

# Achtsamkeit beim Einkauf / bei Kaufwünschen – 9 Anregungen

---

Achtsamkeit beim Einkauf bzw. bei Kaufwünschen bedeutet, eine Art ganz bewussten Zwischenstopp einzulegen zwischen dem Impuls „möchte ich kaufen“ und dem Umsetzen „kaufe ich jetzt“, aber auch bei dem „schnell-weiter-Impuls“ („Nein, ich wollte ja nichts kaufen, deshalb gehe ich schnell vorbei“). Es geht darum, einmal genau Hinzufühlen, was da gerade passiert.

Mein Vorschlag ist, beim nächsten Wunsch oder Kaufimpuls, eine Achtsamkeitspause einzulegen und einmal genau hinzufühlen, was da gerade passiert. Das kann auch nur ein kleiner und kurzer Moment sein:

## 1. Wo befinde ich mich jetzt:

- Sitze ich gerade vor dem Computer und stöbere in einem Internetshop?
- Oder laufe ich durch eine Einkaufszone?
- Befinde ich mich in einem Geschäft?
- Gehe ich dort durch die Gänge?
- Schau ich mir einzelne Auslagen an?
- Oder stehe ich bereits in der Kassenschlange?

## 2. Was sehe und höre ich um mich herum?

## 3. Wie geht es mir jetzt in und mit meinem Körper?

- Während ich sitze, gehe, stehe, den Fokus einmal einen Moment lang auf den eigenen Körper richten: Füße, Beine, Bauch, Rücken, Arme, Schulter, Nacken, Kopf.
- Wie fühlt sich mein Körper an?
- Bin ich vielleicht verspannt?
- Kann ich meinen Atem spüren? Wie atme ich gerade?
- Kann ich den Boden unter meinen Füßen spüren?

## 4. Und wie fühle ich mich gerade jetzt?

- Bin ich müde?
- Hellwach?
- Freudig erregt?
- Gelangweilt?
- Fasziniert?
- Verärgert?
- ...?

**5. Wenn ich mir jetzt vornehme, dieses eine Teil, welches ich kaufen will, jetzt nicht zu kaufen (entweder überhaupt nicht oder den Kauf auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben):**

- Was passiert dann?
- Wie geht es dann meinem Atem?
- Wie fühle ich mich in
- meinem Körper?
- Bin ich jetzt angespannt?
- Verärgert?
- Enttäuscht?
- Wütend?
- Oder erleichtert, weil ich das Teil vielleicht ohnehin nicht so dringend brauche?

**6. Möglicherweise haben schon so viele Freunde, Nachbarn, Familienmitglieder dieses Produkt?**

- Wie ist das, wenn ich das jetzt nicht kaufen würde?
- Wie geht es mir damit?
- Wie fühle ich mich ohne dieses Teil in meiner Beziehung zu anderen Menschen?

**7. Stellen Sie sich die Zukunft vor:**

- Nehmen Sie an, Sie haben dieses Teil gekauft. Wie wird es sein, wenn dieses eine Teil Zuhause ist, ausgepackt und ausprobiert (bzw. bei Kleidung anprobiert)?
- Wird es genau das sein, womit es Ihnen gut gehen wird?
- Erfüllt das Produkt Ihre Bedürfnisse?
- Welche Bedürfnisse sind das?
- Und wie wird das dann 2 Wochen später sein, dann, wenn das neue Teil zu einem Bestandteil meines Besitzes geworden ist?
- Wo wird sich dieses Teil dann befinden?
- Wird es meine Bedürfnisse erfüllt haben?
- Wie fühlt sich das an?
- Wird noch genug Geld für den restlichen Monat da sein?
- Oder werde ich mich finanziell übernommen haben?

**8. Wenn Sie sich dann entschließen, dieses eine Produkt zu kaufen, überprüfen Sie doch zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal, wie es Ihnen mit dem neuen Produkt geht.**

- Ist es nach 2 Wochen wirklich so, wie ich es mir vorgestellt habe?

**9. Wenn Sie Ihrem Konsumverhalten genauer kennen lernen wollen:**

- Notieren Sie sich ihre Eindrücke von dem, was vor, während und nach dem Kauf bzw. Nicht-Kauf passierte und wie es Ihnen ergangen ist.
- Wiederholen Sie dies dann bei anderen Käufen bzw. Nicht-Käufen und schauen Sie sich Ihre Notizen nach einer gewissen Zeit einmal an:
- Gibt es Befindlichkeiten, die sich wiederholen?

- Vielleicht Gewohnheiten?
- Verhaltensmuster?
- Was ändert sich, durch mehr Achtsamkeit beim Einkaufen?