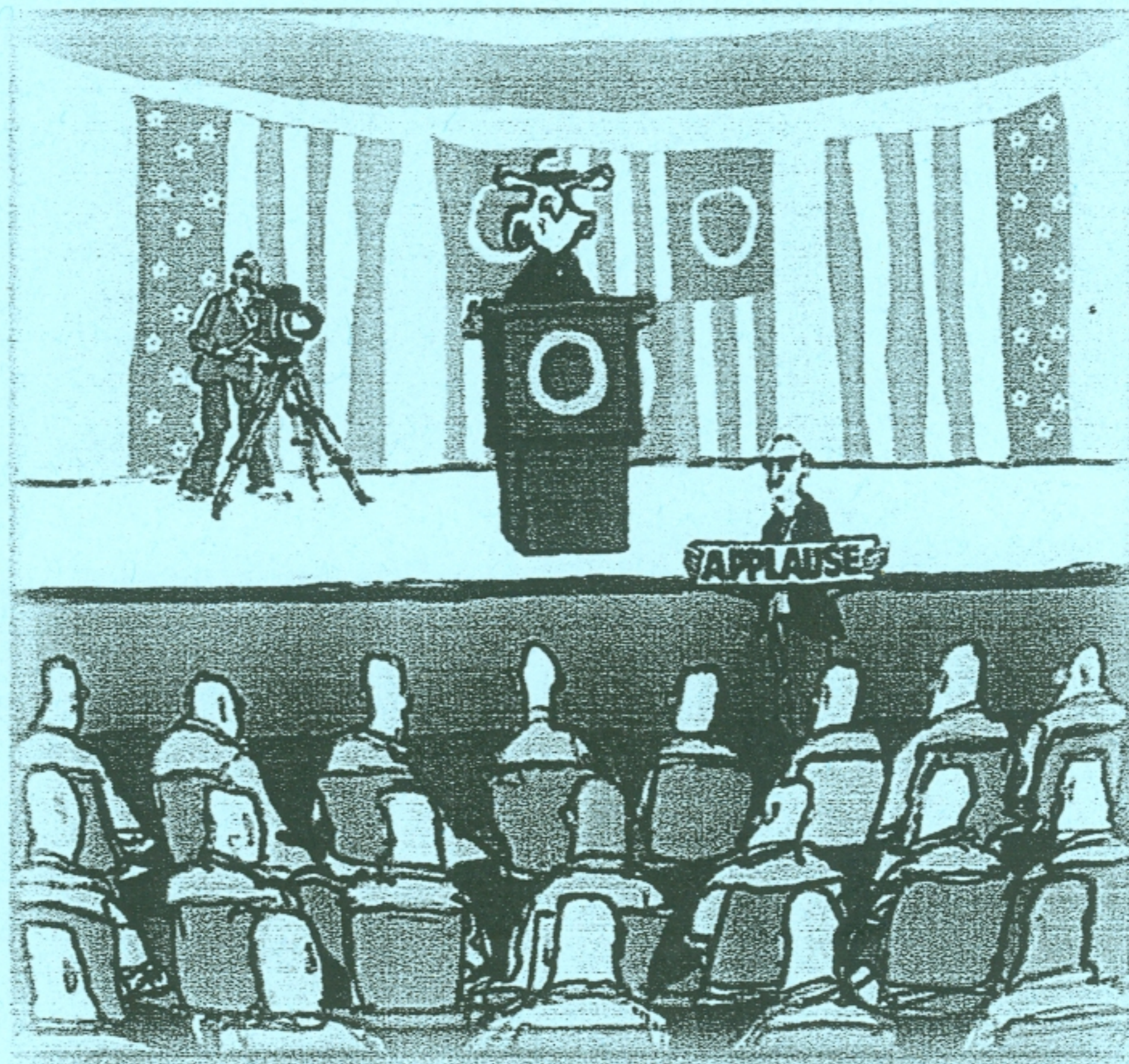




เอกสารประกอบการอบรม โครงการศิลปะการพูดในที่ชุมชน



โดย

ว่าที่ร้อยเอก เด่นศักดิ์ สุริยะ

สถาบันเสริมสร้างศักยภาพบุคลากร เชียงราย

คำนำ

ปัจจุบันการฝึกการพูดในที่ชุมชนได้รับความสนใจจากบุคคลโดยทั่วไปเพิ่มมากขึ้น ซึ่งในชีวิตประจำวันหลายท่านมักมีโอกาสดูพูดในที่ชุมชนอยู่บ่อยครั้ง และหลายท่านในอนาคตเมื่อเป็นผู้นำก็ย่อมจะมีโอกาสพูดในที่ชุมชนมากขึ้น แน่ใจว่าผู้ที่จะสามารถพูดในที่ชุมชนได้ดีนั้นต้องอาศัยการอบรมที่ถูกต้อง และฝึกปฏิบัติจริงจึงจะเกิดความชำนาญ ซึ่งการพูดที่ถูกต้องตามหลักสากลจะทำให้ผู้พูดเกิดความมั่นใจ และสร้างความประทับใจแก่ผู้ฟังเป็นอย่างดี นำความสำเร็จมาสู่ชีวิตทั้งหน้าที่การงานการศึกษา และทุกด้าน

ศิลปะการพูดให้มีประสิทธิภาพเป็นคู่มือประกอบการฝึกการพูดในหลักสูตร โดยได้รวบรวม เนื้อหาสาระ หลักการ จากแหล่งต่าง ๆ ที่มีอยู่ในประเทศไทย และประสบการณ์ตรงของผู้จัดทำ นำมาประยุกต์ คัดแปลงให้รวบรัด ชัดเจน เหมาะสมกับสภาพความเป็นจริง เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถจดจำหลักการได้ง่าย นำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง มั่นใจ โดยไม่ต้องใช้เวลาฝึกอบรมเป็นเวลานาน

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคู่มือการฝึกอบรมเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจจะพัฒนาบุคลิกภาพ และเรียนรู้หลักการพูดในที่ชุมชนทั้งที่เป็นผู้นำ ผู้ต้องการเป็นผู้นำ และผู้รักความก้าวหน้าทุกท่าน ได้อย่างเป็นอย่างดี

ขอแสดงความนับถือ

ว่าที่ร้อยเอก



(เด่นศักดิ์ สุริยะ)

ผู้อำนวยการ

โทร 086-9114878



