

# Den inneren Schweinehund überwinden

Gerade zum neuen Jahr nehmen sich viele Menschen vor, regelmäßig Sport zu treiben. Doch oft bleibt es bei den guten Vorsätzen. Psychologen erforschen, wie wir uns dauerhaft einen aktiven Lebensstil angewöhnen können.

VON RALF BRAND UND DANIELA KAHLERT

**H**underte von wissenschaftlichen Studien belegen: Wer sportlich aktiv ist, verringert sein Risiko, frühzeitig etwa an einem Herzinfarkt oder einem Schlaganfall zu sterben. Das Berliner Robert Koch-Institut empfiehlt zur Prävention unter anderem von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, sich täglich etwa eine halbe Stunde lang so zu bewegen, dass der Puls merklich ansteigt und sich Schweiß bildet. Das tut de facto allerdings nur etwa jeder dritte Deutsche.

Stellen wir uns einen Durchschnittsbürger vor: Peter Müller, 46 Jahre alt, berufstätig. Wie den meisten Menschen ist auch ihm bewusst, dass er mehr Sport treiben sollte. Zum Jahreswechsel hat er sich daher vorgenommen, künftig mit dem Rad zur Arbeit zu fahren.

Damit er einen solchen Vorsatz (Intention) überhaupt entwickelt, müssen zwei Bedingungen erfüllt sein: Erstens erwartet Peter, dass die Vorteile des täglichen Radelns die Nachteile überwiegen: »Ich muss dann zwar morgens früher aufstehen, lebe aber gesünder und werde schlanker.« Psychologen bezeichnen das als Konsequenzerwartung. Zweitens sollte er überzeugt sein, sein Ziel überhaupt erreichen zu können – das ist die so genannte Selbstwirksamkeitserwartung.

Die meisten Psychologen halten außerdem einen dritten Faktor für wichtig: die Quelle der Motivation beziehungsweise den Grad der Selbstbestimmung. Hat Peter dem Drängen seiner Frau oder seines Arztes nachgegeben, dann

ist er »extrinsisch« motiviert. In diesem Fall mangelt es häufig an Intensionsstärke – zu Deutsch: einer festen, eigenen Absicht. Will Peter dagegen aus freien Stücken und Spaß an der Sache Sport treiben, ist er »intrinsisch« motiviert. Hat er ein Ziel übernommen, weil es in Einklang mit seinen eigenen Werten steht (»Der Arzt hat ja Recht«), dann sprechen Psychologen von Selbstkonkordanz.

Leider muss Peter feststellen: Selbst eine intrinsische Motivation genügt nicht immer, um gute Vorsätze in die Tat umzusetzen. Das bestätigten 2006 die englischen Psychologen Thomas Webb und Paschal Sheeran, heute beide an der University of Sheffield, nachdem sie 47 experimentelle Studien zu diesem Thema ausgewertet hatten. Sie schlossen aus ihrer Meta-Analyse: Selbst wenn die Intention mit Hilfe eines Motivationstrainings gefestigt wird, beeinflusst sie das Verhalten nur schwach bis mäßig stark.

Noch heute stellt diese Intensions-Verhaltens-Lücke, die im Volksmund auch als innerer Schweinehund bekannt ist, für viele Gesundheitsforscher die größte Herausforderung dar. Um sie zu überwinden, empfiehlt der Sozialpsychologe Peter Gollwitzer von der Universität Konstanz konkrete Aktivitätspläne, die das Wann, Wo und Wie des beabsichtigten Verhaltens präzise festlegen – so genannte Implementierungsententionen. Für Peter könnte ein solcher Plan beispielsweise lauten: Wenn ich am

## Sport treiben – Reserven bilden

Damit der Körper fit bleibt, müssen wir ihn regelmäßig ermüden – das heißt einen biologischen Anreiz dafür geben, in der anschließenden Regenerationsphase sein Energiereservoir (vor allem Kohlenhydratspeicher) nicht nur wieder aufzufüllen, sondern zusätzliche Reserven anzulegen. Für den Körper spielt es kaum eine Rolle, welche Art von physischer Aktivität wir wählen. Vereinfacht gesprochen macht vor allem die Summe der durch Muskelarbeit in Bewegung umgesetzten Energie den positiven Effekt auf die Gesundheit aus. Wer Joggen geht, kann in kurzer Zeit viel Energie umsetzen. Wer stattdessen »nur« spazieren gehen möchte, muss eben länger unterwegs sein.

