

Steg 1. Målbildsteknik för entreprenörer

En människa styrs mycket av sina mentala bilder:

- **målbilden** – dit vill jag – så der det ut när jag lyckats
- **självbilden** – sån tror jag att jag är
- **världsbilden** – så tror jag att världen ser ut

I vårt program kommer vi att gå igenom dessa viktiga bilder och börjar med målbilden.

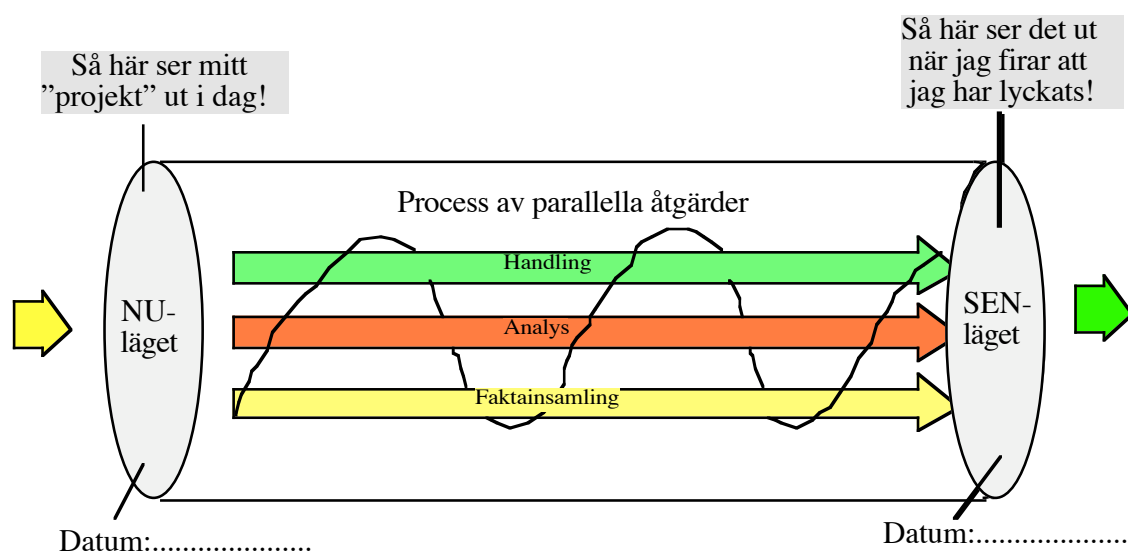
Målbilden

Det är viktigt att man har en tydlig och inspirerande målbild när man ger sig in i ett större projekt. Ju större och viktigare projekt desto nödvändigare är målbilden som energikälla. Det är målbilden som gör att idrottare fullföljer och orkar ända in i mål.

I detta första steg analyserar vi och sätter ord, färg och form på din ursprungliga målbild:

Så här ser det ut när jag firar att jag har lyckats med mitt företag!

(Målbilden kommer sedan under processen att förädlas, förtydligas och göras mera lättkommunicerad.)

