

# The Habits of Highly Effective People



Somjai

TRU: May 26, 2012

# อุปนิสัยผู้มีประสิทธิภาพสูง

## The Habits of Highly Effective People

วัตถุประสงค์ :

เพิ่มพูนความเจริญก้าวหน้าในการดำเนินชีวิต  
และดำรงตนอยู่ร่วมกับทุกคนในสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ท่านจะมีความลึกซึ้งเข้าใจการเรียนรู้ในครั้งนี้ได้จากการปฏิบัติตนดังนี้

### Three person Teaching “การสอนแบบสามคน” :



Capture จับประเด็น----> expand ขยายผล,-----> apply ประยุกต์ใช้

The process is:	กระบวนการนี้คือ
• Capture information.	• จับประเด็นซึ่งข้อมูลข่าวสาร
• Expand understanding through your own experience.	• ขยายผลเพิ่มเติมความเข้าใจจากประสบการณ์ของตนเอง
• Apply the key elements of the experiences in your life.	• ประยุกต์ใช้องค์ประกอบหลักจากประสบการณ์ในชีวิตของตน
• Share it with others.	• แบ่งปันร่วมกับคนอื่น

# ให้แต่ละกลุ่มช่วยอธิบายคำที่กำหนดให้มีความหมายอย่างไร?

ใช้เวลา 5 นาที

- Habits
- Principles
- Values
- Effectiveness
- EBA “ Emotional Bank Account”
- Character
- Inside-Out
- Paradigm

## **นิสัย 7 ประการสู่ผู้มีประสิทธิภาพ :**

**จงระวังว่าคุณทำอะไร เพราะพอทำไปเรื่อย ๆ มันจะกลายเป็นนิสัย**

**จงระวังนิสัยของคุณ เพราะติดนานๆ ไปมันจะกลายเป็นสันดาน**

**จงระวังสันดานของคุณ เพราะมันจะกำหนดชีวิตคุณ**

**แต่ถ้าเราเปลี่ยน แล้วเราฝึกที่จะเปลี่ยน พอเปลี่ยนนิสัยไปเรื่อยๆ สันดานก็เปลี่ยน**

**พอสันดานเปลี่ยนชีวิตก็เปลี่ยน ทันทีที่คนเปลี่ยนวิธีคิด คนก็สามารถเปลี่ยนชีวิตทั้งชีวิต**

**เพราะฉะนั้นใน 7 Habits ก็คือ นิสัย 7 ข้อที่จะทำให้คนมีประสิทธิภาพ**

## 7 Habits of Highly Effective People is a

Principle-centered ยึดหลักการเป็นศูนย์กลาง  
Character-based ยึดคุณลักษณะเป็นหลัก  
Inside-out approach เริ่มที่ตนเอง

to personal and interpersonal effectiveness.

## The 7 **Habits** of Highly **Effective People**

**Habit :**

**K = Knowledge** ความรู้ (What to, why to)

**S = Skill** ทักษะ (How to)

**D = Desire** ความปรารถนา (Want to)

# อุปนิสัย(Habits)

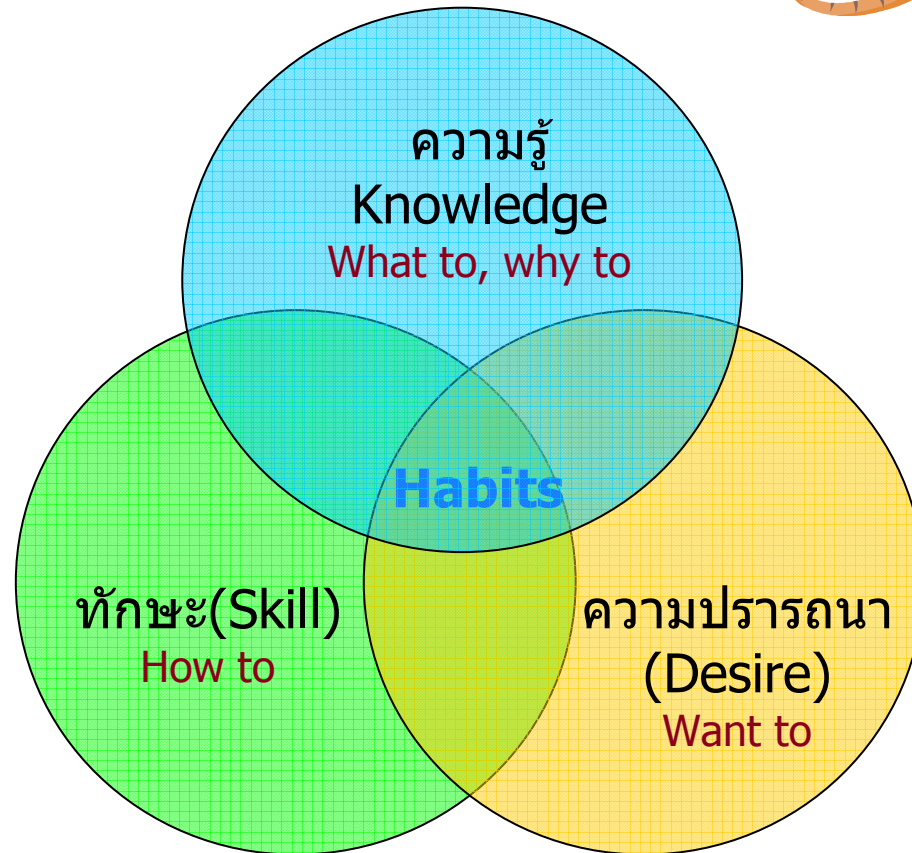


*Habits* are patterns of behavior composed of three overlapping components: Knowledge, Desire (Attitudes), and Skills.

**อุปนิสัยเป็นองค์ประกอบที่เกิดจากความสัมพันธ์ระหว่าง  
ความรู้  
ทักษะ และ  
ความปรารถนา**

*Habits* are learned rather than inherited, hence, it was said to be our second nature.

**อุปนิสัยเกิดจากการเรียนรู้  
ไม่ใช่มรดกตกทอด**





## 7 Habits of Highly Effective People is a

Principle-centered ยึดหลักการเป็นศูนย์กลาง  
Character-based  
Inside-out approach  
to personal and interpersonal effectiveness.



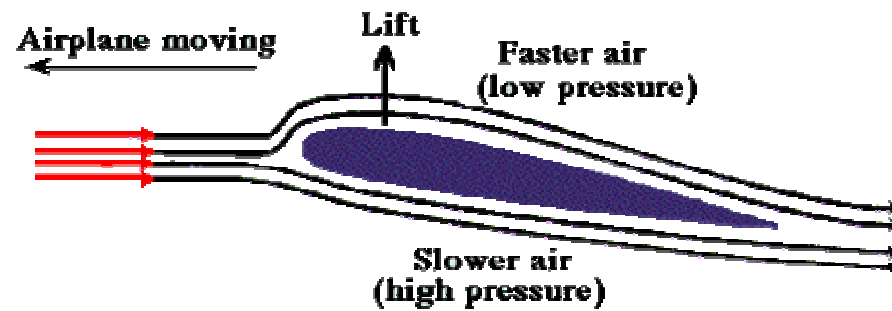
# *Principles หลักการ*

Natural laws or fundamental truths  
กฎธรรมชาติหรือความจริงขั้นพื้นฐาน

- Universal, timeless  
เป็นสากล ไร้กาลเวลา
- Produce predictable outcomes  
ให้ผลที่สามารถคาดคะเนได้
- External to ourselves  
อยู่ภายนอกตัวเรา
- Operate with or without our understanding or acceptance  
เป็นจริงอยู่แล้ว ไม่ว่าเราจะเข้าใจหรือยอมรับหรือไม่
- Self-evident and enabling when understood  
ชัดเจนในตัวเอง และก่อให้เกิดผลได้เมื่อเข้าใจ



# *Principle of flying*



# Values ค่านิยม

**The worth or priority we place on people, things, ideas,  
or principles**

**คุณค่าหรือความสำคัญที่เราให้กับบุคคล สิ่งของ  
แนวความคิดหรือหลักการ**

Self-chosen beliefs and ideals

**เป็นความเชื่อที่เราเลือกขึ้นเอง**

Internal, subjective, based on how we see the world

**มาจากภายใน อัตตนิยม อยู่บนพื้นฐานว่าเรามองโลกอย่างไร**

Influenced by upbringing, society, and personal reflection

**ได้รับอิทธิพลจากการเลี้ยงดู สังคม และภาพสะท้อนส่วนบุคคล**

# The 7 **Habits** of Highly **Effective People**

**Effective** : Balance of

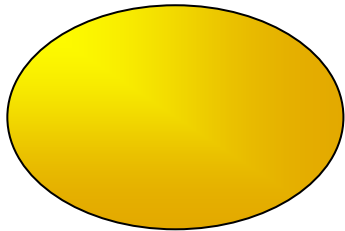
**P** = **Production** ผลผลิต

**PC** = **Production Capability**  
ความสามารถในการผลิต

# Effectiveness ประสิทธิภาพ

มองที่ **P/PC Balance** ( ความสมดุลของ P/PC)

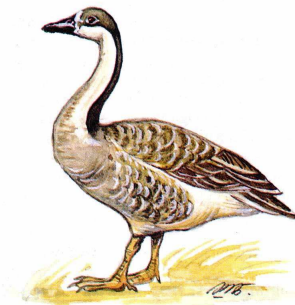
**Production**  
ผลผลิต



**Desired Results**  
ผลที่ต้องการให้ผลิตขึ้นมา



**Production Capability**  
ความสามารถในการผลิต



**Assets**  
สินทรัพย์

# Effectiveness and Balance

- Our **Production Capability** comes from 3 kinds of assets;
  - **Physical**: office, car, equipment... etc  
Machine/Method
  - **Financial**: various forms of money  
Money
  - **Human**: people are “human resource”  
Man



or 4Ms

# Effectiveness and Balance

Of the three kinds of assets, human assets are the most important... and often the most neglected “ละเลย”

- Human assets determine how Physical and Financial assets are used.
- Relationships are particularly important to Human assets;

Weak relationships cause  
poor communication,  
tension, “ตึงเครียด”  
disagreements, “หาข้อยุติยาก”  
jealousy, “อิจฉา”  
back-biting, “ลอบกัด” and  
criticism-negative “นินทา” elements

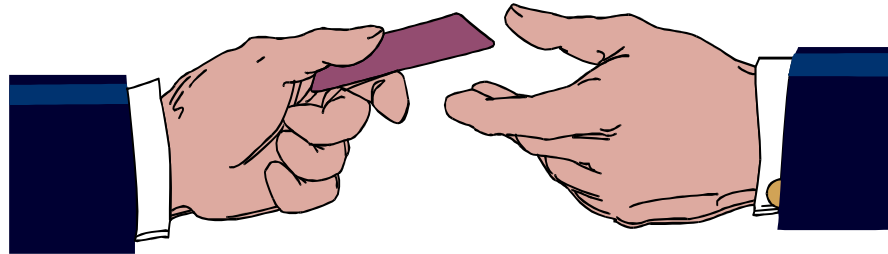
that are costly “ผลเสีย”, both to the organization and the individuals.



**EBA ?**

**Emotional Bank Account**

**บัญชีออมใจ**



## ***Bank Account***



## ***Emotional Bank Account***



# บัญชีออมใจ (Emotional Bank Account)

## การฝาก (Deposits)

เมตตากรุณาและสุภาพ

(Kindness & Courtesy)

รักษาสัญญา

(Keeping Promises)

ทำตามความคาดหวัง

(Honoring Expectations)

ซื่อสัตย์ต่อผู้ที่ไม่อยู่ในเหตุการณ์

(Loyalty to the Absent)

กล่าวขอโทษ

(Making Apologies)

## การถอน (Withdrawals)

โหดร้ายและหยาบคาย

(Unkindness & Discourtesy)

ไม่รักษาสัญญา

(Breaking Promises)

ทำลายความคาดหวัง

(Violating Expectations)

ไม่ซื่อสัตย์และตีสองหน้า

(Disloyalty, Duplicity)

ยโส ทะนงตน และเย่อหยิ่ง

(Pride, Conceit, Arrogance)

# 7 Habits of Highly Effective People is a

Principle-centered

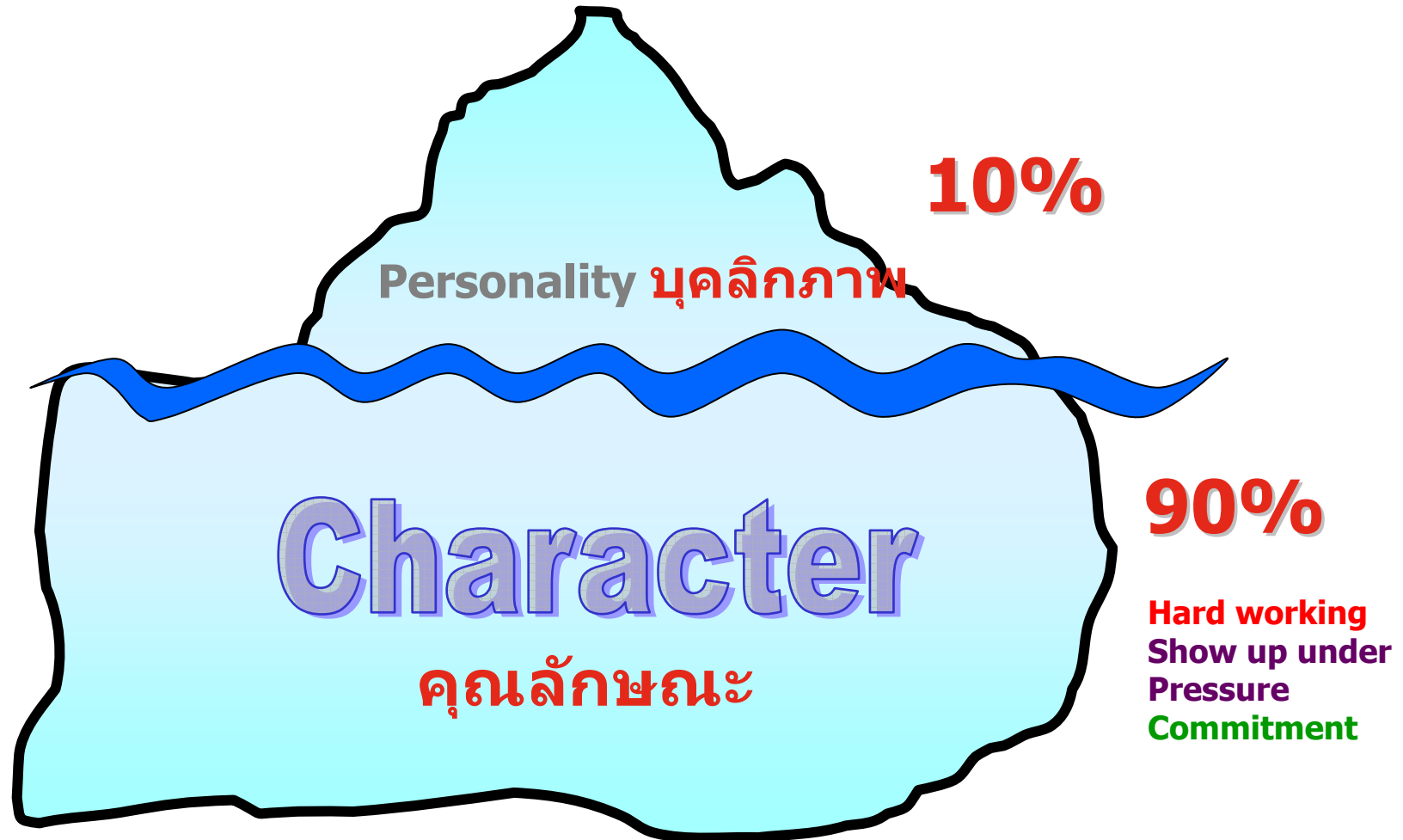
**Character-based** ยึดคุณลักษณะเป็นหลัก

Inside-out approach

to personal and interpersonal effectiveness.



