

การสื่อสารเพื่อจูงใจคน

ผ่านมุมมองจิตวิทยาองค์กร และจิตวิทยาเชิงบวก

ดร.ฉัตรพัทธ์ ปิติฉัตร

Course ID	Course Name	Time
	การสื่อสารเพื่อจูงใจคน	6 ชั่วโมง

หลักการและเหตุผล

หากต้องการขับเคลื่อนองค์กรให้มีพลัง และสร้างความร่วมมือเพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีคนที่เป็นตัวกลางในการสื่อสาร และเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับบุคลากรเข้าไว้ด้วยกัน ซึ่งคนนั้นจะต้องมีทักษะการสื่อสาร และโน้มน้าวจูงใจที่ดี มีความเข้าใจในมุมมองของทุกฝ่าย จึงจะสามารถเป็นกาวใจที่เชื่อมสัมพันธ์ และสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงเพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้ไปสู่เป้าหมายได้อย่างยั่งยืน

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ หลักการสร้างแรงจูงใจ กลยุทธ์การโน้มน้าวใจคน พร้อมพัฒนาทักษะการสื่อสารด้วยหัวใจ เพื่อแสดงความเข้าใจ (Empathy) ได้อย่างเหมาะสม ผ่านกระบวนการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม แนะนำตัวอย่างกรณีศึกษาต่าง ๆ ที่น่าสนใจ และฝึกทักษะด้วยการ Role Play เพื่อให้พร้อมนำการเรียนรู้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมแรงจูงใจ ที่มีต่อการสร้างความร่วมมือและสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงขององค์กร
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ หลักการสร้างแรงจูงใจ และกลยุทธ์การโน้มน้าวใจคน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะการสื่อสารที่แสดงความเข้าใจ (Empathy) และสร้างความร่วมมือ ไปพร้อมกับความสัมพันธ์ที่ดีได้

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: ธรรมชาติของมนุษย์

- เข้าใจเรื่องแรงจูงใจของมนุษย์
- สมการแรงจูงใจ
- ทฤษฎีแรงจูงใจภายนอก และแรงจูงใจภายใน

ส่วนที่ 2: การโน้มน้าวใจ และการสร้างอิทธิพลทางใจ

- 9 กลยุทธ์การโน้มน้าวและจูงใจคน (Dr.Gary Yukl)
- 6 เทคนิคการสร้างอิทธิพลทางใจ (Dr.Robert Cialdini)

ส่วนที่ 3: การสื่อสารด้วยหัวใจ

- การเข้าใจผู้ที่เราต้องการสื่อสารด้วยหัวใจ
- การใช้ Empathy ในการสื่อสาร
- ตัวอย่างการใช้ Empathy ในการสื่อสารเพื่อแสดงความเข้าใจ

ส่วนที่ 4: การประยุกต์ใช้ทักษะการสื่อสาร และการโน้มน้าวใจในการทำงาน

- เข้าใจความสุขในการทำงาน
- การรักษาคนที่มีคุณค่าไว้ในองค์กร

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

กิจกรรม / Workshop	ผลที่ได้รับ
Workshop 1: กลยุทธ์การโน้มน้าวและจูงใจ	<ul style="list-style-type: none">● แนวทางการใช้กลยุทธ์ในการโน้มน้าวและจูงใจคนแต่ละแบบ
Workshop 2: การสร้างอิทธิพลทางใจ	<ul style="list-style-type: none">● แนวปฏิบัติในการสร้างอิทธิพลทางใจกับคนในองค์กร
Workshop 3: การสื่อสารและแสดง Empathy	<ul style="list-style-type: none">● ทักษะการสื่อสารและแสดงความเข้าใจ

กลุ่มเป้าหมาย

1. หัวหน้างานทุกฝ่าย / ระดับ
2. บุคลากรฝ่ายทรัพยากรมนุษย์

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 6 ชั่วโมง
- Virtual Training ผ่าน Application เช่น Zoom, Microsoft Teams
- บรรยาย / ตัวอย่างการทดลองที่น่าสนใจ / Case จริงที่ประสบความสำเร็จ / Online Experiential Learning Activities / กิจกรรมกลุ่ม (Role Play)

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none">• การสร้างความร่วมมืออย่างเต็มที่ของคนในหน่วยงาน / องค์กร• ความสัมพันธ์และบรรยากาศในการทำงานร่วมกันที่พร้อมเกื้อกูลกันและกัน	<ul style="list-style-type: none">• การไม่สามารถรักษาคนที่มีคุณค่าให้อยู่กับองค์กรได้

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร การสื่อสารเพื่อจูงใจคน

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: ธรรมชาติของมนุษย์</p> <ul style="list-style-type: none"> ● เข้าใจเรื่องแรงจูงใจของมนุษย์ ● สมการแรงจูงใจ ● ทฤษฎีแรงจูงใจภายนอก และแรงจูงใจภายใน <p>ส่วนที่ 2: การโน้มน้าวจูงใจ และการสร้างอิทธิพลทางใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 9 กลยุทธ์การโน้มน้าวและจูงใจคน (Dr.Gary Yukl) <p>Workshop 1: กลยุทธ์การโน้มน้าวและจูงใจ</p>
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● 6 เทคนิคการสร้างอิทธิพลทางใจ (Dr.Robert Cialdini) <p>Workshop 2: การสร้างอิทธิพลทางใจ</p>
12.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 3: การสื่อสารด้วยหัวใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การเข้าใจผู้ที่เราต้องการสื่อสารด้วยหัวใจ ● การใช้ Empathy ในการสื่อสาร ● ตัวอย่างการใช้ Empathy ในการสื่อสารเพื่อแสดงความเข้าใจ <p>Workshop 3: การสื่อสารและแสดง Empathy</p>
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	<p>ส่วนที่ 4: การประยุกต์ใช้ทักษะการสื่อสาร และการโน้มน้าวจูงใจในการทำงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ● เข้าใจความสุขในการทำงาน ● การรักษาคนที่มีคุณค่าไว้ในองค์กร
16.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม