



# Proposal “The Coaching Leaders: The Future of Leadership” Program : 1 Day

## ผู้เข้ารับการอบรม

ผู้นำหรือหัวหน้างานที่ต้องการพัฒนาทักษะในด้านการโค้ชและการมีทักษะในการพูดคุยกับทีมงาน เพื่อพัฒนาทีมงานให้เติบโตและสามารถพูดคุยกับทีมงานในสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้ทั้งงาน ได้ทั้งใจทีมงาน โดยมีทัศนคติและ EQ ที่ถูกต้อง วางตัวได้อย่างเหมาะสม ในฐานะผู้นำ และมีวิธีการพูดที่ทำให้ทีมงานเต็มใจทำงานให้ นำพาองค์กรสร้างวัฒนธรรมของการโค้ชเพื่อเติบโตอย่างยั่งยืน

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อเข้าใจหลักการและพื้นฐานเบื้องต้นของการเป็นโค้ชที่ดี
- เรียนรู้ 3 คุณสมบัติหลักของการเป็นโค้ชที่ดีของหัวหน้างาน
  - การคิด แบบโค้ช (Think Like A Coach)
  - การฟัง แบบโค้ช (Listen Like A Coach)
  - การพูด แบบโค้ช (Speak Like A Coach)
- เพื่อสามารถนำ Coaching Framework มาใช้ในการทำงานกับทีมงานในรูปแบบของการให้ Constructive Feedback (การติชมแบบสร้างสรรค์)

## รายละเอียดของหลักสูตร

### Day 1:

- 9:00 - 10:15 หลักการพื้นฐานและการเตรียมพร้อมก่อนการโค้ช  
ความแตกต่างของการเป็นหัวหน้าและการเป็นหัวหน้าที่มีความเป็นโค้ช  
หลักการพื้นฐานของ “ผู้นำตามสถานการณ์” (Situational Leadership) ในการเลือกสไตล์การสื่อสารใน สถานการณ์ที่ต่างกัน

**Breakout Room:** แบ่งปันประสบการณ์และอุปสรรคในการโค้ช

10:30 – 12:00 การคิดแบบโค้ช (Think Like A Coach)

หลักการพื้นฐานของการคิดแบบโค้ช 5 อย่าง

1. สร้างพื้นที่ปลอดภัย (Create Safe Space)
2. การสังเกตปฏิบัติการ (Observe)
3. การมีความเห็นอกเห็นใจอย่างแท้จริง (Empathize)
4. การแสดงความสนับสนุนและความรู้สึกเชิงบวก (Positive & Supportive)
5. เน้นให้สำคัญกับอนาคต (Focus on Future)

**Breakout Room:** กิจกรรมการสร้างพื้นที่ปลอดภัย

13:00 – 15:15 การฟังแบบโค้ช (Listen Like A Coach)

การอ่านภาษากาย หรืออวัจนภาษาเพื่อเข้าใจความต้องการที่แท้จริง

เรียนรู้ทฤษฎีภูเขาน้ำแข็ง Iceberg Model ของ McClelland

เทคนิคการฟังโดยใช้ Paraphrasing – Summarizing – Key Words

**Breakout Room:** กิจกรรมการฟัง 3 ระดับ

15:30 – 16:00 การพูดแบบโค้ช (Speak Like A Coach) และการใช้ Constructive Feedback ด้วย "GREON Model"

ขั้นตอนการโค้ชและหลักในการตั้งคำถามที่มีประสิทธิภาพ

- G: Goal การตั้งคำถามเกี่ยวกับเป้าหมาย หรือประเด็นที่จะคุยกันวันนี้
- R: Realty สถานการณ์ปัจจุบัน: การให้ผู้ถูกโค้ชวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และที่มาหรือสาเหตุของสถานการณ์นั้น ๆ โดยใช้คำถามทำให้เห็นถึงมุมมองที่แตกต่าง เมื่อผู้ถูกโค้ชเข้าใจในสาเหตุที่แท้จริงจะสามารถหาทางออกหรือวางแผนได้ถูกต้องตรงตามเป้าหมายมากขึ้น
- E: Effect ผลกระทบ ที่เกิดขึ้น (โดยเฉพาะที่กระทบในงาน) จากการกระทำของเขา
- O: Options การหาทางเลือก หรือความเป็นไปได้ โค้ชจะต้องเรียนรู้วิธีการตั้งคำถามเพื่อฝึกให้ผู้ถูกโค้ชคิดหาคำตอบและทางเลือกได้ด้วยตัวเอง เมื่อผู้ถูกโค้ชมีความรู้สึกว่าเป็นคนคิดคำตอบเองจึงรู้สึกรับผิดชอบกับการกระทำ (มี Ownership) ในผลลัพธ์ของการกระทำนั้น ๆ
- N: Next Step ขั้นตอนต่อไป จะทำอะไร เป็นการทำการตกลงกันระหว่างโค้ชและผู้ถูกโค้ช เพื่อสร้างความมั่นใจว่าผู้ถูกโค้ชจะลงมือทำในสิ่งที่ตนได้คิดขึ้นมาด้วยตัวเอง

**Breakout Room:** จับคู่ฝึกโค้ช โดยวิทยากรให้คำแนะนำและสรุปการเรียนรู้