

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

SELVDISIPLIN

Hva er det? Hvordan får du det?



Av
Rino Solberg

INNHOLDSFORTEGNELSE:

Innledning

Kapittel 1: Bygg opp ditt selvbilde

Kapittel 2: Hvordan uvaner blir til

Kapittel 3: Hvorfor vi alltid utsetter ting

Kapittel 4: Selvdisciplin øker din selvtillit

Kapittel 5: Selvdisciplin i målsetting

Kapittel 6: Selvdisciplin i bruk av tiden

Kapittel 7: Selvdisciplin øker læreevnen

Kapittel 8: Selvdisciplin gir større arbeidsglede.

Kapittel 9: Selvdisciplin i ekteskapet gir et sterkere samhold.

**Kapittel 10: Selvdisciplin gir bedre barneoppdragelse, og uttrykker
kjærighet.**

Kapittel 11: Selvdisciplin for selgere.

Kapittel 12: Selvdisciplin i idrett.

Leksjon 13: Selvdisciplin, den eneste vei til slanking

Kapittel 14: Selvdisciplin for ledere.

Kapittel 15: Selvdisciplin for Gründere.

Kapittel 16: Selvdisciplin gir utholdenhet.

Avslutning

INNLEDNING:

Selvdisiplin er for noen noe negativt som de relaterer til noe som er slitsomt, eller lite lystbetont. For andre kan det oppfattes som en utfordring eller noe de ønsker seg, og atter andre ser på selvdisiplin som en del av hverdagen og tenker ikke så mye på det. Selv om selve ordet selvdisiplin er godt kjent av de fleste, ser altså forskjellige mennesker på det med forskjellige øyne. Imidlertid har alle en ting felles, det er vanskelig å greie seg gjennom livet uten selvdisiplin.

La meg derfor med en gang gi deg en enkel definisjon på hva selvdisiplin virkelig er:

SELVDISIPLIN =

Din evne til, systematisk og steg for steg, å arbeide mot et mål til du har nådd det.

Det var definisjonen. Nå gjenstår det bare å finne ut hvordan du kan skaffe deg mer selvdisiplin. Denne boken vil hjelpe deg med det.

Men først er det viktig at du lærer deg 5 grunnleggende prinsipper for selvdisiplin som jeg kommer til å nevne i forskjellige sammenhenger i boken.

For at du lettere skal kunne huske disse viktige prinsippene, skal jeg gi deg noen illustrerende uttrykk som beskriver dem på en enkel og selvforklarende måte.

Her er de:

1. **Å trene lopper**
2. **Brennglasseffekten**
3. **Å spise en elefant**
4. **Å kaste en bumerang**
5. **Vannpumpeprinsippet**

Å trene lopper.

Visste du at en liten loppe, som ikke er høyere enn 1 mm, kan hoppe opptil 50 cm høyt? La oss foreta et eksperiment sammen.

Tenk deg, at du ønsker å trene en loppe til **bare å hoppe 10 cm**, slik at du kan ha den i en åpen kasse med en høyde på 20 cm, uten å behøve å være redd for at loppa skal hoppe ut. Det du kan gjøre, er at du setter loppa inn i en eske med lokk på som er 10 cm høy. Når du setter deg ved siden av esken, vil du høre noen dunkelyder fra tid til annen, det er loppa som forsøker å komme seg ut.

Etter en stund forstår imidlertid loppa at den slår hodet sitt hver gang den satser og den vil da sparke mindre kraftig ifra, slik at den bare hopper så høyt at den ikke slår hodet sitt i lokket. Når dette skjer, kan du ta ut loppa og den vil aldri hoppe høyere enn 10 cm så lenge den lever. Den er blitt "kondisjonert", til å tro at den ikke **kan** hoppe høyere enn 10 cm.

De aller fleste mennesker er som denne "trenete" loppa, de er kondisjonerte.

Spørsmålet er bare, hvem er det som har "trenet" dem?

Uansett om du er "trenet" til bare å gjøre en brøkdel av det du har kapasitet til, så vil denne boken hjelpe deg med å "avkondisjonere" deg, slik at du kan nå dine mål.

2. Brennglasseffekten

Enten du har vært speider, eller ikke, har du sikkert som barn forsøkt å bruke et brenn glass for å få fyr på et stykke papir. Kan du huske hvilke forutsetninger som var nødvendig for at papiret skulle ta fyr?

Først måtte du holde brennglasset opp i en vinkel mot solen slik at solstrålene ble samlet og styrt mot papiret (system).

Deretter måtte du regulere avstanden mellom papiret og brennglasset, slik at solstrålene ble samlet og fokusert i et minst mulig punkt (fokus).

Alt du nå behøvde å gjøre var å holde brennglasset stille lenge nok til at den konsentrerte varmen fra solen sørget for at papiret tok fyr (konsentrasjon).

Men, sett at du ikke holdt brennglasset stille lenge nok?

Da ville ikke papiret tatt fyr. Du ville vært nødt til å begynne på nytt igjen hver gang, helt til du lyktes med å holde solstrålene konsentrert i ett lite punkt lenge nok, til at papiret tok fyr.

Du er avhengig av **system, fokus og konsentrasjon**.

Slik er det også med oss mennesker.

Vi skjønner ikke grunnen til at vi ikke greier å utføre ting, til tross for at svaret ofte er svært enkelt. Du vil få svaret i dette kurset.

3. Å spise en elefant.

Greier du å spise en elefant?

Hvis svaret ditt umiddelbart er nei, uten at du tenker på det, er det sannsynlig at du enten mangler selvtillit, eller kreativitet, eller begge deler. Du kan nemlig spise en elefant, spørsmålet er bare hvor lang tid du har til rådighet.

Dette eksempelet med "å spise en elefant" er selvfølgelig bare et eksempel på at du greier en hvilken som helst oppgave du påtar deg, hvis du bare deler den opp i små nok deler, og tar en del av gangen.

Hvis vi tenker oss en elefant som veier 2 tonn og du fikk 20 år på deg til å spise den, måtte du gjøre det på følgende måte. Først deler du den opp i 20 deler, en for hvert år.

Dernest deler du en del opp i 365 smådeler en for hver dag, og til slutt deler du en av dagsrasjonene opp i 3 deler, frokost, lunsj og middag.

Alt du nå må gjøre er å sørge for å spise 1 del til hvert måltid, så er elefanten spist opp om 20 år. Du må selvfølgelig også være motivert til å gjøre dette.

Hvordan du kan få motivasjon til å greie en så stor jobb lærer du i dette kurset.

4. Å kaste en bumerang.

Det fleste vet hva som skjer når de kaster en bumerang, den kommer tilbake til utgangspunktet.

Imidlertid er det ikke mange som er klar over at bumerangen også brukes som et eksempel på en av de kraftigste "naturlover" som eksisterer, nemlig loven om "årsak og virkning" som betyr at det du gir ut kommer tilbake.

Du har sikkert hørt ordtakene "som man reder, ligger man" og "som du sår, skal du høste". Mange er de mennesker som ikke har forstått denne loven om bumerangen, og bevisst eller ubevisst arbeider de mot den. De må alle leve med konsekvensene. Forståelsen av denne loven får du i dette kurset.

5. Vannpumpeprinsippet.

Den gamle vannpumpen som ble brukt for noen år tilbake hadde et langt håndtak på siden, som hvis du ønsket vann fra f.eks. brønnen, måtte du skyve dette frem og tilbake, inntil vannet kom opp gjennom pumperøret.

Problemet med en slik pumpe var ofte at når den hadde stått en stund, så rant vannet som hadde vært i pumpen ut, og det kom bare en surklelyd istedenfor vann. En del mennesker kunne fortsette å pumpe lenge og vel uten at det kom noe vann.

Det var egentlig to måter å få vann fra pumpen på. Den ene var å holde på lenge nok slik at vannet etter hvert kom høyere og høyere i røret, og til slutt så kom det ut av åpningen.

Dette kunne være slitsomt og det var mange som ga opp, fordi de ble overbevist om at det ikke var noe vann å få.

Det de ikke visste var hvor langt opp i røret vannet var kommet, og når de ga opp, rant alt vannet ned igjen. Hvis de så ønsket vann senere, måtte de begynne fra begynnelsen igjen.

Kanskje var det bare et pumpetak til, som var avgjørende for om vannet strømmet ut av røret. Men når du gir opp, er det ofte slik at du må begynne helt på nytt. Dette prinsippet gjelder også ellers i livet når det gjelder andre saker enn vann.

Den andre måten å få vann ut av pumpen på er smartere.

Når det var surklelyder og pumpen fikk luft istedenfor vann, kunne det lønne seg å "prime" den, d.v.s. å helle litt vann ned i pumperøret før man startet pumpingen.

Pumpen vil da få noe å arbeide med og resultatet ville komme mye raskere.

Menneskene har en tendens til å handle som ved den første måten, de prøver og prøver og får det ikke til så gir de opp, og da er det lett å gi selvdisiplinen skylden.

Mange mennesker har også en feil innstilling og er ikke villig til å gi noe først (prime pumpen). De venter på at andre skal forandre seg etc. først, før de gir noe av seg selv.

Også dette prinsippet lærer du om i denne boken.

Loven om kompensasjon. (Erstatning)

Du kan skaffe deg mer selvdisiplin hvis du vil, det du behøver å gjøre er å bruke loven om kompensasjon til din fordel. Denne loven betyr, at du rett og slett finner en erstatning for den selvdisiplinen du mangler.

Jeg vil komme tilbake med eksempler på hvordan dette gjøres i flere av de kommende kapitler, men her er allikevel ett viktig eksempel på denne loven:

Hvis du f.eks. føler at du mangler selvdisiplin til å slutte å røyke, kan det være lurt å bestemme seg for en dato som du skal slutte, litt frem i tiden, det er lett.

Deretter bestemmer du deg for at du skal røyke en sigarett mindre pr. dag, eller uke avhengig av hvor lang tidsfrist du har satt.

Når du har satt i gang på denne måten, så har du fått deg et mål å arbeide mot og en plan som du kan følge. På denne måten kan du si at du har "erstattet" ditt behov for selvdisiplin til å slutte å røyke, **med et mål og en plan**. Dette er en av de viktige prinsipper du kan bruke for å "forbedre" din selvdisiplin betraktelig.

Når du leser boken er det viktig at du også tar deg tid til å besvare de spørsmålene som stilles, fordi dette er helt avgjørende hvis du ønsker deg bedre selvdisiplin.

En av grunnene til at folk ikke har nok selvdisiplin er nemlig at de kanskje aldri har stilt seg disse spørsmålene.

Nettopp fordi selvdisiplin er en livsviktig ingrediens, og fordi det ser ut for at det er dette som er mangelvare hos de fleste, i tillegg til at jeg selv har vært nødt til å ta konsekvensen av manglende selvdisiplin (etter en lang rekke med suksesser mistet jeg alt jeg eide og måtte begynne på nytt igjen), har jeg følt et sterkt behov for å lage dette kurset.

Hvis du kan oppnå den samme glede, velvære og motivasjon som meg, til tross for at du har store problemer, som også jeg hadde, så vil jeg glede meg på dine vegne.

At du har bestemt deg for å lese denne boken er kanskje den viktigste avgjørelsen du noen gang har tatt, avhengig av hva du gjør med det du leser.

Ha alltid en penn klar når du leser, slik at du kan understreke ting som du vil gå i gang å gjøre noe med. Senere kan du, når du gjennomgår kurset igjen, lettere fange opp de viktige momentene som passer for deg.

Lykke til.

Kapittel 1: Bygg opp ditt selvilde

Først skaper du et selvilde, deretter skaper selvbildet deg.

Husk, du blir hva du tenker, fordi enhver tanke et menneske opptar, etter hvert blir en permanent del av dette menneskets personlighet.

Hvis du skulle skrive ærlig og oppriktig hva du egentlig synes om deg selv, både positive og negative ting, hva ville du skrive? Og, et spørsmål til, har du noen gang gjort det? De aller fleste mennesker vet nok innerst inne hvordan de virkelig er, eller i hvert fall så har de en formening om det.

Men, har de skrevet det ned, analysert det og eventuelt gjort noe med det de ikke liker? Svaret er for de fleste NEI.

Det selvbildet du har av deg selv, d.v.s. måten du oppfatter deg selv på, vil ofte være det som avgjør hvordan andre oppfatter deg.

Du vil sende ubevisste signaler til andre gjennom **ditt kroppsspråk**, og i tillegg gjennom stemmebruken, som avslører hva du tenker om deg selv.

Det du tenker på synes nemlig utvendig rent kroppsspråklig, og styrken på stemmen din forteller også mye om deg.

Det er derfor viktig, at hvis du ønsker å få et bedre selvilde, må du først og fremst sørge for å finne ut hvordan du føler for deg selv på nåværende tidspunkt.

Som eksempel kan jeg nevne at hvis du snakker med lav stemme, har problemer med å se på den du snakker til, og samtidig legger armene i kryss foran deg, så vil du sende ut et "bilde" av en usikker person til den du snakker med.

Det kan se ut til å være mange feil å rette opp på en gang, men det er egentlig lettere enn som så.

Uansett om du sender signaler til andre på flere "bølgelengder", f.eks. kroppsspråk, stemme etc., så er **usikkerhet** budskapet du sender, og det er årsaken til denne som må kartlegges.

Alt for mange som har et dårlig selvilde har den oppfatningen at det er så mange feil med dem, og dette kan føre til at de rett og slett gir opp med å forsøke å bli bedre.

Ovennevnte eksempel viste følgende tre "svakhets tegn":

- 1. Svak stemme**
- 2. Manglende øyekontakt.**
- 3. Kryssede armer.**

Imidlertid er det en og samme grunn for alle "svakhets tegnene" nemlig **usikkerhet**.

For å rette opp hele inntrykket i denne situasjonen, er alt som skal til, kanskje bare være at vedkommende skaffer seg mer kunnskap om det han snakker om, så vil alle tre svakhets tegnene forsvinne automatisk. Det er nemlig slik at ditt selvilde viser resultatet av alt du føler for deg selv.

En av Amerikas mest anerkjente plastisk kirurger Dr. Maxwell Maltz, begynte å stille seg selv spørsmål om det egentlig var noen hjelp i å utføre det arbeidet han hadde praktisert i mange år.

Jobben besto i å forandre neser, ører, haker, bryster, maver, lår, rumpe og andre fysiske kroppsdeler til det bedre. I noen tilfeller måtte han skjære vekk noe, og i andre tilfeller så måtte han legge noe til.

Etter en undersøkelse blant tidligere pasienter fant han ut, at over 80% av dem fremdeles var innadvendte, sjenerte, usikre og ulykkelige etter operasjonen, til tross for at de alle var overbevist om at operasjonen ville fjerne problemet deres.

Dr. Maltz forsto derfor at bortsett fra i noen av tilfellene, så var det ikke deres fysiske "handikap" som var det avgjørende, men snarere tankene og selvbildet de hadde. Det var den oppfatningen de hadde av seg, selv som avgjorde hvordan de følte seg. En kan også si at selvbildet er et bilde av mønsteret i din personlighet som du selv har vært med å forme.

I og med at du har selv formet det, bevisst eller ubevisst, så er du også i stand til å omforme det, hvis du ikke er fornøyd. Dette kan gjøres bevisst.

Når det gjelder forandring av holdninger og personlige måter å oppføre seg på, så er det en regel som det kan være verdt å merke seg:

Hvis det har tatt lang tid å bygge opp en væremåte, må du også regne med å bruke lang tid på å forandre den.

Det er her din selvdisciplin kommer inn i bildet. Men først, er det viktig at du blir oppmerksom på hvordan ditt selvbilde har blitt til. Har du noen gang sagt til deg selv:

"Jeg er ikke flink til å huske navn"

"Jeg er ikke pen"

"Jeg greier ikke slanke meg"

"Jeg er dårlig i matematikk",

eller en hvilken som helst uttalelse som er en "negativ" bekreftelse på ting du ikke kan, eller rett og slett **din egen mening** om deg selv på et eller annet område.

Alle mennesker sier slike ting fra tid til annen, uten å tenke på konsekvensene av det.

I tillegg til det, så er det også mange andre personer, inklusiv foreldre, venner og familie, som kan komme med uttalelser som "du har ikke noen talent" o.l. Alle slike uttalelser er negative bekreftelser som kan gjøre langvarig skade på en persons selvbilde. Jeg kaller det negative bekreftelser fordi det er nettopp det det er, bekreftelser.

Din hjerne er bygget opp veldig likt en computer. Men det er en stor hovedforskjell, og det er at hvis du gir computeren en melding som den ikke forstår, eller som ikke "hører hjemme" der, kommer den raskt med feilmeldingsbeskjed.

Din egen computer hjernen, merker dessverre ikke dette, den godtar bekreftelser som er usanne eller negative for deg, og behandler dem som om de var riktige og positive.

D.v.s. jo flere negative bekreftelser som blir gjentatt ofte nok, desto dårligere blir selvbildet.

I den forbindelse kan det også være verdt å finne ut hvem det er som har kommet med negative bekreftelser, er det deg selv, eller hvem er det? Først når du finner dette ut, kan disse negative kanalene stoppes. Det haster alltid, gjør det derfor **NÅ**.

F.eks. er det noen av dine venner som har påvirket deg negativt, så omgå disse mindre, hvis du ikke får dem til å stoppe på andre måter.

Husk på at hvis du ikke får stoppet disse negative angrepene, vil du utvikle et selvbilde som vil bli et eneste stort mindreverdighetskompleks.

Du kan si at du har kommet inn i en ond sirkel. Med et mindreverdighetskompleks er nemlig sannsynligheten stor for at du vil fortsette å gi deg selv negative bekreftelser. Dette vil i sin tur føre til enda større kompleks og problemer, slik at du til slutt ikke ser muligheten til å greie noen ting.

En av grunnene til at selvbildet kan bli dårlig er at mange mennesker har lett for å blande sammen to ting. De ser på seg selv som fiaskoer i livet, istedenfor å bare konstatere at det er en enkel sak de har feilet i.

Vi kan derfor også si at det er farlig å blande sammen **meninger** og **fakta** for selvbildet vårt.

Hvis fakta er at du har gjort en tabbe, og du mener at du av den grunn er dum, så er det den tanken eller meningen som vil bli oppfattet av hjernen, og som vil føre til at du får et dårlig selvbilde.

For å fortelle litt om hva som vil skje i hvert enkelt tilfelle av negative bekreftelser, la oss se litt på et kjent fenomen. Din hjerne har bl.a. kapasitet til å gjøre to motsatte ting like godt.

- 1. Å glemme ting.**
- 2. Å huske ting.**

Tilsynelatende er det lettere å glemme ting enn å huske, men det bare virker slik, fordi vi ikke er trent til å huske, eller ta frem fra underbevisstheten de ting vi ønsker å huske når det passer oss.

Alle inntrykkene vår underbevissthet har mottatt gjennom de fem sansene våre, ligger "dypfryst" og vel bevart der for alltid. Ja, det er riktig at du rent bevisst glemmer en del saker som du kanskje ville ønsket å huske. Men på den annen side, hvor mange saker er det du har lært som du fremdeles husker, vet du det ?

En ting er i hvert fall sikkert, du husker langt flere ting i løpet av en dag av dine inntrykk, enn det du kanskje tenker over.

Så egentlig er **hukommelsen din** like god som glemselen.

I tillegg til det, kan det være greit å huske på at det ikke finnes noe som heter dårlig hukommelse, den er bare utrenet.

En av hovedårsakene (jeg ser da bort fra fysiske defekter), til at vi får dårlig hukommelse er at vi tidlig begynner å innta negative bekreftelser om dette.

Setninger som "jeg husker så dårlig" og "jeg husker aldri navn" er velkjente for de fleste. Etter hvert som disse bekreftelsene blir flere og flere, tas de opp som fakta i hjernen. Og når du senere gir hjernen beskjed om å hente opp en opplysning, er svaret den gir "jeg husker ikke".

Når du så møter noen du skulle husket navnet på, vil du ikke være i stand til å vise den interesse eller oppmerksomhet som er nødvendig, fordi du "allikevel ikke husker det".

Begynn derfor **NÅ** med å gi deg selv positive bekreftelser og si til deg selv, "jeg har en god hukommelse og har lett for å huske navn". Når dette budskapet etter en stund blir opptatt i din underbevissthet som et faktum, vil hjernen din begynne å hjelpe deg med å leve opp til bekreftelsene.

Mange mindreverdighetskompleks har dessverre blitt til, fordi vi har en tendens til å sammenligne oss med andre mennesker. Spesielt sammenligner vi oss med folk som vi anser å være bedre enn oss selv på forskjellige områder.

Gjør ikke det, da dette er en sikker måte å skaffe seg et dårlig selvbilde på. Det er selvfølgelig ikke noe i veien for å konkurrere rent praktisk med andre, men vær forsiktig med å sammenligne dine svake sider med andres gode.

Dessverre forveksler vi også lett andres erfaring med våre evner. Når vi ser hva andre har oppnådd eller utført, tenker vi ikke på at det ligger ofte lang tids trening og hardt arbeid bak, før resultatet er et faktum.

At vi ikke er på samme nivå, kan altså ha en rekke praktiske årsaker og bør ikke ha noe med våre manglende evner å gjøre.

Finn frem dine gode sider, du har helt sikkert mange, og gjør det du kan for å forsterke dem ved å engasjere deg med ting som du kan, eller liker. På denne måten vil du konsentrere tankene på positive sider ved deg selv, og det vil da være naturlig at du gir deg selv positive bekreftelser hver gang du gjør noe bra. Slik bygger du opp et mer positivt selvbilde, og etter hvert vil kompleksene forsvinne av seg selv.

Det bildet du har av deg selv vil også forme hjernen, slik at den vil "reagere på deg" i.h.h.t. det bildet du har lagt inn. Du trenger hjernen din til å se muligheter, lage kreative løsninger, og utvikle deg videre.

Hvis bildene du putter inn ved hjelp av dine tanker er elendige, vil du få en elendig behandling.

Husk på "Bumerangprinsippet", det du gir ut får du tilbake.

Det kan i det hele tatt være en god ide å begynne å gi mer av deg selv til andre. For det første vil dette gi en god selvfølelse, og for det annet vil det sannsynligvis føre til at du blir satt pris på.

Dette kan igjen føre til at du får en del komplimenter, og i den forbindelse så gjør deg selv den tjenesten å si "TUSEN TAKK" når du får et kompliment.

Si aldri "det var ikke noe", eller hvis det er et personlig kompliment om ditt utseende, så si aldri at du ikke er enig, eller begynn å unnskyld deg. Da forandrer du en positiv bekreftelse til en negativ, og det må du aldri gjøre, da dette ødelegger ditt selvbylde.

Hvis du ønsker å forandre ditt selvbylde til det bedre, er det nødvendig å forstå en teknikk som kalles "visualisering".

Alle tanker vi har, blir sendt til hjernen i form av visuelle bilder. **Tanker er ting.** Det er derfor, når vi snakker om selvbylde, så mener vi det bildet som har blitt sendt til vår hjerne, eller underbevissthet, av oss selv.

Vårt "bilde" av en person vi kjenner vil bekrefte hvordan dette virker. Velg ut en person du kjenner litt. Se for deg vedkommende rent visuelt. Hvordan er han kledd, hvem er han sammen med?

Fortell deg selv om hvordan du ser denne personen, ikke bare av utseende, men også holdninger, personlighetstrekk, svake og sterke sider. Se for deg hvordan personen oppfører seg i spesielle situasjoner, og hvordan vedkommende reagerer på forskjellige ting.

Jeg er sikker på at du vil kunne visualisere disse tankene relativt enkelt. Gjør så det samme med deg selv, og bli virkelig kjent med deg selv. Tenk også igjennom hvordan andre ser deg, hvilket "bilde" de har av deg i flest mulig situasjoner. Noter gjerne ned de tingene du mener du bør forbedre.

Se deg selv visuelt foreta hver forandring.

Hvis du er usikker eller sjenert, se deg selv med løftet hode og fast blikk forklare en person du respekterer hva du mener. Se for deg at denne personen nikker samtykkende til ditt forslag og tenk deg følelsen av velvære som strømmer gjennom deg.

På dette stadium er det viktig å tenke på hvordan man "spiser en elefant". Husk, du tar en liten bit av gangen. Deretter kan det være på sin plass å minne om den "gamle vannpumpen". Hold på til du kan forvente resultatet.

Sett navn og nummer på de saker du ønsker å forbedre ved ditt selvbylde og ta en sak av gangen. Fortell deg selv at du er bedre, eller at du føler at du behersker området som du før var misfornøyd med. Oppfør deg også som om du gjør dette.

Tenk på deg selv som en skuespiller som spiller rollen av å beherske ditt svake punkt. En skuespiller kan innta flere roller med store forskjeller f.eks. skurk og politi. Trening gjør mester for dem, og det samme gjelder for deg. I flere av de andre kapitlene i denne boken vil du lære hvordan du med den porsjon selvdisiplin du trenger, kan greie å gjennomføre forandringen av ditt selvbylde, slik at du kan få frem dine beste sider, forsterke dem, og etter en tid fremstå som en ny personlighet.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Fortell deg selv at du er spesiell.
2. Husk, ingen kan få deg til å føle deg mindreverdige uten din hjelp.
3. Sammenlign deg ikke med andre, konkurrer med deg selv.
4. Lag en liste på alt du har gjort bra.
5. Når du får et kompliment si "**tusen takk**".
6. Involver deg med ting du liker og kan.
7. Begynn bevisst å gi mer av deg selv til andre.
8. Vær hjelpsom og interessert
9. Snakk positivt til deg selv - om deg selv.
10. Gjør noe, sitt ikke og vent, men engasjer deg med ett eller annet. Etter hvert vil du få et positivt selvbilde.

Kapittel 2: Hvordan uvaner blir til

Alle mennesker har uvaner, og noen vil de alltid ha, fordi det er forskjellige syn på hva en selv mener er uvaner, og det andre mener.

Har du noen uvaner?

Du kan neppe svare nei på dette spørsmålet, iallfall ikke hvis du er ærlig. Selvfølgelig har alle mennesker uvaner, spørsmålet er heller om vi har noen uvaner som er så ødeleggende at vi bør kvitte oss med dem.

En annen sak er at mange av dine uvaner er du kanskje ikke selv klar over at du har, og følgelig vet du ikke hvor store konsekvensene er, og hva du kan tape på å ha disse uvanene.

Det første punkt er derfor at du blir klar over dine uvaner. Til å hjelpe deg med å finne dine uvaner, er det viktig at du samarbeider med en person, eller flere, som er glad i deg og som du kan stole på vil ønske å hjelpe deg.

Men først, la oss se litt på hvordan uvanene blir til. Forskeren, filosofen og forfatteren Napoleon Hill, beskrev tre forhold som sørger for at vaner blir dannet.

1. Menneskets evne til å forandre seg, eller bli påvirket i en bestemt retning.

Dette vil føre til at omstendighetene, miljøet eller eksterne krefter, som bearbeider en persons bevissthet, ofte vil greie å styre denne personens vaner og tankebaner.

Gjennom å tenke logisk bestemmer vi oss for hvordan vi vil oppføre oss, og ved hjelp av selvdisciplin sørger vi for å gjennomføre det vi har bestemt oss for.

2. Gjentakelsens effekt.

På samme måte som repetisjon er hukommelsens "mor" gjelder det samme for vanedannelse. Jo oftere du gjør en ting, desto lettere vil det bli en vane. Dette avhenger også av individets situasjon, men generelt sett er det slik at en vane forsterkes proporsjonalt med antall repetisjoner.

3. Inntrykkets intensitet.

Et sterkt motiv og et brennende ønske om å oppnå det, er sannsynligvis den viktigste faktoren for å danne en vane.

Hvis en ide er visualisert i hjernen og fulgt opp med sterke ønsker, vil dette kunne bli en "besettelse" og følgelig også grunnlegge sterke vaner. Denne intensiteten, eller sagt på en annen måte, hvor sterkt personen har bestemt seg for å oppnå noe, avgjør altså både om det vil dannes en vane, og hvor lett det blir å opprettholde denne vanen.

En kan godt si at vi kommer under den "universelle loven" om årsak og virkning, at "det du gir ut kommer tilbake". Husk bumerangen.

Det er blitt sagt at, "først danner du en vane, så danner vanen deg". Hvis det er en god vane går det fremover, men hvis det er en uvane går det tilbake med deg. Det er selvfølgelig derfor at det er så viktig at vi er klar over våre uvaner, slik at de kan forandres.

Hvis ikke vi selv gjør noe for å bryte med våre uvaner, vil disse automatisk bryte oss ned. Det er bare et spørsmål om når og hvor mye. En av de beste vanene vi kan ha, er å tenke positivt. Alle er klar over at det er viktig å tenke positivt, men allikevel er det alt for få som gjør det.

Her kommer vi til en sannhet som dessverre ikke alle forstår.

En person som har kunnskap, men ikke bruker denne, er ikke bedre enn en person som ikke har kunnskap i det hele tatt.

Kan det være at folk flest vet hva positiv tenkning er, men at de ikke vet hvordan de kan greie å tenke positivt når de trenger det?

La meg derfor definere hva **Positiv Mental Innstilling (PMI)** egentlig er:

"Det er din evne til å tenke positivt, når du har grunn til å være negativ".

F.eks. hvis du kjører bil og er sent ute til et viktig møte og plutselig kjører i grøfta, så kan vi si at du har "grunn til å være negativ".

Hva er det første du vil tenke, eller gjøre i en slik situasjon?

Vil du tenke at "nå er bilen sikkert ødelagt", "nå går avtalen i vasken", eller "bestandig skal slikt skje med meg".

Når du tar slike tanker, vil det være lett å bli irritert og sint, og en negativ oppførsel vil som regel være resultatet. Det blir i et slikt tilfelle bare vanskeligere.

Bare tanken på hva som ligger foran deg av problemer får deg i et enda dårligere humør. Hjernen virker nemlig på den måten at ved den første tanken du tar, så starter en tankerekke som er i samsvar med den første. D.v.s. at er den første tanken negativ, har den andre og tredje osv. tendens til å være det samme.

På den annen side, hvis din første tanke reflekterer din evne til å tenke positivt, vil du sannsynligvis si til deg selv "heldigvis er jeg i live", "det kunne jo vært verre" o.l.

Har du som vane å tenke positivt, vil du frigjøre en rekke positive tanker i kjølvannet av den første, slik at du vil se etter og finne løsninger, istedenfor å begrave deg i problemet.

Når du tenker negativt blir problemet mye større.

Fordi **Negativ Mental Innstilling (NMI)** er den største fienden du kan ha, når det gjelder å bygge positive vaner, er det avgjørende at du allerede nå bestemmer deg for at du ønsker å danne vanen av å tenke positivt.

Husk, at i.h.h.t pkt.3 ovenfor, så er det at du tar en klar avgjørelse, noe av det som må til, for å skape et intensivt inntrykk, slik at det blir lett å opprettholde vanen.

Det er et gammelt uttrykk som heter "gammel vane er vond å vende", dette er helt riktig. Det kan også være nyttig å huske på Newton's lov om at, "ting i bevegelse forblir i bevegelse til de blir påvirket av en annen kraft".

Det er egentlig bare to ting som vil kunne gjøre at du greier å forandre dine uvaner til gode vaner, og det er **system og tid**. I den forbindelse er det tre stadier som du bør være spesielt oppmerksom på.

1. Det tidlige stadiet.

De første dagene når du forsøker å forandre uvanen, er de vanskeligste.

Din mentale prosess må hele tiden være på vakt for selvalgt unnskyldninger, som gjør at du kan få lyst til å gi opp.

2. Midtstadiet (2-3 uker).

På dette stadiet begynner de nye vanene å slå røtter.

Nå vil du legge merke til forandringen og du vil begynne å se etter muligheter.

Etter hvert som bedre vaner overvinner de gamle, vil du føle deg vel.

Uttrykket "**suksess avler suksess**" vil også gjøre seg gjeldende, og det blir lettere og lettere etter hvert.

3. Siste stadiet (etter 4 uker).

Når du har greid å holde på i over en måned med den nye vanen er du kommet til det stadiet, hvor det er viktig å være oppmerksom, slik at du ikke faller i fellen og tror at nå har du oppnådd målet, så nå kan du begynne å slappe av igjen.

Det er på dette stadiet at mange mennesker har følt at de er kommet over det verste, bare for siden å falle tilbake til gamle synder igjen.

Vi kjenner alle noen som har greid å gå ned vesentlig i vekt bare for å legge på seg de samme kiloene igjen, fordi at de ikke forsto at både den mentale og fysiske del av den nye vanen må beherskes, før faren er over. I en del tilfeller kan dette ta flere måneder. Alt avhengig av saken og situasjonen.

Det finnes knapt noe som er verdt å oppnå, som ikke krever selvdisciplin. Og nettopp derfor, er jo dette et av de store problemer alle mennesker må slite med.

Hvis du leser denne boken fordi du virkelig ønsker deg mer, og føler at du trenger mer selvdisciplin, så skal jeg avsløre en hemmelighet for deg her og nå.

Gode vaner er med på å erstatte behovet for selvdisciplin.

