Challenge Training

EMPATHIC COMMUNICATION

Natthipan Suwannathamma

ICF Credentials and Standards

ICF MCC

ถ้ามีคนเข้าใจเราในสิ่งที่เราเป็นจริงๆ เราจะรู้สึกกับเขาอย่างไร และจะปฏิบัติกับเขาอย่างไร แน่นอนว่า เราจะรู้สึกถึงความจริงใจ เป็นพื้นที่ปลอดภัยที่จะเปิดใจบอกความจริงได้ทุกเรื่องและอยากสนับสนุนช่วยเหลือเสมอ

การสื่อสารแบบที่ใช่เพื่อเข้าใจคู่สนทนา Empathic Communication
จะช่วยให้คู่สนทนา มั่นใจ ไว้วางใจ ปลดปล่อยศักยภาพออกมาใช้อย่างเต็มเปี่ยม

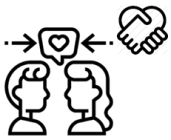
เนื้อหา/หัวข้อการอบรม

หัวข้อ	หัวข้อย่อย
ทำไมต้อง Empathy	○ ผลวิจัย ของ Empathy in workplace ○ Empathy • เข้าไปในทุกธุรกิจ • ทุกงาน • ทุกคน
Empathy คืออะไร	○ Empathy คืออะไร ○ ทฤษฎีเซลล์กระจกเงา
สำรวจตัวเอง	○ ตัวอย่างการสื่อสารแบบเข้าอกเข้าใจคู่สนทนา ○ หลักการสื่อสารแบบเข้าอกเข้าใจคู่สนทนา ○ สำรวจตัวเอง ○ สิ่งสำคัญของการ Empathy

CONTACT

089 -234 -3057 info@challengeto.com www.challengeto.com

เนื้อหา/หัวข้อการอบรม

หัวข้อ	หัวข้อย่อย
ทักษะในการ Empathy	○ ทำให้คู่สนทนาพูดว่าใช่ ○ ข้อสังเกต ○ ลัดวงจร ○ ทักษะที่ใช้ในการEmpathy • สังเกต • ฟัง • สะท้อน • ถาม • ชื่นชม ○ หลักการฟัง ทฤษฎีตัว U • ฟังสิ่งที่เขาพูด • ฟังสิ่งที่เขาไม่ได้พูด ○ การสะท้อน MPC ○ การถาม FTD ○ ทักษะการให้ความสนใจคนอื่นจริงๆ
ตัวอย่างการสื่อสาร แบบ Empathic Communication 	○ ตัวอย่างการสื่อสาร • สังเกตุสภาวะของคู่สนทนา • แสดงความเข้าใจ • ใส่ใจโดยการถาม • การให้ข้อเท็จจริง
สรุปภาพรวม	○ Empathic Communication Model • เพราะอะไร เราต้องสื่อสาร • ตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน

CONTACT

089 -234 -3057 info@challengeto.com www.challengeto.com