

Sociedad

España Mundo Sucesos Tendencias 21 Medio Ambiente

Del carrito al colapso: psicólogos gallegos desvelan la cara oculta del Black Friday

Estamos a finales de noviembre y, con ello, regresan el 'Black Friday' y el 'Cyber Monday', donde la mayoría de los comercios ponen sus artículos con descuento para que la gente compre de manera desproporcionada. La iniciativa –que tiene sus inicios en EEUU– llegó para quedarse y fomentar la adicción a las compras.



Gente viendo ropa de manera desesperada en un 'Black Friday'. / EFE

PUBLICIDAD



Leer



Cerca



Jugar

El [Black Friday](#) y el **Cyber Monday** llegaron para quedarse. Durante estos días –trasladados desde el consumista Estados Unidos–, millones de personas se preparan para aprovechar descuentos y promociones especiales, sacar sus carteras y tarjetas de crédito y comprar de manera excesiva. Pero las compras dejan entrever un placer que puede llegar a convertirse en un problema: **la oniomanía, que es la conducta relacionada con la adicción silenciosa a las compras.**

PUBLICIDAD

Según **Xacobe Abel Fernández García, miembro de la Sección de Psicología de Saúde del Colexio Oficial de Psicología de Galicia (COPG)**, la oniomanía «non aparece coa etiqueta de adicción nos manuais, polo que adoita ser un síntoma dunha condición un pouco máis complexa».

PUBLICIDAD

PUBLICIDAD



Leer



Cerca



Jugar

Por su parte, **María Quevedo de la Peña, directora de tratamiento de la clínica RECAL, psicóloga sanitaria y especialista en el tema** comenta que la oniomanía «**es un mecanismo de regulación emocional para aliviar la ansiedad**, llenar y mejorar un vacío emocional y reducir las tensiones internas».



En un mundo consumista como en el que vivimos, **comprar se transforma en una necesidad** para muchos. «**Comprar é unha actividade sumamente gratificante pola cal se pasa de non ter a ter**, e no mundo moderno o que se perde son números dixitais que apenas se aprecian, e dos que apenas hai conciencia, parece que a sensación é beneficio neto», señala Fernández. Además, «promóvense valores polos cales comprar está visto como algo moi positivo. O lema de Temu é 'compra como un millonario'. **O propio Black Friday é unha festividade pensada integramente para comprar**», comenta el psicólogo.

PUBLICIDAD

La facilidad con la que podemos comprar hoy en día y la satisfacción inmediata que provoca el hacerse poseedor de algo nuevo no lo dan otros valores como «pode ser aforrar ou a sensación de ter soivencia por se pasa calquera cousa», explica Fernández.



Leer



Cerca



Jugar

Pero los adictos de las compras existen desde siempre y se van adaptando a los tiempos y a las diferentes variables. «**Sempre houbo xente que compraba**. Podemos recuperar algunha película do franquismo na que unha muller de mediana idade compraba máis do que podía pagar o seu marido. De sempre foi incluso ironía e burla na tradición. **Tamén foi crítica aos reis e á nobleza**, ese despilfarro. Agora, temos acceso a miles de produtos a baixo custo, polo tanto este despilfarro pode darse dunha maneira máis doada, por iso isto é ser máis visible», apostilla el psicólogo Fernández.

PUBLICIDAD

PUBLICIDAD

Un adicto a las compras tiene un ciclo que se repite cada vez que realizan una transacción para comprar algo. El ciclo comienza con un impulso de comprar, que tiene un alivio momentáneo cuando se realiza la compra. Después de realizar la transacción, comienza la culpa y el arrepentimiento y empieza de nuevo la necesidad de compra.

El perfil de una persona que es adicta en las compras se basa, principalmente, en la impulsividad y la insatisfacción. «Non hai unha idade, xénero ou momento vital predilecto. Pode ser tanto un adolescente que esté comprando avatars de Fortnite como unha persoa maior que este coleccionando de forma compulsiva moedas. Cada un segundo seu contexto, a súa condición e entorno», comenta Fernández.

