

SOULAIMA GOURANI

SUCCES

handler om
at være *autentisk*

Hun har på rekordtid gjort sig til en uundværlig sparringspartner for nogle af Skandinaviens mest ambitiøse ledere og er med sin kolossale energi og nytænkende inputs en efterspurgt foredragsholder. IN taler her med Soulaima Gourani om hemmeligheden bag succesen – og om hvorfor hun (næsten) er ene kvinde blandt erhvervslivets høje herrer.

AF SANNE HUKIÆR CHRISTENSEN. FOTO: DITTE CAPION

Soulaima Gouranis speedsnak når mine ører, før den mørklødede kvinde kommer til syne i køkkendøren i familiens lyse lejlighed på Nørrebrogade i København. Hun gør tegn til, at hun lige skal have afsluttet (endnu) en telefonsamtale, inden interviewet kan starte, og jeg mærker hurtigt den puls, som banker i Soulaima Gourani og fylder rummet ud. Et sted mellem foredrag, konferencer, bestyrelsesmøder, bleskift, amning og meget andet er jeg blevet presset ind i kalenderen, og jeg er spændt på at finde ud af, hvilke tanker der gemmer sig bag nogle af de skarpe holdninger, dansk erhvervslivs yngste provokatør af og til flager med. Hvorfor mener hun for eksempel, at det i forhold til at gøre karriere er fuldstændig underordnet, om man går i storblomstrede bluser eller hedder noget eksotisk?

DET AUTENTISKE SPOR

Det handler om at turde hvile i sig selv og altid være tro mod den, man er. Om ikke hele tiden at følge med strømmen, men turde stikke ud.

– Man skal ikke lave om på sig selv. I går havde jeg en bluse på med små, bare damer, selvom jeg befandt mig i et konservativt forum. For den havde jeg lyst til at have på, og den afspejler noget af min personlighed. Men jeg oplever desværre, at mange kommer ind på et spor, som ikke er deres eget. Og så mister de det, som er så utrolig vigtigt: at være autentisk.

– Hvis du gerne vil have dreadlocks, er det ikke det, som skal afholde dig fra at blive bankdirektør. Faktisk ville det bare være cool, hvis du havde det. Men jeg siger ikke, det er nemt. Nogle skal bane vejen og bryde mønsteret. Men i dag vil folk faktisk rigtig gerne ledes af autentiske ledere, som er sig selv. Der er alt for få af den slags profiler, men de findes. Tag for eksempel Morten Albæk, som var filosofen i Danske Bank. Med sit lange hår og altid åbenstående skjorte er han jo en casanova-type, som virkede fuldstændig mærkelig i forhold til Danske Bank. Men alle vidste, hvem han var. Fordi han gjorde sig bemærket på den autentiske måde. Det er det samme med navne. Jeg har været i kontakt med så

mange indvandrere, som bruger deres udanske som undskyldningen, når job-søgningen ikke går, som den skal. Og hold nu op med det!

HEMMEIGHEDEN BAG SUCCESEN

Soulaima Gourani er da også et stjerneeksempel på, at et pæredansk navn ikke er noget must for at gøre kometkarriere. Men hvad er egentlig hemmeligheden bag hendes store succes både som ansat og som selvstændig iværksætter?

– Har jeg succes? spørger Soulaima Gourani, som ellers lige har fortalt mig om, hvor svært hun har ved at tyde Janteloven og underlægge sig den. Men lidt beskedenhed mener hun tilsyneladende alligevel er klædeligt.

– Tja, hemmeligheden... Jeg har fulgt mit hjerte. Og været hårdtarbejdende og flittig. Og tro mod det jeg mente var vigtigt at gøre. I virkeligheden har jeg jo bare levet autentisk. Og så har jeg haft noget på hjerte. Ikke kun snakket



BAG OM SOULAIMA GOURANI

- Soulaima Gourani er 34, gift og mor til to.
- Hendes far er marokkaner, hendes mor er dansker.
- Hun har en Master of Business Administration fra Copenhagen Business School.
- Karrieren har hun skabt gennem ansættelser i multinationale selskaber som Hewlett-Packard og A.P. Møller Maersk Gruppen.
- I 2004 modtog Soulaima Gourani Berlingske Nyhedsmagasins eftertragtede priser Rising Star og Talent 2004.
- For to år siden gik hun solo karrieremæssigt og fungerer nu som rådgiver på projekter inden for langsigtet forretningsudvikling og forandringsledelse, personlig sparringspartner for nogle af Skandinaviens mest ambitiøse ledere – og så er hun en meget efterspurgt foredragsholder.
- I øjeblikket er hun aktuell med bogen Tag magten over din karriere, hvor hun gennem ti kapitler med cases og øvelser viser dig vejen mod et mere en energigivende og succesfuldt arbejdsliv.



