

Effective Communication for Co-Creation & Power cluster

ทักษะการสื่อสารเพื่อร่วมกันสร้างสรรค์ผลงาน

หลักการและเหตุผล/วัตถุประสงค์

ในชีวิตการทำงานของผู้คนโดยเจตนาอย่างยิ่งผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องมีการเจรจาต่อรองลูกค้าหรือคู่ค้า คงไม่สามารถหลีกเลี่ยง ความต้องการที่แตกต่างกัน หรือการมีเป้าหมายที่แตกต่างกัน ความสามารถในการสื่อสารหรือเจรจาต่อรองให้คล้อยตามและการควบคุมสถานการณ์ให้เป็นไปตามที่กำหนด เป็นสิ่งสำคัญยิ่งในการรักษาหรือสร้างโอกาสทางธุรกิจ การใช้วิธีการสื่อสาร เจรจาต่อรอง การโน้มน้าวใจที่เหมาะสมเพื่อให้เกิดการคล้อยตามทางความคิด และยอมรับหรือยินยอมปรับเปลี่ยนตามผู้โน้มน้าวใจโดยสามารถคงความมั่นคงของความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างสรรค์ธุรกิจให้เจริญก้าวหน้า

หลักสูตร “Effective Communication for Co-creation : ทักษะการสื่อสารเพื่อร่วมกันสร้างสรรค์ผลงานอย่างมีประสิทธิภาพ” ออกแบบเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจและเพิ่มทักษะในการสื่อสาร การเจรจาต่อรองและการพูดการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวและจูงใจ พร้อมทั้งการสื่อสารเพื่อสนับสนุนการทำงาน ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาและสร้างโอกาสทางธุรกิจในเชิงรุกมากขึ้น

Content

Content	Outcome	Process & Tools
1.แนวคิด ความสำคัญ และกระบวนการ สื่อสารที่มีประสิทธิภาพ 1.1 แนวคิดและความสำคัญในการสื่อสาร 1.2 บทบาทคนทำงานกับการสื่อสารเพื่อบริหารงาน บริหารทีมงานและองค์กร 1.3 หลักการและกระบวนการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ	- เข้าใจแนวคิดและความสำคัญของการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ สำหรับการประสานงานและการบริการช่วยเหลือ สนับสนุน และสร้างความใจ - เข้าใจหลักการและกระบวนการสื่อสารพร้อมทั้งสามารถเชื่อมโยงเพื่อประยุกต์ใช้ในสถานการณ์ต่างๆสำหรับการบริหารงาน บริหารคน และการสื่อสารเพื่อการให้บริการสนับสนุน รวมถึงจัดการปัญหาในงานที่เกิดขึ้น	Training & Group Coaching

2. ทักษะการอ่านและเข้าใจคน - The Four Elements of Success	- เข้าใจความต่างของแต่ละบุคคลเพื่อการสื่อสารและบริหารทีมงานต่างสไตล์ด้วย กลยุทธ์การอ่านและเข้าใจคน The Four Elements of Success - สามารถสร้างกลยุทธ์ เพื่อสร้างความสัมพันธ์และสร้างความไว้วางใจในการบริหารทีมงานแต่ละสไตล์ - ART : ศิลปะการสื่อสารและการสร้างความไว้วางใจในทีมงานและองค์กร - A : Approach : การเข้าหาตามสภาวะการณ์และพฤติกรรมของคนในที่ทำงาน - เข้าใจความแตกต่างและลักษณะการทำงานของแต่ละบุคคล - การอ่านและเข้าใจคนแต่ละประเภท และการประยุกต์ใช้กับบริบทของการทำงาน - อิทธิพลของความแตกต่างทางบุคลิกภาพอันส่งผลต่อความไว้วางใจ และความขัดแย้งของผู้คน - R : Rapport : เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ด้วยสะพานเชื่อมโยง - เทคนิคการสื่อสารและทำงานกับคนที่แตกต่างให้ได้ทั้งใจและได้ทั้ง - T : Trust : 4แนวทาง การสร้างความไว้วางใจที่แท้จริงกับทีมงาน	Training & Group Coaching
3.พัฒนาความมั่นคงจากภายใน เพื่อให้มีความพร้อมสำหรับการสื่อสารทุกสถานการณ์ 3.1 Strategic heartbeat & Being	- ค้นพบ เข้าใจ ชื่นชม ในคุณค่าและคุณลักษณะเฉพาะบุคคลทั้งภายในตนเองและผู้อื่น เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางจิตใจ ให้พร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจากการสื่อสาร - สามารถสร้างกลยุทธ์ เพื่อสร้างความสัมพันธ์และสร้างความไว้วางใจในการประสานงานและการทำงานร่วมกันให้มีความเข้าใจกันมากขึ้น - ผู้เข้าอบรมสามารถรับรู้ และชัดเจนในความต้องการที่แท้จริงของตนเอง พร้อมทั้งเข้าใจและให้คุณค่ากับความต้องการของผู้ร่วมงานด้วยความจริงใจ และปราศจากอคติ ดีความ หรือใช้การประเมินจากความคิดของตนเองแล้วตัดสินผู้อื่น <u>สิ่งที่ผู้เข้ารับการอบรมได้รับเพิ่มเติม</u> - ค้นพบคุณค่าของตนเองและทีมงาน พร้อมทั้งปรับมุมมองเพื่อผสานความต่างระหว่างตนเองกับผู้อื่น / ทีมงาน / คนในองค์กร - ผู้เข้ารับการอบรม รู้สึกมีความสุข และมีความมั่นใจมากยิ่งขึ้นจากการค้นพบคุณค่าและศักยภาพในตนเอง เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาตนเองและพัฒนางานจากภายในตนเอง	Being Card & Action & Adventure Life Based Learning

