

PATHOLOGISCHES KAUFEN

Ursachen, Folgen und Behandlung

PD Dr. med. Dr. phil. Astrid Müller
Klinik für Psychosomatik & Psychotherapie
Forum für Suchtfragen, Basel, 15.11.2012



MHH

Medizinische Hochschule
Hannover

- Obwohl Frau M. gut verdiene, habe sie **Schulden**. Sie berichtet über eine Anzeige wegen **Betrugs**, weil sie ausstehende Rechnungen nicht bezahlt und Waren auf falschen Namen bestellt habe.
- Sie würde nahezu täglich **unnötige Dinge** einkaufen, z.B. Kleidung, Schmuck, Kosmetikartikel und Haushaltswaren.
- Nach dem Kauf **verliere** sie schon sehr bald das **Interesse** daran. Das Meiste habe sie **nie benutzt**, habe die Preisschilder nicht entfernt und die Sachen würden irgendwo unbeachtet herumliegen.
- Sie habe ein **unstillbares Verlangen** nach Kaufen und beschäftige sich gedanklich viel damit, was mit starker innerer Unruhe einhergehe.
- **Auslagen in Geschäften oder Werbeprospekte** würden bei ihr einen enormen Besitzwunsch provozieren.
- Sie genieße es, mit den Verkäuferinnen zu fachsimpeln. Diese würden ihr **Komplimente** machen und sie für ihren guten Geschmack loben.

- Ebenso würden **Deprimiertheit**, **Ärger**, manchmal **Langeweile** sowie familiäre oder berufliche **Probleme** Kaufattacken auslösen. Dann habe sie das Gefühl, **sich etwas Gutes tun** zu müssen oder sich einfach **ablenken** und **entspannen** zu wollen.
- Gedanken an ihr überzogenes Konto, zu erwartenden Streit mit ihrem Partner und andere **Folgeprobleme blende sie** dabei vollständig **aus**.
- Während des Auswählens und Anprobierens empfinde sie ein **Hochgefühl** und Vorfreude.
- Wenn es um Kleidung gehe, müsse sie sehr genau die Stoffe betrachten und **spüren**, wie sie sich **anfühlen**.
- Außerdem sei sie **perfektionistisch**. Es müsse immer alles zusammenpassen, sodass sie am Ende meistens wesentlich mehr einkaufe als geplant, weil sie Dinge gern komplettiere.
- Sie sei **verzweifelt** und frage sich, warum sie ihrem grenzenlosen **Kaufdrang**, den sie im Nachhinein jedes Mal als völlig **sinnlos** empfinde und für den sie sich **schäme**, **nicht widerstehen könne**.

Herr M., 35 J.

Artikel	N_{gekauft}	$N_{\text{unbenutzt}}$
Asics Running Sportschuhe	12 Paar	10 Paar
Puma Trial Sportschuhe	4 Paar	4 Paar
Adidas T-Shirts	18	10
Puma T-Shirts	10	6

Prävalenz

Impulskontrollstörungen bei stationären Psychatriepatienten: Aktuelle Prävalenz [%]

	N=204 ¹ 	n=234 ² 
Mind. 1 IKS	30,9	18,8
Intermitt. Explosive St.	6,4	3,4
Kleptomanie	7,8	0
Path. Glücksspiel	6,9	1,7
Trichotillomanie	3,4	0,9
Path. Kaufen	9,3	6,0
“Sexsucht”	4,4	1,7
Path. Internetgebrauch	n/a	3,0
Dermatillomanie	n/a	6,8

¹Grant et al., Am J Psychiatry 2005;162:2184-2188; ²Müller et al., Psychiatry Res 2011;188:434-438

