

การนำเสนอและ สื่อสารนโยบาย

POLICY PRESENTATION & COMMUNICATION

เปลี่ยน "ข้อมูล" ให้เป็น "การตัดสินใจ"

Transforming Data into Decisions

2026

LEARNING OBJECTIVES

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้



วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย

Audience Mapping

เข้าใจผู้ฟัง 3 กลุ่มหลักและวิธีสื่อสารให้ตรงจุด

01



สร้างเรื่องราวที่น่าจดจำ

Storytelling

ใช้กรอบ SCQA เล่าเรื่องให้โน้มน้าวใจ

02



ออกแบบการแสดงผลข้อมูล

Data Visualization

เลือกกราฟและออกแบบสไลด์ให้มีประสิทธิภาพ

03



เป้าหมาย: สามารถนำเสนอเนื้อหาได้อย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพ

ทำ ในการสื่อสารจึงสำคัญ?

นโยบาย = เจรจา + โน้มน้าว

Policy = Negotiation + Persuasion



ข้อมูลที่ดีไม่เพียงพอ

การมีข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วนเป็นเพียงจุดเริ่มต้น หากไม่สามารถสื่อสารให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจเข้าใจและเห็นด้วย นโยบาย ก็ไม่วันเป็นจริงได้



การสื่อสารเชื่อมโยงข้อมูลกับการตัดสินใจจริง

70%

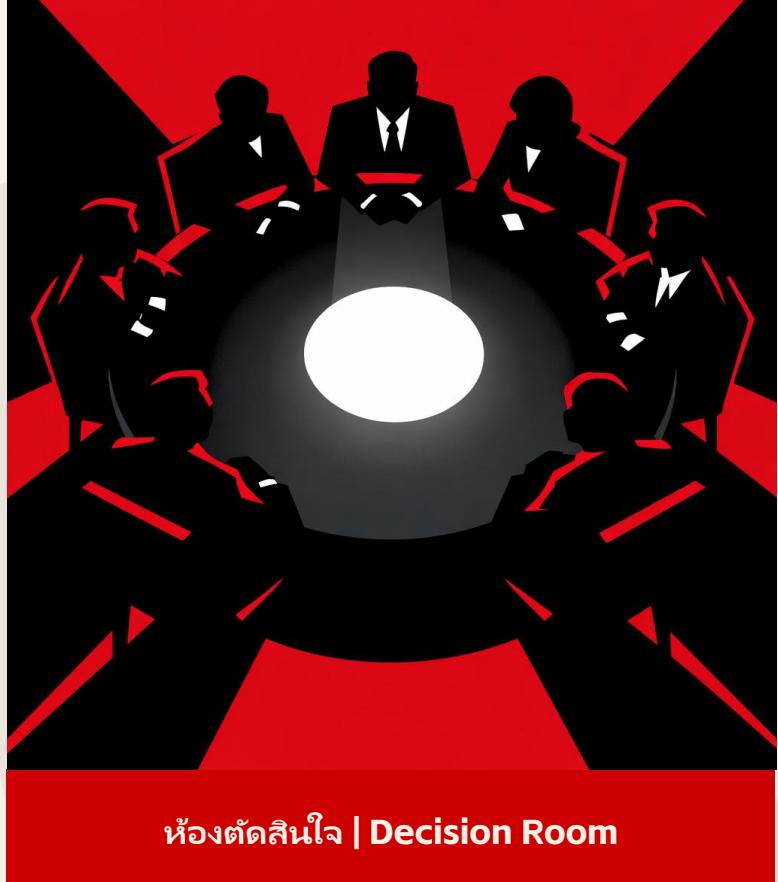
ของนโยบายล้มเหลวจากการสื่อสารไม่ดี

3x

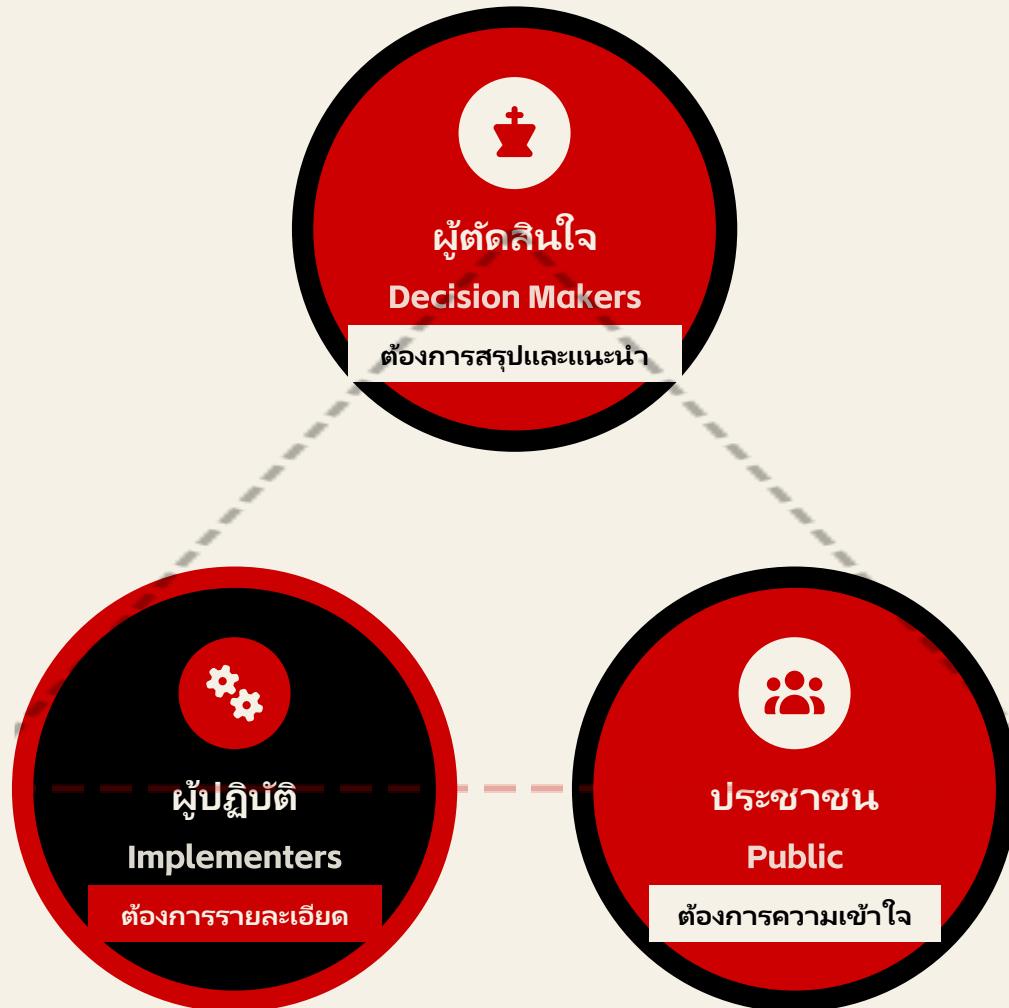
โอกาสสำเร็จเพิ่มขึ้นเมื่อสื่อสารได้ดี

#1

ทักษะสำคัญของนักนโยบาย



ແຍກຜູ້ພິງຫລັກ 3 ກລຸມ



1 ຜູ້ຕັດສິນໄຈ

- ✓ ເນັ້ນຜົລກະທບແລະ ປະໂຍບືນ່ຽມ
- ✓ ໃຊ້ເວລານ້ອຍ ຕ້ອງກະຫັບ

2 ຜູ້ປົງຄົງບັດ

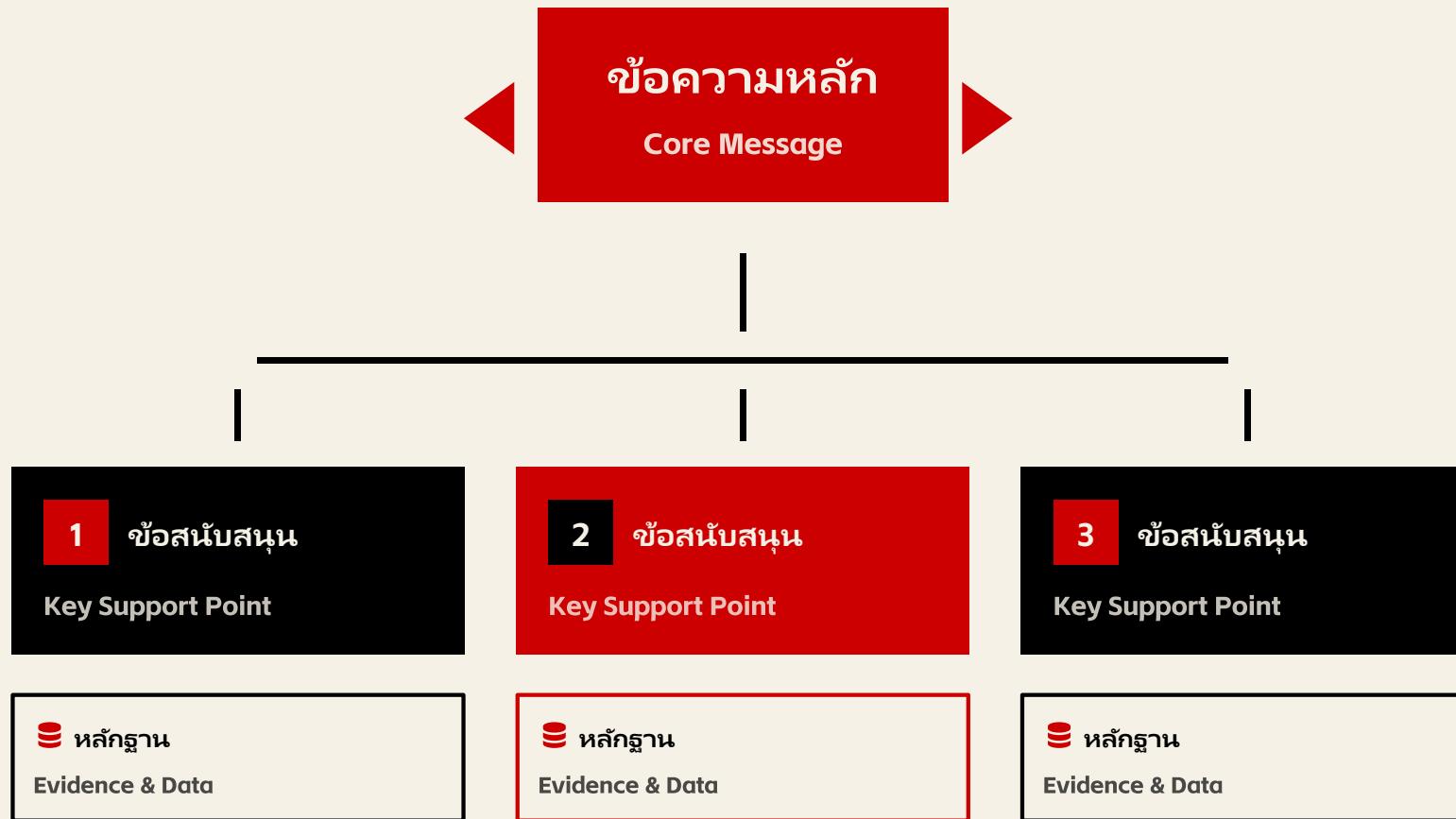
- ✓ ຕ້ອງກາຣັ້ນຕອນແລະ **timeline**
- ✓ ຮາຍລະເວີດທັງປະມານ

