



## หลักสูตร 7 ขั้นตอนสร้างหลักสูตรการสอนง่ายๆ และได้ผลลัพธ์

(7 Steps of Easy & Effective Course Outline Desire)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

นพ.โมทย์ศักดิ์ แสงทอง

โค้ชและวิทยากรในกระบวนการ Training and Group Coaching

### หลักการและเหตุผล

วิทยากรภายในเป็นเรื่องจำเป็นเพราะมีความได้เปรียบในเรื่องของความเข้าใจปัญหาและวัฒนธรรมภายในองค์กรเป็นอย่างดีและมีความใกล้ชิดกับพนักงานสามารถสังเกตติดตามและให้ความช่วยเหลือการพัฒนาของผู้เรียนได้อย่างต่อเนื่อง

แต่หัวหน้างานหรือคนอื่นๆที่ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้สอนงานหรือวิทยากรภายในหลายคนไม่กล้าสอน เนื่องจากมีความเชื่ออันจำกัดว่าตนเองไม่เก่ง ยังรู้ไม่พอ จึงมองไม่เห็นว่าจะสอนอะไรคนอื่นได้ หรือบางคนสอนโดยอาศัยความชำนาญในการทำงานเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีแผนการสอนที่ชัดเจน ไม่รู้จักวิธีการสอนหรือการนำเสนอที่หลากหลายทำให้การสอนขาดประสิทธิภาพ เมื่อสอนแล้วไม่น่าสนใจ จึงไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง แต่พอจะให้เขียนหลักสูตรหรือแผนการสอนก็เขียนไม่ได้ ไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร เพราะไม่รู้วิธีการเขียน

ก่อนจะไปเรียนรู้ว่าจะเขียนแผนการสอนตามมาตรฐานอย่างไร มีองค์ประกอบอะไรบ้าง เราอาจเริ่มต้นจากการเห็นศักยภาพในตนเองก่อน มองให้เห็นสิ่งที่เป็นความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ในสิ่งที่มีอยู่แล้วในตนเอง ซึ่งสิ่งที่มีมักตอบสนองต่อผลลัพธ์ที่เราและองค์กรต้องการแล้วเป็นส่วนใหญ่เพียงแต่ต้องอาศัยการเรียบเรียงความคิดให้เป็นระบบเป็นขั้นตอนมากขึ้น

ส่วนความเข้าใจในเรื่องการทำงานในการเรียนรู้ของสมอง จะทำให้เราเห็นถึงความแตกต่างของรูปแบบการเรียนรู้ของผู้เรียนแต่ละกลุ่มเพื่อให้เรานำไปประยุกต์ใช้ในการออกแบบแผนการสอนของเรามีความน่าสนใจ และสนับสนุนต่อการเรียนรู้และพัฒนาสมองของผู้เรียนได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

เมื่อผู้สอนเห็นศักยภาพในตนเองและได้ใช้ศักยภาพนั้นในการสอนก็จะเกิดความมั่นใจมีความสุขจากการได้ใช้คุณค่าของตนเองและได้รับการยอมรับจากผู้อื่นจากการพัฒนาคนอื่นๆให้เก่งขึ้นการออกแบบแผนการ

สอนยังช่วยให้ผู้สอนสามารถมองเห็นภาพรวมของการสอนที่มีความชัดเจนเป็นขั้นตอน คาดหวังผลลัพธ์ในการสอนได้มากขึ้นและสามารถพัฒนาแผนการสอนแต่ละครั้งได้อย่างตรงจุดตรงความต้องการมีความสอดคล้องกับทิศทางที่องค์กรต้องการพัฒนา

## วัตถุประสงค์

1. เรียนรู้ธรรมชาติการทำงานของสมอง เข้าใจความแตกต่างของสมองแต่ละคน และรู้เทคนิคการจูงใจให้สมองผู้อื่นเกิดการเรียนรู้และปรับเปลี่ยนวงจรพฤติกรรม
2. ฝึกฝนการวางแผนการสอนอย่างเป็นระบบ มีการออกแบบเนื้อหาการสอนเป็นขั้นตอนที่ชัดเจน โดยใช้ศักยภาพที่ตนเองมีอย่างเต็มที่
3. มีทัศนคติเชิงบวกต่อการสอน ให้ความสำคัญกับศักยภาพที่มี เพราะสมองเน้นการพัฒนาจากจุดแข็ง แล้วนำจุดแข็งนั้นมาใช้ในเชิงบวกเพื่อพัฒนาตนเองและคนอื่นๆ

