



Effect Data Storytelling



Effective Data Storytelling Course's Agenda

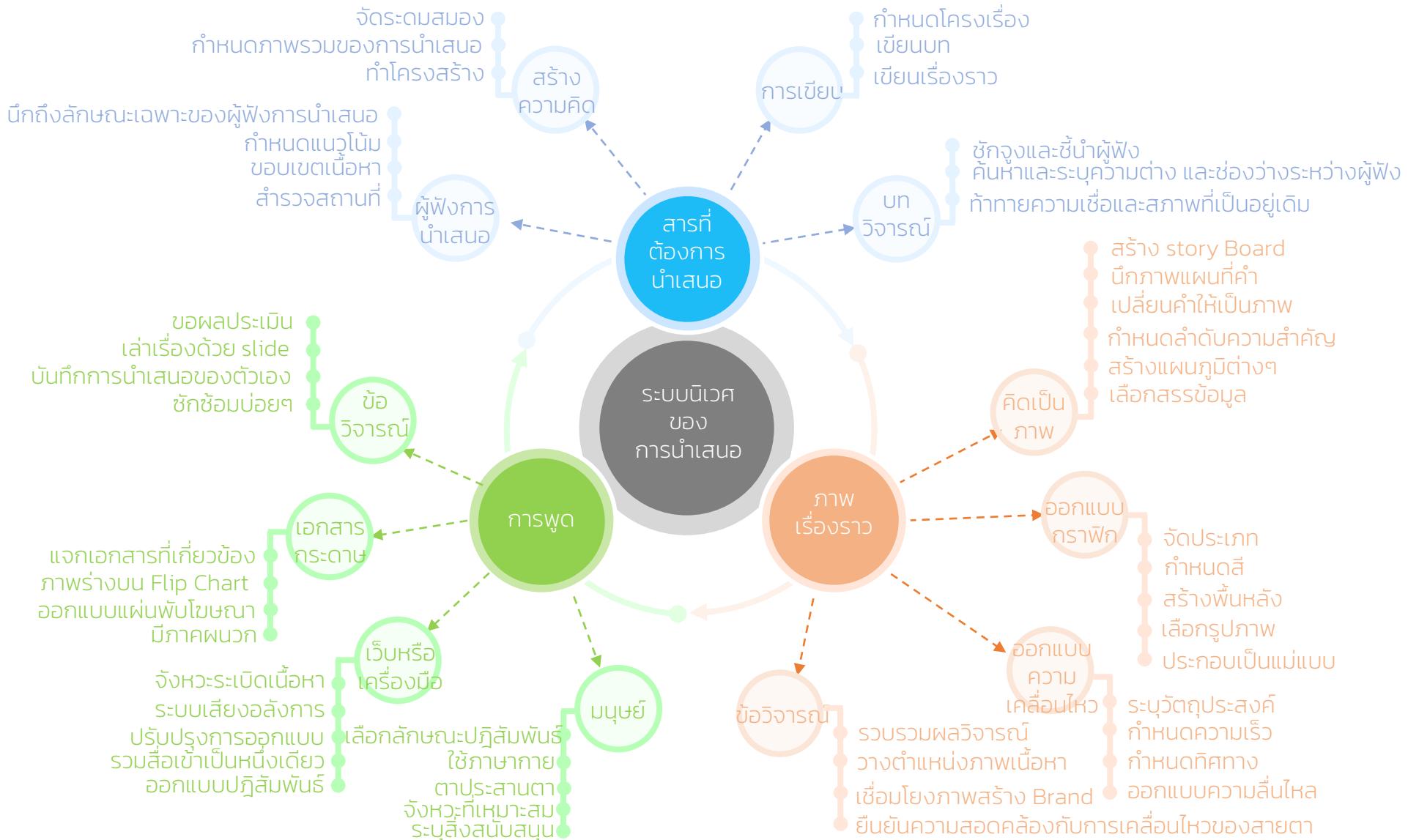
Time	Topic	Details
09.15 – 09.30		- Opening Class Room -
	Introduction to Storytelling	What makes a good story and Presentation ?
09.30 – 10.30	Understand the context	The power of storytelling การเข้าใจผู้ฟัง + Workshop
	Storyboard Framework	การวางแผนร่างงานสำหรับการนำเสนอ
10.31 – 10.45		- Refreshment -
10.46 – 12.00	Tell a story	การเล่าเรื่องให้เข้าติดตาม (สอดแทรกจังหวะและโทนในการเล่า)
	Data & Visualization 1	Picture/Color/Font/Animation and etc.
12.01 – 13.00		- Lunch Time -
13.01 – 14.30	Data & Visualization 2	การเลือก Chart ที่เหมาะสมกับข้อมูล
	Practice more at work	การฝึกฝน ฝึกฝน และฝึกฝน
14.31 – 14.45		- Refreshment -
14.46 – 16.00	Work Shop	แบ่งกลุ่มกิมย้อยทำ workshop เพื่อ Pitching กลุ่มละ 5 นาที
	Conclusion and Wrap up	ถามตอบ

* เลทได้ถึง 17.30 น.

วันแรก 4 ทีม
วันที่ 2, 7 ทีม

* เวลาอาจจะมีการปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์

Universe of Presentation





“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง



**"Good communication
is not just data transfer.**

You need to show people something
that addresses their anxieties,
that accepts their anger,
that is credible in a very gut-level sense,
and that evokes faith in the vision!"

John P. Kotter

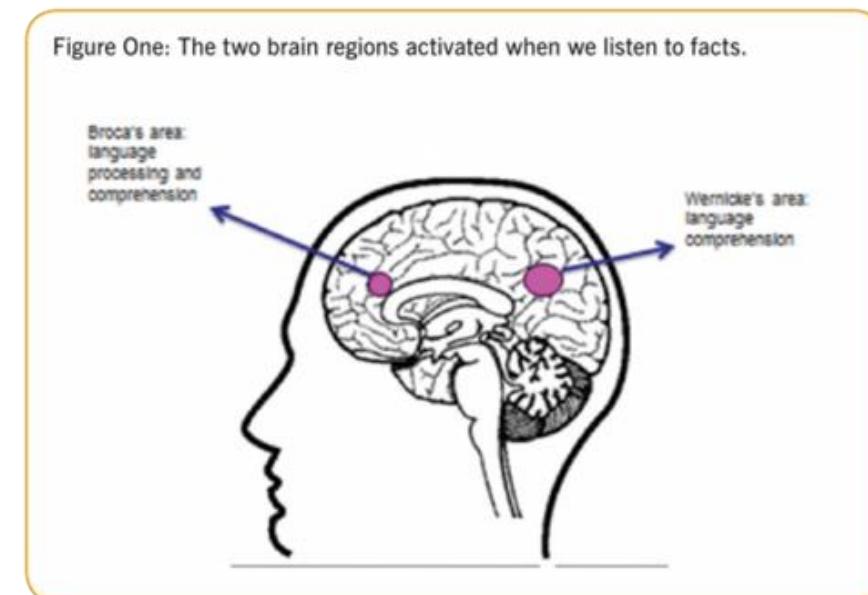


“Understand the Context”

การเข้าใจผู้พิพากษา

○ STORYTELLING คืออะไร

ในการเล่าเรื่องปกตินั้นสมองของเรางานกำจัดเพียงแค่ 2 ส่วนคือ ส่วนวิเคราะห์ทางภาษาและการวิเคราะห์ด้านความเข้าใจ การเล่าเรื่องแบบนี้ไม่ได้กระตุ้นสมองในส่วนของอารมณ์และการจดจำ ทำให้หลาย ๆ ครั้งการเล่าเรื่องแบบนี้จะพบรูปในการทำธุรกิจในห้องประชุมอย่างมาก many ซึ่งสุดท้ายแล้วคนจะไม่ได้ใส่ใจหรือลืมเรื่องที่เล่าออกไป



ภาพจาก <https://www.melcrum.com>

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

- Word can link to human sensory



1. จากการ MRI สมองคนเราพบว่าจะมีปฏิกิริยา เมื่ออ่านคำว่า “perfume” และ “coffee”
2. คนที่อ่านนิยายบ่อยๆ ดูเหมือนจะเห็นอกเห็นใจคนอื่นมากกว่าที่ไป
3. เมื่อเรารอฟังเรื่องราวที่เราชอบสมองก็จะหลั่งฮอร์โมนและสารแห่งความสุขออกมามากกว่าปกติ
4. สมองของคนเราจะเพิกเฉยเมื่อได้ยินคำชาๆ บ่อยๆ
5. ไม่เดลเรื่องราวการเดินทางของอีโร่คือโครงสร้างเรื่องที่นิยมมากที่สุด
6. ตอนที่อารมณ์แปรปรวนของเรื่องราวกระตุ้นให้เกิดปฏิกิริยาทางอารมณ์อันทรงพลัง

“Understand the Context”

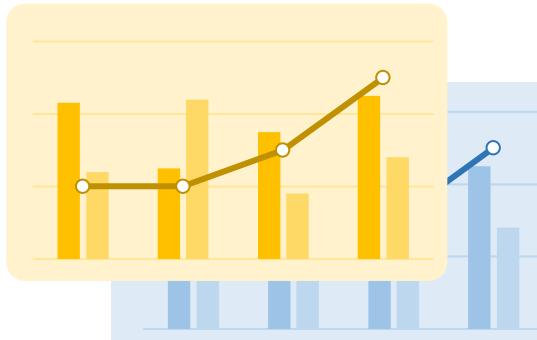
การเข้าใจผู้พิพากษา

○ STORYTELLING

การเล่าเรื่องนั้นจะประกอบด้วย 3 ส่วนด้วยกันคือ



ผู้พิพากษา (กลุ่มเป้าหมาย)
คือหากลุ่มผู้พิพากษาเป็นใคร
หรือกลุ่มผู้รับสารเป็นใคร



เนื้อเรื่อง การสร้างเนื้อ
เรื่องที่ตรงกับ
Target, Purpose



ผู้เล่า (วิธีการ) นั้นคือ สื่อ^{สื่อ}
แบบไหนจะเหมาะสมกับกลุ่ม
Target

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

- ผู้ฟัง (ลูกค้าของเรา)

1. คนที่ฟัง และตัดสินใจคือใคร
2. ทำไมเขายังสนใจ Idea หรือ Project เรา

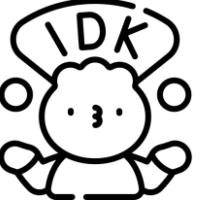


“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

- How to win audience ?

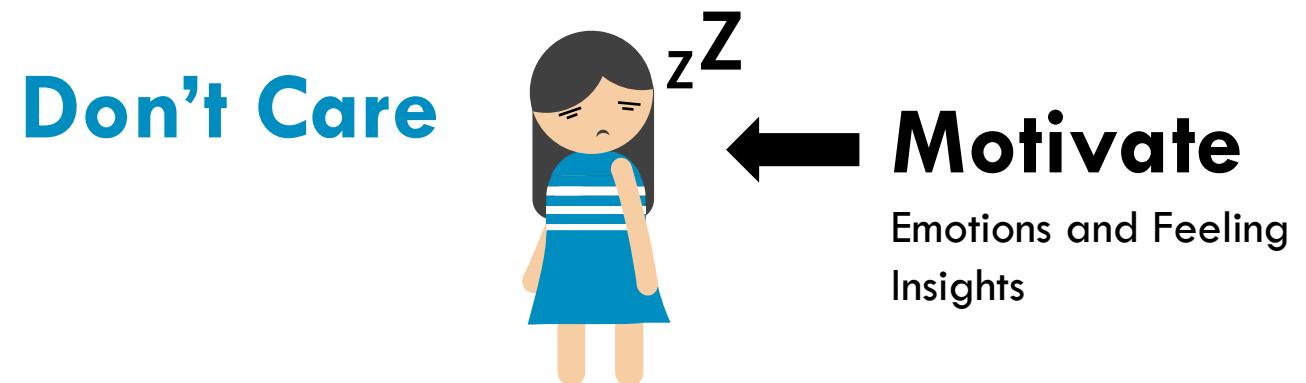
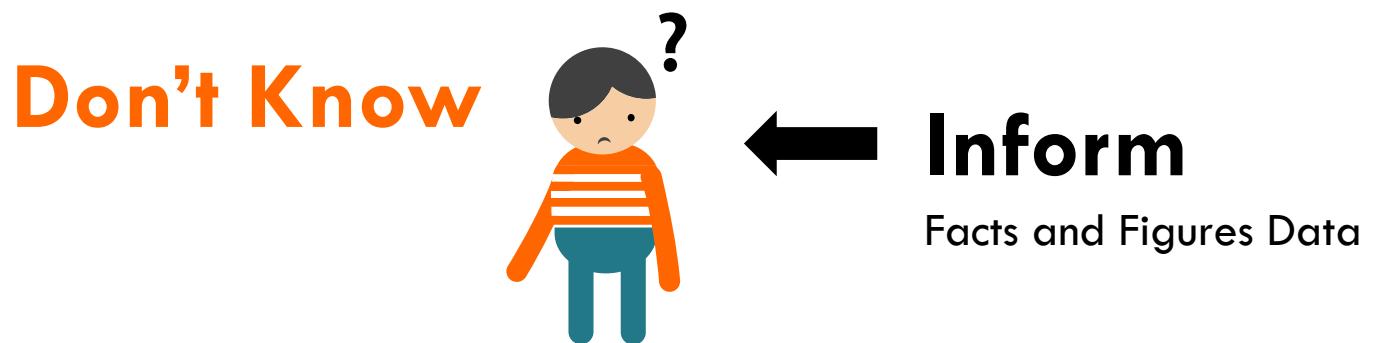
สามารถแบ่งกลุ่มคนได้เป็น 4 กลุ่มดังนี้

	
Care	Don't Care
	
Know	Don't Know

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

- How to win audience ?



“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

- How to win audience ?

	Care (interest)	Don't Care (not interest)
Know	 Challenge them	 Surprise them
Don't Know	 Enlighten them	 Convince them

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

Who's in the Room ?

ใครที่เป็นผู้ฟังในห้อง

Decision Maker

คนที่สำคัญที่สุดในห้อง

Call to Action

เราต้องการอะไรในการนำเสนอ

In Their Shoes - ลองมองในมุมของผู้ฟัง

Organization

- o Sale
- o Profit
- o Cost Reduction
- o Team
- o New Project
- o

Professional Role

- o Personal KPI
- o Career Path
- o ROI
- o Convenience
- o Competition
- o

Professional Emotion

- o Animal
- o Technology
- o Sport
- o Environment
- o Health
- o

Other

Why should the Care ?

ทำไมคนฟังต้องสนใจเรื่องนี้ และได้อะไร

One Key Takeaway

อยากให้ผู้ฟังจำอะไรได้เพียง 1 ประโยค

“

“



“Understand the Context”

การเข้าใจผู้พิพากษา

WORKSHOP

Workshop – Decision Maker Canvas

Who's in the Room ?

ใครที่เป็นผู้พิจารณาห้อง

Decision Maker

คนที่สำคัญที่สุดในห้อง

Call to Action

เราต้องการอะไรในการนำเสนอ

In Their Shoes – ลองมองในมุมของผู้พิจารณา

Organization

- Sale
- Profit
- Cost Reduction
- Team
- New Project
-

Professional Role

- Personal KPI
- Career Path
- ROI
- Convenience
- Competition
-

Professional Emotion

- Animal
- Technology
- Sport
- Environment
- Health
-

Other

Why should the Care ?

ทำไมคนพิจารณาสนใจเรื่องนี้ และได้อะไร

One Key Takeaway

อยากรู้ผู้พิจารณาจะได้เพียง 1 ประโยค

“

“

“Storyboard Framework”

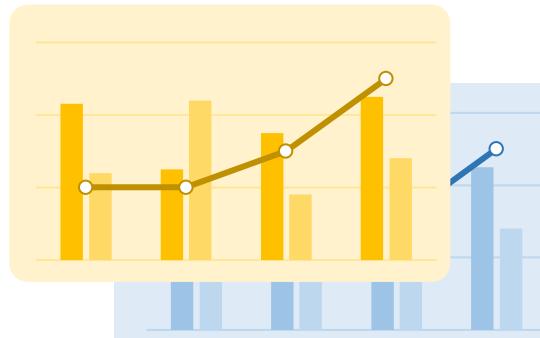
การวางแผนเรื่อง

○ STORYTELLING

การเล่าเรื่องนั้นจะประกอบด้วย 3 ส่วนด้วยกันคือ



ผู้ฟัง (กลุ่มเป้าหมาย)
คือเป้าหมายที่ต้องการสื่อสาร
หรือกลุ่มผู้รับสารเป็นใคร



เนื้อเรื่อง การสร้างเนื้อ
เรื่องที่ตรงกับ
Target , Purpose



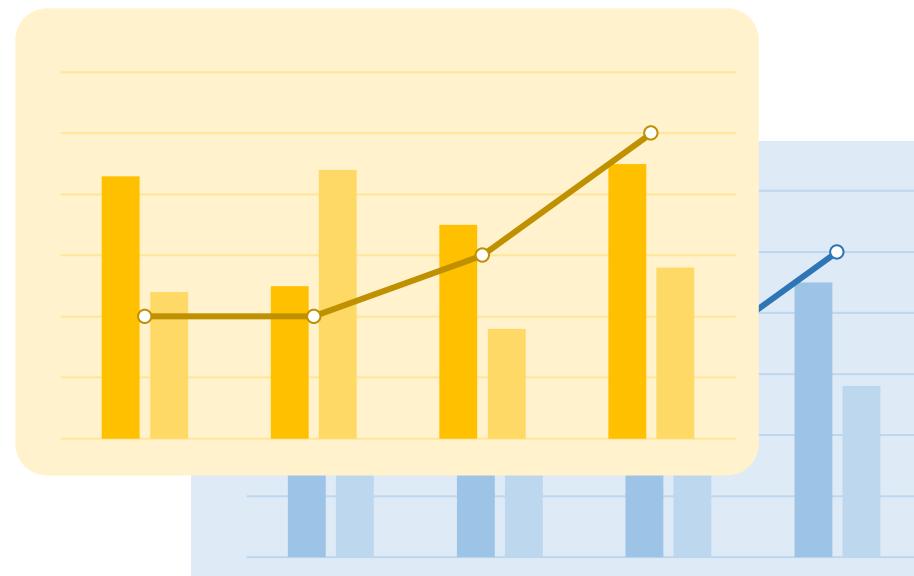
ผู้เล่า (วิธีการ) นั้นคือ สื่อ
แบบไหนจะเหมาะสมกับกลุ่ม
Target

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

- เนื้อเรื่อง

การสร้างเนื้อเรื่องที่ตรงกับ Target , Purpose



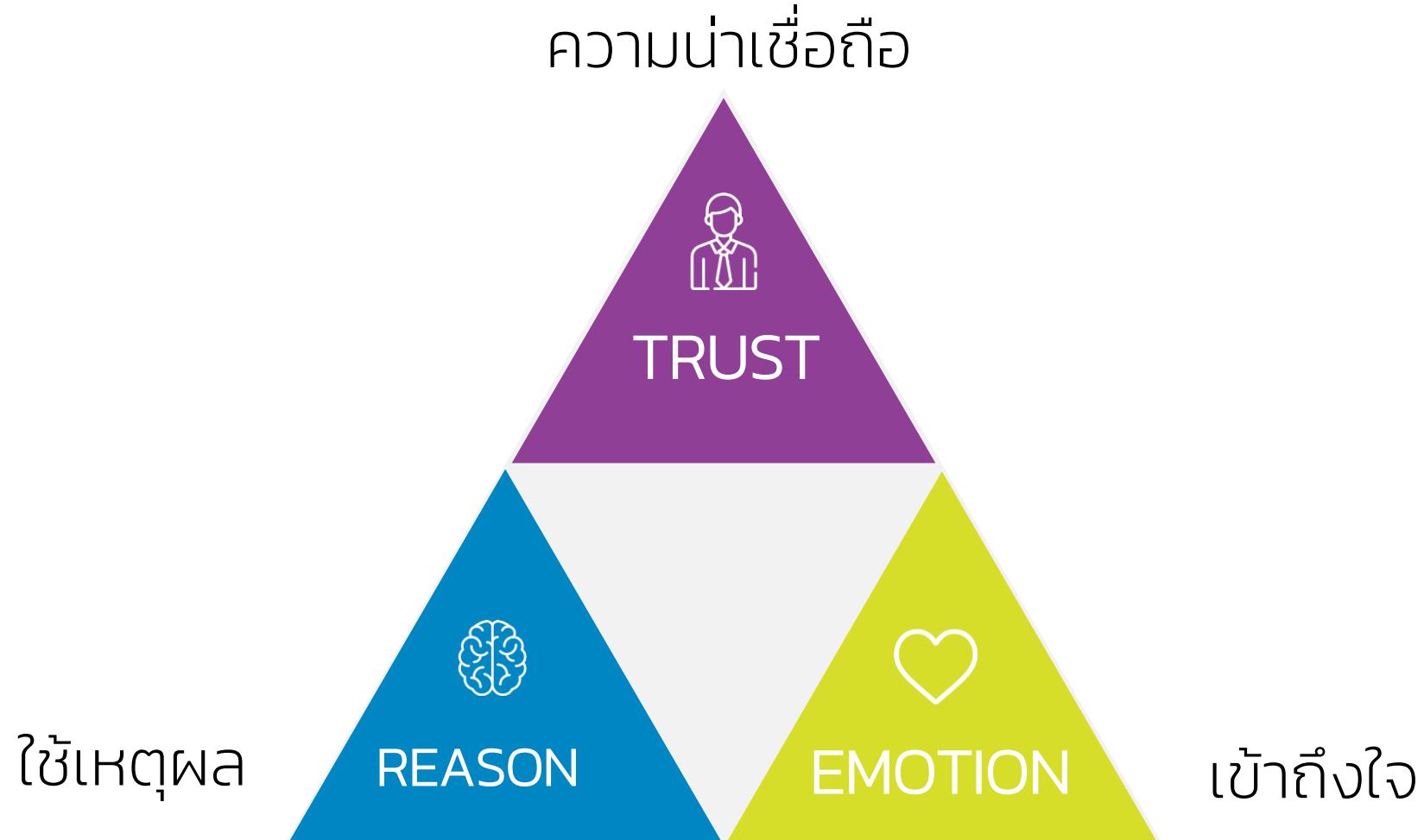


“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง





“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

จำนวนSlide ที่แนะนำ : 15-30 Slide (ขึ้นอยู่กับเวลาการนำเสนอ)

เวลา 2 นาที

≤ 5

Slide

เวลา 5 นาที

10-15

Slide

เวลา 10-20 นาที

15-30

Slide

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

○ Problem - Reason – Action Framework

Problem

- ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร
- ใครกระทำกับปัญหานี้
- เราควรจะสืบในยังไง

Reason

- อะไรคือต้นเหตุ
- ข้อเท็จจริงอะไร
- ข้อมูลเชิงลึกคืออะไร

Action

- ควรทำอย่างไรต่อไป
- นำเสนอการแก้ไข
- Mock up การแก้ไข

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

○ Problem – Reason – Action Framework



Problem

- Sales are declining.

Reason

- We are loosing customers.

Action

- We should develop a retention strategy.

Reason

- We are loosing customers.

Problem

- Sales are declining.

Action

- We should develop a retention strategy.

Action

- We should develop a retention strategy.

Reason

- We are loosing customers.

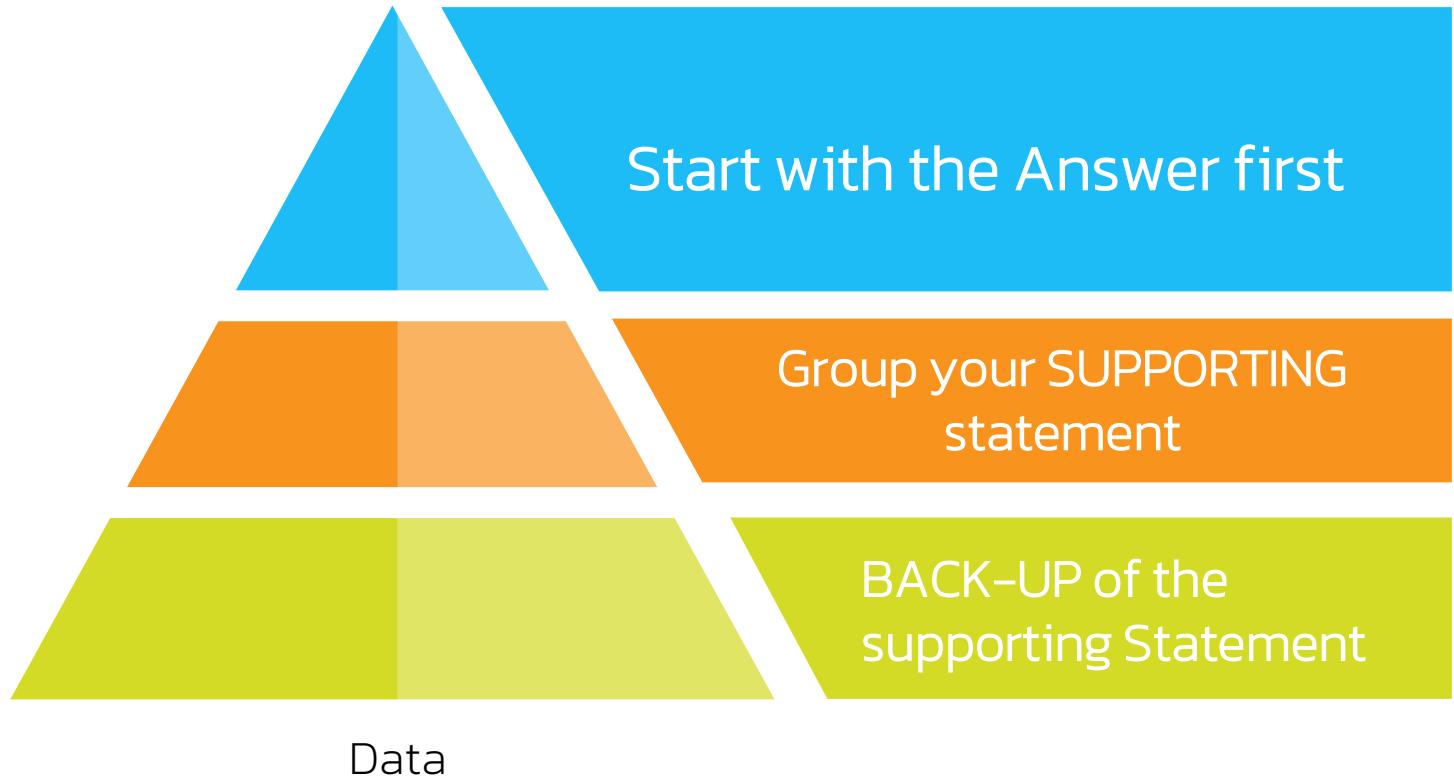
Problem

- Sales are declining.

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

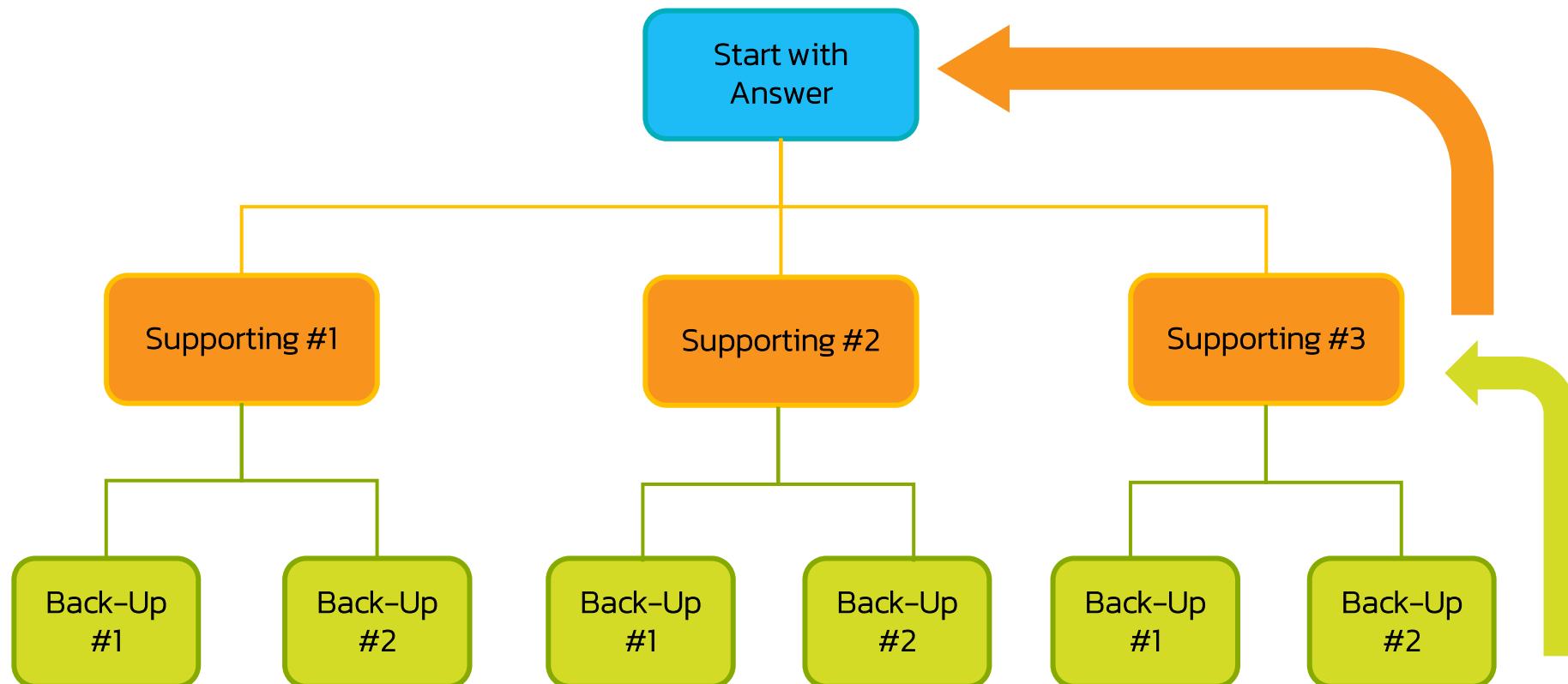
- The Pyramid Principle



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

- The Pyramid Principle



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1 Opening Linkage

เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง
กำคืออะไรสั้นๆ หรือ
link กับนโยบายของ
บริษัทข้อใด

2 Journey

เล่ากระบวนการเดิน
ที่เป็นอยู่

3 Problem

ปัญหาของเรื่องนี้
คืออะไร

4 Solution or Business Model

บอกวิธีการจัดการ
กับปัญหา

5 Prototype

ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้
เห็น

6 Result & Revenue

ผลที่กำเป็นอย่างไร

7 Road Map Next step

แนวทางเดินต่อใน
อนาคตเป็นอย่างไร
(ถ้ามี)

8 Team or Closing word

ใครบ้างที่ทำงาน
ด้วยกัน หรือปิดท้าย
ด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1

Opening Linkage

เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง
กำคืออะไรสั้นๆ หรือ
link กับนโยบายของ
บริษัทข้อใด

2

Journey

เล่ากระบวนการเดิม
ที่เป็นอยู่

3

Problem

ปัญหาของเรื่องนี้
คืออะไร

4

Solution or Business Model

บอกวิธีการจัดการ
กับปัญหา

5

Prototype

ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้
เห็น

6

Result & Revenue

ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7

Road Map

Next step
แนวทางเดินต่อใน
อนาคตเป็นอย่างไร

8

Team or Closing word

ใครบ้างที่ทำงาน
ด้วยกัน หรือปิดท้าย
ด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”



Opening Linkage

- เขียนเชื่อ Project และอาจจะเพิ่ม 1 Key take a way ให้คนจำว่าคือเรา เม้น การพูดถึง benefit
- List feature แล้วสั่งผลกับ Benefit อย่างไร

Brand

Slogan / Tag Line

Opening Linkage

- ไม่เน้นการพูดถึง technology แต่เน้นการพูดถึง benefit



iPod.
1,000 songs in your pocket.



Opening Linkage



เคี้ม แต่....ดี



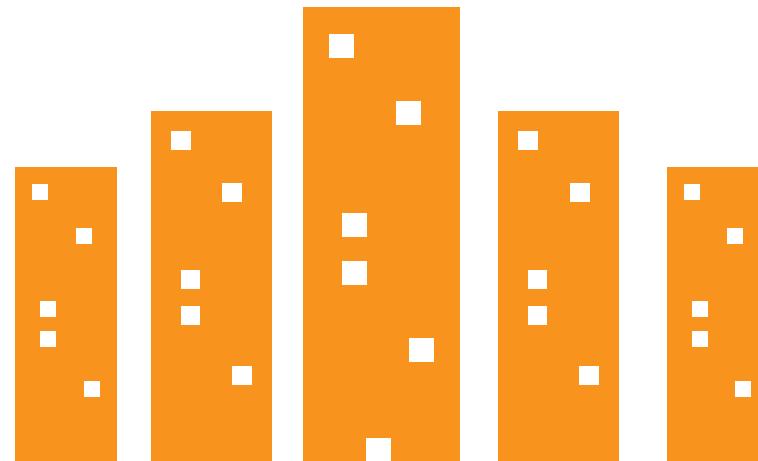
Opening Linkage – Example

My Waste
Your waste , We work

Opening Linkage

Analogy การเปรียบเทียบ เพื่อให้เข้าใจในข้อมูลของงาน หรือปัญหาที่เราจะนำเสนอมากขึ้น

- Idea ที่เราจะ Pitch เป็นอะไรสำหรับ Decision Maker
- บทบาทของเราในบริษัท เปรียบเป็นร่างกาย กีฬา สถานที่
- Magic Number การเปรียบเทียบเพื่อให้เห็นภาพมากขึ้น



งานเอกสารที่ทำอยู่มีปริมาณก็จะประมาณ ตึก 10 ชั้น แต่!!!! มี 10 ตึก

Opening Linkage - Example

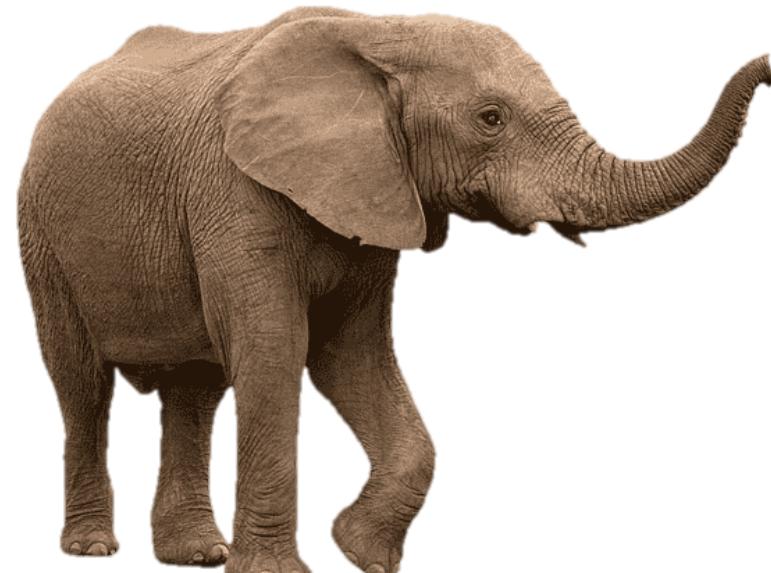


The aim is to get these whales to the Gulf of Thailand as fast as possible.



