

# Kapital

INSIDE

Anita Hegerland i konkurstrøbbel

Tidsskrift for næringsliv, børs og økonomisk politikk. Nr. 9 - 20. mai 2011

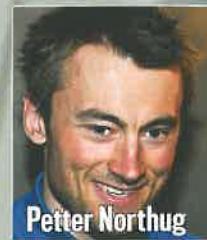
# The hottest man in town

Supercoach  
Erik Bertrand Larssen

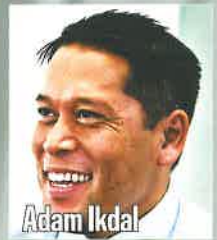
Hjelper Warren, ski-  
landslaget, BCG-ledelsen  
og mange andre topper



Peter Warren



Petter Northug



Adam Ikdal

Bombe-  
minister  
Faremo

Næringslivstoppenes  
boligkupp

Kr 74

INTERPRESS NORGE



RETURUKE

22

Intervjuet av Niels Chr. Geelmyuden



Erik Bertrand Larssen evner å ta ut det beste i norske topputøvere:

# The hottest man in town

Peter Warren. Morten Aa Djupvik. Petter Northug. Hedda Berntsen. Silje Nergaard. Og Adam Ikdahl, samt flere i toppledelsen til Norges ledende konsultantselskap. Alle tyr de til samme mann for hjelp.

Så hvem er han?

Det er folketomt idet vi svinger inn på parkeringsplassen ved Tjuvholmen. Klokken på betalingsautomaten, idet den berøver Visa-kortet for 110 kroner for drøye to timers parkering, viser tirsdag morgen klokken 06.50. Vi has-ter av gårde.

Vel innenfor den blytunge glassdøren til Tjuvholmen allé 3, presumptivt den heteste adressen i hovedstaden for tiden, står han allerede og venter. Solbarket. Striglet. Og tilsynelatende selv-sikker.

Om han ikke er trøtt?

Den dresskledde muskelbunten med det perfekte håndtrykket og det (nesten litt irriterende) våkne, klare blikket ris-ter forundret på hodet. – Om jeg står opp fire eller fem, spiller ingen rolle. Jeg våkner bare og tenker: Yes! Dette er utrolig moro!

– Du er ikke her 07.00 hver dag?

– Jo, ofte tidligere også. Jeg har jo mine dager hvor jeg må hente barna i barneha-gen før den stenger, og da gjelder det å få unna ting før det. Det er ikke uvanlig at jeg har første time alle-deres klokken seks.

Det stramme fallskjermjegeransiktet til coachen Erik Bertrand Larssen (36) løser seg opp i et smil. – De fleste tenker, når de slår opp øynene om morgen: “Åhnh, kan jeg ligge fem minutter til?” Så slår de på snooze-knappen. Men skal man vinne OL-gull eller nå til topps i næringslivet, må man tenke: “Hva gleder jeg meg til i dag?” Hvem kommer opp først da? Jo, det er han som står opp med en gang fordi han har noe å utrette i løpet av dagen. Han skal bruke dagen til å komme et skritt nærmere. Så spiser han en sunn frokost i stedet for den pizza-slicen fra i går.

Når han så kommer på kontoret, sier han til seg selv: “I dag skal jeg prestere slik og slik og være på mitt beste.” Han setter seg mål. Har fokus. Og han har et helt annet mindset enn han som kom-mer på jobben og bare skal gjennomføre dagen. Allerede da, før klokken ni om morgenen, er det en forskjell mellom han som bare er ok og han som er best.

## Wishy-washy-bomullstjenester

Og det er nettopp dette som er blitt Erik Bertrands forse: å skape vinnere. Gjøre topputøvere til enere, enten de befinner seg i dress på Aker Brygge, trikot i Holmenkollen, på scenen i Oslo Spektrum eller i militær utrust-ning på vei til krigen. Clouet er å gi dem det lille ekstra mentale forspran-get som gjør dem best i verden, å finne *The mental edge*. Skille klinten fra hveten. Eller satt på spissen: Overle-vende fra døde.

– Det er her coachen Erik Bertrand kommer inn i bildet?

