

Werbepsychologie Karteikarten

Persuasion

Persuasion ist die Absichtliche Änderung einer Einstellung, bis hin zur Verhaltensänderung meines Gegenübers.

Hier ein Beispiel bezüglich der Einstellung:

- Ist das Glas halb voll oder halb leer? Ein großer Anteil der Bevölkerung sieht diesen Spruch als Beispiel für positives Denken. Beeinflusst somit die **Einstellung** gegenüber einer gewissen Situation.

Ein Beispiel bezüglich Verhaltensänderung:

- I have a dream, ein Satz der wenig Klares mit sich bringt, trotzdem bewegt er noch immer tausende Leute. **Verhaltensänderung.**

Teilweise befinden sich Begriffe wie, Manipulation und Persuasion in einer ähnlichen Schublade. Im Grunde genommen verwenden wir sie täglich. Es ist nicht möglich nicht persuasiv zu kommunizieren. Es ist eher ein Frage dessen, wie wir das "Messer" verwenden, um jemanden zu verletzen oder um jemanden ein Brot zu schmieren?