

เทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างยอดขายในธุรกิจเครือข่าย

พูด กับ ตัวเอง ทุกวัน

สมชาติ กิจยรรยง

โดยปกติแล้ววิชาศิลปะการพูดก็เป็นเรื่องที่จะเอืดยดล่อลึกซึ้ง และเป็นหนึ่งในศิลปะที่สำคัญของโลก ถึงขนาดยกย่องกันว่าปากเป็นเอกที่เดียว และในเมืองไทยก็มีสถาบัน สมาคม สโมสรที่ให้การศึกษารื่องศิลปะการพูดอยู่มาก ได้รับความนิยมนอย่างสูงตลอดมา

ระบบการตลาดแนวเครือข่ายหรือขายตรง ก็เป็นอีกโลกหนึ่งซึ่งกว้างขวาง และมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจเมืองไทย โดยเฉพาะในรอบ 20 ปีมานี้ ระบบเครือข่ายหรือขายตรงได้หยั่งรากลึกลงในระบบสังคมไทยจนถึงระดับรากหญ้า

เมื่อคนมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์สูงอย่าง อาจารย์สมชาติ กิจยรรยง นำประสบการณ์มาเขียนหนังสือ “พูดแล้วรวย” ซึ่งมีทั้งหลักวิชาการ และประสบการณ์ที่น่าสนใจที่นำไปปฏิบัติได้จริง

อาจารย์สมชาติ กิจยรรยง ไม่ได้เป็นแค่ผู้อ่าน นักแปล นักพูด หรือนักขาย อย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น แต่อาจารย์สมชาติ กิจยรรยง เป็นทุกอย่างรวมกัน หนังสือเล่มนี้จึงน่าอ่านตั้งแต่ นักขาย ถึงแม่ที่ม และผู้บริหารงานขายตรงทุกระดับ

(นายวินวัฒน์ มฤคพิทักษ์)

ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาบุคลากรคุณภาพและศิลปะการพูด

ผู้เขียนหนังสือ “พูดได้ พูดเป็น”

ผมรู้สึกดีใจและถือเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ อาจารย์สมชาติ กิจยรรยง อาจารย์ที่ผมนับถือว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญและอุทิศตัวในการให้ความรู้และจัดอบรมเพื่อพัฒนาธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรงมาอย่างยาวนาน มุ่งมั่น และมั่นคงตลอดมา ได้ให้ผมช่วยแสดงความคิดเห็นของหนังสือเล่มใหม่ของอาจารย์ที่ชื่อ “พูดแล้วรวย”

ผมเห็นชื่อหนังสือและอ่านรายละเอียดของหนังสือเล่มนี้แล้ว ต้องบอกว่า “ตรงใจ” ผู้ที่สนใจในธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ ผู้จำหน่ายอิสระ นักเรียน นักศึกษา มนุษย์เงินเดือน ฯลฯ แม้กระทั่งแม่บ้านที่อยากมีรายได้เสริมหรือมีอาชีพเสริมให้กับครอบครัว เหตุผลที่ผมบอกว่า “ตรงใจ” ก็เพราะธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง หัวใจอยู่ที่ “ใช้ดีแล้วบอกต่อ” การบอกต่อก็ต้องใช้ปาก ใช้คำพูดถูกไหมครับ แม่ที่มบางท่านยังพูดเล่นกับผมว่า “ทำธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรงแค่หิ้วปากไปทำงานอย่างเดียวก็พอแล้ว”

พูดแล้วรวย เป็นเรื่องที่ต้องฝึกฝน แต่การที่จะฝึกฝนให้ “พูดเป็น” ไม่ใช่แค่ “พูดได้” จะต้องเรียนรู้และทำความเข้าใจกับเทคนิคและหลักการพูดก่อน ธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรงเป็นธุรกิจ “ปลุกคน” มีคำพูดว่า “ปลุกต้นไม้ 10 ปีก็โต แต่ ‘ปลุกคน’ ไม่แน่ บางคน 60 ปีก็ยังไม่โตเลย”

ถ้าท่านผู้อ่านไม่อยากจะรอถึง 60 ปีในการ “ปลุกคน” ด้วย “การพูด” ที่ตรงใจ
จงใจ ลูกทิม ลูกคำ (เหมือนใส่ปุ๋ยในการปลูกต้นไม้) ก็รีบตัดสินใจหยิบหนังสือ
เล่มนี้ของอาจารย์สมชาติ กิจยรรยง ไปอ่านเถอะครับ (อย่าลืมจ่ายเงินด้วยนะ
ครับ) ผมรับรองว่าไม่ผิดหวัง ท่านจะย่นเวลาในการ “ปลุกคน” ด้วยการพูดที่มี
เทคนิคและศิลปะที่ดีได้หลายสิบปี...เลยครับ