– Coaching er et slitt begrep. Det blir fort en veldig wishy-washy-bomullstje-neste som det er lett å kritisere og stille spørsmål ved. Coaching er dessuten bare et av mange verktøy jeg bruker for å få til ønsket adferdsendring. Derfor har jeg valgt å kalle meg mentaltrener. Det handler om hvordan du bruker hodet for å prestere bedre. Min tjeneste er å få folk til å tenke mer optimalt for å bli best, forklarer Erik Bertrand, som for lengst har sørget for at to rykende ferske, sterke kaffekopper står på bordet.

Vi begynner å ane at han er god på å forstå mennesker.

## BCG-sjefen var skeptisk

– Jeg var superskeptisk da jeg begynte, det må jeg si.

Adam S. Ikdal, toppsjefen i BCG Norge, nøler ikke. Boston Consulting Group reg-nes for å være et av de beste konsulent-



Det eneste jeg er ordentlig god på i livet er å forstå mennesker.

Slike tjenester står høykvalifiserte folk nå nærmest i kø for å betale inntil 5.000 kroner pr. møte for. – Det eneste jeg er ordentlig god på i livet, er å forstå mennesker. Finne ut hvem de er. De som kommer til meg har gjerne et ønske om å gjøre en endring. De ser at de enten ikke får ut potensialet sitt, eller at det er noe som på en eller annen måte ødeleg-ger for at de kan trække på hundre pro-sent. Det er mange dyktige mennesker som presterer på høyt nivå, både i næringslivet, Forsvaret, toppidretten. Mange av disse har lyst til å bli helt rå. Ta ut det siste, noe som gjerne kjenne-tegner mange av de beste. De har lyst til å utvikle seg. Lyst til å lære. Lyst til å forbedre seg.

selskapene i verden med 68 kontorer i 39 land. Tjenestene deres består i å tilby strategisk og finansiell rådgivning på høyeste plan. Kundene er gjerne store internasjonale konsern, departementer og andre høyttravende styringsorganer. For å tekkes slike krevende kunder rekrutterer BCG nesten utelukkende studenter med de beste papirene fra Ivy League-skoler og andre eliteuniversite-ter.

Her hjemme er det stort sett bare de aller, aller beste, gjerne fra fem-percen-tilen øverst på karakterskalaen til avgangsstudentene ved NHH, NTNU og BI, som får møte til jobbintervju hos BCG. Men selv etter å ha havnet i den kategorien er det temmelig trangt inn ▶



FOTO: SCANPIX/ERLEND AAS



**LUKRATIV TIME:** - Bare etter denne ene sesjonen hadde jeg ikke tap på intradag-trading på ti måneder, forteller Peter Warren som snudde tap til gevinst etter en samtale med Erik Bertrand.

FOTO: ERLEND AAS / SCANPIX



**YTER DET LILLE EKSTRA:** - Det som er virkelig spesielt med Erik, er at han får folk til å endre adferd, uten at det oppleves som et offer, sier Adam Ikdal, topplederen i konsultentselskapet BCG.

FOTO: EIVIND YGGESETH

dørene. Kun de av toppstudentene som "overlever" 3-4 runder med jobbintervjuer får egne visitkort av Ikdal med de attraktive initialene.

I en alder av bare 39 år har Ikdal i Norge greid det BCG-ledere over hele verden drømmer om: å slå erkerivalen McKinsey i *premium*-segmentet for konsulenttjenester. I 2010, for første gang i historien, gikk BCG Norge forbi McKinsey som det største av de to konsultentselskapene, målt etter omsetning i det norske markedet. En bragd det har gått gjetord om i konsulentmiljøet siden Kapital viet store deler av forsiden til nyheten.

- Vi har brukt noen andre coacher litt ad hoc, men Erik er den eneste vi har vurdert å gå videre med, forteller Ikdal. - Han har en ganske unik kompetanse som jeg tror flere hos oss kan nyttiggjøre seg. Men før vi bestemte oss for om vi skal bruke ham litt bredere, ønsket jeg selv å teste ham, innrømmer BCG-sjefen.

