

Virkeligheden er klog

af Thomas Rosenstand

Forord af Soulayma Gourani.....	11
Mit eget forord.....	12
Virkeligheden er klog?	13
Nysgerrighed skabte mit livssyn.....	13
Veninde Thomas.....	14
Jeg har altid ret.....	14
Herfra min verden går	16
En lille og forkælet efternøler.....	16
Fra borgerligt hjem over røde tanker til virkeligheden	16
En mosedreng der ikke passede ind.....	17
Prøv det hele mindst én gang.....	18
Har du styr på dine mål?.....	20
Hvorfor er det så, at rigdom alligevel ikke gav lykken til så mange?	20
Til hvad, spørger jeg - til hvad?	20
Dine mål må aldrig kun være "hvad"	21
Min vej fra "hvad" mål mod "til hvad"	22
Vores nye mål.....	23
Din indre bestyrelse.....	24
Hvem sidder i din bestyrelse?	24
Hvad laver den indre bestyrelse?	24
Hvordan identificerer du medlemmerne i bestyrelsen?	25
Find dem og giv dem navne.....	25

Hvem i din bestyrelse gjorde udslaget?	26
Ven eller fjende?	26
At fyre bestyrelsesmedlemmer	27
Visualisering er vejen frem	27
Virkeligheden er klog	27
Tiden er klog	28
Hvad med de tomme stole i bestyrelseslokalet?	28
Det er ikke alt, der kommer bestyrelsen ved!	28
Lær at tage hurtige beslutninger	29
Den ydre bestyrelse	30
Jante lever i bedste velgående	30
Den Himmerlandske Jantelov	30
Du skal forstå Janteloven for at modvirke den	31
Den gode og den onde misundelse	31
Hvordan skal du håndtere det, hvis du selv lider lidt af Jantelov?	32
Når andre bruger Janteloven mod dig	33
Hvem er i din ydre bestyrelse?	33
Laveste fællesnævner	34
Små stråberes børnehave	34
Men hvad med ligheden for alle?	34
Dyrk det umulige - også for dine børn	35
Hvad laver dette kapitel her?	35
Bryd ud af Gajolæsken	36

Citatrelegation?	36
Citerer imponerer ikke dem, du gerne vil imponere	36
Spin dig selv	38
Hvorfor skal du spinne dig selv?	38
Undgå fejl i det, du leverer	39
Fejlfrit er altid det billigste	39
Om faldskærme	39
Du skal ikke kontrollere - du skal finde fejlen	40
Øv dig i at være pedantisk	41
Tag plads på det ubevidste plan hos andre	41
Vind på de fejl, du begår	42
En fejl opleves forskelligt	42
Den hidsige kunde	42
Anerkend alvoren i fejlen	42
"Pyt med det kunden" - pas på her	43
Luk sagen helt og aldeles hver gang	43
Evnen og viljen til at rette fejl	43
Folk må aldrig føle sig glemte	44
Hvad du kan lære af ænder	45
Vær som en and	45
Snipers i Sarajevo	46
Sarajevo engang i 90'erne	46

Gu' vil jeg ej dø nu.....	46
Der er altid veje ud - du skal bare huske at se dem.....	47
Menneskets superkræfter.....	48
Ro og overblik er tillært	49
Nødproceduren.....	49
Kig - Ræk - Træk	49
Det er ikke enten maskine eller menneske - tværtimod	50
Jo mere instinktiv tænkning - jo mere frihed.....	51
Mod er ikke mangel på frygt - det er kontrol af frygt.....	51
Lav en beredskabsplan for ildebrand i dit hjem.....	52
Hvad er så læren af den øvelse?	52
Lav nu flere beredskabsplaner	53
Er det virkelig så simpelt?	53
Paretos lov	54
Respekter Paretos lov.....	55
Hvad handler det om?	55
Tid er i virkeligheden dit guld.....	56
Hvordan får du mere tid?	57
Selskabelighed efter 80/20 reglen.....	57
Selvgjort er ikke velgjort	59
Det kan du da gøre billigere selv.....	59
Tid er penge - i mere end én forstand	60
Omkostninger	63

