PATRIC NILSSON

Söker du efter de rätta metoderna för att förändra ditt liv?

DIN TID KOMMER

Patric Nilsson

INLEDNING

KAPITEL 1: Alla människor har potential 6

KAPITEL 2: Att göra är ett val 13

KAPITEL 3: Städa upp det som varit 22

KAPITEL 4: Skapa ditt skyddsnät 37

KAPITEL 5: Åk på kickoff 44

KAPITEL 6: Konsten att sätta mål 56

KAPITEL 7: Välj ditt fordon - ”Huret” 72

BONUS: Personligt Varumärke 89

Inledning

Att ha en positiv förväntan på vad som väntar framåt var någonting jag fick lära mig. Inte i skolan utan via böcker och föreläsningar om positivt tänkande. Det blir som du tänker heter det. Rötterna skapar frukterna tycker jag är en ännu bättre liknelse. Det finns tre sätt att lära sig. Genom att studera, genom att göra och genom att lära från mentorer och modellera vad de gör. Själv har jag använt alla tre sätt för att bygga upp min verksamhet och mitt liv som entreprenör de senaste åren.

En av mina starkaste drivkrafter är att ge ett värde till andra - därför skrev jag den här boken. Den är inte allt för lång för tanken är att du ska kunna greppa den oavsett vad du har för bakgrund. Om du är helt ny ut i verkligheten från skolan eller om du har jobbat på en arbetsplats, varit ledare för en organisation eller varit entreprenör i många år är jag säker på att du kommer få nya idéer och insikter på vägen.

Här kan du ta del av alla nycklar och erfarenheter jag fått med mig genom min entreprenörsresa vilket jag är helt säkert på kommer ge dig ett stort värde oavsett vad du har för erfarenhet sedan innan. Jag kommer skriva den här boken som om det var ett brev till mig själv från framtiden, vilket jag på ett sätt önskar att det kunde vara - för de här strategierna och de insikter jag skriver om har varit ovärderliga. De kommer spara dig många år av frustration och misslyckanden oavsett vad du ska göra med ditt liv om du väljer att använda dem.

Det är helt upp till dig vad du väljer att göra. De här kapitlen kommer vara otroligt värdefulla för dig om du väljer att göra någonting av det du tar del av. Annars är den här boken helt bortkastad tid. Det räcker inte med att läsa. Du måste också göra - vilket tog mig många år att till slut förstå.

Det du kan förvänta dig...

I boken kommer en del sanningar om hur vi fungerar som människor och varför vi inte vill sticka ut eller vara annorlunda. Vi måste tillhöra flocken för att överleva. Detta varvas med självklarheter vi behöver få höra för att mentalt pussla ihop hela bilden. Vissa saker behöver vi ”lära av” för att kunna ”lära om” för vissa saker du lärt dig är inte sant.

Det finns så många där ute som vill tala om hur andra ska leva sina liv - ofta tyvärr baserat på värderingar och åsikter. Jag hoppas kunna inspirera dig till att tänka själv och att tänka på vem du lyssnar till. Jag lovar dig att efter du läst den här boken kommer du ta mer hand om den tid du har. Vi har 168 timmar på en vecka - Vad gör du med din tid?

Livet är för kort för att ha en massa tankar på projekt som inte blir av. Jag vill att du prioriterar det som är viktigt för dig och bort med allt som inte skulle behöva vara med på din resa som bara äter upp en massa tid.

Jag lovar dig att du får fokus på rätt saker om du väljer att följa vad som står i den här boken.

En god idé är att ha ett anteckningsblock bredvid dig när du läser - inte nödvändigtvis för att du ska skriva upp en massa citat utan främst för att du vill skriva ned dina tankar som dyker upp under tiden. Du kommer få en del frågor och påståenden när du läser som du med fördel kan svara på direkt eller notera för att gå tillbaka till senare om det känns relevant. Skriv ut boken om du känner för det och skriv kommentarer i marginalen om det känns rätt. Om du vill kan du använda överstrykningspennor i olika färger för att markera ord, meningar eller stycken. Huvudsaken är att du hittat ett sätt som funkar för dig.

KAPITEL 1

Alla människor har potential

Den här boken handlar om att hitta och göra något med din potential du har inom dig. Alla har en - det gäller bara att hitta vad det är och vara redo när möjligheten dyker upp framför ögonen.

Undersökningar visar att långt över hälften av befolkningen inte är inspirerade eller ännu värre inte trivs på sina jobb. Jag tycker det är tragiskt när det finns så mycket som skulle kunna skapas av rätt person som funnit och agerat på något de haft en stark magkänsla för. **Att gå till handling är nyckeln, innan dess vet du inte om du tycker om det.** Du kan inte tänka dig till om du har talang för något eller inte - sätt igång!

Jag var den där anonyma, introverta och oinspirerade pojken i skolan som inte tyckte något yrke verkade speciellt spännande. Jag behövde hitta min motivationsfaktor.

Alla i klassen verkade veta vad de skulle hitta på men jag visste inte vad jag ville göra när jag blev stor. Jag hamnade på industrigolvet som CNC-operatör. Inte helt otippat då jag läste till just det på gymnasiet. Tre års gymnasium inom verkstadsförberedande

utbildning. Det tog mig några år att sluta på fabriken - jag tröttnade efter 2 veckor och sa upp mig efter 5 år. Jag prövade mina vingar som entreprenör inom olika områden och under ett par års tid byggde upp ett stort skuldberg för att jag inte satte igång på riktigt.

Tanken är att du ska spara både tid och pengar genom att ta till dig innehållet i den här boken.

Under den tuffa perioden fick jag verkligen drivkraften att jobba mig ur situationen jag hade skapat och fick också några av mina största lärdomar i livet. Även om jag gick några år på industrigolvet visste jag att jag inte skulle bli kvar där hela livet.

Jag har de senaste åren jobbat heltid med att coacha och utbilda andra i att gå till handling. Vi har byggt en organisation med hundratals partners som tagit in tusentals kunder för att de agerat. Det har skapat en omsättning på flera miljoner i månaden som gett mig en vinst varje månad jag levt på sedan fabriken gick i konkurs.

Det här ämnet ligger mig så varmt om hjärtat för jag har i så många år suttit fast själv. Jag har funderat och överanalyserat innan jag till slut gick till handling. Jag ser många i samma situation som mig som bara funderar och avvaktar. Jag vill bara skaka om dem och säga "Gör någonting!" - istället skriver jag den här boken.

Jag har läst många böcker om personlig utveckling om modeller och tekniker. Den här boken är annorlunda. Budskapet är enkelt - gör det bara! Är du en person som övertänker allting har du säkert allting redan inom dig. Du har läst de där böckerna, varit på föreläsningarna och kanske till och med lagt den där planen. Kör! Det är när du gör det du märker om det är så roligt som du trodde. **Innan du gjort något har du ingen aning!**

Många som läser den här boken sitter säkert och funderar på om det finns någonting mer för dem där ute. Några har nog alltid tänkt på att göra något annorlunda men det har inte blivit av. Det har planerats och kanske till och med förberetts en del innan projektet har pausats för att övertygelsen av succé inte funnits där. Bättre är att trycka på knappen och sätta igång! Först då kan personen få reda på om det är någonting hen vill satsa på eller om hen kan lägga ned projektet till fördel för något annat hen kanske brinner mer för.

En av mina största lärdomar de senaste 15 åren som entreprenör är att AGERA är den viktigaste delen.

Jag satt i Göteborg och pratade med min blivande mentor. Jag hade 1000 frågor och när jag fått svar på allt jag kunde komma på och lite till så tog han fram papper och penna.

Han började rita upp en modell vi pratade om… Jag sköt ifrån mig pappret, lutade mig tillbaka och sa: "Det där har jag sett innan. Det kan jag redan."

Han tittade djupt in i mina ögon med en sådan intensiv blick som fick mig att förstå att det var idé att lyssna för nu skulle han säga någonting viktigt…

Han sa: "Jasså? - Hur tycker du det har gått för dig hittills då?"

BOOM! Jag förstod. Där satt jag. Mitt emot en person som gjort det här framgångsrikt i många år. Han skulle lära mig de absoluta grunderna och allt jag kunde komma med var att jag redan kunde allt.

Jag var inte coachningsbar…

Han fortsatte: Du är väldigt utbildad. Du kan mycket. Du har läst på, vilket är bra…

Nu finns jag här som din mentor om du vill ha min hjälp. Vill du det behöver vi gå igenom de absoluta grunderna och börja GÖRA!

Ingenting händer om du inte AGERAR!

Konsten är att lita på processen och förstå att enkelheten är att bara lägga alla tankar på att avvakta, skjuta upp eller fundera - åt sidan och bara köra. **Du får aldrig reda på om du vill göra det om du inte provar.** Därför vinner de som kör igång istället för att lägga tid och fokus på att försöka föreställa dig hur det känns att vara igång med projektet.

Den här boken handlar om alla de strategier jag lärt mig på vägen och är fylld med allt jag önskar att jag visste innan jag började. Ibland hör vi människor som säger: ”Det är bara fortsätta att jobba hårdare!” - Vilket inte alltid är sant.

De flesta vill läsa den här boken för att den är enkel, lättläst men innehållet är ändå otroligt kraftfullt. Ingen behöver ha läst andra böcker innan denna utan tanken är att detta ska vara en igångsättande aktivitet som omedelbart ska leda till att gå till handling oavsett vad det är du tänkt göra. Nu när vi vet det här kan vi välja att gå ut och bara börja göra.

Vissa saker vi lärt oss är helt enkelt inte sant. Vi måste lära av innan vi lär om.

Om du gör fel saker så kommer du inte lyckas genom att göra dem mer, hårdare eller oftare. Vi behöver vara säkra på att systemet eller receptet fungerar innan vi lägger tid på det.

Om jag hade fått tag på den här boken när jag började min resa hade jag följt den slaviskt. Jag hade sökt upp en mentor som gjort det jag ville göra och som förstod mig - Sedan hade jag gått till handling och byggt grunden utifrån filosofin och principerna som följer. Boken är fylld med innehåll och frågor som kommer att hjälpa dig att forma det du vill lansera i nästa kapitel av ditt liv.

KAPITEL 2

Att göra är ett val

Någonting jag vill att du ska förstå om du inte redan gör det är att du har ett val. Att göra är ett val. En av anledningarna till att jag jobbar med det jag gör är att jag får möjligheten att jobba med de mest hungriga och drivna personerna som finns där ute. Det spelar ingen roll vem du är, om du är man eller kvinna, hur gammal du är eller vart du kommer ifrån.

Vi lever i en annan värld idag jämfört med för 20 år sedan. Det handlar så mycket mer om att skapa ett värde på marknaden. När jag växte upp skulle jag ha fullt fokus på att skaffa mig ett jobb för att säkra upp för framtiden. Det finns inga trygga jobb idag. Den säkerhet du har är när du tar chansen att kasta dig ut och bygga upp något baserat på ditt egna driv.

Det finns så mycket människor där ute som tycker att världen är orättvis och anser att de borde ha rätt att få innan de ger. Ansvar är ingenting man får. Det är någonting man tar. Universum kommer inte belöna dig innan du gjort något. I en av de första riktigt djupa utbildningarna jag tog del av "Lead the Field" med Earl Nightingale tar han upp just detta när han säger:

> ***”Du kan inte sitta framför en kall vedspis och be om värme, för du kan sitta där tills du fryser ihjäl. En normal människa förstår att veden måste in innan du kan tända den eld som gör att spisen kan producera den värme du är ute efter...”***

Jag har sett detta många gånger både på nära håll och på avstånd. Personer som inte gjort speciellt mycket som förväntar sig större resultat. ”Jag borde ha kommit längre.” ”Jag förväntade mig mer än såhär...” Vart kom de förväntningarna ifrån? Vem lurade i dig det där? Om det hade varit en vanlig anställning och du hade gjort lika mycket eller lika lite där som du gjort här nu - skulle du då fått behålla jobbet? Skulle du varit stolt eller skulle du skämts? Handen på hjärtat... Du får betalt på det värde du bringar till marknaden. Du må tycka att världen är orättvis men alla har 24 timmar på ett dygn och det är upp till dig vad du investerar dem i. Ibland hör jag människor som säger ”Jag förtjänar att vara lite mer ledig.” Eller ”Jag förtjänar att få ta det lite lugnt också...” ”Jag förtjänar mer betalt på det arbete jag gjort...” Det är därför ekonomin ser ut som den gör idag. Kreditbolagen tjänar bra på att människor lever över sina tillgångar. **Hur vet du när du har förtjänat en viss summa pengar? Den sitter på ditt bankkonto.**

Är du missnöjd behöver du göra någonting åt din situation. Får du för lite betalt? Gör någonting. Prata med chefen. Byt uppdrag. Höj priserna. Om du inte gör något annorlunda kommer ingeting bli annorlunda. Det hjälper helt enkelt inte att gnälla. Lägg den energin på någonting produktivt istället. Använd energin som bränsle till att gå framåt i utvecklingen. Lätt att göra. Lätt att inte göra. Att göra är ett val. Ett val som är fullständigt avgörande.

