บริษัท ด็อกเตอร์ฟิช จำกัด
Doctorfish Co.,Ltd.

Mongkhol Karatanutha

การศึกษา

- **ปริญญาโท รัฐประศาสนศาสตร์ เอกการจัดการภาครัฐและเอกชน**
  มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ
- **ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ เอกบริหารรัฐกิจ** มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ประกาศนียบัตร โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC: New Entrepreneur Creation)กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร การตลาดแห่งอนาคต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

การทำงาน

- **ผู้ก่อตั้ง และผู้บริหาร**
  บริษัท ด็อกเตอร์ฟิช จำกัด

The founder & Executive Management
วิทยากร ที่ปรึกษา และนักเขียน

หลักสูตรที่เชี่ยวชาญ

- Positive Thinking for Life
- Smart Leader
- 10 Tools for Supervisory Skill
- DISC
- Growth Mindset
- Self-Development
- Communication
- Teamwork



ผลงานหนังสือ

- ทำไมคนสำเร็จไม่ใช่คุณ
- Training Handbook
- คิดบวก ทำบวก รวยเงิน รวยสุข
- 30 วิธี เพิ่มความมั่นใจให้ตัวเอง
- ความสำเร็จอยู่ที่ปลายเท้า
- สุขที่สุดในจุดที่เป็น
- สะดุดล้มทับความสุข
- งดงามในชีวิตด้วยวิธีคิดบวก
- งานที่ใช่กับใจที่ชอบ
- คำคมเปลี่ยนมุมคิด ให้ชีวิตมีความสุข
- พัฒนาคนและองค์กรด้วยทัศนคติเชิงบวกอย่างสร้างสรรค์
- ออกชิเจนความคิด (ผู้เขียนร่วม)
- 10 ทักษะสู่สุดยอดหัวหน้างานที่เจ้านายรักลูกน้องยอมรับ
- เปลี่ยนงานที่ใช่ให้กลายเป็นความสำเร็จ

New Product

- ***Audio Book ใช้ชีวิตคิดเชิงบวก***
  SE-ED Book จัดจำหน่าย
- ***YouTube Channel***

Audio Book
SE-ED Book จัดจำหน่าย



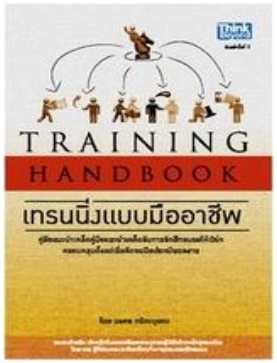
YouTube
ช่องยูทูบ

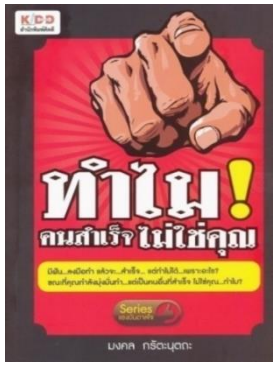
Podcast
DR.FISH Stories

#วิทยากรไม่ยาก

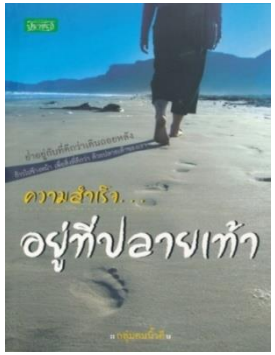
Dr.fish
083-6224415
@dr.fish
dr.fishtraining@gmail.com

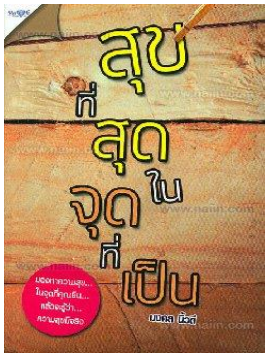
ผลงานด้านการเขียน



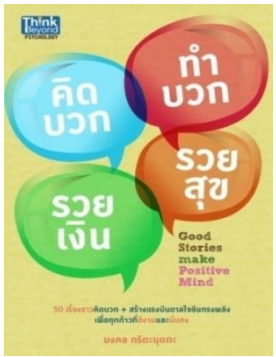




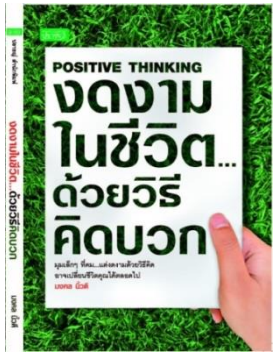


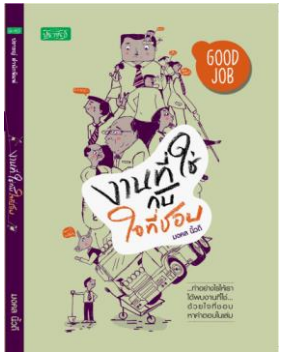










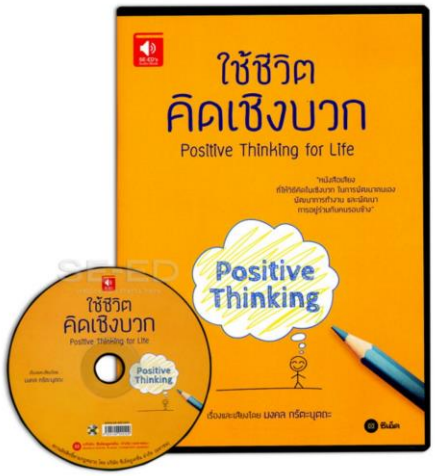














รู้ DISC ไปทำไม

1.เพื่อการตระหนักรู้ตนเอง

2.เพื่อการยอมรับจากผู้อื่น

3.เพื่อการปรับตัวเข้าหากัน (สำคัญที่สุด)


William Moulton Marston
นักจิตวิทยา แห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด

พฤติกรรมการทำงานของคุณ
เป็นแบบไหน?



C

เน้นเรื่องงาน

D

COMPLIANCE

DOMINANCE





พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)

พฤติกรรมเชิงรุก
(เร็ว ๆ เน้นพูด)

S

I

STEADINESS

INFLUENCE





เน้นเรื่องคน / จิตใจ

บ้านสีแดง



D

DOMINANCE

ชีวิตที่ต้องขับเคลื่อนด้วย

ความตื่นเต้น ท้าทาย

DISC

D = DOMINANCE

*ผู้ครอบงำ

*ผู้ขับเคลื่อน

* ผู้พิชิต

มีความเป็นผู้นำ/ ชอบมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น

มุ่งมั่นและเป็นตัวของตัวเอง

รักอิสระ/ กล้าตัดสินใจ

ตรงไปตรงมา/ ก้าวร้าว

*** ถ้ามากเกินไปคน ไม่อยากอยู่ใกล้

ผู้นำ / หัวหน้างาน / Foreman / Supervisor คุมคน หรือบริหารงานเรื่องคนเก่ง

D = Dominance

ชีวิตที่ต้องขับเคลื่อนด้วยความตื่นเต้น ท้าทาย

สีหน้า : หน้านิ่ง ดุ ไม่ยิ้ม แสดงออกทางสีหน้าเมื่อไม่พอใจ

พฤติกรรม : เสียงดัง สั่งการ ไม่สนโลก ไม่ชอบทำอะไรเหมือนใคร จริงจังกับงาน

การแต่งตัว : เลือกเสื้อผ้าและแต่งตัวเร็ว ไม่ตามแฟชั่นมาก

การพูด : ใช้คำพูดสั้น ๆ ห้วน ๆ กระชับ เข้าประเด็นไม่อ้อมค้อม ตรงไปตรงมา

D = Dominance

ชีวิตที่ต้องขับเคลื่อนด้วยความตื่นเต้น ท้าทาย

ความกระตือรือร้น : มีความกระตือรือร้นมาก ทำอะไรรวดเร็ว ว่องไว มุ่งมั่น ดุดัน

สภาวะทางอารมณ์ : ใจร้อน หงุดหงิดง่าย

การตัดสินใจ : ตัดสินใจเร็ว เด็ดขาด และชอบเป็นผู้นำในการตัดสินใจ

การให้ความสำคัญ : ให้ความสำคัญกับเรื่องงานมาก ๆ งานมาก่อนอย่างอื่นเสมอแม้กระทั่งครอบครัว

บ้านสีเหลือง



I

INFLUENCE

มนุษย์ผู้แสนร่าเริง มี

ชีวิตชีวา

DISC I = INFLUENCE

*มีอิทธิพลโน้มน้าว

ชอบแสดงออก/ สร้างสีสัน/ มีชีวิตชีวา

ชอบทำให้คนอื่นมีความสุข

โน้มน้าวเก่ง

อารมณ์แปรปรวน/ เอาแน่เอานอนไม่ได้/ ไม่รอบคอบ

*** ถ้ามากเกินไปจะกลายเป็น ไม่จริงจังกับชีวิต

วิทยากร / ฝ่ายขาย / การตลาด / ล่าม / พี่เลี้ยง เจรจา สอน หรือ ประสานงานขายเก่ง

I = Influence

มนุษย์ผู้แสนร่าเริงและมีชีวิตชีวา

สีหน้า : ยิ้มแย้มแจ่มใสอยู่เสมอ สีหน้าแปรเปลี่ยนตามอารมณ์

พฤติกรรม : คุยเยอะ สนุกสนานตลอดเวลา หัวเราะ มีอารมณ์ขัน มีมุกตลก สนใจคนรอบข้าง ชอบบริการคนอื่น ชอบเป็นจุดสนใจของผู้อื่น

การแต่งตัว : สนใจแฟชั่น ภาพลักษณ์ แต่งตัวทันสมัย มีความโดดเด่นในการแต่งตัว

การพูด : ใช้การหว่านล้อม ออดอ้อน โน้มน้าวใจ พูดเล่น ไม่เป็นทางการ

I = Influence

มนุษย์ผู้แสนร่าเริงและมีชีวิตชีวา

ความกระตือรือร้น : มีความกระตือรือร้นไม่เป็นทางการ เช่น ไปเที่ยว งานเลี้ยง กิจกรรม

