

DOSSIER KOOPVERSLAVING: VOOR EEN HALF MILJOEN BELGEN IS DECEMBER DE HEL

DIANA VRIENDS (33) «Jarenlang was ik doodsbang voor de deurbel. Dingdong, en ik schoot in paniek. Mijn hart ging sneller slaan, ik begon te zweten en kreeg nauwelijks adem. Dan zette ik de tv op pauze en deed ik alsof ik niet thuis was. Ik wilde huilen, maar durfde geen geluid te maken. Soms duurde het twee uur voor ik weer kon bewegen.

»Achter mijn angst zit een trauma. Het geluid van de bel doet mij terugdenken aan één van de keerpunten in mijn leven: een deurwaarder die tien jaar geleden kwam vertellen dat ik binnen de twee dagen 1.000 euro moest ophoesten. Ik voelde me als een marionet waarvan het laatste touwtje werd doorgeknipt. Ik had de schulden jarenlang opgestapeld en genegeerd. Na dat bezoek ging ik er volledig onderdoor. Ik ondernam een zelfmoordpoging en werd opgenomen in een psychiatrische instelling, waar ik te horen kreeg dat ik ADHD had. Intussen was mijn toenmalige partner aan de slag gegaan om mijn ellende op te lossen. In mijn slaapkamer ontdekte hij stapels boetes, aanmaningen en waarschuwingen. Ik stond voor meer dan 10.000 euro in het krijt.»

HUMO Waar kwamen die schulden vandaan?

VRIENDS «Kopen, kopen en kopen. Ik denk dat het probleem ontstaan is rond mijn 18de. Mijn ouders maakten veel ruzie en mijn moeder was vaak ziek en depressief. Ik ontwikkelde een laag zelfbeeld. Uit angst om er niet bij te horen, durfde ik nooit 'nee' te zeggen tegen mijn vriendinnen wanneer ze gingen shoppen of uit eten gingen, al had ik daar het geld niet voor. Ik begon steeds meer kleding

Covid-19 mag ons dan wel behoeden voor diners met dronken nonkels, tegen de ergste kerst-ellende vermag zelfs een pandemie niets: naast kerstfilms en dito jingles moeten we ook dit jaar koopmaand december doorstaan. De winkels zijn weer open en recordbedragen aan internet-reclame stimuleren onlineshoppen. De slachtoffers zijn even talrijk als onzichtbaar: liefst 5 procent van de Belgen is koopverslaafd, vaak zonder dat te beseffen. Intussen leidt al dat dwangmatig shoppen tot gebroken relaties en schuldenbergen. 'Wie elke dag volle zakken kleding de winkels uitdraagt, noemt zich trots een 'shopaholic', en we vinden dat nog grappig ook.' **SAM OOGHE / ILLUSTRATIES PIETER VAN EENOGHE**

te kopen. Wanneer ik me rot voelde, dook ik de winkelstraat in om een nieuw setje te scoren. 'Diana, heb je iets nieuws aan? Wat mooi!' Ik lééfde van die complimentjes.

»Tijdens mijn opname werkte ik met succes aan mijn onderliggende problemen: mijn zelfbeeld, angsten, gebrek aan impulscontrole. Ik ging samenwonen, en mijn partner beheerde ons geld en hield mijn koopgedrag onder controle. Toen mijn relatie anderhalf jaar later stukliep, verloor ik mijn houvast én mijn boekhouder. Ik sloeg weer aan het shoppen wanneer ik me niet goed voelde. Dat ging in een razend tempo door tot ik meer dan 20.000 euro schulden had en mijn huur niet meer kon betalen. Ik belandde bij de psycholoog, en die vertelde me wat ik in al die jaren nooit gehoord had: ik ben koopverslaafd.»

HUMO Een verslaving zoals aan alcohol of drugs?

