2019/28 dschungel

https://jungle.world/artikel/2019/28/was-kann-ich-fuer-sie-tun

Der analoge Mann - Aus Kreuzberg und der Welt

»Was kann ich für Sie tun?«

Kolumne Von **Andreas Michalke**

Über Verkaufsgespräche und In-der-Schlange-Stehen.

»Ich würde gern über Bier sprechen«, sage ich freundlich zu der jungen Frau an der Bar. Eine Lüge. Ich bin genervt, weil sich die Leute in der Schlange vor mir so lange aufgehalten haben. Während ich wartete, haben sie sich seelenruhig ausgemärt, sich beraten lassen, eingehend die Getränkekarte studiert und noch gemütlich einen Plausch gehalten, bevor sie dann endlich ihre Getränke bestellt haben. Eigentlich würde ich mir jetzt auch gern richtig Zeit lassen mit meiner Bestellung, aus Gründen der Gerechtigkeit. Aber es gibt nichts zu besprechen, die Bar bietet nur zwei Sorten Bier an. Und mit der jungen Frau, die ich nicht kenne, will ich mich auch nicht unterhalten. »Ja, lass uns über Bier reden«, antwortet die Barfrau heiter. »War nur ein Witz. Zwei Biere bitte«, sage ich knapp. Ihre Gesichtszüge entgleiten ihr kurz, verfestigen sich dann aber sofort. Ich zücke meine Karte, bezahle, bedanke mich und gehe. »Was für ein bescheuerter Neurotiker!« denkt sie sicherlich. Und hat recht.

Bild:
Andreas Michalke

Es ist mein Problem, nicht ihres. So wie neulich bei Conrad am Hermannplatz. Ich will einen Plattenspieler kaufen und mich kurz nach dem Preis erkundigen. Ich habe also nur eine Frage. Dennoch warte ich geduldig, während sich eine Frau um die 70 beraten lässt. Der Verkäufer preist ihr sämtliche Vorzüge eines offensichtlich überdimensionierten und bereits aus der Mode gekommenen Radios an: »Damit können Sie nichts falsch machen. Alle Sender sind garantiert rauschfrei. Und es hat sogar einen Henkel!« Demonstrativ schwenkt er den silbernen Kasten in der Luft. Neben der Frau steht ein stoffeliger Typ in kurzen Hosen und Socken in den Sandalen.

Vermutlich ihr Sohn. »Was kostet das Radio denn?« fragt er. »109 Euro und 99 Cent«, antwortet der Verkäufer. Auch noch überteuert, denke ich. Der Preis scheint die Frau nicht zu interessieren, sie treibt etwas anderes um. »Ich habe ja immer Angst vor sowas«, sagt sie und zeigt auf die leuchtenden Tasten auf dem Radio. Und schämt sich gar nicht. Klischeehafter lässt sich gelernte Hilflosigkeit nicht verkörpern. Sie kann sich nicht entscheiden. Es geht hin und her. Endlich sagt sie:

»Können Sie mir das Gerät zurücklegen? Ich würde gern noch vorher meinen Mann fragen.« Sie wird das Radio nicht kaufen.

Warum nervt mich dieses Ausgemäre der Leute so? Wenn ich etwas kaufe, sage ich auch immer ein paar Sätze zu viel. Unnötige, persönlich eingefärbte Sätze wie »Das Brot isst meine Freundin am liebsten« oder »Das Brot hatten wir letzte Woche. War sehr lecker!« oder »Ich brauch' noch ein Schulbrot für meine Freundin. Die ist Lehrerin. So was mit Körnern.« Wenn meine Freundin dann ausnahmsweise mit mir zusammen am Brotstand steht, beschämt sie mich regelmäßig, weil sie das Verkaufsgespräch auf das Allernötigste beschränkt. Sie lächelt nicht und sagt oft noch nicht mal »Danke« oder »Tschüss«. Höflichkeit interessiert sie nicht. Sie hat es eilig und kauft sowieso nicht gern ein.

Ich kaufe gern ein. »Was kann ich für Sie tun?« fragt der Verkäufer bei Conrad. Endlich bin ich an der Reihe. »Was kostet der Plattenspieler?« frage ich und halte ihm den Karton hin. Er guckt kurz auf den Bildschirm des Computers und sagt: »46 Euro.« Damit hätte unser Gespräch auch schon vorbei sein können, aber nur so zum Spaß sage ich: »Vielen Dank! Jetzt würde ich mit Ihnen gern noch über USB-Kabel sprechen.« Und schon begleitet mich der freundliche Mann zum entsprechenden Regal, führt mit mir ein eingehendes Verkaufsgespräch über die verschiedensten Anschlusskabel und versöhnt mich mit der Welt.

© Jungle World Verlags GmbH