ขอบคุณครับ

(นายชนาธิป ครองชนม์)

นายกสมาคมการขายตรงไทย ปี พ.ศ. 2546-2547

และประธานกรรมการบริหาร สถาบันมีกะตังค์



พนักงานและผู้บริหารงานในองค์กรธุรกิจเครือข่าย แม้กระทั่งบุคคลต่างๆ ที่มาจากนานาอาชีวะ ไม่ว่าจะเป็นข้าราชการ พนักงาน หรือบางคนที่ประกอบอาชีพ ในธุรกิจขายตรงหรือเครือข่ายอย่างเต็มเวลา เมื่อเวลาผ่านไปได้สักระยะหนึ่ง ก็มักจะมีฐานะทางการเงิน รายได้ หรือตำแหน่งหน้าที่ที่สูงขึ้นไปตามลำดับ ก็จะเรียกได้ว่าเป็น “ผู้นำ” ในการทำหน้าที่แนะนำบริษัท ธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ สินค้า แผนการตลาด ระบบการจ่ายผลประโยชน์ จุดดี จุดเด่น และสิ่งที่จะเป็นประโยชน์ ต่อองค์กรด้านต่างๆ ให้แก่ผู้ฟัง ผู้นำระดับต่างๆ พนักงาน แม้กระทั่งผู้บริหาร ขององค์กรธุรกิจหรือบริษัทก็มักจะมีหน้าที่ในการพูด การนำเสนอ การถ่ายทอด แผนการ โครงการ หรือธุรกิจให้กับผู้ฟัง โดยอาศัยทั้งเทคนิคและศิลปะในการพูด เพื่อชักจูง กระตุ้น และโน้มน้าวให้ผู้ฟังเกิดความสนใจในเนื้อหาที่ผู้พูดได้พูดออกไป ให้เกิดการยอมรับ ความเชื่อมั่น เชื่อถือในตัวบริษัท คณะผู้บริหาร ผลิตภัณฑ์หรือสินค้า แผนการตลาด รายได้หรือผลประโยชน์ต่างๆ ที่ผู้ฟังจะได้รับอย่างน่าสนใจ

ดังนั้นผู้ที่เกี่ยวข้องดังกล่าวยังต้น ที่ต้องการเสริมสร้างองค์กรและรายได้ ให้เจริญเติบโตก้าวหน้าไปพร้อมๆ กับตนเองได้นั้น ควรจะต้องมีความรู้ในด้านการพูดเป็นพื้นฐาน โดยการอาศัยจุดดีต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสินค้า แผนการตลาด ระบบการจ่ายผลประโยชน์ที่รู้สึกชักจูงและน่าสนใจให้แก่ผู้ฟัง รวมทั้งเทคนิคต่างๆ เช่น การใช้สื่อต่างๆ ประกอบการพูดเพื่อการนำเสนอ จนทำให้เกิดการยอมรับ และเชื่อมั่น โดยท่านสามารถศึกษาหาความรู้ได้จากหนังสือเล่มนี้ ซึ่งเป็นประสบการณ์ของผู้เขียนที่ได้เคยถ่ายทอดให้กับทีมงาน องค์กร และบริษัทขายตรงที่มีแผนการตลาดในรูปแบบต่างๆ ไม่น้อยกว่า 30 แห่ง จึงสามารถนำความรู้

หลักการ และเทคนิคมาให้คุณผู้อ่านได้ศึกษาเพื่อทำความเข้าใจ แล้วนำไปฝึกฝนจนเกิดความสามารถให้ยืนหยัดอยู่บนเวทีของการพูดและการสนทนาได้อย่างมีความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่ว่าจะพูดนอกห้องหรือในห้องประชุมที่มีกลุ่มผู้ฟังมากหรือน้อยก็ตาม เมื่อท่านได้พูด ได้นำเสนอบ่อยๆ ก็จะกลายเป็นทั้งผู้สอน ผู้จูงใจ และผู้นำที่มีทั้งฝีปากและฝีมือในการขาย การชักจูง การกระตุ้น การโน้มน้าวให้ผู้ฟังเกิดความยอมรับ เชื่อถือ และเชื่อมั่นในตัวท่านและองค์กรสืบต่อไปในอนาคต

