
Das Kontrastprinzip – So verdiene ich an Dir, obwohl Du gar nicht willst!

“Es findet immer ein Verkauf statt. Entweder verkaufen Sie dem Kunden ihr Produkt. Oder der Kunde verkauft ihnen sein Nein.“

David Ogilvy, Werber

Du befindest Dich auf einer Party und sprichst mit einer attraktiven Person. Anschließend mischst Du Dich wieder unter die Gäste und bekommst die Gelegenheit mit der Sängerin der auf der Party engagierten Band eine Unterhaltung zu führen. Die Sängerin ist ebenfalls attraktiv, aber in einer Kategorie, in der sich Stars wie zum Beispiel Angelina Jolie oder Brad Pitt bewegen. Nach Beendigung des Gesprächs gehst Du zur ersten Person zurück. Sie erscheint Dir nun wesentlich weniger attraktiv als zuvor.

Dabei hat sich an der ersten Person aber nichts geändert. Was sich geändert hat, ist unsere Beurteilung der Reize. Wir Menschen sind bei der Beurteilung von unterschiedlichen Reizen von unserer aktuellen Verfassung abhängig. Wir können die Relation zwischen zwei Reizen nicht richtig einschätzen.

Was ist das Kontrastprinzip?

Das Kontrastprinzip ist eine Marketingstrategie, die das „Falschbewerten“ von Reizen, die auf uns einwirken, ausnutzt. Dabei ist es so, dass ein voriger Reiz den folgenden besser dastehen lassen soll. Es gibt sehr viele Beispiele für die Verwendung des Kontrastprinzips und es gibt Verkäufer, die speziell darauf geschult werden.

Gerne zitiert werden dafür Beispiele aus dem Bereich der Mode. Ein Verkäufer bietet einem Kunden einen Anzug für rund 800€ an. Das ist schon recht teuer. Hat der Kunde aber den Anzug gekauft, dann kauft er auch den Gürtel, der dazu passt für 100€ dazu. Für den Gürtel alleine, hätte er sich aber nicht entscheiden können.

Mal ehrlich – wer kauft schon einen Gürtel für 120€? Niemand. Aber da vorher schon viel Geld ausgegeben wurde (Triggerpunkt) erscheint der Gürtel im Kontrast wirklich günstig. Und das, obwohl der Gürtel eigentlich nicht in Relation im Anzug steht. Der Kontrast liegt hier bei „teuer“ zu (angeblich) „günstig“. Die Verkäufer sind darauf geschult, genau so zu arbeiten.

Ein weiteres Beispiel sind die Immobilienmakler. Diese besichtigen mit ihren Kunden schäbige und total überbewertete Immobilien um anschließend das eigentliche „scheinbar“ günstigere Objekt zu präsentieren. Der Kontrast ist hier klar erkennbar.

Von dem Kulturforscher Leo Rosten stammt das Beispiel der beiden Brüder Sid und Harry Drubeck, die in den dreißiger Jahren eine Herrenschneiderei in seiner Nachbarschaft besaßen. Jedes Mal wenn ein neuer Kunde einen Anzug anprobieren wollte, der ihm gefiel, fragte Sid seinen Bruder, der am anderen Ende des Raumes saß: “Harry, was kostet der Anzug?” Der wiederum fragte zurück: “Dieses wunderbare Stück aus reiner Wolle? 42 Dollar.” Sid tat dann so, als hätte er nicht genau verstanden, legte die Hand ans Ohr und wiederholte die Frage. Diesmal gab Harry etwas lauter zurück: “42 Dollar!” Daraufhin wandte sich Sid an den Kunden: “Harry sagt, er kostet 22 Dollar.” Und schon konnte so mancher seine Geldbörse gar nicht schnell genug zücken, um sich mit dem vermeintlichen Schnäppchen aus dem Staub zu machen. Dabei war das ein reines Kontrastprogramm.

Kontrastprinzip im Internet

Das Kontrastprinzip funktioniert auch bei abstrakten Sachverhalten. Darunter fallen zum Beispiel auch die Einschätzungen von Vorteil oder Kein Vorteil. Auch kognitive Abläufe mit „Gewichtung“ sind mit dem Kontrastprinzip verbunden.

Da Wahrnehmung der Reize hängt davon ab, welchen Reiz wir vorher gesehen haben!

Besonders schön kann man das Kontrastprinzip im Linkaufbau verwenden. Zum Beispiel um eine Anfrage nach einem Link in die für uns bessere Richtung zu steuern. Dazu habe ich einmal ein Beispiel vorbereitet:

Ich erhalte folgende Anfrage:

„Hallo Herr Oertlin. Ich habe Ihren Blog auf meiner Startseite verlinkt. Der Link befindet sich direkt im sichtbaren Bereich. (1) Einen ähnlichen Platz würde ich mir auf Ihrer Startseite vorstellen. (2)“

Analysieren wir das einmal:

Zunächst bekomme ich eine Anfrage, in der mir ein Geschenk gemacht wird (Reziprozität). Ich bin bereits verlinkt worden, was mich natürlich in Zugzwang bringt ebenfalls zu reagieren. Da ich aber nicht von der Startseite verlinken will und damit der „kleinen“ Bitte (2) nicht entsprechen möchte, bediene ich mich des Kontrastprinzips um zu antworten und dem Fragenden eine Option zu bieten, die mir passt.

