

12 เทคนิค บริหารทีมงาน ให้ถึง.. เป้าหมาย ร่วมกัน

เปิดเผยเทคนิคที่ผู้จัดการอัจฉริยะนำมาใช้บริหาร
ทำให้ทุกคนอยากบรรลุเป้าหมายไปด้วยกัน

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

Certified Trainer for The Super Manager

12 เทคนิค บริหารทีมงาน ให้ถึง.. เป้าหมาย ร่วมกัน

เปิดเผยเทคนิคที่ผู้จัดการอัจฉริยะนำมาใช้บริหาร
ทำให้ทุกคนอยากบรรลุเป้าหมายไปด้วยกัน

ดร.สุรชัย โภษิตบวรชัย

Certified Trainer for The Super Manager



หลักสูตร ผู้จัดการอัจฉริยะ



☎ 02 349 1788, 083 276 8877

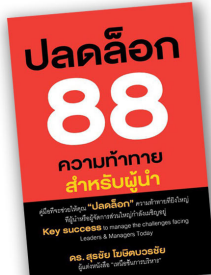


โปรโมชั่น หนังสือ น่าอ่าน ราคาประหยัด

“การเจรจาต่อรอง”
ราคา 275 บาท
ลดเหลือ 150 บาท



“ผู้นำ การบริหารคน”
ราคา 250 บาท
ลดเหลือ 150 บาท



“เทคนิคการขาย”
ราคา 220 บาท
ลดเหลือ 120 บาท



สั่งซื้อ 3 เล่มลดพิเศษสุด **เหลือ 400 บาท ค่าจัดส่ง 50 บาท**

สั่งซื้อได้ที่ 02 349 1788 หรือ QR Code



12 เทคนิคการบริหารทีมงานให้ถึงเป้าหมายด้วยกัน

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

ราคา 450 บาท

ลิขสิทธิ์ภาษาไทย 2565 ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

จัดทำโดย สถาบันพัฒนาวิทยากร Institute of Certified Trainers

และ บริษัท ที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ จำกัด

เลขที่ 1991/157 ถนนอ่อนนุช แขวงอ่อนนุช

เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์ 02 349 1788, 083 276 8877

โทรสาร 02 349 1789

Email:training@stepplus.org

Line:@dr.surachai

12 เทคนิคการบริหารทีมงาน

ให้ถึงเป้าหมายด้วยกัน

หัวใจการบริหารงานของผู้จัดการคือทำอย่างไรที่จะให้ทีมงานมีความคิดไปในทิศทางเดียวกัน ช่วยเหลือกันและ พร้อมที่จะก้าวไปข้างหน้าเพื่อประสบความสำเร็จไปด้วยกัน ในตำแหน่งของผู้จัดการจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะผู้จัดการต้องมีความรู้ ความสามารถเพียงพอในการบริหารทีมงานให้ได้ตั้งใจ ได้ทั้งงาน และได้ทั้งคน ผู้จัดการจึงจำเป็นต้องอัปเดตทักษะการบริหารงานของตนเองให้เป็นผู้จัดการอัจฉริยะ เพราะผู้จัดการอัจฉริยะจะมีแนวทาง ในการบริหารงานที่ลึกซึ้ง และเก็บรายละเอียดของงานได้ดีกว่า ซึ่งถ้าจะเปรียบเทียบการบริหารงานของแต่ละองค์กรออกมาในหลายรูปแบบ เช่นบางคนอาจเปรียบการบริหารองค์กรเป็นสนามกีฬามีคนเล่นมากมาย หรือเป็นการทำงานของเครื่องจักรบ้าง ที่ต้องมีฟันเฟืองต่างๆ ทำงานร่วมกันเป็นอย่างดี แต่การเปรียบเทียบที่ทำให้เห็นภาพมากที่สุด คือการเปรียบเทียบขององค์กรเปรียบเสมือนร่างกายของคนเรา เพราะร่างกายจะมีองค์ประกอบที่เป็นอวัยวะหลายส่วนทำงานร่วมกัน เช่น กล้ามเนื้อ หัวใจ เส้นประสาท เส้นเลือด และอื่น ๆ ซึ่งถ้าร่างกายสมบูรณ์ก็จะทำงานทุกอวัยวะสอดคล้องกัน ดังนั้นทุกอวัยวะของร่างกายจึงมีความสำคัญ ซึ่งในการบริหารจัดการก็จะมีหลายแผนก หลายตำแหน่ง หลายหน้าที่เช่นกัน คนที่ทำหน้าที่ผู้จัดการเปรียบได้กับกระดูกสันหลังของร่างกาย เป็นส่วนสำคัญมาก เพราะกระดูกสันหลังอยู่ช่วงกลางของร่างกาย ที่จะรับส่งข้อมูลต่าง ๆ จากสมองไปยังส่วนต่าง ๆ ของร่างกายและรับข้อมูลจากร่างกายกลับไปยังสมองเช่นกัน ซึ่งถ้าร่างกายขาดกระดูกสันหลังเท่ากับคน ๆ นั้นพิการเดินไม่ได้เป็นอัมพาต ในองค์กรก็เช่นกันผู้จัดการมีความสำคัญมาก และถ้าขาดผู้จัดการไป องค์กรก็ไม่สามารถทำธุรกิจต่อไปได้ ผู้จัดการจึงมีความสำคัญต่อความสำเร็จของ

