

## Steg 2. Självbildsteknik för entreprenörer

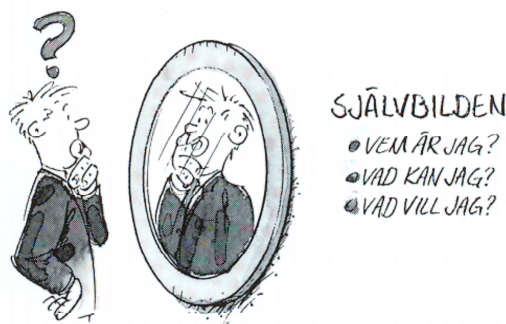
### Självbilden

*För att lyckas med att utveckla och etablera något nytt krävs en positiv självbild. Man måste tro på sig själv i rollen som entreprenör och sin förmåga att driva projektet ända in i mål. I detta steg jobbar vi med din självbild utifrån rollen som entreprenör.*

*Vilka av dina starka sidor kan vi bygga vidare på? Finns det svagheter som måste kompenseras på något sätt? Efter detta steg ska du ha en bättre självinsikt i allmänhet och av din roll som entreprenör i synnerhet.*

### Var kommer vår självbild ifrån?

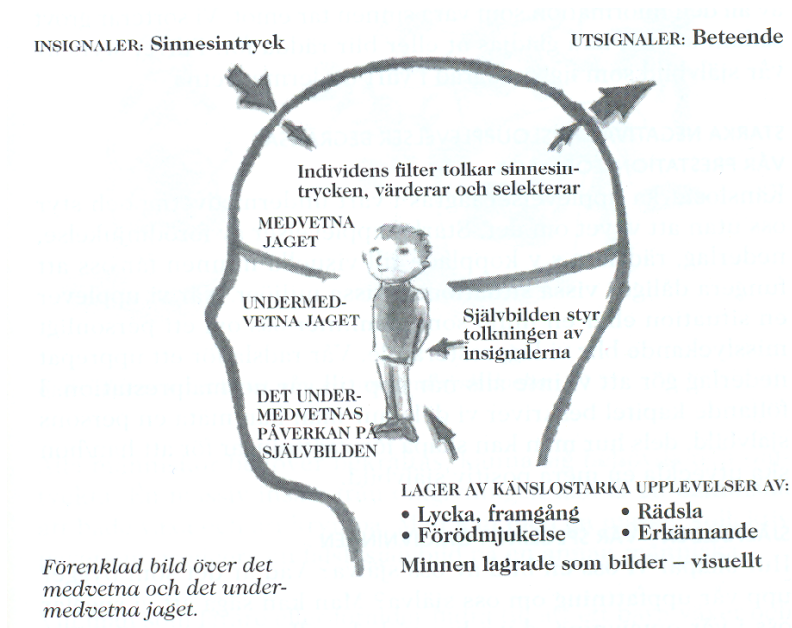
En människas självbild uppstår till största delen i interaktion med andra människor omkring henne. Om de behandlar oss med respekt och lyssnar på oss får vi på sikt en bild av oss själva som betydelsefulla. Om vi å andra sidan ständigt hör att vi inte duger till, att man inte kan lita på oss, att vi bara pratar och aldrig får något gjort o.s.v. får vi med tiden en bild av oss själva som är negativ.



Man kan säga att vi kan **nermuntra** varandra precis som vi kan **uppmuntra**. Tyvärr är det förra inte så ovanligt. I kulturer som stimulerar entreprenörskap – t.ex. det välkända Gnosjö – är uppmuntran det självklara beteendet.

När man ska starta ett företag – som är en krävande uppgift – är det viktigt (=nödvändigt) med en positiv självbild därför att:

- Som nystartare kommer man alltid att uppfattas som ett hot för det redan etablerade.
- Som nystartare kommer man att granskas och ifrågasättas tills man nått sin första framgång
- Jantelagen och den välkända avundssjukan leder till följande stegvisa utveckling i attityden från omgivningen: *du ska inte tro att du kan nåt* (före första framgången) till *du ska inte tro att du är nåt* (efter första framgången). Se figur i Steg 1.



