

PRESTEN som lærer menn Å SELGJE BIL

Da MOTOR møtte Erica Grunnevoll falt alle våre illusjoner om kvinnelige prester til bakken. Hun har et tonn med utstråling, latter, bleket hår og skinnjakke. Denne varme kvinnen har overlevd flere tiår i innbarkedde mannsyrker uten å miste verken tro eller seg selv.



Av May Andrine Gran

I dag er Erica Grunnevoll bedriftsrådgiver med kommunikasjon som spesialfelt. Nylig lærte hun bilselgere hos Toyota hvordan de skal kommunisere bedre med kvinner!

Erica er absolutt en kvinne utenom det vanlige. Hun var nyutdannet prest med graden cand. theol i 1986. Hun har vært ti år i forsvaret som offiser og prest, vært vanlig prest, og har både motorsykkellappen og dykkerlappen. Det er ikke som prest hun tjener lenger. Nå tjener hun næringslivet som konsulent og bedriftsrådgiver, uten at hun har mistet troen for det.

- Hva fikk deg til å gå fra å være prest til bedriftsrådgiver?
- Etter ti år i forsvaret som prest ønsket jeg forandring, men jeg ville fortsatt jobbe med mennesker. Jeg hadde fra før holdt en del foredrag og kurs i forsvaret så selve læresituasjonen var ikke ny for meg. Da jeg var prest i forsvaret tok jeg videreutdanning som økte kompetansen min betraktelig i forhold til det som skjer i og mellom oss mennesker.

Toyotakurs

Kurset Erica har hatt for Toyota er bare ett av mange kurs hun har holdt. På hjemmesiden <http://home.sol.no/~erica/> står det mer om dette.
- Jeg kan hjelpe bedrifter med å bedre relasjonsbyggingen. Dessverre er det mange som ikke skjønner at de trenger hjelp før det er for sent. Toyota ville gjøre sine selgere og

kunderådgivere dyktigere til å forstå kvinner som vil kjøpe bil.
- Det er mange kvinner som føler seg oversett og misforstått når de skal kjøpe bil. Dette

kurset var ment som et motivasjonskurs for de som var interesserte, forteller Toyota utviklingsjef Erling Nordahl til Motor.
Om kurset har hjulpet er det ennå for tidlig å si noe

om. Det har sikkert ikke gjort ting verre!
Toyota er, så vidt vi vet, en av de første i Norge som lærer bilselgerne sine hvordan de skal behandle kvinner.

Menn og kvinner er ulike

Uten å spekulere i om det er arv eller miljø som gjør kvinner og menn ulike, mener Erica at det er forskjeller mellom kjønnene. Men hun presiserer at verken kvinner eller menn er bedre enn den andre generelt.

- Det er først når man anerkjenner forskjellene at menn og kvinner kan snakke best mulig sammen, mener Erica.
- Hva er de største forskjellene?
- Kvinner er, mer enn menn, opptatt av dialogen. Generelt kan vi si at kvinner ofte forsøker å knytte mennesker sammen med måten de snakker på. Språket er for kvinner et middel til å få kontakt med andre på, for å skape en følelse av fellesskap. Menn bruker språket på en mer direkte måte. De ønsker å markere sin mening, komme med konkrete utspill, og de er særlig tilbøyelige til å

si klart ifra hvis deres status i en gruppe står på spill.

- Hvordan påvirker det et bilkjøp?
- Kvinner stiller som menn, spørsmål for å få konkrete svar. Men de kan også stille spørsmål for å få kontakt eller for å oppmuntre samtalepartneren til dialog.

Kvinnen vil helst ikke bli oppfattet som autoritær og pakker ordrer inn i spørsmål. For kvinnen er dette en mer sympatisk måte å snakke på, men menn opplever denne indirekte måten å uttrykke seg på som manipulerende og som et tegn på uvitenhet og usikkerhet. Et spørsmål er for dem ett spørsmål. Mannen må vite at kvinnen ikke alltid trenger svar på spørsmålet. Mer enn løsninger vil de ha innspill og dialog.

Avgjørelsen kan de ta selv. Det er viktig å tenke på når man skal selge bil til en kvinne.
- Hva skjer når kvinner går for å kjøpe bil?

- Mange av jentene opplever selgerne som belærende, mens bilselgerne på sin side har problemer med å forstå hva kvinner egentlig mener. Kvinner bruker spørsmål for å oppnå tre ting: For å få svar på noe de lurer på, for å gi en ordre og for å skape dialog. Mange bilselgere lurte på hvordan de som selgere kan vite når bilen var solgt? Da må de først finne ut om kvinner vil ha svar, dialog eller gir en ordre. De må ha flere antenner oppe fordi kvinner tenker annerledes og snakker annerledes. Kvinner kan også sette inn små fyllord i setningene så de blir mindre bombastiske. Ord som jeg tror, kanskje, hvis, dersom og så videre. Menn tolker dette som avhengighet og usikkerhet. Selgere som lærer seg til å forstå hva kvinner egentlig mener har et fortrinn. **MOTOR**

Erica og gutta

Erica kjenner godt til mannsdominerte yrker. I ti år jobbet hun som prest i forsvaret. Den gang var bare ti prosent av landets prester kvinner. Som prest var hun også offiser, og bare fire prosent av offiserene var kvinner. Hun var også den første kvinnelige presten i verden som ble sendt til Libanon med FN-styrkene.



Tre år som bedriftsrådgiver har ikke fått Erica til å miste troen.



Kom til meg, og jeg vil lære deg å kommunisere!



Det verste jeg vet er å stå foran kameraet!