



Advokat Johan Myrén är nationell representant i Sverige för den internationella advokatororganisationen AIJA.

AIJA

- AIJA, Association Internationale des Jeunes Avocats/International Association of Young Lawyers grundades 1962 och är en global organisation för advokater och bolagsjurister under 45 år.
- 4 000 aktiva medlemmar.
- När advokater i mer än 80 länder.
- Mer än 20 arrangemang per år.
- Läs mer på www.aija.org.

ADVOKAT I FRAMTIDEN

Internationella nätverk ger karriärbyggande advokater yrkesfördelar

Unga, karriärbyggande advokater har stor nytta i yrket av att skaffa internationella kontakter genom nätverkande. Det var Johan Myréns budskap vid Advokat i framtidens lunchseminarium i Stockholm den 10 september.

Advokat Johan Myrén är delägare på Advokatfirman Lindahl i Göteborg och nationell representant i Sverige för den internationella advokatororganisationen AIJA, Association Internationale des Jeunes Avocats, för advokater och biträdande jurister under 45 år. Vid Advokat i framtidens första lunchseminarium för hösten berättade han om hur det är att delta i internationella nätverk och hur det kan vara till fördel för yngre advokater som bygger upp sin karriär.

Man läser ofta att det är en

utmaning för branschen att advokatverksamheten är satt under konkurrens på grund av internationaliseringen. Johan Myrén menade att den stora internationella rörligheten också är en möjlighet, och att svenska advokater kan ta internationaliseringen och vända den till sin fördel.

- Hur kan jag som svensk advokat följa med klienter när de ska göra affärer utomlands? Hur kan jag nå ut till potentiella klienter som vill investera i Sverige? frågade Johan Myrén, och svarade själv:

- Nätverkande är lösningen!

JOHAN MYRÉN konstaterade att människor föredrar att göra affärer med dem som de känner, uppskattar och litar på. Samma sak gäller när de hänvisar uppdrag till andra. Genom att delta

i internationella nätverk skaffar man kontakter utomlands så att man kan följa sina klienter ut i världen, och vice versa. Det avgörande är att kontakterna är advokater och att de är verk samma.

Johan Myrén gav praktiska råd om hur man ska gå tillväga för att nätverka framgångsrikt. Han förordade att bygga internationella relationer utifrån bokstäverna ABC. Authenticity/äkthet: var dig själv; Brand/varumärke: kläder och stil - "du är alltid advokat"; Communication - hur du kommunicerar avgör hur du uppfattas.

- Språkkunskaper är alltid bra, sa Johan Myrén.

Johan Myrén var på sitt första AIJA-arrangemang i Mexico City för tio år sedan. Senast deltog han i AIJA:s kongress i Prag i slutet av augusti. Medlemska-

pet i AIJA ger en rad fördelar, menade han. Medlemmarna får kunskap och know-how genom i kvalificerade seminarier, får möjlighet till professionell utveckling, får personliga relationer till ledande advokater och bolagsjurister - och får inte minst användbara kanaler till utländsk rådgivning.

- Jag älskar när uppdraget går över en landsgräns, sa Johan Myrén.

HAN FÖRKLARADE att det är en stor tillgång att ha internationella kontakter och kunna ställa frågor om bestämmelser och förhållanden i andra rättssystem - och få svar på frågorna utan att det kommer en stor faktura.

- Och det innebär förstås att också jag får svara på frågor från mina kontakter utan att skicka en stor faktura!

MA