

Musikere tænker anderledes end andre. Det er videnskabeligt bevist. Og kunstnere griber generelt ofte tingene an på andre, mere kreative måder end fx folk fra erhvervslivet. Det potentiale musikere og kunstnere har for anderledes tænkning og kreative tilgange, udvikling af produkter eller løsning af problemer, kan erhvervslivet bruge. Det mener både kunstnere, erhvervsfolk og fremtidsforskere.

Af Karen Bendix

Kunstneriske KONSULENTER

Med dette blad i hånden er du nok en af dem, hvis hjerne er anderledes skruet sammen og kreative evner overgår den almindelige gennemsnitskreativitet. Musikere og kunstnere har nemlig evner til at se verdenen på en anden måde og tænke nye sammenhænge. Og det er noget erhvervslivet er interesseret i. De vil gerne bruge den kunstneriske kreativitet fx i

forbindelse med udvikling af nye produkter, udvikling af medarbejdernes kreativitet og måden at samarbejde på, hvilket især musikere og skuespillere er vant til fra øvelokaler og scener.

To forskellige planeter

Problemet for musikere og kunstnere kan ofte være at få struktur og præcise ord på deres kunnen og udnytte deres kreative poten-

tiale til andet end kunst. Og for erhvervslivet kan det være svært at forstå kunstnernes abstrakte tanker. Men det er der nu råd for.

Gennem de sidste fem år har bl.a. DMF's kursusvirksomhed Artlab udviklet flere forskellige kurser for musikere og kunstnere, der retter sig mod erhvervslivet. Målet med kurserne er at give kunstnere mulighed for at iværksætte et samarbejde med virk-

somheder, hvor kunstnere omformer deres evner, til erhvervsrettede sammenhænge. I sidste ende kan kunstnerne skaffe sig et sideerhverv som konsulenter. Og virksomhederne kan optimere deres omsætning, hvis konsulenterne gør deres job ordentlig.

KUNSTNEREN

HANS FAGT, trommeslager og kunstnerisk konsulent

Hvad kan kunstneriske konsulenter, og hvad kan de tilbyde erhvervslivet? Vi har talt med trommeslager Hans Fagt, der både lever af at spille trommer og har stor succes som kunstnerisk konsulent. Han benytter sine kvalifikationer som trommeslager i arbejdet med erhvervslivet. Han samler en gruppe medarbejdere, ledere eller en afdeling på en virksomhed og lader dem klappe, spille trommer, stikker, pinde, skraldespande m.m. inspireret af Stomp. For at det skal lyde godt, bliver alle medvirkende nødt til at koncentrere sig om deres eget og samtidig lytte til de andre, så rytmen bliver holdt. I sådan en workshop er det tydeligt at se, hvem der sam-

arbejder, og hvem der modarbejder, fortæller Hans Fagt:

"Konkret set kaster jeg folk ud på dybt vand, når vi laver trommeworkshops for erhvervslivet.

Medarbejdere eller ledere sidder pludselig i en situation de ikke kender til. Så de kan vælge at melde sig ud. Eller de kan gå ind i den nye situation med deres intuition og ikke være bange for at prøve nye veje eller springe over, hvor gærdet er lavest. Så workshoppen er en metafor for de åbne situationer, medarbejdere og ledere kommer ud for hver dag i erhvervslivet. Problemet er, at de fleste af os er opdraget til, at have 100 % tjek på det, vi skal lave, før vi handler. Så hvis vi pludselig ikke har tjek på sagerne, kan vi få det dårligt med alligevel at skulle handle på vores intuition. Men det bliver vi nødt til at kunne, sådan som verden er skruet sammen i dag. Her kan mange kunstnere, der har denne

evne, hjælpe til. Det drejer sig jo dybest set blot om ens livsindstilling. Så alle kan lære det, hvis de vil."

Hvad er en kunstnerisk konsulent?

"Det er en konsulent, der bruger sin erfaring fra den kunstneriske verden og blander de kunstneriske årer med det at tjene penge. For dér, hvor kunstneren møder erhvervslivet, er i sidste ende i en gensidig forståelse om at tjene penge. Vi skal som kunstneriske konsulenter forstå erhvervslivets præmisser - og det er deres bundlinie. Den store forskel mellem en virksomhed og en kunstner er, at virksomhederne skaber et produkt, hvor kunstneren ofte er sit eget produkt.

