

Master of Storytelling with Data

เล่าเรื่องด้วยข้อมูลให้เข้าใจง่ายสไลด์ญี่ปุ่น ด้วย Think · Turn · Tell — Think จัดระเบียบความคิด · Turn เปลี่ยนความคิดเป็นสไลด์ · Tell นำเสนอมั่นใจ

1 WHY ทำไมการเล่าเรื่องสำคัญ



Storytelling =

รู้ ก อยากรู้

ข้อมูลดีแค่ไหน ถ้าคนฟังไม่
อยากรู้ ก็ไม่เกิดผลลัพธ์ —
เล่าตรงจุดทับซ้อนเสมอ

物は言いよう — สำนวนญี่ปุ่น
“ทุกสิ่งขึ้นอยู่กับวิธีการพูด”

อาการที่เจอบ่อย → Step ที่ช่วยได้

อาการ	ใช้ Step
เล่าสิ่งที่อยากเล่า คนฟังไม่สนใจ	1 Think Rule 1–3
พูดเกินเวลา วกวน จับประเด็นไม่ได้	2 Turn Rule 4–6
สไลด์แน่น ตัวหนังสือเต็มหน้า	3 Tell Rule 7–9
กราฟเยอะ แต่ไม่รู้ว่าจะสื่ออะไร	
ตื่นเต้น ประหม่า เสียงสั่น	
ข้อมูลดี แต่พูดแล้วไม่น่าเชื่อถือ	

9 Rules

เล่าเป็นระบบ
ทำเข้าใจ

3 ส

จบ-จิต-เจ็บ
ดูแพงทันที

140+

Data viz จาก
หนังสือดัง

2 WHAT อะไรคือทักษะเล่าเรื่อง

ทักษะ = กระบวนการ * เทคนิค

ถูก → ผลลัพธ์ถูก

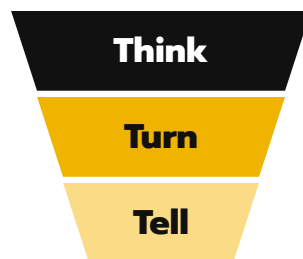
ดี → ผลลัพธ์ดี

แบบตะวันตก

เด่นที่ตัวผู้พูด ลีลา เสน่ห์
เฉพาะตัว ต้องอาศัย
พรสวรรค์

แบบญี่ปุ่น ✓

เด่นที่กระบวนการ ทำเข้าใจ
ถ่ายทอดได้ ใครทำ
ก็ได้ผลใกล้เคียงกัน



จัดระเบียบความคิด

เล่าอะไร เรียงลำดับอย่างไร

เปลี่ยนความคิดเป็นสไลด์

ทำให้เห็นภาพ จัดวางข้อมูล

นำเสนออย่างมั่นใจ

พูดให้เข้าใจ ไม่ตื่นเต้น

นำเสนอได้ผลลัพธ์ · เอกสารนำอ่าน · พูดแบบมืออาชีพ

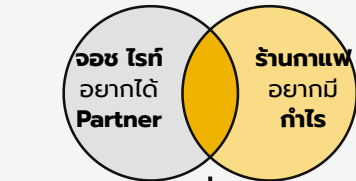
3 HOW กระบวนการเล่าเรื่องด้วยข้อมูล Think · Turn · Tell = 3 ขั้น * 3 Rules = 9 Rules

1 จัดระเบียบความคิดให้เป็นระบบ THINK เขายังอยากฟังอะไร?

อยากเล่า ≠ อยากฟัง

เราไม่ได้เล่าเพื่อให้ตัวเองดูเก่ง แต่เล่าเพื่อให้คนฟังทำงานง่าย — เหมือนสร้างบ้าน วาดแปลน (Story) ก่อนซื้อเฟอร์นิเจอร์ (Data)

Role play: ร้านกาแฟ



ใช้แก้วฟรี + ประหยัดได้
ปีละ 15,000 USD

เล่าสิ่งที่เขาได้ประโยชน์ ไม่ใช่สิ่งที่เรา
อยากเล่า

รู้จักผู้รับสาร

RULE 1 Audience types

ผู้ฟังต่างกัน อยากได้ต่างกัน

A Approver ตัดสินใจ
→ หัวข้อครบ แต่สั้น

S Supporter สนับสนุน
→ เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับเขา

U User นำไปทำต่อ
→ สั้น เท่ที่จำเป็น

นั่งในมุมมองผู้ฟัง

RULE 2 See from their seat

เรื่องเดียวกัน เปลี่ยนประโยค
แรกตามที่คุณฟังอยากได้

ร้านกาแฟ อยากได้กำไร
ประหยัด 15,000 USD/ปี

คนลงโฆษณา อยากได้ยอดขาย
คนเห็น 2,200 ครั้ง/20 5

นักลงทุน อยากได้ผลตอบแทน
กำไรสูงสุด \$1M/เดือน

ออกแบบโครงเรื่อง

RULE 3 Story structure

หัวข้อย่อย สดส่วน ลำดับ ให้จบ
ในเวลาจำกัด

- 1 ชื่อเรื่อง ชื่อบ้าน
- 2 ประโยคสำคัญ
- 3 หัวข้อย่อย ห้อง
- 4 จำนวนสไลด์ ขนาดห้อง
- 5 ลำดับหัวข้อ ลำดับชมบ้าน

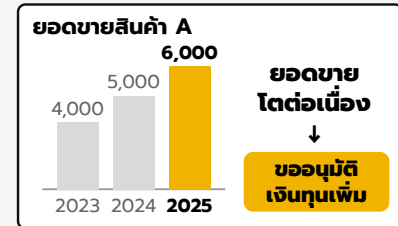
MECE — ไม่ซ้ำ ไม่ตก

2 เปลี่ยนความคิดให้เป็นสไลด์ TURN ทำอย่างไรให้เห็นแล้วเข้าใจ?