3 ປະຊາຊານ

- ✓ ການາ່າຍ ໄມໃຊ້ຄັພທີ່ເທົກນິດ
- ✓ ເນັ້ນຜົລປະໂຍບືນທີ່ຈະໄດ້ຮັບ

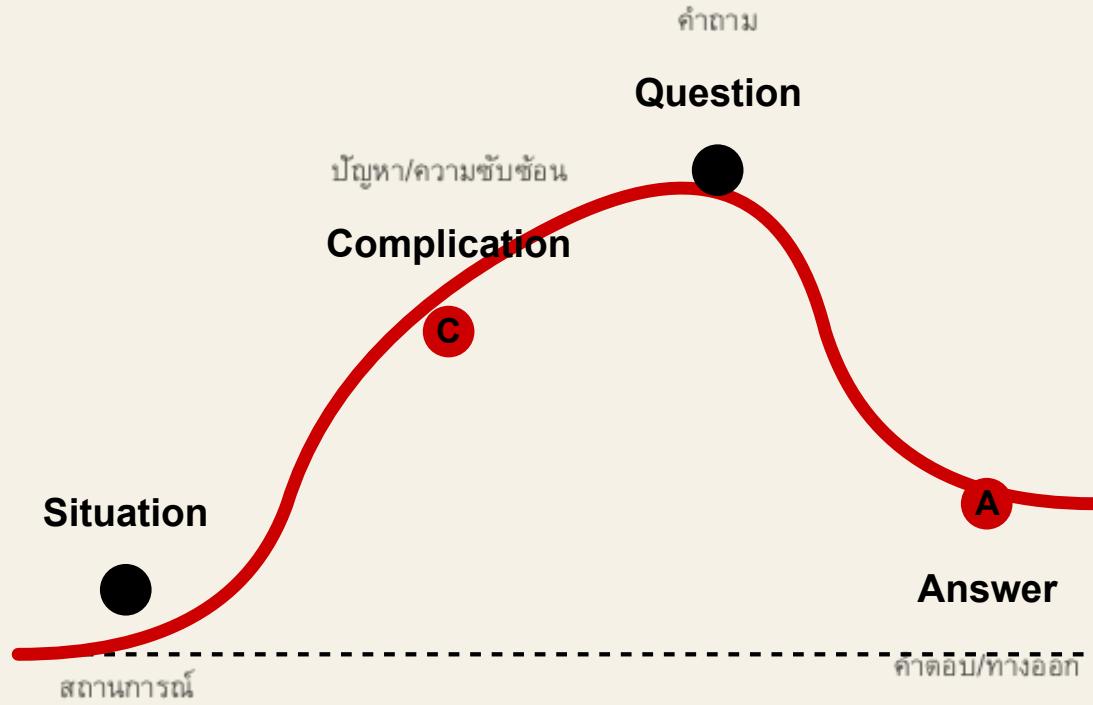
Message Map

สร้างแกนสารหลักที่ชัดเจน



โครงสร้างนี้ช่วยให้สื่อสารได้ชัดเจนและตอบโจทย์ทุกคำถาม

SCQA: โครงเรื่องที่จำง่าย



S Situation

เริ่มต้นด้วยสถานการณ์ปัจจุบันที่ผู้ฟังเข้าใจ สร้างพื้นฐานร่วมกัน

C Complication

นำเสนอปัญหาหรือความท้าทายที่เกิดขึ้น สร้างความตึงเครียด

Q Question

ตั้งคำถามที่ชี้นำไปสู่ทางออก ทำให้ผู้ฟังคาดหวังคำตอบ

A Answer

นำเสนอข้อเสนอแนะหรือทางออกของคุณ ตอบคำถามที่ตั้งไว้



กรอบ SCQA ช่วยสร้างความสนใจและนำไปสู่ข้อเสนอแนะที่นำไปใช้ได้

เลือก "ตัวเลขเดียว" ที่ทรงพลัง

The Power of One Number

ANCHOR METRIC

73%

ของประชากรไทย

เสียงต่อโรค NCD

💡 ตัวเลขเดียวที่ติดอยู่ในความทรงจำ



◎ หลักการเลือกตัวเลขหลัก

- 1 สะท้อนปัญหาได้ชัดเจน
ตัวเลขต้องแสดงให้เห็นความรุนแรงของปัญหา
- 2 เข้าใจง่าย ไม่ต้องอธิบาย
ตัวเลขต้องพูดได้ด้วยตัวเอง
- 3 เชื่อมโยงกับทางออก
ตัวเลขต้องนำไปสู่ข้อเสนอแนะได้ตรงตัว

