

Executive

Communication Excellence for Leaders

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธัญญานุภาพ อานันทนะ

- รองอธิการบดี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ผู้อำนวยการอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค ภาคเหนือ
- ประธานคณะกรรมการพันธกิจสากล ทปอ

19 เมษายน 2569



5 ระดับของผู้นำ

John Maxwell

05 PINNACLE — ผู้คนตาม
เพราะ แรงบันดาลใจ

04 PEOPLE DEVELOPMENT — ผู้คนตาม เพราะ
พัฒนาพวกเขา

03 PRODUCTION — ผู้คนตาม เพราะ เห็นผลงาน

02 PERMISSION — ผู้คนตาม เพราะ ต้องการ

01 POSITION — ผู้คนตาม เพราะ ต้องตาม

"Leadership is not about titles, positions or flowcharts. It is about one life influencing another."

ประเด็นสำคัญของผู้นำแต่ละระดับ

L1 POSITION

1

- ใช้อำนาจตามตำแหน่ง
- ทำตามกฎระเบียบ
- ขาด Respect จากทีม

L2 PERMISSION

2

- สร้างความสัมพันธ์
- ทีมทำด้วยความเต็มใจ
- สื่อสาร 2 ทาง

L3 PRODUCTION

3

- ขับเคลื่อนผลลัพธ์
- เป็นตัวอย่างให้ทีม
- แก้ปัญหาเก่ง

L4 PEOPLE DEV

4

- โค้ชและพัฒนาทีม
- สร้างผู้นำใหม่
- Empower ทีม

L5 PINNACLE

5

- สร้างมรดกผู้นำ
- แรงแบนดาลใจระดับโลก
- วิสัยทัศน์ยาวไกล

Communication

คือ หัวใจของการเป็นผู้นำ

- ผู้นำที่ยิ่งใหญ่คือนักสื่อสารที่ยอดเยี่ยม — ทักษะนี้ฝึกได้
- การสื่อสารสร้าง Alignment, Engagement และ Trust ในองค์กร
- ผู้นำใช้เวลากว่า 70–80% ในรูปแบบการสื่อสารต่างๆ ทุกวัน
- Communication ที่ดีเปลี่ยนทีมธรรมดาให้เป็นทีมระดับโลก

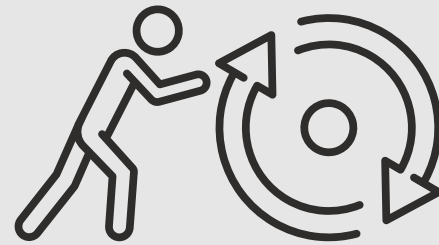
6 Principles of Effective Communication

Clarity (ความชัดเจน)



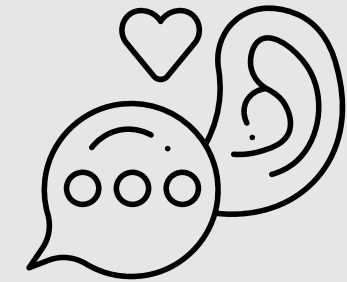
พูดตรงประเด็น ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย
ลดความกำกวม สื่อสาร 1 ข้อความ 1 ประเด็น

Consistency (ความสม่ำเสมอ)



ส่งข้อความที่สอดคล้องกันทุกช่องทาง
ทุกโอกาส และทุกระดับองค์กร

Active Listening (การฟังอย่างตั้งใจ)



ฟังเพื่อเข้าใจ ไม่ใช่ฟังเพื่อตอบ
สร้างพื้นที่ให้ทีมพูดอย่างปลอดภัย

การเข้าอกเข้าใจ (Empathy)



เข้าใจมุมมองและความรู้สึกของผู้ฟังก่อนสื่อสาร
มองจากมุมมองของเขา

Storytelling (การเล่าเรื่อง)



ใช้เรื่องราว สร้างแรงบันดาลใจและความจดจำ
เชื่อมโยง Why ก่อน What และ How

Feedback Culture (วัฒนธรรมการป้อนกลับ)



ให้และรับ Feedback อย่างสร้างสรรค์
สม่ำเสมอ และตรงไปตรงมา

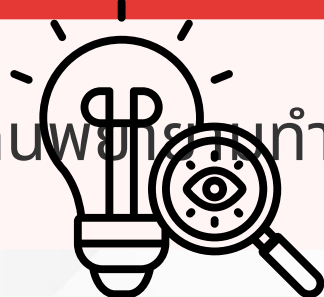
01

หลักการที่ 1 : Clarity

ความชัดเจน

พูดตรงประเด็น ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย ลดความกำกวม สื่อสาร 1 ข้อความ 1 ประเด็น

