

Alternativverhalten: Was kann ich tun, anstatt zu kaufen?
<ul style="list-style-type: none"> • Rufen Sie jemanden aus der Gruppe oder eine Freundin/einen Freund an. Versuchen Sie so lange zu telefonieren, bis Sie jemanden erreichen. • Notieren Sie sich den Kaufwunsch auf einem Zettel oder in ein Heft anstatt wirklich etwas zu kaufen. • Nehmen Sie ein Bad oder eine Dusche. • Gehen Sie spazieren. • Verlassen Sie das Kaufhaus/die Fußgängerzone/das Geschäft. Beginnen Sie stattdessen mit einer „Nicht-Kauf-Aktivität“. • Schreiben Sie einen Brief. • Machen Sie eine Entspannungsübung. • Beginnen Sie eine Handarbeit. • Lesen Sie ein Buch. • Schauen Sie TV. • Schreiben Sie Ihre Gedanken und Gefühle auf. • Gehen Sie ins Kino, in ein Museum, in eine Ausstellung. • Hören Sie Musik. • _____ • _____ • _____ • _____ • _____ • _____

Arbeitsblatt 7: Alternative Aktivitäten ☺

Wichtig: Nehmen Sie sich etwas für Sie Realistisches vor, etwas, was Sie auch wirklich tun können und werden. Falls z.B. die Variante, ein Buch zu lesen, für Sie geeignet wäre, dann sollten Sie natürlich unbedingt auch ein passendes Buch zu Hause haben.

Möglicherweise werden Sie eine oder mehrere alternative Verhaltensweisen öfter ausprobieren müssen, bis sich Ihr Kaufdrang endlich spürbar verringert. Es kann auch vorkommen, dass Sie alles versuchen und

Ihre Kaufimpulse trotzdem unvermindert stark anhalten. In diesem Fall sollten Sie die Aktivität trotzdem unbedingt weiter ausführen. Sie werden sich später besser fühlen, v.a. in dem Wissen und mit der Erfahrung, eine kritische Phase überstanden zu haben.

Änderungsstrategien: Folgen

Ein weiteres Ziel dieser Therapie besteht in der Veränderung der Folgen des Kaufverhaltens, so dass angemessenes Kaufen durch sei-

Typische Kaufzeiten in der kommenden Woche (z.B. Dienstagabend, Mittagspause, Samstagvormittag)	Alternativverhalten, welches Sie umsetzen wollen. Machen Sie einen konkreten Plan und <i>tun Sie es</i>

Arbeitsblatt 8: Geplante alternative Aktivitäten für kommende Woche ☺

ne Folgen eine Belohnung erfährt und pathologisches Kaufen nicht. Im Folgenden sind einige Techniken aufgelistet, die zeigen, wie Sie Verhaltenskonsequenzen nutzen können, um Ihr eigenes Verhalten zu managen.

Richtlinien für Belohnung

- ▲ Die Belohnung sollte unmittelbar auf das gewünschte Verhalten/die gewünschte Handlung folgen.
- ▲ Die Belohnung ist abhängig vom Verhalten (Kein Verhalten → keine Belohnung!).
- ▲ Die Belohnung bereits von kleinen Verhaltensänderungen ist sinnvoll.

Mentale Belohnungen. Es ist wichtig, dass Sie sich für Fortschritte selbst loben. Sagen Sie sich selbst, dass Sie das gut gemacht haben und dass Sie erfolgreich sein werden. Loben Sie sich auch für kleine Verhaltensänderungen in die gewünschte Zielrichtung. Instruieren Sie sich, dranzubleiben und weiterzumachen.

Mentale Belohnungen sind z.B. Komplimente an sich selbst, wenn Sie etwas geschafft haben („Eigenlob“) oder Lob für bestimmte Wesenszüge, auf die Sie stolz sind. Sich mental belohnen bedeutet also, sich selbst etwas Positives über sich zu sagen.

Mentale Belohnungen sind gut realisierbar, denn:

- ▲ Sie sind immer und überall anwendbar.
- ▲ Sie sind sozusagen absolut „maßgeschneidert“, denn sie kommen ja von Ihnen.
- ▲ Sie können ganz unmittelbar nach dem Erreichen eines Zieles angewendet werden.

