

โปรแกรมฝึกอบรมของ HRI

HRI (Thailand) Co. Ltd.

Process Consulting

A process consultant's purpose is not to provide ready-made solutions but to advance the client's growth and learning through an authentic discovery process.



	Lecture Style	Process Consulting Style
Base Style	Teach the “correct answer”	Provide the necessary “tools” so that the participant can derive their own answer (=Hypothesis)
Trainer’s style	Persuade	Support the participants to realize themselves through Questions and Feedback
Communication Style	Discussions	Discussions and Dialogues
Operation Style	Input basis	Output basis
Goal	To give knowledge	To utilize (not change, but “add”)what they learned into the participant’s actual work

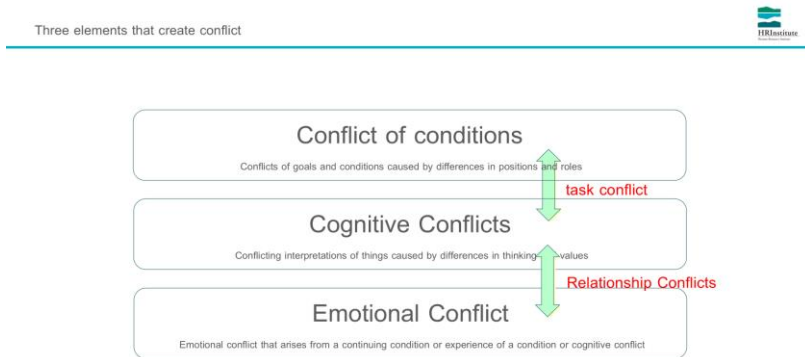
เนื้อหาและจุดเด่น

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทักษะการสร้างข้อตกลงโดยการวิเคราะห์สาเหตุที่แท้จริงของความขัดแย้ง และจัดหมวดหมู่ออกเป็นเงื่อนไข ความรู้ความเข้าใจ และอารมณ์ ผู้เข้าร่วมจะได้เรียนรู้ที่จะเข้าใจความต้องการภายใต้มุมมองที่ขัดแย้งกันและกลยุทธ์หลักสำหรับการเจรจาที่สร้างสรรค์ ด้วยการใช้ประโยชน์จากกลยุทธ์ Win-Win หลักสูตรนี้ส่งเสริมการสร้างข้อตกลงและการพัฒนาความไว้วางใจในสถานที่ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างการนำทักษะไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม

- จัดระเบียบและทำความเข้าใจบริบทและปัจจัยสำคัญที่อยู่เบื้องหลังความขัดแย้งเพื่อระบุประเด็นข้อตกลงที่สร้างสรรค์
- ค้นพบความต้องการที่แท้จริงของผู้อื่นและเสนอแนวทางการแก้ไขที่สร้างความไว้วางใจและความพึงพอใจ
- ใช้มุมมองแบบ Win-Win เพื่อสร้างความไว้วางใจและจัดทำข้อตกลงล่วงหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