สภาวะทางอารมณ์ : ใจร้อน ขี้เบื่อ บางครั้งดูไม่นิ่งสมาธิน้อย หลุกหลิก

การตัดสินใจ : ตัดสินใจแบบประชาธิปไตย มักตามใจเพื่อนส่วนใหญ่

การให้ความสำคัญ : ให้ความสำคัญกับเพื่อน ๆ กิจกรรมสนุก ๆ

บ้านสีเขียว



S

STEADINESS

มนุษย์ผู้สุภาพ อ่อนโยน

และจิตใจดี

DISC S = STEADINESS

*ผู้หนักแน่น

* พี่สาวที่แสนดี

ซื่อสัตย์/ สุขุมเยือกเย็น/ อดทนอดกลั้น

ใจดี/ ขี้เกรงใจ/ ไม่เรื่องมาก

ประนีประนอม

ตัดสินใจช้า/ ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง

*** ถ้ามากเกินไปจะกลายเป็น เฉื่อยชา ไม่รักษาสิทธิ์ของตนเอง

ที่ปรึกษา / ฝ่ายบุคคล / การเงิน / ฝ่ายสนับสนุน

ควบคุมอารมณ์ ทำงานเชิงรับได้ดี เอาใจใส่

S = Steadiness

มนุษย์ผู้สุภาพ อ่อนโยน และจิตใจดี

สีหน้า : ยิ้มน้อยๆ หน้าตามีไมตรีจิต ดูอ่อนหวาน อบอุ่น

พฤติกรรม : เป็นคนง่าย ๆอะไรก็ได้ตามใจเพื่อน ๆ พูดน้อย ฟังเยอะ ทำอะไรช้า ไม่ค่อยปฏิเสธหากคนอื่นร้องขอให้ช่วยเหลือ จริงใจ ชอบทำสิ่งเดิม ๆ

การแต่งตัว : แต่งตัวธรรมดาเรียบ ๆ พื้น ๆ ไม่แต่งตัวเด่นเกินเพื่อน ไม่สนใจแฟชั่น

การพูด : ไม่พูดทำร้ายจิตใจใคร อ่อนหวาน นิ่มนวล สุภาพ

S = Steadiness

มนุษย์ผู้สุภาพ อ่อนโยน และจิตใจดี

ความกระตือรือร้น : ตอบสนองช้า คิดนาน ทำอะไรช้า ๆ ไม่เร่งรีบ

สภาวะทางอารมณ์ : สุขุม ใจเย็น นิ่ง ไม่ค่อยโกรธใคร ยอมคน

การตัดสินใจ : ตัดสินใจช้า คิดนาน จะตัดสินใจก็ต่อเมื่อ ไตร่ตรองรอบคอบและไม่กระทบคนอื่น ๆ

การให้ความสำคัญ : ให้ความสำคัญกับเรื่องครอบครัวก่อนเรื่องอื่น

บ้านสีน้ำเงิน



C

COMPLIANCE

มนุษย์ผู้รักความถูกต้อง

และรักความสงบ

DISC C = COMPLIANCE

*ผู้ทำตามมาตรฐาน

รอบคอบ/ มีระเบียบวินัย

สุภาพ/ อ่อนน้อม

มีเหตุผล/ ช่างสังเกต

หนักแน่นจริงจัง/ ละเอียดถี่ถ้วน

*** ถ้ามากเกินไป จะกลายเป็นจู้จี้

ฝ่ายตรวจสอบ / การเงิน / นักวิเคราะห์ / QC

ละเอียด / ชอบข้อมูล / ตรวจสอบจับผิดเก่ง

C = Compliance

มนุษย์ผู้รักความถูกต้องและรักความสงบ

สีหน้า : หน้านิ่ง ๆ เรียบเฉย ไม่ค่อยยิ้ม ไม่ค่อยสบตา

พฤติกรรม : พูดน้อย มักจดรายละเอียดเป็นประจำ ชอบทำงานเงียบ อ่านหนังสือมาก เป็นระเบียบ ขี้สงสัย มีคำถามเยอะ เนี๊ยบ เป๊ะ เจ้าระเบียบ มีพิธีรีตอง

การแต่งตัว : แต่งตัวเรียบร้อย เหมาะกับกาลเทศะ แต่งตัวเข้ากันทั้งชุดไม่หวือวา

การพูด : พูดน้อย ใช้คำพูดทางการ ชอบหยิบยกหลักฐานประกอบการพูด

C = Compliance

มนุษย์ผู้รักความถูกต้องและรักความสงบ

ความกระตือรือร้น : ตอบสนองช้า คิดนาน คิดเยอะ เพราะต้องการความสมบูรณ์แบบ

สภาวะทางอารมณ์ : นิ่ง ครุ่นคิด ใช้ความคิดเชิงเหตุและผล

การตัดสินใจ : ตัดสินใจช้า จะตัดสินใจก็ต่อเมื่อมีข้อมูลรายละเอียดครบถ้วนถูกต้อง

การให้ความสำคัญ : งานที่สมบูรณ์แบบไร้ที่ติ



Work Shop

ให้แต่ละกลุ่มคุยกันเพื่อค้นหา

“จุดแข็ง”

และ

“จุดอ่อน”

ในการทำงานของแต่ Type

ด้านล่ะ 1 ข้อ

ชื่อกลุ่ม ปลาหมอ

ประเภทพฤติกรรม	จุดแข็ง	จุดอ่อน
D		
I		
S		
C		

Dominance

จุดแข็ง

1.มั่นใจในความสามารถของตัวเอง ทำให้กล้าลงมือทำ

2.ชอบการแข่งขัน

3.กล้าหาญ รับแรงกดดันได้สูง เป็นนักแก้ปัญหาที่ดี

4.มีความเป็นผู้นำ ชอบควบคุมและจัดการสิ่งต่าง ๆ

Dominance

จุดอ่อน

1.มั่นใจในตัวเองมาก จนไม่ค่อยยอมรับความสามารถของคนอื่น

2.เป็นพวกบ้างาน ไม่สนใจอย่างอื่น รวมถึงสุขภาพตนเอง

3.ดื้อรั้น โหดร้าย ไม่ประนีประนอมผู้อื่น

4.หุนหันพลันแล่น ไม่คิดให้รอบคอบก่อน

5.ชอบควบคุมจนกลายเป็นบ้าอำนาจ

Influence

จุดแข็ง

1.มองโลกในแง่ดี

2.ชอบคิดริเริ่ม และเปิดรับสิ่งใหม่ ๆ

3.ใจกว้าง ชอบให้ความช่วยเหลือผู้อื่น

4.มนุษย์สัมพันธ์ดี เข้าสังคมเก่ง มีอารมณ์ขัน คนอื่นทำงานด้วยง่าย

5.เป็นคนสดใส ร่าเริง มีพลังพร้อมทำสิ่งใหม่ ๆ ตลอดเวลา

Influence

จุดอ่อน

1.มองโลกในแง่ดีเกินไป บางคนถูกหลอกได้ง่าย

2.มักเพลอพูดก่อนคิด จนอาจทำร้ายจิตใจคนอื่น

3.บางทีก็คิดอะไรที่ทำจริงยากและขาดการวางแผนจนล่มกลางทาง

4.ไม่กล้าปฏิเสธเพราะกลัวเสียหน้า ทำให้รับปากไปทั่ว

5.พลังเยอะ โหวกเหวกจนทำให้คนอื่นรำคาญ

Steadiness

จุดแข็ง

1.เป็นผู้ซับพอร์ตที่ดี เป็นลูกทีมที่ดี ทุกคนไว้วางใจ ไม่เกี่ยงงานซ้ำ

2.ไม่ชอบความขัดแย้ง

3.เทคแคร์ เป็นห่วงผู้อื่นเสมอ มักเป็นที่รักของทุกคน

4.มีความอดทนสูง

5.อ่อนน้อมถ่อมตน ให้ความเคารพผู้อื่น

Steadiness

จุดอ่อน

1.มักเป็นผู้ตามที่ดี ทำให้ไม่ค่อยได้คิดริเริ่มทำสิ่งใหม่ ๆ ด้วยตนเอง

2.ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง เพราะกลัวจะวุ่นวายทำให้เสียโอกาสในการพัฒนาตัวเอง

3.ใจดีเกินไป จึงถูกหลอกใช้ ถูกเอาเปรียบอยู่บ่อย ๆ

4.เวลาเครียด มักเก็บไว้ในใจ อาจจะเก็บกดจนเสียสุขภาพจิต

5.ถ่อมตนเกินไป จนไม่มีความมั่นใจในตัวเอง

Compliance

จุดแข็ง

1.ทำงานเป็นขั้นตอนและใส่ใจในรายละเอียดสูงเพื่อให้ได้งานที่ถูกต้องและมีคุณภาพตามมาตรฐานของเขา

2.วางแผนทุกสิ่งอย่างและพยายามทำให้ได้ตามแผน

Compliance

จุดอ่อน

1.ละเอียดมากเกินไป จนกลายเป็นพวกจู้จี้จุกจิกในสายตาคนอื่น

2.จริงจังในแผนการมากไป กลายเป็นตึงเครียดตลอดเวลา

3.คนภายนอกมองว่าน่ากลัวไม่กล้าเข้าหา

4.หมกมุ่นในสิ่งที่ตัวเองสนใจมากไปจนไม่เป็นอันทำอย่างอื่น

5.ทำตามกฎเป๊ะ ๆ จนถูกมองว่าไม่ยืดหยุ่น

บทสรุป









เน้นเรื่องงาน

C

COMPLIANCE

ชัดเจน/มีเหตุผล เดินตามระบบ

ลงรายละเอียด วางแผน จับผิดเก่ง

ไม่ชอบอะไรที่คาดเดาไม่ได้

D

DOMINANCE

พูดจริงทำจริง ขาลุย

ปากกับใจตรงกัน

ขี้โวยวาย ต้องได้เดี๋ยวนี้

เด็ดขาด/คุมอำนาจ

พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)

พฤติกรรมเชิงรุก
(เร็ว ๆ แรง ๆ เน้นพูด)

S

STEADINESS

เข้าอกเข้าใจ อดทน อะไรก็ได้

เจ้าน้ำตา ขี้น้อยใจ ไม่กล้า

ตัดสินใจ/ไม่ชอบเลือก

I

INFLUENCE

ชอบสนุกสนาน เข้าสังคมเก่ง

เพ้อฝัน ไม่จริงจัง ขี้เบื่อ

ชอบคิดนอกกรอบ

เน้นเรื่องคน / จิตใจ

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 1 เมื่อต้องแต่งตัวมางานปาร์ตี้	
	มักโทรไปถามเพื่อน ๆ ก่อนว่าจะแต่งตัวอย่างไร และแต่งเหมือน ๆ กันไป
	แต่งตัวโทนเดียวกัน เข้ากันทั้งชุด
	แต่งตัวโดดเด่น ใครเห็นก็สะดุดตา กล้าใส่ชุดแฟนซี
	เลือกชุดที่ง่าย ๆ เลือกชุดเร็ว

