

FRAMGÅNGSBERÄTTELSE



Vid ett medarbetarsamtal och vid lönesamtal måste du kunna beskriva dina prestationer och resultat. Det är lika viktigt när du skall skriva ansökningshandlingar - cv och brev - eller gå på en anställningsintervju.

En framgångsberättelse är en historia om en konkret situation där du visar hur du använt dina samlade kompetenser - egenskaper, färdigheter och drivkrafter. Det blir ett konkret exempel på att du faktiskt har alla de där kompetenserna, som annars är så lätt att bara rabbla upp.

Säkert tror du - som många andra - att du inte har några framgångshistorier att berätta. Det har du! Lägga tid på att finna dem. Det kommer att löna sig. Ta hjälp av modellen nedan.

Kartlägg dina framgångsberättelser

Steg ett

Använd förslagen nedan för att väcka ditt minne beträffande dina framgångar och prestationer. Det kan vara från alla former av anställningar, utbildningar, volontärbete, ideella uppdrag, kyrkliga/politiska/samhälleliga insatser, idrottsaktiviteter, ansvar inom hemmet/familjen eller annat. Markera det du känner igen dig i.

- Aktiviteter som du planerat, organiserat eller genomfört.
- Bidragit aktivt till att nå visioner, mål, resultat eller värderingar.
- Bidragit aktivt till ett klokt beslut, en positiv förändring eller en förbättring.
- Blivit omskriven i media för något du gjort.
- Utvecklat, byggt upp eller skapat något.
- Delegerats större ansvar eller blivit befördrad.
- Varit delaktig i eller haft ansvar för ett framgångsrikt projekt eller uppdrag.
- Fick användning av din uppfinningsrikedom eller kreativitet.
- Fått beröm eller uppskattning för din insats från exempelvis chefer, kollegor, medarbetare, kunder, leverantörer, kursdeltagare, fackföreningar eller andra samarbetspartners.
- Fått ett stipendium, pris eller en utmärkelse.
- Fått ihop ett arbetslag eller grupp som fungerat dåligt.
- Hanterat eller löst en konflikt på ett klokt sätt.
- Hållit en utbildning, föreläsning, workshop eller presentation som fått goda omdömen.
- Levererat god service till kunder.

- Löst ett problem eller tagit fram förslag till problemlösning som fungerat väl.
- Löst, hanterat eller förhindrat en möjlig kris eller katastrof.
- Minskat kostnader och/eller sparat tid.
- Mött en utmaning och tagit dig förbi den.
- Påvisat en brist eller ett behov och åtgärdat det.
- Stöttat någon annan i att förverkliga sina mål.
- Tagit fram idéer eller förslag som accepterats och genomförts.
- Visat på goda färdigheter i att lyssna.
- Visat på gott ledarskap i en krävande situation.
- Vänt ett negativt resultat till ett positivt.
- Ökat försäljning, omsättning eller vinst.
- Överträffat förväntningar – tagit initiativ och gjort mer än vad som ingått i ditt uppdrag.

Steg två

Ta fram ett block och skriv ner situationen du tänkte på när du markerade förslagen ovan eller använd datorn direkt. Skriv *vad du gjort* utan att döma, redigera kan du göra sen. Försök få med minst en aktivitet utanför ditt arbetsliv och gärna flera händelser från dina senaste anställningar.

Steg tre

Nu gäller det att finna ut de händelser ur dina exempel, som är mest relevanta för arbetet du söker. Skriv vidare och utveckla dina exempel genom att svara på frågan *hur du gjorde*. Låt dina egenskaper, färdigheter, drivkrafter och intressen bli en del av berättelsen. Du behöver inte alltid skriva ut den specifika egenskapen/färdigheten/drivkraften/intresset, en beskriven aktivitet kan vara tillräckligt. Se exempelrutan på nästa sida.

Exempel till steg två:

- Totalrenoverade en moped alldeles själv när jag var 15 år.
- Ökade försäljningen av godis med 50 procent i servicebutiken jag jobbade extra på, under helger och skollov.
- Arrangerade studentfesten sista året på gymnasiet.
- Tog mig igenom en utbildning, samtidigt som jag arbetade deltid.
- Fick 50 000 kr för ett förbättringsförslag jag la i ”idélådan” under min tid som fordonsmontör på löpande bandet.

Kom ihåg att en egenskap är en konsekvens av arv och miljö. Alltså något du föds med eller något du utvecklat under livets gång. En färdighet är en personlig förmåga att med hjälp av kunskap, erfarenhet och rent kroppslig förmåga kunna utföra en viss handling. Kanske något du lärt dig under utbildning. Dina drivkrafter är i grunden värderingar, som säger något om vad som är viktigt för dig och vem du är. Tillsammans blir detta viktig information för en potentiell arbetsgivare.

Ha hela tiden i åtanke vem informationen ska beröra. Det önskvärda resultatet är en kort och övertygande berättelse som är lätt att komma ihåg.