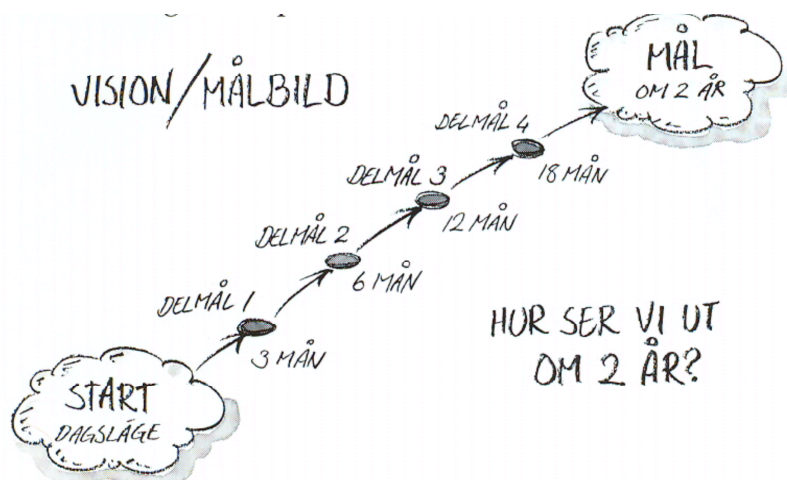


Den här figuren kansymbolisera vårt träningsprogram som består av åtta steg. Det ska leda dig i en process från hur ditt "projekt" ser ut idag till en målbild med ett visst datum i framtiden. Målbilden beskriver hur du vill att det ska se ut när du firar att du har lyckats! Du måste också sätta ett datum när du ska ha nått dit!

Vårt program har alltså inget annat syfte än att på bästa sätt stötta din utveckling av din idé så att den blir förankrad på marknaden och därmed går från idé till affär!

I detta första steg ska vi alltså börja med målbildsbeskrivningen.

Man kan säga att beskrivningen av en målbild är det första steget i en utvecklingsprocess: Den har samma funktion som bilden av ett attraktivt resmål i en resebroschyr. Det är den bildens lockelse som får oss att stå ut med mycket strapatser på en resa!



Att skapa sig en fungerande målbild.

Varje gång som en enskild människa eller en grupp människor gjort en bedrift utöver det vanliga har de haft en bra målbild.

Det här första steget i träningsprogrammet ska vi ägna åt just din målbild. Vi lägger ner en hel del ansträngning på detta, eftersom det utgör grunden för hela resan ända in i mål – där vi firar att vi har lyckats!

A. Till en början ska jag beskriva vad en målbild är och hur den fungerar.

B. Därefter ska vi gå in på din målbild för ditt projekt/din företagsidé.

Alla människor har målbilder för sitt eget liv – vare sig de vet om det eller inte!

För att må bra behöver vi människor sätta upp inspirerande mål som gör vardagen roligare – eller ibland – åtminstone uthärdlig. Enkla vardagsmålbilder kan handla om vad man ska göra kommande helg eller nästa sommar. Något som gör att man tar sig ur sängen och går till jobbet – trots att man inte känner sig riktigt 100. Men man behöver dra in pengar för att finansiera sina drömmar (= sin målbild) därför går man dit. **I ett kul jobb – som att starta ett eget företag – finns målbilden och engagemanget i själva jobbet!**

Mera komplicerade – men inte desto mindre viktiga - kan vara ett sånt exempel som Nelson Mandelas målbild under 26 års fängelse. Det som gjorde att han kom ut ur fängelset med rak rygg och mycket stolthet. Och blev världens mest beundrade person.

Tekniken med målbilder i mera strukturerad form är utvecklad inom idrottsvärlden där den idag är avgörande för framgång.

