

BØRSEN.
LØRDAG

LØRDAG DEN 6. OKTOBER
NR. 37/2012

Sport og karriere
**Elitesport
booster
karrieren**

Tænk som en sportsmand

– og nå langt i karrieren

Niels Laulund var med da den danske guldfirer vandt OL-guld for første gang. Hør her om hans vej til sejren, og hvordan du selv kan bruge elementerne fra sportens verden til at optimere karrieren

Af Louise Jebsen | Foto Magnus Møller

I juli 1996 står fire danske roere øverst på det olympiske medaljepodie. Tre års ekstrem træning – fysisk og mental – har båret frugt, og den danske guldfirer i letvægtsroning lever op til sit navn.

Det er nu seksten år siden, og en af de fire roere, Niels Laulund, kan se tilbage på et helt andet liv. Et liv hvor sporten var den absolutte førsteprioritet, og alt hvad der kunne være en forhindring for at nå de sportslige mål blev siet fra med hård hånd.

Men selvom det er slut med sport i verdenstoppen har de dyder, der førte ham guld, stadig en stor plads i Niels Laulunds hverdag. De har nemlig i høj grad været med til at føre ham opad i erhvervskarrieren.

I dag sidder Niels Laulund som divisionsdirektør i Netværk Danmark. Den stilling har han bestre-

det siden starten af 2012. Inden da arbejdede han som konsulent – primært i eget konsulenthus, hvor han hjalp virksomheder og ansatte med at nå deres mål og ypperste potentiale.

Når den tidligere guldfirer-roer ser tilbage på både sin sportskarriere og sin erhvervskarriere, er der især seks elementer, der har ført ham til tops: Klar kommunikation, motivation, vedholdenhed, fravalg, det at se sig selv som sin største konkurrent og ikke mindst klare og langsigtede mål.

Det er elementer, der har været til gavn for ham, men som, han mener, kan være brugbare for enhver, der vil fremme sin karriere og nå sine mål.

Allerede to et halvt år inden OL i Atlanta besluttede de fire roere og deres træner at gå efter guld – ikke at komme på podiet som en af de tre bedste, men at vinde. Alt andet var ikke godt nok.



“Du skal være skarp på, hvad du vil og du skal kommunikere det klart ud,” siger Niels Laulund.

“Vi holdt et pressemøde, hvor vi præsenterede vores plan med at gå direkte efter guld. Det blev af mange set som meget dristigt og noget arrogant, men for os var det vigtigt at være meget explicitte og tydelige med, hvad vi gerne ville opnå,” siger Niels Laulund.

Han peger på, at hvis man har et mål, er det vigtigt at fortælle omverdenen om det – og det gælder både indenfor sportens verden og karrieren i erhvervslivet.

“Vær skarp på, hvad du vil, sig det til folk omkring dig, der kan have en interesse i at hjælpe dig videre – blandt andet din arbejdsgiver. Siger du det til folk, der er dine interessenter og dit mål oveni købet også er attraktivt for dem, så begynder de at skubbe med på din bold,” siger Niels Laulund og uddyber:

“Du skal være skarp på, hvad du vil, du skal kommunikere det klart ud, og du skal kommunikere det ud på en sådan måde, at andre får lyst til at skubbe dig den rigtige vej.”

Den strategi virkede for de fire letvægtsroere. Efter de var gået direkte ud med den skarpe målsætning, begyndte især én sportsjournalist at skrive om de fire unge mænd, der gik efter guld. Det førte til øget kendskab til roerkvartetten og som resultat af det, fik de den – på det tidspunkt – største sponsorkontrakt inden for dansk roning. En kontrakt der var ti gange større end hidtil set. Derudover betød den klare målsætning, at de i den grad selv blev holdt til ilden.

“Til OL i Atlanta talte vi med en anden atlet. Han var meget overrasket over, at vi var kommet med så hård en udmelding, og han fortalte os, at han ▶

og hans partner altid havde en officiel og en uofficiel strategi. Den officielle hed, at de skulle være blandt de tre bedste, og den uofficielle var, at de skulle have guld,” siger Niels Laulund.

