

TA STEGET UTANFÖR DIN KOMFORTZON

– EN STUDIE KRING GENERATION Y: S
DEFINITION AV FRAMGÅNG

Examensarbete – Kandidat
Företagsekonomi

Andersson, Lisette
Flodin, Liza

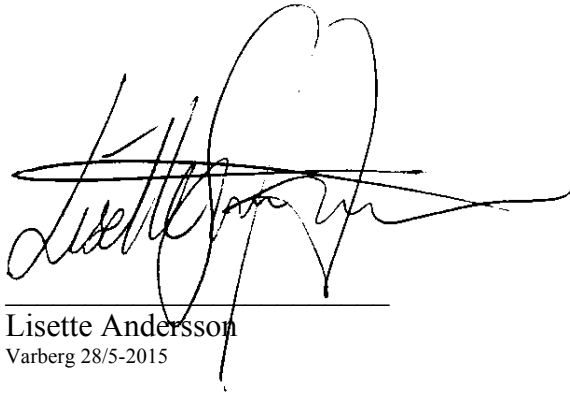
VT2015: KF23



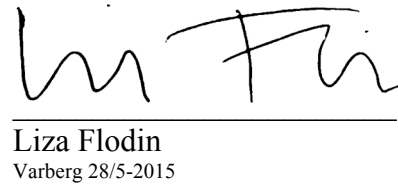
HÖGSKOLAN I BORÅS

Tackord

Vi vill rikta ett stort tack till alla som på något sätt har hjälpt oss att genomföra denna studie. Ett extra stort tack till våra respondenter som har tagit sig tid att bidra med sina kunskaper och kompetenser kring ämnena framgång, komfortzon, motivation och personlig utveckling, ni har alla varit bidragande faktorer till vår kompletta kvalitativa studie. Vi vill även rikta ett tack till vår handledare Ulf Sternhufvud som har varit ett bra stöd och bidragit med många berikande lärdomar genom hela processens gång.



Lisette Andersson
Varberg 28/5-2015



Liza Flodin
Varberg 28/5-2015

Svensk titel: Ta steget utanför din komfortzon – en studie kring generation Y: s definition av framgång.

Engelsk titel: Take a step outside your comfort zone - a study of Generation Y's definition of success.

Utgivningsår: 2015

Författare: Lisette Andersson, Liza Flodin

Handledare: Ulf Sternhufvud

Abstract

This study deals with the following topics: success, motivation, comfort zone, personal development and everything within the definition of generation Y. The study is qualitative, and based on peer-reviewed publications as well as other relevant theories. The main purpose of this thesis is to contribute to a deeper knowledge of the concept of success, and how entrepreneurs within the generation Y in an effective way define it. The study will focus on identifying what makes generation Y step out of their comfort zone, and what motivates them to succeed.

Initially, the study briefly deals with the main topics of success, motivation and comfort zone, before the theoretical framework goes deeper into these topics. The theory is of great importance for this study's analysis and results. Thanks to the theory we have been able to create relevant questions for the interviews, which have been the basis for the whole empirical material. A total of eight entrepreneurs were interviewed and they all contributed with knowledge, competence and experience. When we contacted entrepreneurs for our interviews we chose to have a wide range within generation Y, containing both genders in different ages and different professions. Since we wanted to examine the respondents opinions regarding these specific topics we chose to do semi-structured interviews. All of the respondents have taken the step out of their comfort zone, and now live their lives as entrepreneurs, with a fervent belief in themselves. In the analysis we will discuss the similarities and differences that we could find between theory and empirical data.

The conclusion of this study will provide knowledge regarding the topics success, motivation and comfort zone. A comfort zone is an individual safe zone that all human beings have. By trying new things this zone will expand, which makes the person feel more comfortable. With this study we have reached to the conclusion that a person has to step out of their comfort zone to be able to succeed and this is possible through his or hers individual motivation. Entrepreneurs within generation Y is motivated in various ways, for example by setting long- and short-term goals, surround themselves with inspiring people and also develop through new challenges that will help them reach their goals and dreams. The generation also find motivation in the will to learn, refine their skills and talents and widen their knowledge to be stronger entrepreneurs. To be successful is an individual concept, but overall it is about being happy in a balanced way and to feel satisfied with both your personal and working life. Although a balanced economy is necessary for survival, the entrepreneurs within generation Y does not think it is essential for the concept of success. It is of great importance that you surround yourself by people who want your best and sees your potential and capacity. This will give you as an individual a stronger belief in yourself, which is necessary if you want to be successful. The entrepreneurs have clearly shown a preference based on a positive attitude towards life, they claim that everything is about having the right mindset to be able to develop. The possibilities are all around us, we just have to open our eyes to be able to see them.

Keywords: Success, comfort zone, entrepreneurial success, generation Y, motivation, personal development, entrepreneur.

Sammanfattning

Denna studie behandlar ämnena framgång, motivation, komfortzon, personlig utveckling och allt inom avgränsningen entreprenörer inom generation Y. Studien är kvalitativ och är grundad på vetenskapligt granskade publikationer samt annan relevant teori. Syftet med denna studie är att bidra till en fördjupad kunskap kring begreppet framgång och hur entreprenörer inom generation Y på ett ändamålsenligt sätt definierar det. Fokus kommer att ligga på att identifiera vad det är som gör att dessa tar steget ur sin komfortzon och vad det är som motiverar dem till framgång.

Inledningsvis kommer studien att beröra de huvudsakliga ämnena framgång, motivation och komfortzon innan den teoretiska referensramen går in mer djupt på områdena. Teorin är av stor vikt för studiens analys och resultat. Tack vare studiens teori har vi kunnat skapa relevanta intervjufrågor som har legat till grund för hela det empiriska materialet. Totalt intervjuades åtta entreprenörer, som alla bidrog med kunskap, kompetens och erfarenhet. Inom vår avgränsning entreprenörer inom generation Y valde vi att ha ett brett urval när vi kontaktade intervjupersoner och då i form av olika åldrar, kön och yrken. Eftersom vi ville undersöka respondenternas inställning och deras åsikter kring de specifika ämnena valde vi att genomföra semistrukturerade intervjuer. Samtliga respondenter har tagit steget ur sin komfortzon och lever idag som entreprenörer med en brinnande tro på sig själv. I analysen diskuterar vi de likheter och skillnader som vi kunde koppla ihop mellan teori och empiri.

Uppsatsens slutsats bidrar till kunskap om ämnena framgång, motivation och komfortzon. Komfortzon är en individuell trygghetszon som varje människa har, men genom att testa på nya utmaningar kan denna zon expandera vilket gör att person i fråga känner sig mer bekväm. I och med denna studies resultat har vi kommit fram till att en människa måste ta steget ur sin komfortzon för att nå framgång och detta är möjligt just genom ens individuella motivation. Entreprenörer inom generation Y motiveras på många olika sätt, bland annat genom att sätta upp både lång- och kortsiktiga mål, omge sig själv med inspirerande människor och att ständigt utvecklas genom nya utmaningar som skapar förutsättningar för att uppnå sina mål och drömmar. Motivationen finner generationen även genom att vilja vara en livslång elev som är villig att förfina sina färdigheter och talanger samt bygga på sina kunskaper för att bli en starkare entreprenör. Att vara framgångsrik är ett individuellt begrepp, men överlag handlar det om att vara lycklig på ett balanserat plan och känna sig tillfredsställd med sin tillvaro, det gäller både inom privat- och arbetslivet. Även om en god ekonomi är nödvändig för överlevnad anser inte entreprenörerna inom avgränsningen det som väsentligt för begreppet framgång. Allt handlar i grund och botten om att omge sig med människor som vill ens bästa och ser ens potential och kapacitet, vilket gör att individen finner en starkare tro på sig själv som är av betydelse för att bli riktigt framgångsrik. Entreprenörerna har tydligt visat på en inställning som bygger på att ha en positiv attityd gentemot livet, de hävdar att allt handlar om att ha rätt "mindset" för att kunna utvecklas. Möjligheterna finns överallt runt omkring oss, det gäller bara att öppna ögon för att se dem!

Nyckelord: Framgång, komfortzon, entreprenöriell framgång, generation Y, motivation, personlig utveckling, entreprenör.

Innehållsförteckning

1	Introduktion	1
1.1	Inledning.....	1
1.2	Forskningsöversikt	2
1.3	Problematisering.....	3
1.4	Problem och syfte.....	4
2	Metod.....	5
2.1	Informationsbehov.....	5
2.1.1	Kvalitativ studie	5
2.2	Design av studien	6
2.2.1	Tvärsnittsdesign	6
2.2.2	Semistrukturerade intervjuer.....	6
2.2.3	Urval.....	6
2.3	Metodreflektion	7
2.3.1	Autencitet och trovärdighet.....	7
2.3.2	Alternativ metod.....	8
3	Teoretisk referensram	9
3.1	Motivation	9
3.1.1	Vad motiverar entreprenörer	10
3.2	Komfortzon.....	10
3.2.1	Att ta steget ur sin komfortzon.....	11
3.3	Framgång.....	12
3.3.1	Framgång genom personlig utveckling.....	13
3.4	Generation Y	13
3.4.1	Entreprenörer inom generation Y.....	14
4	Empiri	15
4.1	Respondent 1 - Kvinna 29 år	15
4.2	Respondent 2 - Man 33 år	16
4.3	Respondent 3 - Kvinna 25 år	17
4.4	Respondent 4 - Man 29 år	18
4.5	Respondent 5 - Man 27 år	20
4.6	Respondent 6 - Kvinna 35 år	21
4.7	Respondent 7 - Man 34 år	22
4.8	Respondent 8 - Kvinna 26 år	22
5	Analys	25
5.1	Motivation	25
5.2	Komfortzon.....	26
5.3	Framgång.....	27
5.4	Generation Y	29
6	Resultat	30
6.1	Motivation	30
6.2	Komfortzon.....	30
6.3	Framgång.....	31
6.4	Generation Y	32
7	Slutsats	33
8	Förslag till fortsatt forskning	34
9	Referensförteckning.....	35

1 Introduktion

1.1 Inledning

I dag anses självförtroende som en mycket stark personlig tillgång och att nyckeln till *framgång* är att ha en brinnande tro på sig själv (Bénabou & Tirole 2002). Entreprenörskap och framgång är idag ett stort ämne i samhället och även Skolverket (2014) har börjat att engagerat sig i frågan genom att börjat implementera en utvecklingsprocess för att bemöta de förändringar som sker. Tidigare har det inom Skolverket inte varit ett aktuellt ämne men idag inser skolpolitiker, skolledare och lärare innebörden med att utveckla elevers inneboende nyfikenhet, initiativförmåga och självförtroende redan i tidig ålder (Skolverket 2014). Intresset för tillväxt av entreprenörer och den entreprenöriella andan är ett tydligt tecken på att ämnet framgång genom entreprenörskap är ett viktigt ämne att studera.

Enligt entreprenören Karlsson (2008) tror de allra flesta att ens egna resultat är beroende av omständigheter och att framgång i grund och botten enbart handlar om tillfälligheter och tur. Karlsson (2008) hävdar att sanningen är att all typ av framgång grundar sig i en tanke där någon bestämmer sig för att lyckas. Författaren och framgångsgurun Hill (2008) påstår att människan kan bli en mästare över sitt eget öde och över sin omgivning, därför att vi människor faktiskt har kraften att påverka vårt undermedvetna och styra det mot våra mål och drömmar. Karlsson (2008) tydliggör att det finns många anledningar till varför människor inte väljer att ta tag i sin tillvaro, varför människor istället nöjer sig med situationen de befinner sig i och på vägen går miste om sin egen potential som kan leda dem mot vad de själva anser som framgång (ibid.). "Att nöja sig" är ett sätt att känna sig tillfreds med sin tillvaro men för många kan detta ses som ett väldigt luddigt begrepp. Karlsson (2008) menar att detta är individuellt för alla människor och "att nöja sig" innebär att stanna på den nivå där individen känner sig trygg, att helt enkelt inte gå utanför sin *komfortzon*. Han förespråkar dock att människan ständigt bör sträva efter att utveckla sig själv och sin egen potential för att kunna växa som individ och nå självförverkligande genom *entreprenöriell framgång* (ibid.).

Den specifika grupp människor, *generation Y*, är de som idag utger sig för att vara de mest framgångsrika och drivna människorna i dagens samhälle (Arokiasamy, Beleya, Nodeson, Raman & Ramendran 2011). De som tillhörde generation Y är enligt Valentine (2013) de som är födda mellan år 1980-1999. Generation Y karaktäriseras som mycket mogna, lojala, strukturerade och tekniskt medvetna (Barclay, Kilber & Ohmer 2014). Den kända författaren Robert Kiyosaki som har skrivit självhjälpshandböcker som exempelvis "Rich dad, poor dad" menar att barn och unga vuxna tillbringar årtal i ett föråldrat utbildningssystem. Kiyosaki, Sharon och Lechter (2010) hävdar att generation Y studerar ämnen som dessa antagligen aldrig kommer att ha någon större användning av och att de förbereder sig på en värld som i själva verket inte längre existerar. Han hävdar att människor ständigt bör söka efter nya utmaningar och genom en strävan att hela tiden vilja utvecklas anser Kiyosaki, Sharon och Lechter (2010) att alla har en stor chans till att bli en framgångsrik entreprenör. Säljcoachen Söderpalm (2009) ställer istället frågor kring vad det är som gör personer medvetna om sin potential och vad det är som får oss människor att ta tag i våra drömmar. Enligt Söderpalm (2009) har dessa människor funnit den gemensamma nämnaren: de har bestämt sig och de har en plan som ska ta dem mot deras mål. Det handlar om att hitta tron, tron på sig själv och sin egen kapacitet. För allt vad människor på ett eller annat sätt kan föreställa sig och tro på det kan de också uppnå (Hill 2008).

1.2 Forskningsöversikt

Ibland kommer människor till en insikt där de frågar sig själva varför de egentligen bryr och engagerar sig i vissa situationer. Gannon (2007) menar att detta kan komma att påverka människors psykiska hälsa mot det negativa då de ständigt försöker leva upp till normer och ideal som samhället ställer på dem. Hur mycket tid människor lägger på att ständigt vara motiverade till att klara av och ibland även överträffa förväntningarna på exempelvis arbetet kan komma att bli en ond spiral där individens *motivation* till slut bleknar (ibid.).

Varje individs karriär är en individuell resa där beslut som människan har gjort sedan barnsben kan spela stor roll kring val av kommande karriärväg i senare skede i livet (Higgins 2013). Higgins (2013) pekar dock på att det aldrig är försent för att lära sig något nytt och hävdar att ens tidigare val av studier eller yrkesroller inte behöver vara av betydelse när människan bestämmer sig för att ta steget ur sin komfortzon där förhoppningen hos individen är att nå framgång. Higgins (2013) starkaste råd för att nå just framgång är att kopiera vad andra redan gjort, han pekar på vikten i att identifiera en förebild och mentor, någon att beundra och se upp till, men också någon som har de kvalifikationer som personen i fråga själv söker. Utifrån detta sedan studera mentorns arbetssätt och hitta motivationen till att ta efter alla de positiva attribut som bör implementeras i personens roll som ledare för att stärka den personliga utvecklingen mot entreprenöriell framgång (ibid.). En entreprenör enligt Clapp och Swenson (2014) är en person som i tidig ålder har visat på goda ledaregenskaper och även visat nyfikenhet och ett brinnande intresse kring företagande. Det är likaså en person som väljer att se möjligheter som andra inte ser och genom att motivera sig själv mot sina drömmar skapar personen i fråga en drivkraft till förändring (Clapp & Swenson 2014). Motivation har mycket med vår hjärna att göra och Seip (2012) förklarar motivation genom att dra en parallell mellan atleter och ”vanliga” människor. Atleter klarar sina mål för att de vet att det fungerar, medan ”vanliga” människor däremot inte tror att de är kapabla till att uppnå sina mål vilket gör att de intalar hjärnan att det är omöjligt, vilket resulterar i misslyckande (ibid.).

