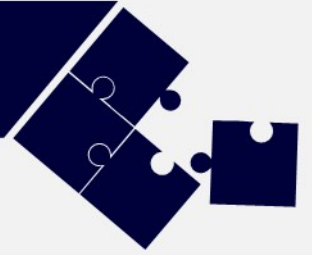


Frontline



DISC

for effective communication

เข้าใจความแตกต่างตามหลัก DISC
เพื่อสร้างการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ



Just because it's hard
doesn't mean
it's impossible.
"YOU CAN DO"

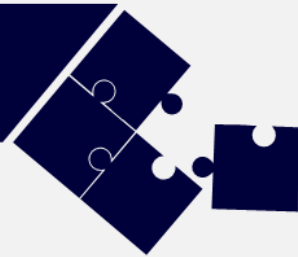
People Development



Mobile
: 090-550-1898 (Attajak,JAK)
: 090-974-7225 (Sujanya,NOON)



E-mail
JAK : attajak_man@truecorp.co.th
Noon : sujanya_sak@truecorp.co.th



“เพราะการเรียนรู้ที่ดีที่สุด คือ...การเรียนรู้ในแบบของตัวเอง”

เอกสาร Frontline นี้ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่เรารวบรวมข้อมูลเนื้อหาต่างๆ เพื่อให้ทุกคนได้ทบทวน และสามารถนำไปปรับใช้ได้ในชีวิตจริง ทั้งในการทำงาน และการใช้ชีวิตปัจจุบัน ให้การเรียนรู้ไม่หยุดอยู่เพียงในห้องเรียนเท่านั้น

มีอะไรบ้างในเอกสาร frontline นี้?



SUMMARY : สรุปเนื้อหาสำคัญของหลักสูตรใน ห้องเรียน

เพื่อให้ทุกคนได้ทบทวนความรู้จากในห้องเรียนได้ทุกเวลาที่ทุกคนต้องการ โดยได้ต้องกังวลว่าจะจดไม่ครบ หรือลืมเนื้อหาอีกต่อไป



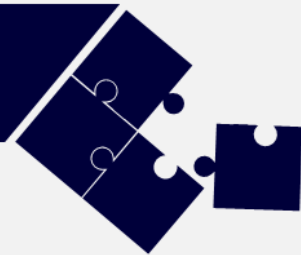
EXERCISE : แบบฝึกหัด

เพื่อให้ทุกคนได้ไปลองฝึกหัด ที่ไม่ใช่แค่การทำตามคำแนะนำจากเรา แต่ให้คุณได้ไปลองฝึกฝน ลองปรับใช้กับชีวิตส่วนตัวและการทำงานของคุณ

เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารนี้จะช่วยส่งเสริมการเรียนรู้ของคุณ และช่วยให้คุณมีเครื่องมือในการปรับใช้ในชีวิตการทำงาน และชีวิตส่วนตัวเพิ่มขึ้น



Summary



for Effective Communication

Reading Others Knowing Self & Adjusting Self for Results



เกริ่นนำ

เนื้อหาในวิชา DISC for effective communication ดัดแปลงมาจากหลักสูตร The 4 Houses of DISC ซึ่งมีรากฐานมาจากทฤษฎีจิตวิทยาที่พัฒนาในปี 1920 โดย Carl G. Jung และได้รับการศึกษาและพัฒนาต่อมาจนกลายเป็น Extended DISC Theory

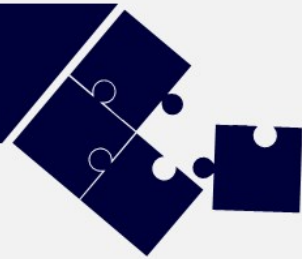
หลักสูตร **DISC for effective communication** เปรียบได้กับการเดินทางผ่านประตูจิตใจของมนุษย์ เข้าไปค้นในป่าลึก เพื่อตามหาถึงแก่นแท้ว่า **“แนวความคิดที่ส่งผลให้แต่ละคนถึงมีการแสดงออกที่แตกต่างกัน”** และเมื่อเราได้หลักการต่างๆ แล้ว และนำไปฝึกฝนด้วยการสังเกต ก็จะสามารถปรับใช้ในการสื่อสารกับคนคนนั้นได้บรรลุเป้าหมายที่เราต้องการได้



by
People Development



Summary



รู้เรา เพื่อ รู้เขา

เข้าใจถึงลักษณะสไตล์ของแต่ละประเภท (เพียง 1 สไตล์หลัก) โดยใช้ Extended DISC Theory

รู้เรา รู้เขา

- DISC คืออะไร
- คนแต่ละสไตล์มีลักษณะเด่นอย่างไร
- สิ่งที่แต่ละสไตล์ให้ความสำคัญ
- ฝึกอ่านคนด้วยแกนการแสดงออก
- ฝึกอ่านคนด้วยพฤติกรรมที่มักจะแสดงออก
- เป็นตัวเองมากเกินไปใช้ว่าจะดี (Overused)
- สักเกตคนเวลาไหน ได้ผลที่สุด

