

¿Por qué no ganamos dinero?

Josep M^a Virgili i Cullell

¿Por qué no ganamos dinero?

Todos los derechos están reservados por el autor. Se prohíbe, entre otros, cualquier comercialización, explotación, reproducción, transformación, distribución o divulgación sin la autorización previa y expresa del autor. No obstante, esta obra podrá divulgarse libremente siempre y cuando no exista ánimo de lucro.

Depósito Legal Gi.1279-2013

¿Por qué no ganamos dinero?

Mi agradecimiento a Cristina por su
trabajo en la corrección.

A todos aquellos con quienes he compartido
algún momento en la vida, por breve o difícil que haya sido,
pues de todos he aprendido

Mi agradecimiento especial a
a Sesha por sus enseñanzas, su amistad y paciencia.
(www.vedantaadvaita.com)

Per a la meva mare, i també per l'Aina i en Quim.

Amer, marzo de 2013

Índice

Introducción.....	5
La base de nuestras acciones.....	8
Cómo aprendemos.....	10
De quién aprendemos.....	14
A qué edades aprendemos.....	16
Para qué aprendemos.....	20
Qué recordamos de lo que aprendemos.....	22
Cómo saber qué hemos aprendido.....	24
Identifica tus aprendizajes sobre el dinero.....	26
Cómo actuaban tus padres respecto al dinero.....	29
Identifica tus problemas con el dinero.....	32
Conoce tu potencial.....	35
Las creencias.....	38
El dinero es un hábito.....	43
Las relaciones del dinero.....	46
Placer o dolor.....	48
Juegos para el cambio.....	50
Posibilidad de cambio.....	52
Jugar con las posiciones.....	55
Los límites son propiedad de la mente.....	57
Situar a los padres.....	59
El lugar del dinero.....	62
El límite.....	64
Sentir el dinero.....	67
Ser dinero.....	69
Quejas.....	72
Sí, pero no.....	74
Una representación mental.....	77
Flexibilidad y atención.....	79
Desarticular creencias.....	82
Una salida en tres pasos.....	84
Imagina el futuro.....	86
Tener dinero no es gratis.....	90
El precio a pagar.....	92
QUÉ HACER PARA GANAR DINERO.....	94

Introducción

Hasta hace pocos años el dinero no era un elemento muy destacable en la vida cotidiana de la mayoría de las personas de la cultura occidental, probablemente porque la atención se dirigía especialmente a obtener lo necesario para la subsistencia y no se realizaban otro tipo de planteamientos ni comparaciones. El dinero era importante sólo para unos pocos que lo disponían.

El estado de riqueza que ha inundado nuestras sociedades en los últimos 30 ó 40 años, y que hoy incluso nos parece poco, ha permitido que cada vez tengamos más objetos, más servicios, y que a la vez deseemos más cosas para intentar mantener ese estado de bienestar que los objetos proporcionan momentáneamente, y que finalmente ya no nos satisfacen. Para muchos las necesidades básicas ya no son tema a considerar, puesto que se ha nacido y vivido siempre con ellas totalmente satisfechas, pudiendo desear y obtener muchos otros aspectos que ya consideramos básicos y esenciales.

Sin importar si podemos o queremos reconocerlo, hoy en día, el dinero es un elemento muy significativo en la vida de la mayoría de las personas. Así podremos ver personas que no quieren saber nada del dinero, otras que destinan todo su esfuerzo a obtenerlo para gastarlo inmediatamente, otras que luchan y pelean para poder guardarlo para mañana, otras que lo odian por creer que el dinero ofrece problemas a la vida de las personas. Cada persona dispone de un mapa respecto de un elemento de intercambio que no es más que eso, pero al que a su vez, y por nuestra identificación, añadimos infinitud de conceptos que nada tienen que ver con él.

Es curioso y destacable que no dispongamos de ningún tipo de formación respecto al dinero. En ningún proceso formativo se enseña qué es el dinero, sobre su utilidad, sus funciones, cómo relacionarse con él, cómo obtenerlo en cantidad suficiente para no padecer su carencia; absolutamente nada se enseña sobre el dinero. Ni siquiera suele estar bien visto hablar de dinero: puede parecer ostentoso, pudiera parecer que quieras demostrar que tienes más que otro, o que se vea que no sabes de qué hablas. Y así es como las personas tenemos que afrontar la vida de un aspecto que se convierte en importante en nuestro cotidiano vivir, sin saber nada de él pero dependiendo en muchos aspectos del famoso dinero.

¿Por qué no ganamos dinero?

En la actualidad el dinero se ha convertido en algo muy cotidiano, muy presente en la vida de las personas, y para una gran mayoría de personas es un tema al que tienen que poner atención, más por su carencia que por su exceso.

En este texto vamos a plantear cuáles son algunas de las razones por las que no disponemos del dinero suficiente para poder vivir de una manera correcta sin entrar en temas ideológicos, o de reparto de riqueza de los que ya se ocupan otros estamentos. Profundizaremos en las razones por las que el dinero no fluye en nuestras vidas, qué y cómo hacemos para impedir que el dinero nunca llegue de forma fácil y en cantidad suficiente a nosotros.

A través de él podremos descubrir que probablemente hemos establecido, o se han establecido en nuestra mente, una serie de ideas, conceptos y aprendizajes que finalmente se han convertido en pensamientos, creencias y valores que han acabado siendo los márgenes del río por donde transita el dinero, quizás descubramos lo tortuoso y estrecho que es este cauce, para poder entender por qué razón el dinero no fluye de forma correcta.

En este texto encontrarás algunos pequeños ejercicios que al hacerlos te lleven a determinadas comprensiones que, aunque sean momentáneas, te permitirán aprender, comprender y saber qué pasa entre tú y el dinero. Estos ejercicios están puestos para que los realices, si no los haces no esperes ningún resultado de ellos. Te aconsejo que los realices cada día o cada semana durante cierto tiempo para que esta nueva forma de funcionar se establezca en ti.

La mera lectura de estos ejercicios y el pensar en ellos quizás te dé alguna pista, pero será algo muy momentáneo y muy mental que probablemente quedará en el olvido en cuanto aparezca una nueva información al respecto.

Cambiamos aquello que aprendemos y comprendemos. Muy a menudo comprendemos después de una experiencia que nos ofrece nuevas informaciones, algo que de forma atenta y entregada nos ofrece nuevas comprensiones. Por eso te invito a hacer los ejercicios aquí propuestos, por banales que parezcan.

Leer permite comprender la información, pero no tener la experiencia que se propone. Por lo tanto, si sólo lees, entenderás lo que se te dice, pero dejarás pasar la oportunidad de conocer cómo aprendiste o cómo actúas en relación a cada uno de los temas en cuestión.

¿Por qué no ganamos dinero?

