



T A L A R F O R U M

Lars-Johan Åge

Forum för talare
November 2009

Ett nyhetsbrev från Talarforum

Konsten att göra affärer

"Being good in business is the most fascinating kind of art"
-Andy Warhol

Vad som händer när man gör affärer har alltid fascinerat mig. Sen urminnes tider har vi handlat med varandra, köpt, sålt och bytt varor och tjänster. Det gjorde pälsjägaren på stenåldern liksom köpmannen på medeltiden. Idag utgör affärskonsten de flesta företags verkliga kärnprocess oavsett om man tillverkar bilar, avverkar skog eller konstruerar datasystem. Lyckas man inte göra affärer så kommer det inte att fungera. Så enkelt är det. Det här har alltid fascinerat mig.

Men inte bara företag gör affärer. Vanliga människor gör affärer varje dag, allt från att köpa ny platt tv till att handla middagstillbehören hos den pratglade torghandlaren runt hörnet.

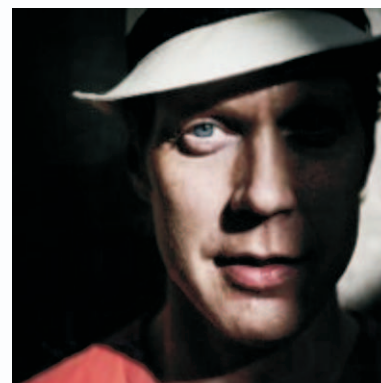
Men vad är det som egentligen händer när vi gör affärer? Eller med andra ord, vad är det som gör att det ibland blir affär och ibland inte? Trots att affärsmannen eller affärskvinnan upplever att han eller hon gör precis samma sak så blir resultatet olika. Hur gör man för att sälja något? Går det att skönja mönster för vad som krävs för att en affär ska bli framgångsrik?

Ända sedan jag som 18-åring sålde min första dammsugare på Elektrolux har jag fascinerats av det här mysteriet!

Som dammsugareförsäljare gjorde jag samma demonstration vid varje besök, men reaktionerna och resultatet blev alltid olika! Låt mig berätta historien om min första affär:

-”Kan man dammsuga väggarna med den där”?

Damen som frågade var i femtioårsåldern med kraftigt färgat brunt hår iklädd en gul frotté badrock som var ordentligt surrad kring midjan. Hon syftade inte på dammsugaren vars slang jag höll i högerhanden eller på de tillbehör som jag spritt ut på golvet i mitt försök att visa dammsugarens alla användningsområden. Nej, hon syftade på mattpiskaren, en vit, motordriven tingest som längst fram var försedd med något som såg ut som en roterande borste



Lars-Johan Åge

Lars-Johan Åge är forskare på Handelshögskolan i Stockholm och uppskattad föreläsare.

Klicka här för mer information om Lars-Johan Åge



T A L A R F O R U M

Lars-Johan Åge

Forum för talare
November 2009

Ett nyhetsbrev från Talarforum

Konsten att göra affärer

av stålull. Anordningen var tillverkad av Elektrolux och jag kunde inte låta bli att känna mig nöjd för jag hade precis lyckats montera den längst fram på damsugarröret.

Jag skulle ha sagt: "Nej, det går tyvärr inte" Jag skulle definitivt inte ha sagt: "Det går alldeles utmärkt!" vilket jag nu svarade utan närmare eftertanke. Jag hade ju aldrig städat och min erfarenhet av dammsugning bestod av en tredagars introduktionskurs på Elektrolux!

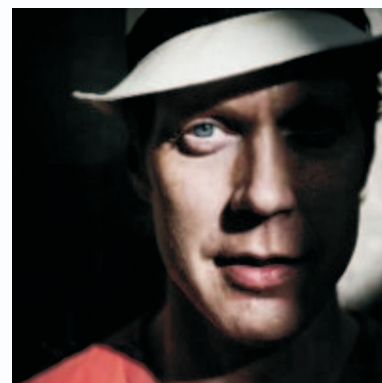
Vi gick in i sovrummet och med viss tveksamhet betraktade jag den vinröda mycket vackra tapeten i sammet som var prydd med stora medaljonger. Jag tittade ner på den morrande mattpiskaren som bara väntade på att få slänga sig över sitt offer och slita det i stycken! Magkänslan gjorde sig påmind och sa till mig att det här kunde bli problem. Jag funderade på hur jag skulle ta mig ur situationen på bästa sätt och mindes den introduktionsvideo vi hade fått visat för oss på Elektrolux introduktionskurs. Där verkade allt så enkelt! På videon hade en man iförd ljusbrun kostym demonstrerat dammsugaren för fru Andersson, en hemmafru iförd färgglatt förkläde och med lika färgglada papiljotter i håret. Allt hade gått som på räls och ingen hade ställt såna här konstiga frågor!

Mina funderingar avbröts av att ytterdörren slogs upp och in kommer den äkta mannen, märkbart förvånad över att se en okänd yngling i sovrummet.

- "Vem är du", frågade han med gäll stämma. Jag förklarade sakligt att jag var "utsänd av Elektrolux svenska försäljnings AB med uppdrag att demonstrera deras senaste städutrustning". Mannen förklarade att han, i egenskap av byrådirektör på ett statligt verk, minsann inte hade något behov av en sådan demonstration. Han sammanfattade sin ståndpunkt kärnfullt med två ord:

- "Där är dörren"! Sade han och höjde högerhanden och pekade ut färdriktningen.