## แนวทางในการฝึกอบรม

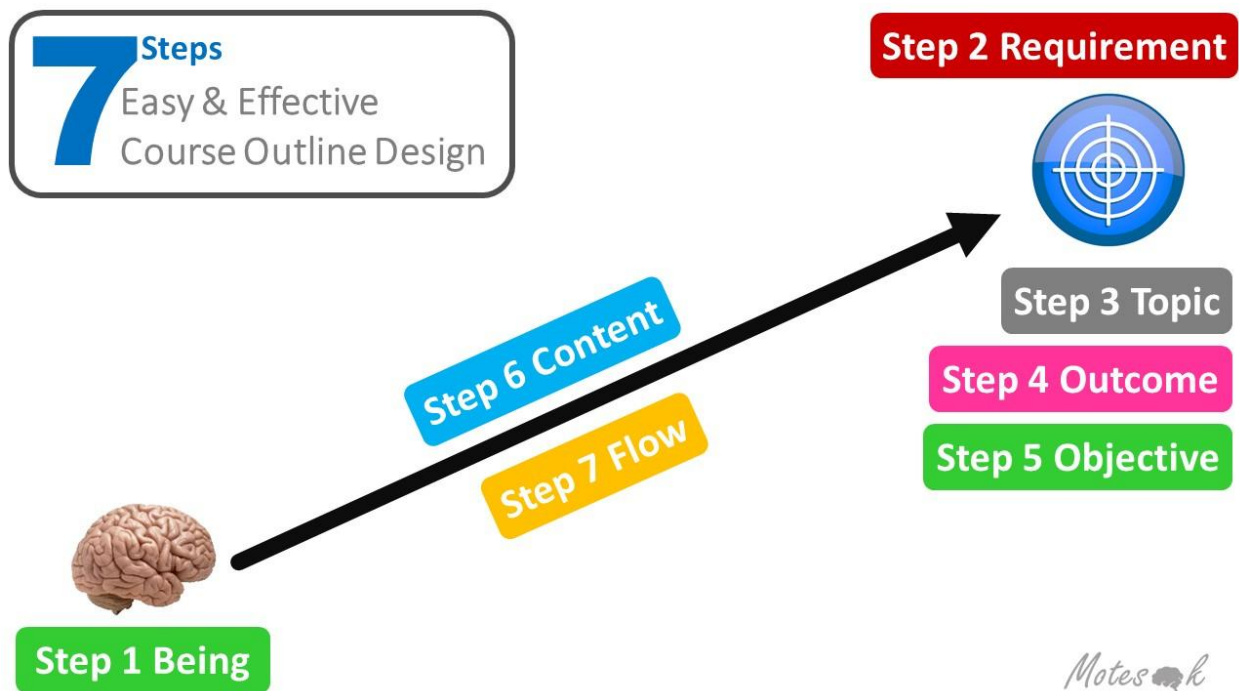
**Training and Group Coaching** ใช้กระบวนการผสมผสานระหว่างการ Teaching, Training และ Coaching ในระหว่างการอบรม เพื่อให้ผู้เรียน ได้รับทั้งความรู้ ความเข้าใจ ฝึกฝนทักษะ และทัศนคติที่ดี

- **Teaching for Knowledge** เพื่อให้ข้อมูลหรือทำความเข้าใจเนื้อหาตามหัวข้อบรรยาย
- **Training for Skill** เพื่อฝึกทักษะผ่านการทดลองคิด วางแผนและปฏิบัติ ผ่านแบบทดสอบ กิจกรรมและกรณีศึกษา
- **Coaching for Explore** เพื่อสำรวจสิ่งที่เป็นหลุมพราง ความเชื่ออันจำกัด ซึ่งเป็นตัวจุดรั้งความสำเร็จ และหันมาค้นหาศักยภาพ จุดแข็ง หรือคุณค่าที่ดีที่สามารถนำมาใช้สร้างแนวทางสู่ความสำเร็จของตนเอง
- **Coaching for Change** ใช้กระบวนการ Coaching เพื่อสร้างเป้าหมาย ทางเลือกใหม่ๆ และแรงจูงใจที่จะนำไปสู่การลงมือปฏิบัติให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