Berridge (2004) menar att det finns två olika drag av motivation. Ena handlar om konstant stimulans, varför väljer vi människor att göra olika saker vid olika tidpunkter? Andra draget handlar om människors direkta handlingar när det gäller att uppnå ett mål eller undvika ett hot (ibid.). I Berridges (2004) teorier om motivation går det att finna likheter med Deci och Ryans (2007) teorier om inre och yttre motivation. När människor deltar i aktiviteter på grund av den positiva känslan som de får ut av det berör det den inre motivationen. Deci och Ryan (2007) nämner också den yttre motivation som betydande och den menas med att människan deltar i en aktivitet för att det leder till något speciellt, exempelvis som belöning eller bestraffning (ibid.). Yttre stimulans kan beskrivas utifrån hur en *entreprenör* engagerar sig. I början får entreprenören jobba hårt och lägga ner mer tid för att ens kunna skapa ett pengaflöde, men när väl verksamheten är igång ökar intäkterna och det blir mer tid över till annat (Strickler 2006).

När en person väljer att gå mot strömmen och utmana sig själv för att hitta motivationen till att nå *personlig utveckling* brukar begreppet komfortzon komma på tal (Measuring Comfort Zones 2012). Marcus Taylor är en känd föreläsare inom områdena personlig utveckling och komfortzon och anses även vara betrodd tack vare sin breda kunskap inom områdena. Under en föreläsning ifrågasätter han sin publik när de senast gjorde något som fick dem nervösa för att få dem att komma till insikt med när de senast tog steget utanför sin komfortzon. Han påpekar att människor ständigt bör ha detta tänk i bakhuvudet för att hela tiden våga utmana sig själv för att hela tiden utvecklas (Measuring Comfort Zones 2012).

Taylor (Measuring Comfort Zones 2012) hävdar att genomförande av utmanande aktiviteter som gör oss nervös är ett sätt att ta sig ur sin komfortzon. Taylor (Measuring Comfort Zones 2012) hävdar precis som Lehman (2004) att förståelsen över livslångt lärande är viktigt och pekar även på den personliga utvecklingen och hur människan på bästa sätt upprätthåller och utvecklar denna. Enligt Lehman (2004) behöver det inte vara svårt att bli en livslång elev som ständigt är villig att ta ställning och jobba på sin personliga utveckling, maximera sitt lärande och ständigt förfinas sina färdigheter och talanger. Möjligheterna finns överallt runt omkring oss det gäller bara att öppna ögonen och hitta motivationen (ibid.). En grupp människor som är fokuserade på just framgång genom motivation och personlig utveckling är entreprenörer inom generation Y. De personer som tillhör generation Y anses generellt lojala och toleranta. De är även beskrivna som individuella, välutbildade, tekniska, sofistikerade, mogna och strukturerade (Valentine 2013). Enligt Valentine (2013) anses generationen bekymra sig mer än tidigare generationer om arbetsförhållanden än själva lönen, detta på grund av att generation Y är mer ansvarsfulla, självständiga och skeptiska (ibid.).

1.3 Problematisering

Det finns många olika sätt att se på framgång. Enligt Lehman (2004) står framgång för livslångt lärande och han menar att möjligheterna finns överallt omkring oss och att det krävs att öppna ögonen för att se dem. Att vara öppen för möjligheter är vanligt hos entreprenörer inom generation Y då de är kända för att arbeta hårt för sin entreprenöriella framgång och förstår innebörden av att förändring är nödvändig om en människa vill framåt (Arokiasamy, Beleya, Nodeson, Raman & Ramendran 2011). Konceptet gällande framgång inom företagsamhet har varit ett mycket aktuellt ämne att studera världen över (Katongole, Ahebwa & Kawere 2014), och är fortfarande ett komplicerat och invecklat område att forska kring. Det stora problemet och hindret med vår studie är att identifiera begreppet framgång och komma fram till vad det är som avgör att en människa anses som framgångsrik.

En av de stora och mest frustrerande frågorna är varför vi människor inte tror på våra möjligheter att lyckas. Seip (2012) hänvisar mycket till hur vår hjärna påverkas av vårt negativa tänkande. Han jämför "vanliga" människor med atleter som lyckas nå sina mål eftersom de vet att det är genomförbart (ibid.). Om "vanliga" människor skulle kunna applicera detta tänk i deras vardag skulle det kunna leda till exempelvis entreprenöriell framgång (Higgins 2013) eftersom personen inser att det faktiskt är möjligt. Överlag sägs det att okunskapen om motivation och framgång kan komma att bli ett problem då människor inte är medvetna om sin potential till att utvecklas, det gäller helt enkelt att ta steget ur sin komfortzon (Arokiasamy et al. 2011). Anledningen till att många är omedvetna kring vad det är som driver deras motivation kan exempelvis bero på är att det finns många olika teorier på hur en individ på bästa sätt utvecklas på det personliga planet.

Genom att ha tagit del av forskning och relevant teori ser vi en problematik för vår studie som behandlar ämnena motivation och personlig utveckling på grund av den breda information som finns tillgänglig, vilket gör det svårt att få fram det mest väsentliga eftersom uppsattstiden är begränsad. Det är också svårt att identifiera uppfattning om vad framgång egentligen innebär då det är ett individuellt begrepp där varje individ själv avgör vad de är som gör att en människa bedöms som framgångsrik. Dock är det huvudsakliga problemet för vår studie fortfarande att definiera begreppet framgång hos entreprenörer inom generation Y och hur de på bästa sätt tar steget ur sin komfortzon.

1.4 Problem och syfte

Syftet med studien är att bidra till en fördjupad kunskap kring begreppet framgång och hur entreprenörer inom generation Y på ett ändamålsenligt sätt definierar det. Fokus kommer att ligga på att identifiera vad det är som gör att dessa tar steget ur sin komfortzon och vad som motiverar dem till framgång. Genom vårt empiriska material vill vi få fram vad det är som är avgörande för att få generationen till att skapa en förändring och vad som gör att entreprenörer inom generation Y lämnar sin komfortzon för att uppnå sina drömmar.

Ovanstående syfte har lett oss fram till följande frågeställningar:

- Vad definierar entreprenörer inom generation Y som framgång?
- Hur tar entreprenörer inom generation Y steget ur sin komfortzon?
- Hur motiveras entreprenörer inom generation Y till att uppnå sina drömmar?

2 Metod

2.1 Informationsbehov

För att kunna svara på våra frågeställningar och uppfylla vårt syfte med studien behövde vi samla in teori kring ämnena framgång, komfortzon och motivation. Då just ämnet framgång är svårt att identifiera valde vi att lägga störst fokus kring detta för att kunna bilda oss en tydligare uppfattning kring vad vår avgränsning, entreprenörer inom generation Y, anser som framgång. Vi bedömde också att vi saknade erfarenhet kring vad det är som driver entreprenörer till att ta steget mot sina drömmar, vilket vi trodde att våra respondenter hade möjlighet att bidra med och valde därför att intervjua de som redan har lyckats ta steget ur sin komfortzon.

2.1.1 Kvalitativ studie

Vi har gjort en kvalitativ studie för att få mer personligt och individuellt empiriskt material. Bryman och Bell (2012) anser att kvalitativa intervjuer är mest lämpade då vi vill få ut fylliga och detaljerade svar vilket vi behövde för att uppfylla vårt syfte. Kvalitativa intervjuer gav oss även möjlighet till att ställa följdfrågor som kunde bidra till viktiga diskussioner som också var av betydelse (ibid.). Vi ville skapa en bredare förståelse kring hur framgångsrika människor har nått toppen och vilka kritiska händelser som kan ha påverkat deras val av karriärväg. Eftersom vi ville få fram respondenternas egna perspektiv kring området ansåg vi att en kvalitativ undersökning var den bästa att använda då kvalitativa intervjuer gav respondenterna större utrymme för flexibilitet till skillnad från kvantitativa intervjuer (ibid.). Anledningen till att vi valde en kvalitativ intervjuform berodde på att det fokuserade på respondenternas ståndpunkter och inte på att samla in material som speglade våra egna intressen som det skulle ha gjort i en kvantitativ undersökning (Bryman & Bell 2012).

Vi valde bort att göra en kvantitativ studie eftersom vi ansåg att strukturerade intervjuer, likt enkäter, skulle ge oss för styrda och enformiga svar. Enligt Bryman och Bell (2012) skulle även en kvantitativ studie minska vår möjlighet till att kunna kontakta och ha en öppen kommunikation med respondenterna, detta var däremot möjligt i vår kvalitativa studie vilket var av betydelse om vi hade insett att vi saknade information. Vi varje avslutad intervju valde vi att transkriberade den och la till anteckningar om kroppsspråk och andra betydande faktorer som inte hade möjlighet att komma med på ljudinspelningen. Efter att vi hade genomfört alla våra intervjuer ville vi skapa en tillförlitlighet kring vårt empiriska material vilket Bryman och Bell (2012) anser är av vikt för att studien skall kunna vara en säker källa för framtida bruk. Vi bad därför alla våra respondenter att läsa igenom transkriberingen och bekräfta att vi hade uppfattat deras svar korrekt.

2.2 Design av studien

Den forskningsdesign vi valde att använda oss av i vår undersökning var tvärsnittsdesign då vi ansåg att det var den bästa design att använda för att kunna uppfylla vårt syfte och svara på våra frågeställningar. Då vi var intresserade av variation studerade vi mer än en individ som Bryman och Bell (2012) anser är viktigt, därför hävdar vi att just tvärsnittsdesign var den bästa metod att använda för att kunna undersöka entreprenörer inom generation Y: s olika drivkrafter. Vi var medvetna om att urvalsproceduren ofta kräver många fall för att den ska fungera som tänkt (ibid.) och därför försökte vi att samla in så mycket utförlig information som möjligt för att skapa hög tillförlitlighet till studien.

2.2.1 Tvärsnittsdesign

Enligt Bryman och Bell (2012) är det viktigt att kunna se sambandsmönster i den insamlade empirin men trots att vi kunde upptäcka dessa kunde vi aldrig vara säkra på att det handlar om att det var en kausal relation. Vi hittade kopplingar mellan variablerna i vår tvärsnittsdesign som ledde fram till en bra diskussion i vår analys och som i sin tur ledde fram till en konkret och riktig slutsats utifrån våra semistrukturerade intervjuer. Mätningens validitet handlar om hur pass bra kvalitén av vår studie är och hur bra den faktiskt mäter det vi vill mäta (ibid.). Vi var därför extra noga med att beröra de aspekter som vi ansåg var av betydelse för att göra en utförlig och sanningsenlig studie med hög kvalitet.

2.2.2 Semistrukturerade intervjuer

Intervjuerna som vi genomförde var semistrukturerade, detta för att alla respondenter skulle ha samma utgångspunkt men sedan fritt kunna välja att gå in på det som de själva ansåg som mest relevant. I ostrukturerade intervjuer skulle inte det vara möjligt eftersom de oftast utgår i från temafrågor istället för specifika frågor (ibid.). Enligt Bryman och Bell (2012) är det viktigt att kunna jämföra de olika svaren som fås från respondenterna under intervjuerna, detta kräver ett viss mått av struktur vilket vi fann i de semistrukturerade intervjuerna. För att lättare kunna jämföra och diskutera svaren spelade vi in dem så att vi enklare kunde transkribera dem efteråt. Med de semistrukturerade intervjuerna hoppades vi på att få vetskap om entreprenörer inom generation Y: s definition av framgång och även om det fanns någon kritisk händelse i deras liv som kunde ha kommit att spela stor roll i deras val av karriärväg.

2.2.3 Urval

Den teori vi samlade in genom vetenskapligt granskade publikationer stod till grund för vårt urval av intervjupersoner. Utifrån teori om motivation, komfortzon och framgång valde vi att intervjua väsentliga personer som kunde ha erfarenhet och kunskap inom dessa områden. Till en början valde vi att kontakta personer i vårt egna kontaktnät vilket var ett bekvämlighetsurval men då vi inte hade tillräckligt med egna kontakter att intervjua inom ämnet valde vi även att använda oss av snöbollsurval (Bryman & Bell 2012), för att skapa kontakt med ett mindre antal respondenter som var relevanta för vår studie som sedan kunde presentera och leda oss vidare till ytterligare tänkbara personer att intervjua. Vi ville genom snöbollsurval få kontakt med de entreprenörer som vi annars aldrig hade haft möjlighet att träffa.

2.3 Metodreflektion

Det är inte enkelt att beskriva sambandet mellan teori och empiri (Bryman & Bell 2012) så vid val av metod var vi oerhört noga med att undersöka samtliga alternativ för att göra det rätta valet. Vi ställde alla fördelarna och nackdelarna mot varandra för att kunna välja den mest lämpade metoden för vår studie, som skulle ge oss mest väsentlig information och dessutom bredare kunskap kring hur våra respondenter tog ställning till vårt utvalda ämne. Vi var noga med att vid insamlingen av det empiriska materialet välja en bredd av olika kön, ålder och bakgrund för att se på ämnet ur olika synvinklar. Dock valde vi att avgränsa våra intervjuer till att enbart använda oss av entreprenörer inom generation Y, som vi anser är den mest lämpade segmentet för vår kvalitativa studie. Ett stort hinder som vi såg med vår studie var att få entreprenörerna att ta sig tid för en intervju. Vi var medvetna om att de är hårt arbetande individer som prioriterar och planerar sin tid väl och detta blev ett hinder för vår datainsamling då vi var tvungna att anpassa oss efter deras schema.

2.3.1 Autencitet och trovärdighet

Vi intervjuade individer som alla är framgångsrika entreprenörer men som också har olika typer av karriärväg för att kunna göra vår studie så bred som möjligt och få en tydlig och överensstämmande bild av verkligheten vilket skapar en stark autencitet. Vi var medvetna om att trots vår bredd på intervjupersoner kunde vi ändå inte dra en generaliserad bild av vad alla entreprenörer inom generation Y ansåg kring våra frågeställningar, men vi betraktar ändå att vår uppsats kan komma att bli en bidragande studie kring ämnena och förhoppningsvis även användas som en handbok för framtida entreprenörer i deras strävan mot deras uppsatta mål och drömmar.

Vi transkriberade våra intervjuer eftersom vi ville försäkra oss om att vi hade uppfattat våra respondenter rätt. Då vi ständigt hade möjlighet till att kunna diskutera alla delar i materialet minskade missförstånd av teori och empirisk underlag, vilket ökar trovärdigheten för vår studie. Det gavs inte utrymme åt några oklarheter utan vi tog istället reda på vad teorin och empirin verkligen menade vilket gav vår studie ännu mer trovärdighet. Vi har sparat alla inspelningar av de intervjuer vi har genomfört, transkriberingarna samt intervjufrågorna för att öka pålitlighet och replikerbarhet.

