

Werbepsychologie Karteikarten

Reziprozität

Menschen fühlen sich verpflichtet, etwas zurückzugeben, wenn ihnen etwas gegeben wurde.

Gratisproben, kostenlose Geschenke oder kostenlose Testzeiträume können verwendet werden, um den Kunden das Gefühl zu geben, etwas erhalten zu haben und dadurch eher zum Kauf bereit zu sein.

Reziprozität bezieht sich auf das Prinzip der Wechselseitigkeit oder Gegenseitigkeit. Es beschreibt die Neigung von Menschen, auf positive Handlungen mit positiven Handlungen zu reagieren und auf negative Handlungen mit negativen Handlungen. Im sozialen Kontext bedeutet Reziprozität, dass Menschen dazu neigen, Gutes mit Gutem zu vergelten und Schlechtes mit Schlechtem.

Dieses Prinzip spielt eine wichtige Rolle in sozialen Interaktionen und Beziehungen. Es bildet die Grundlage für viele soziale Normen und Erwartungen. Die Reziprozität kann auf verschiedenen Ebenen auftreten, von persönlichen Beziehungen bis hin zu gesellschaftlichen Strukturen. Ein einfaches Beispiel für Reziprozität ist das Geben und Nehmen in zwischenmenschlichen Beziehungen, sei es in Freundschaften, Familien oder romantischen Partnerschaften.

In vielen Kulturen wird erwartet, dass Menschen sich an die Prinzipien der Reziprozität halten. Das Verhalten einer Person wird oft als positiv bewertet, wenn sie großzügig, hilfsbereit und kooperativ ist, und negative Handlungen können zu sozialen Sanktionen führen.