In House Training

บริษัท เบทเตอร์เวย์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

February 6, 2024 / 09.00 am. - 16.00 pm.

Communication Skill

การสื่อสารในองค์กร อย่างมีประสิทธิภาพ

บรรยายโดย

มงคล กรัตะนุตถะ

- วิทยากร และที่ปรึกษา
- ด้านการพัฒนาทักษะภาวะผู้นำ
- ผู้เชี่ยวชาญด้านทัศนคติเชิงบวก

บริษัท ด็อกเตอร์ฟิช จำกัด
ติดต่องานอบรมและสัมมนา

โทร.083-6224415
อีเมล : dr.fishtraining@gmail.com

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
- ออกซิเจนความคิด (ผู้เขียนร่วม)
- 10 ทักษะสู่สุดยอดหัวหน้างานที่เจ้านายรักลูกน้องยอมรับ
- เปลี่ยนงานที่ใช่ให้กลายเป็นความสำเร็จ

New Product

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

Audio Book
SE-ED Book จัดจำหน่าย

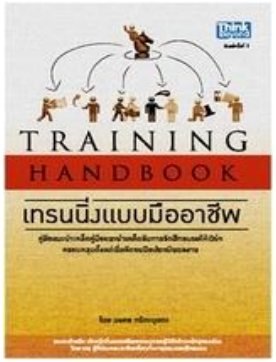
YouTube
ช่องยูทูบ

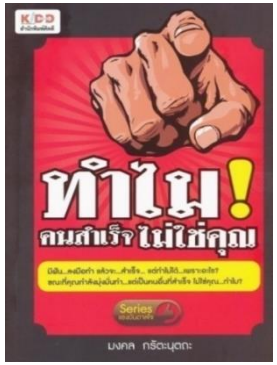
Podcast
DR.FISH Stories

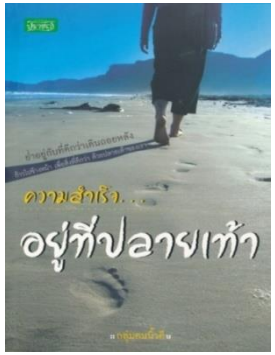
#วิทยากรไม่ยาก

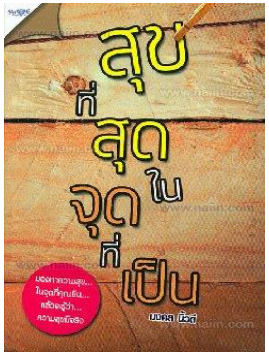
Dr.fish
083-6224415
@dr.fish
dr.fishtraining@gmail.com

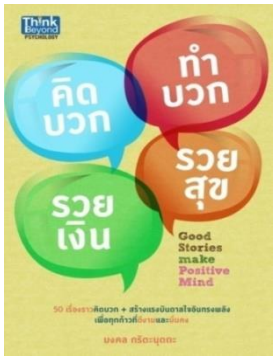
ผลงานด้านการเขียน

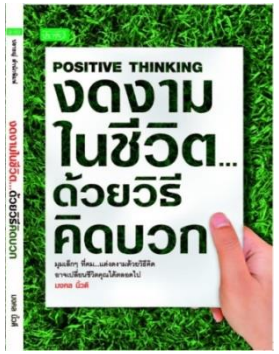


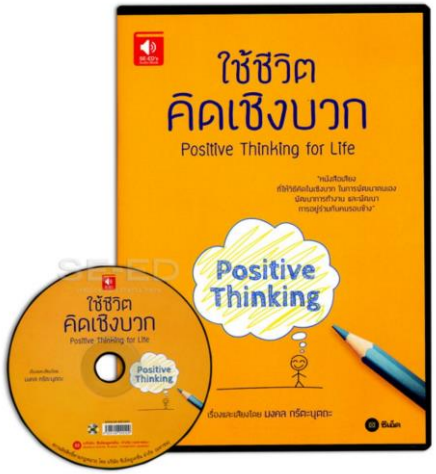












ออเจ้า

คนเราจะมีค่าถ้ารู้จักกัน และ คนที่รู้จักกันจะมีค่าถ้ารู้ใจกัน

ทำความรู้จักกันในกลุ่ม

ชื่อเล่น + อุปนิสัยตนเอง

2 นาที

ผู้นำ VS ผู้ตาม

ตั้งชื่อกลุ่มเป็นสัตว์ต่าง ๆ

กติกาการอบรม

1. เก็บคะแนนการตรงต่อเวลา
2. เก็บคะแนนจากการทำ Work Shop
3. เก็บคะแนนการถามตอบ

กลุ่มไหนทำคะแนนมากที่สุด

รับรางวัลทั้งกลุ่มครับ

Agenda

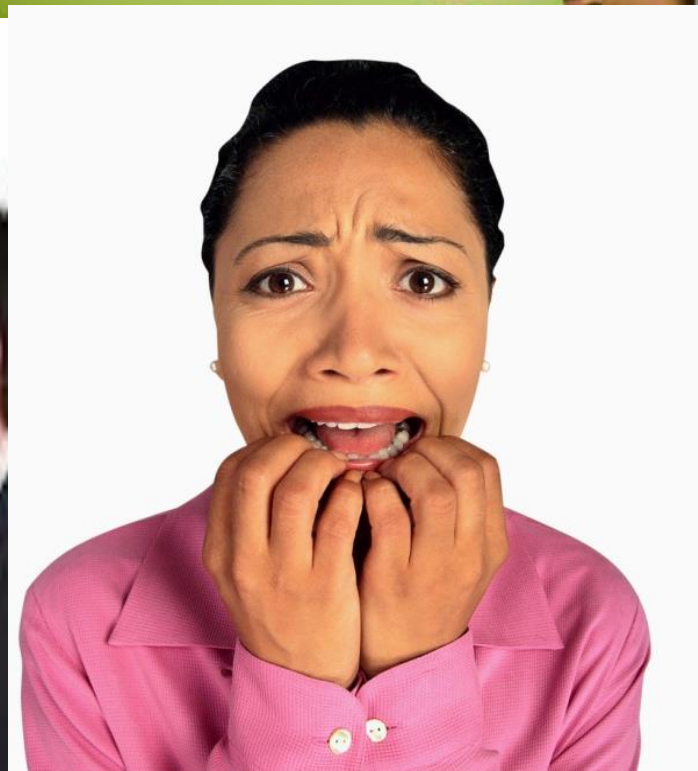
1.แนวคิดการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

2.การประสานงานให้มีประสิทธิภาพ

3.การเข้าใจพฤติกรรมตนเองและผู้อื่นเพื่อการสื่อสารที่ตรงใจ

1.แนวคิดการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

ท่านอยากเห็นองค์กรของท่านมีสภาพแบบไหน



หวิดตบ!!
กลางรายการ

มาสเตอร์เชฟ ประเทศไทย

REFLECTION

สะท้อนความคิด

สะท้อนตัวตน

WORKSHOP

ชื่อกลุ่ม ปลาหมอ

ปัญหาการสื่อสาร	แนวทางการแก้ไข
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

