

ประธาน 'EO Thailand' ประกาศจัด Pushing your limits to the MAX 17 พ.ค. นี้ มุ่งแชร์มุมมองและเคล็ดลับแก่ผู้บริหาร



สมาคม EO Thailand ตอกย้ำการเป็นสมาคมที่มุ่งเน้นการเรียนรู้ แบ่งปันประสบการณ์และมุมมองที่เอื้อประโยชน์แก่สมาชิกที่เป็นเจ้าของกิจการ ด้วยการจัดการเสวนาและกิจกรรมอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ล่าสุด EO Thailand เตรียมจัดการสัมมนาเรื่อง Pushing your limits to the MAX โดยเจมส์ ลอร์เรนซ์ ในวันที่ 17 พฤษภาคมนี้ เพื่อแบ่งปันมุมมองและแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับสมาชิกของ EO Thailand

คุณปรับชะรันท์ ชิงห์ ทักราล ประธานสมาคม EO Thailand เปิดเผยว่า การจัดงานสัมมนาครั้งนี้ ได้เชิญวิทยากรคือ เจมส์ ลอร์เรนซ์ มาบอกเล่ามุมมองแก่สมาชิกของ EO Thailand นอกจากการจัดงานสัมมนาแล้ว ทาง EO Thailand ยังตั้งเป้าที่จะเพิ่มจำนวนสมาชิกของสมาคมด้วยเช่นกัน ปัจจุบันสมาคมมีสมาชิกอยู่ประมาณ 95 ราย และตั้งเป้าที่จะเพิ่มจำนวนสมาชิกถึง 130-150 ราย ภายในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า โดยพร้อมที่จะสนับสนุนในเรื่องความหลากหลายของสมาชิกสมาคม ด้วยการเปิดกว้างสำหรับการต้อนรับสมาชิกจากหลายภาคธุรกิจ ช่วงอายุ รวมทั้งสมาชิกที่เป็นผู้หญิง เพื่อที่จะเพิ่มสัดส่วนของสมาชิกที่เป็นผู้หญิงด้วยเช่นกัน

ก่อนหน้าที่จะมีการสัมมนาเรื่อง Pushing your limits to the MAX จะเปิดฉากขึ้นนั้น ทาง EO Thailand ได้จัดงานเสวนาในหัวข้อ "Stop Being A Leader. Start Being THE Leader" โดยเชิญ ไรอัน เอเวอรี่ (Ryan Avery) วิทยากรระดับมืออาชีพชื่อดัง ซึ่งในอดีตเคยเป็นแชมป์นักพูดในที่สาธารณะปี 2555 และตระเวนขึ้นเวทีต่าง ๆ มาแล้วทั่วโลก มาบอกเล่าเคล็ดลับและกลยุทธ์การสื่อสารสำหรับผู้บริหารระดับองค์กร เมื่อวันที่ 16 มี.ค. ที่ผ่านมา "เราต้องการให้สมาชิกได้เรียนรู้ อยากให้สมาชิกของ EO Thailand ได้มาพบปะกัน เรียนรู้จากกันและกัน และเราอยากจะทำให้ทุกคนเรียนรู้อย่างไม่สิ้นสุด เราหวังว่า งานสัมมนาของเราจะช่วยเปิดโลกทัศน์ให้กับสมาชิก เพราะผู้ประกอบการควรมีใจที่เปิดกว้าง รู้จักปรับตัว และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การหยุดเรียนรู้ย่อมไม่ส่งผลดี" ประธาน EO Thailand กล่าวถึงเป้าหมายในการจัดงาน

นอกจากนี้ ประธานสมาคม EO Thailand ยังได้เปิดเผยมุมมองที่มีต่อกลยุทธ์ในการเป็นผู้บริหารว่า ความโปร่งใสและความชัดเจน ตลอดจนการรวบรวมและเชื่อมโยง Key Performance Index (KPI) ของผู้บริหารแต่ละคนมาไว้ด้วยกัน เพื่อที่จะนำมาเชื่อมโยงเข้ากับธุรกิจขององค์กร นอกจากนี้ สิ่งที่สำคัญไม่แพ้กัน คือ ความชัดเจนในการนิยามถึงสิ่งเหล่านี้ตั้งแต่แรก เพื่อให้เราสามารถวัดผลงานได้อย่างแท้จริง

“Stop Being A Leader. Start Being THE Leader” โดย “ไรอัน เอเวอรี่”

