

Enligt amerikanska tidningen Forbes har forskare från New York University påvisat att det tar sju sekunder för någon att bilda sig en uppfattning om dig. På dessa ynkliga 7 sekunder tar din publik, åhörare, kund, chef eller någon annan du möter elva viktiga beslut om vad han/hon/de tycker om dig.

"bara 7 sekunder"

När du gör affärer är de första intrycken avgörande för hur din affärsrelation kommer att utveckla sig. Det intryck du gör på en person är skillnaden på en långvarig relation eller en misslyckad affär. Hur ska du använda dina första 7 sekunder på rätt sätt – utan att ens öppna munnen?

Kroppen avslöjar dig

Innan du ens tänkt tanken har ditt undermedvetna redan bestämt sig. Den icke verbala kommunikationen beslutar sig supersnabbt på ett omedvetet plan. Vem är personen framför dig? Är han/hon,

- ▶ Vän eller fiende
- ▶ Sympatisk eller osympatisk
- ▶ Trovärdig eller icke trovärdig
- ▶ Kompetent eller inkompetent

Hur ser du ut?

Det är dags att studera dig själv och fundera över hur andra upplever dig via ditt kroppsspråk. Det är ditt ansvar att säkerställa att du är tydlig i din kommunikation så att dina budskap är förstås och tolkas som du vill att de ska tolkas.

Prioriteringar

Eftersom vi har nytta av att lära känna framgångsrika människor kommer vårt undermedvetna att leta efter sådan värden först. Dina kunder och alla andra människor läser först in om du är sympatisk eller ej. Därefter görs en bedömning vilken status och kompetens som du besitter.

Haloeffekt

Haloeffekten är en psykologisk term för ett vanligt bedömningsfel. Det uppkommer när du har bedömt en egenskap hos eller prestation av en person och låter detta senare påverka hur du bedömer personen fortsättningsvis.

Vårt första intryck av en person skapar ett filter som befäster vår fortsatta uppfattning av personen. Tyvärr är det så **att du inte ges en andra chans till ett första intryck**. Det kräver träning och självförtroende för att bryta en sådan negativ tankebanan.

Positiva tankar föder positiva tankar .. och tvärtom

När du signalerar goda värden och din kund får en bra uppfattning av dig kommer han/hon att omedvetet leta efter flera andra goda saker som stärker det första goda intrycket.

Avkastning

Dina framtida möten ska ge avkastning i form av långvariga relationer som i sin tur genererar andra saker du vill uppnå.

Två steg

Vi bedömer en person utifrån en annan persons,

- ▶ Kroppshållning
- ▶ Röst
- ▶ Utseende
- ▶ Klädsel

Därefter bedömer vi om personen är,

- ▶ Attraktiv
- ▶ Osäker
- ▶ Ansvarstagande
- ▶ Kompetent

Små enkla tips

Om du börjar praktisera små enkla tips kommer ditt säljresultat att förbättras. Kunden kommer att uppfatta dig på ett positivt sätt och din nya relation kan påbörjas.

Räta på dig

Status och makt förmedlas via ditt kroppsspråk. Sträck på dig, dra bak dina axlar och håll huvudet rakt så signalerar du trygghet, självförtroende och kompetens.

Ögonkontakt

När du tar ögonkontakt med din kund förmedlar du ett energiskt intryck, visar att du är intresserad och att du är en öppen person. Det kan vara obehagligt för vissa men det är bara att träna upp. Ett tips är att ta reda på vilken ögonfärg personen framför dig har. Du kan även börja med att titta mellan ögonen.

Skaka hand

Det är en självklarhet att du har ett fast och stabilt handslag. Historiskt är det även det snabbaste vägen mot ett samförstånd och även det mest effektiva.

Le

Med ett leende ett kommer du långt. Ditt leende fungerar som din välkomst-signal och mottagaren tolkar in att du är vänlig och tillmötesgående. Du vill ju själv bli bemött med ett leende, eller hur?

Anpassa din attityd till situationen

Var glad över att du ska möta en viss person, tro att du ska sälja när du stiger in på ett säljmöte eller var trygg i en besvärlig situation. Din kund fångar upp vilken attityd du har på bråkdelen av en sekund. Du måste utstråla trygghet, välvilja och pondus. Då kommer kunden att uppfatta dig på ett positivt sätt och kommer vilja påbörja en affärsrelation med dig.

Luta dig framåt

När du lutar dig försiktigt framåt signalerar du engagemang och intresse. Du ska dock inte inkräkta på din kunds personliga sfär.

Höj ögonbrynen

När du öppnar ögonen lite mer än normalt signalerar du att du bekräftar din kund. Du kan även nicka medgivande, lite då och då, när kunden talar.
