



Forum för talare

Maj 2002

Dan Sehlberg

Forum för talare.

Under denna rubrik gläntar några av Sveriges mest anlitade talare på dörren till sina ämnesområden. Att lyssna på dem är tankeväckande. Ibland provocerande. Alltid engagerande

Talarforum förmedlar talare inom en mängd ämnesområden till företag och organisationer.

Vi vill i den här formen regelbundet förse er med tankeväckande artiklar skrivna av några av dessa talare.

Kanske inspirerar det till att kontakta oss för att få veta mer? - Gör gärna det på www.talarforum.se. Mer information om det här nyhetsbrevet finns på www.talarforum.se/nyhetsbrev. Där kan ni även säga till om ni inte vill ha fler nummer.

Ledare och balanskonstnär...

Modernt ledarskap i ett kunskapsföretag är onekligen en fantastisk balansakt. Ett ständigt jonglerande med viljor, krafter och möjligheter. Man måste få en insikt i vad som händer omkring oss, vilka trender och tendenser som driver den nya konsumenten och medarbetaren. Att arbeta med individer handlar om en ständig balansakt. Balans mellan företagets och individens mål. Mellan analytiker och journalister.



Dan Sehlberg

Ledarskap handlar om att balansera individer och åsikter. Utanför och innanför företaget. Målsättningen är att skapa en harmoni som så många intressenter som möjligt kan sympatisera med. Jag har därför valt att kalla visionen om att framgångsrikt leda ett kunskapsföretag för "Det Balanserade Ledarskapet".

Ledare, omvärldsbevakare, IT-strateg med perspektiv från fåmansföretags styrelser till VD-skap i börsbolag. Välrenommerad, kunnig och fängslande föreläsare som är flitigt engagerad.

För mer info om Dan Sehlberg - klicka här.

” Till att börja med blir människor förbryllade när de ser hur lite en skicklig ledare egentligen gör och hur mycket som ändå blir gjort. Men ledaren vet att det är så det fungerar. När en ledare börjar göra för mycket är det dags att gå tillbaka till osjälvvisk tystnad. Osjälvviskhet ger balans. Balans skapar ordning. Där det finns ordning är det lite att göra.

Lao Tzu

Vi är marknaden

Marknaden är vår spelplan, vår publik, vår målgrupp, våra ägare och våra domare. Det är här vi ska vinna eller förlorinna. I finanspressen beskrivs ofta marknaden som ett eget väsen. "Marknaden reagerade negativt." "Marknaden tror inte på produkten," eller "Marknaden

Dan Sehlberg (forts.)

jublade". Man talar givetvis om de "samlade marknadskrafterna".

Det är dock viktigt att förstå att även marknaden består av individer. Inget annat. Det är lätt att glömma eftersom intressent grupperna oftast delas upp i opersonliga kluster. Oavsett om det handlar om ägare, media, analytiker, myndigheter, konkurrenter, kunder eller konsumenter. För mig är den enkla insikten mycket viktigt då jag står inför något av dessa - för företaget så viktiga - kluster, exempelvis vid en presskonferens, en produktlantering eller en analytikerträff. Så fort man inser att allt handlar om människor så kan man agera med uthållig framgång - även i motgång.



Andra viktiga egenskaper i umgänget med "Marknaden" är integritet och personlighet. Att snegla för mycket på vad andra gör och sedan försöka kopiera, underminerar trovärdigheten. Det gäller att inse att - precis på samma sätt som varje individ i publiken framför ledaren är unik - är ledaren själv unik.

och fort skall det gå...

Marknaden förändras allt snabbare. Produktcykler halveras och halveras igen - och igen. Företag föds och dör ut likt supernovor på affärshimlen. Nya förutsättningar skapar både hot och möjligheter. Förutsättningen för att kunna styra företagets strategiska beslut i rätt riktning är effektiv omvärldsbevakning. Avgörande i den nya ekonomin är den fjärde dimensionen - tid! Den som inte har en snabb, flexibel och dynamisk struktur kommer att slås ut av de nya aktörerna - som har det. I varje möjlighet finns ett hot - i varje hot en möjlighet. Den Balanserade Ledaren måste lära sig att söka - och finna - dessa innan konkurrenten gör det.

”

Ford har varit framgångsrika i snart ett hundra år. Men om vi inte förändrar företagets grund inställning, kommer Ford inte att finnas kvar om fem år. Inget företag kan överleva i en värld som styrs av snabba förändringar i kundernas behov, smak och krav utan att ha en organisation och ledare på alla nivåer som är kapabla till att fatta snabba beslut

Jacques Nassar @ Ford Motor Company

Dan Sehlberg (forts.)

En produkt är en tjänst

Gränserna mellan produkter och tjänster suddas ut. Varje produkt kräver en tjänst och varje tjänst en produkt. Även gränsen mellan materiella och immateriella värden suddas ut. Vinnaren är den som har ett digitalt erbjudande eftersom det är förknippat med en mängd fördelar. Bland annat behövs inga lager, ingen personal och inga fysiska transportmedel.

