

## **”I ett välspelade lag hittar du lagspelare. I ett vinnande lag är det en förutsättning”**

Orden kommer från Kenth Åkerman, aktuell med boken ”Konsten att få andra att prestera” (RB Publishing, ISBN 978-91-86439-08-8). Och fortsätter: ”Som coach måste du då ha förtjänat både förtroende och kunna tekniken. Känsla och förnuft går hand i hand. Din närvaro på eller intill spelplanen är tydlig och det är också då som verktygen blir kraftfulla. Du agerar ledare med omtanke, utan baktanke. Du har anammat ett *framgångsrikt coachande ledarskap*.”

Hans nya bok är en mycket praktisk ledarskapsbok skriven för ledare både inom privat näringsliv, men också inom offentlig förvaltning och ideell verksamhet. Boken skiljer sig från många andra management- och ledarskapsböcker. Den innehåller många exempel, reflektionsfrågor och övningar för att du som läsare direkt ska kunna göra annorlunda och nå framgång. Det är en rättfram bok som tar upp de centrala frågorna för hur du skapar mer delaktig, större ansvarstagande och ökad motivation hos medarbetarna.

### **Fem snabba frågor till Kenth Åkerman:**

Vi ställde fem frågor till inspiratören och den mentale coachen Kenth Åkerman:

#### ***Hur får du andra att prestera och vad avgör om du blir en framgångsrik coach?***

”För att bli framgångsrik i din coachning krävs tillit, ett förtroende både för dig, ditt förhållningssätt, ditt budskap och ditt agerande. Anar medarbetarna några som helst baktankar mister du förtroendet och alla dina inlärdade frågetekniker, feedbackmodeller och andra verktyg faller pladask.” hävdar Kenth. ”Coachning kan ibland ta lite tid. Är man som medarbetare van vid en annan typ av ledarskap ska du kanske inte förvänta dig de stora resultaten direkt.”

#### ***Men är inte coachning en självklarhet?***

”Jag vill gärna tro det, men min erfarenhet visar att vi tillsammans med vår chefsroll också anammar den makt det innebär. Makt kan rätt använd motivera, men ofta är det motsatsen...”

#### ***Ska chefen inte använda sin makt då...?***

”Inneboende i alla människor finns en ådra av att vilja ”ha rätt”, ”ha kontroll” och ”ha makt”. Kanske är det istället behovet av att vara någon som visar sig. Behovet av att vara signifikant. Chefens roll är att få ett välspelade lag. Inte att ha kontroll eller utöva makt!” säger Kenth med eftertryck. Kenth som själv möter tusentals medarbetare och chefer i sin roll som inspiratör har erfarenhet; ”Makt är en förutsättning, men det är medarbetarna, spelarna i laget, som ska ha den. Inte chefen på läktaren.”

#### ***Hur menar du då?***

”När vi som föräldrar exempelvis säger till våra barn att göra saker och det ska göras nu med en gång. Är det för att det alltid är bäst för barnet, som gärna dröjer en stund i nuet innan man agerar. Eller är det så att du själv vill att det ska hända, nu, för din egen skull? Och när det inte händer upprepar du uppmaningen, denna gång kanske med tillägget: ”Du lyssnar aldrig på vad jag säger...”. Din egen frustration tas ut över ditt barn. *Du utövar helt enkelt din makt!*”

#### ***Hur får du då andra att prestera?***

”Som chef måste du ha modet att släppa kontrollen och ge makten till medarbetarna. Genom att säga vad andra ska göra tar du ifrån dem ansvaret och också makten. Genom att sedan kontrollera att det blir gjort, kanske t o m på det sätt som du själv skulle gjort arbetet, minskar du tilliten i relationen. Ansvaret tas ifrån medarbetaren. Kvalitet och prestation sjunker. Medarbetarens egna kontroll över processen minskar och därmed sannolikt också motivationen. Genom ett felsteg, troligen ofta upprepat, får du sämre kvalitet, prestation och motivation. Och det var just dessa delar som du vill ha mer utav, eller hur?”

Boken ger dig svar på hur du motiverar andra, hur du sätter mål som tänder och hur du ger positiv feedback. Du får också ett par självtester kring coachrollen, ditt sätt att leda, samt inte minst en test på hur självstyrande medarbetarna anser sig vara. Boken ger också en mängd användbara coachfrågor som du direkt kan nyttja i din vardag som chef.



**Kenth Åkerman** jobbar som inspiratör och perspektivskapare. Certifierad NLP Trainer och mental coach. Ekonom med förflutet bl a inom bank och reklambyråverksamhet. Verksam som personlig coach till ledare och ledningsgrupper. Författare till böcker inom relationsmarknadsföring och kundservice. Utbildad av bland andra Anthony Robbins, Robert Dilts, Michael Neill och Jim Rohn. Han inspirerar och utbildar tusentals medarbetare och och ledare ärligen sedan över 10 år inom ämnena service, relationer, kommunikation, ledarskap, motivation och mental coaching. Han är också flitig skribent och bloggare bl a på [www.kraftattleva.nu](http://www.kraftattleva.nu) och skriver veckobrevet Veckans Coachtips ([www.veckanscoachtips.se](http://www.veckanscoachtips.se)).

Kenth Åkerman är även aktuell med DVDn *”Mera flyt – motivation och arbetsglädje”* som också utkommer i aug 2010. Åkerman har tidigare skrivit bl a ”Servicekompassen – framgångsfaktorer för service i mästarclass” och ”Kunden är ditt varumärke” och ett antal häften i ”10 TIPS serien”. Inspiraionshäften i fickformat

### **Mer information/referensex/bilder:**

RB Publishing/Relationsbyggarna AB  
Petter Emils Gård  
434 98 Kungsbacka  
Telefon 0300-30870  
E-post: [relation@relationsbyggarna.se](mailto:relation@relationsbyggarna.se)

Digitalt: [www.kenthakerman.com/bildbank.asp](http://www.kenthakerman.com/bildbank.asp)

**Direkt: Kenth Åkerman, 0705-29 21 80**  
[kenth@relationsbyggarna.se](mailto:kenth@relationsbyggarna.se),

Fler bilder Kenth Åkerman och boken  
<http://www.kentakerman.com/bildbank.asp>  
*Vill du beställa referensex? Hör av dig.*