IKS als Nebenwirkungen dopamingerger Therapie

Table 2. ICD Frequencies by Dopamine Agonist Treatment Status

ICD Type	Treatment Status (N=3090) ^a	No. (%)		OR (95% CI) ^b	P Value ^c
		Current ICD	No Current ICD		
Any ICD	No dopamine agonist	72 (6.9)	978 (93.1)	2.72 (2.08-3.54)	<.001
	Dopamine agonist	348 (17.1)	1692 (82.9)		
Problem/pathological gambling	No dopamine agonist	24 (2.3)	1026 (97.7)	2.82 (1.81-4.39)	<.001
	Dopamine agonist	130 (6.4)	1910 (93.6)		
Pathological gambling only	No dopamine agonist	17 (1.6)	1033 (98.4)	2.15 (1.26-3.66)	.004
	Dopamine agonist	72 (3.5)	1968 (96.5)		
Compulsive sexual behavior	No dopamine agonist	18 (1.7)	1032 (98.3)	2.59 (1.55-4.33)	<.001
	Dopamine agonist	90 (4.4)	1950 (95.6)		
Compulsive buying	No dopamine agonist	30 (2.9)	1020 (97.1)	2.53 (1.69-3.78)	<.001
	Dopamine agonist	147 (7.2)	1893 (92.8)		
Binge-eating disorder	No dopamine agonist	18 (1.7)	1032 (98.3)	3.34 (2.01-5.53)	<.001
	Dopamine agonist	114 (5.6)	1926 (94.4)		

Abbreviations: CI, confidence interval; ICD, impulse control disorder; OR, odds ratio.

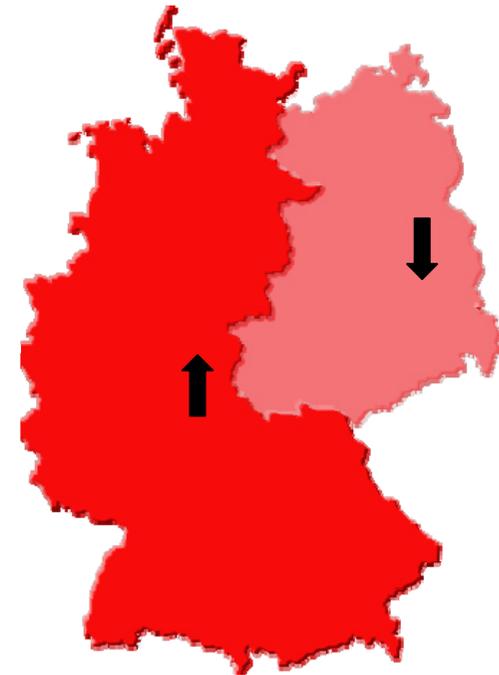
^aNo dopamine agonist, n=1050; dopamine agonist, n=2040.

^bStratified by country.

^cCochran-Mantel-Haenszel test.

Geschätzte Punktprävalenz [%]

Fragebogen	N	Alte BL	Neue BL
SKSK	1454 ^a	5	1
SKSK	1017 ^b	8	6
CBS-G	2350 ^c	8	4



Je jünger desto kaufsüchtiger

Scherhorn et al., J Consum Policy 1990; Neuner et al., J Econ Psychol 2005; Koran et al., Am J Psychiatry 2005; Müller et al., Psychiatry Res 2010

Typisch weiblich?

Patientenstichproben: 80-95% weiblich

Bevölkerungstichproben: ???

Psychische Komorbidität

- Depressionen
- Angststörungen
- Binge Eating Störung
- zwanghaftes Horten

Black et al., Am J Psychiatry 1998; Christenson et al., J Clin Psychiatry 1994; Frost et al., J Anxiety Disord 2009; Müller et al., Psychother Psychosom Med Psychol 2009 ; Müller et al., Behav Res Ther 2007

Ist zu viel kaufen krank?



