CHARLOTTE MANDRUP

MIG A/S

SÅDAN SKABER DU DIN



3. KARRIERE

INDHOLD

Bogens indhold og hvordan du læser den 7
Prolog 10
Del 1 – Værdiskiftet. 13
Arbejdsrevolutionen 16
Etisk krise i toppen 30
Del 2 – Vilkårene 45
Vores forhold til jobbet 48
Hvad jobbet reelt er 59
Arbejdslivet og hvorfor det slider 63
Hvordan du trives under gældende arbejdsvilkår 70
Del 3 – Mulighederne 85
Teknologiens frihed. 88
Gig-økonomien 92
Vi er nødt til at tale om din alder 96
Verden har brug for dig. 99
Del 4 – MIG A/S 101
MIG A/S 104
Hvorfor? 107
Dit sweet spot 110
Hvad er dit produkt? 122
Hvem er dine kunder?. 129
Hvordan laver du strategien for MIG A/S? 134
Din organisation 139
Hvordan kommer du i kontakt med kunderne? 143
Hvordan eksekverer du? 148
Kriser i dit MIG A/S 152
Epilog: tilbageblik på en karriere 165
Gode råd fra andre MIG A/S'ere 168
Inspiration og kilder 171
Andre bøger af Charlotte 172

HVORFOR?

I de senere år har ledelsesguruer anbefalet os at definere det dybe "hvorfor" bag vores forretning. Senest Simon Sinek, der har skabt en forretning på at tegne nogle cirkler inden i hinanden med "WHY" inderst. Lyt til ham på YouTube, tjek hans hjemmeside, køb eventuelt hans bøger, hvis du vil dybere ind bag ideen om det moderne "hvorfor".

Det tænkende menneske har siden sin sproglige undfangelse stillet "hvorfor"-spørgsmål? Hvorfor lever jeg? Hvorfor mig? Hvorfor ikke mig? Hvorfor gør X sådan? Hvorfor gør Y ikke sådan? Hvorfor dit og hvorfor dat? Og det "hvorfor", vi leder efter her i bogen, er helt inde ved roden af dig og dit arbejdsliv. Det er den dybeste årsag til, at du arbejder.

Friedrich Nietzsche sagde: *"Den, der har et 'hvorfor', kan bære et hvilket som helst 'hvordan'"*.

Eller sagt på en anden måde; hvis du brænder for en sag, der er dybt meningsfuld for dig, vil du gå gennem ild og vand for sagen. Nietzsche var på ingen måde virksomhedsrådgiver, men hans eksistentielle tilgang til livet i 1900-tallet er bestemt relevant for en moderne virksomhedsejer.

Jeg kan ikke love dig succes i dit nye MIG A/S, men jeg kan love dig, at der vil blive hårde dage. Sikkert også flere, end du har lyst til. Du vil opleve, at der ikke er langt mellem kriserne: Du har haft for travlt med at levere og har ikke fået skaffet den næste opgave, og pludselig – når det nuværende job er færdigt – står du med en tom kalender. Eller du har tonset så meget derudad med at sælge, markedsføre og netværke, at du har svært ved at levere på kvalitet og tid. Eller du har haft så travlt med salg og levering, at du ikke har fået faktureret, og pludselig er kassen tom.

Hvis du tror, at dette er begynderfejl og noget, kun de mindst dygtige begår, kan du godt tro om igen. Som MIG A/S i de første par år er man som regel i en af ovenstående kriser. Når man så har kørt et par kalenderår igennem og fået forståelse for årets rytme, kan man minimere kriserne og lære at leve med de udsving, der uundgåeligt ligger i at være sin egen virksomhed.

Så du har brug for et godt HVORFOR.

Du har brug for et HVORFOR, der er stærkt nok, inspirerende nok, solidt nok til at kunne trøste dig og skabe lys i mørke tider og give dig mening på de dage, hvor du næsten har slidt dig selv helt ned. Et HVORFOR, der løfter dig til nye højder og minder dig om det vigtige, når driften tager over.

Hvordan?

Når tankerne skal slippes løs af deres vaner og tilbøjeligheder og automatiske mønstre, er det nødvendigt at ændre de fysiske rammer. Du kan ikke forvente, at inspirationen kommer strømmende, når du har Outlook åben, og de ubetalte regninger ligger inden for synsvidde, og du i øvrigt skal hente (barne)barnet om en halv time.

Selvom inspiration er lynhurtig; faktisk meget hurtigere end mere rationelle tanker, er inspirationen ligesom forelskelsen. Den kan ikke villes, men man kan gøre sig klar til den.

Personligt bruger jeg ofte det gamle spisebord i køkkenet, når jeg skal lave strategisk eller innovativt arbejde. I stedet for MacBook'en bruger jeg farver og A3-tegnepapir og post-its. Te og Blue Jeans-lakridser inden for rækkevidde. Lyden af hav eller vind. Det fungerer for mig. Det er måske noget andet, der fungerer for dig, når du skal tænke frit og kreativt.

