



ຫຼັກສູດ ສໍາລັບອົບຮົມ ອາສາສະມັກ ໄວໜຸ່ມ “ເພື່ອນຊ່ວຍເພື່ອນ”

ສະມາຄົມສົ່ງເສີມສຸຂະພາບຄອບຄົວ, 2016



ບົດທີ 11 (190 ນາທີ)

- ☐ ທັກສະໃນການສື່ສານ 85 ນາທີ
 - ☐ ທັກສະການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ 105 ນາທີ
- (ໃນລະດັບໃດໜຶ່ງ)

ທັກສະການສື່ສານ

- ☆ ອາສາສະໝັກເພື່ອນຊ່ວຍເພື່ອ ແມ່ນ ຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ດ້ານສຸຂະພາບແກ່ໄວໜຸ່ມ ສະນັ້ນຕ້ອງມີທັກສະການສື່ສານ ທີ່ມີປະສິດທິພາບ ລະດັບໃດໜຶ່ງ.
 - ກິລິຍາທ່າທາງສຸພາບ, ໜ້າເຊື່ອຖື, ບໍ່ອໍ້ແອ້
 - ການສື່ສານ ສອງທາງ - ໃຊ້ຄໍາຖາມຕໍ່ຜູ້ຟັງ ເປັນໄລຍະ
 - ເວົ້າສຽງດັງ, ຊັດເຈນ
 - ຂຽນໃຫ້ອ່ານອອກ ສະອາດ ຈະແຈ້ງ
 - ເນື້ອໃນຈະແຈ້ງ ບໍ່ຄຸມເຄືອ ຖືກຫຼັກວິຊາການ (ມີບ່ອນອີງ)
 - ຕັ້ງໃຈຟັງ ແລະ ມີການສະທ້ອນກັບ
 - ຮູ້ນຳໃຊ້ສື່ ແລະ ອຸປະກອນສຸຂະສືກສາບາງຢ່າງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ



ທັກສະການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ

↳ ຈຸດປະສົງຂອງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ ຂອງ ພຸຊຸພ ແມ່ນ ເພື່ອ ໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ທີ່ເປັນປະໂຫຍດ ແກ່ ຜູ້ຮັບຄໍາປຶກສາ ກໍ່ຄື ໝູ່ເພື່ອນ ຄົນໄກ້ຊິດເຮົາ ເມື່ອເວລາມີບັນຫາ ແນໃສ່ ບັນຫາດ້ານສຸຂະພາບຂອງໄວລຸ້ນ

↳ ພຸຊຸພ ຕ້ອງໄດ້ຝຶກ ທັກສະການສື່ສານ ເພື່ອໝູນໃຊ້ໃຫ້ເກີດຄວາມຊຳນານ ເຊັ່ນ:

- ການຟັງຢ່າງຕັ້ງໃຈ
- ການໃຊ້ພາສາກາຍ
- ການສື່ສານແບບໃຫ້ກໍາລັງໃຈ
- ຕັ້ງຄໍາຖາມ ດ້ວຍຄໍາຖາມເປີດ
- ເວົ້າຊໍ້າຄືນ ເພື່ອຢືນຢັນ ຂໍ້ມູນນັ້ນຖືກຕ້ອງ
- ສະທ້ອນຄືນ ແບບສ້າງສັນ