✗ ไม่ชัด



'ขอให้ทุกคนพยายามทำให้ดีขึ้นในไตรมาสหน้า'

✓ ชัดเจน

'ทีมขายต้องปิด 50 deals ภายใน Q2 โดยเพิ่ม follow-up call อีก 2 ครั้ง/ลูกค้า'

✓ ชัดเจน

'รายงาน KPI ส่งทุกวันศุกร์ เวลา 17:00 น. ผ่าน Google Sheet ที่แชร์ร่วมกัน'

02

หลักการที่ 2 : Consistency

ความสม่ำเสมอ

ส่งข้อความที่สอดคล้องกันทุกช่องทาง ทุกโอกาส และทุกระดับองค์กร

✗ ไม่สม่ำเสมอ

ในที่ประชุมบอกว่า Customer First แต่ในทางปฏิบัติติดลบ customer service

✓ สม่ำเสมอ

CEO ย้ำ Vision เดิมในทุก Town Hall, email รายเดือน และ 1 - on - 1 กับทีม

✓ สม่ำเสมอ

ค่านิยมองค์กร 'ซื่อสัตย์ โปร่งใส' ถูกนำมาใช้ตัดสินใจทุกครั้งอย่างชัดเจน

03

หลักการที่ 3 : Active Listening

การฟังอย่างตั้งใจ

ฟังเพื่อเข้าใจ ไม่ใช่ฟังเพื่อตอบ สร้างพื้นที่ให้ทีมพูดอย่างปลอดภัย

✗ ฟังไม่ตั้งใจ

ระหว่างที่ลูกน้องรายงานปัญหา ผู้นำก็มดูโทรศัพท์และตอบสั้นๆ ว่า 'โอเค แก้ไปเลย'

✓ ฟังตั้งใจ

วางโทรศัพท์ สบตา พยักหน้า และสะท้อน 'ที่คุณบอกคือ... ใช่ไหม?' ก่อนตอบ

✓ ฟังตั้งใจ

หลังฟังจบถามว่า 'มีอะไรที่ผมช่วยได้เพิ่มเติมไหม?' แทนที่จะรีบสรุปทางออก

04

หลักการที่ 4 : Empathy

การเข้าอกเข้าใจ

เข้าใจมุมมองและความรู้สึกของผู้ฟังก่อนสื่อสาร มองจากมุมมองของเขา

✗ ขาด Empathy

'ไม่เป็นไร ทุกคนก็เหนื่อยเหมือนกัน งานนี้สำคัญมากต้องทำให้เสร็จ'

✓ มี Empathy

'ผมเห็นว่าทีมทำงานหนักมาก ขอขอบคุณมาก ช่วงนี้มีอะไรที่ผมช่วยแบ่งเบาได้บ้าง?'

✓ มี Empathy

ก่อนประกาศ reorg ผู้นำนัดคุย 1-on-1 ฟังความกังวลแต่ละคนก่อนแจ้งทั้งทีม

05

หลักการที่ 5 : Storytelling

การเล่าเรื่อง

ใช้เรื่องราวสร้างแรงบันดาลใจและความจดจำ เชื่อม Why ก่อน What และ How

✗ แย่

'เราต้องเพิ่ม NPS score จาก 42 เป็น 60 ภายใน 6 เดือน'

✓ Storytelling

'มีลูกค้าโทรมาขอบคุณพนักงานเรา เพราะช่วยชีวิตธุรกิจเขาได้ในวิกฤต — นั่นคือสิ่งที่เราต้องทำให้เกิดขึ้นกับทุกคน'

✓ Storytelling

Steve Jobs เริ่ม iPhone launch ด้วย 'วันนี้ Apple จะ reinvent the phone' ไม่ใช่ list spec

06

หลักการที่ 6 : Feedback Culture

วัฒนธรรมการป้อนกลับ

ให้และรับ Feedback อย่างสร้างสรรค์ สม่ำเสมอ และตรงไปตรงมา

✗ Feedback ไม่ดี

'งานคุณมันไม่ค่อยดีเลย ลองทำให้ดีกว่านี้หน่อยได้ไหม?'

