

Takler du suksess?

– Gjennom de siste 20 år som selger, salgsleder og instruktør har jeg ofte observert hvordan særdeles dyktige selgere, med utpreget talent for yrket, plutselig har ligget på bunnen av salgsstatistikkene. Personer som stadig ble trukket frem i salgskonkurranser med heder og ære, som var selvskrevne medlemmer av ulike toppselgerklubber mistet plutselig «kondisjonen». At slike ting skjer fra tid til annen, er naturlig, men jeg observerte det påfallende ofte, og temaet vekket min interesse. Hva var årsaken til dette? Hadde vedkommende bare gått lei eller var det andre forklaringer. Etter å ha studert dette fenomenet i noen år vil jeg våge meg på følgende konklusjon:

Det synes som om suksessfulle toppselgere etterhvert glemmer de riktige steg de tok mot toppen. Planleggingen av salget, den lett nervøse og prikkende følelsen av forventning før salgssamtalen, viljen til å dra ordren i havn – alt dette ble etterhvert erstattet av rutinen og av den slumrende selvtilfredsheten. «Jeg er jo så god.» Høyt pengeforbruk og utsvevende liv fikk den gode personlighet til å smuldre opp, og «toppselgeren» skjønnte for sent at det bar utforbakke. Og da går det fort.

«Hvis vi ikke virkelig ønsker å utvikle oss videre, er stillstand eller tilbakegang eneste alternativ!»

La meg fortelle historien om en toppselger:

Selger Hansen kom seg opp fordi han gjorde mye riktig – han var dyktig med salgshjelpemidler, hadde produktkunnskap, jobbet med avslutningsteknikker, taklet innvendinger, hadde samfunnskunnskap og god kjennskap til konkurrentenes produkter, behersket kroppsspråk og hadde god psykologisk innsikt. Kort sagt: Han var bedre enn de fleste og det førte ham raskt til toppen. Så blir Hansen borte fra salgsstatistikken. Hvorfor? Jo, Hansen var blitt litt for mye av en verdensmester i egne øyne. Økonomien var på topp, han nøy høy status blant nye venner, spilte gjerne golf på formiddagen, tok mer enn gjerne en fest på byen, flørtet villig vekk med kontordamen. Hansen mistet fokus på jobben. Han tålte ikke suksessen. Viljen til å lykkes i jobben var som smuldret bort.

I virkeligheten knekker medgang flere enn motgang. Skal du teste et menneskes karakter, så gi det suksess!

Derfor går jeg alltid med en binders som slipsnål. Det minner meg på starten av karrieren min. Det minner meg på nødvendigheten av bakkekontakt og ydmykhet. Det minner meg på at dette salgsmøtet, denne talen eller presentasjonen er min aller viktigste, og at jeg jobber uten sikkerhetsnett. Jeg har intet å flyte på.

Kåre Valebrokk, administrerende direktør i Dagens Næringsliv gjennom mange år og nå i TV 2, pleier å si: «Det er når du har hatt ditt livs hittil største suksess, at det er mest sannsynlig du vil gjøre ditt livs hittil største feil.» Å feire medgang med å innta en tilbaketilt «nå er jeg i mål»-holdning, kan fort berede grunnen for skuffelser og ny motgang. Men motgang kan ha en skjerpene og styrkende virkning. Det viktige er å lære hvordan vi kan takle negative følelser, slik at vi ikke blir helt psyket ut, men greier å reise seg igjen.

Dette er historien om en mann med motgang:

Han mislyktes i forretningslivet i 1831, han ble ikke innvalgt i den lovgivende forsamling i delstaten i 1832, men ble innvalgt i 1834. Hans kjæreste døde i 1835, han hadde nervesammenbrudd i 1836, han ble ikke valgt til speaker i delstatsforsamlingen i 1838, han ble ikke valgt til valgmann i 1840, han ble ikke innvalgt i Kongressen i 1843, men ble innvalgt i 1846, han ble ikke valgt i 1848, han ble ikke innvalgt i Senatet i 1850, han ble slått i kampen om å bli visepresident i 1856 og ikke innvalgt i Senatet i 1858. Men heldigvis ble han president i 1860.

Navnet hans var Abraham Lincoln. Suksess er å reise seg en gang mer enn man faller!

Steinar W. Næss
www.vendo-norge.no