Den enkleste måde at finde sit "hvorfor" på er ved at stille sig selv to spørgsmål:

- Hvad ønsker jeg for mig selv?
- Hvad ønsker jeg for andre?

Tænk på det som yin og yang. Vi er ikke noget uden andre, andre er ikke noget uden os. Menneskeheden er forbundet bagud i tid og på tværs af landegrænser, religion, race, seksualitet og politik. Vi har meget mere til fælles end ting, der adskiller os. I denne tid, hvor den offentlige debat er så helt ekstremt polariseret, er det nemt at komme til at tro, at mennesket enten er en egoistisk bastard eller et blødende hjerte. Vi er begge dele. Vi bør være begge dele. Vi skal tage vare på vores egne behov og på fællesskabets. Vi skal turde drømme på egne vegne og på menneskehedens.

Jo mere kraft og aggression der er i dine personlige ønsker, jo mere vilje, jo mere JEG VIL!, jo stærkere er den energi, der trækker og skubber dig gennem tider med regn og tåge og modstand. Og jo større og vildere din drøm for fællesskabet er, jo større er din kraft, din rækkevidde og dermed din evne til at skabe de resultater, du ønsker.

Så kræv og vil og drøm og ønsk. Det er skubbet og trækket, motoren og drømmen, der tilsammen vil skabe din succesfulde forretning.

Hvad ønsker du dig? Virkelig? Vær fuldstændig, tåkrummende ærlig. Ingen skal læse dit svar. Men hvis du kan grave dybt nok, og være ærlig nok, vil dit svar være som en V8-motor (før vi begyndte at tænke på elbiler).

Her er nogle svar, som tilhører andre, men som du måske kan blive inspireret af:

Jeg vil selv styre min tid / jeg vil være mere sammen med min familie / jeg vil være fri for chefer

Jeg vil give mine børn den bedste uddannelse, der fås for penge / jeg vil kunne støtte dem økonomisk

Jeg vil rejse og opleve / jeg vil være med i Eventyrernes Klub

Jeg vil ikke arbejde om morgenen / jeg vil ikke gå i habit mere / jeg vil arbejde hjemmefra

Jeg vil være rig / jeg vil være fri for pengeproblemer / jeg vil ikke være afhængig af banker

Jeg vil være fri for chefer / jeg vil selv bestemme alt / jeg vil ikke tage imod ordrer

Jeg vil beundres / jeg vil have mange venner/ jeg vil være elsket / afholdt

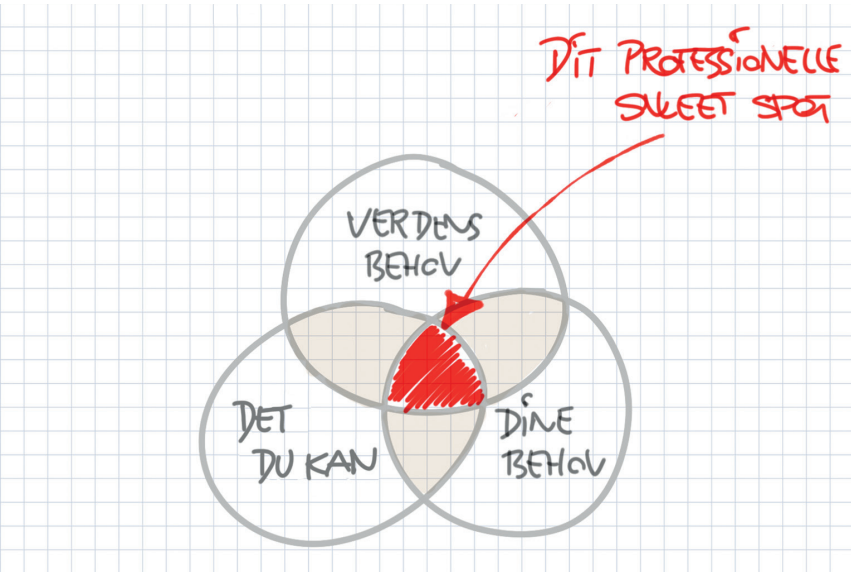
Jeg vil være populær / jeg vil kontaktes / jeg vil ikke være den, der skal ringe

DIT SWEET SPOT

Karrieren igennem er de fleste mennesker tilbøjelige til at vælge jobs … uden faktisk at vælge dem. Eller i hvert fald uden at vælge med samme rationelle analyse, investeringskalkule og cost-benefit-vurdering, som vi udfører i andre professionelle beslutningsprocesser. Vi er mere tilbøjelige til at vælge job, som vi forelsker os i, end at vælge job baseret på overvejelser som for eksempel nedenstående:

- Hvor skal jobbet føre hen i min karriere?
- Hvilket netværk skal jobbet give mig?
- Hvilke kompetencer skal jobbet udvikle hos mig?
- Hvilke af mine aktuelle behov vil jobbet dække?

