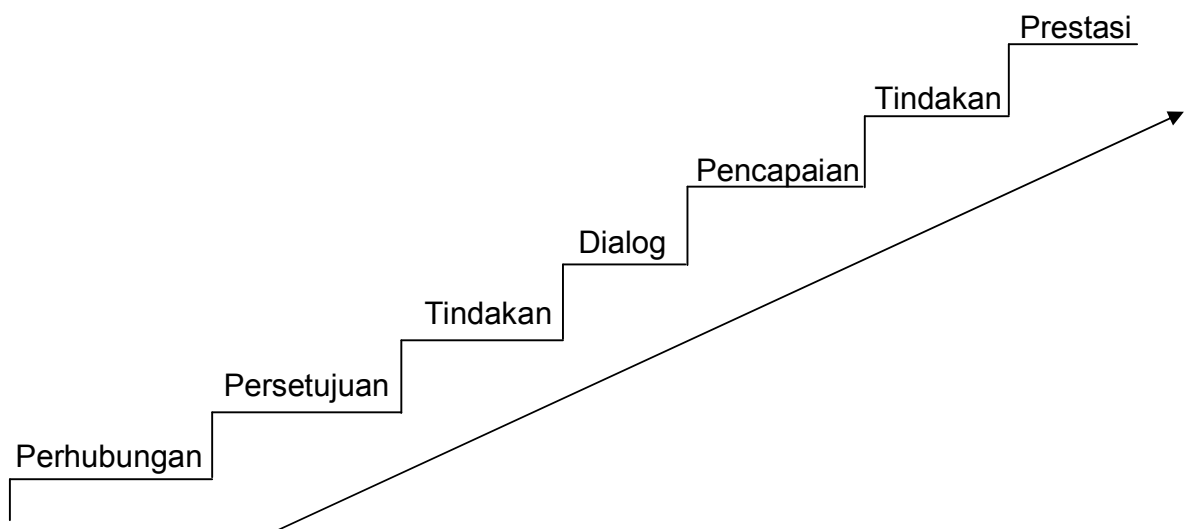


HALATUJU (*ROADMAP*) KONSULTASI PERUNDING KANAN IAB

1. PENDAHULUAN

Kejayaan dalam Program Konsultasi bergantung kepada mengadakan satu halatuju (*roadmap*) yang jelas. *Roadmap* Konsultasi adalah untuk menyatakan bahawa **program ini adalah satu proses bukan satu peristiwa**. Proses ini bermula dengan mewujudkan satu perhubungan antara Perunding Kanan dengan klien iaitu pemimpin sekolah yang terdiri daripada Pengetua, Guru Besar, Penolong Kanan atau Ketua Bidang / Panitia. Program ini diakhiri dengan pencapaian objektif berdasarkan keperluan klien. Dalam konteks ini, objektif-objektifnya adalah untuk melahirkan pemimpin sekolah yang berkualiti agar pengurusan sekolah dapat dilaksanakan dengan berkesan dan cemerlang. Jadi adalah mustahak bahawa fokus diberikan kepada kecemerlangan dan kepimpinan peribadi serta kepimpinan profesional kerana kedua-dua dimensi tersebut akan mempengaruhi pengurusan sekolah.

2. CONSULTING ROADMAP



2.1 PERHUBUNGAN

Perhubungan antara Perunding Kanan dengan klien adalah elemen yang asas bagi program konsultasi. Tujuan mengadakan perjumpaan pertama adalah untuk mewujudkan satu perhubungan melalui pembinaan kredibiliti dan *rapport* dengan satu falsafah yang dikongsi bersama. Pembinaan *rapport* dibuat dengan cara yang dipelbagaikan seperti berkongsi pengalaman peribadi dan nilai-nilai. Nilai-nilai seperti integriti, keikhlasan adalah elemen yang amat penting dalam pewujudan perhubungan Perunding Kanan dengan klien kerana ia adalah intipati yang utama dalam membina kepercayaan dalam sesuatu perhubungan dan perhubungan ini akan menjadi semakin lama semakin kukuh. Oleh yang demikian adalah mustahak Perunding Kanan peka terhadap perasaan klien dengan menggunakan prinsip andragogi dalam sesi *consulting*.

2.2 PERSETUJUAN

Untuk memastikan pelaksanaan program konsultasi berkesan, maka persetujuan tentang masa dan kekerapan perjumpaan, cara *consulting* serta tempat perlu dibuat supaya kekeliruan tidak timbul daripada kedua-dua pihak iaitu Perunding Kanan dan klien. Dalam persetujuan antara Perunding Kanan dan klien terdapat 10 item yang perlu diputuskan. Item-item tersebut adalah seperti berikut :

2.2.1 Tujuan *Consulting* - melahirkan pemimpin sekolah yang berkualiti

2.2.2 Skop - program ini meliputi tiga dimensi sahaja iaitu kepimpinan peribadi, kepimpinan profesional dan pengurusan sekolah.