- Det jeg liker aller best med Erik, er at han har en kommersiell bakgrunn som siviløkonom. Han kjenner næringslivet. Det går derfor også an å snakke med ham om kommersielle forretningsmessige forhold. Samtidig har han tung erfaring både fra militæret og toppidretten. Jeg ville ha vært veldig skeptisk til å bruke en coach med erfaring bare fra

det militære eller idretten, men den kombinasjonen her er ganske unik.

#### Elitesoldat i Afghanistan

Kosovo. Makedonia. Bosnia. Afghanistan. Dette er bare noen av stedene hvor Erik Bertrand har tjenestegjort på vegne av de norske spesialstyrkene, etter blant annet å ha gjennomført befal- og fallskjermjegerskole hjemme i Norge. Han vet derfor inderlig godt selv hva som må til for å trenge gjennom et trangt nåløy, som det å komme inn som eneste offiser på fallskjermopptaket vel kan sammenlignes med.

- Norske spesialstyrker opererer på verdensnivå og er kjent for å være blant de mest profesjonelle. De er ekstremt dedikerte fordi konsekvensene av det de gjør er så store. Siden utfallet er så viktig, gjør de også alt de kan for at det skal bli vellykket. I næringslivet er jo ikke konsekvensene like store, og man jobber antagelig derfor ikke alltid like målrettet. Så når jeg jobber med prestasjonskultur, tar jeg ofte med meg erfaringene fra Forsvaret, røper Erik Bertrand.

Selskapet hans på Tjuvholmen, som nå - etter massiv pågang fra kundene har blitt utvidet til å bestå av fem ansatte - har kun fått navnet Bertrand. I kontorfellesskapet på Tjuvholmen går han derfor utelukkende bare under

dette navnet.

Næringslivserfaringen har han fått etter flere år i Finansbanken, hvor han jobbet med private banking, samt fra NetCom og Mercuri Urval, hvor jobben besto i rekruttering, utvalgelse og lederutvikling.

#### De siste 5-10 prosentene

- I vår bransje handler det om å yte det lille ekstra, sier Ikdal. - De fleste konsulentene på dette nivået er ganske like. De har samme type bakgrunn og har ofte studert akkurat det samme. I for eksempel en anbudssituasjon, hvor det går om å vinne et viktig prosjekt, er det ofte de små detaljene som blir avgjørende for hvem som får prosjektet. Ved å bruke en sånn person som Erik kan man komme litt mer forberedt, ha litt høyere energinivå, ha tenkt nøyere igjennom ting. Det handler om kroppsspråk, måten man sier ting på og andre ting som kan oppfattes som smått, men det er disse siste 5-10 prosentene som ofte er avgjørende i vår business. Det handler om å være den beste du kan være og å ta ut ditt fulle potensial. Sånn sett vil jeg si at dette samarbeidet virker veldig spennende.

Ikdal tror derimot ikke at Bertrands opplegg vil passe for hvem som helst. - Det er viktig å si at jeg nok ikke ville ha



**- MENTALTRENINGEN VIKTIG:**

- Vi visste at den mentale utfordringen kom til å bli større i Kollen. Vi har derfor brukt Erik Bertrand på laget som helhet, men også på de forskjellige utøverne, sier landslagstrener Morten Aa Djupvik. ALLE FOTO: SCANPIX

**FANT KILLER-INSTINKTET:**

- Det tok ett møtet Det var helt vilt. Det har aldri skjedd meg noe sånt før. For meg var møtet med Erik Bertrand en stor opplevelse, forteller Hedda Berntsen, som vurderte å gi opp - og i stedet endte opp med Ekebergs Ærespris.

rullet ut dette opplegget for alle i firmaet. Det bør være selektivt, for dem han passer mot, som er åpne for innspill og impulser fra andre områder, som for eksempel militæret.

- Det som er virkelig spesielt når man jobber med Erik, fortsetter Ikdal, er at han får folk til å endre adferd, uten at det oppleves som et offer. De fleste forbinder adferdsendringer med et slags hardship, men Erik får det til å virke som noe positivt. Det handler ikke om å ofre noe for å bli noe annet enn den du er. Det handler mer om å yte det lille ekstra. Å bli motivert av mestringsfølelsen du får.

