

Mentalframing

Ethische Beeinflussung & Aufmerksamkeitslenkung

Dieses Leseskript beschreibt die fünf Mentalframing-Prinzipien. Lies es ruhig durch, bevor du die Lektionen im Quiz testest.

1. Framing

Wer den Rahmen setzt, bestimmt die Bedeutung.

Framing ist die bewusste Wahl des Kontexts, in dem eine Information wahrgenommen wird.

Derselbe Inhalt wirkt je nach Rahmen anders.

Beispiel: „Statt einer weiteren Software liefern wir Ihnen 4 Stunden Zeit pro Woche zurück.“

2. Ankerung

Der erste Bezugspunkt prägt jede folgende Bewertung.

Ein Anker ist ein zuerst gesetzter Referenzwert (Zahl, Bild, Aussage), an dem das Gehirn alle weiteren Werte unbewusst misst.

Beispiel: „Unternehmen Ihrer Größe geben dafür typischerweise 80–120k aus.“ (Anker)

3. Pattern Interrupt

Unterbrich das erwartete Muster — und Aufmerksamkeit öffnet sich.

Ein Pattern Interrupt ist eine bewusste Abweichung vom automatischen Skript des Gegenübers (Stimme, Tempo, Wortwahl, Pause). Es bricht das Autopilot-Verhalten.

Beispiel: Statt „Haben Sie kurz Zeit?“ → „Ich weiß, ich rufe völlig ungelegen an. Eine Frage, dann sind Sie raus.“

4. Kontrastprinzip

Bedeutung entsteht durch Vergleich.

Eine Option wirkt attraktiver, wenn sie neben einer schwächeren Alternative steht. Kontrast macht Werte und Differenzen sichtbar.

Beispiel: „Option A: 5k, manuell. Option B: 12k, automatisiert, spart 20h/Woche.“

5. Tempo & Pause

Stille ist das stärkste rhetorische Werkzeug.

Tempo-Wechsel und gezielte Pausen lenken Aufmerksamkeit und geben dem Gehirn Zeit, eine Botschaft zu verarbeiten. Wer schweigen kann, führt.

Beispiel: „Das hier ist der wichtigste Satz im Gespräch. [Pause 2 Sekunden] ...“