

★★★★★  
SWEDEN  
BUSINESS MASTERY  
HVA TILL VÄRLDSKLASS



MAGNUS  
HELGESSON

# FRAMGÅNG LÄMNA SPÅR

SODERPALM  
PUBLISHING

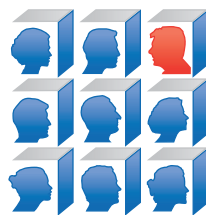


TALARFORUM

**Magnus Helgesson är  
nominerad till Årets talare 2016**



**För att boka föreläsningar med Magnus  
vänligen besök [www.talarforum.se](http://www.talarforum.se)**



TALARFORUM

MAGNUS HELGESSON

**FRAMGÅNG  
LÄMNNAR SPÅR**



★★★★★  
**SWEDEN**  
**BUSINESS MASTERY**  
BRA TILL VÄRLDSKLASS

## **BÖCKER FRÅN SWEDEN BUSINESS MASTERY**

**MAX SÖDERPALM**

max S<sup>3</sup>

**KJELL ENHAGER**

NÖHRA

**MAGNUS HELGESSON**

FRAMGÅNG  
LÄMNAR SPÅR

**TOMAS ENHAGER**

LIVET AB

ISBN: 978-91-87093-51-7

# FRAMGÅNG LÄMNAS SPÅR

© Soderpalm Publishing 2014  
[www.soderpalm.se](http://www.soderpalm.se)

**Författare**

Magnus Helgesson

**Redaktör**

Markus Qvist

**Omslag**

Per Björndal

**Inlaga**

Uno Ullvén

**Illustrationer**

Dick Holst

**Foto**

Pamela Hanné

**Producerad av**

Right Thing united

**Tryck**

Typoprint, Göteborg, 2014

Beställ denna bok från förlaget på [www.soderpalm.se](http://www.soderpalm.se)

## INNEHÅLL

<b>FÖRORD</b>	<b>15</b>
<b>BAKGRUNDEN TILL FRAMGÅNGEN</b>	<b>16</b>
Allting hänger ihop .....	17
Att bryta upp och våga satsa .....	19
Meningen med målet .....	20
<b>REKAPITULATION</b>	<b>23</b>
Vägen till månen .....	23
Ett livsavgörande möte .....	24
Harrys växer fram .....	26
Restaurangkedja runt hela landet .....	28
<b>KAPITEL 1</b>	<b>30</b>
<b>VIKTEN AV FÖREBILDER</b>	<b>32</b>
Min superhjälte Jonathan Hart .....	32
Modellera mästare .....	33
<b>KAPITEL 2</b>	<b>36</b>
<b>EN VINNARE GER ALDRIG UPP</b>	<b>38</b>
Sätt upp ett mål och en mening .....	38
Skillnaden mellan vinnare och förlorare .....	39
<b>KAPITEL 3</b>	<b>44</b>
<b>STÄLL BÄTTRE FRÅGOR</b>	<b>46</b>
Vägen till miljonen går genom kaffe .....	46
<b>KAPITEL 4</b>	<b>50</b>
<b>SANNINGEN SLÄPPER DIG FRI</b>	<b>52</b>
Släpp taget för att gå framåt .....	52
Startskottet för en fantastisk resa .....	53
Stiftelsen Harrys foundation .....	55
Världsmästare i fotboll .....	56
Cykla 243 mil för att bygga dagis .....	58
Var ärlig mot dig själv .....	59

<b>KAPITEL 5</b>	<b>64</b>
<b>GÅ UTANFÖR DIN KOMFORTZON</b>	<b>66</b>
Antingen så växer du eller så dör du .....	66
Allt som krävs för att växa finns inom dig.....	68
<b>KAPITEL 6</b>	<b>72</b>
<b>SÄTT UPP RUTINER SOM STÄRKER DIG</b>	<b>74</b>
Lova dig själv utan att svika dig själv .....	74
1 000 lätta hopprepshopp .....	76
<b>KAPITEL 7</b>	<b>80</b>
<b>BYGG EN KULTUR DU ÄR STOLT ÖVER</b>	<b>82</b>
Man får den kultur man odlar .....	82
Vad är kultur? .....	84
<b>KAPITEL 8</b>	<b>88</b>
<b>SÄTT UPP NYA MÅL</b>	<b>90</b>
Nå målet med hälsa, fokus och rätt verktyg .....	90
Stora mål kräver stora insatser .....	92
<b>KAPITEL 9</b>	<b>96</b>
<b>KONSTANT OCH ALDRIG SINANDE FÖRBÄTTRING</b>	<b>98</b>
86 400 – den enkla nyckeln till ett rikt liv .....	98
Ditt sekundkonto fylls på varje morgon .....	100
Ett program för att förränta din tid.....	103
<b>KAPITEL 10</b>	<b>106</b>
<b>BLI EN MÄSTARE</b>	<b>108</b>
Var beredd på att göra vad som krävs.....	108

<b>KAPITEL 11</b>	<b>112</b>
<b>BEMÄSTRA DE SEX MÄNSKLIGA BEHOVEN</b>	<b>114</b>
En mäktig kunskap .....	114
De fyra basbehoven.....	116
1. <i>Trygghet</i> .....	116
2. <i>Spänning</i> .....	117
3. <i>Unikit</i> .....	118
4. <i>Kärlek</i> .....	119
Utökade/spirituella behov .....	120
5. <i>Växa</i> .....	120
6. <i>Ge</i> .....	121
Lär dig bemästra behoven.....	122
Det fulaste som finns är en rik, olycklig person.....	123
<b>KAPITEL 12</b>	<b>128</b>
<b>BLI OBEROENDE</b>	<b>130</b>
Skapa din egen framtid .....	131
<b>RESUMÉ</b>	<b>136</b>
Grundformeln till framgång.....	136
<b>KONTAKTA MIG</b>	<b>137</b>



<b>FRAMGÅNGSALFABETET</b>	<b>138</b>
A – ACTION.....	138
B – BÖRJA.....	139
C – Comfort.....	140
D – Dagliga rutiner.....	141
E – Ekologiskt odlad mat.....	142
F – Framtid.....	143
G – Glöm negativa människor.....	144
H – Hälsa.....	145
I – INTRESSERA DIG.....	147
J – Ja!.....	148
K – Kunskap.....	149
L – Lär av dina misstag.....	150
M – Modellera mästare.....	151
N – Nu är alltid nu.....	152
O – Option.....	153
P – Promenera.....	154
Q – Quality i allt du gör.....	155
R – Resultatet skall alltid vara i fokus.....	156
S – Stolthet.....	157
T – Taktik.....	158
U – Uppskatta livet.....	159
V – Våga.....	160
W – Win-win.....	161
X – (E)xcellent.....	162
Y – Ypperlig.....	163
Z – Zon.....	164
Å – Åk till så många platser du kan på jorden.....	165
Ä – Älska.....	166
Ö – Önska dig själv framgång och välstånd.....	167

# FÖRORD

En regnig söndag på vårkanten 1989 föreläste Kjell Enhager på Stadsteatern i Falkenberg. Då kunde han förmodligen i sina vildaste fantasier inte föreställa sig att den här boken skulle skrivas. I publiken satt en nittonårig ung man med drömmar om att skapa något eget. Den unge mannen antecknade medan han lyssnade och formade i sitt block orden *framgång lämnar spår*.

Drygt tjugo år senare kom samme man fram till Kjell och sa: ”Du, jag gjorde som du sa och det funkade”. Kjell undrade först vem mannen var, som fortsatte: ”Jag lyssnade på dig föreläsa för tjugo år sedan. Du sa att om man sprutar lite Vim rengöringsmedel i dörrkarmen så kommer din fru eller flickvän få en känsla av att du har städat och då kommer hon bli på gott humör”. Ett knep som hade visat sig fungera för mannen.

Det var inte det enda knepet mannen hade tagit med sig från föreläsningen. Den unge mannen var jag, och tjugo år senare hade jag med Kjells ord i ryggen som framgångsrik entreprenör byggt upp en av Sveriges största och mest välkända restaurangkedjor – Harrys. Idag reser jag själv runt och föreläser och hjälper andra att uppnå sina mål och att nå framgång, både i sina privata liv och som entreprenörer.

Min förhoppning och min dröm är givetvis att du som nu tar del av verktygen i den här boken, en dag ska komma fram till mig med orden: ”Jag gjorde som du sa. Och det funkade.”

**Magnus Helgesson**

Mars 2014

# BAKGRUNDEN TILL FRAMGÅNGEN

Framgång lämnar spår, men det är av misstagen man lär sig. Och varför skriver jag så? Jo, för att det sägs att på dödsbädden ångrar man bara saker som man inte gjort, eller saker man gjort på grund av rädsla och inte av ren passion. Så fortsatt med att våga misslyckas. Det är vägen till framgång.

Jag är en helt vanlig kille (eller kanske till och med man för vissa), som passerat 40-strecket, något som gör att man blir bättre på att både reflektera över livet och värdera dess innehåll. Jag har en fantastisk fru, Madeleine, som jag älskar över allt annat.

Vi har hållit ihop i över tjugo år och har två härliga barn tillsammans, Melvin och Molly, som idag har hunnit bli tretton och sexton år gamla. Vi har även två små underbara hundar, Grace och Bobby, som knappt väger ett mjölkpaket styck.

Man kan väl säga att vi är en helt vanlig kärnfamilj i Sverige, bosatta på västkusten. Varför skriver jag då detta i inledningen till en bok med titeln Framgång lämnar spår? Jo, för att jag inte vill ligga på dödsbädden och ångra att jag inte skrev att det som betyder mest i mitt liv är min familj, och att utan den hade jag inte haft någonting.

Det är på grund av min familj som jag blivit tillfrågad att skriva just den här boken om framgång. Hade jag inte haft deras stöd så hade inte ett endaste av de goda råd jag att delar med mig av i boken kommit till mig. Inte heller hade det varit möjligt att träffa alla de framgångsrika personer jag träffat under min resa, en resa du snart skall få ta del av.

Värdet av insikt är ovärderligt. Eftersom tidsresor bakåt i tiden inte är möjligt får man ställa frågan ”Om du skulle leva ditt liv igen, vad skulle du då göra annorlunda?” till äldre människor, om man vill få svar. I de

undersökningar och den forskning som gjorts i frågan har de vanligaste svaren varit:

1. Jag hade inte arbetat så hårt och tagit mer semester och time out för att begrunda var är jag nu, vart är jag på väg – och vill jag dit?
2. Jag hade tagit mer risker eftersom man är mer levande när man växer och när man upptäcker och lär sig nya saker.
3. Det hade varit att hålla sin kropp i bättre skick, att träna mer och äta nyttigare för att få en friskare ålderdom.

## **ALLTING HÄNGER IHOP**

Framgång mäts ofta i extern form, det vill säga hur stort hus du har, vilken bil du kör, vilken titel du har på visitkortet och vilka kläder du bär. Men det har visat sig att när man väl kommer till insikt om vad som de facto är viktigt - på riktigt - i livet så är det interna värden som drar det längsta strået med hästlängder: Hur du mår i kropp och själ, vilka relationer du har, hur stolt du är och vilken glädje du känner inuti.

Jag vill med den här boken visa att det är möjligt för alla att lyckas, även om man som jag kommer från en enkel familj vars mamma jobbade i växeln på kommunen, med en bilskolelärare till pappa och två äldre storebröder som bankade vettet ur mig på daglig basis.

Jag tror det ligger mycket i det gamla ordspråket, som Börje Salming återupplivade för mig under ett affärsmöte för en tid sedan: ”Det som inte dödar, det härdar.”

Under min uppväxt upplevde vi inget extravagant över huvud taget. Vi var en helt vanlig kärnfamilj och jag kommer tydligt ihåg hur min mamma svarade på frågan varför vi inte hade någon läsk hemma. Vi inte hade råd och det var heller inte speciellt nyttigt. Vi blev istället uppmanade att dricka vatten ur kranen: ”Det är både rent och gratis och det finns i överflöd, var glad och tacksam för det.”

Och sådär såg det ut under min uppväxt. Fram till dess att min pappa efter närmare tjugo år som hårt arbetande bilskolelärare en dag fly

förbannad kom hem från arbetet, med ambitionen att säga upp sig. Min pappa var vid tiden Falkenbergs i särklass bästa och mest omtyckta bilskolelärare. Han tog alltid på sig mörkerkörningar och ställde ständigt upp om någon kollega var sjuk.

Anledningen till att han över huvud taget kom att arbeta på trafikskolan var att han körde fel när han skulle söka jobb, missade en vänstersväng och trampade in på fel skola med frågan om det var där de sökte en trafikskolelärare. Chefen svarade ja, fast han inte sökte någon, utan mest för att han tyckte min pappa verkade trevlig och ambitiös.

Jag tror att det finns en mening med allting. Exempelvis att min pappa arbetade på ”fel” trafikskola i nästan tjugo år med påföljd att hela familjen flyttade till Falkenberg. Pappa från Smålandstenar och mamma från Hyltebruk.

Hade jag öppnat en restaurang vid namn Harrys i Falkenberg om pappa inte kört fel den där morgonen? Högst troligen inte. Allt tack vare en liten annons i Smålandsposten på 60-talet.

Allting har en mening, och allting hänger samman. Det är jag övertygad om.

*”Allting har en mening, och allting hänger samman”*

## ATT BRYTA UPP OCH VÅGA SATSA

Tillbaka till den i min uppväxt avgörande händelsen när min pappa kommer hem fast besluten om att säga upp sig. Han är uppriktigt förbannad på sin chef som inte vill ge honom tjänstledigt, fastän min far ansåg sig ha rätten till det efter lång och trogen tjänst.

Tjänstledigheten sökte min pappa i syfte att se över möjligheten att starta en bussresebyrå. Jag hade hört hur de planerat hemma vid köksbordet, mamma och pappa hade redan börjat fuska lite genom att arrangera bussresor till både Geilo och Hemsedal i Norge. Helt nya resmål på den tiden.

Pappa hade även arbetat som chaufför på en skidresa till Tignes i Frankrike för John Blund-resor (som körde med sovbussar, något som var stekhett i början på 80-talet). Jag var själv med på en av de första resorna med pappa som inhyrd chaufför tillsammans med Roffe som normalt körde lastbil.

Jag lyssnade på när min pappa skämtade med Roffe på nätterna när de körde bussen och var tvungna att hålla sig vakna. Det gällde att inte somna vid ratten. På just den resan, som jag längtat efter en längre tid, fick pappa lite lägre ersättning eftersom han valt att ta med sin son på resan.

Men resan blev inte som vi hade tänkt oss den. Det blev ingen skidåkning. Anledningen var att det snöade extremt kraftigt och vi blev insnöade på det lilla hotellet i Tignes. Det snöade i tio dagar i sträck och i fick gräva fram bussen dagen innan vi skulle åka hem.

Ni kan räkna med många besvikna resenärer som suttit på en buss i trettio timmar för att nå fram till en liten fransk lägenhet, sitta inlåsta i tio dagar för att sedan återvända hem med buss till Sverige i ytterligare trettio timmar.

Jag, däremot, kände mig förhållandevis nöjd med resan. Anledningen var fyra flipperspel på hotellet. Jag spelade helt enkelt flipper tio dagar i rad. Vilken lyx! Jag blev helt grym på flipper och fick tidigt konstaterat att övning ger färdighet.

Den lilla tiden jag spenderade på rummet lysande jag på hur pappa och Roffe diskuterade. Pappa försökte få med Roffe i båten för att arrangera resor till Tignes, fast inte nu under nyår när det är kallt och risk för att bli insnöad utan runt den första maj, då det är varmt och skönt. Jag minns att de pratade om att kunna åka skidor i badbyxor i maj, vilket lät helt galet.

Så när pappa kom hem den där dagen och sa att chefen inte var riktigt klok när han vägrade ge pappa tjänstledigt, så visste jag instinktivt att det hade att göra med idén om att börja arrangera resor. Jag hade ju hört vad man pratat om vid köksbordet hemma: ”Om det funkar så säger jag upp mig som trafikskolelärare, sedan säger du upp dig från växeln på kommunen.”

Den här planen hade jag hört malas ett otal antal gånger tidigare. Det som nu hände var att de inte hann prova om det verkligen fungerade, de var helt enkelt tvungna att köra all in direkt.

Jag tror att när problemet uppstod så skapades möjligheten. Jag minns hur orolig jag var första gången de hyrde en buss av Apelgens busstrafik med vetskapen om att satsningen var tvingad att fungera. I annat fall skulle vi vara tvungna att sälja huset.

Men tänk, det fungerade och i maj månad man kunde åka skidor i Tignes (badbyxor var frivilligt) och en helt ny era startade. Alla möjliga olika former av bussresor arrangerades, allt från skidresor till solresor till Spanien och shoppingresor till Tyskland.

## **MENINGEN MED MÅLET**

Jag vet inte hur många tusentals resor som genomfördes under de dryga trettio år som mina föräldrar höll på. Ett tag drev de en resebyrå mitt i vår lilla stad. I bolaget ägde de en handfull toppmoderna bussar och båda mina större bröder var engagerade som både busschaufförer och butiksansvariga.

På frågan om jag även jag skulle ta busskort svarade jag dock ”aldrig i livet.” Mina bröder och jag var under åren som mina föräldrar drev

bussbolaget och resebyrån inte länge helt vanliga grabbar, utan väldigt stolta över våra föräldrar och vad de lyckats åstadkomma.

Vi åkte ofta och gärna med på resor, det var en fantastisk tid och man lärde sig mycket vad gällde service och att placera kunden i centrum. Det var ju utgångspunkten för hela familjens levebröd.

Tyvärr fick framgångssagan ett tråkigt slut. Banken som lånat ut pengar till att köpa bussarna sade upp krediterna efter att mina föräldrars bolag inte ansågs ha tillräckligt god intjäningsförmåga. Banken gjorde som de oftast gör - de håller ut paraplyet när solen skiner och drar in det när det börjar regna.

Mina föräldrar gick naturligtvis igenom en kraftig kris vilket påverkade familjen hårt. Men jag tror och vet att det också stärkt oss alla. Mina båda bröder är idag duktiga entreprenörer som driver egna bolag.

Även jag har präglats av vad som hände. Jag tänker ofta på vikten av att ha bra rådgivare runtomkring sig. Hade mina föräldrar haft bättre rådgivare hade resebyrådrömmen fått ett lyckligare slut. Men summa summarum så fattade mina föräldrar ett beslut och vågade satsa på något som de verkligen brann för. Och under tre årtionden av sina liv fick de förmånen att arbeta med sin dröm. Det var med den här historien som karta som jag själv började skissa på min egen dröm. Först undermedvetet, sedan successivt alltmer medvetet. Drömmen om att vara oberoende och att inte behöva fråga någon annan om lov. Möjligheten att kunna göra precis det man vill, när man vill.

När du går tillbaka och letar efter spår som skapat framgången blir det tydligt att de val du gjort och gör formar framtiden. Då blir du också införstådd med att besluten formar din framtid.

Men det fanns ett aber. Jag hade satt en mening och ett syfte med att uppnå mitt mål, som sig bör. Men mitt mål var tudelat. Målet som jag satt var att bli miljonär, som min förebild Jonathan Hart, men syftet var något helt annat. Jonathan Hart figurerade i tv-serien *Par i hjärter* och han hade en titel – miljonär.



När jag nådde titeln hade jag inte fullgjort syftet och jag kunde inte förstå varför jag mårde så dåligt. Jag hade ju uppnått mitt mål. Men hade inte förstått varför – möjligheten att ge.

När jag satte upp målet visste jag inte vad det var, det verkade bara vara bra. Jonathan Hart hade en vacker fru, snygg kavaj, han hjälpte andra människor, firade i champagne och han var lycklig – fem grejer som gick rakt in i mig. Det vill jag också ha. Det blev det rationella värdet istället för det emotionella som hamnade i fokus.

Men jag var inte den första att göra misstaget att missa syftet med målet. Det är ändå den längsta resan man kan göra, den från hjärnan till hjärtat.

*”Drömmen om att vara oberoende och att inte behöva fråga någon annan om lov. Möjligheten att kunna göra precis det man vill, när man vill.”*

# REKAPITULATION

## VÄGEN TILL MÅNEN

Man brukar säga att det inte är målet i sig som är det mest utmanade och spännande, utan resan dit. Min resa har varit lång och krokig, och för dig som inte läst min första bok *Harrys – vägen till månen* så skall jag här ge dig en liten rekapitulation.

Hej, och välkommen in i boken! Jag heter Magnus Helgesson och jag älskar att undersöka och rota i vad som är lönsamt och vad som leder till framgång. Min titel är vd, det vill säga visionsdirektör. En titel som grundar sig i min vision om att placera ett Harrys på månen inom tjugofem år.

Jag är entreprenör, och en entreprenör i mina ögon är någon som levererar världsklass. När man levererar världsklass följer ett bihang som kallas pengar. Något som många av oss har svårt att prata om. Men som är en förutsättning för oss om vi ska ha möjlighet att nå våra uppsatta mål.

Jag ser mig själv som framgångsrik, och när jag säger framgångsrik tror nog de flesta att jag menar rent ekonomiskt. Det menar jag absolut inte. Jag menar att jag är framgångsrik eftersom jag har möjligheten att göra det som driver mig varje dag - nämligen att hjälpa andra människor till lycka och framgång genom att dela med mig av mina erfarenheter till andra.

Min bakgrund har du precis läst om och vad min historia alstrat får du nu ta del av i form av just den här boken, *Framgång lämnar spår*. Innehållet är resultatet av möten med en rad olika människor jag träffat på under mitt letande efter vad det är som skapar framgång – vilken är den eller de avgörande faktorerna som lett dessa människor till framgång?

Jag passar även själv på att ge dig mina tips och råd utifrån min egen medgång (och motgång) som lett till framgång.

