



Entscheidungen werden nicht nur durch Vernunft, sondern auch durch Werte und Gefühle beeinflusst, etwa durch Loyalität, Anerkennung, Status oder Angst. Diese Bedürfnisse können gezielt angesprochen werden, um Zustimmung zu erzeugen.

Beispiele:

- Loyalität & Treue: „Als langjähriges Mitglied werden Sie sicher ...?“
- Ehre & Verantwortung: „Für jemanden wie Sie ist das doch selbstverständlich.“
- Anerkennung & Status: „Ein innovatives Unternehmen wie Ihres wird doch ...?“

Ziel:

Emotionen nutzen, um Entscheidungen in eine bestimmte Richtung zu lenken.

Denkanstöße:

Wird hier argumentiert oder an Gefühle appelliert?

Abwehr bei Apellen:

Werte-Appelle: Wert anerkennen → Grenze setzen → Alternative anbieten

Vernunft-Appelle: Szenario hinterfragen → weitere Optionen prüfen

Angst-Appelle: Szenario prüfen → Belege einfordern

Formulierungshilfen:

1. Werte-Appelle: „Ja, das ist mir wichtig – das heißt aber nicht, dass ich ...“
2. Vernunft-Appelle: „Ich bin nicht sicher, ob das die einzige Lösung ist.“
3. Angst-Appelle: „Wie wahrscheinlich ist dieses Szenario wirklich?“



Appell an die Ehre

Beim Appell an die Ehre werden Werte wie Pflicht, Verantwortung oder Loyalität genutzt, um Zustimmung zu erzeugen. Dabei wird suggeriert, dass nur eine Handlung moralisch richtig ist.

Beispiele:

- „Als Unternehmer tragen Sie Verantwortung ...“
- „Als Familie müssen wir zusammenhalten.“
- „Es ist unsere moralische Pflicht ...“

Ziel:

Moralischen Druck erzeugen und Widerspruch erschweren.

Denkanstöße:

- Ist das wirklich die einzige moralisch richtige Lösung?
- Wo liegen meine eigenen Grenzen?

Abwehr:

Verständnis zeigen, aber eigene Werte und Grenzen klar benennen.

▪ **Formulierungshilfen:**

- „Werte sind mir wichtig, gerade deshalb entscheide ich anders.“
- „Ich verstehe Ihr Anliegen, kann das aber so nicht mittragen.“
- „Ja, das ist mir wichtig – das heißt aber nicht, dass ich ...“



Loyalität wird eingefordert, oft mit Verweis auf eine gemeinsame Geschichte oder Bindung. Die Botschaft lautet unterschwellig: „Wer jetzt nicht mitzieht, ist illoyal.“

Beispiele:

- „Nach allem, was wir gemeinsam durchgestanden haben ...“
- „Ich zähle darauf, dass Sie uns treu bleiben.“
- „Jetzt müssen wir zusammenstehen.“

Ziel:

Entscheidungen absichern, ohne sachlich zu begründen und Widerspruch als Illoyalität wirken lassen.

Denkanstöße:

- Geht es um echte Loyalität oder um Angst, illoyal zu wirken?
- Würde ich ohne persönliche Bindung genauso entscheiden?

Abwehr:

- Prüfen Sie, ob Loyalität hier passt oder nur Druck ist.
- Setzen Sie Grenzen: Treue heißt nicht Zustimmung.
- Trennen Sie Beziehung und Sache und fragen Sie nach Fakten.

Formulierungshilfen:

- Treue ist mir wichtig, das heißt aber nicht, dass ich ...“
- „Geschichte ja – sachlich sehe ich es anders.“

- „Bitte respektieren Sie mein Nein.“



Dieser Appell zielt darauf ab, Menschen über ein gemeinsames Interesse, eine gemeinsame Identität oder ein gemeinsames Ziel emotional zu binden. Wer nicht mitzieht, wirkt schnell unsolidarisch.

Ziel:

Durch den Appell an Zusammenhalt Zustimmung zu erzeugen und Abweichungen als unsolidarisch erscheinen zu lassen.

