

LEDELSE



»Det er fornærmende over for de mange dygtige kvinder, som aldrig vil kunne vide, hvorfor de er blevet valgt til en bestyrelse.«

Asger Aamund til epn.dk om kvoter for kvinder i bestyrelser

Alting handler om indstilling

MOTIVATION Søren Holmgren fik som 17-årig at vide, at han var ved at blive blind. Han besluttede sig for, at han ville have det bedste ud af livet. I dag er han selvstændig og underviser i motivation og personlig *performance*.



JETTE MEIER CARLSEN
jette.carlsen@jp.dk

Det er evnen til at tænde den daglige gejst og kaste hjer-teblod i hverdags-opgaver, samt viljen til at stå op til endnu en arbejdsdag trods tunge livsbetingelser. Eller motivationen til at tage det lange seje træk, som Søren Holmgren selv sammenfatter det budskab, som han med entusiasme og rank ryg sælger til virksomheder og erhvervsledere.

Fordi han ved, hvad han taler om.

Blind som 17-årig og indehaver af to OL-medaljer i goalball. Forfatter til en bog om viljen til at vinde. For et par år siden årets bedste nye sælger i IBM og senest med i opløbet til at få en international pris, der hvert år gives til "Verdens 10 enestående unge mennesker" og tidligere har været tildelt blandt andre coach-guruen Anthony Robbins.

Den 38-årige konsulent og foredragsholder Søren Holmgren fik ikke den internationale anerkendelse, men til gengæld kan han denne solrige tirsdag fremvise en netop modtaget sms sendt fra en leder i dagligvare-kæden Coop, der skriver, hvordan Holmgrens foredrag har givet ham styrke til at holde modet oppe i en travl hverdag med en alvorligt syg kone.

For det hele handler ifølge Holmgren om indstilling.

Også for medarbejderne i Coop, der bliver mødt af store udfordringer ved en ny lukkelov, hvorfor han havde fået til opgave at få lederne til at rette blikket mod muligheder frem for begrænsninger.

»Jeg står ikke og taler om det, at jeg er blind. Jeg taler om personlig *performance*, og hvordan man som leder motiverer til den løbende proces og arbejder med de udfordringer, der aldrig stopper. Det at nå et bestemt stort mål, som man selv har defineret, og som man brænder for, er noget andet end at være bogholder og hver dag skulle føle glæde og mening ved at kaste sig over endnu flere bilag. I øvrigt er det noget, som vi alle sammen har brug for, for hvem kender ikke til, at man vågner op og siger: "Øv det regner, det er svært, jeg orker ikke i dag",« forklarer Søren Holmgren.

Ser ikke blind ud

Han sidder i mørkt jakkesæt og spiser lasagne på en københavnsk cafe. Stemmen er fast, telefonen ligger ved siden af ham, og det er lige før, at man får dårlig samvittighed, da blikket smutter ud af ruden mod en forbipasserende bekendt. Man glemmer at Søren Holmgren ikke kan se én. Blindestokken er klappet sammen, og han ser ikke blind ud, hvilket er resultatet af både træning og indstilling.

»Jeg er blind, men det er ikke min identitet. Jeg er forretningsmand. Det afgørende er ens selvpfattelse, og min indstilling er, at jeg kan det

UNDERVISER Søren Holmgren lærer erhvervsfolk at motivere sig selv.
Foto: Mik Eskestad



» Jeg står ikke og taler om det, at jeg er blind.

Søren Holmgren, foredragsholder

samme som alle andre – jeg skal bare gøre det på en lidt anden måde. Når man møder fordomme, hvad jeg selvfølgelig også gør, kan man vælge at betragte det som, at folk ser ned på en. Men man kan også vælge at ville vise dem, at tingene kan lade sig gøre,« påpeger han og kan underholde med en pudsig historie fra dengang, han mødte sin kone.

Han var på det tidspunkt afdelingsleder i et it-firma, da han i baren til firmafesten faldt i snak med en ny medarbejder, som viste sig at være

vældig sød. Inden de fik udvekslet navne, var hun væk uden at efterlade sig navn, men blot en bemærkning om, at han kunne komme hen til hende, når han havde lyst til at danse.

Det er ikke så let, når man er blind, hvorfor Søren Holmgren måtte vente i baren, til han hørte hendes stemme igen.

»Ude på dansegulvet kunne jeg mærke, at hun ikke førte, så jeg spurgte, om hun var klar over, at jeg var blind, hvilket fik hende til at udbryde, at det var dog den klam-

meste undskyldning for at få lov til at røre.«

Han griner, for de to deler i dag parcelhus og er forældre til to piger på tre og fem år, som kommer på måltavlen, når det en sjælden gang er svært for selv Søren Holmgren at springe glad ud af sengen.

