

KEN HONDA

DINERO
FELIZ

filosofía millonaria
para una vida plena

OCEANO

KEN HONDA

DINERO
FELIZ

filosofía millonaria
para una vida plena

OCEANO

¡Forma parte del movimiento Dinero Feliz!

La aventura del Dinero Feliz
es más fácil en compañía.

Si deseas apoyo, recursos adicionales y contacto con una
comunidad que aprende a vivir con el Dinero Feliz,
únete a nosotros sin costo alguno en
www.happymoneymovement.com

KEN HONDA

DINERO FELIZ

Filosofía millonaria
para una vida plena

OCEANO

Este libro está dedicado a todas las personas que han compartido conmigo sus experiencias y que me han enseñado las cosas hermosas que el dinero puede lograr, así como las formas desagradables en que puede afectarnos.

¿TU DINERO SONRÍE?

Hace unos años tuve una experiencia muy singular que inspiró el concepto y título de este libro. Una señora a la que acababa de conocer en una fiesta me preguntó si podía ver mi cartera.

Por incómoda que esta pregunta pueda parecer a algunos, en la cultura japonesa no es inusual pedirle a alguien que nos permita conocer el contenido de su cartera. Y como en la sala había muchas otras personas, no temí que esa señora fuera a escapar con mis identificaciones... o mi dinero. Aunque un poco titubeante, le tendí mi cartera.

Me sorprendió que de inmediato se ocupara del dinero y tomara los billetes grandes.

—Éste está bien, éste también, igual este otro —decía para sí mientras evaluaba cada uno. Por un momento pensé que buscaba algo en particular. *¿Acaso hay símbolos o marcas especiales en los billetes?* Pronto me di cuenta de que no buscaba nada de eso. Me asombró que se pusiera a ordenar los billetes en una forma que no había visto nunca antes—. ¡Perfecto! Todo su dinero luce muy bien —dijo mientras metía mi reorganizado dinero en la cartera y me la devolvía.

—¡Qué bueno! —exclamé confundido, aunque también aliviado de que hubiera pasado la prueba—. ¿Me permite que le pregunte qué buscaba?

—¡Nada! Sólo quería ver si su dinero sonreía o no.

Me explicó entonces que el dinero puede reír o llorar, dependiendo de cómo se le dé o se le reciba. Si se da con culpa, enojo o tristeza, “llorará”; en contraste, si se da con amor, gratitud o

felicidad, sonreirá —o hasta reirá—, porque estará imbuido de la energía positiva de quien lo otorgó.

¿Puede el dinero sonreír o llorar?

¿Cambia cuando se da con cierta energía o sentimiento?

¿QUÉ?

Aunque para entonces gozaba ya de bienestar económico y creía saber mucho sobre el dinero, esas ideas me desconcertaron. Siempre había sido muy afortunado con el dinero. A los veinte años de edad tomé la decisión de que sería rico y feliz a los treinta. Así pues, puse un despacho contable y de consultoría y durante una década ayudé a muchas personas a resolver sus necesidades financieras y de negocios.

Entretanto, me fue muy bien, tan bien que a los veintinueve años, cuando mi esposa y yo dimos la bienvenida en nuestra vida a una hija, estuve en posibilidad de tomar la decisión de quedarme en casa a cuidarla. Aquéllos se cuentan entre los días más felices de mi vida, y ésa fue la mejor decisión que haya tomado nunca. No sólo porque me permitió pasar mucho tiempo con mi hija, sino también porque gracias a ella descubrí mi segunda carrera: la de ayudar a *millones* de personas a llevar una vida feliz, próspera y tranquila.

Eso sucedió un maravilloso día en que me hallaba en el parque con mi hija. Mientras nos divertíamos juntos, vi pelear a una madre y su pequeña, de la misma edad que la mía. Afligida y apresurada, la madre le gritó:

—¡Mamá tiene que ir a trabajar! Nos vamos a casa.

Pero la niña insistía:

—¡Acabamos de llegar! ¡Quiero jugar más, por favor!

Luego de unos minutos de batalla, la renuente niña fue arrastrada por su madre a casa. Sentí pena por ambas. Sabía que, de haber podido hacerlo, esa madre se habría quedado en el parque. Después de todo, aquél era un hermoso y soleado día. ¿Qué padre o madre no habría deseado en tales circunstancias jugar con sus hijos a la intemperie? En ese momento decidí que debía hacer algo. Quería ayudar no sólo a esa madre, sino también a todos los padres y personas en dificultades para llegar a fin de mes. Quería librarlos de su dolor, estrés y frustración. Aquella

misma tarde, cuando mi hija se cansó de jugar decidí que escribiría un breve ensayo en el que comunicaría el conocimiento que había obtenido al paso del tiempo acerca de cómo ganar dinero y alcanzar la prosperidad.

Cuando empecé, creí que apenas podría escribir cinco páginas, pero cuando terminé mi tarea, me asombró ver que había escrito veintiséis de una sentada. Estaba tan emocionado que las imprimí, las engrapé y las regalé de inmediato a mis amigos. Para mi sorpresa, les encantó. Pronto, perfectos desconocidos me llamaban para decirme que se habían enterado de mi ensayo y querían una copia. Durante varios días imprimí copias, las engrapé y las envié a quienes las deseaban. Sin embargo, me cansé muy rápido de tener que engrapar todos los días. Cuando me quejé de esto con un amigo, me recomendó un impresor local. El vendedor en el teléfono me sugirió hacer un pedido de tres mil ejemplares para reducir costos ¡y sin pensarlo mucho dije que sí!

Días después llegaron a mi casa dos camionetas, de las que se descargó una gran cantidad de cajas. ¡Imagina la cara que puso mi esposa cuando vio las pilas de libros que llenaban un cuarto de nuestra casa! Claro que como es tan buena persona, me perdonó, *aunque a medias*. Esta vez lo dejaría pasar a condición de que en un mes me librara de todas las cajas.

¿Qué hice entonces? Repartir mi librito entre todos mis conocidos, y entre desconocidos también. Cuando me quedé sin ejemplares, seguí recibiendo pedidos. Al principio no sabía si lo pedían porque fuera bueno o porque era gratuito, aunque sabía que había dado con algo valioso. Pero cuando llegué a los cien mil ejemplares regalados ya no tenía dudas. Justo en ese momento me llamó un editor para preguntarme si estaba interesado en escribir un libro. Mi primera reacción fue:

—¡De ninguna manera! ¡No soy escritor!

Pero él insistió:

—Tiene todo el tiempo del mundo. ¿Por qué no lo intenta?

No pude rebatir ese argumento. Mi hija estaba a punto de ingresar al jardín de niños; ¿qué haría después con todo mi tiempo?

Supuse que podría escribir.

Y eso fue exactamente lo que hice.

Desde aquel decisivo día en el parque, he publicado más de cincuenta libros y vendido en Japón casi ocho millones de ejemplares. No está nada mal para un papá retirado que tuvo una idea en un parque con su hija. Lo que comenzó como una ocurrencia y un impulso de ayudar a una madre trabajadora en problemas se convirtió no sólo en una carrera, sino también en mi propósito en la vida. Comprendí que este propósito era ayudar a otros a encontrar el suyo, y a volverse libres y prósperos en el camino. Sobra decir que, tras escribir cincuenta libros, creí que había resuelto por completo todo lo relativo al dinero. Pero cuando mi nueva amiga, la Misteriosa Mujer de la Cartera, me devolvió mi efectivo, tuve que repensar las cosas, tal como lo había hecho en el parque años atrás.

Esta vez pensé en el dinero como energía.

EL DINERO COMO ENERGÍA

Mientras sujetaba la cartera que mi nueva amiga acababa de devolverme, pensé: *¡Qué alivio! Todo el dinero que he ganado y recibido al paso de los años ha provenido de personas felices, alegres y agradecidas.* Pensé brevemente en la forma en que había ganado mi dinero. Sí, había recibido todos mis haberes por medio de mis servicios. Había ayudado a otros a ser exitosos, ricos y capaces. Había ayudado a otros a sentir paz, dicha y gratitud. Pensé en cómo se sentían quienes me pagaban cuando leían mis libros o asistían a mis talleres y seminarios. (He impartido seminarios en el mundo entero, a veces ante una audiencia de miles.) Después pensé en mis libros, que han transformado la vida de incalculables personas, las cuales cambiaron de trabajo, se casaron, tuvieron hijos y abandonaron relaciones infelices o dañinas. Muchas de ellas establecieron un negocio propio, que algunas han convertido en grandes compañías. Otras no se han vuelto fabulosamente adineradas pero se sienten ricas, y son felices diga lo que diga su estado de cuenta bancario. Libres por fin del

estrés del dinero, le han dado una nueva oportunidad a la vida. Aunque a menudo se me llama “gurú del dinero” o “sanador del dinero”, mientras aquel día miraba mi cartera comprendí que mi verdadera labor en la última década había sido ayudar a otros a encontrar las herramientas que ya poseían en *su interior* para sanar su vida y su relación con el dinero. Se me ocurrió entonces que, sí, *todos los que me habían dado dinero habían infundido en él esos sentimientos de gratitud y regocijo, de inmensa y feliz energía.* Todo ese dinero sonriente estaba en mi cartera gracias a otros. *¡Por supuesto! ¡Por supuesto que el dinero es energía!* Luego pensé en mis sentimientos y en la energía que transmito a los demás cuando uso el dinero.

Segundos más tarde me di cuenta de esto: *¡Nuestro dinero está envuelto con una gran cantidad de emociones!* Todos vamos por el mundo con esa energía, la cual tiene impacto no sólo en nosotros sino también en los demás. Nos gusta pensar que el dinero es apenas un número o un pedazo de papel, pero es mucho más que eso. Lleva consigo demasiadas emociones, más de las que notamos. Y aun si lo sabemos —como cuando nos estresamos por las abundantes cuentas que debemos pagar, nuestro escaso salario o nuestra carencia de ahorros para el futuro—, tendemos a sentirnos incapaces, desesperados y derrotados. Incluso sentimos rencor y envidia por quienes tienen más que nosotros, y podemos renunciar a tratar de ganar más o recibir más. Nos decimos cosas como: “Así es la vida, ¡qué se le va a hacer!”. Muchos concebimos el dinero como el enemigo, la fuerza oscura que nos impide vivir como deberíamos o hacer lo que nos agrada. Pocos vemos que también puede darnos dicha, gratitud y felicidad, en especial cuando lo damos con la misma energía positiva con que lo recibimos.

Después de que la Misteriosa Mujer de la Cartera me devolvió mi dinero, lo guardé en mi bolsillo y pensé: *¡Hay tanto dinero en el mundo! Justo ahora, una enorme cantidad de él esparce felicidad y amor por todos lados. Pero hay mucho dinero que también esparce tristeza y temor.*

Me pregunté qué podía hacer para infundir en el mundo amor, gratitud, alegría, prosperidad y paz. Me pregunté cómo podía

propagar el mensaje del dinero feliz. Y entonces se me ocurrió una idea, igual que me había sucedido tantos años antes en el parque con mi hija. Escribiría un libro. Compartiría esas reflexiones con los demás, con la mayor cantidad posible de personas. Este libro, *Dinero feliz*, es la esencia de lo que he enseñado y aprendido de muchos otros. En él intentaré ayudarte a responder las preguntas que tantas personas me han hecho con el paso del tiempo:

- ¿Cómo puedo lidiar con el dinero?
- ¿Puedo tener más de él sin incurrir en grandes sacrificios?
- ¿Puedo tener paz mientras viva?
- ¿Qué puedo hacer para crear una vida feliz, plena, próspera y llena de propósito?

Todas estas interrogantes se contestarán en este libro. Mis demás obras han cambiado la vida de millones; ésta cambiará la tuya.

Mi mayor esperanza es que este libro te ayude a ver tu vida en una forma totalmente distinta y a transformar tu relación con el dinero. El comentario que con más frecuencia recibo de mis lectores es: “Esto es nuevo, nunca había pensado en el dinero de esta forma”. Espero que tú opines lo mismo. Espero que éste sea para ti el inicio de una vida de dinero feliz.

Te aseguro que será una vida muy emocionante.

INTRODUCCIÓN

DINERO FELIZ Y DINERO TRISTE

Existen dos tipos de dinero: el dinero feliz y el dinero triste. El primero es el que usa un chico de diez años para comprarle flores a su mamá el día de las Madres. Es el que resulta de que los padres economicen para ahorrar cada semana unos dólares extra con los cuales enviar a sus hijos a un campamento de futbol o a tomar clases de piano. Monedas comunes y corrientes pueden convertirse en dinero feliz de muchas formas:

- cuando ayudamos a un miembro de nuestra familia a salir de un apuro;
- cuando enviamos unos dólares a las personas afectadas por un huracán;
- cuando recolectamos dinero vendiendo galletas en beneficio de un refugio para indigentes;
- cuando invertimos en una empresa o un proyecto comunitario, y
- cuando recibimos un pago de clientes que se sienten satisfechos con nuestro trabajo o servicios.

Todo el dinero que circula con amor, afecto y cordialidad es dinero feliz. El dinero feliz hace que las personas sonrían y se sientan queridas y apreciadas. En muchos sentidos, es una forma activa de amor, un medio por el cual la gente puede ver, sentir y

tocar. El dinero ayuda como no puede hacerlo nada más. Por ejemplo, cuando alguien atraviesa una dificultad grave, como la de haber perdido su casa debido a un incendio, los “pensamientos y plegarias” y las “buenas vibraciones” no le servirán de gran cosa. En cambio, te aseguro que unas buenas monedas ayudarán a una familia a ponerse de pie nuevamente, comprar alimentos y disponer de un techo temporal como no podrían hacerlo las buenas vibras.

A la inversa, el dinero triste es aquel con el que pagas de mala gana la renta, tus cuentas y tus impuestos. No hace falta ir demasiado lejos; todos hemos experimentado las numerosas manifestaciones del dinero triste:

- cuando pagamos o recibimos fondos en forma de una pensión tras un divorcio hostil;
- cuando recibimos nuestro sueldo en un empleo que no nos agrada, pero no podemos dejar;
- cuando pagamos a regañadientes tarjetas de crédito con tasas de interés muy altas;
- cuando recibimos un pago de alguien que se resiste a darlo, como un cliente insatisfecho que dice: “No te lo mereces, pero te pagaré para honrar el contrato que nos obliga a ambos”, y
- cuando robamos dinero, a quienquiera que sea.

El dinero que circula con frustración, cólera, desdicha y desesperanza es dinero triste. Este tipo de recursos estresa a la gente, la desespera, le irrita, la deprime y, en ocasiones, la vuelve violenta. La priva de su dignidad, autoestima y benevolencia. Cada vez que recibes y gastas recursos con energía negativa, los conviertes en dinero triste.

ELIGE TU CURSO

Si hay dos tipos de dinero, entonces sólo existen dos formas de lidiar con él. Todos seguimos un curso de dinero feliz o de dinero

triste. Según el cauce que elijas, tu vida y sus consecuencias variarán.

Permíteme que te lo diga sin rodeos: *no es cuánto ganas o tienes* lo que vuelve a tu dinero triste o feliz; *la energía con que lo das y lo recibes* es lo que determina tu curso. Ya sea que ganes mucho o muy poco, tus fondos pueden seguir cualquiera de esos dos derroteros.

La decisión es tuya. Si quieres seguir el curso del dinero feliz, puedes hacerlo. Puedes optar por dar las gracias cuando recibes unos billetes, y puedes darlos a tu vez con gusto, generosidad y entusiasmo. No obstante, mi experiencia con miles de individuos en talleres y seminarios acerca del dinero indica que eso es más fácil de decir que de hacer. La mayoría de las personas no están conscientes de su relación con el flujo del dinero. **De hecho, me atrevería a afirmar que, lo sepa o no, la mayoría de la gente sostiene ya una insatisfactoria y arraigada relación con su dinero.**

Y donde hay dinero triste, hay personas tristes. Ambas cosas van de la mano, por así decirlo. Si, por ejemplo, tu familia y quienes te rodean —en la escuela, el trabajo o los grupos sociales— siguen el curso impuesto por un grupo adepto al dinero triste, es probable que tú te encuentres en el extremo receptor de monedas llenas de rencor, ingratitud y desdicha.

Dado que la mayoría de nosotros no tenemos una relación saludable con el dinero, dedicamos gran parte de nuestro precioso tiempo a preocuparnos y condolernos por él. Algunos lo resentimos y lo hallamos tan difícil de entender que preferimos pensar en otra cosa. Aun si en cierto nivel sabemos que deberemos tratar con él en algún momento, lo evitamos a todo trance. De hecho, la preocupación de no tener dinero termina por fastidiarnos a tal extremo que disponemos de poca energía para cualquier otro asunto en la vida. La carga de nuestro trabajo, las penurias para llegar a fin de mes y la obsesión de estar a la altura de nuestros vecinos nos agobian. Todo esto se vuelve tan abrumador que permitimos que las cuentas se acumulen. No las pagamos. No contamos la suma que llevamos en la cartera ni les echamos un

vistazo a nuestros estados bancarios. Y entonces, igual que los intereses, nuestros problemas aumentan.

Muy pocos nos damos cuenta de que se requiere mucha energía para pensar en el dinero, o del grado en que éste determina aun nuestras decisiones más elementales.

Piensa un momento. ¿Tus amigos y familiares varían ampliamente en cuanto a sus recursos y antecedentes económicos? ¿Frecuentas a personas que son socias de un club campestre, o la mayoría de tus amigos trabajan de nueve a cinco? ¿Tienen casas o automóviles similares? Muchos creemos que conocemos o socializamos con quienes lo hacemos por mera suerte o accidente cuando lo cierto es que, nos guste o no, nuestro nivel socioeconómico determina el modo en que vivimos.

Sí, el dinero controla nuestra vida hasta cierto punto. Nuestra forma de ser, las escuelas en las que estudiamos, el lugar donde crecimos, las personas con que amistamos, aquellas con las que establecemos relaciones en el trabajo y la manera en que decidimos ganar y gastar nuestro dinero determinan incontables aspectos de nuestra existencia. Y permíteme asegurarte que no sólo los pobres y la clase media se ven afectados por la circulación del dinero, ni son los únicos que pueden recibir y dar recursos imbuidos de una energía negativa. La clase media alta y los ricos también están sujetos a la influencia del curso negativo del dinero. Pese a que tienen más caudales que el rey Midas, muchos de mis clientes adinerados padecen un miedo mortal a perder sus posesiones. Ignoran por completo cómo disfrutar su dinero; su obsesión de no quedar detrás de los demás les produce constante estrés.

Claro que si tu meta es ser rico, tienes derecho a aspirar a ello. Pero la mayoría se da cuenta de que ganar demasiado no resolverá todos sus problemas. De hecho, muchos se percatan de que ni siquiera necesitan grandes cantidades de dinero para crear una vida ideal. Los que se sienten más ricos, tengan lo que tengan, son quienes descubren cómo cambiar su actitud y relación con el dinero, así como quienes curan sus heridas asociadas con él.

¿QUÉ ES ENTONCES EL DINERO?

Durante la segunda mitad de mi carrera me dediqué a curar las heridas de dinero de la gente. Cuando ésta comprende lo que son esas heridas, la manera en que sucedieron y el modo en que han afectado sus actividades cotidianas, empieza a fijar prioridades saludables en la vida. Si remedias el dolor que el dinero te hace sentir, tu situación económica cambiará en forma drástica y completa. Tus fondos —y por tanto tu vida— son un reflejo de tus creencias acerca de ellos. Si crees que son algo que puede usarse para bien, que abunda y puede darse y recibirse con generosidad, tu vida externa reflejará ese cambio interior. Si, por el contrario, te apegas a una mentalidad negativa y a creencias falsas sobre el dinero —que es malo, provoca dificultades, es la causa final de todo lo perjudicial en tu existencia—, puedes apostar que, pronto, también tu realidad externa reflejará ese monólogo interior.

EXPERIENCIAS INICIALES CON EL DINERO TRISTE

Aunque jamás pensé verme convertido en un autor que ayudaría a la gente a resolver sus angustias económicas, mi búsqueda del dinero feliz comenzó a muy temprana edad. Desde que era pequeño, el dinero ejerció gran impacto en mi vida. En muchos sentidos, las lecciones que aprendí entonces han perdurado hasta la fecha.

Mi padre era contador y tenía un despacho muy exitoso. Cuando sus clientes lo visitaban, era mi deber esperarlos y servirles té. Me divertía buscando la oportunidad de hacerles a todos esos experimentados hombres de negocios preguntas que jamás imaginaron en un niño de ocho años de edad. Muchos no sabían cómo reaccionar cuando los interrogaba sobre las ganancias que habían recibido ese mes, el rendimiento de su capital, su índice de rotación o los incentivos que daban a sus accionistas. Era un pasatiempo divertido.

En determinado momento noté que aunque algunos clientes de mi padre vestían con modestia, más tarde se presentaban ya con trajes elegantes y zapatos caros. Muchos cambiaron de automóvil en ese lapso. Al mismo tiempo, observé que otros seguían la dirección opuesta.

Incluso entre los clientes que parecían ricos, a mis ocho años me resultó evidente que era posible dividir a las personas en dos tipos: las irritadas, apresuradas y ocupadas y las apacibles, contentas y felices.

Una tarde sucedió algo que me impresionó mucho y nunca he podido olvidar. Cuando llegué a casa de la escuela, me encontré con que mi padre estaba llorando, pese a que por lo general era imperturbable. Me había enseñado karate y kendo; a defenderme de los patanes y a proteger a la gente de los abusos. No concebía siquiera que algo pudiera arrancarle unas lágrimas, pero esta vez lloraba, en marcado contraste con su acostumbrada naturaleza, y parecía desplomarse ante mis ojos.

Mi madre me llevó aparte y me dijo que se sentía responsable de una tragedia. Uno de sus clientes había matado a su familia y se había suicidado. Como días antes mi padre le negó un préstamo solicitado con desesperación, se sentía culpable. Tiempo después me enteré de que aunque papá había dicho al principio que no, tenía la firme intención de prestarle a ese cliente el dinero que necesitaba, en una fecha futura. Quería ayudar a su familia a recuperarse de su precaria situación financiera, pero también impedir que esos recursos fueran a dar directamente a los bolsillos de usureros que lucrarían con su sufrimiento.

Con el corazón abatido, mi padre dispuso el sepelio. Las consecuencias de sus actos no se apartaron nunca de su mente, cayó en un periodo de depresión y empezó a abusar del alcohol. Jamás se recuperó del todo. Su sonrisa desapareció, lo mismo que la de nuestra familia. Fue devastador.

Hasta entonces yo había tenido sólo sentimientos positivos por el dinero. Los niños no lo asocian inherentemente con el temor. Reparé por primera vez en que la fortuna puede brindar mucho más que éxito y felicidad; basta un error para perder a una familia entera.

Este recuerdo me generó una impresión muy nítida de los siniestros efectos de la riqueza.

Ese día tomé la decisión de que, cuando creciera y me casara, garantizaría mi seguridad económica, para que mi familia no sufriese un destino similar.

Quizás era demasiado joven para estar totalmente consciente de ello, pero ese acontecimiento ejerció una influencia enorme en mi visión del dinero. Aun si mi familia gozaba de bienestar económico, ¿eso de qué servía si la gente que nos rodeaba tenía dificultades financieras? Después de todo, quienes están más cerca de nosotros nos afectan siempre.

Decidí emprender entonces la búsqueda del significado de los bienes. ¿Cuál era el propósito del dinero? Años después observé un fenómeno. Japón atravesaba por lo que más tarde se llamaría una “burbuja económica”. Una vez más, presencié de frente la relación de las personas con el dinero; lo que ocurría cuando tenían mucho y de repente nada.

Ya en la universidad, busqué grandes maestros que me enseñaran acerca de los negocios y la fortuna. Advertí de nuevo una dicotomía: había dos tipos de ricos, los felices y los tristes. Los felices mantenían una excelente relación con su familia y trabajaban en campos de su agrado. Eran muy respetados por empleados y clientes por igual y se habrían quitado la camisa en favor de los necesitados. Observé que, al contrario, los ricos tristes pensaban en cuánto más podrían ganar y en cómo aumentarían su patrimonio. No podían razonar en otra cosa que en hacer nuevos negocios y aprovecharse legalmente de sus semejantes. Eran los clásicos estafadores de doble cara: trataban mal a sus empleados y eran rudos con meseros y choferes, pero se comportaban con decoro con quienes podían darles dinero o ayudarlos a prosperar.

¿A qué se debía que unos y otros fueran tan distintos?

Sabía que tenía que haber una razón detrás de esa conducta. Debía haber también alguna fórmula, algo que la hiciera operar. ¿Por qué algunas personas con recursos eran felices y generosas y otras no?

Ignoraba que iniciaba de esta forma una búsqueda de por vida del dinero feliz.

CAPÍTULO 1

¿QUÉ SIGNIFICA EL DINERO PARA TI? *LA SOLUCIÓN DEL MISTERIO DE LA FORTUNA*

Antes de que empiece a explicar en qué consiste el dinero, la mejor pregunta para iniciar este capítulo es: ¿qué significa el dinero para *ti*?

Estoy seguro de que, dependiendo de quién lo pregunte, tus respuestas variarán ligeramente. Por ejemplo, si una niña de nueve años te preguntara: “¿Qué es el dinero?”, quizá contestarías: “Existen dos tipos de dinero: los billetes y las monedas. Puedes comprar cosas con él”.

Pero ¿si le explicarás a un adulto qué es el dinero le dirías: “Es un medio para intercambiar bienes y servicios”?

Aunque ambas respuestas son correctas, tú y yo sabemos que los recursos económicos son algo más que “un medio de intercambio” o que usamos simplemente para “comprar cosas”. Ganamos y gastamos dinero todos los días, pero no podemos contestar esa sencilla pregunta.

Yo les he planteado durante años la pregunta siguiente a muchas personas: “¿Qué significa el dinero para ti?”.

Siempre me sorprenden las respuestas que recibo. Después de haberle preguntado a miles de personas de países de todo el mundo, puedo afirmar que nunca he obtenido la misma contestación. El dinero significa algo diferente para cada persona. Un individuo me dijo que es un dios celestial, mientras que otro aseveró que es el demonio. Algunos me lo han explicado como una expresión de amor y otros como un capataz de esclavos. La extrema diversidad de respuestas a esa pregunta demuestra que el significado del dinero depende de cada persona.

A primera vista, el dinero físico es un simple pedazo de papel o metal. Pero aun si toda la gente a tu alrededor tiene los mismos rostros impresos en esos trozos de papel y los mismos diseños estampados en cada moneda, es increíble que haya una variedad tan grande en el significado que el dinero tiene para cada uno de nosotros. Cuando ven una moneda, algunas personas arderán en

cólera, en tanto que otras sentirán alegría. Pero lo realmente interesante es que no tenemos la misma reacción emocional en absoluto, aun si miramos dinero de juguete hecho para los niños, salvo que se trate, quizá, del dinero del Monopolio. ¿Por qué? Porque el tipo de reacciones emocionales que mostramos cuando nos entretenemos con ese juego suelen ser muy similares a las que tenemos frente al dinero de verdad. Como jugamos Monopolio para *ganar*, abordamos esos billetes con la misma energía y apego que cuando gastamos en la vida real. ¿Quién no desea “ganar” —o lo que concebimos colectivamente como “ganar”— en la vida real: obtener más fondos, poseer inmuebles deseables, no tener que pagar mucho en impuestos sobre la renta y evitar ir a la cárcel? ¿Quién no se regocija por el imprevisto extra de efectivo o un pago de dividendos cuando la carta de “suerte” dice que lo hemos ganado, en el juego o en la realidad? En otras palabras, sintamos lo que sintamos por los inmuebles y el dinero en la vida real, sentiremos lo mismo por el dinero de Monopolio. ¿Qué te hace sentir el hecho de poseer un inmueble? ¿De pagar impuestos? ¿De pagar renta? ¿Eres conservador en tus compras o te expones a correr riesgos? Participa en ese juego, obsérvate y observa a los demás y ve qué emociones emergen cada vez que se lanzan los dados. Si quieres ver cuánta energía emocional atribuimos a esos pedazos de papel y monedas metálicas en la vida real, considera la energía que les atribuyes cuando practicas ese juego. Te aseguro que será muy revelador.

Sé por experiencia que las personas que más se divierten, se sienten más seguras de sí mismas y se percatan de que es sólo un juego son siempre las más aventajadas. Quizá no sean las que tienen más dinero en el banco, pero permanecen indiferentes al resultado de “ganar” o tener “más que nadie” y disfrutan del proceso, del toma y daca. Se concentran en “sentirse” ganadores más que en ganar de verdad.

¿CÓMO QUIERES PRACTICAR EL JUEGO DEL DINERO?

¿Qué pasaría si te dijera que el dinero es un *juego*?

¿Qué tan bien lo practicas en la actualidad?

¿Te considerarías un ganador?

Insisto en que “ganar” no es lo bien que te va en términos económicos. Es lo bien que *te sientes al jugar*.

A diferencia del Monopolio, en el que nos desplazamos por el tablero en forma sistemática y sabemos muy bien qué esperar, jugar con tu dinero en la realidad no es tan predecible. No avanzas cinco o doce espacios en el sentido de las manecillas del reloj. De hecho, la mayoría de nosotros nos sentimos perdidos cuando participamos en el juego del dinero en la vida real. No sabemos qué inmueble nos producirá más rendimientos. Ignoramos si la casa que poseemos se infestará de moho o un árbol caerá sobre ella. No sabemos si un miembro de la familia se enfermará de cáncer, incurrirá en enormes cuentas médicas y dejará de contribuir al ingreso familiar durante varios años mientras combate su padecimiento. Ignoramos si la compañía en la que trabajamos tomará malas decisiones financieras y tendrá que despedirnos algún día. E ignoramos también si la industria en la que hemos trabajado toda la vida será obsoleta cuando llegue otra en su reemplazo. Lo cierto es que el juego del dinero que practicamos en la vida real es muy tirante. Cambios económicos, problemas familiares y desastres naturales son más que capaces de hacer que nos sintamos perdidos.

De hecho, la mayoría creemos haber perdido el juego antes siquiera de que lancemos los proverbiales dados. Y se nos dice que las cosas “podrían cambiar” si trabajáramos un poco más duro y con un poco más de inteligencia. Así que lo hacemos.

¿Te suena conocido?

Es probable que si estás leyendo este libro, alguna vez te hayan dicho ya estas reglas del juego: *Trabaja con ahínco y el dinero llegará a ti*. Permíteme decirte algo que quizá ya sepas en un nivel instintivo: la gente que tiene más dinero o que parece más rica que tú no es más inteligente que tú ni trabaja más de lo que tú lo haces. En este mundo, infinidad de personas se mataron trabajando y jamás tuvieron un par de monedas que frotar. Te lo aseguro: trabajar con empeño no es la única respuesta. Conozco a muchas

personas inteligentes y trabajadoras que no creen que se les haya compensado lo suficiente ni ganaron el juego del dinero. Y conozco también a muchas otras que creen tener lo suficiente y no tienen nada de qué preocuparse. Curiosamente, muchas de ellas no tienen más dinero que mis amigos aparentemente ricos.

UN JUEGO ENGAÑOSO PORQUE LAS REGLAS PUEDEN CAMBIAR

El juego del dinero es interesante. Mi mentor Wahei Takeda dijo un vez: “El juego del dinero no tiene fin”. Es como el béisbol. Incluso si eres un triunfador en la cima de la novena entrada, eso no garantiza una victoria. Un bateador excepcional puede llevar a todos a *home* con un solo batazo. El juego del dinero es igual. Aun si eres rico en tus treinta o cuarenta años, eso no quiere decir que no pueda suceder algo desastroso que te despoje de todos tus bienes y te impida retirarte en tus sesenta años. Todos hemos sabido de personas que aparentemente ganaban lo suficiente para varias vidas pero tuvieron que declararse en quiebra. Abundan ejemplos de celebridades y atletas millonarios que lo perdieron todo y murieron sumamente endeudados.

A veces la gente pierde su dinero porque gasta más de lo que tiene, pero, en otras, se debe a que las reglas de la fortuna (o de lo que ésta constituye) no cesan de cambiar. Considera la burbuja inmobiliaria de 2008. Durante los años previos se le decía a la gente: “Invierte en bienes raíces, son una mina de oro”. Los precios de la vivienda se dispararon y era muy fácil obtener préstamos. Pero las “reglas” cambiaron. El mercado inmobiliario se desplomó de la noche a la mañana. Las casas propiedad de la gente —que estaba segura de que podría vender al doble de lo que había pagado por ellas, como había ocurrido en el pasado— acabaron por valer casi nada.

Las personas se desplazaron entonces al oro. “El oro es la mejor inversión”, dicen los expertos financieros cuando todos los demás mercados se tambalean. Pero cuando la economía es

buena, el oro no pasa de ser un metal amarillo que no genera intereses.

Nos aproximamos a una época cautivadora en la que todos los sectores de la economía global estarán interconectados más que nunca, pero en la que el sistema que conocemos se vendrá abajo. Nuevos sistemas aparecen todos los días, e incluso nuestra manera de concebir y experimentar el dinero ha cambiado.

Por ejemplo, hoy en día todos los individuos que se desenvuelven en los círculos financieros hablan de la criptomoneda. Ésta es el “futuro” y el “sistema más confiable”. Pero se habla mucho también del riesgo de la piratería informática. El que parece ser el “sistema más confiable” tampoco es de fiar.

Numerosos expertos y gurús financieros aseguran saber cuál es la siguiente mejor inversión en la que debes colocar tus valores o cómo ganar más dinero. ¡Pero muchos otros gurús dicen lo contrario! ¿En qué o en quién puedes confiar?

Cuando se trata de dinero, ¿qué es lo que está bajo tu control, si hay algo acaso?

Me atrevería a afirmar que lo que podemos controlar es *lo que sentimos por el dinero*. Y eso tiene más que ver con nuestros sentimientos respecto a ser ricos que con cualquier mercado inmobiliario, accionario, de oro o de criptomonedas que pueda haber.

¿QUÉ ES EN VERDAD EL DINERO?

Sí, hubo un tiempo en el que la “forma” del dinero era más sencilla. Hace apenas ciento cincuenta años, cuando la gente quería comprar algo en un mercado, pagaba en efectivo. En ese entonces sólo había billetes y monedas. Ahora tenemos cheques, cuentas bancarias, tarjetas de crédito, Venmo, PayPal y criptomonedas. El dinero que usamos en un supermercado y el que viaja electrónicamente en Wall Street parecen hoy muy diferentes del que existía hace un par de siglos.

Hace no mucho tiempo, la gente guardaba sus ahorros bajo el colchón o en una caja fuerte en su casa. Tenía que verlos y tocarlos con regularidad para saber que estaban ahí y eran de su propiedad. Sin embargo, el dinero es apenas un símbolo cuando lo piensas bien. Hoy es raro que lo veamos o toquemos en su forma impresa. Nos basta con hacer clic en nuestro teléfono y ver nuestros estados bancarios para saber que nuestro dinero existe. La mayoría recibimos fondos a través de cuentas bancarias, y después los gastamos con una tarjeta de crédito. No es infrecuente que pasen días, semanas o meses sin que necesitemos siquiera tocar efectivo. En casi toda Asia, y en Japón en particular, ya es raro que la gente porte una cartera, porque puede realizar fácilmente cualquier transacción con su teléfono inteligente.

Al mismo tiempo, miles de millones de dólares, euros, marcos y yenes se intercambian en el mundo entero. No podemos percibir que el dinero que usamos a diario y el que viaja en el mundo electrónico son iguales. Hoy, el administrador de un fondo de cobertura puede ganar en minutos el equivalente al ingreso anual de una persona. Estas cosas nos confunden.

¿Como es posible todo esto?

¿DÓNDE ESTÁ TU DINERO?

El concepto del dinero es muy vago en realidad si te detienes a pensarlo. El que crees tener en el banco en realidad no está ahí. Una vez que depositas tus recursos, los bancos se los prestan a otra persona. Así, tu dinero ya no está ahí físicamente. Todo lo que queda de él son los números que viste cuando consultaste tu cuenta bancaria en tu teléfono inteligente.

Probemos un experimento mental. Crees tener dinero, pero ¿qué tal si esto es sólo una ilusión? Por aterradora que sea esta idea, imagina que un día consultas tu estado de cuenta y no encuentras nada en él. No gastaste tus ahorros. Simplemente han desaparecido. Llamas al banco y preguntas: “¿Dónde está mi dinero?”. Y el banco te responde: “No tiene nada de dinero en su

cuenta". ¿Cómo podrías demostrar lo contrario? ¿Tienes comprobantes de los depósitos que hiciste? Desde luego. ¿Tienes un expediente de transacciones? Por supuesto. Pero ¿y si el banco dice que no tiene nada de eso? ¿Cómo comprobarías las horas que trabajaste, los intereses que acumulaste, el monto de dinero que dejaste en depósito?

Imagina cómo te sentirías si desapareciera por completo.

Pensemos ahora en el dinero que debes: préstamos universitarios, deudas de tarjeta de crédito, hipotecas. Quizá te sientes agobiado por esos préstamos. Ahora bien, así como imaginaste que el dinero que tienes en tu cuenta de cheques o de ahorro era una ilusión, imagina que tus préstamos y deudas también lo fueran. ¿Qué tal si desaparecieran de repente? (La desaparición de este tipo de ilusiones no nos causa en absoluto la misma angustia que la de nuestro dinero. Piensa por qué.)

La mayoría de nosotros, sin embargo, confiamos en el sistema en el que operamos. Confiamos en que los bancos nos devolverán nuestro dinero cuando lo pidamos, y sabemos que debemos la cantidad representada por nuestros préstamos y que tenemos que pagarlos. Nos sentimos seguros de que nuestro dinero está en el banco, y estresados de que debemos pagar los préstamos recibidos.

Ahora que sabemos dónde está nuestro dinero, tenemos que preguntarnos: ¿para qué sirve en realidad? ¿Y adónde va a dar todo él?

¿ADÓNDE VA A DAR TODO TU DINERO?

Estudiamos, trabajamos intensamente y pagamos impuestos durante toda la vida. Pero después de pagar todas las cuentas, la mayoría tenemos muy poco al final de cada mes. Tenemos préstamos universitarios, préstamos automotrices, deuda de tarjetas de crédito e hipotecas, todo lo cual compone una carga inmensa sin alivio a la vista. Y como para añadir un agravio al insulto, en comparación con nuestros ingresos nunca tenemos suficiente para

gastar en lo que “se supone” que deberíamos hacerlo. En todo momento se nos bombardea con anuncios de productos presumiblemente indispensables. Necesitamos el modelo más reciente del auto de lujo que acabamos de comprar. Nuestro “viejo” SUV ya no da para más. Debemos actualizar nuestro teléfono. Tenemos amigos que han viajado a lugares exóticos o llevado a su familia a Disney World, no una vez sino cada año, y nos sentimos mal si no hacemos lo mismo. En inglés existe incluso un término para esto: FOMO, *fear of missing out*, miedo a quedarse fuera. Todos tenemos un caso de FOMO en nuestros días. Sea que se trate de una crema cosmética o un vestido o traje que nos hará ver más atractivos, más hermosos o más ricos, sencillamente tenemos que comprarlo para no quedarnos atrás. La lista es interminable: mejoras a la casa nueva, nuevos artefactos, zapatos nuevos, experiencias nuevas. Todo es *nuevo, nuevo, nuevo* en todo momento. Anunciantes, programas de televisión y hasta nuestros amigos nos dicen constantemente que lo que tenemos no basta ya. Sí, no nos vamos a morir si no tenemos alguna de esas cosas, pero nuestros hijos podrían exponerse a ello. ¿Qué padre o madre no ha oído esto?: “Moriré si no tengo lo que tiene mi amiga [inserta aquí el nombre que corresponda]”, o “¡Todos *menos* yo tienen [inserta la última moda o el artefacto más reciente] y pareceré un fracaso si no lo tengo! Por favor, mamá y papá, ¡cómprenmelo!”. Los chicos no son los únicos que hacen esto. Todos conocemos a alguien que presume siempre de su más reciente adquisición, y luego volvemos a casa y pensamos: *Bueno, esta televisión —que me encantaba hasta hace una hora— es de mala calidad y anticuada. ¡Yo también necesito una nueva!*

Y cuando no podemos permitirnos las cosas que nuestros amigos tienen, nos confundimos y alteramos. Vemos que personas privilegiadas gozan de la vida sin hacer nada (o al menos eso es lo que nos decimos) y nos enojamos. “¡Yo trabajo igual, si no es que más! También merezco cosas buenas”, nos quejamos. Nos decimos que hacemos bien todo, y pese a eso no tenemos lo suficiente. *Nunca es suficiente*. Alguien tiene siempre algo mejor. Alguien siempre gana más. Algo no marcha bien.