Opening Linkage – Example My Waste

ขยะอุตสาหกรรมในไทยมีประมาณ 25.06 ล้านตัน (เยอะแคร์ ไ HinHwa) เปรียบกับช้างได้ 5 ล้านเชือก และส่งผลต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากมีการลักลอบทิ้ง



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1 **Opening Linkage**
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2 **Journey**
เล่ากระบวนการเดินที่เป็นอยู่

3 **Problem**
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4 **Solution or Business Model**
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5 **Prototype**
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6 **Result & Revenue**
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7 **Road Map Next step**
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

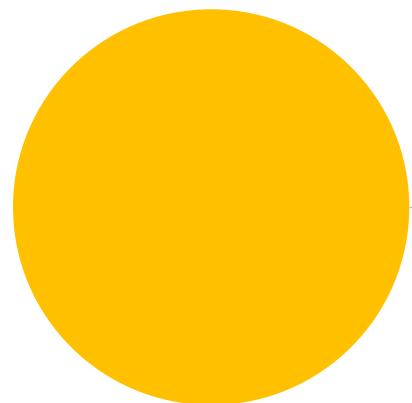
8 **Team or Closing word**
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”

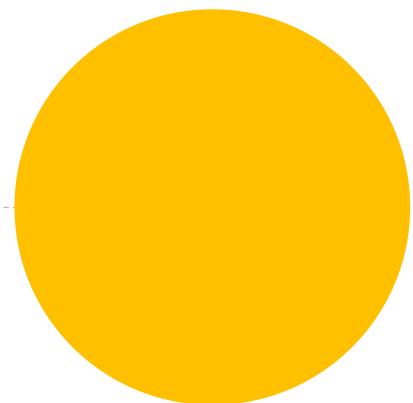


Journey

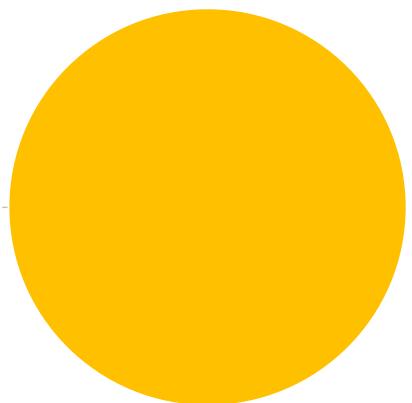
- เบียนกระบวนการทำงาน หรือของลูกค้าที่เจอ เล่าเพื่อให้ผู้ที่ฟังได้เข้าใจการ ทำงานของสิ่งต่อไปที่เราจะนำเสนอ
- พยายามเล่าด้วยภาพ ให้เข้าใจขั้นตอนของ Process ก็งหมด ในหน้าเดียวให้ ได้



Process A



Process B



Process C

Journey – Example My Waste

Journey Waste Gen

เล่าการทำงานของคนที่ต้องหาแหล่งกำจัดขยะ

1. หาวิธีการกำจัดขยะที่ตัวเอง
2. หาบริษัทที่รับกำจัด
3. ติดต่อ & เปรียบเทียบราคา
4. จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง เป็นไปตามนโยบาย
บริษัท และถูกต้องตามกฎหมาย
5. ส่งมอบขยะ
6. ชำระค่ากำจัด / รับเงินค่าขาย recycle

Journey Waste Processor

เล่าการทำงานของผู้กำจัดขยะ

1. หารองงาน/ผู้ประกอบการที่ต้องการกำจัดขยะ
2. เสนอราคาค่ากำจัด
3. จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง เป็นไปตามนโยบาย
บริษัท และถูกต้องตามกฎหมาย
4. รับขยะ
5. นำขยะไปกำจัด

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1

Opening Linkage
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2

Journey
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3

Problem
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4

Solution or Business Model
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5

Prototype
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6

Result & Revenue
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7

Road Map Next step
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8

Team or Closing word
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”



Problem

1. สืบฯ กระซับได้ใจความ
2. ควรเน้นเป็น visual หรือ Infographic
3. ควรเป็นปัญหาที่เป็นมุ่งมองจากผู้ใช้งาน
4. ไม่ควรมีเกิน 3 ปัญหาต่อ 1 Process



Problem



Problem



Problem



Problem – Example My Waste

Waste Generator

1. Lack of knowledge
2. Inconvenience & Cost
3. Improper Solution

Waste Processor

1. Find new customer
2. Problem in collecting money

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1

Opening Linkage
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2

Journey
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3

Problem
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4

Solution or Business Model
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5

Prototype
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6

Result & Revenue
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7

Road Map Next step
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8

Team or Closing word
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”



Solution or Business Model

- เบื้องต้นการแก้ไขปัญหา
- เบื้องต้น Business Model กี่เรางจะทำ
- อย่างกับปัญหาที่ยังแก้ไขไม่ได้



Solve
problem 1

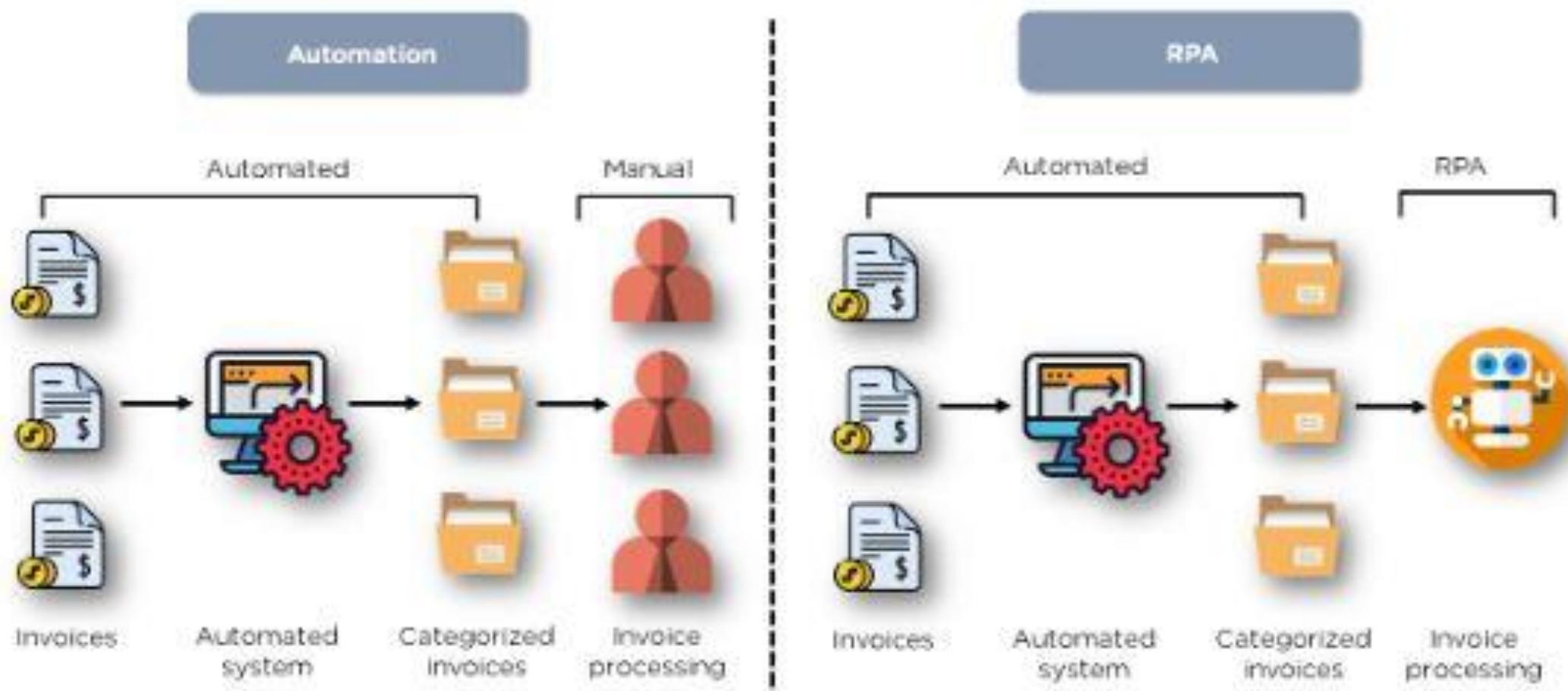


Solve
problem 2

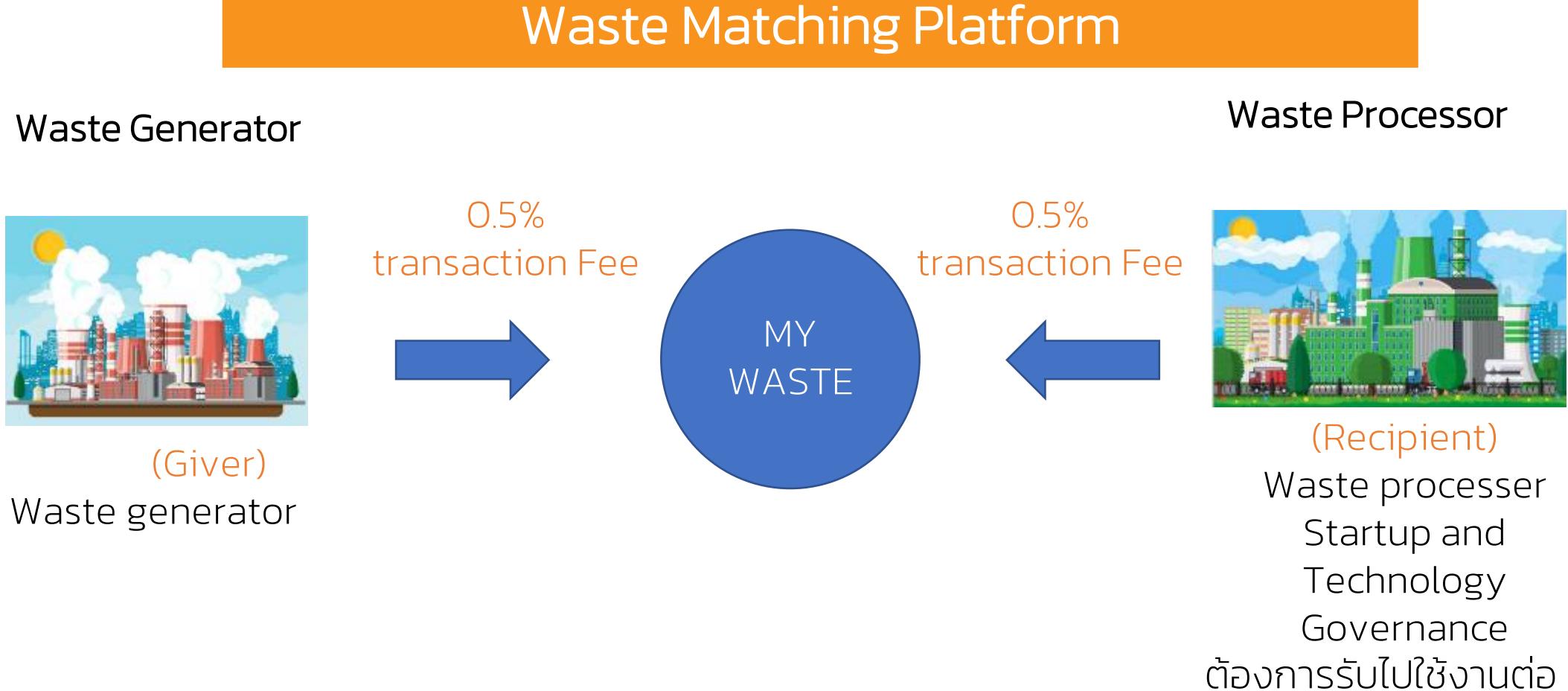


Solve
problem 3

Process As Is/ To be - Example



Solution or Business Model – Example My Waste



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1 **Opening Linkage**
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2 **Journey**
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3 **Problem**
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4 **Solution or Business Model**
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5 **Prototype**
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6 **Result & Revenue**
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

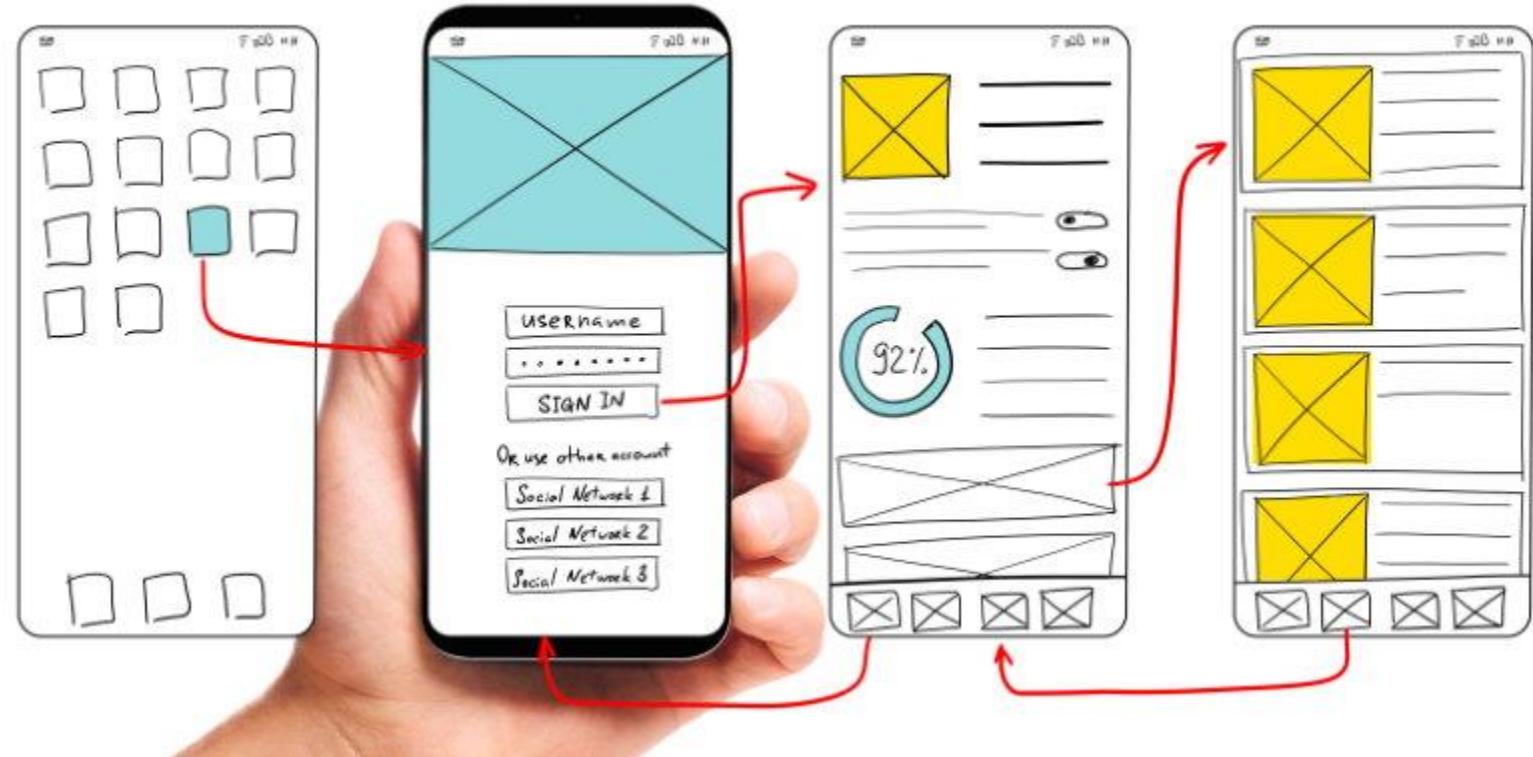
7 **Road Map Next step**
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8 **Team or Closing word**
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

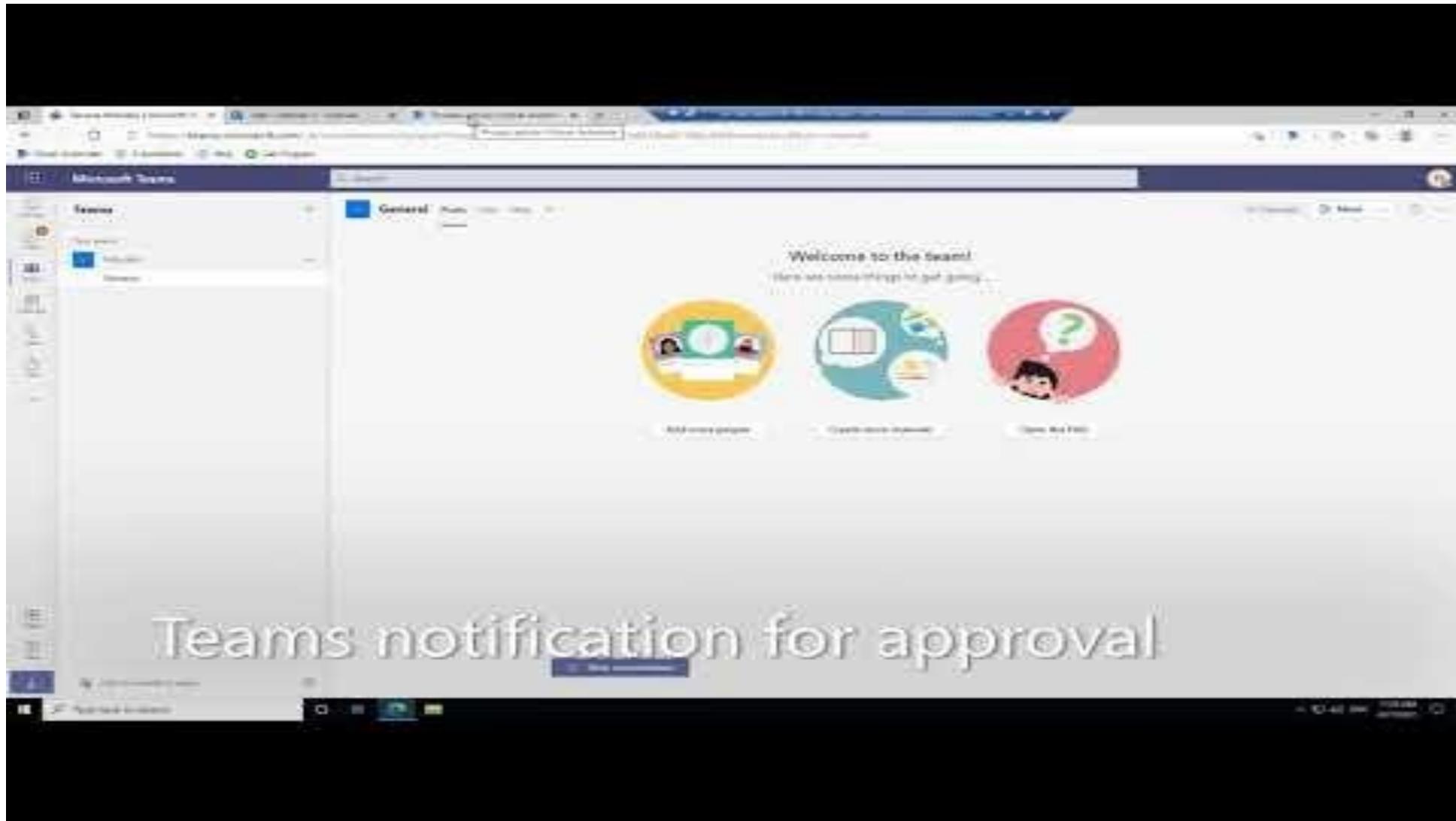
* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”

Prototype

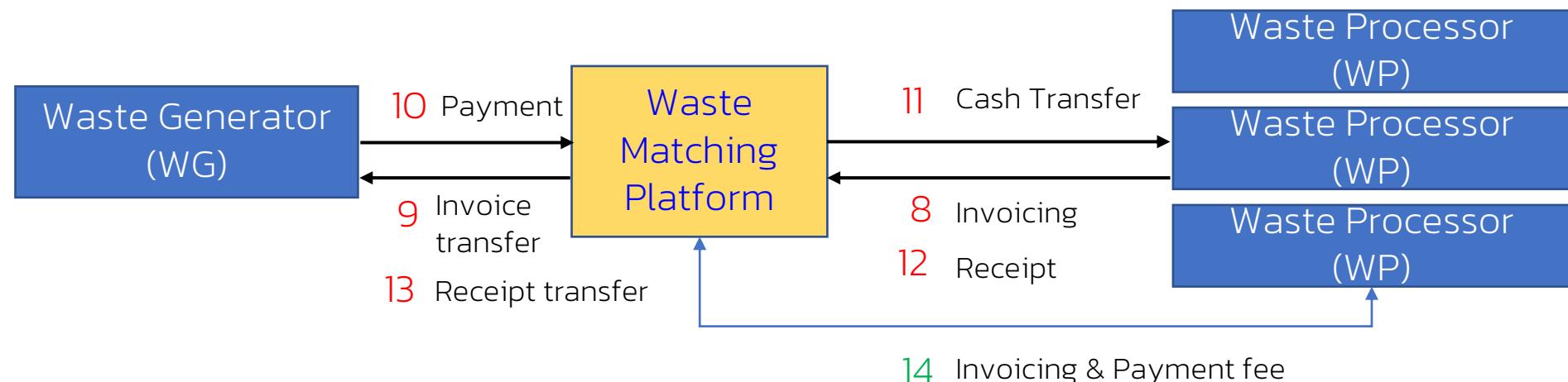
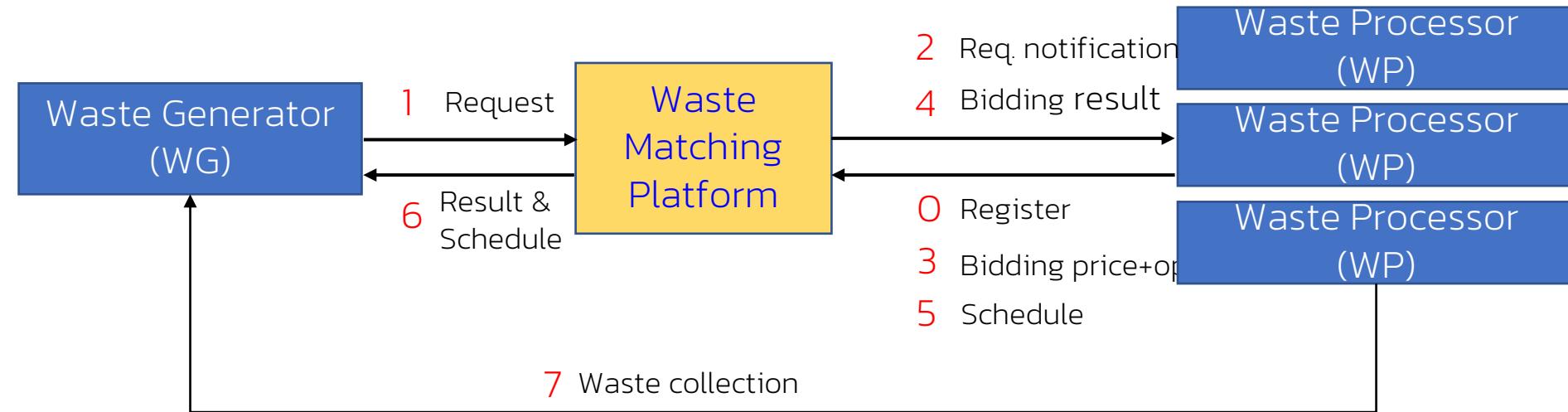
- ใช้วัตถุอย่างที่ทำการแก้ไข อาจจะเป็น mockup หรือ wireframe หรืออื่นๆ



Prototype



Prototype – Example My Waste



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1

Opening Linkage
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2

Journey
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3

Problem
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4

Solution or Business Model
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5

Prototype
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6

Result & Revenue
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7

Road Map Next step
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8

Team or Closing word
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

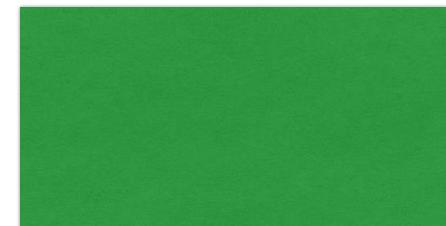
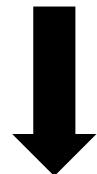
* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”

Result & Revenue

- เปรียบผลที่ได้ Before After สิ่งที่วัด หรือ เป็นมูลค่าเงินที่ได้
- สรุปประโยชน์ที่ได้จากการนำ RPA มาช่วยทำงาน/ปรับปรุงให้ดีขึ้น ให้ตอบ Pain point ที่เขียนไว้ก่อนหน้า เวลาที่ลดไปเอ้าไปใช้ทำอะไรแทน เช่น คิด product ใหม่ หาลูกค้า พัฒนาตัวเอง หรืออื่นๆ



Before / As Is



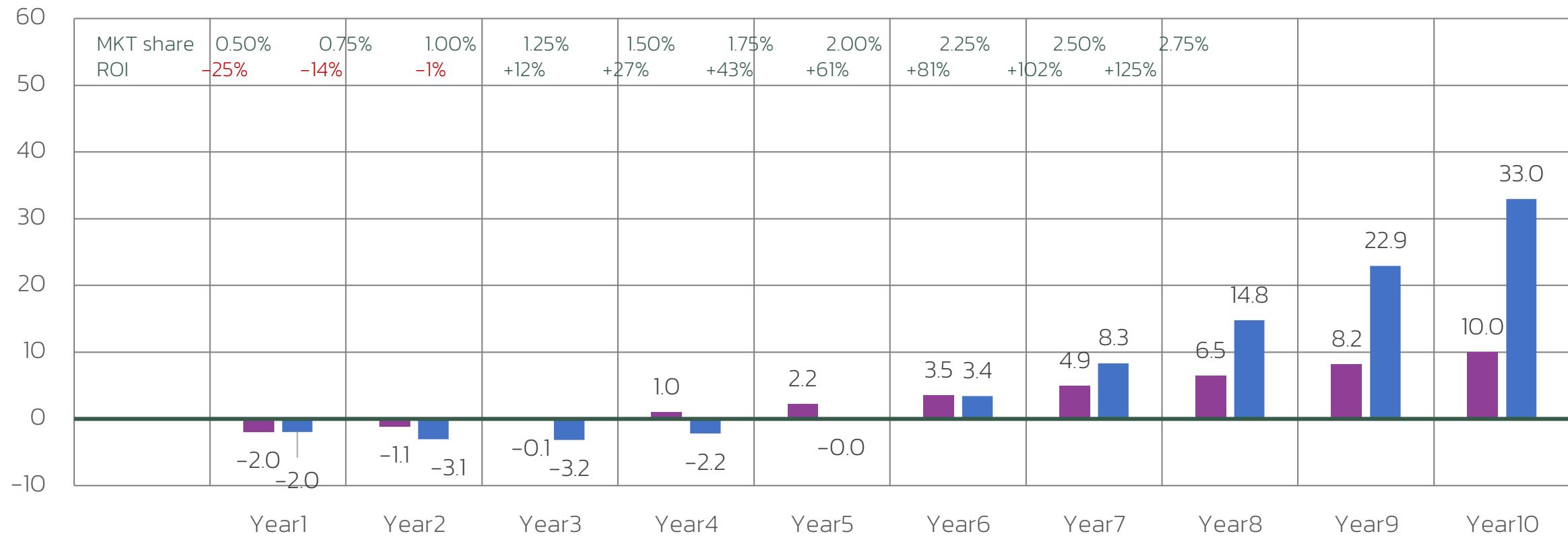
After / To be

* ระบุหมายเหตุว่ายังลงยังเดิม หรือยังขึ้นยังเดิม

Result & Revenue – Example My Waste

Net profit projection (MB)

Investment : 8 MB
IRR : 34%



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1

Opening Linkage
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2

Journey
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3

Problem
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4

Solution or Business Model
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5

Prototype
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6

Result & Revenue
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7

Road Map Next step
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8

Team or Closing word
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”



Road Map / Next step (ถ้ามี)

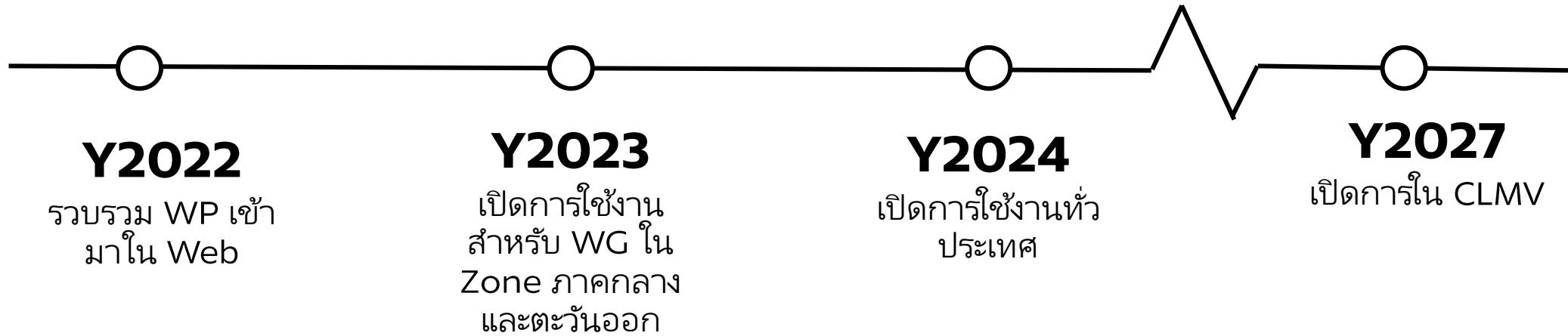
TRACTION : สิ่งที่กำไปแล้ว (ควรเกี่ยวกับลูกค้า เช่น เอาไปทดสอบแล้ว ลอง ... แล้ว)



ROADMAP : สิ่งที่จะกำในอนาคต ควรแสดงให้เห็นว่า จะแบ่งเพสอย่างไร จะก้าวไปเพสต่อไปจะใช้เวลาเท่าไร จะใช้อะไรในการวัดผล



Road Map / Next step – Example My Waste



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1 **Opening Linkage**
เกริ่นนำสิ่งที่เรากำลัง^{ทำคืออะไร} สั้นๆ หรือ link กับนโยบายของบริษัทข้อใด

2 **Journey**
เล่ากระบวนการเดิมที่เป็นอยู่

3 **Problem**
ปัญหาของเรื่องนี้คืออะไร

4 **Solution or Business Model**
บอกวิธีการจัดการกับปัญหา

5 **Prototype**
ทำตัวอย่างเล็กๆ ให้เห็น

6 **Result & Revenue**
ผลที่ทำเป็นอย่างไร

7 **Road Map Next step**
แนวทางเดินต่อในอนาคตเป็นอย่างไร

8 **Team or Closing word**
ใครบ้างที่ทำงานด้วยกัน หรือปิดท้ายด้วยคำคมดีๆ

* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”



Team (ក្រោម)

- Why your team ?



ឱេរ
តាំងនៅ



ឱេរ
តាំងនៅ



ឱេរ
តាំងនៅ

Closing

- ปิดก้ายให้คนจดจำ ใช้ภาพ หรือสิ่งที่สื่อโดยพูดในสิ่งที่เราต้องการอย่างชัดเจน หรือชี้นำผู้ฟังให้อยากร่วมหรือศึกษาต่อ Project ของเรา หรือ Link กับพันธกิจ ของบริษัท

Customer Centric · น้องไอซ์ใจ

มีค่าเป็นศูนย์กลาง เน้นไปที่ความต้องการของลูกค้า
และพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการให้ตอบโจทย์ลูกค้า
อย่างแท้จริง



Dynamic · น้องสร้างสรรค์

มีความพร้อมปรับตัวต่อการพัฒนา และเปลี่ยนแปลงอย่างเชื่อม
กับตัวติดต่อ ไม่ยึดติดกับสิ่งเดียว ที่เคยทำ
ตั้งแต่การเมืองเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ให้ตัวนั้น



Accountability · น้องเจ้าของ

มีความเป็นเจ้าของ มีความรับผิดชอบในทุกมิติ
ในเชิงพัฒนาตัวในฝ่ายตนเอง
มีความร่วมมือในการบรรลุเป้าหมายให้สำเร็จ



Adaptability · น้องกล้า้าว

สามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง ในทุกสถานการณ์ใหม่ๆ
อย่างมีประสิทธิภาพ มีความมีเดียบุน กล้าอ่อนน้อมถ่อมตน
และเรียนรู้ใหม่อยู่ตลอดเวลา
มองเห็นปัญหา และสร้างโอกาสทางธุรกิจได้



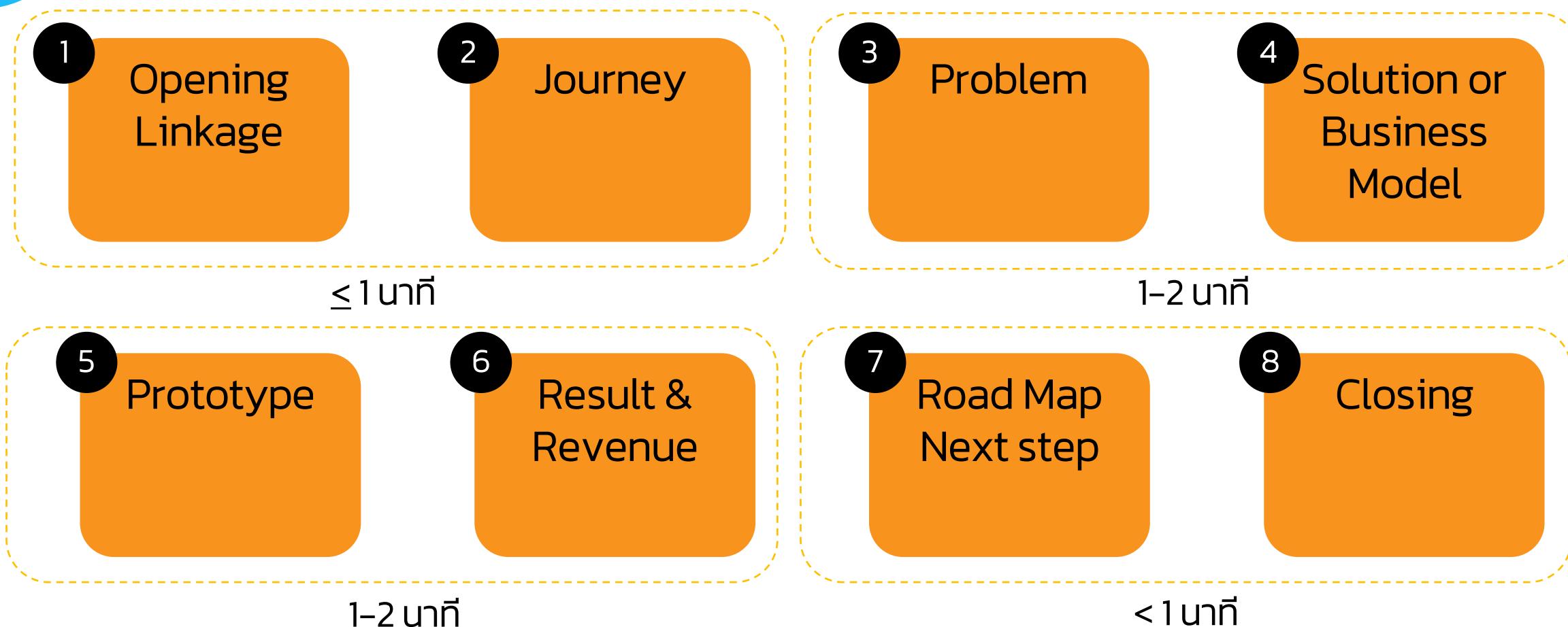


Closing – Example My Waste



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง



* หากเป็นการของบลงทุนหรือความช่วยเหลือ ใส่ได้หลังข้อ 8 “What do you want?”

“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

1
Opening
Linkage

2
Problem

3
Solution

≤ 1นาที – 1นาทีครึ่ง

4
Journey/
Process As
Is To Be

5
Prototype

5
Benefit

6
Closing

2-3นาที

≤ 1นาที



“Storyboard Framework”

การวางแผนเรื่อง

WORKSHOP

Storytelling Canvas



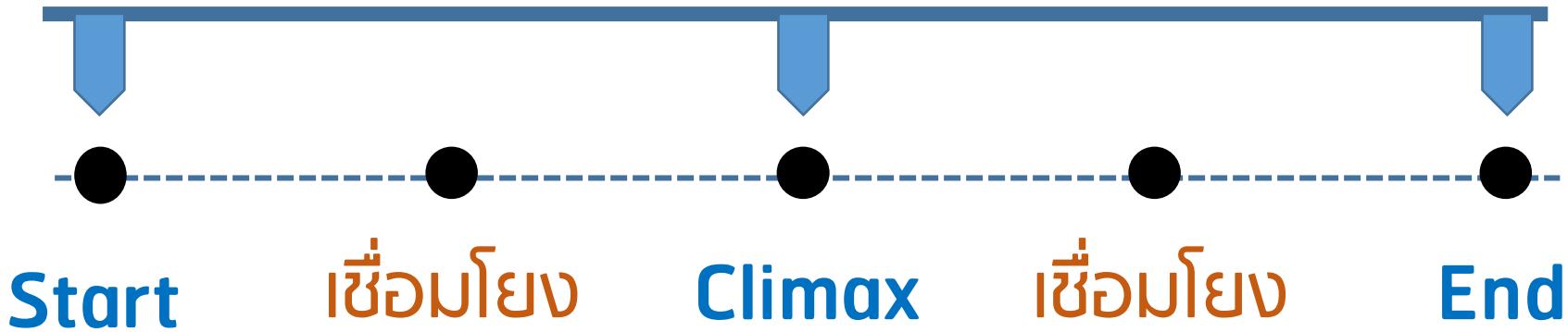
การสร้าง Presentation



Guideline



การสร้าง Storyboard



Workshop – Decision Maker Canvas

Who's in the Room ?

ใครที่เป็นผู้พิจารณาห้อง

Decision Maker

คนที่สำคัญที่สุดในห้อง

Call to Action

เราต้องการอะไรในการนำเสนอ

In Their Shoes – ลองมองในมุมของผู้พิจารณา

Organization

- Sale
- Profit
- Cost Reduction
- Team
- New Project
-

Professional Role

- Personal KPI
- Career Path
- ROI
- Convenience
- Competition
-

Professional Emotion

- Animal
- Technology
- Sport
- Environment
- Health
-

Other

Why should they care ?