QUELLE: W. SCHLICHT & R. BRAND, KÖRPERLICHE AKTIVITÄTSPORT UND GESUNDHEIT, JUVENIA, WEINHEIM 2007



**LAUFBANDARBEIT**

Von zwei Deutschen, die erstmals in einem Fitnessstudio trainieren, bleibt einer nicht länger als ein halbes Jahr dabei.

## Lieblingssportarten sind Alterssache!

**bis 19 Jahre:**  
Mannschaftssport wie Fußball und Basketball

**20 bis 29 Jahre:**  
Fitnesstraining

**30 bis 39 Jahre:**  
Joggen

**40 bis 59 Jahre:**  
Radfahren

**ab 60 Jahre:**  
Gymnastik, Wandern, Spaziergehen

Christoph Breuer, Deutsche Sporthochschule Köln 2008, nach einer Studie an 2360 Aktiven

Vorabend eines Arbeitstags ins Bett gehe, stelle ich den Wecker auf 6.30 Uhr. Wenn es um 7.30 Uhr weder stürmt noch schneit, gehe ich in den Fahrradkeller et cetera. Die Situation (»Wenn ...«) dient als Auslöser und gibt den Impuls für das beschlossene Verhalten.

Dass diese Methode erfolgreich ist, bewiesen Sheeran und Gollwitzer im Jahr 2006. Ihre Zusammenfassung von mehr als 90 Studien zeigte: Wer seine Absicht in einem konkreten Wenn-dann-Plan formuliert, wird sein Vorhaben viel eher in die Tat umsetzen. Warum das so ist, haben Sheeran und sein Kollege Webb 2008 wiederum in einer Meta-Analyse herausgefunden. Die Wirkung der Aktivitätspläne beruht demnach darauf, dass sie helfen, potenzielle Auslösesituationen zu erkennen – also im geeigneten Moment an die Absicht zu erinnern.

Natürlich ist auch ein solcher Plan kein Garantieschein: Es kann immer etwas dazwischenkommen. In Peters Fall beispielsweise, dass es morgens regnet. Für solche Eventualitäten sollte

er sich wappnen, etwa wasserdichte Kleidung besorgen oder das Hindernis (Regen) von vornherein als Ausnahmesituation definieren, in der Plan B in Kraft tritt – mit dem Auto zur Arbeit und dafür nach der Arbeit ins Hallenbad fahren. Psychologen bezeichnen das als Intensionsabschirmung: »gefährliche« Situationen und Hindernisse frühzeitig erkennen und sich dann nachmotivieren, also etwa vergegenwärtigen, wie viel man durchs Radfahren schon abgenommen hat. Und für den Fall, dass das nicht genügt, Alternativen festlegen.

## SOS: Soll ich oder soll ich nicht?

Wenn sich Peter die SOS-Frage stellt (Soll-ich-oder-soll-ich-nicht?), braucht er also nur noch auf eine schriftlich fixierte Strategie zurückzugreifen. Aber nicht nur solche Pläne bestimmen das Durchhaltevermögen, sondern auch der Glaube daran, Hindernisse überwinden und sich nach Rückschlägen wieder am Riemen reißen zu können. Das zeigten im Jahr 2008 der Gesundheitspsychologe Ralf Schwarzer von der Freien Universität Berlin und seine Kollegen in drei Längsschnittuntersuchungen.

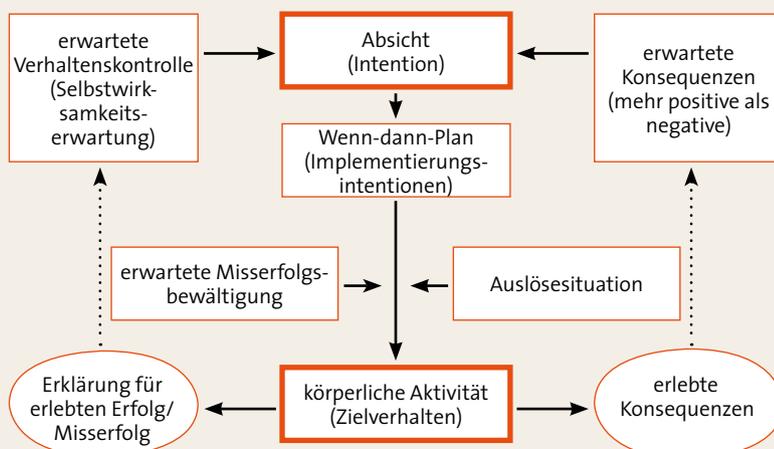
Das internationale Forscherteam befragte insgesamt mehr als 800 Patienten in Rehabilitationseinrichtungen zunächst nach ihren bisherigen körperlichen Aktivitäten und neu gefassten Absichten, nach den erhofften Konsequenzen und den befürchteten negativen Folgen weiterer Inaktivität. Außerdem bestimmten sie die jeweilige Selbstwirksamkeitserwartung und die Überzeugung, nach einem Rückfall in die Inaktivität das Training wieder aufzunehmen. Danach lernten die Patienten, die mehrheitlich an Herz-Kreislauf-Erkrankungen litten, detaillierte Aktivitätspläne aufzustellen.

Ein Jahr später überprüften die Forscher, wie aktiv die Teilnehmer nun waren. Resultat: Die befürchteten Risiken hatten nahezu keinen Effekt auf die sportliche Betätigung gehabt, dafür aber die Güte ihrer Pläne sowie die Überzeugung, nach inaktiven Phasen trotzdem weiterzumachen.

An der Universität Freiburg bieten der Sportpsychologe Reinhard Fuchs und seine Kollegen ein solches Interventionsprogramm unter dem Kürzel LISA (Lebensstilintegrierte Sportliche Aktivität) an. Dessen Schwerpunkt liegt darauf, die geschilderte Lücke zwischen Absicht und Verhalten zu schließen. Zunächst besprechen jeweils sechs Teilnehmer mit einem Sportpsychologen, mit welchen Zielen sie sich für das Pro-

## Modell zum Aufbau körperlicher Aktivität

**Ob ich eine Absicht entwickle** und sie letztlich auch umsetze, beeinflussen verschiedene Faktoren. Zunächst bedarf es dafür zweier Überzeugungen: dass ich das Ziel aus eigener Kraft erreichen kann (Selbstwirksamkeitserwartung) und davon profitieren werde (Konsequenzerwartung). Bei der Realisierung helfen möglichst detaillierte Pläne, die definieren, wann und wie ich meine Absicht in die Tat umsetze. Tritt eine dort beschriebene Situation ein, erinnert sie an das Ziel und gibt den Impuls, wie geplant zu handeln. Habe ich das schließlich tatsächlich getan, ist es wichtig, dass ich den Erfolg (Absicht in die Tat umgesetzt!) als mein Verdienst ansehe. Denn nur dann glaube ich, dass mir das künftig wieder gelingen wird. Außerdem nehmen darauf noch zwei weitere Faktoren Einfluss: wie gut ich meine Pläne gegen etwaige Widrigkeiten abschirme und ob ich glaube, dass ich nach Misserfolgen einen neuen Anlauf starte.



gramm angemeldet haben. Dann soll jeder herausfinden, welche Art von körperlicher Aktivität am besten zu ihm passt, sowie eigenständig einen Wenn-dann-Plan erstellen. Einige Tage später prüft der Teilnehmer im Einzelgespräch mit einem Psychologen, ob das Vorhaben praktikabel ist. In einem zweiten Gruppengespräch diskutieren alle Mitstreiter gemeinsam ihre Pläne und entwickeln Strategien für den Fall, dass widrige Umstände ihre neue Aktivität zu verhindern drohen. Dann erst sollen sie ins Training einsteigen und den Verlauf protokollieren. Sechs Wochen später besprechen sie ihre Erfolge und Misserfolge mit einem Sportpsychologen.

