

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 84 (1958)
Heft: 25

Illustration: Erinnerungs-Photo
Autor: Henry, Maurice

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 28.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Wir haben Kurse für Verkaufsschulung; wir haben Geschäfte, die ihre Angestellten mit allem Raffinement zum Dienst am Kunden erziehen, aber trotz allen diesen Bemühungen stirbt jener Verkäufer nicht aus, der uns auf die Bemerkung «Ich liebe diesen Schuh, ich liebe diesen Apparat, ich liebe dieses Buch nicht» prompt zur Antwort geben, «Aber es wird sehr viel verlangt». Wie mich diese Einstellung ärgern kann!

Dieses Sich-auf-die-Majorität berufen! Als ob die Majorität immer recht haben müßte! Und wenn tausend Menschen ein sinnloses Möbelstück und ein geschmackloses Kleid kaufen, das soll doch nicht das Zeichen dafür sein, daß auch ich es kaufen muß. Als ob die Mehrheit unter allen Umständen das Recht auf ihrer Seite haben müßte. Hat es sich bei diesen Verkäufern und Verkäuferinnen noch nicht herumgesprochen, daß die Mehrheit eigentlich mehr zum Geschmacklosen und Sinnlosen neigt, während es immer eine Minorität ist, die Geschmack hat.

Es gehört zu den schönen Aufgaben eines Verkäufers, den Käufer zu beraten, aber Beratung darf erst dort einsetzen, wo der Käufer der Anleitung und des Rates bedarf. Es gibt aber Käufer, die sehr wohl wissen, was sie kaufen wollen. Es gibt Käufer, die das kaufen, was ihrem Wesen entspricht, und sehr oft ist bei ihnen dieser Kaufakt eine Angelegenheit ihres geschmacklichen und geistigen Credos. Ich könnte sehr wohl sagen, daß beim Kauf einer Tapete oder eines Kleidungsstückes mein ganzes Wesen mitbeteiligt ist. Ich muß dann jedesmal lächeln, wenn eine Verkäuferin meint, mir etwas vorschlagen zu können, was meinem tiefsten Wesen widerspricht. Wenn ich den falschen Dekor hasse, weil mir der Adel der einfachen sinnvollen Linie fast Religion ist, werde ich die Verkäuferin, die mich zum Kauf eines überladenen, mit verlogenen Dekor versehenen Gegenstandes überreden will, ins Pfefferland verwünschen. Wenn ich eine Vase suche, die ruhigste, edelste Form ist, aber die Verkäuferin mir etwas geblumtes, falschverziertes vorschlägt, möchte ich ausrufen: «Fräulein, warum wollen Sie mir den guten Geschmack ausreden?!» Oberstes Gesetz eines Verkäufers soll sein: «Zuerst horchen und dann bedienen.» Horchen, so gemeint: man horche sehr aufmerksam und auf den Käufer hin. Man erhorche seine Art, seinen Geschmack. Ist er geschmacksunsicher, dann versuche man, ohne Aufdringlichkeit, ihm das Bessere zu empfehlen. Hat man ihn, so das in dieser kurzen

Zeit überhaupt möglich ist, etwas geschmackserzogen, dann hat die Verkäuferin das Recht, dies als einen Erfolg zu buchen. Sieht sich die Verkäuferin aber einem Menschen gegenüber, der nicht in den Tag hinein kauft, sondern der beim Einkauf von festen Grundsätzen ausgeht, dann hat sie dem Käufer nicht ihren Geschmack und ihre Ansichten aufzuschwatzen, sondern dann muß sie den Gegenstand finden, der dem Geschmack des Käufers entspricht.

Ich begegne immer wieder Verkäufern, die gar nicht warten, bis ich meine Wünsche geäußert habe, sondern die nicht rasch genug mir ihre Ware anpreisen können.

Es gibt einen Typus der Verkäuferin, der mich besonders ärgert; ich meine jenes Fräulein, das mich schulmeisterlich belehren will. Sie sagt «Ach, mein Herr, das, was Sie wünschen, ist aber gar nicht mehr modern. Bedenken Sie, das trägt ja nun wohl niemand mehr. Dieser Apparat, den Sie suchen, ist völlig unpraktisch.» Das Fräulein verfolgt den heimlichen Zweck, mich zu blamieren.

Die beste Verkäuferin ist wohl die, die sich zuerst nicht einmisch, sondern die lediglich erklärt und interpretiert. Sie legt den Gegenstand auf den Tisch und zählt seine Vorteile, eventuell seine Nachteile auf, aber immer mit der Absicht, mich selber wählen zu lassen. Auch hier ist Sachlichkeit höchste Kunst. Der Verkäufer philosophiert nicht über den zu verkaufenden Gegenstand, sondern er erklärt und schildert ihn, sachlich und ohne sich mit eigenen Ansichten einzumischen.

Kürzlich bin ich einer Verkäuferin begegnet, die für mich das Ideal einer Verkäuferin darstellt.

Ich sagte: «Fräulein, ich wünsche eine Wollkrawatte!»

Das Fräulein: «Welche Farbe?»

Sofort darauf: «Zu welchem Kleidungsstück tragen Sie diese Krawatte?»

«Zu einem Rock aus blauem Freskostoff.»

«Glauben Sie, daß Ihnen diese gefällt?»

Ohne weiter zu fragen, legt das Fräulein sechs andere Krawatten auf den Ladenkorpus. «Wollen Sie noch andere Nuancen?»

Das Fräulein verwickelt mich dann, sehr unaufdringlich, in ein Gespräch über Krawattenform und Krawattenfarbe. Ich merke wohl, daß sie mich nach Geschmack und Bedürfnis abtastet. Bald bringt sie aus einem Regalwinkel eine Krawatte, die dem von mir Gewünschten und mir Entsprechenden entspricht. «Geben Sie mir diese.»

Sie packt sie ein. Ich: «Gefällt Ihnen diese Krawatte auch?»

Das Fräulein lächelt ein wenig, sieht mich freundlich an. «Nein!»

Mir gefiel diese Aufrichtigkeit und ich nahm mir vor, bei diesem Fräulein bald wieder zu kaufen.

