



GOLDMANN

Lesen erleben

Buch

Haben Sie sich schon mal gefragt, warum eine Frau weiterhin in XL-Klamotten herumläuft, obwohl sie gerade stark abgenommen hat, oder warum eine fünfzigjährige Mutter sich im Kleiderschrank ihrer Teenie-Tochter bedient? Die Psychologin Dr. Jennifer Baumgartner verrät, was wirklich hinter unseren Kleidungsgeohnheiten steckt, und bietet Lösungen für fast jedes Stildilemma. Sie zeigt, wie Sie Ihre Muster beim Kleiderkaufen erkennen, damit Sie den Look

- kreieren können, der wirklich zu Ihrer Persönlichkeit passt. So
- verhindern Sie, dass der Kleiderschrank überquillt,
- kommen in puncto Kleidung aus dem alten Trott,
- kleiden sich mit jeder Figur vorteilhaft,
- sehen in jedem Alter chic aus und
- stellen sich eine ausgewogene, schöne Garderobe zusammen.

Anhand zahlreicher Fallbeispiele verdeutlicht Baumgartner, dass in unseren Kleiderschränken viel mehr steckt als nur Klamotten. In diesem kleinen, bescheidenen Raum können Sie Ihre Vergangenheit entdecken, Ihr Leben verändern und erkennen, wer Sie sein möchten.

Autorin

Dr. Jennifer Baumgartner ist klinische Psychologin und Gründerin von Inside-Out, einem Unternehmen für Stil- und Typberatung. Sie schreibt Blogs für *Psychology Today* und lebt in Potomac, Maryland.

Jennifer Baumgartner

Fashion



**Was verrät mein Stil
über mich?**

Aus dem Amerikanischen
von Susanne Lötcher

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden von der Autorin und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autorin beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist stets ausgeschlossen.

 Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier *Classic 95*
liefert Stora Enso, Finnland.

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe April 2015

Wilhelm Goldmann Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH

© 2015 der deutschsprachigen Ausgabe

Wilhelm Goldmann Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH

© 2012 Jennifer Baumgartner

Originalverlag: Da Capo Press, a member of the Perseus Book Group

Originaltitel: You Are What You Wear

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: FinePic®, München

Redaktion: Andrea Kalbe

Layout und Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling/Kim Winzen

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

KW · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17494-2

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



Inhalt



Einleitung

Die Verbindung von innen und außen:

Die Psychologie der Kleidung ~ 7

1. Shop 'til you drop

Wenn Sie mehr kaufen, als Sie brauchen ~ 23

2. Loslassen

Wenn Ihr Kleiderschrank überquillt ~ 65

3. Schlafwandlerin

Wenn Sie Ihren Look satthaben ~ 109

4. Versteckspiel

Wenn Sie nicht gern in den Spiegel schauen ~ 137

5. Allzu offenherzig

Wenn Sie zu viel nackte Haut zeigen ~ 175

6. Abenteuerliche Zeitreisen

Wenn Sie sich nicht altersgemäß kleiden  209

7. Harte Arbeit

Wenn Sie nie aus den Arbeitsklamotten
rauskommen  245

8. Auf die Details kommt es an

Wenn Sie eine wandelnde Designerreklame sind  275

9. Lernen Sie sich neu kennen

Wenn Sie in Mutti-Jeans leben  303

Nachwort

Und jetzt?  331

Anhang

So analysieren Sie Ihre Garderobe selbst  333

Danksagung  345

Quellen und Anmerkungen  347

Register  349

Einleitung



Die Verbindung von innen und außen: Die Psychologie der Kleidung

»Was hat die sich denn nur dabei gedacht?« Haben Sie sich das auch schon mal gefragt, wenn Sie bei einer anderen Frau eine Kleiderpanne bemerkt haben? Wozu nimmt eine Frau ab, wenn sie nachher weiterhin ihren viel zu großen und schlecht sitzenden Trainingsanzug trägt? Warum erweckt eine fünfzigjährige Mutter den Anschein, als hätte sie gerade den Schrank ihrer Teenie-Tochter nach Leggings und einem Minirock durchwühlt? Wenn Sie meinen, das seien nur Beispiele für fehlendes Modewissen oder mangelndes Stilbewusstsein, dann unterschätzen Sie die wahre Bedeutung Ihrer Kleiderwahl. Was wir anziehen, spiegelt unsere Gedanken und Gefühle. Oft sind Modepannen nichts anderes als innere Konflikte, die sich optisch ausdrücken.

Kleidung ist eine Erweiterung unseres Selbst. Ähnlich wie eine Schildkröte in ihrem Panzer verraten wir der Welt durch unser Outfit alles über unser Leben. Wenn unsere Kleidung unsere besten Seiten unterstreichen soll, müssen wir – bewusst oder unbe-

wusst – unser Alter, unsere Konfektionsgröße, unsere Kultur und unseren Lebensstil berücksichtigen. Entweder gehen wir beim Kauf oder beim Tragen mit diesen Aspekten konform oder handeln ihnen zuwider.

Wenn Sie beispielsweise viel ab- oder zugenommen haben und weiterhin Shirts, Blusen oder Hosen in derselben Größe kaufen wie zuvor, entsprechen diese nicht Ihrer tatsächlichen Konfektionsgröße. Wenn Sie mit vierzig in der Abteilung für Young Fashion shoppen gehen oder sich mit sechzehn in einer Boutique ein bodenlanges Kleid kaufen, passt das nicht zu Ihrem tatsächlichen Alter. Genauso wenig entspricht es Ihrem Lebensstil, wenn Sie Hoodies ins Büro anziehen oder ausgefallene Kleidung für Ihre Arbeit in der Produktion. Vielleicht aktivieren Sie durch Ihr Kaufverhalten Schutzmechanismen, die sich im Lauf der Zeit verstärkt haben, und merken gar nicht mehr, ob Ihre Art, sich zu kleiden, überhaupt sinnvoll ist.

