

การเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์เพื่อการบริหารงาน อย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มที่ 1

ผู้อำนวยการส่วนๆ / ระดับชำนาญการพิเศษ

การเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์
เพื่อการบริหารงาน
อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักการวิเคราะห์ธรรมชาติของมนุษย์

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

พฤติกรรมที่สามารถใช้กับความแตกต่างของบุคลิก

บทสรุป

หลักการวิเคราะห์ธรรมชาติ ของมนุษย์

มีการวิเคราะห์ธรรมชาติของมนุษย์ตามพฤติกรรมต่างๆ และอุปนิสัยดั้งเดิมของแต่ละบุคคลที่แสดงออกให้คนทั่วไปได้รับรู้ เพื่อเตรียมการรับมือต่อสภาพพฤติกรรมที่ได้จำแนกบุคคลต่างๆ เป็นแต่ละประเภท ได้แก่ ผู้มีพฤติกรรมต้นด้านความสวยงาม ด้านอารมณ์ร้อน และหงุดหงิด ด้านโง่เขลาและงมงาย ด้านจิตนึกคิดฟุ้งซ่าน ด้านการมีจิตใจเลื่อมใสโดยง่าย ด้านการใช้ความคิดพิจารณา

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

โดย ศ.หลุยส์ จำปาเทศ ได้เสนอแนวคิดทฤษฎีบุคลิกภาพและการวิเคราะห์ธรรมชาติของมนุษย์ซึ่งเปรียบเทียบกับมนุษย์เหมือนกับส่วนต่างๆ ของต้นไม้ โดยสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้

เปลือกไม้ & แก่นของไม้

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

เปลือกไม้ เปรียบเหมือน เปลือกของคน คือ เมื่อมีการเข้าสังคมกับบุคคลที่ไม่รู้จักมาก่อน จะมีความระวังตนเองในการให้ความสนิทสนม ซึ่งบรรยากาศเป็นไปด้วยความธรรมดา การสนทนาจะเป็นไปด้วยความสุภาพและไม่กล่าวถึงเรื่องส่วนตัว เมื่อเวลาผ่านไปสักระยะจนมีความสนิทสนมมากขึ้น บรรยากาศการเข้าสังคมจะเปิดเผยมากขึ้น เกิดการรวมกลุ่มกันของสังคมนั้นๆ หรือเรียกว่า กลุ่ม เปรียบได้กับเปลือกของต้นไม้ถูกเจาะทำลายออกไป ซึ่งการประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันในการทำงานสำหรับผู้บังคับบัญชาควรเลือกปฏิบัติต่อผู้ใต้บังคับบัญชาในระดับเปลือกให้เหมาะสมกับบุคลิกและความสนิทสนม เนื่องจากแต่ละบุคคลมีข้อจำกัดในการให้ความสนิทสนมคุ้นเคยที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

แก่นของไม้ เปรียบเหมือน ตนเอง คือ เมื่อเวลาผ่านไปการพัฒนา
ความสนิทสนมของกลุ่มเพื่อนสามารถแบ่งปันหรือปรึกษาได้ทุกเรื่อง
อย่างไว้วางใจ ซึ่งการประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันในการทำงาน
สำหรับผู้บังคับบัญชาควรเลือกปฏิบัติในระดับตนเอง เพื่อพัฒนา
บุคลิกภาพให้มีการวางตนให้เป็นที่เคารพนับถือ

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

- จากการวิเคราะห์ธรรมชาติของมนุษย์ที่กล่าวมาข้างต้น สามารถจำแนกบุคลิกภาพ รวมถึงเทคนิควิธีในการปฏิบัติตนต่อบุคคลแต่ละประเภทตามทฤษฎี UNO Personality ได้ดังนี้
 - 2.1 O Personality
 - 2.2 U Personality
 - 2.3 N Personality

