

สารบัญ

คำนำ

005

ผมเคยเป็นคนที่พูดไม่เก่งเอาเสียเลย

บทนำ

สิ่งที่ควรคำนึงใน “การพูด”

013

การ “โน้มน้าวใจ” สำคัญกว่าการนำเสนอผลงานเก่ง

บทที่ 1

STEP 1 ปัจจัยพื้นฐานของการ “พูด”

021

- ผู้ฟังเป็นใคร สนใจเรื่องอะไร
- เป้าหมายคืออะไร แค่ว่า “อยากให้เข้าใจ” ไม่นับว่าเป็นเป้าหมาย
- สุดท้ายคือ โน้มน้าวใจ เป้าหมายไม่ได้อยู่ที่ “คำพูดสวยๆ”

บทที่ 2

STEP 2 พูดใน 1 นาที

สร้างตรรกะที่สมองชักซ้ายเข้าใจได้

035

- คุณกำลังทำตัวเป็นพิธีมิดยอดตัวน้อยหรือเปล่า
คิดเรื่องราว 1 นาทีที่สมเหตุสมผล
- การคิด = การชี้นำไปสู่ข้อสรุป ข้อเท็จจริงหรือข้อมูลไม่ใช่ข้อสรุป

- หลักการสนับสนุนแค่ 3 อย่างก็พอแล้ว
วาง “โครงสร้าง” ร่วมกันของพระมิด
- หากความหมายเชื่อมโยงกันได้ก็ถือว่า “มิตรระกะ”
พูดใน 1 นาที โดยปราศจากความเข้าใจผิด
- คำว่า “โดยพื้นฐานแล้ว” ไม่จำเป็น
จะตัดทอนคำพูดที่ไม่จำเป็นได้อย่างไร
- ไม่ต้องพูดถึงความขยันของตัวเอง! 4 เรื่องที่พูดแล้วสื่อกันไม่ได้
- เวลาที่สื่อไม่ได้ ให้เตรียมเงื่อนไขเบื้องต้นเอาไว้

บทที่ 3

STEP 3 ให้ “ชัดเจนและเรียบง่าย” ไว้ก่อน
เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้ฟังหลงทาง

077

- “ชัดเจนและเรียบง่าย” เพื่อให้อีกฝ่ายตั้งใจฟัง
- ไม่ว่าจะเป็นคำพูดหรือสไลด์ กฎหลักคือต้องให้ “ชัดเจน”
- เรียบง่าย ใช้เฉพาะถ้อยคำที่เด็กมัธยมต้นก็เข้าใจได้

บทที่ 4

STEP 4 โน้มน้าวใจภายใน 1 นาที
กระตุ้นสมองซีกขวา ให้จินตนาการตาม

095

- เพียงแค่พูดถูกต้อง ยังไม่อาจโน้มน้าวใจได้
- ถ้ากระตุ้นให้คนนึกภาพได้ จะสร้างความรู้สึกหวนไหว
- 2 สิ่งที่ต้องกระทำเพื่อให้อีกฝ่ายนึกภาพในหัวออก
- มาสร้างพระมิด 3 ชั้นกันเถอะ พระมิด 3 ชั้น :
“ข้อสรุป” “หลักการสนับสนุน” “ตัวอย่าง”
- “ลองจินตนาการดูสิ” เพื่อสร้างภาพเข้าไปในหัวผู้ฟัง

บทที่ 5

STEP 5 โน้มหน้าใจใน 1 นาที

119

- ห่อหุ้มด้วย “หนึ่งคำสุดยอด”
- “ไต่พระหว่างไฉ่” การนำเสนอผลงานก็เหมือนศิลปะ
- สร้าง “ลิตเติ้ลฮอนดะ” พุดใน “ฐานะของอีกฝ่าย” ได้หรือไม่
- “อภิปัญญา-การรู้คิด” (Metacognition) เป็นทักษะที่นักธุรกิจมืออาชีพมีร่วมกัน
- การเจรจาต่อรอง และการติดตามงานภายหลัง ล้วนแต่มีความสำคัญ

บทที่ 6

รูปแบบ “วิธีพุด” เอาไว้หน่อย

141

- แบบ SDS ที่ขนาดด้วยข้อสรุป
- ใช้ PCSF เพื่ออธิบายนวัตกรรมใหม่ๆ
- คุณมีคำพุดที่อยากจะบอกหรือเปล่า
- โน้มหน้าใจให้ได้เท่านั้น

บทที่ 7

บทประยุกต์

155

- “ในที่ประชุม” พอถูกถามความเห็นอย่างกะทันหันแล้วนั่งอึ้ง คิดอะไรไม่ออก

ลองหาตัวอีกฝ่ายจะถามอะไรหรือเปล่า • ในการประชุม การยึด “จุดยืน” เป็นเรื่องสำคัญ • ปะทะความเห็นกับผู้หลักผู้ใหญ่จะดีหรือไม่ •