Erste Ergebnisse des Programms sind viel versprechend. Die Psychologinnen Wiebke Göhner und Caroline Mahler aus dem Freiburger Team stellten fest: Im Vergleich zu einer Kontrollgruppe stiegen bei jedem Teilnehmer nicht nur die Stärke der Absicht und der Glaube an die eigene Kompetenz, sondern auch die tatsächlich für den Sport aufgewendete Zeit. Außerdem hielten die Effekte zwölf Monate nach Abschluss des Programms noch an, wie die Forscherinnen 2008 berichteten.

### Jeder Zweite gibt wieder auf

Nachdem auch Peter professionelle Hilfe gesucht und ein solches Programm erfolgreich absolviert hat, steigt er zunächst jeden Morgen plangemäß aufs Fahrrad. Er hofft, dass er sich bald daran gewöhnen wird, doch selbst nach ein paar Monaten kostet es ihn immer noch große Überwindung. Schließlich lässt er das Rad wieder häufiger stehen.

So ergeht es vielen, die dauerhaft Bewegung in ihr Leben bringen wollten. Im Schnitt bleibt nur rund jeder Zweite, der mit einem Sport- oder Fitnessprogramm beginnt, langfristig dabei. Eine Überblicksstudie des Sportpsychologen Wolfgang Schlicht und seiner Kollegen von den Universitäten in Stuttgart und Karlsruhe ergab 2003, dass jeder zweite Rehapatient nach einem halben Jahr wieder mit dem Training aufhörte. Die Sportwissenschaftlerin Petra Wagner von der Technischen Universität Kaiserslautern berichtete 2007 nach einer ähnlichen Analyse: In Präventions- und Rehabilitationsprogrammen steigen 50 bis 70 Prozent innerhalb von drei bis vier Jahren wieder aus.

Die gesundheits- und sportpsychologische Forschung hatte ihr Augenmerk zunächst vor allem auf die Verhaltensänderung gelegt – auf die ersten Schritte in Richtung eines gesunde-

ren Lebensstils. Doch wie wird daraus ein Automatismus? Zu dieser Frage verfolgen Forscher aktuell mehrere Ansätze.

Lernpsychologisch sind beim Bilden von Gewohnheiten zwei Prinzipien am Werk. Erstens: Wer jeden Morgen sein Auto aus derselben Garage holt, tut das nach ein paar Jahren ganz automatisch, ohne sich täglich erneut dazu entscheiden zu müssen. Wenn sich die Situation ändert – das Auto beispielsweise jeden Tag woanders parkt – fällt es leichter, kurz innezuhalten und in den Fahrradkeller abzubiegen. Wer also eine alte Gewohnheit aufgeben will, tut gut daran, auslösende und begünstigende Rahmenbedingungen zu verändern.

Zweitens: Um die positiven Eigenschaften des Autos (warm und bequem) zu überbieten, muss Peter die angenehmen Auswirkungen des neuen Verhaltens immer wieder selbst erleben. Wenn er auf der Waage die Pfunde purzeln sieht und sich zunehmend fitter fühlt, wird er dieses Ergebnis auch weiterhin erwarten – und das motiviert.

Zu einem neuen Lebensstil trägt jedoch nicht nur das Erleben von Erfolgen bei, sondern auch, wie man sie sich erklärt. Wenn Peter morgendliches Radfahren eigenen Fähigkeiten wie Selbstdisziplin zuschreibt (»attribuiert«), gelegentliches Autofahren aber auf äußere Umstände wie das ungemütliche Wetter zurückführt und nicht etwa auf eigene Faulheit, dann wird er weiter daran glauben, dass er seine Gewohnheiten umstellen kann.

