

# Umgang mit Veränderungen

## Die Bedürfnisse

Menschen handeln nur dann, wenn sie damit ein Bedürfnis befriedigen können  
(Bedürfnis = subjektives oder objektives Gefühl des Mangels und dem daraus abgeleiteten Wunsch oder der Notwendigkeit, diesen Mangel zu beseitigen).

Wichtige Beweggründe, die Menschen bei wirtschaftlichen Transaktionen zum Handeln motivieren (Quelle: Auswertung von ca. 5000 TV-Werbespots und Anzeigen):

1. Geld machen (Besitzstreben)
2. Geld sparen (Geiz)
3. Zeit / Mühe sparen (Effizienz)
4. Der Familie helfen (Fürsorge, Wohltätigkeit)
5. Sicher sein (Sicherheit)
6. Anderen imponieren (Held)
7. Mit sich zufrieden sein (Selbstachtung)
8. Selbstentfaltung fördern (Selbstverwirklichung)
9. Zugehörigkeit spüren (Akzeptanz, Dabei sein)
10. Vergnügen haben (Spaß)