Das, was Sie anziehen, verrät mehr über Ihr Innenleben, als Sie ahnen. Betrachten Sie Ihren Kleiderschrank als Symptom. Jedes einzelne Teil hängt aufgrund einer tiefer liegenden unbewussten Entscheidung darin. Ein Schrank voll sackartiger, formloser Oberteile gehört womöglich einer Frau, die sich ihrer überflüssigen Pfunde schämt. Vielleicht trägt sie Oversize-Klamotten, weil sie ihren Körper hasst und verstecken will oder weil sie sich insgeheim dafür schämt und damit Kritik vermeiden will. Vielleicht hat sie sich aber auch deshalb für diese Sachen entschieden, weil sie weder abnehmen noch Sport treiben oder auf Junkfood verzichten will, dies aus Angst aber nicht zugibt. Womöglich gehört der Kleiderschrank einer Mutter, die immerzu in Zeitnot ist und

deshalb keine hübschen Sachen trägt. Wenn sie nicht so beschäftigt wäre, würde ihr womöglich auffallen, was für eine unglückliche Ehe sie führt.

Ein allzu jugendlicher Kleidungsstil bei einer Fünfzigjährigen könnte ein Hinweis darauf sein, dass ihr die ersten Falten und grauen Haare zu schaffen machen. Oder sie klammert sich an ihre Vergangenheit, weil sie ihre Ziele in der Gegenwart nicht erreicht hat.

Manche Probleme gehen viel tiefer als in diesen Beispielen. Wir häufen Kleidung an, wenn wir Angst haben, wir gehen blindwütig shoppen, wenn wir mit Süchten zu kämpfen haben, oder kleiden uns altbacken, wenn wir an Depressionen leiden. Unsere Kleiderschränke sind Fenster, die Einblick in unser Innenleben gewähren. Jeder von uns versucht mit seiner Art, sich zu kleiden, etwas zu sagen oder zu verbergen, doch die wenigsten können benennen, was sie ausdrücken möchten, und kennen die Auslöser für ihre Kaufgewohnheiten und ihre Garderobenmisere nicht.

Es gibt mehr als genug Stylisten, die Ihnen eine oberflächliche Komplettlösung für Ihr neues Image anbieten: ein bisschen Make-up hier, ein Bleistiftrock da – fertig. So etwas mache ich nicht. Ich bin eine Psychologin, die den Inhalt von Kleiderschränken analysiert. Gemeinsam sehen wir uns an, welches Kaufmuster sich in Ihrer Garderobe wiederholt, damit Sie Ihre bisherigen Kaufentscheidungen oder Ihr zukünftiges Selbstbild mit anderen Augen betrachten können, egal ob mit oder ohne Spiegel. Ich reduziere die Dinge in Ihrem Kleiderschrank auf ihren wahren Kern.

Mal angenommen, jemand könnte nach einem Blick in Ihren Schrank ein Problem diagnostizieren, mit dem Sie sich plagen (»Ich hasse meinen Körper, deshalb verstecke ich ihn unter diesen sackartigen Oberteilen und Hosen.«). Stellen Sie sich nun vor, derjenige würde zunächst mit Ihnen gemeinsam die Symptome reduzieren (und zum Beispiel die viel zu große, sackartige MC-Hammer-Hose verbrennen) oder Ihrem Problem auf den Grund gehen (»Ich bin traumatisiert, weil ich als Kind wegen meines Gewichts immer gehänselt wurde.«) und Ihnen dann eine Behandlung anbieten (»Ich kann lernen, meinen Körper in dieser Jeans zu mögen.«). Wie in der klinischen Therapie stehe ich für den objektiven Blick, den Sie am Schluss verinnerlichen. Da Sie nun mal sind, was Sie tragen, ist es doppelt sinnvoll, wenn Sie die verborgenen Gründe für Ihre Kleidervorlieben kennen. Es hilft Ihnen nicht nur dabei, Ihre Garderobe zu optimieren, sondern kann sogar Ihr Leben verändern.

Wie alles begann

Der Zusammenhang zwischen innen und außen beim Thema Kleidung wurde mir an jenem Tag klar, als ich den Kleiderschrank meiner Großmutter entdeckte. Ihre gesamten Sachen, inklusive Schuhe, Taschen und Schmuck, zu sichten war für mich fast so, als würde ich in ihrem Tagebuch lesen oder ihre Fotoalben durchblättern. In den Tiefen des Schrankes lagen die Antworten auf die Fragen, wer sie war und wo sie mit wem wann zusammen gewesen war. Für mich war der Tag, den ich mit ihrer Garderobe ver-

brachte, als hätte ich die ganze Lebensgeschichte meiner Großmutter ausgegraben.

Der bemerkenswerteste Fund bei dieser Kleiderschrankinspektion war ihre Knopfsammlung. Ich war ganz benommen von den Details und den kleinen, funkelnden Objekten, die mir Geschichten aus ihrer Vergangenheit bescherten.

Ich hielt einen bernsteinfarbenen Glasknopf hoch und fragte: »Was ist das, Oma?«

Sie rollte ihn in der Handfläche hin und her, um das Licht einzufangen. »Meine Mutter, also deine Urgroßmutter, war Schneiderin. Dieser Knopf stammte von einer sehr wohlhabenden Kundin. So ein Luxusgegenstand war in der Zeit der Großen Depression ein echter Schatz.«

»Und der hier?«, fragte ich und deutete auf einen großen braunen Knopf aus Horn.

Der gehöre zu ihrem ersten Kostüm, das sie am Eröffnungstag des Kaufhauses Macy's in New York trug, wo sie einen Job ergatterte, erzählte sie mir. »Die Leute standen bis um die Ecke Schlange, aber mit meinem pelzbesetzten Tweedkostüm und den braunen Pumps haben sie mich sofort eingestellt, Jennifer.«

Als Nächstes hielt ich ihr einen großen schwarzen, facettierten Onyxknopf hin.

»Den habe ich mit sechzehn bei der Geburtstagsfeier getragen, bei der ich deinen Großvater kennenlernte. Kaum hatte ich ihn gesehen, sagte ich zu meiner besten Freundin, dass ich diesen Mann einmal heiraten würde.«

Der Berg aus Metall und Glas, der sich schon bald auf dem Bett meiner Großmutter türmte, wurde zu Samen, aus denen ihre

Lebensgeschichte erwuchs. Ich war begeistert. Jedes Mal, wenn ich meine Oma besuchte, ging ich sofort an ihren Kleiderschrank, um mehr über sie zu erfahren.