Laut Martin Seligman sind Menschen mit einem solchen Attributionsstil Optimisten (siehe Kasten auf S. 18). Den Zusammenhang zwischen Optimismus und Gesundheit wies der Psychologe von der University of Pennsylvania schon 1988 nach. Seligman und sein Team hatten 99 Probanden über Jahrzehnte hinweg begleitet. 1946, als sie im Durchschnitt 25 Jahre alt gewesen waren, hatte er zunächst ihre positive oder negative Grundhaltung anhand von Fragebögen erfasst. Daraufhin ließ Seligman ihre Gesundheit alle fünf Jahre medizinisch begutachten. Ergebnis: Wer als 25-Jähriger optimistisch in die Welt blickte, war im Alter von 45 bis 60 gesünder als ein Pessimist – auch dann, wenn beide in jungen Jahren gleichermaßen gesund gewesen waren.

Dafür sind viele Erklärungen denkbar, etwa dass Optimisten weniger Stress empfinden und so ihr Immunsystem geringer belasten. Außerdem dürften Optimisten auch stärker daran glauben, dass sie ihre guten Vorsätze in die Tat



DIETMAR WITTEBERG/ZUBASING/PHOTOVA

### FLOTTE FÜSSE

Um körperlich rege zu bleiben, genügt es bereits, regelmäßig zügig spazieren zu gehen und Treppen zu steigen.

### 3000 Schritte extra

Das Bundesgesundheitsministerium wirbt derzeit mit dem Slogan »Jeden Tag 3000 Schritte extra« für einen körperlich aktiven Lebensstil. Das Programm setzt vor allem auf öffentlichkeitswirksame Kampagnen, die von Prominenten begleitet werden. Außerdem bietet die zugehörige Website [www.die-praevention.de](http://www.die-praevention.de) Bewegungstipps und ein Onlinejournal. Dort kann jeder einen sportlichen Wochenplan anlegen sowie einen Bildschirmersparner downloaden, der zu fünf kleinen Gymnastikübungen auffordert. Leider funktioniert das nur, wenn man sich zuvor online angemeldet hat – in gefühlten 3000 Schritten!



USA KYLE YOUNG / ISTOCKPHOTO

**SCHWIMMEN NACH PLAN**  
**Wer mit seinen guten Vorsätzen ernst machen möchte, sollte sich feste Termine setzen.**

umsetzen, und können deshalb auch mit Hindernissen oder Rückschlägen besser umgehen.

Inwiefern sie sich tatsächlich in ihrem Coping-Verhalten – der Art, Stress und Probleme zu bewältigen – von Pessimisten unterscheiden, untersucht derzeit unsere Forschungsgruppe in Potsdam. Einen ersten Hinweis gaben schon 1999 experimentelle Befunde der Psychologinnen Lisa Aspinwall von der University of Utah in Salt Lake City und Linda Richter vom Human Sciences Research Council in Südafrika. Ihre 96 Probanden dachten, sie würden an einem Intelligenztest teilnehmen, während ihnen darin im ersten Block unlösbare und in einem zweiten Block lösbare Aufgaben vorgelegt wurden. Die Forscherinnen interessierte, wie lange sich die Teilnehmer mit dem unlösbaren Aufgabenblock aufhalten würden, ehe sie zum nächsten wechselten. Insgesamt hatten sie 20 Minuten Zeit.

Es wäre nahe liegend gewesen, dass Optimisten besonders lange bei einer Sache bleiben, weil sie an sich glauben. Tatsächlich aber verweilten sie im Schnitt nur sieben Minuten bei den unlösbaren Aufgaben, während sich die Pessimisten durchschnittlich ganze elf Minuten vergebens abmühten.

Die beiden Forscherinnen schlussfolgerten, dass Optimisten wohl besser mit ihren Ressourcen haushalten. Da neue Verhaltensweisen mit den altgewohnten um Zeit und Energie konkurrieren (Fernsehen versus Fitnesstraining), sind Optimisten beim Alltagsmanagement möglicherweise im Vorteil: Sie halten sich nicht unnötig damit auf, unrealistische Ziele zu verfolgen, etwa ein allzu umfangreiches Programm zu bewältigen. Und im Fall eines Misserfolgs betrachten sie nicht sich selbst, sondern die gewählte Aktivität als ungeeignet. Das erlaubt es ihnen, nach einer passenderen Sportart zu suchen oder sich realistischere Ziele zu setzen.

