

Boksammanfattning

Tvårtom – Hur du vinner framgång, blir lycklig och rik genom att göra precis tvårtom

Tvårtom är skriven för dig som vill bli en vinnare – i dina egna ögon, säger författaren Max Söderpalm i sin beskrivning av boken. Han ger dig konkreta tips och råd och delar med sig av erfarenheter han vunnit under sina många år i säljbranschen, som företagsledare och inspiratör. Boken vänder sig till dig som vill sticka ut och inte vara en i mängden, till dig som vill följa dina egna idéer.

”Det här är en bok för dig som vill vinna. Vad du vill vinna är din sak. Det är HUR du ska vinna det som boken handlar om”



För att ge de viktigaste tipsen i boken tyngd, använder Söderpalm grafiska stentavlor – som kontrast till det digitala mediabruset idag. Symboliken blir tydlig – råden författaren ger är grundläggande för ett framgångsrikt arbetssätt, något som inte är flyktigt, något som är bestående. Genomgående får läsaren användbara övningar i anslutning till varje kapitel. Söderpalm kallar dem ”Tvårtomövningar” och uppmanar varje läsare att faktiskt utföra övningarna för att få ut så mycket som möjligt av bokens innehåll.

”När du ser en stentavla i den här boken kan du se det som mina bästa råd. Kort sagt, jag menar allvar”

Positivt tänkande

Att tänka positivt är ett av de starkaste budskapen i boken. Söderpalm ger ett antal exempel på hur negativa tankebanor motverkar kreativitet och drar tillbaka arbetslusten. Bland annat manar han till att undvika grupper som drivs av negativitet – ”gnällhörnorna”.

Enligt författaren är det lätt att ryckas med bland ”neggarna” och att tänka nytt kräver hård träning. Hans återkommande råd är att studera böcker om positivt tänkande. Hitta dina egna favoriter, läs dem om och om igen, anteckna, stryk under viktiga delar och återkom till böckerna för att hämta inspiration. Ställ väckarklockan tidigare än vanligt varje morgon och börja dagen med en kvart positivt tänkande, är hans råd. Omläsning av böcker ger också nya infallsvinklar, menar Söderpalm, som själv har ett stort antal böcker som han återkommer till regelbundet.

Själv ger han alltid ut sin litteratur även som ljudböcker och tar ofta tillvara tiden i bilen eller på flyget genom att lyssna på böcker. ”Sedan jag lärde mig stå emot att ta med mig en kvällstidning när jag går ombord vet jag att jag kommer att ta bättre vara på den tiden”, säger han. Gör tvärtom, säger Söderpalm, stäng av teven och ägna delar av din privata tid till utveckling och att arbeta med dina personliga mål. För författaren handlar det om att ta chansen att växa som människa, inte om att förlora tid framför teven eller datorn.

”Första steget till att få framgång och uppleva känslan av att vara lycklig är att sluta vara negativ”

Personliga erfarenheter

Författaren delar med sig av ett antal historier ur sitt eget liv och berättar om hur ”tvärtom-tänkandet” tagit honom framåt. Han berättar inspirerande om hur han byggde upp sitt första företag på en idé som ingen annan i branschen trodde på. Han sålde databöcker direkt till Komvuxelever - ett koncept som både lärare och studenter vann både pengar och tid på.

Söderpalm menar att den idén – och många andra – blev möjlig tack vare förmågan att våga tänka och agera tvärtom. Men goda idéer måste få ta tid. Han är själv förvånad över att så många företag inte tycks ta sig tid att sätta sig ner och faktiskt utveckla sina idéer. Tankar tar tid och vi måste ge dem det utrymme som krävs för att nya idéer ska kunna växa.

”Anledningen till att det i många branscher inte händer så många nya saker är att få människor lägger tid på att tänka”

Jobba hårdare utan att jobba för mycket

Att klättra på karriärstegen eller bli bättre på att sälja sina produkter är två likartade fenomen, menar Söderpalm. Båda handlar om att visa intresse för sitt jobb och om att göra det lilla extra, sticka ut från mängden och ta för sig.

En av stentavlorna säger ”Väck uppmärksamhet”. Uppmaningen syftar till att ta plats där ingen annan gör det. Vill du jobba dig uppåt, menar Söderpalm, ska du visa att du kan hantera problem och lösa dem. Kliv in till ledningen och tala om att du ser en situation som behöver arbetas på och att du vet hur. Alltför många uppmärksammar problemet, men nästan ingen presenterar en lösning. En individ som gör det frigör sig från ”gnällhörnan” och visar ett positivt tankesätt som uppskattas av ledningen.

I en säljsituation fungerar det på samma sätt. Genom att se kunden och lyssna in hans eller hennes problem, kommer du kunna erbjuda en lösning – du har väckt uppmärksamhet.

