

Überzeugen: Die sieben 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“. Insgesamt hat er sieben universelle 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. Prinzip: Gegenseitigkeit (Reziprozität; Reciprocity)

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

2. Prinzip: Autorität (Authority)

Wir hören auf den Rat ausgewiesener Expertinnen und Experten.

3. Prinzip: Commitment & Konsistenz (Commitment & Consistency)

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

4. Prinzip: Verknappung (Scarcity)

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

5. Prinzip: Sympathie (Liking)

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

6. Prinzip: Soziale Bewährtheit (Social Proof)

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

7. Prinzip: Zusammengehörigkeit (Unity)

Wir lassen uns eher von etwas überzeugen, wenn wir es zu unserer Gruppe gehörend ansehen.