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

การเปิดใจ

คือ จุดเริ่มต้นการ

สนทนาที่มีคุณภาพ

คำถาม

เหตุผลที่คนไม่ค่อย
เปิดใจพูดคุยกันอย่าง
ตรงไปตรงมา
เกิดจากอะไร

คำถาม เหตุผลที่คนไม่ค่อยเปิดใจพูดคุยกันอย่างตรงไปตรงมา เกิดจากอะไร

1.ไม่รู้จัก

2.กลัวว่าถ้าพูดคุยตรง ๆ แล้วอีกฝ่ายจะไม่ยอมเปิดใจด้วย

3.รู้สึกไม่ชอบ ไม่อยากคุยกับคนนั้น ๆ

4.ไม่มีงานที่ต้องทำร่วมกัน

5.มีความคิดที่ว่าคนที่เป็นเด็กจะต้องเข้าผู้ใหญ่ก่อน

6.งานยุ่ง จึงทำให้ไม่มีเวลาพูดคุยกัน

การฟัง

เทคนิคสำคัญ

ของการทำ

Conversation

REFLECTION

สะท้อนความคิด

สะท้อนตัวตน

<u>การฟัง</u>

เป็นทักษะสำคัญที่ทำให้การสนทนาเป็นไป

อย่างมีคุณภาพ

การฟังจะทำให้เกิดความเข้าใจ เห็นอกเห็นใจ

รับรู้อารมณ์และความรู้สึกผู้ที่พูดคุยด้วย

เทคนิคสำคัญในการพัฒนาทักษะการฟัง

1.การฟังอย่างตั้งอกตั้งใจ

2.การฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ

1.การฟังอย่างตั้งอกตั้งใจ

คือ

การแสดงออกในเชิงพฤติกรรม

ว่าเรากำลังตั้งใจฟัง

2.การฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ

คือ

การฟังเพื่อจับความรู้สึก ปัญหาและ

อุปสรรค Pain Point ที่เกิดขึ้นกับตัวบุคคล

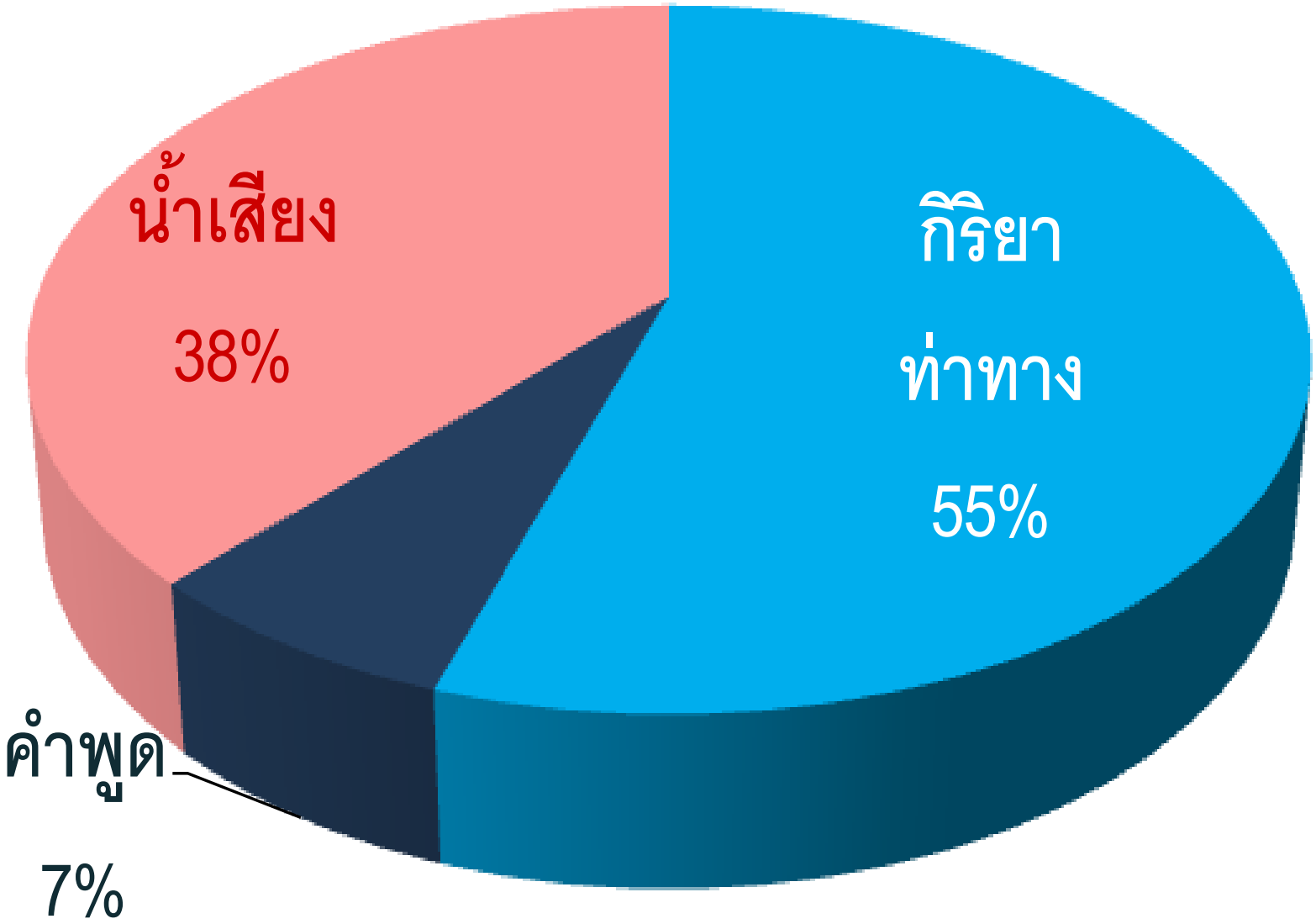
ที่กำลังสนทนา

การสื่อสารเชิงบวกอย่างมีประสิทธิภาพ

สื่อสารเชิงบวกอย่างมีประสิทธิภาพ

หมายถึง

ความสามารถในการใช้คำพูดและภาษาท่าทาง เพื่อแสดงความรู้สึกนึกคิดของตนเองอย่างเหมาะสม



งานวิจัยของ Dr.Albert Mehrabian

3 เทคนิคการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ

1.I-message

2.You-message

3.They-message

1.I-message

เน้นความรู้สึกของตนเองเป็นหลัก แสดงออกถึงความรักปรารถนาดี เป็นห่วงเป็นใย พูดคุยด้วยเหตุผลมากกว่าอารมณ์

1.I-message

ตัวอย่าง

ที่พี่สอนเรา เพราะพี่อยากให้เราทำงานได้ถูกต้องนะ เพราะการทำงานที่ผิดพลาดจะทำให้เราเสียเวลาแก้ไขงานหลายครั้ง