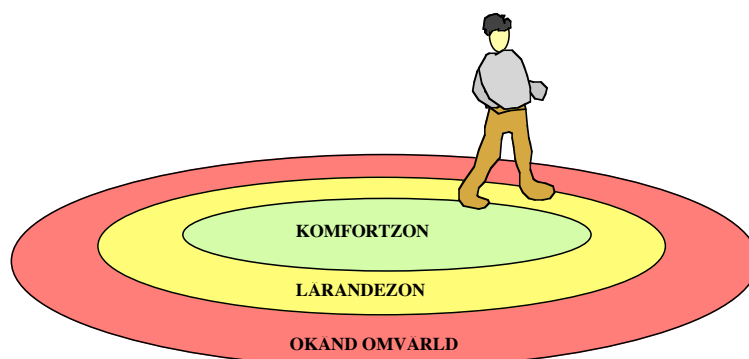
Vår självbild står med fötterna i vårt undermedvetna och sorterar intryck i vårt medvetna jag (se figuren). Den bild vi har av oss själva avgör vad vi sorterar ut för information ur allt vi ser omkring oss. Om det vi ser upplevs som positivt tar vi det till oss med glädje. Om det vi ser upplevs som hotfullt blir vi rädda – eller också låtsas vi som om det inte finns. En person som hela sitt liv fått höra att han har tummen mitt i handen blir givetvis livrädd när han förstår att ”nu blir det snickra av”! Medan en person som har en bild av sig själv som häändig tycker att det ska bli ”**skitkul att få jobba med både händer och huvud**”!

Den bild vi har av oss själva är resultatet av vårt liv fram tills nu. Mycket grundades tidigt i livet, ofta i de första skolåren. Men det är fullt möjligt att man som vuxen kan programmera om sig och bygga upp en positivare självbild.

Detta kräver att man stretchar sig och antar rimligt stora utmaningar. Det är viktigt att verkligen njuta när man klarat en sådan! För varje ny utmaning som vi **upplever** att vi klarat av – växer vi och vår självbild blir mera positiv. Det är viktigt att man som entreprenör tillåter sig att ”gotta sig” åt varje framsteg man gör.

### Om att vidga sin komfortzon

När man befinner sig i sin komfortzon är man säker och lugn. Man vet precis hur man ska bete sig eftersom man varit här ofta tidigare. Det är som att besöka sin gamla uppväxtmiljö.



Man känner folk, vet vad de tycker och vilka förväntningar som finns på en själv och hur man betar sig. Kort sagt: **man är på mammas gata** – allt är gammalt och vant. Inte så spännande kanske – men tryggt!

Som entreprenör kan man säga att man **måste** vara beredd att snabbt vidga sin komfortzon – att beträda okänd mark och snabbt orientera sig och göra sig hemmastadd.

Man skulle kunna säga att det idealiska skulle vara att man ”tog med sig” sin komfortzon till nya trakter. Det vill säga att man hade stor tilltro till sin förmåga att klara det okända.

När man lämnar sin komfortzon lär man sig nya saker i kontakt med det nya, utanför komfortzonen. Du kommer att märka att du aldrig tidigare lärt dig så mycket på så kort tid som nu, när du startar ett företag.

### Så här fungerar vi alla:

När vi ser något nytt framför oss analyserar vi först om det är något intressant, därefter om det verkar innehålla möjligheter eller hot. Om vi är entreprenörer har vi lättare att se möjligheterna och vi tror oss dessutom vara kapabla att göra något av dem. Det är en viktig förutsättning för en entreprenör: att **våga lita till sin egen förmåga**. Vilket inte innebär att man tror sig kunna allt, men att man tror sig kunna skaffa de resurser man själv saknar för att nå resultat.

