

## **Black Friday: La psicóloga Ana Lucas alerta de las compras como regulador emocional**

### [Multimedia](#)

**El Black Friday ha conseguido situarse entre los días de más compraventa de productos de todo el año. Las cifras de consumo son tan apabullantes que cabe hacer una reflexión desde el punto de vista psicológico para analizar derivadas quizá no saludables de la gestión de una invitación al consumo tan potente. Los psicólogos advierten que, en muchas ocasiones, detrás del impulso de comprar puede haber un problema de utilización de las compras como regulación emocional ante el que hay que reaccionar**

La psicóloga Ana Lucas, directora de Psico-Salud, asegura que detrás del impulso de comprar, puede haber un trastorno de impulsividad que se debe identificar y gestionar "si una persona siente un deseo incontrolable de comprar, si compra cosas que no necesita, si experimenta una satisfacción inmediata cuando compra cualquier objeto, si su gasto en compras le ha puesto en una situación económica complicada, o si ha llegado a ocultar compras a su entorno porque se arrepiente enseguida de haber gastado ese dinero, debería acudir a un profesional de la psicología y trabajar ese aspecto de su personalidad".

Para Ana Lucas, psicóloga con más de 15 años de experiencia, si se contesta afirmativamente a varias de estas preguntas se está utilizando el hecho de comprar como un regulador emocional no saludable. En la gran fiesta del consumo que es el Black Friday es difícil escapar de los insistentes impactos que se reciben ofreciendo gangas y ofertas masivas.

Cuando una persona es capaz de utilizar la batería de ofertas en su beneficio y se gestiona la conveniencia de las compras, no hay el más mínimo problema. Pero en los gabinetes de psicología los profesionales reciben muchas consultas de personas que, ante el aluvión de posibles compras, no pueden dejar de utilizar esa acción, como regulador emocional.

Muchas personas utilizan las comprar para regular una sensación de malestar. Comprar se convierte entonces en una forma de adquirir un alivio que tiene fuerza suficiente para compensar una emoción negativa. Cuando se repite ese comportamiento lo que realmente hace la persona es enseñar a su cerebro a buscar esa recompensa momentánea. En esos casos el individuo necesitará cada vez más compras para conseguir esquivar esas emociones negativas.

"En los momentos del año donde se multiplican las posibilidades de consumo, como es el Black Friday, se debe estar atento a cómo se ha enseñado a funcionar al cerebro para identificar si ese comportamiento obedece a una buena gestión de las oportunidades, o simplemente se está evitando afrontar

sensaciones internas negativas, a través de las compras", asegura Ana Lucas.

Es un caso muy similar al que sufren las personas que padecen trastornos alimentarios. El enfoque del tratamiento profesional en estos casos es muy parecido al de cualquier adicción y puede provocar en las primeras fases hasta un síndrome de abstinencia cuando el sujeto no puede comprar. Para evitarlo los psicólogos proponen un trabajo que comienza con un plan que ayude a las personas a tomar conciencia de su comportamiento. El final de ese camino es llegar a afrontar las compras con una planificación saludable de la idoneidad de lo que se compra y qué valor tiene para la persona lo que ha adquirido. Una de las herramientas que utilizan los profesionales en los gabinetes de psicología es lo que podría denominarse "retrasar la gratificación de la compra", para controlar ese impulso de forma consciente.

---