Negroponte vid MIT i Boston har konstaterat att den digitala världen allt mer kryper in i den analoga. I dag har en vanlig personbil mer digital kraft till sitt förfogande än vad hela NASA hade tillgång till då



de placerade Neil Armstrong på månen 1969. I dag får man ingen olja på fingrarna när man ska trimma en bil. Man kopplar den bara till en dator och ställer sedan om det microchip som styr motorn.

I framtiden kanske man till och med göra detta i realtid, inför en knepig omkörning laddar man ned några extra hästkrafter via GSM nätet. Man betalar då en hyra per minut för använda hästkrafter. Är hästkrafterna en produkt eller en tjänst? Är de digitala eller analoga?

Systemet tillämpas redan bland flygmotortillverkare. En och samma grundmotor levererar olika mycket kraft, beroende på i vilken flygplansmodell den sitter - och beroende på det aktuella flygbolagets önskemål! Flygbolaget (kunden) får betala för den kraft de köper. Några fysiska ingrepp behövs inte på motorn, den får en ny "power rating" via dator och styrbox.

” De personer som är dina kunder idag kommer att vara kunder igen om sex månader - om inte dina, så någon annans.
Stan Davis

Nischer och outsourcing

För att säkerställa långsiktig överlevnad måste Den Balanserade Ledaren finna en nisch att dominera. Hon måste finna den verkliga kärnan i företaget och skapa ett

Dan Sehlberg (forts.)

uniktt värderbjudande, gå från att vara en vågrätt aktör till att bli en lodrätt aktör.

I den nya ekonomin är det inte alltid en fördel att vara störst. De små aktörerna kan agera snabbare och vara mer känsliga för nya trender och tendenser på marknaden. Med den bakgrunden bör även de stora - multinationella - företagen bryta ned sin verksamhet i små resultatenheter



so agerar i full frihet. I konkurrens med de multinationella företagen kan faktiskt de lokala aktörerna vinna - om de värnar om sin kärnkompetens och gör en noggrann analys av den internationella angriparen. Alla har en svag punkt - ingen kan vara bäst på allt.

Kravet på dynamik och snabbhet leder till att varje länk i företagets värdekedjan

bör ifrågasättas. Med syfte att finna företagets idealvikt blir det allt vanligare att hyra in den kompetens som inte är direkt verksamhetskritisk och/eller utgör ett strategiskt nyckelvärde för företaget. Allt som ger låg avkastning på det egna kapitalet kan hyras externt. I vissa lägen kan dock företaget behöva växa. Beroende på syfte och tidtabell kan i dessa fall två metoder tillämpas: Organisk expansion eller förvärvsbaserad expansion. Organisk expansion medför ett antal fördelar, men i vissa lägen kan även förvärv vara berättigat. Det är då viktigt att värdera potentiella objekt med både traditionella och nya mått. De viktigaste resurserna i varje bolag är kunskap och medarbetare.

” De första stegen mot en kraftfull strategi är avgöra vad man skall göra - och vad man inte skall göra!
Michael Porter

Här börjar det, här slutar det

Det Balanserade Ledarskapet börjar och slutar hos individen. När man förstår sig på individen i naket tillstånd, som medborgare, som konsument och som medarbetare är grunden lagd för ett framgångsrikt ledarskap. Därför är beteendevetenskap en oerhört viktig insikt för en ledare med ambition att lyckas i ett kunskapsföretag.

Att den nya generationen vädersätter nya tillgångar har jag fått bekräftat vid rekryteringssamtal och lönediskussioner i de IT företag där jag arbetat. Frågan om lön har kommit som fjärde eller femte parameter när vi talat anställningsförmåner. För individen idag gäller nya valutor.

Dan Sehlberg (forts.)

Kunskap är utan tvekan det som värderas högst. En konkret plan för kontinuerlig kompetensutveckling är den viktigaste av allt i vårt samtal. Därefter kommer spännande och utmanande uppdrag. De skall gärna innehålla hela spektrumet av analys, genomförande och utvärdering. En ständigt varierande flora av arbetsuppgifter. Dynamik och mångfald.

Den nya individen söker också frihet och vill få möjlighet att arbeta hemma. Tid med familjen värdesätts högt varvid allt som kan främja detta premieras. Det kan handla om städhjälp, extra semester eller betald mellanskillnad vid föräldraledighet. Dessa faktorer är viktigare än nivån på fastlön, titel på visitkortet och klassen av tjänstebil. En intressant förändring mot tidigare generationers materialism.

Livskvalitet

Dagens individer utsätts för en mängd förändringar och detta leder till nya behov och beteenden. Det moderna samhället skapar också en mängd paradoxer. Vissa väljer att söka sig till tystanden och lugnet - bort från storstäder och stress. Andra blir allt mer rastlösa och strävar hela tiden efter nya utmaningar, kickar och upplevelser. Dessa delningar i samhället återspeglas tydligt i konsumtionsmönster och efterfrågan.

Detta odlar fram ett behov av nya valutor. Nästa generations målbild. Det handlar varken om konvertibler eller om Euro - utan om Tid, Kunskap, Tystnad, Miljö och Upplevelse. Det handlar om Livskvalitet. Alla strävar vi för att uppnå livskvalitet. Det är guldbägaren vid regnbågens ände.

