Pressklipp - Stefan Görwik

Särtryck ur Dagens Industri • Lördag 5 dec 1992

Business Weekend

Ledarskap tränas på hög nivå

Thor Wahlberg

Glöm bort konferensrum, Ramlösaflaskor, bläddrerblock, overhead- och diabilder! Nu är det klätterställningar, linbanor, ”spindelnät”, djärva hopp och balansakter i Guds fria

37-årig ekonom, marknadsförare och konsult. Idén och förebilder till banan har han naturligtvis hämtat från USA.

”Teamutveckling/Action Learning” kallade han ett seminarium, som förra veckan lockade ett tiotal chefstjänstemän – VD, verksamhetschef, försäljningschef, projektledare, utbildare, konsult, egen företagare med flera befattningar – till om inte halsbrytande så i, alla fall

Daniel Bidner, deltagare i den svenska Himalaya-expeditionen.

Påverkar gruppen

Avsikten var att deltagarna efter genomfört program inte bara teoretiskt skulle ha lärt sig utan också praktiskt ha upplevt vad effektivt samarbete innebär, hur viktigt det är med rak kommunikation och ömsesidigt förtroende och hur olika ledarstilar påverkar gruppens resultat.

I denna gruppen poängterades det ömsesidiga förtroendet. Trots att de flesta aldrig hade träffats tidigare, lärde man inte bara känna varandra under de gemensamma strapatserna. Man lärde sig också lita på varandra.

”Det är nog det som är kärnan i övningarna”, säger Stefan Görlaganda i gruppen”.

Huvudtanken bakom ”action learning” (på svenska kanske aktivitetsbaserad inlärning) är att den intellektuella undervisning, som till stor del används på kurser och seminarier, inte är tillräcklig för att skapa en bestående effekt av utbildningen.

Känsla krävs

Det behövs förutom tanke och teori också känsla, upplevelse

IVAN FLINCK

Affärsfolk

”Att betala **50 000 kr för en timme** är inget konstigt”

Tala är silver – sälja talare är guld

Idrottsmän, äventyrare, artister, forskare, politiker. Allt fler företag jagar karismatiska föredragshållare som kan få personalen att växa. Det tackar talarförmedlingarna för.

”Eftersom tempot i samhället ständigt ökar, måste företagen hela tiden förnya sin kunskap och organisation. Därför finns det ett stort behov av talare i skilda ämnen”, säger Mikael Lexhed, VD för talarförmedlingen Talarforum.

För tio år sedan ville företag inspireras av människor inom samma bransch. I dag vill de att någon ska vända upp och ner på det traditionella tänkandet. Gärna i s k mjuka ämnen, t ex stresshantering, eftersom det hela tiden ställs nya krav på medarbetarna. Där har idrottspersonligheter och äventyrare något att bjuda på.

”På 80-talet hörde t ex inte idrott och näringsliv ihop. I dag vill företagen hämta inntryck från andra branscher. Det är väl det bästa klimatet som skapat denna öppenhet och korsbefruktning”, säger äventyraren Oskar Kihlborg.

Han besteg Mount Everest 1990 och fortsätter sedan dess med olika äventyr – och föreläser om målfokusering och teamarbete.

Förutom sport och upplevelser börjar nyandliga ämnen och new age komma. Företagen vill bli mänskligare och vill att medarbetarna ska hitta sig själva.

”Jag vill att mina medarbetare ska växa som människor. Jag tycker om talare som gör att man vänder sig inåt och går på djupet av sig själv. I dag är de riktiga höjdarna de mentala coacherna Kjell och Tomas Enhager, som pratar om mental träning”, säger Karl-Johan Lantz, säljstödschef på Posten Försäljning i Uppsala.

En talare som hängt på den nya lär-känna-dig-själv-vågen är Olof Skipper, tränare och mental stötetare till golfaren Jesper Parnevik. Han lär bl a ut den indiska teorin Ayur Veda, ”livets vetenskap”.

”Teknologin har tagit struggrepp på oss”

”Jag förklarar de holistiska sambanden och försöker höja medvetandet hos människan och hennes omvärld genom allt från healing till kost”, förklarar Skipper.

Anledningen till den nya new age-vågen är vår materiella välfärd, tror han.

”Teknologin har tagit struggrepp på oss. Vi har inte så mycket mer materiellt att hämta, eftersom vi inte kan köra mer än en bil i taget. Därför börjar vi söka andra, djupare värden”, fortsätter Skipper.

