

# Konsentrasjon og avslapning



Et av de store paradokser i vårt moderne samfunn er at vi på tross av stadig flere hjelpemidler som skal effektivisere vår arbeidsdag og fritid, så er vi stadig plaget av mangelen på tid. Egen bil, mobiltelefon, vaskemaskin til både klær og oppvask, tørketrommel, støvsuger, utstrakt bruk av fly, PC både hjemme og på kontoret – alt er hjelpemidler for å frigjøre tid.

Men hva bruker vi tiden vi har vunnet til? Spør hvem som helst om de føler at de har bedre tid i dag enn for noen år siden. På tross av stadig bedre økonomi og alle mulige hjelpemidler, er samfunnet mer hektisk og oppjaget enn noensinne. Dette er åpenbart noe vi bare får avfinne oss med. Problemet, eller utfordringen om man vil, er imidlertid at denne oppjagethet og higen etter stadig nye inntrykk og opplevelser går ut over vår konsentrasjon og til en viss grad vårt nervesystem. I en tidligere artikkel har jeg skrevet: «Husk du blir ikke blir trett og stresset av det du får gjort, men av tanken på alt som ligger og venter.» Kall det dårlig samvittighet eller frykt for ikke å være à jour eller at du har utsatt noe ubehagelig.

Uansett er det en kjensgjerning at man ikke har det godt med seg selv fordi mye arbeid ligger ugjort, og dette er skyld i mangt et mavesår og nevrosetilfelle.

Derfor er konsentrasjonsevne og viljestyrke viktig for oss alle. Men da må vi lære oss avspenning, så vi ikke lar oss forstyrre av alt som skjer rundt oss, men kan konsentrere oss om det som i øyeblikket er viktigst.

La oss ta en liten avspenningsøvelse som jeg lærte av en kollega: Sett deg i en behagelig stol med armlener som gir armene god hvile og et sete som ikke presser på lårene. Len deg tilbake i den mest behagelige hvilestillingen samtidig som du slapper av i alle muskler. Lukk øynene og gjenta for deg selv: «Høyre arm er tung, høyre arm er tung.» Fortsett med å gjenta dette for deg selv inntil du virkelig får en fornemmelse av at høyre arm er tung. Gå deretter videre til venstre arm, høyre og venstre ben, bryst og hode.

Gjenta deretter hele øvelsen med ordene: «Høyre arm er varm, høyre arm er varm.» Fortsett inntil du kjenner at armen er varm.

Dette er en dypere form for avspenning. Fortsett videre til venstre arm, høyre og venstre ben, bryst og hode.

Til å begynne med klarer du denne øvelsen bare noen minutter før tanken om arbeidsoppgaver du må gjøre, kunder som irriterer deg, den store ordren som ligger og venter etc., melder seg. Men etterhvert vil du lære deg å lukke ute alle disse tankene og konsentrere deg om avspenningen.

Har du lært å slappe av, kan du også oppøve din konsentrasjonsevne ved å ignorere ting som skjer rundt deg, og fastholde fokus på det du holder på med.

Kan du i møte med kunden være avslappet uten å tenke på at han eller hun kanskje sier nei eller kommer med ubehagelig innvendinger, men konsentrere deg helt om din oppgave -- ja, så har du tatt et nytt og viktig steg i din karriere som profesjonell rådgiver!

## Oppmuntring

Hva vi gjør for å holde oppe vår egen motivasjon, er viktig for bedriften og ikke minst for deg selv. Vi kan lære hvordan vi drar oss opp på «regnværsdager». Den som har øynene åpne vil finne måter å motivere seg på overalt.

Mine egne måter består av å fokusere på det positive enten som rådgiver, selger eller som leder. Finn noe å rose hos andre. Det skaper en god atmosfære som gjør at vi holder hverandre

oppe. Til tross for at vi kanskje ligger etter budsjettet, kan vi fokusere på aktivitetene som skal til underveis: en god salgsamtale, en fin måte å avslutte et salg på, ryddighet i ordrene... Det er alltid noe å ta tak i.

Se på enkeltdelene av prosessen, ros noe som er positivt -- og du skaper en god atmosfære.

Hjemme i familien spør jeg mine to døtre hver morgen: Hva er det dere gleder dere til i dag? De prøver å svare litt i «hytt og vær» på etter dette stadig tilbakevendende spørsmålet, men vet etterhvert at pappa ikke gir seg før han får et ordentlig svar. Og effekten av denne morgensamtalen er to positive og motiverte barn som forlater hjemmet. Om det holder lenger enn til første skoletime, er jeg usikker på -- men en fin start på dagen er det jo uansett.

## Jeg våger denne påstand:

Det finnes ikke mislykkede medarbeidere, men det finnes mange som er umotiverte. Husk: En medarbeider lykkes fordi hun eller han er oppglødd for oppgaven!

Godt salg!

Steinar W. Næss  
steinar@vendo-norge.no  
www.vendo-norge.no