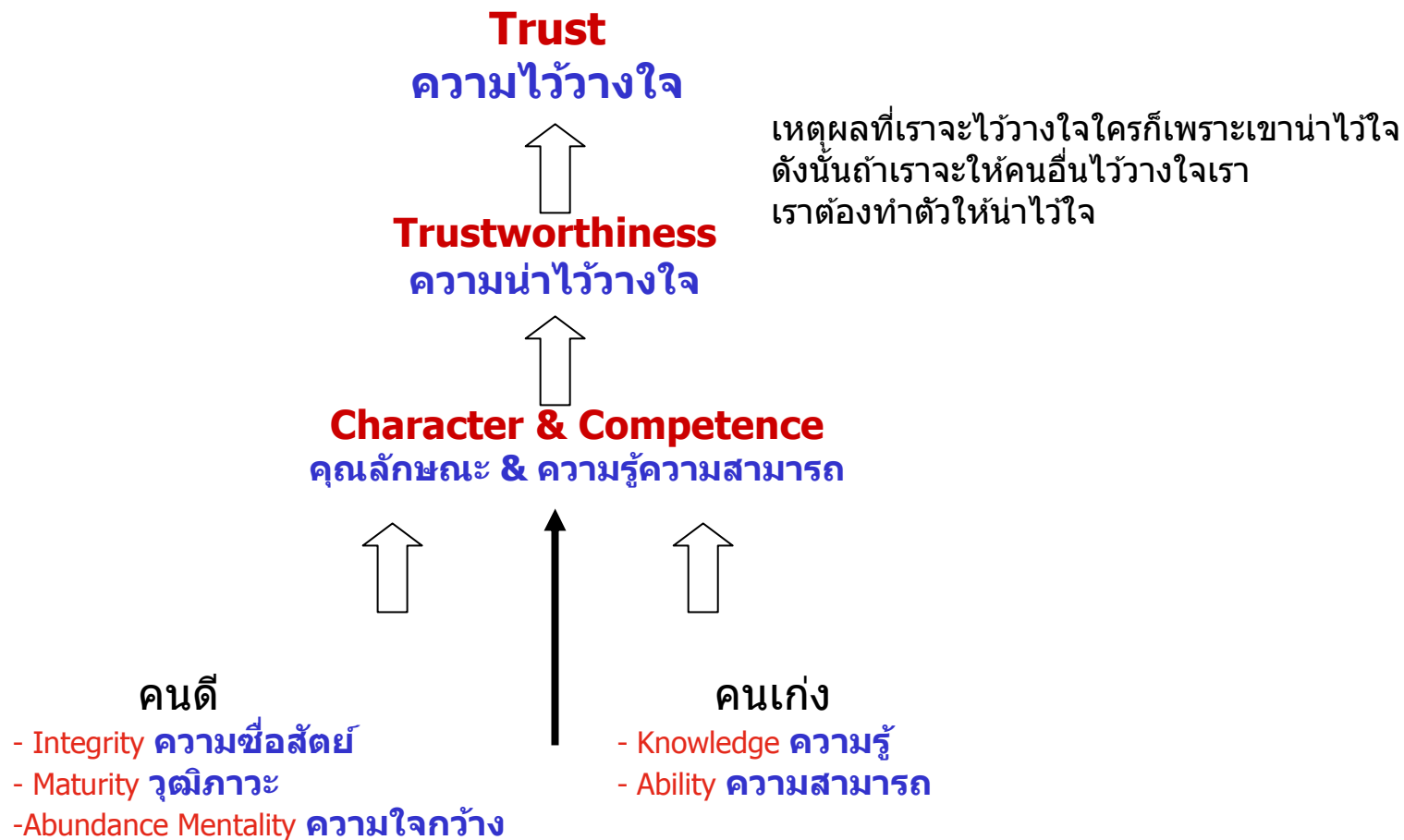
## Character & Personality



The weight of real effectiveness lies in good character.  
เราให้น้ำหนักของความสำเร็จที่แท้จริง อยู่ที่คุณลักษณะที่ดี

# Character & Competence

## คุณลักษณะและความรู้ ความสามารถ



# 7 Habits of Highly Effective People is a

Principle-centered

Character-based

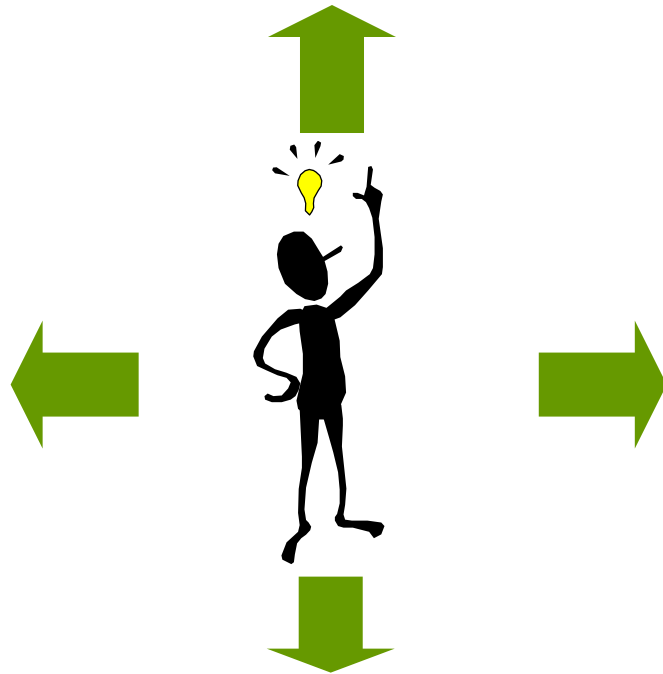
**Inside-out approach** เริ่มที่ตนเอง



to personal and interpersonal effectiveness.

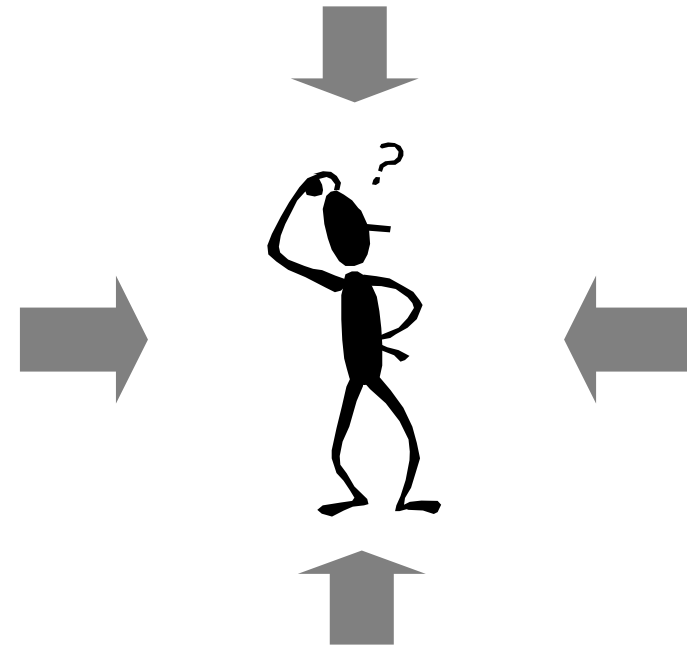
# Inside-out approach

Inside Out



พัฒนาจากภายใน  
(เกิดจากความต้องการที่อยากจะทำด้วยตัวเอง)

Outside in



พัฒนาจากภายนอก  
(เขาสั่งมา บอกมา เกรงใจ.....)



# Paradigm กรอบความคิด

- A model, theory, perception, assumption, or frame of reference.
- In a more general sense, it is the way we see the world in terms of perceiving, understanding, interpreting.

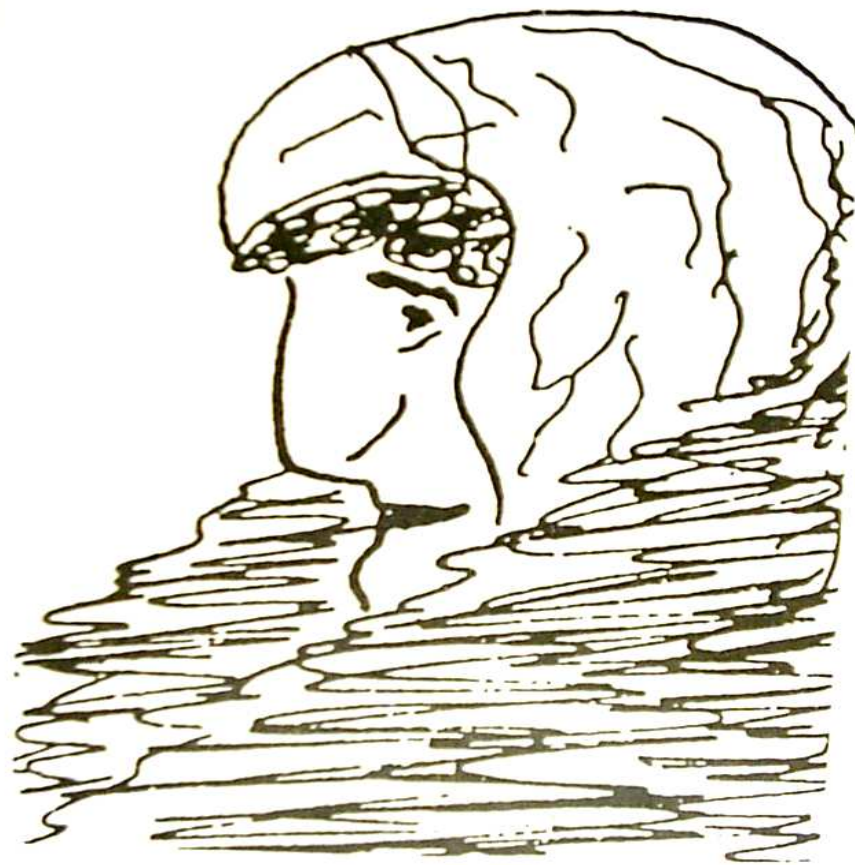
วิธีการที่บุคคลรับรู้ มองเห็น เข้าใจ และตีความโลกที่อยู่รอบตัว เสมือนแผนที่ในใจ  
ไม่มีบุคคล 2 คนที่จะมีกรอบความคิดลักษณะเดียวกัน เพราะการเรียนรู้ การรับรู้  
ประสบการณ์ต่างกัน

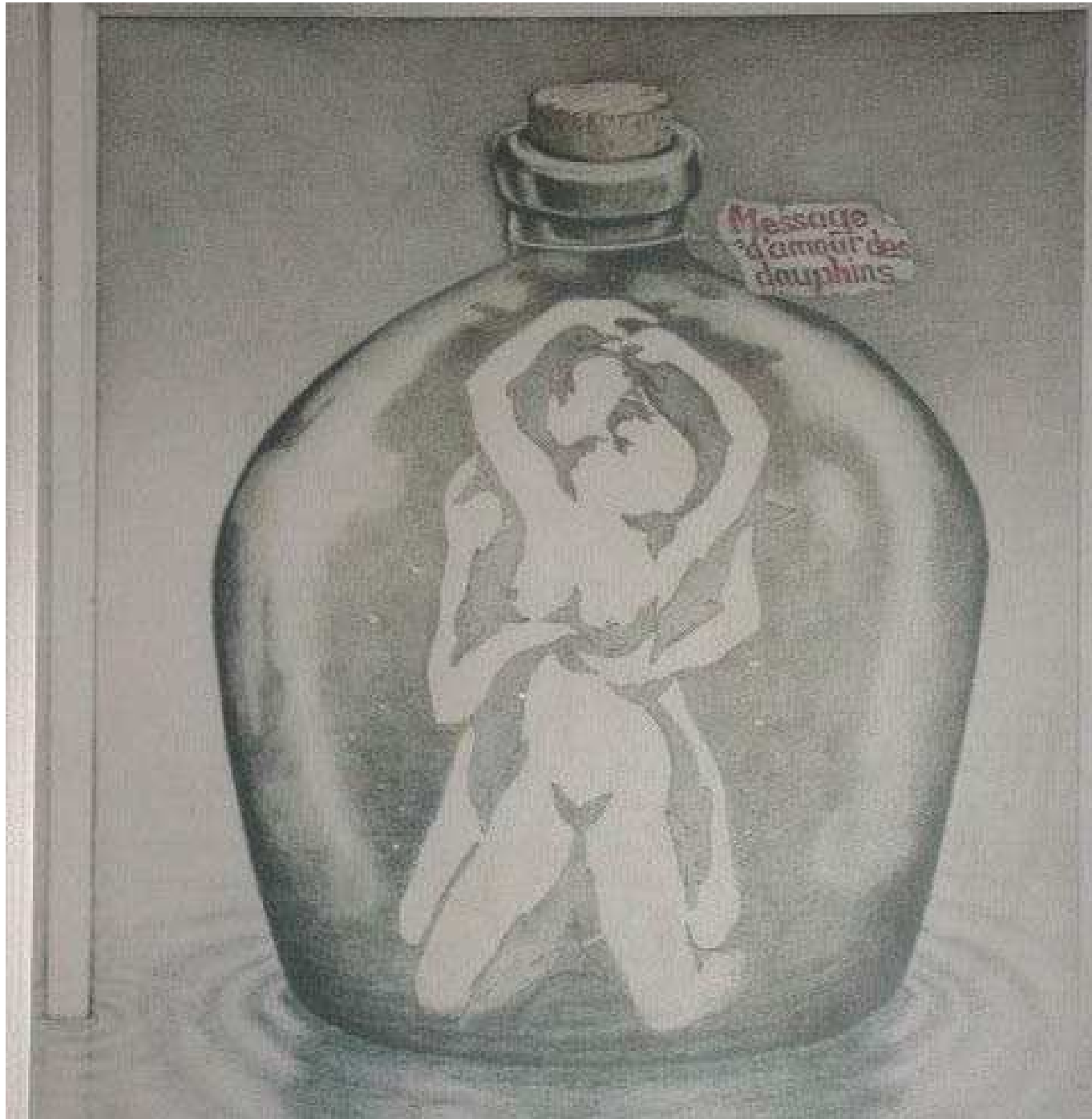


# ***A Paradigm Exercise***

Look at the picture and  
detail what you see?







# The Power of Paradigm Shift

การเปลี่ยนกรอบความคิด เป็นการเปลี่ยนในวิธีการคิด

## *พลังของการเปลี่ยนกรอบความคิด*

- Scientific Breakthrough
  - Intel Centrino CPU: Lower GHz, longer battery life
  - 3M Post-it
  - Old days, Earth Centre => Sun Centre



เรื่องที่สำคัญที่สุดเรื่องหนึ่งใน 7 habits คือ Paradigm Shift ซึ่งจะพูดเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนวิธีที่เรามองโลก ให้เห็นโลกอย่างที่มันเป็น ไม่ใช่อย่างที่เราคิดว่ามันเป็น เป็น ความจริงโลกอย่างที่มันเป็นก็คือหลักของ Principle

Paradigm จะเป็นอะไรที่ค่อยๆ สร้างติดตัวเรามาตั้งแต่เด็กๆ เป็นประสบการณ์หรือความรู้ที่ทำให้เราเอามาใช้ตีความสิ่งต่างๆ ที่เราพบเห็น ซึ่งถ้าเรายึดติดกับ Paradigm มากเกินไป จะทำให้เราอาจจะมองโลก หรือตีความหมายไปในสิ่งที่เราคิดว่ามันเป็น โดยอาศัย Paradigm ที่เรามีอยู่ ทั้งๆ ที่จริงๆ แล้วโลกมันอาจจะไม่เป็นอย่างที่เราคิดอย่างที่เราเห็น Paradigm shift คือการที่เราเปลี่ยนไปมองโลกอย่างที่มันเป็นจริงๆ ซึ่งในหนังสือก็จะมีตัวอย่างต่างๆ แสดงให้เห็นว่า Paradigm shift เป็นอย่างไร

ตัวอย่าง คือเรื่องเกี่ยวกับเรือรบลำหนึ่ง ซึ่งผู้การเรือรบอาจจะจะมี paradigm ว่าตัวเองคุมเรือที่ยิ่งใหญ่ ใครๆ ก็ต้องกลัวต้องยำเกรงหลบทางให้ มีอยู่คืนหนึ่งขณะแล่นอยู่ในมหาสมุทรที่หมอกลงจัด ทิศนวิสัยไม่ดีจนมองไม่เห็น ต้องอาศัยเรดาร์อย่างเดียว ขณะที่แล่นๆ ไปฝ่ายผู้การเรือรบก็พบว่า มีสัญญาณวิทยุมา บอกให้เรือรบเปลี่ยนทิศทางการเล่นออกไปด้านข้างซะ ฝ่ายผู้การก็ไม่ยอม ให้วิทยุกลับไปบอกว่า ฝ่ายนั้นแหละ ต้องเป็นฝ่ายเลี้ยวหลบไป อีกฝ่ายนั้นก็ยังไม่ยินยอม ให้เรือรบเลี้ยวหลบไป หลังจากส่งกันไป ส่งกันมา จนในที่สุดผู้การก็วิทยุกลับไปบอกว่า

"นี่เป็นเรือรบของกองทัพ ขอสั่งให้อีกฝ่ายเลี้ยวหลบไป"

อีกฝ่ายก็วิทยุกลับมาว่า ...

"นี่คือประภาคาร ขอให้เรือรบเลี้ยวหลบไป"

ในที่สุด เรือรบก็ต้องยอมเลี้ยวหลบไป

นี่เป็นตัวอย่างหนึ่งที่ผู้การไม่สามารถยึดกับ Paradigm ของตัวเองว่าเป็นเรือรบที่ยิ่งใหญ่ ใครๆ ต้องหลีกทางให้ และไม่สามารถขัดกับหลักความจริงของโลก (Principle) ที่ว่าประภาคารต้องอยู่กับที่และหลบทางให้เรือรบไม่ได้

“If you want small changes, work on your Behavior; if you want quantum leap changes, Work on your paradigms.”