> *"Vi är alla lika med rätten att vara olika baserat på prestation."*
> *- Orrin Woodward*

Det finns inga lata människor

Jag lever med övertygelsen att alla skulle kunna hitta någonting att bli motiverade av. Problemet jag ser med den traditionella modellen idag är motivation. **Motiv - aktion**. Om du inte ser tydligt vad du vill göra så går du inte till handling på det. Vi behöver en kraftfull målsättning för att komma igång. Vi behöver förstå vårt "varför" innan vi agerar. Vi attraheras av passion, engagemang och gemenskap.

Det finns ett stort värde av att lyssna till människor som hittat något att vara passionerade över. Det är något speciellt med att höra människor prata om något de brinner för. Se glöden i deras ögon och energin som kan lyfta ett helt rum när de pratar. Det spelar ingen roll vad det är. Det är lika fascinerande oavsett. En viktig sak här är att det är äkta entusiasm.

> *”Framgångsrika människor har inte sin attityd tack vare sin position, de har sin position tack vare sin attityd.”*
>
> *- Earl Nightingale*

Vad känner du till för personer som brinner för det de gör? Observera att jag inte frågade vilka du känner. Jag vet inte vad jag skulle svara på den frågan om jag fick den för 20 år sedan, för jag kände inte många som var speciellt positiva då. **Nu är inte historia lika med framtid så vi kan välja vilka vi lyssnar till oavsett om vi känner dem eller inte.**

Oavsett motgångar har vissa människor en positiv förväntan på framtiden. **Framgång betyder att du går framåt.** Att sträva efter att förverkliga någonting. Vilket egentligen betyder att alla som har ett mål i sikte och går framåt är på väg att bli framgångsrika.

En hemlighet för att vara på väg framåt är att du ska må bra nu på vägen.

Hitta din passion

Låt oss titta på hur du hittar din passion för alla människor har potential och att göra är ett val. Vad vill du då göra är frågan. Du kan börja med vad du tycker är kul. En annan del är vad du har talang för. Skaffa din en talangplan. Gör en plan för din talang.

Jag tror att alla kan hitta något att brinna för om vi gick in för det. De flesta människor har någon typ av intresse som pekar åt något håll. Väldigt få personer som säger att de inte är intresserade av någonting för allt är tråkigt. Vi har bara olika motivationsfaktorer. Vi drivs av olika saker. Vissa drivs av utveckling. Andra av upplevelser, pengar eller att hjälpa andra. Du kanske är intresserad av idrott, musik, hälsa, inredning, hundar, kläder, livsstil eller teknik. **Du kommer hitta din passion om du bara ger den chansen att hitta dig.**

Var öppen för den och håll ögonen öppna för möjligheter. Sedan återstår det att se hur du kan bygga en talangplan kring det. Hemligheten är någonstans att hitta något du brinner för och hitta ett sätt att

> ***'The mind, once stretched by a new idea, never returns to its original dimensions"***
> ***- Ralph Waldo Emerson***

utveckla det eller tjäna pengar på det om det är tanken. Längre fram i boken kommer du få verktyg för att kunna bygga upp ditt system och realisera din plan.

Det är som vi var inne på tidigare - i görandet du märker om det är kul. Här ser jag ett problem där ute hos väldigt många som tänker "Jag vet inte vad jag vill göra så jag gör ingenting." Vilket jag kan tycka är helt fel. Du behöver prova att göra någonting för att veta. Om du aldrig suttit med en gitarr så vet du inte om du tycker det är kul. Jag började spela tvärflöjt när jag var liten men jag tyckte inte att det var kul så jag slutade. Har jag legat sömnlös över det? -Nej.

För att simma måste du ned i vattnet. Det är min sanning. Du behöver gå in i görandet för att veta. Titta vad dina förebilder gör. Du har säkert även personer i ditt liv du kan fråga om råd. **Är det någon som gör det du vill göra kan du finna inspiration i det.** De kanske driver företag, föreläser, skriver böcker, sjunger, tävlar inom något.

Du letar efter det du tycker verkar intressant i allt det de gör.

Du behöver inte bli färdig här och nu. Släpp prestationen. Om jag skulle skriva här att du måste bestämma dig innan du läser klart kommer du antingen lägga ifrån dig boken eller läsa vidare ändå. Du är vuxen. Den här boken är till för dig som behöver inspiration, nycklar och ett system för att komma igång. Använd den som ett uppslagsverk om du vill. Fortsätt och gå sedan tillbaka hit senare om det känns rätt. Vi fungerar alla olika och tänk om det är som ett pussel, att när du får andra bitar på plats ser du vad som ska in precis här.

Alla behöver inte hålla med dig.

Ibland verkar det som att en del vill ha acceptans från andra innan de tar steget själva. De vill värva personer till sin idé innan de gör något. Ska de börja träna behöver de dra med någon annan till gymmet. Ska de börja äta nyttigt måste kompisen också göra det i sympati. Ska de starta med något nytt projekt så ska alla godkänna det först.

Vi är flockdjur som säljer in idéer till varann hela tiden men vi måste bestämma oss själva först om det ska bli trovärdigt. Det är inte kul att hänga med någon på något om vi redan vet innan att personen inte kommer att fortsätta oavsett om det handlar om crossfit eller om du köpt på dig en golfbag full med klubbor när din kompis kastar in handduken.

Alla ska inte vara med på din resa.

När jag kastade mig ut i verkligheten som egen för 6 år sedan fick jag ofta höra: "Det där kommer aldrig funka…"

Det konstiga är att det är samma typ av människor som idag säger:

- *Lätt för dig att säga - Du har ju gjort det.*
- *Du har ju inget jobb att gå till - Det har ju jag.*
- *Du dricker ju bara kaffe hela tiden - Jag har inte tid med det.*

(men personen har tid med att scroll sociala medier 5 timmar per dag...)

Tack och lov fick jag till mig: "Don't ask for a persons opinion if you don't want their lifestyle."

- *Fråga inte efter en persons åsikt om du inte är ute efter samma livsstil som de har.*

Det är så många där ute som har filosofin: "Vi får se lite hur det går." - Som att det skulle gå att vila sig i form?

De flesta har hört talesättet: "Ett plan lyfter inte om det inte ger full gas i starten."

Jag kan inte för att...

Hunden har faktiskt bajsat på mattan. Du vet ju inte hur det är för du har ju ingen hund... - Vad har det med entreprenörskap att göra?
"När jag kommer hem måste jag vila för jag är helt slut."

-Desto större anledning till att bryta mönstret och förändra något?
-Hur mår du om några år om det bara fortsätter så utan förändring?

"När jag kommer hem vill jag bara ta det lugnt och slappa."
-Det respekterar jag till 100% för det var ärligt men det kommer heller inte ta dig någonstans.

Napoleon Hill skriver i Keys to success:
"Your best friend may not be the most knowledgeable marketing professional in your area, but perhaps he can introduce you to someone who is."

Alla ska inte vara med på din resa.
Det är inte säkert att de ska vara dina reskamrater.

KAPITEL 3

Städa upp det som varit

Innan vi sätter igång att bygga på det vi ska göra in i framtiden kan det vara väldigt bra att städa upp det som varit. Du kanske har destruktiva relationer i ditt liv som verkligen dränerar dig på energi. Du kanske har hälsoutmaningar som du vet begränsar dig som du kan ta tag i på något sätt. Gå till läkare, börja röra på dig. Lägg om kosten. Prata med någon som kan det. Det handlar om att göra något annorlunda. Det handlar om att bryta mönster.

Har du en tärande ekonomi som gör att du gör av med mer pengar än vad du får in? Oavsett om du har lån eller något annat som tynger dig handlar det om att skapa en miljö där du inte går back. Att bygga någonting utifrån en modell som gör att du klarar dig kassaflödesmässigt.

En blomma behöver förutsättningar. Bra jord, solljus, rent vatten och mycket kärlek för att kunna blomstra. Vi kan titta på omgivning. Vi kan titta på olika saker för att stötta. **Att städa upp det som varit handlar om saker du verkligen behöver ändra på för att inte krascha på vägen.** Jag föreslår att du gör någonting åt det nu. Det är dags. Innan du signar ut mentalt - läs igenom det här kapitlet.

Jag säger inte att du ska göra precis vad som står här. Jag säger att du ska lyssna till varför jag rekommenderar det och sedan ta ett eget beslut. Återigen, du är vuxen och du bestämmer själv. Om det får dig att bara stelna till och bli paralyserad är det kanske inte rätt strategi för då kommer du lägga ifrån dig boken och inte göra någonting. Den här boken handlar om att agera. Kan jag inspirera dig till att ta ett steg åt "rätt håll" har vi kommit en bit på väg.

För egen del befann jag mig i en fullständigt ohållbar situation för 10 år sedan. Jag låg vaken på nätterna och tittade på serier. Jag hade ingen aning om hur jag skulle ta mig ur min situation så jag struntade i det. Jag blundade för det och hittade på sanningar som att det inte spelade någon roll vad jag gjorde för jag skulle inte kunna ta mig ur det ändå.

Jag hade sagt upp mig från industrigolvet och tagit ett säljjobb precis under krisen, jag förstod bara inte att det var en kris. Det ledde till att jag egentligen bara skulle vara ordermottagare till en början och jobbet skulle gå ut på att ha kontakt med leverantörer och pussla ihop offerter åt kunder som frågade efter priser på olika saker… Vi märkte ganska snart att försäljningen halverades och jag behövde agera, jag behövde aktivt gå ut och sälja. Vilket hos mig skapade en panik inombords för jag såg inte mig själv som någon försäljare.

Det ledde till att jag fick sluta där och söka mig vidare. Försäljning, marknadsföring och även rekrytering under en period. Därefter var jag med på en StartUp. Där investerade jag pengar jag inte hade för att jag så gärna ville vara med på den där entreprenörsresan. Det var inte så att ekvationen gick ihop så vi kunde ta ut lön.

Oftast kunde vi bara ta ut en liten del av det vi behövde vilket gjorde att jag byggde upp ett skuldberg - vilket skapade en negativ spiral ganska snabbt.

Utifrån det fick jag gå tillbaka till industrigolvet och jobbade extra på timme för att komma ikapp ekonomiskt. Min tanke var att jag skulle kunna jobba på kvällar och helger när jag slapp alla gnälliga gubbar som inte såg så positivt på livet men det slutade med att jag jobbade där dygnet runt för att överleva - beta av de skulder som var panik med. Det som låg hos inkasso och hos kronofogden.

En dag fick jag nog. Jag träffade min mentor i samband med att jag tittade på den verksamhet jag bygger idag. Jag fick coachning i hur jag skulle bryta mönstret och totalt ändra mitt beteende och vända mitt liv. Jag fick chansen att lära mig principerna, systemet och hur jag skulle städa upp det som varit. Jag tog den möjligheten för jag var hungrig och ville börja bygga upp en generativ ekonomi igen.

