



STRAIGHTTALKJAN2010

Tak til alle, der kiggede forbi min velbesøgte og hyggelige reception d. 5. jan. hos Politikens Forlag. Min bog er blevet godt modtaget. Jeg har fået lov at tale om den i **radio** og på **tv**, den har fået fine **anmeldelser** og **salget** går strygende – så det har været en god start på 2010 for mig.

Jeg glæder mig til at komme ud og præsentere tankerne bag den og få jeres direkte respons ved de mange foredrag, der allerede er booket! Rigtig godt Nyttår!

Hvad er dit mål for 2010 og hvordan vil du nå det?



Det nye år er lige begyndt, nytårsfortsætterne skal indfries, og det bør give anledning til at ændre de tilstande i dit professionelle og i dit private liv, som du er utilfreds med. Det er oplagt at tænke i nye mål og klare visioner.

Den, som løfter blikket, ser ingen forhindringer

Hvordan er dit overblik? Ser du verden fra et fugle- eller et frøperspektiv? Hvis du tager en tur op i helikopteren en gang imellem og kigger et stykke ud i fremtiden, så kommer forhindringer til at ligne små bump på vejen og ikke de uoverskuelige bjerge, du ser, når du står lige foran dem.

Kan du holde fokus på målet?

Vi lever i en tid, hvor mulighederne er uendelige – og derfor ofte uoverskuelige. Vi modtager utrolige mængder information, som vi ikke kan nå at absorbere. Det er derfor sværere end nogensinde, synes jeg, at sætte sig et mål og fastholde fokus på at nå det.

Er du den type, som ikke fortæller andre, hvad du drømmer om?

Hvis nej – hvorfor ikke? Hvordan skal folk i dit netværk kunne hjælpe dig, hvis ikke du fortæller højt og tydeligt, hvad du gerne vil? Har du svært ved at formulere det? Det har jeg ofte oplevet til ansættelsessamtaler. Mange ved ikke, hvad de vil, men de har en klar fornemmelse af, hvad de ikke vil. Det er min erfaring, at du er og bliver mindre succesrig, hvis du primært taler om det, du ikke vil.

Hvad er dit mål for 2010?

Det er utrolig relevant at være afklaret om dette, når du netværker og møder nye mennesker. Er dine målsætninger for 2010 så krystalklare, at du kan forklare dem for folk i dit netværk, så de engageres og får lyst til at hjælpe dig til at nå dine mål? Eller føler du at din argumentation er svag og dine mål utydelige?



STRAIGHTTALKJAN2010 DÉT, SOM ADSKILLER OS MENNESKER, ER DET VI ER VILLIGE TIL AT OFRE!

Jeg har spurgt **Nicolai Moltke-Leth** (sociolog, forfatter og tidl. jægersoldat) om, hvordan han sætter sig et mål og når det:

“For mig skal målet have så stor styrke, at det føles som om det trækker i mig – i modsætning til følelsen af at skulle kæmpe sig mod det. Derfor visualiserer jeg slutresultatet og gør det så virkeligt og attraktivt for mig selv som muligt.



Forestil dig at skulle lægge et puslespil med 5.000 brikker og ikke have noget billede på æsken. **Jo klarere billedet af helheden er, jo nemmere er det for hjernen at finde brikkerne og være kreativ.**

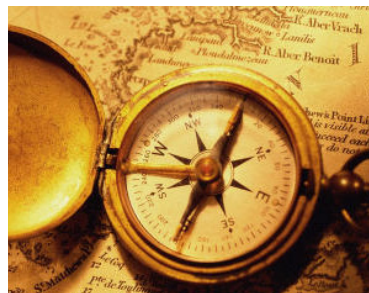
Det attraktive billede er nødvendigt for at skabe momentum. Det skyldes, at alle mennesker lever inde i en osteklokke, hvor vi føler os trygge og i kontrol. Vores overlevelsesinstinkt gør det naturligt for os at bruge det meste af tiden inde i klokken. Ostekløkkens vægge består af alle de antagelser, du har om dig selv og om verden uden for. For at bryde ud skal der være noget på den anden side, som trækker.

Som man siger skabes et mål altid to gange. Først i hovedet, derefter skal det manifesteres fysisk. Det er ikke svært at drømme stort inde i osteklokken, men at realisere et ambitiøst mål uden for den, er en helt anden ting.