✓ SBI Feedback

'ในประชุมเมื่อวาน (S) คุณขัดคำพูดลูกคำ 3 ครั้ง (B) ทำให้เขาไม่สะดวกใจที่จะพูดต่อ (I)'

✓ วัฒนธรรม

ผู้นำเปิดทุก 1-on-1 ด้วย 'มี Feedback อะไรสำหรับผมบ้าง?' เพื่อสร้างความเท่าเทียม

เปรียบเทียบการสื่อสาร

5 สถานการณ์จริง

สถานการณ์

✓ ผู้นำที่ดี

✗ ผู้นำที่พลาด

ประกาศเป้าหมาย

เชื่อมเป้าหมายกับความหมายของงานแต่ละคน

ส่ง Email แจ้ง KPI โดยไม่อธิบายบริบท

เกิดวิกฤตในทีม

สื่อสารสถานการณ์จริง วางแผนแก้ไขร่วมกัน

ปิดข้อมูล สร้างความกังวลให้ทีม

ให้ Feedback

ใช้ SBI (Situation–Behavior–Impact) ชัดเจน

ตีเพื่อทำร้าย หรือชมแบบลอยๆ ไม่มีรายละเอียด

ประชุมทีม

เปิดพื้นที่ให้ทีมพูด ตั้งคำถามกระตุ้น

พูดคนเดียว ทีมเจียบตลอด ไม่รับฟัง

การเปลี่ยนแปลง

อธิบาย Why ก่อน What & How รับฟังข้อกังวล

สั่งเปลี่ยนแปลงโดยไม่อธิบายเหตุผล

ปัญหาและอุปสรรค

การสื่อสารของผู้นำ

1

Operational Mindset

สื่อสารระดับปฏิบัติการ ขาดวิสัยทัศน์ Executive

2

Communication Gap

สิ่งที่สื่อสารไม่สอดคล้องกับความเข้าใจของทีม

3

ขาด Alignment

พนักงานไม่เห็นความเชื่อมโยงงานตนเองกับเป้าหมายองค์กร

4

ขาด Active Listening

ฟังเพื่อแก้ปัญหา ไม่ใช่ฟังเพื่อเข้าใจความต้องการทีม

5

Feedback ไม่มีประสิทธิภาพ

ไม่สม่ำเสมอ เน้นเชิงลบ ทำพัฒนาขาดความต่อเนื่อง

6

ขาด Storytelling Skill

สื่อสารเป็นคำสั่ง ทีมไม่เห็นภาพและไม่รู้สึกมีส่วนร่วม

7

ขาดทักษะสถานการณ์สำคัญ

รับมือวิกฤต ให้ Feedback เชิงพัฒนา สร้าง Engagement

8

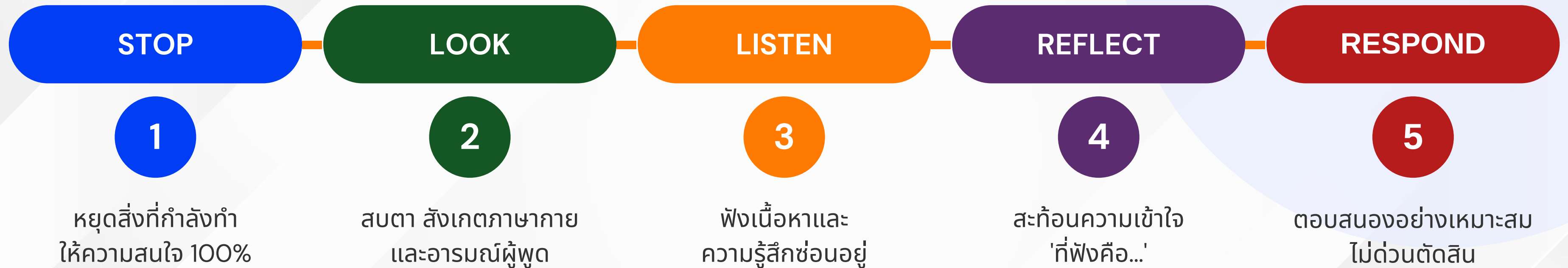
ไม่สร้าง Ownership

พนักงานทำตามหน้าที่ ขาดความรู้สึกเป็นเจ้าของ

Active Listening

คืออะไร | ทำอย่างไร?

