



GESTÄRKT AUF SOCIAL MEDIA – DURCHDACHTE (KAUF-)ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Auf Social Media begegnen wir verschiedenen Verkaufstaktiken, die sowohl von Plattformbetreiber:innen als auch von Influencer:innen und Werbetreibenden genutzt werden. Diese Taktiken zielen oft darauf ab, unsere Emotionen zu beeinflussen und uns zum Kauf zu bewegen. Das Infoblatt zeigt konkrete Ansätze auf, wie wir solchen Taktiken bspw. begegnen können. Strategien wie Distanzierung oder Beruhigung helfen vor allem kurzfristig, können jedoch auch einen Raum für Reflexion eröffnen, was wiederum ermöglicht, langfristige Strategien zu etablieren, die nötig sind, um kompetent mit digitalen Inhalten umzugehen.

SOFORTMASSNAHMEN FÜR AKUTE SITUATIONEN:

Strategie 1: Selbstberuhigung – Gefühle und Gedanken durch innere Gespräche oder Entspannungsübungen verändern

- Mehrmals tief ein- und ausatmen, wenn man spürt, dass ein Online-Angebot Druck erzeugt.
- Sich selbst beruhigende Worte sagen, ähnlich dem Rat an eine(n) gute(n) Freund(in).

Strategie 2: Reflexion und Distanzierung – sich selbst sagen: „Stopp!“

- Innehalten und überlegen, ob der Kauf wirklich notwendig ist, bevor man auf „Kaufen“ klickt. Ggf. das Produkt erst einmal nur in den Warenkorb legen und eine Nacht darüber schlafen.
- Fragen stellen wie „Warum will ich das kaufen?“, „Brauche ich das Produkt wirklich?“, „Werde ich beeinflusst, es zu kaufen?“, „Geht es mir um das Produkt oder eigentlich um die Anerkennung, die ich mir durch den Kauf erhoffe?“, „Was besitze ich bereits?“ und „Was passiert ohne den Besitz?“, „Wie kann ich Creator:innen unterstützen, ohne Geld auszugeben?“.

VORBEUGENDE STRATEGIEN FÜR EINEN LANGFRISTIG RESILIENTEN UMGANG:

Strategie 3: Selbstverpflichtung – Vereinbarungen mit sich selbst oder anderen treffen

- Mit Freunden ein monatliches Budget für Online-Einkäufe festlegen, um Impulskäufe zu vermeiden.
- Sich selbst ein Zeitlimit bzw. konkrete Nutzungsfenster setzen.

Strategie 4: Schwierige Situationen vermeiden – Störfaktoren ausschalten

- Handy bei den Hausaufgaben weglegen, um Ablenkungen zu vermeiden.
- Push-Benachrichtigungen ausschalten, Nutzungsdaten löschen und Werbeeinstellungen anpassen, um weniger personalisierte Werbung zu erhalten.

Strategie 5: Wenn-Dann-Pläne*- Wissen, was zu tun ist

- Bei Kaufdruck: „Wenn ich das Gefühl habe, jetzt kaufen zu müssen, dann mache ich erst einmal eine Pause und überlege, ob ich das Produkt wirklich brauche.“
- Bei der Teilnahme an riskanten Challenges: „Wenn ich nur mitmachen will, weil es andere tun, dann lenke ich mich ab und denke an positive Momente mit Freunden.“
- Bei übermäßigem Medienkonsum: „Wenn ich nicht aufhören kann zu scrollen oder zu spielen, dann stelle ich einen Timer ein und höre auf, sobald er klingelt“.

* Quelle: Gollwitzer, Peter M., und Paschal Sheeran. 2006. «Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-analysis of Effects and Processes». In *Advances in Experimental Social Psychology* Volume 38. Bd. 38, S. 69–119. Elsevier.