



Fra ønske til resultat: Energi

Figur 5: Din innstilling til de oppgavene du står overfor er avgjørende for om det blir en suksess. Det gjelder overalt. På jobben og i fritiden.

Energi

I tillegg til selvantennelse er energi den viktigste faktoren for å oppnå suksess. Du må ha den energien og selvantennelsen som kreves for å få ting gjort. Du må selv kunne følge opp det du har satt i gang, uten at noen hele tiden forteller deg hva du skal gjøre. Kort sagt må du kunne arbeide selvstendig og målrettet.

Begeistring

Begrepet begeistring var kjent allerede blant de gamle grekerne, og betyr «ild i magen». Det er et godt uttrykk. Ingenting smitter på samme måte som begeistring. Det måtte i så fall være mangel på begeistring.

Ekte begeistring smitter. Tenk på hvordan det er med det første barnet. Hvilken begeistring man føler når det første smilet kommer, eller første gang barnet sier «mamma» eller «pappa». Det er ekte begeistring. Eller begeistring for den nye hundevalpen selv om den tisser deg oppover beinet. Gleden og begeistring for hvert nye skritt er enorm.

En ny stol, en ny lampe, et nytt fjernsyn eller en ny mobiltelefon som kan alt, begeistring er enorm, og vi vil gjerne la andre ta del i den gleden vi føler.

Gi plass til begeistring

Mange selgere har en utrolig begeistring for sin nye bil, men er aller mest begeistret for å få en forretning i boks. De kan nesten ikke vente med å komme tilbake og fortelle det i firmaet. Men ofte blir selgerens ekte begeistring ikke mottatt positivt fordi den ordren hadde vi jo forventet.

En liten historie om begeistring

To mennesker sitter på en bar og drikker øl. Den ene har et glass som er halvfullt med øl. Hvis man er begeistret, sier man: «Så flott, halvparten er igjen.» Hvis man derimot ikke er begeistret, sier man: «Se, du har drukket opp halvparten allerede, og det koster 80 kroner glasset.»

Hva smitter mer enn en sportsbegivenhet med begeistrede supportere? I dette øyeblikket føler de at de er noe, og begeistring vil ingen ende ta når favorittlaget vinner. Skal man fjerne den drivkraften ved å si at det kan være det samme? **Nei, begeistring er selgerens aller viktigste drivkraft!**