“No es justo”, decimos.

Cuando mi hija era una niña, nos mudamos un año a Boston para que pudiera estudiar. En ese entonces ella no hablaba muy bien el inglés y un día volvió a casa y me preguntó el significado de una frase que había escuchado varias veces durante la mañana. Me dijo: “Todos dicen esa frase, papá, y deseo saber qué quiere decir”. Le pregunté cuál era. Me dijo que los chicos no cesaban de repetir: “¡No es justo!”.

No pude menos que sonreír.

Sí, cuando se trata del dinero y de la vida, todos sentimos y oímos que “¡No es justo!” con extrema regularidad. Los hijos oyen que sus padres dicen en casa: “¡No es justo que Fulano gane más que yo! ¡No es justo que trabaje tanto y me paguen tan poco por mis esfuerzos!”. Nuestras hijas van después a la escuela y ven que una niña juega con una muñeca que ellas quisieran tener y dicen: “¡No es justo que ella tenga esa muñeca y yo no!”, o “¡No es justo que él ocupe el columpio durante todo el recreo y yo no!”. Una maestra podría tener que intervenir para explicarles a los niños: “Hay tiempo suficiente para que todos se suban a los columpios, esperen su turno”, o “Hay muchos otros juguetes para divertirse, busquemos uno para ti”. La maestra tiene razón: hay tiempo suficiente y hay suficientes columpios, muñecas, juguetes, etcétera, pero los niños no se dan cuenta de eso. Sólo ven lo que *no tienen*, lo que *no ganan*, justo como sus padres sólo ven lo que no tienen y lo que no ganan. Esto es lo que se conoce como el mito de la escasez.

EL MITO DE LA ESCASEZ

La gente siente en todo el mundo que no se le trata como lo merece. Muchos de nosotros creemos que éste es un juego de suma cero. Si alguien tiene algo, nosotros no podemos tenerlo. Creemos que si otros tienen mucho dinero, automáticamente nos privan de él a nosotros. Introducimos muchas emociones negativas en el dinero cuando pensamos de esta manera. La mentalidad de escasez es la creencia de que el mundo dispone de recursos limitados y que si no

obtenemos lo que queremos cuando lo deseamos, alguien lo hará. Debemos obtenerlo pronto, porque se agota. Y si se agota, debemos hacer todo lo que esté en nuestro poder para confirmar que lo tengamos antes que nadie. Todo tipo de influencias negativas gobiernan nuestra conducta cuando pensamos de este modo. Operamos movidos por el temor, la envidia y la codicia. Tomamos lo que podemos, cada vez que podemos, sin pensar en cómo afecta eso a los demás o al bien superior. Sin embargo, esta forma de pensar no nos sirve nunca mucho tiempo. Porque cuando obtenemos lo que queremos, jamás es suficiente. Porque siempre habrá algo mayor, mejor y más deseable, y si no lo tenemos, nos rezagaremos. Un ciclo interminable nos mantiene atrapados en un proceso infinito de acumulación y gasto y el posterior deseo de más cosas aún. Uno de los mejores libros sobre la mentalidad de la escasez y sus devastadoras consecuencias es *The Soul of Money: Transforming Your Relationship with Money and Life*, de mi amiga Lynne Twist, una activista global y fundadora de la Pachamama Alliance. Lynne es reconocida en el mundo entero por sus perspicaces ideas y sus logros en el alivio del hambre global, la defensa de los derechos de las mujeres y la inspiración para vivir con integridad, generosidad y abundancia. Escribe: “Esta condición interna de escasez, esta mentalidad de escasez, ocupa el centro mismo de nuestra envidia, nuestra codicia, nuestros prejuicios y nuestros desacuerdos con la vida”. Cada desacuerdo, cada prejuicio, cada pequeña discordia se reduce a la idea de que alguien tiene algo que yo no, lo cual es la esencia misma de la escasez. Por tanto, para vencer la envidia, el temor, la codicia y el prejuicio debemos eliminar la idea de la escasez, la idea de que las cosas no son “justas”.

La razón de que mi hija haya oído a lo largo del día “No es justo” era que, en todos los casos, los chicos consideraban lo que no tenían y no lo que tenían. Me imagino que la niña que quería la muñeca finalmente la obtuvo. Y no tengo duda de que mientras jugaba con la muñeca, otra niña tenía no sólo una muñeca, ¡sino también una carriola para la muñeca! *Bueno, eso no es justo.*

Lo mismo vale para los adultos. Tenemos una casa. Tenemos un automóvil. Tenemos prendas de vestir. Pero nuestros vecinos tienen prendas más caras de marcas de moda, una casa más grande y autos más costosos y flamantes. *Son ricos. Tienen más. Y si tienen más, yo no tengo la oportunidad de poseerlo. Han tomado mi rebanada de pastel.*

¿De verdad? Analicemos esto un poco más a fondo.

PERDER NUESTRA TRANQUILIDAD DE CONCIENCIA POR CULPA DEL DINERO

¿Cuántos sueños y matrimonios se han venido abajo por culpa del dinero?

¿Cuánta tranquilidad de conciencia hemos perdido?

Más de la que deberíamos.

Cuando le pregunto a la gente en mis muy concurridas conferencias sobre sus estresantes experiencias en la infancia relacionadas con el dinero, inevitablemente oigo que alguien dice algo como esto: “Quería tomar clases de ballet, pero mi mamá me dijo que no podíamos pagarlas”. Sustituye ballet por beisbol, gimnasia, patinaje sobre hielo o cualquier otro pasatiempo con los que soñábamos de niños y te aseguro que todos hemos escuchado una versión u otra de esa misma historia.

Por contraintuitivo que parezca, aquellos a quienes sus padres les dijeron francamente de niños que eran demasiado pobres deberían considerarse afortunados. Claro que es probable que ahora estén resentidos con el dinero, pero al menos no se siguen culpando por las dificultades de dinero de sus padres. Otros hijos desafortunados sufren de manera innecesaria y sienten que es culpa suya que sus padres sean pobres. Éstos se quejan sin cesar de que les cuesta mucho mantenerlos; algunos llegan al extremo de decir: “Sería rico si no fuera por ustedes”. Luego están los padres que operan en una forma agresiva pasiva más perjudicial. Por vergüenza o disgusto con sus circunstancias económicas, les dicen a sus hijos que la razón de que no puedan tomar esas clases de hockey es que nunca perseveran en nada o, peor todavía, que no

tienen talento para eso e inscribirlos será nada más un desperdicio de dinero. ¿Qué piensa un hijo cuando oye eso? *Soy un desperdicio de dinero.* Esta dolorosa distorsión de la verdad suele ser un resultado no deseado de los problemas psicológicos de los padres más que un intento de manipulación, pero el resultado final es el mismo: los hijos terminan por asociar el dinero con dolor y sufrimiento, e interiorizan esto a tal punto que creen ser la causa *de fondo* de ese sufrimiento. ¡Que les hablen a ellos de carga emocional!

CÓMO HURGAR EN NUESTRA BASURA EMOCIONAL RELACIONADA CON EL DINERO

- ¿Tus recursos económicos te ayudan en todo lo que haces?
- ¿O son un obstáculo que siempre se interpone en tu camino?
- ¿El dinero te ha impedido emprender el proyecto de tus sueños o dejar un empleo insatisfactorio?
- ¿Te agrada el dinero?
- ¿Le agradas a él?
- ¿Qué relatos te cuentas acerca del dinero?
- ¿Te descubres diciendo de él lo mismo que tus padres? (*Nunca hay suficiente. Ojalá tuviera más. Trabajo mucho y aun así no gano lo suficiente.*)

Como ya dijimos, el dinero adopta varias formas, pero es sólo un objeto en su estado más simple. Pese a ello, proyectamos en él muchos sentimientos. Yo siento en realidad algo de lástima por el dinero, porque es un blanco fácil de rencor y envidia y siempre se le echa la culpa de todas las fechorías de la humanidad.

Pero el dinero no es el problema. *Nosotros* somos el problema.

Para algunas personas, la riqueza significa seguridad. Para otras es un monstruo que puede destrozarlas en cualquier momento. Para otras más es un símbolo de libertad, o representa el control que su jefe, sus padres o su familia ejercen sobre ellas.

Si indagas qué sentimientos proyectas en el dinero, podrás reconocer tu propia carga emocional. Si puedes hacer eso, podrás

ver el dinero con claridad.

¿Por qué esto es tan difícil? Porque lograrlo implica mucha comprensión e introspección. Significa cavar hondo y determinar cuáles son tus creencias sobre el dinero, entender cómo desarrollaste esas creencias y, en definitiva, descubrir lo que el dinero significa para ti.

TRES FUNCIONES DEL DINERO

La confusión acerca de lo que es el dinero y lo que significa para nosotros suele vincularse estrechamente con un sentimiento. Podemos sentirnos utilizados o desdeñados, o que se abusa de nosotros. Sentimos que la vida es injusta. Nos sentimos inútiles y disminuidos. Sentimos que los demás tienen más que nosotros. Muchos de esos sentimientos son resultado de las funciones del dinero. Éste cumple principalmente tres funciones:

LA FUNCIÓN DE INTERCAMBIO

La mayoría de la gente puede identificarse con ella. Usamos el dinero a cambio de algo. Pueden ser alimentos, un boleto de tren o una terapia de masaje de una hora. Esta función de intercambio le da a la moneda su poder, porque una vez que la obtenemos, sentimos que podemos intercambiarla por cualquier cosa. Es casi un proceso automático o un deseo innato. Como inherentemente necesitamos cosas para sobrevivir —techo, abrigo y sustento—, necesitamos un medio para obtenerlas: dinero. Cuando no tenemos el suficiente, nos alarmamos. Sentimos que nuestra vida o la de nuestra familia está en peligro y todo lo relacionado con el dinero —ganarlo y gastarlo— se vuelve estresante.

LA FUNCIÓN DE AHORRO

Otra razón de que la gente quiera aferrarse a su dinero es que desea preservar su valor y, por extensión, el suyo propio. En la edad de piedra, por ejemplo, los seres humanos cazaban mamuts gigantes. Si no lo comían entero de inmediato o encontraban el modo de guardarlo o consumirlo en partes, se echaba a perder, y el trabajo y esfuerzo de meses de rastrear al animal era en vano. Para preservar el valor de su trabajo y esfuerzo, tenían que guardar, usar o comerciar la carne. Lo mismo vale para nosotros. No queremos que nuestra labor sea en vano. Queremos conservar su valor. Deseamos ver dinero en el banco después de una empeñosa semana de trabajo. Deseamos ver acumularse nuestros ahorros después de años de esmerado servicio. En otras palabras, queremos tener algo que mostrar a cambio de nuestro trabajo. Queremos que éste signifique algo. Cuando trabajamos una semana tras otra, un año tras otro, y no tenemos nada que mostrar a cambio, nos sentimos desanimados y deprimidos, y sentimos que nuestra vida carece de sentido. Hacemos equivaler el valor de nuestra vida con el de nuestro patrimonio.

LA FUNCIÓN DE CRECIMIENTO

Éste es el núcleo mismo del capitalismo. Si depositas fondos, generan intereses. Si tienes recursos invertidos, crecen como si fueran un ser vivo. Quienes tienen más, obtienen más. Por eso los ricos son cada vez más ricos. A la mayoría nos confunde este concepto, porque significa que el trabajo y el esfuerzo tienen poco que ver con nuestro éxito. También podemos sentirnos excluidos. Si no tenemos dinero para invertir al final de cada mes después de pagar las cuentas, ¿cómo demonios generaremos alguna vez dinero suficiente para acumular riquezas?

Es fácil ver por qué las funciones del dinero pueden hacer que nos sintamos insuficientes o que la suerte está en nuestra contra antes siquiera de que iniciemos el juego de cartas. Pero aun si esto parece cierto, no nos impide tratar de ganar más dinero o de *desearlo*.

Así que si el dinero es tan problemático, ¿por qué queremos más de él?

SEIS RAZONES POR LAS QUE LA GENTE QUIERE DINERO

Todos queremos tener más dinero. Si le preguntas a una persona al azar qué es lo que más desea, es muy probable que conteste: “Dinero”. Ya decidirá después cómo usarlo.

¿Por qué deseamos tanto el dinero? ¿Cuáles son las motivaciones de fondo que hacen que sintamos constantemente la necesidad de dinero? Una vez que pongas en perspectiva las razones emocionales por las que deseas dinero, te sentirás más en sintonía con tus necesidades y menos estresado por él. Te librarás de este modo del control que él ejerce sobre ti.

Al paso de los años he observado muchas razones de que la gente piense que necesita dinero. He descubierto algunos patrones distintivos, que describiré como los seis motivos por los que la gente desea dinero.

Siempre existe un impulso emocional detrás del deseo de tener dinero. Pero si nos desentendemos de las emociones de fondo, podríamos estancarnos en un ciclo de tratar de ganar dinero sin comprender lo que realmente necesitamos.

RAZÓN #1: MANTENER NUESTRO NIVEL DE VIDA

Todos necesitamos techo, abrigo y sustento. En el pasado, la gente atribuía su sustento a las buenas tierras agrícolas y los bosques, pero hoy es el efectivo el que nos procura las cosas que necesitamos. Cuando a la gente se le pregunta por qué trabaja, tiende a responder: “Para poner alimentos sobre la mesa”. Es importante entender la diferencia entre lo que consideramos lo mínimo y lo que estimamos como lujo.

He conocido a muchas personas que ganan muy bien pero que constantemente sienten como si tuvieran apenas lo necesario para

llevar alimentos a su mesa y poner un techo sobre su cabeza. Cuando examino cómo gastan sus recursos, descubro que tienen una casa muy costosa y un automóvil nuevo por el que pagan un crédito muy caro, y que gastan un elevado porcentaje de su ingreso mensual en alimentos y entretenimiento. También es común que su casa esté llena de cosas que en realidad no usan. El problema es que estas personas asocian el dinero directamente con la sobrevivencia, así que cada vez que creen tener una necesidad, recurren instintivamente al dinero y compran algo.

RAZÓN #2: OBTENER PODER

El dinero suele ser visto como algo que tiene el poder de controlar a la gente y obligarla a hacer cosas. Así, no es de sorprender que juzguemos poderosos a los ricos.

Pero ser poderoso no significa que tengas el control, ni quiere decir felicidad. Cuando confundimos dinero y poder de esta manera, nunca satisfacemos nuestra necesidad de sentir que ejercemos el control de nuestra vida y siempre deseamos más poder, y por tanto más dinero. Y así como siempre hay alguien con más recursos, siempre hay alguien con más poder. Esta fuerza corruptora y adictiva despierta toda clase de emociones negativas que impiden que la verdadera felicidad esté presente en nuestra vida.

He conocido a jóvenes muy ambiciosos que me han dicho que desean crear un imperio de negocios y contarse entre las personas más ricas del mundo. Pero lo que no captan es que pese a que la riqueza concede algo de poder, el dinero no reemplaza cosas como la integridad, la confianza y el amor genuino. Jamás conquistarás el corazón de una persona solamente con dinero. Me he topado con muchos individuos poderosos en los negocios y en la sociedad pero que se sienten desvalidos en sus relaciones íntimas y su fuero interno.

RAZÓN #3: RETRIBUIR A LOS DEMÁS

Todo tipo de personas, ricas o pobres, sienten en ocasiones que los demás abusan de ellas. Si son pobres, se sienten despojadas de ciertos privilegios; si son ricas, sienten que sus semejantes no las respetan o que las excluyen. Las personas que se sienten desairadas por la sociedad pueden verse tentadas a ver el dinero como una forma de vengarse de quienes las desdeñaron o hicieron sufrir.

Pero esos abusadores viven sólo en su mente. Quien las juzga son en realidad ellas mismas. Pese a ello, compran cosas para competir con los demás, sin darse cuenta de que lo cierto es que nadie compite con ellas. Incluso los individuos que no pueden comprar cosas muy caras podrían caer en la trampa de servirse de las cosas materiales para sentirse superiores a los demás, aunque a menor escala.

Algunos millonarios por mérito propio hacen alarde de su riqueza para compensar otras inseguridades, pero por más que ganen o gasten, su autoestima no crece nunca. Sienten sin cesar que los demás los subestiman o hablan de ellos a sus espaldas.

RAZÓN #4: BUSCAR LIBERTAD

Algunos creen que el dinero es capaz de comprar libertad. Cuando pensamos en la libertad, usualmente imaginamos una vida sin empleo y con la posibilidad de ir a cualquier parte del mundo y hacer lo que queramos. Y creemos que para poder vivir con esa libertad debemos ser ricos.

Sin embargo, la libertad no puede comprarse con dinero. Aun si tuvieras todo el dinero del mundo, si tu mente no es libre, esa riqueza perderá todas sus ventajas. A menos que seas capaz de encontrar libertad en el presente, siempre regresarás a los mismos estados emocionales, aun después de que hayas ganado la lotería o recibido una cuantiosa herencia. El dinero puede comprar cosas que te harán sentir feliz temporalmente, pero sin la verdadera realización que viene de dentro, la libertad auténtica escapará de ti.

La verdad es que muchos de nosotros tenemos más libertad y más opciones de las que creemos. Pero si nos obstinamos en pensar que nuestra modesta cuenta bancaria significa que nuestra libertad es limitada, pasaremos por alto nuestro verdadero potencial para la felicidad. Conseguir un empleo muy bien pagado o un jugoso contrato, o incluso ganar la lotería no es una vía a la libertad. Es muy probable que no necesites más dinero en el banco para liberarte.

RAZÓN #5: RECIBIR AMOR Y ATENCIÓN

La fortuna puede atraer amor y atención, pero las relaciones que se consiguen a través del dinero son frágiles y superficiales en el mejor de los casos. Cuando el dinero se acaba, el amor, respeto y amistad se agotan con él. Y aunque la fortuna puede atraer amor, lo más común es que tenga el efecto contrario. La gente suele sentir aversión por quienes se ufanan de su riqueza o esperan un trato especial debido a ella. Por eso el dinero no es todo lo que la gente requiere o necesita para ser feliz. Necesitamos las cosas que son propias de un nivel más profundo.

Cuando tratas de obtener amor por medio de tus recursos económicos, basas tu valor en lo que tienes. Y aunque esto impresionará a algunas personas, lo cierto es que la mayoría de la gente busca en un amigo o una pareja algo más que riqueza. Así, cuando tu fortuna no produce relaciones hondas y duraderas, tu autoestima paga las consecuencias y ni siquiera todo el dinero del mundo podrá elevarla.

Las personas que se hallan en esta situación tienden a sentirse paranoicas respecto a sus amigos. Creen que la gente las aprecia sólo por su dinero, cuando ellas mismas se sirvieron del dinero para conseguir respeto y amistad.

RAZÓN #6: EXPRESAR AMOR Y APRECIO

El dinero es una energía neutral: puede ser un arma cuando se le usa con rencor y cólera o puede procurar amor y afecto. Es un vehículo para nuestras emociones y actitudes. La gente desea tener dinero para poder expresar el amor y aprecio que siente. Ésta es una razón ideal para acumular riquezas, pero debemos tener cuidado con ella.

No creas que por el solo hecho de que no tienes mucho dinero no puedas expresar amor y gratitud a los demás. Los grandes regalos son muy halagadores, pero lo que de verdad nos conmueve es la intención y el sentimiento detrás de ellos. La cantidad de amor que se da no es igual al tamaño o costo de un regalo. Evocamos los vínculos emocionales, nuestra profunda confianza en la gente, los recuerdos que tenemos en común.

La energía de una relación positiva es lo que convierte a monedas comunes y corrientes en dinero feliz. Así, cuando tienes la oportunidad de usar dinero en un acto de amor, ten la certeza de que es dinero bien invertido. El dinero feliz se compone de una alta tasa de interés. La persona a la que se lo das lo utiliza para generar más, y a la larga una cantidad mayor vuelve a ti. Lo que importa es que el dinero motiva a actuar.

¿QUÉ TAN FELIZ ERES CON EL DINERO QUE TIENES AHORA?

¿Eres feliz con tu situación económica actual?

¿Te sientes bendecido y motivado a vivir cuando piensas en el dinero, o te sientes frustrado y desdichado?

¿Crees que la razón con la que te hayas identificado en la sección anterior tiene algo que ver con tu actual relación con el dinero o tu sensación hacia él?

Voy a revelarte un pequeño secreto: no importa cuánto tienes o ganas. Lo que determina tu riqueza es lo que sientes por el dinero. Si no tienes una actitud sana y posees sentimientos negativos respecto a él, ni siquiera todo el dinero del mundo en el banco hará cambiar tu relación adversa.

¿QUÉ LLEVAS EN TU CARTERA?

Si en realidad existe el dinero feliz y el dinero triste, ¿qué tipo de dinero cargas tú?

Revisa tu cartera, como me pidió hacerlo con la mía la Misteriosa Mujer de la Cartera. Aunque es imposible que veas físicamente la sonrisa de un billete, desde luego que puedes adivinar si sonrío o no.

Si eres feliz con tu trabajo y con tu vida, es muy probable que el dinero que llevas en la cartera sonría.

Si detestas tu empleo y siempre te quejas por algo en tu vida, el dinero que llevas en la cartera llorará o se enojará.

Todos queremos que nuestros billetes sonrían. Si no lo hacen, pregúntate: *¿Qué marcha mal en mi vida?*

Tal vez no estés satisfecho con la cantidad de dinero que ganas o tienes. Quizá sientes que tu pareja no aprecia tu esfuerzo y se queja siempre de lo poco que ganas.

SI EL DINERO FUERA UNA PERSONA, ¿QUIÉN SERÍA?

Si el dinero fuera una persona, podría adoptar diversas imágenes. ¿Cuál sería tu personificación del dinero?

¿Un individuo amable y bondadoso u hostil y malévolo?

Recuerda tus experiencias pasadas. Para algunos, el dinero puede ser una fuerza cruel que los priva de muchas oportunidades. A otros les ha dado quizá todo lo que siempre han querido y necesitado. A lo mejor el dinero te dio también en el pasado algunas sorpresas. Quizá lo recibiste de tus abuelos, un par de becas, algunas fundaciones o una generosa bonificación al final de un trimestre de arduo trabajo. Si el dinero siempre ha sido bueno contigo, saber que invariablemente estará ahí en el porvenir te hará sentir seguro.

Cuando las personas han tenido magníficas experiencias con el dinero —como la de contar siempre con él y confiar en que dispondrán de él en el futuro—, cabe la posibilidad de que lleven

una vida espléndida. No necesariamente serán ricas, pero se sentirán “bendecidas”. Todo les saldrá bien. Cuando imaginan el futuro, no es difícil que brille para ellas.

En cuanto a quienes no han tenido buenas experiencias con el dinero, me temo que la vida ha sido injusta. Me temo que las cosas no fueron fáciles en el pasado. Pero te aseguro que esto no significa que tu porvenir sea inmodificable o que no puedas transformar tu vida o sentir algo diferente por el dinero.

El dinero puede ser malo, pero también bueno, muy bueno. Quizá te preguntes por qué es tan diferente para algunas personas, por qué algunos tienen padres que les ayudan a pagar sus estudios universitarios y que siempre ven satisfechas sus necesidades mientras que otros tienen que esforzarse para poder llevar pan a su mesa.

Pienso que la fortuna cambia de carácter según las manos y lugares donde se encuentre. Así, cuando tienes miedo, proyectas miedo en el dinero; éste deja de ser tu amigo. Si eres feliz, el dinero será para ti una fuerza jubilosa; te acompañará en todo momento. Si durante generaciones se ha visto afectado por pensamientos y creencias negativos, como los de la escasez, ten la seguridad de que nunca tendrás suficiente, a menos que cambies tu energía en torno al dinero que ganas, recibes y das.

CADA UNO DE NOSOTROS ESTÁ ATADO A UN DILEMA ESPECIAL RELACIONADO CON EL DINERO

Tengo amigos en todas las esferas de la vida. Tengo amigos que viven lo más lejos posible del dinero y que disfrutan de vivir en un bosque. Cultivan sus alimentos y gastan apenas mil dólares al año. Lo hacen prácticamente todo sin dinero, que usan sólo para adquirir provisiones médicas y productos misceláneos que no pueden cultivar o elaborar ellos mismos. Tengo otros amigos sumamente acaudalados que no tienen reparo en gastar mil dólares en una botella de vino o una comida informal. Tengo amigos que son distinguidos expertos en su campo: médicos, abogados y exitosos

dueños de empresas en posesión de varias compañías. Y tengo amigos que son dueños de farmacias modestas y tiendas pequeñas, que laboran en fábricas, manejan camiones o hacen trabajo físico.

Cuando converso con ellos, sea cual fuere su esfera en la vida, invariablemente se quejan de su existencia y me piden consejo. Y sin excepción, tanto ricos como pobres tienen inquietudes y preocupaciones similares, y casi todos se sienten abrumados por el dinero.

Pero por razones distintas.

A los súper ricos no les preocupa el dinero presente, pero les angustia su futuro. Admiten temer que su éxito no sea perdurable. Han visto fracasar a muchas personas en su camino a la cima y que han perdido todo lo que ganaron o se vieron en una mala situación. Les preocupan sus hijos y se quejan de que no manejen sus recursos con prudencia. Ni siquiera todo el dinero del mundo impide que la gente se preocupe por el dinero.

También las personas con sumas moderadas tienen quejas y preocupaciones. Quienes pertenecen a la clase media tienden a lamentarse del dinero de otra manera. Su mayor frustración es que la demanda de sus recursos suele ser mayor que sus ingresos. Se sienten rebasados por la presión que los gastos ejercen sobre ellos. Esto se ve exacerbado si tienen hijos. Batallan sin cesar con ellos a propósito de su mesada y la forma en que gastan sus fondos. Además, tienen que ahorrar para su educación y les preocupa no tener suficientes recursos propios para disfrutar de un retiro cómodo o venturoso. Por si todo esto fuera poco, también se sienten presionados por el tiempo. Dedicán cada momento a trabajar o a preocuparse por el dinero y la forma de balancearlo todo.

Quienes forman parte de la clase media baja suelen sentir que se abusa de ellos: alguien trata siempre de obtener de ellos algo a cambio de nada. Se sienten marginados y subestimados en el trabajo. No creen que los ricos que los contratan se percaten de los sacrificios que hacen para trabajar con ahínco a cambio de un salario tan bajo, mientras los ricos gozan de los frutos de su esfuerzo.

Por último, los pobres se limitan a luchar para sobrevivir y nunca pueden desentenderse de la necesidad de arreglárselas como se les ocurra. El dinero es un misterio para ellos; jamás imaginan que tener demasiado de él puede causar otros problemas y preocupaciones. Es común oírles decir: “Me gustaría tener los problemas de los ricos”. Sí, para una persona pobre y hambrienta, los problemas de los ricos no parecen tan terribles.

Independientemente de nuestra situación y nuestro nivel económico en la vida, el dinero nos afecta a todos de un modo u otro. Y la forma en la que reaccionamos a nuestra situación puede hacernos felices o desdichados.

¿EL DINERO PUEDE COMPRAR LA FELICIDAD?

La gente suele oír la común expresión “El dinero no puede comprar la felicidad”.

Si esto es cierto, ¿por qué entonces tantas personas claman por ganar más dinero? ¿Quieren ser infelices? ¿Por qué tantas personas desean desesperadamente el dinero? ¿Por qué algunas de ellas llegan al extremo de cometer delitos para tener más?

Sobra decir que tener riquezas otorga grandes beneficios. Cuando les preguntas a niños de cinco años qué desean, en sus respuestas tienden a referirse a algo tangible, como caramelos o juguetes. Pero si se lo preguntas a chicos de diez años, dirán: “¡Dinero! ¡Decidiré más tarde qué quiero comprar con él!” Incluso los niños deducen pronto que el dinero es una especie de varita mágica que puede hacer milagros.

Se convertirá en lo que tú quieras.

Al mismo tiempo, sabemos que el dinero no puede comprar la felicidad.

Tal vez nos gusta creer esto para consolarnos de no tenerlo.

Pero cuando nos enteramos de que unos amigos se ganaron la lotería o heredaron una fortuna de parientes lejanos, sentimos envidia. Estábamos bien antes de conocer la noticia, pero tan pronto como supimos que alguien obtuvo algo y nosotros no, dejamos de

sentirnos a gusto. Así que decimos: “El dinero no puede comprar la felicidad”, y nos sentimos un poco mejor en nuestro aprieto sin las consecuencias de haber ganado el premio mayor.

ADOPCIÓN DE UN ENFOQUE ZEN DE LA FELICIDAD Y EL DINERO

El enfoque zen de la felicidad nos invita a concebirnos no en términos de lo que hacemos, valemos o tenemos, sino de lo que *somos*. ¿Y qué somos? Seres humanos. Nuestro propósito como humanos es “ser”. ¿Qué significa esto? Significa estar presentes en el momento. Significa agradecerlo todo de corazón y estar en armonía con nuestro cuerpo y mente a cada instante. Si estás presente en el momento, no piensas en el pasado: tus errores, tus problemas, el daño que te hicieron y la furia que eso te hace sentir. Y si estás presente, no piensas en el futuro: sus inesperadas consecuencias, la posibilidad de desastres. Si no piensas en el futuro, no te sientes ansioso, temeroso ni estresado. Gran parte de nuestro estrés, ansiedad y desdicha por el dinero procede de que pensemos en nuestros errores pasados o el daño que se nos hizo y de que nos preocupemos innecesariamente por las incertidumbres del futuro. Lo que fuimos y lo que seremos nos despojan de la felicidad de lo que somos cuando permitimos que esos pensamientos negativos nos distraigan. La felicidad viene del interior. Así, podemos aceptar que el dinero no puede comprarla. Nada puede hacerlo. Sin embargo, afirmo que es mucho más fácil estar presente y libre de furia por el pasado y preocupación por el futuro si el dinero no es una fuerza tan abrumadora en nuestra vida.

He entrevistado a innumerables personas para mis libros. Y no necesariamente todas ellas gozaban de bienestar económico. Sin embargo, después de haberme entrevistado con ellas, llegué a esta conclusión: el dinero no puede comprar la felicidad, pero alivia sin duda parte de las incomodidades de la vida. En otras palabras, entre menos preocupación y estrés tengas, más tiempo tendrás para *ser*.

Si cuentas con recursos, no tienes que preocuparte todo el tiempo de si podrás pagar las cuentas al final de cada mes. Puedes

agasajar a tus amigos si lo deseas. Puedes darle un regalo a la persona que quisieras que fuera tu pareja.

Aunque el dinero ayuda, no es esencial para la felicidad. Hay varios estudios acerca de cuánto gana uno y la relación de ese monto con la felicidad, y todos ellos demuestran que el nivel de dicha de la gente aumenta cuando su ingreso es mayor, pero sólo hasta los 75,000 dólares. Más allá de este umbral, el nivel de dicha de una persona no se incrementa con un ingreso mayor, porque habrá más estrés relacionado con el dinero en comparación con la alegría que pueda aportar a la vida de una persona.

Cuando me refiero a esto en Nueva York y Tokio, obtengo la misma respuesta. Todos dicen: “Es imposible ser feliz con poco dinero”. Quizá sea cierto. El costo de la vida varía dependiendo de dónde se habite. Pero lo importante que debes saber es que ganar más no garantiza la felicidad.

Quizá te preguntes por las personas que ganan menos de 75,000 dólares al año. La verdad es que yo he conocido a personas que son felices pese a que puedan llegar apenas a fin de mes. ¿Cómo lo logran? Sostienen una buena relación con el dinero: éste no define lo que son. No necesitan competir con sus vecinos. Y no enfatizan el futuro ni las cosas que no pueden controlar. No creen en el mito de la escasez. Saben que siempre tendrán suficiente de lo que necesitan cuando lo requieran. Están en paz con el lugar donde se encuentran y con lo que son. Nada les induce a pensar que tener una casa más grande o un auto más flamante transformará su vida como por arte de magia y se llevará todos sus problemas. Saben que tienen algo que decir sobre su felicidad. El dinero no las controla ni ejerce poder sobre ellas; *ellas* ejercen poder sobre *él*.

Y sobre todo, no temen al dinero.

¿Temer al dinero? ¿Quién teme al dinero?

Más personas de lo que crees.

AMOR O TEMOR: TU RELACIÓN CON EL DINERO

Hace tiempo traduje el exitoso libro del doctor Gerald Jampolsky, *Love Is Letting Go of Fear*, en el que afirma que hay dos tipos de comunicación: amor y temor.

Yo sostengo que hay también dos formas de aproximarse al dinero: amor y temor.

Cuando ganas y gastas dinero, lo haces con amor o temor.

Por ejemplo, tememos al dinero todo el tiempo. Tememos no tener suficiente para los tiempos difíciles. Tememos perderlo. Tememos que otros tengan más que nosotros. O que si otros ganan más o tienen más, haya menos para nosotros. Tememos perder nuestro empleo; si esto sucediera, ¿cómo pagaríamos todas nuestras cuentas? Aun cuando gastamos, lo hacemos por miedo. *Si no gasto mi dinero en forma sensata o inteligente, lo perderé.* A veces nos sentimos presionados cuando gastamos. Tememos que se abuse de nosotros, que se nos time; que gastemos demasiado, o que compremos algo incorrecto que en pocos meses deje de gustarnos. Nos preocupa que, si compramos algo, no tengamos suficiente después para otra cosa.

Muchos de nosotros permitimos que el miedo se cuele en nuestras decisiones sin darnos cuenta. Desde luego que algunos de esos temores son racionales y no carecen de fundamento. El miedo está enlazado con la supervivencia. Si fallamos en cuestiones de dinero, no tendremos dónde vivir, alimentos que comer ni ropa que vestir. Algunas personas nacen con el temor más a flor de piel, o ven cultivarlo en su hogar por sus padres y parientes, quienes sostienen una relación negativa con el dinero, basada en el miedo, mientras que otras carecen de temor por completo. No les cruza por la mente que el dinero vaya a agotarse algún día.

Desde niños se nos dijo que debíamos “hacer lo correcto” con nuestros ahorros. Nuestros padres ignoraban qué significaba esto, pero eso no les impedía que nos lo dijeran. Nos regañaban a propósito del dinero; en qué lo gastábamos, cómo lo perdíamos y lo descuidados que éramos con él. Llegamos con estos temores a la edad adulta sin darnos cuenta de ello ni advertir que nuestras acciones con el dinero están cargadas de temor.

Lamentablemente, nuestro sistema financiero actual se basa en el miedo. Nuestra sociedad se basa en el miedo: el sistema educativo, los centros de trabajo, quizá también nuestra vida en el hogar. Tememos hacer lo incorrecto y ser castigados. Tememos que otros tengan lo que nosotros no. Así, nos volvemos codiciosos. Tememos que los recursos sean limitados o escasos, así que tomamos más de lo que deberíamos y desperdiciamos de más. Tememos que otros niños rebasen a nuestros hijos y tengan más ventajas, así que los enviamos a escuelas caras y luego nos quejamos de tener que pagar impuestos para las escuelas públicas. Tememos tanto que nuestros hijos se porten mal o nos avergüencen que los reprendemos y controlamos. Sobra decir que el uso del temor no es un medio eficaz para lograr lo que deseas. Suele ser destructivo y causa un daño duradero.

En cierto sentido, no es de sorprender que muchos de nosotros temamos al dinero. Es una reacción automática. Si no prestas atención a tu mente, es difícil que tomes conciencia de que el temor es lo que motiva tus actos, ya sea en el hogar, el trabajo, tu comunidad o tu comportamiento con el dinero.

QUÉ SIGNIFICA TENER UNA RELACIÓN AFECTUOSA Y ABUNDANTE CON EL DINERO

Lo contrario del temor es el amor. Amar es no temer que algo te perjudique o abandone. Requiere confiar y creer en que el objeto de tu amor, sea quien sea, siempre estará a tu lado. Nuestros padres decían amarnos, aunque es probable que su forma de amar se haya expresado más bien como temor. Su ansiedad y preocupación nos impedía intentar cosas nuevas. Su preocupación por el dinero les impedía permitir que corriéramos riesgos en nuestra carrera o relaciones. El miedo luce, suena y se siente como *control*. El amor se siente como lo contrario. Es *aceptación incondicional*. Es la disposición a confiar en que las cosas saldrán bien. Se siente como una liberación. La sensación del amor es muy semejante a la de “estar” en el momento, sin furia por el pasado ni preocupación por el

futuro. Eres feliz aquí y ahora. Estás agradecido. Intensamente agradecido de todo lo que tienes, y donde hay gratitud, hay alegría y entusiasmo. Y la alegría y el entusiasmo te hacen feliz.

EN QUÉ CONSISTE VIVIR CON UNA RELACIÓN AFECTUOSA CON EL DINERO

A muchos de nosotros nos resulta difícil imaginar en qué consiste tener una relación sin preocupación ni estrés con el dinero. Pero imaginémoslo por un segundo. Deseo que imagines que es posible vivir apaciblemente con él.

Las personas que viven “enamoradas” del dinero *hacen* lo que les gusta y ganan suficiente. De hecho, suelen decir: “Tengo suficiente” o “Tengo todo lo que necesito”. Quizá no sean ricas, pero es cierto que tienen todo lo que necesitan. Ponen lo que aman en el centro de su vida. Cuentan con bienestar económico, así que no experimentan estrés por el dinero en la vida diaria.

Cuando van a un restaurante o una tienda, toman decisiones con base en sus preferencias, no en el precio. Esto no quiere decir que compren siempre cosas caras. Sencillamente son exigentes. Saben qué desean, así que no necesitan comprar muchas cosas. Tampoco requieren comprar cosas caras o de marca, porque no buscan en los demás validación externa. Ya son felices consigo mismas, con lo que son y con lo que quieren ser. Así, sus relaciones son auténticas. Se relacionan con personas de su agrado, no con individuos a los que deseen impresionar o que quieran impresionarlas. Mantienen una buena relación con su familia y pueden pasar tiempo de calidad con ella, porque no trabajan en exceso para ganar unos dólares extra. Y aunque a veces sienten estrés por el dinero, se dicen: *Esto ocurre en ocasiones, y siempre podré superarlo. Todo va a salir bien.* Saben cómo liberarse del estrés y no controlar las cosas por temor de que algo marche mal. Pueden distinguir entre lo real y lo que no lo es en relación con sus temores respecto al dinero.

En definitiva, estas personas deciden cómo abordar el dinero. Son sensatas en su respuesta y reacción a él. *Son zen.*

Todos podemos elegir nuestra aproximación al dinero y a la vida.

¿Cómo?

Pienso que esto comienza con la gratitud. En lugar de creer que nunca hay suficiente, piensa: *Tengo todo lo que necesito y me siento muy agradecido por todo eso. Agradezco el trabajo que realizo, los alimentos que consumo, el automóvil que manejo y el dinero que gano.* Cuando recibas dinero, di: “Gracias” o, como decimos en Japón, “*Arigato*”. Y aun cuando tengas que deshacerte de dinero, di lo mismo: da gracias de que ese dinero te haya servido o de lo que te procura ahora.

Pase lo que pase, puedes dar gracias. *Gracias* es una frase muy poderosa que te ayudará a transformar tu relación con el dinero. Cuanto más hagas esto, menos estrés sentirás y más felicidad fluirá por ti... y por tu dinero. Empezarás a ver, sin mucho esfuerzo, lo rápido que el dinero triste en tu cartera comienza a crecer, sonreír y convertirse en dinero feliz.

CAPÍTULO 2

COEFICIENTE INTELLECTUAL Y COEFICIENTE EMOCIONAL PARA EL DINERO

A principios de mi segunda década de vida, antes de que tuviera la suerte de recibir las enseñanzas de mi mentor Wahei, comencé a estudiar intensivamente el concepto del dinero y leía todos los libros que llevaban la palabra *dinero* o *inversión* en el título. Asistía a seminarios y conferencias de reconocidas personas de negocios. Para impresionar a los oradores, me empeñaba en hacer preguntas interesantes después de la conferencia, que complementaba más tarde con una carta elogiosa en la que les pedía que me tomaran como discípulo o asistente. En la mayoría de los casos, estos métodos para halagar no dieron resultado, pero a algunos de los destinatarios les agradaba mi pasión, me invitaban a comer y compartían conmigo sus conocimientos y experiencias. En esos encuentros descubrí que no todos los individuos ricos y aparentemente exitosos eran iguales. Y que aunque por fuera daba la impresión de que lo “tenían todo”, su verdadera vida era muy distinta de como la presentaban.