ทำไมคนพิจารณาสนใจเรื่องนี้ และได้อะไร

One Key Takeaway

อยากรู้ผู้พิจารณาจะได้เพียง 1 ประโยค

“

“

Let's Get Your Story Started

Goal	1 เป้าหมายของการสื่อสาร	Unique Selling Point จุดแข็งของคุณคืออะไร ?	Target Audience กลุ่มเป้าหมายคือใคร ?	3
Channel	4 เครื่องมือในการสื่อสาร คือ ?	Mood & Tone อารมณ์และความรู้สึกของเรื่อง	Key Message ประเด็นสำคัญคืออะไร ?	Audience-centric Check Point ทำไมคนฟังต้องรู้เรื่องนี้ ?
น่าสนใจย่างไร		13 เรื่องของคุณมีเสน่ห์พอ ?	มีประโยชน์อย่างไร	
Before	Introduction	AHA! Moment	Conclusion	After
8	9	10	11	12
Credit			Credit by THE STANDARD	STORYTELLING CANVAS

Tell A Story

A photograph of a group of six people sitting around a campfire at night. The scene is dimly lit by the fire, with some blue ambient light from a tent or nearby source. The people are in various poses, some looking towards the fire, others looking at each other. The text "Tell A Story" is overlaid in large, white, sans-serif letters across the upper portion of the image.

Information



Emotions



Features

MP3 Music Player in 2001

Specifications

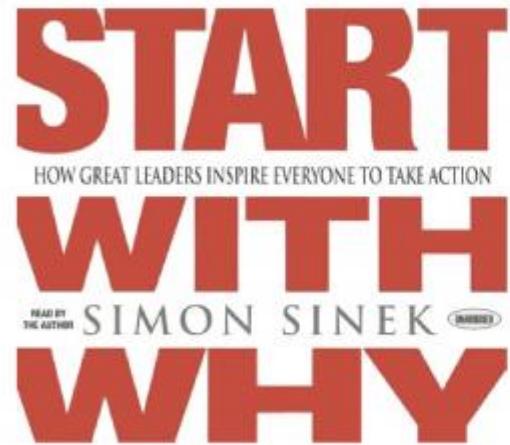
- Processor Speed: 90 MHz (x2).
- Processor Type: PP5002.
- Onboard RAM: 32 MB.
- Storage capacity: 5 GB hard drive (capable of storing one thousand songs in 160-Kbps MP3 format), introduced on October 23, 2001. ...
- Connectivity: FireWire port.

Benefits



**1,000 Songs
in your pockets**

Strat with Why?



Case



Think Difference

Case



ก้าวคนละก้าว

Case

TOMS

One for One

Analogy



Case

“ Third Place ”

**In our Daily lives
Home, Work, Starbuck**

Analogy



Case

“ Netflix’s
Competition
is Sleep ”

12 Pitching Techniques

A photograph of a group of six people sitting around a campfire at night. The scene is dimly lit by the fire, with bright orange and yellow flames. The people are dressed in dark clothing. In the background, there are several trees with branches that are glowing with a bright blue light, creating a surreal and magical atmosphere.

Part 01: Essential Skills

A photograph of three light-colored pencils lying diagonally across the slide, their tips pointing towards the top right corner.

1

จำนวน Slide ที่แนะนำ: 15-30 Slide



2

รูปแบบโดยทั่วไปของ Pitch Deck

2 นาที	5	Slides
5 นาที	10	Slides
15 นาที	15-20	Slides

2 นาที

5 Slides

Recommend Technique:

- Elevator Pitch

5 นาที

10 Slides

Recommend Technique:

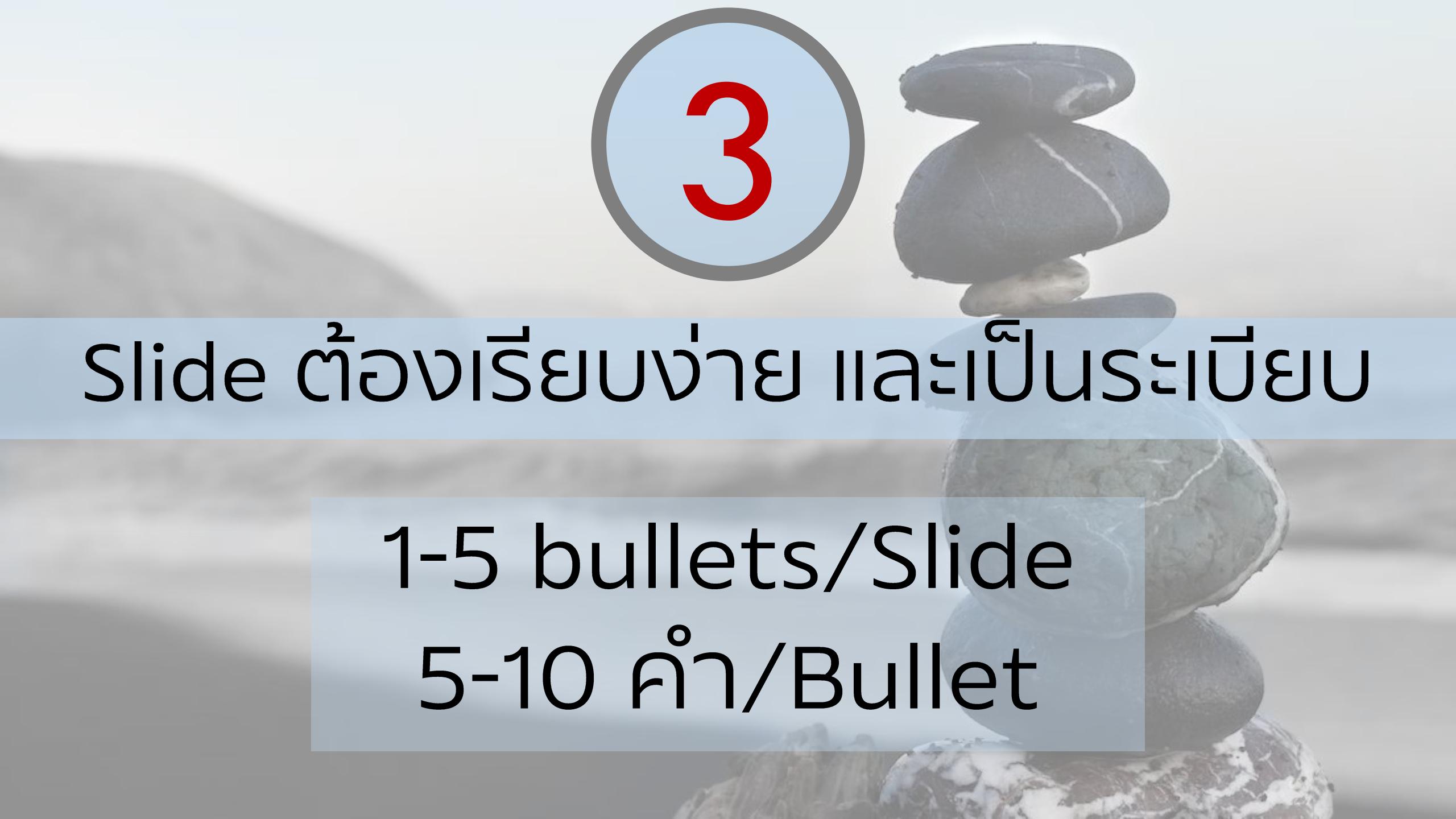
- Elevator Pitch
- Executive Pitch

15 นาที

15-20

Recommend Technique:

- Storytelling Pitch
- Emotional Pitch



3

Slide ต้องเรียบง่าย และเป็นระเบียบ

1-5 bullets/Slide

5-10 คำ/Bullet



4

รูปภาพต้องมีความชัดเจน ขนาดใหญ่

5

แสดงข้อมูล ให้ครบถ้วน
แต่ ข้อมูลไม่ต้องละเอียด



6

เข้าใจง่าย ยังดี “super simple”
Picture, Graphics และ Charts



7

สรุป Key Takeaways ในทำหน่ง
ជាបុប្ផ អើវ ជាបនលោង នៃ Slide

8

เล่า Insights ໃນແຕ່ລະຫັບອອງ Slide :
ຜູ້ນຳເສນວຄື່ວຜູ້ “Added Value” ໄນວ່ານ



9

ตรวจสอบการพิมพ์ typos / การ
คำนวน และตัวเลข ห้ามเขียนผิด



10

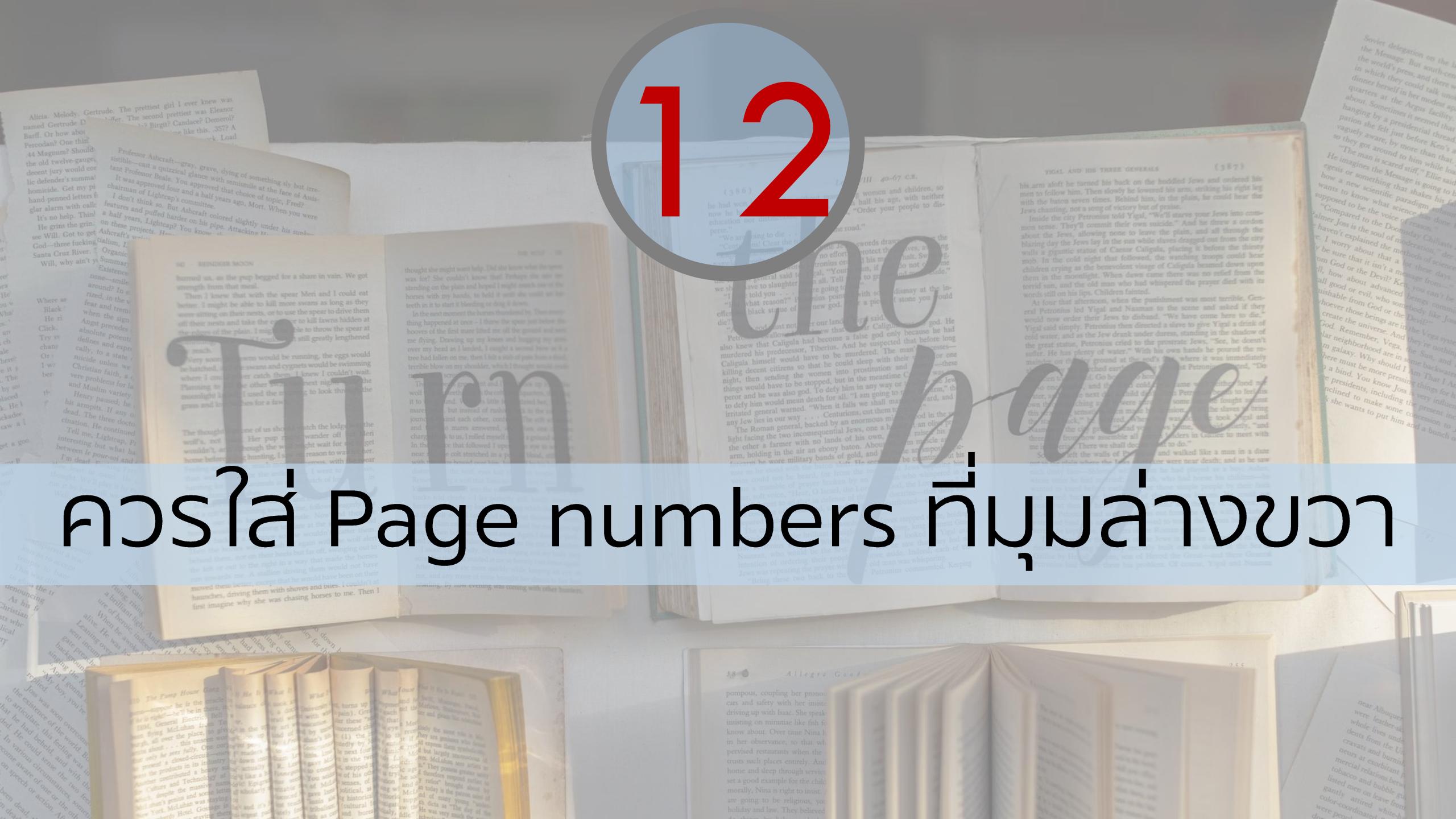
Consistent Formatting: Font ຕົວ
ອ່ານງໍາຍ ຂາດຕັວອັກປະຄວສ > 20

11

Not Used a Dashes [-] แทน Bullet [●]
จะทำให้เป็นสัญลักษณ์เครื่องหมาย au

12

Page numbers המספרהןaca



Soviet delegation on the *Message*. But south-central the world's press, and there was in which they could talk more dinner herself in her modest apartments at the Argus facility. Sometimes it seemed that hanging by a presidential thread, she felt just before Ken's vague awareness, by more than that, so they got around to him while he was scared stiff." Ellie said "The man is scared stiff," he imagines the *Message* is going to bring about something that shakes his foundations or something that shakes his faith in how a new scientific paradigm can be supposed to be the voice of reason."

"Compared to the Doomsday Chaliots Palmer Joss is the soul of moderation," doesn't explain the methods of science. I worry about that a lot these days. I'm not sure that it isn't a message from God, how about advanced beings committed all good or evil, who somebody like Joss is? Create the universe. And they're nothing like us. In the solar neighborhood are in some backwater galaxy. Why should I care? That I Am God. Remember Vega, the Sun, and a star must be more pressing things for him. There must be more pressing things for him. He presidents, including the present one, inclined to make some concession to Joss, and she wants to put him and a bunch of

VIGAL AND HIS THREE GENERALS (387)

his arm aloft he turned his back on the huddled Jews and ordered his men to follow him. Then slowly he lowered his arm, striking his right leg with the baton seven times. Behind him, in the plain, he could hear the Jews chanting, not a song of victory but of praise.

Inside the city Petronius told Yigal: "We'll starve your Jews into common sense. They'll commit their own suicide." And he threw a cordon about the Jews, allowing none to leave the plain, and all through the blazing day the Jews lay in the sun while slaves dragged out from the city walls a gigantic statue of Caesar Caligula, placing it before the thirty mob. In the cold night that followed, the waiting troops could hear children crying as the benevolent visage of Caligula beamed down upon them in the moonlight. When dawn came there was no relief from the torrid sun, and the old man who had whispered the prayer died with its words still on his lips. Children fainted.

At four that afternoon, when the punishment was most terrible, General Petronius led Yigal and Nauman to the scene and asked if they would now order their Jews to disband. "We have come here to die," Yigal said simply.

Petronius then directed a slave to give Yigal a drink of cold water, and as the Jew drank under duress, standing in the shadow of the great statue, Petronius cried to the prostrate Jews, "See, he doesn't suffer. He has plenty of water." With his own hands he poured the remorse on the dry ground at the soot's feet, where it was immediately absorbed. The parched earth crackled and popped as Petronius repeated, "Do you want to live? Go ahead, go home." And the Jews, who had been too afraid to move, and the few who could, came running for either food or water, and the next day could disband. Petronius began to feel his own strength wane, but instead of rushing back to the camp, he joined the others, continuing the ritual. The other soldiers and the many more answered, as the men who were charged back to us, I rolled myself up in a groundsheet. In the silence that followed I opened my eyes to see a near-sighted colt stretched in a pool of blood, with its mother beneath it.

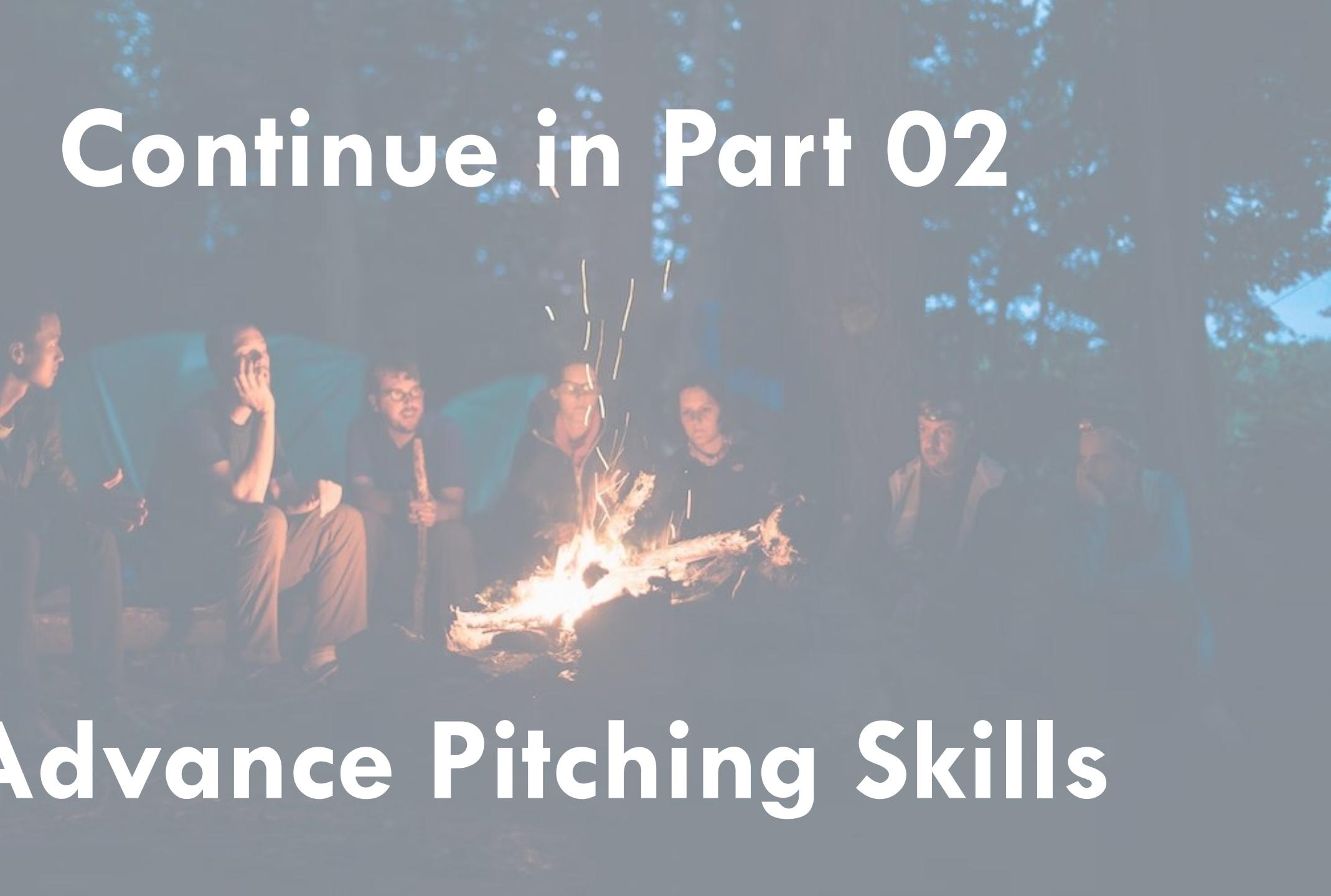
The Roman general, backed by an enormous military force, light facing the two inconsequential Jews, one a heretic, one an olive presser, the other a farmer with no lands of his own, arm holding in the air an ebony baton. About the same time, another soldier, who was an important official, he wore military bands of gold, and was counting out his

turns as he lay in the sun. The general could not be heard or seen by anyone, and the only sound was the murmur of prayer broken by an occasional soft voice. "Hear, O Israel, that the Lord is our God, and we are his people, his inheritance." The general stopped, held his hand over his heart, and looked long and hard at Yigal. "I see that they had a good life, and that they had a good death. Indeed, each of them died with their heads held high. Where was the last man?" he asked. "Bring those two back to me. There we shall decide what to do."

So he left the walls of Pompeii and walked like a man in a dream, across the land where the last survivors were near death; and as he saw



Continue in Part 02

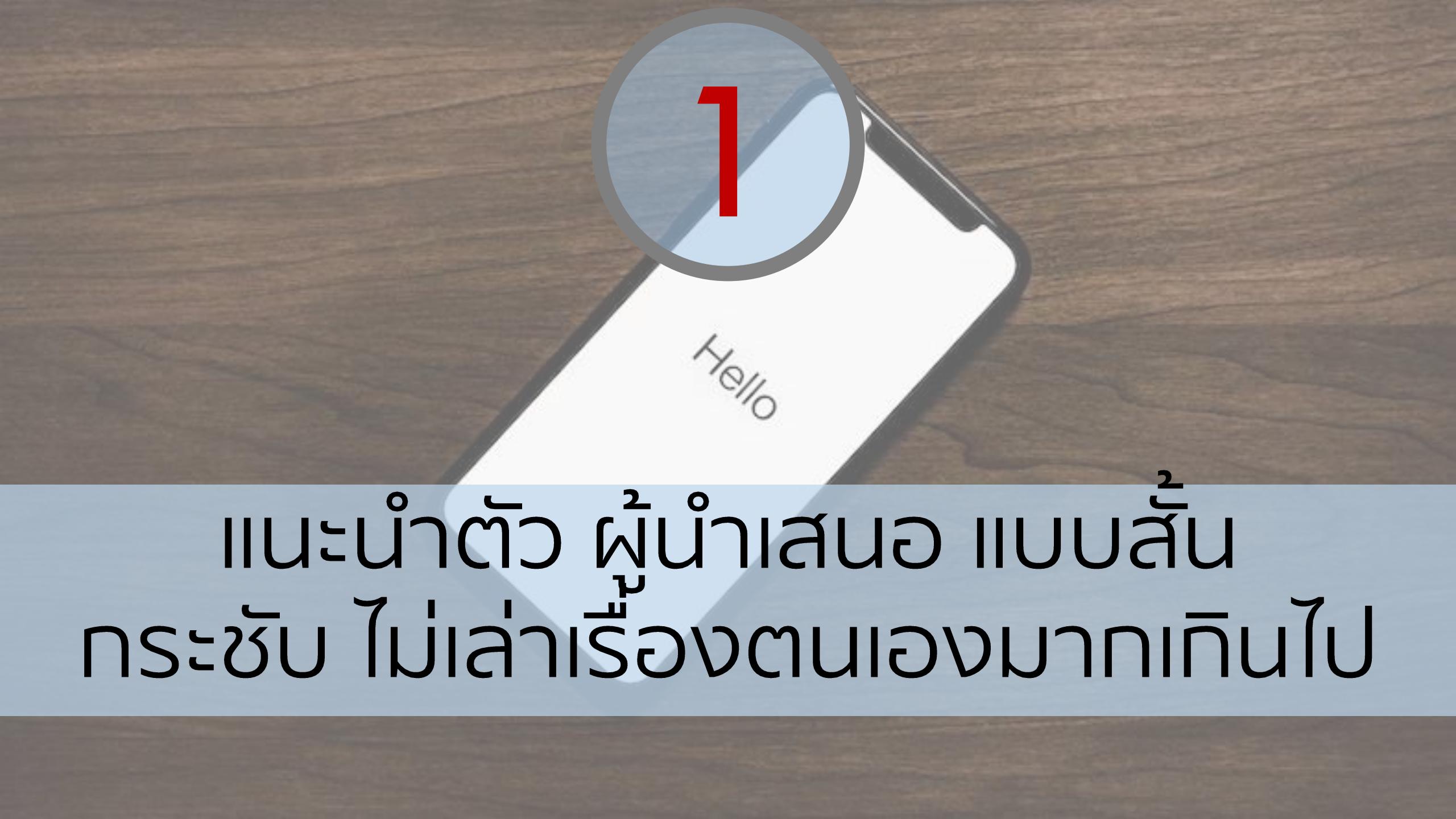


Advance Pitching Skills

12 Advance Pitching

A photograph of a group of approximately ten people gathered around a campfire at night. The scene is dimly lit by the fire, which is visible in the center foreground. Several individuals are seated in a semi-circle, some facing the fire and others looking towards each other. One person on the left is holding a long wooden stick over the flames. The background is dark, suggesting a forest or campsite setting.

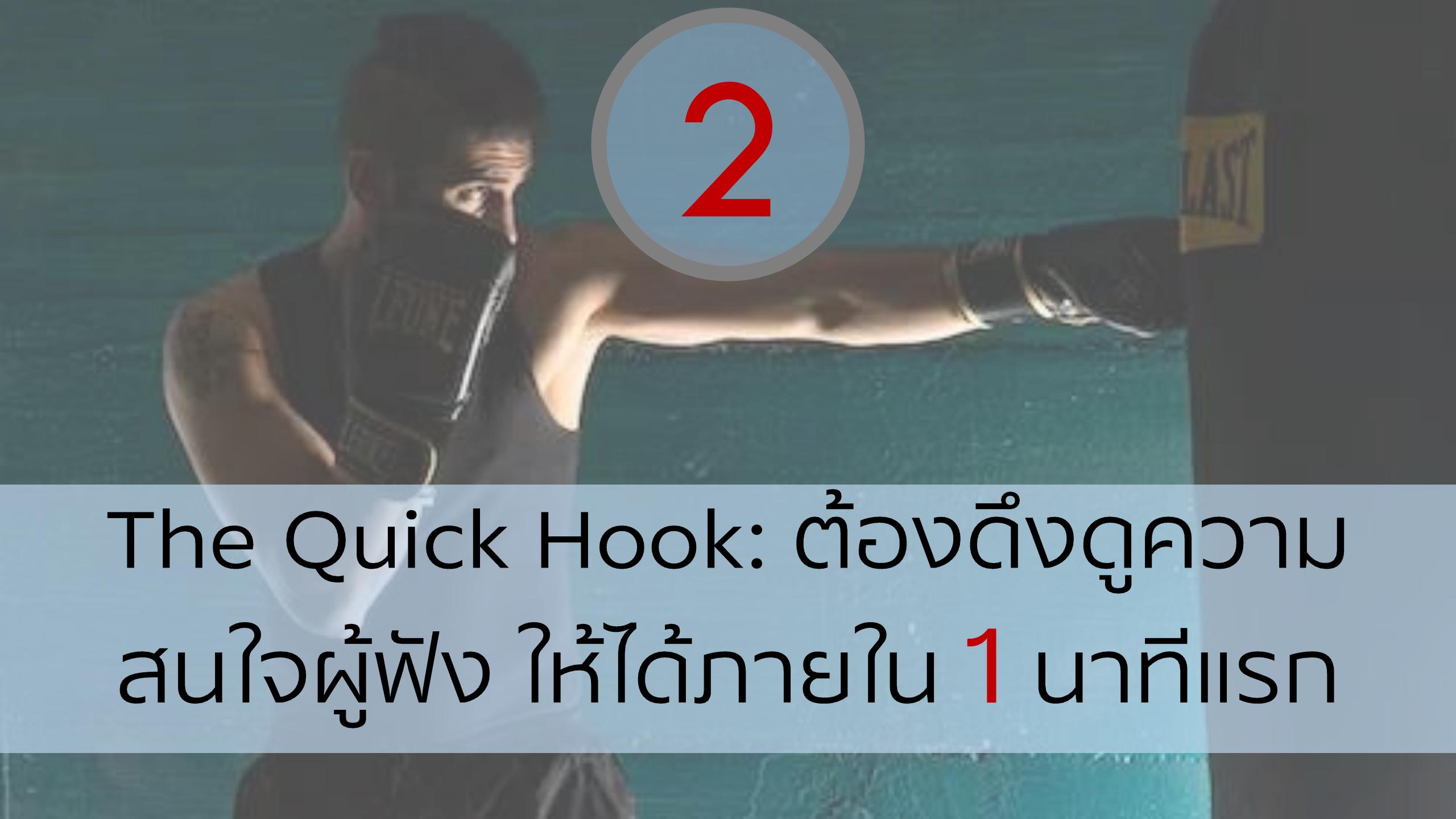
Part 02: STAR. Moment Pitching



1

Hello

ແບະນຳຕົວ ຜູ້ນຳເສນອ ແບບສັນ
ກຮະຊບ ໄມເລ່າເຮືອງຕະເວົ່ອນມາກເກີນໄປ

A blurry, low-light photograph of a man in a dark shirt performing a quick hook on another person's neck. A large red number '2' is overlaid in the upper left corner.

