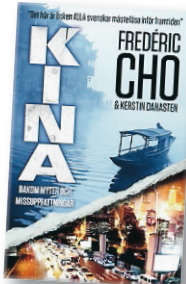


karriär

För annonsbokning: 08-135000 platsannonser@svd.se

5 TIPS

Frédéric Cho, rådgivare i Kina-frågor på Handelsbanken, ger dig fem korta tips utifrån sin och Kerstin Danastens bok "Kina enligt Cho".



1

Känn till marknaden

Tänk efter före, sätt dig in i och förstå vad Kina är som marknad för dig och hur Kina fungerar.

2

Ta reda på hur du får betalt

Sätt dig in i praktiska utmaningar som att Kina har en valuta som inte är fullt växlingsbar.

Företag som befinner sig i röd zon präglas av

- Låg tillit till varandra och ledningen – skuldbeläggande.
- En underton av hot och rädsla.
- Medarbetarna är på sin vakt och ligger lågt, undviker risker.
- En attityd av att man tycker att man "har rätt till", "är värd" vissa saker.
- Cynism och misstänksamhet.
- Medarbetare drar sig för att gå till jobbet.
- Man motiveras endast av extern belöning som högre lön.

Här är signalerna om att du är på väg in i försvars-ställning

- Du ...
- ...är överdrivet snäll och vänlig.
 - ...har ökad puls.
 - ...skojar bort saker och ting.
 - ...tar allt personligt.
 - ...förnekar.
 - ...drar dig tillbaka och tystnar.
 - ...har en attityd att "sådan här är jag och det kan inte jag hjälpa".
 - ...är förvirrad.
 - ...pratar för fort.
 - ...blir beroende av något, kan vara allt från alkohol till människor och workshops.

Företag som befinner sig i grön zon präglas av

- Hög tillit till varandra.
- Stödjande klimat.
- Dialog om vad man vill uppnå – en gemensam vision.
- Ärlighet, ett öppet klimat och samarbete.
- Risktagande.
- Känsla hos medarbetarna av att tillföra något.
- Optimism.
- Arbetet upplevs som ett nöje.
- Medarbetare motiveras av att de utvecklas och är stolta för det de gör.

Så här kan du hantera när någon "trycker på försvars-knapparna"

- Lugna ner dig, ge dig tid – ta ett djupt andetag.
- Ta itu med alla dina negativa tankar.
- Kontrollera dina inre antaganden – vad baseras de på?
- Behåll distansen.
- Börja om.

KÄLLA: FÖRTROENDEFULLT SAMARBETE/DIFFERO ILLUSTRATION: VECTORPILE

Försvar stort hot mot

I FAROZONEN Känner du dig förvirrad, personligt påhoppad och har hög puls efter ett möte? Det är tydliga tecken på att du gått i försvar, den vanligaste orsaken att vi fastnar i konflikter enligt Jim Tamm, som vill lära oss att samarbeta för att överleva.

Den som känner sig hotad och går i försvar blir både osmart, otrevlig och otydlig. Inte den bästa grunden för samarbete, problemlösning och kreativitet på arbetsplatsen. Under sina 25 år som domare och medlare i arbetsmarknadstvister i Kalifornien såg Jim Tamm följderna av detta nära 2000 gånger. Fallen handlade väldigt sällan om att någon brutit mot lagen utan nästan alltid om att en konflikt sparat ur.

–De inblandade hade blivit så

fokuserade på att skydda sig själva att de inte lyssnade på varandra. De triggade försvarsmekanismer hos varandra tills de hade ett helt rum fullt av försvarsinriktade människor. Och det var ofta vad som ledde dem till rättstvist och till mig.

Vissa ansikten återkom, gång på gång, det kostade staten Kalifornien enorma summor pengar och man beslöt att utarbeta en modell för att hjälpa de mest konfliktfyllda organisationerna att bli

bättre på att samarbeta. På tre år lyckades Jim Tamm och hans kollegor minska de mätbara konflikterna i 100 offentliga organisationer med i snitt 70 procent.

Projektet blev så småningom samarbetsmetoden Förtroendefullt samarbete och en bok med samma namn.

–Vi tror att vi går i försvar för att någon gör något mot oss, men det är egentligen för att det skapar känslor inom oss som vi inte vill känna, säger Jim Tamm.

De vanligaste är en rädsla att andra upplever en som mindre betydelsefull, kompetent eller sympatisk. Reaktionen kan bli att lägga över skulden på någon annan och hitta på ursäkter för att slippa känslorna.

Inom förtroendefullt samarbete kallar man det att gå in i röd

zon och det behöver inte uttrycka sig i svordomar och höjda röster. I den svenska kulturen går vi ofta in i vad Jim Tamm lite skämtsamt kallar för den rosa zonen –

Hur mycket kan man egentligen tjäna på att folk delar med sig av information?

Jim Tamm, samarbetskonsult.



passiv aggressivitet. Och det kan ibland vara ännu farligare eftersom det inte syns.

Målet är förstås att oftare befinna sig i den gröna zonen som kännetecknas av hög tillit och

öppenhet. Inga individer eller hela organisationer klarar att göra det hela tiden, men genom att bli mer medveten om signalerna kan man själv lära sig att stoppa försvarsreaktionen tidigare, menar Jim Tamm.

