Publicado en Barcelona el 28/11/2024

# [Claves para combatir el síndrome del niño hiperregalado estas navidades](http://www.notasdeprensa.es)

## La Navidad, una de las épocas más esperadas por los niños, suele traducirse en una avalancha de regalos que llena sus habitaciones de juguetes nuevos: muñecas, dispositivos electrónicos, entre otros. Como respuesta a este exceso, los expertos de Qustodio advierten que los menores pueden experimentar el síndrome del niño hiperregalado, con consecuencias como la falta de motivación por el regalo, baja creatividad y una menor capacidad de atención

 Para los más pequeños de la casa, la llegada de la Navidad es sinónimo de época de regalos, llenándose sus habitaciones de juguetes nuevos: muñecas, dispositivos electrónicos, entre otros. No obstante, el cerebro de los menores no está preparado para manejar el exceso de estímulos que implica recibir tantos regalos y procesar el significado de tanta información al mismo tiempo, lo cual puede llevar a que pierdan interés en ellos y no valoren su utilidad. Teniendo en cuenta que en algunas casas se celebra Papá Noel y los Reyes Magos, los niños se encuentran con una multitud de regalos en tan solo dos semanas, pero ¿es bueno que reciban tantos? Los expertos de Qustodio, plataforma líder en seguridad online y bienestar digital para familias, avisan de que este exceso puede derivar en el síndrome del niño hiperregalado y destacan algunas de sus consecuencias negativas: Falta de motivación por el regalo, pues al recibir tantos, los niños los abren sin casi mirarlos. Disminuye la tolerancia a la frustración, al pensar que pueden tener de todo. Efectos a nivel neuropsicológico, como una peor capacidad de atención o dificultades para concentrarse y esforzarse. El exceso de regalos también puede afectar a la faceta imaginativa del menor y llevar a una creatividad baja. Por su parte, las familias tienen un papel crucial para evitar esta problemática en sus hijos. Para ello, es esencial establecer un límite claro, enseñarles la importancia de elegir bien y saber que no necesitan todo lo que quieren. No obstante, es recomendable hablar con otros familiares que también les regalan, de manera que entiendan el error que es comprar por comprar, así como el efecto que ejerce esto en los menores. La regla de los 4 regalosMás que un número clave o tipo de juego perfecto, Gloria R Ben, psicóloga experta de Qustodio, insiste en que "es importante tener sentido común y fomentar en los niños la capacidad de valorar la necesidad, enseñarles a ser críticos y diferenciar entre lo que necesitan y lo que quieren". Respecto al tipo de regalo, es importante ser conscientes de que posiblemente los menores no siempre pidan regalos educativos. Por todo ello, la regla de los cuatro regalos puede ser un buen punto de partida para educar a los hijos en un consumo responsable. De acuerdo con ella, es recomendable contar con un juguete educativo, como un libro; un juguete útil, como una mochila o material escolar; algo que necesiten, como ropa; y un juguete que realmente deseen. Aunque no hay una edad específica, R. Ben señala que "los niños de entre 6 y 12 años pueden ser los más impresionables, ya que, aparte de la alta influencia social, están expuestos a un bombardeo de publicidad sobre juguetes. Además, dentro de sus habilidades de comunicación, saben pedir, pero carecen de pensamiento crítico, por lo que, quieren tenerlo todo". Asimismo, añade que "es importante tener en cuenta que, antes de los 6 años, es esencial que los padres empiecen a introducir el concepto de consumo responsable, para concienciarles y hacerles saber que no pueden tener todo lo que quieren".

**Datos de contacto:**

Lucía Durán

Trescom

638622084

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/claves-para-combatir-el-sindrome-del-nino\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Educación Sociedad Entretenimiento Ocio para niños Psicología



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)