Von diesem Tag an warf ich, wann immer es mir möglich war, einen kritischen Blick in anderer Leute Kleiderschrank und machte mir so ein Bild von ihnen. Dabei fällte ich weder vorschnell Urteile über sie noch steckte ich sie gedankenlos in Schubladen, vielmehr hielt ich nach Hinweisen Ausschau, um sie in ihrer Ganzheit verstehen zu können. Dazu sah ich mir an, was die Betroffenen trugen, wie sie es kombinierten, was sie nicht anzogen, was sie kauften, wie ihr Kleiderschrank organisiert war und welchen Stil sie hatten. Meine Faszination für die Verbindung zwischen äußeren und inneren Verhaltensmechanismen führte schließlich dazu, dass ich in Klinischer Psychologie promovierte und zeitgleich als Verkäuferin bei Ralph Lauren anfang, um meine Miete bezahlen zu können.

Nie werde ich die attraktive Mittvierzigerin vergessen, die an einem geschäftigen Wochenende in den Laden kam und nach einem Outfit für eine Weihnachtsfeier suchte. Nachdem sie die komplette Kollektion anprobiert hatte, kam sie zu dem Schluss, dass keines von den Kleidungsstücken etwas für sie sei. Da bei Ralph Lauren aber alles für sie in Frage gekommen wäre, wusste ich, dass ihre allgemeine Unzufriedenheit nichts mit unserer Ware zu tun hatte. Also bohrte ich ein bisschen nach und stellte fest, dass meine Kundin völlig konfus war, was ihre Identität anging. Zusammen mit den Tränen flossen auch jede Menge Zweifel und Frust aus ihr heraus, weil sie auf die Frage, wer sie sei, keine Antwort wusste. Sie hatte keine Ahnung, ob sie alt oder jung, Mut-

ter oder Ehefrau, modern oder altbacken, attraktiv oder verblüht war, und hatte daher auch kein Gespür dafür, was ihr stand und zu ihr passte. Sie kaufte an jenem Tag zwar noch ein Teil bei mir, brachte es aber umgehend zurück.

Psychologie trifft auf Kleiderschrank

Selbst die beste Verkäuferin hätte diese Kundin nicht von einem Kauf überzeugen können. Unsere Kleidung drückt unser Selbstbild aus, und diese Frau zweifelte zutiefst an ihrer Identität. Damals konnte ich ihr leider nicht helfen, aber mit der Zeit achtete ich immer mehr auf die Kleidungsmuster der Menschen in meinem Umfeld und erkannte, dass ich mehr tun konnte als nur ein herkömmliches Make-over in Sachen Garderobe und Stil. Ich beschloss, meine Erkenntnisse in eine neue Beschäftigung einfließen zu lassen, und entwickelte schließlich »Die Psychologie der Kleidung« – eine neue Art, Kleidung mit den Augen der Psychologin zu betrachten.

Von Berufskolleginnen über Hausfrauen und Mütter bis hin zu jungen Studentinnen und fünfundsiebzigjährigen Großmüttern – sie alle waren neugierig oder verwirrt, was ihre Garderobe betraf. Was sagte ihre Kleidung über sie aus? Wie konnten sie ein Outfit zusammenstellen, das ihrer Figur schmeichelte? Wie ließen sich die Ausgaben für Outfits senken? War es möglich, sich nach einer größeren Veränderung wieder gut zu kleiden? Wie konnten sie die wahren Probleme angehen, die ihren Kaufentscheidungen zugrunde lagen?

Nachdem die Anfragen für das auf psychologischen Erkenntnissen basierende Kleiderschrank-Make-over immer zahlreicher wurden, fing ich an, nebenbei als Outfit-Beraterin zu arbeiten. Anfangs meldeten sich vor allem Freundinnen und Familienmitglieder, die einfach besser aussehen wollten. Ich gründete die Firma InsideOut Make-over und beriet als erste Kundin meine Schwester Gina, deren immer gleiche Kleiderwahl ein Spiegel ihrer ins Stocken geratenen Karriere und ihres Beziehungsverhaltens war. Sie hatte ihre Garderobe seit der Mittelschule nicht mehr auf den neuesten Stand gebracht, und ihre neuen Teile waren entweder abgelegte Sachen von mir, oder es hing noch das Preisschild daran. »Gina, um Himmels willen, das ist weder Fisch noch Fleisch. Worauf wartest du?«, fragte ich sie.

Meine Schwester hatte genug von ihrem Job und den »erbärmlichen Typen«, mit denen sie ausging. Sie wartete auf etwas Größeres, und solange sich ihr Leben nicht schlagartig veränderte, änderte sich auch an ihren Klamotten nichts.

»Das hier ist keine Therapie, Jennifer«, höre ich sie noch heute sagen. »Bring einfach meinen Kleiderschrank in Ordnung.«

Doch dazu musste ich wissen, wofür und vor allem für wen Gina sich in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft kleidete. Es ging nicht nur um Hosen, Blusen, Shirts und Röcke. Zunächst musste ich herausfinden, was für ein Leben sie geführt hatte und immer noch führte, damit ich ihr helfen konnte, die ersehnte Veränderung in ihrem Leben zu verwirklichen – inklusive der dazupassenden Garderobe. Nachdem wir den Inhalt ihres Kleiderschranks analysiert und sowohl ihre beruflichen als auch die privaten Ziele ermittelt hatten, konnten wir eine Garderobe

für sie zusammenstellen, die sie der gewünschten Veränderung näherbrachte. Bei diesem Prozess bemerkte ich, dass ein inneres Make-over die wichtigste Komponente für ein gelungenes äußeres Make-over ist. Ansonsten ist die Veränderung unvollständig.

Beim äußeren InsideOut Make-over geht es neben Farbe, Form, Sitz und Funktion der Kleidung meiner Kundinnen daher auch um ihre Kleidungsmuster. Ich verschaffe mir ein Bild davon, wie meine Kundinnen einzelne Teile kaufen, tragen oder aufheben, wie sie diese kombinieren, ob sie sich figurgerecht kleiden, wie angemessen ihre Outfits für unterschiedliche Anlässe sind und wie gut ihre Garderobe insgesamt zu ihrem Lebensstil passt. Beim inneren Make-over beschäftigen wir uns gemeinsam mit ihren derzeitigen Sorgen, eventuellen früheren Traumata, ihrem Bedürfnis nach Wachstum und ihren Zielen für die Zukunft.