En una ocasión en la que esperaba que un nuevo mentor apareciera en el encuentro que habíamos concertado, le hice a su secretaria una pregunta informal sobre él. Ella se mostró sorprendida y dijo: “Tengo poco tiempo de trabajar aquí, así que todavía no lo conozco bien”. Poco después me enteré de que pocas personas permanecían a su lado lo bastante para conocerlo. A causa de su áspera y demandante actitud, la gente se separaba de su oficina meses después de haber comenzado a trabajar con él. Cuando me percaté de esto, yo mismo me precipitaba a la puerta de su oficina. En cambio, otros millonarios a los que conocí eran cordiales, amables y respetados y queridos por quienes trabajaban para ellos, los que sólo tenían buenos comentarios sobre su persona. Éstos son los que llamamos “líderes de verdad”. Yo sigo la regla general de que cuando la gente habla mal de un líder a sus espaldas, es probable que no sea una persona tan decente. Es posible ofrecer una maravillosa apariencia a las masas por un

momento, pero la gente con la que se interactúa a diario siempre sabrá quién es auténtico y quién no. Tener dinero y una apariencia de éxito no siempre es igual a ser una persona que tiene algo positivo que ofrecer al mundo. Esto implica algo más.

Sin embargo, esto trae a colación un interesante dilema: ¿por qué los simuladores arteros y astutos suelen dar la impresión de éxito y riqueza? Una cosa no cuadra con la otra. Yo quería llegar al fondo de esto. Cuando emprendí mi investigación, pensaba que había un camino claro al éxito, que los pasos a seguir tenían un orden preciso. Para decirlo llanamente, la popular noción que se presenta en muchos libros de finanzas es ésta: si trabajas con empeño, ganas dinero, lo ahorras y lo inviertes, algún día serás rico. Yo pensaba ingenuamente que ése era el camino que seguiría.

Pero ¿acaso las cosas son así de simples?

Quizá ya sepas que, en la realidad, las personas que trabajan mucho y ganan mucho dinero no necesariamente triunfan en el sentido tradicional. Luego están las personas astutas con el dinero. En relación con este segundo tipo de individuos me di cuenta de que su reputación termina por alcanzarlos. Créeme: ¡todo acaba por saberse! Y a largo plazo, ser un estafador o incluso apenas una persona de negocios poco sincera no rinde fruto alguno. Claro que alguien podría triunfar una o dos veces, pero es imposible mantener las apariencias. Además, las personas que pertenecen a esta categoría tienden a ser codiciosas: quieren toda la fama, atención y riqueza para sí mismas. Así que economizan y retienen el dinero de individuos que lo merecen.

En contraste, descubrí que la gente de buen corazón y con un interés sincero en el beneficio de los demás solía triunfar a largo plazo. La generosidad parecía ser su marca distintiva. Además, tenía una actitud más relajada hacia su dinero. Uno de mis mentores me dijo: “La clave del éxito es perder siempre un poco cada vez que se llega a un acuerdo”.

Con esto quería decir que todos se retiran sintiéndose bien, y que la otra parte siente que “ganó”. Gracias a esta práctica, ese señor se había hecho fama de sincero, que siempre ponía primero a sus socios y clientes. Nadie sentía que abusara de él. Una vez que

estableció esta reputación, jamás se quedó sin clientes ni ventas, porque todos querían trabajar con él.

¿Su caso era una anomalía?, me pregunté. Yo había observado a muchas personas astutas, personas buenas y todos los matices intermedios: magníficos hombres de negocios que no parecían descansar nunca, exitosos dueños de empresas que ganaban ofensivas cantidades de dinero pero lo perdían todo y personas triunfadoras que al parecer no tenían idea de lo que hacían. También conocí a sujetos que no habían asistido a la universidad ni recibido conocimientos básicos de inversión pero que habían alcanzado un éxito asombroso, porque eran excelentes en lo que hacían y agradaban a sus clientes. Confundido, consulté a mi mentor Wahei sobre mis observaciones. Él me dijo que la sabiduría financiera consta de dos partes: coeficiente intelectual (CI) para el dinero y coeficiente emocional (CE) para el dinero. El coeficiente intelectual para el dinero se centra en la inteligencia financiera, la cual se obtiene cuando se aprende sobre inversión, derecho tributario y conocimientos monetarios generales. El coeficiente emocional para el dinero es la inteligencia emocional requerida para lidiar con tus reacciones hacia el dinero.

Aunque tengas una maestría en administración de empresas, si tu coeficiente emocional para el dinero es bajo, bien podrías terminar perdiendo recursos. Por eso en este mundo hay una larga lista de individuos extremadamente inteligentes con múltiples letras después de su nombre que han tomado malas decisiones y caído en bancarrota. Para alcanzar una vida de dinero feliz, debes tener tanto un saludable coeficiente intelectual para el dinero como un sano coeficiente emocional para el dinero. Una vez que sepas sobre los aspectos inteligente y emocional de ganar dinero, podrás establecer una excelente relación con él.

¡Vaya!

¡Por fin lo entendí!

Sentí que el misterio de por qué algunas personas tienen riquezas y otras las pierden estaba resuelto. Pero conocer esta información y ser capaz de hacer algo con ella son dos cosas distintas. Desde que recibí esta lección de mi mentor, he aprendido

un par de cosas más e incluso experimentado momentos en los que he ganado y perdido dinero, y puedo decir finalmente que he llegado ya a un punto en el que tengo dinero feliz y vivo con comodidad; algunos me llaman un pequeño millonario feliz. ¿Cómo puedes elevar lo suficiente tu coeficiente intelectual para el dinero y tu coeficiente emocional para el dinero para vivir como un pequeño millonario feliz como yo? Pienso que lo primero que debes hacer es conocer lo esencial.

EL CI PARA EL DINERO DESDE LA PERSPECTIVA DE UN PEQUEÑO MILLONARIO FELIZ

El CI para el dinero tiene a confundirse con la administración del dinero, pero ésta no es su función clave. Claro que es necesario comprender el significado profundo detrás del aspecto intelectual de los recursos; esto quiere decir examinar cómo los ganas, gastas, proteges e incrementas.

GANAR DINERO

Ganar dinero a la manera de un pequeño millonario feliz significaría hacer lo que te gusta y compartir ese don o talento con los demás. Cuando concedes la mayor importancia a ser auténtico y sincero y a compartir tu alegría con quienes te rodean, será inevitable que triunfes. Para ganar dinero, muchas personas creen que deben renunciar a sus valores o controlar a los demás. Hacer dinero no consiste en buscar el modo de derrotar a la competencia o de obtener ganancias con más facilidad y efectividad. Ganar dinero significa ser fiel a ti mismo y ser capaz después de compartir tus aptitudes con el mundo. Como consecuencia de esto, esparcirás alegría adondequiera que vayas, y el dinero que recibas será simplemente una expresión de la gratitud de tus clientes o de tus patrones.

GASTAR DINERO

Cuando gastas tus fondos a la manera de un pequeño millonario feliz con un alto CI para el dinero, no lo haces con un ojo puesto en ser frugal. Por el contrario, tus gastos siempre son conscientes. Estás atento a tu verdadero ser y lo que te hace feliz, así que puedes destinar tus recursos a cosas que expresen inmejorablemente tus deseos. No deseas desperdiciar tu dinero en cosas que no beneficien tu bienestar. Y como tomas estas decisiones conscientemente, el resultado es que nunca sientes que lo hayas malgastado. Uno de los mejores libros que detallan y analizan el modo en que la gente gasta su dinero para obtener los más altos niveles de satisfacción es *Happy Money: The Science of Happier Spending*, de Elizabeth Dunn y Michael Norton. Ellos analizan todas las formas en las que la gente gasta su dinero, y quienes lo destinan a experiencias acordes con sus valores son los más felices de todos. Examinaron minuciosamente los estudios y observaron la conducta humana, con lo que descubrieron que quienes no se concentran en acumular cosas sino en experimentar cosas y estar completamente vivos en el momento presente (¡zen!) son los que se sienten mejor con la forma en que gastan sus recursos.

Si gastar “bien” quiere decir ser frugal o ahorrar, la vida puede volverse un poco angustiosa. De hecho, se convierte en un juego de aplazar cada vez más la satisfacción de los deseos propios. Investiga tus instintos a ser prudente y ahorrativo: ¿por qué temes gastar? ¿Cuál de tus miedos se asocia con gastar? ¿Qué precio estás dispuesto a pagar por las cosas que te hacen feliz? Cuando evalúas tus prioridades y estás atento a las actividades que en verdad te procuran regocijo, puedes gastar con más confianza y saber que las monedas que gastas se han usado de manera inteligente.

PROTEGER EL DINERO

Proteger el dinero tiene menos que ver con acumularlo y mantenerlo lejos de los demás que con crear relaciones significativas en torno al dinero y los demás, y tener siempre claros los límites entre uno y otros. Si siempre has sentido que hay personas en tu vida que tienen planes acerca de tu dinero —como familiares, amigos, empleados y clientes—, el problema no está en el dinero; *está en tus relaciones*. Si alguna de esas personas trama quitarte tus recursos, hay un problema. Por ejemplo, una de las causas de divorcio más comunes y costosas son las dificultades de dinero. El esposo o la esposa tiende a gastar más de lo que el otro quisiera o puede permitirse. Por lo general, una de las partes le oculta a la otra importante información financiera a fin de “protegerse” o proteger su dinero. El resultado: una relación fracturada, lo que inevitablemente conduce al divorcio. Y en el afán de proteger su dinero, terminan perdiendo más. (Quienquiera que haya pasado por un divorcio sabe lo costoso que puede ser.)

Así, la mejor forma de proteger nuestro dinero es proteger nuestras relaciones con la *gente*. Esto incluye obviamente ser claro y directo en los términos de las promesas y obedecer siempre la ley. Pero lo más importante que puedes hacer es fomentar relaciones en las que te comuniques con franqueza y sinceridad. Si las relaciones con quienes te rodean son claras y honestas, habrá poca necesidad de proteger tu dinero más allá de eso.

INCREMENTAR EL DINERO

Cuando hablamos de incrementar el dinero, la mayoría de las personas imaginan automáticamente inversiones y otras técnicas. Sin embargo, para un pequeño millonario feliz incrementarlo es más que un conocimiento superficial de la economía. Significa buscar un propósito en el que creas de corazón y contribuir con fondos a ese propósito. Con una mentalidad de largo plazo, apoyas tu propósito en todas las formas posibles para que triunfe. El factor decisivo para ser un pequeño millonario feliz es armonizar tu dinero con tus valores y convicciones. Tus prácticas de inversión deberían incluir

tus actividades y negocios. Y los frutos de tus esfuerzos —las ganancias— son para que los conserves y disfrutes. Cuando haces esto, te percatas de que los mercados fluctuarán, así que no te preocupas por invertir durante crisis o depresiones. Ni siquiera consideras si ganarás o no, porque tu prioridad es apoyar a la gente que comparte tus valores y visión. La ganancia a largo plazo siempre es la misma: tienes éxito porque inviertes sin cesar, y al final los mercados cambian. Entretanto, todo el dinero feliz que invertiste y las causas y propósitos que tanto te interesan han florecido.

EL CE PARA EL DINERO DESDE LA PERSPECTIVA DE UN PEQUEÑO MILLONARIO FELIZ

El CE para el dinero se refiere a cómo reaccionamos emocionalmente ante la riqueza. Así, es necesario entender el significado profundo detrás de los aspectos emocionales del dinero. Esto quiere decir analizar cómo recibes, disfrutas, te sientes seguro y compartes tu dinero.

RECIBIR DINERO

El acto de recibir es lo más importante cuando se trata de enriquecer tu vida. Si no estás dispuesto a recibir felicidad y abundancia, por más dinero que tengas y por alto que llegues, nunca sentirás dicha y abundancia. Recibir significa *darte la libertad de recibir* y saber que posees un valor inherente que es digno de recibir cosas buenas.

Nunca podré explicar lo bastante la importancia de estar dispuesto a recibir los regalos, oportunidades y posibilidades que se te brindan. A menudo la gente no ve las cosas buenas frente a ella en lugar de recibirlas con alegría. Está tan concentrada en un resultado fijo o en sus creencias negativas que pasa por alto las increíbles oportunidades frente a sus narices y se condena al

fracaso persiguiendo cosas que no son para ella. ¿Alguna vez te has empeñado tanto en trabajar para conseguir algo que crees necesitar que has perdido de vista algo que estaba directamente frente a ti? Si, en cambio, diriges tu atención a las cosas que puedes recibir, te darás cuenta de lo mucho que se te ha dado. Cuando te abres a recibir, das paso a la comprensión de la verdadera abundancia.

DISFRUTAR EL DINERO

Cuando aprecias algo que disfrutas, te pones en verdadero contacto con el presente: estás en un momento zen. Estar completamente presente y compenetrado es la definición misma de la felicidad. No hay pasado ni futuro, sólo presente, y éste es un don. Y cuando gozas de este don, de este presente, experimentas lo que hasta aquí he llamado *abundancia*. No obstante, la mayoría de la gente no siente eso. Para muchos, la vida es una competencia: aun si ganan algo, no hay tiempo que perder en disfrutarlo. ¡Tienen que prepararse para la carrera siguiente! Si no lo hacen, creen que la próxima vez otro los vencerá. Las personas con esta mentalidad de competencia/escasez son ajenas al momento presente. Lamentan sus fracasos del pasado o se preocupan interminable e innecesariamente por los fracasos que les esperan. El resultado es que nunca logran apreciar ni gozar de los frutos de su esfuerzo. ¿Acaso eso no es igual que no haber conseguido fruto alguno?

Para experimentar abundancia debes estar cien por ciento en el presente. Para disfrutar de la vida y de la riqueza, haz una pausa y percibe el aroma de las rosas proverbiales. Si siempre saltas de un momento al siguiente, pasarás por alto la abundancia que está a tu disposición *ahora*.

CONFIAR EN EL FLUJO DEL DINERO

El dinero nos preocupa porque tenemos miedo y no confiamos en que siempre llegará. Para percartarte por completo del potencial de

tu vida, debes comprender que el dinero y la abundancia no son lo único que importa; también es importante tu seguridad en tus capacidades. Aun si tu suministro de fondos es bajo, la seguridad y la autoestima te dirigirán al corazón mismo de la abundancia.

No es exagerado afirmar que a muchas personas les agobia la duda. Y el camino de la desconfianza en uno mismo tiene un solo destino: el miedo. Miedo a intentar cosas nuevas. Miedo a hacer lo que sea. Miedo a compartir tus habilidades y talentos. Miedo al ridículo. Si quieres ser un pequeño millonario feliz, debes acrecentar tu seguridad en ti mismo y en tus aptitudes.

Las personas seguras de sí mismas no son así porque sean ricas. *¡Son ricas porque son seguras!* Debes confiar en ti mismo para poder obtener dinero. Todo éxito se desprende de la seguridad en uno mismo. Y cuando somos capaces de confiar en el flujo del dinero, tanto en su entrada como en su salida, la seguridad en nosotros surge de manera natural.

Una de las principales causas de que el efectivo nos produzca estrés es que no confiamos en su flujo. Nos preocupa que lo que ganamos no alcance para sostener nuestro futuro. Nos preocupa que nuestras ideas y proyectos no valgan el tiempo y energía que invertimos en ellos. Pero para ser decididos y actuar con seguridad, tenemos que aceptar que el dinero es fluctuante.

COMPARTIR

Cuando vives como un pequeño millonario feliz, sabes que la vida es algo que debe compartirse. Compartir tu alegría con los demás y ofrecerles tus habilidades requiere no titubear. Sabes que compartir tu alegría con otros aumenta exponencialmente tu dicha personal. Una vez que experimentas la felicidad como algo que haces con los demás, te das cuenta de que en realidad no puede ser de ninguna otra manera. Hacer algo exclusivamente para ti deja de resultar interesante. Compartir debería formar parte de cada aspecto de tu vida, así compartas dicha, dinero, servicios o tus dones o talentos. Lo que importa es lo que haces con eso: ¡que compartas! Y esto

significa compartir con todos tus conocidos: tus familiares, amigos, compañeros de trabajo, proveedores, clientes y la sociedad en general. Cuanto más compartas y más generoso seas con tu tiempo, talentos y dones, más abundancia fluirá hacia ti. ¿Por qué? El principio del compartir está ligado con la ley natural. El mundo natural es un mundo de compartir. Todo está ligado con todo lo demás, y cuando una parte sufre, el todo se desequilibra. Si muchas personas estuvieran más dispuestas a compartir y a hacer partícipes a los demás de la alegría de la vida, gran parte de los problemas del mundo desaparecerían muy pronto. Como dijo tan elocuentemente Lynne Twist en *The Soul of Money: Transforming Your Relationship with Money and Life*:

El dinero es como el agua. Puede ser un conducto para el compromiso, una corriente de amor.

El dinero que se mueve en la dirección de nuestros más altos compromisos nos enriquece y enriquece nuestro mundo.

Lo que aprecias, aumenta de valor.

Cuando haces una diferencia con lo que tienes, se expande.

La colaboración crea prosperidad.

La verdadera abundancia se desprende de lo suficiente, nunca de lo de más.

El dinero porta nuestras intenciones. Si lo usamos con integridad, promueve integridad.

Conoce el flujo: asume la responsabilidad de la forma en que tu dinero se mueve en el mundo.

Permite que tu alma inspire a tu dinero y que tu dinero exprese tu alma.

Accede a tus bienes: no sólo al dinero, sino también a tu carácter y capacidades, tus relaciones y otros recursos no relacionados con lo monetario.

TIPOS DE CE PARA EL DINERO

Tu relación con el dinero se expresa hasta cierto punto en un patrón. Si nunca se te enseñó sobre el dinero, es probable que pertenezcas a uno entre varios tipos comunes de personalidad.

Conocer tu patrón es un medio para comprender la motivación detrás de tus actos. El primer paso para crear una relación más sana con el dinero es hacer un sincero análisis del mapa para que sepas dónde te encuentras en este momento.

Cuando comprendes la situación en la que te hallas en el presente, el siguiente paso es darte la vuelta e indagar cómo llegaste ahí y desde dónde. Entretanto, comprenderás muchas cosas acerca de ti mismo. Explorarás secretos de familia, relatos de juventud de tus padres e incluso hechos sorprendentes de cuando tus abuelos eran chicos. Investigar de este modo tus raíces te permitirá conocerte más a fondo. Una vez que hayas identificado tus raíces, podrás reprogramarte con nuevos valores que reflejen quién eres de verdad y cómo te gustaría ser.

Desde la perspectiva del CE para el dinero, las personas que se enredan con el dinero pueden dividirse en tres amplios tipos: el tipo que se enreda activamente con el dinero e intenta controlarlo; el tipo que trata de no tener nada que ver con el dinero, y el tipo que intenta activamente alejarse lo más posible de él. Llamo tipo “indiferente” al que intenta no tener nada que ver con el dinero, y tipo “monje” al que trata de alejarse de él lo más posible.

Hay asimismo tres variantes del tipo que se involucra activamente con el dinero, dependiendo de cómo quiera controlarlo: el “acaparador”, el “gastador” y el “adicto a ganar dinero”. Estos tres subtipos, junto con los dos tipos que mencioné en el párrafo anterior, componen las cinco personalidades básicas relacionadas con el dinero.

Entre los tres tipos de personalidad que se involucran activamente con el dinero, hay algunos más comunes que aparecen como combinación de dos o más de los tipos básicos. Por ejemplo:

Acaparador + gastador = tipo “gastador reprimido”

Éste suele ser alguien que ahorra cierta cantidad y después la gasta (disipa) completa de un solo golpe.

Gastador + adicto a ganar dinero = tipo “apostador”

Alguien con este tipo de personalidad gana mucho y no vacila en gastar mucho.

Acaparador + gastador + adicto a ganar dinero = tipo “aprensivo”

Alguien que es una combinación de los tres tipos activos con el dinero tiene más probabilidades de preocuparse durante cada hora del día.

Existen además varios tipos distintivos de personalidad relacionados con el dinero que son resultado de diversas combinaciones de todos los anteriores. Veamos qué personalidad te parece vagamente familiar.

EL AHORRADOR COMPULSIVO (ATESORADOR)

Este tipo de personalidad de CE para el dinero adora el ahorro. Su afición preferida es ahorrar dinero. Y resulta que su talento especial también consiste en —¡sorpresa!— ahorrar. Si encuentra una moneda de baja denominación en la calle, la recogerá y la depositará directamente en la alcancía que tiene en casa. Cree que ahorrar dinero es la mejor manera de garantizar su seguridad en la vida. Esto es tan determinante de su modo de vivir que su estilo de vida suele ser muy frugal. Usualmente es experto en ofertas en las tiendas. Podría darte excelentes consejos sobre cuál compañía telefónica es la más barata, cuál tarjeta de puntos la más valiosa y cuándo comprar boletos de avión al precio más bajo posible. Este tipo de persona se siente más viva que nunca cuando consulta su cuenta de ahorros y ve que aumenta a un ritmo sostenido.

El ahorrador compulsivo considera que disfrutar las delicias de la vida es su enemigo mortal. De hecho, por regla general ninguno de sus pasatiempos y actividades de rutina cuesta mucho dinero. A menudo ha olvidado los sueños de su niñez acerca de cómo quería vivir algún día, pues ya no le preocupa lo que lo motivó a empezar a ahorrar.

La trama previa del ahorrador compulsivo se desprende de malos recuerdos y temores sobre el dinero en su infancia. Creció en una familia de escasos recursos, y por tanto sufrió muchas experiencias de dolor y soledad. Tal vez el negocio familiar cayó en bancarrota, o sus padres no fueron capaces de ganar mucho dinero. Es muy común que los efectos de una quiebra en la generación de

los abuelos se prolonguen hasta la presente generación, y que transmitan el temor de que los recursos se agoten. Si este tipo de personalidad sufrió debido a una mala relación de sus padres con el dinero, llevará consigo una fuerte determinación de no hacer lo mismo. Sin embargo, este tipo suele desconocer, o ser incapaz de determinar, en qué momento el miedo al dinero se apoderó de su existencia y empezó a controlarla. El ahorrador compulsivo está convencido de que su razonamiento es sólido y de que todo lo que hace es correcto.

Si piensas que podrías ser un ahorrador compulsivo, quizás ésta sea una buena oportunidad para enfrentar finalmente tus ansiedades o temores sobre el dinero y analizar más a fondo cuándo los desarrollaste. Por más que ahorres, nunca eliminarás la incomodidad que sientes con el dinero y que te motiva a aferrarte a él. Muchos ahorradores compulsivos tienen tanto miedo de que sus fondos se acaben que pasan la vida entera sin gastar nada del dinero que han ahorrado durante tanto tiempo.

EL GASTADOR COMPULSIVO (DESPILFARRADOR)

El gastador compulsivo adora gastar. Si este tipo de personalidad de CE para el dinero ve una moneda en la banqueta, jamás se le ocurrirá depositarla en una alcancía, como el ahorrador compulsivo. El gastador compulsivo la llevará directamente a la máquina despachadora más próxima y disfrutará de un refresco gratis. Jamás comprenderá la culpa que siente el ahorrador compulsivo por gastar en algo y, por el contrario, se sentirá incómodo si guarda su dinero.

Como amigos, los ahorradores compulsivos son muy tediosos, mientras que los gastadores compulsivos se asegurarán de que la pases en grande. Son adeptos al lema: "Sólo se vive una vez". Muchos gastadores compulsivos tienen una personalidad amigable y extrovertida y son muy divertidos. Les encanta dar regalos o agasajar a la gente con algo especial sin ninguna razón específica. Te dirán que la causa de la depresión económica es que la gente ha dejado de gastar, y se sienten curiosamente orgullosos de mantener

la economía a flote por sí solos. En casos extremos, los gastadores compulsivos pueden estar en riesgo de quebrar si gastan sistemáticamente más de lo que ganan.

Hay una razón de que los gastadores compulsivos se comporten como lo hacen. Este tipo de personalidad gasta para sentir que tiene el control. Es natural que la gente sienta cierto nivel de control personal sobre sus circunstancias cada vez que adquiere algo. En la caja registradora, el personal reacciona cortésmente con una reverencia (al menos en Japón) y escucha con atención todo lo que el cliente le dice. Esto puede dar a los gastadores compulsivos una sensación de respeto por sí mismo o de reconocimiento de su valor como seres humanos que no experimentan con frecuencia en otros aspectos de su vida. Los gastadores compulsivos tienen por lo general una autoestima baja y sienten sin cesar que se ahogarán. Para escapar de esa sensación, se apresuran a gastar, a fin de liberar la tensión y subirse el ánimo. No obstante, este método disipa la sensación de sofocación sólo por un corto periodo. Tan pronto como el empleado empaqueta las cosas y se las tiende al cliente, éste ve regresar sus sensaciones negativas. Muchos gastadores compulsivos son incapaces de disfrutar de verdad lo que compran. Varias prendas nuevas podrían terminar permanentemente guardadas en un ropero sin haber sido usadas una sola vez.

Lo interesante del gastador compulsivo es que en la mayoría de los casos fue educado por ahorradores compulsivos. Su forma de gastar es un juicio o una reacción contra la sofocación o tedio que sentía de niño porque sus padres imponían un gasto conservador.

EL GANADOR COMPULSIVO DE DINERO

El tipo de personalidad del ganador compulsivo de dinero cree que la vida marcha inmejorablemente cuando él gana todo el dinero posible. Si este tipo de CE para el dinero encuentra una moneda en la acera, se asegurará de que todos a su alrededor vean que ésa es una prueba de que la suerte existe y de que siempre está de su

lado. Este tipo de persona dedica casi toda su energía a mejorar su habilidad para ganar más. No se siente culpable por concentrarse en la eficiencia en el trabajo, las habilidades para administrar su tiempo o el éxito en los negocios en lugar de pasar tiempo con sus amigos o familiares. Esto se debe en parte a que cree de verdad que todo lo que hace es por el bien de su familia.

Los ganadores compulsivos de dinero viven de la aprobación y el reconocimiento de los demás a su éxito financiero. Por desgracia, nunca cesarán de ansiar atención, por mucho dinero que ganen.

EL TIPO INDIFERENTE AL DINERO

Este tipo apenas se da cuenta de que el dinero existe. Si encuentra una moneda en la calle, es probable que pase junto a ella sin siquiera notarla. La persona indiferente al dinero es común entre los profesores, maestros, servidores públicos, médicos, investigadores, artistas y amas de casa. Todos ellos viven como si el dinero no fuera un factor importante. Su vida diaria podría consistir en levantarse, llevar consigo su lonchera en el tren que los conduce al trabajo y pasar el día entero dedicados a sus tareas antes de volver a casa. Los días transcurren sin que gasten en nada ni piensen mucho en sus recursos. El tipo despreocupado/indiferente suele dejar el manejo de las finanzas a su pareja o cónyuge, al punto de ignorar cuánto tiene o dónde se encuentran los documentos financieros importantes. Simplemente esto no les preocupa. Desde luego que este tipo tiene que usar dinero para vivir, pero su corazón no está atado a inquietudes relacionadas con ese asunto.

Gozar de bienestar económico es una característica común de este tipo. Para comenzar, no hace uso del dinero, así que naturalmente lo ahorra. Desde niño gozó de comodidades financieras y no pensaba mucho en el dinero en un sentido u otro. Podría decirse asimismo que es habitualmente feliz.

Sin embargo, si la persona que se hace cargo de su sistema financiero se ausenta, se desencadenará la tragedia. Una vez asistí a un artista con problemas legales respecto a sus finanzas después

de que su esposa, quien se había encargado de esos asuntos, falleció de pronto. Este señor apenas si sabía dónde estaba su cartera y de repente se vio convertido en el único responsable de la contabilidad de su hogar. Este tipo despreocupado es feliz mientras pueda permitirse la despreocupación, porque la realidad de las responsabilidades económicas bien podría alcanzarlo, como suele suceder.

EL HIPPIE

Este tipo de personalidad piensa básicamente que el dinero es malo. Si encontrara una moneda en la calle, instintivamente se la daría a la beneficencia pública o al menos la usaría para una necesidad. Se sentiría mal si la gastara para él mismo.

Los hippies tienden a ver el dinero como fuente de problemas. Querrían que el mundo se interesara menos en ganar dinero y en el consumismo.

Este tipo concede valor a no “venderse” a ningún precio. Quiere llevar una vida lo menos afectada posible por el dinero.

AHORRADOR-DERROCHADOR

Este tipo es una combinación del ahorrador y el gastador. El ahorrador-derrochador suele ser muy serio y estricto, pero de repente se siente impulsado a hacer algo, a usar su dinero. Las personas a su alrededor son tomadas por sorpresa cuando este tipo, usualmente trabajador y aparentemente seguro con su dinero, vuelve a quebrar.

Lo que hace es tratar de controlar su vida mediante el ahorro. Ahorra con diligencia, convencido de que esto es lo mejor que puede hacer. Pero cuando ya no aguanta más, todo se desploma de golpe. El péndulo oscila en su caso del ahorrador al gastador.

Cuando usa sus ahorros, los usa mal, en cosas que no necesita o no utilizará. Podría pensar en comprar un automóvil pese a que no tenga licencia para conducir. Podría decir: “El precio era tan bueno

que me dieron ganas de comprarlo de una vez. De todas formas pensaba conseguir pronto mi licencia”. Conocí a una señora que compró en miles de dólares un aparato para peinadores profesionales. Dijo que había trabajado muchas horas extra y que merecía algo hermoso como eso. Pero no tardó en lamentar su compra. Pensó que, ya que lo tenía, bien podría usarlo; por alguna razón, sin embargo, le bastaba verlo para sentirse culpable, así que hasta la fecha permanece guardado en su clóset.

EL APOSTADOR

Este tipo es una combinación del ganador compulsivo de dinero y el gastador compulsivo. Le gusta la emoción y busca la adrenalina. Está dispuesto a correr grandes riesgos, pero sólo lo hacen feliz las victorias y lamenta las derrotas. El fin que persigue el apostador no se reduce a aumentar sus bienes, aunque podría estar convencido de lo contrario. El estremecimiento del riesgo y la promesa de recompensas son un placer en sí mismo en el que puede perderse. Por consiguiente, es dado a súbitas ganancias caídas del cielo o a pérdidas devastadoras.

Éste es el tipo al que le emociona operar en materias primas y capital de riesgo, y ve la monotonía de lo sistemático como una especie de muerte. Podría decir incluso que preferiría morir a llevar una vida monótona. He observado que el apostador es educado a veces por el ahorrador compulsivo. El tedio de vivir con padres demasiado estrictos con el dinero suele encaminar a un niño hacia la personalidad del derrochador o el apostador.

EL APRENSIVO

Este tipo siempre está inquieto por sus haberes. Por más dinero que tenga, le preocupa. Teme perderlo. Y si no lo tiene, esto también le inquieta.

Los aprensivos no confían en la vida. Tienden a suponer que el futuro estará plagado de problemas, y eso les aflige. Es como

preocuparse por los intereses de un préstamo que no recuerdas haber obtenido.

Carece también de seguridad en su potencial como ser humano. Le falta autoestima y la seguridad básica que se requiere para ejecutar tareas. Aun si es próspero, le preocupa que suceda algo terrible que arrase con él.

Es importante mencionar que esta clase de preocupación no está directamente vinculada con el dinero. Más bien, el miedo a la vida en general se proyecta específicamente en el dinero. Mientras estos temores no se resuelvan, la inquietud por el dinero no cesará.

CÓMO SUPERAR TU TIPO DE PERSONALIDAD Y CUÁLES SON LAS CINCO EMOCIONES NEGATIVAS QUE TE IMPIDEN PROSPERAR

Ya estudiamos las razones de que muchos de nosotros no podamos entrar en el mundo del pequeño millonario feliz y examinamos los tipos de personalidad relacionados con el dinero firmemente asociados con la forma en que se nos educó. ¿Cómo podemos rebasar nuestras limitantes conductas y creencias en torno al dinero? ¿Existe una manera de vencer nuestra situación presente? Yo pienso que sí, aunque esto requiere conocer un poco mejor los impedimentos que no nos permiten entrar de lleno en el presente y armonizar con la abundancia a nuestra disposición. He aquí algunos de los impedimentos más comunes que todos enfrentamos:

1. ANSIEDAD

Con frecuencia, la emoción negativa más fácil de comprender se describe como ansiedad. La ansiedad es la incomodidad e intranquilidad que se experimenta cuando se actúa o se planea hacerlo.

Dos importantes cosas entran en operación cuando se trata de la ansiedad. La primera es una sensación de incomodidad cuando se está junto al precipicio de poner en marcha algo nuevo. Aunque

esta sensación se manifiesta como una emoción negativa, también es un indicio de que el cambio está cerca.

La segunda es que esa incomodidad puede hacer surgir otras emociones negativas más profundamente ocultas. La ansiedad es una de las emociones de las que es más sencillo tomar conciencia. Cuando indagamos los motivos de que nos sintamos ansiosos, descubrimos sentimientos que quizás ignorábamos. La ansiedad suele ser una señal de que debemos prestar más atención a nuestro estado emocional.

2. TEMOR

Muchos de nosotros tememos al cambio. Tememos perder la amistad y el amor, y tememos la pérdida misma. Por esta razón, invertimos un esfuerzo considerable en controlar nuestra exposición a las pérdidas.

Las personas optimistas temen a la idea de sentir miedo. Si el temor las invade, tienen la abrumadora sensación de que todo se vendrá abajo, y poseen una aversión natural a pensar en cualquier cosa que pueda suscitar esas emociones. No obstante, huir del temor no es la forma de derrotarlo; sólo si lo atacamos de frente podremos controlarlo.

3. DUDA

Cuando emprendemos algo nuevo, no es raro que se presente una sensación simultánea que quizá no podamos manejar. Se trata de la duda. La voz de la duda también puede proceder de otras personas. Un amigo o familiar podría insinuar una comparación entre nosotros y otro individuo, y causar de este modo que nos sintamos inseguros. Con un poco de introspección extra, veremos que, sea cual fuere la causa de la duda, en realidad procede de nuestro interior.

La duda es lo que nos impide entrar en un mundo nuevo. Cuando alguien se pone contra nosotros o nos critica, nos da la

oportunidad de descubrir las dudas que llevamos en nosotros mismos y de enfrentarlas.

4. CULPA

Cierto tipo de personas necesitan que todos los que las rodean estén de acuerdo con ellas. Esto se debe a que discrepar de alguien hace que se sientan culpables. Cuando nos sentimos culpables, tenemos la impresión de que hicimos algo malo. Pero si obtenemos la aprobación y el acuerdo de los demás, la sensación negativa de la culpa puede evitarse. Sin embargo, la reprobación de una persona podría pesar más que la aprobación de otras diez. Esta sensación puede impedir el progreso personal de un individuo.

5. NEGLIGENCIA (DE UNO MISMO)

La última emoción del espectro de sensaciones negativas es la falta de autoestima. Sin ella, una vida feliz y acaudalada no es posible. Aun si la dicha y la opulencia vinieran a dar a nuestras manos, una falta de autoestima nos impediría acogerlas de verdad o experimentarlas.

Resolver nuestras sensaciones negativas para con nosotros mismos —y el dinero— es la clave para abrirnos a toda clase de posibilidades. Cuando operamos en un estado de ansiedad, miedo, duda, culpa o autonegligencia, bloqueamos literalmente el flujo de la energía y la buena suerte en nuestra vida. Si ponemos los ojos en todo lo que puede marchar mal, es imposible que veamos las oportunidades que nos aguardan. Cuando sucumbimos a la desconfianza de nosotros mismos y nos deprimimos, es imposible que salgamos al mundo y alcancemos grandes alturas.

Cuanto más pronto te des cuenta de que lo único que te limita eres *tú mismo*, a causa de tus pensamientos negativos, más rápido podrás transitar a un estado en el que puedas aumentar tu CI y CE para el dinero, así como tu sensación general de paz, prosperidad y abundancia.

CÓMO INCREMENTAR TU CI Y CE PARA EL DINERO

Muchas personas piensan que el CI para el dinero es importante. Pero después de asesorar a muchos individuos y de ver cómo han cambiado en los últimos veinte años, pienso que el CE para el dinero es mucho más importante.

Numerosos errores relacionados con el dinero tienen que ver con las emociones. Tú podrías ser la persona más inteligente del mundo, pero si no controlas tus emociones y el modo en que afectan tu conducta, será imposible que tomes buenas y claras decisiones en torno al dinero. Una forma de lograrlo, creo yo, es que tomes conciencia de tus emociones, tus proclividades innatas y tipo de personalidad, y que busques después un mentor que te ayude a evaluar tu relación con el dinero y te guíe en tu carrera.

Tal vez pienses que no hay nadie cerca de ti que se ajuste a esa descripción. Yo sentí lo mismo hace treinta años. Sin embargo, cuando la busques, te sorprenderá lo rápido que aparecerá esa persona. Podría ser el tío de tu mejor amigo o el primo de un colega. Esta etapa podría ser la más difícil. Quizá sientas timidez, o no quieras que tus amigos se enteren de tu súbito interés en el dinero. Pero no tienes nada de qué avergonzarte.

De hecho, debes sentirte orgulloso de haber emprendido un viaje. Será un camino que tus amigos y seres queridos podrán recorrer después de ti. Yo he sentido orgullo durante toda mi vida. Fui el primero en mi familia en asistir a la universidad, y eso me enorgulleció. Cuando me retiré para cuidar de mi hija, todos se alarmaron y asombraron. En Japón, cuando una esposa se embaraza, corresponde al esposo trabajar con más intensidad. ¡No es momento de abandonar el empleo! Pero después de que escribí sobre mis experiencias, muchos jóvenes padres japoneses se retiraron para cuidar de sus bebés e iniciaron una especie de movimiento a favor de que los hombres participen más en la educación de sus hijos, algo que también me enorgulleció. Me convertí en su mentor, y muchos siguieron mi ejemplo y se convirtieron en mentores de quienes los rodeaban. Es importante que busques a alguien que pueda guiarte. Creo de verdad en el

antiguo adagio que reza: “El maestro aparecerá cuando los discípulos estén listos”.

Si tú estás listo, él se presentará.

SENDEROS HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA

Existen varias vías para ser financieramente libre, Una de ellas es abandonar la sociedad moderna. Tengo amigos que han hecho eso. Viven en el campo, cultivan sus alimentos y gastan muy poco. No tienes que preocuparte por el dinero si eliges ese estilo de vida. No tienes necesidad de cenar fuera en un restaurante reconocido por Michelin ni de vestir con elegancia. En cambio, puedes comer zanahorias orgánicas y otras verduras y vestir cómodamente. Puedes convivir con las aves.

Algunos sueñan con ese estilo de vida feliz. Y muchos otros, en especial la gente de ciudad, no pueden imaginarse siquiera haciendo tal cosa. Cada quien lo suyo, dicen.

Otra vía consiste en crear un flujo de efectivo que te permita tener suficientes bienes e ingresos para vivir como siempre has soñado. Ésta es otra forma de vivir con libertad financiera.

Si quieres seguir esta ruta, debes optimizar tu CI y CE para el dinero, y cuando lo hagas trabajarás más creativamente, sólo gastarás en cosas de verdad importantes (porque habrás identificado lo que te importa) y podrás mantener tu mente en el presente y estar agradecido por cada momento de tu vida. Quizá desees seguir alguna de las sugerencias siguientes:

NO AHORRES POR ANSIEDAD

Muchas personas ahorran dinero por miedo al futuro. Podrían enfermarse o perder su empleo, así que ahorran para los malos tiempos. Por eso mucha gente ahorra: en caso de que ocurra algo malo.

Pero si ahorras por ansiedad o temor, no harás otra cosa que alimentar esas emociones negativas, y poner más impedimentos al flujo del dinero.

Un efecto secundario de esto es que por más que ahorres, tu ansiedad por el dinero no desaparecerá. Si estás quebrado, podrías pensar que debes ahorrar lo necesario para una semana si quieres sentirte tranquilo. Pero si ahorras para una semana, sentirás que necesitas recursos para un mes. Después, podrías requerir lo indispensable para uno o dos años, y más tarde para cinco. Esto no termina nunca. Aun si pudieras ahorrar lo bastante para el resto de tu vida, empezarías a preocuparte por la posibilidad de que lo pierdas todo.

Así, tu ansiedad no desaparece nunca. ¿Por qué? Porque no se relaciona en absoluto con el dinero. *La ansiedad y el temor están profundamente arraigados en tu psicología.*

Creemos que nuestros temores se deben al dinero, cuando en realidad es al futuro y al cambio a lo que tememos.

¿Hay una solución a esta locura? Si vas a ahorrar, hazlo e imagina las muchas formas agradables en las que gastarás tus ahorros. Podrías viajar, comer en un restaurante elegante, recibir un masaje, retirarte a un lugar de tu gusto o gastar en tus hijos y seres queridos. ¿Ves la diferencia? De este modo infundes aprecio, amor, esperanza y energía positiva en tus recursos, con lo que garantizas que fluyan más de ellos. Comprendes que tu dinero está ahí para sostener tu dicha y diversión. Si imaginas todas las cosas entretenidas que puedes hacer con tus ahorros, no podrás preocuparte al mismo tiempo. La mente humana es muy simple: no puede procesar dos emociones al mismo tiempo. Concentra tu mente en cosas divertidas, positivas y optimistas. Tu cuenta de ahorros —y tu mente— te lo agradecerá.

