



หลักสูตร การสื่อสารสู่สมองเพื่อสร้างผลลัพธ์และความสัมพันธ์ที่ดี

(Brain to Brain Communication)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

นพ.โมทย์ศักดิ์ แสงทอง

โค้ชและวิทยากรในกระบวนการ Training and Group Coaching

หลักการและเหตุผล

การสื่อสารเป็นเรื่องธรรมชาติ เพราะเราใช้ทักษะการสื่อสารมาตั้งแต่เกิดแต่หลายครั้งสิ่งที่เราพูด กลับไม่ได้รับความสนใจ ไม่เป็นที่จดจำ หรือจำได้แต่จำไปผิดๆ และไม่ได้รับความร่วมมือเท่าที่ควร และบางครั้งก็ ลุกกลามกลายเป็นการพูดคุยกันด้วยอารมณ์เชิงลบที่ทำลายความสัมพันธ์ที่มีต่อกัน โดยไม่ได้ตั้งใจ

หลายครั้งเราผลพลอยให้การสื่อสารเป็นไปตามสถานการณ์ ตามอารมณ์ความรู้สึก โดยขาดการวางแผน ขาดการเตรียมตัว พอเจอสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามต้องการ ทำให้เรารู้สึกว่าไม่สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ เกิดความเครียดและอารมณ์เชิงลบ เป็นผลให้สื่อสารไปแล้วไม่ได้ผลลัพธ์ตามต้องการ และยัง อาจทำลายความรู้สึกของคู่สนทนาอีกด้วย

ในการทำงานเป็นทีม คงไม่มีประโยชน์อะไรถ้าเรามีความคิดดี เป็นร้อยเป็นพัน แต่กลับไม่สามารถสื่อสารให้คนอื่นเข้าใจและเชื่ออย่างที่เราต้องการได้ เพราะการสื่อสารบนเป้าหมายของตนเองเพียงฝ่ายเดียว เป็น การสื่อสารที่ไม่สามารถโน้มน้าวใจผู้อื่นได้ แต่การสื่อสารโดยไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจน ยิ่งทำให้การสื่อสาร สับสนมากขึ้น

ความรู้ในธรรมชาติการทำงานของสมองจะช่วยให้เราเข้าใจว่า เกิดอะไรขึ้นกับสมองของเราและคู่ สนทนา รูปแบบและช่องทางการสื่อสารจากสมองของเราและคู่สนทนาเป็นแบบใด แล้วเราจะกระตุ้นความ สนใจและการจดจำให้สมองผู้ฟังได้อย่างไร มีเรื่องใดที่ต้องระวังและให้ความสำคัญเพราะอาจไปกระตุ้นให้ สมองผู้ฟังเครียดและเกิดอารมณ์เชิงลบได้ เมื่อไหร่ที่เขาโกรธ โมโห หงุดหงิด หรือกลัว เขาคงไม่พร้อมที่จะฟัง เรา

การพัฒนาการสื่อสาร จำเป็นต้องพัฒนาทั้งความรู้ ทักษะ และทัศนคติในการสื่อสาร ไปพร้อมกัน เป็นทั้งศาสตร์ที่ต้องอาศัยการกำหนดเป้าหมาย และวางแผนในการถ่ายทอดข้อมูล ซึ่งต้องอาศัยสมองส่วนคิด และศิลป์จากสมองส่วนความรู้สึกที่ต้องสังเกต รับรู้ และสร้างอารมณ์ร่วมให้กับผู้ฟังของเรา

การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ไม่เพียงเป็นเรื่องของการถ่ายทอดข้อมูลที่ครบถ้วนและน่าสนใจเท่านั้น แต่ยังเป็นเรื่องของการถ่ายทอดความรู้สึกที่ดีต่อกันอีกด้วย การสื่อสารที่สร้างความรู้สึกที่ดีให้ผู้ฟัง มีโอกาสได้รับการตอบสนองและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน บรรยากาศการทำงานในทีมจึงมีความสุข และสร้างความสำเร็จได้ด้วยทักษะการสื่อสารของคนในทีม