När jag ser tillbaka på mitt liv och tittar på vad som varit avgörande faktorer för mig och vad som lett till min framgång, så landar jag i en klar gemensam nämnare. Det som lett till framgång har alltid krävt hårt arbete med fullt fokus på att leverera världsklass och att ingenting kommer gratis.

Och tyvärr måste jag säga det som jag själv förstod först för ett par år sedan, det finns tyvärr inga fria luncher.

## **ETT LIVSAVGÖRANDE MÖTE**

Mitt första jobb var som strandstädare för Falkenbergs kommun. Ett ganska tufft jobb när man är i fjortonårsåldern. Alla kompisar pratade om hur de skulle spendera sommaren och hur roligt de skulle ha på semestern. Men jag hade gett mig fasen på att jag skulle jobba varje dag och tjäna så mycket pengar som möjligt för att nå mitt mål.

De flesta av mina arbetskompisar var ett par år äldre än mig och attityden var ganska tråkig. De ansåg helt enkelt att det var för jäkligt att behöva jobba och att de kände sig tvingade av sina föräldrar att gå upp kl 04.45 på morgonen för att städa stranden.

För mig var det precis tvärtom. Tänk vilket privilegium att gå upp tidigt på morgonen för att vara först nere på stranden och städa och samla pantburkar och flaskor som turisterna slängt på stranden. Detta gav ju både stolthet och stålar. Det kändes helt underbart och jag kände att jag växte som människa hela den sommaren.

Kommunens strandstädningsskontor fanns i en fastighet mitt på stranden och i den fanns också en kombinerad restaurang och nattklubb. Jag minns att min bror Anders, som är två år äldre än mig, tyckte att jag skulle skaffa mig ett roligare jobb än att vara en sopgubbe som städade stranden och pantade flaskor, bara för att jag var helt fixerad vid att tjäna pengar.

Ulf Haggren var en av ägarna till restaurangen/nattklubben Cabare som låg på övre plan i strandfastigheten. En dag när vi korsade parkeringen och träffade Ulf frågade min bror om han inte hade något roligt jobb till sin lillebror. Ulf tittade på mig och frågade vad jag kunde göra. Jag svarade att jag kunde allt, bara han lärde mig.

Vilket genialt svar – ”Jag kan allt, bara du lär mig.” Jag brukar under mina föreläsningar ge det som råd till ungdomar som söker jobb, att inte vara rädda för att säga just att de kan allt – bara någon lär dem.

Det har idag gått strax över 10 585 dagar sedan jag gav Ulf det svaret. En tidsrymd som i genomsnitt motsvarar 37 % av ett helt vanligt svenskt mansliv. Beräknat utifrån att en helt vanlig svensk man lever runt 29 000 dagar. Det är en konstig känsla när man skriver ner det på det viset. Men de tjugonio år som passerat sedan mitt svar till Ulf har varit en fantastisk resa.

Fyrtiofem minuter efter mitt svar stod jag i Ulfs pizzeria. Jag blandade tomatsås och malde ost i en hemlig kombination (det vill säga 30 % hushållsost och 70 % västerviksost). Det var en fantastisk lärdom att få bli del av ett team, att för första gången få arbetskamrater som fokuserade på samma mål och chefer som stöttade och coachade i alla lägen.

Ulf och Leif Olsson, som båda tillsammans ägde anläggningen, var fantastiska chefer. De förklarade hur viktigt det är med förberedelser om man skall kunna leverera världsklass. Antingen gör man något riktigt bra, eller så skiter man i det.

Det kändes som att jag levde i en dröm, jag kunde inte förstå att det kallades arbete - och att man dessutom fick betalt var ju fantastiskt.

Jag hade bestämt mig för att leverera världsklass och kom till jobbet två timmar tidigare för att se vad jag kunde hjälpa till med, utan betalning. Min drivkraft att växa och att jag älskade branschen var det som fick upp mig på morgonen.

Jag blev omtyckt och ägarna tog mig under sina vingar. Jag fick lära mig det mesta som krävs för att driva en restaurang, inklusive hur man

lockar ny publik och nya gäster till sig. Man kan väl säga att jag i tidig ålder fick en grundlig utbildning om hur man driver ett företag.

Mitt mål var satt. När man har satt ett långsiktigt mål, som man är övertygad om att uppnå om man gör rätt saker, är man beredd att kämpa och aldrig ge upp. Det är först nu i efterhand som jag förstått vikten av att sätta upp mål i livet, och att applicera en mening till sitt liv - annars är du ju meningslös, och det vill ingen vara.

Det är denna vilja och övertygelse om att en dag uppnå målet som gjort att jag orkat kämpa och jobba hårt sju dagar i veckan, fjorton timmar om dagen i över sju år för att nå målet.

## **HARRYS VÄXER FRAM**

Precis samma kraft var det som fick mig att starta en nattklubsverksamhet på vintern, fast alla sa att det var omöjligt. Jag startade den ändå och den drog fulla hus i sju år. Något som skapade en plattform för mig att våga satsa och gå vidare utifrån min dröm. Drömmen om ett ställe i stan, som inte var som andra ställen.

Jag minns att drivkraften var att krossa Grand Hotel då jag vid tillfället var extremt förbannad på deras policy att man inte fick komma in i jeans och gymnastikskor. Jag var också emot att åldersgränsen var arton respektive tjuogoett år, något som var extremt frustrerande när man själv var tjuogo år och inte kom in. Dessutom hade de otrevliga vakter.

Allt detta sammantaget skapade en enorm drivkraft att skapa något som välkomnade människor, som inte dömde dem efter klädsel eller utseende. Vi bestämde oss tidigt för att ha vakter som hälsade folk välkomna istället för att slå dem på käften.

Namnet Harrys var givet. Bara några hundra meter från mitt föräldrahem låg en liten livsmedelsbutik som hette Harrys livs. Där brukade jag handla tuggummi och sätta upp det på mammas mjölknota, något som gjorde att priset på mjölk av någon mystisk anledning gick upp, just

enbart i den butiken. Detta avslöjades så småningom av min mor, men vid det laget hade Harrys redan skapat sig en speciell plats i mitt hjärta.

En av de största anledningarna till varför jag tyckte så mycket om den lilla livsmedelsbutiken var bemötandet, både när man äntrade och när man lämnade butiken. Det kunde låta som något i stil med: ”God morgon och hjärtligt välkommen in i butiken, unge herr Helgesson.” Välkommandet gick rakt in i själen och jag ville inte handla någon annanstans på jorden.

Det var med den känslan som ledstjärna som jag och mina två underbara kompanjoner Ulf och Leif startade Harrys i Falkenberg 1993. Vi hade bestämt oss för att detta skulle bli världsklass.

Läget på lokalen som vi fick av kommunen var rätt. Konceptet som vi jobbat fram var rätt. Inredningen plockade vi med omsorg från olika platser vi besökt, allt från marmorering från ett café i Salzburg till kristallkronor från en hotellentré i London.

Man kan säga att hårdvaran var helt i sin ordning, nu sökte vi efter det allra viktigaste – humankapitalet, de personer inklusive mig själv som skulle bemöta gästerna. Och vi fick ihop ett riktigt dream team av rang som levererade absolut världsklass till våra gäster.

1993 slog vi upp portarna och succén var ett faktum. Vi omsatte tre gånger mer än vad vi vågat drömma om och gästerna var lyriska.

*”Vi bestämde oss tidigt för att ha vakter som hälsade folk välkomna istället för att slå dem på käften.”*

## RESTAURANGKEDJA RUNT HELA LANDET

Från början fanns inga som helst planer på att expandera, detta växte fram i takt med att folk från hela Sverige kom för att besöka det vi skapat i lilla Falkenberg. Kedjan föddes i det ögonblick som Michael Carlson, en omtyckt stamkund till oss, yttrade orden: ”Jag vill ha en likadan i Varberg.”

Michael var en härlig kille som var tillsammans med Anna, restaurangchefen på Harrys i Falkenberg. Ingen bättre person i världen kunde ha ställt frågan.

Vi visste absolut ingenting om hur man skapar en kedja och minst av allt hur vi skulle ta betalt för vårt varumärke, eller vad som var viktigt att tänka på så att allt blev rätt. För att vara på den säkra sidan blev det ett arrendekontrakt, där vi ägde hyreskontraktet och inredningen. Sedan skrev vi en överenskommelse om hur ”Harrys 2” skulle drivas.

Och vet du vad, det fungerade. Micke och Anna gjorde det bättre än vad någon kunde önska sig, ja, kanske till och med bättre än vad vi själva gjorde. Vilken skön känsla! Nu fanns det plötsligt två ställen, och embryot till det som idag utgör konceptet Harrys föddes tack vare Micke. Resten är historia.

Jag är övertygad om att det finns en mening med allt som sker i livet. Om inte jag som fjortonåring hade svarat Ulf ”Jag kan allt, bara du lär mig”, hade Harrys idag inte existerat som en restaurangkedja på fyrtiofem orter med en omsättning på över 700 Mkr. Är inte det helt otroligt?

Jag vill genom den här berättelsen göra dig uppmärksam på att små förändringar ger stora resultat, och att besluten formar din framtid.

## ÖVNING

Innan du läser vidare vill jag att du sluter ögonen i tjugo sekunder och tänker på de allra viktigaste personerna i ditt liv, och vad du skulle vilja uträtta tillsammans med dem. Resultatet av mina tjugo sekunder blev en resa till Sydafrika med fru och barn – och den här boken.

### ***A. Vilka är de viktigaste personerna i ditt liv?***

.....

.....

.....

### ***B. Vad vill du att ni ska göra tillsammans?***

.....

.....

.....

//

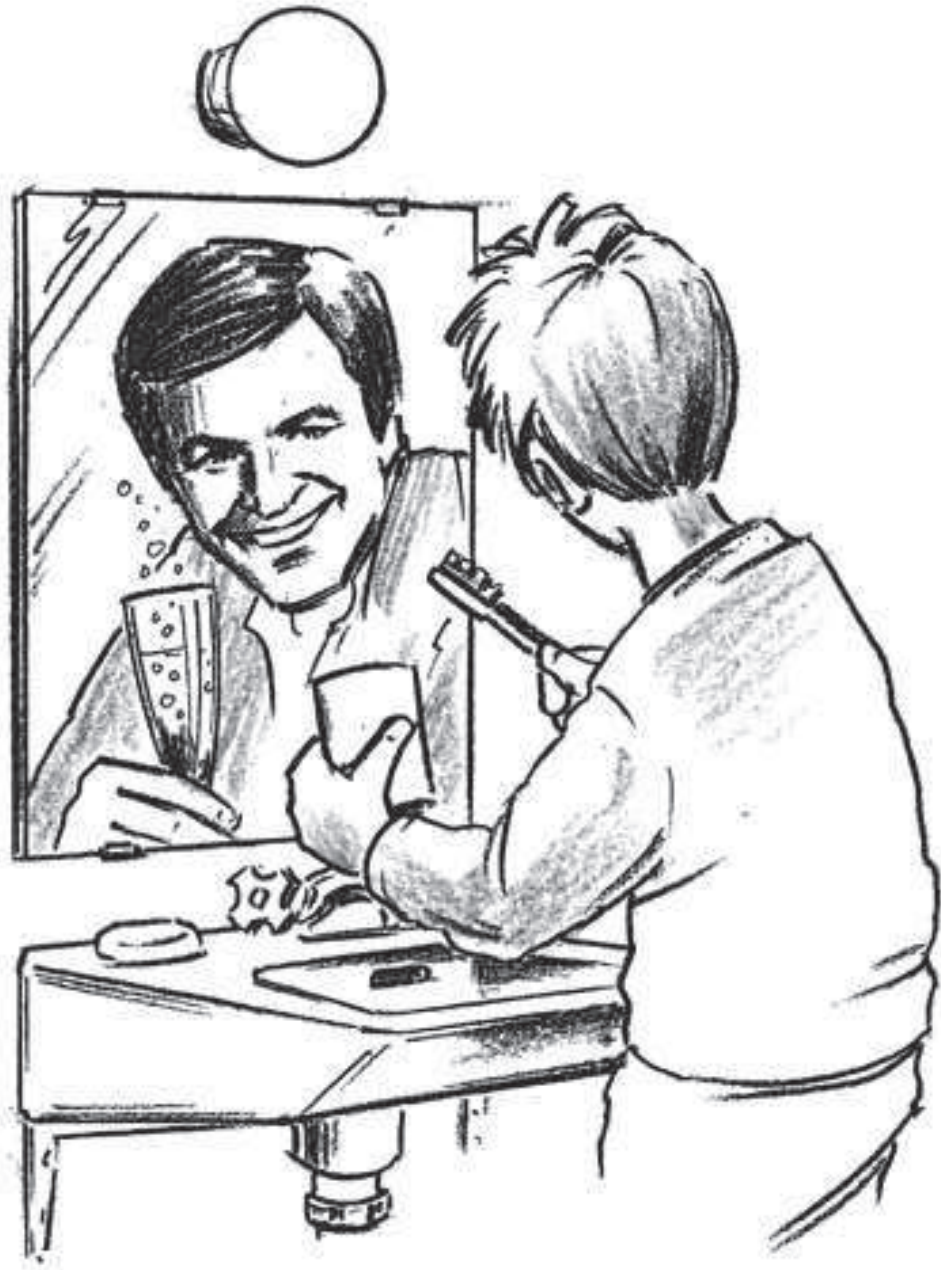


INLEDNING

# KAPITEL 1

TRAMPA INTE UPP NYA  
STIGAR. ATT LYCKAS,  
ATT BESEGRA BERGET,  
ATT NÅ MÅLLINJEN,  
ATT BLI EN VINNARE,  
ATT FÖRVERKLIGA  
DRÖMMEN. VÄGEN ÄR  
UTSTAKAD.

FÖLJ I EN MÄSTARES  
FOTSPÅR.



# VIKTEN AV FÖREBILDER

## MIN SUPERHJÄLTE JONATHAN HART

Det kan inte betonas för många gånger hur viktigt det är att ha någon att se upp till. För egen del har jag haft en del olika förebilder genom livet. När jag nu nämner några av de förebilder som kom att prägla mig redan i unga år, vill jag att även du funderar över vilka förebilder du själv haft och hur de påverkat dina värderingar genom livet.

*Mina förebilder: Emil i Lönneberga, Lucky Luke, Diego Armando Maradona, Robin Hood, Karl-Bertil Jonsson och inte minst Jonathan Hart.*

Emil i Lönneberga fick mig att älska att utföra hyss men också att allt dåligt som sker faktiskt inte är mitt fel. Lucky Luke fick mig att tro att om man är på lagens sida får man extraordinära krafter, såsom snabbhet och tur. Maradona fick mig att tro att vem som helst kan bli fotbollsproffs och komma med i landslaget, vilket var en stor dröm för mig innan jag fyllt tio år.

Robin Hood fick mig att vilja ta från de rika och ge till de fattiga (vad nu det betydde) och Karl-Bertil Jonsson fick mig att vilja glädja människor som kanske inte har samma förutsättningar och möjligheter som andra.

Men störst av dem alla var för mig Jonathan Hart, som spelade huvudrollen i den amerikanska b-såpan *Par i hjärter*. Jonathan hjälpte andra människor, han hade en vacker fru och var miljonär, precis som en av mina kompisars pappa i lågstadiet. En pappa jag såg upp till mycket eftersom han var så trevlig och givmild.

Jag minns att jag smygtittade i trappan på tv-serien som gick sent på kvällarna, när mina föräldrar var övertygade om att jag låg och sov. Ibland var jag säker på att jag själv var Jonathan Hart och när jag bara blev lika stor som honom så skulle jag hjälpa andra människor, ha en vacker fru och vara miljonär (även om jag vid denna unga ålder inte hade en aning om vad det innebar).

Jag skulle även älska champagne helt passionerat, för det hade jag fått för mig att Jonathan gjorde. Han skålade i champagne med sin fru i vinjetten till serien för att fira att han lyckats hjälpa någon ur knipan.

Det har gått åt ett par flaskor champagne sedan jag bildade mig den uppfattningen, och något som faktiskt varit väldigt viktigt för mig har varit att just fira mina segrar. Precis som Jonathan Hart.

## MODELLERA MÄSTARE

Det är vetenskapligt bevisat att förekomsten av förebilder och att sträva efter att efterlikna - modellera - en framstående person leder till framgång. I amerikanska armén införde man modellen *modellera mästare* redan 1984. Dr Whatt som forskat på området fick ta över gruppträningen för åttio nya soldater gällande skjutning på rörliga måltavlor.

Dr Whatt delade upp de intagna i två grupper, varav den ena gruppen fick fortsätta göra sina skjutövningar som man alltid gjort. Utbildningen varade i tjugosju timmar och för att bli godkänd var man tvungen att av fyrtiofem skott få in minst trettio träffar på de rörliga tavlorna.

Snittet på hur många som klarat testet låg på 70 % och hade så gjort i många år. Utfallet på grupp 1 hamnade på 70 %, precis som vanligt alltså.

Grupp 2 hade fått tre av de bästa skyttarna i sin grupp bestående av fyrtio intagna. De använde metoden modellera mästare, vilket i det här fallet innebar att gruppen helt enkelt fick tillgång till tre mästare att modellera, att ta efter hur man på bästa sätt träffar de rörliga tavlorna.

Resultatet var slående. Efter tjugosju timmar hade 100 % av Grupp 2 klarat testet. Den här metoden förändrade hela den amerikanska arméns sätt att tänka när det kom till utbildning.

Vill du bli bra på något i livet – modellera någon som är en mästare på det du vill bli duktig på.

## FRÅGOR KAPITEL 1

*A. Fundera över vilka förebilder våra barn har, vilka budskap dessa förebilder kommunicerar och hur det kommer att påverka deras framtid.*

.....

.....

.....

*B. Vilka förebilder har du/har du haft i ditt liv och hur har det påverkat dig på din resa genom livet?*

.....

.....

.....

*Med rätt förebilder att se upp till blir det enklare att bli framgångsrik.*

//

## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

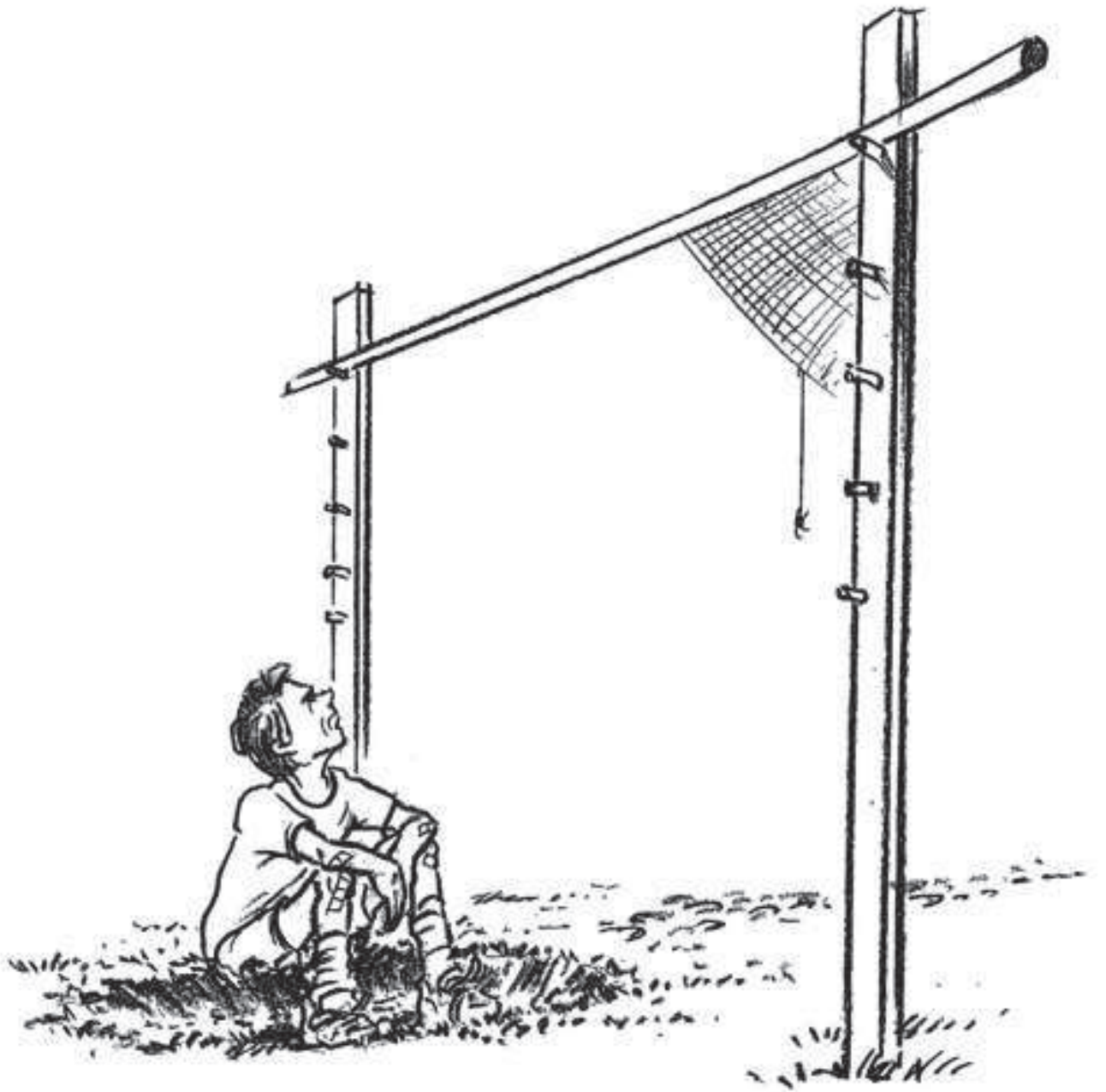
//

INLEDNING

## **KAPITEL 2**

DEN SOM ALDRIG  
SLUTAR RO, ALDRIG  
GER VIKA OCH VÄGRAR  
GE UPP, KAN ALDRIG  
NÅGONSIN KALLAS EN  
FÖRLORARE.