Denkanstöße:

- Unterstütze ich dieses Anliegen aus eigener Überzeugung?
- Was genau wird von mir erwartet und zu welchem Preis?
- Gibt es auch legitime Gründe, nicht mitzugehen?
- Ersetzt der Appell an Gemeinschaft gerade eine sachliche Begründung?

Abwehr:

Prüfen Sie, was konkret von Ihnen erwartet wird, und entscheiden Sie nach Fakten und Grenzen.

Formulierungshilfen:

- „Was genau soll ich tun?“
- „Ich brauche noch Zeit, um das für mich einzuordnen.“
- „Solidarität ist mir wichtig, das heißt aber nicht, dass ich ...“

📌 Gelbe Schleife als Symbol für Solidarität & Verbundenheit



Hier wird Angst vor negativen Folgen genutzt, um Zustimmung zu erzeugen. Risiken werden betont oder überzeichnet, damit man schnell entscheidet statt nüchtern abzuwägen.

Beispiel:

„Unsere Arbeitsplätze sind nicht sicher. Wenn wir jetzt nicht ... dann ...“

Ziel:

Druck durch Angst, um kritisches Prüfen zu verkürzen.

Denkanstöße:

- Wie realistisch ist das Risiko?
- Welche Fakten fehlen mir?
- Würde ich ohne dieses Szenario genauso entscheiden?

Abwehr:

Fordern Sie Fakten und Verhältnismäßigkeit ein. Fragen Sie nach Alternativen, die auf Information statt Angst beruhen. Nehmen Sie sich Zeit, sobald Druck entsteht.

Formulierungshilfen:

- „Ich entscheide auf Basis von Fakten, nicht aus Angst.“
- „Wie realistisch ist das – und welche Alternativen gibt es?“
- „Lassen Sie uns das sachlich prüfen.“



Hier wird „Sachlichkeit“ behauptet, um Alternativen auszublenden. Die eigene Position wird als „vernünftig“, „objektiv“ oder „alternativlos“ dargestellt, abweichende Sichtweisen wirken dadurch irrational oder unangemessen.

Beispiele:

- „Seien Sie vernünftig, das ist die einzige sinnvolle Lösung.“
- „Lassen Sie uns die Situation doch einmal vernünftig betrachten“

Ziel:

Entscheidungsräume zu verengen, indem eine Meinung als einzig rationale Lösung verkauft wird.

Denkanstöße:

- Wird hier tatsächlich sachlich argumentiert, oder wird „Vernunft“ behauptet?
- Welche Alternativen werden gerade nicht genannt?

Abwehr:

- Nach Kriterien, Daten und Alternativen fragen.
- Ruhig bleiben und die eigene Sicht als sachlich begründet darstellen.

Formulierungshilfen:

- „Was genau macht diese Lösung aus Ihrer Sicht vernünftig?“
- „Welche Alternativen wurden geprüft?“
- „Ich sehe das anders, auch aus rationalen Gründen.“



Der Appell an die Fairness nutzt das Bedürfnis nach Gerechtigkeit und Ausgleich. Er suggeriert, dass eine bestimmte Entscheidung „fair“, „angemessen“ oder „nur gerecht“ sei und stellt Abweichungen als egoistisch oder unsolidarisch dar.

Beispiele:

- „Das ist doch nur fair.“
- „Jetzt sind Sie mal dran.“
- „Dem Team gegenüber wäre ... unfair.“

Ziel:

Eigene Interessen durchsetzen, indem Abweichung als unfair gilt.

Denkanstöße:

- Für wen ist das wirklich fair?
- Welche Interessen werden übergangen?

Abwehr:

- Perspektive anerkennen, ohne automatisch nachzugeben
- Nennen Sie Ihre Fairness-Kriterien und fordern Sie eine ausgewogene Lösung

Formulierungshilfen:

- „Was wäre eine faire Lösung für alle?“
- „Für mich ist fair, wenn ... berücksichtigt wird.“
- „Ja, Fairness ist mir wichtig – das heißt aber nicht, dass ich ...“