Jag tänker ge dig några enkla nycklar för att kunna göra det om du befinner dig i en sådan situation. För jag vet hur tärande det kan vara för psyket. Min strategi var länge att strunta i att öppna alla räkningar som kom i brevinkastet. Det var såhär i efterhand en kortsiktig lösning på ett långtidsproblem. Jag visste inte alls hur jag skulle lösa problemet så jag undvek det.

Om jag hade tagit hjälp snabbare hade jag säkert kunnat undvika eller sparat ett par år av ekonomisk stress. Med hjälp menar jag att fråga någon som kan ge mig "systemet" för att ta mig ur situationen.

Vad du än ska göra finns det ett system att följa för att göra det som någon har gjort före dig. Alla stora framgångsrika företag och organisationer bygger på system. Om du hamnar i en negativ spiral med stressad ekonomi - bryt mönstret. Här är några enkla steg...

"Om du befinner dig i en grop - sluta gräv."
- Robert Kiyosaki

Få stenkoll på nuläget. Öppna alla brev. Ring alla fordringsägare och se till att få koll på allt. Fråga om totalskuld, ränta, amortering, exakt dagsfärsk information så det inte kommer några överraskningar. Säg att du har en plan på G och fråga vad de kan göra.

En del kan ge dig amorteringsfritt ett par månader tills du har koll på läget och andra kanske kan frysa räntan åt dig. Du kommer att bli lugn på insidan av att se en totalsumma och att veta att det inte kommer några överraskningar.

Gör du det slipper du sitta där med 23 inkassokrav och inte kunna sova på nätterna för att du inte vet vad som ligger i brevinkastet imorgon. Det går fort utför då. Tro mig - Det är inget du vill uppleva. Få stenkoll på nuläget!

På fabriken hade vi ett system vi kallade för 5S. Benämningen är egentligen en akronym från fem japanska ord. Översätter vi dem blir det ungefär: **Sortera - Systematisera - Städa - Standardisera - Skapa en vana.** Här kan vi lägga till **Slänga, Skänka** och **Sälja.**

Fler av dem är säkert självklara i dina ögon medans andra kan kännas mindre självklara. Min upplevelse är att ju fler av dem du implementerar i ditt liv ju bättre flow får du. Att skapa rutiner och att bygga in livet i ett system skapar ett inre lugn. Du bygger helt enkelt upp ditt liv kring en struktur och vissa rutiner som gör att du slipper tänka så mycket hela tiden.

Du slipper leta efter saker. Du slipper ha ett energiläckage som gör att du blir trött.

Du sätter upp ditt system för framgång.

Sälja förstår du säkert. Om du säljer saker du nödvändigtvis inte behöver kan du beta av skulder om det är det du vill eller behöver.

Låt oss titta på att slänga saker. När du rensar och bestämmer dig för att göra dig av med saker som faktiskt inte har något fysiskt värde som du inte behöver frigör det plats för andra saker vilket gör att hjärnan blir lugn. Min upplevelse är att vi blir så mycket mer stressade än vi tror av att det inte är ordning och reda.

När vi kommer vi till skänka är det en balansgång för här handlar det om att faktiskt ta beslutet att släppa saker som du tror har ett större värde eller som du så gärna skulle vilja få ut några kronor för. Energin du får av att ge bort någonting är så mycket mer värd än att skriva upp på din att göra lista att du ska försöka få sålt det där som du innerst inne vet att du inte får någonting för.

Skänk bort saker till välgörenhet, eller till nära och kära om du vet att det finns ett behov för det är inte så mycket saker vi faktiskt måste ha idag. Jag

har rensat jättemycket de senaste åren. Det jag inte använder har uppenbarligen inget värde i mitt liv. **Du kommer tacka dig själv när du har agerat på det här.** Släng allting som du inte behöver som inte har något värde alls. Skänk bort saker som du ändå inte innerst inne tror att du kan få någonting för. Sälj det du inte använder som du faktiskt kan få någonting för som gör att du kan beta av skulder, spara eller investera - eller köpa någonting du faktiskt vill ha eller behöver.

Du håller fast i saker och det är just därför du sitter fast där du är.

Du vill strukturera upp ditt liv på ett sätt som funkar för dig. Jag säger inte exakt hur det ser ut, det är upp till dig. Jag pekar bara på recept eller system som funkar generellt. Jag kan bara visa dig dörren. Du behöver själv kliva in igenom den. Om du letar efter ett tecken så är det just här och nu.

När du börjar göra positiva förändringar, säljer av grejer som gör att du får in pengar och kan börja beta av skulder så känner du hur trycket över bröstet släpper - när du agerar. Det där är en hemlighet. Det är när du sitter och tänker det blir fel mentalt. Du överanalyserar allting istället för att bara agera. När du är i görandet överanalyserar du inte. När du sitter i telefon och väntar på att

inkassobolaget ska svara behöver du inte tänka på någonting annat än att vara närvarande i görandet. En stor hemlighet i det här är att göra. Det har framgångsrika människor anammat. **Ingenting händer om du inte gör någonting.** Om du aktivt väljer att städa upp det som varit och bara agerar kommer det kännas mycket bättre efteråt.

Trycket över bröstet släpper när du börjar prata om det.

Kommunicera

Det handlar om att kommunicera med fordringsägare. Det handlar om att kommunicera med människor du lånat pengar av privat. Kommunicera med familj, vänner, alla runtomkring du har relation med. Tanken är inte att så ogräs i andras mentala trädgård. Tanken är att vara öppen med vad som händer till de som är direkt eller indirekt berörda. Du behöver inte gå ut till allt och alla och säga ”Jag har ekonomiska problem” för den typen av negativ information är ingenting som gynnar dina medmänniskor.

Prata med de människor omkring dig som känner att något är fel men som inte förstår vilken situation du befinner dig i. Säg att du städar upp det som varit. Säg att du går igenom stora förändringar just nu då du befunnit dig i en situation som inte varit speciellt nyttig för dig. **Det får ditt undermedvetna att förstå att du redan är på väg.** Säg att du säljer av saker du inte behöver för att du vill skapa en mer generativ ekonomi. Adressera vad du fokuserar på och att du är på väg.

Du inspirerar människor som du inte har en aning om befinner sig i en liknande situation att också ta tag i sitt liv.

Bryt mönstret

Vill du ha förändring behöver du göra en förändring. Vi tenderar att fortsätta med det vi redan gör för det är tryggt eller så vi vet ingenting annat. Ditt beteende idag har blivit en del av din identitet. Det kan vara som en destruktiv relation till en pryl. Om du sitter och spelar X-box istället för att ta tag i ditt liv så kan det vara så att du behöver sälja den där spelkonsolen för att bryta mönstret. Fundera på vad ditt ”X-Box” kan vara för något. Vad du vill eller behöver ta tag i för beteendeförändring för att på riktigt nå nästa nivå.

De som sitter still mitt i vägen blir till slut överkörda i en värld av förändring. Om du gör det du alltid gjort kommer du få det du alltid fått. Vänd din utmaning till din tillgång. Allt du går igenom skapar erfarenhet du kan stå på för att nå högre.

Att ta ett steg innebär att du inte bara funderar eller studerar utan även agerar.

> ***"Läs böckerna på den nedre hyllan för att sedan stå på dem, och insikterna från dem för att nå böckerna på den högre hyllan."***
>
> ***- Jim Rohn***

Du måste börja genom att cementera grunden och då får du faktiskt städa upp det som varit så du kan bygga en stabil grund att stå på. Gör du det här så har du ryggen fri. Gör du det här släpper trycket över bröstet. Gör du det här har du verkligen lagt grunden för att bygga någonting stort av ditt liv.

Först såg jag mina motgångar som mina största hinder innan det skulle visa sig att de var mina största tillgångar. Min story var min möjlighet att nå ut och göra skillnad. Det jag gått igenom blev plötsligt värdefullt för någon annan. Det blev anledningen till att jag nådde fram till andra. Du förstår, du kan bara leda med din egen historia.

Att bara prata om hur tufft du haft det hjälper ingen men om du delar med dig av vart du varit och hur du tog dig vidare kan du inspirera andra som upplever att de sitter fast. Du kan alltid hjälpa någon att låsa upp deras mentala fängelse genom att dela med dig av din resa. Detta behöver inte handla om ekonomi. Jag använder ekonomi som en symbol. Det kan röra sig om destruktiva relationer, en ohälsosam livsstil eller vad som helst.

Du har blivit rustad för större uppdrag framåt.

Någon som har det ganska bra bryter sällan igenom för det är för bekvämt. Oavsett din situation finns det andra som tagit sig ur värre situationer än den du befinner dig i.

I de största framgångssagorna får vi oftast inte höra om människor som haft det ganska lätt utan snarare är det de som haft det tufft som blir inspirationskällorna. Det är som att när du spänner pilbågen bakåt tar du kraft för att flyga framåt. Dina största utmaningar är eller kommer bli dina största tillgångar.

Jag vill faktiskt tro att de som har haft mest motgångar har bäst utgångsläge för att slå igenom som inspirationsföreläsare, coach,

entreprenörer... för att när vi jobbar med människor handlar det om att kunna relatera till människor vi har framför oss. Om du inte varit med om så mycket saker blir det givetvis svårare. När det kommer människor till dig som förväntar sig eller hoppas på att du kan hjälpa dem med deras utmaningar och du inte alls har varit med om något liknande eller kan relatera till dem blir det svårt.

Om du däremot har varit minst lika skuldsatt eller haft en ännu tuffare bakgrund kan du med hjälp av din story ställa rätt frågor som får den personen att komma in i rätt tankebanor. **Du kan vara den som hjälper personen att titta på det ur ett nytt perspektiv och se sin upplevelse, erfarenhet och story som sin största tillgång att kunna hjälpa någon annan**. Finns det en hunger är som sagt min övertygelse att du kan låsa upp någon annan människas mentala fängelse. För när du är mitt i det och bara umgås med dina egna tankar är det väldigt svårt att se möjligheter. Du vet inte vad du inte vet. Du har din sanning om vad som är möjligt och inte.

Du är säkert i det läget väldigt duktig på att mantra in begränsningar, men om du får prata med någon som har tagit sig igenom det eller något som kanske varit ännu värre blir det ingen

svår match. Därför - var tacksam för din story. Var tacksam till vad du gått igenom oavsett vad det är som hänt. Du lever. Du har så mycket erfarenhet. Vad det än är som hänt vill jag tro att det har hänt av en anledning. Livet känns inte alltid rättvist men du kan göra det bästa av situationen och den tid du har kvar. Jag vill tro att det finns en mening. Det blir vad du gör det till. Eftersom du gått igenom det kan du välja vad det betyder för dig. Du kan välja att du ska använda din story för att hjälpa någon annan.

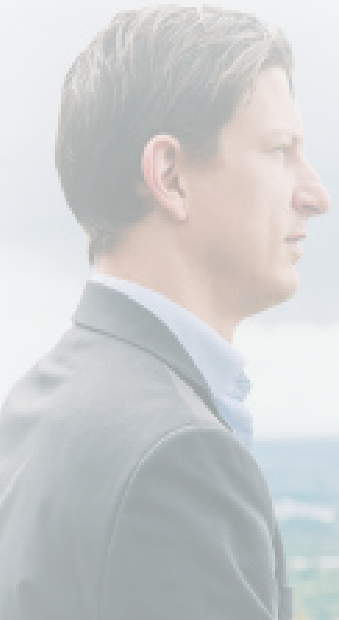
Det är den mest positiva vägen som jag hittat utifrån det jag har gått igenom. Jag kan inte se någon mer betydelsefull framtid än att hjälpa andra människor att bryta mönster. Bryta igenom. Människor som vill och är hungriga men de vet inte vart de ska börja. **Kan jag hjälpa en enda människa att ta sig igenom så är det värt allt.**

Vi fattar beslut tidigt i livet på små saker som kommer göra stor skillnad över tid. Vad vi får för intryck från vår omgivning och miljö samt vad för situationer vi står inför är ofta avgörande för det ena eller det andra.

Det finns en historia om en liten kille som heter John. Han sitter i skolbänken och de har precis börjat prata om geografi. Läraren visar en världskarta och frågar om någon kan visa honom Afrika. John räcker upp handen och läraren frågar: John? John svarar entusiastiskt: "Sidan 42!"

