

# การสื่อสารเพื่อความสำเร็จขององค์กร

## ( Effective Communication for Success)

### หลักการและเหตุผล

ภายใต้สภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่มีความหลากหลายและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การสื่อสารจึงถือเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่ยังคงมีความสำคัญนำไปใช้ในการบริหารจัดการงานทั้งภายในและภายนอกองค์กร การสื่อสารที่ “ถูกต้อง ชัดเจน ตรงประเด็น สั้นกระชับ ได้ใจความ และรวดเร็ว” ย่อมทำให้องค์กรได้เปรียบในการแข่งขัน ในขณะที่เดียวกันการสื่อสารที่ผิดพลาด คลาดเคลื่อนและล่าช้า ก็อาจนำมาซึ่งความเสียหายต่อหน่วยงานที่งานและองค์กรได้เช่นกัน การสื่อสารจึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับทุกคนในองค์กรตั้งแต่ผู้บริหาร ผู้จัดการ หัวหน้างาน และพนักงาน ทุกคนย่อมต้องใช้การสื่อสารในการทำงานทั้งสิ้นไม่น้อย

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้และเข้าใจถึงความสำคัญของการสื่อสาร เพื่อเรียนรู้บทเรียนแห่งความสำเร็จและความล้มเหลวของการสื่อสารที่ผ่านมา นอกจากนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและวิธีการแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกิดจากการสื่อสาร การประสานงาน ในรูปแบบต่างๆและนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้จริง โดยมุ่งหวังว่าหลังเสร็จสิ้นการเรียนรู้แล้ว ผู้เข้าอบรมจะสามารถสื่อสารได้ “ถูกต้อง ชัดเจน ตรงประเด็น สั้นกระชับ ได้ใจความ และรวดเร็ว” และใช้ช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มคน ประสานงานทั้งนี้เพื่อให้องค์กรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กร

### วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจพื้นฐานการสื่อสาร ที่ดีและมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคและวิธีการสื่อสารอย่างถูกต้อง
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำวิธีและเทคนิคการสื่อสารไปประยุกต์ใช้งานในการปฏิบัติงานได้จริง และมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการอบรม

#### ✓ Module ที่ 1 เทคนิคการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

- ✚ ความสำคัญ,ความหมายและช่องทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- ✚ ทักษะคิดและแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารเชิงบวก (Positive Communication) เพื่อเพิ่มความเข้าใจและลดความผิดพลาด

# In-house Training Course

- ✚สำรวจสภาพปัจจุบันปัญหาการสื่อสารที่เผชิญ (*Workshop*)
- ✚Growth Mindset กับการสื่อสารและเสริมสร้างความคิดและพฤติกรรมเชิงบวก
- ✚"กฎแรงดึงดูด" (Law of Attraction) กับการสื่อสาร
- ✚การสร้างทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน เพื่อการสื่อสารเชิงบวก
- ✚พลังของการคิดบวกกับศาสตร์ NLP = Neuro – Linguistic Programming

## ✓ Module ที่ 2 การสื่อสารเพื่อการนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ✚เทคนิคการสื่อสารแบบ CFR เพื่อการเพิ่มประสิทธิผล
- ✚5 ทักษะในการสื่อสาร เพื่อการทำงานร่วมกัน

### ทักษะที่ 1 เรียนรู้ตนเองในการสื่อสาร

- เรียนรู้ในการควบคุมอารมณ์ตนเองในการสื่อสาร
- เทคนิคการบริหารจัดการอารมณ์เมื่อเกิดความเครียดในการสื่อสาร (EQ for Communication)

### ทักษะที่ 2 รู้จักและเข้าใจผู้อื่น(ผู้ฟัง)

- เรียนรู้ความต้องการของมนุษย์ที่มีผลต่อการสื่อสาร
- รู้จักสไตล์การทำงานของตนเองและผู้อื่นเพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการสื่อสารและการทำงานเป็นทีมภายในองค์กรเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ (DISC) (*Workshop*)
- *กิจกรรม the BOX* การสื่อสารในการทำงานร่วมกัน

### ทักษะที่ 3 เทคนิคการพูด การสื่อสารตรงประเด็น ชัดเจนและเจาะจง

- หลักการ 5 C ในการสื่อสารอย่างชัดเจน ตรงประเด็น
- หลักการทบทวนความเข้าใจให้ตรงกันก่อนปฏิบัติงาน (CFU Model)