การฟังอย่างตั้งใจ มีสติ เต็มที่ — ฟังเพื่อ เข้าใจ ไม่ใช่เพียงเพื่อ ตอบ ฟังทั้งคำพูด ภาษากาย อารมณ์ และความหมายที่แท้จริงเบื้องหลัง



เทคนิค:

ถามคำถามปลายเปิด | สรุปความเพื่อยืนยัน | หลีกเลี่ยงการขัดจังหวะ | ใช้เวลาเงียบเพื่อให้ผู้พูดคิด

Storytelling

เทคนิคผู้นำ

1

SETUP

ตั้งบริบท

ใคร? ที่ไหน? เกิดอะไรขึ้น?
สร้างความเกี่ยวข้องกับผู้ฟัง

2

CONFLICT

ความท้าทาย

เกิดอุปสรรคอะไร?
ทำไมมันสำคัญและน่าสนใจ?

3

RESOLUTION

ผลลัพธ์ & บทเรียน

แก้ปัญหาอย่างไร?
ผู้ฟังนำไปใช้ได้อย่างไร?

7 เทคนิคสำหรับ Storytelling ที่ทรงพลัง

1

เริ่มด้วยคำถาม/
ประโยคดึงดูด

2

ใช้ตัวละครที่เชื่อมโยง
โยงได้

3

ใส่ความรู้สึก
ในเรื่อง

4

1 เรื่อง 1 ประเด็น

5

ใช้ภาพ / ตัวเลข
จำเพาะ

6

เชื่อมกับคุณค่า
องค์กร

7

ฝึกซ้ำให้เป็น
ธรรมชาติ

Empathy ในการทำงาน

คืออะไร & สร้างอย่างไร?

Empathy คืออะไร?

ความสามารถในการเข้าใจและรับรู้ความรู้สึกของผู้อื่น โดยไม่ตัดสิน
— ไม่ใช่แค่เห็นใจ (Sympathy) แต่คือเข้าใจจากมุมมองของเขา

Cognitive

เข้าใจความคิด
มุมมองของผู้อื่น

Emotional

รู้สึกร่วมกับ
อารมณ์ของผู้อื่น

Compassionate

ลงมือช่วยเหลือ
จากความเข้าใจ

วิธีสร้าง Empathy ในองค์กร

ฟังตั้งใจ

ใช้เวลาพนักงาน
พูดโดยไม่ขัด

ถามเพื่อเข้าใจ

ถามเรียนรู้
มุมมองของเขา

สะท้อนความรู้สึก

ยืนยันว่าคุณ
เข้าใจเขา

ไม่ตัดสิน

รับฟังโดยไม่
ด่วนตัดสิน

สร้างความปลอดภัย

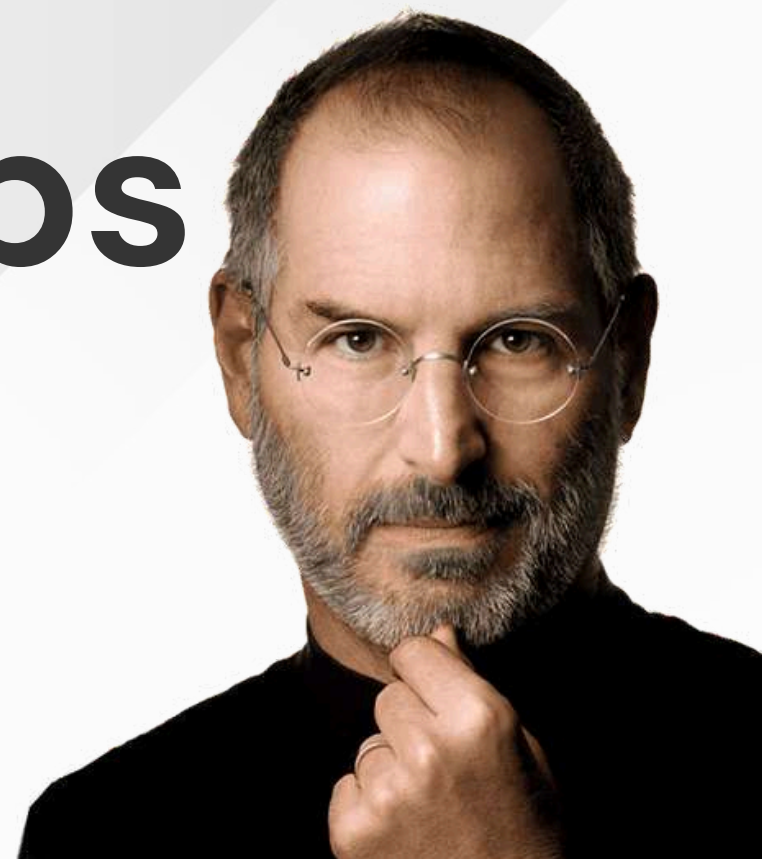
ทีมรู้สึก
พูดได้ไม่กลัว

Workshop

Steve Jobs

Visionary Storytelling

Co-Founder & CEO, Apple Inc.



