

REPORTAGE

Jante styr råden

Studie visar hur attityden hjälper eller stjälper bonden

Det finns ett samband mellan graden av hur mycket Jante en rådgivare har i sig och vilka råd kunden får. Det visar ett forskningsprojekt från SLU där lantmästarstudenter fick gradera sig själva på ett Janteindex.

I all forskning kan det komma fram oväntade resultat som avviker från huvudämnet. Så var det när forskaren Jozefine Nybom på SLU ville ta reda på rådgivarens roll i mer eller mindre lyckade affärsprojekt.

– Vi ville undersöka om det fanns en relation mellan hur lantmästarna såg på sig själva och vad de skulle ge för råd. Där hittade vi en överraskande effekt då rådet de gav till kunden berodde väldigt mycket på hur mycket av Jante de var själva. Det förväntade vi oss inte att hitta, säger Jozefine Nybom.

Skälet till att forskarna valde just lantmästarstudenter och inte agronomstudenter för sitt experiment var dels att urvalet och bredden var tillräckligt stor i klasserna och dels att lantmästarna liksom forskarna fanns på plats på Alnarp.

Avgörande för framtiden

Hon menar att de rådgivare som kommer ut till lantbrukaren har ett mycket högt förtroende hos sina kunder.

– Men frågan som bör ställas är vem det är lantbrukaren möter och som kanske genom sina råd blir avgörande för vilket steg lantbrukarens företag tar nästa gång, säger Jozefine Nybom.

Lantmästarstudenterna är ofta upp vuxna på landet och har jobbat på gård, egen eller andras.

Man är i många fall väl bekant med den sociala normen där och den outtalade sociala kontexten.

Bedömde sig själva

I Jantetesten fick de 125 studenterna bedöma sig själva enligt ett scenario med frågor som: Är det för mig personligen okej att vara bättre än andra? Är det okej att någon tror att de vet bättre än andra?

Frågorna följde nio av tio regler i Jantelagen. Det finns en regel som handlar om att skratta åt andra. Den fick teamet inte att passa in så den togs

bort. I övrigt följdes den norsk-danske författaren Aksel Sandemoses Janteregler som introducerades i romanen ”En flykting korsar sitt spår” från 1933.

Studenterna fick själva sätta in sig på en skala 1–5 hur väl de höll med Jantereglererna. Svaren redovisades som ett index.

– De flesta låg någonstans i mitten även om det fanns extremer åt båda håll. Flertalet var positiva till entreprenörskap men det fanns ändå nivåer av Jante i dem. Och du behöver inte vara negativ till entreprenörskap för att ditt Janteskap ska kicka in och färga råden, säger Jozefine Nybom.

Påverkar råden

Forskarna kunde se ett samband mellan en hög placering på Janteindex och mindre innovativa råd.

– Du kan också vända på frågan: Är du som rådgivare i stället väldigt anti-Jante ger du kanske positiva råd i en situation där lantbrukaren borde undvika att hoppa på en massa nya projekt, säger Jozefine Nybom.

Den rådgivare som ser en massa möjligheter och är väldigt innovativ och positiv kanske till exempel kan intala folk att ”de där gamla magasinerna borde renoveras och bli en fantastisk bed & breakfast”.

Är rådgivaren extremt anti-Jante kan det helt enkelt innebära att hen missar signalen om att kunden kanske tjänar mest pengar på att lägga sin energi på att fortsätta vara traditionell producent.

Möter fel person

Samtidigt kanske den lantbrukare som verkligen skulle fixa att utveckla och diversifiera sitt företag möter en rådgivare som är helt Jante och därmed får missriktade råd åt andra hållet.

– Vi kanske skulle få en högre träffsäkerhet om vi visste hur rådgivaren tänker. Ligger rådgivaren i mitten på Janteskalan är det sannolikt inga problem, men är den extrem åt något håll kan det bli direkt felaktiga råd där lantbruksföretagen står för risken, säger Jozefine Nybom.