Impulsive Buying
Compulsive Buying
Kaufsucht
Pathologisches Kaufen



PK als nicht-substanzgebundene Sucht

- ✓ Craving
 - ✓ Kontrollverlust
 - ✓ Beibehaltung des VH trotz negativer Konsequenzen
 - ✓ anfangs pos. Verstärkung, dann neg. Verstärkungsprozesse wichtig
- 1-5

ABER:

- Rauscherleben anders/geringer
- Entzugserscheinungen vs. Auslösesymptomatik
- Keine organischen und zentralnervösen Veränderungen
- Marketingstimuli, Bezahlmodi u.ä. beeinflussen Kaufverhalten
- Cave: Medikalisierung von Verhaltensauffälligkeiten

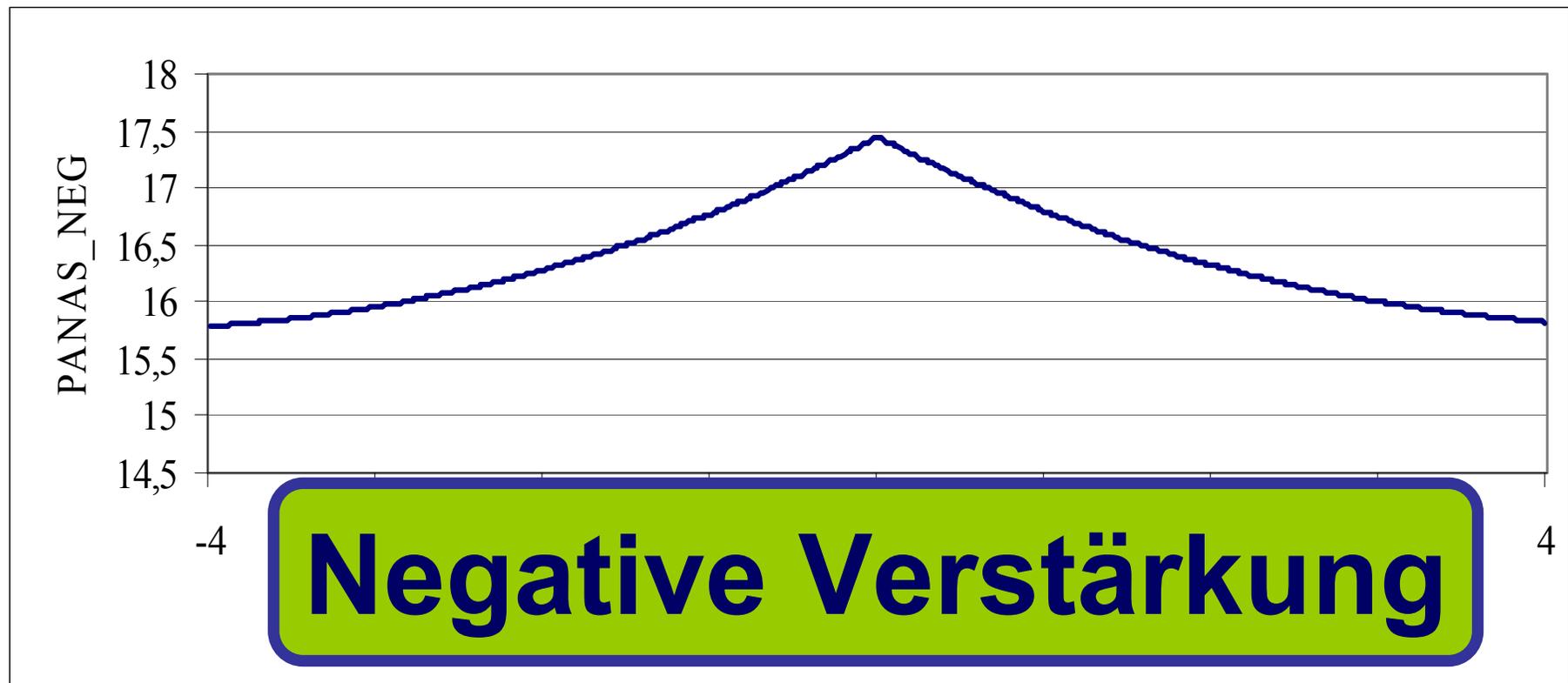
¹ Marcks, Br J Addict 1990, ² Potenza, Addiction 2006; ³ Grüsser et al., Nervenarzt 2007;