องค์กร แต่สภาพการแข่งขันทางธุรกิจเปลี่ยนไป ทำให้แรงกดดันต่าง ๆ เข้ามา ผู้จัดการจำเป็นต้องอัพเกรดตนเอง อัพเกรดความคิดให้เป็น “ผู้จัดการอัจฉริยะ” เพื่อให้ทำงานเชิงรุก ทำให้ทีมงานมีแรงจูงใจในการร่วมแรงร่วมใจที่จะประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ผู้จัดการอัจฉริยะจะมีหน้าที่ที่สำคัญต่อองค์กรเพราะจะทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานเพื่อให้พนักงานทุกคนทำงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีผลงานกันทุกคน ส่งผลให้องค์กรบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ตามที่คาดหวังไว้ หากไม่มีตำแหน่งผู้จัดการอัจฉริยะ จะเกิดอะไรขึ้นกับองค์กรนั้น ตอบได้โดยไม่ต้องคิดว่างานหรือความรับผิดชอบที่ผู้จัดการอัจฉริยะทำก็ต้องตกไปยังกรรมการบริหารต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการ ผู้จัดการ ซีอีโอ เป็นต้น ซึ่งค่าเฉลี่ยของผู้บริหารระดับสูงหรือ ซีอีโอ ทำงานคือจะทุ่มเททำงานเป็นอย่างหนัก มีทั้งงานตัดสินใจ งานสนับสนุน งานที่จะต้องคิดโครงการใหม่ ๆ ทำให้ไม่มีเวลาในการบริหารงาน

ในหนึ่งวันของ อีลอน มัสก์ แห่ง SpaceX และ Tesla มัสก์ ใช้เวลา 12.1 ชั่วโมงในการทำงาน ที่เหลือแบ่งเป็นการนอนหลับ 6 ชั่วโมง และอื่นๆ 5.9 ชั่วโมง ใช้เวลากับมือเพียงเพียงแค่ 5 นาที และไม่รับสายโทรศัพท์ เพราะรบกวนเวลาทำงาน!!

Source: ข้อมูลจาก Quartz

ความสำคัญของคนที่เป็นผู้จัดการคือ ผู้จัดการเป็นศูนย์กลางของพนักงานและผู้บริหารระดับสูง จึงมีความสำคัญต่อองค์กรมาก เพราะมีหน้าที่เป็นสะพานเชื่อมให้ทุก คนในองค์กรเข้าใจกัน ร่วมแรงร่วมใจในการทำงานให้ประสบความสำเร็จบรรลุเป้าหมายขององค์กรที่คาดหวังไว้

ผู้จัดการ คือผู้ที่รับผิดชอบต่อแนวทางการบริหารงานให้บรรลุเป้าหมายตามที่ผู้บริหารระดับสูงหรือผู้ถือหุ้นคาดหวังในการลงทุนทำธุรกิจ แต่ผู้จัดการอัจฉริยะจะมีแนวทางในการบริหารงานที่เป็นการทำ งานเชิงรุกมากการทำงานแบบตั้งรับเหมือนผู้จัดการปกติทำให้มีโอกาสรอดในความสำเร็จได้ไม่มากนัก ใครก็ตามที่เคยเป็นผู้จัดการมาก่อน หรือเป็นผู้จัดการในตอนนี้จะเข้าใจได้เลยว่า ในทางปฏิบัติจะมีแนวทางใน

การบริหารงานที่กว้างมาก จึงเป็นเรื่องจำเป็นที่ผู้จัดการทุกคนต้องการยกระดับความสามารถของตนเองให้เป็นผู้จัดการอัจฉริยะ โดยอย่างแรกที่ต้องทำคือทำความเข้าใจถึงเทคนิคที่ผู้จัดการอัจฉริยะมักนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารงานของตนเอง ซึ่งถ้าผู้จัดการเข้าใจ ก็จะไม่ใช่เรื่องยากที่จะอัดฉีดตนเองให้เป็นผู้จัดการอัจฉริยะได้ไม่ยากเย็น 12 เทคนิคในการบริหารที่มงานให้ถึงเป้า หมายไปด้วยกัน เป็นแนวทางที่ผู้จัดการอัจฉริยะนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความสำเร็จให้กับตนเองและองค์กร ดังนี้

