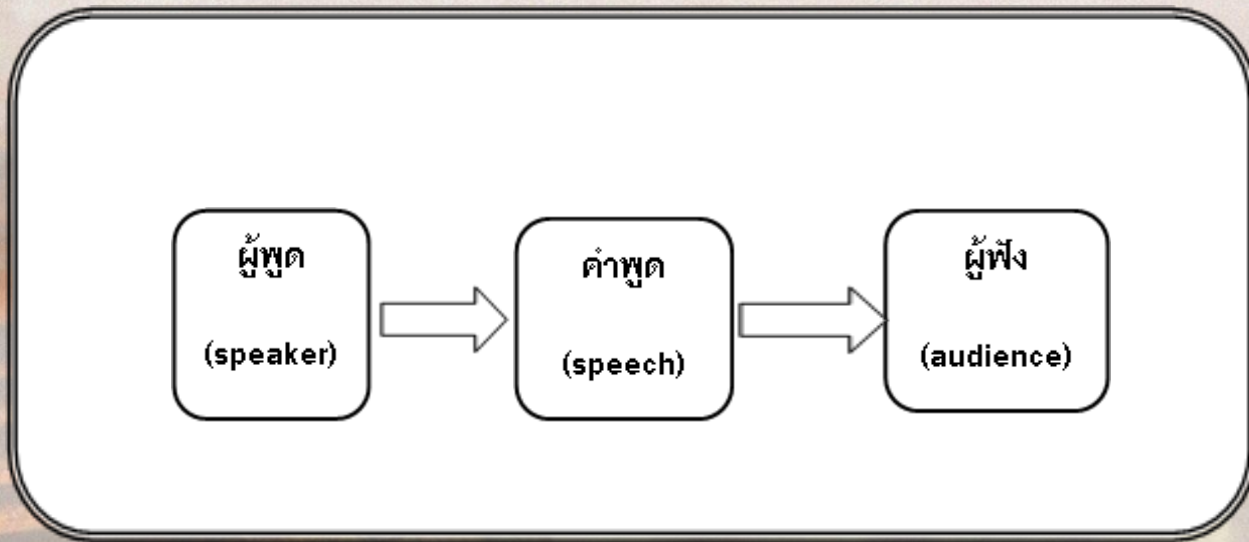


แนวคิด ทฤษฎีการพูดและการนำเสนอในงาน
นิเทศศาสตร์

นารีนารถ ปานบุญ

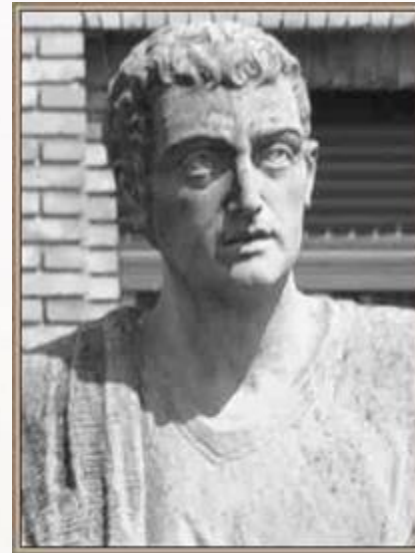
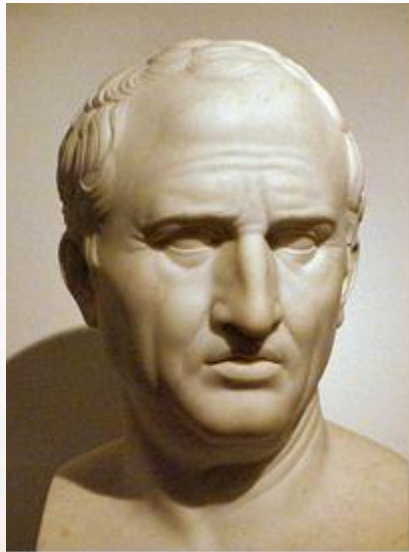
แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ
ทฤษฎีของอริสโตเติล: นักปราชญ์ชาวกรีก





YOUR TOPIC GOES HERE

ทฤษฎีของซีเซโรและควินติเลียน



หลัก 5 ประการของซีเซโรและควินติเลียน

1. การคิดค้น (Invention) คือ การคิดและการค้นหาของผู้พูดจนพบว่าอะไรเป็นสิ่งที่ควรนำเสนอให้ผู้ฟังทราบและได้รับประโยชน์มากที่สุด

3. การใช้ภาษาและลีลา (Style) หมายถึง การเลือกสรรภาษาและลีลาในการนำเสนอสาระที่สร้างความเข้าใจแก่ผู้ฟังก่อให้เกิดความรู้สึกอยากติดตาม ควรเป็นถ้อยคำที่กระชับชัดเจนเหมาะสมกับผู้ฟัง และควรแสดงออกด้วยท่วงท่าที่แจ่มใส เต็มไปด้วยความกระตือรือร้น

5. การแสดงออกให้ปรากฏ (Delivery) หมายถึง การแสดงออกให้เหมาะสมที่สุดเพื่อปรากฏตัวต่อหน้าที่ประชุมหรือที่สาธารณะ ไม่ว่าจะเป็ความเหมาะสมของเสียงเพื่อสร้างประสบการณ์ อากัปกิริยา และมารยาทในการ

2. การประมวลความคิด (Organization) หมายถึง การนำความคิดมาจัดระเบียบและจัดลำดับให้เหมาะสมเพื่อให้ผู้ฟังเข้าใจง่ายไม่เกิดความสับสน โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น