Bryman och Bell (2012) påpekar att den ekologiska miljön är viktig att ta hänsyn till under intervjun och det är viktigt att befinna sig på en plats där respondenten känner sig lugn och trygg för att kunna ge så utförliga svar som möjligt under intervjun. Vi genomförde intervjuerna i en ostörd miljö för att undvika störningsmoment från omgivningen. För att behålla den höga ekologiska validiteten (ibid.) ville vi välja intervjuplats med omsorg för att spegla respondentens närmiljö. Det ultimata tillvägagångssättet blev att vi lät respondenten själv bestämma plats för att kunna medföra att studiens ekologiska validitet blev så hög som möjligt och därmed ökade det våra chanser till att få in mycket användbar information.

2.3.2 Alternativ metod

Ett av alternativen vid val av metod för vår kvalitativa studie var fokusgrupper. Fördelen med fokusgrupper var att respondenterna skulle kunna samtala och diskutera med varandra för att komma fram till gemensamma synpunkter och resultat kring vad de tillsammans ansåg om ett specifikt ämne, vilket var svårt vid enskilda intervjuer (Bryman & Bell 2012). Dock ansåg vi att fokusgrupper försvårade möjligheten till att samla in utförliga och personliga svar då deltagarna i en fokusgrupp då kunde styra varandras åsikter och därför inte ge oss den individuella informationen som vi sökte. Vi ville inte få fram en hel grupps gemensamma överenskommelser som enligt Bryman och Bell (2012) hävdar att det finns stor risk att få vid användandet av fokusgrupper, utan istället ta reda på vad varje individ själva ansåg om det valda ämnet, vilket styrde vårt val mot den semistrukturerade intervjun. Vi ansåg att den datainsamlingsmetod som lämpade sig bäst för vår studie var den semistrukturerade intervjuformen eftersom vi fick mer relevanta och djupgående svar vilket var av betydelse för att kunna analysera fram användbart material till resultat och slutsats.

3 Teoretisk referensram

3.1 Motivation

Gannon (2007) hävdar att vi människor ibland ägnar extremt mycket tid till att ständigt vara motiverade att ta ställning till de ideal som samhället ställer på oss. Han berättar att vi människor därför bör hitta en balans där vi kan leva med motivationen som en del av vår vardag istället för att hela tiden vilja klara av och ibland även överträffa förväntningar som ställs på oss. För om vi hela tiden ska överträffa alla normer och ideal kommer vår motivation hamna i en ond spiral där vårt eget engagemang till slut kommer att blekna (ibid.). Seip (2012) väljer istället att förklara motivation genom att tala om hur människans hjärna fungerar. Han menar att det handlar mycket om inställning och drar en parallell mellan atleter och "vanliga" människor. Atleter klarar av sina uppsatta mål för att de vet att det fungerar, medan "vanliga" människor däremot inte tror att de är kapabla till att uppnå sina mål vilket gör att de intalar hjärnan att det är omöjligt, vilket resulterar i misslyckande (Seip 2012). Människor har en förmåga att ge upp innan de ens försökt att provat på något nytt. Enligt Gannon (2007) är det egentligen inte så konstigt då vi människor ofta jämför oss själva med andra och hittar nackdelar till varför det inte skulle vara möjligt "just mig". Det här tänket gör att människor kan komma att få en bristfällig självkänsla och då kan ge upp redan innan den i själva verket har hunnit testa någonting nytt (Seip 2012; Gannon 2007). Istället bör en individ enligt Lehman (2004) bli en livslång elev där denne ständigt är villig att lära sig mer. Han lägger även stor vikt vid att en person hela tiden bör jobba på sin personliga utveckling och maximera sitt lärande för att kunna förfina sina egna färdigheter och talanger. Han hävdar att möjligheterna finns överallt runt omkring oss och att det bara gäller att öppna sina ögon för att kunna se möjligheterna och finna motivationen (ibid.).

Berridge (2004) menar att det finns två olika drag av motivation. Ena handlar om konstant stimulans, varför vi människor väljer att engagera oss i olika saker vid olika tidpunkter och det andra draget handlar om människors direkta handlingar när det gäller att behålla ett mål eller undvika ett hot (ibid.). I Berridges (2004) teorier om motivation ses det likheter med Deci & Ryans (2007) teorier om inre och yttre motivation. Inre motivation är när människor deltar i aktiviteter på grund av den positiva känslan som de får ut av det och yttre motivation handlar om att människan deltar i en aktivitet för att det leder till något speciellt, exempelvis en löneökning. Gagné och Deci (2005) pratar även de om den inre och yttre motivationen och hävdar likt Deci och Ryan (2007) att det är två skilda sätt som vi människor motiveras på. Gagné och Deci (2005) förespråkar också en strukturerad arbetsmiljö där den effektiva prestationsförmågan hos anställda skulle leda fram till både inre och yttre belöningar vilket i sin tur skulle kunna bidra till en total arbetstillfredsställelse. Genom att skapa en stark drivkraft hos medarbetarna och stärka både deras inre och yttre motivation skulle det öka människors generella motivationskraft att arbeta hårdare och mer effektivt mot företagets uppsatta mål (Gagné & Deci 2005; Deci & Ryan 2007).

3.1.1 Vad motiverar entreprenörer

Enligt Norris (2011) kan människor inte motivera andra människor utan enbart sig själv. Han hävdar att motivation är mycket personligt och att det kommer djup inifrån oss själva. Han skriver att det kan finnas yttre faktorer som påverkar men att det i grund och botten alltid rör sig om det som kommer inifrån oss själva. Däremot kan en enskild individ inspirera andra och genom inspirationen kan dessa människor sedan välja att själva motivera sig. Genom att bli inspirerad av någon annan kan vi själva sedan använda denna inspiration genom att motivera oss själva. Det krävs att vara inspirerad för att kunna bli motiverad och i sin tur kunna inspirera andra till att bli motiverade (ibid.). Dock hävdar Gagné & Deci (2005) att vi människor växer av att få positiv feedback och att det underlättar den inneboende motivationen. Det gäller att hela tiden hitta ansvaret för sin egen framgång och genom att känna att andra ser ens kompetens ökar det chansen till att driva sig själv framåt (ibid.). Enligt Rusuc och Acasilcai (2014) är det några specifika faktorer som får människor att engagera sig i sitt arbete mot framgång, dessa faktorer kan komma att spela stor roll för att hitta en drivande motivation hos entreprenörer. Faktorerna som Rusuc och Acasilcai (2014) diskuterar är att vi människor behöver pengar för att kunna leva, söker ett behov av att kunna vila och koppla av samt att se meningen och fördelarna med det vi genomför för att kunna finna drivet i att föra projektet framåt. Tillfredsställs inte entreprenörens drivkrafter och ser de inte värdet i att engagera sig kommer dessa aldrig kunna leverera på topp. Det är av vikt att kunna hitta vad som driver en människa framåt, för hittar vi drivkraften kan vi också skapa motivationen till att fortsätta framåt även i motgångar (ibid.).

Norris (2011) drar paralleller till talet som Dr. Martin Luther King hade år 1963 "I have a dream", där Martin Luther Kings tal inspirerade en hel rörelse som sedan motiverades att åstadkomma en kulturell förändring. Genom att beröra publiken på en emotionell nivå gav han människorna en vision som inspirerade dem till att ta ställning. Genom inspiration som leder till enskild motivation kan varje individ bli en stark ledare, men för att nå hela vägen till framgång krävs det först och främst att dela drömmen (ibid.). Alla människor föds med ett syfte, ett syfte som är fastprogrammerat i vårt DNA. Alla har olika styrkor och gåvor som tillsammans kan stödja syftet vi människor föds med, dock är det väldigt få människor som ser till att upptäcka sitt eget syfte här i livet och går miste om sina gåvor och styrkor som de föds med (Norris 2011).

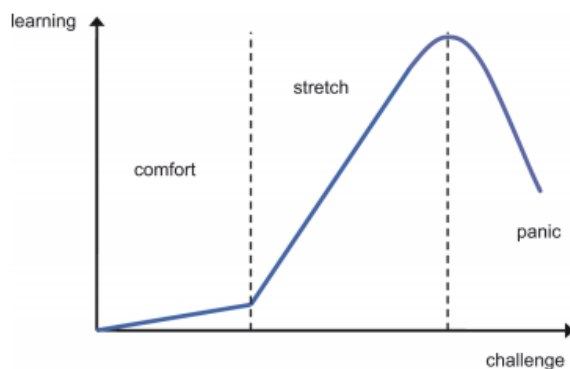
3.2 Komfortzon

Karp (2014) väljer att förklara en människas komfortzon genom att använda ledarrollen som exempel. Enligt Karp (2014) handlar det om att en person, som vill bli en bra ledare och entreprenör, medvetet bör utsätta sig för situationer som tar fram känslor som innefattar rädsla, ångest, osäkerhet och även utsätta sig för situationer som skapar stress. I och med att personen tvingas till att utföra aktiviteter som personen själv anser som obehagliga kommer den framtida ledarens komfortzon att expandera (ibid.). Baltar & Coulon (2014) menar att det finns naturligt inom oss människor att vi vill stanna innanför vår komfortzon, men entreprenörer har en tendens att utmana begreppet och gå utanför den. Palethorpe och Wilson (2011) menar också att det är svårt för en individ att hitta den optimala nivån för en utmaning som ska ta denna utanför sin komfortzon, oavsett om en person är entreprenör eller inte.

Gardner, Avolio, Luthans, May och Walumbwa (2005) väljer också att prata om ledarskap när de nämner begreppet komfortzon, och lägger särskild vikt vid autentiskt ledarskap och dess utvecklingsprocess. En individs komfortzon kan också ses som en utvecklingsprocess, eftersom ju mer personen testat på desto mer kommer den att utvecklas (Langlois 2009). Utvecklingsprocessen handlar enligt Gardner et al. (2005) om att ha självkännedom och därmed vara medveten om både sina starka och svaga sidor. Självkännedom är enligt Gardner et al. (2005) inget mål utan snarare en process där personen i fråga reflekterar över sina unika värderingar, sin identitet, sina talanger och vilka mål personen har. Det är något som en person som vill ta sig ur sin komfortzon bör fundera över för att verkligen veta vad den är rädd för och genom detta kunna se det som en utmaning, för enligt Langlois (2009) är det rädslan som gör att vi inte vågar ta steget vidare.

3.2.1 Att ta steget ur sin komfortzon

Komfortzon är idag ett välkänt begrepp men Palethorpe och Wilson (2011) nämner även ett mindre känt begrepp - panikzonen. Det går att se ett samband mellan dessa två zoner då komfortzonen är det tillstånd en människa befinner sig i när den känner sig bekväm och om personen går utanför den kan det lätt skapa obehag och panik (Langlois 2009). Panikzonen är den plats där en människa hamnar om den pushar sig för långt utanför sin komfortzon och där panik och ångest kan upplevas (Palethorpe & Wilson 2011). Det är därför viktigt att ständigt gå tillbaka till sin komfortzon och bearbeta intryck och erfarenheter innan nästa utmaning, för enligt Stensaker och Meyer (2012) kan dåligt bearbetade erfarenheter bidra till sämre möjligheter till utveckling.



Figur 1. Komfort-Stretch-Panic model (Palethorpe & Wilson 2011, ss. 422).

Modellen ovan är baserad på Yerkes-Dodson Law, som inom psykologin handlar om att det finns ett samband mellan exalterande och nervositeten inför ett uppträdande eller ett genomförande (Palethorpe & Wilson 2011). Palethorpe och Wilson (2011) hänvisar till studier som visar på att press på sig själv och från omgivningen samt sin egen nervositet ibland kan hjälpa individer till att fokusera sin motivation på rätt uppgift och hur den ska lösas på bästa sätt. Modellen visar tydligt sambandet mellan komfortzonen och panikzonen, där den ursprungliga fasen vi människor befinner oss i är komfortzonen (Palethorpe & Wilson 2011). I och med att vi tar steget ur vår komfortzon och därmed utmanar oss själva kommer vi till nya insikter och tar lärdom av dessa. Ju högre vi pressar oss själva desto mer lär vi oss, precis som modellen visar (ibid.).

Det finns olika tillvägagångssätt för att ta steget ur sin komfortzon och Sullivan (2009) menar att ett sätt är att ständigt vara nyfiken. Att veta var vägen leder är inte alltid det viktigaste och om personen är nyfiken på vad som kommer att upptäckas längs vägen kan detta skapa nyfikenhet och bidra till personlig utveckling. Sullivan (2009) menar att detta hjälper människor till att skärpa sitt fokus. Däremot hänvisar Palethorpe och Wilson (2011) till studier som visar på att ångest kan ha stor påverkan på själva inläringen och att det är något som bör tas hänsyn till när människan utmanar sig själv till att ta steget ur sin komfortzon. Om denna ångest uppstår kan det betyda att personen befinner sig i panikzonen och att individen därför bör ta sig tillbaka till sin komfortzon för att bearbeta de nya erfarenheterna (Palethorpe & Wilson 2011). Många lever idag med rädsla och vissa människor utmanar sig själva till att möta sina rädslor medan det kan ta längre tid för andra (Langlois 2009). Palethorpe och Wilson (2011) påpekar att det bör tas hänsyn till att olika individer reagerar olika beroende på hur utmanande uppgiften är. Langlois (2009) skriver att rädsla är ett hinder som gör att människor ibland undviker att göra rätt, men genom att vara medveten om sina rädslor kan personen också arbeta med dem och utvecklas. Om en person inte är medveten om vad det är som den är rädd för kommer den antagligen inte att lämna sin komfortzon (ibid.).

3.3 Framgång

Managementcoachen Strickler (2006) väljer att beskriva framgång med hjälp av hur entreprenörer arbetar och Higgins (2013) anser att det bästa sättet att lära sig hur en person blir just framgångsrik är att kopiera vad andra redan gjort och då exempelvis härma entreprenörers arbetssätt. Enligt Strickler (2006) kan entreprenörer arbeta riktigt hårt i början av sin karriär och ibland slita ut sig till max för att kunna öka intäkterna. Om vi människor inte väljer att skapa oss en struktur som gör att vi emellanåt hinner stanna upp och ta en paus för att i långa loppet kunna skapa mer tid för annat (Strickler 2006), kommer vår psykiska hälsa komma att påverkas negativt (Gannon 2007).

Higgins (2013) förespråkar ett livslångt lärande eftersom han anser att det aldrig är försent att lära sig någonting nytt. Dock kan detta bli problematiskt då det påfrestar den psykiska hälsan genom ständig press på att hela tiden lära mer och leverera, detta kan göra personen i fråga omotiverad eftersom den inte känner sig tillräcklig. Seip (2012) menar att framgång nås genom motivation som i sin tur har mycket med vår hjärna att göra. Hjärnan är även den kopplad till vår psykiska hälsa som också Gannon (2007) lägger mycket vikt vid. Han menar att den psykiska hälsa kan komma att påverka oss negativt på grund av de krav som samhället ständigt ställer på oss (Gannon 2007). Dock får en människa aldrig glömma bort vem som är den viktigaste chefen i ens liv - nämligen en själv (Oshikanul 2014). För att inte den psykiska hälsan ska bli lidande menar Oshikanul (2014) att det är av vikt att försöka påverka det vi faktiskt har makt över vilket är energi, fokus och tid. För att kunna trivas i det vi gör är det viktigt att ha människor i sin omgivning som ger en positiv energi och som kan hjälpa oss att lägga fokus på rätt saker. Det är därför av betydelse att kunna prioritera vår tid rätt och Oshikanul (2014) menar på att så länge vi är planerade och har kontroll över vår tid kommer vi att kunna hitta balansen i vår vardag.