⁴ Brewer & Potenza, Biochem Pharmacol 2008; ⁵ Croissant, Psychiatr Prax 2009

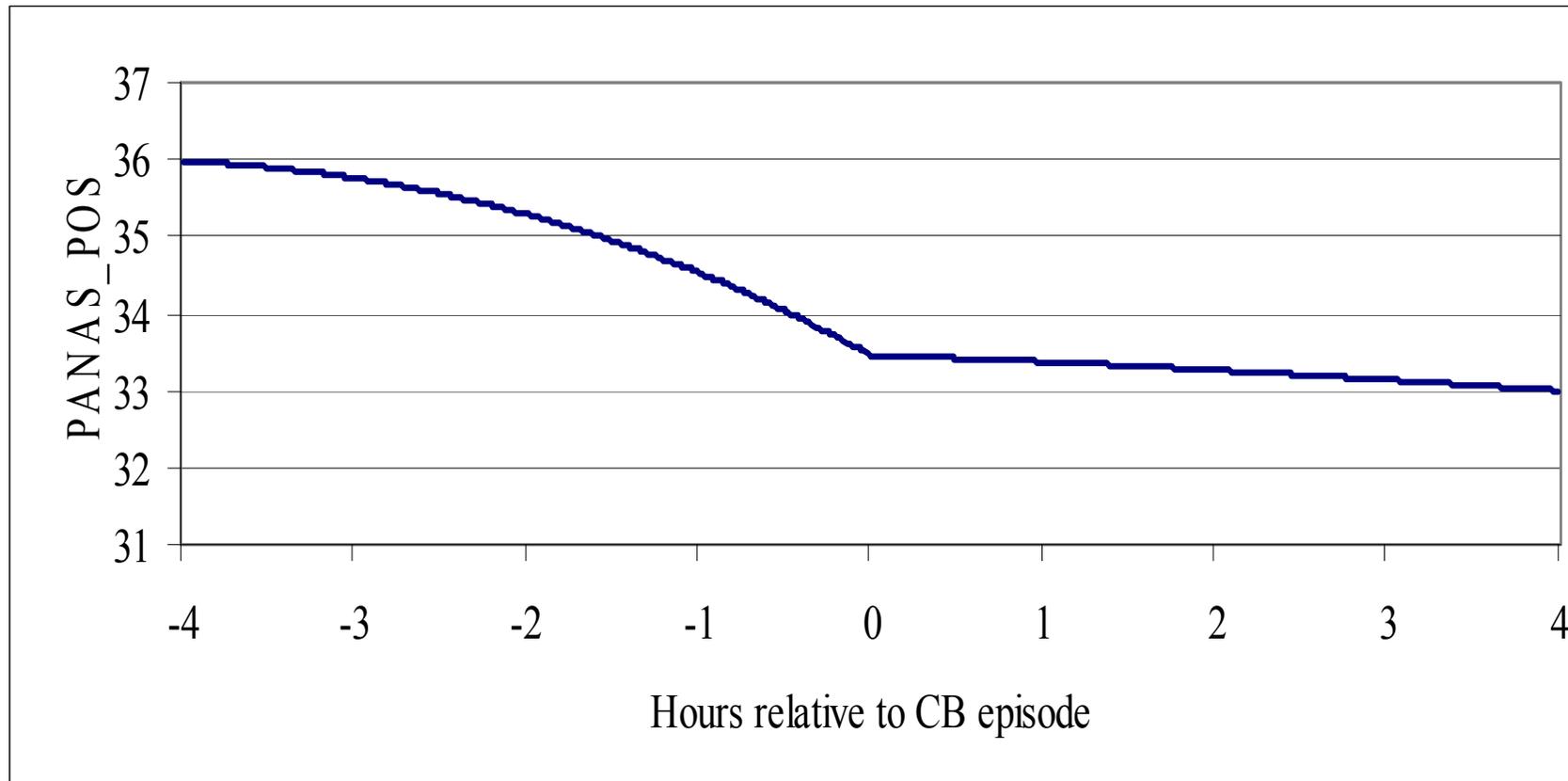
Kaufen zur Emotionsregulation?