Alla skrattar. Han visste svaret men läraren säger: Dig vill jag prata med efter lektionen...
Nu har John 3 val.

1. Han bestämmer sig för att aldrig mer svara "fel" på någonting läraren frågar så han börjar plugga mycket mer än alla andra.
2. Han räcker aldrig upp handen igen för att han vill aldrig mer uppleva den känslan.
3. Det kanske mest tragiska är om han bestämmer sig för att strunta i att lära sig och bli klassens clown istället. Det skulle vara ett ganska enkelt val för han är ju tydligen ganska rolig ändå...



Vad sår du för frön hos andra människor? Vår omgivning är så mycket mer betydelsefull än vad de flesta förstår. För John är den avgörande. Tänk om han hade haft någon som lyssnat på honom.

KAPITEL 4

Skapa ditt skyddsnät

Det är avgörande vem du lyssnar till och vem du vänder dig till för råd. De flesta människor har anställda omkring sig så om planen är att starta eget behöver du prata med någon som driver eget eller någon som gjort det framgångsrikt tidigare. Endast de är kvalificerade till att vägleda dig i en sådan process.

Om du vill lära dig att spela gitarr eller åka skridskor är det samma sak, du behöver prata med någon som kan och har gjort det. **Det är svårt att lära sig hur du åker skridskor genom att titta på youtube.**

Det finns en modell som heter **Teachabillity index**. Det är en skala 1-10 som består av två delar. Hur villig du är att lära dig och hur villig du är att förändra. Om du vill att någon som gjort något ska lära dig behöver du vara villig att lära. Vi vet alla hur svårt det är för lärarna i skolan om det inte finns någon vilja hos eleverna.

Om du tar hjälp av någon och du är hungrig på kunskap behöver du också vara beredd att förändra saker i görandet. Argumentet "Såhär har jag alltid gjort" kanske funkar på din mamma eller din kompis men inte på din PT eller blivande mentor om du vill ha vägledning. Om du kommer till eller praktiskt taget söker upp någon som vet vad som ska göras behöver du vara coachningsbar fullt ut för att det ska funka.

Det finns så många förståsigpåare som sitter och tittar på hockey och säger till de som spelar hur de ska göra men själva kan de inte stå på ett par skridskor. När du verkligen bestämt dig är mitt råd att du gör 3 saker.

1. Skaffa dig en mentor.

En mentor är någon som gör eller har gjort resan du vill göra. Det kan jag tycka är bland det viktigaste innan du drar iväg för långt i tankarna. Vilja och hunger är bra men att prata med någon som kan hjälpa dig att korrigera kursen när det behövs är ovärderligt. Din mentor behöver inte vara i din verksamhet, tvärtom är det fördelaktigt om den personen inte är det så att du kan få väldigt raka råd när du är på väg åt fel håll. En mentor är någon vars tid du måste förtjäna. Om du hela tiden återkommer till att du vill ha råd men aldrig gör någonting förtjänar du inte tiden. Den personen kan göra något mer värdefullt genom att hjälpa någon som är coachningsbar och verkligen vill istället för att prata med dig om du bara är ute efter att bli ”lite inspirerad”.

En mentor kan hjälpa dig se när det är dimmigt, använda kikaren för att se vart du är på väg och förstoringsglaset för att förstå vart du ska sätta ned nästa fot. Ibland kan du behöva zooma ut för att se hur långt du kommit. Att träffa en mentor som förstår tillväxt och kan ge dig perspektiv är ovärderligt.

En mentor behöver inte vara någon som fakturerar dig för sin tid. Det kan räcka med att ni tar en lunch ibland för personen brinner nämligen för detta lika mycket som du gör och vill ge tillbaka på något sätt. Du kan få

värdefulla råd men en mentor har ingen skyldighet att följa upp dig för att bekräfta att saker blivit gjort. Det ansvaret ligger helt på dig.

2. Hitta rätt coach

Först kanske det handlar om att hitta **en** coach. Här är det inte läge att överanalysera - här ska du agera. Leta gärna efter någon som har erfarenhet av din bransch eller profession. Prata med din mentor om du är osäker här. **Din coach behöver inte ha gjort precis det du ska göra.** Huvudsaken är att personen har ett coachande förhållningssätt.

En coach är någon som är med på resan men inte nödvändigtvis i din verksamhet. Personens roll är att ställa frågor som får dig att lösa mentala hinder och tänka i nya perspektiv när du fastnat. Till skillnad från en mentor kommer en coach följa upp dig en gång i veckan eller vad ni nu kommer överens om.

Det har de senaste åren gått inflation i ordet coach då du snart kan skaffa dig en coach inom alla områden i livet. En coach kan ha flera års utbildning men kan också vilja kalla sig coach efter en halvdagsutbildning på sitt jobb. Missförstå mig inte - Det finns människor som hanterar barn på ett fantastiskt sätt utan att ha en utbildning men det kan vara stor skillnad på coach och coach. Ordet kommer ifrån att åka buss eftersom

coach betyder buss på engelska. Att vara på en resa då ni samtalar på vägen. **En sak är vad för typ av utbildning din coach har och en annan sak är hur bra ni hittar varann.**

Hitta en coach du trivs med som utmanar dig lite för mycket för din egen smak. Det är när du blir nervös och det pirrar i kroppen det händer saker. Under åren kommer du ha olika coacher (personer du åker buss med) och de fyller säkert olika funktion på din resa. Du behöver också vara tydlig med vad du vill få ut. När du märker att du inte får ut fullt värde kan det vara dags att byta coach till någon som passar för nästa kapitel på din resa.

Du betalar oftast för den tiden ni pratar. 500 kronor, 1000 kronor, 10.000 kronor beroende på plånbok och ambition. Det finns även den typ av organisationer där coachning ingår.

3. Skapa eller anslut till en mastermindgrupp

Vi blir som vi umgås heter det. Det är sant. Vi är flockdjur och sedan många många år tillbaka har vi lärt oss att det är säkrare att stanna i grottan än att gå ut på jakt. **Att gå ifrån flocken har aldrig varit populärt.** . Vi strävar efter att vara omtyckta eftersom det inte är säkert vi överlever på egen hand. Eftersom det nu är så - vilken flock vill du tillhöra?

Ta reda på vilka människor som är på samma resa som dig.

Här behöver du inte tänka på någon konkurrens eftersom det är att hamna i brist. Tänk istället kollegor. Vi kan lära oss mycket av varann oavsett om vi jobbar med samma sak eller inte. Det finns så många människor som inte förstått detta.

En riktigt bra mastermindgrupp består av 7-9 personer som brinner för vad de gör och är hungriga på att hjälpa varann att utvecklas. Ni hörs förslagsvis en gång i veckan samma dag, samma tid. Detta är veckans viktigaste möte. Ingenting kan få dig eller någon i gruppen att inte vara med på det mötet (IRL, ZOOM eller telefon). Om någon missar mer än en gång blir personen förslagsvis utesluten. Vi respekterar varandras tid och gör allt för att coacha och bidra med värde till de andra i gruppen. Om du har en utmaning finns det genast 6-8 personer som direkt hjälper dig med att komma vidare. En mastermindgrupp bygger givetvis på 100% tystnadsplikt. Ni har en tydlig agenda varje gång för att ni vet att system och rutiner är viktiga framgångsnycklar.

Världen är full av folk som delar med sig av sina åsikter helt gratis. Goda råd är dyra heter det. Det dyraste du kan göra är att lyssna till andra

människors åsikter som inte vet någonting om vad du ska göra. En del människor har ett behov av att tycka till och bli sedda. Låt inte deras bekräftelsebehov förstöra din framtid.

Skaffa dig en mentor. Hitta en coach. Skapa eller anslut till en mastermindgrupp. Dessa 3 åtgärder bygger ditt skyddsnät du behöver för att lyckas med det du tänkt att göra. När du gjort det kommer du ha rätt förutsättningar.

Precis som akrobater har på cirkus behöver du ett skyddsnät när du faller. Frågan är inte om utan när. Samtidigt ska du inte se det så dramatiskt eftersom det är en del av processen. När du lyckas bygger det din verksamhet - när du misslyckas bygger du dig.

En stor del av att ha höga ambitioner är att folk inte kommer förstå sig på dig alls.

KAPITEL 5

Åk på kickoff

Det handlar om att bryta mönster. Om du har gått en längre tid hemma i dina egna tankar och du uppfattar att du kör fast behöver du miljöombyte. Du behöver komma iväg hemifrån från alla måsten som disk, tvätt och räkningar.

Du behöver inte åka speciellt långt. Du kan välja ett hotell i din egen stad. Du behöver inte vara borta en vecka utan det räcker med ett par dagar. Har du verkligen inte råd - sälj någonting. Du behöver göra det här. Åk mitt i veckan om du har möjlighet. Styr du inte dina tider själv - åk på helgen. Två dagar, en natt. Kan du absolut inte på grund av ekonomin är det verkligen dags att göra något. Funkar det inte alls med övernattning tar du två hela dagar på ett café eller i en hotellobby från morgon till kväll. Åk hem sent och åk tillbaka tidigt. **Det är något magiskt med att byta miljö.**

Nu kanske du funderar på vad du ska göra i en hotellobby i två dagar. Du ska läsa böcker.
Du ska lyssna på ljudböcker och podcasts. Skriv ned

dina tankar om allt material du ”studerar”. Du har säkert en massa inspirerande material i form av böcker och annat hemma i bokhyllan men det blir inte att du öppnar det eftersom ”livet kommer emellan”... Fråga din mentor, coach eller mastermindgrupp vad du ska ta med dig för personlighetsutvecklande material innan du åker. Detta handlar också om att släppa en del böcker som du tänkt att läsa som inte blivit av. Fokus på det som du ska ta del av nu.

Innan du åker vill jag att du tar fram ett vitt papper.

Nu ska vi göra en övning som sätter fart på hjärnkontoret. Tanken är att skriva helt galet och att få igång ditt undermedvetna. Detta gör du genom att inte låta pennan lämna pappret. Sätt en timer på 10 minuter och fortsätt bara skriv även om du inte kommer på något att skriva. Skriv då hellre det än ingenting alls - ”Jag kommer inte på något att skriva...”

Här får du några idéer att leka med:
Vad skulle du gjort om tid och pengar inte var ett problem?
Vad drömmer du om - egentligen?
Vad är du tacksam för idag?
Vad är viktigt för dig?

Skriv ned. Vet du inte - brainstorma. **Detta är din motivation framåt!**

Om det känns som att du vill ha mer tid eller att du vill renskriva - toppen! Du kan ta 10 minuter varje dag när du vaknar att skriva ned vad du vill. Köp en ny journal om du inte har en du skriver i nu. Ta några minuter varje dag att skriva in vad det är du vill och vad du tycker är viktigt. På så vis skapar du den rätta vanan. **Du sätter standarden tidigt på dagen.** Din hjärna kan bara ha en tanke åt gången - tänka positiva tankar så fort du vaknar!

Om du får möjlighet - Åk på event!
Om möjligheten finns skulle jag verkligen rekommendera att du åker på något personlighetsutvecklande event. Dessa utbildningar är designade för att hjälpa dig att lägga en plan. En dag eller en helg med ett sådant företag på ett sådant event kan programmera om den mest negativa personen till att se positivt på framtiden.

Missförstå mig inte här. Du vill inte släpa med negativa människor till ett sådant event för att de ska bli positiva. Det kanske kan gå att omvända dem men det måste finnas en vilja. Konsten är att du någonstans har en hunger efter något och att du använder dig av eventet och hela ditt skyddsnät för att hitta någon eller något som drar med dig. Strategin att bli lite sugen på

att gå till gymmet och försöka få med någon annan som heller inte tränar funkar inte. **Fråga någon som tränar på gymmet om de kan ta med dig dit.** Nu återgår vi till din kickoff.

Bygg din struktur för hur dagarna ska se ut. Det skapar ironiskt nog frihet.

