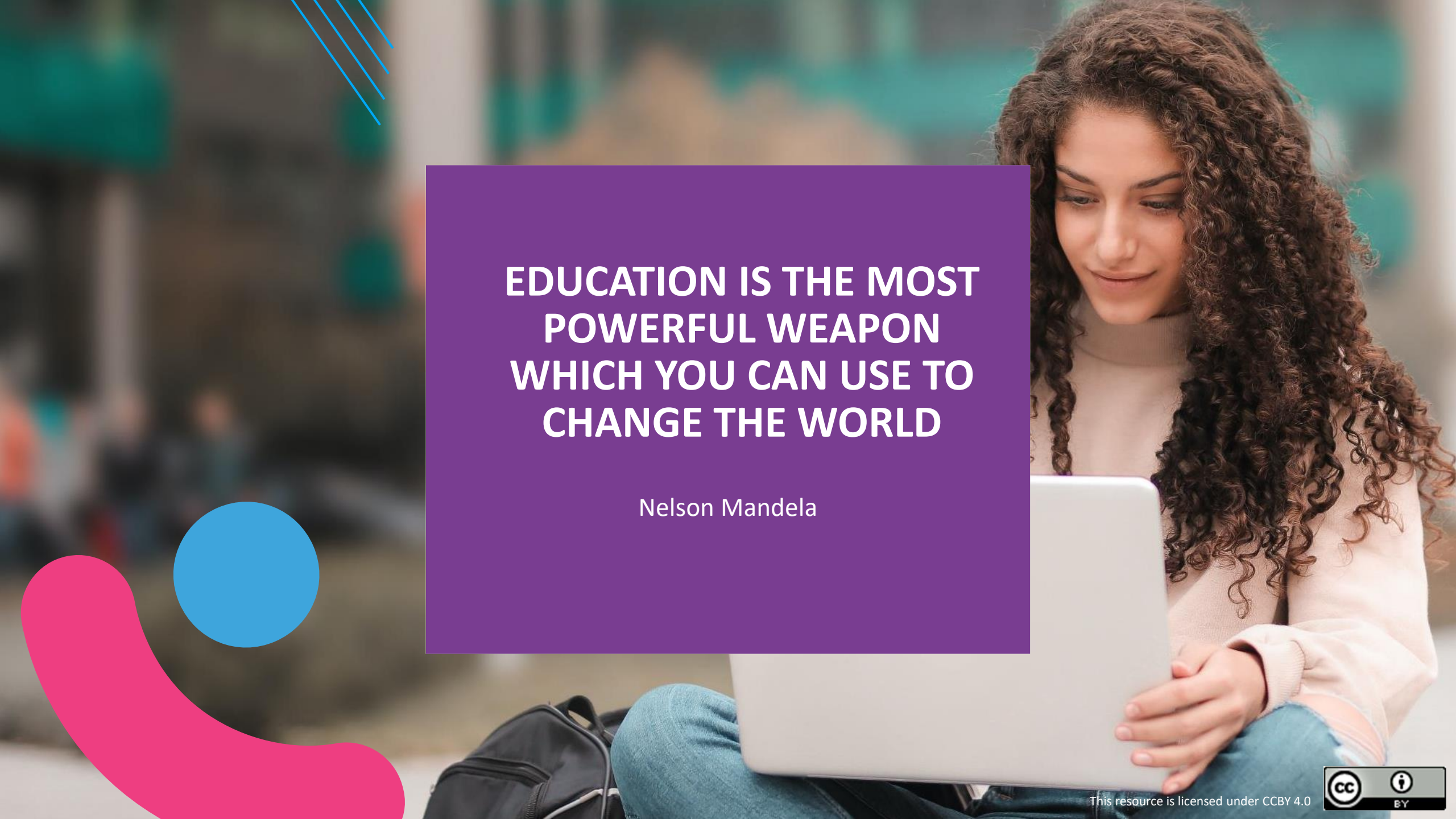


## Kreativ problemløsning

### MODUL 2





**EDUCATION IS THE MOST  
POWERFUL WEAPON  
WHICH YOU CAN USE TO  
CHANGE THE WORLD**

Nelson Mandela

# Oppvarmingsøvelse

Velkommen til Kreativ Problemløsning! La oss begynne med en oppvarmingsøvelse! Vi starter med en rask icebreaker kalt 'Two Truths and a Lie' med en vri. Hver person skal fortelle om to faktiske problemer de har løst, og ett fiktivt problem. Resten av gruppen skal gjette hvilket 'problem' som er løgnen!

Når vi deler historiene våre, vil vi naturlig stimulere nysgjerrigheten rundt de forskjellige tilnærmingene til problemløsning og oppmuntre alle til å tenke kreativt helt fra starten av.

Denne øvelsen vil hjelpe oss å skape en positiv og samarbeidsvillig atmosfære, som er essensiell for den aktive deltakelsen som kreves gjennom hele dette modulen. Gjør deg klar til å dele, le og lære sammen!