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 2 เมื่อเลือกร้านอาหาร	
	มักเลือกร้านอาหารเดิมที่เคยกิน
	เลือกร้านที่คุ้มค่าที่สุด ที่มีคนยืนยันว่าอร่อย เมื่อเปรียบเทียบราคาคุณภาพกับร้านอื่น ๆ แล้ว
	เลือกร้านไหนก็จะตรงดิ่งไปเลย มักเป็นร้านที่บริการเร็ว ไม่รอนาน
	ลองกินร้านใหม่ ๆ เป็นประจำ

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 3 เมื่ออยู่ในห้องประชุม	
	พูดเยอะ บางครั้งก็อธิบายออกนอกเรื่อง มีมุกตลก สบตาผู้อื่นอยู่เสมอ
	นำเสนอแบบสั้น ๆ ชัด ๆ เนื้อ ๆ ตรงๆ มั่นใจ ภาคภูมิใจในผลงาน
	ไม่ค่อยพูด ฟังเยอะ คิดตาม ถ้ามีคนเปิดโอกาสให้พูดถึงจะพูด
	มักจดบันทึกเยอะ ไม่ค่อยเงยหน้าสบตาใคร มีความพร้อมในการเตรียมหลักฐานข้อมูลต่าง ๆ เข้าที่ประชุม

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 4 เมื่อเป็นผู้ออกคำสั่ง	
	สั่งงานแบบมีขั้นตอน ช้า ๆ มีตัวอย่างจากประสบการณ์เดิมมาให้ดูเป็นตัวอย่าง มักไม่เปลี่ยนแปลงคำสั่ง
	สั่งงานแบบละเอียด อธิบายทีละขั้นตอน โดยมี Check List ให้ทำตาม
	สั้น กระชับ ได้ใจความ ไม่ค่อยอธิบายรายละเอียด บอกแค่ว่าอยากได้อะไร
	อาศัยการโน้มน้าว ใช้แรงบันดาลใจ ขอความร่วมมือไม่ใช่การสั่ง

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 5 เมื่อต้องเป็นผู้ตัดสินใจ	
	ตัดสินใจเร็ว ไม่สนใจใคร
	ตัดสินใจช้า ค่อย ๆดูข้อดีข้อเสียว่าตัดสินใจไปแล้วจะกระทบกระเทือนกับบุคคลใดบ้าง
	ตัดสินใจช้า พยายามหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจจากแหล่งต่าง ๆ เช่น รายงาน หนังสือ อินเตอร์เน็ต เพื่อป้องกันการตัดสินใจผิดพลาด
	ตัดสินใจจากเสียงส่วนใหญ่ เน้นความเป็นประชาธิปไตย

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 6 เมื่อไปซื้อของ	
	เปรียบเทียบราคาปริมาณจากหลาย ๆ ยี่ห้อ เลือกยี่ห้อที่คุ้มค่าที่สุด
	เลือกซื้อของยี่ห้อเดิม ๆ ที่เคยใช้ มักไม่ค่อยเปลี่ยนยี่ห้อ
	ชอบซื้อของที่มีแพ็กเกจสวยงาม แปลกใหม่ ถ้ามีเวลาจะเดินเล่นทั่ว ๆ
	จะซื้อของอะไรจะตรงไปหาของสิ่งนั้นเลย ตัดสินใจซื้อเร็ว

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 7 เมื่อต้องขอร้อง ขอความช่วยเหลือ	
	ใช้การอ้อนวอน ใช้เสน่ห์ความน่ารักในตัวเองขอความช่วยเหลือ
	ใช้ภาษาค่อนข้างทางการ เล่าที่มาที่ไปโดยละเอียดว่าทำไมจึงต้องมาขอความช่วยเหลือ
	ขอตรง ๆ เสนอประโยชน์ให้กับผู้ช่วยเหลือ และรอคำตอบทันที
	ขอร้องโดยสุภาพ ถามก่อนเสมอว่าผู้ช่วยเหลือลำบากที่จะช่วยไหม

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 8 เมื่อมีเพื่อนใหม่เข้ามาร่วมทำงานเป็นวันแรก	
	ยังไม่เข้าไปทักทาย มองอยู่ห่าง ๆ ด้วยสีหน้ามีไมตรี
	เป็นผู้เปิดการทักทายเพื่อนใหม่ก่อน จัดการแนะนำตัวเองและเพื่อนคนอื่น ๆ ให้เพื่อนใหม่รู้จัก
	ยังไม่เข้าไปทักทายก่อน คาดหวังให้หัวหน้าเป็นผู้แนะนำ ชื่อตำแหน่งอย่างเป็นทางการ
	ทักทายสั้น ๆ แล้วกลับไปทำงานของตัวเองต่อ

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 9 เมื่อได้รับคำสั่งให้ไปทำงานต่างจังหวัด	
	คิดว่าเป็นโอกาสดีที่จะได้แสดงฝีมืออย่างสุดความสามารถ
	เป็นห่วงครอบครัว วางแผนเตรียมความพร้อมเรื่องครอบครัวให้เรียบร้อยก่อน จึงจะสบายใจในการเดินทาง
	วางแผนโดยละเอียด หาข้อมูลเส้นทาง การเดินทาง ที่พัก ผู้ติดต่อ เบอร์โทรศัพท์ต่าง ๆไว้ให้พร้อม
	ดีใจ ตื่นเต้น คิดว่ามันต้องสนุกสนาน หาข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวใกล้เคียงไว้เลย

แบบทดสอบ การสังเกตคนในสถานการณ์ต่าง ๆ

ข้อที่ 10 การพูดและน้ำเสียงเมื่อคุยโทรศัพท์	
	พูดเยอะ มีมุกตลก สร้างบรรยากาศที่ดีในการสนทนา ไม่เป็นทางการ
	เสียงเรียบ ๆภาษาค่อนข้างเป็นทางการ ใช้การอธิบายโดยละเอียด
	น้ำเสียงมีไมตรี สุภาพ อ่อนหวาน ไม่ใช้คำพูดรุนแรงทำร้ายจิตใจใคร
	เสียงห้วน พูดสั้น ๆ ไม่คุยโทรศัพท์นาน คุยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้อง มักพูดตัดบทสนทนา



Work Shop

ให้แต่ละกลุ่มค้นหาข้อมูล

วิธีการปรับตัวเข้าหาผู้อื่น

ตาม โมเดล DISC

ชื่อกลุ่ม ปลาหมอ

การปรับตัวเข้าหาผู้อื่น

คนประเภท D	คนประเภท I	คนประเภท S	คนประเภท C
I	D	D	D
S	S	I	I
C	C	C	S

การปรับตัว

D = Dominance

เสียงจาก I

อยากให้รับฟัง และทำใจเบิกบานเวลาอยู่ด้วยกัน อย่าซีเรียสกับงานจนเกินไป

เสียงจาก S

อย่าทำหน้าบึ้ง หรือ มอบหมายงานที่จะเอาทันที ขอเวลาให้คิดบ้าง

เสียงจาก C

อยากให้รับฟังข้อมูลเพื่อใช้ประกอบตัดสินใจ ก่อนลงมือทำให้มาก ๆ

การปรับตัว

I = Influence

เสียงจาก D

อยากให้พูดแต่เนื้อ ๆ พูดให้ชัดเจนว่าอยากได้อะไร ไม่ต้องอ้อม หรือพูดแทรกตลอด

เสียงจาก S

อยากให้รับฟังเราบ้าง อย่าเอาแต่พูดอยู่คนเดียว อีกทั้งหากสัญญาอะไรไว้ก็ควรทำบ้าง

เสียงจาก C

ช่วยจริงจังกับงานที่ทำ อย่ามัวแต่เล่นสนุกไปวัน ๆ

การปรับตัว

S = Steadiness

เสียงจาก D

เวลาทำอะไรกล้า ๆ หน่อย เสียงดังฟังชัด พูดให้ตรงประเด็นจะดีที่สุด

เสียงจาก I

อยากให้คึกคักหน่อย มั่นใจเข้าไว้เพื่ออนาคตที่สดใสในวันข้างหน้า

เสียงจาก C

ยังไงเรื่องงานต้องมาก่อนเรื่องส่วนตัว อย่าเห็นใจคนอื่นมากเกินไปจนงานหลักเสีย

การปรับตัว

C = Compliance

เสียงจาก D

อยากให้ทำสิ่งใหม่ ๆ บ้าง อยู่กับสิ่งเดิม ๆ ไม่ท้าทายนะ และทำงานให้เร็วขึ้น อย่าคิดเยอะเกินไป

เสียงจาก I

ทำตัวให้สนุกสนานบ้าง อย่าอยู่ในกรอบจนเกินไป

เสียงจาก S

อย่าตีหน้าเคร่งเครียด มันทำให้เราไม่กล้าเข้าไปคุยด้วย

เราจับผิดผู้อื่น

หรือ

จับถูกผู้อื่น

มากกว่ากัน ?