Variable omkostninger er et stærkt våben.....	63
Hvad kan gøres til variable omkostninger?.....	64
De faste omkostninger.....	65
Fra underskud til overskud	66
Ny kaffemaskine? Kun hvis der er overskud næste måned!	66
Vi arbejdede gratis - ganske enkelt	67
Vi fyrede, købte et timestyringssystem og fik årets chok	68
Vi skal jo også være flinke?	69
At lære kunderne at ting koster penge	70
Styring og opfølgning er svaret	70
Det bevidste valg	71
Hvem har ansvaret for dig og dit liv?	71
Det er også bare fordi... ..	72
Sådan starter du.....	72
Hvad er det bevidste valg egentlig?.....	73
At bryde mønstre er at leve	74
Hvad er et negativt mønster?.....	74
Bryd et mønster hver måned - start med de lette	75
Er det virkelig så nemt?.....	76
Hvorfor overhovedet bryde de trygge mønstre?	76
Hemmeligheden?	78
Baggrunden for min opdagelse af hemmeligheden.....	78
Først skal vi lige ned på jorden - næsten	79

Hvordan virker hemmeligheden så?	79
De der visualiserer - og så alle de andre	80
Visualisering er et fantastisk gyllefilter	80
Hvordan visualiserer du?	81
Lær det gode af psykopaterne	82
Visualiser dig rask	83
Kom fremad baglæns	84
Start med resultatet af løsningen	84
Alt kan løses med reverse engineering	85
Salige er de sagtmodige	86
Sagtmodige dør også - men har de levet?	86
Ydmyghed er den stærkes fornemste dyd	87
Hvad er så den rigtige ydmyghed?	88
Sommerfugleeffekten	88
Brudte aftaler er altid med vilje	89
De 6 gode regler om aftaler	90
Så kom dog i gang!	92
Fra badekåber til bar numse	92
Hvis du vil være sikker, skal du lade være	93
Hvad er det værste, der kan ske?	93
Få det til at ske	96
Elsk mig, elsk mig!	97

Verden er et pædagogisk legetøj	97
Du er unik - hvis du vil og tør	97
Pas på Rasmus Modsat	98
Lær at sige nej	98
Kan du sige nej, kan du også sige din mening	99
Den der selvtillid	100
Selvtillid er noget, du tager	101
Arv og miljø	101
Tag det første skridt i dag	101
Hvor kan du opbygge selvtillid?	103
Husk lige virkeligheden	104
Bekymringer dræber - problemer styrker	105
Bekymringer er fiktive, til de realiseres	105
Problemer er realiserede bekymringer	105
Problemknusere bekymrer sig sjældent	105
Hvorfor styrker problemer?	106
Om at løse problemer	108
Regel nr. 1: Skynd dig langsomt	108
Regel nr. 2: Hold fokus på nuet	109
Regel nr. 3: Ensomme ulve dør ensomme	109
Regel nr. 4: Åbn dine øjne	110
Regel nr. 5: Tag dig sammen	110
At få kritik	111

Kritik er interesse - og nogle gange for dig.....	111
Benægtelse, forsvar eller dialog?	111
Skidt og kanel i kritik.....	112
Sluk flammen hos din kritiker.....	113
Kritik mod det menneske du er	114
At give kritik	115
Hvorfor vil du kritisere?	115
Målet med din kritik?	115
Følelser eller ej?.....	116
Kritik i offentligt rum.....	116
Forventninger	117
Hvem bestemmer en forventning?.....	117
Definer og afstem dine forventninger	117
Klar tale fjerner skuffelse	118
Vær ærlig med dine forventninger	119
Forskellen mellem drømme og forventninger	120
De professionelle forventninger	120
Til dig der sælger.....	121
Metoder der virker.....	121
Pølsemandens salg af sodavand.....	121
Få dit ja ad bagvejen	122
Tragten.....	122
Sig det, som det er.....	123

Når krisen rammer.....	124
Det er finanskrisens skyld.....	124
Opgangstider er gift for din forretning	124
Da den store lagkage blev mindre.....	125
Tag det aldrig for givet.....	126
Vær lidt god ved dig selv	127
Selvpleje er vejen til omsorg for andre.....	127
Brug nu den krone eller to mere	128
Mad med god karma?.....	128
Er alting så nemt?.....	129
Thomas Supermand?	129
Gør op med klynkeriet.....	129
Opfør dig ordentligt.....	130
Tro på det er muligt.....	130
Hvad med solcreme?.....	130