

FÜHRUNGSPSYCHOLOGIE

DER ANKEREFFEKT

WURDEN SIE GEANKERT?



Beim Ankereffekt werden Menschen bei Entscheidungen von Umgebungsinformationen beeinflusst, ohne sich dieser Tatsache bewusst zu sein.

EIN BEISPIEL



Vor dem Kauf eines Fernsehers haben Sie die letzten drei Ziffern Ihres Personalausweises aufgeschrieben. Handelt es sich dabei um hohe Zahlen sind Sie eher bereit mehr zu investieren als bei drei niedrigen Ziffern. Es findet eine unbewusste Orientierung an diesen Zahlen statt.

SETZEN SIE IHREN EIGENEN ANKER



Legen Sie vor Entscheidungen einen Richtwert für sich fest, den Sie weder deutlich unterschreiten noch übersteigen wollen.

ANKER IN GESPRÄCHEN ANWENDEN



Erwähnen Sie während Gesprächen häufiger eine Zahl, zu der ihr Gesprächspartner einen Bezug herstellen soll. Gespräche lassen sich so auf einen Nutzwert lenken.

TWT INTERACTIVE GROUP

Corneliusstraße 20-22
D-40215 Düsseldorf
www.twt.de

T +49 (0) 211- 601 601-0
F +49 (0) 211- 601 601-19
M info@twt.de



what we do:
creating digital success