

Personlig utveckling

2006-02-16

Björn Ljungquist www.abljungquist.se

Personlighet / Utveckling

Från det vi är cirka sex månader gamla, har vi börjat med att utforma vår egen personlighet. Babyn känner redan från födseln igen mammas röst och kroppsrytm, men kan i början inte hålla isär begreppen riktigt. Men redan efter några månader kan babyn också känna igen pappas röst, skilja på mammas och pappas fysiska personer och eventuellt något syskon som är i närheten. Babyn börjar med att visa sina intryck genom att reagera positivt, när den kommer i kontakt med någon den känner igen och man kan spåra en begynnande personlig utveckling. Innan dess kan man bara säga "han har pappas ögon och mammas haka", när man beskriver en ny liten människa.

En nyfödd baby har massor av möjligheter, men hennes hårddisk måste fyllas på innan hon kan utnyttja dem. Det kan liknas med en avancerad datamaskin, som man inte har matat in alla data i ännu. Därför frågar det lilla barnet om allting, för det behöver veta och lagra i hjärnan. Information som barnet använder för att skaffa sig ännu mer kunskaper och samtidigt förstå omvärlden. Ju mer den lär sig, ju mer kan den använda sina möjligheter till.

Sedan kan man dana en ung människa fram tills den är cirka sju år. Därefter har den skaffat sig så pass mycket egen erfarenhet, så att den skapar sina egna uppfattningar och grunderna på vilka dessa kommer att bygga. I takt med att en människa skapar egna värderingar börjar den också att spela ett rollspel. Den visar tillgivenhet, humörsvängningar eller tar ställning till olika saker. Efterhand som man skaffar fler erfarenheter blir rollspelet också allt mer sofistikerat.

Den person som vi visar omvärlden att vi är, utgår från våra egna värderingar och uppfattningar. Och det är inte alltid omvärlden delar våra uppfattningar. Det vi tycker en sak om, kanske vår granne har en helt annan åsikt om. För att inte råka in i en massa onödiga konflikter med sin omgivning så lär man sig att anpassa sig. Detta ger också en grund för social gemenskap. Personer med samma värderingar söker sig ofta till varandra, bara för att där få en kvittens på de egna värderingarna och man trivs.

Det är därför lika viktigt som kompetens, att få personer med rätta värderingar när man tillsätter en tjänst på en arbetsplats. Den personen som man anställer skall passa in i bilden och bidra till trivseln. Detta är en fråga som har blivit mer och mer betydelsefull sedan arbetsgivarna har fått upp ögonen för den sociala miljön. Trivs man på en arbetsplats så stannar man kvar, gör ett bättre jobb och är mindre sjuk. Saker som i många fall är direkt kostnadsbesparande.

För att få rätt medarbetare har därför arbetsmarknaden byggt upp ett system där man på ett likartat sätt kan få in uppgifter om en arbetssökande som man tänker anställa. Den gamla tidens anställningskontor har förvandlats till "Human Resource" och låter de arbetssökande presentera sig på ett mer utförligt sätt. Ett vanligt förfarande är därför att begära in en CV (Curriculum Vitae).

Exempel på Curriculum Vitae

CURRICULUM VITAE

Pär Pärson

Född den 4 november 1950

Civilstånd: Gift sedan 1970 med Ulla, affärsbiträde på ICA Mölndal
Dotter Lillulla född 1971, sjuksyster. Son Nisse född 1973,
bagare

Fritidsintresse: Naturupplevelser, engagerad i naturområdet Skogås.
Simning, motionssimmare.
Litteratur, svensk och engelsk skönlitteratur.
Familjen.
Friskvård, medlem sedan 1970 i Friskis & Sveltis.
Föreningsliv, kassör och aktiv medlem i Hjällbo IF.

Utbildningar: Grundskola
Götaverkens Yrkesskola
Handelsakademin Lokalvårdsutbildning

Anställningar:	1969 – 1977	Götaverken. Svetsare
	1977 – 1992	Volvo. Kontrollant
	1992 – 1996	Handelsakademin. Städare
	1996 – 2001	Svenska Mässan. Målare
	2001 –	Sodexho, Gruppledare

Yrkesprofil:

Efter genomgången yrkesskola på Götaverken blev jag anställd som svetsare och hade det jobbet tills varvet lades ned 1977. Därefter anställdes jag som kontrollant på Volvo, monteringsbandet och arbetade där tills produktionen drogs ner, i samband med lågkonjunkturen 1992.

