

# นำเสนอข้อมูล ของท่านอย่าง**มืออาชีพ**

โดย โจเอล ชวตส์เบิร์ก (JOEL SCHWARTZBERG)

ด้วยวิธีการมากมายที่นำมาใช้ปั่นและบิดเบือนข้อมูลในปัจจุบัน การนำเสนอข้อมูลจึงจำเป็นต้องทำมากกว่าเพียงแค่แบ่งปันแนวความคิดที่ยอดเยียม แต่ยังคงต้องมีการสนับสนุนแนวคิดเหล่านั้นด้วยข้อมูลที่น่าเชื่อถืออีกด้วย นั่นคือความเป็นจริง ไม่ว่าท่านจะเป็นผู้บริหารที่ทำการเสนอขายให้กับลูกค้าธุรกิจรายใหม่ ผู้ขายที่ขายบริการของเธอ หรือ ซีอีโอที่นำเสนอข้อมูลเพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลง

“การรู้ถึงวิธีการพัฒนาและนำเสนองานด้วยข้อมูล ได้กลายมาเป็นทักษะที่สำคัญในปัจจุบันสำหรับมืออาชีพหลาย ๆ คนแล้ว เนื่องจากเรามักจะต้องบอกเล่าเรื่องราวที่น่าสนใจจนปฏิเสธไม่ได้มากยิ่งขึ้นให้แก่เพื่อนร่วมงานรับฟัง เมื่อพวกเขามีตัวเลขต่าง ๆ สนับสนุนพวกเขาอยู่แล้ว” อเล็กซานดรา ซามูเอล (Alexandra Samuel) นักวิจัยและที่ปรึกษากล่าว

ท่านอาจจะพูดว่า มันก็ไม่มีปัญหาอะไรนี่นะ แค่ใส่กราฟแท่งตรงนี้ และใส่แผนภูมิวงกลมตรงนั้น เท่านั้น เราทำलगออกตัวไปนำเสนอได้แล้ว จริงไหมล่ะ?

แต่ช้าก่อน เพราะแม้ว่าการนำเสนอที่ดีจะประกอบรวมข้อมูลอยู่ด้วย แต่ข้อมูลเพียงอย่างเดียวกลับไม่ได้รับประกันว่าการนำเสนองานนั้นจะออกมาดี ไม่ใช่แค่การมีอยู่ของข้อมูลเท่านั้นที่ให้พลังแก่ผู้นำเสนอ มันคือวิธีการที่จะนำเสนอข้อมูลต่างหาก

การแสดงผลข้อมูลอาจดูเรียบง่ายในยุคของPowerPoint, Prezi, Canva, Visme, Haiku Deck และแพลตฟอร์มเทคโนโลยีอื่น ๆ ที่ใช้ชื่ออันฟังดูไม่ค่อยเข้าท่าเท่าไร แต่ขอให้ท่านยกมือขึ้น หากท่านเคยสับสนกับแผนภูมิที่ท่านเห็นในการประชุมหรือเคยได้ยินผู้นำเสนอกล่าวว่า “ท่านอาจมองเห็นแผนภาพนี้ไม่ค่อยชัดแต่สิ่งที่แสดงอยู่คือ...” มาก่อน อะไรจะสามารถกลายเป็นความผิดพลาดของการทำแผนผังที่ใหญ่หลวงยิ่งไปกว่าการที่ตัวแผนภูมินั้นถูกทำให้กลายเป็นสิ่งไร้ประโยชน์อีกหรือ?

สิ่งนั้น คือ วิธีการนำเสนอข้อมูลของท่าน ซึ่งสามารถเพิ่มผลสะท้อนได้อย่างทวิคูณ หรือ ทำลายซึ่งผลสะท้อนของข้อมูลไปเสียทั้งหมดก็ได้ ดังนั้น เรามาดูเจ็ดวิธีดังต่อไปนี้ เพื่อทำให้แน่ใจว่าข้อมูลของท่านจะทำหน้าที่ของมันได้