สื่อสารให้ตรงใจ และได้งาน

- วิธีการสื่อสารกับคนแต่ละสไตล์
- สื่อสารอย่างไรให้สัมฤทธิ์ผล



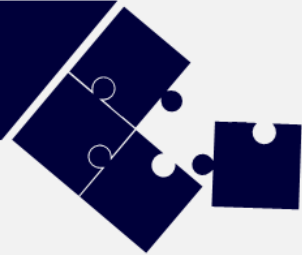
คุณคิดว่าพวกเขาเหล่านี้เป็นคนแบบไหน?



by
People Development



Summary



DISC คือ รูปแบบการแสดงออกของมนุษย์โดยอาศัยหลักเกณฑ์ ของ “การแสดงออกและสิ่งที่เขาให้ความสำคัญ” ซึ่งแบ่งได้ทั้งหมด 4 รูปแบบ นั่นคือ

D (Dominance)	เข้มงวด สั่งการ
I (Influence)	ช่างพูด มีสีสัน
S (Steadiness)	ใส่ใจ เป็นมิตร
C (Compliance)	เที่ยงตรง เป็นระบบ



โดยในการเรียนรู้ จะใช้สีเป็นตัวแทนของแต่ละสไตล์ แต่สิ่งสำคัญในการเรียนรู้เรื่อง DISC นี้คือ

- ไม่สามารถเปรียบเทียบได้ว่าสไตล์ไหนดีกว่า หรือเก่งกว่ากัน
- สไตล์ในแต่ละแบบล้วนมี “จุดแข็ง” และ “จุดควรพัฒนา” แตกต่างกันไป
- จุดแข็ง และจุดควรพัฒนา ไม่ใช่สิ่งที่ตัดสินว่าสไตล์ไหนมีความสามารถ หรือจะประสบความสำเร็จมากกว่ากัน
- DISC เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เราคาดเดาว่า แต่ละสไตล์มีแนวโน้มทำอะไรต่างๆ อย่างไร

ดังนั้น การเรียนรู้ในเรื่อง DISC นี้มี

วัตถุประสงค์เพื่อ

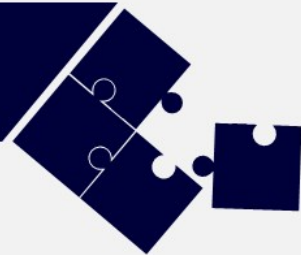
- ให้ผู้เรียนได้ตระหนักรู้ถึงสไตล์ของตนเอง เพื่อจะได้ทราบถึง “จุดแข็ง” และระวัง “จุดควรพัฒนา” เมื่อต้องสื่อสารกับผู้อื่น
- สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับพฤติกรรมการสื่อสารตามพื้นฐาน พฤติกรรมของคนอื่นในแต่ละสถานการณ์ได้



by
People Development



Summary



ลักษณะเด่นของคนแต่ละสไตล์

DOMINANCE

(เข้มงวด ควบคุม)



สีแดง...สีแห่งนักเปลี่ยนแปลง

ผู้แสวงหาความท้าทาย รักที่จะพัฒนา
สิ่งใหม่ๆ เปลี่ยนสิ่งที่เป็นอย่างอยู่ และไม่รู้สึกร
หวาดกลัวกับสถานการณ์ที่คาดเดา
ไม่ได้ พร้อมที่จะเสี่ยงและสนุกไปกับการ
แก้ไขปัญหา มุ่งมั่นให้ได้มาซึ่งผลลัพธ์
และความสำเร็จ

INFLUENCE

(ช่างพูด มีสีสัน)

สีเหลือง...สีแห่งนักพูดบันดาลใจ

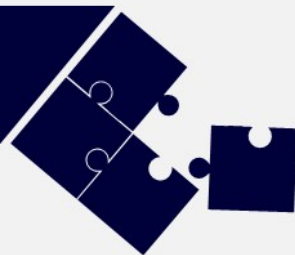
ผู้มากด้วยไอเดีย และพลังงานเปี่ยมล้น
รักอิสระ ไม่ติดกรอบ มองโลกในแง่บวก
อารมณ์ศิลปิน ชอบเข้าสังคม
หลงใหลในผู้คน รอยยิ้ม เสียงหัวเราะ
และงานสร้างสรรค์



by
People Development



Summary



STEADINESS

(ใส่ใจ เป็นมิตร)



สีเขียว...สีแห่งนักปฏิบัติ

ผู้เป็นมิตร จริงใจ มั่นคง และรักดี อบอุ้ม
ห่วงใย ใส่ใจคนรอบข้าง ทำงานตามระดับ
ความเร็วของตนเอง และสม่ำเสมอ ทำงานเป็นทีม
คอยช่วยเหลือ และสนับสนุนอยู่เบื้องหลัง
ชอบสภาพแวดล้อมที่คุ้นเคย

COMPLIANCE

(เที่ยงตรง เป็นระบบ)

สีน้ำเงิน ...สีแห่งนักคิดวิเคราะห์

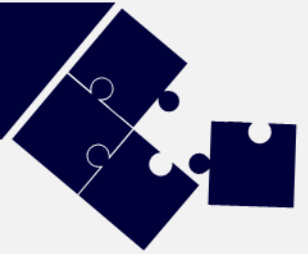
ผู้เจียบขรึม ขี้อาย และแยกตัว
เคร่งครัดในกฎระเบียบ ลงรายละเอียด
ทำงานด้วยข้อเท็จจริง และข้อมูลเชิงสถิติ
เที่ยงตรง แม่นยำ มีตรรกะ คิดเป็นระบบ
และนิยมความสมบูรณ์แบบ



by
People Development



Summary



เราคิดว่า “ตัวเรา” เป็นคนสไตล์ไหน

เราอาจจะมีความรู้สึก ว่า เหมือนบ้างแต่อาจจะไม่ 100%
ทำไม่ถึงเป็นเช่นนั้น

เพราะ “เราทุกคนต่างเป็นเหมือน เจดสี ที่มีหลากหลาย”