VRIENDS «Ja. Kopen bezorgt me een geluksshot. Een nieu-

we jurk, een hebbedingetje voor in huis, een hip accessoire: alles is goed om de negatieve emoties te verdrijven. Ik had shoppen jarenlang nodig om te kunnen functioneren. Ik had totaal geen vat op mijn gedrag. Ook nu nog: als ik door de stad loop om een fles shampoo te gaan kopen, voel ik de etalages en aanbiedingen aan me trekken. Ik mag niet in een elektro- of kledingzaak binnen, of ik kom met volle zakken buiten. Dat gebeurt op automatische piloot. Mijn lichaam en brein leggen het me op. Maar het gevoel van euforie bot af, net zoals bij drugsverslaafden. Ik moet dus meer en meer kopen om de roes op te roepen. Op de ergste momenten had ik het nodig om mijn dag te starten. Het nam mijn leven over.»

Het is treffend dat Diana Vriends pas tien jaar nadat ze ongecontroleerd begon te kopen, vernam dat er überhaupt iets bestaat als koopverslaving. Het bewustzijn over fenomenen als gameverslaving

groeit, maar wie afhankelijk wordt van de roes van het shoppen, kan op weinig begrip rekenen.

MALAIKA BRENGMAN (professor consumentengedrag, VUB) «Niet iedereen die gevoelig is voor reclame of in opwellingen dure spullen koopt, is koopverslaafd. Er wordt weleens lachend over 'shoptherapie' gesproken: gaan winkelen als je je down voelt. Daar is op zich niet veel mis mee – net zomin als met één glaasje wijn na een lange dag. Verlichting zoeken tegen stress is van alle tijden. Het wordt pas problematisch wanneer shoppen een mechanisme wordt om met negatieve emoties om te gaan en iemand machteloos staat tegenover de koopdrang, zelfs als die het zich niet meer kan veroorloven. Ongecontroleerd kopen kan iemands leven domineren en ruïneren: het zorgt voor schulden, ruzies in de relatie en problemen op het werk.

»Koopverslaving is een toenemend probleem in bijna alle westerse landen, ook in België. De meeste studies schatten dat zo'n 5 procent van onze bevolking koopverslaafd is, al gaan sommige onderzoeken daar nog stevig boven. De voorspelling is dat het probleem alleen maar erger zal worden.»

HERSENZIEKTE

HUMO Dat zou betekenen dat meer dan een half miljoen Belgen verslaafd is.

BRENGMAN «Een hallucinant aantal, maar het klopt. Er zijn gradaties: je hebt honderdduizenden Belgen die worstelen met mateloze koopdrang zonder in de schulden te belanden, en mensen die werkelijk extreem verslaafd zijn. En we horen dat alvast die laatste groep groeit.

»Onderzoekers gebruiken financiële problemen lang

'DE DAGELIJKSE STERFTECIJFERS DOEN MENSEN NU NOG MÉÉR KOPEN'



als belangrijkste parameter om een koopverslaving vast te stellen. Zo werd het probleem lang onderschat. Alsof welgestelde mensen niet koopverslaafd kunnen zijn. Vandaag wordt ook gekeken naar de gevolgen van het koopgedrag. Kun je niet stoppen met kopen? Zorgt dat voor conflicten in je relatie? Leidt het je af van je studies of werk? Raakt je huis stilaan vol ongeopende dozen? Heb je ooit al vergeefs geprobeerd om te stoppen? Zo zie je dat heel veel mensen met een probleem zitten, dat bovendien niet erkend wordt. Niet door de buitenwereld, maar ook niet door de persoon zelf. Die weet meestal niet eens dat het een aandoening is.»

HELENE KEY (verslavingskliniek SolutionS) «Een verslaving is een hersenziekte: een verslaafd brein heeft storingen in het beloningscentrum, waar gelukshormonen als dopamine en serotonine vrijkomen. Wie koopverslaafd is, vlucht tijdens het kopen uit de realiteit: de persoon krijgt een kick, voelt zich mooi, competent en gelukkig. Kort erna duikt het dopamineniveau in de hersenen weer naar beneden. De beloning is van korte duur, en het brein eist opnieuw een kick.

»Vrijwel elke koopverslaafde worstelt met een negatief zelfbeeld. Ik begeleid zeer succesvolle zakenmensen: ook zij waren almaar bezig met wat de buitenwereld van hen dacht. 'Heeft de buur toch geen mooiere auto? Ben ik wel goed genoeg?' Door te kopen voelden ze zich kortstondig beter. Niet zelden zeulen compulsieve kopers ook een onverwerkt trauma mee. Dat is heus niet altijd misbruik of mishandeling, het kan ook een gemiste carrièrekans of de dood van een naaste zijn.»