ประวัติวิทยากร

ชื่อ ว่าที่ร้อยเอก เด่นศักดิ์ สุริยะ

ที่อยู่ 295/1 หมู่ 10 ตำบลบ้านคู อ.เมือง จ.เชียงราย โทร 053-793402
E-Mail : DENSAK@CHAIYO.COM เว็บไซต์ WWW.DENSAK.COM

การศึกษา

- 2531 ปริญญาตรีครุศาสตร์ เอกสังคมศึกษา สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม จ. พิษณุโลก
- 2544 ปริญญาโทคณะครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ปัจจุบัน ผู้อำนวยการสถาบันเสริมสร้างศักยภาพบุคลากร

ประสบการณ์ด้านการเป็นวิทยากรแนะนำหลักการพูดในที่ชุมชน

- 2535 วิทยากรสโมสรฝึกการพูดพิษณุโลก
- 2538 ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมสโมสรฝึกการพูดพะเยา
- 2539 ผู้ก่อตั้งและผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมสโมสรฝึกการพูดเชียงราย
- 2543 วิทยากรที่ปรึกษาสถาบันฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรภาคเหนือ

และเป็นวิทยากรรับเชิญให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐ และ เอกชนในหัวข้อต่าง ๆ อาทิ เช่น เทคนิคการขาย การบริการสู่ความเป็นเลิศ บุคลิกภาพที่ดี การเตรียมตัวอย่างไรให้ได้งานทำ การเสริมสร้างศักยภาพสู่ความเป็นผู้นำ ศิลปะการพูดในที่ชุมชน

งานด้านธุรกิจ

ผู้อำนวยการสาขา บริษัทไทยพาณิชย์ นิวยอร์กไลฟ์ สาขาเชียงราย

งานด้านการศึกษา

ผู้จัดการสถาบันพัฒนาคุณภาพการศึกษาไทย

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการพูด	1
บทที่ 2 การเตรียมการจัดการเรื่องที่พูด	5
บทที่ 3 การใช้สายตาและท่าทางประกอบการพูด	12
บทที่ 4 การใช้น้ำเสียงให้หน้าฟัง	15
บทที่ 5 การพูดในโอกาสต่าง ๆ	18
บทที่ 6 การพูดโน้มน้าวใจ	20