แต่ถ้าจะให้มั่นใจว่าตัวเราเอง หรือคนอื่นเป็นคนสไตล์ไหนให้พิจารณาจาก

แกนการแสดงออก

แกนนอน

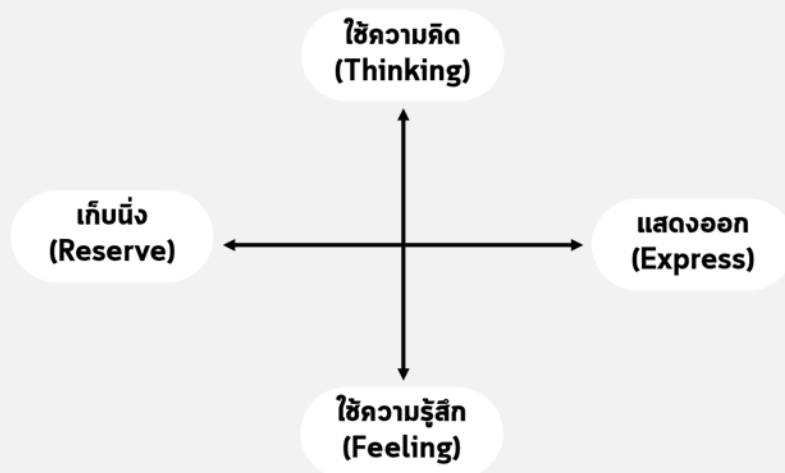
ฝั่งขวา - เป็นคนที่มักจะแสดงออก

ฝั่งซ้าย - เป็นคนที่มักจะนิ่งเงียบ สงวนท่าที

แกนตั้ง

ด้านบน - ให้ความสำคัญเรื่องงาน การใช้ความคิด ตระการ เหตุผล

ด้านล่าง - ให้ความสำคัญเรื่องความรู้สึก ความสัมพันธ์ คน



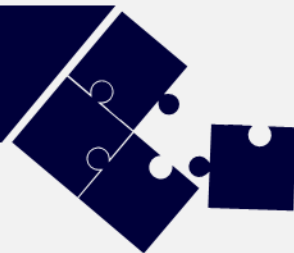
สิ่งที่เราสามารถสังเกตสไตล์ของคนได้ง่ายที่สุดนั่นคือ การสังเกตว่าเขาเป็นคนที่ “กล้าแสดงออกหรือไม่” และคอยดูต่อว่าเขา “ให้ความสำคัญกับสิ่งไหน”



by
People Development



Summary



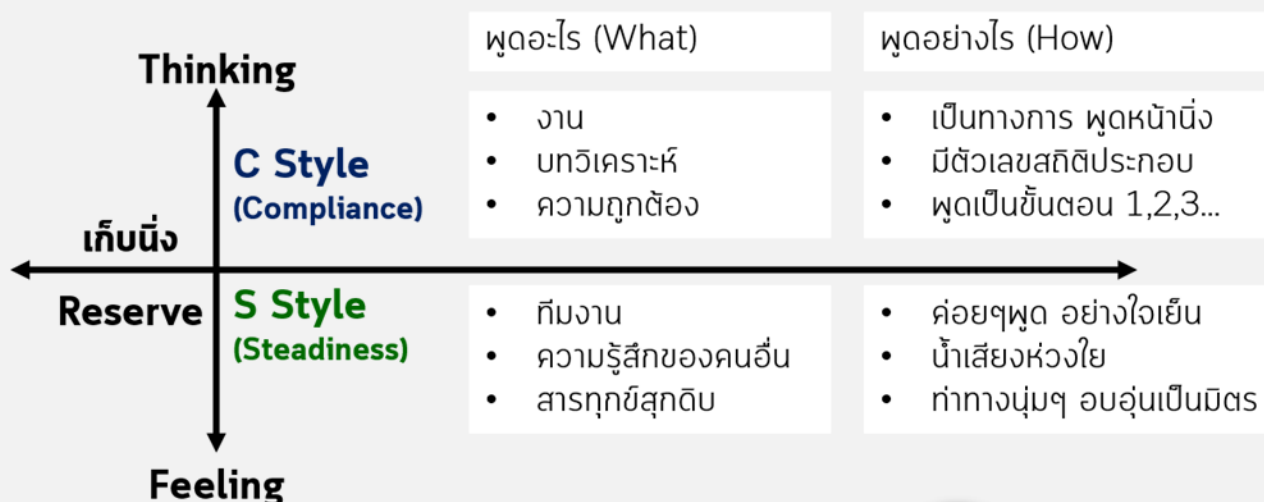
พูดทั้งคู่ แต่พูดต่างกัน

เมื่อพิจารณาแล้วว่าเป็นคนที่ “แสดงออก” นั้นพอจะคาดเดาได้ว่าเขาเหล่านั้นอยู่ทางขวามือของแกนการแสดงออก จากนั้นให้พิจารณาถึงสิ่งที่เขาแสดงออกว่ามุ่งไปเรื่องของการ “เน้นความคิด” หรือ “เน้นอารมณ์”