PERDERÁS DINERO ANTES DE ATRAERLO

Podría parecer extraño, pero esto es cierto. He entrevistado a miles de millonarios en el mundo entero, así que cuento con cuantiosos

datos que lo confirman. De hecho, llevé a cabo un estudio con Kodansha, una de las más prestigiosas editoriales japonesas, titulado *How Ordinary People Became Millionaires*, en el que examiné a diez mil millonarios y la forma en que alcanzaron el éxito. Descubrí varias cosas, una de las cuales fue que todos perdieron mucho y experimentaron pérdidas y fracasos antes de acumular riquezas. Perdieron de varias formas: a causa de malas inversiones, robo de empleados o negocios fallidos.

Así que no te desanimes por el primer revés. En cambio, piensa que estás un paso más cerca del éxito. Porque después de perder un poco, empezarás a atraer dinero, aunque, desde luego, sólo si mantienes una actitud positiva y estás dispuesto a recibir el éxito futuro.

LA GENTE AGRADABLE ATRAE DINERO

Otros hallazgos fueron que las personas a las que les gusta lo que hacen tienen más probabilidades de ser exitosas que aquellas que no se sienten realizadas en su trabajo.

La gente que hace lo que le gusta tiene más pasión, hace un esfuerzo extra por sus clientes y es más servicial. Sus clientes y proveedores la aprecian y respetan más.

En una palabra, son personas *agradables*.

Si deseas tener un más alto CE para el dinero, debes querer a la gente. Entre más aprecies a los demás, más recibirás.

La gente responde a quien la estima. El dinero fluirá a estas personas. Si más personas te aprecian, más dinero fluirá.

ASIGNA A TUS SERVICIOS UN PRECIO CONSECUENTE

Individuos que trabajan por su cuenta suelen preguntarme acerca de cómo cotizar sus servicios. Se preguntan a menudo cuál es el precio correcto por cobrar. No preguntan *cómo*. Quieren saber más sobre la forma de elevar sus precios sin perder clientes. Temen subir sus precios, porque creen que esto les hará perder clientes potenciales.

“Ponerse precio” es un tanto alarmante. Lo mismo puede decirse de pedir un aumento.

Lo interesante es que, sea cual fuere el precio que fijes, tendrás clientes. Sin embargo, no serán los mismos: personas diferentes tienen necesidades y aptitudes distintas. Si asignas un precio bajo, atraerás a quienes pueden pagar esos precios; si asignas un precio alto, perderás a los clientes que pagan poco pero atraerás a los que están dispuestos a pagar más.

La pregunta es: ¿estás listo para cobrar precios más altos y atraer a clientes diferentes?

ARIGATO Y APRENDER A MARO

Por lo general creemos que entre más grande, mejor. Pero la gente que persigue con ansia grandes cantidades de dinero y riquezas suele fracasar, y con ese fracaso se presenta también mucho estrés. En lo referente al peso, muchas personas dicen que quieren perder unos kilos. No oirás a muchas personas decir que desean subir de peso, pero en ocasiones encontrarás a alguien que se siente bien tal como es.

En términos de dinero, he oído a muchas personas decir que quieren más, pero es raro que alguien diga que tiene demasiado. Sólo he conocido a un señor que dijo tener suficiente. He mencionado a mi mentor Wahei Takeda un par de veces en estas páginas. Escribí sobre el tema de tener “suficiente” en un libro titulado *Maro Up! The Secret of Success Begins with Arigato*, que escribí en colaboración con Janet Bray Attwood. Antes de que Wahei muriera, tuve el privilegio y el honor de aprender de él, y era con mucho la persona más feliz que he conocido. Aunque la mayoría de la gente alrededor del mundo desconoce a este gran hombre, él era el Warren Buffett de Japón, para expresarlo en términos relativos. Dirigía una de las fábricas de dulces más grandes del país, y lo que volvía única su compañía era que los trabajadores escuchaban a niños que canturreaban *arigato*, palabra que significa “gracias”, mientras elaboraban sus muy populares

caramelos especiales para bebés. Wahei pensaba que la energía procedente de los niños que cantaban al mismo tiempo que los trabajadores elaboraban los caramelos era el motivo de que éstos se vendieran tanto. Y yo estoy convencido de que mi éxito es consecuencia directa de la filosofía de Wahei de decir *arigato* en todo momento y de la aplicación de su filosofía de *maro* a mi vida y mis negocios.

¿Qué es *maro*? Abreviación de *magokoro*, término japonés que en español significa “corazón sincero”. Puede decirse que el *maro* es fuerte en quienes tienen un corazón puro y llevan una vida recta. Aun en japonés es difícil definir *maro* porque se trata de un estado espiritual, pero podría caracterizarse como un estado desinteresado, lo contrario al ego. Podría concebirse como el extremo más profundo de la conciencia personal, parecido a la conciencia colectiva, el nivel en el que toda la humanidad y el universo son uno. Así, *maro* es el manantial de nuestro amor incondicional a los demás y a nosotros mismos.

Alcanzar un estado de *maro* es la clave del éxito. Wahei decía que quienes están en contacto con el *maro* crean siempre situaciones de beneficio mutuo con los demás. De esto se desprende que si tienes un corazón puro y una sinceridad genuina, no sólo la gente te tratará mejor, sino que también comenzarás a sentir que el universo entero te sostiene.

Según Wahei, cuando tu *maro* aumenta, atraes infinitud de milagros en tu vida.

EN QUÉ CONSISTE EL *MARO*

Cuando tu *maro* se incrementa,

- te vuelves más magnético y atraes y emites energía positiva. Ésta te rodea de gente y cosas buenas de apreciar, lo que genera entonces un ciclo de felicidad y abundancia;
- te vuelves más apasionado y vigoroso para hacer las cosas que más te importan. Eres más intuitivo y puedes elegir la

mejor forma de vivir. Y como haces lo que más te gusta, constantemente abres puertas a nuevas y emocionantes oportunidades y a una mayor abundancia, y

- expresas más gratitud por la vida. Te descubres diciendo “Gracias” más que antes. Tu gratitud es contagiosa y llenas a quienes te rodean de energía positiva. Así, los demás comienzan a expresar gratitud y dan también la bienvenida a más abundancia en su vida.

MÁS SOBRE WAHEI Y LO QUE PODEMOS APRENDER DE ÉL

Wahei Takeda nació en Nagoya, Japón, en 1932. Hijo de un confitero local, a tierna edad su padre le enseñó a hacer dulces y galletas, así que tiempo después ya administraba el negocio familiar. Su creatividad favoreció las ventas, y cuando ofreció la primera galleta sándwich rellena de crema, fue un gran éxito. Luego de triunfar en la industria dulcera, se expandió a los bienes raíces y las inversiones, y se enriqueció tanto que terminó por conocerse como el Warren Buffett de Japón.

Wahei decidió dedicar más tiempo a fomentar el crecimiento de pequeñas empresas, y se convirtió en lo que él mismo llamaba un “filántropo comunitario”. A todo lo largo de su muy exitosa carrera, su filosofía de *maro* inspiró a miles de personas a ser más generosas y a abrirse al ir y venir del dinero en su vida.

Él creía que la bondad, la generosidad y la gratitud eran la clave de la felicidad y la prosperidad. Inspirado por la sabiduría del sintoísmo, examinó con atención cómo podía la gente atraer la buena suerte a su vida. Mientras reflexionaba en las diferencias entre ricos felices y tristes, reconoció que la razón de que fuera feliz era que siempre se sentía satisfecho con lo que tenía. La codicia no lo consumía; en cambio, veía cómo procurar abundancia también a los demás. La satisfacción interior y la gratitud son la esencia de la filosofía del *maro*.

En lo personal, pienso que tengo suficiente dinero para ser feliz y vivir en la abundancia. Creo también que el dinero siempre llegará

a mí en el momento perfecto. No tenemos que esperar a tener todo el efectivo del mundo para empezar a vivir. Lo único que necesitamos es saber cuándo dar vuelta a la izquierda y cuándo a la derecha para obtener justo lo que requerimos en el momento exacto en que nos hace falta. Muchos quisieran tener montañas de reservas de dinero a la mano para no preocuparse el resto de su vida, pero demasiado dinero podría ser en realidad más una carga que una bendición si tu contenedor no es del tamaño adecuado.

Cuando yo me dedicaba a la contabilidad, vi que muchas familias acaudaladas padecían la carga de tener demasiado dinero. Los hijos de padres ricos solían toparse con dificultades en la vida. Los padres poseían grandes riquezas porque habían trabajado mucho, cumplido sus metas y establecido buenas relaciones con otras personas. En cambio, los hijos sufrían a veces porque deseaban demasiado; sus necesidades eran tan grandes que no encontraban su propósito en la vida. Era fácil que se involucraran en las drogas y el alcohol, sin saber jamás qué les procuraría genuina alegría.

Todos los millonarios verdaderamente felices que he conocido no encontraron su felicidad en el dinero, sino en hacer lo que les gustaba. Trabajaban porque les encantaba hacerlo.

Los hijos de padres felices y prósperos tienden a florecer más tarde en la vida gracias a que sus padres prefirieron pasar más tiempo con ellos que sobarse el lomo en un empleo que en realidad no les agradaba.

Los hijos de padres ricos pero desdichados suelen heredar dinero sin descubrir qué les da felicidad en un nivel personal y profesional. Esto se debe en parte a que esos padres suelen dedicar demasiado tiempo a sus negocios, con la intención de ganar más. Si se sienten perdidos en la vida y que trabajan sólo por dinero, es probable que sus negocios crezcan, pero no pasarán con sus hijos tanto tiempo como habrían deseado.

TU SISTEMA DE CREENCIAS RELATIVAS AL DINERO

Mientras que Wahei me enseñó su filosofía del dinero, mi padre también me dio una instrucción útil y significativa. Me enseñó que existe una razón de que la gente de éxito sea así y de que la gente sin él fracase. La gente de éxito no cesa de triunfar e incrementar su éxito, en tanto que la gente sin éxito no cesa de tropezar con la desgracia y la “mala suerte”.

De acuerdo con un proverbio japonés, alguien podría “nacer en el planeta Pobreza”. Muchas personas creen que su destino es ser pobres, pero mi padre me explicó que en este caso se halla en juego un factor de mayores dimensiones: *Tu manera de pensar en el trabajo y el dinero —no el destino— es lo que determina tu riqueza.* Si tu actitud hacia tu empleo y tus finanzas es negativa, tu vida seguirá ese mismo cauce.

Si tu patrón asociado con el dinero está lleno de felicidad y alegría, de la intención de ayudar a los demás a cosechar recompensas, serás rico. Si está lleno de furia, odio, malos recuerdos y sensaciones de competitividad, tu vida se llenará de esos mismos ingredientes.

Al mismo tiempo, la gente está condicionada a obtener recursos de cierta forma. Si tú trabajas en una compañía y te despiden, es probable que busques empleo en otra. El dueño de una empresa en quiebra no solicitará empleo para trabajar para otro; pondrá otra empresa y hará un nuevo intento. No obstante, quizá ni siquiera le cruce por la mente invertir en el mercado de valores. Los inversionistas no consideran nunca la posibilidad de trabajar para otros o dirigir una compañía; buscan sencillamente otro lugar en el cual invertir sus fondos. Y por desgracia, la gente que no trabaja nunca o no sabe qué hacer con su dinero seguirá sin trabajar ni saber qué hacer con su dinero. Los individuos operan justo de acuerdo con su “patrón de dinero”, es decir, con lo que aprendieron o saben.

Mi padre me dijo que cada individuo *debe indagar* qué siente por el dinero. Las personas prósperas experimentan felicidad cuando piensan en el dinero o lo tocan. *Sienten verdadera alegría.* En cambio, las personas sin dinero sienten intranquilidad o pavor

cuando piensan en ese tema o hablan de él, y éste es el origen de su confusión.

Cuando tenía veinte años decidí alcanzar la independencia financiera antes de que cumpliera treinta, así que inicié mi búsqueda de las claves de la felicidad y el éxito.

Para entonces ya conocía el antiguo adagio que reza: “Todo el dinero que ganes en tus veinte años lo habrás perdido para cuando tengas treinta”. En mi calidad de optimista, eso me parecía difícil de creer, pero resulta que todos esos ricos tenían razón. Yo había ganado y perdido repetidamente mi fortuna (pensaba entonces) a principios de mis veinte.

En lugar de hacer el desesperado intento de ganar más dinero, sabía que tenía que remediar la fuente del problema si quería romper ese patrón. Era inútil que volviera a jugar bajo las mismas reglas que causaban la desgracia de todos los demás. Me di cuenta de que la pieza más importante del rompecabezas sería descubrir lo que estaba escrito en mi patrón del dinero y reescribir las partes que trabajaban contra mí.

Es probable que a la mayoría de nosotros nos urja revisar lo que está escrito en nuestro patrón del dinero. Hemos establecido ya que lo que aprendimos en nuestra juventud ha tenido un poderoso efecto en nosotros. *Pero eso no significa que no lo podamos cambiar.* De vez en cuando es preciso revisarlo y forjar una nueva versión. Si tus padres influyeron en ti, como suele suceder, entonces tu patrón del dinero data de tu infancia y juventud. Quizás el de tus padres recibió una honda influencia de tus abuelos. Si ellos eran chicos en la década de 1930, es indudable que su patrón estaba lleno del temor y la aprensión que se derivaron de los años de dificultades posteriores a la Gran Depresión, los cuales fueron transmitidos de una generación a otra y continúan influyendo calladamente en ti hasta la fecha.

Tus abuelos les enseñaron a tus padres que gastar dinero a diestra y siniestra podía equivaler más tarde a muerte. Si no querías perder tu trabajo, tenías que aferrarte a tu dinero y no gastar un centavo. Tratar al dinero como una fuente de seguridad era la mentalidad de la década de 1930, cuando pocos tenían empleo y

todos estaban atemorizados. El miedo que tus abuelos sintieron de chicos no desapareció nunca, ni siquiera cuando tuvieron sus propios hijos, a quienes les transmitieron ese temor que posteriormente vino a dar a nosotros.

El problema de los patrones del dinero es que son un código que se escribió hace décadas y tiende a permanecer oculto en el fondo, de donde sólo emerge cuando experimentas temor. Brota cuando tomas una decisión importante en la vida. Cuando te casas o cambias de empleo, esa sensación sale a la superficie sin que lo notes.

No obstante, los patrones no pasan de ser un mero esquema, una cáscara si quieres. Puedes borrar las líneas y comenzar de nuevo. Las estructuras no están construidas aún. Las vigas de acero no se han soldado; los cimientos no han sido tendidos todavía. Tienes mucho tiempo para modificar el esquema y crear un patrón con base en el cual puedas erigir un sólido futuro económico.

LA BÚSQUEDA DE UN CONTENEDOR DEL TAMAÑO CORRECTO

Una vez que has establecido lo que sientes por el dinero —tus creencias respecto a él— y que has sanado tu pasada relación con él, es momento de que examines dónde te ves en el futuro... con dinero.

Dentro de cada uno de nosotros hay, en sentido metafórico, muchos contenedores. Hay contenedores para la abundancia, el dinero, la felicidad, las relaciones, el trabajo y muchas otras cosas. Estos contenedores son como frascos abiertos. Si sólo están medio llenos, tenderemos a sentirnos insatisfechos. Si el monto que fluye en su interior es mayor del que pueden alojar, se derramarán, y sólo aceptaremos tanto como creamos merecer. La meta es sentir, como Wahei, *que tienes suficiente. Que agradeces todo lo que tienes y sientes que puedes regalar una parte.*

Todo esto se reduce a la importancia de buscar el contenedor de tamaño correcto para ti. Algunas personas tienen contenedores

muy pequeños pero se aferran al dinero, mientras que otras han roto y agrietado sus contenedores, los cuales presentan fugas.

Hay formas de medir el tamaño del contenedor de dinero dentro de cada uno de nosotros. Por ejemplo, quizá ganas 100,000 dólares al año pero te sientes insatisfecho, y la energía que gastas por tratar de ganar 150,000 te agota por completo; entonces el tamaño de tu contenedor está entre los 100,000 y los 150,000 dólares. Si ganas 50,000 pero tu vida te aburre, esto quiere decir que tienes un contenedor grande y no lo llenas. Si por una circunstancia afortunada naciste con el don del dinero, aprovéchalo y apunta cada vez más alto. Si no es así, es prudente que conozcas el límite en el que encuentras felicidad.

Esto es lo que significa tener un contenedor de dinero. Si intentas llenarlo por encima de su capacidad, podrías romperlo y causarte una desdicha. A casi todos se nos ha lavado el cerebro para desear más, y es así como perdemos nuestra serenidad.

QUERER SIEMPRE MÁS NO PROCURA PAZ

Una relación sana con el dinero puede brindarte una profunda sensación de paz. Vivimos con la ilusión de que ser ricos nos hará felices, resolverá todos nuestros problemas y aliviará nuestras preocupaciones. Lo cierto es exactamente lo contrario. Cuanto más dinero ganamos, más se ensanchan nuestros negocios o nuestro trabajo. Cuando las compañías crecen, crecen junto con ellas los gastos y la nómina. Mantener todo en marcha con el mismo esfuerzo de antes se dificulta, así que nuestros problemas y estrés aumentan al mismo ritmo de ese crecimiento.

Por ejemplo, muchos en Japón creen que tendrían una vida próspera y fácil si tuvieran ingresos mensuales por un millón de dólares. ¿Por qué no? Eso parece más que suficiente. Pero cuando nuestros ingresos aumentan a ese punto, queremos una casa o un auto más grande, o elevar otros gastos de estilo de vida, porque creemos que podemos permitirnoslo.

Las personas de las que te rodeas también cambian cuando el nivel de tus ingresos se incrementa, ya que acudes a restaurantes más caros en lugar de ofender a alguien llevándolo al restaurante económico que antes te gustaba, cuando eras un hambriento estudiante universitario. En última instancia, lo que sucede es que tus gastos aumentan tanto como tus ingresos, así que cuando un mes rinde ganancias menos que estelares, sientes el estrés de no tener fondos suficientes. ¿Puedes imaginar esto?

Las cosas serían muy similares incluso si ganaras tres millones de dólares al mes. En cada nivel de riqueza, habrá siempre alguien que gane más que tú y haga las cosas a mayor escala. Si continúas ascendiendo por esa escalera, al final tus nuevos amigos dirán algo como esto: “Iba a llevar a mi familia este fin de semana a Hawái, en nuestro jet privado. Hemos pensado construir ahí una residencia de verano”.

Tu círculo de amigos elevará cada vez más tu estilo de vida; está en nuestra naturaleza desarrollar hábitos similares a los de quienes nos rodean.

Alguien que vive en una gran ciudad sabe qué es caminar todos los días hasta la estación del metro y sufrir cada mañana el traslado al trabajo, así que, si puede hacerlo, terminará por tomar un taxi, o por cenar en restaurantes más finos simplemente porque siente que el dinero ya no es un problema como antes. Antes de que te percastes de ello, por más que tu sueldo sea varias veces mayor que cuando empezaste a trabajar, la cantidad que te quedará a fin de mes será igual que la del pasado, ¡porque también tus gastos han subido!

Así, un sueldo de un millón de dólares no garantiza de ningún modo libertad financiera. Nuestros juguetes son sencillamente cada vez más caros.

Cabe advertir aquí que la suerte de los negocios sube y baja en oleadas. Es fácil olvidar eso cuando las cosas marchan bien, pero por exitoso que seas, siempre habrá ocasiones en las que los ingresos bajen un poco. Muchas personas de éxito tienden a pensar con optimismo y tienen dificultades para adaptarse cuando los vientos cambian.

La realidad es que por más que tus ingresos o tus bienes aumenten, jamás llegará el momento en que puedas relajarte y olvidarte de todo. Aun con cierta cantidad de ahorros en el banco, siempre habrá dificultades o problemas que requieran tu atención, como un cambio de dirección en tus negocios, demandas legales, conflictos con los empleados, impuestos... y una lista interminable.

Cuando caes en el ciclo de querer más, eres incapaz de percibir qué es lo más importante en tu vida. Cuando los negocios o el trabajo marchan particularmente bien, muchos se vuelven adictos a esa sensación. Esto se convierte casi en un juego y, como en el juego, comenzamos a tener la ilusión de que nuestro valor como seres humanos aumenta con cada nuevo nivel o logro. Podemos pasar fácilmente más tiempo en el trabajo, a expensas de nuestra familia o nuestros intereses personales.

¿Comprendes lo que quiero decir cuando afirmo que no hay “victoria” ni satisfacción en el juego de desear más sin cesar?

¿CÓMO PUEDES CAMBIAR TU VIDA EN RELACIÓN CON EL DINERO?

He leído cientos de libros sobre el dinero. De hecho, en mi centro de retiro en Japón hay miles de ellos que he coleccionado a lo largo de mi vida sobre el dinero, la riqueza y la felicidad. Estos libros se dividen en dos categorías: volúmenes técnicos y volúmenes sobre la actitud mental. Los técnicos se centran en el camino para el dinero y en las ventajas y desventajas financieras. Para la décima página es probable que ya te hayas sentido abatido muchas veces y tengas ganas de renunciar. Otro tipo de libros se centran en la actitud mental, y en especial en la ley de la atracción; por ejemplo, si imaginas un millón de dólares y crees que será tuyo, lo atraerás a ti. Pese a que creo en la ley de la atracción y en la importancia de una actitud mental positiva, también sé que eso no sucede así de fácil. No obstante, no está de más tener una actitud positiva.

PUEDES MODIFICAR TUS CREENCIAS Y EL TAMAÑO DE TU CONTENEDOR DE DINERO

Como ya sabes, puedes crear tu propio patrón de dinero, porque puedes alterar tu mentalidad, creencias y conductas. Puedes hacer esto si aceptas tu pasado y curas tus añejas heridas de dinero mediante el perdón y la gratitud, camino por el que te conduciré en el capítulo siguiente. Al final tomarás una decisión sobre la clase de relación que deseas tener con el dinero y sobre aquello con lo que te sientas más cómodo. Puedes crear una vida nueva.

He impartido estas lecciones a decenas de miles de personas y he presenciado directamente su transformación financiera. Todo puede mejorar, y tú puedes hacerlo posible.

Si estuvieras en condiciones de elegir tu futuro, ¿cómo te gustaría que fuera?

No es mi intención que te presiones demasiado. Si estás endeudado, basta con que imagines una vida sin deudas. Si puedes imaginar un futuro mejor, eso es magnífico también. Cree que ése podría ser tu futuro. Yo lo he visto suceder muchas veces. Por ejemplo, uno de mis clientes heredó el negocio de su padre, el cual se encontraba en muy malas condiciones. Él podría haberse negado a heredar tanto los bienes como las deudas, algo que muchas personas habrían hecho. Pero no quería que el legado de su padre fuera un fracaso. Aun así, varios años después de esforzarse sin llegar a ningún lado, ya perdía las esperanzas y se presentó en mi seminario. Se percató entonces de que se apegaba a una falsa creencia de que por más que se empeñara, nunca tendría suficiente dinero. Gracias a que asistió a mi seminario se dio cuenta de que esa creencia no era sólo suya: *era también la de su padre*. No era de sorprender así que el negocio y las finanzas de su padre fuesen un caos. Creía que lo serían siempre, hiciera lo que hiciera. Tras reconocer que ese negativo punto de vista no le había funcionado a su papá, reparó en que tampoco le funcionaría a él. No tenía ninguna obligación de cometer los mismos errores que su padre. Cambió su perspectiva, patrón y contenedor. Al final decidió transformarse en un imán de dinero. Le di algunos consejos. Le pedí

que imaginara el monto de su deuda presente. Era de tres millones de dólares. Le dije que sintiera el impacto de esa cifra y que le añadiera después un signo menos: “-\$3,000,000”. Se rio y lo hizo. Le dije: “¡Dese cuenta de que se volvió millonario en dos segundos! Su padre no dejó una deuda. Le dejó una compañía. Así, usted tiene el poder de ganar dinero”. En ese momento decidió que pagaría la deuda en cinco años. Después de esa sesión, su situación financiera mejoró muchísimo. ¡Pagó todas sus deudas! Y las cosas no acabaron ahí. Siguió ganando más, ¡y se volvió millonario en unos años! Si este hombre fue capaz de cambiar radicalmente su fortuna en unos años, estoy seguro de que tú también puedes cambiar tu vida. No lo harás en un día, pero si fijas tu atención en otra cosa y continúas en la dirección correcta, crearás tu vida ideal.

PRINCIPIOS POR RECORDAR MIENTRAS ALCANZAS UN ALTO CE PARA EL DINERO

SABER QUE LA DUDA FORMA PARTE DEL JUEGO

Con frecuencia creemos que el éxito eliminará nuestros temores y dudas. Pero cuando nos libramos de dudas y temores en un área, la siguiente produce una nueva serie de ansiedades. Sería maravilloso que pudiéramos acometer nuestros negocios sintiéndonos felices y optimistas todos los días. Sin embargo, la verdad es que cada día trae consigo muchas cosas de las que preocuparse.

Así, en vez de dejarnos consumir por la duda que nos sale al paso, debemos prepararnos para manejarla si reconocemos que es una ocurrencia natural. De lo contrario, creemos que la presencia de esas dudas e inquietudes en nuestra mente significa que hicimos mal algo.

Para prepararnos a enfrentar con serenidad esas sensaciones cuando se presenten, debemos entender que la duda es parte del asunto. Los temores y las dudas no son necesariamente malos. Son señales de que estamos en el proceso de desarrollar un nuevo potencial.

VER EL LADO POSITIVO DE LA PREOCUPACIÓN

El principio siguiente es practicar la sensación de ansiedad en una forma positiva. Nos alejamos por instinto de las emociones negativas. Pero como ya se dijo, las ansiedades son algo que aparece siempre. Para evitarlas, tendrías que bloquear por completo tus emociones y no sentir nada. Con esto perderías también tu capacidad de dicha y asombro.

La alegría y la ansiedad vienen juntas. Huir del temor te priva de la maravilla de la vida.

CREER EN UNA VISIÓN

El tercer principio es creer siempre en un futuro mejor. A medida que avances en la vida y los negocios, en tu mente aparecerán dudas y temores; creer en el futuro es clave en esos momentos.

La ayuda de un mentor o amigo es importante cuando no puedes creer en la posibilidad de un futuro mejor. Es relativamente fácil confiar en el futuro cuando esta idea es reforzada por tu red de apoyo.

La vida nos brinda la oportunidad de tener toda clase de experiencias maravillosas. Confiar de verdad en la vida y sus posibilidades sienta las bases para hacer realidad eso. Nuestro estado de conciencia influye poderosamente en la realidad. Y cuando confías en un futuro mejor, puedes dar esperanza a los demás, quienes lidian con sus propios temores. Confiar de verdad en una visión del futuro es una manera de ayudar a muchas personas. Cuando estamos tranquilos y sosegados es sencillo que compartamos nuestras aptitudes con los demás. Pero la verdadera prueba es que seamos capaces de compartir pese a nuestras dudas de nosotros mismos y nuestras inquietudes por nuestra riqueza y futuro.

VENCER TUS EMOCIONES RESPECTO AL DINERO Y COMPARTIR EXPERIENCIAS CON LOS DEMÁS

El cuarto principio es compartir siempre. Nuestro estado de conciencia se pone a prueba cada vez que experimentamos emociones negativas.

Estar permanentemente presentes para los demás y listos para compartir con ellos de cara a la duda personal es lo que nos permite superar esas emociones negativas. Pero esta tarea no es fácil. Cuando parezca muy difícil poner en práctica esta idea, haz un plan de cómo puedes estar presente para los demás. Idear un plan y apegarnos a él todos los días influirá a la larga en nuestros actos y sus consecuencias.

Estar presente para otras personas da constancia del nivel de confianza que tienes en tus capacidades y tu futuro.

ESTAR DISPUESTO A RECIBIR APOYO Y AMOR DE LOS DEMÁS

El último principio es aceptar con un corazón sincero el amor y apoyo de otros. Cuando experimentas sensaciones negativas, superarlas solo es casi imposible. Pero con el amor y apoyo de quienes te rodean, problemas que parecían inmensos en un principio se reducen a un tamaño manejable y se vuelven más fáciles de ordenar y controlar. Ya se dijo que debemos buscar la ayuda de amigos y mentores a fin de creer en un futuro mejor.

Tendemos a creer que si no hacemos algo por los demás, no podremos obtener su apoyo. De hecho, esto es apenas el comienzo. Estar dispuestos a recibir ayuda es un paso firme en la dirección correcta. Si te permites recibir apoyo en forma incondicional, comprenderás que tú también puedes compartir tus aptitudes con los demás y ayudarlos. El amor y apoyo de nuestros amigos tiene la facultad de aminorar ansiedades que de otro modo nos consumirían y paralizarían.

CAPÍTULO 3

EL DINERO Y TU VIDA

¿USAS EL DINERO O ÉL TE USA A TI?

Hace muchos años, mi padre me dijo en la mesa de la cocina de nuestra casa: “Igual que una moneda, el dinero tiene dos caras: la de Dios y la del diablo”.

De niño sostuve muchas conversaciones con mi padre. En la mesa me hablaba de negocios, dinero, política y lo que acontecía en el mundo. Sin embargo, la forma en que me habló ese día fue inquietante. Sentí como si hubiera escuchado a escondidas algo que no debía oír.

Aun de adulto puedo ver a qué se refería mi padre cada vez que yo veía un periódico o la televisión y tenía la sensación de que en el dinero había algo mágico y misterioso. Da la impresión de que todos los casos criminales, tanto reales como ficticios, giran en torno al dinero.

Quizá más de una vez te hayas enterado de casos de empeñosos empleados comunes y corrientes que estaban agobiados de deudas a causa de su adicción al juego. Esta situación llega siempre al extremo de que se cometen abusos contra los fondos de la compañía, sobornos, fraudes y en ocasiones hasta actos violentos y asesinatos. ¿Cómo es posible que sucedan cosas así sólo por dinero? Es como si éste tuviera el extraño y peligroso poder de arrojar a una persona ordinaria a un mundo de locura.

Los amigos y familiares de esa persona te dirán: “Era un individuo muy tranquilo hasta que apareció el dinero y perdió la razón”. Quizá “perdió la razón” a causa de que el dinero está íntimamente relacionado con nuestra vida y con la forma en que nos definimos y definimos nuestros valores como personas.

Cualquiera puede verse afectado por un estrés similar asociado con los recursos, justo del tipo que aparentemente provoca una locura temporal. ¿Quién no ha perdido de vista lo que es y hecho cosas que consideraría absurdas en circunstancias normales, todo

debido al dinero? No necesariamente todos recurrimos a robar o perjudicar a alguien, pero no es raro que hagamos locuras por el dinero, como conservar un empleo que no nos agrada con la única intención de poder pagar las cuentas o colmar de palabras insinceras a clientes o compañeros de trabajo con tal de garantizar un flujo constante de ingresos.

Si no tomas conciencia del grado en que el dinero influye en y controla tus decisiones y estilo de vida actuales, será imposible que te liberes del poder que ejerce sobre ti.

Para librarte de ese poder, creo que es preciso que comprendas y sepas cómo exactamente te acercas al dinero. Y sólo puedes adoptar dos enfoques: usar bien tus fondos o permitir que ellos te usen a ti.

POR QUÉ EL DINERO NOS CONTROLA: ENFRENTAR NUESTRO PASADO

Cuando mi hija asistía al jardín de niños, me presentaba en su salón varias veces a la semana. Me fascinaba mirar a los niños y verlos crecer. Y mientras estaba ahí, podía recostarme en mi asiento y hacer algunas observaciones.

Cuando nacemos, no llegamos automáticamente equipados con una opinión sobre el dinero. Nuestro interés emerge mucho después, cuando ya asistimos al jardín de niños y jugamos con otros niños, muy distintos. Éste suele ser el caso sea cual fuere el país en el que se crezca. Claro que hay diversas diferencias menudas entre los sistemas educativos japonés y occidental, pero hay muchas más semejanzas, como las amadas vacaciones de la temporada navideña.

Japón comparte el entusiasmo de Occidente por adornar y prepararse con toda anticipación para las festividades de Navidad. En las tiendas, los dulces anaranjados y amarillos son sustituidos por otros de colores rojo y verde desde incluso el 1 de noviembre.

El año en que mi hija estaba en jardín de niños, su salón se engalanó de luces y adornos por las proximidades de las fiestas. Hacía tanto frío fuera que el clima bajo techo era muy cálido, y en

ese ambiente acogedor resultaba fácil contagiarse del espíritu navideño. Mientras los niños jugaban una tarde, le pregunté a uno de ellos qué juguetes había pedido para Navidad.

—Ninguno —contestó sin más ni más.

Ésa no era la respuesta que esperaba. ¿Él había sido incluido ese año en la lista negra de Santa? Quizás este chico no se dejaba engañar por los relatos de Rodolfo y los industriosos elfos. Pregunté por curiosidad:

—¿Por qué?

—Porque mi familia es pobre.

¿Pobre?

Tras calcular la probabilidad de que ese niño de seis años de edad tuviera un claro entendimiento de los problemas sociales y económicos, le pregunté si sabía qué significaba la palabra “pobre”.

No lo sabía.

—¿Dónde aprendiste esa palabra?

Se la había oído a su madre. Ella le dijo que ésa era la razón de que no fuese a recibir regalos.

Hemos sido involuntariamente programados por nuestros padres para creer en la escasez del dinero. Nos dicen cosas como: “¡Nunca alcanza el dinero! ¡Ésa es la verdad!”. Nuestras experiencias traumáticas comienzan a los seis o siete años de edad, cuando empezamos a oír que nuestros padres expresan quejas similares y notamos las dimensiones de la casa que habitamos, la ropa que vestimos y el auto que nuestros padres manejan. Así, nosotros mismos comenzamos a aceptar también la idea de la escasez. Nos comparamos con nuestros compañeros. Si tienen más que nosotros, pensamos que no podemos tener lo mismo por lo pronto. De repente queremos más. No nos basta con lo que tenemos.

Cuando tenemos ya diez años, sabemos qué lugar ocupan nuestros padres en la sociedad y nos enteramos de la existencia del “mundo real”. Si tuviéramos más recursos, tendríamos más cosas, más respeto, más amor y desde luego más amigos.

A los quince años, la mayoría de nosotros nos hemos convertido ya en esclavos del dinero y estamos dispuestos a hacer

casi cualquier cosa con tal de obtener más. La moneda empieza incluso a afectar nuestras relaciones cuando ya salimos con una persona especial y deseamos colmarla de regalos.

Es común que entre parejas haya grandes brechas económicas y sociales. Nos sentimos presionados a llevar a nuestra novia a un lugar hermoso. Por supuesto que no queremos llevarla al restaurante equivocado, ofenderla con un obsequio impertinente o hacerle ver que no somos dignos de ella.

Una joven se quejó conmigo en una ocasión acerca de su novio: “Merezco presentes más caros. Me regala baratijas. Quizá no sea el indicado, porque merezco estar con alguien que cuide de mí”.

A muchos de nosotros se nos ha hecho creer —al igual que a esa joven insatisfecha— que tener más dinero significa vivir mejor y con más amor. Se nos induce a creer que deberíamos esforzarnos por ingresar a una buena universidad a fin de conseguir un mejor empleo, y que después deberíamos ganar lo más posible. No nos percatamos de que a medida que ascendemos por esa escalera con la esperanza de lograr más en nuestra vida, en realidad tenemos mucho menos.

Luego de subir y subir, nos damos cuenta de que algo marcha mal apenas en nuestros treinta y cuarenta años, cuando estamos hasta el cuello de deudas a causa de la hipoteca, el préstamo automotriz, el préstamo estudiantil y saldos de tarjeta de crédito que no desaparecen nunca. Entonces nuestros hijos llegan a la edad en la que quieren asistir a las mejores universidades y el foso se ahonda. De repente, soñar en dos semanas de vacaciones procura más ansiedad que placer.

En el fondo sabemos que algo marcha mal, pero estamos demasiado ocupados para hacer un alto y pensar cuándo comenzaron los problemas.

EL PASADO INFLUYE EN TODOS

Como ya dije, la mayoría de nosotros tenemos tanto gratos como amargos recuerdos respecto al dinero en nuestra niñez.

Un cliente mío de setenta años de edad lloraba como un niño cuando hablaba de su mamá y el dinero. Se las habían visto muy difíciles cuando era joven, al grado de que ella no siempre podía conseguir alimentos, y menos todavía un regalo de cumpleaños para el chico. Aunque para entonces ese señor ya era rico y exitoso, no podía conformarse con su patrimonio. El miedo dominaba todos sus pensamientos. Su peor pesadilla era que un día lo perdería todo de la noche a la mañana. Los recuerdos de su infancia eran muy vívidos aún y sus traumas no cesaban de perseguirlo.

No era el único en su caso.

En el mundo entero, la gente ha sufrido mucho a causa de toda suerte de dramas relacionados con el dinero, en especial si su familia estuvo involucrada en ellos.

Si deseas librarte de preocupaciones económicas, quizá debas cavar en tu pasada relación con el dinero y examinar tus primeros traumas. ¿Cuáles son tus temores? ¿Cómo y por qué el dinero te controla? ¿Qué se te ha inducido a creer? Aunque hacer memoria puede ser doloroso y un tanto traumático, la comprensión de tu estado actual en tu relación con el dinero y de tus creencias inconscientes sobre él te permitirá ver cómo controla tu vida. Después de este proceso, te sentirás mucho más ligero y feliz.

Aunque doloroso, el reconocimiento de la marca de que “ESTÁS AQUÍ” es un paso indispensable en tu tránsito a la situación a la que deseas encaminarte.

“[Tu historia de dinero](#)” te indicará cómo identificar tus modelos personales relativos al dinero y qué tipo de relación has mantenido con él hasta ahora. Por más que muchos quisiéramos negarlo, nuestros padres y abuelos fueron responsables de la mayoría de las creencias sobre los recursos que nosotros absorbimos. En conjunto, todo esto crea un patrón. Sin embargo, una vez que recuerdas tu historia y ves de dónde procedes, puedes reescribir ese patrón a fin de dirigirte adonde deseas, y decidir qué creencias conservar y cuáles desechar porque ya no te sirven.

Cuando pensamos en la riqueza, salen naturalmente a la superficie muchas y muy diferentes emociones. Alguien que experimenta sensaciones negativas en una situación podría experimentar otras completamente distintas en otra, como profundo aprecio o entusiasmo.

La mayoría de esas sensaciones aparecen por debajo del nivel de nuestra conciencia, así que no dedicamos tiempo a pensar razonadamente en lo que sentimos.

Pero cuando experimentamos esas sensaciones únicamente en un nivel subconsciente, limitamos sin querer la forma en que experimentamos nuestra vida. Sin que lo notes, la preocupación o ansiedad que el dinero te hace sentir —especialmente en forma vaga y difícil de detectar— puede imponerse y eclipsar tu existencia.

Por ejemplo, quizás alguna vez deseaste mucho algo para ti u otra persona, pero dada la ansiedad de cómo pagarlo al final decidiste no hacer nada. O podría ser que en la actualidad permanezcas en un empleo en el que no te sientes bien, o que tengas arrebatos incontrolables: te enojas por gastos súbitos o inesperados para los que no estabas preparado y acabas criticando a tu pareja por algo que no tiene nada que ver en el asunto. Éstos son sólo algunos ejemplos de cómo podemos vernos fácilmente afectados por lo que sentimos por el dinero en cualquier momento.

Durante mi larga trayectoria como consultor, vi directamente qué tipo de sentimientos experimenta la gente en presencia del efectivo. Al igual que el anciano rico que lloraba porque su madre no había podido comprarle un juguete, muchos de mis clientes rompían en llanto cuando hablaban de recuerdos de infancia relacionados con el dinero. Otros actuaban de manera distinta. Eran mezquinos e impetuosos. Se apresuraban a quejarse o incluso reprendían a alguien por asuntos triviales porque estaban molestos y desesperados con su situación actual en la vida. Lo que sentimos por el dinero puede llegar muy hondo en nosotros, a lugares normalmente inaccesibles en otras circunstancias.

Quizá por eso las finanzas sean una de las principales causas de divorcio. Si lo piensas un poco, podrías ver incluso que ellas son

a menudo una fuente de frustración en tus relaciones o problemas de negocios.

