

GIỚI THIỆU VỀ PHƯƠNG PHÁP HUẤN LUYỆN CHUYÊN NGHIỆP

Bạn có thường gặp những tình huống như sau:

1. Một người bạn sau vài năm đi làm, đang phân vân lựa chọn giữa việc tập trung đi làm hay tiếp tục đăng ký học lên Cao học. Và nhờ bạn tư vấn. Bạn sẽ khuyên người bạn mình điều gì?
2. Một nhân viên, sau quá trình làm việc, vẫn cảm thấy mình chưa đạt được kết quả như mong muốn trong việc giao tiếp với các thành viên khác của nhóm, và nhờ bạn hướng dẫn cho cách giao tiếp với các thành viên khác. Là người quản lý trực tiếp của bạn nhân viên đó, bạn sẽ hướng dẫn điều gì?
3. Một người em trong gia đình đang loay hoay lựa chọn 1 nghề nghiệp để theo đuổi nhưng luôn cảm thấy lo lắng về tương lai của nghề nghiệp đó và năng lực của bản thân. Bạn sẽ giúp người em của mình như thế nào?
4. Giám đốc một doanh nghiệp, khi nhìn vào kết quả kinh doanh thì cảm thấy chán ngán vì kết quả không như kỳ vọng. Nếu được người giám đốc trên thuê về để hướng dẫn anh ta, bạn sẽ làm những điều gì để giúp doanh nghiệp hướng đến và thực sự đạt được kết quả như kỳ vọng?



Hãy dừng lại **3 phút** để suy ngẫm về 4 tình huống bên trên, và thử đưa ra một số cách thức mà bạn sẽ thực hiện trong mỗi tình huống để giúp người khác.

Nguồn hình: imgflip.com

- ✓ Nếu trong trường hợp 1, thay vì đưa ra lời khuyên, bạn biết cách đặt câu hỏi và lắng nghe câu trả lời của người bạn. Từ chính những câu trả lời ấy, người bạn tự rút ra một con đường sẽ hành động tiếp để giúp cho nghề nghiệp của anh ta phát triển. Bạn đang thực hành phương pháp Huấn luyện Chuyên nghiệp đấy!
- ✓ Nếu trong trường hợp 2, thay vì đưa ra các hướng dẫn trực tiếp hoặc gián tiếp, như: "Em phải mạnh dạn lên", "Em phải lắng nghe đồng nghiệp của mình trước", "Em thử hỏi bạn Đào có suy nghĩ gì khi em giao tiếp với bạn ấy",... thì bạn biết cách đặt các câu hỏi để giúp cho bạn nhân viên tự đưa ra các nhận xét về cách giao tiếp của bản thân và tự đưa ra luôn các giải pháp sẽ

tiến hành để cải thiện kỹ năng giao tiếp của mình, thì bạn đang sử dụng cách tiếp cận của Huấn luyện Chuyên nghiệp đấy!

- ✓ Nếu trong trường hợp 3, thay vì đưa ra những nhận định của bản thân như "*Ngành IT sau này khó xin việc lắm!*", "*Ngành kinh tế thì tỷ lệ chọn quá cao, em khó mà cạnh tranh nổi với chúng nó!*" hoặc "*Tính em rụt rè quá, làm bên ngoại giao sao được?*", thì bạn vui vẻ và bình tĩnh đặt ra các câu hỏi cho người em của mình để giúp em ấy tự nhận ra những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, đam mê của em là gì, ... và tự biết cách tìm kiếm các thông tin về các ngành nghề định lựa chọn, và sau cùng tự đưa ra quyết định để biết mình cần theo ngành nào. Bạn đang thực hành phương pháp Huấn luyện Chuyên nghiệp với em của mình đấy!
- ✓ Và trong trường hợp cuối, thay vì hướng người giám đốc theo một con đường bạn định sẵn, bạn đặt ra các câu hỏi nhằm giúp người giám đốc tự nhìn nhận thấy tình huống, những điều đã gây ra tình huống này, những giải pháp phù hợp với tình hình của công ty và cách triển khai các giải pháp hiệu quả nhằm vực dậy doanh thu của công ty. Bạn đang sử dụng cách tiếp cận của Huấn luyện Chuyên nghiệp.