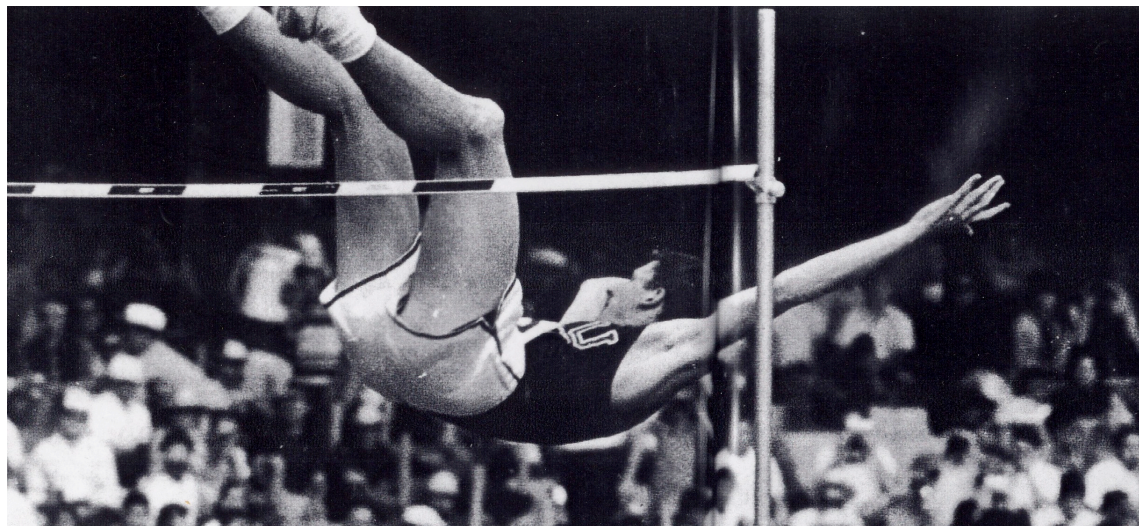
Idrottsexempel

Vad kan det bero på att vissa idrottare lyckas få in sin formtopp just när det gäller, vid t.ex en olympiad? Medan andra verkar vara lika skickliga på att få in en formsvacka vid motsvarande tillfällen. Jag vill påstå att den avgörande skillnaden är mera mental en fysisk. Den som är bäst mentalt tränad har störst förutsättningar att lyckas när det verkligen gäller.

Vill man träna sig mentalt, på samma sätt som elitidrottare gör, finns det mycket böcker och annat material att köpa i handeln och via olika institut. (Se länkar från www.lomsjo.nu)

För dig som bara vill ha en orientering om mental träning kommer här en kortfattad information.

Rent allmänt börjar den mentala träningen med en fysisk avslappningsövning. Man tränar sig helt enkelt under ett antal veckor att helt slappna av i sina muskler. Man lägger sig ner och slappnar av i en muskel i taget med hjälp av en instruktör eller ett avslappningsband. När den muskulära avslappningen fungerar börjar man att gå vidare med att slappna av mentalt. Att låta tankarna fladdra omkring fritt. När man tränat detta i någon månad har man förmågan att när som helst lägga sig ner, slappna av i musklerna och sedan ”spola rent” på kontrollerande tankar. Man är nu i förstadiet till sömn och detta är ett tillstånd när man kan programmera sig mentalt med en målbild.



Ta exemplet höjdhoppare: En hoppare på elitnivå kan lägga sig ner, slappna av och blunda för att sedan spela upp en ”video” inne i huvudet. I videon ser han/hon sig själv komma till det stora mästerskapet om någon månad. Man ser sig anlända till omklädningsrummet och klä sig för tävling. Man ser sig värma upp ute på planen och sätta sig att vänta på sin tur. Sedan ser man sig ta av överdragskläderna, värma upp och göra sig klar att hoppa. Man ser sig ta ansatsen, närma sig hoppställningen och ta sig över ribban. Detta övar man mentalt åtskilliga gånger fram till tävlingsdagen.

När det blir skarpt läge, d.v.s. den dag då tävlingen ska ske, kan man delta med något som man kallar avslappnad fokusering. Eftersom man redan har klarat tävlingen mentalt många gånger känns inte pressen så hård. Man kan frammana ett tunnelscéende som gör att man kan avskärma sig och stänga ute alla störningar från publik och konkurrenter.

I sin mentala träning har höjdhopparen sett sig själv klara den höjd han/hon föresatt sig att klara. Detta är hans/hennes målbild. Det innebär att man kan fira efteråt om man klarat denna målhöjd även om det inte räckt till medalj. Målbilden – d.v.s. att nå den höjd man bestämt sig för som målsättning - kan hopparen själv avgöra om han/hon klarar medan medaljplacering avgörs lika mycket av vad andra presterar.

Pojken med pilbågen

Vad händer då om man inte har en tydlig och inspirerande målbild. I värsta fall händer det som händer med den pojke vi här ska berätta om.

Det var ett litet sällskap som var ute och gick en skogspromenad en vacker sommardag. De gick genom en tät granskog, när de plötsligt såg att de kom fram till en liten gård. Skogen ljusnade och framme i en glänta stod en liten kille med en pilbåge. Han sköt mot väggen på en

stor lada som hörde till gården. Runt om på väggen satt pilar inskjutna mitt i centrum av kritade cirklar.

