



# ທັກສະພື້ນຖານ ໃນການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ



ຮຽບຮຽງໂດຍ:

ນ.ວັນນະສອນ ນຸພາບຜະວົງສີ

ກວດແກ້ໂດຍ:

ດຣ. ສຸດທິສຸກ ອິນທະວິໄລ<sup>1</sup>

# ຈຸດປະສົງຫຼັກກະໄດ້ຮຽນຮູ້ດັ່ງນີ້:

1. ຄວາມໝາຍການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ
2. ທັກສະການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ
3. ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ, ການໃຫ້ສຸຂະສິກສາ, ການໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ແລະ ການໃຫ້ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ
4. ອົງປະກອບ, ບົດບາດ, ປະເພດ ໃນການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ
5. ທັກສະການຟັງທີ່ດີ
6. ຄຸນລັກສະນະຂອງຜູ້ຮັບຟັງທີ່ດີ
7. ການຢືນຢັນຄວາມຖືກຕ້ອງ
8. ການອະທິບາຍຄືນ





# ກິດຈະກຳແປງກຸ່ມອອກເປັນ 2 ກຸ່ມ:

ແຕ່ລະກຸ່ມຂຽນຕາມຄວາມຄິດ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈຂອງກຸ່ມຕົນເອງ:

1. ທ່ານຄິດວ່າມີໃຜແດ່ ທີ່ສາມາດເປັນຜູ້ໃຫ້ຄຳປຶກສາໄດ້?
2. ໃຜແນ່ສາມາດເປັນຜູ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນຂັ້ນຊຸມຊົນຂອງທ່ານ?
3. ຜູ້ໃຫ້ຄຳປຶກສາ ຄວນມີທັກສະ ຄືແນວໃດ?



# ການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ (Counseling)ໝາຍເຖິງ

ຂະບວນການ ທີ່ມີປະຕິສໍາພັນ ລະຫວ່າງບຸກຄົນໂດຍ **ການສື່ສານສອງທາງ** ລະຫວ່າງບຸກຄົນນຶ່ງ ໃນຖານະ **ຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ (Counselor)** ເຊິ່ງ**ເຮັດໜ້າທີ່ໃນການເອື້ອອໍານວຍ** ໃຫ້ອີກຝ່າຍນຶ່ງ ເຊິ່ງເປັນ **ຜູ້ຮັບການປຶກສາ (Client)**, ໄດ້ສອບຖາມ, ສໍາຫລວດ ແລະ ເຮັດຄວາມເຂົ້າໃຈ ສິ່ງທີ່ເປັນບັນຫາ ແລະ ຊອກຫາແນວທາງ ແກ້ໄຂບັນຫາເລົ່ານັ້ນ ໄດ້ດ້ວຍຕົນເອງ.





# ແນວຄິດ ແລະ ຫລັກການ

ເປົ້າໝາຍເພື່ອເຮັດໃຫ້ ຜູ້ຮັບການປຶກສາ(Client) ເກີດການຮຽນຮູ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈບັນຫາ ຂອງຕົນເອງ ຈົນສາມາດຕັດສິນໃຈ ແລະ ມີ ແນວທາງ ໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ ໄດ້ດ້ວຍຕົນເອງ.