3 ส่วนคือ อารัมภบท เนื้อหา และสรุป

4. การกำหนดจดจำ (Memory) หมายถึง การจดจำเนื้อหาสาระที่จะพูดให้แม่นยำก่อนที่จะออกไปพูดต้องมีความพร้อมโดยการฝึกซ้อมเพื่อเตรียมความพร้อมและความมั่นใจ

แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ
ทฤษฎีของเดวิด เค เบอร์โล



แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

S

ผู้ส่งสาร

ทักษะในการสื่อสาร

ทัศนคติ

ความรู้

ระบบสังคม

วัฒนธรรม

M

สาร

ส่วนประกอบ โครงสร้าง


การจัดสาร

เนื้อหา รหัส

C

ช่องทาง

 การเห็น

 การได้ยิน

 การสัมผัส

 การได้กลิ่น

การลิ้มรส

R

ผู้รับสาร

ทักษะในการสื่อสาร

ทัศนคติ

ความรู้

ระบบสังคม

วัฒนธรรม



แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

ทฤษฎี S M C R ปัจจัยที่มีความสำคัญที่จะทำให้การสื่อสารเกิดผลสำเร็จหรือไม่ได้แก่

1. ทักษะในการสื่อสาร (communication skills) หมายถึง ทักษะซึ่งทั้งผู้ส่งและผู้รับเกิดความเข้าใจกันได้อย่างถูกต้อง
2. ทักษะคติ (attitudes) เป็นทัศนคติของผู้ส่งและผู้รับซึ่งมีผลต่อการสื่อสาร
3. ระดับความรู้ (knowledge levels) ถ้าผู้ส่งและผู้รับมีระดับความรู้เท่าเทียมกันก็จะทำให้การสื่อสารนั้นลุล่วงไปด้วยดี
4. ระบบสังคมและวัฒนธรรม (socio -culture systems)

แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ
ทฤษฎีของมาสโลว์



แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ ทฤษฎีของมาสโลว์

Maslow's Theory



คติธรรมแห่งความสำเร็จ
ภพพล ประทุมษา



แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

สมิต สัชฌุกร แสดงความเห็นการเกิดความพอใจในการ
นำเสนอดังนี้

- 1.ด้านผู้นำเสนอ
- 2.ด้านวิธีการนำเสนอ
- 3.ด้านเนื้อหา
- 4.ประเภทต่างๆของการนำเสนอ



แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

ทฤษฎีโน้มน้าวใจ

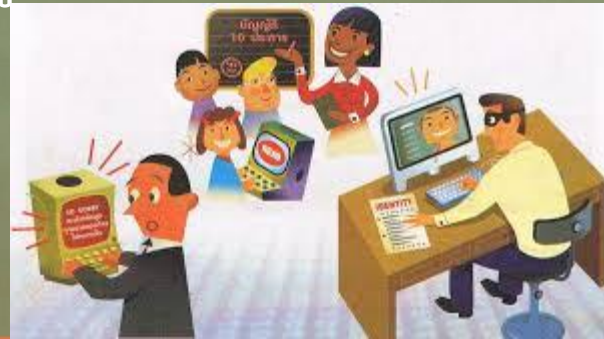
อรวรรณ พิสูจน์์โหวาท (2537) อธิบายว่า องค์ประกอบของการสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ มีดังนี้

1. การโน้มน้าวใจเมื่อมองจากภายนอกผู้รับสาร
 -) ความแตกต่างภายในผู้ส่งสาร
 -) ความแตกต่างภายในสาร
 -) ความแตกต่างของสื่อ

แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

2. การโน้มน้ำหนักใจเมื่อมองจากตัวผู้รับสาร

- 1) ลักษณะของประชากร
- 2) ทัศนคติและทัศนคติ
- 3) ความรู้ที่ผู้รับสารมีเกี่ยวกับสารนั้น ๆ
- 4) ลักษณะด้านอารมณ์
- 5) ความสำคัญที่ผู้รับสารให้แก่หัวข้อหนึ่ง ๆ
- 6) วิธีการที่ผู้รับสารรับรู้สภาพการณ์





แนวคิดเกี่ยวกับการพูดและการนำเสนอ

William Mcguire กล่าวถึงขั้นตอนการโน้มน้าวใจไว้ 6 ขั้นตอน

1. ขั้นนำเสนอ (presentation)
2. ขั้นให้ความสนใจ (attending)
3. ขั้นความเข้าใจ (comprehending)
4. ขั้นคล้อยตาม (yielding)
5. ขั้นยึดเหนี่ยวสิ่งใหม่ (retaining the new position)
6. การกระทำ (acting)



วิธีการโน้มน้าวใจ

- 1) ความน่าเชื่อถือของบุคคลผู้โน้มน้าวใจ ที่มีคุณลักษณะ 3 ประการ คือ มีความรู้จริง มีคุณธรรม และมีความปรารถนาดี ต่อผู้อื่น
- 2) การแสดงให้เห็นตามกระบวนการของเหตุผล
- 3) การแสดงให้เห็นถึงความรู้สึกและอารมณ์ร่วม บุคคลที่มีอารมณ์ร่วมกันคล้อยตามกันได้ง่ายกว่าบุคคลที่มีความรู้สึกอคติต่อ
- 4) การแสดงให้เห็นทางเลือกทั้งด้านดีและด้านเสีย
- 5) การสร้างความสุขให้แก่ผู้รับสาร
- 6) การเร้าให้เกิดอารมณ์อย่างแรงกล้า

จรรยา มารยาท และคุณธรรม ในการพูด และการนำเสนอ

1. ความซื่อตรง
2. ความรับผิดชอบ
3. ความจริงใจ และความปรารถนาดี