ชื่นชมจุดดี





Work Shop

ให้แต่ละกลุ่มค้นหาข้อมูล

แนวคิด การจับถูก

ก่อน จับผิด

ใคร....?	ได้อะไร...?
ลูกค้า	
องค์กรของเรา	
หัวหน้างาน	
เพื่อนร่วมงาน	
ผู้ใต้บังคับบัญชา	

ปัญหาการสื่อสารในหน่วยงาน

กิจกรรมการสื่อสาร	ปัญหา	ผลกระทบ/เสียหาย
ฟังแล้วคิด	ไม่ชอบฟัง	ไม่เข้าใจข้อมูล
คิดแล้วพูด	พูดไม่คิด/เงียบ	ผู้ฟังโกรธเคือง
พูดพร้อม ลีลา ท่าทาง	ไม่มีทักษะ การใช้ภาษากาย	ไม่มีพลัง ขาดการโน้มน้าว
ใช้เอกสารประกอบ สร้างความเป็นมืออาชีพ	ขาดการใช้เอกสาร ประกอบในการทำงาน	ทำให้เกิดความเข้าใจ ที่ผิดพลาด
ใช้เทคโนโลยีนำ แต่ต้อง มีการเน้นย้ำผ่านการพูดคุย	ใช้เทคโนโลยีมาก เกินไปในการสื่อสาร	ทำให้ความสัมพันธ์ใน การทำงานร่วมกันน้อยลง

แนวคิดการทำ Conversation

การเปิดใจ

คือ จุดเริ่มต้นการสนทนาที่มีคุณภาพ

การฟัง

เทคนิคสำคัญของการทำ Conversation



แนวคิดการทำ Conversation

การฟัง เป็นทักษะสำคัญที่ทำให้การสนทนา
เป็นไปอย่างมีคุณภาพ
การฟังจะทำให้เกิดความเข้าใจ เห็นอกเห็นใจ
รับรู้อารมณ์และความรู้สึกผู้ที่พูดคุยด้วย



แนวคิดการทำ Conversation

เทคนิคสำคัญในการพัฒนาทักษะการฟัง

1.การฟังอย่างตั้งอกตั้งใจ

2.การฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ



แนวคิดการทำ Conversation

1.การฟังอย่างตั้งอกตั้งใจ

คือ

การแสดงออกในเชิงพฤติกรรมว่าเรากำลัง

ตั้งใจฟัง



แนวคิดการทำ Conversation

การฟังอย่างตั้งอกตั้งใจ

1.สบตา

2.จดประเด็นสำคัญ

3.สอบถาม

4.ใช้คำพูด/น้ำเสียงร่วมด้วย

5.หลีกเลี่ยงมุ้งเล็ก

6.ไม่ทำกิจกรรมอื่น ๆ

7.ทวนสอบคำพูด/ประโยค

8.พยักหน้า

9.แสดงท่าทางประกอบ



แนวคิดการทำ Conversation

2.การฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ

คือ

การฟังเพื่อจับความรู้สึก ปัญหาและอุปสรรค Pain Point ที่เกิดขึ้นกับตัวบุคคลที่กำลังสนทนา



แนวคิดการทำ Conversation

การฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ

1.อย่าด่วนตัดสิน

2.ฟังให้ลึก

3.ฟังเพื่อเก็บรายละเอียด

4.สะท้อนความรู้สึก



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

3 เทคนิคการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ

1.I-message

2.You-message

3.They-message



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

1.I-message

เน้นความรู้สึกของตนเองเป็นหลัก แสดงออกถึงความรัก ปรารถนาดี เป็นห่วงเป็นใย พูดคุยด้วยเหตุผลมากกว่าอารมณ์



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

1.I-message ตัวอย่าง

ที่พี่สอนเรา เพราะพี่อยากให้เราทำงานได้ถูกต้องนะ เพราะการทำงานที่ผิดพลาดจะทำให้เราเสียเวลาแก้ไขงานหลายครั้ง



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

1.I-message ตัวอย่าง

ฉันเป็นห่วงเธอนะ เพราะถ้าเธอมาทำงานสายเป็นประจำ จะส่งผลไม่ดีต่อตัวเธอนะ และจะส่งผลต่อการประเมินผลงานประจำปีของเธอด้วย



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

2.You-message

เป็นรูปแบบการสื่อสารที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกว่ากำลังถูกจู่โจมถูกกดดัน โดนตำหนิหรือถูกข่มขู่ เป็นการคาดคั้นหาคำตอบ



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

2.You-message ตัวอย่าง

คุณส่งงานมาประสาอะไร งานผิดพลาดตลอดเลย คุณได้ตรวจสอบงานก่อนส่งบ้างหรือไม่



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

2.You-message ตัวอย่าง

งานโครงการนี้ไม่เห็นจะยากเลย อะไรกัน...คุณยังไม่ลองทำดูเลย ก็บ่นว่ายากแล้ว



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

3.They-message

เป็นรูปแบบการสื่อสารที่อ้างถึงบุคคลที่สาม เป็นการกล่าวชื่อบุคคลนั้นเพื่อต้องการเปรียบเทียบ หรือต้องการทำให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกถูกดูถูก กดดัน หรือด้อยกว่า



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

3 They-message ตัวอย่าง

งานโครงการนี้ถ้าให้คุณ ปลาหมอทำ พี่ว่าเขารับปากทำแน่นอน ไม่เห็นจะยากเลย



เทคนิคการสื่อสารเชิงบวกกับการทำ Conversation

3 They-message ตัวอย่าง

ทำไมคุณไม่ส่งงานเหมือนคุณปลาหมอเพื่อนร่วมงานของคุณ เขาทำงานได้ละเอียดและถูกต้องเสมอเลย ไม่เหมือนคุณ ทำงานไม่ได้เรื่องเลย



วิธีการพูดคุยกับคน DISC ในแต่ละรูปแบบ

Compliance

1.คุณลองใช้เวลาพิจารณาก่อนแล้วบอกให้ฉันทราบว่า คุณมีคำถามเพิ่มเติมไหม

2.ฉันจะส่งข้อมูลทางอีเมล์ให้คุณเพื่อให้คุณมีเวลาทบทวนโดยรวมก่อน

3.นี่คือทางเลือกของสิ่งนั้น

Dominance

1.เป้าหมาย คือ

2.วิธีการแก้ไขปัญหาของคุณคือ ?

3.ฉันต้องการสิ่งนี้ภายในวันที่

Steadiness

1.คุณคิดว่าพวกเราควรจะ...อย่างไร

2.พวกเราขออภิปรายสิ่งนั้นเพิ่มเติมได้ไหม ?

3.นี่คือข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ

Influence

1.มาคุยเรื่องนี้เพิ่มเติมกัน

2.ฉันตื่นเต้นที่

3.นี่คือวิธีที่ยอดเยี่ยม

ปัจจัยที่ทำให้เกิดการทำงานเป็นทีม



4 ปัจจัยที่ทำให้เกิดการทำงานเป็นทีม

1.มีเป้าหมายเดียวกัน มุ่งมั่น ร่วมแรงร่วมใจบรรลุเป้าหมายให้ได้

2.มีระบบการทำงานที่ชัดเจน ทุกคนรู้หน้าที่ ปฏิบัติภารกิจให้ดีที่สุด

3.สามัคคี ให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือเกื้อกูล ผลักดันกันและกัน

4.ชื่นชมความสำเร็จร่วมกัน ร่วมภาคภูมิใจด้วยกัน

Dominance (บ้านสีแดง)

จุดเด่น

1.งานเสร็จแน่นอน

2.หนักแน่น ชอบเรื่องท้าทาย

เรื่องใหม่ ๆ ที่ยังไม่มีใครทำ

3.แก้ไขปัญหาเก่ง

4.กล้าเผชิญหน้า

5.พร้อมผลักดันงานไปสู่เป้าหมาย

INFLUENCE (บ้านสีเหลือง)

จุดเด่น

1.สื่อสารแล้วคนฟังชอบ มีแรงบันดาลใจอยากทำงานให้สำเร็จ

2.กระตือรือร้นและคิดสร้างสรรค์

3.มองโลกในแง่ดีต่อผู้อื่น และช่วยดึงศักยภาพในตัวของผู้อื่นออกมาใช้ในการทำงาน

STEADINESS (บ้านสีเขียว)

จุดเด่น

1.เป็นหน่วยสนับสนุนที่ดี

2.มีความอดทน อารมณ์มั่นคง

3.มีความมุ่งมั่น มานะทำงาน (ในความเร็วของตนเอง) จนกว่างานจะเสร็จ

4.ไว้วางใจได้ ไม่ทิ้งงานระหว่างทาง

COMPLIANCE (บ้านสีน้ำเงิน)

จุดเด่น

1.เป็นคนที่ชอบวางระบบ สร้างมาตรฐานการทำงานของตนเองได้ดี

2.ยุติธรรม ไม่ใช้อารมณ์ความรู้สึกหรือความชอบส่วนตัวมาตัดสิน

3.มักตั้งคำถาม ลงรายละเอียดได้ดี

Work Shop

โจทย์

เนื่องจาก Covid 19 เกิดการแพร่ระบาดรวดเร็วมาก

CEO มีนโยบายตั้งหน่วยงานพิเศษเพื่อป้องกันโรค

Covid 19 แพร่ระบาดในองค์กร โดยให้นโยบายว่า

Covid 19 ในองค์กรต้องเป็น ศูนย์ ให้ได้ทุกเดือน

หากท่านเป็น ผู้นำโครงการนี้ ท่านจะเลือกใช้คนตามสไตล์

DISC ทำหน้าที่อะไรบ้าง ?

ชื่อกลุ่ม ปลาหมอ

การทำงานเป็นทีม

พฤติกรรม	ความรับผิดชอบ
บ้านสีแดง D	
บ้านสีเหลือง I	
บ้านสีเขียว S	
บ้านสีน้ำเงิน C	

เจ้านาย...บ้านสีแดง



D

DOMINANCE

ชีวิตที่ต้องขับเคลื่อนด้วย

ความตื่นเต้น ท้าทาย

เจ้านายสไตล์ D

1.แจ้งความก้าวหน้าของงานที่คุณทำ เพื่อสร้างความไว้วางใจ

2.อย่าทำตัวไร้สาระมากเกินไป

3.ทำทันที

4.ถามตอบได้ทุกคำถาม

5.สื่อสารให้กระชับ ได้ใจความ พร้อมคาดการณ์สิ่งที่เกิดพร้อมวิธีแก้ไข

เจ้านาย...บ้านสีเหลือง



I

INFLUENCE

มนุษย์ผู้แสนร่าเริง มี

ชีวิตชีวา

เจ้านายสไตล์ I

1.อย่าทำตัวโบราณ ไม่สนโลก ต้องรู้เรื่องกระแสสังคมบ้าง

2.ยิ้มแย้ม แจ่มใส เพราะเจ้านายแบบนี้ชอบบรรยากาศที่สนุกสนาน

3.ชอบการทำงานเป็นทีม

4.สนใจเจ้านาย เวลาเขาพูด หรือเล่าเรื่องต่าง ๆ

5.ชอบรายงานที่สวยงาม ไม่น่าเบื่อ มีรูปประกอบ ไม่เน้นรายละเอียด

เจ้านาย...บ้านสีเขียว



S

STEADINESS

มนุษย์ผู้สุภาพ อ่อนโยน

และจิตใจดี

เจ้านายสไตล์ S

1.เจ้านายคนนี้จะเป็นคนช้า ๆ และเขาคาดหวังให้ลูกน้องคิดรอบคอบเช่นกัน

2.ผิดพลาดได้ แต่อย่าผิดพลาดในเรื่องเดิม ๆ เขาจะมองเราไม่เป็นมืออาชีพ

3.มีความจริงใจ ไม่โกหก มีอะไรพูดด้วยคำพูดดี ๆ ปฏิบัติตามที่ตกลง

4.คาดหวังให้ลูกน้องมีความอดทนที่สูง

5.มีอะไรต้องแจ้งตั้งแต่เนิ่น ๆ ไม่ชอบจานด่วน

เจ้านาย...บ้านสีน้ำเงิน



C

COMPLIANCE

มนุษย์ผู้รักความถูกต้อง

และรักความสงบ

เจ้านายสไตล์ C

1.ทำอะไรแต่ละอย่างต้องมีหลักฐาน ข้อมูล ในการนำเสนอ

2.ต้องใส่ใจในรายละเอียด ตรวจสอบการพิมพ์งานก่อนส่งทุกครั้ง

3.สื่อสารแบบลายลักษณ์อักษร มากกว่าวาจา

4.หากทำผิดต้องกล้ายอมรับผิด เพราะเจ้านายคุณมีหลักฐานแน่ชัด

5.ต้องไม่เป็นคนแหกกฎ หรือฝ่าฝืนกฎระเบียบในการทำงาน

บทสรุป









เน้นเรื่องงาน

เน้นความละเอียด
รอบคอบในการทำงาน



เน้นเรื่องเป้าหมาย
การลงมือทำ



พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)