- Stephen R. Covey

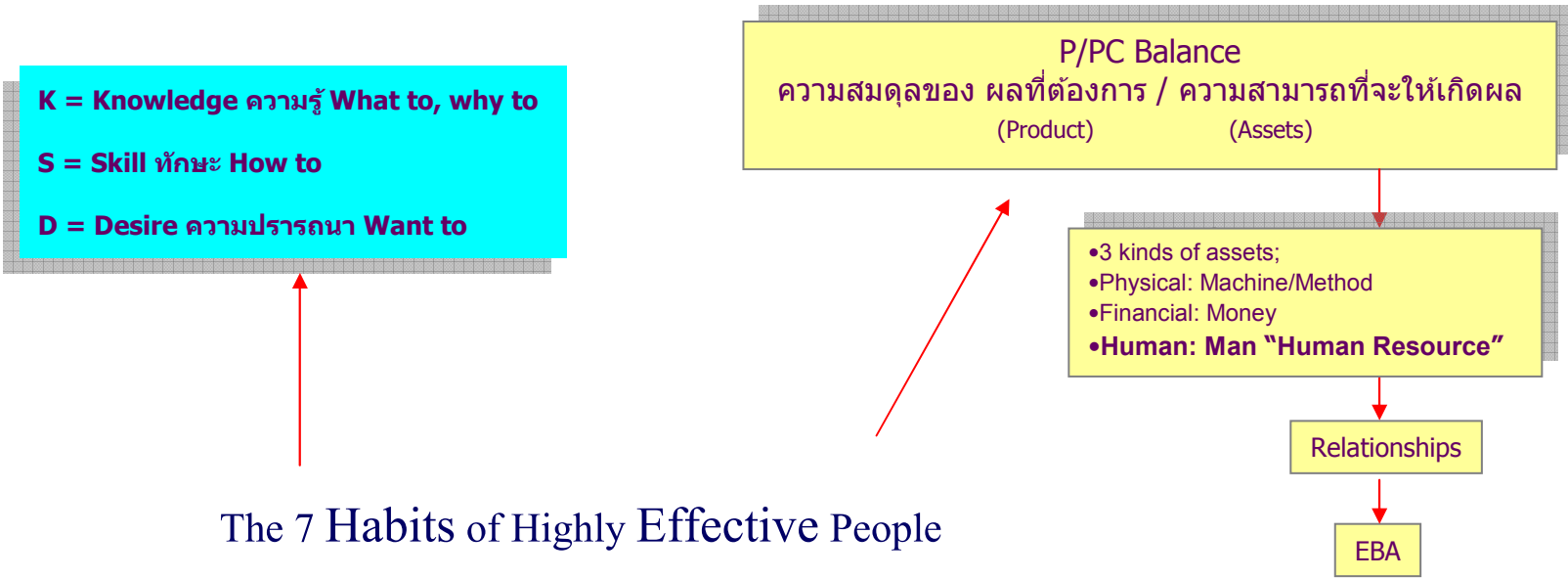
ถ้าเราต้องการการเปลี่ยนแปลงที่เล็กน้อย แค่เพียงเปลี่ยน**พฤติกรรม**  
ถ้าเราต้องการการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ เราต้องเปลี่ยน  
**กรอบความคิด**ของเรา



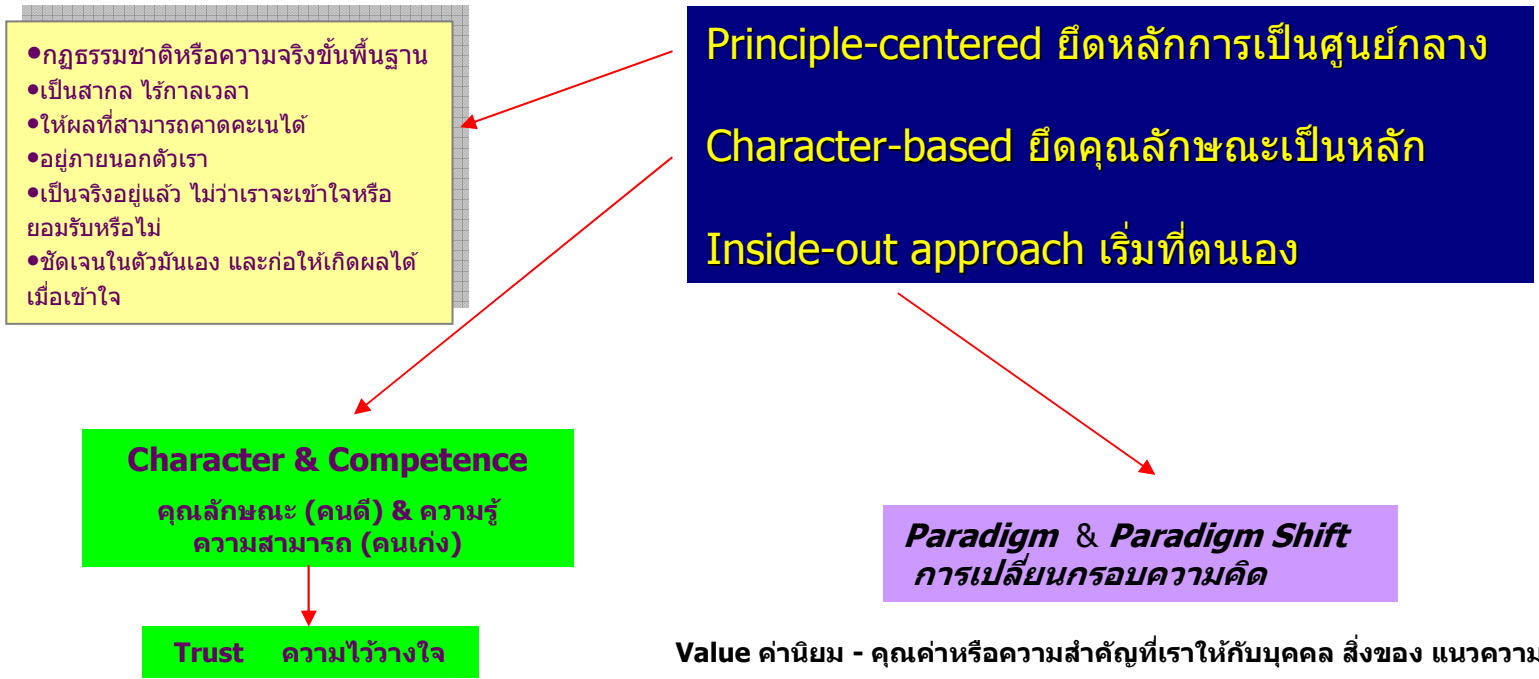
**แต่การเปลี่ยนกรอบความคิดใหม่ทุกครั้ง ทำให้เรา  
สามารถมองสิ่งต่างๆ ในมุมมองที่แตกต่างไปจากเดิม  
และการเคลื่อนย้ายทำให้เกิดพลัง ไม่ว่าจะกรอบความคิดเดิมของ  
พวกเราจะถูกต้องหรือไม่ก็ตาม  
ซึ่งมันจะเป็นตัวกำหนดอุปนิสัยและทัศนคติของพวกเรา  
รวมถึงวิธีที่เราแสดงออกต่อคนอื่น**







The 7 Habits of Highly Effective People



# Seven Habits

**H1 Be proactive**

**H2 Begin with the end in mind**

**H3 Put first thing first**

**H4 Think win win**

**H5 Seek first to understand, then to be understood**

**H6 Synergize**

**H7 Sharpen the saw**



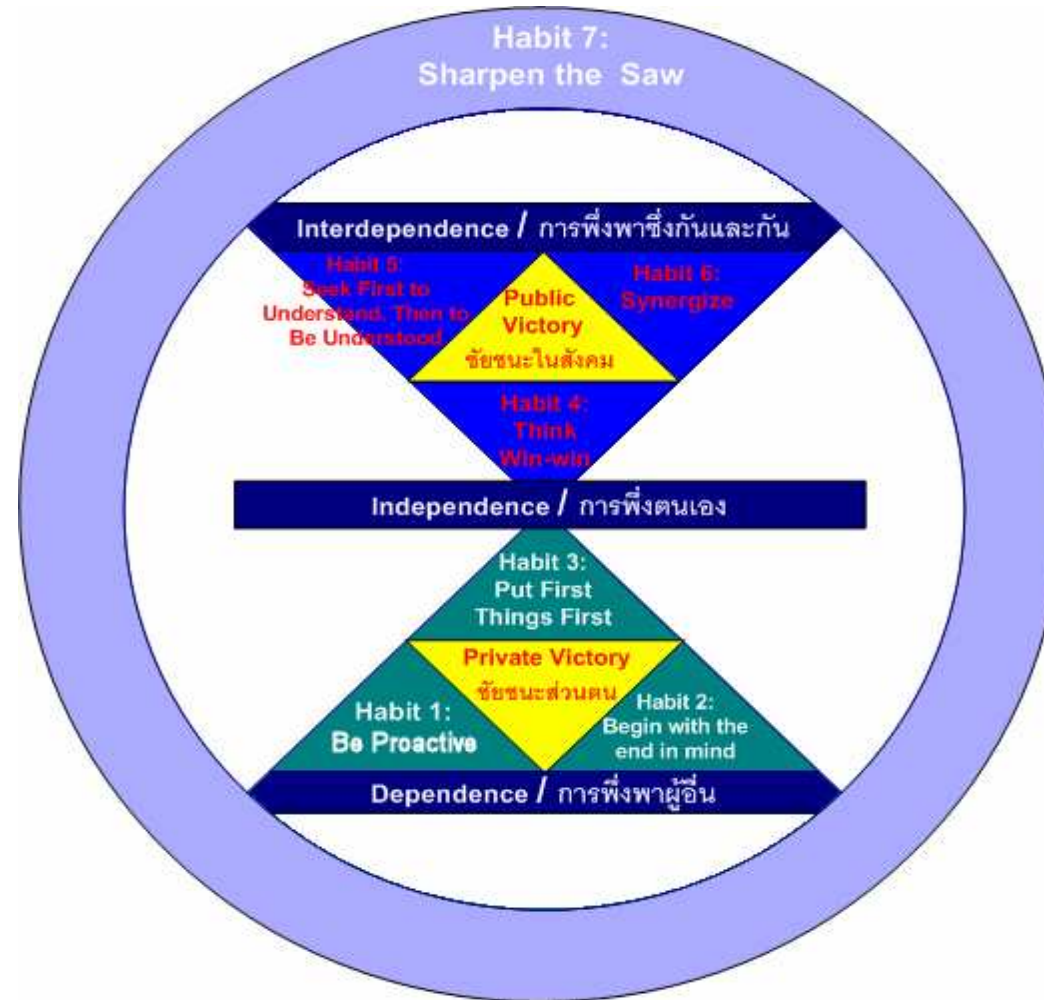
# 7 อุปนิสัย

- H1 ริเริ่มต้นก่อนเสมอ
- H2 กำหนดแผนการและเป้าหมายของชีวิต
- H3 ทำสิ่งที่สำคัญก่อน
- H4 มีความคิดบนผลประโยชน์ร่วมกัน
- H5 เข้าใจผู้อื่นก่อนแล้วจึงให้ผู้อื่นเข้าใจตนเอง
- H6 ทำงานร่วมกันเพื่อให้ได้ผลงานที่ดีขึ้น
- H7 ปรับปรุงตนเองอยู่ตลอดเวลา

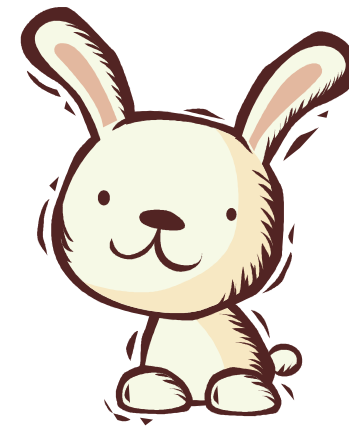
# อุปนิสัยที่1: บีโปรแอกทีฟ

## Habit 1: Be Proactive

อุปนิสัยแห่งผู้มีวิสัยทัศน์ส่วนบุคคล



- เขียนในสิ่งที่ อยากมี อยากเป็น อยากทำ
- ทั้งที่ มีแล้ว / ยังไม่มี
- เป็นแล้ว / ยังไม่ได้เป็น
- ทำแล้ว / ยังไม่ได้ทำ
- อย่างน้อย 10 เรื่อง

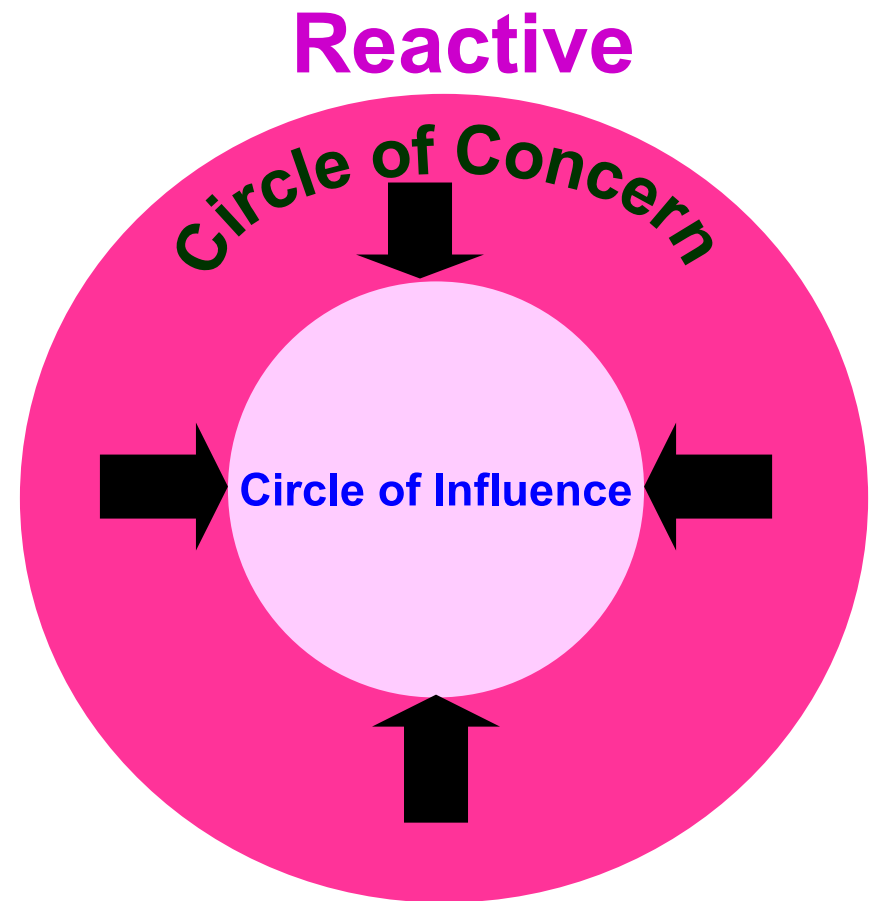
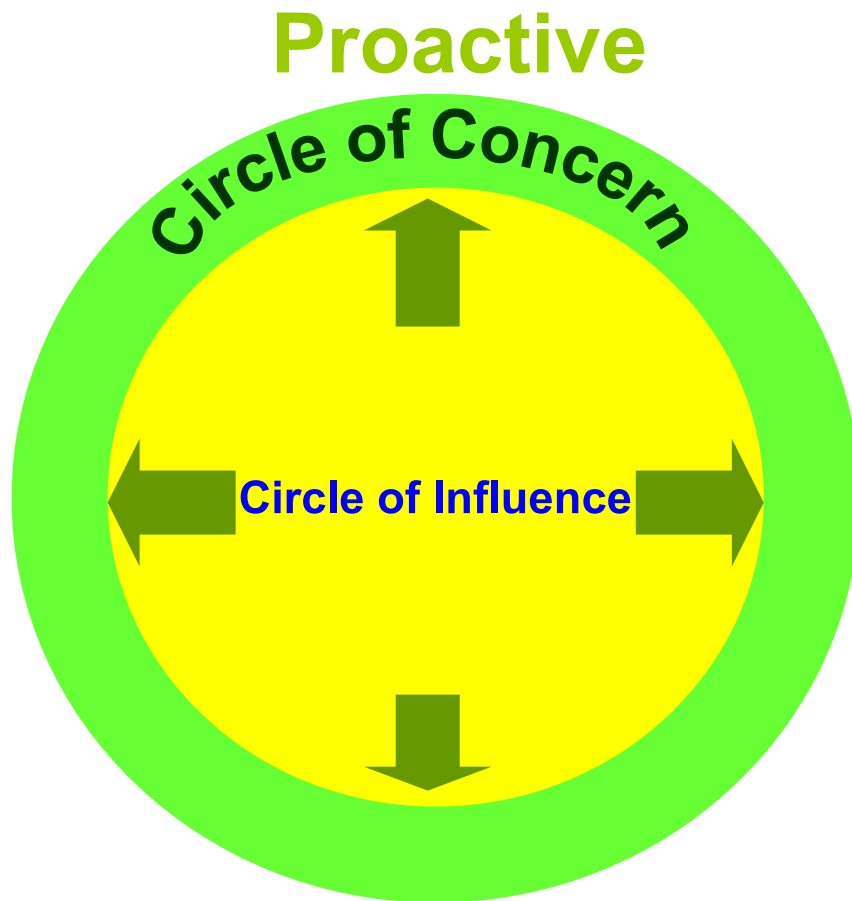


# ลักษณะของคนโปรแอกทีฟ

## Characteristics of a Proactive Person

1. ตอบสนองตามค่านิยมที่อยู่บนพื้นฐานของหลักการ  
Responding according to values.
2. รับผิดชอบต่อพฤติกรรมของตนเอง  
Accepting responsibility for their own behavior.
3. มุ่งเน้นที่ขอบเขตแห่งอิทธิพล  
Focusing on their Circle of Influence.