## 1) ตรวจสอบให้แน่ใจว่าข้อมูลของท่านสามารถมองเห็นได้ชัดเจน

นี้อาจฟังดูเป็นเรื่องที่เห็น ๆ กันอยู่แล้ว แต่บางครั้ง ท่านอยู่ในตำแหน่งที่ใกล้กับงานที่ท่านนำเสนอเกินไปจริง ๆ สิ่ง que มองเห็นอ่านได้บนแล็ปท็อปของท่าน อาจปรากฏเห็นได้ชัดเจนน้อยกว่านี้ เมื่อถูกฉายขึ้นบนหน้าจอ ผู้ชมของท่านจะไม่อาจเรียนรู้จากสิ่งที่พวกเขาไม่สามารถมองเห็นได้ ดังนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงความยุ่งยากในแปลตัวเลขและป้ายกำกับที่ยากต่อการมองเห็นแบบเงื่อน ๆ ในขณะที่ทำการนำเสนอ ให้ซ้อมการนำเสนอของท่านกับเพื่อนร่วมงานซึ่งนั่งอยู่ในตำแหน่งไกล ๆ ตามตำแหน่งของผู้ฟังที่จะนั่งอยู่จริง ตามพวกเขาว่า “คุณมองเห็นแผนภูมินี้ชัดเจนไหม” หากคำตอบที่ได้ คือ อะไรก็ตามที่ไม่ใช่การตอบรับแบบชัด ๆ ว่า “ใช่” ให้ทำการนำเสนอขึ้นไปออกแบบมาใหม่เพื่อให้มองเห็นได้ง่ายขึ้น

## 2) เน้นที่จุดที่ข้อมูลของท่านต้องแสดงให้เห็นมากที่สุด

เมื่อเปรียบเปรยกับหนังสือการ์ตูน ท่าน คือ วันเดอร์ วูแมน และ ข้อมูล คือ บ่วงวิเศษของท่าน — เครื่องมือที่เสริมความแข็งแกร่งให้กับพลังของท่าน แต่มันจะไม่มีค่าอะไรเลยจนกว่าท่านจะใช้มันอย่างมีจุดมุ่งหมาย อย่างสร้างภาระในการถอดรหัสข้อมูลของท่านให้กับผู้ชมของท่าน มันคือ งานของท่านที่ท่านต้องอธิบายว่าข้อมูลที่นำเสนอมานั้น สนับสนุนประเด็นสำคัญของท่านอย่างไร

“สไลด์ข้อมูล แท้จริงแล้วไม่ได้เกี่ยวกับข้อมูลจริง ๆ หากแต่เกี่ยวกับความหมายของข้อมูล” แนนซี ดูอาร์เต (Nancy Duarte) ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบการนำเสนองานอธิบาย “มันขึ้นอยู่กับคุณ ในการที่จะทำให้ความหมายของข้อมูลที่นำเสนอขึ้นชัดเจนเสียก่อนที่คุณจะคลิกต่อไปยังหน้าอื่น มิเช่นนั้นแล้ว ผู้ชมก็จะไม่เกิดการคิดประมวลผลอะไรขึ้นมา ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นไปแล้ว ก็ไม่ต้องพูดถึงการที่พวกเขาจะเห็นดีเห็นงามกับการอ้างเหตุผลของคุณเลย”

เมื่อท่านเชื่อมโยงข้อมูลกับจุดสำคัญที่สนับสนุนข้อเสนอ การเปลี่ยนผ่านการนำเสนอควรมีความชัดเจนและมีลักษณะดังนี้:

“ข้อมูลนี้แสดงให้เห็นว่า...”

“แผนภูมินี้อธิบายให้เห็นถึง...”

“ตัวเลขเหล่านี้พิสูจน์ว่า...”

ข้อความเปลี่ยนผ่านเหล่านี้มีความสำคัญพอ ๆ กับข้อสรุปของตัวข้อมูลเองเลยก็เดี๋ยวน เพราะท่านกำลังดึงความสนใจของผู้ชมไปที่ข้อสรุปเหล่านั้น

### 3) แบ่งปันจุดสำคัญแค่เพียงหนึ่งเท่านั้นจากแต่ละแผนภูมิ

วิธีที่รวดเร็วที่สุดในการสร้างความสับสนให้กับผู้ชมของท่าน คือ การแบ่งปันรายละเอียดมากเกินไปในคราวเดียว ท่านควรดูใจความข้อมูลหลักเพียงจุดเดียวให้ผู้ชมรับทราบ นั่นคือ จุดที่สนับสนุนประเด็นของท่านอย่างมีนัยยะสำคัญ และทางที่ดี แต่ละแผนภูมิควรมีใจความนี้แค่หนึ่งจุดเท่านั้น เพื่อให้แน่ใจว่าแผนภูมิของท่านจะไม่ออกนอกประเด็น ให้ตามตัวเองว่า