Som vanligt kommer trenden från USA. Där är en av de mer populära föreläsarna psykologen Daniel Goleman, som talar om känslans intelligens. Han kommer till Sverige i vår som en extra bonus till företaget Lots kunder.

I USA kostar en karismatisk talare 0,5–1 Mkr. I Sverige är talarna inte lika dyra, men talets gåva ger även här höga arvoden.

”Att betala 50 000 kronor för en timme är inget konstigt. En del företag vill bara ha en timme för att starta upp en konferens”, säger Lena Liss-Janis på Talarbyrån.

Det är bra extraknäck för idrottsmän, politiker, artister och forskare. Men även talarförmedlingarna tjänar pengar på den nya lukrativa talindustrin.

”Intresset för talare ökar hela tiden. Jag tror att det varje dag arrangeras cirka 500 seminarier runt om i landet”, säger Thomas Huttenlocher, VD för Talarbyrån.

På Talarbyrån kostar en verbal begåvning 15 000–50 000 kr. På dessa arvoden lägger byrån på 20 procent i förmedlingsprovi

De talare som har kunska som kan förmedla den p underhållande sätt är exp eftertraktade.

Ett par exempel på sådan den finländske hjärnforskaren läkaren Matti Bergström, talar om hur hjärnan bäst utnyttjas, och Bo Göranzon, fessor på Kungliga Tekniska H skolan. Han talar bl a om vikt av det praktiska intellektet o erfarenheten.

”Jag får tre till fyra förfrå ningar i veckan men tackar oftas nej. Dessutom tar jag låga arvo den, annars skulle jag riskera mi trovärdighet som professor”, säger Bo Göranzon. ■

Elisabeth Montgomery

Talarbyrån

Startade: 1994.
Anställda: 2,5. **Omsättning:** 5 Mkr.
Talarna kostar: 15 000–50 000 kr.
Några av talarna:
1 Mikael Reuterswärd, äventyrare. **Talar om:** målfokusering och teamarbete. **Bokad:** 20-30 ggr/år.
2 Jan Johnsson, omvärldsanalytiker. **Talar om:** omvärlden och framtidstrender. **Bokad:** 30-40 ggr/år.
3 Oskar Kihlborg, äventyrare. **Talar om:** målfokusering och teamarbete. **Bokad:** 20-30 ggr/år.
4 Anders Bergkvist, konsult. **Talar om:** människors reaktioner i samband med förändring. **Bokad:** 20-30 ggr/år.
5 Stefan Görwik, konsult. **Talar om:** teambildning och målfokusering. **Bokad:** 20-30 ggr/år.
Väntetider på talarna: 2-3 månader.

Några välkända talare som Talarbyrån nyligen bokat:
1. Nicholas Negroponte, IT-guru och professor. **Talar om:** att vara digital. **Pris:** 400 000–500 000 kr.
2 John Naisbitt, expert på globala trender. **Talar om:** globala trender. **Pris:** 400 000–500 000 kr.
3 Steven Spielberg, filmregissör. **Talar om:** filmens värld. **Pris:** hemligt.

Stefan Görwik

Oskar Kihlborg klättrar på Inkomstdegen.

Oskar Kihlborg 25-30 000 kr

John Naisbitt

Steven Spielberg

Anders Berglund

Mikael Lexhed

Thomas Huttenlocher

Mikael Lexhed, VD för Talarforum, och Thomas Huttenlocher, VD för Talarbyrån, kan erbjuda var sitt koppel av verbala giganter.

28

NÅGRA POPULÄRA TALARE:

Kjell A Nordström – professor på Handelshögskolan.
Ämne: Vinn eller försvinn.

Jonas Birgersson – vd och grundare av Framfab.
Ämne: Softa i kofta.

Kerstin Bäck – ståuppkomiker och föreläsare, fd traversförare.
Ämne: Kvinnor kan.

Amelia Adamo – chefredaktör och vd.
Ämne: Underliv och överjag.

Per Naroskin – psykolog och psykoterapeut.
Ämne: Snuttefilttar åt alla.

Babben Larsson – ståuppkomiker och föreläsare
Ämne: Vidbrändhet.

Claes Hellgren – proffskonsult, fd handbollsmålvakt.
Ämne: Det är målen som räknas.

Kjell Enhager – idrottspsykolog och utbildare.
Ämne: Träna för toppen.

Stefan Görwik – proffskonsult och utbildare.
Ämne: Teamutveckling.

Rigmor Robèrt – psykoanalytiker och läkare.
Ämne: Drömmar jag glömt.