ขอให้ผู้อ่านทุกท่าน เมื่ออ่านหนังสือเล่มนี้ไปแล้ว ควรนำไป ฝึกฝน อย่ารอให้บุญหล่นทับ อ่านแล้วให้นำหลักวิชามาต่อสู้ อย่าอาศัยเอาแต่การดูดวงชะตา อ่านแล้วอย่าโทษวาสนาหรือฟ้าลิขิต เพราะชีวิตทั้งชีวิตจะสำเร็จหรือล้มเหลวก็อยู่ที่ตัวท่าน ขอเป็นกำลังใจให้ท่านได้ประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง





สมชาติ กิจยรรยง

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาตรี สาขาการบริหารทั่วไป คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- รางวัลเรียนดี ปีการศึกษา 2521 มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาตรี เอกสารนิเทศสำนักงาน สาขาศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- ปริญญาโท สาขาบริหารทรัพยากรมนุษย์ คณะบริหารธุรกิจ จาก Intercultural Open University แห่งประเทศเนเธอร์แลนด์

ประสบการณ์

- พนักงานขาย ศูนย์สุขภาพแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522
- เลขานุการ และตัวแทนขายประกัน บริษัท เอ. ไอ. เอ. จำกัด พ. ศ. 2525-2526
- ซูเปอร์ไวเซอร์ และผู้จัดการทีมขาย บริษัท รีเจนท์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด พ.ศ. 2526-2532
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม บริษัท โปรเฟสชั่นแนลแมนเนจเม้นท์ จำกัด พ.ศ. 2533
- ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรม บริษัท ไอ ดี เอ็ม จำกัด พ.ศ. 2534
- ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยตลาดเพื่อการผลิต บริษัท ยูดีพี อินเตอร์เทรด จำกัด พ.ศ. 2534

ผลงานด้านการบริหาร

- ได้รับรางวัลชนะเลิศผู้จัดการหน่วย พ.ศ. 2528
- ได้รับรางวัลชนะเลิศผู้จัดการทีม พ.ศ. 2531-2532
- ชนะเลิศการแข่งขัน เดินทางไปต่างประเทศ เช่น ประเทศมาเลเซีย ฮองกง สิงคโปร์ ฯลฯ

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ผู้อำนวยการบริหาร สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร
- กรรมการผู้จัดการ ไอ บี ซี กรุ๊ป และบริษัทในเครือ
- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคลและโครงการฝึกอบรมให้กับหน่วยงานทางธุรกิจชั้นนำหลายแห่ง
- วิทยากรผู้บรรยายให้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ทีมงาน องค์กร หรือบริษัทขายตรงที่เคยถ่ายทอด

1. บริษัท ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ดร. สาโรช จำกัด
2. บริษัท ออริเฟรม (ประเทศไทย) จำกัด
3. บริษัท ซูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด

4. บริษัท ไฮ-โอ เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด
5. บริษัท รอยัล เรนโบว์ โฟตอน (ไทยแลนด์) จำกัด
6. บริษัท รอยัล เซลล์แคร์ จำกัด (โสมเกาหลีตั้งกัญฉับ)
7. บริษัท ไปโอไนซ์ จำกัด
8. บริษัท สุปรีเตอร์ม อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
9. บริษัท สมาร์ท ไอเดีย จำกัด
10. บริษัท โกลเด็น เฮิร์บ บอดี้ แคร์ จำกัด
11. บริษัท เอเชียน เจมส์ จำกัด
12. บริษัท โนวาแซนแต้ (ไทยแลนด์) จำกัด
13. บริษัท ศรีไทย ซุปเปอร์แวร์ จำกัด
14. บริษัท สยาม ไปโอ เบสท์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
15. บริษัท เซเวน รอยัลตี้ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
16. บริษัท เบสไฟว์ อินเตอร์เทรด จำกัด
17. บริษัท ไปโอติก จำกัด
18. บริษัท นูทรี-เมดิคัล อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด
19. บริษัท ออริเฟลม คอสเมติคัล (ประเทศไทย) จำกัด
20. บริษัท คังเซน-เคนโก อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
21. บริษัท โมรินดา อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
22. บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทยโฮลดิ้ง จำกัด
23. บริษัท สโรรักษ์ (ประเทศไทย) จำกัด
24. บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด
25. บริษัท นีโอ โลฟ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด
26. บริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
27. บริษัท นูสกิน เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด
28. สถาบันเสริมความงามนิษาสมนไพร
29. บริษัท เดอะไรท์ พาวเวอร์ จำกัด
30. บริษัท อีสเทิร์นเฮิร์บ จำกัด
31. บริษัท จี วี เอ็น คอร์ปอเรชั่น จำกัด
32. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
33. บริษัท ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ (ในเครือสหพัฒน์)
34. บริษัท สยามรวมใจ จำกัด (หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ)
35. บริษัท เกรซ เนเจอร์ กรุป จำกัด
36. บริษัท แสงสุริยฉัตร (2002) จำกัด (หมอเลี้ยง)

