

## **Heiße Gedanken sorgen für Umsatz**

### **Wer an Sex denkt, wirkt anziehender, emotionaler und kann mit mehr Nähe verhandeln**

Verkaufen gilt vielen nicht als besonders erotisch. Dass Verkaufen und Verhandeln aber durchaus erotisch sein kann, beweist ein Experiment, das unlängst eine größere Gruppen von Frauen im Rahmen eines Verkaufstrainings gemacht hat: Jedes Mal, wenn eine der Damen vor einem Gespräch intensiv an Sex gedacht hat – nicht mit dem jeweiligen Gesprächspartner, sondern dem eigenen Freund, Ehemann oder Wunschpartner – war das folgende Gespräch viel sympathischer, emotionaler, intensiver und vor allem vertrauter. Die Abschlusschancen stiegen. Dieses Experiment hat in jedem Einzelfall funktioniert – bezogen auf die Gesprächsatmosphäre, das menschliche und kommunikative Miteinander. Natürlich führt der Gedanke an Sex allein nicht zum Abschluss, aber die Voraussetzungen waren jeweils perfekt. Heiße Gedanken können also für mehr Umsatz sorgen.

Sowohl bei einstündigen Gesprächen mit teilweise intensiven Verhandlungen als auch in Zweiminuten-Talks an der Kasse konnte der Effekt nachgewiesen werden. Verblüffend. Denn das einzige, was die Damen vor jedem Gespräch gemacht haben, war, intensiv an Sex zu denken und dabei das männliche Gegenüber anzuschauen, bevor sie mit ihm ins Gespräch kamen. Das Ergebnis: Die Männer änderten komplett ihr Verhalten, lächelten, waren freundlicher, charmant und sympathisch. Flirtmodus statt Dominanzgehabe, so lässt sich der Effekt zusammenfassen.

Um die Ergebnisse des Experiments vergleichbar und soweit wie möglich repräsentativ zu machen – wohl wissend, dass dieses Experiment nicht unter wissenschaftlichen Voraussetzungen stattgefunden hat – wurde außer den „heißen Gedanken“ nichts verändert auf Seiten der Damen. Weder an den getätigten Aussagen noch an Kleidung oder Gestik ist im Rahmen des Versuches etwas im Vergleich zu früheren Gesprächssituationen verändert worden. Die Damen blieben die gleichen, nur ihre Gedanken nicht. Gedanken an Sex und Erotik sorgen also von sich aus für eine bessere Stimmung und verändern die eigene Ausstrahlung positiv.

Der Grund dafür liegt auf der Hand, oder besser gesagt in den Ergebnissen der modernen Hirnforschung. Noch genauer gesagt im limbischen System. Frauen, die an Sex denken, werden automatisch von Männern als sympathischer wahrgenommen. Die nämlich nehmen unbewusst die positiven Signale auf – die gedachten Signale, nicht die ausgesprochenen Worte, was bei Frauen ja nicht immer dasselbe sein muss.

Durch die positiv besetzten Gedanken an Sex wird bei den Frauen das limbische System aktiviert, das wiederum mit den zentralen Stellen im Gehirn verbunden ist, das für unsere rationalen Entscheidungen zuständig ist. Das bevorstehende Verkaufs-, Bewerbungs- oder Verhandlungsgespräch fühlt sich also besser an, die rationalen Argumente, die sachlichen Aspekte werden sozusagen durch emotionale Erinnerungen und Gedanken „weichgespült“. Dieser Mix aus Gefühlen und Argumenten im Gehirn lockert somit die gesamte Atmosphäre auf. Denn was wir fühlen und denken, präsentieren wir – bewusst, meist aber unbewusst – auch nach außen. Stimmlage, Körperhaltung, Gesichtszüge und vieles mehr verrät dem Gegenüber „Ich fühle mich gerade wohl“.

Das wiederum nimmt der Gesprächspartner auf und schaltet ebenfalls auf Entspannung. Über die positiven Signale wird auch dessen limbisches System aktiviert, empfängt das Signal „Hier ist jemand, der mich mag“ oder zumindest „Hier brauche ich keinen Kampf, um weiterzukommen.“ Der Weg ist, unwissenschaftlich ausgedrückt, also vom Bauch über den Kopf ins Herz des anderen. Es entsteht Flirtatmosphäre.