“Men når man tænker sådan, hvad tror du så det ender med? Når man – hvad enten det gælder sport, studie eller erhvervskarrieren – træner eller arbejder hamrende hårdt og vejen til målet nogle gange kan være sur, så er det næsten helt sikkert, at du ender med den lavere målsætning. Den strategi, vi kørte, kan give ondt i maven, men omvendt giver det også vedholdenhed og stædighed,” siger han.

Et værktøj til fravalg

Den tankegang har Niels Laulund taget med sig i sin erhvervskarriere, og det er blandt de råd, han giver til folk, der vil udnytte deres fulde potentiale.

“Er man ikke klar på sin målsætning, så tager det ene år nemt det andet, og man risikerer aldrig rigtig at nå langt. Andre – der derimod er klar over, hvad de vil opnå – styrer mod deres mål, og det er dem, der når lidt længere end alle andre,” siger Niels Laulund.

Han peger på, at når man bliver skarp på, hvad man gerne vil opnå, så bliver man også skarpere på, hvordan man skal opnå det, og målet bliver i sig selv et værktøj til at lave til – og fravalg.

“Er man skarp på, hvor man vil hen, så ser man på forskellige ting og tænker ’bringer det mig derhen, hvor jeg gerne vil?’. Jo mere skarp du er på, hvad du gerne vil, jo mere italesat dine mål er, jo større mulighed har du for at lave til -og fravalg,” siger den 46-årige ex-sportsmand.

Netop fravalg var et meget vigtigt parameter for, at han og de tre roer-kolleger nåede til tops. Meget ofte var de nødt til at sige nej til spændende og vigtige ting og arrangementer, da det ville tage tid væk fra træningen. I sin nuværende erhvervskar-

riere er den Niels Laulund langt fra så striks og rigid, når det kommer til fravalg. Der skal også være plads til hustruen Charlotte og de tre børn på 16, 14 og 10 år.

Han understreger også, at man i en erhvervskarriere ikke skal fravælge på samme måde som i en sportskarriere, men at mange ville have nytte af at gabe over færre ting arbejdsmæssigt og i stedet fokusere på at dygtigøre sig og nå sine karriere-mæssige mål.

Motivation en afgørende faktor

Til gengæld er motivation en faktor, som han ikke giver slip på. Uden den havde han aldrig nået toppen indenfor elitesport, og han havde aldrig fået opbygget egen succesfuld virksomhed, mener han.

“Jeg nægter at lave noget, jeg ikke er motiveret for. Hvis jeg ikke er motiveret for det, jeg laver, bliver jeg simpelthen ikke dygtig nok. For at nå sit fulde potentiale, skal man være motiveret,” siger Niels Laulund.

Da han startede på fireren var han ekstremt motiveret for hele processen og selve tanken om at kunne blive olympisk mester. Og de tre holdkammeraters dygtighed var også en kæmpe motivationsfaktor.

“Jeg tænkte hold da op, jeg skal virkelig klø på for at følge med de andre. Det viste sig siden, at de tre andre havde tænkt det samme, og den motivation var uden tvivl afgørende for, at vi nåede i mål,” siger han og tilføjer at præcis det samme gør sig gældende i erhvervskarrieren.

Det var da også motivationen, der gjorde, at han sagde stop til roning på topniveau efter OL i Atlanta i 1996. Han havde ikke længere det indre batteri, der skulle til for at levere sportspræstationer på topplan. I stedet følte han sig mere og mere motiveret for en erhvervskarriere og at bruge den cand.merc. i strategi, han havde taget sideløbende med sportskarrieren. ►

Blå bog Niels Laulund

46 år

Gift med Charlotte og sammen har de tre børn på 16, 14 og 10 år.