1. ผู้พูด (SPEAKER)

2. สาระหรือเนื้อเรื่องที่พูด (THE SUBJECT)

3. ผู้ฟัง (AUDIENCE OR LISTENERS)

4. เครื่องมือในการสื่อสาร (THE COMMUNICATION CHANNELS)

5. ความมุ่งหมายของการพูดหรือจุดประสงค์ของการพูด (OBJECTIONS)

1. ผู้พูด (SPEAKER) จะต้องรู้มีใจมุ่งหมาย เรื่อง สำนึกกิจของ พยาน และบุคลิกภาพของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะประสบความสำเร็จ ในการสื่อสาร จัดเก็บเรียงร้อยความคิดของตนไปสู่อุ้ฟังให้ดีที่สุด นอกจากนี้ผู้พูดควรคำนึงถึงระดับความชัดเจนที่ผู้พูดมี ประโยชน์ นำมารวบรวมความเรียบเรียงให้เป็นระเบียบเรียบร้อย เพื่อที่จะนำเสนอสู่ผู้ฟังทราบ เข้าใจ ชัดเจนแจ่มแจ้งและรวดเร็ว

2. สาระหรือเนื้อเรื่องที่พูด (THE SUBJECT) ผู้พูดต้องคำนึงถึงเรื่องที่พูดในเชิงวิทยุในการหรือในหัวข้อที่ตนเองมีประสบการณ์ มีความรู้ในด้านนั้นๆ ควรศึกษา ค้นคว้า

บทที่ 1

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการพูด

ความหมายของคำว่า การพูด หรือ **SPEECH**

โดยความหมายของคำว่า **SPEECH** นั้นแปลได้หลายอย่าง เช่น วาทศิลป์ วาทศาสตร์ วาทกรรม วาทวิทยา

มีผู้ให้ความหมายไว้มากมายและกว้างขวางว่าการพูดหรือ **SPEECH** นั้นคืออะไร แต่สามารถเก็บมารวบรวมและสรุปอย่างย่อได้ว่า **SPEECH** คือ พฤติกรรม (**BEHAVIOR**) ในการสื่อความหมายของมนุษย์ด้วยการพูด (**Oral Communication**) โดยการใช้สัญลักษณ์ต่างๆ เช่น เสียง ภาษา อากัปกิริยาท่าทาง เพื่อถ่ายทอดความรู้ ความคิดเห็นและความรู้สึกจากผู้พูดไปสู่ผู้ฟัง

องค์ประกอบของการพูด

เราถือกันว่าการพูดเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการสื่อความหมายของคนเรา ซึ่งโดยทั่วไปแล้วประกอบด้วย

1. ผู้พูด (**SPEAKER**)
2. สารหรือเนื้อเรื่องที่พูด (**THE SPEECH**)
3. ผู้ฟัง (**AUDIENCE** หรือ **LISTENER**)
4. เครื่องมือในการสื่อความหมาย (**COMMUNICATION CHANNEL**)
5. ความมุ่งหมายของการพูดหรือผลที่เกิดจากการพูด (**OBJECTION**)

1. ผู้พูด (**SPEAKER**) จะต้องรู้จักใช้ภาษา เสียง อากัปกิริยา ท่าทาง และบุคลิกภาพของคนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อถ่ายทอดความรู้สึก ข้อคิดเห็น ข้อเท็จจริงตลอดจนทัศนคติของคนไปสู่ผู้ฟังให้ดีที่สุด นอกจากนี้ผู้พูดจะต้องรู้จักเก็บสะสมความคิดความอ่านที่มีคุณค่า มีประโยชน์ นำมารวบรวมเตรียมให้เป็นระเบียบระบบ เพื่อที่จะถ่ายทอดให้ผู้ฟังทราบ เข้าใจง่าย ชัดเจนแจ่มแจ้งและรวดเร็ว

