

Verkopen? (G)een kunst!

Kunstenaars leven niet zelden van de bijstand. Terwijl ze vaak enorm gedreven en bezielde zijn. Rijk aan ideeën en dadendrang, arm in de portemonnee. Als artiest heb je normaal gesproken een mager leven. Toch denk ik dat het anders kan zijn. Stelt u zich eens voor: een groep verkopers, die elkaar nog niet kennen. Het onderwerp is dan bepalend om de discussie op gang te brengen. De stelling die ik in de groep gooide was: verkopen is een kunst. Je bent een kunstenaar of niet. Je hebt het in je. Je kunt het eigenlijk niet leren. Iedereen moest een keuze maken: ermee eens of oneens. Na enige discussie had iedereen zijn idee gevormd. De groep was ruwweg in tweeën verdeeld. De ene helft was het ermee eens. Zij vonden inderdaad dat verkopen een kunst is en niet te leren. Het enige wat je kunt doen is technieken en methoden aanleren.

De andere helft was het oneens met de stelling. Verkopen is te leren, net als elke andere functie. Het is zeker handig als je een aantal artistieke talenten hebt, maar zelfs die kun je aanleren. Als je maar bereid bent om je volledig in te zetten. Twee tegenstrijdige meningen. En beide groepen waren stellig overtuigd van hun gelijk. Het aardige is dat ze allebei gelijk hebben. Verkopen is een kunst. Je moet het leuk vinden om artiest te zijn. En wat je leuk vindt, daar ben je vaak automatisch goed in.

Aan de andere kant kun je veel artistieke vaardigheden (kunsten) leren. De Kleinkunstacademie is er immers niet voor niets. Er zijn zelfs goed georganiseerde opleidingen om je creativiteit te ontwikkelen. *Edward de Bono* heeft hieraan een belangrijke bijdrage geleverd, met bijvoorbeeld zijn 'zes denkpetten'.

Ontwikkelen

Maar ook in onze taal zit een aardige aanwijzing. Tenslotte is taal niet zomaar ontstaan. Dat is een proces van eeuwen *ontwikkelen*. En juist dat laatste woord, daar is het mij om te doen. Ieder mens heeft een aantal unieke talenten meegekregen. In de loop van de jaren zijn die talenten meer of minder benut. Allerlei personen en situaties beïnvloeden uiteindelijk de ontwikkeling van deze talenten. Het is de kunst om je talenten juist te ont-wikkelen. De wikkels eraf te halen. Dat ont-wikkel-proces is een leerproces. Hard werken aan jezelf en ontdekken waar je werkelijk goed in bent. Want hoe minder wikkels je hebt, hoe origineler je bent. En hoe origineler je bent, hoe kleurrijker je overkomt. En dat is nou precies de kracht van een echte kunstenaar. Kleurrijk zijn. Het kan geen toeval zijn: hetzelfde geldt – gelukkig – voor een topverkoper.

Arnold Steenbeek

Arnold Steenbeek is managing partner van Protion, advies- en trainingsbureau voor Sales & Marketing Intelligence in Zeist.