► **HUMO** Dat steekt schril af tegen de lacherige sfeer rond overmatig shoppen. Vooral koopgrage vrouwen pronken met de titel 'shopaholic'.

BRENGMAN «Geen enkele alcohol- of drugsverslaafde komt trots uit voor zijn probleem, maar ongecontroleerd shoppen is sociaal aanvaard. Winkels spelen in op de excessieve koopcultuur met slogans als 'Shop until you drop'. Dat alleen zorgt natuurlijk niet voor de hoge verslavingscijfers, maar het maakt wel dat mensen en hun omgeving de alarmsignalen te laat oppikken. Een vrouw die dagelijks volle zak-

maar langer duurt. 'Waarom stóp ik niet gewoon?'

KEY «Een verslaving is een progressieve ziekte. Wanneer je voor een middelenslaving geen hulp zoekt, ga je er vroeg of laat aan dood. Dat is niet het geval bij een gedragsverslaving. Maar dat betekent niet dat je een koopverslaving alleen op wilskracht kan overwinnen. Belangrijk is om aan de gedragsverandering te werken: je moet inzicht krijgen in de triggers en de valkuilen en leren om er op een gezonde manier mee om te gaan»

HUMO Mensen in begeleiding ervaren niet zelden afkickver-

BRENGMAN «Zij die online shoppen, voelen zich vaak tien seconden na hun aankoop al beroerd. Ze verstoppert of vernietigen hun pakjes uit schaamte. Sommige mensen hebben kamers vol ongebruikte spullen.»

KEY «Er zijn mannen die de garage haast niet meer in kunnen, omdat ze tjokvol ligt met onaangeroerd gereedschap en technische snufjes.»

VRIENDS «Mijn kasten hingen vol kleding met de etikettes er nog aan. Zo'n kast vol kleren of een zolder vol spullen confronteert je met je leven dat je maar niet op orde krijgt. Ik kocht kleding om me hip te voelen en complimentjes te krijgen, maar vaak trok ik mijn oude kleren aan.»

BRENGMAN «Wat bewijst: het gaat niet om de spullen, maar om de kick van het kopen. Het product is een last.»

HUMO Is het een verslaving die vooral vrouwen treft?

BRENGMAN «Verslaafde vrouwen hebben meestal een voorkeur voor kleding, schoenen en cosmetica, mannen voor gadgets, sportmaterialen en gereedschap. De meeste onderzoeken stellen dat zo'n 90 procent van de koopverslaafde populatie vrouw is. Maar er zijn ook studies die uitkomen op een fiftyfiftyverdeling, of die tonen dat homoseksuele mannen oververtegenwoordigd zijn binnen hun geslachtsgroep.»

KEY «In ons centrum kloppen opvallend meer vrouwen dan mannen met een koopverslaving aan. Vrouwen hechten nu eenmaal vaak meer belang aan



Malaika Brengman: 'Geen enkele drugsverslaafde komt trots uit voor zijn probleem, maar dwangmatig shoppen is sociaal aanvaard.'

kleding en accessoires. Dat is niet de enige drijfveer achter een koopverslaving, maar wel een belangrijke.»

VRIENDS «Het valt me op hoe verschillend koopverslaving zich kan manifesteren. Ik heb niets met onlineshoppen, alleen met de fysieke winkelstraat. Terwijl het bij andere - veelal jongere - mensen omgekeerd is.»

BRENGMAN «Je hebt ook mensen die verslaafd zijn aan kopen voor anderen. Dat maakt de sinterklaas- en kerstperiode extra lastig.»