Belohnende Aktivitäten. Belohnen Sie sich selbst, indem Sie etwas Angenehmes machen oder etwas, was Sie bereits seit Langem vorhatten. Wählen Sie eine Aktivität aus, die relativ einfach, ohne großen Aufwand und quasi „maßgeschneidert“ für Sie durchführ-

bar ist (z.B.: Maniküre, Spaziergang, Kinobesuch).

Ziele und Selbstbelohnungen. Selbstbelohnungen stellen eine hervorragende Möglichkeit dar, um gewünschtes Verhalten zu fördern. Beim Aufbau eines effektiven Belohnungssystems empfehlen sich folgende Überlegungen:

Definieren Sie das gewünschte Verhalten, welches Sie anstreben. **Wichtig:** Beschreiben Sie dieses Zielverhalten sehr **genau** und ganz **konkret**. Überlegen Sie unbedingt, **wann** und **wie oft** Sie die Handlungen ausführen wollen. Beachten Sie, dass die Ziele nicht zu schwer oder völlig unrealistisch sein sollten.

Übung: Selbstbelohnung

Beispiel. Ich werde gemeinsam mit meinem Partner in ein Lebensmittelgeschäft gehen und dort nichts Unnötiges einkaufen.

Bestimmen Sie eine Belohnung für das erreichte Verhalten. Z.B.: Wenn ich dieses Ziel erreiche, werde ich ein duftendes Bad nehmen.

Auftrag III

- ▲ Füllen Sie das Kaufprotokoll aus.
- ▲ Füllen Sie Arbeitsblatt 9 „Auslöser und Folgen von Kaufattacken“ aus.
- ▲ Füllen Sie das Arbeitsblatt 10 „Strategien zur Veränderung der Auslöser“ aus.
- ▲ Überlegen Sie, wie angemessenes Kaufverhalten beschrieben werden kann.
- ▲ Lesen Sie das Skript für die nächste Gruppensitzung.

Erinnern Sie sich zuerst an drei für Sie typische Auslöser für Kaufattacken. Danach überlegen Sie sich Strategien zur Veränderung der Auslöser, durch die Sie die Häufigkeit der Kaufattacken verringern können. Lesen Sie sich dazu nochmals unter „Sitzung III: Auslöser und Folgen von pathologischem Kaufverhalten“ den Absatz „Änderungsstrategien: Auslöser“ durch.

Auslöser:

Änderungsstrategie:

Auslöser:

Änderungsstrategie:

Auslöser:

Änderungsstrategie:

Arbeitsblatt 10: Strategien zur Veränderung der Auslöser ☺

Sitzung IV: Geldmanagement und Horten

Die Bedeutung von Geldkarten bei der Aufrechterhaltung des pathologischen Kaufens

In der vergangenen Sitzung haben wir Auslöser und Folgen des pathologischen Kaufens erörtert. Betroffene beschreiben sich selbst oft als impulsiv handelnd oder die Kontrolle verlierend. Sie können die Wahrscheinlichkeit von Kaufattacken verringern, indem Sie Ihre EC-Karte oder Ihre Kreditkarte abgeben. Die Gruppe kann Ihnen dabei durchaus helfen und Sie in Ihrer Entscheidung unterstützen. Dieser Prozess kann sehr schmerzlich, jedoch erfahrungsgemäß auch extrem hilfreich bei der Reduzierung von Kaufattacken

sein, weil Geldkarten Kontrollverluste beim Einkaufen begünstigen können. Es wird Ihnen geraten, diesen Schritt zu tun, wobei die Entscheidung natürlich letztendlich bei Ihnen liegt. Manche Betroffene zerschneiden auch ihre Geldkarten. Andere heben sich eine EC- oder Kreditkarte für Notfälle auf, hinterlegen diese dann aber an einem sicheren Ort (nicht in der Geldbörse!).