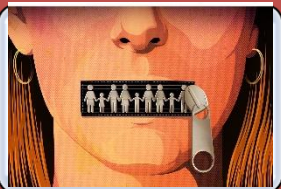
# ຫລັກການພື້ນຖານ ຂອງການໃຫ້ຄຳປຶກສາ



ສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ



ເອົາໃຈເຂົາມາໃສ່ໃຈເຮົາ ມີຄວາມເຫັນອີກເຫັນໃຈ  
ແລະ ຈິງໃຈ

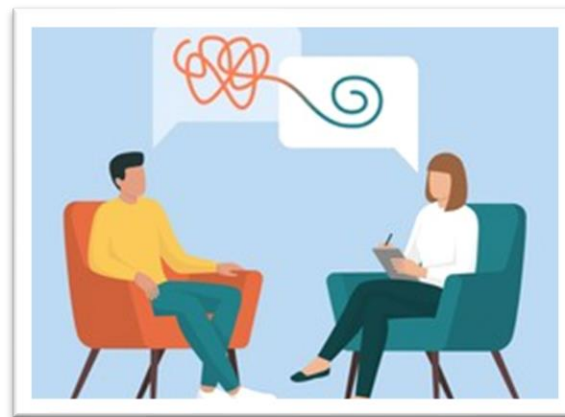
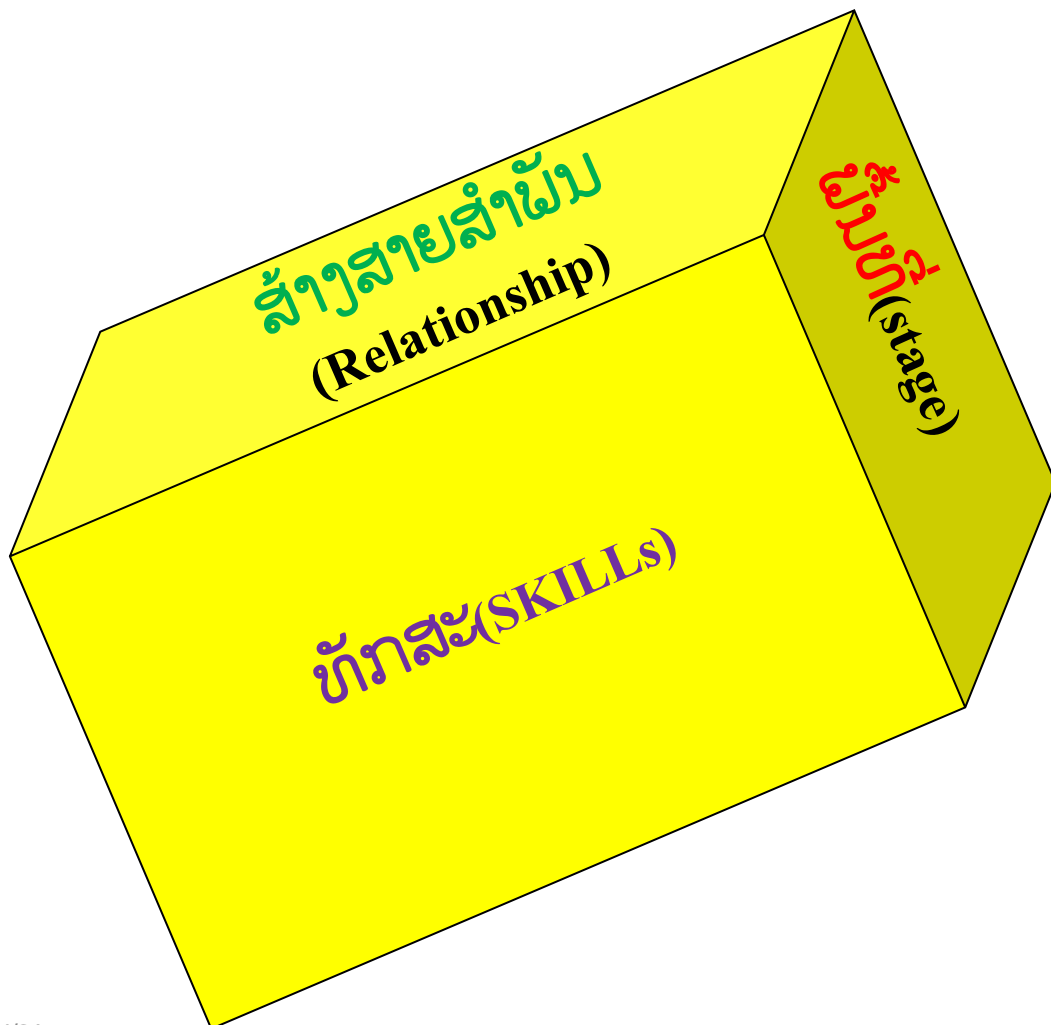