STOOTKUSSEN

Het lijkt een uitwas van de consumptiemaatschappij, maar ook in het pre-Primark-tijdperk raakten mensen al koopverslaafd. Mary Todd Lincoln, in de 19de eeuw de echtgenote van Amerikaans president Abraham Lincoln, kocht ontelbare paren luxehandschoenen en vroeg het

« In de winkel voel ik de adrenaline door mijn lijf gieren, thuis kan ik me wel voor het hoofd slaan: wéér schoenen die ik niet nodig heb »

ken kleding koopt, kán niet in de problemen zitten: we vinden dat alleen maar grappig. Pas wanneer iemands leven volledig verwoest is, door schulden en gebroken vriendschappen en relaties, komt het problematisch koopgedrag aan het licht.»

HUMO Omdat mensen niet lichamelijk verslaafd raken aan shoppen, valt het verwijt van een gebrek aan wilskracht. Volgens experts is een koopverslaving veel meer een bron van schaamte dan pakweg alcoholisme.

VRIENDS (knikt) «Alcoholisme wordt tenminste gezien als een ziekte die een behandeling vereist. Hoe vaak hoor ik het niet na mijn lezingen? 'Neem gewoon je verantwoordelijkheid en stop ermee.' Zulke uitspraken maken dat de erkenning van het probleem alleen

schijnselen: beven, slapeloosheid, zweten, enzovoort.

VRIENDS «Dat je niet lichamelijk verslaafd raakt, betekent niet dat je lichaam geen effecten ondervindt. Denk aan mijn deurbeltrauma: dat had zeer reële effecten. En wanneer je je ellendig voelt na weer een uitzinnige koopwaan, zet dat zich ook op héél je lichaam.»

HUMO Net als bij alcohol volgt de kater?

VRIENDS (knikt) «Ik voel de adrenaline door mijn lijf gieren in het pashokje en op weg naar de kassa. Het is als een roes: je kunt je nadien nauwelijks herinneren hoe het gebeurd is. Bij thuiskomst kan ik me wel voor het hoofd slaan: wéér schoenen of een plant die ik helemaal niet nodig heb. Om dat slechte gevoel te verdrijven, ging ik vaak weer shoppen. Het is een vicieuze cirkel.»



Congres meermaals om extra middelen om het Witte Huis te verfraaien en haar schulden af te betalen. Ze wisselde koopvlagen af met periodes van diepe spijt. Heel wat koopwaar raakte ze nooit aan. Zeker nadat haar zoon was overleden, was Mary Lincoln niet te houden.

BRENGMAN «Het probleem verergerd de laatste decennia wel. Marketing en reclame hebben ons doen geloven dat we ons geluk kunnen kopen. We krijgen voortdurend de boodschap dat iedereen gelukkig is – zeker op de sociale media is dat een kwaal. Het is geen toeval dat het probleem erger geworden is toen platformen als Facebook en Instagram ontploften. We praten veel te weinig over ongelukkig zijn en hoe we daarmee kunnen omgaan. Als we ziek zijn, gaan we naar de dokter, maar als we ons niet goed voelen, proberen we het alleen op te lossen.»

VRIENDS «Geluk en status zijn te koop: dat idee krijg je dag in, dag uit ingelepeld. Online achtervolgen advertenties van mooie, succesvolle mensen je overall, en je kunt precies zoals hen worden als je maar product X koopt.

»Ondanks mijn koopverslaving ben ik eigenlijk helemaal niet materialistisch ingesteld. Vorig jaar leefde ik in India drie weken uit een rugzak, en ik vond dat prima. Ik haalde mijn geluk uit de ervaring,

de ontmoetingen, de geuren en kleuren. Het kon me geen moer schelen hoeveel jurkjes ik thuis had hangen, of dat de eindejaarsfeesten eraan kwamen. Tot ik weer thuis was, in een cultuur waar producten je standing bezorgen. Meteen jeukten mijn vingers.»

HUMO De berg pakjes die de gemiddelde Belg online bestelt, is sinds 2010 aangegroeid met 400 procent. Groeit zo ook de groep koopverslaafden?

BRENGMAN (*knikt*) «Je kunt overall en altijd shoppen en ervaart elke minuut marketingprikkels. Door de anonimiteit verdwijnt bovendien de schaamte. Zeker vroeger, in het dorp, kenden klant en winkelier elkaar persoonlijk. Met vier zakken uit de kledingwinkel stappen valt vandaag al wat minder op, en een virtuele winkelkar is helemaal onzichtbaar voor de omgeving.»

