

## Immer mehr Deutsche sind kaufsüchtig

# Wann wird Shoppen zur Droge?

Schätzungen zufolge sind 800 000 Menschen in Deutschland kaufsüchtig und 6–8% kaufsüchtiggefährdet. Nicht selten horten Kaufsüchtige mehrere hundert Paar Schuhe oder etliche Kameras. In der Erlanger Kaufsucht-Studie hat Dr. med. Dipl.-Psych. Astrid Müller von der Psychosomatischen und Psychotherapeutischen Abteilung der Universitätsklinik Erlangen 60 Patienten therapiert. Mit der MMW sprach sie über ihre Erfahrungen.

**MMW:** Wann ist Einkaufen krankhaft?

**Müller:** Patienten mit pathologischem Kaufverhalten haben einen unwiderstehlichen Drang zum Einkaufen. Oft packen sie die gekauften Waren nicht einmal aus, sondern verstecken und horten sie heimlich. Während des Kaufakts verspüren sie ein Lusterleben. Bereits nach dem Bezahlen setzen Schuldgefühle und schlechtes Gewissen ein. Nicht selten zerbrechen die Beziehungen zu Freunden und Familie an der Kaufsucht. Auch wenn Kaufsüchtige merken, dass ihr Verhalten unsinnig ist, können sie den Prozess nicht stoppen.

**MMW:** Welche Menschen sind gefährdet, kaufsüchtig zu werden?

**Müller:** Die meisten Betroffenen beschreiben ein niedriges Selbstwertgefühl, eine hohe Konsumorientierung, ein mangelndes Geldmanagement und eine niedrige Selbstkontrolle. Häufig lenken sich die Betroffenen durch die Kaufattacken von anderen Dingen, zum Beispiel von Problemen oder unangenehmen Gefühlen, ab. Manchmal ist es pure Langeweile, die Kaufattacken auslöst. Depressionen, soziale Ängste, Verlusterlebnisse, Trauer, Unzufriedenheit mit der familiären oder beruflichen Situation können zum Entstehen von Kaufsucht beitragen. Eine große Rolle spielen natürlich die kulturellen und sozialen Umstände, zum Beispiel das Warenangebot, die Werbung und die in einer Gesellschaft üblichen Konsummuster.

**MMW:** Man hat Veränderungen in Gehirnarealen beobachtet, ähnlich wie bei stoffgebundenen Süchten.

**Müller:** Das stimmt, es werden ähnliche Aktivierungsmuster in striatalen und präfrontalen Bereichen diskutiert, wobei es

noch an fundierten Studien mangelt. Was Kaufexzesse betrifft, so muss die Spezifität etwaiger neurophysiologischer Befunde kritisch hinterfragt werden, weil für diese Patientengruppe eine extrem hohe psychische Komorbidität charakteristisch ist. Der oder die typische Kaufsüchtige leidet in der Regel auch an anderen psychischen Störungen, zum Beispiel an Depressionen, Angst- und Zwangserkrankungen, stoffgebundenen Abhängigkeiten, Essstörungen.

**MMW:** Zeigen die Patienten auch körperliche Symptome einer Sucht?

**Müller:** Ein euphorisches Gefühl oder Glücksgefühl während des Kaufakts wird von den Betroffenen berichtet. Manche Patienten beschreiben auch so etwas wie Entzugssymptome. In den meisten Fällen scheint es sich dabei jedoch um die Symptome zu handeln, die die Kaufattacken

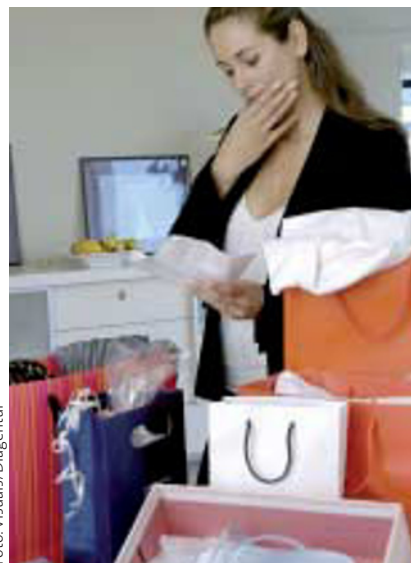


Foto: Visuals/Diagentur

Nach dem Kaufrausch setzen Schuldgefühle und schlechtes Gewissen ein.

### Nachgefragt



Foto: Uni-Klinikum Erlangen

bei Dr. med. Dipl.-Psych. A. Müller

„Auch wenn Kaufsüchtige merken, dass ihr Verhalten unsinnig ist, können sie den Prozess nicht stoppen.“

ausgelöst haben und die sich verstärken, wenn sie nicht durch Kaufen kompensiert werden.

**MMW:** Wie therapieren Sie Kaufsüchtige?

**Müller:** Wir haben eine kognitiv-verhaltenstherapeutische Gruppentherapie angeboten. Kernstück sind Verhaltensanalysen, die den Betroffenen helfen, ihre individuellen Auslöser für Kaufattacken zu erkennen, um dann einen angemessenen Umgang damit entwickeln zu können. In diesem Zusammenhang werden auch die eigene Konsumorientierung, der Symbolcharakter von bestimmten Waren und die eigenen Defizite im Umgang mit Geld thematisiert. Die Patienten werden motiviert, sich Kaufattacken auslösenden Situationen auszusetzen und diese dann adäquat zu bewältigen, ohne in Kaufrausch zu verfallen. Das alles kann nur auf der Basis einer hohen Änderungsmotivation erfolgen. Die Normalisierung des Kaufverhaltens bedeutet nämlich auch, auf kurzfristig wirksame Ablenkungs- und Belohnungsstrategien verzichten zu müssen.

**MMW:** Wie aussichtsreich ist die Therapie?

**Müller:** In unserer Studie führte die Behandlung bei den meisten der 60 Patienten zu einer Reduktion der Kaufattacken. Bei fast der Hälfte normalisierte sich das Kaufverhalten. Nachhaltig ist der Erfolg aber nur, wenn die Patienten die in der Therapie erlernten Strategien dauerhaft anwenden.

■ Interview: Dr. Judith Neumaier

**Haben Sie noch Fragen an Frau Dr. Müller?**

Sie erreichen sie über die MMW-Redaktion:  
Fax: 089-4372-1399  
E-Mail: schumacher@urban-vogel.de