# INNHALDSFORTEGNELSE

- 01 Introduksjon og motivasjon
- 02 Konsept og det grunnleggende
- 03 Utvikling av praktiske ferdigheter
- 04 Refleksjon og konklusjon



# 01

## INTRODUKSJON OG MOTIVASJON





# INTRODUKSJON OG MOTIVASJON

**Dette modulen fokuserer på**  
Kreativ problemløsning

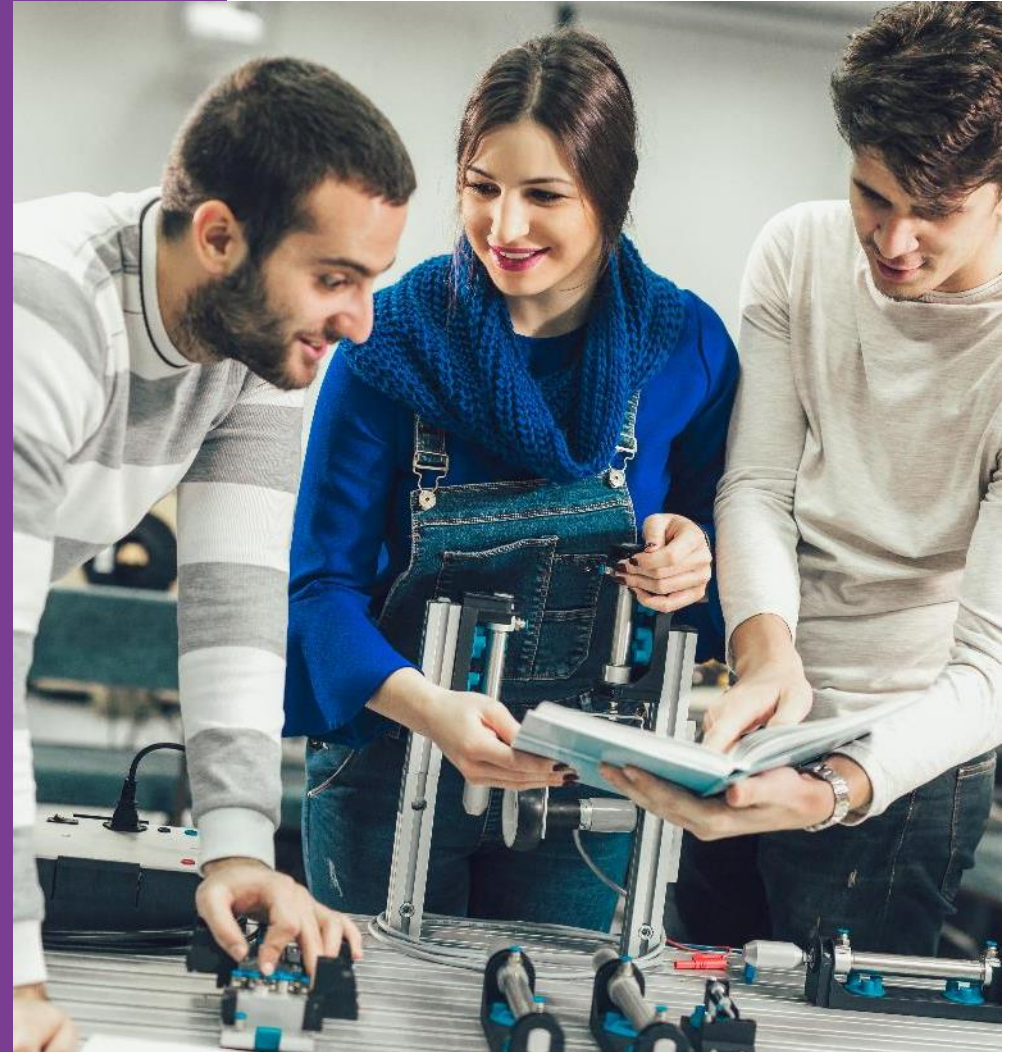
**Hva synes du:**  
Hvorfor er disse ferdighetene viktige  
for entreprenørskap?



# Forståelse av kreativ problemløsning i entreprenørskap

Kreativ problemløsning er en tilnærming som innebærer å tenke nytt om utfordringer og finne innovative løsninger. Den kombinerer kreativitet, kritisk tenkning og en pragmatisk tilnærming til å håndtere komplekse problemer.

I motsetning til tradisjonelle problemløsningsmetoder, oppmuntrer kreativ problemløsning til å tenke utenfor boksen og utforske ukonvensjonelle løsninger.





## Betydningen av kreativ problemløsning i entreprenørskap

På den entreprenørielle reisen møter man ofte unike og uforutsette utfordringer. Kreativ problemløsning er nøkkelen til ikke bare å overkomme disse utfordringene, men også til å gjøre dem om til vekstmuligheter.

Det handler ikke bare om å finne en løsning, men om å finne den mest effektive, effektive og innovative løsningen som gir virksomheten din en konkurransefordel.

## Oppmuntre en innovativ tankegang

Å utvikle en tankegang rettet mot kreativ problemløsning innebærer å omfavne risikoer, lære av feil, og være åpen for nye ideer og perspektiver.

Det inkluderer også å dyrke nysgjerrighet og en kontinuerlig lyst til læring og forbedring.



# Behovet for Problemløsningsferdigheter

Problemløsningsferdigheter er avgjørende for å navigere gjennom kompleksiteten og usikkerheten i forretningsverdenen. De gjør det mulig for entreprenører å håndtere operasjonelle, økonomiske og strategiske utfordringer effektivt. Disse ferdighetene er essensielle for å tilpasse seg markedsendringer, kundebehov og teknologiske fremskritt.



