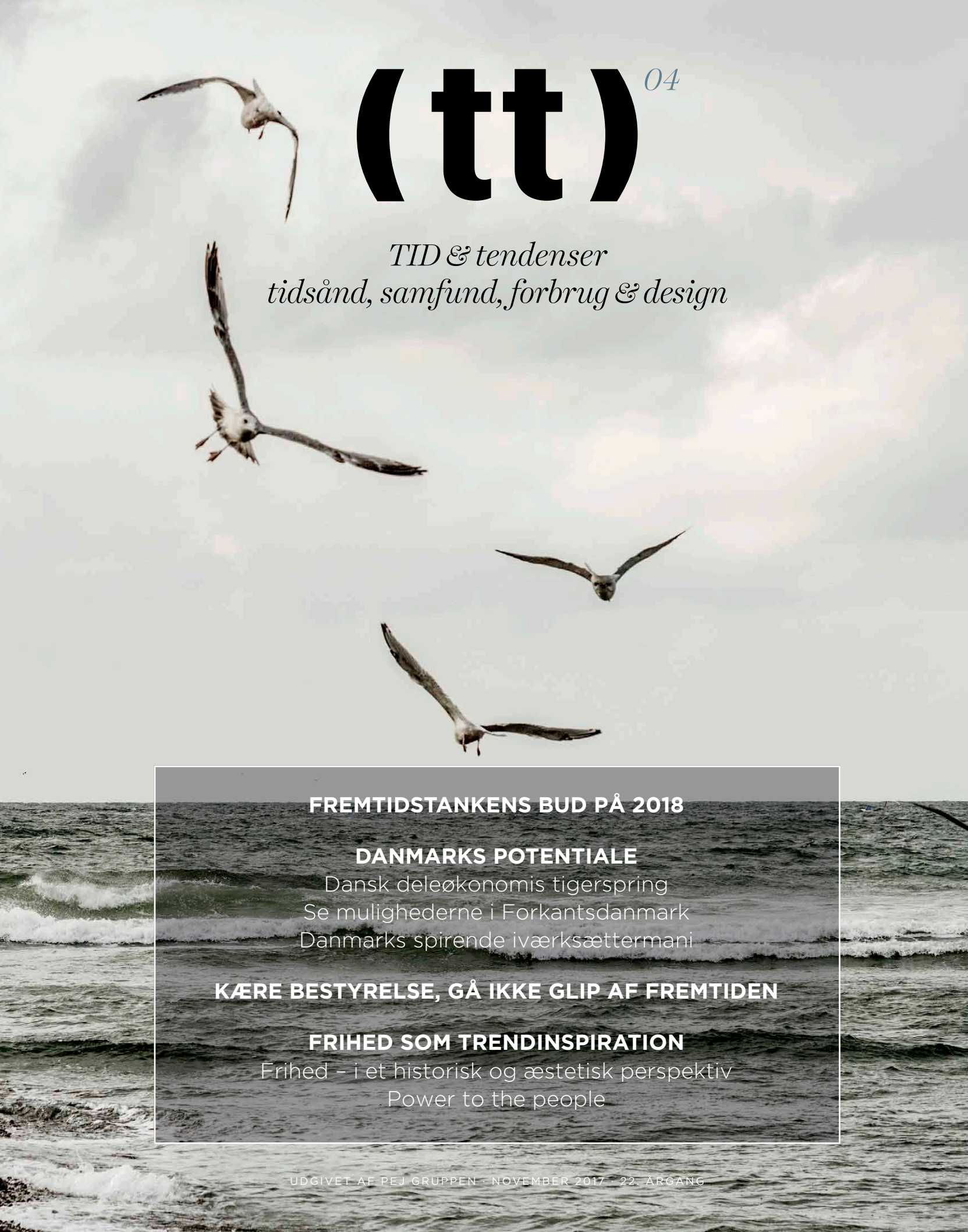


The background of the entire page is a photograph of four seagulls in flight against a cloudy sky. The birds are positioned at various heights and angles, with their wings spread. Below the sky, the dark, choppy surface of the ocean is visible, with white foam from breaking waves. The overall tone is somewhat muted and atmospheric.

