Den karaktäristiska karaktären

Jag har nyligen ändrat fokus i mitt liv, från att vara konsument till att bli försäljare. Skiftet har fått mig att fundera på om det finns en generell karaktärstyp med gemensamma kännetecken.

Mina reflektioner skulle ge olika utfall beroende på var i världen jag befinner mig. I Rom, Nairobi eller Peking hade förutsättningarna varit annorlunda eftersom vårt beteende till stor del styrs av vårt kulturella arv. Jag är mig själv närmast och håller just nu till hemma i Sverige och det färgar min utgångspunkt.

Det första jag kommer att tänka på är den glädje som jag som direktförsäljare kan skapa hos andra.

Första gången som jag skulle kränga min produkt direkt till kunder, kom det fram en man till mig. Han gratulerade när han insåg att jag skrivit boken själv, och berättade sedan om den glädje hans far upplevt av att vara författare, även om han aldrig blev publicerad. Jag sålde ingen bok den gången, men det var ett trevlig samtal.

Under min debut på en signering valde jag att lotta ut några exemplar. En pojke i tioårsåldern hade turen att vinna och jag skrev ett personligt meddelande till honom i hans nya bok. Det var första gången han var med om något liknande, ansiktet lös upp och han hade svårt att stå still av upprymdhet. Det faktum att pojken inte var rätt målgrupp för bokens innehåll och att jag inte fick betalt, minskade inte den positiva energi jag fick av reaktionen.

Jag minns den äldre kvinnan som inte kunde sluta prata med mig för att hon själv tänkt skriva en bok, men aldrig kommit till skott. Jag kommer ihåg en annan kvinnan som vid första anblick var totalt ointresserad av att prata med mig, men när jag kort berättade vad boken handlar om väcktes hennes intresse till liv och vi hade massor att diskutera.

För att locka kunder brukar jag bjuda på godis. När jag var på en bokmarknad visade sig att sötsakerna snabbt tog slut: barnen var sugna, föräldrar plockade på sig, ungdomar som inte ätit frukost ville ha och några tiggare som passerade

passade på. Jag sålde inga böcker till dem, men jag gjorde dem i alla fall glada!

Alla dessa exempel ger mig en positiv känsla, men de är trots allt undantag. Jag har märkt att majoriteten av dem som går förbi mig inte är glada eller intresserade. När jag försöker inleda en konversation kan jag får huvud-skakningar eller en sur kommentar tillbaka.

Jag kommer ihåg mannen som satt i sin permobil och betraktade mig på avstånd. Till slut gick jag fram och bjöd på godis och frågade om han ville vara med på en utlottning. Svaret blev att han aldrig har tur, men godiset åt han upp.

Bemötandet jag fått är karaktäristiskt för den svenska karaktären: en inneboende skepsis till dem som säljer något och ett motstånd att prata med okända.

Så ändrar jag synsätt och ser jag mig själv som köpare. Jag inser att jag är precis likadan som de flesta och det blir ett kvitto för mig, att det är situationen och perspektivet som avspeglar sig i karaktären.

Anders Gréen
andersgreen.eu