

VON SARAH FRANKE/RND

BERLIN. Was soll man nur mit diesem Astrologiebuch anfangen und wie kam noch mal der Schafwollteppich in die Wohnung? Einen Blick in die Tiefen des Kleiderschranks spart man sich am besten gleich – zu groß ist sonst der Ärger über Fehlkäufe.

Diese definiert der Duden als „Kauf, dessen Gegenstand die Erwartungen des Käufers enttäuscht“. Dass wir trotzdem nicht davor gefeit sind, ist nur menschlich, weiß der Konsumpsychologe Georg Felser.

„Menschen sind nicht gut darin, korrekt vorherzusagen, wie sie sich fühlen werden, wenn etwas Bestimmtes der Fall ist“, sagt der Wirtschaftspsychologieprofessor der Hochschule Harz. Das heißt: Wie viel Freude einem das neue Hemd bringt und wie lange das Glücksgefühl nach dem Kauf währt, überschätzen Menschen in der Regel.

KAUFEN FÜR DAS GUTE GEFÜHL

Shoppern zu gehen, lasse sich aber dafür nutzen, um rasch die eigene Stimmung zu regulieren – und sich darum zu kümmern, dass sie positiv bleibt. „Ist eine Prüfung gut gelaufen, kaufen wir, um uns zu belohnen. Und wenn sie schlecht gelaufen ist, kaufen wir, um den Frust auszugleichen“, fasst der Konsumpsychologe zusammen. Wer gut drauf und entspannt ist, prüft seine Umwelt nicht so genau. Wer miese Laune hat, ist zwar etwas kritischer, aber möchte die unangenehmen Gefühle auch schnell loswerden. Den digitalen oder analogen Einkaufskorb zu füllen, kann dabei helfen. Allerdings gilt das nicht für jede Person gleichermaßen.



„Belohnungen sind ein Stück weit austauschbar, aber auch individuell verschieden. Für den einen fühlt sich der Gedanke an die eigene Harley Davidson belohnend an, für den anderen der Gang über den Flohmarkt“, sagt Experte Felser. So lässt sich erklären, warum manche Menschen immer wieder ähnliche Fehlkäufe nach Hause schleppen.

SOZIALE STELLUNG BETONEN

Um das Phänomen der Fehlkäufe zu erklären, ist eine kulturwissenschaftliche Perspektive hilfreich, meint Ingo Hamm. „Wir sind keine Steinzeitmenschen mehr, die mit der Keule durch die Gegend laufen. Wir leben in komplexen Gesellschaften, die durch Arbeitsteilung funktionieren“, erklärt der Professor für Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Darmstadt. Konsum habe nicht mehr hauptsächlich die Funktion, „simpelste Triebe“ wie Hunger zu befriedigen. „Es geht beim Konsumieren auch um unsere soziale Stellung“, sagt Hamm.

Die altbekannte Binsenweisheit „Kleider machen Leute“ hilft dabei, diesen Denkansatz zu verstehen. Die Auswahl an Dingen und Dienstleistungen, die ein Mensch kaufen kann, ist heutzutage gigantisch. Wofür sich jemand entscheidet, hat immer auch damit zu tun, wie er oder sie sich selbst und andere wahrnimmt. Manche Menschen kaufen laut Hamm nur deshalb teure Klamotten oder hochpreisigen Schmuck, um zu zeigen: Ich kann mir das leisten.