Den mest talföre i sällskapet gick fram till pojken och sa: ”Du är duktig på att skjuta med pilbåge”!

”Hur menar du då?”, sa pojken.

”Jo alla pilar sitter ju mitt i prick i cirklarna!”

”Jaså, menar du så”, sa pojken. ”Cirklarna ritar jag dit efteråt. När jag har skjutit!”

Och så är det med oss människor: Om vi inte har några tydliga mål har vi en tendens att i efterhand säga att ”**Det var precis hit jag ville!**”

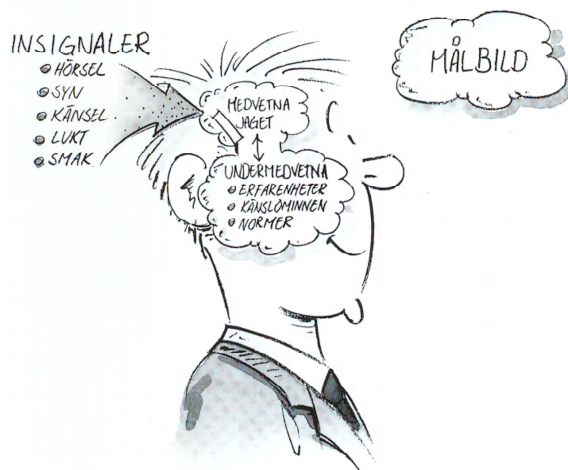
A. Vad är en målbild och hur fungerar den?

Någon har sagt att ett företag eller ett idrottslag är en grupp människor med en gemensam målbild. En grupp människor utan en gemensam målbild är bara en folksamling.

Översatt till idrottsvärlden kan man säga att det är nödvändigt i en lagsport att man delar målbild. När ett fotbollslag går ut på plan måste man göra det i förvisningen att man ska vinna.

Man måste, redan när man går in på planen, kunna se och uppleva hur det känns när man går av planen med full poäng på anslagstavlan!

En målbild är alltså en i förväg tagen ”bild/film” av ett framtida ögonblick då man upplever framgång. För t.ex. en Wasaloppsåkare kan en målbild, en direkt visuell och glädjesprudlande bild av hur det känns att åka in under målskyonet i Mora, där jobbarkompisarna (som man slagit vad med) gör vågen, vara det som är skillnaden mellan att bryta vid Mångsbodarna eller att ta sig ända fram till mål.



En målbild är således en beskrivning av framtiden som om man redan var där. En bild av hur det ser ut och hur det känns när man firar att man har lyckats.

En bra målbild är en oerhörd tillgång när man ger sig i kast med en krävande uppgift, som t.ex. att starta en ny verksamhet, ta fram en ny produkt eller påbörja ett nytt projekt. Om man har en målbild ”innanför ögonlocken” när man blundar kan man ständigt söka inspiration där när det känns jobbigt!

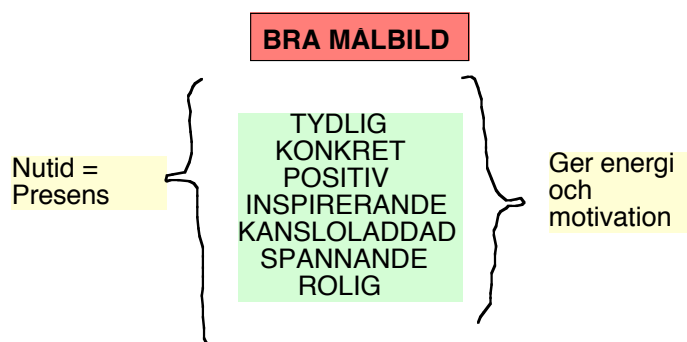
Duktiga entreprenörer har ofta mycket bra målbilder. De ser, redan när deras idé befinner sig på skisstadiet, hur den färdiga produkten kommer att se ut och fungera. Det finns mycket

kraft, energi och kreativitet att vinna på en bra målbild, det är därför vi nu vill hjälpa dig med din. Men först ska vi förklara något om kraven på en fungerande målbild.