ເນັ້ນໜັກ ການຮັກສາຄວາມລັບ



ສູນກາງຄວາມຄິດ ຄວາມຮູ້ສຶກ ແລະ ການຕັດສິນ  
ໃຈ ຢູ່ທີ່ຜູ້ຮັບການປຶກສາ (client  
centered centered)

# ຂະບວນການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ



# ຂັ້ນຕອນການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ



[source: H. Hackney and S. Cormier (2005). The Professional Counselor. Boston: Pearson. p. 25]



# ຄຸນນະສົມບັດຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ

1. ຕ້ອງສົນໃຈ  
ແລະ ໃສ່ໃຈຜູ້ອື່ນ  
ຝ່າງແທ້ຈິງ

2. ຕ້ອງເຂົ້າໃຈເຖິງ  
ຕົນເອງ ແລະ ຮັບຮູ້  
ຄວາມຮູ້ສຶກ

3. ມີຄວາມ  
ສາມາດໃນການຝັງ  
ຫຼາຍລະດັບ

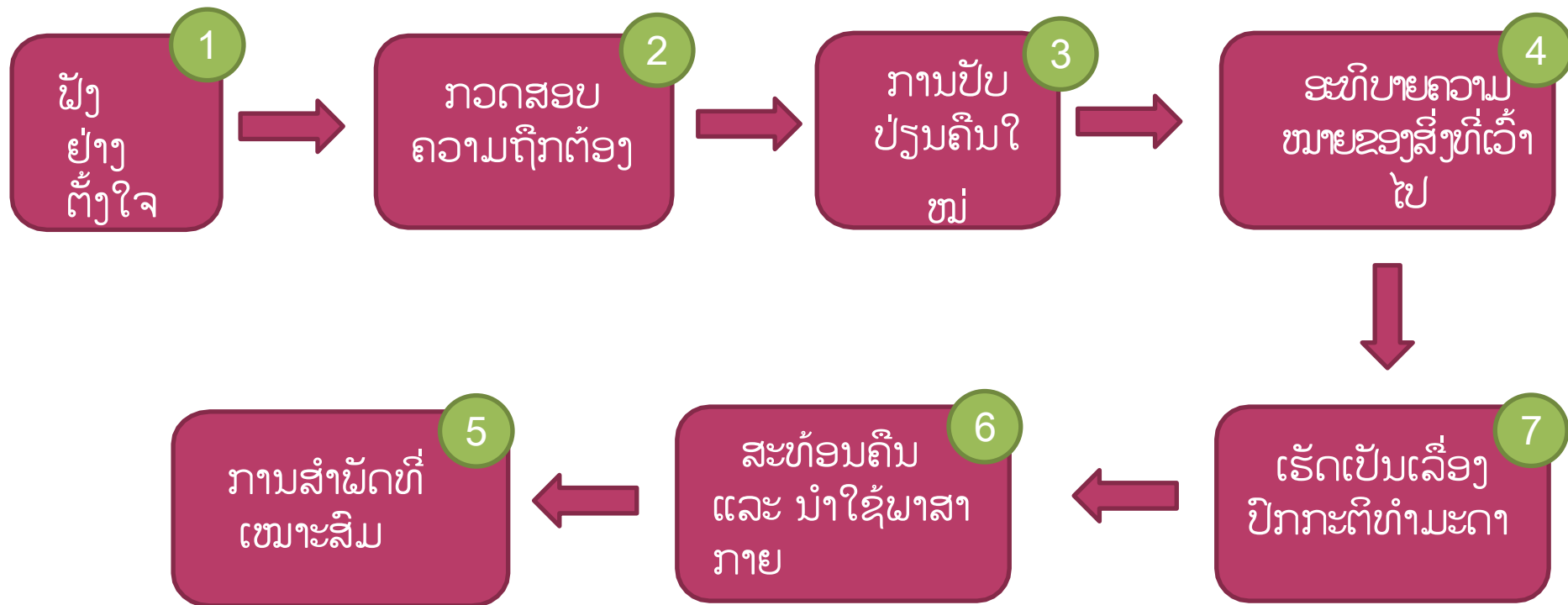
4. ການເຂົ້າເຖິງ  
ງ່າຍ ແລະ ຄວາມ  
ຈິງໃຈ

5. ມີຄວາມຍືດຍຸ່ນ  
ແລະ ເຂົ້າໃຈຄວາມ  
ຫຼາກຫຼາຍ

6. ມີຂະບວນການ  
ໃນການແກ້ໄຂ  
ບັນຫາ

7. ການມີຈັນຍາບັນຂອງນັກໃຫ້ຄໍາປຶກສາ

# ທັກສະໃນການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ





# ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງການໃຫ້ຄໍາ ປຶກສາ ແລະ ການໃຫ້ ສຸຂະສິກສາ

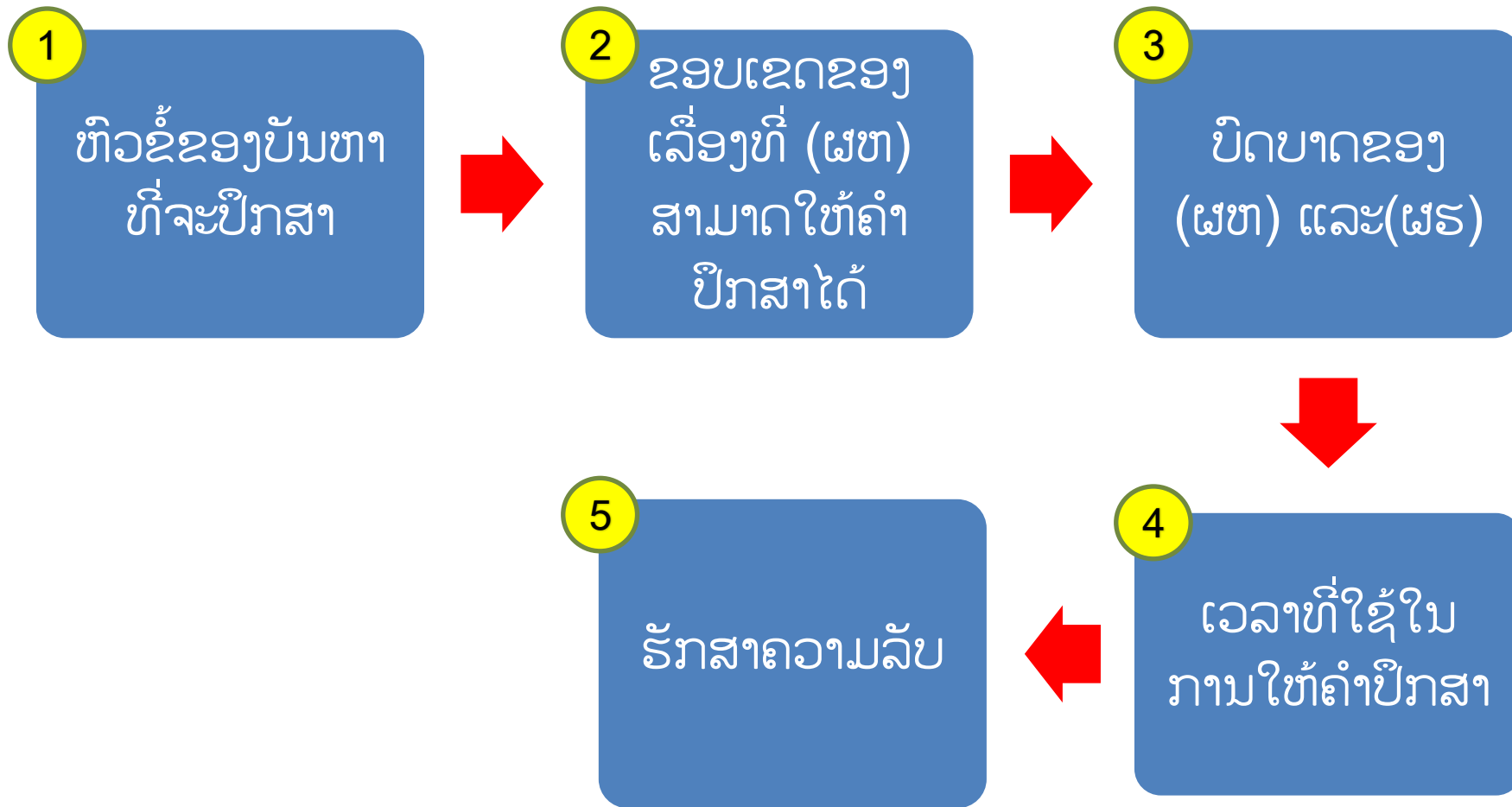
ການໃຫ້ສຸຂະສິກສາ	ການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ
<ul style="list-style-type: none"> <li>ເປັນຫຼັກການໃຫ້ຄວາມຮູ້ ແລະ ຂໍ້ ມູນ ຂ່າວສານ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ເນັ້ນໜັກໃສ່ອາລົມ ແລະ ຄວາມຮູ້ສຶກ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ເພື່ອປ່ຽນແປງພຶດຕິກຳ ເພື່ອແນະນຳໄປສູ່ ສຸຂະພາບທີ່ດີ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາ ທາງດ້ານຈິດຕະສັງຄົມ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ສາມາດເຮັດໄດ້ ໂດຍການສື່ສານ ທາງ ດຽວ ຫຼື ສື່ສານ ສອງທາງ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ເປັນການສື່ສານ ສອງທາງລະຫວ່າງ(ຜຫ) ແລະ (ຜຮ)</li> </ul>



# ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງການໃຫ້ຄໍາແນະນຳ ແລະ ການໃຫ້ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ

ການໃຫ້ຄໍາແນະນຳ	ການໃຫ້ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ບອກໃຫ້ເຮັດຕາມທີ່ເຂົາເຈົ້າຄວນຈະເຮັດ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ບອກເຖິງຄວາມເປັນຈິງ ເພື່ອວ່າເຂົາເຈົ້າຈະສາມາດໄປຕັດສິນໃຈດ້ວຍຕົນເອງ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• (ຜຮ) ອາດຮູ້ສຶກວ່າ(ຜຫ)ບໍ່ຕັ້ງໃຈຟັງຕົນ ຫຼືບໍ່ເຄົາລົບ ແລະຍອມຮັບຕົນ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ຊ່ວຍໃຫ້(ຜຮ) ສາມາດຕັດສິນໃຈ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫາ ດ້ວຍຕົນເອງ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• (ຜຮ) ອາດຮູ້ສຶກວ່າ ຖືກຕັດສິນໂດຍ (ຜຫ)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ຈະບໍ່ສາມາດປ່ຽນແປງພຶດຕິກຳໄດ້</li> </ul>	

# ອົງປະກອບຂອງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ



# ບົດບາດຂອງ (ຜຫ) ແລະ (ຜຮ)



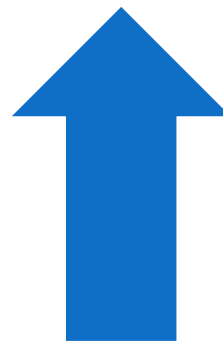
## (ຜຫ):

- ຮັບຟັງດ້ວຍຄວາມຕັ້ງໃຈ
- ຊ່ວຍກະຕຸ້ນ(ຜຮ)ໃຫ້ເກີດຄວາມເຂົ້າໃຈບັນຫາ
- ສາມາດຫາແນວທາງຂອງຕົນເອງໄດ້



