

บุคลิกภาพแห่ง

ความสำเร็จ

ชนินาถ ทิพย์อักษร

สาขาวิชาการบริหารทรัพยากรมนุษย์

สัญญาณบ่งชี้บุคลิกของบุคคลอันตราย 12 ข้อต่อไปนี้



1. กระจายอำนาจ วาสนา เป็นผู้ที่หมกมุ่นลุ่มหลงอำนาจบารมี ชื่อเสียง เงินทองและผลประโยชน์เหนือสิ่งอื่นใด

2. เลียดแข่งเลียดขำ ความสำเร็จก้าวหน้าล้วนได้มาจากการแสแสร้าง ประจบสอพลอผู้มีอำนาจบารมี

3. มีแต่ราคาคุย มีความสามารถในการนำเสนอ “พูดหมูให้เป็นช้างได้” เป็นนักขายฝันผู้ไม่เคยลงมือปฏิบัติ

4. ชอบขุดคุ้ย จับผิด เป็นพวกเจ้าระเบียบ หยุ่มหยม วุ่นวายในทุกขั้นตอนการทำงาน ตรวจสอบขยิบย่อยลงรายละเอียด

สัญญาณบ่งชี้บุคลิกของบุคคลอันตราย 12 ข้อต่อไปนี้



5.ประกาศิตเจ้านาย เผด็จการแบบกินรวบ เบ็ดเสร็จเด็ดขาด ใช้อำนาจเข้าข่มและแผ่อิทธิพล

6.หยาบคาบไ้มนุชยธรรม เป็นผู้ใหญ่ที่เจ้าอารมณ์ มีกิริยามารยาททราม ชอบคุด่าและไม่รู้จักถนอมน้ำใจคน

7.ฉลาดล้ำ แต่ไม่รับฟัง ทำงานแบบ “ข้ามาคนเดียว” เก่งอยู่คนเดียว มีทักษะทางสังคมที่ย่ำแย่ ไม่ยินดีรับฟังความคิดเห็น

8.ฟุ่มเฟือยพลัง แต่ไร้จุดหมาย คนประเภทนี้มักจะมึ้งงานยุ่งตลอดเวลา ได้รับความยอมรับว่าทำงานหนักแต่ก็ไม่ใช่งานที่ผู้บริหารควรจะทำ หมกมุ่นเสียเวลา

สัญญาณบ่งชี้บุคลิกของบุคคลอันตราย 12 ข้อต่อไปนี้



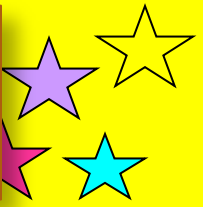
9. หุนหันตัดสินใจ ตัดสินใจอย่างรวดเร็วโดยเชื่อมั่นในประสบการณ์และความรู้สึก ขาดการไตร่ตรองและวิเคราะห์ข้อมูล

10. มีกลิ่นไอแห่งความขัดแย้ง มีประวัติการทำงานที่เต็มไปด้วยเรื่องราวกระทบกระทั่ง ความขัดแย้งอย่างรุนแรง

11. เป็นนักวิจารณ์มืออาชีพ รับฟังความคิดเห็น แต่เป็นผู้ฟังที่แยกวิพากษ์วิจารณ์ความคิดและผลงานของผู้อื่นอย่างรุนแรงให้เสียหน้า

12. ยาพิษเคลื่อนน้ำตา เป็นผู้ที่สามารถในการกลบเกลื่อนความผิดของตนเอง เปลือกนอกสุภาพนุ่มนวลเจรจาไพเราะชวนฟัง มีเมตตา แต่ในส่วนลึกกลับริษยาคนดี

7 อุปนิสัยของผู้ทรงประสิทธิภาพยิ่ง



อุปนิสัยที่ 1 การเป็นฝ่ายเริ่มต้นทำก่อน (Be Proactive)

คือ ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดก้าวหน้า มีความรับผิดชอบต่อชีวิตของตนเอง เป็นผู้กำหนดชีวิตของตน โดยพิจารณาไว้ก่อนและพฤติกรรมที่แสดงออกเป็นผลจากการตัดสินใจเลือกอย่างมีสติ อยู่บนรากฐานของค่านิยมในใจ มิใช่จากอารมณ์ความรู้สึก ไม่มีการป้ายความผิดไปยังผู้อื่น หรือสถานการณ์

อุปนิสัยที่ 2 การเริ่มต้นด้วยจุดหมายในใจ (Begin with the End in Mind)

การเริ่มต้นด้วยจุดหมายในใจเป็นการเริ่มต้นด้วยความเข้าใจตนเองอย่างชัดเจนว่าต้องการจะเดินทางไปยังจุดใด ทราบจุดหมายที่ความต้องการจะไปให้ถึง เพื่อกำหนดทิศทางชีวิตและก้าวไปทีละก้าวมุ่งหน้าไปยังจุดหมายนั้นในทางที่ถูกต้อง

อุปนิสัยที่ 3 การทำตามลำดับความสำคัญ (Put First Things First)

ซึ่งเป็นการบริหารจัดการตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ขั้นนี้เป็นการเริ่มลงมือปฏิบัติ โดยเริ่มต้นจากเรื่องที่สำคัญก่อน จงยึดหลักว่า “ชีวิตนั้นสั้น ดังนั้นจึงควรทำสิ่งที่สำคัญในชีวิตก่อน” เราจะทำอย่างนั้นได้ต้องมีการบริหารเวลาเข้ามาเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ต้องทำคือเรื่องสำคัญ ไม่ใช่เรื่องเร่งด่วน โดยการทำตามลำดับความสำคัญ จัดระเบียบและปฏิบัติการ โดยคำนึงถึงลำดับความสำคัญ

