

รายงานสรุปการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้/ประชุมเชิงปฏิบัติการ/และเป็นวิทยากร  
กองนโยบายและแผนการใช้ที่ดิน กรมพัฒนาที่ดิน

\*\*\*\*\*

<b>ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป</b>
ชื่อ นางสาวภาวดี นามสกุล สิทธิประเสริฐ
ตำแหน่ง นักวิชาการเกษตรชำนาญการ กลุ่ม/ฝ่าย กลุ่มวิเคราะห์สภาพการใช้ที่ดิน
หลักสูตร/หัวข้อเรื่องอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ การเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์เพื่อการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ
สถานที่อบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ ระบบการฝึกอบรมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (HRD: e-Learning)
หน่วยงานที่จัดฝึกอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน
ตั้งแต่วันที่ ๙ เดือน สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๖๔ ถึงวันที่ ๑๐ เดือน สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๖๔
เพื่อ <input checked="" type="checkbox"/> อบรม <input type="checkbox"/> สัมมนา <input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ _____
<b>ส่วนที่ ๒ สิ่งที่ได้รับจากการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้</b>
๒.๑ รายงานสรุปเนื้อหาสาระสำคัญในการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้ การทำงานและการดำเนินชีวิตในสังคมปัจจุบัน ต้องพบกับคนที่มีบุคลิกภาพแตกต่างกัน การที่เราสามารถวิเคราะห์ธรรมชาติของคนได้ จึงเป็นสิ่งที่มีความประโยชน์อย่างยิ่ง เพราะหากเราจำแนกลักษณะของคนรวมถึงเข้าใจตนเองว่าเป็นคนแบบใด และรู้วิธีที่จะคบหากับคนที่มีลักษณะแตกต่างกัน ทำให้สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่น อันจะช่วยให้งานบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ศาสตราจารย์ ดร. หลุย จำปาเทศ ได้เปรียบเทียบคนเหมือนต้นไม้ คือ คนเรามีเปลือก เนื้อใน และแก่น เมื่อต้องปฏิสัมพันธ์กับคนอื่นในสังคมก็จะมีระดับการเปิดเผยตัวตน หรือการยอมให้ผู้อื่นเข้าถึงตัวเราในระดับเปลือก เนื้อใน หรือแก่น ตามระดับความสนิทสนม เช่น คนเราเข้าสังคมพบปะสังสรรค์กันเมื่อพูดคุยกับคนไม่รู้จักก็จะไม่เปิดเผยเรื่องส่วนตัว ส่วนการพูดจาจะไม่ลงลึก และใช้ถ้อยคำที่สุภาพ เปรียบเหมือนเปลือกต้นไม้ เมื่อเริ่มที่จะสนิทสนมกัน จะเริ่มเปิดเผยตัวเองมากขึ้น เปรียบเหมือนเนื้อใน และเมื่อคบกันจนนานๆ เข้า ก็จะกลายเป็นกลุ่มเพื่อนสนิทที่สามารถแบ่งปันความรู้สึกได้ทุกเรื่องเปิดเผยได้ทุกเรื่องเปรียบเหมือนแก่น นอกจากระดับความสนิทสนมในการคบหาแล้ว บุคลิกภาพของคนเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดระดับการเปิดเผยตัวตน ศาสตราจารย์ ดร. หลุย จำปาเทศ ได้เสนอทฤษฎี UNO Personality โดยแบ่งคนออกเป็น ๓ ประเภท คือ ๑) คนช่างพูดช่างคุย (O Personality) เป็นคนที่แสดงออกมากกว่าปกติ คือ คุยเก่งมาก เป็นคนเปิดเผย กล้าแสดงออก คบคนได้ง่าย คนกลุ่มนี้จะมีความรู้กว้างขวางแต่ไม่เจาะลึก เพราะมีโอกาสได้พบปะผู้คนมาก เป็นแหล่งข้อมูลที่น่าสนใจ ๒) คนขรึม (U Personality) ไม่ชอบแสดงออก เงียบขรึม เรียบร้อย คนกลุ่มนี้จะรู้สึกแต่อาจแคบกว่าคนช่างพูดช่างคุย