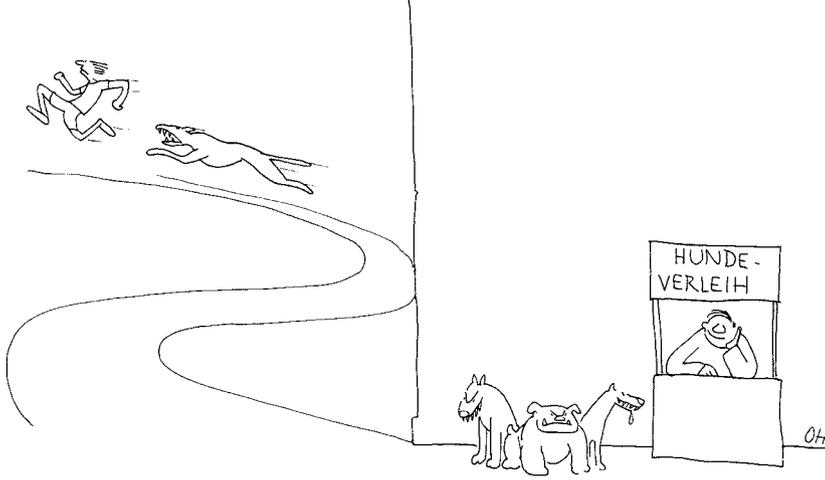
**Ich fühle, also trainiere ich**

Optimismus umfasst aber noch eine weitere Komponente, die bei der Frage, wie Menschen sich zum Sporttreiben motivieren lassen, bislang kaum beachtet wurde: Emotionen. Lange Zeit haben sich Sportpsychologen vor allem darauf konzentriert, kognitive Faktoren wie Erwartungen für einen sportlich aktiveren Lebensstil verantwortlich zu machen. Einstellungen wurden deshalb meist als rational geprägte Überzeugungen verstanden, und Forscher erfragten etwa, wie sehr eine Testperson dem Satz »Sport treiben ist gesund« zustimmt. Doch solche Überzeugungen müssen nicht unbedingt den Ausschlag geben – auch Gefühle können das morgendliche Radfahren erleichtern oder erschweren. Welche Bedeutung haben also Emotionen für das Aufrechterhalten eines körperlich aktiven Lebensstils?

Um diese Frage zu klären, verglichen wir 2006, ob sich sportliche Aktivität bei 196 erwachsenen Probanden besser aus rational oder aus emotional geprägten Einstellungen (»Wenn ich daran denke Sport zu treiben, dann fühle ich mich wohl«) vorhersagen ließ. Tatsächlich unterschieden sich die sportlich Aktiven von den Inaktiven deutlich stärker in ihren Gefühlen als in rationalen Erwägungen zu den Vorteilen sportlichen Engagements.

Weil Probanden manchmal sozial erwünscht antworten – also zum Beispiel einer Aussage allein deshalb zustimmen, weil sie glauben, dass es so richtig oder vernünftig ist –, haben wir das

<b>Der Erklärungsstil (»Attribution«)</b>		
	<b>Erfolg:</b> »Ich habe es heute geschafft zu joggen. Der Grund:«	<b>Misserfolg:</b> »Ich habe es heute nicht geschafft zu joggen. Der Grund:«
	<b>Optimist</b>	<b>Pessimist</b>
internal	»Was ich mir vornehme, schaffe ich auch ...«	»Was ich mir vornehme, schaffe ich nicht ...«
stabil	»... und zwar immer ...«	»... und zwar nie ...«
global	»... und in allen Lebensbereichen.«	»... und das geht mir überall so.«
	<b>Pessimist</b>	<b>Optimist</b>
external	»Es war das richtige Wetter, ...«	»Es hat geregnet, ...«
variabel	»... das gibt es aber selten ...«	»... aber morgen wird das Wetter wieder besser ...«
spezifisch	»... und das klappt auch nur im Sport.«	»... und in anderen Lebensbereichen bekomme ich sonst alles hin.«



