

60 LEDIGE KLOGERE PÅ LEDELSE OG COACHING

■ Tekst: Ole Strand, foto: Christian Ørsted

Seks ugers lederuddannelse til 60 ledige CA-medlemmer har givet ny energi, nye jobmuligheder og nye kompetencer inden for ledelsesbaseret coaching, CoachingManagement. Flere CA-tilbud om uddannelser for ledige i 2010.

International projektvejleder Bo Merris-Vejlund var lynhurtig på tasterne, da mailen fra CA tikkede ind på computeren – med et tilbud om en uddannelse i ledelsesbaseret coaching, CoachingManagement. Uddannelsen er resultatet af et samarbejde mellem CA a-kasse, BEC og Ørsted Udvikling & Ledelse, og er en skræddersyet udgave af CoachingManagement-uddannelsen, som 200 ledere har gennemført hos Ørsted Udvikling & Ledelse.

Han meldte sig til på stedet

”Når man er ledig, er det et godt tidspunkt at bruge tiden på at opgradere sine kompetencer. Og når man gerne vil fortsætte med ledelse, så er det rart at have den del af hjernen aktiv, når man skal videre i det næste job. Og kurset så gennemført godt ud. Det er ikke noget, der er grebet ud af en skuffe på skrivebordet, hvor der ellers er røgelsespinde og stearinlys. Coaching Management handler om anerkendende ledelse og positiv psykologi. Det er hardcore og forskningsbaseret. Det måtte jeg på”, siger Bo Merris-Vejlund, der har været ledig siden foråret.

Det var han ikke ene om. I løbet af få dage var det første hold med 30 deltagere overtegnet, og der blev oprettet et ekstra hold, som også blev overtegnet.

Marketingdirektør Grethe Kjølby var også hurtig med tilmeldingen.

”Jeg var ikke i tvivl om, at det var det her, jeg skulle. Jeg har været interesseret i coaching i mange år, men ikke fundet nogen kurser, der passede. Hele coaching-området er meget gråzoneagtigt, og det var vigtigt for mig, at der var et højt fagligt niveau, som jeg kunne bruge i mit arbejde”, siger

Grethe Kjølby, der blev ledig i januar efter mange år med topstillinger inden for FMCG marketing.

Et værktøj, ikke en karriere

CoachingManagement-uddannelsen er en akademisk akkrediteret kompetencegivende uddannelse på seks uger. Det er ikke en decideret coaching-uddannelse, men en uddannelse i ledelse, organisation og coaching, fortæller Christian Ørsted fra Ørsted Udvikling & Ledelse.

”Man bliver dygtigere til det, man kan i forvejen ved at lære den professionelle coachs værktøjer at kende. Vi uddanner ikke coaches, men ledere, projektledere, sælgere og alle andre, der arbejder med og skaber deres resultater gennem mennesker. Hvis du er leder, så bliver du en dygtigere leder. Hvis du er sælger, bliver du en dygtigere sælger”, fortæller Christian Ørsted.

Coaching i småbidder

CoachingManagement er ikke noget, der kun skal tages frem ved medarbejderudviklingssamtaler og andre særlige begivenheder. Det er et værktøj, der kan og skal bruges løbende, mener Christian Ørsted. ”Den professionelle coachsamtale på en time er der ikke særlig mange af os, der har tid til i dagligdagen. Med CoachingManagement bliver du trænet i at komme til sagen og give folk et udviklingsudbytte af samtalen på ret kort tid. Det er noget, du kan bruge on the spot i en hvilken som helst samtale, hvor der et udviklingspotentiale”, siger Christian Ørsted.

Deltagerne på kurset ser også coaching som en ny kompetence og ikke som en ny karrierevej.

”Ledelsesbaseret coaching går ikke bare på at coache. Det går også på at forstå dialogen og stille de rigtige spørgsmål, og det kan jo anvendes i forhold til forhandlinger og salg. Jeg kan næsten ikke pege på et sted, hvor det ikke kan bruges. Jeg kommer i allerhøjeste grad til at bruge det i mit nye arbejde”, siger Linda Howarth, der fik nyt

job i november – lige efter kurset var slut – efter 10 måneders ledighed.

Nye jobmuligheder

Bo Merris-Vejlund har ikke fået job endnu, men kan mærke, at han er blevet relevant for en anden type virksomheder.