Trong 4 cách tiếp cận bên trên, bạn có nhìn thấy một đặc điểm rất chung là: "**Bạn sẽ không đưa ra lời khuyên hay hướng dẫn, bạn đặt ra các câu hỏi để người kia tự tìm lấy câu trả lời và các giải pháp để giải quyết tình huống**".

Vậy chính xác Huấn luyện Chuyên nghiệp là gì?

Huấn luyện Chuyên nghiệp (Professional Coaching) là quá trình bạn đặt ra một chuỗi các câu hỏi để người được hỏi tự suy nghĩ, và tự tìm kiếm câu trả lời. Câu trả lời do họ tìm được sẽ là câu trả lời phù hợp nhất với tình huống, hoàn cảnh của họ.

Trong quan điểm của Huấn luyện Chuyên nghiệp, người được hỏi là chuyên gia của tình huống của họ, do đó họ sẽ có các câu trả lời phù hợp nhất và thích đáng nhất cho mình.

Người đặt ra các câu hỏi được gọi là **Coach**, trong tiếng Việt có thể dịch là Huấn luyện viên hoặc Người huấn luyện.

Người nhận được các câu hỏi và tự tìm kiếm câu trả lời gọi là **Coachee** hoặc **Client**. Trong tiếng Việt có thể dịch là Khách hàng hoặc Người được huấn luyện.

Khi Coach có thể đặt các câu hỏi để giúp Coachee tự tìm lấy giải pháp, tiến hành các hành động cần thiết và vượt qua các trở ngại hay khó khăn của mình, Coach đã giúp Coachee tạo ra các thay đổi để hoàn thành một mục tiêu trong công việc, trong cuộc sống.



Mối quan hệ giữa Coach và Coachee/Client

Để tiện và ngắn gọn, từ đây trong bài viết này, chúng tôi có thể dùng luân phiên thay thế cụm từ “coaching” thay cho “Huấn luyện Chuyên nghiệp”.

Bạn có thể thấy rất nhiều người Coach đang làm việc trong nhiều lĩnh vực coaching khác nhau: Bán hàng, Phát triển kỹ năng lãnh đạo, Cải thiện chiến lược kinh doanh, Tìm kiếm mục tiêu cuộc sống, Lựa chọn nghề nghiệp, Tạo động lực, Xây dựng gia đình, Giữ gìn sức khỏe, Giảm cân, Cải thiện tài chính cá nhân,...

Ngày nay, coaching không chỉ đơn thuần là 1 kỹ năng mà đã trở thành 1 ngành công nghiệp (industry) với các hiệp hội, tổ chức, quy định, báo cáo thường niên, những người làm việc chuyên nghiệp hoặc theo mùa vụ, những phương pháp nền tảng khác nhau, những trường phái, những hội thảo, hội nghị diễn ra thường xuyên khắp thế giới.

Và một trong những tổ chức lớn nhất thế giới về coaching, thậm chí đã đưa ra các tiêu chuẩn vàng (gold standards) cho ngành chính là tổ chức **ICF**, viết tắt từ cụm từ International Coach Federation.

ICF và các tiêu chuẩn vàng của ngành

International Coach Federation (ICF) là tổ chức toàn cầu hàng đầu dành riêng cho việc thúc đẩy nghề coaching bằng cách thiết lập các tiêu chuẩn huấn luyện cấp cao, cung cấp các chứng nhận và xây dựng mạng lưới chuyên gia huấn luyện được đào tạo trên toàn thế giới.