HUMO Uit onderzoek blijkt dat dwangmatige kopers extra gevoelig zijn voor advertenties en promoties. Mikken verkopers op de meest kwetsbaren?

BRENGMAN «Ik denk niet dat ze bewust mikken op compulsieve kopers. Iederéén is gevoelig voor moderne marketingtechnieken. Kopen is bijna altijd emotioneel. Je beslist zonder na te denken, op basis van prikkels. Klik je één keer op een website op een nieuwe laptop of een paar schoenen, dan krijg je dagenlang op Google en Facebook de beste koopjes te zien. Vaak met de

boodschap dat er schaarste heerst:

‘Deze aanbieding is maar één uur geldig!’ Soms telt een klok af naar dat

moment. Koopverslaafden zijn daar extra gevoelig aan.

»Je wilskracht verslapt bovendien tijdens de dag. Je impulscontrole is als een spier die uitgeput raakt na een hele dag nieuwsbrieven en advertenties afblokken. Ik heb altijd al willen onderzoeken of mensen items die ze ’s avonds kochten vaker retourneren: dat lijkt me plausibel. Maar retailers delen zulke data niet graag.»

HUMO Wat is de impact van de coronacrisis?

BRENGMAN «Deze periode is bijzonder lastig voor dwangmatige kopers. We werken massaal thuis en achter schermen, en zien dus de hele dag pop-ups en nieuwsbrieven verschijnen. December was altijd al een hel voor koopverslaafden, maar winkels investeren in dit bijzonder eindejaar tot 40 procent meer in onlinemarketing. Veel gevoelige mensen zullen verleid worden door de ontelbare aanbiedingen.

»Corona heeft ook veel mensen met negatieve emoties opgezadeld: door het verlies van naasten, een ontslag, het wegvallen van hun sociaal leven. Dat zal mensen over de rand van de verslaving duwen. Er is zelfs bewijs dat wie te maken krijgt met de dood – zoals wij allemaal, met de dagelijkse sterftecijfers – meer begint te kopen. Mensen zouden materiële zaken als stootkussens gebruiken om zich te beschermen tegen de gedachte aan de vergankelijkheid van het leven. Tegelijk zal de crisis ook veel verslaafden met de neus op de feiten drukken: wie zijn problematisch koopgedrag voordien nog kon financieren, belandt nu misschien in de schuldbemiddeling of de armoede.»

HUMO Moet de e-commerce meer doen om koopverslaafden te beschermen?

BRENGMAN «Het is een geladen discussie. Is dat wel de rol van die bedrijven? Veel triggers

die koopverslaafden in de problemen brengen, zijn fundamenteel in elke moderne verkoopstrategie. En veel mensen raken níet verslaafd.»

HUMO Wat kan de industrie wel doen?

BRENGMAN «Alvast ophouden met verkoopmethodes die gericht zijn op mensen die het niet breed hebben, zoals het aanbieden van renteloze afbetalingen van een dure televisie. Zo worden mensen die zich die tv niet kunnen permitteren over de streep getrokken.»



Helene Key: ‘Er zijn mannen die de garage niet meer in kunnen, omdat ze vol ligt met onaangeroerd gereedschap.’

HUMO Tijdens de kerstperiode koopt één Belg op de zeven meer dan hij zich kan veroorloven. De kredietkaart is de oplossing.

BRENGMAN «Steeds meer Belgen kopen op krediet. Sommige winkels bieden nu zelfs kredietkaarten aan waarmee je in het rood kunt gaan. Dat zou moeten stoppen. De afbetaling van schulden op zulke kaarten is buitengewoon duur.»

HUMO Het idee van een zwarte lijst, zoals die bestaat voor gokkers, is ook al opgeworpen.

BRENGMAN «Inderdaad, maar dan per winkel of webshop. Mensen zouden hun account of bankkaart op een lijst kunnen zetten om zich te beschermen in tijden van stress. Of ze zouden hun profiel kunnen laten blokkeren bij een bepaalde som. Dat zou zeer nuttig zijn, ▶



- ▶ maar ik vrees dat we niet moeten rekenen op de retailers.»