For at du skal forstå dette riktig, skal jeg gå tilbake og forklare litt mer om det "å spise en elefant". Mange ganger i livet står vi overfor en "elefant".

Det kan være en ting vi føler vi **må** gjøre, en ting vi har utsatt lenge, en ting som er viktig, for ikke å snakke om ting som vi kan si går under betegnelsen; "De 3 store uvaner":

1. Å røyke for mye.

2. Å spise for mye.

3. Å drikke for mye alkohol.

Dette kan være "kjempeelefanter" for mange, men da er det viktig å huske på at slike ting krever en så stor selvdisciplin at det kan være lurt å finne en annen metode som er lettere. Det er her det kan være på sin plass å huske på at;

"gode vaner er med på å erstatte behovet for selvdisciplin".

Det første som må gjøres er at du slutter å se på problemet som en "elefant" og isteden husker på at selv en elefant må spises **en bit av gangen**.

Måten du tenker på er derfor avgjørende.

Det å ha sluttet med et eller annet, eller at en **må** slutte med noe en har holdt på med i mange år, virker så "endelig". Istedenfor å si at du skal slutte, kan du si at du skal **"begynne å la være"**. Da representerer dine tanker begynnelsen på noe, ikke slutten. Når du slutter med noe er det liksom ingen fortsettelse.

Det er ofte derfor folk ikke greier å fullføre sine gode forsetter. En kan kanskje si at underbevisstheten ikke liker å slutte, men **"å begynne å la være" er OK**.

Når underbevisstheten "oppfatter" en sak som OK, vil den omgående gi beskjed til bevisstheten, og din fysiske kropp, slik at det også føles bedre, eller enklere å gjennomføre arbeidet.

Mennesket har en tendens til å sabotere sin egen mulighet til å skifte ut vaner, fordi det er altfor lett å komme med negative bekreftelser som "jeg greier det ikke allikevel" o.l. Også negative bekreftelser er en stygg uvaner som kan sammenlignes direkte med negativ tenkning.

Forskjellen er bare at når du gir din bevissthet beskjed om at du ikke greier et eller annet, så vil snart din underbevissthet følge opp, og bekrefte din mening på en slik måte at den til slutt blir et faktum.

Husk, meninger vil bli oppfattet som fakta når de blir gjentatt mange nok ganger. Ved å "omorganisere" våre uvaner kan vi bli kvitt dem en etter en. Måten å omorganisere uvaner på er at vi bestemmer oss for å gjøre det stikk motsatte.

F.eks. hvis du har for vane å komme for sent på jobben, så bestemmer du deg for at du, i en periode fremover, skal være på jobben 15 minutter for tidlig. For å kunne gjøre dette er det viktig at vi har bestemt oss for å foreta omorganiseringen. Når det blir opptatt i underbevisstheten, at vi har bestemt oss, blir det lettere å gjennomføre det.

Menneskene styres når det gjelder vaner av to forhold:

- 1. Ønsket om å føle glede og velbehag.**
- 2. Frykten for å påføre seg smerter.**

Disse to forhold har vi å takke for de fleste av våre uvaner og det er også disse forhold som opprettholder uvanene. F.eks. hvis ønsket om glede og velbehag, er å kunne bruke penger på de ting du har lyst til, kan dette gjøre at du bestemmer deg for å ta en ekstra kveldsjobb, for derved å tjene litt ekstra.

Så viser det seg imidlertid at det blir hardere, og betyr mer arbeid å oppnå denne ekstrarfortjenesten, enn det du regnet med til å begynne med.

Det andre forholdet "smerten", du påfører deg selv ved ekstra arbeidet, motarbeider deg.

"Smerten" her kan være så enkelt som at du ikke får fulgt med på ditt favoritt TV program og pleiet dine hobbyer, i tillegg til at du blir sliten rent fysisk.

Etter en stund er "smerten" større enn ønsket om glede og velbehag. I det øyeblikket er det lett å gi opp. En annen måte hvor "smerte" virker negativt, er hvis du mistrives på jobben eller skolen. I et slikt tilfelle vil det helt naturlig være et ork å stå opp om morgenen.

For å rette opp et slikt tilfelle er det helt nødvendig at du finner noen form for glede og velbehag i det du driver med, ellers vil det ikke være lett å forandre situasjonen. For å beherske disse forhold, og bruke dem som en hjelp til å oppnå bedre selvdisiplin, er det viktig å sørge for å gi seg selv belønning, eller glede og velbehag, når du greier å gjennomføre det du har bestemt deg for.

F.eks hvis du bestemmer deg for å jogge hver morgen i en måned, og gjør det, så gi deg selv en belønning. Dette kan være en middag på restaurant, eller en liten ting du ønsker deg etc. Det også viktig i dannelsen av vaner at du holder tankene på det du ønsker deg, og ikke på det du ikke ønsker deg.

Den kjente bilmannen Henry Ford sa engang til en journalist, som lurte på om han ikke var redd for å få fiasko, "**Jeg er altfor opptatt av å tenke på de ting jeg skal gjøre til at jeg har tid til å tenke på ting som kan gå galt**".

Det har alltid vært slik at ved å tenke på det du ønsker deg sterkt, så vil du bli motivert til å gjøre noe med det.

Hvis du tenker på ting du ikke vil skal skje, så står du som regel stille, eller går tilbake. Både når det gjelder vaner og når det gjelder selvdisiplin, er det viktig å la hjernen arbeide for deg.

Du skal nå bli kjent med et ord som du sikkert kommer til å høre mye om fremover i tiden og jeg vil også referere til det i flere av bokens kapitler.

Ordet er "**affirmasjon**".

Det betyr egentlig at du snakker til deg selv og forteller deg selv om positive ting du ønsker å oppnå. Det er bare det at du må fortelle deg at du **har** det, eller **er** det **nå**.

F.ks. kan du si; "jeg føler meg i god form", "jeg **har** gode evner og **er** i stand til å utføre de ting jeg setter meg som mål"; "jeg **har** en god selvdisiplin" o.l.

Ved slike affirmasjoner vil din hjerne begynne å sende elektriske / kjemiske signaler til resten av kroppen din om å leve opp til din kommando.

Forskjellen på **positive bekreftelser** og **affirmasjoner** er at positive bekreftelser er forsterkninger på ting du gjør riktig, eller bra, mens affirmasjoner er ting du mer eller mindre forlanger av din underbevissthet, selv om ordren er verbal og bevisst.

Den beste tiden å gi seg selv affirmasjoner på, er tidlig om morgenen og rett før du sovner om kvelden.

Når du legger deg og gir beskjed til din underbevissthet gjennom affirmasjon at den skal gi deg løsninger på oppgaven du skal gjøre i morgen, vil den sette i gang arbeidet mens du sover.

Underbevisstheten tar aldri fri, den arbeider nemlig like godt om natten, hvor hjernebølgene har en lavere frekvens.

Hjernebølgefrequensen måles i antall svingninger pr sekund (Hertz). I våken tilstand er du på over 14 Hz (Beta nivået).

Når du dagdrømmer, er like ved å falle i søvn, eller når du akkurat har våknet, svinger hjernen mellom 7 og 14 Hz (Alfa nivået).

Når du sover kan frekvensen på hjernebølgene svinge mellom 4 og 7 Hz (Theta nivået) og når du er bevisstløs, under 4 Hz (Delta nivået).

Mange er de mennesker som har gitt underbevisstheten beskjed om å løse oppgaver om kvelden, og som har opplevd å våkne ved fire-femtiden om morgenen med løsningen klart for seg.

Mange store personligheter som vi kjenner fra historiebøkene, har mer eller mindre vært flittige brukere av underbevisstheten gjennom affirmasjon.

En affirmasjon som har en sterk effekt over tid og som alle som ønsker å skaffe seg bedre vaner kan bruke er følgende:

"Dag for dag på alle måter får jeg bedre og bedre vaner".

En enda sterkere måte å si det på er:

Dag for dag, på alle måter, blir jeg bedre og bedre.

Ved å gjenta dette morgen og kveld minst 10 ganger, vil det sakte, men sikkert trekkes inn i underbevisstheten, og den vil i sin vane tro oppfylle kravet.

Du kan stoppe de uvanene du vil, men du må bestemme deg for det. Deretter kan du ved hjelp av din hjerne skaffe deg det resultatet du ønsker.

Måten du gjør det på er altså ved hjelp av affirmasjoner, og at du "omorganiserer" vanene ved å gjøre det stikk motsatte, og i tillegg at du sørger for å bruke prinsippet med "å spise en elefant".

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapitlet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10. ting å huske på:

1. Husk på at vanens makt virker når alt annet svikter.
2. Ukontrollert sinne følges ofte av at også tungen settes i gang ukontrollert.
3. Det er viktig å "omorganisere" sine uvaner ved å gjøre det stikk motsatte.
4. Jo oftere vi gjør en ting, desto lettere blir det en vane.
5. Mennesket har en tendens til å bli påvirket i bestemte retninger av våre egne tanker, og i tillegg fra omstendigheter og miljøet rundt oss.
6. Hvis vi ønsker å forandre oss har inntrykkets intensitet mye å si.
7. D.v.s. hvor sterkt vi ønsker det, vil være avgjørende.
8. En person som har kunnskap og som ikke bruker den er ikke bedre enn en person som ikke har kunnskap.
9. Positiv Mental Innstilling (PMI) er din evne til å tenke positivt, når du egentlig har grunn til å være negativ.
10. Husk, gode vaner er med på å erstatte behovet for selvdisciplin.

Disse 2 forhold styrer dine uvaner:

- 1. Ønsket om å føle glede og velbehag.**
- 2. Frykten for å påføre seg smerter.**

Kapittel 3: Hvorfor vi alltid utsetter ting

Du trenger mindre selvdisciplin hvis du gjør ting med en gang, enn det du må ha hvis du har utsatt en ting lenge.

"Utsett aldri til i morgen det du kan gjøre i dag".

Dette utsagnet har du sikkert hørt mange ganger, og du er sikkert enig i at det er riktig. Men, allikevel fortsetter du å utsette den ene saken etter den andre, til tross for at du vet bedre.

Jeg kan trøste deg med at du ikke er alene. Nesten alle mennesker har det samme problemet. Men, er det noen grunn for deg til å fortsette å utsette ting fordi det også er mange andre som gjør det ? Selvfølgelig ikke.

Det er jo deg det går mest utover når du utsetter ting, så det er naturlig at du gjør noe for å løse dette problemet selv. La meg først definere problemet med å utsette ting.

"Du er en "utsetter" når du utsetter noe som du innerst inne vet skulle ha vært gjort NÅ

Hvis du utsetter noe fordi du må gjøre noe som er viktigere er du **ikke** en "utsetter".

Å utsette en ting er det samme som å overse saken, og når du overser noe du burde ha gjort, føler du deg uvel.

Dette går på bekostning av din selvrespekt og er skadelig, både på kort og lang sikt.

For at du skal være sikker på hva som kjennetegner en "utsetter", skal jeg nevne noen typiske kjennetegn:

1. Selgeren som ikke tør å gå på kundebesøk, fordi han er redd for avslag.
2. Pappaen som planlegger å bruke mer tid med barna så snart arbeidspresset blir mindre.
3. Fruen som skal slutte å røyke når hun blir gravid.
4. Gutten som skal begynne å slanke seg etter ferien.
5. Jenta som skal begynne å jogge 1. januar neste år.
6. Arbeideren som skal begynne å komme presis på jobben bare sjefen gjør det.
7. Ektefellen som skal forandre seg til det bedre, bare den annen part også gjør det.
8. Skoleeleven som skal ta leksene mer alvorlig når han får høyere ukelønn.
9. Personen som skal trappe ned arbeidstempoet så snart det blir mindre å gjøre.
10. Husmoren som skal lære seg å sy, når hun får ny symaskin.

Det er selvfølgelig tusenvis av andre situasjoner som også viser at folk utsetter ting, og samtidig har unnskyldningen klar, i tilfelle de blir oppdaget.

Hvor mange ganger du har bestemt deg for ikke å utsette mer, vet bare du, men sannsynligvis er det flere ganger. Men, hvorfor fortsetter vi å utsette ting, ofte uten engang å legge merke til det, eller tenke på det ?

I sin bok "Doing it Now" nevner forfatteren Edwin C. Bliss 4 grupper av årsaker til at folk utsetter ting.

- 1. Den mentale innstillingen**, som inkluderer uvilje til å tolerere ubehageligheter, frykt for fiasko, frykt for suksess, lav selvfølelse, depresjon, kjedsomhet, sjenerthet og skyldfølelse.
- 2. Kunnskapsmangel**, som kan være for lite informasjon, uklare prioriteringer, manglende besluttsomhet, usikkerhet på hvordan problemet skal takles, og manglende forståelse for å ta en ting av gangen.
- 3. Miljøfaktorer**, som inkluderer eksterne faktorer, som dårlig organisasjon, uryddighet, bråk, umenneskelig arbeidspress, manglende verktøy, for mange mål og venner og bekjente som hindrer vedkommende i å gjøre jobben.
- 4. De psykologiske faktorer**, som stress, sykdom, tretthet og liten selvtillit.

Imidlertid viser det seg at de aller fleste problemer har sin bakgrunn i frykt, spesielt "frykten for det ukjente". Nettopp fordi du ikke vet hva resultatet vil bli når du setter noe i gang, og kanskje også er redd for at resultatet skal bli negativt, utsetter du starten lengst mulig.

Du foretrekker isteden å oppholde deg i det vi kan kalle "**komfortsonen**", hvor det ikke er noe ukjent å være redd for. I det øyeblikk du står overfor noe som ligger på utsiden av komfortsonen, vil du instinktivt begynne å føle deg nervøs og usikker og p.g.a. dette forsøke å komme unna.

Med andre ord det er helt "normalt" å føle på denne måten. Generelt kan man si at menneskene har en tendens til å la frykten for det ukjente hindre dem i å oppnå store ting i livet.

I hvert enkelt tilfelle av utsettelse vil en eller flere av ovennevnte saker være involvert. Hvis du er i stand til å kartlegge dine grunner for å utsette ting, er du kommet et langt stykke på vei, med å løse problemet.

La oss derfor sette i gang NÅ (ikke i morgen) med å finne ut hva dine grunner for å utsette er. Ta et blankt ark og en penn, så er du klar, OK?

Skriv øverst på arket:

Hva er det jeg utsetter?

Under dette noterer du ned alle ting du kan komme på, uten å tenke gjennom og analysere sakene først.

F.eks. Står du opp med en gang vekkerklokken ringer?

Har du hengt frem klærne dine kvelden før?

Har du planlagt dagen i morgen før du legger deg?

Når skriver du selvangivelsen (er det den siste dagen som du MÅ?)

Hva med husarbeidet?

Hva med å reparere bilen?

Hva med småreparasjoner ellers?

Hva med studiene?

Hva med å rydde kontorpulten?

Hva med å følge opp barna?

Jeg håper ikke at du fikk for dårlig samvittighet nå, men uansett, det er bedre å ha skrevet slike ting ned, enn det er å bare gå rundt med dårlig samvittighet for det.

Når du har det skriftlig, har du en klar oversikt og det alene frigjør deg fra mye stress.

Når du har funnet ut flest mulig situasjoner som du har en tendens til å utsette, er det tid for å gjøre noe med det.

Skriv derfor som overskrift på et nytt ark:

Hvorfor utsetter jeg det?

Her tar du for deg alle punktene fra forrige ark, en og en og skriver ned det du mener er grunnen til at du utsetter sakene.

(Hva er det jeg hører du tenker, har du ikke selvdisiplin nok til å gjøre det NÅ? Passer det bedre neste uke sier du)?

Et lite øyeblikk, hadde du ikke tenkt å fortsette med dette kurset **nå**? I så fall er det like lett å skrive ned det du så utmerket godt vet hva er, på de to arkene. Resten av boken kan du heller lese i morgen, eller neste uke hvis du absolutt må utsette noe.

Jeg garanterer deg at du vil føle deg vel, og at du vil være stolt av deg selv, med en gang du har fått oversikt over hva du utsetter og hvorfor du utsetter det.

La oss i tillegg se litt på den såkalte "utsettelsessyklusen":

1. Først, når du bestemmer deg for å gjøre noe, har du tid nok i massevis.
2. Denne gangen bestemmer du deg for å begynne tidlig.
3. Etter hvert går tiden, men du har fremdeles god tid.
4. Når det "perfekte" tidspunkt kommer, starter stressangrepet, sakte men sikkert.
5. På dette tidspunkt reagerer hjernen på stress med flukttanker. D.v.s. du begynner bevisst eller ubevisst å arbeide med alt annet enn det du egentlig skulle. Plutselig finner du ut at du **må** rydde et eller annet sted, engasjere deg mer med en hobby, idrett eller andre ting. Alt for å "unngå" å gjøre det du vet du må.
6. Men, selv om du er aldri så opptatt så føler du deg ikke vel, fordi du har dårlig samvittighet.
7. Du har fremdeles håp om å greie det, men bekymringene begynner nå å ta over.
8. Så kommer tidspunktet, hvor du er helt nødt til å starte, ellers er det rett og slett ikke tid nok.
9. Du arbeider nå på spreng, mer eller mindre natt og dag, og greier det akkurat på nippet
10. Etterpå kommer den herlige følelsen av å ha greid det, samtidig som du tenker, "hvorfor gjorde jeg det ikke før" ? Og så bestemmer du deg for å begynne tidligere neste gang.

Det er bare det at neste gang gjentas de samme 10 punktene igjen, hvis du ikke har gjort noe mer enn å si at du skal gjøre det tidligere neste gang.

Hvis du på den annen side ikke får utført arbeidet fordi du utsatte det for lenge, vil din selvrespekt og selvtillit lide, og det gjør det enda vanskeligere neste gang.

I svært mange tilfeller kan det være dyrt å utsette ting, også rent økonomisk. F.eks. hvis du ikke betaler regningene dine i rett tid, fordi du utsetter å gjøre det p.g.a. at du ikke har penger ved forfall, vil dette føre til at både høye renter og gebyrer øker gjelden betraktelig.

Selv om det er ubehagelig, vil det allikevel alltid lønne seg å kontakte den du skylder penger, fortelle om dine problemer og be om utsettelse.

Jo lenger du venter, desto verre blir det å ta kontakt, i tillegg til at det også blir dyrere. Når du, som i dette tilfellet vet at du ikke slipper unna, er det mye bedre å gjøre det **NÅ**.

Det er 2 konsekvenser ved å være en "utsetter":

1. Først den eksterne konsekvens, hvor alle andre kan se det eller få vite det. Det er ikke alltid like trivelig.

2. Deretter den interne konsekvens, som kan føre til dårlig selvfølelse, stress, bekymringer, vondt i mave, hode o.l.

Uansett hva du utsetter, så er det alltid en konsekvens, eller en pris å betale. Hvor stor prisen er vet du aldri på forhånd, og i tillegg vet du heller ikke hvordan konsekvensene vil slå ut.

Fordi alt for mange mennesker har tendens til å utsette ting til de **må** gjøre noe med det, er det mange som er blitt vant til å arbeide under hardt press. Nettopp derfor er det også ofte en kan høre folk si at de "arbeider best under press".

Dette er i de fleste tilfeller en stor unnskyldning, fordi de da forteller seg selv at de ikke behøver å arbeide før presset kommer, og det er en usannhet, fordi praktisk talt ingen arbeider "best" under press. Raskere og mer effektivt enn vanlig kanskje, men ikke "best". Alle mennesker arbeider mye bedre når de har god tid på en oppgave, under forutsetning av at de bruker tiden riktig.

Når du bruker nok tid på **planlegging**, tilrettelegging, gjennomføring, testing, kontroll, etterjustering og forbedring, er sannsynligheten meget stor for at du vil gjøre en atskillig bedre jobb, enn hvis du har akkurat tid nok til å utføre jobben.

Dette betyr ikke at det er om å gjøre å ha så mye tid som mulig for å gjøre en jobb bra. Det er imidlertid viktig å ha så mye tid til rådighet at jobben blir utført best mulig. Ofte kan det også være viktig å huske på at "ting tar den tid du har til rådighet" slik at planleggingsfasen når det gjelder tidsbruk er viktig.

En annen viktig årsak til at folk utsetter ting, er at de søker å være perfektjonister.

Det er i og for seg ikke noe galt med å være perfektjonist, rent bortsett fra at det vanskeliggjør å ta en endelig avgjørelse, om å komme i gang med ting.

Som regel kan ikke perfektjonisten starte før alt er helt riktig, eller bra. Alle brikker må være på plass først. I de fleste tilfeller i livet er det dessverre slik at dette ikke er mulig, og følgelig kan man lett bli forhindret fra å starte opp et prosjekt.

Det er blitt sagt at "veien blir til mens du går" og dette gjelder i svært mange saker. Alle nyskapinger har gått gjennom prøve og feile perioder, noen over lang tid, og hvis det hadde vært perfektjonister som skulle vært oppfinnere, ville det sannsynligvis ikke blitt oppfunnet mye nytt. Ofte mangler perfektjonister mot til å ta en risiko, og han er i tillegg redd for å bli kritisert av andre.

Han stiller også ultimatum som: "hvis jeg ikke får gjøre det på min måte, får det heller være. Perfektjonisten verken liker, eller kan arbeide godt under press. Stressens "far" Hans Selye sa en gang at, "fremgangsrike forsøk er ikke stressende, men forsøk som ikke lykkes er". D.v.s. at hvis det bare går fremover er du ikke stresset.

Det er viktig å være oppmerksom, på at livet ikke er en situasjon men en prosess, ikke noe statisk, men dynamisk.

Det er bare noen få ting i livet som er helt sikre, og en er at livet er i en konstant forandring. Dette krever at mennesket er fleksibelt, og villig til å gjennomgå den forandring som er nødvendig.

Det er derfor det er så viktig å ha selvdisiplin, slik at du selv kan styre hva du vil gjøre, når du skal gjøre det, og hele tiden beholde kontrollen over forandringer som kommer, slik at du er i stand til å prioritere selvbestemte gjøremål.

For å sitere den romerske poet Cyrus:

"den største seier er seieren over en selv, å tape over seg selv må være det mest skamfulle som finnes."

Det er viktig at du forstår at det å utsette ting er en virkning, eller et resultat, ikke en årsak. Årsaken kan være slapphet, liten selvtillit, frykt, negativ tenkning, sjenerthet, dårlig selvbilde, uklare mål, frykt for fiasko, redsel for kritikk, eller andre faktorer.

Det er derfor nødvendig å angripe årsakene dine, hvis du ønsker forbedring på dette viktige punktet.

W. Clement Stone, en av verdens fremste positive tenkere og motivatorer, sier at dersom du ønsker å slutte med å utsette ting og bli i stand til å ta initiativ, så vil han gjerne gi deg dette gode rådet:

Si til deg selv hver morgen 50 ganger "Gjør det NÅ"

Fortsett med det så ofte du husker det i løpet av dagen, og før du legger deg om kvelden sier du det igjen 50 ganger. Rapporten har fått fra utallige mennesker gjennom et langt liv

om gode resultater, er ikke mindre enn utrolige. Så, nå kan du også gjøre noe med det, men "Gjør det NÅ".

Hovedårsaken til at vi utsetter ting er på det mentale planet, så hva vi sier til oss selv er derfor meget viktig.

Mange mennesker tror ikke at de kan forandre sin mentale innstilling. De tror av en eller annen grunn at de er født slik, eller ikke har den selvdisiplinen som skal til, for å oppnå fremgang.

Problemet er at så lenge de har en slik innstilling så vil det virke som en selvoppfyllende profeti. D.v.s. at når du har hatt en slik innstilling lenge nok, så vil den gå i oppfyllelse. Den vil bli et faktum.

Den kjente psykiatriker Dr. Karl Menninger sa at;
"den mentale innstillingen er viktigere enn fakta"

Det vil i praksis si at hvis du bestemmer deg for å overvinne din uvane med å utsette ting, så må du starte med å si til deg selv at du greier det.

Dernest må du bruke affirmasjon bevisst for å bli overbevist, rent ubevisst.

Uansett hva som er fakta med deg og din situasjon, når din innstilling forandrer seg vil ikke "fakta" lenger spille så stor rolle.

Men, som W. Clement Stone alltid sa : **"GJØR DET NÅ"**.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10. ting å huske på:

1. Utsett aldri til morgen det du kan gjøre i dag. Gjør det **NÅ**.
2. Du er en "utsetter" når du utsetter noe som du innerst inne vet skulle vært gjort **NÅ**.
3. Disse 4 grupper av årsaker gjør at folk utsetter ting:
 - a) Den mentale innstillingen er feil.
 - b) Kunnskapsmangel på forskjellige nivåer.
 - c) Miljøfaktorer kan spille inn.
 - d) Det kan være psykologiske faktorer.
4. Det er viktig å finne ut **hva** du utsetter.
5. Det er viktig å finne ut **hvorfor** du utsetter.
6. Husk "utsettelses-syklusen".
Først har du tid nok i massevis. Etter hvert går tiden, men du har fremdeles tid nok.
Når du **må** gjøre det har du plutselig for lite tid igjen og må ta "natta" til hjelp.
7. Det er 2 konsekvenser ved å utsette ting:
 - a) **Den eksterne konsekvens.**
 - b) **Den interne konsekvens.**
8. Ting tar den tid du har til rådighet.
9. Du må ikke være perfeksjonist for å få til noe.
10. Husk, veien blir til mens du går.

Kapittel 4: Selvdisiplin øker din selvtillit

Det er bare en måte å skaffe deg selvtillit på, nemlig gjennom å få bekreftet at du gjør ting riktig ofte nok, til at du selv er overbevist om at du er dyktig. Ved hjelp av selvdisiplin er dette oppnåelig.

Er det viktig å ha selvtillit?

Ja, vil nok de fleste svare, bare en ikke har for mye selvtillit, det er ikke bra.

Når noen svarer slik, spør jeg alltid, "hvorfor ikke det?". Fordi en da har lett for å se ned på alle andre og være arrogant, er ofte svaret. **Dette er helt feil!**

En person med topp selvtillit er sterk nok til å være ydmyk, og er det også. En arrogant person ser helt riktig ned på andre, i sitt forsøk på å fremheve seg selv, men det må ikke forveksles med selvtillit. Det viser nemlig det stikk motsatte, mangel på selvtillit.

En arrogant person ønsker at verden skal se ham som fantastisk, men innerst inne vet han at han ikke er så fantastisk som han prøver å gi inntrykk av.

Når noen fremhever seg selv på bekostning av andre, er det som regel tegn på usikkerhet og dårlig selvfølelse og at vedkommende ønsker å være noe han ikke føler at han er. I tillegg tror han at han opphøyer seg selv ved å trække andre ned, eller latterliggjøre dem. Uansett hvilket nivå din selvtillit er på, så kan den bli bedre.

Som Shakespeare sa, "Vi vet hva vi er, men ikke hva vi kan bli". Dette gjelder også vår selvtillit.

Selvtilliten vår er som det ligger i ordet, vår egen tillit til oss selv og våre evner og muligheter.

Hvis vi har dårlig selvtillit, vil konsekvensen være at vi ikke engang står på startstreken i kampen om livets gleder.

Andre, som har større selvtillit enn oss, vil hele tiden "slå oss på målstreken", eller rett og slett gjøre saker som vi bare kan drømme om, fordi vi uten selvtillit ikke deltar. Nå er det ikke en enkel oppgave å bygge opp selvtillit over natten, fordi det er enkelte faktorer og psykologiske momenter som tar tid å gjøre noe med og forandre.

Men, la meg slå det fast med en gang, DU kan få så mye selvtillit du bare ønsker. Det er kun visse retningslinjer som må følges over litt tid, så vil du oppnå ditt mål. En av de viktigste prinsipper å følge for å bygge opp selvtilliten, er prinsippet med hvordan du "spiser en elefant", en bit av gangen.

William James, professor ved Harvard Universitetet sa for mange år siden at;
"den viktigste oppdagelsen i vårt århundre er det faktum at menneskene er i stand til å forandre hele sin være og levemåte, ved å forandre den måten vi tenker på".
Det vil si at hvis vi ikke er fornøyd med oss selv, eller det vi har oppnådd, så kan vi bare forandre tankene våre, eller vår innstilling, så vil vi også forandre vårt liv slik at vi oppnår våre mål.

Hvor mange ganger har du ikke møtt mennesker som ser ut til å være mest opptatt av unnskyldte seg for at de har gjort noe galt, og beklager seg over at de ikke strekker til. Isteden kunne de konsentrert seg om det de gjør bra.

Men nei, å klage og syte og være bekymret, ser de på som mer viktig. De forstår ikke at med denne type oppførsel så sørger de for at det ikke blir mulig å komme ut av uføret, slik at selvtilliten kan vokse.

Mange forstår heller ikke at løsningen på deres personlighetsproblem ligger inne i dem selv, og ikke hos andre som er "bedre", eller i omgivelsene ellers.

For å si det på en annen måte, "slutt å lete rundt etter andre som er glad i deg, elsk deg selv".

Først når du har blitt en person som er glad i deg selv, og som du elsker og er stolt av, vil andre også bli glad i deg.

La meg forklare deg hvorfor. Kjennetegnet på en person med lav selvtillit (les, ikke er glad nok i seg selv) er følgende: For det første klager de på alt mulig, og skylder på andre, finner feil hos andre og synes synd på seg selv.

Dernest er de flinke til å kritisere alt og alle, i et forsøk på å skjule sine egne svakhetstegn, i tillegg til at de er krevende og forlangende.

Sist, men ikke minst har de få nære venner, og hvorfor burde være lett å forstå. Slike mennesker utvikler også mindreverdighetskompleks og føler seg ofte tilsidesatt og såret.

Høres dette ut til å være en person du kunne tenke deg å være sammen med?
Sannsynligvis ikke. Som du forstår så har lav selvtillit store negative konsekvenser.

En god porsjon selvtillit derimot, vil føre til at du vil være i bedre humør, at du ikke føler andre som en trussel, og du behøver ikke å finne feil hos dem for å opphøye deg selv. Du vil sannsynligvis også være opptatt med positive gjøremål selv, slik at du ikke behøver å engasjere deg med negative sider av livet. Du vil være optimist og ikke, som hvis du har lav selvtillit, pessimist.

I tillegg vil du, fordi du tror på deg selv, delta på mye mer, og følgelig leve et rikere liv. Du vil også ha mye mer å gi andre (av deg selv) når du har selvtillit.

Men, hvordan kan du få større selvtillit?

For det første er det her, som i alle andre situasjoner som du ønsker fremgang på, viktig at du finner ut hvor du står.

Ta derfor 5 minutters pause i lesingen, og skriv ned alle gode resultater du har oppnådd i livet, uansett hva det er. Gjør det **NÅ**. (Bruk stikkords form)

Behold denne listen i årene fremover, og skriv ned flere ting etter hvert som tiden går.

En slik liste krever ikke mye selvdisciplin å skrive, og bare å se på listen fra tid til annen vil gjøre at selvtilliten stiger.

Hvor mye er du egentlig verdt?

Hvis du ikke føler deg betydningsfull og har liten selvtillit, har du tenkt noe over hvilken verdi du har?

Mange har aldri gjort seg opp en mening om slike ting og de fleste forstår ikke engang spørsmålet. La oss finne ut svaret sammen.

Ta frem et nytt papir (det tar bare et par minutter) så er du klar.

1. Hvor mye tror du en blind person ville vært villig til å betale for ditt friske syn? kr. 100.000,- 1 million, eller kanskje 10 millioner? Skriv ned det du tror på papiret.
2. Hvor mye tror du en person som er lam og sitter i rullestol ville betalt for din evne til å gå? Skriv beløpet ned.
3. Hvor mye tror du en døv person ville betalt for din evne til å høre? Skriv beløpet ned.
4. Hvor mye tror du en stum person ville betalt for dine talegaver? Skriv beløpet ned.
5. Og for ikke å glemme, hva tror du en person som ikke har armer ville betalt for din høyre arm, venstre arm, eller en annen uten ben, for bena dine? Skriv beløpene ned.

Når du nå legger sammen beløpene, vil du sikkert komme frem til at du allerede er millionær, i alle fall i aktiva.

På samme måte som hvis man er millionær i penger, er det viktig å bruke ressursene riktig, slik at de forrenter seg.

Dine aktiva kan sørge for at du får et rikt og lykkelig liv, hvis du bare er klar over at du har dem, og har tillit til deg selv, slik at du tør å bruke dem riktig.

Du har nå et godt utgangspunkt i og med at du har skrevet ned alle gode resultater du har oppnådd på en liste og i tillegg har du satt en pris på deg som person, rent fysisk. Husk også på at du ennå ikke har satt noen pris på din hjerne, og det er den som antagelig er mest verdt hos deg.

Det er din hjerne og dens evne til å trekke logiske slutninger og tenke kreativt som vil skape alt du ønsker deg, enten det er materielle saker eller mer subjektive ting. Fortell din hjerne hva dine ønsker er, og trå til side mens den arbeider, og du vil bli overrasket.

Når vi nå er inne på hvordan ord har innvirkning på din hjerne, la meg med en gang si deg at det er i hovedsak de ordene vi sier i løpet av en dag, (ca. 20.000 i gjennomsnitt) som sørger for å sette hjernen i gang med våre tanker, som igjen styrer vår fysiske kropp og alle organene vi har. Ord kan forandre blodtrykk, puls og pust, for å nevne noe.

