

ARTISTEN

2

DANSK ARTIST FORBUND OKTOBER 2020

WWW.ARTISTEN.DK

FAGBLAD FOR UDØVENDE KUNSTNERE

Allan er undercover performer

Konsulent og svindler- artist

PÅ LIVESCENEN:

Humor og magt
Gennembrud på trods
Små formater og store underskud

INFO identitetstyveri •
ny formand • hjælpepakker

JEG ER FØDSELS FOR KRITISK DE

MØD MANDEN, DER HAR SVINDLET OVER HALVDELEN AF VIRKSOMHEDERNE PÅ C25-INDEKSET – FRA MÆRSK, PWC OG NOVO NORDISK TIL DANSKE KOMMUNER OG MINISTERIER PÅ CHRISTIANSBORG ALENE VED HJÆLP AF EN SKRÆDDERSYET PERFORMANCE.

AF KAT. SEKJÆR

Allan Larsen optræder som den konsulent, alle elsker at hade – og han mener det derfor helt bogstaveligt, når han siger, at han har svindlet de fleste store, danske virksomheder, inklusive et par universitetsprofessorer, kriminalforsorgen og et ministerium på Christiansborg. Han udgiver sig for at være konsulent og træder i ka-

rakter uden på noget tidspunkt at trække på smilebåndet. Tilhørerne har ingen anelse om, at de er et publikum – og at det ikke er et rigtigt konsulentforedrag, de er inviteret til men derimod en skræddersyet performance, der med udgangspunkt i virksomhedens profil tager medarbejderne ved næsen.



HJÆLPER BAT

Den grotesk selvfed konsulent

'Den Falske Konsulent' smider om sig med buzzwords fra den terminologi, som virksomheden anvender til daglig, så umiddelbart virker han troværdig: Han taler det rigtige sprog, udfylder sit Armani-suit med pondus og fører sig frem med en alfahans selvtillid. Selvhøjtideligt og underspillet arrogant forklarer konsulenten, hvad virksomhedens medarbejdere bør fokusere på, optimere, merge, kalibrere eller udlicitere, og så begynder han lidt efter lidt at smøre tykkere og tykkere på. Foredraget glider over i det absurde, når Allan Larsen som konsulent bryder kodekset for, hvor privat en professionel konsulent kan tillade sig at være. Efterhånden som konsulenten bryder flere og flere konventioner, begynder tilhørerne at studse, indtil det til sidst bliver så grotesk, at man aner,

at noget er helt galt: Konsulenten bliver både mere selvfed og tilsvarende selvmodsigende, alt imens hans private feriebillender bliver flettet ind i den PowerPoint-præsentation, han viser.

Til sidst er der smurt så tykt på, at det går op for alle tilhørerne, at de er blevet narret – eller svindlet om man vil. Forløsningsen sker, når Allan Larsen afslører sig selv, og publikum kan få luft for den opbyggede anspændthed gennem en befriende latter over det crazy og forhåbentligt tankevækkende svindelnummer, de netop har været en del af.

Udstiller det latterlige gennem en customized performance

Performancen virker, fordi Allan Larsen hver eneste gang har lavet grundig research på virksomheden og har sat sig

ind i præcis, hvordan den fungerer til daglig. Derfor kan han customize sit foredrag, så han taler specifikt til virksomheden, institutionen eller faggruppen. Med andre ord virker hans optræden udelukkende, fordi den er lige så skræddersyet til eventen som det jakkesæt, han tager på, når han enten udgiver sig for at være den falske konsulent – eller Den Nye Chef, som er en anden variation, Allan Larsen har opfundet. Her præsenteres han som virksomhedens nye chef, og han giver den fuld gas ved bedreviddende at introducere sig selv og fremhæve alle sine fortræffeligheder.

Ideen fik Allan Larsen for flere år siden, da konsulenter og coaches fik en stor indflydelse på danske arbejdspladser.

»Jeg fik ideen helt tilbage i 2005 – altså før finanskrisen. Jeg har venner i erhvervs-

Allan Larsen lever af at være falsk chef, konsulent eller ansat i virksomheder, der hyrer ham til at afsløre overdreven respekt for autoriteter. Af samme årsag viser han ikke sit ansigt.

livet, og jeg hørte ofte om, hvad de var udsat for af konsulenter, der var hyret til at komme og lukke varm luft ud. I nogle virksomheder kunne det næsten nærme sig noget religiøst,« forklarer Allan Larsen.