Navraag bij de in België populairste webshops bevestigt de vrees van Brengman. Humo vroeg aan Zalando, Coolblue, Bol.com, H&M, Zara, Amazon België en ASOS wat ze ondernemen tegen koopverslaving en of ze een zwarte lijst overwegen. Amazon België sluit soms accounts op vraag van een klant of iemand die in naam van de klant de financiën beheert. 'Maar over het algemeen krijgen we zulke aanvragen slechts een beperkt aantal keer per jaar,' zegt de persdienst. Bol.com, dat bekendstaat als het meest ethische koopplatform in deze problematiek, biedt wie in schuldbemiddeling verkeert geen mogelijkheid aan tot afbetaling. Daar stopt het: de andere bedrijven weigerden na intern beraad commentaar te geven over hun omgang met koopverslaving. Niemand overweegt zwarte lijsten.

BRENGMAN «Het is ook eenvoudig om de verantwoordelijkheid af te schuiven. Vanaf hoeveel euro per maand gaan de alarmbellen af? Voor sommige mensen is 100 euro per maand uitgeven een ramp, anderen kunnen makkelijk het tienvoudige kwijt.

»Retailers beginnen intussen wel zelf nadelen te ontdekken van hun marketingtechnieken. Ze zetten massaal in op impulsaankopen, maar wie daar gevoelig voor is, gaat ook door de kater achteraf. Veel kopers sturen dus hun pakketjes ongeopend terug. Het retourbeleid van de afgelopen jaren is dubbel: het verlaagt de koopprijsdrempel – ik kan het toch terugsturen – en het beschermt tegelijk de klanten. Die vele retours zijn niet interessant voor retailers, en dat is het gevolg van hun eigen strategie.»

HUMO Hoe gaat het nu, Diana?

VRIENDS «Stukken beter. Ik heb mezelf leren beschermen tegen de koopdrang, maar dat lukte pas toen ik beseftte hoe problematisch ik ermee omging. Ik wilde het geluk kopen, maar dat kan niet. Ik zal er wel altijd tegen moeten vechten.»

HUMO Wat heeft je gered?

VRIENDS «Praten. Ik zette enkele jaren geleden mijn schaamte opzij en vertelde mijn familieleden en vrienden over mijn verslaving. Ik kan nu tegen een vriendin zeggen dat ik me rot

volg de Facebookpagina's van Zalando en andere retailers, verwijder hun apps en schrijf me uit nieuwsbrieven uit. En als ik naar de winkel moet, neem ik een beperkte hoeveelheid cash mee en geen kaart.» **BRENGMAN** «Neem ook een klassiek lijstje mee, zodat je alleen op die producten focust. Met een sticker op de brievenbus kun je reclame weren. Een ander klassiek advies is de winkelstraat te vermijden, maar online is de winkelstraat overal – een adblocker op je

sen. Tijdens het traject bleek dat ze getrouwd was met een oudere man die geen kinderen meer wilde. Ze heeft die realiteit na uren begeleiding leren aanvaarden. Daarmee stopte haar koopmanie. We organiseren, naar analogie met de Anonieme Alcoholisten, ook groepsmeetings.»

HUMO 53 procent van de koopverslaafden voelt zich vaak depressief of ongelukkig.

BRENGMAN «Het is niet altijd zo dat je onderliggende mentale problemen moet hebben om problematisch koopgedrag te ontwikkelen. Het begint vaak klein en onschuldig: je begint als afleiding te surfen op shoppingsites, je geraakt in een flow en koopproes, en daar ga je telkens weer naar op zoek.»

KEY «Omdat sommige mensen nu eenmaal gevoelig zijn, verliezen ze op termijn altijd de strijd tegen hun verslaafde brein. Veel mannelijke cliënten hebben een verslavingsverleden. Ze stopten met drugs of alcohol op wilskracht, maar als ze niet werken aan een gedragsverandering, verschuiven ze weleens naar een andere verslaving, zoals sporten of ongecontroleerd kopen.