ตัวอย่างตัวเลขที่ทรงพลัง

฿50B มูลค่าความสูญเสียต่อปี

3x ตันทุนเพิ่มขึ้นภายใน 5 ปี

#1 สาเหตุการเสียชีวิตอันดับ 1

หลักการแสดงผลข้อมูล



Clarity

ความชัดเจน

กราฟต้องอธิบายตัวเองได้ ผู้พึงเข้าใจได้ทันทีโดยไม่ต้องอ่านคำอธิบาย



Focus

โฟกัส

เน้นช่อความหลักที่ต้องการสื่อ ลบสิ่งที่ไม่จำเป็นออกไป



Contrast

ความแตกต่าง

ใช้สีและขนาดสร้างความแตกต่าง ทำให้ข้อมูลสำคัญโดดเด่น

✖ Before: มี Noise

กราฟที่มีข้อมูลมากเกินไป สีเยือก ไม่มีจุดโฟกัส



✓ After: เน้น Signal

กราฟที่ชัดเจน โฟกัสที่ช่อความหลัก



กราฟที่ดีต้องอธิบายตัวเองได้: ลด noise เพิ่ม signal

CHART SELECTION

เลือกราฟให้เหมาะสม

เลือกราฟผิด = ผู้ฟังเข้าใจผิด



Line Chart

กราฟเส้น

ใช้สำหรับ: แนวโน้ม

- ✓ แสดงการเปลี่ยนแปลงตามเวลา
- ✓ เห็น trend ได้ชัดเจน



Bar Chart

กราฟแท่ง

ใช้สำหรับ: การเปรียบเทียบ

- ✓ เปรียบเทียบหลายกลุ่ม
- ✓ เห็นความแตกต่างชัดเจน



Pie Chart

กราฟวงกลม

ใช้สำหรับ: สัดส่วน

- ✓ แสดงส่วนของทั้งหมด
- ✓ ไม่ควรเกิน 5-6 ส่วน



ข้อควรระวัง

การเลือกราฟผิดจะทำให้ผู้ฟังเข้าใจผิดและตัดสินใจผิด

หลักการออกแบบสไลด์



One Idea

หนึ่งไอเดียต่อสไลด์

แต่ละสไลด์ควรมีข้อความหลักเพียงหนึ่งข้อ อย่าพยายามใส่ทุกอย่าง ในสไลด์เดียว

- ✓ 1 สไลด์ = 1 ข้อความหลัก

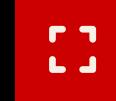


Large Font

ตัวอักษรขนาดใหญ่

ขนาดตัวอักษรต้องอ่านได้ชัดเจนแม้จะกระยะไกล ห้าข้อไม่ต่ำกว่า 32pt

- ✓ ห้าข้อ $\geq 32pt$, เนื้อหา $\geq 24pt$



Whitespace

พื้นที่ว่าง

พื้นที่ว่างช่วยให้สไลด์ไม่รกสายตา และช่วยเน้นข้อความสำคัญ

- ✓ 40% ของสไลด์ควรเป็นพื้นที่ว่าง

✗ สไลด์ที่ไม่ดี

- ข้อความเยอะเกินไป ไม่มีพื้นที่ว่าง
- ตัวอักษรเล็ก อ่านยาก
- หลายไอเดียในสไลด์เดียว
- สีเยือก ไม่มีจุดเด่น