DET ÄR VAD SOM  
DEFINIERAR EN  
VINNARE.





# EN VINNARE GER ALDRIG UPP

## SÄTT UPP ETT MÅL OCH EN MENING

Vad har du satt upp för mening med ditt liv? För du har väl satt upp en mening med ditt liv? Om inte, så är du väl meningslös – eller? Och utan mening vill ju ingen vara. En mening jag tidigt satte upp för mitt liv var att jag skulle bli miljonär och därigenom hjälpa andra människor.

När meningen sattes upp visste jag inte riktigt vad det betydde men min förebild Jonathan Hart var miljonär och hjälpte andra människor, och jag ville helt enkelt bli som honom.

Den här resan började med att sätta upp ett mål. Därefter kämpade jag med näbbar och klor under nio år för att uppnå målet som tjuogoett-åring. Under resans gång fokuserade jag dock så hårt på det rationella målet att jag missade själva meningen med målet.

Att nå sitt mål utan att tillgodose sina inre mänskliga behov, som givits till oss i vårt DNA, är ett misslyckande. Det här kommer du få läsa mer om i senare kapitel. Men för att konkretisera och göra detta mer lättförståeligt ska jag belysa själva resan mot målet.

Som tolvåring satte jag alltså upp som mål att bli miljonär, med anledning av att min förebild var just det. Jag frågade mina föräldrar om hur man blir miljonär varpå de skrattade. Jag fick ”panta flaskor”, ”samla tidningar” och ”sälja jultidningar” som svar.

Men min mormor, som jag tyckte mycket om, sa till mig att det gäller att hålla nere kostnaderna. Ett råd som jag lade till grund för mitt sparande och min jakt mot målet.

Så påbörjade jag mitt jagande mot miljonen. I början gick det trögt.

Jag minns ett tillfälle när jag räknat min förmögenhet (som mestadels bestod av tioöringar). Hela skatten uppgick till 163 kronor och 25 öre. Det gick då upp för mig att jag behövde 1 000 000 enkronor för att nå upp till en miljon.

Jag som jobbat och sparat så hårt hade alltså inte kommit längre än till 163 stycken. Då tänkte jag att nu ger jag upp. Jag satt mig på sängen, grät så att tårarna sprutade och tänkte att livet är meningslöst.

Känslan var att jag aldrig skulle nå mitt mål och jag kände mig totalt meningslös.

## **SKILLNADEN MELLAN VINNARE OCH FÖRLORARE**

Jag var deppig ett par veckor efteråt. Sedan bestämde jag mig för att gå tillbaka till mitt gamla mål: Att bli fotbollsproffs. Det ingick dock inte i planen att de andra på planen skulle vara så duktiga. Jag önskade att de skulle flytta på sig så att jag kunde skjuta bollen i mål.

Min kloka mor förklarade för mig att livet inte var så enkelt, varpå hon gav mig ett magiskt enkelt råd: *Önska inte att de vore sämre, önska att du blir bättre.*

Ett råd som präglat min inställning när det kommer till att uppnå mål. När mammas råd hade snurrat några varv i min hjärna så omformulerades och finslipades det ner till *skillnaden mellan vinnare och förlorare är bara en - vinnare ger aldrig upp*, och jag sa till mig själv: ”Du är en vinnare så länge du inte ger upp, Magnus!”

Nu jäklar, var jag tillbaka på banan. Hur lätt som helst, en enda mening gjorde att jag var tillbaka. Visst är det fantastiskt. Hur vi väljer att tolka in vad någon säger till oss, hur vi gör en sanning av det och plötsligt blir allt kristallklart. Nu hade jag kursen klar. Miljonär ska jag bli, och därmed basta!

Vad har du satt upp för mening med ditt liv och vilket mantra intalar du dig själv? Jag har sagt till mig själv säkert tiotusen gånger att skillnaden

mellan vinnare och förlorare bara är en – att vinnare aldrig ger upp.  
Skillnaden mellan vinnare och förlorare är att vinnare aldrig ger upp.  
Skillnaden mellan vinnare och förlorare är att vinnare aldrig ger upp...

Jag kan inte låta bli att nämna Thomas Edison här. Tänk att en av de största uppfinnarna genom alla tider inte kunde prata innan fyra års ålder och inte fick börja skolan förrän han var sju år, eftersom han inte ansågs lika mogen som sina jämnåriga.

Dessutom relegerades Edison flertalet gånger på grund av att lärarna tyckte att han var överaktiv. Thomas var alltid nyfiken och provade sina experiment vilket bland annat resulterade i att han eldade ner familjens lada.

Men hur kunde denne unga man med sina fel och brister uppfinna något så banbrytande som glödlampan? En uppfinning som betytt så mycket för mänskligheten och som du kanske till och med nu använder för att kunna läsa den här boken. Hur var det möjligt?

Jo, det var möjligt eftersom Thomas hade passionen och inställningen att han en dag skulle lyckas, och var beredd att inte sluta försöka vad som än hände.

Han vägrade erkänna att han misslyckats, trots att experimentet gick i tusen bitar eller brann upp – gång efter annan. Hans inställning löd snarare i stil med: ”Jag har inte misslyckats, jag har upptäckt tusen sätt som det inte går att skapa elektriskt ljus på.”

*”Skillnaden mellan vinnare och förlorare är bara en –  
vinnare ger aldrig upp.”*

## FRÅGOR KAPITEL 2

**A. Vilket är ditt mantra, eller vilket mantra behöver du för att hjälpa dig på din resa mot att uppnå dina mål? Mitt nya Mantra är:**

.....

.....

.....

**B. Vad är du beredd att sätta upp för mål som du aldrig kommer att ge upp – vad som än händer?**

.....

.....

.....

**Låt inte drömmar vara drömmar – gör drömmen till verklighet. Sätt upp ett mål och gör upp en plan för att nå målet.**

//

## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

INLEDNING

## **KAPITEL 3**

DEN SOM HAR MODET  
ATT KASTA SIG UT, VINKA  
TRYGGHETEN FARVÄL  
OCH RESA MOT SINA  
DRÖMMARS MÅL,  
DEN HAR INGET ATT  
FÖRLORA.

DEN HAR ALLT ATT  
VINNA.





# STÄLL BÄTTRE FRÅGOR

## VÄGEN TILL MILJONEN GÅR GENOM KAFFE

Mitt beslut var fattat, nu skulle jag bara hitta ett sätt att skapa mig inkomster. Men var fanns inkomsterna? Tidigare hade jag klippt föräldrarnas gräsmatta för femton kronor, pantat flaskor och kliat storebror på ryggen i två timmar för en krona.

Men det måste finnas enklare och bättre sätt att tjäna pengar på. Då kom jag att tänka på en frimärkssamlare på Brogatan i Falkenberg som hette Taipo. Till honom hade jag tidigare sålt några begagnade serietidningar, och jag visste att han även köpte in frimärken.

Så var kunde jag hitta frimärken?

Vi bodde nära Mölnlycke industrier, och de hade en container utanför kontorsbyggnaden. Jag tänkte att de får ju post varje dag, så jag började rota i den, och bingo - jag hittade frimärken direkt. Nu jäklar, skulle det rotas i containrar och säljas frimärken till höger och vänster. Vilket jag också gjorde. Varje dag kom jag hem med jeansen fulla av smuts och kaffesump från containern.

Min mamma undrade om jag verkligen var tvungen att hålla på så här, och jag svarade att "Ja, jag skall bli miljonär." Mamma ruskade på huvudet och menade tyst för sig själv att den pojken har vi fått för våra synders skull.

Jag gick till tanterna i receptionen på Mölnlycke industrier och frågade om de drack kaffe på företaget. En fråga som de dagliga kaffesumpfläckarna på mina byxor tydligt vittnade om svaret på. Min nästa fråga var om kaffet kostade någonting. Jodå, för en kopp fick man bidra med fem kronor till kaffekassan.

Så kom mitt första affärsförslag till någon, någonsin: ”Vad sägs om att ni inte slänger brev med frimärken på i containern, utan istället lägger dem i sopsäckar och ger till mig? Så kan jag köpa kaffe till er. På så sätt blir väl nöjda och glada när det finns gratis kaffe på jobbet.”

Svaret var lika fantastiskt som affärsförslaget var genialt: ”Ja då, lilla pojken, det kan vi göra.” Yes! Vilken win-win-situation. Gratis kaffe till de anställda på kontoret och massor av frimärken till mig. Jag hämtade sopsäckar fulla med brev i slutet av varje vecka och satte i system hur man tog bort frimärken som hade fina stämplor och frimärken som kom från olika länder.

1982 var det dags att starta företag. Jag var tolv år gammal och förmodligen Sveriges yngsta företagare. Första året köpte jag kaffe för i runda slängar 6 000 kronor och sålde frimärken för 86 400 kronor. Vilken skjuts mot målet! Och allt detta gjordes möjligt genom att jag vågade ställa en enkel fråga, en fråga jag dessutom redan visste svaret på.

Detta var början på min resa mot målet, och när jag tänker tillbaka på mina föräldrars modiga beslut att säga upp sig från tryggheten, har deras beslut varit avgörande för mig. Att de vågade satsa fullt ut på det de verkligen brann för.

Och jag satsade verkligen allt. De tre sista åren innan jag nådde mitt mål käkade jag makaroner tre år i rad. På fredagar lyxade jag till det med ketchup. Man måste hålla nere kostnaderna.

Se till att ställa bättre frågor, och få bättre svar.

## FRÅGOR KAPITEL 3

*Vilka frågor skulle du vilja ställa och få svar på, privat eller i affärslivet, som skulle kunna ta dig till en högre nivå?*

**Fråga 1:**

.....  
.....  
.....

**Fråga 2:**

.....  
.....  
.....

**Fråga 3:**

.....  
.....  
.....

//

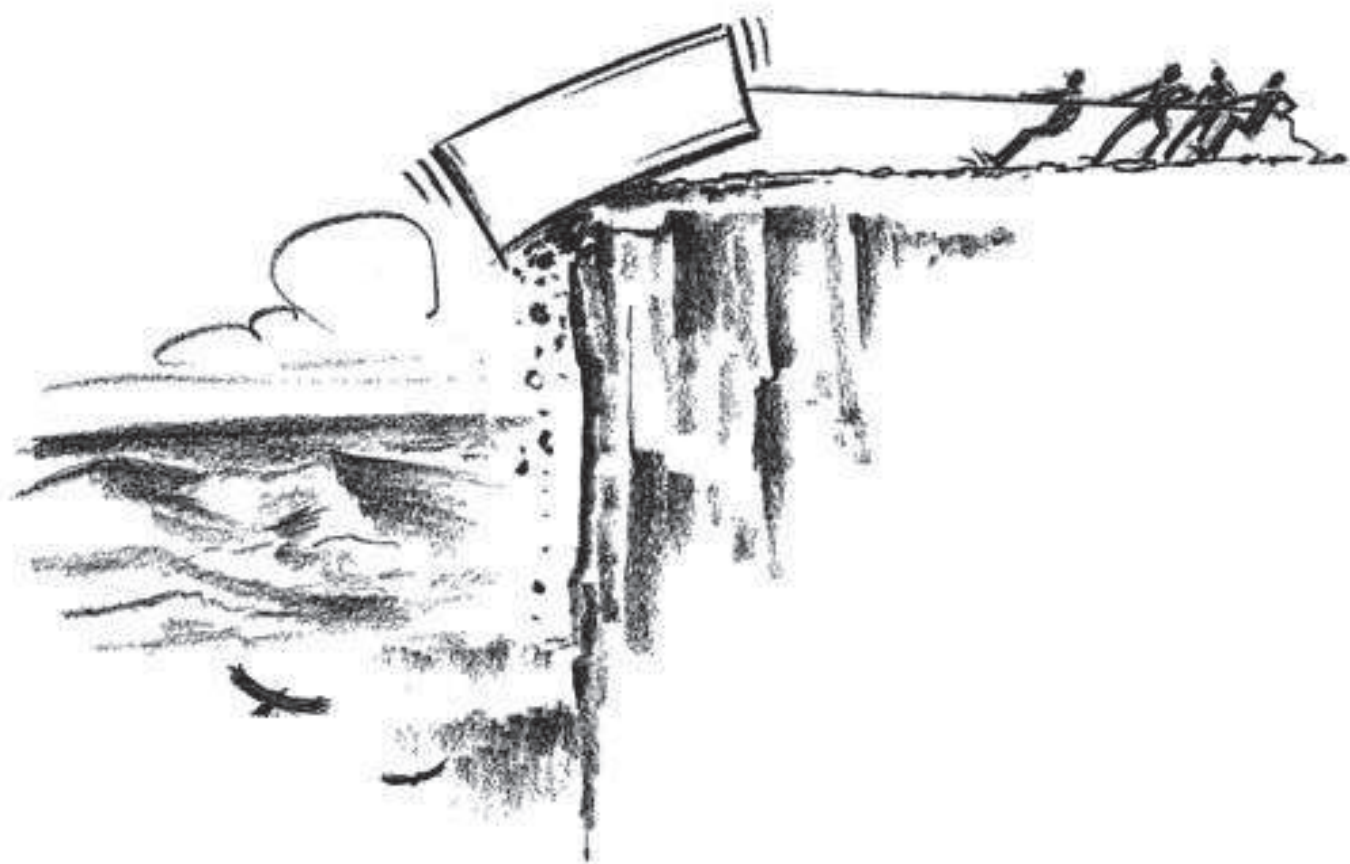


INLEDNING

## **KAPITEL 4**

ALLA HAR EN REN  
PASSION. ALLA HAR  
EN ROT TILL GLÄDJE.  
ALLA HAR EN TALANDE  
DRÖM. ALLA SJÄLAR  
HAR EN SANN KÄRNA.  
INLÅST INUTI SIG  
SJÄLVA.

LÅT SANNINGEN SLÄPPA  
ALLT FRITT.



# SANNINGEN SLÄPPER DIG FRI

## SLÄPP TAGET FÖR ATT GÅ FRAMÅT

Var extremt ärlig mot dig själv i dina beslut. Jag var ärlig mot mig själv när jag bestämde mig för att säga upp mig själv från mitt välbeställda jobb som vd. Ett jobb med bra månadslön och en bra pension, tjänstebil och ett flott kontor. På ett företag som jag räddat från att gå under till att leverera överskott och nöjda medarbetare, och det viktigaste av allt – nöjda kunder.

Hur kan man ens komma på tanken att säga upp sig från en tjänst där verkligen allt är på topp? En tjänst på ett företag du dessutom själv har utvecklat från en liten pub i Falkenberg vid tjugotre års ålder, till den framgångssaga det är idag.

För att klargöra detta för dig ytterligare kommer här en liten förklaring till hur svårt det var att fatta beslutet, just mot bakgrund av företagets historia.

Bolaget som jag var grundare till och berättar om är Harrys Pubar AB och äger varumärket Harrys. Ett varumärke som idag finns representerat i över fyrtio städer i vårt avlånga land, och som i hela kedjan omsätter över 700 Mkr.

För dig som läst min tidigare bok *0–700 miljoner* blir det mycket enklare att förstå svårigheten med mitt beslut. Jag rekommenderar dig också att ladda ner min senaste bok *Harrys – Vägen till månen* som blev en storsäljare. Den laddar du ner helt gratis via min hemsida:

**[www.magnushelgesson.se](http://www.magnushelgesson.se)**.

Boken beskriver hela historien från starten som tolvåring, fram till dess

att jag som tjugotreåring öppnar min första restaurang i Falkenberg 1993. Den innehåller även min ledstjärna och devis 86 400 samt tjugoen goda ledarskapsråd som fungerar på direkten. Så vänta inte en sekund (vilket det går just 86 400 av på ett dygn), utan ladda ner den på momangen. Jag hade lämnat bolaget redan en gång tidigare. Anledningen då var att jag upplevde att företagets besättning inte drog åt samma håll. Något som senare också visade sig stämma, då uppror uppstod i bolaget bara några år senare. Bolaget visade minusresultat i mångmiljonklassen och missnöjda kunder bildade missnöjesföreningar och hotade med att säga upp sina avtal och lämna kedjan.

Det var det sistnämnda som var värst. Att man misskött sina kunder i sådan hög grad att de nu ville lämna kedjan. Försommaren 2003 hade bolaget tjugoen missnöjda franchisetagare, omsatte 14,3 Mkr och gjorde -6,9 Mkr i förlust.

Så när jag fick frågan från huvudägaren om jag ville anta utmaningen att göra en turnaround av bolaget svarade jag tveklöst ja. Jag hade fortfarande hjärtat i företaget, jag älskade ju min baby och alla härliga människor i Harrysfamiljen.

## **STARTSKOTTET FÖR EN FANTASTISK RESA**

Jag var extremt ärlig mot mig själv när jag antog erbjudandet. Jag och min fru, som alltid stöttat mig, sa till varandra att detta kommer att kräva hårt arbete under lång tid. Men det är vad jag är bäst lämpad för, det är mitt kall att se till att min härliga Harrysfamilj mår bra.

Och jag visste precis var jag skulle börja. *Mår bra, går bra* är en devis som mina förebilder bröderna Enhager lärt mig fokusera på om man vill nå framgång. Det första jag gjorde var att ändra bolagets affärsidé från en grå textmassa som tagits fram av den tidigare ledningen, till en bild av att nöjda medarbetare och nöjda kunder helt sonika drar in stålar.

Affärsplanen på tjugofyra sidor, som låg en i bokhylla och samlade damm, slängde jag i papperskorgen och satte mig ner för att skapa en



ny, på en ensam sida. En enkel affärsplan som var enkel att läsa och enkel att förstå. Detta var startskottet för att vända ett fartyg på fel kurs, på öppet hav.

En fantastisk resa tog därmed sin början och mitt mind set var solklart – vi skall skapa ledare i konstant utveckling genom att ge dem verktyg för att kunna växa som människor. Vi skall inte se dem som franchise-tagare utan som ledare för sina verksamheter. Desto bättre och starkare de är och känner sig ju bättre kommer deras verksamhet, som går under vår gemensamma flagg, att fungera.

Samma dag som jag antagit utmaningen att bli vd för bolaget lovade jag mig själv att satsa stenhårt på detta i tio år, vilket jag också gjorde. Och detta var ett arbete som krävde fullt fokus tjugofyra timmar om dagen, sju dagar i veckan, femtiotvå veckor om året.

Ett decennium senare kunde jag konstatera att tiden går snabbt när man har roligt – och att om du inte har roligt så gör du fel.

Jag slutade på bolagsstämman den 30 maj och kunde konstatera att under den passerade perioden så hade bestående värden skapats, omsättningen hade ökat från 14,9 till 223 Mkr och förlusten från minus 6,9 Mkr till en vinst på 8,9 Mkr.

Och det absolut bästa var att våra kunder och kära Harryskrögare var nöjda. De hade förökats kraftigt till fyrtiosex stycken under en tioårsperiod och växt som ledare både affärsmässigt och privat.

Men det som jag är allra mest stolt över är att jag fick förmånen (eller rättare sagt tog mig förmånen) att starta en stiftelse i bolagets namn, *Harrys fondation*. Tanken föddes i samma skede som vi anordnade en av våra årliga träffar med temat CSR, en fördjupning på vår ledarskapsutbildning som pågick fortlöpande under de tio år som jag var vd i bolaget.

Jag har alltid sett mina krögare som ledare, och jag är övertygad om att det synsättet har varit en av de främsta framgångsfaktorerna till varför vi överlevt när så många andra gått under.

## STIFTELSEN HARRYS FONDATION

Vi anordnar två träffar per år, den ena hålls i en Harrysstad i Sverige och den andra hålls utomlands under ett antal dagar med mig och ett gäng duktiga externa utbildare. Den specifika träffen då vi bildade vår stiftelse genomfördes i Sydafrika 2009.

Under resan besökte vi kåkstaden Khayelitsha med 1,2 miljoner invånare, varav 38 % är hiv-positiva. Mina Harryskrögare ställde sig frågan hur vi skulle kunna hjälpa dessa invånare. Svaret kom snabbt: Vi köper in vin från Sydafrika. Låt oss lägga en premie på ett vin som är fairtrade-märkt, vi betalar tjugo kronor extra och skänker bort det. Och i ett vingslag så var stiftelsen bildad.

En av våra stora samarbetspartners Carlsberg hade med en representant på resan. Denne tyckte idén var lysande och de ville också bidra, så de gick in och erbjöd sig att skänka en krona per Ramlösa som säljs på våra restauranger, vilket var fantastiskt. Något som hjälpt oss enormt i stiftelsen.

Denna välgörenhet skapar även påtaglig stolthet bland våra gäster, och inte minst vår personal. Utan stiftelsen hade jag slutat minst fem tidigare år på Harrys, eftersom stiftelsen tillgodosåg mitt behov av att hjälpa andra människor.

Vi började leta efter ett projekt där Harrys kunde ta socialt ansvar, för att kunna hjälpa andra människor. Vi tog kontakt med Ingrid, en svensk volontärkvinna i Sydafrika och frågade hur vi kunde hjälpa till på bästa sätt, där hjälpen verkligen går fram. Hon nämnde skolan Isikhokelo Public Primary School och vi beslutade snabbt att det var dit pengarna skulle gå.

När jag besökte skolan första gången så hade de sex läroböcker på femtio elever i varje klassrum, vilket gav att de fick läsa en sida i taget, för att sedan skicka boken vidare. Tjugofem minuter senare fick de tillbaka boken för att läsa nästa sida. På det sättet är det svårt att lära sig saker, som till exempel hur man skyddar sig mot aids.

Eleverna blev serverade en grötklick per dag till lunch och det var för mig helt obegripligt att barnen i skolan kunde vara så glada och tack-samma, trots att de inte hade någonting. Idag har alla barnen tillgång till varsin lärobok och stiftelsen hjälper årligen till med att förbättra förutsättningarna på skolan.