GERINGER SELBSTWERT

Darunter seien vor allem Menschen, deren Selbstwert niedrig ist und das Geltungsbedürfnis



Die Psychologie des Konsums

FEHLKÄUFE: Wenn der Brotbackautomat in der Küche verstaubt und die Jacke samt Preisschild seit Monaten ungetragen im Schrank hängt

entsprechend hoch. Das haben Studien gezeigt, erklärt Hamm. Aus psychologischer Sicht sei das Kaufen teurer Dinge, um den Selbstwert zu stabilisieren, ein ungünstiges Verhalten – denn der positive Effekt sei nur kurzfristig spürbar. Schnell entstehe der Eindruck, die Sachen seien nicht gut genug und etwas Neues müsse her. Der Fehlkauf verschwindet in einer Schublade auf Nimmerwiedersehen. Statt sich darüber zu ärgern, hilft uns eine Hirntaktik: Die Dissonanzreduktion. „Wir vermeiden innere Spannungen, indem wir uns Sachen – salopp gesagt – schönreden oder sie ausblen-

den“, sagt Psychologe Hamm. Schönreden und ausblenden seien leichter, als sich einen ökonomischen Fehler einzugestehen und ihn gerade zu biegen – das Produkt also zurück in den Laden zu bringen oder online zu verkaufen.

NICHT NUR NEGATIV

Dennoch sei Konsum nicht nur negativ. Denn es dürfe nicht vergessen werden, was kaufbare Produkte und Dienstleistungen uns alles ermöglichten. „Die Arbeitsteilung hat uns als Gesellschaft wahnsinnig progressiv gemacht. Sie erlaubt uns ein

sehr komplexes Leben“, sagt Hamm. Einfacher ausgedrückt: Wer seine Lebensmittel im Supermarkt kaufen kann und sie nicht selbst anbauen muss, hat mehr Zeit, um sich selbst zu verwirklichen.

Wenn ein paar Bedingungen erfüllt sind, steigt die Wahrscheinlichkeit eines Fehlkaufs zusätzlich, weiß Neuromarketingexperte Hans-Georg Häusel. Zum einen muss es sich bei dem Kauf um ein Lustprodukt handeln. Dazu zählen etwa Mode, Deko oder Süßigkeiten. Duftet es im Geschäft nach Kuchen und liegt dort ein Keks zum Probieren, sind Kundinnen und Kun-

den eher bereit, eine ganze Packung davon zu kaufen – auch wenn sie dies ursprünglich gar nicht vorhatten. „Wenn etwas mit allen Sinnen erfahrbar ist, ist die emotionale Wirkung wesentlich höher“, erklärt Häusel. Springen einem dann noch Rabattaktionen ins Auge, wirkt die Ware noch attraktiver. Das lässt sich weiter steigern, indem der Rabatt nur in einem begrenzten Zeitraum gilt, wie etwa am Black Friday. Wenn etwas vorgeblich nur in kleinen Mengen oder für kurze Zeit vorhanden ist, wolle man es sich schnell sichern, bevor sich jemand anderes das Produkt schnappt.

Shopping ist für viele Menschen eine Art von Belohnung. Das kann zu unüberlegten Kaufentscheidungen führen
Symbolfoto: Andrea Piacquadio / Pexels

Niemand ist vor solch impulsiven Handlungen generell gefeit: „Wir Menschen glauben ja immer, wir wären vom Verstand gesteuert und der steuere quasi auch unsere Emotionen. Das ist natürlich ein Irrtum“, sagt Häusel. Das Belohnungszentrum im Gehirn sei in der Regel viel besser darin, sich durchzusetzen, als die Teile des Gehirns, die für die Vernunft verantwortlich sind. Früher sei dieser Prozess sinnvoll gewesen, sagt der Neuromarketingexperte: „Wenn ein Urzeitmensch durch den Wald marschierte und Wild zum Jagen sah, war es gut, nicht lange darüber nachzudenken, ob er noch ein Reh zu Hause hat.“

WIE BEUGT MAN VOR?