(tt)⁰⁴

TID & tendenser
tidsånd, samfund, forbrug & design

FREMTIDSTANKENS BUD PÅ 2018

DANMARKS POTENTIALE

Dansk deleøkonomis tigerspring
Se mulighederne i Forkantsdanmark
Danmarks spirende iværksættermani

KÆRE BESTYRELSE, GÅ IKKE GLIP AF FREMTIDEN

FRIHED SOM TRENDINSPIRATION

Frihed – i et historisk og æstetisk perspektiv
Power to the people

TID & TENDENSER

Udgivet af pej gruppen
november 2017

UDGIVELSER

TID & tendenser udgives af pej gruppen
og udkommer fire gange årligt.
Næste udgivelse: Marts 2018

CHEFREDAKTØR

Louise Byg Kongsholm
redaktion@pejgruppen.dk

ABONNEMENT

abonnement@pejgruppen.dk
Årsabonnement 2.995 kr. + moms for
fire udgaver, e-pages version, artikel-
arkiv, nyhedsmail med nye trends samt
en billet til Kick Off i december/januar.
Abonnementsbetingelser:
www.pejgruppen.dk/handelsbetingelser

ANNONCESALG

Bente Bitsch Nielsen
Line Kassentoft Johansen
salg@pejgruppen.dk

LAYOUT

Anette Faarup
Anja Bloch-Hamre
produktion@pejgruppen.dk

TRYK

ReklameTryk

ISSN 1396-2345

OPLAG 1.000

FOTOS

Colourbox, Istockphoto, WGSN
pej gruppens Trendstore m.fl.
Forsidefoto: stock.mettejohnsen.dk

PASSWORD TIL E-PAGES, ARTIKELARKIV OG LÅSTE NYHEDER

Abonnenter har adgang på:
www.tidogtendenser.dk
Har du glemt dit password?
Kontakt redaktion@pejgruppen.dk

TIDSSKRIFTETS MISSION

TID & tendenser klæder læserne på
til fremtiden. Tidsskriftet er det eneste
i Skandinavien, der afkoder tidsånd,
samfunds- og livsstilstendenser
og kommer med konkrete bud
på konsekvenser for forbrug, retail
og design.

Redaktionen påtager sig intet ansvar
for manuskripter, fotos og tegninger,
der uopfordret fremsendes til bladet.
Artikler og billeder i TID & tendenser
må ikke benyttes ved anden
virksomhed uden tilladelse.



122



INDHOLD

12 FRITÆNKERNES BUD PÅ 2018

Hvad mon det nye år byder på? Fritænkerne i pej gruppens tænketank, Fremtidstanken, kommer hver især med deres helt eget bud på 2018.

TEMA: DANMARKS POTENTIALE

22 SE MULIGHEDERNE I FORKANTSDANMARK

Marianne Trier Josefsen belyser en ny undersøgelse, der går tæt på de 1,4 millioner købestærke forkantsdanskere, som er bosat i det yderste af Danmark.

32 DANSK DELEØKONOMIS TIGERSPRING I 2017

Ann Lehmann Erichsen ser nærmere på deleøkonomien i Danmark, som i dag appellerer bredt såvel geografisk som aldersmæssigt.

40 DANMARKS SPIRENDE IVÆRKSÆTTERMANI

Forholdene for iværksættere er blevet bedre på en række vigtige fronter i de seneste år. Det betyder ifølge Lars Tvede, at iværksætteriet for alvor spirer.

48 GRIB MIKROFONEN

Det at kunne kommunikere godt, sjovt og effektivt er et nøglebundt, der åbner mange døre. Anne Skare Nielsen og Soulaïma Gourani løfter sløret for de bedste nøgler.

