



InBusiness - viden om salg og business



Mentalt kick til singler

Er du single som sælger eller privat - og ønsker forandring - kan bogen "Single på sidste vers" være den løftestang, der får dig over barriererne

SALG & MARKETING 15.04.2016 af Peter Hjorth

Iværksætter og forfatter og meget andet, Michelle Hviid, blev for nogle år siden kendt for sin datingside Runningdinner.dk og tilhørende arrangementer. Direktør Henrik Wenøe, Acuity World, blev inspireret af Running Dinner-konceptet og udviklede på den baggrund kurset Personlig Coaching for Singler. Han og hans kollega Jesper Lemmich skrev efterfølgende bogen "Single på sidste vers", hvis formål er at inspirere læseren til at leve sit liv - uanset om man er single eller ej, sælger eller ej.

Ved Running Dinner bliver du blivet sat sammen med en ukendt person af modsat køn. Sammen er I ansvarlig for at tilberede en forret, hovedret eller dessert til en middag - og I følges ad hele aftenen. Sammen med din "partner" og tre andre "par" i samme situation indtager I forretten hjemme hos en af deltagerne. Derpå begiver I jer parvis videre til et nyt sted, hvor I spiser hovedret sammen med tre nye par, og desserten nyder I et helt tredje sted. Når middagen er slut, har du altså haft mulighed for at lære ni singler af modsat køn at kende - udover din egen "partner", altså i alt 10 dates. Aftenen sluttet af med en stor fest for alle deltagerne i Running Dinner.

- Det er et rigtig smart koncept, lidt i stil med at deltage i en salgsmesse. Det er ikke alle kunder, der køber, så jo flere jeg kan besøge på en gang, jo større chance er der for, at nogen bider på, siger Henrik Wenøe, Acuity World, og fortsætter:

- Når jeg er sammen med kunder en hel dag - eller måske endda flere dage i træk, som man typisk er på en salgsmesse - er der rig mulighed for at vende tilbage til de mest lovende kunder. Hvorfor ikke gøre på samme måde som i salgs- og marketingverdenen, når det gælder om at finde en kæreste?



Henrik Wenøe er overbevist om, at singler med fordel kan klædes på med nogle af de samme kommunikationsteknikker, som sælgere og ledere benytter til at skabe vedvarende relationer til kunder. Budskabet er, at ingen kan ikke-kommunikere - men resultatet falder forskelligt ud.

- Det er vigtigt at vide, hvad der fungerer godt for dig. For så skal du arbejde på, at det kommer til at fylde noget mere i dit liv. Det er bedre end at bruge en masse kalorier på at grave sig ud af alt det, der ikke virker. For mange mennesker vil det være en helt ny måde at tænke på

Hvil i dig selv

- Gennem årene er det gået op for mig, at det er lige så svært at være en god sælger som at gå ud og finde en kæreste, hvis man ikke hviler i sig selv. De mest succesrige sælgere hviler så meget i sig selv, at de kan sige til kunden "Jeg vil gerne sælge dig mine varer, men du behøver ikke at købe dem, hvis du ikke vil", siger Henrik Wenøe.

- Kunsten ligger i at holde de to koncepter i hovedet på en gang. Dels "Jeg vil gerne sælge noget" og dels "Jeg behøver ikke at sælge noget". Det handler derfor om at være i personlig balance ved kundemødet. Og det er meget vigtigere end at kunne sige de rigtige, smarte ting eller om at have det helt rigtige slips eller ørenringe på. Præcis det samme gør sig gældende, når du skal finde en kæreste.

Og så har den nonverbale kommunikation større betydning, end man normalt tror. Henrik Wenøe pointerer, at det er umuligt ikke at kommunikere på en eller anden måde i selskab med andre mennesker. Ja, selv det ikke at være til stede kommunikerer et budskab.

- Når kæden ind imellem hopper af, er det ofte, fordi vi overhører den nonverbale kommunikation, som er den mest basale. Den var der allerede for mange tusinde år siden, før vi endnu ikke havde noget sprog.

- I virkeligheden handler acuity - sanseskarphed - om at give dig adgang til det nonverbale svar, som er det rigtige svar - uanset hvad et efterfølgende verbalt svar måtte være. Det første svar er også det, der giver dig den der fornemmelse i maven eller brystet eller et tredje sted i kroppen, som du sikkert kender...

- Hvis du oplever noget galt, når du kommunikerer med et andet menneske, er det ofte, fordi din intuition - mavefornemmelse - har opfanget det første svar. Det er i modstrid med det verbale svar, som overdøver det hele.