Exempel till steg tre:

- Jag är tekniskt lagd och har alltid haft ett genuint intresse för teknik. Redan som barn uppskattade jag att plocka isär elektronikprylar och satte med framgång ihop dem igen. Till detta har jag en uthållighet utöver det vanliga. Detta gör att jag har kapacitet att under många timmar framgångsrikt utföra arbeten som kräver mycket stor noggrannhet och precision. Att jag under många år arbetat med elektronik- och mekanikmontering, testning och lödning är alltså ingen slump.
- ... Jag kommer särskilt ihåg ett tillfälle när Energi AB hade fel på kabeln till Stora Ön. Det var långfredag och jag arbetade då på Futurum Service. Jag agerade handlingskraftigt, ordnade bogserbåt, pråm, reservkraftverk och hjälpte till att koppla upp det. Det hela resulterade i att husen på ön fick ström från reservkraftverket och påskfirandet kunde fortgå. Jag fick mycket positiv uppskattning för min insats.
- Så länge jag kan minnas har jag legat topp tio av totalt 200 säljare i Sverige på AB Nilsson. Det låter kanske lite konstigt, men jag arbetar bättre under press och drivs av högt satta mål. Jag tycker det är roligt att lite inofficiellt tävla mot mina kollegor och se vem som levererar bäst resultat.
- Jag är en ambitiös person och något jag är extra stolt över är min framgång på hotellet Titanic Spa. Jag blev anställd som servitör, men redan efter sex månader uppmärksammades min särskilda talang för ta hand om nyanställda och min känsla för att leverera ”det lilla extra” i mötet med kund. Min dåvarande chef erbjöd mig en befattning som handledare för nyanställda och elever i hotellets egna restaurangskola. Jag blev jätteglad och tackade naturligtvis ja.
- Som skeppare har jag fått en ny familj på min båt varje vecka. Från morgon till kväll har jag agerat serviceinriktat och hela tiden haft kundens behov i åtanke. Mitt uppdrag har varit att varje kund skall få uppleva den semester de drömt om. Jag har alltid sett det som min uppgift att förgylla den ytterligare. Insikten jag fått, är att när man överträffar kundens förväntningar, kommer kunden tillbaka och det genererar merförsäljning.
- Under min senaste anställning, fick vår säljadministratör i all hast lämna sitt uppdrag. Han lämnade efter sig ett administrativt kaos. Det var oreda bland papprena och det var oklart när och var kundmöten var inbokade. Kort och gott, det var mycket som hängde i luften. Jag tog initiativ och med min känsla för struktur och förmåga att reda ut saker, lyckades jag skapa ordning i kaoset. Inom loppet av ett par dagar var allt förberett för kommande efterträdare.
- Ända sedan jag var tonåring har jag haft en dröm om att bli hovmästare. Det var min kusin som först väckte mitt intresse och erbjöd mig mitt första jobb i branschen som servitör. Jag märkte snabbt hur jag drevs av att få möta människor, leverera god service och ge kunderna en upplevelse utöver förväntan. Det är dessa styrkor som drivit mig till att på mindre än fyra år avancera från servitör till ställföreträdande hovmästare på högaktade Kalle Bloms a la carte.
- När jag läste till undersköterska skrev jag ett specialarbete som handlade om vård i livets slutskede. Jag har förstått att döden kan kännas skrämmande för många, men min erfarenhet är att man också kan få ett fint och tryggt avslut på livet. Elsa var en kvinna med alzheimer jag lärde känna under min praktik på långvården. Jag fick god kontakt med hennes dotter Anna som arbetade och bodde på andra sidan jordklotet. Jag vet hur betydelsefullt det var för Anna att jag var där och höll Elsas hand när hon tog sitt sista andetag. När jag får tacksamma samtal från anhöriga, så är det för mig ett kvitto på att det arbete jag utför är viktigt och gör skillnad.
- ...Jag kommer så väl ihåg en kvinna som lite förvirrat klev in i butiken. Hon skulle på fest med jobbet. Kvinnan visste inte vad hon ville ha, hon visste inte vad hon tyckte var snyggt eller vad hon passade i. Så jag började med att ställa frågor och samtidigt lyssna på det hon berättade om sig själv för att skapa mig en tydligare bild om vilken stil som skulle passa henne. Jag gav förslag på olika accessoarer som skulle matcha de olika stilarna och vi pratade även om håret och sminkningen för att få till helhetsintrycket. Kunden var kvar länge och handlade för en ganska stor summa pengar. Jag kommer ihåg just henne, för hon blev min första riktiga stamkund. Hon kom in för att handla ett festplagg och hon lämnade butiken med tre stora pappåsar, ett ganska långt kvitto och nöjd över sin nya höstgarderob.

PARK-metoden

Ytterligare ett sätt att hitta framgångsberättelser från yrkeslivet är att använda sig av **PARK-metoden** – **p**roblem, **a**ktivitet, **r**esultat, **k**ompetens. En modell framtagen av Charlotte Hågård, som beskrivs i *Jobbsökboken – 12 snabba steg till ditt nya jobb*. Se Hågård's modell och exempel nedan.

”**Arbete:** lagerarbetare byggvaruhus

P: Vilket problem fanns hos din arbetsgivare? Svår att hitta på lagret.

A: Vilken aktivitet genomförde du för att lösa problemet? Tog initiativ och genomförde en omorganisation av lagerutrymmena.

R: Vad blev det viktigaste resultatet av ditt sätt att lösa problemet? Företagets förmåga att hålla ett effektivt lager ökade antalet färdiga order med 15 per dag.

K: Vilken kompetens använde du? Initiativförmåga, engagemang, lagersystem, organisationsförmåga, problemlösningsförmåga.

TIPS! Om du har eget företag idag kan du byta ut arbetsgivaren som uppdragsgivaren och analysera dina framgångshistorier i förhållande till dina kunder.”

Prova själv!

P: Vilket var problemet? _____

A: Vilken aktivitet genomförde du för att lösa problemet? _____

R: Vad blev det viktigaste resultatet av ditt sätt att lösa problemet? _____

K: Vilka kompetenser använde du? _____
