



ไม่เก่ง...ก็เก่งได้ ด้วยกระบวนการโค้ช

ดร.จรรยาพร เอื้ออากรณ์ (Coach Dr COCO)
Fanpage: ไม่เก่ง ก็เก่งได้ ด้วยกระบวนการโค้ช - โค้ช ดร.โคโก้
<https://www.facebook.com/coachdrcooco>

ต่อ อากอเบบทีแล้ว

ตัวอย่างชุดคำถามตามกระบวนการเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ “เพื่อซื้อบ้านใหม่ภายในหกเดือนนี้ ต้องเก็บเงินให้ได้อย่างน้อย 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้”

1. ปัจจุบันมีข้อจำกัดใดบ้าง ที่ทำให้ฉันไม่สามารถเก็บเงิน 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้
2. ถ้าไม่มีข้อจำกัดได้เลย ฉันคิดว่าฉันจะวางแผนเก็บเงิน 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ อย่างไร
3. ลองหลับตา แล้วนึกภาพ ถ้าฉันเก็บเงินแล้วซื้อบ้านใหม่ได้สำเร็จ ฉันรู้สึกอย่างไร เห็นภาพอะไร คนที่ฉันรัก ครอบครัวของฉันจะพูดสิ่งใด จะทำอะไรกับฉัน ฉันได้กลิ่นอะไรจากบ้านใหม่บ้าง เป็นต้น
4. ปัจจุบัน ฉันมีแนวทางการเก็บเงินอย่างไรบ้าง
5. ฉันวางแผนการเก็บเงินอย่างไรบ้าง บอกมา 3-5 วิธี
6. ฉันคิดว่าแนวทางที่เลือกนี้สามารถเอาชนะอุปสรรคได้ เพราะเหตุใด
7. ฉันจะนำแนวคิดใดไปใช้แล้วฉันเกิดความกลัวขึ้นมาบ้าง
8. ฉันจะสร้างความกระตือรือร้นในการทำงานเพื่อเก็บเงินให้ได้อย่างไร
9. ฉันรู้สึกอย่างไรกับวิธีการเก็บเงินที่ทำอยู่ในปัจจุบัน เพื่อไปสู่เป้าหมาย

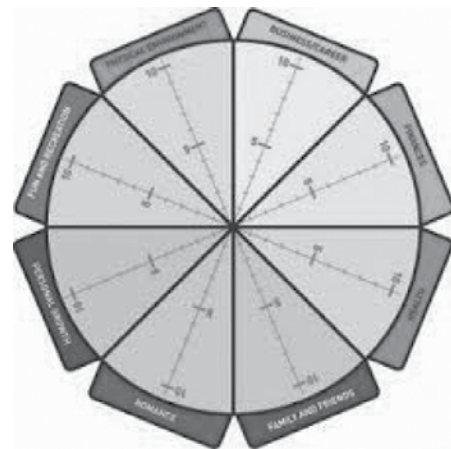
คราวนี้คุณผู้อ่านก็ได้ชุดคำถามเปลี่ยนชีวิตไปแล้ว ฉะนั้นต้องลองนำไปใช้ทั้งในที่ทำงาน และที่บ้าน แล้วจะรู้ว่าคำถามที่ดีเปลี่ยนชีวิตได้

บทที่ 11

วงล้อแห่งชีวิต (Wheel of Balance)

ในกระบวนการโค้ช นอกจากการตั้งคำถามแล้ว เรายังมีเครื่องมืออีกหลายตัวที่น่าสนใจในการนำพาโค้ชที่ ไปสู่เป้าหมายหรือการเปลี่ยนแปลง

วงล้อแห่งชีวิต (Wheel of Balance) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะทำให้เราเข้าใจความรู้สึก ความคิดพื้นฐานหรือแม้กระทั่งความต้องการของโค้ชที่ว่าขณะนี้เขามีความพึงพอใจในด้านไหนของชีวิตหรือต้องการที่เพิ่มความสุขหรือความพอใจในด้านไหนอีก เพื่อเติมเต็มในส่วนที่ขาดหาย



แผนภูมิที่ 7: วงล้อแห่งชีวิต (Wheel of Balance)

การทวงล้อแห่งชีวิต (Wheel of Balance) คือ วงล้อด้านต่างๆ ของชีวิตของมนุษย์ 8 ด้าน ดังนี้ การเงิน การงาน ครอบครัว ความสัมพันธ์กับครอบครัว ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน สุขภาพ การท่องเที่ยว การออกกำลังกายหรือจะเปลี่ยนแปลงด้านไหนเข้า-ออก ตามความต้องการของโค้ชก็ได้ เช่น บางท่านอาจจะเพิ่ม การท่องเที่ยวต่างประเทศ การท่องเที่ยวในประเทศ การลดน้ำหนัก การออกกำลังกายแทนด้านความปลอดภัยทางด้านกายภาพ ความรัก เป็นต้น

ภายในแต่ละด้านก็จะมีระดับคะแนน จากระดับ 1 (น้อยสุด) – 10 (มากที่สุด) เพื่อให้โค้ช ได้อ่านค่าต่างๆ ได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ซึ่งจะมีประโยชน์ต่อตัวโค้ชที่ มากในการตระหนักต่อตนเอง และมีประโยชน์ในการโค้ชด้วย

ยกตัวอย่างนะคะ กรณีนาย A ได้ลองทำ วงล้อแห่งชีวิต แล้วพบว่า มีความพอใจ

ทางด้านความรัก (Romance) ระดับที่ 4 (น้อยที่สุดของ นาย A)

