

WORKSHEET THỰC HÀNH

Coach không đưa câu trả lời, coach hỏi câu hỏi đủ khó

Tóm tắt giải pháp · đi kèm bài 13 năm coaching, và một bài học tôi học muộn

Coach giỏi không phải người có sẵn câu trả lời, mà là người đặt câu hỏi đủ khó để người kia tự thấy câu trả lời của chính mình. Một trang để dán bàn làm việc.

■ Cái bẫy cần tránh và sự thật về coaching

Coach mới hay muốn chứng minh mình giỏi, nghe vấn đề là bắn giải pháp ra ngay. Người nghe gật đầu, nhưng vài tuần sau vấn đề vẫn còn, vì đó là giải pháp của coach chứ không phải của họ.

Sự thật: coaching là đặt câu hỏi đủ khó để người kia tự tìm ra câu trả lời. Một câu hay dùng: "Nếu vấn đề này không còn nữa, thì điều đầu tiên thay đổi trong cuộc sống của anh chị là gì?" Câu này buộc người ta hình dung cụ thể, và thường trong lúc hình dung họ nhận ra điều mình thực sự muốn.

■ Hai khung vẫn dùng và bài học gốc

- **NLP (lập trình ngôn ngữ tư duy):** nghe ra điều người kia đang muốn nói ẩn dưới điều họ nói ra.
- **Tetramap (4 nguyên tố Đất, Nước, Gió, Lửa):** đơn giản mà giải thích được phần lớn xung đột trong một đội nhóm.
- Cả hai không phải câu trả lời, chúng là bộ câu hỏi tốt hơn. Bài học gốc: coach không cứu được người kia, người kia tự cứu mình, coach chỉ giữ một không gian không phán xét, không vội vàng, không kèm điều kiện.

■ Một việc tuần này

Lần tới khi có người tới hỏi bạn một vấn đề, nín giải pháp lại, hỏi họ đúng một câu: "Nếu vấn đề này không còn nữa, điều đầu tiên thay đổi trong cuộc sống của bạn là gì?", rồi im lặng nghe:

— *Thắng từ bên trong.*