**Brain Based Training** ทำความเข้าใจธรรมชาติการทำงานของสมองในการเรียนรู้ สร้างสภาวะที่สนับสนุนการเรียนรู้ของผู้เรียน ทำให้สมองของผู้เรียนมีความสุข ไม่ทำให้เกิดความกลัวหรือความกังวล เน้นการพัฒนาจากจุดแข็ง และใช้สมองส่วนคิดให้มากขึ้นเพื่อสร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ แทนการตกอยู่ใต้อิทธิพลของสมองส่วนอารมณ์ที่เป็นลบ แล้วใช้วงจรพฤติกรรมเดิมในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

**Positive Psychology** สร้างสภาวะที่พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง ด้วยการสร้างสมดุลของการสนับสนุนและความท้าทาย บนหน้าที่และเป้าหมายที่ตั้งไว้ กระตุ้นให้ผู้เรียนค้นหาคุณค่าของตนเอง และมองเห็นประโยชน์และผลตอบแทนที่มากกว่าปัจจัยภายนอก แต่เป็นการพัฒนาตนเองและการได้ใช้คุณค่าของตนเองในการทำงาน เห็นความสำคัญของการได้ช่วยเหลือผู้อื่นและองค์กรด้วยสิ่งที่มี

## กรอบแนวคิดในการฝึกอบรม



### ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

เจ้าหน้าที่แผนกฝึกอบรม / หัวหน้างาน / ผู้สนใจและทำงานด้านการสอน

### ระยะเวลา

ระยะเวลารวม 1 วัน (เวลา 9.00 – 16.00 น.)

### รูปแบบวิธีการฝึกอบรม

- Lecture 40%
- Workshop / Case Study / Planning 60%

### รายละเอียดของเนื้อหาตามหลักสูตร

#### ช่วงที่ 1 สำรวจแนวคิดและศักยภาพในฐานะผู้สอนของตนเอง

- Vision of Success มองภาพความสำเร็จในฐานะผู้สอนของตนเอง
- FEARS สำรวจหลุมพรางที่ทำให้การวางแผนการสอนยังไม่ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ
- แนวทางการเรียนรู้และพัฒนาสมองจากจุดแข็ง

กิจกรรม **Explore Your Brain** ค้นหาศักยภาพซึ่งเป็นคุณค่าและจุดแข็งในฐานะผู้สอนของเรา

#### Coffee Break

## ช่วงที่ 2 สร้างแผนการสอนเพื่อความสำเร็จของตนเองและองค์กร

- กระบวนการเรียนรู้ของสมองเพื่อการเปลี่ยนแปลงวงจรพฤติกรรม
- KSA การพัฒนา ความรู้ ทักษะ และการสร้างทัศนคติที่ดี ไปพร้อมๆ กัน
- TAPS Model กระบวนการสอนเพื่อผลลัพธ์ที่แตกต่างกันตามความต้องการ

กิจกรรม Being to Outcome สร้างผลลัพธ์ในการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการผู้เรียนและทิศทางองค์กร

### Launch

## ช่วงที่ 3 การรวบรวมเนื้อหาที่น่าสนใจสำหรับสมองแต่ละประเภท

- Four Brain กับสมอง 4 ด้าน : แนวทางการเรียนรู้ของสมองของผู้เรียนที่แตกต่างกัน
- ประเภทของข้อมูลและแหล่งข้อมูล
- VAKAd ช่องทางการเรียนรู้เพื่อการออกแบบวิธีการนำเสนอข้อมูล

กิจกรรม Content and Context บริหารข้อมูลให้สอดคล้องกับผลลัพธ์ที่ต้องการ

### Coffee Break

## ช่วงที่ 4 ออกแบบกระบวนการสอน

- Process การออกแบบการสอนให้เป็นกระบวนการ
- Grow Model การประยุกต์ใช้กระบวนการ ใ้ช้กับการวางแผนการสอน

