

„Der Instinkt ist ein guter Ratgeber“

Warum ein Produkt, das sich nach „meinem“ Produkt anfühlt, unsere Kaufentscheidungen beeinflusst und warum ein Autokauf nicht logisch funktionieren kann. Interview von Birgit Schaller

Bestseller Sie beschäftigen sich in Ihrer aktuellen Forschung mit dem Thema psychologischer Besitz? Können Sie diesen definieren?

Bernadette Kamleitner Psychologischer Besitz bestimmt, wie sehr ich das Gefühl habe, dass etwas meines ist. Es geht darum, ob beispielsweise der schöne Kugelschreiber hier eher der Kugelschreiber ist oder mein Kugelschreiber. Dieses Gefühl hat wenig damit zu tun, ob etwas rechtlich mir ge-

Bernadette Kamleitner

ist seit September Vorstand des Institutes für Werbewissenschaft und Marktforschung an der WU Wien. Die 33-Jährige war fünf Jahre lang Senior Lecturer an der Queen Mary University of London und erforschte dort das Konzept des psychologischen Besitzes.

hört. Käuflich erwerben kann ich auch Dinge, die ich nur wenig als „meins“ empfinde, wie einen Schreibtischsessel.

Warum spielt der psychologische Besitz eine Rolle bei Kaufentscheidungen?

Kamleitner Mit einem Gefühl des „Meins“ wird es wahrscheinlicher, dass der Konsument tatsächlich kauft. Die Forschung zeigt, dass bildliche Vorstellung hier einen starken Einfluss hat. Sich logisch Vor- und Nachteile zu überlegen, führt oft nicht direkt zum Kauf.

Das heißt, es geht um einen emotionalen Zugang?

Kamleitner Vorstellungen sind emotional: Bilder gehen durch meinen Kopf, ich spiele Szenarien durch. Auf die Vorstellung reagiert der Mensch ähnlich wie auf eine reale Situation. Wenn sie sich vorstellen, jemand hüpf mit voller Kraft auf ihre Zehen, dann ziehen sie diese automatisch zusammen.

Was unterstützt diesen Prozess?

Kamleitner Jede kleine Bewegung Richtung „meins“ kann einen Effekt haben, sei es Werbung oder Testfahrten. Besitz ist tief fundiert im Menschen, weil wir so etwas brauchen wie einen sicheren Hafen. Besitz sagt auch viel über unsere Individualität, ein sehr relevantes Thema heute. Je persönlicher, je mehr ist etwas meines. Hinzu kommt, dass wir gerne kontrollieren, Macht haben wollen, und was kontrollieren wir stärker als das, was wir besitzen.

Was macht ein Produkt nun zu meinem Produkt?

Kamleitner Etwas anzugreifen macht ein Produkt mehr zu meinem Produkt. Das ist einer der Kardinalwege zum psychologischen Besitz. Allerdings, wenn eine unattraktive

Person „mein“ Produkt angreift, dann will ich dieses Produkt weniger. Was auch interessant ist: Leute, die mit Kreditkarte bezahlen, entwickeln ein weniger starkes Besitzgefühl als jene, die in bar zahlen. Zähle ich die Münzen einzeln ab, dann wird das persönliche Investment spürbarer.

Wenn ich etwas psychologisch besitze, wird also nach emotionalen Gesichtspunkten gekauft?

Kamleitner Der psychologische Besitz ist nicht rein emotional, er hat auch stark kognitive Elemente, weil beispielsweise Kontrolle etwas ist, wo ich nachzudenken beginne. Auch umfassendes Wissen über ein Produkt verstärkt den psychologischen Besitz. Grundsätzlich weiß man aber, dass Entscheidungen oft unbewusst getroffen und erst danach Argumente für das Für und Wider gesucht werden.

Heißt das, es gibt keine logischen Kaufentscheidungen?

Kamleitner Manche sagen Ja. Nehmen Sie das Beispiel Autokauf. Ich müsste ein Wahnsinnsexperte sein, um hier wirklich eine gut fundierte Entscheidung zu treffen, deshalb werden die Kriterien auf meine persönlichen Standards reduziert. Menschen verarbeiten in den ersten instinktiven Momenten extrem viel Information, mehr als wir später analytisch zuwege bringen. Unser Instinkt ist in vielen Fällen, wenn auch nicht immer, ein sehr guter Ratgeber. ←