

BESLUTNINGEN

Et enkelt valg kan vise sig at blive afgørende. I denne artikelserie taler Dansk Erhverv Magasinet med en række erhvervsledere om en central beslutning i deres professionelle liv.

ord

**Sofie
Kaae**

foto

**Ken
Hermann**



METTE HØJEN

Erhvervslivets taktstok

To måneders stilhed i Mexico var nøglen til at finde modet til at starte egen virksomhed for retoriker **Mette Højen**. I dag rådgiver hun erhvervslivets topchefer om præsentationsteknik og gennemslagskraft – og trækker her på sin baggrund i den klassiske musik.

Mette Højen havde læst retorik i tre år, da hun skrev til Jørgen Horwitz. Tonen var høflig, men budskabet bramfrit: Det dér kan du simpelthen gøre bedre.

Året var 2010, finanskrisens buldren rungede stadig i ørene, og 22-årige Mette Højen havde aldrig sat sine ben på den finansielle sektors bonede gulve. Hun havde blot set den daværende direktør for Finansrådet på tv og manglede en prøvekanin til taleskrivning på sit retorikstudie.

»Han havde alt for lange sætninger, hans ord var abstrakte, det var alt for komplekst. Hvad vil han egentlig? Hvad vil han? Han var naturligvis i hård retorisk modvind, når han skulle forsvare og forklare bankernes handlinger, men jeg syntes virkelig, at der var rum for forbedring. Så jeg tror, at jeg fik formuleret, at der nok lå nogle muligheder der,« husker hun.

Tete-a-teten med finansrådsdirektøren blev starten på et lærerigt samarbejde for Mette Højen. Samtidig blev det hendes vej ind i erhvervslivet, hvor hun i dag slår takten an for direktionsgangenes sværvægttere som selvstændig retorisk rådgiver.

En beslutning, der krævede plads

Det lå ikke i kortene, at Mette Højen skulle rådgive top-erhvervsfolk. Hun kom oprindeligt fra den klassiske musik, og da hun startede på retorikstudiet, var det med et ønske om at kombinere musikken og retorikken. Iværksætterdrømmen var der tidligt, men modet til at starte selv fik hun først, efter at hun i 2014 trak stikket fuldstændig:

»Jeg vidste ikke, hvor jeg skulle hen. Skulle jeg blive i mit job, skulle jeg gå ind i et stort consulting-bureau. Så tog jeg til Mexico. Uden jakkesæt og computer. Jeg slap det fuldstændig – alle tankerne om fremtiden. Der var bare stille i to måneder, hvor jeg dyrkede yoga, mediterede og øvede mig i ikke at tænke. Det var en beslutning, der krævede plads.«

Mette Højen

- Født 1987 og nybagt mor til Theodore.
- Stifter og indehaver af rådgivningsvirksomheden Erhvervsretorik og forfatter til bogen "Erhvervsretorik – Når tale er guld", der udkom i august 2017.
- Begyndte allerede under sin studietid sin karriere som personlig taleskriver og rådgiver for Jørgen Horwitz i Finansrådet. Kom senere til rådgivningsvirksomheden Rhetorica og arbejdede efterfølgende med netværksfacilitering hos Network Academy.
- Uddannet cand.mag. i retorik fra Københavns Universitet i 2012.
- Har spillet trompet, siden hun var 8 år.

Da hun kom hjem, stiftede hun sin egen rådgivningsvirksomhed. Selvom hun med egne ord var »totalt tisse i bukserne-skræmt« over det.

»Det føltes som at stå på timetervippen og stikke storetåen ud over. Men jeg var nødt til at gøre det,« siger hun.

Du skal flytte mennesker

Drivkraften var en lyst til at tage retorikken ud af den akademiske osteklokke og flytte den ind i erhvervslivets outlook-kalender. Ind på direktionsgangen, ind i virksomhederne. Mette Højens mission handler om hverdagsretorik: Det, der sker under statusmøder, netværksmøder, medarbejderseminarer, strategipræsentationer og bestyrelsesmøder.

»Jeg har taget min erfaring og set på, hvad der skal til i de her situationer. Blæs på de akademiske begreber. Jeg synes, at retorik som akademisk fag er fantastisk. Men jeg er ligeglad med, om dem, jeg arbejder med, også synes det. Jeg vil bare have, at de bruger de værktøjer, jeg har udviklet til dem. For så vil de opleve, at det virker, og så kan vi altid tage en akademisk sidehistorie bagefter,« siger hun og fortsætter:

»Hvis man gerne vil flytte en virksomhed, skal man kunne flytte mennesker. Det er det, retorikken kan. Det handler om at forstå mennesker, og hvad der driver mennesker. Det er ikke nok med en flot præsentation. Hvis det, du siger, skal flytte mennesker og aktiekurser, så er du nødt til at lægge nogle personlige aktier i dit professionelle budskab.«

»I musikken kan man høre med det samme, om den ledelse, som dirigenten udfører, virker. Når en erhvervsleder taler, kan det være enormt svært at afgøre, om det virker eller ej. Det kræver gehør og træning. Du skal kunne spille på dit publikum.« **L**