

¿Qué nos hace perder la razón a la hora de comprar?



Comprar puede ser una experiencia hermosa o la expresión de un trastorno difícil de superar. La compulsividad ante los días de rebajas o el hecho de no poder detenerse aún cuando el dinero falta, es realmente un problema relacionado con la mente pero que parte de la propia sociedad.

Cuando pensamos en un comprador compulsivo imaginamos a una mujer repleta de bolsas recién salida del centro comercial. Sin embargo también afecta a hombres y niños.

Compras por impulso: esa necesidad de gastar

Quizás hayas hecho el ejercicio de anotar en un papel todo lo que precisabas para la cena de ese día: leche, huevos, harina, pan y tomates. Pero al llegar a casa después de hacer la compra te has dado cuenta que en las bolsas tienes además un chocolate, un kilo de manzanas, un frasco de mostaza y unas

patatas fritas. ¿En qué momento decidido comprar esos productos?

Lo cierto es que las compras hechas sin pensar pueden atentar contra tu dieta, tu economía y tu autoestima. En primer lugar, los alimentos que compramos de manera impulsiva suelen ser los peores para nuestro cuerpo. Por otro lado, si tienes deudas o no llegas a fin de mes y sin embargo “te das un gusto” con un par de zapatos o una chaqueta, será difícil que pagues las cuentas o ahorres. Así sucesivamente.

Detrás de este supuesto hábito inofensivo se esconde un gran problema: tu gasto está guiado por impulsos y no por decisiones razonables, está guiado por el bonito envoltorio del chocolate y no por una escala de necesidades.

Si eso no te parece suficiente, reflexiona sobre el mal estar que sientes cuando te das cuenta de que te has comportado como consumidor de esta manera.

Compras por impulso: ¿problema personal o social?

Si prestas atención a la disposición de los escaparates, te darás cuenta de que los dulces y chocolates están en la línea de cajas y que productos más sanos, como frutas y verduras, están bastante más alejados. Por otro lado, tampoco es casualidad que pudiendo modernizar el sistema de cobro, sigan existiendo las grandes colas alrededor de las cajas. Durante el tiempo que esperamos, tenemos dulces delante diciendo: “Cómprame que estoy muy bueno!” y que los compremos a las tiendas les encanta.

Si a eso le sumamos la publicidad que alienta a que compremos lo que sea para pertenecer a un grupo o para ser “aceptados” socialmente, todo empeora. Las emociones que experimentamos cuando vemos un producto están calculadas de antemano. Sí,

porque los creativos de las empresas han trabajado duro para que cuando veas un paquete o un cartel en la vía pública automáticamente desees tener o consumir.

Según algunos estudios, las personas no tenemos la capacidad de controlar nuestra mirada y si vemos algo durante cierto tiempo es muy probable que lo deseemos. Sucede con la comida, con la ropa e incluso una pareja.

La selección de nuestras compras suelen ser automática y hechas sin una consciencia plena. En muchos casos, hasta se adquieren productos totalmente opuestos a nuestros gustos o hábitos.

Identificar la adicción por las compras

Es un poco difícil aceptar que somos “compradores compulsivos” ya que siempre tendremos una excusa por la uno u otro producto. Los típicos “lo necesitaba” o “estaba de liquidación” son muy escuchados por familiares y amigos.

Para poder darte cuenta (con total objetividad y una mano en el corazón) que eres un comprador sin control piensa si en al menos una oportunidad has puesto en riesgo a tu familia, no te importó sacrificar las necesidades básicas o si al llegar a casa te sentiste arrepentida por transportar varias bolsas.

Entre las técnicas que se pueden emplear para reducir e incluso eliminar esta tendencia al consumo compulsivo de comprar, los expertos recomiendan realizar una lista de la compra para el mercado y atenerse a ella en un 100%. Salir con poco dinero y sin tarjetas de crédito y compartir el problema con los seres queridos, quienes podrán colaborar en lo que esté a su alcance.

Es preciso a su vez analizar mediante la consulta psicológica cuáles son los motivos por los que es necesario comprar para

sentirse completo o satisfecho. La atracción por los estímulos de consumo o vivir en una ciudad repleta de carteles publicitarios no necesariamente son las razones que pueden llevar a actuar de esta manera.

Fuente: lamenteesmaravillosa.