	บทนำ	13
1	 นำเข้าสู่การเป็นผู้พูดหรือผู้ถ่ายทอดในหน่วยงาน	15
2	 พัฒนาการสู่การเป็นผู้ถ่ายทอดในหน่วยงาน	27
3	 ศิลปะการพูดต่อที่ชุมนุมชน	37
4	 ยุทธวิธีเสริมสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง	52
5	 บุคลิกภาพที่ดีจะช่วยเพิ่มสีสันได้อย่างไร	57
6	 การวางแผนเตรียมการก่อนการถ่ายทอด	67
7	 เทคนิคในการเป็นพิธีกร	86
8	 สื่อเพื่อการถ่ายทอดนั้นสำคัญไฉน	93
9	 หลักการสื่อสารเพื่อการถ่ายทอด	104
10	 ศิลปะในการสร้างบรรยากาศในการถ่ายทอด	111
11	 เทคนิคการจัดเตรียมเอกสารประกอบการถ่ายทอด	119
12	 สกัตุจุดบอดมุ่งสู่การเป็นยอดนักถ่ายทอด	124
13	 ความสวยงามของธุรกิจเครือข่าย	128

14	... เทคนิคการกระตุ้นและจูงใจให้ผู้มุ่งหวังเชื่อถือหรือคล้อยตาม	135
15	... แนวทางในการนำเสนอแผนการตลาด	141
16	... การนำเสนอโอกาสหรือการชักชวน	147
17	... ศิลปะในการพูดขายโอกาสให้กับบุคคลต่างๆ	154
18	... แนวทางการพูดเพื่อชักชวนมวลชนสู่ถนนขายตรง	160
19	... แบบอย่างที่ดีที่อัปไลน์ควรประพฤติ	163
20	... แร้งบันดาลบันดลทุกสิ่ง	170
21	... เทคนิคการสาธิตสินค้าภาคสนาม	175
22	... เทคนิคการฝึกสอนและฝึกอบรมทีมขายตรง	182
23	... เทคนิคการจัดประชุมขายตรง	187
24	... เทคนิคในการถ่ายทอดของผู้นำ	192
25	... ถ่ายทอดอย่างไรให้สนุก	201
	บรรณานุกรม	207



หากท่านจะต้องก้าวขึ้นสู่การพูดบนเวทีการพูดในรูปแบบต่างๆ ทั้งนอกห้องหรือในห้องประชุม ในการ

- เป็นพิธีกรหรือโฆษกในงานต่างๆ
- เปิดตัวสินค้าที่น่าสนใจหรือสินค้าใหม่
- แนะนำสินค้าหรือสาธิตสินค้า
- นำเสนอโอกาสหรือการสปอนเซอร์
- แนะนำหรือนำเสนอแผนการตลาด
- ถูกเชิญเป็นตัวอย่างของบุคคลที่ประสบความสำเร็จ
- กระตุ้นจิตใจผู้ฟังหรือพลังทีมขาย
- แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน
- สอนงานให้พลังทีมงานขาย
- ฯลฯ

ความประหม่า ความตื่นเต้น การขาดความเชื่อมั่นหรือมั่นใจ ใจสั่น ขาสั่น มือเท้าเย็น การหายใจไม่ทั่วท้อง อาการต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นของท่านจะลดลงไป หรือแม้กระทั่งท่านเป็นผู้นำในธุรกิจขายตรงอยู่แล้วก็ตาม เมื่อท่านได้อ่านหนังสือ **พูดแล้วรวย** เล่มนี้แล้ว จะทำให้ท่านเกิดความรู้ นำประสบการณ์ที่ได้รับจากวงการธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรงไปถ่ายทอดและแนะนำให้กับบุคคลต่างๆ ทั้งในและนอกวงการธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง ที่สำคัญก็คือ ท่านต้องพยายามแสวงหาเวทีและเวลาในการพูด พูด และพูดอยู่บ่อยๆ แล้วความพยายามในเบื้องต้นก็คือความสำเร็จในขั้นปลาย