พฤติกรรมเชิงรุก
(เร็ว ๆ ตัดสินใจ เน้นพูด)

เน้นรับฟังผู้อื่น
ช่วยเหลือผู้อื่น มีน้ำใจต่อกัน

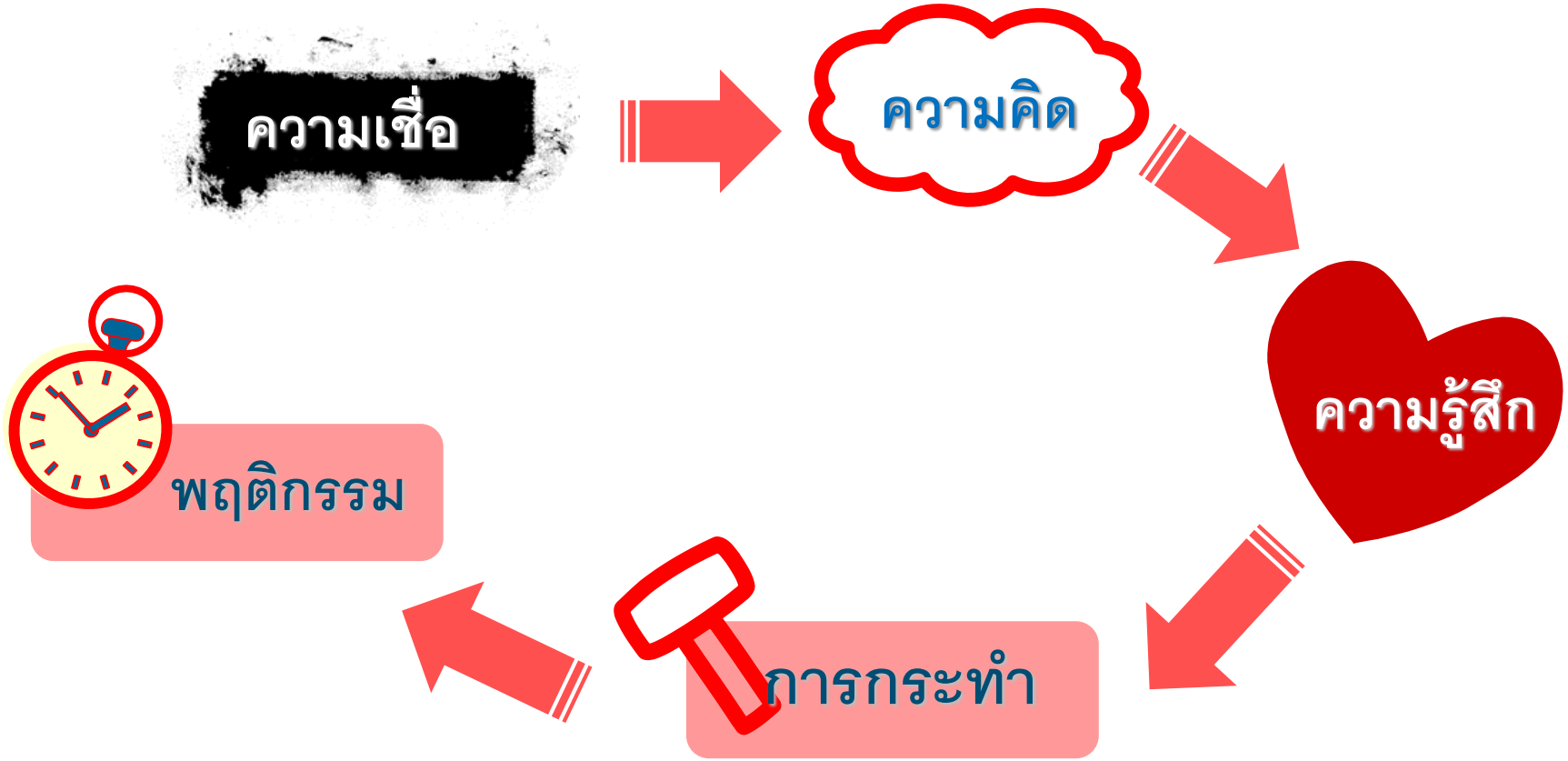


เน้นการสื่อสาร
ทำงานร่วมกับผู้อื่น



เน้นเรื่องคน / จิตใจ

วงจรพฤติกรรม



“พฤติกรรมที่ทำบ่อยๆ จะกลายเป็นนิสัย”

ความฉลาดทางปัญหา IQ

กับ

ทัศนคติ Mindset

อะไรสำคัญกว่ากัน ?



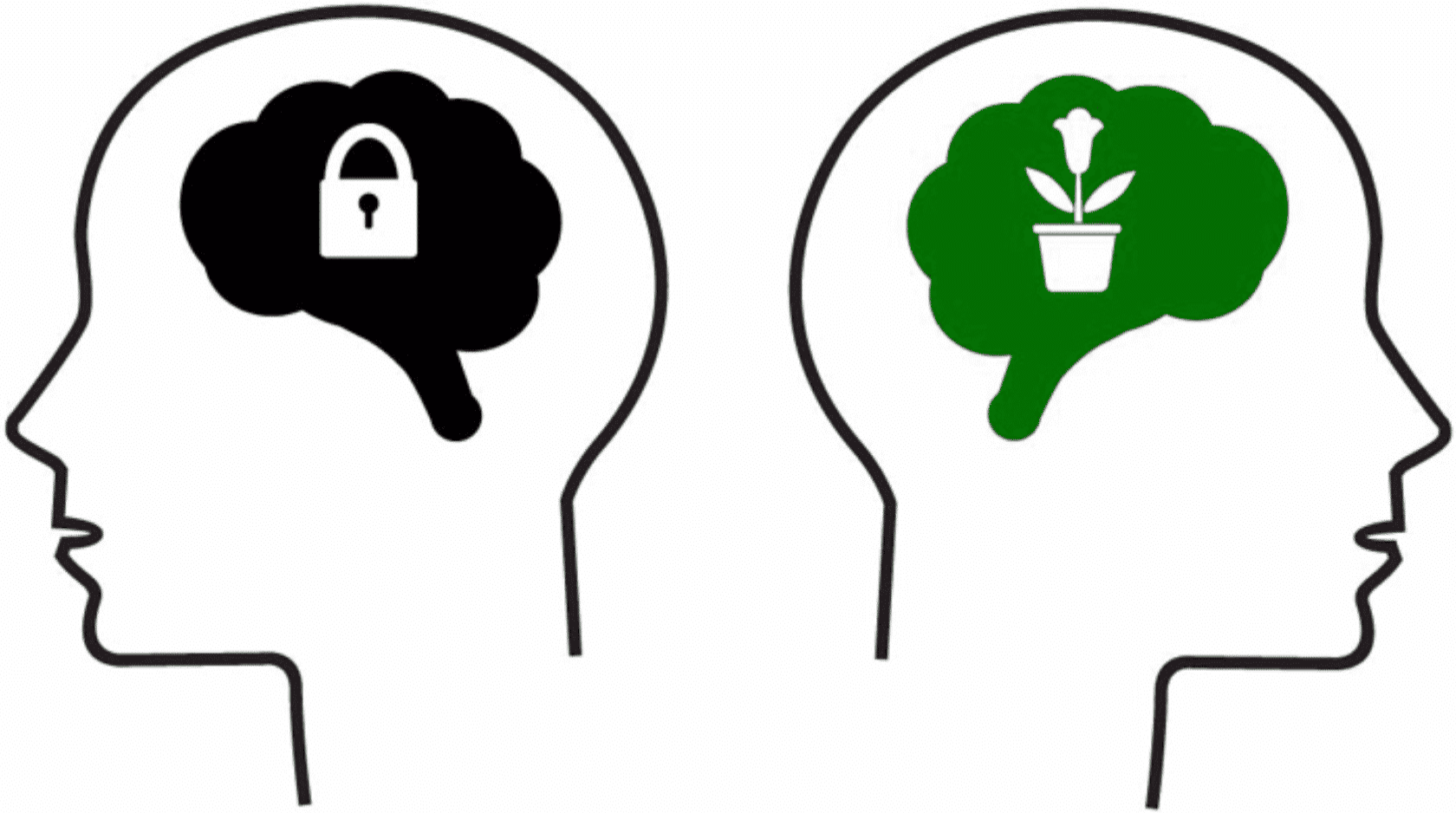


Fixed Mindset
Growth Mindset

ทำไม?