Uddannelse:

Cand.merc. i strategi fra CBS

Sportskarriere:

Verdensmester i letvægtsfirer (roning) 1994, Olympisk mester i 1996

Erhvervskarriere:

Startede i 1997 virksomheden Olympeak. En konsulentvirksomhed med fokus på strategiudvikling af virksomheder og teambuilding af ledergrupper – med brug af kompetencer fra elitesporten. Her var han medejer frem til 2008.

2008 partner i konsulent – og rekrutteringsvirksomheden Flensby & Partners
Januar 2012 - Divisionsdirektør i Netværk Danmark.

Arbejder desuden – sideløbende med jobbet som divisionsdirektør i Netværk Danmark - som foredragsholder med emnerne ledelse, teambuilding og motivation.
www.nielslaulund.dk

“ Idrætsfolk er ikke lært op med quickwins. Man tænker langsigtet. I stedet for at tænke en måned frem vil jeg hellere lægge planer tre til fire år frem i tiden

“ Tænk på, hvad der gør dig unik. Ellers bliver du bare én blandt andre. Det er dit indre batteri, du skal adskille dig på

“Så måtte jeg tænke: Hvad er nu min attraktion? Og der blev dét – at skabe en virksomhed – en kæmpe motivationsfaktor,” siger han.

Efter sportskarrieren sluttede, er erhvervs-karrieren kontinuerligt blevet planlagt målrettet og med et langsigtet fokus.

“Vedholdenhed er i høj grad sportsfolks evne. Jeg brugte mange år på at blive en god roer. Da jeg så lavede skiftet til erhvervslivet, tænkte jeg: Nu skal jeg måske bruge 17 år på også at blive god til det. Der er ikke nogen nemme løsninger. Arbejder man med tingene, så bliver man også dygtig, forudsat at man har de grundlæggende evner”.

Laulund fortæller, at idrætsfolk lærer at arbejde med det lange seje træk.

“Idrætsfolk er ikke lært op med quickwins. Man tænker langsigtet. I stedet for at tænke en måned frem vil jeg hellere lægge planer tre til fire år frem i tiden,” siger han.

Derimod møder han mange erhvervsfolk, der tænker meget kortsigtet.

“Der er mange, der ikke tør comitte sig til noget i fire år. Men i stedet for kun at tænke et år ud i fremtiden, så beslut dig for, hvor du vil være om fire år,” siger Niels Laulund.

Skil dig ud med dit indre batteri

I erhvervslivet er der ofte fokus på, at man skal lytte til omverdenen og tilpasse sig selv – og virksomheden – til omverdenens behov. Det er strategien med at arbejde udefra og ind. Men vil man skille sig ud og gøre sig attraktiv på en unik måde, må man også tænke omvendt og arbejde indefra og ud, mener Niels Laulund.



“Man skal huske på, at mange store opfindelser også er skabt indefra og ud – i den forstand at en person eller virksomhed netop ikke lyttede til omverdenens ønsker, men selv skabte noget unikt. Ford var aldrig begyndt at lave biler, hvis de havde lyttet til folks ønske om flere heste,” siger han og uddyber:

“Man skal tage udgangspunkt i sig selv, i sin egen energi og sine egne ambitioner. Du skal skabe billederne selv, skabe dine egne holdninger og have dig selv med. Tænk på, hvad der gør dig unik. Ellers bliver du bare én blandt andre. Det er dit indre batteri, du skal adskille dig på,” siger han.

I sportskarrieren lærte Niels Laulund også at se sig selv som sin største konkurrent.

“Selvfølgelig så vi de andre som konkurrenter, men vi måtte konstatere, at den allerstørste konkurrent var os selv. Hvis vi gjorde, hvad vi kunne og udnyttede vores potentiale fuldt ud, så kunne vi vinde. Men arbejdede vi ikke godt sammen, ikke var optimalt målrettede osv., så kunne vi ikke vinde. Og så var det ikke fordi, de andre var bedre end os, men fordi vi var dårligere end dem,” siger han.

Se derfor indad – tænk ikke bare, at de andre er bedre, understreger han.