๓) คนแสดงออกทั่วไป (N Personality) เป็นคนที่แสดงออกปานกลาง ไม่พูดมากเกินไปหรือน้อยเกินไป คนกลุ่มนี้แม้จะดูปกติแต่จะขาดเสน่ห์ของคนช่างพูดช่างคุยหรือการกระเช้าเข้าเหย้า และขาดเสน่ห์ของคนขริม คือ การรู้จักถ่อมตน

คนที่จะมีดีที่สุดในการทำงานหรือในการคบเป็นเพื่อน คือ คนที่มีทั้ง UNO personality คือ เป็นคนที่มีบุคลิกครบทั้งเป็นคนขริม คนทั่วไป และเป็นคนช่างพูดช่างคุย ขึ้นกับสถานการณ์ในช่วงนั้น แต่เนื่องจากในชีวิตประจำ เราไม่สามารถเลือกคบเฉพาะคนประเภทใดประเภทหนึ่งได้ แต่เราต้องคบหาหรือทำงานกับคนทั้ง ๓ ประเภท ดังนั้น เราจึงจำเป็นต้องเรียนรู้เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนที่มีบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน ดังนี้

๑) เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนบุคลิกภาพแบบคนช่างพูดช่างคุย (O Personality) ควรเป็นนักฟังที่ดีและจับใจความเป็นช่วงๆ ส่วนคำถามที่ใช้ควรเป็นคำถามแบบปลายเปิดและควรให้เกียรติทั้งการแสดงออกด้วยคำพูดและกริยาท่าทางให้เห็นว่าค่ามีคุณค่า

๒) เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนบุคลิกภาพแบบคนขริม (U Personality) คนแบบนี้จะเป็นคนขริมพูดน้อย จึงต้องควรเป็นฝ่ายชักชวนทักทายก่อน ซึ่งควรใช้คำถามแบบปลายปิด คือ คำถามสั้นๆ จากนั้นจะเริ่มด้วยคำถามแบบปลายเปิดก็ต่อเมื่อมีความสนิทสนมด้วยแล้ว

๓) เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนบุคลิกภาพแบบคนแสดงออกทั่วไป (N Personality) โดยปกติแล้วเวลาพบกันในช่วงแรกๆ คนแสดงออกทั่วไปจะมีลักษณะไม่ต่างจากคนขริม จะมีท่าทีเงียบขริมแต่ว่าคนแสดงออกทั่วไป จะปรับตัวได้เร็วกว่าแต่ก็จะไม่ค่อยเคลวเหมือนคนช่างพูดช่างคุย

คนแต่ละประเภทมีเสน่ห์โดยธรรมชาติที่เราสามารถเรียนรู้เพื่อนำมาเป็นเทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนที่มีบุคลิกภาพที่แตกต่างกัน เช่น เรียนรู้เทคนิคการถ่อมตัวซึ่งเป็นเสน่ห์ของคนขริม เรียนรู้เทคนิคการกระเช้าเข้าเหย้าซึ่งเป็นเสน่ห์ของคนช่างพูดช่างคุย

เมื่อเราทราบว่าคนเรามีบุคลิกภาพแตกต่างกัน โดยแบ่งออกเป็น ๓ กลุ่มใหญ่ ตามทฤษฎี UNO Personality เราจึงจำเป็นที่จะต้องเสริมสร้างและพัฒนาทักษะการปฏิสัมพันธ์กับคนที่มีบุคลิกแตกต่างกัน ผ่านพฤติกรรม ๓ ประการ ดังนี้

๑) การถ่อมตน จุดเด่นของคนบุคลิกภาพแบบคนขริม (U Personality) ซึ่งเราสามารถใช้ ๔ ขั้นตอนในการถ่อมตน คือ ตอบรับ ลดความเด่น ชมกลับ หรือเปลี่ยนเรื่องพูด