- Og så er han jo passe crazy også, da, legger BCG-toppen til. - Jeg husker da vi i april sprang rundt på Bygdøy under en løpetur og han plutselig fikk det for seg at vi skulle ta et bad. Det var omtrent bare tre grader i vannet, så du kan si han er litt hardcore. Men som han sier: "Det å bli bedre handler mye om å komme seg ut av komfortsonen." Det handler om hele mennesket, ikke bare forretningen. Det handler om privatlivet, helse, kosthold, ja, hele personen. Det er noe av det jeg synes er mest fascinerende med dette. Skal man nå sitt fulle potensial, må alle elementene være på plass. Ikke bare det forretningsmessige. Du må føle deg vel i hele deg.

**Warren snudde tap til gevinst**

Peter C. Warren er en annen næringslivstopp som gjerne tyr til superlativene når han beskriver samarbeidet med Erik Bertrand. Han har i en årrekke nærmest blitt betegnet som en slags guru i bransjen. Likevel hadde Warren, som fra før flyktig kjente til Larssen ettersom de begge i en periode jobbet for Finansbanken, så mye selvinnsikt at også han så at det kunne være rom for forbedringer på det personlige plan. - Jeg hadde hjulpet Erik ved et par anledninger, forteller Warren. - Derfor ville han gjerne gjøre noe til gjengjeld for meg. Han foreslo at jeg kunne prøve en problemstilling på ham. Jeg tenkte at det jo ikke kunne skade, og da jeg fant ut et område jeg kunne forbedre meg på, takket jeg ja til tilbudet.

I motsetning til mange andre i finansbransjen som bare investerer, har Peter Warren, som er investeringsdirektør og eier i Warren Capital, en mer todelt hverdag:

- Den ene delen går ut på å ta makroøkonomiske beslutninger for å posisjonere oss i valuta, renter, aksjer eller hva det måtte være. Så er det den andre delen, tradingen, som foregår intradag og hvor du blir utsatt for mye mer "støy". Tradingen er mer intuitiv og består i all vesentlig grad av psykologi. Det er mye

tilfeldigheter som råder, rykter, en stor ordre, nyheter, et stort fond som endrer allokering, en ny analyse fra en investeringsbank etc. Kort sagt ukjente faktorer som du ikke har kontroll over og som har en tidsbegrenset effekt. Følgelig er det psykologiske og psyken din mye viktigere når du trader enn når du investerer, forklarer Warren.

- Det jeg hadde oppdaget, var at jeg i en bestemt markedssituasjon ofte nølte. Enda jeg egentlig visste hva jeg skulle gjøre, nølte jeg. Hver gang jeg gjorde det, ble jeg enten sittende i lang tid, eller så tapte jeg penger. Så da Erik provoserte meg til å komme med en problemstilling, fortalte jeg ham hva som skjedde. Vi gjennomgikk alle grunnene jeg hadde til å nøle og føle usikkerhet. Bare det å sette opp alle grunnene var nok til å tenke at dette ikke er så farlig.

- Så gikk vi konkret inn på det ene problemet, fortsetter Warren. - Deretter måtte jeg beskrive hvordan det var når alle ting fungerte. Jeg forklarte det og brukte ord som *seamless* og *effortless*. Det er da en veldig flyt i ting, og jeg beskrev dette i form av håndbevegelser og bevegelser med hodet. Så spurte han meg igjen hvordan det er når ting virkelig fungerer. Det viste seg at jeg gjorde akkurat de samme bevegelsene.

Etter dette begynte Warren å gjøre nøyaktig det samme når han nølte. ▶

– Det var fascinerende å se hvor lett ting gikk da. Vi bruker jo mye tid på å trene oss selv fysisk, men veldig lite tid på å trene oss selv mentalt, selv om dette ofte kan gi mye større gevinster, påpeker Warren.

– Bare etter denne ene sesjonen hadde jeg ikke tap på intradag-trading på ti måneder. Jeg fikk faktisk en så god *track record* at motparten reagerte. Hadde det ikke vært for at jeg handlet i de store valørene som euro, dollar og yen, kunne det ha virket mistenkelig. For det at vi ikke hadde tap i det hele tatt, så voldsomt ut. Men det som kanskje er mest interessant, er at det veldig ofte bare er små justeringer som må til for å gjøre betydelige forbedringer. De som ikke får det til, burde tenke over – og finne trøst og muligheter i – dette. Dessverre er det som med medisin – det er ikke tilrådelig å behandle seg selv, forteller Warren.

