

 SERVICEPOOLS - Servicepool Vertrieb

# Was knapp ist wirkt wertvoll



*Zu verhindern, etwas von Wert zu verlieren, kann einen noch größeren Einfluss auf die Kaufentscheidung haben, als etwas von Wert zu bekommen.*

Wenn der Kunde einen gewohnten und von ihm geschätzten Prozess gefährdet sieht, misst er diesem Prozess plötzlich einen unreal hohen Stellenwert bei.

Ist etwas knapp geworden oder gefährdet, empfinden wir das als Einschränkung unserer Freiheit es zu besitzen. Wir wollen es jetzt unbedingt haben.

Eine begrenzte Ressource, steigert unser Interesse und unsere Begehrlichkeit noch dramatischer, wenn wir mit anderen um sie konkurrieren müssen.

Ressourcen, die erst neuerdings knapp sind, erscheinen uns wesentlich wertvoller als die Dinge, die schon immer knapp waren.

Nach der Reaktanztheorie reagieren Menschen auf den Verlust von Freiheit und Wahlmöglichkeiten damit, dass sie mehr haben wollen, als vorher.

Menschen sind so konstruiert, dass sie emotional entscheiden und dann ihre Entscheidungen rational begründen.



## HANS-FISCHER-SEMINARE

St. Wendelinstrasse  
986932 Pürgen-Lengendorf  
Fon: 08196 998210  
Fax: 08196 998212  
[www.fischerseminare.de](http://www.fischerseminare.de)

Bildquelle: © Ernst Rose [www.pixelio.de](http://www.pixelio.de)

**Autor(en):** Hans Fischer