

กิจกรรมที่ 1

เรื่อง หลักการพูดเชิงวิชาชีพ



ตอนที่ 1 จงทำเครื่องหมาย เฉพาะหัวข้อที่ถูกต้อง

- _____ 1. การพูดเชิงวิชาชีพ เป็นการพูดเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการให้ได้มากที่สุด เพื่อต้องการกำไรที่เกิดจากการลงทุน
- _____ 2. ความสำคัญของการพูดวิชาชีพ มี 3 ประเภท ได้แก่ การสร้างความสนใจ การสร้างความมีมนุษยสัมพันธ์ และการสร้างความมั่นคงในชีวิต
- _____ 3. ในการประกอบอาชีพ ความขัดแย้งมักเกิดจากความผิด ซึ่งส่งผลถึงการกระทำ ทำให้การทำงานมีปัญหา
- _____ 4. การสร้างภาพลักษณ์ เป็นการสร้างความเชื่อถือศรัทธา และค่านิยมที่ดีของสินค้าหรือบริการ หรือของหน่วยงาน
- _____ 5. ปัจจัยสี่เป็นความต้องการด้านร่างกาย ซึ่งประกอบด้วย อาหาร ที่อยู่อาศัย เพื่อนบ้านที่ดี มีโรงพยาบาลที่อยู่ใกล้และพาหนะที่อำนวยความสะดวก
- _____ 6. ความน่าเชื่อถือในการพูดต้องอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงและมีเหตุผล และผู้พูดต้องการบรรลุศักยภาพสูงสุดของตน
- _____ 7. การพูดให้กลุ่มเด็กเก่งกับกลุ่มเด็กอ่อนฟัง ควรใช้วิธีการพูดที่คล้ายคลึงกัน จะได้ไม่เกิดปัญหาในด้านความแตกต่าง ทั้งสองกลุ่มจะได้สบายใจ
- _____ 8. การที่ผู้พูดเข้าใจจิตวิทยาการพูด ทำให้สามารถวิเคราะห์ผู้ฟังและวิเคราะห์สถานการณ์การพูดในขณะที่พูดได้
- _____ 9. การจัดกิจกรรมละลายพฤติกรรม การเล่นเกมต่าง ๆ เป็นการจัดสภาวะแวดล้อมในการพูด เพื่อให้เอื้ออำนวยต่อการพูดในขอบเขตที่ผู้พูดสามารถทำได้
- _____ 10. ผู้มีจิตวิทยาการพูดย่อมสามารถพูดให้สัมฤทธิ์ผลได้ดี เพราะมีความเข้าใจถึงความคิด ความรู้สึก ความต้องการในจิตใจของมนุษย์



ตอนที่ 2 จงจับคู่ข้อความที่สัมพันธ์กัน

- _____ 1. ความหมายการพูด
- _____ 2. ความสำคัญของการพูด
- _____ 3. การพูดจูงใจ
- _____ 4. การเน้นเหตุผล
- _____ 5. การตั้งประเด็น
- _____ 6. ความต้องการความปลอดภัย
- _____ 7. ต้องการความรักและเป็นเจ้าของ
- _____ 8. ต้องการความยอมรับนับถือ
- _____ 9. การสร้างความประทับใจ
- _____ 10. การใช้กิริยาท่าทาง

- ก. เพื่อส่งเสริมความอยากรู้อยากเห็นและเกิดความท้าทาย
- ข. ความน่าเชื่อถือและมีชื่อเสียง
- ค. การดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีความสุข
- ง. ใช้น้ำเสียงกระแทกกระทั้น
- จ. การพยักหน้า การชูกำปั้น
- ฉ. การแบ่งงาน ความไวเนื้อเชื้อใจ
- ช. การใช้คำพูด เพื่อนำมาใช้ในการประกอบอาชีพ
- ซ. ใช้วิธีการพยายมอย่างสม่ำเสมอ
- ฅ. ใช้เหตุผลโน้มน้าวใจให้ผู้ฟังคล้อยตาม
- ญ. การนั่งอย่างสง่างาม นั่งตัวตรง หลังตรง
- ฎ. ใช้หลักเกณฑ์มาช่วยในการวินิจฉัย
- ฏ. การแต่งกาย การปรากฏตัวของผู้พูด
- ฐ. สร้างภาพลักษณ์ ลดความขัดแย้ง แสวงหาลูกค้ายิ่งใหม่

