



Wird unser Gehirn ausgetrickst?

Rabatte, Prozente und Sonderangebote manipulieren unterbewusst unser Gehirn und machen uns Lust aufs Einkaufen. Geschickt schalten sie unseren Verstand aus. Hier wird getestet, warum unser Gehirn nicht mit Geld umgehen kann...



Quelle Film: <http://youtu.be/HGwY9qlofG4>

Fragen zum Hörverstehen

Antworte, falls nicht anders verlangt, in ganzen und treffenden Sätzen.

1. Wer sofort auf Rabatte und Sonderangebote reagiert, ist kaufsüchtig.
 richtig
 falsch
2. Sobald man ein Rabattangebot sieht, denkt man automatisch, dass es sich um einen guten Preis handelt.
 richtig
 falsch
3. Das Belohnungssystem funktioniert nur zusammen mit dem emotionalen System.
 richtig
 falsch
4. Wenn man keine Ahnung hat, wie viel Wert ein Produkt hat, orientiert man sich unbewusst an Zahlen, die man gerade noch im Kopf hat bzw. vor sich sieht.
 richtig
 falsch

5. An welchem Ort im Gehirn wirken Rabatte und Sonderangebote?

.....

6. Was wird beim anfänglichen Versuch getestet und wie fällt das Ergebnis aus?

.....
.....
.....

7. Warum weiss der Professor bereits im Voraus, dass 80-90% der Passanten so reagieren werden, wie er es sich vorstellt – nämlich nicht haushälterisch?

.....
.....
.....
.....
.....

8. Was wird beim ersten Passanten-Versuch getestet?

.....
.....
.....

9. Wie reagieren zwei Drittel der Leute und was ist die Erklärung dafür?

.....
.....
.....
.....

10. Wie wird bewiesen, dass Emotionen einen grossen Einfluss auf Geldfragen haben?

.....
.....
.....
.....

11. Wie lässt sich erklären, dass sich drei Viertel so entscheiden?

.....
.....
.....
.....

12. Inwiefern nutzen Händler den Fakt, dass sich unsere Preiseinschätzung durch Zahlen, die wir sehen, beeinflusst?

.....
.....
.....
.....

13. Wie verhält es sich, wenn Passanten im Voraus wissen, wie das Gehirn auf all diese Situationen reagiert?

.....
.....
.....
.....