

THE POWERFUL MINDSET & POSITIVE COMMUNICATION FOR LEADER

ระยะเวลาอบรม 2 วัน

รายละเอียดหลักสูตร

วันที่ 1

วัตถุประสงค์:

- ผู้นำสามารถขยายกรอบความคิด OPEN MIND เปิดกว้าง นำไปสู่การรับฟัง
- กระตุ้นให้ผู้นำมี PEOPLE SKILLS มี MINDSET ที่ทันสมัย เข้าใจในการมี HUMAN CENTRIC ให้คุณค่ากับพลังของทรัพยากรบุคคล
- กระตุ้นให้ผู้นำเกิดแรงบันดาลใจในการปรับพฤติกรรม พัฒนาทักษะการสื่อสาร ให้เกิดเป็นพฤติกรรม การพูด การแสดงออกอย่างสันติ สร้างสรรค์ มีพลัง รวมจิตใจทีมงานได้
- ลดอคติ ลดอีโก้ ด้วยการสร้าง/เสริม OUTWARD MINDSET เพื่อให้เห็นทีมงานเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จอย่างแท้จริง
- สร้าง/เสริมความคิดยืดหยุ่น เมื่อเกิดความผิดพลาดในทีม มี COGNITIVE FLEXIBLY เห็นทางออกเสมอ โดยไม่โทษว่าเป็นความผิดใคร แต่รับผิดชอบไปด้วยกันอย่างมีพลังทำให้บรรยากาศงานและความสัมพันธ์ มีความสุขอย่างแท้จริง

WORKSHOP (กิจกรรม)	KEY LEARNING (วัตถุประสงค์)
Growth Mindset	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ขยายกรอบความคิดของผู้เรียน ▪ ปรับทัศนคติเพื่อความเข้าใจว่าทุกคนสามารถข้ามขีดจำกัด และพัฒนาไปสูเป้าหมายสูงสุดได้ด้วยวิธีการที่หลากหลาย ▪ ผู้เรียนสามารถเห็นภาพว่าตัวเองก็สามารถเป็นแรงบันดาลใจให้กับผู้อื่นได้
"Manager ในฝัน"	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนได้มองเห็นร่วมกันว่า "Manager ในฝัน" ควรมีบุคลิกลักษณะและการแสดงออกอย่างไร ▪ วิทยากรบรรยายสรุป และให้ความรู้ถึงคำว่า "Manager ในฝัน"
Lunch Activities	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้ฝึกกระบวนการฟังอย่างลึกซึ้งในชีวิตประจำวันและเปิดใจยอมรับความแตกต่าง รวมถึงมองเห็นความเหมือนในด้านความคิด ประสบการณ์ นำไปสู่การยอมรับผู้ที่ดูภายนอกแล้วแตกต่างจากตนเอง
VDO Technique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สามารถมองเห็นเหตุการณ์ต่างๆในชีวิตประจำวันได้อย่างตรงไปตรงมาไม่ตัดสิน ติความเหมาวม
Feeling Reflection	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนสามารถแยกแยะความรู้สึกกับความคิดออกจากกันได้ ▪ ผู้เรียนสามารถสะท้อนความรู้สึกของผู้อื่นได้ รวมถึงได้รับรู้อารมณ์เชิงบวกเมื่อผู้อื่นสะท้อนความรู้สึกของตนเอง ▪ กระตุ้นให้เกิดความอยากนำเทคนิคสะท้อนความรู้สึกไปใช้ในชีวิตประจำวันเพื่อเยียวยาตนเองและเพื่อนร่วมงาน
Iceberge Model	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เปิดมุมมองให้ผู้เรียนเริ่มเข้าใจความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่นมากขึ้น ▪ มองเห็นความรู้สึกและความต้องการลึกๆในจิตใจตนเองและผู้อื่น มีสติในการโต้ตอบมากขึ้น
การ์ดให้ความเข้าใจ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เข้าใจความรู้สึกและความต้องการของตัวเองและผู้อื่นได้ ▪ สามารถสะท้อนความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่นได้ ▪ ให้ความเข้าใจ ความรู้สึก และความต้องการในฐานะเพื่อนมนุษย์มากขึ้น นำไปสู่การสื่อสารอย่างสันติในชีวิตประจำวัน
Realize	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ค้นพบความต้องการของตัวเองที่อยากจะนำไปเปลี่ยนแปลงชีวิตและพัฒนางานให้ดีขึ้น

วันที่ 2

วัตถุประสงค์:

