

Worauf Spender achten ... Kleine Psychologie des Sammelns

Warum öffnen sich bei bestimmten HaussammlerInnen leichter die Türen? Warum sind einige besonders „erfolgreich“? Warum erzählen die einen wiederholt von Situationen der Ablehnung und andere berichten begeistert von ihrer Sammlung, obwohl sie in einem „schwierigen Gebiet“ unterwegs waren? ...

Der Erfolg bei der Hausammlung (wie bei jedem Hausbesuch u.ä.) hängt nicht von Zufällen oder übernatürlichen Fähigkeiten ab und ist auch nicht mit großen Geheimnissen verbunden.

Es ist erwiesen, dass SpenderInnen und Spender ihre Aufmerksamkeit gegenüber dem Sammler nach dem „**Eisbergmodell**“ unterschiedlich aufteilen:

Nur **10 % der Botschaft** wird über die **Informationen** („Das Wissen“) übernommen. Diese Spitze des Eisberges bedeutet bei der Haussammlung:

Information über den Sinn der Sammlung. Wofür die Spenden verwendet werden.
Information über die Caritas und die Kirche.

Dies möchten die Menschen an der Haustüre wissen.

Jedoch **90 % der Botschaft** liegen unter dem „Wasserspiegel“ und machen den weitaus größeren Teil an Informationen für den Spender aus. Das („**Das Verhalten**“), was nicht sofort sichtbar ist, entscheidet jedoch, ob ein Gespräch zwischen SammlerIn und Besuchten stattfindet und letztendlich, ob die Caritas eine Spende erhält.

Das Verhalten des Sammlers spricht die Gefühle des anderen an. Wichtig sind:

- Herzlichkeit
- Höflichkeit
- Ein offenes Ohr haben
- Fähigkeit, Kritik anzunehmen
- Interesse für Menschen
- Bekanntheit
- Diskretion
- Ehrlichkeit
- Seriosität
- Freundlichkeit
- Vertrauenswürdigkeit
- Natürlichkeit
- Dankbarkeit

Wie jedes Verhalten, so kann auch das „ideale Haussammlerverhalten“ gelernt werden. Angebracht ist es sicherlich nicht, wenn Sammler gehetzt wirken; in irgendeiner Form moralischen Druck ausüben; schroff fordern; verärgert sind, wenn nicht gespendet wird; ...

Jede Sammlerin und jeder Sammler schenkt der Caritas ihr/sein Gesicht.

Bernhard Pletz