นำเข้าสู่การเป็นผู้พูด หรือผู้ถ่ายทอดในหน่วยงาน

ผู้

ที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมและพัฒนาในธุรกิจขายตรง ได้แก่ เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม พนักงาน หัวหน้างาน และผู้นำในระดับต่างๆ มีความสำคัญ และมีความจำเป็นที่จะต้องเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมและพัฒนาด้วย เหตุผลต่างๆ ดังนี้



ความสำคัญและความจำเป็น ในการฝึกอบรมในองค์กร

ความสำคัญและความจำเป็นที่ผู้นำจะต้องทำหน้าที่เป็นพิธีกร ผู้ถ่ายทอด วิทยากร หรือผู้สอน ก็คือ

- จากความจำเป็นที่จะต้องสอนให้พนักงานใหม่รู้ เมื่อผู้นำหรือผู้จำหน่ายตรงได้คัดเลือกและสรรหาเข้ามา หน้าที่เราก็คือพัฒนาหรือสอนเพื่อให้เขาทำงานให้กับทีมงานและองค์กรในอนาคต
- เพื่อฝึกฝนพนักงานเก่าไว้ทดแทนการโยกย้ายหรือลาออกไป โดยต้องฝึกฝนคนใหม่เอาไว้ทดแทนคนเก่าก่อนที่จะลาออกไป
- เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการทำงาน ให้เกิด

K : Knowledge – ความรู้ คือมีความรอบรู้และรู้รอบในการทำงาน
ขายและชักชวนบุคคลต่างๆ

U : Understand – ความเข้าใจ คือมีความเข้าใจในการทำงาน รูปแบบ
และระบบการทำงาน

S : Skill – ความสามารถ คือพัฒนาให้เขาทำงานได้ดีและมีความ
สามารถในงาน

A : Attitude – ทศนคติ คือปลูกฝังทัศนคติที่ดีต่อตนเอง เพื่อนร่วม
งาน และผู้บริหารของตน

H : Habit –นิสัยที่ดี คือการมีจริยธรรมในการทำงาน เช่น การรัก
องค์กร มุ่งงานเลิศ และเทอดจริยธรรม

- สร้างตัวสำรองที่จะทำงานแทนกัน สร้างแรงจูงใจกับบุคคลที่ทำงานไป
สักระยะหนึ่ง ให้รู้ว่าอนาคตเขาจะได้เป็นวิทยากรในหน่วยงาน ให้เกิด
ความรู้ ความเข้าใจ และทัศนคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับคนงานและองค์กร

ดังนั้นผู้เกี่ยวข้องจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้หลักการ ศิลปะ และ
เทคนิคในการเป็นวิทยากรที่มีมาตรฐานและมีความเป็นมืออาชีพในที่สุด ซึ่งจะ
ต้องอาศัยการเสาะแสวงหา การฝึกฝน การอาศัยความเชี่ยวชาญจากประสบ-
การณ์ และจำนวนชั่วโมงที่พูดหรือถ่ายทอดมากพอ



ความหมายของคำว่า “วิทยากร”

มีคำที่มีความหมายที่ใกล้เคียงกับวิทยากรอยู่หลายคำ ซึ่งล้วนแล้วแต่
เป็นคำนามตามพจนานุกรม เช่น

ครู ผู้สั่งสอน ผู้ถ่ายทอดความรู้ให้แก่ศิษย์

ครู **ครู** ผู้สั่งสอน ผู้มีใจหนักแน่น ผู้ควรเคารพ

อาจารย์ ผู้สอนนักเรียนและนักศึกษาระดับชั้นสูง ผู้เชี่ยวชาญวิชาสาขาใด ๆ

ครู นักปราชญ์ ผู้รู้ ผู้มีปัญญาเปรียบ คนคงแก่เรียน

วิทยากร ผู้รู้ ผู้ทรงความรู้ในวิชาการ

ถ่ายทอด การรับข้อมูลจากแหล่งหนึ่งแล้วส่งไปอีกแห่งหนึ่ง หรือกระจายทั่วไป เช่น การถ่ายทอดข่าว