## ขอบเขตแห่งอิทธิพล(Focus on Circle of Influence)

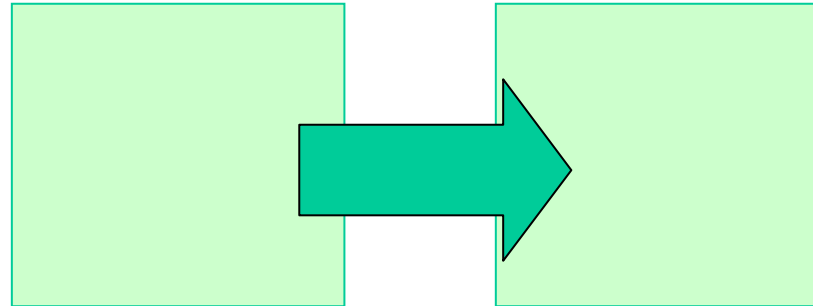


ขอบเขตแห่งอิทธิพล : สิ่งต่างๆ ที่สามารถทำให้เกิดผลกระทบได้โดยตรง  
ขอบเขตแห่งความกังวล : เรื่องต่างๆ ซึ่งควบคุมไม่ได้

## พฤติกรรมแบบรีแอกทีฟ (Reactive Behavior)

สิ่งเร้า(Stimulus)

การตอบสนอง(Response)

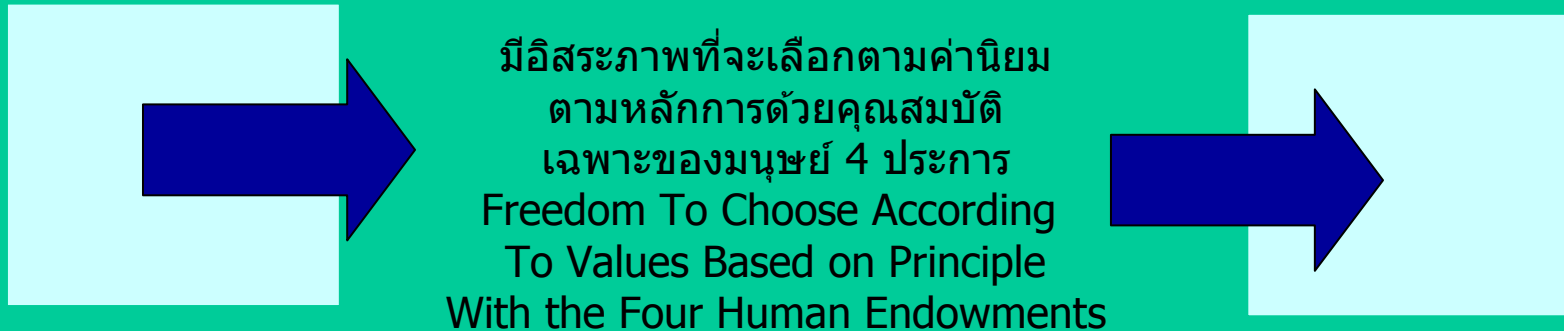


คนรีแอกทีฟจะให้อิทธิพลภายนอก (อารมณ์ ความรู้สึก หรือสภาวะการณ์) มาควบคุมการตอบสนองของเขา

## พฤติกรรมแบบโปรแอกทีฟ (Proactive Behavior)

สิ่งเร้า(Stimulus)

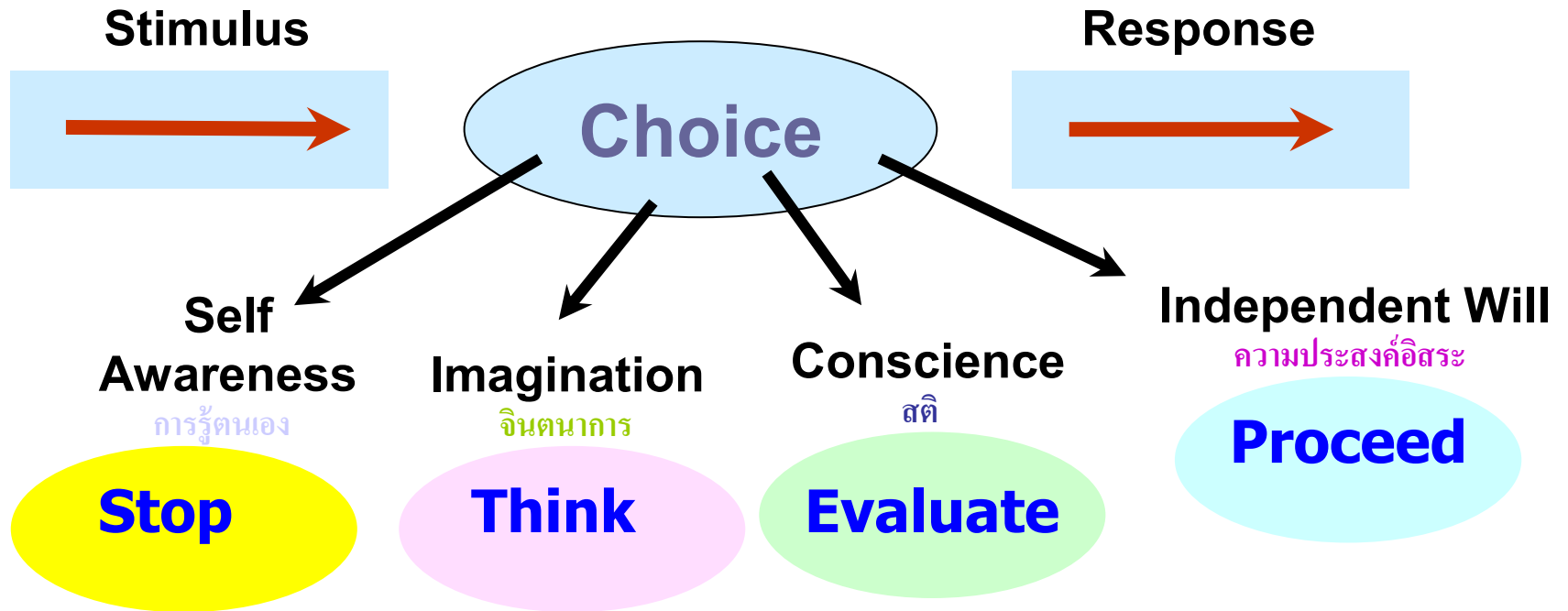
การตอบสนอง(Response)





# พฤติกรรมของคนโปรแอกทีฟ

(Proactive Behavior)



# คุณสมบัติเฉพาะของมนุษย์ 4 ประการ (Four Human Endowments)

## 1. การรู้ตนเอง(Self- Awareness):

การตรวจสอบความคิด อารมณ์และพฤติกรรมของตนเอง  
(Examine thought , moods and behaviors.)

## 2. จินตนาการ (Imagination):

ความสามารถในการมองไกลกว่าประสบการณ์ และความเป็นจริงในปัจจุบัน  
(Visualizing beyond experience and present reality.)

## 3. สติ(Conscience):

ความเข้าใจว่าอะไรถูก อะไรผิด และปฏิบัติตามด้วยความซื่อสัตย์ต่อตนเอง  
และผู้อื่น (Understand Right or Wrong and following personal  
integrity.

## 4. ความประสงค์อิสระ(Independent Will):

กระทำการโดยปราศจากอิทธิพลจากภายนอก  
(Acting independent of external influence.)



# พฤติกรรมของคนรีแอกทีฟ (Reactive Behavior)

คนรีแอกทีฟจะตำหนิทัศนคติและพฤติกรรมของตน  
กับสิ่งที่เขาคิดว่าเขาควบคุมไม่ได้ เขาตอบสนองต่อสิ่งเร้า  
และบ่อยครั้งที่ให้เหตุผลเกี่ยวกับพฤติกรรมดังกล่าว  
โดยอ้างถึงทฤษฎีว่าด้วยตัวกำหนด  
(Theories of Determinism)

1. พันธุกรรม(Genetic) – ลักษณะที่ได้รับถ่ายทอดมา(traits we inherited)
2. จิตใจ(Psychic) – การอบรมเลี้ยงดู(our upbringing)
3. สิ่งแวดล้อม(Environment) - สิ่งที่อยู่รอบตัวเรา(our surrounding)

นอกจากนี้คนรีแอกทีฟ ยังทำงานอยู่ภายในของเขตแห่งความกังวล ใช้เวลาและพลังของตน  
ไปกับสิ่งที่เขาไม่อาจควบคุมได้ ผลที่ตามมาคือ ขอบเขตแห่งอิทธิพล(Circle of Influence)  
ของเขาเล็กลง

# Proactive and Reactive Language

## Proactive

ฉันเลือกที่จะไป.

ฉันควบคุมความรู้สึกรู้สึกของฉันได้.

ลองสำรวจทางเลือกหลายๆทาง.

ฉันสามารถที่จะ .....

## Reactive

ฉันจำเป็นต้องไป.

เขาทำให้ฉันโมโห.

ไม่มีอะไรที่ฉันทำได้.

ถ้าเพียงแต่ ....

เมื่อคนมุ่งมั่นกับสิ่งที่เขาสามารถมีอิทธิพลได้  
เขาจะเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ของตนเองมากขึ้น  
และสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้น  
ผลก็คือ **ขอบเขตแห่งอิทธิพลของเขาขยายใหญ่ขึ้น.**





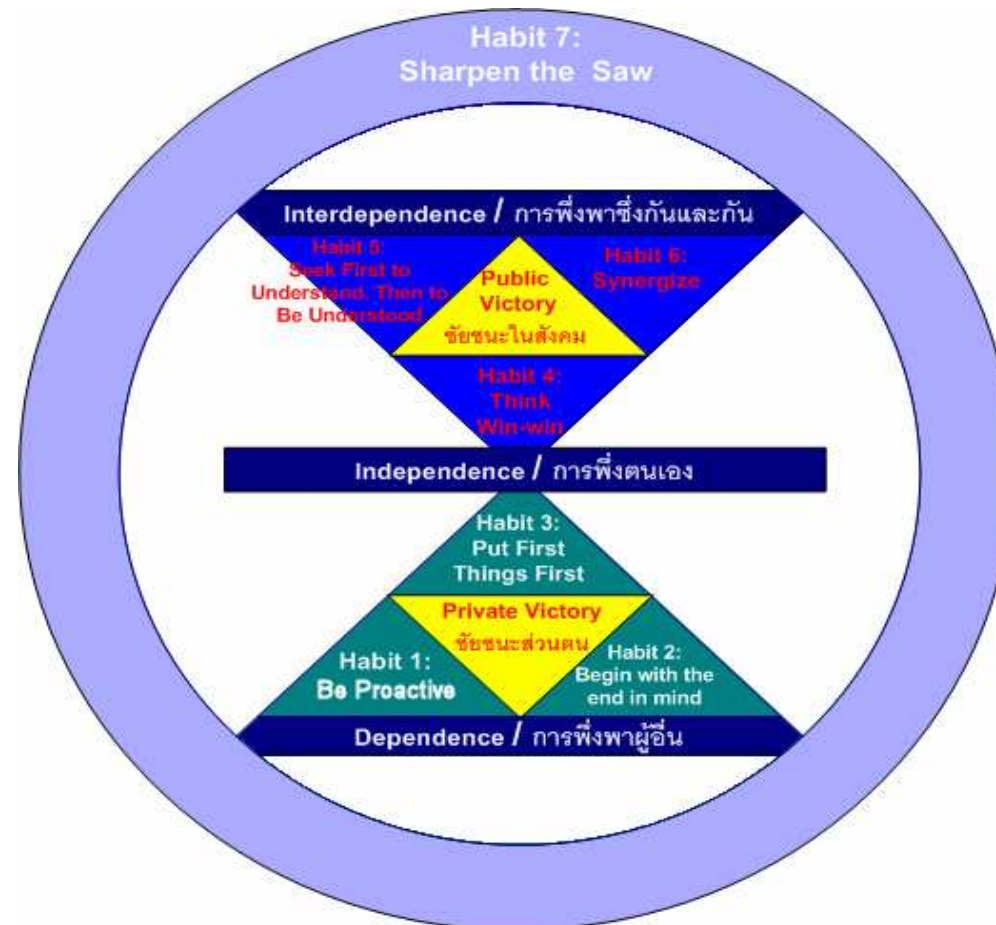
Proactivity is the Habit of Personal Vision  
โปรแอกทีฟเป็นอุปนิสัยแห่งวิสัยทัศน์ส่วนบุคคล



# อุปนิสัยที่ 2: เริ่มต้นด้วยจุดมุ่งหมายในใจ

## Begin With The End In Mind

### อุปนิสัยแห่งภาวะผู้นำส่วนบุคคล



วงจรวุฒิภาวะ (Maturity Continuum)

# หลักการของ การเป็นผู้นำในตัวเอง

## หลักการ:

**“ทุกสิ่งเกิดขึ้นจากการสร้างสองครั้ง”**

การสร้างครั้งแรกเกิดขึ้นในจิตใจ  
และการลงมือทำให้เกิดขึ้นจริง ๆ เป็นการสร้างครั้งที่สอง  
หรือการสร้างทางกายภาพ

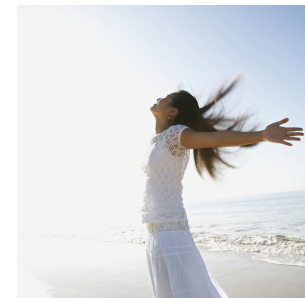
**คิด ก่อน ทำ**





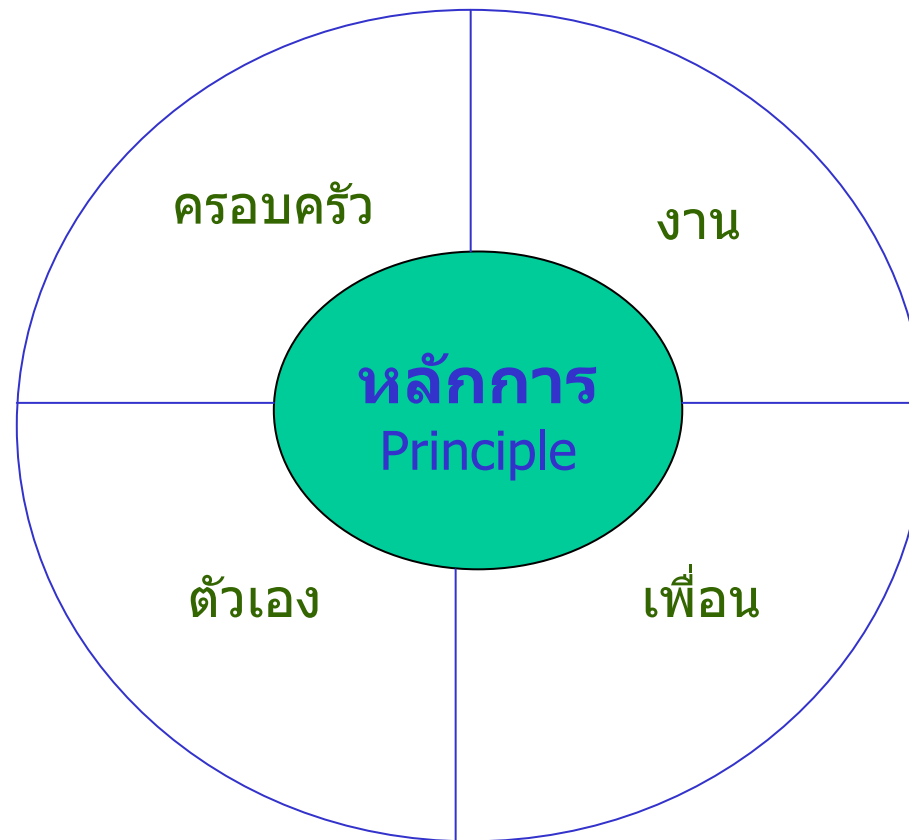
## การสร้างทางจิตใจก่อนการสร้างทางกายภาพ (Mental Creation Precedes Physical Creation)

- การสร้างครั้งแรก: การคิดและวางแผนในใจสำหรับผลที่ประสงค์จะได้รับ(เช่น ความคิด แผนงาน การรับรู้ และแรงจูงใจ)  
The mental thought and plan for desired results.
- การสร้างครั้งที่สอง: การผลิตทางกายภาพของผลที่ประสงค์จะได้รับ (เช่น การวางแผน การออกแบบ และวางโครงสร้าง)  
The physical production of desired results.



