



BOGNYT

Redigeret af STEEN HILDEBRANDT, professor ved Institut for Organisation og Ledelse, Handelshøjskolen i Århus.

Kommunikativ kompetence

- om kommunikation i personlig, ledelsesmæssig og kampagnemæssig sammenhæng

og hårdt hele vejen igennem. Fra Aalborg Universitetsforlag foreligger en helt anden slags bog om kommunikation. Den hedder: Kommunikation – jokeren i organisationsudvikling. Hvor kommunikativ kompetence er konkret og praktisk, er denne

teoretisk og perspektiverende. Den fokuserer på ansigt-til-ansigt kommunikation mellem ledere og medarbejdere i forbindelse med strukturelle og kulturelle ændringer i organisationer. Medarbejderinvolvering og selvstyrende grupper indebærer nye

kommunikationsformer, som kan være forbundet med nye muligheder, men også med problemer. Det er i dette felt, denne bog befinder sig. Den afdækker, hvilke kommunikationsformer, der skaber, fastholder eller opløser forskellige interaktions- og for-

svarsmønstre, og den diskuterer, hvordan organisatoriske og psykologiske forhold påvirker dette.

Den undersøger sammenhængen mellem kommunikation, psykologiske mekanismer og organisationsændringer. Bogen henvender sig pri-

mært til studerende, undervisere og forskere, men selvfølgelig også til praktikere i det omfang, de kan holde ud til at læse tekster, der har en teoretisk forskningsbaseret tone og tilgang, som handler om og afrapporterer forskningsresultater, og som jo præcist af denne grund også kan, og ofte vil, indeholde resultater af stor praktisk relevans og mulighed – forudsat ofte, at praktikerne selv går vejen fra teori til praktisk tolkning.

AF STEEN HILDEBRANDT
professor
shi@steenhildebrandt.dk

Underligt nok udgives der ikke ret mange danske bøger om kommunikation, og slet ikke om kommunikation i forbindelse med ledelse og virksomhedsudvikling. Kommunikation og ledelse er næsten to sider af samme sag.

En god leder er en god kommunikator. Er god til at formidle budskaber, værdier, holdninger, historier, visioner, opgaver, begejstring m.m.

JP Bøger har lige udgivet en meget læseværdig, konkret og anvendelsesorienteret bog, der hedder: Kommunikativ kompetence. Den har undertitlen: Personlig gennemslagskraft gennem kommunikation.

Bogen har en klar ambition: Man skal kunne blive bedre til at kommunikere ved at læse den. Det er en farlig ambition at have med en bog, men i dette tilfælde tror jeg faktisk, at det er muligt. Det er en megen erfaren, og en meget praktisk erfaren forfatter, der har sat sig for at skrive denne bog.

Forfatteren hedder Keld Jensen og er partner i og adm. direktør for firmaet MarketWatch Management. Det er en netværksorganisation inden for global forhandlingseksperitise og kommunikation. Han har publiceret og været medforfatter til en del andre bøger om kommunikation, herunder Forhandlings teknik, Partnerskab, Forhandlingsbogen, Negotiating Partnerships. Den sidste er oversat til fire sprog og udgivet i 28 lande.

Gennemslagskraft

Bogen er disponeret i 18 afsnit, der hver især behandler et emne, som enhver kommunikator er bekendt med, herunder: Virkemidler til at skabe gennemslagskraft, De første syv sekunder, nervøsitet, forberedelse, tillid, øjenkontakt, kropssprog, assertiv adfærd, følelser og motivation, mødeteknik, visuelle hjælpemidler m.m.

Det er klart en bog for enhver nybegynder, men også den trænedte og erfarne kommunikator kan jo blive bedre – og måske meget bedre, og jeg er overbevist om, at både nybegyndere og erfarne mennesker kan have stort udbytte af bogen.

Den er rensat for overflødig stof og smarte bemærkninger. den går lige på

Børsen Ledelseshåndbøger

Et bedre grundlag til træffe dine beslutninger på?

Har du råd til at lade være? Har du råd til at følge med?

Bestilling Presse & nyheder Søg Kontakt & rådgivning Tip en ven Hjem

Søg i håndbøgerne

Navigation

- Håndbogskonceptet
- Ledelse
- Økonomi / Finans
- Personale
- Salg / Marketing
- IT
- Offentlig
- Alle håndbøger

Se også

- DI Lederskab
- Børsen Kurser
- Børsen e-Learning

Hvis du vil se resultater

Børsen Ledelseshåndbøger er Danmarks største og stærkeste videns- og udviklingsklub. Uanset hvilket område eller emne du beskæftiger dig med, får du her et komplet opslagsværk (på print, cd-rom og internet), der giver dig overblik og indsigt. Ledelseshåndbogen er et praktisk og overskueligt værktøj til dig, der vil være 100% opdateret inden for et bestemt område – selvom du har en travl hverdag. Læs mere om [håndbogskonceptet](#), om den enkelte [håndbog](#) eller [søg](#) blandt håndbøgerne stikordsregistre.