För att hålla sig i grön zon behövs dessa förutsättningar, enligt metoden:

- 1) Att det finns en vilja till samarbete.
- 2) Öppenhet, ett klimat där medarbetarna vågar berätta sanningen och lyssnar på andra.
- 3) Att alla gör aktiva val och tar personligt ansvar för dessa. Man kan inte skylla på ledningen.
- 4) Självkännedom och förståelse av andra. Lär känna vad som triggat dig och bli vän med dig själv.
- 5) Problemlösning och för-

3 Gör bra förarbete
Tänk nyktert utifrån dina egna förutsättningar. Man kan inte erövra hela landet över en natt utan måste börja någonstans. Vilka delar av Kina passar just ert företag? Vilka är mer utvecklade, har starkare köpkraft och en större förståelse för utländska företag?

4 Håll huvudet kallt
Dras inte med i det flockbeteende som lätt uppstår kring Kina. Allt du läser om konkurrenterna kanske inte alltid stämmer, en avsiktsförklaring blir inte alltid ett tecknat kontrakt.

5 Olikheterna är överdrivna
Vi tenderar att tro att amerikanerna är så lika oss, men att göra affärer där är minst lika svårt som i Kina, om inte svårare.

SARA LOMBERG



"Jag hjälpte parterna att se sina intressen och underliggande behov, att koncentrera sig på dem i stället för på att hålla en position," säger Jim Tamm om sin tid som medlare i arbetsmarknadstvister i Kalifornien. Här flankeras han av Elisabeth Flodin och Lars-Erik Jonsson från Differo.

FOTO: TOMAS ONEBORG

samarbete

handling enligt en metod som kallas intressebaserad problemlösning.

Jim Tamm menar att en samsamarbetsinriktad kultur idag är en förutsättning för företag att överleva då organisationerna är så mycket mer komplexa och beroende av andra enheter än de var för 10-20 år sedan. Dessutom är de mycket mer slimmade vilket gör effektivt samarbete mellan

dem som finns kvar nödvändigt. Hans bok kom nyligen ut på kinesiska.

–I Kina bryr de sig inte ett dugg om samarbetet i sig, men de ser det som det enklaste, billigaste sättet att bli mer konkurrenskraftiga.

Generellt, konstaterar Jim Tamm, att fler företag verkar se ett fungerande samarbete som något som kan förbättra den sis-

ta raden i resultaträkningen.

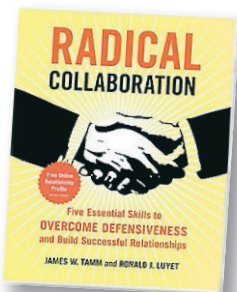
–Hur mycket kan man egentligen tjäna på att folk delar med sig av information, en miljö som är fri från misstroende, intriger och svek? Det är värt en stor summa pengar. Det är det enda som företagsledare bryr sig om egentligen.

SARA LOMBERG

08-13 58 42, sara.lomberg@svd.se

Förtroendefullt samarbete

Jim Tamm ligger bakom metoden Radical collaboration, Förtroendefullt samarbete och boken med samma namn. Metoden bygger delvis på The Human Element – en modell som används för att skapa tillitsfulla relationer.



Differo drivs av två av 151 certifierade konsulter inom förtroendefullt samarbete i Sverige. Lars-Erik Jonsson och Elisabeth Flodin sökte en metod som de kunde använda för att komplettera hårda förändringsprocesser med en som

handlade om mjukare värden.

– De här samsamarbetsverktygen får de hårda processerna att funka. Utan att samarbetet fungerar kommer inget att fungera, säger Elisabeth Flodin.

SARA LOMBERG



Här finns finanssveriges mest eftertraktade jobb!

Amendo är ett av Sveriges ledande företag när det handlar om bemanning och rekrytering av specialister inom ekonomi, bank & finans samt försäkring.

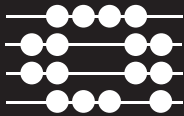
Just nu söker vi bl a:

- Verksamhetscontroller till Landshypotek
- Middle Office Ansvarig till Landshypotek
- Financial Manager till CorpNordic
- Controller inom enheten Affärs- och Riskkontroll till Fjärde AP-fonden
- Insurance Advisor Automotive till Scania Corporate Insurance
- Insurance Business Developer till Scania Credit
- Chefsaktuarie till Salus Ansvar
- Junior aktuarie till Salus Ansvar
- Produktchef tjänstepensionsrisk till Euro Accident
- CRM developer to the Nordic development team at If
- Ansvarsskadejurist med inriktning tekniska konsulter till Länsförsäkringar AB
- Erfaren databasanalytiker till AMF
- Underkonsulter inom Bank & Finans, Försäkring och Ekonomi
- Erfarna försäkringsmedarbetare till vår konsultverksamhet
- Kvalificerade redovisningsekonomer för konsultverksamheten
- Backofficemedarbetare till konsultverksamhet
- Controller till konsultuppdrag

Våra kunder är väletablerade bank-, finans- och försäkringsbolag med lokaler i centrala Stockholm, Göteborg och Malmö.

Läs mer om våra spännande tjänster på www.amendo.se

Följ oss även på Facebook och Twitter.



AMENDO
BEMANNING & REKRYTERING