Husk på hva vi tidligere har snakket om når det gjaldt positive bekreftelser og affirmasjoner. Positive bekreftelser på ting du har gjort riktig, eller bra, bygger opp din selvtillit, og affirmasjoner sørger for at du går fremover, og er i stand til å fremskaffe den nødvendige selvdisiplin for å gjennomføre dine ønsker eller mål.

Her kommer en liten kontroll på om du har snakket feil til deg selv, kanskje uten å vite om det. Hvis du har dårlig selvtillit, ligger en av grunnene som regel her, hvis du har sagt :

Jeg begynner å bli gammel.

Jeg er utslitt.

Jeg blir lett trøtt.

Jeg har lett for å bli syk.

Jeg har dårlig hukommelse.

Jeg gjør ofte feil.

Jeg greier ikke slutte å røyke o.l.

Jeg er ofte i dårlig humør.

Jeg har liten tålmodighet.

Jeg gruer meg til å treffe nye mennesker.

Jeg er så rotete.

Jeg har så liten selvtillit.

Listen kunne vært mye lenger, men den er sikkert lang nok til at du forstår hvordan vi programmerer oss slik at selvtilliten minsker.

På et foredrag jeg holdt for en tid tilbake, kom en mann bort til meg og spurte om jeg kunne hjelpe ham med et råd. Han sa, "Jeg føler meg helt utkjørt, jeg har liksom ikke noe overskudd lenger, slik jeg hadde før. Jeg gidder ingenting lenger, det er allikevel ikke noe som nytter".

Jeg forklarte ham virkningen av det han hadde sagt og ba ham begynne med mer positive affirmasjoner fremover.

Seks måneder etter traff jeg mannen igjen, og denne gangen var det en helt annen tone som møtte meg.

Han var i gang med et nytt prosjekt, som han fortalte om med entusiasme og når jeg spurte ham om hvordan "formen" var, sa han at han aldri hadde vært i bedre form. Det var en annen situasjon enn siste gang vi møttes.

Det som hadde skjedd med ham var i.h.h.t. det William James sa, mennesket kan forandre sin atferd og ytre omstendigheter bare ved å forandre sin indre innstilling.

Hvis du ønsker å få bedre selvtillit, så er det bare en måte å få dette på. Du må gjøre flest mulig små og store ting riktig eller bra, dernest må du fortelle deg selv om det hver gang, slik at din underbevissthet får det bekreftet og kan gi følelsen av selvtillit videre til din fysiske kropp.

Når det skjer vil du selv føle det, og ditt kroppsspråk vil også fortelle andre hvordan du føler. Når vi først er inne på kroppsspråk, er det viktig for deg å forstå at dette er et ubevisst ikke verbalt språk, som du kontinuerlig sender ut i form av signaler til andre mennesker.

En kan godt si at det du har innvendig synes utvendig. I praksis vil dette si at hvis du føler deg mindreverdige, eller at du har dårlig selvtillit, så vil dette synes på deg når du går, sitter eller står.

Din holdning, dine bevegelser og ditt ansiktsuttrykk vil fortelle omverdenen om hvem du føler at du er.

Vi vet alle sammen at følelser påvirker handling. Hvis du f.eks. er forelsket, så vil du handle slik, og andre vil se det på deg. På den annen side er det ikke like godt kjent at på samme måte som følelse påvirker handling, påvirker også handling følelse.

Dette betyr at selv om du ikke "føler" noe nå, vil du om du handler som om du føler, etter hvert få denne følelsen. For å illustrere hva jeg mener, reis deg opp **NÅ**.

La skuldrene lute fremover, slik at maven kommer naturlig ut og synker ned.

Fortell ansiktet ditt at det skal se ut som om du føler deg nedfor.

Stå slik noen sekunder. Føler du deg elendig?

Sannsynligvis gjør du det. Mens du står slik, si til deg selv at du føler deg fantastisk, uten å forandre kroppen. Føler du nå at det ikke stemmer, at du ikke greier å føle deg fantastisk med en slik holdning?

Forsøk nå det motsatte. Stå med bred benstilling, trekk maven inn og hev brystkassen, samtidig som du setter hendene i siden. Løft i tillegg hodet og fortell ansiktet ditt at du er glad og fornøyd. Behold uttrykket og holdningen, samtidig som du sier til deg selv at du føler deg elendig. Oppnår du den samme følelsen nå, at det liksom ikke stemmer?

Du forstår sikkert nå at for å få en bedre selvtillit, eller tro på deg selv, så er det viktig at du ved hjelp av bare litt selvdisciplin sørger for at du går, står og beveger deg som om du har selvtillit.

Ved å benytte denne metoden vil du hjelpe din underbevissthet med å "bestemme seg" for hva slags tillit den skal ha til deg, nettopp fordi dette med handling og følelse går hånd i hånd. **Husk, du blir hva du tenker.**

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10. ting å huske på:

1. En arrogant person er ikke en person som har for mye selvtillit, han mangler det.
2. Selvtillit er troen på oss selv generelt.
3. Uten selvtillit vil du alltid stå bak i køen.
4. Når du er glad i deg selv har du selvtillit.
5. Du kan forandre ditt liv totalt, bare ved å forandre din innstilling.
6. Lav selvtillit utvikler i svært mange tilfeller et mindreverdighetskompleks.
7. Tenk ofte på hvor mye du egentlig er verdt.
8. Analyser det du forteller deg selv om deg selv. Det kan styrke, eller drepe din selvtillit.
9. Husk, det du tenker inne i deg synes utenpå.
10. Ditt kroppsspråk røper for omverdenen hvem du er, husk derfor på å kontrollere dette ved å tenke positive tanker om deg selv.

Kapittel 5: Selvdisiplin i målsetting

Når du har et klart definert mål og en plan, trenger du ikke særlig mye selvdisiplin. Uten et klart definert mål og en plan får du aldri selvdisiplin nok til å gjøre det du må.
Hva er ditt mål i livet?

Hvis svaret ditt er "å bli lykkelig, å bli gammel, å være frisk, å tjene mange penger, å kunne forsørge familien etc.", så er ikke dette noe mål, men omstendigheter ønsket av nesten alle mennesker.

Det sies at 95% av menneskene ikke har noen langsiktige mål med livet sitt.

Når du ikke har noen mål kan du sammenlignes med et skip uten ror, og med full stans i motoren. Hvis vinden kommer fra nord, vil skipet drive mot syd og omvendt. Du er mottagelige for alle tilfeldigheter og skiftninger i omstendighetene som måtte dukke opp.

Uten et mål i livet, kan også et menneske sammenlignes med en bil med 250 hestekrefter som står i fri. Det er det samme hvor mye gass du gir, bilen flytter seg ikke verken frem eller tilbake. Det hjelper ikke at motoren er kraftig.

I tillegg er en person uten mål aldri motivert. Forutsetningen for motivasjon er, som det fremkommer av de første fem bokstavene i ordet **motiv**-asjon, at du har et **MOTIV**. En kan godt si det slik, med et sterkt motiv er du kraftig motivert, og uten et motiv er du ikke motivert i det hele tatt.

Se bare på folk du kjenner, hvem er det som er motivert og hvem er ikke? Legg merke til hva de som ser ut til å være motivert driver med. Er de på vei mot noe?

Spør også noen du kjenner som ikke ser ut til å være motivert, hva de har som mål. Du kan være helt sikker. Proporsjonalt med det de har som et motiv, eller mål, er også styrken av motivasjonen deres. Tenk deg for et øyeblikk at du er i følgende situasjon: Du er ute og går tur i skogen, plutselig ser du solen blinke i noe som ligger delvis begravet på bakken.

Du graver det frem, og ser at det er en slags gammel kopperlampe med en inskripsjon. Du gnir litt på lampen for å se hva det står og plutselig kommer det en merkelig lyd fra lampen og en slags stråle kommer ut og former seg som en "ånd", som i et eventyr. Til din store forskrekkelse sier ånden at du skal få dine 3 største ønsker oppfylt, så sant det er i menneskets makt å gjøre det. Hva ville dine 3 ønsker ha vært?

Hvordan ville du beskrive dem, og hvorfor ville du ønske å få disse oppfylt? (Vær forsiktig med hva du skriver ned, for hvis du ønsker det sterk nok, vil du antagelig oppnå det.) Selv om det ikke er så enkelt å få ting, og i alle fall er det ingen "ånd" som gir deg noe, så er det mulig å oppnå det utroligste.

Det gjøres hver dag over hele verden, av mennesker som ønsker seg ting sterkt nok til at de er villige til å gjøre det som er nødvendig for å få det. Problemet er imidlertid at de fleste mennesker ikke vet hva de vil ha, gjøre, være eller oppnå.

Hvis du ikke har noe klart definert mål, så er det vel verdt å bruke litt tid på å gjøre følgende:

Ta et blankt ark og skriv øverst på arket.

"Hva er det jeg virkelig vil"?

Sett ingen begrensninger på dine ønsker her.

Skriv ned alt du kan tenke deg av materielle saker, og mer subjektive ting. Hva vil du gjerne gjøre, ha, bli selv, eller oppnå av resultater. Skriv ned alt du kan tenke deg.

Du er sikkert enig i at dette krever ikke mye selvdisciplin, det er bare gøy. Når du har tatt den tiden du trenger, enten det er en time, en dag, eller for den saks skyld en uke, om nødvendig, så har du allerede brukt mer selvdisciplin enn de aller fleste mennesker bruker, i arbeidet med å sette seg mål.

Når du har fått nok saker på arket ditt til at du er fornøyd, er det viktig at du går gjennom listen og finner det viktigste, det du virkelig har lyst til og ringer rundt dette.

Dette er nå ditt hovedmål.

Så er tiden kommet for å stille seg spørsmål nummer to, og bruk da et nytt ark og skriv øverst på arket nok en gang:

"Hva skal dette koste meg"?

Her er det avgjørende at du noterer ned hvor lang tid det antagelig vil ta, hvor mye arbeid du må legge ned, hvor mange penger det skal koste, forsakelser du må regne med i forbindelse med f.eks. familie/venner, ting du må legge til side, utsette osv.

Når du har oversikt over hva det skal koste deg, er det tid for det tredje spørsmålet og et nytt blankt ark. Der skriver du:

"Er jeg villig til å betale prisen"?

F.eks. hvis svaret på det første spørsmålet er at du ønsker mer enn noe annet å bli lege, og prisen du må betale er at du ikke kan inngå ekteskap og få barn på seks år, som er studietiden, fordi økonomien ikke vil tillate dette, så må du være villig til å ta en slik forsakelse som dette kanskje er. Hvis svaret på det tredje spørsmålet er nei, fordi du ikke er villig til "å betale prisen" for å oppnå ditt mål, så må du finne et annet mål hvor svaret på det tredje spørsmålet blir et utvetydig JA.

Og husk, at et mål er ikke et mål uten en dato for når målet skal være oppnådd.

Dette er meget viktig i målsetting:

a) Du må vite **hva** du skal gjøre (mengden)

b) Du må vite **når** du skal ha oppnådd det, (tiden du har til rådighet).

Grunnen til at det er viktig å vite når du skal ha oppnådd målet, er at vi mennesker, som nevnt i 3. kapittel, har en tendens til å utsette ting til vi **må** gjøre det.

Sett så en realistisk dato på målet, del det opp i minst mulig deler (dagsrasjoner), og bruk prinsippet med "å spise en elefant", en del av gangen.

Napoleon Hill sa at; **"en klar og definitiv hensikt med livet er startpunktet for alle store resultater"**.

Dette er også noe mer enn et mål. Mens en hensikt med livet viser hva en skal utdanne seg til, arbeide med, eller ha som livsoppgave, kan vi si at et mål er en spesifikk oppgave på veien som går over en bestemt tid.

Konsentrer din innsats og dine tanker mot dette ene som du virkelig ønsker å oppnå, og du vil være motivert resten av livet, men sett ett mål av gangen.

Kineseren Lao Tse sa engang at, "selv en reise på 1000 mil starter med det første skritt". Når folk sier, "jeg har ikke selvdisciplin nok til å greie det," betyr det at de egentlig ikke har bestemt seg for å gjøre det, fordi de antagelig ikke har involvert et klart nok motiv eller hensikt.

Når du kanskje har litt lyst, men ikke er villig til å betale prisen, så er det nesten ingen som har selvdisciplin nok til å greie å gjøre noe som helst, de gir opp ved første tegn på motstand. Dette gjelder både når vi ønsker å kvitte oss med uvaner, så vel som å oppnå et godt resultat i livet generelt.

At du vet at du har behov for å forandre din situasjon er i seg selv ikke nok. Det må ligge et sterkt ønske til grunn, da først behøver du ikke å tenke på selvdisciplin, den vil øke i takt med hvor sterkt ønsket er, og hvor små deler du har delt opp målet i.

En god ide, for å være sikker på at vår underbevissthet også blir brukt til å hjelpe oss med å nå et mål og samtidig minske behovet for selvdisciplin, er å lage seg et **målkort**. Det kan være på størrelse med et visittkort (gjerne baksiden).

På kortet ditt skriver du:

- 1. Hva målet er, og når det skal være oppnådd.**
- 2. Hva du skal gjøre, og hvordan du skal gjøre arbeidet som skal føre til målet.**

F.eks. kan det lyde slik:

Den 1. januar (år), skal jeg ha spart kr.

Jeg skal oppnå målet ved at jeg setter i banken 10% av min netto lønn hver måned frem til målet er nådd. For å greie dette må jeg arbeide overtid i 4 timer en dag pr. uke i hele perioden.

Ha alltid kortet med deg, og les det du har skrevet så ofte som mulig i løpet av dagen, og som før nevnt, så er det særdeles viktig at dette blir gjort tidlig om morgenen og like før du legger deg om kvelden.

På denne måten setter du din underbevissthet i gang med å hjelpe deg til å overvinne "problemet" med selvdisciplinen som skal til for å jobbe overtid en dag pr. uke og til å overføre penger hver måned til din bankkonto.

Og som Napoleon Hill også sa;

"hva enn mennesket kan tenke og tro på, kan mennesket oppnå".

I denne setningen ligger det i sakens natur at dette slår begge veier. Hvis du ikke tror at du greier å oppnå en sak, så vil du ikke på dette tidspunktet ha den nødvendige kunnskap, motivasjon eller ønske om å oppnå det.

På den annen side, hvis du ønsker det sterkt nok til at du skaffer deg den kunnskap som er nødvendig for å oppnå noe, så vil du også få troen.

Når USA's president John F. Kennedy på begynnelsen av 60 tallet sa at "innen dette tiår er over skal vi plassere en mann på månen", så var ønsket uten tvil sterkt nok. Han hadde sannsynligvis også fått nok kunnskap om romfart fra sine eksperter til at han trodde at, hvis alle gjorde en ekstraordinær innsats, og fikk alt til å klaffe så kunne det la seg gjøre, selv om det ikke var gjort før.

La oss ta setningen en gang til:

"Hva enn mennesket kan tenke og tro på, kan mennesket oppnå".

Et annet viktig moment i all målsetting er visualisering. Det er viktig at du trener deg opp til å se for deg rent visuelt, hvordan du vil ha det når målet er oppnådd.

Se for deg hvordan du har det i jobben, hvordan du bor og hvilken respekt du får fra andre mennesker o.l.

Din hjerne vil innprente disse inntrykkene i ditt sinn og sørge for at ønsket om å oppnå målet blir sterkere og sterkere.

Og glem ikke at hjernen din ikke greier å skille mellom fakta og det som blir gjentatt som om det skulle være fakta.

Hold derfor tankene på det du ønsker å oppnå, ikke det du er redd for, fordi du sannsynligvis vil oppnå det du fokuserer mest på.

Fokuser derfor på ditt mål.

Dennis Waitley, en av Amerikas mest kjente suksessforfattere sier at:

"en av hovedgrunnene til at mennesker ikke når sine mål, er at de egentlig ikke har bestemt seg for å nå dem".

De fleste forstår ikke at nettopp det å bestemme seg, er en kraft i seg selv, som er stor nok til å sette i gang indre krefter som er avgjørende å ha med seg når vanskelighetene dukker opp, på veien til målet. For å illustrere dette, kan det være på sin plass å fortelle historien om den store hærføreren Cæsar. Når han bestemte seg for å innta de britiske øyer, gav han hæren sin ordre om å brenne alle skipene som hadde brakt dem over kanalen, så snart de nådde land. Så sa han til soldatene: **"Vi vil vinne eller dø"**.

Med et slikt klart mål i tankene hadde soldatene ingen alternativer å tenke på, de vant.

Vi har mye å lære av denne livsfilosofien. Det er alt for mange som står med det ene benet "på trygg grunn", samtidig som de forsøker å finne noe bedre et annet sted. Det er sjelden at slike tanker og gjerninger fører til et stort resultat.

Det er nødvendig å ta en avgjørelse basert på de fakta som foreligger, og deretter konsentrere seg om å arbeide mot det målet som er satt opp, inntil resultatet kommer. Uten å ha tatt en endelig avgjørelse kan man si at en har en tendens til å gå ett skritt fram, og to skritt tilbake.

En av de ting som hjelper oss mennesker til å oppnå våre mål, når vi først har bestemt oss, er det faktum at hjernen vår arbeider på en måte som gjør at vi kan betraktes som målstyrte individer, på samme måte som en rakett.

Fordi at jeg bl.a. har en del av min utdannelse fra en rakettbase i luftforsvaret, skal jeg fortelle deg hvordan dette virker. La oss si at et fly eller en fiendtlig rakett er målet, og vi skal treffe den med vår forsvarsrakett. Operatøren vil først ta inn det fiendtlige flyet/raketten på radaren og legge informasjonen om hvor målet er inn i computeren. Deretter vil computeren gi beskjed via signaler, til raketten som skal skytes ut, om disse data.

Når så operatøren fyrer av raketten, vil computeren hele tiden fortelle raketten hvor det fiendtlige målet er, og uansett om dette forandrer retning aldri så mange ganger, så vil computeren regne ut hvilken kursendring som skal til, for at vår rakett skal ta raskeste veien til målet. I et slikt tilfelle, som vi forresten så mange av under Gulfkrigen i 1991, kaller vi raketten for målstyrt. På nøyaktig samme måte fungerer altså mennesket.

Men, tenk deg nå situasjonen at du ikke har noe mål eller at det er alt for "tåkete" så målet ikke kan sees. Hvordan tror du det går med din rakett (deg) da?

Selvfølgelig vil det skje det samme med deg, som det som skjer med de aller fleste mennesker som ikke har noe mål i livet, uten styring mot et mål, blir effekten borte. Det spiller heller ingen rolle hvor fantastisk du er, uten et mål eller en mening, og uten et motiv, kommer du ingen steder.

I tillegg kan en rekke psykologer, psykiatikere og leger bekreftet at mennesker som generelt er deprimerte, uopplagte og ulykkelige, som oftest er dette nettopp fordi at de ikke har noe å se frem til, som de kan glede seg over.

De mangler rett og slett et motiv, en mening med livet, eller rett og slett et mål. Uten en slik mulighet til å se fremover, har de en tendens til å grave seg ned i egne problemer og begynner bevisst eller ubevisst, å synes synd på seg selv. De lanserer en rekke negative bekræftelser for seg selv, enten disse er fakta eller ikke, og lar seg dra enda dypere ned i håpløshetens mørke. På et slikt nivå er det nødvendig med profesjonell hjelp, slik at de forstår at der det er liv er det håp, og hvis det er håp så er det muligheter.

Glem aldri, dette:

"Hva enn mennesket kan tenke og tro på, kan mennesket oppnå".

MÅLANALYSE:

(Skriv ut denne siden og fyll den ut med svarene)

1. Mitt mål er:

2. Fordelene ved å oppnå målet:

3. Problemer som må overvinnnes:

4. Nødvendig arbeid / utdanning / informasjon/hjelp:

Aksjonsplan:

1. _____
2. _____
3. _____

4. _____
5. _____

6. Dato for når målet skal være oppnådd: _____

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10. ting å huske på:

1. Menneskene er målstyrte individer.
2. Uten et mål vil vi ikke være motivert.
2. Vær forsiktig med hva du bestemmer deg for å oppnå. Hvis du ønsker det sterkt nok, vil du nemlig oppnå det.
4. Still deg selv disse spørsmålene:
a) **Hva er det jeg ønsker å oppnå?**
b) **Når skal jeg ha oppnådd det?**
5. Et klart mål er startpunktet for alt stort.
6. Sett deg alltid et langsiktig mål som virkelig betyr noe for deg.
7. Del alltid ditt hovedmål opp i små deler, helt ned til daglige rasjoner. Dette vil påvirke den daglige motivasjonen.
8. Lag deg et **målkort med dato** for når du skal nå målet, og forklaring på hva du skal gjøre for å oppnå det.
9. Med en klar målsetting, vil underbevisstheten settes i gang, slik at du får "meldinger" underveis om hva du skal gjøre i form av ideer etc.
10. Hva enn mennesket kan tenke og tro på, kan mennesket oppnå.

Kapittel 6: Selvdisiplin i bruk av tiden

Det er kun på et område at alle mennesker er likestilt. Vi har alle bare 24 timer til rådighet pr. døgn. Nettopp derfor vil selvdisiplinen være så avgjørende på dette området.

Alle mennesker er ulike, på mange forskjellige måter. Men en ting har alle disse menneskene felles, de har alle kun 24 timer pr døgn til å gjøre det de skal. Måten de bruker disse 24 timene på er imidlertid enormt forskjellig fra person til person.

Noen lar de 24 timene passere dag etter dag, uten å utføre noe som helst. De er bare opptatt av en ting, at dagen går uten at noe galt har hendt dem. (Jeg ser helt bort fra den del av verden som sulter, er i krig, eller har politiske problemer som hindrer fri aktivitet).

Den vestlige verden er opptatt av resultater, og mennesker blir ofte bedømt for resultater i form av hva de har skapt, eller utført av arbeid på forskjellige områder.

Disse resultater vil i stor grad være avhengig av hvordan vi bruker vår tid. Livet vårt er jo heller ikke annet enn noe som er sammensatt av sekunder, minutter, timer, dager, uker, måneder og år.

I den verden vi lever i, blir det større og større konkurranse om vår tid, hovedsakelig vår fritid, da vår arbeidstid disponeres til inntekt for det firmaet, eller den organisasjonen vi arbeider for.

Imidlertid, nettopp p.g.a. at tiden vår blir mer og mer kostbar og viktig for oss, er det særdeles avgjørende hvor flinke vi er til å prioritere tiden riktig. Det er derfor at selvdisiplin kanskje på dette området spiller den største rollen for oss.

For det første er det viktig å ha et mål som vi snakket om i forrige kapittel, ellers kaster vi bort for mye tid på feil ting. Deretter er det en forutsetning at vi planlegger tiden vår nøye. Det er blitt sagt at en times planlegging kan spare tre-fire timers arbeid. Det er sikkert riktig. Det er nemlig ikke nok å arbeide hardt, man må også arbeide effektivt, for å kunne si at man bruker tiden riktig.

Alt arbeid kan gjøres sakte og alt arbeide kan gjøres fort, men spørsmålet bør alltid være, "hva er den **beste** måten å gjøre det på" ? På engelsk heter det også "You use or loose time". Det kan kanskje være noe å tenke på.

Oppfattelsen av bruken av vår tid varierer også sterkt. Som Einstein sa det; "tiden flyr når vi har det hyggelig". Det motsatte er da også tilfelle, når vi kjeder oss står tiden nesten stille. Etter hvert som vi blir eldre ser det også ut som om tiden går raskere.

Hvis vi imidlertid tar for oss en pensjonist som ikke har noe meningsfylt å gjøre, så vil tiden igjen gå sakte.

La oss derfor se litt på et par av de viktigste faktorene i bruken av vår tid;
planlegging og prioritering.

Når det gjelder planlegging av tiden, så er dette viktig fordi det hjelper oss med å fordele den tiden vi har til rådighet, samtidig som vi får en oversikt over hva vi skal gjøre. Det finnes i dag utallige tidsplanleggingssystemer, som alle er mer eller mindre bra.

Det er imidlertid et "men", fordi alt for mange som føler at de har for liten selvdisiplin til å få planlagt tiden, kjøper et slikt verktøy i håp om å finne en lett løsning på sitt problem. For dem hjelper ikke slike systemer, da de allikevel ikke har selvdisiplin nok til å ta disse i bruk, og følgelig blir de ikke mer effektive.

Et slikt verktøy passer best for den type mennesker som allerede er i stand til å planlegge sin dag og sine prosjekter. For dem gir et slikt verktøy en god oversikt, og en følelse av kontroll, og det er viktig.

For mennesker med dårlige systemer og uten et klart definert mål hjelper ikke noe verktøy. For dem er det viktig først å få orden på tankegangen sin, slik at de kan minske behovet for selvdisiplin, eller for å si det på en annen måte, skaffe seg mer selvdisiplin.

Mange mennesker har behov for å ha oversikt over forskjellige prosjekter, både kortsiktige og langsiktige, og samtidig må de være i stand til å følge opp nøye. I slike tilfeller trengs selvfølgelig et større planleggingsverktøy.

Men, uansett hvor mye man har å gjøre, og hva man har å gjøre, så er det den daglige planleggingen som avgjør effektiviteten.

Det er også på området **daglig planlegging** som det trengs mest selvdisiplin og sterkest prioritering, nettopp fordi at det er her selve arbeidet skal utføres.

Det finnes et godt system på dette området, som er meget enkelt å bruke, samtidig som det minimaliserer behovet for selvdisiplin drastisk. Metoden ble første gang kjent i begynnelsen av dette århundret, hvor en effektivitetsekspert ved navn Ivy Lee ble tilkalt til et av USA's største stålselskaper.

Charles Schwab, som sjefen het, ville gjerne lære hvordan de kunne få mer ut av tiden. Ivy Lee fortalte om et system som han mente var det ideelle å bruke, så sa han til Charles Schwab at han kunne bruke metoden så lenge han ville, inntil han kunne se et resultat i sin bedrift, deretter kunne han sende ham en sjekk på det han mente det var verdt.

Sjekken som kom noen måneder etter fra Charles Schwab var på **US \$25.000,-**.

Det var selvfølgelig mange penger på den tiden.

Jeg har selv brukt dette systemet siden 1974, og kan bekrefte at det virker utmerket. Er du interessert i å lære det, sier du? OK, her kommer det:

1. Skriv ned om kvelden, før du legger deg, minst 6 ting du skal utføre dagen etter, uten å tenke på i hvilken rekkefølge du skal utføre disse.
2. Sett prioritet nr 1 på det verste, som du kanskje har utsatt lengst, deretter 2 osv. til alle sakene har et nummer hver.
3. Begynn dagen med nr.1 og gjør det ferdig før du begynner på nr.2 osv.
4. Overfør de saker du ikke får gjort (hvis det er tilfellet) til dagen etter, og sett ny prioritet.

Dette var metoden, la oss nå se litt på hvorfor vi skal gjøre det på denne måten, og hva som gjør metoden så fantastisk.

For det første er det **viktig** at pkt. 1 og 2 blir gjort om kvelden av flere årsaker. Når du gjør det om kvelden før du legger deg, vil underbevisstheten kunne arbeide med oppgavene mens du sover, og det er meget godt anvendt tid.

Dessuten vil du ikke være stresset når du våkner fordi du vet nøyaktig hva du skal gjøre. Du vil også spare tid om morgenen, når alt er klart på forhånd.

Men, den viktigste årsaken er imidlertid at når du gjør dette om kvelden, så vil du få prioritet på riktig sted, nemlig nr.1 på det verste. Dette, fordi at "i morgen" ikke er noe problem rent mentalt. (Husk på utsettelse fra kap.3). Dette er lett. Når du så iflg. pkt. 3 begynner dagen med nr.1, er det viktig å være standhaftig.

Ikke la deg lure av dine egne unnskyldninger om at nr. 3 passer bedre, eller at du **må** gjøre noe annet først.

Hold deg til den prioritet du har satt opp.

Nå er det selvfølgelig noen som vil si at det er helt umulig å følge en slik plan, fordi når de kommer på jobben så er det så mange forstyrrelser, telefoner etc. slik at det lar seg dessverre ikke gjøre. **Feil, det er nettopp i slike tilfeller at det virker best.**

Hvis din arbeidsdag er på den måten, og du ikke har et godt system, vil du sannsynligvis være på vei til å få et mavesår og være plaget av stress. Når du blir avbrutt og du f. eks holder på med prioritet nr. 3, så vil du selvfølgelig, hvis det er påkrevet, forlate din prioritet den tiden det tar å gjøre den nye oppgaven. Du visste jo ikke dette på forhånd, slik at det kunne ikke vært planlagt at den ville forandre dine prioriteter. Imidlertid, når den nye oppgaven er unnagjort, så går du tilbake til nr. 3 igjen og fortsetter der.

Hvis det også dukker opp flere saker i løpet av dagen, skriver du dem bare under de du allerede har prioritet på.

Før du fortsetter til neste sak, kontrollerer du om noen av de nye tingene er viktigere enn det neste på listen, ellers tar du dette bare til slutt, eller fører dem over til neste dag. Med et slikt enkelt system i den daglige planleggingen vil du kunne øke din effektivitet vesentlig, samtidig som du trener din vane av å bruke selvdisciplin i tillegg.

Nettopp fordi du bruker "elefantprinsippet", tar en ting av gangen, behøver du bare litt selvdisciplin for å bruke dette systemet.

Vent ikke, gjør det nå.

Når det gjelder bruken av din tid, er det også viktig å være oppmerksom på en del "tidstyver" som, hvis du ikke gjør noe med det, vil sørge for at du ikke blir effektiv.

Nr. 1 - Møter.

Møter er selvfølgelig viktig når noe skal diskuteres, men over 50% av møtene som blir holdt i en bedrift varer sannsynligvis dobbelt så lenge som det som er nødvendig. Du behøver antagelig bare å tenke på de siste møtene du var i, for å få dette bekreftet. Grunnen er at det ikke blir planlagt godt nok hvorfor møtet blir avholdt, og hva møtets mål er.

I tillegg har dessverre alt for mange møter ingen som virkelig styrer møtene, og derfor har de lett for å flyte ut.

Hvis du er på et møte som flyter ut i generelt prat, så ha denne setningen klar:
"Kan vi komme tilbake til saken"?

Etter hvert vil deltagerne fatte poenget og både du og de sparer tid.

Nr. 2 - Inngående telefoner.

Når telefonen ringer så løper alle. Den krever oppmerksomhet, og går foran de du snakker med, og alt du holder på med. Dette kan du på en enkel måte gjøre noe med, hvis du vil. Tenk igjennom hvilke situasjonen du er i og hvordan du kan planlegge bruken av telefonen.

Kan du f.eks. ha en fast telefontid hvor du gir beskjed om at du er å treffe fra kl. 10.00 - 12.00 ? Kan du i tillegg f.eks. sette av en fast tid på dagen hvor du ringer alle dine telefonsamtaler?

Hvis dette lar seg gjøre kan du spare mye tid, og slippe mange forstyrrelser. Hvis ikke det lar seg gjøre, bør du allikevel omgående begynne å bli "telefonbevisst".

D.v.s. at du bestemmer deg for å være effektiv når du selv bruker telefonen.

Dette gjelder både når du mottar telefoner og ringer ut selv.

Gå alltid rett på sak, (hvis du kan) gi korte beskjeder, still spørsmål, og bruk mest mulig "telegramstil", svar kort og konsist.

Sørg for at du ikke innleder til generell hyggeprat, med mindre det er derfor du ringer. I arbeidet er det viktig å være effektiv, så spar generelt prat til senere.

Det er deg som bestemmer din dag, så begynn med en gang å "lære" opp de som ringer til deg, slik at de får vanen av å fatte seg i korthet når de snakker med deg på telefonen.

De vil etter hvert sette stor pris på dette, spesielt når de mottar sin egen telefonregning.

Nr. 3 - Folk som dropper innom.

Alle har vi vel vært utsatt for personer som ikke har noe å gjøre, og derfor stikker innom for å slå av en prat. Enkelte kan kaste bort både halve og hele timer for deg, hvis du gir dem muligheten til det.

I slike tilfeller kan du benytte deg av en del kroppsspråklige muligheter.

Hvis tilfellet er at vedkommende er kommet inn til deg, og har satt seg ned og tiden går, så er det effektivt å demonstrativt titte på klokken.

Det hjelper som oftest.

Hvis det er en fast person som du vet har uvanen av å forstyrre deg ved å komme innom, så gjør det på den beste måten, fortell ham at du er opptatt med noe du skal ha ferdig, og spør om det er viktig. (Du er jo alltid opptatt med noe du skal ha ferdig).

Hvis du ser vedkommende komme, kan det også lønne seg å reise seg opp og stå, og fortsette med det til vedkommende går igjen. Dette kan forkorte besøket vesentlig

Hvis ikke noe annet nytter så kan du gjøre som en venn av meg gjorde. Han var stadig plaget av at folk stakk innom og kastet bort tiden hans. Han fikk skrevet en stor plakat som han hang opp på sitt kontor med ordene:

Hvis du ikke har noe å gjøre, så gjør det ikke her.