Mikael Gianuzzi
red@landlantbruk.se



FAKTA: Aksel Sandemoses Jantelag från 1933

- Du skall inte tro att du är något.
- Du skall inte tro att du är lika god som vi.
- Du skall inte tro att du är klokare än vi.
- Du skall inte inbilla dig att du är bättre än vi.
- Du skall inte tro att du vet mer än vi.
- Du skall inte tro att du är förmer än vi.
- Du skall inte tro att du duger till något.
- Du skall inte skratta åt oss.
- Du skall inte tro att någon bryr sig om dig.
- Du skall inte tro att du kan lära oss något.



FAKTA: Anonymiserade misslyckade projekt från forskningsstudien

- Projektet handlade om att skapa ett nytt varumärke inom köttbranschen. En lantbrukare var eldsjäl och initiativtagare och fick med sig en handfull köttproducenter i satsningen. Eldsjälens har drivit projektet väldigt hårt den senaste tio åren. Han visste redan efter två–tre år att

hela projektet var ett misslyckande och att det inte skulle bli något av det.

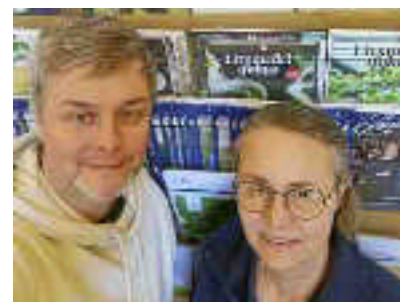
Den stora livsmedelskedjan hade ersatt deras varumärke med sitt eget men de fortsatte och låtsades att allt gick bra.

Entreprenören som drev projektet

till lantbrukare

”Viktigt att våga prata om misslyckade projekt”

Trots att det satsas stora pengar på innovation i lantbruket är graden lägre än hos andra företag på landsbygden och definitivt lägre än hos andra små och medelstora företag i Sverige. Samtidigt finns en diskussion i samhället om behovet av innovationer för att öka produktionen inom lantbruket.



Erik Hunter och Jozefine Nybom på SLU Alnarp. FOTO: SLU

”60 -70 procent av alla nya produktsatsningar i grön sektor misslyckas. Så i realiteten kommer de flesta att misslyckas”

Erik Hunter, forskare på institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi vid SLU Alnarp.

Det satsas stora belopp på finansiering från EU till den som vill satsa på entreprenörskap och innovation inom den gröna sektorn. Totalt handlar det om över 2 miljarder kronor från EU de senaste tio åren plus stora statliga medel.

Det blev utgångspunkten för ett forskningsprojekt på SLU av forskarna Jozefine Nybom och Erik Hunter, verksamma vid Institutionen för arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi på SLU Alnarp.

Rädsla att inte lyckas

Projektet visade att ett av skälen till att det kommer fram så få innovativa företag i den gröna sektorn är rädslan för att misslyckas som entreprenör och för de personliga konsekvenserna.

Ett problem som forskarna identifierade var att lantbrukare alltför ofta övertalas att satsa på innovation med ekonomiska medel.

– Det verkar finnas en bild av att produktionen kommer att breddas bara lantbrukarna blir mer innovativa. Samtidigt bakbinds de genom att samhället skickar ut ekonomiska incitament. Det gör att det kanske inte är ”rätt” personer som satsar på innovation, säger Jozefine Nybom.

Stora pengar

Hon menar att samhället pumpar in stora pengar i företagsidéer utan att få någon större utdelning. I stället borde kraven höjas och det borde finnas pengar att söka först när entreprenören kan presentera en vettig affärsplan och har identifierat en marknad.

– Om du behöver övertygas om att bli entreprenör ska du förmodligen låta bli. De som lyckas skulle förmodligen göra det i alla fall och de andra lockas av de lätta pengarna, säger Erik Hunter.

Socialt stigma

I djupintervjuer med lantbrukare som misslyckats i sina entreprenöriella ansträngningar finns ett par gemensamma nämnare: det sociala stigmat att ha misslyckats och det obefintliga stödet efter konkursen. Det gör att många har blivit helt knäckta och inte orkat med att dra några lärdomar av sitt projekt för att kunna börja på ny kula som bättre företagare.

– Det finns inget stöd för den som misslyckas. De lantbrukare som är entreprenörer till sin personlighet klarar sig ändå. De vill ta risker och driva projekt. Utmaningen är i stället de som hamnat fel och misslyckas, säger Erik Hunter.