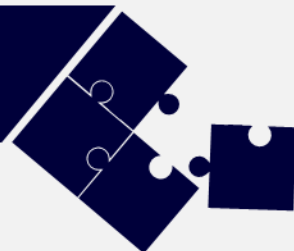
ไม่ค่อยพูดเหมือนกัน แต่ถ้าพูดจะพูดต่างกัน

แต่หากเป็นคนที่สงวนท่าที ก็พอคาดเดาได้ว่าเขาเหล่านั้นอยู่ทางซ้ายมือหรือด้านที่ “เก็บนิ่ง” เช่นกัน เมื่อเขาเหล่านั้นพูดหรือแสดงออกมาก็จะมีความแตกต่างกันว่าเน้นไปเรื่องการ “เน้นความคิด” หรือ “เน้นอารมณ์”

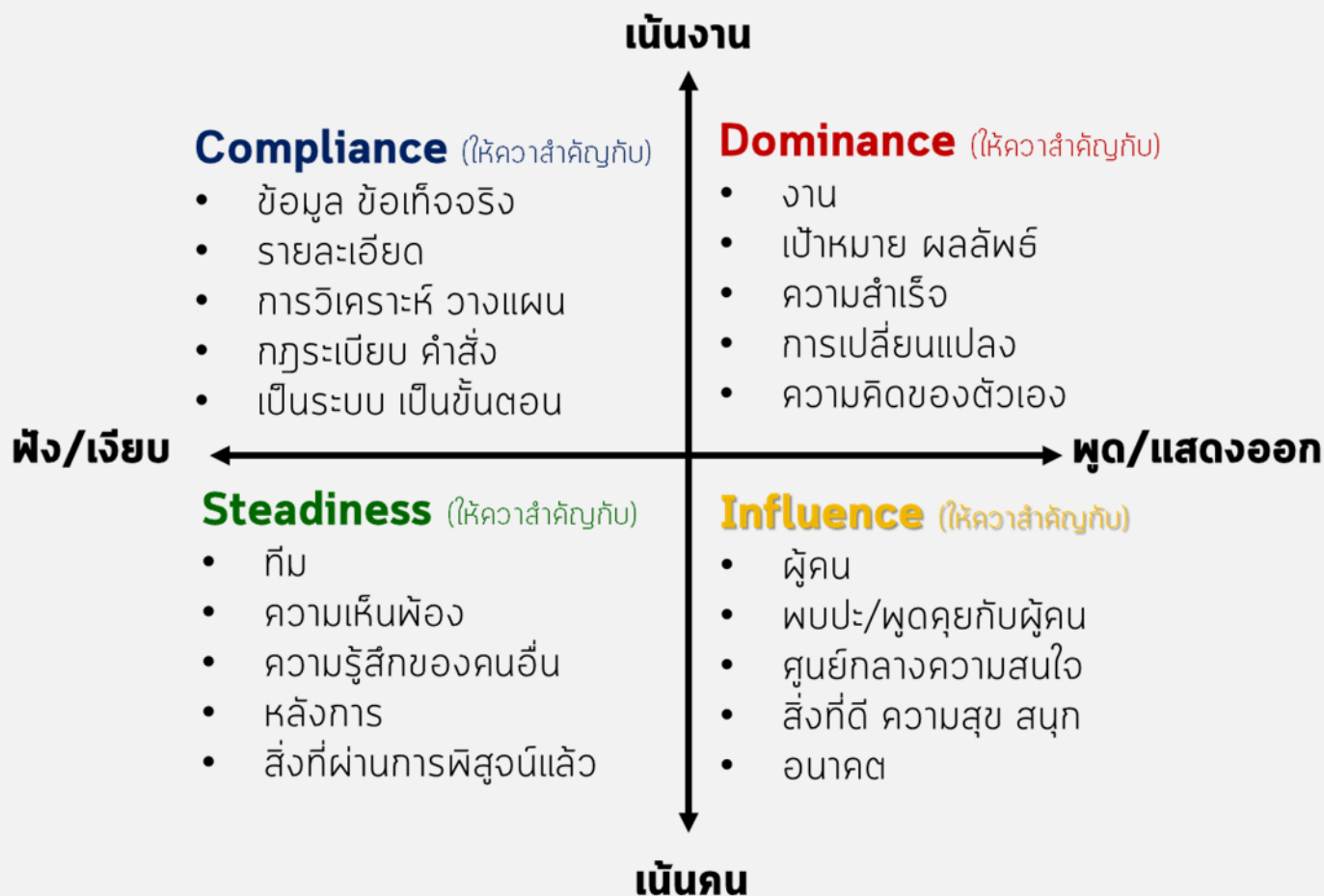




Summary



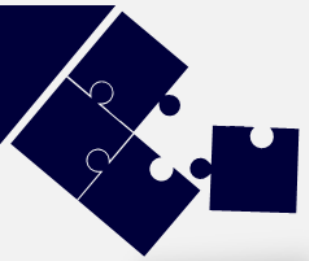
วิธีเข้าใจคนแต่ละสไตล์ โดยดูจากสิ่งที่เขามักจะให้ความสำคัญ



by
People Development



Summary



แนวโน้มพฤติกรรมที่คนแต่ละสไตล์มักจะแสดงออก

DOMINANCE (เข้มงวด ควบคุม)