Vilken bild som helst fungerar givetvis inte. Din målbild måste du kunna uppleva som möjlig – även om den är utmanande. Om du själv inte riktigt tror på din målbild har den ingen effekt. För att du ska kunna tro på den måste den vara möjlig för **dig själv** att påverka. Om din målbild till för stor del är beroende av faktorer som du inte kan kontrollera, finns det en risk att du blir besviken även när du gjort en mycket god insats. Detta är alltså ett viktigt krav på en bra målbild:

Din insats måste kunna vara avgörande för att din målbild förverkligas!

Nästa krav är att din målbildsbeskrivning **skrivs i presens**, d.v.s. som om du redan var där: Framme vid målet. För att detta ska vara möjligt måste du sätta ett datum på din målbild:



I figuren ser du de avgörande parametrarna för en bra målbild.

Innan du börjar skissa på den målbild du har idag för din företagsidé ska du göra en övning:

Vi vill att du ska fundera på vad som har varit din största grej hittills! Vad har du gjort som du tycker är din största bedrift? Fundera på det en stund och skriv sedan ner det här under:

NÄR JAG GJORDE MITT LIVS BRAVAD!

A. När gjorde du ditt livs största bedrift? Vad gjorde du som både du själv och din omgivning blev förvånade över?

Beskriv den gången du gjorde din mest energiska insats någonsin. En bedrift, något stort, tungt, krävande och kanske mot alla odds. Som du klarade!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hur såg din målbild ut den gången? Beskriv hur du tänkte om din målbild!

.....

.....

.....

.....

.....

Fundera på ovanstående en stund innan du börjar göra en första skiss på din målbild i ditt nya projekt – att starta ett eget företag!

Lite underlag när du ska beskriva din egen målbild för din företagsidé:

Vad kan en målbild för ett nytt företag baseras på? Några förslag:

Hur vill du att ditt företag ska uppfattas av dina kunder/konkurrenter?

Vad vill du att dina kunder ska svara på frågan: "Vad tycker du om att vara kund hos XX?"

Vad vill du att ditt företag ska vara känt för?

Vad vill du att dina konkurrenter ska svara på frågan: " Vad hos XX anser du är deras starkaste konkurrensfördelar?"

Vad vill du kunna svara en gammal kompis på frågan: "Vad är du mest stolt över när det gäller ditt företag?"

Sammantaget: Hur vill du att det ska se ut och kännas när du firar att du lyckats?

B. Din målbild i ditt projekt – så som den ser ut just nu!

Beskriv nu hur din målbild ser ut för ditt projekt:

a. Börja med att sätta ett målbildsdatum, d.v.s. en tidpunkt när ditt mål ska vara uppnått!

Jag ska ha förverkligat min målbild den

b. Vid ovanstående datum ser mitt projekt ut så här, när jag firar att jag har lyckats:

.....

.....

.....

.....

.....

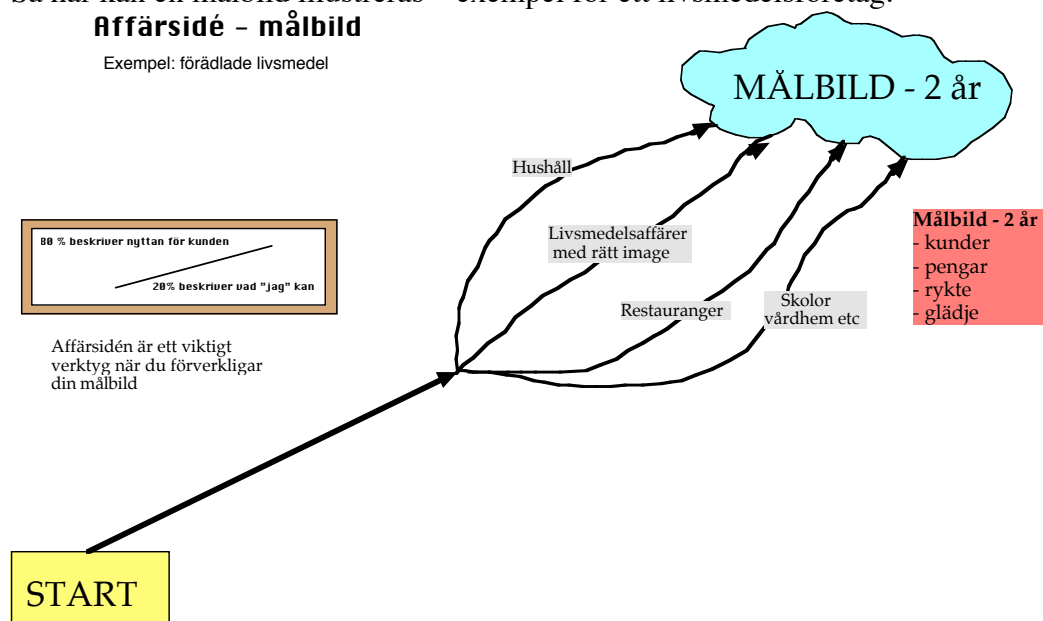
Det här var din första skiss på din målbild. Vi kommer att ha den som utgångspunkt och förädla den vidare.