56 DISRUPT!

Drevet af den teknologiske udvikling og globalisering har tiderne aldrig skiftet så hurtigt som nu. James Bidwell giver et indblik i nogle af de væsentligste innovationer.

66 GET TO NEXT

I dag er det vigtigere end nogensinde at reagere hurtigt på nye trends for at fastholde en konkurrencemæssig fordel, vurderer Andrea Kates.

74 KÆRE BESTYRELSE, GÅ IKKE GLIP AF FREMTIDEN

Kom noget mere ud, og tag ansvar i verden. Det bør ifølge Astrid Haug og Anne Skare Nielsen være agendaen for fremtidens bestyrelser.

86 STRESSKULTUREN - OG HVORDAN VI BESKYTTER OS MOD DEN

I en tid hvor flere oplever stress, har vi brug for flere, der 'kan klare mosten'. Frans Ørsted Andersen sætter fokus på begrebet robusthed.

92 MEWORK, NOT TEAMWORK

Vi fravælger i stigende grad holdsport og prioriterer i stedet individuelle træningsformer. Jill Hawkins spørger, om vi er blevet mindre sociale?

TEMA: FRIHED SOM TRENDINSPIRATION

102 FRIHED - I ET HISTORISK OG ÆSTETISK PERSPEKTIV

Mads Arlien-Søborg tager favntag med frihedsbegrebet. Frihed kræver ofre, og det er ikke noget, der er givet, men noget man har kæmpet sig til.

112 PEJ TREND AW 18/19: POWER TO THE PEOPLE

Frihed er et vigtigt begreb i forståelsen af fremtidens forbrugere, og det er omdrejningspunktet for trendtemaerne til sæsonen AW 18/19, som Pernille Kirstine Møller præsenterer.

122 SPISER CODING-KIDS OG STORYSHARERS BROCCOLI?

Med udgangspunkt i trendrapporten 'pej kids' stiller Pernille Kirstine Møller skarpt på nye tendenser inden for fødevarer og emballage til børn.

ARTIKEL AF
ANNE SKARE NIELSEN OG SOULAIMA GOURANI

TIDSÅND

GRIB MIKROFONEN



Alle fortjener et godt arbejdsliv, og det at kunne kommunikere godt, sjovt og effektivt er et nøglebundt, der åbner ufattelig mange døre. Og nogle af de bedste nøgler vil vi gerne give til dig. Dig, der bærer rundt på vigtige budskaber. Dig, der skal tale for kollegaerne. Dig, der som foredragsholder vil imponere dit publikum, eller dig, der som iværksætter skal profilere dit produkt. Det er nøgler, der kan bruges af alle, som ikke kan lade være med at række ud efter mikrofonen. Du må godt. Og du er ikke for meget. Når andre synes, at du er for meget, er det garanteret, fordi de selv er for lidt. Så grib mikrofonen. Og kom op og strål på den ølkasse.

Vi har tilsammen holdt en lang række foredrag for et hav af mennesker, og for os findes der ikke noget bedre, mere udfordrende og berigende arbejde, end det vi har. Og så er der sket det for os, som sker for mange andre, når man kommer op i alderen – vi tænder på at lære fra os og se andre få succes. Så læs med her og bliv klogere på, hvordan du griber mikrofonen.

Elsk dit publikum

Når det kommer til kunsten kommunikation, ved vi, hvad vi taler om – og vi ved også, at der ikke er nogen scene eller noget publikum, der er finere end andre.

Hver gang man træder op på podiet, får man nemlig den smukkeste gave, der findes i hele verden: Andre menneskers opmærksomhed. Det er fuldstændig lige meget om det, der skal leveres, er statsministerens nytårstale eller de sjove ord ved en festlig begivenhed. En god foredragsholder er aldrig bedre end det publikum, man er sammen med, og derfor er opgaven altid at løfte det publikum mod nye højder. Forløse energi, give håb, anvise nye muligheder og tage dem med på en rejse, hvor de ser det, du gerne vil have, at de skal se.