Han har nå blitt så interessert i Erik Bertrands virksomhet at han har valgt å tre inn i styret, men han har ingen eierinteresser i selskapet.

### Norske ledere båndlegges

Mellom 60 og 65 prosent av de som søker råd hos Erik Bertrand kommer fra næringslivet. Det er gjerne sjefer på topp- og mellomledernivå. Det er endel konsulenter og noen mer spesialister, slik som advokater og ulike meglere. Folk som tilsynelatende befinner seg på toppen av den amerikanske psykologen Abraham Maslows berømte behovspyramide, den som viser hva som motiverer folk på ulike stadier i pyramiden.

Aller øverst, langt over grunnleggende fysiologiske behov som vann, mat, søvn og husly, troner behovet for selvrealisering. I takt med den stadig økende velstandsutviklingen i den vestlige verden synes stadig flere å få behov for dette, noe som åpnet opp et enormt marked for aktører som nettopp Bertrand & Co. De siste årene har det vært en enorm økning i antall coacher.

– Vi har alle noe vi kvier oss for å gjøre eller som vi får litt høyere puls av. Det kan være å stå frem overfor ansatte eller å ringe kunder som ikke er fornøyde. Samtidig viser det seg at ledere som bruker flere lederskapsstiler i større grad lykkes enn de som er bundet til færre. Dette vet ledere. Det kan man lese om i bøker. Men det er noe annet faktisk å gjøre noe med det. Mye av jobben min består i å hjelpe ledere til å tørre å ta tak samt å gjennomføre ulike stiler. Og det er utrolig gøy når de gir tilbakemeldinger på at de faktisk har fått det til, fortel-

ler mentaltreneren.

Mindre hyggelig er det at Erik Bertrand stadig får fortvilte ledere på kontoret som faktisk blir hindret i å utøve lederskapet som de er satt til å forvalte.

– Denne tankegangen om at det skal være *management by consensus* føler jeg er tyngende for mange ledere. Det er mange dyktige ledere der ute som opplever at de blir satt bånd på fordi det hele tiden skal være så mye enighet, både i organisasjonen, opp mot styret og innad i ledelsen. Disse lederne ønsker gjerne å få til en forbedring, til tross for at det er uenighet. Da er det ofte snakk om å tørre og å skape selvtillit. Mange av dem vet kanskje også hva de optimalt

## – Jeg krøp inn og hoppa ut. Erik Bertrand gir meg trua.

Øystein "Pølsa" Pettersen, gullvinner OL

sett bør gjøre, men det er ikke nok. Kunnskap alene endrer ikke ledere. Man må virkelig ville det og tro på det. Min jobb er å få denne ønskede adferdsendringen reell. Det er det jeg jobber med gjennom mentaltreningen.

– *Tror du resultatene i norske bedrifter kunne blitt bedre om man tillot mer dissens?*

– Ja, det er jeg helt overbevist om. Det er min personlige mening, men jeg opplever også stadig at ledere kommer til meg og sier det.

### Coachet VM-teamet

Vinterens eventyrlige ski-VM i Holmenkollen ble en gedigen opptur for det norske folket. En som skal ha mye av æren for det er hovedtreneren for det norske herrelandslaget, Morten Aa Djupvik – og hele teamet hans. Under Aa Djupviks ledelse kunne herrelaget innkassere hele tre gull, tre sølv og to bronse, noe som bidro til å gjøre mesterskapet historisk godt sett med norske øyne.

Med seg i Kollen hadde imidlertid Aa Djupvik en annen, ikke helt ubetydelig hjelper: Erik Bertrand. Arbeidet hans besto blant annet i å motivere Petter Northug og de andre utøverne og hjelpe dem til å takle det mentale presset det er å yte sitt aller beste foran et ekstatisk hjemmepublikum med titusener på stadion og ute i løypene. Eller for å bruke ordene som Norges første virkelige store idrettspsykolog, Willi Railo, ville ha brukt: å få utøverne *Best når det gjelder*.