### ทักษะที่ 4 ให้ความสำคัญกับภาษากาย สีหน้า ท่าทาง ในการสื่อสาร

- เทคนิค 3V Communication (*Workshop*)
- กิจกรรมใบคำเพื่อแสดงอากัปกิริยาที่มีประสิทธิภาพ


### ทักษะที่ 5 เน้นการฟังมากกว่าพูด เพื่อจับประเด็นเนื้อหาอย่างชัดเจน

- ทักษะการฟัง (Deep Listening) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสาร (*Workshop*)

# In-house Training Course

- ฟัง 9 ระดับ.. กฎใจประสิทธิภาพของการฟัง
- L-A-D-D-E-R Technique การฟังอย่างใส่ใจ (Active Listening)

- **Workshop** เทคนิคการพูดและการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ (Deep Listening)

 Feedback – Feedforward เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับและคิดหาแนวทาง/วิธีการ เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในการทำงาน (**Workshop**)

## คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

- ผู้จัดการ หัวหน้าแผนก หัวหน้างาน ผู้ช่วยหัวหน้างาน เจ้าหน้าที่อาวุโส ทุกระดับในองค์กร
- ผู้สนใจทั่วไป

## รูปแบบการเรียนรู้

วิทยากรจะเป็นผู้อำนวยความสะดวก (Facilitator) ในการที่ให้ผู้เข้าอบรมเกิดการเรียนรู้โดยใช้แนวทางผสมผสานในการอบรม (Integrated Training) ซึ่งประกอบด้วย

- การเรียนรู้ผ่านกิจกรรม (Activity based Learning) ใช้เกมหรือ กิจกรรมที่มีประสิทธิภาพในการเรียนรู้ตามเนื้อหาการบรรยาย มีจุดมุ่งหมาย สนุก น่าสนใจ ช่วยกระตุ้นให้เกิดแนวความคิดและการเรียนรู้จากการเล่นหรือทำกิจกรรม
- การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) จะเน้นกระบวนการให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ แสดงความคิดเห็น เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปใช้อย่างประสบความสำเร็จ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง (interactive mode) ระหว่างวิทยากรกับผู้เข้ารับการอบรม
- การโค้ชแบบกลุ่ม (Group Coaching) ใช้ศาสตร์การโค้ชสมัยใหม่เพื่อดึงศักยภาพของผู้เรียนในเรื่องที่กำลังเรียนรู้ ให้ผู้เรียนได้มองเห็นจุดที่ตนเองอยากเปลี่ยนแปลง ใช้การตั้งคำถามเพื่อกระตุ้นการคิดของผู้เรียน
- การเรียนรู้โดยการปฏิบัติ (Activity Based Learning) เน้นการทำกิจกรรมภาคปฏิบัติ โดยมีประเด็นสำคัญที่เชื่อมโยงกับการปฏิบัติและการนำไปใช้
  - ✓ กระตุ้นให้ฝึกคิดและนำเสนอ
  - ✓ นำสิ่งที่เรียนไปทดลองใช้
  - ✓ กรณีศึกษาและกิจกรรมกลุ่มเพื่อหา solutions
  - ✓ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในกลุ่มระดมสมอง

# In-house Training Course

## วิธีการสัมมนา

- |  |     |
|--|-----|
| 1. บรรยาย (Lecture) แบบมีส่วนร่วม                              | 50% |
| 2. กิจกรรมเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ABL / Work Shop / Case Study | 40% |
| 3. สรุปบทเรียน / แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ถาม-ตอบ               | 10% |

จำนวนผู้เข้าอบรม      ไม่เกิน 30 ท่าน

ระยะเวลาที่อบรม      1 วัน ( 09.00-16.30 น.)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เจ้าหน้าที่ประสานงาน/ คุณสมศักดิ์ชัย

บริษัท วิสต่อม แม็กซ์ เซ็นเตอร์ จำกัด

Tel, ID. Line ; 098-789-4524

Email; [marketing@wisdommaxcenter.com](mailto:marketing@wisdommaxcenter.com), [L\\_somsakchai@wisdommaxcenter.com](mailto:L_somsakchai@wisdommaxcenter.com)

Website; [www.wisdommaxcenter.com](http://www.wisdommaxcenter.com) Facebook; [www.facebook.com/wisdommaxcenter](http://www.facebook.com/wisdommaxcenter)



**WisdomMax**