Forestil dig dit publikum som babyer. Nuttede væsener, der er kommet ind i denne verden fyldt med håb og drømme. Og så er de blevet tabt på gulvet, mobbet i skolen og aldrig rigtig blevet set og anerkendt for alt det arbejde, de udfører. Mød alle mennesker med tillid og empati, og du vil opleve, at de åbner sig for dig.

Vær en rolig gorilla

Det er helt normalt at føle angst, når man skal træde op for andre. Husk altid på, at 'fear is for the ego'. Det er kun egoet, der føler angst: For tab af status og for at blive til grin eller gå i stå eller sige noget dumt.

Se angsten i øjnene og lad være med at tage alting for alvorligt. Det er mindre vigtigt at være klog og have styr på alting, og mere vigtigt at kunne skabe relation til dit publikum. Vi er i bund og grund blot talende aber på et organisk rumskib, der flyver gennem verdensrummet. Vi længes så utrolig meget efter mening og samhørighed.

Læg mærke til andre menneskers kropssprog. Uro manifesterer sig som 'den dansende bjørn', det vil sige, at man går frem og tilbage, når man står på scenen,

»

vipper med fødderne eller drejer på stolen, når man interviewes i Deadline. Lad være med det, for det smitter andre med uro, og du fremstår usikker, som om du ikke vil være ved dine egne budskaber. Det samme gælder for pegefingre og løftede øjenbryn. Sæt dig på dine hænder, hvis ikke du kan styre dig. Til gengæld gør det ikke så meget, hvis du vælter noget. Så tror folk bare, at du er klog (især hvis det passer med dit brand som en fjumset forskertype).

Se dig selv som en stor, rolig silverback gorilla. Det er dig, der er den store og farlige, og de andre, der skal underlægge sig din vilje.

Dem der når længst med deres mål, er dem, som taler direkte til folk, så det rammer hjertet. Vi linker med folk via vores følelser og underbevidsthed. Vi støtter politikere, som vi ser som troværdige, og vi tænder på dem, når vi ser deres passion og personlighed. Vi kan ikke lide skingre stemmer, nedladende blikke og rynkede pander. Vi kan ikke lide hovskisnovski-sprog, statistik og kedelige modeller, der ikke har en krog i vores virkelighed. Vores instinkt siger os, at den person kan vi ikke stole på. Udstråling har enorm betydning for, hvem der kommer til at sidde for bordenden og det er langt fra altid den mest kompetente. Desværre.

Din energi bliver andres energi

Det er ikke ligegyldigt, hvad du laver lige inden, at du skal på. Der er lavet ret spændende undersøgelser af folk, der skal til job-interview: Den ene gruppe sad med deres telefon og sendte sms'er, og

den anden med en iPad eller ved en megastor computerskærm. De to grupper havde helt forskellige fremtoninger på mødet, og dem med de store skærme havde langt større succesrate. Laver du 'små ting', inden du skal på, mindsker du dig selv. Laver du 'store ting', tænker du større. Det lyder absurd. Men hvorfor dog tage chancen? Lad være med at sidde rullet helt sammen og kigge ned i din lille bitte skærm på din telefon, før du skal noget vigtigt. Stræk dig og stil dig på tæerne og lav en vinderposition. Forestil dig, at du lige har vundet noget vildt eller har fået verdens bedste nyhed og råb 'jubiii' inde i dig selv. Gå rundt i lokalet og hils på folk. Som en alfa, der lige er rundt og markere territoriet. Vær venlig, se folk i øjnene, smil, lyt og lær. Bare fem minutters tilstedeværelse med et lille udpluk af målgruppen ændrer din stemning, dit energiniveau og skaber mulighed for meget mere klangbund.

