

ศิลปะการ



ที่จูงใจคน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดทิวทัศน์



401016584

สู่ความสำเร็จในการพูดจูงใจ

ต้องการเสมอ

■ คำนำ

องค์กรใดๆ ก็ตามที่ใช้เครื่องจักร คอมพิวเตอร์และหุ่นยนต์ ทำงานทดแทนคนได้ทั้งหมด องค์กรนั้นก็คงจะปราศจากความวุ่นวายเพราะไม่มีทุกข์ ไม่มีสุข ทุกอย่างจะเป็นไปตามโปรแกรมที่วางไว้ ไม่จำเป็นที่จะต้องสร้างแรงจูงใจและสัมพันธภาพระหว่างเครื่องจักรและหุ่นยนต์ที่ไม่มีความรู้สึกและไม่มีชีวิตชีวาอะไร

แต่สภาพความเป็นจริงแล้ว องค์กรยังคงต้องใช้ “คน” ทำงานในหลายๆ ด้าน รวมทั้งการใช้คนให้ควบคุมเครื่องจักร คอมพิวเตอร์และหุ่นยนต์ ซึ่งคนแต่ละคนแต่ละระดับภายในองค์กรนั้น มาจากสังคมพื้นฐานต่างๆ กัน ทำให้คนซึ่งมีความรู้สึก มีความคิด มีความต้องการ อันเป็นธรรมชาติที่มีความแตกต่างกัน เช่นเดียวกับเส้นลายมือที่ไม่เคยซ้ำกันเลย ในทุกผู้คน ทั้งนี้ความวุ่นวาย ปัญหาต่างๆ การยื่นข้อเรียกร้อง การสไตรค์ (Strikes) หรือนัดหยุดงานก็เกิดขึ้นด้วย คนในทางตรงข้ามความสำเร็จในองค์กรก็เกิดขึ้นด้วย คนในฐานะหัวหน้าหรือผู้บังคับบัญชา ท่านเคยประสบความสำเร็จในการควบคุมคนหรือไม่ ลูกน้องของท่านยอมรับท่านหรือไม่ ในฐานะองค์กรนั้นพนักงานมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กรจะรักและยอมตายแทนองค์กรหรือไม่ ถ้าหากคำตอบว่า “ไม่” แล้ว ท่านต้องรีบเร่ง “สร้างแรงจูงใจและสัมพันธภาพของคนในองค์กร” โดยใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการพูดสื่อสาร ที่ครองตนและครองตัวบุคคลต่างๆ ให้เร็วที่สุด ในการบริหารและการจัดองค์กร ปัญหาเกี่ยวกับการพูดเพื่อชักจูง หรือจูงใจบุคคลต่างๆ ในองค์กร ตลอดจนการ

สำหรับเหตุผลหรือสาเหตุที่ทำให้เกิดการจูงใจ หรือแรงจูงใจ จะประกอบด้วย ปัจจัยต่างๆ ก็คือ เป็นเรื่องธรรมชาติของมนุษย์เมื่อถึงเวลา หรือเมื่อเกิดสิ่งเร้า ทำให้เกิดความต้องการ ความต้องการทำให้เกิดแรงจูงใจ แรงจูงใจทำให้เกิด การกระทำ เช่น เวลาอากาศร้อนก็จะเกิดแรงจูงใจได้หลายๆ ทางเช่น ดื่มน้ำ หรือใช้พัดหรือพัดลม หรือใช้เครื่องปรับอากาศ ช่วยบรรเทาอากาศที่ร้อนแรง

เหตุผลที่จูงใจประการหนึ่งก็คือเกิดจากสิ่งเร้า หรือสิ่งที่มองเห็นแล้ว เกิดความต้องการอยากรู้ อยากเห็น เช่น เด็กเล็กมักจะชอบของเล่น หรือ สิ่งของที่มีสีสันต่างๆ สาเหตุของการกระทำเพื่อให้เกิดการจูงใจก็เพราะผู้นำ ได้หวังผลงานสำเร็จตามเป้าหมาย เช่น กำหนดรางวัล หรือบทลงโทษ เพื่อจูงใจให้ผลงานประสบความสำเร็จ ในประการสุดท้ายที่ถามว่าทำไม ต้องจูงใจ นั่นก็คือเพื่อที่จะได้สร้างพลังในการพูด หรือใช้คำพูด ให้ผู้ฟังเกิด ความเชื่อมั่น เชื่อถือ เชื่อใจ เชื่อฟัง แล้วลงมือปฏิบัติตามคำพูดที่จูงใจ ของเราในฐานะของผู้พูดนั่นเอง