“สิ่งที่สำคัญที่สุดเพียงอย่างเดียวที่ฉันต้องการให้ผู้ชมได้เรียนรู้จากการสังเคราะห์ข้อมูลชุดนี้คืออะไร?” นั่นคือประเด็นการเรียนรู้ที่ท่านควรจะทำตามออกไป หากท่านมีประเด็นสำคัญหลายประการที่ต้องการนำเสนอ ให้ลองสาริตแต่ละประเด็นด้วยการนึกภาพเสียใหม่

ข้อผิดพลาดที่ผู้นำเสนอหลายคนทำ คือ การคิดว่าพวกเขาจำเป็นต้องแชร์หัวข้อย่อย แนวคิด และข้อมูลทุกอย่างบนสไลด์นำเสนองานนั้น แต่ถ้าท่านกำลังแบ่งปันให้ผู้ชมทราบถึงเทรนด์ที่เป็นหัวใจสำคัญซึ่งถูกนำไปใช้กันอย่างกว้างขวางมากในช่วงปี ค.ศ. 2014 ถึง ค.ศ. 2017 สิ่งที่เกิดขึ้นในปี ค.ศ. 2013 ก็อาจไม่มีความหมายแต่อย่างใดในการนำเสนอครั้งนี้ หาก 77% ของผู้ตอบแบบสอบถามชอบผลิตภัณฑ์หนึ่ง และอีก 21% ชอบผลิตภัณฑ์อีกอย่างหนึ่ง สิ่งที่คุณที่พลาดอีกใน 2% นั้นก็คงจะไม่มีนัยสำคัญอะไรที่สมควรจะได้รับการกล่าวถึง

**สก๊อต เบรินาโต (Scott Berinato)** ผู้เชี่ยวชาญด้านการนำเสนอข้อมูลกล่าวว่า “ความกระหายอยากก็คือ การที่คุณต้องการจะรวมเอาทุกสิ่งที่คุณรู้มาใส่ไว้ [แต่] แผนภูมิที่ดูยุ่งเหยิงก็ย่อมจะสื่อถึงว่าความคิดของคุณก็ยุ่งเหยิงเช่นกัน โดยเป็นไปในลักษณะที่ว่า ‘นี่ ๆ ดูข้อมูลทั้งหมดที่ฉันมี และงานทั้งหมดที่ฉันทำสิ’”

### 4) ติดป้ายให้กับองค์ประกอบแผนภูมิอย่างชัดเจน

ในขณะที่ท่านทำงานกับแผนภูมิเดียวกันมาเป็นเวลาหลายสัปดาห์หรือหลายเดือน แต่ผู้ชมของท่านกลับจะมองเห็นแผนภูมินั้นอยู่เพียงไม่กี่วินาทีเท่านั้น ดังนั้น ให้โอกาสอย่างดีที่สุดแก่พวกเขาในการทำความเข้าใจข้อมูลของท่าน โดยใช้ภาษาที่เรียบง่าย ชัดเจน และสมบูรณ์ ในการระบุแกน X และ Y ชิ้นส่วนของแผนภูมิ วงกลมรูปพาย แท่งกราฟ และองค์ประกอบแผนภูมิอื่น ๆ พยายามหลีกเลี่ยงคำย่อที่ไม่ชัดเจน และอย่าหามาเอาว่าส่วนประกอบที่มีป้ายกำกับในสไลด์หนึ่ง จะเป็นที่ยึดจำได้ในสไลด์ถัดไป

ผู้ชมของท่านบางคนเป็นผู้เรียนรู้ด้วยภาพ (อย่างตัวผู้เขียนเอง) ซึ่งประมวลผลสิ่งที่พวกเขาเห็นได้ดีกว่าสิ่งที่พวกเขาได้ยินมาก ฉะนั้น คุณสมบัติที่ก่อให้เกิดความเข้าใจได้ง่ายและความชัดเจนของแผนภูมิจึงเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งยวด

## 5) ไฮไลท์บริเวณที่ "โอโห!" ให้เห็น ชัด ๆ

ทุกแผนภูมิที่มีข้อมูลที่มีค่า หรือกราฟวงกลมที่มีประเด็น "โอโห!" นั้นหมายถึง ตัวเลขหรือช่วงของข้อมูล ที่เปิดเผยบางสิ่งบางอย่างที่สำคัญต่อประเด็นของท่าน  
ผู้นำเสนอที่ฉลาด จะอธิบายให้เห็นถึงความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันของเนื้อหาที่ "โอโห!" เหล่านี้ทางวาจา เพื่อแบ่งปัน การเรียนรู้ แนวโน้ม หรือเรื่องราวที่ข้อมูลกำลังบอกเล่า  
ผู้นำเสนอมือดียิ่งขึ้นไปอีก จะอธิบายข้อมูลเหล่านี้ออกมาดัง ๆ แล้วก็ยังเขียนมันลงในสไลด์ออกมาเป็นข้อ ๆ ด้วย