เนื้อหาในเล่มนี้จะเกี่ยวข้องกับผู้ที่ที่เป็นพิธีกร ผู้จำหน่ายตรงระดับผู้นำ ผู้นำเสนอ พนักงานหรือผู้บริหารที่จะต้องพูด รวมทั้งวิทยากร โดยเนื้อหาจะเน้นหนักไปในทางการเป็นวิทยากรในธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง ไม่ว่าจะใช้ระบบหรือแผนการตลาดในรูปแบบใดก็ตาม



ความหมายของคำว่า “วิทยากร” และ “วิทยากรฝึกอบรม”

มีผู้ให้ความหมายของคำว่า “วิทยากร” อยู่หลายความหมาย เช่น

วิทยากร (Trainer) หมายถึง ผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ คำศัพท์ในภาษาอังกฤษเรียกวิทยากรว่า Resource Person นั้น จะมีความหมายประดุจทรัพย์สินสมบัติหรือเหมือนผู้นำทาง แต่ถ้าวิเคราะห์จากคำภาษาไทย วิทยากรมาจาก “วิทยา” แปลว่า “ความรู้” “กร” แปลว่า “มือ” หรือ “ผู้ถือ” วิทยากรก็คือ ผู้ที่ทรงไว้ซึ่งความรู้ความสามารถ ซึ่งก็มีความหมายอยู่หลายนัย เช่น วิทยากรเป็นประดุจทรัพย์สินสมบัติ วิทยากรเป็นผู้มีความคิดสร้างสรรค์ วิทยากรเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และเชี่ยวชาญ ฯลฯ นั่นก็คือ บุคคลที่เป็นวิทยากรได้ จะต้องเป็นผู้มีความรู้และความสามารถในการทำให้ผู้อื่นมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนั้นๆ ตามที่ตนต้องการ

วิทยากรคือ ผู้รู้และผู้มีความสามารถในการทำให้ผู้อื่นมีความรู้และความเข้าใจในเรื่องนั้นๆ

วิทยากรหมายถึง บุคคลซึ่งมีความรู้ ความสามารถ ตลอดจนการพูดหรือนำเสนอและใช้เทคนิคต่างๆ ในการถ่ายทอด อันจะทำให้ผู้รับการฝึกอบรมเกิดความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ ทักษะ ความชำนาญ จนสามารถทำให้ผู้รับการอบรมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

วิทยากรฝึกอบรม (Trainer) หมายถึง บุคคลที่ทำหน้าที่ถ่ายทอดความรู้ไปยังผู้เข้ารับการอบรม เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรม ทั้งด้านความรู้ ด้านทัศนคติ ด้านทักษะ และความเข้าใจ นอกจากนี้จะต้องมีความรู้ ความสามารถ และได้รับการฝึกอบรมด้านวิธีการสอนและเทคนิคการสอนเช่นเดียวกับครูอาจารย์ทั่วไปแล้ว วิทยากรฝึกอบรมในฐานะผู้นำการเปลี่ยนแปลง (change agent) จะต้องมีความรู้ในการจูงใจให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดความเข้าใจและมีศิลปะในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและทัศนคติของผู้เข้ารับการฝึกอบรมอีกด้วย

วิทยากรฝึกอบรม คือ ผู้รู้ มีศิลปะในการทำให้เกิดความเข้าใจ และมีศิลปะในการเปลี่ยนพฤติกรรมและทัศนคติ



ทำไมจะต้องมีวิทยากรในองค์กร

ในหน่วยงานของแต่ละองค์กร ควรที่จะมีวิทยากรหรือผู้นำทีมงานขายไว้ช่วยสอนและช่วยชี้แนะ ก็เพราะวิทยากรในหน่วยงานนั้น

- มีความรู้และความเข้าใจในเนื้อหาและเนื้อหาที่จะสอนดีกว่า
- รู้ปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆ รวมทั้งข้อขัดแย้งได้ดี
- สามารถที่จะเป็นที่ปรึกษาให้กับบุคคลภายในองค์กร โดยจะช่วยเหลือไขปัญหาได้ดีและรวดเร็ว

- จะช่วยสอนคน สอนงาน แนะนำ และให้คำปรึกษางานได้ดีกว่าและรวดเร็วกว่าใช้วิทยากรนอกหน่วยงาน
- ช่วยลดข้อจำกัดเรื่องวิทยากรที่องค์กรจะต้องหาจากแหล่งภายนอก ซึ่งมีค่าตอบแทนค่อนข้างสูง ซึ่งสิ้นเปลืองงบประมาณ และต้องรอวันว่างจากวิทยากรภายนอก

