El “miedo bueno” y el “miedo malo” que aparecen al pensar en cambiar de vivienda

Entre las muchas categorías de miedos que existen, hay una centrada en dos opuestos: el “miedo bueno” y el “miedo malo”.

Cuando decidas comenzar a planear el cambio de casa o de departamento, solo o junto con tu familia, te surgirán ambos.

Aquí te brindamos una breve serie de datos y pautas para aprovechar el primero y enfrentar el segundo.

El “miedo bueno”

El denominado “miedo bueno” se refiere a la ansiedad o preocupación productiva que surge al enfrentar cambios significativos como, por ejemplo, pensar en mudarse a una nueva vivienda.

Este tipo de miedo no paraliza sino que motiva a la persona a prepararse adecuadamente, investigar a fondo las oportunidades y considerar todas las opciones antes de tomar una decisión.

Además, proporciona una sensación de alerta y enfoque que es sumamente útil para abordar los desafíos asociados con la mudanza.

El “miedo malo”

El “miedo malo”, en la acera opuesta, está relacionado con la ansiedad paralizante o irracional que puede obstaculizar la capacidad de tomar decisiones acertadas.

Este tipo de miedo suele estar basado en temores infundados, como el temor a lo desconocido, o el temor a salir de la zona de confort o a lo habitual.

A la vez, es capaz de llevar a la persona a la procrastinación —o postergación permanente— o a evitar la toma de decisiones, lo que podría impedir concretar una mudanza que será beneficiosa.

Comprender ambos miedos

Cuando una persona es consciente de que ambos miedos inevitablemente aparecerán al planear la mudanza, puede

abordarlos con mayor determinación.

En particular, el “miedo malo” que actúa como un sentido hipercrítico capaz de boicotear toda iniciativa.

Expresiones del “miedo malo”

Hay frases que permiten advertir que el “miedo malo” ha hecho su aparición. Esas frases surgen como susurros en la mente de la persona que piensa en mudarse.

Las más comunes son: “Hoy no es el momento”, “Hay que esperar a que aclare”, “Nadie se está mudando”, “Wait and see”, “Es mejor malo conocido que bueno por conocer”.

Un poco de historia

Las nociones de “miedo bueno” y “miedo malo” no poseen un origen específico sino que es una conceptualización que evolucionó a lo largo del tiempo. Y a través de la psicología, la filosofía e incluso la literatura.

Paul Ekman, psicólogo de Estados Unidos, estudió las emociones básicas. En ellas determinó que el miedo puede ser funcional, es decir, servir en determinados contextos.

Por su lado, el filósofo de origen danés Soren Kierkegaard ha abordado la dualidad del miedo. Él afirma que existe un miedo que impulsa a la acción y otro que paraliza, que impide actuar con libertad.

En la literatura, el estadounidense H.P. Lovecraft, autor del libro “Mitos de Cthulhu”, exploró el miedo cósmico como una fuerza que va más allá de la comprensión humana. En otras palabras: como algo difícil de entender.

Un escudo contra el “miedo malo”: el corredor inmobiliario

Cuando se encarga la búsqueda de una nueva vivienda a un corredor inmobiliario, el “miedo malo” queda prácticamente neutralizado.

Con su experiencia, el corredor ayuda al propietario que desea cambiar de casa o de departamento a encontrar una respuesta racional a sus temores.

Él los guía y orienta, y responde a todas sus dudas hasta llegar a la venta de su unidad y el paso posterior, que consiste en buscar el inmueble que reemplazará al anterior.

Se trata de dos tareas que requieren un conocimiento particular, que solo se adquiere a través de su práctica.

Ante toda gran decisión

Los miedos “bueno” y “malo” no aparecen siempre sino especialmente frente a decisiones transcendentales. Esas decisiones que marcan un antes y un después en la vida de las personas, y que por eso mismo son determinantes.

Por ejemplo, elegir un colegio para los hijos, optar por una determinada carrera universitaria, aceptar un nuevo trabajo, formalizar una relación, emigrar, realizar una inversión, crear una empresa.

En el caso de la decisión de cambiar una casa o un departamento por otro –similar, o más grande o mejor ubicado–

el asesoramiento del corredor inmobiliario es clave.