# Å Omgjøre Utfordringer Til Muligheter

Effektive problemløsningsferdigheter gjør det mulig for entreprenører ikke bare å håndtere problemer, men også å omgjøre utfordringer til forretningsmuligheter. Denne evnen kan føre til innovasjon, forbedrede tjenester og nye markedsnisjer. Det innebærer å identifisere kjernen i et problem, forstå dets innvirkning, og kreativt utvikle strategier for å gjøre det til en fordel.

## Eksempel fra virkeligheten: Starbucks' endring

Howard Schultz forvandlet Starbucks fra en kaffebønneforhandler til et kafékonsept etter å ha blitt inspirert av Italias espressobarer, og anerkjente det uutnyttede potensialet i en kaféopplevelse. Denne strategiske omleggingen adresserte et viktig markedsbbehov og førte til at Starbucks ble den ikoniske kaffebaren den er kjent for globalt i dag.

# Bygge en Motstandsdyktig Bedrift

Bedrifter som utmerker seg i problemløsning er mer motstandsdyktige og i stand til å tåle tøffe tider. Denne motstandskraften er avgjørende for langsiktig suksess og bærekraft. En problemløsende tilnærming hjelper med å forutse potensielle problemer og forberede strategier for å dempe dem.

## Virkelig forretningseksempel: Netflixs utvikling

Netflix er et eksempel på motstandskraft i næringslivet. Opprinnelig en DVD-utleietjeneste, forutså Netflix potensialet i streaming og dreide tidlig. Mens konkurrenter som Blockbuster gikk nedover, gjorde Netflix vilje til å løse problemer før de ble eksistensielle trusler det mulig for selskapet å dominere underholdningsindustrien og fortsette å innovere for fremtiden.

# 02

## KONSEPT OG GRUNNLEGGENDE





# Hovedkonsepter

01. Problemanalyse og identifikasjon
02. Kritiske tenkeferdigheter
03. Beslutningsprosesser
04. Å overvinne kognitive skjevheter
05. Å anvende kreativ problemløsning i en  
entreprenørskontekst





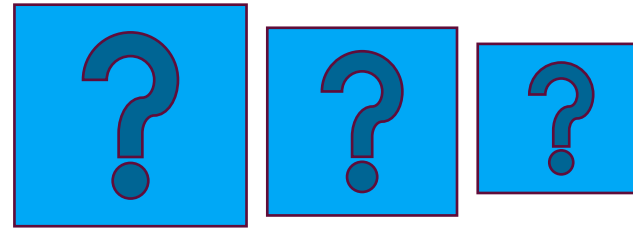
# 01. Problemanalyse og identifikasjon

Å identifisere det virkelige problemet er hjørnesteinen i vellykket entreprenørskap. Det er forskjellen mellom innovasjon og stagnasjon, suksess og fiasko. Å forstå dette **konseptet er kritisk** fordi å adressere feil problem kan kaste bort verdifull tid og ressurser.

Så hvordan kan DU **avdekke problemet**?

Vi introduserer '**5 Hvorfor**'-teknikken, et enkelt, men kraftig verktøy utviklet av Sakichi Toyoda (grunnleggeren av Toyoda) for effektiv problemløsning. Ved å spørre 'Hvorfor?' fem ganger i respons til et problem, kan vi skrelle bort lagene og avdekke rotårsaken. La oss se hvordan dette fungerer i praksis.

# Problemeridentifikasjon og analyse



**De 5 Hvorforene i Praksis: Studententreprenør Scenario...** Tenk deg at du er en student som har startet en liten bedrift som selger håndlagde smykker på campus. Du legger merke til at salget har gått ned den siste måneden. Å spørre «Hvorfor?» avdekker det underliggende problemet:

**Første Hvorfor:** Salget er lavere fordi det er færre besøkende.

**Andre Hvorfor:** Besøkende har minket på grunn av en ny, populær matbod.

**Tredje Hvorfor:** Matboden er mer populær fordi den ligger sentralt.

**Fjerde Hvorfor:** Min bod ligger ikke sentralt; jeg valgte et rolig sted, i troen på at det ville være bedre.

**Femte Hvorfor:** Jeg vurderte ikke kundetrafikkmønstrene når jeg valgte plasseringen.

**Rotårsak:** Manglende forskning på optimal plassering av boden basert på kundetrafikk..

## Symptomer vs. Rotårsaker

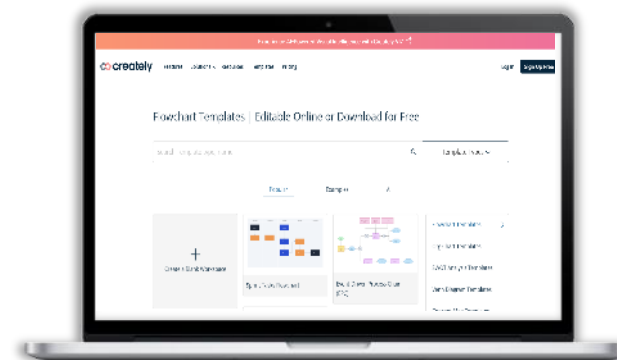
Symptomet her er den reduserte fottrafikken til boden din, noe som resulterer i lavere salg. Men rotårsaken er ikke bare konkurransen fra matboden; det er mangelen på forskning på hvor det er best å plassere bedriften din for å tiltrekke kunder. Å forsøke å konkurrere med matboden kan gi en midlertidig økning i trafikken, men å forstå og tilpasse seg kundens fottrafikkmønstre vil føre til en mer strategisk og varig løsning.