Jo større din sult er efter at indfri det ude på den anden side af osteklokken, jo mere skal der til før du giver op i processen. Som Lance Armstrong en gang udtalte: Dét, som adskiller mennesker, er ikke dét vi kan, men dét vi er villige til at ofre. **Er dit 'hvorfor' på plads, er der udtømmelige veje til 'hvordan'."**

Evaluering, kursskifte og nyt fokus

Jeg bruger slutningen af december og begyndelsen af januar til at kigge tilbage på året, der gik. Jeg tænker nøje over, hvad jeg gerne vil fortsætte med og hvad som jeg gerne vil ændre eller stoppe med. Jeg bruger overvejelserne til at skabe målsætninger for det kommende år.



Jeg sætter nye prioriteter baseret på spørgsmålet: "Hvor er jeg nu og hvor vil jeg hen?"

Jeg finder ud af, hvad jeg vil gerne opleve, nå, se og gøre samt hvilke ressourcer (tid, penge, energi, fokus) jeg er villig til at investere i hvert eneste af de nye opstillede mål. Denne opdatering af mine målsætninger deler jeg med mine omgivelser og netværk, så de kan hjælpe mig.



STRAIGHTTALKJAN2010

FARVEL JANTELOV

GODDAG SUCCES OG

SPÆNDENDE OPGAVER!

Et helt nødvendigt og kærligt farvel til Janteloven

Dét, at stille dig frem og fortælle folk om dine mål, stiller dig også i en sårbar situation. Der er fare for, at nogle tænker: "Det klarer hun da aldrig" eller "Det er hun slet ikke dygtig nok til."

Nu er det heldigvis sådan, at jeg har afskrevet janteloven for mange år siden. Har du det på samme måde? Hvis ikke, så overvej hvad eller hvem, som holder dig tilbage. Er det dine egne tanker, der begrænser dig, så arbejd med dem, så de bliver positive og støttende – negative tanker eller forventninger bliver hurtigt selvpfyldende profetier. Er det konkrete personer i dit netværk, så overvej, om du skal tage en snak med dem, eller om du helt skal ekskludere dem fra din sfære.

Omvendt vil du opleve, at hvis du finder ud af, hvad du virkelig vil og fortæller andre om det, så vil det som oftest lykkes – f.eks. at få nyt job, flere spændende opgaver, ny bolig, en interessant fritid eller et udviklende socialt liv. De fleste vil faktisk gerne hjælpe og dele deres erfaringer med dig!

Retning bringer lykke

Jeg er af den opfattelse, at et mål uden en plan, er en behagelig men uopnåelig ønskedrøm. Vi er alle styret af drømmen om lykken – den er individuel og har lige så mange ansigter, som der findes mennesker. Men fælles for os alle er, at **dét, der kan gøre os lykkelige, er en fornemmelse af at vores liv har retning, mening og mål**. At sætte mål og nå dem er med til at forbedre vores livskvalitet. Dét, at nå et mål, gør, at du vover at udtænke nye og større mål.

Husk at ikke alt, hvad du sætter dig for, vil lykkes, uanset hvor meget du forsøger. Meget vil afhænge af faktorer, du ikke har kontrol over, f.eks. andre menneskers medspil og velvilje. Men brug tid på at overveje, hvad der skal til, for at du kan være næsten sikker på, at det lykkes: Hvem er dine med- og modspillere; hvem vil være for og imod og hvilke motiver ligger bag; hvordan kan du imødegå kritik og modvilje; hvordan kan du bane vejen for dine initiativer?.

Har du forudset og forberedt dig på disse spørgsmål, kan du bedre opstille alternative veje eller løsninger, der alligevel bringer dig i mål. Hvis du kan beskrive et attraktivt scenarie i stil med **"hvad får jeg ud af, at du når dit mål"**, så vil "jeg" (uanset om jeg er en person i dit privat- eller arbejdsliv) være mere motiveret for at hjælpe dig.

Overvej også, hvad skal der helt konkret skal investeres for, at du når dit mål? Er dit mål omkostningerne værd? Hvem vinder og hvem taber noget undervejs?

STRAIGHTTALKJAN2010

GÅ-HJEM-MØDE: KENDER DU DIN EGEN MARKEDSVÆRDI?



8 gode råd om at nå sit mål

- Sæt ét mål og fokusér på det ene mål.
- Lav en konkret slagplan for, hvordan du vil nå målet.
- Afgør med dig selv hvilke ressourcer, du kan og vil kaste efter det i form af tid, penge, energi, fokus og afsavn/fravalg.
- Evaluér løbende. Hvis du fejler, så stop og lær af det, evaluér og start igen.
- Søg råd. Få gerne hjælp fra én, der har gjort dét, du gerne vil opnå.
- Sørg for at dit mål er i overensstemmelse med dine værdier.
- Fortæl andre om dit mål og bed dem holde dig op på det – det forpligter.
- Forsøg at forudse hvem, der kan forhindre dig i at nå målet, deres motiver og hvordan du kan overbevise/imødekomme dem.