»Een cliënte van me maakte vanaf haar tienerjaren tienduizenden euro's schulden met het geld van haar ouders. Online, in de winkelstraat, in het benzinstation: ze móest spullen kopen. Ze beloofde haar ouders keer op keer dat het zou ophouden, maar het lukte haar niet. Het leidde tot een breuk met haar vader. Twee jaar geleden hing ze gebroken aan de telefoon, vandaag staat ze sterker dan ooit in het leven. Ze heeft haar koopgedrag niet alleen onder controle, ze is een nieuw persoon met een fundamenteel ander zelfbeeld. Je kunt na de behandeling van een koopverslaving veel bewuster in het leven staan dan ervoor. Uit de doffe ellende van een verslaving kun je uiteindelijk enorm groeien als mens.»

«December was altijd al lastig. En nu we massaal thuis achter schermen werken, zien we de hele dag koopjes verschijnen»

voel, zodat zij me kan overtuigen om niet de stad in te duiken – vroeger zou ze me dat misschien net aangeraden hebben. Het moeilijke is dat je wel nog steeds boodschappen moet doen en kleren moet kopen. Een alcoholverslaafde moet niet drie keer per week een biertje drinken. Ik ga in moeilijke periodes nooit alleen naar de winkel. 'Ga je mee? Ik heb alleen sokken nodig.»

DRAAG HOGE HAKKEN

BRENGMAN «Iets dat iederéén kan doen om de impulscontrole te trainen, is de reflex kweken om een kwartier te wachten met een onlineaankoop. Vaak verdwijnt de behoefte al na een paar minuten. Het zou zeker voor kwetsbare klanten goed zijn mochten ze enkele uren na de beslissende muis-klik via een mail hun aankoop moeten bevestigen.»

HUMO Zijn er nog tips?

VRIENDS «Zeker tijdens de eindexweken duw je de verleidingen beter weg. Ik ont-

browser is heel effectief. Als je toch de winkelstraat in moet, doe het dan bij voorkeur 's ochtends of na een yogasessie of wandeling. Volgens een studie zou het dragen van hoge hakken tijdens het winkelen je ook helpen om meer gebalanceerde beslissingen te nemen. En voor wie echt in de problemen komt, is een week- of maandbudget een goed idee. Als ook dat niet werkt, is psychologische hulp aangewezen.»

HUMO Waaruit bestaat de begeleiding die u aanbiedt?

KEY «In ons centrum gaan we op zoek naar de triggers. In welke omstandigheden is de persoon in kwestie kwetsbaar? Bij stress? Vermoeidheid? De confrontatie met een laag zelfbeeld? Daarna graven we dieper. Niet zelden stoten we op een trauma of een onvervulde wens – een zware emotionele rugzak, zeg maar – die iemand naar het geluksgevoel van het kopen leidt. Een cliënte van me was jaren verslaafd aan het kopen van kleding en handtas-



De hulpverlening voelt het probleem groeien, maar van een echte toestroom van patiënten is geen sprake. Vaak herkennen mensen de verslaving niet zolang ze voldoende financiële middelen hebben. Of, typisch Belgisch: ze brengen hun aankopen in als onkosten in hun bedrijf. En wie wél in de armoede belandt, heeft geen middelen om therapie te betalen.

KEY «Koopverslavingen treffen disproportioneel veel welgestelde mensen, heb ik de indruk. Mensen kloppen nog het vaakst bij ons aan omdat hun relatie of werksituatie eronder lijdt, niet omdat de bankrekening rood kleurt.

»Ook de politiek neemt het fenomeen niet serieus. Waar blijven de campagnes, de lessen op school? Ik heb wel wat contacten achter de schermen, en er is werkelijk níemand mee bezig.»

HUMO Welgestelde mensen die weliswaar familiale problemen ervaren maar de economie

doen draaien: het valt te begrijpen dat dat geen prioriteit is.

KEY «Veel mensen krijgen wél financiële problemen. Een behandeling bij ons wordt helaas niet vergoed door de mutualiteit of via een aanvullende verzekering. Wij worden vaak benaderd door mensen die in behandeling willen, maar het niet kunnen betalen. Waar moeten wij hen naartoe sturen? Erkende centra zoals De Sleutel in Gent, De Spiegel in Leuven, VAGGA in Antwerpen of Sint-Jan in Brugge hebben over gedragsverslaving nauwelijks expertise. Of ze mógen zelfs geen mensen met zulke problemen ontvangen. Wij kunnen en willen helpen, maar patiënten met financiële problemen kunnen de therapie niet altijd betalen. Onze samenleving vergeet een kwetsbare groep.»