Mein Kundinnenstamm wuchs beständig, weil ich immer mehr Frauen kennenlernte, die den Zusammenhang zwischen innen und außen am eigenen Leib erlebten und mich baten, ihren privaten Kleiderschrank zu durchforsten.

Wenn Menschen Kontakt mit mir aufnehmen in der Hoffnung, ihren Look neu zu erfinden, ahnen sie oft nicht, was für eine gewaltige Veränderung sie dabei tatsächlich erleben werden. Während wir uns durch die Stapel in ihrem Kleiderschrank arbeiten, tun wir im Grunde nichts anderes, als schmerzliche Emotionen Schicht für Schicht abzutragen und aufzulösen. Ein Gespräch mit einem Außenstehenden darüber, wie stressig es ist, Kleidung zu ordnen, einzukaufen und sich im Spiegel zu betrachten, ist zwangsläufig therapeutisch. Mit psychologischen Techniken wie dem kognitiv-behavioralen »So tun als ob«, mit Selbstsicherheitstraining

und Konfrontationsübungen auf diese Erfahrungen zu reagieren ist nichts anderes als eine Therapie. Da ich Psychologin bin, geht meine Beratung über das übliche Kleiderschrank-Make-over und die oberflächliche Diskussion über das Selbstwertgefühl der Klientinnen hinaus, und ich dringe viel tiefer vor. Anfangs fällt das den meisten Frauen gar nicht auf, weil ihr Kleiderschrank für sie Sicherheit bedeutet. Allen gelingt es mit meiner Hilfe jedoch schon nach kurzer Zeit, die äußere Schale zu knacken, um zum inneren Schatz vorzudringen. So etwas kann eine Stilberaterin nicht bieten.

In diesem Buch will ich Ihnen die Geschichten verschiedener Frauen vorstellen, die ich privat und in meiner Praxis kennengelernt habe. Viele meiner Klientinnen standen vor mindestens vier oder fünf der neun häufigsten typischen Probleme mit ihrer Garderobe, von denen hier die Rede ist. Vielleicht sind Sie ja wie Ricki, die fälschlicherweise meint, sie sei ein »großer, hässlicher Wal«, vielleicht haben Sie aber auch mehr mit Megan gemeinsam, die ihren Beruf nicht von ihrem Privatleben trennen kann. Alle diese Frauen haben nicht nur ihren Kleiderschrank ausgeräumt, sondern sich auch unangenehmen Fragen gestellt und sich bemüht, Antworten darauf zu finden.

Am Ende einer jeden Geschichte komme ich mit meiner Analyse wieder auf Sie, liebe Leserin, und Ihren Kleiderschrank zurück und gebe Ihnen schnelle, einfache Tipps, wie Sie Ihren Look und Ihr Leben verbessern können. *Fashion – Was verrät mein Stil über mich?* enthält auch eine Garderobenanalyse in fünf Schritten und damit Ihren persönlichen Werkzeugkoffer, mit dem Sie Ihre ganz individuelle und zu Ihnen passende Garderobe zusammenstellen können.

Unsere Kleidung ist der sichtbare Ausdruck unserer Wahrnehmungen, unserer Unzufriedenheit und unserer Wünsche. Wenn wir hinter die Fassade blicken und erkennen, wie wir innerlich funktionieren, können wir unseren Kern verändern. Anders als bei einer Therapie werden diese schwierigen inneren Prüfungen durch die Leichtigkeit des Kleiderschrank-Make-overs abgemildert. Ich habe mehrfach miterlebt, dass sich Menschen dank dieses Make-overs endlich mit Problemen auseinandersetzten, mit denen sie jahrelang zu kämpfen hatten, und sie dadurch lösten.

Selbstfürsorge beginnt mit der Selbstentdeckung. Das, was Sie anziehen, liefert einen präzisen Hinweis darauf, was Sie von sich selbst und Ihrem Leben halten. Ein Blick in den Kleiderschrank hat bisweilen große Einsichten zur Folge. Wenn Sie anfangen, sich selbst zu entdecken, kommen Sie der Veränderung ein gutes Stück näher.

Wenn Sie sich in Ihren Sachen wohl, glücklich und gut fühlen, wird sich Ihr Leben tatsächlich verbessern. Die kleinste Veränderung an Ihrer Garderobe führt zu einem Dominoeffekt von Abenteuer, Entdeckungen und wunderbaren Erinnerungen. Genau deshalb tue ich das, was ich tue! Es ist einfach nur wunderbar zu sehen, wie etwas scheinbar Unbedeutendes wie ein Kleiderschrank-Make-over die Eigenwahrnehmung verändert, das Selbstbewusstsein stärkt, die Selbstachtung steigert, neue Lebensziele entstehen lässt und dazu ermutigt, ein erfülltes, gutes Leben zu führen.

Machen Sie die Türen Ihres Kleiderschranks also weit auf und entdecken Sie, wer Sie sind. Befreien Sie sich von jenen Stücken, die nicht zu Ihnen passen, so wie Sie heute sind. Ziehen Sie dann Ihr bestes Outfit an und erobern Sie die Welt!

Was hängt in Ihrem Kleiderschrank?

Packen Sie den Stier bei den Hörnern.

Höchstwahrscheinlich lesen Sie dieses Buch aus einem ganz bestimmten Grund. Vielleicht haben Sie nichts anzuziehen und suchen nach Antworten. Vielleicht wird Ihnen beim Gedanken an Ihre Garderobe unwohl, oder Sie wünschen sich eine Veränderung, wissen aber nicht, wie Sie sie herbeiführen sollen. Diese Erfahrungen sind häufig das Ergebnis einer oder mehrerer der neun typischen Garderoben-Malaisen. Bevor ich jedoch eine »Diagnose« stellen oder eine »Behandlung« empfehlen kann, müssen Sie Ihre Daten sammeln, analysieren und die Ergebnisse anschließend zusammenfassen.

