

မာတိကာ

• ကမ္ဘာ့နံပါတ် ၁ Executive Coach နှင့် Leadership Thinker

Dr. Marshall Goldsmith ၏ အမှတ်တရစကား

• အမေရိကန်နံပါတ် ၁ Success Coach

Jack Canfield ၏ အမှတ်တရစကား

• ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း NLP Master Trainer နှင့် Business Coach

Sebastien Leblond ၏ အမှတ်တရစကား

• စာရေးသူ၏ အမှာစာ

• စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အခန်း (၁) သင်၏နည်းပြခြင်းအာရုံစိုက်မှုနယ်ပယ်ကို ရွေးချယ်ခြင်း

- Coaching ဆိုတာ ဘာလဲ
• နည်းပြ (Coach) တစ်ယောက်၏အခန်းကဏ္ဍ
• သင်၏နည်းပြခြင်း (Coaching) အာရုံစိုက်နယ်ပယ်ကို ဖော်ထုတ်ခြင်း
• သင့်အတွက် အကောင်းဆုံးအလုပ်အကိုင် (Client) ကို လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း
• နည်းပြခြင်း (Coaching) ဟာ သင့်စီးပွားရေးစီမံကိန်းမှာ ဘယ်လိုအဝင်ခွင့်ကျမှုရှိနိုင်မလဲ
• နည်းပြခြင်း (Coaching) ကို သင် ဘယ်လိုလုပ်ဆောင်မလဲ

အခန်း (၂) စီးပွားရေးနည်းပြခြင်းအတွက် အရေးပါတဲ့စည်းမျဉ်းများ

- နည်းပြခြင်းစိတ်ဓာတ် (Coaching Mindset)
• Business Coaching လုပ်ဆောင်ရာတွင် အဓိကကျသည့်စည်းမျဉ်း ၅ ခု
• Client များကို သူတို့ကိုယ်ပိုင်အဖြေများထွက်လာစေဖို့ ကူညီခြင်း
• အဖြေထွက်မှုကို အာရုံစိုက်ပြီး Client များအနေဖြင့် သူတို့လိုချင်သည့် ရလဒ်များကို ရရှိစေခြင်း

- ယုံကြည်မှုကိုမြှင့်တင်နိုင်ရန် ကောင်းမွန်သည့်တုံ့ပြန်ချက် (Feedback) များပေးခြင်း
• Client များအနေဖြင့် သူတို့ထင်တာထက် ပိုမိုရရှိအောင်မြင်စေရန် သူတို့၏လုပ်နိုင်စွမ်း ပိုမိုများပြားလာအောင် စိန်ခေါ်မှုပေးခြင်း
• ပန်းတိုင်များကိုရရှိဖို့ လုပ်ဆောင်ချက်အစီအစဉ်များကို သူတို့ဘာသာ သတ်မှတ်နိုင်အောင် ကူညီပေးခြင်း

အခန်း (၃) Business Coaching အတွက် သင် မဖြစ်မနေလိုအပ်သည့် အရည်အချင်းများ

- စာနာထောက်ထားခြင်း (Empathy)
• တက်တက်ကြွကြွ နားထောင်ပေးခြင်း (Active Listening)
• မေးခွန်းထုတ်ခြင်း (Questioning)
• ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်းနှင့် အနှစ်ချုပ်ခြင်း (Reflecting & Summarizing)
• ပန်းတိုင်သတ်မှတ်ခြင်း (Goal-Setting)
• တုံ့ပြန်မှုပေးခြင်း (Giving Feedback)
• စိတ်အားမြှင့်တင်ပေးခြင်း (Motivation)
• စိန်ခေါ်မှုပေးခြင်း (Challenging)

အခန်း (၄) စီးပွားရေးနည်းပြခြင်း Business Coaching တွင် ပါဝင်သည့်အရာများ

- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကြား ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိသော စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများစာရင်း
• တစ်ဦးချင်း Business Coaching Model ကို လေ့လာခြင်း
• Clarity of the 'Biggest Thing' (အကြီးမားဆုံးအရာကို အမြင်ရှင်းလင်းအောင်လုပ်ခြင်း)
• Clarity of the 'Best Strategy' (အကောင်းဆုံးဗျူဟာကို အမြင်ရှင်းလင်းအောင်လုပ်ခြင်း)

