



Forum för talare

Juni 2004

Forum för talare.

Under denna rubrik gläntar några av Sveriges mest anlitade talare på dörren till sina ämnesområden. Att lyssna på dem är tankeväckande. Ibland provocerande. Alltid engagerande

Talarforum förmedlar talare inom en mängd ämnesområden till företag och organisationer.

Vi vill i den här formen regelbundet förse er med tankeväckande artiklar skrivna av några av dessa talare.

Kanske inspirerar det till att kontakta oss för att få veta mer? - Gör gärna det på www.talarforum.se.

Mer information om det här nyhetsbrevet finns på www.talarforum.se/nyhetsbrev. Där kan ni även säga till om ni inte vill ha fler nummer.

Stefan Sebö

Det viktigaste konkurrensmedlet?

Rätt gissat, det är inte produkterna och inte priset. Konkurrensen är betydligt större idag än den varit förr och den kommer bara att bli tuffare. De som tycker att det är tufft idag kommer att få det jobbigt. Vi har nämligen inte börjat tävla ännu, vi befinner oss bara på träningsläger.



Stefan Sebö

Vad ska vi då konkurrera med?

Jag är helt övertygad om att personalen/medarbetarna är vår största och viktigaste resurs. Det är alltså med dem vi skall konkurrera, för det är människor som skapar mervärde i en organisation. Man har tidigare läst i större företags årsredovisningar att "personalen är vår viktigaste resurs". Men frågan är hur dessa företag förvaltar sitt kapital? Man lägger ner miljoner på produktutveckling och marknadsföring, men hur mycket investerar man i att utveckla personalens personliga kvalitéer?

En av Sveriges mest efterfrågade och uppskattade föreläsare inom området motivation, inspiration och personlig utveckling

För mer info om Stefan Sebö - klicka här.

” 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

Människor gör affärer med människor.

Vare sig vi är inköpare eller konsument, kommer vi inte att välja att göra våra affärer hos dem som tillhandahåller produkterna. Priset kommer inte heller vara det avgörande, eftersom priset kommer vara mer eller mindre detsamma. Konkurrensen tillåter inte speciellt stor spridning i pris.

Vi kommer att välja att göra våra affärer med människor med stor social kompetens. Det handlar om en attityd, en

Stefan Sebö

inställning och insats. Helt enkelt att man för oss som kunder gör allt som förväntas, plus det där lilla extra.

Vad kan vi lära oss av Seve?

Jag hade förmånen att i min tidiga golfkarriär få spela med en av mina stora idoler, Seve Ballesteros. Han gjorde ibland otroligt dåliga utslag. Jag har sett honom hamna i buskage, ned i raviner och långt in i skogen. När amatörer gör det, brukar de vanligtvis börja svära och beklaga sig över att nu är det kört. De lägger 80 % av tanken, kraften och kreativiteten på det som redan har hänt, trots att de faktiskt inte kan göra något åt det.

Ballesteros däremot hade en helt annan inställning och attityd till sitt misstag. Han gick lugnt och sansat fram till den plats där bollen låg. Tittade och analyserade läget och situationen noggrant. Sedan sa han till sig själv: "Ok, hänt har hänt, vad är nu det bästa jag kan göra av den här situationen?" Han använde 80 % av tanken, kraften och kreativiteten till att göra det bästa av den dåliga situationen.

Tänk så smart, så klokt. Ingen kan göra något åt det som redan har hänt, men alla har ansvar för att göra något åt det vi vill ska hända därefter. Man måste lära sig att spela bollen där den ligger.

Se möjligheterna, inte svårigheterna

Vi måste lära oss att se problem som en utmaning, som något stimulerande som ska övervinnas. Problemet är aldrig problemet. Problemet är hur vi hanterar problemet. Det är inget oöverkomligt, det är en utmaning.

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

Lee Iacocca

Oro i sig själv skapar inga resultat. När man däremot lägger energin och engagemanget på det man vill ska hända, så börjar saker och ting att hända. Framgång kommer av att man klarar av motgång.

Var optimistisk

Allt handlar om att skapa en mental tankevana. Vad är det positiva i det du förväntar dig ska hända? När du börjar tänka på det, startar ditt undermedvetna att skapa en plan så att det händer. Hur är dina egna tankar? Är de oftast negativa eller är de positiva? Tänk på att det faktiskt är man själv som har ansvaret för sina tankar.

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

Winston Churchill

Stefan Sebö

Varje dag tar vi beslut. Varje dag kan vi göra något som försämrar vårt liv. Men varje dag har vi också möjligheten att fatta beslut som gör att våra liv förbättras. En negativ människa accepterar direkt alla problem som uppstår, och bara vet att det här kommer att bli svårt eller rent av omöjligt. En positiv människa försöker inte att negligera problemen, men arbetar omedelbart på att förändra och förvandla dem till något bättre.

Utveckla en vinnande attityd

Vinnaren har alltid positiva tankar. De vet att det är svårt men de vet också att det är möjligt.

Förloraren har alltid negativa tankar. De vet att det kanske är möjligt (för vissa), men aldrig för dem själva. En förlorare lurar sig själv genom att ljuga för sig själv. De gör sig själva bättre än de är. En vinnare är ärlig mot sig själv och är inte rädd för sanningen. När man vet hur saker och ting är, kan man göra något åt dem.

En vinnare talar om vad som ska hända.
En förlorare talar om vad som har hänt.

En vinnare är alltid en del av resultatet.
En förlorare har alltid en ursäkt.

En vinnare ser alltid en lösning i alla problem.
En förlorare ser ett problem i alla lösningar.

En vinnare är öppen, tolerant och lyssnar.
En förlorare är instängd i sina egna tankar och värderingar och vet redan svaren på det mesta.

En vinnare är vaken och nyfiken och försöker hela tiden att påverka och utveckla saker till det bättre.
En förlorare lever för stunden och accepterar hela tiden vad de får, inte vad de vill ha.

En vinnare har respekt för sina medmänniskor.
En förlorare tror sig vara förmer.

Vinnare ser till att skapa förutsättningar för tur genom att sätta igång och arbeta för att göra drömmen till verklighet. De har bestämt sig, de har ett mål, en plan och en strategi. De arbetar dagligen med sin attityd, sitt språk och sina tankar. De vet att de själva är ansvariga för det resultat de kommer att uppnå.

” *Livet handlar inte om att lösa gårdagens problem, det går ut på att skapa morgondagens möjligheter.*
Stefan Sebö