Det typiska för innovatörer och entreprenörer är att de har en så tydlig målbild att de tror att alla omkring dem också kan se den! Därav många kommunikationsproblem mellan entreprenörerna och deras potentiella partners.

Den ”videofilm” på den färdiga produkten som spelas upp i huvudet på en engagerad entreprenör måste förädlas och göras tydligare för att den skall gå att kommunicera och sälja in. Det är den andra viktiga funktionen för en målbild : det är din säljbara produkt som ännu bara existerar som en potentiell möjlighet.

Ju bättre du beskriver den, desto större chans finns det att sälja in den.

Så här kan en målbild illustreras – exempel för ett livsmedelsföretag:



Du ska nu ta ett steg till med din målbild där du förtydligar din skiss genom att skriva in text under nedanstående rubriker:

Målgrupp: Min idé ska framför allt vara till nytta för följande grupper:

- 1.....
- 2.....
- 3.....

Nytta: Det här är den nytta/glädje/vinst som min idé ger till målgrupperna.

- 1.....
- 2.....
- 3.....

Alternativ: De alternativ som finns till min idé (de som jag ska konkurrera med) ser ut så här:

- 1.....
- 2.....
- 3.....

Fördelar: Min idé har framför allt följande fördelar jämfört med konkurrenternas:

-
-
-

När du skrivit in din text under de fyra rubrikerna kan du börja fundera på hur du kan illustrera den, d.v.s. hur en bild skulle kunna stödja texten ovan.

Gör en skiss på detta här intill eller på ett löst papper! Det kan t.ex. vara den första, lyckliga användaren av din idé – kanske din första kund.

När Du är nöjd med Din målbild vill vi att du mailar den till Lomsjöakademien! Ange tydligt ditt namn och dina adressuppgifter. Använd följande mail: tommy@lomsjo.nu