Der var ikke lagt op til diskussion eller kritisk stillingtagen, tværtimod skulle alle være med og sige ja:

»Og imens tjente konsulenterne formuer. Dermed kunne det, jeg kalder varmluft-konsulenter, få en blomstrende forretning, og det provokerede mig. Man var tvunget til at tage ja-hatten på over for tåbeligheder og der var et stort salg af ligegyldigheder.«

I stedet for at skrive et surt indlæg i et erhvervsblad tænkte Allan Larsen, at det ville være meget mere virkningsfuldt at bruge sit fag og udstille konsulent-trenden humoristisk:

»Der er mere effekt i at komme til at grine af det her, end der er i at være en af dem, der skælder ud,« siger han.

Artist med business degree og master i retorik

Allan Larsen har arbejdet som artist i mere end 30 år og har ved siden af sit virke altid haft et stort videbegær. Det har ført til en hel del uddannelser, som tilsammen udgør den værktøjskasse, han bruger, når han performer for virksomheder:

»Jeg har lavet børnefjernsyn, arbejdet som musiker og komponeret musik til dokumentarfilm. Udover at være skuespiller er jeg uddannet i international handel og

markedsføring og har efterfølgende læst retorik på Århus Universitet. Derudover har jeg taget et kursus i lederuddannelse på Columbia University i New York,« fortæller Allan Larsen og tilføjer, at for eksempel retorik spiller en stor rolle i forhold til at skabe en troværdig rolle. Sprog konstituerer virkeligheder, relationer og værdier:

»Alle de uddannelser og kurser gør, at jeg kender alle de forskellige lingo, hvad enten jeg står overfor 25 psykologer, eller om jeg skal holde foredrag for forretningsmænd med meget stramme slipseknuder. Jeg skal være overbevisende i deres verden.«

Som skuespiller tog han en efteruddannelse på École Philippe Gaulier, en prestigefyldt fransk teaterskole, hvor blandt andet satireikonet Sacha Baron Cohen har gået. Philippe Gaulier himself fik Allan Larsen til at finde sin indre klovn – og lærte ham samtidig, at klovnen skal udspringe af noget ægte i én selv. Netop dén pointe tager han med, når han spiller Den Falske Konsulent – han finder den ægte side af sig selv frem, som kan tale business-sprog, for det gør ham i stand til at kunne improvisere som artist:

»Hvis comedy skal rykke noget, skal der være en høj grad af ægthed. Det skal være noget, du har fundet i dig selv, for så kan du navigere frit og danse rundt i salen,« forklarer Allan Larsen og uddyber:

»Den vigtigste egenskab, der findes for enhver, der står på en scene, er det, der på

græsk hedder kairos (i betydningen 'det gunstige øjeblik', red.). Det lærer én at gribe situationen. Jeg træner politikere og erhvervsfolk i retorik, og det vigtigste, jeg træner dem i, er at grine situationen, så de er nærværende.«

Grundig forberedelse er et must

Hele Allan Larsens performance står og falder med, at han virker troværdig – og det kræver selvsagt grundig forberedelse at lave en optræden, der henvender sig specifikt til kunden:

»Jeg starter med at finde ud af, hvad skal de rammes på. Meget ofte kan det være for eksempel optimering af interne kommunikationsprocesser. Har de noget her, der ikke fungerer optimalt, som man godt kunne få en ægte konsulent ud at tale om? Jeg er typisk hyret af direktøren, og så spørger jeg: 'Hvor trykker skoene?' Er der ting, der er interessante at tage fat i? Er der disharmoni i organisationen et eller andet sted? Jeg beder om alle de buzzwords, de til dagligt jonglerer med. Alle virksomheder har typisk deres egen terminologi,« forklarer Allan Larsen og tilføjer, at det er de modigste ledere, der hyrer ham:

»Det er ledere, der gerne vil have, at deres medarbejdere er alert og lægger mærke til det, hvis det, der bliver sagt, er bullshit – også selvom det er en højt profileret taler, der siger det.