D



- กล้าเรียกร้อง
- บงการ ออกคำสั่ง ควบคุม
- ถูกเสมอ
- พูดตรงประเด็น ตรงไปตรงมา
- แสดงอำนาจ
- ไม่ยอมผ่อนปรน เข้มงวด แน่วแน่ หนักแน่น
- เป็นทางการ
- มีระยะห่าง คุยแต่เรื่องงานก็พอ
- แข่งขัน เพราะท้าทาย

INFLUENCE (ช่างพูด มีสีสัน)

I



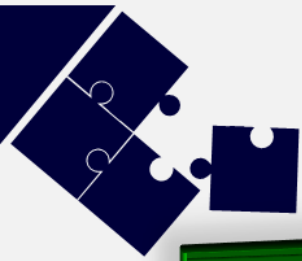
- เข้าสังคม ช่างพูดช่างคุย อยากบอกอยากเล่า
- กระตือรือร้น พลังเยอะ
- ชักจูงโน้มน้าว บันดาลใจ
- มีสีสัน เป็นที่สังเกตเห็นได้ ช่างแสดงออก
- ไม่มีวางแผน อยากทำก็ทำเลย
- คิดจินตนาการ มองโลกในแง่บวก
- ไม่ระมัดระวัง ไม่ลงรายละเอียด
- ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล
- ตามใจผู้อื่น กลัวคนไม่รัก



by
People Development



Summary



STEADINESS (ใส่ใจ เป็นมิตร)

S



- เอาใจใส่ จริงใจ อ่อนน้อม
- ใจเย็น เป็นมิตร ตามใจผู้อื่น
- ลังเล / ไม่เด็ดขาด
- เป็นผู้ริเริ่มที่ช้า
- อารมณ์อ่อนไหวไม่กับสิ่งที่เกิดขึ้นกับคนอื่น
- ให้ความช่วยเหลือ
- มีหลักการ
- ดื้อเงียบ
- ไม่ชอบทำอะไรที่เสี่ยง ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง
- ระวัง

COMPLIANCE (เที่ยงตรง เป็นระบบ)

C



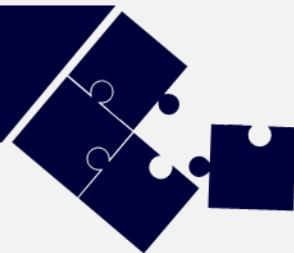
- ละเอี๊ยด
- เที่ยงตรง ชัดเจน
- ยึดถือกฎระเบียบ ยึดถือความสมบูรณ์แบบ
- มั่นคงในแผนงาน/กระบวนการ ไม่ชอบให้มีการเปลี่ยนแปลง
- คิด/พูด/ทำ เป็นระบบ มีลำดับขั้นตอน
- มีเหตุผล
- สำรวม เป็นทางการ เงียบ ไม่ชอบเข้าสังคม
- รักษาระยะห่าง
- ใสใจใฝ่รู้ หาข้อมูลรอบด้าน
- ลังเล/ไม่เด็ดขาด หากมีข้อมูลไม่เพียงพอ



by
People Development



Summary



จะเกิดอะไรขึ้นเมื่อเราแสดงสไตล์ของตัวเองเกินไป

ตามที่ได้ทราบมาแล้วว่าแต่ละสไตล์จะมีจุดแข็งของตนเอง แต่หากแสดงออกมากเกินไป (Overused) อาจทำให้ผู้อื่นมองจุดแข็งใน **“เชิงลบ”** ได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องระวังพฤติกรรมการแสดงออกของตนเองต่อผู้อื่น



- กดดันคนอื่น
- คิดเร็ว ทำเร็ว ทำให้พลาดได้ง่าย
- ละเลยกฎระเบียบ ใช้อำนาจเกินตัว
- ใจร้อน ตอบโต้เร็ว ไม่ค่อยเปิดรับความคิดคนอื่น
- เบื่อง่าย โกรธง่าย



- เปียงเบนความสนใจได้ง่าย
- ไม่ชอบลงรายละเอียด อาจดูว่าไม่จริงจัง
- ไขว่ไขว่ผู้อื่นมากเกินไป
- กิจกรรมสังคมมากเกินไป
- พูดอ้อมค้อม อาจหลงประเด็น



- อ่อนไหวต่อความรู้สึกได้ง่าย
- อาจถูกมองว่าเรื้อยเฉื่อย ปรับตัวยาก
- ยึดติดแนวทางเดิม ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง
- อาจดื้อเจียบ เมื่อถูกกดดัน
- มักโอนอ่อนไปกับผู้อื่นได้ง่าย