1. ການຝັງຢ່າງຕັ້ງໃຈ

- ການຝັງດ້ວຍຄວາມຕັ້ງໃຈ ແມ່ນການຝັງ ເພື່ອສື່ສານ ໃຫ້ມີຄວາມເຂົ້າໃຈ (ບັນຫາ), ເຫັນໃຈ ແລະ ສົນໃຈ ໃນການແກ້ໄຂ.
- ▶ ແນະນຳ
 - ຄັດເລືອກເວລາ ແລະ ສະຖານທີ່ ສຳລັບການສື່ສານ ດ້ວຍຄວາມລະມັດລະວັງ (ຄວາມເປັນສ່ວນຕົວ)
 - ມີທ່າທາງເປີດເຜີຍ ຕໍ່ກັບຜູ້ທີ່ທ່ານສື່ສານ
 - ເຮັດໃຫ້ຜູ້ມາຮັບຄຳປຶກສາ ຮູ້ສຶກວ່າຕົນເອງມີຄວາມສຳຄັນ (ຕາຈ້ອງຕາ, ສຳລວມ, ຄົນຄິດໄປນຳ)
 - ການຝັງຢ່າງຕັ້ງໃຈຢ່າງດຽວ ບໍ່ອາດສື່ສານໄດ້ ຕ້ອງໄດ້ນຳໃຊ້ທັກສະອື່ນໆໄປພ້ອມກັນ
 - ສະນັ້ນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ ຝຶກທັກສະອື່ນໄປຢ່າງຄ່ອງແຄ້ວ

2. ພາສາທາງກາຍ

- ພາສາທາງກາຍ ລວມມີການວາງທ່າຂອງລຳຕົວ, ຕຳແໜ່ງຂອງພາກສ່ວນຕ່າງໆຂອງຮ່າງກາຍ (ແຂນ, ຂາ, ຕາ), ທ່າທາງ, ໄລຍະຫ່າງ ແລະ ບ່ອນນັ່ງ.
- ຜູ້ຝັງຢ່າງຕັ້ງໃຈໃຊ້ພາສາກາຍທີ່ດີ ເພື່ອບົ່ງບອກເຖິງຄວາມເຄົາລົບ, ຄວາມສົນໃຈ ແລະ ຄວາມເຫັນໃຈ.





3. ການໃຫ້ກຳລັງໃຈດ້ວຍ ການໃຊ້ຄຳເວົ້າ ແລະ ບໍ່ໃຊ້ຄຳເວົ້າ

- ▶ ຈຸດປະສົງເພື່ອໃຫ້ຜູ້ທີ່ກຳລັງເວົ້າ ສືບຕໍ່ເວົ້າ.
- ຕົວຢ່າງບາງຄຳເວົ້າທີ່ສະແດງເຖິງການໃຫ້ກຳລັງໃຈ:
 - ✓ ຂ້ອຍເຂົ້າໃຈ
 - ✓ ຂ້ອຍເຄີຍພົບແບບນີ້ຄືກັນ
 - ✓ ແຈ່ມແຈ້ງດີ
- ຕົວຢ່າງການໃຫ້ກຳລັງໃຈທີ່ບໍ່ໃຊ້ຄຳເວົ້າ:
 - ✓ ການງົກຫົວ
 - ✓ ການຍິ້ມ
 - ✓ ການເອນຕົວໄປຂ້າງໜ້າ
 - ✓ ການຈັບ/ບີບ ມື,ແຂນ,ປ່າ ເບົາໆ



4. ການຕັ້ງຄໍາຖາມ

- ນອກຈາກເປັນຜູ້ຟັງທີ່ດີ ແລະ ຜູ້ຊ່າງສັງເກດແລ້ວ ຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາທີ່ດີ ຄວນມີຄວາມສາມາດຕັ້ງຄໍາຖາມທີ່ຖືກຕ້ອງ ໃນເວລາ ແລະ ໂອກາດທີ່ເໝາະສົມ.
- ໃນການສົນທະນາ, ຕ້ອງໃຫ້ເວລາແກ່ຕົນເອງເພື່ອຄົ້ນຄິດ, ທົບທວນ, ຄົ້ນພົບ ແລະ ຮຽນຮູ້ດ້ວຍຕົນເອງ ຜ່ານການກະຕຸ້ນຄວາມຄິດດ້ວຍການຕັ້ງຄໍາຖາມ.