Det understryks även att ett livslångt lärande är en process där individen ändrar beteende och traditioner för att möta de snabbt föränderliga krav som kunskapssamhället ställer på personen (Lehman 2004). Lehman (2004) hävdar att livslångt lärande är en färdighet som kräver ständig nyfikenhet, motivation och förmågan att lära sig något nytt men även att ha en vilja att kontinuerligt utveckla sin egen kompetens, kunskap och förståelse. Vi har alla ett etiskt,

personligt och juridiskt ansvar över att bli en del av det livslånga lärandet, även om det bara är för att vara uppdaterad med den tekniska utvecklingen eller för att faktiskt åstadkomma stora förändringar i samhället (ibid.). Det är av betydelse att ha kontroll över sitt eget öde och varje människas tid är ovärderlig så därför är det av vikt att inte låta andra komma och ta den ifrån oss, Oshikanul (2014) menar på att vi bör tänka på att vår tid läggs på meningsfulla saker som faktiskt tar oss framåt.

3.3.1 Framgång genom personlig utveckling

Forskaren Lehman (2004) nämner likt Higgins (2013) hur viktig förståelsen över livslångt lärande är och pekar även på den personliga utvecklingen och hur vi människor på bästa sätt upprätthåller och utvecklar denna. Enligt honom behöver det inte vara svårt att bli en livslång elev som ständigt är villig att ta ställning och jobba på sin personliga utveckling, maximera sitt lärande och ständigt förfinas sina färdigheter och talanger. Möjligheterna finns överallt runt omkring oss det gäller bara att öppna ögonen och hitta motivationen (Lehman 2004).

Vidare skriver Higgins (2013) om att ständigt utveckla ett förtroende hos individen och det den gör. Han beskriver självförtroendet som ett ljus som antingen är på eller av, du antingen har det eller inte. Det är därför av vikt att upprätthålla förtroendet och fortsätta göra saker som personen i fråga är bra på för att hela tiden hålla huvudet högt. Att skaffa sig feedback från olika håll är av betydelse för att kunna utvecklas. Det kan vara svårt och tufft att ibland ta kritik men det är nyttigt för att få hjälp med nödvändiga förändringar och förbättringar. Enligt Higgins (2013) är framgångsrika människor även bra på att ta risker och att prova nya satsningar även fast det ibland kan leda till misslyckande. Dock är det misstagen som kännetecknar en riktig framgångsrik människa då denne lär sig av sina misslyckanden och går vidare till nästa utmaning medan andra i detta skede ger upp sina drömmar och går miste om framgång (ibid.).

3.4 Generation Y

Generation Y är i dag en etablerad och känd generation och de personer som tillhör generation Y anses generellt lojala och toleranta. De är även beskrivna som individuella, välutbildade, tekniska, sofistikerade, mogna och strukturerade (Valentine 2013). Andra karaktärsdrag hos entreprenörer är proaktiv, kreativ, risktagare och flexibel med sina tillgångar (Šlogar 2014). De som tillhörde generation Y är enligt Valentine (2013) de som är födda år 1980-1999. Dagens Nyheter som är en känd och väletablerad tidskrift i Sverige menar dock att generation Y är personer födda mellan år 1982-2003 (TT i Dagens nyheter 2012). Generation Y anses också bekymra sig mer än tidigare generationer för arbetsförhållanden än själva lönen, detta på grund av att generation Y är mer ansvarsfulla, självständiga och skeptiska (Valentine 2013). Utbildning anses av många som en självklarhet och generation Y är en av dem, för de tror att utbildning är nyckeln till framgång (Kilber, Barclay & Ohmer 2014). Personerna som tillhör generationen är uppvuxna i ett modernt samhälle och eftersom de är vana med teknologi förväntas de också att kunna den när de kommer till en ny arbetsplats, vilket är ett starkt karaktärsdrag hos generationen. Deras förmåga att ta in information från många olika källor och analysera dem kännetecknar ett annat karaktärsdrag hos generationen, nämligen "multitaskning", de anses ha en stor förmåga att göra flera saker samtidigt (ibid.).

3.4.1 Entreprenörer inom generation Y

Generation Y är den första generationen som har växt upp i en digital miljö vilket har lett till att generationen är mycket aktiv med teknologi och på sociala medier (Bolton, Parasuraman, Hoefnagles, Migchels, Kabadayi, Gruber, Komarova & Solnet 2013). Generationens användning av sociala medier har blivit en viktig del för företag när de rekryterar och leder sin arbetsgrupp och användningen av teknik har gett generation Y ett mycket lättillgängligt och enkelt sätt att kommunicera (ibid.). Kommunikation är en stor del av en entreprenörs liv och just förmågan att kommunicera är av betydelse för att utvecklas.

Entreprenörer har länge varit populärt att studera. Att ta reda på varför vissa människor väljer att ta vara på möjligheter och andra inte, samt hur entreprenörer får sina drömmar att bli verklighet är det många som har studerat (Baron 1998). Baron skrev år 1998 en artikel om entreprenörskap och trots att artikeln är skriven på 90-talet finns det fortfarande liknande karaktärsdrag hos dagens entreprenörer. Enligt Baron (1998) är de överlag kända för att formulera nya idéer och upptäcka nya möjligheter. Deras vilja att ta risker för att hela tiden överträffa förväntningar och utmärka sig har därmed format deras eget öde (Baron 1998).

4 Empiri

4.1 Respondent 1 - Kvinna 29 år

Respondenten har tidigare arbetet inom en bransch som ses som oseriös av många, men har sedan några år tillbaka tagit steget ur sin komfortzon för att göra det hon verkligen brinner för. När hon väl valde att ta steget var det många som skrattade åt henne, men hon tror att det berodde på avundsjuka och det märker hon av än idag. Många av dessa vill försöka hålla henne tillbaka och motarbetar henne, men detta är inget som stoppar respondenten utan hon berättar att människor kan få ha sina åsikter och stå kvar där bak och se på när hon springer förbi dem. Hon hävdar att många tycker som alla andra och anser att det bästa en människa äger är ens åsikter och tycker inte att personer ska rätta sig efter vad andra tycker.

Hennes komfortzon var hennes tidigare liv och arbete eftersom hon kände sig trygg med vad hon gjorde, men genom en kritisk händelse i livet blev hennes föregående liv något hon ville fly ifrån och då tog hon automatiskt ett steg vidare i en ny riktning, både karriärs- och umgängesmässigt. När respondenten tog steget ur sin komfortzon har hon haft otroligt mycket stöd från sin sambo som hela tiden har pushat henne mot sina mål, men även från resten av hennes familj. Hon skulle aldrig våga tänka på hur hennes liv hade sett ut idag om hon inte hade gjort denna förändring. Respondenten berättar att hon aldrig trodde på att hon själv skulle kunna göra den här omställningen men menar att om hon har kunnat ta sig ända hit kan vem som helst göra det. Det gäller bara att lyssna på sin egen magkänsla och ta ställning mot sina mål. Hon berättar om att många i hennes omgivning brukar prata om att de är nöjda med hur de har det i sin vardag men att hon inte riktigt tror på det. Hon poängterar tydligt att hon ser en stor skillnad på att nöja sig och att faktiskt vara nöjd. Hon gillar utmaningar och när det händer saker och hon känner sig inte driven om hon inte får utvecklas. Hon pekar på att hon aldrig är nöjd och det är också det som driver henne, hon menar att allt en människa gör kan den alltid göra bättre. Även om hon aldrig är nöjd menar hon att det är viktigt att kunna berömma sig själv för det hon har åstadkommit hittills.

Enligt respondenten handlar framgång inte bara om pengar utan snarare om att gå och lägga sig på kvällen och känna sig nöjd och tillfreds med vad hon har åstadkommit. Hon vet att hon inte kommer att tjäna miljoner kronor, men det är inte heller hennes mål. Hon har fått turen att arbeta med något hon verkligen trivs med och brinner för. Hon är mycket envis och menar att människor lyckas med vad det vill om de bara lägger manken till. Respondenten gick aldrig i gymnasiet och fick barn i tidig ålder och hon vill visa att det går att lyckas även utan en utbildning. Hon hävdar att flera borde sluta anpassa sig efter samhällets normer och ideal och istället börja tro på sig själv och vad personen i fråga själv kan åstadkomma. Hon anser att självförtroende är otroligt viktigt och hon hävdar att tror människor inte på själv så kommer inte någon annan att göra det heller. Respondenten berättar att om en person är osäker och inte riktigt litar på sig själv är det något andra också ser, därför jobbar hon ständigt på att utveckla och bygga upp sitt eget självförtroende då hon anser att det är en av de viktigaste byggstenarna för att bli en framgångsrik entreprenör.

Bra egenskaper	Envis	Arbetsmoral	Social/utåtriktad
Egenskaper att utveckla	Självförtroende	Kunskaper inom företagande	Marknadsföringskunskaper

4.2 Respondent 2 - Man 33 år

Respondenten har en gymnasieutbildning och har mycket erfarenheter från arbetslivet eftersom han i tidig ålder fick en hög position inom sitt arbete. Han har hela tiden jobbat med målsättningar för att kunna sträva efter sina drömmar. Han anser att mål är a och o i livet och hävdar att har en människa inga tydliga mål är det svårt för denna att åstadkomma något. Respondenten är uppfostrad med att jobba hårt för det han vill ha och nämner att det är viktigt att sätta upp mål som bygger på SMART-modellen, där individen strävar efter specifika, mätbara, avgränsade, realistiska och tidsbestämda mål.

Han är en motiverad man med huvudet på skaft och hävdar att det är väldigt mycket som motiverar honom i vardagen men framförallt så blir han motiverad och driven av att utvecklas. Respondenten pekar tydligt på att han hatar att stå stilla och kräver ständig omväxling och en av hans drivkrafter är att få beröm från människor i sin omgivning. För att aldrig tappa sin motivation jobbar han med den dagligen genom att starta upp morgonen med en motivationsvideo som startar igång hans dag på bästa sätt och efter detta sätter han sig alltid ner och planerar dagen, veckan och månaden. Respondenten påminner alltid sig själv med målbilder, saker han vill ha och saker han strävar efter. Genom att sätta upp målen tydligt på väggen blir det att han påverkar sitt undermedvetna mot sina mål och drömmar. Han berättar att drömmar inte alltid har varit aktuellt för honom och att han enbart har strävat efter mer konkreta mål, men idag kan han tydligt se att hans drömmar faktiskt kan komma att bli till verklighet och genom att få ner dem på papper och se dem framför sig påminner han sig själv dagligen. Han menar på att så länge en människa har delmål och långsiktiga mål som denna verkligen tror på och kan genomföra blir det enklare att ta sig mot sina riktigt stora drömmar.

Respondenten menar att det finns olika faktorer som ligger till grund för en individs framgång, men att det huvudsakligen handlar om att vara lycklig på ett balanserat plan. Han påpekar att det är viktigt med en god hälsa, personlig utveckling, en livsstil som är tillfredsställande och han menar att han själv vill vara framgångsrik inom alla de ovannämnda planen och detta nås genom att ta steget ur sin komfortzon. En komfortzon, enligt respondenten, är att göra alla till lags, känna sig bekväm och att leva som omgivningen förväntar sig att personen i fråga ska göra. Han menar att vi styrs av vår omgivning, oavsett om det gäller familj, mål eller ambitioner. Respondenten kom ur sin egen komfortzon när han gick igenom en livskris då han förlorade allt. Mitt i denna kris dök en möjlighet upp som hjälpte honom upp från botten vilket han idag är mycket tacksam för. Tack vare sin disciplin, passion och sitt självförtroende fortsätter han att utvecklas och ta steget ur sin komfortzon. Självförtroende är något som respondenten påpekar som mycket viktigt som entreprenör. Hela sitt liv har han haft ett bra självförtroende men på senare tid har självförtroendet omvandlats till självrespekt. Han påpekar också att det är en stor skillnad mellan att vara nöjd och att var tillfredsställd, om en person endast trivs med sitt arbete och inte omständigheterna runt omkring kommer denna aldrig att känna sig tillfredsställd.

Han berättar om att det är viktigt att hitta ett driv i sitt arbete och sin vardag ifall personen ska bli en stark entreprenör. Respondenten hävdar att han själv alltid har varit driven till att ta sig vidare. Han har känt i hela hans liv att han har varit ämnad för något mycket större, ett kall som han hela tiden har försökt att hitta men som har varit otroligt svårt. Idag tror han äntligen att han är på rätt väg mot sina stora drömmar. En annan stark faktor som driver honom vidare i vardagen är att vilja motbevisa alla människor som inte har trott på honom och att kunna bygga upp en egen livsstil där han kan känna sig lycklig med sin tillvaro.

Sin inspiration hämtar han från framgångsrika människor, men motivationen och stödet har han fått från nyfunna vänner, entreprenörer och hans familj. Han menar att han inte ens vågar föreställa sig hur hans liv hade sett ut om han inte tagit chansen och hoppat på denna möjlighet som dök upp och stödet runt omkring. Trots att han alltid har haft stöd har det även funnits de som motarbetat honom. Han har också märkt att han inte har något att hämta från sin gamla umgängeskrets, han hittar inte längre något samband med dem utan umgås nu mest med nya likasinnade vänner.

Han hoppas på att en dag kunna nå fram till den punkten i livet där han kan känna en tillfredsställelse och känner sig färdig, dock är han inte säker på att det kommer att ske. Han har en bild av vad hans slutgiltiga mål är men trots detta tror han att risken finns att han kommer att finna nya mål under vägens gång som kommer att göra att han alltid strävar efter mer. Viktiga milstolpar i hans karriär är att kunna njuta av det han faktiskt har åstadkommit, kunna äga sin egen tid och bestämma exakt vad han vill göra och när han vill göra det. Något respondenten påpekade tydligt var att en person måste komma till insikt med sig själv och sina egna tankar. Han berättade att det är av betydelse att en människa förstår att tillfällena inte kommer att dyka upp från ingenstans utan att det är viktigt att ta tag i det själv. Möjligheterna finns överallt omkring oss och det gäller bara att hitta något som intresserar just dig. Han berättar att det hela tiden gäller att ha rätt "mindset" för att kunna ta sig vidare. Respondenten menar att många väntar på att någon ska jaga och motivera dem, men det finns inget sådant tillfälle utan en individ är själv ansvarig för sitt egna liv, eftersom drivet kommer inifrån. Han anser att livet består till 10 procent av vad som händer och 90 procent av hur vi reagerar på det som faktiskt händer.

