

Course Outline

หลักสูตร : ทักษะผู้นำด้วยเทคนิค NLP (Leadership Skill with NLP)

(1 วัน / 6 ชม.)

โดย

วิทยากรประจำสถาบัน KCT Academy

การออกแบบโปรแกรม

ในยุคปัจจุบันที่โลกธุรกิจเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและเต็มไปด้วยความไม่แน่นอน Effective Leadership มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร เพราะช่วยให้ผู้นำสามารถปรับตัวและบริหารทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่ามกลางความท้าทาย เช่น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี การทำงานแบบไฮบริด และการแข่งขันที่สูงขึ้น ผู้นำที่ดีต้องมีทักษะในการสื่อสารที่ชัดเจน ตัดสินใจอย่างมีข้อมูล และสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำงานร่วมกัน หลักสูตรนี้ช่วยให้ผู้บริหารสามารถพัฒนาความสามารถในการแก้ปัญหา สร้างแรงจูงใจให้ทีม ให้เหมาะสมกับสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. พัฒนาทักษะภาวะผู้นำเชิงรุก — สามารถสื่อสารอย่างชัดเจน ตัดสินใจอย่างมั่นใจ และบริหารทีมท่ามกลางความไม่แน่นอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เสริมสร้างพลังทีมและแรงจูงใจ — เรียนรู้วิธีการสร้างบรรยากาศการทำงานที่ร่วมมือ สนับสนุน และทำให้ทีมพร้อมรับมือกับความท้าทาย
3. ยกระดับทักษะการให้ Feedback เชิงสร้างสรรค์ — ถ่ายทอดความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอย่างสร้างสรรค์ เพื่อพัฒนาศักยภาพของทีมและสร้างความสัมพันธ์ที่ไว้วางใจกัน

เนื้อหาหลักสูตร (Course outline)

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
1	9:00-12:00	แม่แบบการสื่อสาร Model of Communication การทำงานของสมอง “รู้เท่าทันตัวกรองในสมอง เพื่อเป็นผู้นำที่เข้าใจความต่าง” • ตระหนักรู้การทำงานของสมอง (Communication Model) • เข้าใจสมองที่มีตัวกรอง การลบทิ้ง บิดเบือน เหมารวม ข้อมูลที่เข้าสู่สมอง • เข้าใจตัวกรองที่ส่งผลให้คนแตกต่างกัน (ตัวเราและทีมงาน)

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
		เอาชนะสิ่งเร้าภายนอก Event + Response = Outcome สิ่งเร้า + การตอบสนอง = ผลลัพธ์ “เปลี่ยนการโทษเป็นการตอบสนอง — นี่คือนจุดเริ่มต้นของความเป็นผู้นำแท้จริง” ● หลักการที่กล่าวถึงว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ใดๆ นั้นเกิดจากการตอบสนองของเราต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น การแก้ไข ปัญหา การเรียนรู้ หรือการสร้างความสำเร็จ ซึ่งผลลัพธ์ที่ตามมาจะขึ้นอยู่กับว่าเราตอบสนองต่อเหตุการณ์นั้นอย่างไร ● ผู้นำที่เข้าใจหลักการนี้จะเลิกโทษปัจจัยภายนอก เช่น สภาวะตลาด การเปลี่ยนแปลงขององค์กร หรือข้อจำกัดต่างๆ แต่จะมุ่งเน้นไปที่สิ่งที่ตนเองควบคุมได้ นั่นคือ วิธีที่พวกเขาตอบสนองต่อสถานการณ์ สิ่งนี้ช่วยเสริมสร้างวัฒนธรรมแห่งความรับผิดชอบในทีม
		เรียนรู้สิ่งที่เป็นลบในตัว หลักการ เมฆ 4 ก้อน (4 Clouds) “เคลียร์เมฆในใจ ก่อนจะนำทางผู้อื่น” ● ตระหนักถึง ความคิดลบ ความเชื่อที่มีข้อจำกัด อารมณ์ทางด้านลบ และ ความขัดแย้งในตนเอง และ ตัดสินใจสื่อสารกับตนเองในการจัดสิ่งที่ เป็นลบเหล่านี้ ● ช่วยให้ผู้นำสามารถ จัดอุปสรรคทางความคิดและอารมณ์ ก่อนการสื่อสาร เพื่อให้สามารถนำทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ สร้างวัฒนธรรมแห่งความไว้วางใจ การคิดเชิงบวก และการพัฒนาอย่างต่อเนื่องภายในองค์กร Workshop: ประเมิน การลบทิ้ง บิดเบือน เหมารวม และ เมฆ 4 ก้อน ที่ตนเองมี และ ตัดสินใจที่จะนำหลักการ 2 หลักการนี้ไปใช้ในการเป็นผู้สื่อสารที่มีประสิทธิภาพได้อย่างเป็นขั้นตอน