Es por ello que si quieres aprender cuales son las razones que impiden que ganes dinero es conveniente realizar todos y cada uno de los pequeños ejercicios propuestos a medida vas leyendo el libro y repetirlos cada cierto tiempo, tal como está indicado al final de cada ejercicio. Posteriormente a la lectura podrás realizarlos cada vez que detectes alguna dificultad o controversia con los temas relacionados con el dinero.

Nuestra vida está guiada por un conjunto de hábitos que constantemente repetimos y con ello reforzamos. La comprensión nos permite darnos cuenta de lo que ocurre y a veces cambiar algunos de estos patrones tan arraigados, pero muy a menudo la información que da soporte a nuestro hábito no está a nuestra disposición a nivel consciente y por tanto no solemos tener acceso a ella.

Lo que aquí se te propone es un trabajo de conocimiento de ti mismo respecto al dinero, a tus aprendizajes, a tus creencias, valores y pensamientos sobre este tema y que, por extensión podrás trasladar a otros aspectos de tu vida.

Y no te olvides: todo camino, por largo que sea, empieza con un pequeño paso, y si algo pretendes saber deberás aprender, o lo que es lo mismo: ponerle atención de forma continuada.

Si después de leer este libro lo consideras conveniente puedes realizar tu aportación económica a esta cuenta bancaria, cuyo titular es una Asociación sin animo de lucro dedicada a la ayuda de las personas.

Cta cte 2100 3724 19 2200050190

La base de nuestras acciones

No suele ser frecuente que nos preguntemos cuál es la razón por la que actuamos de una manera y no de otra, porqué siempre acabamos haciendo lo mismo, siempre acabamos comprando los mismos objetos o parecidos, siempre el mismo tipo y color de ropa, siempre acabamos comiendo los mismos alimentos, y así en prácticamente todo cuanto realizamos.

Seguramente hayas oído el comentario “somos animales de hábitos”, es decir solemos repetir siempre lo mismo durante toda la vida, pero ¿cuál es el motivo por el que actuamos así?, ¿qué nos impulsa a repetir continuamente las mismas cosas? ¿de dónde parte el impulso que genera nuestras acciones? ¿dónde nacen los hábitos? Seguramente también habrás oído que siempre tropezamos con la misma piedra, y es que la sabiduría popular sabe más que nadie de nosotros mismos.

La verdad es que en nuestra cultura estos planteamientos se hacen más bien poco, y mucho menos relacionado con un aspecto tan “banal” como el dinero, que hasta ahora ha tenido una consideración bastante mediocre entre los aspectos importantes o trascendentes de nuestra vida, al menos entre los que más carencia tienen de él.

También habremos oído decir que uno actúa tal como piensa. Aunque esto no nos aclara mucho, puesto que pensamos muchas cosas durante un solo día, sí nos da una referencia de prioridades. Actuar tal como pensamos presupone que generalmente el pensamiento es previo a la acción, o al menos en muchos casos, y que si queremos cambiar algo en nuestra forma de actuar, deberemos analizar y cambiar, si podemos, nuestra forma de pensar respecto a ello. Otra cosa también cierta es que aquello en lo que más pensamos, en lo que más nos ocupamos, suele tener un lugar privilegiado en nuestra vida.

Otras culturas más conocedoras de la mente se han atrevido a decir que en nuestra mente se forman algo parecido a surcos, a caminos o tendencias como les llaman ellos, que son los recorridos que más habitualmente realiza nuestra mente y a los que llamamos hábitos. Es decir: tenemos una serie de tendencias o hábitos que están muy profundamente establecidos y son por los que normalmente transitamos, quedando todas las demás opciones como una potencialidad

¿Por qué no ganamos dinero?

Así si nos gusta ir en bicicleta, haremos todo cuanto esté en nuestras manos para movernos, trasladarnos, gozar, e incluso imponer a los otros que vayan y viajen en bicicleta. Son tan fuertes nuestros hábitos que continuamente intentamos convencer a los demás de que nuestras ideas y pensamientos son los adecuados, mientras que los suyos son erróneos y así hacemos, o intentamos hacer con casi todo lo que nos interesa, sin tener muy en cuenta los hábitos, tendencias o gustos de los demás.

La existencia de estos hábitos mentales hace que cada quien tenga una forma de funcionar, un conjunto de detalles, que al igual que el físico de cada persona, no es exactamente igual a otro. Todos tenemos formas, colores, peso, medidas y miles de detalles diferentes, aunque nuestra composición corporal sea la misma.

Estaremos de acuerdo que estas formas de funcionar tienen su origen, al menos en esta vida, en los aprendizajes que realizamos siendo muy niños, si bien de esto tampoco sabemos mucho, puesto que la mayoría de ellos se realizan de forma automática y no suele quedar recuerdo de cómo aprendemos, ni de porqué aprendemos unas cosas y otras no, porqué aprendemos formas erróneas de funcionar, o aparentemente erróneas como puede ser comer en exceso, tener miedo a ciertas cosas, ser tímido, mentir, tomar determinadas sustancias o cualquier otro comportamiento del que no podemos desprendernos fácilmente.

Así pues, si las acciones son la expresión de nuestra forma de pensar, sentir o creer, es comprensible que no podamos cambiar nuestra forma de actuar si antes no vemos qué pasa con los contenidos mentales que condicionan aquello que hacemos.

Cómo aprendemos

Un niño empieza a aprender casi en el mismo instante de su nacimiento, por no decir que empieza a aprender incluso cuando aún está en el vientre de su madre, y así se mantienen durante los primeros años de su vida, hasta el punto de llegarse a afirmar que a los tres años un niño ya ha realizado todos los aprendizajes básicos que le servirán para funcionar el resto de su vida.

Cuando hablo de aprender no me refiero a aprender historia, ciencias o literatura. Esto más bien sería recordar o memorizar, puesto que en estos procesos lo que se pretende es recordar aquello que se ha leído, han contado, se ha visto o se ha experimentado. Los niños cuando empiezan a estudiar a los 7 u 8 años ya han realizado la mayor parte de sus aprendizajes y por ello hay niños de tierna edad con tendencia a no estar atentos, o a no interesarse por este o aquel juego o asignatura.

Para entender un poco la forma de aprendizaje que tienen los niños vamos a considerar una forma de pensar que tienen los orientales y que se expresa a través de diversas filosofías como el Vedanta Advaita (<http://www.vedantaadvaita.com>). Para estas filosofías, un ser humano es un fluir de información al que llaman conciencia y a la que se nos permite ver diferenciadamente como una mente y un cuerpo, y que pueden ser analizados de forma diferente.

En el estudio del cuerpo no se esfuerzan mucho, puesto que él es temporal, es como un vestido. Nace, vive durante un tiempo para después morir y descomponerse en los elementos previos que lo han constituido, no teniendo por ello mucho interés su análisis de auto-conocimiento.

Sin embargo, en lo relativo a la mente ya es otra cosa. Los sabios de estas tradiciones saben por experiencia directa, y así lo transmiten, que después de que una persona muera, su mente sigue pululando por otros mundos, sin que ella se descomponga como sucede con el cuerpo. La mente al ser un órgano sutil, mantiene todas sus funciones separadamente del cuerpo, mientras sigue pensando o sintiendo hasta que llega un momento en que impelida por la fuerza de sus tendencias, sus hábitos, la naturaleza se organiza para darle un nuevo cuerpo y pueda volver a una experiencia humana.

