

# Die Teppichhändler-Taktik: Warum funktioniert sie so gut?

---

## \* Reziprozitätsregel

Wenn wir etwas von jemandem bekommen, fühlen wir uns verpflichtet, eine Gegenleistung anzubieten.

→ Wenn die Gegenpartei Zugeständnisse macht, fühlen wir uns verpflichtet, selber Konzessionen anzubieten.

## \* Kontrastprinzip

Wenn wir zwei Objekte nacheinander betrachten, beeinflusst der Eindruck, den wir vom Ersten bekommen, unsere Wahrnehmung des Zweiten.

→ Wenn die Gegenpartei zuerst Fr 100'000 verlangt und dann nur noch Fr. 50'000, erscheint uns der zweite Betrag als nicht mehr so hoch. Wir haben sogar die Tendenz zu denken, dass die zweite Zahl kleiner ist als die Hälfte des ersten Betrags!

## \* Kontrollgefühl

Wenn die Gegenpartei mit uns die Teppichhändler-Taktik benützt, denken wir (irrtümlicherweise), dass wir sie selber dazu gebracht haben, Zugeständnisse zu machen.

(Eigentlich sind wir über uns stolz... obwohl wir gerade über den Tisch gezogen wurden!)

Quelle: Robert B. Cialdini, *Influence - The Psychology of Persuasion*, William Morrow & Co, revised edition, 1993