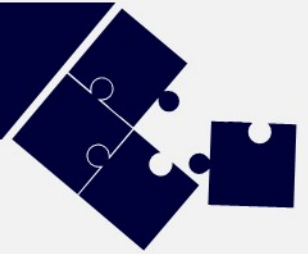
- ไม่ค่อยไว้วางใจผู้อื่น
- ช่างถาม จนผู้อื่นอาจรู้สึกเหมือนถูกจับผิด
- ยึดติดขั้นตอน และวิธีการ ไม่ผ่อนปรน
- เกียจตัว
- ลังเลที่จะตัดสินใจหากข้อมูลไม่เพียงพอ
- ไม่ชอบรับความเสี่ยง



by
People Development



Summary



เวลาไหนที่สังเกตตัวตนที่แท้จริงได้ดีที่สุด

โดยปกติเวลาที่เราอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่คุ้นเคย หรือแม้กระทั่งการทำงานก็ตาม จะมีความระแวดระวังตัว หรือมีสติอยู่เสมอในการแสดงพฤติกรรม หรือคำพูดออกมาว่าจะมีผลต่อตนเอง หรือคนรอบข้างหรือไม่ แต่เวลาที่อยู่กับเพื่อนสนิท กับคนในครอบครัว หรือสถานการณ์ที่รู้สึกปลอดภัย หรือตื่นกลัว ตึงเครียด เรามักจะแสดงความเป็นตัวออกมา ดังนั้นสรุปได้ว่าการแสดงออกของคนเรามักจะเป็นไปใน 2 แนวทาง ดังนี้

Conscious behavior :

สภาวะตื่นรู้ ตั้งใจเป็นคนอื่น กำลังสวมบทบาทอื่น ระแวดระวังตัว และมีสติ

Unconscious behavior

ผ่อนคลายเป็นตัวเอง สบายๆ ไม่เกรง อยู่ใน Comfort Way

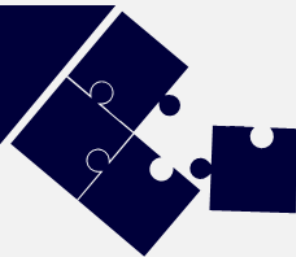
ดังนั้นการสังเกตสไตล์ที่แท้จริงของบุคคลต่างๆ ควรสังเกตในตอนที่เขาอยู่ในสภาวะของ **“Unconscious Behavior”**



by
People Development



Summary



วิธีการสื่อสารกับคนแต่ละสไตล์

D - Dominance



DO

- พูดตรงไปตรงมา สรุปลั่นๆ เนื่อๆ พูดเข้าประเด็น
- พูดในเรื่องของงาน และธุรกิจ
- มุ่งเน้นผลลัพธ์ (Result-oriented approach)
- ชี้ให้เห็นถึงโอกาส/ความท้าทาย
- ทำให้มั่นใจว่าจะชนะ/ได้ประโยชน์
- เสนอวิธีแก้ปัญหาและทางเลือก(ให้เขาตัดสินใจในเอง)
- พูดถึงประเด็นสำคัญ
- ลงมือทำ ทำเร็ว (เพราะเขาตัดสินใจเร็ว)

DON'T

- อย่าลงรายละเอียดมากเกินไป
- อย่าล้าเส้นความเป็นส่วนตัว
- อย่าใช้อารมณ์
- อย่าบงการ

I - Influence



DO

- ใช้เวลากับการชักแซก ทักทาย โชว์เซียม
- คุยด้วยความสดชื่น สนุกสนาน
- ตามถึงความรู้สึกต่อเรื่องที่พูดคุย และขอมุมมองความคิดเห็น
- ยิ้มแย้ม แสดงความสนใจตื่นเต้นไปกับเรื่องที่คุย กระฉับกระเฉงมีพลัง
- แสดงความเป็นมิตรและยอมรับ
- ให้เขาได้พูดบ้าง และแสดงการชื่นชม

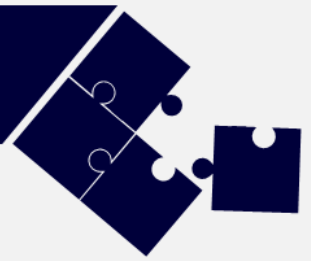
DON'T

- อย่าเพิกเฉย ละเลย หรือมองข้ามเขา
- อย่าลงรายละเอียดมากเกินไป
- อย่าแสดงมุมมองหรือท่าทางในแง่ลบ
- อย่าทำให้เขาหมดความกระตือรือร้น หมดพลัง





Summary



S - Steadiness



DO

- ใจเย็น ค่อยๆพูด ให้ความสำคัญกับการสร้างความไว้วางใจ ทำให้เขารู้สึกปลอดภัย พูดได้ ค่อยๆได้
- ค่อยสบายๆ รีแลกซ์ ให้ความสำคัญกับการพูดคุยซักถาม
- เชื่อเชิญให้เขาแสดงความคิดเห็น
- นำเสนอประเด็นอย่างมีตรรกะ
- แสดงให้เห็นว่าวิธีแก้ปัญหานี้ให้ประโยชน์และดีกับเขาอย่างไรบ้าง
- ระบุความรับผิดชอบอย่างชัดเจน
- ตั้งเขามาร่วมแผนไปด้วยกัน
- ให้ข้อมูลและความช่วยเหลือ