# เลือกศูนย์กลางของชีวิต

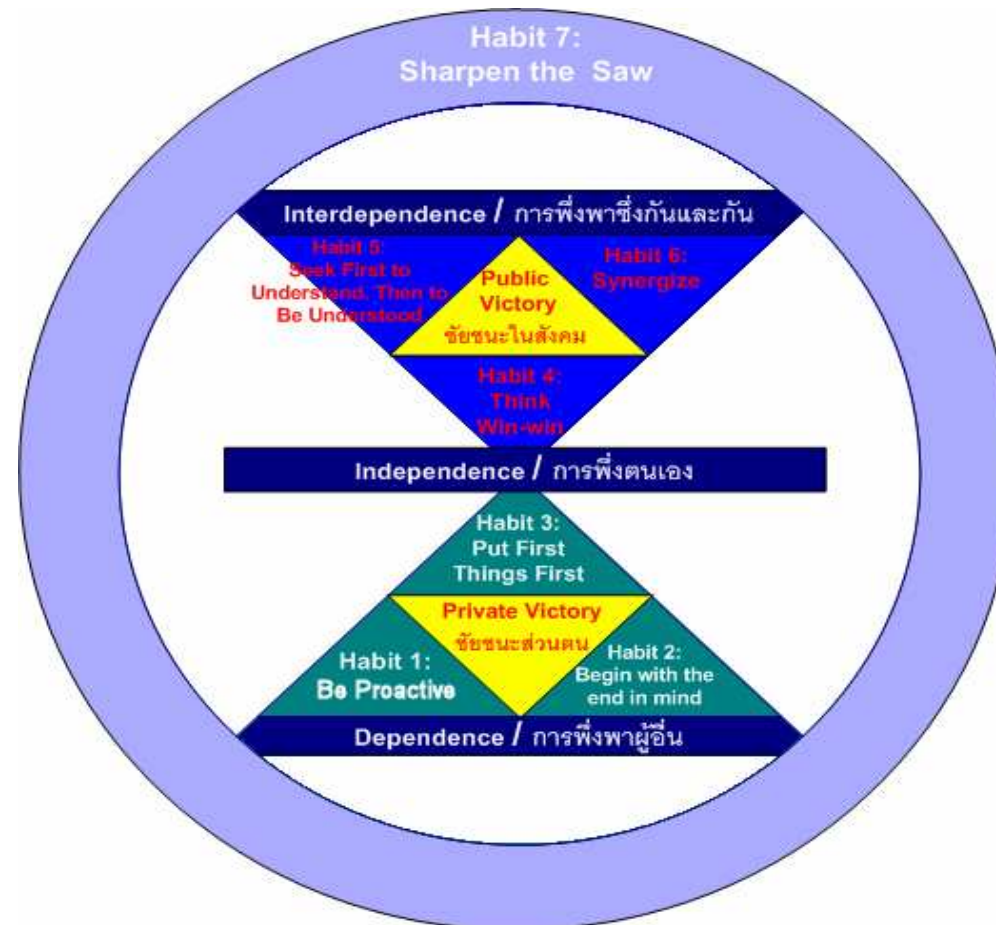
## Choosing a life Center



# อุปนิสัยที่ 3: ทำสิ่งที่สำคัญก่อน

## Put First Things First

### อุปนิสัยแห่งการจัดการส่วนบุคคล



วงจรมิติภาวะ (Maturity Continuum)

# The 7 HABITs (of Highly Effective People)

Habit 7 : Sharpen the Saw

Habit 6 : Synergize

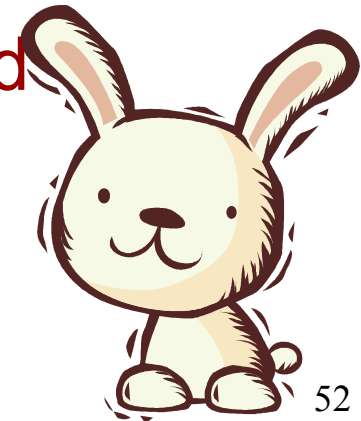
Habit 5 : Seek First to Understand,  
Then to Be Understood

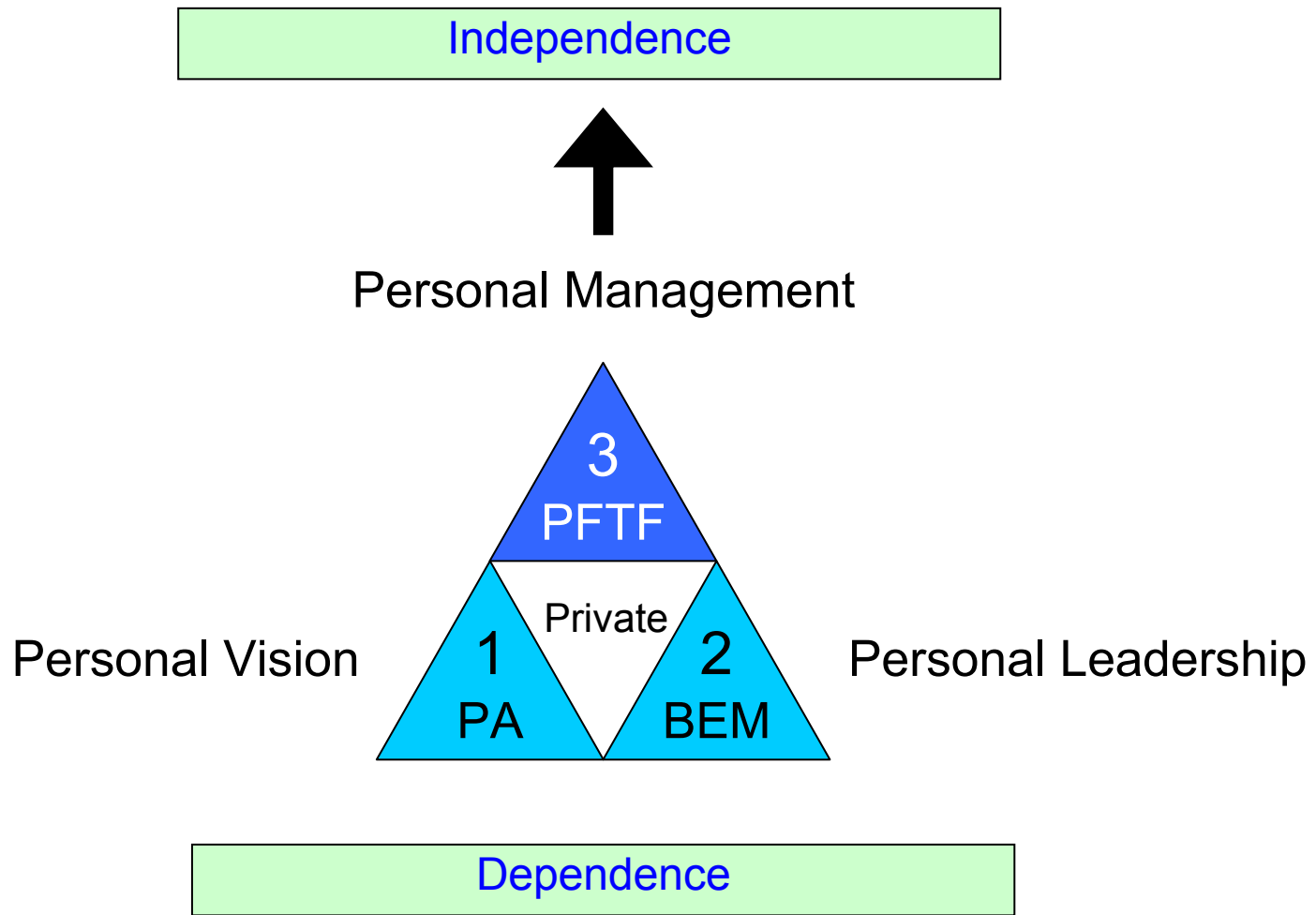
Habit 4 : Think Win-Win

**Habit 3 : Put First Things First**

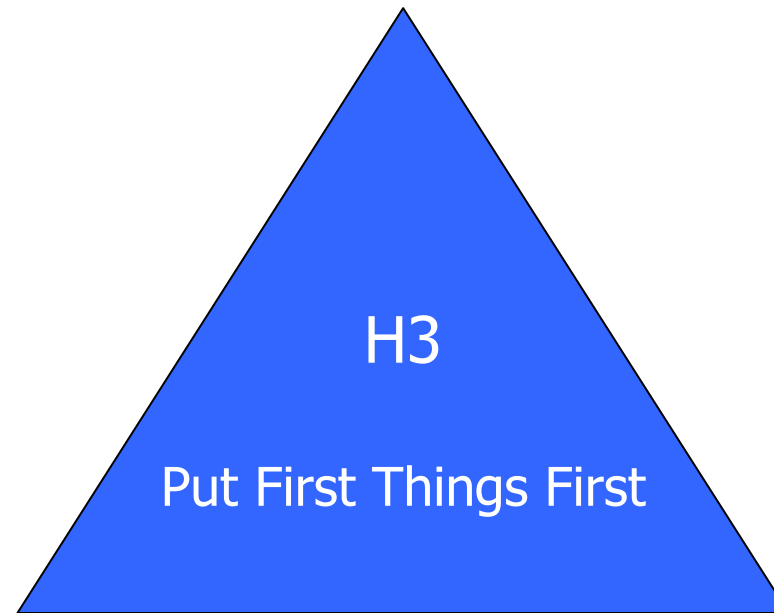
Habit 2 : Begin with the End in Mind

Habit 1 : Be Proactive





# Personal Management

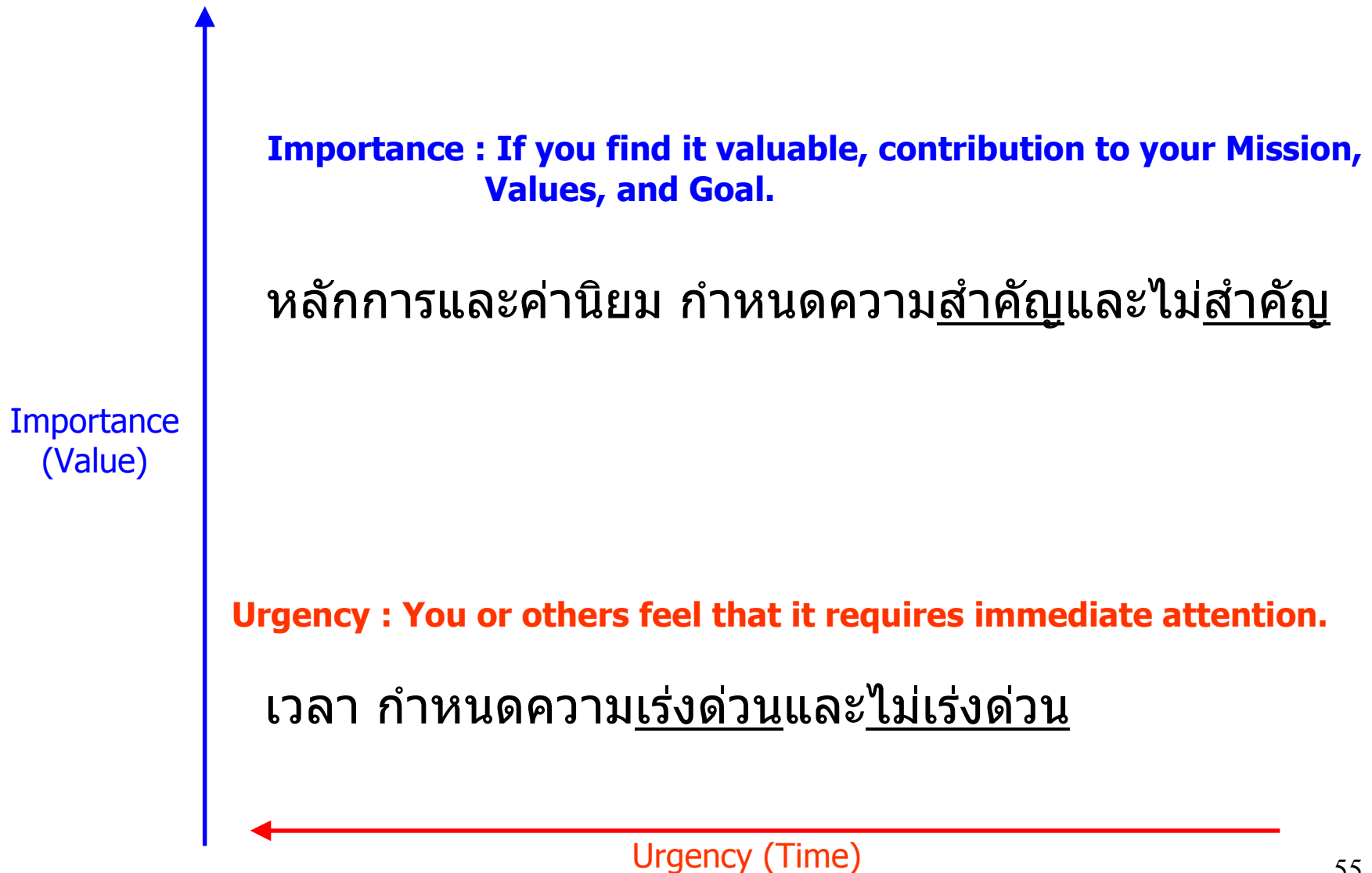


## เป็นนายตัวเอง

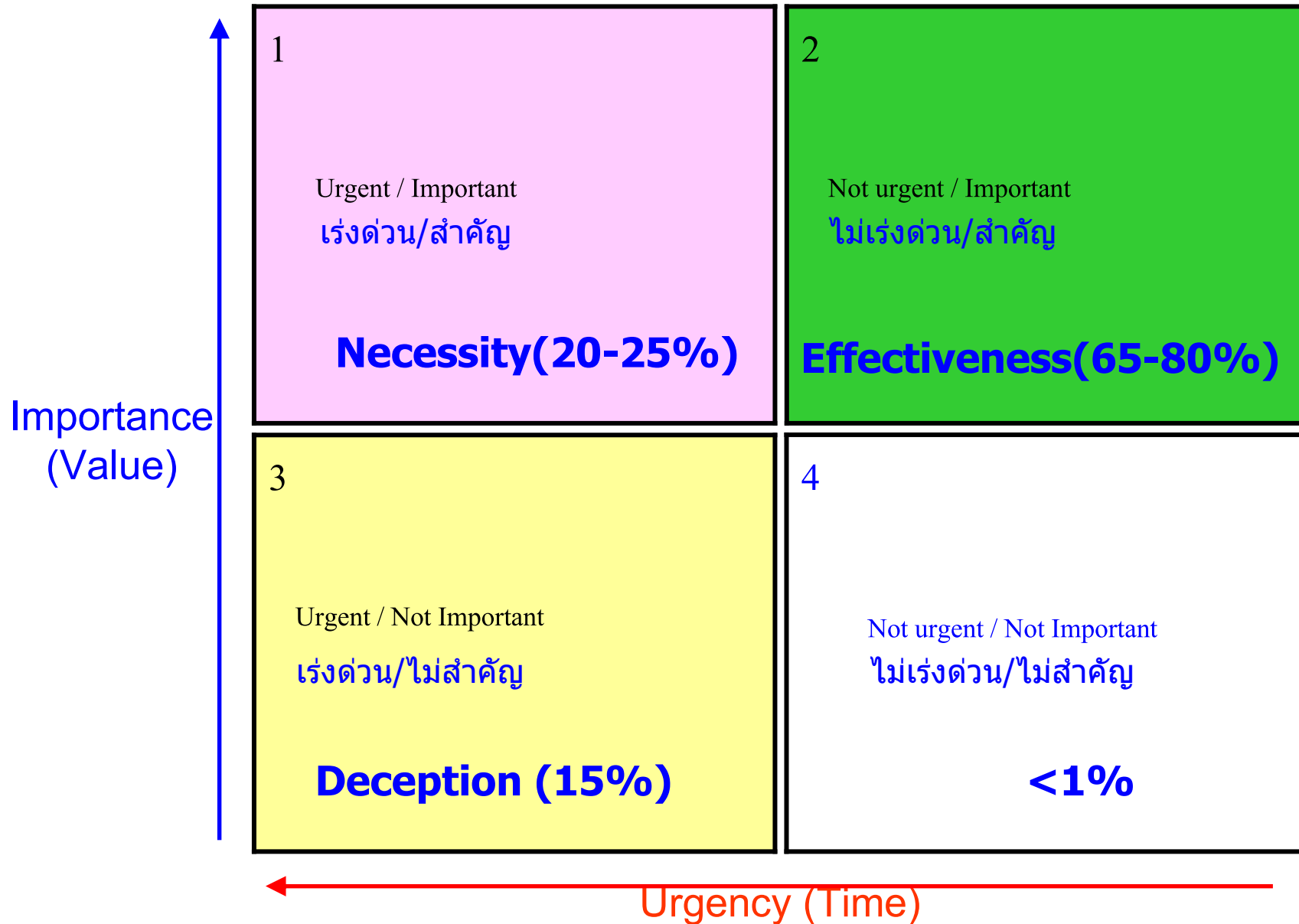
Privacy Victory



## Time Management matrix



# Time Management matrix





# Time Management Matrix

## ตารางการบริหารเวลา

**Urgent** เร่งด่วน

**Not Urgent** ไม่เร่งด่วน

**Important**

สำคัญ

**I**

- Crises วิกฤติการณ์
- Pressing problems ปัญหาที่กดดัน
- Deadline-driven projects, meetings, preparations โครงการ การประชุม การเตรียมการที่มีกำหนดเส้นตาย

