

# Avgjørende egenskaper

Konsulentyrket er ikke for alle, men det er mulig å sjekke om du egner deg, skriver Trond Albert Skjelbred, partner i Nor PR.

**Min bror sa en gang** til et familiemedlem: "Ikke still et spørsmål dersom du ikke er interessert i svaret". En god leveregel for mennesker generelt og for konsulenter spesielt. Den kanskje viktigste egenskapen for en konsulent er evnen til å lytte oppmerksomt og ha kunnskap og hode til å stille gode, relevante og viktige spørsmål og i løpet av en samtale fange opp hva kunden opplever som sine hovedutfordringer.

Forleden var jeg på kafé med professor Jens E. Kjeldsen, en av Nordens fremste forskere innen retorikkfaget. Han spurte meg følgende: "Trond, hva er de viktigste egenskapene til konsulenter som lykkes?" For meg er dette et drømmespørsmål, men er det mulig å besvare? Etter 17 år som konsulent gjør jeg et forsøk på å beskrive de ti viktigste egenskapene, om ikke i prioritert rekkefølge. Den viktigste har jeg allerede beskrevet.

Evnen til å bygge og vedlikeholde tillitsfulle relasjoner. Dette gjelder både til kunder, kolleger og viktige målgrupper for kundene dine – eksempelvis journalister, politikere eller byråkrater.

Evnen til å begeistre. Det skal være kjekt og inspirerende å treffe deg. Det betyr at du er godt forberedt og oppsummerer møter og samtaler på en måte som gjør at ingen er i tvil om det videre løpet og at de gleder seg. I dette ligger også det å være likandes, initiativrik og fremoverlent.

Til konsulentyrket kommer både erfarne og uerfarne mennesker, men det er ikke gitt at det er senioren som lykkes. Arbeidsdagene som konsulent er svært varierte, og det kan være tøft å fylle dem med rele-

vant innhold som også gir avkastning i form av fakturerte kroner. Ofte vet du ikke hva du skal arbeide med den neste måneden, kanskje ikke så mye den neste uken eller påfølgende dag. Det er en tilværelse preget av usikkerhet, høye topper og dype bunner. Derfor, stayerevne! Du må virkelig ville dette og gå de ekstra milene som kreves.

Som konsulent kommer du borti mange og komplekse problemstillinger som skal sorteres og analyseres. Dine analytiske evner kommer derfor godt med. Denne evnen trenes opp på universiteter og høyskoler, og det er en klar fordel med en slik bakgrunn.

Evnen til empati og til å være inkluderende. Be med deg kolleger til lunsj. Særlig dem som faller litt utenfor. Del dine erfaringer. Kunnskap blir mer verdt om den deles.

Som konsulent må du ha integritet og du må tørre å være rådgiver, tørre å gi ærlige og uhildede råd. Det er det kunden betaler for. Ikke at du snakker dem etter munnen eller sier det du tror de vil høre.

Det er ingen andre enn deg selv å skyldte på dersom du ikke lykkes som konsulent. Du må være selvgående, se muligheter og benytte deg av disse.

Til syvende og sist er det kreativiteten din kunden kjøper. Uten den er du en maskin som enkelt kan erstattes.

For å kunne leve av å være konsulent må du ha kunder, og for å få kunder må du ha salgsevner, eller helst salgsgener. Noen er fødte selgere, mens andre igjen ikke klarer å selge noe som helst. Ikke en gang en god idé. Se på de beste og lær av dem.



Topplederen for et stort oljeserviceselskap formulerte det på følgende måte nylig: "Vi får ofte besøk av folk som vil selge oss noe. Noen ganger blir vi bergtatt av konsulenter som tar rommet og messer ut sitt budskap. Slike møter avsluttes ofte med at vi sier at vi er imponerte og at vi skal komme tilbake til dem. Det er ikke alltid det skjer, fordi oppmerksomheten vår raskt blir drevet mot noe annet som haster mer. De smarte konsulentene gjør det omvendt. De kommer, lytter til oss og oppsummerer møtet med å si at dette var veldig interessant og at de vil komme tilbake til oss med et forslag til farbar vei videre."

Slikt blir det forretninger av.

**NESTE NUMMER:** Baard I.L. Storsveen, Odgers Berndtson