

Black Friday y compras compulsivas: las consultas más frecuentes al psicólogo, según mediQuo

La psicóloga Eva Ugarte, especialista de mediQuo, detalla las motivaciones psicológicas de las compras compulsivas y cuáles son las cuestiones que más inquietan a los usuarios sobre el consumismo

Una nueva edición del Black Friday se avecina y gran parte de la población planea expectante sus compras para ese día. 2017 batió récords de ventas en nuestro país: 7 millones de compras online, un gasto medio de 103€ por persona. Y para este año está previsto que se generen más de 1.300 millones de euros solamente en operaciones por Internet.

Son cifras espectaculares, pero la espiral de consumismo no termina aquí. Poco antes del Black Friday se celebró el Single Day, el lunes siguiente tendrá lugar el Cyber Monday y, en breve, la Navidad, seguida, por supuesto, del periodo de rebajas etc.

La sociedad de consumo en la que se vive ha creado innumerables ocasiones que sirven como excusa para dejarse llevar por la corriente consumista. Todo está diseñado para conducir a las personas hacia la experiencia de compra tanto en las tiendas físicas como a través de Internet. La publicidad muestra a los consumidores los objetos de deseo 'imprescindibles' y les bombardea de forma continua y a través de diferentes vías, hasta que sienten la necesidad de adquirirlos.

Según la especialista. Eva Ugarte, psicóloga de mediQuo, –una app de chat médico 24 horas, los 7 días de la semana– "en estos días de consumo especial como el Black Friday, muchas personas se dejan llevar y se les escapa de las manos el control sobre lo que compran, cuando después recapacitan, necesitan saber por qué han actuado así".

Pero, ¿cuáles son las cuestiones que más inquietan sobre las compras compulsivas? mediQuo ha analizado los mensajes recibidos a través de la aplicación y ha extraído las principales dudas de los usuarios:

¿Por qué muchas veces se compran cosas innecesarias? "Existen varias razones, por supuesto la publicidad y la presión social por tener lo mismo que los demás, juegan un papel importante, pero muchas veces, es la falta de habilidades para hacer frente al malestar psicológico lo que les conduce a comprar. Cuando se está bien, se compra como vía de escape para sentirse mejor", señala Eva Ugarte.

¿Por qué tras comprar no se sienten satisfechos? La psicóloga afirma que "en el momento de la compra se siente una satisfacción inmediata, se recibe una dosis de euforia, pero se trata de algo pasajero. Cuando desaparece esa sensación, uno se da cuenta de que el problema real sigue ahí".

¿Qué se puede hacer para evitar la tentación? "Lo primero es mentalizarse de que para hacer algo divertido, no hace falta gastar. Se pueden buscar planes alternativos que resulten igual de gratificantes. Por otro lado, intentar no ir a hacer la compra con hambre o con un estado de ánimo bajo, ya que si no uno se guía por las emociones del momento. Y, sobre todo, tener una actitud crítica hacia la publicidad y una personalidad fuerte, para evitar que otras personas o medios condicionen las elecciones. ¿Realmente se necesita todo lo que se compra?", aconseja Ugarte.

¿Cuándo hay que preocuparse y pedir ayuda? "Muchas personas no saben cómo gestionar sus emociones y tratan de contrarrestar los sentimientos negativos con acciones que les aportan una sensación de felicidad inmediata pero momentánea, como las compras. Esto supone un factor de riesgo para acabar desarrollando conductas adictivas" concluye la psicóloga de mediQuo.

Datos de contacto:

Autor

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Medicina](#) [Sociedad](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>