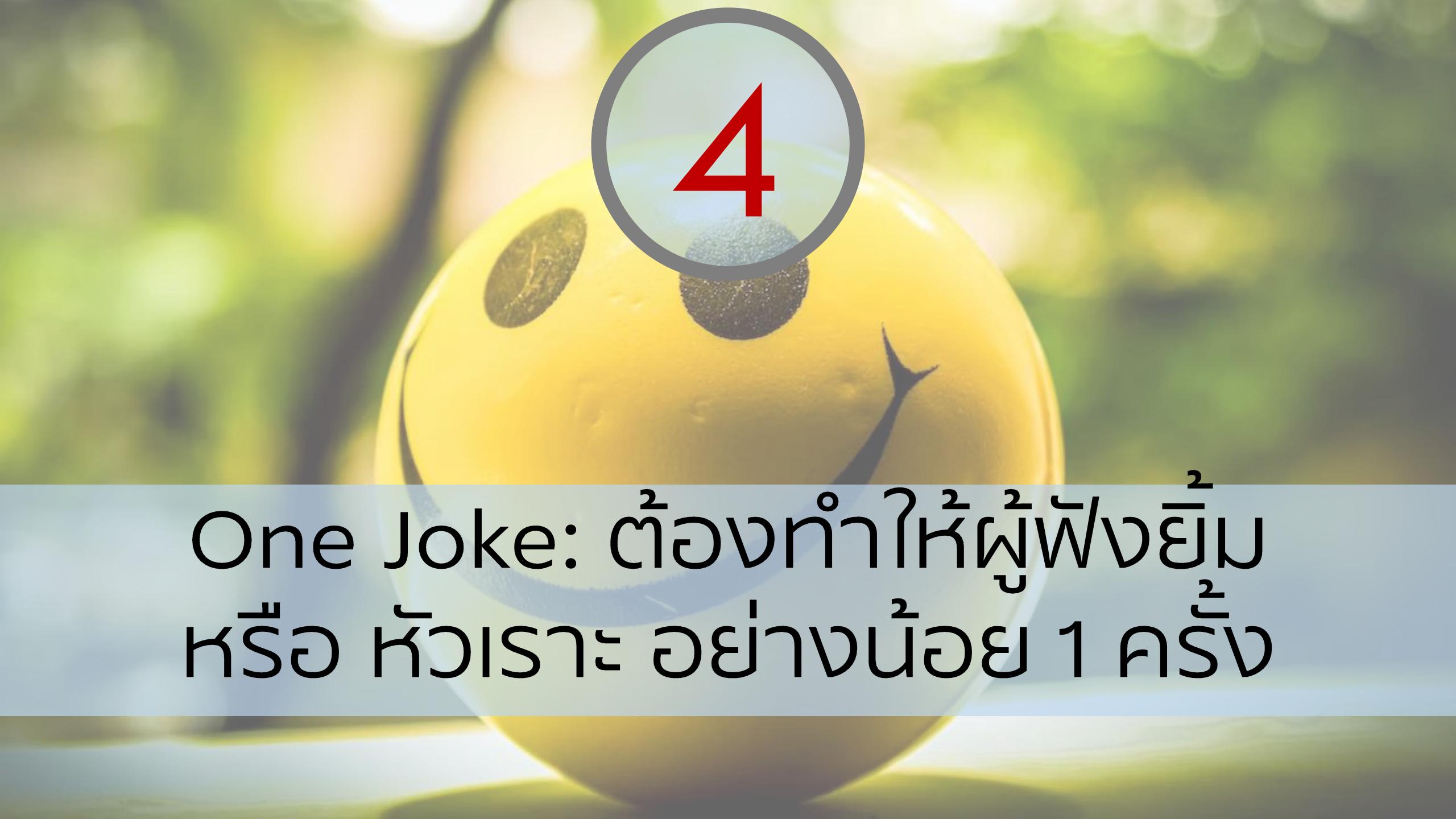
2

The Quick Hook: ต้องดึงดูความ
สนใจผู้พิทักษ์ให้ได้ภายใน **1** นาทีแรก



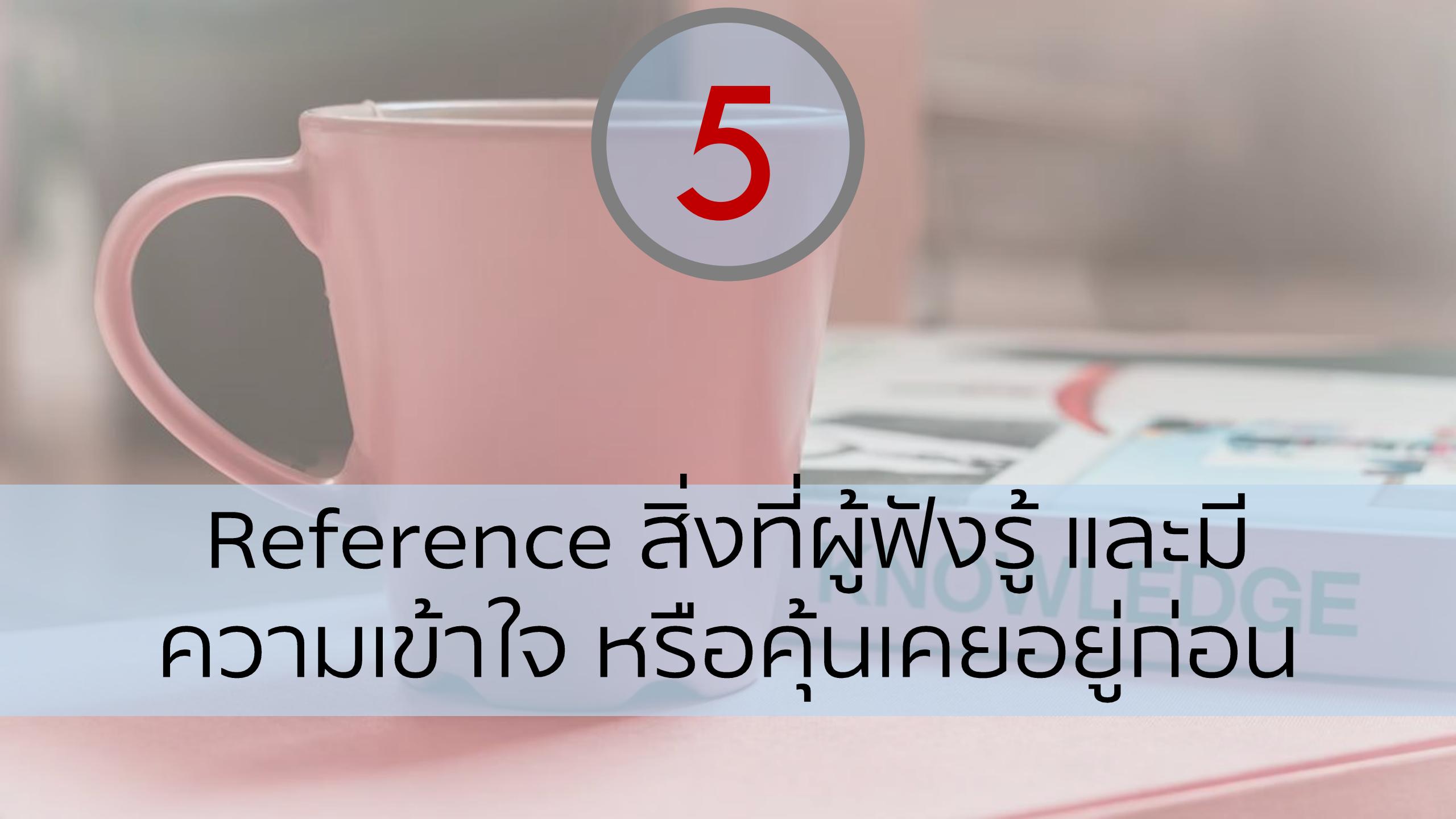
3

Tell a story: นำเสนอเรื่องราว
ให้ผู้ฟังได้ติดตาม อย่างลึกให้



4

One Joke: ຕ້ອງກຳໃຫ້ຜູ້ພັງຍືນ
ຂຣີວ ກົວເຮາະ ອຍ່າງນ້ອຍ 1 ຄຣິງ

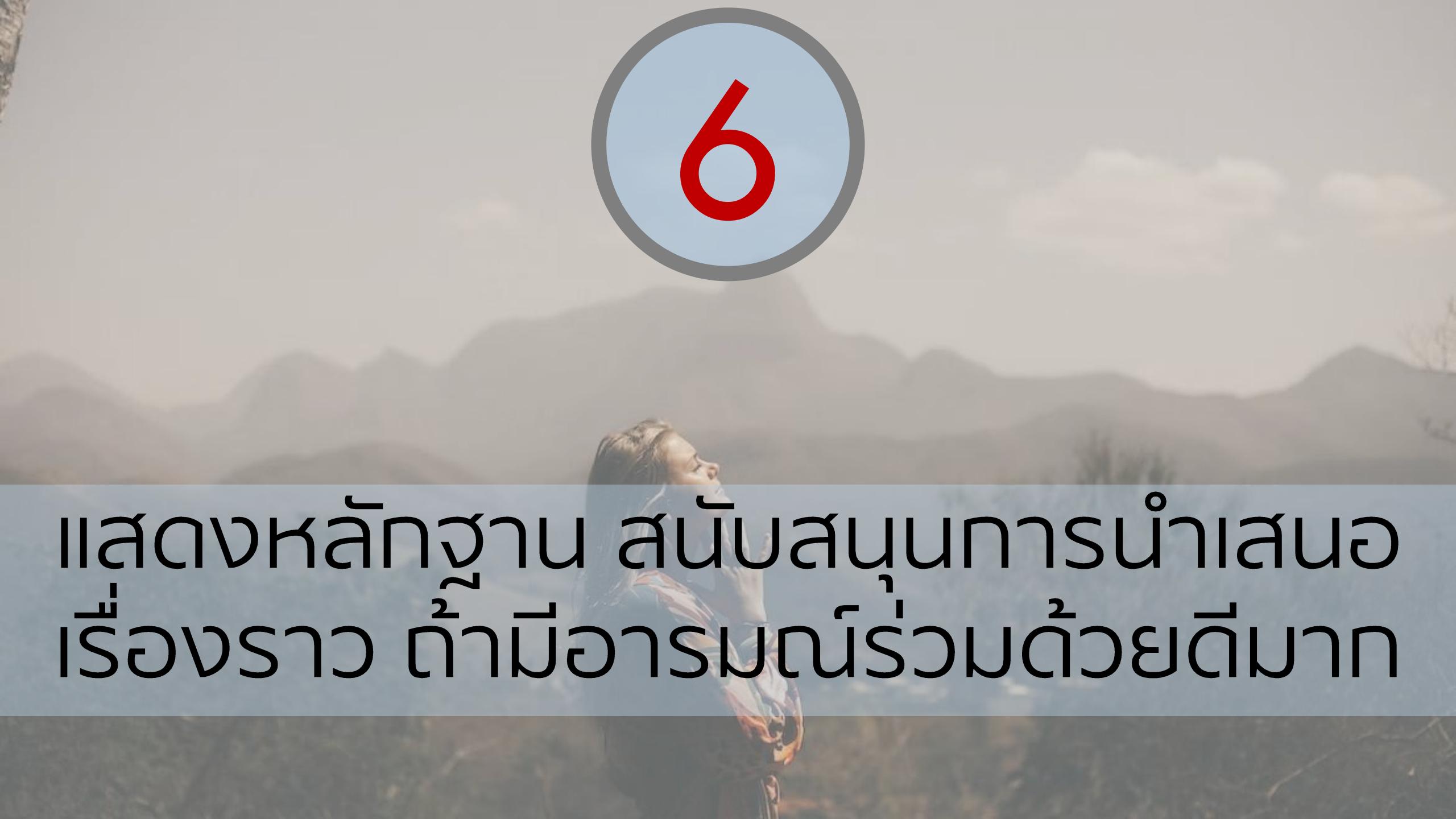


5

Reference สิ่งที่ผู้พึงรู้ และมี
ความเข้าใจ หรือคุ้นเคยอยู่ก่อน



6



॥แสดงหลักฐาน สนับสนุนการนำเสนอ
เรื่องราว ต้ามีอารมณ์ร่วมด้วยดีมาก

TOMS

One for One



Elvis & Kresse



ELVIS & KRESSE FROM THE BEGINNING

PLAY VIDEO



Price 15,500 THB

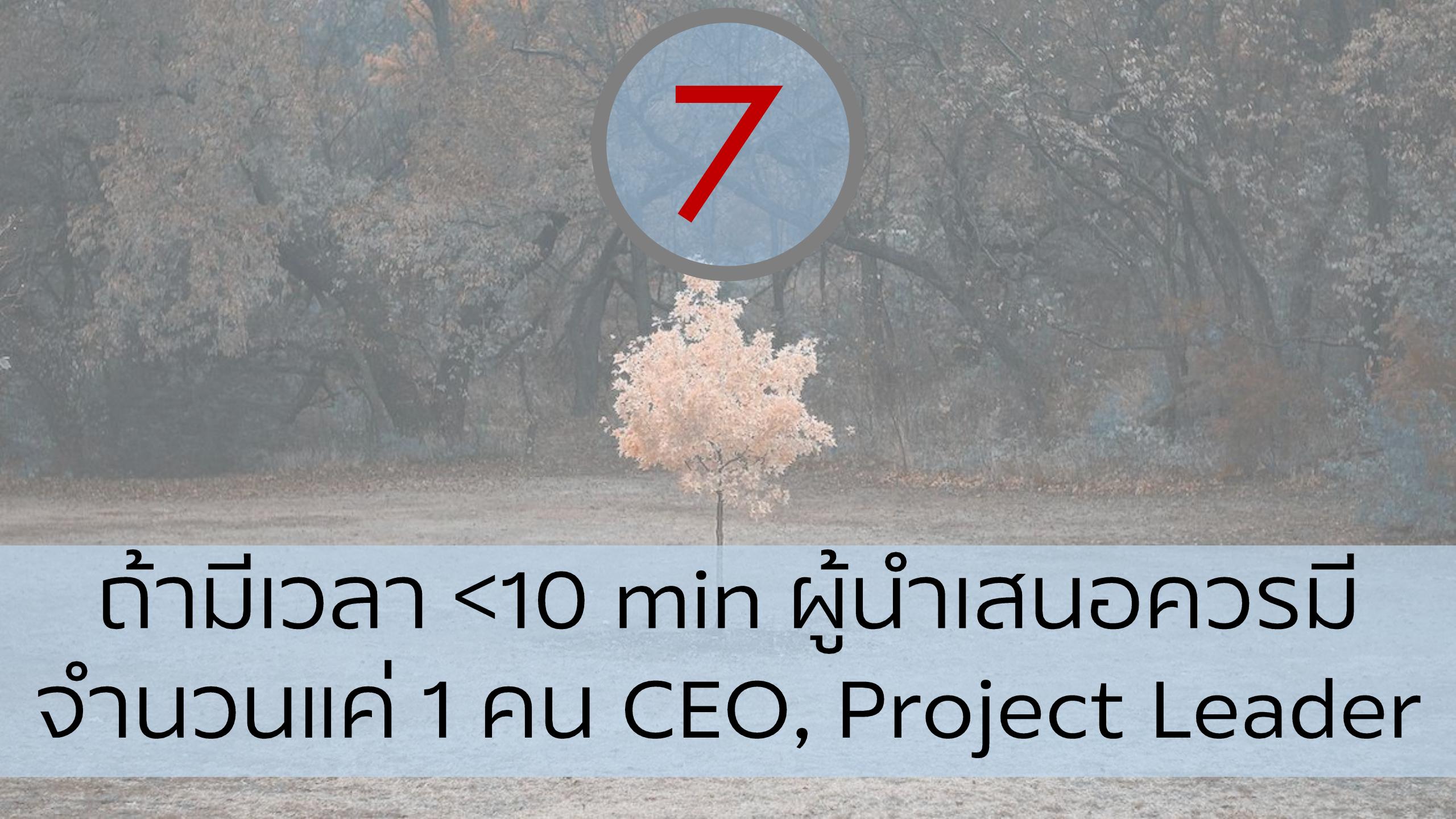


Price 16,500 THB

A firefighter in full gear, including a red helmet and oxygen tank, stands in a smoky environment.

Elvis & Kresse

<https://www.elvisandkresse.com/collections/firefighter-bags>



7

ต้องมีเวลา <10 min ผู้นำเสนอความ
จำนวนแค่ 1 คน CEO, Project Leader

8

កែមរាប Slides ឬទៅ មុនព័ត៌មាន ដីមុនទំនាក់ទំនងដោយ Connect



9

พูดให้ช้าในจุดที่สำคัญ ใช้การเว้น
วรรค เมื่อเราพูดช้า ผู้ฟังจะตั้งใจ



10

ไม่ควรใช้ตัวย่อ Terminology หรือ
Reference ที่ผู้พิมพ์ไม่รู้จัก และไม่คุ้นเคย

A photograph of a Dukane projector on a dark wooden surface. A bright, circular beam of light is projected from the side of the projector, illuminating the surface. The projector has a silver and black design with a prominent lens on the right side. A small circular overlay containing the number '11' is positioned in the upper left corner of the image.

11

ไม่ใช้ VDO ให้ผู้พิจารณาตัดสินใจ, ให้แสดงการ DEMO เพื่อให้เห็นภาพใหญ่

12

APPENDIX

VDO, Appendix ຕ່າງໆ គົດສົ່ງເປັນ
ເອກສານ Pre-Read ກ່ອນການນຳເສນວ

Bonus Pitching Technique

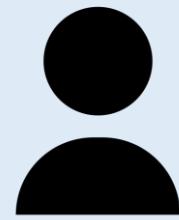
Idea: Advertising
Storytelling: Magician



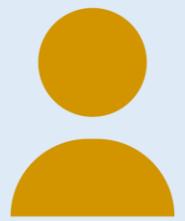
1

แยกร่างไว้ที่ด้านหลังตรงมุ่นชัย-ขวา

ที่นั่งคนฟัง



Stage

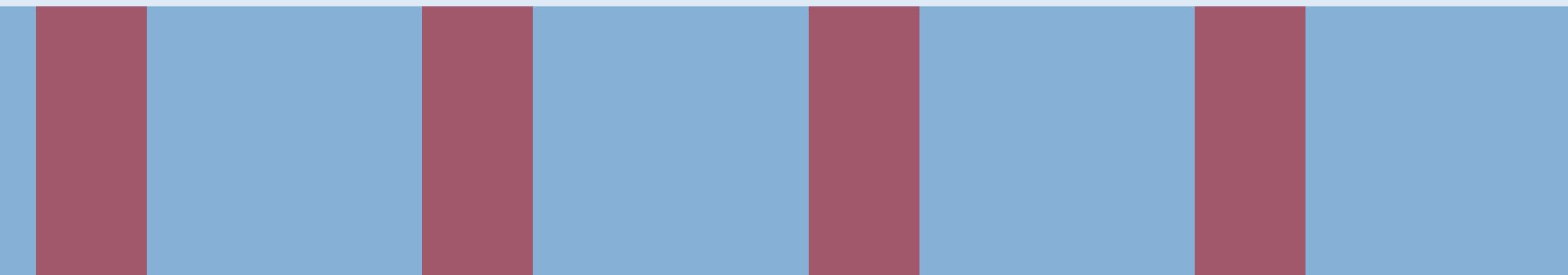


2

เล่าเรื่องให้เหมือนคนละครั้ง



การบีบคั้วเสียงหัวเราะ, ความตื่นเต้น จะทำให้ภาพรวมของการนำเสนอเด่นขึ้น



Peak

Peak

Peak

Peak

A close-up photograph of a person's hand holding a white king chess piece above a chessboard. The chessboard is set up with white pieces on the light squares and black pieces on the dark squares. The background is blurred, showing more of the chessboard and some red and white objects.

3

จำนวนหัวข้อไม่เกิน ๓ ในการนำเสนอ
ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่าตนเองกำลังได้รับสิทธิ์นำเสนอ





4

เขียนไว้เดียวกันที่ต้องเล่าบนกระดาษ เมื่อ
จำได้ก็ให้ทั้งมัน จะได้คำพูดแบบสดๆ



5

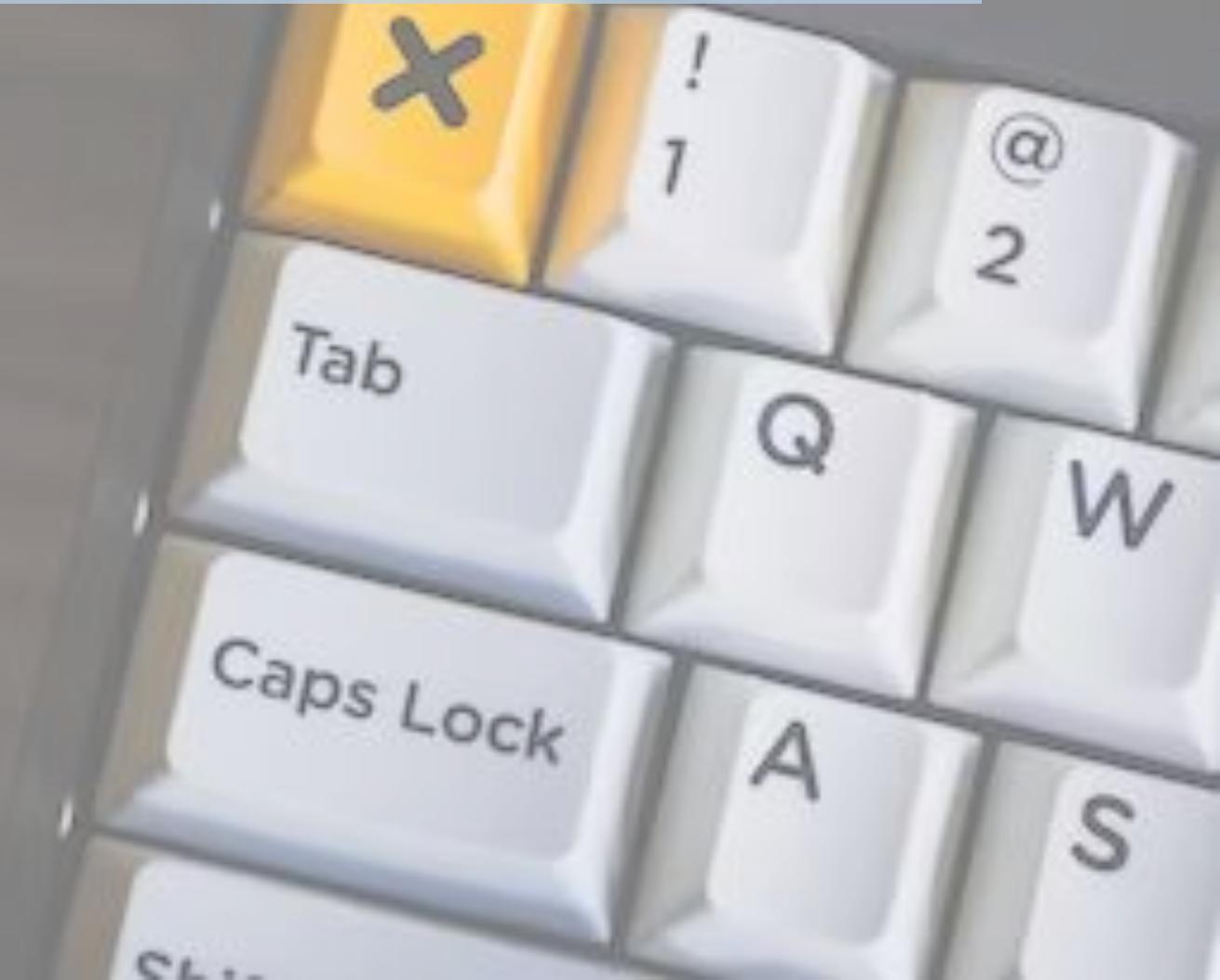
ถ้าทำให้ผู้พึงชัยร่างกาย หัวใจของ
เขางดชัยตามได้ง่ายขึ้น Engagement



6

งานนำเสนอที่สวยงามคือ งานที่
ตัดส่วนต่างๆ ก็ไปเป็นจำนวนมาก

กำหนดให้งานนำเสนอ มี Big Idea สักเรื่อง
แล้ว ตัดทุกอย่างที่ไม่ใช่ Big Idea ออกไป





Continue in Your Life



Practice, Practice & Practice



Data Visualization



Column Chart



Column Chart



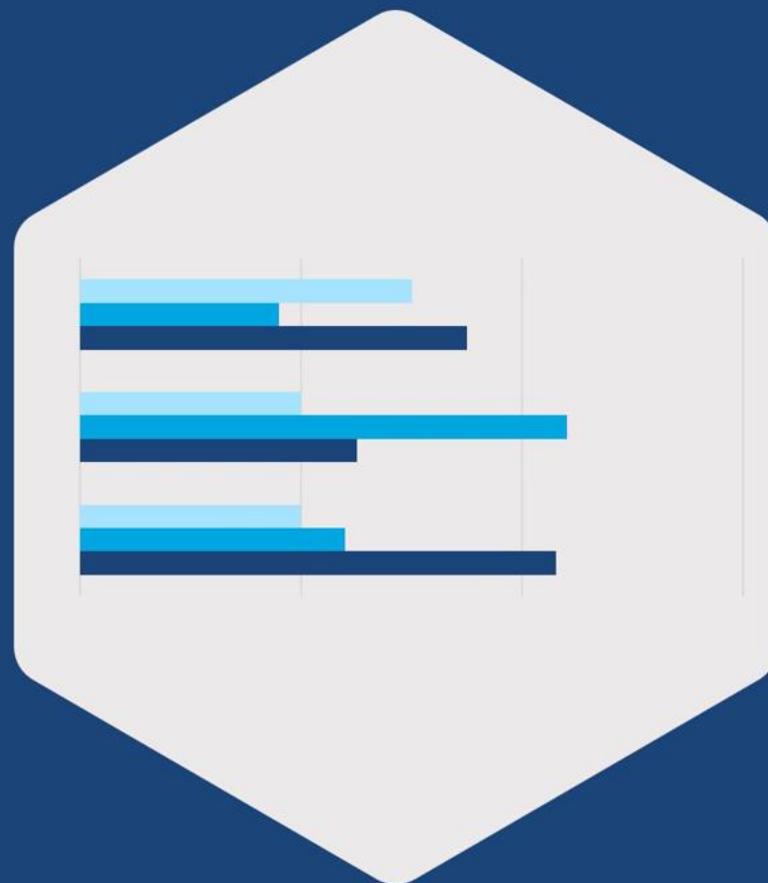
Great for comparing different
categories to each other



Looks well with 3,4,5 categories



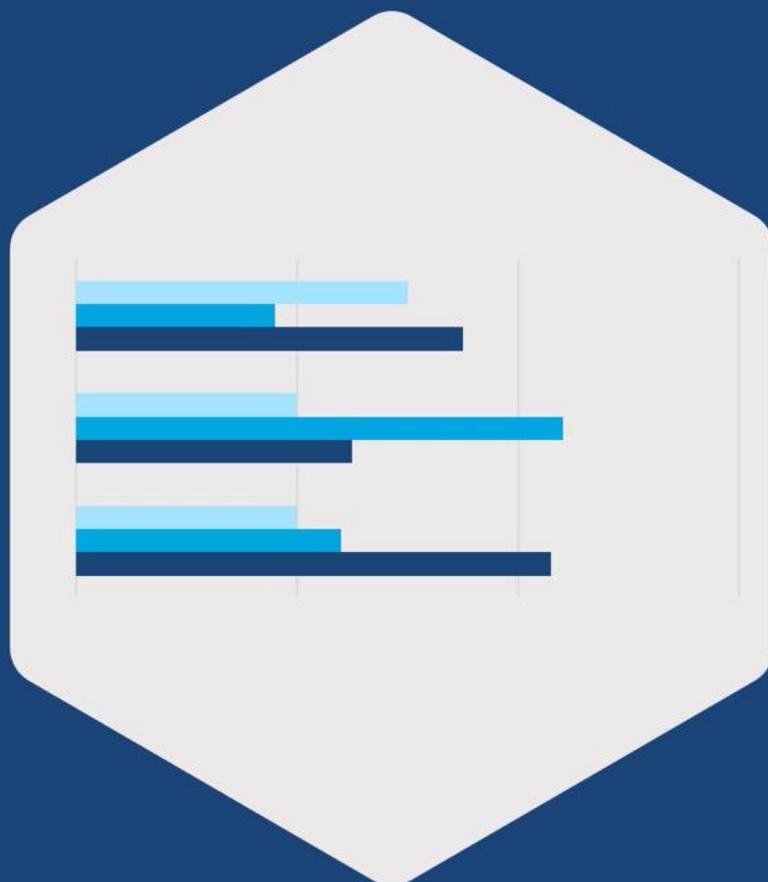
Bar Chart



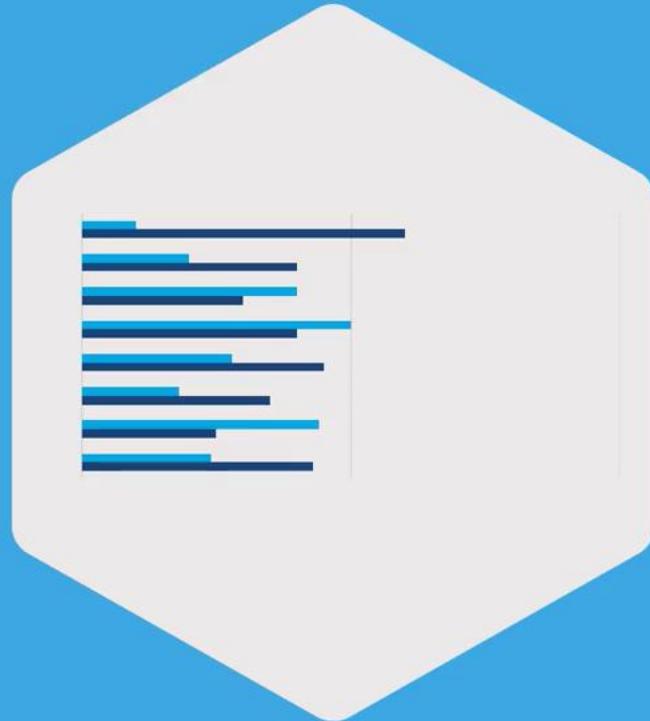
Column Chart



Bar Chart



Bar Chart

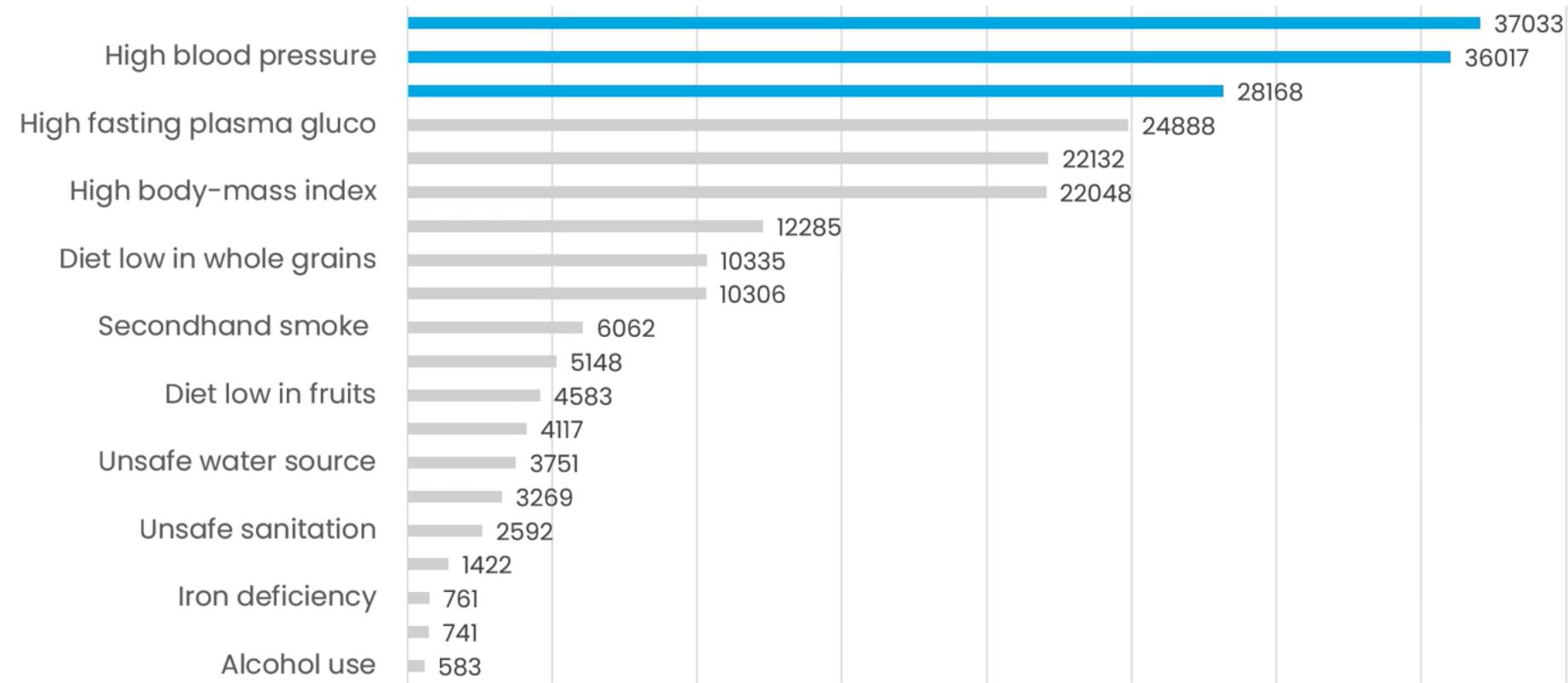


More space for *labelling*



Looks well even with 10+ items to compare

Smoking cigarettes, Number of deaths by risk factor,
Afghanistan, 2019



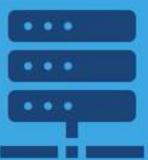
Line Chart



Line Chart



Showing data that changes continuously over time, like *trends*



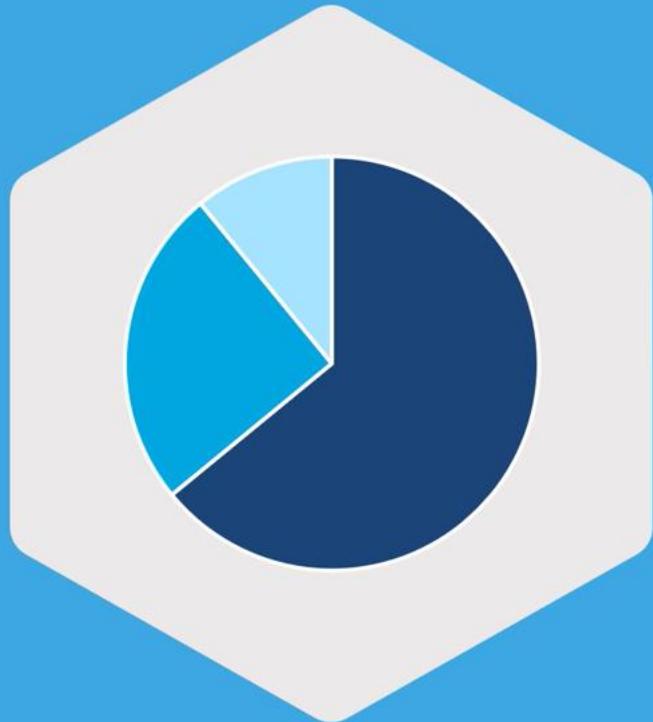
Good even for *12+ measurements*



Pie Chart



Pie Chart



All slices together make up 100%,
shows part-to-whole ratio



Looks good with 4-5 measurements



Area Chart



Area Chart



Used to display two or more quantities (like product revenue)



Combines a line and bar chart in some ways



Waterfall Chart



Waterfall Chart



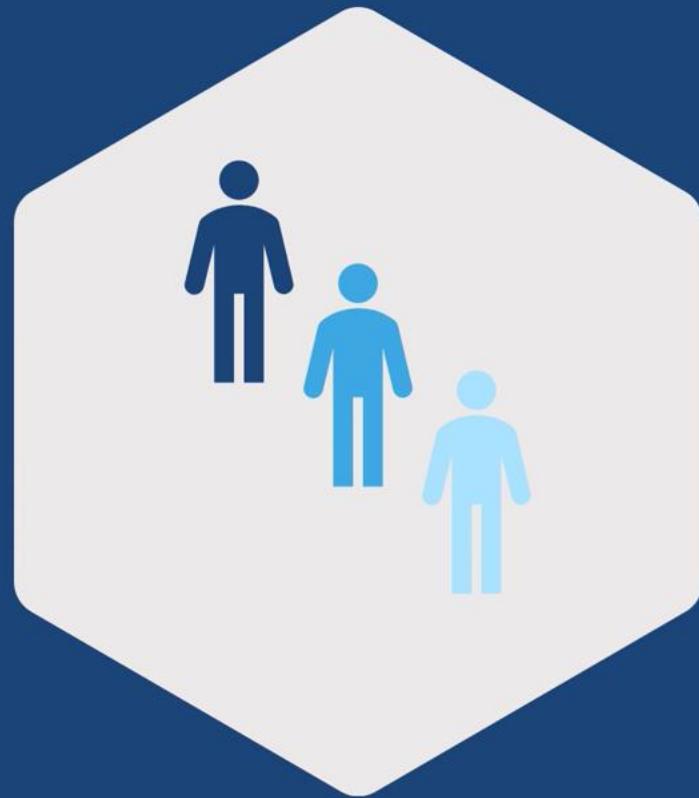
Initial value is
increased or *decreased*



Visualizes start and finish



Pictographs



Combo charts





Workshop Column Chart

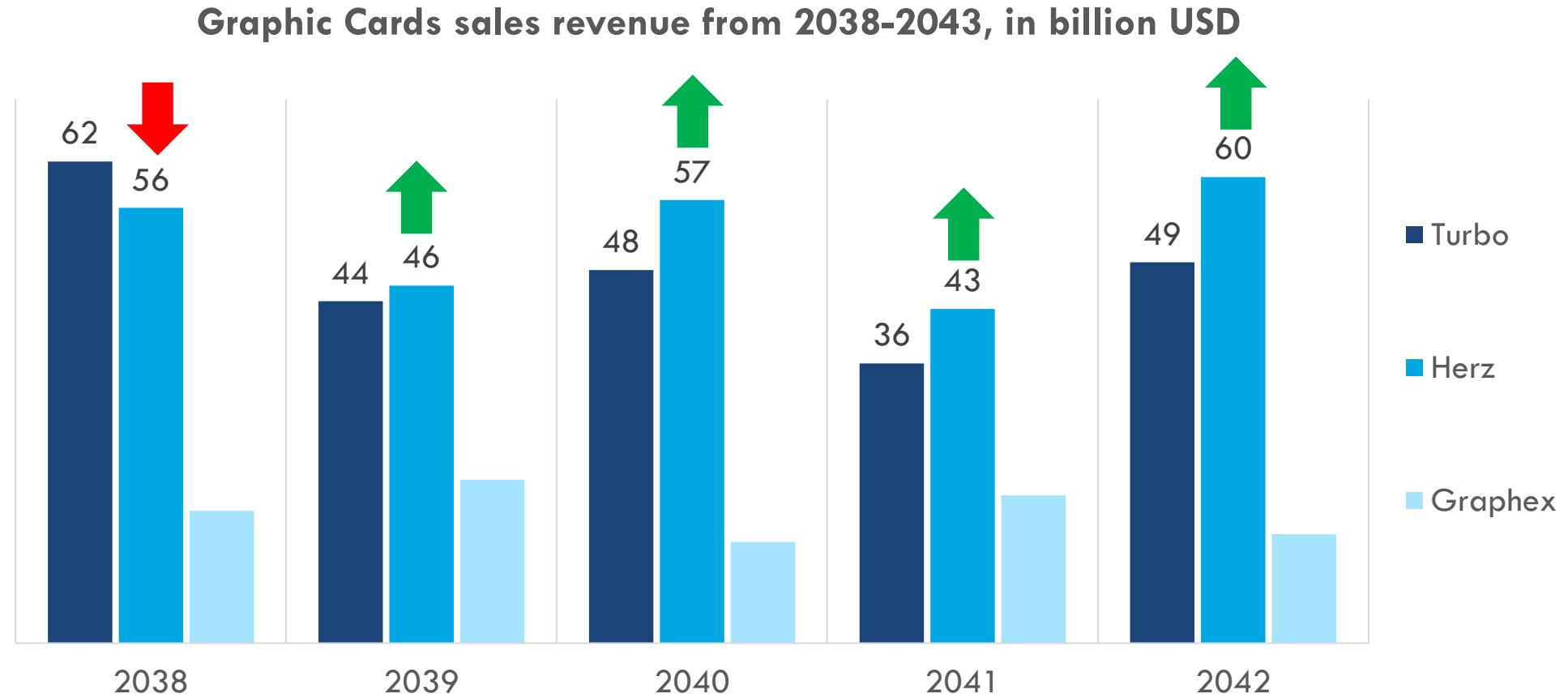


Data

Graphic Cards sales revenue from 2038-2043, in billion USD

Year:	Avis	Turbo	Herz
2038	17	62	56
2039	21	44	46
2040	13	48	57
2041	19	36	43
2042	14	49	60

Turbo and Herz remain close competitors in the Graphic Cards market, but in the last 4 years Herz revenue was always higher.