//

Here's to the crazy ones — the misfits, the rebels, the troublemakers who think they can change the world. And they do.

เรื่องราว: Jobs เปลี่ยนวิธีที่โลกมองการนำเสนอ Keynote ปี 2007 เขาเปิดตัว iPhone ด้วย 'วันนี้ Apple จะ reinvent the phone' ไม่ใช่ list spec

บทเรียนด้านการสื่อสาร

- 1 เริ่มด้วย WHY เสมอ ก่อนบอก WHAT และ HOW
- 2 ใช้ภาษาเรียบง่ายทรงพลัง หลีกเลี่ยงคำศัพท์เทคนิค
- 3 สร้าง Moment — ทิ้ง hook ที่ผู้คนจำได้ตลอดไป

✓ ผลลัพธ์

Apple กลายเป็นบริษัทที่มีมูลค่าสูงสุดในโลก
มูลค่าตลาดกว่า \$3 Trillion

Satya Nadella

Empathetic Communication

CEO, Microsoft Corporation



//

Empathy makes you a better innovator. If I look at the most successful products we created, it comes from understanding unmet, unarticulated needs.

เรื่องราว: เมื่อ Nadella ขึ้นเป็น CEO ปี 2014 เขาเปลี่ยนวัฒนธรรม Microsoft ด้วยการสื่อสาร Growth Mindset และ Empathy ในทุกระดับองค์กร

บทเรียนด้านการสื่อสาร

- 1 เปิดตัวด้วย story ส่วนตัว — เล่าถึงลูกที่มีความพิการ สอนเขาเรื่อง Empathy
- 2 สื่อสาร Vision ชัดๆ จนทุกคนเข้าใจและรู้สึกเป็นส่วนหนึ่ง
- 3 ให้ Feedback เชิงบวก สร้างวัฒนธรรม 'learn-it-all'

✓ ผลลัพธ์

Microsoft market cap พุ่งจาก \$300B เป็นกว่า \$3 Trillion ในเวลา 10 ปี

Oprah Winfrey

Authentic Storytelling

Media Executive & Philanthropist



//

Great communication begins with connection.

เรื่องราว:

Oprah สร้าง Empire จากการสื่อสารที่แท้จริง เธอแชร์เรื่องราวส่วนตัวที่ยากในชีวิต ทำให้ผู้ชมรู้สึกว่ 'เธอเหมือนฉัน'

บทเรียนด้านการสื่อสาร

- 1 Authentic = ทรงพลัง — ความจริงใจสร้างความเชื่อมโยงที่ลึกกว่าความสมบูรณ์แบบ
- 2 ฟังแบบรับเชิญอย่างตั้งใจ ไม่รีบตัดบท — ผู้ชมรู้สึกได้
- 3 ใช้ชื่อ สายตา และอารมณ์ร่วมในการสนทนาทุกครั้ง

✓ ผลลัพธ์

สร้าง Harpo Productions, OWN Network, O Magazine มูลค่ารวมกว่า \$2.5 Billion

Nelson Mandela

Unifying Communication

President of South Africa



//

If you talk to a man in a language he understands, that goes to his head. If you talk to him in his language, that goes to his heart.

เรื่องราว: หลัง 27 ปีในคุก Mandela ไม่พุดด้วยความโกรธ แต่สื่อสารด้วย 'การให้อภัย' และ 'ความสามัคคี' ทำให้แอฟริกาใต้เปลี่ยนผ่านได้อย่างสงบ

บทเรียนด้านการสื่อสาร

- 1 พุดภาษาของผู้ฟัง — Mandela เรียนภาษา Afrikaans เพื่อสื่อสารกับฝ่ายตรงข้าม
- 2 ใช้ Story ส่วนตัวเป็นแรงบันดาลใจ ไม่ใช่ข้อเรียกร้อง
- 3 สื่อสาร Vision ที่ใหญ่กว่าตัวเอง — 'Rainbow Nation'

✓ ผลลัพธ์

นำแอฟริกาใต้ออกจากยุค Apartheid ได้รับรางวัล Nobel Peace Prize

Elon Musk

Bold Vision Communication

CEO of Tesla, SpaceX & X



//

When something is important enough, you do it even if the odds are not in your favour.