Målbildens betydelse under resans gång

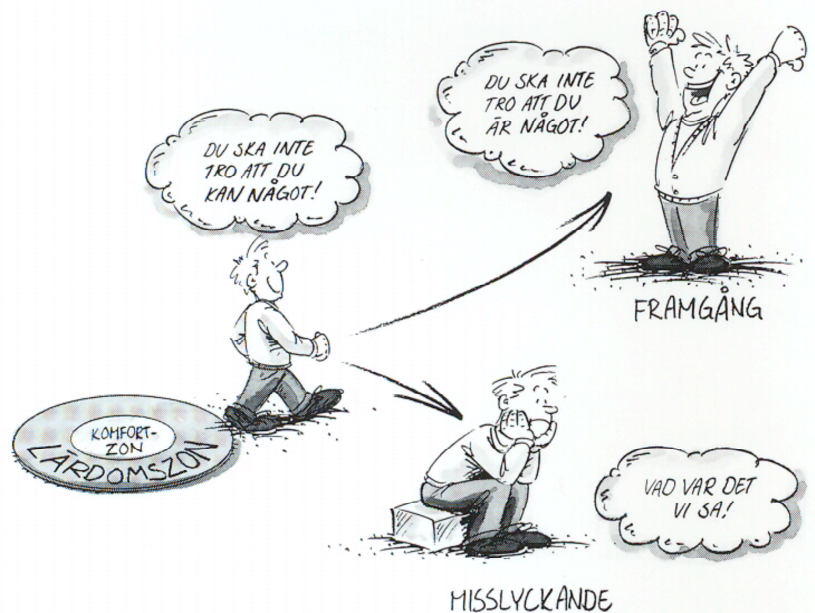
Att navigera i delvis minerade vatten

En entreprenör är en stigfinnare, en människa som trampar upp nya vägar och därmed upplevs som hotfull av många. Sverige är ett land med attityder som delvis är negativa till entreprenörer, till nydanare och över huvud taget till personer som går sin egen väg.

Denna attityd leder till att det första som möter den entusiastiske innovatören/entreprenören är den **svenska hindersprövningen**: Din idé är omöjlig därför att.....

Du kommer att få snabb hjälp när det gäller att hitta alla hinder som gör din idé helt omöjlig. I varje fall just här och just nu. Så det så!

Jantelagar, Lutherska (Calvinska) tankar och den allmänna avundssjukan gör att många vill sticka käppar i hjulen för nytänkaren. **Man ska inte tro att man är något!**



Sammantaget innebär detta att entreprenören måste vara målfokuserad, envis och uthållig. När det tar emot på ett håll måste man hitta en annan väg. **Får man inte beröm och uppmuntran av någon annan får man muntra upp sig själv!**

Det är lite likt situationen för en opublicerad författare som går runt på förlagen för att få sin första roman tryckt och utgiven. När det ena förlaget inte vill får man traska vidare. Kanske man samtidigt får bearbeta sitt manus vidare för att göra det svårare att refusera.

Samma sak råkar entreprenörer ut för: finansiärer, samarbetspartners, distributörer, potentiella kunder – alla ser begränsningar som du som entreprenör måste övervinna.

Du har bevisbördan för att bevisa att din idé verkligen är något att satsa på!

För denna – oftast långa och vanskliga resa – är målbilden ett viktigt stöd. Både som riktninggivande kompass och som inspirationskälla. Om målbilden inte är tillräckligt stark är det lätt att man ger upp halvvägs till målet.

Det är därför en stark rekommendation från oss:

Lägg ner lite tid på att ta fram en bra målbild!

På vår hemsida hittar du en rad historier om entreprenörer – bl.a. om hur de använder sina målbilder på olika sätt. En del ganska kul exempel!

Din målbild kommer att vara en av de röda trådarna i träningsprogrammet. Vi kommer att vidareutveckla din målbild i flera steg längre fram, för att du ska få den till det verktyg den kan vara: inspirationskälla och säljbart ”produktblad” för din ännu så länge icke helt existerande produkt.

Till Steg 2 har jag följande åtagande (som mailas till) tommy@lomsjo.nu

Tills vi ses/har kontakt nästa gång ska jag göra följande saker för att föra mitt projekt framåt, mot min målbild: Personer att ringa, fråga, be om hjälp, saker jag ska ta reda på o.s.v.

1.

.....

.....

2.

.....

.....

3.

.....

.....

Goda exempel:

En gång var "en gubbe på månen" science fiction eller en målbild i John Kennedys huvud.

En gång (för inte så länge sedan) var Ishotellet i Jukkasjärvi en målbild i Yngve Bergkvists huvud.

En bra, genomtänkt och "upphetsande" målbild är viktig när man ska göra något stort i livet. Som att starta ett nytt företag.

En bra målbild ger den ungefärliga kompassriktningen och ökar sannolikheten för att du ska använda din energi rätt på vägen mot att få testa din idé på dina första kunder.

Det är viktigt att du har med dina kunder i din målbild och skriver ner vad du vill att de ska tycka om dig och det du levererar.

En målbild utan kunder verkar farlig!