2. สารหรือเนื้อเรื่องที่พูด (**THE SPEECH**) ผู้พูดที่ดีจะต้องรู้จักเลือกพูดในเรื่องหรือในสิ่งหรือในหัวข้อที่ตนถนัดและมีประสบการณ์ มีความรู้ในด้านนั้นอย่างละเอียดลึกซึ้งจริงๆ

ควรมีการเตรียมเนื้อหาลำดับเรื่องราว ดำเนินการพูดถูกต้องตามหลักเกณฑ์ เช่นมีบทนำ เนื้อเรื่อง และบทสรุป เป็นต้น

3. ผู้ฟัง (AUDIENCE) การสื่อความหมายเป็นขบวนการติดต่อทางสังคม ที่มีผู้พูด เป็นผู้ให้และผู้ฟังเป็นผู้รับ ผู้พูดจะสื่อความหมายได้ตรงเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับผู้พูด รู้จักผู้ฟังของตนแค่ไหน เพราะผู้พูดคือผู้ “กำหัวใจ” ของผู้ฟังไว้ในมือ ดังนั้นผู้พูดควรจะไป เรียนรู้ว่าผู้ฟังของตนเป็นใคร มีการศึกษาและสถานะทางสังคม (SOCIAL STATUS) ระดับไหน นั่นก็คือผู้พูดต้องรู้จักวิเคราะห์ผู้ฟังก่อนพูดนั่นเอง (จะกล่าวถึงการวิเคราะห์ผู้ฟังอย่างละเอียดอีกครั้ง เมื่อถึงบทที่ว่าด้วยการวิเคราะห์ผู้ฟัง)

4. เครื่องมือในการสื่อความหมาย (COMMUNICATION CHANNEL) เครื่องมือในที่นี้หมายถึงสิ่งที่ช่วยถ่ายทอดความรู้สึนึกคิดของผู้พูดไปสู่ผู้ฟัง เช่น เสียง สีหน้า อากัปกิริยา ท่าทางและรวมถึงเครื่องโสตทัศนูปกรณ์อื่นๆ ด้วย (ในกรณีที่เป็นการพูดต่อหน้าชุมนุมชน)

5. ความมุ่งหมายหรือผลที่เกิดจากการพูด (OBJECTION) การพูดทุกชนิดทุกครั้ง จะต้องมีจุดมุ่งหมายหรือผลที่เกิดขึ้น ผลของการพูดจะครบตามจุดมุ่งหมายของผู้พูดหรือไม่นั้น ขึ้นมาจากการแสดงออก (Response) ของผู้ฟัง ผู้ฟังอาจแสดงออกด้วยการหงุดหงิด ประทับใจ หัวเราะ ยิ้ม ฯลฯ

จากการศึกษาของนักจิตวิทยา ได้ผลสรุปว่า บุคคลจะแสดงออก (Response) ก็ต่อเมื่อ มีการเร้า (Stimulate) ดังนั้นผู้พูดจึงเป็นผู้เร้าให้ผู้ฟังตอบสนองด้วยการแสดงออกเพื่อนำไปสู่ ความมุ่งหมายที่ผู้พูดต้องการ

สิ่งเร้าในวิชาการพูด

ในวิชาการพูดมีสิ่งเร้าที่สำคัญอยู่ 3 ประการคือ

1. ตัวผู้พูด สิ่งเร้าที่เกิดจากตัวผู้พูด ก็คือ สิ่งที่ผู้ฟังได้ยินได้เห็น เช่นเรื่องที่น่าสนใจ น่าเสียดาย กิริยาท่าทาง การเคลื่อนไหว บุคลิกภาพและการแต่งกาย
2. ผู้ฟัง ถือว่าเป็นสิ่งเร้าทั้งของผู้ฟังเองและทั้งของผู้พูด ผู้ฟังมีอิทธิพลต่อผู้พูดมาก ถ้าผู้ฟังมีทัศนคติที่ดีต่อผู้พูด ต่อเรื่องที่ตนฟัง สนใจและตั้งใจฟัง จะทำให้การพูดครั้งนั้นดำเนินไปด้วยดีและบรรลุเป้าหมายแก่ทั้งสองฝ่าย