

## Bog anmeldelse

**Jens Moberg:**

### **Personlig vækst - hjælp til din udvikling som leder**

**En fremragende og praktisk orienteret bog skrevet af en virkelig erfaren topleder, der brænder for at udvikle sine ledere.**

ISBN: 978-87-11-40001-2

Anmeldt af adm. direktør Klaus Lund, Klaus Lund & Partnere ApS

*Først skrev Jens Moberg bogen "Rettidig omsorg", så kom "Mission ledelse" og nu som den tredje bog "Personlig vækst – hjælp til din udvikling som leder". Ledelse kan gøres meget teoretisk eller meget praktisk og jordnært orienteret. Jens Moberg formår at formidle ledelse på en meget praktisk måde eksemplificeret gennem meget åbne, hjertige og meget personlige eksempler fra sin egen ledelsesmæssige dagligdag. Og det tjener ham til særlig ros, at han også deler ud af sine erfaringer med, når det ikke lige gik så godt, som det skulle, i alle ledelsessituationer. Det er dejligt, når en administrerende direktør som Jens Moberg vælger at ville videreformidle sit syn på ledelse, og det er afgjort en af bogens særlige styrker, nemlig det både inspirerende og troværdige i, at alle eksemplerne stammer fra det virkelige liv.*



### **Den accelererende forandringshastighed**

Et af Jens Mobergs udgangspunkter for bogen "Personlig vækst" er den stigende forandringshastighed, som sker i disse år. I den sammenhæng bliver mellemlidernes rolle endnu vigtigere end nogensinde tidligere. Overordnet er bogen delt i 3 dele:

- Det, man skal være som leder
- Det, man skal have som leder
- Det, man skal udøve som leder

for at være en ægte og autentisk leder.

En af bogens teser er, at hvis vi skal gøre danske organisationer hurtigere og mere letbenede, så må vi lægge mere beslutningskompetence længere ud i organisationerne og sørge for, at flest mulige beslutninger kan træffes så tæt på kunderne som muligt.

Ud over at der er argumenter for, at mellemlidernes rolle bliver vigtigere end nogensinde tidligere, så ved man også fra utallige medarbejdertilfredshedsmålinger, at den faktor, som er mest afgørende for medarbejdernes engagement og trivsel, er nærmeste leder. Og dermed også en væsentlig årsag til at have kraftig fokus på, hvordan virksomhedens mellemlidere kan udvikles.

## Selvbevidsthed skaber tydeligere ledere

Inden Jens Moberg tager fat på at beskrive, hvordan man bedst kan udøve ledelse, sætter han kraftig fokus på begrebet "selvbevidsthed" (ej at forveksle med selvglæde!), dvs. at forudsætningen for, at man kan fremstå som en tydelig leder, er, at man har en meget stor selvindsigt. Selvindsigt om personlige værdier, egne styrker og sårbarhedsområder samt empati. Hvis man har styr på, hvem man er, hvad man rummer, og hvordan man virker på andre, har man gode forudsætninger for at hvile i sig selv. Er man tydelig og klar som leder, så vil man typisk virke mere ægte, ærlig og troværdig og have lettere ved at etablere tillid som leder. Og Jens Moberg fremhæver, at tillid er fundamentet for at etablere den intimitet, som, han mener, er forudsætningen for al god ledelse.

INDHOLD	
Kapitel 1:	Selvbevidsthed
Kapitel 2:	Livsmål og personlige værdier
Kapitel 3:	Styrker og sårbarheder
Kapitel 4:	Empati
Kapitel 5:	Selvtillid
Kapitel 6:	Mod
Kapitel 7:	Stamina
Kapitel 8:	Nærvær
Kapitel 9:	Integritet
Kapitel 10:	Ambition
Kapitel 11:	Ydmyghed
Kapitel 12:	Valget
Kapitel 13:	Feedback
Kapitel 14:	Store beslutninger
Kapitel 15:	Tilgivelse
Kapitel 16:	Uddelegering
Kapitel 17:	Motivation
Kapitel 18:	Mangfoldighed



*En af bogens mange styrker er opdelingen i de mange forskellige ledelsestemaer, som Jens Moberg behandler*

## Stamina

Jens Moberg kommer rundt om rigtigt mange spændende ledelsestemaer i bogen. Et af kapitlerne handler om "stamina". Stamina handler om udholdenhed, dvs. bl.a. hvor robust man er som leder til at klare det lange, seje træk i en verden med konstante forandringer. Stamina har man brug for, når man møder modstand og bliver udfordret på det, man for alvor tror på. Så forudsætningen for at være robust er, at man har selvtillid nok til i de rigtige situationer at stå på mål for det, man tror på. Og selvtillid kommer bl.a. af at have en stor selvbevidsthed, og dermed er vi tilbage til Jens Mobergs udgangspunkt, nemlig at dygtige ledere har en stor selvindsigt og selvbevidsthed. Et rigtig godt citat af Piet Hein illustrerer budskabet om stamina: "Den, der tvivler på sin sag, er slagen før sit slag".