# Problemerkjennelse og Analyse: Verktøy for Analyse

**Flytskjemaer** er utmerkede for å visualisere prosesser og peke ut hvor problemer oppstår. Du kan finne maler [HER!](#)

**Fiskebensdiagrammer**, eller Ishikawa-diagrammer, hjelper oss med å kartlegge alle mulige årsaker til et problem. Du kan finne maler [HER!](#)

**SWOT-analyse** lar oss vurdere Styrker, Svakheter, Muligheter og Trusler i en situasjon. Du kan finne maler [HER!](#)







## 02. Kritiske tenkeferdigheter

**Kritisk tenkning** er objektiv analyse og vurdering av et problem for å danne en vurdering. Det er grunnpilaren i kreativ problemløsning, og gjør det mulig for entreprenører å analysere problemer og utarbeide effektive løsninger.

### **Proessen med kritisk tenkning:**

Tolking: Forstå og klargjøre betydningen av informasjon eller en situasjon.

Analyse: Dele opp informasjon i dens komponentdeler for å forstå strukturen.

Vurdering: Bedømme troverdigheten og relevansen av informasjonskilder, argumenter og ideer.

Synthese: Kombinere ny og eksisterende informasjon for å danne en helhetlig forståelse.

# Hvorfor trenger entreprenører kritisk tenkning?

*Tid for å diskutere: En vanlig tro innen  
entreprenørskap er  
"Feil er ikke et  
alternativ" – er du  
enig?*

Entreprenører bruker kritisk tenkning for å evaluere markedsmuligheter, vurdere risiko og ta strategiske beslutninger. Det handler om å være nysgjerrig, stille spørsmål ved konvensjonell visdom og ikke ta ting for gitt.

Kritiske tenkere er flinke til å vurdere flere synspunkter og alternativer, noe som fører til mer innovative og effektive løsninger.

**Virkelighets eksempel:** Historien om Reid Hoffman, medgründer av LinkedIn, eksemplifiserer kritisk tenkning i entreprenørskap. Hoffman analyserte det tidlige sosiale medielandskapet, vurderte potensialet for profesjonelle nettverk, og syntetiserte disse innsiktene for å lansere LinkedIn.



## 03. Beslutningsprosesser

Effektiv beslutningstaking er ofte en prosess med å velge det beste alternativet blant flere muligheter. Det finnes noen viktige tilnærminger til beslutningstaking å vurdere:

**Rasjonell beslutningstaking** - En systematisk prosess med å definere problemer, analysere informasjon og velge den mest logiske og fordelaktige løsningen. Eksempel: Å analysere markedssdata for å bestemme produktfunksjoner.

**Intuitiv beslutningstaking** - Basert på instinkter og magefølelser, ofte brukt når tiden er knapp eller data er ufullstendige. **Eksempel:** En gründer bestemmer seg for å endre forretningsmodellen sin basert på bransjetrender og tilbakemeldinger fra kunder.

**Kreativ beslutningstaking** - En innovativ tilnærming som søker utenfor boksen-løsninger for komplekse problemer. **Eksempel:** Netflix' beslutning om å investere i originalt innhold var ikke bare intuitiv, men også en kreativ satsing på endrede forbrukerpreferanser.



## 04. Å overvinne kognitive skjevheter



*Kognitive skjevheter kan hemme problemløsning ved å påvirke vurdering og beslutningstaking. Her er noen vanlige entreprenørskaps-skjevheter:*

**Bekreftelsesbias:** Tendensen til å søke etter, tolke og huske informasjon på en måte som bekrefter ens forhåndsoppfatninger, noe som kan føre til statistiske feil. Eksempel: En entreprenør kan bare anerkjenne data som støtter produktets suksess, mens de ignorerer markeds-signaler som antyder det motsatte.

**Forankringsbias:** Dette skjer når en person legger for stor vekt på en innledende informasjon («ankeret») når de tar beslutninger. For eksempel kan en første prisfastsettelse urettmessig påvirke fremtidige prisstrategier til tross for nye markedsdatabar.

**Selvtilfredshetsskjevhet:** Å overestimere egen evne til å utføre oppgaver eller til å gjøre nøyaktige vurderinger av risiko eller spådommer. Denne skjevheten kan føre til at gründere undervurderer tiden, kostnadene eller risikoene forbundet med et prosjekt.

**Emosjonell resonnering:** Å la følelser diktere tolkningen av virkeligheten. For eksempel kan en gründers tilknytning til den opprinnelige produktideen hindre dem i å foreta nødvendige endringer.

# Kognitive skjevheter og problemløsning: Strategier for å motvirke skjevheter

**Mindfulness og Selvrefleksjon** - Regelmessige praksiser som fremmer bevissthet om egne tankemønstre og beslutningsprosesser. Søk **Motstridende Bevis:** Aktivt lete etter informasjon som utfordrer eksisterende overbevisninger.

