



## Course outline

### การพัฒนาบุคลิกภาพและเสริมศักยภาพสำหรับผู้บริหาร (Personality Development and Potentials for Executives)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“บุคลิกภาพที่สง่างาม ย่อมแฝงศักยภาพแห่งความสำเร็จไว้เสมอ”

#### หลักการ/แนวความคิด

- บุคลิกภาพสำหรับผู้บริหาร ในยุคไซเบอร์ หรือยุคแห่งการเชื่อมต่อด้วยสื่อเทคโนโลยี ถือเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งด้วยภาพลักษณ์ที่ผู้คนรอบข้างและทุกระดับชั้นจะมองเห็น และสัมผัสต่อภาพลักษณ์ที่ผู้บริหารนั้นมี ความประทับใจเมื่อแรกพบและในครั้งถัดไป ความสง่างามที่สามารถแสดงออกได้จากภายในสู่ภายนอก ช่วยส่งผลถึงความรู้สึกและความนึกคิดต่อผู้พบเห็น ทั้งยังมีผลในเรื่องจิตวิทยา กับผู้คนรอบข้างในด้านบวก ยังประโยชน์มากมายที่มีอาจมองเห็นได้ตามมาต่อการพัฒนาบุคลิกภาพ
- บุคลิกภาพจึง เป็นหนึ่งในสิ่งที่ผู้บริหาร จำเป็น ต้องมีไว้เพื่อเสริมศักยภาพต่องานด้านบริหาร สร้างความน่าเชื่อถือ สร้างภาพลักษณ์สง่างามของผู้นำออก ารจดจำ สร้าง Passion ต่อผู้ได้บังคับบัญชา เหล่านี้ คือบุคลิกภาพที่เน้น ให้สำหรับ ผู้บริหาร โดยเฉพาะ เพราะผู้บริหารจะต้องมีบุคลิกภาพที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ในจุดที่ตนเองยืนอยู่ บุคลิกภาพที่เป็นธรรมชาติ ดึงดูดให้เข้าหา ออบอุ่นเมื่อเข้าถึง แฝงความสง่างามไว้ภายใน ช่วยเสริมศักยภาพในหลายๆด้านให้กับผู้บริหาร ที่ได้ฝึกปฏิบัติ และเปลี่ยนแปลงตนเองไปสู่การมีบุคลิกภาพแห่งความสำเร็จ
- ผู้บริหาร ผู้จัดการ หัวหน้างาน จะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆใน ปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพของตนเอง พร้อมเสริมศักยภาพด้านงานบริหารบุคลากรและองค์กรให้บรรลุเป้าหมายสูงสุดที่ได้ตั้งเป้าไว้ “บุคลิกภาพที่สง่างาม ย่อมแฝงศักยภาพแห่งความสำเร็จไว้เสมอ”

## วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีการพัฒนาบุคลิกภาพในรูปของภาวะผู้นำ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิคสำคัญทั้งหมดต่อการปรับพัฒนาบุคลิกภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ต่อยอดใช้ร่วมกับงานบริหารในทุกมิติ

## เนื้อหาหลักสูตร

- ★ ปัจจุบันกับบุคลิกภาพของตนเอง
- ★ ปลุกวิธีคิดสื่อสารถึงบุคลิกภาพต่อภาวะผู้นำ
- ★ เรียนรู้การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อเสริมศักยภาพต่อภาวะผู้นำ
- ★ บุคลิกภาพและการสอดคล้องกับ EQ
- ★ บุคลิกภาพและการสื่อสาร
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายในทุกมิติ
- ★ การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกทุกมิติ
- ★ การเลือกอารมณ์ให้เหมาะสมกับบุคลิกภาพต่อภาวะผู้นำ
- ★ การปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพสู่ศักยภาพที่เหนือกว่าต่อทุกสถานการณ์
- ★ เรียนรู้การพัฒนาบุคลิกภาพต่อภาวะผู้นำด้วยเทคนิคทางการตลาด
- ★ สร้างโอกาสแห่งความสำเร็จผ่านการสื่อสารด้วยบุคลิกภาพ
- ★ การบันทึกไมล์สโตนสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพในแต่ละระยะ
- ★ การสร้าง Passion สู่การพัฒนาบุคลิกภาพอย่างยั่งยืน
- ★ มารยาททางสังคม
  - การแนะนำตัวเมื่อแรกพบ
  - การตรวจสอบสถานการณ์ก่อนเข้าเรื่องสนทนา
  - การพูดคุยในเรื่องทั่วไป
  - การนำเสนองาน
  - การวิเคราะห์บุคลิกภาพของลูกค้า
  - การให้และรับสิ่งของ
  - การรับประทานอาหาร
  - การพบปะโดยบังเอิญ / การพบโดยการนัดหมาย
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร

- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
  - ร่วมกิจกรรมความคิดเกี่ยวกับบุคลิกภาพในรูปแบบต่างๆ
  - แต่ละกลุ่มให้คะแนนและแสดงข้อคิดเห็น
  - วิชยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุง
  - วิชยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

### วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

### สไตล์การสอนของวิชยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)  
คือการนำจิตวิทยามาใช้ในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

### ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้บริหาร
- ✓ ผู้จัดการ
- ✓ หัวหน้างาน