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

○ Personality คือ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบ ชอบแสดงออกมากกว่าปกติ (Over) โดยมีบุคลิกตัวอย่าง โดดเด่น เช่น ช่างพูดช่างคุย เปิดเผยกล้าแสดงออก เข้ากับ บุคคลอื่นได้ง่ายและสร้างความสนุกสนานให้ผู้อื่นได้ มีความคล่องแคล่ว เชื่อมั่นในตนเองสูง และมักแก้ไข สถานการณ์ได้อย่างดีเยี่ยม เป็นบุคคลที่มีความรู้ กว้างขวางและหลากหลาย เนื่องจากมีบุคลิกช่างพูดช่าง เจรจทำให้มีโอกาสพบกับผู้อื่นได้ง่าย ทำให้เป็นบุคคลที่มี ข้อมูลที่น่าสนใจเก็บไว้จำนวนมาก ซึ่งบุคลิกตามที่กล่าวมา จะพบบุคคลประเภทนี้ได้ในสาขาอาชีพดารา นักแสดง ครู นักประชาสัมพันธ์ เป็นต้น



ทฤษฎีบุคลิกภาพ

เทคนิควิธีปฏิบัติตนเมื่อการสนทนาหรือพบเจอกับบุคคลประเภท O Personality ควรรับฟังด้วยความตั้งใจ และแสดงปฏิกิริยาโต้ตอบในขณะที่ฟัง เช่น สีหน้า อารมณ์ การพยักหน้า ไม่ควรแย้งในขณะที่พูดจับใจความสำคัญเป็นระยะ สนทนาโต้ตอบด้วยคำถามปลายเปิด เพื่อให้บุคคลประเภทนี้รู้สึกที่กำลังได้รับความสนใจสิ่งที่พูดออกไป เมื่อจบการสนทนาควรสรุปประเด็นทั้งหมดเพื่อให้บุคคลประเภทนี้เข้าใจว่าได้เข้าใจและรับรู้เรื่องราวทั้งหมด ซึ่งจะเป็นการสร้างความปลอดภัยในการพบเจอให้กับบุคคลประเภทนี้

$$O = P + L + C$$

เมื่อ L = Listening การฟัง (ฟังด้วยความสนใจ)

C = Concern ความมีน้ำใจห่วงใย

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

U Personality คือ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบไม่ชอบแสดงออก (Under) เป็นบุคคลที่มีความเงียบขรึม เรียบร้อย มักชอบปฏิบัติงานที่เจาะลึกรายละเอียดมากกว่าการพบปะผู้คน ด้วยบุคลิกที่เป็นคนคิดซับซ้อนมากกว่าคนทั่วไป จึงทำให้เมื่อมีคนมาสนทนาด้วยจะคิดคำตอบนานกว่าปกติ คนกลุ่มนี้จะมีความรู้มากแต่อาจแคบกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคนกลุ่ม O Personality ที่มีข้อได้เปรียบด้านการรู้จักพูดคุยกับคนมากกว่า



ทฤษฎีบุคลิกภาพ

เทคนิควิธีการปฏิบัติตนเมื่อมีการสนทนาหรือพบเจอกับบุคคลประเภท U Personality เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้มีพฤติกรรมเคร่งขรึมและพูดน้อย จึงควรเริ่มชักชวนหรือทักทายก่อนด้วยคำถามปลายปิดลงท้ายด้วยประโยคหรือคำตอบสั้นๆ เช่น ใช่ หรือไม่ใช่ เนื่องจากหากถามคำถามปลายเปิดจะทำให้คนกลุ่มนี้ใช้เวลาคิดที่ยาวนาน เพราะต้องผ่านกระบวนการความคิดที่ซับซ้อน เมื่อมีการสนทนาที่มากพอและผ่านช่วงเวลาไปสักระยะหนึ่งบุคคลกลุ่มนี้จะเริ่มมีการสนทนาด้วยอย่างสนิทสนมเพิ่มมากขึ้น จึงสามารถเริ่มการสนทนาคำถามปลายเปิดต่อไปได้

$$U=P+C$$

เมื่อ P = Persuasion การชักชวน การเข้าไปไต่ถาม

C = Concern ความมีน้ำใจห่วงใย

ทฤษฎีบุคลิกภาพ

N Personality คือ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแบบทั่วไป (Normal) เป็นบุคคลที่มีการแสดงออกปานกลางไม่พุดมากไปหรือน้อยไป มีความเคร่งขรึม รู้จักถ่อมตน ทำให้ขาดเสน่ห์ในการเข้าสังคม