Så lad os få startet rigtigt her i processen med at etablere dit MIG A/S, nemlig med at finde dit sweet spot. Et sweet spot er lige der, hvor nogle essentielle ting krydser hinanden. I forhold til arbejdslivet gælder det, at dine behov skal dækkes – eller i hvert fald de væsentligste af dem; at du skal gøre det, du er bedst til – fordi det giver dig den største tilfredshed og skaber de bedste resultater; og så skal du ramme noget, verden er villig til at betale for.



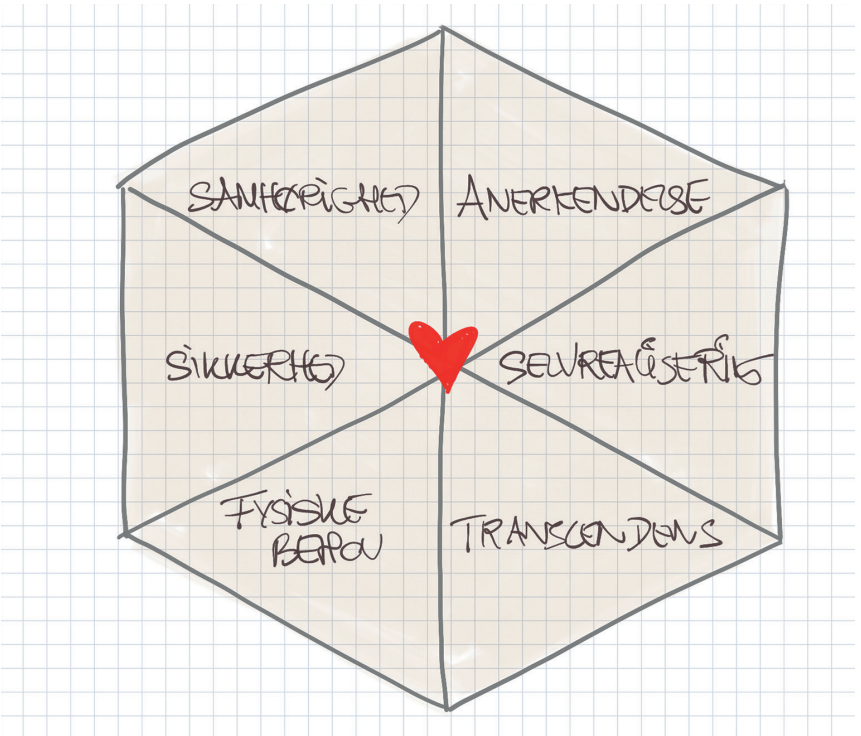
Nu er det jo ikke sådan, at dit sweet spot er det samme karrieren igennem. Så det er altid gavnligt at genbesøge det med jævne mellemrum for at sikre dig, at du stadig arbejder lige i smørhullet, midt i risengrødens dyb.

Hvad er dine behov?

Lad os begynde med at kigge på dine behov. Dette er jo en bog om arbejde, ikke om kærlighed eller åndelighed eller kreativitet. Så der er nogle behov, der skal dækkes, ellers er det spild af tid, og du vil være bedre stillet ved at bruge din energi på kærlighed, åndelighed eller kreativitet.

Nedenfor er en illustration af og en liste over behov, som forskellige forfattere har bidraget til. Men nedenunder ligger dog Maslows tænkning. Jeg har taget de behov, jeg finder mest relevante, og formuleret nogle forklaringer for hvert af dem.

Du skal ikke tænke på dem som en liste, der, som Maslow fortalte os, skal dækkes nedefra. Ej heller som en omvendt pyramide. Se disse behov som en samlet pakke i en sekskant, hvoraf nogle er vigtigere for dig end andre.



MENNESKELIGE BEHOV

SAMHØRIGHED

Forbundethed: Behovet for at være en del af et større fællesskab, at kende sin plads i samfundet og føle, at man både bidrager til og modtager fra fællesskabet.

Nærhed: Behovet for at være nær med et eller flere andre mennesker, følelsen af kærlighed, intimitet og venskab.

ANERKENDELSE

Status: Behovet for at have en særlig position i en gruppe, at have en høj værdi for en gruppe af mennesker, at være respekteret eller måske misundt for sin position.

Opmærksomhed: Behovet for at blive set og bemærket, for at være en tilstedeværelse, der betyder noget for andre.

SELVREALISERING

Præstation: Behovet for at demonstrere kompetence, formåen og evne. Fornemmelsen af at mestre noget og blive dygtigere.

Kreativitet: Behovet for at skabe og udvikle, fornemmelsen af ideens kraft og legens glæde, oplevelsen af nye indsigter og af at forstå mønstre og sammenhænge.

TRANSCENDENS

Mening: Behovet for at tilhøre noget, der er større end én selv, for et værdisæt, der giver mening i en kaotisk og ukontrollabel verden, for noget at tro på.

