

4 个鼓励客户进行终身学习的技巧



学习是我们生而就拥有的能力。当你还在婴儿时期，你就已经在学习爬行，步行和说话。作为一个教练，你应当在潜移默化中对你的客户灌输这种意识。他们来找你的初衷是为了向你寻求帮助以在不论是个性上还是专业上的生活得到提升。这就是你作为他们的教练，可以帮助他们实施策略以改进他们自己的学习方式的地方。

作为一个教练，你的工作是在个体身上启发和引起可靠的长久的改变。



就像你在每个课程板块都选择最好的策略来执行一样，帮助你的客户拥有同样的心态是一样重要的。

以下是一些可以帮助你的客户变成更好的终身学习者的策略。

腾出时间学习

众所周知，我们活在一个繁忙的时代。我们依靠闹钟来安排我们的起床时间。我们计划好何时必须要上班。我们安排我们生命中重要的事情。既然如此，我们为什么不能想方设法去安排学习时间？

通过头脑风暴帮助你的客户找到一个能够有效学习的日子和具体时间。它可以被安排在早起后或下班时。这和安排你的健身或重要的工作报告的时间没有区别。帮助你的客户腾出时间学习，这样学习就能逐渐成为他们的日常生活之一。



确定你想要学习什么



确定我们想要什么可能是让人觉得棘手的，但我们都知道，具体的目标是很重要的。除非我们已经清楚确定我们想要从那个报告中摆脱什么，设计和发表它是浪费时间的行为。因为这是贯穿人们的工作生活始终的事情，这个原则很容易就能转变为教你的客户如何站在目标导向的立场上去加入学习。通过在学习过程中建立相同的概念，以鼓励你的客户扪心自问他们想要从学习过程中摆脱的东西

也许他们想要在工作中更加果断自信，又或者他们想要磨练他们的技术技巧以使得他们自己在公司中更加有销路。最重要的是让客户去确定他们想要学些什么。一旦这件事被予以足够的重视，它将更容易被付诸实践。

阅读与写作



对于那些在寻找阅读方向上纠结的客户，你可以考虑提前准备书单和其他客户可以用来帮助完成这个过程的研究材料。阅读时一个很好的产生新的洞察的方法，为发现一些新东西感到激动或学习你知之甚少的领域。

写作是另一个让你的头脑产生想法的有效方法。熟悉写作练习，比如写下优先工作表和日记，这可以帮助你的客户更好地表达自己的目标和遇到的困难。



接受教育

除了你提供的教练服务，你也许可以建议你的客户继续参加与困扰他的问题相关的培训班。本地的高等院校提供很多不同科目的课程，并且在学习新技能时，这样的学术氛围能够促进成长的心态。如果客户不想去学校，相信其他的社区项目也能为客户提供一个新的途径。

接受教育是为了拓宽你的客户的眼界并且使他们能够进入一种在终身学习状态中包含其他同龄人，老师和社区成员的环境。



这四个策略是同样简单的，但是简单的方法更能得到更好的结果。运用以上四种策略将能够迅速给予客户一个清楚的指导方针，之后你能继续在客户的人生中实施这个方针，帮助他们向成为终身学习者的目标前进。