Logo của ICF. Nguồn hình: *coachfederation.org*

Được thành lập tại Hoa Kỳ từ năm 1995 bởi Thomas Leonard, ICF là tổ chức phi lợi nhuận với mục đích thúc đẩy sự phát triển của ngành huấn luyện chuyên nghiệp. Ngày càng có nhiều Coach được đào tạo theo tiêu chuẩn của ICF tham gia mạng lưới và trở thành thành viên của ICF. Đến cuối năm 2017, ICF đã có 30.578 thành viên và hiện diện ở 138 nước trên thế giới.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về tổ chức này tại website chính thức của ICF: <https://coachfederation.org>

Huấn luyện Chuyên nghiệp theo định nghĩa của ICF là: "Quá trình người huấn luyện (Coach) đồng hành cùng khách hàng (Client) trong một quá trình kích thích tư duy và sự sáng tạo, từ đó tạo cảm hứng cho khách hàng để họ phát huy tối đa tiềm năng trong công việc và cuộc sống."

(tìm hiểu thêm tại website của ICF <https://coachfederation.org/faqs>)

Bên cạnh đó, ICF cũng đặt ra 11 năng lực cốt lõi của Coach bao gồm: Tuân thủ Tiêu chuẩn và Đạo đức nghề nghiệp, Thiết lập Thỏa thuận huấn luyện, Xây dựng sự tin cậy, Hiện diện trong quá trình coaching, Lắng nghe chủ động, Đặt câu hỏi hiệu quả, Giao tiếp trực tiếp, Tạo ra Nhận thức mới... (tìm hiểu thêm tại website của ICF <https://coachfederation.org/faqs>)

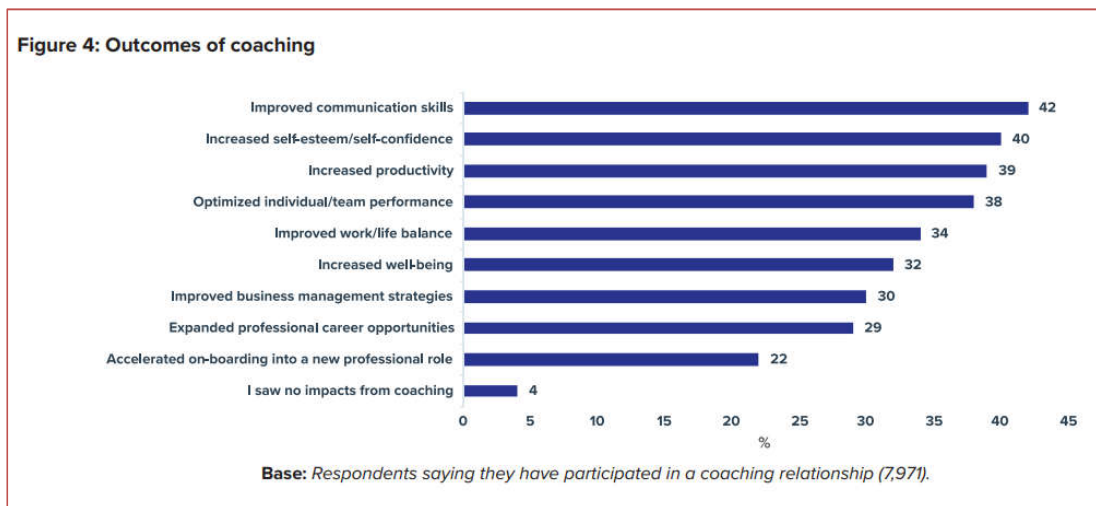
Một cách đơn giản nhất để nhận biết một người có được đào tạo về Huấn luyện Chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn của ICF hay không là hãy lắng nghe các câu hỏi mà người đó đặt ra. Nếu trong bản thân câu hỏi vẫn chứa đựng những lời khuyên, hoặc những lời gợi ý thì câu hỏi đó chưa đạt tiêu chuẩn cơ bản của ICF.

