



Først får man en idé -

Det er ikke nok at have ideen, man skal også iværksætte den. Det har Lene Bammeskov gjort med skabelsen af en sundheds-app. Hun deler ud af sine erfaringer på foreningens kommende workshops.

Ordene tilhører samme familie: Kreativitet, innovation, entreprenørskab. Alle beskriver de lysten og evnen til at træde over grænsen til det ukendte, til at gå nye veje.

Ikke mindst når de nye veje inkluderer et karriereskifte og en økonomisk satsning, kræver det et vist vovemod. Hvor meget, afhænger af personens temperament, men selvfølgelig også af, hvor radikalt man går til værks. Det er jo ikke forbudt at bevare snusfornuft og et godt greb om det sikre, samtidig med at man afprøver muligheder uden for *comfort zone*.

Dansk Psykolog Forening har de seneste to år tilbudt rammer for psykologers drømme om eller realisering af fx kreative ideer eller nye forretningsområder – nemlig i form af seminarerne under overskriften ”Innovation og Entreprenørskab”. Ikke for at skubbe nogen ud på den tynde is, men for at give de altid mange nysgerrige deltagere hjælp til at finde deres ståsted.

Overvejelserne – *skal, skal ikke* – handler om den enkeltes drive og robusthed, om ideernes bæreevne, om personens private base og hele livssituation. Hertil kommer der en masse teknik, økonomi, markedsføring, salgskanaler og anden praktik, som man næppe har på plads i udgangspunktet, men hvor man kan have glæde af at erfare, hvordan andre har grebet opgaven an.

”How Are You?”

En af disse andre er psykolog Lene Bammeskov, som på to af foreningens workshops senere i dette efterår har sagt ja til at dele ud af sine erfaringer. Lige nu er hun kraftigt på vej med at realisere en idé – kreativt, innovativt og entreprenant. Ideen og produktet er sundheds-appen ”How Are You?”.

Hvordan finder en psykolog på at ville udvikle en app?

- Det begyndte et helt andet sted. I 2008 arbejdede jeg som psykolog i Gladsaxe Kommune. Mine klienter var langtidslidende og langtidssygemeldte borgere, presset på ressourcer og med ringe motivation. I de ganske korte samtaleforløb, vi kunne tilbyde, savnede jeg et redskab, der hurtigt og nemt kunne give mig overblik over borgerens aktuelle trivsel og progression. Redskabet skulle desuden kunne give borgeren indsigt i sammenhængen mellem ressourcer og ’levet liv’: Hvad, hvem og hvor meget skal der være i min kalender, for at jeg oplever trivsel ...? Sådant var tankegangen, fortæller Lene Bammeskov.

En dag fik hun den indskydelse at bede klienterne registrere deres humør dagligt i deres anvendte kalender ved hjælp af smileys. Metoden var intuitivt forståelig og nem at tage i anvendelse.

- Et helt simpelt redskab, som støtter klienten i at forholde sig til sin egen trivsel dagligt – ved at mærke efter og være ’mindful’. Det fungerede! Jeg havde fået udviklet et dialogredskab, som ikke blot var godt til at konkretisere borgerens trivsel for borgeren selv, men var velegnet til videreformidling til mine kolleger i andre faggrupper.

- Så det begyndte ikke med appen, men en papirkalender. Det skulle modne først, og det tog år. Mange klienter meldte ind, at de gerne ville opdatere med flere smileys pr. dag, så der blev en tydelig kobling mellem deres trivsel og aktiviteter, og andre savnede at få en påmindelse, fordi det kunne være svært at huske det med ’at mærke efter’.

Og så i 2012 løb ideer og omstændigheder sammen: Lene Bammeskov og hendes mand var flyttet til Varde, hvor hun havde etableret sig som selvstændig psykolog. En barselsperiode var overstået, der var ved at være luft til projekter, og en dag havde de begge været høje over mulighederne i appen Instagram, da det pludselig slår ned i hende, at en app er det naturlige trin videre med ”How Are You?”. Som et projekt, hun og manden kan brænde for *sammen* – for ikke at risikere at brænde ud, som hun udtrykker det ...

De rette kontakter

Efterårets workshops henvender sig i lighed med de tidligere til psykologer, der fx overvejer at etablere egen virksomhed. Det innovative går altså ikke kun på idéfasen, men på at omsætte nyheden til noget anvendeligt.

Her skal man som psykolog på den ene side bevare den faglighed, ideen har taget afsæt i, og på den anden side udfolde den i et nyt regi. For at blive i app-verdenen: forholde sig til udviklingen af produktet teknisk set, interesse sig for, om der er et marked, om man kan gøre aftagere interesseret, om der er økonomi i projektet osv. Og hvordan kommer man i det hele taget ud over rampen og bliver fortrolig med den virkelighed, ens produkt skal leve i.