๒) การกระเช้าเข้าเหย้า จุดเด่นของคนบุคลิกภาพแบบคนช่างพูดช่างคุย (O Personality) การกระเช้าเข้าเหย้าเป็นลักษณะของคนช่างพูดช่างคุยที่สามารถสร้างความเฮฮาในทุกที่ หรือ รู้จักการพูดในเชิงลบ แต่ด้วยน้ำเสียงที่เป็นมิตรและสีหน้าที่ยิ้มแย้ม ข้อควรระวังของการกระเช้าเข้าเหย้า คือ ถ้าไม่สนิทกันดีพอหรือไม่มั่นใจว่าประโยคที่เข้าแย้จะสร้างความเฮฮาให้กับคนฟังได้จริง บางครั้งการเงิบอาจจะดีกว่า เพราะถ้ากระเช้าพลาดอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดได้

๓) การชมเชย เป็นเทคนิคที่ใช้ในการปฏิสัมพันธ์ที่จะนำไปสู่การผูกมิตรได้อย่างรวดเร็ว โดยเป็นการชมเชยอย่างจริงใจ ชมเฉพาะเจาะจงในส่วนที่ดี หรือจะเป็นการชมเชยโดยให้ผู้อื่นรับรู้ก็ได้ ลักษณะการชมเชย จะแบ่งออกเป็น ๖ ประเภท คือ การชมเพื่อทักทาย การชมเพื่อเป็นการยกย่อง การชมเพื่อเป็นการเสริมแรงให้กำลังใจ การชมเพื่อเป็นการให้เกียรติ การชมผลงานเพื่อเป็นการประเมินผล และการชมแบบเนียนๆ

เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์เหล่านี้ เป็นเทคนิคที่จะใช้คุยกับคนบุคลิกต่างๆ ได้ง่ายขึ้น “สิ่งสำคัญ คือ ความจริงใจที่เราอยากจะทำ อยากจะมีมิตรไมตรีด้วย”

๒.๒ ประสบการณ์/ประโยชน์ที่ได้รับการประยุกต์ใช้กับหน่วยงาน

ต่อตนเอง

๑) ทำให้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ รู้เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนลักษณะแตกต่างกัน เพื่อให้เราสามารถผูกมิตรกับคนอื่นได้ง่ายขึ้น

๒) การที่เราจำแนกลักษณะของคน รวมถึงเข้าใจตนเองว่าเป็นคนแบบใด และรู้วิธีที่จะคบหากับคนที่มีลักษณะแตกต่างกัน ทำให้สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่น ช่วยให้งานที่ตนเองได้รับมอบบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ต่อหน่วยงาน/การนำมาประยุกต์ใช้กับหน่วยงาน

การที่คนในหน่วยงานเข้าใจตนเองว่าเป็นคนแบบใด และสามารถจำแนกลักษณะของคนอื่นที่ต้องทำงานร่วมกัน และรู้วิธีที่จะคบหากับคนที่มีลักษณะแตกต่างกัน จะสามารถทำให้งานของหน่วยงานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และลดความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการทำงานได้

๒.๓ ปัญหาและอุปสรรคในการอบรม/สัมมนา/พัฒนาความรู้

๒.๔ ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

หลักสูตร การเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์เพื่อการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นหลักสูตรที่น่าสนใจ คนในหน่วยงานควรได้ศึกษาเรียนรู้ เพราะหลายครั้งในการทำงานร่วมกันอาจเกิดข้อขัดแย้งกัน อันเนื่องมาจากความไม่เข้าใจในลักษณะของคน และไม่รู้เทคนิคในการปฏิสัมพันธ์กับคนที่มีลักษณะแตกต่างกัน การที่รู้วิธีที่จะคบหากับคนที่มีลักษณะแตกต่างกัน ทำให้สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่น ซึ่งจะช่วยให้งานบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ลงชื่อ



(นางสาวภาวดี สิทธิประเสริฐ)

ตำแหน่ง นักวิชาการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

วันที่ ๑๑ เดือน สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๖๔

ส่วนที่ ๓ ความเห็นของผู้บังคับบัญชา

ทราบ

ลงชื่อ

  
(นายสมศักดิ์ สุขจันทร์)

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการกองนโยบายและแผนการใช้ที่ดิน

วันที่ ๑๕ เดือน ส.ค. พ.ศ. ๖๔