DON'T

- อย่ากดดันให้เขาลงมือทำทันที
- อย่าเปลี่ยนแผนแบบทันทีทันใด
- อย่าพูดคำพูด

C-Compliance



DO

- ใช้ข้อมูล หลักฐานข้อเท็จจริงในการพูดคุย
- ตรวจสอบและวิเคราะห์เรื่องนั้นในทุกๆมุม
- ทำงานตามลำดับอย่างมี ตรรกะ และต่อเนื่อง
- เน้นคุณภาพ
- เสี่ยงที่จะคุยถึงวิธีแก้ปัญหายังไม่ได้รับการทดสอบ
- เคารพพื้นที่ส่วนตัว
- อดทน ใจเย็นๆ และช้าลง
- อธิบายด้วยความระมัดระวัง (ข้อมูลถูกต้อง)

DON'T

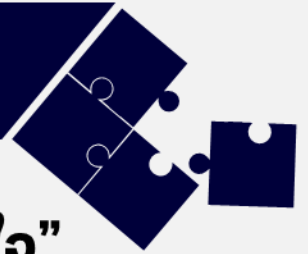
- อย่าวิจารณ์/แย้งเขาหรือสิ่งที่เขาคิด (แต่แย้งในข้อมูล/ข้อเท็จจริงได้)
- อย่าคุยถึงประเด็นส่วนบุคคล ชักแซกเม้าท์มอย
- อย่าเก็บข้อมูลไว้กับตัว
- อย่ากดดันให้ตัดสินใจในทันที



by
People Development



Summary



พูดอย่างไรให้สัมฤทธิ์ผล... “งานได้ผล คนได้ใจ”

อย่างที่เราได้เรียนรู้กันมาแล้วว่าทุกคนย่อมมีความแตกต่าง ในเรื่องการให้ความสำคัญต่อสิ่งต่างๆ ดังนั้นเราจึงต้องตระหนักเป็นอย่างยิ่ง เมื่อต้องสื่อสารกับคนต่างสไตล์ หรือแม้กระทั่งสไตล์เดียวกันก็ตาม นั่นคือ

1. “ฟัง” ด้วยความอยากเข้าใจอีกฝ่าย
2. “พูด” ด้วย “วิธีพูด” ที่เขาคlickและ “พูดจากมุม” ที่เขาให้ความสำคัญ
3. “ท่าทางภาษากาย” ที่ใช้กับเขา ต้องเป็นสิ่งที่เขา “สะดวกใจ”
4. “Mindset” ที่ยอมรับใจความเป็นเขาที่ต่างจากเรา

เพราะทุกสไตล์ล้วนมีจุดแข็ง และจุดที่พัฒนาได้ และความลับของหลักสูตรนี้คือ **“คนที่มีเพียง 1 สไตล์นั้น มีเพียง 1% เท่านั้น”**

ดังนั้นส่วนใหญ่ถึง 99% เป็นสไตล์ผสม จึงทำให้การอ่านพฤติกรรมของคนรอบตัวเราจึง “ไม่ได้ง่าย” แต่ก็ไม่ได้ยากเกินไป เพียงแต่เรื่องนี้เป็นเรื่องของทักษะที่ต้องฝึกฝนและอาศัยเวลาไม่ด่วนตัดสินใจ

หากเราต้องการที่จะให้การสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทั่วไป การขอร้อง การสั่งงาน ได้สำเร็จ **“งานได้ผล คนได้ใจ”** จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องฝึกสังเกตคนที่อยู่รอบตัวเรา หาให้เจอว่าเขาเป็นคนสไตล์ไหน แล้วเขาให้ความสำคัญอะไร

คุณไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงตัวเอง แต่เพื่อผลลัพธ์ที่มากขึ้นเพียงแค่ **“ปรับ”** สไตล์ของตัวเองให้เหมาะสม และระวังการแสดงจุดแข็งของตัวเองมากเกินไป

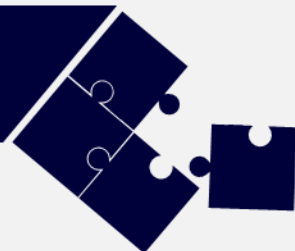
ขอให้คุณประสบความสำเร็จในการอ่านสไตล์ของคนรอบตัวคุณ....



by
People Development



Exercise



ฝึกฝนเพิ่มเติม (Further Practice)

เราสนับสนุนให้ฝึกฝนทันทีที่คุณเรียนรู้เสร็จสิ้น

Tip#1 ฝึกอย่างไร

1. สังเกต Pattern ของการแสดงออก ท่าทาง คำพูด วิธีการพูดของคนที่คุณสนใจ ทั้งนี้ต้องบอกตัวเองให้ได้ว่า พฤติกรรมที่กำลังอ่านเหล่านี้เป็น Unconscious Behavior (พฤติกรรมที่เป็นตัวตนเป็นธรรมชาติ เห็นได้บ่อยๆ เป็น pattern) ไม่ได้อ่านเขาใจขณะที่เขานั้นตั้งใจในบทบาทต่างๆ อยู่
2. นำสิ่งที่สังเกตได้จากข้อที่ 1 มาเทียบกับเครื่องมือที่คุณได้เรียนรู้ไป

