



## 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?  
**Im Belohnungszentrum**
6. Was wird beim anfänglichen Versuch getestet und wie fällt das Ergebnis aus?  
**Instinktiv entscheiden, ob sie ein bestimmtes Produkt kaufen will oder nicht. Ergebnis: Sie greift zu, nur weil das Wort „Sonderangebot“ darunter steht. D.h., wenn das Produkt den gleichen Preis hätte, aber nichts von „Sonderangebot“ steht, kauft man es nicht.**
7. Warum weiss der Professor bereits im Voraus, dass 80-90% der Passanten so reagieren werden, wie er es sich vorstellt – nämlich nicht haushälterisch?  
**Unser Gehirn ist nicht darauf ausgelegt, mit Geld umzugehen. Seit dem es Zahlungsmittel gibt, verteilt das Gehirn den Umgang damit auf andere Bereiche, z.B. das Belohnungszentrum. Wenn dieses aktiviert wird, wird Dopamin, ein Glücklich-Macher, ausgeschüttet.**

8. Was wird beim ersten Passanten-Versuch getestet?  
**Ob die Passanten lieber 5€ sofort oder lieber 40€ in sechs Wochen nehmen.**
9. Wie reagieren zwei Drittel der Leute und was ist die Erklärung dafür?  
**Die meisten nehmen eher sofort 5€. Geld ist ein Aktivierer des Belohnungssystems. Die Vorstellung, die „Belohnung“ erst in mehreren Wochen zu bekommen, ist zu abstrakt.**
10. Wie wird bewiesen, dass Emotionen einen grossen Einfluss auf Geldfragen haben?  
**Situation: Will man lieber 100'000€ pro Jahr verdienen, während die anderen der gleichen Firma alle 50'000€ verdienen, oder lieber 200'000€, wenn alle anderen 300'000€ verdienen? → Der grösste Teil der Passanten bevorzugt die Situation, in denen sie reicher als die anderen sind.**
11. Wie lässt sich erklären, dass sich drei Viertel so entscheiden?  
**Das Entscheidungssystem wird von Belohnung, Gedächtnis und Gefühlen dermassen beeinflusst, dass es nicht immer die richtige Entscheidung trifft (insbesondere in Geldfragen).**
12. Inwiefern nutzen Händler den Fakt, dass sich unsere Preiseinschätzung durch Zahlen, die wir sehen, beeinflusst?  
**Sie schreiben einen hohen Preis hin, streichen diesen durch und ersetzen ihn durch einen tieferen Preis. Dadurch bekommen wir das Gefühl, einen Schnäppchenkauf zu machen.**
13. Wie verhält es sich, wenn Passanten im Voraus wissen, wie das Gehirn auf all diese Situationen reagiert?  
**Sie reagieren vernünftiger und entscheiden sich für die wirtschaftlichere Variante.**