“Det er en hård tilgang, da man bliver sin egen hårdeste kritiker. Men man kan jo ligeså godt være sin egen hårdeste kritiker i stedet for at lade andre om at være det.” ■

“Man skal tage udgangspunkt i sig selv, i sin egen energi og sine egne ambitioner,” siger Niels Laulund.

Niels Laulunds formel til optimering af karrieren

- Vær explicit omkring dine mål og ambitioner og kommuniker det ud til folk omkring dig – gerne til folk der selv kan have en interesse i, at du når dine mål.
- Foretag til – og fravalg. Mange mennesker kan blive bedre til at sortere nogen ting fra som i sidste ende ikke er vigtige for dem, og som gør det sværere at nå de mål, man har sat.
- Tænk langsigtet – i stedet for kun at tænke et halvt eller et helt år frem i karrieren, så beslut dig for, hvor du vil være om fire år og vær ikke bange for at forpligte dig til noget i tre til fire år.
- Arbejd så vidt muligt med noget, der motiverer dig. Det er i meget høj grad motivation, der gør dig dygtig til det, du laver.
- Se dig selv som din største konkurrent.
- Kig indad og se på, hvad du kan gøre for at skille dig, og hvordan du kan blive bedre.
- Og husk: Der er ingen nemme løsninger.

*“Jeg nægter at lave noget, jeg ikke er motiveret for. Hvis jeg ikke er motiveret for det, jeg laver, bliver jeg simpelthen ikke dygtig nok. For at nå sit fulde potentiale, skal man være motiveret,”
siger Niels Laulund.*

Elitesport kan inspirere erhvervslivet

Af Louise Jebsen

Sport på eliteplan giver færdigheder, som er nyttige i erhvervslivet, og elementer fra sportens verden kan tjene som inspiration for virksomheder, ansatte og folk der vil optimere karriere. Sådan lyder det fra headhunterne Steffen Wulff og Niels Prehn.

“Sportsfolk vinder oftest ikke, fordi de har de stærkeste overarme eller ben. De vinder fordi, de har trænet hårdt, været afklaret omkring mål og delmål og været top dedikeret til det, de laver,” siger Steffen Wulff som er regionschef i rekrutteringsvirksomheden JKS.

Netop derfor mener han, at folk der har dyrket elitesport er gode kandidater til virksomheder, og at elementer fra sportens verden er værd at kigge på, når det gælder om at gøre det godt i erhvervslivet.

“Topidrætsfolk har en god indgangsvinkel. De ved, at de skal træne og fortsætte, selvom det gør ondt. I sporten har de været vant til, at selvom det regner og er gået ned ad bakke, så bliver man ved – målrettet med fokus på én ting nemlig at vinde,” siger Steffen Wulff. Den tilgang til tingene tager tidligere elitesportsfolk med sig ind i erhvervslivet,

og det er den tankegang som både virksomhedsledere og privatpersoner, der vil optimere karrieren, kan blive inspireret af.