I början var de 890, i dagsläget har vi 1 140 elever i vår skola. En kommunal skola med en standard som höjts avsevärt sedan stiftelsen kom med i bilden.

Vi har även skapat ett fotbollslag i skolan som heter Harrys Young Lions, som vi har tagit till Göteborg vid två tillfällen för att spela Gothia Cup. De trodde att de flugit i en tidsmaskin efter att ha landat på Landvetter. De hade aldrig tidigare rest längre än ett par mil.

*”Välgörenheten skapar en påtaglig stolthet bland våra gäster, och inte minst bland vår personal”*

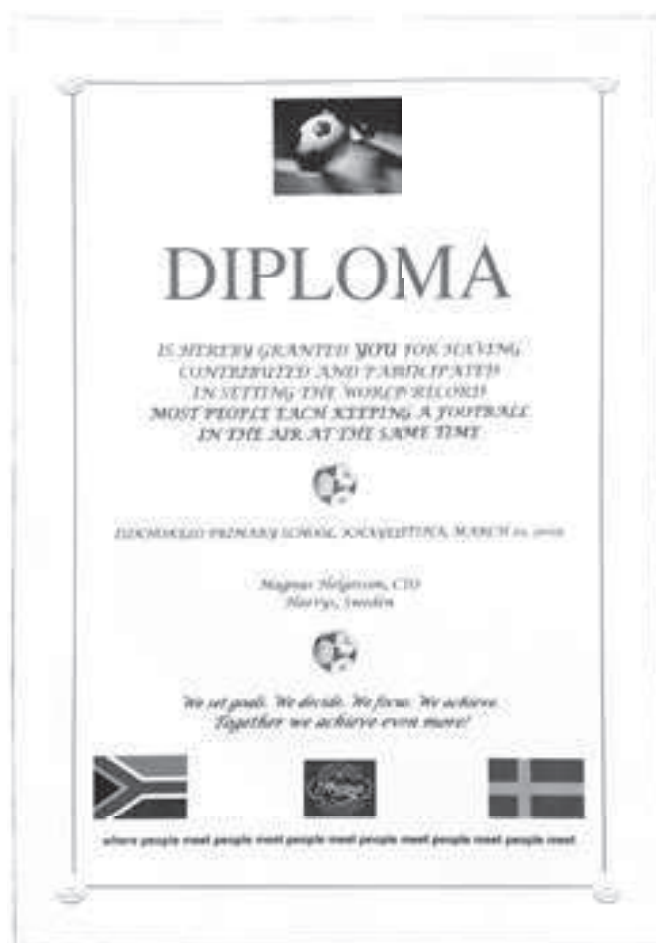
## **VÄRLDSMÄSTARE I FOTBOLL**

När vi först kom till skolan spelade barnen med en fotboll gjord av plastpåsar och gummiband, med en sten i mitten. Jag bestämde mig där och då för att alla barnen skulle få varsin fotboll. Sedan läste jag i Guinness rekordbok att rekordet för antal personer som samtidigt spelar fotboll var 642 personer. Det gick 890 elever på skolan och 96 personer deltog på resan.

Så jag köpte 1 000 fotbollar hemma i Sverige, skickade dem till min vän Lars Morgan i Sydafrika, som pumpade alla 1 000 fotbollar. Det tog tre veckor, allt som allt. När vi kom till skolan fick alla barnen varsin fotboll, och vi spelade allihop tillsammans. Tillfället filmades och skickades in till Guinness rekordbok.

Tyvärr underkändes rekordförsöket eftersom en del barn var för små och kastade bollarna istället för att kicka dem. Detta struntade vi fullständigt i och tryckte istället upp diplom som idag sitter hemma i varje barns hem. På diplomet står det att de är bäst i världen på att sparka fotboll.

Att de sedan fick behålla bollarna blev till en chock för dem, de försökte lämna tillbaka bollarna vid upprepade tillfällen. De hade aldrig tidigare fått något i sina liv. Inslaget när vi alla spelar fotboll filmades och visades sedermera på tv i Sydafrika, för trettio miljoner tittare.



## CYKLA 243 MIL FÖR ATT BYGGA DAGIS

Stiftelsen har även startat ett dagis på initiativ av en av våra Harryskrögare som var med på resan. Han heter Kalle Strömmer och driver Harrys i Sälen tillsammans med sin fantastiska fru Ylva. Kalle passerade en grusplätt i Khaeylitsha där han såg barn ligga utspridda och skrika i fyrtio graders värme. Hans instinktiva tanke var att alla kan ta ansvar för det man kan ta ansvar för.

Kalle undersökte tillsammans med en guide på plats vad det skulle kosta att bygga ett dagis i betong. Ett dagis med gedigen konstruktion och riktiga rutor så att barnen kan få en dräglig miljö att vistas i. Det som nu fanns var gjort av rivningsmateriel och korrigerad plåt, det stack ut lite spikar här och där, golvet var jordstampat och sina behov utträttade man i ett hål i marken. Du kan föreställa dig stanken.

Kalle fick till svar att det kostar runt 70 000 kronor att bygga ett riktigt dagis med kök och toalett. Sagt och gjort, Kalle utmanade alla krögare i Harrysfamiljen och frågade vilka av dem som kunde ge honom 5 000 kronor om han cyklade från Sälen till den bidragande krögarens restaurang, någonstans i Sverige, när han stängde sin för säsongen.

Alla räckte upp handen. Kalle cyklade 243 mil den sommaren och samlade in pengar för att bygga ett dagis i stiftelsens namn. Ett dagis som idag har sjuttiosju barn, varav nio är aidssmittade. Barn vars föräldrar överhuvudtaget normalt inte har råd att ha sina barn på dagis, men är tvungna att arbeta för att kunna överleva.

Dagiset, som byggdes på Kalles initiativ, ligger bara några hundra meter från vår skola och har som ambition att ge barn en vision och inspirera till att allt är möjligt, även om man är född i en kåkstad.

Och tänka sig, idag projekterar vi på dagis nummer två. Känner du att du vill vara med och bidra är det bara att höra av sig. Du når mig enklast på telefon 0705-952344 eller via min mail [magnus@magnushelgesson.se](mailto:magnus@magnushelgesson.se). Jag skulle bli himlastormande glad om du vill vara med och hjälpa oss hjälpa barnen.

När jag tänker tillbaka på hela min tid, 3 650 dagar, som vd och koncernchef för Harrys Pubar AB (eller tio år, om man så önskar) så är det nog faktiskt detta projekt som inger störst stolthet och som berör mig mest som person.

*Mår bra, går bra* är ledorden jag vill att du tar med dig utifrån från min erfarenhet av att driva företag. Mår du bra, går det bra, helt enkelt. Fokusera på vad som är viktigt och se till att företaget tar socialt ansvar.

Den längsta resan man kan göra som människa är den mellan hjärnan och hjärtat. Fundera ordentligt över vad du skulle kunna ta ansvar för. Vilket ansvar tar du idag för att lämna över en bättre värld till nästa generation? Och vad kan du och ditt företag bidra med? Tänk på att ingen kan göra allt, men alla kan göra något.

Kalles egna ord om cyklingen runt halva Sverige:

*”233 mil på 27 dagar. Totalt en timmes regn, ingen punka, bytte däck efter halva vägen. Fick träningsvärk efter 104 mil i Lund, i motvind.*

*Och nej, jag fick inte ont i rumpan”*

## VAR ÄRLIG MOT DIG SJÄLV

Vad var det då som fick mig att våga göra det som långt ifrån alla vågar göra? Att säga upp sig från ett välbetalt jobb för att göra något helt annat. Jag ställde frågor till mig själv. Frågor på den allra djupaste nivå. Och jag krävde av mig själv att vara extremt ärlig i mina svar, hur ont det än gjorde:

”Vill du fortsätta vara vd för detta bolag, är du bäst lämpad att skapa nöjda medarbetare, nöjda kunder, ett gott resultat och samtidigt rapportera till styrelse och ägare?”

Svaret på frågorna var nej: ”Magnus, du är inte den som är bäst lämpad för uppgiften, du har varit den bästa tänkbara de senaste tio åren, men nu är det dags att kliva åt sidan.” När jag ställde frågorna till mig själv och fick svaret nej, så föddes följdfrågan ”Varför är jag inte bäst lämpad?”

Ja, varför skulle jag inte vara bäst lämpad, jag som är så förbaskat grymt bra och alltid gör mitt bästa och lägger ner min tid och själ i min arbetsuppgift? Svaret kom naturligt, eftersom jag ju hade lovat mig själv att vara 100 % uppriktig mot mig själv: ”Magnus, du drivs av innovation, och vad bolaget nu behöver är kontroll. Något som går tvärtemot dina drivkrafter. Du hämmar bolaget och det kommer bara bli en nedåtgående trend om du fortsätter som vd. Din baby är värd ett bättre öde.”

Ett tungt svar att få, och dessutom av sig själv. Så vad skulle jag då arbeta med? Svaret blev en följd motfrågor: ”Magnus, vad tycker du är det roligaste som finns? När blir du riktigt glad och när känner du dig tillfredsställd? Vad brinner du för?”

Jag gjorde klart för mig själv att jag brann för att hjälpa andra människor genom att inspirera och dela med mig av mina erfarenheter. När jag delar med mig varpå någon som använder verktygen lyckas blir jag genuint glad och upprymd så det känns i hela kroppen. Vilken känsla det skulle vara – det jobbet skulle jag vilja gå till varje dag.

Och det är precis vad jag gör idag, när jag arbetar som föreläsare och mentor. Allt detta blev möjligt eftersom jag var ärlig mot mig själv. Det var sanningen som släppte mig fri.

*”Vad tycker du är det roligaste som finns? När blir du riktigt glad och när känner du dig tillfredsställd?”*

*Vad brinner du för?”*



## FRÅGOR KAPITEL 4

**A. Vilken sanning kan släppa dig fri?**

.....

.....

.....

**B. Vad brinner du för?**

.....

.....

.....

**C. Varför brinner du för detta?**

.....

.....

.....

**Lovar du att vara 100 % ärlig mot dig själv, kommer du att nå framgång.**

//



INLEDNING

## **KAPITEL 5**

ALLT SOM KRÄVS FÖR  
ATT VÄXA, FINNS INOM  
DIG NU.

TA STEGET BORT FRÅN  
ALLT SOM HINDRAR  
DIG FRÅN ATT NÅ  
FRAMGÅNG.



# GÅ UTANFÖR DIN KOMFORTZON

## ANTINGEN SÅ VÄXER DU ELLER SÅ DÖR DU

I min jakt på spår efter framgång har jag frågat många framgångsrika människor vilken de upplevt som den absolut främsta framgångsfaktorn. Anmärkningsvärt är att det som varit nyckeln till framgång för någon har mer eller mindre varit obetydligt för någon annan.

Jag tror helt enkelt att det är en kombination av olika faktorer som är det vinnande konceptet.

Det är viktigt att modellera mästare, det kan inte upprepas för många gånger. Och något som oftast är positivt med framgångsrika människor är att de inte sällan öppenjärtligt delar med sig av sina erfarenheter och insikter om hur de gått till väga för att bli framgångsrika.

På en utbildning i Business Mastery under ledning av Tony Robbins, en av världens bästa mentala coacher och utbildare inom ledarskap, befann jag mig i Las Vegas tillsammans med en grupp nära vänner till Tony, som i dagarna fyllde femtio år.

Bland gästerna intresserade jag mig särskilt extra för en. Nämligen byggherren och miljardären Steve Winn – kungen av Las Vegas – som jag fick förmånen att sitta bredvid. Steve önskade bjuda vårt sällskap att fira Tonys femtioårsdag på Encore, hans nya hotellstolthet med bara sviter.

Steve berättade om hur mycket han satsat på att bygga upp stora delar av Las Vegas. Det handlade om ofattbara mängder dollar. Någon i gruppen räknade på att det var över trettio fyrtiofotscontainrar fulla med dollar han investerat i Vegas de senaste tjugofem åren.

Om det stämmer eller ej låter jag vara osagt, men Steve berättade att bara entrén till hotellet kostat honom 500 Mkr att bygga.

Hans syn var dålig och han trevade när han gick. Hela tiden hade han sin fru Andrea med sig som ledsagare. Hon skojade om 'visionären som höll på att bli blind'. Det var en surrealistisk känsla att stå där med Steve Winn och hans fru (som skulle kunna vara hans dotter), och skämta om något så allvarligt som att Steve höll på att tappa synen.

Men de var båda väldigt tacksamma och glada för allt och man kan med råge säga, utan att ta i, att den mannen levtt ett mycket rikt liv. Alla kan ju inte skryta med att ha varit med och skrivit historia genom att bygga upp Las Vegas, en av världens mest kända och spektakulära städer.

Så till min fråga till Steve. Vad skulle han säga var den allra viktigaste faktorn till framgång? Det här var hans svar:

”Du grabben, jag har riskerat allt jag har och äger flera gånger om genom livet. Och jag skulle göra det igen, för jag har alltid haft inställningen att antingen så växer man eller så dör man. Jag har valt att växa hela mitt liv.

Jag säger inte att jag inte haft motgångar, för det har jag haft. Men det gäller att lära sig av dem och inte göra samma misstag två gånger. Många gånger har jag stått framför spegeln inför en gigantisk investering, som kan stjalpa allt jag byggt upp om den inte fungerar. Jag har då ställt mig själv frågan om jag verkligen är beredd att satsa allt.

Och när jag har vetat att jag haft en vinnande hand så har svaret varit givet: All in! Min mentor brukar säga att om du vill inta en ö, så bränn båtarna du kom dit med. Du måste sätta dig utanför komfortzonen om du vill växa, annars dör du.”

Jag tackade Steve för de goda råden. Min spontana tanke var att man på dödsbädden bara ångrar det man inte gjort, och jag vill inte ligga på min dödsbädd och ångra någonting.

Nu var det dags att gå utanför komfortzonen.

## ALLT SOM KRÄVS FÖR ATT VÄXA FINNS INOM DIG

Det allra värsta jag visste i mitt liv vid den här tiden var att tala inför en lite större grupp människor. Och med lite större grupp menar jag mer än fem personer. Då knöt det sig i magen på mig och svetten började rinna under armarna. Våldigt liknande nära-döden-upplevelser, så att tala inför större grupper var något jag drog mig för något oerhört mycket.

Detta gäller de första trettioåren av mitt liv, vilket innebar att jag under dessa år till stor del var socialt handikappad. Ett exempel, för att du till 100 % ska förstå mitt dilemma, kommer här: När mina föräldrar drev resebyrå så körde de bussar till alperna, som jag berättat om tidigare.

I varje buss fanns en mikrofon. Ibland arrangerades lite tävlingar som min pappa ofta sa till mig att jag kunde hålla i. Det satt femtio personer i bussen och ni kan ju förstå skräcken av att behöva läsa upp tiotalet frågor till resenärerna, för att fylla ut lite tid under resorna.

Detta var det absolut värsta jag visste, och bara risken av att detta skulle kunna hända - att jag skulle kunna få uppdraget - kunde få mig att avstå från att åka med en hel vecka till Östrike för att åka skidor. Något som jag verkligen älskade.

Varför handlade jag så orationellt, och vad kan vi lära oss av det? Jo, att människan alltid kommer att göra mer för att undvika hot än för att få belöning. Med andra ord - bättre fly än illa fäkta. Men om du ständigt flyr så kommer du aldrig att växa, och det är utanför din komfortzon du växer.

Säg till dig själv att antingen så växer jag eller så dör jag. Då finns det i realiteten inget alternativ, för dö vill du ju inte. Jag har själv använt den här modellen på mig själv, just därför vågar jag dela med mig av den till dig.

Modellen har tagit mig från att inte vilja prata inför en grupp till att arbeta som professionell föreläsare som föreläst och föreläser för tiotusentals människor per år.

Det har handlat om allt från enstaka fem till hela 8 000 föreläsningss-  
åhörare. För mig har detta varit en avgörande faktor för att nå fram-  
gång. Så avgörande att jag inte hade varit den jag är idag om jag inte  
(likt Steve Winn, fast i ett mindre perspektiv) vågat gå utanför min  
komfortzon, om jag inte vågat ta klivet och börja prata om hur jag kan  
bidra och hjälpa andra människor.

Och du, allt du behöver för att göra det där som krävs för att växa, finns  
inom dig nu. Jag vet att du kan ta steget bort från allt som hindrar dig  
från att nå framgång.

*”Säg till dig själv att antingen så växer jag,  
eller så dör jag.”*



## FRÅGOR KAPITEL 5

*A. Vad är du rädd för?*

.....  
.....  
.....

*B. När är du utanför din komfortzon?*

.....  
.....  
.....

*C. Vad är det du fruktar som du skulle du vilja vara riktigt bra på?*

.....  
.....  
.....

*Gå utanför din komfortzon, så når du framgång.*

//



INLEDNING

## **KAPITEL 6**

MÅLA DIN DRÖM. FATTA  
ETT BESLUT. LOVA DIG  
SJÄLV. HÅLL LÖFTET.

ELLER LEV EN LIVSTID  
TILLSAMMANS MED DEN  
SOM SVIKIT DIG.



# SÄTT UPP RUTINER SOM STÄRKER DIG

## LOVA DIG SJÄLV UTAN ATT SVIKA DIG SJÄLV

”Berätta om dina rutiner så skall jag tala om vem du är”, sa en gång den framgångsrika företagsledaren Jay Martin till mig vid frukosten under en ledarskapskonferens i London.

Jays bolag omsätter runt tre miljarder kronor och han äger bolaget tillsammans med ett par kompanjoner. Han har drivit det i trettiosex år och var vid tiden för vårt möte sjuttiofva år gammal.

Jag frågade Jay om framgång, om vilken som är den största och viktigaste pusselbiten till varför vissa når framgång. Det visste han definitivt. Jay berättade för mig att rutiner är det allra viktigaste om du vill bli framgångsrik:

”Jo, min vän, när vi satt ner vid frukosten så frågade jag dig hur dina rutiner ser ut. Du svarade att du går upp kl 05.50 på morgonen måndag till fredag, springer en runda för att få igång din blodcirkulation och för att hålla dig hälsosam. Och du föreställer dig hur din dag kommer att se ut som du har framför dig.”

”Ja det stämmer, och hur tolkar du det?”, frågade jag.

”Dina rutiner vittnar om att du är mycket disciplinerad och målfokuserad. Och att du någonstans i ditt cellminne har förstått att hälsa är viktigt för framgång. Jag frågade dig även om du gör något varje dag som för dig längre bort från dina mål. Du berättade då att du snusat i många år men att du hade slutat eftersom det stred mot dina principer för hälsa och vitalitet.

Du berättade för mig att du deltagit i en utbildning i ledarskap, där ni blev ombudade att börja med något som var bra för dig och sluta med något som var dåligt. Det var där du beslutade dig för att börja springa på morgonen och för att sluta snusa.

Det kan låta märkligt, men när du väl fattat ett beslut och lovat dig själv något är det svårt att svika sig själv. För du ska ju leva hela ditt liv med dig själv, som svikit dig.”

Jay berättade att han under hela sitt företagsliv gjort i princip samma sak som jag. Fast hans rutiner låg inplacerade på kvällen, då kunde han koppla av med lite löpning och styrketräning. Eftersom mannen i fråga var sjuttio två år, mycket vital och hälsosamt lycklig så vill jag dela med mig av detta enkla, men tuffa råd: Skaffa fasta rutiner som stärker dig varje dag.

*”När du väl fattat ett beslut och lovat dig själv något,  
är det svårt att svika sig själv.”*

## 1 000 LÄTTA HOPPREPSHOPP

Jag berättade om Ray för Pontus Bergervi på Svensk Tennis, i samband med SALK, en tennisturnering i Stockholm. Vi satt på läktaren och tittade på min dotter Molly som spelade, och jag berättade om vad Jay hade sagt är det viktigaste för att lyckas i livet. Då berättade Pontus en historia som inte var helt olik Jays:

”Jag var på ett träningsläger för ett antal år sedan med lovande spelare i samarbete med Svenska Tennisförbundet. Med oss på träningslägret hade vi Stefan Edberg som ju varit oerhört framgångsrik på tennisplanen.

Och när Stefan hade sin föreläsning var det helt tyst i lokalen bland de lovande unga spelarna. De noterade allt han sa. Han pratade i nästan en och en halv timma om hur viktigt det är med träning, rutiner, förberedelser inför match och små detaljer som att ha banan med sig i bagen och ha fyllt sin vattenflaska innan man gick ut på banan.

När han var klar frågade jag ansamlingen om det var någon som hade en fråga till Stefan.

Det kom massor av frågor. Mest från de lovande ungdomarna, men det var en speciellt en fråga och framförallt ett svar som utmärkte sig och präntade sig fast hos mig. Och som jag använder än idag i min profession som tränare.

Frågeställaren undrade om det stämde att Stefan på morgonen innan träning hoppar 1 000 hopp med hopprep. Stefan svarade att under tenniskarriären som spelare så gjorde han 1 000 hopp varje morgon. Den unge mannens följdfråga blev då om det inte var väldigt jobbigt att göra det varje dag.

”Ja, det beror på hur man ser det”, sa Stefan.

”Jag gör det ju varje dag, och det är inte så jobbigt eftersom det ingår i min rutin som jag lovat mig själv att upprätthålla. En god kondition och snabba fötter på banan krävs ju också om man vill bli bäst.

Men det är klart, skulle jag hoppa över en vecka och vakna upp en måndag för att vara tvungen att börja morgonen med 8 000 hopp, ja, då skulle det vara jobbigt på riktigt.”

Alla i salen instämde, skrattade och förstod alvaret med rutiner. Speciellt då det kom från en världsmästare.”



## FRÅGOR KAPITEL 6

**A. Vilka fasta rutiner har du?**

.....  
.....  
.....

