเสนอข้อมูลข้อเท็จจริงเป็นหลัก

#### 6. การนำเสนอความก้าวหน้าโครงการ (Progress Presentation)

การนำเสนอประเภทนี้จะเป็นการสรุปผลจากการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นแผนการตลาดที่ทำไป ผลของการใช้จ่ายงบประมาณในการสร้างโครงการ หรือกิจกรรมต่างทั้งหมดที่ได้ทำไป โดยจะเป็นลักษณะของนำเสนอถึงสถานะในแต่ละช่วง อาจเป็นรายวัน รายเดือน ราย 3 เดือน หรือรายปี ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะของงานแต่ละประเภท ทั้งนี้การนำเสนอความก้าวหน้าของโครงการจะช่วยให้เห็นถึงปัญหาหรืออุปสรรค ที่จำเป็นต้องหาวิธีการแก้ไขให้โครงการผ่านพ้นไปได้ด้วยดี

#### ลักษณะวิธีการนำเสนองาน (Presentation Style)

## 1. การพูดและสื่อด้วยภาพ (Visual Style)

การนำเสนอด้วยภาพเป็นลักษณะการนำเสนอที่เป็นที่นิยมในช่วงหลัง ที่ให้ความสำคัญกับความสวยงามของสไลด์หรือตัว Presentation ค่อนข้างมาก (เน้นภาพสวยงามมากกว่าตัวหนังสือ) โดยจุดเด่นนอกเหนือจากจะใช้ภาพอธิบายแล้ว ตัวผู้นำเสนอเองก็ต้องมีทักษะในการสร้างแรงดึงดูดให้ผู้ฟังสนใจและคล้อยตาม ซึ่งหากมองดูแล้วจะเหมาะกับคนที่พูดเก่ง เรียบเรียงประเด็นเก่ง นำเสนอเก่ง มีประสบการณ์ในการนำเสนอมานาน และส่วนใหญ่จะเป็นการพูดในที่สาธารณะที่มีคนฟังจำนวนมาก (Public Speaker) เป็นนักเล่าเรื่องราว (Storyteller) และเป็นผู้นำเสนอวิสัยทัศน์ตามเวทีต่างๆ (Visionary) ถ้านึกภาพไม่ออกลองนึกถึงเมื่อครั้งที่ Steve Jobs ยืนกลางเวทีและนำเสนอ iPhone แต่ละรุ่นดู

## 2. การพูดแบบอิสระ (Freeform Style)

การนำเสนอหรือการบรรยายที่ไม่ใช้สไลด์หรือตัว Presentation ใดๆเลย หรือเรียกว่าการยืนพูดคนเดียวแบบเดี่ยวๆกลางเวที ซึ่งการนำเสนอในลักษณะนี้ผู้พูดต้องมีความชำนาญมาก มีวิธีเชื่อมโยงเรื่องราวและลำดับใจความสำคัญที่เก่ง เหมาะกับการนำเสนอที่ไม่ต้องใช้เวลาที่ยาวมากจนเกินไป โดยเราจะเห็นการพูดหรือนำเสนอลักษณะนี้กับการขึ้นพูดเปิดตัวในงานอีเวนต์ การขึ้นพูดในงาน Networking ต่างๆ รวมถึงการพูดในเชิงปลุกใจให้กับพนักงานฟัง (Pep Talk) หรืออาจเป็นรูปแบบการเสวนาสั้นๆไม่ยาวมากนัก ลองดูตัวอย่างจากการพูดใน TED Talk ก็ได้ครับเพื่อให้เห็นภาพที่ชัดขึ้น

## 3. การพูดแบบการสอน (Instructor Style)

เมื่อไหร่ก็ตามที่รายละเอียดการนำเสนอ นั้นมีความสลับซับซ้อนที่ต้องอธิบาย การพูดนั้นจะมีการเปรียบเทียบหรือการใช้หลากหลายเนื้อหาเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งก็เหมือนกับอารมณ์ที่เราฟังอาจารย์สอนหรือบรรยายนั้นแหละครับ และนั่นก็ต้องมีข้อมูลมาประกอบการนำเสนอด้วยเช่นกันเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้กับผู้ฟัง เราจะเห็นการพูดลักษณะนี้ได้จากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีรายละเอียดมาก การอธิบายวิธีการใช้งานที่ยากจะเข้าใจ หรือในการทำวิดีโอสาริตถ์การใช้งานต่างๆ