**Gruppebeslutningstaking** - Benytte ulike team for å gi forskjellige perspektiver, noe som kan redusere individuelle skjevheter og føre til mer balanserte beslutninger.

**Strukturerte Beslutningsprosesser** - Implementering av rammeverk som 'De Seks Tenkehattene' av Edward de Bono kan gi en systematisk tilnærming til å utforske forskjellige aspekter av et problem uten skjevhet.

**Topp Tips:** Oppfordre studentene til å identifisere en nylig beslutning hvor en skjevhet kan ha påvirket resultatet, og diskutere hvordan alternative strategier kunne ha dempet den innflytelsen.



## 05. Å anvende kreativ problemløsning i en entreprenørskontekst

### Takling av unike utfordringer:

Gründere møter ofte problemer som ikke finnes i lærebøker. Hver utfordring er unik og krever en skreddersydd tilnærming som tilpasser seg endrede omstendigheter. For eksempel, hvordan Dropbox løste det vanlige problemet med fildeling ved å skape en brukervennlig skybasert plattform.

### Utover problemløsning:

Kreativ problemløsning handler ikke bare om å finne løsninger på eksisterende problemer; det handler om å forutse potensielle utfordringer og gjøre dem om til muligheter for innovasjon. Tenk på hvordan Netflix gikk fra DVD-utleie til streaming, noe som grunnleggende forandret underholdningsindustrien.

### Dyrking av innovasjon:

Rollen til kreativ problemløsning strekker seg til oppfinnelsen av nye forretningsmodeller, produkter og tjenester som forstyrrer markeder. Et utmerket eksempel er hvordan Tesla redefinerte bilindustrien ved å gjøre elbiler attraktive og vanlige.

# 03

## UTVIKLING AV PRAKTISKE FERDIGHETER



# PROBLEMSCENARIER

Hver entreprenøriell reise begynner med utfordringer. Som student kan du møte hindringer som tester din besluttosomhet og kreativitet. La oss utforske tre scenarioer du kan møte i en campussetting:

1. Problem med arrangementsplanlegging: Du organiserer en karrieredag på campus, men interessen og engasjementet fra studentene virker lavt.
2. Produktmarkedsføringsdilemma: Du har begynt å selge miljøvennlige vannflasker på campus, men salget møter ikke dine forventninger.
3. Tjenesteutfordring: Teamet ditt tilbyr veiledningstjenester, men dere sliter med å nå ut til studentene som kunne ha nytte av hjelpen deres.

Tenk på disse problemene mens vi går gjennom forskjellige kreative problemløsningsøvelser.

# Øvelsen med De Seks Tenkende Hattene for problemløsning

Videotutorial  
om trening



De seks tenkehatter, utviklet av Edward de Bono, er en metode for å se på beslutninger fra flere viktige perspektiver. Det er et verktøy som kan hjelpe oss med å tenke annerledes om problemene vi står overfor. Slik kan du anvende det på våre scenarier:

- **Hvit hatt:** Fokuser på dataene du har for karrieredagen.
- **Rød hatt:** Intuitivt, hva føler du om tilnærmingen til salg av vannflasker?
- **Svart hatt:** Hva kan gå galt med den nåværende markedsføringsstrategien for veiledningstjenesten?
- **Gul hatt:** Hva er de potensielle fordelene ved hvert av disse foretakene?
- **Grønn hatt:** Hvordan kan vi være kreative i å øke oppmøtet på karrieredagen?
- **Blå hatt:** Håndtere tenkeprosessen – hvordan skal vi tenke på å løse disse problemene?

I grupper, bruk hattene for å utforske ulike sider av de presenterte scenariene.



# Rask nettverksbygging for problemløsning

Speed networking er en dynamisk måte å dele problemer på og raskt samle inn forskjellige innsikter.

Slik kan du anvende det på våre scenarier:

Sett opp en timer for **3 minutters intervaller** der du forklarer problemet ditt til en kollega.

I de neste 3 minuttene gir **kollegaen** deg så mange ideer som mulig før du går videre til neste person.

Ved slutten vil du ha en rekke perspektiver på f.eks. hvordan engasjere flere studenter på Karrieredagen, øke salget av vannflasker eller markedsføre veiledningstjenestene dine.

Denne aktiviteten tvinger deg til å tenke raskt og vurdere flere synspunkter.

# The 5 Whys Technique

Videotutorial  
om trening



**5 Whys-teknikken** er en enkel, men effektiv metode for å finne roten til et problem.

Bruk den på våre scenarier ved å spørre 'Hvorfor?' fem ganger for hvert problem.

**For eksempel:**

Hvorfor er engasjementet på Karriere-dagen lavt?