PUBLICIDAD



Leer



Cerca



Jugar

En la Clínica RECAL predominan, principalmente, las mujeres adultas, aunque, «crece alarmantemente en jóvenes, generación Z y adultos jóvenes de ambos sexos», asevera María Quevedo.

La posibilidad de endeudarse con esta adicción existe. «O importante é o malestar que xera. E, obviamente, as débedas xeran bastante. Se tiven débedas comprando e estas xeran malestar, entón é un problema, ou cando resta cartos que non deberían gastarse», explica Fernández.

Las plataformas 'online', un acelerador en potencia

Las plataformas online tienen un rol que acelera la adicción. «**La exposición intensa al marketing en las redes sociales como TikTok e Instagram, la facilidad de comprar online**, los métodos de pago inmediatos, el envío rápido y las ofertas personalizadas actúan como un acelerador muy potente», apostilla Quevedo.

El pago invisible y poco doloroso, teniendo las tarjetas guardadas en el ordenador, es un problema. «Cando antes tiñas que ter cartos en efectivo e deixalos na casa, podían ser unha garantía de non comprar. Agora vendo algo e comprándoo en un clic é demasiado fácil», explica Fernández.

¿Cómo nos podemos proteger de una ciberestafa haciendo compras en la web?

Durante el Black Friday y el Cyber Monday las compras por internet se disparan y, con ello, también se incrementan las [ciberestafas](#) y los ciberdelitos.

Fernando Suárez, presidente del Colexio Profesional de Enxeñaría en Informática de Galicia (CPEIG), comenta cuáles son algunos de los consejos que se deben tener en cuenta para no caer en ciberestafas en estas fechas. «Hay que tener en cuenta que es un contexto en el que **las ciberamenazas están en constante aumento** y durante estas fechas hay una mayor disposición», señala el presidente del CPEIG.

Fernández explica que hay que tener sumamente cuidado porque los ciberdelincuentes están utilizando la **inteligencia artificial (IA)** para suplantar la voz, realizar imágenes y vídeos y provocarle a la gente confusión a la hora de comprar de forma online. «**Debemos pensar dos veces y utilizar el sentido común antes de realizar cualquier compra online** porque con la IA pueden lograr una credibilidad mayor», explica Suárez.



Leer



Cerca



Jugar

Desde el CPEIG dan ciertas **recomendaciones y buenas prácticas a tener en cuenta** en estas fechas: no creer en los descuentos «demasiado reales», porque la IA puede generar páginas web, logotipos y anuncios falsificados; revisar las deepfakes, es decir, vídeos manipulados por la IA donde aparecen figuras conocidas; tener cuidado con los chatbots que suplantan a las tiendas; prestar atención a los correos creados por IA; desconfiar de las falsas reseñas; y verificar siempre antes de comprar.

TEMAS

BLACK FRIDAY

ONLINE

ARTÍCULOS

JÓVENES

ADICCIONES

Te puede interesar

Vivía con un zumbido constante. Hasta que probó esto
Patrocinado GAES

Hasta -55% dto con 25BF15
Patrocinado Barceló Hotel Group

Pirates Approach a Cruise Ship – See How the Genius Captain Responds!
Patrocinado Happy in Shape

Estilo navideño para todos
Patrocinado Pepco

Outfits que conquistan la noche
Patrocinado browniespain.com

¡Cyber Monday! Solo hoy, recibe 9 muestras gratis con los best sellers de Clarins.
Patrocinado Clarins

¡Sólo hoy! 45% + 10% en los mejores hoteles de Europa con Meliá
Patrocinado Meliá

EBRO s700. Descúbrelo.
Patrocinado EBRO

El Black Friday ya está aquí: -35% en los Calendarios Clarins
Patrocinado Clarins



Leer



Cerca



Jugar