เรื่องราว: Musk สื่อสาร Mission ที่ใหญ่เกินจริง — 'Make humanity multi-planetary' — แต่ดึงดูดวิศวกรและนักลงทุนที่เชื่อในวิสัยทัศน์เดียวกัน

บทเรียนด้านการสื่อสาร

- 1 กล้าพูด Vision ที่คนอื่นคิดว่าเป็นไปไม่ได้ — สร้างความตื่นเต้น
- 2 สื่อสารตรง ไม่มีคำฟุ่มเฟือย แม้จะขัดแย้งกับฝ่ายใด
- 3 ใช้ Social Media เป็น direct channel สื่อสารกับ community โดยตรง

✓ ผลลัพธ์

Tesla เปลี่ยนอุตสาหกรรมยานยนต์ SpaceX เป็นบริษัทอวกาศเอกชนชั้นนำโลก

คำคมจากคนดัง เกี่ยวกับการสื่อสาร

//

"The single biggest problem in communication is the illusion that it has taken place."

ปัญหาใหญ่ที่สุดของการสื่อสารคือ ภาพลวงตาว่าการสื่อสารนั้นเกิดขึ้นแล้ว

— George Bernard Shaw

นักเขียนบทละครและนักวิจารณ์สังคมชาวไอริช

Insight

หัวหน้างานหลายคนคิดว่าพูดแล้วคือสื่อสารแล้ว แต่จริงๆ การสื่อสารสำเร็จก็ต่อเมื่อผู้รับสารเข้าใจตรงกับที่ผู้พูดต้องการ

คำคมจากคนดัง เกี่ยวกับการสื่อสาร

//

"The most important thing in communication is hearing what isn't said."

สิ่งสำคัญที่สุดในการสื่อสารคือ การได้ยินในสิ่งที่ไม่ถูกพูดออกมา

— Peter Drucker

นักจัดการและนักคิดด้านบริหารธุรกิจระดับโลก

Insight

ผู้นำที่ดีอ่านอารมณ์และสิ่งที่ทีมไม่กล้าพูดได้ เพราะบ่อยครั้งสิ่งที่ไม่ถูกพูดสำคัญกว่าสิ่งที่พูดออกมา

คำคมจากคนดัง เกี่ยวกับการสื่อสาร

//

"To effectively communicate, we must realize that we are all different in the way we perceive the world and use this understanding as a guide."

เพื่อสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ เราต้องตระหนักว่าทุกคนมองโลกต่างกัน และใช้ความเข้าใจนี้เป็นเข็มทิศในการสื่อสาร

— Tony Robbins

ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาตนเองและนักพูดระดับโลก

Insight

ผู้นำที่ยอดเยี่ยมปรับรูปแบบ ภาษา และช่องทางให้เหมาะกับแต่ละบุคคล ไม่ได้สื่อสารแบบเดิมกับทุกคน

คำคมจากคนดัง เกี่ยวกับการสื่อสาร

//

"Great communication begins with connection."

การสื่อสารที่ยอดเยี่ยมเริ่มต้นจากการเชื่อมต่อกัน

— Oprah Winfrey

นักสื่อสารและ *Media Executive* ระดับโลก

Insight

ก่อนสื่อสาร content ใดๆ ผู้นำต้องสร้างความเชื่อมโยงทางอารมณ์กับทีมก่อน เพราะคนจะรับฟังเมื่อรู้สึกว่าคุณพูดใส่ใจพวกเขาจริงๆ

- การ Recruit คนฉลาด ช่างกว่า ‘คนที่มองคนออก’ ถ้าฉลาดแต่มองใครไม่ออก วันหนึ่งเมื่อเขากลายเป็นหัวหน้าก็จะดึงแต่คน Toxic เข้ามาในองค์กรอยู่ดี
- การจะสอนลูก ลูกต้องมี ‘ความกลัวและความเกรง’ ลูกน้องก็เหมือนกัน บางคนกลัว ลูกน้องไม่รักจึงไม่กล้าดูเลย นี่คือกับดักที่ทำให้เขาไม่ได้พัฒนาตัวเอง
- ความเสียหายสูงสุดของการเป็นคนใจดีกับทุกคน คือ เราจะกลายเป็นคนไม่ ยุติธรรม โดยไม่รู้ตัว เพราะเรามองไม่ออก เลยใช้การ ‘ถั่วเฉลี่ย’ ใจดีให้กับทุกคน เท่ากัน
- ลูกน้องเคยชินกับความสบาย ต้องมีคนคอยกระตุ้นตลอด อย่างกลัวลูกน้องจะลา ออก ไม่แฮปปี้ที่เราให้ความกดดันเยอะเกินไปเพราะมันทำให้เขาได้กะตือรือร้นอยู่เสมอ
- การตีกลุ่มละ 2,000 กับกลุ่มละ 20,000 มูลค่ามันต่างกัน ดังนั้นถ้าในการตี และความตั้งใจต้องต่างกัน ประสิทธิภาพจะสอนให้เรามองคนออก