**II**

- Preparation การเตรียมการ
- Prevention การป้องกัน
- Values clarification การขยายความค่านิยม
- Planning การวางแผน
- Relationship building การสร้างความสัมพันธ์
- True re-creation สันทนาการที่มีความหมาย
- Empowerment การให้อำนาจ

**Not Important**

ไม่สำคัญ

**III**

- Interruptions, some phone calls การขัดจังหวะ เสียงกริ่งโทรศัพท์
- Some mails, some reports จดหมาย รายงานบางจำพวก
- Some meetings การประชุมบางเรื่อง
- Many proximate, pressing matters สิ่งกดดันใกล้ตัว
- Many popular activities กิจกรรมที่นิยมชมชอบต่างๆ

- Trivia, busywork สิ่งละอันพันละน้อย งานยุ่ง
- Some phone calls เสียงกริ่งโทรศัพท์บางครั้ง
- Time wasters กิจกรรมฆ่าเวลา
- Irrelevant mail จดหมายที่ไม่เกี่ยวกับเรา
- Excessive TV ดูทีวีมากเกินไป

**IV**

## Results

<b>I</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Pressure <b>ความกดดัน</b></li><li>•Tired <b>เหน็ดเหนื่อย</b></li><li>•Handle crises always <b>รับมือกับวิกฤติการณ์ตลอดเวลา</b></li><li>•Busy in tidying up the final failure situations <b>ยุ่งจนทำให้งานพลาด</b></li></ul>	<b>II</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Have wide vision <b>มีวิสัยทัศน์กว้าง</b></li><li>•Keep balance <b>รักษาสสมดุล</b></li><li>•Discipline <b>ระเบียบวินัย</b></li><li>•Self-control <b>ควบคุมด้วยตนเอง</b></li><li>•Less crises <b>วิกฤติการณ์น้อย</b></li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>•Shortsighted <b>วิสัยทัศน์สั้น</b></li><li>•Handle crises <b>เผชิญวิกฤติการณ์</b></li><li>•Blandishments <b>ยกยอ</b></li><li>•Despise target &amp; planning <b>ไม่มีเป้าหมาย &amp; แผน</b></li><li>•Lack of self-control, blame others <b>ควบคุมตัวเองไม่ได้ ว่ากล่าวคนอื่น</b></li><li>•Bad interpersonal relationship, up to be destroyed <b>ความสัมพันธ์กับคนอื่นไม่ดี มีแต่จะทำลาย</b></li></ul> <b>III</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Lack of responsibility <b>ขาดความรับผิดชอบ</b></li><li>•Lose their jobs <b>ตกงาน</b></li><li>•Depends on others or social welfares to survive <b>ความอยู่รอดขึ้นอยู่กับคนอื่น หรือสวัสดิการสังคม</b></li></ul> <b>IV</b>

Quadrant I (Urgent & Important)  
ตารางเวลา I ( เร่งด่วน & สำคัญ )



Crisis live

**Quadrant III (Urgent & Unimportant)**  
**ตารางเวลา III ( เร่งด่วน & ไม่สำคัญ )**

I	II
<p><b>III Results: ผลลัพธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Short term focus เฟื่องความสนใจระยะสั้น</li> <li>• Crisis Management การบริหารวิกฤติ</li> <li>• See goals and plans are worthless มองเป้าหมายและการวางแผนว่าไร้ค่า</li> <li>• Feel victimized, out of control รู้สึกว่าตกเป็นเหยื่อ ไร้อำนาจควบคุม</li> <li>• Shallow or broken relationships ความสัมพันธ์ตื้นเขินหรืออ่อนแอ</li> </ul>	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">IV</p>

Quadrant III & IV  
ตารางเวลา III & IV

I	II
III	IV

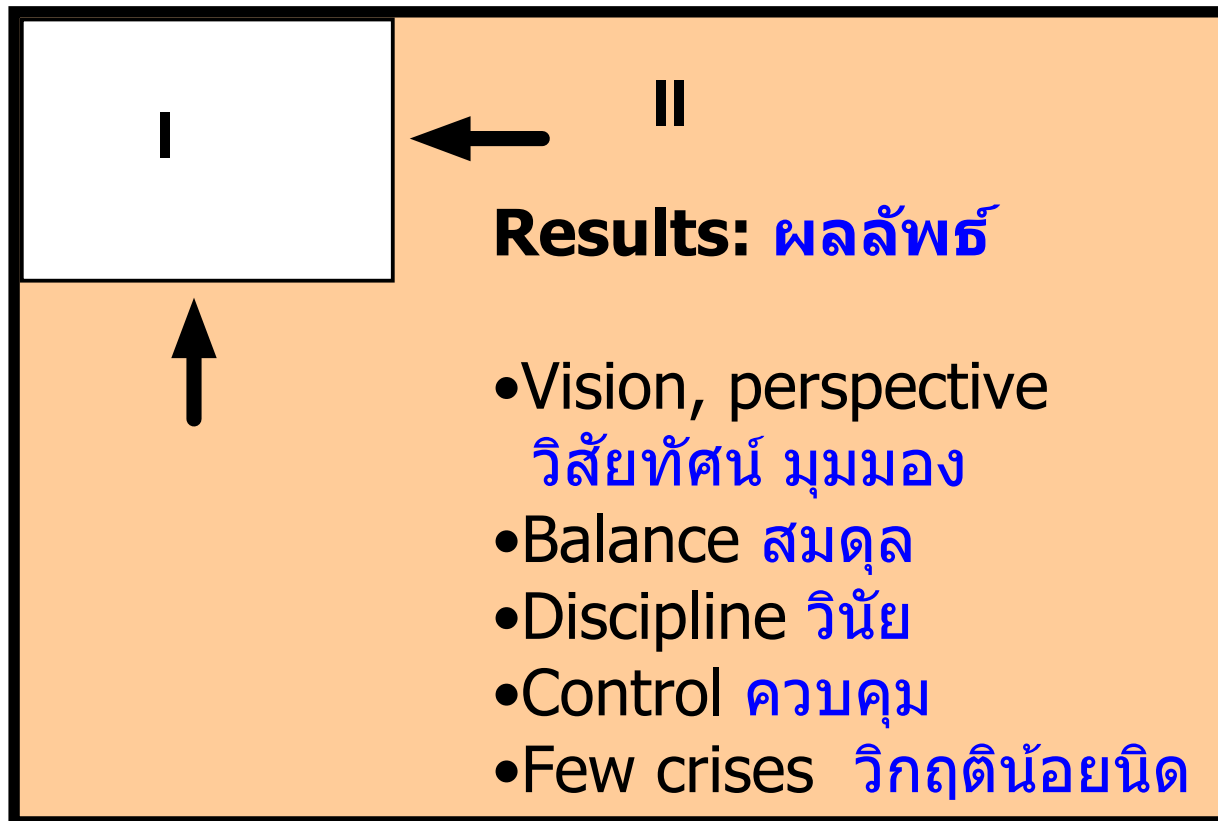
**Results ผลลัพธ์**

Total irresponsibility ไร้ความรับผิดชอบโดยสิ้นเชิง  
Fired from jobs ถูกไล่ออกจากงาน  
Dependent on others พึ่งพิงผู้อื่น

People who lived in irresponsible lives

# Quadrant II

## ตารางเวลา II



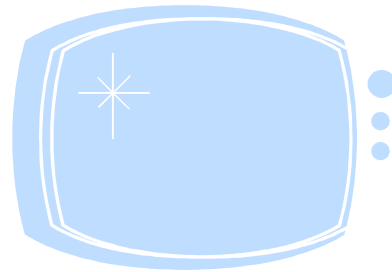
# The example

ทราย

ก้อนกรวด ก้อนหินใหญ่

น้ำตาลทราย

น้ำ



# The Habit 3 Profile

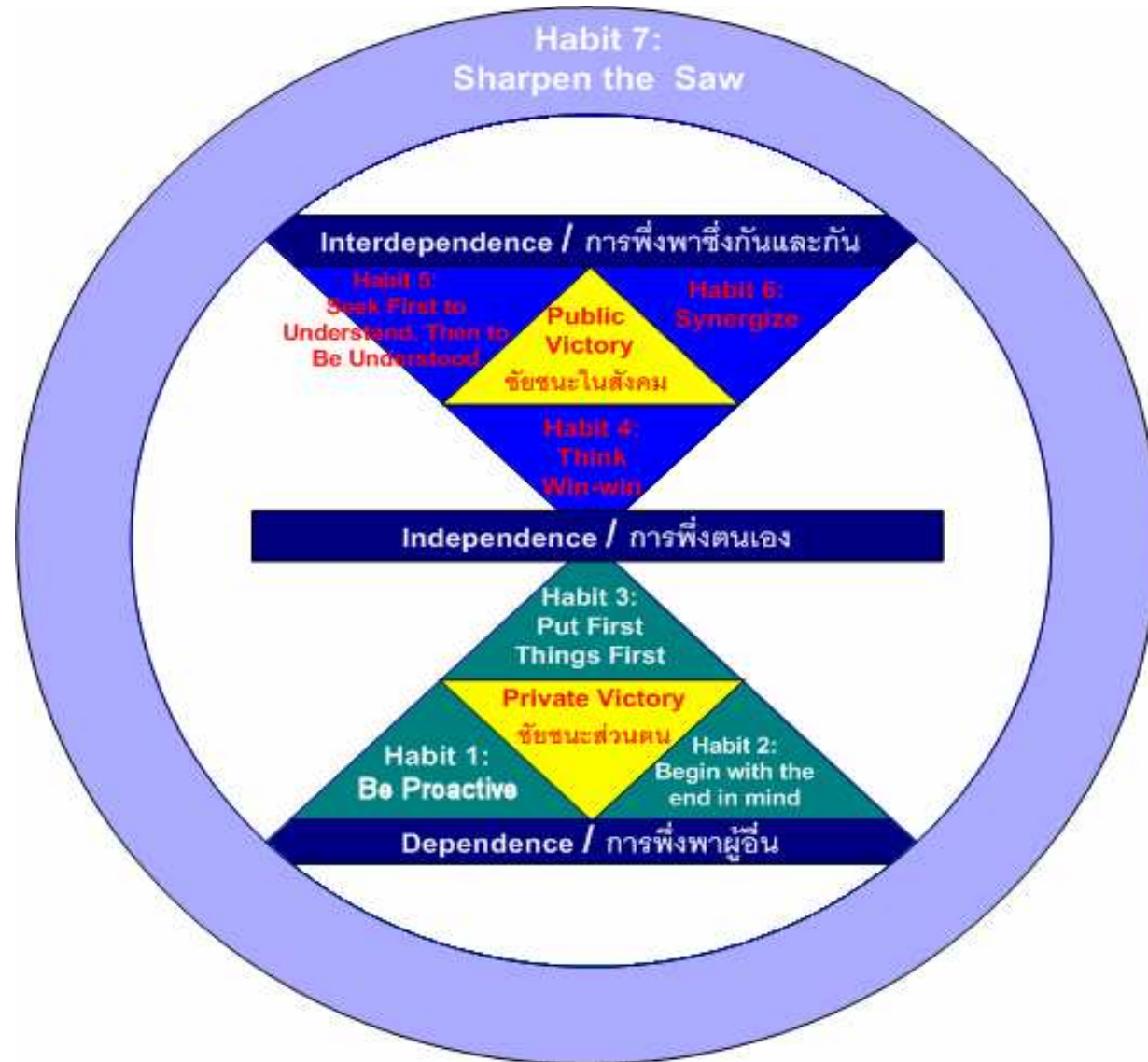
- 1 มีระเบียบที่เคร่งครัดในการทำตามแผนงาน ไม่พลาดวันประกันพรุ่ง
- 2 ไม่ยอมให้กิจกรรมที่สำคัญที่สุดในชีวิตต้องถูกละเลยหรือลืมนำไปทำกับกิจกรรมอื่นๆในแต่ละวัน
- 3 สิ่งที่ทำในแต่ละวันมีความหมาย และมีส่วนช่วยให้ไปถึงจุดประสงค์โดยรวมของชีวิต





# อุปนิสัยที่ 4: คิดแบบชนะ-ชนะ

## Habit 4: Think Win-win



# อุปนิสัยที่ 4: คิดแบบชนะ-ชนะ

## Habit 4: Think Win-win

**หลักการ :**

**ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและมีประสิทธิผล  
ต้องอยู่บนพื้นฐานของการมีผลประโยชน์ร่วมกัน**



## กรอบความคิด 6 ประเภท ของความสัมพันธ์ของมนุษย์

- ชนະ – ชนະ
- ชนະ – แพ้
- แพ้ - ชนະ
  
- แพ้ – แพ้
- ชนະอย่างเดียว
- ชนະ – ชนະ หรือ ไม่มีข้อตกลง

# ชนะ – แพ้ (Win - Lose)

เป็นคนที่หวังตนเอง ตนต้องประสบความสำเร็จโดยที่ผู้อื่น  
ได้รับแต่การสูญเสีย

## ลักษณะ:

- เป็นลักษณะทั่วไปของคนส่วนใหญ่
- เป็นวิธีการที่ใช้การวางอำนาจ
- ใช้ตำแหน่ง อำนาจ คุณวุฒิ การครอบครอง  
อันนำมาซึ่ง "การชนะ"



## แพ้ว – ชนะ (Lose - Win)

เป็นคนที่เลือกยอมแพ้วและให้ผู้อื่นชนะ  
แสดงความใส่ใจต่อผู้อื่นสูง ขาดความกล้า  
แสดงและทำตามความรู้สึกนึกคิดของตนเอง  
ยอมให้ถูกครอบงำได้ง่าย

### ลักษณะ:

- ไม่กล่าวถึงความต้องการ/คาดหวังของตนกับใคร
- ง่ายต่อผู้อื่นในการเอาใจหรือปลอบใจ
- เก็บความรู้สึกต่างๆไว้ในใจ



## ชนะอย่างเดียว (Win)

เป็นคนที่คิดเพียงแต่การได้รับสิ่งที่เขาต้องการ แม้เขาไม่  
เจตนาที่ทำให้ผู้อื่นแพ้  
มุ่งมันชนะแบบตัวคนเดียว โดยปราศจาก  
ความรู้สึกรับรู้ถึงผู้อื่น

### ลักษณะ:

- มีจุดศูนย์กลางอยู่ที่ตนเอง
- มีจิตใจคับแคบ
- ไม่ห่วงคนอื่นจะชนะหรือแพ้
- คิดถึงแต่ตนเองเป็นอันดับแรก



## แพ้ – แพ้ (Lose - Lose)

เป็นคนที่มีความใส่ใจผู้อื่นต่ำ ชอบอิจฉาและ  
วิจารณ์แต่ผู้อื่น สุดท้ายทำให้ตนเองและ  
ผู้อื่นตกต่ำลง

### ลักษณะ:

- เป็นผลระยะยาวของ ชนะ – แพ้, แพ้ – ชนะ  
หรือชนะอย่างเดียว



## ชนะ – ชนะ (Win - Win)

คนที่เลือกหนทางชนะและแน่ใจว่าคนอื่น  
ชนะด้วย ทำให้ตนเองมีความสุข และขณะเดียวกัน  
ก็สร้างความพึงพอใจแก่ผู้อื่นด้วย

### ลักษณะ:

- แสวงหาผลประโยชน์ร่วมกัน
- ให้ความร่วมมือ ไม่ใช่แข่งขันชิงดีกัน
- เน้นการฟัง ใช้เวลาการสื่อสารกันยาวนานขึ้น





## ชนะ – ชนะ หรือไม่มีการตกลง (Win – Win or No Deal)

เป็นคนที่แสวงหาการชนะ – ชนะ ก่อนอื่นใด  
แต่ถ้าเขาไม่สามารถหาคำตอบอันเป็นที่ยอมรับ  
ได้ เขาตกลงที่จะยอมไม่มีการตกลง

### ลักษณะ:

- ยินยอมให้แต่ละฝ่ายกล่าวคำว่า “ไม่”
- เหมาะสมที่สุดในความสัมพันธ์แรกเริ่ม หรือ  
การตกลงทางธุรกิจ

# ความสัมพันธ์แบบชนะ-ชนะ(Win-Win Relationships)

สร้างความไว้วางใจสูงโดยการฝากบัญชีออมใจ

- แสดงการกระทำอย่างเสมอต้นเสมอปลาย เปิดเผย
- สื่อสารเกี่ยวกับความคาดหวังชัดเจน
- แสวงหาความคิดของผู้อื่นและฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ
- แม่นยำ ตรงต่อเวลา และซื่อสัตย์ในการสื่อสาร
- ปฏิบัติต่อผู้อื่นด้วยความเคารพ และตอบสนองต่อความต้องการของผู้นั้น
- เน้นเรื่องที่เป็นเชิงบวก ให้ความคิดเห็นในเชิงสร้างสรรค์เพื่อการพัฒนา

# ข้อตกลงแบบชนะ-ชนะ (Win-Win Agreements)

## DRGRAC

- Desired Result-** อธิบายจุดมุ่งหมายในใจ จุดประสงค์ และผลที่คาดหวังอย่างชัดเจน
- Guidelines-** กำหนดขอบเขตและวันครบตามกำหนดที่ต้องทำให้สำเร็จ
- Resources-** จัดทรัพยากรบุคคล การเงิน เทคนิค หรือองค์กรที่เพียงพอในการทำให้เกิดผลที่ประสงค์ได้
- Accountability-** กำหนดมาตรฐานและวิธีการของการวัดความก้าวหน้าและผลสำเร็จ
- Consequences-** กำหนดผลที่ตามมาจากความสำเร็จหรือความไม่สำเร็จแบบชนะ-ชนะ

# คำคม(Quotes)

Win-Win is a belief

in the Third Alternative.