ทัศนคติ

ถึงสำคัญกว่า ความฉลาด



FIXED MINDSET VS GROWTH MINDSET

Work Shop

Growth Mindset

VS

Fixed Mindset

ในการทำงาน



รับฟังความคิดเห็นด้วยความตั้งใจ



ปฏิเสธหรือแสดงความไม่เห็นด้วยกับความคิด



ช่วยเหลือผู้อื่น



หลีกเลี่ยงที่จะให้ความช่วยเหลือผู้อื่น



ยอมรับโอกาสใหม่ ๆ



หลีกเลี่ยงโอกาสและปฏิเสธที่จะรับงานใหม่ ๆ



เสนอแนะไอเดียเพื่อการปรับปรุง



นิ่งเงียบ ไม่เสนอแนะไอเดียเพื่อการปรับปรุง



มีเป้าหมายและหาวิธีการทำให้เป้าหมายประสบความสำเร็จ



ทำไปวัน ๆ โดยทำงานตามที่หัวหน้างานมอบหมาย



ยอมรับความผิดพลาดของตนเองและพร้อมปรับเปลี่ยนตนเองอยู่ตลอด



ปฏิเสธความผิดพลาดของตนเองโดยกล่าวโทษว่าเป็นความผิดพลาดของคนอื่น



พูดกับตนเองว่าต้องทำได้



พูดว่า “ยาก” ทำไม่ได้



I believe in me



ปัญหา

1.ปัจจัยที่เราควบคุมได้

คือ ปัญหาที่เกิดจากตัวเราเป็นคนกระทำ

2.ปัจจัยที่เราควบคุมไม่ได้

คือ ปัญหาที่เกิดจากสิ่งรอบตัวที่เราไม่มีอำนาจไปควบคุม เช่น ความคิดคนอื่น สภาพแวดล้อม สังคม/เศรษฐกิจ/การเมือง และการเดินทาง เป็นต้น

ความคิดที่แตกต่างหลากหลาย



Covid 19



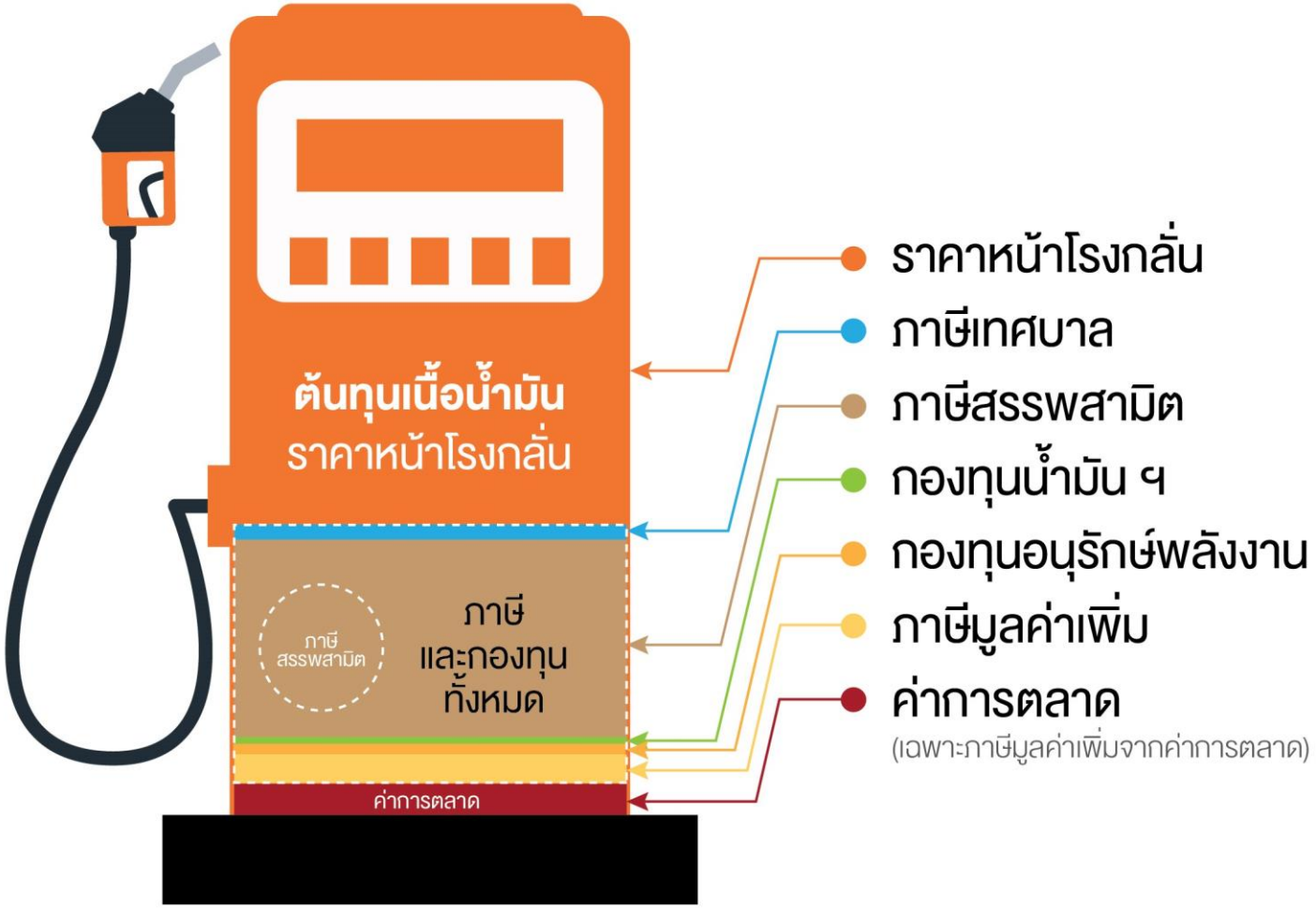
สภาพแวดล้อม



สังคมและเศรษฐกิจที่ตกต่ำ



ราคาน้ำมัน


ต้นทุนเนื้อน้ำมัน
ราคาหน้าโรงกลั่น
ภาษี
สรรพสามิต
ภาษี
และกองทุน
ทั้งหมด
ค่าการตลาด
ราคาหน้าโรงกลั่น
ภาษีเทศบาล
ภาษีสรรพสามิต
กองทุนน้ำมัน ฯ
กองทุนอนุรักษ์พลังงาน
ภาษีมูลค่าเพิ่ม
ค่าการตลาด
(เฉพาะภาษีมูลค่าเพิ่มจากค่าการตลาด)

การจราจร





หลักคิด
การป้องกันปัญหา
และ
การแก้ไขปัญหา

คิดลบ (เชิงบวก) หมายถึง

“ เครื่องมือในการวางแผน ป้องกัน เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดซ้ำสอง ไม่ประมาท ไม่โลกสวยใช้ชีวิตมองโลกตามความเป็นจริง มองหลายมุมก่อนที่จะลงมือทำ เพื่อป้องกันปัญหาในอนาคตที่เกิดขึ้น หรือหากปัญหาเกิดขึ้นก็ต้องน้อยลง **ซึ่งควรใช้หลักการนี้ทุกครั้งก่อนลงมือทำ**”



Dr.fish


วางแผน
ป้องกัน
คาดการณ์

คิดบวก (เชิงบวก) หมายถึง

“ การสร้างมุมมองในการแก้ไขปัญหาทั้งชีวิต และการทำงานให้เกิดความสมดุล พร้อม ปล่อยวางในเชิงอารมณ์กับปัญหาที่ควบคุม ไม่ได้ แต่จงค้นหาทางออกในปัญหาที่ควบคุม ได้ ไม่นิ่งเฉย ไม่จมกับปัญหา สร้างความ เชื่อมั่นในการแก้ไขปัญหานั้น ๆ เพื่อความสุข และความสำเร็จที่ยั่งยืน”



Dr.fish

3. Principle for Life

Leanovative Thinking

3.2 ผลลัพธ์ชีวิต = ทัศนคติ x ความสามารถ x ความพยายาม

ทัศนคติ (-100 ถึง +100)	ความสามารถ (0-100)	ความพยายาม (0-100)
		
การคิดบวก คิดลบต่อชีวิต	สิ่งที่พระเจ้าประทานมาให้	ความมุ่งมั่นภายในจิตใจ

ทัศนคติ กำหนดทิศทางชีวิต
ความสามารถ ความพยายาม กำหนดขนาดของผลลัพธ์

คิดบวก (เชิงลบ) หมายถึง

“ การใช้ชีวิตที่มองเพียงด้านเดียว ไม่รับฟังผู้อื่น คิดว่าหนทางที่เดินโรยด้วยกลีบกุหลาบ โลกสวย หลอกตนเองไปวัน ๆ และประมาทในการใช้ชีวิต ไม่อยู่กับความเป็นจริงที่เกิดขึ้น ย่อมทำให้เกิดหลุมพรางแห่งความทุกข์ครับ”



Dr.fish

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง



นำไปสู่

เศรษฐกิจ/สังคม/สิ่งแวดล้อม/วัฒนธรรม

สมดุล/พร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลง

คิดลบ (เชิงลบ) หมายถึง

“ การใช้อารมณ์ (โทสะ) ของตนเองในการทำร้ายผู้อื่น ด้วยความคิด คำพูด และการกระทำ ดังนั้น ต้องรู้จักมี “สติ” ในการคิด การพูด และการทำ เพื่อไม่ให้อารมณ์ที่มีทำร้ายผู้อื่น”



Dr.fish

The ZONES of Regulation®

เป็นแนวคิดของ เลียห์ เอ็ม. ไคเปอร์

ที่นำมาใช้บริหารจัดการอารมณ์ของเด็กในโรงเรียน

The ZONES of Regulation®



BLUE ZONE	GREEN ZONE	YELLOW ZONE	RED ZONE
Sad	Happy	Frustrated	Mad/Angry
Sick	Calm	Worried	Mean
Tired	Feeling Okay	Silly/Wiggly	Terrified
Bored	Focused	Excited	Yelling/Hitting
Moving Slowly	Ready to Learn	Loss of Some Control	Out of Control

วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Blue Zone

Rest Area หาพื้นที่พักผ่อนจิตใจ พักผ่อนร่างกาย พักผ่อนความคิด เพื่อให้ความรู้สึก เศร้า เสียใจ ท้อแท้ สิ้นหวังเบื่อ บอบช้ำ เจ็บใจ หรือ อ่อนเพลียลดลง



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Blue Zone

Rest Area

- วาดรูป
- ดื่มน้ำ
- ฟังเพลง
- ออกกำลังกาย
- คิดเรื่องที่มีความสุข



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Green Zone

Go ลงมือทำ เป็นดึงพลังภายในตัว ออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Green Zone