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจการทำงานของสมอง และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการสื่อสารให้ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ
2. วางแผนการสื่อสารในสิ่งที่ต้องการได้ตรงประเด็นและเป็นที่น่าสนใจ สร้างความมั่นใจในการสื่อสาร
3. สามารถถ่ายทอดความรู้สึกที่ดี สร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งภายในทีมงานและการประสานงานภายในองค์กร
4. เข้าใจตนเองและมุมมองผู้อื่นจากศักยภาพสมองที่แตกต่างกัน มีทัศนคติที่ดีต่อกันก่อนการสื่อสารแต่ละครั้ง

แนวทางในการฝึกอบรม

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

- **Teaching for Knowledge** เพื่อให้ข้อมูลหรือทำความเข้าใจเนื้อหาตามหัวข้อบรรยาย
- **Training for Skill** เพื่อฝึกทักษะผ่านการทดลองคิด วางแผนและปฏิบัติ ผ่านแบบทดสอบ กิจกรรมและกรณีศึกษา
- **Coaching for Explore!** เพื่อสำรวจสิ่งที่เป็นหลุมพราง ความเชื่ออันจำกัด ซึ่งเป็นตัวกีดขวางความสำเร็จ และหันมาค้นหาศักยภาพ จุดแข็ง หรือคุณค่าที่ดีที่สามารถนำมาใช้สร้างแนวทางสู่ความสำเร็จของตนเอง
- **Coaching for Change** ใช้กระบวนการ Coaching เพื่อสร้างเป้าหมาย ทางเลือกใหม่ๆ และแรงจูงใจที่จะนำไปสู่การลงมือปฏิบัติให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

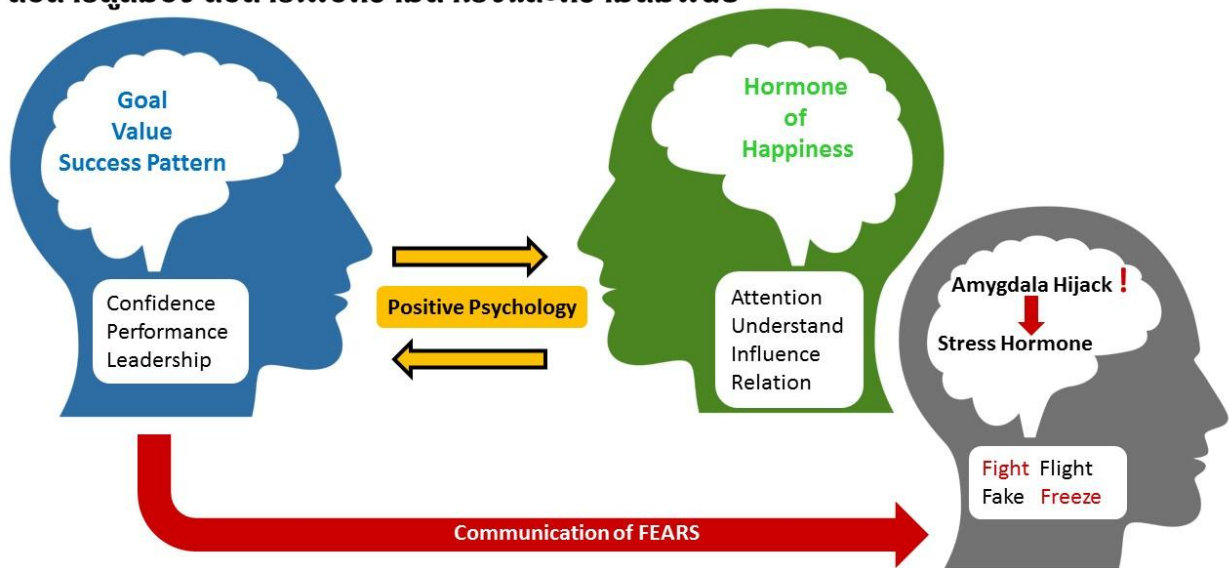
Brain Based Training ทำความเข้าใจธรรมชาติการทำงานของสมองในการเรียนรู้ สร้างสภาวะที่สนับสนุนการเรียนรู้ของผู้เรียน ทำให้สมองของผู้เรียนมีความสุข ไม่ทำให้เกิดความกลัวหรือความกังวล เน้นการพัฒนาจากจุดแข็ง และใช้สมองส่วนคิดให้มากขึ้นเพื่อสร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ แทนการตกอยู่ในอิทธิพลของสมองส่วนอารมณ์ที่เป็นลบ แล้วใช้วงจรพฤติกรรมเดิมในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