Hinzu kommt etwas Weiteres: unsere Erfahrung, die sich aus tausenden Erinnerungen speist. Da die meisten Menschen gerne flirten, daran Gefallen finden und sich in aller Regel

positives Erinnerungen um reale oder erträumte Flirtsituationen ranken, wird der Effekt sogar noch verstärkt. Das limbische System teilt der Ratio mit „entspann Dich“. Daraufhin ändert sich unbewusst das Verhalten. Das löst „Flirtstimmung“ auf beiden aus, die sich wiederum durch die weitgehend unbewusste Erinnerung an frühere Flirtsituationen wie ein Perpetuum mobile fortsetzt.

Da Verkaufen weitgehend von einer funktionierenden Beziehungsebene abhängt, dürften die Ergebnisse dieses Experimentes für weibliche Verkäuferinnen eine echte Geheimwaffe darstellen. Denn wo kaufe ich, wenn nicht dort, wo Vertrauen und Nähe entsteht? Und neben der verbesserten Wirkung auf andere verspricht die Erkenntnis, dass erotische Gedanken Verkäufe und Verhandlungen beflügeln, auch mehr Spaß an zukünftigen Verkaufsgesprächen. Schließlich sind Gedanken an Sex ja motivierend. Verkaufen darf also künftig noch mehr Spaß machen.

Die schlechte Nachricht: Der Effekt funktioniert ausschließlich bei Frauen im Gespräch mit Männern. Umgekehrt lösen Männer, die an Sex und Erotik denken, eher unangenehme Gefühle bei Frauen aus, wenn zwischen beiden nicht schon eine Beziehung besteht. Der Grund dafür liegt wahrscheinlich darin, dass Männer anders über bzw. an Erotik und Sex denken – nämlich facettenärmer als Frauen. Weibliche erotische Gedanken sind sinnlicher, sprechen mehrere Bereiche im Körper an und verbinden sich auch mit Emotionen wie Sicherheit, Zärtlichkeit, Sanftheit und Harmonie. Männliche Gedanken an Erotik sind hingegen meist primär körperlich. Was also bei Frauen zur Gesprächsentspannung auf beiden Seiten beiträgt, löst bei Männern eher das Gefühl latenter „Übergriffigkeit“ aus. Aus dem Flirten wird „Baggern“. Gedanken an Sex vor wichtigen Verkaufsgesprächen oder Verhandlungen wird also wohl auch weiterhin eine weibliche Taktik bleiben.

#### Hintergrund:

Professioneller Spitzenverkauf bedeutet, über Emotionen zu verkaufen. Dafür steht Ulrike Knauer. Besonders geschätzt wird sie bei ihren Kunden für ihre authentische, ehrliche und direkte Art sowie ihre hohe Professionalität. Basis dafür ist unter anderem ihr beruflicher Erfahrungsschatz im internationalen Marktaufbau, den sie für die englische Post „Royal Mail“ als Geschäftsführerin in sieben Ländern erfolgreich verantwortet hat, sowie ihr erfolgreiches Engagement als Direktorin bei der Berlitz Sprachschulen GmbH und als Key Account Managerin bei der Sixt Autovermietung GmbH & Co KG.

Heute lebt die mehrfache Autorin (u. a. „Was Top Verkäufer auszeichnet – Vertriebs Erfolg mit Ethik statt Abzocke“) in Österreich. Intuition ist für sie ein wesentlicher Punkt bei einem Top-Verkäufer. Ulrike Knauer zeigt, was der Kunde denkt. Selbstbewusstsein und Kompetenz gehören dazu, um auf Augenhöhe mit den Top 500 Unternehmen weltweit zu sprechen. Praktisch und praxisorientiert zeigt sie Führungskräften und Mitarbeitern – gerne auch in englischer Sprache – wie dies möglich wird. Und das mit viel Herzlichkeit, psychologischem Know-how, Wertschätzung und Empathie, den wichtigsten Hauptfaktoren, um im Verkauf eine Abschlussquote von über 90 Prozent zu erreichen. Eine Quote, die Ulrike Knauer in Ihrer langjährigen Tätigkeit in der Praxis regelmäßig erreicht und bewiesen hat.

Weitere Informationen unter [www.ulrikeknauer.com](http://www.ulrikeknauer.com).

#### Kontakt:

Knauer Training  
Grabenweg 68  
A-6020 Innsbruck

Tel. +43 (0) 512 279269-0

Mail: [trainer@ulrieknauer.com](mailto:trainer@ulrieknauer.com)

Bei technischen Rückfragen wenden Sie sich an unsere Presseagentur Spreeforum International GmbH, Herrn Falk Al-Omary unter der mobilen Rufnummer +49 171 2023223.