



# การสื่อสารสร้างแรงบันดาลใจลูกน้อง

## Inspiration Dialogues



“การสื่อสาร คือ เครื่องมือสำคัญ ในการทำงานผ่านคนอื่น”

**วันที่จัด** วันพุธที่ 24 กรกฎาคม 2562

**สมาชิก** : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

**เวลา** 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

**สถานที่** ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**บุคคลทั่วไป** : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

คนเราสื่อสารตามความคิด ความต้องการของตนเอง โดยมักคาดหวังให้คนอื่นเข้าใจในสิ่งที่เราสื่อสาร แต่ที่แท้จริงแล้วมันมิใช่เช่นนั้นและหากเราซึ่งเป็นหัวหน้างานด้วยแล้วนั้น “หัวหน้าหมายถึงผู้ที่ทำงานผ่านคนอื่น” จึงต้องอาศัยความสามารถด้านการสื่อสารผนวกกับศาสตร์ด้านจิตวิทยาเป็น “เครื่องมือสำคัญ” ในการทำงานผ่านคนอื่น ที่สื่อสารทีไร ก็ “เข้าใจ” “ได้ใจ” และ “บันดาลใจ” ทุกทีมิใช่สื่อสารออกจากปาก แต่ละที่ “ขี้ใจ” “ทำร้ายใจ” หรือ “บันดาลโทสะ” ทุกวิถี **สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับ**

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

#### ♥ จิตวิทยาและการสื่อสาร : นิยามและผลประโยชน์

- เรียนรู้รูปแบบการสื่อสารของคนโดยทั่วไป :
  - การสื่อสารแบบ “ยึดตนเองเป็นหลัก”
  - การสื่อสารแบบ “ยึดคู่สนทนาเป็นหลัก”
- ปฏิกริยาของผู้รับสาร :
  - ต่อต้าน / ปฏิเสธ - วิดกกังวล / ลังเล - ยอมรับ / ปฏิบัติ

#### ♥ ปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างแรงบันดาลใจ

- ระยะเวลา • การมีส่วนร่วม • กระบวนการ/วิธีการ/ขั้นตอน
- ผู้ร่วมงาน • ความเป็นไปได้ / โอกาส
- สิ่งสนับสนุน / เครื่องมือ • ความคิด / มุมมอง

#### ♥ เทคนิคทางจิตวิทยากับการสื่อสารที่ใช้แล้วผล

- เทคนิค “ปักหมุด” ที่สื่อสารแล้วได้งานตั้งใจ : เชิงรุก เชิงรับ
- เทคนิค “ติดฉลาก” ที่สื่อสารอะไรก็ได้ওয়ั้นั้น : เชิงรุก เชิงรับ
- เทคนิค “ให้เลือก” ที่สื่อสารแล้วมักได้มากกว่าเสีย : แบบได้กับได้ หรือแบบได้กับเสีย
- เทคนิค “สะกิดใจ” ที่สื่อสารแล้วส่งผลต่อการเปลี่ยนพฤติกรรม
- เทคนิค “ประคบ” ที่สื่อสารแล้วยอมรับในข้อบกพร่อง

#### ♥ การสื่อสารที่ไร้เสียง : เทคนิคร่วมทางจิตวิทยา

- การใช้ “สายตา” • การใช้ “สีหน้า”
- การใช้ “ท่าที” • การใช้ “มือ”
- การใช้ “ระดับ” “นั่ง/ยืน” • การใช้ “ระยะห่างและขอบเขต”

#### ♥ M-A-G-I-C: ขั้นตอนการสื่อสารในสถานการณ์ยุ่งยาก

- บริหารโทนเสียงให้อยู่ในอารมณ์ปกติ (Manage your voice)
- ต้อนรับสถานการณ์อย่างมีอาชีพ (Act positively response)
- ฟังและจับประเด็นสำคัญให้ได้ (Get to the heart of matters)
- ย้ำในข้อเท็จจริงที่ตรงกัน (Interpret the facts)
- สรุปลงประเด็นปัญหาด้วยกัน (Close with agreement together)



- เข้าใจหลักจิตวิทยาการสื่อสารกับบทบาทของหัวหน้างานในการสร้างแรงบันดาลใจลูกน้องที่คาดหวังได้
- ประยุกต์หลักการ เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ ของ “จิตวิทยาการสื่อสาร” ไปใช้ได้ในการทำงานจริง

### คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม

หัวหน้างานทุกระดับและผู้สนใจทั่วไป

### วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยาย กิจกรรม ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย บทบาทสมมติและฝึกปฏิบัติ



### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล

กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81