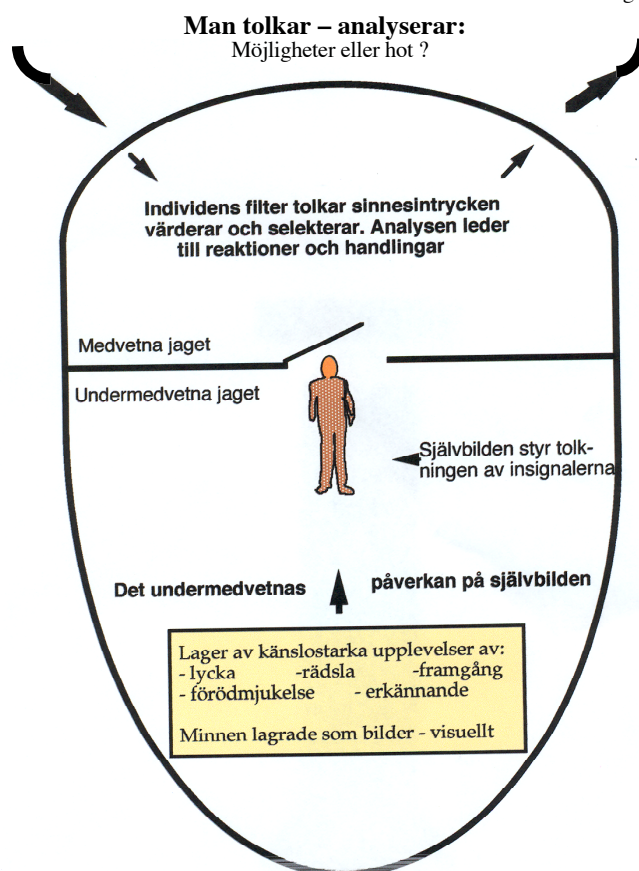
Vårt undermedvetna jag innehåller våra mest känslolastarka minnesintryck från tidigare i livet. Här finns starka, visuella minnen (nästan som filmsnuttar) av händelser som gav starka

#### Insignaler - sinnesintrycken:

Syn, hörsel, känsel, smak  
Man ser hör och känner saker

#### Utsignaler – reaktioner:

Rädsla, glädje, tillförsikt  
Man reagerar på det man upplever



känslor: lycka, skräck, förödmjukelse, succé o.s.v. Det som hämmar oss är givetvis de upplevelser som vi förknippar med starka, negativa känslor. Dessa leder till att vi plötsligt blir mycket begränsade när vi står inför en uppgift som liknar den som vi minns.

Vi är ”programmerade” att misslyckas på nytt! Vi måste alltså omprogrammera oss och skaffa oss ett nytt, positivt minne som gör att vi tränger undan det gamla. Om man t.ex. misslyckats med att hålla ett föredrag i skolan och försöker glömma det, finns det latent i det undermedvetnas lager. När vi sedan långt senare i livet får i uppgift av chefen att ta hand om ett studiebesök och berätta om företaget, vaknar minnet i den liknande situation vi hamnar i. **”Herregud – det är ju precis som i skolan – nu går det väl lika tokigt som då!”**

Vad vi behöver göra för att omprogrammera oss är att konfrontera problemet och göra några bra presentationer, så att vi har några succéer överst i lagret.

På motsvarande sätt förvarar vi också minnet av våra framgångar. De kan vi ha nytta av om vi kan skapa en koppling mellan positiva minnen och nya utmaningar. Vi kan försöka att skapa en känsla av ”medflyt” (flow) där vi använder det positiva minnet som hävstång.

### ***Du ska nu göra en test – en självskattning av dig själv som entreprenör!***

I testet avhandlas ett antal av de viktigaste kompetenserna – förmågorna – talangerna för att man ska lyckas bra som entreprenör. Testet är bara till för dig själv – ingen annan behöver se det. Syftet är att du ska fundera över dina personaliga resurser och reflektera över både starka och svaga sidor! Ditt test kan – om du så vill – utgöra underlag för en dialog med din handledare via mail eller telefon.

## **Analys V                      Entreprenöriell kompetens**

© Tommy Jansson

### **Bakgrund:**

För att klara kraven på en företagsstartare måste man ha en **god tillit till sig själv** och sin förmåga att klara nya situationer. Vi behöver en positiv självbild för att se på förändringar, möjligheter och lärande med glädje och tillförsikt. Vi behöver hela tiden arbeta för att behålla och utveckla vår **komfortzon**.

### **Syfte:**

Med denna test bedömer du din subjektiva bild av dig själv. Hur du tror att du fungerar inom olika områden som är väsentliga vid en företagsstart. Höga värden visar att du har lätt för att leva med förändringar, osäkerhet och utveckling. Du ska givetvis svara ärligt på frågorna, vars svar kan vara utgångspunkt för ditt viktigaste projekt: resten av ditt liv!

