

บทที่ 27 Communicate, communicate, communicate

บทที่ 28 Win through better thinking – the foundation of strategy

บทที่ 29 Leadership Styles that get Results



บทที่ 27 Communicate, communicate, communicate



1. Learn public speaking skills

ทักษะการพูด (ต่อหน้ากลุ่มคนหรือ
สาธารณชน) นั้นเป็นทักษะที่จำเป็นของผู้หน้า

2. Be candid and honest

การสื่อสารของผู้หน้านั้นควรจะมีความ
ตรงไปตรงมาและจริงใจ

บทที่ 27 Communicate, communicate, communicate (continue)



Communicate

3. Communicate, don't broadcast

การสื่อสารที่ดีกับลูกทีมนั้นไม่ใช่เพียงแค่การให้ข้อมูล (สื่อสารทางเดียว **broadcasting**)

4. Encourage debate throughout the team

การส่งเสริมให้มีการอภิปรายหรือถกเถียงกันอย่างมีเหตุผล (**debate**) ในทีม

5. Be a cheerleader and storyteller

การโน้มน้าวให้คนเชื่อในสิ่งที่เขาพูดได้โดยการ “เล่าเรื่อง (**telling story**)”

บทที่ 27 Communicate, communicate, communicate (continue)



Communicate

6. Connect with the heart, not just the head

สื่อสารกับผู้ฟังโดยแสดงอารมณ์ร่วมนั้น ผู้ฟังจะ
รู้สึกว่าคุณสามารถเชื่อมโยงกับคุณได้ว่าคุณคือผู้นำ
ของเขา

7. Communicate by walking about – the power of the Visible Leader

ใช้การสื่อสารอย่างไม่เป็นทางการให้เป็น
ประโยชน์ เช่น การที่เจ้านายเดินพูดคุยกับ
ลูกน้อง ออกไปกินข้าวกับลูกน้อง

บทที่ 27 Communicate, communicate, communicate (continue)



Communicate

8. Check that what you've communicated has been received

การที่คุณสื่อสารให้ทีมคุณทราบ นั้นจริง ๆ แล้วไปถึงผู้รับหรือไม่ มีวิธีเดียวคือการ **(Check)** โดยถามคำถามในสิ่งที่คุณสื่อสารออกไป

9. World-class leaders love simplicity

ผู้นำที่เก่งนั้นมีความสามารถในการใช้ภาษาง่าย ๆ ที่ทุกคนเข้าใจ

10. Communicating to the masses

การสื่อสารกับทุกคนในองค์กรเป็นระยะ ๆ นั้น เป็นสิ่งจำเป็น

บทที่ 28 Win through better thinking—the foundation of strategy

➤ พื้นฐานกลยุทธ์ – สู้ชัยชนะด้วยการพัฒนาการคิด

การผลักดันให้ทีมงานใช้ความคิด เป็นหนึ่งในปัจจัยสู่ความสำเร็จที่ผู้นำในองค์กรส่วนใหญ่มองข้ามไป

➤ กระบวนการคิดเชิงกลยุทธ์ในองค์กร

โดยขั้นตอนที่สามารถดำเนินการให้เกิดการคิดเชิงกลยุทธ์ในองค์กร ประกอบด้วย

1. จัดสรรเวลาเพื่อการคิดเป็นประจำ เช่น จัดสรรการพูดคุยให้เกิดการคิดในหมู่ทีมงานวันละ 1 ชั่วโมง
2. ให้มีแบบฝึกหัดการคิด โดยผู้บริหารอาจเป็นผู้นำในการตั้งคำถามเชิงกลยุทธ์ ที่อาจดูเหมือนเป็นไปได้
3. ให้ ‘กระบวนการคิดเชิงสร้างสรรค์’ ที่เริ่มต้นแล้ว ได้เป็นไปตามกระบวนการ โดยจำแนก 5 ความคิดที่ดีที่สุดออกมาแล้ว นำ 2-3 ความคิดไปเป็นต้นแบบในการทดลองปฏิบัติ