De mennesker du taler til ræsonnerer med dig. Dit humør og din energi smitter. Du kan med fordel se på dig selv som et bryllupsband: Aldrig i centrum for festen, men uundværlig for den gode stemning. Nogle vil have jazz, andre pop og senere måske noget rock'n'roll. Og så er de i øvrigt fuldstændig lige glade med, om du har en dårlig dag. Som den professionelle, du er, formår du at levere varen. Hver. Eneste. Gang.

Det dejlige er, at god energi bliver dit succeskriterie. Du bliver tvunget til at gøre alt det, der oplader dine batterier: Dyrke sport, spise god og næringsrig mad, få frisk

luft og ro, sove ordentligt, lære nyt og selvfølgelig også chille en helt weekend med dyne og Netflix.

Tag dig selv og dit budskab alvorligt

"Host, host, rømme, (drikke vand), (indstille mikrofon), kan I høre mig? Det var godt, nå men altså... (rasle med papir)". Stop, stop, stop. Med master Yodas ord: "Do or do not, there is no try". Folk håber på fyrværkeri, og det er ondskab at tage scenen som en fuser. Når du går på scenen, så hør NASA tælle ned fra 10, 9, 8, ... og lad så det første, der kommer ud af munden på dig være et 'lift off' værdigt. Der er utallige direktører og politikere, der står og klamrer sig til deres talepapir. Og der var måske engang, hvor det var godt nok. Men den tid er slut. Vi forventer, at vores ledere kan tale fra hjertet. Og fuld forståelse for at man kan blive nervøs, glemme hvad man skal sige og gerne vil gøre det korrekt. Men gæt så lige, hvilket budskab der sendes? Ja netop: "Min chef er nervøs for at gå på scenen, han er nødt til at støtte sig til et talepapir, for han kan ikke huske, hvad der er vigtigt. Ergo har han intet på hjertet, og det behøver jeg så heller ikke at have. Faktisk er jeg lige blive mindet om, hvor kedeligt mit arbejde egentligt er. Men pyt med det, for i den her biks kan man åbenbart blive chef alligevel... Måske jeg skulle skride snart, så jeg ikke ender lige som ham?" Den er barsk, men sådan tænker folk. Spørger man lidt ind til, hvorfor man i denne organisation slipper chefen løs på scenen uden nogen som helst form for træning,



lyder svaret: "Du skulle se de andre, vi har, de er endnu værre". Eller: "De ser det ikke som en kompetence, der er vigtig at træne". Hvilket bringer os til næste råd.

Talent er godt – træning er bedre

Talent er en gave, som nogle heldige har med sig fra fødslen. Der er nogen, der aldrig får pakket deres talenter ud, og så er der dem, der bruger det talent til at bryde grænser. I bogen 'Mindset' fandt Carol Dweck ud af, at talent ofte saboterer ens langvarige succes. Når man kommer hurtigt fra start, får man ikke udviklet den rygrad og disciplin, der skal til for at blive rigtig, rigtig god til noget i mange, mange år. Så giver man op, når man møder modstand, og man tager sine fejl alt for personligt. Men man kan ikke blive god til noget uden at have faser, hvor det hele stinker. Stinkefasen er en del af al mestring.



At kunne holde foredrag, tale med journalister, holde en brandtale for medarbejderne eller røre hjerter til et bryllup er ikke magi. Det er simpelthen et spørgsmål om øvelse. De personer vi husker fra verdenshistorien, og de stemmer vi kan høre i vores hoveder for evigt, er dem, der har trænet, trænet og trænet for at finde den tone og stil, der tillader dem at få et autentisk budskab igennem, fra Adolf Hitler til Martin Luther King. Donald Trump har et ganske særligt kommunikationstalent, som han forvalter til at forføre og for-dumme. Lad være med at bruge talent som en undskyldning for, at du ikke fortjener ligeså meget at blive hørt. Beslut dig for, at det er noget, som du vil være god til og sæt tid af til det, som du vil med al anden træning: Tag kurser, læs bøger, se TED talks, læg mærke til, hvad andre gør godt, når de står på scenen. Det er helt ok at

»

kopiere med stil, indtil du finder din egen unikke facon.