	- มองเห็นคุณค่าและจุดเด่นของทีมงานมากขึ้น พร้อมทั้งเรียนรู้การปรับมุมมองเพื่อผสมผสานความต่างและสร้างความร่วมมือในการทำงานที่ดี	
4.เทคนิคการสื่อสารเพื่อการนำเสนอไอดีร์แบบ BEPs 4.1 เทคนิคการนำเสนอแบบ FAB Model เพื่อความสำเร็จในการสื่อสารและเจรจาต่อรอง 4.2เทคนิคการนำเสนอแบบ Think & Speak	- ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอไอดีร์หรือแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการทำงานให้กับผู้ที่มาขอความช่วยเหลือได้อย่างชัดเจน - ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์และเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของแนวทางในการแก้ไขปัญหาในแต่ละวิธีการ ส่งผลให้ได้รับความน่าเชื่อถือจากทีมงานและผู้ร่วมงานจากหน่วยงานอื่นๆ รวมถึงผู้ที่มาใช้บริการหรือมาขอคำแนะนำ - ผู้เข้าอบรมสามารถโน้มน้าวให้ผู้ร่วมงานยอมรับในข้อมูลด้วยความเต็มใจและพร้อมที่จะปฏิบัติตาม - ผู้เข้าอบรมสามารถเรียบเรียงข้อมูลให้ผู้สื่อสารด้วยเข้าใจได้ง่ายและจดจำมากขึ้น	Action & Adventure Life Based Learning
5.การสื่อสารเพื่อให้อข้อมูลย้อนกลับและให้คำแนะนำเพื่อให้ความช่วยเหลือ Feedback & Consult 5.1 การให้อข้อมูลย้อนกลับและให้คำแนะนำเพื่อให้ความช่วยเหลือด้วยเทคนิค WRI	- สามารถให้อข้อมูลย้อนกลับและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการทำงานแก่หน่วยงานหรือผู้ร่วมงานในฐานะผู้ให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่กระทบความสัมพันธ์ ด้วยเทคนิค WRI	Action & Adventure Life Based Learning
หมายเหตุ : หลักจรรยาบรรณการทำกิจกรรมทุกกิจกรรม ทุก กลุ่มจะสะท้อน และสรุปบทเรียนที่ได้เรียนรู้		
After Action Review (AAR)	- สะท้อนและตกผลึกการเรียนรู้จากตนเองและผู้อื่น เพื่อนำไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม "FLA" Feeling –ความรู้สึกที่เกิดขึ้นระหว่างทำกิจกรรม Learning – สิ่งที่ได้เรียนรู้จากกิจกรรมและจากความรู้สึกที่เกิดขึ้นภายในตนเอง Acting – เป้าหมายและวิธีการนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ในการพัฒนาตนเองและพัฒนางานให้เติบโตอย่างยั่งยืน	1.ทุกคนในกลุ่มสะท้อนบทเรียนตามกระบวนการ FLA ภายในกลุ่ม เพื่อให้ทุกคนได้มีโอกาสในการแสดงความคิดเห็น 2.แต่ละกลุ่มส่งตัวแทนเพื่อสรุปสิ่งที่ทุกคนในกลุ่มได้เรียนรู้เพื่อแชร์การเรียนรู้ให้กลุ่มอื่นๆ ได้เรียนรู้ร่วมกัน

ระยะเวลาฝึกอบรม จำนวน 2 วัน : 12 ชม. (09.00-16.00 น.)

เทคนิควิธีการอบรม (Training Methods)

- ใช้เทคนิคผสม (integration techniques) ที่ผสมกันอย่างลงตัวในการสร้างและพัฒนากระบวนการเรียนรู้ โดยมี 3 เทคนิคหลักที่สำคัญดังนี้
 1. Training & Group Coaching คือ ศาสตร์ที่ผสมระหว่างถ่ายทอดความรู้ในรูปแบบการบรรยาย การทำ Workshop และการโค้ชซึ่งที่กระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดการตระหนักรู้ และเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ของตนเอง Adventure Life Based Learning จนสามารถนำไปปฏิบัติ พัฒนาตนเองและองค์กร ได้อย่างยั่งยืนด้วยตนเอง
 2. Activity & Action Base Learning คือ เน้นการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult learning) โดยการนำกิจกรรมเข้ามาขับเคลื่อนกระบวนการ ผสมกับการฝึกปฏิบัติ ภายใต้แนวคิด “เพลิน” (PLEARN = Play + Learn) ซึ่งจะส่งผลให้ผู้เรียนเกิดการแลกเปลี่ยนแนวคิด ประสบการณ์ และแนวทางปฏิบัติต่างๆ ที่สอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของหลักสูตรด้วยความสนุกและผ่อนคลาย ผ่านกระบวนการการทำงานกิจกรรม แบ่งกลุ่มอภิปราย ระดมสมอง และวิเคราะห์กรณีศึกษา
 3. Motivation Speaker Style ด้วยคุณสมบัติส่วนตัวและจุดเด่นของวิทยากรคือ การบรรยายในรูปแบบของ Motivation Speaker Style ซึ่งช่วยกระตุ้นและปลุกพลังให้ผู้เข้าอบรมตื่นตัวและอยากเรียนรู้ตลอดเวลา

วิทยากรผู้สอน อาจารย์อัศวินทร์ ภูทองกลม วิทยากร โค้ช และที่ปรึกษาด้านการเพิ่มผลผลิตให้องค์กร ด้วยหลักการสร้าง ความไว้วางใจและเปลี่ยนแปลงความขัดแย้ง