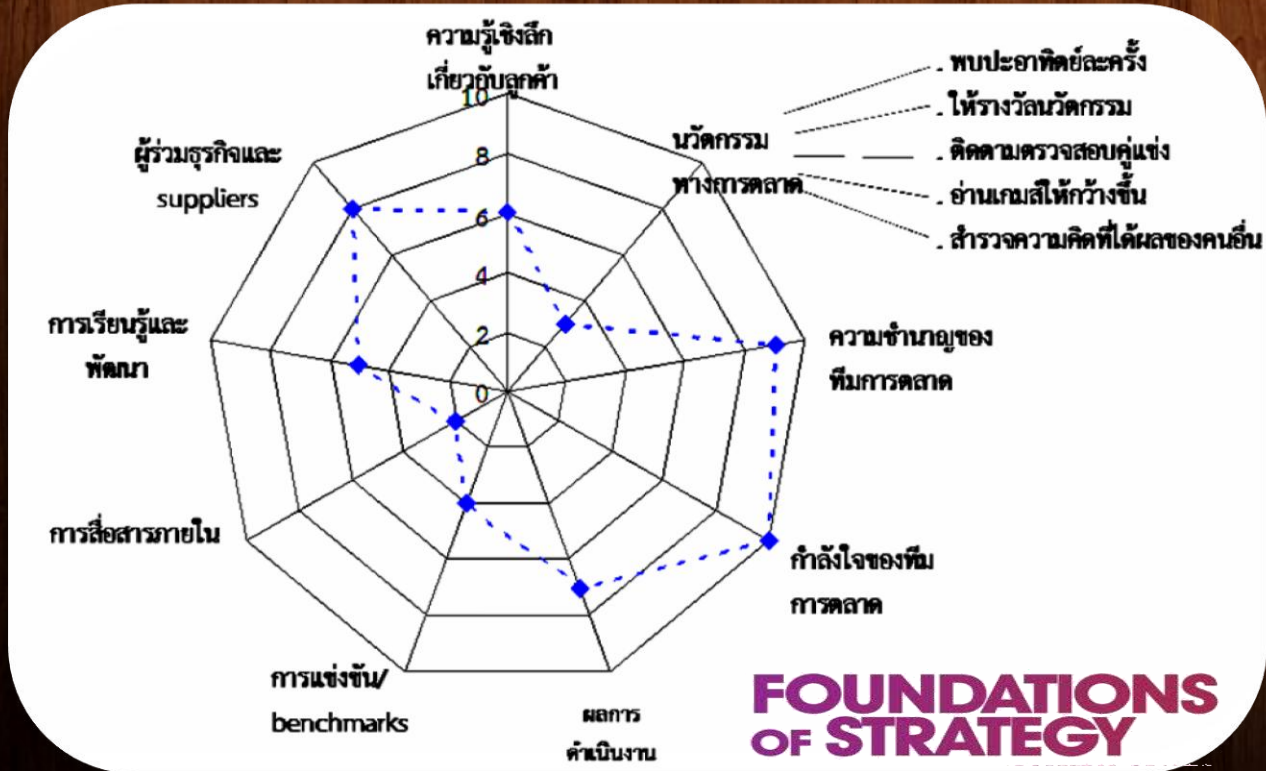
➤ เครื่องมือในการสะท้อนวิธีคิด - กงล้อธุรกิจหรือกงล้อผู้นำ (Business Wheel or Leadership Wheel)

กงล้อธุรกิจ สามารถเป็นเครื่องมือที่ทีมงานจะนำมาใช้สะท้อนถึงจุดที่ตนเองยืนอยู่ในพื้นที่กลยุทธ์ขององค์กร และสามารถนำมาออกแบบการดำเนินงานที่เป็นไปได้ที่จะช่วยให้คะแนนและความแข็งแกร่งของตนเองเพิ่มขึ้น ในพื้นที่



บทที่ 28 Win through better thinking—the foundation of strategy (continue)