Workshop Stacked Chart

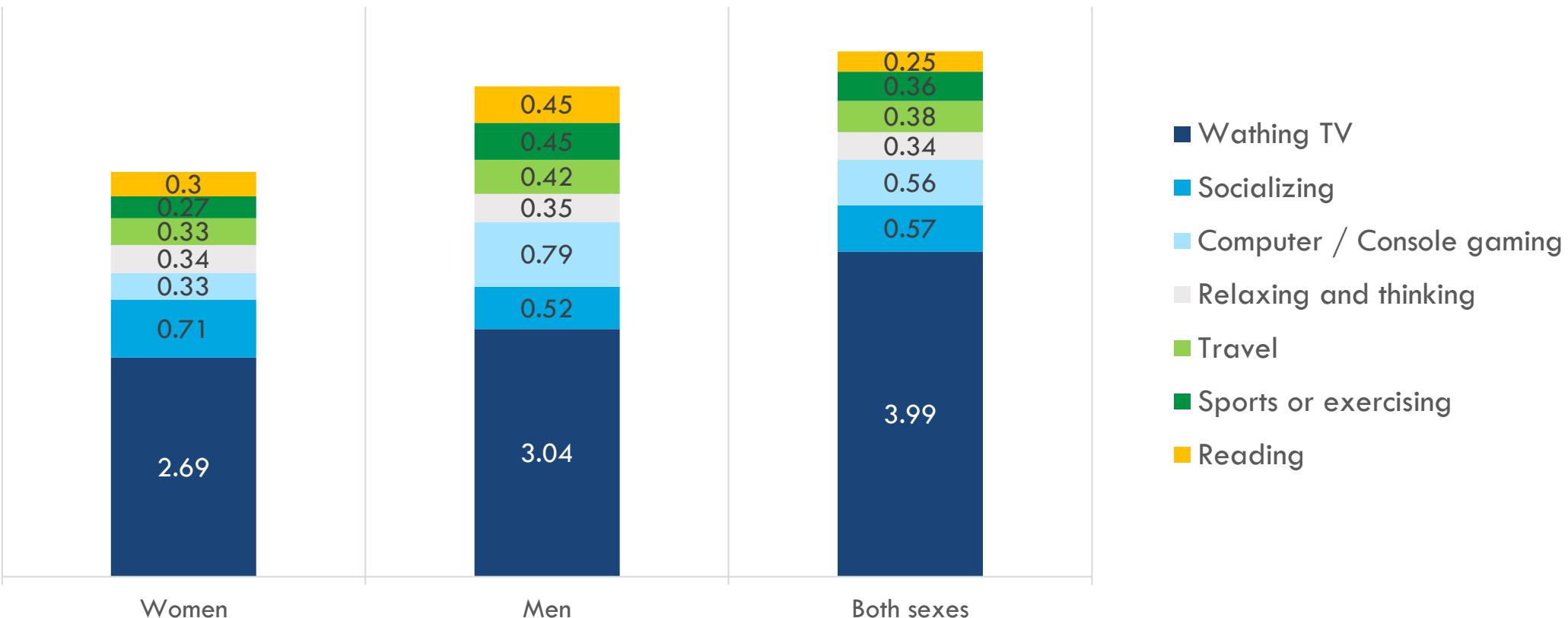


Data

Average hours per day spent on leisure activities (by sex), 2040 annual averages in US

Activity	Watching TV	Socializing	Computer / Console gaming	Relaxing and thinking	Travel	Sports or exercising	Reading
Both sexes	399	57	56	34	38	36	25
Men	304	52	79	35	42	45	45
Women	269	71	33	34	33	27	30

Average hours per day spent on leisure activities (by sex)
2040 annual averages in US





Workshop Line Chart



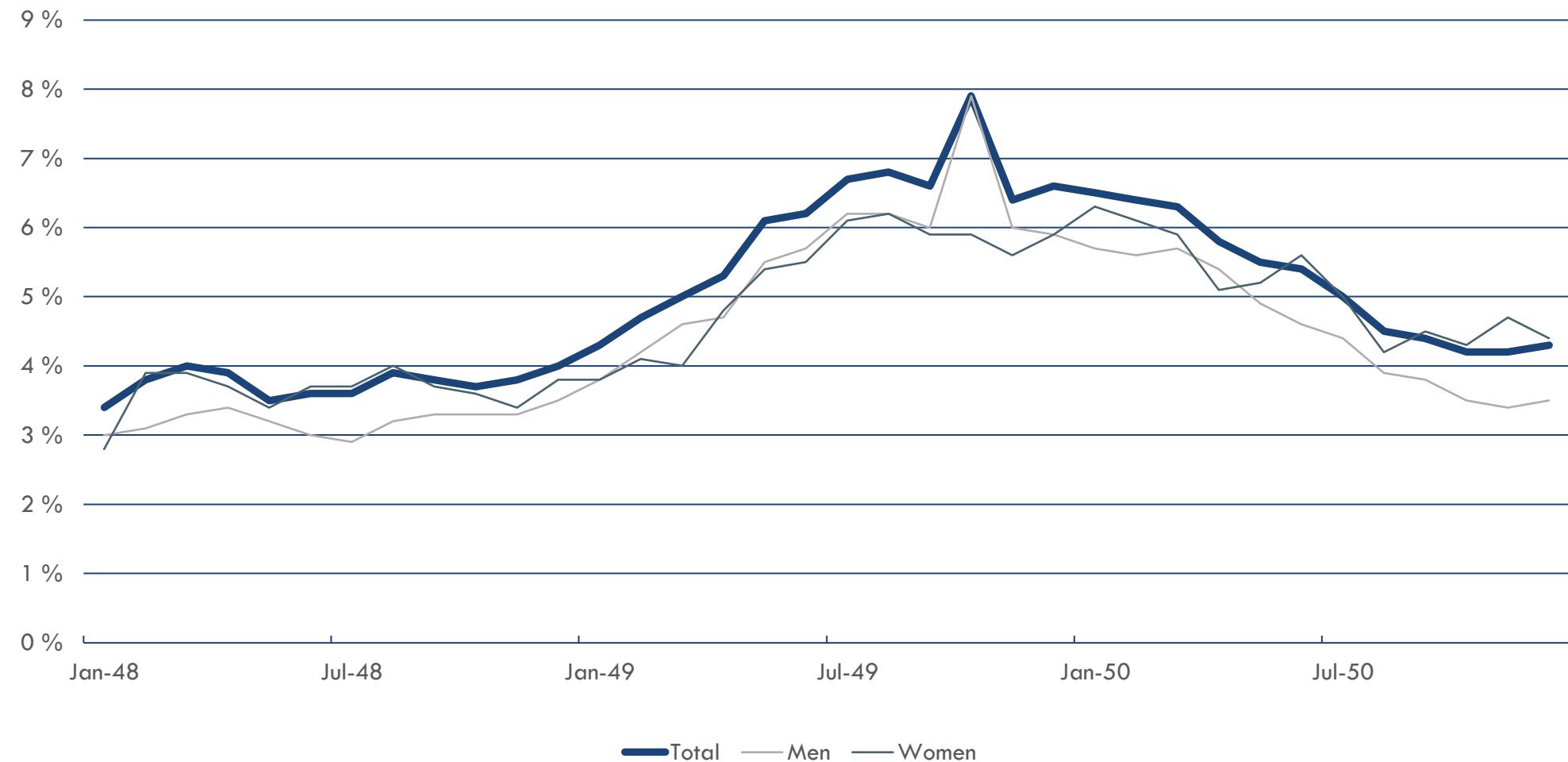
Data

Unemployment rate between 2048-2050 in the US, in % of total employment

Year	Total	Men	Women
01.2048	34	30	28
02.2048	38	31	39
03.2048	40	33	39
04.2048	39	34	37
05.2048	35	32	34
06.2048	36	30	37
07.2048	36	29	37
08.2048	39	32	40
09.2048	38	33	37
10.2048	37	33	36
11.2048	38	33	34
12.2048	40	35	38
01.2049	43	38	38
02.2049	47	42	41
03.2049	50	46	40
04.2049	53	47	48
05.2049	61	55	54
06.2049	62	57	55
07.2049	67	62	61
08.2049	68	62	62
09.2049	66	60	59
10.2049	79	79	59
11.2049	64	60	56
12.2049	66	59	59
01.2050	65	57	63
02.2050	64	56	61
03.2050	63	57	59
04.2050	58	54	51
05.2050	55	49	52
06.2050	54	46	56
07.2050	50	44	50
08.2050	45	39	42
09.2050	44	38	45
10.2050	42	35	43
11.2050	42	34	47
12.2050	43	35	44



Unemployment rate between 1948-1950 in the US, in % of total employment





Workshop Pie Chart



Data

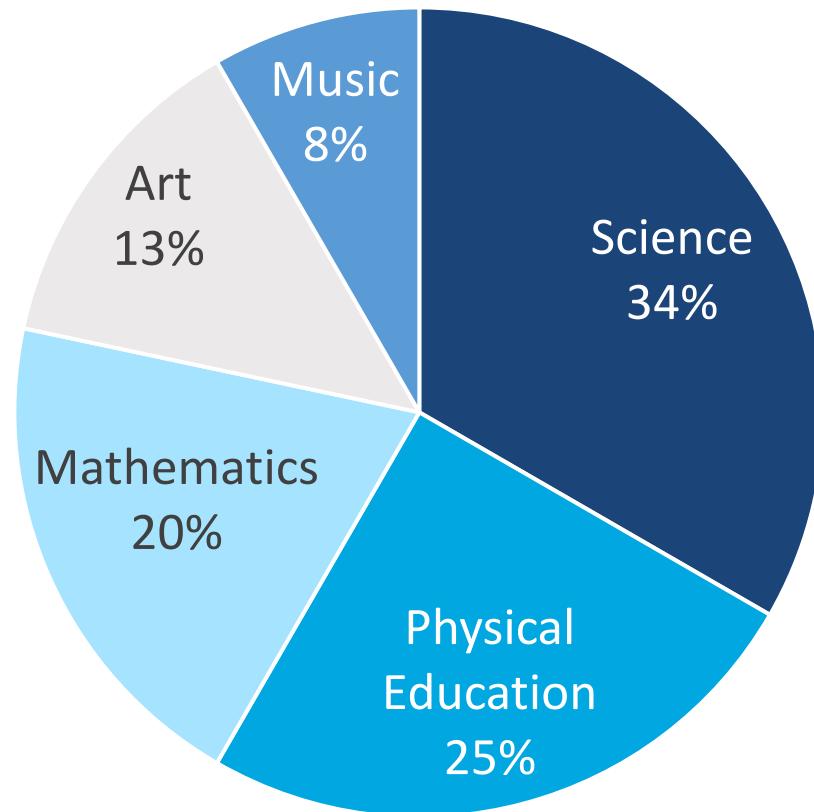
Let Practice...

Favourite subject of pupils in primary school „Learny” in year 2040, N=60, 1 vote per pupil

Subject	Votes
Mathematics	12
Science	20
Art	8
Music	5
Physical Education	15

Let Practice...

60 pupils voted on their one favorite subject in our school.
Turns out many of you are keen on science and mathematics!



OUR TOP 3:

20 votes on science!

15 votes on PE

12 votes on math



Workshop Bar Chart



Data

Let Practice...

Area of land needed to produce one tonne (1000 kg) of vegetable oil, World, 2049

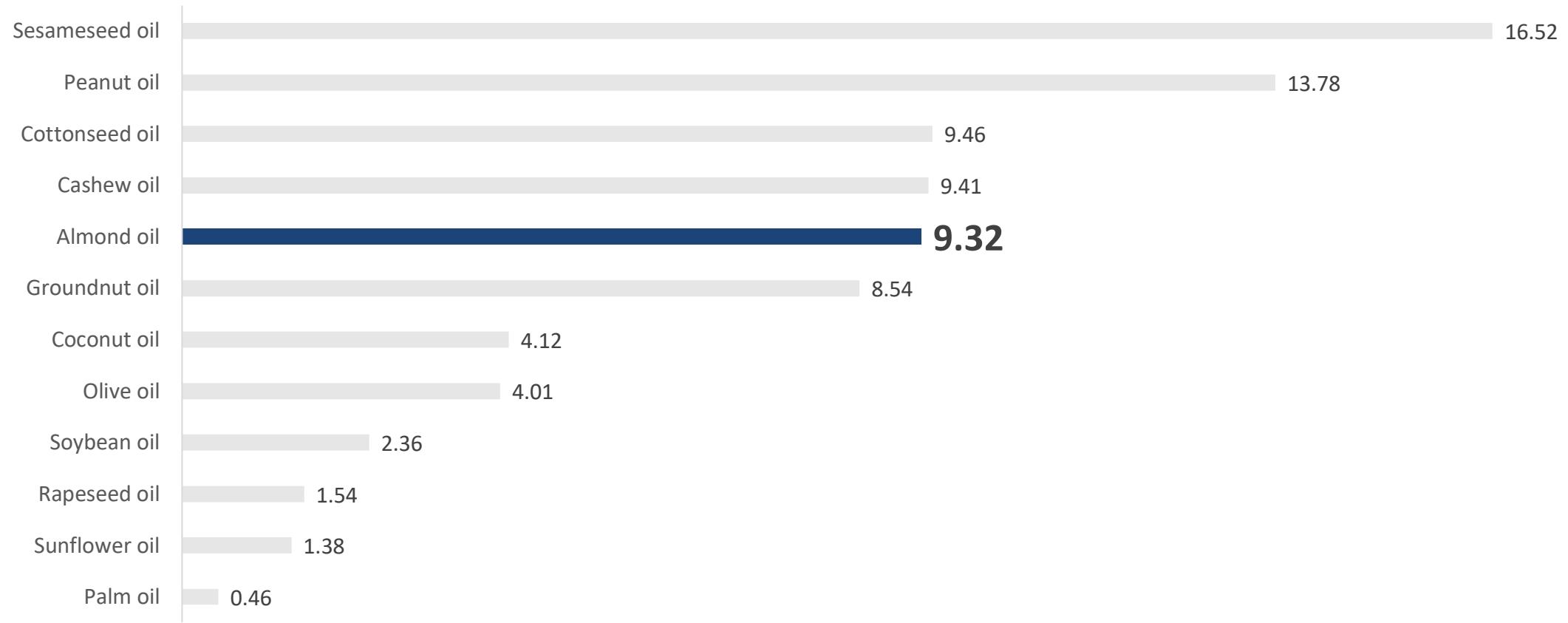
Type of oil:	Area needed to produce 1 tonne (in ha):
Sesameseed oil	1652
Peanut oil	1378
Cottonseed oil	946
Cashew oil	941
Almond oil	932
Groundnut oil	854
Coconut oil	412
Olive oil	401
Soybean oil	236
Rapeseed oil	154
Sunflower oil	138
Palm oil	046

Important information if your chart appears empty after copying the data

Some language versions of PowerPoint might need to have comma „, „ instead of dots „., „ between the data points.

For example „3,99” instead of „3.99”. The english version should work fine with dots.

Area (in ha) needed to produce 1 tonne (1000 kg) of given oil:





Workshop Area Chart



Data

Date	2048 phone	2049 phone	2050 phone
Jan-20	3487	0	0
Feb-20	5643	0	0
Mar-20	6921	0	0
Apr-20	5941	0	0
May-20	5871	0	0
Jun-20	4171	0	0
Jul-20	4895	0	0
Aug-20	4956	0	0
Sep-20	4087	0	0
Oct-20	3104	0	0
Nov-20	3155	0	0
Dec-20	3171	0	0
Jan-21	1895	3429	0
Feb-21	1956	4208	0
Mar-21	1087	5300	0
Apr-21	1104	8572	0
May-21	1155	7725	0
Jun-21	1171	6254	0
Jul-21	1895	5236	0
Aug-21	956	4161	0
Sep-21	687	3982	0
Oct-21	456	3921	0
Nov-21	155	4101	0
Dec-21	295	3721	0
Jan-22	156	2321	5429
Feb-22	87	1845	6208
Mar-22	104	1805	5721
Apr-22	155	2058	5736
May-22	171	1814	4962
Jun-22	95	1538	4074
Jul-22	56	1788	4236
Aug-22	87	1614	4161
Sep-22	04	1411	3982
Oct-22	55	1460	3921
Nov-22	71	1315	4101
Dec-22	72	1395	3721



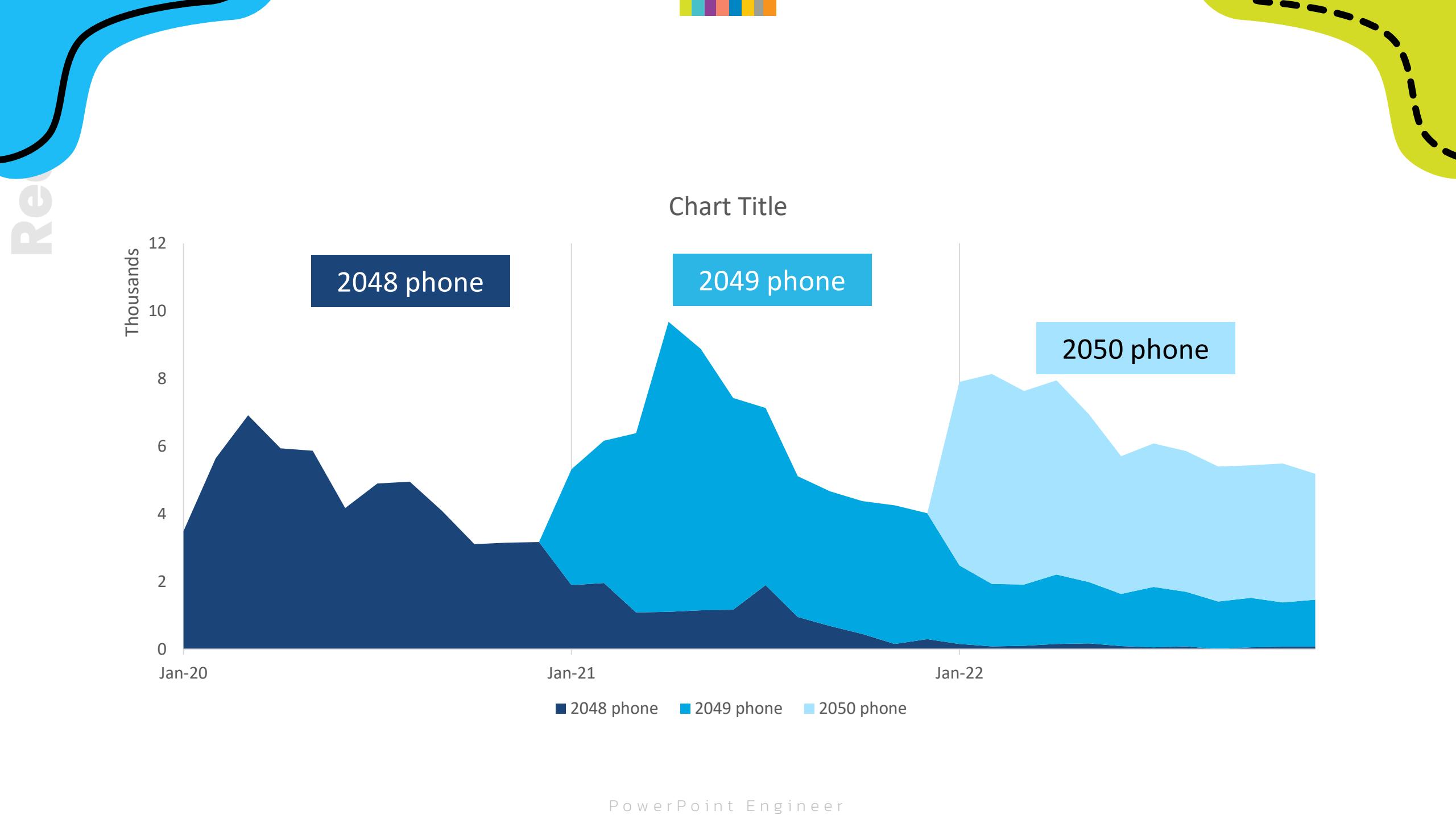


Workshop Area Chart (Stacked)

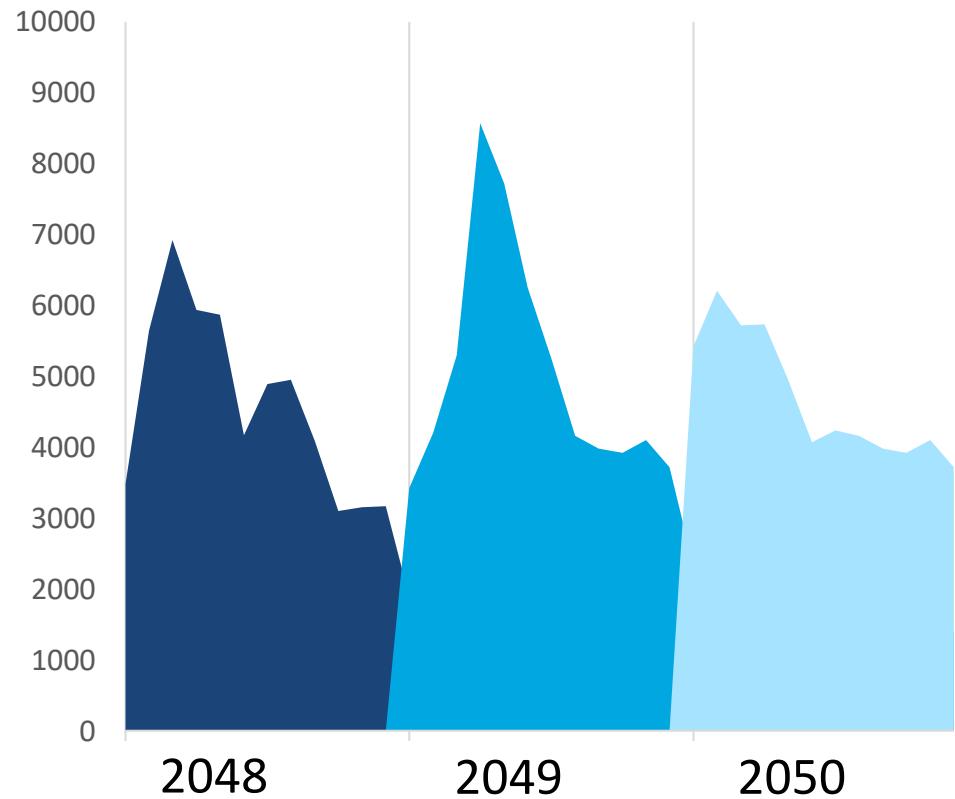


Data

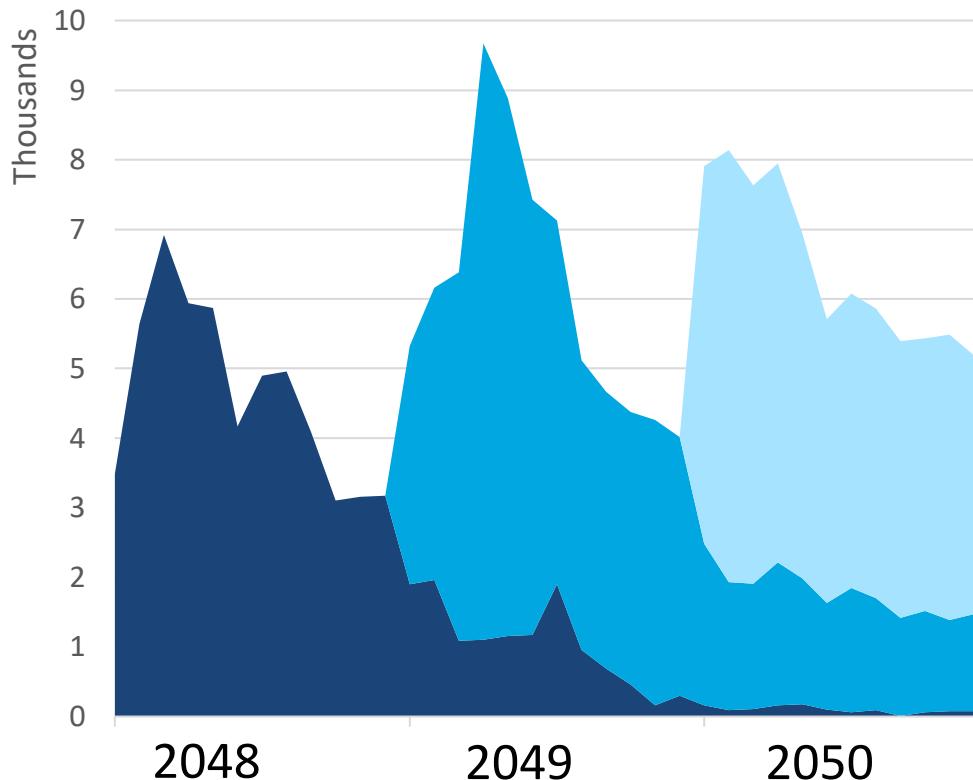
Date	2048 phone	2049 phone	2050 phone
Jan-20	3487	0	0
Feb-20	5643	0	0
Mar-20	6921	0	0
Apr-20	5941	0	0
May-20	5871	0	0
Jun-20	4171	0	0
Jul-20	4895	0	0
Aug-20	4956	0	0
Sep-20	4087	0	0
Oct-20	3104	0	0
Nov-20	3155	0	0
Dec-20	3171	0	0
Jan-21	1895	3429	0
Feb-21	1956	4208	0
Mar-21	1087	5300	0
Apr-21	1104	8572	0
May-21	1155	7725	0
Jun-21	1171	6254	0
Jul-21	1895	5236	0
Aug-21	956	4161	0
Sep-21	687	3982	0
Oct-21	456	3921	0
Nov-21	155	4101	0
Dec-21	295	3721	0
Jan-22	156	2321	5429
Feb-22	87	1845	6208
Mar-22	104	1805	5721
Apr-22	155	2058	5736
May-22	171	1814	4962
Jun-22	95	1538	4074
Jul-22	56	1788	4236
Aug-22	87	1614	4161
Sep-22	04	1411	3982
Oct-22	55	1460	3921
Nov-22	71	1315	4101
Dec-22	72	1395	3721



Area Chart



Stacked Area Chart



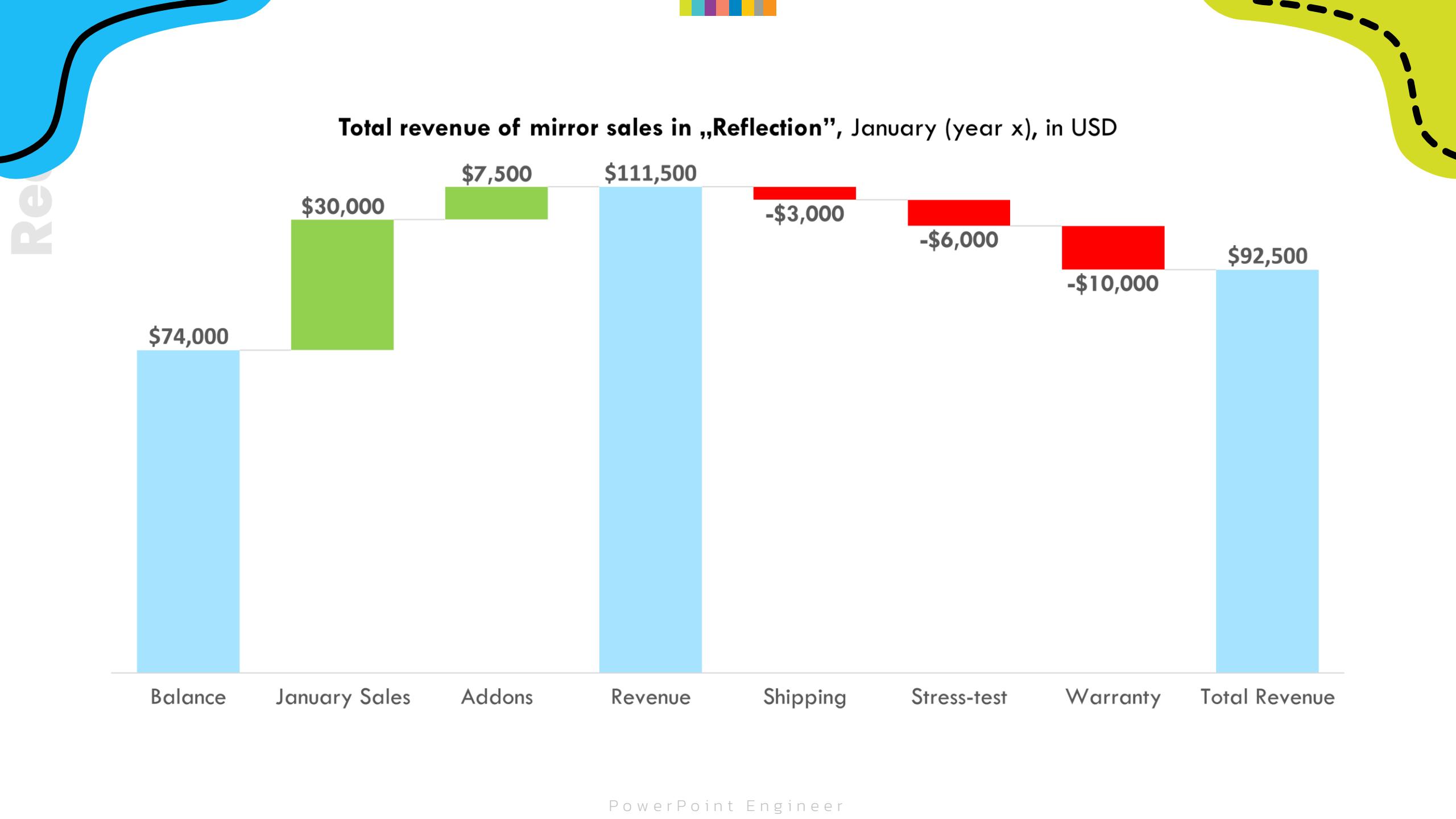


Waterfall Chart



Data

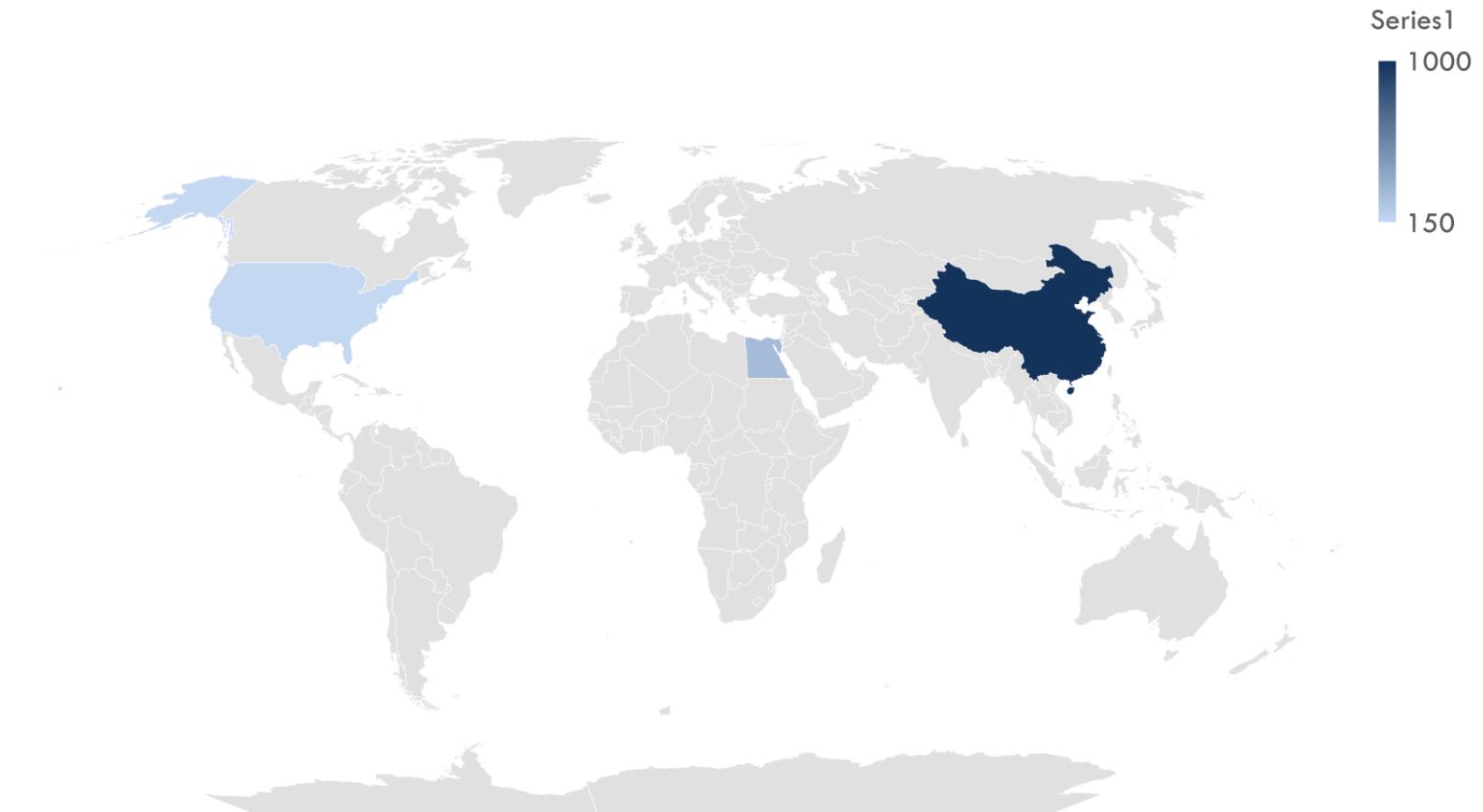
Mirror sales for January (year x)	In USD
Balance	74,000
January Sales	30,000
Addons	7,500
Shipping	-3,000
Stress-test	-6,000
Warranty	-10,000





Map

World Map



Powered by Bing
© Australian Bureau of Statistics, GeoNames, Microsoft, Navinfo, OpenStreetMap, TomTom

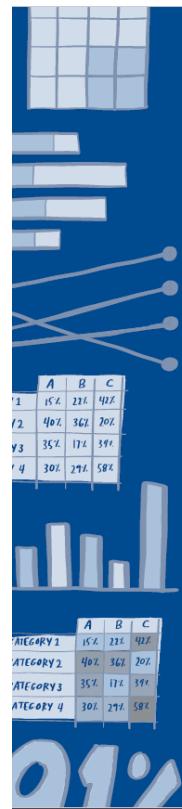


cole nussbaumer knaflic

storytelling with **data**

a data
visualization
guide for
business
professionals

WILEY



cole nussbaumer knaflic

storytelling
with data *let's*
PRACTICE!

WILEY

Cole Nussbaumer
Knaflic

Relationship

Comparison

Composition

Distribution

Static



Scatter chart



Bubble chart



Network Diagram



Static

Column chart



Bar chart



Column Overlap chart



Circular area chart

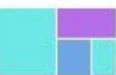


Static

Pie/Donut chart



Tree map



Heat map



Sunburst map



Overtime

Line chart



Overtime

Stacked Column chart



Stacked Area chart



Waterfall chart



Scatter chart



Histogram chart



Bell curve

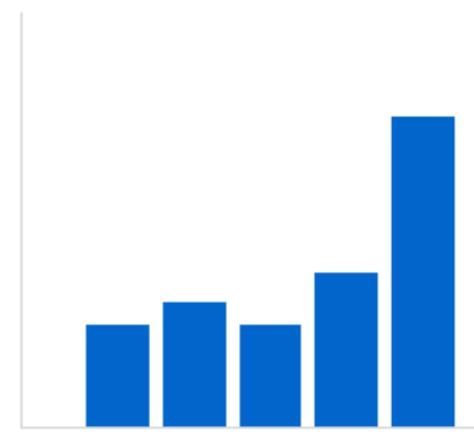
Highly Effective 12 Charts

91%

Simple Text



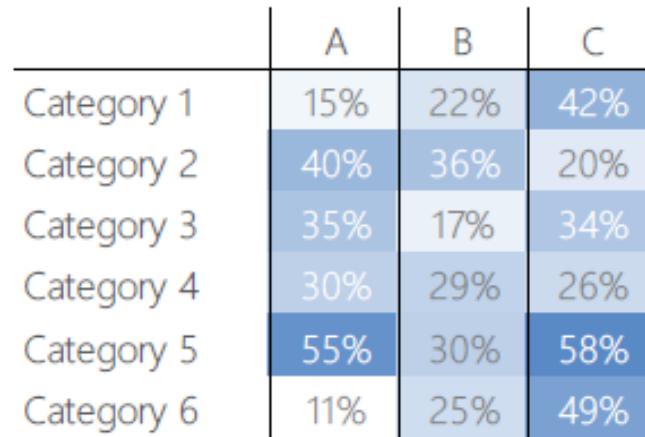
Scatter Plot



Vertical Bar

	A	B	C
Category 1	15%	22%	42%
Category 2	40%	36%	20%
Category 3	35%	17%	34%
Category 4	30%	29%	26%
Category 5	55%	30%	58%
Category 6	11%	25%	49%

Table



Heatmap

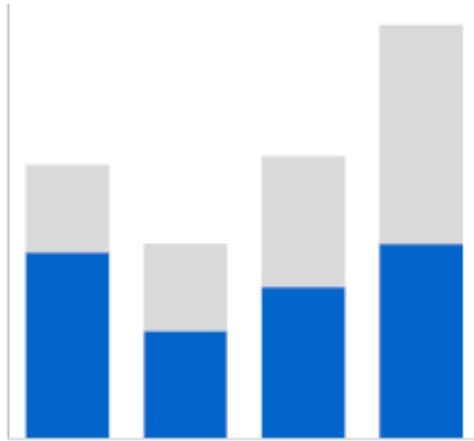


Horizontal Bar

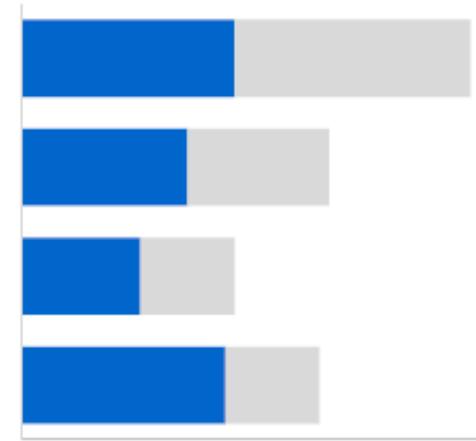
Highly Effective 12 Charts



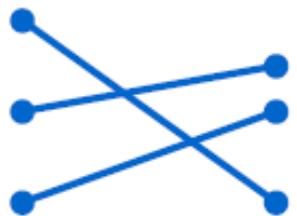
Line



Stacked vertical bar



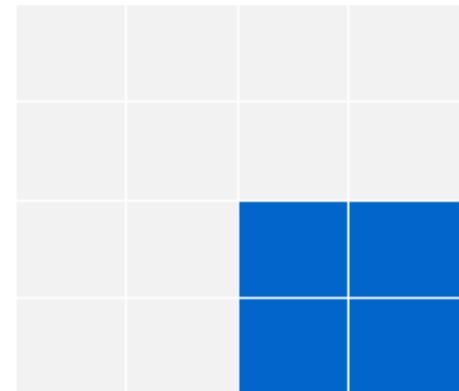
Stacked horizontal bar



Slope graph



Waterfall



Square area

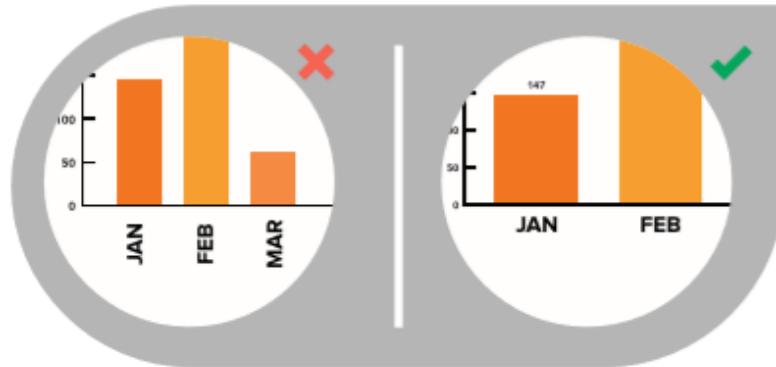
Do & Don't Chart

Appendix Chart Storytelling with Data

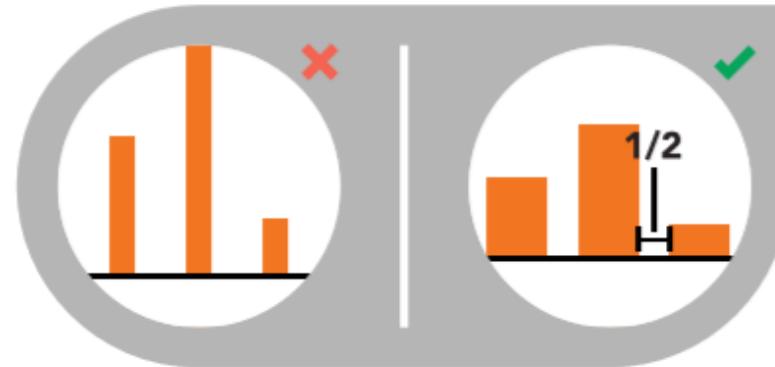
Finding the Story in Data

BAR CHART

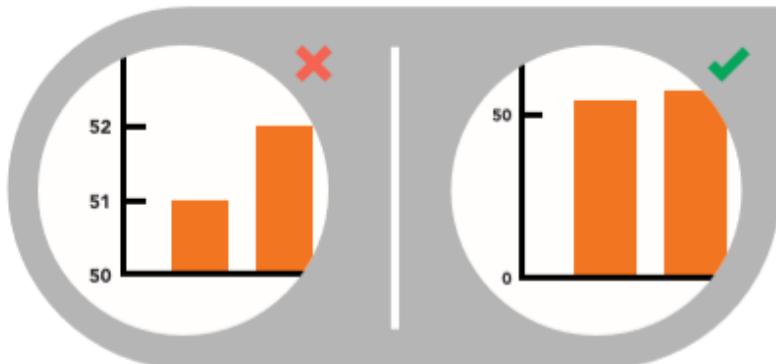
DESIGN BEST PRACTICES



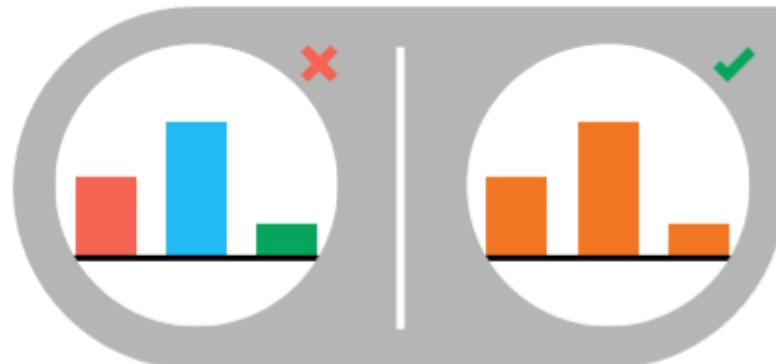
ควรใช้ Labels ในแนวนอน เพื่อให้ง่าย
ต่อการอ่าน