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมขึ้นมาซึ่งจะแตกต่างจากงานเขียนด้านการ พูดในเล่มก่อนๆ ไม่ว่าจะเป็นเล่มสร้างความสำเร็จจากพลังคำพูด บันได ลัดสู่ความสำเร็จในการพูด เทคนิคการพูดสำหรับโฆษก พิธีกรและนักพากย์ หรือแม้แต่เล่มศิลปะการพูดที่ครองใจคนก็ตาม โดยเนื้อหาจะเน้นไปในการ พูดเพื่อการจูงใจบุคคลต่างๆ โดยในบทต้นๆ ได้ให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการพูดเพื่อการจูงใจคน การสร้างศักยภาพให้กับตัวผู้พูดเอง ได้รับรู้ถึงการ สร้างแรงจูงใจในรูปแบบต่างๆ ได้แนะวิธีการพัฒนาความคิด จิตสำนึกกับ ประเภทของคนกับวิธีการพูดเพื่อจูงใจ ในตอนกลางของเล่มจะเน้นหนักไป ในการพูดเพื่อการจูงใจบุคคลต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ส่วนในตอนท้ายจะเป็นเกร็ดเล็กๆ น้อยๆ ที่กล่าวถึงประเด็นสำคัญของ

การพูดเพื่อการจูงใจคนในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเรื่องการพูดเพื่อหาคะแนนเสียง เพื่อให้คำปรึกษาหารือ เพื่อให้คำแนะนำที่ดี เพื่อให้ทำงานสำเร็จ และสุดท้ายถ้าหากจะปฏิเสธต้องมีศิลปะในการปฏิเสธอย่างมีเยื่อใยไปด้วยนั่นเอง หนังสือเล่มนี้จึงเหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ปฏิบัติงานทั่วไปและผู้บริหารทุกระดับทุกท่านที่มีฝีมือที่ดีอยู่แล้ว ได้พัฒนาฝีปากด้วยการใช้ "ศิลปะการพูดที่จูงใจคน"

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจจรยง

สำหรับเพื่อการศึกษาศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น

สารบัญ

บทที่ 1

สู่การผูกเพื่อการจูงใจให้ประสบความสำเร็จ	16
ธรรมชาติของแรงจูงใจ	18
ทฤษฎีของแรงจูงใจ	20
การจำแนกแรงจูงใจ	26

บทที่ 2

มนุษย์สัมพันธ์การจูงใจและพฤติกรรม	36
ปัจจัยพื้นฐานในการเสริมสร้างมนุษย์สัมพันธ์	38
ความหมายปัญหาเกี่ยวกับวิธีการจูงใจ	42
พฤติกรรมและธรรมชาติของมนุษย์	43

บทที่ 3

ศิลปะในการสร้างศักยภาพเพื่อการจูงใจ	48
แนวทางในการสร้างศักยภาพให้กับตนเอง	49
การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงาน	54
การสร้างนิสัยแห่งความสำเร็จ	57
เริ่มต้นของการรวยด้วยการให้	58

บทที่ 4

ศิลปะในการพัฒนาตนเพื่อการจูงใจ	60
การสร้างความไว้วางใจ	61
แนวโน้มการรับรู้ของคนเรา	63
การเจรจาโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น	63
เทคนิคการกระตุ้นให้บังเกิดผล	67

บทที่ 5

ศิลปะการสร้างแรงจูงใจและกำลังใจในการพูด	70
สิ่งที่เป็ความปรารถนาของเรา	
สาเหตุของการล้มเหลววิธียืนขึ้นจากความล้มเหลว 10 ประการ	
บันได 7 ก้าวง่ายๆ สู่ความสำเร็จ	74
ศิลปะการสร้างกำลังใจให้ตัวเอง	75

บทที่ 6

รับรู้ถึงสิ่งที่จะจูงใจให้กับบุคคลต่างๆ	80
สิ่งที่จูงใจซื้อด้านเหตุผล	82
สิ่งที่จูงใจซื้อด้านอารมณ์	85
สิ่งที่จูงใจซื้อเพราะร้านค้า/องค์กร	88
สิ่งที่จูงใจจากบุคคลอื่น	91

บทที่ 7

เทคนิคการจูงใจให้บุคลากร หรือทีมงานเชื่อถือ	94
สิ่งที่ผู้จูงใจควรทราบ	95
เข้าใจธรรมชาติของคนเรา	97
การเข้าใจความต้องการพื้นฐานของคนเรา	98
หลักการบริหารสร้างขวัญให้สูงขึ้น	106
วิธีการสร้างแรงจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา	108

บทที่ 8

แรงจูงใจในระบบอุปถัมภ์กับระบบราชการไทย	110
สไลแกนข้าราชการที่ต้องการความก้าวหน้า	111
คำอธิบายของสไลแกน	114
พวกนัรราชการ	114

บทที่ 9

พลิกความคิดและจิตสำนึกการทำงานให้ผู้อื่นได้บังคับบัญชา	118
สูตรในการปกป้องความคิดด้านลบ	121
แนวทางเสริมสร้างทัศนคติให้แก่ตนเองและผู้อื่น	125
เทคนิคการเสริมสร้างทัศนคติทางบวกโดยผู้บริหาร	128
แนวทางการสร้างจิตสำนึกในการทำงานให้กับทีมงาน	130