Struktur

När du åkt iväg och sitter i en helt annan miljö och inte behöver tänka på disk eller städning läser du böcker och skriver i din journal för att mata på med positiva influenser. Här är det dags att titta på någonting om du inte redan gjort det. Alla människor har rutiner - frågan är bara om deras rutiner gynnar dem. En god vana är svår att utveckla och lätt att leva med. En dålig vana är lätt att utveckla men svår att leva med. En positiv vana innebär ansvar och disciplin vilket kommer leda till något värdefullt.

Jag var på ett event för ett antal år sedan där en av talarna pratade om att vi bär omkring på två stora tunga väskor. Den ena heter **skylla ifrån sig** och den andra heter **ursäkter**. Konsten att lära sig bemästra att ställa ned de här väskorna skulle vara fullständigt

avgörande för vår framgång i livet. Jag tror de flesta av oss känner igen oss i det - att vi hittar på omständigheter som vi försöker använda som argument att inte agera på det vi vet att vi borde. Det råder inte brist på kunskap alltid utan det är agerandet som är utmaningen. Vi gör inte det vi vet att vi borde. **Ofta kan det också vara så att vi har väskor som inte ska med på resan.**

En ovärderlig filosofi jag lärt mig är att göra lite varje dag skapar stora resultat över tid eftersom ökat sammansatt resultat växer exponentiellt. Lagen om ränta på ränta, Compound Effect eller Slight Edge. Vi brukar prata om det lilla stegets kraft. **Om du gör något värdefullt regelbundet går du förr eller senare in i momentum.**

Din filosofi leder till din attityd. Din attityd är direkt kopplad till din förmåga att gå till handling. Det skapar det resultat som formar din livsstil. Oavsett om det handlar om att borsta tänderna varje dag eller läsa någonting personlighetsutvecklande. Hur du gör någonting är hur du gör allting. **Allt börjar med vilken filosofi du väljer för den kommer avgöra din livsstil.**

En situation jag tänkt på många gånger...

När vi klev på tunnelbanan var det ganska fullt så vi stod i gången när jag fick syn på en man. Jag kommer inte ihåg hur han såg ut eller vad han hade för kläder - bara hans beteende med sin mobiltelefon.

Många sitter och scrollar i sociala medier i kollektivtrafiken men han satt och spelade spel. Inget fel på det egentligen, många roar sig med det för att fördriva tiden men det här var något annat.

Det var bollar i olika färger som du skulle få bort i något Tetris-liknande upplägg. Det gick snabbt. Riktigt snabbt. Så fort han hade förlorat började han om igen. Det tog aldrig slut. Han bara fortsatte...

Jag kan inte sluta tänka på - tänk om han hade lagt sin tid eller energi på något produktivt istället. Jag vet att vi behöver balans i livet men han skulle aldrig kunna få mig att tro att det var hans sätt att "koppla av"...

Han var säkert helt omedveten om det men jag tänker på honom ibland. Tänk om han skulle läst en bok. Tänk om han skulle tagit en stund och reflekterat över vad han har, vad han gör och vart han vill.

Det kändes som att han kopplat på en autopilot för att fördriva tiden. Han har aldrig riktigt tänkt utan det har bara blivit så. Jag tror jag reagerade så starkt för

jag kände igen mig. Det där var jag för några år sedan innan jag började bygga upp min verksamhet.
Tänk om vi skulle höja ribban varje dag och göra mer av vad som tog oss framåt. En liten stund varje dag blir ganska många timmar på ett år.

Jag hör så många som sitter och väntar. Det finns saker vi inte kan påverka men desto större anledning till att göra de saker du kan påverka som tar dig framåt?

Det är så enkelt att bara ta beslutet medvetet eller omedvetet att avvakta. Enkelt att göra, enkelt att inte göra men blir du sittandes mitt i vägen blir du förr eller senare överkörd. Gör något varje dag för att ta dig framåt.

6-punktslistan

Det finns en modell som sägs vara den mest kraftfulla modellen för att få saker gjort. Den har funnits med i många år. Ta fram papper och penna. Skriv ned de 6 viktigaste saker du vill eller behöver göra imorgon. Sedan kan du praktiskt taget vika ihop pappret och avrunda dagen om du vill.

Imorgon tittar du på listan och börjar med den viktigaste punkten tills den är klar. Titta inte på någon av de andra förrän du är helt klar med det viktigaste. När du är klar tar du nästa punkt som nu är viktigast. Oroa dig inte om du inte blir klar. Du håller på med det viktigaste så det finns ingenting annat som du behöver fokusera på än att göra klart det du håller på med. När du gjort alla punkter i din prioritetsordning skriver du en ny lista. Får du inte saker gjort med denna modell kan du inte göra det på något annat vis heller.

Mycket att göra eller bara upptagen?

Om du har massor med saker och tankar som snurrar behöver du kanske gå till botten med det en gång för alla. En av de saker som höll mig tillbaka till en början var att jag trodde jag var så upptagen med allting hela tiden. Istället för att erkänna för mig själv att det handlade om min

egen självkänsla inbillade jag mig att jag hade ”fullt upp” för att inte behöva göra någon förändring.

Det är som mannen som står i skogen med en hammare och försöker få omkull en julgran. Förbi kommer det en annan man och erbjuder honom en såg men allt han säger är ”jag har inte tid” och fortsätter att slå på trädet utan att titta upp på en betydligt mer effektiv lösning.

Ta en timma av ditt liv - sätt dig och skriv ned allting som snurrar i ditt huvud. Vad du kommer märka är att så fort du fått ned det på papper stannar karusellen i huvudet och du kan börja bena ut vad som är viktigt i livet.

Därefter kan du ta en dusch, en powernap, åka och handla mat eller något helt annat för att bryta mönstret. Du behöver inte längre ha allting i huvudet för det finns ju på papper. Det du gör sen är att prioritera vad som faktiskt är viktigt och börja beta av listan med nya ögon så att du lägger fokus på rätt saker.

Du kanske är klar på 45 minuter men sitt kvar tills du är säker på att du är klar. Töm ur allting du kan komma på inklusive tvätta, köpa glödlampor och gå ut med soporna. När du sitter där flera minuter utan att komma på något ge det en stund till - Det kommer mera.

Kom ihåg: **Stress är inte att ha mycket att göra** - det är tanken på att ha mycket att göra. Sluta försök ha allting i huvudet.

1. **Skriv listan.**
2. **Prioritera.**
3. **Gör det som är viktigast först.**

Du vill sätta upp en struktur du trivs med

Du bygger ett system som jobbar för dig. Det finns få saker som tar så mycket energi som att försöka ha koll på saker du varit otydlig med mot din själv. Låt oss börja med att boxa din kalender. När du har möten eller samtal antar jag att du lägger in dem i någon typ av kalender digitalt eller en papperskalender du skriver i.

Jag föreslår att du börjar skriva in när du ska boka möten, när du ska äta lunch och när du ska svara på mail eller fortsätta beta av din att-göra-lista.

Rutiner & disciplin

När går du upp på morgonen? Skärmfri tid? Du behöver sätta ditt liv i ett system för ironiskt nog är det som sagt vägen till frihet. Disciplin. Jag älskar 2 timmar skärmfri tid på morgonen. Skriva Journal, läsa bok, gå ut på promenad för att få igång kroppen. Duscha kallt ett par minuter för att vakna till och fylla på med energi före eller efter att jag varit ute och rört på mig.

Kost och träning är också någonting jag föreslår att du tar och ser över. Jag är varken din kostrådgivare eller PT men det var efter jag tog tag i de bitarna jag började ta mig upp, oftast innan 6 på morgarna. Det gör jag inte för att jag måste utan för att jag vill.

Jag har gärna mental träning eller en power nap en bit in på eftermiddagen. Det är skönt att ha rutiner och struktur. Jag trodde aldrig jag skulle säga det men det skapar den flexibiliteten och friheten jag är ute efter för jag styr själv utan att någon annan bestämmer.

> ***"Rutiner är min chef eftersom hjärnan inte alltid tar de bästa besluten."***
> ***- Okänd***

Hur du vill att ditt liv ser ut är helt upp till dig men sätt upp ditt system. Jag har levt många år utan och det fanns helt klart en anledning till att jag inte hade lyckats tidigare. **Framgångsrika människor sätter sina liv i system.** Det kräver helt enkelt inte lika mycket tankeverksamhet hela tiden.

Jag kommer ihåg hur mycket energi det tog att gå runt i en dimma för att jag inte hade koll på saker. Det har du inte råd med energimässigt om du ska få till ditt genombrott. En del säger att de inte orkar eller inte har energi till det - Min fråga är alltid: Hur länge vill du ha det så?

När du kommer hem från din kickoff - Börja med att sortera strumplådan. Bevisa för dig själv att du är en organiserad person. Fortsätt med datorväskan. Hur mycket papper och saker har du på skrivbordet? Precis som vi var inne på tidigare. 8 S. Sortera, systematisera, städa, standardisera, skapa en vana, släng, skänk och sälj. Att få stopp på ett sådant energiläckage kommer få dig att uppleva att du får så mycket energi tillbaka. Nu när du vet det här... Sätt igång! Kör!

KAPITEL 6

Konsten att sätta mål

Det är viktigt att veta vad du vill. Vet du inte det får du nöja dig med vad som händer. Att glida omkring och låta omständigheterna styra båten är inget jag rekommenderar. Därför ska vi titta på att sätta mål och ha en tydlig avsikt med vart du vill i livet.

Vet du inte vad du vill får du nöja dig med vad du får. Inom idrotten är det ganska vanligt att de jobbar med målsättning, speciellt på elitnivå medan den stora majoriteten av befolkningen inte har jobbat med det alls skulle jag säga, även om många tror det.

När du åker buss kliver du på där du är och kliver av när du kommit fram men då måste du först veta vart du vill. Så enkelt är det egentligen men ändå är det så få som faktiskt på riktigt bestämmer sig för vart de ska.

Om det här är nytt för dig skulle jag vilja föreslå någonting. De flesta som pratar målsättning brukar säga att du ska ta reda på ett stort mål du har. Ett stort hus, en dyr bil, ett boende utomlands. Jag föreslår att

du gör något annorlunda. De flesta som försöker tala om för andra hur målsättning fungerar har inte uppnått speciellt mycket själva.

Är du coach eller föreläsare kanske det sticker lite i ögonen på dig nu men jag är mer mån om att människor på riktigt lyckas uppnå sina mål än vad jag bryr mig om att bli omtyckt eller vad som låter bra. Vi ska prata om huset och det där sen men först till något som de flesta missar.

Du behöver må bra först och du behöver tro på de mål du sätter upp. Det låter kanske enkelt men jag ska förklara för det är här, långt innan målsättningen de flesta misslyckas.

1. Du behöver må bra först.

Jag tror vi alla hört "Det blir som vi tänker". Problemet med det är att vi har röster i huvudet som talar om för oss vad som är möjligt, vad vi förtjänar, inte förtjänar och varför. Det behöver inte innebära att vi mår dåligt men jag skulle vilja påstå att de flesta inte lyckas ta sig vidare för att de mår inte bra först. Hur enkelt tror du det är att uppnå målet "Ett nytt hus vid vattnet" om du ligger kvar i soffan, fastnar i samma bristtankar och grubblar på varför det inte funkat hittills.

Du behöver bryta mönster. Upp och stå! Rör på dig. Rörelsen skapar känslan.

Om du är skeptisk, tänker negativt eller har en inre dialog med dig själv om varför du inte är där du vill vara är det ingen idé. Jobba då hellre med tacksamheter för vad du har först innan du börjar sätta fler mål framåt. Om du säger att du vill ha en ny bil och beskriver den i detalj men slår på dig själv för att du inte redan har den så går det åt mer energi att må dåligt över det än att faktiskt fokusera framåt mot målet.

2. Tro på det.

Detta låter säkert också som en självklarhet men hur många tror på riktigt att de kan få den där bilen de skulle vilja ha? Jag skulle vilja påstå att majoriteten gör inte det. De kanske till och med skrivit ut en bild på den och satt den på kylskåpsdörren men de vet på riktigt inte hur de ska lyckas få den - eller rättare sagt, de tror inte på det.