Tip#2 ฝึกที่ไหน ฝึกกับอะไร

คุณสามารถฝึกอ่านพฤติกรรมได้ทุกที่ โดยอาจเริ่มจาก

- อ่านตัวละคร นักแสดงในหนัง
 - คนในครอบครัว
 - เพื่อนร่วมงาน หัวหน้า ลูกน้อง ลูกค้า
- รู้ได้อย่างไรว่าอ่านถูก
- เทียบ pattern ที่สังเกตได้ กับสิ่งที่คุณได้เรียนรู้ไป
 - ทั้งนี้อย่าเพิ่งรีบตัดสินว่าคนนั้นเป็นสไตล์อะไร คุณต้องใช้เวลาในการฝึกฝน

Tip#3 สื่อสารให้ถูกใจ

- **อ่านคน** ตรงหน้าให้เร็วว่าเขาสไตล์อะไร
- **ตระหนักตน** ยอมรับในความเป็นตัวตนของเขาซึ่งต่างจากเรา
- **ปรับตัว** ปรับ mindset เราก่อน แล้วจะนำมาซึ่งการปรับวิธีพูด น้ำเสียง ท่าทาง การแสดงออก ตลอดจนการเตรียมข้อมูลในการสื่อสารของเรา ที่ทำด้วยความเข้าใจ

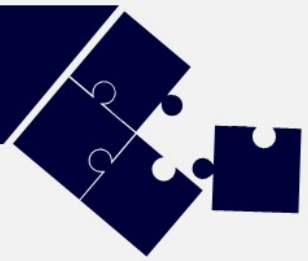
“TREAT THEM THE WAY THEY WANT TO BE TREATED”



by
People Development



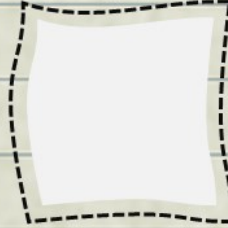
Exercise



บันทึกส่วนตัวของผู้เรียน

Knowing Self Better

รู้จักตัวเองมากขึ้น



นี่คือ Style
ของฉัน

พฤติกรรมของฉันที่ **“ดี/เป็นประโยชน์”** ในที่ทำงานที่ควรทำบ่อยๆ คือ

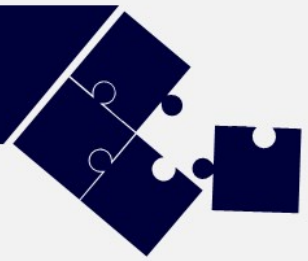
พฤติกรรมของฉันที่ **“ต้องระวัง”** อย่าทำมากเกินไป คือ



by
People Development



Exercise



บันทึกส่วนตัวของผู้เรียน

Reading Others : ฝึกอ่านคนในชีวิตการทำงาน



หัวหน้าของฉัน
Style



เพื่อนร่วมงาน
ของฉัน Style



เพื่อนร่วมงาน
ของฉัน Style



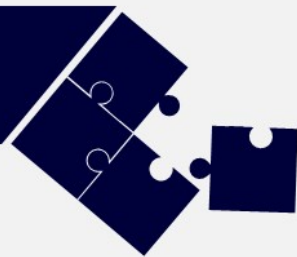
เพื่อนร่วมงาน
ของฉัน Style



by
People Development



Exercise



บันทึกส่วนตัวของผู้เรียน

Reading Others : ฝึกอ่านคนในชีวิตการทำงาน



ลูกค้าของฉัน
Style

ลูกค้าของฉัน
Style



ลูกน้องของฉัน
Style

ลูกน้องของฉัน
Style

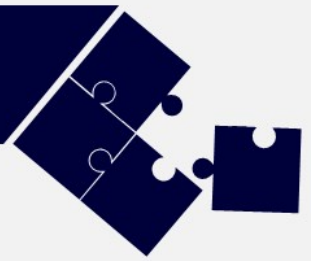
ลูกน้องของฉัน
Style



by
People Development



Exercise



บันทึกส่วนตัวของผู้เรียน

พฤติกรรมที่ “ฉันต้องฝึกฝน” เมื่อต้องสื่อสารกับคน **D-Style** คือ

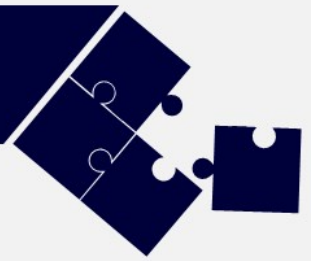
พฤติกรรมที่ “ฉันต้องฝึกฝน” เมื่อต้องสื่อสารกับคน **I-Style** คือ



by
People Development



Exercise



บันทึกส่วนตัวของผู้เรียน

พฤติกรรมที่ “ฉันต้องฝึกฝน” เมื่อต้องสื่อสารกับคน **S-Style** คือ

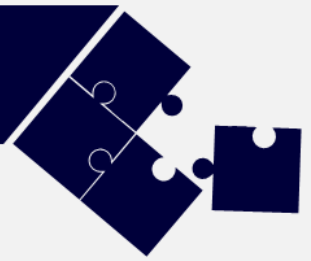
พฤติกรรมที่ “ฉันต้องฝึกฝน” เมื่อต้องสื่อสารกับคน **C-Style** คือ



by
People Development



Recommended



ค้นคว้าเพิ่มเติม

บทความออนไลน์

- <https://www.extendeddisc.org>
- https://www.mycareer-th.com/res_disc_model.php

ทดสอบสไตล์ของตัวเอง

- <https://mindcenterthailand.com/> แล้วเลือก “ทำแบบประเมินฟรี”



by
People Development