Under fyra år arbetade jag som städare på Handelsakademin och därefter som målare på Svenska Mässan. Sedan två år innehar jag en anställning som Gruppledare på Sodexho, med ansvar för sex stycken städare.

Personprofil:

Jag anses som noggrann, ambitiös och pliktrogen, med ett gott humör och har lätt att samarbeta med andra. Mitt intresse för motion gör att jag har god hälsa och jag är icke rökare.

Sedan 1994 har jag varit engagerad i skapandet av ett nytt naturreservat i Skogsås, där jag lett samarbetet med såväl kommunala företrädare som Länsstyrelsen.

Jag blev vald till Kassör i Hjällbo IF:s styrelse 1997 och har sedan dess innehaft den platsen. Klubben omsätter årligen cirka åtta miljoner kronor och har en god likviditet.

Mitt intresse för svensk och engelsk litteratur har gett mig en hög allmänbildningsnivå och jag kvalificerade mig på våren 2002 till "Vem vill bli miljonär" på TV 4, där jag vann 800.000.

CURRICULUM VITAE

Civilstånd:

Fritidsintresse:

Utbildningar:

Anställningar:

Yrkesprofil:

Personprofil:

Egenpresentation

Någon tänkare har sagt *"du får aldrig en andra chans att göra ett första intryck"* och det är nog sant. Däremot så kan man alltid bättra på den uppfattningen som någon fått om en själv, men det finns ingen anledning att starta med oddsen emot sig.

Tänk dig själv hur du uppfattar en person som du träffar för första gången. Vad är det du bedömer? – Hur är han klädd? – Hur talar han, och så vidare. Den uppfattningen du då bildar dig om personen är svår att ändra på. Omedvetet utgår du alltid från det första intrycket, om det inte är så att du börjat umgås med personen i fråga och lär dig känna honom ordentligt. Då kan det första intrycket slätas ut.

Därför är det viktigt hur du låter folk uppfatta dig, om det är första gången du träffar dem. Är du beroende av att du skall ge ett gott intryck så ansträng dig lite. Tänk på att klä dig passande, prata lagom och vårdat samt att föra dig så att du passar in. Är det en beroendesituation, om du exempelvis söker ett jobb, vill bli medlem i en förening eller göra en affär, så är det viktigt att du sänder ut rätt signaler och att mottagaren uppfattar dem på det sättet du vill.

Vet man vad och hur kan man relativt lätt få folk att få precis den uppfattningen om ens person som man vill.

För att på ett otvunget och enkelt sätt kunna presentera sig själv, krävs det, dels långtgående insikter om vad det är som man vill föra fram och dels en god kunskap om vad mottagaren av budskapet vill höra. Man presenterar sig själv väldigt olika, beroende på vem det är som man presenterar sig för. Man spelar olika roller för olika situationer i livet. En bra insikt är om man själv känner till de olika rollerna och vet när man använder sig av dem.

Den "svenska hövligheten" står sig slätt när det gäller att presentera sig själv, mot exempelvis fransmän och italienare. Svensken är alltför tillbakadragen och blyg för att framhålla sig själv eller besvara en komplimang. Det skulle aldrig föresväva en sydeuropé att fälla ett yttrande som: *"Åh, det var så lite så"* eller *"Det var väl inget att tacka för"*. I stället använder de ord som: *"Det var en glädje"*, eller *"Mycket vänligt av ER"*. De visar på ett helt annat sätt att de kan ta en komplimang eller ett tack på ett naturligt sätt.

Samma sak är det när man skall presentera sig. En person som är ovan vid att presentera sig verbalt är kanske för blyg för att göra sig själv rättvisa och av rädsla för att verka skrytsam. Man kanske därför undviker att hålla fram sina personliga fördelar och egenskaper tillräckligt ingående, som en mottagare kanske skulle vilja ha reda på.

