

Wie sage ich beim Einkauf selbstbewusst Nein?

Stil Kürzlich sah ich mich in der Stadt nach einem neuen Handy um und liess mich beraten. Eigentlich wollte ich dann über den kostspieligen Kauf noch eine Nacht schlafen. Doch ich fühlte mich irgendwie verpflichtet, das Handy gleich zu kaufen. Wie könnte ich hier ohne schlechtes Gewissen selbstsicherer werden?

Wir alle haben das Recht, in einem Geschäft einen Augenschein zu nehmen, es sich nochmals zu überlegen oder es sein zu lassen. Und dies ohne schlechtes Gewissen. Tun wir das nicht, dann ziehen wir leicht den Kürzeren. Selbstsicheres Handeln setzt selbstsicheres Denken voraus. Selbstsicherheit beginnt im Kopf.

Es ist wichtig, dass Sie erkennen, dass zwischen Ihrem Denken, Fühlen und Verhalten ein enger Zusammenhang besteht. Wenn Sie also künftig selbstsicher auftreten und Ihre Ängste überwinden wollen, dann benötigt es ein Umdenken.

Fünf Schritte für mehr Mut:

1. Ziel und Absicht. Was möchten Sie konkret? Sich zuerst beraten lassen, um sich danach den Kauf nochmals reiflich zu überlegen, bevor Sie so viel

Geld ausgeben? Sie sollen sich Ihrer Sache sicher sein.

2. Machen Sie sich Ihre unsicheren Gedanken bewusst. Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie beraten werden und noch nicht bereit sind, den Kauf abzuschliessen? Etwa: Die Verkaufsberatung hat sich so viel Mühe gegeben. Jetzt

Kurzantwort

Wir alle haben das Recht, uns einen Kauf nochmals zu überlegen oder es ganz sein zu lassen. Doch selbstsicheres Handeln setzt selbstsicheres Denken voraus. Es benötigt hier also zuerst ein Umdenken. Werden Sie sich Ihrer Unsicherheit bewusst und sagen Sie sich: Ich bin zum Kauf nicht verpflichtet. (sh)

kann ich doch nicht einfach gehen, ohne etwas zu kaufen. Wie sieht das denn aus?

3. Realitäts-Check: Überprüfen Sie erstens, ob diese Gedanken den Tatsachen entsprechen und zweitens, ob diese Gedanken Ihnen helfen, sich so zu fühlen, wie Sie es möchten. Ein Nein lädt Sie dazu ein, anders zu denken, was automatisch auch andere Gefühle bei Ihnen auslösen wird. Überlegen Sie sich, was Sie stattdessen denken und wie selbstsichere Gedanken aussehen könnten. Etwa: Ich habe das Recht, mich über das Angebot zu informieren. Die Verkaufsberatung ist schliesslich dazu da, mir die Ware zu zeigen. Ich bin nicht verpflichtet, etwas zu kaufen. Wie fühlt sich dies an? Bestimmt fühlen Sie sich sogleich viel selbstsicherer und auch kraftvoller.

4. Sätze zurechtlegen: Nun überlegen Sie sich konkret, was Sie der Verkaufsberatung sagen. Etwa: Haben Sie vielen Dank für Ihr Engagement. Ich möchte es mir jedoch gerne nochmals überlegen, ehe ich das Natel kaufe. Auf Wiedersehen.

5. Machen Sie Ihre Vorstellungskraft zu Ihrem Verbündeten. Wenn Sie das nächste Mal wieder vorhaben, sich in einem Geschäft beraten zu lassen, dann trainieren Sie in der Vorstellung Ihr Wunschverhalten, bis Sie sich sicher fühlen. Das Umsetzen Ihrer Zielsetzung wird dann ein Leichtes sein und Sie vor allem mit Stolz erfüllen. Schliesslich haben Sie das Recht dazu. Und falls es zu Beginn noch nicht ganz funktioniert mit der Selbstsicherheit und Sie vielleicht ein schlechtes Gewissen in Kauf nehmen oder

über Ihre Angst vor Ablehnung hinwegsehen müssen, seien Sie gnädig mit sich. Das verschwindet mit der Zeit. Schliesslich ist noch kein Meister vom Himmel gefallen, sondern nur Übung macht den Meister!



Lic. phil. Irène Wüest, Eich
Skill-Coach, Organisations- und Kommunikationsberaterin
www.skillcoach.ch

Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber LZ,
Maihofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Bitte geben Sie Ihre Abopass-Nr an.
Lesen Sie alle unsere Beiträge auf
www.luzernerzeitung.ch/ratgeber