Within-day analyses: negative affect



Within-day analyses: positive affect



Materielle Werteorientierung



A Neurological Study of Compulsive Buying Behaviour

**Kauf süchtige zeigen ein verstärktes
„Wollen des Produkts“**

**Kauf süchtige zeigen ein
geringeres Verlustempfinden
für Geld**

A Neurological Study of Compulsive Buying Behaviour

Kauf süchtige zeigen ein geringeres Verlustempfinden für Geld

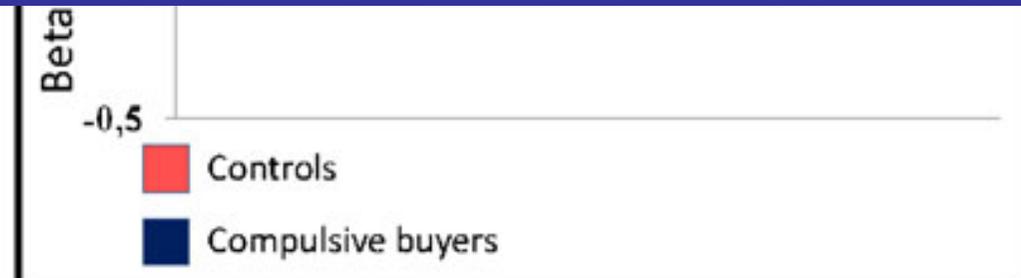
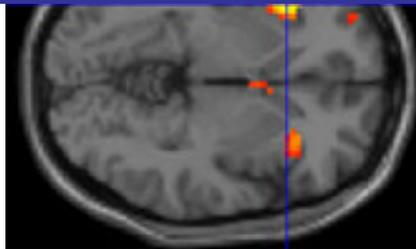