✓ สไลด์ที่ดี

ข้อความหลักชัดเจน

- ตัวอักษรใหญ่อ่านง่าย
- มีพื้นที่ว่างเพียงพอ
- หนึ่งไอเดียต่อสไลด์



สไลด์ที่ดีสนับสนุนผู้ฟัง ไม่ใช่สำเนาของสิ่งที่ฟูด

ช่องทางสื่อสาร

เลือก format ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย



Policy Brief

เอกสารสรุปนโยบาย

ສໍາหารັບ: ຜູ້ຕັດສິນໃຈ

- ✓ 2-4 หน้า กระชับ
- ✓ เน้นข้อเสนอแนะ
- ✓ หลักฐานสนับสนุน

B



Presentation Deck

ສ່ໄລຕົ້ນເສັນອອ

ສໍາหารັບ: ການນໍາເສັນອອ

- ✓ 10-15 ส່ໄລ
- ✓ ກາພປະກອບຊຳເລັນ
- ✓ ຮອງຮັບ Q&A

D



One-Pager

ສຽງແນ່ງໝໍາ

ສໍາຫັບ: ສຸກດ່ວນ

- ✓ 1 หน้า A4
- ✓ ຈຸດໝາຍຊຳເລັນ
- ✓ อ่านໃນ 60 ວີນາທີ

1

แนวทางการเลือก Format

ເການ້ອຍ

ໃໝ່ One-Pager

ຕ້ອງກາຣຍະເວີຍດ

ໃໝ່ Policy Brief

ນໍາເສັນອຕ່ອທລາຍຄນ

ໃໝ່ Presentation Deck

RECOMMENDATIONS

สรุปข้อเสนอแนะให้ชัด

ผู้ฟังสามารถสรุปสิ่งที่คุณต้องการได้ใน 1 ประโยค

Your audience should be able to summarize your ask in one sentence

1 ข้อเสนอแนะหลัก

ระบุอย่างชัดเจนว่าคุณต้องการอะไร ใช้ภาษาที่ตรงไปตรงมา

ตัวอย่าง: "ขออนุมัติงบประมาณ 50 ล้านบาทสำหรับโครงการ..."

2 เหตุผลสนับสนุน

อธิบายว่าทำไมถึงควรทำตามข้อเสนอแนะนี้ ใช้ข้อมูลและหลักฐาน

ตัวอย่าง: "เพรษจะช่วยลดต้นทุน 30% ในระยะยาว..."

Checklist

- ✓ ชัดเจน
ไม่คลุมเครือ
- ✓ ปฏิบัติได้
ไม่ใช่แค่แนวคิด
- ✓ มีระยะเวลา
เมื่อไหร่ต้องการ
- ✓ มีผู้รับผิดชอบ
ใครจะทำ

Stakeholder Framing

ตอบโจทย์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

Stakeholder Matrix

Keep Satisfied



อำนาจสูง ความสนใจสูง

- รัฐมนตรี
- ผู้บริหาร

Monitor



อำนาจสูง ความสนใจต่ำ

- หน่วยงานกำกับ
- สื่อมวลชน

Keep Informed



อำนาจต่ำ ความสนใจสูง

- ประชาชน
- NGO

Minimum Effort



อำนาจต่ำ ความสนใจต่ำ

- กลุ่มหัวใจ

◎ กลยุทธ์การกรอบข้อความ

สำหรับผู้ตัดสินใจ

เน้นผลกระทบทางการเมืองและเศรษฐกิจ

สำหรับผู้ปฏิบัติ

เน้นความเป็นไปได้และทรัพยากร

สำหรับประชาชน

เน้นผลประโยชน์ที่จะได้รับ

“แต่ละกลุ่มมีความสนใจและความกังวลที่แตกต่างกัน การกรอบข้อความให้ตรงกับสิ่งที่พวกเขาระบุเพิ่มโอกาสในการได้รับการสนับสนุน

สร้างแรงสนับสนุน



Allies

พันธมิตร

สนับสนุนโดยนาย

- ✓ หน่วยงานที่ได้ประโยชน์
- ✓ ผู้เชี่ยวชาญ
- ✓ ภาคประชาสังคม

กลยุทธ์: ให้ข้อมูลเพิ่มเติม ขอให้ช่วยสนับสนุน



Neutral

ผู้เป็นกลาง

ยังไม่ตัดสินใจ

- ? หน่วยงานที่ไม่แน่ใจ
- ? ผู้ที่ต้องการข้อมูลเพิ่ม
- ? กลุ่มที่ยังไม่มีความเห็น

กลยุทธ์: ให้ข้อมูลที่ชัดเจน ตอบคำถาม



Blockers

ผู้ต่อต้าน

คัดค้านโดยนาย

- ✗ หน่วยงานที่ได้รับผลกระทบ
- ✗ ผู้มีผลประโยชน์ตรงข้าม
- ✗ กลุ่มที่ไม่เห็นด้วย

กลยุทธ์: หาจุดร่วม ลดความกังวล



กลยุทธ์การสร้างพันธมิตรจะช่วยเพิ่มโอกาสผ่านโดยนาย

Handle Objections

เตรียมคำตอบเชิงหลักฐาน

คำถามยากที่ต้องเตรียมตอบ



ต้นทุน (Cost)

"แพงเกินไปไหม?" "มีงบประมาณพอไหม?"