Ngoài ra, ICF cũng thiết lập thêm các cấp độ chứng nhận cho một người đang hành nghề Huấn luyện Chuyên nghiệp với các yêu cầu nghiêm ngặt từ số giờ được đào tạo bài bản đến số giờ kinh nghiệm tích lũy như **ACC**, **PCC**, **MCC**. Hãy tìm hiểu thêm tại website của ICF.

Những lợi ích đột phá mà phương pháp coaching mang lại

Coaching giúp ích rất nhiều cho cá nhân và tổ chức ở nhiều lĩnh vực khác nhau, trải rộng từ giải quyết các vấn đề cá nhân đến việc giải quyết các vấn đề ở quy mô tổ chức.

Theo nghiên cứu về mức độ nhận biết của người dùng về coaching năm 2017 của ICF, người tiêu dùng tìm kiếm Coach để giúp họ cân bằng công việc - cuộc sống, tăng cường sự tự tin, mở rộng các cơ hội nghề nghiệp, cải thiện chiến lược quản lý doanh nghiệp, tăng cường hiệu suất, cải thiện kỹ năng giao tiếp,...



Phản hồi của những khách hàng được Coach đồng hành. *Nguồn: coachfederation.org*

Với kinh nghiệm chia sẻ, đào tạo và trực tiếp tiến hành các buổi huấn luyện, tôi đã quan sát thấy những điều sau:

- ✓ Các nhà quản lý khi sử dụng coaching trong quá trình quản lý của mình, đã giúp cho các nhân viên có thói quen tư duy để tìm kiếm giải pháp, chủ động đề xuất các ý kiến để cải thiện công việc, nhờ đó tiết kiệm được thời gian và người quản lý tập trung hơn cho công việc chính của mình.
- ✓ Các nhân viên khi được coaching bởi người quản lý, cảm thấy tự tin và hào hứng hơn khi trở thành người chủ động trong công việc và có những cách suy nghĩ sáng tạo, họ thấy rõ mục tiêu hoặc các mặt cần cải thiện của công tác hiện tại để vươn tới mức độ hiệu suất cao hơn.
- ✓ Rất nhiều cá nhân vốn rụt rè, thiếu tự tin vào bản thân, nhờ sự đồng hành của một Coach, đã mạnh dạn, vui vẻ và đạt các thành tích trong công việc và cuộc sống.
- ✓ Có những cá nhân sau khi tham gia học cách sử dụng phương pháp Huấn luyện Chuyên nghiệp, đã giúp cho những người bạn của mình không phải li hôn, gia đình hoàn thuận trở lại vì đã giúp cho những người bạn hiểu được những giá trị quan trọng đối với họ và những hành động tích cực họ cần làm.
- ✓ Và còn nhiều trường hợp thú vị, vỡ òa cảm xúc mà tôi từng chứng kiến sẽ được chia sẻ ở những bài viết sau.

Tác giả: Mr. Trương Tinh Hà – Giám đốc Mind Coach Vietnam



Là một trong những người tiên phong đưa phương pháp Huấn luyện Chuyên nghiệp vào Việt Nam, đồng thời cũng là người sáng tạo ra **phương pháp Mind Coaching** nhằm giúp người khác tư duy hiệu quả, suy nghĩ linh hoạt và sáng tạo khi giải quyết vấn đề đang đối mặt trong công việc và cuộc sống.

Ông Tinh Hà hiện là thành viên của ICF và đã có kinh nghiệm đào tạo, huấn luyện, chia sẻ về Huấn luyện Chuyên nghiệp cho hơn 1.300 quản lý và lãnh đạo tại Việt Nam.

Mind Coach Vietnam giữ bản quyền bài viết. Các sao chép hoặc sử dụng nội dung phải có sự đồng ý bằng văn bản từ Mind Coach Vietnam.