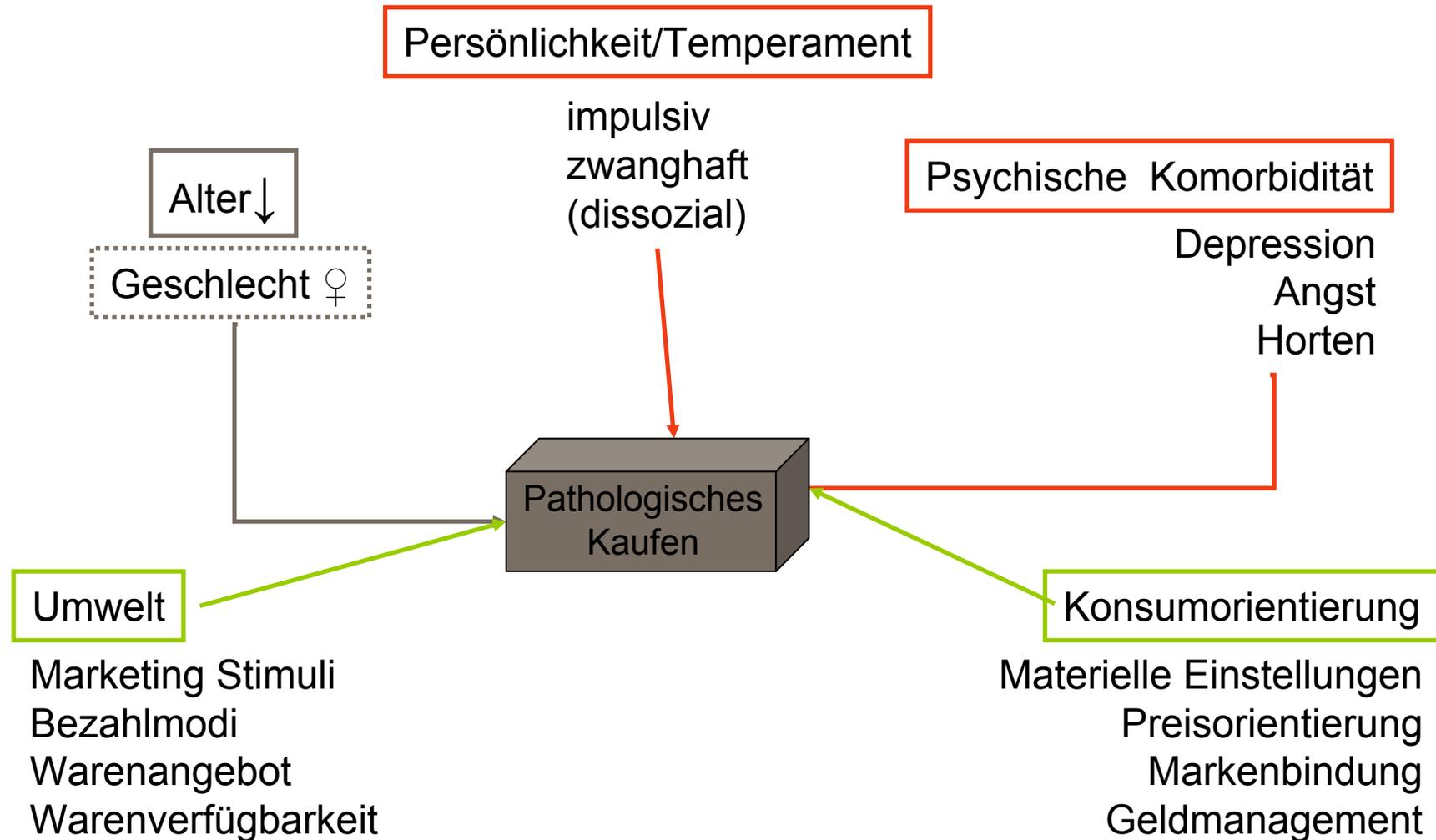
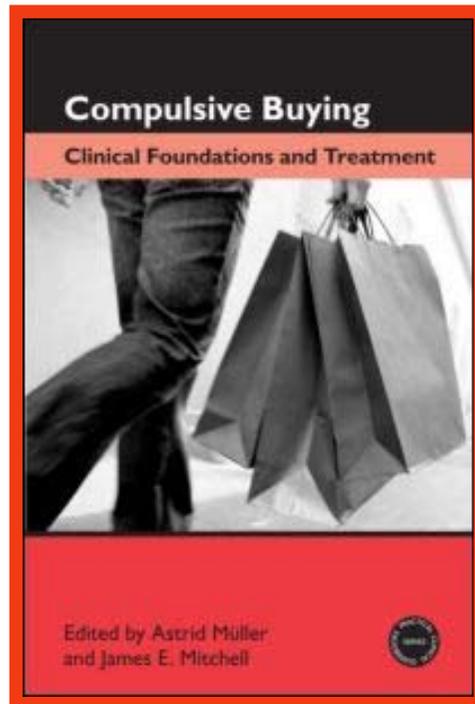


Fig. 3 Activation during the price phase. Stronger activation during the price phase for subsequently notbought products compared with products subsequently bought and differences in activity between noncompulsive (grey) and compulsive buyers (black) in the insula ($p < .001$; voxel threshold, 10). Results based on group comparison

Welche Variablen spielen eine Rolle?