คำตอบ: แสดง ROI เพื่อเปรียบเทียบต้นทุนกับผลประโยชน์ในระยะยาว



ความเป็นไปได้ (Feasibility)

"ทำได้จริงหรือ?" "มีคนทำไหม?"

คำตอบ: ยกตัวอย่าง case study ที่สำเร็จ แสดงแผนปฏิบัติการ



ความเป็นธรรม (Equity)

"ใครได้ประโยชน์?" "ใครเสียประโยชน์?"

คำตอบ: แสดงการวิเคราะห์ผลกระบวนการ มาตรการเยียวยา



เตรียมข้อมูลสนับสนุนและคำตอบล่วงหน้า อย่าตอบตามอารมณ์

PRESENTATION STRUCTURE

โครงสร้าง 10 สไลด์



สไลด์ 1-2

- แนะนำตัว
- สรุปปัญหา
- ข้อมูลสำคัญ

สไลด์ 3-4

- วิเคราะห์สาเหตุ
- ปัจจัยหลัก
- หลักฐาน

สไลด์ 5-6

- ทางเลือกต่างๆ
- ข้อดีข้อเสีย
- เปรียบเทียบ

สไลด์ 7-8

- ข้อเสนอแนะ
- เหตุผล
- ผลประโยชน์

สไลด์ 9-10

- ขั้นตอน
- Timeline
- งบประมาณ

☞ โครงสร้างนี้ช่วยให้การนำเสนอ มีลำดับขั้นตอนที่ตรงไปตรงมา และน่าเชื่อถือ

เทคนิคการพูด

เพิ่มความน่าเชื่อถือ



ชัดเจน

Clarity

พูดช้า ๆ ชัด ๆ

- ✓ ออกเสียงให้ชัด
- ✓ หลีกเลี่ยงศัพท์เทคนิค
- ✓ ใช้ภาษาง่าย ๆ

C



จังหวะ

Pacing

หยุดให้เป็นจังหวะ

- ✓ หยุดก่อนชื่อสำคัญ
- ✓ หยุดหลังคำถาม
- ✓ 'ไม่รีบร้อน'

P



สบตา

Eye Contact

สบตาผู้ฟัง

- ✓ มองทั่วห้อง
- ✓ อาย่ามองแต่สีไลด์
- ✓ เชื่อมตอกับผู้ฟัง

E



ทักษะการนำเสนอ มีผลต่อความน่าเชื่อถือไม่ต่างจากเนื้อหา

5 คำถามยากที่ต้องเตรียม

1

ต้นทุนเท่าไหร?

Cost

2

ทำได้จริงหรือ?

Feasibility

3

ใครได้ประโยชน์?

Equity

4

มีหลักฐานอะไร?

Evidence

5

ใครจะรับผิดชอบ?

Accountability

! วิธีการเตรียม

1 ระบุคำถามที่อาจถูกถาม

คิดจากมุมมองผู้ฟัง

2 เตรียมคำตอบพร้อมหลักฐาน

ข้อมูลสนับสนุนที่ชัดเจน

3 ฝึกตอบคำถาม

ซ้อมกับเพื่อนร่วมงาน

! ข้อควรจำ

✓ ตอบตรงประเด็น ไม่เวียนวน

✓ ถ้าไม่รู้จริง ให้รับปากว่าจะหาคำตอบ

✓ ไม่ตอบตามอารมณ์ ใช้ข้อมูล

60-Second Pitch

ฝึกสรุปให้สั้นและมีพลัง

၀

60

วินาที

สามารถสรุปนโยบายได้ใน 1 นาที

15s ปัญหา

สรุปปัญหาหลักที่ต้องการแก้ไข ใช้ตัวเลขที่ทรงพลัง

ตัวอย่าง: "73% ของประชากรไทยเสี่ยงต่อโรค NCD..."

30s ข้อเสนอแนะ

บอกว่าคุณต้องการอะไร ทำอย่างไร

ตัวอย่าง: "ขออนุมัติงบ 50 ล้านบาทสนับสนุนโครงการป้องกัน..."

