

Tien zakelijke flirttips

Bron: ManagersOnline

Datum: 5 juni 2007

Flirten is op niet-serieuze wijze, vrijblijvend een ander of elkaar het hof maken, aldus de Van Dale. Ook in het zakelijk verkeer is flirten een doeltreffend instrument, alleen dan met een ander doel dan een vrijage. Flirten draait dan om het geven van positieve aandacht om uw zakelijke doel(en) te bereiken.

Flirten werkt ideaal bij het onderhouden van zakelijke contacten en bij netwerken. Het is een methode om aardig gevonden te worden en een manier om anderen te beïnvloeden. In een markt die steeds competitiever wordt en waarin de persoonlijkheid steeds belangrijker wordt, is flirten een onmisbare werkmethode.

Gooi uw charmes in de strijd

Verkopers presteren meer als ze al hun charmes in de strijd gooien. De inhoud van uw boodschap is namelijk slechts voor zeven procent bepalend om uw zakenpartner voor uw diensten te interesseren. Uw lichaamstaal draagt voor 55 procent bij en de intonatie van uw stemgeluid voor 38 procent, zo concludeerde de Amerikaanse psycholoog Albert Mehrabian uit non-verbale communicatieonderzoeken. Leer dus communiceren met uw lichaamstaal. Oftewel: leer flirten.

Tien zakelijke flirttips

1. Maak oogcontact

In de kroeg is oogcontact een eerste stap tot toenadering, in een zakelijk gesprek een eerste stap om te laten zien dat u de ander serieus neemt. Uw ogen peilen of een ander de moeite waard is en vice versa. Wie argwaan koestert jegens iemand krijgt kleine pupillen, wie een ander graag mag, grote. Met oogcontact dwingt u de ander aandacht te geven en te luisteren. Ga niet staren, dat maakt zenuwachtig. Kijk de ander in ieder geval bij het begin en aan het einde van uw verhaal aan. Tijdens uw betoog mag u af en toe wegstijven, tenzij u nadruk op bepaalde aspecten wilt leggen.

Oefening: Praat met verschillende mensen, kijk hen in de ogen en onthoud de kleur daarvan.

2. Vermijd afleiding

Tijdens een gesprek geeft u honderd procent aandacht aan de ander. U luistert. Als u teveel doet tijdens een gesprek, leidt u uzelf en uw gesprekspartner af. Bovendien wekt u de indruk niet geïnteresseerd te zijn en daarmee verleidt u niemand.

Oefening: probeer eens vijf minuten zonder te bewegen naar iemand te luisteren en u te concentreren op de inhoud. Probeer die inhoud samen te vatten in twee zinnen.

3. Leg passie in het gesprek

Een beetje meer zuidelijke passie in onze gesprekken mag best. Laat zien dat u enthousiast bent en de ander respecteert. Het ingebakken flirtgedrag bij Spanjaarden en Italianen zit hem vooral in de handgebaren. Daardoor lijken ze veel passioneeler. Gebruik dus uw handen om delen van uw betoog te onderstrepen en uw enthousiasme te tonen. Maar overdrijf niet. De kracht zit hem in gepastheid en de timing, niet in theatrale bewegingen.

4. Toon uw bewondering

Wanneer u iemand versiert, zorgt u voor een zelfde toonhoogte en zoekt u overeenkomsten. Pas ook in een zakelijk gesprek uw intonatie en spreesnelheid aan uw gesprekspartner aan. Mensen zien graag een bevestiging van hun eigenschappen in anderen. Als u de kenmerken van iemands persoonlijkheid overneemt, slaat u twee vliegen in een klap: u toont bewondering door die persoon te imiteren en u lijkt in een aantal aspecten op uw gesprekspartner. En dat is weer een bevestiging van diens persoonlijkheid.

Tip: verander niet meteen van intonatie en spreesnelheid, wacht een paar minuten totdat het gesprek zijn normale ritme heeft bereikt.

