

Simple værktøjer kan

Løgne og snyd koster virksomheder og organisationer milliarder hvert år. Men ved at lære nogle enkle teknikker kan du tage løgneren med bukserne nede



■ TAKTISKE LØGNE Af Stephen Haar

Stein Bagger gjorde det, Anna Castberg gjorde det, og måske har du endda stukket en større eller mindre løgn for at fremme din egen karriere. En ting er sikkert. Løgnene lever i samfundet, og erhvervslivet er bestemt ikke forskånet for dem.

“Løgne er udbredt i erhvervslivet. Cv'er og ansøgninger bliver pyntet, så folk kommer til at fremstå bedre, og det giver dem, der ansætter folk, nogle store udfordringer. Man kan hurtigt finde ud af, at en person ikke har været direktør for et museum i Stockholm. Men det er sværere at finde ud af, om det passer, at personen er sindssygt interesseret

i kunst og har været det hele mit liv,” siger erhvervspsykolog **Bo Halberg**.

En opgørelse fra 2012 foretaget den amerikanske organisation for bekæmpelse af bedrag, **ACFE**, viser, at amerikanske organisationer og virksomheder i gennemsnit taber fem pct. i indtjening om året pga. snyd. Løgneren er den væsentlige faktor, der fører snyderiet ud i livet, men mange løgnere kan faktisk afsløres ved hjælp af nogle enkle teknikker.

Kender værktøjerne

Mikkel Severin har siden 2002 specialiseret sig i at læse folks kropssprog, afkode deres adfærd og dermed forstå de bagvedliggende tanker. Han kender værktøjerne, der kan afsløre løgneren.

FAKTA | Løgnens liv

- Der findes et utal af løgne. Hvide løgne, praleløgne, nødløgne, fortielser, taktiske løgne, strategiske løgne etc.
- Det er dog ikke alle løgne, der er onde. Som børn bliver mange opdraget til at lyve, når de åbner julegaven fra møster, og ser, at den indeholder nogle sokker.
- Mange lyver også for at få andre til at se bedre ud og give dem selv tillid. Eksempelvis når konen spørger, om hun har taget på.
- Den amerikanske antropolog Dana Carneys forskning viser, at magt er en fysisk og psykisk stødpude, der gør det muligt for højt placerede mennesker at tage alle mulige risici for at opnå ting. Men på den anden side er det en glidebane, for kroppen er så klar til at kapere stressede situationer, at den ikke protesterer og udsender de vanlige faresignaler.

“Sælgeren kan lære at afkode, om kunden egentlig er interesseret i hans produkt. Eller chefen kan finde ud af, om hans kommende medarbejders cv er så flot, som papiret angiver,” siger Mikkel Severin.

Kropssprog afslører løgn

Det er dog ikke alle løgnere, der kan afsløres. Studier siden 1986 viser, at mennesker uden træning i løgndetektion typisk kun kan afsløre 50 pct. af alle løgnene. Nogle løgnere er simpelthen så gode til at lyve, at de ikke står til at afsløre. Men de sidste 50 pct. kan man tage med bukserne nede.

“Hvis en person kommer ud af forhandlingslokale og siger, at det er gået rigtig godt, så kan man kigge efter sænket øjenbryn, spændinger i kæben eller frygt i øjenene. Hvis personen sænker øjenbrynene, spænder kæben eller viser frygt i øjenene, samtidig med at personen siger, at forhandlingen er gået rigtig godt, så er det et muligt tegn på, at personen ikke taler sandt,” siger Mikkel Severin. Kroppen viser nemlig ofte

Mikkel Severin har siden 2002 specialiseret sig i at læse folks kropssprog, afkode deres adfærd og dermed forstå de bagvedliggende tanker. Han kender værktøjerne, der kan afsløre løgneren. PR-foto

nogle andre ting end stemmen, der taler.

“Jeg talte engang med en person, der var bange for edderkopper. Der spurgte jeg, hvor bange han var. Han svarede, at han ikke var særligt bange, men hans to hænder afstand mellem hinanden illustrerede, at han var rigtig bange,” siger Mikkel Severin.

Pinlig tavshed

En af årsagerne til, at løgnere får lov at leve i erhvervslivet er, at dem, der er blevet snydt af en løgn, ikke altid har lyst til at skilte med det.

“Den ansættende myndighed kommer ofte til at se amatøragtig ud, når de griber folk i at lyve. Det er jo dem, der har haft ansvaret for at tjekke personen. Der er således en masse løgnere, der går fri, da tabuet for virksomhederne er stort,” siger erhvervspsykolog Bo Halberg.

Derfor bliver fortielsen ofte foretrukket. Også på øverste diplomatiske niveau.

“Jeg kalder det strudseffekten. Da **Monica Lewinsky** fortalte **Bill Clintons** sekretær, hvad de havde gang i, sagde sekretæren blot: Det vil jeg ikke høre om, sig ikke mere,” siger Mikkel Severin.

Det gør, at mange løgne får lov til leve i bedste velgående, indtil de bliver opdaget.