## (ຜຮ):

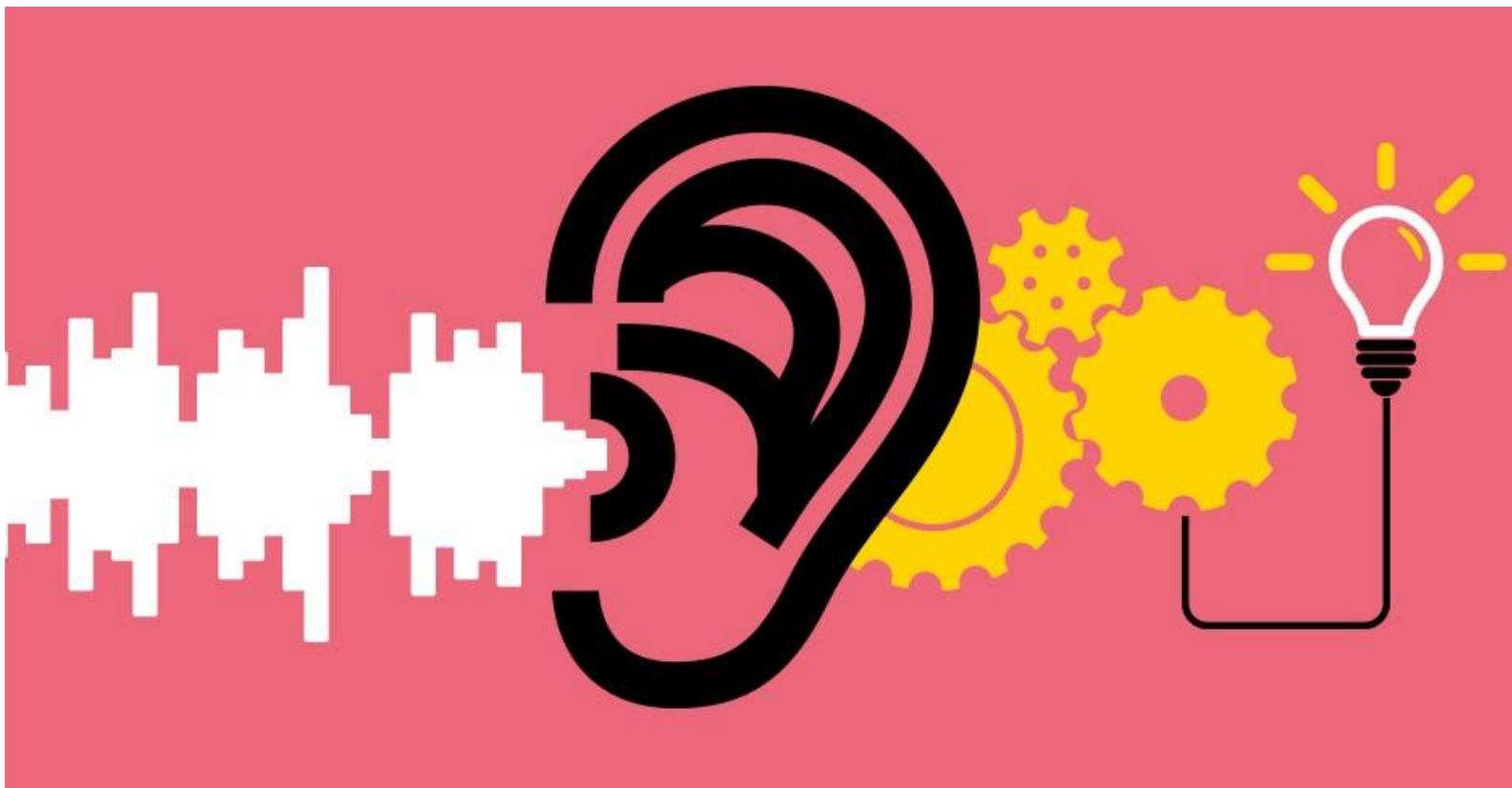
- ບອກລາຍລະອຽດຂອງບັນຫາ
- ທຳຄວາມເຂົ້າໃຈໃນບັນຫາ
- ຫາແນວທາງໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ



# ປະເພດຂອງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ



# ທ່ານຈະຟັງແນວໃດໃຫ້ໄດ້ປະສິດທິຜົນ?





# ທັກສະການຝັງທີ່ດີທີ່ສະແດງອອກທາງວາຈາ

1. ຖາມຄືນເພື່ອໃຫ້ກະຈ່າງແຈ້ງຖ້າມີສິ່ງທີ່ບໍ່ຈະແຈ້ງເທື່ອ, ບໍ່ໃຫ້ສັນນິຖານເອົາ!
2. ເວົ້າລື່ມຄືນ
3. ກວດສອບຄວາມຖືກຕ້ອງ
4. ເຮັດເປັນເລື່ອງປົກກະຕິທຳມະດາ
5. ສະຫຼຸບສັງລວມ
6. ຊອກຫາທາງເລືອກຕ່າງໆ



# ຄຸນລັກສະນະຂອງຜູ້ຮັບຝັງທີ່ດີຕ້ອງມີ:

1. ເຂົ້າໃຈຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຄົນອື່ນ
2. ມີຄວາມເຂົ້າໃຈຕໍ່ກັບເລື່ອງຄົນເລົ່າ
3. ມີຄວາມອົບອຸ່ນ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່
4. ເອົາຈິງເອົາຈັງ
5. ບໍ່ເບິ່ງຂ້າມບັນຫາ ຫຼື ໃຫ້ການແນະນຳໃດໆ
6. ປ່ອຍໃຫ້ເຂົາເຈົ້າເວົ້າ ແລະ ບໍ່ເວົ້າຄຳວ່າ “ທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງຈະດີຂຶ້ນ”



7. ຝັງທຸກຂໍ້ຄວາມໃຫ້ລະອຽດເລິກເຊິ່ງ
8. ຝັງ/ສັງເກດອາລົມເບື້ອງຫຼັງຂໍ້ຄວາມນຳ
9. ອະທິບາຍຄືນ
10. ຖາມເພື່ອໃຫ້ມີຄວາມກະຈ່າງແຈ້ງ
11. ສະຫຼຸບສັງລວມຄືນ
12. ຊອກຫາທາງເລືອກຕ່າງໆ





# ການຍືນຍັນຄວາມຖືກຕ້ອງ

- **ຍືນຍັນ** – ສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າກຳລັງປະສົບຢູ່ ມີຄວາມຈິງແທ້ບໍ່. ເຂົາເຈົ້າບໍ່ໄດ້ຄິດຈົນຕະນາການໄປເອງ.
- **ຂໍ້ຄວາມທີ່ຢັ້ງຢືນຄວາມຖືກຕ້ອງ** ແມ່ນ, "ຄວາມຮູ້ສຶກຂອງເຈົ້າມີເຫດຜົນທີ່ເຂົ້າໃຈໄດ້. ຂ້ອຍເຂົ້າໃຈສິ່ງທີ່ເຈົ້າເວົ້າມາ!"
- **"ຂ້ອຍເຂົ້າໃຈສິ່ງທີ່ເຈົ້າກຳລັງເວົ້າຢູ່.** ເຈົ້າບໍ່ໄດ້ເຮັດແນວບໍ່ດີ ຫຼື ເປັນຄົນຜິດ ຫຼື ເຈົ້າບໍ່ໄດ້ເປັນບ້າສຳລັບຄວາມຮູ້ສຶກໃນສິ່ງທີ່ເຈົ້າເຮັດ."
- ຄຳເວົ້າເຫຼົ່ານີ້ ເປັນສິ່ງທີ່ຄົນຕ້ອງການໄດ້ຍິນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນໃນເວລາທີ່ເຂົາເຈົ້າຕົກຢູ່ໃນຄວາມຮູ້ສຶກໃດໜຶ່ງທີ່ຂ້ອນຂ້າງແຮງ.