2.2.3 *Outcome* - kepimpinan dan pengurusan sekolah yang cemerlang dan berkesan

- 2.2.4 Tempoh masa - satu tahun .
- 2.2.5 Penangguhan / pembatalan sesi *consulting* dibenarkan atas sesuatu sebab yang tidak dapat dielakkan.
- 2.2.6 Saluran komunikasi - selain daripada sesi *consulting*, klien juga berhubung dengan Perunding Kanan bila-bila masa melalui telefon, email atau sms. Perkara yang dibincang adalah sulit khususnya bagi kes *personal coaching*.
- 2.2.7 Tuntutan elaun perjalanan - dibiayai oleh Institut Aminuddin Baki
- 2.2.8 Kekerapan sesi *consulting* - Sesi *consulting* setiap bulan di sekolah masing-masing atau di luar sekolah jika diperlukan.
- 2.2.9 Format - Sesi *consulting* adalah dalam bentuk *mentoring*, *coaching* atau *counseling*. Jika ada permintaan, *mentoring* atau *coaching* dalam bentuk ceramah juga dijalankan. *Mode* adalah reflektif.
- 2.2.10 Expektasi - Penglibatan dan interaksi klien bersama secara aktif dan positif dijangkakan.

2.3 TINDAKAN

Aplikasi **Pareto's 80/20** rule digunakan bagi program konsultasi. Jika klien bertindak 20% output dalam bentuk nilai tinggi (*high-value*) berdasarkan hasil perbincangan di antara mereka dengan Perunding Kanan, maka tindakan yang diambil oleh klien akan menghasilkan 80% *outcome* dalam kecemerlangan kepimpinan dan pengurusan sekolah.

On the 80/20 Rule : (Regarding) the doctrine of the vital few and the trivial many: there are only a few things that ever produce important results.

- Richard Koch, *The 80/20 Principle*

2.4 DIALOG

Sejauhmana sesi *consulting* dapat dijalankan seperti yang dirancangkan supaya mewujudkan kesinambungan untuk klien mencapai objektifnya, maka untuk memulakan sesi *consulting*, adalah penting Perunding Kanan mendapat kebenaran daripada klien dengan memberi nasihat atau syor. Tujuan mengadakan dialog dengan klien adalah untuk bergerak ke hadapan dari status / keadaan semasa klien ke status / keadaan yang dikehendaki iaitu mencapai objektif yang ditentukan. Soalan-soalan yang digunakan dalam sesi *consulting* adalah WH + H Questions iaitu : WHO, WHAT, WHY, WHEN, WHERE dan HOW???. Semua tindakan susulan yang diambil oleh klien selepas sesi *consulting* hendaklah diberi pujian dan pengiktirafan sebagai tanda penghargaan oleh Perunding Kanan.

2.5 PENCAPAIAN

Adalah penting untuk Perunding Kanan mendokumentasikan pencapaian dan kejayaan klien dalam log konsultasi. Tambahan pula pencapaian klien sepatutnya dihargai oleh Perunding Kanan dengan keraian kepada klien. Adalah penting juga Perunding Kanan meminta maklumbalas tentang program konsultasi daripada mentee dalam satu koleksi refleksi supaya tindakan susulan boleh diambil oleh Perunding Kanan untuk menambahbaikkan lagi program.

2.6 TINDAKAN

Pihak klien diharap akan mengambil tindakan sewajarnya selepas setiap sesi ke arah mempertingkatkan kualiti kepimpinan dan pengurusan sekolah masing-masing.

2.7 PRESTASI / OUTCOME

Prestasi atau *outcome* merupakan elemen yang amat penting bagi mencapai kejayaan program konsultasi. Adalah penting pembelajaran dapat dikesan berdasarkan kejayaan yang diperolehi oleh pihak klien. Pembelajaran juga perlu dikesan jika sesi *consulting* didapati gagal agar tindakan penambahbaikan dapat dijalankan untuk mencapai matlamat program tersebut.

3. RUMUSAN

The Consulting Roadmap adalah proses mengikut langkah demi langkah. Ia menjadi satu proses yang bermula dengan pembinaan perhubungan sehingga klien mencapai objektifnya. Pada masa pelaksanaan *consulting* proses tersebut berkemungkinan diulang beberapa kali, ia bergantung kepada objektif klien, demikian juga tempoh program konsultasi dan kualiti serta kekerapan sesi *consulting*. Soalan yang sentiasa ditanya dalam sesi *consulting* adalah berkaitan dengan ***The Powerful Five*** iaitu **SIAPAKAH, BAGAIMANAKAH, BILAKAH, DI MANAKAH dan KENAPAKAH**. Soalan-soalan tersebut digunakan untuk mencari tindakan supaya klien dimotivasikan untuk bergerak ke hadapan dengan memenuhi objektif mereka. Selain daripada itu, soalan-soalan tersebut juga membantu Perunding Kanan membentuk *leading questions* bagi klien. *Roadmap* ini menunjukkan bahawa program konsultasi adalah satu bentuk *partnership in learning* di mana konsep pemimpin membimbing pemimpin diamalkan.