1.I-message

ตัวอย่าง

ฉันเป็นห่วงเธอนะ เพราะถ้า
เธอมาทำงานสายเป็น
ประจำ จะส่งผลไม่ดีต่อตัว
เธอนะ และจะส่งผลต่อการ
ประเมินผลงานประจำปี
ของเธอด้วย

2.You-message

เป็นรูปแบบการสื่อสารที่
ทำให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึก
ว่ากำลังถูกจู่โจมถูกกดดัน
โดนตำหนิหรือถูกข่มขู่
เป็นการคาดคั้นหาคำตอบ

2.You-message

ตัวอย่าง

คุณส่งงานมาประสาอะไร งานผิดพลาดตลอดเลย คุณได้ตรวจสอบงานก่อนส่งบ้างหรือไม่

2.You-message

ตัวอย่าง

งานโครงการนี้ไม่เห็นจะยากเลย อะไรกัน...คุณยังไม่ลองทำดูเลย ก็บ่นว่ายากแล้ว

3.They-message

เป็นรูปแบบการสื่อสารที่อ้างถึงบุคคลที่สาม เป็นการกล่าวชื่อบุคคลนั้นเพื่อต้องการเปรียบเทียบ หรือต้องการทำให้ผู้ฟังเกิดความรู้สึกถูกดูถูก กดดัน หรือด้อยกว่า

3 They-message

ตัวอย่าง

งานโครงการนี้ถ้าให้

คุณ ปลาหมอทำ

พี่ว่าเขารับปากทำแน่นอน

ไม่เห็นจะยากเลย

3 They-message ตัวอย่าง

ทำไมคุณไม่ส่งงานเหมือนคุณปลาหมอเพื่อนร่วมงานของคุณ เขาทำงานได้ละเอียดและถูกต้องเสมอเลย ไม่เหมือนคุณ ทำงานไม่ได้เรื่องเลย

1.เรียนรู้อะไรบ้างจากบทเรียน การสื่อสารในเชิงบวก?

2.เราจะนำแนวคิด ไปปรับใช้ในงานอย่างไร ?

2.การประสานงาน ให้มีประสิทธิภาพ

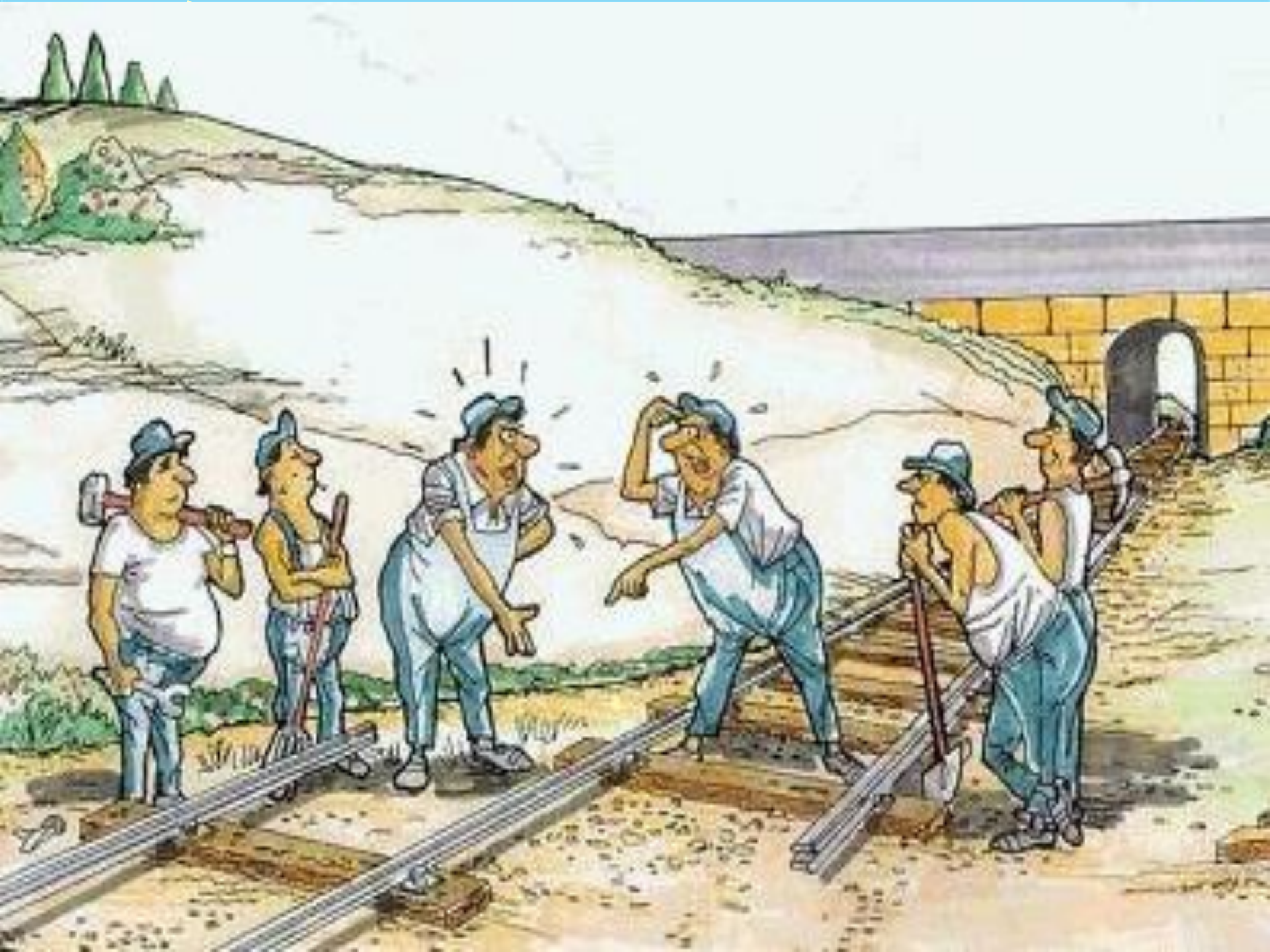
ทำไม !!

เราต้องมีการ

ประสานงาน ?