“De fleste store løgne bliver jo afsløret før eller siden,” siger Mikkel Severin.

afsløre ansattes løgn

Sådan afslører du en løgn

- 1.** ● Stil korte spørgsmål, præcise og entydige. Det skal være et spørgsmål, hvor modtager kun kan svare på det ene spørgsmål og derved ikke have mulighed for at tale udenom
- 2.** ● Hav en neutral adfærd. Hvis den, der spørger er sur, ophidset eller oprevet, så får det ofte indflydelse på svarene og adfærden fra modtageren. Derved kan man ikke afkode, om personen lyver eller bare er påvirket af interviewerens opførsel.
- 3.** ● Stil flere faktasøgende spørgsmål om det samme emne, men på forskellige måder. Nu skal løgneren holde styr på, at de svar, han/hun giver, stemmer overens med det foregående svar, hvilket er svært.
- 4.** ● Kropssignaler. Stemmeføring, afvigelse i blikket, ubehag og nervøsitet er nogle af de faktorer, man kan holde øje med. Det er dog ikke nok, at modtageren reagerer på kun én af faktorerne. Jo flere faktorer man observerer, desto større er chancen for, at personen lyver.

Vær med til at cementere og udbygge Esbjerg Havns position som førende nordeuropæisk havn

Esbjerg Havn har de seneste 10 år – med en slank og effektiv organisation – skabt en markant vækst, der primært har været drevet af positionen som en af Europas førende havne inden for havvindmøller, olie & gas samt RoRo-transport.

Væksten er muliggjort af internationalt fokus, massive investeringer i infrastruktur og konstant udvikling af nye samarbejdsmodeller med internationale kunder. Strategien for de næste 10 år er netop lagt fast, og havnen fastholder vækstkursen samt fokus på de nuværende hovedforretningsområder. For at udnytte vækstpotalet er der brug for at øge ledelseskraften. Derfor søges nu tre internationalt orienterede direktører, der med reference til direktøren for Esbjerg Havn får ansvar for henholdsvis teknik, salg og økonomi.



Salgsdirektør

Som salgsdirektør får du ansvaret for salg og marketing. Hovedopgaven er at styrke Esbjerg Havns position på de prioriterede markedssegmenter gennem et målrettet og professionelt salgsarbejde over for nationale og internationale kunder.

Udover at udarbejde og sikre gennemførelsen af salgsstrategien er vigtige opgaver personligt salg over for topledelsen hos eksisterende og nye strategiske kunder samt udvikling af nye forretningsmodeller, der kan øge aktiviteten på havnen.

Herudover omfatter stillingen ledelse og udvikling af et mindre salgsteam, markeds- og konkurrentovervågning samt deltagelse i PR- og messeaktiviteter.

Du har en videregående kommerciel uddannelse, erfaring med personligt salg til topledere og erfaring med udvikling af strategiske partnerskaber. Engelsk på forhandlingsniveau er et krav.

Teknisk direktør

Som teknisk direktør får du ansvaret for at udvikle og vedligeholde havnens infrastruktur samt planlægge og koordinere afviklingen af den maritime trafik samt bane- og vejtrafikken på havnen.

Den tekniske organisation, der opgave- og kompetencemæssigt spænder bredt, består af en anlægsafdeling, en drifts- og vedligeholdelsesafdeling samt en maritim afdeling.

Succeskriteriet er fortsat høj kundetilfredshed, og hovedopgaven er ledelse og udvikling af organisationen til at kunne håndtere de driftsmæssige, tekniske og kommercielle krav, den fortsatte vækst medfører.

Udover ledelse er vigtige opgaver overordnet projektledelse og kontraktforhandling med rådgivere og entreprenører på infrastrukturprojekter samt udvikling af samarbejdet med strategiske kunder.

Du har en relevant ingeniøruddannelse, ledelseserfaring samt erfaring med projektering og projektledelse af større bygge-/anlægsprojekter.

Økonomidirektør

Som økonomidirektør får du ansvaret for økonomi og regnskab, forsikringer samt business intelligence og it.

Hovedopgaven er økonomi- og risikostyring gennem udvikling af en stærk business intelligence-funktion, der udover at give optimal indsigt i operationelle og økonomiske data/nøgletal for Esbjerg Havn også giver den indsigt i marked og konkurrenter, der er nødvendig for Esbjerg Havns risikostyring og strategiske udvikling.

Udover ledelse og sikring af en effektiv gennemførelse af de traditionelle opgaver i en økonomifunktion er vigtige opgaver deltagelse i større kontraktforhandlinger med kunder og leverandører/entreprenører samt udarbejdelse af investeringsanalyser, finansieringsaftaler og prismodeller.

Du har en videregående økonomisk uddannelse og erfaring som økonomichef, gerne fra en investeringstung branche, samt erfaring med opbygning/udvikling af business intelligence.

Esbjerg Havn, der arealmæssigt er landets største havn, har en førende position på de tre hovedforretningsområder offshore vind, olie & gas samt intermodal transport. På offshore vind er havnen Europas førende, når det gælder udskibning af havvindmøller, og på olie & gas er havnen størst i Danmark og blandt de førende i Europa. På intermodal transport er Esbjerg Havn i dag et internationalt multimodalt transportcenter og en vigtig skandinavisk havneport til hele verden.

På Esbjerg Havn er der ca. 200 virksomheder med i alt ca. 8.000 arbejdspladser. Virksomhederne på havnen dækker bl.a. hele forsyningskæden til offshore industrien i Nordsøen og ligeledes en komplet forsyningskæde til intermodal transport, ligesom nogle af verdens største vindmølleproducenter og internationale energikoncerner råder over betydelige arealer på havnen.

Læs mere om de enkelte stillinger på www.hansentoft.dk og mere om Esbjerg Havn på www.portesbjerg.dk. Hvis du har spørgsmål til stillingerne, er du velkommen til at kontakte Senior Researcher Karin Granstrøm på tlf. 2064 1245.