- ผู้นำได้มีโอกาสมองเห็นตัวเองในมุมที่ผู้อื่นสะท้อนกลับ เกิด SELF AWARENESS อย่างถ่องแท้ นำไปสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมอย่างยั่งยืน ทั้งการพูด แวดตา สีหน้า การกระทำ
- ผู้นำเกิด RELATIONSHIP MANAGEMENT สามารถได้เรียนรู้รูปแบบประโยคที่ตนชอบใช้ สามารถมองเห็นจุดยืนในส่วนที่ตนทำได้อยู่แล้ว และยอมรับปรับจุดที่อาจเผลอทำลายความสำเร็จของทีมโดยไม่ได้ตั้งใจ
- มีเครื่องมือในการสื่อสารอย่างสันติ มีพลัง ได้ประสิทธิผลทั้งการสั่งงาน การ FEEDBACK การดำเนินคดีเตียน การ EWPOWERING TEAM สร้างแรงบันดาลใจ
- สามารถรวมใจทีมงานได้อย่างยั่งยืนด้วยการเป็นผู้นำต้นแบบ “ตัวอย่างที่ดีมีค่ากว่าคำสอน”
- เกิดเป็น HAPPY WORKPLACE ที่พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง พร้อมปรับตัวกับภาวะเศรษฐกิจผันผวน พร้อมเข้าใจความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา พร้อมสร้างนวัตกรรมใหม่เพื่อการเติบโตขององค์กรต่อไป

WORKSHOP (กิจกรรม)	KEY LEARNING (วัตถุประสงค์)
Identity Workshop	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนได้รู้จักตัวเองมากขึ้น ▪ เปิดมุมมองในการมองคนอื่น และมองปัญหาในการทำงานอย่างเปิดกว้างมากขึ้น ▪ ผู้เรียนได้ตรวจเช็คจิตใจตนเองว่าเกิดการตัดสินใจ ตัดสินใจ ความ เหมารวมหรือไม่ (ฝึกตั้งสติตัวเอง)
หน้ากาก 2 หน้า	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนได้รู้สึกและเข้าใจสิ่งที่ตนเป็น ▪ มองเห็นบุคลิกภาพการสื่อสารที่ตนมักจะใช้ เพื่อนำไปสู่การยอมรับที่จะปรับเปลี่ยน ▪ บุคลิกภาพการสื่อสารภายนอกเพื่อตอบโจทย์การทำงานที่ราบรื่น
คนบันดาลใจ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนได้รู้สึกและเข้าใจถึงบุคลิกภาพการสื่อสารของบุคคลที่มีความหมายและมีคุณค่าต่อชีวิตผู้อื่น นำไปสู่การกระตุ้นให้รู้สึกอยากปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนให้เป็นบุคคลที่มีคุณค่าต่อผู้อื่นเช่นกัน
Non-Violence Communication Skills	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนจะได้ฝึกรู้เท่าทันการสื่อสารของตนเองที่เคยนำไปสู่ความขัดแย้ง ▪ เลือกการสื่อสารแนวใหม่ที่สร้างสันติในอนาคต
Effective Request Skills	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้เรียนได้ทดลองแก้ปัญหาเฉพาะหน้าจากการนำกระบวนการที่ได้เรียนไปใช้ ▪ เห็นข้อผิดพลาดของตนเอง นำไปสู่การปรับเปลี่ยน แก้ไขวิธีการสื่อสารที่ได้ประโยชน์มากขึ้น
Self-Center Red Flags	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สามารถเห็นสัญญาณเตือนตนเองเมื่อกำลังจะถูกความเห็นแก่ประโยชน์ตนเองเข้าครอบงำ ▪ สามารถนำเครื่องมือไปใช้เตือนตัวเองได้ด้วย Inward Mindset Box
Influence Pyramid	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สามารถออกจากกรอบความคิดเดิมได้ ▪ สร้างการสื่อสารแบบใหม่ที่ได้ตั้งใจได้ทั้งงาน
S.A.M.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สามารถเข้าใจและเห็นใจผู้อื่นอย่างลึกซึ้งซึ่งนำไปสู่การทำงานที่สั้นไหลรวดเร็ว ลดความขัดแย้งที่เกิดขึ้นในอนาคต
Mindset Change Tools	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สามารถเข้าใจและ break วงจรความขัดแย้งที่เกิดขึ้นได้ ▪ นำไปสู่การเลิกโทษคนอื่น เลิกแบ่งพรรคพวก รับผิดชอบร่วมกัน เห็นความสำเร็จเป็นรางวัลร่วมกัน



รูปแบบการอบรม

- การสอนด้วยรูปแบบการเรียนรู้แบบ Multi-Model Learning เพื่อให้เหมาะกับผู้เรียนทุก Learning Style
- Workshop ด้วยวิธีการ Theatre Activity & Positive Psychology สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่น่าสนใจ สนุกและสบายใจ เน้นการทดลองปฏิบัติจริงด้วยตนเอง

ผู้ที่เหมาะสมจะเข้ารับการอบรม

ผู้บริหาร หัวหน้างาน และพนักงานระดับปฏิบัติการทั่วไป