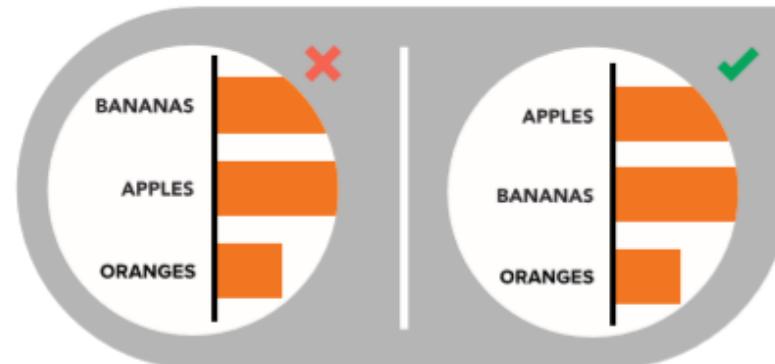
Space Bars ควรมีความกว้าง $\frac{1}{2}$ ของ
ความกว้าง Bar



แกนต์ ควรเริ่มต้นจาก 0 เพื่อลด
ความคลาดเคลื่อนในการตีความ



เลือกใช้สีของ Bars ในโทนสีเดียวกัน
สามารถต่างได้หากต้องการเน้น



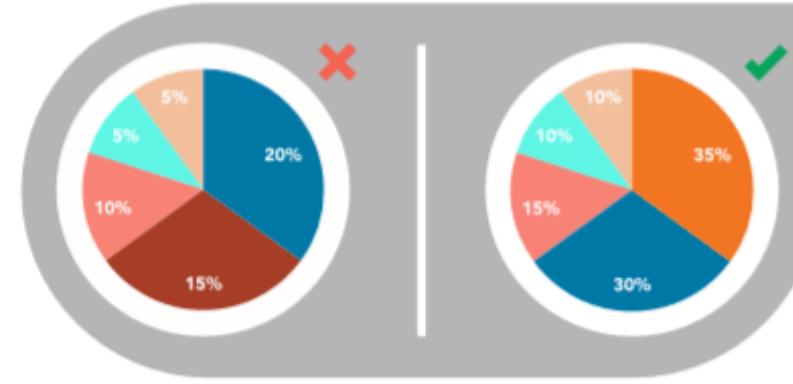
ควรเรียงข้อมูลตามลำดับ เช่น
ตัวอักษร หรือมูลค่า



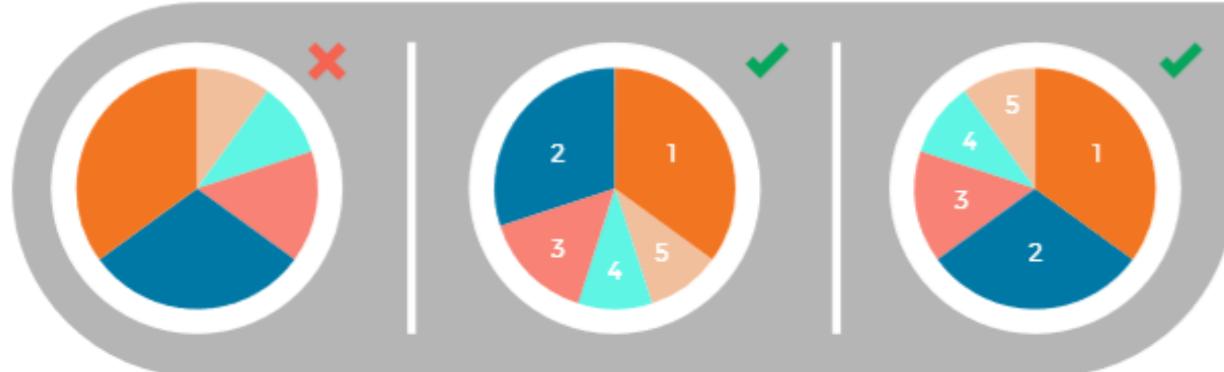
การออกแบบ Pie Charts ที่ดี ไม่ควรมี Categories มากกว่า 5 ส่วนที่เหลือให้ล่อง Group เป็นกลุ่ม Other แทน



ไม่ควรเลือก Pie Chart มาเปรียบเทียบ เพราะ สัดส่วน ยากในการเปรียบเทียบ เมื่อเทียบกับ Stacked Bar Chart



สิ่งสำคัญต้องรวมกันได้ 100%



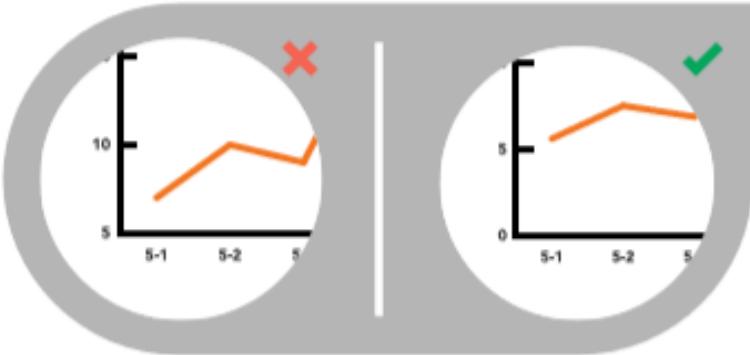
สิ่งที่ควรทำ คือควรเรียงลำดับของสัดส่วนจากมาก แล้วลดลงตามลำดับ โดยจะหมุนตามเข็มหรือทวนเข็มนาฬิกา ได้

PIE CHART

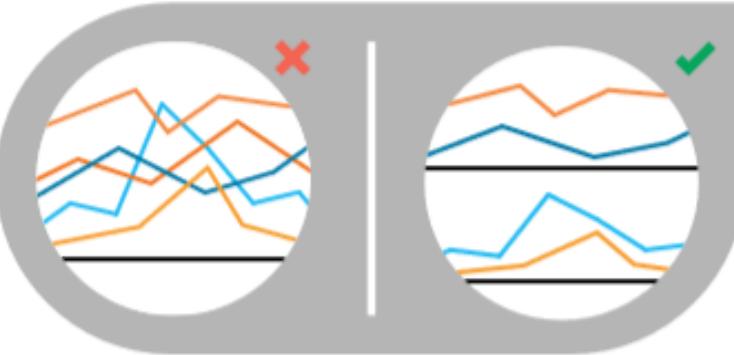
DESIGN BEST PRACTICES

LINE CHART

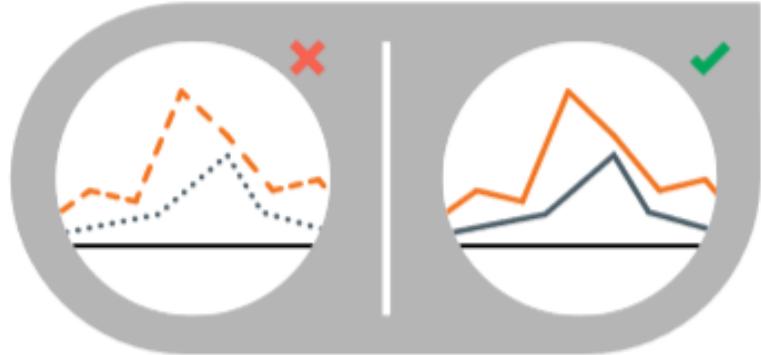
DESIGN BEST PRACTICES



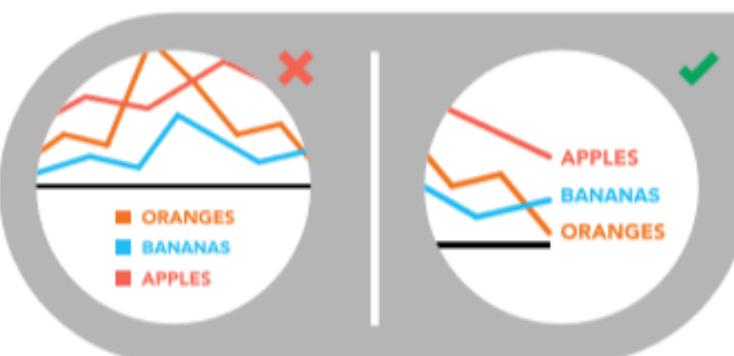
แกนตั้ง ควรเริ่มต้นจาก 0 เพื่อแสดงความคลาดเคลื่อนในการตีความ



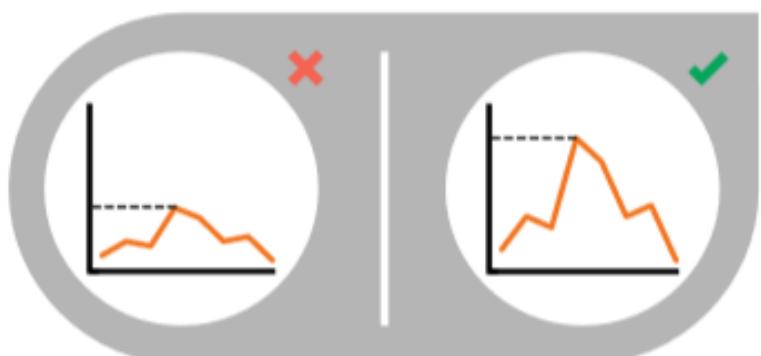
ไม่ควรเลือก Line Charts ที่มีจำนวนมากกว่า 4 เส้นมาเปรียบเทียบ หากจำเป็นให้แยกกราฟ



ควรเลือก Solid Line โดย Dashed – Dotted ทำผู้ฟังให้ไขว้เขว



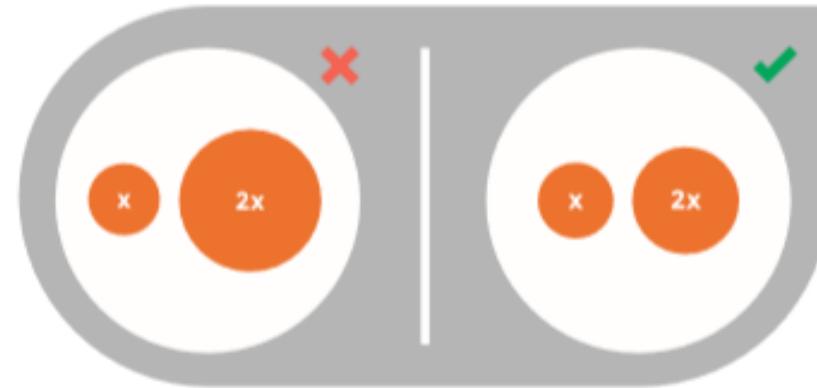
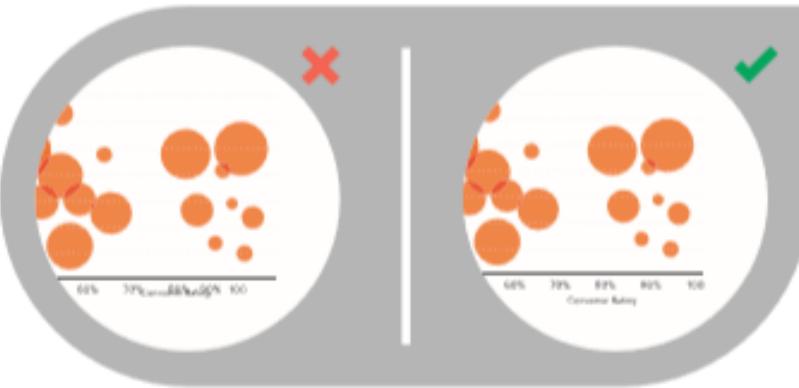
ควร Label ที่ตัวเส้น Line Charts แทนการใช้ Legend เพื่อให้ผู้ฟังสามารถเข้าใจได้ทันที



เส้น Line Charts ควรมีความสูงที่เหมาะสม ระดับของความสูงที่แนะนำประมาณ 2/3 ของแกนตั้ง Y Axis

BUBBLE CHART

DESIGN BEST PRACTICES



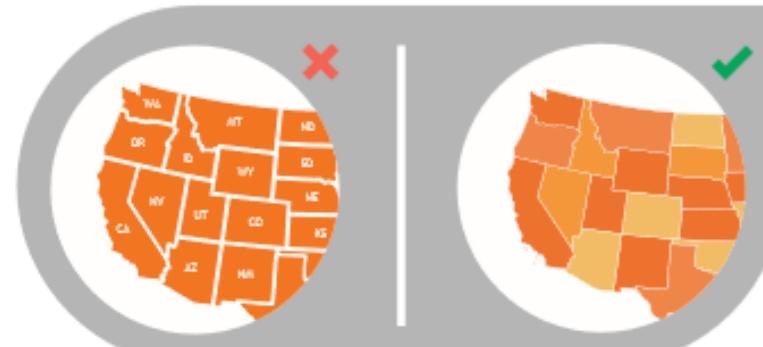
เราต้องมั่นใจว่า Labels ของ Bubble Chart สามารถมองเห็นได้ชัดเจน

ขนาดของ Bubble Chart ต้องมีความสอดคล้องกับขนาดของค่าข้อมูล ไม่ใช่ ขนาดของ Diameter

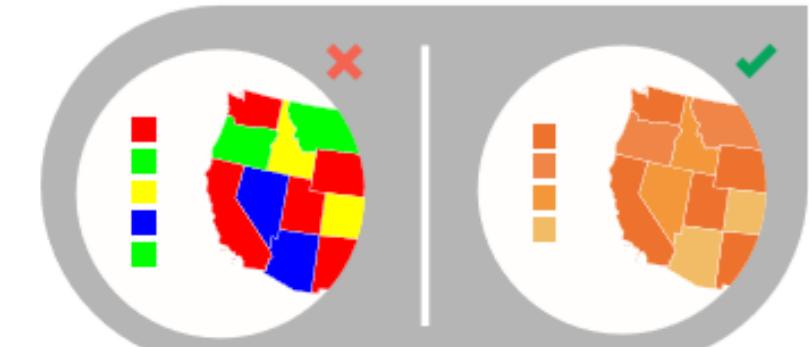
ไม่ควรเลือกรูปร่างที่แปลกใน Bubble Chart ควรใช้แบบวงกลม เพื่อลด Noise ของการแปลงความ

HEAT MAP

DESIGN BEST PRACTICES



ไม่ต้องใส่ชื่อของ Label ให้ ก็งมงด



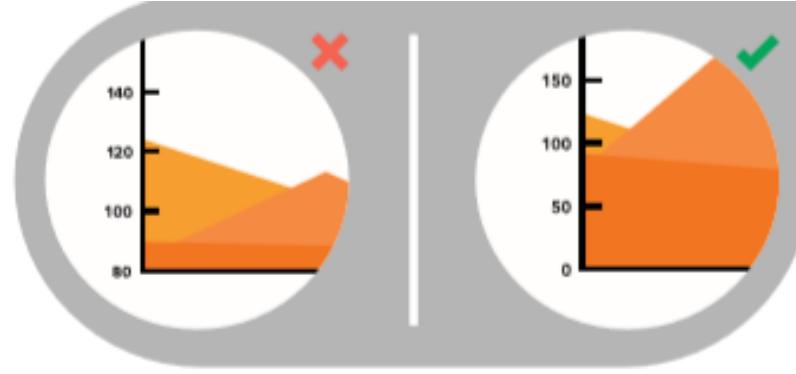
ควรเลือกใช้สีที่มีเฉดสีในโทนเดียวกัน

AREA CHART

DESIGN BEST PRACTICES



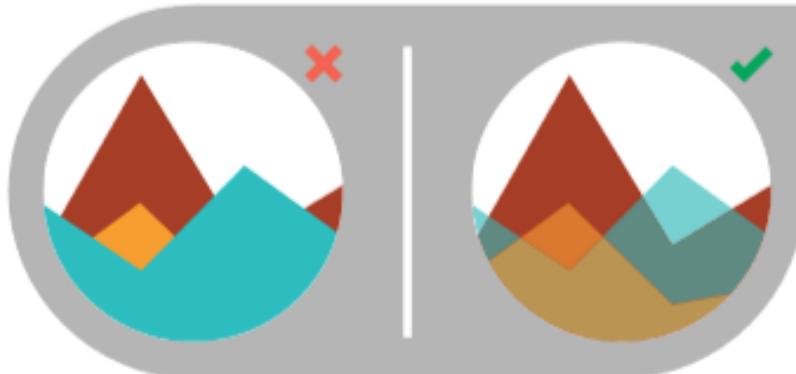
Area Chart ควรทำให้ง่ายในการอ่าน โดยเรียงลำดับข้อมูลที่มีค่ามากอยู่ด้านบน และข้อมูลที่มีค่าน้อยอยู่ด้านล่าง



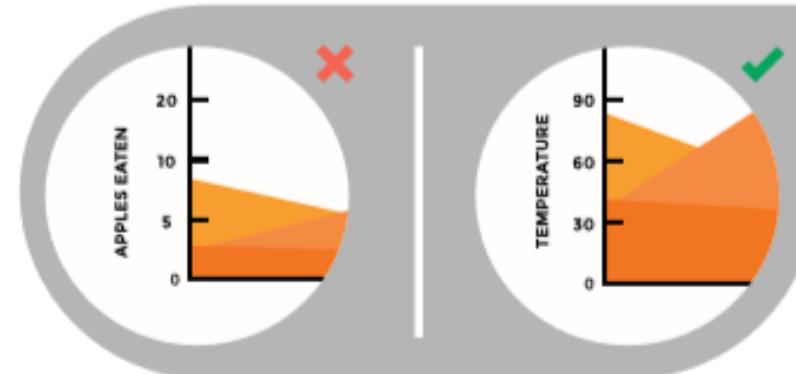
แกนตั้ง Y Axis ควรเริ่มต้นจาก 0 เพื่อลดความคลาดเคลื่อนในการตีความ



การออกแบบ Area Chart ที่ดี ไม่ควร มี Categories มาากกว่า 4 ทำให้การ ตีความข้อมูลทำได้ยาก



Area Chart ที่มีชุดข้อมูลที่ซ้อนกับกัน ควรปรับข้อมูลส่วนหน้าให้เป็นสีแบบ Transparent แทน



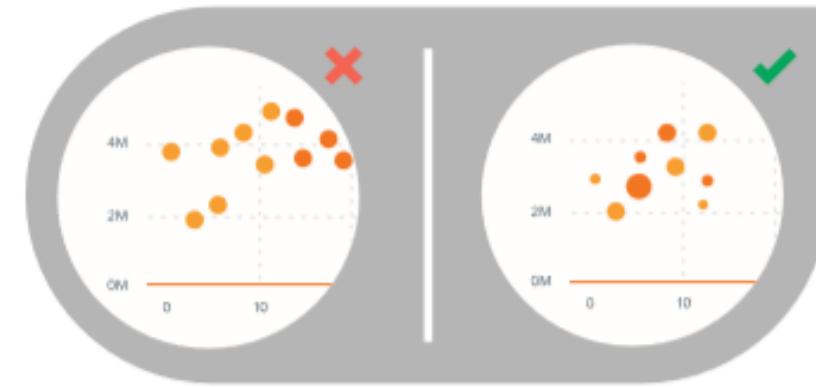
Area Chart กับข้อมูลที่เป็นแบบค่า ตัวเลขไม่ต่อเนื่อง เพราะจะทำให้ผู้ฟัง เข้าใจข้อมูลผิด

SCATTER PLOT

DESIGN BEST PRACTICES



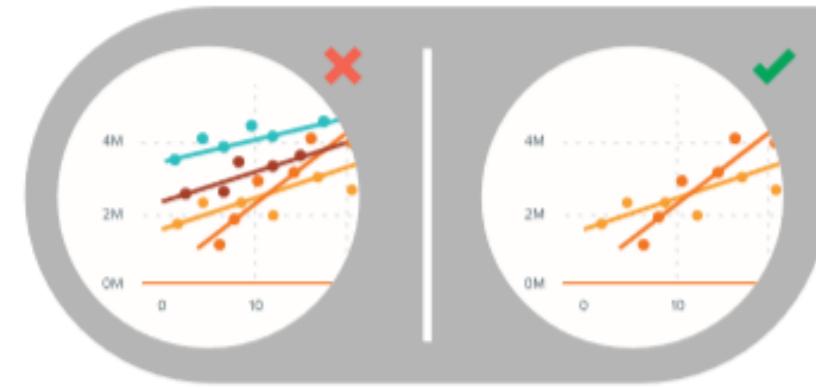
แก้ตั้ง Y Axis ควรเริ่มต้นจาก 0 เพื่อ
ลดความคลาดเคลื่อนในการตีความ



หากข้อมูลมีความแตกต่างกันของค่า
ให้ เพิ่มขนาดของ Scatter Chart เพื่อ^{ความเข้าใจของผู้ฟัง}



ควรเพิ่ม Trend Line เข้าไปใน Scatter
Chart เพื่อแสดงความสัมพันธ์ และ
แนวโน้ม



ไม่ใช้ Trend Line ใน Scatter Chart ที่
มีชุดข้อมูลมากกว่า 2 ชุด เพราะยากในการตีความหมาย

Workshop Advance Chart

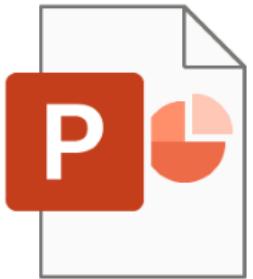
STAR Moment Chart Storytelling with Data

Workshop **Resources 02**

Advance Charts – Data Viz



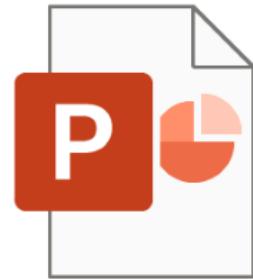
/orkshop Data Viz-01-bar-chart



Workshop Data Viz-02-bar-charts



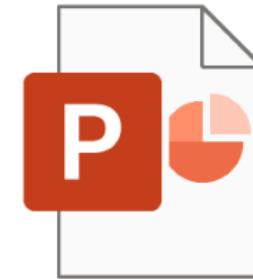
Workshop Data
Viz-03-bar-charts-pictorial



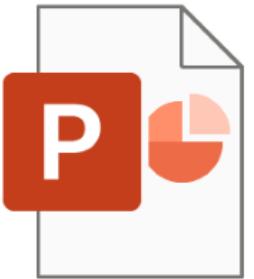
Workshop Data
Viz-04-bar-charts-photos



Workshop Data
Viz-05-stacked-pictorial



Workshop Data
Viz-06-bar-custom



Workshop Data Viz-07-pie-charts



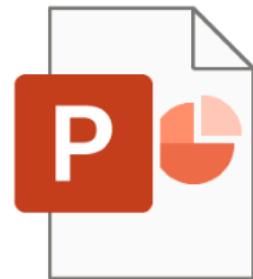
Workshop Data
Viz-08-enhancements



Workshop Data
Viz-09-custom-3d



Workshop Data
Viz-10-key-data-points



Workshop Data
Viz-11-key-data-points2



Workshop Data
Viz-12-key-data-points3



Workshop Data
Viz-13-Proportional-Area-Chart



Workshop Data
Viz-14-horizontal-bar



Workshop Data Viz-15-creative



Workshop Data Viz-16-line-chart



Workshop Data
Viz-17-area-chart

Workshop Animation

STAR Moment Animation Storytelling with Data

Workshop **Resources 02**

Advance Animation – Data Viz



Workshop Animation 01 Roller Counter-Exercise



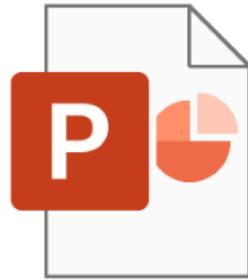
Workshop Animation 02 Graph Slider-Exercise



Workshop Animation 03 Looping-light-animation



Workshop Animation 04 Custom-slide-transitions



Workshop Animation 05 Wiggly-text



Workshop Animation 06 Snow-fall



Workshop Animation 07 Clock-Exercise



Workshop Animation 08 Text-over-video



TED

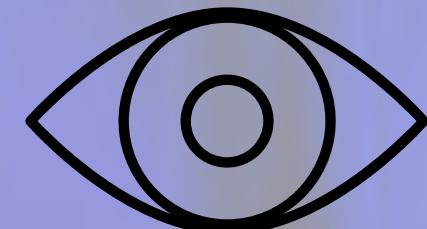
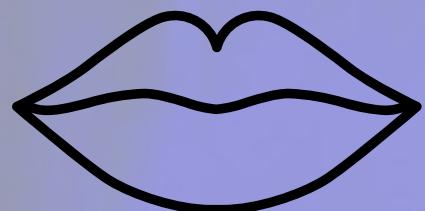
Ideas worth
spreading

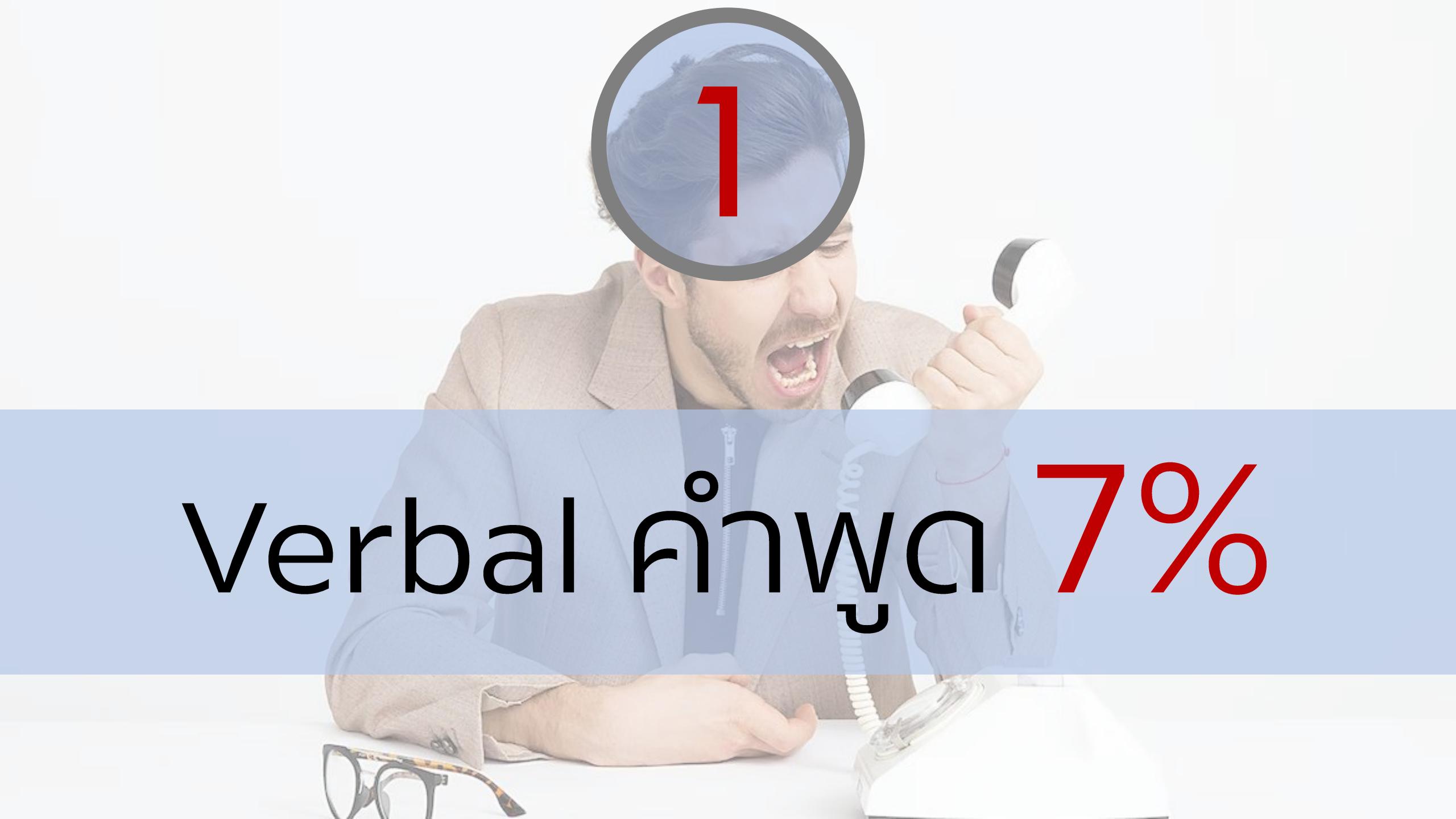


เตรียมตัวกัน 3-6 เดือน

3V

Verbal Vocal Visual





1

Verbal កំពុទ្ធសាមុទ្រ 7%



Vocal ប៉ាស់យំ 38%

2



3

visual នៅទាំង 55%

ထာယ်ခြုံရသူများအတွက်

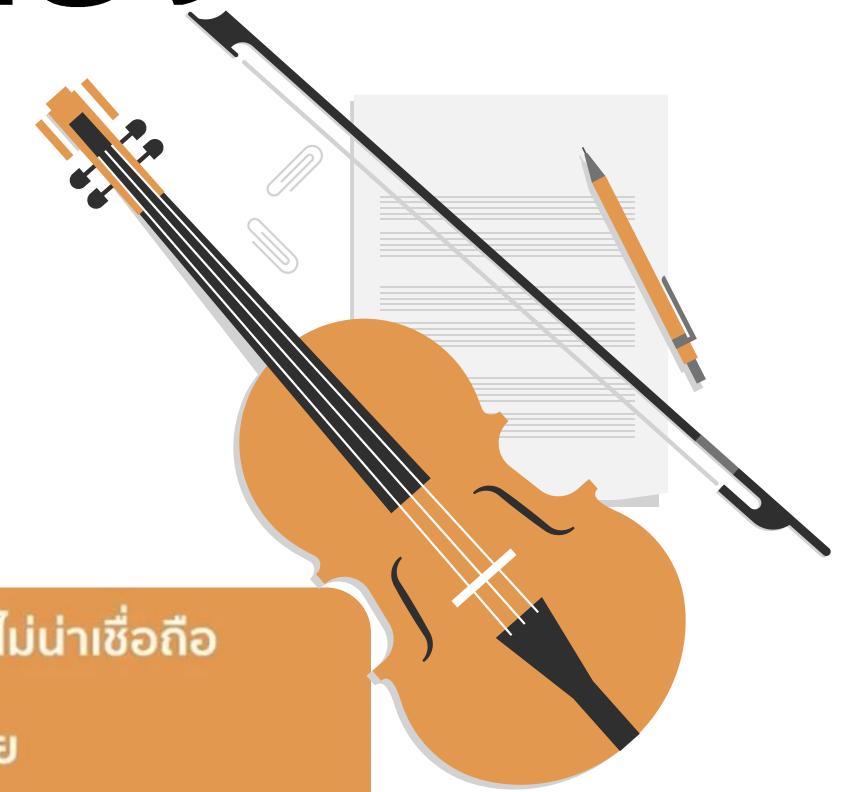
သုတေသန ၃ ခုနှင့် ပိုမိုဆိုလေ့လာမည့် အမြတ်အမြတ် အမြတ်အမြတ်



ໃຫ້ນໍາເສີຍງໃຫ້ເມນະສມ

ສັ່ວສາຣຕຣນຄວາມຕ້ອງກາຣ

ประเภทของเสียง



เสียงสูง ◆ ตีนเต้น, สดใส, ร่าเริง

◆ นำรำคาญ, ไม่น่าเชื่อถือ

เสียงต่ำ ◆ นำเชื่อถือ, จริงจัง

◆ นำเบื้อง, เนือย

เสียงดัง ◆ ปลุกเร้า, ตีนเต้น, อึกเอิม

◆ ดุ, กดดัน, อึดอัด, รำคาญ

เสียงเบา ◆ อ่อนโยน, บุ่มนวล, ใจดี

◆ นำรำคาญ, ไม่มั่นใจ, ไม่หนักแน่น

เสียงเร็ว ◆ มีพลัง, ตีนเต้น

◆ นำอึดอัด, ไม่น่าเชื่อถือ

เสียงช้า ◆ เน้น, หนักแน่น, อ่อนโยน

◆ นำเบื้อง, ไร้พลัง

ภาษาไทย ทำให้ง่าย สอดคล้อง



เพิ่มความน่าสนใจของเรื่องที่พูด



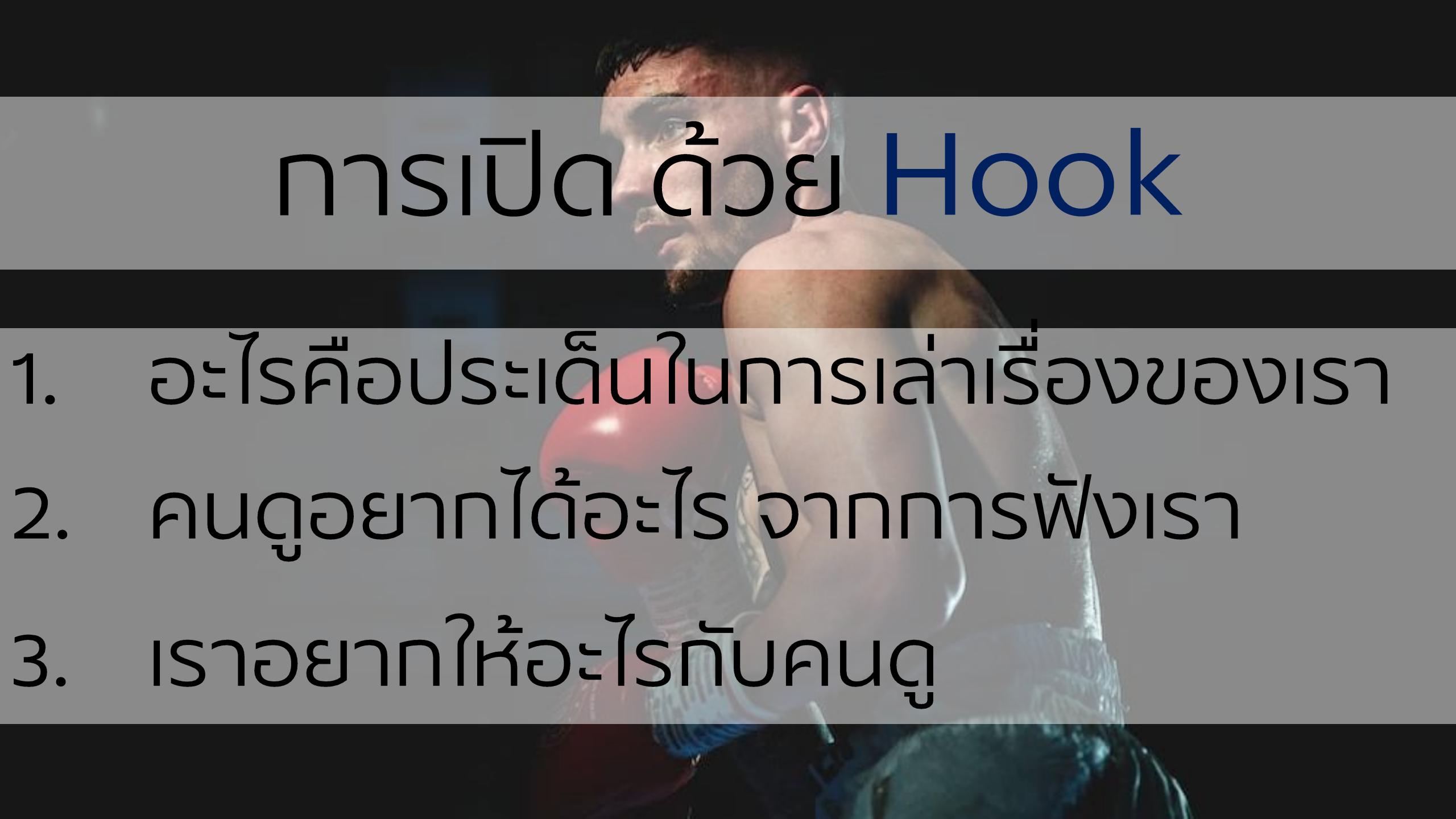
ภาษาเปิด เป็นสิ่งสำคัญ



Oprah Winfrey American talk show No.1

อย่าเล่าเรื่อง ด้วยการเปิดว่า

“วันนี้จะมา เล่าเรื่องอะไร”



การเปิด ด้วย Hook

1. อะไรคือประเด็นในการเล่าเรื่องของเรา
2. คนดูอยากรู้อะไร จากการพัฟเรา
3. เราอยากรู้อะไรกับคนดู