## 4. การพูดแบบแนะแนวทาง (Coach Style)

การพูดที่ใช้บุคลิกลักษณะอันโดดเด่นของตัวผู้พูดเพื่อให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมอยู่ตลอดเวลา การพูดในลักษณะนี้ต้องใช้พลังเป็นอย่างมากเพราะต้องกระตุ้นผู้ฟังอยู่ตลอด เสมือนกับการกระตุ้นนักกีฬาให้ฝึกซ้อมและทำผลงานให้ดีขึ้น โดยการใช้บุคลิกลักษณะนี้มักจะยกตัวอย่างสถานการณ์หรือเรื่องราวให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเหมาะกับการพูดในงานประชุมหรือการนำเสนอเรื่องต่างๆที่ต้องการชี้แนะแนวทางให้ผู้ฟังทำตาม หรืออาจเป็นการพูดใน

สถานการณ์ที่ผู้ฟังต้องการให้เสนอแนะแนวทางบางอย่าง แต่ก็ยังเหมาะกับการประชุมในลักษณะการระดมสมอง เพื่อคิดไอเดียใหม่ๆได้อีกด้วย

### 5.การพูดแบบเล่าเรื่องราว (Storytelling Style)

การพูดในลักษณะที่สร้างความเชื่อมโยงด้านอารมณ์กับผู้ฟังอย่างสูงสุด และดึงดูดให้ผู้ฟังอยู่กับคุณตั้งแต่ต้นจนจบ โดยส่วนใหญ่จะเล่าเรื่องด้วยปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น ดึงให้ผู้ฟังอยู่ในภวังค์ตั้งแต่วินาทีแรกแล้วค่อยๆเพิ่มระดับเรื่องราวความเข้มข้นไปที่ละขั้น จริงๆแล้วการพูดลักษณะนี้จะเหมาะกับหลายๆสถานการณ์ที่มีระยะเวลาค่อนข้างมาก อย่างการพูดแบบ TED Talk และไม่ควรรีบใช้กับสถานการณ์ที่เป็นทางการมากๆ อย่างเช่น การนำเสนอข้อมูลของงาน การขายงานลูกค้า หรือการฝึกสอนทักษะด้านต่างๆ

### 6.การพูดแบบเชื่อมโยงประเด็น (Connector Style)

การพูดในลักษณะที่รับฟังความคิดเห็นของผู้ฟังหรือแบ่งปันประสบการณ์ที่เหมือนกัน แล้วนำมาประติดประต่อเรื่องราวผสมผสานกับการตั้งคำถามเป็นระยะๆ ลักษณะการพูดจะใช้ท่าทางประกอบกับการพูดลักษณะแบบอิสระ (Freeform Style) ซึ่งช่วยให้เกิดปฏิสัมพันธ์กับผู้ฟังได้ดีและผู้ฟังจะรู้สึกผ่อนคลายที่จะตอบคำถามต่างๆ การพูดลักษณะนี้เราจะเห็นได้จากการเริ่มต้นขายงานของทีมขาย ที่มักจะตั้งคำถามเพื่อดูว่าลูกค้ามีปัญหาอะไรบ้าง มีความคาดหวังอะไร อยากได้อะไร และทีมขายก็จะเชื่อมโยงประเด็นเข้ากับสินค้าหรือบริการเพื่อนำเสนอทางออกที่ดีที่สุดให้ นับเป็นการพูดในลักษณะของการเป็นผู้ฟังที่ดีวิธีหนึ่งเลยทีเดียว

### 7.การพูดแบบสนทนา (Pechakucha Style)

เทคนิคสไลด์ญี่ปุ่นกับการพูดที่ใช้สไลด์ไม่เกิน 20 สไลด์ โดยใช้เวลา 15 วินาที/สไลด์ และใช้เวลาในการนำเสนอ 5 นาที นับเป็นการพูดที่ต้องเรียบเรียงกระบวนการคิดและนำเสนอให้อยู่ในกรอบและตรงประเด็น เหมือนกับกำลังสนทนาอยู่กับคู่สนทนา ซึ่งมันเหมาะกับการพูดต่อหน้าคนหมู่มากและมีเวลาให้พูดหรือผู้นำเสนอในเวลาจำกัด ซึ่งมันทำให้ผู้ฟังมุ่งไปสู่ประเด็นได้อย่างชัดเจน การพูดลักษณะนี้ต้องอาศัยการฝึกฝนค่อนข้างมาก และต้องวางเค้าโครงเนื้อหาในการนำเสนอ เพราะมีการจำกัดเวลาในแต่ละสไลด์และบางครั้งก็จะทำสไลด์ให้เปลี่ยนหน้าแบบอัตโนมัติเมื่อครบ 15 วินาที (ยากและกดดันไม่ใช้เล่นครับสำหรับการพูดลักษณะนี้) แต่ก็เป็นการฝึกฝนให้คุณมีความชำนาญในการพูดแบบไม่ออกทะเล

---