¿Por qué no ganamos dinero?

Todo ello se explica para que los humanos podamos entender lo que ellos denominan el “Samsara” o la rueda de muertes y renacimientos.

Esta idea nos sirve para poder entender que una persona no nace en cualquier sitio, en cualquier familia o sociedad de forma aleatoria, sino que nace en el sitio adecuado para que su vida pueda desarrollarse en función de sus tendencias más pre-eminentes, mas establecidas y más fuertes.

Así pues nace un niño en una determinada familia, que forma parte de un entorno social, una cultura, que permitirá expresar y a la vez reforzar sus tendencias más habituales, y todo ello sin olvidar que tanto en su familia como en su comunidad encontrará miles o millones de personas con infinitud de matices diferentes que le harán creer un ser único respecto a todos los demás.

Tenemos por tanto según esta forma de ver el mundo, que nacemos con ciertos programas a los que llamamos hábitos o tendencias, que nos hacen fácil la vida. Este software nos permite funcionar, pero a la vez contiene muchas limitaciones, puesto que estás tendencias siempre nos mantendrán repitiendo lo mismo, y lo que aún es más grave, sin tener ni idea de cuál es el software, si puede ser cambiado, si se puede añadir aplicaciones ni nada por el estilo.

Normalmente no sabemos nada, o muy poco, de nuestra mente y su funcionamiento, ni de cómo aprendemos, ni qué podemos hacer para cambiar si es que nos está permitido. En realidad nuestro software es bastante limitado, tanto en su variabilidad de hábitos como en el conocimiento que tenemos de él, puesto que en ningún lugar aparece un manual de instrucciones que tanto nos ayudaría.

Si aceptamos que un niño a los 3 ó 4 años ha aprendido todas las funciones esenciales y básicas con las que funcionará durante su vida, nos daremos cuenta que durante esta época ha sido relativamente poca la intervención de los mayores, y podemos sacar la conclusión que no aprendemos por lo que se nos enseña intencionadamente sino que aprendemos por mimesis, copiando continuamente lo que vemos hacer a los mayores.

Así podremos convenir que gran parte de los aprendizajes no suceden por la información que un sistema nos suministra de forma voluntaria e intencionada como ocurre en la escuela, sino que los bebés y los niños aprenden continuamente aquello que detectan a su alrededor, y tampoco

está claro que todos lo aprendan de la misma forma ni con la misma utilidad. De ahí la inmensa variedad que podemos observar en nuestro cotidiano mundo.

Es probable que una persona con una adicción al alcohol tenga dos hijos, uno de los cuales le siga en esta tendencia y el otro sea un anti-alcohólico que si pudiera lo prohibiría y perseguiría sin contemplaciones ni miramientos, cuando ambos han visto y experimentado cosas muy similares. Otra cosa es que el que lo rechaza esté mostrando lo opuesto al comportamiento del progenitor, por ser lo más cercano a la adicción, de igual forma que lo más cercano al amor es el odio.

También podremos aceptar que la inmensa mayoría de aprendizajes que realizamos son llevados a cabo sin ningún tipo de intencionalidad, ni de intervención mental, sin ningún filtro, ya que en las primeras edades de los niños su mente no está aún estructurada ni desarrollada como la de los mayores. Es por ello que a la mayoría de estos aprendizajes les denominamos inconscientes, puesto que sobre ellos no hay ningún tipo de control por parte de nadie.

De este modo, aprendemos acciones tan complejas como caminar, hablar uno o varios idiomas, mover las manos y los pies en un sinfín de movimientos, así como una gran cantidad de aprendizajes que parecieran insignificantes pero que se convierten en la base sobre la que nos apoyaremos durante el resto de nuestros días en este planeta. El niño recoge opiniones, ideas, creencias, discusiones, incluso posturas físicas o sentencias que operan en la familia o en la escuela, y todo tipo de situaciones que ocurren cotidianamente a su alrededor y en las que nadie suele reparar.

El niño copia literalmente lo que detecta a través de los sentidos. Si observamos un niño cuando está en edad próxima a caminar quizás nos sorprenda verle mirando cómo alguien camina, cómo se levanta, cómo mueve sus piernas, para acto seguido empezar a probar y repetir lo que está viendo una y otra vez, hasta que finalmente lo consiga.

Y así hacemos con todo. Mimetizamos el entorno, aprendemos de aquello que detectamos, en muchísimos aspectos hasta el punto que muy a menudo no nos cuestionamos nada al respecto. Simplemente decimos: es que yo soy así.

Esto mismo ocurre con el tema que nos ocupa: hemos aprendido sobre el dinero en base a lo que nos rodeaba cuando éramos pequeños, aprendimos de lo que veíamos, oíamos y percibíamos

¿Por qué no ganamos dinero?

con todos nuestros sentidos, a pesar de que nadie nunca hizo nada al respecto. Realizamos nuestros propios aprendizajes y los guardamos en lo mas profundo de nuestra memoria, con el agravante de que luego jamas se habló de este tema y nunca nos enseñaron nada sobre él. En la mayoría de los casos quedó como un tema tabú, con todas sus presuposiciones y sin saber casi nada sobre él, ni siquiera saber que hemos aprendido en función de lo que detectamos en nuestra niñez.

Saber cómo aprendemos nos resultará vital para poder comprender nuestros aprendizajes. Y comprenderlos puede ser la única vía para realizar algunos cambios que nos liberen de nuestras cadenas, los hábitos a los que permanecemos amarrados.

De quién aprendemos

En nuestra forma de ver el mundo nos es muy fácil asociar aprendizaje con escolarización, de forma que fácilmente creemos que aprendemos aquello que se nos enseña, y para ello nos pasamos tantos años en las diferentes escuelas por las que transitamos.

Sin embargo, la mayor parte de nuestros aprendizajes ocurren de forma espontánea en gran diversidad de momentos y de situaciones. Podemos constatarlo a veces, cuando somos mayores y nos molesta una fobia o un miedo a cualquier cosa, cuando al ir a buscar el aprendizaje de este comportamiento nos damos cuenta que aprendimos a reaccionar así ante un peligro “insignificante” para un adulto, pero importantísimo para un niño de tierna edad, incluso para su subsistencia más elemental.

Un caso sencillo: Un persona con una fobia a las alturas encontró como su aprendizaje a alejarse de los riesgos de la altura se produjo cuando su padre le sentó al borde de una mesa para ponerle la chaqueta y él se dio cuenta de que podía caerse al vacío. De mayor nunca podía acercarse a un precipicio sin sentir un fuerte miedo a caerse y este aprendizaje le impedía ir en un simple ascensor por poner un ejemplo.