”Jeg har en anden profil nu, og det lukker dørene op for andre typer virksomheder. Jeg har blandt andet været til samtale hos en konsulentvirksomhed, som arbejder med optimering af salsorganisation og lederudvikling. Min faglige profil med salg og marketing og nogen ledelse på kontoen er

”I sommerferien var der stort set ingen job at søge. Jeg var kørt død i afslag og kunne ikke finde motivationen. Men den kom hurtigt igen, da jeg startede på uddannelsen. Du får noget fagligt indspark. Pludselig skal du bruge din hjerne, du skal sætte dig ind i noget stof, du skal til eksamen. Man stiller krav til hinanden, og man pumper hinanden op – både i forhold til uddannelsen og jobsøgningen”, siger Grethe Kjølby.

blevet suppleret med nogle redskaber, som får mine kompetencer til at skabe værdi i andet og tredje led. Jeg kan undervise i det og coache omkring det, så mine grundkompetencer kan også bruges som et produkt i en konsulentvirksomhed”, siger Bo Merris-Vejlund.

Men uanset om hans næste job er i konsulentbranchen, i marketing eller ledelse kommer han til at bruge CoachingManagement i det daglige arbejde.

”Siden jeg tog de her metoder i brug, har jeg oplevet, hvor meget lettere en samtale

kører. Coaching er ikke at give svaret, men at inspirere til svaret. Ved at få stillet et spørgsmål i stedet for at få givet et svar, så bliver formuleringen af svaret en indfra-ud-oplevelse, som lige præcis forankrer dit eget ansvar og din egen forståelse helt inde på kroppen af dig selv. Den, der bliver coachet, bliver løsningsorienteret i stedet for opgivende. Det er værdifuldt at kunne både som medarbejder og som leder”, siger Bo Merris-Vejlund.

En saltvandsindsprøjtning

For Grethe Kjølby har de seks uger med CoachingManagement været en tiltrængt

saltvandsindsprøjtning på rette tid og sted efter mange måneder som jobsøgende.

”I sommerferien var der stort set ingen job at søge. Jeg var kørt død i afslag og kunne ikke finde motivationen. Men den kom hurtigt igen, da jeg startede på uddannelsen. Du får noget fagligt indspark. Pludselig skal du bruge din hjerne, du skal sætte dig ind i noget stof, du skal til eksamen. Man stiller krav til hinanden, og man pumper hinanden op – både i forhold til uddannelsen og jobsøgningen”, siger Grethe Kjølby. Grethe Kjølby har også haft konkret nytte af kurset i jobsøgningen.

Træning i nærvær: På CoachingManagement-uddannelsen trænes alt fra spørgeteknik til afslappet nærvær, for at komme hele vejen rundt om ledelsesbaseret coaching





Cand.psych. Lars Ginnerup underviser i brug af 'Positiv psykologi'.

"En af de andre coachede mig i mine styrker. I stedet for at fokusere på alt det, man ikke kan, har jeg fået det vendt rundt til, hvordan bruger du det her progressivt. Jeg er kommet helt anderledes i gang med job-søgningen, og det har fået mig til flere jobsamtaler. Det har ikke givet mig job endnu, men det har bragt mig et skridt videre", siger Grethe Kjølbj.

CA som matchmaker

Der er et stort udbud af seks ugerskurser til ledige, fordi kursusudgifterne bliver betalt af det offentlige med efteruddannelsesmidler fra Statens Voksen Uddannelse (SVU). Men det giver desværre også plads til fribyttere, som blot vil tjene penge på kurser uden ordentligt indhold, mener Lars Moesgaard, der er udviklingschef i CA.

"Vi hører hver uge fra ledige, der er kommet på kurser, hvor niveauet bare ikke er højt nok. Det ser godt ud på papiret, men når det kommer til stykket, giver det slet ikke det kompetenceløft, som er meningen med de seks ugers selvvalgt uddannelse", siger Lars Moesgaard.

Derfor er CA selv gået ind i rollen som matchmaker. Lars Moesgaard tog kontakt til Ørsted Udvikling & Ledelse, fordi CA-medlemmer tidligere har været på CoachingManagement-kursus med gode resultater.

"Vi kom med et godt tilbud: Tilpas det gode kursus, så det varer seks uger – og giv

os en god pris, så kursusudgiften kan dækkes af SVU. Til gengæld kan vi levere 30 deltagere, så du har et fuldt hold. Den var Christian Ørsted med på, og det var medlemmerne i den grad også. Vi fik så mange tilmeldinger, at vi måtte oprette to hold i stedet for et, og de tilbagemeldinger vi har fået har været de mest positive, vi nogensinde har oplevet", siger Lars Moesgaard. CoachingManagement er et eksempel på, at man godt kan få ordentlig efteruddannelse inden for det eksisterende systems rammer, mener Lars Moesgaard.

"Det er for nemt at sidde og tude og sige, at kommunerne aktiverer for sent, for lidt eller forkert. Vi er som a-kasse selv en spiller på området. Vi kan selv gøre noget. Vi kan hjælpe de ledige med at finde ordentlige kurser, og vi kan hjælpe dem, så de er klædt ordentligt på, når de skal aftale aktivering med kommunen", siger Lars Moesgaard.

