

จิตวิทยาการครองใจเพื่อนร่วมงาน

หลักการและเหตุผล

พนักงานแต่ละท่านได้รับอิทธิพลจากแรงจูงใจและสิ่งกระตุ้นจากจิตสำนึกของตัวเองและจากแรงจูงใจภายนอก รวมไปถึงการได้รับอิทธิพลจากสภาพการณ์ต่างๆ ขององค์การทั้งทางกายภาพและสังคม หากเราสามารถสรรสร้างปัจจัยเหล่านี้ให้กลายเป็นแรงบันดาลใจ ก่อให้เกิดปัญญาที่งดงาม สร้างประโยชน์ให้กับชีวิตและการทำงานได้อย่างสูงสุด เป็นรูปธรรม ก็จะนำไปสู่ความสำเร็จในชีวิตของพนักงานและขององค์กรโดยรวม

การให้บรรลุปเป้าหมายดังกล่าวได้นั้น บุคลากรต้องได้รับการเรียนรู้และเข้าใจในแนวคิดที่ถูกต้องในการทำงานระหว่างผู้อื่น ปรับทัศนคติให้เป็นเชิงบวก สามารถนำสิ่งที่รู้และเข้าใจมาใช้ในการทำงานได้เต็มศักยภาพของแต่ละท่าน

การจัดอบรมและสัมมนาเรื่อง "จิตวิทยาการครองใจเพื่อนร่วมงาน" จะทำให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงวิธีการเพื่อครองใจเพื่อนร่วมงาน ช่วยสร้างจิตสำนึกในความรักและผูกพันของพนักงานให้เกิดขึ้นระหว่างเพื่อนร่วมงานและองค์กร พนักงานมีความสุขในการทำงาน สามารถเข้าใจผู้อื่น มีการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนารู้จักและใช้แนวคิดการครองใจผู้อื่น และเพื่อนร่วมงานในองค์กร
- เพื่อสร้างอุปนิสัยในการเรียนรู้จากสิ่งรอบๆ ตัว แล้วสามารถนำสิ่งเหล่านั้นมาพัฒนางานของตนเองและจุดประกายให้เกิดการพัฒนาทีมงาน องค์กร เป็นลำดับถัดไปอีกด้วย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ตระหนักในของพฤติกรรมของตนเองว่าจะมีผลต่อ สัมพันธภาพระหว่างตนเองกับผู้อื่นอย่างไร อันจะส่งผลไปถึงบรรยากาศของการทำงานและ ประสิทธิภาพของงาน
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการทางจิตวิทยาและหลักการ ทางพฤติกรรมที่จะให้แต่ละคนเป็นสมาชิกที่ดีของทีมงาน และสามารถใช้ความรู้เหล่านั้นออกมาในเชิงภาคปฏิบัติในการทำงานหรือในการใช้ชีวิตประจำวันได้เป็นอย่างดี
- เพื่อให้ผู้ผ่านการอบรมได้ช่วยกันทำงานอย่างถ้อยทีถ้อยอาศัย และทำงานภายใต้บรรยากาศของการทำงานที่น่าอยู่ ทำงานอย่างมีความสุข และประสิทธิภาพการทำงานก็ดีขึ้นด้วย

เนื้อหา

1. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์เพื่อสร้างความรู้สึกที่ดีต่อกันระหว่าง
2. แนวทางการปฏิบัติ จิตวิทยาการครองใจเพื่อนร่วมงาน
3. "ภาพ" ของการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ + การระดมสมอง
4. "อุปสรรค" ที่มาขวางกั้นบรรยากาศของการทำงานร่วมกัน
5. ปัจจัยโดยรวมที่จะสร้างบรรยากาศของการทำงานร่วมกันให้ได้ดี
6. หลักการทางจิตวิทยาที่สำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี
7. ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของบุคคลในการติดต่อกันโดยตรง และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี
8. ความต้องการบุคคลอื่นๆ ในทีมงานต่อตัวเรา
9. การนำหลักการทางจิตวิทยามาสู่วิธีการปรับพฤติกรรมของตนเอง
10. การบริหารเสน่ห์

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