Dit personlige udviklingsprojekt

På top 10-listen over hvad folk frygter mest i tilværelsen, er 'at holde foredrag' nr. 6 og 'at dø' nr. 3. Det vil sige, at de fleste mennesker hellere vil dø end at holde foredrag. Nr. 1 er at blive udstødt af fællesskabet, og nr. 2 er ikke at blive elsket. Og resten er noget med hajer, stiger og klovne. At være bange er menneskeligt og naturligt. Hvad vi er bange for, er tillært. Den primære grund til, at folk ikke kommer op på scenen, eller taler sig selv ned fra den igen skyldes skrækken for at blive udstødt og afsløret: Her står jeg helt alene, nøgen og sårbar. Men guess what, at turde stille sig op nøgen og sårbar er sgu den eneste måde hvorpå man kan blive set, hørt og elsket, som den man er. Det er et af livets store paradokser: At vi er nødt til at forlade de trygge rammer og stå (mere eller mindre) majestætisk og ensomt på egne ben for at kunne indgå i trygge rammer og blive set, hørt og elsket, som vi er. Og jo, nogle gange kan man dumpe ned som en nyfødt giraf fra to meters højde og levere en lidet køn præstation. Men så gør vi det igen. Og igen. Og igen.

At tale for andre er en form for terapi. Ikke bare personligt, men også i forhold til dit publikum,

din organisation og din omverden. At fortælle historier har vi gjort siden tidernes morgen, og ofte de samme historier igen og igen. Det er – vil mange kloge forskere sige – en vigtig del af ens menneskelige udvikling, og det er derfor, at opmærksomhed er så fin en størrelse. Pyt med, at det går galt engang imellem. Placer dig selv i klubben med de sportsfolk, kunstnere og andre performere, du beundrer. Mennesker, der aktivt vælger at dedikere en del af deres tid på at udvikle sig selv til de personer, de ønsker at være, så de kan løfte de opgaver, de er født til.

Og så er der selvfølgelig en frygtfaktor mere, der skal på listen: At se sig selv bagefter. Det er et absolut must at blive optaget og nøgternt vurdere og lytte til det, du ser. Det er grusomt og forfærdeligt, men også afslørende og ekstremt lærerigt. Da Anne for eksempel fik værtstræning til sit tv-program, var det smertefuld dagligdag at vurdere sig selv: "Kan du se, Anne? Du ligner dronning Margrethe med det øje. Det er, som om den ene side af dit ansigt er her, og den andet er på vej hjem."

Bid smerten i dig, lyt til dig selv og se på dig selv. Du vil få mere ud af det end et år med en personlig træner.

Hyg dig med det

Den største belønning er sjovt nok ikke anerkendelse, penge, ople-

velser og alt det andet dejlige, der følger med et liv som foredragsholder i verdensklasse. Det er heller ikke at sidde i en flyvemaskine, blive hentet i limousine og bo på femstjernede hoteller, vidende at de har booket dig, fordi du er dig, og ikke fordi du repræsenterer et eller andet brand – selv om den følelse er helt ok herlig.

Den største belønning er indre fred. Når scenen bliver det sted, hvor man er 100 procent fri. Når man er i totalt flow med sit publikum og ikke mærker, at man har tømmermænd, influenza eller morgenkvalme. Lars Ulrich fra Metallica har sagt det samme: "Scenen er det ultimative frirum. Her er der ingen, der ringer, forstyrrer, piller eller vil have noget. Man er der bare og nyder livet, stemningen og sin egen ultimative skaberkraft.