คุณเล้ง—ศิริวัฒน์ วงศ์จารุกร
CEO, MFEC



- 2 อย่างที่ไม่ควรมีในคนไทย คือ ‘ความรู้สึกว่ามันคงในงาน’ กับ ‘ความรู้สึกที่ handle งานนี้ได้’ เพราะคนจะอยู่กับที่ และไม่พัฒนา
- ฝึกทำผิดให้เป็นเราไม่มีทางสมบูรณ์ได้ ถ้าถูกมาทั้งชีวิต ถ้าผิดเราจะได้พัฒนาความสามารถในการยอมรับผิด ถ้ายอมรับความผิดได้ก็จะพัฒนาความรับผิดชอบ
- สมดุลชีวิต’ สำคัญมาก อย่าห่วงแต่อีกข้างที่เป็นฝั่งดี เพราะเราจะไม่ได้ฝึกสกิลอีกข้างเลย สมหวังได้ก็มีผิดหวังบ้าง มีชนะก็ต้องมีแพ้ เสียเปรียบบ้างเพื่อให้ได้เปรียบในอนาคต
- อย่ายืนดีกับชนะที่เราเลือกแค่เพราะมันง่าย เพราะเราจะแสวงหาแต่สิ่งที่มันง่ายตลอดไป
- ไม่ว่าแปรงฟันดีแค่ไหนคนเราก็มีหินปูนอยู่ดี เหมือนกับฮีโร่ที่เป็นน้ำเต็มแก้วของเรา ทุกปีต้องกระแทะออกให้มันกลายเป็นน้ำครึ่งแก้วเพื่อไม่ให้ตัวเองรู้สึกเก่งตลอดเวลา ไม่ต้องโชว์เหนือ

สิ่งที่คุณจะเริ่มทำ

หลังวันนี้

- 1 ฟัง ก่อนพูด — ตั้งใจฟังสิ่งที่ไม่ถูกพูดออกมา
- 2 เชื่อม Why ก่อนเสมอ ก่อนบอก What และ How
- 3 ใช้เรื่องราวในการสื่อสารวิสัยทัศน์ให้ทีม
- 4 ให้ Feedback อย่างสม่ำเสมอและสร้างสรรค์
- 5 สร้างพื้นที่ปลอดภัยให้ทีมกล้าพูดกล้าแสดง

"Great leaders are great communicators. Communication is leadership in action."

talk
spec
tive

TalkSpective by อ.อ้วน

ผู้ติดตาม 2.6 พัน คน · กำลังติดตาม 0 คน

กำลังติดตาม ส่งข้อความ ค้นหา

talk
spec
tive

TalkSpective by อ.อ้วน

18 ก.พ. · 🌐

เปลี่ยนบรรยากาศกับ This or That ฉบับ Startup
🌟 เล่นเกมกับอาจารย์อ้วน-ผศ.ดร.ธัญญานุภาพ อานันทนะ

วันนี้ขอพักโหมดจริงจัง แล้วมาเล่น "This or That" กันแบบ
สตาร์ทอัพ ๆ 😊

Solo Founder OR Co-Founder

buil
CHU ENTREPRENEUR UNIVERSITY

0:54 / 1:21

talk
spec
tive

TalkSpective by อ.อ้วน

@TalkSpectivebyajuan

ผู้ติดตาม 3.21 พัน คน · วิดีโอ 20 รายการ

ติดตามแล้ว

Shorts เพลย์ลิสต์

ปฏิวัติรหัสชีวิต
ยืดอายุขัย
ด้วย BME x AI

การดู 1.6 พัน ครั้ง

Startup
ขาดทุน
ควรไปต่อ
หรือพอแค่นี้?