เพื่อน
ร่วมงาน
หัวหน้า
ตัวเอง
ลูกค้า/
ร้านค้า
ลูกน้อง

ลักษณะการประสานงานที่ไม่เข้าท่า



3 ปัจจัยในการประสานงาน
ให้เกิดการทำงานเป็น “ทีม”

1.รู้จักดีดทิ้งอารมณ์เชิงลบของตนเอง

2.จับถูกให้มากกว่าจับผิด

3.การเข้าใจพฤติกรรมตนเองและผู้อื่นเพื่อการสื่อสารที่ตรงใจ

รู้จักดีดทิ้งอารมณ์เชิงลบของตนเอง

Work Shop

1.คุณรู้สึกอย่างไรเมื่อทำงานกับคนที่ใช้อารมณ์ มาก ๆ ? (3 คำตอบ)

2.ความสัมพันธ์จะเป็นอย่างไร ? (3 คำตอบ)

3.ผลลัพธ์ที่ได้จากการทำงานจะเป็นอย่างไร ? (3 คำตอบ)

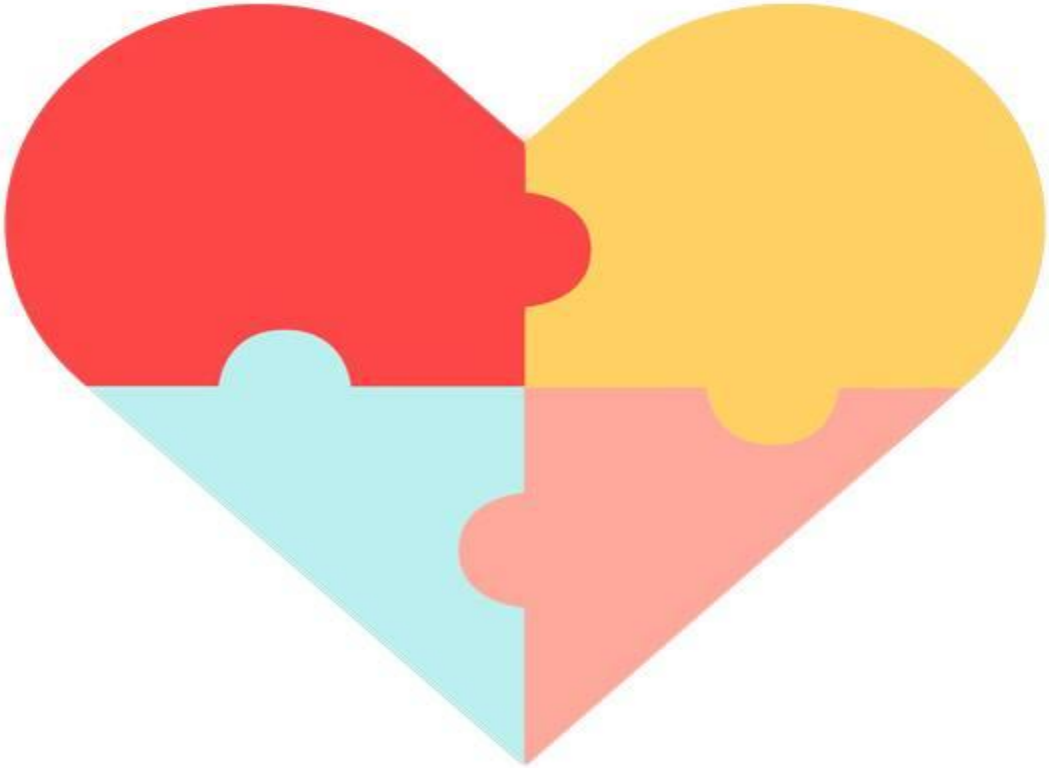
สรุป

การจัดการ

อารมณ์

ใจเขา - ใจเรา

ไม่แปลกแยก แม้จะแตกต่าง



สติ

"พูด"

ในแต่ละครั้ง

ไม่ควร

ทำให้ผู้อื่น...

- เสียหาย
- เสียหน้า
- เสียใจ
- เสียความรู้สึก

จับถูกให้มากกว่าจับผิด

เราจับผิดผู้อื่น

หรือ

จับถูกผู้อื่น

มากกว่ากัน ?