Die Analyse beginnt mit den folgenden Fragen, die Sie dazu anregen sollen, sich eingehender mit den häufigsten Mustern rund um das Thema Kleidung zu beschäftigen. Dabei gibt es weder richtig noch falsch. Sie können die Fragen jetzt beantworten oder sich zunächst eine Zeit lang beobachten. Bleiben Sie fürs Erste beim Analysieren – Sie brauchen in diesem Stadium noch nichts zu verändern.

Vergangenheit

1. Wer hat sich um Ihre Kleidung gekümmert, als Sie jünger waren?
2. Wie hat sich diese Person gekleidet?
3. Was hat man Ihnen in puncto Kleidung beigebracht?
4. War es eine Notwendigkeit oder ein kreativer Prozess, zu lernen, wie man sich anzieht. Oder beides?

5. Wann haben Sie angefangen, Ihre Kleidung selbst auszusuchen?
6. Fanden Sie das spannend?
7. Fanden Sie es frustrierend?
8. War es Ihnen egal?
9. Sind Sie in Bezug auf Kleidung traumatisiert, weil Sie deswegen schikaniert oder von Ihren Eltern kritisiert wurden?
10. Wie hat sich Ihr Stil im Lauf Ihres Lebens verändert? Sind Sie beispielsweise vom Punk zur Minimalistin geworden, tragen Sie jetzt weite statt figurbetonte, eher neutrale oder farbenfrohe Kleidung?
11. Was hat diese Veränderungen ausgelöst?
12. Was ist unverändert geblieben?
13. Wer waren Ihre Stilvorbilder, als Sie jünger waren?
14. Hängen Sie noch an den Sachen, die Sie früher getragen haben?
15. Was haben Sie früher am liebsten getragen und warum?

Gegenwart

1. Wie würden Sie Ihren heutigen Stil beschreiben?
2. Wie fühlen Sie sich, wenn Sie sich anziehen?
3. Warum?
4. Wie geht es Ihnen beim Kleiderkauf?
5. Warum?
6. Wie oft gehen Sie shoppen?
7. Warum?
8. Wer ist Ihr aktuelles Stilvorbild?
9. Finden Sie es schwierig, sich anzukleiden?

10. Wenn ja, wann haben die Schwierigkeiten angefangen?
11. Was ist das Schwierigste daran?
12. Sind Sie der Überzeugung, Sie hätten nichts anzuziehen?
13. Tragen Sie immerzu das Gleiche?
14. Tragen Sie jeden Tag ein neues Outfit?
15. Mögen Sie den Großteil Ihrer Garderobe nicht?
16. Haben Sie einen besonderen persönlichen Stil?
17. Lassen Sie sich bei Stilfragen von Fotos anregen?
18. Würden Sie sich gern besser kleiden?
19. Was ist Ihre Lieblingsfarbe?
20. Kommt diese Farbe in Ihrer Garderobe vor?
21. Ist Ihr Stil klassisch oder trendy?
22. Traditionell oder modern?
23. Streng oder verspielt?
24. Figurbetont oder weit geschnitten?
25. Kurz oder lang?
26. Tragen Sie die gleichen Teile wie andere Frauen Ihres Alters?
27. Haben Sie sich schon einmal Hilfe geholt, um eine Garderobe zusammenzustellen?
28. Hängen in Ihrem Kleiderschrank eher alte oder neue Teile?
29. Sieht es in Ihrem Schrank ordentlich oder chaotisch aus?
30. Ist Ihr Schrank leer, oder quillt er über?
31. Tragen Sie Ihre Kleidungsstücke?
32. Hängt an vielen Teilen noch das Preisschild?
33. Haben Sie das Gefühl, Ihre Kleidung bringe Ihre Persönlichkeit zur Geltung?
34. Finden Sie, dass die Sachen Ihrem Körper schmeicheln?

35. Finden Sie, dass die Sachen Ihr Alter betonen?
36. Passt Ihre Kleidung zu Ihrem derzeitigen Lebensstil?
37. Welche Fashion-Panne begehen Sie am häufigsten?
38. Haben Sie jemals versucht, daran etwas zu ändern?
39. Hat sich Ihr Stil in einer Umbruchphase gewandelt?
40. Sind Sie mit dieser Veränderung glücklich?
41. Sind Sie mit Ihrer derzeitigen Garderobe zufrieden?
Wenn ja, warum?

Zukunft

1. Wie möchten Sie sich in jedem Jahrzehnt Ihres Lebens gern kleiden?
2. Haben Sie für jede Lebensphase eine Stilikone?
3. Welche größeren Veränderungen stehen bei Ihnen an?
4. Haben Sie dafür die entsprechende Garderobe?
5. Wie sähe Ihre ideale Garderobe aus?
6. Was würden Sie an Ihrer Garderobe gerne verändern?
7. Wann möchten Sie diese Veränderungen vornehmen?
8. Was hält Sie davon ab, eine perfekte Garderobe zu haben?
9. Welche Ziele möchten Sie künftig erreichen?
10. Haben Sie diese Ziele in konkrete Einzelschritte unterteilt?
11. Wann würden Sie diese Ziele gern erreichen?
12. Möchten Sie, dass Ihre Garderobe Ihnen dabei hilft?

Nach dieser detaillierten Analyse geht es zunächst darum, Ihr Verhalten beim Shoppen zu beschreiben. Finden Sie Ihre Stärken und Schwächen heraus. Entscheiden Sie, wo eine Veränderung nötig ist und was unverändert bleiben sollte.

Wahrscheinlich werden Sie die für Sie zutreffende Diagnose und Behandlung in einem der folgenden Kapitel finden.