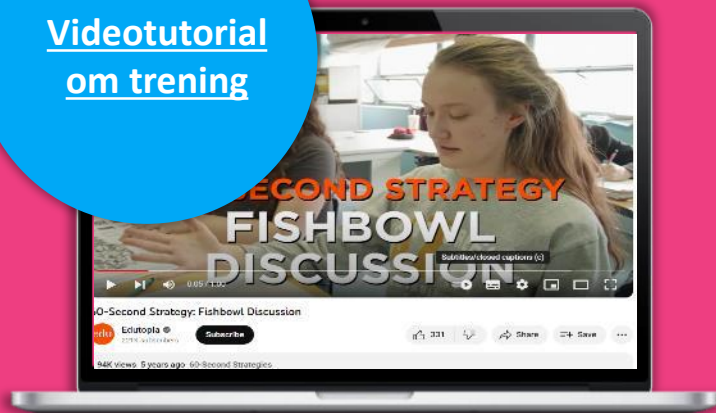
Arrangementet er ikke godt nok annonsert.

Fortsett å spørre 'Hvorfor?' til du identifiserer en rotårsak som du kan ta tak i.

Utfør denne øvelsen individuelt eller i grupper og sammenlign de endelige 'Hvorfor?'-svarene dine for å avdekke felles temaer og dypere problemer.

# Samfunnsutforskning med Fishbowl-diskusjon

Videotutorial  
om trening



En fiskebolle-diskusjon er en form for dialog som gjør det mulig for hele gruppen å delta i samtalen. Flere personer kan delta i diskusjonen.

For våre scenarier kan noen frivillige starte med å diskutere et problem i midten, mens andre lytter, og deretter bytte på å komme inn for å tilføre nye ideer.

Dette formatet hjelper deg med å utvikle en fler-dimensjonal forståelse av problemer som lav oppmøte på arrangementer, tregt salg av produkter eller ineffektiv utadrettet virksomhet.

# Å bringe løsninger til livs... Handlingsplaner og tilpasningsevne



Nå som vi har brainstormet løsninger med ulike kreative problemløsningsteknikker, er det på tide å **gå fra idéfasen til gjennomføring**. Nøkkelen til suksess er en strukturert handlingsplan kombinert med fleksibilitet til å tilpasse seg nye innsikter og omstendigheter.

Vi vil gå gjennom hvordan du lager en detaljert handlingsplan, effektivt fordeler ressurser og setter realistiske tidsrammer, samtidig som vi opprettholder smidigheten til å kunne endre retning etter behov.

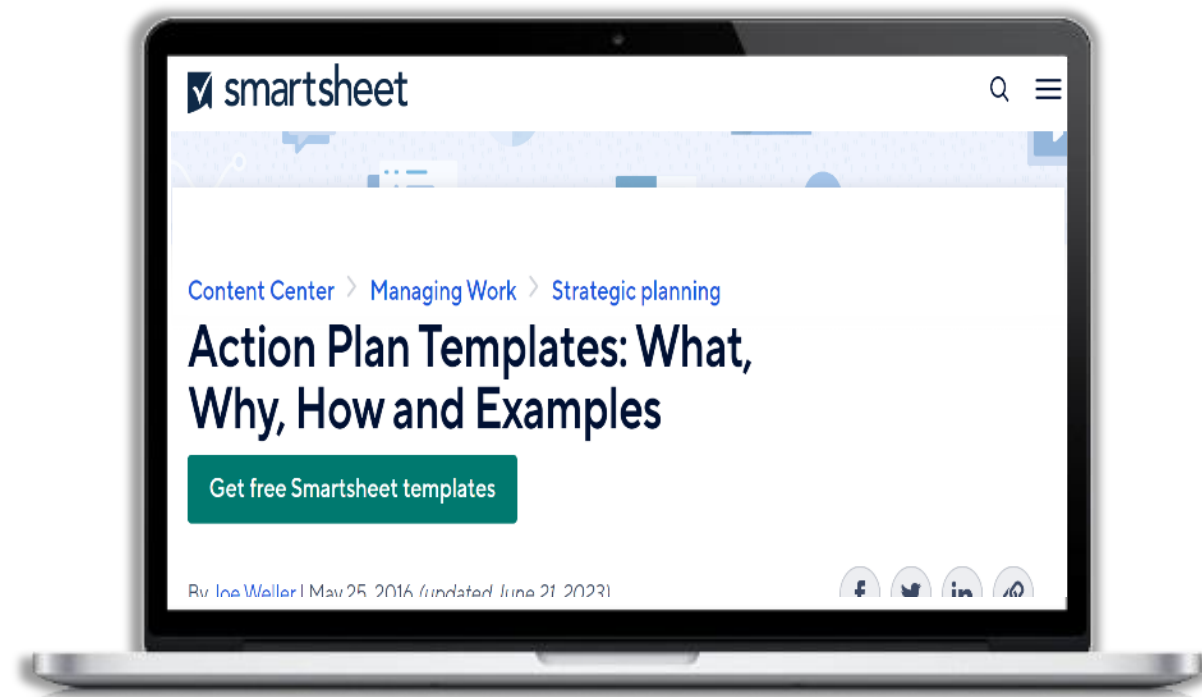
# Å bringe løsninger til livs

## 1. Action Plan Utvikling av handlingsplan

**Definer Mål:** Klargjør hva du ønsker å oppnå med løsningen din. For Karrieredagen kan det for eksempel være å doble studenttilstedeværelsen.

**Definer Trinn og Faser:** Del opp målene dine i håndterbare trinn. For eksempel kan et trinn være å samarbeide med populære studentklubber for å promotere arrangementet.