Det gjorde underverker.

4. Angre på ting en har gjort

Det at du tenker på ting som du har gjort og angrer på at du ikke gjorde det på en annen måte er en kostbar tidstyv.

For det første blir tenkningen vanligvis negativ, og for det annet er det ikke noe du kan gjøre med det.

Ta ut den kunnskapen du kan skaffe deg fra det du gjorde feil, deretter begraver du feilen, Kast ikke bort tiden på å angre. Som kjent, nytter det ikke gråte over "spilt melk"

5. Unnskyldninger

Hvor mange ganger har du påpekt etter eller annet for noen i beste mening, bare for å få en lang avhandling om hvorfor de gjorde det nettopp på den måten. Fordi du kanskje kom nær "egoknappen" hos vedkommende, så fikk de behov for å forsvare seg.

For det første, så vet du, og de antagelig den virkelige grunnen f.eks. at det var ren slapphet som var årsaken til at det skjedde.

Dernest vil en bortforklaring bare gjøre saken verre. Jeg husker en gang for mange år siden hvor jeg var i ledergruppen i et stort amerikansk firma.

Vi hadde månedlige stabsmøter hvor planene for neste måned ble lagt og målene for forrige måned ble gjennomgått. På hvert møte var det et par av representantene fra andre land som hadde det samme problemet hver gang.

Når målene for forrige måned ble gjennomgått og resultatet ikke var nådd, (det var det nesten aldri noen som greide) kom unnskyldningene på "løpende bånd".

Den amerikanske toppsjefen lot dem ikke få fred og for hver påstand han kom med som gikk i retning av at de selv hadde skylden, produserte de enda flere unnskyldninger.

Mesteparten av møtet gikk flere ganger med til slike "diskusjoner". Når turen kom til meg, og jeg ikke hadde nådd mitt mål, sa jeg (jeg hadde lært etter hvert) ganske enkelt; "Jeg beklager at jeg ikke har nådd målet, men det skyldes at jeg ikke har gjort en god nok jobb forrige måned. Men, denne måneden skal jeg rette det opp, for da skal jeg gjøre - og så sa jeg hva jeg skulle gjøre".

Et lurt glimt i øyet på den amerikanske sjefen fortalte meg at han skjønnte at jeg forsto hva som var viktigst. Ikke å unnskyldte seg, men gjøre en bedre jobb neste gang.

6. Avgjørelser

Vår manglende evne til å ta en avgjørelse er også en av de største tidstyvene i dagliglivet. La oss se på noen områder som dette problemet gjør seg gjeldende.

Når vi kler på oss om morgenen. Hva skal du ha på deg?

Her kastes det bort mye verdifull tid fordi du ikke legger ferdig klærne kvelden før. Konsekvensen kan være at du kommer for sent på jobben, og av den grunn får en dårlig start på dagen.

Når vi håndterer posten.

Sørg for å ha som mål å bare ta i hvert papir en gang.

Legg det ikke vekk så lenge, fordi du ikke vet hva du skal gjøre med det. Ta avgjørelsen NÅ. Kan du arkivere det, delegere det, gjøre noe med det, eller kanskje du like godt kan kaste det ? Ikke bare gå igjennom posten, men bli ferdig med den.

Ved brevskrivning.

Alt for mange har vanskeligheter med å få skrevet brev.

Det utsettes i det lengste, til og med forretningsbrev. Hvis du har problemer med slike ting, send et enkelt postkort eller bruk telefonen, så er du iallfall ferdig med det.

Ved manglende systemer.

I de tilfeller hvor du ikke har et system, enten i arbeidet eller privat, vil det være mange flere avgjørelser som må tas og følgelig blir det kastet bort mye tid, nettopp fordi du ikke omgående vet hva du skal gjøre i en situasjon, p.g.a. at du mangler et system.

Når avgjørelsen er tatt på forhånd, slik at du vet, hva som skal gjøres og hvordan ting skal utføres, sparer du utrolig mye tid, samtidig som du får gjort mye mer.

Med bedre **tidsplanlegging** og bedre **prioriteringer**, vil selvdisiplinen økes betraktelig, for alle som tar disse i bruk.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10. ting å huske på :

1. Alle mennesker har like mye tid til rådighet.
2. En time planlegging kan spare mange timers arbeid.
3. De to viktigste faktorene i bruk av tiden er:
 - a) Planlegging.
 - b) Prioritering.
4. Skriv ned, før du legger deg om kvelden, 6 ting du skal gjøre dagen etter.
5. Sett prioritering med nr. 1 på det verste og deretter nr 2-3 osv.
6. Bruk alltid "elefantprinsippet" i målsettingen.
7. Tillat ingen andre å bestemme over din dag, planlegg arbeidet og arbeid etter planen. Lær opp folk i dine omgivelser til ikke å forstyrre deg unødvendig.
8. Kast ikke bort tiden med å angre på ting du har gjort, lær av det og gå videre.
9. Kast ikke bort tiden med å unnskyld deg når noe går galt, aksepter dine feil og innrøm dem.
10. Ta hurtige avgjørelser, så snart de nødvendige fakta er på bordet.

Kapittel 7: Selvdisiplin øker læreevnen

Vårt kunnskapsnivå kan sammenlignes med en bøtte med vann som har et lite hull i bunnen. Uten at vi hele tiden fyller på mer, vil det snart være tomt. Det er under denne påfyllingen at selvdisiplinen er så verdifull.

Liker du å lære noe nytt?

Din hjerne består av ca. 10 milliarder celler og mellom disse cellene finnes et uendelig antall av "nervetråder" som gjør kommunikasjon og påvirkning cellene imellom mulig. Enkelt sagt så virker hjernens celler og systemer kjemisk/ elektrisk. Men, denne fantastiske computeren som vi kaller hjernen er meget enkel å operere, til tross for dens komplekse oppbygging.

Den settes nemlig i gang kun ved at du starter en tankevirksomhet. Tankevirksomheten kan startes ved at du bestemmer deg for å tenke på et eller annet, eller den kan settes i gang mer eller mindre automatisk ved at du mottar inntrykk fra de 5 sansene, syn, hørsel, smak, lukt og følelse.

Når vi ser bort ifra den høyre (følelse) og venstre (logikk) hjernehalvdel, så kan vi for enkelhets skyld dele hjernen i to andre deler, den bevisste og den ubevisste delen.

Som nevnt i 2. kapittel er Hjernebølgefrequensen (Hz) på over 7 Hz i bevisst tilstand og lavere enn 7 Hz under søvn, eller i ubevisst tilstand.

Det er blitt forsket i hvilken frekvens det er best å motta kunnskap på, og man er kommet til at dette er best på Alfa nivået 7-14 Hz, fordi det da er lettere adkomst til underbevisstheten. Dette nivået representerer den tilstanden du er i like før du sovner eller rett etter at du har våknet.

Ifølge **Silva metoden** som er velkjent verden over, kan man nå det viktige Alfa nivået ved å lukke øynene, og bevege øyeeplene ca. 20 grader over det normale synsfeltet.

Hjernen produserer i denne situasjonen Alfa bølger.

OBS: Det krever muligens litt trening for å få det til.

I dette kapitlet skal vi se litt på hvordan du med minimalt av selvdisiplin kan bli i stand til å øke din læreevne betraktelig. Dessverre er det slik på de fleste skoler verden over, at det ikke undervises i det å lære ting på den enkleste måten, og heller ikke alltid den beste.

For det første er det viktig å lære nye ting, dernest er det viktig å huske det man lærer. I den forbindelse kan det være nyttig å vite hvordan hjernen virker i læresituasjoner, og hvordan man kan trene hjernen til å lære bedre, og huske mer.

I de senere år er det skrevet en rekke bøker om bruk av hjernen og om hukommelsesteknikk, hurtiglesning, superlæring og autogen trening for å nevne noe.

Det er min absolutte mening at slike ting burde bli pensum på skolen, og kanskje blir det også det en gang i fremtiden.

På skolen og mange andre steder i livet, er det stort sett bare en måte å lære å huske på, nemlig ved å repetere og repetere. Dette er en slitsom måte, og derfor er det mange som går glipp av mye kunnskap, nettopp fordi det krever mye selvdisiplin og tar lang tid. Når vi først er inne på å huske ting, hvordan er din hukommelse? Er du i stand til å huske navn?

Har du lett for å huske telefonnummer, datoer, handlelister, avtaler, taler, eller hva som helst som du ønsker å huske?

Eller kunne du ønske at det var lettere å lære et nytt språk?

Jeg tror ikke jeg tar mye feil når jeg sier at du nikker og sier, "ja, jeg skulle ønske at jeg hadde en bedre hukommelse". Du er i godt selskap med de fleste.

Men, det er mye enklere enn du tror. Tror du at du ville være i stand til å huske en liste på 100 ting i en hvilken som helst rekkefølge bare etter å ha hørt dem en gang? Tror du at du kan lære morsealfabetet på 30 minutter? Tror du at du kan huske et tall med 40 siffer etter at det er sagt en gang? Tror du at du vil kunne huske alle telefonnummer du vil uten å skrive dem ned?

Sannsynligheten er stor for at du vil svare nei på disse spørsmålene fordi du ikke har greid det før, og det høres vanskelig ut.

Det er ikke vanskelig, det er tvert imot lett. Alt du behøver er et system. Husk at all kunnskap er basert på hukommelse.

Du kunne ikke engang ha lest denne boken hvis du ikke hadde husket de 29 bokstavene i det norske alfabetet.

I sin bok "The future of the human mind" skrev Georg H. Estabrook :

"En forbedring av hukommelsen vil gjøre meget for å forsterke våre evner, og gjøre den menneskelige hjernen til et bedre instrument enn den nå er. Hvis denne forbedringen kan kombineres med en økning av den kreative fantasien, da ville vi virkelig være på vei mot full utnyttelse av våre muligheter".

Hvis du ønsker å forbedre din hukommelse, vil jeg anbefale deg å kjøpe en bok i hukommelsesteknikk og ta deg tid til å lære et enkelt system som passer deg.

Husk på at det ikke finnes dårlig hukommelse, bare utrenet hukommelse. Det er enkelt, gøy og det virker for alle. La meg allerede nå fortelle deg at du har en fantastisk hukommelse. Skal jeg bevise det for deg, O.K. Prøv hardt virkelig å glemme noe du allerede vet. Du greier det ikke, stemmer ikke det?

På samme måte som du har lært alfabetet for å kunne lese og skrive, finnes det et "fonetisk" alfabet for å lære hukommelse. Hvis du lærer deg det "fonetiske" alfabetet, vil du kunne huske ubegrensede saker, men det vil føre for langt å komme inn på det her, men jeg skal

allikevel lære deg noen enkle metoder, slik at du allerede etter å ha lest denne boken, kan imponere dine venner.

Her er grunnprinsippene for god hukommelse:

1. *Du må være interessert i å huske.*
2. *Du må lage assosiasjoner i tankene.*
3. *Du må repetere innenfor visse tidsrammer.*

For å ta nr.1 først så er det en selvfølge at ingen husker noe de ikke er interessert i. D.v.s. underbevisstheten lagrer nok informasjonene, men bevisst greier du ikke å hente dem frem, og det er jo det som kalles hukommelse.

Bare for å illustrere dette skal jeg lære deg en enkel måte å bruke dette prinsippet på, som gjør at du sannsynligvis vil øke din evne til å huske navn med over 1000%.

Hva er det som skjer når du blir presentert for en person?

Dere tar hverandre i hånden, og begge to er like opptatt med den samme tanken, å få sagt sitt eget navn.

Ofte skjer dette samtidig, slik at ingen av dere egentlig har hørt den andres navn. Mitt spørsmål blir da, "**Kan du huske noe du aldri har hørt?**"

Selvfølgelig kan du ikke det.

Men allikevel er det mange mennesker som skylder på hukommelsen.

"Jeg husker ikke navn", sier de.

Så husk på dette neste gang du blir presentert for noen, vær interessert og sørg for å høre navnet. Hvis ikke du hører det, be om å få det gjentatt, og når du har hørt det, gjenta det et par ganger inni deg, så vil du huske det lenge.

Det krever interesse, ikke selvdisciplin. Når det gjelder nr 2, så kan du lære å huske de fleste dagligdagse ting bare med dette prinsippet.

Her er noen eksempler: (Dette kalles lenkemetoden)

Å huske en handleliste:

Tenk deg at du skulle handle følgende ting :

Brød, brus, matpapir, melk, tomater, syltetøy, druer, potetgull, tannkremtube, dorull, gulrøtter, barberblad, ost, fiskepudding, hårlakk, kattemat, poteter, reker, koteletter, prim, vaskepulver, deodorant og spaghetti.

Prøv først uten noen teknikk. Se på listen i 4 minutter.

Legg så vekk boken og skriv ned de tingene du greier å huske. Ved hjelp av assosiasjon og "lenkemetoden" skal vi nå foreta en annen måte å huske listen på.

Se for deg et stort **brød** som kommer flyvende inn for landing. Så styrter det ned i tårnet som er en kjempe **brus**.

Da kommer en flokk av mennesker med hver sin rull med **matpapir** for å tørke opp skadene.

Plutselig kommer det en kraftig stråle opp av jorden der tårnet sto, det er **melk**. Men, når det faller til jorden igjen viser det seg at det er blitt **tomater** store som fotballer.

Du og alle de andre samler sammen tomatene og begynner å lage **syltetøy** av dem, på store spann.

Midt under haugen med syltetøyspann vokser det opp et kjempetre som løfter med seg alt syltetøyet opp, som da blir forvandlet til **druer**.

Alle begynner å sage ned druetreet, og da spruter det **potetgull** istedenfor sagflis. Så forsvinner alt potetgullet inn i en kjempestor **tannkremtube**, som har en stor **dorull** rundt magen. I den ene hånden holder tuben en bunt **gulrøtter** som han svinger over hodet, og i den andre hånden holder han et **barberblad** som et skjold.

Barberbladet faller ned, og når det når bakken blir det til en **kjempeost**.

Du skjærer ut et stykke av osten, og oppdager at den er bløt og smaker **fiskepudding**.

Nå har tuben forandret seg til en stor **hårlakk** som sprayer på fiskepuddingen.

Så kommer det plutselig 1000 katter og spiser, fordi det er **kattemat**.

Nå smelter kattematen og renner vekk, fordi solen er blitt en **potet**.

Stanken som følger er som lukten av råtne **reker**.

Når du skal se nærmere etter, ligger det hundrevis av **koteletter** på bakken.

Du tar en stor en på tallerkenen, men før du spiser den smører du på et tykt lag med **prim**.

Du får så mye prim på klærne, at du tar av deg alle sammen og legger dem oppi en stor **vaskepulver** pakke.

Ut av vaskepulverpakken spretter det så hundrevis av **deodoranter**, som når de faller ned viser seg å være **spaghetti**.

Tenk nå igjennom denne historien raskt og deretter skriver du ned det du kan huske. Denne gangen greide du antagelig alle sammen, og i tillegg i riktig rekkefølge.

Dersom du ikke fikk festet historien i hukommelsen kan årsaken være at det ikke var deg selv som fant på assosiasjonene. Det du selv finner på, vil alltid være lettere å huske.

Når du bruker "lenkemetoden" er det viktig å huske på at du følger disse prinsipper :

- 1. Se for deg ekstraordinære størrelser eller mengder.**
- 2. Jo mer latterlige situasjonene er, desto lettere er det.**
- 2. Erstatt det ene med det andre.**

Antagelig har du allerede oppfattet at du kan lære å huske ting på en bedre måte, enn det du hadde trodd før. Det er også lett å imponere andre med dette systemet, fordi det er så få som har en trent hukommelse.

Det å lære seg å tenke positivt, lese raskere, huske bedre og være interessert i å utvikle seg personlig på en del områder, kan også bli en utrolig fin hobby å ha.

Det er meningsfylt og gøy samtidig.

I 1972 ble jeg selv for første gang bitt av basillen, da jeg kom over en bok som het "**Think and Grow Rich**" av Napoleon Hill. (På norsk. "**Rikdommens ABZ**" kjøpes [her](#) Fritt oversatt vil vel tittelen bety: "Ved tankens makt kan du oppnå alle livets rikdommer". Napoleon Hill's historie fascinerte meg så sterkt at jeg gjerne vil dele den med deg.

I 1908 var Napoleon Hill en ung journalist som fikk i oppdrag for den avisen han arbeidet i, å skrive om mennesker som hadde oppnådd suksess i livet sitt. Dette oppdraget førte til at han fikk et intervju med en av verdens rikeste og mest anerkjente menn på den tiden, stålkongen i USA Andrew Carnegie (Ref. Carnegies heltefond mm).

Når den unge Hill hadde snakket med Carnegie en stund, fortalte Carnegie at han syntes det var unødvendig at alle mennesker, i generasjon etter generasjon, måtte gjennomgå den samme prøve og feilemetoden igjen og igjen, når det, etter hans mening var visse måter man kunne være, og gjøre ting på, som helt naturlig førte til suksess.

Suksess er definert som; **"den trinnvise oppnåelsen av et personlig og verdifullt mål"**.

Det er derfor viktig å gjøre det klart at suksess er en personlig sak, og kan ikke nødvendigvis måles i penger, selv om noen gjør dette.

Andrew Carnegie fortalte unge Hill at han ønsket å forske for å finne frem til det han kalte; **en praktisk suksessfilosofi**.

Han spurte om Napoleon Hill kunne tenke seg å bruke minst 20 år av sitt liv på å intervju personer med suksess, undersøke historiske biografier, og på denne måten komme frem til fellesnevnerne for suksess.

Hill påtok seg oppgaven som førte til at de neste 60 årene (han døde i 1970) ble et sammenhengende forskningsprosjekt. Han intervjuet over 500 av verdens mest kjente personer bl.a. Thomas Alva Edison (lyspæren), Henry Ford (bil), John D. Rockefeller (olje), King Gillette (barberbladet), Georg Eastman (Kodak), Alexander Graham Bell (telefonen), Wilbur Wright (fly), og han var i tillegg også rådgiver for de amerikanske presidentene Woodrow Wilson og Theodore Roosevelt. Han forfattet bl.a. mange av disse presidentenes mest berømte taler.

I 1937 publiserte han sine forskningsresultater som **13 suksess prinsipper** i bokverket "Law of success", som senere ble utgitt i populærutgaven "Think & Grow Rich".

I 1952 traff Napoleon Hill for første gang W. Clement Stone, en mann som hadde bygd opp en av Amerikas største forsikringsselskaper, og som var opptatt av den samme filosofien som Napoleon Hill, nemlig å hjelpe folk til å hjelpe seg selv gjennom personlig utvikling.

Stone og Hill inngikk et partnerskap og arbeidet sammen i 10 år med å utvikle et kurs basert på Napoleon Hill's 13 prinsipper for suksess og W. Clement Stones 4 prinsipper for Positiv Mental Innstilling.

Dette kurset ble kalt "The Science of Success" og inneholder et omfattende kompendium, bestående av det som da ble kalt Napoleon Hill's berømte 17 suksessprinsipper.

Dette kurset er i dag pensum ved flere universiteter i USA og bli også brukt i fengsler for å få fangene til å tenke annerledes, i tillegg til at det blir brukt innen all form for næringsliv for å motivere og utvikle personer til å bli positive og målrettede.

Hill og Stone's filantropiske interesser tas vare på gjennom The Napoleon Hill Foundation, en "non profit organisasjon" med formålet;

"Å gjøre denne verden til et bedre sted å leve, for denne og fremtidige generasjoner".

Som et lite hint kan det være verdt å merke seg at selvdisciplin bare er ett av Napoleon Hill's 17 prinsipper.

W. Clement Stone, som altså var Napoleon Hill's partner, har også laget en utmerket "formel" for å skaffe seg mer kunnskap på, som han har kalt O2-A2 formelen.

O1 = Oppdage:

Forsøk å oppdage gode ideer fra det du **ser, hører, leser, tenker** og **erfarer**. Spør: "er det noe for meg"?

O2 = Organiser:

Organiser sammenføringen av ovenstående oppdagelser med dine planer og målsettinger. Spør: "hvordan kan jeg bruke dette"?

A1 = Absorber:

Få ideen absorbert i din underbevissthet ved å akseptere den i din bevissthet.

A2 = Anvendes:

Sett straks ideen ut i livet, etter at du er overbevist om at den er verdifull.

Når du har blitt vant til å bruke O2-A2 formelen daglig, vil du merke at langt flere muligheter åpner seg for deg, som du før ikke har lagt merke til. Dette er fordi du nå er forberedt på dem. Du begynner å få det som mange kaller "flaks".

En annen ting som forandret livet mitt, var når jeg kom i kontakt med opplæring ved hjelp av lyd-kassetter med personlig motivasjon, eller sagt på en annen måte, **kunnskap på kassett**.

For første gang kunne jeg lære noe mens jeg gjorde noe annet hjemme, eller jeg kunne lytte og skaffe meg kunnskap mens jeg kjørte bil. I dag finnes også denne typen informasjon på CD/Audio, som kan brukes både i bilen og i hjemmet, på samme måte som lyd-kassetter.

Da jeg etter en tid forsto hva disse lyd-kassettene hadde betydd for meg, bestemte jeg meg for at jeg en dag skulle utgi slike, for at andre mennesker skulle kunne oppdage hvor lett det er å lære seg å tenke positivt, bli mer motivert, skaffe seg selvdisiplin, eller hva som helst annet, som måtte være aktuelt å skaffe seg av kunnskap.

Fordelene med CD/Audio er bl.a. :

1. Det er en behagelig læresituasjon (krever lite selvdisiplin).
2. Rask måte å få oversikt/kunnskap på (for travle mennesker).
3. Flere kan lære sammen (samme utgangspunkt).
4. Man kan gjøre noe annet mens man lytter (effektivitet).
5. Brukes i bilen når man kjører (sparer tid).
6. Rimelig kunnskap, inspirasjon og motivasjon.
7. Konsentrasjon om hovedpunkter, ikke detaljer (mer interessant).
8. Lettere å oppta kunnskap "ubevisst" (Alfa nivået).
9. Enklere å repetere stoffet (huskes bedre)

10. Brukes som 3. person ovenfor andre (det er ikke deg som sier det).

[Earl Nightingale](#), USA's ukronede radiokonge i mer enn 26 år og medeier i verdens største firma innen Audio opplæring sa det slik:

"Audio education vil sannsynligvis bety like mye for menneskenes motivasjon i fremtiden, som det trykkpressen har gjort for utdannelsen".

Jeg har fremdeles min første lyd-kassett fra 1972 som heter:

Innstilling - det magiske ordet, og det var nettopp Earl Nightingale som var stemmen på kassetten.

Det merkelige med lyd-kassetter er at selv om jeg nå har hørt den samme kassetten utallige ganger, så hører eller oppdager jeg stadig noe nytt.

Antagelig er grunnen til dette at jeg selv har utviklet meg personlig over årene som er gått, og følgelig hører med "andre ører" enn den første gangen.

Jeg vil derfor påstå at de 400 kronene som albumet med 6 lyd-kassetter kostet i 1972, er de best investerte pengene jeg noen gang har gjort.

Jeg har i dag selv utgitt mange Lydbøker med forskjellige emner og utallige er de personer som har fortalt meg at livet deres er blitt et annet, etter at de har lyttet til kassetten noen ganger, og blitt motivert til å gjøre noe med det de har hørt.

En av de viktigste ting å være klar over når du snakker om læring, er at det er nødvendig å sørge for å få repetert så mange ganger som mulig de tingene du tidligere har hørt, eller vet, men som du kanskje ikke er flink nok til å bruke.

Min erfaring er at det å bli minnet på ting, slik at jeg igjen blir motivert til å gjøre noe med det, er like viktig som å skaffe meg ny kunnskap, som jeg kanskje heller ikke bruker.

Det kan være de enkle ting som gjør forskjellen, ikke det at du **har** kunnskapen, men at du bruker den.

Husk derfor på at den selvdisciplin som skal til for å utvikle din hjerne slik at du lærer mer, husker bedre, og blir mer positiv og motivert, er betydelig mindre enn den du må trekke frem, hvis du ikke har utviklet vanen av å oppta kunnskap.

Da er det et kraftig skippertak som må til, og det er mye verre, når man kanskje er **nødt** til det i tillegg.

Du behøver bare å bruke "Elefantprinsippet", ta kun det første steget, tenk ikke på resten. Men, vent ikke lenger. **GJØR DET NÅ.**

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Du lærer ved å motta inntrykk fra dine 5 sanser.
2. Du kan motta ubegrenset kunnskap gjennom hjernens ca. 10 milliarder celler.
3. Menneskene bruker sannsynligvis bare ca. 10% av sin hjernekapasitet.
4. Det finnes ikke dårlig hukommelse, bare utrenet hukommelse.
5. Napoleon Hill's 17 suksessprinsipper vil vise veien til kunnskaper utenom det vanlige.
6. Lydbøker vil sannsynligvis bli en viktig faktor i motivasjon og personlig utvikling av mennesker.
7. En person med positiv innstilling til å lære, vil alltid lære lettere enn en person som ikke har det.
8. Det er absolutt ubegrenset hva du kan lære hvis du virkelig ønsker det sterkt nok.
9. Tenk aldri på hvor mye du har å lære. Hvis du f.eks. skal lære et nytt språk (mange tusen ord). Lær deg ett ord av gangen, og la tiden gjøre resten.
10. Det er en god ide å bruke formelen for rask og riktig kunnskap $O2 - A2$ for å nå ditt mål.

Kapittel 8: Selvdisiplin gir større arbeidsglede.

Planlegg først arbeidet, arbeid deretter etter planen. Dette er selvdisiplin i praksis. Og det kan i tillegg være greit å huske på at alle ting er vanskelige før de blir lette.

Trives du i jobben din ? Er du i en jobb som du kunne tenke deg å være i resten av livet? Hvis du må svare nei på begge disse spørsmålene, går du glipp av mange av livets goder. Jeg vet ikke om du har tenkt på det, men den tiden du er på arbeidet representerer omtrent 50% av livet ditt i våken tilstand.

Som kjent så har døgnet 24 timer, som vanligvis deles i 3 deler, 8 timer arbeid, 8 timer fritid og 8 timer søvn. Hvis du går på jobben med en eneste hensikt i tankene, å motta lønn hver måned, så synes jeg synd på deg.

De aller fleste mennesker som er kjent fra historiebøkene er personer som er blitt berømte gjennom sitt arbeide.

Til og med de mennesker som hadde en interessant hobby til å begynne med, har ofte gjort dette til en levevei senere og oppnådd berømmelse, uten at dette bør være ditt mål.

Walt Disney hadde en klar filosofi i sitt arbeid som han aldri ville gi slipp på, det var; "Gjøre det du har glede av å gjøre" og "Tro på dine egne ideer". Det var dette som gjorde at han ble berømt og hele tiden utforsket nye områder som andre på forhånd ikke hadde tro på. Han trodde på sitt arbeid og han likte det, og dette mente han var grunnen til at det ble suksess. Gå derfor inn for å finne ut hva det er som du liker i jobben din.

Bruk gjerne litt tid på det, så vil du helt sikkert finne noe du liker. Hvis du ikke skulle finne noe, bør du enten se deg om etter en annen jobb, eller bruke din egen kreativitet og selvdisiplin til å lage noe selv.

Måten å lage noe på selv, er rett og slett å finne ut av hva du selv liker å gjøre, dernest å få til en kreativ måte å bruke dine evner på i din jobb. Veien å gå, kan også være å stille seg selv spørsmålet; "Hvordan kan min bedrifts kunder ha større fordel av mine kunnskaper i den jobben jeg gjør"?

På denne måten er mange nye arbeidsplasser blitt skapt og mange arbeidstagere har fått en helt ny tilværelse.

Ønsker du å bli motivert, engasjert og trives maksimalt i ditt arbeide, så finnes det en enkel metode som du kan benytte. Dette er også den enkleste måten du kan oppnå en belønning på, både i form av tilfredsstillelse og mer penger. "Formelen" kan beskrives med 3 ord.

Her er den : "Gjør først det du er betalt for å gjøre - **OG LITT EKSTRA**".

Dette er den sikreste måten du kan øke din personlige verdi for firmaet du arbeider for. Dessverre er det alt for mange som tenker motsatt. De tenker på hvordan de skal komme unna med å gjøre mindre enn det de får betalt for. De har ikke forstått loven om "bumerangprinsippet", det du gir ut kommer tilbake.

Legg merke til folk du kjenner, kanskje fra din egen arbeidsplass. Hvem er det som får lønnspålegg, flest goder, oppnår avansement, eller blir "headhunted" til bedre posisjoner i andre firmaer?

Helt riktig, det er nettopp dem som, " først gjør det de er betalt for å gjøre - **OG LITT EKSTRA**".

Du skjønner at den personen som gjør det, vil ganske enkelt bli mer ettertraktet av alle. Du investerer i deg selv, og det er som regel en klok investering. Så har vi alltid de menneskene som sier "det hjelper ikke å gjøre noe ekstra der jeg arbeider, for sjefen vil ikke legge merke til det allikevel".

Det spiller ingen rolle om han gjør det eller ikke. For det første vet du det, og det gir umiddelbart en god følelse å vite at man har gjort en god innsats. For det annet kan du ikke greie å gjennomføre dette over tid, uten at noen andre legger merke til det.

Det kan nemlig tenkes at din belønning kommer fra dine kunder eller konkurrenter, dersom din sjef ikke setter nok pris på deg. Husk også på, at før du kan be om lønnsøkning må du gjøre deg mer verdt for din arbeidsgiver, enn det du er i dag. Ellers vil jo lønnen allerede stå i forhold til det du gjør. En annen ting du kan gjøre for å øke arbeidsgleden er å lære dine kolleger å kjenne, og da mener jeg virkelig å kjenne. Hvem er de?, hvordan er familieforholdet?, hvilken hobby har de?, hva slags utdanning har de?, hva er de interessert i?

Og, ikke minst hvordan du kan hjelpe dem så de trives enda bedre i jobben? Når andre mennesker føler at du bryr deg om dem, vil de også begynne å bry seg mer om deg, slik at du p.g.a. dette vil trives enda bedre selv også.

OBS: Lær deg også å utføre en kollegas arbeid. Dette kan være en fin avveksling og i tillegg en utfordring. Det skal lite selvdisciplin til for å utføre de saker som gir større arbeidsglede, og gleden kan bli stor i forhold til innsatsen.

Her er eksempler på noen gode arbeidsvaner:

1. Følg lover, regler og rutiner.
2. Påta deg ikke mer enn det du klarer å utføre.
3. Planlegg tiden din.
4. Gjør ting NÅ.
5. Skriv ned det du skal gjøre, og gjør det.
6. Gjør ting riktig den første gangen, hver gang.
7. Gjør en ting om gangen, 100% konsentrasjon.
8. Ha en sjekklister for riktig utført arbeid.

9. Vær stadig på utkikk etter bedre arbeidsmetoder.
10. Hold deg à jour og delta på opplæring.

Følelsen av å være betydningsfull i jobben og ellers, er en av de viktigste følelsene alle mennesker kan ha.

Gi dine kollegaer denne følelsen, og de vil gi deg den tilbake med renter.

En måte å få folk til å føle seg betydningsfulle på, er ved å rose dem så ofte som mulig, og hver gang de fortjener det. Det er ikke vanskelig å finne noe godt å si, bare vær litt mer oppmerksom, så går det lett. Kanskje kan det også være på sin plass å se litt på hvordan en kan sikre seg å ha godt humør, det har selvfølgelig mye å si for arbeidsgleden.

Det er mange som ikke har forstått at godt humør er noe man selv kan bestemme seg for å ha.

Selvfølgelig kan situasjoner oppstå hvor det kan være vanskelig å beholde et godt humør, men du kan greie det hvis du vil. Det er nemlig et faktum at ingen kan greie å irritere deg, eller få deg i dårlig humør, uten at du hjelper dem.

Uansett hva de sier eller gjør, så er det opp til deg å bestemme over ditt humør, du behøver ikke å la deg påvirke.

Nå er det selvfølgelig alltid noen som har unnskyldninger som hindrer godt humør. Jeg håper ikke at du kjenner deg igjen, men hvis du gjør det, så har du nå muligheten til å gjøre noe med det.

Her er unnskyldningene:

1. Det er sånn jeg er, du får ta meg som jeg er.
2. Det er ikke så lett å være positiv.
3. Jeg har så mye å tenke på, jeg er bekymret.
4. Jeg gjør så godt jeg kan, jeg kan ikke bedre.
5. Du kan ikke forlange alt.
6. Det er ikke like lett bestandig.
7. Er jeg i dårlig humør så er jeg i dårlig humør.
8. Jeg er langsinna og det er ikke noe å gjøre med

De som har for vane å komme med disse unnskyldningene, og å tenke på denne måten, bruker vanligvis mer tid og krefter på å beholde sitt dårlige humør, enn de ville ha brukt på å skifte til godt humør.

Husk på at alt går mye lettere, og livet blir mye bedre, når man har godt humør. Imidlertid er det dessverre ofte slik at de som er i dårlig humør generelt, vanligvis er det fordi at de har personlige problemer, og er svake personer. Følgelig kan det være vanskelig å få dem til å tro at de kan greie å kontrollere humøret selv.