Vi skall, för att vänja oss vid olika sorters egenpresentation, skriva fyra stycken brev, med olika typer av mottagare. I varje brev skall du, så fördelaktigt och ärligt du kan, föra fram ditt budskap. Du skall skriva på ett sådant sätt, så att den som läser brevet, tveklöst förstår avsikten med innehållet och vad det är för något som du vill föra fram. Budskapet skall vara otvetydigt och klart. Mottagaren skall inte heller behöva fundera över konstiga omskrivningar eller ordvändningar.

I en egenpresentation kan man gärna vara "lite" överdrivet positiv och absolut inte blyg eller undfallande. Det intryck som en första presentation ger, är det som kommer att ligga till grund för den framtida uppfattningen som man får av dig.

Brev 1: En anställningsansökan.

Du har hört eller läst att det finns en plats ledig hos ett företag och du vill gärna ha den. Företaget är ett medelstort bolag som sysslar med marknadsföring. Det lediga arbetet är att genom direktkontakt med tilltänkta kunder, presentera en ny idé med direktreklam, som företaget du söker anställning hos, vill ha ut på marknaden.

För den sakens skull så skriver du ett brev direkt till en av ägarna och hoppas att han skall välja dig. Du är i ett desperat behov av platsen.

Du börjar brevet med en personlig anstrykning och formulerar dig så att du väcker mottagarens intresse. När du sagt vad du vill ha fram avslutar du med formalia och referenser.

Brev 2: Ett kravbrev.

Du skall brevlades kräva tillbaka pengar (5000 kronor) som en gammal god vän lånat av dig för rätt länge sedan. Du har hittills inte velat kräva tillbaka lånet, för du vet att vännen har haft det lite trassligt med sitt privatliv och kanske inte haft råd. Men nu är du själv i den situationen så att du verkligen behöver pengarna.

Du vill helst inte fördärva den vänskapen som ni har, med det är viktigt för dig att lånet blir återbetalt.

Här gäller det att balansera mellan två eldar. Du vill och skall ha dina pengar tillbaka, men måste formulera dig så att din inställning är helt klar. Ge inte mottagaren någon chans att förhala ärendet, utan sök ett snabbt avslut.

Brev 3: Ett försäljningsbrev.

Till en person som du ryktesvägen känner, ni har en del gemensamma bekanta, skall du försöka att sälja en produkt som du egentligen inte tror att han har användning för. Men du är beroende av att få sälja produkten och den här personen är en av dem som du bedömer att kunna köpa den.

Det är viktigt för dig att det blir affär av och du skyr inga medel för att det skall bli det.

Här får du akta dig för att bli alltför påträngande. Den berömda "foten i dörren" är inget bra sätt för att skapa en ny affärsrelation. Det kan istället bli så att den tilltänkte affärspartnern avstår från att överväga en relation och tackar nej.

Brev 4: Ett kärleksbrev.

Du är kär i en person, som finns i din bekantskapskrets, på avstånd. Personen är redan intresserad lite av en annan person som du också känner en del, men du har beslutat dig för att det skall bli ni två. Om inte för all framtid, så i alla fall under en viss tid.

Du skall presentera dig själv och dina känslor på ett sådant sätt så att den här personen blir intresserad och väljer att träffa just dig, kanske för att inleda ett förhållande.

Tänk dig själv vad som skulle väcka ditt intresse om du fick ett kärleksbrev. Kan man blanda in erotik eller åtrå, utan att verka framfusig och vulgär. Skrämmar du mottagaren så får du antagligen ingen andra chans, så tänk dig för.

Att tänka på när man söker jobb

När du läser en annons, så svälj inte allt vad som står i den. Läs den kritiskt.

- Hitta nyckelord
- Läs "mellan raderna"
- Hitta fakta om företaget och vad det står för
- Ring gärna fackliga företrädare om sådana står i annonsen

Att tänka på när man söker ett jobb

Inledning:

- Tydliga namn, adress, telefonnummer.
- Arbetsgivarens eventuella referensnummer eller liknande.

Personligt brev:

- Lättläst och ej för långt.
- Trevligt och lockande. Skall synas i mängden.
- Tala om din lämplighet för arbetet och dina kunskaper.
- Personligt undertecknad
- Eventuella referenser.