Aprendemos pues de las personas que están más cerca de nosotros en las primeras edades, que hasta no hace mucho tiempo eran los padres, los abuelos, los hermanos y demás familiares que pudieran residir en nuestra casa. En los últimos años, la incorporación de ambos cónyuges al trabajo fuera de casa ha obligado a que muchos de los niños con pocas semanas de vida pasen a las guarderías infantiles, siendo atendidos por educadores profesionales y todo el personal que trabaja en las citadas organizaciones y quienes también servirán para que el niño les tome como referencia y modele sus comportamientos inexorablemente.

Así pues ya sabemos que de niños modelamos y copiamos continuamente a las personas que están a nuestro alrededor y también que tenemos unas tendencias que delimitan las posibilidades de aprendizaje, o mejor dicho que hace que nuestros aprendizajes siempre tengan el condicionamiento propio de nuestras tendencias o hábitos más comunes.

¿Por qué no ganamos dinero?

Todos sabemos del parecido que tenemos con nuestros progenitores, incluso con nuestros abuelos, y no sólo físicamente, sino también en cuanto a nuestros hábitos mentales y tendencias, creencias, formas de ver el mundo, vicios y virtudes, e incluso respecto a los dones de cada quien. Muchas veces ellos son nuestros verdaderos modelos de quienes hemos aprendido la mayor parte de nuestras costumbres, hábitos y tendencias.

A qué edades aprendemos

Mientras los padres solemos permanecer encantados con la aparición de nuestro joven hijo, él no para de devorar con absoluta novedad todo aquello que detecta, grabándolo en su incipiente memoria.

Los humanos aprendemos durante toda nuestra vida, pero ya en ningún otro momento con tanta intensidad como en los primeros 3 ó 4 años de nuestra vida. Los primeros años el niño es como una esponja, absorbe absolutamente todo lo que detecta, es como un papel en blanco. Todo cuanto ocurre queda grabado e impregnado en su jovencísima memoria para que no sea olvidado.

Debemos diferenciar entre aprender y recordar, puesto que aunque el sistema educativo dedica muchos años, esfuerzo y dinero a facilitar información a los niños, adolescentes y jóvenes, éstos no necesariamente aprenden gran cosa más que a recordar para poder aprobar un examen.

Aprender va más allá de recordar, de forma que aprendemos cuando comprendemos algo, cuando una información se asienta en nosotros de forma que ya no ofrece duda, sabiendo de ella a partir de este momento.

Démonos cuenta que solemos utilizar palabras distintas para diferenciar cuándo sabemos de cuándo no. Cuando no sabemos, decimos “creo, pienso, supongo, me parece”, entre otras, en cambio cuando sabemos simplemente afirmamos aquello que decimos sin más. Siempre que oigas a alguien decir alguno de estos vocablos antes citados es que hay duda en lo que dice, no hay certeza, sus referencias no son claras y sobre todo no son estables.

El aprendizaje es un acto que no es voluntario, ocurre espontáneamente. No podemos hacer nada para comprender, más allá de ponernos en disposición de aprender y atender aquello que queremos aprender. Seguramente todos tenemos la experiencia de que hay materias o temas que nos son muy fáciles de aprender, otros menos fáciles y otros muy difíciles o prácticamente imposibles de saber nunca nada de ellos.

¿Por qué no ganamos dinero?

Los niños son un constante espontáneo de aprendizaje puesto que en su mente aún no operan determinado tipo de funciones que a los mayores ya nos impiden aprender continuamente. En los niños menores de 5 ó 7 años el “yo”, que tanto interviene en la cognición de los mayores, aún no opera en ellos y por tanto no se apropian de cada cosa que detectan o aprenden, siendo ésta la razón por la que pueden aprender de todo aquello que detectan sin necesidad de juzgarlo. Simplemente lo aprenden, sin filtros, sin condiciones.

Esta forma de aprender de los niños hace que de mayores no tengamos “consciencia” de lo aprendido, que no recordemos cómo hemos aprendido, ni tampoco qué hemos aprendido durante nuestra infancia. No tenemos a nuestra disposición un índice de aquellas materias o aspectos que hemos aprendido y de cuáles no sabemos nada. Por tanto, deberemos descubrirlo en el proceso de nuestra vida, si es que ello es de nuestro interés o nos incomoda alguna de las cosas aprendidas.

Nuestro sistema guarda a través de la memoria todos los eventos experimentados con la misión de que no sean olvidados en el futuro, sin embargo no toda la información guardada está siempre a nuestra disposición. La mayor parte de ella la tenemos guardada en lo que llamamos inconsciente o memoria a largo plazo, donde solemos guardar una infinidad de información a la que nunca accedemos pero que no por ello dejamos de utilizar, sea de forma voluntaria o de forma involuntaria o inconsciente como solemos llamarle.

Los padres solemos esforzarnos en ofrecer determinado tipo de información a los niños para que lo aprendan, que a menudo suele ser lo que nos gustaría que hicieran puesto que nosotros no sabemos o no podemos realizar. Y es así como no paramos de decirles qué deben hacer y qué no, qué está bien y qué no, qué es correcto y qué no lo es. El problema es que todo esto lo hacemos al mismo tiempo en que solemos hacer lo contrario de lo que decimos, y claro, el niño oye lo que le decimos, pero más a menudo y con mayor fuerza ve lo que hacemos, y con toda seguridad acabará haciendo lo mismo que hacemos sus padres por muchas veces que se le haya indicado otra cosa.

Es sorprendente ver como muchos padres se extrañan e incluso se enfadan con sus hijos al ver que estos hacen lo mismo que ellos, aunque les hayan dicho miles de veces que no lo hagan. Nos cuesta mucho entender que nuestros hijos no tienen mucha más opción que parecerse mucho a sus padres y familiares y demás personas de quienes han aprendido.

Muy a menudo vemos padres muy preocupados por lo que puedan hacer sus hijos adolescentes, por sus primeras salidas nocturnas, el contacto con el alcohol, el sexo, las drogas. Y al preguntarles cómo les fue a ellos, la respuesta casi siempre es la misma. “En mi caso fue diferente...”. Nadie se acuerda o reconoce muy bien lo que hizo y sufre por si sus hijos hacen algo parecido. Pues sí: los hijos suelen parecerse mucho a los padre y de ahí frases como: “de tal palo, tal astilla”, o “de casta le viene al galgo”. La sabiduría popular siempre esta ahí para recordarnos como son las cosas a pesar de nuestros avances tecnológicos y nuestro sentido de la evolución.

Para resumir diremos que la etapa de mayor aprendizaje de los niños está en edades inferiores a los 4 ó 5 años, que es cuando un niño puede aprender y aprende infinitud de cosas, quedando muchas de ellas en un aparente olvido, aunque sean la base de nuestros comportamientos como veremos en el caso que nos ocupa relacionado con el dinero. De igual forma, podremos constatar la gran dificultad que solemos tener para cambiar aprendizajes que un día realizamos y con los que de mayores actuamos al igual que si de un piloto automático se tratara. A esta forma de funcionar, a estos aprendizajes les solemos llamar hábitos y ellos tienen, en muchos aspectos, el control de nuestra vida.

