

La “Regla de los 5 segundos”: cómo aplicarla al buscar una casa para mudarse

Mel Robbins es una autora y conferencista motivacional, nacida en Estados Unidos en 1968. Su charla TED “Cómo dejar de fastidiarte a ti mismo” tiene más de 32.000.000 de visualizaciones. Y su libro “El poder de los 5 segundos” es un best seller mundial.

Esta mujer, que comenzó su carrera como abogada criminalista, es conocida por su enfoque en la toma de decisiones, la autoconfianza y la superación personal.

Su manera de ver y potenciar la autoconfianza puede ser valiosa al considerar la compra de una casa o un departamento, una decisión crucial que a menudo implica una inversión significativa y un cambio en la vida.

Aquí hay algunas maneras de aplicar sus ideas en el contexto de la compra de una propiedad, si es que te encontrás hoy en esa situación.

. Realizar una visualización positiva

Robbins enfatiza la importancia de la visualización positiva. Visualizar es crear imágenes mentales que remitan al deseo que se tiene.

Por ejemplo, visualizar que uno está junto a una pileta de natación si lo que busca es una propiedad que posea una. O disfrutando de un almuerzo en familia en una cocina espaciosa –cuando esa es una de las características que se espera

encontrar en la unidad buscada—.

Antes de tomar la decisión de comprar un inmueble, es vital visualizar cómo se sentiría uno viviendo allí.

Se trata, entonces, de imaginar los aspectos positivos de la vivienda, y cómo mejoraría el propio estilo de vida. Esta visualización fortalece, sin dudas, la confianza en la decisión.



. Afrontar los miedos

La compra de un bien inmueble a menudo está atravesada por temores y dudas, como el temor al compromiso económico o el miedo a cometer un error.

Según Robbins, enfrentar los miedos es esencial. La especialista insiste en que cada individuo reconozca sus preocupaciones y trabaje en superarlas de manera proactiva.

¿Cómo? Investigando las propiedades que se ofrecen en el barrio o la localidad deseados, consultar con vecinos de la zona, preguntar a personas que se hayan mudado recientemente, visitar a corredores inmobiliarios —en persona y desde la computadora o el teléfono celular— y establecer un plan sólido.

. Establecer metas y plazos

Mel Robbins es conocida por su “Regla de los 5 segundos”. Esa idea implica ponerse en acción dentro de los primeros 5 segundos para evitar la procrastinación, la postergación crónica.

Por ejemplo: hay que buscar un corredor inmobiliario en Google. En lugar de postergar la búsqueda, es crucial contar

de 5 a 1, y al llegar al 1 –sin pensar ni detenerse– comenzar a indagar.

Cuando se le da tiempo al cerebro para pensar, encontrará una excusa perfecta para no hacer lo que se necesita hacer.

Hay que aplicar esta regla estableciendo metas y plazos claros para el proceso de compra. Así, el futuro comprador o la potencial adquieren mantendrán su foco y su compromiso.



. Investigar y prepararse

La autoconfianza tiene dos pilares: el conocimiento y la preparación. El conocimiento se logra investigando el mercado inmobiliario, definiendo exactamente de cuánto dinero se dispone, y descubriendo cuáles son los detalles del proceso de compra.

Cuanto mejor informada está la persona que planea mudarse, más confiada se sentirá al tomar decisiones.

. Aprender de los errores

“A veces se gana y a veces se aprende” dijo alguien alguna vez. Y el exjugador y entrenador de handball Xesco Espar, de España, afirma que “lo contrario de ganar no es perder sino no hacer nada”

En ese mismo sentido, Robbins aboga por aprender de los errores y las experiencias pasadas. Si surgen obstáculos o desafíos durante el proceso de compra, en lugar de desanimarse es preciso usarlos como oportunidades –únicas y de alto valor– para aprender y crecer en la autoconfianza.



. Mantener una mentalidad positiva

La autoconfianza se verá claramente favorecida si va

acompañada por una mentalidad positiva. Para ello es preciso enfocar la energía en lo que puede lograr, y en cómo la compra de la propiedad mejorará la vida de la persona.

¿El método para conseguir eso? Practicar la gratitud y el optimismo con el fin de fortalecer la confianza en la capacidad de tomar decisiones acertadas.

Practicar la gratitud implica reconocer todo lo que se tiene –en lo personal, lo familiar, lo profesional, lo material–, en lugar de centrarse en lo que aún no se tiene.

El corredor inmobiliario y Robbins

En casi todos los puntos mencionados por Robbins, el corredor inmobiliario es una pieza clave. Él acompaña a la persona dispuesta a mudarse a elegir la opción más conveniente, y a conocer todos los pasos que implica un proceso de compra seguro y ordenado.

El corredor inmobiliario –con trayectoria y serio– posee una gran cantidad de conocimientos que comparte siempre con quien se acerque a él.