- Clarity of the Tactics (လုပ်ကိုင်လုပ်ရမည့်နည်းဗျူဟာများကို အမြင်ရှင်းလင်းအောင်လုပ်ခြင်း)
• Action Steps (လုပ်ဆောင်ချက်ခြေလှမ်းများ)
• Accountability to the Coaching Process (နည်းပြခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ကို တာဝန်ခံခြင်း)
• Coaching Session နမူနာ (၁)

အခန်း (၅) စီးပွားရေးနည်းပြခြင်းလုပ်ငန်းစဉ် (Business Coaching Process) ကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

- Client နှင့် သဘောတူစာချုပ် ချုပ်ဆိုခြင်း
• Client အား Onboard ပြုလုပ်ခြင်း
• Coaching Engagement တစ်ခုလုံးအတွက် ပန်းတိုင်နှင့် မျှော်မှန်းချက်များ သတ်မှတ်ခြင်း
• Client ၏ Biggest Thing ကိုရရှိစေမည့် Coaching Session များကို ဆက်လက်ပြုလုပ်ပေးခြင်း
• Coaching Engagement ကို အဆုံးသတ်ခြင်း
• လအနည်းငယ်အကြာမှာ ပြန်လည်မေးမြန်း Followup လုပ်ခြင်း
• Coaching Session ကြာချိန်၊ အရေအတွက်နှင့် ပန်းတိုင်များ
• Coaching ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးအပ်သည့် နည်းလမ်းများ
• Coaching Tool နှင့် စစ်ဆေးမှု (Assessment) များကိုအသုံးပြုခြင်း
• အပိုဆောင်းဝန်ဆောင်မှုများ ပေးအပ်ခြင်း
• နည်းပြခြင်း (Coaching) သဘောတူညီမှုနမူနာ
• Business Leadership Sample Questions (စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်မှု မေးခွန်းနမူနာများ)
• Coaching Session အတွက် ပြင်ဆင်ခြင်းပုံစံ
• Coaching Engagement အတွက် အကြိုမေးခွန်းလွှာနမူနာ (Intake Questions)

- Coaching Session မတိုင်ခင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရန်ပုံစံ (Client အသုံးပြုရန်)
• Client နှင့် စတင်လုပ်ဆောင်ခြင်းအတွက် စစ်ဆေးရန်ပုံစံနမူနာ
• Business Performance Evaluation (သင့်လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်မှုကို သုံးသပ်လေ့လာခြင်း)
• Give & Take (အပေးအယူ)
• Life Conditions Assessment (ဘဝအခြေအနေကို လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း)
• Personal Growth Assessment (ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း)
• Personal Development Evaluation (ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို စစ်ဆေးခြင်း)
• Business Assessment (လုပ်ငန်းအခြေအနေကို လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း)
• Inappropriate Leadership Behaviors (မသင့်တော်သော ခေါင်းဆောင်မှုအပြုအမူများ)
• Leadership Performance Evaluation (သင်၏ခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်ကို တိုင်းတာခြင်း)
• Analyzing Self-Sabotaging Behaviors (ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်ဖျက်ဆီးသော အပြုအမူများကို လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း)
• Employee Engagement & Job Satisfaction Assessment (ဝန်ထမ်းများ၏လုပ်ငန်းနှင့်ချိတ်ဆက်မှုနှင့် လုပ်ငန်းခွင်စိတ်ကျေနပ်မှုကို စစ်ဆေးခြင်း)
• Sales & Profit Targets (တစ်နှစ်စာအရောင်းနှင့် အမြတ်လျာထားခြင်း)
• One Page Strategic Plan (တစ်မျက်နှာစာ မဟာဗျူဟာမြောက်အစီအစဉ်)
• Balancing Your Life (ဘဝဟန်ချက်ညီမှုအတွက် အစီအစဉ်ဆွဲခြင်း)
• Eisenhower Matrix (အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း)