Go

- ช่วยเหลือสังคม
- อ่านหนังสือ
- ทบทวนเป้าหมาย
- ลงมือทำตามฝัน



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Yellow Zone

ถ้าคุณวิตกกังวล ข้องใจ อึดอัดใจ ไม่มั่นใจ กระวนกระวายใจ งี่เง่า ร้อนใจ กลัว หรือตกใจ ต้อง **Slow** แสดงออกให้ช้าลง



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Yellow Zone

Slow

- เดินเล่น
- หายใจลึก ๆ
- หยุดคิดเรื่องที่ทุกข์
- หาเพื่อนคุย
- ปรับความคิดให้ยืดหยุ่น



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Red Zone

ถ้าคุณโมโห ฉุนเฉียว โวยวาย เกรี้ยวกราด บ้าคลั่ง ดุดัน หรือหัวรุนแรง คุณต้อง Stop หยุดอารมณ์แบบนี้ เพื่อไม่ให้เกิดการแสดงออกในพฤติกรรมเชิงลบที่เป็นอันตรายต่อคุณและคนรอบข้าง



วิธีการบริหารอารมณ์ของตนเอง

Red Zone



Stop

- นับ 1 ถึง 10
- คุยปัญหากับคนอื่น ๆ
- ดูหนัง / ฟังเพลง
- หายใจลึก ๆ
- หยุดพักผ่อน

กังวลใจ

หลัก **3** ข้อที่จะลดการกังวล

1.ก่อนทำ
ตั้งเป้าหมายให้ชัดเจน วางแผนให้ดี เชื่อว่าทำได้

2.ตอนทำ
อยู่กับสิ่งที่ทำอยู่ตรงหน้าอย่างมีสติ ไม่ต้องคิดถึงอดีตที่ผ่านไปแล้ว ไม่ต้องกังวลกับผลลัพท์ในอนาคตที่ยังมาไม่ถึง อยู่กับปัจจุบันทำสิ่งที่อยู่ตรงหน้าให้ดีที่สุด

3.หลังทำ
ยอมรับความเป็นจริงที่เกิดขึ้น มอง **2** มุม หากผิดพลาด ให้รีบแก้ไขปรับปรุงทันที หากทำได้ดีอยู่แล้ว ก็ให้พัฒนาทำให้ดีขึ้นต่อไปครับ


GOAL

การคิดแล้วไม่ได้ทำ

“ฝันกลางวัน”

ส่วนการทำโดยไม่ได้คิด

อาจกลายเป็น

“ฝันร้าย”

กรอบคิดในการสร้างเป้าหมาย

ชัดเจน = มีเป้าหมายปลายทางที่เฉพาะเจาะจงในเรื่องที่อยากทำ

วัดได้ = มีการวางแผน บริหารเวลา และจัดลำดับความสำคัญในการลงมือทำในแต่ละวัน (แผนแบ่งได้ 3 ระยะ คือ ระยะสั้น 1 ปี ระยะกลาง 2-5 ปี และระยะยาว 5 ปีเป็นต้นไป

ท้าทาย = กล้าลงมือทำตามความฝัน ไม่โลกสวย ไม่เพ้อฝัน

ทุกคนมีเวลาเท่ากัน

24 ชั่วโมง

1,440 นาที

86,400 วินาที

แต่กับใช้เวลาแตกต่างกัน...?



10 สาเหตุ การบริหารเวลาไม่เกิดประสิทธิภาพ



1.

ไม่มี

เป้าหมาย



2.

ขาดการวางแผน



3.

เอาแต่แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า



4.

ไม่จัดลำดับความสำคัญ



5.

ไม่มีระบบ



6.
เปลี่ยนแผนบ่อย


7.
ผัดวัน
ประกันพรุ่ง



8.

คิดว่าคนอื่นทำไม่ได้



9.

ไม่ตัดสินใจ



10. ต้องการความสมบูรณ์แบบ



จัดลำดับความสำคัญ (Priority)

#innnwhy



เทคนิคลำดับความสำคัญ

	เร่งด่วน	ไม่เร่งด่วน
สำคัญ	1. ทำทันที 25-30 % (ก้อนกรวด) ต้องทำเดี๋ยวนี้ วันสุดท้ายแล้ว ถ้าไม่ทำจะมีปัญหา ประชุมด่วน (Work hard/ Not smart) ปรับ	2. มืออาชีพ 50-60 % (ก้อนหิน) การวางแผน การเตรียมตัว การพัฒนาตนเอง การดูแลสุขภาพ (Proactive) เพิ่ม
ไม่สำคัญ	3. ไม่ตัดสินใจ/ ไม่ควบคุมสถานการณ์ 15% (ทราย) เรื่องที่ขัดจังหวะ รับโทรศัพท์ ไม่มีผลกับเรา ต้องตอบหรือทำเดี๋ยวนี้ ไม่ทำก็ไม่กระทบมากนัก ลด	4. อารมณ์เป็นใหญ่ 1% (น้ำ) หยุมหยิม ไม่เกี่ยวกับงาน ไม่จำเป็น ทำแล้วไม่เกิดผลอะไร สียเวลา ไม่สำคัญ ท่องเว็บไซต์ กิจกรรมที่ไร้จุดหมาย

	เร่งด่วน	ไม่เร่งด่วน
สำคัญ	**1. ทำทันที (25-30 %)** เครียด หมดสภาพ ยุ่งแต่กับเรื่องเฉพาะหน้า ลุกลี้ลุกลน	**2. มืออาชีพ (50-60 %)** ป้องการปัญหาได้ มีวิสัยทัศน์ มองการณ์ไกล มีความสมดุลของชีวิต เป็นคนมีระเบียบ ควบคุมสถานการณ์ได้
ไม่สำคัญ	**3. ไม่ตัดสินใจ/** **ไม่ควบคุมสถานการณ์ (15%)** **มองเห็นแต่เรื่องเฉพาะหน้า** **ไม่เห็นความสำคัญของแผน** **เป้าหมาย รู้สึกว่าถูกควบคุม** **เบื่อ เซ็ง เกิดปัญหาอื่น ๆ**	**4. อารมณ์เป็นใหญ่ (1 %)** **ไม่เป็นชิ้นเป็นอัน** **พึ่งพาตัวเองไม่ได้** **ต้องอาศัยผู้อื่นช่วยเสมอ** **งานหลัก ๆ ทำไม่ทัน** **หาข้อแก้ตัวบ่อย ๆ**

การจัดคุณภาพด้วยแนวคิด PDCA

Plan

1.คิดวางแผนงานเพื่อสร้างผลงานที่มีตัวชี้วัดชัดเจน

2.คิดวางแผนกระบวนการการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

Action

1.สร้างมาตรฐานการทำงานให้เป็นระบบ

2.เรียนรู้จากความผิดพลาดในอดีตเพื่อเป็นบทเรียนในการสร้างสิ่งใหม่ในปัจจุบัน

Do

1.ลงมือทำทันทีตามแผนงานที่คิดไว้

2.ทำตามแผนขององค์กร / หน่วยงานที่วางไว้อย่างสม่ำเสมอ

3.คิดเสมอการทำงาน คือ การได้เรียนรู้สร้างประสบการณ์

Check

1.ควบคุม ตรวจสอบงานที่ทำเป็นระยะ ๆ เพื่อการปรับปรุงคุณภาพของงาน

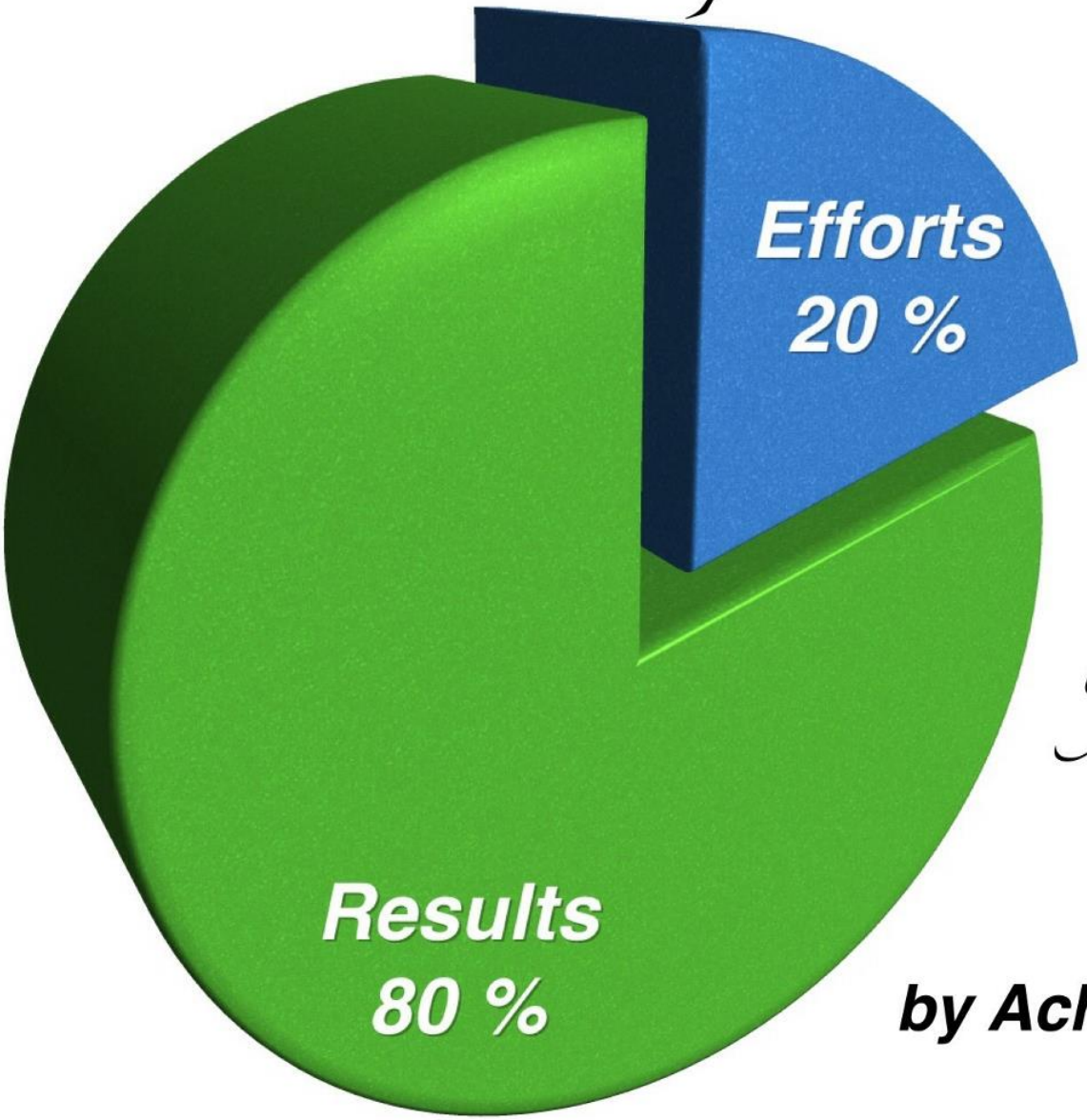
2.วิเคราะห์สาเหตุของงานที่เราทำว่าสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่

