

Trust-Building Hacks

10 psychologische Trigger für mehr Vertrauen



Du willst, dass Menschen kaufen,
buchen, weiterempfehlen?

Dann vergiss Pitch-Gelaber.

***Vertrauen ist nicht die Kür –
es ist die verdammte
Grundvoraussetzung.***

Und du kannst es gezielt aufbauen.

***Mit diesen 10 psychologischen
Triggern:***



<https://www.tanjabuerkle.com>

1. Selbstoffenbarung

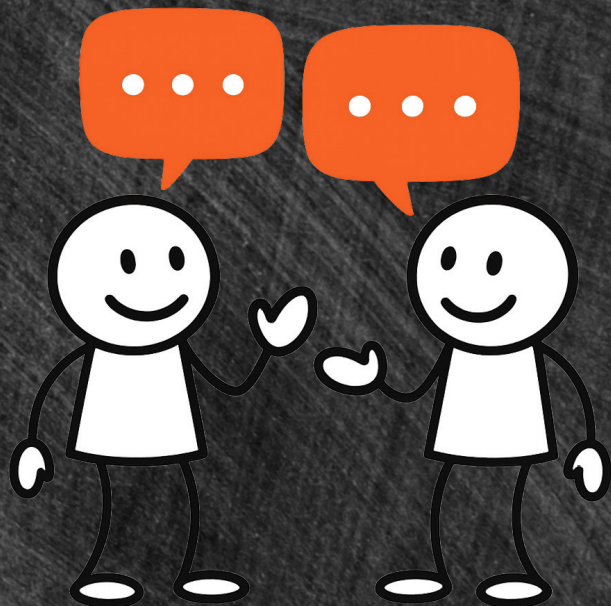
Du musst nicht dein Tagebuch auspacken. Aber wer sich zeigt, schafft Nähe.

Beispiel:

Teile, warum du tust, was du tust.

Wirkung:

Du wirst menschlich – nicht nur funktional.



2. Konsistenz

Wechsel keine Meinung wie
Socken.

Beispiel:

Gleiche Werte in deinem Insta-
Feed, im Gespräch & auf der Web-
site.

Wirkung:

***Verlässlichkeit wirkt stärker als
Lautstärke.***

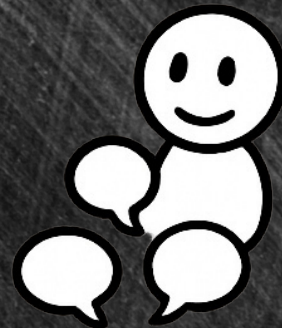


3. Soziale Bewährtheit

Menschen vertrauen dem, was andere schon getestet haben.

Beispiel:
Echte Testimonials, sichtbare
Kundenstimmen, Storys von
Erfolgen.

Wirkung:
**„Wenn es bei anderen funktioniert
hat...“**



4. Klarheit

Wer klar spricht, wirkt kompetent.
Wer schwurbelt, wirkt verdächtig.

Beispiel:

Statt „Ich begleite dich auf deinem Weg...“ lieber „Ich zeige dir, wie du XY in 3 Wochen erreichst.“

Wirkung:

Sicherheit durch Transparenz.



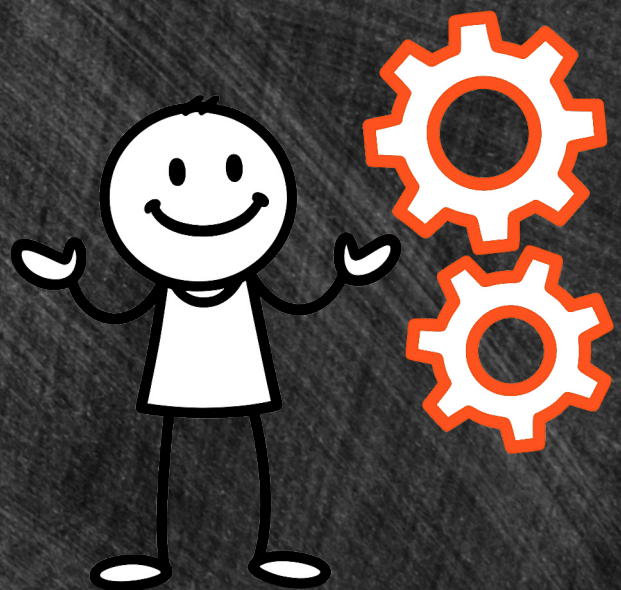
<https://www.tanjabuerkle.com>

5. Wiedererkennung

Menschen vertrauen dem, was ihnen vertraut ist.

Beispiel:
Gleiche Farben, Worte, Tonalität.
Deine „Markenstimme“.

