



21 CASE สำคัญ ที่หัวหน้างาน ต้องบริหารจัดการ

เพราะ **“จิตวิทยา”** อู่อรอบ ๆ ตัวเรา คงจะดีไม่น้อยถ้าทุกคนในองค์กรเข้าใจพื้นฐานจิตวิทยาที่มีผลต่อการทำงานร่วมกัน เนื่องจากปัญหาส่วนใหญ่ของหลายองค์กรคือเรื่ององความสัมพันธ์ไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน หัวหน้างาน ลูกน้อง ลูกค้า ฯลฯ ทำให้ส่งผลกระทบต่อการทำงานร่วมกัน

หลักสูตรนี้ตั้งใจที่จะอธิบายถึงความสัมพันธ์ด้วยแนวคิดทางจิตวิทยาขององค์กรเพื่อแก้ไขอคติทางจิตวิทยาที่มักเกิดขึ้นในการทำงาน ซึ่งจะทำให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจตนเอง เข้าใจทีมงานที่อยู่ในองค์กร ฯลฯ สามารถรู้เท่าทันและพิจารณาการแสดงออกในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสุขเป็นองค์กร Happy Workplace งานได้ผล คนได้สุข และนั่นจะเป็นพลังช่วยขับเคลื่อนผู้ปฏิบัติงานไปสู่เป้าหมาย

- รู้เท่าทัน 21 Case อคติทางจิตวิทยาและพิจารณาการแสดงออกในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม
- Workshop วิเคราะห์สถานการณ์จริงที่พบในการทำงาน
- การประยุกต์ใช้เครื่องมือเพื่อการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 13 กันยายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ เพลินจิต

ถ.เพลินจิต (รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 4)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. หัวหน้างานกับการเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ตามแนวคิดจิตวิทยาองค์กรกับการทำงาน
2. พื้นฐานแนวคิดที่เป็นความคิดอคติทางจิตวิทยาที่หัวหน้างานควรทราบ
ซึ่งมีผลต่อการทำงานร่วมกันในองค์กร (Fundamental Attribution Error)

2.1 จิตวิทยาเกี่ยวกับการตัดสินใจ

สถานการณ์ เช่น การประชุม การสัมภาษณ์ การประเมินผลการปฏิบัติงาน ฯลฯ

- 2.1.1 Authority Bias: เชื่อว่าความเห็นของผู้มีอำนาจสูงกว่านั้นถูกต้อง
- 2.1.2 Availability Heuristic: ตัดสินใจจากสิ่งที่ตนเองนึกขึ้นได้ในขณะนั้น
- 2.1.3 In-Group Favouritism: ช่วยพวกพ้อง
- 2.1.4 Confirmation Bias: มองหาข้อมูลที่สนับสนุนความคิด ความเชื่อของตนเอง
- 2.1.5 Bandwagon Effect: การใช้สิ่งที่คนหมู่มากเชื่อมาตัดสินว่าตรรกะนั้นถูกต้อง
- 2.1.6 Halo Effect: การตัดสินใจผิดพลาดจากการมองแค่รูปลักษณ์ภายนอก

Workshop: รู้กัน! กับดักความคิดเพื่อลดอคติที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ

2.2 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ในองค์กร

สถานการณ์ เช่น ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง หัวหน้า ลูกค้า ฯลฯ

- 2.2.1 Ben Franklin Effect: เทคนิคการเปลี่ยนศัตรูให้เป็นมิตร
- 2.2.2 Self-Serving Bias: กล่าวโทษคนอื่น
- 2.2.3 Gaslighting: การปั่นหัวให้อีกฝ่ายสับสนกับความเป็นจริงของตนเอง
- 2.2.4 False Consensus: คิดว่าคนอื่นต้องเห็นด้วยกับตนเอง
- 2.2.5 Blind Spot Bias: คิดว่าตนเองไม่มีข้อบกพร่อง คนอื่นต่างหากที่บกพร่อง

Workshop: รู้กัน! ความสัมพันธ์ที่เป็นพิษเพื่อนำไปสู่การสร้างความเป็นมิตรในองค์กร

2.3 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสื่อสาร

สถานการณ์ เช่น การนำเสนอ การสอนงาน การมอบหมายงาน ฯลฯ

- 2.3.1 Curse of Knowledge: ใช้คำเฉพาะทางเพราะคิดว่าคนอื่นมีพื้นฐานความรู้เท่าตนเอง
- 2.3.2 Just-World Hypothesis: เข้าใจผิดว่าที่เขาทำไม่ได้เป็นเพราะเขาไม่ตั้งใจ
- 2.3.3 Forer Effect: การสื่อสารที่เป็นกลางชวนให้เชื่อ ตีความเข้าข้างตนเอง

Workshop: รู้กัน! การสื่อสารที่คิดไว้เพื่อสกัดอคติในการทำงาน

หัวข้อสัมมนาต่อ
ในหน้าถัดไป

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1

หัวข้อสัมมนา

2.4 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสร้างความร่วมมือให้เกิดขึ้นในองค์กร

สถานการณ์ เช่น ฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร กิจกรรมในองค์กรที่ต้องการความร่วมมือ

การรณรงค์ความปลอดภัยในสถานประกอบการ ฯลฯ

2.4.1 Backfire Effect: ปฏิเสธสิ่งที่ขัดกับความเชื่อของตนเอง แม้อีกฝ่ายจะมีหลักฐานก็ตาม

2.4.2 Gambler's Fallacy: ความเป็นไปได้ในอนาคต สืบเนื่องจากเหตุการณ์ในอดีตที่เคยเกิดขึ้น

2.4.3 IKEA Effect: ให้คุณค่ากับสิ่งตนเองมีส่วนเกี่ยวข้องมากกว่า

2.4.4 Bystander Effect: เห็นว่ามีคนช่วยเยอะ จึงไม่เข้าไปช่วยเหลือ

2.4.5 Status Quo Bias: มีแนวโน้มไม่ชอบความเปลี่ยนแปลง

2.4.6 Spotlight Effect: มีความวิตกกังวลกลัวโดนคนในสังคมตัดสินความผิดพลาดของตนเอง

2.4.7 Reactance: พุดด้วยเหตุและผลอย่างจริงจังจะได้ผลมากกว่าการห้าม

Workshop: รู้ทัน! ความเชื่อผิด ๆ เพื่อสร้างจิตสำนึกในองค์กร

3. เทคนิคการประยุกต์ใช้เครื่องมือทางจิตวิทยาหลังจากรู้ทันความคิดเพื่อการบริหารงาน

อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1 จิตวิทยาการจูงใจ (Persuasion Psychology - Robert Bent Cialdini)

3.2 จิตวิทยาการเสริมแรง (Reinforcement - B.F.Skinner)

3.3 จิตวิทยาการชื่นชมและการตำหนิ

3.4 7 เทคนิคจิตวิทยาการสื่อสารเพื่อให้ได้รับความร่วมมือ

3.5 การโค้ช (Coaching) ที่นำมาใช้ในองค์กร

Workshop: วิเคราะห์สถานการณ์จริงที่พบในการทำงานพร้อมแลกเปลี่ยนแนวทางการรับมือ

วิทยากร

อาจารย์ณชดล อารีวงศ์

วิทยากรและที่ปรึกษาด้านจิตวิทยาการบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1