1. วางแผนงานจากเป้าหมายที่ตั้งไว้

แผนงานมีประโยชน์ที่ทำให้ผู้บริหาร ผู้จัดการ รวมถึงพนักงาน มีทิศทางในการทำงานที่ชัดเจนมากขึ้น ซึ่งหน้าที่ในการวางแผนงานนี้เป็นหน้าที่ของผู้จัดการอัจฉริยะที่จะต้องร่วมกับพนักงานจัดทำขึ้นเพื่อรายงานผลให้กับผู้บริหารระดับสูงได้ทราบถึงแนวทางในการทำงาน ขั้นตอนในการทำงานและโอกาสของความสำเร็จในการทำงาน ในหลายองค์กรที่ไม่สามารถสร้างผลงานได้เพราะพนักงานส่วนใหญ่ทำงานไม่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ทำงานกันคนละทิศละทาง ไม่มีการสื่อสารที่ชัดเจนถึงแนวทางที่ต้องทำ ดังนั้นคนที่เป็นผู้จัดการอัจฉริยะจึงมีหน้าที่สำคัญคือการรวบรวมข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์และวางแผน รวมถึงการกำหนดพันธกิจหลักในการทำงานของทีมงาน ซึ่งการวางแผนต้องทำอย่างต่อเนื่องทุก 6 เดือนหรืออย่างน้อยคือทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าแนวทางในการทำงานไม่ผิดพลาด และเป็นไปตามเป้าหมายที่ผู้บริหารต้องการ

2.สรรหาบุคลากรและพัฒนาทักษะความรู้พนักงาน

การหาพนักงานให้เหมาะสมกับงานเป็นความสำเร็จในการพัฒนาความสำเร็จในการทำงานให้ตรงตามเป้าหมายที่วางไว้ กระบวนการสรรหาจึงเป็นความจำเป็นที่ต้องให้ผู้จัดการมีขั้นตอนในการสรรหาที่ถูกต้อง ตั้งแต่การค้นหาช่องทางในการสรรหา การสัมภาษณ์ การประเมินและตัดสินใจคัดเลือกพนักงานเข้ามาทำงาน แต่อย่างไรก็ตามงานของผู้จัดการยังไม่เสร็จสมบูรณ์ เพราะผู้จัดการต้องทำให้พนักงานคนนั้นทำงานให้ตามที่คาดหวังไว้ เพราะการทำงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดประสิทธิผลเป็นผล

จากความสามารถของพนักงานทั้งสิ้น องค์กรใดก็ตามที่มีพนักงานมีความสามารถก็จะสามารถทำให้ได้ผลผลิตที่ดีออกมา การที่พนักงานจะมีความสามารถนั้น ผู้จัดการอัจฉริยะจำเป็นต้องให้เวลากับการฝึกสอนเพื่อพัฒนาทักษะของพนักงานฝึกอบรมพนักงานด้วย เพราะเมื่อพนักงานไม่ได้รับการฝึกฝนอย่างถูกต้อง มีโอกาสผิดพลาด งานที่ไม่ก่อผล และความล้มเหลวโดยรวมในการบรรลุเป้าหมายที่สูงขึ้น ความรู้ที่พนักงานเรียนมาจากมหาวิทยาลัย ส่วนมากไม่ตรงกับทักษะความรู้ที่องค์กรต้องการเพื่อนำมาใช้ในการทำงาน ดังนั้นคนที่ผู้จัดการอัจฉริยะจึงมีความสำคัญมากที่จะต้องเข้าใจว่าพนักงานต้องมีความรู้ด้านใดบ้างเพื่อที่จะนำทักษะความรู้นั้นมาใช้ในการทำงานให้มีประสิทธิภาพออกมาตามที่ผู้จัดการอัจฉริยะคาดหวัง แล้วเริ่มสอนงานพนักงานให้ทำงานได้ตามที่ควรจะเป็น