CV

- Korrekt.
- Luftig.
- Lättläst

Att tänka på vid en anställningsintervju

- Mental förberedelse.
- Förbered dig på vilka frågor som kan komma.
- Försök att känna dig säker och lugn.
- Läs på fakta om företaget som du skall besöka.
- Var väl förberedd. Ha betygskopior / visitkort med dig.
- Undersök löneläget i branschen. Kolla upp med facket.
- Var beredd på att lämna referenser från ditt tidigare yrkesliv.
- Skriv ned de frågor som du vill ha besvarade i intervjun.
- Din klädsel.
- Ditt kroppsspråk.
- Ditt uppträdande.

Anställningsansökan

Det är viktigt att man inte krånglar till en anställningsansökan. Risken är då större att mottagaren inte orkar läsa igenom den och lägger den åt sidan. Skriv därför så kort, men informativt som möjligt.

Till

*Byggnadsfirma ABC
Ingenjör Lasse Larsson
Box 123
456 78 Göteborg*

*Från arbetssökande
Karl Karlsson
Storgatan 1
098 76 Staden*

Hej

Jag söker den i GP utannonserade tjänsten som arbetsledare, ett jobb som både verkade intressant och passande för mig. Som ni beskriver det så finns ju alla möjligheter till att utveckla såväl arbetsledarområdet, som tjänsten, en sak som jag anses duktig på. För närvarande arbetar jag på en liknande tjänst som skiftsarbetsledare på ACME, men det arbetet kommer att upphöra inom några månader, på grund av produktionsomläggning.

*Vänligen
Karl Karlsson*

*Telefon dagtid: 123 456
Kvällstid: 678987*

*Referenser.
Nisse Nilsson Mjolkcentralen tel: 123456
Johan Johansson ACME tel: 654321*

*Bilagor:
CV
Arbetsgivarintyg Mjolkcentralen*

Att sätta mål.

Vikten av att sätta upp egna mål, kan inte nog poängteras. Vi har som fritänkande individer endast försetts med två **MÅSTE**. Det ena är att vi måste dö och det är ett helt naturligt slut på detta jordeliv. Men vi måste också **VÄLJA**. Några andra måsten finns det inte.

Vi kan välja mellan att andas och att inte andas. Att göra det eller det är också ett val och det vi väljer styr ofta det som blir en följdverkan.

En person som väljer att aldrig motionera, kan aldrig få bra kondition. Och om man aldrig köper en lott, så kan man heller aldrig vinna något.

För att ha lättare att styra den riktning som man vill ha i sitt liv, är det därför viktigt att underlätta väljandet.

Detta kan man göra genom att sätta upp **MÅL**.

- **Ett mål skall vara realistiskt**
- **Ett mål skall vara mätbart**
- **Ett mål skall leda till något**

För alla människor är det viktigt att ha och sätta upp såväl "mjuka" som "hårda" mål. Man kan arrangera det med delmål och slutliga mål. Mjuka mål kan vara emotionella, exempelvis: Jag skall sluta uttrycka mig grovt, Jag skall försöka visa min fru mer uppskattning och så vidare.

Hårda mål kan vara: Om ett år skall jag ha tränat upp min förmåga att springa, så att jag kan klara av att vara med i Stockholm maraton. Jag skall ta körkort för lastbil innan årets slut och så vidare.

För att göra det lättare att nå och förstå den egna betydelsen av att äga ett mål kan man beskriva varje mål för sig själv i en så kallad "affirmation". Det vill säga skriva det i nutid, bekräftande som om det redan uppfyllts.

Exempelvis:

- Jag joggar dagligen uppe i Skatås och har sänkt min varvtid på 2,5:an fyra minuter.
- Varje lördag springer jag "2-milen" och tror mig om att orka maratondistansen redan i vår.
- Jag har haft tolv lektioner i körskolan och kommer att få köra upp innan jul.

Du skall nu skriva ned dina egna kortsiktiga mål (de som omfattar en månad, två månader, ett halvår). Försök vara så realistisk du kan och sätt upp mål som är något sånär enkla att uppnå. Om du sätter upp för höga mål, kan du kanske inte nå dem är risken stor att du på så sätt tappar intresset.

När du sedan skriver ned de långsiktiga målen (ett halvår, ett år, två år ...) så kan du lägga in lite mer fantasi och visioner.

