

Steget före är svaret!

VAD ÄR DÅ FRÅGAN? Oavsett vilket område vi talar om; arbete, skola, idrott eller hemmet så gäller samma sak. Du vet oftast vad som är bäst för dig. Och gör du ditt bästa kan du inte göra mer. Frågan är om du alltid gör ditt bästa? Hur konkurrensen är kan du inte påverka. Om solen skiner eller om det regnar småspik är inte heller något du kan göra något åt. Vad andra säger, tänker eller gör har du svårt att kontrollera. Du kan bara ändra på dig själv.

"Vi behöver inte din hjälp här!"

Lär dig att se nya perspektiv och möjligheter. Jag brukar hävda att livet är en ständig renovering. Det som räckte för att vinna igår är inte tillräckligt i dagens företagsklimat. Du behöver hela tiden vara steget före. Edwards Deming känner du kanske igen som en förgrundsfigur inom kvalitetsstyrning och arbetet med ständiga förbättringar. Det berättas att han kom till bilfabrikanterna i Detroit och förde fram sina teser och fick till svar: "Vi behöver inte din hjälp här." Han gav inte upp utan åkte istället till Japan och resten är historia. Dessutom en framgångsrik historia bland annat för Toyota med flera japanska företag. Var öppen för andra men lita på dig själv. Och ha ut hållighet. Ställ dig frågor som: Hur kan jag bli ännu bättre? Vad skulle jag kunna göra i stället?

Var förberedd på smällen

Ta med dig insikter och lärdomar från vad du gjort. Lär av misstagen. Kom med något nytt tänker du säkert nu. En samvetsfråga till dig som läsare blir då: Har du gjort samma misstag två gånger? Anade det. Och hur blev det då med att "du lär av dina misstag?" Du visste hur du inte skulle göra och ändå händer det igen. För att bli omedvetet kompetent, du vet inte hur bra du egentligen är eller gör, krävs att du först blir medveten om

din inkompetens. Detta kan ibland kännas som ett slag över ansiktet och något som du hellre vill blunda för. De framgångsrika tar emot smällen och de riktigt framgångsrika vet att den kommer, är förberedda och kan parera för den. Så klaga inte över tuff konkurrens, önska i stället att du var bättre! Jag tror stenhårt på att alla människor har mer potential att plocka fram och är bättre än de själva tror.

För att "vinna" på arbetet, inom skolan, idrotten eller hemma behöver vi vara nyfikna och ställa frågor för att ständigt utvecklas. Och ta det ett steg längre: Hur skulle du tänka om du inte visste hur du skulle tänka? Ställ de frågor som du inte själv vet svaret på. Nyfikenhet och frågor driver utvecklingen framåt, oavsett vilken roll i livet du har i åtanke.

Receptet: Du måste visa dina "skills"

Att vara steget före krävs av alla som vill vara framgångsrika. Kunskap är bra, men handling är bättre. Du behöver ta fram dina "skills" och göra det – enklare kan receptet inte bli.

För att skapa nöjda kunder. Du vet oftast vad kunden vill ha redan innan de frågar efter det. Ge dem det! Kunden ska uttrycka: "De tänkte på det också..."

För att behålla djupa relationer. Du vet troligen vad du försakar i dina relationer och vad som skulle göra gott för att utveckla desamma. Gör det! Du stärker djupet och tilliten i relationen.

För att prestera bra på jobbet. Du har sannolikt säkert också en bild av vad du behöver göra för att göra ännu bättre ifrån dig på jobbet. Du kommer säkerligen bli belönad.

Ställ den rätta frågan, försätt dig i ett tillstånd som passar det du ska åstadkomma och prestera. Om inte du, så vem? Om inte redan nu, så när? Om inte här, så var? Steget före är svaret. Vad är då frågan? ■



Fakta Kenth Åkerman

Kenth arbetar som inspiratör, perspektivskapare och mental coach. Han är certifierad NLP Trainer och NLP coach. Med stor närvaro, värme och omtanke uppmuntrar och stöttar Kenth dig och verksamheten till nya framgångar. Utbildad av bland andra Anthony Robbins, Robert Dilts, Michael Neill och Jim Rohn. Han inspirerar och utbildar tusentals medarbetare och ledare årligen sedan över 10 år inom ämnena service, relationer, kommunikation, coaching, ledarskap, motivation och mental coaching.

Läs mer om Kenth på www.relationsbyggarna.se eller på www.hittatalare.se