Når vi som kunstnere laver ren kunst, uden nogen link til en kommerciel virkelighed, kan vi ikke bruge den i forbindelse med erhvervslivet. Vi bliver nødt til at

bruge vores egen kommercielle erfaring med at tjene penge, hvis vi vil møde og forstå erhvervslivet. Ellers kan vi ikke kommunikere."

Hvad laver du konkret som kunstnerisk konsulent?

"Når jeg kommer ud på en virksomhed, sørger jeg for at skrælle medarbejdernes faglige kompetencer væk, og slette det hierarki, der altid vil være på en arbejdsplads. Så sætter jeg dem til en uvant opgave med at spille sammen, som de straks kan høre resultatet af. Det er en situation, hvor der kun er samarbejdsrelationer og menneskene tilbage.

I de workshops jeg laver, er det meget tydeligt at se, hvem der kunne have samarbejdsvan-skeligheder, hvem der er initiativtager, den energiske, den der ikke gider og ikke giver, skjulte hierarkier, modarbejdende medarbejdere etc. Spøgelserne sprin-



“Vi kan få de gode sider, bevidste som ubevidste, til at vokse,” mener Hans Fagt.

ger ud af skabet under sådan en seance.”

Har du kompetencer til at udrede de problemer, der kommer frem?
 “Nej, det har jeg ikke. Derfor har jeg allieret mig med erhvervspsykologer. Vi laver sammen workshops, hvor jeg fungerer som en dåseåbner, der sørger for at problemerne kommer til overfladen gennem trommeøvelserne. Derefter overtager erhvervspsykologerne og går ind i et direkte terapeutisk forløb, hvor man går i dybden med problemerne og finder løsninger. Det er jeg som kunstner slet ikke i stand til.

Heldigvis er det kun 30 % af mit arbejde, der har direkte med konfliktløsning at gøre. De sidste 70 % er for at tydeliggøre de gode sider og mekanismer i et team. Det er både en sjovere og en meget mere givende proces at arbejde med. Og jeg mener, at det er her, jeg og andre kunst-

nerisk og kreativt tænkerne mennesker virkelig har vores styrke. Vi kan få de gode sider, bevidst som ubevidst, til at vokse. I dag er der en voksende tendens til at fokusere på de positive sider og mekanismer. Også hos mere traditionelle konsulenter. Heldigvis.”

Hvordan adskiller du dine workshops fra at være ren underholdning til at være konsulentarbejde?

“Når jeg er ude alene og lave workshops på virksomhederne er det ren underholdning. Så spiller vi trommer, bruger kroppen og laver sjove øvelser. Og det fungerer som underholdning, selv om jeg med mine erfaringer sagtens kan se både problemer, men også ny lydhørhed poppe op. Men det kan jeg ikke gå ind og arbejde med, når jeg er alene. Blot gøre virksomheden opmærksom på nogle mekanismer.

Det er kun, når jeg er ude med erhvervspsykologerne, at mine workshops munder ud i egentlig “behandling” af samarbejds vanskeligheder og konflikter. Vi har det stadig sjovt og griner, under trommeworkshoppen. Men derefter arbejdes der videre med gruppen.

Så jeg bruger min viden som kunstnerisk konsulent, både når det er udviklende og forløsende underholdning, der sætter ny energi i samarbejdet, og når trommeworkshoppen fungerer som oplæg til krisearbejde.”

Hvordan har du tilrettelagt din workshop?