0-0 om morgenen

»Vi er gode til at nævne alt det, som mislykkes og fokuserer alt for meget på det, som i det hele taget ikke går godt. Men det gælder om også at tænke på det, som giver

os glæde. Jeg kalder det måltavle-tankegangen. Når jeg f.eks. vågner om morgenen, står der 0-0, og det er Søren mod resten af verden. Så drejer jeg hovedet og kigger på min hustru, som jeg er meget glad for, hvorefter der står 1-0. Så kigger jeg videre til mine børn, og pludselig står der 8-0 til Søren. Og sådan skal man blive ved dagen igennem, når man er faldet i et sort hul og har brug for hjælp til at få øje på sine succeser,« forklarer han og kunne forleden tilføje sin måltavle endnu et par point, da

Anders Mørkbak Bruun

Ens ønsker på tværs af alder

VILKÅR Når ledere fra forskellige generationer skal beskrive det gode lederjob, ønsker de i virkeligheden det samme, viser nye tal fra Lederne. I en undersøgelse er ledere fra forskellige generationer blevet bedt om at beskrive det gode lederjob, og her peger alle ledere på tværs af generationer på, at de anser personlig udvikling, indflydelse og udfordringer som det vigtigste. JP

Latter skaber gode møder

MØDEKULTUR Mange møder er for kedelige, for lange eller slet og ret overflødige. Det mener forfatteren Peter Wiklund. Han har derfor skrevet en håndbog i, hvordan man arrangerer gode møder. Dels på baggrund af egne erfaringer og dels på baggrund af interview med organisationseksperter. Et af bogens budskaber er, at man lettere tager informationer til sig, når man har det sjovt. JMC

Undgå fodfejl i ansøgninger

REKRUTTERING Visse fejltrin kan lynhurtigt skræmme en dygtig headhunter væk og koste kandidaten topjobbet. På den svenske hjemmeside chef.se gennemgår headhunter Lena Silén en række fodfejl, man ikke bør begå. Undgå bl.a. at skrive tvetydige budskaber i CV'et, at være for smart og at pynte på sandheden om personlighed og præstationer, lyder nogle af headhunterens råd. EVAN



en stor medicinalvirksomhed indlemmede ham i deres interne kursus-portefølje.

»Det der driver os er den følelsesmæssige oplevelse af det, vi gør. Det skal på én eller anden måde føles meningsfyldt, sjovt eller vigtigt, ligesom vi skal forstå målet og vores egen rolle og betydning for virksomheden. Ellers bliver vi demotiverede og mister gejsten. Derfor er vi nødt til først at identificere, hvad der driver os, og dernæst hvad der skal til for, at det bliver sjovt. Og drivkraften kan være alt muligt. Pen-

ge, image eller udfoldelsesmuligheder. Det kan også være negative følelser, som at man ikke vil være uden for eller have de dårligste resultater,« forklarer han og er forbløffet over, hvor mange ledere, der forsømmer at få forklaret deres medarbejdere, hvad netop deres betydning er for virksomheden.

Uhelbredelig øjensydom

Selv er han opdraget til at tage ansvar for sit eget liv.

Det lærte han af sin mor, der var enlig forsørger, bryggeriarbejder og aktiv i fag-

bevægelsen, samt klar i mælet om at sønnen skulle til øjenlægen, da han ikke kunne se et spillekort, der var røget på gulvet under et kortspil og lå lige for næsen af ham.

Lægen fortalte den 17-årige knægt, at han led af en uhelbredelig øjensydom, der var i færd med at gøre ham blind.

I første omgang var det en lettelse, for det gav ham en forklaring på, hvorfor han havde svært ved at begå sig på både fodboldbanen og i klasselokalet. Lidt senere

kom en nedtur, for hvad med piger, børn og var der overhovedet nogen, der ville have ham?

Men han trak sig selv op ved hårene og satte sig det mål, at han ville have det bedste ud af sit liv.

»I virkeligheden er jeg nok mest blind på de begrænsninger, som følger med mit handicap. Jeg vælger at se muligheder, hvor mange normaltseende er blinde, og det er den indstilling, som jeg prøver at give videre. Jeg tror, at det skyldes de værdier, som jeg har med hjemmefra om, at man skal klare sig selv og så det, at jeg altid har skullet kæmpe lidt hårdere på grund af mit dårlige syn.«

Årets bedste nyansatte

Den unge Søren Holmgren ville gerne være sælger, men det kunne ikke lade sig gøre, når han ikke kunne få kørekort, mente blinde-rådgiveren. Han blev tilbudt pension, men uddannede sig i stedet til it-programmør og kastede sig over goalball, som er et boldspil for blinde.

På boldbanen opdagede han, hvor stor betydning attitude har. Han begyndte at arbejde med sit kropssprog og sin udtale og snart var hans hold til OL i Sydney og fire år efter i Athen. Begge gange vandt de guld.

Også karrieremæssigt gik det derudaf, og en dag sad han som sælger i IBM. Han havde egentlig søgt et job som programmør, men personalechefen hos IBM mente, at han burde være sælger. Og sådan blev det. I 2006 oven i købet årets bedste nyansatte sælger i IBM i EMEA. Stadig uden kørekort, men så må man jo bruge telefonen og tage bussen eller toget.