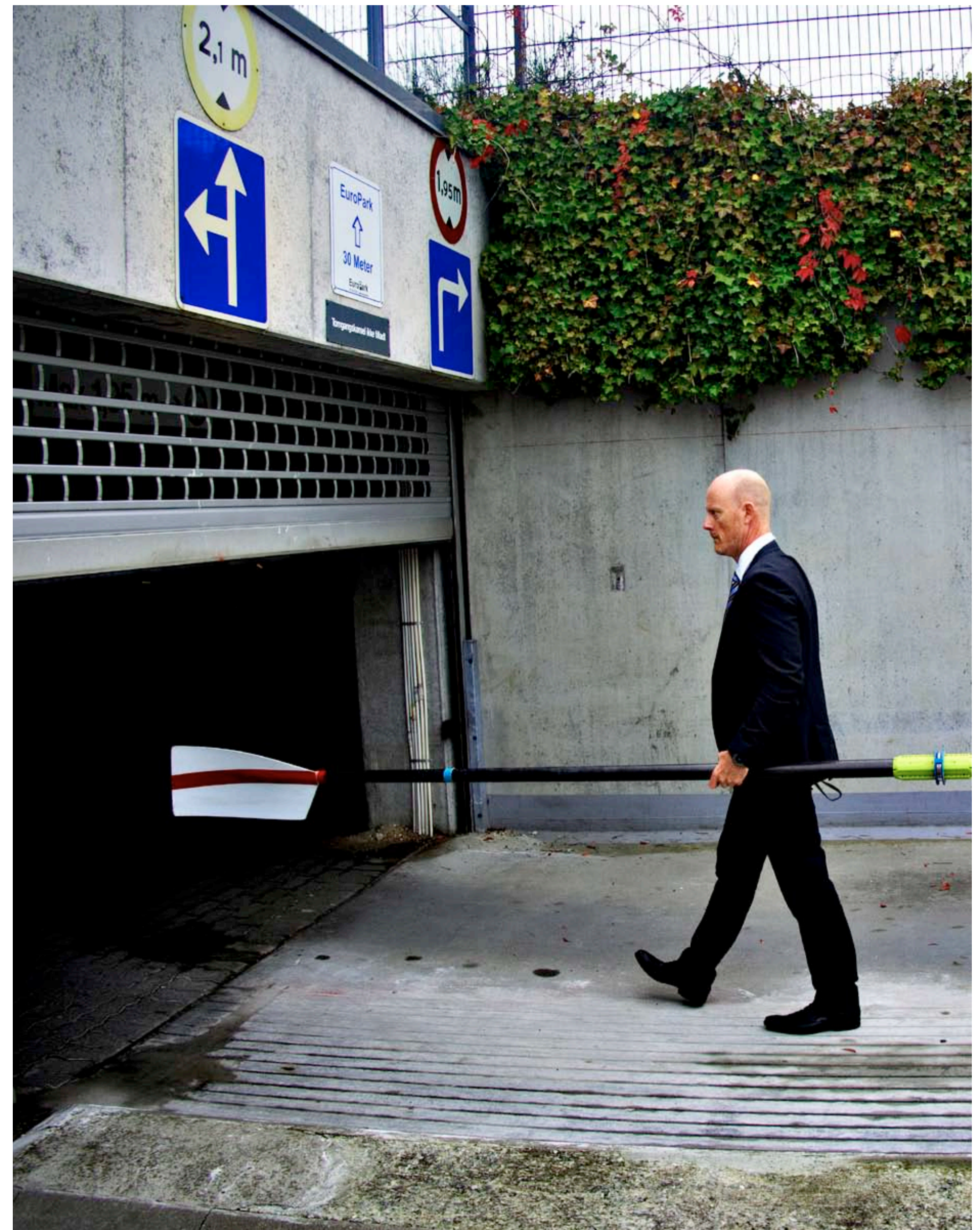
Niels Prehn, som er direktør i konsulenthuset People & Performance, peger på, at tidligere sportsfolk er vant til at tage det lange seje træk. De kæmper for tingene, er vedholdende og målrettede, og generelt tror han, at mange tidligere elitesportsfolk har mulighed for at gøre en god erhvervskarriere – hvis de kommer i gang i tide og prioriterer en uddannelse.

Bedre i konkurrence

Når Niels Prehn søger efter egnede kandidater til en stilling er det et klart plus, hvis en kandidat har dyrket eliteidræt.

Men det er dog ikke udslagsgivende, når der skal vælges mellem to dygtige og velkvalificerede kandidater.

På samme måde mener han, at strategier fra elitesport kan tjene til inspiration. “Det er ikke en skabelon, man kan lægge ned over alle erhvervsledere. Men gælder det eksempelvis en virksomhed, hvor det ikke går så godt, kan man godt bruge det til inspiration til, hvordan man bliver bedre i konkurrencen,” siger han. ■



www.nielslaulund.dk