

Professional Personality Development การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับมืออาชีพ

หลักการและความสำคัญ

ในโลกแห่งการเรียนรู้และพัฒนา ท่ามกลางสังคมแห่งการแข่งขันโดยเฉพาะการก้าวขึ้นสู่การเป็นมืออาชีพ ที่ประสบความสำเร็จ และเป็นที่ยอมรับในสายงานหรือสายอาชีพในหน่วยงาน องค์กรหรือธุรกิจนั้น เพียงแค่มีการศึกษาที่ดี มีทักษะความสามารถสูง ซ้ำซ้อนด้วยประสบการณ์หรือเติมเปี่ยมด้วยพรสวรรค์ อาจไม่เพียงพอที่จะทำให้บุคคลใดบุคคลหนึ่งประสบความสำเร็จได้อีกต่อไป ทั้งนี้ยังมีสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมความโดดเด่นของบุคคล พร้อมสร้างความได้เปรียบและสร้างความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำให้ได้รับโอกาสได้มากกว่าผู้อื่น นั่นคือ เรื่องของบุคลิกภาพ (Personality) ซึ่งครอบคลุมลักษณะทั้งทางร่างกาย (ภาพลักษณ์ ท่าทาง การแสดงออก) จิตใจ (ทัศนคติ พื้นฐานทางความคิด) อารมณ์ (ความรู้สึก) และสังคม (การพบปะ ติดต่อสื่อสารและนำเสนอ) โดย ลักษณะต่างๆ ที่ผสมผสานกันแล้วทำให้ผู้อื่นสามารถสังเกต บรรยาย อธิบาย หรือวัดพฤติกรรมของบุคคลนั้นได้ ทั้งนี้พัฒนาการทางบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลเกิดขึ้นอย่างเป็นขั้นเป็นตอนไปตลอดชีวิต โดยปัจจัยที่มีผลต่อบุคลิกภาพของบุคคลนั้นมีทั้งจากกรรมพันธุ์ สภาพแวดล้อม และพื้นฐานครอบครัว แต่สิ่งสำคัญที่สุดในการสร้างเสริมบุคลิกภาพให้ดีและเป็นมืออาชีพขึ้น คือการเรียนรู้หลักการที่ถูกต้อง รวมถึงการปรับปรุงและฝึกฝนจนเกิดเป็นความเคยชิน ก่อให้เกิดเป็นนิสัยและลักษณะเฉพาะที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ในแบบฉบับของมืออาชีพ

หลักสูตร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับมืออาชีพ (Professional Personality Development) ออกแบบเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจและเพิ่มทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และสื่อสารเพื่อโน้มน้าวและจูงใจ พร้อมทั้งการสื่อสารเพื่อสนับสนุนการทำงาน ซึ่งเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รักษาและสร้างโอกาสทางธุรกิจในเชิงรุกแก่องค์กรมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

1. สามารถสร้างทัศนคติเชิงบวกและสร้าง Growth Mindset ในการพัฒนาบุคลิกสำหรับมืออาชีพ
2. สร้างความมั่นใจให้เกิดจากภายในเพื่อการแสดงออกอย่างมั่นใจ Self-Esteem
3. ปรับท่วงท่าอิริยาบถและการแสดงออกที่สื่อถึงความเป็นมืออาชีพ และสามารถพัฒนาทักษะการเข้าสังคมเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ
4. เสริมสร้างความมั่นใจด้วยการเลือกแต่งกายให้ดูดีมีออร่า และการเลือกสีเสื้อผ้าให้เหมาะกับโทนสีผิว

รายละเอียดเนื้อหาหลักสูตร

CHAPTER 1: ความสำคัญของบุคลิกภาพและภาพลักษณ์กับความสำเร็จ

- ทำไมต้องพัฒนาบุคลิกภาพและสร้างภาพลักษณ์
- องค์ประกอบของบุคลิกภาพและการสร้างภาพลักษณ์
- ความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพและภาพลักษณ์กับความสำเร็จ
- สำรวจและการกำหนดเป้าหมาย ภาพที่เราเห็นตัวเองเป็น ภาพที่อยากไปให้ถึง เพื่อให้เป็น Brand Identity ของเราเอง และมีมาตรฐานแบบยั่งยืน
- หลุมพรางที่เป็นข้อจำกัดและอุปสรรคต่อการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง
- 7 ทศนคติที่ดี สำหรับการก้าวข้ามหลุมพราง
- การค้นหาและวิเคราะห์ภาพลักษณ์ที่มีเอกลักษณ์ในแบบฉบับของแต่ละบุคคล
- Self Esteem : ค้นหาและวิเคราะห์ภาพลักษณ์ที่มีเอกลักษณ์ในแบบฉบับของแต่ละบุคคล