5. Speel met uw lichaamshouding

Imiteer de gesprekspartner. Doe niet elke stap na, maar als hij of zij knikt bij het luisteren, doet u dat ook. Probeer de houding van de ander te imiteren en neem na een tijdje zelf het initiatief tot een andere houding. Als die ander uw houding kopieert heeft uw geflirt succes: het lichaam van de ander luistert naar de uwe. Het gevoel dat u volledige aandacht naar de ander uitgaat, kunt versterken door uw voeten tijdens het gesprek naar de ander te wijzen. Ga vooral niet met gekruiste armen en benen zitten. Daarmee sluit u zichzelf af voor de ander. een flirtende houding bestaat verder uit : kin naar voren, rechtop, borst vooruit en billen naar achteren en binnen de grenzen van de aard van het gesprek zo dicht mogelijk bij iemand zitten of staan.

Oefening: probeer na een gesprek tien bewegingen te noemen die uw gesprekspartner maakte. Zo traint u zichzelf om de gewoonten van anderen te herkennen.

6. Uitstraling

Goede flirters hebben een aantrekkelijke uitstraling. Wie flirt vangt namelijk aandacht. Werken aan uw zelfvertrouwen is daarbij nuttig. Zowel in de versierkunst als in het zakelijk verkeer moet u uzelf verkopen. Pas nadat uw persoonlijkheid de ander heeft gecharmeerd is uw product aan de beurt. Stap dus zelfverzekerd op een ander af. Als u gelooft dat u een ander in u geïnteresseerd kunt maken, dan straalt u dat uit. Belangrijk bij verkoopgesprekken is ook dat u gelooft in wat u verkoopt.

7. Strooi met complimenten

Geef elke dag een compliment aan iedereen die u spreekt. Zo traint u zichzelf in het spontaan en makkelijk geven van vleierende opmerkingen en om positief over uw omgeving te denken. In verkoopsituaties is een compliment geven namelijk een sterk wapen. Complimenten in het zakelijk verkeer gaan minder over het uiterlijk. Een mooi pak kan, mooie ogen niet. Het onthouden van kleine details is voor de ander ook een compliment. U hebt zijn informatie onthouden en laat echt zien dat u interesse toont. Denk aan een recent zakelijk succes van de ander of onthoud bijvoorbeeld de gezinsuitbreiding. Hoe onbekender de persoon tegenover u, des te algemener uw compliment.

8. Aanraken

Met aanraken begeeft u zich op glad ijs. Het is een flirttechniek die vooral wordt toegepast om iemand te versieren. In een zakelijk gesprek is aanraken niet gepast. Beperk uw aanraking tot het schudden van een stevige hand en heel misschien terloops abusievelijk bij het geven van een pen.

9. Blijf uit iemands territorium

De afstand tot uw gesprekspartner vertelt veel over de relatie die u met hem hebt. Bij amoureuze flirts gaat u dichtbij staan, dan houdt u de afstand tussen u en de ander klein en

treedt u de intieme zone binnen (0 - 45 centimeter). Bij zakelijke gesprekken is dit 'not done'. De ander kan zich bedreigd en gekwetst voelen: u dringt zich veel te veel op. Houd voor zakelijke gesprekken een persoonlijke (45-120 cm) tot een sociale afstandszone (120-360 cm) aan.

Oefening: oefen met een collega op afstanden die prettig aanvoelen. U zult merken dat u, zeker bij onbekenden, liever op een paar passen afstand blijft. Dat is wederzijds.

10. Glimlach veel en vaak

Glimlachen is niet alleen besmettelijk; het zorgt er ook voor dat onze hersenen stoffen aanmaken waar we vrolijk van worden. En dat heeft een positief effect op uzelf en de mensen in uw omgeving. Een uitspraak ondersteunt door een gemeende glimlach heeft meer uitwerking omdat hij een positieve lading meekrijgt.