Han forlod virksomheden, da han blev tilbudt et job i den finansielle branche, der fik én på hatten af den økonomiske krise, hvilket efterlod Søren Holmgren uden job. Igen tog han handsken op. Det skulle prøves af at være selvstændig. Han udvidede sit kursus- og foredragsprogram og har i dag en selvstændig virksomhed, hvor der hele tiden bliver sat nye point ind på måltavlen. ■

HOVEDPUNKTER

■ Søren Holmgren underviser i at motivere.

■ På trods af sin blindhed har han en succesfuld erhvervskarriere.

TOPJOB

HENRIK SCHLÜNTZ

■ Henrik Schlüntz er adm. direktør i is-producenten Paradis.

■ Ideer til nye tiltag kan give ham søvnløse nætter.

THOMAS VIBJERG
thomas.vibjerg@jp.dk

Hvad er den væsentligste drivkraft i dit arbejdsliv?

»At komme ud i vores butikker og se og snakke med vores kunder. Jeg glæder mig hver gang over at se kollegerne og deres engagement og begejstring for at arbejde med kvalitet og smagsvarianter. Det bliver aldrig rutine, og det er en fornøjelse at arbejde sammen med folk, for hvem arbejdet er mere end arbejde.«

Hvad var din drøm, da du var under uddannelse?

»Min drøm var at kunne skabe en virksomhed, som jeg var en del af. Jeg kan stadig tage på kontoret en lørdag eftermiddag og bare gå rundt på kontoret og gøre mig tanker, rydde op og lægge små venlige hilsner på mine kollegers borde.«

Hvordan indgyder du dine medarbejdere optimisme og mod?

»For mig er værdier det vigtigste. Jeg vil hellere have kollegaer med de rigtige værdier, end evner – jeg vil omgås med ordentlige mennesker, som er ærlige, så kan alt andet ordnes.

Det handler om dagligt at informere om virksomhedens udvikling, så medarbejderne er bevidste om, at de er en del af noget, der er i konstant udvikling. Vi deler glæderne og succeserne, det er motiverende at se de små forandringer skabe de store ændringer. Jeg siger "Retail is detail". Gør dine medarbejdere opmærksomme på, at de er brandet, for det

gør dem stolte, og de præsterer derefter.«

Hvad har været din vanskeligste beslutning i din tid som leder?

»Jeg synes, der er vanskelige beslutninger hver dag.«

Hvad kan give dig søvnløse nætter?

»Ideer. Jeg sætter overliggeren højt. Vi er nogle gange mere ambitiøse, end der er ressourcer til, men det er samtidig også det, der gør, at virksomheden konstant er i udvikling. Det kan til tider godt give lange nætter.«

Hvordan holder du dig orienteret om udviklingen i verden omkring dig?

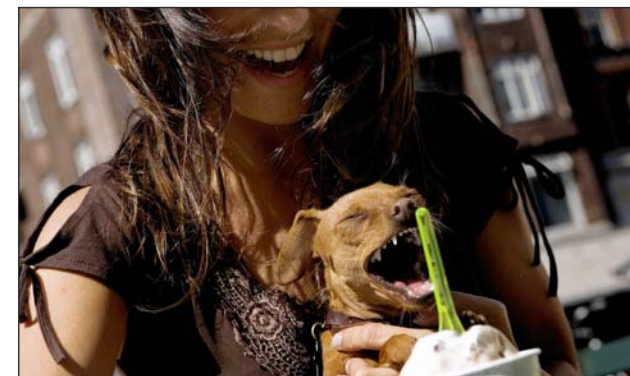
»Jeg er i tæt dialog med butikkerne. Det er dem, der står over for forbrugeren, og det er fra vores kunder, at ideer og udviklingen kommer. Det er vigtigt med hurtig respons og videreudvikling på hverdagens forandringer.«

Hvis du fik et år fri fra arbejde med fuld løn, hvad ville du så bruge tiden på?

»Så ville jeg tage på kanotur i Sverige med mine kone, børn og hund eller hver uge invitere venner og familie på søndagsmiddag med oksesteg i bedste italienske stil.«

Hvad er din største drøm om din egen fremtid?

»At jeg også fremover kan få nogle gode oplevelser sammen med min familie, som jeg vil mindes og huske som noget positivt. Jeg kan huske, da jeg som lille dreng stod nede i isboden med mine forældre og skulle vælge mellem alle de forskellige is. Det lyder måske ikke som nogen stor drøm, men jeg vil gerne give den slags oplevelser, følelser, minder – kald det hvad du vil – videre. Det er vigtigt med gode oplevelser, når man er en lille purk eller pige. Minder for livet – det vil jeg gerne give videre.« ■



ISTID To tilfredse Paradis-kunder. Foto: Peter Hove Olesen