# ເຮົາຈະຢືນຢັນຄວາມຖືກຕ້ອງແນວໃດ?

ໃຊ້ນ້ຳສຽງທີ່ໝາະ  
ສືເພື່ອສະທ້ອນເຖິງ  
ອາລົມ

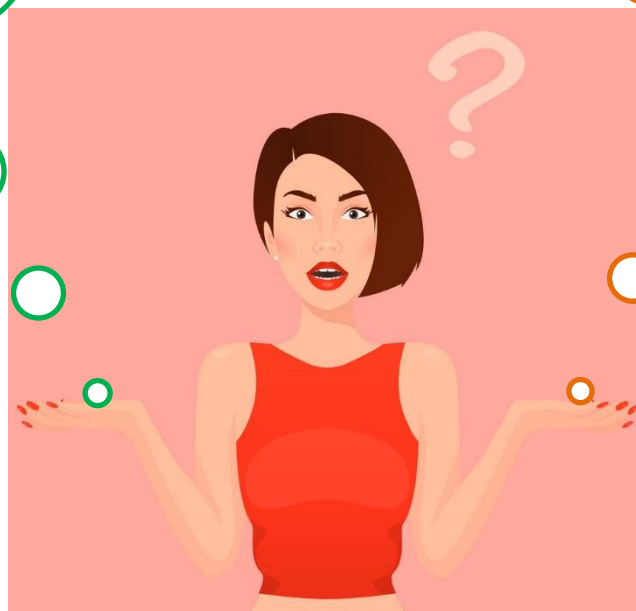
- ຄົນທີ່ໂສກເສົ້າຈະເວົ້າຊ້າ
- ຄົນໃຈຮ້າຍຈະເວົ້າໄວ ແລະ ສຽງຮ້າຍ ແລະ ສຽງດັງ

ແມ່ນຫຍັງເຮັດ  
ໃຫ້ການຢືນຢັນມີ  
ຄວາມໜ້າເຊື່ອຖື :

- ຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງທ່ານໃນການເຊື່ອມັກບອາລົມຈິດທີ່ສະແດງ/ອະທິບາຍອອກ.
- ສິ່ງຂໍ້ຄວາມວ່າ ການສະແດງອາລົມອອກເປັນຄຳຖາມ ເປັນສິ່ງທີ່ສາມາດເຂົາໃຈໄດ້
- “ເປັນສິ່ງທີ່ສາມາດເຂົາໃຈໄດ້ທີ່ທ່ານຮູ້ສຶກເສົ້າ ແລະ ຮູ້ສຶກຢ້ານເມື່ອ ... ມັນເກີດຂຶ້ນ”, ຫຼື
- “ມັນເປັນສິ່ງທີ່ເຈັບປວດຫຼາຍທີ່ເຫັນ ...”

1. ການອະໜິບາຍ  
ຄືນແມ່ນຫຍັງ?

2. ເປັນຫຍັງຕ້ອງ  
ອະໜິ ບາຍຄືນ?





## ການອະທິບາຍຄືນ:

ແມ່ນຊ່ວຍໃຫ້ມີຄວາມເຂົ້າໃຈຫຼາຍຂຶ້ນ, ລະອຽດຂຶ້ນກ່ຽວກັບ  
“ສິ່ງທີ່ຜ່ານເຫັນ ຫຼື ໄດ້ຍິນ”

## ອະທິບາຍຄືນຍ້ອນວ່າ:

ເປັນການຢັ້ງຢືນໂດຍທາງອ້ອມຕໍ່ສິ່ງ ທີ່ທ່ານເຫັນ ຫຼື ໄດ້ຍິນວ່າ  
ມີເຫດຜົນຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່

**ຕົວຢ່າງ: ຂ້ອຍມີວຽກຫຼາຍອັນເຮັດໄພດ!  
ຂ້ອຍບໍ່ມີເວລາໄດ້ພັກຜ່ອນ**



# ឧទាហរណ៍