Bra egenskaper	Stark visionär	Stark passion	Extremt disciplinerad
Egenskaper att utveckla	Tålmod	Bli en bättre lyssnare	Ödmjukhet

4.3 Respondent 3 - Kvinna 25 år

Respondenten har gått en gymnasial utbildning som hon till början inte hade tänkt sig, men det var slumpen som avgjorde valet vilket hon är glad över idag. Hon har även gått på internutbildningar för att utveckla sina kunskaper inom det hon arbetar med. Hennes drivkraft har sett olika ut i livet, men i det stora hela menar hon att hon alltid har varit driven till att ta sig framåt. Något som tvingar henne att utvecklas är att hon ständigt behöver stimulans och nya utmaningar, hon kan inte stå och stampa på samma ställe för länge. Hon tror att hon alltid kommer att vara driven till att söka nya utmaningar och förändringar, men då kanske inte bara inom yrkeslivet utan även på det privata planet.

Hon arbetar ständigt med målsättningar, både i karriären och privatlivet. Hon anser att målen bör vara tydliga och realistiska för att kunna vara motiverad till att nå dem. Hennes svårigheter med att sätta upp mål är att hon gärna vill erfara innan hon bestämmer sig, vilket gör att hennes långsiktiga mål kan bli lite diffusa. Hennes drivkraft hittar hon i att ha ett yrke som är varierande och inte allt för rutinmässigt. Hon vill kunna utvecklas dagligen vilket hon gör i sin nuvarande arbetsroll och hon tycker att korta förändringar som kräver snabba lösningar kan vara lärorika då dessa gör att både hon själv och andra som hon arbetar med utvecklas och det blir då hennes kvitto på att hon har lyckats. Respondenten brinner för att se andra lyckas nå sina mål genom hennes delaktighet som ledare och det motiverar henne även att fortsätta i samma riktning.

Hennes sätt att motivera sig själv är att använda både ett strukturerat upplägg i yrket men också i kombination med hennes privata motor där hon använder sig av ett nu eller aldrig-tänk. Hennes framtidsmål är att bli en mycket starkare och mer erfaren ledare inom hennes val av karriär där hon brinner för att leda och arbeta tillsammans med ett team. Hon definierar framgång som nya utmaningar, att nå sina egna målsättningar i livet och vikten i att känna sig tillfreds med sin inkomst.

Att befinna sig innanför sin komfortzon är enligt respondenten att göra något som en person känner sig trygg med. Ett agerande som är nytt och aldrig upplevts förut är exempel på det som finns utanför en individs komfortzon. I och med sitt nuvarande arbete har respondenten tagit steget många gånger. Hon påpekar att det är viktigt att ibland stanna upp för att hinna njuta av det som hon faktiskt har presterat. All denna utveckling har också lett till högre självförtroende och det tycker hon är mycket viktigt att ha som entreprenör. Med en högre tro på sig själv vågar hon också satsa och om hon satsar kan hon vinna. Hon har alltid haft stöd från många människor som har sett hennes potential, driv och stora arbetsmoral. Dock har det även funnits många i hennes arbetsliv som inte riktigt trott på henne fullt ut vilket har gjort att hon har sett till att bevisa motsatsen och därifrån gått vidare. Hon stoppas inte av att individer inte tror på henne utan snarare tvärtom då det blir till en drivkraft där hon vill motbevisa dessa människor att hon faktiskt kan. Hennes mamma har alltid varit en förebild och ett stort stöd för henne men hon har även träffat på många inspirerande människor som idag har kommit att bli mer som mentorer för henne i hennes karriär.

Bra egenskaper	Envishet	Kompetent	Viljan att alltid utvecklas
Egenskaper att utveckla	Tålmod	Professionell sida	Hitta balans i relation & inom ledarskap

4.4 Respondent 4 - Man 29 år

Respondenten är högutbildad och har även gått kurser inom andra områden som han idag arbetar med. Han har arbetat hårt sedan tidig ålder och har kunnat bekosta utbildningar på egen hand tack vare detta. Han älskar att träffa nya och framgångsrika människor och trivs där det inte finns några begränsningar på hur långt han kan nå.

Han arbetar dagligen med mål och då i form av ren motivation. Han säger att det blir roligare att jobba mot någonting som faktiskt driver en istället för att bara glida runt. Han väljer att målsätta sig i allt inom karriär, träning och relationer, där han hävdar att alla delar är viktiga att täcka för att känna att han alltid utvecklas och tar sig framåt. Respondenten drivs främst av kortsiktiga mål för att kunna åstadkomma snabba resultat och han tänker dagligen på hur han ska kunna ta sig framåt inom alla hans olika delar i livet. Han motiveras och drivs av att kunna säkra upp framtiden ekonomiskt för sig själv och sin familj och att kunna erbjuda sin familj det absolut bästa av livet. Utöver sina egna drivkrafter så brinner han också för att hjälpa andra människor att ta ett steg i rätt riktning mot deras mål. Han hävdar att genom att starta dagen på ett bra sätt med rätt tankar gör det att han kan hålla sig motiverad och positiv resten av dagen. Han brinner för att ta nya steg i livet och ser sig själv som en driven man som vill utöka sina kunskaper och ta nya steg inom karriären.

Respondenten definierar framgång som det stadiet då han når uppsatta mål. Han poängterar dock att det inte alltid handlar om att nå hela vägen fram utan att det ibland räcker att försöka, det är då en individ upplever framgång. För att nå framgång menar han att människor bör ta sig utanför sin komfortzon, för det är där utvecklingen och upplevelserna sker. En komfortzon, enligt honom själv, är en plats där personer känner sig bekväma. Han menar att det är många som nöjer sig med att stanna innanför sin komfortzon och av rädsla inte vill se vad som finns utanför. Om han själv inte hade tagit steget hade han inte varit där han är idag, på vägen har han både tagit ett steg ur och sen tillbaka igen för att samla sina intryck och upplevelser. Det som har fått honom att ta steget är hans egna uppsatta mål och hans drivkraft till att faktiskt nå dem. Hans personliga framåtanda är något som har hjälpt honom på traven mot framgång och det är något han kommer att fortsätta med hela livet. Han menar att antingen så pushar vi oss själva framåt eller så faller vi bakåt i takt med att andra runt omkring oss utvecklas och kämpar vidare. Hans självförtroende har varit en förutsättning för hans entreprenörskap. Han berättar att entreprenörer ibland kan känna sig ensam och att det då är viktigt att ha självförtroendet och stå upp för sig själv. Om en person inte har självförtroendet är det lätt att falla tillbaka i det mönster som omgivningen har skapat runt omkring oss. De negativa människor som inte trott på honom har blivit till en drivkraft och motivation där han vill motbevisa dem vad han är kapabel till.

Han har aldrig gillat att vara begränsad, detta gäller även hans ekonomi, därför strävar han alltid mot målet om att bli mer fri ekonomiskt. Det finns många faktorer som har påverkat vem han är idag och däribland är det hans föräldrar som har varit en drivande faktor inom vissa områden och mentorer inom andra. Han poängterar tydligt att han alltid har haft en drivkraft inom sig och velat ha ut så mycket mer av livet vilket gör att han aldrig nöjer sig utan alltid strävar framåt för att se vad han kan uppnå härnäst. En av de största inspirationskällorna och förebilderna som respondenten har haft under sin karriär är utan tvivel hans mentor som han har haft möjlighet att följa från att vara en ostrukturerad "rookie" till att bli en väldigt framgångsrik och inspirerande ledare. Respondenten menar att möjligheter finns överallt runt omkring oss, det gäller bara att vara öppen för att se dem. Han berättar att han inte kan se sitt liv utan framsteg, han vill alltid fortsätta att utvecklas och han påpekar att det är en stor skillnad mellan att vara tacksam och att vara nöjd. Han påminner sig själv om att han måste vara tacksam för det han har, men att han samtidigt inte vill vara nöjd eftersom han då tror att drivet till en förbättring skulle försvinna.

Respondenten har alltid fått stöd från familj och vänner, men han har även stött på människor som motarbetar honom vilket han tror att flera personer känner igen sig i. I och med detta har hans umgängeskrets ändrats mycket då han har gjort aktiva val att umgås mindre med människor från hans tidigare liv och lägger nu mer tid på människor som delar samma framtidsvisioner som honom själv. Respondenten pekar tydligt på att det inte spelar någon roll vilken väg en person väljer att gå, det kommer alltid att finnas människor i ens omgivning som är negativa och som försöker att motarbeta en. Han hävdar därför att en individ alltid bör vara stark och lyssna på sig själv och försöka spola av sig alla negativa människor i dennes omgivning. Hans råd är att inte lyssna på åsikter utan att istället ha en brinnande tro på sig själv och det som personen i fråga vill åstadkomma.

Bra egenskaper	Envishet	Ödmjukhet	Eget driv att nå framgång
Egenskaper att utveckla	Social förmåga	Våga ta större plats	Ta bra risker i rätt lägen

4.5 Respondent 5 - Man 27 år

Respondenten har en gymnasieutbildning, högskoleutbildning samt ett flertal interna utbildningar från tidigare arbeten och andra externa kurser. Hans val av utbildningar har aldrig grundat sig i en tanke om att tjäna miljoners kronor utan snarare att känna sig tillfreds med sitt arbete. Hans vardag består mycket av att sätta upp mål som ska vara rimliga, så kallade SMART-mål, men han menar att han fortfarande måste kämpa för att nå dem. Han sätter hellre upp små delmål än ett stort mål så att han hela tiden känner att han tar sig framåt, vilket också motiverar honom till att fortsätta. Ett tillvägagångssätt för att han ska nå sina mål är att han talar högt om dem och inte bara för nära och kära, detta sätter enligt honom själv mer press på att han faktiskt måste förverkliga dem. När han har nått ett delmål känner han sig mycket nöjd vilket han i sin tur ser som framgång, men han påpekar att framgång också är mycket individuellt. Andra faktorer som ligger till grund för vad han anser som framgång är att vara lycklig i både familj- och privatliv. Enligt honom finns pengar längst ner på listan av hur han definierar framgång även om han påpekar att de är nödvändiga, dock ligger det huvudsakliga fokuset på att trivas med sin tillvaro.

Respondenten uppmuntrar andra människor till att ta steget ur sin komfortzon, det behöver inte vara något stort utan det går att ta små steg i taget. Han definierar en komfortzon som en plats där en person känner sig trygg, avslappnad och bekväm. Själv anser respondenten att han tagit steget på flera olika nivåer och det är något han vill fortsätta med hela livet eftersom han utvecklas av det och han menar att det är där de roliga sakerna händer och där ens självförtroende växer. Han tycker att självförtroendet har en stor betydelse i om en person ska våga tro på sig själv och sina egna idéer. Respondenten berättar om att han själv har växt otroligt mycket på senare tid och han har bevisat för sig själv att han kan göra saker som han aldrig trodde var möjliga. Både hans självförtroende och självkänsla har växt i takt med att han har utmanat sig själv mot nya äventyr. Han berättar om hur viktigt det är att faktiskt våga testa nya saker för att växa mer som individ. Under hela hans liv har familjen alltid varit hans största stöttepelare och förebilder. Respondenten har också haft mycket stöd från vänner och även fast han har skapat många nya kontakter så finns det även en del gamla vänner som han fortfarande har en stark relation med. Han anser att de människor som inte stödjer hans val av karriärväg är de människor han själv också valt att ta avstånd ifrån.

Han anser att utveckling är en viktig del i hans liv och han vill själv hela tiden bli bättre. Han berättar om hur han drömmer om att ständigt ta nästa steg och utmana sig själv till att utvecklas inom det områdena han verkligen brinner för. Hans värsta mardröm skulle vara att sitta på ett kontor och arbeta, i en byggnad där han är inlåst varje dag. Han hävdar att det är viktigt att känna sig nöjd, men även fast en individ kan nöja sig är det viktigt att kunna känna att denna kan utmana sig själv och ta sig vidare mot nya utmaningar. Han berättar att det är viktigt att inte bli normaliserad och att hela tiden vara attraktiv. Han tycker att det viktigaste vi människor har är faktiskt att hela tiden kunna utvecklas genom att pressa sig själv till att göra en förändring. Respondenten menar att allt handlar om vilka vägar vi väljer att gå och vilka möjligheter vi väljer att se. En av hans mardrömmar är att ligga på dödsbädden och inte ha hunnit med allt som han vill göra. Nyckeln till framgång enligt honom själv är att alltid ha roligt på arbetet, så länge drivet finns där kan vem som helst nå långt, men är en person inte tillfredsställd och har kul kommer det inte att hålla i längden.

Bra egenskaper	Driven, aldrig nöjd	Jävla anamma	Envis
Egenskaper att utveckla	Sluta lyssna på andra	Hantera sin långsynthet	Sluta ta åt sig

4.6 Respondent 6 - Kvinna 35 år

Respondenten är en högutbildad kvinna som har en bra gymnasieutbildning som hon sedan har byggt på med en högskoleutbildning som givit henne en titel hon idag kan vara stolt över. Hennes val av utbildning har inte varit självklar men efter överväganden valde hon väg och hon är mycket stolt över sin examen även fast hon idag inte jobbar med det hon har utbildat sig till i grunden. Idag arbetar hon med flera olika företag där hon har stora betydelsefulla roller. Hon är driven och passionerad i det hon gör och det finns inget tvivel om att hon verkligen har hittat hennes kall i livet. Respondenten anser att målsättning är extremt viktigt för att kunna ta sig framåt. Hon berättar om hur hon sätter upp en plan för varje enskild månad och sedan betar hon ner målen till hur hon ska ta sig framåt veckovis för att kunna uppfylla månadens mål. Respondenten motiveras av att se sig själv uppnå sina mål och hon jobbar aktivt med att hela tiden påminna sig själv om dem för att kunna klättra framåt dag för dag. Efter uppnådda mål är hon väldigt noga med att få unna sig något, en belöning som hon redan sedan tidigare har tänkt ut, för att kunna hålla tempot och inspirationen på topp.

Respondenten hävdar att framgång är när en individ gör något denne verkligen drivs av och känner att den klarar sig ekonomiskt. Hon jobbar dagligen med att utvecklas inom sitt arbete och försöker ständigt att öka omsättningen inom de olika företagen. Hon fortsätter att berätta om hur hon alltid har varit lite annorlunda och alltid gått sin egen väg, hon känner att hon alltid har haft en drivkraft om att skapa en förändring och att ta sig framåt. Den stora drivkraften i vardagen får respondenten från tanken att kunna fortsätta ägna hennes liv och sin tid till att vara tillsammans med hennes barn. Hon har alltid prioriterat att umgås med hennes barn och sin make i första hand och anser att hennes umgängeskrets annars består av människor som hon har något utbyte med. Respondenten hävdar att det är viktigt att kunna kliva utanför sin komfortzon och berättar att en person måste våga sträcka sig efter sina mål och våga tänja lite på gränserna. Hon utmanar alltid sig själv och berättar att som en entreprenör och företagare lever hon ständigt på gränsen. Hon är noga med att poängtera att det är viktigt att vara självsäker i sitt arbete som entreprenör och att ha ett starkt självförtroende för att fortsätta utvecklas, dock är det av betydelse att hela tiden vara ödmjuk för att kunna finna balansen i livet.

