

Checklista – Så håller du ett coachande samtal

Ett coachande samtal kan börja utifrån en persons behov och önskan om vägledning eller att du i en roll som chef ser en potential för att växa och väljer att använda coaching som ett förhållningssätt och metod för att nå utveckling. Listan nedan är generell och kan användas som en ram för att ha ett coachande samtal i dessa situationer.

1. Utgå från personens perspektiv, inte din lösning

- Coaching handlar om att stärka den andres tänkande genom att ställa frågor - inte att ge råd och tips och berätta om hur du själv hade gjort.

2. Sätt tydligt mål och syfte

- Börja med att klargöra vad samtalet ska handla om
- Ringa in vad ni vill fokusera och sätt ett mål för samtalet och det som coachingen handlar om.- genom att ställa frågor

3. Ställ frågor – gärna med GROW-modellen som stöd

- Utgå från målet (G - Goal)
- Ringa in nuläget – vad är situationen nu? (R-Reality)- med frågornas hjälp
- Ställ frågor kring olika vägval och vad som hindrar ev utveckling (O-Options/Obstacles)
- Avsluta med att ställa frågor om hur personen kan ta olika steg och när (W- Will)

4. Var närvarande – lyssna aktivt

- Säkerställ fokus i samtalet och att inget stör.
- Bekräfta genom nickningar, sammanfattningar och följdfrågor.

5. Fördjupa insikter

- Ställ reflekterande frågor som:
”Vad är det viktigaste här?” – eller ”Vad skulle hända om du gjorde tvärtom?”

6. Utforska vägar framåt

- Låt personen själv generera alternativ.
- Utforska konsekvenser, fördelar och hinder för olika val.

7. Avsluta med återkoppling och ansvar

- Sammanfatta vad ni kommit fram till.
- Fråga hur du kan stödja framåt.
- Bestäm om och när ni följer upp.

Vill du lära dig mer?

Lär dig om det coachande ledarskapet och förhållningssättet och träna frågeteknik?
Då är utbildningen Coachande Ledarskap en träningsinriktad utbildning på två dagar.

Läs mer här:

<https://www.advantumkompetens.se/oppna-utbildningar/ledarskap/ledarskap-3-coachande-ledarskap/>