**B. Vilka rutiner skulle du vilja ha?**

.....  
.....  
.....

**C. Vad lovar du att börja med som stärker dig?**

.....  
.....

**D. Vad lovar du att sluta med som försvagar dig?**

.....  
.....

**Berätta om dina rutiner så skall jag tala om vem du är. Skaffa rätt rutiner så blir du framgångsrik.**

//



INLEDNING

## **KAPITEL 7**

KONSEKVENSEN AV DET  
DU TOLERERAR, DET DU  
ACCEPTERAR, DET DU  
FOKUSERAR PÅ. DET  
SKÖRDAR DU.

ODLA DITT MÅL MED  
OMSORG.



# BYGG EN KULTUR DU ÄR STOLT ÖVER

## MAN FÅR DEN KULTUR MAN ODLAR

När jag frågat stora företagsledare om avgörande framgångsfaktorer för deras framgång, har ofta kulturen dykt upp tidigt i resonemanget. Som bekant så äter ju företagskultur upp strategier till frukost. Vad är då kultur och hur kommer det sig att kultur äter strategier till frukost?

Att inte ha kontroll på din kultur, är som att odla en sjukdom som till sist kommer ta död på dig. Du kan ha världens bästa strategi i företaget, men har du inte människorna med dig är det inte värt ett jota.

Affärsmannen och motivationsföreläsaren Emanuel Night berättade i en föreläsning om sin svärmor som sagt till honom att *det sitter i väggarna*. Han hade inte riktigt förstått innebörden av talesättet, men när han bott i Sverige ett par år så klarnade dimman.

Han konstaterade sedermera att svärmor hade rätt, det sitter i väggarna.

Emanuel konstaterade också att man får den kultur man odlar. Han förklarade på ett väldigt enkelt sätt att om du vill ha majs så plantera majs, och inget annat. Jag tycker förklaringen var genialisk, och härligt enkel.

Jag hade förmånen att under en Business Mastery-utbildning i Las Vegas få en väldigt speciell kompis i min grupp. Alla var speciella på sitt sätt men Tony Hsieh stack ut. Tony är grundare av och vd för sko- och klädeswebshopen Zappos, ett bolag som omsätter över sju miljarder kronor. Han hade en idé om vårt grupparbete som gick ut på att starta ett figurerat företag, som på kort och lång sikt skulle tjäna en massa pengar.

Vi var sex personer i gruppen och genast började hälften göra upp en budget med procentsatser och organisationsscheman. Själv började jag

skissa på vad varumärket, som kunderna skulle älska, skulle heta. En förvirrad revisor gjorde ingenting.

Då skrek Tony: "For fuck sake, team members, let's start with the most important! Let's start with the culture we want to grow." Sedan berättade han om hur han byggt upp Zappos utifrån en positiv företagskultur.

Han hade bland annat erbjudit nyanställda medarbetare som kommit in i kulturen efter en månad 2 000 dollar i bonus – för att sluta på företaget! Anledningen var att om de ändå var beredda att lämna sin familj för pengar kunde de lika gärna sluta omgående, och börja hos en konkurrent. Då delar de ändå inte den positiva kulturen som finns i bolaget.

Du bygger inte ett bolag, du bygger människor. Sedan bygger de bolaget åt dig. Detta var Tonys budskap, och mycket riktigt är kulturen det allra viktigaste i ett bolagsbygge. Företagskulturen som du odlar kommer från dina värderingar, så först och främst måste du ha kontroll över dina egna värderingar.

Vad står du för, vad är allra viktigast för dig, vad vill du kommunicera, vad gör dig stolt?

Vad är du beredd att försvara, vad som än händer? Vad är du beredd att sätta ner foten för och säga att "det här accepterar jag inte"? För så är det, du får det du accepterar. Kultur odlas nämligen av två saker: acceptans och konsekvens, och det spelar ingen roll om det är ett företag eller ett barn - eller för den delen en hund – som du skall lära din kultur. Det sker nämligen på samma sätt i alla fallen.

*"Du bygger inte ett bolag, du bygger människor.  
Sedan bygger de bolaget åt dig."*

## VAD ÄR KULTUR?

Valerie Oberle har varit vicepresident för Disney World och arbetat som chef för alla deras utbildningar i över tjugo år. Hon är ytterst ansvarig för hur man sprider den positiva kulturen som Disney äger runt hela världen.

Jag frågade henne om hon på ett enkelt sätt kunde beskriva vad kultur är. Så här svarade den härliga damen, som i dag börjar närma sig sextiofem år (och till utseendet är väldigt lik Mimmi Pigg):

”Jag började arbeta för Walt Disney när jag var fjorton år gammal. Walt sa genom sina ord och sin vision att alla skulle känna sig lyckliga och välkomna när de kom till någon av våra anläggningar. Alla ska känna sig trygga och det skall finnas ett mervärde i varje produkt. Detta sker genom det upplevda värdet och det sker genom totalupplevelsen, och då krävs det att det är rent och fräscht.

Jag har svaret på din fråga. Kultur för oss är att göra allt i vår grundares anda. Och vi använder lite tjuvknep för att åstadkomma detta. På våra anställningsintervjuer, exempelvis, lägger vi ett glasspapper på trappan in till kontoret och ställer en papperskorg bredvid.

De som plockar upp pappret och lägger det i papperskorgen går direkt till kvalificering. De som passerar rakt förbi pappret får åka hem. På det sättet fyller vi på vår kultur med medarbetare som älskar när det är rent och snyggt. Att hålla rent är en hygienfaktor i våra parker och det ska alla anställda alltid sträva efter.”

Låter det som ett enkelt svar? Ja, det är det också. Om man vill ha kontroll på sina kärnvärden och sin ledstjärna kan man inte acceptera att någon gör något utanför ramen för dessa. Och går någon över gränsen så delar man ut en stark varning, skulle det då ske igen kan tyvärr personen i fråga inte vara kvar.

Detta odlar kulturen i din verksamhet och du får vad du accepterar. Det kommer inte vara de personer du anställer i ditt företag som riskerar att förstöra företaget, utan de personer du väljer att inte säga upp om de inte lever efter kulturen.

Minns väl: Kunden bryr sig inte om vad du säljer, utan HUR och VARFÖR du säljer det. Ha i bakhuvudet att konkurrenterna kan kopiera din affärsidé, men aldrig din kultur.

Alla kulturer odlas av acceptans - och konsekvenserna av det du accepterar.

*”Du får det du accepterar.”*



## FRÅGOR KAPITEL 7

**A. Vad vill odla i din kultur?**

.....

.....

.....

**B. Vad är inte ok i din kultur?**

.....

.....

.....

**C. Vilken framgångsrik kultur vill du skapa?**

.....

.....

.....

***Du får det du accepterar. Det är så kulturen skapas.***

//

## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

INLEDNING

## **KAPITEL 8**

LÅT OSS PONERA ATT  
DET LIV DU LEVER NU,  
DET ÄR DITT ENDA.  
DET ÄR DITT SISTA.  
DÄREFTER ÄR DET SLUT.  
DET BLIR INGET MER.  
DU HAR GJORT DITT.  
DET ÄR ÖVER. FÖR ALL  
EVINNERLIGHET.

VAD SKULLE DU GÖRA  
ANNORLUNDA?



# SÄTT UPP NYA MÅL

## NÅ MÅLET MED HÄLSA, FOKUS OCH RÄTT VERKTYG

En av de största framgångsfaktorerna till att en människa eller ett företag växer, är att man hela tiden är beredd att sätta upp nya mål och att göra knäböj inför att kunna hoppa än lite högre. Detta är ett av de allra främsta recepten till framgång.

Ändå är vi människor så dåliga på att sätta upp mål med våra liv. Inte sällan får man svaret ”jag gled in på ett bananskal” på frågan hur människan hamnat just här.

När man däremot frågar en framgångsrik person hur denne hamnat där den hamnat, får man allt som oftast som svar att det varit målet att just hamna där. Personen har också tränat/jobbat hårt för att komma dit. Det är också tydligt att framgångsrika människor är oerhört målmedvetna.

När jag frågade min vän Tony Robbins vad han ansåg var den största framgångsfaktorn så tog han upp vikten av att just sätta upp ett mål och därefter skapa en färdplan för att nå det uppsatta målet.

När vi i de bolag som jag är inblandad i sätter upp nya mål så frågar vi oss alltid vilket mål vill vi uppnå. Målet kan till exempel vara att öka antalet åhörare på föreläsningar från fyrtiotusen människor varje år till åttiotusen.

Man börjar vid målet och benar ut vad som krävs för att nå dit. Därefter stegar man bakåt mot där man befinner sig idag för att sätta upp delmål längs vägen. Man konstaterar vad man måste göra för att nå målet, steg för steg. Sedan gäller det att ta action fullt ut och successivt göra det som krävs varje dag för att närma sig målet.

Entrébiljetten för att kunna nå sina mål utgörs av att ha ordning på hälsan, att kunna fokusera (du får det du fokuserar på) och sist men inte minst att förse sig med de verktyg som krävs för att nå målet. Avgörande är att du svarar på frågan: Varför du vill nå ditt mål och vilken känsla kommer du att ha i kroppen när du når målet?

Frågan besvarar du för att emotionellt ladda dig själv och få alla celler i din kropp att vilja nå målet. När du väl skapat känslan i ditt inre kommer ingenting att kunna stoppa dig från att uppnå målet.

Att nå målet att öka från att föreläsa inför fyrtio till åttio tusen människor skulle ge mig tillfredsställelse ända in i hjärtat, eftersom mitt livskall är att inspirera så många människor på jorden som möjligt till att leva sitt liv fullt ut och att lyckas med att infria sina drömmar.

Tonys passion är helt tydligt att hjälpa så många människor som möjligt att utvecklas som individer och det är också därför han arrangerar sina föreläsningar runt om i världen. Hans drivkraft att tjäna pengar är underordnat passionen att hjälpa andra. Han har redan mer pengar än vad han kan göra av med.

Tony väljer ändå att fortsätta föreläsa och skänker dessutom bort stora delar av intäkterna. Också detta för att tillgodose sitt spirituella behov av att ha möjligheten att hjälpa och ge helt otvunget till andra människor.

*”Varför du vill nå ditt mål och vilken känsla kommer du att ha i kroppen när du når målet?”*

## STORA MÅL KRÄVER STORA INSATSER

Men vad är det som gör att vissa idrottsmän har den där extra drivkraften som gör att hela världen kommer att höra om och känna igen deras namn för all framtid? Den olympiska guldmedaljören och NBA-spelaren Steve Alford sa så här om världens bästa basketspelare:

”När jag spelade med Michel Jordan i det olympiska laget så var jag givetvis imponerad av hans kapacitet i förhållande till min egen och det övriga lagets. Men det som imponerade mig mest var att han var den första spelaren ut på golvet och den sista att lämna det.”

Vad krävs då för att bli en av de allra största i ett OS, genom alla tider? En som definitivt kvalificerar sig till att svara på den frågan är Michael Phelps, den första personen någonsin att vinna åtta guldmedaljer i ett och samma OS. En bedrift som medförde att han tjänade över 100 Mkr i sponsorkontrakt.

När Phelps fick frågan om hur detta kändes, så svarade han: ”Det är väl ganska bra för att vara en simmare.” Framgången var naturligtvis ingen slump eller något sprunget ur ren tur. Phelps tränade varje dag, tolv år i rad och såg botten på en simbassäng mer än han såg dagsljus. Hans tränare fick Michael att göra något han själv säger var fruktansvärt ansträngande: En gång i veckan simmade han 10 000 meter så fort som det bara är möjligt. Simningen tog runt 2,5 timmar.

Varje söndag krävde tränaren samma prestation av Michael för att visa honom att motivationen fortfarande fanns där.

I en intervju med Phelps coach Bob Bowman i CBS News berättade han att Phelps inte tagit en enda dag ledigt från träning de senaste fem åren. Inte ens på julafton. Och att han alltid tränar två gånger på sin födelsedag för att fira. Det du, då har man bestämt sig för att bli bäst och för att nå sitt mål, vad som än händer.

Det kan bara finnas en som är bäst i världen på någonting, och det är många som vill bli bäst. Det krävs stora uppoffringar för att bli bäst, men varför lyckas vissa medan andra misslyckas? Stora mål kräver stora insatser för att de ger stor belöning.

## FRÅGOR KAPITEL 8

**A. Vad är ditt mål i livet?**

.....  
.....  
.....

**B. Varför är det ditt mål?**

.....  
.....  
.....

**C. Vad kommer du att göra när du når målet?**

.....  
.....

**D. Vilken känsla kommer du ha i kroppen när du når målet?**

.....  
.....

**Grattis! Nu har du en modell som tar dig till framgång.**

//



## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

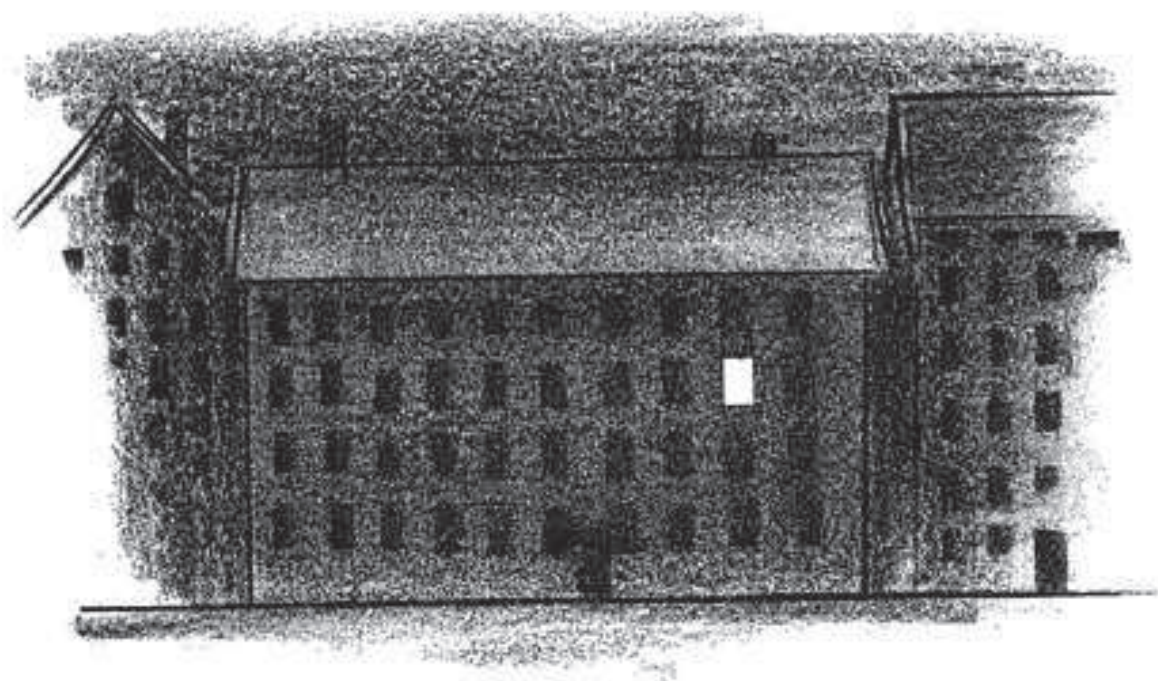


INLEDNING

## **KAPITEL 9**

GLÖM ALDRIG ATT DET  
SOM HÄNDE I GÅR  
ÄR HISTORIA, SÅ LEV  
DITT LIV I DAG, BLICKA  
FRAMÅT OCH LEV DITT  
LIV FULLT UT.

TIDEN ÄR ALLTID NU.



# KONSTANT OCH ALDRIG SINANDE FÖRBÄTTRING

## 86 400 – DEN ENKLA NYCKELN TILL ETT RIKT LIV

För över femtio år sedan skapade Dr Demmings förbättringsprogrammet CANI, ett program avsett att förbättra fordonsindustrin och har sedermera mest blivit känt för framgångssagan Toyota. Modellen utgår ifrån att om man gör saker 1 % bättre varje dag så blir det enorm förbättring i förlängningen. När man drar ut det över en längre tid får det enorma effekter.

Om man vill få mer uträttat i sitt liv så gäller det att göra rätt saker. Det gäller också att ha den mest värdefulla tillgång vi har fått tilldelat oss. Tid. Utan tid har vi ingenting, så hur gör man då om man vill göra allting? Man måste expandera sin tillgång till tid, och där kommer CANI-modellen in i bilden.

En genomsnittlig svensk man lever ca 29 000 dagar. Om du under den perioden sover två timmar mindre per natt så har du tillförskaffat dig ytterligare 6,6 år av din värdefullaste tillgång – tid. Stort grattis!

Om du tror att du skulle kunna få möjlighet att uträta saker som för din tillvaro i en positiv riktning under de 6,6 år så undrar jag vad som stoppar dig.

Nu vill jag ge dig en nyckel till hur du kan tänka för att varje dag motivera dig att leva ditt liv fullt ut – med glädje och passion. Det handlar om mind set. Och om att vakna upp för att kunna förstå vad det handlar om. Livet, alltså.

Det jag nu ska berätta är i grunden inspirerat av en händelse för nästan trettio år sedan. Jag följde med mina föräldrar på en skidresa till Österrike och vid något tillfälle under veckan satt jag och läste en tidning i hotellobbyn. Den tidningen visade sig bli mycket betydelsefull för mig. Texten var på tyska så jag förstod självklart inte allt men på något sätt fattade jag ändå tillräckligt för att den skulle göra ett stort intryck.

Efterhand försvann själva sammanhanget, men budskapet fanns ändå kvar någonstans djupt inne i mig. I mina drömmar har detta sedan ofta återkommit i olika skepnader och blivit en viktig del av min egen historia. Därför vill jag nu dela med mig av det till dig.

För ungefär sju år sedan kom mitt barndomsminne tillbaka i form av en tydlig dröm och sedan dess har jag använt denna nyckel till att öppna låset till vad livet egentligen handlar om.

Denna nyckel har givit mig modet att omvandla rädsla till kraft och har hjälpt mig att ta vara på unika stunder. Den har också varit min räddning i tider när jag haft det tungt i olika typer av relationer.

Relationer som är min största tillgång och min fyr i mörkret. Drömmen jag hade byggde på att det fanns en god själ som varje dag satte in 86 400 kronor på mitt bankkonto. Pengarna var riktiga och jag kunde köpa precis vad helst jag ville ha, så länge de räckte. Jag köpte allt jag såg hela tiden. Det var Rolex-klockor och diamanter till min älskade.

Det var som att få jackpot varje gång jag drog i den enarmade banditen. Jag till och med räknade ut att jag kunde leasa en likadan Porsche som min vän Patrik Hannell hade på den tiden, och låta den stå parkerad utanför mitt och min fru Madeleines drömhus.

Men när jag vaknade hade något hemskt inträffat. Alla saker var borta. Detta mysterium inträffade tre nätter i rad och jag vågade inte berätta det för någon. Det tog någon vecka innan jag berättade det för ett antal vänner vid en middag, men de bara skrattade och tyckte jag var djup.

Jag tänkte och tänkte. Varför just 86 400 och inget annat belopp? Jag försökte verkligen få tillbaka drömmen som lämnat ett antal livsfrågor obesvarade och det tog någon månad innan det klarnade för mig.

Så kom det till mig att det faktiskt finns en sådan välgörare på riktigt. Fast det som sätts in på kontot är inte pengar utan tid. Gissa om jag rös i hela kroppen när jag satt med miniräknaren och slog 24 timmar gånger 60 minuter gånger 60 sekunder... Ja, just det, 86 400, precis som i drömmen.

Det finns två osynliga krafter som styr oss människor. Den ena är kärlek och alla som varit kära vet vad det innebär: det finns ingenting utanför bubblan som räknas. Den andra är vad vi lovar varandra vid altaret, att ge varandra all den tid som vi kan och att älska i nöd och lust tills döden skiljer oss åt.

## **DITT SEKUNDKONTO FYLLS PÅ VARJE MORGON**

Så då är det sant – det finns en välgörare som sätter in 86 400 sekunder varje gång vi öppnar ögonen på morgonen. Du kan inte ta ut något i förskott och du kan inte spara något till framtiden. Allt du investerar i materiella saker försvinner när du sluter ögonen.

Allt som du investerar i goda gärningar och i dig själv som mental träning, friskvård, utbildning och dina relationer finns kvar på kontot och räntan är minst 100 procent. Det är bara du som kan bestämma över hur du investerar din värdefullaste tillgång: TID.

***Fråga någon av följande personer om betydelsen av tid och vad de skulle ge för att bemästra den:***

**1 hundra del sekund:** Fråga den som tog silver på 100 meter i OS.

**1 sekund:** Fråga den som precis undkommit en bilolycka.

**1 minut:** Fråga den som missat sista flyget hem för att fira jul med sin familj när nästa flyg går först den 28 december.

**1 timme:** Fråga den som väntar på att få skriva på sitt livs affär efter ett helt livs slit för att bli ekonomiskt oberoende.

**1 dag:** Fråga den som väntar på att älsklingen ska ringa och säga att han/hon lever efter att båten som denne åkte med sjunkit och varannan passagerare dog.

**1 vecka:** Fråga den tonåring som med mopeden i garaget väntar på att om sju dagar fylla femton år.

**1 månad:** Fråga den som väntar på beskedet om strålningen mot cancer hjälpte eller inte.

**7 år:** Fråga den som levt efter sin dröm sedan den uppenbarade sig – och mår fantastiskt bra.

**21 år:** Fråga den som struntade i att sköta sin kropp och följa råden i den här boken. Som skippat träningen till förmån för att ligga på soffan och äta chips och nu väger tjugofem kilo för mycket med högt blodtryck och med insikten om att döden kommer att komma i förtid.

Så passa på och lev ditt liv fullt ut för dina dagar är räknade. Det är det enda du kan vara säker på här i livet.

Här kommer min rekommendation till dig som vill skapa ett rikt liv. Jag har själv tillämpat detta i mitt eget liv sedan den dagen för sju år sedan då jag förstod vad drömmen innebar. När du vaknar varje morgon ställer du dig framför din spegel, ler brett och säger ”86 400”, och tackar så mycket. Jag gör det varje morgon och det sätter upp ett mind set om vad livet handlar om.

Framför spegeln kan du prova, hämta lite energi och tacka för den tid du får av välgöraren varje dag. Du kommer med omedelbar verkan märka att du gör framsteg i livet efter att du börjat tillämpa modellen att vara tacksam för varje sekund.

En viktig reflektion som jag har gjort under min process är att jag har lärt mig att värdesätta varje ögonblick. Och dubblat värdet när jag har upplevt ögonblicket tillsammans med någon som jag tycker om. Relationer är det viktigaste vi har i livet. De får oss att skratta och de tröstar oss när vi gråter. Så vårda dem ömt för utan dem hade allting varit meningslöst.



Glöm aldrig att det som hände i går är historia, så lev ditt liv i dag, blicka framåt och lev ditt liv fullt ut. Tiden är alltid nu.

### **Gör du rätt saker?**

Tänk på följande, och besvara sedan frågan:

<b>Dagar du har levt</b>	<b>Ålder</b>	<b>Avverkat i %</b>	<b>Dagar kvar</b>
14 600	40år	50,3%	14 400
18 250	50år	62,9%	10 750
21 900	60år	75,5%	7 100

*”Glöm aldrig att det som hände i går är historia,  
så lev ditt liv i dag”*

# ETT PROGRAM FÖR ATT FÖRRÄNTA DIN TID

Vill du förränta din tid ytterligare? Vill du maximera din vakna tid istället för att ge bort den till mörka krafter? Vill du skapa ett rikare liv, på samma sätt som jag gjorde för drygt sju år sedan? Då bör du följa det program som jag har skapat utifrån mina och dina dagliga 86 400 sekunder.

Programmet är mycket enkelt och går ut på att du inte ska ge bort ditt kapital av tid genom att sova bort det. Gör helt enkelt så här:

Börja med att vara vaken två extra timmar på kvällen och gör då något som du kan känna dig stolt över. Städa, betala räkningar, maila, hjälp familjen och... ja, allt mellan himmel och jord. Samtidigt påbörjar du *din lite bättre varje dag-process*:

**Dag ett** ställer du väckarklockan på 06.00 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt går i cirka 35 minuter.

**Dag två** ställer du din klocka på 05.59, alltså en minut tidigare, och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

**Dag tre** ställer du klockan på 05.58 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

**Dag fyra** ställer du klockan på 05.57 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

**Dag fem** ställer du klockan på 05.56 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

**Dag sex** ställer du klockan på 05.55 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

**Dag sju** ställer du klockan på 05.54 och ger dig ut och springer en kort runda, alternativt promenerar i cirka 35 minuter.

Du förstår säkert principen: Att gå upp en minut tidigare varje dag känns ju inte som ett ouppnåeligt mål, men om du konstant väljer att göra små förändringar så blir följderna stora resultat.

Detta morgonprogram utför du i 120 dagar vilket resulterar i att du efter fyra månader går upp två timmar tidigare varje dag och börjar dagen med att röra på dig. Detta skapar inte bara en ränta på din viktigaste tillgång tid, utan även rörelse – som är nyckeln till hur bra du vill må som människa. Rörelse skapar känslor. Utan känslor – inget liv.

Du har nu pressat din kropp till det yttersta och det är dags att fira med att fortsätta processen genom att sova två timmar extra. Det vill säga, gå och lägg dig en timme tidigare och gå upp en timme senare. Idealet är att gå och lägga sig vid 23-tiden och att gå upp klockan 06.00 för att springa en skön runda och må som en prins eller prinsessa resten av livet.

Grattis – du har nu tjänat två timmar och det är dags att fira. Du har nu kraft i din kropp och din fysik på plats för att åstadkomma precis vad som helst.



INLEDNING

## KAPITEL 10

FÖR ATT BETRÄDA  
MÄSTARTRONEN KRÄVS  
FOKUS. DEN SOM  
HAR FÖRMÅGA ATT  
FOKUSERA FULLT UT  
FÖR ATT PÅ INTET VIS  
SLÄPPA BLICKEN FRÅN  
MÅLET, DEN SEGRAR.  
OCH DU KAN BLI  
MÄSTARE I ALLT.

MEN INGEN BETRÄDER  
TVÅ TRONER LIKTIDIGT.



# BLI EN MÄSTARE

## VAR BEREDD PÅ ATT GÖRA VAD SOM KRÄVS

När man får träffa framgångsrika människor, som jag haft förmånen att få göra i min jakt på framgång som lämnat spår, så tänker man till lite extra när man ställer en fråga. När jag träffade Bruce Dickinson, sångaren i Iron Maiden, för första gången så pratade vi mest musik.

Jag berättade för honom att jag tyckte maskoten Eddie (som prydde alla Iron Maidens skivomslag under 80-talet) var cool och att mina klasskompisar hade givit sin högra arm för att byta plats med mig för att få träffa sin idol.

Bruce och jag blev goda vänner. Vi skrattade och pratade mycket, bland annat om hur det är att driva ett hårdrocksband med galna tonåringar som målgrupp. Bruce berättade att han imponerades av Gustaf Dalén, grundare av Aga gas och uppfinnare av Aga-spisen, som kan manövreras av en blind man. Gustaf själv var blind efter en gasexplosion som tagit hans syn år 1912, samma år som han fick Nobelpriset i fysik.

Det kändes fantastiskt roligt att Bruce hade en förebild från Sverige. Han nämnde otaliga gånger att det gäller att se saker och ting optimistiskt, precis som Gustaf Dalén hade gjort. Gustaf hade till och med fått smeknamnet *Ärkeoptimisten*.

Bruce pratade mycket om uppfinningar, han var fokuserad på att utveckla världen. Han hade bland annat köpt in sig och blivit delägare av ett luftskepp, som skulle minska våra utsläpp från frakter och bespara miljön globalt.

Han hade själv ritat om en hel Boeing 747 för att själv kunna flyga sitt band, med ljud- och ljusanläggning och hela sitt crew. Inte nog med det,

han hade till och med utbildat sig till pilot för att flyga Iron Maidens flygplan på en turné runt hela världen. Vilket han också gjorde.

Snacka om att ha bestämt sig för att ha avgörandet i egna händer. Jag frågade honom om varför han gjort allt som han gjort, och om det inte var jobbigt att utbilda sig till pilot samtidigt som man turnerar runt jorden som rockstjärna.

Han svarade att: ”Jo, om det hade varit enkelt så hade väl alla gjort det, men jag har bestämt mig för att vara mästare på allt jag gör i livet. Därför är jag beredd att göra vad som krävs för att bli en mästare.”

När vi träffades igen tre månader senare berättade han att han gick en bryggmästarutbildning för att lära sig att brygga öl. När jag frågade varför svarade han: ”Vi skall ge ut en Iron Maiden-öl, och jag vill att den ska smaka riktigt gott. Om jag skall sätta mitt varumärke på ölen så kan jag lika gärna vara med och brygga den. Och kunskap är ju aldrig tung att bära, så nu är jag bryggmästare också. Du kan lita på mig om du är sugen på Iron Maiden-öl, för jag har säkerställt hela processen.”

Man blir djupt imponerad när man träffar en man av Bruce kaliber. Svaret på min vassaste fråga till Bruce, om vilket råd han skulle ge till någon som vill bli framgångsrik, kom blixtnabbt: ”Bli en Mästare!”



## FRÅGOR KAPITEL 10

**A. Vad skulle du vilja bemästra?**

.....

.....

.....

**B. Vad behöver du bemästra för att lyckas?**

.....

.....

.....

**Var beredd på att göra vad som krävs, och du blir en mästare.**

//

## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

INLEDNING

## **KAPITEL 11**

FÖRSTÅ MÄNNISKAN  
OCH DU FÖRSTÅR EN  
HEL VÄRLD. BEMÄSTRA  
DE MÄNSKLIGA  
BEHOVEN OCH  
ERHÅLL NYCKELN TILL  
FRAMGÅNG.

DET ÄR EN MÄKTIG  
KUNSKAP, ATT FÖRSTÅ  
MÄNNISKAN.



# BEMÄSTRA DE SEX MÄNSKLIGA BEHOVEN

## EN MÄKTIG KUNSKAP

På mina föreläsningar brukar jag ställa en fråga: Om det fanns en utbildning i hur man blir ekonomiskt oberoende, hur många skulle då välja den? Ungefär 5 % räcker upp handen direkt. När jag frågar andra gången och säger: ”Hallå, jag frågade precis om det fanns en ekonomisk oberoende-linje på gymnasiet, hur många skulle välja den”, brukar hälften av händerna åka upp.

Är det inte märkligt att vi inte vågar erkänna inför andra att om det fanns en sådan utbildning så skulle vi självklart välja den omgående? Det här kapitlet behandlar mänskliga behov, men vad har det med ekonomiskt oberoende att göra? Jo, jag kan garantera att om det fanns en sådan utbildning så skulle den till stora delar innehålla en förklaring på de sex mänskliga behoven.

Hur kan jag vara övertygad om det? För att jag själv har genomgått en sådan utbildning, med Antony Robbins som kursledare. Jag fick lära mig att alla människor i hela världen har samma mänskliga behov.

Det spelar ingen roll om du är vit, svart eller gul eller var du än bor på vårt klot. Det är av den anledningen vissa varumärken och produkter fungerar världen över. Det är också därför vissa människor lyckas runt hela världen, vad de än sysslar med.

Som människa kommer du alltid att göra mer för att undgå hot än för att få belöning. Men du kommer alltid att fatta dina beslut utifrån din personliga karta, som härstammar från de mänskliga behoven i ditt DNA, och den mening du satt till dina tidigare upplevelser i livet.

De första fyra behoven är basbehov som vi människor behöver tillgodose för att fungera. De påverkar dagligen våra val i vardagen. Hur vi tillgodoser våra basbehov reflekterar direkt hur vi mår.

När du nu blir medveten om dessa basbehov och ser en människa som inte mår bra eller är missnöjd med någonting, kommer du blixtnabbt kunna fastställa vilka behov som inte blivit tillfredsställda hos just den människan. Du har då även möjligheten att tillgodose behovet, varpå magiska ting kommer att ske.

Du kommer att kunna omvända missnöjda gäster, kunder, klienter och vänner till att bli nöjda i en handvändning. Visst låter det som en mäktig kunskap? Och det är inte tungt att bära med sig.

Så gratulera dig själv till att du läser den här boken och skaffar dig ett verktyg till ett bättre och rikare liv!

# DE FYRA BASBEHOVEN:

## 1. TRYGGHET

Detta behov finns i alla människor i varierande volym. Alla människor på jorden måste känna trygghet innan de kan prestera. Trygghet kan vara att ha tak över huvudet eller att veta att maten du äter är giftfri och inte gör dig sjuk. Detta är ju självklara saker för de flesta människor, åtminstone här i västvärlden. Vi ser det som hygienfaktorer och de flesta av oss tar det för givet.

Vi lägger ytterligare saker i vår trygghetskorg, såsom att vi har ett jobb där vi får lön varje månad och kan handla den mat vi vill äta som är bra för oss. Vi är beredda att göra mycket för att tillfredsställa detta behov.

Om behovet inte tillfredsställs märks det snabbt och tydligt genom snabba humörskiftningar och genom att man blir stressad och obalanserad.



## 2. SPÄNNING

Detta behov finns också i alla människor och är väldigt lätt att upptäcka. Här krävs bara ett par frågor, såsom: Är du sugen på att prova denna nya produkt, vill du titta på en ny film, resa till ett okänt resmål eller för den delen prova en ny spännande maträtt? Du märker direkt om responsen ger stödfrågor som pekar mot trygghet eller om det är öppna spjäll med jakande som givet svar.

De människor som har detta behov hatar att vara stillastående, de avskyr när det inte händer något. De vill ha ständig variation, vill gärna träffa nya människor hela tiden, resa till många olika resmål och byta bostad ofta. Och om det inte är möjligt så åtminstone tapetsera, måla och möblera om.

När detta behov inte blir tillfredsställt blir den här typen av människa lågmäld, lite ledsen och börjar bete sig som att de sålt smöret och tappat pengarna. Det är väldigt enkelt att tillfredsställa detta behov kortsiktigt för att bryta mönstret. Lösningen är bara att hitta på ett spännande upptåg, så blir den här typen av människa pigg och glad igen.





### 3. UNIKITET

Detta behov grundar sig i att man vill bli sedd och vara i centrum. Många artister har detta behov och använder det också som sin styrka. Unikiteten är ett självhävdelsebehov och kommunicerar direkt till ditt ego. Människor med detta behov är beredda att göra vad som helst för att bli sedda.

Det grundar sig i att vara en unik och betydelsefull person, annars är man meningslös - och då kan man lika gärna vara död. Man kan skämta om att vissa är beredda att gå över lik för att synas, och i det här fallet stämmer det.

Du ser direkt på en person om de äger detta behov. De vill synas, pratar gärna högt och tvekar inte en sekund inför att ta åt sig äran, både av vad de gjort och vad de inte ha gjort. Ett problem som uppstår med människor som inte får detta behov uppfyllt är att de är beredda att göra vad som helst för att tillfredsställa det, även om det skadar dem själva och andra.

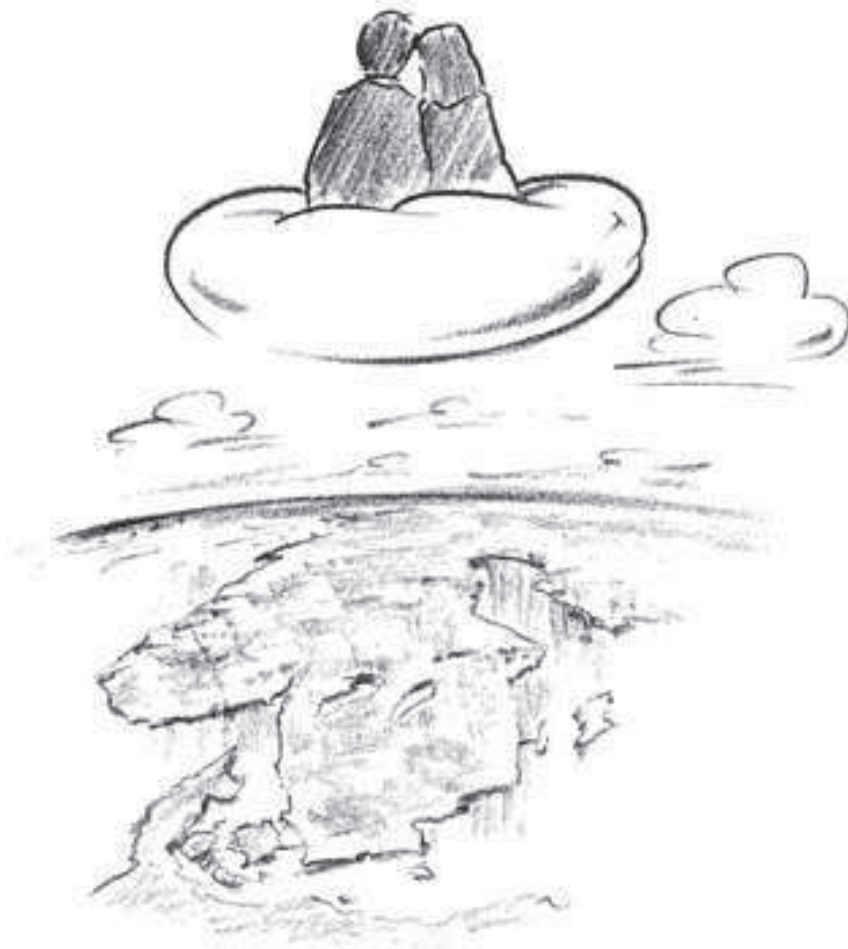


## 4. KÄRLEK

Kärlek är en grundförutsättning för överlevnad. Och då menar jag villkorslös kärlek utan krav på motprestation. Har du själv varit kär så vet du vad jag menar. När kärleken besvaras och behovet blir tillgodosett går det knappt att beskriva känslan som infinner sig i kropp och knopp.

Behovet spökar ofta med oss i den meningen att det kan skapa en rädsla: *Om jag inte är eller agerar på ett visst sätt så kommer jag inte bli älskad.* Och människan är beredd att avstå mycket för att få uppleva kärlek.

Alla har detta behov i sitt DNA. Om du inte blir sedd med kärlek hemifrån kan det uppstå problem tidigt i livet. Du som människa måste få bekräftelse på att du är älskad och att någon bryr sig om just dig. Om du inte blir sedd med kärlek ser du istället till att synas på andra sätt, vilket kan få ödesdigra konsekvenser.



## UTÖKADE/SPIRITUELLA BEHOV:

### 5. VÄXA

Att växa är ett av de två utökade, eller andliga, behoven. Växbehovet är kraftfullt, med detta ouppfyllt antingen stagnerar du eller så dör du. Varje gång som du lär dig något nytt så tillgodoser du behovet, det fylls hela tiden på och blir matat. Om du å andra sidan inte tillgodoser det blir det svårt att känna tillfredsställelse i livet, även om basbehoven är tillgodosedda med råge.



## 6. GE

Behovet av att ge grundar sig i att alla människor vill bidra och hjälpa andra människor på något sätt. Att villkorslöst hjälpa andra människor, och tron på att vi kan skapa en bättre värld tillsammans om vi hjälps åt. Det är först när man ger villkorslöst som man på riktigt förstår hur starkt rotat behovet är i vår själ.



## LÄR DIG BEMÄSTRA BEHOVEN

Man kan också uppfylla behov genom att använda sig av en form av katalysator. Låt säga att du exempelvis har ett starkt behov av kärlek. Utåt sett verkar du ha behovet av att bli sedd. I själva verket törstar du efter kärlek genom en rad exhibitionistiska ageranden, eller åtaganden som ger spänning på annat sätt. Genom att exempelvis ställa sig på en scen inför hundratals människor, som (förhoppningsvis) uppskattar och hyllar det du presterar.

För att få behovet av kärlek uppfyllt kan du alltså använda dig av spänning för att nå fram till det essentiella behovet. Spänningen blir vägen till målet, som är kärleken. Du når fram till målet genom att få katalysatorbehovet uppfyllt.

Därmed inte sagt att alla skådespelare söker kärlek på scenen (men nog vill vi väl alla ha lite uppskattning för det vi gör?).

Att bemästra de sex mänskliga behoven är nyckeln till framgång. Av alla de framgångsrika människor som jag mött har samtliga bemästrat behoven. Om du bara ska lägga en sak på minnet i boken, så är det detta.

*”Att bemästra de sex mänskliga behoven är  
nyckeln till framgång”*

## DET FULASTE SOM FINNS ÄR EN RIK, OLYCKLIG PERSON

Nu när du tagit del av de sex mänskliga behoven har du säkert reflekterat över och tänkt på vad du själv har för behov. Och vilka behov dina vänner och bekanta har.

Jag lärde mig själv behoven genom erfarenheten att sätta upp ett mål, för att därefter tappa bort orsaken och frågan ”Varför?” under resans gång. Om man har en massa pengar men inga vänner kan man inte känna glädje och lycka. Det var precis vad som hände mig när jag var tjugoett.

Jag hade fullständigt missat varför jag skulle bli miljonär. Det var ju för att jag hade förebilder, som i och för sig var miljonärer, som gjorde goda saker och hjälpte människor i knipa. Pengarna i sig var ju helt ointressanta.

Det intressanta var ju att mina förebilder skapade möjligheten för mig att hjälpa andra människor, vilket kan härledas direkt till det utökade behovet av att ge. När jag idag träffar människor i olika sammanhang funderar jag alltid över vad personen som står framför mig har för mänskliga behov.

Jag brukar säga att det fulaste som finns är en rik, olycklig person. Med vetskapen om att personen i fråga förmodligen saknar förmågan att ge. Jag tar ofta chansen när jag möter just en rik, olycklig människa att ställa en lite obehaglig fråga: ”På vilket sätt bidrar du i samhället, hur hjälper du de mindre bemedlade att få ett drägligt liv.”

Reaktionerna skiftar från mummel och aggressiva mothugg om hur mycket man kämpat för att få sig tilldelad sin del av kakan, till ”Tack, det är min tur att bidra nu.” Det är värt att vara lite obehaglig alla dagar i veckan, om det kan bidra till att vi får en bättre värld.

För tre år sedan fick jag ett tackbrev från en man som läst min bok. Han ringde mig och var så tacksam för att han läst boken och lärt sig de sex mänskliga behoven. Han och hans fru hade allt men var ändå olyckliga

och på väg att gå ifrån varandra. Tidigare hade han inte förstått varför.

Så hade ljuset gått upp för honom: ”Jag förstod inte varför vi inte tillgodosåg varandras mänskliga behov. Nu när vi bemästrar dem fullt ut lever vi ett underbart liv. Med stor respekt inför varandra och tacksamhet för vår ställning. Och vi bidrar till en bättre värld.”

När jag får den typ av brev så går jag på moln under en längre tid. Gud vad härligt det är när ens mänskliga behov blir bemötta. Vilken underbar känsla!

## FRÅGOR KAPITEL 11

**A. Vilka mänskliga behov känner du är starkast hos dig?**

.....  
.....  
.....

**B. På vilket sätt betar du dig för att få behoven bemötta?**

.....  
.....  
.....

**C. Vilket behov använder du som katalysator för att bemöta det behov du verkligen vill tillfredsställa, över allt annat?**

.....  
.....  
.....

//





## EGNA ANTECKNINGAR

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

//

INLEDNING

## **KAPITEL 12**

LYSSNA TILL DITT  
HJÄRTA. OM DU HÖR  
PASSION, KAN DU  
INTE MISSLYCKAS. ALLT  
DU BEHÖVER GÖRA  
FÖR ATT GÖRA DET  
OMÖJLIGA MÖJLIGT, ÄR  
ATT GE ALLT.



# BLI OBEROENDE

Vad krävs för att bli oberoende? Jag tittar ofta på Nyhetsmorgon på TV4, och särskilt Triss-skrapet. När programledaren Steffo Törnqvist är med i rutan så gör jag det med extra njutning. Jag håller alltid tummarna att den som skrapar skall dra in tjugofemtusen i månaden i tjugofem år, för då är man ju oberoende.

Men vad har Steffo Törnqvist med detta att göra? Jo, Steffo är en livsnjutare av rang och för mig handlar oberoende just om att skapa sig möjligheten att leva ut sina drömmar. Det kan handla om något så obetydligt som att dricka den där espresson gjord på där speciella bönan. Eller den där konjaken som man hört talas om skall vara en av den bästa i världen. Den är egentligen alldeles för dyr men det bryr man sig inte om, för man är oberoende.

Framför allt handlar oberoende om att inte vara tvingad att göra saker som man inte vill. Som att till exempel gå till ett jobb och vara inlåst från morgon till kväll för att utföra ett arbete i syfte att göra någon annan rik. Och därigenom inte ha tid eller energi att umgås med sin familj och sina vänner. Att inte kunna ta semester när man vill, hur länge man vill eller att inte kunna välja det resmål man vill tillsammans med de man vill.

Men om vi istället vänder på steken - vad krävs då för att bli oberoende? Visst, det kräver ekonomisk trygghet, och alla kan ju inte vinna på Triss. Så hur skapas då oberoende människor som drar in mer pengar än vad de gör av med under en månad?

Jag frågade min gode vän som är oberoende mångmiljonär – i dollar – sedan många år tillbaka, Jeff Roberti, hur han blev oberoende och vilka drivkrafter som gjorde det möjligt. Så här svarade han:

”Nummer ett är att du måste vilja bli oberoende, på riktigt. Annars går det inte. Först då blir det möjligt att börja tjäna pengar när du sover.

En förutsättning är att du måste hitta något som ger provisioner eller royalties, även när du är på semester.

För min del har det handlat om att skapa nätverk som distribuerar produkter utan mellanhänder. Och du måste dela med dig till många. För mig har det handlat om att bistå behövande med vattenfilter och de senaste tjugo åren även kosttillskott, som hjälper andra människor med hälsan.

När jag bestämde mig för att bli oberoende så arbetade jag som servitör på en restaurang och månadslönen var alltid slut långt innan månaden var över. Jag fick en förfrågan om jag ville tjäna lite extra pengar genom att hjälpa människor att få renare vatten.

Jag är idag så tacksam över att jag svarade ja på den frågan, det är något som förändrat mitt liv i grunden. Jag är idag helt oberoende och jag tjänar pengar när jag sover. Så jag sover gott”,

Han avslutar med några råd: ”Ta vara på möjligheterna när de knackar på din dörr, annars gör någon annan det. Lyssna på ditt hjärta och känns det rätt så kör så hårt du kan. För om du känner passion för det du säljer, eller delar med dig av, så går det inte att misslyckas.

Det som är extra tillfredställande med att vara oberoende är att jag idag hjälper andra människor att bli oberoende. Jag har hjälpt hundratals människor i många olika länder under de senaste tjugo åren med att bli oberoende, och det skapar glädje i mitt hjärta.”

## **SKAPA DIN EGEN FRAMTID**

Jeff har just en sådan mental inställning som krävs för att lyckas. Det tog fyra år för honom att nå brytningsgränsen, innan han tjänade lika mycket på sitt extraarbete som på sitt arbete som servitör. Mycket hårt arbete låg bakom framgången och ingenting kom till honom gratis.

Allt du gör idag påverkar din framtid i morgon, och gör du det som krävs varje dag så kommer du att skapa din egen framtid.

Det är viktigt att ha ett mål, och minst lika viktigt att veta varför man vill nå målet. När jag satte upp mitt mål att bli oberoende var det i första hand för möjligheten att kunna bjuda min mamma, som uppfostrat mig och min bror och gett oss mat på bordet varje dag trots knapra förhållanden, på en resa.

Jag ville kunna köpa henne en helt ny bil och ställa den på garageuppfarten med en rosett på huven, och skrota hennes gamla rostiga vrak som hon kört i tjugo år. För att kunna säga: ”Tack mamma för allt du gjort för mig. Tack för alla uppoffringar du fått göra för att jag och min bror skulle ges möjligheten att ha hela och rena kläder på oss till skolan.”

”Det var faktiskt så min dröm började också”, sa Jeff och skattade.

Han fortsatte: ”Jag har inte tänkt på det på länge, men nu när du frågar så väcks känslorna till liv igen. Och om jag kan skicka med något till dina vänner, så är det att ta reda på hur gärna de vill nå sitt mål – och varför.

I dag har jag ett antal olika boenden runt om i världen, och jag har liksom flyttat ribban uppåt för vad som är möjlig. Det har även min mor gjort. Hon bor idag i en stor villa som jag köpt till henne med egen pool och vaktmästare. Något som värmer mitt hjärta varje dag.”

Jag har många gånger funderat över mötet med Jeff, och att det ju faktiskt är möjligt för alla människor att bli oberoende. Han arbetade som en helt vanlig servitör på en restaurang när han svarade ja på en fråga som öppnade upp oanade möjligheter. Och gjorde honom till vad han är idag, helt ekonomisk oberoende.

Men det är inte bara det att han blivit oberoende, det har också gett honom möjligheten att resa runt i världen och besöka platser andra inte får se och möta människor andra inte får träffa, eftersom de är beroende – och begränsade.

Men vad är det då som krävs?

Jo, att du är beredd att göra exakt det som krävs för att lyckas, och att du aldrig ger upp. Det är ju det som är skillnaden mellan vinnare och förlorare. Det innebär att om du aldrig ger upp och gör rätt saker så

kommer du att nå målet och bli oberoende. Det är enbart en fråga om hur lång tid det kommer att ta. Allt du behöver göra för att göra det omöjliga möjligt, är att ge allt du har.

*”Om du aldrig ger upp och gör rätt saker så kommer du att nå målet och bli oberoende. Det är enbart en fråga om hur lång tid det kommer att ta.”*



## FRÅGOR KAPITEL 12

**A. Vill du bli oberoende?**

.....  
.....

**B. Vad är det första du skall göra när du blir oberoende?**

.....  
.....

**C. Vad vill du göra varje dag, som skulle höja din livsstandard?**

.....  
.....

**D. Vad är du beredd att göra för att bli oberoende?**

.....  
.....

**E. Vem ansvarar för att din dröm blir verklighet?**

.....  
.....

**Du har nu alla möjligheter att leva ditt liv fullt ut, om du bara gör det du lovat dig själv att göra för att nå dina nya mål. Lycka till!**

//



# RESUMÉ

## GRUNDFORMELN TILL FRAMGÅNG

Befinner du dig på rätt plats i livet? Du har bara ett liv. Ta vara på det, och lev det efter dina premisser, visioner, drömmar och mål. Tiden rinner iväg, klockan tickar. Det är alltid upp till dig om du ska uppnå ditt mål.

### **Grundformeln för att du ska nå framgång:**

- Fokusera på det du vill göra i livet
- Svara på varför du vill göra det
- Uppnå en god hälsa genom en kombination av rätt föda och näring, återhämtning och rörelse
- Med god hälsa som plattform kan du börja fokusera (minns att det du fokuserar på kommer du att få)
- Vad behöver du göra för att nå målet?
- Skaffa dig rätt verktyg för att nå målet
- Ta MASSIVE ACTION

Se saker för vad de är, visualisera därefter saker bättre än vad de egentligen är – och se därefter till att det blir just så bra. Sträva alltid efter att ha hälsan i behåll, ha fullt fokus på uppgiften och se till att ha bra verktyg för att ta dig till ditt mål. Kom ihåg att besluten formar din framtid.

Så sätt upp dit mål, samla mod och ta sedan första steget mot ett nytt liv.

# KONTAKTA MIG

Stort grattis, du har nu tagit igenom dig tolv kapitel med handfasta verktyg för hur du skall öka dina möjligheter att nå dina uppsatta mål i livet. Glöm inte att man kan planera hur mycket som helst, men det som är helt avgörande för om du skall lyckas är ACTION. Och inte vilken action som helst utan MASSIVE ACTION.

Idag arbetar jag som föreläsare och coach och om du vill ha hjälp med något i din verksamhet eller i ditt privata liv, tveka inte att höra av dig. Du når mig med störst chans genom min mail:

**[magnus@magnushelgesson.se](mailto:magnus@magnushelgesson.se)**

eller via min hemsida: **[www.magnushelgesson.se](http://www.magnushelgesson.se)**

Eller så ringer du mig på: **0705 – 95 23 44.**

Vi hörs!

# FRAMGÅNGSALFABETET

## A – ACTION

Ta ACTION i den riktning du vill att något skall gå. Det hjälper inte att planera hela livet. Vem som helst kan göra upp en plan för hur de skall bli bäst på något eller hur mycket man vill gå ner i vikt eller hur mycket pengar man skall tjäna. Inget av detta kommer att hända om du inte tar ACTION. Det är detta som gör den absoluta skillnaden mellan framgångsrika människor och de som aldrig lyckas.

Bestäm dig för vem du vill vara. Vill du bli framgångsrik (vilket jag antar, annars hade du aldrig läst den här boken - och du hade absolut inte kommit så här nära slutet på boken om du inte redan hade bestämt dig för att lyckas)?



## B – BÖRJA

Börja med att visualisera slutet av din målsättning. Sätt upp ett mål, visualisera det och backa bakåt mot där du befinner dig i livet idag. Börja sedan agera för att närma dig målet. Driv inte bara omkring utan att ha planerat i detalj vad du måste göra, dag för dag. Genom små steg framåt för var dag når du till slut målet.

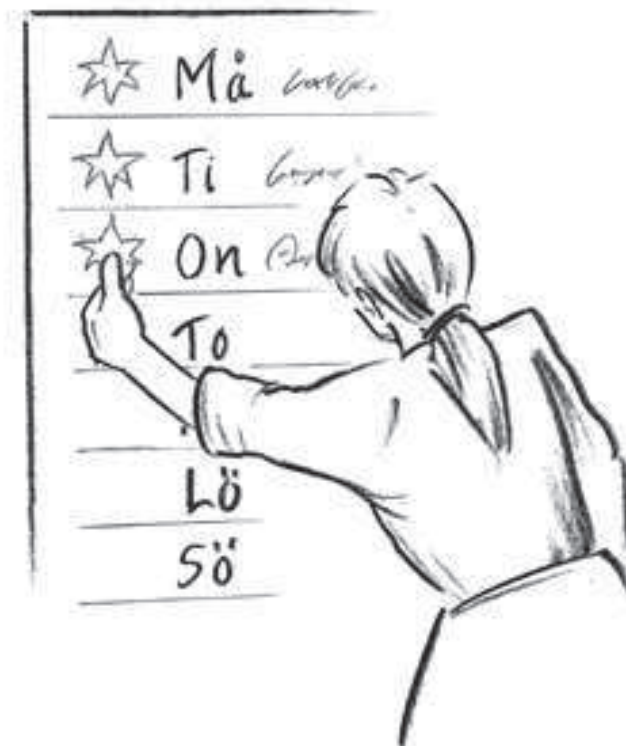
Bestäm dig för vad du skall uppnå vad som än händer. Om det så är att bli företagsledare för ett specifikt företag eller om det handlar om att köpa en lägenhet utomlands spelar ingen roll. Modellen är densamma. Se inte saker för vad de är, se på saker och ting som mycket bättre än vad de är - och se till att det blir så!



## C – COMFORT

Se till att skaffa dig komfort i din dagliga miljö, så att du kan njuta av att kämpa. Belöna dig rikligt när du uppnått delsegrar eller småvinster. Du behöver coacha dig själv till framgång och om du berömmar dig själv så sänder du ut dopamin till hjärnan som belöning. Det ger dig en känsla av upprymdhet och att du är lyckosam.

Desto oftare du berömmar dig själv för de små framstegen, ju närmare kommer du ditt stora mål.



## D – DAGLIGA RUTINER

Dagliga rutiner stärker dig. Sätt upp dagliga rutiner som stärker dig, till exempel en timmas träning direkt på morgonen eller armhävningar innan läggdags. Se till att sluta med något som gör att du förminskar dig själv eller försämrar din hälsa och börja istället med något som stärker dig.

När jag själv genomförde detta slutade jag att snusa efter att ha gjort det i sju år, dag och natt, och började istället springa en mil varje morgon kl 05.50.

Något som gav fantastiska resultat för min fysik. Jag tappade ca sju kilo rent fett och fick fantastisk drivkraft och ork att arbeta hårt utan att bli trött. I dag, nästan fem år senare, så springer jag 7,2 kilometer på morgonen måndag till fredag, något som jag mår fantastiskt bra av.

Och om någon skulle försöka få mig att börja snusa igen, är det med livet som insats.





## E – EKOLOGISKT ODLAD MAT

Ät så mycket ekologiskt odlad mat som möjligt. Håll dig borta från så mycket som du kan gällande tillsatser och processade produkter. Jag använder mig av en modell i min egen målsättning som bygger på att man först måste man ha hälsan, och hälsa får du genom näring, rörelse och återhämtning. Det är därför oerhört avgörande vad du stoppar i munnen.

Världshälsoorganisationen rekommenderar att vi skall äta 5-8 portioner frukt och grönt varje dag för att få i oss de nödvändiga näringsämnen och för att skapa oss en vital cellstruktur. Det låter enkelt, men är svårt.

Själv använder jag mig av ett fantastiskt tillskott som heter Juiceplus+, en koncentrerad form av frukt, grönsaker och bär utan socker, salt och vatten. Produkterna är helt befriade från besprutningsmedel och har definitivt förändrat mitt liv till det bättre. Jag kan med det varmaste rekommendera produkten, du kan själv läsa mer på [www.onjuiceplus.com](http://www.onjuiceplus.com).



## F – FRAMTID

Tänk igenom dina beslut noggrant. ”Hur påverkar detta min framtid?” är alltid en bra fråga att ställa till sig själv. Besluten formar din framtid så försök så långt det är möjligt att inte fatta några beslut som får negativ inverkan på din framtid. Av alla sjukdomar vi känner till så kommer minst 70 % från vad vi stoppar i våra munnar. Det är hemskt när man tänker på det.

Kroppen är din allra värdefullaste ägodel och utan att den fungerar så blir allt ganska meningslöst. Var därför väldigt noggrann med vad du stoppar i dig.

Ställ dig själv frågan om det gynnar eller försämrar framtiden om du äter produkten i fråga? Jag är inte ute efter någon moralpredikan om att du skall sluta äta din goda stek eller plocka bort det där goda glas vinet från din tillvaro, jag vill bara att du överlever och lever ett friskt och framgångsrikt liv.



## G – GLÖM NEGATIVA MÄNNISKOR

Glöm att ringa tillbaka till negativa människor som tar din energi. Ring däremot gärna upp en gång extra till sådana som ger dig energi, och säg att du bara fick lust att slå en signal för att personen i fråga ger dig sådan skön och positiv energi.

Gör en lista över de tio personer som du spenderar mest tid med och gör även en bedömning om huruvida de här personerna önskar dig lycka och framgång eller inte. Du är ett snitt av de personer som du spenderar tid med.

De personer som du bedömer ger dig energi och vill dig väl - börja umgås mer med dessa och dela dina visioner och mål med dem. Ställ frågor kring vad de tror är det bästa sättet att nå målet, involvera dem i dina planer.

Men de personer som du kommer fram till inte skulle glädjas av att du nådde ditt mål - sluta umgås med dem så gott det går. Diskutera aldrig dina mål och visioner med dem, de vill ändå inte att du skall lyckas.

Jag genomförde själv den här övningen för snart tio år sedan och den har inte bara gett mig nya vänner och plockat bort ogynnsamma, den har givit mig otroligt mycket energi framåt på min resa.



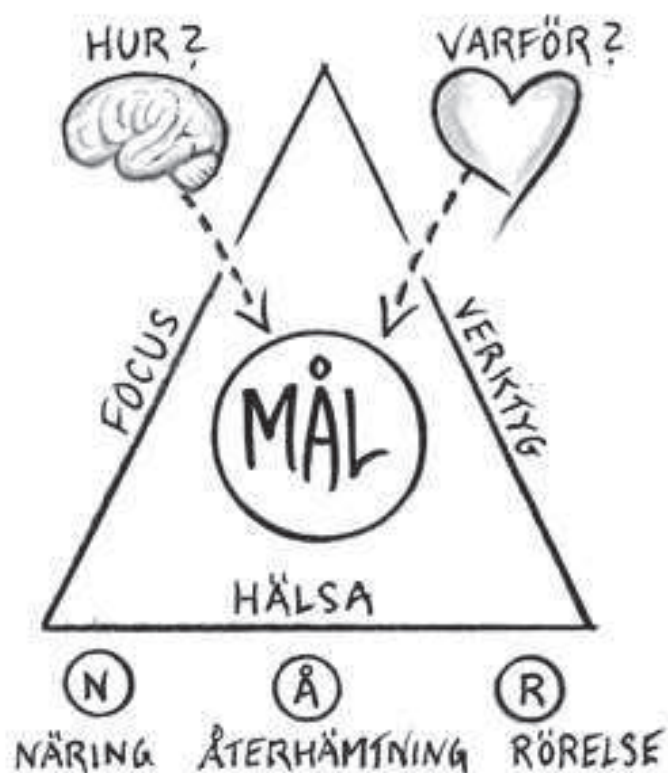
## H – HÄLSA

Sätt hälsan i första rummet. Rör på dig, motionera regelbundet, ät nyttig mat och umgås med goda vänner. Jag kan inte säga det för många gånger, detta är den absolut viktigaste punkten i Framgångsalfabetet! Utan hälsan kan du skippa allt annat. Har du inte tid så har du ingenting.

En frisk man önskar sig 1 000 saker men en sjuk man önskar sig bara en sak. Ingen vill bli kund i sjukvården, var därför extremt noga med din hälsa.

Som jag skrivit tidigare skapas hälsa utifrån näring, rörelse och återhämtning. Med återhämtning menar jag inte att du skall sova bort ditt liv, utan att umgås med goda vänner, att resa och att upptäcka saker utanför den vardagliga tillvaron.

Vad gäller mig själv så springer jag en runda på morgonen. Jag tar ingen tid, utan springer i den takt det känns bra. Jag springer för att hålla mig frisk, försöker att inte äta genmanipulerade produkter och jag äter Juiceplus+ varje dag. Som belöning när helgen kommer försöker jag umgås med familj och vänner. Tillsammans blir dessa fantastiska verktyg en stadig plattform i triaden, som en garant för att nå dina mål.



*Triaden: Hälsa är en plattform, en bas som grundar sig i näring, återhämtning och rörelse. En nödvändig plattform för att kunna sätta upp ett mål. För att uppnå målet krävs 100% fokus. Detta kräver i sin tur att du skaffar dig de verktyg som behövs för att nå målet. Men framför allt måste du ha en mening med ditt mål – varför ska du uppnå målet?*

Har vi ingen hälsa så har vi ingenting. Har man ingen tid, har man ingenting.

## I – INTRESSERA DIG

Intressera dig för sådana saker som ligger i linje med dina mål. Var lyhörd när det gäller det område du vill bli bäst på. Om du vill lyckas inom ett visst område eller en sport så gäller det att bemästra området eller sporten. Du måste kunna allt och du måste vilja bli bäst, annars kommer du inte att nå ditt mål. Det sägs att det krävs 10 000 timmar av träning om du vill bemästra något och för att bli bäst i ditt slag.

Och visst har du hört uttrycket ”ju mer jag tränar, desto mer tur har jag”. Inom idrotten så tränar man 90 % och tävlar 10 %. I företagsvärlden tävlar man hela tiden. Se tid att få tid till träning mellan tävlandet. Det är match och skarpt läge precis hela tiden, och de som inte lyckas går under. 40 % av alla företag som startar dör inom tre år. Skulle du vilja börja i en idrott där du vet att 40 % av alla utövarna dör inom tre år?

Det är vetenskapligt bevisat att ju mer du sätter in på träningskontot desto mer kan du plocka ut. Och endast de bästa får betalt i överflöd, medelmåttorna får knappt ihop till levebrödet. Så det är bara att bestämma sig - vem vill du vara? Valet är upp till dig.



## J – JA!

Säg ja när du får förslag om att vara med på något som du tycker om. Att svara nej har aldrig skapat några nya möjligheter. Det finns nästan inget så härligt som att säga: ”Ja, jag är med!”. Att tacka ja till att vara med på den där resan, festen eller affärsföretaget, även om det ibland kanske känns lite obekvämt.

Jag tackade ja till inbjudan att besöka en svensk familj som flyttat till Sydafrika och fick komma dit och se hur de levde. Ett svar som öppnade upp oanade möjligheter. Bland annat resulterade det i att jag anordnade en resa för mina härliga krögare och relationer och därigenom skapades vår stiftelse som har som mission att hjälpa människor i utsatta situationer.

Vi har idag en skola och ett dagis i Sydafrika. Jag har också rest dit med min fru och mina barn för att även de skulle få se hur människor i andra delar av världen har det.

Inget av detta hade blivit av om jag svarat nej på inbjudan, och kanske är det som min dotter Molly brukar säga: ”Alla vuxna svarar NEJ på frågan vad motsatsen till JA är, men det är fel. Motsatsen är AJ.” Svara JA oftare, så skall du se att möjligheterna öppnar sig.