Indre liv: Behovet for tid og plads til at kunne reflektere over oplevelser, fornemmelsen af at have psykologisk substans og et hemmeligt indre liv.

FYSISKE BEHOV

Mad, drikke, sex, bevægelse, søvn, berøring etc.

SIKKERHED

Sikkerhed: Behovet for at føle sig tryg og sikker uden at skulle frygte overgreb, sult, indespærring etc.

Indflydelse: Behovet for at have indflydelse på og kontrol over ens eget liv og livsstil, fornemmelsen af at have valg og beslutningskraft.

Når det kommer til at finde ud af, hvilke behov der er vigtigst for dig, skal du holde tungen lige i munden og huske på, at vi taler om dit arbejde. Det er fristende at ønske sig alt af et menneske eller af en situation. Det er ikke en smart livsstrategi; tværtimod er der meget, der tyder på, at jo bedre du kan fordele dækningen af dine behov, jo mere balanceret og robust et liv har du. Nogle behov skal dækkes i parforholdet, andre blandt venner, nogle ved avislæsning og andre i teatret. Dit MIG A/S skal ikke dække hele listen.

Jeg foreslår, at du går til denne opgave fra forskellige vinkler.

1. Skriv alle behovene op på hver sin post-it. Mening på én post-it, kreativitet på en anden. Undlad overskrifterne.
2. Nu har du 11 post-its. Fjern dem, hvis behov du får dækket i dit parforhold, i din familie og i din vennekreds. Fjern også de behov, du får dækket gennem dine hobbies, interesser og sport.
3. Tag de sidste post-its og læg dem ved siden af hinanden. Flyt nu rundt på dem, således at de vigtigste ligger til venstre og de mindst vigtige til højre. Skriv rækkefølgen ned for de tre vigtigste.
4. Bed din partner om at vælge de tre behov, hun eller han mener er vigtigst for dig at få dækket af dit MIG A/S.
5. Sammenlign resultatet fra 3. med 4., og beslut dig på den baggrund for, hvilke 3 behov du skal have dækket i dit MIG A/S.

Som med alle den slags spørgsmål, der involverer følelser, er det nødvendigt at gå rundt med svarene og mærke efter, om de nu er rigtige. Hvis du er en af dem, der aldrig har forstået dette new age-agtige begreb "at mærke efter", så lad mig forklare, at det er meget enkelt. Det betyder bare, at du holder øje med, hvordan din krop og dine tanker reagerer, mens du tænker på det svar, du er kommet frem til. Så hvis et af de behov, som dit MIG A/S skal dække, er "status", og der intet sker, vil jeg tro, at status ikke er nær så vigtigt for dig, som du troede. Hvis din krop derimod reagerer med en følelse af varme i brystet og mellem skulderbladene, og du tænker på en smilende gruppe mennesker – ja, så er "status" nok et godt bud på et behov, der er relevant for dig at opfylde i dit arbejdsliv.

Hvad kan du nøjes med?

Men en ting er de mere eller mindre luftige behov som kreativitet og nærhed. Noget langt mere basalt er penge. Arbejdslivet er – efter min mening

– et middel til at dække to helt grundlæggende behov i mennesket: behov for at være en del af og bidrage til fællesskabet og for at kunne brødføde sig selv og sin familie. At mange af os så får andre behov dækket på jobbet er flødeskum. Noget, der ligger ud over den juridiske kontrakt med virksomheden.

Der er to måder at tænke om penge på (der er sikkert flere); penge som middel til at finansiere en ønsket livsstil og penge som symbol på min position i fødekæden. Hvis det sidste er vigtigt for dig, vil jeg foreslå, at du lægger bogen fra dig og ringer til headhunteren.

Hvor mange penge skal du bruge for at finansiere den livsstil, du ønsker?

Hvis du ønsker en livsstil med lækre biler, kostbar kunst og Michelin-restauranter, skal der jo hentes en del mere hjem hver måned, end hvis du er til hjemmesyet tøj, cykel og campingferie. Min holdning er: Gå efter den livsstil, du drømmer om, og skaf pengene til at leve den. Men vær sikker på, at du gør det af de rigtige grunde. Hvis du vil køre BMW 5'er-serien, så lad det være, fordi du elsker duften af læderindtræk og fornemmelsen af kontrol over en kraftig motor. Ikke fordi naboen og den ven fra folkeskolen, du altid har konkurreret med, kører netop den bil.

Mangen en mand og mangen en kvinde har gemt deres angst og mindreværd bag dyre biler og dyre privatadresser. Men hvis du ser godt efter, kan du se forskellen mellem ham, der kører BMW 5'eren af glæde, og ham, der gør det for at stive sig af.

