

Superproffsen kan förstöra för sig själva

Tidningen Metro.jobb.se 2011

Är du ett superproffs? I så fall är du illa ute – åtminstone om du siktar på en karriär som egenföretagare. Gå ut i verkligheten – nu!

”Superproffsmentaliteten” ställer till med mycket trassel för egenföretagare med storslagna drömmar.

Det är samhällsentreprenören Angeli Sjöström på Processrum i Malmö som varnar för fenomenet efter att i flera år lett en rad utvecklingsprogram där hon hjälper småföretagare som vill lyckas med sina företagsidéer.

Superproffsmentalitet är en form av perfektionism. Mentaliteten handlar om att entreprenören ägnar större delen av sitt fokus på företagets image, och att få varje liten del på plats i företaget, i stället för på det som verkligen är viktigt i början – att skaffa kunder.

– Kunder är det enda du egentligen behöver för att driva företag, säger Angeli Sjöström.

Hos många fastnar superproffsmentaliteten som ett spöke i huvudet, menar hon.

– Superproffsmentaliteten blir en broms där du aldrig känner sig tillräckligt färdig. Du börjar ta fram innehåll till broschyrer och hemsidor. Du layoutar, justerar texter och trycker upp visitkort. Du ska bara gå en kurs till, förbereda en sak till, tänka ett varv till. Du tror att allt måste vara planerat för ett år framåt.

– Och sedan när du väl kommer i gång har förutsättningarna ändå ändrats.

Ta dig ur superproffsfällan

Bli prestigelös

Tillräckligt bra räcker. Det hjälper dig på många olika sätt i starten av ditt företag att ha en prestigelös inställning. Undvik ett allt- eller inget-tänk. Allt behöver inte vara perfekt och du behöver inte vara bäst, så länge du kan bidra med något åt kunden.

Gör först – lär sedan

Inse att det alltid kommer att finnas saker som behöver förbättring i ditt företag. Viktigast i början är att gå ut i verkligheten och prata med presumtiva kunder. Att sitta hemma och gissa med en marknadsplan hjälper inte. Vilka känner du? Vilka känner de?

Visitkort – skenhinder

Om du jobbar med detaljerna kring visitkort, hemsida och broschyrer i stället för att sälja behöver du inse att det i själva verket är ett skenhinder. Ut och träna dig på att sälja i stället. Ju fler du träffar, desto fler vet om dig och desto större chans att någon vill köpa av dig.