15s ประโยชน์

สรุปผลประโยชน์ที่จะได้รับ

ตัวอย่าง: "จะช่วยลดต้นทุน 30% และชีวิต 10,000 คนต่อปี"

Mini Presentation

Practice Loop



นำเสนอ

3 นาทีต่อกลุ่ม



รับ Feedback

จากกลุ่มและวิทยากร



ปรับปรุง

นำ feedback ไปใช้

3 กิจกรรม

1. แบ่งกลุ่ม

4-5 คนต่อกลุ่ม

2. เลือกหัวข้อ

นโยบายที่ตัวเองสนใจ

3. เตรียม 10 นาที

ใช้โครงสร้าง 10 สไลด์

4. นำเสนอ 3 นาที

ตามกลุ่ม



เป้าหมาย: การฝึกฝนจริงเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการพัฒนาทักษะการนำเสนอ

Plus/Delta Feedback

ให้ feedback ที่สร้างสรรค์และนำไปใช้ได้



Plus

สิ่งที่ดี

สิ่งที่ทำได้ดี ควรทำต่อ

✓ ข้อความชัดเจน

✓ กราฟเข้าใจง่าย

✓ การพูดมั่นใจ



Delta

สิ่งที่ต้องปรับ

สิ่งที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้น

↑ พูดช้าลง

↑ ตัวอักษรใหญ่ขึ้น

↑ สนับสนุนผู้ฟังมากขึ้น



กรอบ Plus/Delta ช่วยให้ feedback มีสร้างสรรค์และนำไปใช้ได้จริง

PREPARATION

Checklist ก่อนนำเสนอ



สไลด์

- ✓ ตรวจสอบการสะกด
- ✓ ตัวอักษรอ่านได้ชัด
- ✓ กราฟแสดงถูกต้อง
- ✓ เลขหน้าถูกต้อง
- ✓ Backup ไฟล์



เวลา

- ✓ ซ้อมจับเวลา
- ✓ เวลาไม่เกินที่กำหนด
- ✓ เวลา Q&A
- ✓ มาก่อนเวลา
- ✓ เตรียมสรุปด่วน



Q&A

- ✓ เตรียมคำตอบ
- ✓ หลักฐานสนับสนุน
- ✓ รู้ว่าใจคroma
- ✓ คาดการณ์คำถาม
- ✓ เตรียมใจให้พร้อม



การเตรียมตัวอย่างละเอียดจะช่วยลดความกังวลและเพิ่มความมั่นใจ

Case: NCD Policy Pitch

ตัวอย่างการนำเสนอนโยบาย



ปัญหา

73%

ของประชากรไทยเสี่ยงต่อโรค NCD

฿300B

ต้นทุนทางเศรษฐกิจต่อปี

#1

สาเหตุการเสียชีวิตอันดับ 1



ทางออก

ข้อเสนอแนะ

ขออนุมัติงบ 50 ล้านบาทสำหรับโครงการป้องกัน NCD ระดับชุมชน

วิธีการ

- ตรวจสอบค่าดกรองพรี
- ให้คำปรึกษา
- ส่งเสริมพฤติกรรมสุขภาพ

ผลประโยชน์

- ลดต้นทุน 30%
- ชีวิต 10,000 คนต่อปี
- ROI 3:1



ตัวอย่างนี้แสดงวิธีการสรุปนโยบายขั้นตอนให้กระชับและมีพลัง

สรุปบทเรียนหลัก



Message

ข้อความชัดเจน

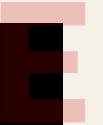
สร้างข้อความหลักที่ตรงไปตรงมา เช้าใจง่าย ตอบโจทย์ผู้ฟัง



Evidence

หลักฐานนาเชื่อถือ

ใช้ข้อมูลและหลักฐานสนับสนุน เลือกตัวเลขที่ทรงพลัง



Action

ข้อเสนอแนะที่ปฏิบัติได้

ระบุสิ่งที่ต้องการอย่างชัดเจน พร้อมแผนปฏิบัติการ



สูตรความสำเร็จ

Message + Evidence + Action = Effective Policy Communication

“ การสื่อสารนโยบายที่มีประสิทธิภาพต้องการทั้งศิลปะและวิทยาศาสตร์ ฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอ และอย่าหยุดพัฒนา ”

ขอให้โชคดีในการนำเสนอ!