3. มีส่วนร่วมในการตัดสินใจกับผู้บริหารและพนักงาน

ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนงาน การแก้ปัญหารายวัน หรือแม้แต่การกำหนดนโยบาย ล้วนต้องการการตัดสินใจทั้งนั้น แต่ในสภาพของความเป็นจริงคนส่วนใหญ่ไม่ได้ถูกฝึกหัดให้ตัดสินใจ ทำให้หลายคนกลัวการตัดสินใจ ตัดสินใจไม่เป็น จึงโยนให้เพื่อนในการตัดสินใจ ซึ่งดูได้จาก ห้องอบรมสัมมนา ในหลักสูตรอบรมผู้จัดการ จะเห็นได้ว่าเมื่อมีการทำงานกลุ่มและต้องนำเสนอ คนส่วนใหญ่จะผลัดดันให้เพื่อนร่วมกลุ่มตัดสินใจและนำเสนอ แสดงว่าคนส่วนใหญ่ไม่ชอบการตัดสินใจ ไม่ต้องการเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเหตุการณ์ต่าง ๆ ผู้จัดการอัจฉริยะจึงถูกคาดหวังที่จะต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ทั้งกับผู้บริหารและทีมงาน เพื่อค้นหาทางออกของปัญหา หรือ การค้นหาแนวทางโอกาสใหม่ในการทำธุรกิจก็ตาม หรือแม้ในบางครั้งมีการสื่อสารจากผู้บริหารเพื่อบอกแนวทางในการทำงาน ซึ่งบ่อยครั้งอาจจะไม่มีความชัดเจน ผู้จัดการอัจฉริยะมีบทบาทสำคัญในการแปลวัตถุประสงค์ของผู้บริหารระดับสูงให้กับพนักงานของเขา ความสำคัญของผู้จัดการคือต้องมีมุมมองของการตัดสินใจที่ต้องพิจารณาทั้งมุมมองของพนักงานและผู้บริหารระดับสูง และประเมินกับข้อมูลที่มีนำมาเชื่อมโยงเพื่อให้แน่ใจว่าการตัดสินใจที่ดีที่สุดในทุกเรื่อง

4. อำนวยความสะดวกในการทำงาน

การเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน คือภาระกิจหลักของคนที่เป็นผู้จัดการ อดิฉริยะต้องทำ แต่ในทางปฏิบัตินั้นงานบางงานไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จได้ เพราะพนักงานมีปัญหาอุปสรรคในการทำงานที่มาก เช่น แสงสว่างในสำนักงานไม่พอ เสียงในห้องทำงานดังเกินไป หน้าที่สำคัญของผู้จัดการคือการค้นหาว่าอะไรคืออุปสรรคทำให้งานไม่ก้าวหน้าและหาวิธีการที่จะลดปัญหาอุปสรรคนั้นลงให้เหลือน้อยที่สุด หรือ ไม่มีเลย เพื่อให้พนักงานมีความพร้อมในการทำงานมากที่สุด ในหลายองค์กรจะจัดตั้งทีมงานเพื่อให้ร่วมกันค้นหาสิ่งที่น่าสนใจมาช่วยเพื่ออำนวยความสะดวกให้พนักงานในการทำงาน หรือ ในองค์กรญี่ปุ่นจะมีระบบที่เรียกว่า ไคเซ็น ซึ่งมีความหมายว่าการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพราะงานบางงาน อาจจะรีนไหลไร้อุปสรรคในตอนต้น แต่เมื่อเวลาผ่านไป ผู้จัดการต้องการที่จะเพิ่มผลผลิตแต่ทำไม่ได้ เพราะติดเงื่อนไขหรือปัญหา จึงต้องทำการพัฒนาตามแนวทางของ ไคเซ็น เป็นต้น ในหลักสูตรอบรมผู้จัดการซึ่งมีการนำเสนอถึงบริษัทแห่งหนึ่ง พนักงานทำงานไม่ได้ผลงานที่ดีพอ ผู้จัดการจึงทำการสำรวจพบว่า มีแสงแดดสะท้อนเข้าตาพนักงานตลอดเวลา ทำให้ทำงานไม่ได้ผู้จัด การ จึงตัดสินใจสั่งทำผ้ามา่านมาติด ผลปรากฏว่า ผลงานของพนักงานดีขึ้นทันที ผู้จัดการอดิฉริยะจึงต้องมีความรู้ เข้าใจในเนื้องานที่ดีพอ และเมื่อต้องมอบหมายงานให้พนักงานทำ จะได้เข้าใจว่าพวกเขาพนักงานต้องการอะไรเพื่อที่จะลดปัญหาอุปสรรคในการทำงานทำให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นนั่นเอง

5. รับผิดชอบต่อความสำเร็จในการทำงานของทีมงาน

ผู้จัดการอดิฉริยะมีความสำคัญที่จะผลักดันคนให้เหมาะกับงาน เพื่อให้คนสามารถทำงานได้ตามเป้าหมายที่คาดหวังไว้ เพราะเมื่อผู้จัดการสร้างทีมที่มีประสิทธิภาพสูง มีความสามารถที่ดีพอ ก็จะทำให้การทำงานมีผลลัพธ์ที่น่าพอใจ และเมื่อไรก็ตามที่งานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ผู้จัดการอดิฉริยะจำเป็นต้องค้นหาถึงแนวทางในการแก้ไขปรับปรุง แก้ไขให้งานเดินหน้าตามแผนงานที่วางไว้ ผู้จัดการอดิฉริยะจึงมีความสำคัญในฐานะที่จะต้องเป็นผู้ที่คอยติดตาม ควบคุม ให้งานเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ผู้จัดการจึงจำเป็นต้องเข้าใจตั้งแต่การวางแผนงาน การกำหนดแนวทางในการทำงาน การออกแบบวิธีการทำงาน การประสานงาน การ