**"Den, der tvivler på sin sag,  
er slagen før sit slag."**

*Piet Hein*

## Feedback

Som det fremgår af indholdsfortegnelsen, kommer "Personlig vækst" rigtig godt rundt i mange ledelsesdiscipliner. En af dem, jeg godt vil fremhæve her, er Jens Mobergs holdning til feedback. Når der tales om feedback, er der i de fleste sammenhænge i stort omfang fokus på, hvilken feedback en leder skal kunne give sine medarbejdere, herunder også de "vanskelige samtaler". Jens Moberg fremhæver betydningen af, at hvis man som leder gerne vil blive bedre til at ramme plet med sin ledelsesstil, så er det vigtigt, at det er en integreret del af ens ledelsesstil at bede om feedback fra en omgivelser og i særdeleshed fra ens medarbejdere. Igen fører Jens Moberg en rød tråd tilbage til indledningen af bogen, som handler om, hvor afgørende det er, at man kender og erkender sine egne styrker og forbedringsområder. Jo bedre man kender sine styrker, jo mere kan man typisk også hvile i sig selv og være bedre parat til at tage imod feedback om områder, hvor man har sine begrænsninger eller måske ligefrem fejl. For de ledere, som måske ikke lige er helt vilde med at bede om feedback fra deres medarbejdere, argumenterer Jens Moberg meget jordnært, at man skal huske på, at noget af det, man spørger dem om, har de uden tvivl allerede tænkt meget over og måske endda også drøftet med deres kolleger. Dermed er spørgsmålet, om man som leder foretrækker, at det er noget, de skal gå med alene, eller om man måske egentligt ikke godt vil vide det, når medarbejderne nu engang HAR tænkt disse tanker om ens ledelsesstil. Og det har han jo ganske ret i.

## Konklusion

Jens Mobergs "Personlig vækst" er så afgjort en inspirerende bog at læse, dels fordi den kommer rundt om så mange forskellige ledelsestemaer, og dels som tidligere nævnt fordi den er så rigt illustreret med praktiske eksempler, herunder også dilemmasituationer fra det virkelige liv. Bogen er samtidig særdeles velskrevet i et let læseligt sprog. Bogen er anbefalelsesværdig for de ledere, der af sig selv søger mere inspiration om lederrollen, og den er oplagt som værende det praktiske supplement til mange virksomheders ledelsesudviklingsprogrammer, der ofte indeholder den lidt tungere teoretiske gennemgang af ledelsesteorier.

### Om Jens Moberg

Jens Moberg startede sin karriere i IBM, hvor han blev udnævnt til afdelingsleder som 26-årig og dermed blev en af de yngste chefer i IBM nogensinde.

I 1995 kom Jens til Microsoft, hvor han fik ansvaret for at opbygge den nordiske konsulentforretning. I 1998 blev han adm. direktør for Microsoft Danmark. I 2001 Vice President med ansvar for Nordeuropa og i 2004 med ansvar for den samlede forretning i Vesteuropa.

Herefter gik turen til USA, hvor Jens blev den højest placerede dansker i Microsoft og en del af Steve Ballmer og Bill Gates Executive Team med ansvar for salgs- og marketingorganisationen i USA med en omsætning på over 40 mia. kr.

Jens var herefter adm. direktør for BetterPlace, og i 2011 startede som adm. direktør for rådgivningsvirksomheden Alectia A/S.

Jens er medlem af bestyrelserne i Grundfos A/S, KMD A/S, Schultz Information A/S, Herlufsholm skole og gods samt Axcel A/S.

Jens er forfatter til 3 bøger om ledelse: "Rettidig Omsorg", "Mission Ledelse" og senest "Personlig vækst".



### Om boganmelderen

Klaus Lund er stifter af og adm. direktør for Klaus Lund & Partnere og har mere end 25 års erfaring i konsulentbranchen, bl.a. tidligere som stifter af og adm. direktør for ProMentor Management A/S. Klaus Lund er endvidere medforfatter til otte managementbøger om bl.a. kundeorientering, Customer Relationship Management, kvalitet og Human Ressource Management.

Klaus Lund & Partnere har 2 kernekompetenceområder:

- Strategiimplementering
- Kundeorientering

Se mere på [www.klauslund.dk](http://www.klauslund.dk)

