

# Die Psychologie des Überzeugens – von Robert B. Cialdini

Ein heißer Tipp von Onkel Lutz: „Die Psychologie des Überzeugens“ von **Robert B. Cialdini**. Ein Klassiker. Das wohl beste Buch zum Thema.



Welche Faktoren bringen uns dazu, das zu tun, was andere von uns wollen? Und welche Techniken machen von diesen Faktoren am wirksamsten Gebrauch? In seinem Bestseller beschäftigt sich **Robert B. Cialdini** – der zunächst in den Bereichen

Verkauf, Fundraising und Werbung praktische Erfahrungen sammelte und heute Professor für Sozialpsychologie ist – mit Theorie und Praxis des Überzeugens.

Seit Erscheinen des Buches wird es für seine gute Lesbarkeit, seine praktischen Anregungen sowie seine wissenschaftliche Genauigkeit hoch gelobt und findet eine grosse Leserschaft unter Wirtschaftsfachleuten, Fundraising-Spezialisten und Menschen mit Interesse an Psychologie. Ich kenne keinen „Experten“, der dieses Buch nicht kennt und Wissen daraus bezogen hätte.

Das Buch ist auch für Laien verständlich. Allerdings ist es nicht unbedingt in einem Rutsch zu lesen, denn dazu gibt es zu viel nützlichen „Inhalt“. Ich konnte den Textmarker kaum aus der Hand legen. **Cialdini** erzählt nicht nur irgendwelche Geschichten, sondern bezieht sich auf knallharte Studien. Jedes Kapitel wird zusammengefasst und um Verständnisfragen ergänzt.

Es ist also kein reines Sachbuch, sondern ein Arbeitsbuch sondergleichen. Diese Arbeit ist allerdings sehr gut investiert. Beherrzt man die Methoden im Alltag, wird sich der Preis für das Buch schnell um ein Vielfaches verzinsen.

Wer die in diesem Buch beschriebenen Methoden beherrscht, kann sich nicht nur selbst vor Manipulation schützen, sondern sich auch besser durchsetzen und erfolgreicher werden, privat, beruflich und natürlich im Verkauf und bei Verhandlungen.

Hier kann ich nur 5 Sterne vergeben.

---

# Hypnose während einer Verkehrskontrolle

Den Anfang in dieser neuen Kategorie mache ich einmal mit einem kleinen Youtube-Video. Es stammt offenbar von einem kanadischen Hypnotiseur, der während einer Verkehrskontrolle einen Polizisten hypnotisiert und ohne Strafe davonkommt. Wirklich sehr erhellend und natürlich in vielen Situationen in abgewandelter Form anwendbar. Ein herrliches Beispiel für **Hypnose im Alltag**.

Es handelt sich hier sicher nicht um einen Fake. Das Zeug funktioniert, allerdings nicht immer, deshalb nicht zur Nachahmung empfohlen!

Es wird Englisch gesprochen und der Typ redet sehr schnell (was zum Spiel gehört), aber ich denke die meisten meiner Besucher werden es verstehen. Let's go!

Die **Manipulation** funktioniert im Wesentlichen aus 3 Gründen:

Der Polizist wird als Hilfesuchender angesprochen – wir Menschen sind darauf programmiert Hilfesuchenden zu helfen!

Dann wird sofort das Thema gewechselt!

Der Hypnotiseur setzt perfekt getimte Anker über das Fingerschnipsen, immer dann wenn er von „vergessen“ spricht. Das Schnipsen fokussiert die Aufmerksamkeit des Polizisten, der dadurch in eine noch tiefere Trance geführt wird.

Darüber hinaus ergibt sich schon allein aus der Situation die hypnotische Wirkung. Der Polizist rechnet sicher mit allem, aber wohl kaum damit, dass der Übeltäter, der hier gegen die Regeln verstoßen hat, ganz anders reagiert, als erwartet: Die meisten Angehaltenen reagieren ängstlich oder verärgert, bitten um Entschuldigung, Nachsicht usw. Hier wird er um Hilfe gebeten. Das ist der klassische Überraschungseffekt, und wie wusste schon *Milton H. Erickson*: Überraschung hilft immer!

Klasse gemacht!