Lär sig inte

Forskarna menar att det i dag inte heller finns någon möjlighet för entreprenörerna att lära sig av sina egna misstag och använda kunskaperna för att återkomma till marknaden i ett senare skede.

– Liksom vi ordnar seminarier med lyckade projekt borde vi också ha seminarier med misslyckade projekt för att dra och sprida lärdomar av dem, säger Erik Hunter.

Mikael Gianuzzi
red@landlantbruk.se

Fortsättning på nästa sida >

sa i intervjun med forskarna att han inte kunde gå ut och säga sanningen eftersom det var så pinsamt och skämmigt. Framför allt skulle de inte få några mer pengar från stödsystemet för att starta och driva företag om han erkände misslyckandet.

Nu känner han sig deprimerad och vet inte vad han ska göra. I stället för att ta tag i problemen och fatta ett rationellt beslut gräver han ned sig i problemen. Finansieringen löper vidare men den drivande faktorn är inte pengarna utan att eldsjälens vägrar att erkänna, för då blir projek-

tet officiellt ett misslyckande, enligt forskarna.

– Det är inte lätt att misslyckas. Men om omgivningen inte varit så dömande och pekat finger skulle lantbrukaren ha lärt sig av misstaget och vid det här laget ha gått vidare, säger Erik Hunter.

Han nämner också ett annat misslyckat projekt där entreprenören inte ens vågar gå och handla i sin egen by utan hellre kör 20 kilometer till grannbyn för att handla mat eftersom det är så pinsamt att träffa sina grannar.

ILLUSTRATION: ISTOCK

REPORTAGE



” Rådgivarens roll har förändrats i takt med utvecklingen inom lantbruket, och jag tror inte att en rådgivare med Jantetänk blir kvar länge i branschen.

Viktigt att kunna gasa och bromsa

Det säger Jakob Söderberg, som är chef för affärsrådgivning på Ludvig & Co, om forskarnas slutsats om Janteindex.

Jakob Söderberg menar att det per automatik sker en utsällning vid rekryteringen av rådgivare.

Det han söker efter är personer med god inblick i modernt lantbruk och med ett stort intresse för företagande samtidigt som det måste finnas en balans mellan det innovativa och det analytiska tänkandet.

– Rådgivare ska vara innovativa människor, men de måste också

kunna hantera risker. Antingen så att man gasar på lite och utmanar kunden eller så är rollen att bromsa. Sedan är det klart att det alltid finns en social dimension eftersom vi jobbar nära kunden, säger Jakob Söderberg.

Kunder som är på väg att utveckla sin verksamhet har också blivit bättre på att ställa krav på matchning från rådgivaren.

– Det är friskare i dag. Kunden vill ha en rådgivare som kompletterar. Funkar det inte så tar man upp det, säger Jakob Söderberg.

Mikael Gianuzzi
red@landlantbruk.se



” Forskarna är något intressant på spåren när det gäller samspelet mellan rådgivare och kund, även om jag tycker att de gör det lite för enkelt för sig.

Bra att reflektera över sina beslut

Det säger Jesper Broberg, förbundsdirektör på Hushållningssällskapet.

Vid rekrytering använder Hushållningssällskapet visserligen personlighetstester, men det uttalade målet är en blandad medarbetarstyrka.

Ute hos kunden baseras arbetet på fakta och utgår från forskning, undersökning och rapporter.

– Vi kan få kritik för att vi inte utmanar kunden tillräckligt och att svenska rådgivare är för passiva. Jag håller inte med. I slutändan handlar det om vilket resultat lantbrukaren

får på sista raden. Då måste vi luta oss mot forskningen för att vara säkra på vad som funkar, säger Jesper Broberg.

Han menar att det finns situationer där den entreprenörsinriktade lantbrukaren som är van vid att fatta snabba beslut på magkänsla kan behöva träffa en rådgivare som har en bromsande effekt.

– Då kan rådgivaren få kunden att reflektera över sitt beslut. Har du tänkt på det här? Kan vi göra så här i stället? Sannolikt blir slutresultatet bättre, säger Jesper Broberg.

Mikael Gianuzzi
red@landlantbruk.se



ILLUSTRATION: ISTOCK

NYHET: AGRI STAR II





AGRI STAR II är det innovativa traktordäcket baserat på ny teknik från Alliance

Läs mer på www.alliancedack.se.