It's not your way or my way;

it's a better way. A higher way."

- Stephen R. Covey

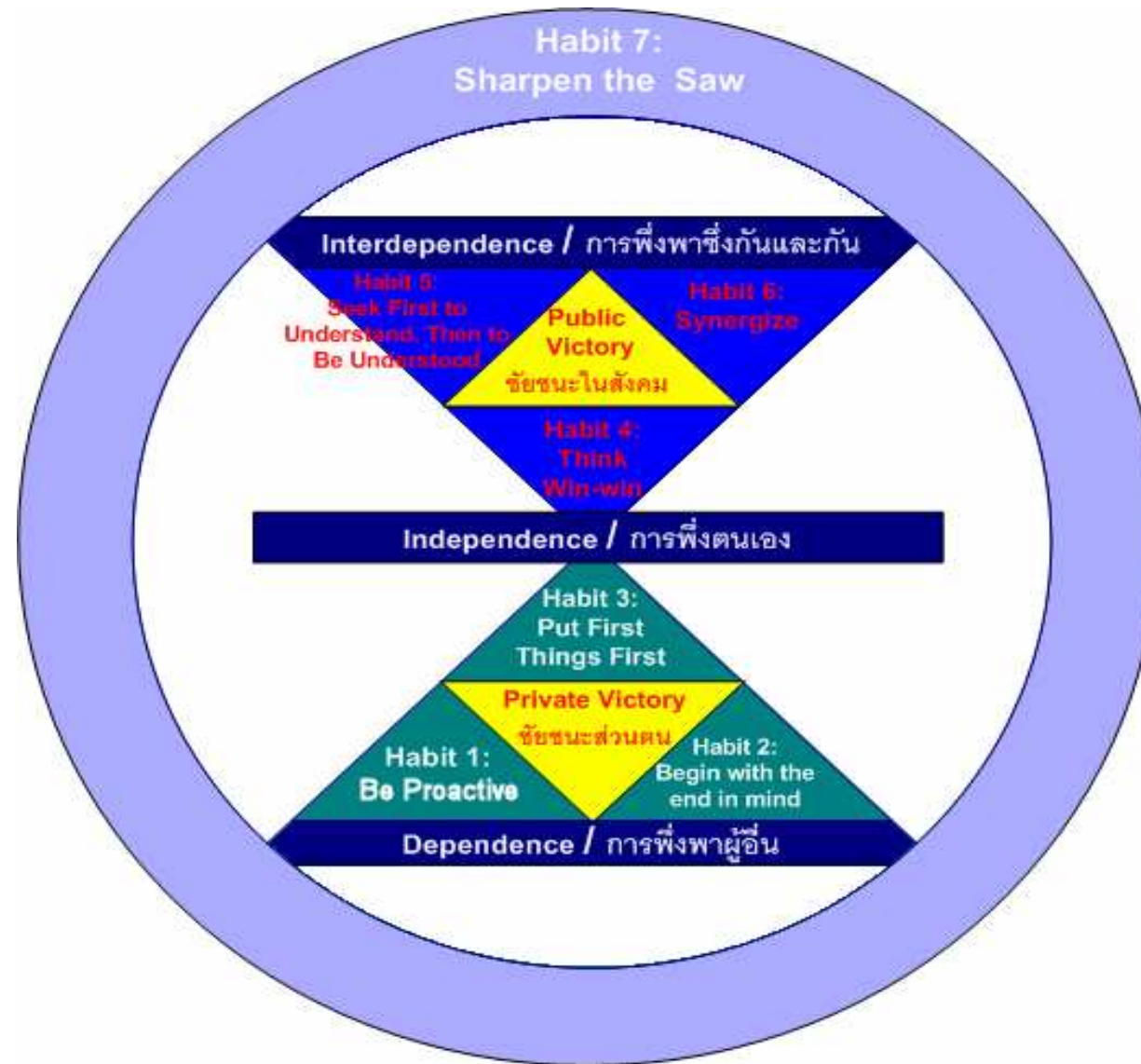
ชนะ-ชนะ คือความเชื่อในทางเลือกที่สาม

ไม่ใช่ทางของเธอหรือของฉัน แต่เป็นทางที่ดีกว่า

- สตีเฟน อาร์. โควีย์

# อุปนิสัยที่ 5: เข้าใจผู้อื่นก่อน แล้วจึงให้ผู้อื่นเข้าใจเรา

## Habit 5: Seek First to Understand, Then to Be Understood



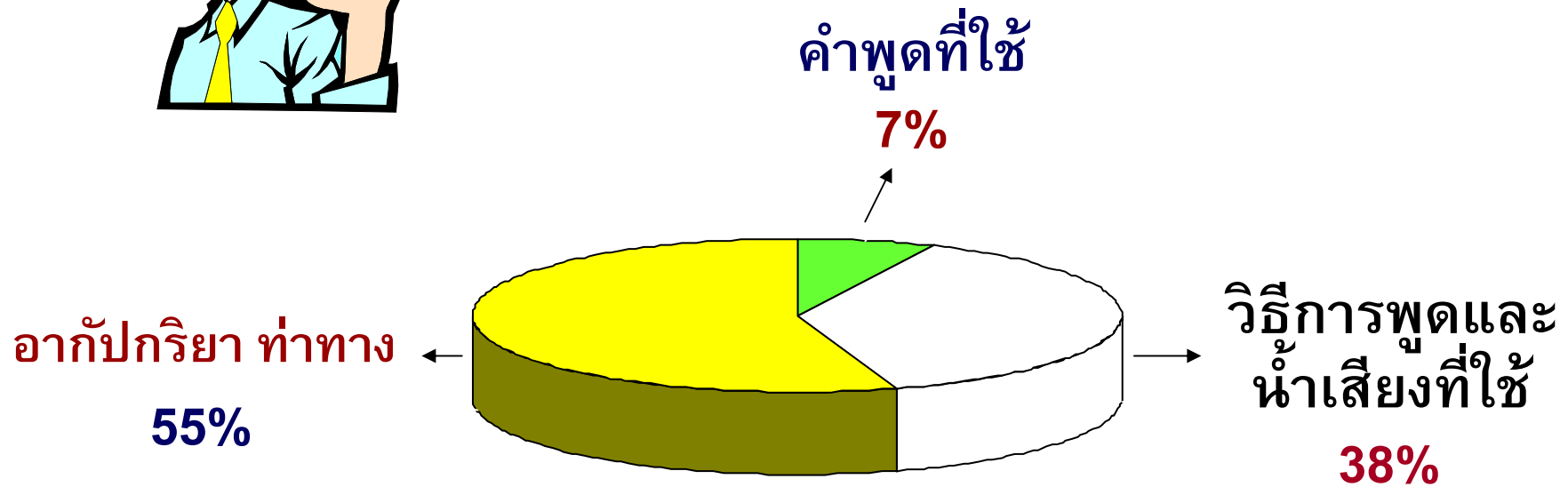
**อุปนิสัยที่ 5: เข้าใจผู้อื่นก่อน แล้วจึงให้ผู้อื่นเข้าใจเรา**  
**Habit 5: Seek First to Understand,**  
**Then to Be Understood**

**หลักการ :**

**ฟังแล้วพูด**



# เราสื่อสารกันอย่างไร



## ระดับของการฟัง

- **ไม่สนใจฟัง(Ignoring)**      ไม่มีความพยายามที่จะฟัง
- **แกล้งฟัง(Pretend Listening)**      เสแสร้งหรือทำให้ดูเหมือนว่ากำลังฟังอยู่
- **เลือกฟัง(Selective Listening)**      ฟังเฉพาะบทสนทนาที่ท่านสนใจ
- **ฟังอย่างตั้งใจ(Attentive Listening)**      ตั้งอกตั้งใจ และเน้นไปยังสิ่งที่ผู้พูด  
    กำลังพูดและเปรียบเทียบกับเนื้อเรื่อง  
    กับประสบการณ์ของตนเอง
- **ฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ(Empathic Listening)**      ฟังและตอบสนองด้วยหัวใจและจิตใจ เพื่อที่จะเข้าใจคำที่ใช้ เจตนาอารมณ์และความรู้สึกของผู้พูด



# การตอบสนองบนพื้นฐานของอัตชีวประวัติ (Autobiographical Responses)

- การแนะนำ (**Advising**) ให้คำปรึกษา คำแนะนำและแนวทางแก้ไขปัญหา
- การสอบถาม (**Probing**) ถามคำถามจากกรอบอ้างอิงหรือสารบัญของตนเอง
- การตีความ (**Interpreting**) อธิบายแรงจูงใจและพฤติกรรมของผู้อื่นจากประสบการณ์ของตน พยายามที่จะวิเคราะห์ผู้อื่น
- การประเมิน (**Evaluating**) วิจัยและเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย

# การตอบสนองต่อการฟังอย่างเข้าอกเข้าใจ(Empathic Listening)

**1. พูดซ้ำ คำต่อคำ (Repeat verbatim) -** พูดซ้ำเนื้อเรื่องของการสื่อสารเฉพาะคำพูดเท่านั้น ไม่เกี่ยวกับความรู้สึก

**2. สรุปใจความ (Rephrase content)-** สรุปความหมายด้วยคำพูดของท่านเอง

**3. สะท้อนความรู้สึก (Reflect feelings)-** มองลึกลงไปและจับความรู้สึกด้วยคำพูดของท่านเอง

**4. สรุปใจความและสะท้อนความรู้สึก (Rephrase content & reflect feelings) ท่านเอง** - กล่าวถ้อยคำและความรู้สึกของผู้พูดด้วยคำพูดของ

**5. วางเฉย(Discern when empathy) -** เมื่อการตอบสนองอย่างเข้าอกเข้าใจ ไม่จำเป็นหรือไม่เหมาะสม

# ตัวอย่างใจความที่บ่งบอกว่าเข้าใจแล้ว

- ตามที่ผมเข้าใจ คุณรู้สึกว่่า . . . . .
- ผมจับความได้ว่า คุณ . . . . .
- อย่างที่คุณเห็นว่ามัน . . . . .
- ความรู้สึกของคุณตอนนี้คือ . . . . .
- ข้อความของคุณดูเหมือนจะเป็นแบบนี้ . . . . .



## คำคม(Quotes): การฟัง

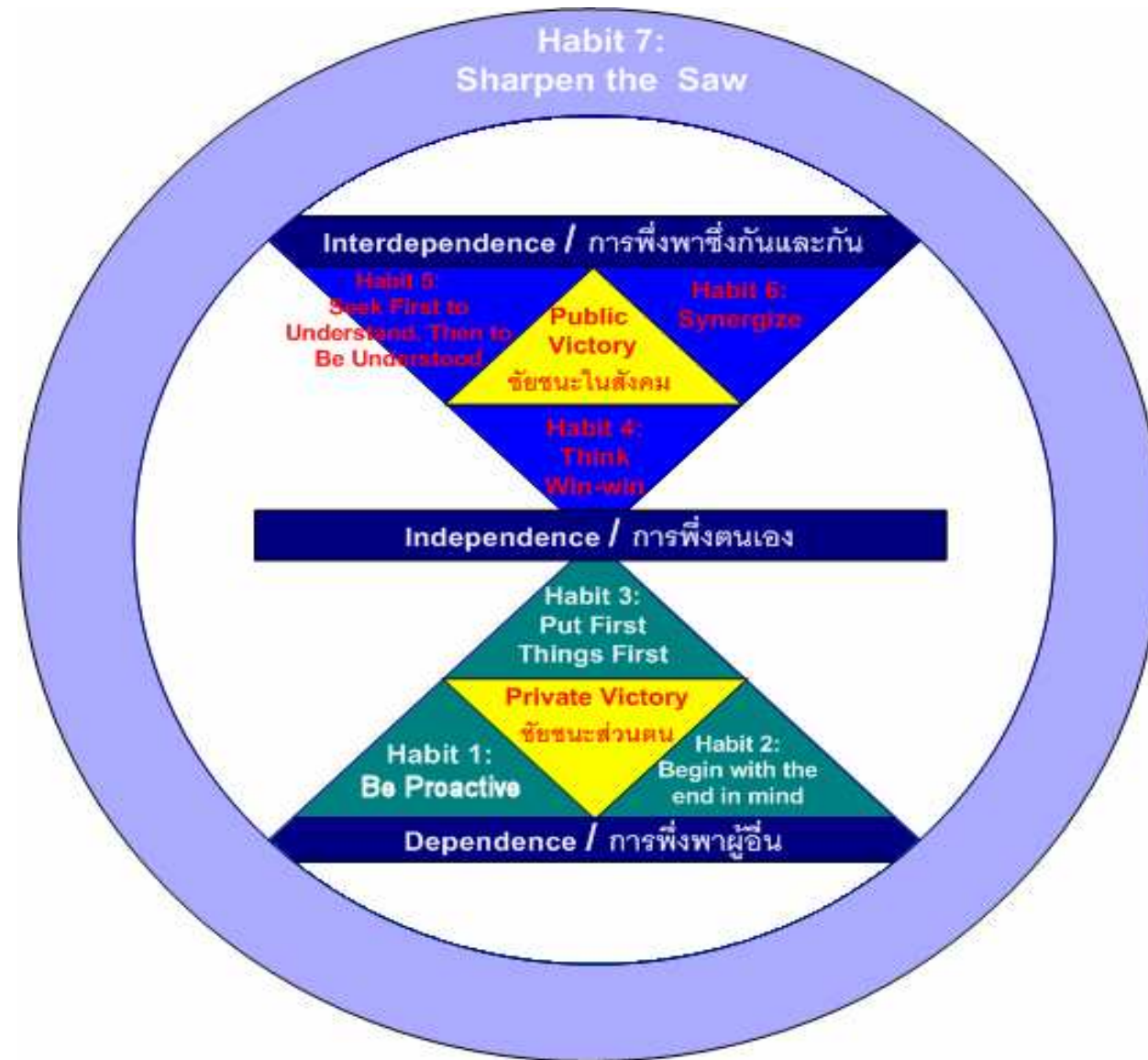
“สิ่งที่มีค่ามากที่สุดในชีวิต ไม่ได้วัดกันที่เงินทอง วัตถุ บ้าน หุ่น และ อสังหาริมทรัพย์ต่างๆ แต่วัดที่มิตรภาพ ความไว้วางใจ **ความเข้าใจ** **เข้าใจ** ความเมตตากรุณา ความรัก และความซื่อสัตย์ ”

“The most valuable things in life are not measured in monetary terms. The really important things are not houses and lands, stocks and bonds, automobiles and real state, but friendships, trust, confidence, **Empathy**, mercy, love and faith. ”

