

5 MIN. LÄSNING

# Coachande Ledarskap

En undersökning visar att svenska ledare ägnar endast 2-5% av sin tid åt riktigt coaching av sina medarbetare. Dessa siffror är ett bevis på att coaching är en av de mest utmanande ledarmetoderna. Vi kan dock se att hos de kunder vi hjälper att använda coaching på ett effektivt sätt blir det ett av de viktigaste ledarverktygen men också ett tydligt, enhetligt förhållningssätt i deras ledarskap. Vilka är då vinsterna med coaching, i jämförelse med ordergivning för chefen respektive medarbetaren, och vad vinner en organisation på att anamma det vi kallar en coachande kultur?

## Vinsterna med Coachande Ledarskap

- Förbättrad prestation och ökad produktivitet
- Medarbetarutveckling
- Förbättrad inläring
- Förbättrade relationer
- Förbättrad livskvalitet för individen
- Mer tid till ledaren
- Mer kreativa idéer
- Bättre användning av människor, förmågor och resurser
- Snabbare och mer effektiva reaktioner i akuta lägen
- Större flexibilitet och anpassning till förändringar
- Mer motiverad personal
- Kulturförändring

Många organisationer har – såväl i goda som i svåra tider – använt olika sätt för att öka effektiviteten och produktiviteten i verksamheten. Att få andra att växa och nå sina mål och prestationer är en av ledarens viktigaste uppgifter. Det handlar om att vägleda och att hjälpa andra att se möjligheter. Med rätt verktyg och förhållningssätt, rätt analys av situationen och var personen

befinner sig kan du som ledare på ett mer tydligt sätt kommunicera och agera så att dina medarbetare når sina mål, växer i sina roller och mår bra.

Ett coachande förhållningssätt är ett sätt att både använda kommunikation som verktyg för att få andra att växa men också ett sätt att analysera en situation för att på bästa sätt kunna ställa vägledande frågor för att skapa både lärande, större ansvarstagande – ett aktivt medarbetarskap – och bättre resultat. Dagens ledare möter idag flera utmaningar där ett aktivt medarbetarskap är direkt avgörande för resultatet. Sådana utmaningar kan till exempel vara distansledarskap och att man leder allt större medarbetargrupper.

I Oxford Dictionary definieras verbet "to coach" (coacha) som "handleda, utbilda, ge fingervisning, förse med fakta". Det hjälper oss inte mycket, för allt det där kan vi göra på många olika sätt, varav vissa inte har det minsta med coaching att göra. Coaching handlar lika mycket om hur detta görs som om vad som ska göras. Det resultat som vi uppnår genom coaching beror i hög grad på relationen mellan coachen och den coachade och på vilka kommunikationsmedel och vilken kommunikationsstil man använder. Den coachade inhämtar fakta, inte från coachen utan från sitt eget inre, med stöd och stimulans från coachen. Naturligtvis är bättre resultat det överordnade målet, men frågan är hur man bäst kan uppnå det.

## Mercuri Internationals definition av coaching lyder:

**"Att hjälpa någon att lära och leda sig själv inom givna ramar mot ett bestämt mål."**

### Vi ser att coachingens syfte är att:

- Skapa medvetenhet hos den coachade om vad personen gör idag och vilka alternativa möjligheter det kan finnas att lösa utmaningar.
- På sikt skapa ökad förmåga att ta eget ansvar och utvecklas i rollen som medarbetare/kollega. Skapa en utvecklande kultur.
- Vara ett stöd för ledaren för att kunna knyta ihop medarbetarnas utveckling med verksamhetens mål.
- Ett coachande förhållningssätt handlar också om hur vi:
- Arbetar med stöd och konfrontation genom återkoppling.
- Förankrar mål och föra måldialoger.
- Agerar för en samverkande dialog mellan ledare och medarbetare.
- Arbetar med problemlösning när vi har delade åsikter.
- Skapar utrymme för engagemang och motivation.

Coachen är inte problemlösare, lärare, rådgivare, instruktör eller ens expert. Coachen är ett bollplank, vägröjare, en konsult, en medvetandehöjare. Genom professionell coaching kan du skapa en mer öppen och aktiv inlärning, en ökad medvetenhet och större ansvarskänsla, vilket i sin tur leder till ökad framgång för ditt företag.

Coachande Ledarskap kan vara en del av ett företagsanpassat

utbildningsprogram som vi genomför ute hos din organisation, men du kan också ta del av denna utbildning genom Mercuri Internationals öppna utbildningsprogram.

”Utbildningen har gett mig många aha-insikter och jag har blivit bättre på att hjälpa mina medarbetare att se vad som måste göras, att ta eget ansvar och ta egna initiativ”

- Utbildningsdeltagare, Coachande Ledarskap, Mercuri International Business School.

Läs mer om hur vi kan jobba skräddarsytt med din organisation inom Ledarskap:

SKRÄDDARSYDDA LÖSNINGAR

Gå en utbildning i Coachande Ledarskap via vårt öppna utbildningsprogram:

LÄS MER OM VÅR UTBILDNING COACHANDE LEDARSKAP

## LÄS NÄSTA



FEBRUARI 4 | 4 MIN. LÄSNING

Därför är försäljningschefen den som coachar bäst

Därför är försäljningschefen den som coachar bäst Att



JANUARI 29 | 4 MIN. LÄSNING

5 sätt att kickstarta din värdebaserade försäljning

5 sätt att kickstarta din värdebaserade försäljning För en säljare är varje affär

hantera försäljning innebär  
att du styr över och hanterar  
fem nyckelresurser –

[LÄS MER](#)

värdebaserad och kunden är  
den som får

[LÄS MER](#)



NOVEMBER 1 | 4 MIN. LÄSNING

## Relationssäljaren växlar upp och utmanar för överlevnad

Varför goda relationer med  
dina kunder inte längre är en  
garanti för framgång?! Om vi  
hade frågat säljchefer för  
sådär

[LÄS MER](#)

**MERCURI**  
international

Mercuri International gör det varje år  
möjligt för företag i över 50 länder att bli  
mer effektiva när det kommer till  
försäljning och ledarskap. Vi arbetar såväl  
lokalt som globalt och erbjuder våra  
kunder både kundanpassade lösningar  
och branschexpertis. Vi låter resultat växa  
genom människor och ger er de verktyg  
och processer som krävs för att ni ska  
kunna tackla era försäljningsutmaningar.

[LÄS MER](#)

ANVÄNDBARA LÄNKAR

[Data- och](#)

[integritetspolicy](#)

FÖLJ OSS





Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)