– MED LEDERROLLEN FØLGER SELV FØLGE-LIG ET MEGET STØRRE ANSVAR, MEN OGSÅ MEGET MERE FLEKSIBILITET OG MANGE FLERE PENGE. SÅ DER FØLGER EN KÆMPE FRIHED MED.

➔ kroner og ører, men haft et samfunds-fokus. Jeg har kunnet skabe en større mening med det, jeg står for, end kun at skabe profit. For eksempel ringer de en dag ude fra Tingbjerg og siger, at de der Tingbjerg-drenge har mistet troen på, at de kan få en karriere, og spørger, om jeg kunne tænke mig at komme ud og holde foredrag om, hvordan man gør karriere. Det gør jeg så. Og så kunne jeg jo bare lade det være det. Men det gør jeg ikke. Når jeg sætter mig ud i bilen og kører hjem, kan jeg bare mærke, hvordan jeg brænder for at skaffe de der praktikpladser, som de står og mangler. Så når jeg er hjemme, sætter jeg mig straks foran computeren og forfatter et nyhedsbrev, som jeg sender ud til alle erhvervs-kontakterne i mit netværk. Det er jo ikke noget, jeg bliver betalt for eller bliver bedt om at gøre. Jeg kan bare ikke lade være. Tingene stopper aldrig hos mig. Jeg tager dem altid et skridt videre. Hvis jeg læser en inspirerende artikel, tænker jeg: »Hvem kunne ellers have glæde af at læse den?« På den måde sender jeg hele tiden gaver ud i netværket, ganske omkostningsfrit. Det er ret banalt, men det er med til at gøre, at jeg har en varm plads i manges hjerter.

NETWORKING ER EN SUCCESFAKTOR

Soulaima Gourani bruger ordet networking mange gange i løbet af interviewet, og det er en disciplin, hun mestrer til fingerspidserne. Men hvor- for egentlig netværke?

– Jeg ynder at sige, at jeg netværker, fordi jo flere folk jeg kan samle og koordinere på kryds og tværs, jo større og mere komplekse opgaver kan jeg løse. Hurtigere. Og i en højere kvalitet. Så når folk ansætter mig som medarbejder eller konsulent, ansætter de i realiteten enormt mange mennesker, så det er aldrig kun mine egne ressourcer, der kommer i spil. Den økonomi, hvor man gør hinanden tjenester, lever stadig.

Men det er vel en balancegang?

– Bestemt. Men jeg oplever tit, at når jeg beder nogle om hjælp, styrker det min relation til dem, hvorimod relationen til dem, jeg er forsigtig med at spørge om hjælp, svækkes. Hvis du ikke har nogen problemer, må du altså finde på dem.

Hvor stort er dit eget netværk?

– Min indercirkel består af 10-12 mennesker, som er de allervigtigste. Jeg er jo ikke fortaler for, at man skal kende mange. Man skal bare kende de rigtige. Og de dygtigste. Så man skal være selektiv og vælge nogle, som er dygtigere end en selv. Og anderledes end en selv.

Er der noget om, at kvinder er dårligere til at netværke end mænd?

– Kvinder er faktisk rigtig dygtige til at netværke – socialt. De er gode til veninder, venner og familie, hvor mænd bruger meget mere tid på deres faglige og professionelle netværk. Kvinder er meget styrede af følelser og kemi og netværker oftest horisontalt og nedad. Vi taler med dem på vores eget niveau – og så kantinedamerne og receptionisterne. Hvilket jo er super hyggeligt. Men karrierefremmende, det er det ikke. Det sætter dig hverken i spil som nøglemedarbejder eller lederkandidat.

Soulaima Gourani føler sig ret sikker på, at de fleste drømmer om at blive ledere, i hvert fald hvis de bliver klar over, hvad lederrollen indebærer.

