

## RECENSION

### Affärscoaching – i privata och offentliga organisationer. En praktisk handledning.

Av **Gunnar Kihlblom**

Gunnar Kihlblom, tidigare linjeförman och direktör i stora organisationer, driver sedan ett antal år tillbaka utbildningar i affärscoaching tillsammans med sin hustru Ulla. Det är materialet från den utbildningen som Gunnar nu har samlat i en stor handbok fylld med tips, verktyg och övningar.

16 kapitel: Coachings grundtankar, Affärscoaching, Utvecklingsplan, Coachingsamtalen, Etik och professionalism, Kärnvärden, Agendan, Vision och långsiktiga mål, Stöd och hinder, Alternativ, Handlingsplaner, Teamcoaching, Coachingprogram, Coachinguppdraget – en översikt, Beställa affärscoaching samt Coachande ledarskap. Litteratur, sökregister, förteckning över ca 50 verktyg samt bilagor med ICF och EMCC etiska riktlinjer och kärnkompetenser samt exempel på coachingkontrakt. Varje kapitel inleds med att vi får följa affärscoachen Eva genom ett par olika klientfall. Kapitlen avslutas med spännande diskussionsfrågor.

#### Omdöme

Jag vill gratulera Gunnar Kihlblom för den insats han har gjort med att sammanställa en så pass praktisk, lättillgänglig, omfattande och användbar handbok i coaching. Han är först ut i Sverige med att dela med sig av sitt kursmaterial som är tillräckligt specifikt för att ge värde åt andra som vill följa i hans spår.

Det största värdet tycker jag är tydligheten med att koppla coachinginsatser till organisationens utmaningar. Jag kallar det tredje vägen i coaching – där den första var att vi fick berätta vad coaching är, den andra individuella coachingar som ej var kopplade till organisationens mål och nu den tredje där fler och fler företag inser att coachingen är här för att stanna, att den skapar viktiga värden och därför ska genomföras med en tydligare intention just kopplad till organisationens mål. På så vis tycker jag att boken är ypperligt underlag för beställare av coaching. Här ges förutom en grundlig beskrivning av hela coachprocessen också reflektioner från vad coachen ser som utmaningar med olika klienter samt hur ett genomtänkt organisationsuppdrag skulle kunna genomföras.

Även för coacher finns här en hel del matnyttigt – stor tyngdvikt läggs på förberedandet av coachingen bl a med genomförandet av 360°-profiler och som nämnts kopplingen till organisationen. Gunnar kallar feedback för feedforward vilket ju passar mycket bättre!

Kihlblom kallar området affärscoaching och ger därmed tyngd åt en svensk benämning på professionell coaching i organisationer. Boken är helt fri från skrivingar om energi, transformation, KASAM, andlighet och systemtänk vilket gör den tydlig.

Både ICF och EMCC är representerat – vilket ju är sympatiskt nu när båda organisationerna har bestämt sig för att samarbeta mer.

Det jag kan sakna är referenser i texten till olika upphovsmän/kvinnor. Det är så många som har bidragit till coachings utveckling (se [www.coachinghistory.com](http://www.coachinghistory.com)) och kanske det är en smaksak, men jag tycker om att hedra dem som gått före. Även Kihlblom har ju lärt sig coaching någonstans.

Boken är som sagt omfattande och den uppfyller helt syftet med att vara en praktisk handbok! Om man ändå fick önska – ni vet för vidare studie eller nästa bok – så skulle jag vilja läsa mer om värdet av coaching i rent ekonomiska termer. Hur ska man räkna och argumentera?! Många intressanta undersökningar finns, men att sammanställa svenskt material och svenska exempel. Det skulle vara spännande och ge stor tyngd tänker jag.

#### Fakta

Utgiven 2011 av Solid Affärscoaching AB, redaktör Georg Wingstrand

ISBN 978-91-633-8657-2

437 sidor

Ca-pris: 490 kr

© Anna Eriksson, [www.avalonacoaching.se](http://www.avalonacoaching.se), 2012-11-28