

VER. 2.5



HVEM, HVAD OG HVORDAN?
— EN SAMTALE OM COACHING.

VIL DU STARTE MED AT FORÆLLE MIG HELT KORT: HVAD ER COACHING?

– Det lette svar er, at coaching er samtaler, hvor en coach hjælper en person eller en gruppe af personer til at løse en personlig eller professionel udfordring.

OG DET SVÆRE SVAR?

– Det svære svar kræver på det nærmeste en bog at forklare. Ikke fordi coaching er vældigt vanskeligt og videnskabeligt, men fordi coaching ganske enkelt tager form efter den, der coaches, og hans eller hendes problemstillinger.

DET LYDER NÆSTEN SOM EN SLAGS PSYKOTERAPI?

– Nej, det er det ikke. Terapi handler om at dykke ned i et menneskes historik og finde årsager til de aktuelle problemer. Coaching handler om at omskrive menneskets samtidige historie. Det drejer sig om at ændre på aktuelle handlinger og tankemønstre, der forhindrer personen – eller grupper i en virksomhed – i at se muligheder for udvikling. Terapi og coaching er derfor to forskellige ting og ikke alternativer til hinanden.

HVORDAN KAN EN VIRKSOMHED FÅ UDBYTTE AF DET?

– En virksomhed kan få udbytte af coaching på mange forskellige måder. Jeg arbejder f.eks. med team coaching i flere virksomheder, hvor jeg som ude-fra-kommende kan stille de nødvendige spørgsmål og få teamet til at arbejde bedre sammen om at løse netop deres opgaver.

MEN ER COACHING IKKE SPECIELT FOR LEDERE?

– Ikke udelukkende men mange ledere har et særligt udbytte af coaching. Som leder er man ofte alene om at tage de vanskelige beslutninger. Man har derfor ikke nogen til at stille de kritiske spørgsmål – eller blot få drøftet de mulige scenarier godt igennem, før beslutningen skal tages.

**MEN DU KAN VEL IKKE FORTÆLLE EN LEDER,
HVORDAN HAN ELLER HUN SKAL
STYRE SIN VIRKSOMHED ELLER AFDELING?**

– Nej, det er heller ikke meningen. Jeg er ikke rådgiver i den forstand, og en person, der har været leder gennem mange år, vil selvfølgelig heller ikke bryde sig om, at jeg blander mig direkte. Men ved at stille de rigtige spørgsmål kan jeg hjælpe en leder til at se alle de muligheder, der er, og derefter nå til en afklaring.

– Mange ledere siger ofte efter en coachingsession, at han eller hun jo godt vidste alt det, vi har talt om, men coachingen har gjort det muligt at tage en beslutning. Og ofte siger de også, at de er imponerede over, at en række spørgsmål var i stand til at få så mange væsentlige faktorer frem.



NÅR DE SIGER, AT DE VIDSTE DET HELE I FORVEJEN, ER DET SÅ BARE ERKENDELSE, DU KAN HJÆLPE MED?

– Ikke 'bare'. Som coach for en leder handler det ofte om det, jeg kalder Tiger Woods fænomenet. Tiger er en af verdens bedste golfspillere, men alligevel har han brug for en coach. Tigers coach skal jo ikke lære ham at spille golf, men hvis han udefra kan hjælpe ham til at dreje håndleddet bare nogle få millimeter og dermed opnå større slagstyrke eller bedre præcision, så er han pengene værd.

– Med andre ord: Det handler ikke om at gøre tingene fuldstændig anderledes. Ganske få justeringer kan ofte betyde mange meter ude på banen.

HVAD NU HVIS DET ER EN EJERLEDER?

– Ejerlederen er på mange områder involveret i sin virksomhed på en anden måde end 'Direktøren' der er ansat til at drive og lede virksomheden. Mange ejerledere er følelsesmæssigt engageret på en helt særlig måde, og det kan i nogle tilfælde være både godt og skidt. Det kan blandt andet betyde at beslutninger bliver taget på en anden måde end den ansatte Direktør ville, både de kortsigtede og de langsigtede.

– Jeg ved det, for jeg har selv været ejerleder i mere end 15 år, og jeg ved også hvor sundt det kan være at blive udfordret på dette område.