Lad dit livsstilsvalg være drevet af glæde og lyst, ikke af hensynet til omgivelserne eller behovet for at skjule din lidenhed bag materielle ting. Det virker nemlig ikke, dels fordi materiel oprejsning er som makeup, enten smelter det under tårer og sved eller falmer, som timerne går. Dels fordi den vej ikke har nogen ende; for hvis havelejligheden i Hellerup afstiver dit psykologiske mindreværd i dag, så skal der snart en murermestervilla i Rungsted til. Det stopper aldrig. Der er altid én, der har et større privatfly. En, der har flere Kvium'er.

Mit liv har altid været sådan, at jeg med jævne mellemrum mister om ikke alt, så en pæn del af det, jeg ejer. Indbrud. Flytninger til den anden side af kloden og tilbage igen. Markante skift i livsstil mellem bohemelivet og

corporate life. Så jeg kan fortælle dig med stor overbevisning og en del erfaring, at det er muligt at blive meget uafhængig af sine "ting". Ikke fordi jeg ikke nyder det, jeg nu har – det gør jeg i rigt mål – men hvis det er væk i morgen, kan jeg fint leve med fraværet.

Den form for frihed fra materiel binding (inden for rammerne af at blive mæt hver dag og have tag over hovedet) giver meget store valgmuligheder. En større plade at spille på.

Der er et gammelt kinesisk ordsprog, der siger *"Hvis du ejer mere end tre ting, så ejer tingene dig"*. Det er nok en kende sat på spidsen, men essensen er klar: Hvis du vil have fuld frihed til at træffe valg inden for de vilkår, der ikke kan ændres, gør du klogt i at være relativ uafhængig af materielle ting og kostbare oplevelser, der kræver en høj indtjening.

Så – trin 1 i omlægningen af dit arbejdsliv handler om penge.

1. Hvor mange vil du gerne have?
2. Hvor få kan du nøjes med?

Du skal bruge to forskellige budgetter:

Et maksimum-budget, der tillader jer den livsstil, I gerne vil have med drømmeboligen ved vandet eller Ducatien i garagen eller den årlige storvildtjagt på savannen, eller hvad det nu er, der lige nøjagtigt giver jer en oplevelse af det gode liv.

Et minimumsbudget, der dækker huslejen til en lille bolig i et kvarter, hvor kvadratmeterpriserne er billige, offentlig transport og en tur i lånt sommerhus. Minimumsbudgettet er din sikkerhed. Det er den tryghed, du skal bruge, når dit MIG A/S ikke går så godt, og du vakler i troen. For jo, selvfølgelig kan I flytte fra jeres nuværende bolig. Mennesker flytter fra et land til et andet på grund af økonomi. Og jo, børnene kan sagtens overleve at skifte til en anden og billigere skole, uden at deres psyke tager uoprettelig skade af det.

En af de helt centrale ting, du skal kunne, hvis du vil lykkes med dit MIG A/S, er netop at være villig til at tilpasse dig. Faktisk, nu jeg tænker over det, er det vel generelt det, livet kalder på? Hvis du og din familie ikke er

villige til seriøst at overveje en langt simplere og billigere livsstil, kan jeg godt garantere dig, at du vil få søvnløse nætter.

Men inden du nu sætter dig med din partner og laver budgetter, er det en rigtig god ide at tage en snak om jeres værdier i forhold til materielle ting og oplevelser. Behøver I virkelig en ny iPhone hvert år? En ny sofa hvert tredje år? Bliver børnene så meget gladere af at komme på ferie i Thailand end ved Vesterhavet? Hvor mange af de ting, I tror, I ikke kan leve uden, dækker over andre behov?

Hvad kan du?

Siden du nu læser denne bog, er det mest sandsynligt, at du ikke producerer fysiske produkter, men i stedet har et af disse jobs, der med meget stor gavmildhed kan klassificeres som et vidensarbejde. Et utrolig underligt begreb i øvrigt, da intet arbejde nogensinde ikke har indeholdt viden. Men lad det nu være. Sandsynligvis har du et job, hvor du tilbringer meget af tiden – alt for meget af tiden, faktisk – siddende på en skrivebordsstol eller i en mødestol. Du bruger musen dagligt og har mindst to skærme på dit hæve-sænke-bord (som du glemmer at hæve). To af dine vigtige værktøjer er mails og kalender. Kalenderen for at fortælle dig, hvor du skal være hvornår, og minde dig om, at selvledelse sjældent omfatter at bestemme, hvordan man selv vil bruge tiden. Mailsene bruges overvejende til at sørge for, at andre ved det, de skal vide, og demonstrere, at du ved det, du skal vide.

Men indimellem laver du forhåbentlig også noget andet. Måske skriver du. Måske holder du et oplæg. Måske budgetterer du eller designer processer, forhandler kontrakter, bestiller rejser eller analyserer data. Måske forsker du i stamceller eller kategoriserer biblioteksbøger eller skriver dødsannoncer. Måske rådgiver du efterladte i skifteretssager eller laver markedsføringskampagner for mobilabonnementer. Men uanset hvad, så er der noget, du gør bedre end andet. Noget, du er dygtig til. Forhåbentlig fordi du kan lide at lave det, men også fordi du bare har gjort det tusindvis af gange.