“Min trommeworkshop er tilrettelagt, så den er lige præcis så svær, at det kan lade sig gøre, at få det til at swinge, og lige præcis så let, at hvis de ikke samarbejder, lytter til hinanden og indordner sig efter hinanden, falder det fra hinanden. Jeg har

HANS FAGT, TROMMESLAGER

- Uddannet som kunstnerisk konsulent på Artlabs et-årige uddannelse Moving Arts & Business i 2003.
- Har firmaet Creative Hands med workshops i teambuilding, personaleudvikling m.m.
- Har arbejdet for bl.a. LEGO, Have PR, IBM, Københavns Amt, Finansrådet, Teknologisk Institut, ALKA Forsikring m.fl.
- Uddannet trommeslager på Berklee College of Music i Boston.
- Trommeslager i PS12, for Stig Møller samt teater-, studie- og tv-jobs. Har bl.a. spillet i mange år med Kim Larsen og Bellami.
- Underviser som hovedfagslærer på Rytmisk Konservatorium i København.

Læs mere på www.creativehands.dk

brugt min undervisningserfaring som baggrund for forløbet. Men også mit samarbejde med erhvervspsykologerne giver mig inspiration til at udvikle de rette øvelser til workshoppen. Så hvis samarbejdet i en gruppe fungerer, kommer øvelserne virkelig til at køre, så loftet er ved at lette. Og er der dårligt samarbejde, hænger det ikke sammen."

Hvordan får du jobs?

"Primært gennem netværk med andre former for konsulenter. Men de jobs jeg har, afføder også andre jobs hos andre virksomheder. Og så får jeg en del jobs gennem mit samarbejde med erhvervspsykologerne. Så jeg laver ikke selv noget op-søgende arbejde for at få jobs."

" Som musikere og skuespillere har vi et instinkt for at komme hurtigt ind i en ny sammenhæng og få et samarbejde op at køre. Vi er omstillingsparate i forhold til nye situationer eller ændringer"

Kan du leve af det?

"Ja, det skal jeg love for. Jeg fordoblede min indtægt sidste år, bare på erhvervsjob. Ved siden af har jeg stadig almindelige spillejobs, undervisning og et studie. Så mit job som kunstnerisk konsulent fungerer som supplement til mit kunstneriske virke."

Så du fortsætter som musiker?

"Det er en fordel at fortsætte med at spille i bands og undervise, samtidig med at køre er-

hvervworkshops, da de forskellige tilgange til arbejdet styrker hinanden.

Som musikere og skuespillere har vi et instinkt for at komme hurtigt ind i en ny sammenhæng og få et samarbejde op at køre. Vi bliver nødt til hurtigt at få et team til at fungere optimalt, for at kunne spille sammen. Vi er omstillingsparate i forhold til nye situationer eller ændringer.

Den omstillingsparathed og mere eller mindre ubevidste ana-

lyse af en gruppe, som musikere og skuespillere besidder, kan erhvervslivet lære meget af. Kunstnere har i det hele taget rigtig meget at tilbyde erhvervslivet, hvis de har et business-genet. Business-genet skal bruges til at tale samme sprog som erhvervsfolk og forstå de benhårde kommercielle mekanismer folk i erhvervslivet lever med og arbejder under hver dag. Det handler om penge. I dag er det sådan, at hvis du ikke er i stand til at være omskiftelig i dit job, og kaste dig ud i nye ukendte situationer, holder du ikke særlig længe. Du skal kunne stole på din egen intuition og turde tage ansvar. Og det er dét kunstnerne kan lære folk fra erhvervslivet, for det sidder vi med hele tiden i vores kunstneriske virke."



KUNDEN

ALEJANDRA MØRK, Senior Vice President i Nycomed

I en af Danmarks største medicinalvirksomheder Nycomed, har man gennem en årrække benyttet sig af kunstneriske konsulenter. Alejandra Mørk er Senior Vice President i Nycomed, der har 3000 ansatte inden for forskning, udvikling, produktion, salg og marketing, heraf 630 i Danmark. Hun er også med i et advisory board (rådgivningspanel) omkring brugen af kunstneriske konsulenter, og mener, de er et rigtig godt supplement til andre erhvervsrelaterede konsulenter. "Kunstnere er eminente til, både at opfange signaler og at skabe et udtryk," mener Alejandra Mørk.

Hvad er en kunstnerisk konsulent?