ยาแผนก

REFLECTION

สะท้อนความคิด

สะท้อนตัวตน

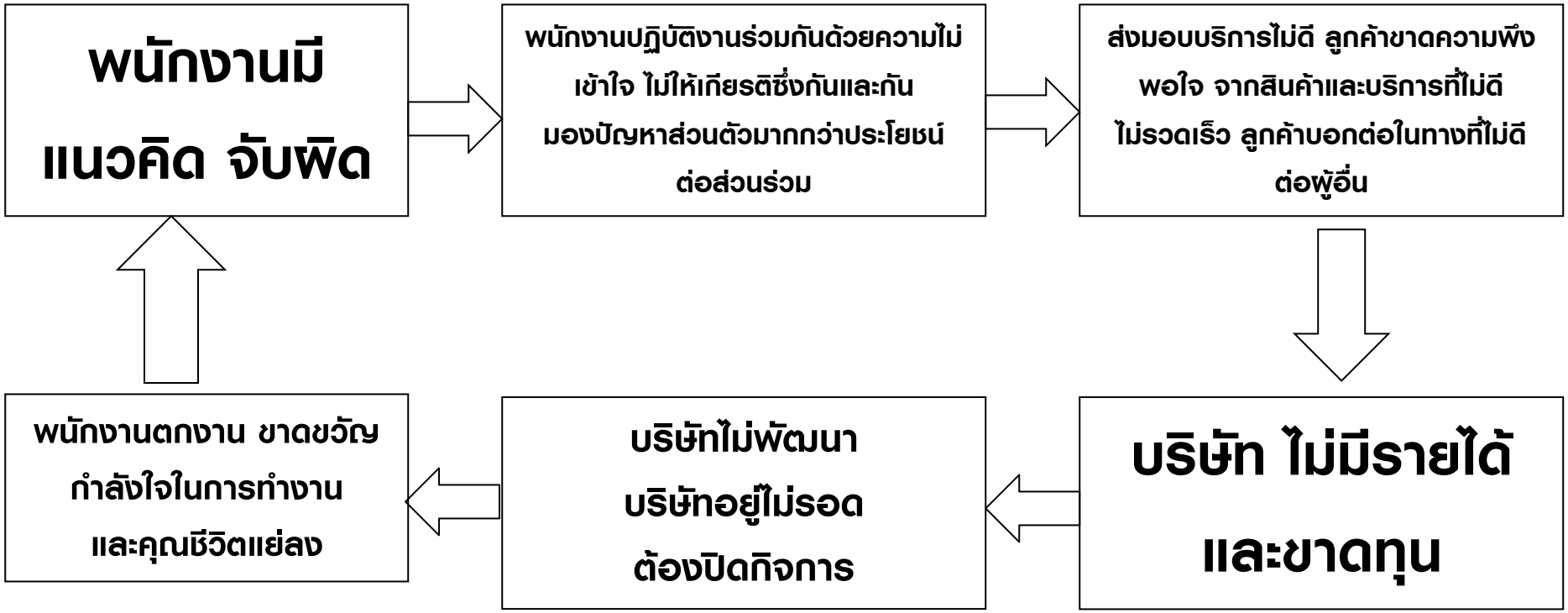
จับถูก มากกว่า จับผิด

ชื่อกลุ่ม ปลาหมอ

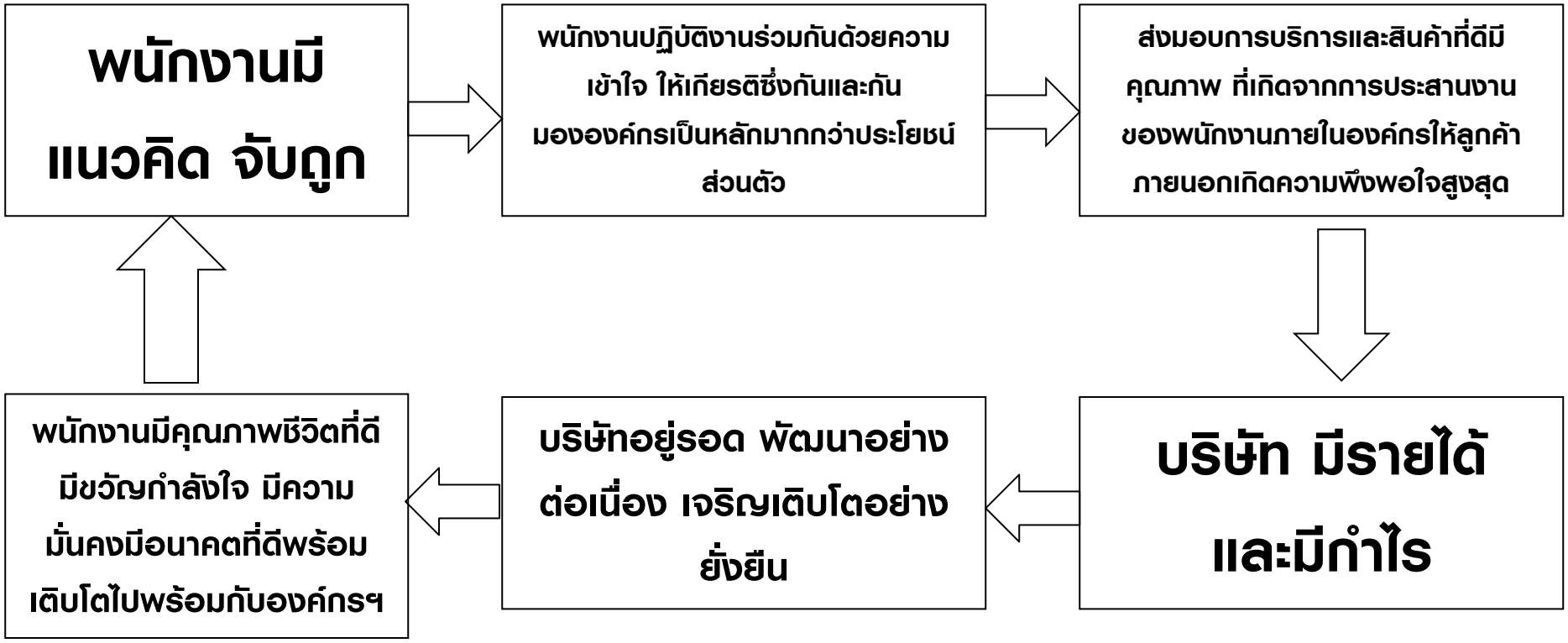
จับถูกก่อนจับผิด

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

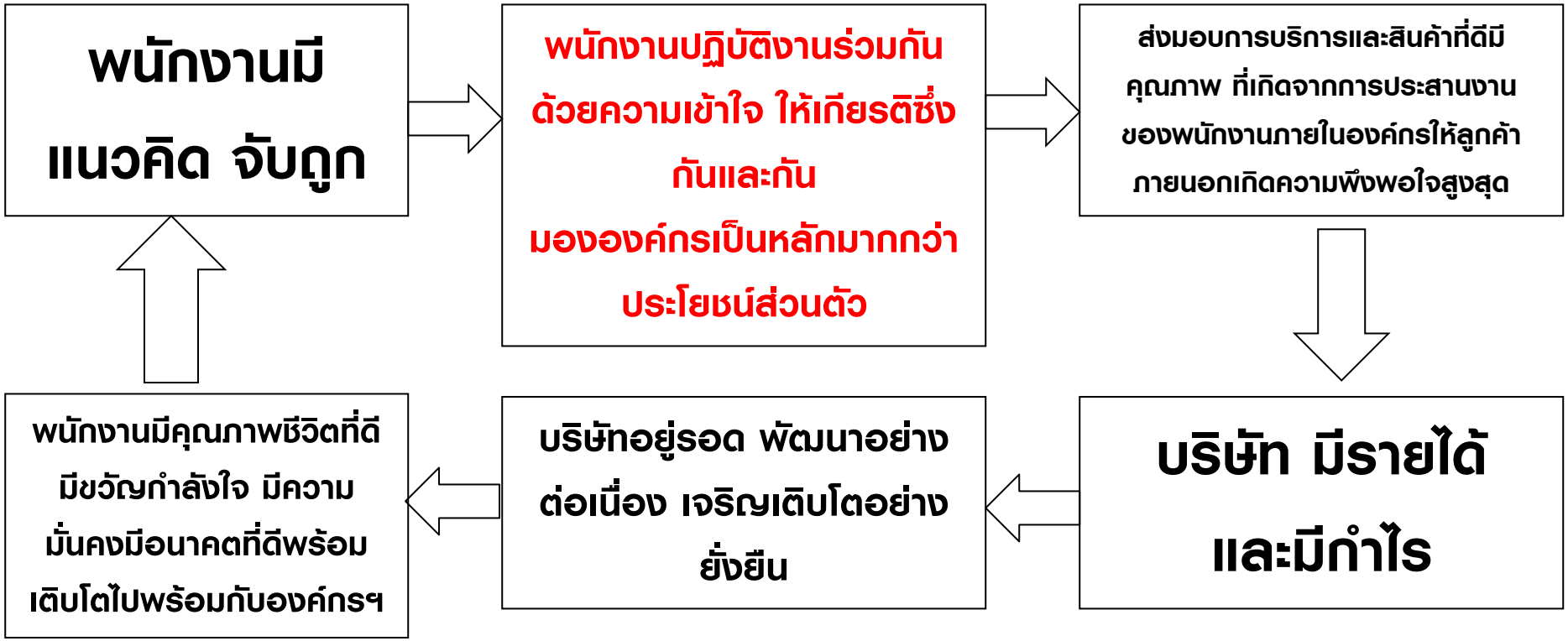
ผลลัพธ์หากทุกคนมีทัศนคติเชิงลบ (จับผิด) ต่อบุคคลรอบข้าง



ผลลัพธ์หากทุกคนมีทัศนคติเชิงบวก (จับถูก) ต่อบุคคลรอบข้าง



ผลลัพธ์หากทุกคนมีทัศนคติเชิงบวก (จับถูก) ต่อบุคคลรอบข้าง



TEAM

ฝึกปฏิบัติ

การสื่อสารเชิงบวก
เพื่อการสร้างขวัญและกำลังใจ
ในการทำงาน

ยิ้ม

ทักทาย

สวัสดี

ครับ/ค่ะ

ทักทาย

เยี่ยมมาก

ครับ/ค่ะ

ชื่นชม

สุดยอด

ครับ/ค่ะ

ชื่นชม

ยินดีด้วย

ครับ/ค่ะ

ชื่นชม

O.K เยี่ยมมาก

ครับ/ค่ะ

ชื่นชม

อย่าท้อนะ

ครับ/ค่ะ

ให้กำลังใจ

ขอโทษ

ครับ/ค่ะ

ทำผิดพลาด

ขอบคุณ

ครับ/ค่ะ

การช่วยเหลือ

1.เรียนรู้อะไรบ้างจากบทเรียน การประสานงาน?