– Grunnen til at vi valgte Erik Ber-

trand er først og fremst at han er en veldig dyktig coach, forklarer Aa Djupvik. – Han har en bred bakgrunn og en taktisk og direkte tilnærming. Det synes vi var spennende. Jeg opplever ham som veldig tilpasningsdyktig. Han bruker ikke samme pakken på alle. Han er flink til å finne ut hvilke knapper han skal trykke på for den enkelte utøver, men også hos meg som trener.

– *Hva er det viktigste han har tilført deg?*

– Det er trygghet rundt det opplegget vi har blitt enige om å utføre. Han har fått meg til å stole på filosofien, og han har vært en viktig bidragsyter når det gjelder å gjøre meg til en sterkere og tydeligere leder.

– *Er han først og fremst kritiker eller motivator?*

– Begge deler. Jeg har lagt frem for ham det jeg tror er mine største utviklingsområder. Han har vært flink til å hjelpe meg med å utvikle disse sidene.

– *Kan herrelandslagets suksess under VM i noen grad tilskrives Erik Bertrands mentale trening med utøverne?*

– For å bli verdens beste langrennsløper består minst 90 prosent av jobben i fysisk trening. Utover dette er det flere andre mindre ting som er avgjørende. En av dem er at man mentalt stiller sterkt. Vi visste at den mentale utfordringen kom til å bli større i Kollen. Utøverne ville bli de store heltene. Det var viktig at de ikke lot seg påvirke altfor mye av det. Vi har derfor brukt Erik Bertrand på laget som helhet, men også på de forskjellige utøverne. Noen har brukt ham mye, mens andre har brukt ham mindre. Tilbakemeldingene vi har fått fra utøverne, er at han er veldig flink til å få ut potensialet deres.

### Fikk a-ha-opplevelse

– Det skjedde noe med meg som utøver etter at jeg møtte ham, forteller Martin Johnsrud Sundby, som etter fullendt sesong bl.a. kan telle én gull- og to sølvmedaljer fra NM, samt en gull og en bronse fra VM. – Flere av oss har tidligere jobbet med idrettspsykologer og den slags uten at vi har latt oss rive med. Erik Bertrand, derimot, har med sin militære bakgrunn en litt annen, kanskje mer ekstrem, vinkling på mentale oppgaver. Vi fikk en a-ha-opplevelse av den krigerske tilnærmingen hans. Jeg vet at de andre gutta følte det på samme måte, sier Johnsrud Sundby. – Det startet med at jeg fikk et mål som ble så viktig og attraktivt at alt jeg gjorde, alle disse små daglige valgene jeg tok, ble mye lettere å ta. Vi klarte å finne en slags

drivkraft gjennom disse målene. Det har vært helt avgjørende.

### Fant killerinstinktet

– Tidligere har jeg vært innom mentaltrenerne, men det har aldri gitt inntrykk, forteller Hedda Berntsen. – Med Bertrand var det helt annerledes. Han var til stede på en helt annen måte. Han gjennomskuet meg med én gang, knekket koden og stilte de riktige spørsmålene. Det gjorde at jeg, som var i tvil om jeg i det hele tatt skulle satse videre, fant tilbake killer-instinktet. Det tok ett møte! Det var helt vilt. Det har aldri skjedd meg noe sånt før. For meg var det en stor opplevelse.

– Så du mener at Erik Bertrands hjelp har vært avgjørende for prestasjonene dine i vinter?

– Ja, det var to avgjørende ting: treningsplanen til Finn Aamodt og samtalen med Bertrand. Den opplevelsen var veldig viktig for selvtilliten min, avslutter Berntsen.

Bare noen måneder etter den avgjørende samtalen med Erik Bertrand mottar Hedda Berntsen en av norsk idretts aller høyeste utmerkelser, Egebergs Ærespris. I juryens begrunnelse er det lagt spesielt vekt på at hun har topp internasjonale resultater i tre grener med gullmedalje og bronsemedalje i VM i telemarkkjøring, OL-sølv freestyle/ski-cross og VM-bronse i alpint/slalåm, og at dette ligger til grunn for at hun får prisen.