Soulaima Gouranis bedste råd FÅ DIG EN MÅLSÆTNING

Udgangspunktet for al networking handler om, at du beslutter dig for, hvor du vil hen fagligt, professionelt og personligt. På den faglige front drømmer du måske om at blive leder eller søge over til konkurrenten. Professionelt kan du have et ønske om mere i løn eller en udvidelse af dine kompetencer. På den personlige front vil du måske gerne have mere tid til dine veninder eller til en fritidsinteresse. Uden en målsætning med dit eget liv kan du ikke vide, hvem du har brug for i dit netværk, så først når du har fået klarlagt den, kan du tage det første skridt, som handler om noget, du gør hver eneste dag: snakker med mennesker. Og brug så tiden optimalt i stedet for bare at småltalke om vejret. Hav modet til at spørge ind til din bordherres job. Er han glad for det? Hvilke udfordringer får han? Hvad er hans karrieremæssige og personlige ambitioner? Derudover er det vigtigt at vide, at vedligeholdelsen og plejen af netværket ikke kører efter en bestemt skabelon. Den yngre generation kan fx synes, det er fint næsten udelukkende at netværke i den virtuelle verden, mens den ældre gerne vil mødes fysisk – og gerne mange gange – før relationen er etableret.

– Med lederrollen følger selvfølgelig et meget større ansvar, men også meget mere fleksibilitet og mange flere penge. Så der følger en kæmpe frihed med. Men jeg vil aldrig anbefale at blive topleder og så gå glip af vigtige familiebegivenheder. En toplederkarriere skal kunne co-eksistere med familielivet. Punktum. En topleder skal ikke arbejde 70 timer om ugen. Mennesker skal ikke arbejde 70 timer om ugen. De skal bare arbejde mere effektivt og sigte efter et arbejde, de kan være passionerede omkring.

EN TOPLEDERKARRIERE SKAL KUNNE CO-EKSISTERE MED FAMILIELIVET. PUNKTUM. EN TOPLEDER SKAL IKKE ARBEJDE 70 TIMER OM UGEN. MENNESKER SKAL IKKE ARBEJDE 70 TIMER OM UGEN.

DE HVIDE SKAKBRIKKER

Direktør- og bestyrelsesposterne er som bekendt næsten udelukkende besat af mænd. Og onde tunger siger, at mænd rekrutterer mænd. Her kommer autenticiteten igen ind i billedet.

– En mandlig bekendt sagde engang til mig, at det er så synd, når kvinder prøver at gøre sig til mænd i erhvervslivet. Det er ligesom at spille skak. Alle mændene er de sorte brikker i deres sorte jakkesæt. Kvinderne skal være de hvide, for skak kan ikke spilles uden begge farver. Med andre ord skal vi kvinder ikke lave om på os selv, men vi er nødt til at spille efter mændenes spilleregler, for selvom vi lever i år 2010, er det mændene, der sidder på magten og har alle de indflydelsesrige poster og tillidserhverv. Så vi er nødt til at begynde at netværke med dem i stedet for kun at netværke med hinanden, for det er mændene, som skal anbefale dig til dit næste job. Og så skal kvinder indstille sig på at blive mere synlige.

– Det nytter ikke noget, du sidder og tænker, at du er meget dygtigere end din mandlige kollega. Du er nødt til at gøre opmærksom på, at det forholder sig sådan. Gå ind til din leder og fortæl, hvor dygtig og ambitiøs du er. Fortæl hvilke resultater du har skabt og agter at skabe.

Er der ikke en fare for, at man så kommer til at lyde selvfed?

– Åh, se, det er kvindeligt. Det er typisk kvinder at tænke sådan. Det er overhovedet ikke selvfedt. Jeg har selv været leder, og jeg har følt mig helt befriet, hver gang en af mine ansatte er kommet og har gjort opmærksom på sine kvaliteter og ambitioner. Har du lagt mærke til, hvor ofte kvinder bruger ordene lille og lidt? Jeg har en lille forretning. Jeg er lidt sulten. De der forklejningsord skal vi smide ud. Vi skal turde fylde rummet. Og så skal vi holde op med at tale nedsættende om hinanden. Hvis en travl karrierekvindes ikke står med hjemmebagte boller til børnefødselsdagen, bliver hun straks sanktioneret af de andre kvinder, hvorimod hendes mandlige pendant bliver rost til skyerne, hvis han har nået at køre forbi bageren.



Soulaima Gourani insisterer på at bo på Nørrebro, fordi det giver hende en masse, som hun mener opvejer graffitien, skyderierne og de kebabruller og knuste flasker, hun somme tider må sparke til uden for døren: »Jeg føler, jeg bliver et større menneske af at bo herude. Folks baggrunde er så forskelligartede i det her område, at det er svært at blive snæversynet og ryge ind i en komfortzone.«