Positive Psychology สร้างสถานะที่พร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง ด้วยการสร้างสมดุลของการสนับสนุนและความท้าทาย บนหน้าที่และเป้าหมายที่ตั้งไว้ กระตุ้นให้ผู้เรียนค้นหาคุณค่าของตนเอง และมองเห็นประโยชน์และผลตอบแทนที่มากกว่าปัจจัยภายนอก แต่เป็นการพัฒนาตนเองและการได้ใช้คุณค่าของตนเองในการทำงาน เห็นความสำคัญของการได้ช่วยเหลือผู้อื่นและองค์กรด้วยสิ่งที่มี

กรอบแนวคิดในการฝึกอบรม

Brain to Brain Communication

สื่อสารสู่สมอง สื่อสารเพื่อความสำเร็จและความสัมพันธ์



ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

ผู้จัดการระดับต้น / หัวหน้างาน / พนักงานระดับปฏิบัติงาน

ระยะเวลา/สถานที่

ระยะเวลารวม 1 วัน (เวลา 9.00 – 16.00 น.)

รูปแบบวิธีการฝึกอบรม

- Lecture 40%
- Workshop / Case Study / Role Playing 60%

รายละเอียดของเนื้อหาตามหลักสูตร

ช่วงที่ 1สำรวจแนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารในการทำงาน

- การสร้างภาพความสำเร็จในการสื่อสารของตนเอง
- สำรวจวงจรพฤติกรรมในการสื่อสาร

- ค้นหาหลุมพรางที่ทำให้การสื่อสารขาดประสิทธิภาพ

กิจกรรม เทคนิคในการข้ามหลุมพรางเพื่อการสื่อสารที่ดีขึ้น

Coffee Break

ช่วงที่ 2 ธรรมชาติการทำงานของสมองในการสื่อสาร และศักยภาพสมองของเรา

- การทำงานของสมองกับการสื่อสารในเชิงบวก
- ค้นพบศักยภาพสมองของเราเพื่อนำมาใช้ในการสื่อสารเชิงบวกกับผู้อื่น

กิจกรรม การประยุกต์การใช้ศักยภาพสมองของตนเองกับการสื่อสารเชิงบวก

Launch

ช่วงที่ 3 รูปแบบการสื่อสารที่ทำให้สมองมีความสุข

- สมองดีด้าน สี่รูปแบบของการสื่อสาร
- ฮอว์โมนแห่งความสุข กับการสื่อสารเพื่อแสดงความรู้สึกที่ดีต่อกัน
- หัวใจรัก กับการสื่อสารเพื่อแสดงความรู้สึกที่ดีต่อกัน

กิจกรรม สร้างรูปแบบใหม่ในการสื่อสารในทีมให้มีความสัมพันธ์และประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น

Coffee Break

ช่วงที่ 4 ศาสตร์และศิลป์ของการสื่อสารในสถานการณ์ที่มีปัญหา

- ศาสตร์และในศิลป์ในการสื่อสารสู่สมองของผู้ฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสร้างพลังความมั่นใจในการสื่อสารของตนเอง