Vi er alle blevet nogle stresskaniner. Nogle 'human doings', der ofte føler os levende begravet i vores eget liv og aldrig rigtig har god samvittighed eller føler, at vi er i mål. Nogle vælger i jagten på indre fred at træne til ultraruns. Andre kaster sig over haven eller madlavningen. Men vi oplever, at der simpelthen ikke findes noget større high end at holde det gode foredrag for et publikum, der af egen fri vilje vælger at følge med dig. Det er en ambivalent følelse, at det ikke behøves gøre ondt for at være godt. At man lever et liv,

hvor folk betaler dig for at udvikle og forske i det, du brænder mest for, og at de så giver dig en platform til at komme og fortælle om det på, så de selv kan gå ud og gøre noget ved det. Det tager tid at vænne sig til, at det faktisk er ok at føle indre fred. At alting bliver bedre, når man vælger sin rolle som det rolige 'orkanens øje'.

Du skal ikke være mere for at kunne mere. Du skal bare være dig selv. En human being. Du skal udvise troværdighed, vække tillid og i mange tilfælde også fremstå stærk, varm og kompetent. Forskning viser, at folk kan gennemskue det, hvis din kommunikation er blevet for tillært. Det er det man kalder 'udefra ind'. Den stærkeste effekt får du, når du kommunikerer 'indefra ud'. Men at kunne det kræver, at du kan slappe af, at du hviler så meget i dig selv, at du fremstår naturlig og autentisk. Og det rigtig sjove er, at når du selv oplever, at du er 'i mål', så kommer folk hen til dig og siger det. Så hyg dig med det, slap af i det og ros og beløn dig selv for at turde at være dig.

Pynt facaden

Og før der går helt zen-buddhist i den, så lad os lige runde det ydre. Der er en årsag til, at man konstant bliver dubbedubbet med pudder, når man er på tv. Der er nemlig ikke noget, der bryder illusionen om din visdom som sved på pan-

den. Franklin D. Roosevelt var i 20'erne radioens konge. Datidens slørede sort/hvide fotos gjorde meget for ældre mænds udseende. Der skulle ikke meget til at fremstå alfaderligt og distingveret. Men så kom tv'et. Man siger, at Richard Nixon 'had a face made for radio'. Han var skarp, ond og dygtig, men tv var det nye medie, og der vandt den rene, smukke, glatbarberede John F. Kennedy stort. Man kan brokke sig alt, hvad man vil og synes, at det er overfladisk, men overflade betyder virkelig, virkelig meget for dit budskab. Så undgå at falde i dine egne snørebånd. Få en gang om året taget nogle supergode pressefotos af en dygtig fotograf. Mange mediehuse har ikke råd til at sende fotografer ud længere, så har du flotte fotos liggende klar, får du adgang til langt mere sunshine, end du er berettiget til. Og her taler vi ikke om de der opstillede konfirmationsbilleder i tøj, som du ikke har det godt i, og hvor du ser ud som om, at du lige har pruttet. Er du ingeniør, så ud i felten og stil dig i mudderet med jakkesættet på. Martin Thorborg har nogle ufatteligt fede billeder liggende, hvor han saver et tv over med en motorsav, mens et uengageret, rygende kærestepar i ens joggingdragter ser på. Du skal have kant. Dit budskab skal kunne formidles på alle dine platforme, og dem er der mange af nu. Barack Obama



var den første social media-præsident. Han fremstod så autentisk og afbalanceret, at han kunne tillade sig at ryge for åben (social media) skærm. Donald Trump er Twitterkonge. Hans begrænsede vokabularium passer perfekt til vor tids korte opmærksomhedsspan, han er provokerende, utilregnelig og underholdende. Han er det perfekte symbol på den tid, vi lever i, hvor 'det at have ret' og 'følge spillets regler' er afgået ved døden. Sandheden er hele tiden 'under construction', så hvis din sandhed og dit budskab er vigtigt for verden, så anerkend, at spillets regler har ændret sig. Radio er godt til at fortælle laaange historier, foredrag er fantastisk til at tage folk med på rejse og transformere deres indstilling til en strategi eller en vision, og de sociale medier er uvurderlige til at skabe følgeskab og relationer og teste ting af. Det er lige nu mindre vigtigt, om du har ret eller ej, og mere vigtigt at din målgruppe forholder sig til det, som du siger. Det er derfor, vi siger: 'Jeg køber dit budskab'. Barack Obama brugte i øvrigt ligesom franske Emmanuel Macron