အခန်း (၆) Coach နှင့် Client ကြား အောင်မြင်သောဆက်ဆံရေးအတွက် သော့ချက်များ

အခန်း (၇) သင့်အတွက် အသင့်တော်ဆုံး Coaching Client များကို ရှာဖွေခြင်းနှင့် ထိန်းသိမ်းထားခြင်း

- နည်းပြ (Coach) များ လိုက်နာစောင့်ထိန်းအပ်သည့် ကျင့်ဝတ် (Ethics) များ
• Coach တစ်ယောက်၏ တာဝန်ဝတ္တရားများ
• ဥပဒေရေးရာ လိုအပ်မှု
• Coach တစ်ယောက်အနေဖြင့် စီစဉ်တကျလုပ်ဆောင်ခြင်း
• Coaching တွင် သင်ကြိုတွေ့ရနိုင်သည့်စိန်ခေါ်မှုများကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း
• Coaching Client များကို ဘယ်လိုရှာနိုင်မလဲ
• ရှိပြီးသား Client များကို ဆက်သွယ်ခြင်း
• သင့်ကို Social Media တွင် လူသိများလာအောင် ပြုလုပ်ခြင်း
• အခမဲ့ ဟောပြောပွဲများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ပေးခြင်း
• ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်များ ရေးသားထုတ်ဝေခြင်း
• အခြားသော Coach များ၊ ပညာရှင်များနှင့် မိတ်ဖွဲ့လုပ်ဆောင်ခြင်း
• Website နှင့် Email မှတစ်ဆင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း
• ဝယ်ယူရန်၊ သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်ရန် ဖိတ်ခေါ်ခြင်း
• Client များကို ထိန်းသိမ်းခြင်း

အခန်း (၈) သင်၏ Coaching လုပ်ငန်းနှင့် အရည်အချင်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ဖြည့်စွက်အကြံပြုချက်များ

- သင့် Client များအတွက် သင်ပံ့ပိုးပေးနိုင်သည့် အပိုဆောင်းအကူအညီများ
• သင်၏ Coaching အရည်အချင်းများကို သုံးသပ်ခြင်းနှင့် တိုးတက်အောင်မြင်လုပ်ခြင်း

• Coaching Business ကိုလုပ်ကိုင်နိုင်ရန် မိမိကိုယ်တိုင်တက်ရောက် ထားသည့် သင်တန်းများ

အခန်း (၉) သင်နှင့် သင်၏ Client ကိုအကျိုးပြုနိုင်မည့် စီးပွားရေးနှင့် ဘဝတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ လိုရင်းတိုရှင်းအကြံပြုချက်များ

- ဘဝတိုးတက်ပြောင်းလဲမှုဆိုင်ရာ အကြံပြုချက်များ
• အောင်မြင်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• အရောင်းတိုးတက်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• အသင်းအဖွဲ့လုပ်ဆောင်မှု Teamwork အတွက် အကြံပြုချက်များ
• အကောင်အထည်ဖော်လုပ်ဆောင်ခြင်းအတွက် အကြံပြုချက်များ
• အကောင်းမြင်စဉ်းစားခြင်းအတွက် အကြံပြုချက်များ
• စိတ်အားမြှင့်တင်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• လုပ်ငန်းခွင်ခေါင်းဆောင်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေးအတွက် အကြံပြုချက်များ
• ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အကြံပြုချက်များ
• စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်မှု (Entrepreneurship) အတွက် အကြံပြုချက်များ
• သင့်အတွေးများကို ပိုမိုကျယ်ပြန့်စေနိုင်မည့် စာစုများ

အခန်း (၁၀) သင်အပိုဆောင်းလေ့လာနိုင်မည့် Coaching Session နမူနာမှတ်တမ်း

- သင့် Client များအတွက် သင်ပံ့ပိုးပေးနိုင်သည့် အပိုဆောင်းအကူအညီများ
• သင်၏ Coaching အရည်အချင်းများကို သုံးသပ်ခြင်းနှင့် တိုးတက်အောင်မြင်လုပ်ခြင်း