Hook หีดเมล็ดบน

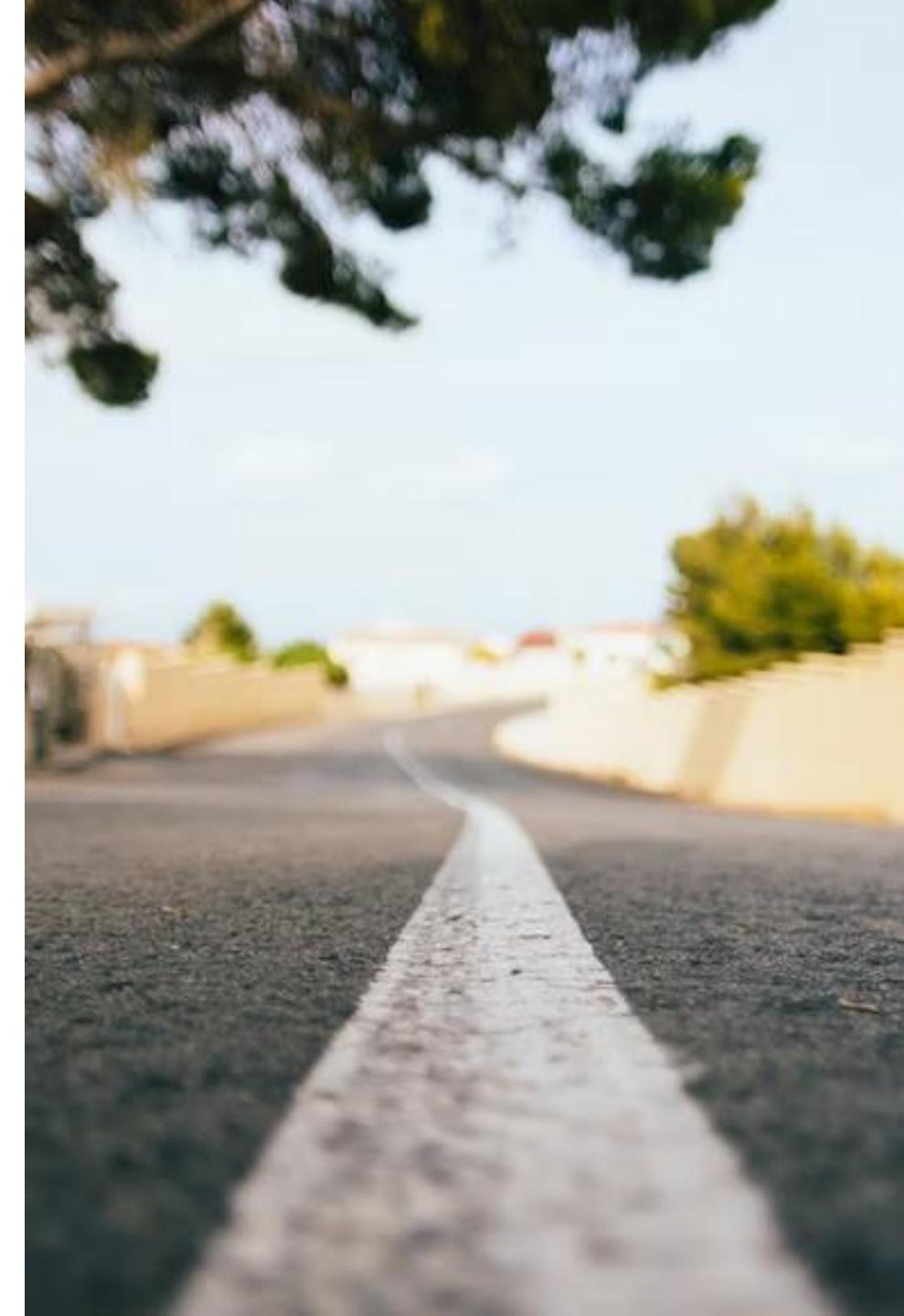
1. นำติดตาม
2. ชวนส่งสัย
3. ซึ่งอค



การเปิดเรื่องที่ดี
ต้องทำให้คนฟังอยากราย
ตามคำว่า “ยังไงเหรอ”
ให้ได้

การปิดเรื่องที่ดี

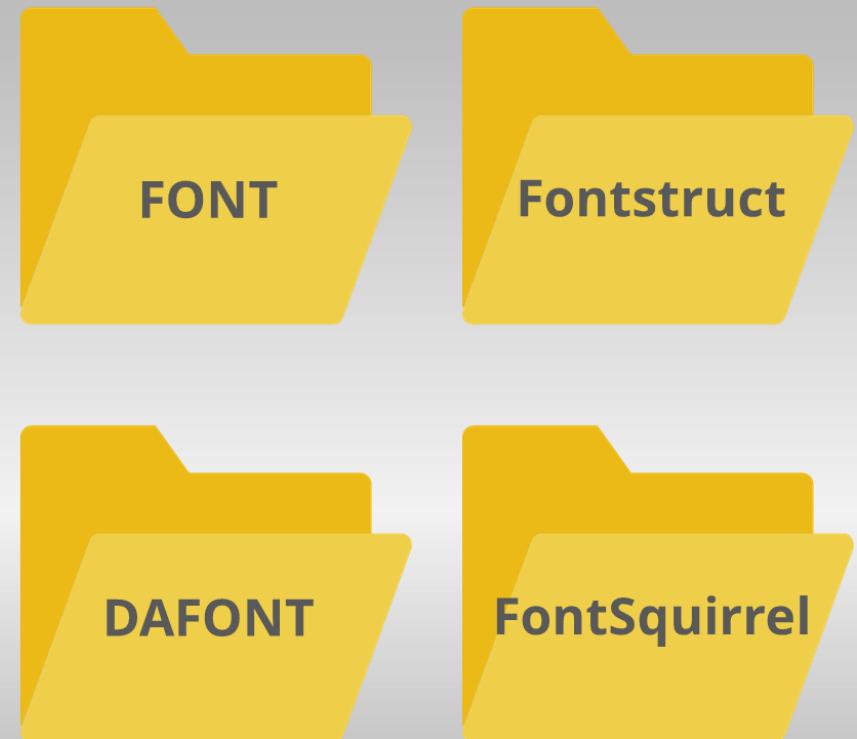
ปิดให้น่าจดจำ “ปิดโดย
การเชื่อมกับตอนเปิด”
ให้ได้



Tools for Create the Best Slide Deck



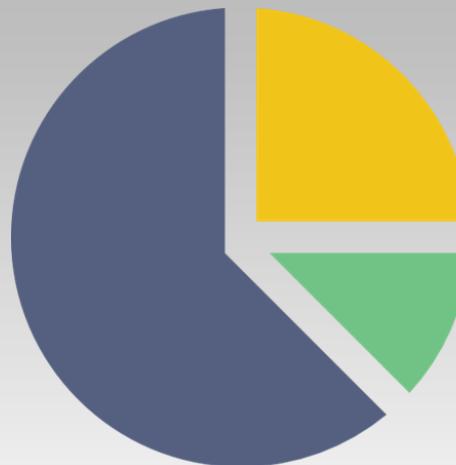
Font



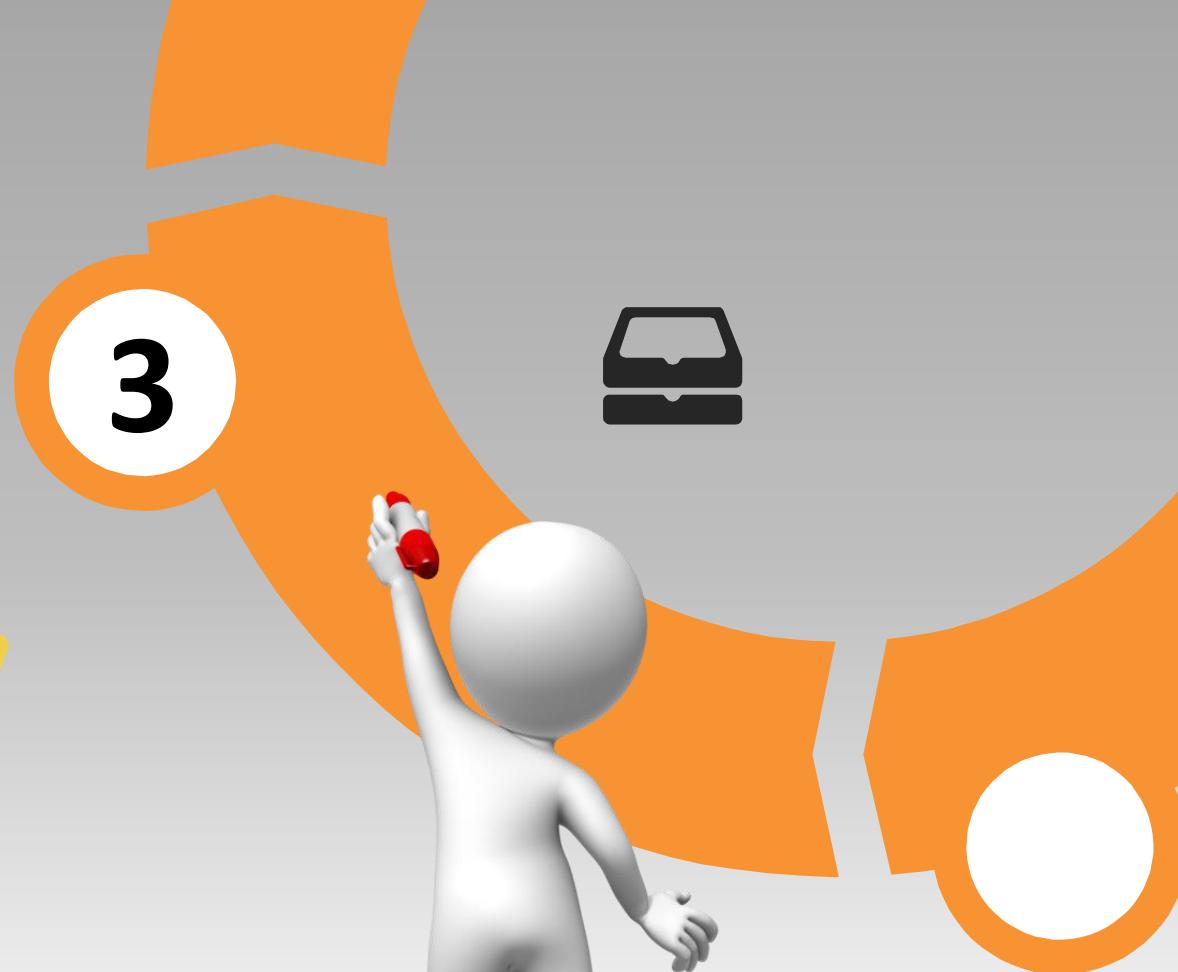
Color



2

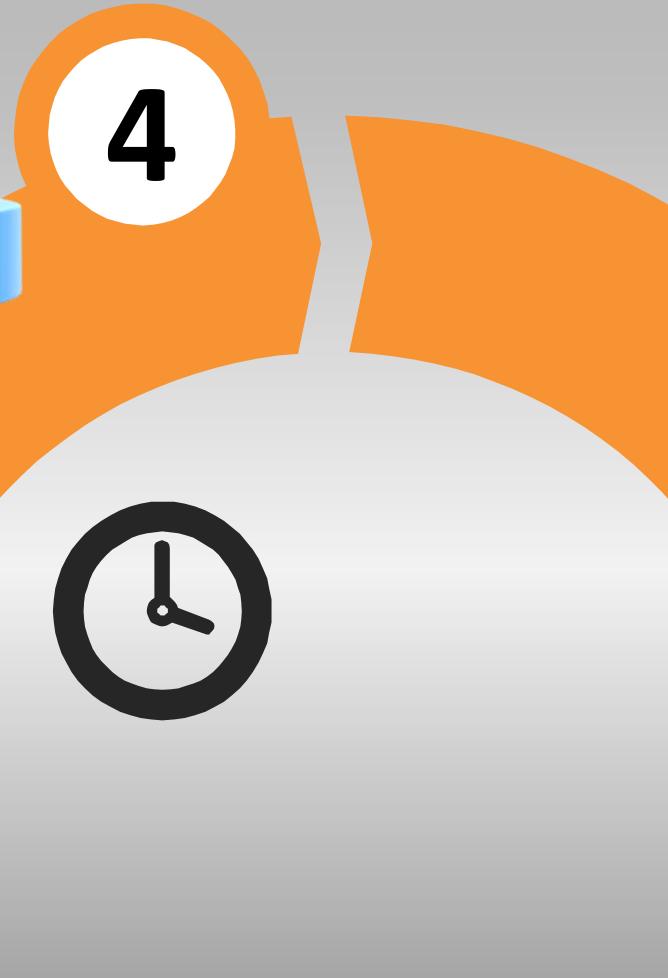


ICON



3

Picture



Picture

Font

ICON

Color



Pixabay

pixabay

Explore ▾



Upload

Stunning royalty-free images & royalty-free stock

Over 4 million+ high quality stock images, videos and music shared by our talented community.



Search for all images on Pixabay

All images ▾

Read more about the [Content License](#)

Free image by [Nennieinszweidrei](#)

Home

Photos

Illustrations

Vectors

Videos

Music

Sound Effects

GIFs

nature

wallpaper

background

sky

flowers

food

water

flower

cat

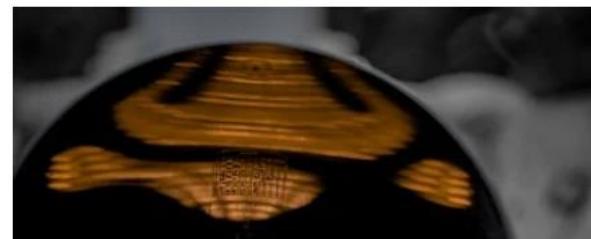
love

beach

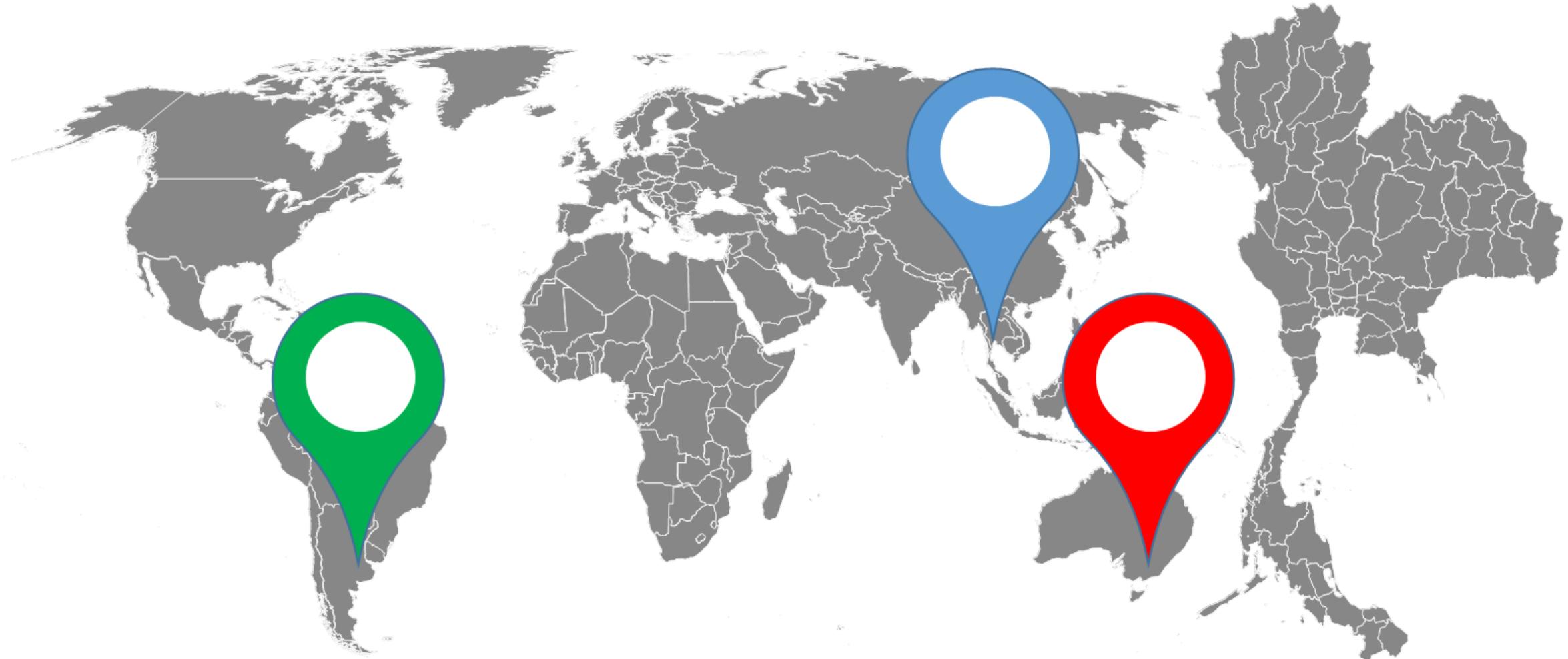
car

iphone wallpaper

Editor's Choice ▾



Freevectormaps



Convert AI to EMF, SVG, PNG

cloudconvert

Conversion Types

Pricing

API

Blog

Sign Up

Login



convert ai to emf

Select Files



Adobe Illustrator File ai

AI files are vector image files created with Adobe Illustrator, a popular vector graphics editing program. This file type is commonly used for logos and print media.



Windows Enhanced Metafile

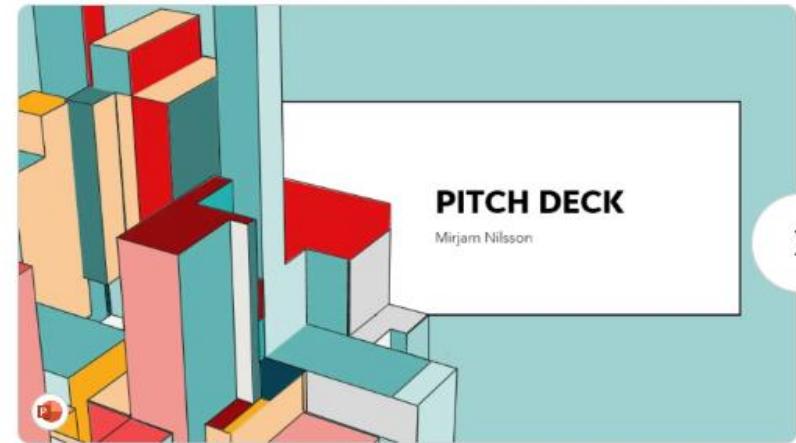
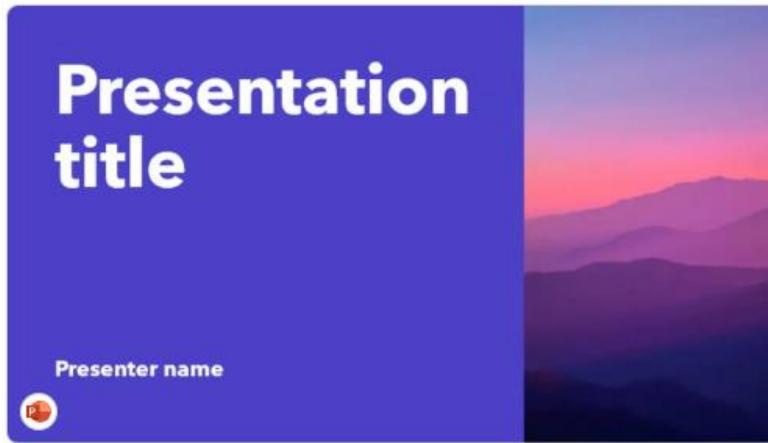
emf

The EMF format is a further development of the WMF (Windows Metafile). EMF files are similar to SVG vector files and were designed by Microsoft.

Microsoft Resources

Presentations

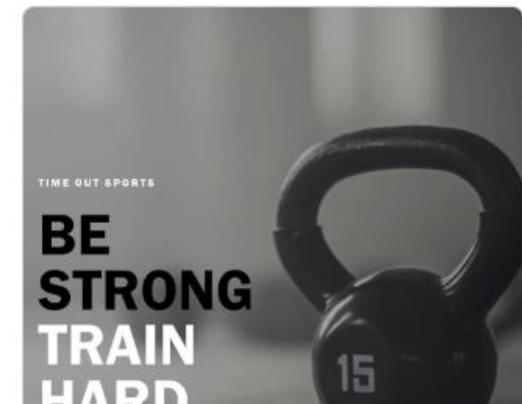
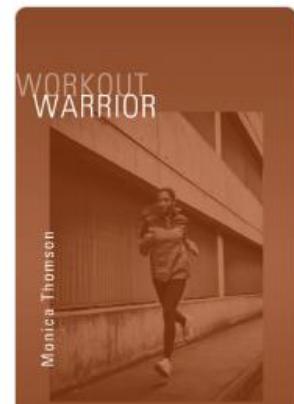
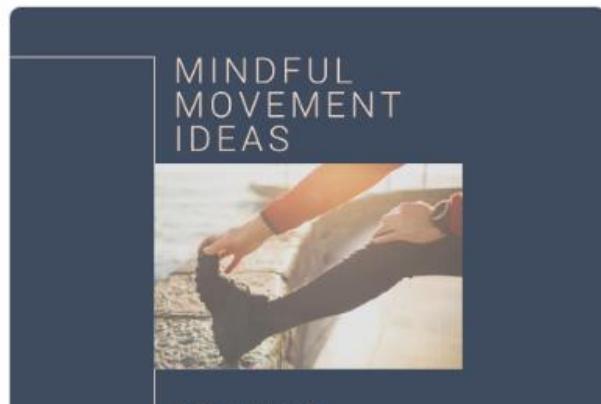
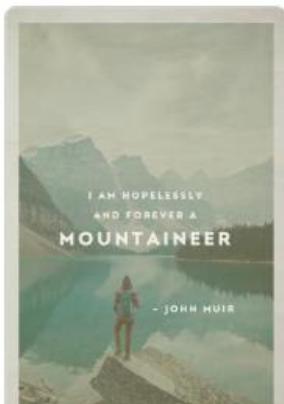
Show all >



<https://create.microsoft.com/en-us>

Fitness and outdoors

Show all >



Place It

The Best Mockup for Free

Placeit by Envato Mockups ▾ Designs ▾ Logos ▾ Videos ▾ Gaming ▾ Learn ▾

Pricing

Free Account

Log In

All Categories ▾

Search Mockups, Logos, Design Templates, Text Animations, Instagram Stories, Flyers...



Filters

Gender ▾

Age ▾

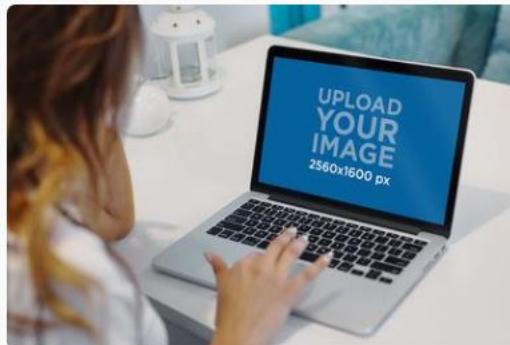
Ethnicity ▾

Sort By

Mixed ▾

Tags

- 4th of July (1)
- Apparel (1)
- Apple Devices (425)
- Back To School (8)
- Blurry Background (3)
- Business / Corporate (50)
- Christmas (2)
- Commerce / Shopping (6)
- Digital (426)
- Education (30)
- Flat Lay (1)
- Gardening (1)
- Graduation (2)
- Groups (4)
- Health / Medical (1)
- Hero Image (16)
- Home (71)
- Home Office (22)
- Horizontal (371)
- Horizontal Business Card (1)



Mockup of a Woman Working on a MacBook



Mockup of a Man Using a MacBook in a Cozy Livi...



Mockup of a MacBook Pro on a Desk with Natur...



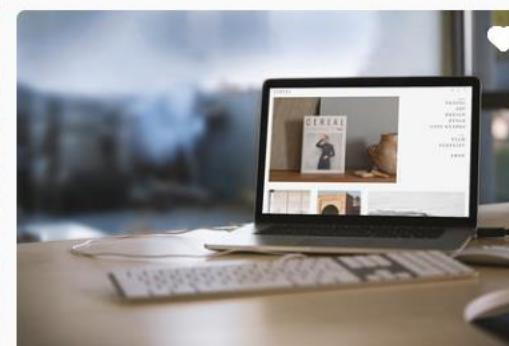
Mockup of a MacBook Pro Placed on a Modern ...



Mockup Featuring a MacBook Pro Placed on a D...



Mockup Featuring a Man Using His MacBook Pro...



Mockup Featuring a Macbook Placed on a Desk ...



Mockup of a MacBook Placed on a Coffee Table

Writerbuddy.ai

Elevator-pitch-generator



Features Use Cases ▾ Resources ▾

Sign In

Sign Up – It's FREE

Free Tools

Elevator Pitch Generator

Get your elevator pitch ready with our AI elevator pitch generator. Easy to use even with zero experience. 100% original pitches available in 20+ languages.

Business Idea/Core Message

RPA Pitching for Budget

Generate Elevator Pitch

Your results will be shown below

My team specializes in Robotic Process Automation (RPA) solutions that can help your business to streamline costly, repetitive processes, saving you time and money. We understand that budgetary constraints are a top priority for businesses and are committed to offering our services at the lowest possible cost. Our RPA platform is designed to be scalable, allowing us to easily customize it to fit your specific needs while staying within budget. Let us show you how RPA can help simplify your existing processes and unlock potential savings!

As corporate budgets become tighter and automation increasingly drives operational efficiencies, RPA (Robotic Process Automation) is becoming a valuable tool. It allows businesses to streamline processes in a cost-effective way so that they can focus resources on higher value activities. Our RPA Pitching for Budget solution helps companies reduce the manual effort and time involved in budgeting by automating complex parts of the budgeting process. With our solution, businesses can save up to 60% of the time usually spent on manual tasks while having more accurate financial projections.

OpenAI



Research ▾ Product ▾ Developers ▾ Safety Company ▾

Search Log in ↗ Sign up ↗

Let's brainstorm

ChatGPT: get instant answers, find creative inspiration, and learn something new. Use ChatGPT for free today.



Try on web ↗

ChatGPT for iOS is available in [these countries & regions](#).



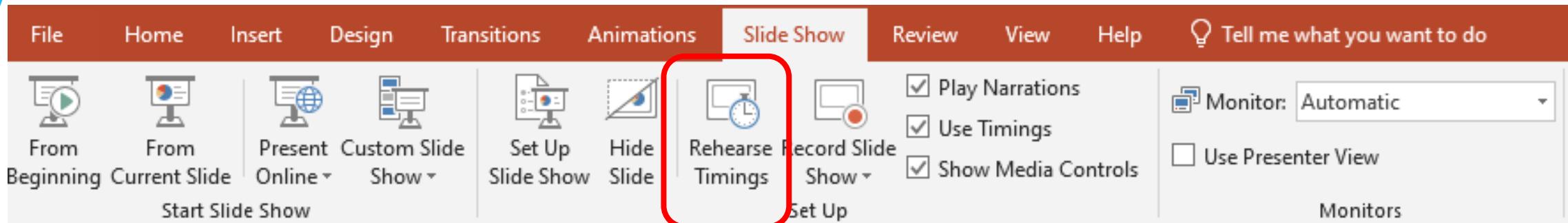
Yes, I'm familiar with RPA (Robotic Process Automation) and its benefits. RPA is a technology that uses software robots or "bots" to automate repetitive and rule-based tasks that were previously performed by humans. These bots can interact with various systems, applications, and interfaces just like a human user would.

Some of the benefits of RPA include:

1. Increased productivity: RPA can perform tasks faster and more accurately than humans, leading to increased efficiency and productivity in business processes. Bots can work 24/7 without breaks, reducing the time required to complete tasks.
2. Cost savings: By automating repetitive tasks, organizations can reduce labor costs and free up employees to focus on more strategic and value-added activities. RPA eliminates the need for manual data entry and reduces errors, which can result in cost savings associated with rework or compliance issues.
3. Improved accuracy and quality: RPA reduces the chances of human errors that may occur during manual data entry or routine tasks. Bots follow predefined rules and instructions precisely, leading to improved accuracy and quality of work.
4. Scalability and flexibility: RPA allows organizations to scale their automation efforts quickly and easily. Bots can be deployed and replicated across different processes, systems, and departments, providing flexibility in adapting to changing business needs.
5. Enhanced customer experience: By automating processes, organizations can improve response times, reduce processing errors, and provide faster service to customers. This can result in improved customer satisfaction and loyalty.
6. Compliance and auditing: RPA can help ensure compliance with regulations and auditing requirements by providing an accurate and traceable record of activities. Bots can log all their actions, providing a transparent audit trail.

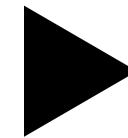
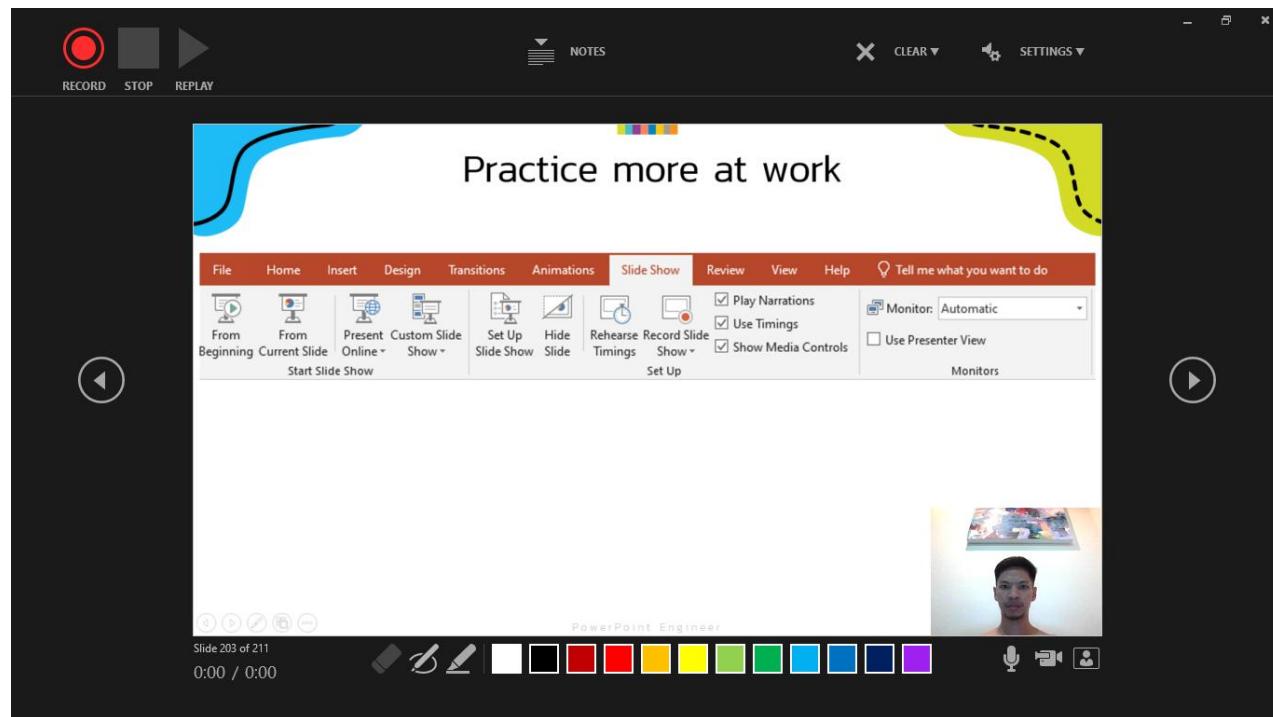
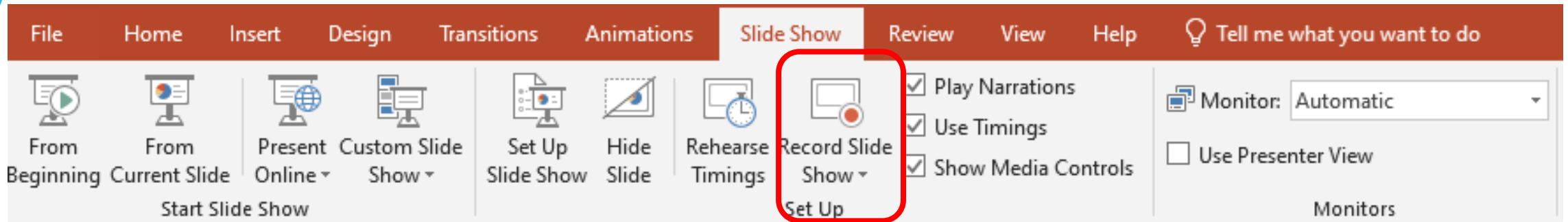
It's worth noting that while RPA offers numerous benefits, it is most effective when applied to repetitive, rule-based tasks. Complex decision-making, creative problem-solving, and tasks requiring human judgment are better suited for human involvement.

Practice more at work



จะเป็นการบันทึกเวลาแต่ละหน้า โดยที่เราไม่ต้องกด click slide

Practice more at work



Pattern Pitch สำเร็จรูป

“Elevator Pitch Sentence Structure”

สำหรับ (กลุ่ม Target customer) **ที่มี** (ความต้องการอะไร) ,
(ชื่อสินค้า หรือบริการ) **เป็น** (สินค้า หรือบริการอะไร) **ที่มี** (Key Benefit
แบบไหน) **ต่างจาก** (คู่แข่งยังไง) **แล้วสินค้ามี** (ความพิเศษยังไงบ้าง) **นี่คือ**
(ชื่อสินค้า หรือบริการ)

“ สำหรับ นักท่องเที่ยว ที่มี ความต้องการ สัมผัสร์วีแบบ Local, Air BnB เป็น Platform การเช่า จอง และหาที่พัก ที่ กำให้คุณได้ค้นพบประสบการณ์แบบใหม่ ต่างจาก คู่แข่งของเรา Agoda Booking ที่เน้นโรงแรมใหญ่ แต่ ความพิเศษของเราสามารถ Local ให้มาเจอกับนักท่องเที่ยวได้มี ประสบการณ์แบบนี้ได้ นี่คือ Air BnB ”



Pattern สำเร็จรูป

TV Direct

คุณเปื่อใหม กับ **ปัญหาเดิมๆ** เรื่องhungdungid ใกล้ตัว
จะดีกว่าใหม ถ้า **เล่าข้อดี** จุดเด่น ที่กำให้ชีวิตเบาเดื้อน สบายขึ้น
เราขอนำเสนอ **รายของ** รายละเอียด มีแหล่งอ้างอิง บ่าเชื่อถือ^{ก็อ}
เพียงแค่ **ปิดดีล** สิ่งที่ต้องการให้กำ ໂທ ຈອງ



Pattern Pitch สำเร็จรูป

“Elevator Pitch Sentence Structure”

การขับรถไม่เหมือนตู้้เกมส์ ก็จะหยุดเหรียญแล้วเริ่มใหม่ได้
เพราะฉะนั้น ขับขี่ปลอดภัยนะครับ

เพราะเวลาที่เหลือ

กีม PowerPoint Engineer หวังว่า ผู้เรียนทุกคนจะนำ

สิ่งที่ห่านได้เรียนรู้ในวันนี้ไปฝึกฝน และแปรรูปเพื่อนๆ

หรือกีมของห่าน ไปบอกรเล่าเรื่องราวเพื่อกำ ...

สร้างการเปลี่ยนแปลงที่ดี รวมทั้ง โน้มน้าว

ผู้ฟัง เกิดความเชื่อมั่นในข้อมูลของห่าน

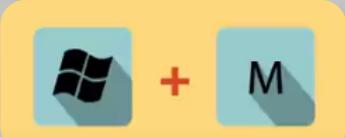


Shortcut Key

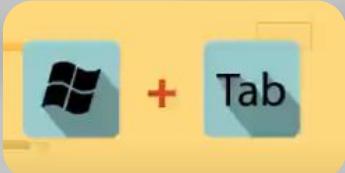


- **F5 การนำเสนอที่ Slide หน้าแรก**

-  การย่อหน้าต่างลงมาทั้งหมด

-  การย่อหน้าต่างลงมาที่หน้า

- Alt + Tab การสลับไปที่หน้าต่างอื่นๆ

-  การสลับไปที่หน้าต่างอื่นๆ Win7+

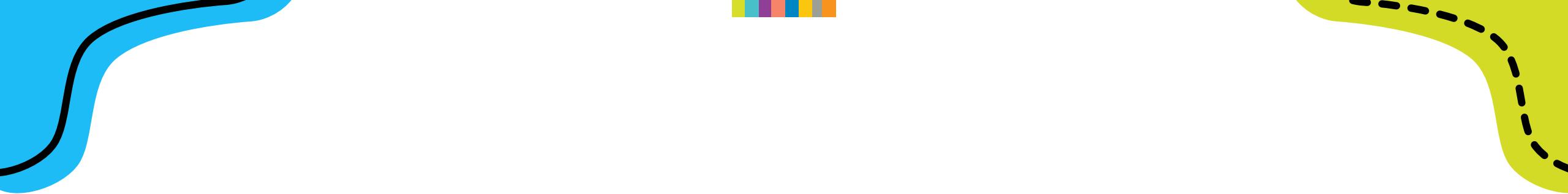
- **F5** การนำเสนอที่ **Slide** หน้าแรก

- รย่อหน้าต่างลงมาทั้งหมด

- การย่อหน้าต่างลงมาที่ลະหน้า

- Alt + Tab การสลับไปที่หน้าต่างอื่นๆ

- การสลับไปที่หน้าต่างอื่นๆ Win7+



“Understand the Context”

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

○ How to win audience ?



