

## Stressbewältigung und Achtsamkeit

Ein **hohes Konsumverhalten** hat nachweislich Effekte auf unsere Stimmung und unser Stressempfinden. Wenn wir neue Dinge kaufen, kommt es zu einer Ausschüttung des Glückshormons Dopamin, welches wiederum kurzfristig **Glücksgefühle** in uns auslöst - wir fühlen uns zufriedener und entspannter. Der Begriff „**Retail Therapy**“ beschreibt genau das – Shoppen wird als „Therapie“ gesehen, um **Stress, Ängste und Traurigkeit abzubauen** und sich vorübergehend besser zu fühlen. Dies kann **auf lange Sicht** jedoch **problematisch** werden, weil die wahrgenommene Entspannung nur von kurzer Dauer ist und der ständige Konsum zu einer Kaufsucht führen kann. Insbesondere dann, wenn keine adäquaten Emotionsregulationsstrategien vorhanden sind, eine hohe Anfälligkeit für Süchte oder Affinität zum Kaufen besteht. Wichtig ist es daher **gute Bewältigungsstrategien** und einen **nachhaltigen Umgang mit negativen Emotionen und Stress** für sich zu finden und so auch ein bewussteres Konsumverhalten zu erlangen.

Nutze die folgende Reflexion, um deine Stressoren und deinen Umgang damit zu erkennen und zukünftig geeignetere Strategien zu wählen, um Stress effektiv zu begegnen.

### *Reflexion deiner Stressoren und dein Umgang damit*

Welche Situationen oder Ereignisse lösen bei mir am häufigsten Stress aus?

Wie reagiere ich körperlich und emotional auf den Stress?

Welche Strategien habe ich bisher angewandt, um mit Stress umzugehen?

Welche dieser Strategien waren hilfreich und welche nicht?

Wie oft nutze ich mein soziales Netzwerk zur Stressbewältigung?

Welche Unterstützung brauche ich von meinem Umfeld, um besser mit Stress umzugehen?

Welche langfristigen Veränderungen könnte ich vornehmen, um Stress zu reduzieren? Was kann ich als neue Strategie ausprobieren? (z.B. Achtsamkeitsübungen und Meditationen, Atemtechniken, regelmäßige Bewegung, Sport und Zeit in der Natur integrieren, singen oder musizieren, Aktivitäten mit Familie und Freund:innen, (neue) Hobbys ausüben etc.)