Kanskje trenger de din hjelp til å forstå at det går an, eller til å føle seg betydningsfulle. Det skal heller ikke mye selvdisciplin til for å glede andre.

Husk ordtaket;

"den største glede du kan ha, er å gjøre andre glad".

Bekymringer er også noe alle mennesker fra tid til annen har, men hva er egentlig dette? Jo, det er ganske enkelt, **"problemer tatt på forskudd"**.

En kan også si at det er negative tanker om hvordan situasjoner kanskje blir. Alle som har hatt bekymringer for ett eller annet, vet at det ikke nødvendigvis slår ut galt.

De fleste ganger er det selve bekymringen som er det verste, bare tanken kan føre til mavesår, og gjør det også, i mange tilfeller.

Det ble en gang forsket i hvor mye det var av det som folk bekymret seg for som virkelig skjedde, og her er resultatet:

40%	Skjedde aldri.
30%	Hadde skjedd før og skjedde derfor ikke igjen.
12%	Var unødvendige bekymringer om helsen.
10%	Var små diverse bekymringer
8%	Dette hendte virkelig.

Det vil si at **92%** av alt det folk bekymret seg for, skjedde ikke i det hele tatt, eller var ubetydelig. Bare **8%** skjedde og i de fleste av disse tilfellene kunne det gjøres noe med saken, slik at problemet ikke var så stort allikevel.

Mange mavesår, dårlig humør og generelle problemer kunne vært unngått hvis bare folk sluttet å bekymre seg så mye.

Bekymringer har også tildels noe med dårlig selvtillit, mangel på system, mangel på kontroll og mangel på målsetting å gjøre.

Uten et klart mål, en plan og tro på at en kan oppnå målet, vil tvilen komme snikende, og med den følger også bekymringene.

Sørg derfor for at du arbeider med noe som interesserer deg. og følgelig motiverer deg.

Her er noen kjennetegn på folk som **ikke** er motivert i sitt arbeide :

1. De kjeder seg.
2. De har en lav moral i sitt arbeidsforhold.
3. Mangler interesse for arbeidet.
4. Har ikke disiplin i arbeidet.

5. Har alt for mye å gjøre til å få noe gjort.

6. Mangler evnen til å kommunisere.

7. De er i dårlig humør.

Et kjennetegn på mennesker som er motivert og trives i jobben, er at de tar **initiativ**.

Evnen til å ta initiativ, eller for den saks skyld, ha nok selvdisiplin til å gjøre det som er nødvendig, er noe av den viktigste årsaken til at folk trives, uansett hva de driver med.

Hvorfor så mange mennesker har problemer med dette, er at vi bl.a. ikke er lært opp til det i skolen. Du ble fortalt **hva** du skulle gjøre, **hvordan** du skulle gjøre det, og **når** du skulle gjøre det. Da gjenstår det jo bare det enkleste, å gjøre det.

Nettopp ordene **HVA - HVORDAN og NÅR** er de spørsmålene som, når du stiller deg selv dem, setter i gang din egen kreative tankegang slik at du finner løsningen.

Og, når du selv har funnet på løsningen, vil du være mye mer motivert til å utføre oppgaven, enn om du ikke er involvert i hele prosessen, men bare skal gjøre det du blir fortalt. Det finnes to typer mennesker som aldri oppnår stor fremgang:

1. De som **kun** gjør det de blir **fortalt** de skal gjøre.
2. De som **aldri gjør mer** enn det som forventes.

Disse menneskene mangler den meget viktige ingrediens som er initiativ. For å kunne ta et initiativ er det nødvendig at man er i stand til å være kreativ og ta en avgjørelse relativt hurtig.

Mange mennesker utsetter å ta en avgjørelse og følgelig blir det intet initiativ. I dagens samfunn er kommunikasjonstiden blitt så rask, og informasjonsmengden så stor, at vi aldri kan være helt oppdatert på alle saker. Det er hele tiden snakk om å prioritere hvilken informasjon du bør og vil ha.

Hvis du ikke er i stand til å bestemme deg raskt, vil all form for reklame og annen papirrelatert informasjon snart fylle opp dine skuffer og skap, og du vil ende opp med å bli handlingslammet, fordi andre bestemmer din dag.

Initiativ og selvdisiplin vil i slike tilfeller være mangelvare. En god vane i forbindelse med initiativ, er å "sette i gang med de verktøy du har". Vent ikke til det er perfekt, det blir det ikke allikevel.

Begynn **NÅ** og skaff deg bedre verktøy etter hvert som det går fremover.

Hvis du virkelig ønsker å bli bedre til å ta initiativ, så er det en god ide å påta seg et eller annet som ingen andre vil gjøre, eller som folk gruer seg litt for. Si, "jeg tar det" og du er allerede på vei til å utvikle en god evne, samtidig som du har gitt deg selv en enestående mulighet til å bli lagt merke til, og bli satt pris på.

Husk også på at;

"den som søker det umulige, har liten konkurranse".

Du kan på denne måten også bli "ekspert" på saker som de andre kanskje ikke vet noe om fordi de hele tiden har unngått det. Det er ingen dum ide, så ta like godt initiativet **NÅ**, og finn en sak å gå inn for, du vil bli begeistret over deg selv.

Tenk bare på en ting som det å gjøre en jobb riktig den første gangen. For det første vil resultatet i seg selv gjøre at du føler deg vel. Dernest vil det være den rimeligste måten å gjøre det på. I tillegg vil en eventuell kunde bli fornøyd, samtidig som du sparer enormt med tid. Den lille selvdisciplin, som det tar for å gjøre det riktig, er meget lønnsom for alle.

Kreativitet er som før nevnt en annen viktig årsak til at folk finner glede i arbeidet sitt. Å være kreativ vil si å skape noe nytt, eller å omorganisere noe gammelt. Det betyr også å tenke annerledes og utenfor det normale vanemønster.

En historie forteller om et laboratorieforsøk som ble gjort med kålmarker i en rund salatbolle. Markene ble plassert i ytterkant, etter hverandre, og styrt til å holde seg der en stund. De spiste seg nedover, inntil den ytre ringen hvor de gikk var spist opp. Da de hadde blitt vant til å gå etter hverandre fortsatte de med det, selv om maten var spist opp. Til slutt døde de av sult.

Markene var ikke kreative nok til å forstå at bare ved å gå litt utenfor det vante mønsteret, ville de funnet mat nok til alle. På samme måten kan en del mennesker synes å være. De går ikke ut over det som er vanlig, eller kjent, for å prøve å finne noe nytt. Alle mennesker har skaperevner, det er bare skapertrangen som mangler. Men, den kan læres, hvis du tør å ta det første skrittet.

Du behøver ikke å bruke å mye selvdisciplin for å gjøre en liten del av et hvilket som helst arbeid, innenfor et område.

Det er å gjøre hele jobben som kanskje er problemet, men det behøver du ikke tenke på nå, ta et skritt først. Etter hvert vil du oppdage hvor mye mer gøy det blir på jobben.

Men, TA DET FØRSTE SKRITTET NÅ.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapitlet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Det er ikke like viktig å gjøre det en liker, som det er å like det en gjør.
2. Alle kan bestemme seg for å trives i sitt arbeide, hvis de vil. Dessverre har ikke alle forstått dette.
3. Skriv ned alle ting som er positivt ved ditt arbeid.
4. Alle kan oppnå arbeidsglede og få fremgang i den jobben de har, hvis de er villige til, først å gjøre det de er betalt for å gjøre - **og litt ekstra.**
5. Gode arbeidsvaner gjør jobben lettere.
6. Gi ofte ros til dine kollegaer i arbeidet.
7. Ta gjerne gleden på forskudd, men aldri sorgene. Bekymringer er bare negativ tenkning om problemer, tatt på forskudd.
8. Bestem deg for å ha godt humør, det er lettere (og mer gøy) enn du tror.
9. Motivasjon i arbeidet betyr at du har noe å se frem til f.eks. ett mål med det du gjør.
10. Kreativitet betyr at du har gitt din hjerne ordre om å bearbeide ting som opptar deg. Ingen ordre til hjernen = Ingen kreativitet.

Kapittel 9: Selvdisiplin i ekteskapet gir et sterkere samhold.

Når to mennesker har bestemt seg for å leve sammen hele livet, må hver enkelt gi noe av seg selv for å kunne få noe tilbake. Dette er ikke alltid like lett, og krever en god del selvdisiplin. Men først er det viktig at man virkelig har bestemt seg for, og lovet hverandre å leve sammen hele livet. Selvdisiplin er nødvendig for å holde løftet.

Er du oppmerksom, hjelpsom, kjærlig og romantisk?

Eller er du uoppmerksom, lat, egoistisk og lite interessert?

Du er kanskje ikke den beste til å svare på disse spørsmålene, men spør din partner, så får du svar.

Kanskje fordi "rutinespøkelset" har fått tak i oss, så legger vi ikke merke til våre uvaner, eller mangelen på selvdisiplin i vårt ekteskap. Ikke før det er for sent. I ekteskapet er det først og fremst "Bumerangprinsippet" som kommer til anvendelse. Husk det du gir ut kommer tilbake.

Mer enn 50% av alle ekteskap ender i skilsmisse, og i mange tilfeller er det kanskje best slik, men det er også en hel rekke ekteskap som p.g.a. små bagateller går i oppløsning.

Mange av disse [ekteparene](#) kunne unngått sine kriser, hvis de bare hadde vært litt mer oppmerksomme på hvilke problemer som loven om "årsak og virkning", eller "Bumerangprinsippet" kan føre til. Hele livet er menneskene opptatt av å gi og ta. Måten vi gir og tar på, er svært ofte avgjørende for om et forhold skal være godt eller ikke.

Et av de sterkeste behovene vi har er å føle oss betydningsfulle. Hvis hver av partene i ett ekteskap gjør sitt beste for at den andre skal få denne følelsen, vil den andre, ikke bare føle seg betydningsfull, men også gjøre alt som er mulig for å gi denne følelsen tilbake til giveren.

Men, husk på at dette også gjelder dersom du kritiserer uten å tenke deg om, fordømmer, beskylder, eller sier noe som sårer partnerens ego. Den andre part tenker også da på å gi tilbake, men denne gangen er det ikke like hyggelig å motta i retur, det du selv ga ut til å begynne med.

Hvis alle ektepar bare kunne huske på "loven om Bumerangen", så ville det vært mye lettere å stoppe krangling og det som verre er, før det blir for vanskelig.

Det er svært sjeldent at et stort problem dukker uventet opp og velter ekteskapet, det er vanligvis alle de små tingene som etter hvert hoper seg opp, som sørger for det.

Det er altså i stor grad snakk om å ha litt selvdisiplin i dagliglivet og kontrollere de små sakene, slik at det ikke blir for mange av dem.

Den selvdisiplinen du bruker i en slik situasjon, f.eks. til å holde tilbake en kritisk bemerkning, å tilgi når noe går galt, eller la være å sære partneren, selv om du har lyst, vil være en lønnsom måte å bruke selvdisiplinen på.

Jeg skal nå fortelle deg en historie som jeg håper du virkelig forstår fullt ut.

Den handler om en mann som kom til en advokat og ville ha et godt råd om hvordan han kunne bli skilt fra sin kone, på en slik måte at det virkelig gjorde kona vondt. Han sa at kun det verste var godt nok, for nå skulle hun virkelig "få igjen".

Advokaten fortalte at han visste om en metode som var garantert å virke, hvis bare mannen klarte å gjennomføre den. Det var nemlig tøft og han måtte ikke være svak i et eneste øyeblikk. Mannen sa at han var villig til å gjøre hva som helst bare han kunne såre kona hardt nok. OK, sa advokaten, hvis du er villig så skal jeg fortelle deg det.

Du skal gå hjem og omgående begynne å behandle kona di på den måten som du gjorde den gangen dere var nygifte. Vær høflig, oppmerksom, hjelp henne så mye som mulig, vær snill og behandle henne som den mest betydningsfulle kvinnen i verden.

Etter en stund, når hun virkelig er blitt fornøyd og lykkelig, forteller du henne at du vil skilles. Hun kommer til å bli helt nedbrutt og be på sine knær om at du skal la være, men da må du ikke gi etter. En bedre hevn kan du ikke få.

Mannen ble virkelig begeistret for den gode ideen og takket advokaten, før han forsvant hjem for å sette ideen ut i praksis.

Tre måneder senere møtte advokaten ekteparet i et selskap og han spurte mannen om hvordan det gikk. "Helt fantastisk", var svaret.

"Det var fint" sa advokaten, "når skal du så be om skilsmisse"? "Skilsmisse" sa mannen, "er du gal, jeg er jo gift med den mest perfekte og fantastiske kvinne som finnes".

Advokaten smilte for seg selv, han kjente tydeligvis til "loven om bumerangen".

I tillegg til denne historien skal du få et ordtak som vil kunne gi deg noe å tenke på. Ved å sette dette ordtaket ut i livet i praksis, vil mange ekteskap kunne bli mye bedre enn de er, og en god del ville ikke endt i skilsmisse.

Her er ordtaket:

"Hvis du behandler en person som om han er den personen han kunne bli, vil han bli den personen".

Dessverre virker dette ordtaket i praksis også når man behandler mennesker som om de er noe de ikke skulle være, de blir det også. D.v.s. hvis du behandler din partner som om han eller hun ikke er noe spesielt, så er det akkurat slik de vil føle seg, og deretter vil de gi deg tilbake denne følelsen. Dette kan være noe å tenke på for noen og enhver i mange sammenheng, også utenfor ekteskapet.

Det er i tillegg viktig å være oppmerksom på at ingen forandrer seg, fordi om noen forsøker å presse dem til det. Det må komme innenfra personen selv. Ved press på andre til å forandre seg vil ofte det motsatte skje.

Målet må være å få andre til å bli bedre, fordi de selv ønsker det sterkt. Først da vil andre forandre seg. Det finnes imidlertid en, la oss kalle det "formel", som gjør underverker. Brukt på riktig måte i ekteskapet, nesten uten selvdisciplin i det hele tatt, vil du oppnå resultater som er synlig omgående.

Ved å bruke denne "formel" vil nettopp det skje at partneren vil ønske å gjøre noe godt til gjengjeld for den som har brukt den.

"Formelen" er ROS.

Det å gi partneren et velment kompliment og rose vedkommende for noe denne har gjort, vil få vedkommende til å føle seg betydningsfull. Det er akkurat som om man prøver å leve opp til, også senere, den rosen man får. Det koster lite, men gir utrolig mye igjen, når vi roser vår ektefelle.

Husk i denne forbindelse på at, hvis det er deg som får komplimenter, at du ikke benekter, unnskylder eller bortforklarer det. Dessverre er det alt for mange som ikke klarer å ta imot et kompliment. Ofte er det slik at hvis du f.eks. gir en kvinne et kompliment om en fin kjole, så blir hun forlegen og begynner å forklare at den egentlig er gammel, eller at den er kjøpt på billigsalg etc.

Det samme gjelder også hvis en mann får et kompliment om en dress o.l.

Det de skulle ha gjort, var ganske enkelt å si; "tusen takk". For det første vil den som gir komplimentet bli glad, og vil fortsette med å gi komplimenter og rose folk, dernest vil din selvfølelse og selvtillit ha godt av det.

Å rose noen er også en god vane for deg selv å ha på et annet område. Det vil nemlig også styrke din egen selvfølelse.

For at du i det hele tatt skal være i stand til å gi et kompliment, må du begynne å bli mer oppmerksom på hvordan din partner er, og hva vedkommende gjør. På denne måten vil også forståelsen dere imellom bli bedre, og samholdet sterkere.

Når vi imidlertid snakker om selvtillit i et ekteskap, så er det på sin plass å se litt på grunnen til at folk gifter seg. Det kan selvfølgelig være mange forskjellige motiv for det å inngå et ekteskap, men hovedgrunnen for de fleste er sannsynligvis at de ønsker å oppleve kjærligheten sammen, og føler at de vil kunne ha det bedre sammen, enn de vil ha det alene.

Når man gjennomgår vielsesritualet, lover begge hverandre evig troskap, og at de skal leve sammen inntil døden skiller dem fra hverandre. Det er lett å si ja i et slikt øyeblikk, men det kreves en meget sterk selvdisciplin til å stå ved dette løftet.

Det er selvfølgelig lett å skylde på den andre part når noe går galt, men husk på at det alltid må være to for at noen skal bli uenige.

Her er noen områder som alle som gifter seg vil få testet sin selvdisciplin på :

1. Hvordan familiens økonomi skal behandles.
2. Hvordan husarbeidet skal fordeles.
3. Hvordan barneoppdragelsen skal være.
4. Hvordan forholdet til svigerfamiliene skal være.
5. Hvordan seksuallivet bør være.

6. Forholdet til alkohol.
7. Forholdet til venner fra begge sider.
8. Sjalousi og utroskap.
9. Kommunikasjon eller mangel på dette.
10. Bestemme retningslinjer for å løse problemer.

Dersom man gifter seg uten å ha tenkt igjennom en del "problemområder" og snakket om disse, i den hensikt å forsøke å unngå flest mulig av dem, vil problemene, når de dukker opp uten varsel, gjerne føre til større katastrofer.

Det krever lite selvdisciplin å sitte ned for å diskutere noen rammebetingelser og retningslinjer når man er forelsket. Det krever en helt annen selvdisciplin å komme frem til en løsning når problemet er et faktum, i tillegg til at det kanskje har ført til at forelskelsen er svekket i "kampens hete".

Når man sier ja til sin ektefelle betyr det samtidig at man har sagt nei til en rekke andre ting. **Nei** til å følge opp en flørt, eller velge en annen partner, selv om denne kan være mer tiltrekkende. **Nei** til å leve sitt eget liv uten å ta hensyn til partneren. **Nei** til å bruke penger etter eget ønske fremover.

I det hele tatt **nei** til alene å kunne ta avgjørelser som har konsekvenser for hele familien. I og med at det vil dukke opp fristelser til å gjøre ting en ikke burde gjøre i et ekteskap, er det helt nødvendig at man på forhånd har bestemt seg for å leve hele livet sammen, uansett hva som skjer. Husk på, "i gode og onde dager".

Hvis dere bestemmer dere for å bli gamle sammen, og snakker åpent om dette, vil automatisk hjernen begynne å motta disse signalene, og etter hvert vil det bli utenkelig (hjernen vil ikke akseptere tanken) å ikke leve opp til dette.

Når den ene parten da f.eks. treffer en annen person som er tiltrekkende og som legger an, vil vedkommende mer eller mindre automatisk si til seg selv noe slikt, "Dette er ikke noe for meg, jeg har det bra fra før".

Hvis man på den annen side ikke har tatt en slik avgjørelse sammen (det er ikke nok med ekteskapsritualet), vil en stå ovenfor nye avgjørelser kontinuerlig. Og når tid, sted og situasjon skal være med på å avgjøre, blir det dessverre ikke alltid riktig avgjørelse som tas.

Dersom du bestemmer deg allerede nå for at du skal bli gammel sammen med din ektefelle, kan jeg garantere deg at du ikke behøver mer selvdisciplin enn den du til enhver tid er i stand til å utøve. Det oppstår også i et slikt tilfelle en slags selvoppfyllende profeti, og dette vil hjelpe deg med å oppfylle løftet.

This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

Det er også viktig å være oppmerksom på at du ikke behøver å tenke så mye på at løftet skal vare livet ut. Det du behøver å gjøre er å huske på hvordan du "spiser en elefant", en bit av gangen. Ta også en dag av gangen, da går det greit.

Den enkleste måten å si det på, er at; "**man må lære seg å leve en dag av gangen**". Nettopp fordi det ikke er noen annen måte livet kan leves på, er det ikke nødvendig å la tankene ødelegge dette ved å tenke for sterkt på i morgen og i går. Lev i dag, og gjør det beste du kan med din ektefelle **I DAG**, så vil morgendagen ta vare på seg selv.

Men, vent ikke til i morgen med å begynne å tenke og handle slik, gjør det **NÅ**.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Det er helt nødvendig at ektefeller bestemmer seg for "å bli gamle sammen" hvis de vil forbli lykkelig.
2. Bruk "Boomerangprinsippet" i ekteskapet.
3. Hvis du behandler din partner som om han/hun er den personen de kunne være, vil de bli den personen.
4. Et velment kompliment, eller litt ros fra tid til annen, styrker ethvert samhold i ekteskapet.
5. Når de som skal inngå et ekteskap drøfter de viktigste områdene på forhånd, vil mange problemer og uoverensstemmelser være spart.
6. Husk, når du sier JA under vielsesritualet, har du samtidig sagt NEI til mange andre ting i livet som må utelates.
7. Romantikk kan ofte beskrives som overraskelser.
8. Husk, at handling påvirker følelse i like stor grad som følelse påvirker handling.
9. Lykkelige ektepar har ingen hemmeligheter for hverandre, de har dem sammen.
10. Lykke er kun en følelse, som gir seg til kjenne på forskjellige måter. Men i ethvert tilfelle av lykke ligger det også et bakenforliggende håp om noe fremover.

Kapittel 10: Selvdisiplin gir en bedre barneoppdragelse, og uttrykker kjærlighet.

Nyfødte barn kan sammenlignes med et hvilket som helst annet råmateriale. For at det skal bli et godt "produkt", må noen forme materialet, og tilsette de riktige "ingrediensene". I og med at foreldrene i første rekke har oppgaven med å forme barnet, er foreldrenes selvdisiplin i forbindelse med barneoppdragelsen meget avgjørende, for hvordan barnet skal bli.

"I gamle dager var det en helt annen barneoppdragelse. Den gangen var det mer respekt for de voksne, blant barna".

Hvor mange ganger har du ikke hørt dette fortalt, og kanskje også tenkt tilbake på din egen barndom, for å prøve å huske hvordan det var da?

Mange foreldre er også raske til å fastslå at det var mer disiplin før, både i skolen og i hjemmet.

Når noen tenker på disiplin har de ofte en tendens til å tenke på noe som er negativt, og kanskje forbundet med straff. Dette er imidlertid ikke tilfelle.

For å sitere en av verdens fremste eksperter på barneoppdragelse Dr. Fitzhugh Dodson fra hans bok "How to discipline with love":

"Disiplin i barneoppdragelsen er en opplæringsprosess som er kontinuerlig og som ikke avsluttes".

Det er også viktig for foreldrene å være oppmerksom på at disiplin ikke er en spesiell måte å gjøre ting på.

Det er ikke noe mer enn en "rammebetingelse", og enhver form for disiplinering må tilpasses, ikke bare barna, men også foreldrene.

For det første kan man ikke bruke samme type disiplin på en 14 åring, som man bruker på en 6 åring eller en 3 åring. Hvert av stadiene i livet krever sin form for disiplin.

Dernest vil en form for disiplinering brukt av en person, som er mor eller far, ikke nødvendigvis passe for andre foreldre.

Foreldrenes legning kommer her inn i bildet, og det kan spille en stor rolle hvordan de selv ble oppdratt, og hvor fornøyd de føler seg med dette.

I og med at disiplin er en opplæringsprosess, er dette ikke noe som kan brukes fra tid til annen, når noe spesielt skal foregå, eller når vi er misfornøyd med noe våre barn har gjort. Da vil det bli å betrakte fra barnets side som straff, og følgelig virke negativt.

Hvis foreldrene er slappe selv, og lar hva som helst passere i barneoppdragelsen, vil barnet bli tilsvarende slapp. I den anledning er det viktig for foreldrene å huske på at belønningen for å utøve bare litt selvdisiplin for at barnet skal bli disiplinert, er enorm.

For det første vil barnet lære seg hvor grensene går mellom hva som er riktig og galt, og dette har igjen stor innvirkning på selvfølelsen hos barnet.

For det annet vil det virke som et "styringsverktøy" hos barnet, som hjelper det til å holde riktig kurs.

For det tredje vil det være et tegn på kjærlighet at foreldrene sørger for å lære barnet å oppføre seg riktig, slik at det kan klare seg best mulig gjennom livet.

Vi kjenner alle barnet som er bortskjemt, og hvor foreldrene ikke har nok selvdisiplin til å sette opp retningslinjene for barnet, og deretter sørge for at barnet følger denne kursen. Slike barn blir mislikt over alt og av alle.

Det betyr at foreldrene både gjør seg selv og barnet en "bjørnetjeneste" ved ikke å bruke litt selvdisiplin, i forbindelse med barneoppdragelsen.

Hvis foreldrene ikke begynner tidlig med disiplineringen av barnet vil det være vanskeligere jo større barnet blir.

Her kan det være på sin plass å tenke på "elefantprinsippet" igjen. Hvis du begynner tidlig å arbeide med disiplin i oppdragelsen av barnet på en kontinuerlig måte, vil det kunne sammenlignes med å spise en liten bit av elefanten av gangen, men hvis du ikke begynner før barnet er stort, vil konsekvensen være at du plutselig står ovenfor problemet at du må spise "hele elefanten".

Slike tilfeller vil også kunne føre til store konflikter mellom foreldre og barn.

Disiplin i barneoppdragelsen går stort sett ut på å lære barna ønskelig oppførsel, og i tillegg sørge for at de ikke utvikler en uønsket oppførsel.

Med ønskelig oppførsel menes vanlig høflighet og respekt for andre mennesker, samt ærlighet og ansvarsbevissthet for å nevne noen. Ved uønsket oppførsel gjelder da selvfølgelig det motsatte.

Egentlig ønsker jo alle foreldre at barna skal skikke seg bra, slik at det går dem godt i livet. Men dessverre ser det ikke ut til at alle foreldre forstår at disiplin er en helt nødvendig ingrediens i barneoppdragelsen, for at barna skal kunne stå på egne ben når de blir store.

La meg for ordens skyld også nevne litt om det å gi barna litt "god gammeldags" juling når de har gjort noe galt.

Det er i den forbindelse lett å blande sammen disiplin og gammeldags. Den gammeldagse disiplinen var egentlig ikke disiplin (opplæring) men oftere frykt. Fordi straff var en naturlig del av barneoppdragelsen og ble benyttet (oftest av far) for å vise at det ikke lønte seg å oppføre seg på en bestemt måte, ble redselen for avstraffelsen så sterk, at barna avsto fra å oppføre seg slik igjen.

Imidlertid er det nødvendig å peke på noen psykologiske fakta som taler imot det å bruke "juling" som straff i oppdragelsen. Det vil nemlig utvikle hatfølelsen, og føre til at barna frykter oss, og ønsker å unngå oss som foreldre.

Og hvordan kan vi være gode foreldre (lærere), når vi lærer barna opp til å hate oss og unngå oss?

På den annen side, når barna er helt små, tror jeg ikke noen har tatt skade av noen klapp på bakenden, når de har gjort noe galt. Dette er ikke å anbefale som den eneste måten å disiplinere barna på, men er heller ikke skadelig, på et tidlig stadium av barneoppdragelsen.

Det finnes omtrent to like store grupper av psykologer, de som på den ene siden mener at juling i form av fysisk avstraffelse bør forbys, og de som på den andre siden ikke synes det gjør noe fra tid til annen.

Men husk på at dersom juling er dagligdags i barneoppdragelsen, vil det når barnet blir større (10-13år), og hvis det fortsetter, kunne føre til at barnet i tillegg til hat og frykt tanker også utvikler hevntanker.

Slike konsekvenser er viktige å tenke på, før man går til ytterligheter.

Når det gjelder barneoppdragelse, så er dette noe som de aller fleste foreldre må lære seg etter "prøve og feile" metoden.

Vi gifter oss og får barn, uten at de fleste har lest så mye som en eneste bok, eller tatt ett eneste kurs i barneoppdragelse.

Er det egentlig noe rart at mange barn ikke får den nødvendige riktige oppdragelse?

Hvis du vil bli bilmekaniker, lærer, lege, eller hva som helst av yrke, må du studere dette i 5-6 år før du får lov til å praktisere som utlært.

Eller hvis du skal lære å kjøre bil må du først ta mange kjøretimer, teorikurs, og avlegge prøve før du får sertifikat. Og da har du egentlig bare fått inn det mest nødvendige av kunnskap. Men foreldrerollen går vi til uten kunnskap, bare med våre egne selvopplevde erfaringer som ballast.

Allikevel er dette noe av den viktigste oppgaven vi har påtatt oss, nemlig det å ta ansvaret for et nytt liv og se til at det nye mennesket får den nødvendige kunnskap som skal til for at vedkommende skal greie seg bra i livet.

Det er synd å si at de fleste er godt forberedt til en slik stor oppgave, det er nemlig det motsatte som er tilfellet, de er som oftest lite forberedt.

Nå er det selvfølgelig slik at det ikke er lett å sette opp individuelle rammer for hvordan man skal oppdra barn, men en del retningslinjer kan dog være nyttige å se på.

I henhold til Dr. Spencer Johnson, kjent fra suksess barnebokserien "Value Tales" i USA, er det 3 områder som alle foreldre bør legge litt arbeid i å gjøre for barna:

1. Hjelp barna å sette mål.

2. Ros barna mye.

3. Gi kritikk på riktig måte.

Det å lære barnet å sette seg mål på forskjellige områder i livet og av forskjellig karakter, er med på å bygge opp selvtilliten og selvfølelsen hos barnet, og dette er meget viktig. Barnet vil samtidig lære seg å justere kursen når det er på villspor, og vil bli flinkere til å bygge opp selvdisiplinen.

I tillegg blir det ansvarsbevisst, og lærer seg å ta avgjørelser, samtidig som det vil holde seg motivert, når det er på vei mot målet.

Et mål for et barn kan være en enkel oppgave, som å sette sammen et puslespill, eller det kan være et mer langsiktig mål, som det å lære seg å spille et instrument. Hovedsaken er at foreldrene blir enig med barnet om hva målet er, og når det skal være ferdig. Det siste er meget viktig men lett å overse.

Et mål som ikke er tidfestet er som kjent ikke noe mål, fordi vi ikke engang vet når vi skal begynne, for å få det ferdig i tide (Ref. 5 kapittel).

Ved at foreldrene, sammen med barnet blir enige om målsettingen, vil dette også utvikle evnen til å samarbeide og være på "bølgelengde" med barnet.

Det å være på bølgelengde med barnet er helt nødvendig for at det skal utvikle denne samarbeidsviljen.

Det er mange foreldre som tror at fordi at de er voksne så innebærer det at barnet skal akseptere, og gjøre alt det de voksne sier. Dette er ikke tilfellet. Barna vil nok når de er små, kunne utføre det foreldrene ber om uten protest, men etter hvert forlanger de å bli tatt hensyn til selv også.

Det er det samme på skolen, når læreren forteller noe. Hvis ikke læreren har maktet å komme på "bølgelengde" med elevene, vil ikke budskapet bli så godt mottatt.

Det er ofte slike enkle ting som skiller en god lærer fra en dårlig, og gode foreldre fra dårlige, når det gjelder opplæringen av barna.

Når så barn og foreldre er blitt enige om et mål, er det viktig å sørge for at de kommer i gang.

Deretter kommer neste punkt på Dr. Johnsons liste, **ros barnet mye**. Hvis vi tar for oss det enkle eksempelet med et puslespill, så er det mange brikker som skal på plass før hele puslespillet er ferdig.

Rent teoretisk kan foreldrene rose barnet hver gang det greier en brikke. Denne rosen går direkte inn i barnets underbevissthet og forblir der for alltid. Dette er en sterk faktor som er med på å bygge barnets selvtillit, og dette kan ha store positive følger resten av livet.

Vær ikke redd for å rose barnet for mye, hvis det har gjort noe riktig eller bra, det kan aldri ta skade av dette.

Det vil alltid være mange personer og situasjoner som vil sørge for å balansere barnets inntrykk av negative ting når det gjør noe feil, så tenk ikke på det. Forutsetningen for å gi ros må allikevel være at den er fortjent. Dessverre er det slik at mange foreldre har lettere for å bemerke, slå ned på, eller kritisere baret når det gjør en feil. Det synes liksom bedre, og derfor må det tas med en gang når barnet har gjort noe galt.

Det er i og for seg ikke noe galt med å bemerke at ting er gjort feil, det er måten det blir gjort på fra foreldrenes side som er avgjørende i så måte.

Hvor mange ganger har ikke du hørt at foreldre har sagt noe slikt til sine barn:

"Du er alltid umulig",
"Du er bestandig slem",
"Du forstår ingenting",
"Du lærer aldri", eller
"Hvordan skal det gå med deg som er så dum"?

Det finnes selvfølgelig hundrevis av andre tilsvarende negative bekreftelser som foreldre har altfor lett for å bruke.

Når vi som foreldre bruker ord som, "aldri", "bestandig", og "alltid" negativt, er dette en veldig "endelig" beskjed barnet får, og som lagres i barnets underbevissthet. Det er sjeldent at noe barn "alltid" er umulig, "bestandig" gjør noe galt, eller at de "aldri" lærer, og vi bør derfor ikke bruke slike uttrykk ovenfor våre barn.

Når vi må korrigere barnet når det har gjort noe galt, er det viktig at vi ikke kritiserer **barnet**, men **saken**.

Istedenfor å si, "Din tufs, kan du aldri greie å gjøre noe riktig" kan det sies på denne måten, "Det du gjorde nå var galt, du vet bedre enn som så, lær nå av denne feilen så du ikke gjør det igjen".