การดู 5.2 พัน ครั้ง

THIS
OR
THAT
STARTUP & INNOVATION

การดู 7.7 พัน ครั้ง

talk
spec
tive

TalkSpective by อ.อ้วน

@talkspectivebyajuan

เส้นทางสู่
"หมื่นล้าน"

Startup
มีสูตรสำเร็จจริงไหม ?

83

0

9

4

TalkSpective by อ.อ้วน · 2-24

🌟 เส้นทางสู่ "หมื่นล้าน" Startup มีสูตรสำเร็จ
จริงไหม? | EP.23 🌟 ชวนคุยโดย อาจารย์... เพิ่มเติม

TALK

talk
spec
tive

เคล็ดวิชาสารสื่อสารอย่างมีพลัง

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและศรัทธาให้ทีม



TALK

talk
spec
tive

ความไม่ได้ดั่งใจ

ที่เต็มไปด้วยความสุข



TALK

talk
spec
tive

ศาสตร์แห่งการ Rotation

เพื่อให้โอกาส ไม่ใช้การลงโทษ



TALK

talk
spec
tive

Process Approach

กับความรู้จักของผู้นำ

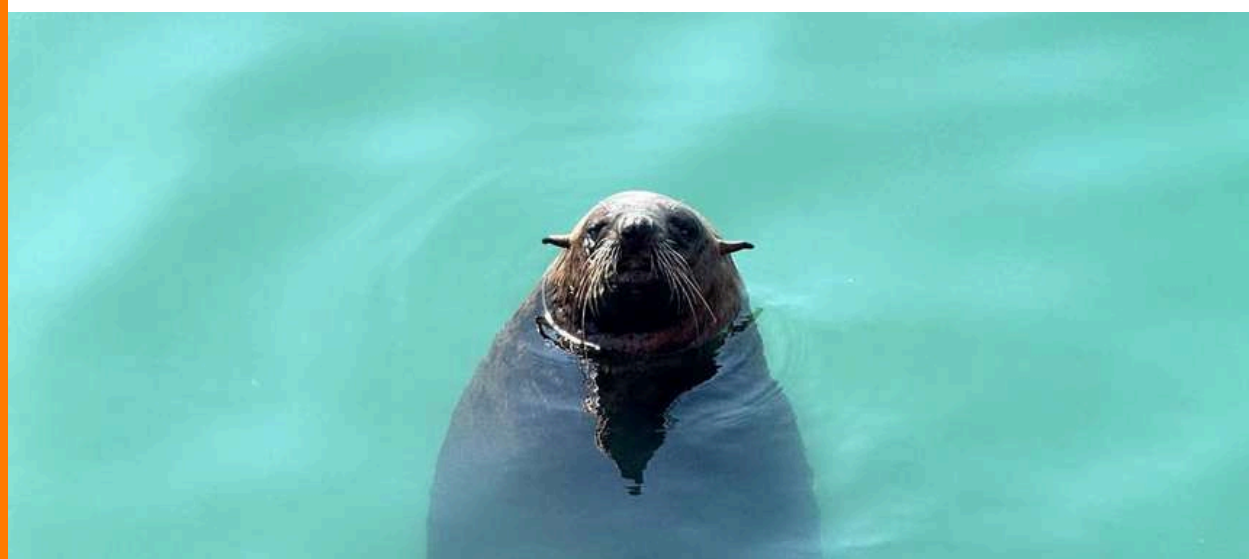


TALK

talk
spec
tive

กล้าเผชิญหน้าความล้มเหลว

เพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดการพัฒนา



TALK

talk
spec
tive

บริหาร Momentum

ด้วยความหนักแน่นของผู้นำ



ติดตามกันได้ที่นี่...



TalkSpective by อ.อ้วน

10K followers • 0 following

ชวนแชร์ ชวนคุย ชวนทอล์ก
โดยอาจารย์อ้วน-ผศ.ดร.ธัญญานุภาพ อานันทนะ

Following

Message

Posts

About

Photos

More

Details

Page · Tutor/Teacher

★ 100% recommend (37 Reviews)

ติดตามกันได้ที่นี่...



ติดตามกันได้ที่นี่...



TalkSpective by อ.อ้วน

@talkspectivebyajuan

1 กำลังติดตาม | 425 ผู้ติดตาม | 8,083 ถูกใจ

ข้อความ



ชวนแชร์ ชวนคุย ชวนทอล์ก
โดยอาจารย์อ้วน-ผศ.ดร.ธัญญานุภาพ อานันท์