“ความมั่นใจ” (Confidence) เป็นหนึ่งในคีย์เวิร์ดของบทบาทการเป็นผู้นำ ซึ่งผู้นำทั่วไปมีความมั่นใจ แต่ผู้นำที่แท้จริงจะแสดงความมั่นใจให้ผู้ตามได้เห็น เอเวอรี่ มองว่า ท่าทางหรือภาษากายของเราสามารถชี้หน้าหรือมีอิทธิพลต่อสิ่งที่เราต้องการจะสื่อ โดยยกตัวอย่างและเปรียบเทียบภาษากายเวลาที่เรารู้ระหว่างการเดินทางไปข้างหน้าเข้าหาผู้ฟังกับการถอยไปข้างหลังเพื่อบอกกล่าวถึงสิ่งที่เราจะสื่อ แม้ว่าสิ่งที่เราต้องการจะสื่อเหมือนกัน แต่ด้วยท่าทางที่แตกต่างทั้ง 2 รูปแบบดังกล่าว ก่อให้เกิดการรับรู้และความรู้สึกที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง

การที่เราเดินทางไปข้างหน้าและพูดไปด้วยนั้น จะทำให้ผู้ฟังสัมผัสได้ถึงความมั่นใจของผู้พูด ทำให้เนื้อหาไม่น่าเบื่อ และมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้นตามไปด้วย แต่เมื่อใดก็ตามที่เราพูดในเรื่องเดียวกันแต่ด้วยท่าทางที่แตกต่างไป คือ พูดในขณะที่ยืนอยู่หนึ่ง ๆ หรือถอยหลัง ความรู้สึกที่ได้จากการรับฟังภายใต้ท่าที่ดังกล่าว คือ ผู้พูดขาดความมั่นใจ และยังก่อให้เกิดความรู้สึกด้านลบ

“การเคลื่อนไหวร่างกายส่งผลถึงการรับรู้สารที่ผู้พูดต้องการสื่อ” คงจะเป็นคำอธิบายที่ชัดเจนของเอเวอรี่ถึงท่าทางประกอบการพูดเพื่อบ่งบอกถึงความมั่นใจได้เป็นอย่างดี

“กลยุทธ์ 4321”

นอกจากนี้ เอเวอรี่ ยังมีเคล็ดลับของการพูดที่ดีและดึงดูดความสนใจของผู้ฟังจากสูตรตัวเลขที่จำง่ายอย่าง “กลยุทธ์ 4321” เมื่อใดก็ตามที่เราต้องเข้าสู่วงสนทนาท่ามกลางคนที่เรารู้จักหรือแปลกหน้า กลยุทธ์ 4321 จะสามารถช่วยเราได้เสมอ โดยเลข 4 นั้นหมายถึงเรื่องเล่าของชีวิตส่วนตัวที่ประสบความสำเร็จและความล้มเหลวอย่างละเอียด รวมถึงเรื่องเล่าในชีวิตการทำงานที่ประสบความสำเร็จและความล้มเหลวอีกอย่างละเอียด โดยการที่เราเตรียมเรื่องที่จะพูดไว้ล่วงหน้า จะทำให้เราสามารถเข้าสู่วงสนทนาได้เป็นอย่างดี

เลข 3 เป็นเรื่องของข้อมูลจริงหรือสถิติที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่กำลังเล่าอยู่ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ขณะที่เลข 2 คือการยกตัวอย่างคำพูดที่ตรึงใจผู้ฟังหรือข้อคิดสั้น ๆ ในเรื่องที่กำลังสนทนา จำนวน 2 ประโยค และสุดท้ายคือเลข 1 ซึ่งก็คือคำถาม 1 ข้อที่สามารถใช้ถามใครก็ได้ เพื่อเป็นการเริ่มบทสนทนา

การเลือกใช้คำยังเป็นอีกวิธีที่จะทำให้การพูดของเรามีอิทธิพลต่อผู้ฟัง โดยเฉพาะสำหรับการพูดในภาษาสากลอย่างภาษาอังกฤษ เอเวอรี่ กล่าวว่า การใช้คำศัพท์บางคำเช่นคำว่า “Just” หรือ “Only” ในบริบทที่แปลว่า “เพียงแค่” จะทำให้สิ่งที่เรานำเสนอมีความน่าเชื่อถือ ในทางกลับกัน การนำเสนอไปอย่างตรง ๆ จะทำให้เนื้อหาไม่มีความหนักแน่นและน่าเชื่อถือ

โดยสรุป การเปลี่ยนแปลงตนเองให้กลายเป็นผู้นำที่ประสบความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับผ่านวิธีการสื่อสารที่น่าดึงดูด มีอิทธิพล และสามารถโน้มน้าวผู้ฟังได้นั้น คงไม่ห่างไกลหากเราได้พยายามและเปลี่ยนแปลง