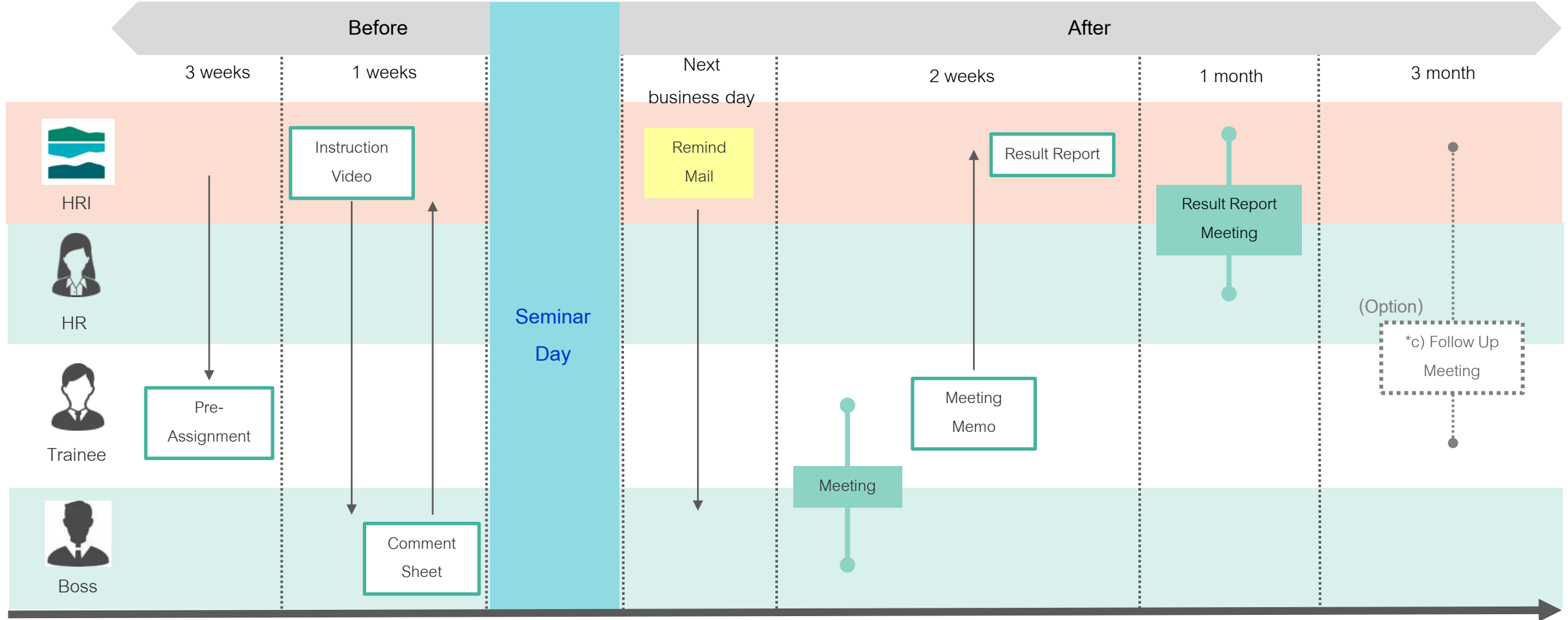
ตัวอย่างโครงสร้างเนื้อหาการเรียนรู้ (บางส่วน)



โปรแกรมฝึกอบรม (1 วัน)

AM	<p>Orientation</p> <p>1. คำจำกัดความและปัจจัยความขัดแย้ง</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความขัดแย้งคืออะไร? - 3 ปัจจัยที่สร้างความขัดแย้ง <p>2. Mental Model</p> <ul style="list-style-type: none"> - แบบจำลองทางจิต (Mental Model) คืออะไร ? - จากสมมติฐานสู่ข้อสรุป : จุดเริ่มต้นของการหารือ
PM	<p>3. แนวทางการแก้ไขความขัดแย้ง (1) ทำความเข้าใจประเภทของคน</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dual-concern Model - สำรวจประเภทของตนเองและบุคคลอื่น <p>4. แนวทางการแก้ไขความขัดแย้ง (2) การวิเคราะห์ 6 ประเภทวิเคราะห์และหารือกรณีศึกษา</p> <p>5. แนวทางการแก้ไขความขัดแย้ง (3) สร้างความไว้วางใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การฟังอย่างกระตือรือร้นเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ <p>6. เทคนิคกลยุทธ์ Win-Win</p> <ul style="list-style-type: none"> - BATNA, ZOPA model - Win-Win models <p>Summary</p>

Additional pre and post-training support (Adjustable)



- In order to increase the effectiveness of the seminars, we believe it is important to involve Trainees' boss.
- We can support communication between Boss and Trainee through (i) instructional Movie for Boss and (ii) preparation of comment sheets for subordinates.
- If you are interested in the details, please contact us for a separate meeting.
- All training programs detailed above will have an additional support fee (negotiable).