

Die Psychologie des Überzeugens – Robert Cialdini

Die Waffen der Einflussnahme

- „Klick, surr“. Festes, mechanisches Handlungsmuster basierend auf Auslöser, ohne nachzudenken.
- Bereits durch ein einziges Merkmal auslösbar.

Reziprozität

- Leute revanchieren sich gerne für Gefälligkeiten, bzw. fühlen sich dazu verpflichtet.
- Selbst nicht erbetene Gefälligkeiten erzeugen Reziprozität.
- Zugeständnis geben erzeugt beim anderen, dass auch er Zugeständnisse macht.
- Verteidigung: Zunächst annehmen und bei Erkenntnis eines Tricks, als solchen umdefinieren.

Commitment und Konsistenz

- Wer sich zu Sache bekennt, tut alles um dieser zu genügen, selbst gegen eigene Überzeugung.
- Menschen wollen in Worten, Überzeugungen und Taten konsistent sein und erscheinen.
- Ein Anreiz kann später wieder entfernt werden, ohne dass es dem Commitment schadet.
- Abwehr: Auf “Signale aus dem Magen” und “aus dem Grunde unseres Herzens” hören.

Soziale Bewährtheit

- Bei Entscheidung ob etwas richtig ist, orientieren wir uns daran, ob es sozial bewährt ist.
- Wir betrachten ein Verhalten in dem Maß als richtig, wie wir es bei anderen beobachten.
- Abwehr: Aufmerksamkeit bezüglich manipulierter Informationen zum Handeln ähnlicher Personen.

Sympathie

- Sympathie gegenüber Person bewirkt, dass man sich dieser verpflichtet fühlt.
- Faktoren: Attraktivität, Ähnlichkeit, Vertrautheit.
- Bloße Assoziation mit schlechten/guten Dingen hat Einfluss, wie beliebt wir bei anderen sind.
- Gegenstrategie: Wenn zu sympathisch, die *Sache* selbst analysieren, nicht die *Person*.

Autorität

- Starker gesellschaftlicher Druck, sich Anweisungen von Autorität zu beugen.
- Symbole bewirken Autorität (Titel, Körpergröße, Kleidung Luxus, Orden/Abzeichen, usw.)
- Fehler zugeben kann clever sein, um glaubwürdig zu klingen.
- Abwehr: Bewusst auf Autorität/-Symbole achten. Auch Experten können Hintergedanken haben

Knappheit/Knappheitsprinzip

- Wir messen Gelegenheiten, Infos und Dingen einen höheren Wert zu, die weniger erreichbar sind.
- Besonders wirksam wenn erst neuerdings knapp sind, sowie wir mit anderen darum konkurrieren.
- Schutz davor: beruhigen der eigenen Erregung und dann Besitz vs. Gebrauch abwägen.