Entre los aprendizajes que no suelen resultarnos operativos encontraremos miedos, fobias, creencias, angustias o incluso alergias que nos proporcionarán durante la vida una gran variedad de contratiempos en muchos aspectos que nos corresponderá vivir, y a los que también solemos llamar condicionamientos.

Ante estos aprendizajes suele haber otro inconveniente, además de no saber cómo ni porqué hemos aprendido todo esto, tampoco solemos conocer ni saber qué hacer para ir al momento de esos aprendizajes, ni si podemos hacer algo para cambiarlos o tan siquiera comprender qué pasó con todo ello y qué sentido tienen.

Hay, sin embargo, una gran herramienta de la que disponemos siempre en la vida. Si comprendemos esta información, ella suele dejar de crearnos problemas. Aunque no siempre encontraremos el camino adecuado para comprender, finalmente saber y comprender son las únicas salidas que nos permiten despojarnos de aquello que nos impide poder funcionar con cierta libertad.

¿Por qué no ganamos dinero?

Cuando comprendemos, la duda desaparece respecto a aquello que comprendemos y por tanto, si aparecen comprensiones respecto al dinero, habrá menos oscuridad, menos duda, más claridad y más certezas, que finalmente es lo que buscamos.

Para qué aprendemos

No suele ser frecuente que nos ocupemos de saber para qué aprendemos. Aprendemos y punto, pero más allá de eso, aprender tiene un sentido eminentemente práctico. Todo aquello que aprendemos, aquello sobre lo cual tenemos certeza y no tenemos dudas ya podemos obviarlo, ya podemos dejarlo de lado y dedicarnos a otra cosa.

Los niños avanzan y ahorran gran cantidad de tiempo con sus aprendizajes, y para entender esto basta ver como funcionamos los mayores para aprender un simple idioma, que en muchos casos nos lleva estudiar toda la vida para simplemente chapurrearlo, mientras un niño puede aprender 5 o 6 idiomas al tiempo y simultáneamente aprende a cantar, a bailar, a mover su cuerpo, a comer, a relacionarse, a jugar y así casi hasta el infinito.

Si no aprendiéramos, cada vez que tenemos que hacer algo, tendríamos que descubrirlo, hacerlo por primera vez, y siendo más bien lentos como somos los adultos, para escribir una línea nos podríamos pasar la vida.

Mientras escribo estas líneas las manos pulsan las teclas en base a un orden del que no tengo ni idea, pero consiguen transmitir algunas ideas que aparecen en la mente sobre una pantalla, y para ello no tengo que estar pensando ni reflexionando; ello simplemente ocurre como por arte de magia. Un día aprendí a escribir con lo que hoy sería una vieja máquina y ahora el mismo aprendizaje sirve para escribir en un moderno ordenador.

Entonces parece claro que nuestros sistemas aprenden para no tener que descubrir y reinventar a cada instante aquello que es repetitivo en nuestra vida. Aprender es una forma que economiza la vida, aquello que sabemos no nos genera gasto, ni esfuerzo, puesto que ello suele aparecer sin tener que esforzarnos y más importante aún, sin ninguna duda al respecto.

En cambio aquello que no conocemos, que no sabemos y que por tanto no hemos aprendido, suele requerir de esfuerzo, aunque sea por el solo hecho de ser pensado o reflexionado, y muy a menudo nos tiene por ciertos períodos de tiempo en una situación de duda muy estresante y poco grata.

¿Por qué no ganamos dinero?

Años atrás, cuando en los oficios había continuidad entre padres e hijos y los humanos estábamos menos centrados en la formación y el estudio fuera de la casa, había muchos niños o jóvenes que seguramente no podrían identificar claramente cuándo empezaron a trabajar, en qué momento de su vida empezaron a aprender el oficio, puesto que había cierta simbiosis entre la vida y la profesión.

Los niños desde que empezaban a caminar, comenzaban a merodear por los ambientes donde los padres trabajaban, mirando, tocando, oyendo y en definitiva empapándose desde su más tierna infancia de todo cuando ocurría en el lugar de trabajo de los padres, de lo que hacían, de cuanto decían, de las personas que iban y venían y nada se les escapaba. Estos niños mamaban, queriendo o sin querer, aquella actividad, aquel oficio y así solían convertirse inexorablemente en continuadores del mismo oficio, taller o actividad que sus padres y muy a menudo siguiendo sus mismos patrones, sus mismas formas de hacer las cosas. Así aprendieron, y así se mantuvieron durante años o milenios las tradiciones.

Aprender facilita perder la información de lo que un día fue experimentado a la vez que permite la ausencia de duda respecto a lo que hemos aprendido.

Ello sin embargo, no implica que lo que un día aprendimos, nos sirva al cabo de 20, 30 ó 50 años, o se convierta en un impedimento para otros menesteres. Todo aprendizaje es válido en su contexto, pero puede ser una limitación cuando varía el contexto.

Es por ello pues, que el aprendizaje tiene una función básicamente ahorrativa, sobre aquello que aprendemos ya no hace falta poner la atención, ya se realiza de forma automática, sin necesidad de pensarlo, y así nos ocurre con cientos o miles de funciones de las que ya no tenemos que ocuparnos el resto de nuestras vidas. Sin embargo, hay otras que no nos funcionan tan bien como desearíamos y por haberlas aprendido de una determinada forma ahí están, repitiéndose una y otra vez los mismos patrones o comportamientos conflictivos.

Qué recordamos de lo que aprendemos

Si estás leyendo este libro lo más probable es que hayas pasado una buena parte de tu vida entre maestros, profesores, colegios, institutos y puede que universidades, y por tanto sabes que gran cantidad de la información que se te ha facilitado ha quedado en algún lugar al que nunca más has accedido. Seguramente te tocó estudiar cosas que nunca entendiste ni comprendiste y que únicamente recordaste para poder pasar un examen deseando que no te preguntaran sobre todo aquello que no había forma de recordar ni de entender. No sé si a ti te pasó, pero a mi sí.

La cantidad de información que ofrecemos a los jóvenes y niños es de unas dimensiones astronómicas, y pretendemos que se lo “sepan” todo, aún cuando es evidente que resulta imposible para nadie, o solamente para unos pocos retener esa ingente cantidad de información, además de que suele ser muy frecuente oír a un estudiante decir: “ si esto a mi no me va a servir nunca para nada”. Podemos observar que no hay ningún profesor que dé clases de todas las asignaturas, únicamente ofrece las de su “especialidad” y en cambio pretendemos que los estudiantes sepan sobre todo.

Este tipo de “aprendizaje” no es el que nos interesa, puesto que como ya se ha dicho una cosa es aprender a recordar y otra saber. Para poder identificar y modificar algunos aprendizajes que en su momento fueron útiles y que hoy no lo son, no nos sirve lo que podemos recordar, puesto que si fuera así cambiar nuestros hábitos sería muy fácil, y todos sabemos que nuestros hábitos resultan casi invariables.