2.เราจะนำแนวคิด ไปปรับใช้ในงานอย่างไร ?

3.การเข้าใจพฤติกรรมตนเองและผู้อื่นเพื่อการสื่อสารที่ตรงใจ

C D

S I

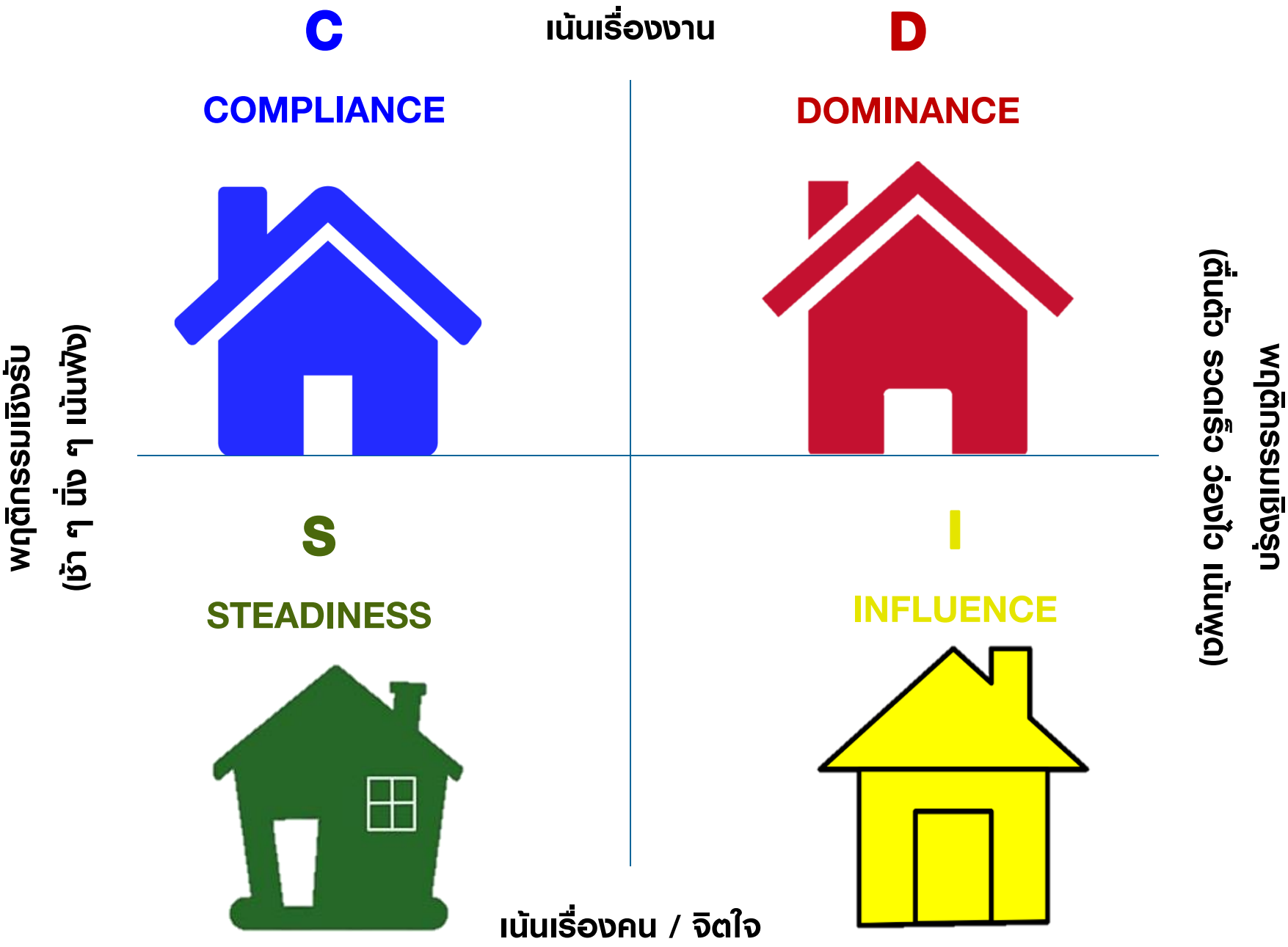
William Moulton Marston
นักจิตวิทยา แห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด

รู้...ไปทำไม ?

1.เพื่อการตระหนักรู้ตัวเอง

2.เพื่อให้เกิดการยอมรับ

3.เพื่อการปรับตัว


C
เน้นเรื่องงาน
D
COMPLIANCE
DOMINANCE
พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)
พฤติกรรมเชิงรุก
(ตื่นตัว รวดเร็ว จดจ่อ เน้นพูด)
S
I
STEADINESS
INFLUENCE
เน้นเรื่องคน / จิตใจ

พฤติกรรมการทำงานของคุณ
เป็นแบบไหน?