Så hvad er det?

Hvad er det, du er særligt dygtig til?

Nedenfor følger nogle spørgsmål, der kan hjælpe dig med at formulere, hvad det er. Svar på dem. Gerne flere gange. Og allerhelst sammen med en ven eller partner, der kender dig godt, og som kan udfordre dig, hvis du kommer til at formulere automatsvar.

Det, jeg gør bedst

Hvad falder mig nemt?

Hvad har jeg gjort 10.000 gange?

Hvad ved jeg?

Hvad forstår jeg?

Hvad kan jeg?

Hvilken viden har jeg?

Hvad gør jeg bedre end de fleste?

Hvilken type oplevelse giver jeg mennesker?

Hvad får jeg ros/anerkendelse for?

Hvad kan jeg få andre mennesker til (at gøre/tænke/forstå etc.)?

Hvilke typer mennesker (erhverv/demografi/geografi/adfærd etc.) forstår jeg?

Der er så lidt respekt for håndværksdelen af vidensbranchen og så meget fokus på resultater, processer og viden. Trist, fordi det er i håndværket, man kan finde en varig arbejdsglæde.

Når jeg møder en direktør, der efter 20+ år som leder i erhvervslivet nu kalder sig konsulent, siger jeg: "Vis lige lidt respekt for det håndværk, der er managementkonsulentens!" Og når managementkonsulenten sætter sig i ledelsesstolen med den form for arrogance, der kun eksisterer, før man har hverdagsledet levende mennesker, så minder jeg ham om: "Kortet er ikke landskabet!"

Det er nemt at finde respekten for tømreren eller smeden, fordi de færreste af os kan meget andet end at hamre et søm i, endsige fikse en faldstamme. Men hvad med lederens håndværk, konsulentens, embedsmandens? Den slags håndværk er sværere at få øje på og derfor nemt at undervurdere.

Jeg blev ekstern konsulent sent i livet. Jeg havde fungeret som leder og intern konsulent og mente, det var et tilstrækkeligt udgangspunkt. I dag, 19 år senere i skrivende stund og langt over de berømte 10.000 timer, synes jeg efterhånden, jeg mestrer konsulenthåndværket. Nogle af de ting, jeg måtte lære, og som jeg ikke kunne læse mig til, var at:

- afkode virksomhedens svagheder og muligheder på baggrund af ganske få data
- identificere effektive løsninger på de fleste problemstillinger inden for mit speciale
- analysere et problem ned til dets dybeste årsag
- fremstille en kompleks problemstilling enkelt og pædagogisk
- planlægge implementeringsprocesser oppefra, nedefra, indefra, på tværs af organisationen
- bevare overblikket, uanset hvor mange data og interessekonflikter der kommer på bordet.

Som sagt mere end 15 år i et fag, og dog går der ikke en uge, hvor jeg ikke lærer et nyt tvist på mit håndværk.

Viden er godt. Viden er vigtig. Men viden bliver helt ligegyldig i et meget konkret og presset erhvervsliv, hvis den ikke omsættes i praksis og placeres ind i en aktuel kontekst. I stedet for at tage os tid til at fordybe os og forankre vores viden i en given sektor eller et givet marked er det fristende at haste videre til den næste nye viden, den næste uddannelse, i jagten på at forblive på toppen af karrieren.

Men hvad skal advokaten med sin juridiske viden, hvis han ikke forstår sin medicinalklients marked og ikke kan skelne mellem den juridisk bedste løsning, den forretningsmæssigt mest profitable, og hvad der er det organisatorisk smarteste at gøre. Den unge fuldmægtig har måske nok den juridiske viden, men det er først som senioradvokat, man virkelig begynder at forstå sin klients marked, og det er ikke før, man er partner, at man – måske – forstår juraens, markedets og menneskers kompleksitet.

Der er også et fysisk element, når viden skal omsættes til håndværk. Kroppen inddrages, sanserne kommer med på job. Det er en fuld oplevelse af at bruge hele sin person.

Håndværk er det, andre ikke kan kopiere.

Viden og indsigt giver aha-øjeblikke. Det giver glæde og begejstring. Men indsigt kan ikke reproduceres. Resultater minder om viden på den måde, at de kan give et fantastisk euforisk løft, men det er en kortvarig oplevelse. Ret hurtigt bliver omgivelserne trætte af at høre om det, og hvis du er i den højt præsterende del af erhvervslivet, så venter der alligevel bare et nyt resultatkrav lige om hjørnet.

Modsat er håndværket karakteriseret ved, at det kan gentages og forfines. Nydelsen kan reproduceres. Stoltheden kan være mere stabil. Glæden mere varig. Og deri gemmer sig hemmeligheden bag et langt, meningsfuldt og tilfredsstillende arbejdsliv. En hemmelighed, som vores generationer synes at have tabt.