Hemligheten jag skulle vilja dela med mig av är att separera drömmar och mål. Du kan ha din vision board. Du kan fortsätta drömma och du ska fortsätta drömma men ge inte dig själv prestationsångest för att du inte uppnår mål som är så höga att du inte tror på dem och mår dåligt över det.

Titta nu istället på vad som är nästa steg. Det är ditt mål. Oavsett om det är att springa snabbt, lyfta tungt, gå ned i vikt, skaffa kunder, komma upp i en viss inkomst. Du mår bra. Du tror på att du kan ta nästa steg och du gör det. Efter det tar du reda på vad ditt nästa mål är för att sedan bevisa för dig själv att du även klarar det. Du skapar den rätta vanan, du tror på att du kan och du lyfter blicken allt mer. Det går bra nu. Du mår ännu bättre. Du är inne i en positiv spiral. Du har flow. Du sätter högre mål och du uppnår dem. Du vet att du är en person du kan lita på. Du är en person som gör det du bestämt dig för. Det känns bra. Riktigt bra.

3. Att göra det som krävs

Ibland hör jag någon som säger:
”Åh, jag skulle så gärna vilja...” eller
”Mitt mål är ..... och jag gör vad som helst för att uppnå det!”

... När de senare märker att deras projekt kostar pengar eller tar tid från Netflix är de inte alls lika hungriga. Nu menar jag inte att du eller din familj ska stå tillbaka för dina drömmar och mål - Tvärt om. De ska vara delaktiga i planen.

Kvinnan som lärde sig spela piano

Det var en kvinna som verkligen älskade att spela piano så hon la ned flera timmar per dag. Spenderade eller investerade beroende på filosofi. Hon blev bättre och bättre. Hon gick till en pianolärare och blev riktigt grym. Hon fick mer och mer uppmärksamhet från olika håll och till slut så fick hon förfrågningar om att spela i olika sammanhang. Karriären tog fart och en dag så frågade hon en god vän om hon ville hänga med och lyssna -Vilket vännen gärna ville så hon fick en inbjudan till ett tillfälle där hon skulle spela.

Efteråt var vännen otroligt imponerad när hon gick fram med mycket energi i kroppen och sa:

"Wow! Jag skulle göra vad som helst för att kunna spela piano som dig!"

Kvinnan tittade på henne och sa: "Tack snälla du men nej, det skulle du inte."
Hon sa: "Jo, jag tror inte du förstår, jag skulle göra vad som helst för att spela piano lika bra som dig!"

Kvinnan tittade på sin vän och sa: "Jag älskar dig. Jag bryr mig om dig och uppskattar de lovorden. Jag förstår om du tyckte det var bra men det vore inte snällt av mig att bara säga tack och sedan gå vidare. Det jag vill att du ska förstå är att jag övat flera timmar

varje dag de sista åren för att kunna spela piano. Du har valt att inte göra det.
Uppenbarligen skulle du inte göra vad som helst för att göra det för då skulle du redan göra det. Du hade redan varit framme."

Det är antagligen det mest ärliga svaret någon människa någonsin kan få. De flesta säger: "Åh, vad bra! Jag skulle också vilja kunna göra så..." Nej! Människor daddar med vuxna människor som blir lite inspirerade och säger att de vill saker istället för att bara vara riktigt brutalt ärliga emellanåt. Det borde egentligen uppskattas mer från en riktigt vän.

Om det är någonting du verkligen vill tar du reda på vad som krävs, tar beslutet att göra jobbet och går sedan till handling.

Hur du börjar...
När det kommer till målsättning behöver vi vara tydliga med oss själva. Precis som vi har förstoringsglaset för att se vart vi sätter ned nästa fot behöver vi kikaren för att veta att vi är på väg åt rätt håll. Ett mål kan vara en bil och jag vet att du redan hört att du behöver specificera färg, märke, modell inredning och så vidare men jag uppmanar dig nu till att tänka lite annorlunda.

En filosofi jag gillar är att någonstans förstå att du inte vet det du inte vet. Att det är bra att vara specifik men samtidigt inse att det begränsar dig. Vi förstår det inte alltid förrän efteråt. Tänk dig en bild på en karta på din telefon. Det är inte en GPS som gör att du kan zooma ut - det är bara en bild över ett område. Om du kan öppna motsvarande på en dator eller TV får du större bild och kan se en större del av kartan. Går du på bio blir bilden ännu större - dock kommer du aldrig se och förstå allting.

Tänk om du letar på kartan efter ditt drömhus och det ligger precis utanför bilden. Du hittar det inte så du nöjer dig med någonting annat men skulle du zoomat ut skulle du direkt sett det. Eftersom vi inte vet det vi inte vet - var heller inte allt för specifik - drömhuset kan ligga i grannkommunen till där du letar. Utifrån det - Skriv ned allt du känner. Det handlar om en känsla. Involvera så många sinnen du kan och beskriv det som

en video som spelas upp framför dina ögon. En bild säger mer än 1000 ord men en video säger säkert mer än 1000 bilder. Tänk obegränsat här.

Skriv positivt i nutid vad det är du vill som om det redan var klart. Skriv vart du är någonstans, vem du är med och hur det känns. Beskriv resultatet och var kreativ. Var gärna utanför situationen och betrakta den som om du var en fluga på en vägg. Gör det riktigt attraktivt och tilltalande. Blanda in så många sinnen du kan. Vad kan du se, höra, känna, lukta och smaka?

Fundera på varför du inte redan det resultatet. Tuff kärlek, men har du kommit såhär långt i boken har du fått många perspektiv och verktyg för att komma igång på ett bra sätt. Du kanske som jag varit en person som prokastinerat. Även om du anser att du var det när du vaknade idag kan du nu välja att se dig själv som en person som genomför saker. Att ta det beslutet tar lika fort för dig som att knäppa med fingrarna - processen dit kan däremot ta många år - upp till en livstid.

Du kanske inte visste hur du skulle göra för att uppnå det. Nu har du lärt dig att det finns tre sätt att lära sig. Genom att studera, genom att göra och genom att lära från mentorer och modellera vad de gör.

Du vet säkert vem som har nyckeln till att hjälpa dig. Antingen vill du lära dig allt själv eller så tar du hjälp genom att lyssna till någon som gjort den resan du vill göra. Skriv ned vem som skulle kunna vara den du kan lyssna till för att få vägledning och slippa göra de vanliga misstagen längs vägen. Ett hett tips är även att skriva dig själv där, för mycket av det du ska göra vet du redan men har av olika anledningar inte gjort det än. Nu är det dags att agera.

En väldigt relevant sak i det här läget är vart du befinner dig nu. Det har blivit sagt av många coacher att om du är vilse i skogen och ringer en vän behöver personen i fråga veta vart du är innan hen kan hjälpa dig hem. Inte ens om du är professionell orienterare ger du råd till någon vart åt de ska gå innan du vet vart de är någonstans. ”Ta höger vi nästa träd och när du ser myrstacken ska du rakt fram 200 meter sedan vänster.” - är inget bra råd om de inte vet din position.

Rita en linje och markera längs linjen vad och när du ska göra saker för att få det gjort och gå i mål. Det finns säkert saker du ska studera och lära dig. Du kanske ska träna mot något speciellt mål eller lägga om kosten. Olika projekt kräver olika delmål. I varje fas av en entreprenörsresa behöver du fokusera på olika saker. Prata gärna med din mentor om det här så det blir en bra plan och att du inte hamnar i en situation då saker känns väldigt långt bort från delmål till delmål.

Kom ihåg att saker du kan upplever du ofta som enkelt och då går det i regel fort. Saker du inte kan tror du är svåra och då adderar du ofta tid - mer tid än vad någon som vet hur man gör skulle lägga på det. Därför ska du rådfråga någon som gjort det.

Nu kommer vi till konsekvenser.

När du kommer igång med någonting nytt behöver du fokusera. Det är alltid en balansgång när det kommer till tid, energi och pengar. Balans är bra men fokus är ibland mer relevant. Vi fokuserar på saker vi tycker om eller snarare det vi tycker är viktigt.

Här vill jag komma med en liten varning. Går du in för någonting finns det folk i din omgivning som inte begriper sig på vad det är du gör och varför du gör det du gör.

Om du bakåt i tiden följt olika serier eller ägnat mycket tid till någonting som egentligen bara fördriver tiden i jämförelse med det du nu verkligen brinner för att göra kan det hända att människor i din närhet tycker du är konstig och tar avstånd. Det kan ta hårdare på dig än vad du tror - så var det för mig. När jag började åka på personlighetsutvecklande events var det ingen som förstod varför jag inte vill stanna hemma och hänga med ut på krogen.
Det gick så långt att jag insåg att större delen av min

bekantskapskrets egentligen inte var människor jag hade så mycket gemensamt med utan vi hängde mest för att vi bodde på samma ort och hade fest som gemensam nämnare. De flesta föredrar omedelbar belöning medans vissa lär sig ha tålamod till och därmed får uppleva uppskjuten belöning.

Konsekvensen av att inte följa lika många serier är att du inte kan prata om dem vid frukosten på jobbet eller på förfesten innan krogen på helgerna. Har du inte så mycket gemensamt med din omgivning dör snart samtalsämnena ut och du blir den konstiga i sällskapet. Vill du inte ta det får du göra en kompromiss då du går halva vägen och hänger med hyfsat men det kommer ta betydligt längre tid att uppnå dina drömmar och mål med den strategin. Riv av plåstret på en gång säger jag och gör det du brinner för.

Lagen om vanor och beteenden är också ett pris du betalar. Att äta onyttigt en dag gör kanske inte så mycket men blir det varje dag blir det konsekvenser. Att äta nyttigt varje dag får också konsekvenser. Troligen får du mer energi, blir mer kreativ och ser lösningar där andra ser hinder.

Fundera på ditt syfte med det du gör. Fundera på vad du kommer vinna och vad du kommer förlora av att uppnå ditt resultat. Hur du påverkar din omgivning och vad det blir för konsekvenser kan vara väldigt bra att

lägga lite fokus på. Med fundera menar jag inte att du ska köra fast utan ta fram papper och penna, ta en stund och reflektera över det och bestäm dig för vilken nivå du vill och behöver lägga dig på för att ta dig framåt och uppnå ditt resultat. En sak vet jag. Små aktiva steg framåt varje dag producerar över tid stora resultat. Det är en sanning för mig.

När vi kommer till resurser har vi varit inne på vägledning, coachning och mentorskap redan. Du kan behöva kunskap, färdigheter. Du behöver garanterat motivation för att skapa din attityd och din inre styrka för att stå upp för det du ska göra även i tuffare tider. Uthållighet, pengar och tid kan också vara bra att ha med på listan - du kan säkert addera fler.

Vill du vara riktigt detaljerad gör du en plan där du beskriver sista steget. När det ska ske, var det ska ske och hur det ska ske. Beskriv vad du kan se, höra, känna, lukta och smaka. Titta på vad som är de absolut första stegen och skriv ned när, var och hur du ska göra dessa.

När vi jobbade med målsättning i ett annat format för några år sedan skrev vi på ett avtal om att vi till 100% ville, kunde och med framgång skulle uppnå resultatet. Namn, ort, datum och underskift. Det sista är helt upp till dig men jag råder dig till att ta det på

fullaste allvar eftersom de är de som gör det som kommer någonstans. Beslutsamhet är ofta avgörande.

”Gör det du lovat dig själv att göra långt efter känslan du hade när du lovade dig själv att göra det har lämnat dig.” - George Zalucki

Låt mig berätta hur det var för mig. Jag hade mött min mentor ett par år tidigare. Han hade antagligen sett saker i mig som jag inte såg. ***En av dem finaste saker med mentorskap är att en mentor ser saker i dig du inte ser och tror på dig innan du tror på dig själv.*** *Det tog sin tid att processa den visionen han målade upp för mig vad som var möjligt. Jag hörde vad han sa och förstod vad han menade och jag trodde verkligen att jag trodde på det.*

När den där dagen kom då jag fick tunnelseende såg jag plötsligt exakt vart jag skulle någonstans. Jag hade någonstans drömt om det sedan 15 år tillbaka nu. När jag började på industrigolvet och insåg efter ett par veckor att "Här vill jag inte vara hela mitt arbetsliv till pension..." Jag vill ut och träffa människor. Jag vill inte sitta fast inom de här fyra väggarna. Jag vill kunna ta en lunch vart jag vill när jag vill. Ett mål som blev till när jag började förstå vad som var möjligt var att jag ska jobba heltid i min verksamhet med vägledning och mentorskap från personer som jag väljer att lyssna till. Ett annat mål jag skrev var att jag skulle ha en bil som finansierades. Jag ska inte behöva tänka på kostnader för resor. Bilen och de kostnaderna skulle betalas av företaget. Jag skulle privat aldrig hamna i brist igen.

