

”Produkten är det minst viktiga!”

För Micheal Cambello och Isaac Wacha, grundare av företaget iinteract, handlar allt om mänskliga relationer. Först när man kan möta andra människor på ett positivt sätt kan man nå lycka och framgång. Detta gäller i såväl privatliv som på skolor och i företagsvärlden, betonar de. Något som är lättare sagt än gjort!

Text: Eva-Lotta Sigurdh/L Publishing

I grunden handlar det om mod. Modet att våga växa ut ur den komfortzon vi alla lever i. Först när vi vågar ta den där kontakten med kompisarna i skolan, med den ”snygga tjejen” på krogen - eller med den potentiella kunden på marknaden så knyter vi de där värdefulla kontakterna som vi kan ha nytta och glädje av. Vårt nätverk breddas, vårt sociala liv blir rikare och vi växer som människor!

Det är huvudbudskapet i iinteracts egen framgångssaga med sitt utbildningsföretag i – ja, just det, mänskliga möten och relationer.

Våga, utstråla och tala!

Konceptet bygger på de tre hörnstenarna ”våga”, ”utstråla” och ”tala”.

Det första kursdeltagarna får göra är att lära sig ta kontakt, fånga motpartens intresse och sedan avsluta kontakten på ett snyggt sätt. Vuxna kursdeltagare får öva ute på fältet bland helt okända människor i olika sammanhang, skolelever får praktisera bland klasskamrater och i den egna närmiljön.

– Det här är en mycket påfrestande praktisk övning, som kräver stor ansträngning. Därför vill vi inte utsätta redan sårbara

och känsliga tonåringar för alltför stora provningar, säger Micheal, som dock menar att spelet är detsamma här som i stora affärsnätverk.

Enligt Micheal och Isaac utgör ”våga” 70 procent av den lyckade kommunikationen, som så småningom kan leda till en god affär eller ny vänskap.

Nästa steg är ”utstråla”, dvs fokusera på allt vi signalerar med vårt kroppsspråk och våra ansiktsuttryck.

Isaac:

forts. på sid 18



”Skolelever på iinteractkurs”



Micheal och Isaac. Foto: Andy Collins/Urban Life.

- När vi väl tar den där första, läskiga kontakten, måste vi förstås också ge ett så bra intryck som möjligt. Detta hjälper vi till med genom att aktivt varva teori med praktik i våra kurser. Fokus läggs på rösten, kroppshållningen, rörelsemönster, ögonkontakt och klädsel.

Det tredje steget, ”tala”, går ut på att fånga motpartens uppmärksamhet – och sedan behålla den. Vad är det som gör att vi är välvilligt inställda till vissa personer och hur blir man en av dem? Vad bör man säga och vad bör man undvika att prata om? Även här varvas teori med praktik.

Learning by doing!

Hela iinteracts filosofi bygger på ”learning by doing”.

- Det är bara genom att testa själv som man verkligen lär sig, understryker både Isaac och Micheal, som själva i allra högsta grad lever som de lär.
- Allt som vi lär ut har vi lärt oss själva på samma sätt. Det är det som gör oss så unika!

Killarna utmanar ständigt sig själva genom att inleda samtal med okända var de än befinner sig – som på tunnelbanan! – och de väljer att arbeta mobilt, i till exempel hotellbarer, för att både snabbt kunna knyta värdefulla kontakter och för att på plats kunna studera samspelet mellan andra människor. Sådant som de alltså sedan tar med sig i sina egna kurser.

För att lyckas i affärer krävs förstås mer än att

bara vara ”glad och trevlig” och kunna knyta kontakter, något som iinteract också här förmedlar genom ”learning by doing”.

- Det första vi gjorde när vi startade vårt företag var att skaffa egna mentorer ute i näringslivet. Vi ringde helt enkelt upp företagsledare vi själva beundrar och frågade om de ville vara vårt stöd och bollplank. Och det ville de!

Mentorerna har betytt – och betyder fortfarande! – mycket. Genom regelbundna samtal och möten får Micheal och Isaac kontinuerligt stöd och värdefull uppmuntran, något som de menar är livsviktigt även då man kommit igång med ett företag. Många klassiska misstag har också kunnat undvikas genom goda tips och råd.

Dessa erfarenheter ligger därför till grund för iinteracts egna rekommendationer till sina kursdeltagare.

- Att ha tillgång till goda förebilder är inte bara praktiskt, utan också mentalt stärkande! betonar Micheal.

”Vill du bli fotbollsproffs, ring upp Zlatan!”

Men förebilderna kan se olika ut beroende på sammanhanget. De är lika betydelsefulla på det privata planet, vilket Isaac och Micheal lägger stor tonvikt vid i kurserna ute på skolorna. I steg ett, ”väga”, får eleverna formulera ett personligt mål de har – som de sedan ska försöka omsätta i verkligheten.

- Vill du då bli fotbollsproffs, ring upp Zlatan!

Lätt att säga, kan tyckas... Men... Zlatan eller ej... själva poängen, menar Micheal och Isaac, är – återigen! – att våga ta kontakt. Och att göra det med rätt människor! För det är ett annat vanligt misstag vi ofta gör (näst efter att inte våga alls...), att vi alltför ofta uppsöker ”referenserna” (expertkommentatorn, i stället för Zlatan...) och inte huvudaktörerna. När det gäller affärer kan detta vara förödande:

- Många företagare söker sig omedvetet till likasinnade, i stället för till människor som kan komplettera dem och därför tillföra något.

Ett annat vanligt misstag som många företagare gör, menar killarna, är att man arbetar mot i stället för *med* kunden. Det handlar mycket om attityder, något som de också fokuserar på i sina kurser. Särskilt viktigt är det här i personlig försäljning.

- Det är mycket lättare att få igenom en affär om mötet upplevs som ett samarbete och inte som en prestigefylld maktkamp, understryker Isaac.
- En god affär och fortsatt goda relationer bygger på att båda parter känner sig som vinnare.

Avslutningsvis tipsar Isaac och Micheal om att i jakten på mentorer, affärskontakter, nya vänner och nätverk, så måste vi ständigt ha ögon och öron öppna:

- Illustratören till vår nya bok hittade vi i en hotellbar!

Vill du läsa mer om iinteract? Besök företaget på www.iinteract.se

