

## Interessantes und kurzweiliges Referat von Werner Maus

Bruchköbel. Tropentemperatur in Bruchköbel und dennoch war der Hochzeitssaal im Bürgerhaus gut besetzt.

„Die Werbung redet euch ein, kauft dies, kauft das. Sie tun so, als seien es Diamanten, dabei verkaufen sie nur Glas.“ Mit dieser Aussage von Papst Franziskus und der Frage wie Werner Maus es nun geschafft habe seine Produkte als Diamanten zu verkaufen leitete der BBB-Vorsitzende Joachim Rechholz den Abend ein. Der Referent Werner Maus, ehemaliger Leiter des Bereiches Marketing-Kommunikation eines US Technologie Konzerns, berichtete was hinter den



Werner Maus referierte über den Wirkung von Werbung und Verkaufsmethoden

Werbe- und Verkaufsmethoden steckt, wie Menschen aufgrund ihrer Eigenschaften beeinflusst werden. Wer bin ich denn eigentlich? Was treibt uns Menschen an? Warum tun wir etwas? waren einige Fragen die Werner Maus in

den Raum stellte. Basis der Beantwortung dieser Fragen war die Maslow-Bedürfnispyramide. Angst, Risikovermeidung, Liebe, Zusammenhalt, Zuneigung, Mitgefühl, Soziale Anerkennung, Freiheit und Individualität bestimmen

unser Denken und Handeln. Aber jeder hat andere Schwerpunkte und andere Empfindlichkeiten, über die die Werbung auf den Menschen Einfluss nehmen kann. Werbung setzt an den verschiedenen Bedürfnisebenen an. Keiner von uns kann sich diesem ganz entziehen.

Nach seinen sehr interessanten Aussagen stellte sich Werner Maus noch den Fragen der Besucher. Hier wurde unter anderem die angebliche Neutralität von Testberichten beleuchtet.

Alles in allem ein interessantes und kurzweiliges Referat von Werner Maus, der zu Recht viel Applaus von den Zuhörern erhielt.