อุปนิสัยที่ 4 การคิดแบบชนะ/ชนะ (Think Win/Win)

ชนะ/ชนะ เป็นกรอบแห่งความคิดและหัวใจที่แสวงหาผลประโยชน์ร่วมกันในทุกความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล โดยมีแนวคิดที่ว่าถ้าใครได้เราก็ได้ด้วย ถ้าองค์กรได้เราก็ได้ด้วย แนวคิดเช่นนี้ทำให้เกิดความร่วมมือกัน หากเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับความคิดแบบตนเองชนะ คนอื่นแพ้ก็จะเกิดการแข่งขันกัน ดังนั้น การคิดแบบชนะ/ชนะจึงเป็นข้อตกลงหรือหนทางแก้ปัญหาที่จะได้รับประโยชน์และความพึงพอใจกันทั้งสองฝ่าย

อุปนิสัยที่ 5 เข้าใจผู้อื่น ก่อนจะให้ผู้อื่นเข้าใจเรา (Seek First to Understand, Then to be Understood)

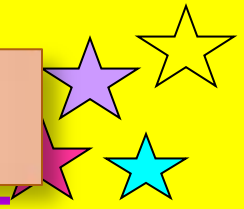
เป็นอุปนิสัยในเรื่องของการสื่อสารระหว่างบุคคล การเข้าใจผู้อื่นก่อนถือเป็นการเปลี่ยนกรอบความคิดครั้งใหญ่ เพราะโดยปกติแล้วคนส่วนใหญ่อยาก让别人มาเข้าใจตนเองก่อนการรับฟังผู้อื่นด้วยความเข้าใจ การจะเข้าใจคนอื่นก่อนได้ต้องฟังให้มาก ๆ เพื่อเรียนรู้และทำความเข้าใจแต่การฟังนี้ไม่ได้หมายความว่าแค่การรับฟังด้วยความใส่ใจหรือเห็นใจ แต่เป็นการรับฟังที่มีเจตนาทำความเข้าใจผู้พูด

อุปนิสัยที่ 6 ผnikพลังประสานความต่าง (Synergize)



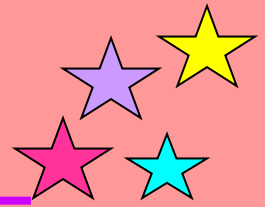
เมื่อเข้าใจผู้อื่นแล้วเราจะเห็นถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล แล้วจะให้คุณค่าในความแตกต่าง ซึ่งจะนำไปสู่ความสามารถในการใช้ความต่างนั้นมาผnikพลังประสานความต่างได้ เมื่อเกิดความร่วมมือกัน (synergy) การผnikพลังประสานความต่างเป็นการนำเอาคุณสมบัติเฉพาะของมนุษย์ทั้งสี่ คือ ร่างกาย จิตวิญญาณ สติปัญญา และความรู้สึกที่มีต่อสังคม ทักษะการสื่อสาร การรับฟังอย่างเข้าใจ ผnikรวมกันพุ่งไปเจาะปัญหาและปลดปล่อยอำนาจสูงสุดที่มีอยู่ มุ่งหน้าไปเพื่อให้เป้าหมายที่อยู่ในใจนั้นบรรลุผล

อุปนิสัยที่ 7 ลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอ (Sharpen the Saw)



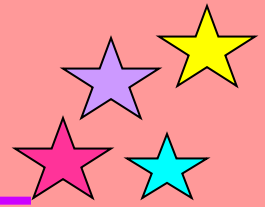
การลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอเป็นการกระตุ้นหรือปรับปรุงตนเองตลอดเวลา เพื่อให้จัดการชีวิตได้ดีขึ้น เป็นคนที่พึ่งพาตนเองได้อย่างแท้จริงและพร้อมช่วยเหลือผู้อื่นด้วย โดยการปรับตัวใหม่และสร้างความเข้มแข็งให้กับองค์ประกอบหลักของชีวิต ไม่ว่าจะเป็นมิติทางกายภาพ มิติแห่งจิตวิญญาณ เป็นการผูกมัดให้ปฏิบัติตามระบบค่านิยม

แบบฝึกหัดท้ายบท



1. จงบอกพฤติกรรมที่เป็นต้นแห่งความล้มเหลวของผู้นำมา 3 ประการ
2. คนประเภทใดที่มักจะมีสองบุคลิกในคนเดียวกัน
3. จงอธิบายถึงการใช้หลัก “จากภายในสู่ภายนอก” พอสังเขป
4. อุปนิสัยใดเป็นการกระตุ้นให้อุปนิสัยทั้งหกอยู่ในตัวเราเสมอ พร้อมอธิบายพอสังเขป
5. 3 อุปนิสัยที่ทำให้เราชนะตนเอง มีอะไรบ้าง พร้อมอธิบายเหตุผล

แบบฝึกหัดท้ายบท



6. อุปนิสัยการคิดแบบชนะ/ชนะ (Think Win/Win) เป็นอย่างไร จงอธิบายพอสังเขป
7. การสร้างแบรนด์บุคคลหมายถึงอะไร
8. กระบวนการสร้างแบรนด์บุคคลมีขั้นตอนอะไรบ้าง จงอธิบายแต่ละขั้นตอนพอสังเขป
9. จงยกตัวอย่างบุคคลที่สามารถสร้างแบรนด์ให้แกตนเองได้สำเร็จ มา 1 ท่าน พร้อมอธิบายเหตุผล
10. ท่านคิดว่าทำอย่างไรคนเก่งจึงจะประสบความสำเร็จ อธิบายพอสังเขป



https://www.google.com/search?rlz=1C1ZMDB_

จบการนำเสนอ