ผู้นำหรือวิทยากรควรที่จะต้องมีความสามารถในด้าน

1. มีความรู้และความชำนาญเฉพาะด้าน ควรมีความรู้หรือมีประสบการณ์ในเรื่องเนื้อหาที่นำเสนอหรือสอน

2. มีความสามารถในการถ่ายทอด สามารถใช้เทคนิคการฝึกอบรมแบบผสมผสานได้ดี

3. มีความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบุคคล ที่เปรียบคนเหมือนบัวสี่เหล่าคือ

- บัวโผล่พ้นน้ำ รับอะไรได้เร็ว สติปัญญาดี
- บัวปรึมน้ำ สติปัญญาปานกลาง ชยัน แต่ต้องทดสอบความเข้าใจ
- บัวใต้น้ำ ต้องสอนซ้ำและทบทวนบ่อยๆ
- บัวใต้ดิน คือผู้ที่สอนยากและรับยาก



องค์ประกอบที่จะทำให้ วิทยากรประสบความสำเร็จ

องค์ประกอบที่จะทำให้วิทยากรประสบความสำเร็จ ต้องประกอบด้วย

- บุคลิกภาพ อันได้แก่ รูปร่างดี การแต่งกายดี กิริยาท่าทางดี และจิตใจดี
- ความสามารถ คือมีความสามารถในการใช้สื่อโสตทัศนูปกรณ์ การพูด และการสื่อสารที่ดี

- ความรอบรู้และรู้รอบ รอบรู้ในเนื้อหาที่จะสอน และรู้รอบในเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกันนั่นเอง



วิทยากรที่เป็นปัญหาต่อผู้ฟัง

วิทยากรที่ไม่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างไรนั้น ขออธิบายดังนี้

1. คยุฟัง คยุใหญ่โตเกินความจริง คือโกหกคำโต โอ้อวด หรืออวดอ้างสรรพคุณนานเกินไป จนผู้ฟังเกิดความเบื่อหน่าย ผู้ฟังส่วนใหญ่ไม่ชอบฟังเรื่องราวนอกเรื่องหรือเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับตัวเองนานเกินไป เช่น กล่าวชมเชยยกย่องผู้บริหารเกินกว่า 30 นาที ที่เหลืออีก 30 นาทีจึงสอนหรือถ่ายทอดเรื่องนี้มีข้อยกเว้นคือ ถ้าหากคนคนนั้นประสบความสำเร็จ มีผู้ศรัทธาสูง หรือผู้ฟังอยากฟังเรื่องที่เขาล่า

2. มุ่งธุรกิจ คือทุกอย่างมุ่งเงินมากกว่ามุ่งงาน ไม่ยอมแม้กระทั่งพูดหรือถ่ายทอดเกินเวลา คนประเภทนี้เราต้องยอมรับว่าเวลาของเขาเป็นเงินเป็นทองจริงๆ สำหรับนักพูด นักบรรยาย นักฝึกอบรมที่ติดตลาดแล้ว ปัญหาที่พบส่วนใหญ่คือ เมื่อหน่วยงานเล็กๆ หรือทางราชการเชิญมา ก็รับไว้ก่อน แต่พอหน่วยงานใหญ่ๆ หรือองค์กรที่มีเงินหนามาเชิญชนิดสู้ค่าตัว ก็แจ้งยกเลิกหน่วยงานที่เชิญไว้ก่อนแล้วทันที แบบนี้เรียกว่ากิเลสนักฝึกอบรมที่มุ่งธุรกิจ

3. ผิดเวลา เนื่องจากวิ่งรอกรับงานแล้วงานชนกันสับสนุ่นวายน บางท่านก็วิ่งรอกเหมือนดารา มีตัวหลักและตัวรอง คือ 3 ชั่วโมงแรกตอนเช้า พูดเป็นหลัก 1 ชั่วโมง แล้วให้ตัวรองพูดต่อช่วงเวลาในช่วงบ่ายสัก 1 ชั่วโมง เพราะขอเวลาหายใจก่อนจะขึ้นเวทีต่ออีก 1 ชั่วโมง แต่ถ้าหากท่านเป็นผู้นำเครือข่ายอยู่แล้ว จะต้องวิ่งรอกไปๆ มาๆ ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จะต้องวางแผนในเรื่องเวลาให้รอบคอบ เพื่อไม่ให้เกิดคำครหาจากที่มงานหรือผู้ติดต่อ