När jag sedan stod och snörade på mig skorna råkade jag, i ett försök att lätta upp den något tryckta stämningen i hallen, nämna för den äkta mannen att jag hade sommarjobbat på samma statliga verk där han nu var byrådirektör. Då hände något förvånande! Den bistre byrådirektören blev som i en handvändning nu mer pratglad



Lars-Johan Åge



T A L A R F O R U M

Lars-Johan Åge

Forum för talare
November 2009

Ett nyhetsbrev från Talarforum

Konsten att göra affärer

och sympatisk och började fråga ut mig om mitt tidigare sommarjobb. Jag svarade efter bästa förmåga och det slutade med att vi diskuterade både postgångens effektivitet och gemensamma bekanta i gått och väl tio minuter. När jag sedan tog adjö och klev ut genom farstudörren hör jag en röst bakom mig:

"Vad kostar den?"

Först insåg jag inte att det var dammsugaren han syftar på men då han nickade åt den stora silvergrå väskan jag mödosamt försökte släpa över tröskeln så insåg jag att det var den han menade. Jag svarar artigt vad priset var och han fortsätter:

"Slå dig ner vid köksbordet så kommer jag om ett ögonblick!"

Han försvinner ut för att återkomma med checkblocket i höger hand nu tillsynes tillfreds med det beslut han tydligen just fattat:

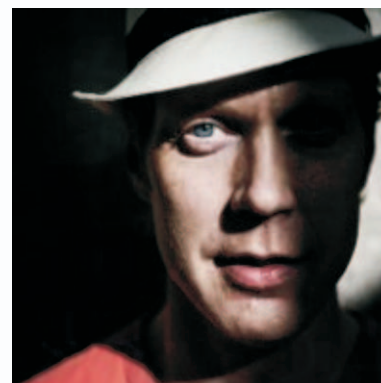
"Vi måste ju byte förr eller senare", kommenterar han innan han sätter sig ner och vi skriver kontraktet.

När jag senare lämnar huset var jag mycket lycklig. Jag hade ju gjort min första affär! Samtidigt är jag mycket konfunderad, vad var det egentligen som hade hänt? Intrycken var många och jag begrep inte riktigt hur det hade gått till! Först var intresset stort och sedan ingenting och sedan blir det i alla fall affär. Hur hade herr byrådirektör resonerat? Hade han resonerat? Vilka krafter var aktiva i det händelseförlopp jag just varit delaktig i? Alltså:

Vad är det egentligen som händer när vi gör en affär?

Läxan jag lärde mig var att även den till synes enklaste affär är en dynamisk process som innehåller oförutsägbara element som ofta fäller avgörandet.

Här föddes frågan men det var inte förrän många år senare, som forskare på Handelshögskolan i Stockholm, som jag bestämde för lösa detta nutidens mysterium. Med andra ord, jag bestämde mig för att öppna affärslivets "svarta låda".



Lars-Johan Åge



T A L A R F O R U M

Lars-Johan Åge

Forum för talare
November 2009

Ett nyhetsbrev från Talarforum

Konsten att göra affärer

Jag sökte igenom litteraturen efter svaret, men det blev nitlott! Jag började då titta på stora miljardaffärer. Till min förvåning fann jag dock att man visste lika lite om miljardaffärer som om den lilla affären. Då beslöt jag mig att ta fram den första vetenskapliga teorin om affärer.

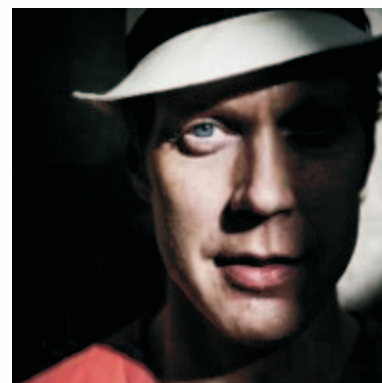
Jag ville nämligen att vi inom affärslivet skulle få en övergripande generell teori som kan hjälpa oss i konsten att göra affärer!

Idag sju år senare är teorin färdig. Teorin består av fyra universella principer i affärslivet som kan förklara det som sker i både en dammsugarförsäljning och i en miljard affär. Teorin kan också handgripligen användas till att göra bättre och effektivare affärer.

Jag har haft glädjen att se hur både enmansföretag och miljardföretag har fått ett nytt perspektiv på sin kärnverksamhet, affärsprocessen, med hjälp av min teori, hur företag stora som små kan analysera sina affärer och förstå hur man skall bli effektivare och på så sätt tjäna mer pengar.

Jag visar också hur den kan användas till att hitta de strukturella brister som kan finnas i just er organisation och som kan hindra er från att må er fulla potential som affärsmän och affärskvinnor!

Jag håller med Andy Warhol, att vara bra på affärer är en konstform och nu är det dags att lösa affärslivets innersta mysterium, hitta de generella krafter som finns i varje affär och, sist men inte minst, förverkliga vår sanna potential som affärsmän och affärskvinnor!



Lars-Johan Åge