3.อะไรที่ผิดพลาดจงแก้ไข อะไรที่ทำได้ดีจงพัฒนาต่อไป

“กล้าลงมือทำในสิ่งที่คิด
ไม่มีอะไรที่เราทำไม่ได้
มีเพียงอย่างเดียวที่เราทำไม่ได้
คือ เราไม่ทำ

Dr.fish

The Pareto Principle



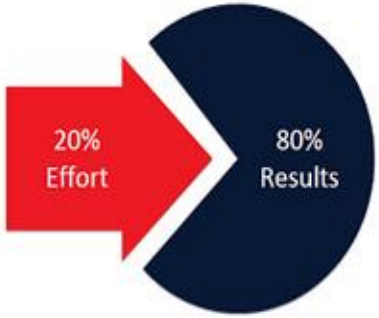


by Vilfredo Pareto

1848-1923

The Secret to Success
by Achieving More with Less

กฎพาเรโต
(Pareto Principle)





สินค้า 20 %

สินค้า 80 %

รายได้ 80 %

รายได้ 20 %

ท้อถอยกับงาน



“มองในเชิงบวก โดยการค้นหาประโยชน์ของงาน ที่ทำว่าทำงานแล้วได้คุณค่าอะไรบ้างเพื่อสร้างกำลังใจในการลงมือทำ” และรู้จักพัฒนาตนเอง ในการสร้าง เครดิต + ประสบการณ์

เครดิต = ความไว้เนื้อเชื่อใจจากคนรอบข้าง

ประสบการณ์ = การลงมือทำ พัฒนาตนเองอยู่เสมอ

Dr.fish



ค้นหา
ประโยชน์
ของงานที่ทำ


“การทำงานใดๆ ไม่ว่าเล็ก ใหญ่ ง่าย ยาก
ถ้าย่อหย่อนจากความเพียรแล้ว
ยากที่จะให้สำเร็จ เรียบร้อยทันเวลาได้”
พระราชดำรัส พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช
พระราชทานแก่ คณะบุคคลต่าง ๆ ที่เข้าเฝ้าฯ เนื่องในโอกาส
วันเฉลิมพระชนพรรษา ๔ ธันวาคม ๒๕๓๓
PPTV HD 36

คาถาสร้างความสำเร็จ

- **คุณคิดอย่างไร ?**

1. ศรัทธา / รักในอาชีพที่ทำ
2. รู้จักสร้างมิตรให้มากกว่าศัตรู
3. รับผิดชอบการทำงานให้เต็มที่เสมอ
4. หมั่นสร้างความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ในงานที่ทำ

การทำงานเชิงรุก
Proactive

เป็นการทำงานที่มีเป้าหมายสู่อนาคต การทำงานเชิงรุกต้องอาศัยข้อมูลข่าวสาร หรือประสบการณ์ที่ได้รับมาจากอดีต และที่กำลังประสบอยู่ในปัจจุบัน โดยกรอบการคิดจะเน้นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในอนาคต เน้นพันธกิจที่ดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว คุ้มค่าและมีคุณภาพ

ลักษณะสำคัญ

- วางแผนล่วงหน้า
- บริหารจัดการด้วยความรอบคอบ
- คาดการณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นด้วยข้อมูลที่มี
- ตอบสนองความต้องการจากการเปลี่ยนแปลง
- เป็นการทำงาน "กันไว้ดีกว่าแก้"

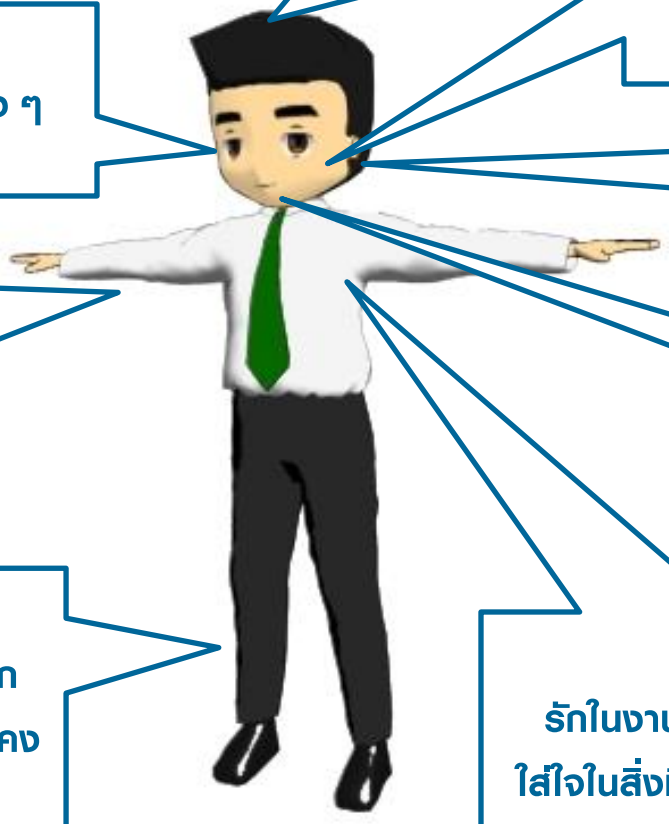
ประโยชน์

- เห็นวิกฤตและโอกาส
- ป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต
- ช่วยลดทอนความเสียหายอย่างทันท่วงที
- บุคลากรคิดและทำงานอย่างมีระบบ

ทัศนคติที่ทำให้เกิดการทำงานเชิงรุก

- การมองโลกในแง่บวก
- คิดที่จะเป็น "ผู้ให้" มากกว่า "ผู้รับ"
- ทุกอย่างย่อมต้องเป็นไปได้
- "วันพรุ่งนี้" ย่อมดีกว่า "วันนี้"

สร้างพนักงานมืออาชีพ ทำอย่างไร ?



สมอง
มีทัศนคติที่ดีต่อตนเองและผู้อื่น
มีความคิดในเชิงบวก
รู้จักคิดในการแก้ไขปัญหากับสิ่งที่เจอ

สีหน้า
สดใส รู้จักยิ้มแย้มแจ่มใส
มีความสุขทุกครั้งในการทำงาน
และพร้อมรับแขกอยู่เสมอ

ตา
มองการณ์ไกล และหมั่นสังเกตสิ่งต่าง ๆ
รอบตัว

หู:
พร้อมเปิดใจรับฟังสิ่งต่าง ๆ

มือ / แขน
ลงมือทำ และ ใช้ในการสื่อสารผ่าน
ภาษากาย เช่น การยกมือสวัสดี

ปาก :
พูดจาสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใส

ขา เท้า :
ต้องรู้จักเดินเข้าหาลูกค้าภายนอก
และลูกค้าภายใน ก้าวเดินอย่างมั่นคง
ทำงานเชิงรุก

จิตใจ :
รักในงานที่ทำ , รู้จักชื่นชมผู้อื่น
ใส่ใจในสิ่งที่ทำ และสู้กับปัญหาที่เจอ

P D C A ของมืออาชีพ

Plan

1.คิดวางแผนงานเพื่อสร้างผลงานที่มีตัวชี้วัดชัดเจน

2.คิดวางแผนกระบวนการการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

Action

1.สร้างมาตรฐานการทำงานให้เป็นระบบ

2.เรียนรู้จากความผิดพลาดในอดีตเพื่อเป็นบทเรียนในการสร้างสิ่งใหม่ในปัจจุบัน

Do

1.ลงมือทำทันทีตามแผนงานที่คิดไว้

2.ทำตามแผนขององค์กร / หน่วยงานที่วางไว้อย่างสม่ำเสมอ

3.คิดเสมอการทำงาน คือ การได้เรียนรู้สร้างประสบการณ์

Check

1.ควบคุม ตรวจสอบงานที่ทำเป็นระยะ ๆ เพื่อการปรับปรุงคุณภาพของงาน

2.วิเคราะห์สาเหตุของงานที่เราทำว่าสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่

3.อะไรที่ผิดพลาดจงแก้ไข อะไรที่ทำได้ดีจงพัฒนาต่อไป

Growth Mindset
เพื่อความก้าวหน้าในการทำงาน

1.เรียนรู้การ Disrupt ตนเอง

2.เรียนรู้การสร้างกุญแจแห่งความสำเร็จ

3.เรียนรู้การพัฒนาตนเอง

เรียนรู้การ Disrupt ตนเอง

5

ข้อที่มืออาชีพไม่พูดกัน

ยาก

เป็นไปไม่ได้

ท้อ

ขี้เกียจ

เหนื่อย

เรียนรู้การสร้างกุญแจแห่งความสำเร็จ

1.กำหนดเป้าหมายให้เฉพาะเจาะจง

2.ลด ละ เลิกปัจจัยกระตุ้นหรือสิ่งเร้า

3.สร้างวินัยของตนเองโดยเน้นที่เป้าหมาย

เรียนรู้การพัฒนาตนเองวันละ 1%

1.เปิดใจรับสิ่งใหม่ ๆ

2.กระหายใฝ่เรียนรู้ตลอดเวลา

3.สร้างวินัยในการเรียนรู้

วิธีการเรียนรู้ด้วยตนเอง

1.การอ่านหนังสือ หรือ e-book

2.การอ่านบทความงานวิจัย

3.การดูฟัง Youtube

4.การเรียนรู้จาก e-Leaning

5.การเรียนรู้จากการฟัง Podcast

6.การศึกษาข้อมูลจาก Google



ช่องทางในการติดต่อ

มงคล กรัตะนุตถะ

Page / Dr.fish

mongkhol05@gmail.com

Doctorfish Stories

@dr.fish

www.drfish.training

Hotline 063-3649356