Alltså en ny trend mot högre livskvalitet, större frihet och nya värden såsom familj och natur, frid, stillhet och balans. En insikt i att det är hjärnans kraft som skiljer vinnare från förlorare - i livet såväl som i näringslivet. För att kunna fatta det bästa beslutet bör man göra allt för att vårda sin kropp, sina sinnen och sin hälsa. För mycket av en viss sak skapar sug efter den raka motsatsen. Kanske är det så att den nya generationen strävar efter 80 och 90 talets raka motsatser. Ett sorts antiklimax.

Frihetens mode

I modebranschen vet man att för mycket av en trend föder antitrender. När det under en tid har varit inne att klä sig exklusivt, smakfullt och klassiskt så dröjer det inte länge

Dan Sehlberg (forts.)

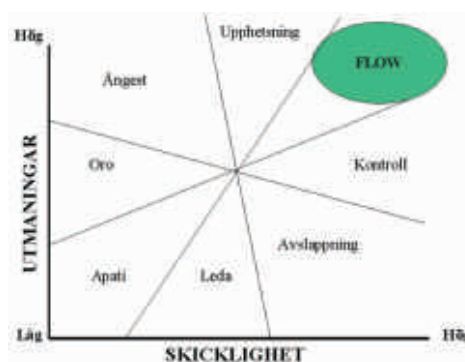
innan vilda, ovårdade och provocativa stilar blommar upp på modehusens bakgårdar. Kanske är det precis så med individens innersta kärna. Klart är i varje fall att individen allt mer retirerar tillbaks till icke materialistiska värden, andrum och värme. Paradoxen till detta är att det ofta krävs finansiella tillgångar för att kunna uppnå denna fria och naturnära tillvaro.

Att köpa sig fri

Man kallar detta för friköpning. Man köper sig helt enkelt fri från samhällets krav på stress, prestation och ansvar. Detta möjliggörs genom att man arbetar hårt under en lång tid tills dess att man uppnått en så pass hög position att man kan börja kräva att få arbeta under större frihet, alternativt att man har gjort sig ett tillräckligt starkt namn för att kunna växla över från byråkratens nio till fem till den freelansande konsultens lösa arbetsram.

Ett annat exempel på så kallad friköpning är de som helt enkelt väljer att göra något helt annat - mer i linje med det som de alltid drömt om. Jag träffade exempelvis en vice VD på ett stort PR företag som valt att köpa en nedgången herrgård utanför Stockholm som han skulle restaurera upp och driva som konferensgård tillsammans med sin hustru. Detta var ett klart exempel på just friköpning.

Flow



Forskaren och psykologen Mihály Csikszentmihályi har i sitt arbete om "flow" presenterat en mängd värdefulla teorier om lycka, självkännedom och stimulans. Grundteorin är att en människa

som vill uppnå äkta lycka bör utsätta sig för utmaningar som hon precis kan klara av. Svåra utmaningar som klaras av, parade med uppmärksamhet från människor i omgivningen är en formel för god livskvalitet. Och äkta lycka.

Att ha lyckats och att vara lycklig är två helt olika saker. Livskvalitet kräver balans. En person som offrat sin familj

Dan Sehlberg (forts.)

för sin karriär kan aldrig uppnå samma kraft, kreativitet och välmående som en person som uppnått harmoni mellan dessa båda världar. Ständigt denna balans...

Den balanserade ledaren

Det är inte lite dagens ledare har att tänka på. Alla faktorer som påverkar ett företag, alla intressenter och allt som görs landar alltid, förr eller senare, hos en eller flera individer. För en balanserad ledare i dag är därför intresset för dessa individers beteende - och kunskap om deras behov - viktigt för att kunna utföra ett framgångsrikt arbete. I morgon kommer det att bli helt avgörande.

Talarforum i Skandinavien AB
Norr Mälarstrand 6
112 20 Stockholm

Tel: 08-545 535 00
Fax: 08-545 535 01

E-post: info@talarforum.se
URL: www.talarforum.se



T A L A R F O R U M

T A L A R F O R U M

Talarforum arbetar med över 2000 talare, föreläsare, utbildare och underhållare. Vi arbetar med talare inom alla ämnesområden.

Kanske söker du en general, professor, politiker, idrottsstjärna, artist, underhållare eller ex-president?

Kanske söker Du någon annan?

Hör gärna av Dig om du helt förutsättningslöst vill få förslag på talare.

Vi arbetar med

- Konferenser
- Kundaktiviteter
- Utbildningar
- Chefsseminarier
- Försäljningsmöten
- Produktlanseringar
- Mässor
- Företagsfester
- Jubileer
- Debatter

Vi hjälper dig med

- Föreläsare
- Debattörer
- Debattledare
- Utbildare
- Moderatorer
- Idrottsstjärnor
- Underhållare
- Experter
- Internationella talare
- Celebriteter

info@talarforum.se
www.talarforum.se

Talarforum i Skandinavien AB • Telefon: 08 - 545 535 00
E-post: info@talarforum.se • Hemsida: www.talarforum.se