



COMO DICE EL REFRÁN

“Todo lo nuevo agrada.”

Mientras más avanza la tecnología más sabemos del funcionamiento del cerebro. En una época solo teníamos en cuenta el comportamiento de las personas para venderles o hacerlos comprar. Ya sabemos hasta en qué lugar del estante detienen su vista cuando van a elegir un producto o por qué.

Las marcas utilizan estos conocimientos para hacernos comprar productos que no necesitamos. Llegamos a considerar que lo que no está de moda no se ve bien; qué un vehículo de dos años ya no es interesante porque el nuevo modelo cambió algo en su visual.

“**Todo lo nuevo agrada**” dice el refrán que elegí para este mes. Y es casi cierto. En contadas ocasiones no lo es. O para algunas personas no resulta interesante solo por ser nuevo.

Desde muy pequeños nos van condicionando a lo interesante de lo nuevo. Un regalo nos debe emocionar, solo porque es nuevo. No importa si es útil... lo importante es que nos emocionemos porque es nuevo. Veo regalos que nunca se usan, hasta se regalan más adelante. Compramos ropa y atuendo que no llegamos a disfrutar. Algunos sienten que usar una prenda una segunda vez ya no le trae emociones, hasta sienten que deben esconderse de las cámaras.

¿Por qué las cosas pasan de moda? Nunca lo entendí, un pantalón que hoy me queda bien no puede en unos meses vérseme mal. El hecho de que alguien se le ocurra que los colores de moda son otros, o el estilo... no puede variar la forma en que se ve la prenda en mí. O cómo me veo con esa ropa.

Seguir a los que se quieren quedar con nuestro dinero es muy peligroso para el que no tiene una fuente inagotable de recursos.

Yo me hago llamar comprador anticíclico. Cuando las temporadas terminan aprovecho las ofertas. Si el próximo invierno necesitaré un cobertor, lo compro cuando ya las tiendas tienen que salir de él. Unas zapatillas de correr no son buenas para mí por el color o el diseño, por lo tanto, puedo comprar unas que estén en cierre de temporada.

Cuando lo nuevo agrada porque es nuevo o porque es la moda terminamos gastando más. En verdad todo eso se inventa para activar las compras y quedarse con el dinero de los que entran en el círculo casi vicioso.

Si tiene una fuente inagotable de ingresos no se preocupe por estos conceptos, de no ser así, ocúpese de asignar su dinero a las verdaderas prioridades de su vida.

Estamos muy agradecidos de que nos haya elegido como parte de su crecimiento y futuro

DIEGO A. SOSA

Consultor, escritor,
coach y conferencista

