

Wie uns die Werbung manipuliert

Jedes Jahr werden ca. 30 Milliarden Euro für Werbung ausgegeben, um Menschen zum Kauf von Produkten zu bewegen. Werbung beeinflusst uns immer und überall, auch wenn es den meisten Menschen gar nicht bewusst ist. Nämlich wenn Werbung uns nicht beeinflussen würde, gäbe es keine Milliarden schwere Industrie, die Werbung für alle möglichen Produkte produziert.

Die Triebfeder unseres Handelns sind unsere Bedürfnisse. Das Ziel jeder Werbung ist es daher, das Produkt das wir kaufen sollen mit einem starken Bedürfnis zu verknüpfen. So sollen wir glauben, dass wir unsere Bedürfnisse durch den Kauf von Produkten befriedigen können.

Dabei gibt es verschiedene Arten von Werbung:

- Werbung in Printmedien (Zeitung, Zeitschriften, Flyer, etc.)
- Werbung im Radio
- Werbung im Fernsehen
- Werbung auf Plakaten, Schaufenstern, bedruckten Autos, usw.
- Werbung bei YouTube (Werbespots, aber auch Produktplatzierungen)
- Werbung bei Facebook, Instagram und Co. (über sogenannte Influencer)
- Werbung auf Internetseiten (Banner)
- Werbung bei Google (Add Words)
- Werbung durch Suchmaschinenoptimierung

Das AIDA Prinzip

Werbung folgt dabei oft bestimmten Prinzipien, die Psychologen als besonders wirksam erforscht haben. Eines dieser Prinzipien ist das AIDA – Prinzip.

- | | |
|----------|---|
| A | Attention (Aufmerksamkeit) |
| I | Interest (Interesse) |
| D | Desire (Begierde / Wunsch etwas zu haben) |
| A | Action ((Kauf-(Aktion / Handlung)) |