

จิตวิทยาการโน้มหน้าและส่งเสริมแรงจูงใจ

อาจารย์ธนเดช ทิพยอภิษยากุล

จิตวิทยาการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจ

Course ID	Course Name	Time
	จิตวิทยาการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจ	1 วัน

หลักการและเหตุผล

การสร้างบรรยากาศในการทำงาน เพื่อให้ทีมงานมีขวัญและกำลังใจในการทำงาน ผู้บังคับบัญชาจำเป็นต้องทำอย่างถึงที่ ต้อง มีความสามารถในการจูงใจให้ทีมงาน มีขวัญกำลังใจในการทำงาน และมีความมุ่งมั่นปฏิบัติงานในหน้าที่รับผิดชอบให้ประสบผลสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ แต่ความสำเร็จในการจูงใจทีมงานจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อผู้บังคับบัญชาแสดงตนเป็นแบบอย่างที่ดี ให้ทีมงานเห็น ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ก็ตาม ควรเริ่มต้นจากการจูงใจตนเองก่อนเป็นลำดับแรก เพื่อจะได้เป็นแรงขับเคลื่อนที่มีพลังในการจูงใจทีมงานให้มุ่งมั่นทำงานเพื่อความสำเร็จร่วมกัน และเพื่อการบรรลุเป้าหมายการดำเนินธุรกิจขององค์กรตามที่กล่าวมา

“หลักสูตร จิตวิทยาการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจ” จึงถูกออกแบบและพัฒนาขึ้นมา เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เรียนรู้ และฝึกฝนทักษะการจูงใจตนเอง และการโน้มน้าวสร้างแรงจูงใจทีมงานที่ก่อให้เกิดการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และพัฒนาผลการปฏิบัติงานของทีมงานสู่ความสำเร็จได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการโน้มน้าวและจูงใจทีมงาน เพื่อการสร้างความสำเร็จในการทำงานร่วมกัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการโน้มน้าวและสร้างแรงจูงใจทีมงานที่ก่อให้เกิดการทำงานสู่ความสำเร็จร่วมกัน
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการเปิดใจและยอมรับ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อการทำงานสู่เป้าหมายแห่งความสำเร็จร่วมกัน

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: บทบาทของผู้บริหารยุคใหม่ (Management Role)

- บทบาทของผู้บริหารยุคใหม่ และความคาดหวังขององค์กร
- ผู้บริหารกับการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- เรียนรู้ตัวเอง เข้าใจผู้อื่น เพื่อพัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจทีมงาน

ส่วนที่ 2: การบริหารทีมงานต่าง Generation (Generation @ Work)

- ต่าง Gen ต่างใจ จะอยู่ร่วมกันอย่างไรดี?
- การแก้ไขปัญหาช่องว่างระหว่างวัยในองค์กร
- การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทีมงานต่าง Generation

ส่วนที่ 3: โน้มน้าวใจทีมงานอย่างไร? ให้ได้ใจเกิน 100

- ความเชื่อเดิมๆเกี่ยวกับการโน้มน้าวและสร้างขวัญกำลังใจพนักงาน
- เทคนิคการเข้าใจลูกทีมของผู้นำ
- เทคนิคการสร้างจุดขายให้ทีมงาน
- เทคนิคการสร้างพลังลูกทีมด้วยความคิดเชิงบวก
- เทคนิคการสร้างความภาคภูมิใจให้ลูกทีม
- เทคนิคการซื้อหุ้นใจด้วยการให้อภัย

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
<p>Workshop : เทคนิคการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจทีมงาน เพื่อให้ได้ใจเกิน 100</p> <ul style="list-style-type: none">• ผู้เข้าอบรมแบ่งกลุ่มเล่นบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะในการโน้มน้าวและจูงใจทีมงาน โดยจะแบ่งแต่ละรอบออกเป็น 4 สถานการณ์ตามที่วิทยากรมอบให้	<ul style="list-style-type: none">• ตระหนักถึงความสำคัญของการเสริมแรงจูงใจให้ทีมงาน• ฝึกทักษะการโน้มน้าวจูงใจ

กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้บริหารระดับสูงขององค์กร
2. ผู้จัดการฝ่าย / แผนกขึ้นไป

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และกิจกรรม Workshops

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

แก้ปัญหา	พัฒนา
<ul style="list-style-type: none">• ลูกน้องต่าง Gen ทำอย่างไรก็ไม่เข้าใจกันสักที• จูงใจทีมงานไม่ได้ จนแม้แต่ผู้นำก็อ่อนใจเอง• ทีมงานขาดความกระตือรือร้น ไม่รู้จะกระตุ้นอย่างไรดี	<ul style="list-style-type: none">• ความเข้าใจในคนที่มีความแตกต่างกัน เพื่อการทำงานร่วมกันสู่ความสำเร็จ• ทักษะในการจูงใจตัวเอง และโน้มน้าวจูงใจทีมงาน• ทักษะในการเสริมสร้างขวัญกำลังใจให้ทีมงาน

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร จิตวิทยาการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจ

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: บทบาทของผู้บริหารยุคใหม่ (Management Role)</p> <ul style="list-style-type: none"> • บทบาทของผู้บริหารยุคใหม่ และความคาดหวังขององค์กร • ผู้บริหารกับการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆที่จะเกิดขึ้นในอนาคต • เรียนรู้ตัวเอง เข้าใจผู้อื่น เพื่อพัฒนาทักษะการโน้มน้าวใจทีมงาน
10.30 น.	<i>พักเบรก 15 นาที</i>
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: การบริหารทีมงานต่าง Generation (Generation @ Work)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต่าง Gen ต่างใจ จะอยู่ร่วมกันอย่างไรดี? • การแก้ไขปัญหาช่องว่างระหว่างวัยในองค์กร • การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจทีมงานต่าง Generation
12.00 น.	<i>พักรับประทานอาหารกลางวัน</i>
13.00 น.	<p>Workshop : เทคนิคการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจทีมงาน เพื่อให้ได้ใจเกิน 100 (ตัวอย่างสถานการณ์ที่ 1-2)</p> <p>ส่วนที่ 3: โน้มน้าวใจทีมงานอย่างไร? ให้ได้ใจเกิน 100</p> <ul style="list-style-type: none"> • ความเชื่อเต็มๆเกี่ยวกับการโน้มน้าวและสร้างขวัญกำลังใจพนักงาน • เทคนิคการเข้าใจลูกทีมของผู้นำ • เทคนิคการสร้างจุดขายให้ทีมงาน
14.30 น.	<i>พักเบรก 15 นาที</i>
14.45 น.	<p>Workshop : เทคนิคการโน้มน้าวและส่งเสริมแรงจูงใจทีมงาน เพื่อให้ได้ใจเกิน 100 (ต่อ) (ตัวอย่างสถานการณ์ที่ 3-4)</p> <p>ส่วนที่ 3: โน้มน้าวใจทีมงานอย่างไร? ให้ได้ใจเกิน 100 (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> • เทคนิคการสร้างพลังลูกทีมด้วยความคิดเชิงบวก • เทคนิคการสร้างความภาคภูมิใจให้ลูกทีม • เทคนิคการซื้อหุ้นใจด้วยการให้อภัย <p>คำมั่นสัญญา Stop - Start - Continued สรุปกิจกรรมการเรียนรู้</p>
16.00 น.	ถาม – ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม