



Vikingalagen | 1. Tillvarons största gåva – det är jag själv. | 2. Alla människor kan lära något av mig. | 3. Mina tankar är mer komplicerade än alla datorer. | 4. Mina känslor är lika viktiga som alla andras. | 5. Det jag säger är värt att lyssna på. | 6. Det jag gör är väl värt att uppmärksammas. | 7. Jag respekterar mig själv och finner att andra gör det också. | 8. Jag skrattar åt mig själv med ömhet och värme. | 9. Jag har full rätt att må bra på alla sätt. | 10. Jag är unik – det finns ingen mer som jag. KÄLLA: LARS-ERIC UNESTÅHL

Mental träning

Genväg till bättre försäljning

Tänk positivt har blivit ett uttjatat begrepp. Alla vet att det inte är så lätt att styra sina tankar. Men det finns verktyg med vars hjälp man kan programmera in ett nytt sätt att tänka. Mental träning har gett många elitidrottare framgångar. Nu är det säljarnas tur.

TEXT Britt-Marie Walldén, FOTO Digitalstudion

Affirmation Formulera dina önskningar kort, enkelt och positivt i nutid. Säg sedan dessa önskningar flera gånger om dagen, tyst eller högt för dig själv. *Exempel på affirmationer:* Jag mår bra. Jag är lugn, trygg och säker. Jag har alla resurser jag behöver för att sälja. Jag kan min produkt (eller tjänst). Ett avvisande gör mig stimulerad och entusiastisk.

Visualisering Börja ditt kundbesök med att du tar fem minuter egen tid, till exempel i bilen eller på kontoret. Slut ögonen och andas några långa och djupa andetag så att du blir avspänd. Hämta sedan en känsla från ett lyckat kundbesök som du tidigare har haft och applicera den känslan nu på det nya kundbesöket. Se dig själv på ditt nya kundbesök och upplev med alla dina sinnen en bra kundrelation, kundens intresse, din förmåga att presentera och sälja in din produkt eller tjänst med mera. Se det som på en film.

Ändra sinnestillstånd När du har en obehaglig eller besvärlig kund så se honom/henne med en röd clownnäsa innan och under kundbesöket. Hur obehaglig blir då kunden?

EFFERSOM SÄLJARE har ett yrke där det ställs höga krav på resultat bör mental träning passa dem som hand i handske, tyckte coacherna Marie Algotsson och Peter Klaveskjöld och skrev boken »Säljare i världsklass med mental träning«.

– Motgångar och missade affärer är en säljares vardag. Ju bättre man blir på att hantera detta, desto mer framgångsrik blir man som säljare, säger Peter.

Marie och Peter har båda arbetat med sälj. Peter har drygt 20 års erfarenhet som säljare och säljchef och Marie har varit säljare och marknadsförare i många år på Ericsson.

Båda har också gått på Skandinaviska Ledarhögskolan i Örebro och själva lärt sig vad mental träning betyder för den personliga utvecklingen.

– Man brukar säga att en säljares inställning och egenskaper står för 80 procent av den framgång man når i säljarbetet, resterande 20 procent är produktkunskap och säljteknik. Därför är det klokt att satsa på personlig utveckling, säger Peter.

MEN MENTAL träning är inget för den som vill ha snabba kickar. För att uppnå resultat måste man träna – vecka efter vecka. Det är inte heller något man kan läsa sig till i en bok eller i den här artikeln. Däremot finns det en uppsjö av mentala träningsprogram på cd och det är genom att slappna av och ta till sig uppmaningarna på cd:n som man bygger upp sin mentala styrka. Även i Maries och Peters bok ligger några cd-skivor som riktar sig särskilt till säljare och behandlar bland annat behovsanalys, avvisanden och vinnarkänslan i försäljning.

Rösten på skivorna känner man igen. Det är Lars-Eric Uneståhls lugna och entoniga stämma. Han började med mental träning redan på 70-talet och har sedan dess lärt åtskilliga elitidrottare hur de ska hantera sina tankar och sina mål. Nu är han också medförfattare till Maries och Peters bok.

GRUNDEN i mental träning är att lära sig slappna av. »Man ska vara tänd men inte spänd«, skriver Peter och Marie.

– Det går inte att slappna av i tanken om du inte först fått ner spänningen i kroppen. Spända muskler ger en spänd och blockerad hjärna, säger Marie. Barn är duktiga på att snabbt ta sig från spänning till avslappning men med åren utsätts vi för så mycket att vi blir mer och mer spända och till sist vet vi inte om hur spända vi verkligen är.

Efter tre veckors avslappningsträning, ungefär 15 minuter per dag, ska man märka tydliga framsteg, lovar Peter.

Han tror inte man kan uppnå samma resultat genom att till exempel jogga eller ligga och slöa.

– Det är skillnad på avkoppling och avslappning. Även om du kopplar av hur mycket som helst blir du inte alltid av med stressen.

TRÄNAR MAN avslappning tillräckligt intensivt får man på köpet en teknik som man kan använda i det dagliga livet.

När Marie ska föreläsa behöver hon numera inte lyssna på en cd för att lugna ner sig. Hon använder en »trigger«; hon knyter sin vänstra hand hårt och tar ett djupt andetag. Då kommer som på beställning en skön avslappning i hela kroppen.

– Det blir som en dominoeffekt. Man programmerar kroppen så att när du knyter handen så slappnar kroppen av och du blir fokuserad. Blir du spänd inför en kund kan du knyta din vänstra hand och ta ett djupt andetag så reagerar kroppen och blir avspänd.

Efter lite träning fungerar det, bedyrar Marie.

EFTER AVSLAPPNINGSTRÄNINGEN av musklerna är det dags för den mentala avslappningen. Då ska man byta ut alla jobbiga och negativa tankar.

Affirmationer kallas ett knep att lura hjärnan att byta bakgrundsmusik, från »Det där klarar jag aldrig« till »Jag är bra, jag klarar det här«.

Ett annat viktigt inslag i den mentala träningen är målbilder.

När Stefan Holm ska hoppa höjd har han redan gått igenom sina hopp många gånger i tankarna. Han skapar inre bilder av hur bra de ska bli.

– Innan du kom hit har jag träffat dig ett antal gånger, här inne, säger Marie och pekar mot huvudet. Jag har sett en film i mitt inre om det här mötet och när vi sedan träffas på riktigt så känner jag mig lugn, positiv och fokuserad för jag har redan varit med om det så många gånger.

Inför ett kundmöte går Marie igenom tidigare lyckade möten och försöker uppnå den positiva känsla som de skapade. Hon matar sig själv med positiva minnesbilder från kundbesöket och för över dem till det nya besöket.

– Det här kan säljare träna i sin bil, kanske inte under körningen, men tio minuter före kundbesöket, tipsar Peter.

– Alla säljare vet hur det känns i kroppen när man haft ett lyckat kundbesök. Man vill alltid känna sig så. Med mental träning får man ett redskap för att känna sig så, så ofta som möjligt.

LÅNG ERFARENHET ger ofta säkerhet och trygghet i jobbet. Mental träning är en genväg för den som vill gå fram snabbare, enligt Peter.

– Ska du hålla ett föredrag så är du förmodligen väldigt nervös. Men har du hållit föredrag varje dag i flera år så minskar din nervositet eftersom du har upplevt att det går bra. Den mentala träningen går ut på samma sak med den skillnaden att du inte behöver många års erfarenhet. Ska du in till en kund du aldrig har varit hos så kan du hämta hem en tidigare känsla av ett bra kundbesök och spela upp den filmen inför det nya kundbesöket.

Marie och Peter tycker båda att det blivit en markant skillnad på självförtroendet efter utbildningen i mental träning.

– Man upplever en ökad säkerhet och en ökad närvaro. Man når samma effekt som lång erfarenhet ger. Men man slipper att göra saker 20 gånger för att till slut konstatera att man är bra på det. Det är en genväg till att bli bättre. Det är därför idrottsmän använder detta, säger Peter. □