CHAPTER 2: ท่วงท่าอิริยาบถและการแสดงออกที่สื่อถึงความเป็นมืออาชีพ

- มาด และท่วงท่าอิริยาบถ ที่สื่อถึงความเป็นมืออาชีพที่น่าเชื่อถือ
- ภาษากายอันทรงพลังเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ (ผู้ประสานงาน / นักขาย / นักเจรจาต่อรอง / ผู้นำเสนอ / ผู้สอน/บรรยาย/ผู้บริหาร)
- วิเคราะห์มาดและท่วงท่า เพื่อปรับปรุงให้งามสง่า มั่นใจในทุกอิริยาบถ
- ปรับท่าทีในการสื่อสารเพื่อบริหารงานและสร้างความสัมพันธ์กับบุคลากรในองค์กร ผ่านการเลือกใช้ภาษากายเพื่อลดอิทธิพลการต่อต้าน
- เรียนรู้และแก้ไขความเคยชินของร่างกายที่ไม่กำกับท่วงท่าอิริยาบถ ด้วยเทคนิคมาตรฐานที่ทุกคนสามารถฝึกได้ด้วยตนเองในชีวิตประจำวัน

CHAPTER 3: พัฒนาทักษะการเข้าสังคมเพื่อความสำเร็จ

- หลักการวางตัวที่เหมาะสมเพื่อสร้างการยอมรับในแวดวงธุรกิจ
- การปฏิบัติตนให้มีเสน่ห์ยามอยู่ท่ามกลางสังคมธุรกิจและแวดวงการทำงาน
- กลเม็ดในการพูดจาสื่อสารในสังคมธุรกิจ และการพูดเพื่อสร้างโอกาสใหม่ๆ ตลอดจนการสานสัมพันธ์เพื่อเอื้อประโยชน์ทางธุรกิจ
- ธรรมเนียมทางสังคมธุรกิจและสังคมการทำงาน
- ตำแหน่งอันทรงพลังเพื่อสร้างความสำเร็จทางธุรกิจ (ร่วมงานประชุม / สัมมนา / งานสังสรรค์ / งานเลี้ยงต่างๆ และการนั่งรถกับร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ)

CHAPTER 4: เสริมสร้างความมั่นใจด้วยการเลือกแต่งกายให้ดูดี มีออร่า และน่าเชื่อถือ

- การวิเคราะห์เฉดสีผิว (Seasonal Color Analysis)
- การแต่งกายให้เหมาะกับโทนสีผิวและรูปร่าง
- การแต่งกายที่เหมาะสมในสถานการณ์ต่าง ๆ

- **ฝึกปฏิบัติ** : การวิเคราะห์เชดสีผิว, วิเคราะห์ใบหน้า, วิเคราะห์รูปร่าง
- การแต่งตัวธุรกิจ และปรับแก้การแต่งตัวให้เป็นมืออาชีพ
- หลักการเลือกชุด และเสื้อเชิ้ต
- กางเกง & กระโปรง ที่เหมาะกับรูปร่าง เน้นจุดเด่น พรางจุดด้อย
- Shoes รู้ลึกเรื่องรองเท้า และการเลือกรองเท้าให้เหมาะกับรูปเท้า
- Story of Accessories การเลือกใช้เครื่องประดับเพื่อสร้างความภูมิฐาน

เทคนิคและวิธีการฝึกอบรม

Training and Group Coaching ใช้กระบวนการผสมผสานระหว่างการ Teaching, Training และ Coaching ในระหว่างการอบรม เพื่อให้ผู้เรียนได้รับทั้งความรู้ ความเข้าใจ ฝึกฝนทักษะ และทัศนคติที่ดี

Brain & Mind Based Training ทำความเข้าใจธรรมชาติการทำงานของสมองและจิตใจ ในการเรียนรู้ สร้างสภาวะที่สนับสนุนการเรียนรู้ของผู้เรียน ทำให้สมองของผู้เรียนมีความสุข ไม่ทำให้เกิดความกลัวหรือความกังวล เน้นการพัฒนาจากจุดแข็ง และใช้สมองส่วนคิดให้มากขึ้นเพื่อสร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ แทนการตกอยู่ใต้อิทธิพลของสมองส่วนอารมณ์ที่เป็นลบ แล้วใช้วงจรพฤติกรรมเดิมในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

Positive Psychology สร้างสภาวะที่พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง ด้วยการสร้างสมดุลของการสนับสนุนและความท้าทาย บนหน้าที่และเป้าหมายที่ตั้งไว้ กระตุ้นให้ผู้เรียนค้นหาคุณค่าของตนเอง และมองเห็นประโยชน์และผลตอบแทนที่มากกว่าปัจจัยภายนอก แต่เป็นการพัฒนาตนเองและการได้ใช้คุณค่าของตนเองในการทำงาน เห็นความสำคัญของการได้ช่วยเหลือผู้อื่นและองค์กรด้วยสิ่งที่ตนมี

Motivation Speaker Style เป็นคุณสมบัติส่วนตัวและจุดเด่นของวิทยากร ซึ่งการบรรยายในรูปแบบดังกล่าว จะช่วยกระตุ้นและปลุกพลังให้ผู้เข้าอบรมตื่นตัวและอยากเรียนรู้ตลอดเวลา

วิทยากร

- **อาจารย์อัครินทร์ ภูทองกลม**
วิทยากร โค้ช และที่ปรึกษาด้านการเพิ่มผลผลิตให้องค์กรด้วยหลักการสร้างความไว้วางใจและเปลี่ยนแปลงความขัดแย้ง