**Mal for Handling:** HER finner du maler for å lage handlingsplaner som kan hjelpe deg i gang!





# Å bringe løsninger til livs

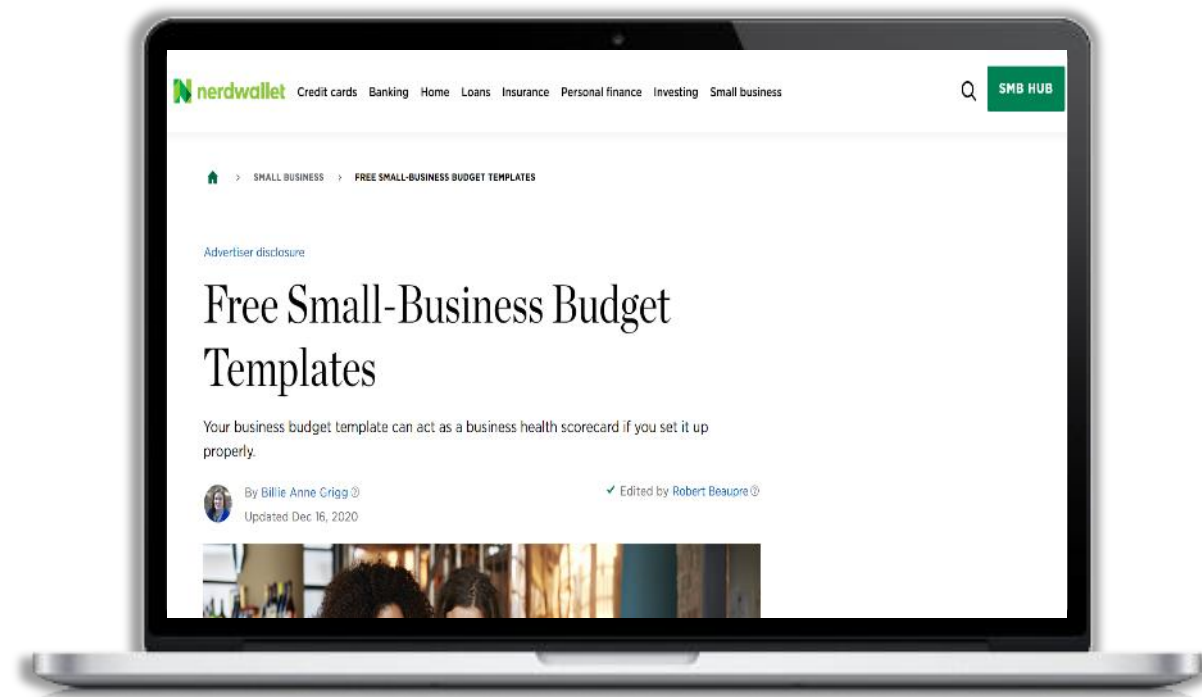
## 2. Ressursallokering

**Budsjettering:** Det er viktig å budsjettere for prosjektet/virksomheten din. For eksempel, hvis du skal trykke flyers for initiativet med vannflasker, hvor mye vil det koste?

**Arbeidskraft:** Diskuter hvor mye arbeidskraft som er nødvendig for virksomheten din. For undervisningstjenesten, hvor mange veiledere trengs for å møte den potensielle etterspørselen?

**Materielle ressurser:** Identifiser materialene du trenger. For Karrieredagen kan dette inkludere audiovisuelt utstyr, sitteplasser og forfriskninger.

**Aktivitet:** Studenter kan bruke disse budsjetteringsmalene [HER](#) for å dekke behovene i deres valgte problemscenario.



# Bringe løsninger til livs

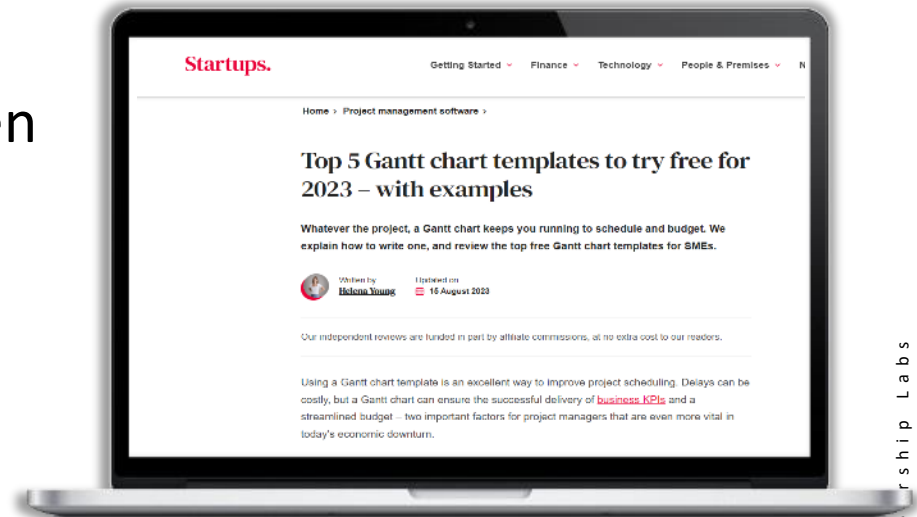
## 3. Fastsette tidsplaner

**Tidsplanverktøy:** Tidsplanverktøy som Gantt-diagrammer er essensielle for planlegging og visualisering av fremdriften i prosjektene dine. Bruk av programvare som Microsoft Project eller gratis online-verktøy som GanttProject kan hjelpe deg med å legge ut oppgaver og avhengigheter på en klar måte.