Lleva a cabo una evaluación personal para ver qué emociones experimentas con más frecuencia cuando piensas en el dinero o tratas con él. Yo haré un repaso de las emociones más comunes para que puedas ver cuál de ellas se aplica mejor a tu caso. Una vez que comprendas lo que sientes por el dinero, el estrés que te causa se reducirá sustancialmente. ¿Por qué? Porque no podemos resolver o trabajar en lo que no conocemos. Mediante la toma de conciencia y la observación podemos mejorar nuestro humor y nuestras relaciones. Podemos reformular nuestra aproximación al dinero. Podemos dejar de verlo como algo que nos perjudica y entenderlo como algo que puede traer bien a nuestra vida.

Comencemos.

LAS NUMEROSAS EMOCIONES QUE EL DINERO TE PROVOCA

Las emociones que se detallarán a continuación no son las únicas, por supuesto, pero seleccioné algunas de las más frecuentes de acuerdo con mi experiencia. No hay emociones “correctas” que sentir, pero algunas tendrán efectos positivos o negativos en tu existencia y bienestar.

1. ANSIEDAD Y TEMOR

Cuando la gente gasta, suele experimentar cierto nivel de ansiedad. Cuando saca su efectivo o tarjeta de crédito para dárselo a un cajero, le preocupa no haber tomado la decisión indicada.

Otra sensación común es preocuparse por lo que pasaría si el dinero que tienes se agotara. ¿Terminarías en la calle si de pronto perdieras tu empleo? Algunos temen sencillamente tener que hacer frente a una semana entera, porque viven al día. *¿Qué tal si no puedo alimentar a mis hijos esta semana?* El temor y la ansiedad por el dinero dominan la vida diaria de la mayoría de la gente. Por

eso tantas personas permanecen en puestos horribles, casas ruinosas, colonias indeseables o relaciones abusivas. Es común que quienes ven desde fuera estas cosas digan cosas como “¿Por qué continúas ahí?” o “¿Por qué lo soportas?”. La respuesta breve es el miedo: miedo a lo desconocido. Miedo a lo que sucederá si hacen un cambio. Miedo a no tener la fuerza o los medios necesarios para dar el paso. Sin embargo, ofrecerán un pretexto trillado: “No tengo suficientes recursos para dar los pasos que debo”, así que se quedan. Pero es importante recordar que los temores que experimentas respecto a tu vida y el futuro no tienen una relación *directa* con el dinero. ¿A qué me refiero con esto? A que los temores relacionados con el dinero son resultado de otros temores inconscientes.

Tu miedo no se reduce a no tener dinero suficiente para sostenerte; *temes al fracaso*. Quizá tienes miedo a quedar mal frente a tus padres, tus seres queridos o tu comunidad. Tu miedo a no merecer algo o no estar a la altura bien podría manifestarse en tu relación con el dinero. A lo mejor piensas: *Si tuviera más fondos, sería más digno del amor de alguien. Si ganara más, mis amigos y colegas me valorarían*. Así, te afanas cada vez más. Mientras tanto, tu ansiedad por el dinero se incrementa. Si no te detienes y enfrentas tus temores interiores y los pensamientos sobre ti mismo que te limitan, por más que trates de resolver tus problemas con el dinero no lo conseguirás, porque el meollo del asunto quedará intacto.

2. CÓLERA Y RENCOR

No es difícil encontrar a alguien que sienta cólera o rencor por el dinero. Cuando tenemos la impresión de que se nos paga menos de lo que se nos ofreció, nos enojamos. Cuando el dinero escasea, nos alteramos fácilmente. Cuando vemos que los demás tienen más que nosotros o ganan más que nosotros, nos sentimos estafados. En ocasiones nos molestamos con individuos a los que juzgamos la causa de nuestros problemas económicos.

Incontables delitos ocurren a causa de estas emociones. ¿Por qué? Porque el dinero está estrechamente vinculado con nuestra supervivencia. Con la excepción de algunas tribus que subsisten en la actualidad, todos necesitamos dinero que intercambiar por alimentos, ropa, techo y atención a la salud. Sin recursos, moriríamos. Nuestros hijos morirían. Sí, es mucho lo que está en juego. Así que cuando no recibimos lo que creemos merecer o lo que ganamos —o si tenemos la impresión de que nos robaron o abusaron de nosotros—, nos sentimos amenazados. ¿Qué hace nuestro cerebro cuando se siente amenazado? Gracias a la amígdala, residente en ese órgano, poseemos un mecanismo de respuesta de pelear o huir que nos ayuda a sobrevivir en situaciones que ponen en peligro la vida. Aunque algunos corren en esas circunstancias, la mayoría peleamos. Nos enojamos. Nos enfurecemos. *¡No es justo! ¡Quiero mi dinero ahora mismo!* Sin embargo, la realidad es que la mayoría de nosotros no estamos en verdadero e inmediato peligro de muerte. No nos persigue un oso por el bosque ni nos ataca un tiburón (pese a que sintamos que es así cuando nos alarmamos por motivos de dinero). No obstante, adoptamos tan a menudo el modo de pelear o huir —pelear por esta idea de supervivencia— que no vemos que existe una manera mejor de manejar nuestras emociones. Y en el mundo moderno, la clave de la felicidad es admitir que no necesitamos pelear constantemente; nada nos obliga a sentir cólera ni rencor.

3. TRISTEZA Y PESAR

Cuando recordamos nuestra niñez y pensamos en nuestros sueños, y después contemplamos nuestra vida presente, que no parece coincidir con las fantasías de nuestra juventud, es natural que nos sintamos un poco deprimidos, desconcertados y tristes. ¿Quién no ha experimentado esta sensación? Un sueño que no se volvió realidad puede ser muy desolador. Y no lloramos sólo por nuestros sueños y esperanzas. Quisiéramos darles mucho a nuestros hijos o nuestra familia, y cuando no podemos hacerlo debido a nuestros

limitados recursos, nos deprimimos. Luego vemos el mundo lleno de tragedias —corrupción, guerra, muerte y horrores sin sentido— y pensamos: *Todo esto es por culpa del dinero*. Nuestro pesar colectivo por la injusticia, el dolor, el sufrimiento y la pérdida puede ser extenuante si no se le controla.

4. ODIO Y DESESPERACIÓN

Si se abusa de ti, podrías sentir indignación, pero en determinado momento comenzarás a sentir odio por la persona o entidad que te inflige ese daño. Si piensas que la situación es inalterable, volcarás ese odio a tu interior —hacia ti— y te desesperarás o deprimirás. Todos hemos visto a parejas pelear en un divorcio. Una parte se siente siempre agraviada, excluida o explotada. La ira acumulada a causa de esa sensación de amenaza o perjuicio se convierte en odio. Algunos sienten odio por la parte ofensora; otros vuelcan ese odio a su interior y se deprimen y desaniman tanto que no creen poder cambiar sus circunstancias. Divorcios, despidos, reducciones salariales, rendimientos decrecientes o amenazas de perder la casa causan por igual esas respuestas. ¿Recuerdas al señor que acudió a mi padre en busca de ayuda? Estaba desesperado, lleno de odio y desprecio por sí mismo, y al final se suicidó. El crimen violento, el suicidio, la depresión y la desesperanza pueden ocurrir por igual cuando nuestra cólera se fija en alguien o en nosotros mismos.

5. SUPERIORIDAD E INFERIORIDAD

Me atrevo a afirmar que existen emociones primarias que nos impulsan a comprar la mayoría de las cosas que en realidad no necesitamos. ¿Alguna vez has comprado algo porque no querías que el vendedor pensara que eres tacaño o que tienes mal gusto? ¿Alguna vez has adquirido un regalo extravagante que en verdad no podías permitirte sólo porque deseabas impresionar a un amigo? Admitámoslo: todos hemos comprado algo en un momento porque nos sentimos obligados a hacerlo para no parecer tacaños o pobres.

O quizás adquirimos cosas para lucir mejor que los demás. El mundo está lleno de marcas. Seres humanos por demás racionales *¡pagan una suma extra por publicitar bienes costosos en favor de alguien más!* Nos tomamos a orgullo gastar más en algo. ¿Quién necesita en verdad una megamansión con diez recámaras o doce baños y una cochera para cinco automóviles cuando la familia consta de cuatro miembros? ¿Quién necesita en verdad tener treinta sacos o un centenar de pares de zapatos de marca? La respuesta es obviamente “Nadie”. ¿Entonces por qué hacemos eso? Gastamos dinero para no tener que sentirnos inferiores frente a los demás o para sentirnos superiores a quienes nos rodean. Así de simple. Por eso, algunos de quienes pertenecen a la clase media alta se empeñan sin cesar en adquirir marcas costosas, para parecer más ricos de lo que son. No quieren sentirse inferiores ante sus amigos adinerados y desean sentirse superiores a la gente de clase media baja de la que tratan desesperadamente de distinguirse. A menos que estén a la moda por pasatiempo o que la aprecien como un arte, los ricos no necesariamente sienten la necesidad de comprar marcas famosas por el solo gusto de verse bien. No necesitan una marca para reafirmarse. Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo, vive en la misma casa que su esposa y él compraron en 1958 por un poco más de 31,000 dólares. Se calcula que el valor comercial de su residencia equivale a sólo 0.001 por ciento del total de su patrimonio. La mayoría de nosotros vivimos en una casa que excede en gran medida nuestros medios, porque nos importa más lo que los demás piensan de nosotros que lo que en realidad necesitamos para llevar una vida feliz y confortable. Cuando se le preguntó por qué vive aún en esa modesta residencia y no se ha mudado a una más extravagante, que obviamente podría permitirse, Buffett declaró a BBC News: “Soy feliz ahí”. Traducción: está presente ahí. No siente ansiedad por el futuro ni furia por el pasado. Es feliz porque se ve libre de momentos e ilusiones de escasez.

6. CULPA Y VERGÜENZA

Los ricos suelen padecer vergüenza, en especial si heredaron bienes de sus parientes. Aunque quizá no se sientan culpables en relación con alguien en particular, esta sensación puede ser un malestar general que los agobia. Algunos ricos pasan la vida entera avergonzados por su riqueza o sobrecargados de expectativas ajenas respecto a ellos y su fortuna. Ven que los demás trabajan mucho a cambio de muy poco, y esto refuerza su culpa. Las personas que se encuentran en esta situación son más propensas al alcohol o las drogas, a fin de acallar esos sentimientos.

Si la culpa es algo que sienten los ricos por tener demasiado, la vergüenza es la emoción que algunos individuos experimentan cuando se ven en dificultades económicas. Incluso en la infancia hay quienes sienten vergüenza por no tener lo suficiente. La imposibilidad de permitirse cosas que otros tienen puede hacer creer a una persona que posee algún defecto. Cuando esta sensación persiste, puede empujar a la gente a trabajar en exceso más que en forma inteligente y privarla de la alegría de vivir que todos merecemos, cualesquiera que sean nuestros ingresos.

7. INSENSIBILIDAD

Esto es común en todos. No nos gusta sentir demasiado en la vida diaria. Sentir requiere alguna clase de acción o reacción, y a la mayoría no nos agrada emprender las acciones indispensables para controlar apropiadamente nuestros sentimientos, así que nos insensibilizamos lo más posible, ya sea con alimentos, alcohol, drogas, televisión o mediante el simple expediente de “desconectarnos” y movernos como autómatas para no sentir. Muchos intentamos embotar nuestras sensaciones especialmente en relación con el dinero. No queremos sentirnos “afectados” por él, así que reprimimos nuestros verdaderos sentimientos, así se trate de ansiedad o de euforia. Por ejemplo, recuerdo haber visto hace tiempo un experimento en un programa de televisión. Se instalaron cámaras que captaran la expresión facial de los consumidores cuando pasaban por la caja registradora con sus artículos. Cuanto

más alto resultaba ser el precio en la caja, menos expresivo se mostraba el consumidor. Quizá trataba de ocultar la alegría y orgullo que sentía de adquirir ese producto. Tal vez le avergonzaba o abochornaba una compra de tan alto calibre. O quizás intentaba evitar una atención innecesaria o la envidia. Dependiendo de su relación con el dinero y las creencias que sostienen sobre lo que éste significa para ellas, las emociones de las personas varían. Pero por alguna razón hemos sido condicionados a no expresar esas emociones en público, por temor al ridículo o a la envidia. Sin embargo, en nuestros intentos por reprimir y embotar nuestras emociones para evitar una atención no deseada, invariablemente reprimimos también las emociones positivas.

8. ENTUSIASMO Y JÚBILO

Los niños pueden mostrar entusiasmo y júbilo con más libertad que los adultos. Para comprobarlo basta con que te asomes al patio de juegos más cercano y observes a los niños correr y divertirse. Celebran su mutua compañía, aplauden y saltan cuando alguien hace algo agradable o impresionante. Ríen sin trabas, tanto de sí mismos como de los demás. No hay en ellos traza alguna de inhibición ni preocupación. Están ahí para divertirse y lo saben. En ocasiones, también los adultos podemos sentirnos así, pero por lo común no es socialmente aceptable saltar, aplaudir o bailar de alegría cuando nos emocionamos en la vida diaria, en especial en lo referente al dinero. ¿O acaso imaginas a un empleado saltando cuando se le informa que ha recibido un aumento de sueldo? *¡Somos adultos! ¡No hacemos esas cosas!* ¿Te imaginas gritando de júbilo cuando recibes un regalo inesperado o te compras algo que siempre habías querido?

Regocijo y felicidad son los sentimientos positivos que el dinero nos provoca. Pero estamos condicionados a no saborear esas cosas. *¿Cuándo fue la última vez que te emocionaste a causa del dinero?* ¿Qué sucedería si te dijera que si te permites sentir la alegría de recibir y gastar dinero es probable que atraigas más?

Para muchas personas, es un concepto difícil de comprender. Se les dijo una y otra vez que el dinero no compra la felicidad. En efecto, no puede comprar la “felicidad” —la que, como sabemos, viene del interior y de estar presentes—, pero sí puede despertar júbilo y gratitud en ti y hacer que te sientas “feliz”.

9. APRECIO Y AMOR

Cuando nuestros amigos o familiares nos dan regalos, es natural que nos sintamos apreciados y amados. Por eso, en ocasiones la energía que acompaña al dinero se asemeja al amor. Muchos de nosotros mostramos literalmente amor con dinero. Compramos regalos que parecen significativos. Queremos ayudar a aliviar el estrés o las preocupaciones de otros. Obtener gratitud verbal a cambio de algo nos procura una sensación maravillosa, pero cuando recibimos dinero u obsequios de quienes nos rodean por haber hecho algo, nos sentimos más apreciados o validados aún. De hecho, cuando alguien compra algo para nosotros o nos regala algo, nos sentimos honrados y aceptados. Nos sentimos *valorados*. En el trabajo, si tus clientes están muy satisfechos con tu desempeño y están dispuestos a pagar más, esto te hará feliz no sólo a ti, el destinatario de los fondos; también hará felices a los remitentes. Invierten su dinero en algo —o, más exactamente, en alguien— que les brinda alegría, felicidad y paz. Aun si los regalos o los montos son modestos, si se dan con amor, aprecio y regocijo, el destinatario puede sentir literalmente esa energía.

También las inversiones pueden ser una forma de amor. La banda británica Mumford & Sons tiene una canción que dice: “Cuando inviertes tu amor, inviertes tu vida”. Cuando invertimos nuestros recursos en cosas que amamos y apreciamos, nos concedemos a nosotros mismos y a los demás esa energía amorosa. A menudo le pido al público que asiste a mis conferencias que mencione el mayor regalo que haya recibido alguna vez de alguien ajeno a su familia. Muchos levantan la mano. Algunos hablan de 10,000 o 50,000 dólares. ¡El número más grande que me

han referido es de 500,000! ¡Un cliente satisfecho le obsequió esa suma a un chef de sushi! ¿Puedes imaginarlo? Al parecer, el chef había mencionado que deseaba tener algún día su propio restaurante y le dijo a su cliente que ahorraba 100 dólares al mes. Tras enterarse de eso, el cliente comentó que tardaría años en lograrlo y el chef explicó que ya llevaba ahorrando diez años y no tenía suficiente aún. El cliente replicó que financiaría el restaurante del chef en un plazo máximo de un año. Pero el chef titubeó y dijo:

—¡No tengo nada que ofrecer en garantía!

El cliente repuso:

—No importa. Su actitud me ha impresionado y deseo apoyarlo.

Lo estimo mucho y estimo lo que hace.

Ese cliente puso energía amorosa detrás de su capital e invirtió en alguien a quien apreciaba. Esto no sólo hizo que el chef se sintiera amado; confirmó también lo que él amaba.

10. FELICIDAD

Todos nos sentimos felices cuando recibimos una bonificación inesperada o una imprevista entrada de efectivo. Podría ser un regalo de nuestros padres o una devolución de impuestos. *Simplemente nos sentimos felices.* ¿Qué entiendo por “felices”? Entiendo que podemos estar presentes, sin preocuparnos por el futuro ni sentir ansiedad por el pasado, porque por fin sentimos que tenemos lo suficiente por lo pronto. Podemos respirar aliviados. También sentimos que con más dinero tendríamos más opciones.

Pero ¿qué pasaría si te dijera que es posible que te sientas feliz antes siquiera de que recibas dinero? ¿Si pudieras contemplar todo lo que tienes y decir: “Con esto me basta”? Si crees que es suficiente —si lo crees de verdad—, te aseguro que te sentirás feliz... tanto, de hecho, que bien podrían sucederte cosas asombrosas. Las cosas saldrán tal como deben. No importa si eres Warren Buffett o Jimmy Buffett o si sólo puedes permitirte un bufet de coma todo lo que quiera por 9.99 dólares; si crees tener lo suficiente, serás feliz. Sí, es posible tener una mentalidad y

emociones de felicidad en lo tocante al dinero. Esto viene del interior, antes siquiera de que el dinero fluya en dirección a ti. Si tú también quieres sentir esto, concéntrate simplemente en esa sensación de felicidad y satisfacción. Cree en verdad que tienes más que suficiente, y si necesitas más, te llegará de alguna parte.

¿POR QUÉ ES TAN DIFÍCIL TENER UNA RELACIÓN FELIZ CON EL DINERO?

La mayoría de la gente sostiene una relación difícil con el dinero porque la forma en que lo gana y lo gasta no es saludable. Esto quiere decir que muchas personas ocupan un puesto que detestan sólo por el salario que reciben, de manera que acumulan estrés rápidamente. El sufrimiento va implícito en el acto de obtener recursos. Sin darse cuenta, sensaciones de estrés, dolor o irritación aparecen cada vez que usan dinero o piensan en él. Aunque esas sensaciones se originaron en realizar un trabajo que les desagrada, las líneas entre el trabajo y el dinero se borran. Cuando te fuerzas a ganar dinero en un empleo que aborreces, te resulta mucho más difícil permitir que ese dinero se vaya sin una buena razón. Te sientes presionado a no desperdiciarlo. De hecho, te irrita gastar diez centavos en nada. Cuando el dinero es difícil de conseguir, sin duda alguna resulta más difícil soltarlo. Asimismo, nuestros padres nos inculcan desde niños la idea de que jamás debemos desperdiciar el dinero. Tales recuerdos reaparecen silenciosamente en forma de estrés, para decirnos que no debemos gastar más de lo necesario siempre que sea posible. Esto hace que examinemos sin cesar cuánto dinero nos queda, ¡y que nos preocupemos después por ahorrar o ganar más! Al final nos sentimos más confundidos de lo que deberíamos. Siempre que está involucrado el dinero, tendemos a ponernos nerviosos por cómo gastarlo o pensamos que hemos tomado las decisiones equivocadas. Nos sentimos frustrados cuando lo ganamos, emocionados cuando lo gastamos y preocupados finalmente acerca de si contaremos con él en el futuro. Con el tiempo, este patrón nos fastidia y quisiéramos un mundo en el que no hubiera dinero en absoluto. (¡Ten cuidado con lo que

deseas! La ley de la atracción te ayudará a realizar tus sueños, ¡al menos por lo que respecta a tu cuenta bancaria!)

¿Qué hay entonces de las personas prósperas y felices de las que oímos hablar en ocasiones? ¡Son como los unicornios! Hemos oído hablar de su existencia, pero es raro que interactuemos con ellas. No obstante, te aseguro que las hay, y que su relación con el dinero es completamente diferente en todos sentidos. Ganan dinero haciendo cosas que les brindan alegría, la cual engendra más alegría aún. Esto les procura diversión, entusiasmo y gratitud. Cuando gastan, también experimentan felicidad o aprecio. Así, el estrés no forma parte de la ecuación en absoluto.

Están calladamente seguras de su capacidad para ganar dinero o de dar con él cuando lo necesiten, así que tampoco sienten mucho estrés ni ansiedad por el futuro. En lo relativo al dinero, este tipo de individuos actúa casi por entero movido por emociones positivas. Ésta es la gran diferencia entre las personas prósperas y felices y el tipo que mencioné antes.

¿POR QUÉ ENTONCES TENEMOS TANTO MIEDO?

La razón de que seamos tan temerosos es que hemos sido lastimados por el dinero en el pasado. Algunos de nosotros aprendimos a tierna edad que debíamos tener pocas expectativas respecto al dinero. Deseabas algo con todas tus fuerzas para tu cumpleaños o Navidad y no lo recibías. O te regañaban por gastar demasiado o muy pronto después de haber recibido alguna suma como regalo. O bien, fuiste un estudiante pobre y tus padres batallaban para pagar tu colegiatura, así que te reprendían por gastar su dinero, que tanto trabajo les costaba ganar. Quizá tu cónyuge te culpó de haber tomado una “mala decisión” económica. Los cónyuges suelen tener ideas muy diferentes sobre cómo y cuándo gastar. Esto provoca discusiones y culpabilizaciones. Y al final todos quedan con sensaciones negativas en torno al dinero. En lugar de comprender sus actitudes hacia el efectivo, la gente lo culpa —o más bien a su carencia— de ser la causa del problema.

He visto a padres reprender a sus hijos por haber elegido costosos regalos de cumpleaños para sus amigos en vez de felicitarlos por su desprendimiento y generosidad. Si más padres tuvieran una relación sana con sus recursos, primero elogiarían a sus hijos y después les enseñarían sobre el dinero y el monto adecuado por gastar en un regalo. Recibimos tantos golpes bajos proverbiales cuando éramos jóvenes que acabamos por creer que cualquier tipo de gasto es malo. Nada de lo que hacemos es “correcto”. Y pronto esto se traduce en *Haga lo que haga, nunca será suficiente*. Así, cuando tomamos decisiones financieras, actuamos por temor, no por amor.

¿A qué le tememos? A hacer algo mal. Tememos pagar demasiado. Dudamos de nuestras decisiones, tanto así que no podemos tomar decisiones básicas de compras, así se trate de adquirir un paquete de café o un automóvil. Dudamos al instante. Luego lamentamos nuestra decisión, porque de antemano no nos hizo sentir bien. Y entonces llegan las quejas y los pensamientos negativos sobre el dinero: *Hice un mal negocio. Nada me sale bien nunca. El dinero se va más rápido de lo que llega. A este paso, nunca tendré suficiente. ¡Soy un idiota!* ¿Te suena todo esto? No eres el único. También muchas otras personas piensan así y se comportan así, porque las educaron de esa manera.

ALGUNAS CREENCIAS NEGATIVAS SOBRE EL DINERO QUE PODRÍAN RESTRINGIRTE

Una de mis clientas sostenía la creencia de que el dinero resbalaba de sus manos. Aunque ganaba bien, era incapaz de preservarlo. Ésta era una profecía autocumplida. Manifestamos lo que creemos en la vida. Sin embargo, la mayoría de nosotros ni siquiera estamos al tanto de las numerosas creencias negativas subconscientes con base en las cuales hemos operado durante años. Compartiré contigo muchas de las creencias negativas y positivas que han sido codificadas en nuestro patrón de conducta y transmitidas de una generación a otra. Mientras consideras esas creencias negativas, te invito a examinar cuáles de ellas es probable que sostengas; de

hecho, podrías gritar como lo hacen algunos de mis clientes: “¡Ésa! ¡Eso es exactamente lo que creo!”.

Comencemos con las creencias negativas.

El dinero es malo. Muchas personas tienen una opinión negativa del dinero. Como mínimo, piensan que deben ser muy cautelosas cuando se ocupan de cosas de dinero. Hagas lo que hagas, debes tener cuidado. El dinero puede ser malo.

El dinero desaparece rápido. Cuando más lo necesitas, no encuentras dinero por ningún lado. Desaparece pronto. ¡Tan pronto como llega a tu vida se marcha! En japonés solemos llamarlo *oashi*, que significa “pies” Todo indica que las monedas se alejan muy rápido de ti. ¡Supongo que todos podemos identificarnos un poco con esta situación!

El dinero lastima a la gente. Ésta es también una creencia muy común. En sentido literal, el dinero no puede lastimar a nadie. Pero podemos sentirnos heridos porque suscita alguna pena en nosotros: a veces activa nuestra falta de autoestima, y otras, nuestros pasados problemas de relaciones. En ocasiones, la gente usa el dinero como arma. Lo utiliza para atacar a los demás o comprar cosas capaces de perjudicar a otros.

El dinero es temible. Cuando pensamos que nuestros recursos económicos pueden hacerlo todo, los sobreestimamos. Sabemos que pueden lastimarnos. Por eso les tememos. Tememos muchas cosas, pero el dinero no debería ser una de ellas.

El dinero provoca dificultades. Si tienes malos recuerdos sobre él, quizá pienses esto. Pero no es el dinero sino nosotros los que provocamos dificultades. Lo hacemos cuando incumplimos nuestras promesas o contratos, retenemos dinero por codicia, omitimos nuestros pagos o no lo usamos en una forma sincera.

El dinero causa envidia. Tememos en general a la atención negativa. Tener mucho dinero puede provocarla. Así que si dudas en tener mucho dinero por esta razón, es comprensible.

He aquí ahora algunas creencias positivas sobre el dinero:

El dinero apoya a la gente. Desde luego que puede hacerlo, ya que le permite ganarse la vida, le ayuda a aprender cosas nuevas y le brinda seguridad y todo lo que necesita para vivir.

El dinero hace feliz a la gente. Como ya dije en apartados anteriores, el dinero también despierta emociones positivas. Puede hacerte feliz aun si tienes poco. Cuando se da o recibe con una energía feliz, el dinero puede hacer sentir bien a alguien. Incluso una tarjeta postal puede hacer que alguien se sienta feliz.

El dinero ayuda a realizar los sueños. Esto es también muy positivo. La gente tiene toda clase de sueños, y a veces el dinero ayuda a financiarlos. Pueden ser tan caros como un viaje a Marte o costar muy poco.

El dinero une a la gente. Si lo gastas con sabiduría, puedes contribuir a crear mejores relaciones. Por ejemplo, puedes usarlo para planear un viaje familiar y crear recuerdos felices que duren toda la vida. Puedes usarlo para hacer todo tipo de cosas divertidas que te acerquen a tus familiares y amigos. A veces yo uso mi dinero para invitar a comer a jóvenes estudiantes. Convido a veinte o treinta a la vez y conversamos y reímos.

El dinero despierta la bondad de la gente. Puedes enviar flores a amigos enfermos. O aportar fondos para la construcción de hogares para los necesitados. Hace unos años, un orfanatorio japonés recibió un donativo anónimo de mochilas escolares. El donador se ocultó bajo el nombre Máscara de Tigre, perteneciente a un famoso personaje de historietas. Luego de que la noticia se difundió en televisión, centenares de donativos parecidos llegaron no sólo a ese

orfanatorio, sino también a asilos y otros lugares necesitados de apoyos. Ese movimiento inspiró a todos y despertó en ellos sentimientos de bondad.

TU HISTORIA DE DINERO

Tu historia de dinero es la forma en la que has vivido con los recursos económicos.

¿Cómo ha sido desde niño tu relación con el dinero? ¿Ha sido una relación de felicidad o de frustración? Cuando piensas en el pasado, ¿tienes sentimientos agradables o esa experiencia te hace sentir tenso?

Como ya se dijo en apartados anteriores, es obvio que los seres humanos tenemos muchos malos entendidos sobre el dinero. Si tú recuerdas sucesos significativos e investigas lo que pasó en realidad, conocerás la verdad. Esto suele ser liberador.

Como sabemos, todos fuimos poderosamente influidos por nuestros padres en lo que respecta al dinero. Si nuestros padres sostenían una relación sana con sus recursos, es probable que nuestra vida financiera sea muy buena. Pero casi siempre nuestros padres tuvieron dificultades con el dinero, de manera que es posible que también nosotros las resintamos. Tendrás que cavar hondo para recordar que tus padres peleaban por motivos económicos. Quizás esos recuerdos sean muy frescos aún. Esas terribles peleas se aferran a nosotros por alguna razón. Tal vez viste discutir a tus padres, o molestarse contigo y tus hermanos. Quizá peleaban por un exceso en los gastos o por lo escaso de sus ingresos, o se culpaban o culpaban a sus hijos porque nunca había suficiente. Siempre alguien debía tener la culpa. Cualquiera que haya sido el motivo de esas querellas, recordarlas puede despertar aun los sentimientos más reprimidos. Si tu madre o padre fueron padres solteros, no tenía entonces con quién discutir, pero quizá descargaba su angustia en ti o en sus demás hijos. A lo mejor viste a tu madre o padre preocuparse por asuntos económicos. Si siempre se ponían violentos o reaccionaban físicamente, o al menos

gritaban y se volvían agresivos cuando discutían, es probable que cuando surgen cuestiones de dinero tú también te pongas agresivo con los demás, incluso con quienes más quieres.

La mayoría de nosotros tenemos algunos recuerdos negativos relativos al dinero. Pero incluso quienes padecieron la peor de las infancias pueden recordar algunos buenos momentos con el dinero. Quizás en alguna ocasión recibiste algo que pediste. O uno de tus parientes te sorprendió con un poco de efectivo. O se te dio permiso para ir a ver una película con tus amigos y recibiste unos billetes para que pudieras hacerlo.

Todos esos recuerdos, buenos y malos, se acumulan en tu cabeza y componen la creencia de que el dinero cobra determinada forma. Para algunas personas, puede producir muchas cosas agradables. Para otras, puede causar dolor y confusión en la familia. Puede ser fuente de cólera, angustia y sufrimiento.

Las creencias creadas en nuestra niñez suelen esconderse en lo más profundo de la psique. Influyen en el nivel más básico sobre el modo en que tratamos el dinero. Cuando ganamos y gastamos fondos, lo hacemos con base en reglas que quizá no tengan mucho sentido. No obstante, obedecemos esas reglas subconscientes porque no sabemos operar de otra manera. Y lo hacemos bajo nuestra cuenta y riesgo.

Esas creencias también salen a la superficie cuando tenemos que tomar decisiones en nuestra carrera y relaciones. Quizás optamos por la estabilidad sobre la emoción a causa de nuestras arraigadas preocupaciones económicas. Tal vez elegimos pareja con base únicamente en su situación financiera y no movidos por el amor.

Es triste que este proceso sea tan automático que ni siquiera nos percatamos de que sucede; que afecta mucho a nuestra vida, sueños, empleo y, peor aún, relaciones con nuestros seres queridos. Por ejemplo, una de mis clientas se enfadó con su esposo porque compró un regalo de bodas muy económico para unos amigos. Esto la hizo sentirse avergonzada y abochornada. Era evidente que tal cosa era contraria a sus creencias. Así, le dijo a él que sería vulgar y vergonzoso enviar un regalo así. En la familia de su esposo, en

cambio, lo vergonzoso era dilapidar, gastar más de lo necesario. Sus contrastantes creencias los hicieron pelear. Y desde luego que los dos creían tener la razón, cuando en realidad no la tenía nadie. Todo se reduce a que existen muchas maneras de lidiar con el dinero. Cada individuo tiene sus propias creencias y enfoque. Y a menudo esto es fuente de conflictos relacionados con nuestros recursos. Sin embargo, si admitiéramos que a este respecto *ninguna es la forma correcta* y tratáramos de entender los antecedentes de nuestro cónyuge o pareja, no sufriríamos tanto y pienso que la mayoría de los divorcios se evitarían.

TU ACTUAL SITUACIÓN FINANCIERA Y TU HISTORIA FAMILIAR

Tu situación económica está profundamente vinculada con tu historia familiar. Como ya dije, nuestros padres nos enseñaron a vivir. Sin embargo, no aprendimos las lecciones que nos dieron sobre el dinero como aprendimos nuestras lecciones escolares. En cambio, absorbimos esas lecciones: todo lo que veíamos, oíamos y sentíamos desde nuestra más tierna edad, permanecía en nosotros. Puede ser que hayas oído gritos y quejas sobre el dinero, o que hayas aprendido que debías gritar al tocar ese tema. A lo mejor tus padres parecían malhumorados cuando pagaban sus cuentas, y ahora tú haces lo mismo. Lo que no comprendemos es que cada conducta, tanto buena como mala, procede principalmente de los comportamientos aprendidos que presenciamos desde niños. En desconocimiento del motivo de lo que hacemos, no podremos cambiar. Y a veces tenemos que retroceder en nuestro árbol genealógico para descubrir las raíces de nuestras complicaciones financieras.

TUS ABUELOS

Si somos influidos por nuestros padres, no es difícil suponer dónde aprendieron ellos sus conductas y actitudes ante el dinero: ¡de sus padres!

Si en verdad deseas entender los detalles de tu relación con el dinero, te aconsejo que analices a tus dos conjuntos de abuelos. Nuestros padres nos dan sólo una pieza del rompecabezas. Pero fueron influidos por cuatro personas muy diferentes, tanto en su infancia como, en muchos casos, durante los inicios de su matrimonio. Sorprendentemente, la mayoría de nosotros no nos tomamos la molestia de interrogar a nuestros padres, y menos todavía a nuestros abuelos, acerca de su niñez, sus dificultades o sus éxitos. Quizá lo único que sabemos es a qué se dedicaron — que fueron maestros, policías, ingenieros, médicos o abogados—, pero ignoramos cómo son en realidad. Es raro que cavemos hondo para descubrir lo que los motivaba cuando eran jóvenes, qué sentían por la cosas; en particular, qué era lo que más les enorgullecía o preocupaba.

Sin que estemos conscientes de ello, nuestros temores más profundos son de hecho los mismos que los de nuestros abuelos. Si no examinamos con detenimiento lo que ellos experimentaron ni asimilamos sus experiencias, nunca sabremos cuál es el origen de nuestras creencias sobre el dinero. Si tus abuelos ya fallecieron, te sugiero que leas historias generales de su época o que interrogues a algunos de sus contemporáneos —quizás a ancianos tíos o tías— sobre cómo eran y cómo sobrevivieron en tiempos difíciles. Yo hice indagaciones acerca de mis abuelos y descubrí un tesoro. No fue una casualidad que haya seguido las huellas profesionales de mi padre. Uno de mis abuelos fue también un hombre de negocios muy exitoso y murió a los cuarenta y dos años de edad, pero en mis averiguaciones descubrí que había sido más bien un “apostador”. Compraba barcos llenos de pescado y mercancías y los vendía después con grandes ganancias. Aunque tenía éxito y ganaba felizmente dinero de esa manera, su hijo —mi padre— quería ser visto como un hombre de negocios legítimo y que sus iguales lo respetaran, así que incursionó en la contabilidad y las finanzas. Gran parte de la personalidad y relación de mi padre con el dinero

cobra sentido a la luz de esta información sobre el pasado de mi abuelo. Es común que no nos percatemos del grado en que nuestra relación con el dinero se asocia con nuestros abuelos, y consecuentemente con nuestros padres. Aceptar esto puede ser muy transformador. Una vez que sabemos por qué pensamos como pensamos en torno al dinero, podemos sanar y cambiar.

HERMANOS Y AMIGOS

Nuestros padres y abuelos no son los únicos que ejercen impacto en la forma en que vemos inconscientemente el mundo. Nuestros hermanos, amigos y compañeros en general también influyen en nuestra conducta y creencias. Yo tuve un compañero en la escuela que me enseñó el mal hábito de comprar alimentos chatarra después de clases. Era una especie de rebelde. Comprar golosinas después de clases sin la autorización de nuestros padres estaba completamente prohibido, ¡y eso lo volvía más divertido! A mí jamás se me habría ocurrido hacerlo, pero los amigos tienen un influjo muy poderoso sobre lo que consideramos agradable, gracioso o digno de nuestro tiempo y recursos. Observamos a todos los que nos rodean durante esos años formativos, tomamos hábitos de los demás y los hacemos nuestros uno por uno.

Cuando llegamos a la juventud, cargamos una enorme cantidad de creencias, conductas y actitudes revueltas en relación con el dinero y tenemos muy poca conciencia del grado en el que en realidad podemos controlarlas. No nos damos cuenta del daño que nos hacen y si no buscamos la manera de reparar ese daño, seguiremos hundidos en el caos, junto con nuestras finanzas.

TUS CICATRICES OLVIDADAS: EL RECUERDO DE TUS AGRAVIOS

Es increíble que olvidemos tan fácilmente los sucesos de nuestra infancia. La gente suele olvidar aquello por lo que pasó. Muchos niños que sufrieron abusos piensan haber tenido una niñez

espléndida. Es común que las familias les laven el cerebro a sus hijos y les digan cosas como: “Nunca tuviste nada de qué preocuparte”, “Siempre te fue muy bien” o “En aquel entonces éramos una familia maravillosa”. Hay familias que aceptan colectivamente esa mentira. Los hermanos se sientan a poetizar sobre sus padres y su niñez. Olvidan sus penurias —o intentan adornarlas—, ya que recordarlas es doloroso o hace que se sientan incómodos.

Yo soy sin duda alguna uno de esos chicos que crecieron pensando que su infancia era “magnífica”. Me conté ese relato a mí mismo durante mucho tiempo, porque la otra opción —recordar las partes dolorosas de mi pasado— no me hacía sentir bien. Pero cuando me permití evocar mis heridas y cicatrices ocultas, reparé en que mi infancia distaba mucho de haber sido ideal.

De hecho, fue terrible. El dinero —o el miedo a hablar de él— dominó la vida de mi madre, y por tanto mi juventud. Una vez le pedí que me mandara a un campamento de verano al que me moría de ganas de asistir, pero como ella temía tocar ese tema con mi padre —quien acostumbraba molestarse por lo que juzgaba como gastos innecesarios—, ni siquiera lo mencionó. Me aconsejó en cambio que esperáramos hasta que mi padre estuviera de buen humor. Traducción: *nunca*. Se me prohibió hablar de mi petición incluso en la mesa de la cocina. Debido a mi temor a enfadar a mi padre, ese sueño (y otros) se hizo añicos antes siquiera de que yo pudiera armarme de valor para pedir ayuda para perseguirlo. Cuando crecí, me percaté de que solía guardar silencio acerca de mis sueños, sobre todo para proteger a mamá de los abusos de papá. ¡Y vaya que él era abusivo! Ésta realidad de mi niñez fue terrible y dolorosa. Casi cualquier cosa podía encolerizar a mi padre; algo que le incomodaba —tan inocuo como la petición de un niño de ir a un campamento de verano— lo sacaba de sus casillas. Los hijos recuerdan con frecuencia las frases favoritas de sus padres; las de mi madre eran muy reveladoras. No eran en absoluto: “¡Haz tu mejor esfuerzo!” “¡Que te diviertas!” o “¡Puedes lograr todo lo que te propongas!”. Por el contrario, me daba consejos como éstos:

“No despiertes al bebé.”

“No hagas ruido.”

“Esperemos a que papá esté de buen humor.”

Durante mucho tiempo, esto me obsesionó. En Japón es tabú hablar de los dramas y pesares de la familia. Es tabú hablar en esos términos de padres trabajadores que mantienen a su familia, pero la verdad es que mi trabajador padre transmitió a su hijo gran cantidad de creencias e ideas perjudiciales sobre el dinero.

No me fue fácil deshacerme de muchos de los pensamientos y temores negativos que se me inculcaron. La única forma en que pude hacerlo fue admitir que esos temores y creencias existían.

Recordar los traumas e incidentes de tu niñez puede ser difícil, pero si te comprometes a modificar tu relación con el dinero, ése es un paso indispensable.

¿CÓMO CURAR TUS HERIDAS DE DINERO?