กลยุทธ์ดังกล่าว โดยมีขั้นตอนในการจัดทำกลยุทธ์ธุรกิจ ดังนี้



- นำทีมงานของคุณมารวมกัน
- เลือกความสามารถหลัก
- กำหนดจุดวางความสามารถหลักนั้นลงใน **diagram**
- ตกลงร่วมกันกับทีมงานของคุณว่าจะแนในปัจุบันของธุรกิจอยู่ที่จุดไหน
- ทำให้เห็นอย่างเป็นรูปธรรม
- ระดมสมองคิด ว่าต้องทำอะไร
- รวบรวมความคิดที่เกิดขึ้นในระหว่างการหารือ
- ร่วมกันเลือก 1 หรือ 2 ความคิดหลักเพื่อนำไปปฏิบัติ

บทที่ 29 Leadership Styles that get Results

“การวัดความสำเร็จของผู้หน้า คือการวัดจากผลลัพธ์ ยิ่งประสบความสำเร็จในผลลัพธ์มากขึ้น ก็จะได้รับ ความไว้วางใจให้รับผิดชอบในระดับที่สูงขึ้น”



1. **Visionary Leaders** : เป็นผู้นำที่บอกจุดหมายสุดท้ายให้ที่มาบ

2. **Coaching Leaders** : เป็นผู้นำที่โฟกัสทีมเป็นรายบุคคล และ **improve skill** ของแต่ละคน

3. **Affiliative Leaders** : เป็นผู้นำที่โฟกัสทีมในภาพรวมให้ทำงานไปด้วยกัน

4. **Democratic Leaders** : หมายถึงผู้นำที่เน้นการประสานกันในทีมโดยการรับฟังตามเสียงข้างมาก

5. **Pacesetter Leaders** : คือผู้นำที่เป็นผู้นำหน้าในด้านความคิด จะมีเป้าหมายที่สูง

6. **Commanding / Coercive Leaders** : คือผู้นำที่ทำหน้าที่สั่งการจากระดับบนลงล่างอย่างเดียว

๗๗ Leadership Styles that get Results

(continue)

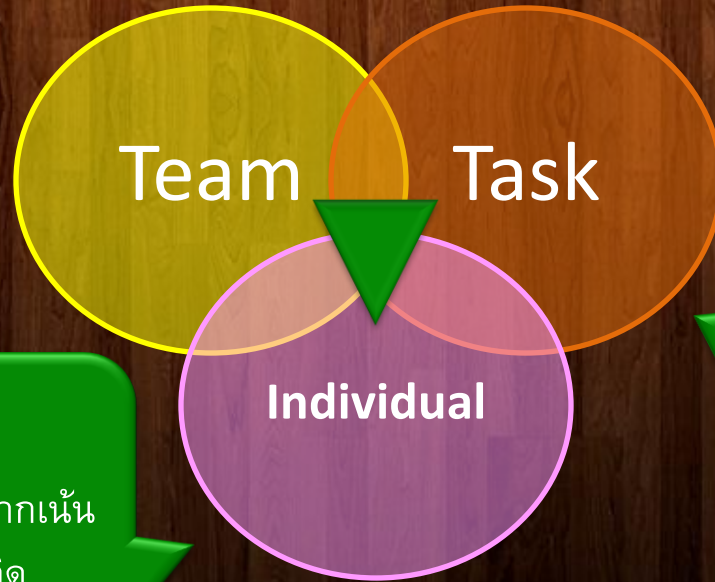
จุดสมดุลย์ที่ต้องทำให้เกิดขึ้นมากที่สุด

Three Ways Focus

การนำทีมที่ดี ต้องคำนึงถึง 3 ส่วนไปพร้อมๆกันคือ

1. ทีม (Team)หาก
โฟกัสมากเกินไป จะทำให้
ภารกิจและการประเมิน
รายบุคคลด้อยลง

3. การประเมิน ส่งเสริมรายบุคคล
(Individual ; Coaching Giving
Appraisals Reviews Feedback) หากเน้น
มากเกินไปจะทำให้ความเป็นทีมลดลง เกิด
ความลำเอียง และอาจเกิดการริ้วฉาน



2. ภารกิจ (Task)หาก
เน้นมากเกินไป จุดอ่อนความ
เป็นทีมจะลดลง รวมทั้งการ
Training เพื่อสร้างแรง
บันดาลใจและการเก็บรักษา
บุคคลากรในทีมไว้ได้จะ
ลดลง



กฟผ.

ผลิตไฟฟ้าเพื่อความสุขของคนไทย

Thank You!