การทดสอบ

DISC

แบบทดสอบ

	A	B	C	D
1	ยับยั้งชั่งใจ	เด็ดเดี่ยว	รอบคอบ	แสดงออก

มีทั้งหมด 24 ข้อ

แบบคำตอบ

	Type D Dominance	Type I Influencer	Type S Steadiness	Type C Compliance
1	B	D	A	C

D I S C

แบบคำตอบ

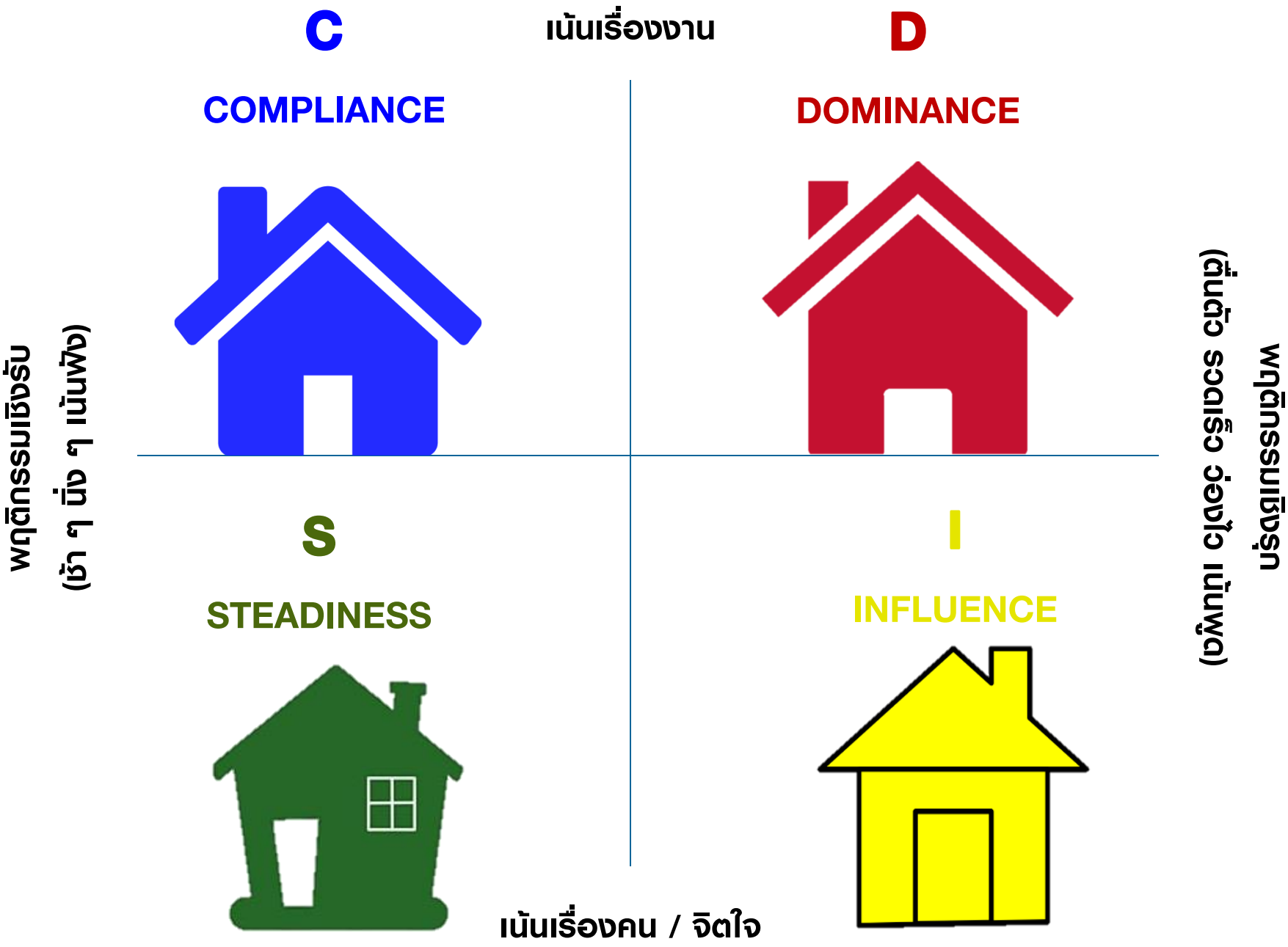
Type D Dominance	Type I Influencer	Type S Steadiness	Type C Compliance

คะแนนที่สูงที่สุดคือ ธรรมชาติของคุณ

พอเราเข้าใจในตนเอง และคนอื่น จะสามารถติดต่อประสานงานหรือเจรจา
และทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

มีทั้งจุดแข็ง

และจุดอ่อน


C
เน้นเรื่องงาน
D
COMPLIANCE
DOMINANCE
พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)
พฤติกรรมเชิงรุก
(ตื่นตัว รวดเร็ว จดจ่อ 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

ผู้นำองค์กร ผู้บริหาร / หัวหน้างาน คุมคน หรือบริหารงานเรื่องคน

Work Shop

ถ้าต้องสื่อสารกับคน

“บ้านสีแดง”

ต้องสื่อสารอย่างไร

กลุ่มล่ะ 3 ข้อ

วิธีการพูดคุยกับคน DISC ในแต่ละรูปแบบ

Dominance

1.สั้นและตรงประเด็น

2.พูดถึงผลลัพธ์ที่จะให้

3.ให้ทางเลือกในการตัดสินใจ

4.ตอบสนองเร็ว

5.เอกสารไม่เยอะ

วิธีการปรับตัวกับคนต่างสไตล์ DISC ในแต่ละรูปแบบ

Dominance

1.เน้นที่อารมณ์ และความรู้สึกให้มากขึ้น

2.พูดให้น้อยลงแล้วฟังให้มากขึ้น เปิดโอกาสให้มีการพูดคุยแบบสั้น ๆ

3.ระวังเรื่องการแสดงความดื้อรั้น ไม่สุภาพ และต้องฝึกอดทน รอคอยให้มากกว่านี้

บ้านสีเหลือง

I

INFLUENCE

มนุษย์ผู้แสนร่าเริง มีชีวิตชีวา

DISC I = INFLUENCE

*มีอิทธิพลโน้มน้าว

ชอบแสดงออก/ สร้างสีสัน/ มีชีวิตชีวา

ชอบทำให้คนอื่นมีความสุข

โน้มน้าวเก่ง

อารมณ์แปรปรวน/ เอาแน่เอานอนไม่ได้/ ไม่รอบคอบ

*** ถ้ามากเกินไปจะกลายเป็น ไม่จริงจังกับชีวิต

วิทยากร / ฝ่ายขาย / การตลาด / ล่าม / พี่เลี้ยง

เจรจา สอน หรือ ประสานงานขายเก่ง

Work Shop

ถ้าต้องสื่อสารกับคน

“บ้านสีเหลือง”

ต้องสื่อสารอย่างไร

กลุ่มล่ะ 3 ข้อ

วิธีการพูดคุยกับคน DISC ในแต่ละรูปแบบ

Influence

1.เป็นมิตร กระตือรือร้น

2.ชอบบรรยากาศสบาย ๆ

3.แสดงความเข้าใจ มีน้ำใจ

4.ยกย่อง ชื่นชม

5.หลีกเลี่ยงรายละเอียด

วิธีการปรับตัวกับคนต่างสไตล์ DISC ในแต่ละรูปแบบ

Influence

1.พูดให้น้อยลง ฟังให้มากขึ้น เน้นที่รายละเอียดของข้อเท็จจริง ตรงไปตรงมา และอยู่ในประเด็น

2.นำเสนอให้ช้าลง

3.ไม่ใช้อารมณ์มากเกินไป เน้นเหตุผล

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

Work Shop

ถ้าต้องสื่อสารกับคน

“บ้านสีเขียว”