I det siste alternativet legges det vekt på at barnet egentlig er bra, og at den feilen som var gjort var unødvendig, og at vi har tro på at barnet ikke gjør den igjen. Barnet har da fått en positiv bekreftelse istedenfor den negative, som vil være resultatet av det første alternativet.

Generelt kan det også sies at ros kan gis ofte og gjerne når flere hører på, mens ris, eller kritikk, skal gis i enerom og ta sak, ikke person.

Alle mennesker kan akseptere at de har gjort en feil, men det er ikke mange som liker å høre at de **alltid** er håpløse eller umulige.

Foreldrene må også vise selvdisciplin ved at de behandler en sak likt hver gang barnet gjør noe galt. F.eks. hvis barnet tegner på veggen og foreldrene ler av det første gangen, mens de neste gang gir barnet en kraftig "overhaling", vil ikke barnet vite hva som var galt.

Det er derfor viktig å først sette opp retningslinjene, og deretter forholde seg likt til situasjonen hver gang.

Sist, men ikke minst, er det viktig å være oppmerksom på at når barnet blir disiplinert (opplært) fra det er lite, vil det ha lettere for å hente frem sin egen selvdisiplin når det blir voksent. For husk på at selvdisiplin også er vanen av å være i stand til å gjøre ting som en egentlig ikke har lyst til. Denne "muskelen" av selvdisiplin er altså foreldrene med på å trene opp, og det i seg selv, kan gjøre både barnet og foreldrene en stor tjeneste.

Og husk, det koster intet, bortsett fra litt selvdisiplin fra foreldrenes side. Til gjengjeld vil det føre til at barna får et bedre forhold til seg selv og foreldrene, og sannsynligvis vil de greie seg mye bedre som voksne mennesker, og når de selv blir foreldre.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittel:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på :

1. Et nyfødt barn er bare et "råmateriale" som må formes for å bli et godt "produkt".
2. Disiplin i barneoppdragelsen er en opplæringsprosess som aldri avsluttes.
3. Det er forskjell på hvordan man disiplinere en 3 åring og en 14 åring.
4. Sett alltid grenser og retningslinjer for barna.
5. Bortskjemte barn blir mislikt av alle.
6. Disiplin i barneoppdragelsen er å lære barnet ønskelig oppførsel.
7. "Gammeldags" disiplin var ikke disiplin, men frykt.
8. Frykt tanker hos barn kan utvikle hevntanker senere.
9. Barneoppdragelse kan læres. Bruk ikke barna som prøvekluter, kjøp en bok om emnet, like godt først som sist.
10. Husk, hjelp barna å sette seg mål, ros dem mye og gi kritikk (ris) på riktig måte.

Kapittel 11: Selvdisiplin for selgere.

Forskjellen på en god og en dårlig selger, er at en god selger gjør mer og oftere, det som en dårlig selger forsøker å unngå.

Er du en selger?

Hvis du er det kan jeg fortelle deg at den ingrediensen som virkelig skiller en dårlig selger fra en dyktig selger er: **Selvdisiplin.**

Ingen annen egenskap vil for en selger kunne skaffe bedre resultater enn selgerens evne til å utvise selvdisiplin i sitt arbeide.

La meg derfor minne deg på definisjonen av selvdisiplin som er:

"Din evne til systematisk og steg for steg arbeide mot et mål til du har nådd det".

La meg også gi deg en annen, mer populær, og kanskje lettere forstått definisjon:

"Din evne til å gjøre de ting du ikke har lyst til".

Når vi sammenligner de to definisjonene vil du se at den ene tilsynelatende dreier seg om noe du har lyst til, mens den andre altså tar for seg det du ikke har lyst til.

Det er helt avhengig av hvem som har laget målet ditt, når det gjelder den første definisjonen. Hvis du har fått et budsjett "tredd nedover hodet", som du selv ikke engang tror du kan oppnå, vil du være i samme situasjon som i den andre definisjonen.

Du blir da nødt til å forholde deg til ting du ikke har lyst til.

Dette krever en enorm selvdisiplin, og det er ofte derfor at så mange selgere ikke greier jobben sin, og søker andre "beitemarket". De tror av en eller annen grunn at det blir lettere i en annen jobb, eller å selge andre produkter. Det er sjelden dette er tilfellet, bortsett fra hvis selgeren ikke liker de produktene han selger, da bør han slutte.

Når en selger bruker tiden sin på å selge et produkt han selv ikke tror på, eller på en annen måte ikke er fornøyd med, kan dette gjøre stor skade, ikke bare på selvdisiplinen, men også på selgerens selvtillit og selvbilde.

Det er også umulig å være entusiastisk når man ikke har tro på sine produkter. Og hvordan kan en selger anbefale et produkt til en kunde hvis han ikke liker det selv, eller mener det er bra?

Hvis han gjør det allikevel, "prostituere" han seg, og dette vil være med på å ødelegge hans salgskarriere. Det kreves nemlig en enorm selvdisiplin for å gjøre noe en ikke liker, og som i tillegg kanskje også er uærlig.

En slik situasjon går også på selvrespekten løs, og det gjør ikke saken bedre.

La oss nå derfor se litt på **"10 bud"** om hva som er viktig å ha klart for seg, hvis en selger skal kunne øke sin evne til å få "selvdisiplin":

1. bud,

er at du aldri må engasjere deg med å selge et produkt som du selv ikke har tro på.

Da snakker jeg ikke om at du kanskje ennå ikke kjenner produktene, det er en selvfølge at du må ha produktkunnskap.

2. bud,

er at du bestemmer deg for å være ærlig i ditt arbeide, fordi dette er den beste måten å bygge opp selvtrillit på.

3. bud,

er at du nøye definerer hvem som er dine kunder og hvor de er. Skaff deg flest mulig kunnskaper om dem på forhånd.

4. bud,

er at du sørger for å sette opp et realistisk budsjett som du kjenner grunnlaget for, og som du selv føler er mulig å oppnå. Deretter planlegger du så nøyaktig som mulig hvordan du skal arbeide for å oppnå ditt mål. Den daglige planlegging er i så måte viktig (6.kap.).

5. bud,

er at du bestemmer deg for måten du skal kontakte dine kunder og demonstrere dine produkter på. Forberedelsen er viktig.

6. bud,

er at du bestemmer deg for å holde alt du lover og ikke love mer enn du kan holde.

7. bud,

er at du fører et nøyaktig kartotek over kundebesøk, både når det gjelder hva som ble sagt og gjort, og resultater av besøket.

8. bud,

er at du har en Positiv Mental Innstilling til deg selv, dine produkter, ditt firma, dine kunder, og at du forventer at kundene kjøper av deg i dag.

9. bud,

er at du sørger for å være på "bølgelengde" med dine kunder. Her er det viktig å tenke på kroppsspråk og stemmebruken.

10. bud,

er at når du først har skaffet deg en ny kunde, så skal du gjøre alt som står i din makt for å beholde vedkommende i all fremtid, så sant han har bruk for dine produkter.

Det betyr at du må holde kontakten ved like så ofte som nødvendig, og følge opp kundens behov og ønsker, slik at han alltid er oppdatert om deg, ditt firma og dine produkter.

Det betyr også at du må tenke langsiktig i din omgang med kundene, og ikke satse på hurtige, kortsiktige engangssalg.

En av de største problemene en selger har, og som hindrer han fra å gjøre sin jobb, er frykten for avslag.

Denne frykten, som alle selgere før eller siden har stått ovenfor, kan føre til at selgeren blir så paralyisert av redsel at han rett og slett ikke tør å besøke kunder.

Han vil i slike tilfeller ikke greie å følge noen av de ovenstående 10 bud, fordi han isteden er opptatt med å lage unnskyldninger både muntlige og skriftlige (hvis nødvendig) for å skjule sin frykt.

Denne frykten for avslag, det at kunden sier; "nei takk, jeg skal ikke ha noe" gjør at selgeren, hvis han ikke er sterk nok, tar avslaget personlig.

Etter hvert, når det blir mange slike avslag pr. dag, minsker selgerens tro både på seg selv og produktene, og til slutt orker han ikke mer, og finner seg en ny jobb.
Det er bare det at, "gresset ikke er noe grønnere på den andre siden av gjerdet".

Den eneste måten å overvinne frykten for avslag på, når den kommer (det gjør den), er at du først og fremst bestemmer deg for ikke å ta det personlig.
Husk at kunden avslår ikke deg, men kun produktet på nåværende tidspunkt.

I tillegg må du være oppmerksom på at det kan være en naturlig forklaring på at det ikke passer å kjøpe produktet nå, kanskje passer det senere.

Hvis du er blitt fortalt at du "aldri skal ta nei for et svar" og tror på dette, er du dømt til å mislykkes i salg. Du vil aldri finne et produkt som ingen kan si nei til.
Det er i salg snarere et spørsmål om å ikke gi opp, fordi om kunden sier nei **i dag**. I morgen kan det tenkes han sier ja.

Så du kan, og bør ta nei for et svar, men **bare** midlertidig. Dette gjelder selvfølgelig kun hvis du først har gjort alt du kan for å overbevise kunden, og under forutsetning av at du vet at kunden har behov for produktet. Da gir du aldri opp, for enten er det deg som får ordren, eller så er det din konkurrent.

Det viktigste å huske på for å overvinne frykten for avslag, er at salg er et "nummerspill".
Alt salg er basert på to ting, **gjennomsnitt** og **multiplikasjon**.

Jeg skal forklare nærmere. For at du skal kunne beregne ditt salg, eller fortjenesten av salget, må du kjenne ditt gjennomsnittstall, eller "salgsrate". Dette kan du kun finne ut ved hjelp av en statistikk over ditt salgsarbeid.

F.eks. hvis du må ringe 10 telefonsamtaler for å få 1 avtale for demonstrasjon, så er ditt gjennomsnittstall 10:1

Hvis du videre må ha 2 besøk i gjennomsnitt for å få 1 salg, så er din "salgsrate" 20:1, når vi ser det i forhold til telefonsamtaler, men den er 2:1 når vi ser den i forhold til demonstrasjonsbesøkene.

Jo lenger tid du har ført statistikk over dine gjennomsnittstall, desto bedre og mer nøyaktig blir det. Dette er den mest perfekte, og sikreste måten å overvinne frykten for avslag på. La meg fortelle deg hvorfor.

Frykten for avslag er ikke noe annet enn et mentalt problem, som representerer måten du tenker på.

Tenk deg at du må ringe 10 telefonsamtaler hver dag for å få et salg.
Du får i dette tilfellet 9 avslag og 1 ja.

Det kan jo høres tøft ut for noen og enhver, hvis man skal holde på slik fremover.
Hvis vi sier at din fortjeneste er kr. 1.000 pr salg, vil det imidlertid bety at du egentlig tjener kr. 100,- hver gang du løfter opp røret på telefonen og slår et nummer, stemmer ikke det?

Måten du nå kan begynne å tenke på, er at du nå får ja hver gang, det er bare fortjenesten som er litt mindre pr. gang.
Når du kjenner din "salgsrate", er det også lett å beregne din inntekt, eller omsetning.
Det er her **multiplikasjonen** kommer inn.

Hvis du statistisk sett med dine tall må ta 10 telefonsamtaler for å tjene kr. 1000, så vet du automatisk hvor mange samtaler du må ha for å tjene kr. 10.000.
Fordi 10.000 er 10 ganger større enn 1000, må du også multiplisere 10 telefonsamtaler med 10, så får du 100. Hvis du altså har en salgsrate på 10:1, så må du ringe 100 samtaler for å tjene kr.10.000, hvis fortjenesten er kr 1000 pr salg. Var ikke det enkelt?

Når du begynner å føre din statistikk over gjennomsnittet hver måned fremover, skjer 3 ting:
For det første, forsvinner frykten for avslag, fordi hvert avslag egentlig er en del av statistikken, dessuten blir du flinkere etter hvert, slik at din "salgsrate" blir bedre og bedre, og følgelig minsker avslagene også.

For det andre, blir du nå opptatt av nøye planlegging og dette i seg selv er så motiverende at du vil glede deg til hver samtale, istedenfor å grue deg.

For det tredje, vil du nå kunne sette opp realistiske mål for deg selv, og du vet samtidig nøyaktig hva som skal til for å øke fortjenesten og omsetningen.

Ved å bruke denne metoden for **gjennomsnitt** og **multiplikasjon**, vil en ellers kjedelig eller tøff salgsjobb bli utfordrende, og i tillegg utvikle deg kraftig som selger, og ikke minst, du har skaffet deg selvdisciplin.

Selvdisciplin er nemlig intet problem når du har opparbeidet kunnskap og dyktighet til å bli positivt motivert. Og til å arbeide med utholdenhet mot det mål du har satt deg, og være villig til å prioritere dette.

Du må kunne si til deg selv, "dette er det jeg vil og dette er måten jeg skal gjøre det på".
Det er et faktum at selgere uten et klart mål for hva de skal oppnå, og en plan for hvordan det skal gjøres, alltid vil mangle selvdisciplin.

Det første enhver selger må bestemme seg for, er at han virkelig ønsker å bli bedre til å selge.

Det er ikke nødvendig at du øker salget med 100% på kort tid, husk "elefantprinsippet", ta en bit av gangen.

Du kan f.eks. bestemme deg for å øke salget med 10% over en gitt periode. Det kan være økning fra forrige måned, fra samme måned i fjor, eller noen annen sammenligning.

De fleste selgere vil sannsynligvis ved en slik avgjørelse tenke, "hvordan skal jeg greie å selge 10% mer av mine produkter"? Deretter begynner de å tenke på salgsteknikken som må til for å bli bedre i salget.

I de aller fleste tilfeller er det ikke der det største problemet ligger. Det kreves imidlertid stor selvdisciplin hvis du skal greie å øke salget med 10%, uten å vite hvordan.

Måten å gjøre det på, er at du først finner ut alle de forskjellige områder som kan forbedres i ditt salgsarbeid.

Det er en god ide å ta utgangspunkt i de **10 bud** for selgere i dette kapittelet. Sett opp et ark med oversikt over hva du kan forbedre i hvert av de 10 områdene, og hvordan du kan gjennomføre forbedringene i salget.

En økning eller forbedring med 10% på ett eller flere av de riktige stedene, vil kunne utgjøre en stor forskjell. Mange tenker ikke på at bare 10% kan bety en enorm forskjell. Tenk bare på en person som er 180 cm høy. Hvis vi øker høyden med 10% blir han en kjempe på 2 meter, og hvis vi minsker høyden med 10%, blir han en meget liten mann

Med 10% økning pr. år vil vi få en fordobling på 8 år, og dette kan være forskjellen på fiasko og suksess i salgsarbeidet, så vel som andre ting i livet.

Ofte er det også slik at hvis du satser på en realistisk økning av din kapasitet, eller i resultatet av ditt arbeid, vil du i tillegg bli mer og mer motivert etter hvert, og dette vil kunne sørge for ytterligere økning og forbedring nesten automatisk.

Det er 2 forhold som avgjør om en selger skal lykkes i sitt arbeid:

a) Ego-Drive.

b) Empati.

Ego-drive betyr at selgeren har en egeninteresse av å selge som betyr mye for ham personlig.

Han ønsker det sterkt, og har et personlig behov for å bevise at han kan greie det. Denne egenskapen, som altså kalles Ego-drive, fører til at det er lettere for selgeren å holde ut, og at han ikke tar nederlag personlig. En kan godt si at dette er en innebygd drivkraft som motiverer til handling.

Empati er på den annen side, evnen til å sette seg i en annen persons sted og se saken fra vedkommendes side.

Denne evnen krever menneskekunnskap og fører til at selgeren utvikler forståelse for sin kunde. Dette kan imidlertid også føre til at selgeren alt for godt forstår kundens unnskyldninger, og derfor ikke greier å selge til vedkommende.

Det er viktig med både **Ego-drive** og **empati**, men for mye, eller for lite, kan i begge tilfeller være negativt. Med for mye **Ego-drive** vil selgeren nemlig overkjøre eller presse kunden.

Integritet, en selgers beste våpen:

I operasjonsrommet på et sykehus var kirurgen nettopp ferdig, og var klar til å sy igjen pasienten. En ung sykesøster assisterte for første gang ved en operasjon, og når legen gjorde seg klar til å sy igjen pasienten, bemerket hun følgende:

"Du fjernet bare 11 svamper doktor", sa hun til legen. "Vi brukte 12".

"Jeg fjernet dem alle", sa doktoren, "la oss sy igjen pasienten".

"Nei", sa hun, "vi brukte 12 svamper og du fjernet bare 11".

"Jeg tar ansvaret", sa legen, og stirret surt på henne.

"Du kan ikke gjøre det", fortsatte hun. "Tenk på pasienten". Da smilte legen, løftet litt på benet, og viste henne den 12. svampen.

"Du vil gjøre det bra", sa han.

Han hadde testet hennes **integritet** og hun hadde bestått prøven.

Historien viser hvorfor integritet er viktig i et hvert forhold til en kunde, **det vil vise om vi er til å stole på.**

Integritet er å ha sine meningers mot, gjøre det du mener er riktig, og ikke være redd for å snakke ut. Samtidig som du har en høy moral og etiske prinsipper som du lever etter. Ingen har total integritet, dette er en prosess som du hele tiden må arbeide med, og holde på et visst nivå i ditt forhold til andre.

Det er også viktig at du aldri lover mer enn du kan holde, og at du holder det du lover. En selger med høy integritet, vil kunne skaffe seg mange livstidskunder.

En selger med lav integritet må hele tiden se seg om etter nye kunder å bearbeide. Hvis en selger har tanker om å gjøre det godt fremover, så vil hans forhold til integritet være avgjørende.

Fem tips for mer suksess i salg.

Direkte salgsarbeid krever tid, tålmodighet og utholdenhet hvis man skal lykkes som selger.

En effektiv selger forstår klart at i hans arbeid ligger det også en rekke undersøkelser, inklusiv å lære sitt produkt, finne det virkelige potensialet som ligger i hans distrikt, samtidig som han må planlegge sitt arbeid nøye og legge opp en strategi han kan arbeide etter.

I tillegg til ovennevnte, må han ha en god porsjon selvdisciplin, og virkelig være interessert i andre mennesker, for å kunne gjøre en topp jobb.

1. Slåss mot negative tanker.

Hvis du skulle få tanker som: "Jeg tror ikke jeg bryr meg om å ringe den telefonen nå, det er liten sjanse for å få det salget allikevel", så vær på vakt.

Nettopp i en slik situasjon skal du jage tankene på flukt, og ta telefonen allikevel.

Den beste måten å unngå slike problemer på, er å holde en fast arbeidsplan, og gjennom selvdisciplin presse deg til å opprettholde denne.

Gjennom erfaring vil du snart finne ut hvilke strategier og salgsteknikker som vil øke salget, og samtidig sørge for at kundene blir fornøyd.

2. Finn stadig nye kunder.

Å lete etter nye kundeemner er viktig for å oppnå et høyt salg. Det vil alltid være et visst frafall i kundemassen, og det er derfor av stor viktighet at man fornyer denne gruppen, og iallfall tilfører det samme antallet som forsvinner.

3. Vær forberedt.

Test deg selv før du går ut og presenterer ditt produkt:

Har du nok produktkunnskap?

Kjenner du produktets kapasitet og begrensning?

Hvilke spørsmål tror du dine kunder vil stille, og kan du løse problemene de måtte ha?

Hvordan vil du takle en uventet og unik situasjon, eller hvis det oppstår feil på produktet?

Hva er det ved din salgspresentasjon som vil gjøre at kunden blir interessert?

Å studere din potensielle kundes bakgrunn kan være til stor hjelp, slik at du kan styre din demonstrasjon mot vedkommendes mål og ønsker.

Ha alltid klart for deg når du våkner om morgenen hvilke kunder du skal besøke, enten det gjelder konkrete personer, kundegrupper eller et bestemt område.

Det er også viktig at du hele tiden har for deg at kunden **må** bli fornøyd, ellers vil salget bli dårlig i fremtiden.

4. Løs kundens problemer.

Husk alltid på at selgere som er gode problemløserer er flinke til å **finne** problemer, og deretter løse dem. De bruker ofte klager og reklamasjoner som et verktøy til å oppnå fornøyde kunder. Det finnes selgere som ikke tør å kontakte kunden etter at de har gjort et salg, av redsel for å få en klage.

Disse selgerne vil sjelden eller aldri overleve i salg, da de etter hvert vil slippe opp for kunder.

Det er viktig for kunden at du, i ordets rette forstand, **står bak produktet**, og er i stand til å løse ethvert problem som oppstår i relasjon til dette. Når din kunde forteller deg at din konkurrent har en bedre avtale, eller kan gi bedre service enn du kan, så prøv ikke å nekt på dette. Det kommer du ingen vei med.

Prøv heller å få noen konkrete fakta om hva som er bedre, og hvorfor det er bedre, slik at du er i stand til å sammenligne og forhåpentligvis komme opp med noe enda bedre selv.

5. Gå etter gjensalg.

Hold kontakten med dine kunder så ofte det lar seg gjøre, både tidsmessig og praktisk, slik at du er i stand til å plukke opp mer salg, enten det er rekvisita eller nye produkter.

Hvorfor skal så mange selgere vente til kundene ringer, før de kommer på besøk?

Det kan lønne seg for deg å benytte deg av sesongsvingninger, kvantitetsrabatter osv. som du kan anbefale din kunde, hvis det er til dennes fordel. En skal heller ikke se bort ifra at mange ordrer kan bli tatt imot av selgere, for langt senere levering. Selv om kunden ikke skal ha produktet med en gang, er dette også et salg.

Alt for mange selgere er fornøyd når de har solgt sitt hovedprodukt, og glemmer derfor mulighetene for å selge tilleggsprodukter.

Det er viktig å huske, at i mange tilfeller er dette de produktene som gir den beste inntjeningen for firmaet selgeren arbeider i. Bare av den grunn er det viktig å huske på det. Tenk bare på bilbransjen. Hva ville den vært uten tilleggssalg som deler, reparasjoner og service?

Husk, en av selgerens viktigste oppgaver er å kontinuerlig sørge for at alle kunder blir faste kunder, som handler igjen og igjen i de neste årene. For å oppnå dette, kreves en nitidig oppfølging fra selgerens side.

Hvis en selger bare bruker litt selvdisiplin i forbindelse med våre **10 bud** og ovennevnte **5 tips for suksess i salget**, vil han ikke trenge så mye selvdisiplin for å besøke flere kunder, eller avslutte flere slag.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittel:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på :

1. Selvdisiplin er for en selger like nødvendig som verktøy er for en bilmekaniker.
2. En dyktig selger gjør det som en dårlig selger ikke liker å gjøre.
3. Selg aldri produkter du ikke selv har tro på. Det er "prostitusjon", og farlig for selvfølelsen.
4. Les ofte selgerens 10 bud i dette kapittelet.
5. Frykt for avslag overvinnes kun når selgeren forstår, og aksepterer, at det ikke er noe personlig.
6. Salg er et "nummerspill" og suksess i salg er avhengig av gjennomsnittstall og multiplikasjon. Finn derfor din "salgsrate".
7. I salg deles det ikke ut sølvmedaljer, derfor er det viktig med planlegging og målsetting.
8. En dyktig selger må ha en god porsjon av både **Ego-drive** og **Empati** for å lykkes.
9. Les ofte igjennom de 5 tips for suksess i salget i dette kapittelet.
10. Integritet er selgerens beste våpen hvis han har tenkt å beholde et kundeforhold i mange år. Det betyr enkelt sagt at han er til å stole på.

Kapittel 12: Selvdisiplin i idrett.

Startpunktet for alle gode resultater er et brennende ønske om å oppnå disse.

Sterkt ønske gir gode resultater.

Svakt ønske gir dårlige resultater.

Husk på at det er på samme som en liten flamme gir lite varme, og en stor flamme gir mye varme.

Enten du driver mosjonsidrett, eller idrett på topp plan, vil du være avhengig av selvdisiplin. Imidlertid vil nok de fleste, hvis de blir spurt om hvem som trenger mest selvdisiplin, en mosjonist eller en topputøver, svare at det selvfølgelig er topputøveren.

Dette er imidlertid feil. En mosjonist må i de aller fleste tilfeller utvise mer selvdisiplin enn en topputøver.

Dette er, som vi også har vært inne på før, noe av kjernen ved selvdisiplin. Det er også derfor så mange mener de har problemer med sin selvdisiplin. De kan sammenlignes med mosjonister i idrett.

De fleste mosjonister mangler et klart mål med det de gjør i forbindelse med sin mosjonering. Nettopp fordi de mangler et klart mål, vil de trenge en god porsjon selvdisiplin for å komme i gang.

De aller fleste har også sannsynligvis utsatt starten flere ganger, slik at dette har gjort det enda verre.

Jeg ser i dette tilfellet helt bort fra den typen mosjonister som har vært toppidrettsfolk, og som nå trener kun for å holde formen vedlike. Mange av dem har fremdeles klare mål.

Den vanlige typen mosjonister, som føler at nå **må** han gjøre noe for seg selv, rent fysisk, vil alltid slite med sin selvdisiplin. Helt til han virkelig ønsker resultatet sterkt nok. Etter selv å ha vært toppidrettsmann, og i tillegg idrettsleder siden 1968, har jeg oppdaget at den selvdisiplin du trenger til idrett er omvendt proporsjonal med målet du har som idrettsutøver.

Nå er det selvfølgelig mange som vil si at det må jo kreves mye mer selvdisiplin av en person som trener til olympisk gull, og som kanskje må ha flere timers trening hver dag, enn en person som bare skal holde seg slank eller forbedre helsen litt ved hjelp av fysisk trening.

Imidlertid vil det være en hovedforskjell på disse to personene, den ene har bestemt seg for å nå et mål han selv har satt, og som han mener han vil kunne greie å nå, og som i tillegg vil bety mye for ham personlig, mens den andre som føler at han **må**, vil føle treningen som et press, noe han egentlig ikke har lyst til. Dette vil også gjøre seg gjeldende når den nødvendige selvdisiplin skal "graves frem".

En person som føler han "**må**", vil mye lettere kjøpe sin egen unnskyldning om at det er andre saker som må gå foran, eller at det ikke passer akkurat i dag.

For mosjonisten er en treningsøkt som å spise "hele elefanten", mens for toppidrettsutøveren er en treningsøkt bare den lille daglige biten.

Nettopp derfor er det at en toppidrettsutøver lettere har den nødvendige selvdisiplin. Det er mange ganger at også en toppidrettsutøver har lyst til en dag å kutte ut treningen, av forskjellige årsaker. Imidlertid vil bare det å tenke på målet ofte være nok til at treningen går sin gang.

Hvis du ikke har et mål som du virkelig ønsker sterkt å oppnå, vil den første unnskyldningen du kommer med, overfor deg selv være nok til at du ikke trener den dagen.

Hemmeligheten med å ha selvdisiplin nok er altså:

Først at man har et brennende ønske, eller mål, dernest at man har delt opp målet i så små porsjoner at det ikke skal så mye til for å ta en porsjon.

En annen viktig faktor, når en er toppidrettsutøver, er også at den "trening" som skal utføres er forvandlet fra å være et ork for en mosjonist, til å bli en gøy og interessant oppgave, fordi en trener for å oppnå et spesifikt mål, som en selv ønsker sterkt å nå.

Husk definisjonen av suksess er, "**den gradvise oppnåelsen av et personlig verdifullt mål**". Nettopp det faktum at en treningsdose er gjennomgått vil gi en suksessfølelse, når man selv har valgt **et toppmål innen idrett**.

Denne daglige følelsen av suksess vil også sørge for at det utskilles et kjemisk stoff i hjernen som kalles: **ENDORFINER** (kroppens naturlige morfin), som gir en følelse av velvære.

Disse endorfinene vil også gjøre at kroppen din tåler større påkjenninger, og følgelig føre til at resultatene ofte forbedres. Stimulans av endorfinproduksjonen er en kjent faktor innenfor idrettspsykologi, og er i større og større grad blitt benyttet for at toppidrettsutøvere skal oppnå gode resultater.

I dagens samfunn og idrettsliv er det blitt mindre og mindre forskjell på nr. 1 og 2 i konkurranser av alle slag. Ofte er det 1 cm eller 0,01 sekund som skiller disse.

Tenk bare på at det mange ganger er noen få sekunders forskjell, på første og andre plass i et maraton løp på over 4 mil.

I slike tilfeller er det ikke nevneverdig forskjell på utøverne rent fysisk, det er på det psykiske planet den største forskjellen ligger.

Tenk bare på den gangen som det ble sagt at det var helt umulig for mennesket å løpe en engelsk mil på under 4 minutter. Legene sa den gang at kroppen ville ikke tåle en slik påkjenning.

Men en mann fortalte, ikke bare seg selv, men også andre, at han mente det var mulig. Det var Roger Bannister. Han fant ut at hvis han bare greide å løpe under 2 minutter på den første halve milen, så ville kroppen tåle resten av løpet. Når denne tanken var akseptert av Roger Bannisters hjerne, var den første engelske mil på under 4 minutter et faktum.

Det merkelige var, at ikke før hadde han satt denne nye rekorden, før andre løpere også forsto, at det som før ble betraktet som umulig var mulig, så begynte også de å løpe under 4 minutter.

I dag er det nesten dagligdags at noen løper en engelsk mil på under 4 minutter, noe som før var utenkelig.

Det samme skjer i alle idretter, rekordene faller etter hvert som menneskenes hjerner er i stand til å tro på at det går.

Forbedring av utstyr, treningsmetoder og forståelsen av hvordan psykisk styrke kan oppbygges, er de forskjellige ingrediensene en toppidrettsutøver benytter.

Det er også viktig å huske på at selvdisiplinen ligger på det psykiske nivå, og kan bearbeides.

Innen idrett er det prinsippet med "å trene lopper" som først og fremst gjør seg gjeldende. Du skal ikke la andre fortelle deg hva du kan, eller hva du ikke kan, det er kun deg som setter begrensningene, ingen andre.

Og sørg for at du ikke setter for små grenser, da blir resultatene tilsvarende.

The Brain Research Institute i Los Angeles, har konkludert med at hjernens kapasitet sannsynligvis er helt ubegrenset, og følgelig ikke har andre begrensninger enn de du setter på deg selv. Som jeg før har nevnt:

"Det din hjerne kan oppta og tro på, kan du oppnå".

Din hjerne er forøvrig oppdelt i to hoveddeler:

a) Den øvre delen

b) Den undre delen

Den undre delen inneholder dine følelser og emosjonelle inntrykk.

De styrer dine kroppsfunksjoner som bl.a. pusting, puls, blodårenes diameter og kroppstemperatur. For noen år tilbake visste ikke menneskene hvordan man bevisst kunne kontrollere disse funksjonene.

I dag er det allment kjent at man kan kontrollere dette ved hjelp av visualiseringsteknikk, avslapningsteknikk og "bio feedback" systemer.

På denne måten kan en idrettsutøver, eller hvem som helst (som trenger selvdisiplin) lære seg å kontrollere ovennevnte kroppsfunksjoner selv.

Ved å danne seg f.eks. et visuelt bilde av deg selv som utfører en øvelse i en konkurranse, kan du oppnå den samme følelsesmessige situasjon, som om du gjorde øvelsen i praksis.

Det finnes sannsynligvis ikke en verdensmester i noen idrettsgren som ikke, før han eller hun vant, allerede hadde entret seierspallen, eller kjempet kampen i sine tanker og drømmer. Jo klarere et slikt visuelt bilde er, desto sterkere er opplevelsen rent følelsesmessig.

Gjennom rene avslapningsteknikker, som kan gå på pusteteknikk, muskelavspenning og affirmasjonsteknikk, vil du også kunne få ro i kropp og sjel, slik at du fungerer på ditt beste.

Det finnes også i dag en rekke "bio-feedback" systemer som er basert på pulsslag og kroppstemperatur, hvor du kan lære deg å slappe av, slik at instrumentet forteller at du er på rett vei, og det piper, skifter farge, eller annet, når det går dårligere.

I slike tilfeller kan du så bare gjøre mer av det som gir best resultat, og følgelig styre deg selv ved hjelp av den feedback (tilbakemelding) en får.

Den øvre del av hjernen inneholder en høyere intelligensfunksjon, som språkevne, hukommelse og bedømmelse.

Det er denne del av hjernen som vanligvis er avbildet, og som består av en utrolig mengde av nervetråder og systemer hvor resultatet ennå er ukjent, når det gjelder hva som kan oppnås, hvis hele kapasiteten ble utnyttet.

De fleste psykologer og hjerneforskere holder seg til ca. 10-20% når de skal anslå hva mennesket utnytter av sin hjerne. Tenk bare på hva som ville skjedd hvis du var i stand til å fordoble din kapasitet.

Den øvre delen av hjernen, deles vanligvis opp i den venstre og høyre hjernehalvdel. Den venstre hjernehalvdelen kontrollerer den høyre del av kroppen og den høyre halvdel, den venstre delen av kroppen.

Den venstre blir også betegnet som den delen som er analytisk, verbal og logisk, mens den høyre delen bl.a. kontrollerer intuisjonen, og visuelle og følelsesmessige inntrykk.