Hon berättar att hon alltid har sprungit på möjligheter i hennes liv, likt alla människor gör, men till skillnad från många andra människor har hon sett till att fatta tycke för de möjligheter som intresserar henne och sedan gjort något av dem. Hon vågar knappt tänka på hur hennes liv hade sett ut idag fall det inte hade varit för att hon varit så driven till att skapa en förändring. Hon berättar att hon antagligen hade suttit och fantiserat om hur hennes liv hade kunnat vara istället för att faktiskt få uppleva det. Hon har inte alltid haft stödet med sig då det inte finns några entreprenörer i hennes familj som har samma tänk som hennes själv, de har alltid varit rädda för det som är osäkert och annorlunda. Dock har hon alltid haft ett otroligt stöd från hennes inspirations- och motivationskälla som är hennes man som ständigt har funnits där för henne och hon får också inspiration från sin mentor. Hon hävdar att det är viktigt att lyssna och läsa saker som gör att personen i fråga får en positiv energi och det är därför hon väljer att bland annat följa hennes mentors väg mot framgång.

Bra egenskaper	Målmedveten	Orädd	Riskbenägen
Egenskaper att utveckla	Planera tiden effektivare	Få bättre sömn	Få mer gjort i tid

4.7 Respondent 7 - Man 34 år

Respondenten är högtbildad och arbetar idag inom det han är utbildad till då han verkligen brinner för ämnet. Han är motiverad till att hela tiden utvecklas men väljer inte att sätta upp specifika mål utan försöker istället att bara sträva framåt för att steg för steg ta sig vidare i livet. Han motiveras av sig själv men även av andra människor i hans omgivning som har en starkare vilja än han själv. I vardagen försöker han påminna sig själv om vad det är som gör honom motiverad och genom att observera andras beteenden, som han själv anser är felaktiga, finner han ännu mer motivation till att förändras. Han har också en passion för att ständigt vilja utvecklas inom sitt arbete och bygga på sig nya kunskaper genom fler utbildningar.

Respondenten kopplar inte pengar till begreppet framgång, utan snarare lycka och uppnådda mål, han lägger även vikt vid att alltid gå in i något helhjärtat och ser även det som framgång. Han hävdar att en av de viktigaste faktorerna för att kunna driva igenom sina planer är att ha en stark tro på sig själv vilket han själv alltid försöker att bygga upp genom att skapa en stark självsäkerhet. Hans medvetenhet har drivit honom till den han är idag och han vill försöka få upp människors ögon och få dem att förstå att det finns mer än vad alla ser och nöjer sig med. Dock har respondenten under hela sitt liv blivit motarbetad men detta ser han inte som något negativt då han hela tiden utvecklats, blivit starkare i sig själv och stärkt sin egen vilja. Hans val av väg i livet och hans extrema engagemang i det han tror på har gjort att han inte haft någon större umgängeskrets förutom ett fåtal vänner. Självklart har han människor i sin omgivning som är likasinnade, men det är väldigt få som verkligen kommer honom nära inpå livet då han anser sig själv ha andra värderingar än de flesta människor.

Respondentens definition av begreppet komfortzon är bekvämlighet och lathet, vilket han själv inte anser sig vara. Ett av hans mål är att lämna sin egen komfortzon genom ständiga utmaningar och genom att göra det tar han stora steg mot sin utveckling. Han anser att han har lämnat sin komfortzon och kommer att fortsätta göra det resten av livet genom nya utmaningar och att ständigt sätta högre mål. Redan vid ung ålder valde respondenten att avstå från en del saker i sitt liv vilket har utvecklat honom till en person som ständigt får stå upp för sina åsikter. Han var tvungen att vara stark för att stå emot normen som genomsyrar samhället, vilket också har lett till att det sociala livet har tagit skada och att han väljer att inte släppa många människor nära inpå livet. Däremot har hans familj varit ett starkt stöd för respondenten, både genom att tro på honom och att de har stöttat honom i det han har valt bort i sitt liv. Respondenten menar att han inte ens vill tänka på hur hans liv hade sett ut om han inte hade gjort dessa val.

Bra egenskaper	Uppfinningsrik	Tänker utanför boxen	Lyhörd och samarbetsvillig
Egenskaper att utveckla	Att planera	Bli mer strukturerad	Bättre kontroll på ekonomi

4.8 Respondent 8 - Kvinna 26 år

Kvinnan har en yrkesutbildning och har även gått ett flertal interna kurser inom sitt område. Anledning till att hon valde sin utbildning var för att hon brinner för att arbeta med människor vilket hon också jobbar med idag. En huvudsaklig motivationsfaktor är att hon älskar känslan av att göra något betydelsefullt för någon annan människa och att se dem lyckas. Genom motivation tycker respondenten att hon utvecklas som person och genom att ta del av nya

möjligheter och lösningar håller hon motivationen och drivkraften på topp. De dagar som hon känner sig mindre motiverad menar hon att det är viktigt att göra sig påmind om varför hon gör det hon gör och då kommer motivationen tillbaka. Inom respondentens nuvarande yrke är det mycket viktigt med mål och målsättning, men hon applicerar det lika mycket i sin egen vardag som hon gör i sitt arbete. Hon tror att det är en förutsättning för att hon som person ska utvecklas och fortsätta framåt.

Respondentens framtida mål är att hela tiden kunna påverka människor så mycket som möjligt i en positiv riktning inom både hälsa och framgång. Hon anser att framgång kan vara extremt individuellt men att det främst handlar om att nå sina mål. Personligen för respondenten handlar det väldigt lite om pengar och snarare vikten i att må bra och vara lycklig. Hon förklarar det som att den människa som hittar en fullkomlig balans i livet och känner en fulländad lycka är framgångsrik. En viktig roll i att kunna känna fullkomlig balans i sitt liv tror hon ligger i att skapa en stark självkänsla och känna att hon hela tiden kan växa som individ. Hon hävdar att tror människan inte på sig själv och sina egna idéer tror hon inte heller att någon annan ska kunna göra det. Hon förklarar tydligt att det gäller att vara driven till att göra en förändring, vilket hon anser att hon själv alltid har varit i sitt liv. Hon älskar känslan av att ha åstadkommit något och hon förs framåt av att ha många bollar i luften samtidigt.

Respondenten pekar tydligt på några specifika händelser som fick henne att välja den karriärvägen hon idag ser som en självklarhet. En drastisk vändning inträffade under hennes gymnasietid och det var här hennes liv vände helt och hon började förstå vikten i att hitta en balans i sin vardag. Hon utmanade sig själv att ändra mycket i sin tillvaro men sedan la hon drömmarna på is då allt kändes väldigt svårt och omöjligt och återigen var hon tillbaka i sin komfortzon. Hon försökte hitta drömyrket men nådde inte riktigt enda fram. Plötsligt via en oväntad person, dök en utbildning upp inom det ämnet hon verkligen brinner för och hon beslutade sig för att dra igång på riktigt. Under utbildningen stötte hon på många spännande och likasinnade människor och det ena ledde till det andra och innan hon visste ordet av det så hade hon sitt drömyrke mitt framför ögonen. Därifrån tog hon sedan steget till att bli egenföretagare och började sin resa som entreprenör. Det som har drivit respondenten till den hon är idag har hon väldigt svårt att säga men hon tror att det kan bero på allt. Allt som hon någonsin har upplevt i livet, alla människor som hon har träffat och alla motgångar hon har stött på under livets gång. Hon tror att alla dessa saker kan vara bidragande faktorer till den människan hon är idag.

Respondenten beskriver en komfortzon som en bubbla som vi människor, men även samhället, har skapat för oss själva, helt enkelt en trygghetszon som hämmar oss från att våga leva efter våra drömmar. Att sluta bry sig om vad andra tycker och tänker och stå upp för det hon själv tror på är tydliga bevis på att hon har tagit steget ur sin egen komfortzon. Ett annat stort steg som har gjort att respondenten har rört sig utanför sin komfortzon är att hon har börja tro på att hon faktiskt kan göra en skillnad. Även om hon har tagit det stora steget kommer hon ständigt att vilja utvecklas som människa och sträva efter nya mål. Hon tror aldrig att en människa blir fulländad och ser detta som en del av entreprenörlivet. Hon menar att det alltid finns någonting nytt att utmana sig med och varje gång en person tar steget ur sin komfortzon växer den som människa.

Respondentens familj har varit ett stort stöd för henne och hjälpt henne i alla lägen. Hon själv lever efter mottot “du kan lyckas med vad du vill så länge du tycker det är roligt”. Det var hennes pojkvän som fick henne att ta det stora steget vilket hon är mycket tacksam för idag. Hon vågar knappt tänka på var hon hade befunnit sig om hon inte hade tagit detta steg. Hon känner att hon har fått både stöd och blivit motarbetad av omgivningen. I början var många väldigt skeptiska och nästintill elaka och hon blev nästan utstött. Hon fortsatte hela tiden framåt och när hon fick mycket stöttande ord från både vänner, familj och bekanta började hennes tro även att växa och idag är det mest positiv feedback som respondenten möts av. Hon kan se ett tydligt mönster på hur hennes umgängeskrets har förändras i takt med hennes egen utveckling och hon har insett att hon har valt bort många människor ur sitt liv. Hon väljer idag att umgås med människor som ger henne energi och som faktiskt vill hennes bästa och hon har inte längre några energibovar som håller henne tillbaka.

Bra egenskaper	Engagerad	Ödmjuk	Uthållig
Egenskaper att utveckla	Vara bestämd på ett ödmjukt sätt	Lära sig sätta gränser	Tro på sig själv

5 Analys

5.1 Motivation

Det går tydligt att se likheter med respondenternas uppfattning om motivation och Seips (2012) teorier om kopplingen mellan en människas motivation och dess hjärna. Samtliga respondenter pekar på att det är extremt viktigt att hela tiden ha en brinnande tro på sig själv och att vara redo för att utmana och pusha sig själv mot sina mål för att kunna växa som individ. Även Seip (2012) lägger mycket vikt vid detta eftersom han menar att människor enklare klarar av sina utmaningar om de själva tror att det är möjligt. Det handlar om att ha en inställning till att hela tiden vilja ta sig framåt och förfina sina färdigheter och kunskaper för att kunna bli en starkare entreprenör. Det ses tydliga samband mellan alla respondenterna då de hävdar att det är av betydelse att hitta vad som verkligen driver en människa framåt och hur denne på bästa möjliga sätt kan implementera drivkraften i vardagen för att kunna hålla sin motivation på topp. Norris (2011) nämner även han vikten av att vara motiverad i det en individ gör och han hävdar att motivation är mycket personligt och kommer djupt inifrån oss själva, vilket också respondenterna var eniga om. Respondent 2 är väldigt tydlig med att visa på att vi människor inte bör gå runt och vänta på att möjligheterna skall dyka upp utan att vi faktiskt måste ta tag i det själva genom att hitta motivationen till att skapa en förändring vilket stämmer överens med Norris (2011) teorier om motivation och vad som driver en människa.

Respondenterna karaktäriseras även av att de alla älskar utmaningar och har svårt att stå still på ett och samma ställe för länge, de vill hela tiden ha en förändring och kräver omväxling för att känna att de utvecklas och tar sig framåt. Generella drag för respondenterna är att alla arbetar med att ständigt sätta upp mål för sig själva, både kortsiktiga och långsiktiga mål, vilket stärker Seips (2012) teori om att det är en förutsättning att sätta upp mål för att kunna klara av en utmaning. Det var endast en respondent som inte arbetade med specifika mål, så kallade SMART-mål och var den person som istället valde att arbeta med sina mål genom att ta dem steg för steg och implementera dem under processens gång.

Lehman (2004) menar att människan bör bli en livslång elev och ständigt utmana sig själv och därmed utöka sitt lärande. Han menar att möjligheterna finns överallt runt omkring oss och att det bara gäller att öppna ögonen för att kunna se dem och finna sin motivation. Respondenterna talar även de om möjligheter som finns runt omkring oss, vilket de menar att många individer inte väljer att se eller ens är medvetna om att de finns. Gemensamt för respondenterna är att de på ett eller annat sätt har insett det positiva med att vara öppen för nya möjligheter och att de har förstått innebörden av hur långt de kan komma genom att bara implementera rätt "mindset". Respondenterna berättar om olika händelser och drivkrafter som motiverar dem. Samtliga respondenter finner mycket motivation genom stöd från familj och vänner, men även genom att uppnå sina uppsatta mål. Många av respondenterna påpekade även att de finns en drivkraft inom dem som vill motbevisa de personer som inte tror på dem och deras potential. Både Berridge (2004) och Deci och Ryan (2007) talar om olika drag av motivation, inre och yttre motivation. Många av respondenterna blir motiverade av de inre faktorerna som berör de känslor de upplever när det gör något som de själva tycker är tillfredställande. De yttre faktorerna, som exempelvis pengar, var mindre betydande för respondenterna. Fler av respondenterna var överens om att pengar är nödvändigt men att den största motivationen är att vara tillfreds med sin tillvaro, ha hälsan i behåll och att känna sig nöjd med det som de har åstadkommit.

Rusuc och Acasilcai (2014) talar likt Berridge (2004) och Deci och Ryan (2007) om förståelsen över hur människor är i behov av belöningar för att hålla motivationen på topp. Rusuc och Acasilcai (2014) diskuterar faktumet att alla behöver pengar för att kunna överleva dock är inte pengar den största anledningen till entreprenörers drivkraft att uppnå sina drömmar vilket vi tydligt ser ett samband med när vi analyserat våra respondenters svar angående drivkrafter. Respondenterna är alla eniga om att pengar är nödvändigt men att det främst handlar om att vara lycklig och tillfreds med sin tillvaro för att finna lyckan och engagemanget i sitt arbete.

Överlag var respondenterna eniga om att de måste ha tydliga mål och gärna i form av fysiskt material för att hela tiden kunna påverka sitt undermedvetna, genom exempelvis målbilder. De var även eniga om att människan bör läsa och lyssna på det som ger dem en positiv energi. En av respondenterna menade att han lättare når sina mål om han talar högt om dem för sin omgivning, för då är han tvungen att genomföra dem. En annan respondent fann sin dagliga motivation genom positivt tänkande och inspirationsvideos. Motivationsfaktorerna och drivkrafterna hos respondenterna var överlag densamma, många blev extra motiverade av att se andra i sin omgivning lyckas ta ett steg i rätt riktning då de kände en starkare mening när de gjorde något betydelsefullt för någon annan människa. En av respondenterna blev också motiverad av att det inte finns några begränsningar i det han gör då han alltid kan ta sig ett steg längre.

5.2 Komfortzon

Samtliga respondenter var mycket bekanta med begreppet komfortzon och beskrev det som en trygghetszon där en person känner sig bekväm och avslappnad. I vår teoretiska del av studien framgår det att Karp (2014) istället väljer att förklara begreppet genom att beskriva vilka känslor som kommer fram när en individ lämnar sin komfortzon som exempelvis rädsla och ångest. Några av respondenterna ansåg att många individer stannar innanför sin komfortzon eftersom de är rädda för det otrygga som kan finnas utanför den. Respondenternas uppfattning om begreppet komfortzon styrker Baltar & Coulon (2014) teori om att det finns naturligt inom oss människor och att vi vill stanna innanför den samt att entreprenörer har en tendens att utmana begreppet och gå utanför den, vilket respondenterna själva är ett bevis på. En av respondenterna påpekade även att entreprenörer alltid lever på gränsen, att de alltid pushar sig till max för att nå sina mål vilket också styrker Baltar och Coulons (2014) teori om entreprenörers ständiga jakt efter utmaningar. När vi diskuterade begreppet komfortzon med respondenterna kunde vi se en nästan ordagrann liknelse respondenterna emellan. De menade, likt Lehman (2004), att möjligheterna finns överallt runt omkring oss, det gäller bara att öppna ögonen för att se dem. En av respondenterna menade att alla människor springer på möjligheter i livet, men till skillnad från andra har hon fattat tycke för möjligheter som intresserar henne och sedan gjort något av det. Ingen av respondenterna nämnde panikzonen vilket Palethorpe och Wilson (2011) menar har en stark koppling till komfortzonen eftersom det är det tillstånd en person hamnar i när den pressar sig för långt utanför sin komfortzon, som tydligt går att se i figur 1. Respondenterna valde att berätta om utmaningar och hur de tar vara på möjligheter istället för att prata om rädslor och panik. Langlois (2009) menar dock att människan måste vara medveten om sina rädslor för att kunna utmana sig själv, han menar att rädslor är det som gör att vi inte vågar ta steget ur vår komfortzon.

