Erhvervsledere skal være bedre til at kommunikere

Tidligere taleskriver for Tony Blairs regering slår til lyd for nødvendigheden af klar tale hos erhvervslivets topchefer

"Nogle af verdens dygtigste virksomheder ved præcis, hvordan de skal vinde forbrugernes hjerter og hjerner, men når det gælder deres egne ansatte, bliver de efterladt døde indeni," mener Simon Lancaster. Foto: Nicolai Lorenzen

Af Peter Møller Christensen

Gode evner til bogstaveligt talt at levere klar tale er en lige så vigtig egenskab for erhvervslivets topchefer, som det er for politikere og statsoverhoveder.

Det slår Simon Lancaster fast, selv tidligere taleskriver for Storbritanniens daværende premierminister **Tony Blair** og i dag rådgiver for erhvervsledere, om den optimale brug af det talte ord.

"Hvis en erhvervsleder skal aflevere et vigtigt budskab til sine medarbejdere eller til offentligheden, gælder de samme regler om, at det er vigtigt, at budskabet trænger igennem, og at man fastholder tilhørerne," siger **Simon Lancaster.**

> *"Det er en rigtig god idé at benytte sæt af tre statuspunkter i en tale"*
> Simon Lancaster, rådgiver i taleskrivning

Han var forleden i København for at give en masterclass hos **Henley Business School** for et halvt hundrede topledere om fordelene ved at kunne kommunikere skarpt og præcist.

Mens historien er fuld af eksempler på statslederes og toppolitikeres uforglemmelige taler, skorter det lidt mere på det tilsvarende fra erhvervslivet. Lancaster har dog et par gode bud på topchefer, som har formået at sætte sig spor, også gennem deres taler.

"**Steve Jobs** (teknologivirksomheden **Apple**s afdøde stifter og topchef, red.) var eminent til at holde taler. Det bedste eksempel er nok den gæsteforelæsning – "How to Live Before You Die" – som han holdt på **Stanford University** i 2005, men faktisk har hver eneste produktlancering, han har foretaget af Ipod, Iphone, Ipad mv., været gode eksempler på mindeværdige taler," siger Simon Lancaster.

3 gode råd fra Simon Lancaster om erhvervslederens gode tale

- **Tilhørerne er mere betydningsfulde end taleren**
  Definitionen på succes for en tale drejer sig ikke om, hvor dygtig taleren selv mener, at han er, men om, hvordan tilhørerne tager imod indholdet.
- **Følelser er stærkere end logik**
  Det er en simpel kendsgerning, bl.a. begrundet i, at den følelsesmæssige del af hjernen er stærkere end den logiske.
- **Less is More – mindre er mere**
  Det unødvendiggør automatisk yderligere uddybning af dette råd.

Den gode tale

Han fremhæver også den britiske iværksætter og stifter af bl.a. flyselskabet **Virgin**, **Richard Branson**, for sine talegaver.

"Værdien af den gode tale har fået stigende opmærksomhed, også i erhvervslivet, i de senere år – ikke mindst efter præsident **Barack Obama**s berømte "Yes, We Can"-tale og flere andre taler under hans valgkamp og ved indsættelsen som præsident," fortæller Simon Lancaster.

Selv benytter han en kombination af de klassiske græske og romerske filosoffers retoriske evner, kombineret med den seneste forskning på området, når han skal rådgive erhvervsledere om udformningen af den bedst mulige tale i forbindelse med f.eks. en virksomhedsovertagelse, selskabets generalforsamling og andre afgørende begivenheder.

"Det er f.eks. en rigtig god idé at benytte sæt af tre statuspunkter i en tale, i forbindelse med opremsninger eller opsummering – som f.eks. **Julius Cæcar**s "Veni, Vidi, Vici" ("Jeg kom, jeg så, jeg sejrede") eller **Abraham Lincoln**s "Government of the people, by the people for the people"," fortæller Lancaster.

Samtidig fremhæver han værdien af at benytte sig af modsætninger, som f.eks. USA's daværende præsident **George W. Bush** bl.a. benyttede i "You're either with us or against us".

Uanset karakteren af og indholdet af en erhvervsleders tale påpeger Simon Lancaster en helt afgørende betingelse for succes:

"Uanset om den pågældende har fået hjælp eller ej til sin tale, skal det på alle måder fremstå som det er talerens egne ord, og ikke at han eller hun taler med ført hånd."

pmc@borsen.dk