Jeg bliver hyret af direktører, der gerne vil have, at deres medarbejdere ikke bliver

DEN FALSKE KONSULENT

Allan Larsens Svindlerforedrag bevæger sig gennem fire nøje planlagte faser:

1) Etableringsfasen: konsulenten fremstår yderst kompetent og vidende. Han er inde i virksomhedens visioner og strategi for fremtiden og kan jonglere med nøgletalene. Indsigterne præsenteres med naturlig arrogance, som fanger tilhørernes opmærksomhed.

2) Normbryderfasen: Næsten umærkeligt glider foredraget over i normbryderfasen.

Her bryder konsulenten kodeks for, hvor privat en professionel konsulent kan være. Efterhånden begynder tilhørerne at studse. Måske roterer de lidt på stolene og udveksler undrende blikke, efterhånden som normbruddene bliver flere og flere.

3) Absurditetsfasen: Efterhånden bliver konsulenten mere og mere selvmodsigende. De private ferie billeder bliver flettet ind i PowerPoint-præsentationen, og han fremstår totalt selvfed. Tilhørerne begyn-

der i vantrø at spekulere over, hvad i alverden de dog bliver udsat for.

4) Afsløringsfasen: Til sidst er der smurt så tykt på, at det går op for tilhørerne, at de er blevet svindlet. Forløsnings ud-mønter sig i en befriende latter over det vanvittige og vanvittigt morsomme svindelnummer, de netop har været en del af.

For mere info, se www.svindlerne.dk

Med en baggrund som både skuespiller og musiker og med uddannelser i retorik, ledelse og international handel og markedsføring har Allan Larsen en kombination af færdigheder, der gør ham i stand til at udstille, hvordan et jakkesæt og en talerstol kan få tilhørerne til at sluge – næsten – alt.



betaget af varm luft. Men det er svært, for vi er autoritetstro.«

Når Allan Larsen har talt med virksomheden, prøver han at finde ud af hvilke emner, der er relevante at tage fat i som for eksempel to forskellige kulturer i virksomheder, der er fusioneret:

»Så finder jeg nogle kloge ting at sige om det. I første fase af min tale skal alt, jeg siger, holde vand. Jeg skal have publikum til at gå med. Så jeg taler om mødet mellem divergerende værdier og så videre, forskelle i vaner og rutiner. Jeg havde mange opgaver i forbindelse med kommunalreformen i en periode, og jeg havde også en opgave på Århus Universitet, hvor der var en strukturomlægning, der skulle formidles, og som var gået helt i hårdknude,« fortæller Allan Larsen og kommer til at grine.

»Der var måske hundrede kommunikationsfolk, som havde fået til opgave at formidle noget, de ikke selv troede på. Jeg tænkte, hvilken konsulent, vil de hade allermost? Og så valgte jeg at være konsulenten fra det blå segment, som mødte op i lyseblå skjorte med en arrogant og nedladende attitude overfor en offentlig institution, altså som i 'hvis det her havde været i det private erhvervsliv, så var det her blevet implementeret på to uger'. Den figur lavede jeg. Og så hadede de mig i det første stykke tid. Jeg fik krammet på dem, da jeg fik dem til at føle sig svindlet, og de forstod, at jeg er skuespiller,« siger Allan Larsen, mens han samtidig understreger, at det er vigtigt, at tilhørerne ender med at synes, at det er sjovere at være blevet svindlet end deres frustration over at være blevet ført bag lyset.

En performance, der kan vække kritisk sans

For Allan Larsen er der en vigtig pointe i at bruge latteren til at stille spørgsmålstegn ved folk med magt og synliggøre vores blindhed over for autoriteter. Det giver hans performance en længerevarende effekt og kan helt konkret åbne for en ny dialog mellem ledelse og medarbejdere.

I eksemplet med kommunikationsafdelingen gik direktøren efter Allan Larsens performance op og spurgte: 'Hvad kan vi lære af det?'

»På den måde bliver jeg fødselshjælper for at få en videre debat og diskussion. Det giver et helt andet perspektiv, og det vækker følelserne hos dem. Det provokerer. Og det vækker en kritisk sans.«