4. มาไม่รอบคอบ คือลืมเลื่อนเพราะความรีบร้อน ขาดเอกสาร เครื่องมือสื่อการสอน หรือขาดการเตรียมการก่อนการถ่ายทอด ไม่แสวงหาข้อมูลจากผู้เข้ารับการอบรมหรือผู้ฟัง บางท่านมาถึงสถานที่บรรยายหรือถ่ายทอด แล้วหันหน้ามาถามผู้จัดการอบรมว่า “ตกลงวันนี้จะให้พูดเรื่องอะไร”

5. ตอบคำถามไม่ตรง เรียกว่า “มือไม่ถึงขั้น” ยังขาดการเรียนรู้ในเรื่องเทคนิคในการตอบคำถาม พอเจอคำถามซึ่งไม่คิดว่าจะมีคนกล่ายกมือถามอาการปวดหัว ตัวร้อน มือทำเย็นหรือสั่นก็เกิดขึ้น ซึ่งเทคนิคในการตอบคำถามจะนำเสนอในโอกาสต่อไป

6. หลงตัวเอง พอๆ กับคนขี้คุยหรือคุยฟุ้ง วิทยากรที่หลงตัวเองมักจะฉุนเฉียวง่าย เสียงดัง ยกตนข่มท่าน ผู้ใกล้ชิดได้รับตัวลำบากในการประสานงาน หรือมีความอึดอัดใจจนทำอะไรไม่ค่อยถูก

7. เก่งทุกเรื่อง รับเชิญได้ทุกงาน พูดได้ทุกเรื่อง ตั้งแต่ไม่จิ้มฟันยันเรือรบ อย่างที่ภาษาชาวบ้านชอบพูดกัน วิทยากรที่ดีควรจะระบุขอบเขตและแนวเรื่องที่มีความถนัดและความชำนาญเป็นพิเศษ ถ้าไม่ชำนาญหรือไม่ถนัด แต่ผู้เชิญยืนยันจะเชิญ ก็ต้องทำการบ้านให้ดีเป็นพิเศษ

8. เบื่องปราดลอกเลียน การนำเอาผลงานของผู้อื่นมานำเสนอหรือถ่ายทอด ก็ควรที่จะอ้างถึงแหล่งที่มาเพื่อเป็นเกียรติกับเจ้าของผลงานนั้นๆ ด้วย เรื่องนี้ถือเป็นจรรยาบรรณหนึ่งของนักฝึกอบรมหรือวิทยากร

9. เชียนยกเมฆ คือทำตัวเหมือนนักพูดหรือนักการเมืองที่อ้างตัวเลขตามใจนึกคิด บิดเบือนความจริง ทำให้ผู้ฟังวินิจฉัยผิดพลาดจากการรับรู้ข้อมูลที่ยกมาผิดๆ

10. เอกทางภาษา คือใช้ภาษาต่างดาวหรือต่างชาติมากเกินไป โดยไม่วิเคราะห์ผู้ฟังที่นั่งกันอยู่หน้าเวที ที่แสดงสีหน้าบ่งบอกว่ามีเครื่องหมายคำถามอยู่ในใจว่า

พูด จบ แล้ว รวย

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่จะทำให้ท่าน **"พูดได้"** แต่เป็นการฝึกฝนให้ท่าน **"พูดเป็น"** เพื่อให้เกิดความสามารถและความเชี่ยวชาญจนทำให้ท่านกลายเป็นคน **"ปากเป็นเอก"** ในการเป็นพิธีกร การพูดในโอกาสต่างๆ การแนะนำหรือสาธิตสินค้า การริ่ครุต์หรือการชักชวนผู้คนเข้าสู่ถนนการขายตรง การแนะนำหรือนำเสนอแผนการตลาด การพูดเพื่อเป็นบุคคลตัวอย่าง การพูดเพื่อสร้างพลังใจให้ทีมงาน การพูดเพื่อสอนเทคนิคต่างๆ ในการทำให้ทีมงานหรือองค์กรเติบโต

ไม่ว่าธุรกิจ บริษัท หรือองค์กรของท่านจะใช้แผนการตลาดระบบขั้นเดียวหรือเครือข่ายใดๆ ก็ตาม ก็สามารถเสริมสร้างให้ท่านร่ำรวยได้ด้วยการใช้คำพูดหรือฝีปากของท่านเอง

ISBN 978-974-212-601-8



9 789742 126018

155 บาท