# Deutsche Uhrmacher-Zeitung

**Bezugspreis**
für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 17,50 RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Str. 8

**Preise der Anzeigen**
Grundpreis 1/1 Seite 200,— RM. 1/100 Seite — 10 mm hoch und 46 mm breit — für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,— RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis × Multiplikator 1½)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

# Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 4, Jahrgang 59 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 19. Januar 1935



Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten


## Die vier Temperamente im Laden

Jede menschliche Handlung ist Ausfluß eines ganz persönlichen Willens, einer ganz persönlichen Entschlossenheit und Lust. Je nachdem diese seelischen Kräfte in einem Menschen stärker oder schwächer sind, wird die Handlung gestaltet sein. Zu den menschlichen Handlungen gehört auch jeder Kauf in einem Geschäfte; auch er unterliegt daher den angeführten Einflüssen.

Diese Seeleneinflüsse haben zutiefst ihren Ursprung in dem menschlichen Temperament. Viele Menschen glauben, daß es deren eine Unmenge gäbe; in Wirklichkeit aber lassen sie sich alle auf vier Grund-Temperamente zurückführen, die bereits seit Jahrzehnten in der medizinischen Wissenschaft bekannt sind unter den Namen: der sanguinische, der melancholische, der cholerische und der phlegmatische Mensch. Wir finden diese Temperamente nicht nur bei den Männern, wie zuweilen angenommen wird, da man meistens nur von einem Phlegmatiker, einem Choleriker usw. spricht, sondern genau so bei Frauen, kurzum bei jedem, der einen Laden betritt.

Der große Philosoph Kant hat den vier Namen deutsche Bezeichnungen gegeben, die bereits besser erkennen lassen, was für einen Menschen wir jeweils vor uns haben, wenn wir von den vier Temperamenten sprechen. Er hat folgende Verdeutschungen gewählt: sanguinisch = leichtblütig, melancholisch = schwerblütig, cholerisch = warmblütig, phlegmatisch = kaltblütig. Den schwerblütigen und den warmblütigen Menschen hat er unter die Menschengruppe mit starken Gefühlen gesetzt, die beiden anderen unter die Gruppe der Menschen mit schwachen Gefühlen, und indem er nun in die Tatsache der Gefühlsbewegungen die Schnelligkeit und die Langsamkeit des Gefühlswechsels einfügte, kam er zu der folgenden Einteilung der Menschen:

| | starke Gefühle: | schwache Gefühle: |
|---|---|---|
| schnell wechselnde Gefühle: | Choleriker | Sanguiniker |
| langsam wechselnde Gefühle: | Melancholiker | Phlegmatiker |

Diese Aufstellung zeigt uns ganz deutlich den Unterschied der vier Temperamente. Wie aber sehen wir nun diese Menschen jeweils bei uns im Laden, und wie haben wir uns gegen sie zu verhalten? Wir betrachten heute nur den Mann.

1. Der warmblütige Choleriker ist ein Mensch, der sich bei leichter Erregbarkeit der Gefühle mit Vorliebe einem auf ihn einstürzenden Geschehen und Eindruck hingibt. Aber diese Hingabe kommt nur schwer bei ihm zur Auswirkung, da seine Gefühle meistens nicht von Lust, sondern von Unlust begleitet sind. Aber wenn seine Kraft und Beharrlichkeit eingesetzt werden, zwingt er die Unlust schnell nieder, und er begeistert sich für ein ihm gemachtes Angebot, für ihm vorgezeigte Sachen. Aber ganz plötzlich kann er von dieser Kaufentschlossenheit abkommen, wenn er sich über eine Kleinigkeit ärgert, wenn ihm irgend etwas mißfällt. Es kommt dann vor, daß er ganz schroff die Verkaufshandlung abbricht, den Laden verläßt, um schon draußen zu der Erkenntnis zu kommen, wie unrecht er handelte.

Eine Gruppe des warmblütigen Cholerikers bildet der unentschlossene Käufer. Wir sagten schon, der Choleriker werde nicht von der Lust getrieben, sondern von der Unlust; daher seine Unentschlossenheit. Er kann sich begeistern, ja, aber aus der Begeisterung nun auch die letzte Folgerung ziehen und das ihm Gefallende erstehen, das geht bei ihm nicht so schnell. Gewiß, er ist kein Nörgler, kein Kritikaster, kein Allesbesserwisser, aber er ist ein Zögerer. Dabei kann man ihm dies nicht übelnehmen, denn er will ja nicht dies oder das mit angeblichem Kennerblick bekritteln, sondern nur etwas Genaueres wissen von dem, was er erstehen will, um von sich aus vergleichen zu können. Man muß ihm gegenüber gute Warenkenntnisse aufweisen können, sonst ist's aus, denn ...

Dann kommt der berühmte Punkt, wo er sich zu ärgern beginnt, und im gleichen Augenblick kann alle Kaufabsicht in ein Nichts verfliegen. Man komme ihm als guter Berater entgegen; man versuche ihm nichts aufzuschwatzen, denn er wird den Schwindel schnell durchschauen. Man überzeuge ihn, statt ihn zu überreden. Man spreche zu ihm die Wahr-


SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19350000/51