**Checklista - självskattning - så här tror jag att jag ..... är!**  
förförnamn

1. Jag översätter varje mål till detaljerade och väl definierade målbilder med det önskade framtida resultatet. Beskrivande dess positiva konsekvenser på ett livfullt och med alla sinnen upplevda sätt.

0.....10

2. Jag arbetar långsiktigt, oförtrutet och disciplinerat för att nå mina mål och låter mig inte nedslås av kortsiktiga motgångar. Jag klarar av att leva med osäkerhet, d.v.s. att inte veta säkert hur saker och ting ska utvecklas och hur problemen ska lösas.

0.....10

3. Jag söker hela tiden att öka mina kunskaper och lära mig nytt. Jag är öppen för nya idéer och lyssnar på andras erfarenheter och prövar och tillämpar dem på mina egna förhållanden.

0.....10

4. Jag är kreativ - vänder problem till möjligheter. Jag har en förmåga/vana att ständigt se nya infallsvinklar på situationer och problem.

0.....10

5. Jag behärskar min rädsla. Brukar ta itu med mina rädslor och tvivel som minskar mina möjligheter att njuta av tillvaron, samt vända dem i positiv riktning.

0.....10

6. Jag är självständig och tar fullt ansvar för mina handlingar och dess konsekvenser. Jag är självmotiverad, d.v.s. att jag inte är beroende av andras beröm och godkännande.

0.....10

7. Jag har förmåga att utveckla varma och varaktiga personliga relationer. Jag är en bra lyssnare och ger psykologiskt stöd och uppmuntran till andra.

0.....10

8. Jag har ett ekonomiskt förnuft. Ser långsiktigt på min personliga ekonomi och har god kontroll över inkomster och utgifter.

0.....10

9. Jag har en regelbunden livsföring med tillräckligt mycket sömn, avslappning och vila.

0.....10

10. Jag motionerar regelbundet och njuter av fysisk aktivitet. Försöker, utan att vara Bror Duktig, att överträffa mig själv och mina begränsningar.

0.....10

11. Jag ökar min motståndskraft mot sjukdom och allmänna olustkänslor genom "positivt tänkande" och genom att betrakta mig själv som frisk, hälsosam och "inte ha tid" med krämpor av olika slag.

0.....10

**Klar? Välj då ut de två parametrar där du anser att du enklast kan åstadkommas förbättringar! Markera med ett kryss var du vill vara om ex.vis 6 månader. Sätt ut måldatum! Vilka åtgärder anser du krävs för att åstadkomma önskade förbättringar? Skriv dina förslag på åtgärder här nedan:**

**A. Förbättring enligt fråga .... ovan**

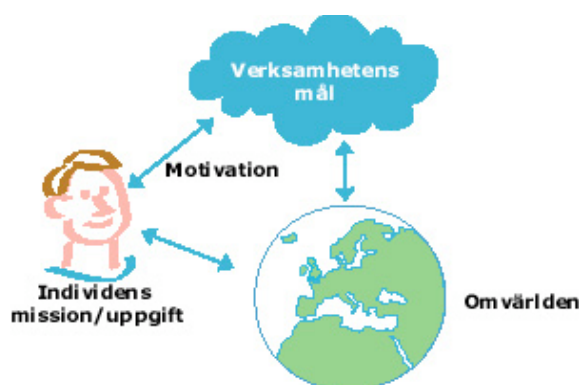
Åtgärder:.....  
 .....  
 .....  
 .....

**B. Förbättring enligt fråga .... ovan**

Åtgärder:.....  
 .....  
 .....  
 .....

**Lita på dig själv!**

För att man ska må bra och ha tillräcklig mental uthållighet är det alltså viktigt att man har en stark tilltro till sig själv som entreprenör och till sin affärsidé som framgångskoncept på marknaden. Det här är den vanligaste motiveringen till varför man vill starta eget: att känna att man betyder något, att spela en huvudroll, att pröva en idé i verkligheten. Det är då viktigt att entreprenören känner sig komfortabel i sin roll som drivande och att verksamhetens mål är förankrade i omvärlden (=marknaden).