Tænk fremad

- Du er den, du er, som en konsekvens af det, du tror, du kan blive - snarere end som konsekvens af det, du har været. Det handler om fremtiden - fortiden er du bedst tjent med at parkere, hvor den hører til - nemlig i fortiden. Accepter det, som er sket - og giv slip, for sket er sket. Og du kan alligevel ikke gøre noget ved det nu. Koncentrer dig om det, du kan gøre noget ved.

- Både ledere, sælgere og singler er udmærket i stand til at formulere deres ønsker for fremtiden. Men går jeg dem på klingen, viser det sig ofte, at de ingen forventninger har om at få deres ønsker realiseret. Erfaringen er, at du får det, du forventer - ikke det, du ønsker. Hvis du f.eks. søger job med forventningen om, at der ikke er noget job til dig, så finder du det heller ikke. Og hvis en salgschef stiller sig op og siger "Vi skal have et superår i år", men inderst inde forventer et jævnt gennemsnitsår, så får han et jævnt år. Det forholder sig på samme måde, når det drejer sig om at finde en kæreste.

- Først i det øjeblik, hvor dit ønske bliver identisk med din forventning - og du ser den proces, der skal til for at nå målet - er du klar, siger Henrik Wenøe.

Skab den gode kontakt

Kom på bølgelængde med kunden og hiv ordren i land. Der er mange værktøjer til at opnå god kontakt. Henrik Wenøe har tit observeret, at når mennesker virkelig har det godt sammen, har de en tendens til fysisk at optræde som hinandens spejlbillede.

- Det handler formentlig om nogle urgamle instinkter. Vi har fået en prægning med, hvilke mennesker der er farlige for os, og hvilke der er sikre og trygge. Og når der både er god verbal og nonverbal kommunikation, vil de fleste forsvinde ind i indholdet af konversationen. Man hører, hvad der bliver sagt, men fornemmer ikke, hvordan det bliver sagt - eller hvilke nonverbale signaler, der udveksles.

- Du kan f.eks. også lægge mærke til, om personen overfor dig mest bruger ord, som relaterer sig til billeder, lyde eller følelser. Begynd selv at bruge nogle af de ord.

- Læg også mærke til, hvor folk retter deres blik hen, når de taler. Hvis du begynder at se samme sted hen, vil personen overfor dig ubevidst fornemme, at du ser de samme ting. Og du vil opleve en helt anden og mere positiv kontakt end ellers.

- Et tredje værktøj er de såkaldte forudsætninger i sproget. Sidder du f.eks. med en tilfreds kunde og siger "Fornemmede du også, at vores forrige møde var gavnligt", vil det positive billede lagre sig i kundens bevidsthed og forbinde det med dig.

- Uspecifikke sprogmønstre kunne også være et tiltag. Hvis du f.eks. siger "Jeg ved godt, at du ikke lige nu har tænkt dig at købe varen", vil kunden blive nødt til at overveje, hvordan det vil være at købe - og det fører måske til handling. Hvis der omvendt ikke sker noget, har du ikke tabt ansigt. Der skete jo blot det, som du forudså, slutter Henrik Wenøe.



Henrik Wenøe, B.Sc. og HD i afsætningsøkonomi, er adm. direktør i Acuity World og certificeret NLP™-træner. Han er mest kendt for sit arbejde med at skræddersy NLP™ til træning af ledere og mennesker, der arbejder professionelt med salg og marketing.



Single på sidste vers kan købes [her](#).

Business Danmarks samarbejdspartner Acuity World afholder en række fyraftensmøder, der er gratis for førstegangsdeltagere - bl.a. 20. juni om personlig kommunikation. Læs mere [her](#).

Næste Running Dinner-event er lørdag 30. april. Læs mere om det - og om konceptet - [her](#).

Retningslinjer for businessdanmark.dk/InBusiness

Eksterne redaktionelle bidrag (tekst + illustration) må ikke:

- overtræde dansk lovgivning og/eller opfordre til kriminalitet
- krænke, true eller forfølge personer eller grupper af personer
- krænke privatlivets fred
- linke til/markedsføre hjemmesider, der opfordrer til kriminalitet, krænker, truer eller forfølger personer eller grupper af personer
- linke til/markedsføre kommercielle hjemmesider, konkrete produkter, firmaer eller salgsmaterialer.

Kommentarer til artikler på businessdanmark.dk/InBusiness skal relatere sig til indholdet, og krænkende/truende sprog tillades ikke.

Alt, der strider mod disse regler, slettes uden varsel.