

Coaching – ett alternativ till fortbildning

Coaching har inom loppet av ett par års tid förvandlats till ett etablerat begrepp. Men några av coachingens användningsområden är fortfarande relativt okända. Det kan exempelvis användas som ett alternativ till traditionell fortbildning. Nyckeln ligger i att upptäcka den kunskap som man har och använda den för att själv komma på lösningen på problemet.

Hur tillägnar vi oss kunskap egentligen? Vi lever i ett samhälle som kräver snabba beslut och resultat. Därför vill vi ha snabba svar och ber gärna auktoriteter om råd. Carina Kindkvist driver CoachHuset, Nordens första förmedlare av coacher.

- Jag har gått flera bra kurser i ledarskap, försäljning, motivationsteknik och liknande men undrar vilken bestående förändring det lett till. Det gjorde att jag började fundera på vilka förutsättningar som behövs för att vi på bästa sätt ska ta till oss kunskap, säger Carina Kindkvist.

Resultatet blev en lista på faktorer som hon tror spelar stor roll för vår förmåga att ta till oss ny kunskap:

Rätt tidpunkt

Människor är bäst mottagliga för ny kunskap om de själva kan styra när de ska få den. Om en kollega är sjuk har man troligen en hög av arbete att ta hand om och har svårt att koncentrera sig för att lära nytt.

Små doser

Hur många timmar i rad klarar du att vara hundra procent koncentrerad? För många handlar det om enstaka timmar och femminutersraster hjälper inte långt.

Förtroende

Ska man spendera tid på att lära sig något måste läraren vara trovärdig. Få människor lägger tid på att läsa en bok där författaren inte håller hög kvalitet från start.

Anpassad

Läraren behöver anpassa sin pedagogiska stil så att den passar individens inlärningsstil. Svårighetsgrad och tempo behöver vara lagom utmanade vilket kräver att övriga deltagare är på samma nivå och har samma behov.

Innehåll

Vi är i allmänhet mer mottagliga för ny kunskap när vi vet att den kommer att användas inom en snar framtid. Är du alltid redo att ta till dig kunskap om hur man säger upp en person eller är du mer mottaglig om du har en individ som du behöver säga upp i morgon? Är övningsuppgifterna relevanta och hämtade ur din vardag så att de direkt ger dig träning i ett aktuellt ämne. Hur integrerar du det du lärt dig så att det stannar för alltid?

Flexibilitet

Får du tid att tänka efter själv och styra fortsättningen efter de lösningar du kommer fram till? Kan du avbryta när du hittar något du vill smälta eller fördjupa dig i?

I coaching skapas förutsättningar för en individuell inlärningsituation.

Undantryckt potential

Bästa sättet för dig att gå tillväga när du exempelvis ska säga upp en person är beroende av många parametrar. Hur ser din bakgrund ut? Hur ser din utbildning ut, hur ser du på världen, hur van är du vid den här typen av situationer. Hur ser det ut i dag? Vad har hänt tidigare. Vilka erfarenheter har du dragit? Vilken relation har du och den anställde?

Om du får ett råd från en expert är det viktigt att du tar god tid på dig att reflektera, bedöma vad i rådet som passar dig och anpassa det till din egen verklighet. Om det du säger till den som ska bli uppsagd är intränat och kommer från någon annan är det risk att det inte är förankrat i dig, att du inte vet varför du

säger just så och då är du inte förmögen att ta emot den motreaktion du kan få. Om det du säger inte kommer från dig kanske ditt kroppsspråk inte speglar dina ord och du uppfattas som oäkta.

- Vi har alla en enorm potential, problemet är att den ofta är undantryckt. Vi tar oss inte tiden att plocka fram den och öva. Att tillåta oss att göra fel. Att reflektera och tänka efter. I stället söker vi snabba svar hos auktoriteter och tragglar för att nöta in alla fakta. Vilket är svårt, tråkigt och tär på självförtroendet, säger Carina Kindkvist.

Coach i försäljningsarbetet

Hon berättar om en situation där hon kände sig osäker när en kund skulle kontaktas.

- Jag bad en erfaren säljare om råd och jag fick inte bara ett förslag utan ett helt batteri med exempel. Tanken slog mig att det är väldigt mycket jag inte kan om försäljning. All min tidigare trygghet är som bortblåst, säger Carina Kindkvist.

En vecka senare ska jag ringa igen och upptäcker att jag glömt vad jag skulle säga och måste be om råd igen. Inte nog med att det är mycket jag inte kan, jag är dessutom hopplös som inte klarar att lära mig. Mitt självförtroende när det gäller försäljning har fått sig en rejäl törn.

Numera använder Carina Kindkvist istället en coach när hon är osäker i en kundsituation.

- Han är ett bollplank som gör att jag kommer fram till sätt att möta kunden som jag är stolt över att jag själv kommit på. Dessa är dessutom helt anpassade efter min förmåga, sätt att se på världen, min bakgrund etc. Jag glömmet dem inte, mitt självförtroende att klara saker själv har stärkts och jag har kul på vägen, säger hon.

Carina anser att när det gäller ämnen som ledarskap försäljning, förhandlingsteknik, personlig utveckling, relationer, att hitta sin vision så har vi de bästa svaren själva. När människor är inblandade är du själv en större faktor än tekniken. Det stora hindret för att inte fler väljer att söka sina egna erfarenheter inom dessa områden har, enligt Carina, varit att vi aldrig riktigt lärt oss att leta efter och tro på kunskapen hos oss själva.

Coaching, som bygger på att coachen hjälper dig att plocka fram din kunskap som du tillägnat dig genom livserfarenhet, kurser, utbildningar, misstag, kan hjälpa till att få igång den här typen av tänkande, så att du börjar resonera utanför dina vanliga tankebanor.