Imidlertid finnes kanskje hjernens viktigste og mest avgjørende del i en forlengelse av hjernestammen som har form som et kvart eple, og som kalles lillehjernen.

Denne lille delen er det som styrer og holder orden på tankene, samtidig som den binder sammen tanker med følelser, eller sagt på en annen måte, sørger for at de tanker du har påvirker din fysiske kropp.

For enhver idrettsutøver er det to områder som må legges like stor vekt på:

- a) Fysisk forbedring.**
- b) Mental forbedring.**

Når det gjelder **fysiske forbedringer** kan dette igjen deles opp i to områder:

- 1) Fysisk trening.**
- 2) Kosthold/Ernæring.**

Begge disse områder er like viktige og må arbeides med hvis du ønsker topp resultater. Det vil imidlertid være for mange individuelle metoder, når det gjelder hvordan man trener rent fysisk, til at jeg kan behandle dette her, men alle som driver idrett vet hvor viktig det er å lære seg teknikk, taktikk og kondisjonstrening i enhver idrettsgren.

Når det gjelder selve kostholdet, eller ernæringen derimot, er det alt for mange som ikke forstår hvor viktig dette er, selv blant toppidrettsutøvere.

Da dette er et stort og spesielt område skal jeg heller ikke komme inn på detaljer her, men allikevel gjøre deg oppmerksom på, at ikke bare den fysiske kroppen din men også hjernen, er helt avhengig av riktig ernæring for å kunne funksjonere på sitt beste.

For enkelhets skyld, la meg spørre deg "hvordan tror du en bil med bensinmotor vil oppføre seg hvis du blandet 50% bensin og 50% diesel på tanken?"

Hvis du i det hele tatt fikk den til å gå, ville den iallfall "fusket" ganske kraftig.

Til sammenligning består bilmotoren av noen hundre deler og din kropps "motor" hjernen, av et innviklet "maskineri" med mange milliarder celler.

Mange mennesker tenker ikke over konsekvensene av å spise mat som ikke er næringsrik, og som inneholder skadelige stoffer som virker nedbrytende istedenfor oppbyggende.

Det er ikke bare at vi får en mindre pen kropp, den fungerer heller ikke som den burde gjøre, og for en idrettsutøver er det siste en nødvendighet.

Fordi dette er et så viktig emne for idrettsutøvere av alle slag, vil jeg anbefale en god bok av Sigmund B. Strømme og Bjørn Kjeldsen som heter; "Spis riktig - yt mer".

Boken er utgitt på Universitetsforlaget.

Det andre området under pkt.b, **Mental forbedring**, er imidlertid et område som må bearbeides for at selvdisiplinen skal kunne styrkes. Den beste måten, når du ønsker å bygge opp din selvdisiplin er, som jeg har nevnt tidligere, positiv affirmasjon.

For at bruken av positiv affirmasjon skal være mest mulig virkningsfull, er det også helt nødvendig at du har et klart mål med din idrett (se 5. kapittel).

Først da vil dine affirmasjoner ha retning og styrke, hjernen vil oppfatte hva du vil at den skal utføre, og følgelig vil den gi deg informasjon om hvordan du skal greie å oppnå dette, rent fysisk.

Du kan f.eks. si rent bevisst. Neste gang de olympiske leker blir avholdt om 4 år, skal jeg ta gullmedalje i (din idrett). For å greie dette vil jeg trene 3 timer hver dag. Jeg vil leve et sunt liv og spise næringsrik kost, samtidig som jeg vil sørge for nok søvn og hvile, slik at kroppen kan fungere på sitt beste". Dette er selvfølgelig ambisiøst.

Kanskje passer det bedre for deg med et kretsmesterskap, eller et norgesmesterskap som ditt mål.

Ved at du gir din underbevissthet beskjed gjennom din bevissthet på denne måten, vil du, når underbevisstheten har opptatt beskjeden, ha mye lettere for å finne den selvdisiplinen som er nødvendig, for å gjennomføre det du har sagt du skal gjøre.

Det er her den lille delen av hjernen din har sin misjon. Den opptar signalene fra dine tanker, som du former ved positiv affirmasjon, og omformer disse til følelser, lyster, eller resultater for deg.

Husk på at; "hva din hjerne kan oppta og tro på, kan du oppnå".

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapitlet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på :

1. En toppidrettsutøver trenger mindre selvdisciplin enn en mosjonist for å trene.
2. Din selvdisciplin er omvendt proporsjonal med målet du har, og lysten til å oppnå det.
3. Sørg for at treningen blir gøy.
4. Sørg for å sette i gang din produksjon av **Endorfiner** ved at du bestemmer deg for å få litt suksess hver dag.
5. Bestem deg for å bryte dine egne grenser slik som Roger Bannister.
6. Du kan hvis du tror du kan.
7. Du kan kontrollere bl.a. din puls og kroppstemperatur ved hjelp av visualiserings og avslapningsteknikker.
8. Du kan få tro på deg selv ved hjelp av positive affirmasjoner.
9. Fysisk forbedring får du gjennom:
 - a) Fysisk trening.
 - b) Riktig kosthold / Ernæring.
10. Bestem deg for målet, når du skal nå det, og hva du er villig til "å betale", så er resten bare gøy.

Leksjon 13: Selvdisiplin, den eneste vei til slanking

Det finnes tusenvis av metoder og midler for slanking, men uten selvdisiplin er det ingen som bruker noen av dem, lenge nok til at de virker.

Det er enkelt å slanke seg, men det er **ikke lett**.

Enkelt fordi alle vet at du i prinsippet bare behøver å innta mindre kalorier enn du forbrenner hver dag, så blir du slankere.

Imidlertid er ikke dette lett fordi det krever selvdisiplin for å gjennomføre det.

I den forbindelse er det avgjørende å huske på at nettopp fordi det kreves selvdisiplin for å gjennomføre stort sett alle ting, så er det mer et spørsmål om hvordan man skal finne den nødvendige selvdisiplin, enn hvordan man skal slanke seg.

Det blir bevist hver dag i tusenvis av tilfeller at det å spise piller, pulver, eller å benytte andre former for "superslankemetoder" ikke virker på lang sikt. Man må kombinere mindre inntak av kalorier med fysisk trening, for å øke forbrenningen, hvis man ønsker å bli varig slank.

Dette betyr igjen at vanene må legges om, og til det kreves selvdisiplin. Fordelen med selvdisiplin er at det kan læres, og det er heller ikke vanskelig å lære.

Det er allikevel viktig å være klar over, at hvis du er overvektig, og på et eller annet tidspunkt bestemmer deg for at nå må du slanke deg, så må du la deg selv få en realistisk mulighet til å gjennomføre din beslutning.

Det er altfor mange som ikke vet hvordan både hjernen og kroppen fungerer, og følgelig gir de opp alt for lett, selv om de var på rett vei når de ga opp (ref. "vannpumpe prinsippet").

Hvis du skal slanke deg og mener at du mangler selvdisiplin, så bør du begynne å forberede deg rent mentalt. For det første, si aldri til deg selv at du har dårlig selvdisiplin, fordi du ikke har greid å slanke deg. Det er en alt for kraftig uttalelse, som vil kunne ødelegge hele din selvtillit, fordi din hjerne vil oppfatte din uttalelse, som altomfattende, og endelig.

Si heller; "Jeg har hatt problemer med å slanke meg fordi jeg egentlig ikke har bestemt meg for å gjøre dette før, men det skal jeg gjøre nå".

Dette er mer konkret og helt riktig. La meg gjøre det klart for deg, at du **må** ta i bruk din hjerne, hvis du ønsker å slanke deg, det er ikke nok bare å spise mindre.

For å kunne forklare hvorfor dette er viktig, må jeg minne deg om at dine 5 sanser syn, lukt, smak, hørsel og følelse gir informasjon til hjernen, og det er et faktum at alle kunnskaper og inntrykk du har samlet i din hjerne kommer fra disse 5 sansene.

Alle de informasjonene du har mottatt tidligere, kan derfor forsterkes, forminskes, eller rett og slett byttes ut, med andre og nye informasjoner som gir et sterkere inntrykk og følgelig kan forandre din oppførsel, vaner etc.

Disse inntrykkene kan du bearbeide din hjerne med, helt bevisst over tid, slik at de etter hvert blir opptatt av underbevisstheten som et faktum. Når det skjer, vil du merke at det blir lettere å akseptere nye tanker, og fysisk forandre dine spisevaner .

For at du skal kunne utnytte din hjerne i ditt arbeid med å slanke deg, må du benytte deg av dine 5 sanser i størst mulig utstrekning.

De to viktigste i så måte er syn og hørsel som, hvis brukt riktig, vil påvirke følelsene. Når det gjelder synssansen, så kan denne brukes på 2 måter:

1) Ved å se deg selv i speilet og si; "slik vil jeg ikke fortsette å være, jeg skal bli slank", eller tilsvarende uttalelser.

2) Ved å se deg selv i "ditt indre speil" i tankene hvordan du skal bli. Se deg selv veie det du mener er riktig vekt, og tenk deg samtidig hvordan du vil oppføre deg, og hvordan andre vil beundre deg.

Se deg selv i din drømmekjole (eller dress) og føl hvordan det kjennes.

Et lite praktisk tips her, kan være at du allerede nå kjøper kjolen, eller dressen og henger den klar.

Det vil hjelpe deg til å forstå at du mener alvor.

Når du bruker denne visualiseringsteknikken, vil du "brenne inn" ditt bilde av deg selv som slank i din underbevissthet.

Dette vil i sin tur overføres til ditt nervesystem på den måten at, når du siden står ved et matbord og lurer på om du skal ta deg noe å spise, så vil din underbevissthet påvirke dine følelser og lyster slik at du ikke føler trang til å spise allikevel. Det er først når du kommer til dette nivået, at behovet for selvdisiplin avtar.

En slik visualisering av deg som den personen du ønsker å bli, forteller nemlig din hjerne at du vil det sterkt nok, og hjernen vil utføre det arbeidet som du før ikke hadde selvdisiplin nok til å gjøre.

I tillegg til synssansen er den beste måten å bruke hørselssansen på, å gi seg selv kontinuerlige, positive affirmasjoner.

Til tross for at jeg har nevnt dette flere ganger tidligere i boken, vil jeg allikevel gi noen flere eksempler på hvordan affirmasjoner, både positive og negative, styrer våre følelser og vår viljestyrke i relasjon til slanking.

Negative affirmasjoner: (feil informasjon til hjernen)

Jeg greier ikke å slanke meg (husk loppa)

Jeg har ikke selvdisiplin nok (du kan få det nå)

Bedre å være tykk og blid enn slank og sur (?)

Jeg har så kraftig benbygning (hvor stort er et skjelett?)

Folk får akseptere meg som jeg er (gjør du?)

Det er mange som foretrekker tykke mennesker (hvorfor det?)

Mannen min/kona mi liker meg slik (har de noen valg?)

Jeg kunne ikke tenke meg å være tynn (hvorfor ikke?)
Hvis jeg blir tynn må jeg kjøpe nye klær (er det ikke verdt det).
Arveanleggene mine har skylden (ikke skyld på dem lenger).
Jeg har så lav forbrenning (det er lett å øke den)
Jeg har prøvd å slanke meg mange ganger (slutt å prøve, gjør det).
Jeg har så mye vann i kroppen (Det har alle andre også).

Ovennevnte uttalelser er stort sett ikke annet enn unnskyldninger, og det er derfor på tide du slutter å bruke dem omgående.

Så lenge din hjerne mottar slike beskjeder, vil disse bli opptatt som fakta av hjernen, og du vil ikke være i stand til å skape den selvdisciplinen som skal til, fordi hjernen bare utfører den beskjeden den får, uten tanke på om det er riktig eller galt.

Når du sier til deg selv; "arveanleggene mine har skylden", vil hjernen svare noe slikt som, "OK, da er det bare å spise, det er jo ikke noe å gjøre med det."

Vi skal ikke se bort ifra at arveanlegg kan ha noe av skylden for hvordan du ser ut, når det gjelder fedme, men det er absolutt ingen arveanlegg som hindrer deg i å gå ned i vekt hvis du vil.

Sannheten er at inne i ethvert tykt menneske finnes det et tynt, det er bare å finne vedkommende.

Positive affirmasjoner:

Jeg kan greie å slanke meg.
Det er bedre å være slank enn tykk.
Min mann/kone liker bedre en slank kropp.
Jeg vil være slank resten av livet.
Jeg skal gå ned x kg i løpet av x måneder.
Jeg hater å være tykk.
Jeg gleder meg til å bli slank.

Slike positive uttalelser gjør at din hjerne innstiller seg på å hjelpe deg med å bli slank, og da er halve slaget vunnet.

Det er nemlig tankene som vil hjelpe deg til å forandre dine spisevaner, fordi du på denne måten setter i gang dine indre krefter, slik at disse arbeider med deg, og ikke mot deg. Denne metoden for positive affirmasjoner er også kalt, selvsuggesjon, selvhypnose, selvmotivasjon eller autogen trening.

Metoden er velkjent verden over blant psykologer, leger og pedagoger, som driver med motivasjon av mennesker i alle situasjoner.

Det kan også, i mange tilfeller, være lurt å fortelle flest mulig personer i din omgangskrets at du skal slanke deg x kg.

Dette vil kanskje gi deg det ekstra presset du kan trenge å ha på deg selv, for ikke å gi opp.

Ved å bruke synssansen til visualisering av deg selv, som den du ønsker å bli, og deretter gi deg selv, gjennom hørselssansen, positive affirmasjoner, vil du på denne enkle måten kunne øke din selvdisiplin.

Eller sagt på en annen måte, du vil på denne måten bestemme deg for hva du vil, og hvis du ønsker det sterkt nok behøver du ikke så mye selvdisiplin lenger.

Det er nemlig en myte, at de som lykkes med noe, enten det er å slanke seg, eller oppnå noe annet, har stor selvdisiplin.

Myten om den magiske egenskapen som tillegges personer som har oppnådd noe stort, forteller egentlig bare at disse personene har hatt et sterkt ønske om å oppnå sine mål.

Deretter har de skaffet seg kunnskap om hvordan de skulle greie dette. Å utføre jobben, som ofte betegnes selvdisiplin, er det som stort sett blir regnet for å være morsomt, fordi det er en glede å være på vei mot noe du selv har bestemt deg for å oppnå.

I forbindelse med slanking skal vi ta for oss et par av prinsippene for selvdisiplin som er nevnt i innledningen av denne boken. **Først, prinsippet med "å trene lopper".**

Vær klar over en ting med en gang, du kan greie å slanke deg hvis du vil, uansett hvor overvektig du er. Ikke la andre, eller deg selv, fortelle deg at du ikke greier det, fordi du har forsøkt før.

Hva du ikke har greid tidligere, har intet med hva du kan greie fremover å gjøre. Sett derfor ingen begrensninger på deg selv, det er deg som bestemmer hva du kan greie.

Det er kun i noen få tilfeller som f.eks. at det er sykdom med i spillet, som kan hindre slanking (hvis du er i tvil, kontakt lege).

Sykdommene kommer ofte p.g.a. overvekten, og følgelig kan en riktig måte å slanke seg på også gjøre at helsen blir bedre. På den annen side ser det også ut til at fedme fører til en rekke psykiske problemer, som ofte gir seg utslag i forskjellige komplekser, og dette i seg selv kan føre til mange vanskeligheter i vårt samvær med andre mennesker.

Prinsippet med "å spise en elefant", gjør seg også sterkt gjeldende i en slankeprosess. Du må lære deg å ta "en bit av gangen", ikke se på alle kiloene du har bestemt deg for å gå ned. Finn ut hvor mange gram du skal gå ned pr dag/uke, det er det som er det viktigste. Sørg i den forbindelse for å leve i **"dagtette rom"**.

D.v.s. tenk kun på i dag. Ikke bry deg om hva som skjedde i går, og tenk ikke på hva du skal gjøre i morgen. Gjør det du skal gjøre i dag.

Noe mer kan du ikke gjøre allikevel.

Når du gjør det på denne måten, vil du oppnå litt suksess hver dag, og dette vil motivere deg hele tiden, samtidig som du får en bedre og bedre følelse for deg selv, og din selvtilitt øker.

På samme måte som du tenker i "dagtette rom" kan du selvfølgelig spise på samme måte. Tenk kun på at du skal kutte ut en ting av gangen.

Det kan være en potet, en brødkive, litt saus etc.

Ta kun en ting hver dag eller ved hvert måltid.

Dersom du har lagt opp et sunt kosthold, som du skal følge fremover, så er det viktig at du bare sørger for å spise riktig **I DAG**. Tenk ikke på, og si aldri til deg selv; "jeg vet ikke hvordan jeg skal holde ut denne maten".

Husk, du greier i alle fall å holde ut **I DAG**.

La meg også nevne en annen myte som helsesalonger og slankemetoder ofte forsterker på en feilaktig måte.

Det lar seg ikke gjøre å slanke seg 10 cm rundt hoftene, lårene, midjen eller på andre kroppsdelar, uten at du også samtidig må regne med å gå ned andre steder. Det er nemlig slik at du ikke kan bestemme på forhånd, hvor det fettete som forsvinner fra din kropp skal tas fra.

Det vil forsvinne fra hele kroppen, helt uavhengig av hvor du ønsker det skal bli borte. Det eneste du kan gjøre er å bli kvitt fettete, eller kiloene fra din samlede kropp, deretter kan du stramme, eller bygge opp den muskelmassen du ønsker, slik at kroppen blir penere.

F.eks. kan ikke en kvinne få større bryster ved å trene, det blir snarere tvert imot. Brystene inneholder for det meste fett, og følgelig må du legge på deg for å få større bryster. Imidlertid kan brystmuskulaturen trenes opp, slik at brystene heves noe.

Rent fysisk er det også forskjell på hvordan menn og kvinner lagrer fettete på kroppen. Menn får som regel et fettlag rundt maven, mens kvinner lagrer fettete rundt hoftene, lårene og brystene. Rent fysisk er det altså som tidligere nevnt en blanding av trening, for å øke forbrenningen, og inntaket av kalorier som avgjør slanking, intet annet.

Men når det gjelder å skaffe seg den nødvendige selvdisciplinen som skal til, for å gjennomføre selve slanking, er det altså på det mentale planet løsningen ligger. Som en enkel hjelp, rent praktisk, i forbindelse med kostholdet, bør du skaffe deg en oversiktlig tabell over fettinnhold og kalorier i forskjellige typer mat.

Heng denne listen på et synlig sted (kjøleskapsdøren) slik at du hele tiden blir minnet på hva du ikke skal spise mye av, og hva du bør spise mer av. Det kan være godt å vite dette. (Hvor mange sukkerbiter tilsvarer f.eks. en flaske brus?)

En annen enkel og god ide som er lett å huske er at du bør spise:
"mer av det som vokser og svømmer (grønnsaker og fisk), og mindre av det som går på fire ben" (kjøtt).

Enkelt forklart fungerer kroppen vår på samme måte som hvis du fyller opp et badekar med vann, og tar ut proppen i bunnen. Hvis du ikke fyller på mer vann vil det snart bli tomt.

Hvis du imidlertid fyller på vann i samme tempo som det renner ut, vil vannstanden være konstant. Hvis du så fyller på mer vann enn det som renner ut, vil det snart fylles og renne over.

Kroppen din fungerer på nøyaktig samme måte, fyller du på mer kalorier enn det du forbruker blir du tykk, fordi kroppen lagrer det fettete som blir ekstra. Nå vet du hva du skal gjøre for å bli slank, men begynn I DAG.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på :

1. Det er **enkelt** å slanke seg, men ikke **lett**.
2. Du **må** innta mindre kalorier enn du forbruker for å bli slank.
3. Slank deg et måltid av gangen.
4. Bestem antall gram du skal miste pr. dag over en periode på 6 -12 måneder.
5. Du må overbevise din underbevissthet om at du **er** slank, så blir du det raskere.
6. Kjøp allerede **nå** kjolen, eller dressen du skal inn i når du blir slank.
7. Fortell ditt mål til alle. Da er det lettere å holde ut.
8. Bruk aldri de negative affirmasjonene i dette kapittel.
9. Bruk alltid de positive affirmasjonene i dette kapittel (og eventuelle andre).
10. Skaff deg en kaloritabell og plasser den på kjøleskapsdøren.

Kapittel 14: Selvdisiplin for ledere.

Columbus visste ikke hvor han skulle når han startet på sin oppdagelsesreise. Han visste heller ikke hvor han var når han kom frem, eller hvor han hadde vært når han kom tilbake. Ovennevnte bør **ikke** være typisk for en leder.

Blant en gruppe mennesker er selvdisiplin ofte av større betydning enn hos andre grupper, det er hos ledere. Dette fordi at andre ser opp til en leder, og i mange tilfeller fungerer lederen som et eksempel for andre.

Hvis en person ønsker å bli en dyktig leder er det helt nødvendig at vedkommende til enhver tid har kontroll.

Kontroll over seg selv, og kontroll over det han eller hun er satt til å lede.

For å oppnå den form for kontroll som er nødvendig for en leder, er det enkelte momenter som avslører vedkommendes evne til å ha kontroll og lederens selvdisiplin.

Lederen må, for det første, ha **et klart mål** for hva som skal oppnås, dernest **en detaljert plan for** hvordan målet skal nås.

I tillegg vet han eller hun **hvilke virkemidler som skal tas i bruk** for at planen skal fungere. Det vil i korthet si at en dyktig leder ikke bare har et klart mål, men også vet nøyaktig hvordan dette skal oppnås.

En leder vet også at først når han har et langsiktig mål, vil de kortsiktige avgjørelsene bli riktige. Hvis målsettingen er for kortsiktig, f.eks. når det gjelder policy og strategi vil det være lettere å bli fristet til å ta "den minste motstands vei", og dette kan få store konsekvenser på lang sikt.

Det er mange områder en leder må beherske, og det er nødvendig å arbeide kontinuerlig med å forbedre selvdisiplinen, d.v.s at. du som leder må ha oversikt, kontroll og systemer som gjør det lett å utføre de nødvendige oppgavene du er satt til å lede. Uten dette ville enhver leder stå overfor et umenneskelig høyt krav til selvdisiplin, som ville være vanskelig å skaffe seg.

Husk på at når behovet for selvdisiplin er størst, er planleggingen av målet som regel dårligst.

For at du som leder skal kunne være oppmerksom på hvilke områder som er kritiske, har jeg valgt å gjengi en liste med **30 måter å mislykkes på**, som fremkommer i boken "**Think & Grow Rich**" av Napoleon Hill.

Ved å studere denne listen, vil du på en enkel måte få oversikt over hvilke negative egenskaper som må kontrolleres, det er jo også dette selvdisiplin dreier seg om.

1) Hemmet hjernefunksjon

Dette er den vanskeligste sak å gjøre noe med selv, da problemer med en utilstrekkelig hjerne kun kan overkommes ved hjelp fra andre.

2) Mangel på et klart definert mål.

Det finnes ikke håp om å lykkes uten at du har et bestemt mål, eller en hensikt som drivkraft. De fleste mennesker har dessverre dette punktet som hovedårsak til at de ikke lykkes.

3) Manglende ambisjoner.

Hvis du ikke har ønsker om å bli til noe i livet, og er villig til å ta de negative konsekvensene av dette, som forsakelser og nederlag, er det lite du vil oppnå.

4) Utilstrekkelig utdanning.

Dette kan være et handikap, men behøver ikke å være det. Det finnes tusenvis av eksempler på at manglende utdanning kan kompenseres på andre måter. Det er jo som kjent ikke kunnskap i seg selv som avgjør resultatet, men hva du gjør med den kunnskap du har.

5) Manglende selvdisciplin.

Denne egenskapen er avgjørende, fordi selvdisciplin er det samme som kontroll over seg selv. Uten at du kontrollerer deg selv, kan du ikke kontrollere andre.

6) Dårlig helse.

God helse er nødvendig for å lykkes med de fleste oppgaver. Mange av årsakene til dårlig helse kan du selv skaffe deg kontroll over. Her er stikkordene riktig kosthold, fysisk trening og positiv tenkning.

7) Ugunstig miljømessig påvirkning i barndommen.

De aller fleste som har kriminelle tilbøyeligheter, lav moral o.l. har fått disse i sin barndom.

8) Uvanen av å utsette ting.

Her er en av de mest vanlige årsakene til at man mislykkes.

Av en eller annen grunn tror vi at tiden ikke er riktig, stedet ikke er riktig, eller saken ikke er riktig, og følgelig utsetter vi ting. Ofte er dette bare unnskyldninger som hindrer oss i å komme i gang. Det er bedre å starte med det "verktøyet" du har, og heller forbedre dette langs veien.

9) Manglende utholdenhet.

Det er få ting som erstatter utholdenhet. Alt for mange er flinke til å starte med ting, men dårlige til å fullføre. Husk på at fiasko og utholdenhet ikke hører sammen.

10) En negativ personlighet.

De mennesker som frastøter seg andre p.g.a. sin negative personlighet, (sur, arrogant o.l.) vil ikke lykkes med mye i livet. For å lykkes kreves samarbeide med andre mennesker, og dette vil ikke en person med negativ personlighet greie å få.

11) Manglende seksuell kontroll.

Mange mennesker i alle samfunnslag har fått sine liv ødelagt, fordi de manglet kontroll over sine seksuelle følelser.

12) Ønsket om å få uten å gi.

Dette er blant annet grunnen til at så mange mennesker er bitt av "spillegalskap". Å vinne det store loddet i tipping etc. Denne tankegangen fører også til kriminalitet.

13) Manglende evne til å ta en avgjørelse.

Mennesker som lykkes har vanen av å ta raske avgjørelser, så snart nok fakta er på bordet. Ubesluttksomhet og tilbøyelighet til å utsette er tvillinger. Der den ene er, finnes som oftest også den andre.

14) Frykt av forskjellig slag.

Frykten dukker opp når mot er fraværende. Mot er noe en trenger når kunnskap om resultatet mangler. Selvtillit gir mot til å handle selv om frykten er tilstede.

15) Feilaktig valg av ektefelle.

Dette er en svært alminnelig årsak til fiasko.

Nettopp fordi et ekteskap bringer folk intimt sammen, er det viktig at forholdet er harmonisk. Et dårlig forhold vil også kunne ødelegge ambisjonene hos en eller begge parter.

16) Feil valg av medarbeidere.

Enten du velger ansatte, sjefer eller partnere, så kan valg av medarbeidere være avgjørende for din egen fremgang. Ofte er det fordel å velge folk som er bedre enn deg selv, da du i slike tilfeller lærer mer og blir bedre.

17) Overtro og fordommer.

Når noen er overtroiske så er dette egentlig et tegn på frykt, samtidig som det tyder på uvitenhet. Det samme gjelder for folk som har fordommer.

18) Feil valg av yrke.

Dersom du ikke liker det yrket som du har valgt, kan du heller ikke forvente fremgang. Ingen lykkes i noen særlig grad med å gjøre noe stort, hvis de ikke helhjertet kan gå inn for det.

19) Manglende konsentrasjon.

Den personen som kan litt om alt, er sjelden dyktig til noe. Dette er en av de store problemene for mange. Full konsentrasjon om en hovedsak gir suksess for de fleste.

20) Uvanen med å sløse bort penger.

Uten kontroll på inntekter og utgifter, og hvis du har for vane å bruke mer penger enn du tjener, vil ingen rikdom kunne bygges opp.

21) Manglende begeistring.

Uten begeistring er det liten mulighet for å overbevise andre. Og uten å greie å overbevise andre, er mulighetene for å lykkes små.

22) Intoleranse.

Intoleranse er et tydelig tegn på manglende kunnskaper, og gjør seg oftest gjeldende i forbindelse med rasehat, religiøse og politiske meninger.

23) Manglende måtehold.

De mest katastrofale formene for manglende måtehold er i forbindelse med mat, alkohol og seksuell aktivitet.

24) Manglende samarbeidsevne.

Uten evne til å samarbeide med andre, er det ikke mange steder noen kan oppnå et godt resultat.

25) Makt som ikke er fortjent.

Sønner og døtre av rike mennesker som arver penger som de ikke har tjent, kan utvikle en makt som de ikke har fortjent. Dette kan være svært skadelig rent psykisk, for vedkommende.

26) Bevisst uærlighet.

Du kan være uheldig, og handle uærlig, uten å tenke over det, og uten at det gjør varig skade. Men for den som **velger** å være uærlig er det lite håp.

27) Egoisme og forfengelighet.

Dette er egenskaper som få mennesker setter pris på. Derfor vil de fleste unngå slike personer. Med egoisme menes her en person som ikke bryr seg om andre enn seg selv. Egoisme i form av sunn egenkjærlighet er imidlertid positivt.

28) Å gjette istedenfor å tenke.

De fleste mennesker er for late til å skaffe seg den nødvendige kunnskap, som skal til for å kunne ta en riktig avgjørelse. Å gjette en løsning, er alltid et for spinkelt grunnlag for en avgjørelse.

29) Manglende kapital.

Det er flere prosjekter som stopper fordi det ikke finnes nok kapital til å kunne gjennomføre dem, enn alle de andre årsakene til sammen. Mange prosjekter/firmaer som igangsettes har ikke engang ved startpunktet nok kapital i reserve, og skulle følgelig aldri vært startet.

30) Overforsiktighet.

Den som ikke er villig til å ta en risiko, vil alltid måtte ta til takke med det som er igjen når andre har valgt. Å være overforsiktig er like galt som å være uforsiktig. Begge må sees på som feil væremåte hvis man ønsker fremgang.

På samme måte som disse 30 punktene er hovedårsakene til fiasko og nederlag, er selvfølgelig også det motsatte tilfelle. Hvis du som leder behersker og har kontroll over disse områdene, er veien til fremgang sikker.

For at du som leder skal kunne bygge opp den nødvendige selvdisciplin, er det en god ide at du tar for deg denne listen fra tid til annen, for å kontrollere deg selv mot den. Jeg har selv hatt en rekke suksesser og fiaskoer i mitt liv.

I hvert av tilfellene har jeg funnet forklaringen innenfor disse 30 punktene.

Mange av punktene har det tatt meg mange år å innse at det er nettopp her problemet ligger, men med trening og velvillig hjelp fra mine nærmeste, har jeg etter hvert lært å innse det faktum, at svaret vanligvis er enkelt, det er bare det at, "**du må være villig til å gjøre noe med det**".

I svært mange tilfeller må det også et kraftig nederlag til, for at man skal få øynene opp. I slike tilfeller er faktisk nederlaget den største suksessen, fordi du da kan begynne å gjøre ting riktig.

Det vil si at alle ledere har mest å lære av sine feiltagelser, hvis de bare vil innrømme dem, og er villige til å forandre seg. Respekt fra dem du leder vil ikke komme av at du forlanger det. Det må fortjenes i hvert enkelt tilfelle.

Du må selv foregå med et godt eksempel, slik at andre ser opp til deg p.g.a. det du står for i tanker, ord og gjerninger.

En viktig oppgave for enhver leder, er å sørge for at andre greier å finne sitt eget mål, og at dette målet så passes inn i organisasjonens målsetting.

På den måten vil også de ansatte bli mer motivert i sitt daglige arbeid. Det å føle seg involvert, betydningsfull og være med på et team, er viktige motivasjonsfaktorer for praktisk talt alle mennesker.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapittelet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på :

1. Lederen må fungere som eksempel for andre.
2. Kontroll er en viktig del av en leders selvdisiplin. Skaff deg derfor et godt system.
3. Evnen til å kommunisere vil være avgjørende for om andre følger lederen mot målet.
4. Gjør det NÅ, bør være alle lederes 1. bud.
5. Nøyaktig og langsiktig planlegging vil hjelpe en leder til å få den nødvendige utholdenhet.
6. Mot er nødvendig for å kunne handle når du er redd. Å være redd er en del av livet for en leder.
7. En leder må ha menneskekunnskap for å kunne lede.
8. En leder må ikke være redd for å gi fra seg makt.
9. Ærlighet er en absolutt nødvendighet for en leder.
10. Gjennomgå listen med 30 måter å mislykkes på, så ofte så mulig, minst en gang per. år. Gi deg selv gradering på en skala fra 1-10 på alle 30 punktene. Kontroller fremgangen. På denne måten vil det være lettere å vite hva du som leder må arbeide med for å bedre selvdisiplinen.

Kapittel 15: Selvdisiplin for Gründere.

Kunsten å drive sin egen bedrift er egentlig veldig enkel.

Alt du behøver å gjøre er å lage, eller kjøpe noe, som du selger til noen, for mer enn det har kostet deg. Rent bortsett fra noen tusen andre detaljer, som du også bør kjenne til.

Å være en gründer betyr at du må være i besittelse av, eller være villig til å skaffe deg ekstra mye selvdisiplin hvis du ønsker å lykkes.

Initiativ er nemlig et stikkord for all **gründervirksomhet**.

Først skal du kanskje tenke ut selve ideen for firmaet, eller hvilke produkter du skal satse på, deretter skal du sørge for finansiering av eventuell produksjon, varelager, kontorutstyr, ansattes lønn, og ikke minst finne kunder som vil kjøpe dine produkter eller service.

Imidlertid er det en ting som er viktigere enn alt annet hvis du har tanker om å starte for deg selv:

Det er nødvendig at du virkelig har lyst til å arbeide med de produktene, eller den service som ligger til grunn for oppstartingen av eget firma.