Den mest varige nydelse i et professionelt liv er at finde i udførelsen af det, du er god til. I mesterskabet. I beherskelsen. Så lad os begynde at tale om netop det; om håndværket og mesterskabet – og ikke blot resultater.

Hvad vil verden betale dig for?

Her til morgen fokuserede Radio 24Syv på skatteunddragende billedkunstnere. Det var småbeløb, det drejede sig om, og forbrydelsen bestod overvejende i naturaliebytning; tandbehandling mod et maleri. Jeg kan sagtens se, at det principielt er forkert, når en kunstner ikke betaler skat. Men hans vilkår er, at han lever under den danske fattigdomsgrænse, og da den tydeligt forargede journalist spurgte, hvorfor han gjorde noget ulovligt, svarede Martin: "Ellers ville jeg ikke have nogen tænder i munden." Fritager det Martin for at betale skat? Ikke ifølge loven. Den er som bekendt lige for alle. Altså næsten alle. Måske ikke lige for visse store virksomheder, der betaler forbavsende lidt skat. Men loven er bestemt lige for alle småmennesker.

Martins problem er, at verden ikke vil betale for det, han kan, og for det, hans sjæl kalder på ham for at gøre. Han er uddannet billedkunstner, men måske ikke talentfuld nok eller kommerciel nok eller heldig nok til at skabe en forretning ud af sin kunst, som han reelt kan leve af.

Martins eksempel tjener som illustration af de to punkter, dette afsnit indeholder:

Der er ikke meget økonomisk fornuft i at forsøge at sælge noget til verden, som den ikke vil betale for (og nu handler denne bog jo om at skabe et balanceret arbejdsliv). Medmindre du er villig til at leve i en gråzone som Martin, udsat for myndigheder og krænkelsesparate borgerlige. Så opgaven er at finde den leverance, nogen er villig til at betale dig for. Mere herom nedenfor.

De fleste af os kan leve med at prostituere os en smule for vores personlige værdier. Køre 10 procent over hastighedsgrænsen, selvom vi mener, at det at køre for stærkt er dybt uansvarligt. Stikke barnet en hvid løgn for husfredens skyld, selvom vi mener, det er uetisk at lyve. Arbejde for en virksomhed, hvis primære formål er at tjene penge til aktionærerne, selvom vi stemmer på et venstrefløjsparti.

Men hvis vi gør det for meget – prostituerer vores personlige etik for penge eller andre goder – udhuler det sjælens suverænitet. Det gælder om at finde netop det skæringspunkt på skalaen mellem den fulde idealisme og komplette sælgen ud. Og det punkt er jo forskelligt for os hver især. Personligt kan jeg godt acceptere, at en mand som Martin, der ifølge ham selv får det rigtig dårligt, hvis han ikke laver kunst, bytter kunstværker for tandbehandling. Jeg kan til gengæld ikke acceptere, at store udenlandske virksomheder, der benytter sig både af vores infrastruktur og lukrerer på vores uddannelses- og velfærdssystem, ikke betaler virksomhedsskat i Danmark. Jeg kan også godt acceptere at arbejde for oliebranchen – eller det kunne jeg i det mindste tidligere i min karriere, muligheden er ikke dukket op for nylig – men aldrig for våbenindustrien. Men det er jo mig. Du er ikke mig, men har dit eget skæringspunkt på den etiske skala.

Men hvordan finder du så ud af, hvad verden vil betale for, og hvad du er villig til at give?