Altid nyeste viden, nemt og sikkert

Med en Ledelseshåndbog tegner du et abonnement. Hver anden måned modtager du en opdatering, og det er netop opdateringen, der betyder, at du ikke skal bruge tid på at indsamle materiale fra alle mulige kilder. Opdateringerne beskriver den nyeste viden og erfaring fra danske virksomheder og organisationer og omfatter samtidig en generel opdatering af eksisterende afsnit. Derfor er din Ledelseshåndbog altid korrekt. Og derfor er du altid ajour med det nyeste inden for området.

Gratis internetudgave

Som abonnent får du gratis adgang til en internetudgave (normalpris kr. 2.990,-). Det giver dig en enestående mulighed for at kopiere tekst, skemaer, modeller og grafer direkte ind i dit eget

Kan for abonnenter

Brugernavn / Mnr.
Password / Vnr.

Gæmt kode? Første gang?
Se hvad du går glip af!

Myheder

Ny cd-rom med masser af nye funktioner
Kom i kontakt med forfatterne
Eksport håndbogen - ny titel på International Business

Testimonials

En abonnent udtaler:

"Man kan ikke være ekspert på alle områder, og det gælder også for os. Derfor har vi stor glæde af Børsen Ledelseshåndbøger, som fungerer som en slags ekstraprædiker for os i specifikke



BOGNOTER

Redigeret af STEEN HILDEBRANDT, professor ved Institut for Organisation og Ledelse, Handelshøjskolen i Århus.

Ledelsesbøger på internettet

De første skandinaviske Ledelseshåndbøger på internettet Børsen Forum, der bl.a. står for udgivelsen af en lang række ledelseshåndbøger i Danmark og Skandinavien, har nu, som de første i Danmark, lanceret en serie af ledelseshåndbøger på internettet.

En håndbog er i denne forbindelse ikke en »normal« bog, men ét eller to ringbind. Ringbindet opdateres løbende, for de flestes vedkommende seks gange årligt, og det betyder, at der i virkeligheden er tale om et tidsskrift eller fagblad i løbsbladformat.

Det er genialt, for derved skal man ikke opmagasinere metervis af gamle og til dels forældede tidsskrifter, for at komme ind til de artikler, der overlever og derfor hele tiden er relevante. Man sorterer simpelthen løbende de artikler ud, der ikke længere er aktuelle, og inden for de områder, som disse håndbøger dækker, sker der så meget, at der hele tiden vil være stof i håndbøgerne, der ikke længere er aktuelt. Derfor den løbende opdatering. Der er altså tale om et slags kompromis mellem den egentlige håndbog og tidsskriftet.

Børsen Forum har lige udsendt fem opdaterede kataloger inden for hvert af de fem områder, som håndbøgerne dækker, nemlig 1) Ledelse, 2) it, 3) Personale, 4) Økonomi og finans og 5) Salg/marketing. Inden for f.eks. it-området findes der bl.a. følgende håndbøger: Informationsteknologi, Internethåndbogen, Projektledelse og E-Business.

Inden for ledelsesområdet findes der følgende: Strategi og Ledelse, Bestyrelsesrådgivning, Total Quality Management, Logistikledeelse, Innovations- og Forandringsledelse, Miljøledelse og BPR i praksis. Inden for salg og marketing findes der: Markedsføringshåndbogen, Direct Marketing, Loyalitetsudvikling, Salgsledelse, Salgshåndbogen og Eksportrådgivning. Inden for personaleområdet findes der følgende håndbøger: Personalehåndbogen, Human Resource Management og Pensionshåndbogen.

Og endelig inden for økonomi- og finansområdet findes der: Økonomistyring, Finansiering, støtte- og tilskudsordninger, Momshåndbogen, Skattehåndbogen og Balanced Scorecard.

I alt er der således tale om 25 håndbøger. Håndbøgerne findes primært i en papirversion.

Her ud over kan man sammen med papirudgaven abonnere på en CD version, og endelig er der nu tale om, at alle håndbøgerne ligger tilgængelige på internettet gratis for de enkelte abonnenter.

Pris for det første grundmateriale og for første års opdatering er kr. 3.490, excl. moms. Herefter er prisen kr. 2.490 pr. år.