"En kunstnerisk konsulent er en kunstner, der stiller sine kunstneriske kompetencer til rådighed, for at løse en opgave, der er relevant for den virksomhed konsulenten er rekrutteret til. Det er altså ikke en person, der kommer

udelukkende for at udøve sin kunst, ved at dekorere eller spille musik. Men én, der kommer for at løse en specifik opgave, vi står med."

Til hvilke opgaver bruger I kunstneriske konsulenter?

"Vi har brugt kunstneriske konsulenter til ca. 30 opgaver. Nycomed bruger ofte kunstneriske konsulenter til det, vi kalder "at facilitere" et møde. Dvs. at kunstnerne skal hjælpe os til at få diskussioner og kommunikationen i gang og få skabt en god stemning, så vi kan arbejde med de ting, der er vigtige for virksomheden. Via de kompetencer kunstnerne har, kan de gøre noget ved fx vores møder på en anden måde, end vi selv ville gøre det.

Vi kunne også bruge en erhvervskonsulent med speciale i kommunikation, der med ord kunne forklare, hvordan vi kunne forbedre en samarbejdsituation. Eller en psykolog, der kunne påpege nogle elementer, der besværliggør kommunikationen. Men de kunstneriske konsulenter kan uden lange forklaringer vise os, hvad der sker og illustrere en

"De kunstneriske tilgange gør, at mennesker bliver interesserede," mener Alejandra Mørk, Nycomed.

NYCOMED ER ET MEDICINALFIRMA

De arbejder i Danmark på det farmaceutiske område og har 630 ansatte inden for forskning og udvikling, produktion, salg og marketing samt administration.

Nycomed fremstiller og sælger over 300 produkter som henholdsvis receptpligtige lægemidler, håndkøbsmedicin, frihandelsvarer og diagnostika. Af lægemidler er der især tale om smertestillende produkter, produkter mod forkølelse, hjerte-kar sygdomme, samt mave-tarmprodukter.

situation for os. Så arbejdet med de kunstneriske konsulenter er i den sammenhæng egentlig bare en anden måde at blive gjort opmærksom på, hvad der sker omkring os."

I hvilke konkrete situationer har I brugt kunstneriske konsulenter?
"Fx havde vi Dacapo Teatret inde og facilitere et møde med over 100 medarbejdere i en udviklingsfunktion, hvor vi skulle arbejde med vores samarbejde og vores professionelle relationer. Vi fortæller om en konkret situation, som Dacapo Teatret så går ind og illustrerer i et skuespil. Når skuespillerne viser situationen gennem deres roller, kan vores

medarbejdere bedre se og dermed bedre forstå og gøre noget ved en problematik.

Et andet eksempel er et møde, vi skulle holde i forbindelse med en projektstart. Medarbejderne kom fra forskellige lande, og skulle dels informeres om det tekniske og konkrete i forbindelse med opgaven dels bruge mødet på at skabe en samarbejdsstemning og få folk til at lære hinanden at kende og blive motiverede til projektet. Så vi kontaktede Artbizz (tidligere konsulentvirksomhed under Artlab), og fik en række kunstnere ud, der arbejdede med nonverbal kommunikation. De arbejdede bl.a. med dekoration af

rummet, billedkunst og med forskellige former for improvisation og kommunikationsøvelser, dvs. forskellige visuelle og nonverbale udtryk for samarbejde.

Et tredje eksempel er, da vi flyttede ind i et nyt kontor for tre år siden. Vi fik indrettet et kontor af nogle kunstnere således, at rummets indretning og dekoration sendte de signaler, som den gruppe medarbejdere havde ønske om. Der brugte vi en scenograf og en billedkunstner, lidt på deres egen hjemmebane. De skulle først definere, hvilke signaler og stemninger gruppen gerne ville have. Og derefter kom kunstnerne med nogle indretningsforslag og farvevalg, der kunne styrke de signaler, medarbejderne ønskede. Kunstnerne udarbejdede to forslag, hvoraf ét blev valgt. Og vores medarbejdere er stadig tilfredse med at være i lokalerne. Vi havde også kontakt til en indretningsarkitekt. Men det var klart kunstnerne, der havde bedst fornemmelse for, at skabe den stemning og det visu-

elle udtryk medarbejderne ønskede. De opfangede medarbejdernes signaler og kunne udtrykke dem."