กิจกรรม Flow Desire พัฒนาแผนการสอนอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดกระบวนการเปลี่ยนแปลง

การถามตอบปัญหา

การบ้านและแนวทางการติดตามผล

## ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สิ่งที่ต้องการพัฒนา	เป้าหมายหลังการอบรม
<b>ระดับตนเอง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● มีความมั่นใจในตนเองในฐานะผู้สอนหรือวิทยากร</li> <li>● การออกแบบการสอนอย่างเป็นระบบ</li> </ul>	<b>ระดับตนเอง</b> <p>สร้างความมั่นใจด้วยการนำทักษะความรู้ที่ติดตัวมาใช้ในการออกแบบการสอนเป็นหลัก มากกว่าการมองหาความรู้ที่ตนเองไม่มี ไม่ได้ใช้</p> <p>เข้าใจวิธีการเขียนแผนการสอนอย่างเป็นระบบ เป็นขั้นตอน และสร้างกระบวนการเปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริง</p>
<b>ระดับเพื่อนร่วมงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ความสัมพันธ์ภายในทีม</li> </ul>	<b>ระดับเพื่อนร่วมงาน</b> <p>การยอมรับจากลูกน้องและเพื่อนร่วมงานจากภาพลักษณ์ของการเป็นผู้ช่วยเหลือและพัฒนาผู้อื่น</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนาความสามารถของคนทีม</li> </ul>	<p>อย่างแท้จริง</p> <p>สามารถวิเคราะห์และออกแบบแผนการสอนให้ตรงกับความต้องการของผู้เรียนได้</p>
<p>ระดับองค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนาองค์ความรู้ที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขึ้นมาตามวิสัยทัศน์องค์กร</li> </ul>	<p>ระดับองค์กร</p> <p>การสอนงานภายในทีมมีความสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาขององค์กร วางแผนการสอนในภาพใหญ่ มากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าเพียงอย่างเดียว</p>

### ตัวอย่างกิจกรรมในหลักสูตร (Workshop /Case Study /Planning)

ลำดับ	กิจกรรม	วัตถุประสงค์	เนื้อหาการเรียนรู้
1	<p><b>Coaching Card</b></p> <p>“Explore Your Brainค้นหาศักยภาพซึ่งเป็นคุณค่าและจุดแข็งในฐานะผู้สอนของเรา”</p>	<p>มองเห็นศักยภาพของตนเองให้มากขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจและมีความสุขกับการพัฒนาในฐานะผู้สอนด้วยการใช้คุณค่าของตนเอง</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● F&gt;A&gt;C กระบวนการพัฒนาสมองจากจุดแข็ง</li> <li>● FEARS ความกลัวที่มาบดบังศักยภาพภายในตัวเรา</li> </ul>
2	<p><b>Brain Writing</b></p> <p>“Being to Outcomeสร้างผลลัพธ์ในการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการผู้เรียนและทิศทางองค์กร”</p>	<p>สามารถวิเคราะห์ความต้องการของการฝึกอบรมอย่างง่าย (Training Need) ตระหนักได้ว่าการสอนของตนเองสร้างคุณค่าให้ตัวเอง ทีมงาน และองค์กรอย่างไร</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Outcome and Objective ผลลัพธ์ที่ต้องการเห็น และสิ่งที่สนับสนุนให้เกิดผลลัพธ์</li> <li>● KSA ความแตกต่างของการสอนเพื่อให้เกิดความรู้ ทักษะ และทัศนคติ</li> </ul>
3	<p><b>Mind Map</b></p> <p>“Content and Contextบริหารข้อมูลให้สอดคล้องกับผลลัพธ์ที่ต้องการ”</p>	<p>เข้าใจรูปแบบการเรียนรู้ที่แตกต่าง และการออกแบบข้อมูลที่น่าสนใจสำหรับสมองแต่ละประเภท</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Four Brain กับสมอง 4 ด้าน : ลักษณะการเรียนรู้ที่แตกต่าง</li> <li>● VAKAd แต่ละช่องทางการรับข้อมูลของสมอง</li> </ul>
4	<p><b>Post It with Table</b></p> <p>“Flow Desireพัฒนาแผนการสอนอย่างเป็นระบบ ให้เกิดกระบวนการเปลี่ยนแปลง”</p>	<p>บริหารจัดการเนื้อหา กิจกรรม และเวลาได้ชัดเจนอย่างเป็นระบบ และสามารถมองเห็นภาพรวมในการสอนของตนเองได้</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Training in Process การออกแบบการสอนให้เป็นกระบวนการ</li> <li>● GROW Model of Coaching ตัวอย่างการออกแบบการสอนโดยใช้กระบวนการโค้ช</li> </ul>