**Milepæler:** Milepæler er viktige mål langs prosjektets tidslinje som markerer betydningsfulle prestasjoner. For eksempel, for ditt Karriere Dag-prosjekt kan en avgjørende milepæl være å sikre bekreftelse fra alle gjestetalere minst fire uker før arrangementet. Dette fungerer som en buffer, som gir tid til justeringer om nødvendig.

**Aktivitet:** Lag en tidslinje for prosjektet ditt—enten det er Karriere Dag, strategi for vannflaskesalg osv. Identifiser minst tre store milepæler og plasser dem på tidslinjen din, med tanke på ledetiden og forberedelsene som kreves for hver.

**HER** finner du noen Gantt-diagrammer du kan bruke!



## 4. Fleksibilitet og tilpasning

**Pivotpunkter:** I næringslivet er det å forvente det uventede. Å identifisere pivotpunkter på forhånd gjør deg i stand til å endre kurs raskt. For eksempel, hvis en nøkkeltaler til Karrieredagen din trekker seg, hva er din backup-plan? Kan du for eksempel arrangere en paneldiskusjon med fakultetsmedlemmer i stedet?

**Tilbakemeldingssløyfer:** Tilbakemeldingssløyfer er systemer du setter opp for å måle prosjektets ytelse og samle innsikt. Hvis du for eksempel selger miljøvennlige vannflasker, kan du spore hvordan studentene reagerer på forskjellige markedsføringsmetoder – fører engasjement på sosiale medier til økt salg? Og så videre.

**Aktivitet:** Forestill deg at din hovedleverandør av vannflasker plutselig øker prisene, noe som påvirker salgsmarginen din. Eller kanskje det skjer et uventet strømbrudd på dagen for Karrieredagen. I gruppene dine, rollespill disse situasjonene. Hvordan ville du reagere? Hvilke justeringer ville du gjøre? Etter rollespillet, diskuter hva dere har lært og hvordan dette kan anvendes i virkelige forretningssvinger.

# Bringe løsninger til livs

Med en solid handlingsplan, tydelig ressursfordeling og fastsatte tidsfrister, er du godt rustet til å få løsningene dine til å bli virkelighet på en effektiv måte. Men husk, de mest vellykkede gründerne er de som vet når og hvordan de skal tilpasse seg endringer.

**Gruppøvelse:** La hver gruppe presentere sin handlingsplan, ressursfordeling og tidslinje for klassen, og motta tilbakemeldinger for å forbedre tilnærmingen sin.

# 04

## REFLEKSJON OG KONKLUSJON





# REFLEKSJON

Når vi avslutter modulen vår om Kreativ Problemløsning, la oss ta et øyeblikk til å reflektere over reisen vi har vært på og ferdighetene vi har tilegnet oss.

Vi har utforsket ulike problem-scenarier, engasjert oss med forskjellige metoder for kreativ problemløsning, og lært viktigheten av å overvåke og iterere løsningene våre.

Diskuter blant dere selv eller skriv ned i læringsjournalen deres: Hvilke teknikker resonerte mest med deg? Har du oppdaget noen nye styrker eller vekstområder under disse øvelsene?

Tenk på hvordan disse ferdighetene kan være nyttige, ikke bare i entreprenørielle prosjekter, men også i personlige utfordringer og akademiske bestrebelser.



# Refleksjons aktivitet

## Aktivitet 1

I grupper eller individuelt, lag et 'Refleksjonskart' hvor du kartlegger problem-løsningsmetodene du har brukt, og noter ned spesifikke ferdigheter eller kunnskapspunkter du har oppnådd ved siden av hver metode. Del Refleksjonskartet ditt med klassen eller gruppen din, og diskuter eventuelle felles innsikter eller ulike erfaringer.

## Aktivitet 2

Som vår siste øvelse, skriv en kort handlingsplan som beskriver hvordan du har tenkt å integrere problem-løsnings teknikkene du har lært i dine kommende prosjekter eller entreprenørielle bestrebelser. Formuler minst ett personlig mål relatert til kreativ problemløsning som du ønsker å oppnå i løpet av den neste måneden, og del det med en partner. Ansvarlighet kan sterkt øke sannsynligheten for å oppnå målene dine.



## Konklusjon

Kreativ problemløsning er mer enn et sett med verktøy; det er en tankegang som vil tjene deg godt i både ditt entreprenørskap og ditt personlige liv.

Når du går videre, ta med deg nysgjerrigheten og den analytiske tenkningen du har utviklet her. Husk at hvert problem er en mulighet for innovasjon og vekst.

Vi oppfordrer deg til å fortsette å praktisere disse metodene, enten du starter nye prosjekter, takler gruppeprosjekter, eller navigerer i hverdagsbeslutninger.



**FØLF REISEN VÅR**



**[www.entreneurshiabs.eu](http://www.entreneurshiabs.eu)**



Co-funded by  
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.