กรณีศึกษา การประยุกต์การทำงานของสมองมาใช้ในสถานการณ์การสื่อสารที่มีปัญหา

การถามตอบปัญหา

การบ้านและแนวทางการติดตามผล

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สิ่งที่ต้องการพัฒนา	เป้าหมายหลังการอบรม
ระดับตนเอง <ul style="list-style-type: none">● การสื่อสารด้วยการใช้อารมณ์เชิงลบ● ขาดความมั่นใจในการสื่อสาร	ระดับตนเอง <p>รู้ทันอารมณ์ของตน มองเห็นสาเหตุที่คอยกระตุ้นความโกรธ โมโห และหงุดหงิด ของตนเองระหว่างการสื่อสาร</p> <p>ค้นพบศักยภาพในการสื่อสารของตัวเอง มีการวางแผนในการสื่อสารในเรื่องที่สำคัญ สร้างความมั่นใจในการสื่อสารสิ่งที่ตนเองต้องการ</p>

<p>ระดับเพื่อนร่วมงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ความขัดแย้งภายในทีมงาน ● สื่อสารตามหน้าที่ ไม่มีมนุษยสัมพันธ์ 	<p>ระดับเพื่อนร่วมงาน</p> <p>ลดความขัดแย้งในทีมงานอันเนื่องมาจากการไม่ยอมสื่อสาร การสื่อสารที่เข้าใจไม่ตรงกัน และการสื่อสารที่ใช้อารมณ์เชิงลบที่รุนแรงต่อกัน</p> <p>เห็นความสำคัญของการสร้างสัมพันธ์ที่ดี สื่อสารความรู้สึกที่ดีต่อกัน เพื่อให้การสื่อสารได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้นไปด้วย</p>
<p>ระดับองค์กร</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การถ่ายทอดเป้าหมายและนโยบายขององค์กร ● ความผูกพันกับองค์กร 	<p>ระดับองค์กร</p> <p>หัวหน้าทีมในแต่ละระดับสามารถคิดค้นหาวิธีการสื่อสารที่เหมาะสมสำหรับตัวเอง และสามารถได้ผลลัพธ์การสื่อสารตามที่ต้องการมอบหมาย</p> <p>การทำงานเป็นทีมด้วยความสุข ด้วยการไม่ใช้อารมณ์เชิงลบในการสื่อสาร</p>

ตัวอย่างกิจกรรมในหลักสูตร (Workshop /Case Study /Role Playing)

ลำดับ	กิจกรรม	วัตถุประสงค์	เนื้อหาการเรียนรู้
1	Small Group Discussion “ความกลัวตัวกระตุ้นอารมณ์เชิงลบ”	มองเห็นสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดอารมณ์เชิงลบในการสื่อสาร แล้วค้นหาวิธีการลด ป้องกัน และปรับเปลี่ยนอารมณ์ของตนเองให้เป็นบวก	<ul style="list-style-type: none"> ● 5 FEARS ปัจจัยที่กระตุ้นสมองให้เกิดอารมณ์เชิงลบ ● 4 Hormone of Happiness การสร้างฮอร์โมนแห่งความสุข
2	Group Coaching “หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ”	มองเห็นศักยภาพที่แท้จริง และสร้างทางเลือกใหม่ๆ ในการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ	<ul style="list-style-type: none"> ● หลุมพรางทางความคิด ● เทคนิคการเอาชนะหลุมพรางด้วยกระบวนการ Coaching
3	Brain Storming “สมอง 4 ด้าน รูปแบบการสื่อสารที่แตกต่าง”	เข้าใจรูปแบบการสื่อสารที่แตกต่างสามารถสื่อสารในรูปแบบที่เหมาะสมและเข้าถึงกับผู้อื่นมากขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> ● จุดเด่นของตนเองและผู้อื่นตามหลัก Whole Brain Literacy ● วงจรพฤติกรรม ที่มาของวิธีการคิดและการแสดงออกที่ต่างกัน