## ตัวอย่างเนื้อหาในหลักสูตร

<p><b>Hormone of Happiness</b> เป้าหมายที่สูงขึ้น จากทำได้ดีความเครียด ความโกรธ แต่เป้าหมายที่ต่ำกว่า ก็ไม่พอใจ ความเฉื่อย เป้าหมายต้องตรงตามเป้าหมาย ซึ่งจะตรงกับศักยภาพของคนเอง</p> <p>เป้าหมายที่ต่ำกว่าความคาดหวัง เป้าหมายจะประสบความสำเร็จต่ำกว่าคนอื่น เมื่อจะไต่ตามระดับศักยภาพของตัวเอง</p>	<p><b>5 FEARS ความกลัวที่ปิดกั้นศักยภาพ</b></p> <p><b>Fairness</b> ความยุติธรรม <b>Expectation</b> ความชัดเจน <b>Autonomy</b> ทางเลือก <b>Relation</b> สัมพันธภาพ <b>Status</b> คุณค่า</p>	<p><b>5 Language of Love</b></p> <p>Acts of Service (การบริการ) Receiving Gift (ของขวัญ) Time (เวลา) Touch (สัมผัส) Words (ภาษา)</p>				
<p><b>Hormone of Happiness สารแห่งความสุข</b></p> <p><b>Endorphin</b> สารสำราญ <b>Dopamine</b> สารสำเร็จ <b>Oxytocin</b> สารสัมพันธ์ <b>Serotonin</b> สารสำรวม</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="608 454 821 582"> <p><b>I (Identify) Fact - What - Product</b> ขอคิด ขอทราบ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p> </td> <td data-bbox="821 454 1029 582"> <p><b>I (Identify) Future - Why - Purpose</b> ทำไม ถึงจะพูดทำไม ทำไมถึงเป็น ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="608 582 821 701"> <p><b>I (Control) Form - How - Process</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p> </td> <td data-bbox="821 582 1029 701"> <p><b>I (Preserve) Feeling - Who - People</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p> </td> </tr> </table>	<p><b>I (Identify) Fact - What - Product</b> ขอคิด ขอทราบ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>	<p><b>I (Identify) Future - Why - Purpose</b> ทำไม ถึงจะพูดทำไม ทำไมถึงเป็น ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด</p>	<p><b>I (Control) Form - How - Process</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>	<p><b>I (Preserve) Feeling - Who - People</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>	<p><b>Brain Communication สมองกับการสื่อสาร</b></p> <p>สิ่งที่เราเข้าใจ อาจไม่ตรงกับความเข้าใจที่สมองของคนแปลความหมาย สมองของเรารับข้อมูลในช่วงเวลาหนึ่งๆ ได้น้อยกว่าที่เราคิด สมองของเราจดจำข้อมูลได้จำกัด สมองไม่ชอบเรื้อนนำมือ และพร้อมจะเสียสมาธิอยู่เสมอ สมองของแต่ละคนมีวิธีการรับข้อมูลที่แตกต่างกัน อารมณ์ของเรามีผลต่อการเรียนรู้ จดจำ และการตัดสินใจ สมองต้องการคำชมมากกว่าคำตำหนิ</p>
<p><b>I (Identify) Fact - What - Product</b> ขอคิด ขอทราบ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>	<p><b>I (Identify) Future - Why - Purpose</b> ทำไม ถึงจะพูดทำไม ทำไมถึงเป็น ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด ทำไมถึงพูดทำไม ทำไมถึงพูด</p>					
<p><b>I (Control) Form - How - Process</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>	<p><b>I (Preserve) Feeling - Who - People</b> ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ ขอแนะนำ</p>					