บริหาร 3 สิ่ง: พื้นที่ · ข้อมูล · สี

สไลด์ที่น่าอ่านไม่ต้องสวย แต่ต้องพาสายตา มอง → เห็น → เข้าใจ — วางข้อมูลให้ตาไหล บนลงล่าง ซ้ายไปขวา

สไลด์ที่ “เห็นแล้วเข้าใจ”

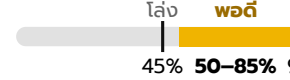


บริหารพื้นที่และสี

RULE 4 Space & color

จัดให้เข้ากับกลไกสมอง

สัดส่วนพื้นที่เล่าเรื่อง



สี 3 จ — ใช้แค่ 3 สี ดูแพง

จบ ขาว-พื้น

จัด เทา-รอง

เจ็บ สีหลัก

รูปซ้าย ข้อสรุปขวา · เทาให้ข้อมูล
รอง สีเด่นเฉพาะจุดที่อยากให้มอง

เปลี่ยนงงเป็นง่าย

RULE 5 Visualize first

ใช้แผนภูมิ แผนภาพ ไอคอน
ภาพ ก่อนตัวหนังสือ

ลำดับความเข้าใจง่าย

แผนภูมิ-แผนภาพ

ตาราง

หัวข้อหมายเลข

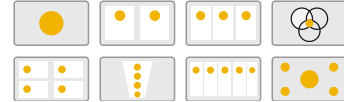
เขียนย่อ

เขียนเต็ม

ทำน้อย ได้ผลมาก

RULE 6 Least resources

ไม่ออกแบบใหม่ทุกครั้ง — แบ่ง
พื้นที่สไลด์ Bento ตามจำนวน
ประเด็น



แบ่ง 1-5 ส่วน ใช้ซ้ำได้ทุกเรื่อง

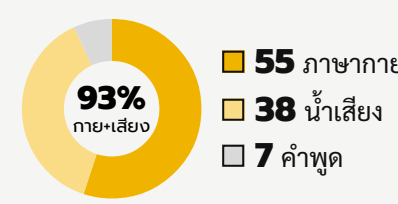
9 กฎอง การใช้กราฟ	#1 พื้นที่กราฟ เด่น	#2 ไม่ตัดปะ Excel	#3 สีเน้นเนื้อหา	#4 1 สไลด์ 1 กราฟ	#5 ข้อมูล + ข้อ สรุป	#6 ตัดส่วนเกิน	#7 แยกจริง/คาด การณ์	#8 บน→ล่าง ซ้าย→ขวา	#9 แยกสไลด์/ ไฟล์แนบ
----------------------	------------------------	----------------------	------------------	----------------------	-------------------------	----------------	-------------------------	------------------------	-------------------------

3 นำเสนอมั่นใจ TELL พูดอย่างไรให้น่าเชื่อ?

ความประทับใจ เริ่มที่ปลายเท้า

ผู้ฟังรับ “ความรู้สึก” จากคำพูดแค่ 7% ที่เหลือมาจากน้ำเสียง 38% และภาษากาย 55% — เนื้อหาดีต้องมาพร้อมวิธีส่งที่ดี

7-38-55 ต่อความรู้สึกผู้ฟัง



ใส่ใจภาษากาย + น้ำเสียงเท่ากับ
เนื้อหา
ที่มา: Albert Mehrabian

ภาษากาย + น้ำเสียง

RULE 7 Body & voice

เล่าให้น่าเชื่อถือ + 3 เทคนิคแก้
ประหม่า

1 ข้อมลหลายรอบ ในหัว →
ออกเสียง → อัดวิดีโอ

2 หายใจ 4-7-8 เข้า 4 · หยุด
7 · ออก 8

3 บอกตัวเอง “เราทำดีที่สุด
แล้ว ด้วยทรัพยากรที่เรามี”

เล่าผ่าน V · A · K

RULE 8 See · Hear · Do

ผู้ฟังรับรู้ต่างช่องทาง เล่าให้
ครบ 3 ทาง

V ให้เห็น สไลด์ ภาพ ของจริง

A ให้ได้ยิน น้ำเสียง จังหวะ
เน้นคำ

K ให้ได้ลอง กิจกรรม ลงมือ
ทำ

ผู้ฟัง 4 ประเภท

RULE 9 4S audience

แต่ละแบบอยากฟังคนละลำดับ

Summary บอกผล
ก่อน

Story เล่าที่มาก่อน

Structure ข้อมูล
ละเอียด

Satisfaction บรรยายภาคี