

ข้อมูลความรู้จากโครงการฝึกอบรม เรื่อง “การพัฒนาบุคลิกภาพเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานที่เป็นเลิศ”

๑. การรับฟังการบรรยายจากวิทยากร โดยนางสาวรดา ณิชสิริจิราภักดิ์ วิทยากร และ
นายอำนาจ แสนรินทร์ วิทยากรกลุ่ม สรุปสาระสำคัญ ดังนี้

๑.๑ การค้นหาบุคลิกภาพ บุคลิกภาพของผู้คนแบ่งออกเป็น ๔ ประเภท ได้แก่ ๑) นักพิราบ คือ บุคลิกภาพของผู้ที่ทำอะไรตามกฎเกณฑ์ อนุรักษ์นิยม สามารถปรับตัวได้ดี และมีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ๒) นักฮุก คือ บุคลิกภาพของผู้ที่ใส่ใจรายละเอียด มีระเบียบวินัย และชอบความสมบูรณ์แบบ (perfectionist) ๓) นักยุง คือ บุคลิกภาพของผู้ที่แสดงออกทางสีหน้า มีจินตนาการ และชอบการเข้าสังคม และ ๔) นักอินทรี คือ บุคลิกภาพของผู้ที่มีความมั่นใจสูง มีความเป็นผู้นำ พุดจาตรงไปตรงมา และมักลืมความรู้สึกผู้อื่น ซึ่งทำให้ผู้เข้าร่วมฝึกอบรมมีความเข้าใจและสามารถยอมรับในบุคลิกภาพที่แตกต่างกันของแต่ละบุคคล และปรับตัวให้ทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งเพิ่มศักยภาพในการทำงานและการใช้ชีวิตประจำวันด้วย

๑.๒ การปรับบุคลิกภาพจากภายใน การปรับความคิดและทัศนคติเป็นจุดเริ่มต้นที่สามารถส่งต่อไปยังอารมณ์ โดยหากเรามีอารมณ์และความคิดที่ดี สิ่งเหล่านี้สามารถสะท้อนออกมาถึงการกระทำต่าง ๆ ที่มีประสิทธิภาพและส่งผลลัพธ์ที่ดีด้วย ดังนั้น การฝึกฝนเพื่อปรับปรุงบุคลิกภาพภายใน จึงเป็นสิ่งสำคัญและควรตระหนักถึงเป็นอันดับแรก โดยรูปแบบการฝึกมีดังนี้ การฝึกพูดในสิ่งที่เราตั้งใจเป้าหมายไว้ โดยฝึกฝนทุกวัน ให้จิตใต้สำนึกของเราเชื่อมั่นในสิ่งที่เราตั้งใจเป้าหมาย โดยจิตใต้สำนึกจะทำหน้าที่ผลักดันเราให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากภายในสู่ภายนอก การคิดในสิ่งที่ดีและมีความเชื่อมั่นในตนเอง ย่อมจะส่งผลออกมาสู่ภายนอกโดยการมีบุคลิกภาพที่ดี

๑.๓ การปรับบุคลิกภาพภายนอก การสร้างความประทับใจครั้งแรก (First Impression) มีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้คนมักจะตัดสินว่าเราเป็นคนอย่างไรในครั้งแรกที่พบและมักจะไม่มีโอกาสให้เราแก้ตัวในครั้งที่สอง ซึ่ง Dr. Albert Mehrabian ระบุว่า ปัจจัยสำคัญในการสร้างความประทับใจครั้งแรกแบ่งได้ ดังนี้ ๑) การใช้ภาษากายและภาพลักษณ์ ร้อยละ ๕๕ ๒) การเลือกใช้น้ำเสียง ร้อยละ ๓๘ และ ๓) การเลือกใช้คำพูด ร้อยละ ๗ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ภาษากายและภาพลักษณ์เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด ตั้งแต่การเลือกเครื่องแต่งกายให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสีผิว การเลือกใช้เครื่องประดับในโอกาสต่าง ๆ การเสริมสร้างความมีเสน่ห์ (Charisma) และการสร้าง Personal Branding

๒. การฝึกปฏิบัติ

วิทยากรได้ให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมฝึกฝนการใช้ภาษากาย ประกอบด้วย ๑) ท่าทางที่ถูกต้องสำหรับเพศชายและเพศหญิง ๒) ท่ายืนที่ส่งเสริมบุคลิกให้มีความน่าเชื่อถือและสง่างาม ๓) ท่าเดินที่เหมาะสมและมีอิริยาบถที่สวยงามและมีความมั่นใจ ๔) การพักหายใจโดยใช้โทนเสียงที่เหมาะสมและสุขภาพของตนเอง ๕) การใช้มือเพื่อประกอบการสนทนาเพื่อให้ความเป็นธรรมชาติและดึงดูดผู้ฟังได้เป็นอย่างดี ๖) การแสดงสีหน้า การยิ้มแย้มเพื่อเป็นการต้อนรับบุคคลในการพูดคุย การยิ้มผ่านสายตา เป็นต้น ซึ่งถือเป็นจิตวิทยาที่จะสร้างความประทับใจให้แก่ผู้พบเห็นและยอมรับในวิชาชีพหรือการทำงานของบุคคล รวมทั้งเพิ่มความน่าเชื่อถืออีกด้วย

๓. ประโยชน์ที่ได้รับ

การฝึกอบรมครั้งนี้ได้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการฝึกอบรมฯ ในการพัฒนาบุคลากร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานที่เป็นเลิศ เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจและการตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรทั้งภายในและภายนอก รวมทั้งพัฒนาบุคลากรเพื่อนำไปสู่ภาพลักษณ์ที่ดีและความน่าเชื่อถือขององค์กรผ่านการฝึกปฏิบัติจากคำแนะนำของวิทยากร
