

Arbeitsblatt 2

Priming: Wie ein früherer Reiz die Wahrnehmung eines späteren Reizes prägt und lenkt.

Aufgabe 1: Sind wir wirklich die Herrinnen und Herren unserer Entscheidungen oder werden wir regelmäßig manipuliert? Leider ja! Um uns kauflustig zu stimmen, setzen Werbe-, Verkaufs- und Marketingspsychologen auf einen todsicheren Effekt. Lies den Text, unterstreiche wichtige Begriffe und beantworte die Fragen!

Jemand will nach der Arbeit schnell einen Liter Milch im Supermarkt holen. Aber er kauft auch noch teuren Wein, Baguette und diverse Kleinigkeiten. Das ist keine Ausnahme. Wer drei Sachen kaufen wollte, kauft im Schnitt etwa zehn Sachen. Die sieben anderen fallen natürlich nicht vom Himmel, die werden beeinflusst. Was den Kunden wie eine bewusste, individuelle Entscheidung vorkommt, ist nichts als ein Reflex. Der Effekt, den der Psychologe John A. Bargh 1996 entdeckte, nennt sich Priming. Das bedeutet: Mittels eines Reizes lassen sich Assoziationen „triggern“, die die Interpretation des nachfolgenden Reizes beeinflussen.

Dass vorausgehende Reize die Wahrnehmung und das Handeln lenken, ist durch viele Experimente belegt. Studien in Weinhandlungen konnten zeigen, dass Menschen im Schnitt mehr als doppelt so teuren Wein kaufen, wenn im Hintergrund klassische Musik läuft. Es ist offenbar so, dass diese Musikrichtung im Gehirn ein bestimmtes Lebensgefühl wachruft, zu dem eher ein teurer Wein passt. Andere Experimente belegen, dass französische Hintergrundmusik den Absatz französischer Produkte steigert oder dass sich Menschen deutlich langsamer bewegen und arbeiten, wenn zuvor das Thema "Alter" im Gehirn wachgerufen wurde.

Was steckt hinter vielen vermeintlich freien Entscheidungen?	
Nenne zwei Beispiele für einen Priming-Effekt.	

Aufgabe 2: "To prime" hat viele Bedeutungen, beispielsweise "vorhergehen, anbahnen, grundieren". Daher heißt der Priming-Effekt auf Deutsch auch Bahnungs-Effekt. Erkläre kurz, worin er besteht und wie er wirkt.

Aufgabe 3: Ein bekanntes, auch im Radiobeitrag zitiertes Frage-und-Antwort-Spiel zeigt mustergültig, wie der "Priming-Effekt" funktioniert. Lies den Dialog und erkläre dann kurz (in Stichworten), was hier geschieht!

Frage: Welche Farbe hat Schnee? Antwort: Weiß natürlich. Frage: Welche Farbe hat die Wand hier? Antwort: Auch weiß. Frage: Welche Farbe haben die Wolken? Antwort: Weiß. Frage: Was trinkt die Kuh? Antwort: Milch.	
--	--