En tredje sak jag skrev upp var att jag skulle ta mig iväg till USA och gå på ett stort personlighetsutvecklande event där som jag hade hört talats om. Jag hade googlat mig till och tittat på bilder och videos, bestämt mig för att det där eventet ska jag gå på.

Vi tenderar att tro att allt vi inte kan ska ta lång tid. Allt vi kan är enkelt och går snabbt. Det vi inte kan tror vi är svårt och svåra saker tar tid. 2004 när jag kom ut på industrigolvet och förstod att jag ville något mer blev jag inspirerad till att drömma. Jag bestämde mig att inom 10 år skulle jag vara ifrån fabriken. Jag skulle ha en egen företagsbil och jag skulle resa till USA på utbildningen. Givetvis blev det så. Nov 2014 hade jag det livet efter ett par år av mentorskap. Kurskorrigeringar och tuff kärlek gjorde mig coachningsbar, mottaglig och jag vågade på riktigt tro att det var möjligt.

Det sjuka var att det var bara månader innan som jag verkligen såg det. Jag drömde 2004. Jag pratade om att jag ville ha det. Jag vågade inte riktigt tro på det. September 2014 fick jag tunnelseende. Det fanns inget annat.

Det var inte destruktivt. Det var bara så att jag visste att jag visste att jag skulle göra det där. 2 månader tog det. Jag hade bestämt mig för att det skulle göras. Det är kraften av målsättning. Att se drömmen spelas upp för dig istället för att sätta upp en bild på en bil. Det kan vara kraftfullt det också men att se drömmen spelas upp för dig som en video gjorde skillnad. Du mår bra i det. Du tror på det. Du ser drömmen spelas upp som en video för dig.

Du tänker på dina resurser. Du väljer väldigt noga vem du lyssnar till så blir du fullständigt ostoppbar. Det behöver inte ens finnas några riktiga förklaringar till hur det har gått till. Huret är på sätt och vis irrelevant. Du vet verkligen varför och det är det som räknas - sen kommer "Huret".

Bmw eller Mercedes - En liten rolig parantes

Jag fick för mig att jag skulle ha en svart BMW X5 för jag trodde att en kille jag jobbat med tidigare hade just en sådan bil. När jag hade uppnått mina mål och någon frågade mig om det hörde jag mig själv säga "Min kollega hade en BMW X5 och jag ville så gärna ha det också..." men en dag avbröt min kollega Fredrik mig och sa: "BMW? Han du pratar om nu hade ingen BMW, han hade en Mercedes"... Det behöver alltså inte ens vara sant! Bara det skapar en god känsla hos dig så har du någonting att bygga utifrån! Nu har jag bytt bil. Jag har bytt ned mig rejält eftersom jag insåg att just bilar inte adderade speciellt mycket värde i mitt liv (Jag ser som sagt var ingen skillnad)...

KAPITEL 7

Välj ditt fordon - ”Huret”

De som är stressade över att de inte vet vad de vill göra tror ofta att de ska uppfinna hjulet på nytt - helst i ett eget bolag genom att bygga upp ett eget varumärke. Låter det enkelt?

Sanningen är att de flesta framgångsrika blir det på en väldigt enkel idé som skapar ett värde på marknaden. Det är inte ens säkert att de startar ett eget företag. Det finns många färdiga koncept inom så många olika områden och branscher så du kommer hitta dig grej. Den som söker den finner heter det.

Om du kommit såhär långt i boken och fortfarande inte vet hur du ska ta dig framåt och inte vet vad du ska göra, var inte så hård mot dig själv. Det tog mig fler år innan jag hittade mitt fordon - alltså vilken typ av verksamhet jag skulle bygga för att uppnå mina mål i livet. Vilket fordon du sitter i för att ta dig framåt avgör vilka spelregler du har på marknaden. De som är duktiga på aktier har sina sätt att göra saker på. Fastigheter kräver ett annat sätt att tänka. Dropshipping ett tredje osv...

Det experterna är överens om är att du inte blir rik genom att jobba för någon annan. Det du vill leta efter är ett framgångsrikt system. Din tid är begränsad till 168 timmar i veckan och du behöver hitta sätt att få en hävstång på varje investerad timma för att få ut maximal effekt och där kan ett system göra en stor del av det jobbet.

Alla stora företag eller organisationer jobbar efter ett system. Du behöver kunna automatisera vissa saker och du behöver kunna skala upp verksamheten när du är redo för det. Krångla inte till det. Underskatta aldrig kraften i enkelheten, som Robin Sharma säger.

Om du inte kommer på något eget, svälj stoltheten, lägg egot på hyllan och titta på något färdigt koncept. Du kan bli affiliate till något bolag som säljer produkter du gillar. Du kan bygga upp ett instagramkonto och bli en ambassadör för ett befintligt varumärke. Du kan bli en influencer på youtube. Du behöver inte uppfinna hjulet själv. Den tiden är förbi. Vi har kommit längre än så. Om du väljer ett samarbete med ett etablerat bolag tar företaget hand om logistik, distribution, IT, kundsupport, material till marknadsföring. Du gör det du tycker är kul. Jag brukar tänka att jag outsourcat allt jag inte är bra på - till ”moderbolaget”.

Titta på franchise. Du betalar för ett befintligt system som bevisligen redan fungerar. Franchise kommer från det latinska ”franco” vilket betyder rättighet. Du köper dig rättigheten att representera ett befintligt koncept. 3 saker att tänka på:

1. Du låser ofta upp dig geografiskt med ett hyreskontrakt på en affärslokal - Vilket begränsar dig från att resa, jobba hemifrån eller vara platsoberoende.
2. Du bygger ofta upp ett lager med produkter vilket innebär att du får ligga ute med pengar och om det är konsutionsprodukter riskerar du även att få slänga det du inte fått sålt innan utgångsdatum passerat.
3. Du betalar ofta 100.000 kronor eller mer i licensavgift. Konceptet är ett ”säkrare” sätt att starta eget på för de har redan hittat framgångsreceptet. De har systematiserat arbetet på bästa sätt och du får ta del av ”manualen” för hur du bäst lyckas.

Häng inte upp dig på produkten.

Nu kanske jag gjorde dig förvirrad. De flesta jag pratar med säger ”Du måste brinna för produkten!” Jag förstår det. Det kan vara viktigt, men inte avgörande. Jag känner en tjej som just nu studerar hur hon ska få ett kassaflöde på att sälja via Amazon i USA. Hennes produkt är disktrasor. Det viktigaste är att det finns en marknad.

Utan marknadspotential spelar det ingen roll hur mycket du älskar din produkt.

Många som läst Robert Kiyosakis böcker vet att han skriver om att Mc Donalds Ink. inte är en snabbmatkedja utan världens största fastighetsbolag. De hyr ut fastigheter till franchisetagare i restaurangbranschen. De har styrt upp distributionen av råvaror till alla restauranger. De har positionerat sig längs vägarna där de vet att många bilister passerar.

De säljer inte världens godaste hamburgare. De ser till att franchisetagarna kan sälja en lösning på många människors problem - att de kommer på att de är hungriga när de sitter i bilen innan de kommer hem...

Vi kan kalla honom Lennart.
Jag ringde honom nervöst en dag för många år sedan för jag ville boka in ett möte. Jag hade börjat med en verksamhet och hade ingen erfarenhet så jag visste egentligen inte vad jag höll på med.

Jag ville ha hans åsikt om vad jag var på väg att starta upp för om det är något jag hade lärt mig så var det att lyssna till rätt person för rätt råd. Lennart var rätt. Han hade varit entreprenör sedan många år och han såg möjligheter i allt!

Någonting jag beundrade med honom var hans förmåga att se flöden. Oavsett bransch tittade han på siffrorna. Det värsta han visste var nyblivna företagare som "Ville göra sin grej" men deras idé var dömd att misslyckas innan de började för det finns inga marginaler, ingen marknad som han sa.

Jag presenterade vad jag gjorde och han blev min kund. Det var viktigt att stötta nästa generations entreprenörer sa han. Han gillade vad han såg för det var "skalbart". "Det här skulle du kunna bygga hur stort som helst!" - Sa han.

Sedan sa han: "Jag ska inte vara med för jag är för gammal (han närmade sig 80 år) men du ska hitta några hungriga personer att bygga upp det här med. Jag stöttar dig som kund."

Det betydde mer än jag förstod då. När jag bokade mötet kommer jag ihåg att jag sa: "... och vad det handlar om tar vi när vi ses..." Varav han säger: "Ja du har ju bokat en tid med mig nu så då är det ju onödigt att vi går igenom det nu - vi tar det när vi ses!"

När jag några år senare började läsa Robert Kiyosaki's böcker kom jag att tänka på Lennart. Han var på flera sätt min "rike far" som Robert skriver om i böckerna. Han ville uppmana mig till att bli entreprenör, han ville att jag skulle börja titta efter kassaflödet och vinsten - inte bara bli kär i produkten. "Svälj stoltheten och lägg egot på hyllan. Du ska bygga ett bolag, inte skaffa dig en hobby" var vad han sa summa summarum.

Kiyosaki skriver i böckerna om Ray Krock som köpte upp restaurangen från bröderna Mc Donalds. Han var inte intresserad av att ge sig in i restaurangbranschen. Han såg ett potentiellt kassaflöde och han såg hur skalbart konceptet skulle kunna bli om han byggde alla restauranger exakt likadana så vem som helst skulle kunna jobba där.

Krock var aldrig i restaurangbranschen. Han letade upp en liten bit mark längs vägarna som han byggde upp en restaurang på, exakt likadan som alla andra. Han var i fastighetsbranschen.

Vad finns det för möjligheter som du avfärdat i dessa tider för att du vill göra "din grej" eller för att den branschen inte passar dig? Hur såg marknadspotentialen ut? Var det skalbart? Skulle du kunna skapa en stor omsättning och generera en bra vinst?

Försäljning = intäkter. Företag som inte säljer något går i konkurs. Oavsett om du står i produktionen, packar paket, kör lastbil, sitter i kassan, lämnar ut paket eller är den som sålt produkten till kunden är vi alla beroende av försäljning.

Utan att pengar cirkulerar i samhället blir det stagnation, vilket vi inte vill vara med om i en värld där allt handlar om flöden...

Lennart, jag lovar.
Jag ska hitta några riktigt hungriga personer och bygga detta stort!

Det finns inga trygga jobb. Alla jobbar vi resultatbaserat idag. Om inte företaget gör bra resultat kan de inte ha kvar sina anställda. Det handlar om teamwork. Jag föredrar att inte outsourca det ansvaret utan skapa de resultat jag behöver för att bygga min trygghet och hjälpa andra att göra samma sak.

Gig-ekonomi

Fler och fler letar efter fler sätt att tjäna pengar. Att ta ett ”GIG” blir allt vanligare. Musiker är vana vid att göra ett ”GIG” och nu blir det allt vanligare i andra sammanhang. Det kan vara ett tillfälligt projekt eller något vid sidan av. Plattformar som Uber (världens största taxibolag utan att äga bilar) och AirBNB (världens största sida för uthyrning av boende utan att äga fastigheter) tar över mer och mer. **Framtiden tillhör de som satsar på plattformar.** Företag oavsett bransch som fokuserar på ”tech first” kommer vara de som positionerar sig bäst inför framtiden. E-handel och appar växer extremt mycket för vi går mer och mer online. Hitta en plattform och KÖR!