## K – KUNSKAP

Skaffa dig så mycket kunskap du bara kan. Utbilda dig, gå på föreläsningar och kurser och läs böcker inom det ämne som intresserar dig. Kunskap är aldrig tung att bära. Det finns oerhört många sätt att lära sig nya saker på, speciellt med nätet som hjälpmedel. Efter att ha arbetat med ledarskapsutbildningar för mina krögare i nästan fem år, med de allra bästa utbildarna som finns att uppbringa i Sverige, började jag söka mig vidare.

Jag hamnade i USA hos en av världens bästa ledarskapstränare, Tony Robbins. Jag valde att gå all in och genomgick alla utbildningar under hans ledning under tre års tid. Jag investerade enormt mycket tid och kapital för att lära mig verktygen som jag idag använder mig av i min profession som coach och föreläsare.





## L – LÄR AV DINA MISSTAG

Det är helt ok att misslyckas, men att inte lära sig av misstagen är inte ok. Ett misstag är en investering för framtiden. Med erfarenheten om hur det känns att misslyckas blir man vis för att göra saker och ting smartare nästa gång.

När ett barn skall börja lära sig att gå så ramlar det, men vi vuxna och föräldrar uppmanar till att försöka igen och igen tills barnet kan stå på benen. Det handlar inte om hur många gånger du ramlar, utan hur många gånger du reser dig upp.



## M – MODELLERA MÄSTARE

Det finns alltid någon som gjort det du vill göra. Det spelar ingen roll om det är inom affärer eller idrott eller bara framgång. Ta reda på vad du vill lyckas med och hitta en förebild som du kan modellera, så kommer du att lyckas. Här kommer vikten av förebilder in, och tänk så viktigt det är att du skaffar dig rätt förebilder och tänk så viktigt det är att våra barn får rätt förebilder.

Hur det än är så kommer vi omedvetet att modellera de människor vi ser upp till. När du vet vad du vill göra eller bli - ta reda på vem som är bäst och vad och hur personen nått framgång. Löp linan ut i ditt modellerande, till allt från hur de lever sina liv till hur de utbildat sig och tränat för att bli bäst.



## N – NU ÄR ALLTID NU

Försök så långt som det är möjligt att leva i nuet och vara närvarande. Lev varje dag som om det vore din sista, och dröm som om du lever för evigt. Skjut aldrig upp något till morgondagen och låt inte din hjärna lura dig att snooza på väckarklockan, det är bara din hjärna som söker den enklaste vägen och minst motstånd. Låt det inte ske.

Lova dig själv att göra allt som krävs, även om det kan vara tungt ibland. Ge dig själv löftet att du kommer fullfölja vad som än händer, för om du inte genomför det du lovat dig själv så sviker du dig och då kan du inte lita på dig själv.



## O – OPTION

Skaffa dig alltid optionen att välja. Ett alternativ är inget alternativ, två alternativ är ett dilemma och tre alternativ är en option. Så skaffa dig alltid minst tre alternativ som förslag på en problemställning. Gör du det så är chansen stor att lösningen på problemet faller i god jord.

Kom också ihåg att om det inte finns något problem, finns det ingen möjlighet.



## P – PROMENERA

Promenera med dina vänner och affärsbekanta. Att prata och gå samtidigt ger energi och du kan alltid njuta av frisk luft lite oftare. Sitt inte fast på kontoret och titta ut genom fönstret. Rörelser skapar känslor och de bästa besluten fattas när du är positivt emotionellt laddad.

Många spärrar släpps ofta när dina leverantörer eller arbetskollegor släpps utanför trista kontorsväggar med artificiell luft.



## Q – QUALITY I ALLT DU GÖR

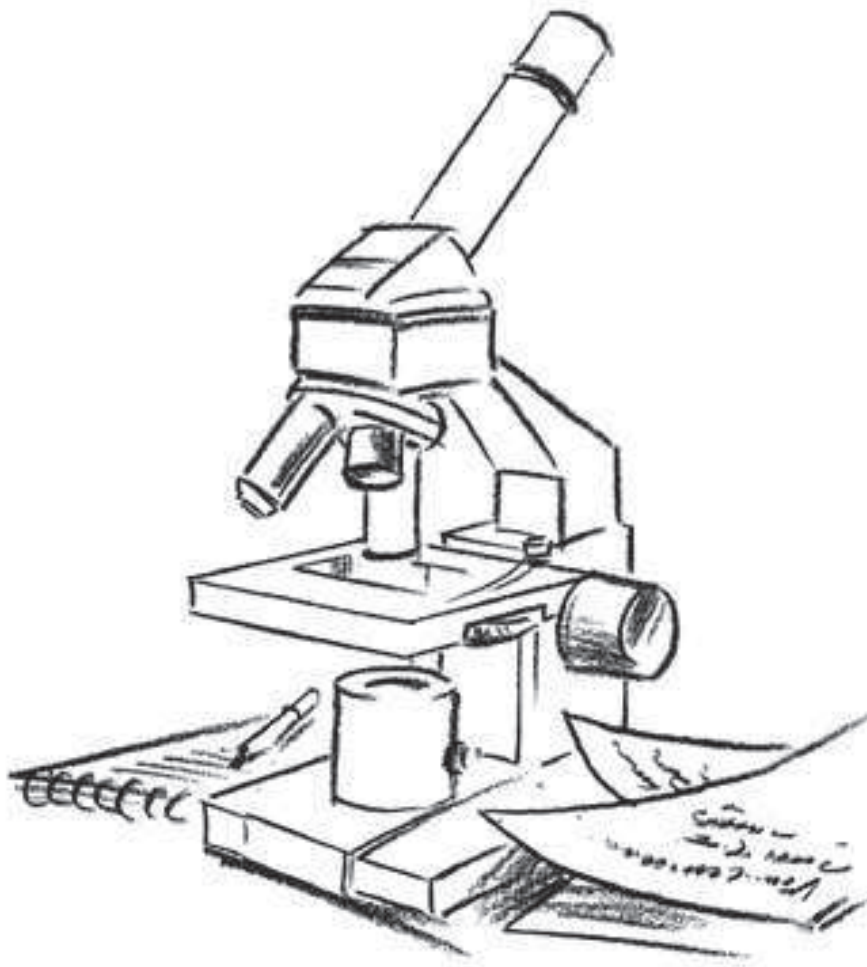
Ställ dig alltid frågan: ”Hur kan jag göra detta bättre?” så höjer du din standard konstant, varje dag. Gör det till din primära fråga: ”Hur kan jag göra det bättre, och hur kan jag höja kvalitén?”.

Alltså: Höj din lägstanivå och sätt en ny standard. Och kom ihåg: Du får det du accepterar och fokuserar på.



## R – RESULTATET SKALL ALLTID VARA I FOKUS

Gå inte i fällan att hoppa på något utan att ha utfört en riktig analys. Då blir du bara besviken i efterhand. Se till att allt blir mätbart och att det finns tidsfrister och budgetar att följa. Om du inte kan mäta det du gör, så kan du inte heller föra det framåt. Därför är en analys oerhört viktig om du vill växa med lönsamhet.



## S – STOLTHET

Allt du gör skall vara med stolthet. Om du inte känner dig stolt för produkten du representerar, sluta omedelbart. Arbeta endast med det du är stolt över. Då fyller du på med energi och kommer att växa och må bra.

Stolthet känns i hela kroppen. Det är bara att fråga dig själv om du är stolt över det du levererar eller om du skulle kunna göra det ännu bättre? Om du inte är stolt, finns det möjlighet att göra på något annat sätt för att du ska känna annorlunda? Om ja, ändra tillvägagångssätt. Om nej, sluta med det du gör - du är på fel väg!

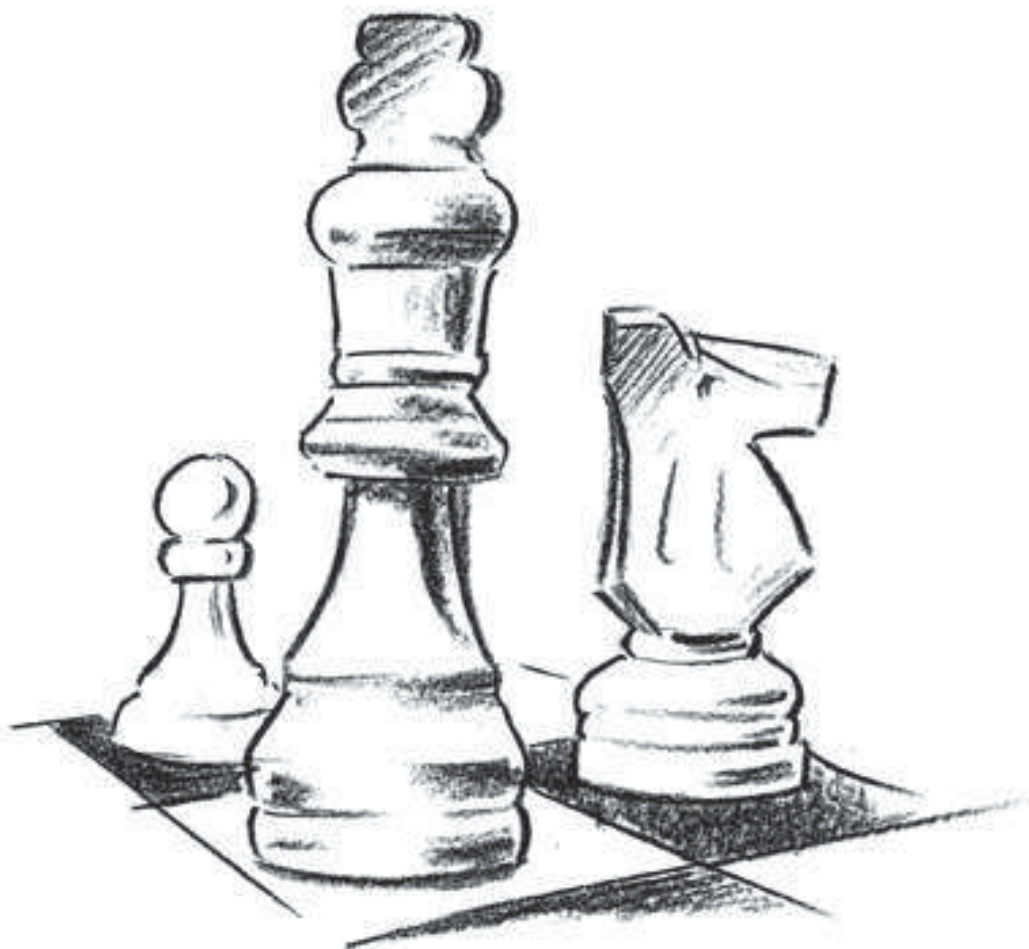




## T – TAKTIK

*Hur* du skall nå ditt mål är helt avgörande. Lägg upp en plan för vilken taktik du bör arbeta efter för att nå målet. Om det inte fungerar, var då beredd att ändra taktik, fram tills dess att du lyckas hitta den rätta taktiken för att uppnå målet.

Glöm inte att vägen till målet är krokig. Men med rätt fokus, rätt verktyg och ordning på din hälsa kommer du att nå ända fram.



## U – UPPSKATTA LIVET

Uppskatta livet och var tacksam för allt som händer. Livet är till för dig, så byt ut dina förväntningar mot uppskattningar så kommer du att känna glädje. Om du klarar att uppskatta saker och företeelser för precis vad de är, så kommer du inte kunna känna dig besviken eller åsidosatt.

Livet händer inte bara, det händer *för* dig. Allt har en mening. Fastän det kan vara svårt att upptäcka meningen när något negativt inträffar. Meningen kan bli tydlig och uppenbara sig långt senare.

Tänk på att om man känner tacksamhet kan man inte vara bitter, man kan inte var sur, arg eller ledsen. Därför är tacksamhet en oerhörd drivkraft mot framgång.



## V – VÅGA

Våga göra saker som du tidigare var rädd för. Det är utanför din komfortzon som du växer. Våga ta mer risker och våga stå upp för den du är.

Håll inte tillbaka dig själv på grund av rädsla inför att misslyckas eller för att inte duga eller inte bli älskad. Misstag är värdefulla lärdomar, så våga för att vinna. Vill du bli en vinnare måste du bryta igenom frustration för att segra. Kom ihåg att besluten formar din framtid.



## W – WIN-WIN

Win-win lånar vi från engelskan, helt enkelt för att få ihop det.

Se alltid till, i alla dina affärer, att alla parter är nöjda. Det kommer du ha nytta av under hela resan. Om du trampar på fötter på vägen upp tar ingen emot dig när du ramlar ner. Är du hjälpsam på vägen upp kommer du att få hjälp om du skulle falla. Goda saker händer goda människor.

Business handlar om relationer och det gäller att växa tillsammans för att skapa en win-win-situation för samtliga parter. Och glöm inte – allting är långsiktigt. Det finns inga genvägar till framgång.



## **X – (E)XCELLENT**

Det här ordet tar vi också med oss från engelskan. Excellent betyder utmärkt, och nöj dig inte med något mindre än just utmärkt på din resa. Livet är för kort för att acceptera låg standard.

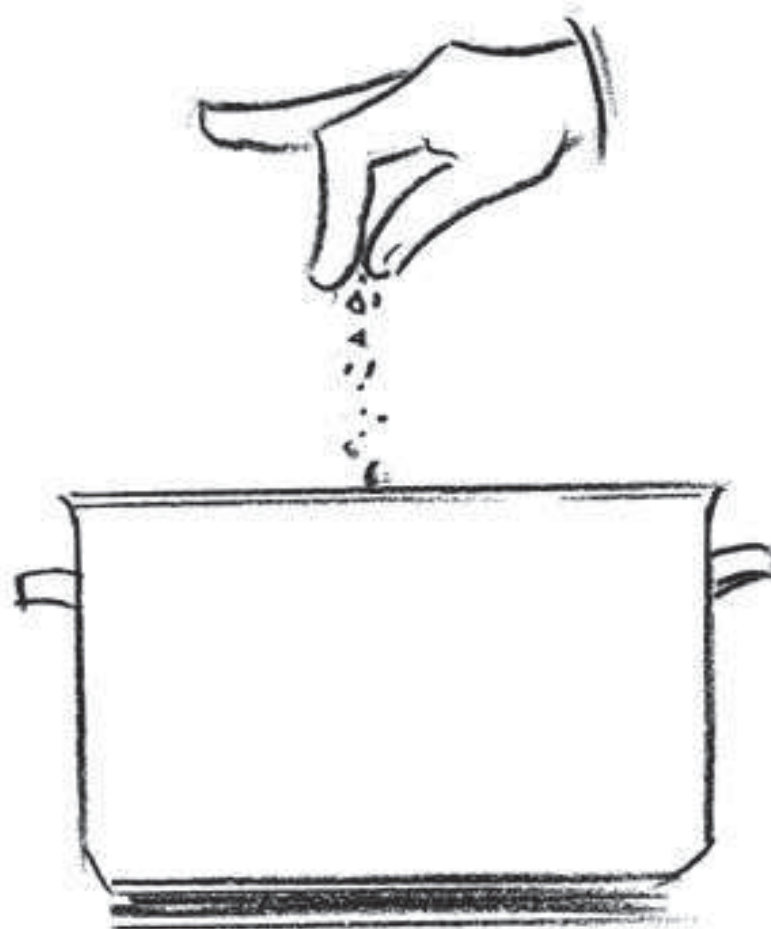
Sträva alltid mot att få det lite bättre. Då går du från bra till världsklass.



## Y – YPPERLIG

Ypperlig betyder det där lilla extra. Gör allt du tar dig för ypperligt bra, så kommer dina kunder och dina relationer att vilja vara nära dig. Det där lilla extra är helt avgörande för din framgång och ibland behöver du helt enkelt göra lite benböj för att hoppa än lite högre.

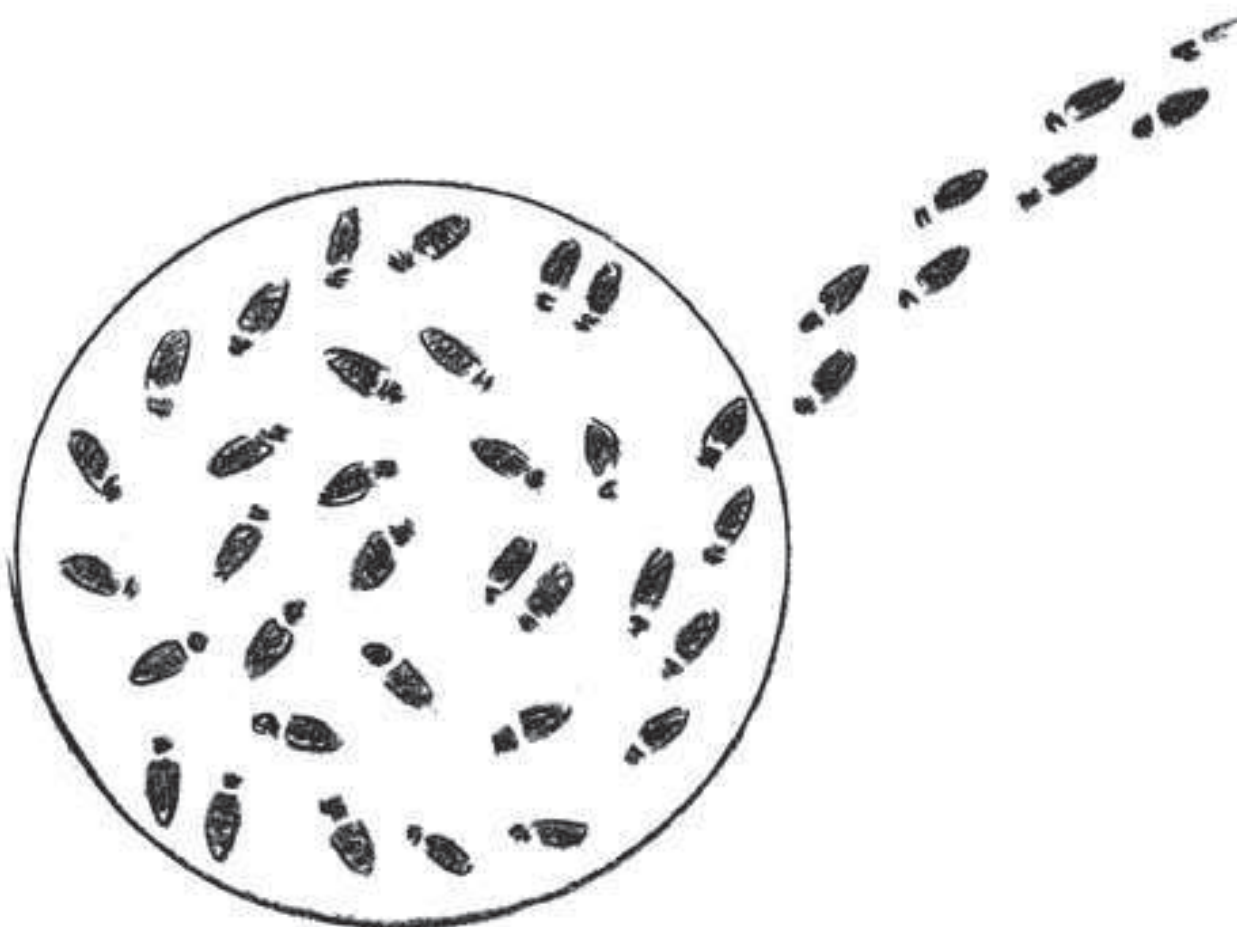
Med den inställningen skapas mer och bättre affärer, bredare nätverk och större vinst.



## Z – ZON

Se till att hela tiden vidga din komfortzon. Då växer du. För antingen växer du eller så dör du, och valet är helt och hållet upp till dig.

Lär så mycket det bara går av alla människor du möter, res så mycket du kan och bryt igenom så mycket av din rädsla som möjligt. Gå utanför din komfortzon och förvandla din rädsla till kraft. När du bemästrar den här tekniken kommer allt att bli möjligt.



## Å – ÅK TILL SÅ MÅNGA PLATSER DU KAN PÅ JORDEN

Utforska världen så mycket som möjligt. Man lever ju bara en gång. Passa på, under din resa, att ta kontakt med så många olika människor som möjligt.

Detta skapar ett nätverk som sprider sig över hela världen. Ett nätverk som du kommer att få stor nytta av, kanske när du som minst anar det.





## Ä – ÄLSKA

Älska dina nära och kära över allting annat, och var beredd att stödja dem i alla lägen. Glöm inte att tala om att du verkligen älskar dem och ge hellre en kram för mycket än en för lite. Uppmuntra, uppskatta och överraska dina närmsta i livet.



## Ö – ÖNSKA DIG SJÄLV FRAMGÅNG OCH VÄLSTÅND

För det är du värd. Och vet du vad, det du fokuserar på kommer du att få. Inse att du är den viktigaste personen i ditt liv, så se till att älska dig själv. Det är först därefter du kan börja älska andra. Den första lilla övningen i boken var att tänka på dina nära och kära och vad du ville göra tillsammans med dem. Hoppas att du tänkte på dig själv också.

Först när du har hälsan i behåll, börjar fokusera och har rätt verktyg till hands så kommer du att nå målet. Precis som så många andra lyckats med tidigare i historien, och som du nu kan ta efter och modellera.

Eftersom framgång lämnar spår.



# HJÄLP OSS HJÄLPA BARNEN!

Var med och förbättra förutsättningarna för barnen på Isikhokelo Public Primary School i Sydafrika. Stöd Insamlingsstiftelsen Harrys Foundation på bankgiro 485 – 2299 eller besök vår hemsida [www.harrysfoundation.se](http://www.harrysfoundation.se) för mer information.

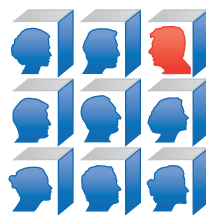


HARRYS FOUNDATION

**Magnus Helgesson är  
nominerad till Årets talare 2016**



**För att boka föreläsningar med Magnus  
vänligen besök [www.talarforum.se](http://www.talarforum.se)**



TALARFORUM