Børsen Ledelseshåndbøger. Telefon 3332 0102, lokal 384 eller håndbøger@borsen.dk

DR2-seere

En kampagne er titlen på en tredje kommunikationsbog fra Samfundslitteratur. Den er skrevet af C.B. Mostov, K. B. Søndergaard og S. H. Østergaard. Det er en historie om en virkelig kommunikationskampagne, nemlig den kampagne, der skulle skaffe flere seere til DR2's undervisningsprogramserie: @bc-tv.

Det er en virkelig spændende og velskrevet historie, der henvender sig både til professionelle kommunikationsfolk og til studerende, der i bogen kan se, hvordan en kampagne bliver til fra skrivebordside til den faktiske kampagne. Bogen er blevet til som en del af et specialestudium ved kommunikationsuddannelsen på Roskilde Universitetscenter, og de unge forfattere demonstrerer, at de har fået noget ud af deres uddannelse, for de kan kommunikere et budskab og en tekst. Det er fin kommunikation, de demonstrerer i bogen.

Keld Jensen: *Kommunikativ kompetence. Personlig gennemslagskraft gennem effektiv kommunikation.* JPBøger. 251 sider. Pris kr. 318. ISBN 8790959426. info@jpboger.dk www.jpbo-ger.dk

Poul Nørgård Dahl: *Kommunikation – jokeren i organisationsudvikling.* aalborg Universitetsforlag. 286 sider. ISBN 8773076260. aauf@forlag.auc.dk

Chandra Benjamin Mostov m.fl.: *En kampagne. Historien om en kommunikationskampagne fra teori til praksis.* Roskilde Universitetsforlag. 205 sider. Pris kr. 180. ISBN 8778671450. slfor@sl.cbs.dk www.samfundslitteratur

Bøger til anmeldelse sendes til: Steen Hildebrandt, Handelshøjskolen i Århus, Haslegårdsvej 10, 8210 Århus V.

Dansktoppen – de bedste danske ledelsesbøger kan ses på: www.steenhildebrandt.dk

Management Råd opruster

AF SUSANNE THOLSTRUP
susanne.tholstrup@borsen.dk

Konsulentbranchens interesseorganisation, Dansk Management Råd, har den 1. marts ansat cand.merc. Lars Jepsen, 45 år, som ny direktør.

Han afløser Karsten Hillestrøm, der måtte forlade posten i oktober som følge af »revisor-konstatet uorden i Rådets regnskaber«.

Siden har Rådets formand, koncernchef i Carl Bro, Jan-nick Pedersen, selv varetaget posten.

Mens Karsten Hillestrøm drev geschæft ved siden af direktørjobbet i Dansk Management Råd, opruster branchen nu ved at ansætte Lars Jepsen på fuld tid og som leder af et sekretariat med tre medarbejdere og med eget domicil i hovedstadsområdet.

Dansk Management Råd tæller godt hundrede konsulentvirksomheder, fra de største i branchen til en række enkeltmandsфирмаer. Rådets fornemste opgaver er at udbrede videnssamfundet, at



Lars Jepsen, cand. merc., tiltræder den 1. marts.

højne etik og moral i branchen og at varetage branchens interesser over for politikere, myndigheder og medier.

Lars Jepsen har vandret ud

og ind af konsulentbranchen, siden han forlod Handelshøjskolen i København i 1985; uden for branchen har han ageret i politiske sammenhænge.

I de sidste par år har han drevet sit eget konsulentfirma med opgaver i ind- og udland. Fra 1985-90 var han ansat i FN systemet i Danmark med udveksling til Sri Lanka og Thailand.

I begyndelsen af 1990'erne var han leder af en afdeling i Rambøll International, som for EU varetog en række omstillingsprojekter i Østeuropa, herunder omstilling af den finansielle sektor i Ungarn og Bulgarien og opbygning af et nyt arbejdsmarkedssystem i Tjekkiet og Slovakiet.

Herefter kom Lars Jepsen til DanEduc, der senere blev til Carl Bro Management, hvor han også har arbejdet såvel i Danmark som i udlandet.

I den sidste halvdel af 1990'erne var han ansat i FN's hovedkontor for projektimplementering, først i New York senere i København.

Dansk Management Råd holder generalforsamling den 18. marts, hvor Rådets nye profil og strategi skal drøftes.



UDDANNELSE

AF MARK STOKHOLM
mark.stokholm@borsen.dk

MBA-uddannelse vil have kvinder

Mange kvinder vælger MBA-uddannelse fra på grund af praktiske problemer med børn og familie. Det viser erfaringen fra Handelshøjskolen i København, der kun kan præsterer kvinder på hver femte stol, når undervisningen på deres Executive MBA ruller hen over aftenskemaet. Derfor vil skolen nu gøre en speciel indsats for at rådgive kvinderne om personlige forhold, og om hvordan familien kan bruges som en ressource i uddannelsen. Rækken af fag på MBA uddannelses er også blevet udvidet med leadership og personlig udvikling i håbet om, at også det vil skabe lidt kønsmæssig ligevægt blandt topcheferne in spe.