แต่ผู้นำเสนองานที่ยอดเยี่ยมที่สุด จะทำทุกอย่างที่กล่าวมาข้างต้นและเน้นให้สามารถมองเห็นชัด ๆ ด้วย ว่าข้อมูลนี้มันเป็นเรื่อง "โอโห!" ด้วยการวงกลมหรือการแรเงา เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ฟังที่มีความถนัดทางการเรียนรู้ ด้วยแนวทางที่แตกต่างกันไป (ทางการฟัง ทางคำพูด หรือ ทางภาพ) รวมทั้ง เพื่อเสริมสร้างการรับรู้ข้อมูลที่ สำคัญยิ่งยวดให้มากขึ้นอีกถึงสามเท่า

## 6) ตั้งชื่อสไลด์ที่เน้นย้ำถึงประเด็นของข้อมูล

แม้ว่าข้อมูลจะถูกนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพบนสไลด์ที่นำเสนอ แต่องค์ประกอบที่มีค่ามากที่สุด คือ ชื่อ ของหน้าสไลด์นั้น ๆ เพราะนั่นเป็นสิ่งที่แรกที่ผู้ชมจะสังเกตเห็นและประมวลผลเข้าไป แต่บ่อยครั้งเกินไปที่ผู้นำเสนอ งานกลับใช้คำและวลีทั่วไป เช่น "สถิติ" และ "โดยตัวเลขของ..." ซึ่งไม่ได้ให้ประโยชน์อย่างใดเลย

แม้ว่าชื่อสไลด์จะมีความเฉพาะเจาะจง เช่น "ความชอบของคนยุคมิลเลนเนียม" หรือ "ความรู้ในแคมเปญ" แต่ชื่อเหล่านี้ ก็ยังทำให้ดีและชัดเจนเจาะจงลงไปได้อีก เช่น "คนยุคมิลเลนเนียมชอบใช้มือถือมากกว่า" หรือ "ความรู้ในแคมเปญนั้นกำลังเพิ่มสูงขึ้น"

## 7) นำเสนองานต่อผู้ชมของท่าน ไม่ใช่ต่อข้อมูลของท่าน

ผู้นำเสนองานหลายคนจ้องดูสไลด์ของพวกเขา ในขณะที่พวกเขาแบ่งปันข้อมูลราวกับว่า PowerPoint นั้นเป็นผู้ชมของพวกเขาเสียเอง แต่มีแค่ผู้ชมของท่านเท่านั้นที่เป็นผู้ชมของท่าน และในฐานะเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน พวกเขาจับฟังประเด็นของท่านได้เข้าใจดีที่สุด เมื่อท่านมองตาพวกเขา ซึ่งนี่ไม่ได้หมายความว่า ท่านไม่ควรดู ข้อมูลของท่านเลย เพียงแค่อย่าเอาแต่สนทนากับข้อมูลเหล่านั้น เหลือบมองไปที่สไลด์ของท่านเพื่อใช้เป็นข้อมูล อ้างอิงในการนำเสนอ แต่ให้ทำการนำเสนอประเด็นที่สำคัญตรง ๆ กับผู้ชมของท่าน

เมื่อได้นำเสนองานอย่างชัดเจน และตรงประเด็น ข้อมูลดังกล่าวจะสามารถยกระดับความน่าเชื่อถือและความน่าไว้วางใจของประเด็นของท่านได้ การนำเสนอข้อมูลที่ไม่ดี ไม่เพียงแต่จะทำให้เสียโอกาสการยกระดับความสำคัญของประเด็นที่ท่านต้องการนำเสนอ แต่ยังสามารถทำให้ชื่อเสียงของท่านในฐานะผู้นำเสนอเสียหายได้อีกด้วย เช่นเดียวกันกับบ่วงวิเศษของวันเดอร์ วูแมน การนำเสนอข้อมูลที่ดีเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการดึงเอาความจริงที่น่าสนใจออกมา จงใช้มันอย่างชาญฉลาด