ควบคุม เพื่อให้มั่นใจว่างานจะได้ตามแผนงานที่ต้องการ ผู้จัดการอัจฉริยะจึงจำเป็นต้องลงไปดูในเนื้องาน ทำให้เข้าใจถึงปัญหา และสามารถที่จะแก้ไขได้ในทันที เพราะการรอให้ทีมงานมารายผลอาจจะเข้าไปในการตัดสินใจเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นหน้างาน จะส่งผลเสียที่มากขึ้น

6. เป็นที่ปรึกษา เป็นโค้ช เพื่อพัฒนาทีมงาน

ในทฤษฎีการเรียนรู้ของคน จะเข้าใจตรงกันว่า ความรู้ของพนักงานจะลดลงเมื่อเวลาผ่านไป ลองจินตนาการว่าทีมงานอบรมสัมมนาครั้งล่าสุดนานเท่าไรแล้ว เท่ากับความรู้ของพนักงานก็จะลดลงตามเวลาที่ผ่านไป จนหลายคนจำไม่ได้ว่าเรียนอะไรไปบ้าง การทำให้พนักงานเรียนรู้จึงจำเป็นในการพัฒนาความสำเร็จขององค์กร ผู้จัดการหลายคนเข้าใจผิดคิดว่าหน้าที่ในการพัฒนาทักษะความรู้เป็นเรื่องของพนักงานเอง ซึ่งผลที่ออกมา คือพนักงานจะไม่พัฒนาตนเองเพราะคิดว่าตนเองก็สามารถทำงานได้ทุกวัน ไม่จำเป็นต้องเรียนรู้เพิ่ม แต่ในความเป็นจริงนั้นเป้าหมายของผู้บริหาร คือการที่ทำให้พนักงานมีความสามารถเพิ่มขึ้น เพื่อนำความรู้มาพัฒนาความสำเร็จให้เพิ่มมากขึ้นนั่นเอง ผู้จัดการอัจฉริยะจึงมีความสำคัญในการพัฒนาฝึกหัดพนักงาน แต่ห้องอบรมสัมมนาหลักสูตรอบรมผู้จัดการ ได้มีการทดสอบทักษะในการสอนงานของผู้จัดการพบว่าผู้จัดการส่วนใหญ่สอนงานไม่ดีพอ หรือบางคนไม่สอนงานเลยโดยเลือกการสั่งงานมากกว่าการสอนงาน คือสั่งให้พนักงานทำงานที่ตนเองมอบหมายโดยการไม่อธิบายหรือสอนงานเพิ่มเติม ผลลัพธ์คืองานไม่บรรลุเป้าหมาย ผู้จัดการอัจฉริยะจะใช้เวลาส่วนใหญ่ในแต่ละวันเพื่อสอนงานทีมงาน ให้มีทักษะความรู้ที่ดีพอในการนำไปพัฒนางานของตนเองให้บรรลุเป้าหมาย

7 การบริหารงานด้วยการให้ความสำคัญกับลำดับงาน

ในแต่ละวันพนักงานทุกคนจะรู้สึกว่าการงานของตนเองมาก ยุ่งเหยิง บางคนแทบไม่ได้รับประทานอาหารกลางวัน แต่ลองพิจารณาดูว่าทำไมงานถึงไม่มีผลลัพธ์ออกมาเท่าที่ควร ปัญหาหลักที่เกิดขึ้นในการทำงานคือ งานที่สำคัญไม่ได้ถูกทำ งานที่ไม่สำคัญกับถูกเร่งทำทุกวัน ปัญหาเช่นนี้มีแทบทุกองค์กร ทุกระดับหรือแม้แต่ตัวผู้จัดการบางคนก็เป็นเช่นนี้ และนี่ก็คือเหตุผลหลักที่ทำให้งานไม่เดินหน้าตามแผน งานที่คาดหวัง

ผู้จัดการอัจฉริยะจะมองเห็นปัญหาเหล่านี้ และให้ความสำคัญกับการจัดลำดับความสำคัญของงานให้ตนเอง และ ให้ทีมงาน เพราะหากไม่มีการจัดลำดับความสำคัญในการทำงานที่ดีพอ พนักงานจะไม่มีระเบียบวินัยในการทำงาน ทำให้การทำงานไม่มีทิศทางที่ชัดเจน โดยให้เวลากับงานที่มีความสำคัญน้อยกว่าก่อน ทำให้ไม่มีผลลัพธ์ที่ออกตามมานั่นเอง

8 สร้างแรงจูงใจ “ปลุกไฟในใจให้ทำงานเชิงรุก”

