

สมัคร/ต่ออายุสมาชิก

เอกสารภาษีอากร หรือ HR SOCIETY magazine

ราคา
พิเศษ
1 ปี

1,999.-

จากราคาปกติ เอกสารภาษีอากร 2,640 บาท /
HR Society 2,400 บาท



สมัครหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 1 ก.ค.- 31 ส.ค. 68

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

SCAN
สมัคร/
ต่ออายุ
สมาชิก





21 CASE สำคัญ ที่หัวหน้างาน ต้องบริหารจัดการ

เพราะ “จิตวิทยา” อยู่รอบ ๆ ตัวเรา คงจะดีไม่น้อยถ้าทุกคนในองค์กรเข้าใจพื้นฐานจิตวิทยาที่มีผลต่อการทำงานร่วมกัน เนื่องจากปัญหาส่วนใหญ่ของหลายองค์กรคือเรื่องของความสัมพันธ์ไม่ว่าจะเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน หัวหน้างาน ลูกน้อง ลูกค้า ฯลฯ ทำให้ส่งผลกระทบต่อการทำงานร่วมกัน

หลักสูตรนี้ตั้งใจที่จะอธิบายถึงความสัมพันธ์ด้วยแนวคิดทางจิตวิทยาองค์กรเพื่อแก้ไขอคติทางจิตวิทยาที่มักเกิดขึ้นในการทำงาน ซึ่งจะช่วยให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจตนเอง เข้าใจทีมงานที่อยู่ในองค์กร ฯลฯ สามารถรู้เท่าทันและพิจารณาการแสดงออกในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความสุขเป็นองค์กร Happy Workplace งานได้ผล คนได้สุข และนั่นจะเป็นพลังช่วยขับเคลื่อนผู้ปฏิบัติงานไปสู่เป้าหมาย

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

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 28 สิงหาคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมไพล์พอยท์ส บาย เซอร่าตัน

กรุงเทพฯ เพลินจิต

ช.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 4)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้ออบรม

1. หัวหน้างานกับการเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์ตาม**แนวคิดจิตวิทยาองค์กร**กับการทำงาน
2. พื้นฐาน**แนวคิดที่เป็นความคิด 21 Case ทางจิตวิทยา**ที่หัวหน้างานควรทราบ

ซึ่งมีผลต่อการทำงานร่วมกันในองค์กร (Fundamental Attribution Error)

2.1 จิตวิทยาเกี่ยวกับการตัดสินใจ

สถานการณ์ เช่น การประชุม การสัมภาษณ์ การประเมินผลการปฏิบัติงาน ฯลฯ

- (1) Authority Bias: เชื่อว่าความเห็นของผู้มีอำนาจสูงกว่านั้นถูกต้อง
- (2) Availability Heuristic: ตัดสินใจจากสิ่งที่ตนเองนึกขึ้นได้ในขณะนั้น
- (3) In-Group Favouritism: ช่วยพวกพ้อง
- (4) Confirmation Bias: มองหาข้อมูลที่สนับสนุนความคิด ความเชื่อของตนเอง
- (5) Bandwagon Effect: การใช้สิ่งที่คนหมู่มากเชื่อมาตัดสินว่าตรรกะนั้นถูกต้อง
- (6) Halo Effect: การตัดสินใจผิดพลาดจากการมองแค่รูปลักษณ์ภายนอก

Workshop: รู้กัน! กับดักความคิดเพื่อลดอคติที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ

2.2 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ในองค์กร

สถานการณ์ เช่น ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง หัวหน้า ลูกค้า ฯลฯ

- (7) Ben Franklin Effect: เทคนิคการเปลี่ยนศัตรูให้เป็นมิตร
- (8) Self-Serving Bias: กล่าวโทษคนอื่น
- (9) Gaslighting: การปั่นหัวให้อีกฝ่ายสับสนกับความเป็นจริงของตนเอง
- (10) False Consensus: คิดว่าคนอื่นต้องเห็นด้วยกับตนเอง
- (11) Blind Spot Bias: คิดว่าตนเองไม่มีข้อบกพร่อง คนอื่นต่างหากที่บกพร่อง

Workshop: รู้กัน! ความสัมพันธ์ที่เป็นพิษเพื่อนำไปสู่การสร้างความเป็นมิตรในองค์กร

2.3 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสื่อสาร

สถานการณ์ เช่น การนำเสนอ การสอนงาน การมอบหมายงาน ฯลฯ

- (12) Curse of Knowledge: ใช้คำเฉพาะทางเพราะคิดว่าคนอื่นมีพื้นฐานความรู้เท่าตนเอง
- (13) Just-World Hypothesis: เข้าใจผิดว่าที่เราทำไม่ได้เป็นเพราะเราไม่ตั้งใจ
- (14) Forer Effect: การสื่อสารที่เป็นกลางชวนให้เชื่อ ตีความเข้าข้างตนเอง

Workshop: รู้กัน! การสื่อสารที่ติดขัดเพื่อสกัดอคติในการทำงาน

หัวข้ออบรมต่อ
ในหน้าถัดไป

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th

หัวข้ออบรม

2.4 จิตวิทยาเกี่ยวกับการสร้างความร่วมมือให้เกิดขึ้นในองค์กร

สถานการณ์ เช่น ฝึกอบรมพัฒนานุคลากร กิจกรรมในองค์กรที่ต้องการความร่วมมือ การรณรงค์ความปลอดภัยในสถานประกอบการ ฯลฯ

- (15) Backfire Effect: ปฏิเสธสิ่งที่ขัดกับความเชื่อของตนเอง แม้อีกฝ่ายจะมีหลักฐานก็ตาม
- (16) Gambler's Fallacy: ความเป็นไปได้ในอนาคต สืบเนื่องจากเหตุการณ์ในอดีตที่เคยเกิดขึ้น
- (17) IKEA Effect: ให้คุณค่ากับสิ่งตนเองมีส่วนเกี่ยวข้องมากกว่า
- (18) Bystander Effect: เห็นว่ามีคนช่วยเยอะ จึงไม่เข้าไปช่วยเหลือ
- (19) Status Quo Bias: มีแนวโน้มไม่ชอบความเปลี่ยนแปลง
- (20) Spotlight Effect: มีความวิตกกังวลกลัวโดนคนในสังคมตัดสินความผิดพลาดของตนเอง
- (21) 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

วิทยาการ

อาจารย์ณชดล อารีวงศ์

วิทยาการและที่ปรึกษาด้านจิตวิทยาการบริหารและการพัฒนากฎวิทยากรบุคคล

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประตูชั้น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
TAX ID 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th