

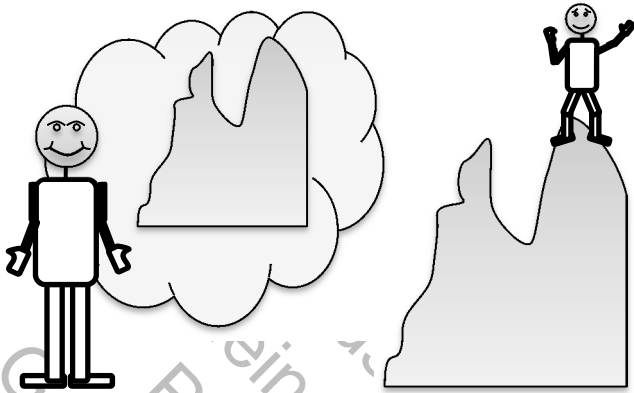
**Das kleine Handbuch der
Rhetorik ²¹⁰⁰**

**Geschicktes Nudging
Das versteckte Anschubsen**

Horst Hanisch

Teil 2 – Nudging im zwischenmenschlichen Bereich

Realität beschreiben



Vermeiden Sie sogenannte Möglichkeitsformen für Ihre Zielbeschreibung. „Wenn wir das und das erreicht hätten, könnten wir ...“.

Wechseln Sie in die Wirklichkeitsform, die sich anhört, als wäre das Ziel schon realisiert.

„Sobald wir das und das erreicht haben, werden wir ...“

Das Gehirn bearbeitet nun nicht mehr nur Möglichkeiten, sondern betrachtet die Aufgabe als erfüllt.

Sie schwelgen bereits in den neuen beziehungsweise zukünftigen Gegebenheiten.

Fazit

Mit diesen generellen Tipps haben Sie eine Bandbreite von Möglichkeiten, Nudging erfolgreich umzusetzen.

Halten Sie im Hinterkopf, dass beim Angeschubsten im weitesten Sinn das Lustempfinden ausgelöst werden soll.

Nutzen Sie weiterhin seine Bequemlichkeit aus, den Weg des geringsten Widerstands zu wählen.

Seine Begeisterungsfähigkeit wird gesteigert und gleichzeitig die Bereitschaft, etwas dafür zu tun.