อยากให้ผู้จัดการลองจินตนาการถึงช่วงเวลาที่คุณเองอายุพอ ๆ กับทีมงานว่าในขณะนั้นคิดอะไรอยู่ เช่นบางคนมีความสุขในการออกไปเที่ยวเล่นกับเพื่อนแทบทุกคืน บางคนชอบไปดูหนังฟังเพลง ใช้เวลาไปวัน ๆ แบบไม่มีทิศทางและไม่มีจุดหมายของชีวิต ผลที่ตามมาคือตนเองไม่ได้ทำอะไรเมื่อเวลาผ่านไป คนทุกคนจะมีช่วงเวลาที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละช่วงเวลา จึงไม่ใช่เรื่องแปลกอะไรที่พนักงานทุกคนมักมีความรู้สึกเช่นนี้ทำให้ไม่มีไฟในการทำงาน ผลที่ตามาคือทำงานไปวัน ๆ อย่างน่าเสียดาย ผู้จัดการอัจฉริยะจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่จะผลักดันด้วยการสร้างแรงจูงใจ ให้ทีมงานทุกคนมองเห็นอนาคต หรือ สิ่งที่จะเกิดขึ้นกับตัวพวกเขาเมื่อเวลาผ่านไป ภาระกิจหน้าที่หลักของผู้จัดการอัจฉริยะคือการสร้างแรงจูงใจให้ทีมงานตระหนักรู้ถึงความสำคัญการทำงานเชิงรุก ทำให้มีไฟในการทำงานตลอดเวลา ทำให้ทีมงานเข้าใจว่าการขยันและตั้งใจทำงานจะเป็นตัวช่วยให้พนักงานประสบความสำเร็จ ทำให้ได้ผลงาน จนสามารถบรรลุเป้าหมายของผู้บริหารระดับสูงนั่นเอง วิธีการของผู้จัดการอัจฉริยะจะเข้าใจถึงความรู้สึก ความต้องการของทีมงาน และสร้างแรงจูงใจด้วยการกระตุ้น สร้างความตื่นตัวในการทำงาน ทำให้ทุกคนสนุกสนานในการเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จในทีมงาน

9. มององค์ประกอบของงานแบบมองภาพใหญ่

มีโอกาสนักเล่นเกมหมากรุกหรือหมากฮอส ว่าทำไมใช้เวลาช้านานมากในการเคลื่อนหมากในแต่ละครั้ง คำตอบก็คือว่าในการเคลื่อนหมากแต่ละครั้ง เขาต้องมองภาพรวมหรือภาพใหญ่ของหมากทั้งกระดานให้ออก ว่าถ้าเขาเคลื่อนหมากรุกทางนั้น คู่แข่งจะต้องทำอย่างไรต่อไป หรือ คนเล่นเกมต่อภาพจิ๊กซอร์ถ้ามีโอกาสเห็นภาพที่

สมบูรณ์เรียบร้อยก่อน จะทำให้ง่ายต่อการต่อภาพนั้น ในการบริหารงานก็เช่นกันจะมีรายละเอียดปลีกย่อยมากมาย มีหลายแผนก มีหลายตำแหน่ง การบริหารจัดการจึงมีความซับซ้อนหลายมิติ ถ้าผู้จัดการบริหารงานที่ละส่วนจะทำให้งานสะดุด ติดขัด หรือบางครั้งอาจเปิดประภาคารณ์คอขวด (Bottle Neck) คืองานไม่รีนไหลเท่าที่ควร ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดของผู้จัดการอัจฉริยะ ที่ต้องมองภาพการบริหารจัดการที่เป็นองค์ประกอบภาพใหญ่ทำให้เห็นภาพที่ชัดเจนก่อนการลงรายละเอียดย่อย ๆ เพื่อแก้ปัญหาในการทำงาน เพราะในการทำงานจะมีการทำงานที่สัมพันธ์กัน ในแต่ละกระบวนการ ที่เรียกว่า Flow Chart ผู้จัดการอัจฉริยะจะคิดถึงการทำงานที่เป็นภาพรวมก่อนเสมอ คือพิจารณาถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นแบบองค์รวมต่อการตัดสินใจของตนเองที่เกิดขึ้น

10. ปลดโซ่ตรวนทางความคิดที่โดนบล็อก

ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้พนักงานไม่สามารถสิ่งใหม่ ๆ ได้ คือการโดนบล็อคทางความคิด ซึ่งสาเหตุมีอยู่ด้วยกันหลายประการ เช่น การโดนห้ามจากสังคมรอบข้างทั้งครอบครัว โรงเรียน หรือแม้แต่สังคมการทำงาน คือห้ามทุกอย่างที่อยากทำ เช่น ห้ามคุยในห้องสมุดจะทำให้ลายสมาธิ การห้ามจะทำให้เด็กมีความคิดที่โดนบล็อค ยังมีปัจจัยอีกมากมายที่จะทำให้พนักงานส่วนใหญ่ไม่สามารถคิดสร้าง สรรค์ได้ ที่สำคัญมีผู้จัดการจำนวนไม่น้อยที่มีความคิดที่โดน บล็อคเช่นกัน คนที่เป็นผู้จัดการอัจฉริยะ จึงเน้นที่จะที่จะช่วยแก้ปัญหาพนักงานเหล่านี้ให้คิดสร้างสรรค์ ไม่โดนบล็อคทางความคิด เพื่อ นำความคิดสร้างสรรค์มาใช้ในการแก้ปัญหาในการทำงาน ซึ่งการสร้างความคิดสร้างสรรค์เป็นหน้าที่สำคัญของผู้จัดการอัจฉริยะ เพราะถ้าพนักงานในทีมสามารถคิดสร้างสรรค์ได้ เท่ากับจะมีไอเดียใหม่ ๆ อีกร้อย อีกพัน ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรให้ประสบความสำเร็จได้