1. Shop 'til you drop:

Wenn Sie mehr kaufen, als Sie brauchen

2. Loslassen:

Wenn Ihr Kleiderschrank überquillt

3. Schlafwandlerin:

Wenn Sie Ihren Look satt haben

4. Versteckspiel:

Wenn Sie nicht gern in den Spiegel schauen

5. Allzu offenherzig:

Wenn Sie zu viel nackte Haut zeigen

6. Abenteuerliche Zeitreisen:

Wenn Sie sich nicht altersgemäß kleiden

7. Harte Arbeit:

Wenn Sie nie aus den Arbeitsklamotten herauskommen

8. Auf die Details kommt es an:

Wenn Sie eine wandelnde Designerreklame sind

9. Lernen Sie sich neu kennen:

Wenn Sie in Mutti-Jeans leben

Im letzten Schritt des Make-overs begeben Sie sich auf Erkundungsreise. Nehmen Sie sich das oder die Kapitel vor, die Ihre Garderobenthemen am treffendsten beschreiben. In jedem finden Sie eine detaillierte Checkliste, eine Fallstudie und eine psychologische Erklärung. Außerdem Lösungen für Ihre Garderobenthemen, die mehr verändern werden als nur Ihren Kleidungsstil.

I. *Shop 'til you drop*



**Wenn Sie mehr kaufen,
als Sie brauchen**

Als Tessa mich anrief, war sie völlig am Ende. Sie erzählte mir, ihr »kleines Shopping-Problem« habe sie »in ein paar Schwierigkeiten« gebracht, und jetzt herrsche in ihrem Kleiderschrank das totale Chaos. Sie brauche mich dringend, um ihre zahlreichen Teile zu ordnen. Natürlich bot ich ihr gleich meine Hilfe an.

Ich fuhr zu ihr nach Hause und parkte neben ihrem glänzenden Luxuswagen vor ihrer großen Villa im Kolonialstil. Genau wie die einzelnen Räume in ihrem Haus war Tessas begehrter Kleiderschrank voll mit neuen, teuren Designerteilen. Ich betrachtete diesen Überfluss und fragte sie, was ihrer Meinung nach das Problem sei.

»Na ja«, sagte sie, »Sie sehen selbst, dass ich viele schöne Sachen habe, aber ich schaffe es nicht, sie ordentlich unterzubringen und sie zu einem Outfit zu kombinieren. Außerdem überlege ich, was davon ich verkaufen soll.«

Ich nickte. »Wir können gerne erst mal alles durchsehen und entscheiden, was bleibt und was wekommt. Wenn Sie ein paar Sachen verkaufen wollen, ist das eine gute Gelegenheit, um die brauchbaren Teile sichtbarer zu machen und Platz für Neues zu schaffen.«

Als ich gerade anfangen wollte, den Schrank auszuräumen, meinte Tessa zögernd: »Ehrlicherweise muss ich die Sachen verkaufen, um meine Schulden abzahlten. In den anderen Schränken ist genügend Platz.«

Damit wusste ich, warum ich tatsächlich hier war. Wie viele Menschen, die über ihre Verhältnisse leben, täuschte Tessa einen Lebensstil vor, den sie sich gar nicht leisten konnte. Um über die Runden zu kommen, musste sie jetzt genau jene Dinge verkaufen, die ihr geholfen hatten, den Schein zu wahren.

Bald rückte Tessa mit der ganzen Geschichte heraus: Alle ihre Kreditkarten waren gesperrt, sie zahlte bereits Überziehungszinsen für ihr Girokonto, und die »Scheißgläubiger« überhäufte sie mit Anrufen. Sie war völlig aufgelöst, und ihre Unfähigkeit, Ordnung in ihren Schrank zu bringen, erwies sich als das oberflächliche Symptom eines viel tiefer liegenden Problems.

Besagtes Problem hatte Tessa zwar selbst heraufbeschworen, doch ihr Ärger richtete sich fälschlich gegen ihre Gläubiger. Sie war nicht nur unfähig, die Verantwortung für ihr unangemessenes Kaufverhalten zu übernehmen, sondern wollte damit anscheinend auch nicht aufhören. Als ich ihr vorschlug, ihr Premium-TV-Paket zu kündigen, nicht mehr so oft zur Maniküre und Pediküre zu gehen und die Kaffees für sieben Dollar zu streichen, sah Tessa mich an, als verlangte ich von ihr, auf Strom und fließendes Wasser zu verzichten.

Tessas Problem war nicht ihre Kleidung – die war tadellos –, sondern dass sie ihrem Shopping-Drang nicht widerstehen konnte, obwohl sie sich die Sachen gar nicht leisten konnte. Eine Angewohnheit wird immer dann zum Problem, wenn sie sich negativ auf den Alltag auswirkt. Dass Tessa ihr Gehalt für einen Trenchcoat von Burberry ausgab, statt von dem Geld die Heizölrechnung zu bezahlen, war für sie zu einem Riesenproblem geworden.

Falls Sie wie Tessa shoppen gehen, obwohl Sie bereits genug besitzen, falls Sie Geld ausgeben, das Sie nicht haben, oder ungetragene Teile verkaufen müssen, um Rechnungen zu bezahlen, dann lesen Sie dieses Kapitel gut durch. Hier werden Ihnen nicht nur die Motive hinter Ihrem Verhalten aufgezeigt, sondern Sie werden auch mit Techniken vertraut gemacht, um es zu zügeln. Falls dieses Kapitel Ihr Garderobenproblem am besten beschreibt, wird es Zeit, den nächsten Sale bei Ihrem Lieblingsdesigner ohne schlechtes Gewissen zu ignorieren und die Samstage im Einkaufszentrum getrost den Teenies zu überlassen.

Warum wir kaufen

Ein Raubtier lauert seiner Beute stundenlang auf und wartet auf den richtigen Moment, um zuzupacken. Es ist ausgehungert und bereit, die Beute zu erlegen. Es durchstreift ein Gebiet, erkundet die Umgebung und sucht sich ein geeignetes Opfer. Kaum hat es eines erspäht, konzentriert es sich nur noch darauf: die klaren Linien, die gesunde Erscheinung, die glänzende, weiche Haut.

Wer kann schon dem Geschmack des Sieges widerstehen? Oh, wie süß ist doch die Jagd nach Handtaschen!

Wer von Ihnen war nicht schon mal im totalen Shopping-Fieber? Es ist aufregend, ein Geschäft nach dem anderen auf der Suche nach dem perfekten Kleid, den perfekten Schuhen oder der perfekten Jeans zu durchstöbern. Ich weiß noch, wie ich vor Jahren einmal bei Benetton das perfekte Etuikleid entdeckte. Es saß wie angegossen, und ich brach vor dem Spiegel in Jubelschreie aus.