Todo indica que nuestro cuerpo y mente recuerdan nuestras heridas. Ya sea que algo haya ocurrido en el pasado remoto o en fecha más reciente, sentimos agudamente la herida cuando una nueva experiencia vuelve a abrirla. Por más tejido cicatricial mental que hayamos formado, cuando alguien amenaza con tomar algo que tenemos o deseamos —como dinero—, reaccionamos como lo hacíamos de chicos. Nos sentimos profundamente lastimados. Nos sentimos inútiles o indignos. Por alguna razón, los seres humanos equiparamos instintivamente nuestra autoestima con nuestra capacidad para obtener o conseguir cosas. Si recibimos buenas calificaciones, alabanzas o incluso regalos, nuestra presencia en este planeta parece validada. Si se nos escatiman las buenas calificaciones, los cumplidos o los presentes, nos lo tomamos en forma muy personal. Sin duda, algo marcha mal en nosotros, muy mal. Entonces miramos a nuestro alrededor y nos comparamos con los demás. Y el juguete que deseábamos o el premio al mérito que recibimos no salen muy bien parados. De un modo u otro, esas personas son más valiosas, más dignas, mejores. A muy tierna edad aprendemos que lo que somos y nuestro valor inherente como seres

humanos se vinculan hondamente con lo que logramos u obtenemos. Cuando crecemos, aplicamos esas mismas reglas. Si recibimos un ascenso, conseguimos un aumento o se nos colma de regalos y elogios, nuestro valor como seres humanos se confirma.

En realidad, sabemos que no existe ninguna relación entre nuestra situación financiera y nuestro valor inherente como seres humanos. No obstante, la gente cree esto porque se lo han enseñado toda la vida.

Una forma de curar tus heridas financieras es aceptar que lo que aprendiste no es culpa tuya ni de tus padres. Ellos aprendieron de sus padres, quienes lo hicieron a su vez de los suyos propios. Colectivamente, como sociedad, todos compartimos alguna responsabilidad en la perpetuación de esas creencias. Las afirmamos con frecuencia y regularidad. Así, cuando la gente no tiene dinero, o no puede darlo o hacer lo que le gusta porque no tiene suficiente, se siente inútil, desvalida. ¿Y qué hace la gente que se siente inútil y desvalida? Grita. Vocifera. Se desquita con sus hijos. Date un momento para retroceder en el tiempo y tratar de recordar un momento en el que oíste que tus padres te gritaban por motivos de dinero. O quizá te dijeron que no podías hacer algo que deseabas vivamente porque no tenían suficiente dinero. Tal vez lloraste entonces, porque eso quería decir que debías renunciar a un sueño muy preciado, como asistir a la universidad o viajar al extranjero.

Ahí es donde la curación tiene lugar. Y la curación procede de la comprensión y el perdón. Retrocede a ese momento y observa en él a tu mamá y tu papá. ¿Parecen sufrir tanto como tú? ¿Su enfado o actitud dejan traslucir el temor y la ansiedad que experimentan, o esconden lo mucho que les desilusiona defraudarte? ¿Te inspiran compasión? ¿Sientes lástima por ellos o comprendes ahora que hicieron lo que pudieron cuando pudieron? ¿Que también ellos llevaban consigo profundas heridas relacionadas con el dinero?

Cuando te empeñas en comprender, puedes empatizar, y en definitiva puedes perdonar y seguir tu camino. Más todavía, puedes perdonarte a ti mismo. Puedes perdonarte no haber sido más

prudente en el pasado y puedes dar los pasos necesarios para avanzar al futuro.

CREAR EL MEJOR FUTURO POSIBLE MEDIANTE LA APRECIACIÓN DE TU PASADO

En Japón acostumbramos dar gracias con regularidad a nuestros antepasados. La idea es que cuando tomas conciencia de todo lo que se hizo antes de ti, es más probable que agradezcas lo que tienes. Además, si te pones en contacto con tu pasado, puedes ver la gran red de energía que hizo posible tu vida en la actualidad. Muchas personas no tienen idea de la gran cantidad de obstáculos que fue preciso vencer para que ellas llegaran al punto en el que se encuentran ahora. Y una vez que eres capaz de verte en ese vasto continuo —en el pasado y el futuro— tenderás a comportarte y actuar con un mayor sentido de responsabilidad por las generaciones futuras. Además, tendrás más conciencia de ese continuo en el presente; de que tus actos te afectan no sólo a ti, sino también a todos los que te rodean. Y de que todo lo que tienes proviene de una red inmensa de seres humanos y su energía colectiva. Cuando comas una ensalada de lechuga, por ejemplo, podrás ver que fue preparada por alguien, y que antes de eso fue almacenada por alguien, y que antes de eso fue transportada en un camión por alguien, y que antes de eso fue cuidada, cultivada y cosechada por alguien. Una vez que veas que eres sólo una parte de una larga, amplia y vasta red humana, será más fácil que te muestres agradecido. Será fácil que experimentes una sensación de abundancia. Será fácil que te maravilles de lo que tienes, aun si se trata nada más de una lechuga. Y esa sensación de gratitud por las pequeñas cosas puede ensancharse exponencialmente con cada constatación de todo lo que te une al pasado, el futuro y el presente.

Después de que investigues tu pasado y lo aceptes, te sentirás más a gusto y un poco más abierto a sanar y a cambiar tus patrones de conducta en el futuro. (Si ya te sientes muy feliz con tu pasado, podría resultarte más fácil proyectar un futuro más grato.) Gran

parte de nuestra perspectiva del futuro depende de nuestro presente y de nuestras creencias y actitudes del momento. Si puedes cultivar la apreciación de tus penurias y extraer importantes lecciones de ellas, es probable que mantengas entonces una actitud positiva cuando los momentos difíciles regresen en el futuro. Esto equivale a decir que tú y sólo tú puedes crear tu futuro, con base principalmente en lo que piensas del presente y el modo en que actúas en él.

La energía que comunicamos al mundo y que invertimos en nuestras creencias, palabras y actitudes será la misma que obtengamos a cambio.

CAPÍTULO 4

EL FLUJO DEL DINERO

EL FLUJO DEL DINERO FELIZ, EL FLUJO DEL DINERO TRISTE

Dije ya en páginas anteriores que muchos de nosotros tenemos una comprensión muy estrecha de lo que es el dinero y creemos que existe una correlación directa entre él y el papel y las monedas que usamos a veces. Pero como ya hemos usado tarjetas de crédito desde hace décadas en la mayoría de las transacciones, y ahora empleamos incluso teléfonos inteligentes para hacer compras, sabemos que eso no es cierto. No necesitamos efectivo para realizar compras; no obstante, el dinero fluye sin traba alguna de nuestra cuenta a la de otras personas.

¿Qué es entonces el dinero?

¿De dónde viene?

¿Dónde adquiere su valor?

En los capítulos 1 a 3 examinamos los recursos desde diferentes ángulos, aunque principalmente desde el de lo que significan para ti y tu relación con ellos, en el sentido de cómo los juzgas y qué sientes por ellos en vista de tus experiencias y tu pasado.

En este capítulo te pediré que ensanches tu mente más todavía para que consideres al dinero como energía que fluye por todos lados, y en particular entre las personas. Cuando usamos el dinero hoy en día, no cambia literalmente de manos, sino que lo hace en sentido figurado. Compras algo y lo pagas. ¿A quién le pagas? A la persona a la que le compraste algo, por supuesto. Pero que la veas o no, no viene al caso. Ya sea que adquieras algo en línea o en persona, tu dinero es una fuente de intercambio, una corriente si quieres. De ahí el término *moneda corriente*.

Si el dinero es energía y está en constante flujo, en este momento circula a nuestro alrededor en casa, nuestras comunidades y nuestros círculos sociales. Está en todas partes. Aun si no puedes verlo, está ahí. Éste podría ser un nuevo concepto

difícil de comprender, pero estoy seguro de que después verás las cosas de otra manera.

En la ciudad puedes sentir cierta energía a tu alrededor. ¿Por qué? Porque el dinero fluye con rapidez y en abundancia. La gente compra gasolina para sus autos, corre a la tienda para adquirir alimentos, sale de casa a divertirse con un juego de pelota o una película. Todo esto requiere dinero, y millones de ciudadanos lo intercambian por bienes o servicios. Entretanto, en el campo no se siente el mismo nivel de energía. ¿Por qué? Porque ahí existen espacios inmensos entre personas y entidades en las que es posible gastar, de manera que la energía se disipa y reduce. Si te sientes “diferente” en el campo, no es tu imaginación. O si te sientes diferente al lado de los ricos o te preguntas por qué todos ellos se juntan sólo con otros ricos, la respuesta es que operan en el mismo flujo: a la misma velocidad y con la misma masa.

¿Cómo puedes obtener entonces una ración de dinero feliz, o de alta energía, flujo rápido y enorme cantidad (masa) que corre alrededor de esos círculos? ¿Y cómo podrías evitar el dinero triste, el de baja energía, movimiento lento y masa exigua?

Te enseñaré a hacerlo. Podría parecerte imposible en este momento y tal vez te sientas un poco perdido, pero acompáñame y no dejes de pensar en el dinero como flujo —como energía, no como efectivo en mano—; de este modo, quizá sea un concepto que puedas entender más fácil.

Lo que voy a decirte podría asombrarte un poco, pero no soy el único que piensa así. Muchos expertos y personas que me han antecedido también piensan esto:

Tú eres responsable de la carga de energía que infundes en tu dinero.

Puedes literalmente “cargar” tu dinero (masa) y flujo (velocidad) con la intensidad de tu energía. Si lo cargas de energía positiva —es decir, si aumentas el nivel de energía asociada con el dinero—, verás incrementarse el dinero y el flujo. Ésta es la ley del universo.

¿Cómo puedes cargar positivamente tus fondos para crear dinero feliz? Con gratitud y aprecio.

Sí, así de simple.

EL FLUJO DEL DINERO FELIZ

Puedes aumentar tu flujo de dinero feliz con el simple recurso de mostrar gratitud y aprecio. Cuando recibes un pago por un trabajo bien hecho, acéptalo con un sincero agradecimiento. Sentirás que el dinero fluye a mayor velocidad todavía. Pasa lo mismo si la gente que trabaja contigo —tu jefe, tus colegas o tus empleados— te aprecia. Cuando tu trabajo se valora, “importas”. ¿Y qué importa igual? ¡La energía! ¿Qué sensación procura la energía positiva? ¡La del dinero feliz!

Cuando tus clientes aprecian asimismo tu trabajo o simplemente que los trates con una actitud profesional, estás en un flujo de dinero feliz positivamente cargado.

Cuando disfrutas el trabajo que haces y estás orgulloso de trabajar con tus colegas y clientes y les agradeces generosamente que te permitan colaborar con ellos, cargas positivamente tu flujo del dinero feliz. Cuando te sientes honrado por trabajar con otros, cargas positivamente el flujo del dinero feliz.

Sí, puedes continuar cargando ese flujo aun si el dinero sale, no sólo cuando llega. Si encuentras el producto o servicio perfecto — así se trate de ropa, alimentos en un restaurante o una película por la que acabas de pagar para ver— y te sientes emocionado y afortunado por eso, incrementas tu flujo positivo de dinero feliz. Cada vez que te sientes contento y emocionado por un servicio o producto y muestras tu agradecimiento, emites dinero feliz al mundo. Cuando das fondos a tus amigos o apoyas a una asociación de beneficencia o inviertes en una nueva empresa local que ayudará en última instancia a la comunidad o al mundo, aumentas el flujo de dinero feliz, no sólo en tu vida sino también en la de los demás.

SIENTE Y OBSERVA EL FLUJO DEL DINERO

Si analizas nuestro mundo con detenimiento, podrás ver el flujo del dinero justo frente a ti (a menos que, como ya se dijo, vivas en una parte remota del campo).

Cuando era niño, mi padre me llevó un día a un mercado. Me pidió que me asomara a la entrada de varios locales y contara cuántos clientes había ahí. Después me explicó lo que había presenciado. Había visto muchos clientes en algunas tiendas y supuesto equivocadamente, por lo rápido que entraban y salían, que esos establecimientos eran los más exitosos o tenían más dinero. Pero él me señaló algo: no sólo cuenta la cantidad de flujo, también el precio de las adquisiciones importa.

Había tiendas de muchos tipos, con cifras variables de visitantes y bienes. La pescadería y la de abarrotes eran las más concurridas: vi un flujo constante de clientes. Pero pronto me di cuenta de que los clientes salían de ellas con artículos de bajo costo. Después examiné una tienda de colchones y noté que no tenía muchos clientes, pero me percaté de que bastaría con una sola venta para que el vendedor alimentara varios días a su familia. Después estaba la agencia inmobiliaria, a unas cuantas puertas de distancia. Vender una casa tenía rendimientos aún mayores. Si un agente vendía una, podría vivir de esa venta durante meses. Aprendí mi lección ese día: *concurrido no necesariamente significa bueno*.

Esa lección me abrió los ojos a corta edad y perduró en mí. Cuando hoy en día entras a un centro comercial, las tiendas son otras, pero las reglas del dinero siguen siendo las mismas.

Como mero ejercicio, ve al centro comercial más cercano, siéntate ahí y siente el flujo del dinero a tu alrededor. Fíjate en los clientes y toma nota de cuántas personas entran y salen.

Si puedes sentir la energía del flujo del dinero, comenzarás a ver cosas que nunca antes habías observado.

EL DINERO ES FLUJO: A MÁS ENTRADAS, MÁS SALIDAS

Es fácil recordar el flujo y reflujo de los fondos en tu vida. Tal vez recuerdes una vez en que tenías dinero en el banco y te sentiste seguro y a salvo. O quizás hubo ocasiones en las que disponías de recursos pero gastaste más de lo que ganabas, y en consecuencia

te sentiste fuera de control o lleno de miedo. O a lo mejor hubo ocasiones en las que no tenías nada de dinero y te sentiste perdido o desesperado.

“Lo que fácil viene, fácil se va”, dice el proverbio.

Y es cierto: el dinero va y viene. Así como debemos ingerir alimentos para sobrevivir, también tenemos que liberarlos en forma de desechos o energía. Debe de haber un flujo, un equilibrio si quieres. Ésta es la ley natural.

Y así como no podemos controlar los caprichos de la naturaleza, tampoco podemos controlar voluntariamente el flujo de los recursos. Del mismo modo en que la gravedad controla el flujo y reflujo de la marea, la economía controla el flujo y reflujo del dinero. Entender que éste no puede fluir constantemente hacia nosotros te brindará consuelo y agradecimiento. Cuando llega, muestra gratitud, disfruta la manera en que esa sensación se apodera de ti; después, cuando inviertas o gastes, dalo también con agradecimiento, en la inteligencia de que darlo puede procurarte alegría de igual modo y de que, debido a la ley natural, finalmente volverá a ti.

EL FLUJO ES NEUTRAL

Uno de los más grandes enigmas respecto al flujo de fondos es quién está en el extremo receptor. No es ninguna novedad afirmar que personas inmorales, corruptas, crueles e inescrupulosas pueden hacerse ricas. Podemos tener la esperanza de que sujetos buenos, amables y éticos se hagan ricos en cambio, pero la realidad es que éste no suele ser el caso, como la mayoría de nosotros sabemos por experiencia propia.

¿Cómo es posible entonces que gente aparentemente mala esté en el extremo receptor de tanto dinero?

CONVIÉRTETE EN UN IMÁN DE DINERO

Mi mentor me dijo una vez que mientras que el dinero es energía, los seres humanos somos como imanes. En la naturaleza, el magnetismo es una fuerza, increíblemente útil para convertir la energía de una fuente a otra. Los imanes de dinero —las personas que parecen estar en el trayecto directo del flujo de recursos— no tienen que ser moralmente rectos o éticos para encontrarse en el extremo receptor. Así como la naturaleza no discrimina —una roca sujeta a la fuerza de gravedad, por ejemplo, podría caer sobre un hombre bueno o uno malo—, el dinero tampoco lo hace. No juzga si alguien es bueno o malo; simplemente va adonde se tira de él. Puesto que seres humanos, compañías y países son “imanes” o “fuerzas”, pueden tirar del flujo hacia ellos. Podemos reclamar “¡No es justo!” tanto como queramos cuando una persona, institución o país corruptos tienen más dinero que nosotros, pero como bien sabes, tampoco la justicia existe en la naturaleza. Cuando le dije a mi mentor: “No es justo”, sonrió y replicó: “El dinero no es Dios. Es sólo energía neutral. Hay dos tipos de fuerza magnética. Ambas tienen la misma potencia. Igual ocurre con las parejas. Los buenos y los malos ejercen una atracción similar”.

El dinero es semejante. Es energía, y personas magnéticas pueden tirar de él o atraerlo.

¿Quiénes son esas personas magnéticas?

Los imanes de dinero (término popular para describir a los muy ricos) poseen un enorme deseo de generar recursos. Les encantan. Creen merecerlos. Piensan en ellos, y en maneras de obtenerlos, encontrarlos y están cerca de ellos. Muchas de esas personas tuvieron una infancia difícil y hallaron consuelo en la idea de que el dinero las salvaría. Les ayudaría a remediar todas las injusticias de su existencia. Es casi como si hubieran desarrollado cavidades muy profundas en su corazón y esos “agujeros negros” tuvieran una poderosa fuerza magnética. Por eso los estafadores y personas aparentemente malas o inmorales pueden ganar dinero incesantemente. Sin embargo, en cierto sentido esto es como jugar cartas con el diablo. Como ya se dijo, siempre hay flujo y reflujo con el dinero. Así que entre más ganan esos sujetos, más se exponen a perder. Es común que el miedo a perder dinero perturbe su flujo.

Pero después de que lo pierden, desean más y más, y esa atracción magnética se da de nuevo. Es un ciclo interminable.

A la inversa, quienes odian el dinero parecen repelerlo. También tuvieron una infancia difícil, pero se les enseñó que era la fuente de todos sus problemas y preocupaciones. Querrían que no hubiera “nada como el dinero”, así que eso es exactamente lo que consiguen.

CONVIÉRTETE EN UN IMÁN POSITIVO

Sin embargo, existe una forma en que las personas buenas pueden convertirse en potentes imanes del flujo del dinero, y es emitir energía positiva. Las personas con actitudes positivas emiten esa energía y también son capaces de atraer dinero. Si haces lo que te gusta y exhibes una energía de gratitud y felicidad, ejercerás una fuerza increíble sobre el flujo del dinero. Los dueños de restaurantes que gustan de cocinar y atender a sus clientes atraen más personas, y por tanto más dinero. Es probable que un tintorero con una pasión enorme por quitar manchas y devolver puntualmente la ropa a su dueño mantenga y atraiga muchos clientes. Los abogados con afición de ayudar a la gente a buscar justicia tendrán sin duda una fila de personas a la espera.

Las personas rebosantes de amor, energía y compasión son naturalmente atractivas y seductoras. No es casual que nos sintamos atraídos por individuos genuinamente agradables. Si te dieran a escoger entre el dueño de una florería al que le encantan las flores y crear hermosos arreglos y alguien que los hace sólo porque ése es su trabajo, ¿a quién preferirías comprarle un ramo?

En realidad no es “magia” que las personas agradables, apasionadas y entusiastas atraigan clientes, y por tanto dinero. Al paso del tiempo, el resultado es que sin duda serán capaces de acumular riqueza. Aunque no sea necesariamente una prioridad o propósito, ganar más puede ser un estímulo para los individuos amables y atentos.

CUANDO ENTRA MÁS DINERO DEL QUE SALE

Por lo general, cuando entra más dinero del que sale, nos sentimos muy bien con la vida. Y es muy probable que también nos emocione lo que hacemos. En ocasiones esto puede resultar abrumador, pero en la mayoría de los casos es sencillamente agradable. De hecho, deberíamos disfrutar por completo esa etapa de nuestra vida. Todo lo que hemos hecho en el pasado fluye de vuelta hacia nosotros como una recompensa por nuestro arduo trabajo y servicio. Es una señal clara de que hacemos lo que debemos: en esencia, servir a la gente y hacerla feliz. En esta etapa también deberíamos pensar en invertir para el futuro, a sabiendas de que es natural que el dinero fluya y refluya. Algunos de nosotros podríamos comprar incluso nuevo equipo de trabajo o aprender cosas nuevas, descubrir nuevas aficiones y encontrar formas de seguir restituyendo a los demás.

Con todo, la mayoría de la gente no se da tiempo para disfrutar la entrada de dinero o invertir en ella o su futuro. Más bien piensa: *Esto durará siempre*, y suben su nivel de vida, sólo para verse más tarde luchando de nuevo por sobrevivir, ya que no cesan de gastar más de lo que ganan. Todos sabemos que una vez que adquieres el hábito de gastar de más, es difícil aflojar el paso. Muchos sienten incluso expectativas sociales o familiares de seguir gastando en exceso mucho después de que ya no pueden hacerlo: se espera de ellos que sean buenos anfitriones, organicen fiestas y dan espléndidos regalos, porque eso es lo que han hecho siempre. No obstante, esto resulta desastroso cuando el flujo del dinero baja de nuevo: *¿Tengo que pagar impuestos? ¿A cuánto ascenderá esta inesperada cuenta de gastos médicos?*

CUANDO FLUYE MENOS DINERO DEL NECESARIO

La mayoría de nosotros nos hemos visto en esta situación. Y podemos decir con absoluta certeza que éste es uno de los momentos más terribles de nuestra vida. Todos conocemos la sensación física que acompaña a la angustia económica aguda: el

doloroso y persistente nudo en el estómago, la presión que aprieta como una banda alrededor del pecho y la aceleración del ritmo cardíaco. Tal vez se frustra una venta importante y no recibiremos la comisión que esperábamos. O el horno se descompone de repente y necesitamos (pero no tenemos) los 4,000 dólares requeridos para reemplazarlo. O como tantos otros, estamos ahogados en préstamos escolares y deudas de tarjetas de crédito y sencillamente no podemos seguir adelante.

La mayoría enfrentamos esos problemas, pero creo que es la forma en que los encaramos lo que asegura un resultado positivo. Nadie está exento de calamidades o aflicciones, y las situaciones estresantes pueden contarse entre nuestras mejores maestras: nos indican qué necesitamos y deseamos, pero sobre todo nos obligan a crecer. Sí, crecer duele en ocasiones. Por eso decimos que esas aflicciones *nos mejoran*. Todos hemos pasado por ellas. Si eres soltero y tienes un estilo de vida modesto, es probable que hayas diseñado una vida en la que debes preocuparte muy poco por tus fondos. ¡Bien por ti! ¡Sigue adelante! Pero si estás leyendo este libro, cabe la posibilidad de que ya hayas sufrido en tu existencia algo de estrés debido al dinero. Y te aseguro que si estás casado y tienes hijos, sientes una enorme presión financiera. De hecho, tienes la impresión de que *siempre está ahí*. Ésta es una sensación cada vez más extendida que no se desvanece nunca. Y parece aumentar en intensidad conforme los hijos crecen. De pronto los juguetes que los chicos desean son más caros y sus demandas se dirigen a cosas de mayor calibre: boletos para conciertos, teléfonos inteligentes, computadoras, audífonos, automóviles, quizás incluso viajes al extranjero... La lista es interminable, y cara. Y esto no incluye el costo de la universidad. Te sientes siempre al borde de la ruina absoluta o el colapso; perder un cliente podría representar la pérdida de tu empleo. Una batalla más con tu cónyuge sobre adónde va a parar todo el dinero podría significar un divorcio inminente.

Recuerda que esas situaciones son temporales. No olvides que la respuesta no es necesariamente más ingresos: como sabemos, cuanto más se tiene, más se tiende a gastar. Usa entonces esta

etapa como un periodo de reflexión y crecimiento. Date cuenta de lo que debes hacer para aumentar el flujo del dinero en tu vida. (Agradecer lo que tienes es un buen comienzo.) Concéntrate después en experiencias que te hagan sentir feliz, entusiasta y positivo.

CUANDO MÁS DINERO ENTRA Y SALE

Si registras un gran aumento en el dinero que ingresa y egresa, te sentirás muy seguro de ti mismo: has superado los momentos difíciles de los que acabamos de hablar y aprendido algunas lecciones esenciales que ahora puedes usar. Probablemente seas ya un experto en el control de tus gastos y en la selección de inversiones significativas. Aunque crecer haya sido doloroso antes, ahora parece ocurrir sin dolor ni esfuerzo. Y a diferencia de la situación previa, ahora tienes opciones. Puedes decidir meter freno y retardar tu crecimiento o apretar el acelerador, dependiendo de tus deseos y disposición a correr riesgos. Si optas por meter freno, la vida se volverá invariablemente más tranquila y apacible. Pero si estás listo para elevar tu rendimiento de juego y para llevar tu vida y tu carrera al siguiente nivel, éste es el momento de hacerlo. A pesar de que hay riesgos, por lo general te esperarán más diversiones que problemas.

CUANDO HAY POCO FLUJO DE ENTRADA O SALIDA

Esto es lo que llamo el “modo de descanso”. La mayoría lo hemos experimentado. Suele ser reflejo de una falta de acción o iniciativa de nuestra parte. No trabajamos, o no hacemos un esfuerzo por realizar otras actividades. ¿Por qué? Algunos podríamos estar agotados después de años de empeño, o desear combatir el estrés asumiendo más trabajo o actividades. Aquí están en juego profundas fuerzas psicológicas. Quienes no se sienten “suficientemente valiosos”, “dignos” o “merecedores” tienden a

apartarse de la vida cotidiana normal. El miedo y la angustia se apoderan de ellos en cada oportunidad. No gastan ni ganan. Y esto les da resultado. No tienen que experimentar el dolor de la pérdida, las penurias del crecimiento ni la ocasional incomodidad del fracaso o la desilusión.

Si esto te suena conocido, ¿crees que puedes seguir así el resto de tu vida?

¿Alguna vez te ha aburrido este estilo de vida? Si te sientes apático y cansado todo el tiempo, éste podría ser un buen momento para que inicies algo —cualquier cosa— en tu existencia. Activarte hará aumentar tus ingresos y gastos, pero también tus experiencias humanas. Sí, algunas de ellas serán estresantes. Si tu única razón para no ganar o gastar era evitar el estrés, te aconsejo que te prepares. Parte de la vida consiste en sentir un poco de estrés.

LA RIQUEZA TIENE DOS PARTES: RESERVA Y FLUJO

Puedes clasificar la riqueza de dos formas: como *reserva* y como *flujo*. Tu reserva es tu conjunto de ahorros, acciones, bonos y bienes raíces. Estas cosas contribuyen a mantener lo que llamamos nuestro patrimonio o valor financiero. Algunas de ellas son tangibles y otras simples números en un mundo digital que pueden ser convertidas en algo más. Puedes comprar alimentos y otros bienes con activos; activos como acciones, bonos e inmuebles generan dinero en forma de dividendos y renta. Otros tipos simplemente “conservan valor”, pero podrían no generarlo a menos que se les venda o intercambie, como es el caso de las obras de arte, los automóviles clásicos, las joyas y el oro.

El *flujo* es tu ingreso. Si tienes activos, puedes recibir ingresos por ellos. Pero si no los tienes, debes obtener ingresos trabajando. La vida depende del tipo de flujo que crees. Si creas un flujo divertido y feliz, puedes experimentar alegría y emoción en la vida diaria. Si tienes suficientes activos, no es necesario que te preocupes por trabajar.

Cuando piensas en dinero, es fácil que confundas reserva y flujo. La mayoría de la gente ve el dinero sólo como flujo y por tanto nunca presta mucha atención a los activos.

Las personas que trabajan ven su empleo como fuente de ingresos. Podrían pensar en términos de lo presupuestario: lo que entra tiene que ser más que lo que sale, pero no piensan en el “flujo” en términos críticos: que, al final, todo lo que entra saldrá. Sin la menor garantía de ello, muchas personas que trabajan esperan automáticamente un flujo constante de ingresos por el resto de su vida. Piensan: *Tengo un empleo, así que ya tengo asegurada la vida*, y después les sorprende que las despidan o que su fábrica cierre. Si comprendes la turbulenta naturaleza del flujo, sabrás que no está garantizado para siempre. Una vez que te percatas de esto, puedes prepararte mejor para el futuro. Pero lo cierto es que la mayoría no lo hacemos. Y cuando crecemos en una familia que no nos lo enseña, sino que nos dice: “Ve a la escuela, consigue un empleo y tendrás asegurada tu existencia”, nos exponemos a un brusco despertar cuando la industria en la que laboramos sufra turbulencias o nuestros servicios dejen de ser necesarios.

La *fe ciega* y la *fe verdadera* son dos cosas muy distintas. La *fe ciega* es una manera de decir: “Todo saldrá bien”, y esperar después que algo cambie. La *fe verdadera* requiere que creamos en nosotros y nuestras habilidades, y que usemos nuestros conocimientos sobre cómo opera el dinero para cerciorarnos de que podremos avanzar en una dirección más positiva.

Si trabajas por tu cuenta, sabes que hay altibajos en tu carga de trabajo. A veces te llueven ofertas de proyectos, y otras esperas sentado a que llegue una tarea. Es natural entonces que también tus ingresos fluctúen.

Los individuos con experiencia en laborar por su cuenta son más conscientes de la poco confiable naturaleza del flujo que la mayoría de los trabajadores asalariados, así que están mejor preparados para los reflujos en su industria. No tienen una ingenua expectativa ni creencia ciega en que sus ingresos están garantizados. La experiencia les ha enseñado que nada es seguro. Pero aunque son menos ingenuos que los trabajadores asalariados,

muchos de ellos se preocupan sin cesar. Y como sabemos, eso tampoco es sano.

LA BÚSQUEDA DEL ESTADO ÓPTIMO: *LAGO Y FLUJO*

El concepto de *lago y flujo* es simplemente el concepto de la abundancia. Cuando nos hallamos en un estado de abundancia, sentimos que tenemos en reserva lo suficiente para mantenernos a salvo y que estamos cubiertos para mucho tiempo mientras mantengamos una entrada continua de dinero. ¡Qué sensación más maravillosa!

Si alguna vez has estado en esa situación, sabes que no tienes que preocuparte por tu flujo diario de efectivo. Así como un inmenso lago lleno de agua y alimentado por una corriente de agua fresca perdurará muchos años, tú puedes contar con el hecho de que también tu dinero perdurará.

Espero que algún día te encuentres en esta situación. La clave es mantener suficiente reserva y flujo no sólo para tu propio sostenimiento, sino también para el de otras personas.

PERO NO TE ATASQUES: ESTANQUE Y POCO FLUJO

Si tienes suficiente reserva pero no mucho flujo, tu dinero se volverá un estanque con poco flujo también, y en consecuencia te aferrarás al que tengas. No entra mucho de él, y tampoco hay mucho flujo de salida. ¿Qué sucede con un estanque que no se filtra? El agua se echa a perder. En la literatura y la historia abundan ejemplos de este fenómeno. Sin ir más lejos, ahí está Ebenezer Scrooge, el personaje de Charles Dickens. Un hombre rico con un amplio flujo y abundantes activos, Scrooge vive apegado a su dinero, y su vida entera se deteriora ante sus ojos: pierde al amor de su vida, su único amigo (Jacob Marley) muere y él amenaza terriblemente a sus empleados. La única forma de limpiar un estanque fangoso es sacar el agua y hacerla pasar por un filtro. Y si es dinero lo que acumulas

en tu estanque metafórico, tendrás que empezar a gastarlo en otros o en obras de beneficencia de tu interés. No hay mejor filtro para el dinero propio.

LA ALEGRÍA DEL DINERO ESTÁ EN EL FLUJO

Imagina a dos tipos de personas: una tiene muchos fondos en el banco pero no desea gastarlos ni participar en ninguna actividad; la otra gana y gasta mucho dinero en eventos emocionantes.

Deducirás con facilidad la vida de cuál de ellas es más divertida. La “diversión” y alegría de la vida se hallan en las experiencias. Y el flujo es mucho mejor con alegría. Éste es uno de los mejores sistemas de “filtro” que pueda haber.

LA RESERVA ES SÓLIDA PERO ABURRIDA

Aun si tienes la suerte de contar con inmuebles o fideicomisos recibidos de tus acaudalados abuelos, si no haces nada en la vida cotidiana sencillamente no podrás ser feliz. Ni siquiera todo el dinero del mundo te hará feliz. La felicidad procede de las experiencias. Procede de *ser*, lo que implica estar con otros o hacer cosas que enriquezcan tu existencia. Procede del *trabajo* y, sí, de ganar dinero y participar en el flujo. La mayoría de la gente que hereda mucho dinero sabe esto de manera intrínseca. Sin actividad se instaura el tedio, y muy pronto la desesperanza se deja sentir. Tener dinero, especialmente demasiado, puede ser en algunos sentidos tan estresante y extenuante como ser pobre, por más que esto no le parezca a un individuo de escasos recursos. Es común oír a la gente decir: “¿De qué se queja ese rico? ¡Ojalá yo tuviera sus problemas!”, pero está en un error. Estar permanentemente aburrido, sentirse inútil y no tener ningún propósito ni dirección es como sufrir una cadena perpetua.

Sé que muchas personas sueñan con esa situación, la cual suele idealizarse de muchas formas. La gente cree que preferiría no

tener que trabajar para conseguir dinero, pero lo hace sólo porque tiene una visión poco realista de lo que significa ser rico. La verdad es que si no tienes un propósito o algo que hacer todos los días, terminarás sumamente deprimido.

He conocido a muchos individuos de mirada perdida que dicen no poder sentir dicha ni placer en la vida cotidiana. Van a jugar golf y pasan sus noches en fiestas. Pero después de un tiempo, esta clase de vida se vuelve tediosa. No transmite ningún sentido de realización, ninguna sensación de que se forma parte de algo superior a uno mismo. Es común que haya un alto índice de alcoholismo y drogadicción entre los muy ricos. Tener un “estanque” lleno de billetes no garantiza la felicidad.

Si no buscas algo que te dé regocijo y difunda alegría, nunca experimentarás el dinero feliz.

¿ES POSIBLE CREAR UNA RESERVA Y FLUJO SALUDABLES?

Estoy seguro de que a estas alturas ya has resuelto que hay verdadera seguridad en tener una reserva y flujo saludables. Si creas suficiente reserva y flujo, con el tiempo no sentirás estrés. La cifra variará dependiendo de tu estilo de vida, necesidades y prioridades. Así, ¿cómo puedes determinar cuál es, en términos realistas, una buena cantidad para ti?

Si fijas esa cifra en un nivel muy alto, caerás en la misma trampa en la que han quedado atrapadas muchas otras personas: trabajar sin cesar y nunca encontrar satisfacción.

Por tu propia tranquilidad, imagina cuántos activos y cuántos ingresos son ideales para ti. Después piensa en una persona a la que conozcas o admires y que lleve una vida similar. Estudia cómo lo consiguió. Si tienes una relación personal con ese sujeto, pídele orientación. Es probable que esté ansioso de compartir sus conocimientos e ideas. No llegó adonde está por casualidad. Después de todo, también él alcanzó su éxito financiero con cierta mentalidad.

Si trabajas en una compañía y no sientes que avances en la dirección que quisieras, o sientes que podrías rendir más, debes abandonar esa zona de confort y aspirar a un puesto o posición más acorde con tus talentos. Busca la forma de contribuir más. A medida que te acerques al punto en el que puedas brillar más, tu poder para atraer a la gente se incrementará, lo mismo que tus ingresos.

Uno de los mejores y más comunes ejercicios para determinar tu situación económica ideal es imaginarte dentro de cinco años. Date un momento para visualizar esto: ¿dónde te ves en términos financieros? ¿Qué quisieras verte haciendo? ¿Cómo puedes contribuir al mundo con tus talentos? ¿Cuál será tu estilo de vida? ¿Te ves sonriente y feliz?

Sé osado en este caso. Una vez asesoré a un ama de casa que se imaginó como propietaria de empresas. Tres años más tarde, ya generaba más ingresos que su esposo. Imagínate dentro de diez años. Pregúntate:

¿Qué seré entonces?

¿Qué haré?

¿Cuáles serán mis contribuciones?

¿Qué activos poseeré?

¿A cuánto ascenderán mis ingresos?

¿Cómo ayudaré a la gente?

Si das estos pasos, llegarás a tu destino.

RÁPIDO Y FÁCIL: CUANDO EL DINERO DESAPARECE PRONTO

He asesorado a muchas personas en referencia al dinero. Al principio, siempre les pregunto a mis clientes cómo lo ganan. Algunas personas ganan dinero ofreciendo productos y servicios a precios bajos. Otros operan con productos y servicios de alto precio, como joyas. Puedo decir mucho acerca de una persona con base en los proyectos de negocios que decide perseguir. Parece obvio, pero quienes simplemente desean contribuir a su manera y erigir una empresa poco a poco tienden a elegir ramos modestos. En cambio, las personas ambiciosas suelen elegir negocios más costosos y

arriesgados, así que pueden obtener las mayores ganancias posibles en una sola venta. Les agrada impresionar con su atuendo y disfrutar de las cosas finas de la vida, como relojes de alta calidad y bolsos de marca. Tienden asimismo a conducir autos muy caros. No obstante, sé por experiencia que la forma en que la gente obtiene su dinero —rápido y fácil o despacio y constante— es también la forma en que lo pierde.

Por ejemplo, abundan los casos de magnates, celebridades o personas que heredaron fortunas caídas del cielo y que alguna vez fueron exitosos pero ahora están en bancarrota, ya que lo perdieron todo en un periodo increíblemente corto. Tengo amigos que han vendido un millón de ejemplares de sus libros pero que perdieron fortunas enteras en una mala inversión. Otro amigo perdió todo su dinero en el desarrollo de un nuevo espacio para oficinas. La moraleja de la historia es que si no eres precavido o atento, el dinero que ganes desaparecerá rápido. Igual que la gente que gana la lotería, si no sientes que ese dinero es tuyo —que te pertenece legítimamente y que lo ganaste con tesón, honestidad, inmensa alegría y al servicio de los demás—, solerás perderlo.

Aquí se aplica un antiguo adagio: “El dinero rápido también te abandonará rápido”.

EL DINERO LENTO TE HARÁ RICO

Al contrario del dinero rápido, cuando los recursos te llegan lentamente, eso suele ser bueno tanto para los negocios como para la vida. Las personas que se hacen ricas lenta y pausadamente tienden a conservar su dinero mucho tiempo.

Una de las razones de que yo crea que quienes ganan dinero rápido lo pierden rápido es que no están preparados para él. No tienen un amplio repertorio de experiencias del cual echar mano y al final toman decisiones apresuradas, habitualmente malas, sobre todo porque las toman más que nada por temor. Por regla general, las decisiones que se realizan por temor son malas, porque se basan en el mito de la escasez, no en la abundancia.

Por extraño que parezca, una de las ocupaciones que más millonarios genera es la de tintorero. Las tintorerías no tienen el glamour y prestigio de las joyerías, por ejemplo, pero el dinero que producen es tan bueno como cualquier otro. A diferencia de los joyeros, que tienen que trabajar una transacción en el curso de varias visitas, las ventas de los tintoreros son estables. Cobran muy poco, pero lo hacen a diario. Y si lo llevan a cabo durante mucho tiempo, pueden volverse muy ricos. Un ingreso repetible da origen a muchas fortunas.

Así que si quieres ser rico, el primer paso que debes dar es buscar una ocupación que disfrutes y en la que puedas prosperar, crecer y contribuir. Médico, abogado, contador, tintorero, joyero, dueño de empresas, chef, distribuidor de automóviles, escritor, pintor, cantante... cualquiera que sea el oficio que elijas, es absolutamente posible que te vuelvas millonario o tengas éxito. No es *lo que haces*; es *cómo lo haces*. Podría llevarte tiempo, pero encontrar el espacio en el que tus habilidades y talentos resplandezcan es lo más importante que puedes hacer para garantizar tu éxito. Es perfectamente aceptable que te tomes diez años para resolver qué hacer. Pero una vez que lo encuentres y lo hagas, no habrá nada que te impida triunfar en ningún momento. Los primeros años son lentos para todos; una vez que te establezcas, comenzarás a ganar dinero feliz.

VE ADONDE FLUYE EL DINERO

El dinero fluye adonde ya hay energía. En otras palabras, no irá a un sitio donde no haya nadie o nada.

Las oportunidades abundan en grandes ciudades como Nueva York, Londres, París, Shanghái y Tokio.

Donde hay muchas personas congregadas, el dinero se hace presente.

Por eso las grandes ciudades tienden a crecer más todavía y a atraer a más personas de los suburbios y el campo. Más de la mitad de la población mundial vive actualmente en grandes ciudades. Y se

espera que más personas todavía habiten en ciudades en las próximas décadas.

Así, si quieres ganar más, la vida urbana es mejor que vivir en un bosque. Claro, internet ha cambiado algo de esto, pero la razón de que tanta gente relacionada con la tecnología de la información se congregate en Silicon Valley es que ahí hay muchas oportunidades. Con los negocios en internet es más fácil encontrar inversionistas, mercadólogos, gerentes de relaciones públicas e ingenieros.

Ve adonde la gente está.

Personas = energía = dinero.

