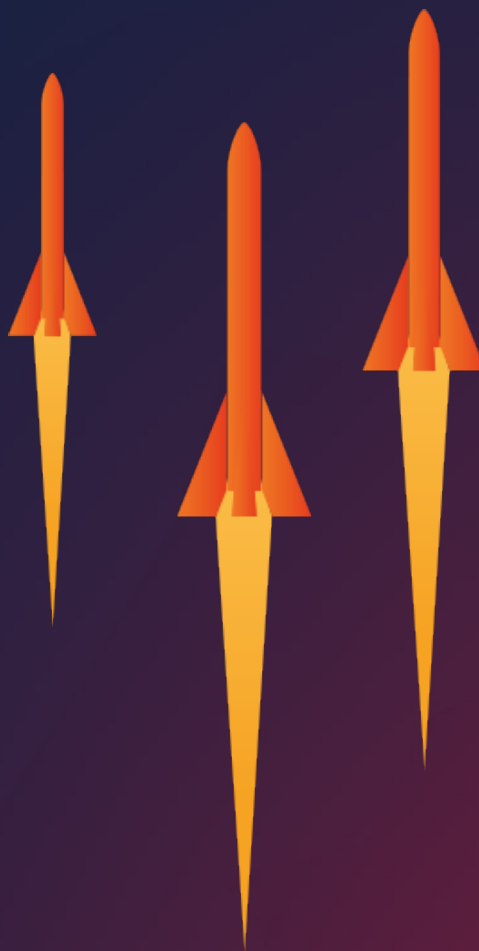


Fem kompetencer enhver iværksætter bør mestre

Er du den fødte iværksætter?



Introduktion

Nogle får iværksætteri ind med modermælken, og andre tillærer sig viden gennem deres liv, og fødes på ny som entrepreneur. Uanset hvad din baggrund er, så har alle dygtige iværksættere noget tilfælles. Ja, faktisk hele fem ting tilfælles. Der er nemlig fem særlige kompetencer, som adskiller succesfulde og disruptive iværksættere fra andre mennesker.

Ifølge et seks år langt studie af Dyer, Gregersen and Christensen har det vist sig, at dygtige iværksættere bruger 50% af deres tid på at:

- At stille spørgsmål
- Observere
- Netværke
- Eksperimentere
- Associere

Vi har i denne e-bog beskrevet disse fem kompetencer, og hvis du kan nikke genkendende til disse, så kan du godt kalde dig selv født iværksætter.

At stille spørgsmål.....	1
Observation.....	2
Netværk.....	3
Eksperimentering.....	4
Association.....	5
Så, er du den fødte iværksætter?.....	6
Er du klar til rejsen?.....	7

The Knowledge Matrix

The Knowledge Matrix er et arbejds- og innovationsværktøj, som hjælper medarbejdere og organisationer med at kortlægge deres nuværende viden, og viden de mangler for at opnå konkurrencemæssige fordele, og forbedre den individuelle og organisatoriske præstation.

At stille spørgsmål

Måske har du hørt de kloge ord "If I only had the right question" før. Det er Albert Einsteins, og han har fat i den lange ende. Når vi undersøger nye ideer, har vi nemlig tendens til at lede efter svar. De rigtige svar. Men det får man kun ved at stille de rigtige spørgsmål. Og hvordan gør man så lige det?

De fleste ved, at alle gode spørgsmål er hv-spørgsmål. De er nemlig uddybende, og så undgår man ja/nej-svar, som man alligevel ikke kan bruge til særlig meget. En god tilgang er at bruge the Knowledge Matrix, hvor du adresserer undersøgelsesemnet, og opdeler din viden i fire kategorier, som du så laver dine spørgsmål ud fra:

- Hvad jeg ved, at jeg ved
- Hvad jeg ikke ved, at jeg ved
- Hvad jeg ved, at jeg ikke ved
- Hvad jeg ikke ved, at jeg ikke ved

Emic vs. etic observation

Der findes to primære observationsperspektiver; emic og etic. Og de er vigtige at kende forskel på, fordi de har direkte indflydelse på det, du observerer. Emic view refererer til at observere indenfor gruppens eget perspektiv. Hvor etic refererer til observation udenfor.

Observation

Der er altid flere vinkler at observere en situation fra, men som mennesker er vi begrænset til vores eget verdensbillede. Matematikeren Bertrand Russell sagde engang, "The observer, when he seems to himself to be observing a stone, is really, if physics is to be believed, observing the effects of the stone upon himself." Med det menes, at det handler om perspektiv, som er bestemt af den, der observerer.

Observation er en vigtig egenskab hos iværksættere, fordi evnen til at kunne samle og vurdere forskellige perspektiver, gør os i stand til at løse udfordringer nemmere, hurtigere og bedre. Jo større vores forståelse for situationen er, jo bedre er vores løsningsgrundlag.

En god måde at træne denne kompetence på er at observere en situation og tage noter, hvorefter du udtænker ideer til, hvordan det du har observeret, kan formes til en ny strategi, produkt eller service.

