

จิตวิทยาการโน้มน้าวใจ งานได้ผล - คนสำเร็จ รุ่นที่ 1



Influencing without Authority

เคล็ด (ไม่) ลับ กับการโน้มน้าว

วันที่จัด วันพุธที่ 6 - วันพฤหัสบดีที่ 7 กุมภาพันธ์ 2562

สมาชิก 5,700 + VAT 7% 399 = 6,099 บาท

เวลา 09:00 - 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ

บุคคลทั่วไป : 6,200 + VAT 7% 434 = 6,634 บาท

“ผู้มีอิทธิพล (Influence)” ต่อผู้อื่น คือ ผู้ที่สามารถทำให้ผู้อื่นเชื่อถือ ยอมรับ และไว้วางใจ นำพาผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จตามที่ต้องการ พร้อมเผชิญและแก้ไขปัญหา ด้วยการกล้าในการตัดสินใจที่มีประสิทธิผล ดังนั้น การพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้นำที่มีประสิทธิผล ต้องเริ่มต้นจากการรู้จักตัวเอง เข้าใจตัวเอง สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงตัวเองได้ด้วยตัวเอง ตลอดจนพัฒนาตัวเองในบทบาทของผู้นำได้อย่างเหมาะสมกับตัวเอง

ในการทำงานร่วมกับผู้อื่น สิ่งจำเป็นที่ต้องเรียนรู้ 2 ทักษะที่สำคัญเพื่อความสำเร็จ หนึ่งคือทักษะด้านจิตวิทยาเพื่อเข้าใจคน พฤติกรรม และแรงจูงใจทางจิตวิทยา และสองคือทักษะในการพูด การสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจอย่างมีศิลปะ ดังนั้นการที่เรามีจิตวิทยาการโน้มน้าวใจ เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจกับผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับหลักจิตวิทยาในการทำงานร่วมกับบุคคลอื่น เข้าใจจิตวิทยาเพื่อโน้มน้าวใจทีมงานให้มุ่งสู่ความสำเร็จในงาน
2. เพื่อสร้างแนวความคิดเชิงบวกในเรื่องการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ ทำให้ผู้สื่อสารมีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น สามารถกำหนดวิธีการสื่อสารที่ดีของตัวเองให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้อื่นได้อย่างชัดเจน

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม

ผู้จัดการ ผู้บังคับบัญชา, หัวหน้างาน, หัวหน้าทีม

วิทยากร คุณจารุวดี ปวรินทร์พงษ์

Coach & Professional Trainer

วิทยากรด้านจิตวิทยาการบริหารและการโค้ช



หัวข้อการอบรมและสัมมนา

วันแรก สร้างพลังการโน้มน้าวใจผู้อื่น

เรียนรู้และเข้าใจแนวคิดจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจ

- แนวคิดจิตวิทยาว่าด้วยการโน้มน้าวใจ
- การโน้มน้าวใจผู้อื่นให้สอดคล้องตามแนวความคิด
- การโน้มน้าวใจเป็นเรื่องของการแลกเปลี่ยน คุณนำสิ่งที่มีไปแลกกับผู้อื่น

เรียนรู้หลักการโน้มน้าวใจผ่านการสื่อสาร

- เราสื่อสารและโน้มน้าวใจผู้อื่นอย่างไร ?
- การสื่อสารและโน้มน้าวใจ ไม่ใช่การบังคับ
- ทักษะการเป็นนักสื่อสารสร้างสัมพันธ์
 - สื่อสารให้ผู้อื่นรับรู้อย่างจริงจัง
 - รับฟังและให้เข้าใจผู้อื่น
 - เข้าใจตัวเองอย่างแท้จริง

วันที่สอง : พัฒนาการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจผู้อื่น

เรียนรู้และเข้าใจผู้อื่นเพื่อการโน้มน้าวใจ

- เข้าใจธรรมชาติของมนุษย์เมื่อต้องอยู่ร่วมกัน
- เข้าใจความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของ Maslow

เทคนิคการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจผู้อื่นผ่าน DISC

- เรียนรู้และเข้าใจทฤษฎี DISC อธิบายความแตกต่างระหว่างบุคคล รูปแบบของพฤติกรรมของคนแต่ละประเภท จุดเด่นและข้อจำกัดของคนแต่ละประเภท