Session	ช่วงเวลา	รายละเอียดเนื้อหา
2	13:00-14:30	ห้าระดับของผู้นำ สไตล์ John Maxwell “เริ่มจากตำแหน่ง แต่เติบโตด้วยความไว้วางใจ” Position (ตำแหน่ง) Permission (อนุญาต) Production (การผลิต) People Development (การพัฒนาผู้คน) Pinnacle (จุดสูงสุด) เมื่อผู้นำเข้าใจและปฏิบัติตามหลักการนี้ พวกเขาสามารถสร้างความไว้วางใจ ทำให้คนเต็มใจติดตาม และทำให้เกิดผลกระทบต่อทีมและองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้นำจะสามารถพัฒนาตนเองและทีมได้อย่างสมดุล นำไปสู่ความสำเร็จในระยะยาวและการสร้างผู้นำรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของการเติบโตอย่างยั่งยืนในองค์กร
		ประสาทสัมผัสทั้งห้า (พื้นฐานบุคลิกภาพ) (Basic Personalities) “ฟังให้ตรงกับวิธีที่เราคิด มองให้ตรงกับวิธีที่เราเห็น” - เข้าใจบุคลิกภาพของคนที่เชื่อมโยงกับความถนัดในการใช้ประสาทสัมผัส - เรียนรู้ที่จะปรับบุคลิกภาพของตนเองให้สอดคล้องกับบุคลิกภาพของคนที่เราสื่อสารด้วย - ช่วยให้ผู้นำเข้าใจสไตล์การรับรู้ของทีมและปรับการสื่อสารให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคล ผู้นำที่สามารถ เชื่อมโยงกับวิธีการรับรู้ของผู้อื่นได้ดี จะสามารถสร้างความเข้าใจ ลดความขัดแย้ง และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ Workshop: ทำแบบทดสอบเพื่อประเมินประสาทสัมผัสที่ตนเองถนัด
		การให้คำ Feedback อย่างสร้างสรรค์ “เมื่อคำพูดมาจากความหวังดี ไม่ใช่ความหงุดหงิด — ทีมจะฟังด้วยใจ ไม่ใช่แค่หู” - ใช้เทคนิค I Message เพื่อหลีกเลี่ยงความรู้สึกถูกจู่โจม - ใช้เทคนิค Radical Candor Feedback เพื่อเป็นการให้ข้อมูลเชิงป้อนกลับที่ไม่เป็นการตอกย้ำความผิดพลาด - ช่วยให้ผู้นำสามารถพัฒนาทีมโดยไม่ทำลายขวัญกำลังใจ

