

PLUSPUNKTE

IMPULSE FÜR POLITIK- UND POTENZIALENTWICKLUNG

Überzeugen: Die sechs universellen Prinzipien des sozialen Einflusses.

Von Überzeugungskunst ist oft die Rede - auch in der Politik. Wie funktioniert denn „Überzeugen“ überhaupt? Wie beeinflussen wir andere, wie lenken wir ihre Einstellungen oder Verhaltensweisen in eine Richtung? Dazu liegen wichtige Erkenntnisse aus den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie der Psychologie vor.

Als Klassiker gilt Robert Cialdini mit dem Grundlagenwerk „Die Psychologie des Überzeugens“. Dort hat er die sechs universellen Prinzipien des sozialen Einflusses dargestellt. Und kann man das lernen? Selbstverständlich kann man Strategien und Techniken erlernen, die auf diesen Prinzipien aufbauen und wirken.

1. Das Prinzip der Gegenseitigkeit (Reziprozität)

- Wenn uns jemand einen Gefallen tut, fühlen wir uns verpflichtet, uns zu revanchieren.

2. Das Autoritätsprinzip

- Wir hören auf den Rat ausgewiesener Expertinnen und Experten.

3. Das Prinzip der Vereinbarkeit (Konsistenz)

- Wir möchten, dass unsere Handlungen mit unseren Überzeugungen und Werten in Übereinstimmung stehen, vereinbar sind.

4. Das Knappheitsprinzip

- Je rarer etwas ist, desto stärker wünschen wir es uns.

5. Das Sympathieprinzip

- Je mehr wir jemanden mögen, desto stärker ist unser Wunsch, mit ihm einer Meinung zu sein.

6. Das Prinzip der sozialen Bewährtheit

- Wir achten darauf, was andere tun, und richten daran unser Verhalten aus.

*Leicht geändert aus: Noah Goldstein, Steve Martin, Robert Cialdini:
Yes! Andere überzeugen - 50 wissenschaftlich gesicherte Geheimrezepte.*

Siehe auch: http://parteischule-wiki.spd.de/media/pluspunkte:a1.6.pluspunkt_gut_verhandeln.pdf

Alle „Pluspunkte“ im Bildungswiki der Parteischule im Willy-Brandt-Haus: <http://parteischule-wiki.spd.de>.