

Robert B. Cialdini

Die Psychologie des Überzeugens

Ein Lehrbuch für alle,
die ihren Mitmenschen und sich selbst
auf die Schliche kommen wollen

Vierte, korrigierte Auflage

Aus dem Englischen übersetzt von Matthias Wengenroth

Verlag Hans Huber

Inhalt

Über den Autor	9
Vorwort	11
Einführung	15
<i>1. Kapitel</i>	
Die Waffen der Einflussnahme	19
«Klick, surr».....	21
Teuer = gut und andere (vor)eilige Schlüsse.....	26
Die Nutznießer.....	31
Jiu-Jitsu.....	33
Zusammenfassung.....	39
Übungsfragen.....	40
<i>2. Kapitel</i>	
Reziprozität	43
Wie die Regel funktioniert.....	46
<i>Die Power der Regel</i>	48
<i>Nicht erbetene Gefälligkeiten</i>	58
<i>Schlechte Geschäfte</i>	61
Gegenseitige Zugeständnisse.....	66
Die Neuverhandeln-nach-Zurückweisung-Taktik.....	68
<i>Gegenseitige Zugeständnisse, der</i> <i>Wahrnehmungskontrast und Watergate</i>	72
<i>In der Zwickmühle</i>	76
<i>Mehr oder weniger freiwillige Blutspenden</i>	77
<i>Nette, kleine Nebeneffekte</i>	78
Abwehrstrategien.....	80
<i>Die Regel in ihre Schranken verweisen</i>	81
<i>Den Feind ausräuchern</i>	82
Zusammenfassung.....	85
Übungsfragen.....	87

Inhalt

3. Kapitel

Commitment und Konsistenz	89
Wer A sagt.....	91
<i>Der Luxus automatischer Konsistenz</i>	93
<i>Die Festung der Ignoranz</i>	94
<i>Leider, leider ausverkauft</i>	97
<i>Commitment. Auf Gedeih und Verderb</i>	101
<i>Herz und Verstand</i>	110
<i>Die magische Handlung</i>	111
<i>Eigene Entscheidungen und innere Überzeugungen</i>	128
<i>Wenn sich Entscheidungen ihre eigenen Gründe</i> <i>suchen</i>	133
<i>Low bDXX für einen guten Zweck</i>	138
Abwehrstrategien.....	140
<i>Signale vom Magen</i>	142
<i>Signale vom Herzen</i>	144
Zusammenfassung.....	148
Übungsfragen.....	149

4. Kapitel

Soziale Bewährtheit	151
Das Prinzip der sozialen Bewährtheit.....	153
<i>Vormacher und Nachahmer</i>	155
<i>Nach der Sintflut</i>	160
Todesursache: Unsicher(heit).....	168
<i>Ein wissenschaftlicher Ansatz</i>	172
<i>Opferselbsthilfe</i>	175
Unseresgleichen.....	179
<i>Tödliche Gefolgschaft 1</i>	182
<i>Tödliche Gefolgschaft 2</i>	193
Abwehrstrategien.....	198
<i>Sabotage</i>	199
<i>Gegenprobe</i>	203
Zusammenfassung.....	206
Übungsfragen.....	207

5. Kapitel

Sympathie	211
Freundschaften mit Hintergedanken.....	216
Warum finde ich dich sympathisch?.....	218
Äußerliche Attraktivität.....	218
<i>Ähnlichkeit</i>	221
<i>Komplimente</i>	224
<i>Kontakt und Kooperation</i>	225
Konditionierung und Assoziationen.....	236
<i>Klingelt bei Ihnen etwas, wenn Sie den Namen Pawlow</i> <i>hören?</i>	242
<i>Nach den Nachrichten und dem Wetter nun zum Sport</i>	245
Abwehrstrategien.....	252
Zusammenfassung.....	255
Übungsfragen.....	257

6. Kapitel

Autorität	259
Die Macht von Autoritäten.....	262
Blinder Gehorsam - Verlockung und Gefahr.....	268
Schein und Sein.....	272
<i>Titel</i>	273
<i>Kleidung</i>	279
<i>Luxus</i>	282
Abwehrstrategien.....	283
<i>Echte oder vorgetäuschte Autorität?</i>	284
<i>Ehrlichkeit mit Hintergedanken</i>	285
Zusammenfassung.....	289
Übungsfragen.....	290

7. Kapitel

Knappheit	293
Mangelware ist Qualitätsware.....	295
«Nur noch einige wenige Exemplare ...».....	297
<i>Zeitlimits</i>	298
Reaktanz.....	300
<i>Erwachsener Trotz: Liebe, Pistolen und Seifenlauge</i>	305
<i>Zensur</i>	309

Optimale Bedingungen.....	314
<i>Wie gewonnen, so zerronnen: Schokokekse und Glasnost.....</i>	<i>315</i>
<i>Kampf um knappe Ressourcen.....</i>	<i>321</i>
Abwehrstrategien.....	326
Zusammenfassung.....	330
Übungsfragen.....	332
<i>8. Kapitel</i>	
Das automatische Zeitalter.....	335
Primitive Automatismen.....	337
Moderne Automatismen.....	339
Finger weg von unseren Faustregeln!.....	341
Zusammenfassung.....	344
Übungsfragen.....	345
Literatur.....	347
Register.....	363
Quellen.....	363