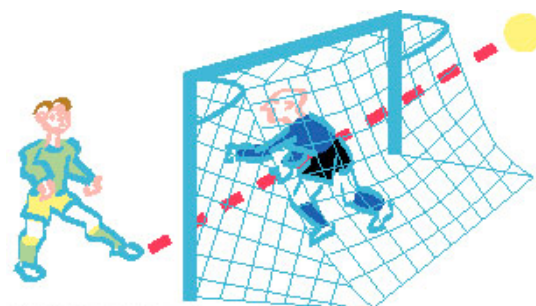
I detta kapitel av träningsprogrammet fokuserar vi på din självbild. I kommande kapitel filar vi på din affärsidé och hur du ska nå framgång på marknaden (omvärlden).

Vad är det då för kompetens du behöver utveckla för att stärka din självbild? Jo, som entreprenör är du en görare – själva ordet entreprenör kan översättas från franskan som: **en som tar sig för**. Det är alltså din förmåga att **utveckla en idé** till en fungerande verksamhet som är det viktiga:

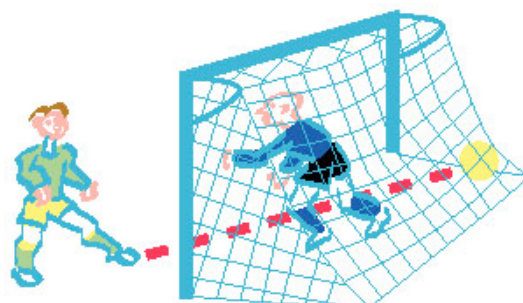


### När växer man som människa?(=Förbättrar sin självbild)

En människa växer varje gång hon **upplever** att hon klarat något för första gången. Ju större utmaning man haft desto mera växer man. För entreprenörer gäller samma sak som för idrottsmän: Det gäller att ta tag i framgångskänslan! Att ”gotta sig åt sina succéer snarare än att deppa över sin misstag! Från ”trial and error” till ”trial and success”!



Från "Trial and error"



Till "Trial and success"

### För dig att börja fundera på:

Med tanke på att vi i detta steg tittar på din självbild, d.v.s. vad du tror om din egen förmåga att driva detta projekt, vill vi att du ska fundera på vad du själv vill ha ut av ditt företagande.

**Vilka är de tre viktigaste "vinsterna" med ett eget företag för dig personligen?**

.....  
 .....  
 .....

### För många nyföretagare är det friheten som lockar mest. Friheten att styra sig själv och sin tid. Om det är friheten som är viktig också för dig ska du akta dig för att göra som äggproducenten i Småland:

Det var en gång en liten familj som hade en liten gård i Smålands glesbygd. De levde enkelt och hade det ganska bra. De var ganska självförsörjande. Deras största inkomst kom från äggleveranser till traktens lanthandlare, några skolor och några pensionärshem.

Deras 100 höns, som gick fritt på gården, värpte flitigt sina ägg av hög kvalitet.

Bonden och hans familj hade bara några timmars jobb om dagen med äggplockning, förpackning och leveranser.

En dag kom ett fint besök till gården. Det var två yngre herrar i kavaj som presenterade sig som leverantörer av hönseriutrustning. De tyckte att bonden och hans familj hade alldeles för små ambitioner med sin verksamhet. De tyckte att man skulle satsa på stordrift. När dessa herrar återkom för ett andra besök hade de gjort kalkyler och tagit fram ritningar till ett stort hönseri. Bonden lät sig övertalas. Han fick ta ett lån på flera miljoner för att finansiera

uppförandet av en stor hönsribyggnad, installera fläktar och annan teknik, samt skaffa förpackningsmaterial.