Kender du din egen markedsværdi?

Her, hvor Danmark så småt er på vej ud af finanskrisen og pessimismen er ved at aftage, kunne ét mål være at få mere i løn.

Den 10. marts er jeg inviteret af lønsomfortjent.dk til at afholde et gå-hjem-møde om, hvordan du øger din markedsværdi. Her vil jeg tale om at arbejde målrettet med din professionelle udvikling – fra personlig branding og strategisk networking til dine evner som forhandler eller leder. Udviklingen af dit potentiale er nemlig afgørende for din markedsværdi, hver dag, året rundt.

Bag lønsomfortjent.dk står Sune Diernæs, der som økonomichef og vært ved talrige job- og lønsamtaler begyndte at undre sig over, hvor lidt sammenhæng, der ofte er mellem løn og den værdi, man skaber for sin arbejdsplads.

Løn som Fortjent ønsker at skabe gennemsigtighed på jobmarkedet og gøre det muligt for alle at få en vurdering af, hvad netop deres faglige kompetencer er værd.

Som lønmodtagere sælger vi en vare, nemlig vores kompetencer. De har en pris, men hvilken? Det har man ofte ingen mulighed for at finde ud af – enten fordi man ikke snakker om det med kollegaerne, eller fordi man ikke kender nogen, der har en jobprofil som én selv.

Prisen afhænger som på så meget andet af kvalitet, udbud og efterspørgsel samt naturligvis af, hvor god du og din arbejdsgiver hver især er til at forhandle. Men for at kunne forhandle er du selvfølgelig nødt til at vide, hvad prisniveauet er. Og det hjælper Løn som Fortjent med.



STRAIGHTTALKJAN2010

GÅ-HJEM-MØDE: KENDER DU DIN EGEN MARKEDSVÆRDI?

Opret en profil og lad os sammenligne vores løn

På Løns som Fortjents hjemmeside kan du oprette din profil og svare på en række spørgsmål vedrørende løn, goder, arbejdstid, transporttid samt din personlige indstilling til dit arbejde. Det er iøjeblikket markedets mest præcise løn-sammenlignings-grundlag på tværs af overenskomster og faglig organisering – og jeg kan varmt anbefale alle at være med til at nedbryde tabuet omkring løn. Opret en profil, så vi kan sammenligne løn (anonymt, men gennemskueligt). Min løn er ihvertfald fuldt fortjent ☺

Du kan tilmelde dig gå-hjem-mødet [her](#).

Dato: Onsdag 10. marts 2010 kl. 16.30-18.30

Sted: PH Cafeen, Halmtorvet 9A, 1700 København V (tæt v. Hovedbanegården)

➔ Du kan også tilmelde dig:

• **Foredraget i Speakers Club: Networking og relationsopbygning**

Nu kan du blive verdensmester i networking! Er det egenskaber eller redskaber, der skal til for at møde folk, aktivere dit netværk og organisere dit liv? Det er naturligvis en blanding, og til dette arrangement hos Speakers Club kan du få den helt jordnære tilgang til, hvordan du møder folk, bryder isen, introducerer dig selv og følger op bagefter. Mød også den internationale foredragsholder og ekspert i praktisk networking, englænderen Christopher Barrat.

Dato: **Tirsdag 23. februar 2010 kl. 16.15**

Sted: SAS Radisson Falconer, Falkoner Allé 9, 2000 Frederiksberg C.

Tilmelding: [Speakers Club foredrag](#)

• **Heldags-kurset i Speakers Club: Effektiv networking**

Bliv bedre og ikke mindst mere effektiv til at netværke. Det får du ud af dagen: Overblik over dit netværk, konkrete metoder til at pleje dit netværk, forslag til strategisk udvidelse af dit netværk, mulighed for skabelse af nye relationer samt personlig udviklings- og handlingsplan.

Dato: **Tirsdag d. 6. april kl. 9-15**

Sted: Berlingske Tidende, Pilestræde 34, 5 sal, 1147 København K

Tilmelding: [Speakers Club kursus](#)

De bedste hilsner

Soulaima Gourani



SPEAKERS

CLUB