**ใบความหน่วยที่ 8**

**เรื่องการพูดในงานอาชีพ**

**หัวข้อเรื่องและงาน**

1. การพูดเพื่อขาย

2. การพูดสาธิต

3. การพูดโทรศัพท์

4. การสัมภาษณ์

5. การพูดในที่ประชุม

6. การแถลงข่าว

**การพูดเพื่อขาย**

การพูดเพื่อขายเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพราะเป็นการพูดโน้มน้าวใจผู้ซื้อ หรือ ผู้ใช้บริการ ให้ตัดสินใจใช้สินค้าหรือบริการ ดังนั้นผู้พูดต้องมีความรู้ในเรื่องที่จะมาประกอบพูดเพื่อขาย

**การพูดสาธิต**

การพูดสาธิตเป็นการพูดบรรยาย หรือ อธิบายประกอบการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือ เพื่อแสดงให้เห็นลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงานของเครื่องมือนั้น ๆ อย่างชัดเจน การพูดสาธิต จะใช้ในโอกาสที่มีการทดลอง หรือพูดขายสินค้า ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้ามีความรู้ ความเข้าใจ และสามารถนำไปปฏิบัติได้ถูกต้อง เช่น สาธิตการใช้เครื่องสำอาง สาธิตการใช้เครื่องดูดฝุ่น สาธิตการใช้เครื่องปิ้งขนมปัง

**การพูดโทรศัพท์**

โทรศัพท์เป็นเครื่องมือสื่อสาร ที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินชีวิตประจำวันและการประกอบธุรกิจการงานทุกประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านธุรกิจและการให้บริการ ถือว่าการติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์ เป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นในการพูดโทรศัพท์คงคำนึงถึงหัวข้อต่าง ๆ

**การสัมภาษณ์**

การสัมภาษณ์ เป็นการสนทนาที่มีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้ทราบข้อมูล ความรู้ ทัศนะของอีกฝ่ายเหนึ่ง การสัมภาษณ์ประกอบด้วยบุคคล 2 ฝ่าย ฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ถาม อีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ตอบ ซึ่งทั้งสองฝ่ายต้องมีการนัดหมาย หรือเตรียมการล่วงหน้า

**การพูดในที่ประชุม**

การประชุม หมายถึง การที่บุคคลกลุ่มหนึ่ง มาพบปะเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็น รัยทราบนโยบาย ข้อเสนอแนะ ตลอดจนร่วมกันคิด ตัดสินใจ แก้ปัญหา บางครั้งอาจใช้การประชุม เป็นที่พบปะสังสรรค์ เพื่อหาแนวทางช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน

**การแถลงข่าว**

การแถลงข่าว เป็นการประชาสัมพันธ์เรื่องราว ข่าวสารของหน่วยงานหรือบริษัท โดยอาศัยสื่อมวลชน เป็นสื่อกลางในการเผยแพร่ ทั้งนี้เพื่อบอกกล่าวเรื่องราว เผยแพร่กิจการ หรืองานที่จะดำเนินการต่อไป เพื่อให้ได้ทราบ ทั่วกันการแถลงข่าวมักแถลงในโอกาสสำคัญ ๆ เช่น การจัดงานประจำปี การเปิดกิจการใหม่ การแนะนำสินค้าใหม่

**สรุป**

ทุกคนไม่ว่าจะประกอบอาชีพการงานใด ๆ ย่อมตระหนักดีว่า “ผู้มีความสามารถในการพูดย่อมทำให้กิจการงานอาชีพประสบผลสำเร็จ” ทั้งนี้เพราะผู้ที่มีความสามารถในการพูดย่อมทำให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปอย่างรวดเร็ว เข้าใจง่าย และสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกัน ทำให้กิจการงานอาชีพเจริญก้าวหน้า การศึกษาเรียนรู้ในเรื่องการพูดในงานอาชีพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพูดเพื่อขาย การพูดสาธิต การพูดโทรศัพท์ การสัมภาษณ์ การพูดในที่ประชุม และการแถลงข่าว ซึ่งจะต้องนำไปใช้ในงานอาชีพอย่างกว้างขวาง การพูดเพื่อขายเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ การพูดสาธิตมีความสำคัญต่อพนักงานขาย การพูดโทรศัพท์เป็นเครื่องมือสื่อสารที่จำเป็นมาก การสัมภาษณ์เป็นกระบวนการขั้นสุดท้ายในการพิจารณาบุคคล การพูดในที่ประชุมช่วยในประชุมดำเนินไปด้วยความราบรื่น การแถลงข่าวเป็นการประชาสัมพันธ์ความเคลื่อนไหวของหน่วยงานทางสื่อสารมวลชน และสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างผู้เกี่ยวข้องต่อไป