11. ผู้สื่อสารและโน้มน้าวใจให้เป็น

การสื่อสารคือหัวใจสำคัญของการบริหารจัดการทีมงาน แต่อย่างไรก็ตาม พูดได้ ยังไม่เท่า พูดดี เพราะการพูดดีสามารถโน้มน้าวใจผู้อื่นได้ เพราะในการสื่อสารกับผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจพนักงาน การโน้มน้าวใจเพื่อนร่วมงาน หรือการโน้มน้าวใจคนที่อยู่ภายนอกองค์กร การสื่อสารเป็นพื้นฐานสำคัญที่ผู้จัดการ

อัจฉริยะเลือกขึ้นมาใช้ในการสร้างผลงานจากการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับคนรอบข้าง ทำให้คนหลายคนอยากทำงานให้ อยากช่วยเหลือ ทำให้งานประสบความสำเร็จ การพูดดีของผู้จัดการอัจฉริยะนั้นมาจากพรสวรรค์แค่ 10% คือรู้จักการสื่อสารที่จะทำให้ทุกคนคล้อยตาม เห็นด้วย แต่อีก 90% ของผู้จัดการจำเป็นต้องเรียนรู้การสื่อสารเพื่อการโน้มน้าวใจ และที่สำคัญต้องสร้างบรรยากาศการสื่อสารที่ดีในทีมงาน ให้ทุกคนในทีมงานมีคำพูดที่สร้างสรรค์มากกว่าการที่พูดเพื่อทำลายล้าง ทำให้เสียขวัญ กำลังใจในการทำงาน ลองจินตนาการภาพดูว่า ถ้าทีมงานใด พนักงานสามารถที่จะสร้างบรรยากาศในการสื่อสารที่ดีต่อกัน ปริมาณผลงานจะเพิ่มมากขึ้นมากอีกเท่าไร ความสำคัญของผู้จัดการอัจฉริยะคือความจำเป็นต้องสื่อสารได้ในทุกระดับชั้น ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพราะผู้จัดการอัจฉริยะจะต้องรักษาระดับการเป็น คนกลาง คือต้องรักษาการสื่อสารระหว่างผู้บริหารระดับสูงและพนักงาน เช่น หากผู้บริหารระดับสูง มีนโยบายหรือวัตถุประสงค์ใหม่ ๆ ที่อยากให้พนักงานปฏิบัติ จึงเป็นหน้าที่ของผู้จัดการคือการสื่อสารนโยบายเหล่านี้ให้กับทีมของพวกเขา ซึ่งปัญหาที่ตามมาคือทีมงานบางคนอาจไม่พอใจต่อนโยบายใหม่นี้ ผู้จัดการอัจฉริยะจำเป็นต้องมีเทคนิคการสื่อสารที่โน้มน้าวใจให้ทุกคนเห็นด้วยและยินดีที่จะปฏิบัติตามอย่างพึงพอใจ

12. พัฒนาความคิดเชิงบวกให้ทีมงาน

ความแตกต่างของคนที่คิดลบ กับคนที่คิดบวกคือคนที่คิดลบมักมองสิ่งรอบข้างเป็น ปัญหา แต่คนที่คิดบวกมักมองสิ่งรอบข้างเป็นโอกาส คราวนี้ถ้าคุณคือผู้จัดการลองจินตนาการดูว่า ถ้าคุณต้องทำงานอยู่ในกลุ่มคนที่คิดลบจะเกิดอะไรขึ้น ทุกอย่างเป็นลบ บรรยากาศเป็นลบ มีแต่ปัญหาเต็มไปหมด ถ้าทุกคนคิดแต่ลบ รวมถึงผู้จัดการก็คิดลบด้วย ผลที่ตามมาคือผู้จัดการคนนั้นไม่มีทางที่จะประสบความสำเร็จได้เลย รวมถึงทีมงานก็จะล้มเหลวในการทำงานต่าง ๆ ซึ่งแตกต่างจากแนวทางของผู้จัดการอัจฉริยะ เพราะจะเข้าใจสถานการณ์ต่าง ๆ ด้วยมุมมองที่เป็นบวก จึงพยายามสร้างบรรยากาศที่เป็นบวกด้วยการกระตุ้นความคิดที่เป็นบวกให้กับพนักงานของเขา ผู้จัดการอัจฉริยะจะใช้เวลาในการสร้างมุมมองเชิงบวกในที่ทำงาน เพื่อส่งเสริมสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมที่เป็นบวก เพื่อให้ทุกคนรู้สึกปลอดภัยทางจิตใจ

