



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

จิตวิทยาและวาทะศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

**The Power of Persuasion**

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
หลักสูตร จิตวิทยาและวาทศิลป์ในการโน้มน้าวใจ

## The Power of Persuasion

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน

โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

### หลักการและเหตุผล

เป็นที่ทราบกันดีว่า กระแสของการแข่งขันทางธุรกิจนั้น มีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น การเจรจาในทุกรูปแบบ ถูกนำมาใช้เพื่อ เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่จะทำให้ตนเองนั้นสามารถที่จะควบคุมในทุกสถานการณ์ให้จงได้ ด้วย เหตุผลคือการทำที่ต้องการทำให้ตนเองนั้นอยู่ในสถานะที่อยู่เหนือสภาพของการแข่งขัน กล่าวคือผู้ที่สนทนาดังนั้น จะ คล้อยตามในสิ่งซึ่งทำการสนทนาในครั้งนั้น ๆ และยินดีให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มใจปราศจากอคตินิยม ดังเช่น ผู้นำระดับโลกล้วนแต่ใช้หลักจิตวิทยาการโน้มน้าวใจมาเป็นเครื่องมือและกลไกที่สำคัญในการขับเคลื่อนให้คนรอบข้างนั้นมีความยินดีที่จะให้ความช่วยเหลือทั้งร่างกายและจิตใจ จึงเป็นเหตุให้ผู้ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน ไม่ว่าจะ เป็นผู้บริหาร ผู้จัดการ หรือแม้แต่ผู้ทำหน้าที่ที่จะต้องติดต่อผู้คนดังเช่น ผู้แทนฝ่ายขาย จะต้องถูกวัดและ ประเมินความสำเร็จในการทำงาน ซึ่งบ่อยครั้งนั้นที่การประเมินนั้นจะไม่บรรลุถึงเป้าหมาย ด้วยเหตุเนื่องจากการ ขาดหลักที่สำคัญในการโน้มน้าวใจให้ผู้อื่นนั้นคล้อยตาม เห็นด้วยหรือแม้แต่การช่วยเหลือ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญใน หลากหลายองค์กรต่างหันมาทำความเข้าใจและเรียนรู้เพิ่มเติมถึงจิตวิทยาการโน้มน้าวใจ เพื่อความสำเร็จในการ เจรจาต่อรองอย่างเป็นรูปธรรม หลักสูตร “จิตวิทยาและวาทศิลป์การโน้มน้าวใจ (The Power of Persuasion)” นั้น เป็นการผสมผสานการโน้มน้าวใจอีกฝ่ายหนึ่งผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และทางจิตวิทยา ทำให้มีความ เข้าใจได้ชัดเจนและที่สำคัญสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เป็นอย่างดีเป็นรูปธรรมที่สุดในยุคปัจจุบัน ซึ่งนำมาซึ่งความได้ แด้มต่อในการเจรจาต่อรอง และนำมาซึ่งผลประโยชน์หรือตามความคาดหวังที่องค์กรมีไว้

### วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

1. เข้าใจในหลักการกลไกที่จะให้ในการขับเคลื่อนความสำเร็จในการเจรจาต่อรอง
2. ทฤษฎีที่สำคัญที่ต้องใช้ในการเจรจาต่อรอง เช่น หลักการโน้มน้าวใจ ทฤษฎีเกม
3. สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

### ผู้สมควรเข้าสัมมนา

ทีมงานขาย ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขาย ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูง พนักงานฝ่ายขายทุกระดับ พนักงานฝ่ายการ บริหารทั่วไป เพื่อเป็นการเข้าใจแนวความคิดใหม่ในการขาย ผู้คิดที่จะเป็นผู้ประกอบการ ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1 หลักวิธีการโน้มน้าวใจกับการเจรจาต่อรอง

- องค์ประกอบของความสำเร็จในการเจรจาต่อรองแบบ “ชนะ” ทุกกรณี
- ทฤษฎีเกม (Game Theory) กับการเจรจาต่อรองและการไปประยุกต์ใช้
- แนวคิด การเจรจาต่อรองแบบ Win-Win, เกมศูนย์ , เกมบวก, และเกมลบ
- ความสำคัญในการโน้มน้าวใจกับการเจรจาต่อรอง
- บทบาทในการโน้มน้าวใจและวิธีการที่นำมาใช้ในปัจจุบัน
- วิเคราะห์จุดอ่อนผู้ที่ต้องโน้มน้าวใจเพื่อการเจรจาต่อรอง
- องค์ประกอบการโน้มน้าวใจ และวิธีการนำไปปฏิบัติ
- 8 หลักวิธีการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น
- ชมวีดีทัศน์และทำWorkshop

## วันที่ 2 กลยุทธ์การโน้มน้าวใจเพื่อให้ได้เปรียบในสนามการเจรจาต่อรอง

- การวิเคราะห์ความคล้อยตามการโน้มน้าวใจ
- หลักการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่นในรูปแบบต่างๆ และประยุกต์ใช้
- การแลกเปลี่ยนเพื่อการสร้างอิทธิพลเหนือผู้อื่น
- แนวคิด เรื่องความเคยชินและการมีอิทธิพลในการโน้มน้าวใจ
- การปรับเปลี่ยนมุมมองให้ผู้อื่นคล้อยตามแบบปราศจากเงื่อนไข
- กระแสสังคมและกลวิธีการโน้มน้าวใจอย่างได้ผล
- การสร้างข้อจำกัด เพื่อขจัดความขัดแย้งในใจผู้อื่น
- การสร้างอิทธิพลเหนือใจ ให้ผู้อื่นทำตาม
- การประยุกต์ใช้ในการเจรจาต่อรองในชีวิตจริง
- ชมวีดีทัศน์และทำWorkshop

## รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา (Case Studies)

## สถานที่อบรมสัมมนา

อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม2, เนื้อหาขึ้นการบริหาร



#### การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

#### ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กน่าเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพณิชยโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

#### ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

#### ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยากรการเรียนรู้-Brain-Base Learning

สำนักงาน บริหารและพัฒนาคณะความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี

- อนุกรมมาธิการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการมาธิการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive, ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสร โรตารี วิวาดี, สโมสร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชมงคล, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลัก สูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

#### กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักชาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลินิกนักชาย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักชาย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

#### ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”  
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลไปขาย ง่ายนิดเดียว”  
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

#### รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋ากะสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21