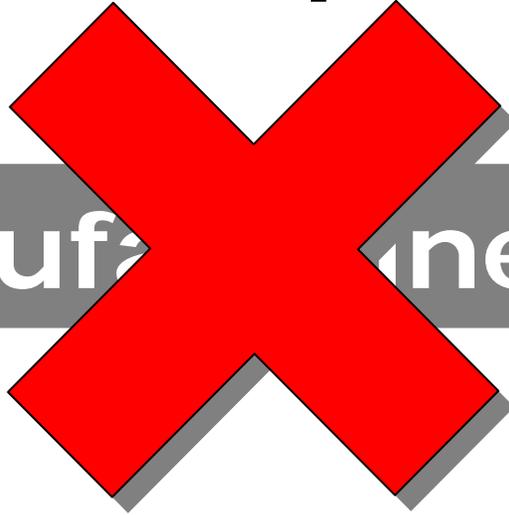
Kognitive Verhaltenstherapie



Mitchell et al., Behav Res Ther 2006; Müller et al., J Clin Psychiatry 2008;
Müller et al., Clin Psychol Psychother 2012

Therapieziel

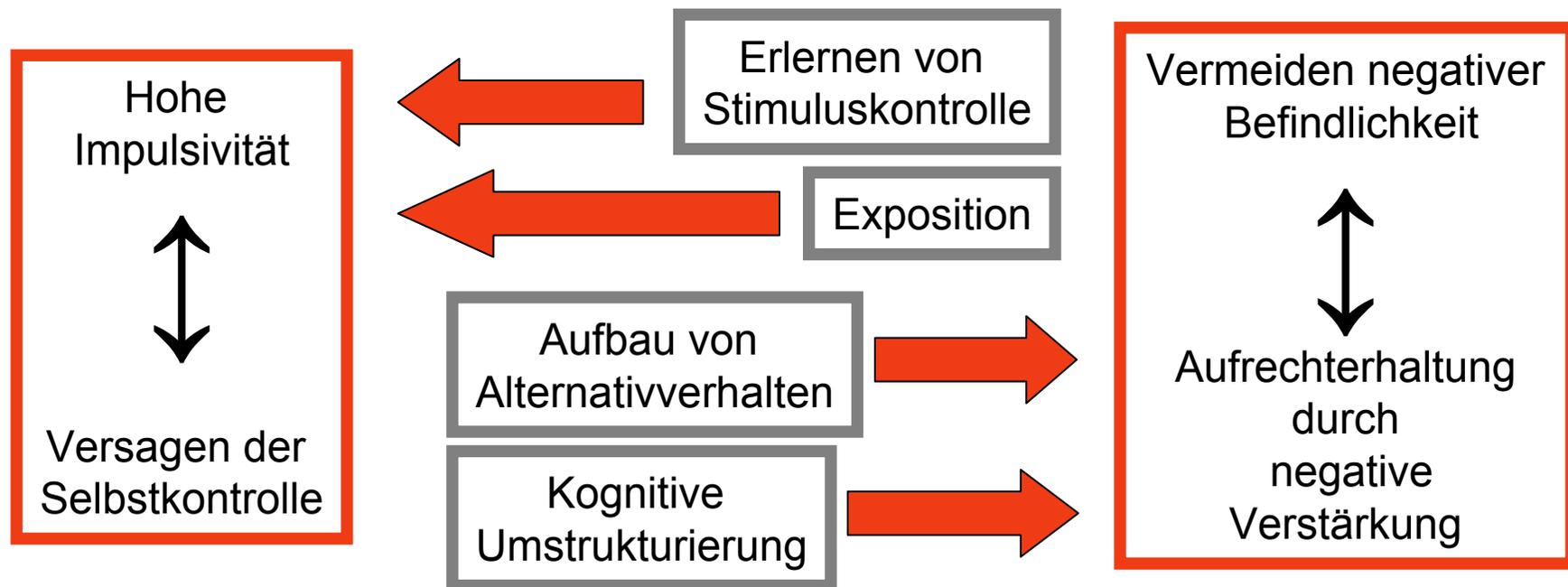
Kaufmännisch



Angemessenes Kaufverhalten

Zentrale kognitiv-verhaltenstherapeutische Interventionen

Motivierende Gesprächsführung



Motivierende Gesprächsführung