Challenge them

- เมื่อคุณต้องการนำเสนอสิ่งที่ผู้ฟังของคุณรู้จักและพวกเบາมีความสนใจในหัวข้อคุณต้องหาวิธีที่จะนำเสนอข้อมูลของคุณที่ดึงดูดความสนใจของพวกเบา มีจะนับพวกเบาจะสูญเสียความสนใจ
- คุณต้องค้นหาข้อมูลที่ถูกต้องสมมติฐานของพวกเบา ต้องคิดถึงเหตุการณ์ล่วงหน้าไว้ให้酵ะๆ ว่าจะมีคำถามอะไรบ้าง สำหรับหัวข้อที่นำเสนอ
- ตัวอย่างเช่น ผู้คนเชื่อในหลักการพาราโตซึ่งเป็นที่รู้จักกันว่ากฎ 80/20 กฎระบุว่าสำหรับเหตุการณ์ต่าง ๆ ประมาณ 80% ของผลกระทบมาจากสาเหตุ 20% เกือบ 80% ของยอดขายมาจากลูกค้า 20% ในทางกลับกันผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงว่า 70% ของยอดขายคิดเป็น 30% ของลูกค้า

	Care (interest)	Don't Care (not interest)
Know	 Challenge them	 Surprise them
Don't Know	 Enlighten them	 Convince them

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

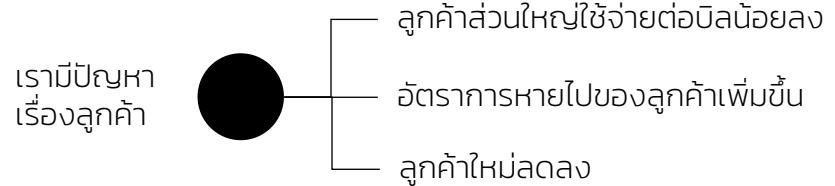
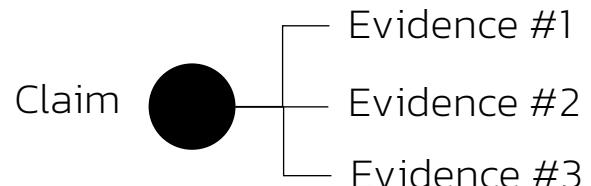
○ How to win audience ?



Enlighten them

	Care (interest)	Don't Care (not interest)
Know	 Challenge them	 Surprise them
Don't Know	 Enlighten them	 Convince them

- มันก้าวหายใจลงเมื่อผู้ชมของคุณสนใจในหัวข้อ แต่พวกเขามิ่กรายละเอียดหรือข้อเท็จจริง คุณสามารถนำเสนอข้อเท็จจริงและตัวเลขโดยมุ่งเน้นทางอารมณ์น้อย
- เมื่อนำเสนอข้อเท็จจริงคุณควรใส่ใจกับโครงสร้างของเรื่องราวของคุณ วิธีหนึ่งในการกำชับนี้คือการใช้โครงสร้าง Evidence



“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

○ How to win audience ?



Surprise them

- วิธีหนึ่งที่จะได้รับความสนใจคือทำให้พวกรู้สึกประหลาดใจด้วยอารมณ์ หรือข้อบุลเชิงลึก
- เชอร์ไพร์สพวกรู้สึกด้วยเนื้อหาที่น่าสนใจและไม่คาดคิด เช่น
 - การเล่าเรื่องราวด้วยอารมณ์ขัน
 - สร้างเรื่องราวเชื่อโยงให้เข้าถึงคนดู
 - ปรับมุมมองเรื่องราวความเชื่อเดิมๆ

	Care (interest)	Don't Care (not interest)
Know	Challenge them	Surprise them
Don't Know	Enlighten them	Convince them

“Understand the Context”

การเข้าใจผู้ฟัง

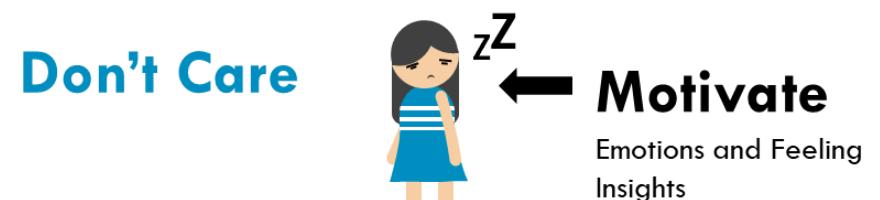
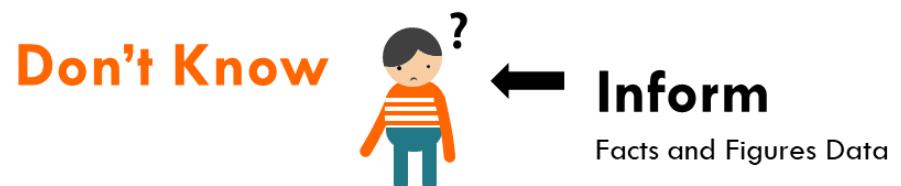
- How to win audience ?

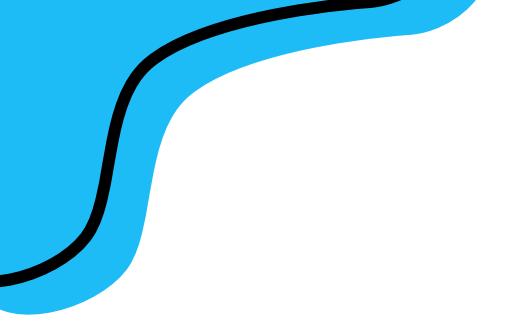


Convince them

	Care (interest)	Don't Care (not interest)
Know	 Challenge them	 Surprise them
Don't Know	 Enlighten them	 Convince them

- คุณต้องรวบรวมข้อเท็จจริงและตัวเลขรวมทั้งอารมณ์และความเข้าใจเพื่อกำหนดบ้าวพวกรา

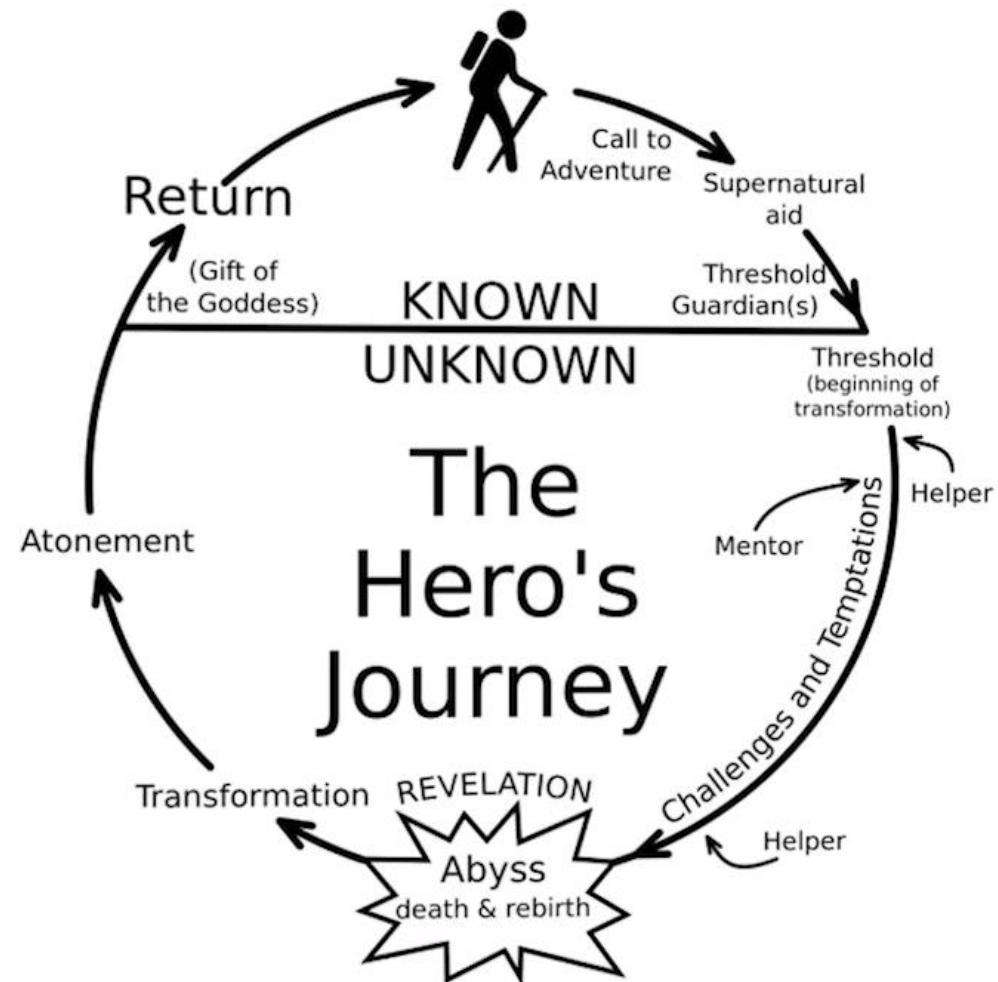




5

Modern Media Presentations

1. Hero' Journey

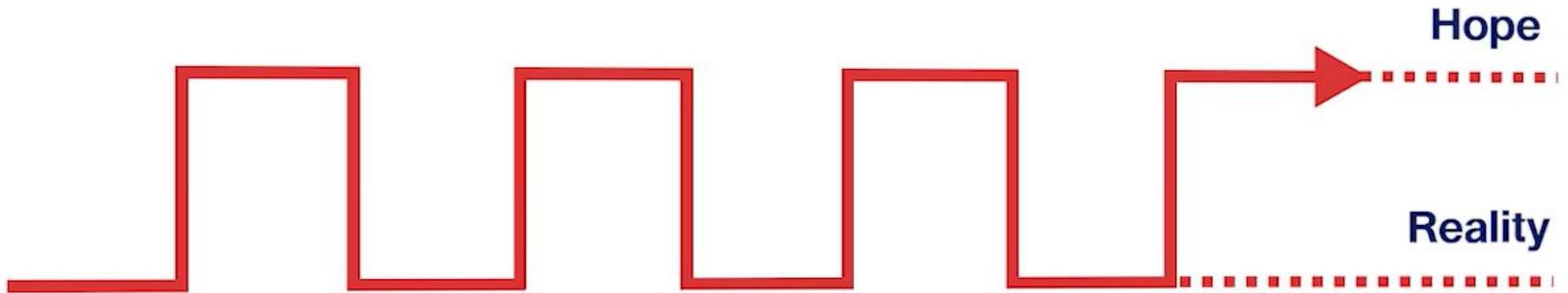


เราจะใช้แนวการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ การเล่าเรื่องการเดินทางของคุณ
- ✓ การเล่าเรื่องของการเรียนรู้ หรือการค้นพบสิ่งใหม่
- ✓ ประโยชน์ของการเสี่ยงกี่จะลงมือทำอะไรบางอย่าง



2. Sparkline

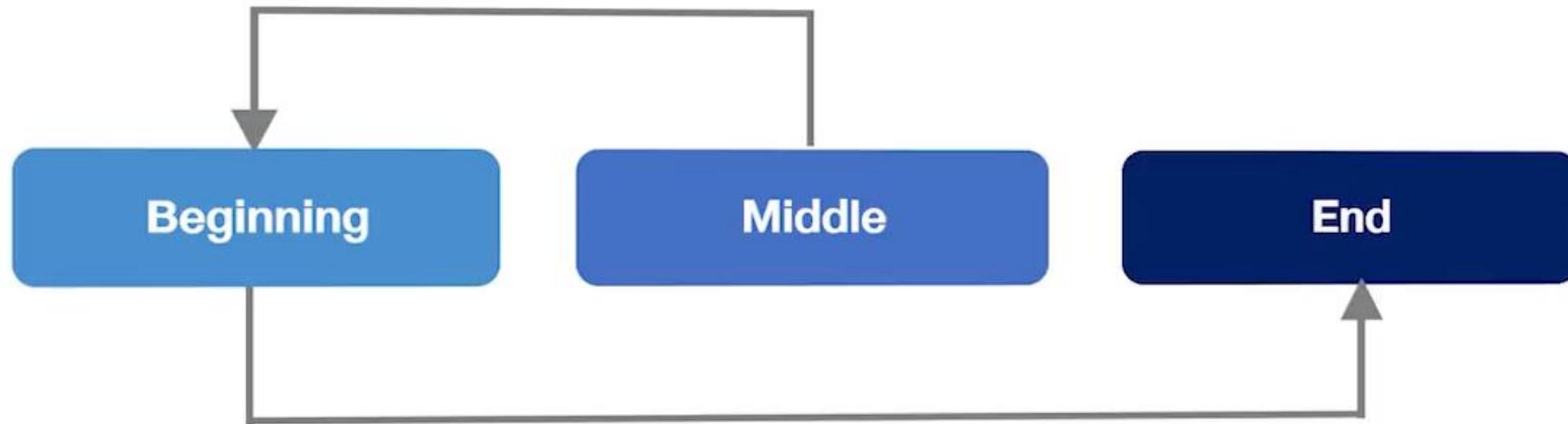


เราจะใช้แนวการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ การเล่าเรื่องความเป็นจริง
- ✓ การสร้างสิ่งที่ดีมากขึ้น การให้ความหวัง
- ✓ การแก้ไขปัญหาในปัจจุบัน การสร้างแรงบันดาลใจ



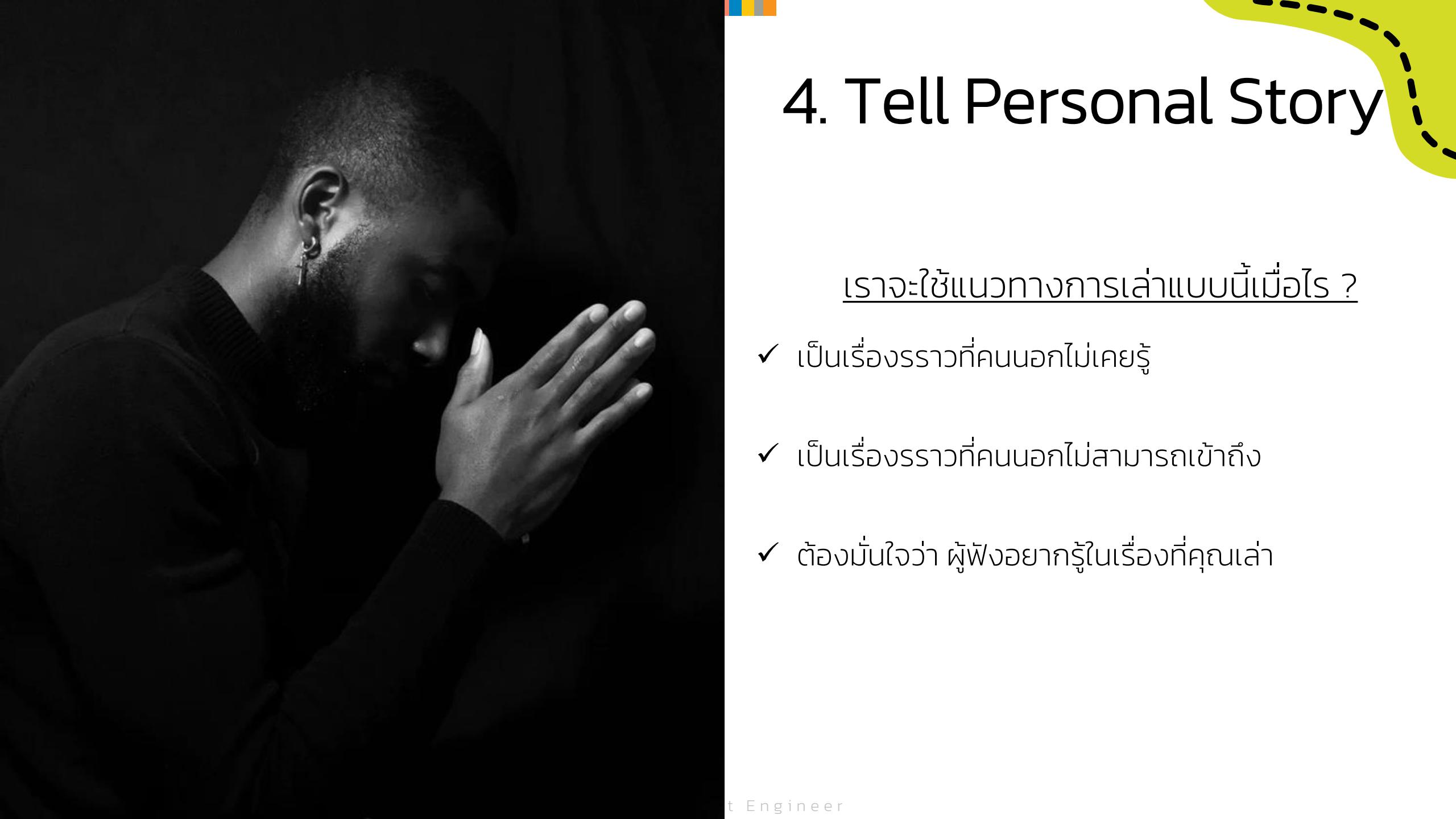
3. The End of The Beginning



เราจะใช้แนวการทำงานการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ การสร้างความน่าสนใจให้กับเรื่องราวตั้งแต่เริ่มต้น
- ✓ การทำให้ผู้ฟังสนใจ ความเป็นมาของเรื่องราวที่เล่า
- ✓ อยากรู้ตามเรื่องราวมากยิ่งขึ้น เปิดให้ปัง !!!





4. Tell Personal Story

เราจะใช้แนวการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ เป็นเรื่องราวที่คุณนอกไม่เคยรู้
- ✓ เป็นเรื่องราวที่คุณนอกไม่สามารถเข้าถึง
- ✓ ต้องมีนิจว่า ผู้ฟังอยากรู้ในเรื่องที่คุณเล่า



Personal Story

“ผมอยากรสสัมผัสด้วย我自己 ให้ลูกๆ
ของผม ได้เห็นว่าคุณพ่อ ของเค้าคือคนที่ใช้ได้”



5. S.T.A.R.

Something They'll away remember



เราจะใช้แนวการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ อยากรสั่งความประทับใจบางอย่าง
- ✓ เรื่องราวที่อยากให้ผู้คนจดจำ ต่อนปิดก้าย
- ✓ สร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจที่สุด





7

Storytelling Structures

[For A Narrative Story]

Presentations





1. Overcoming A Monster

แนวทางของการเล่าเรื่องที่คลาสสิก และเป็นที่นิยม เป็นเรื่องราวของวีรบุรุษที่ เอาชนะ สัตว์ประหลาดได้ จากความกล้าหาญ และพยายามในการปรับเปลี่ยนวิธีในการต่อสู้ จนเอาชนะจอมมารได้ในที่สุด

เราจะใช้แนวทางการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ ใช้เมื่อคุณต้องการเน้น หรือ แสดงออก เรื่องการใช้กักขะ ความพยายามในการแก้ไขปัญหา
- ✓ คุณเอาชนะปัญหามากกว่าตัวคุณได้อย่างไร?
- ✓ อะไรคือสิ่งที่ได้เรียนรู้ ใหม่ๆ เพื่อเอาชนะอุปสรรค คุณได้ลองใช้วิธีการอะไรใหม่ๆ ไปบ้าง ?

A dynamic 3D animated scene featuring several characters from the movie Kung Fu Panda. In the foreground, Po, the giant panda, is shown in mid-air, performing a martial arts move with his arms raised and legs kicked back. To his left, a golden monkey with a long tail hangs from a building's eaves. A green snake with a patterned hood coils around the monkey's tail. In the lower right, a small, white and brown mouse-like character, Mantis, looks up at Po. On the far right, a large, white tiger with black stripes, Tai Lung, stands with a fierce expression, showing its teeth. The background shows traditional Chinese architecture with red roofs and green trees under a clear sky.

KUNG FU PANDA

P
atSonic

PatSonic



2. RAGS TO RICHES

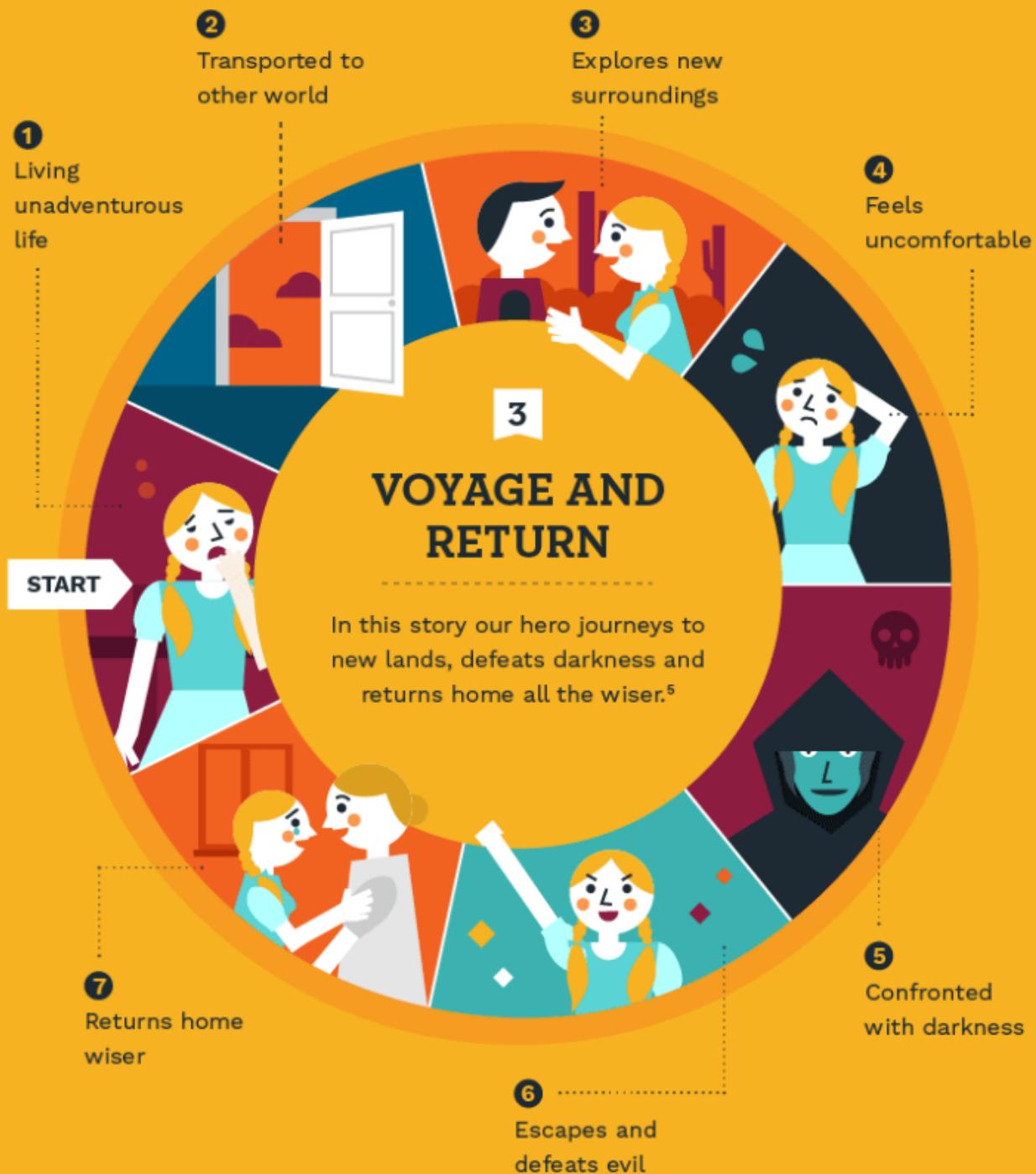
แนวทางของการเล่าเรื่อง RAGS TO RICHES คือ แนวทางการเอาชนะ อุปสรรค ของเหล่าอีโร่ ที่สามารถ ฝันฝันผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบากต่อนต้าน จนประสบ ความสำเร็จ ได้ในตอนท้ายของเรื่อง

เราจะใช้แนวทางการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ เล่าเรื่องราวเกี่ยวกับปัญหา และความยากลำบาก
- ✓ อธิบายว่าคุณสามารถเอาชนะ อุปสรรคได้อย่างไร?
- ✓ คุณใช้คุณค่า และแนวคิดอะไรในการฝันผ่านปัญหา



Jack Ma



3. VOYAGE & RETURN

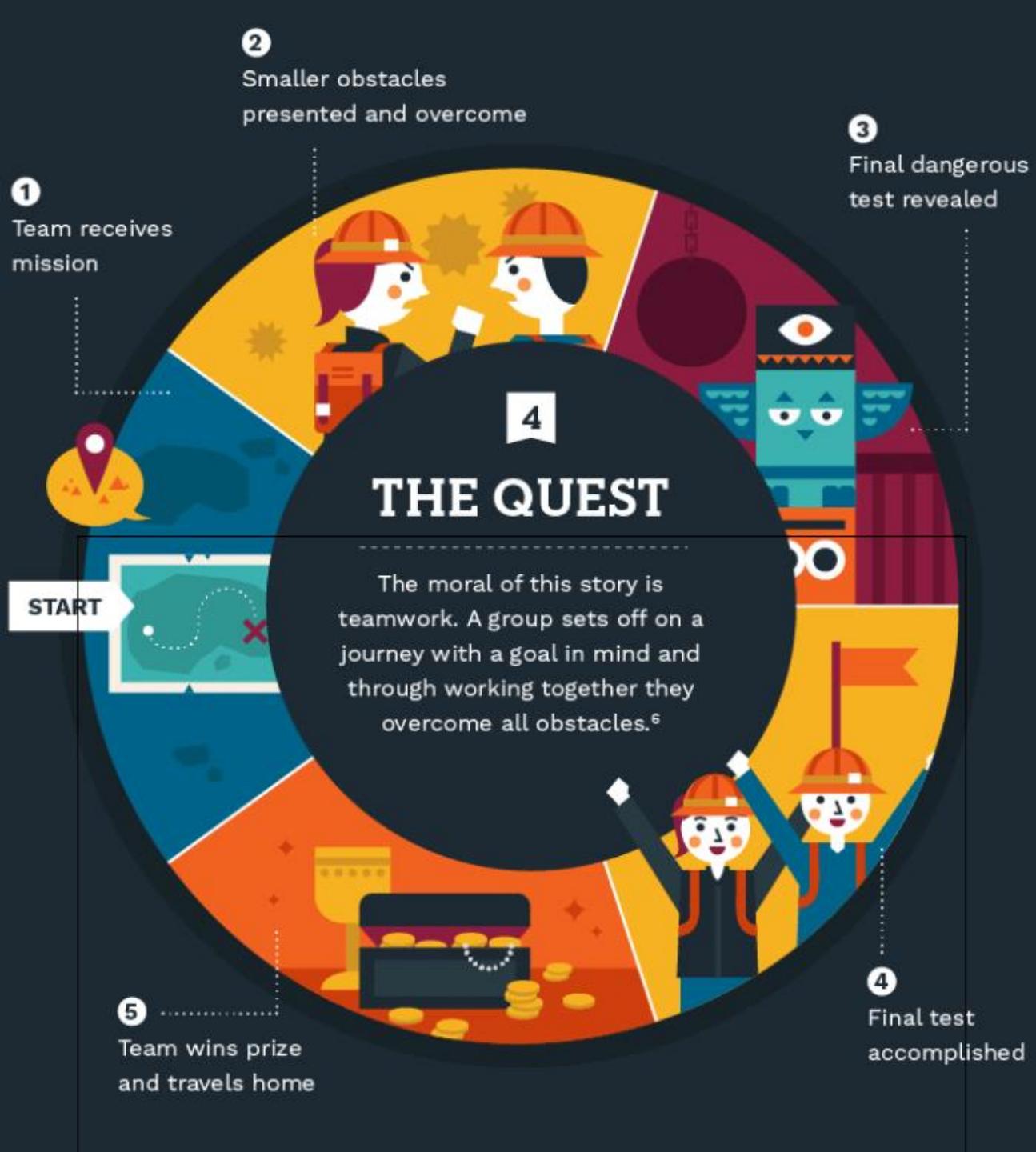
แนวการของการเล่าเรื่องการเดินทางของเหล่าฮีโร่ ที่ได้มีโอกาสออกเดินทางสู่โลกใหม่ และพานพบกับปัญหา ความมืดมิด ตัวร้าย จนต้องพยายามเอาชีวิตรอด โถงโถง แล้วกลับมาอย่างบ้านเกิดอย่างมีความสุข

เราจะใช้แนวการการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ สาริตว่าคุณสามารถออกจาก Comfort Zone ได้อย่างไร?
- ✓ เล่าไปในช่วงเวลาของการเดินทาง และการพัฒนาตนเอง ให้น้อย จนเป็นคนที่ดีขึ้น เติบโตขึ้น
- ✓ คุณได้เรียนรู้อะไร จากการตัดสินใจทำอะไรใหม่ๆ และคุณค่าที่จะทดลอง สำรวจสิ่งที่ไม่คุ้นเคย

Emily in Paris





4. THE QUEST

แนวทางการเล่าเรื่อง THE QUEST คือ การได้รับมอบหมายภาระกิจของเหล่าอีโร่ ที่ต้องทำงานร่วมกันเป็นกีน การเผชิญปัญหา เล็ก ใหญ่ และอันตราย ต้องร่วมแรงร่วมใจกับเจ้าชนะอุปสรรค และได้รับความสำเร็จ

เราจะใช้แนวทางการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ ทำไมคุณถึงต้องมี Teamwork และเป้าหมายร่วมกัน
- ✓ เล่าเรื่องการเดินทาง และความสามัคคีที่ช่วยให้ Team ผ่านพ้นปัญหา
- ✓ การบรรลุเป้าหมาย และการรู้จักใช้จุดแข็งของ Team





5. COMEDY

แนวทางการเล่าเรื่องของ COMEDY ว่าด้วยเรื่องของวีรบุรุษ และวีรสตรี ก็ต้องเผชิญกับความเข้าใจผิดจากการถูกคนนอกหลอก เกิดความลับสน จนเมื่อความจริงปรากฏ ก็ส่องกึกลับมาเข้าใจ และร่วมมือกันเหมือนในตอนแรก

เราจะใช้แนวทางการเล่าแบบนี้เมื่อไร

- ✓ เพื่อแสดงความสำคัญของการสื่อสาร การเปิดใจ เพื่อหลีกเลี่ยงความเข้าใจผิด
- ✓ เมื่อเกิดความคิดเห็นที่แตกต่าง ให้คุณแชร์เรื่องราว และความคิดของคุณ เพื่อให้อีกฝ่ายได้รับรู้ เกิดความเข้าใจ
- ✓ คุณแก้ไขสถานการณ์ที่คุณเครือได้อย่างไร? เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่คุณค่าให้คงอยู่ต่อไป





6. TRAGEDY

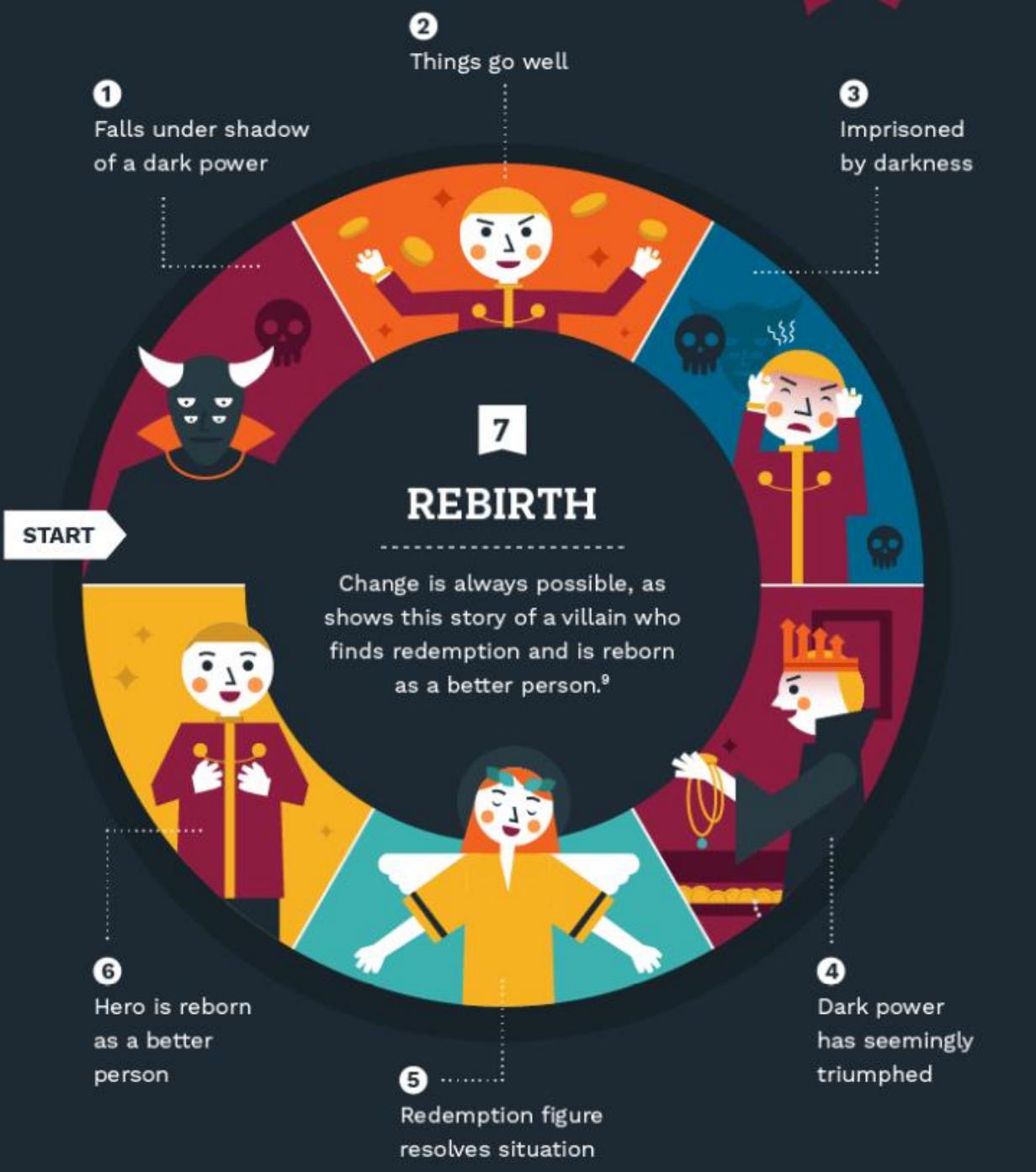
แนวทางของการเล่าเรื่องแนวเหตุการณ์ร้ายแรง โศกนาฏกรรม ช่องเงื่อน และความผิดพลาดของการเลือกทางเดินที่ผิดของตัวเอก เพื่อไปหาเป้าหมายของตนเอง แต่สุดท้ายก็ต้องพ่ายแพ้ต่อด้านมืด การเลือกทางผิด

เราจะใช้แนวทางการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ ทำไมคุณถึงตัดสินใจผิด และตอนนี้มีผลกระทบกับคุณ และองค์กร อย่างไร?
- ✓ คุณสามารถออดบทเรียนดังกล่าว เอามาพัฒนาตนเองได้อย่างไรบ้าง
- ✓ คุณสามารถเรียนรู้ได้จากความล้มเหลว ผิดพลาด



STAR WARS
EPISODE III



7. REBIRTH

แนวการของการเล่าเรื่อง REBIRTH คือ การหลงผิดเลือกทางเดินชีวิตที่ผิด ให้ความมืดเข้ามาครอบงำ จนทำเรื่องร้ายๆ และเป็นคนที่ไม่ดีมาถ่อง สุดท้ายตัวเอกก็สามารถกลับตัวกลับใจได้ และเป็นคนที่ดีขึ้น

เราจะใช้แนวการการเล่าแบบนี้เมื่อไร ?

- ✓ สาหร่ายที่คุณสามารถเรียนรู้ จากคำแนะนำของผู้อื่นได้ เพื่อให้คุณดี เก่งขึ้น ทำสิ่งที่มีประโยชน์ได้มากขึ้น
- ✓ เป็นการแสดงออกว่าคนยอมเป็นพวකเดียวกับเขา จากการยอมปรับความเชื่อของคุณ
- ✓ เป็นการให้เครดิต ว่าเพื่อนร่วมงานช่วยให้คุณผ่านช่วงเวลาที่ไม่ดี และปรับตัวเรียนรู้ จนกลายเป็นคนใหม่





Thank You