

Jobb(coach)mässa

Under den 20-21 oktober pågick en jobbcoachmässa vid Folkets hus i Göteborg. Mässan fungerade som en informationskanal mellan arbetssökande och de externa jobbcoachföretag som arbetsförmedlingen slutit avtal med. Totalt hade arbetsförmedlingen bjudit in ca 36 000 arbetssökande. Antalet företag som erbjuder jobbcoaching var totalt 163 st. Den 20 oktober var det 87 st företag representerade och den 21 oktober var det 76 st företag på plats. MOL Moment Of Life var en av dessa 87 företag.

Som professionell coach har jag efter denna jobbmässa med mig massor av reflektioner, både från min professionella roll som coach och som jobbcoach. Den strakaste reflektionen är att jag idag anser att vi hanterat ordet coaching aningen respektlöst. Vad jag menar är att uppköparna av coachtjänster egentligen inte har så stor inblick i vad coachingmetodiken egentligen handlar om. Den renodlade coachingen handlar inte om rådgivning eller vägledning. Den renodlade coachingen handlar om att lyssna, fråga och faktiskt ifrågasätta (i viss mån) det som klienten säger och inte säger.

Den professionella coachen följer etiska riktlinjer och håller sig till konfidentiella samtal. Den professionella coachen utgår från klientens agenda (önskan, mål, vilja) i varje samtal. Den professionella coachen har ingen "quickfix" på olika situationer. Den professionella coachen har inga jobb som kan trollas fram ur fickan. Vilket jag personligen fick uppfattningen om att de arbetssökande hade uppfattning om att vi skulle kunna göra.

Vad den professionella coachen jobbar med är att skapa insikt i olika alternativa vägval, plocka fram styrkor, se tillvaron från olika perspektiv och på så vis locka fram nya tankebanor som stärker klienten i dennes agerande mot sina mål. Den professionella coachens jobb är att synliggöra klara och tydliga målbilder.

En annan stark reflektion av dagen är att media och företag bör skaffa sig bättre kunskap om vad och hur den professionella coachbranschen arbetar och vad arbetet egentligen handlar om. Jag kan bara föreställa mig hur en arbetssökande person upplevde denna mässa. Jag känner stark empati för de arbetssökande som besökte mässan.

Under dagen möttes jag av uppgivenhet, förtvivlan och en mycket stor frustration hos de personer jag hade förmånen att få tala med.

Det kan verkligen inte vara lätt att under 2 dagar försöka hitta den lämpligaste jobbcoachen för just han/henne då sann och god coaching handlar om tillit och att skapa förtroende.

Det stod coachföretag uppradade i led och dessutom väldigt tätt. Att coachföretagen ville glänsa över varandra fanns det heller ingen tvekan om. Direkt när man pratat med ett företag fanns ju nästa leende företag vid sidan. (Nu kanske jag riskerar att få hela jobbcoachbranschen över mig men jag vet att det fanns många som hade samma känsla som jag).

Att som arbetssökande lockas till anmälan genom att vinna en iPod eller en resa är för coachbranschen helt galet... Det är definitivt inte vad branschen kallar för professionell coaching, snarare motsatsen. Jag vill dela med mig av dessa reflektioner eftersom jag strävar efter att belysa hur sann och god professionell coaching ska se ut. Vi alla borde tänka på hur vi använder ordet coaching.

Det finns 11 kärnkompetenser en professionell coach håller sig till och så fort det tenderar att gå utanför dessa ramar handlar det inte längre om professionell coaching.

Låt mig bara få tillägga att idén med en jobbmässa är en mycket bra idé i grund och botten. Felet i detta sammanhang är att man använder ordet coaching. Det är inte renodlad coaching en jobbcoach sysslar med utan snarare vägledning med ett coachande förhållningssätt. För att nämna ett annat exempel och område då ordet coaching kommer i fel sammanhang är säljcoach t.ex. en säljorganisation. Här har vi en mentor/rådgivare som kanske förhåller sig med ett coachande förhållningssätt.

Majoriteten av Er läsare har säkerligen hört debatterna som figurerat både i Västnytt och i GP. Av den anledningen känns det viktigare än någonsin att åter lyfta ämnet. För Er som tror att coaching kan göra underverk på bara en träff så måste jag göra Er besvikna med att säga, - Så är inte fallet. Goda resultat skapas genom en coachrelation under 3-8 månader och kontinuerliga kontakter om ca 9 tillfällen. Så Ni som söker jobbcoacher tänk på att Ni skall känna rätt och att Ni får rätt förutsättningar med Er jobbcoach. Ställ krav på er coach.

Lycka till!

Har du fler funderingar i detta ämne kontakta mig gärna

info@moment-of-life.se

eller besök hemsidan:

www.moment-of-life.se

Tina P Jönsson/

ICF ACC Certifierad coach

MOL Moment Of Life