Wirkung:
„Ah, das ist wieder die mit den klaren Aussagen...“

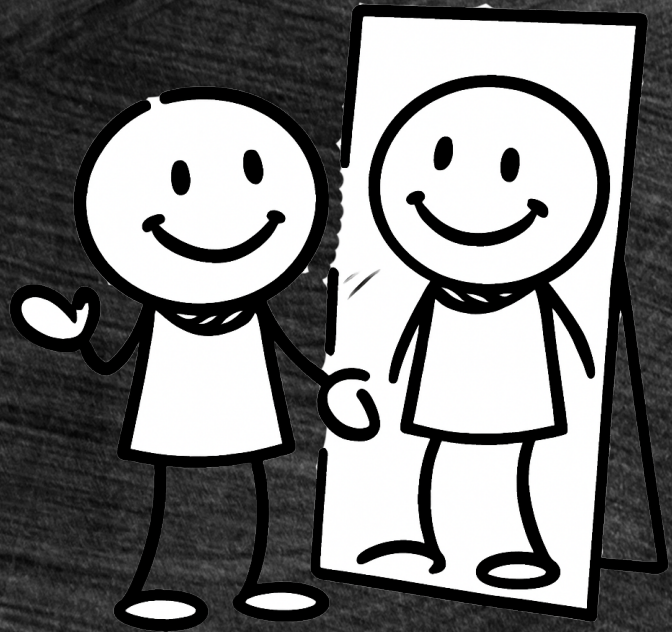


6. Emotionale Resonanz

Keine Connection = kein Vertrauen.

Beispiel:
Sprich die echten Gefühle an –
Unsicherheit, Stolz, Neugier.

Wirkung:
Nähe entsteht durch Spiegelung.

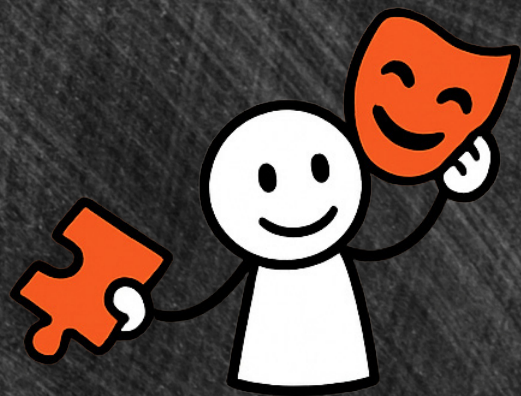


7. Verzicht auf Manipulation

Sag nicht: „Nur heute für 11 €“
wenn du morgen dasselbe raus-
haust.

Beispiel:
Ehrliche Zeitfenster. Reale An-
gebote. Keine künstliche Ver-
knappung.

Wirkung:
***Glaubwürdigkeit statt Alarm-
glocken.***



8. Kompetenz zeigen – ohne Angebermodus

Kein Mensch mag die Allwissenden
mit PowerPoint-Stimme.

Beispiel:
Zeig echte Einblicke, Erfolge und
Stolpersteine.

Wirkung:
Kompetenz durch Nahbarkeit.



9. Typgerechte Sprache

Nicht jeder triggert auf dieselben
Worte.

Beispiel:

Macher = Klartext.

Sicherheitsorientierte = Struktur.

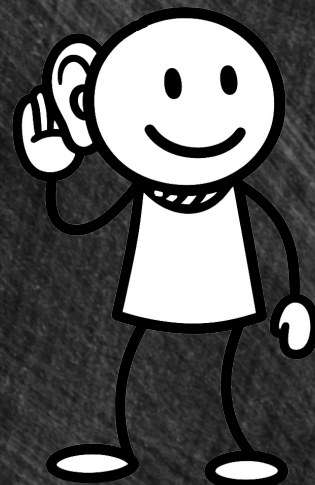
Beziehungsbauer = Vertrauen. Ana-

lytiker = Logik.

Abenteurer = Freiheit.

Wirkung:

***Du wirst verstanden –
nicht nur gehört.***



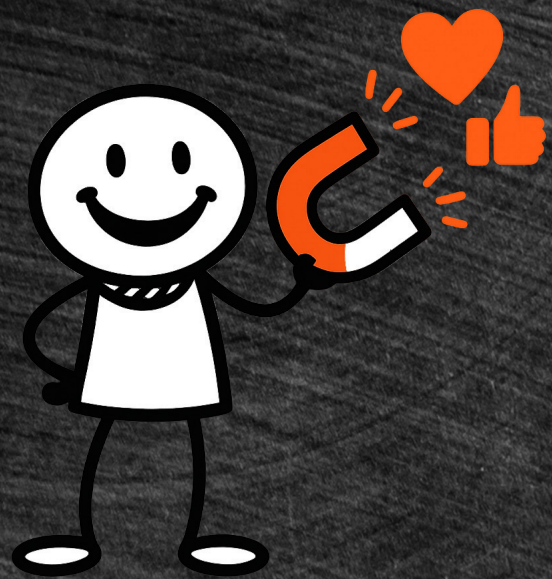
<https://www.tanjabuerkle.com>

10. Kongruenz

Der absolute Gamechanger.

Beispiel:
Deine Aussagen, dein Auftreten,
dein Look –
alles passt zusammen.

Wirkung:
Du bist glaubwürdig. Punkt.



<https://www.tanjabuerkle.com>

Dein Reminder:

**Vertrauen entsteht nicht durch
Beweise.**

**Sondern durch Gefühl,
Wiederholung –
und das Fehlen von Widersprüchen.**

**Je echter du bist, desto stärker
dein Marketing.**

**Je klarer du kommunizierst, desto
sicherer fühlen sich andere.**

***Je mehr du verstehst, wie
Vertrauen entsteht, desto mehr
verkaufst du.***