Kompetencetrekanten

Når du skaber nyt netværk, kan det være en fordel for dig, at notere personens kompetencetrekant. Hvilke praktiske, personlige og teoretiske kompetencer har vedkommende, og hvordan spiller de sammen med dine egne kompetencer?

Netværk

Som mennesker kan vi godt lide at omgås med ligesindede folk. Derfor deler de fleste af vores bekendtskaber interesser, meninger og evner. Men det er faktisk ikke den bedste tilgang til at skabe et brugbart netværk. Nye ideer opstår nemlig, når der skabes kobling mellem før urelaterede emner. Det er faktisk essensen af innovation.

Hvis du ønsker et netværk, som kan udfordre dig og måske endda gøre dig til en bedre iværksætter, jamen så bør du omgås de, der er dine modsætninger.

MVP, pretotype og prototype

Der findes overordnet tre forskellige måder at teste sin ide på. Et Minimum Viable Product er den mest simple. Hvad skal du som minimum bygge for at forklare din ide til andre? En pretotype er en mere detaljeret version, som ikke kræver udvikling. Prototype er en betaversion.

Eksperimentering

Du behøver ikke et laboratorium for at eksperimentere og teste dine ideer. De fleste ideer kan testes blot ved at udarbejde et Minimum Viable Product eller en pretotype afhængig af kompleksiteten af ideen. Og netop evnen til hurtigt at få be- og afkræftet sine teorier og testet sine ideer er kendetegnet hos hjernerne bag mange succesfulde start-ups.

Grunden til at eksperimentering er et vigtigt træk er, at de der er hurtige til at få testet deres ideer, laver færre fejl i det lange løb, fordi de hurtigere kan lave en pivot. Dermed får de også en mere agil og effektiv proces, som bringer dem tættere på succes.

Den kollektive hjerne

“Den kollektive hjerne” er et udtryk for det, der sker, når forskellige mennesker deler deres viden. Det er de færreste - hvis ingen - der kan fabrikere f.eks. en fjernbetjening alene. De ved måske hvordan man laver knapperne, men ikke resten. Det kræver en kollektiv hjerne.

Association

De mest innovative mennesker er de, der forstår at lave associationer mellem forskellige emner som f.eks. vidensområder, industrier, kulturer. De mest originale ideer opstår nemlig, når der skabes kobling mellem før urelaterede emner. Jo mere du ved om forskellige emner, jo større chance er der altså for at skabe innovative løsninger - og derfor bør man træne den egenskab.

Nysgerrighed er nøglen til at mestre dette, så det er i virkeligheden den, du skal træne. Og det gør du ganske enkelt gennem de første fire kompetencer, nemlig:

- At stille spørgsmål
- Observere
- Netværke
- Eksperimentere

Så, er du den fødte iværksætter?

Kunne du nikke genkendende til disse fem personlige kompetencer, kan du nok godt kalde dig selv født iværksætter:

- ☒ Jeg stiller spørgsmål og undrer mig
 - ☒ Jeg observerer og analyserer situationer
 - ☒ Jeg skaber nyt netværk og bruger mit netværk
 - ☒ Jeg eksperimenterer og tester mine ideer
 - ☒ Jeg skaber associationer mellem forskellige emner
-

Disse kompetencer kendetegner mange af de iværksættere, som vi ser få succes med deres ideer. Det er dog også nogle kompetencer, som kan og skal trænes. "Og hvordan gør man så det?", vil en ægte iværksætter nok spørge.

Der er mange måder at træne sine personlige kompetencer på, og vi lærer alle forskelligt. Den bedste måde at arbejde med vores personlige kompetencer på er dog ofte ved at udfordre os selv. Det handler om at skabe vaner og lade dem blive karaktertræk.

Er du klar til rejsen?

Måske har du udviklet din første prototype, og er i gang med skabe traction. Måske har du bare altid drømt om at udleve din indre iværksætter, men ikke fundet din one-million-idea endnu. Hvad end du allerede er, eller drømmer om at blive iværksætter, vil vi gerne høre fra dig.

I Brand New Ventures kigger vi nemlig både efter nye cases, men skaber også vores egne, når vi ser et mulighedsvindue. Derfor leder vi løbende efter co-founders, der drømmer om at udleve deres iværksætter-drøm. Vi går målrettet efter co-founders, der er fokuseret og committed. De, der går all in. Vi stiller høje krav til omstillingsparathed og arbejdsomhed - og det samme gør du!

Iværksætteri er mange forskellige ting - og der vil altid være forskellige nuancer i, hvordan vi hver især angriber iværksætteri. Men vi ved, at for at kunne få et godt samarbejde med Brand New Ventures, skal du kunne sætte flueben ved nedenstående tjekliste.

- ☒ Jeg giver start-uppen 100% fokus
- ☒ Jeg er her for at bygge en vækstcase - ikke en positiv driftcase
- ☒ Jeg er villig til at slagte hellige køer og tage nye input ombord

Læs mere om Brand New Ventures
og start din rejse her www.brandnewventures.com.

BRAND NEW VENTURES 