Cuando el flujo del dinero sea demasiado grande y rápido, se te complicará disfrutarlo. Esto puede causar grandes “perturbaciones en la fuerza”. Imagina diez veces más ingresos y diez veces más gastos y dificultades. Si ocurre demasiado pronto y no estás preparado, podrías abrumarte fácilmente. Algunas personas ni siquiera saben qué hacer con esa clase de flujo. ¿Cómo puedes saber cuál es el monto correcto de flujo para ti? Lo sabrás por cómo “se siente”. Y esa cifra dependerá del individuo. Algunas personas se sienten satisfechas con un flujo de 3,000 dólares cada mes; otras requieren mucho más. Algunas tienen tanto que ni siquiera pueden seguirle la pista y se sienten agobiadas por sus responsabilidades.

¡Persigue el flujo que te dé una sensación de paz!

Ahora que ya sabes cómo opera el flujo, cómo ser un imán de dinero y qué magnitud de flujo requieres para estar tranquilo y contento en la vida, es momento de determinar el flujo correcto por obtener.

¿Dónde encuentras el flujo correcto?

Lo sabrás cuando te integres a él. Sé que esto suena enrevesado, porque lo es. Estar en el flujo es estar totalmente inmerso en el momento. No sientes estrés. El tiempo parece volar. Eres capaz de emplear tus habilidades y talentos sin esfuerzo y eres capaz de ver que tu trabajo contribuye y hace una diferencia. Sabes que estás en flujo porque, por extrañamiento que parezca, no se siente para nada como si trabajaras. Ganar dinero feliz se siente en gran medida como si jugaras.

Cuando sientes que juegas, te has integrado al flujo correcto. Si eso no ha ocurrido aún, debes seguir buscando e indagando.

Las personas sanas viven en un divertido flujo de dinero. Porque hagan lo que hagan, atraen recursos, y los gastan de un modo que las hace muy felices.

Esas personas no tienen quejas de su vida.

Si te sientes a gusto con el flujo, podrás compartirlo con otras personas. Una de las cosas interesantes del dinero es que entre más le permites fluir —es decir, entre más lo compartes—, más fuerte se vuelve.

Imagina a dos amigos. Uno de ellos siempre te da sugerencias, oportunidades y trabajo, y te remite clientes. El otro no hace nada de eso. Si pudieras darle a una de esas dos personas una buena oportunidad de negocios, ¿a cuál elegirías?

ENCONTRAR A LA TRIBU CORRECTA

Para encontrar el flujo correcto, antes debes encontrar a tu tribu. Tu tribu es el grupo de personas con las que te encuentras en sintonía. Aprecian lo que haces y lo que eres. Te apoyan y compran tus productos y servicios. Mantienen alta tu moral. Y alientan constantemente tu éxito y progreso. Tu tribu no necesariamente tiene que ser tu familia. Dada nuestra economía global, puede estar en cualquier parte del mundo.

Si sabes a qué tribu perteneces, tu vida será más fácil. Podría ser una tribu artística, académica o de emprendedores. Sea cual sea la tribu en la que te encuentres, una vez que descubras que perteneces a ella experimentarás la sensación de estar en tu hogar, porque los miembros de una tribu comparten muchas cosas. Aprecian cómo te sientes, lo que haces y, sobre todo, lo que eres. Cuando estás con tu tribu, te sientes protegido y experimentas también una sensación de pertenencia. Todo lo que hagas emergerá naturalmente.

BUSCAR LO MÁS EN LO MENOS

Sentir en todo momento que mereces “más” es una forma peligrosa de vivir. Es sencillamente imposible obtener más sin cesar. Pero la presión está ahí, todos la sienten y todos desean más. Una gran cantidad de hijos vuelven a casa estos días quejándose de aburrimiento, y los padres se sienten obligados a entretenerlos. Los cónyuges se sienten presionados a ganar más, salir más y tener más que ofrecerse el uno al otro. Nos sentimos culpables cuando no podemos ofrecer más. Todos sentimos hasta cierto punto el deseo de más, más, más, pero no somos muy hábiles para dar voz a nuestros sentimientos. Aun nuestros líderes y modelos a seguir pugnan continuamente por más. Pero los tiempos cambian y algunos de nosotros ya estamos fastidiados de ese estilo de vida.

Como ya mencioné, cuando tenía veintinueve años inicié un periodo de semirretiro para cuidar a mi hija. A menudo bromeo que en la transición de más a menos me ocupé más que nunca. Irónicamente, me sentí más estresado respecto a mi vida en un momento en el que debía haber tomado las cosas con calma (o tan tranquilamente como fuera posible para el papá de una bebé decidido a permanecer en casa.)

Puedes ocuparte en forma demencial y aun así mantener la calma. O bien, puedes tener una agenda vacía y apretar al mismo tiempo tus pedales mentales de acelerador y freno. ¿Cuánto tiempo crees que puedes continuar así antes de venirse abajo? En la era en que vivimos, nuestra mente tiene más probabilidades de girar a mil kilómetros por hora durante los momentos en los que tenemos menos que hacer.

Hacer lo que te gusta y librarte de todo lo que no necesitas no tiene por qué ser una contradicción. Todo lo que debes hacer es detenerte a pensar qué deseas y avanzar en esa dirección. Imagina una vida en la que sólo interactúas con personas a las que aprecias, en un lugar que adoras y en el que haces únicamente lo que te agrada. ¿Crees que serías menos feliz o que serías feliz con menos?

CREAR TU FLUJO SIGNIFICA COMPARTIRLO

No necesitas nada para empezar a crear tu flujo. No todos los millonarios por mérito propio tenían algo cuando comenzaron.

¿Por qué alcanzaron tanto éxito después?

Porque nunca cesaron de cambiar lo que tenían por algo mejor. Primero compartieron su corazón o pasión. A la gente le agrada apoyar a una persona apasionada. Dondequiera que vayas, los apasionados son dignos de apoyo. Está en nuestra naturaleza desear apoyar a alguien cuando vemos que trabaja con ahínco.

¿CUÁNTOS AMIGOS TIENES?

No me preocupa el dinero. Y no porque tenga mucho, sino porque tengo excelentes amigos. Hace unos días conté cuántos amigos dignos de confianza tengo. El total fue de más de cincuenta. Así que si perdiera todo lo que tengo, podría acudir a un amigo y pedirle posada en su casa por una semana. Podría pedirle que me permitiera permanecer al lado de su familia. Podría cuidar a sus hijos, hacer el aseo, escuchar sin juzgar sus problemas en la vida. Soy un buen huésped. Puedo limpiar los inodoros, lavar los platos y cambiar los focos. Después podría mudarme con otro amigo, y cincuenta semanas más tarde podría regresar con el primero y preguntarle cómo le va. Aun si no tuviera nada de dinero, podría pasar el resto de mi vida con paz y armonía.

Muchos dicen no tener cincuenta amigos o que eso sería difícil de hacer en un lugar como Estados Unidos, donde se espera que uno haga todo solo; se espera incluso que los hijos dejen la casa paterna antes de concluir sus estudios. Quizás esto sea cierto ahora, pero la cultura cambia y personas del mundo entero ya reconocen la importancia de disponer de una red muy sólida. Así que comienza por lo menos: cultiva a cinco o diez amigos. Imagina que le preguntas a cada uno de ellos si puedes quedarte en su casa un mes hasta que te recuperes. La meta de este ejercicio no es indicar en cuántos de tus amigos puedes confiar; es enfatizar que

debes confiar en la vida sin dinero, así sea nada más como un ejercicio mental. Cabe la posibilidad de que nunca tengas que vivir de tus amigos por un año, pero hay una paz enorme en saber que no tendrías que soportar esa carga totalmente solo. Lo que temes no es la situación de perder tu dinero o no tenerlo. Temes quedarte solo. Temes no ser capaz de alimentarte ni de vivir. Pero aun si no tienes recursos, si estás seguro de que puedes contar con amigos o familiares que te apoyarían de buena gana, no tienes nada que temer. Sólo sentirás júbilo y aprecio, y eso se manifestará como una motivación positiva en tus acciones diarias.

Justo en este momento muchas personas son presa de temor. No pueden dejar un empleo que les desagrada porque tienen miedo. Si perdieran su empleo y sus ingresos, no podrían vivir, o al menos eso se dicen a sí mismas. Pero ¿eso es cierto?

La respuesta es no. Siempre te será posible vivir y prosperar.

El primer paso es ver las cosas desde una perspectiva diferente.

La verdadera seguridad no estriba en cuánto dinero tienes. Radica en a quiénes conoces y en quiénes confías.

¡DI SIEMPRE *ARIGATO* AL DINERO!

Mi mentor Wahei Takeda me enseñó una vez el secreto del dinero. La clave para asegurar más de él, me dijo, es darle gracias al dinero cuando llega y darle gracias cuando se va.

¡CONFIAR EN EL FLUJO ES CONFIAR EN TU VIDA!

A estas alturas ya sabes que confiar en el flujo del dinero es confiar en tu futuro. Sabes que lo que te preocupa no es el dinero. Te preocupa tu futuro. Te preocupa si podrás conservar los fondos que posees o seguir ganando lo suficiente para sobrevivir. Y ésa es una sensación sofocante.

Una vez que comprendes ese mecanismo psicológico, sabes que debes lidiar con tus problemas relativos a la confianza. Si no los resuelves, por más que tengas o acumules nunca dejarás de preocuparte.

Si puedes confiar en la vida y en el futuro, tus preocupaciones monetarias desaparecerán. Puedes contar contigo mismo y puedes contar con tu red de apoyo.

Confía en tu flujo.

Si experimentas una alteración en el flujo regular, ésta es una excelente oportunidad para probar algo nuevo. Podría ser el momento de crear un flujo distinto. Si te sientes estancado, pide ayuda a alguien de tu confianza. Alguien se prestará a apoyarte. Si no pides ayuda, la gente no tendrá idea de que necesitas asistencia. Ciertamente, es difícil pedir ayuda, pero es el temor lo que te impide obtener la ayuda que requieres. Temes a lo que la gente piense de ti, o te preocupa que te juzgue. También en este caso debes reemplazar el miedo por la confianza. Debes creer que la gente es buena y desea ayudarte. Y permíteme asegurarte que a todos les gusta auxiliar a los demás. Hay más gente buena de lo que crees. Una vez que te sientas en libertad de pedir ayuda, descubrirás que este mundo está lleno de personas felices y cordiales que saldrán en tu apoyo.

Yo he aprendido cómo pedir apoyo al paso de los años. Al principio podrías sentirte avergonzado y un poco torpe. Pero una vez que lo haces, es más fácil en cada ocasión, y es probable que los resultados te sorprendan. Nunca sabes qué esperar. En cierto sentido, tu rendición es total. Y cuando te entregas, ocurren milagros.

Todos conocemos casos de personas que piden ayuda o rezan para obtenerla y que la consiguen milagrosamente. Te aseguro que una vez que tengas una experiencia así, tu mundo nunca volverá a ser el mismo.

CÓMO CREAR UN FLUJO FELIZ DE DINERO

Existen varias formas de crear un flujo feliz si no lo tienes ya.

He aquí mis diez formas principales de crear un flujo de dinero feliz:

1. DONA DINERO

Donar dinero a obras de beneficencia es una excelente manera de sentir el flujo del dinero feliz. No tienes que ofrecer una fortuna; un solo dólar puede hacer una diferencia y procurarte una sensación agradable. Donar dinero a obras de beneficencia le envía a tu cerebro y a toda la energía a tu alrededor el mensaje de que tienes más que suficiente. Tienes en abundancia, así que no hay nada que temer. Busca un grupo u obra de beneficencia significativo para ti y en sintonía con lo que crees.

2. REGALA DINERO A TUS AMIGOS

Quizá ya hayas hecho préstamos en el pasado y se te haya pedido regalar o invertir dinero. Los fondos que das a tus seres queridos son siempre dinero feliz. En cierto momento de la vida, todos necesitamos algo de dinero. Es probable que tú tengas suficientes recursos. Yo les he regalado dinero a personas cercanas a mí que deseaban perseguir sus sueños, y tú sentirás en qué momento tu dinero les sirve a tus amigos y sostiene su vida. No hay mejor sensación que ésa.

3. ENVÍA UN REGALO A UN AMIGO

Enviar regalos a tus amigos es una manera agradable de gastar. En nuestra casa tenemos un armario de regalos. Cuando vamos de compras, las hacemos principalmente para nuestros amigos.

Hace unos días mi esposa y yo fuimos de compras. Yo soy el que paga y carga las bolsas. De vuelta al automóvil, tenía las dos manos ocupadas con bolsas. Quizás eran más de diez, algunas de

ellas pequeñas. Ninguna era para nosotros. Todas contenían regalos. No encontramos nada para nosotros, ¡pero hallamos muchos obsequios para nuestros mejores amigos!

No es preciso que los regalos que compres sean caros. Una cajita de té de hierbas es un regalo espléndido. Comprar obsequios para otros los hace felices, ¡y te hace feliz a ti!

4. DA ALGO EXTRA SIEMPRE

Si das algo —cualquier cosa—, da siempre algo extra. Cuando estamos en una situación en la que debemos pedir ayuda o tomar prestado algo, solemos pedir menos de lo que necesitamos porque nos da vergüenza “no tener”. Así que cuando alguien se acerca a ti y te pide algo, intenta comprender el origen de su necesidad y responder dando más de lo que pidió. Si alguien te pide prestada una pluma, dale también un cuaderno. Si eres jefe y contratas a un nuevo empleado, dale un poco más del sueldo que solicitó. Si negocias un trabajo con un cliente, ve en qué forma puedes proporcionarle un servicio extra en forma gratuita.

Dar de más en estas situaciones transforma la energía renuente y ansiosa en una fuerza positiva que deja en la gente una sensación de que se le aprecia y ama. Es como hacer una inversión en tu bienestar emocional y el de tu comunidad.

5. PAGA MÁS DE LO QUE SE TE PIDIÓ

Esto sorprende a muchas personas. Cuando recibo una cuenta, la pago lo más pronto posible. A veces pago un poco más de lo que se me pidió, para mostrar mi gratitud. Esto asombra a muchos. Dicen que nunca han recibido más dinero del que pidieron. Cuando obtienen menos de lo que solicitaron, se molestan. Pero cuando obtienen más, se asombran.

Descubrí que era divertido pagar más sólo para ver sus reacciones. La gente no está acostumbrada a que se le pague más.

Siento que es mi propósito cambiar la mentalidad de las personas acerca de dar y recibir. Esto me concede un enorme placer.

6. ENVÍA UN REGALO O TARJETA A TUS CLIENTES O TU JEFE

Con frecuencia olvidamos lo milagroso que es seguir recibiendo dinero de nuestros clientes o jefes. Podrían elegir a otras personas como destinatarias de sus recursos, pero te encontraron y te eligieron a ti. Si eres un empleado de aseo, por ejemplo, podrían haber acudido a alguien más, pero pensaron en ti. Manifiesta tu más profunda gratitud con una tarjeta o un presente. Cada vez que voy a una librería y paseo por ella, me siento apabullado por los cientos de libreros. Entre tantos libros, ¿cómo podría alguien elegir el mío? Parece casi imposible encontrar mi libro y adquirirlo entre los cientos de miles de títulos disponibles. Estoy muy agradecido con todos mis lectores. Para mostrar tu gratitud, envíales algo a tus clientes. Si trabajas en una compañía, tu jefe podría ser la persona a la que debes darle las gracias.

Lo interesante es que si no cesas de darles las gracias a los demás, ellos recordarán tu gratitud. Cuando haya una oportunidad, es probable que te la den a ti, porque serás el primero que les venga a la mente.

7. REGOCÍJATE CUANDO RECIBAS DINERO

Cuando recibimos dinero, la mayoría de nosotros sentimos gusto, pero nos da vergüenza mostrarlo. A la mayoría nos enseñaron a reprimir nuestros sentimientos y no hablar nunca de dinero, en ninguna circunstancia. Si recibes un regalo de cumpleaños, es aceptable que expreses alegría, pero por alguna razón no hacemos lo mismo cuando recibimos dinero. Manifiesta tus sensaciones felices cada vez que recibas fondos. Si muestras que el dinero te alegra, quien te lo dio sentirá ganas de volverlo a hacer para complacerte. Es agradable ver una cara feliz. Siempre es

maravilloso sentir y expresar tu dicha cuando recibes unas monedas extra.

Hace unos días recibí un cupón de dos dólares en un supermercado y exclamé: “¡GUAU, qué feliz estoy!”.

La persona junto a mí me regaló su cupón porque le agradó mi sonrisa. Quería verme sonreír a causa de su cupón de dos dólares. Le dirigí mi mejor sonrisa.

¿Alguna vez has hecho compras para hacer feliz al dueño de la tienda, a quien conoces? Podría tratarse de un supermercado o un restaurante. Ofrecer una sonrisa cuando la gente te da algo es una forma muy eficaz de mantenerte en el flujo.

8. PIDE FELICIDAD CUANDO GASTES

Esto es algo que aprendí de mi mentor. Cada vez que gasto dinero, susurro en mi mente: *Que esta suma te bendiga y bendiga a tus seres queridos*, porque los recursos que gastas servirán para comprar comida o harán algo bueno por la otra persona. Cada vez que gastes tu efectivo, bendice a la persona o compañía implicada. Al bendecirlas con tu dinero, creas el flujo del dinero feliz. Antes de acostarte, recuerda a quién le diste dinero ese día e imagina todas las cosas maravillosas que le ocurrirán. Si vives con esa actitud, la gente se dará cuenta del tipo de persona que eres. Sin que tengas que decir nada, sentirá la energía cordial y amorosa que transmites.

9. CÓMPRALE A ALGUIEN DE TU AGRADO

Con el incremento de las compras por internet, cada vez hacemos más compras en línea. Pero es muy agradable hacerlas con personas de carne y hueso. Por eso sigue habiendo centros comerciales y proveedores al menudeo. Si seguimos comprando todo en línea, llegará un momento en el que deje de haber tiendas físicas, entre ellas las pequeñas que forman parte integral de nuestra felicidad y modo de vida.

La razón de que aún haya tiendas por doquier, creo yo, es que a la gente le gusta todavía ver cosas, sentirse inspirada y tener interacción humana. *Queremos estar donde la gente está, donde hay energía en abundancia.*

Cuando compramos algo a alguien que nos agrada, pese a que sabemos que podríamos haber obtenido un mejor precio en otra parte, mantenemos en actividad comercial a una persona que nos simpatiza. Conservamos a alguien feliz y en su flujo. Así que cada vez que vayas de compras, asiste a tu lugar favorito y cómprale algo a la persona de tu agrado. Te sentirás mucho mejor después.

También puedes hacer esto en línea. Si compras algo en una tienda en internet de tu gusto, te sentirás bien, porque enviaste dinero feliz.

10. ¡DA GRACIAS POR TODO!

La lección más profunda para tener y asegurar la buena suerte me fue dada por Wahei Takeda, mi mentor. Él me contó en una ocasión la historia de un hombre desesperado que acudió a él. Tenía unas deudas enormes y necesitaba dinero. Wahei le dijo que le daría dinero pero sólo si decía *arigato* (“Gracias”) 100,000 veces. Eso significaba que tendría que decir *arigato* cada minuto del día durante muchos meses. El hombre estuvo de acuerdo. Cuando llegó el momento en que debía presentarse a tomar el dinero en préstamo, ya no lo necesitaba. ¿Por qué? Porque su mentalidad de gratitud había cosechado sus propias recompensas. Fue capaz de pagar sus deudas y ya no tuvo necesidad de pedir prestado. Cuando decimos “Gracias”, brindamos al mundo una energía muy poderosa. Estamos instantáneamente presentes. Nos damos cuenta de que nos basta con lo que tenemos. De que es suficiente con lo que somos. Tenemos todo lo que necesitamos. Saberlo y sentirlo es la fuerza más poderosa del universo. Puedes lograr literalmente cualquier cosa cuando te basas en la apreciación y la gratitud.

¿Quieres ser rico, feliz, apacible? Di “Gracias”. Así de sencillo.

CAPÍTULO 5

EL FUTURO DEL DINERO

En este capítulo deseo explorar el futuro del dinero. No sólo el futuro del tuyo, sino el futuro del papel que éste desempeña en el mundo.

Lo mismo que el mundo, también nuestra vida cambiará. Los cambios que ya se asoman en el horizonte son asombrosos; no cabe duda de que desafiarán los límites de nuestra imaginación, aunque al mismo tiempo tienen el potencial de provocar mucho caos emocional.

También tenemos que ser realistas. El futuro nos deparará retos enormes. Es probable que dentro de treinta años haya 10 mil millones de personas en el planeta, y se estima que la demanda de alimentos aumentará 70 por ciento. Los mares están llenos de basura de plástico. El cambio climático afecta ya al nivel del mar y la agricultura. Tenemos ya una enorme población de edad avanzada a la que hay que cuidar, varias crisis de salud por resolver y crecientes demandas de energía que satisfacer. Entretanto, los conflictos entre clases sociales y las tensiones políticas abundan.

Aunque enfrentamos desafíos, ¿podrías considerar por un momento el mundo que heredamos y las mejoras que hemos hecho en los dos últimos siglos? Muchas personas llegan hasta los ochenta años o más. Las infecciones que antes ponían en peligro la vida han sido en gran medida erradicadas o contenidas. En casi todo el mundo desarrollado, el agua no está contaminada de cólera y parásitos. La mayoría de los países viven en paz. No estamos hoy en medio de una guerra mundial. Y aunque hay guerras y el potencial de guerra es real en ciertas partes del mundo, la mayor parte de las naciones confían en la diplomacia para resolver sus diferencias. Los adelantos en ingeniería y arquitectura nos han aportado casas y oficinas de clima controlado. Muchos de quienes habitan el mundo desarrollado sufren rara vez la furia de los elementos. Asimismo, ya usamos más sabiamente la energía y cada vez dependemos menos de combustibles fósiles. Y con todos los

avances tecnológicos, tenemos más tiempo que nunca para divertirnos e interactuar con personas fuera de nuestro espacio físico. La información en la que antes había que invertir mucho tiempo y energía está ahora literalmente en la punta de nuestros dedos en cuestión de segundos. Y disponemos también de formas aparentemente interminables de perseguir la belleza, la verdad, el significado y la felicidad.

Quizá vivimos en un momento de demasiadas revoluciones. Tal vez ahí hay demasiados adelantos y descubrimientos transformadores como para que los procesemos todos al mismo tiempo. Es probable que con todos estos cambios enfrentemos una crisis diferente, aunque no menos profunda: una crisis existencial. Sabemos demasiado sobre nuestro mundo y cómo funciona —quizá más que en cualquier otro momento de la historia humana—, pero aún hay brechas que escapan a nuestra comprensión. Y debido a ellas, tal vez sentimos que somos apenas un accidente de la física, o que nuestra vida individual transcurre en una escala temporal insignificante, o que simplemente no importamos. Cuando la vida se define como un accidente, podemos sentirnos a la deriva, sin ningún propósito y faltos de esperanza. En un caso extremo, la existencia podría reducirse al envejecimiento, la pérdida, el sufrimiento y la muerte, salpicada de breves placeres momentáneos. Y dentro de los confines de esta definición podríamos sentir confusión y envidia: *¿Por qué unos tienen mucho y otros poco? ¿Por qué algunos sufren sin cesar y otros disfrutan de riquezas, oportunidades, diversión y alegría?*

Pese a todos los avances y mejoras en nuestro mundo, es fácil estancarse, sentir desesperanza y dejarse abatir por la ansiedad. Así, ¿qué puede hacer una persona para transformar su desesperanza y ansiedad? ¿Cómo podemos transformar la tendencia a decir: “¿Qué caso tiene”? ¿Cómo podemos transformar la voz en nosotros que dice: “Ya cometiste un error. No te molestes en hacer un nuevo intento. Date por vencido”?

Ésta es la dañina mentalidad basada en la escasez contra la que te he prevenido. El problema con ella es que nos alienta a renunciar a aquello en lo que podríamos convertirnos en el futuro en

favor del sitio en el que estamos atorados ahora. Pero podemos transformar nuestro estado actual de *ser* cuando decidimos perseguir algo y comprometernos con ello. Podemos transformar nuestra vida cuando decidimos concentrarnos en la gratitud y actuar a partir de una sincera confianza en la vida y en el futuro.

No importa que hayas nacido en condiciones difíciles o que tú mismo te las hayas ocasionado. Formas parte de una historia en evolución, y la buena noticia es ésta: eres el autor de esa historia y te toca determinar la perspectiva. Tu historia puede ser una búsqueda de la felicidad y un viaje de aventura si así lo decides.

UNA REVOLUCIÓN DE LA CONCIENCIA

Hace treinta años, ¿quién habría imaginado lo que sería internet? Nunca hubo una revolución de la información como ésta desde la aparición de la imprenta. La gente ya ha comenzado a creer que dentro de poco las aulas de las universidades serán obsoletas, porque clases y audiolibros de los mejores profesores y científicos del mundo pueden compartirse con todos.

La inteligencia artificial (AI) tiene ya un gran impacto en el mundo, así que date un minuto para comprenderla mejor si no lo has hecho aún.

La AI, también llamada inteligencia mecánica, es básicamente un conjunto de cálculos que observan al mundo y aprenden a maximizar sus aciertos en el cumplimiento de sus metas. Por ejemplo, si la inteligencia artificial se programa en un robot bípedo que intenta atravesar una barra de equilibrio, esa inteligencia usará los datos recopilados de fracasos previos y los detalles de su entorno para hacer ajustes autocorrectivos para que esta vez pueda cruzar esa barra. La máquina posee la capacidad de aprender y adaptarse.

Todo tipo de cosas pueden mejorar drásticamente gracias a esto. La inteligencia artificial puede hacer cosas como indicar a los agricultores qué clase de plantas es mejor sembrar. Aprende a identificar síntomas tempranos de enfermedades. Crea nuevas

formas en que las compañías pueden reducir el desperdicio y mejorar sus cadenas productivas.

Hay mucho que decir acerca de la AI y no soy un experto en ese campo. Pero es importante comprender qué es posible, porque no debemos permitir que nuestros actos futuros se basen en el temor a lo desconocido. El Institute for the Future (IFF) calcula que 85 por ciento de los empleos que habrá en 2030 no existen todavía. Sin embargo, la AI no volverá obsoletos todos los puestos; de hecho, creará la necesidad de una amplia variedad de nuevos.

Además de AI, todo tipo de nuevas industrias exploran ya la energía renovable y materiales no tóxicos. Hay estrategias novedosas para eliminar el plástico de los mares a muy gran escala. Estamos a punto de ser capaces de cosechar y almacenar suficiente energía solar y eólica para operar nuestros hogares y automóviles. Incluso la energía de fusión promete un futuro de abundante energía limpia.

Esto es importante de tener en mente, porque muchos de nosotros tenemos una visión apocalíptica del futuro. Y es indudable que ese miedo afectará negativamente tu mentalidad.

En este capítulo deberás ampliar tu imaginación para considerar lo que es posible, lo que quizá sea posible. ¿Cómo podemos cambiar nosotros mismos y cambiar nuestra mentalidad y nuestras metas a fin de que podamos concebir un futuro de máxima prosperidad y felicidad? La AI ya está aquí y altera la manera en que vivimos; en mi opinión, tiene el poder de cambiar nuestra conciencia también. Cuando empezamos a rebasar las fronteras de lo posible en el orden físico, podemos rebasar también las fronteras del orden energético. Y al final rebasaremos los límites de nuestro modo de pensar respecto a la cualidad energética del dinero y el papel que desempeñará en nuestra existencia.

DINERO FUTURO

Nuestra vida es resultado de todos los errores y aciertos de la historia humana. Desde que se dio cuenta de que podíamos

convertir una rama en una herramienta, nuestra especie no ha cesado de transformar esa rama metafórica en una lanza, y hoy disponemos de una lanza sumamente puntiaguda.

Pero ¿cómo podemos usarla para el bien mayor?

Bueno, primero tienes que apuntar a algo. Cuando apuntas, determinas cómo se desenvuelve el mundo ante ti. Hay mucha liberación en esa verdad. Piénsalo: si decides dirigir tu mirada a algo, tu realidad se convierte en lo que contemplas. Así, ¡apunta a lo mejor que se te ocurra!

No es sólo cuestión de nuestras capacidades naturales o de las herramientas que empuñamos, porque la variable más importante de todas es aquello a lo que decidimos apuntar.

Pienso que un futuro feliz respecto al dinero será aquél en el que el número de privilegios en la sociedad que no cuesten dinero o sean muy accesibles aumentará enormemente. Las cosas que juzgamos esenciales para el bienestar abundarán, estarán a la mano y serán poco costosas, si no es que gratuitas. La educación, la comunicación, la energía, los alimentos de calidad y todo tipo de oportunidades no se basarán principalmente en la acumulación de riqueza. Esto ha quedado demostrado ya en la economía que se fundamenta en compartir. La gente aprende ya a hacer un mejor uso de las cosas y a compartir los beneficios.

El dinero no ha estado siempre inextricablemente atado a nuestra supervivencia ni creo que vaya a estarlo siempre en el futuro. No cabe duda de que el dinero es útil, y siempre precisaremos de una forma de intercambiar energía entre nosotros. Pero el dinero cesará de experimentarse gradualmente como una energía que controla nuestro destino.

Pienso que el dinero puede convertirse en algo similar a la sal. Hay un fantástico libro titulado *Turning Oil into Salt: Energy Independence Through Fuel Choice*, de Gal Luft y Anne Korin, que trata sobre la creación de fuentes alternas de energía. En él se echa mano de la historia de la sal, porque durante mucho tiempo ella fue el único medio para preservar los alimentos a fin de que fuera posible sobrevivir al invierno. Esto quería decir que la sal significaba un recurso de la mayor relevancia. Las sociedades sabían

exactamente de dónde procedía su sal, qué cantidad de ella tenían en reserva y cuál era su valor en relación con otras cosas. En otras palabras, era su moneda. Pero cuando aparecieron los enlatados, la refrigeración y otros métodos de preservación de los alimentos, se volvió de repente menos crucial. Obviamente es todavía algo que hoy se usa y necesita, pero nuestra supervivencia durante el invierno ya no gira alrededor de ella. Ahora es abundante y económica.

El petróleo es ahora lo que la sal era antes. Posee en este momento un alto valor, porque no tenemos otra opción para propulsar nuestros autos, aviones y barcos. El control del petróleo es causa de fricción entre naciones, así como el dinero es causa de fricción entre personas. Pero poco a poco hallamos opciones al motor de gasolina. Y al final el petróleo seguirá el camino de la sal. Todavía lo usaremos para algunas cosas, pero será abundante y económico. Pienso que, a la larga, el dinero continuará el camino que el petróleo está destinado a andar.

La cuestión no es que viviremos en un mundo sin monedas; viviremos en *un mundo sin temor a no tenerlas*. Ésta es la diferencia clave. Llegaremos finalmente a un punto en nuestra conciencia colectiva en el que ya no vincularemos el dinero con la libertad. Ya no necesitaremos recursos financieros para sentirnos felices, seguros y libres. Sabemos esto porque estamos conscientes de que la felicidad, la seguridad y la autonomía personal son una labor interior. Y todo lo que ésta requiere es que estemos presentes, involucrados en el momento, y que usemos nuestro tiempo y talentos en hacer lo que nos gusta.

DOS PERSPECTIVAS MUY DIFERENTES SOBRE EL DINERO EN EL FUTURO

Tu estado de conciencia y desarrollo afectará tu perspectiva sobre el futuro del dinero: podría ser una perspectiva muy pesimista o radiante. He aquí cómo veo ambas.

La mentalidad optimista, caracterizada por la abundancia, contempla todas las tareas del futuro: investigación, ingeniería, arte

y diseño, entretenimiento, alimentación y nutrición, atención a la salud, tecnología espacial, gestión de desechos, energías renovables y todas las cosas que tienen que ver con la AI. Todas esas tareas no sólo seguirán siendo necesarias, sino que además sus campos se ampliarán con nuevos saltos en la tecnología. Y aunque más labores serán reemplazadas por máquinas autónomas, muchas cosas requerirán aún un toque humano y la gente continuará valorando el diseño y la habilidad humanos. La educación será cada vez más accesible en el sentido de que cualquier persona podrá obtener recursos para la educación superior en internet. Todo es cuestión de organizar nuevos sistemas.

Y pese a que es verdad que conductores, obreros fabriles, trabajadores del campo, contadores y otros mandos medios en industrias de cuello blanco serán reducidos a algoritmos, sensores y robots, en la visión optimista del futuro nuestra respuesta a esos cambios será de entusiasmo, gratitud, amor y una sensación de aventura.

La mentalidad pesimista o de escasez, por otro lado, ve un futuro de lucha de clases en el que los ricos sentirán la necesidad de acaparar el dinero e invertirlo sólo en cosas que beneficien sus estrechos intereses, mientras que las clases media y trabajadora sentirán rencor. Este mal se convertirá por supuesto en una barrera a su creatividad, productividad, movilidad ascendente y felicidad.

Esta mentalidad dice: “Estamos condenados al fracaso”. Culpa a la AI y la tecnología de todos los problemas del mundo. Se basa por completo en el temor y alega que la AI volverá obsoleto un alto porcentaje de las tareas que hoy damos por hechas. Esta mentalidad cree que un mundo centrado en la AI tendrá como resultado una sociedad fría y hostil en la que el deseo de los intereses corporativos de ganar plata pesará más que los derechos y necesidades básicas del individuo. Ni siquiera es preciso imaginar este tipo futuro de mentalidad. Hoy muchas personas creen en este mito de división e injusticia. Muchos se sienten ya desairados y olvidados. El medio domina los titulares de los diarios y casi toda la retórica política en el globo entero, lo que no hace más que ahondar la división entre ricos y pobres. Los ricos sienten sin cesar que se

les quitan sus fondos para ayudar a otros y los pobres sienten que los ricos abusan de ellos. Nadie es feliz y todos tienen miedo.

Pero las cosas no tienen por qué ser así.

TÚ PUEDES ELEGIR TU FUTURO

Pienso que es probable que terminemos en una situación intermedia entre las perspectivas optimista y pesimista del futuro. Existe una constante tensión entre esas dos mentalidades, y por eso tenemos el resultado mixto en el mundo que vemos hoy. Pero cuando consideramos el total de los resultados positivos y negativos de la civilización, podemos advertir claramente que nuestro bienestar ha mejorado en general, e incluso exponencialmente con el paso del tiempo. Y todas las cosas que han sucedido fueron producto de decisiones tomadas por personas justo iguales a ti.

Podemos elegir cómo entraremos en el futuro.

En términos de tu dinero personal, puedes elegir cómo relacionarte con él. Puedes tener mucho o poco. Puedes tener un flujo feliz o un flujo triste. Puedes hacer felices con tu dinero a quienes te rodean o usarlo para hacerlos sentir miserables. Puedes elegir correr un riesgo, apuntar a tus cosas favoritas, o evitar riesgos, permanecer a salvo y adherirte a lo que tienes y sabes. Pero cualquiera que sea la perspectiva que elijas, se reflejará en ti.

Así que todo depende de ti. Y tus decisiones afectarán no sólo a tu futuro, sino también al de tu familia y personas cercanas. Si eres feliz con el dinero y la vida, puedes extender las condiciones de felicidad a quienes te rodean. Para poder hacer eso, debes comenzar dentro de los límites de tu ser; es decir, sostener una buena relación con tus recursos y crear el flujo del dinero feliz en las áreas de las que eres responsable.

Si puedes hacer eso, el efecto expansivo del dinero feliz tocará a muchas personas a tu alrededor. Una vez que la gente vea lo maravilloso que es vivir en el flujo del dinero feliz, intentará crear su mejor versión de éste.

Puedes iniciar ahora mismo la onda expansiva que llegue a la vida de todos. Es fácil ponerla en marcha.

Basta con que digas “Gracias” cuando el dinero llega y que digas “Gracias” cuando se va.

Te sentirás distinto en la vida diaria una vez que inicies ese flujo. Cuando otros hagan lo mismo, te sentirás unido a ellos.

¿QUÉ ES IMPORTANTE PARA TI?

Cuando nos hacen esta pregunta, la mayoría de nosotros diremos que nuestros familiares y amigos. Éstas son buenas respuestas. Pero permíteme repetir la pregunta, un poco diferente esta vez. ¿Qué diría alguien que te observara que es importante para ti con base en tu forma de actuar en la vida cotidiana? Todos hablamos de elevados valores, pero nuestros valores verdaderos se muestran por sí solos en la manera en que actuamos todos los días. Dónde y cómo consumes tu tiempo y energía es lo importante para ti.

Así que te lo preguntaré de nuevo: ¿qué es importante para ti?

Quizá sea momento de reconsiderar lo realmente importante para ti. Éste es un extraordinario primer paso para integrarte al flujo del dinero feliz. Las personas que tienen claros sus valores saben de qué están agradecidas, lo que les sirve a su vez como guía en relación con todo lo que la vida les presenta.

Tal vez hayas oído consejos como: “Trabaja siempre con una sonrisa, aun si ganas poco y tu empleo no te agrada, porque nunca sabes quién te observa”. A la gente se le reconoce por su talento y pasión en todo momento. Pero creo que ya está cansada de oír esta clase de mensajes, porque muchos individuos no tienen la afortunada oportunidad de hacer eso pese a que sientan que trabajan con empeño. Y te revelaré un pequeño secreto: *no es por casualidad que obtienes lo que deseas.*

Es, en cambio, por una gratitud intencional. Las personas que expresan gratitud por lo que tienen en forma frecuente y sistemática acaban por asumir la responsabilidad de su felicidad. Su corazón dice siempre “Gracias”. Así, cuando llega la hora de actuar, son

responsables o, como me gusta concebir esto, capaces de *respuesta*. Poseen la aptitud de responder. Pueden sortear los momentos de sufrimiento y gozar en verdad de los buenos tiempos. Son capaces de ser sinceras consigo mismas y los demás, porque no se esconden de nada. Hacen su trabajo con sinceridad, porque son sinceras. Una persona así está destinada a crear oportunidades en su vida. Sólo es cuestión de tiempo y de la manera en que ocurra. No es por azar ni por voluntad de otro. Es sencillamente capacidad de respuesta de uno agradecer lo que se tiene y ser capaz de aprovechar las oportunidades que se presentan. Cuando te hundes en la autocompasión o no crees tener la responsabilidad de tu éxito —que todo depende del azar o de que alguien te “descubra”—, estás destinado a ser infeliz. Sin gratitud, la felicidad es casi imposible.

El estado emocional del futuro depende de la disposición a heredar la abundancia a nuestro alcance y de la disposición a asumir la responsabilidad de los retos. Si hacemos esto, nuestro mundo se cargará de energía positiva, y lo mismo hará nuestro dinero.

EL DINERO FELIZ CAMBIARÁ A TU FAMILIA

Una cosa es estar en paz contigo mismo en lo relativo al dinero, lo que en sí mismo no siempre es fácil de hacer. Pero, como ya se dijo, expresar gratitud y estar en el presente crea las condiciones necesarias para el dinero feliz.

Aun así, no se vive en soledad. Tienes una familia o pareja, individuos que también poseen emociones respecto a la riqueza. Ellos practican su propio juego monetario y, como todos sabemos, nuestras diferentes ideas sobre los recursos económicos pueden chocar, usualmente con consecuencias inquietantes.

A lo largo de muchos años de asesorar a familias en lo referente al dinero he aprendido que la sinceridad es la prioridad absoluta para crear un sistema de dinero feliz en una familia.

Los padres suelen ocultar a los hijos su situación financiera y sólo decirles cosas como: “Cuando crezcas entenderás lo difícil que es la vida”. El problema de esto es que prolonga la inmadurez de los hijos. Si tratas a tus hijos como si fueran ingenuos, seguirán siendo chicos ingenuos y no cesarán de preguntarse por qué no pueden hacer esto o tener aquello. Todo será “injusto” para ellos. Pero si los tratas como adultos, responderán a eso. Si les hablas más del dinero —lo que implica para ti ganarlo, los tipos de cuentas que debes pagar, cómo planeas gastar o ahorrar—, comenzarán gradualmente a identificarse contigo. Empezarán a actuar como adultos pequeños responsables de la situación de su familia. Las familias más felices que he conocido son muy transparentes sobre el dinero, y sobre otras cosas también, con sus hijos.

Lo mismo vale para la relación entre los miembros de una pareja. Aunque los dos son adultos, a veces uno de ellos tratará al otro como un niño que no necesita saber acerca de su situación financiera o que no tiene la capacidad para comprenderla. O quizá no son transparentes porque temen discutir. Tal vez intentan encubrir sus errores. Por eso la sinceridad es increíblemente importante.

EL FLUJO DEL DINERO FELIZ PUEDE CRUZAR GENERACIONES

Estamos tan habituados a los mitos de la escasez y la mentalidad de que el ganador se lleva todo que cuando experimentamos un verdadero acto de generosidad se nos queda grabado. Esto es tan especial que puede cambiar una vida. Incluso la palabra japonesa *arigato* significa literalmente “difícil de ser” así que cuando le decimos *arigato* a alguien, lo alabamos por haber tenido ese gesto tan difícil y especial.