		● ช่วยให้ผู้นำเสนอสามารถสื่อสารความรู้สึกและข้อสังเกตได้โดยไม่ทำให้ทีมรู้สึกถูกตำหนิหรือจู่โจม ● ช่วยให้การสื่อสารเป็นไปอย่างราบรื่น ลดความตึงเครียด และสร้างบรรยากาศที่เปิดกว้าง ส่งผลให้ทีมพร้อมรับฟัง ปรับตัว และเติบโตไปพร้อมกับผู้นำ Workshop: ฝึกฝนการให้ Feedback เชิงสร้างสรรค์
3	14:45-16.00	Rapport การสร้างความไว้วางใจ สไตลส์ Chris Voss “ความไว้วางใจไม่ได้เกิดจากคำพูดที่ถูกต้อง แต่เกิดจากหัวใจที่ตั้งใจฟัง” ● Mirroring / การสะท้อนคำพูดคือการตั้งใจพูดซ้ำคำพูดของคู่สนทนาอย่างตั้งใจคือเทคนิคที่เรียบง่ายแต่ทรงพลัง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคุณกำลังตั้งใจฟังและพยายามเข้าใจอีกฝ่ายอย่างแท้จริง สิ่งนี้ช่วยสร้างความไว้วางใจ และทำให้คุณจับจังหวะที่เหมาะสมในการชี้นำหรือมีอิทธิพลต่อบทสนทนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ● Labelling / การสะท้อนและระบุความรู้สึก หรือ ความคิดเห็น ของอีกฝ่ายคือเทคนิคการสื่อสารที่ช่วยสะท้อนและตั้งชื่อให้กับความรู้สึกหรือมุมมองของคู่สนทนา เช่น “ดูเหมือนคุณจะถูกกังวลเรื่องนี้” การทำเช่นนี้ช่วยให้อีกฝ่ายรู้สึกว่าได้รับการเข้าใจ สร้างความไว้วางใจ และลดความตึงเครียดในการสื่อสาร
		บุคลิกภาพที่แตกต่าง MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) “สื่อสารให้ตรงใจ เริ่มจากเข้าใจว่าคนตรงหน้า ‘คิด-รู้สึก-ตัดสินใจ’ อย่างไร” ● เข้าใจบุคลิกภาพที่แตกต่างของทีมงาน ● MBTI แบ่งบุคลิกภาพออกเป็น 4 มิติหลัก ได้แก่: การรับพลังงาน: Extroversion (E) หรือ Introversion (I) – บุคคลได้รับพลังงานจากภายนอกหรือภายใน การรับข้อมูล: Sensing (S) หรือ Intuition (N) – วิธีที่บุคคลรับข้อมูลคือเน้นไปที่รายละเอียดหรือมองเห็นภาพรวม การตัดสินใจ: Thinking (T) หรือ Feeling (F) – บุคคลตัดสินใจด้วยเหตุผลหรือความรู้สึก การจัดการชีวิต: Judging (J) หรือ Perceiving (P) – บุคคลใช้การวางแผนหรือการปรับตัวอย่างยืดหยุ่นในการจัดการชีวิตความเข้าใจในบุคลิกภาพของทีมช่วยให้ผู้นำ สามารถปรับวิธีการ

		สื่อสารให้เหมาะสมกับแต่ละคน ทำให้การสื่อสารมีความชัดเจนและลดความขัดแย้ง Workshop: แบ่งกลุ่มเป็น 2 ฝ่าย และ ให้ Debate ความแตกต่างตามโจทย์ที่ให้
--	--	---

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. ผู้นำสามารถปรับตัวและบริหารทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพในสภาวะที่เปลี่ยนแปลงเร็ว
2. พัฒนาทักษะการสื่อสาร และการสร้างแรงจูงใจให้ทีม
3. เสริมศักยภาพในการแก้ปัญหาที่งานให้เหมาะกับสถานการณ์ธุรกิจปัจจุบัน

วิธีการดำเนินหลักสูตร

1. เพื่อให้การถ่ายทอดองค์ความรู้สามารถนำไปสู่ประโยชน์ต่อองค์กรและสอดคล้องกับบริบททางธุรกิจของแต่ละองค์กร เนื้อหาหลักสูตรจะได้รับการออกแบบให้เหมาะสมและตามความต้องการเฉพาะของแต่ละองค์กร (Customized) โดยดำเนินการจัดอบรมภายในองค์กร (In House Training) ในวันและเวลาที่องค์กรสะดวกและบุคลากรมีความพร้อมในการเข้าอบรมอย่างพร้อมเพรียง
2. เน้นรูปแบบการอบรมเชิงปฏิบัติการควบคู่กับทฤษฎี และกรณีตัวอย่าง เพื่ออธิบายประมวลสรุปให้บุคลากรผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความเข้าใจและมีทักษะเบื้องต้นเพียงพอในการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ต่อไป

แนวทางที่ใช้ในการอบรม

แนวทางการสัมมนาและรูปแบบการเรียนรู้ : ทฤษฎี 40 % : ปฏิบัติ 60 %

บรรยาย	ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด	ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ	เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
การเสวนาตีความ	วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการประยุกต์ใช้



- ✦ การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- ✦ เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง