

La psychologie de l'addiction au shopping

Le shopping obsessionnel est-il une compulsion, une addiction ou les deux à la fois ?

POINTS ESSENTIELS À RETENIR

- Le shopping doit probablement être l'une des addictions les plus acceptables d'un point de vue social, mais cela reste une addiction très puissante puisqu'on compte jusqu'à 6% de la population qui y est confrontée.
- L'addiction au shopping est un problème principalement présent chez les femmes, ces dernières représentant environ 90% des accros au shopping.
- Le neurotransmetteur appelé dopamine – qui est aussi activé lorsqu'on se laisse tenter par des substances addictives telles que l'alcool ou des comportements tout aussi addictifs comme avec les jeux d'argent – inonde notre système nerveux lorsque nous achetons de nouvelles choses.

C'EST QUOI L'ADDICTION AU SHOPPING ?

Selon cette ressource provenant des [Centres Américains d'Addictologie](#), différents types d'accro du shopping existent :

- Les acheteurs compulsifs qui achètent des choses lorsqu'ils ressentent une détresse émotionnelle.
- Les acheteurs de trophées qui sont toujours à la recherche du prochain article parfait à acquérir.
- Les acheteurs tape-à-l'oeil, en quête d'attention et d'adoration liées à la possession de nouvelles belles choses.
- Les acheteurs de bonnes affaires qui achètent des choses avec des bons de réductions ou en temps de soldes même s'ils n'ont pas réellement besoin des articles ou qu'ils n'en veulent pas vraiment.
- Les acheteurs « boulimiques » qui achètent des articles pour ensuite les rendre, comme une sorte de cercle vicieux.
- Les acheteurs dits « collectifs » qui trouvent de la valeur émotionnelle et une complétude dans l'acquisition « d'ensembles complets » de vêtements – une chemise spécifique dans toutes les couleurs par exemple.

Pourquoi l'addiction au shopping est-elle considérée comme étant plus acceptable que les autres addictions, d'un point de vue social ?

Sur le chemin du travail, vous avez de fortes chances de tomber sur des affiches, des pubs et des panneaux qui vous poussent à dépenser votre argent dans les dernières tendances technologiques, les derniers vêtements à la mode ou encore les fast-food les plus populaires. Cependant, le fait que le consumérisme nous soit imposé par la société n'est pas la seule chose pouvant influencer le comportement des accros du shopping, car le shopping est devenu un réel mode de vie.

Vous avez besoin d'aller au magasin pour acheter de la nourriture, il vous faut des vêtements, de l'essence pour votre voiture. Même si vous essayez de freiner votre addiction au shopping compulsif en ne vous rendant pas au magasin en personne, le monde du shopping en ligne est bien plus dangereux. Avec une carte de crédit et quelques frappes sur votre clavier, vous pouvez acheter vraiment tout ce à quoi vous pensez.

Des débats existent entre les thérapeutes, les psychologues et les chercheurs afin de savoir si oui ou non l'addiction au shopping est une « réelle » addiction. **Selon la psychologue Elizabeth Hartney**, « l'addiction au shopping n'est vraiment que très rarement prise au sérieux, au même titre que l'addiction aux substances telles que l'alcool, les drogues ou les comportements liés à l'addiction comme avec les jeux d'argent... »

Hartney indique que la plupart des recherches sur le sujet du shopping compulsif sont réalisées par des entreprises de marketing, ce qui signifie que ce n'est pas aussi souvent étudié par des professionnels de la santé. Les motivations derrière ce genre de revues de recherche ont un point de vue purement commercial et consumériste, elles excluent ainsi les comportements psychologiques qui sont à la base de cette addiction au shopping.

ÊTRE ACCRO AU SHOPPING : S'AGIT-IL D'UNE ADDICTION OU D'UN TROUBLE COMPULSIF ?

Ce qui porte à confusion concernant les accros au shopping – et la raison pour laquelle la société a considéré ce comportement spécifique comme étant plus acceptable qu'une addiction aux jeux d'argent par exemple – c'est peut-être la fine ligne qui sépare « l'addiction » de la « compulsion ».

L'addiction au shopping peut faire référence à du shopping compulsif, mais c'est important de noter qu'une compulsion est assez différente d'une addiction.

L'addiction :

- Terme large qui décrit un processus complet : essayer quelque chose – une substance telle que l'alcool ou un comportement tel que ceux liés aux jeux d'argent –, en devenir émotionnellement et physiquement dépendant, puis en devenir psychologiquement et physiquement addict.
- Les addictions ont été décrites comme englobant de nombreux facteurs : on parle à la fois de choses psychologiques, physiques, émotionnelles et biologiques.
- Les personnes qui luttent contre une addiction ont exprimé un sentiment d'euphorie, d'ascension, de bonheur, de complétude et d'entièreté lorsqu'ils étaient justement confrontés à leur addiction.

La compulsion :

- Terme beaucoup plus étroit qui fait souvent référence à un besoin intense et spécifique de faire quelque chose.
- Les compulsions ont été décrites comme « une démangeaison qu'on ne peut pas gratter » ou un processus constant d'une pensée qui ne vous quitte jamais.
- Les personnes qui luttent contre une compulsion expliquent ressentir un immense soulagement ainsi qu'une immense décontraction en adoptant des comportements auxquels ils se sentent obligés de céder.

Les caractéristiques de l'addiction au shopping ont tendance à se mélanger avec ce qui peut être considéré comme des achats compulsifs. Cela peut donc expliquer l'hésitation entre compulsion et addiction lorsqu'il s'agit de définir ce phénomène – parce qu'il peut autant s'agir de l'un, de l'autre, ou même des deux, en fonction de la situation individuelle de chacun.

Certaines caractéristiques connues et très répandues du trouble du shopping compulsif peuvent comprendre :

- Faire du shopping pour des articles non essentiels, au point où cela en devient une obsession, vous éloignant des responsabilités de votre quotidien comme les tâches professionnelles et la vie de maison.
- Passer beaucoup de votre temps à faire du shopping (et le shopping en ligne compte aussi) ou faire des recherches poussées sur des articles que vous rêvez d'acheter.
- Une extrême difficulté à résister au besoin urgent d'acheter quelque chose, même si ce n'est pas nécessaire ni souhaité.
- Un sentiment élevé d'estime de soi ou d'euphorie lorsqu'on achète des choses.

- Continuer à dévaliser les magasins ou encore acheter des articles dont on n'a pas besoin malgré les conséquences néfastes comme les dettes ou les difficultés financières.
- Des problèmes au travail ou avec ses proches à cause des besoins urgents de shopping.
- Une satisfaction profonde et un sentiment de sérénité après avoir réalisé les achats.

Les achats compulsifs ainsi que l'addiction au shopping ont bien été reconnus le siècle précédent – notamment à Hollywood lorsque des films atténuant le problème ont été réalisés, tel que « Confessions d'une Accro au Shopping ». Dans l'édition 2018, le problème n'est d'ailleurs toujours pas listé dans le DSM (Le Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux) en tant que trouble compulsif malgré ses ressemblances avec d'autres troubles tels que le TOC (Trouble obsessionnel-compulsif) ou encore le trouble bipolaire.

Par exemple, les achats compulsifs peuvent être directement liés aux troubles d'humeur comme l'anxiété, la dépression ou la bipolarité – alors que l'achat et le shopping compulsifs constituent « un mécanisme de survie » face aux émotions que nous ne sommes pas en mesure de gérer.

Y A T-IL UNE RAISON NEUROLOGIQUE POUR LESQUELLES NOUS AIMONS DÉPENSER DE L'ARGENT ?

Comme pour n'importe quelle addiction comportementale, il y a des impératifs biologiques qui augmentent nos chances de devenir dépendants aux choses que les gens font tous les jours, comme le shopping. **Des études ont montré** que le pourcentage de personnes souffrant d'une addiction ou d'une compulsion au shopping s'élevait à 6%. Autour de 90% d'entre eux sont des femmes. Alors que les causes précises du développement d'une addiction au shopping compulsif ne sont pas encore connues, un regard plus poussé sur ce que les effets psychologiques ont sur notre cerveau peut apporter de la clarté sur cette maladie.

La réaction hormonale que notre cerveau a lorsque l'on achète...

Lorsque vous êtes sur le point d'effectuer un nouvel achat, vous anticipez une récompense. Vous faites peut-être les magasins pour un cadeau qui, vous le savez, plaira sûrement à votre époux, ou un nouveau téléphone pour fêter la promotion que vous venez tout juste d'avoir au travail.

Une fois l'achat effectué, le chemin de la récompense de votre cerveau s'illumine. Le neurotransmetteur appelé « dopamine » – également activé lorsqu'on se laisse tenter par des substances addictives comme l'alcool ou des comportements tout

aussi addictifs comme avec les jeux d'argent – inonde notre système nerveux. Lorsque ce sentiment s'estompe, on en ressent à nouveau un grand besoin. C'est de cette façon que fonctionnent toutes les addictions. Cela arrive à certains d'entre nous sans même que l'on s'en rende compte. Pour quelle autre raison est-on excité à l'idée de voir des soldes de 30% dans notre magasin préféré de la galerie marchande ?

Mais avec les addictions au shopping, la pensée même de cette récompense devient un puissant déclencheur de dépendance qui pousse ceux qui en souffrent à s'accrocher à l'envie d'une bouffée de dopamine malgré le fait qu'ils n'aient pas assez d'argent ou même de temps pour garder cette habitude.

En ayant ça à l'esprit, on comprend plus facilement pourquoi l'on fait les magasins pour fêter quelque chose et pour se sentir bien.

Une étude de 2011 publiée dans *Psychologie et Marketing* (Wiley-Blackwell) a déclaré que la thérapie du shopping pourrait bien avoir un impact durable et positif sur notre humeur. Bien sûr qu'il y a des inconvénients à cela, comme dépenser son argent et associer le fait d'acheter quelque chose à une humeur joyeuse, ce qui peut assez vite mener à une dépendance. Mais l'idée qu'acheter des choses nous rend heureux est soutenue par la science.

Faire les magasins peut également être une raison de fêter quelque chose – regardez comme preuve la date de vos prochaines vacances sur votre calendrier.

Les recherches ont indiqué que les gens qui étaient les plus matérialistes avaient tendance à être moins heureux et qu'ils étaient plus susceptibles d'être déprimés. Cependant, ces effets secondaires négatifs du shopping peuvent souvent être pris à la légère à court terme à cause de la joie que nous ressentons après l'achat initial.

*Article rédigé par Jaimee Bell
Traduit par Laurie-Anna Duriez*

Source du document original :

<https://bigthink.com/neuropsych/psychology-shopping-addiction/>