

Der er penge i begejstring – til en vis grænse

Den 2. januar er Løvens Hule tilbage på DR. Findes der en opskrift på, hvad der får investorerne til lommerne? En Harvard-undersøgelse af 200 pitches fra den canadiske pendant til Løvens Hule giver et svar. Et svar, alle kan lære af.

Debat 30.12.2019 kl. 05:50

Nina Vinther Andersen



I den lokale is-biks i Jægersborggade på Nørrebro i København står folk om sommeren i kø langt ud på gaden. For Istid er ikke nogen helt almindelig butik. Anniken Sand og Nina Victoria Berg bruger flydende nitrogen til at fryse ismassen. Det giver en helt særlig konsistens.

I 2015 besluttede de sig begge for at forfølge drømmen om at lave nitrogenis. Et år senere var de med i DR's iværksætterprogram 'Løvens Hule'. Med smagsprøver og et sikkert salgspitch fik de to kvinder i alt 450.000 kr. fra investorerne Tommy Ahlers og Christian Stadil med hjem til at udvide forretningen.

Og selvom de to investorer købte sig ind på en is-forretning, så var det først og fremmest de to kvinder, som investorerne troede på.

»De kunne have pitchet hvad som helst, og så havde jeg investeret,« sagde Tommy Ahlers efterfølgende.

Den 2. januar er Løvens Hule tilbage på DR. Over en halv million danskere ser med, når håbefulde mennesker præsenterer deres hjerteblod for løverne. Nogle får penge med videre. Andre må gå tomhændet hjem.

Ordet 'at pitche' stammer fra det at kaste en bold i baseball. Det beskriver den intense præsentation, hvor en eller flere personer fortæller om deres forretningsidé med henblik på at få andre til at købe ind på den.

Et pitch består af en række ubekendte. Tit er tale om et nyt, ufærdigt produkt eller en proces, som endnu ikke har bevist sit værd. I sagens natur løber investorerne en risiko. De kan ikke læne sig op ad objektive beviser for eksempel, hvor meget produktet vil sælge på længere sigt; hvor god kvaliteten er; om processen reelt fungerer i stor skala, eller hvordan deltagerens moralske habitus er.

De bliver nødt til at læne sig op ad det, de *opfatter* i situationen. Med andre ord den mere følelsesmæssige vurdering af både hele pakken, men også de enkelte elementer.

Forskning viser, at iværksættere, der udviser begejstring, følelser og entusiasme, når de fortæller om deres idé, har tendens til at få investorer og kapital til deres projekter og virksomheder.

Forskerne fra Harvard Business School undersøgte blandt andet 200 deltagere i den canadiske udgave af Løvens Hule. De fandt en signifikant sammenhæng mellem iværksætternes udtrykte lidenskab og så

investorerne lyst til at investere. Faktisk steg sandsynligheden for, at iværksætteren ville modtage funding med 40,4 pct., hvis de virkede begejstrede. Det gjaldt, hvad enten der var tale om mænd, kvinder, brune, hvide, solo-entreprenører, teams eller socialt bevidste firmaer.

Men hvad består det her u håndgribelige begreb 'begejstring' af? Dels en indre ild, der brænder så stærkt, at varmen smelter publikums hjerter og investorernes lommer. Men også af den status, vi andre tillægger folk, der udviser begejstring. Det er ganske enkelt en social markør. Viser du begejstring, stiger andre folks beundring for dig, viser forskningen.

Og hvordan viser du så begejstring? Oftest bliver det forbundet med folk, der udviser energi, har en livlig – men ikke flagrende – gestik, levende mimik og varieret stemmeføring. Samtidig virker de autentiske, dvs. viser følelser i overensstemmelse med deres tanker.

For ligesom smil smitter begejstring. Men kun til en vis grænse.

For forskerne fandt også, at hvis det virkede som om, den, der pitchedede, spillede skuespil eller fakede følelser, så stod investorerne af. Det samme gjaldt, hvis deltagerne blev irriterede eller vrede i den efterfølgende samtale.

Samtidig afhang investorernes positive opfattelse af begejstring og funding af den konkrete situation. Så det kunne meget vel være, at deltageren oprigtigt følte og viste entusiasme, men hvis situationen ikke var til det eller forventningen til den pågældende person var en anden, så ville begejstringen blive opfattet som upassende, irrelevant eller uventet, gav det bagslag. Med andre ord duer det ikke at slå ud med armene og smile ekstatisk, hvis du dybest set er en introvert statistiker, der har det bedst med at nørkle med korrelationsuligheder.

Så hvis du ser med, når Løvens Hule ruller over skærmen, så sats på, at de mest begejstrede og autentiske deltagere scorer flest penge. Og hvis du selv skruer op for din ægtføjte begejstring, når det er passende, kan det jo være, at andre folks beundring stiger for dig.