❖ ຄວນໃຊ້ ຄໍາຖາມປາຍເປີດ

- ຄໍາຖາມປາຍເປີດ ແມ່ນຄໍາຖາມຕ່າງໆທີ່ບໍ່ສາມາດໃຫ້ຄໍາຕອບດ້ວຍຄໍາວ່າ ແມ່ນ ຫລື ບໍ່ແມ່ນ. ຄໍາຖາມເຫລົ່ານີ້ຕາມທໍາມະດາແລ້ວ ຈະເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍຄໍາວ່າ: ເປັນຫຍັງ, ເປັນແນວໃດ, ເຫດຜົນອັນໃດ, ແບບໃດ, ດ້ວຍວິທີໃດ ແລະ ເຮັດແນວໃດ.
- ສ່ວນຄໍາຖາມປິດ ແມ່ນຄໍາຖາມຕ່າງໆທີ່ສາມາດຕອບໄດ້ດ້ວຍຄໍາວ່າ ແມ່ນ ຫລື ບໍ່ແມ່ນ, ຫຼື ຕອບສັ້ນໆ ເຈາະຈົງ ເປັນ ຈໍານວນ, ຊື່, ຕົວເລກ, ສີ, ສິ່ງຂອງ,



5. ການເວົ້າຊໍ້າຄົນ

- ແມ່ນການໃຊ້ຄໍາເວົ້າອື່ນ ເພື່ອເວົ້າຊໍ້າຄົນສິ່ງທີ່ໄດ້ຍິນ ເພື່ອສະແດງເຖິງຄວາມຕັ້ງໃຈຟັງ ແລະ ເພື່ອເປັນກໍາລັງໃຈໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສືບຕໍ່ເວົ້າ, ແລະ ເພື່ອທວນຄືນສິ່ງທີ່ຕົນເອງ (ຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ) ເຂົ້າໃຈ ວ່າມັນກົງກັບ ສິ່ງທີ່ຜູ້ມາຮັບຄໍາປຶກສາເລົ່າໃຫ້ຟັງ.



6. ການສະໜັບສະໜູນຄືນແບບສ້າງສັນ

- ຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ ຕ້ອງໃຫ້ຄໍາເຫັນສະໜັບສະໜູນຄືນທິດີ ຫຼື ແບບສ້າງສັນ ແກ່ຜູ້ຮັບຄໍາປຶກສາ ເມື່ອລາວ ໄດ້ມີການປະຕິບັດ ແກ້ໄຂບັນຫາ ຂອງລາວໄປໃນທາງທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ມີຜົນດີຕໍ່ລາວ
- ຄໍາຍ້ອງຍໍຊົມເຊີຍ ແມ່ນຈະເຮັດໃຫ້ຜູ້ມາຮັບຄໍາປຶກສາ ມີກໍາລັງໃຈ ສືບຕໍ່ປະຕິບັດຕາມການຕັດສິນໃຈຂອງລາວໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ ແລະ ຈະປ່ຽນແປງ ແກ້ໄຂໃນສິ່ງທີ່ຜິດພາດ ຜ່ານມາ
- ຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ ຕ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ໜ້າທີ່ຂອງຕົນ ແມ່ນເພື່ອຊ່ວຍ ເຫລືອ ຜູ້ຮັບຄໍາປຶກສາໃຫ້ມີທາງອອກ
- ການສະໜັບສະໜູນກັບ ແມ່ນຮັບປະກັນການສື່ສານແບບສອງທາງ.



ຂອງແຖມ

- ລັກສະນະພິເສດຂອງຜູ້ໃຫ້ຄໍາແນະນໍາຕ້ອງ:
ຈິງໃຈ, ຊື່ສັດ, ໃຫ້ກຽດ, ບໍ່ຕັດສິນ, ຮັບຮູ້
ຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຄົນອື່ນ
- ແລະ ສໍາຄັນທີ່ສຸດແມ່ນ:
ຕ້ອງຮັກສາຄວາມລັບ ຂອງຜູ້ມາຮັບຄໍາແນະນໍາ

ឧទាហរណ៍