ต้องสื่อสารอย่างไร

กลุ่มล่ะ 3 ข้อ

วิธีการพูดคุยกับคน DISC ในแต่ละรูปแบบ

Steadiness

1.ถามสารทุกข์สุกดิบ

2.ให้ข้อมูล

3.ให้เวลาในการตัดสินใจ ไม่เร่งรีบและกดดัน

4.อธิบายเป็นขั้นตอน

5.ให้ความเชื่อมั่น

วิธีการปรับตัวกับคนต่างสไตล์ DISC ในแต่ละรูปแบบ

Steadiness

1.ควรที่จะแสดงออกและสื่อสารให้ดูมีชีวิตชีวาและพูดให้มากขึ้น

2.ควรนำเสนอให้รวดเร็วยิ่งขึ้น อย่ามัวแต่รอให้ถูกถาม เน้นรายละเอียดให้น้อยลง

3.กล้าทำสิ่งใหม่ ๆ ไม่ยึดติดสิ่งเดิม ๆ

บ้านสีน้ำเงิน

C

COMPLIANCE

มนุษย์ผู้รักความถูกต้อง
และรักความสงบ

DISC C = COMPLIANCE

รอบคอบ/ มีระเบียบวินัย

สุภาพ/ อ่อนน้อม

*ผู้ทำตามมาตรฐาน

มีเหตุผล/ ช่างสังเกต

หนักแน่นจริงจัง/ ละเอียดถี่ถ้วน

*** ถ้ามากเกินไป จะกลายเป็นจู้จี้

ฝ่ายตรวจสอบ / การเงิน / นักวิเคราะห์ / QC

ละเอียด / ชอบข้อมูล / ตรวจสอบจับผิดเก่ง

Work Shop

ถ้าต้องสื่อสารกับคน

“บ้านสีน้ำเงิน”

ต้องสื่อสารอย่างไร

กลุ่มล่ะ 3 ข้อ

วิธีการพูดคุยกับคน DISC ในแต่ละรูปแบบ

Compliance

1.ให้ข้อมูลอย่างละเอียด

2.อธิบายเป็นขั้นตอน

3.มีเอกสาร/หลักฐานประกอบ

4.ให้เวลาในการตัดสินใจ

5.ไม่ชอบให้คุยเรื่องส่วนตัว

วิธีการปรับตัวกับคนต่างสไตล์ DISC ในแต่ละรูปแบบ

Compliance

1.แสดงออกและพูดให้มากขึ้น

2.พูดถึงรายละเอียด ข้อเท็จจริง ตัวเลขให้น้อยลง

3.พูดถึงเรื่องบุคคลและอารมณ์ให้มาก เน้นที่การกระตุ้นจูงใจให้มากขึ้น ระมัดระวังไม่แสดงความเย็นชา ไม่สุภาพและห่างเหินจนเกินไป

1.เรียนรู้อะไรบ้างจากบทเรียน การเข้าใจตนเองและเข้าใจผู้อื่น” (DISC)

2.เราจะนำแนวคิด ไปปรับใช้ในงานอย่างไร ?

การนำ D-I-S-C ไปปรับใช้เพื่อการ

บริหารคน

และ

งาน

เน้นเรื่องงาน

เน้นความละเอียด
รอบคอบในการทำงาน

เน้นเรื่องเป้าหมาย
การลงมือทำ

พฤติกรรมเชิงรับ
(ช้า ๆ นิ่ง ๆ เน้นฟัง)

พฤติกรรมเชิงรุก
(ตื่นตัว รวดเร็ว ต่อต้าน เน้นพูด)

เน้นรับฟังผู้อื่น
ช่วยเหลือผู้อื่น มีน้ำใจต่อกัน

เน้นการสื่อสาร
ทำงานร่วมกับผู้อื่น

เน้นเรื่องคน / จิตใจ

ขั้นตอนการสื่อสาร

3.รู้แจ้งข้อเท็จจริง
รายละเอียดของงาน

4.อธิบาย
วัตถุประสงค์ของงาน

2.กำหนดขอบเขต
ระยะเวลา
เริ่มต้น สิ้นสุด

5.ทดสอบ
ความเข้าใจ
ของผู้รับคำสั่ง

1.วางแผน
และ
เตรียมตัวที่ดี

6.
เข้าใจพฤติกรรม
คนสื่อสารตรงหน้า

7. มีสติ อารมณ์คงที่
ยิ้มแย้มแจ่มใสมนุษย์สัมพันธ์ดี

สิ่งที่ต้องคิด...เพื่อนำไปพัฒนาตนเอง พัฒนางาน และพัฒนาองค์กร ?

สัญญาใจ ในการนำความรู้ไป
พัฒนาตนเองคนล่ะ 1 ข้อ

อย่าลืมต้องลงมือ...ทำทันที

ช่องทางในการติดต่อ

มงคล กรัตะนุตกะ

Page / Dr.fish

mongkhol05@gmail.com

Doctorfish Stories

@dr.fish

www.drfish.training

Hotline 063-3649356

เมื่อสั่งซื้อโดยตรงกับผู้เขียน

พิเศษ พร้อมลายเซ็นต์ จากผู้เขียน

จำนวนจำกัด

ส่งฟรี!

275 ฿

ความเป็นผู้นำจะเกิดขึ้นได้
ก็ต่อเมื่อสมองของคุณ
มีความแตกต่างจากคนธรรมดาทั่วไป...
ในวิธีคิดและวีธีทำ

THAI QR PAYMENT

หรือหาซื้อได้ที่ร้าน
หนังสือชั้นนำทั่วไป

SE-ED Book Center

B2S

ท่านสามารถโอนชำระเงินได้ที่
QR Code พร้อมส่งหลักฐาน
การชระเงินมาที่
line ID : mongkhol05

ผลงาน
เล่มที่ 15

ใหม่
ล่าสุด

ของผู้เขียน
มงคล กรัตะนุตถะ

วิทยากรด้านการพัฒนาผู้นำ
ประสบการณ์มากกว่า **16** ปี

สารบัญ

- ผู้นำกับกลยุทธ์ในการพัฒนาคนและองค์กร บทที่ 4
- morning talk เครื่องมือสื่อสารอันทรงพลัง บทที่ 11
- อ่านใจคนออกงานย่อมสำเร็จ บทที่ 16
- บันไดสู่การเป็นสุดยอดหัวหน้างานที่เจ้านายชื่นชม บทที่ 20

20 บท
256 หน้า

สั่งซื้อโดยตรง
กับผู้เขียน
ส่งฟรี
พร้อมลายเซ็นต์

เนื้อหาอ่านง่าย พร้อม workshop ในเล่ม

- จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์ MD ในเครือเพชรประกาย จำกัด
- จัดจำหน่ายโดย บริษัท อมรินทร์ บุ๊ค เซ็นต์เตอร์ จำกัด

รักนะจุ๊บ ๆ ...แล้วพบกันใหม่

ปลุกยักษ์...ให้ตื่น

หากพวกเรากำลังสบายจง...ปรบมือพลัน... (ปรบ ปรบ)

หากพวกเรากำลังสบายจง...ยิ้มให้กัน... (ยิ้มซ้าย ยิ้มขวา)

หากพวกเรากำลังสบายจง...จับมือกัน ... (จับมือ จับมือ)

หากพวกเรากำลังสบายจง...ส่งเสียงดัง... (สู้ สู้)

หากพวกเรากำลังมีสุข หมดเรื่องทุกข์ ใด ๆ ทุกสิ่ง

มัวประวิงอะไรกันเหล่า จง

... ปรบมือ ๆ / ยิ้มซ้าย ยิ้มขวา / จับมือ ๆ / สู้ สู้...

Coffee Break

Lunch 12.00-13.00