Alt for mange starter eget firma med kun en hensikt, å tjene mange penger raskest mulig. Penger må gjerne være motivet for å starte eget firma, men da bør det også være klart på forhånd at det hører med til sjeldenhetene at noen blir millionær over natten, når de starter for seg selv.

Det kreves vanligvis 3-5 år før et nytt firma begynner å kaste noe av seg, slik at eieren selv begynner å tjene gode penger. Det er nettopp derfor det er så viktig at du på forhånd har valgt riktig produkt, eller bransje, fordi at når pengene ikke kommer så raskt som du hadde håpet til å begynne med, er det viktig at du arbeider med noe du virkelig liker.

Hvis ikke vil utholdenheten ikke være tilstede hos deg, og du vil enten gi opp, eller begynne å lete etter andre produkter eller områder å tjene penger på.

En god ide kan være å bruke litt tid før du starter opp, til å tenke nøye igjennom ditt prosjekt eller bransje, og stille noen spørsmål.

Er du villig til å arbeide med det du har tenkt å sette i gang i 5-10 år fremover?

Mitt råd er at hvis du ikke er det, bør du ikke sette i gang verken med å investere tid eller penger, fordi det er den tiden du minst må regne med det tar å være i bransjen, før den store fortjenesten kommer (hvis den kommer).

Du må gjerne håpe at det går raskere, ellers vil du sannsynligvis ikke være motivert nok til å starte opp i det hele tatt.

Alle gründere, mer eller mindre, håper på at det skal gå raskt å tjene penger. Men, de aller fleste finner ut at det tar lenger tid enn beregnet.

Jeg har selv startet opp over 14 firmaer i løpet av 30 år, både i inn og utland. Noen har vært store suksesser, mens andre har vært katastrofale fiaskoer.

Etter hvert som årene har gått, har jeg blitt i stand til å se tilbake og analysere de forskjellige situasjonene.

Jeg har kommet frem til den klare konklusjon, at de fleste fiaskoene kunne ha vært unngått, dersom jeg hadde tenkt nøyere gjennom sakene på forhånd, og brukt mer tid på forberedelsene.

Jeg syndet mot gründerens 1. bud i de fleste av firmaene som ikke gikk bra, nemlig at jeg så muligheten til å tjene penger, men hadde egentlig ikke "hjertet" involvert i prosjektene.

For enhver gründer er det viktig å huske på at det er vanskelig nok å bli "verdensmester" i en ting, eller dyktig nok til å overleve i en bransje. Kunnskapen og verden i dag forandrer seg så hurtig, at det krever full konsentrasjon om ett område hvis du ønsker å lykkes.

Å bli "verdensmester" på to områder er som å forsøke å ri på to hester, det ender som regel med at du faller ned midt i mellom.

Hvis du er ung, og entusiastisk for din ide og har tro på at du vil greie å lykkes, selv om alle andre sier at du ikke greier det, så vet jeg nøyaktig hvordan du føler, jeg har nemlig følt det på samme måten **flere ganger**.

Jeg vet også at du, som jeg gjorde, kan greie det, til tross for at andre mener noe annet. Allikevel råder jeg deg til å stoppe opp litt i din entusiasme, fordi at nettopp som din entusiasme kan være din største styrke, kan det også bli ditt største problem, hvis du i din entusiasme kjører full fart fremover, på feil vei.

Av den grunn vil jeg gjerne fortelle deg om noen av de typiske årsakene som fører til katastrofe, men som er så vanskelig å kjenne igjen, fordi det ofte er de samme årsakene som kan føre til suksess. Forskjellen er imidlertid hvordan du bruker disse egenskapene.

For det første, er det viktig å ikke ha **hastverk** med å komme i gang.

Hvis ideen, eller produktet er godt, vil det sannsynligvis også være like godt om en uke eller noen måneder fra nå. Ta den tid som er nødvendig for å planlegge i detalj hvordan alt skal gjøres. En dags planlegging kan spare mange dagers arbeid, og kan i enkelte tilfeller være forskjellen på fiasko og suksess.

For det andre, er det viktig å ikke være **for** selvsikker.

Din selvtillit kan være det som sørger for at alt går bra, men hvis du, i din selvsikkerhet og tro på produktet, glemmer at hva du tror om produktet ikke betyr så mye som at de eventuelle kundene tror på det. Sørg derfor for at du undersøker nøye nok at kundene også liker produktet, nok til at de virkelig er villige til å betale den prisen du må ha, for at du skal kunne overleve.

For det tredje, må du sørge for at du har penger nok til å greie deg, hvis det tar lenger tid enn det du regner med (for det gjør det). En god "tommelfingerregel" jeg har laget etter å ha lært det "den harde veien" er:

"Det tar minst dobbelt så lang tid som du tror, og samtidig vil fortjenesten bare bli det halve av det du regner med, eller håper på".

Hvis du kan leve med det, sett i gang, men hvis du føler at dette blir for dårlig, tenk deg nøye om før du setter i gang.

For det fjerde, tror nesten alle gründere at de har et helt unikt produkt, og at verden bare venter på dette. Det er mer enn sjeldent at dette er tilfelle. I de aller fleste tilfeller viser det seg, at selv om du synes det virker aldri så bra og unikt, så finnes det et konkurrerende produkt som er "nesten" det samme, og følgelig må du bruke mye mer tid på å selge kunden på at det er mer lønnsomt å kjøpe ditt produkt enn konkurrentens.

Det er en viktig sak, som de fleste gründere, i sin entusiasme dessverre ikke legger nok vekt på, det er å sørge for å utføre en nøye markedsundersøkelse av hvordan kundene vil motta produktet, **før** det investeres for mye penger og tid til igangsetting av produksjon eller markedsføring i stor skala.

Foreta derfor et "pilotprosjekt" for å finne ut følgende før igangsetting:

1. Liker kundene (mange nok) produktet godt nok til at de ønsker å kjøpe det?
2. Er prisen riktig?
3. Er kvaliteten god nok?
4. Finnes det konkurrenter som du ikke vet om?
5. Hvordan er det mulig å få betalingen, kontant, på 30 dager, eller annet?
6. Vil det være mulighet for gjensalg til faste kunder?
7. Og sist men ikke minst, husk at måten du spør på kan være avgjørende. Hvis du sier; "synes du ikke det er et flott produkt"? vil nok de aller fleste være enige med deg. Dette er imidlertid ikke nok. Du **må** også spørre "vil du kjøpe den av meg **NÅ**, prisen er x kroner?"

Da først får du greie på om markedet er interessant. Vær ikke redd for å få nei. Det er mye bedre å få nei på dette tidspunkt enn det er senere, når du har brukt alle pengene dine på å sette i gang produksjonen, eller har kjøpt hele lageret fullt av varer.

Jeg husker godt første gang jeg selv tenkte jeg skulle tjene raske penger på et godt kjøp av et parti malerruller. Jeg var 19 år og temmelig blåøyd. Innkjøpsprisen på malerrullene var kr. 4.75 pr. stk.

Før jeg kjøpte partiet på 2000 malerruller, forhørte jeg meg i et par butikker for å sjekke prisene. De var kr. 18,- pr. stk. for 13 cm brede ruller, som var det jeg hadde tilbud på. Det var da "helt klart" for meg at jeg raskt kunne selge mine ruller til malermestere og butikker for kr. 9,50, som var det dobbelte av det jeg skulle betale. Jeg slo derfor til, lånte kr. 10.000 i banken og kjøpte partiet.

Min forventning og entusiasme var stor, når jeg besøkte den første malermesteren.

Etter at jeg hadde gjennomført en fantastisk demonstrasjon og fortalt hvilken flott kvalitet produktet hadde, både når det gjaldt tykk stålstang, kraftig trehåndtak og solid perlon pels, fikk jeg bekreftelsen jeg hadde ventet på. Han syntes produktet hadde en bra kvalitet og jeg ventet bare på at han skulle si;

"hvor mange har du, jeg tar alle sammen".

Jeg glemmer derfor aldri svaret, som var: "jo da, produktet er nok bra det, men vi bruker ikke malerruller på 13cm, de er for små. Vi bruker bare 18 cm store ruller, jeg beklager". Det gikk ikke bedre i butikkene, noen kjøpte 2-3- stk, det var alt. Jeg endte opp med å selge de 2000 malerrullene enkeltvis eller 2-3 av gangen på dørene i private hus, de neste par årene.

Når året var omme og jeg skulle betale tilbake lånet i banken, var de små summene jeg hadde fått inn i løpet av året brukt opp. Jeg lånte derfor nye kr. 10.000 i en annen bank og betalte tilbake den første banken. Det var den første, men dessverre ikke den siste gangen, jeg gjorde den feilen å ikke teste markedet godt nok, før hele prosjektet ble igangsatt.

Når det gjelder en gründers selvdisiplin, så er det en absolutt nødvendighet å bruke prinsippet for "brennglasseffekten" nevnt i innledningen. Det er på dette punktet det også er viktig at du virkelig liker det du gjør som gründer. Hvis du ikke liker det du holder på med, vil du kun være motivert av penger og dette er farlig.

Det er farlig, fordi du da ikke har noen lojalitet til ditt produkt, eller ditt arbeid. Hvis du plutselig oppdager noe annet, som det tilsynelatende er lettere å tjene penger på (det ser alltid slik ut), vil du raskt være frempå og forandre kursen.

Den tid og de pengene du har brukt hittil på ditt prosjekt, vil ofte i slike tilfeller være bortkastet.

I tillegg vil du sannsynligvis også oppdage at "gresset var ikke så grønt på den andre siden av gjerdet allikevel".

Også derfor må du lære produktet, bransjen og kundene å kjenne, før suksessen kommer. Bare for at du skal forstå hvor viktig dette prinsippet med brennglasseffekten" er for å få suksess som gründer, tenk på noen av de personene som du selv mener har oppnådd stor suksess, enten fra ditt eget miljø, eller fra historiebøkene.

Er det noen som er blitt berømt fordi de holdt på med mange ting samtidig, eller er de fleste kjent for at de nettopp er blitt "eksperter" på **en ting**? Svaret vil gi seg selv.

Bruk derfor heller god tid i startfasen på å finne ut hva du virkelig ønsker å jobbe med når det gjelder produkter, bransje eller service.

Finn ut hva du kunne tenke deg å arbeide med i de neste 10-20 årene fremover. Jeg vet det er vanskelig, men tenk iallfall nøye gjennom dette spørsmålet.

Når du bruker "brennglasseffekten" og konsentrerer deg 100% om det du holder på med, vil du helt sikkert oppnå å få suksess med dette, uansett hva det er.

Vi mennesker har en sterk tendens til å velge den "minste motstands vei". Hvis vi ønsker oss penger, så er det spørsmål om hvordan vi kan vi skaffe oss det på den raskeste måten.

Dette er bl.a. grunnen til at så mange mennesker spiller i lotteri, på hester o.l.

Ønsket om hurtig gevinst, uten å behøve å gjøre noe for det, er en negativ tankegang, som i mange tilfeller fører til kriminalitet, og i beste fall uvanen av at vi ikke er villig til å gjøre det som er nødvendig, for kunne nyte livets goder.

La meg derfor gi deg mitt råd, fra en gründer til en annen, tenk langsiktig i ditt arbeid med å bygge opp et firma, noe annet er nytteløst. Først når du tenker langsiktig, vil du gjøre riktige avgjørelser både i valg av produkter, i forholdet til kunder, i forholdet til ansatte, og i forholdet til deg selv.

I dag, og for resten av mitt liv arbeider jeg med å bekjempe fattigdom i Afrika ved hjelp av forretningsprinsipper gjennom mine selskaper i «Better Globe Group» www.betterglobegroup.com og resultatene av dette arbeidet vil først gjøre seg gjeldende ETTER min død. DET er langsiktig tankegang.

"Skomaker bli ved din lest". Dette ordtaket har alle hørt, men dessverre er det mange gründere som burde ha slått opp en plakat med dette ordtaket på veggen foran seg. En gründer kjennetegnes jo nettopp av den egenskapen at han er kreativ, positiv, optimistisk og tar initiativ. La meg derfor gi deg det beste gründer råd du kan få: Dersom du ikke er beredt til å bruke 5-10 år på din nye ide om å tjene penger - **GJØR DET IKKE**. Dette er nemlig tiden det tar å få et solid firma på bena uansett, alt annet er flaks og DET kan du ikke bygge fremtiden din på.

På samme måte som dette er positive ingredienser når man arbeider konsentrert om en ting, vil det også være problemer med det, fordi gründeren lett ser muligheter for fortjeneste på mer enn ett sted. **La deg ikke lure.**

Det er som regel fortjeneste, mer enn nok der du er, hvis du bare konsentrerer deg (brennlasseffekten), og arbeider hardt, lenge nok.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapitlet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Motivet for å starte egen bedrift bør være mer enn bare å tjene penger.
2. Vær forberedt på å være i bransjen i minst 5-10 år.
3. Sørg for at "hjertet" er i det firma du starter opp.
4. Konsentrer deg om å bli "verdensmester" på bare ett område.
5. Husk, entusiasme er en stor styrke, men brukt feil kan den også være en svakhet.
6. Ha aldri hastverk i ditt prosjekt.
7. Vær ikke for selvsikker, ta imot råd fra andre.
8. **Tommelfingerregel:** Husk, det tar dobbelt så lang tid som du tror, og samtidig vil fortjenesten bare bli halvparten av det du regnet med.
9. Sett alltid i gang et pilotprosjekt, **før** du investerer dine sparepenger i full produksjon eller innkjøp.
10. Tenk alltid langsiktig i ditt arbeid.

Kapittel 16: Selvdisiplin gir utholdenhet.

De fleste mennesker gir opp like før målet er nådd. Problemet er at det visste de ikke på det tidspunktet. Litt utholdenhet, spesielt når det ser mørkt ut, er det som må til, hvis du ønsker å oppnå noe stort.

Utholdenhet er sannsynligvis den personlige egenskapen som skiller vinnerne fra taperne, i de fleste av livets situasjoner.

Det å ha evnen til å holde seg til det en har påbegynt til resultatet kommer, er det som virkelig kjennetegner selvdisiplin. På veien kan det være mange hindringer og problemer, men disse kan også sees på som trappetrinn som skal forseres, eller snumerker som kan føre til at ny kurs må stikkes ut, for ikke å snakke om de gangene du kanskje må forandre selve målet.

Husk på definisjonen av selvdisiplin:

"Din evne til systematisk, og steg for steg, arbeide mot et mål til du har nådd det".

I "systematisk" ligger det at du må planlegge måten du skal oppnå ditt mål på, før du setter i gang. "Steg for steg" betyr at du hele tiden går fremover, uansett om du støter på problemer underveis.

Hvert lille steg fremover er nemlig suksess, så sant du arbeider mot et mål du selv har valgt. Min bestemor sa ofte, når jeg hadde hasteverk med leksearbeidet som gutt, "husk på Rino, at det er ingen som kan se hvor lang tid du har brukt på jobben, men alle kan se hvordan det ser ut når du er ferdig".

Slik er det selvfølgelig også ellers i livet. Hvor lang tid vi har brukt på å skaffe oss den fremgangen eller det resultatet vi ønsker oss, er det sjelden noen som bryr seg om, men hvor bra resultatet blir, kan alle se.

Nederlag og utholdenhet er to ting som har med hverandre å gjøre. Det er nemlig først når du er på vei mot et nederlag, at din utholdenhet blir satt på prøve. Det finnes utallige eksempler på personer som, til tross for sine nederlag, eller skal vi heller si, på grunn av sine nederlag, til slutt oppnådde å bli berømte.

Alle har vi hørt om Thomas Alva Edison som fikk den første lyspæren til å gløde. Dette skjedde imidlertid etter at Edison hadde gjennomført over 10.000 forsøk.

Hvor mange tror du ville vært villige til, eller sagt på en annen måte, hatt nok selvdisiplin til å forsøke så mange ganger uten å gi opp. For å kunne ha en slik selvdisiplin er det helt nødvendig at du selv er helt overbevist om at det er nødvendig å nå målet. Det nytter ikke bare "å gjøre sitt beste", for å se hvordan det går.

Det holder ikke, fordi du da kan risikere å finne ut at "ditt beste" ikke var godt nok. Du må ha et brennende ønske om å lykkes, da først vil din hjerne fore deg med de nødvendige opplysningene du trenger, for å oppnå ditt ønske.

Når så nederlagene kommer, er det viktig at du lærer av dem, foretar korrigeringer og går videre.

Thomas A. Edison ble stilt spørsmålet av en journalist om hvorfor han ikke like godt ga opp å prøve å få lys i pæra, når han beviselig, på det tidspunkt, hadde hatt over 9000 fiaskoer med denne. Edison svarte journalisten at det ikke var slik han så det.

Han sa:

"Jeg har ikke hatt over 9000 fiaskoer, jeg har med suksess funnet ut over 9000 måter, hvorpå jeg ikke får lys i pæra". Så la han til; "alt jeg behøver å gjøre er å bruke opp ALLE de metodene som IKKE VIRKER, så vil jeg til slutt få lys i pæra"

Edison lærte av sine feil og dette var selvfølgelig grunnen til at han oppnådde enorm berømmelse, ikke bare for lyspæra, men også for en rekke andre unike patenter og oppfinnelser (over 1000 stk.).

Husk, grunnlaget for utholdenhet er selvdisciplin.

Og grunnlaget for selvdisciplin er et klart mål, eller et brennende ønske. Noen mennesker gir opp etter første nederlag, noen gir opp etter andre eller tredje nederlag, og noen holder ut til resultatet kommer.

Det de menneskene som gir opp etter første eller andre forsøk ikke har forstått, er at "veien blir til mens du går". Når du tar avgjørelsen etter det første nederlaget at du ikke greier det, har du fratatt deg selv muligheten til å lære langs veien, noe alle som har oppnådd suksess har gjort. Jeg skal forklare dette litt nærmere.

En av de store sannheter som Napoleon Hill fant ut nettopp på dette området om utholdenhet var at:

"ethvert nederlag fører med seg et "frø" til en tilsvarende, eller større suksess".

Det er bare om å gjøre å finne dette frøet, for så å pleie det slik at det gror opp og blir til et vendepunkt eller den suksessen du har ønsket deg. Ved å studere berømte personer, vil du finne ut at praktisk talt alle sammen fikk sin berømmelse først **etter** at ett eller flere nederlag var overvunnet.

Walt Disney f.eks. gikk konkurs med sitt reklamebyrå, og var så blakk at han ikke kunne besøke en kunde, som inviterte han til et møte på den andre siden av byen, fordi han ikke hadde sko å ha på seg. Han var nær ved å gi opp mange ganger, før han endelig fikk solgt sin første tegnefilm, og resten er historie.

W. Clement Stone, samarbeidspartner med Napoleon Hill og en av Amerikas tidligere rikeste menn sa det slik, når noen forteller han at de har hatt en fiasko;

"Det er bra. Nå må du bare finne ut hva som var bra med det".

Han vet at frøet til en minst like stor suksess ligger i ethvert nederlag. For at du skal kunne få den nødvendige utholdenhet du trenger i ditt liv, er det nødvendig at du følger disse 4 rådene.

1. Du må ha et klart mål og et brennende ønske om å oppnå dette målet.

Hvis du har et sterkt motiv for å nå ditt mål, vil du være villig til å fortsette, selv om du møter problemer på din vei.

Først da har du styrke nok til å hente frem de ressursene du har inni deg selv, som gjør det mulig å vinne til slutt.

2. Du må ha en detaljert og nøye planlagt vei å gå for å oppnå ditt mål.

Hvis du har det, blir det lettere å holde vedlike et kontinuerlig arbeidstempo, slik at du bruker tiden til å konsentrere deg om hva du skal gjøre, og ikke om alt som kan gå galt.

3. Du må ikke la deg påvirke av venner og bekjente, eller andre som tror du ikke greier det. Dette at andre kommer med kritiske og skeptiske bemerkninger har fått mange mennesker til å gi opp tidlig. Husk det er deg som har ideen, ønsket og målet.

Husk også på at; **"hva din hjerne kan oppta og tro på, kan du oppnå"**. Overlat derfor ikke til andre å bestemme for deg, hva du kan oppnå.

4. Du bør sørge for å skaffe deg en person, eller flere, som vil oppmuntre deg og som har tro på deg. Det ligger en utrolig motivasjon i å motta støtte eller ros fra et annet menneske, slik at du ikke mister **alt** håp når noe går galt, eller når mange andre forteller deg at du bør gi opp. Denne oppmuntringen kan være det lille som skal til, for at din utholdenhet blir sterk nok til at du går videre.

Håp er en annen ingrediens som må være tilstede hvis du skal ha utholdenhet.

Håp kan sies å være en positiv og optimistisk tanke, uten kunnskap om realiteter, men som allikevel gjør at det produseres tro på et eller annet i fremtiden, selv om det skulle være problemer, og alt ser svart ut i dag.

Menneskene vet lite konkret om hvilken kapasitet og mulighet hver enkelt hjerne har, når det gjelder tanker og følelser som etter hvert blir omformet til realiteter, eller materielle ting. Det er blitt sagt at **tanker er ting**.

Iallfall finnes det mange nok beviser på, at når menneskene bare har hatt store nok problemer, så har de måttet tenke, og det har som regel løst de aller fleste problemer de har stått ovenfor. De har mer eller mindre sett løsningen for seg i tankene, og dette har fått frem håpet hos dem.

Først når alt håp er ute er nederlaget et faktum. Du har vel også hørt at, **"den som ikke har gitt opp har heller ikke tapt"**, det er sant. En optimistisk holdning til seg selv og fremtiden er nødvendig, hvis du skal greie å reise deg etter et nederlag.

Husk at en optimist er en person som ser en mulighet i ethvert problem, mens en pessimist ser et problem i enhver mulighet.

Husk også på prinsippet med "vannpumpen" i forbindelse med utholdenhet.

Når du gir opp, eller har lyst til det, kan det være lurt å huske på at du aldri vet når løsningen, eller suksessen er nær. Det kan kanskje bare være litt til, så vil det gå utforbakke resten av veien, og hvis du gir opp like før du kunne vært i mål, må du starte helt på nytt neste gang.

Istedenfor å gi opp, forsøk å analysere det du har utført, og se om ikke du kan bygge videre på dette, og holde det gående bare litt til.

Uansett hvor sliten, trøtt og lei du er, og uansett hva som har skjedd, du greier alltid å holde ut litt til. Tenk på hvorfor du startet til å begynne med, hva var det du ønsket å oppnå? Ved å tenke på denne måten vil du igjen kunne skape den følelsen du hadde før noe gikk galt. Du vil igjen bli i stand til å se mulighetene istedenfor problemene.

Utholdenhet kan læres, fordi det er en sinnstillstand og intet annet. D.v.s. det er dine tanker som avgjør om du holder ut eller ikke. Hvis du tviler på om du kan greie det, om du egentlig har lyst til det, eller om det er det riktige, vil du automatisk ha mistet din evne til å være utholden.

Motivet ditt må være helt klart, og du bør også være sikker på at du kan greie det, hvis du skal ha muligheter for å få utholdenhet. Som jeg har sagt deg før, husk at "du blir til det du tenker på". Det er derfor det er så viktig at du ikke holder tankene på at det kanskje ikke går. Finn ut hvordan du skal kunne gjøre det som er nødvendig å gjøre for å oppnå ditt mål. Legg nøye planer og sett i gang. Og vent ikke til tiden er riktig, det blir den allikevel aldri.

Start med det verktøyet du har, og bestem deg for å fullføre uansett hvor lang tid det vil ta. Med en slik innstilling ved starten, er det ikke et spørsmål om det går eller ikke, men hva som må gjøres for å greie det.

Dette gir selvfølgelig vesentlig forskjell i tankegang og derfor også i resultat. Mange mennesker har den oppfatningen at man må ha flaks for å lykkes i livet.

En god definisjon jeg har hørt når det gjelder flaks er følgende:
"Flaks oppstår når forberedelsene møter mulighetene". Dette betyr i praksis at hvis du ikke er forberedt på, og griper mulighetene, så vil du ikke ha flaks. Du vil ikke være i stand til å oppdage at det er en mulighet, hvis du ikke har bestemt deg for å være åpen for den. Først da vil du gjenkjenne det som dukker opp innen ditt område.

Andre vil ofte kalle slike ting flaks, fordi de ikke selv kan tenke i samme baner, uten å være forberedt. En annen sak er at mange, som har den nødvendige utholdenhet og ikke gir opp, plutselig finner en løsning som de aldri hadde vært i stand til å forutse.

Plutselig, som lyn fra klar himmel åpner det seg en ny mulighet, i form av en tanke, en annen person, en ny vinkel, et nytt system, eller en annen løsning.

Det er akkurat som om det er en usynlig kraft som hjelper dem som holder ut, og gjør seg fortjent til å få hjelp.

Noen ganger ser det ut som at det er en form for test du skal igjennom, før resultatet blir fortjent.

Jeg har selv ikke tall på alle de ganger som en løsning har åpenbart seg for meg, i en form som jeg aldri kunne ha drømt om på forhånd. I hvert tilfelle har jeg imidlertid hatt en sterk tro på at jeg skulle greie det, selv om alt annet tydet på det motsatte.

Først når jeg har nektet å gi opp, og allikevel vært nær ved at jeg måtte gi opp, kom løsningen. I enkelte tilfeller kom den i form av en ny katastrofe, som jeg etterpå forsto var det beste som kunne ha skjedd.

I slike situasjoner er det selvfølgelig viktig at en virkelig er i stand til å se det positive i det som har skjedd, slik at det negative blir forvandlet til noe positivt.

På denne måten blir alt som skjer på din vei av problemer snudd rundt, og blir nye retningslinjer, og ved at du lærer av feilene som er gjort, blir disse forvandlet fra fiasko og nederlag til suksesser.

Du vil altså fremdeles være på vei mot målet, det er bare det at du har tatt en annen vei enn den du hadde trodd du skulle ta innledningsvis.

Spør enhver person med noen grad av suksess, så vil du høre at ingen av dem hadde trodd at de skulle gjennomgå det de har gjort på sin vei til fremgang.

Mange vil si at hvis de hadde visst om på forhånd hva de skulle gå igjennom, så ville de muligens aldri ha gjort det. Men når du spør dem om de angrer på det de har gjennomgått, så vil de fleste svare;

"nei det har vært utrolig lærerikt og jeg ville ikke ha unnvært det for enhver pris".

Det er nemlig det utholdenhet dreier seg om, personlig utvikling.

OPPGAVER:

Jeg har bestemt meg for å foreta meg følgende med det jeg har lest i dette kapitlet:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

10 ting å huske på:

1. Utholdenhet er et virkelig tegn på selvdisciplin.
2. Det er først ved nederlag at utholdenheten blir satt på prøve.
3. Fiasko = Suksess, hvis du har lært av denne.
4. Husk, veien blir til mens du går.
5. Nesten alle berømtheter har fått stor suksess først etter et kraftig nederlag.
6. Enhver fiasko fører med seg et "frø" til en like stor eller større suksess.
7. Håp, er en ingrediens som styrker utholdenheten.
8. Den som ikke har gitt opp, har ikke tapt.
9. En optimist ser en mulighet i ethvert problem, mens en pessimist ser et problem i enhver mulighet.
10. Tenk på det du ønsker å oppnå, ikke hva som kan gå galt.

Avslutning

Når du nå har gjennomgått dette kurset i selvdisciplin, enten du har lest leksjonene, eller du har lest de av leksjonene som du synes passer for deg, så har du nå lært at du egentlig har nok selvdisciplin til å utføre det du ønsker sterkt nok.

Hemmeligheten ligger i at du må ønske det "sterkt nok". Ingen mennesker har selvdisciplin nok hvis de ikke er motivert til handling. Dette ligger også, som tidligere nevnt, i sakens natur i selve ordet **motiv-asjon**, hvor de første fem bokstavene danner ordet **MOTIV**. Uten et klart motiv blir det ganske enkelt ingen handling, og følgelig er det heller ingen som er i stand til å ha selvdisciplin nok.

Det eneste som kan motivere et menneske til handling, uten at de har et ønske om å oppnå det, er frykten for straff.

Hvis du er redd for hva som vil skje hvis ikke du gjør det, behøver du ikke selvdisciplin, fordi redselen gjør at du handler, til tross for at du ikke har lyst.

Dette er imidlertid ingen positiv motivasjonsfaktor fordi den som oftest blir pålagt av andre, og ikke er noe du selv har bestemt.

Hvis du ikke er sikker på om du ønsker å gjøre en ting, kan det være en fordel å sette opp det vi kaller en "Pro & Kontra" liste.

D.v.s. at du rett og slett lager en loddrett strek på midten av et ark. På den ene siden skriver du de positive tingene som oppnås ved å gjøre det du har bestemt deg for, og på den andre siden av streken, skriver du de negative sidene ved saken.

Når du har skrevet en slik liste, vil du lettere få en oversikt over hva du står ovenfor av fordeler og ulemper, og dette vil hjelpe deg med å ta avgjørelsen.

En annen ting som kan være verdt å huske på, er at det er en pris å betale for alt du vil oppnå i livet ditt.

F.eks. må du være villig til å **oppgi** dårlig humør før du kan bli i godt humør.

Vi tenker ikke så mye på slike ting, men allikevel vil vi ikke under noen omstendigheter være i stand til å beholde begge tingene. Alle vil gjerne bli bedre, men ikke alle er villige til å forandre seg for å bli bedre, selv om dette er en absolutt nødvendighet.

I den anledning er det viktig å huske på at det ikke nytter å si til seg selv; "jeg vil gjerne ha selvdisciplin til å gjøre det". Det er det ingen som har i utgangspunktet.

Først når du ønsker å oppnå en ting sterkt nok, og er villig til å gjøre det som er nødvendig for å oppnå det, kommer selvdisciplin som et naturlig resultat, ellers ikke.

Så neste gang du beklager deg over at du ikke har selvdisciplin nok, så husk på at rekkefølgen er denne:

Først sørger du for å sette deg et mål som er meningsfylt, og som du ønsker sterkt å oppnå, så deler du det opp i så små porsjoner som mulig, **deretter** vil selvdisciplinen komme i takt med at du tar en liten del av gangen.

Når du gjør det på denne måten, vil du finne ut at du har all den selvdisiplinen du noen gang vil trenge. Husk på at viljestyrken er forankret i hjernen, og kan økes med trening på samme måte som en muskel. Det kan også være på sin plass å huske på at selvdisiplin er å sammenligne med sunn egenkjærighet.

D.v.s. at du bryr deg nok om deg selv til å foreta deg det som gir deg det beste utbyttet. Mangel på selvdisiplin er også energibruk, men det er bortkastet energi. Du bruker langt mer energi på ikke å ha selvdisiplin, enn å ha det.

Det er meget viktig, når du ønsker å kontrollere din selvdisiplin, at du bestemmer deg for å beherske disse 7 negative "følelsene", eller tenkemåtene:

1. **Frykt**
2. **Sjalusi**
3. **Grådighet**
4. **Sinne**
5. **Hat**
6. **Overtro**
7. **Hevn**

Disse 7 fiender kan ødelegge livet både for deg og andre du kommer i kontakt med, og **må** temmes.

Jeg foreslår derfor at du skriver dem ned på et ark og gir deg selv gradering fra 1-10, avhengig av hvordan du behersker dem. Be gjerne en du kjenner godt om å hjelpe deg, slik at det blir mest mulig riktig.

På denne måten opparbeider du vanen av å disiplinere deg selv på noen av de vanskeligste områdene som finnes.

Når du føler at du har rimelig god kontroll over dine 7 fiender, vil all annen form for selvdisiplin være barnemat for deg. Jeg vet du kan greie det.

Og glem nå ikke hva selvdisiplin er :

Din evne til systematisk, og steg for steg, arbeide mot et mål til du har nådd det.

Velkommen skal du være i den eksklusive "klubben" av målrettede, og derfor selvdisiplinerte personer. Jeg vet at du vil trives der.

IMPORTANT MESSAGE:



This is an e-book Sponsored by www.BetterGlobe.com/10
in order to support the good work of the NGO www.ChildAfrica.org

THINK ABOUT THIS:

By logging on to the www.be-better.com web site you can find thousands of inspiring and informative SLOGANS, TIPS, ADVICE, ARTICLES, NEWSLETTERS and E-BOOKS and most of them are FREE.

Our goal is to help you to be-better in YOUR life.

That's why we have developed and collected the best of the best when it comes to personal development and motivation from all over the world, so you can save a lot of time, because you will probably find all the inspiration you need at www.be-better.com

AND DON'T FORGET THAT ANYTHING YOU ARE DONATING THROUGH OUR WEBSITE GOES DIRECTLY TO CHILD AFRICA TO BUILD SCHOOLS FOR POOR CHILDREN. YOU CAN DONATE ANY AMOUNT [HERE](#):

YOU ARE WELCOME TO VISIT US ON-LINE AT: www.be-better.com

If you feel that the content of this e-book has helped you becoming a better person, it would be great if you could send an e-mail, to: rino@be-better.com and tell me about your success.

If you do, you'll receive a personal e-mail from me congratulating you for the success of your achievement.

Positive regards
Rino Solberg