Übung: Pro und Kontra EC-/Kreditkarten. Nehmen Sie sich Zeit zum Nachdenken. Wie viele Geldkarten und welche besitzen Sie? Was spricht dafür, Ihre Geldkarten nicht mehr bei sich zu tragen? Was spricht dagegen? Tragen Sie Ihre Gründe für und gegen den Besitz von Geldkarten in Arbeitsblatt 11 „Pro und Kontra EC-/Kreditkarten“ ein.

<p>Welche Vorteile fallen Ihnen ein? Was spricht für die Abgabe/Zerstörung Ihrer EC- oder Kreditkarte(n)?</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>Welche Nachteile fallen Ihnen ein? Was spricht gegen die Abgabe/Zerstörung Ihrer EC- oder Kreditkarte(n)?</p> <hr/> <hr/> <hr/>

Arbeitsblatt 11: Pro und Kontra EC-/Kreditkarten ☺

Empfehlungen für ein gelungenes Geldmanagement

- ▲ Notieren Sie 2 Wochen lang jeden ausgegebenen Euro und jeden Cent.
- ▲ Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Kontoauszüge.
- ▲ Sparen Sie jeden Monat 10% Ihrer monatlichen Einkünfte oder einen Festbetrag entsprechend Ihren Möglichkeiten.
- ▲ Legen Sie eine finanzielle Notreserve an.
- ▲ Zahlen Sie möglichst immer bar! Benutzen Sie keine EC-Karten oder Kreditkarten. Kaufen Sie nicht online ein.
- ▲ Haben Sie nie mehr Bargeld als nötig (für angemessene und notwendige Käufe) in Ihrer Geldbörse.
- ▲ Solange Sie Schulden haben, kaufen Sie nur das Nötigste.
- ▲ Vermeiden Sie strikt TV- und Online-Einkäufe.
- ▲ Reduzieren Sie Katalogeinkäufe auf ein Minimum. Am besten, Sie lassen es ganz. Werfen Sie Kataloge weg.
- ▲ Lieber öfter geplant einkaufen als ein Großeinkauf! Planen Sie Einkäufe. Fertigen Sie Listen mit geplanten Einkäufen an. Kaufen Sie nicht spontan oder unter Zeitdruck ein.
- ▲ Nehmen Sie die Liste mit, wenn Sie aus dem Haus gehen. Überprüfen Sie, ob die Ware auf Ihrer Liste steht, bevor Sie zugreifen.
- ▲ Wenn Sie irgendwas kaufen möchten, was nicht auf Ihrer Liste steht, nehmen Sie sich 24 Stunden Bedenkzeit.

- ▲ _____
- ▲ _____
- ▲ _____

Angemessenes Kaufverhalten

Unter angemessenem Kaufen wird ein bewusster Umgang mit Geld und Konsummöglichkeiten verstanden. Bewusstes Kaufen basiert auf der Festlegung von Prioritäten, auf einer Entscheidung für einen Lebensstil und Konsummuster, die Sie sich leisten können.

Bewusstes Kaufen beinhaltet die prompte Begleichung aller Rechnungen. Bezogen auf aktuelle Ausgaben gelingt dies, wenn Sie angemessene Geldsummen ausgeben – nicht zu viel und nicht zu wenig – für notwendige Bedarfsgüter und Aufwendungen, z.B. Miete, Bekleidung, Lebensmittel, Versicherungen. Hinsichtlich zukünftiger Ausgaben sollten Sie etwas Geld zur Seite legen – nicht zu viel und nicht zu wenig – für zukünftig Notwendiges, auch für Notfälle, die Ausbildung der Kinder, Ihren Ruhestand u.a. Die „richtige Geldsumme“ orientiert sich an Ihren Einkünften, Ihren Verpflichtungen und Ihrem Besitz. Allerdings wird all dies – Ihre Einkünfte, Ihre Verpflichtungen und Ihr Besitz – beeinflusst von der Bedeutung, die Geld persönlich für Sie hat.

Für einige Menschen steht Geld für **Erfolg**. Diese Menschen betrachten Geld häufig als ein Symbol für ihren Erfolg und ihre Kompetenz. Für einige Menschen steht Geld für **Liebe** oder **Zuneigung**. Diese Menschen benutzen Geld bzw. Dinge, die sie mit Geld