Mina viktigaste mål för kommande månad är:

Mina mål för de kommande sex månaderna är:

Mina mål för det kommande året är:

Mina viktigaste mål för de närmaste två åren är:

Dessa mål vill jag ha uppnått inom fem år:

Det viktigaste jag vill ha gjort inom de närmaste tio åren:

Mina mål i livet är:

Personlig Utveckling

Den enda som vet vem du egentligen är och hur du funderar, tycker och tänker, är du själv. Din omgivning kan du manipulera på ett ganska ohämmat sätt och den går på det. Men att ljuga för dig själv, det kan ingen människa med självaktning. Då vet du nämligen alltid vad som är sanning och vad som är anpassad lögn.

Vi kan själva styra över vår personliga utveckling, på ett rätt effektivt sätt och behöver inte skylla på varken slumpen, otur och ödet, eller Guds Vilja om det går snett (eller över förväntan). Om vi bara är klara över vad vi vill, vad vi har för mål med livet och hur vi skall nå dit. Så är det bara att köra.

Nedan skall du göra en så objektiv analys av dig själv, som möjligt. Gå igenom frågorna och de svar du vill ge, flera gånger. Läs, tänk till, notera och när du är klar, skriv ned. På så sätt väljer du automatiskt bort sådant som du inte tycker är bra och ger dig själv en ärligare chans

Vilja

Nästa år, hur vill jag då vara. Vad vill jag att andra säger eller skriver om mig? Har jag ett talesätt om mig själv (han är alltid...)? Om jag uppnår mitt mål, vad kommer det att ge mig för känsla?

- Vad är det jag vill?
- Varför?
- Varför?
- Varför?

Handling

Nu är du inne i en viss tankegång, som skall främja din personliga utveckling. Men frågan är kanske hur du skall börja.

- Vad skall jag göra?
- Hur skall jag börja?
- När skall jag börja?
- Vad skall jag sluta med?
- När slutar jag med det?

Verktyg

Här skall du tänka igenom vad du har för egna möjligheter att genomföra det du önskar.

- Vilka verktyg har jag till mitt förfogande?
- Vad har jag för karaktär?
- Vad har jag för kompetens?
- Har jag tillräcklig vilja?

Vara

Här skall du okritiskt granska dig själv.

- Vilka kvalitéer har jag?
- Vad behöver jag utveckla?
- Är jag beredd?

Mentalitet

Hur uppfattas jag av min omvärld? Hurdan är jag? Alla dina sinnen tillsammans bildar en mental cocktail. Hur använder du den?

Hur ändrar du reglaget: JAG MÅSTE till JAG VILL

Hur vill du bli uppfattad? Byt kroppsställning, sträck på dig, ändra dina ögon till vänliga ögon, byt röst och prata med varm och vänlig röst. Visa ett varmt leende.

- Vilka mentala tillstånd vill jag ha?
- Vilka mentala tillstånd väljer jag bort?
- Hur kan jag ändra mina mentala tillstånd?
- Hur blandar jag en mental cocktail?
- Hur utlöser jag min positiva mentala cocktail?

+ och – konto

- Vad kan jag sätta in på mitt + konto?
- Hur ser mitt – konto ut?

Produkter

För att nå en bra utvecklingskurva måste man vara beredd att både ge och ta. Vad har du som du kan ge av dig själv, till din omgivning?

- Vilka är mina produkter, Vad har jag att erbjuda min omvärld?

Marknad

I vilka kretsar rör du dig. Är du nöjd med omgivningen eller vill du förändra den?

- Vilka är mina marknader?

Kunder

Hela din omgivning kan betecknas som kunderna i en butik. Kunderna beror alltid på vad som du har och som attraherar dem.

- Vilka kunder har jag nu?
- Vilka kunder vill jag ha?

Här har jag mitt liv

Nu är du regissör och skall regissera en film om DITT LIV. Den heter **”Jag 100 år”**. Som regissör skall du bestämma filmens utformning.

- Vad vill jag att mina ögon skall lysa av?
- Hur frisk vill jag att min kropp skall vara?
- Vilka erfarenheter skall jag ha?
- Vilka människor vill jag ha träffat?
- Vilka länder vill jag ha besökt?
- Hur kommer min bortgång att uppfattas?