Att drivas av framgång innebär också hårt jobb. Söderpalm lägger upp ett antal praktiska råd kring hur det är möjligt att frigöra tid för att ta på sig fler arbetsuppgifter, utan att för den skull gå under själv. Bland annat uppmanar han till att hitta glädjen och utmaningen i det jobb du utför.

Han berättar sin egen historia om hur han haft panik över alltför stor arbetsbelast-

ning och hur han, under en flygresa, lyckades ta sig ur det.

1. Skriv en lista med all anledningar som finns till varför det är roligt och inspirerande att jobba med det du gör.
2. Skriv nästa lista med de tio viktigaste sakerna som du måste lösa för att jobba undan det värsta. Rangordna i prioritetsordning, viktigast först. Du kommer nu att märka att några av punkterna känns mycket jobbigare än de egentligen är.
3. Ta fram kalendern och sätt en realistisk deadline på varje punkt. Skriv in varje deadline.

Söderpalms metod botar panikmolnet och lär dig att hantera din egen stress. Han menar att en av de viktigaste sakerna du måste lära dig är att kunna coacha dig själv till framgång. Den ständiga tidsbristen tror Söderpalm i mångt och mycket beror på att mycket av tiden går åt till att bearbeta negativa problem och lägga energi på fel saker. Att istället ägna tiden åt positiva lösningar skapar tvärtom kreativitet.

Söderpalm räknas till ett av de tyngre namnen i säljbranschen. På samma sätt som han tipsar om effektivisering av arbetssätt generellt, ger han också användbara tips på hur du ökar och effektiviserar din försäljning.

Han ägnar ett helt kapitel till goda råd för förbättrad försäljning på både lång och kort sikt. Han lyfter fram punkter som att tydliggöra mål, hur du vinner säljstarten och skriver branschens bästa säljpresentation. Som sista av sex säljpunkter sätter han "Gör din egen inspirationsplan" – en plan som ska ge dig positiv energi och påminner om vikten av att gå på föreläsningar, knyta nya kontakter och få nya infallsvinklar.

"Att du måste ha ett mål är självklart. För om du inte vet din slutdestination, hur ska du då veta vilken buss du ska sätta dig på?"

Att verkligen göra tvärtom

Bokens andra hälft innehåller konkreta tips och råd om hur du kan handla tvärtom

och vinna framgång. Söderpalm tar läsaren genom 13 användbara punkter. Här kommer ett smakprov:

- Har jag sagt att jag ska göra en sak, så gör jag den. Att slippa dåligt samvete är nödvändigt för att må bra. Söderpalm menar att detta bör vara en livsregel och att gå från snack till verkstad kommer att få massor av positiva effekter.
- Gör varje dag bra. Alla har exakt lika mycket tid – 24 timmar per dygn. Att ta beslutet att ge varje dag en chans gör stor skillnad. Författaren ger en rad enkla, men effektiva metoder, värda att prova; träna före jobbet, ring en kund som känns enkel som första samtal på arbetsdagen, kom på ett sätt att hitta fokus varje morgon du kliver in på jobbet.
- Sluta oroa dig. Här ger författaren ett exempel i en modell som visar att varken worst case eller best case inträffar särskilt ofta i livet. Istället för att oroa sig över saker som med största sannolikhet aldrig kommer att inträffa, bör du istället vända ditt tankesätt. Ställ dig istället frågorna; Vad skulle du vilja hända till ett speciellt datum? Hur kan du påverka att det blir så?
- Prata med rätt person. Att prata med personer som inte har mandat att fatta avgörande beslut, är slöseri med dyrbar tid. Gör tvärtom – börja alltid att prata med högste chefen.
- Sluta prata om vädret. Samtalet för dig närmare din kund. Men gäller det alla typer av samtalsämnen? Söderpalm menar att ett effektivt sätt att sticka ut, är att bryta vädertrenden. Våga prata om det som betyder något, något som inte är anonymt och slätstruket. När du knäckt den koden kan du ta nästa steg – att börja lyssna aktivt.
- Skriv den där boken. I den sista av de 13 punkterna berättar Max Söderpalm om hur han själv gick till väga för att skriva sin bok. Alla kan göra det. Du får en liten snabblektion i hur du strukturerar upp arbetet och faktiskt får det gjort. Själv motiveras han i sitt skrivande av att hjälpa och underlätta tillvaron för sina läsare. Vad motiverar dig?

”För mig har ordet JA varit det viktigaste ordet i livet. Det gör nämligen att jag vågar säga JA till mina idéer”

Innan Söderpalm avslutar sin bok ger han tre viktiga punkter som ska hjälpa läsaren att faktiskt våga agera tvärtom.

- Ha roligt när du gör tvärtom. Glöm inte anledningen till varför du gör det du gör.
- Win-win. Det måste bli bra för alla som du bryr dig om – kunder, familj och vänner.
- Ja är också ett svar. Säg inte nej av gammal vana. Ett ja gör att något händer medan ett nej gör att saker står stilla.