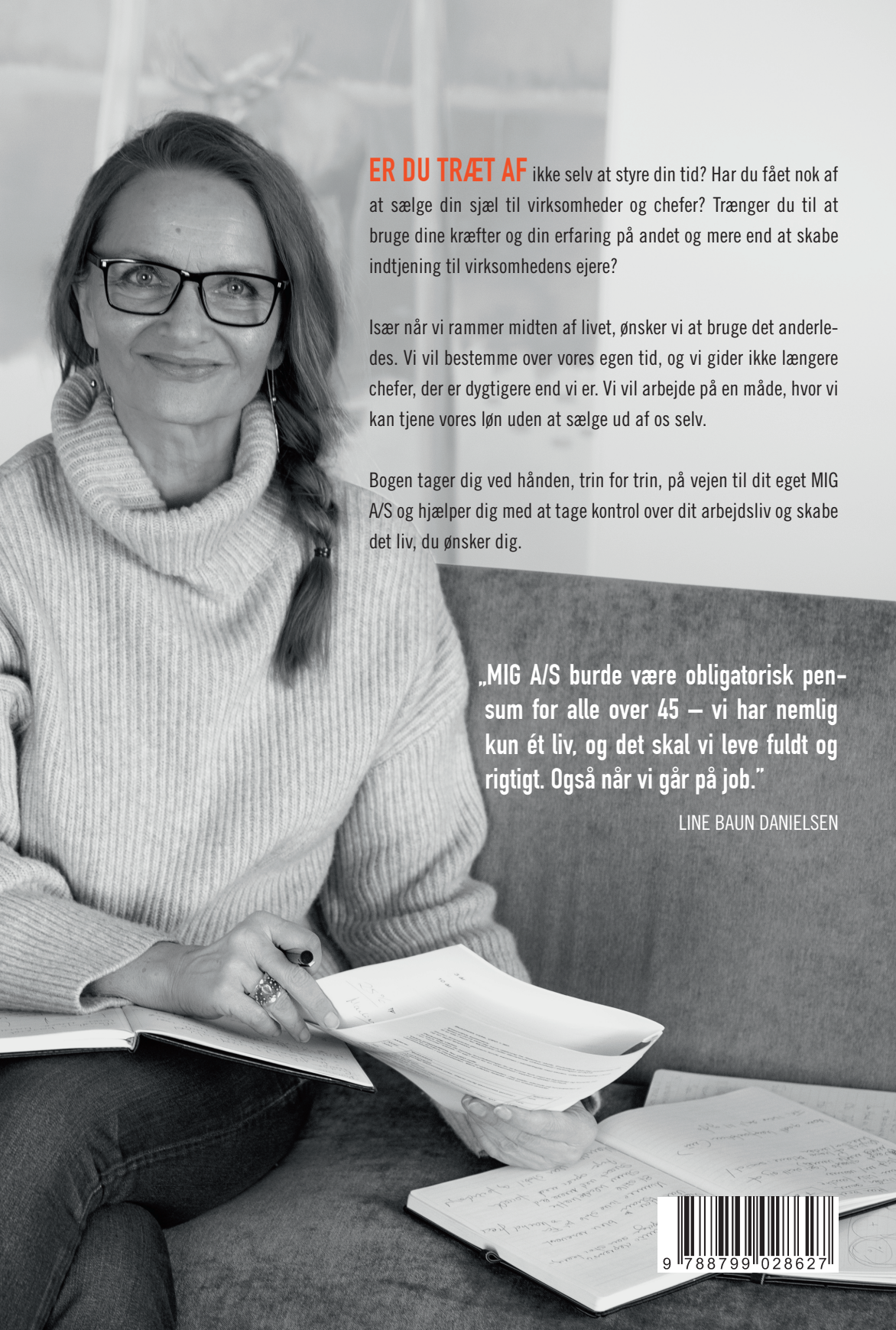
Ethvert håndværk, enhver ydelse, enhver service kan leveres i forskellige udgaver.

Jeg har altid drømt om at være forfatter. Sådan en rigtig forfatter, måske med turban som Karen Blixen og Suzanne Brøgger, og ikke bare en i forretningstøj, der skriver fagbøger. Men jeg er endnu ikke lykkedes med at leve 100 % af at skrive skønlitteratur. Det, jeg i stedet er lykkedes med, er at bruge skønlitterært sprog og struktur i mine fagbøger. Og dem er der

nogen, der er villige til at betale for. Det vil sige, jeg laver noget, jeg virkelig holder meget af, men med et lille tvist, som bringer smør på brødet.

Her er en skabelon, du kan bruge til at undersøge, hvad du kan og har lyst til. Hvis det ikke fungerer for dig at fylde skabeloner ud, så brug blot overskrifterne, eller lad dig inspirere af eksemplerne.

Det, jeg er bedst til og kan lide at lave	**Hvordan kan det se ud i en ulønnet udgave?**	**Hvordan kan det se ud i en kunstnerisk udgave?**	**Hvordan kan det se ud i en kommerciel udgave?**
At skrive	Lange breve til venner Opslag på sociale medier Blog	Skønlitterær roman udgivet af et highbrow-forlag Digtsamling	Thriller som selvudgivelse. Fagbøger. Kronikker i erhvervsaviser
At tale	Stor omgangskreds Frivillig besøgsven	Teater Onemanshow	Coaching Foredrag
At lede	Spejderleder Guide på oplevelsesture	Dirigent Filminstruktør	Projektledelse Ledelse af transformationer
…			
…			
…			
…			



ER DU TRÆT AF ikke selv at styre din tid? Har du fået nok af at sælge din sjæl til virksomheder og chefer? Trænger du til at bruge dine kræfter og din erfaring på andet og mere end at skabe indtjening til virksomhedens ejere?

Især når vi rammer midten af livet, ønsker vi at bruge det anderledes. Vi vil bestemme over vores egen tid, og vi gider ikke længere chefer, der er dygtigere end vi er. Vi vil arbejde på en måde, hvor vi kan tjene vores løn uden at sælge ud af os selv.

Bogen tager dig ved hånden, trin for trin, på vejen til dit eget MIG A/S og hjælper dig med at tage kontrol over dit arbejdsliv og skabe det liv, du ønsker dig.

„MIG A/S burde være obligatorisk pensum for alle over 45 – vi har nemlig kun ét liv, og det skal vi leve fuldt og rigtigt. Også når vi går på job."

LINE BAUN DANIELSEN

9 788799 028627