เทคนิคการปฏิบัติตนเมื่อมีการสนทนาหรือพบเจอกับบุคคลกลุ่มนี้ เนื่องจากเมื่อมีการพบกันครั้งแรกบุคลิกของกลุ่มทั้ง N Personality และ U Personality จะมีความคล้ายกัน โดยที่บุคคลกลุ่มนี้จะมีการปรับตัวเร็วกว่า U Personality แต่น้อยกว่า O Personality จึงควรเริ่มชักชวนคนกลุ่มนี้ให้มีการพุดคุยก่อนและรับฟังด้วยความตั้งใจ

$$N = P + L + C$$

เมื่อ P = Persuasion การชักชวน การเข้าไปไต่ถาม
L = Listening การฟัง (ฟังด้วยความสนใจ)



พฤติกรรมที่สามารถ ใช้กับความแตกต่าง ของบุคลิก

- การถ่อมตัว บุคคลที่มีพฤติกรรมแบบ U Personality จะสามารถแสดงออกถึงการถ่อมตัวได้ดีที่สุดโดยสามารถใช้ 4 วิธีการในการถ่อมตนเมื่อมีคนชมเชย ได้แก่ ตอรับ ลดความเด่น ชมกลับ และเปลี่ยนเรื่องพูด

- การกระเช้าเข้าเหย่ บุคคลที่มีพฤติกรรมแบบ U Personality เป็นคนที่มีลักษณะช่างพูดช่างคุย ที่สามารถสร้างความสนุกสนานได้ทุกสถานที่ด้วยเทคนิคการพูดเชิงลบที่มีน้ำเสียงเป็นมิตรและสีหน้ายิ้มแย้ม และควรยุติการกระเช้าเข้าเหย่หากเกิดขึ้นกับสถานะความสัมพันธ์ที่ไม่สนิทสนมมากพอ และไม่มั่นใจว่าหากพูดออกไปแล้วจะมีผลลัพธ์อย่างไร

- การชมเชย เป็นเทคนิคในการสร้างปฏิสัมพันธ์ที่จะนำไปสู่การผูกมิตรได้อย่างรวดเร็ว โดยควรกล่าวคำชมเชยอย่างจริงใจเฉพาะในส่วนที่ดี และพูดชมเชยในขณะที่มีผู้อื่นรับรู้ โดยการแบ่งการชมเชย เป็น 6 แบบ เช่น ชมเชยเพื่อทักทาย เพื่อยกย่อง เพื่อให้กำลังใจ เพื่อให้เกียรติ เพื่อประเมินผลงาน เพื่อยกยอแบบเกินจริง

หลักการวิเคราะห์ ธรรมชาติของมนุษย์

มนุษย์ พระพุทธเจ้าแบ่งคนเป็น 6 ประเภท เรียกว่า

- จริต ประกอบด้วย รากจริต (รักสวยรักงาม)
- โทสจริต (ใจร้อนหงุดหงิด)
- โมหจริต (เหงาซึม เศลา งามาย)
- วิตกจริต (นึกคิด จิตจับจด)
- สัทธาจริต (ซาบซึ้ง ชื่นบาน เลื่อมใส)
- พุทธิจริต (ใช้ความคิดพิจารณา)

ที่มา : พจนานุกรมพุทธศาสตร์

การทำงานร่วมกันและการดำเนินชีวิต
ในสังคมปัจจุบัน จะต้องพบเจอกับบุคคลหลาย
ประเภทที่มีบุคลิกแตกต่างกัน หากสามารถ
วิเคราะห์และจำแนกลักษณะของคนตาม
พฤติกรรมที่แสดงออก จะทำให้มีความเข้าใจ
ตนเองและความต้องการของผู้อื่นได้ อันจะ
นำไปสู่การรับมือต่อการจัดการอารมณ์และ
ความรู้สึกของบุคคลที่กำลังสนทนาอยู่ และยังเป็น
เครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์เลือกคบหา
บุคคลที่จะร่วมงานกันได้อย่างราบรื่นและมี
ประสิทธิภาพ



บทสรุป