Hvorfor har erhvervslivet brug for kunstneriske konsulenter?

"De kunstneriske tilgange gør, at mennesker bliver interesserede. De åbner for medarbejdernes nysgerrighed, for de menneskelige relationer, og for opgaven medarbejderne står over for.

Jeg ved ikke, hvad det er kunsten gør. Men den gør det samme, som når vi gang på gang går til koncert, på udstilling, i biografen eller i teatret. Den påvirker os. Og det kan vi bruge i erhvervslivet. For det flytter os. Det er et resourcesæt, vi ikke har brugt tidligere, men som jeg er sikker på, vi vil få glæde af. Ligesom det for 20 år siden var utænkeligt at bruge psykologer i erhvervslivet.

En anden ting er, at vi har nogle medarbejdere, der har prøvet mange forskellige former for kurser og konsulenter. Så de

Vi giver dig flere strenge at blæse på



Benjamin Koppel



IMK4061 er et komplet instrumentkit med holdere og **DPA 4061** mikrofonen. **IMK4061** er skabt til direkte montering på stort set ethvert instrument, og den unikke kvalitet giver ren, detaljeret og naturlig lydengivelse. Mikrofonen er så alsidig, fordi den har et enormt dynamikområde og er nem og hurtig at placere. Med monteringsstilbehør til bl.a. slagtøj og strygere får du flere strenge at spille på - også som blæser.

DPA Microphones A/S, Gydevang 42-44, 3450 Allerød, Tlf: 4814 2828, www.dpamicrophones.dk

DPA 
MICROPHONES

"Kunstnere er ekstremt gode til at opfange signaler omkring sig og udtrykke dem gennem kunst."

har også brug for en ny form for tilgang til og syn på problematikkerne. Som mennesker er vi født med en modtagelighed for kunst og andre udtryksformer. Og vi har brug for at udtrykke os på forskellige måder. Derfor er der også mange medarbejdere, der spiller teater, musik eller maler i deres fritid. Og kan vi få deres kreative sider med ind på arbejdspladsen, tror jeg, det kan åbne for nogle sider, de normalt ikke bruger på deres arbejde."

Vælger I kunstneriske konsulenter efter kunstart?

"Nej. Jeg har ikke søgt konsulenter efter kunstart. Jeg har søgt efter konsulenter, som kunne byde ind på de opgaver vi har. Men vi har rigtig god erfaring med skuespillere til kommunikationsopgaver, da de er gode til at stille sig op foran en stor gruppe mennesker. Derimod er scenografer og billedkunstnere ofte mere introverte og derfor bedre til mindre grupper, dekoreringsopgaver etc. Men jeg har et indtryk af, at det giver mere, hvis man har et par konsulenter med forskellig kunstnerisk baggrund, der bruger tværfagligheden."

Så hvad er det i sidste ende kunstnerne bidrager til?

"Det kunstnerne kan, er at lave et udtryk. De er ekstremt gode til at opfange signaler omkring sig og udtrykke dem gennem kunst. Derfor nytter det ikke noget at bruge halvgode kunstnere som kunstneriske konsulenter. Det skal være kompetente professionelle kunstnere, der har noget erfaring og er 100 % inde i sit fagområde. Og så skal det selvfølgelig være en, der har lyst til at arbejde med erhvervslivets problemstillinger. Det er ikke alle, der har lyst til det, eller egner sig til det."

Så det de bidrager til er, at vi får et bedre samarbejde, at vi får en større forståelse for hinanden. I nogle tilfælde bidrager de til, at vi får en større beslutningsdygtighed, bliver bedre til at få processer til at glide lettere, træffe store beslutninger, til at skabe god stemning under et møde. Det er det samme, som når vi bruger andre konsulenter som fx pædagoger, psykologer og uddannede erhvervskonsulenter. I sidste ende drejer det sig jo om at optimere bundlinjen."

Temadage: Kunstnerisk konsulent?