บทที่ 10

ประเภทของคนกับการพูดจูงใจ	132
แบ่งลักษณะคนตามกลุ่มอาชีพ	134
แบ่งตามบุคลิกภาพจากรูปร่าง/หน้าตา	135
แบ่งลูกค้ำตามลักษณะการสื่อสาร	136

บทที่ 11

ศิลปะในการพูดเพื่อการสร้างงานรายได้ให้กับผู้อื่น	142
ความคิดที่ถูกต้องในการไปเสนอโอกาสให้กับผู้อื่น	146
การวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังที่เราจะไปสไปนเซอร์	149

บทที่ 12

หลักการสร้างบทพูดจูงใจทางโทรศัพท์เพื่อเชื่อเชิญ	150
ลำดับในการเจรจาที่จะชนะน้ำคำ 6 ชั้น	152

บทที่ 13

เทคนิคและศิลปะการพูดทบทวนก่อนการเสนอประโยชน์	156
ศิลปะในการสร้างความอบอุ่นใจ	157
ศิลปะในการพูดคุยสนทนา	160
กฎเกณฑ์สำคัญในการสร้างมิตรภาพให้ยั่งยืน	161

บทที่ 14

เทคนิคการพูดชักชวนบุคคลสู่ถนนเครือข่าย	162
การเข้าพบเพื่อการสปอนเซอร์ที่ดี	164
หัวข้อการสนทนา หรือสัมภาษณ์ที่ดี	165
หลัก 3 ชั้นในการชักชวน หรือสปอนเซอร์	166
การใช้คำถามเพื่อกระตุ้นความคิด และทำให้เกิดการตัดสินใจ	168

บทที่ 15

ศิลปะในการขายโอกาสให้กับบุคคลต่างๆ	170
การเตรียมตัวผู้สปอนเซอร์	173
การวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังที่เราจะไปสปอนเซอร์	174
การแสวงหาโอกาสสปอนเซอร์กับบุคคลประเภทต่างๆ	175

บทที่ 16

สรุปขั้นตอน หรือบันไดในการชักชวน	178
ศิลปะในการจัดประชุมที่ดี	180
การเปิดฉากการสปอนเซอร์	181
การดำเนินการในระหว่างการสปอนเซอร์	182
การสรุป “การสปอนเซอร์”	183

บทที่ 17

เทคนิคการพูดชักชวน หรือสปอนเซอร์โดยอาศัยผู้นำ	186
ขั้นตอน ABC ที่ประสบผลสำเร็จ	187
บันได 14 ขั้นแสวงหาจุดสำเร็จ	188

บทที่ 18

เทคนิคการพูดจูงใจในการปลุกระดม	192
วัตถุประสงค์ในการพูด	193
แนวทางในการพูด	194

บทที่ 19

เทคนิคการพูดเพื่อสร้างความเชื่อถือ	198
------------------------------------	-----

การเจรจาโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น	199
ข้อควรคำนึงในการสร้างแรงจูงใจ	200

บทที่ 20

เทคนิคการพูดจูงใจเพื่อให้ได้คะแนนเสียง	206
แนวทางและหลักการในการพูด	207

บทที่ 21

การพูดจูงใจให้เลิกกระทำ	212
ขั้นตอนในการพูด	214

บทที่ 22

เทคนิคการพูดให้คำปรึกษาหารือ	218
พฤติกรรมที่แสดงออกในทางไม่ดี	220
การสัมภาษณ์เพื่อการปรึกษาหารือ	222
แนวทางการพูด หรือสัมภาษณ์เพื่อการปรึกษาหารือ	224

บทที่ 23

ศิลปะการพูดจูงใจเพื่อให้คำแนะนำที่ดี	228
แนวทางสร้างความสำเร็จในการพูด	229
เทคนิคการพูดให้คำแนะนำ	230

บทที่ 24

ศิลปะการพูดจูงใจเพื่อให้งานสำเร็จ	234
เทคนิคต่างๆ ในการพูดเพื่อให้งานสำเร็จ	236

บทที่ 25

ศิลปะในการปฏิเสธอย่างมีเยื่อใย	248
ข้อควรระวังในการปฏิเสธ	248
แนวทางการปฏิเสธ	251

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib


<https://lib.rmutp.ac.th/catalog/Bibltem.aspx?BibID=b00106866>



Multi view

View map

ศิลปะการพูดที่จูงใจคน / สมชาติ กิจยรรยง.

Author	สมชาติ กิจยรรยง
Published	กรุงเทพฯ : เพชรประกาย , 2560
Edition	พิมพ์ครั้งที่ 1
Detail	254 หน้า : ภาพประกอบ ; 20 ซม
Subject	การจูงใจ (จิตวิทยา)(+) การพูด(+) วาทศิลป์(+)
ISBN	8858757420945
ประเภทแหล่งที่มา	 Book

สำหรับการศึกษาระดับปริญญาตรีและการอ้างอิงเท่านั้น