Alla respondenter menar att de på flera olika plan har tagit steget ur sin komfortzon genom olika utmaningar och möjligheter, men de har gjort det på olika sätt. Det var ingen av respondenterna som ens vågade föreställa sig hur deras liv hade sett ut om de inte hade tagit steget ur sin komfortzon. Några av de som vi intervjuade har varit mer eller mindre tvingade till att ta steget på grund av en kritisk händelse i livet, medan resterande kände viljan och motivationen till att utveckla sig själva och nå högre höjder. Något som många av respondenterna kände igen sig i är att de många gånger har blivit motarbetade. Några av respondenterna var övertygade om att det handlar om avundsjuka, vilket respondenterna påstod bara gjorde dem ännu mer motiverade eftersom de vill bevisa vad de är kapabla till. En av respondenterna har till exempel alltid känt att han är menad till att göra något stort, det är ett kall han har sökt efter hela livet och som han nu har funnit och att människor har motarbetat honom på vägen har bara blivit en starkare drivkraft till att lyckas.

En av respondenterna hoppas på att en dag kunna nå fram till en punkt i livet där han kan känna sig tillfreds och färdig, dock tror han inte att det kommer att ske då det finns en risk att han finner nya mål under vägens gång som gör att han alltid kommer att sträva efter mer. Däremot påpekade en del av respondenterna att det är viktigt att gå tillbaka till sin komfortzon för att bearbeta sina upplevelser och kunskaper. Att ibland ta ett steg tillbaka och vila upp sig och bearbeta sina intryck är enligt Stensaker och Meyer (2012) mycket viktigt eftersom dåligt bearbetade erfarenheter kan bidra till sämre möjligheter att utvecklas.

Slutligen var respondenterna mycket överens om att människor borde sluta lyssna på andras åsikter och istället våga stå emot och gå mot strömmen för att kunna ta steget ur sin komfortzon. I teorin finns det däremot olika tillvägagångssätt för att ta steget ur sin komfortzon och Sullivan (2009) menar att ett sätt är att människan ständigt bör vara nyfiken. Nyfikenhet kring nya utmaningar var något som samtliga respondenter kunde relatera till och Sullivan (2009) menar också att det är en bra utmaning att inte veta var vägen leder. Att vara nyfiken längs vägen kommer att bidra till att skapa nyfikenhet vilket i sin tur leder till personlig utveckling.

Livet består till 10 % av vad som händer och till
90 % av hur vi reagerar på det - Respondent 2.

5.3 Framgång

Det finns tydliga likheter bland respondenternas svar angående definitionen av framgång. Många hävdar att framgång inte grundar sig i att tjäna miljontals kronor, även fast det är en nödvändighet med att ha pengar, utan grundar sig snarare i att känna sig nöjd och tillfreds med vad som har åstadkommit. Alla respondenter är eniga om att framgång är när en individ har lyckats uppnå sina uppsatta mål och då denne känner sig lycklig på ett balanserat plan och har hälsan i behåll. Strickler (2006) och Higgins (2013) hävdar att framgång kan beskrivas i form av hur en entreprenör väljer att arbeta och hur den på bästa möjliga sätt blir just framgångsrik. Många av våra respondenter förespråkar och väljer att använda sig av inspirationskällor från redan framgångsrika människor men också högre uppsatta mentorer att ta lärdom från och på samma sätt menar Strickler (2006) och Higgins (2013) att entreprenörer bör kopiera vad andra redan har gjort och försöka att efterlikna deras arbetssätt. Respondent 5 påstår att nyckeln till framgång handlar om att ha ett arbete där personen i fråga hela tiden känner sig tillfredsställd och att det är av betydelse att hitta en karriärväg där personen verkligen får göra något den trivs med.

Higgins (2013) väljer även att förespråka ett livslångt lärande där han hävdar att det aldrig är försent att lära sig någonting nytt. Likt Higgins (2013) menar också Lehman (2004) att livslångt lärande kräver nyfikenhet, motivation och en stark förmåga att lära sig mer. Respondenterna är även här eniga och känner en medvetenhet om att ständigt utvecklas vilket kräver en stark vilja till att skapa en förändring och växa som individ. Oshikanul (2014) beskriver det som om alla människor har kontrollen över sitt eget öde och menar på att vi alla bör tänka på hur vi prioriterar vår begränsade tid. De intervjuade har alla svarat att de hela tiden vill utvecklas på alla möjliga plan. Att den personliga utvecklingen som kan ta dem närmare deras mål och drömmar är av vikt för att kunna känna att de hela tiden utvecklas och tar sig framåt. Några av respondenterna väljer även att tydliggöra att alla människor faktiskt föds med samma möjligheter och att alla kan lyckas bara de lägger manken till.

En diskussion som även har tagits upp är om en människa någon gång kommer att känna sig tillfreds med sin tillvaro eller ständigt måste vara på jakt efter nya utmaningar. De allra flesta av respondenterna var övertygade om att de aldrig kommer att nå fram till ett slut där de känner sig fulländade och klara utan att de under resans gång hela tiden kommer att finna nya utmaningar och sätta upp nya mål för sig själv. Oshikanul (2014) menar på att vi alla bör tänka på att vår tid läggs på det som är meningsfullt och faktiskt tar oss vidare och det behöver inte vara svårt att ständigt jobba på sin personliga utveckling, maximera sitt lärande och förfina sina färdigheter och talanger (Higgins 2013) och som entreprenörer menar alla respondenter att de hela tiden växer genom att utmana sig själva. Flera av respondenterna menade även att det finns en stor skillnad mellan att vara tillfreds med sin tillvaro och att vara tillfredsställd. En annan respondent valde i stället att uttrycka skillnaden mellan att vara tacksam och att vara nöjd. Samma respondent menar också att en människa aldrig ska sluta vara nöjd eftersom att drivet till att ständigt göra en förbättring kommer att försvinna.

Något som alla respondenter har tryckt otroligt mycket på är att skaffa sig ett starkt självförtroende och en brinnande tro på sig själv och enligt Higgins (2013) är detta en av de viktigaste byggstenarna för att kunna bli en stark entreprenör. Alla de intervjuade respondenterna var extremt medvetna om hur deras självsäkerhet har tagit dem dit de är idag och pekade tydligt på att hade det inte varit för en stark tro på sig själv och stöd från människor i deras omgivning hade de aldrig varit där de är idag. Även fast det är viktigt med en stark självkänsla är det av betydelse att inte bli för arrogant utan behålla den ödmjuka sidan för att kunna attrahera in rätt människor i ens liv. Många av respondenterna var noga med att visa på att människor inte skall lyssna på andras åsikter utan istället ha en brinnande tro på sig själv och Oshikanul (2014) menar att det är oerhört viktigt att då ha människor i sin omgivning som ger positiv energi och som kan hjälpa en att lägga fokus på rätt saker. Något som hälften av respondenterna var noga med att poängtera var att det är viktigt att kunna stanna upp emellanåt och njuta av vad de har åstadkommit under vägens gång. De hävdar att det är av betydelse att kunna berömma sig själv och unna sig en belöning när de uppnått ett mål, detta stärker både Stricklers (2006) och Gannons (2007) teorier där de är eniga om att det är viktigt att kunna stanna upp och finna en balans i vardagen och belöna sina framgångar.

5.4 Generation Y

Generation Y är avgränsningen för vårt val av respondenter, dessa är födda mellan år 1980-1999 menar Valentine (2013) medan Dagens Nyheter hävdar att generation Y är födda mellan år 1982-2003 (TT i Dagens nyheter 2012). Respondenterna är alla starka entreprenörer som har många likartade karaktärsdrag som gör dem till drivna individer som är villiga att ta ställning till förändring. Tabellen nedan visar en sammanfattning av de karaktärsdrag och personliga egenskaper som respondenterna själva tyckte att de både har och ville utveckla.

Bra egenskaper	Egenskaper att utveckla
Envis, arbetsmoral, social/utåtriktad	Självförtroendet, företags- och marknadsföringskunskaper
Stark visionär, passion, extremt disciplinerad	Tålmod, bli en bättre lyssnare, ödmjukhet
Envis, kompetent, viljan att alltid utvecklas	Tålmod, professionella sidan, balans i relationer
Envis, ödmjuk, driv att nå framgång	Social förmåga, våga ta större plats, ta bra risker i rätt lägen
Envis, driven och aldrig nöjd, jävlar anamma	Sluta lyssna på andras åsikter, vara långsynt och ta åt sig
Målmedveten, orädd, riskbenägen	Planera tiden mer effektivt, bättre sömn, få mer gjort i tid
Uppfinningsrik, tänker utanför boxen, lyhörd	Planera, strukturerad, bättre kontroll på ekonomi
Engagerad, ödmjuk, uthållig	Mer bestämd, sätta gränser, våga tro på sig själv

Andra karaktärsdrag som Šlogar (2014) hävdar är typiska personlighetsdrag för entreprenörer är att de bland annat är kreativa och duktiga risktagare, och Baron (1998) menar att generation Y överlag är väldigt kända för att formulera nya idéer och upptäcka nya möjligheter. Likt Valentine (2013) som hävdar att generation Y anses som lojala, toleranta, individuella, välutbildade, tekniska, sofistikerade, mogna och strukturerade ses det även likheter med tabellens summering av respondenternas karaktärsdrag från intervjuerna. Trots att majoriteten av respondenterna är högutbildade med spetskunskaper inom olika områden är dessa utbildningsområden något som de överlag inte arbetar med idag. Här kan vi se tydliga likheter med hur den kända författaren Kiyosaki, Sharon och Lechter (2010) hävdar att generation Y studerar ämnen som dessa antagligen aldrig kommer att ha någon större användning av och att de förbereder sig på en värld som i själva verket inte längre existerar. Trots att Kilber, Barclay och Ohmar (2014) hävdar att utbildning anses som en självklarhet för generationen, är dessa utbildningar inget som majoriteten av våra respondenter idag har någon större användning för, dock är det alltid positivt att sysselsätta hjärnan och behålla den aktiv under hela livet.

En förmåga hos generation Y är att de är oerhört duktiga på att ta in information från många olika källor och analysera dem vilket bygger på att de har en stark kunskap om "multitasking", som innebär att ha en stor förmåga att göra flera saker samtidigt (Kilber, Barclay & Ohmer 2014). Det är just denna kunskap som är typisk för entreprenörer som alltid är oerhört medvetna om att inte gå miste om några möjligheter och är därför engagerade i många projekt samtidigt. Många av våra respondenter är mycket medvetna om vad de vill och de tycker om att ha många bollar i luften samtidigt för att känna sig sysselsatta på vägen mot deras drömmar och mål.

6 Resultat

Vår utgångspunkt i analysen har varit våra tre frågeställningar vars syfte var att reda ut begreppet framgång, hur människor tar steget ur sin komfortzon samt hur entreprenörer motiveras till att nå sina drömmar och allt detta inom avgränsningen entreprenörer inom generation Y. Efter genomgång av vår analys har vi skapat oss en tydligare bild av vad det är som motiverar generationen samt vad som har fått dem att ta steget ur sin komfortzon. Vi har även lyckats ta reda på vad våra respondenter anser om begreppet framgång och hur de dagligen strävar efter att nå det de själva anser som framgång. De intervjuade personerna anser alla att framgång är mycket individuellt men trots detta är alla överens om vad det är som gör att de känner sig framgångsrika. Samtliga områden kommer att presenteras nedanför för att ge ett mer grundligt resultat som leder fram till vår slutsats inom varje område.

6.1 Motivation

För att bli en stark entreprenör och kunna stå upp mot samhällets och omgivningens ideal samt att kunna hitta motivationen till att ta sig vidare mot sina drömmar och mål har vi insett vikten i att finna en stark tro på sig själv. Genom respondenternas svar och den teori som ligger till grund för vår studie har vi sett tydliga mönster på att motivationen är grunden till att lyckas och har individen inte en stark drivkraft till att vilja ta sig framåt och skapa en förändring blir det svårt att åstadkomma något. Respondenterna har tydligt visat på en inställning som bygger på att ha en positiv attityd gentemot livet, de hävdar likt teorin att allt handlar om att ha rätt "mindset" för att kunna utvecklas och attrahera in rätt möjligheter.

Entreprenörer är villiga att ta risker för att utvecklas. De är drivna till att skapa en förändring och utifrån intervjuerna kan vi tydligt se att utan målsättning skulle inte våra respondenter befinna sig där det är idag. Vi kan se likheter mellan teorin och empirin som tydligt visar på att så länge respondenterna är noggranna med sina målsättningar och är villiga till att hela tiden jobba på sig själva genom att förfinna sina färdigheter och utöka sina kunskaper så kommer de alla att nå riktigt långt. Olika personlighetsdrag som respondenterna har är bland annat deras förmåga att driva deras mål och drömmar till verklighet samt att de ständigt är envisa och engagerade i det de gör. Våra respondenter drivs också av att motbevisa de negativa individerna som finns i deras omgivning och även fast de hävdar att dessa människor inte bör störa deras fokus så är de villiga att göra allt som krävs för att visa på sina framgångar. I grund och botten kan vi från teorin urskilja de positiva drivkrafterna som generellt finns hos entreprenörer och inse att alla våra respondenter har vad som krävs. Allt handlar i grund och botten om att omge sig med människor som vill ens bästa och ser ens potential, för genom att ha människor i ens omgivning som tror på ens kapacitet till att lyckas så finner de en starkare tro på sig själv, vilket är av betydelse för att bli riktigt framgångsrik.

6.2 Komfortzon

En komfortzon är den plats där vi människor känner oss trygga, avslappnade och bekväma och många av oss vill inte gå utanför denna trygghetszon eftersom det utanför uppfattas som skrämmande. För att människan ska utvecklas och växa som person är det nödvändigt att ständigt ta steget utanför sin komfortzon genom nya utmaningar. Att ta steget utanför sin

komfortzon kan bero på många olika aspekter. En av anledningarna har visat sig vara kritiska händelser som har tvingat individen att bryta gamla mönster och en annan anledning har varit när en människa kommer till en punkt i livet där den inser att den vill förändras och utvecklas. Precis som teorin påstod blev även respondenterna ett bevis på att just entreprenörer har en tendens att ständigt utmana begreppet komfortzon och ta sig utanför den för att nå ännu högre personlig utveckling. Entreprenörer är även de människor som alltid lever på gränsen och pushar sig till max för att nå nya och stora resultat, både karriär- och personlighetsmässigt.

