

Du är ditt eget företag

För att fungera bra i en nära relation till en annan människa är det en stor fördel om du lärt dig att leda dig själv. Ett perspektiv på att leda sig själv finner vi i jämförelsen med hur ett väl fungerande företag fungerar. I de flesta företag så är det självklart att ha en vision, mission, affärsidé, mål, delmål och handlingsplaner. I många fall är det inte alls lika klart att vi har det för oss själva eller för våra viktigaste relationer i livet.

De företag som ständigt jobbar med förbättringar är de som överlever och frodas. Detta ser vi som självklart, ändå så drar vi inte parallellen med vårt eget liv. Kjell Enhager har gjort en film som heter "Jag AB" som handlar just om att jag själv är som ett företag. Jag behöver en vision, mission, affärsidé, mål, delmål och handlingsplaner för att få nöjda kunder som kommer tillbaka till oss. Vi behöver lära oss att lägga in en beställning för att få något tillbaka. Det går inte att bara hoppas på att få något.

Vilka är dina kunder som du behöver vårda? Din partner, ditt barn, din hund, dina vänner? Är du fullständigt nöjd med dina kundrelationer eller är det dags att förbättra dessa?

Vi använder oftast andra ord på vårt privata liv så som drömmar, vilja, att göra listor. Oftast är det inte så konkret som i ett företag. Om vi skulle leka lite med tanken på att se på dig själv som ett företag hur skulle det då se ut?

Markus: En amerikansk konsult inom marknadsföring som betraktas som en i princip levande legend av de insatta, Jay Abraham, nådde mycket av sin framgång tack vare att han hade förmåga att ta ett sätt att tänka kring marknadsföring från en bransch och tillämpa det i en annan bransch. På det sättet bröt han ny mark och åstadkom storartade resultat för sina klienter.

På samma sätt kan vi åstadkomma storverk i våra egna liv och i vår egen personliga utveckling genom att tillämpa modeller och synsätt från andra delar av livet i vårt eget privatliv. Det finns som denna artikel skriver till exempel mycket att lära från hur ett företag sköts. En av de stora anledningarna till att jag träffade Filippa från första början var att jag när jag var singel började tänka på hur jag marknadsförde mig själv. Vad var unikt med mig? Vad ville jag stå för? Vad kännetecknade mig som man och människa? Med det perspektivet fann jag inom kort mina drömmars kvinna som tillförde nya dimensioner till mitt liv och varande.

Din ultimata vision

Vad är det du längtar efter? Vad är dina drömmar? Vad får dig passionerad, exalterad, lycklig, full med energi och glädje? Tänk så stort att det känns i kroppen när du tänker på din vision. Du ska dras till det, ju mer desto bättre.

Mission/syfte med livet

Vad är din uppgift i livet? Vad är ditt bidrag till din relation? Hur vill du se på ditt liv? Mitt liv är som... (en dans, en lek, ett äventyr?).

Affärsidé

Vilka är dina olika roller i livet och vad vill du att de ska uppnå? Till exempel din roll som förälder, kollega, underhållare och partner. Finns det någon roll som behöver ta mindre plats i ditt liv så att en annan roll kan få mer plats och fokus? Till exempel den rollen som tar hand om alla andra behöver kanske ta mer hand om dig och ditt välbefinnande. Denna förändring gör kanske att du har mer energi och glädje när du hjälper andra.

Mål

Om allt vore möjligt vad skulle du göra då? Om du visste att du inte kunde misslyckas vad skulle du göra då? Var skulle du bo då? Vem skulle du träffa då? Vad skulle du sluta att göra då? När vill du ha det i ditt liv?

Delmål

Vad är de små stegen som behövs tas för att uppnå mina mål? När ska du ta dem? Vad behöver du göra precis innan du når ditt mål? Ibland är det lättare att tänka baklänges. Börja från målet och ta ett kliv tillbaka och tänk vad är det sista steget som behöver tas? När du skrivit ner det så fråga igen, vad gör jag innan jag tar det steget? Och så vidare tills du är tillbaka till det steget som du står på. Viktigt att det ska kännas lätt att ta det första steget mot målet så gör det litet, till exempel skicka ett mail och gör det inom 24 timmar.