Die vraag van privé-organisaties is niet nieuw, maar hulpverleners zetten vraagtekens bij de methodiek van zulke

centra. SolutionS gebruikt het twaalfstappenplan van de AA, dat oorspronkelijk een zelfhulpprogramma was. Wetenschappelijk bewijs voor de effectiviteit van die ietwat vage methode ontbreekt. Het succes is grotendeels afhankelijk van de kwaliteit van de concrete invulling en de hulpverleners, zo klinkt het bij psychotherapeuten. Mogelijk doen centra als SolutionS het uitstekend, maar het blijft spreken met twee woorden.

HENDRIK PEUSKENS (psychiater en verslavingsspecialist, KU Leuven) «Het klopt dat er in de reguliere zorg nog geen scherp afgelijnde teams of modules bestaan gericht op mensen met een koopverslaving. Maar dat hoeft ook niet: zij kunnen zéker terecht bij hulpverleners die aan verslavingszorg in de ruime zin doen. Het interessante is dat we er behoorlijk goed in slagen om mensen met eender welke gedragsverslaving in dezelfde groep te begeleiden als cliënten met een middelenverslaving. De valkuilen, mechanismen en behandelingen zijn opvallend gelijklopend.

»Centra als SolutionS claimen vaak dat ze iets uitzonderlijks doen met het twaalfstappenprogramma. Daarin wordt mensen duidelijk gemaakt dat ze machteloos staan tegenover hun problematiek en hulp van buitenaf moeten aanvaarden. Soms legt deze methode te eenzijdig de nadruk op de individuele fouten van mensen, en hoe ze die moeten corrigeren. Het proces van aanvaarding en toenemende zelfkennis is waardevol voor het uitbouwen van een nuchter leven – ook erkende reguliere verslavingsklinieken zetten daarop in – maar we weten intussen dat een goed uitgebouwde behandeling meer eclecticisch is. Daarin passen ook gedragstherapie om nieuwe vaardigheden te trainen, aandacht voor bijko-

mende psychische moeilijkheden, soms samenwerking met naasten van de patiënt, ondersteunende medicatie, enzovoort. Ik raad mensen niet af om naar SolutionS te trekken, want hun model is gelukkig wat ruimer dan het twaalfstappenprogramma. Dat stelt gerust. Maar in feite herneemt hun programma een stukje van wat de reguliere zorg biedt, zij het voor een financieel geprivilegieerde groep.»

KEY «Laat me duidelijk zijn: een verslaving is een hersenziekte die niet ontstaat door een gebrek aan wilskracht. Vaak is er ook een genetische belasting, dat ontken ik niet, maar het is van belang om inzicht te krijgen in wat geleid heeft tot de ellende, hoeveel hard werk dat ook vraagt. Eerlijk kijken naar jezelf, je gedrag veranderen en groeien als persoon maken bovendien dat je nog steviger in je schoenen komt te staan. Genezen kun je niet volledig, maar als verslaafde in herstel kun je wel een gelukkig leven leiden.

»Maar hulpverlening is slechts het eindstation voor wie al diep in de problemen zit. Dé sleutel is voorlichting, liefst vanaf de lagere school al. Voldoende praten over zakgeld, wat kinderen ermee doen, en vooral: hoe ze omgaan met de realiteit dat de ene klasgenoot meer krijgt dan de andere. Later, in het middelbaar, moeten we voldoende in gesprek gaan over het al bij al beperkte belang van kleding, snufjes en merken. De middelbare school is de plek bij uitstek waar jongeren hun identiteit vormen en waar hun zelfbeeld gemaakt of gekraakt wordt. Niet toevallig spelen materiële zaken op de speelplaats een belangrijke, onderscheidende rol.»

Wie met vragen zit over zelfdoding, kan terecht bij de Zelfmoordlijn op het gratis nummer 1813 en op de site www.zelfmoord1813.be.