Um Fehlkäufe zu vermeiden, hilft es Häusel zufolge, die Anschaffung gründlich zu überdenken und im Zweifel sogar eine Nacht drüber zu schlafen. Außerdem sei es von Vorteil, sich gar nicht erst in eine verlockende Situation zu bringen und stattdessen vor dem Shoppen klare Ziele zu definieren, etwa anhand einer Einkaufsliste. Wer bar bezahlt, bekomme außerdem ganz physisch mit, wie das Geld weniger werde, sagt Häusel. Zum Schluss hat er noch zwei gute Nachrichten: Ein Stück weit sei der Mensch lernfähig, was sein Konsumverhalten angehe. Wer zu Impulskäufen neige, solle öfter mal durch die Innenstadt flanieren und nichts kaufen. Und: Je älter wir werden, desto weniger Fehlkäufe landen in unseren Schränken: „Ältere Konsumenten sind in der Regel die vernünftigeren Konsumenten.“

Gesundheit

ANZEIGE

Cannabis Öl aus der Apotheke!

Rauschfreies Cannabis? Ja, das gibt es: als Cannabis Öl von der Apotheken-Qualitätsmarke Rubaxx (Rubaxx Cannabis Öl, Apotheke). Wir klären auf, was dahintersteckt.

Cannabis gilt als eine der ältesten traditionellen Pflanzen. Schon seit tausenden von Jahren werden ihre Blüten vielseitig genutzt. Wissenschaftlern ist es gelungen, aus den Samen einer speziellen Cannabispflanze ein wertvolles Öl zu gewinnen. Das Geniale: Cannabis-samen haben keine berauschende Wirkung!

Mit Vitaminen für Muskeln und Immunsystem

Neben hochwertigem Cannabis-samenöl enthält Rubaxx Cannabis Öl außerdem wertvolle Vitamine für Muskeln, Knochen und das Immunsystem. Vitamin D trägt zur Erhaltung normaler Knochen und einer normalen Muskelfunktion bei. Zusätzlich trägt es zu einer normalen Funktion des



Immunsystems bei. Ebenfalls in Rubaxx Cannabis Öl enthalten: Vitamin E. Es schützt die Zellen vor oxidativem Stress, d.h. es wirkt als Radikalfänger der Schädigung von Körperzellen entgegen.

Höchste Qualität in Tropfenform
Rubaxx Cannabis Öl ist für den täglichen Verzehr geeignet.

Sowohl die Herstellung als auch die Abfüllung finden nach strengsten deutschen Qualitätsstandards statt. Weiterer Pluspunkt: Das Öl ist gut verträglich.

Für Ihre Apotheke:
Rubaxx Cannabis Öl
(PZN 15617485)



www.rubaxx-cannabis.de

Verstopfung – was tun?

So kommt die Verdauung wieder in Schwung

Eine träge Verdauung ist eine wahre Last: Die Beschwerden reichen von unregelmäßigem Stuhlgang bis hin zu Verstopfung. Stress, wenig Bewegung oder eine ballaststoffarme Ernährung führen dazu, dass die Darmaktivität abnimmt, der Nahrungstransport durch den Darm deutlich länger dauert und die Verdauung ins Stocken gerät. Dadurch kommt es zu einem unregelmäßigen Stuhlgang und Verstopfung, häufig tritt auch noch ein unangenehmer Blähbauch auf. Doch es gibt Hilfe: Mit Kijimea Regularis bringen Sie Ihren Darm wieder in Schwung!

Die Verdauung auf natürliche Weise aktivieren

Kijimea Regularis enthält Fasern natürlichen Ursprungs, die im Darm aufquellen und die Darmmuskulatur sanft dehnen. Sie erhält dadurch den Impuls, sich wieder zu bewegen. So kommt der Darm aus eigener Kraft wieder in Schwung und transportiert die Nahrung normal weiter. Was Kijimea Regularis außerdem besonders macht: Es reduziert aktiv die Gase im Darm und lässt somit den Blähbauch verschwinden.



So einfach funktioniert's

Die Anwendung von Kijimea Regularis ist kinderleicht: Nach Bedarf zwei- bis dreimal täglich einen Löffel des Granulats in ein Glas Wasser einrühren und trinken. Kijimea Regularis erhalten Sie rezeptfrei in der Apotheke.

Für Ihre Apotheke:
Kijimea Regularis
(PZN 13880244)



www.kijimea-regularis.de