Effektfuldt blev det i Psykologkampagnens første fase udtrykt af Jesper Allentoft, psykolog og koncerndirektør i en stor dansk virksomhed, at psykologer ikke kommer uden om at tilegne sig nye kom-

>

NYE WORKSHOPS

Dansk Psykolog Forening afvikler nye workshops i "Innovation og entreprenørskab" i efteråret, henholdsvis i København (den 4. november) og Århus (den 11. november). Arrangementerne annonceres på www.dp.dk, i foreningens nyhedsbrev og på øvrige digitale platforme.

Kontakt til Lene Bammeskov:
lene@bammeskov.dk.

> petencer, hvis de vil have succes i erhvervslivet, og komme på omgangshøjde med den verden, de nu skal fungere i. Bundlinje og hard-core viden var nogle af de fyord, han brugte til at præsentere udfordringen – og på den farverige måde: at psykologer med ambitioner om at overskride tærsklen til markedet skulle se at ”få soveposerne ud af ørerne”.

Soveposer var dog ikke hindringen for Lene Bammeskov, der ganske vist ikke selv besad den tekniske forståelse, som skridtet ind i televerdenen fordrer, men som her og på andre områder til gengæld kunne trække på ægtefællens styrker:

- Han tænker som dem, vi sidder over for ved bordet: Potentielle investorer, leverandører og andre samarbejdspartnere. Det er også ham, der er den dygtige forhandler og netværker, og ham, der finder de rette folk til at hjælpe os videre – mens jeg jo udfylder de roller, jeg er bedst til. Min styrke er min faglighed og evnen til at formidle psykologi på en letforståelig måde. Jeg er praktiker af hjerte og kreativ, siger Lene Bammeskov.

- I projektets spæde start fik vi kontakt med direktøren for en portal for telemedicinske løsninger og produkter, og det gav for alvor projektet vinger. Hun kunne hjælpe os videre til den virksomhed, der har udviklet app'en, og til en advokat med speciale i immaterielle rettigheder. Netop det at kunne trække på de rette ressourcpersoner, har vist sig at være afgørende.

De gode råd

I dag står Lene Bammeskov med et færdigudviklet produkt. App'en er kommet ud på syv sprog, men der skal synlighed til, og her handler det i første omgang om at udbrede kendskabet til produktet i Danmark – ad mere klassiske kanaler og via de nye sociale platforme som Facebook, LinkedIn og Twitter. Selvfølgelig (!) har ægteparret allieret sig med en professionel tekstforfatter, som har hjulpet med tekster og PR-plan.

- Med projektet har det været lidt på samme måde, som da vi blev forældre. Vi troede, at vi var godt rustede og forberedte, for så at opdage, at tiden, ressourcerne og forpligtelserne er overvældende. Det er en lære, jeg gerne vil være med til at udbrede til andre iværksættere – uden at ville stække deres lyst til at kaste sig ud i noget nyt.

- Det, der bærer én igennem, er netop lysten og motivationen, og jeg kan stadig blive helt høj over, hvad vi er i gang med. Det siger sig selv, at disse størrelser ikke udgør en konstant, men svinger i takt med, hvad livet ellers har at byde på. Det er fx vanskeligt for mig at acceptere, at jeg for øjeblikket ikke passer min specialistuddannelse. Den sværeste balancegang er dog i forhold til vores børn. Ingen af os ønsker at tilsidesætte dem og undvære værdifulde stunder sammen med dem, men det sker – også mere end vi reelt ønsker os.

- Hvis jeg skal forsøge at sætte et timetal på, så svinger arbejdet med ”How Are You?” fra 10 til 18 timer om ugen.

Sundheds-app'en er altså stadig undervejs, og Lene Bammeskov



Som psykolog skal man på den ene side bevare den faglighed, ideen har taget afsæt i, og på den anden side udfolde den i et nyt regi.



løfter endda sløret for, at den kun er første step i en flertrinsraket. De øvrige trin holder hun dog tæt til kroppen – så meget har hun lært om at passe på sine forretningshemmeligheder.

De generelle råd til kolleger, der også vover sig ud over deres faglige ståsted, er hun imidlertid på ingen måde tilbageholdende med at dele ud af:

- Jeg har lært, at klarhed over ambitionsniveauet er vigtigt. Det kan der sættes mange ord på. Et godt råd er også: Flyt tæt på dine børns bedsteforældre. Ting tager længere tid, end du forventer, og det er godt at have hjælp ved hånden. Is i maven lyder som en kliché, men her mener jeg, at man skal kunne bevare ro og overblik og tro på sit projekt, også selv om tiden løber. Et fjerde råd er, at man skal tro på sin faglighed – hvad der måske i særlig grad er et godt råd til psykologer. Vi er ofte følsomme, fornuftige og lidt tilbageholdende, hvad der ikke passer så godt med at ville ud over stepperne.

- Og hvis jeg skal prope lidt mere erfaring på: Brug dit netværk, det faglige og sociale. Lav praktisk: Lav en forretningsplan. Og endelig: Gå bare i gang. Tingene kan nemlig læres undervejs. ■

Jørgen Carl, redaktør