HVAD ER DET TYPISK FOR EMNER, DINE KUNDER KOMMER MED?

– Meget ofte kan problematikkerne gå under betegnelsen kommunikation. Mange har brug for at tale om forhold til medarbejdere eller ansatte, hvor 'kemi' ikke rigtig passer'. 'Kemi' er sådan et meget bøjeligt gummi-begreb. Meget ofte kan vi i processen reducere det til, at de to personer – eller grupper – er drevet af forskellige behov.

– Et andet emne er ledelse. "Jeg bruger for meget tid på at lede", fortæller mange mig. Også dette er ofte et spørgsmål om kommunikation. En kunde fortalte mig, at hun forsøgte at blive ved med at være 'en af gruppen' efter, at hun var udnævnt som leder. Det kan være et lige så naturligt behov, som det er umuligt.

– Andre fortæller, at de ikke har tid til at lede, fordi en masse andre opgaver konstant hober sig op foran dem. Når vi så får talt om disse opgaver, og vi ser det hele lidt i helikopter-perspektiv, lykkes det som regel at få løst den gordiske knude.

– Og endelig er der de mennesker, som via deres faglige dygtighed er blevet udnævnt til ledere uden nogen ledelsesmæssig uddannelse eller erfaring. Her i landet er vi 'gode' til at den dygtigste revisor, advokat, økonom eller ingeniør til leder for de andre. Men man ved ikke nødvendigvis, hvordan man leder, fordi man er fagligt dygtig.

TIL SIDST VIL JEG GERNE SPØRGE DIG, HVORFOR MAN PRÆCIS SKAL VÆLGE DIG SOM COACH?

– Tillid er nøgleordet i et godt coach samarbejde. Uanset om vi skal samarbejde om dine personlige udfordringer eller firmaets, er det vigtigt, at der er gensidig tillid. Det handler om, at vi finder ud af, om vi passer sammen, har nogenlunde samme værdier, taler samme sprog – jeg kan godt lide at bruge ganske almindelige ord – og i det hele taget tror på, at vi kan få en proces til at lykkes. Det er det, jeg tilbyder, at vi bruger den første session til.

– Men når det handler om professionel coaching, så har jeg det fortrin, at jeg selv har været leder af en mellemstor virksomhed og kender de fleste problematikker indenfra.



REFERENCER

Eliten bruger coaching.

Vi har gennem årene hjulpet ledere i mange virksomheder, store som små, med at løfte deres energi, mindset, motivation og ledelse til nye højder. Nogle samarbejder vi med i korte, afgrænsede perioder, andre arbejder vi sammen med i vedvarende, langsigtede forløb. Nedenfor kan du se eksempler på disse virksomheder.

- Sonic Branding
- Nicolas Zangenberg / Zangenberg.com
- A-Better-Traffic.com
- F.L. Scmidth A/S
- Microsoft Danmark A/S
- IT Service Partner
- Back-Up 112
- My Banker A/S
- Deloitte A/S
- Promana Byggerådgivning
- Adeleide Vuggestue
- Promoters
- Påskebus A/S
- Kidde Danmark A/S
- Coloplast A/S
- Ramsgård Design

“Lau’s coaching var meget effektiv. Han hjalp med at fokusere på de rigtige ting og bolde mig på sporet. Han har stor personlighed og humor og er virkelig effektiv i sin arbejde.”

Karsten Kjems
Sonic Branding

KONTAKT MIG, HVIS DU VIL VIDERE

Hvis du vil undersøge, hvad coaching kan gøre for dig og din virksomhed, så kontakt mig for en uforpligtende samtale.

Jeg tilbyder følgende:

- Coaching én til én
- Teamcoaching
- Coaching af ejerledere
- Foredrag
- HR-TOOLBOX med forskellige HR-redskaber, fx:
 - **Klimaanalyse** - tager temperaturen på virksomheden.
 - **360° analyse** - fra tro til viden om, hvordan dine omgivelser opfatter dig.
 - **DISC adfærdsanalyse** - dybere forståelse af dig selv og dine medarbejdere.
 - **Motivationsanalyse** - viser hvad der driver dig.

coachkey

Lau Laursen

A.P. Møllers Allé 11

2791 Dragør

2010 0751

lau@coach-key.dk

www.coach-key.dk