



Forum for talere

Mars 2007

Stefan Sebö

Det viktigste konkurransemiddelet?

Riktig gjettet, det er ikke produktene og ikke prisen. Konkurransen er betydelig større i dag enn hva den var før og den kommer bare til å bli tøffere. De som tror at det er tøft i dag kommer til å få det anstrengende. Vi har nemlig ikke begynt å kjempe ennå, vi befinner oss bare på treningsleir.

Hva skal vi da konkurrere på?

Jeg er helt overbevist om at personalet/medarbeiderne er vår største og viktigste ressurs. Vi skal altså konkurrere på dem, fordi det er mennesker som skaper merverdi i en organisasjon. Man har tidligere kunne lese i større bedrifters årsrapporter at "personalet er vår viktigste ressurs". Men spørsmålet er hvordan disse bedriftene forvalter sitt kapital? Man legger ned millioner i produktutvikling og markedsføring, men hvor mye investerer man i å utvikle personalets personlige kvaliteter?



Stefan Sebö

En av Sveriges mest etterspurte og høyt verdsette forelesere på emner motivasjon, inspirasjon og personlig utvikling.

[For mer informasjon om Stefan Sebö – klikk her!](#)

” You can dream, create, design, and build the most wonderful place in the world ... but it requires people to make the dream a reality

Walt Disney

Mennesker gjør forretninger med mennesker

Enten som innkjøper eller forbruker, kommer vi ikke til å velge å gjøre forretninger med dem som skaffer til veie produktene. Prisen kommer heller ikke til å være avgjørende, fordi prisen kommer til å bli mer eller mindre den samme. Konkurransen tillater ikke spesielt stor spredning i pris.



Forum for talere

Mars 2007

Stefan Sebö

Vi kommer til å velge å gjøre forretninger med mennesker som har stor sosial kompetanse. Det handler om en holdning, en innstilling og om innsats. Enkelt sagt er det at man gjør for oss som kunder alt det som forventes, pluss det lille ekstra.

Hva kan vi lære av Seve?

Tidlig i min golfkarriere hadde jeg fordelen av å kunne spille med en av mine store idoler, Seve Ballesteros. Han gjorde av og til utrolig dårlige utslag. Når amatører gjør det, begynner de vanligvis å banne og beklage seg over at løpet nå er kjørt. De legger 80 % av tankene, kraften og kreativiteten i det som allerede har skjedd, selv om de faktisk ikke kan gjøre noe med det.

Ballesteros hadde derimot en hel annen innstilling og holdning i forhold til tabbene sine. Han gikk rolig og fattet frem til stedet hvor ballen lå. Kikket og analyserte posisjoneringen og situasjonen nøye. Så sa han til seg selv: "Ok, gjort er gjort, hva er nå det beste jeg kan gjøre ut av denne situasjonen?" Han brukte 80 % av tankene, kraften og kreativiteten til å gjøre det beste ut av den dårlige situasjonen.

Tenk, så smart, så klokt. Ingen kan gjøre noe med det som allerede har skjedd, men alle har et ansvar for å gjøre noe med det vi vil skal skje senere. Man må lære å spille ballen der den ligger.

Se mulighetene, ikke problemene

Vi må lære å se problemer som en utfordring, som noe stimulerende som skal overvinnes. Problemet er aldri problemet. Problemet er hvordan vi håndterer problemet. Det er ikke uoverkommelig, det er en utfordring.

” We are continually faced by great opportunities brilliantly disguised as insoluble problems

Lee Iacocca

Engstelse i seg selv gir ingen resultater. Men hvis man derimot legger energien og engasjementet i det man vil skal skje, begynner det å skje saker og ting. Fremgang kommer av at man klarer motgangen.



Forum for talere

Mars 2007

Stefan Sebö

Var optimistisk

Alt handler om å skape en mental tankebane. Hva er det positive i det du forventer skal skje? Når du begynner å tenke på det, begynner din underbevissthet å skape en plan slik at det skjer. Hvordan er dine egne tanker? Er de oftest negative eller er de positive? Tenk på at det faktisk er deg selv som har ansvaret for dine tanker.

” The optimist sees opportunity in every danger, the pessimist sees danger in every opportunity

Winston Churchill

Hver dag tar vi beslutninger. Hver dag kan vi gjøre noe som forverrer vårt liv. Men hver dag har vi også muligheten til å ta beslutninger som gjør at våre liv forbedres. En negativ person aksepterer alle problemer som oppstår direkte, og bare vet at dette kommer til å bli vanskelig eller helt umulig. En positiv person forsøker ikke å overse problemet, men jobber med en gang for å forandre det til noe bedre.

Utvikle en vinnerholdning

Vinnere har alltid positive tanker. De vet at det er vanskelig, men de vet også at det er mulig. Tapere har alltid negative tanker. De vet at det kanskje er mulig (for noen), men aldri for dem. Tapere lurer seg selv gjennom å lyve for seg selv. De gjør seg bedre enn de er. Vinnere er ærlig mot seg selv og er ikke redd for sannheten. Når man vet hvordan ting er, kan man gjøre noe med dem.

En vinner snakker om hva som kommer til å skje.
En taper snakker om hva som har skjedd.

En vinner er alltid en del av resultatet.
En taper har alltid en unnskyldning.

En vinner ser alltid en løsning for alle problemer.
En taper ser et problem i alle løsninger.

En vinner er åpen, tolerant og lytter.
En taper er innestengt i egne tanker og vurderinger og vet allerede svaret på det meste.



Forum for talere

Mars 2007

Stefan Sebö

En vinner er våken og nysgjerrig og forsøker hele tiden å påvirke og utvikle ting til det bedre.

En taper lever i nuet og aksepterer hele tiden hva de får, ikke hva de vil ha.

En vinner har respekt for sine medmennesker.

En taper tror at han er overlegen.

Vinnere forsøker å lage forutsetninger for fremgang gjennom å sette i gang med å gjøre drømmen til virkelighet. De har bestemt seg, de har et mål, en plan og en strategi. De jobber hver dag med holdningen sin, språket sitt og tankene sine. De vet at de selv er ansvarlig for det resultatet de kommer til å få.

” Livet handler ikke om å løse gårsdagens problemer, det går ut på å skape morgendagens muligheter.

Stefan Sebö