### Killer-instinktet

– Jeg har alltid vært ekstremt nysgjerrig på hvorfor noen lykkes så ekstremt, mens andre ikke, forteller Erik Bertrand. – Hvorfor får noen OL-gull mens andre fjerdeplasser når de har trent like mye? Hva er forskjellen mellom A- og C-studenten? Hvorfor kan noen som 90-åring si at dette har vært en fantastisk reise?

– Jo, svarer han seg selv: – Hemmeligheten ligger i hvordan man bruker hodet. Den gode nyheten er at det ikke

har noe å si hvilken bakgrunn du har, hvilke foreldre du har eller hvor du kommer fra. Det er hvordan du bruker hodet som er så ekstremt avgjørende.

Erik Bertrand har selv opplevd det. Etter en bilulykke ble han plaget av ekstremt store smerter som hindret ham i å delta i mange vanlige, daglige aktiviteter. Han ble vraket av kjæresten og brukte elleve år på å gjennomføre siviløkonomstudiene ved Norges Handelshøyskole. Et eller annet sted på veien må han imidlertid ha funnet igjen sitt eget killer-instinkt, for det høres som om han snakker av erfaring.

Det handler ikke om å snu livet på hodet, mener Erik Bertrand. – Det er

blir med det. De vet at de bør spise sunt, men hva er det som skjer? Det handler om de små avgjørelsene i hverdagen. Tenk deg at alle mennesker har en elefant og en rytter i seg. Jeg kaller elefanten for følelsene våre og rytteren for fornuften. Det rasjonelle, planene våre. Tenk deg at du kommer hjem klokken åtte om kvelden etter en lang arbeidsdag. Du har valget: slappe av foran TVen eller ta på deg joggeskoene og gå ut og trene. Kanskje er det mørkt. Kanskje regner det. Følelsene, elefanten i oss, sier sofaen, mens rytteren sier at du bør ut og løpe. Elefanten er jo så stor og tung, så når han har bestemt seg for noe, så blir det sofaen. Selv om rytteren river og

drar i elefanten, er elefanten så stor at den vinner. Som mentaltrener kan jeg gi deg noen innspill på hvor lett det kan være å justere tankesettet slik at du ofte tar riktige avgjørelser, forklarer coachen.

– Du kan flytte fokuset en time frem. Stille spørsmålet: Hvordan har jeg det om en time? Da kan jeg stå i dusjen etter treningsøkten med varmt vann og en god følelse. Eller jeg kan ligge på sofaen med en



**FIKK A-HA-OPPLEVELSE:** – Den krigerske tilnærningen til Erik Bertrand gjorde noe med meg. Jeg vet at de andre gutta følte det på samme måte, sier gullvinner Martin Johnsrud Sundby (nr. 2 fra v.) etter stafettseieren i VM.

FOTO: SCANPIX/KALLE GORM

ofte bare veldig små forskjeller mellom de beste og resten.

– En gang fikk jeg en landslagsutøver til å slutte med cola. Det gav ham en kilo mindre på kroppen. Det gjorde noe med ham både fysisk og mentalt. Han gikk fortere i bakkene. Han kjente seg litt rårere. Da han enda mer bevisst på kostholdet og ble flinkere til å hvile midt på dagen. Han ble også flinkere til å legge seg tidligere. Den lille endringen fikk altså store ringvirkninger, som bedret ham som utøver betraktelig, forklarer Erik Bertrand.

– De fleste vet at de bør trene 3-4 ganger i uken for å være på topp, men det

tom Cola-boks og en tømt potetgullpose foran meg og ha dårlig samvittighet. Jo, da går du selvfølgelig for dusjen. Både følelsen og fornuften sier dusjen. Elefanten og rytteren er enige. Når du tenker slik, blir plutselig mange av de tunge, kjipe avgjørelsene lettere. Og når elefanten og rytteren er enige, kan du gå gjennom hus. Jeg tror på at man kan få til veldig mye, ja, mer enn man kanskje selv tror, avslutter Erik Bertrand.

Vel tilbake på Tjuvholmens p-plass lyser en gul strimmel fra Q-Park merket med sifrene 500 opp frontruten på bilen. I motsetning til tidligere slike strimler blir denne kort tid senere oppgjort og umiddelbart fjernet fra bevisstheten. Rytteren og elefanten er enige.

Hvem hadde trodd det?

Vibeke Holth  
vibeke.holth@kapital.no