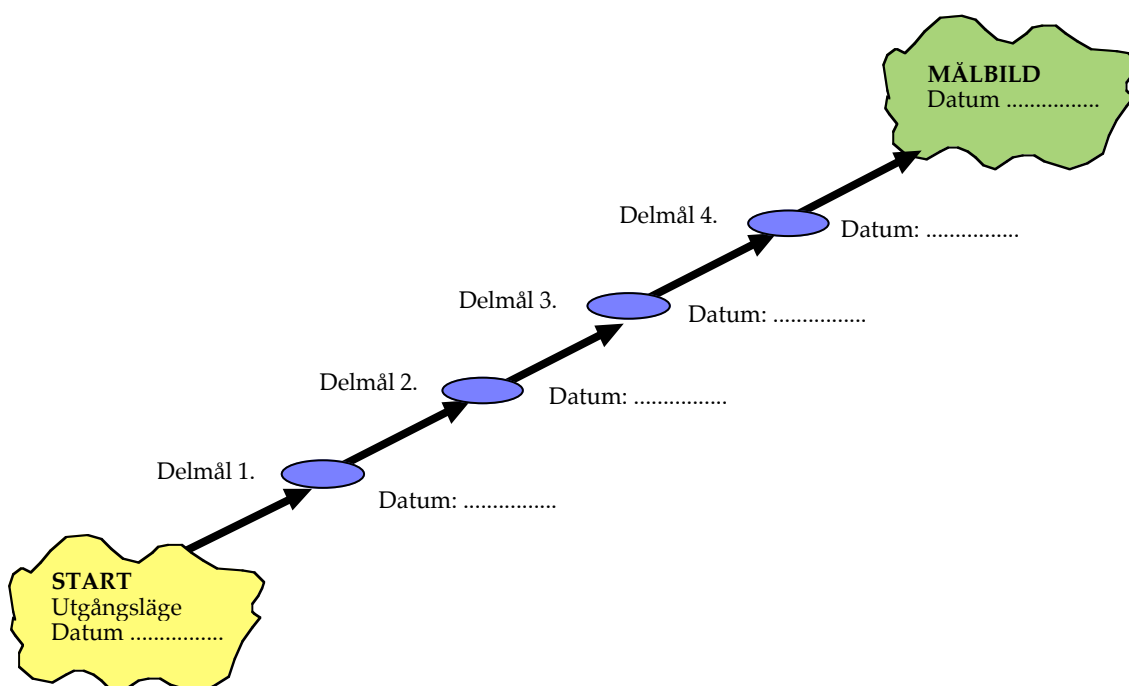
Bonden hade nu plötsligt 20.000 hönor, stora ränteutgifter och ett arbete som krävde att man fick arbeta från tidigt på morgonen till sent på kvällen. Och familjens nettoinkomst, när man dragit av all nya kostnader, blev obetydligt högre än tidigare.

Lärdom: tänk på att det är du (och din familj) som måste bestämma vilken roll ni vill ha i företaget. Gör noggranna analyser om alla konsekvenser av en större investering.

**Var klok!**

### Nu till ditt eget projekt och din målbild!

I det förra steget gjorde du en beskrivning av din målbild för din företagsidé och satte ut ett datum när du ska vara framme. Nu ska du fundera på några kontrollpunkter på vägen dit!



Om du ska nå fram till din målbild på t.ex. 2 år (ditt målbildsdatum) hur långt ska du då ha hunnit på halva tiden. Vad ska du alltså ha hunnit göra inom ett år? Och hur långt ska du ha kommit på 3,6 och 18 månader. Det är viktigt att sätta ut tydliga och mätbara delmål för att få fart på jobbet. Skriv alltså ner dina delmål och datum i tabellen:

Det här ska jag ha gjort klart vid de olika delmålen:

Delmål 3 - halvvägs till mitt målbildsdatum

datum .....

.....

.....

.....

Delmål 2 - halvvägs till delmål 3  
datum .....

.....

.....

.....

Delmål 1 - halvvägs till delmål 2  
datum:.....

.....

.....

.....

Delmål 4 - halvvägs mellan delmål 3 och slutmålet  
datum:.....

.....

.....

.....

**För att du ska komma vidare i ditt arbete ska du på nästa sida skriva ner dina åtaganden till vi har nästa kontakt i steg 3.**

**Med utgångspunkt i din målbild som ligger närmast i tiden - Delmål 1 – vad ska du nu direkt ta tag i? Lista upp dina konkreta åtgärder i syfte att flytta fram projektet i tabellen på nästa sida och maila den och ovanstående tabell till Lomsjöakademien!**

**Lycka till!**

**Innan jag ger mig in i nästa kapitel ska jag göra följande för att flytta fram positionerna för mitt projekt:**

**Personer jag ska kontakta, saker jag ska ta reda på o.s.v.**

.....

.....

.....

.....

.....

.....