Flere uddannelser med CA i 2010

Der er nye seks ugers kurser i CoachingManagement for ledige CA-medlemmer i Århus og i København i 2010.

Se datoer for de nye kurser og tilmeld dig på www.orsted.dk/CA.

Der er desuden planer om at tilbyde kurser inden for LEAN, Projektledelse, Personal Leadership og Netværkskonsulent.

Kurser og datoer vil blive annonceret på ca.dk og i CA's elektroniske nyhedsbrev for ledige.

SVU

Som ledig kan man normalt ikke deltage i uddannelse, medmindre kommunens jobcenter godkender det, og normalt først efter 6-9 måneders ledighed.

Dog kan ledige i de første 6-9 måneder deltage i op til seks ugers selvvalgt uddannelse. Den ledige bestemmer og vælger selv – indenfor bestemte uddannelsesrammer – og kursusudgifterne betales af efteruddannelsesmidler fra Statens Voksen Uddannelse (SVU).

Læs mere om **Selvvalgt uddannelse og SVU** på ca.dk/svu.

Optimér din aktivering

Kommunens Jobcenter bestemmer i sidste ende, hvordan du skal aktiveres som ledig, f.eks. med uddannelse, virksomhedspraktik eller arbejde med offentligt løntilskud. Men din egen forberedelse bestemmer, hvor meget indflydelse du selv får på aktiveringen.

Se, hvordan du forbereder dig bedst muligt på ca.dk/aktivering.

Du bestemmer selv i CA!

Vil du være med i ledelsen af Danmarks bedste a-kasse og gøre den endnu bedre? Vil du gerne udvikle dig og skabe nye netværk? Vil du gerne bidrage med nye perspektiver og idéer?

Stil op til valg til CA's repræsentantskab og få direkte indflydelse

De fleste andre a-kasser styres af fagforeninger. I CA vælger medlemmerne selv ledelsen. Repræsentantskabet er den øverste myndighed i CA. 13 ud af 26 medlemmer er på valg i 2010.

I CA's repræsentantskab

- styrer du CA's strategi, udvikling, serviceydelser, priser og vedtægter
- vælger du CA's bestyrelse, som er den daglige ledelse
- har du selv mulighed for at blive valgt til bestyrelsen

- deltager du i ét til to årlige møder med alt betalt
- får du løbende orientering om CA's udvikling
- får du adgang til et spændende netværk i det danske erhvervsliv – alle med en fælles faglig baggrund
- får du endnu en 'bullet' til dit CV

Bliv kandidat

Meld dig som kandidat inden den 1. februar 2010. Selve valget løber fra den 1. marts til den 26. marts 2010.

Tilmeld dig på www.ca.dk/valg/. **Held og lykke med valget!**



Lars Pii, medlem af CA's repræsentantskab

"Din vej til indflydelse"

"CA er en a-kasse, som konstant udvikler sig og går nye veje. Både med kompetent karriererådgivning og relevante kurser til alle medlemmer, og nu også med muligheden for advokat-hjælp i ansættelsesretlige sager.

Jeg mener, at CA også i fremtiden skal adskille sig positivt fra de øvrige



Gitte Nørby Kristensen, medlem af CA's repræsentantskab og CA's bestyrelse siden 2007.

a-kasser. CA skal fortsat være den a-kasse, der ser muligheder i stedet for begrænsninger. Den a-kasse, som giver medlemmerne mest mulig værdi for pengene. Det arbejder jeg for i bestyrelsen – og i repræsentantskabet.

Det er repræsentantskabet, der udstikker linjerne for CA's fremtid. De vælger også bestyrelsen for CA og giver den både medspil og konstruktiv modspil. Derfor er det vigtigt, at vi også efter valget har et stærkt og kompetent repræsentantskab.

Vil du det samme som mig? Eller vil du noget helt andet med CA? Repræsentantskabet er din vej til at få indflydelse". Gitte Nørby Kristensen, cand.merc., Campaign Manager i Falck, medlem af CA's repræsentantskab og CA's bestyrelse siden 2007.

"Tag initiativ og træf strategiske beslutninger"

"CA er i en skarp konkurrencesituation med andre a-kasser. Det giver repræsentantskabet mulighed for at tage initiativ til nogle spændende opgaver og træffe nogle strategiske beslutninger om CA's fremtid.

CA har gennem de sidste 10-15 år udviklet sig til at være en meget kundevenlig organisation, i 90 % af tilfældene bliver problemerne løst på stedet, og ellers finder medarbejderne lynhurtigt en rigtig løsning. Sådan noget finder du sjældent i andre a-kasser.

Jeg er med i repræsentantskabet for at gøre mit til, at CA klarer sig i konkurrencen, og for at fastholde CA's høje serviceniveau.

Vil du også have indflydelse på CA's fremtid? Så stil op til valg i repræsentantskabet". Lars Pii, medlem af CA's repræsentantskab