Meine Antwort:

„Vielen Dank für den Link. Darüber freue ich mich sehr. Ich würde mich gerne mit einem Startseitenlink revanchieren, kann das aber aufgrund meiner Werbepartner nicht machen, weil diese mit einem feststehenden Kontingent an ausgehenden Links kalkulieren. Ich kann aber im Gegenzug folgende Möglichkeiten anbieten:

- 1. Einen Link von einer (unbedeutenden) Unterseite*
- 2. Einen Link aus meinem Linkverzeichnis*
- 3. Oder einen Gastbeitrag in meinem Blog, in dem Sie gleich zwei ausgehende Links setzen können, deren Linktexte Sie selber optimieren können und so die Themenrelevanz nutzen können.*

Auch hier die Analyse:

Ich habe dem Fragenden in Punkt eins und zwei die Option eingeräumt, einen Link zu bekommen, aber ein deutlich schlechteres Angebot abgegeben, als ich selber bekommen habe. Die dritte Option aber, ist für den Fragenden das Beste, was er von mir bekommen kann, daher wird er sich dafür entscheiden.

Ich konnte so mit dem Kontrastprinzip den Fragenden so steuern, wie ich es mir gewünscht habe. Ich mache ihn zum Kooperationspartner. Die Regel der Reziprozität habe ich durch das Antworten und Entgegenkommen erfüllt. Gleichzeitig bekomme ich kostenlosen neuen Content. Wenn der Gastartikel veröffentlicht ist, kann ich das sogar noch weiter ausbauen und das Gegenüber dazu bringen, diesen Artikel noch einmal zu verlinken. So konnte ich mit der Nutzung des Kontrastprinzips wesentlich mehr erreichen, als wenn ich mich nur auf das Prinzip der Gegenseitigkeit gestützt hätte.

Das Kontrastprinzip ist hervorragend, weil es sich perfekt mit allen anderen Prinzipien kreuzen lässt. Egal welches Prinzip verfolgt wird, es kann mit dem Kontrastprinzip verstärkt

werden.

Ein abschließendes viel zitiertes Beispiel:

Quelle: Die Psychologie des Überzeugens 2. Auflage - Robert B. Cialdini

"Liebe Mutti, lieber Papa!

Ich bin etwas schreibfaul geworden, seit ich zum Studium von zuhause weggegangen bin, und es tut mir Leid, dass ich nicht schon früher einmal geschrieben habe. Ich werde euch jetzt auf den neuesten Stand bringen, aber ehe ihr weiter lest, setzt euch bitte erst einmal hin. Lest erst weiter, wenn ihr euch gesetzt habt, okay? Also dann: Mittlerweile geht es mir eigentlich schon ganz gut. Der Schädelbruch und die Gehirnerschütterung, die ich mir zugezogen hatte, als ich aus dem Fenster gesprungen war, nachdem im Wohnheim kurz nach meiner Ankunft ein Feuer ausgebrochen war, sind schon ganz gut verheilt. Ich war nur zwei Wochen im Krankenhaus und jetzt kann ich sogar schon fast wieder normal sehen und bekomme nur noch einmal am Tag diese elenden Kopfschmerzen. Zum Glück waren das Feuer im Wohnheim und mein Sprung von einem Tankwart von der Tankstelle nebenan beobachtet worden und er war es auch, der die Feuerwehr und den Krankenwagen rief. Er besuchte mich auch im Krankenhaus und weil ich ja wegen des Wohnheimbrandes nicht wusste, wo ich hin sollte, war er so lieb, mir anzubieten, erst einmal in seiner Wohnung unterzukommen. Die ist eigentlich nur ein Kellerraum, aber irgendwo hat die was. Er ist echt ein toller Typ und wir sind wahnsinnig verliebt und wollen heiraten. Das genaue Datum steht noch nicht fest, aber das Ganze soll noch über die Bühne gehen, ehe man mir meine Schwangerschaft ansieht. Ja, Mutti und Papa, ich bin schwanger, ich weiß, dass ihr euch darauf freut, Oma und Opa zu werden, und ich weiß, dass ihr das Baby von ganzem Herzen willkommen heißen werdet und dass es von euch genauso hingebungsvoll geliebt und gepflegt wird wie ich, als ich ein Kind war. Der Grund dafür, dass wir jetzt noch nicht heiraten ist, dass mein Freund eine kleine Infektion hat, weswegen es Schwierigkeiten mit den Bluttests gibt, die für die Eheschließung verlangt werden, und ich mich dummerweise angesteckt habe. Ich weiß, dass ihr ihn mit offenen Armen in unsere Familie aufnehmen werdet. Er ist sehr nett und hat zwar keine abgeschlossene Ausbildung, aber große Pläne. Jetzt wo ich euch auf den neuesten Stand gebracht habe, möchte ich euch mitteilen, dass es keinen Brand im Wohnheim gab, ich keine Gehirnerschütterung habe, nicht im Krankenhaus war, nicht schwanger bin, nicht verlobt, nicht infiziert und dass es keinen Freund gibt. Allerdings habe ich eine Vier in Geschichte und eine Sechs in Chemie und ich will, dass ihr diese Zensuren im richtigen Verhältnis seht.

Liebe Grüße von eurer Tochter
Sharon"

Das schöne an dem Brief ist, dass er das Kontrastprinzip so konsequent umsetzt. Das „richtige“ Verhältnis der Noten. Die Eltern werden die Noten als total nebensächlich ansehen, weil alles andere wesentlich schlimmer ist. Die Noten an sich wirken dadurch wie eine kleine beiläufige Fußnote.

Das nächste Mal, wenn Du also wieder zwei völlig konträren Reizen oder Angeboten ausgeliefert wirst, sei auf der Hut. Womöglich ist dies nichts weiter als der Versuch, Deine Wahrnehmung zu lenken.