Damit war dieses perfekte Shopping-Erlebnis aber noch nicht zu Ende. Ich konnte dieses atemberaubende Kleid unmöglich bloß in einer Farbe kaufen – immerhin war es in drei Farbtönen erhältlich! Da es sie in dieser Filiale leider nicht in der passenden Größe gab, setzte ich die Jagd zu Hause fort, nachdem ich mir erfolgreich eingeredet hatte, dass ich gleich mehrere davon brauchte. Ich rief in einer anderen Filiale an und danach in einer weiteren – ausverkauft. Nachdem ich flächendeckend die Läden in fast allen Kleinstädten der Umgebung durchtelefoniert hatte, hatte ich die Kleider endlich zusammen. Das Ergebnis war mir die vier Stunden am Telefon wert.

Ich kenne dieses herrliche Gefühl, etwas Besonderes zu entdecken und nur die EC- oder Kreditkarte zücken zu müssen, um es zu besitzen. Der Drang, etwas zu kaufen, ist völlig normal. Aber die Gefühle von Vorfreude und Erleichterung, die mit dem Kauf verbunden sind, verselbstständigen sich irgendwann und werden zum Wiederholungszwang.

Es gibt viele psychologische Gründe, warum wir zum Kaufen angeregt werden: Wir sind in anderen Lebensbereichen verunsi-

chert, unsere finanzielle Situation deprimiert uns, wir fühlen uns im Vergleich zu anderen unzulänglich, oder wir sind einfach nur total gelangweilt. Egal aus welchem Grund: Shoppen aktiviert und stärkt das Belohnungszentrum im Gehirn, das sogenannte mesolimbische System. Jedes Mal, wenn wir uns auf einen Kauf freuen und ihn dann tätigen, setzen wir die Wohlfühlchemikalie Dopamin frei, die dafür sorgt, dass wir immer mehr davon wollen. Egal aus welchen psychologischen Gründen wir ursprünglich einkaufen gehen wollten, wir stellen fest, dass sich unsere Aufregung durch den Kaufvorgang, bei dem Dopamin freigesetzt wird, sofort legt.

Eine interessante Studie aus dem Jahr 2010 zeigt einen deutlichen Zusammenhang zwischen Dopamin und Kaufsucht auf: Oniomanie. Bei Patienten, denen man Dopamin gegen ihr Restless-Legs-Syndrom verabreichte, nahmen die Impulskontrollstörungen, zu denen auch die Kaufsucht zählt, zu. Kaum wurde das Dopamin abgesetzt, verschwanden die Impulsstörungen.

Von Häusern bis zu Autos, von Schnickschnack bis zu Tupperware, von Kleidung bis zu Schmuck – wir kaufen für unser Leben gern ein, auch wenn wir nicht das nötige Kleingeld dafür haben. Warum häufen wir viel zu viel an? Ganz einfach: weil wir meinen, wir bräuchten es. Wir kaufen Dinge, weil wir sie besitzen wollen oder aber weil uns etwas anderes fehlt.

Die Jagd nach Trends

Viele Menschen in den Industrieländern sind in der glücklichen Lage, sich jederzeit alles besorgen zu können, was sie haben möchten. Wir leben in einer Zeit, in der die meisten Wünsche so-

fort erfüllt werden. Rund um die Uhr sind wir einer Informationsflut ausgesetzt und werden erbarmungslos mit Updates bombardiert, damit wir ja nicht den Anschluss verpassen. Im Gegenzug helfen uns technologische Entwicklungen dabei, unser Verlangen mit einem Mausklick oder einem Telefonat zu stillen. Die Möglichkeit, jederzeit über Websites und Shopping-Kanäle binnen Minuten eine Bestellung aufzugeben, führt mitunter zu unüberlegten Anschaffungen.

Wie oft haben wir uns eingeredet, dass wir diese Wildleder-Ankle-Boots mit den vielen Reißverschlüssen unbedingt brauchen? Kaufrusch kann sehr wohl wie eine Notwendigkeit anmuten, wenn wir versuchen, mit den ständig wechselnden Trends mitzuhalten. Die Laufstege sind rund ums Jahr aktiv – Frühling, Sommer, Herbst, Winter, Resort, Pre-Spring, Pre-Fall und so weiter und so fort. Bei der Vielzahl der Must-haves kann man nur mithalten, wenn man Shoppen lebt, atmet und isst. Dieses Jahr ist es der Ankle Boot, nächstes der Overknee-Stiefel. Letztes Jahr drehte sich alles um Neon-Punk-Print und Rüschen aus den Achtzigern, dieses Jahr ist die skulptural geformte Silhouette in neutralen Uni-farben angesagt. Immer trendy sein zu wollen ist ein Vollzeitjob.

Wenn man der Standardbehauptung – topmodisch sein sei aufregend und mache Spaß – auf den Grund geht, stellt sich heraus, dass wir Trends vor allem deshalb folgen, weil wir uns damit hip und zeitgemäß vorkommen. Wenn alles andere in unserem Leben ins Hintertreffen geraten ist, erwecken wir wenigstens äußerlich den Anschein, als wüssten wir Bescheid. Wer sklavisch jedem Trend hinterherrennt, verschleiert damit vielleicht tieferliegende Unsicherheiten – etwa die Angst, nicht dazuzugehören,

die Angst vor dem Älterwerden, die Angst, seine Lebensfreude zu verlieren, und so weiter.

Wenn Sie vermeiden wollen, dass Sie lediglich aufgrund eines wahrgenommenen, real gar nicht existierenden Bedürfnisses etwas kaufen, dann stellen Sie sich zwei Fragen: Welche Folgen hat es, wenn ich dieses Teil nicht kaufe? Welches andere Teil, das ich bereits besitze, könnte als Ersatz dienen? Meiner Erfahrung nach werden dank der Antworten auf diese Fragen die meisten potenziellen Kaufbedürfnisse zu Wünschen.

Weniger Stress

Mit Kleiderkaufen kann man sich wirklich verwöhnen. Sich schön zu machen wirkt ähnlich einer Spa-Behandlung oder Maniküre wie ein Allheilmittel für unsere Sorgen. Wenn Shoppen Ihre Methode ist, um sich etwas zu gönnen, wird sich bei Ihnen die Assoziation Kauf = Stressabbau mit der Zeit verfestigen. Laut einer Lerntheorie des Behavioristen B. F. Skinner, auch *operante Konditionierung* genannt, werden Sie nach dem ersten positiven Shopperlebnis künftig online oder ins Einkaufszentrum gehen, um Ihren Stress abzubauen. Jedes Mal, wenn der Stress nachlässt, werden Sie positiv bestärkt. Mit anderen Worten: Sie werden dieses Verhalten wiederholen. Wie die hungrige Taube, die aufgeregt immer wieder den Futterhebel in einer Skinner-Box betätigt, werden Sie wahrscheinlich umso häufiger einkaufen, je mehr Sorgen Sie haben. Die Erleichterung, die Ihnen das Shopperlebnis beschert, kann zu einem Suchtheilmittel werden, das dazu führt, dass Sie viel zu viel Geld ausgeben und Ihr Kleiderschrank überquillt.

Manche Menschen lieben Süßigkeiten, andere reisen gern, wieder andere mögen Massagen. Nichts gibt mir ein besseres Gefühl, als mir etwas zum Anziehen zu kaufen. Wenn ich niedergeschlagen bin, brauche ich ein Outfit, das mir das Gefühl gibt, verwöhnt zu werden. Wenn ich mir nach einem anstrengenden Arbeitstag von meinem Geld etwas Hübsches kaufe, kommt mir dies wie eine wohlverdiente Belohnung vor. Meine Stressfaktoren werden sofort reduziert. Wenn ich mal nicht shoppen gehen kann, verschlimmert sich mein ursprünglicher Stress durch den Stress, nicht shoppen gehen zu können. Stehe ich beim nächsten Mal endlich wieder im Laden, werden sowohl der Situationsstress als auch die Erregung darüber, dass ich meine Belohnung erst später bekomme, gedämpft. Die unangenehmen Erlebnisse des Tages werden vorübergehend durch mein Shopping-Erlebnis ausgeblendet, dadurch wird die Vorfreude aufs Shoppen zu einer Belohnung.

Dazugehören

Häufig kaufen wir Dinge, um mit anderen mithalten zu können, allerdings herrscht in unserer Wirtschaft Chaos, weil immer mehr Menschen sich Geld leihen, um damit Dinge zu bezahlen, die sie sich gar nicht leisten können, da sie weit über ihre Verhältnisse leben. Selbst wer anscheinend genug Geld für ein sorgenfreies Leben hat, gibt es so lange aus, bis es zu Zwangsräumungen, Zwangsvollstreckungen oder zur Insolvenz kommt. Wenn unsere Nachbarin einen einkarätigen Ring hat, wollen wir einen mit zwei Karat. Wenn unsere beste Freundin einen Calypso-Kaftan hat, dann kaufen wir uns am besten gleich drei. Dieser Kreislauf

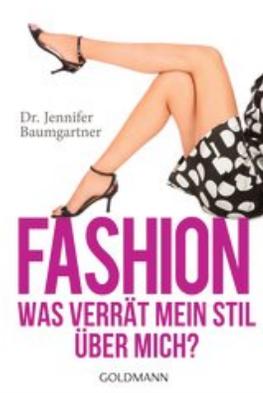
kann nur in Frust und Enttäuschungen enden, weil es immer jemanden geben wird, der mehr hat als wir.

Wenn Sie sich mit Ihren Kaufwünschen auseinandersetzen, überlegen Sie, woher diese kommen. Schauen Sie sich regelmäßig die beliebten Reality Shows im Fernsehen an, die uns einen winzigen Blick auf das Leben der Stars gewähren? Ist es wirklich Ihr eigener Wunsch oder der einer Freundin, eines Familienmitglieds oder der Gesellschaft? Oft kaufen wir etwas, weil wir die Wünsche anderer verinnerlicht haben, statt unsere ureigenen Wünsche wahrzunehmen. Wenn wir immer wieder hören, was wir besitzen sollten, und ständig mit Bildern der neuesten, tollsten Produkte bombardiert werden, glauben wir irgendwann, dass wir diese Dinge tatsächlich haben wollen.

Shopping-Therapie

Letztlich kaufen wir, um ein Loch zu stopfen, das wesentlich tiefer ist als die Lücken in unserer Garderobe. Vielleicht wünschen wir uns Gesellschaft, Sicherheit, Glück, Erfüllung, Ablenkung oder Zerstreuung von der Langeweile. Shoppen leistet uns Gesellschaft in unserer isolierten Welt, es lindert schmerzliche Emotionen und lenkt uns ab von Problemen, denen wir uns nicht stellen wollen. Kaufen verschafft uns vorübergehend Erleichterung von etwas, das partout nicht verschwinden will.

Wenn Sie an einem Samstagabend allein sind, fühlen Sie sich weniger einsam, wenn Sie eine von 751 Personen sind, die ein Geburtsstein-Schmuckset kaufen. Wenn Sie Ihren Lieblings-



Dr. Jennifer Baumgartner

Fashion – Was verrät mein Stil über mich?

DEUTSCHE ERSTAUSGABE

Taschenbuch, Broschur, 352 Seiten, 12,5 x 18,3 cm
ISBN: 978-3-442-17494-2

Goldmann

Erscheinungstermin: März 2015

Zeig mir deinen Kleiderschrank und ich sage dir, wer du bist.

Fast jede Frau kennt das: Der Kleiderschrank quillt über, aber man zieht doch immer wieder dasselbe an. Denn nur darin fühlt man sich wirklich wohl. Ob man nun mehr kauft, als man wirklich braucht, oder ob man einfach nichts aussortieren kann – der Kleiderschrank verrät viel mehr über seine Besitzerin als ihre modischen Vorlieben. Denn unsere Kleidung spiegelt unsere Gedanken und Gefühle. Psychologin Dr. Jennifer Baumgartner deckt auf, was wirklich hinter Kleidungsgehnheiten steckt, und zeigt Lösungen für (fast) jedes Stildilemma auf.