



# VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,  
warum Menschen kaufen

## AUFGABE ZU KAPITEL 2

### Ursache 2: Verlangen – Wunsch

1. Nimm dir ein Blatt Papier und lege eine Tabelle mit zwei Spalten an. Über die erste Spalte schreibst du „Ist“, über die zweite Spalte schreibst du „Wunsch“.

- Beantworte zunächst die folgenden drei Fragen und notiere die Antworten in der ersten Spalte: 1a. Was hat meine Zielgruppe gerade? 1b. Was fühlt meine Zielgruppe gerade? 1c. Was erlebt meine Zielgruppe gerade?
- Sobald du dir über die jetzige Situation deiner Zielgruppe klar geworden bist, steht die erwünschte Situation im Fokus. Dazu werden die drei gerade genannten Fragen entsprechend umformuliert: 2a. Was möchte meine Zielgruppe zukünftig haben? 2b. Was möchte meine Zielgruppe zukünftig fühlen? 2c. Was möchte meine Zielgruppe zukünftig erleben? Trage die Antworten dazu in die zweite Spalte ein.

2. Schau dir dann alle notierten Wünsche noch einmal an und bringe sie auf der Rückseite des Blattes in eine Rangreihe.

3. Nimm dir ein weiteres Blatt Papier und teile dieses in drei Spalten ein, die für die generellen, internen und externen Glaubenssätze stehen. Schreibe für jeden Bereich alle Glaubenssätze auf, die deine Zielgruppe aller Wahrscheinlichkeit nach hat. Unter jedem notierten Glaubenssatz solltest du etwas Platz lassen für die nächsten beiden Schritte.

4. Mache dir Gedanken, welche Erfahrung den jeweiligen Glaubenssatz bei deiner Zielgruppe verursacht und welche Interpretation ihn verstärkt haben könnte, und trage beides unter dem entsprechenden Glaubenssatz ein.

5. Abschließend solltest du dir überlegen und aufschreiben, was du allen notierten Glaubenssätzen entgegenhalten könntest - sprich, wie und womit du zeigen könntest, dass die limitierenden Glaubenssätze deiner Zielgruppe nicht der Wahrheit entsprechen.