Ny arrangør af uddannelsesmesse

Det er Forum i København som traditionelt stået for afholdelsen af hovedstadens store uddannelsesmesse. Men den skal for næste år afholdes som parløb med Uddannelse Uden Grænser, der afholder tilsvarende messer for uddannelseshungrende unge i Aalborg og Fredericia. »Hver for sig er vi stærke, men sammen har vi endnu større muligheder for at give de unge adgang til information om uddannelse og karriere,« siger Forums Administrerende direktør Arne Bang Mikkelsen. Den første messe i det nye regi finder sted i Forum i februar 2003.

Administrerende Direktør

Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S (Indkøbs Service) søger ny administrerende direktør. Stillingen har reference til bestyrelsen, og den nye direktør skal medvirke til den fortsatte udvikling af Indkøbs Service. Målsætningen er, at Indkøbs Service i fremtiden medvirker i en stadig større andel af det samlede indkøb i staten, kommunerne og amterne.

Stillingens ansvar

- At sikre offentlige indkøbere en konkurrencedygtig service og produkter af højeste kvalitet
- At udvikle Indkøbs Service til at blive en væsentlig og værdiskabende faktor i det offentlige indkøb
- At planlægge og gennemføre Indkøbs Services strategiske udvikling og aktivt medvirke i større væsentlige projekter om besparelser i det offentlige indkøb
- At være daglig leder af virksomheden og tegne Indkøbs Service over for omverdenen
- At udvikle nye produkter og profilere virksomheden som konsulent/rådgiver inden for offentligt indkøb
- At gøre Indkøbs Service til en væsentlig innovativ faktor i forbindelse med elektronisk indkøb

Den ideelle kandidat

Du er veluddannet og har flere års erfaring som leder fra en markedsdrevet virksomhed eller en resultatorienteret offentlig organisation, og kan dokumentere synlige resultater. Grundlæggende kendskab til, forståelse for og erfaring med kommunikation og informationsformidling til større organisationer er en fordel.

Du har evnen til at samarbejde i et politisk præget miljø og forståelsen for beslutningsprocesser i det offentlige.

Du er en dygtig strateg med en kommerciel og resultatorienteret indstilling. Indsigt i virksomhedsøkonomi er påkrævet, ligesom interesse og forståelse for elektronisk handel samt internettets muligheder i forbindelse med markedsføring har betydning.

Du er god til at engagere medarbejdere i en omstillingsproces.

Af personlige egenskaber lægges der vægt på et stærkt personligt drive, god gennemslagskraft, en engageret ledelsesstil samt et højt energiniveau.

Vi tilbyder

En særdeles interessant udfordring i en anerkendt og selvstændig virksomhed med et meget konkurrencedygtigt forretningskoncept og et stort udviklingspotentiale. Du får sammen med engagerede medarbejdere muligheden for at sætte dit præg på udviklingen og skabe den største og mest professionelle indkøbsservice i den offentlige sektor med internettet som værktøj. Hertil kommer alle muligheder for personlig udvikling samt en kompensationspakke, der forhandles på markedsvilkår på et attraktivt niveau.

Ansøgning

Du bedes fremsende ansøgning og CV til Heidrick & Struggles, Hammerensgade 1, 1267 København K eller via e-mail til Executive Assistant Vibeke Gercke på vgercke@heidrick.com. Supplerende information om stillingen kan indhentes hos Assignment Manager Leif Høj hos Heidrick & Struggles på telefon 33 37 76 00.

Indkøbs Service er en effektiv virksomhed beliggende i centrum af København. Vi beskæftiger knap 35 medarbejdere og er ejet af Staten med 55 % og Kommunernes Landsforening med 45 %.

Indkøbs Services hovedopgave er at sikre offentlige organisationer størst mulig indkøbs effektivitet gennem rammekontrakter, ressourcibesparende indkøbsprocedurer og indkøbsmæssig ekspertise. I dag har Indkøbs Service godt 8.200 abonnenter, der alle er offentlige institutioner. Indkøbs Services indtjeninggrundlag baserer sig på, at virksomheden modtager en beskeden andel af omsætningen på de rammekontrakter. Indkøbs Service har indgået med leverandørerne til staten, amterne og kommunerne. Omsætningen på rammekontrakterne udgjorde i 2001 godt 4 mia. kr.

Du kan læse om Indkøbs Service på www.skl.dk

Indkøbs Service

Vestergade 2
1456 København K
Tlf. 33 42 70 00