ทางด้านการเงิน (Money) ระดับที่ 6

ทางด้านอาชีพ (Career) ระดับ 7

ทางด้านการพักผ่อน (Fun and Recreation) ระดับ 7 ด้านความพอใจสูงสุดที่ด้านเพื่อน และครอบครัวที่ระดับ 9

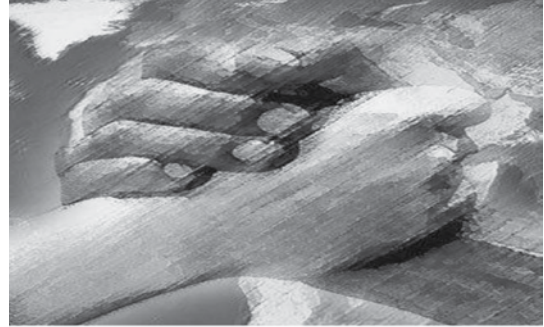
จากตัวเลขดังกล่าวทำให้เราพอจะประเมินนาย A ได้อย่างคร่าวๆ เมื่อนำมาผสานกับ Preparation Coaching Form จากการพูดคุยครั้งแรกใน Pre-session Coaching ก็จะทำให้เรามีข้อมูลของโค้ชที่มากยิ่งขึ้น ทำให้เราเข้าใจในความต้องการที่จะพัฒนาตนเองของโค้ชที่มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้กระบวนการโค้ชเป็นไปอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นคะ

บทที่ 12

สร้างความสัมพันธ์ที่ดีก่อนการโค้ช

โค้ชที่เก่งไม่ใช่เพียงแต่มีทักษะ และความเชี่ยวชาญในกระบวนการโค้ช (Coaching Process) เท่านั้น แต่ทว่าต้องมีความสามารถในการสร้าง “ความสัมพันธ์ที่ดี” ระหว่างโค้ชกับโค้ชที่ เพื่อสร้างความไว้วางใจระหว่างกัน เป็นพันธมิตรร่วมกัน

โค้ชมือใหม่บางคนมองข้ามเรื่องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีก่อนการโค้ช อาจเนื่องจากเขาใจร้อนหรือมองไม่เห็นความสำคัญ หรือต้องการที่จะช่วยให้โค้ชที่หาทางออกให้เร็วขึ้น จนลืมไปว่าหากโค้ชที่มีความไว้วางใจต่อโค้ช น้อย โอกาสที่จะโค้ชสำเร็จก็ย่อมเหลือน้อยเช่นกัน



ฉะนั้นสิ่งสำคัญประการแรก คือ โค้ชต้องเริ่มด้วยขั้นตอนแรก Communication ตาม C-GLOW Model ในการสร้างความสัมพันธ์ ด้วยเทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี (Rapport) เพื่อให้โค้ชที่รู้สึกวางใจ สบายใจ และมั่นใจในตัวโค้ช ว่าโค้ชมีความหวังดี และเป็นพันธมิตรอย่างจริงจัง

ตัวอย่างจากการโค้ชที่ได้ทำการโค้ชผู้บริหารระดับสูงบริษัทต่างชาติแห่งหนึ่ง ซึ่งมีปัญหาในการทำงานให้โครงการต่างๆ ไม่สามารถสำเร็จตามที่วางแผนไว้ได้ จากการพูดคุย และการสร้างสัมพันธ์ (Rapport) ในครั้งแรก

ซึ่งทางผู้บริหารท่านนี้ก็ยังไม่ค่อยยอมเปิดใจ เนื่องจากยังไม่ค่อยไว้วางใจ แต่เมื่อโค้ชบอกว่าเรื่องที่คุยในการโค้ชจะเป็นการความลับระหว่างเรา 2 คน ขอให้วางใจได้ เนื่องจากโค้ชก็มีจรรยาบรรณของโค้ช และกว่าโค้ชจะได้ประกาศนียบัตร Associate Certified Coach (ACC), International Coach Federation (ICF), USA ก็ต้องผ่านการโค้ชอย่างน้อย 100 ชั่วโมง ทำให้ผู้บริหารระดับสูงท่านนี้ก็เริ่มมีความไว้วางใจโค้ชมากขึ้น บอกสถานการณ์ และปัญหาทุกอย่างอย่าง จนในที่สุดโค้ช และโค้ชที่เป็นพันธมิตรในการก้าวสู่ทางแก้ไขได้สำเร็จ ซึ่งผู้บริหารท่านนี้สามารถบริหารให้โครงการต่างๆ สำเร็จตามที่วางแผนไว้ได้ จากการที่มีความไว้วางใจ เชื่อใจต่อกัน...

คิดง่ายๆ ก็เหมือนกับการคบเพื่อน สิ่งแรกที่ต้องทำคือต้องสร้าง Rapport (คำนี้ออกเสียงว่า แร็ป พอ) แปลว่า ความสัมพันธ์ที่ดี โดยความสัมพันธ์แบบ Rapport จะเป็นการสร้างความสัมพันธ์พัฒนาทีละเล็กละน้อยจนมีความแน่นแฟ้นกัน เป็นความสัมพันธ์ในฐานะเพื่อน เมื่อโค้ชที่รู้สึกเชื่อใจ ไว้วางใจเราเสมือนเพื่อนแล้ว ก็สามารถเข้าสู่กระบวนการโค้ช (Coaching) กันได้เลยคะ