Ergebnis 2008 in einer weiteren Studie gemeinsam mit unserem Potsdamer Kollegen Geoffrey Schweizer sowie Matthias Blümke von der Universität Heidelberg überprüft. Dazu baten wir 93 Teilnehmer, mittels Tastendruck möglichst schnell zu entscheiden, ob es sich bei einem auf dem Bildschirm präsentierten Adjektiv (zum Beispiel »entspannt«) um einen positiven oder negativen Begriff handelte. Kurz zuvor blitzte für 100 Millisekunden ein Wort aus dem Themenkreis Sport auf dem Bildschirm auf, zum Beispiel »Fahrrad fahren«. Wir erwarteten, dass die sportlich inaktiven unter den Probanden in diesem Fall langsamer auf ein positives Adjektiv reagieren würden als die regelmäßig Aktiven.

Genau dies war der Fall: Im Schnitt drückten sie rund 100 Millisekunden später auf die richtige Taste! Das deutet darauf hin, dass der Gedanke an Sport bei inaktiven Personen eher mit negativen Gefühlen assoziiert ist.

Wenn allerdings schon der Gedanke an das Fahrrad unangenehme Gefühle auslöst, dann kostet es viel mehr Willenskraft und Energie, sich zu überwinden und trotzdem aufzusteigen – während sich jene, die sich aufs Radeln freuen, die SOS-Frage (»Soll-ich-oder-soll-ich-nicht?«) schon nach kurzer Zeit überhaupt nicht mehr stellen. Wenn Peter also beim Radfahren nur an Gegenwind und Abgase denkt, dann dürfte er sich das falsche Ziel gesetzt haben. Er sollte morgens ruhig wieder ins warme Auto steigen, dafür aber nach der Mittagspause eine halbe Stunde flott spazieren gehen. ~

*Ralf Brand ist Professor für Sportpsychologie an der Universität Potsdam und erforscht unter anderem, welche kognitiven und emotionalen Prozesse das Gesundheitsverhalten beeinflussen. Seine wissenschaftliche Mitarbeiterin Daniela Kahlert untersucht die Rolle des Optimismus beim langfristigen Aufbau körperlicher Aktivität.*

 [www.gehirn-und-geist.de/audio](http://www.gehirn-und-geist.de/audio)

[www.gehirn-und-geist.de](http://www.gehirn-und-geist.de)

#### LITERATURTIPPS

**Brand, R.:** Die affektive Einstellungskomponente und ihr Beitrag zur Erklärung von Sportpartizipation. In: Zeitschrift für Sportpsychologie, 13(4), S. 147–155, 2006.

**Fuchs, R., Göhner, W., Seelig, H.:** Aufbau eines körperlich-aktiven Lebensstils. Hogrefe, Göttingen 2007.

**Schwarzer, R. et al.:** Social-cognitive Predictors of Physical Exercise Adherence. In: Health Psychology, 27(1), S. 54–63, 2008.

**Webb, T., Sheeran, P.:** Mechanism of Implementation Intention Effects. In: British Journal of Social Psychology, 47(3), S. 373–395, 2008.

# Psychologie fürs Leben



Mit einem Vorwort von Prof. Dr. med. Eckart Altenmüller. 2008. 453 S., 66 Tab., 4 Tab., Kt  
€ 29,95 / CHF 49,90  
ISBN 978-3-456-84575-3

Lutz Jäncke

## Macht Musik schlau?

Neue Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften und der kognitiven Psychologie

Erstmals werden im Rahmen dieses Buches die in den letzten 20 Jahren erzielten Befunde bezüglich der neurowissenschaftlichen und kognitiven Grundlagen des Musizierens und des Musikhörens dargestellt und bewertet.



Aus dem Englischen übersetzt von Matthias Wengenroth. 1. Nachdruck 2008 der 5., überarb. Aufl. 2007. 376 S., Abb., Kt  
€ 26,95 / CHF 43,50  
ISBN 978-3-456-84478-7

Robert B. Cialdini

## Die Psychologie des Überzeugens

Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen

Das Buch ist eine Offenbarung für alle, die sich schon immer über ihre Leichtgläubigkeit geärgert haben.

Erhältlich im Buchhandel oder über [www.verlag-hanshuber.com](http://www.verlag-hanshuber.com)

HUBER 