La mayor parte de nuestros aprendizajes se convierten en reacciones automáticas. Si aprendimos a saludar a las personas por la calle, porque en nuestra infancia todos eran conocidos y hemos mantenido este hábito, podrás darte cuenta que cuando vas a una gran ciudad emerge en ti la tendencia a saludar a las personas o tienes que refrenarte a hacerlo, a decir un simple buenos días, puesto que este es un comportamiento automático para ti.

De igual modo si vamos a ver a unos amigos que no frecuentamos y los observamos nos daremos cuenta que tienen unas formas de funcionar peculiares, propias de aquella familia y que la mayoría o todos sus miembros las respetan a pies juntillas, y puede ser en cosas tan simples como la

¿Por qué no ganamos dinero?

forma de poner la mesa, o de recogerla, o de empezar a comer cuando todos están sentados, cualquier cosa por simple que sea tiene un orden que suele proveer un aprendizaje inconsciente.

Los aprendizajes, al mantenernos ausentes de duda, otorgan orden. Permiten que las cosas y las situaciones fluyan sin necesidad de tener que intervenir mental o reflexivamente. Ellos establecen y mantienen el orden de un sistema.

Sin embargo, tienen una condición que siendo maravillosa, algunas veces nos limita. Los aprendizajes, habiendo sido realizados en un acto presencial, no suelen estar a nuestra disposición voluntaria, en nuestra memoria a corto plazo. Los aprendizajes simplemente están, pero no se dejan conocer en nuestro estado habitual de vigilia.

Aprender y comprender ocurren en estados que denominamos presenciales en los que no interviene el “yo”, razón por la cual con posterioridad, este yo, en un acto voluntario no puede acceder a estos aprendizajes y ver que fue lo que allí pasó.

Esta suele ser la razón por la que no solemos recordar cómo, ni en qué circunstancias aprendimos algunas cosas, ni por qué razón las aprendimos ni cuándo las aprendimos, al igual que no solemos disponer de herramientas para poder realizar cambios sobre los aprendizajes que, siendo válidos en su momento, ya no nos sirven en la actualidad.

Cómo saber qué hemos aprendido

El asunto de los aprendizajes es un poco más complejo de lo que parece en tanto no entendamos cómo funciona la mente y cómo se realizan los aprendizajes.

La mente es básicamente un órgano operativo con unas funciones muy bien delimitadas, aunque dentro de ellas hay una infinitud de aparentes contenidos y combinaciones. Sin embargo ella realiza básicamente cuatro funciones. Graba y guarda toda la información que le llega a través de los sentidos en algo que denominamos memoria, por otra parte tiene la capacidad de relacionar diferentes partes de la información guardada en la memoria en infinitud de comparaciones, otra función es la encargada de apropiarse de la información guardada y establece sentido de propiedad, de lo mio, y finalmente existe el reflejo momentáneo del saber, produce síntesis después de cada una de las comparaciones realizadas.

Sin embargo, en contra de lo que solemos pensar, la mente no aprende, el aprendizaje se produce en un instante en que la mente está quieta, en la que no hay comparación de ningún tipo y en la que no interviene la función que se apropia de lo conocido y se siente quien realiza la acción.

Por tanto, en general, sabremos que hemos aprendido algo por diferentes razones; una, cuando alguna cosa no nos funciona es que en algún momento aprendimos a hacer las cosas de una forma que hoy ya no nos es eficiente. Otra forma podría ser cuando tenemos una habilidad o un don, seguramente en algún momento aprendimos sobre esto y sigue funcionando correctamente.

Es un poco como la salud y la enfermedad, sólo nos damos cuenta de la ausencia de salud, pero no de cuando ella domina la situación física o psíquica. Nos damos cuenta cuando enfermamos, y algunas veces tarde, pero no solemos prestar atención a nuestro cuerpo cuando estamos sanos.

De igual forma detectaremos los aprendizajes que nos dan conflicto cuando alguna cosa o algún aspecto de nuestra vida no funciona, cuando repetimos algún comportamiento no deseado de

forma repetitiva, entonces sabremos que algo nos está pasando, que algo no nos está funcionando como nos convendría.

Estar atentos a aquello que nos da problemas nos permitirá saber qué aprendizajes son para nosotros más una dificultad que una ayuda, aunque bueno es saber que todo aprendizaje tuvo su utilidad en el momento que fue realizado, tenía su sentido en aquel momento. De igual forma es importante que observemos cuáles son nuestras mayores habilidades, aquellos dones que nos permiten realizar ciertas cosas sin ningún tipo de esfuerzo y que fluyen en nuestra vida como la respiración misma.

Los aprendizajes pueden observarse y tienen representación a nivel físico o a nivel psíquico, y así podremos ver una alergia que tiene una clara representación física, mientras una creencia puede ser un aprendizaje que opera a nivel mental.

De esta forma si en nuestra casa se creía que los ricos son avaros y nosotros aprendimos esto, cómo podríamos permitirnos tener dinero o ser ricos si ello nos convertiría en avaros, por poner un ejemplo.

Si en nuestra vida tenemos dificultad con el dinero, o nos llega con suficiente abundancia pero de igual forma se va, puede ser hora de indagar qué aprendizajes están operando y dan soporte a nuestra forma de funcionar. Otra forma de conocernos respecto de un tema sería preguntar a las personas de más confianza, más cercanas cómo nos ven respecto a este tema, qué piensan de nosotros, cuáles piensan que son nuestros problemas y nuestras oportunidades, en qué consideran que somos eficientes y en que no. Saber lo que opinan los demás de nosotros nos ayudará a reflexionar sobre aspectos que quizás no sabemos ver, nos ayudará a ver nuestra “sombra”.

Más adelante nos adentraremos en detalles para ver cómo identificar aprendizajes que nos limitan y proponer pequeñas prácticas para poder comprenderlos y corregirlos.

Identifica tus aprendizajes sobre el dinero

Identificar cuáles han sido tus aprendizajes no es nada fácil, y mucho menos lo es identificar cuáles de ellos actualmente no nos son favorables o incluso nos impiden conseguir aquello que deseamos. Es por ello que el mejor recurso que puedes utilizar para conocer aquello que impide que ganes dinero, es decir, los aprendizajes que impiden que el dinero fluya hacia ti y de ti a otros, es contar con la colaboración de otras personas que te ayuden a detectar tus principales hábitos “nocivos”, que un día fueron muy útiles y que ahora ya no se requieren.

Una forma que podrá ayudarte, como ya se mencionó anteriormente, es contar con alguna persona de confianza que te acompañe y te oriente en aquello que tú no veas de ti mismo/a. Como seguramente habrás oído es más fácil ver la paja en ojo ajeno que la viga en el propio, y por ello quien te conozca bien podrá ayudarte a ver aquello que para ti tiene otro color.

