

1 Day Workshop

INFLUENCING TO GET RESULTS

อาจารย์ปรารภนา แสงจันทร์

โค้ชผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนา Talents และ ภาวะผู้นำ



ในโลกการทำงานปัจจุบัน ความสำเร็จของงานไม่ได้ขึ้นอยู่กับความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือบทบาทหน้าที่เพียงอย่างเดียว หากแต่ขึ้นอยู่กับ ความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในบริบทที่ต้องทำงานข้ามทีม ข้ามสายงาน และทำงานร่วมกับผู้คนที่มีความหลากหลายทั้งด้านวัย ประสบการณ์ วิธีคิด และมุมมอง

ทักษะสำคัญที่คนทำงานทุกระดับจำเป็นต้องมี คือ Influencing Skill หรือทักษะการโน้มน้าวใจอย่างสร้างสรรค์ ซึ่งไม่ใช่การใช้อำนาจ การบังคับ หรือการเอาชนะ แต่คือความสามารถในการสื่อสารด้วยเหตุและผล ควบคู่กับความเข้าใจมนุษย์ จนทำให้ผู้อื่น “ยอมรับและร่วมมือด้วยความเต็มใจ” นำไปสู่การบรรลุเป้าหมายร่วมกันในลักษณะ Win-Win Situation และยังคงรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในการทำงานระยะยาว

หลักสูตร **Influencing to Get Results** จึงถูกออกแบบขึ้นเพื่อพัฒนาทักษะ Influencing อย่างเป็นระบบ โดยเริ่มจากการปรับกรอบความคิด (Mindset) การเข้าใจมนุษย์ (Understanding People) การฟังอย่างมีปัญญา (Listening Intelligence) และการสื่อสารอย่างมีโครงสร้างและทรงพลัง (Structured Communication & Storytelling) เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำไปใช้ได้จริงในบริบทการทำงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ เสริมสร้างการทำงานอย่างมีส่วนร่วม และเกิดผลลัพธ์ระยะยาวเพื่อองค์กร

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ความเข้าใจหลักการ Influencing อย่างถูกต้องและนำไปใช้ได้จริง
- เสริมสร้างทักษะการอ่านคนและการฟังอย่างมีปัญญา เพื่อสร้าง Psychological Safety และความร่วมมือที่ยั่งยืน
- มีเครื่องมือและเทคนิคการสื่อสารอย่างมีโครงสร้างและการเล่าเรื่องที่ทรงพลัง
- มีความมั่นใจในการทำงานร่วมกับผู้อื่นเพื่อบรรลุเป้าหมายแบบ Win-Win

รูปแบบการอบรม

กิจกรรมสร้างประสบการณ์เรียนรู้ และ Workshop	45%
กิจกรรมทบทวนความรู้จากผู้เรียน	35%
Storytelling และทฤษฎี	20%



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

1 Day Workshop

INFLUENCING TO GET RESULTS

อาจารย์ปรารภนา แสงจันทร์

โค้ชผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนา Talents และ ภาวะผู้นำ



เนื้อหา/ประเด็นหลัก

Module 1 : The Foundation of Influence

- 3 ความจริงของปัญหาการทำงานร่วมกันในปัจจุบัน
- Influence สำคัญอย่างไรในโลกการทำงาน
- ความเข้าใจในการทำงานกับมนุษย์ต่าง Gen และความหลากหลาย
- Influence สร้างได้ด้วย 3 ฐานหลัก (Understand – Listen – Structure)
- 3 Core Influence Mindsets

Module 2 : Reading People to Create Influence

- การอ่านใจคนในบริบทการทำงาน (Reading People in Workplace Context)
- Psychology of Differences : ทำไมคนจึงไม่เหมือนกัน
- ความแตกต่างของมนุษย์กับการทะลวงเกราะป้องกันตัว
- 4 People Styles & Communication Preferences รูปแบบบุคลิกภาพและการสื่อสารในที่ทำงาน สะท้อนผ่านกิจกรรมแบบเจาะลึก
- การเลือกวิธี Influence ให้เหมาะกับคนแต่ละแบบ

Module 3 : Listening Intelligence for Influence

- 5 ความเข้าใจผิดเกี่ยวกับ “การฟัง” ในโลกการทำงาน
- Listening Intelligence คืออะไร และต่างจากการฟังทั่วไปอย่างไร
- การฟังในฐานะเครื่องมือ Influence ที่จะเฮียตอ่อนแต่ทรงพลัง
- เทคนิคและขั้นตอนการฟังเพื่อสร้าง Psychological Safety และ Buy-in
 - Workshop “Listen with Impact” เปลี่ยนการฟังให้กลายเป็นพลังขับเคลื่อนผลลัพธ์ในการทำงาน

Module 4 : Structured Communication for Win-Win Results

- ทำไม “พูดแล้วแต่คนยังไม่ Buy-in”
- 3 Influence Message Structure (Context/Reason/Impact)
- Storytelling for Buy-in : ทำไมเรื่องเล่าจึงทรงพลัง
- 5 เทคนิคสำคัญ Storytelling for Buy-in
- B-A-I Story Model สำหรับการสื่อสารในที่ทำงาน
 - Workshop “Influence Story” ฝึกทักษะการเล่าเรื่องแบบได้ผลลัพธ์



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com