»



enorme summer på makeup og tøj. Og det må du også godt. Igen, hyg dig med det. Hyr en stylist og skab en garderobe, der giver dig fred i sindet. Du skal føle dig godt tilpas. En god tommelfingerregel er altid at fremstå 'casual hot' – vil det jeg tager på nu være ok, hvis jeg mødte James Bond?

Få dit budskab igennem

Troværdighed kan du skabe gennem den korrekte træning, og

du kan miste den ved at begå helt små næsten ubetydelige fejl. Men du kan også gøre det meget simpelt for dig selv og acceptere, at troværdighed er noget, som du får blot ved at gribe mikrofonen. Når du står på en scene, tror folk som udgangspunkt på, hvad du siger. Du har fået deres opmærksomhed. Dit udseende, dit kropsprog og din personlighed skal understøtte netop dette faktum. Hokus pokus, du er i fokus.

Der er rigtig mange mennesker, der indleder med falbelader om deres forskning, deres status, deres mange erfaringer etc. for at etablere deres troværdighed, før de kommer til budskabet. Men det er langt de fleste mennesker (og især de yngre generationer) bedøvende ligeglade med. Et foredrag er ikke undervisning. Et interview på tv er ikke et ph.d.-forsvar. Folk vil høre dit budskab, og de vil forføres til at se, hvad du ser.

Du har 100 procent troværdighed, når du bliver præsenteret, og så kan du fjerne den igen ved:

10%	AT HAVE ET TRÆT, UROLIGT ELLER IRRITERENDE KROPSSPROG
10%	AT FREMSTÅ UPLEJET, TAKTLØS, STILFORLADT OG UDEN PERSONLIGHED
10%	AT VÆRE TØR OG KEDELIG OG TALE UD FRA EN POWERPOINT-PRÆSENTATION
10%	AT SIGE NOGET, DER ER FAKTUELT FORKERT
10%	AT GØRE DIG KLOG PÅ NOGET, DU IKKE HAR FORSTAND PÅ
50%	IKKE AT VIDE, HVAD DU TALER OM

Det vil sige: Du kommer lige så langt med at være megaklog og ucharmerende, som du gør ved at være supercharmerende og dum som en dør. Begge dele er lige skidt. Så sørg for at skyde højt på alle parametre. For når alt kommer til alt er de parametre kun redskaber til at få dit budskab igennem. Dit budskab er det vigtigste, og det som folk skal huske bagefter. Hvad er det, du vil sige? Og hvorfor er det vigtigt? Dit budskab skal aldrig tage mere end fem minutter at få ud over rampen – resten af tiden kan du så bruge på eksempler, data, metaforer, anekdoter, billeder, tabuer og hypoteser, der alt sammen understøtter dit budskab.

Budskabet er det, som du ikke må brænde inde med. Dit budskab skal ud, inden du dør, også selv om du føler, at det sidder fast i halsen, og du frygter at skvatte foran dit publikum som en kvabset albatros. For måske har vi slet ikke noget valg? Enten brænder vi igennem, eller også brænder vi inde. Se hvordan voksne mennesker falder omkring os som egetræer med stress og udbrændthed. Det er ikke kun fordi, at de har for travlt. Det er fordi, de laver de forkerte ting, og især fordi de ikke tør gribe mikrofonen og træde i karakter, når de møder uretfærdighed, dum plejermentalitet eller overkomplicerende kedsommelighed, der dræner alle gode mennesker for livskraft.

Scenen er din. Nøglerne er overleveret, og du skal bare åbne døren. Træf din beslutning og gør den til den rigtige.

■