--- Bertrand Russell

# อุปนิสัยที่ 6: ผนึกพลังประสานความต่าง

## Habit 6: Synergize



## อุปนิสัยที่ 6: ผูกพลังประสานความต่าง Habit 6: Synergize

หลักการ :

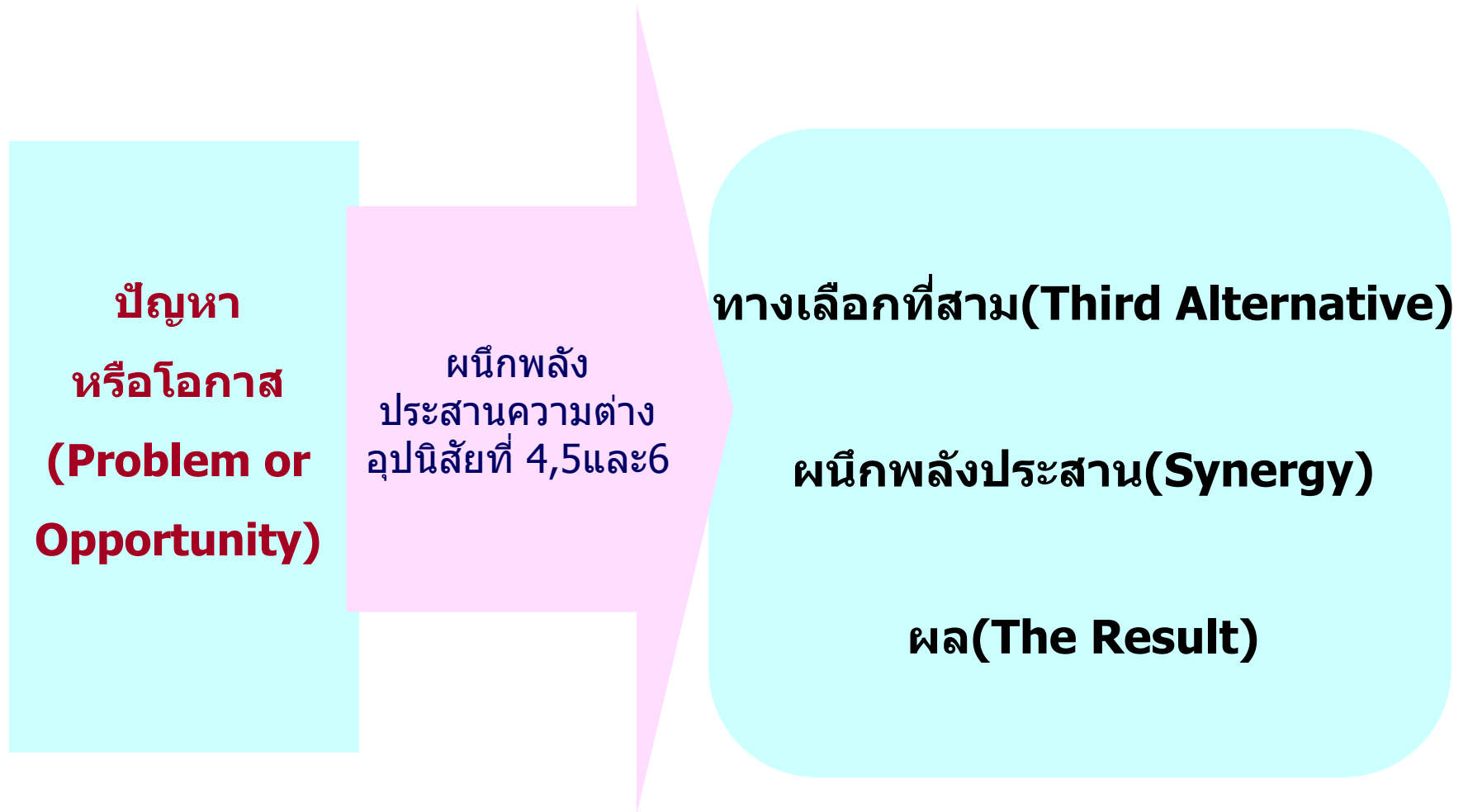
ผลรวมทั้งหมด มีค่ามากกว่า  
การนำแต่ละส่วนมารวมกัน

# The Process of Synergizing

## กระบวนการของการผนึกพลังประสานความต่าง

- Habit 4: Apply openness ประยุกต์ใช้การเปิดเผย
- Habit 5: Apply communication ประยุกต์ใช้การสื่อสาร
- Habit 6:
  - Look at a problem มองเห็นปัญหา
  - Understand needs เข้าใจถึงความต้องการ
  - Work to create synergy or a Third Alternative (a mutually beneficial solution) to meet those needs ดำเนินการเพื่อก่อให้เกิดการผนึกพลังประสานความต่าง หรือ ทางเลือกที่ 3 (เพื่อประโยชน์กับทุกฝ่าย) เพื่อสนองตอบความต้องการเหล่านั้น

# กระบวนการของการผนึกพลังประสานความต่าง (The Process of Synergizing)





**การประนีประนอม(Compromise)**  
**(  $1+1 = 1 \frac{1}{2}$  หรือ  $< 2$  )**

**การร่วมมือ**  
**(Cooperation) ( $1+1 = 2$ )**

**การผนึกพลังประสานความต่างๆ**  
**(Synergy) ( $1+1 = >2,3,4.....$ )**

# การสร้างสรรคทางเลือกที่สาม (Creating The Third Alternative)

- 1. พยายามสื่อสารกันจนพบทางแก้ปัญหาที่เรารู้สึกดีและพอใจ  
(Communicate until e both find a solution we feel good about.)**
- 2. ฟังด้วยความตั้งใจที่จะเข้าใจ ไม่ใช่ด้วยความตั้งใจที่จะตอบคำถาม  
(Listen with the intent to understand, not reply.)**
- 3. แสดงออกว่าท่านรู้สึกและเห็นสถานการณ์นั้นอย่างไร  
(Express how you feel about and see the situation.)**

# วิธีการสร้างการผนึกพลังประสานความต่าง (The Way to Create Synergy)

- การกระทำในขอบเขตแห่งอิทธิพลของเรา(Circle of Influence)  
และการสร้างสิ่งแวดล้อมที่เกื้อหนุน คือ
  - ทำศนคติแบบชนะ-ชนะ(Win-win attitude)
  - พยายามเข้าใจผู้อื่นก่อน(Seek first to understand)
  - เชื่อในความสามารถในการค้นหาทางเลือกที่สามของเรา  
(Believing in our ability to find a Third Alternative)

## คำคม(Quotes): Synergy

“ ผลรวมทั้งหมดมีค่ามากกว่าการนำแต่ละส่วนมารวมกัน การผนึกพลังประสานความต่างจะเกิดขึ้น เมื่อคนตั้งแต่สองคนขึ้นไป ร่วมกันสร้างผลงานได้มากกว่าผลงานของแต่ละคนซึ่ง แยกกันทำมารวมกัน ”

“ The whole is greater than the sum of its parts. Synergy takes place when two or more people produce more together than the sum of what they could have produced separately. ”

---*Stephen R. Covey*

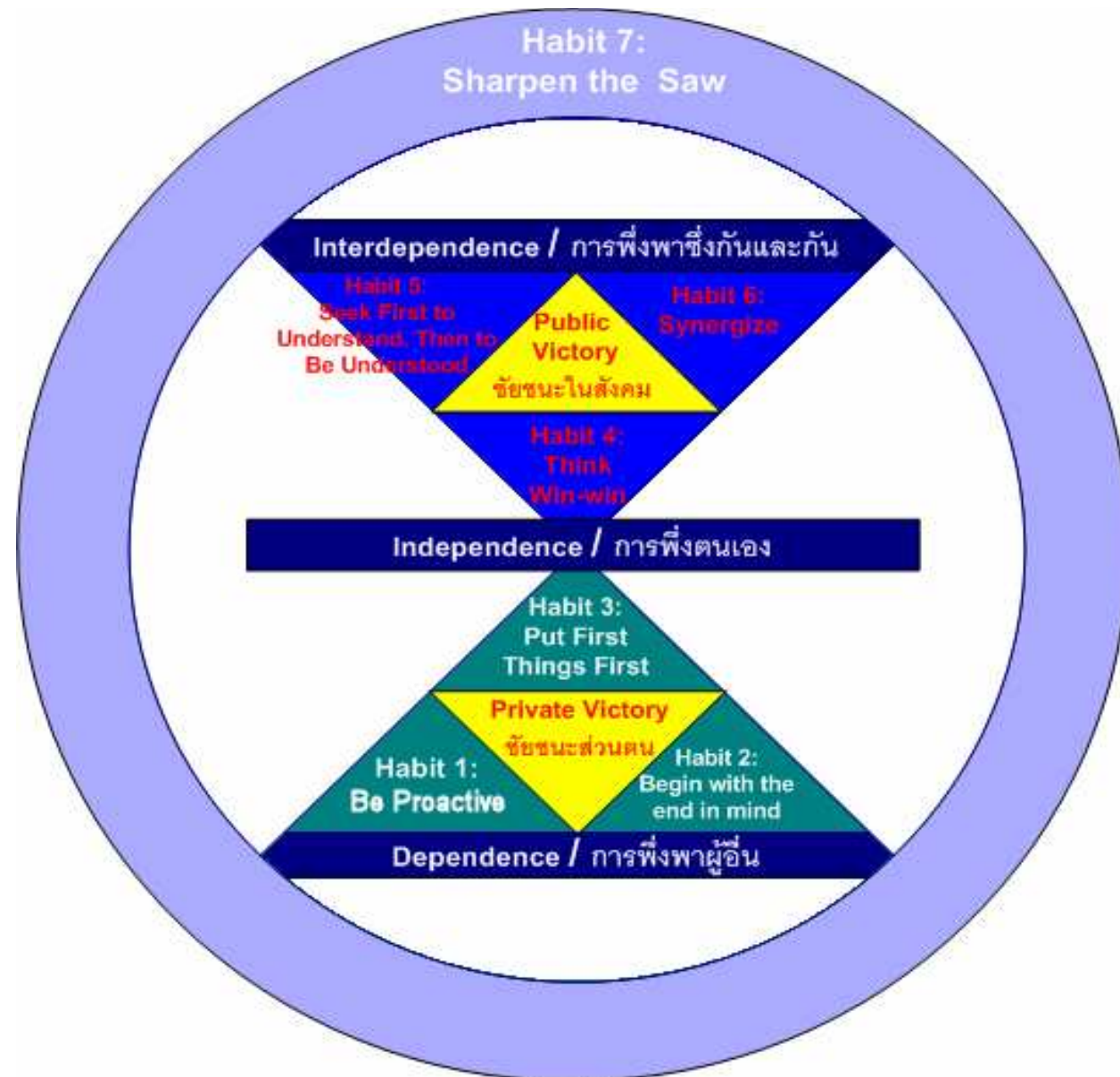
# อุปสรรคของการผนึกพลังประสานความต่าง (Blocks To Synergy)

ให้เขียนอุปสรรคของการผนึกพลังประสานความต่าง

<b>การต่อต้าน</b>			

# อุปนิสัยที่ 7: ลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอ

## Habit 7: Sharpen the Saw



## อุปนิสัยที่ 7: ลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอ Habit 7: Sharpen the Saw

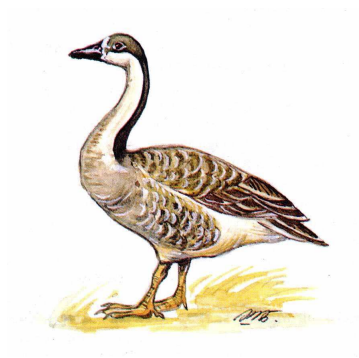
**หลักการ :**

**ผลผลิต ต้องการ การพัฒนาความสามารถ  
ในการผลิตอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ**

# Effectiveness ประสิทธิภาพ

มองที่ **P/PC Balance** ( ความสมดุลของ P/PC)

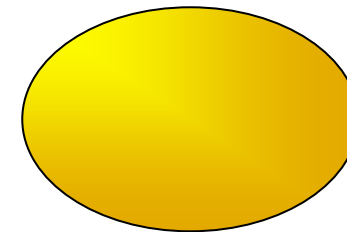
**Production Capability**  
ความสามารถในการผลิต



**Assets**  
สินทรัพย์



**Production**  
ผลผลิต

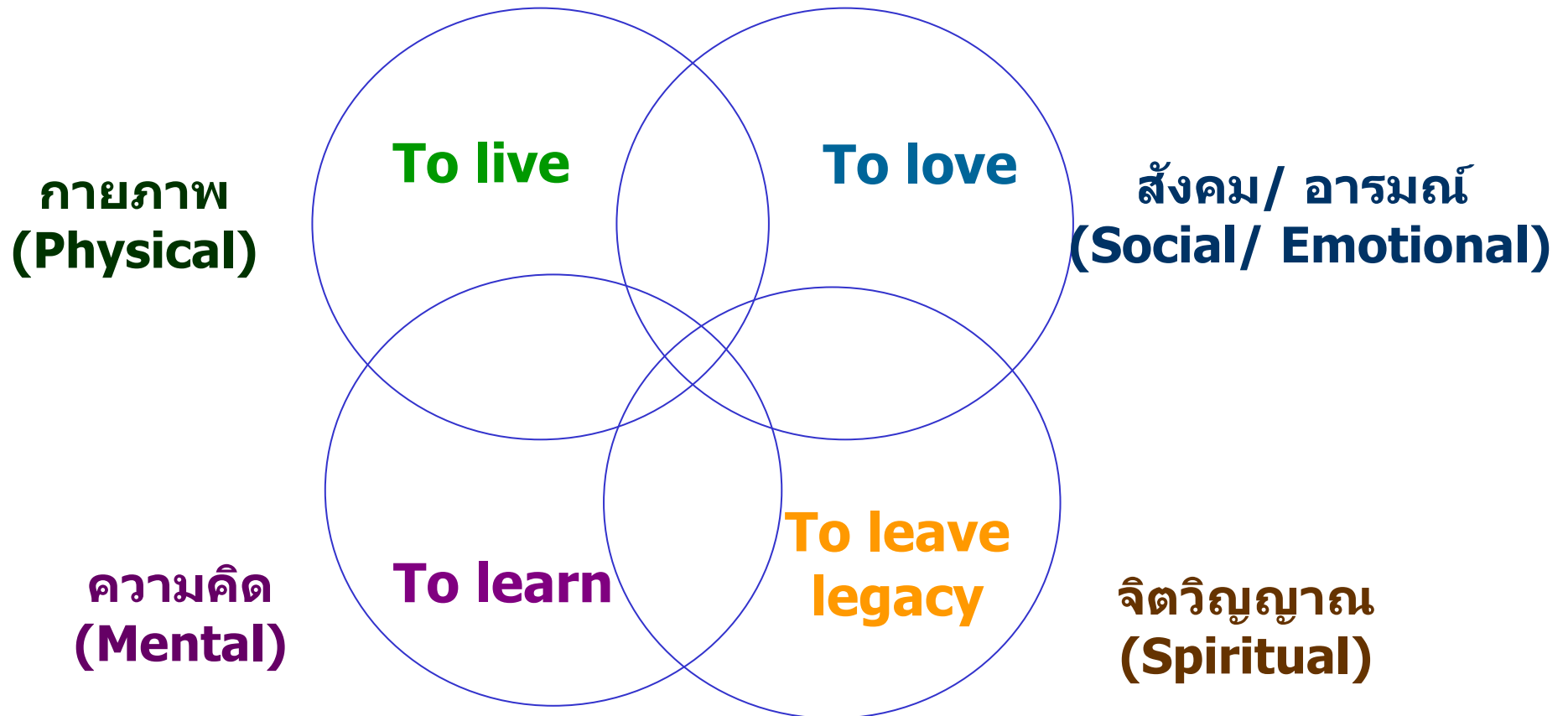


**Desired Results**  
ผลที่ต้องการให้ผลิตขึ้นมา



# สี่มิติของการเติมพลังชีวิต( Four Dimensions of Renewal)

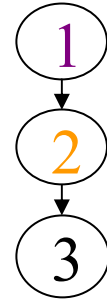
เราสามารถกลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอใน 4 ด้านคือ



# 7 Principles

1. ต้องรับผิดชอบในสิ่งที่เลือกและสามารถเลือกได้
2. คิด ก่อน ทำ
3. บทบาทที่สำคัญสำหรับตัวเรา คนที่สำคัญสำหรับตัวเรา
4. ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและมีประสิทธิผลต้องอยู่บนพื้นฐานของการมีผลประโยชน์ร่วมกัน
5. ฟังและพูด
6. ผลรวมทั้งหมด มีค่ามากกว่า การนำแต่ละส่วนมารวมกัน
7. ผลผลิต ต้องการ การพัฒนาความสามารถในการผลิต อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

การฟังผู้อื่น



การฟังตนเอง



การฟังซึ่งกันและกัน





**The End**