Med vår studie har vi insett att möjligheterna finns överallt omkring oss och att det endast handlar om hur vi människor väljer att se på möjligheter. För att hela tiden gå utanför sin komfortzon och utvecklas är det viktigt för en individ att ta vara på de möjligheterna vi människor möter. Det kan vara svårt att ta steget ur sin komfortzon, både på grund av egen rädsla inför utmaningar men också rädslan för hur människor i ens omgivning kommer att tycka och tänka. Viktigast av allt är att ständigt ha en stark tro på sig själv och istället vända människors negativa åsikter till en drivkraft för att senare bevisa dem vad du är kapabel till. Den inre drivkraften kommer från att människan ständigt vill utvecklas och hoppa på nya utmaningar, det är däremot viktigt att ibland ta en paus och gå tillbaka till sin komfortzon och bearbeta sina erfarenheter, annars kommer personen i fråga inte kunna ha möjligheten till att utvecklas framöver. Även om människor ständigt bör utmana sig själva bör de även stanna upp för att njuta av vad de lyckats åstadkommit.

6.3 Framgång

Tidigt i vår studie insåg vi att begreppet framgång var mycket oklart och att det inte fanns någon direkt definition om vad det egentligen innebar att vara framgångsrik. Att ta reda på vad entreprenörer inom generation Y anser om just framgång, vad det innebär och hur människor når dit har varit ett av vårt huvudsakliga fokus. Efter att ha tagit del av respondenternas definition av begreppet framgång kan vi sammanfatta det följande: framgång handlar inte om att tjäna miljontals kronor, även om det nödvändigt med pengar för att kunna överleva, utan det handlar snarare om att vara lycklig på ett balanserat plan. Att ha ett arbete som personen i fråga brinner för, att ha familj och vänner som stöttar en, att nå sina uppsatta mål och känna att individen hela tiden tar sig framåt - det är nyckel till framgång!

Med vår studie har vi fått förståelse för att alla inte föds med samma förutsättningar, däremot har alla samma chanser till att stöta på möjligheter. För att nå framgång behöver människan genomgå utmaningar och upppoffringar och ständigt vara en livslång elev. Att ha en mentor, en stöttande omgivning och att sätta upp mål är också viktiga framgångsfaktorer. Något av det viktigaste för att nå framgång som är grunden till de ovanstående faktorerna är att ha ett starkt självförtroende. Genom ett bra självförtroende kommer personen att våga sätta upp höga mål, våga drömma och ständigt utsätta sig för nya utmaningar även om omgivningen inte tror på individen så kommer personen själv alltid vara sin egna största motivationsfaktor. En annan framgångsfaktor är att lägga tid på det som är nödvändigt saker som faktiskt tar människan framåt och för att inte gå in i den berömda väggen är det av vikt att ibland stanna upp och se på vad som faktiskt har åstadkommits.

6.4 Generation Y

Våra respondenter befinner sig alla inom generation Y och är den generation med människor som vi själva också befinner oss inom, tack vare detta kan vi se tydliga samband med karaktärs- och personlighetsdrag hos generationen som vi själva också har. Vi kan dock se skillnader mellan oss "vanliga människor" och våra respondenter som alla är framgångsrika entreprenörer och har tagit sig närmare sina mål och drömmar genom sitt ständiga fokus på att lyckas. Generellt är alla respondenter högtbildade och har haft en drivkraft till att hela tiden bygga på sig mer kunskap och färdigheter och även fast många av dem inte arbetar med det de är utbildade till i grunden kan vi ändå se resultat kring att de alltid vill lära sig mer. Våra respondenter har alla breda kunskaper om "multitasking" och älskar att ha många bollar i luften samtidigt och utmanar alltid sig själva genom att hoppa på nya möjligheter som erbjuds. De starkaste egenskaperna och de egenskaper som entreprenörer generellt bör jobba på kan vi tydligt se i en tabell nedan.

Bra egenskaper	Egenskaper att utveckla
Envis, kompetent, vilja utvecklas, ödmjuk, driven mot framgång, målmedveten, orädd, riskbenägen, engagerad, visionär, passionerad och disciplinerad.	Ta större plats, sluta lyssna på andras åsikter, inte ta saker personligt, planera tiden mer effektivt, ta bra risker i rätt lägen, struktur, tålamod, bättre lyssnare, social förmåga, tro på sig själv, sätta gränser och mer bestämd.

7 Slutsats

Syftet med vår studie är att bidra till en fördjupad kunskap kring begreppet framgång, komfortzon och motivation och hur dessa områden definieras av vår avgränsning entreprenörer inom generation Y. Komfortzon är en individuell trygghetszon som varje människa har, men genom att testa på nya utmaningar kan denna zon expandera vilket gör att person i fråga känner sig mer bekväm än innan. Många människor väljer att aldrig gå utanför sin komfortzon just på grund av att det skapar obehag. I och med denna studies resultat har vi kommit fram till att en människa måste ta steget ur sin komfortzon för att nå framgång och detta är möjligt just genom ens individuella motivation. För att ta steget ur sin komfortzon måste människan utsätta sig för det som den själv anser som svårt eller obehagligt. Ibland är det en kritisk händelse i livet som formar en individs framtid där det är tvungna att ta steget utanför sin komfortzon för att bryta gamla vanor medan andra människor väljer att ta steget för att utvecklas och växa som människa.

Generation Y motiveras på många olika sätt, men huvudsakligen handlar det om att sätta upp både lång- och kortsiktiga mål och att omge sig själv med inspirerande människor. En annan stor del är att ständigt försöka att påverka sitt undermedvetna genom att ha målbilder och texter som påminner om vad det är en entreprenör vill uppnå och vad det är denne strävar efter. Motivationen finner generationen även i att ständigt utvecklas för att bli en bättre entreprenör och genom att hela tiden förfina sina kunskaper och talanger skapar de en bättre förutsättning för att uppnå sina uppsatta mål och drömmar. Att vara framgångsrik är ett individuellt begrepp, men överlag handlar det om att vara lycklig på ett balanserat plan, det gäller både inom privat- och arbetslivet. Att vara frisk och ta hand om sin kropp är också något som anses som framgång. Även om en god ekonomi är nödvändig för överlevnad anser inte vår avgränsning, entreprenörer inom generation Y, det som väsentligt för begreppet framgång, de pekar istället på den personliga lyckan och att känna sig tillfredsställd med sin tillvaro. Att ha en brinnande drivkraft i sitt arbete, ha familj och vänner som stöttar en i alla lägen samt att nå sina uppsatta mål och känna att utveckling ständigt är centralt – det är nyckeln till framgång! Möjligheterna finns helt enkelt överallt runt omkring oss oavsett bakgrund och förutsättningar, det gäller bara att öppna ögonen för att se dem.

8 Förslag till fortsatt forskning

Denna studie har bidragit med information och tillvägagångssätt på hur människor kan ta steget ur sin komfortzon och därmed nå sina mål och drömmar vilket i sin tur kan leda till framgång. Något som vår studie inte har berört är ämnet kring vad det är som gör att vissa människor verkligen tar tag i möjligheterna som presenteras för dem och varför vissa väljer att nöja sig och stanna innanför sin komfortzon där de känner sig trygga och bekväma. Ett ämne som skulle vara av intresse att undersöka är vad det är som gör att människor får upp ögonen för att hela tiden försöka bli en bättre människa och alltid vilja utvecklas och ta nya steg framåt. Fortsatt forskning skulle kunna innebära en fördjupning kring vad det är som gör att vissa människor väljer att bli drivna entreprenörer som är villiga att skapa en förändring och vad det är som gör att vissa människor känner att de har det så pass bra i det nuvarande tillståndet att de väljer att stanna där, vad skiljer dessa individer åt? Ett annat intressant ämne att studera skulle vara entreprenörers motivation och hur de kan påverka sitt undermedvetna i rätt riktning genom exempelvis målbilder och motivationsvideos. Går det genom ett experiment att studera människor under en längre tid för att ta reda på hur det undermedvetna styr en persons synsätt till att finna motivationen i vardagen?

9 Referensförteckning

Arokiasamy, L., Beleya, P., Nodeson, S., Raman, G. & Ramendran, C. (2011). Generation Y in institution of higher learning. *International journal of economics and business modeling*. 2(2), ss. 142-148.

Baltar, F. & Coulon, S. (2014). Dynamics of the entrepreneurial process: the innovative entrepreneur and the strategic decisions. *Review of business and finance studies*. 5(1), ss. 69-81.

Barclay, A., Kilber, J. & Ohmer, D. (2014). Seven tips for managing generation Y. *Journal of management policy and practice*. 15(4), ss. 80-91.

Baron, R., A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*. 13(4), ss. 275-294.

Bénabou, R. & Tirole, J. (2002). Self-confidence and personal motivation. *Quarterly Journal of Economics*. 117(3), ss. 871-915.

Berridge, K. C. (2004). Motivation concepts in behavioral neuroscience. *Physiology & Behavior*. 81(2), ss. 179-209.

Bolton, N. R., Parasuraman, A., Hoefnagels, A., Migchels, N., Kabadayi, S., Gruber, T., Loureiro, K. Y. & Solnet, D. (2013). Understanding Generation Y and their use of social media: a review and research agenda. *Journal of service management*. 24(3), ss. 245-267.

Bryman, A. & Bell E. (2012). *Business Research Methods*. 3 uppl. New York: Oxford University Press Inc.

Clapp, B. & Swenson, J. (2014). The entrepreneur's gene what makes a great entrepreneur great?. *Mustang Journal of Business & Ethics*. (8)2014, ss. 50-55.

Gagné, M. & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*. 26(4), ss. 331-362.

Gannon, F. (2007). Motivation. *EMBO reports*. 8(4), ss. 301.

Gardner, L. W., Avolio, J. B., Luthans, F., May, R. D. & Walumbwa, F. (2005). "Can you see the real me?" A self-based model of authentic leader and follower development. *The Leadership Quarterly*. 16(3), ss. 343-372.

Higgins, M. (2013). Grow your own success. *Nursing Standard*. 12(28), ss. 61.

Hill, N. (2008). *Think and grow rich*. USA: Wilder Publications.

Karlsson, A. (2008). *Tänk rätt bli framgångsrik*. Kalmar: Spectacular Events AB.

Karp, T. (2014). Leaders need to develop their willpower. *Journal of management development*. 33(3), ss. 150-163.

- Katongole, C., Ahebwa, M, W. & Kawere, R. (2014). Enterprise success and entrepreneur's personality traits: An analysis of micro- and small-scale women-owned enterprises in Uganda's tourism industry. *Tourism and Hospitality Research*. 13(3), ss. 166-177.
- Kiyosaki, R., Sharon, L. & Lechter, C.P.A. (2010). Rich dad poor dad - vägen till ekonomisk framgång. Uddevalla: Ekerlids förlag.
- Langlois, B. (2009). Break through your fears. *Nursing management*. 40(11), ss. 49-51.
- Lehman, C. A. (2004). Are you a lifelong learner?. *Rehabilitation Nursing*. 23(6), ss. 144-145.
- Measuring Comfort Zones (2012) [video]. Melbourne: TEDtalks.
<https://www.youtube.com/watch?t=62&v=jRE-x1zgsZU> [2015-04-23]
- Norris, R. (2011). How to motivate anyone for success - especially yourself - with seven minutes and a cup of coffee. *Training & Management Development Methods*. 25(2), ss. 407-412.
- Oshikanlu, R. (2014). Be your own boss: manage yourself!. *Community Practitioner*. 87(4), ss. 36.
- Palethorpe, R. & Wilson, P., J. (2011). Learning in the panic zone: strategies for managing learner anxiety. *Journal of European Industrial training*. 35(5), ss. 420-438.
- Rusu, G. & Avasilcai, S. (2014). Linking human resources motivation to organizational climate. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 124(2014), ss. 51-58.
- Ryan, R., M. & Deci, E., L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being. *The American Psychologist*. 55(1), ss. 68-78.
- Seip, R. (2002). *Train your brain for success: read smarter, remember more and break your own records*. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.
- Skolverket (2014). *Entreprenörskap*.
<http://www.skolverket.se/skolutveckling/larande/entreprenorskap> [2015-05-26]
- Šlogar, H. (2014). Significance of entrepreneurs negotiation and communication skills. *Economic and social development: book of proceedings*. 10-11(2014), ss. 583-587.
- Stensaker, I., G. & Meyer, C., B. (2012). Change experience and employee reactions: developing capabilities for change. *Personnel Review*. 4(1), ss. 106-124.
- Strickler, J. (2006). What really motivates people?. *The journal for Quality and participation*. 29(1), ss. 26-28, 44.
- Sullivan, G. R., (2009). Step Outside Your Comfort Zone. *Baylor Business Review*. 28(1), ss. 28-31.

Söderpalm, M. (2009). *Det är i backarna man rycker - hur du ökar försäljningen i lågkonjunktur*. Göteborg: Soderpalm Publishing.

TT (2012). Generation Y tar över. *Dagens nyheter*, 15 november.
<http://www.dn.se/ekonomi/generation-y-tar-over/>

Valentin, D., B. & Powers, T., L. (2013). Generation Y values and lifestyle segment. *The Journal of consumer marketing*. 30(7), ss. 597-606.

Bilaga 1

Intervjufrågor

1. Ålder?
2. Kön?
3. Vad har du för utbildning?
4. Varför valde du den utbildningen?
5. Vad jobbar du med idag?
6. Hur arbetar du med mål och målsättning?
7. Vad motiverar dig?
8. På vilket sätt använder du din motivation i vardagen för att ta dig närmare dina mål?
9. Vilka framtidsmål har du inom ditt arbete?
10. Hur definierar du framgång?
11. Hur skulle du beskriva begreppet komfortzon?
12. Anser du att du har tagit steget ur din komfortzon och i så fall hur gick det till?
13. Kommer du fortfarande att utmana dig själv och fortsätta ta steget ur din komfortzon och på vilket sätt kommer du att göra det?
14. På vilket sätt anser du att självförtroende kan vara av betydelse i arbetet som entreprenör?
15. Har du alltid varit driven till att göra en förändring?
16. Vad har drivit dig till den du är idag?
17. Är det några specifika händelser i ditt liv som har påverkat ditt val av karriärväg?
18. Är det några speciella personer i ditt liv som har inspirerat dig till att ta steget, i så fall vilka?
19. Hur tror du att ditt liv hade sett ut om du inte hade tagit det här steget?
20. Har du hela tiden fått stöd från omgivningen eller har du blivit motarbetad?
21. Hur har din umgängeskrets förändrats i takt med din utveckling?
22. Nämn tre egenskaper hos dig som gör dig till en starkare entreprenör?
23. Vilka tre egenskaper saknar du och vill utveckla för att bli en starkare entreprenör?
24. Finns det ett slut där du kommer att känna dig nöjd och tillfreds med tillvaron eller kommer du alltid att fortsätta sträva efter nya mål?
25. Finns det något mer du vill tillägga som kan vara av betydelse för vår uppsats?



HÖGSKOLAN I BORÅS

Besöksadress: Allégatan 1 · Postadress: 501 90 Borås · Tfn: 033-435 40 00 · E-post: registrator@hb.se · Webb: www.hb.se