POPULÄRA ÄMN

- It
- Den nya ekonomin
- Kvinnligt/manligt
- Att utveckla goda relat
- jobbet och i privatlive
- Personlig utveckling o
- Stress och utbrändhet
- Ledarskap och komm
- Mål och motivation

Månads Journalen

38

MÅNADENS AFFÄRER/SEPTEMBER 199

▸ använda bildspråket.

Rikard Wildhuss påpekar också att det är i USA de bästa talarna finns: med sin ryggrad av retorikundervisning i high school och debattlag på college är de ojämförbara.

Han tillägger att de bästa talarna i Sverige har utvecklats mycket, och står sig väl vid en jämförelse.

”Men för genomsnittet återstår en hel del att lära”, konstaterar han. ”Det här är verkligen något jag efterlyser hos våra företagsledare: att de ska fatta att ju fler maskiner vi får, desto mer betyder det mänskliga mötet, och desto mer betyder det hur vi hanterar det mötet. Vad man säger, helt enkelt.”

STÄNDIG TALANGJAKT

Som Talarbyrån arbetar fungerar de flesta talarförmedlingar:

• Den som vänder sig dit kan välja från firmans talarmeny, till fast pris.

• Man kan be förmedlingen ordna fram någon annan, som inte står på listan, till timersättning.

• Man kan be förmedlingen utforma hela programmet – tema, ämnen, talare.

Grunden för verksamheten är en ständigt pågående talangjakt, ungefär som på hockeyproffs: medarbetarna på Talarbyrån reser runt och lyssnar, etablerar kontakt med talare de tycker är intressanta – uppstår det tycke, suger de upp dem i verksamheten. Talarna är inte på något sätt livegna byrån – för dem är det en hjälp ute på marknaden. Däremot lägger byrån i regel på 20 procent i avgift till kunden för jobb de förmedlar. Svenska talare brukar kosta 10 000–50 000 kr för ett framträdande, plus moms – normalpriset ligger där i mitten: 20 000–30 000 kr. För utländska talare är himlen taket. Margaret Thatcher ska ha en miljon. Minst.

”Vad vi gör framför allt är att föra samman kunden och talaren”, säger Thomas Huttenlocher, en av dem som arbetar med den dagliga verksamheten på Talarbyrån. ”Poängen för kunden är att genom oss slipper de köpa grisen i säcken. Och om en talare plötsligt blir förhindrad att komma kan vi snabbt ordna en annan.”

Trender kommer och går. Thomas Huttenlocher noterar att två ämnesområden som tycks intressera särskilt i dag är Personlig utveckling och IT-frågorna. *Ta tag i dig själv! Vägra förändras!* Och gör det gärna på Nätet.

”Stefan Görwik, som tidigare var utbildare på Time Manager, och Kjell Enhager, tidigare mentalcoach för damlandslaget i golf som talar om målfokusering – de är två av våra mest efterfrågade talare. Liksom Christer Sturmark, medlem i regeringens IT-kommission, som talar över ”IT: Internet, IT-historia, informationssamhällets utveckling”.

Omvärldsanalys är också ett ämne som kommer allt mer. Däremot tycker sig Thomas Huttenlocher märka ett minskat intresse kring frågor som rör förändringsprocesser.

”...BPR, som vi säger, Business Process Re-engineering. Kanske är det så, att den värsta turbulensen är över för tillfället.”

Henrik Kylie
Frilansskribent

▸ Norman Schwartzkopf, general: 100 000 dollar, men på väg ned.
▸ Michail Gorbatjov, f d sovjetisk politiker: 50 000–60 000 US dollar.

NÅGRA AV SVERIGES MEST EFTERFRÅGADE TALARE

▸ Kjell A Nordström, forskare på Handelshögskolan i Stockholm, talar om fallande hierarkier.
▸ Percy Barnevik, ABB-ordförande.
▸ Kjell-Olof Feldt, f d finansminister.
▸ Torbjörn Nilsson, f d fotbollsspelare, expert på ledare.
▸ Anders Bergkvist, konsult och gruppdynamiker: ”Människors reaktioner i samband med förändring”. Lysande estradör.
▸ Mikael Reuterswärd/Oskar Kihlborg, bergsbestigare.
▸ Kjell Enhager, mentaltränare.
▸ Tomas Gustafson, fastlagde guldolympier – expert på måluppnående.
▸ Stefan Görwik: ”Förändringsprocesser i utvecklingsorienterade organisationer”.
▸ Jan Carlzon, f d SAS-VD, pyramidgrävskare.
▸ Björn-Erik Willoch, managementkonsult.

RESOR & AFFÄRER 6/90

32