Otra forma de saber cuáles son las condiciones que “chirrían” en ti respecto al dinero es haciéndote preguntas que te den información respecto a qué y cómo has aprendido. Dado que solemos copiar aquello que vemos, oímos y sentimos, como ya se dijo con anterioridad, lo más probable es que aprendieras los patrones básicos que tenías a tu alrededor cuando eras muy niño, y de ahí la importancia de saber como aprendemos.

Sin embargo, la cosa se complica cuando nos damos cuenta que cada quien tiene su forma de copiar, y que no es igual para todos. Así puede que tus padres tuvieran un comportamiento determinado y tu modelaras ese comportamiento y lo expreses de forma opuesta, tal como es frecuente que suceda en alguien muy sensible que para no mostrar su sensibilidad y no sentirse herido se muestre firme y duro como una roca. De igual forma alguien que de pequeño no fue atendido como deseaba, puesto que sus padres estaban ocupados trabajando para tener dinero, puede haber aprendido a huir y rechazar el dinero, incluso a negarlo, cuando si miráramos el comportamiento de sus padres esta forma de funcionar quizás no tendría sentido.

No es fácil con la distancia que procura un texto detectar qué preguntas son acertadas y cuáles no lo son para ti, sin embargo contestar tranquilamente estas preguntas y compartirlas con alguien pueden aportarte bastante luz sobre como aprendiste en relación al dinero.

¿Por qué no ganamos dinero?

En primer lugar, identifica personas había a tu alrededor en tu más tierna infancia, y si no lo sabes pregunta a tus familiares quiénes intervenían en tu educación, puesto que fueron a ellos a quien más modelaste tus comportamientos, creencias y pensamientos. Cierra los ojos, tómate un par de inspiraciones profundas y sin hacer nada especial, recuérdalos, deja que venga su imagen, sus comentarios, sus enseñanzas, simplemente deja que venga información sin que tu hagas nada respecto a lo que venga, sólo observa. Una vez observado, abre los ojos y distraete por unos momentos antes de empezar con el siguiente ejercicio.

Para ello primero toma una postura cómoda, relájate durante unos minutos con los ojos cerrados, tómate tres inspiraciones profundas, a continuación hazte la pregunta y deja que venga la respuesta sin hacer nada para a continuación escribir las respuestas sin pensártelo mucho, escribiendo lo primero que surja, sin que la mente intervenga mucho sobre si es lo correcto o no. Sólo se trata de que te conozcas más que antes de contestar. Hazlo ahora, ya que si lo dejas pasar perderás una nueva oportunidad de empezar a mejorar tus ingresos.

- ¿A qué se dedicaban tus padres, abuelos y tíos?
- ¿A qué te dedicas tu?
- En sus casas, ¿fluía el dinero o había precariedad?
- ¿Cómo te va a ti en los asuntos de dinero?
- ¿Qué decían ellos sobre el dinero y los ricos.
- ¿Qué piensas tú sobre el dinero?
- ¿Sufrían el abuso de alguien con mucho dinero?
- ¿Sientes que alguien abusa de ti en tema de dinero?
- ¿Qué oías decir respecto al dinero cuando eras pequeño?
- ¿Qué dices o piensas sobre ello?
- ¿Qué piensas sobre los ricos?
- ¿Crees que hay dinero para todos o sólo para algunos?
- ¿Crees que puedes tener más dinero del que tienes actualmente?
- Si por ti fuera, ¿cuánto dinero ganarías cada año?
- Si tuvieras dinero, ¿qué crees que cambiaría?
- ¿Te perjudicaría tener mucho dinero? ¿podrías perder la familia o los amigos?,

¿Por qué no ganamos dinero?

- ¿Te daría vergüenza tener mucho dinero, sabiendo que otros tienen tan poco?
- Si tuvieras mucho dinero, ¿tendrías miedo a algo malo para ti o para los tuyos?
- ¿Qué sientes por el dinero?
- ¿Qué sientes por los ricos?
- ¿Qué estás dispuesto a hacer para tener dinero?
- ¿Crees que vale la pena ganar dinero?
- Haz una relación de los aspectos más importantes de tu vida. ¿En qué lugar está el dinero? En esta relación de valores importantes, ¿podrías poner el dinero en primer lugar?
- ¿En qué lugar podrías ponerlo como máximo?
- ¿Estás dispuesto a hacer acciones para ganar más dinero, o simplemente quieres más dinero haciendo lo mismo?
- ¿Qué estás dispuesto a pagar por tener el dinero suficiente? (Tiempo libre, relaciones, amigos, formación..)

Finalmente cierra los ojos y vete a más tierna infancia para observar allí, en tus primeros recuerdos qué aprendiste en relación al dinero, qué oías, qué veías, qué sensaciones había allí y en quien te fijabas sobre este asunto, quién era tu modelo, para después entender lo que hoy ocurre.

Éstas son algunas de las preguntas que se podrían plantear sobre el dinero y que si las contestas sinceramente te ofrecerán alguna información interesante que te permitirá entender cual es tu relación actual con el dinero. Y no olvides que otra forma de hacerlo es como se mencionaba antes con alguien de tu confianza para que si ve algo incongruente te lo haga notar.

Lo que importa es que comprendas porqué estás donde estás y qué aprendiste que hoy ya es innecesario para que más adelante podamos afrontar nuevos retos sobre ello.

Cómo actuaban tus padres respecto al dinero

Una cosa interesante que deberás indagar es donde pasaste tus primeros 3 ó 4 años; si en casa, en casa de algún familiar o entre tu casa y una guardería infantil desde los primeros meses.

Te pondré un ejemplo; en mi caso mis primeros años los viví en un entorno familiar, en una casa de campo, con medios suficientes para la subsistencia, pero con ciertas dificultades y sin que los recursos de la familia nunca estuvieran garantizados puesto que su resultado dependía de factores externos como la lluvia, el frío, las heladas. En este entorno el tema económico era un asunto que siempre estaba presente. Aunque siempre hubo suficiente para una vida correcta, nunca sobraba nada y siempre se respiraba cierta angustia por el resultado de las cosechas o del ganado, incluso por la salud de los integrantes de la familia. Así pues, y aunque no lo recuerde, el tema del dinero siempre debía estar presente, aunque fuera como preocupación, y a pesar de que no se manifestara cuando los hijos estaban presentes ello flotaba en el aire que respiraba.

Si en tu caso no lo recuerdas, pregunta a tus padres, hermanos o demás familiares con quienes compartías tu primera infancia, cómo estaba el tema del dinero en tu casa, cómo vivían tus padres, hermanos o demás familiares la relación con el dinero. Si había dificultades, problemas, abundancia de él, si había peleas por esta razón, si había malentendidos, si entre tus padres lo llevaban de una forma coherente para ti. No tienen mucha importancia las razones de lo que pasó, simplemente se trata de darte cuenta de ello.