Overvejer du at blive kunstnerisk konsulent? Artlab har taget initiativet til temadage om erfaringer med kunst & erhverv for dem, der overvejer at udvide sit kunstneriske virke med arbejde i erhvervslivet. Mød kunden Alejandra Mørk, Senior Vice President i Nycomed, praktiker Hans Fagt og tænkere Lotte Darsø, forsker ved Learning Lab Denmark og forfatter bag bogen Artfull Creation på to temadage i henholdsvis København og Århus.

København: 9.5 og 23.5, kl. 10 – 16
Århus: 18.6 og 25.6, kl. 10 – 16
Pris: 650,00.
Husk at du kan ansøge DMF om tilskud til deltagergebyr!

Kontakt Maiken Ingvordsen på tlf. 70 22 15 25 eller e-mail mi@dmf.dk

DMF/Artlab indgår samarbejde med erhvervslivet

DMF/Artlab har netop indgået et samarbejde med konsulentfirmaet ARTS in BUSINESS om udvikling og salg af workshops til virksomheder. Artlab og ARTS in BUSINESS arbejder for, at udbrede kendskabet til de fordelagtige virksomheder har ved at benytte sig af kunstnere og kunstbaserede undervisningsforløb, når de fx ønsker at styrke deres innovationskraft, evne til at samarbejde og evne til forandring.

ARTS in BUSINESS ledes af forhåndsværende Koncern-marketingchef for revisions- og rådgivningsfirmaet Deloitte, Lene Bornemann. Lene Bornemann har i mere end 25 år arbejdet i erhvervslivet både som leder og markedsfører. Læs mere på www.ARTSinBUSINESS.dk

Resultater i kunst & erhverv

En opgørelse over job-tilvæksten i forbindelse aktiveringskurserne Job & Kunst, Hit It og Kickstart, foretaget af Artlab i 2003 viser, at kunst & erhverv er det felt, der er i størst vækst, når det drejer sig om nye jobområder for kunstnere. Således viser opgørelsen en samlet gennemsnitlig jobvækst inden for kunst & erhverv på over 300 % umiddelbart efter endt kursusforløb. Seks måneder efter er væksten oppe på over 800 % for det samlede antal kursusdeltagere inden for kunst & erhverv. Jf. Jobresultatets opgørelse sep/okt 2003. Kan rekvireres på Artlab.

Kunst & erhverv på Artlab

Kunst & erhverv er et højt prioriteret område på Artlab, hvilket man kan læse om i regeringens redegørelse fra år 2000 om Danmarks kreative potentiale.

Blandt tiltagene på Artlab skal nævnes to 1-årige uddannelsesforløb for kunstnere kaldet hhv. Artbizz og Moving Art Business. Her har kunstnere fra alle kunstarter gennemgået en uddannelse, der målrettet arbejdede på at gøre dem i stand til at arbejde med deres kunstneriske processer i erhvervslivet. I øjeblikket arbejder Artlab på at udvikle en proceslederuddannelse for kunstnere, der allerede har erfaring med virksomhedsudvikling. Uddannelsen forventes køreklar ved udgangen af 2005.

Aktiveringskurser

På aktiveringskurserne på Artlab har du mulighed for at arbejde med konkrete projekter inden for kunst & erhverv. Kravet er, at du er professionel kunstner og i 2. ledighedsperiode.

Kurserne er:

Job & Kunst: 20 uger, næste kursusstart: 6. juni
Hit It: 20 uger, næste kursusstart: 29. marts og 15. august
Kickstart, 13 uger (i særlige tilfælde kortere efter aftale), næste kursusstart: første mandag i hver måned.
Selvstændig; 16 uger, næste kursusstart: 11. april
Textur, 10 uger, næste kursusstart: se www.artlab.dk
Act2know, 12 uger, næste kursusstart: 11. april.

Act2know er for professionelle skuespillere, der ønsker at arbejde med 1:1 kommunikation i erhvervslivet. Uddannelsen er den eneste af sin slags i Danmark. Artlab arbejder desuden på at udvikle en proceslederuddannelse for kunstnere, der allerede arbejder med virksomhedsudvikling. Uddannelsen forventes køreklar ved udgangen af 2005.

For yderligere information se www.artlab.dk eller kontakt Artlab på tlf. 70 22 15 25.