อยากทำงาน มีกำลังใจในการทำงาน ผู้จัดการอัจฉริยะ จะรู้วิธีบรรลุสภาพแวดล้อมที่ดีเช่นนี้ได้ โดยการตรวจสอบระดับความคิดของพนักงานอยู่อย่างสม่ำเสมอว่ายังอยู่ในเกณฑ์การคิดบวกหรือไม่ ถ้าไม่จะรีบแก้ไขในทันที

ภารกิจของผู้จัดการมีความสำคัญยิ่ง จึงอยากจะฝากข้อคิดง่าย ๆ ว่า “อย่าทำงานผู้จัดการเพียงแค่ตำแหน่งผู้จัดการ” เท่านั้นเพราะบทบาทและความรับผิดชอบของผู้จัดการมีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กรเป็นอย่างยิ่ง จึงเป็นโอกาสของคนเข้าใจถึงโอกาสของการขึ้นรับตำแหน่งผู้จัดการ และจะมีโอกาสเพิ่มมากขึ้นถ้าผู้จัดการคนนั้นพร้อมที่จะอัปเดตตนเองเป็นผู้จัดการอัจฉริยะ ลองนำแนวคิดนี้ไปทำดู ไม่เสียหลาย..



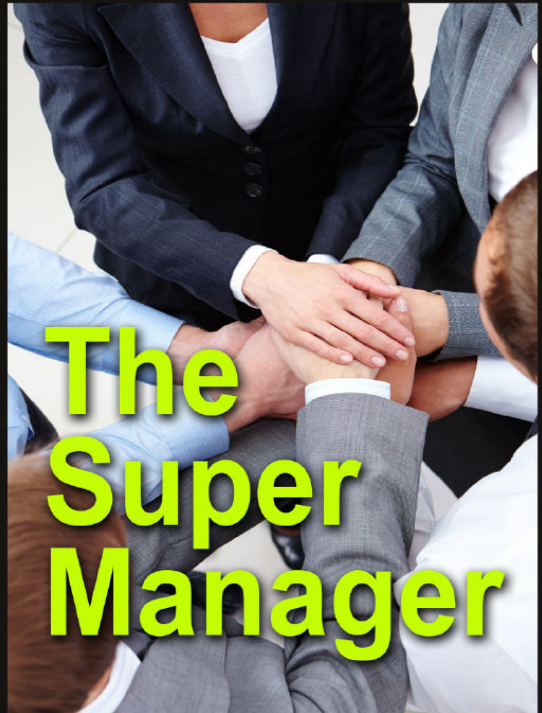
12 เทคนิค

บริหารทีมงาน ให้ถึง เป้าหมายร่วมกัน

หน้าที่หลักของผู้จัดการอัจฉริยะ

คือต้องทำให้ทุกคนในทีมงานมอง
เป้าหมายร่วมกันในการสร้างความ
สำเร็จในการทำงาน

หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ผู้จัดการ
ทำงานเป็นเช่นผู้จัดการอัจฉริยะ
ผ่านกลไกการขับเคลื่อนเพื่อผล
สำเร็จ ทำให้ทุกคนภาคภูมิใจใน
ความสำเร็จของการทำงานร่วมกัน



The Super Manager

ดร.สุรชัย ไชยิตบวรชัย

LINE : @dr.surachai



ได้รับการ Certified Trainer จากประเทศสหรัฐอเมริกา อังกฤษ และญี่ปุ่น: นักเรียนทุนรัฐบาลญี่ปุ่น เพื่อไป Certified ให้เป็นวิทยากรสอนหลักสูตรการบริหารจัดการ ได้รับการ Certified ให้เป็นวิทยากรสอนด้านการเจรจาต่อรองจากประเทศสหรัฐอเมริกา และ Certified ให้เป็นวิทยากรสอนด้านการขาย จากประเทศอังกฤษ เรียบจบด้านการเป็นวิทยากรจากประเทศสหรัฐอเมริกา จบการศึกษาด้านการเจรจาต่อรองและการเจรจาต่อรองขั้นสูงจาก Notre Dame University และ การขาย / บริหารทีมขาย จาก University of San Francisco ประเทศสหรัฐอเมริกา ประสบการณ์ทำงาน เคยเป็นผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune จากประเทศสหรัฐอเมริกา



สถาบันพัฒนาวิทยากร Institute of Certified Trainers

ราคา 450 บาท