Jag har valt att bygga min framgång i ett nätverk. Att samarbeta med ett nätverksföretag kan bli väldigt kraftfullt eftersom företaget tar hand om allt du inte vill göra. Jag tar inga ekonomiska risker som franchise ofta innebär och jag får in vinsten i mitt bolag. Jag bygger mitt personliga varumärke och jag använder systemet och skalbarheten i nätverket. Det är anledningen till att jag valt nätverk. Det är ett fantastiskt sätt att vara entreprenör på när det görs professionellt.

Jag föredrar att vara platsoberoende, inte binda upp kapital i något lager eller betala någon licensavgift för att ta del av konceptet. Jag använder deras system, deras plattform - de tar hand om allt. Jag bygger upp ett kassaflöde och min del av vinsten hamnar hos mig. Jag har outsourcat ALLT. Läs de två sista meningarna en gång till...

Det finns delade meningar om denna affärsmodell som med allt annat. Att vara skeptisk till nätverk eller direktförsäljning är som att vara skeptisk till ehandel. Affärsmodellen fungerar och de som engagerar sig i seriösa bolag tjänar bra med pengar.

Det finns seriösa och oseriösa aktörer i byggbranschen, restaurangbranschen - bra och dåliga lärare i skolan. Var noga med vem du gör affärer med, vad du väljer att göra och vem du väljer att följa. Ingen bransch, profession eller affärsmodell är perfekt. Du blir inte bränd på modellen, du blir bränd om du följer fel människor.

Jag satt med en tjej och visade nätverk som kom med invändningen "Då kan jag lika gärna satsa på mitt egna företag och ta all vinst själv?"

Jag sa: Ja, det kan du göra.

- Dock går du då miste om systemet. Du går miste om mentorskapet. Du står där helt själv, får branda dina egna produkter. Du får anställa människor om du inte hinner med allt själv. I ett färdigt system finns det anställda hos moderbolaget som tar hand om allt du inte hinner med som du inte betalar för.

- Många har den senaste tiden pga rådande omständigheter sett om sitt hus och tittat på den här affärsmodellen som en klockren väg till att komplettera upp ett inkomstbortfall eller att bygga ett överflöd. Det kommer växa mer och mer när folk förstår på riktigt vad det handlar om. Det är en affärsverksamhet som ligger i framkant och kommer bli väldigt stor i framtiden när en större massa ser alla dessa fördelar.

Hon ville ha allt själv och vad hon inte förstod var att hon var i brist. Jag förklarade att jag hellre har en liten del av något gigantiskt än 100% av något litet.

Vad du än väljer att göra - Ta ansvar för det. Det är inte gymmets fel om du inte blir vältränad. Investera tid i att lära dig och lär av dem som redan kan.

Jag behöver inte vara den kreativa entreprenören som uppfyller hjulet. Jag går hellre in i ett färdigt system som har allt på plats sedan kan jag få vara kreativ kring min egen branding istället kring mitt personliga varumärke.

Jag gick in i en befintlig organisation - som en partner. Jag lärde mig systemet av de bästa sedan satte jag igång med möten. De absoluta grunderna i verksamheten. Kundmöten, rekryteringsmöten, uppföljningar, coachmöten och utbildning.

Först när jag bemästrade det klev jag in i ledarskap. Jag behövde inte utveckla presentationsmaterial eller designa några kundbroschyrer. Jag följde bara systemet och jobbade på min personliga profilering. Jag är varken anställd eller egen. Jag är partner till ett bolag som tar hand om allt annat - det bästa av två världar.

Oavsett koncept spar du tid, energi och pengar på att låta moderbolaget ta hand om så mycket som möjligt. Detta innebär också att deras anställda sköter allt du inte vill göra och får lön av företaget för det. Din vinst landar hos dig och det enda du behöver göra är att dra runt dig själv rent ekonomiskt.

Säg att du vill bygga ett bolag som omsätter en miljon per år.

Det innebär att du ska omsätta 83 333 kronor i månaden. Lek med tanken att du har en vinstmarginal på 20% vilket inte är helt ovanligt. Vilket betyder att 80% av din omsättning är omkostnader.

Du får in 83 333 kronor. Av det ska du betala lokalhyra, köpa inventarier, bygga upp och driva din webshop, fylla på produkter till ditt lager och alla andra kostnader. Du har 20% kvar som du potentiellt sett kan använda för att ta ut lön.

Det innebär att du har 16 667 kronor du kan använda till lön. Av det går det ca 4000 kronor till arbetsgivaravgifter och efter skatt blir din lön runt 10 500 kronor.

Det jag vill att du förstår är att när du går in i ett seriöst bolag som har ett färdigt koncept betalar företaget alla sina kostnader. De betalar lokaler, utvecklingskostnader, löner till anställda.

De betalar allt! Du får ingen faktura på it-konsulter som jobbat med hemsidan. Du behöver inte betala produktion av produkter, logistik, distribution - ingenting. Pengarna som landar hos dig är dina.

Om du i ett koncept bygger upp en miljon i omsättning som landar i ett bolag du äger har du inte 16 667 i månaden i vinstmarginal som du kan använda till lön. Alla 83 333 kronor är dina pengar - eller rättare sagt ditt företags pengar.

De enda kostnader du behöver täcka är för dig själv. Du har säkert resor till möten i företaget med bil eller om du åker kollektivt. Du går en del utbildningar, betalar telefonräkning och redovisningstjänster med företagspengar.
Du representerar ditt företag på mässor och afärsnätverkslunchеr. Du ska driva runt dig själv och sedan tar du ut din lön. Detta gör att av de 83 333 kronorna kan du snarare använda 80% till din lön eller plocka ut en del av det i vinst längre fram.

Detta är varför jag lever med övertygelsen att bygga på någonting som är en del av någonting större är mer kraftfullt än de flesta förstått. Det effektiviserar och gör allting otroligt skalbart.
Det är vad jag menar när jag säger att jag outsourcar allt jag inte vill ta i till moderbolaget.

Seriösa färdiga koncept har ett system som fungerar. Det finns de som jobbar med det som tjänar bra med pengar och det finns de som inte tjänar pengar. Det är inget lotteri utan precis som på gymmet är det de som gör jobbet som får resultat. Om du letar efter något är det viktigt att du vet vad du söker.

En ledtråd kan vara hävstång. Använd systemet så mycket du kan. Automatiseringen och skalbarheten gör att du får mer tid över till att fokusera på det du ska göra - det som skapar resultat. Jag kallar det för inkomstproducerande aktiviteter.

Har du kommit såhär långt i boken och vet inte vad du vill? Sluta fastna i huvudet. En del gör det svårare än vad det är. Har du varit med om det tidigare? Du är i vad man kallar en "Open loop". Du gör ingenting för att du inte vet vad du vill göra och du tackar nej till möjligheter för att du inte vet vad du vill göra. Gör något! Bryt mönstret! Sluta fastna i huvudet! Om du som jag inte är den kreative entreprenören eller uppenbarligen inte ska skapa något från noll - Välj ett färdigt koncept i någon form!

Avslutningsvis

Jag har skrivit den här boken utifrån mitt framtida jag till killen som satt i skolbänken och inte var speciellt inspirerad till att ta ett vanligt jobb efter skolan. Fortsätt. Du kommer hitta det. De flesta kommer tycka du är konstig men tids nog spelar det ingen roll. Tids nog kommer du uppskatta att sticka ut ur mängden. Inte just för att den sakens skull utan mer för att inspirera någon annan.

Jag önskar att jag hade hittat en bok som denna som guide när jag påbörjade min resa. Istället har jag gjort det till min mission att nå ut till alla dem som är i samma situation jag var. Jag kommer vara rösten jag saknade för att våga lita på processen. Inte för att jag önskar att någon får en lättare resa än mig för då lär de sig inte i praktiken utan snarare bara för att ge dem ett tecken på att de är på rätt väg.

Ibland behöver vi bara zooma ut

Jag kommer ihåg ett tillfälle i min karriär då jag tyckte det hade gått trögt i ett par månader och jag bokade in ett möte med min mentor. Jag laddade på vägen dit med alla möjliga anledningar till att varför det gick trögt och sätt att se på det för att jag faktiskt hade belägg för att det gick trögt.

Han lyssnade som han brukar göra. Han lyssnade på alla argument jag hade. Han kände av frustrationen. Sedan säger han "Kommer du ihåg när vi träffades första gången?" Jag tror det var 6 år tidigare.. Jag sa ja. Han säger "Kommer du ihåg vart du var då?

Jag säger: Vad syftar du på?

Han:
Var du lycklig?
Tog du hand om dig?
Din Hälsa?
Dina relationer?
Din karriär?
Din ekonomi?
Vad hade du åstadkommit så långt?

Jämför vart du var med hur det ser ut idag.

Det blev helt tyst. Jag blev rörd. Jag förstod hur långt jag hade kommit. Ibland behöver du bara zooma ut för att se hur långt du kommit. Om det var 10 år sedan du gick ur skolan, vad har du gjort?

Du har skaffat dig erfarenhet du står på nu när du går in i nästa kapitel i ditt liv. Oavsett vad du tjänat för pengar, oavsett på vilket sätt du berikat ditt liv. Du har haft bra eller dåliga relationer. Om du haft hälsan i behåll eller om du haft utmaningar med den. Om du tjänat en massa pengar eller inte… Du har skaffat dig erfarenhet. Zooma ut och bestäm dig för att nästa 10 år kommer förändra allt.

BONUS : Personligt Varumärke

Branding är viktigt. Mycket viktigt. Hur du profilerar dig är direkt avgörande för hur människor uppfattar dig. Detta hjälper dig att utveckla en unik röst som når din målgrupp direkt! Du får hjälp med att gå från okänd till någon som människor lyssnar till om du gör det rätt.

Du äger ditt varumärke och du bestämmer din riktning och väljer vilket budskap du vill nå ut med. Det är allt du gör och säger online och offline. Det är hur och vad människor känner om dig och vilken upplevelse de förväntar sig när de får kontakt med dig.

Genom att bygga upp ditt personliga varumärke oavsett vad du gör så ger du din verksamhet en egen röst som du kontrollerar.

Ditt varumärke ska vara en förlängning av dig, din story och din resa. Det viktigaste är hur människor känner när de har kontakt med dig. Du är ur ett marknadsperspektiv ute efter att attrahera människor, värma upp dem tills de helst frågar efter mer information om vad du gör. Ju tydligare ditt varumärke är, ju enklare blir det.

Jag ska här ge dig några frågor som är designade för att sätta igång den här processen. Var inte rädd att

förändra om du känner att du är fel ute eller att du vuxit ur kostymen och inte längre når din målgrupp. Däremot kan du inte förändra allt hela tiden eftersom du inte skulle skapa några attraktion och därmed inte växa alls.

Den stora begränsningen ditt varumärke kommer ha är ditt egna engagemang och din egen prestation. När du tar fram ditt varumärke, gräv djupt i vem du är och allt du lärt dig fram till idag. Allt behöver vara i linje med vem du är för att få maximal effekt.

Nu till några viktiga frågor:

Vilka är det du vill hjälpa?

Varför vill du hjälpa dem?

Vad vill du att människor ska tänka när de kommer i kontakt med dig?

Vad för utmaningar vill du lösa?

Leta upp personer på sociala medier som du får en bra känsla för. Utifrån det börjar du forma din idé om vad du vill att ditt varumärke ska representera. Töm hjärnan på papper med så många ord du kan som går i linje med dig och allt du står för.

Ditt varumärke är en förlängning av dig. Stick ut, visa din personlighet, var autentisk i hur du skriver och kommunicerar. Hitta din röst i vad du är passionerad över, varför ditt varumärke kan komma med lösningar och hur ditt varumärke erbjuder ett värde.

Stå upp för dig själv, vad ditt varumärke betyder och ge järnet!

Vad för typ av personlighet har du?

Vad har du för konkurrenter?

Hur är du annorlunda?

Vilka varumärken beundrar du?

Vad är din publiks språk?

Vad är ditt varumärkes story?

Vem är ditt varumärke för?

Vad är lösningarna ditt varumärke kan ge människor?

Vad heter ditt varumärke?

Hur upplevs ditt varumärke?