

- **Haptische Ursprünge:**

- Der Tastsinn jedes Babys entwickelt sich immer zuerst – und ist deswegen unser Ursprungs-Sinn
- Der Mensch lernt durch besonders emotionale Erfahrungen sehr schnell & nachhaltig – am wichtigsten ist die körperliche Erfahrung
- Nur ein Baum, der den Sturz eines anderen miterlebt, schließt auch eine Sturmversicherung ab

- **Haptische Wirkung:**

- Die Reziprozität ist in der westlichen Welt ein starker psychologischer Treiber: Wer etwas gereicht bekommt, möchte etwas zurückgeben ... wenn man uns jedoch etwas wieder wegnimmt, tut das psychisch sehr weh; wir fürchten den Verlust
- Der Mensch tendiert dazu, Dinge vervollständigen zu wollen – etwa eine geometrische Figur wie einen Kreis
- Kaum ein Kunde kann seine Ziele/Wünsche ausdrücken oder gut beschreiben, welche Verträge er besitzt. Legt man ihm jedoch seine „Optionen“ auf den Tisch, kann nahezu jeder diese blitzschnell sortieren und priorisieren
- Menschen erinnern sich immer deutlich besser an Dinge, die sie tun, als an Dinge die sie nur hören und/oder sehen

- **Haptische Anwendung:**

- Der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg ist die eindrucksvolle Demonstration der Produkte und deren Vorteile
- Geschickte Verkäufer nutzen die Macht des Tastsinns und binden den Kunden aktiv mit ein
- Dies führt zu 30 – 100% mehr Umsatz, weil der Kunde beteiligt ist und an der Erstellung des „Endprodukts“ aktiv mitwirkt – und es sich so selbst verkauft

