

kann so verschiedenartig nuanciert sein, daß oft diese allein einen Rückschluß auf die Psyche desselben zu gestatten vermag. Er wird daraus zwar nicht Einzelheiten des Seelenlebens desselben in Erfahrung bringen können — dies ist in den meisten Fällen auch ziemlich belanglos —, er wird aber herauslesen können, ob der Betreffende eine reale Sachkenntnis des Objektes besitzt, das er kaufen will, ob er leicht oder schwer beeinflußbar ist, ob er endlich für den Erwerb von Objekten, die zu erwerben ursprünglich nicht seine Absicht war, zu gewinnen ist.

Konkurrenz der verschiedenen Einwirkungsformen in der Praxis

Mag nun der gewiegtste Verkäufer in einem Verkaufsladen stehen, so wird der Erfolg seiner Leistung in der Praxis nicht bloß vom gesprochenen Worte allein abhängig sein. Wie schon früher bemerkt wurde, läßt sich die Einwirkungsart einer Ankündigung theoretisch streng und exakt nach den verschiedenen Einbruchspforten, durch welche sie in die Psyche des Menschen dringen kann, gliedern und einteilen. Die Praxis wird jedoch stets eine mehr oder minder stark ausgesprochene Konkurrenz der einzelnen Einwirkungsarten darstellen. Besonders stark wird sich diese in jenem Falle bemerkbar machen, bei welchem der Erfolg von der Wirkung des gesprochenen Wortes am Orte des Verkaufes abhängig erscheint.

Wert der äußeren Erscheinung

Es ist eine allgemein bekannte Tatsache, daß bei der ersten Begegnung zweier Menschen die Umgebung und die äußere Erscheinung bei der gegenseitigen Beurteilung derselben mitbestimmend ist. Einem seinem Äußeren nach seriösen Manne werden wir eher Vertrauen schenken, seine Aussagen für glaubwürdiger halten, als jenem, dessen Äußeres den Stempel des Leichtsinnes oder der Vernachlässigung trägt. Wir werden diesen Eindruck unbewußt auch auf die Materie übertragen, die er zu vertreten hat. Gehen wir in einer fremden Stadt in ein Restaurant und ist das erste Wesen, dem wir begegnen und das unsere Aufträge entgegennimmt, ein Kellner mit einem fettschmierigen Fracke, unsauberer Wäsche, verschlissener Krawatte, unrasiertem Gesichte und schmutziger Serviette unter dem Arme, werden wir berechtigte Zweifel über die Reinheit und Güte in der Zubereitung der Speisen in diesem Restaurant haben. Un-