Handlingsplan

Många resonerar så att det är så strukturerat på jobbet och på fritiden vill jag vara fri att göra som jag vill. Det resonemanget gör att vi oftast hamnar i olika situationer istället för att välja till exempel någon ringer just när vi lagt oss på soffan för att vila. Vi väljer att svara istället för att fortsätta att vila och låta telefonsvararen ta ärendet. Vi har vant oss vid att alltid vara tillgängliga och alltid kunna nå andra när vi vill. Vi blir sämre på att planera i förväg och att planera in vila.

Många gånger så lägger vi oss och vilar fast vi hellre vill göra något annat först och då ligger vi och har dåligt samvete för att vi inte exempelvis diskat först innan vi lägger oss och vilar. Detta gör att vi inte vilar så bra som vi kunde ha gjort om det var så att vi bestämmer oss för att vila istället för att vi "hamnar" i att lägga oss för att vi tror att vi inte har energi.

Om du inte planerar in dig själv i din egen plan så kommer någon annan att planera in dig i deras plan...

Handlingsplan i fem steg

Ett sätt att planera som är väldigt framgångsrikt är att ta dessa fem steg.

1. Skriv ner allt du kommer på som behöver göras. Om du planerar för dagen så är det sådant som behöver göras idag, om det är en veckoplanering så är det allt det som behöver göras i veckan. Lägg den sedan åt sidan.
- 2.

- a. Skriv ner vad du vill ha ut av dagen/veckan, vilka är de viktigaste resultat du vill uppnå? Vilka är ett absolut måste (max tre), markera dessa. Skriv upp de fem viktigaste resultaten och gör en ram runt dem.
 - b. Skriv bredvid varje resultat varför det är viktigt för dig att uppnå detta resultat.
 - c. Ta sedan fram din att göra lista och koppla ihop varje handling till det resultat som det bäst passar ihop med. Det kanske finns saker som då inte behövs göras eller det kanske finns smartare sätt att uppnå samma resultat? Vad kan du delegera eller göra på ett roligare sätt?
3. Hur mycket tid behöver varje resultat? Skriv upp det framför varje resultat.
 4. Åta dig att avsätta tid för varje resultat i din kalender. Skriv in det. Var också klar med vad du kan flytta runt och vad som är fasta tider.
 5. Fira varje gång du uppnår ett resultat. Ta gärna en dag i veckan och fira alla resultat som du uppnått under veckan.

Viktig här är när du tänker på resultat är att du tänker på ditt ultimata resultat till exempel ditt ultimata resultat är inte att få in barnen i bilen till kl. 17.00 för att vara i tid till fotbollen utan att skapa en nära relation, påverka deras värderingar, se till att de utvecklas och att ha kul tillsammans. Det blir då viktigare att ni har en bra stund tillsammans till fotbollen och att de och du är glada när ni skiljs åt än att ni är i tid och både du och barnen är stressade och irriterade.

Filippa: För mig är det en utmaning i att träna mig i att ständigt fråga mig själv "Vad är det jag vill uppnå med detta möte eller telefonsamtal?" Vad är det slutgiltiga resultatet jag är ute efter och varför ska jag uppnå det? Leder det mot mina mål?

Det är så lätt att halka in i den gamla frågan som jag ställt mig i många år "Vad ska jag göra nu?" När jag ställer den så tycker jag att jag har svårt att prioritera och oftast så blir det att jag gör mycket men oftast inte det viktigaste och inte på det effektivaste sättet som när jag frågar mig vad jag vill uppnå på sikt. Det gäller att vara kreativ så att jag hittar sätt att påminna mig själv om att ställa den frågan istället tex. genom att sätta lappar i kalendern.

Upplevelse

Sätt dig och fundera på vad du vill ha för Vision, mission, affärsidé och mål i livet? Är du en som gör och inte bara snackar så vet jag att du även kommer att sätta delmål och göra handlingsplaner!

Ett enkelt sätt är att på kvällen skriva upp resultaten du vill uppnå nästa dag. Ringa in de tre viktigaste. Hjärnan förbereder sig då under natten så att du är laddad med lösningar och energi på morgonen.

Lycka till!

Denna artikel är skriven av Filippa Adolfsson och Markus Eriksson. De lever ihop och arbetar för mänsklig växt. De har tillsammans grundat medieföretaget Media for Life,

www.mediaforlife.se. Genom *Passionate Teamwork* vill de nå ut till framförallt par, men också till människor i andra former av relationer.