Alguien me contó una vez el caso de un hombre cuyo abuelo era un muy exitoso hombre de negocios. Era generoso y la gente con la que convivía lo respetaba y apreciaba. Pero como suele suceder, su nieto estaba muy consentido y no tenía olfato para los

negocios, así que quebró y perdió todo el dinero y la finca que su abuelo había erigido.

El nieto y su familia se vieron obligados a mudarse a un pequeño departamento. Un día lo visitó un desconocido de anciana apariencia. Éste le explicó que de niño había sido huérfano, pero que gracias a la generosidad de su abuelo había conseguido un empleo. También recordaba haber recibido una *sukiyaki*, cena tradicional japonesa servida en una olla caliente, en la casa del abuelo. Siempre hacía sonreír al desconocido pensar en ese delicioso platillo caliente, para no hablar de la amistad y generosidad que el abuelo le había mostrado.

—Su abuelo fue siempre muy bueno conmigo; me enseñó todo sobre los negocios y la vida. Así, debo a su maravilloso abuelo todo el éxito del que he disfrutado en la vida.

El nieto se quedó atónito.

—¿Y eso qué tiene que ver conmigo? —preguntó.

El desconocido explicó:

—Me enteré de su situación financiera y lo busqué. Quería darle esto como un gesto de gratitud por todos los favores que su abuelo me hizo.

El desconocido procedió entonces a entregarle un gran paquete, que incluía una vajilla de *sukiyaki* para su familia. Luego de que sacaron la enorme olla de la caja para preparar la cena, los hijos encontraron un sobre en el fondo de la caja. Dentro del sobre había un cheque por una cantidad tan alta que bastaría para cubrir el costo de una casa. Junto al cheque estaba un breve mensaje: “Usa por favor este dinero para restaurar la vida de tu familia”.

El antes desagradecido y mimado nieto se conmovió tanto y se sintió tan influido por ese gesto —de lo que ahora podemos llamar dinero feliz— que también él se transformó. Gastó con prudencia el dinero del desconocido y alcanzó mucho éxito. Incluso cincuenta años después de ese hecho, la energía del dinero feliz seguía teniendo el poder de cambiar vidas en una forma positiva.

BUSCA LA ABUNDANCIA EN TI Y LA SEGURIDAD EN LA GENTE, NO EN EL DINERO

Tendemos a creer que si tuviéramos muchos bienes, nuestra vida estaría asegurada. Por eso todos —ricos y pobres— queremos más dinero. Todos deseamos sentirnos seguros, saber que todo está a salvo. Y justo por esto tenemos también tanto miedo en lo relativo a nuestros fondos.

Pero éstos no siempre nos brindan seguridad. ¿Qué lo hace entonces?

Las relaciones. No hay nada más seguro que el lazo firme y profundo de una relación perdurable. Y si todos confiáramos en que los demás nos apoyarán en tiempos difíciles, no habría necesidad de “temor” respecto al dinero. Si de verdad buscas seguridad, acude a tus amigos y familiares. Sí, esto también significa que en lugar de preocuparte interminablemente por ahorrar e invertir, debes invertir tu tiempo en las relaciones. No sólo te sentirás mejor, sino que también podrás tener la seguridad de que dispondrás de apoyo cuando lo requieras.

Deja de atribuir tu seguridad al dinero y pronto descubrirás la libertad que se deriva de no preocuparte incesantemente por el dinero.

PLANEA TU SALIDA DEL “JUEGO DEL DINERO”

Todos estamos aferrados a la economía en cierto nivel. Pero podemos liberarnos si vemos que interactuamos con el dinero como en un juego. Este juego es muy distinto del de los ricos y del de las personas menos favorecidas. Pero sea cual fuere el juego que practiques, todos tienen una cosa en común: que un juego es algo dirigido contra los demás.

¿Cómo sabemos si practicamos correctamente el juego? Observando a la competencia. Vemos cómo les va a otros en comparación con nosotros. Formulamos la situación como si anotáramos puntos, o los demás los anotaran contra nosotros, y nos

servimos de este arbitrario sistema para juzgar el nivel de nuestro desempeño.

¿Nos sentimos alguna vez los ganadores? Quizás en ocasiones. Pero justo cuando crees que ganaste, ves la vida de otro y de repente piensas: *¡Mi vida debe ser como la suya!* Enviamos a nuestro cerebro un mensaje que dice: *No valgo lo suficiente.*

Por eso, por más que ganemos y ahorremos, no dejaremos de sentir que hemos perdido el juego. La mayoría de nosotros nos sentimos desdichados aun si nos va bien.

El efecto psicológico de este juego hace que cada participante se sienta un perdedor. Los súper ricos se sienten mal porque su gran casa de verano y el jet privado no sustituyen las relaciones sólidas y un verdadero sentido en la vida. La clase media se siente mal porque se agota tratando de demostrar su valía a los demás. Las personas de bajos ingresos se desalientan y renuncian a la idea de que pueden cumplir sus sueños.

¿Cómo podemos salir de ese círculo vicioso? Te sugiero que te olvides de tus “adversarios” y juegues contigo mismo. *En lugar de compararte con los demás, compara lo que eres hoy con lo que fuiste ayer.* Después de todo, el único que en realidad puede juzgarte eres tú mismo. Quizá parezca que los demás te juzgan, y tal vez lo hagan, pero he descubierto que no es así tanto como lo creemos. Te sorprenderá saber cuántas personas envidian algo de ti.

Tengo muchas oportunidades de conocer a personas muy ricas y una pregunta que siempre me gusta hacerles es: “¿Cuándo sintió que era rico?”. Siempre espero que contesten: “Cuando gané mi primer millón de dólares [o cinco o diez millones, o quizá cien]”. Pero su respuesta siempre es la misma: “No creo ser rico”. Y a esto podrían añadir algo como “Mi amigo tiene un jet privado que yo no me puedo permitir”. Aun si ese “rico” posee una gran compañía, más casas que los miembros de su familia y más dinero del que necesitaría para sobrevivir varias vidas, no se siente rico. Como no puedes controlar quién tiene más que tú, resulta lógico que busques otra forma de determinar cuándo tienes finalmente suficiente o

cuándo puedes decirte rico. Y el mejor modo de hacer eso es practicar contigo el juego del dinero.

En su versión actual, el juego del dinero está diseñado para hacer que te compares con otros y quieras por tanto más y más aunque no lo necesites. Dado que éste es un fenómeno global, resulta difícil escapar a él. Si quieres salir de ese juego, te sentirás presionado a seguir viviendo como todos los demás. Una vez que dejes el juego, te sentirás muy distinto. Podrías continuar trabajando en el mismo lugar y ganando la misma suma, pero serás más feliz porque ya no tendrás que cumplir expectativas ajenas. Decidirás voluntariamente una nueva serie de reglas del juego. Éste no consistirá ya en adquirir más bienes, tener más cosas o hacer más que tus “adversarios”.

Decidirás en cambio qué es lo que te hace sentir un ganador: un empleo que adoras (podría ser el que ya tienes) o cambiarte a una carrera más acorde con tus aptitudes y talentos. O quizás el dinero no será tu único parámetro de “victoria”, sino disponer de más tiempo para estar con tus amigos y familiares, o de más flexibilidad para perseguir tus pasatiempos e intereses o para hacer lo que te da alegría y felicidad. Podrías ver incluso ese tiempo como una oportunidad de descubrir talentos y dones ocultos en ti. Pregúntate: *¿Qué me emociona? ¿Qué hago muy bien?* Sé que si haces algo que te emociona y haces muy bien, al final atraerás todo el dinero y todos los clientes que necesitarás por siempre.

Esto no quiere decir que eso vaya a ser fácil o que no tengas que aprender lo básico acerca del dinero: ganar suficiente, ahorrar justo lo suficiente y gastar también lo suficiente. Si haces esto, te aseguro que, como lo he visto en mí mismo incontables veces, serás financieramente libre en tres a siete años. Cualquier persona puede hacerlo si se compromete a ello. Muchos encuentran también enorme alegría en apoyar a otros para que hagan lo mismo. Si ayudan a otras personas, obtienen una profunda sensación de sintonía y dicha.

Éste es el efecto expansivo de la felicidad. No tienes que ser millonario para iniciar el flujo del dinero feliz. ¡Imagina el tipo de mundo que podríamos crear si la mayoría de la gente decidiera

librarse del juego del dinero! ¡Piensa en las posibilidades que eso ofrecería!

He aquí lo que creo que podría suceder si *todos* aprovecháramos el flujo del dinero feliz y contribuyéramos a él:

Los ricos compartirán con los menos favorecidos porciones más grandes de lo que tienen. Las personas de clase media correrán más riesgos y comenzarán a hacer lo que les gusta. Los individuos con dificultades financieras se sentirán más seguros, hallarán más esperanza en el futuro y se beneficiarán del apoyo de las clases afortunadas. Así, habrá menos conflictos en las familias, menos crímenes y —¿me atreveré a decirlo?— más paz en la sociedad.

Si nos liberamos de ciclos de pensamientos negativos y basados en el temor y estamos en cambio más presentes y hacemos más de lo que nos hace felices, crearemos sin duda alguna una atmósfera en la que todos nos apoyemos y alentemos unos a otros.

PUEDES COMENZAR CADA DÍA

Cuando estás totalmente vinculado con el presente y vives conforme a tus propias reglas, puedes comenzar cuando quieras. No permites que las dificultades o fracasos del pasado te paralicen en el presente.

Creas tus propias condiciones. Si no lo haces, serás constantemente controlado por la “ortodoxia”, esos mitos sobre el dinero que te dicen que no vales la pena.

No tienes que ganar, ahorrar y gastar como los demás. No tienes que avergonzarte por no adquirir cosas nuevas o comprar el modelo más reciente de todo. Puedes ponerte todo los días la misma camiseta o chamarra y sentirte perfectamente bien. No necesitas cosas materiales para juzgar tu valor; ¡sabes que vales! Tú decides cuánto debes ganar y ahorrar y no gastas tu energía en cosas que no contribuyen a tu idea del éxito.

Si puedes hallar felicidad en tu singular estilo de vida, eso es señal de que has salido del juego del dinero. Ninguna respuesta es

la correcta. Puedes encontrar tu estado de felicidad en la sencillez y el minimalismo. O si ganar mucho dinero y crear un gran flujo es tu preferencia, ¡adelante! Sólo tú puedes decidir qué es lo correcto para ti.

Crea entonces tus reglas y apégate a ellas. No permitas que otros decidan por ti cómo vestirte, dónde vivir, cuánto tener en el banco para retirarte, dónde vacacionar, dónde trabajar o qué hacer. Si reclamas tus decisiones en la vida, reclamarás tu libertad sea cual sea tu estado bancario, y justo es ahí donde está el dinero feliz. Sobre todo, hazlo con la idea del dinero feliz en mente y conviértete en un deslumbrante ejemplo de lo que significa ser feliz y rico.

DEFINE TU FELICIDAD

Hace unos años tuve el privilegio de ir a Bután a hacer un poco de investigación para mi libro sobre la felicidad. Se dice que Bután es una de las naciones más felices del mundo. Antes de visitarla, imaginé que todos sonreían y saludaban a los extranjeros con cordialidad. Pero cuando estuve ahí, vi que tienes suerte si alguien te sonríe. Muchos lugareños son tímidos, así que se ocultan cuando ven a un desconocido. Tienen un estilo de vida muy modesto y sencillo. Me di cuenta de que no poseen una actitud de: “¡Mírenme! ¡Soy súper feliz!”. La suya es más bien una felicidad tranquila. Están satisfechos con su vida diaria y con lo que tienen.

Les pregunté qué les preocupaba, y me sorprendió que muchos de ellos dijeran que no tenían ninguna preocupación en ese momento. Su sistema de salud es gratuito, y si ocurre algo, creen que sus amigos o el rey los ayudarán. Si hiciera la misma pregunta en un país industrializado, probablemente tendría que reservar una buena media hora para escuchar quejas de trabajo y contra las parejas, los hijos y el gobierno.

En Bután, en cambio, casi cada persona a la que entrevisté estaba satisfecha con su vida. No estaban atrapadas en un juego de compararse o juzgarse entre sí. Una de ellas me dijo: “Tengo una

familia maravillosa. Tengo empleo y una casa. ¿Acaso necesito algo más?”.

Esto me sacudió. Tenía razón. ¿Qué más necesitaba esa persona para ser feliz?

Pero nosotros vivimos en un mundo completamente distinto a Bután. Los habitantes de ese país tienen una vida simple y minimalista, y eso es lo que les funciona.

Esto es justo lo que podemos aprender de ellos. No que debamos retroceder a un primitivo modo de vida, sino si estamos conscientes o no de lo que nos funciona. La felicidad es algo que nosotros mismos definimos. Porque si caemos atrapados en el juego de las comparaciones del dinero, nos sentiremos presionados a pensar que felicidad significa MÁS. Eso fue lo que nos condujo al mito de “trabaja mucho, trabaja más y cumplirás tus sueños” que todos aceptamos tan fácilmente el siglo pasado. ¿Qué nos ganamos con eso, en realidad? ¿Más cosas? ¿Más estrés?

Cuando volví a casa después de mi visita a Bután, hice un inventario de mi vida. *Tenemos mucho más que ellos*, pensé. *¿Pero somos más felices?* La realidad es que no. La gente de Bután hacía un mejor trabajo por ser feliz.

No tenemos que vivir como ella para ser felices. Pero, como ella, tenemos que decidir por nosotros mismos qué es lo suficiente para nuestra felicidad.

HAZ LO QUE MÁS TE IMPORTA
¡Y PERMITE QUE EL DINERO TE APOYE!

Cerca ya del final de este libro, quiero decirte esto:

*Eres libre de decidir tu vida.
Puedes hacer lo que te plazca.
No permitas que el dinero te detenga.*

Tememos demasiadas cosas. Pensamos que esto se debe al dinero, el trabajo y los demás, pero lo cierto es que se debe a

nosotros y nuestro miedo al futuro. No nos dejemos engañar por la ansiedad y el temor. Lo que tememos, sea lo que fuere, no suele hacerse realidad, y pese a eso consumimos mucha energía en preocuparnos. ¡Qué gran pérdida de tiempo, talento y potencial!

Corre un riesgo cuando te sientas impulsado a hacerlo. Ésa suele ser la dirección correcta y te llevará al siguiente nivel.

¿Cómo sabes qué riesgo correr? Será la decisión de hacer lo que más te importa.

No permitas que el miedo te detenga.

Nacimos dotados de grandes dones. Los que posees están listos para manifestarse.

Por desgracia, la mayoría de nosotros no descubrimos nuestros dones. La verdadera tragedia de nuestra vida es que ni siquiera sabemos cuáles poseemos. Yo no supe que tenía talento para escribir hasta que comencé a hacerlo, a los treinta y cuatro años de edad. ¡Fui una de esas personas a las que les sorprende lo que son capaces de hacer! ¡Y estoy seguro de que tú también tienes algunos dones en tu interior a la espera de sorprenderte!

Muchos dones pasan inadvertidos y son olvidados a causa del miedo: miedo a probar, miedo al fracaso, miedo a no estar a la altura de ideas ajenas acerca de lo que deberíamos ser y miedo a no tener suficientes recursos para sobrevivir.

A menos que creas en ti y en tus dones, nadie más lo hará. Tus padres, tus amigos y tu pareja podrían desear tu felicidad, pero no pueden sacar a relucir tus grandes dones como tú puedes hacerlo. Porque los dones muestran su forma y potencia sólo cuando los usas.

Después de que me convertí en un autor de éxito, asistí a una reunión de exalumnos de la preparatoria jesuita exclusiva para varones a la que había asistido. En ella, a la mayoría de mis amigos y exprofesores les asombró enterarse de que yo era autor de algunos libros. Todos pensaban que sería contador, igual que mi padre. La carrera de escritor era la última que hubiesen imaginado para mí. Pero, en realidad, el más sorprendido soy yo. La mayoría de nosotros nos espantamos al descubrir los verdaderos dones escondidos en lo más profundo de nuestro ser.

He descubierto que tus dones aparecen cuando estás listo para asumir la responsabilidad sobre tu vida. Por alguna razón, se anuncian solos cuando nos percatamos de que únicamente nos tenemos a nosotros mismos para ser felices. Comprender esto enciende todos tus sentidos y te hace sentir vivo.

Pero no basta con descubrir el don. Tienes que ponerlo en acción. Debes tomarte en serio el desarrollo de tus dones. Si quieres que creen valor para los demás y produzcan dinero, debes invertir tiempo para sobresalir, y al final vender tus servicios.

Hace dieciocho años, soñé que mi hija me hacía ver la importancia de que utilizara mis dones. Se me apareció en sueños y me preguntó por qué no hacía nada para cambiar el mundo. Puse pretextos como: "Mira, no soy nadie. No soy político ni profesor y no sé nada acerca de los complicados problemas del mundo. ¡No puedo cambiar el mundo!". Vi entonces que, decepcionada, entrecerraba los ojos. Ésta fue la última visión antes de despertar. Fue un sueño tan amargo que me sacudió hasta lo más profundo. Me sentí apocado y avergonzado. No quería defraudar a mi hija, así que no lo hice. Reflexioné en mi existencia y en las singulares experiencias que habían dado forma a mis habilidades y aptitudes. No tuve que esperar a recibir inspiración o buscarla en torno mío. Mis dones me gritaron: "*¡Aquí estamos!*".

Años después empecé a escribir libros sobre la felicidad y el dinero, con la esperanza de que nuestro mundo fuera mejor. En ese entonces no tenía idea de cómo marcharía esto o qué impacto tendría mi trabajo. Pero, para mi sorpresa, mis lectores no han cesado de aumentar, y sé que mis mensajes tienen un efecto en la vida de millones de personas.

Así que ahora me toca pasar la estafeta.

Tú eres el siguiente en la línea y debes iniciar algo que haga una diferencia en este mundo, algo que te emocione tanto que no puedas dejar de hacerlo; algo que llene tu vida de significado; algo que contribuya al bienestar de quienes te rodean.

Concluiré este libro con un breve resumen, una lista rápida de cinco pasos que puedes dar a partir de hoy y que te conducirán al flujo del dinero feliz:

1. ABANDONA LA MENTALIDAD DE LA ESCASEZ

Cada persona tiene la posibilidad de decidir el tipo de mentalidad sobre el dinero con la que desea vivir. Por eso el primer paso del dinero feliz es que adoptes una mentalidad de abundancia. Hasta ahora se nos ha enseñado a creer que el dinero es escaso y que debemos conseguirlo antes de que alguien más lo haga. La nuestra se ha convertido en una cultura obsesionada con el dinero. Estamos tan atentos a la suma que tenemos o no tenemos que eso merma nuestro potencial para vivir en grande.

¿Por qué? Porque suponemos automáticamente que no podremos ganarnos la vida y corremos riesgos y perseguimos lo que de verdad deseamos. El concepto de que no hay lo bastante en el mundo hace que nos sintamos pequeños y menos generosos. No permitas que tu mentalidad limite tu potencial de vida. Si adoptas una mentalidad de abundancia, verás nuevas posibilidades, serás más creativo y te volverás más capaz de responder a las dificultades de la existencia. Libérate para crear tu propio destino.

2. PERDONA Y CURA TUS HERIDAS DE DINERO

Sabemos que nuestras actitudes hacia el dinero son principalmente heredadas. Y las personas que nos legaron esas ideas las heredaron a su vez de otras. Pero nunca llegarás al dinero feliz si permites que eso sea causa de rencor. Quienes te antecieron también fueron jóvenes, inexpertos y propensos a cometer todo tipo de errores. Lo sabes porque tú eres igual. Imagina la situación en la que tus padres se hallaron. Actuaron por temor porque no sabían hacer otra cosa. Hicieron lo que tenían que hacer. Si compadeces su situación y humanidad, comprenderás por qué cometieron errores. Perdónalos entonces y tu corazón se aligerará. Puedes

romper el ciclo del dinero triste si perdonas a los demás, e igualmente si te perdonas a ti mismo por los errores que has cometido.

Puedes fijar el tono de una nueva era de dinero feliz cuando perdonas e iniciar el proceso de curación. Cuando hacemos las paces con el pasado, esas heridas dejan de ser un obstáculo para nuestra felicidad presente y el dinero deja de parecer una fuerza misteriosa e incontrolable. Eso es lo que nos da la libertad para buscar el flujo del dinero feliz más adecuado para nosotros.

3. DESCUBRE TUS DONES E INTÉGRATE AL FLUJO DEL DINERO FELIZ

Todos nacemos con ciertos dones. Algunos los encuentran de jóvenes; otros necesitan más tiempo para buscarlos. Descubrir tus talentos y buscar qué te da alegría es una de las cosas más importantes en la vida. Si ya no te oprime el pasado, te sorprenderá lo rápido que se te revelarán tus talentos. Cuando hagas un inventario de tu existencia, todos los puntos empezarán a unirse. Adoptar un estado de flujo se convertirá en tu segunda naturaleza. Esfuerzos y dificultades se transformarán en diversión y aventura justo frente a tus ojos. Cuando empieces a compartir tus dones con el mundo, comenzarás el flujo del dinero feliz. Saber quién eres y dónde te sientes más vivo es lo que afianza las bases de la confianza, porque no tienes nada que ocultar.

Cuanto más desarrolles tus dones y más los compartas, más dinero feliz atraerás. Personas exitosas en campos de toda índole atribuyen su éxito a que hacen lo que les gusta.

4. CONFÍA EN LA VIDA

La confianza es el principal elemento de un estado feliz del ser. Una vez que confías de verdad en ti mismo y en quienes te rodean, la vida se vuelve mucho más fácil. Las ansiedades cotidianas por el futuro se desvanecen. Cuando todos estemos atentos a los demás con un corazón y una mente de abundancia, estaremos en libertad

de compartir y recibir todas las grandes cosas que el dinero puede hacer. No habrá temor a lo que podría ocurrir en el futuro, porque sabremos que podemos contar con los demás, y ellos con nosotros.

Confianza y temor no pueden coexistir. Es uno u otro. La confianza nos vuelve más activos, creativos y libres, en tanto que el temor ahoga nuestros actos, contrarresta nuestras intenciones y genera rencor. Cuando confiamos, nos libramos de expectativas. El riesgo deja de parecerlo. Casi todas las cosas que nos preocupaba que salieran muy mal resultan ser en realidad algunas de las más positivas en nuestra vida. Las cosas “malas” que nos han pasado terminan por trabajar a nuestro favor.

Sabemos que todo lo que sucede, positivo o negativo, acabará prestando apoyo a nuestra vida a su muy peculiar manera. Esto es lo que nos libra de la paralizante ansiedad de juzgar como “buenas” y “malas” las cosas de nuestra existencia. Por eso, las personas que confían son más apasionadas y exitosas.

Cuando confiamos, podemos ser como verdaderamente somos.

5. DI ARIGATO EN TODO MOMENTO

Un mundo de dinero feliz es un mundo en el que todos expresan sin cesar una profunda gratitud por la energía que fluye en su vida. La disposición a dar y recibir, más que a aferrarnos a lo que tenemos, es lo que crea las condiciones para el dinero feliz. La energía positiva de la gratitud trabaja a nuestro *favor* y atrae más dinero a nuestra existencia.

Hay dos tipos de personas: las que agradecen efusivamente y las que siempre encuentran algo a lo cual culpar y de lo que quejarse. ¿Cuál de estos tipos crees que posee una personalidad más magnética?

Quienes aprecian la vida son más queridos, accesibles y atractivos. Así, atraen a su vida toda clase de oportunidades.

Sabemos que habrá veces en las que las cosas no salgan exactamente conforme a lo planeado. Pero un corazón que dice

arigato, de cara a todo, nos da una resolución interior que nos permite capotear toda suerte de tormentas.

Aprovecha entonces todas las oportunidades que tengas para mostrar tu gratitud. Muestra apreciación por ti mismo. Si vives en el flujo de la gratitud, tu vida se llenará de milagros inesperados. Cuando estamos en ese flujo con nuestro ser interior y con quienes nos rodean, ¡vivimos con dinero feliz!

TU VIDA SE COMPONE DE EXPERIENCIAS

Cuando estés a punto de morir, no te preocupará cuánto dinero ganaste o cuánto tienes en el banco. Dudo mucho que en tu lecho de muerte revises tu saldo bancario. Recordarás a todas las personas que amaste y todas las cosas que hiciste. Con algo de suerte, estarás rodeado por quienes más te quisieron cuando llegue la hora de que abandones este mundo.

La moraleja de esa historia: lo que posees no es lo más importante en la vida. La gente lo es. *Tú* lo eres. Así, concéntrate en tu vida, en lo que te hace sentir más animado mientras estés aquí, y crea tantos recuerdos maravillosos como puedas. Dedicar tu tiempo, tu dinero, tu energía —tus fichas de dinero feliz— a las personas que más te importan, las que amas y aprecias. Está atento a en qué gastas:

¿Es ahí donde está tu amor? ¿Es ahí donde está tu ser más confiado, mejor y más feliz?

Cabe la posibilidad de que no necesites mucho dinero para que forjes recuerdos con tus seres queridos. Sé creativo. Haz lo que hagas, mantente abierto a muchas posibilidades. Las oportunidades se presentan por sí solas cuando eres creativo: cuando corres riesgos, te sientes agradecido, esperanzado y prolífico y estás abierto a recibir.

Espero que al tratarte y tratar a tus seres queridos con gratitud, bondad y amor, la vida te trate de igual forma. Pido que tengas paz, felicidad y prosperidad.

Este libro ha sido mi plegaria en tu favor. ¡Que la vida te colme de bendiciones y dinero feliz!

Y por último, ¡*arigato!*

Gracias.

AGRADECIMIENTOS

Escribir este libro fue mucho más gratificante de lo que imaginé. Estoy muy agradecido con todos aquellos que me brindaron inspiración, orientación en la redacción de mi primer libro en inglés, en especial con mis agentes, Celeste Fine y John Maas; mi editor, Jeremie Ruby-Strauss, y todo el equipo de Simon & Schuster. Gracias especiales a mi editora Mary Curran Hackett y a todo el equipo de Kevin Anderson & Associates. Quiero dar las gracias también a Brian Weiland y Sarah Vanderwater por ayudarme en mi redacción en inglés.

Gracias especiales a las personas siguientes por su amistad, tutoría y apoyo: Gary Zukav y Linda Francis, Jack e Inga Canfield, John y Bonnie Gray, Ivan y Beth Misner, Tony Robbins, Brian Tracy, Robert Kiyosaki, Jim Rogers, Allan y Barbara Pease, Janet B. Attwood, Chris Attwood, Alan Cohen, DC Cordova, Dave Asprey, Lynne Twist, Marci Shimoff, Patty Aubrey, Joe Vitale, Debra Poneman, Kute Blackson, Barnet y Sandi Bain, Lisa Garr, JJ Virgin, Junki Yoshida, Robert Allen, Eric Pearl, Darryl Anka, Patrick Newell, Scott Mills, James Hummel, Douglas Fraser, Lynn Robinson, Rocky Liang, Hafsat Abiola, John Wood, Pam Grout, Barnett Cordero, Robert Shinfield, John Demartini, Roice Krueger, Raymond Aaron, Arjuna Ardagh, Blaine Bartlett, Daniel y Sandra Biskind, Pete Bissonette, Ray Blanchard, Nicole Brandon, Rinaldo Brutoco, David Buck, Susan Budinger, Peggy Cappy, Sonia Choquette, Dawson Church, Cheryl Clark, Scott Coady, Steve D'Annunzio, Verónica de Andrés y Florencia Andrés, Zen Cryar DeBrücke, Scott deMoulin, Bobbi DePorter, Marie Diamond, Mike Dooley, Ken Druck, Eric Edmeades, Joan y Stewart Emery, Roxanne Emmerich, Cindy Ertman, Cheryl Esposito, Steve y Veronica Farber, Arielle Ford, Amy Fox, Vivian Glyck, Deirdre Hade, Roger Hamilton, Phyllis Haynes, Alexandria Hilton, Sam Horn, Raz Ingrassi, Lisa Janelle, Fred Johnson, Sandra Joseph, Cynthia Kersey, Jim Kwik, Vishen Lakhiani, Natalie Ledwell, Shelly Lefkoe, Chunyi Lin, Fabrizio Mancini, Adam Markel, Howard Martin, Jennifer McLean, Lynne

McTaggart, Dave Meltzer, Monica Moran, Dianne Morrison, Mary Morrissey, la doctora Sue Morter, Lisa Nichols, Gabriel Nossovitch, Yasmin Nguyen, Guillermo Paz, Dawa Tarchin Phillips, Carter Phipps, Srini Pillay, Marc Pletzer, Andrés Portillo, Mike Rayburn, James Redmond, Robert Richman, Sonia Ricotti, Matt Reimann, Joel y Heidi Roberts, Martin Rutte, Sheri Salata, Anita Sanchez, Sadhvi Saraswati, Paul Scheele, Yanik Silver, Mari Smith, Colin y Gabi Sprake, Bettie Spruill, Donna Steinhorn, Guy Stickney, Carl Studna, Terry Tillman, Phil Town, David Wagner, GP Walsh, Matt Weinstein y Geneen Roth, Christy Whitman, Marcia Wieder, David Wood, Sandra Yancey, Tyson Young, Chichi, Vicky, Sean Gallagher y Miki Agrawal.

También me gustaría dar las gracias a mis mentores y amigos japoneses: Sakurai, Otha, Minami, Satoh, Ueki, Oshigane, Okamura, Ureshino, Inuma, Moriue, Nagasawa, Ohsato, Shimizu, Yokota, Nakamura, Yoshio, Satoh, Nishida, Motonishi, Nishizono, Raimu, Kanemoto, Toshi y Chieko, Jaian, Midori, Torii, Shige, Itoh, Suzuki, Toyo, Sachin, Taku, Anaguchi, Hara, Chris, Ken, Tei, Takuma, Natsumi, Yohei, Madoka, Hamio, Hiro, Haya, Tetsu, Ohiro, Hina, Yoshi, Shinichi, Kenichi, Akifu, Shige, Taku y Yumi, Kochi, Tamami, Yasumiko, Rich, Akina, Kuro, Masaya, Sara, Nori, Tomo, Suekichi, Shin, Monica, Saori, Mari, Miwa, Kuni, Hyoga, Takano, Ryo, Hide, Izurin, Kurumi, Kei, Jonny, Yoko, Toshi-chan, Masaki, Kazu, Alice, Baron, Arthur, Judy, Kyoko, Hiro, Maya, Hicky, Macky, Darapi, Kimu, Nobby, Jusmin, Fumio, Jun, Toshi, Lily, Happy, Jin, Morimasa, Luke, Massa, Aya, Maya, Aga, Teruhi, Keiji, Naoko, Mina, Keiko, Itteki, Yumiko, Natsuki, Sumito, Ogu, Yoko, Tai, Gon, Chie, Takegon, Yoshiko, Massa y Ayaka.

Por último, pero no al último, gracias a mi familia: Masanobu, Kimiko, Isao, Michiko, Hiroko, Hiroyuki, Masamichi, Chiho, Momoka, Yasuhiro, Yumi y en especial a mi esposa, Julia, y mi hija, Hana, que son la inspiración y alegría de mi vida.

REFERENCIAS

- Attwood, J. B., *Maro Up!: The Secret to Success Begins with Arigato*, Amazon.com, 2012.
- Dunn, E. y M. Norton, *Happy Money: The Science of Happier Spending*, Nueva York, Simon & Schuster, 2014.
- Honda, K., *8 Steps to Happiness and Prosperity (Shiawase-na Koganemochi)*, Tokio, Goma Books, 2013.
- _____, *Money IQ and Money EQ (Okane no IQ, Okane no EQ)*, Tokio, Goma Books, 2013.
- Jampolsky, G. G., *Love Is Letting Go of Fear*, Random House Digital, 2011.
- Luft, G. y A. Korin, *Turning Oil into Salt: Energy Independence Through Fuel Choice*, CreateSpace, 2009.
- Scheinfeld, R., *Busting Loose from the Money Game: Mind-Blowing Strategies for Changing the Rules of a Game You Can't Win*, Hoboken, John Wiley, 2006.
- Twist, L., *The Soul of Money: Transforming Your Relationship with Money and Life*, Nueva York, W. W. Norton, 2006.



Ken Honda ha vendido más de siete millones de ejemplares de sus libros en Japón desde 2001. A partir de su experiencia financiera como dueño y director de varias empresas, sus escritos están a medio camino entre las finanzas y el desarrollo personal, con especial atención a cómo crear y fomentar la riqueza personal y la felicidad mediante el autoanálisis honesto. Actualmente vive en Tokio.

kenhonda.com

Nota para el lector: Ciertos nombres y rasgos adicionales fueron modificados. En algunos casos, la descripción de una persona reúne la de varias.

El fragmento de *The Soul of Money: Transforming Your Relationship with Money and Life* se reproduce con autorización de Lynne Twist.

DINERO FELIZ

Filosofía millonaria para una vida plena Título original: HAPPY MONEY. The Japanese Art of Making Peace with Your Money © 2019, Ken Honda

Traducción: Enrique Mercado Diseño de portada: Cristóbal Henestrosa

Fotografía del autor: © 2019, Ken Honda D. R. © 2019, Editorial Océano de México, S.A. de C.V.

Homero 1500 - 402, Col. Polanco

Miguel Hidalgo, 11560, Ciudad de México

info@oceano.com.mx

www.oceano.mx

Primera edición en libro electrónico: octubre, 2019

eISBN: 978-607-557-051-8

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo y por escrito del editor.

Libro convertido a ePub por: *Capture, S. A. de C. V.*

OCEANO

INFORMACIÓN • NOTICIAS • NOVEDADES



www.oceano.mx



www.oceanotravesia.mx



www.facebook.com/editorial.oceano.mexico



www.twitter.com/oceanomexico

Índice

Portada

Página de título

Dedicatoria

Prefacio

¿Tu dinero sonríe?

Introducción

Dinero feliz y dinero triste

Capítulo 1

¿Qué significa el dinero para ti?

La solución del misterio de la fortuna

Capítulo 2

Coeficiente intelectual y coeficiente emocional para el dinero

Capítulo 3

El dinero y tu vida

Capítulo 4

El flujo del dinero

Capítulo 5

El futuro del dinero

Agradecimientos

Referencias

Datos del autor

Página de Créditos

Nance Guilmartin

EL PODER DE LA PAUSA



Cómo aumentar nuestra eficiencia
en un mundo 24/7
cada vez más exigente

OCEANO

El poder de la pausa

Guilmartin, Nance 9786078303878

204 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

"El poder de la pausa es una herramienta muy útil en estos tiempos de cambio." Dr. Spencer Johnson, autor de *¿Quién se ha llevado mi queso?*

"Un libro muy sugestivo que cambiará tu forma de hacer negocios y tu manera de vivir." Jeffrey J. Fox, autor de *Cómo llegar a director general*

En un mundo que nos obliga a reaccionar con velocidad vertiginosa, a menudo pensamos que no tenemos más remedio que aprender a decidir con urgencia, aunque no contemos con todas las herramientas necesarias. Pero ése no es el único camino. Tras décadas de experiencia con empresas e instituciones públicas y privadas, Nance Guilmartin ha desarrollado un método que ha impartido con éxito a miles de personas en todo el mundo. Su premisa es que optar por hacer una pausa (de un día, una hora, incluso un par de segundos) antes de lanzarnos a la acción nos ayuda a controlar mejor nuestro tiempo y nuestras opciones. Ya se trate de resolver conflictos, responder ante una crisis, ejercer el liderazgo en los equipos o establecer alianzas más duraderas y productivas, este libro presenta herramientas de información, análisis y colaboración para cumplir con éxito nuestras metas.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

WALTER RISO

Maravillosamente
imperfecto,
escandalosamente
feliz

Diez premisas liberadoras que
transformarán tu vida de manera radical



OCEANO

Maravillosamente imperfecto

Riso, Walter 9786077357094

236 Páginas [Cómpralo y empieza a leer](#)

Como lo entiende el psicólogo Walter Riso, una de las claves para vivir mejor es aceptarnos como somos, con todos nuestros defectos, para aprender a vivir con ellos y compensarlos con nuestras virtudes. En su libro más reciente, Riso propone las claves cognitivas para aceptar cada aspecto de nuestra personalidad, conocer cómo afecta nuestra vida social, amorosa y laboral, y trabajar para mejorar nuestro desempeño día con día. Así como sin autoaceptación no hay autoestima posible, el conocimiento profundo de nosotros mismos es clave para nuestra realización plena como personas.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

GUÍA DEL UNIVERSO PARA ESCEPTICOS

COMO SABER LO
QUE ES REAL EN
UN MUNDO CADA
VEZ MAS FALSO

STEVEN NOVELLA

CON BOB NOVELLA, CARA SANTA MARIA,
JAY NOVELLA Y EVAN BERNSTEIN



OCEANO

Guía del universo para escépticos

Novella, Steven 9786075570280

528 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

En un mundo repleto de información falsa, prejuicios, mitos, engaños y conocimiento deficiente, nadie es poseedor de la verdad suprema ni cuenta con las respuestas definitivas a nuestras preguntas (ni siquiera Google). Sin embargo, el pensamiento lógico y escéptico es nuestra arma para combatir la argumentación falsa, el razonamiento disparatado y la superstición. Es un proceso difícil que requiere de toda nuestra atención, pero vaya que vale la pena. La *Guía del universo para escépticos* te explicará los principios del pensamiento escéptico y te enseñará cómo ha servido para desacreditar algunos de los más grandes mitos, falacias y teorías de la conspiración, desde la homeopatía y los ovnis hasta los fantasmas y los rayos N. De la mano de Steve Novella —y de sus inseparables cómplices Bob Novella, Cara Santa Maria, Jay Novella y Evan Bernstein— adquirirás habilidades esenciales para evitar el pensamiento supersticioso y desmentir a tus parientes, compañeros y vecinos que creen que la Tierra es plana y que nunca llegamos a la Luna.

¿Estás listo para poner en tela de juicio tus conocimientos actuales, tu percepción y tus creencias?

[Cómpralo y empieza a leer](#)

WALTER RISO

YA TE
DIJE
ADIÓS,
AHORA
CÓMO TE
OLVIDO

UNA GUÍA PARA SACARSE AL EX
DE LA CABEZA Y EL CORAZÓN

OCEANO

Ya te dije adiós, ahora cómo te olvido

Riso, Walter 9786075272573

196 Páginas [Cómpralo y empieza a leer](#)

Walter Riso analiza el fenómeno de la separación, porque si bien tomar la decisión de terminar una relación puede ser extremadamente difícil, se trata sólo del primer paso. Tras la separación es fundamental hacer un proceso de duelo que nos permita identificar el valor de esa persona que ya no está en nuestra vida. Además de reconocer y enfrentar el dolor que la pérdida nos puede estar ocasionando. Como suele hacer, el autor presenta casos clínicos y anécdotas personales para ejemplificar sus afirmaciones. Sin duda, este nuevo título de Walter Riso será tan bien recibido por sus lectores como lo han sido todos sus demás libros.

[Cómpralo y empieza a leer](#)

GABRIELLE BERNSTEIN

Autora Best Seller de The New York Times



SÚPER ATRACCIÓN

CÓMO HACER REALIDAD LA VIDA QUE NI EN SUEÑOS HABRÍAS IMAGINADO

OCEANO

Súper atracción

Bernstein, Gabrielle 9786075571201

248 Páginas

[Cómpralo y empieza a leer](#)

¿Quieres volver realidad la vida que ni en sueños habías imaginado?> En *Súper atracción*, Gabrielle Bernstein te muestra cómo hacerlo mediante prácticas divertidas, creativas y reveladoras.

Con este libro descubrirás de nuevo el gran poder que reside en ti y aprenderás cómo conectarte con tu energía emocional para co-crear tu vida y dirigirla a tus deseos. Al reconocerte como un imán súper poderoso sabrás aceptar que la vida fluye, sentirás dicha e inspiración, cultivarás el gozo y, sobre todo, *te sentirás bien*.

Deja que Gabrielle te acompañe en la aventura de reclamar tus deseos con seguridad y energía, para que aprendas cómo:

- Relajarte y confiar en que tus deseos se harán realidad.
- Conocer que un guía espiritual te orientará todo el tiempo.
- Admitir que está bien sentirte bien.
- Vibrar a una frecuencia amorosa tan alta que se sentirá en todas partes.

Aprende a ser un imán súper poderoso para explotar tu energía creativa, recibir en abundancia, sentirte libre de dejar atrás el pasado y, sobre todo, no temer nunca más al futuro.

[Cómpralo y empieza a leer](#)