Toda la información que puedas recabar te servirá para comprender cómo estaban las cosas, el caldo de cultivo donde vivías y qué te servía de soporte para tus aprendizajes. Raramente podemos aprender cosas muy diferentes a aquello en lo que hemos vivido, aunque podamos representar situaciones que parecen contrarias.

Así en una familia en la que a la madre no se le permitía manejar dinero y era siempre el padre quien se ocupaba de este tema, puede haber servido de aprendizaje para que los chicos se consideren los responsables del dinero en sus familias y no les sea fácil permitir a sus mujeres, esposa o hijas, que lo manejen. O por contra, para que no se vea este aprendizaje, renuncia a tener dinero de forma inconsciente por no convertirse en un personaje que no comparte con su compañera

¿Por qué no ganamos dinero?

el dinero. Es así como un aprendizaje determinado puede representarse en cada uno de los hijos de una forma aparentemente diferente, aunque en el fondo están basados en un mismo aprendizaje.

Por ello te será de utilidad indagar como funcionaban tus padres en relación con el dinero, si lo tenían en abundancia o si por el contrario padecían su escasez. Es muy probable que te toque preguntar, puesto que es poco probable que recuerdes lo que pasaba en tu casa en los primeros años de vida, y es muy importante que puedas saber todo cuanto ocurría en aquella época en el ambiente donde vivías.

Si en tus primeros años de vida pasaste mucho tiempo en una guardería infantil y conoces a las personas que te cuidaban y guardaban, no estaría de más que hablaras con ellas para que te contaran qué hacían, qué pensaban sobre el dinero, sobre el cuidado de los juguetes, qué era importante para ellos, en qué hacían más énfasis en la escuela, qué valores trataban de inculcaros, y al fin qué enseñaban a los bebés que custodiaban. Allí seguro que no se hablaba de dinero, pero sí de compartir, de que tenías que dejar lo tuyo, que las cosas no eran tuyas, que tenías que dejar tus juguetes a otros niños y tantos otros mensajes que sutilmente llevan a crear consideraciones que pueden tener una relación clara con los comportamientos que hoy guían tu vida y probablemente bastante relacionados con el tema del dinero, aunque sea de una forma más sutil y difícil de detectar que en el caso que hayas estado en tus primeros años en la familia.

Si has asistido a una guardería no te escaparás de averiguar la misma información relacionada con los padres, puesto que aunque te pasaras muchas horas en la guardería, ello no quita la influencia que tu entorno familiar realizó sobre tus aprendizajes.

Seguramente te servirá y mucho escribir todo cuanto vayas consiguiendo saber, puesto que a menudo la información tiene un significado en el momento en que aparece y otorga mayores comprensiones cuando con posterioridad volvemos a leerla, ya lejos de la posible emocionalidad que puede emerger en el momento en que surge.

Por tanto, escribe la información que obtengas por varias razones, una para que se exprese, para que no se olvide en un futuro y quede escrita tal como salió y no como la recordamos al cabo de un tiempo, y también para poder revisarla al cabo de un tiempo.

¿Por qué no ganamos dinero?

Con este trabajo te darás cuenta que finalmente lo que vale de la información que encuentres es la comprensión que de ella obtengas. La comprensión es lo que finalmente queda como estable, lo que puede reestablecer aprendizajes que ya no nos sirven y lo que permitirá que sepas más de ti que antes de conocer esta información.

Cuando realices esta investigación, halles lo que halles, no juzgues a nadie puesto que cada quien en la vida hace lo mejor que puede en cada momento y no es tu trabajo juzgar o criticar a tus padres o demás familiares por aquello que hacían. Cada persona realiza lo mejor que le es posible realizar en cada instante y no somos nadie para juzgar sobre aquello que no vivimos. Deja a cada quien con lo suyo y sólo recoge las comprensiones que la vida te otorgue en este instante. Juzgar y opinar sólo te impedirá conocer y aprender sobre ti.

Identifica tus problemas con el dinero

En la vida solemos acostumbrarnos a casi todo. Si lentamente surge en nuestro cuerpo una malformación en una cadera y empezamos cojear, aceptamos esto como normalidad en nuestra vida y vivimos con ello sin apenas notarlo. De igual forma, si tenemos la tendencia a comer demasiado o a tomar determinados alimentos que no nos favorecen, llega un momento que ya se torna habitual la conducta en cuestión y no lo percibimos como algo erróneo, sino que lo incorporamos a nuestra cotidianidad y nos acostumbramos a ello.

Psicológicamente ocurre lo mismo. Si hay algo que está muy enraizado en nuestra mente son nuestros pensamientos, sentimientos y demás contenidos mentales, hasta el punto que normalmente siempre se repiten los mismos o parecidos, y es así como el optimista siempre es optimista, el pesimista siempre se mantiene como tal. Cada uno va repitiendo sus hábitos más comunes, aquellos que se han instalado con más fuerza y que repetimos con más habitualidad.

Es por ello que nuestros comportamientos, nuestras actitudes y nuestras creencias respecto al dinero nos parecerán las más adecuadas e inteligentes, puesto que en caso que no fuera así ya las habríamos cuestionado.

Lo que ahora nos planteamos es cuáles son nuestros hábitos, comportamientos y creencias que no nos favorecen en relación con el dinero, que es el tema que nos ocupa. Y es posible que detectarlos no nos resulte fácil, puesto que para nosotros son habituales, es lo que hemos aprendido y realizado hasta ahora.

El primer paso para poder afrontar una dificultad o problema es conocerlo, identificarlo como tal. Seguramente habrás observado que muchas veces cuando nos hablan de algún problema, tenemos la tendencia a justificarlo, a explicar porqué hacemos lo que hacemos. Aquí no se trata de eso. Lo que se pretende es identificar aquellos hábitos y aquellas creencias que nos impiden poder vivir el dinero con normalidad, cuestionar aquellas formas de hacer o creer que nos llevan a vivir con dificultad el dinero o que impiden que éste pueda llegar con facilidad a nuestras vidas.

¿Por qué no ganamos dinero?

Quizás necesites conocer cuáles son aquellos hábitos que no te ayudan y para ello te propongo reflexionar sobre algunas cuestiones que te permitirán acercarte a cómo te desenvuelves ante el dinero:

- ¿Eres una persona ahorradora, que tiende a guardar más de lo necesario, que no gasta lo suficiente a pesar de tenerlo, que siempre piensa en términos de mañana, de la jubilación, que mira mucho los precios, que duda antes de comprar para impedir quedarse sin recursos
- ¿Eres una persona que gasta todo lo que tiene y más, que a veces incluso antes de que llegue el dinero ya piensa cómo gastarlo? ¿Eres de esas personas que sienten una gran necesidad de comprar cosas, que espera el día de cobro para gastar aquello que tiene, aunque después tenga que pasar medio mes con dificultades?
- ¿Eres una persona que evita sistemáticamente cualquier relación con el dinero? ¿Tus creencias van relacionadas con modelos éticos en relación con el dinero, y así cualquier aspecto en el que aparezca el dinero sales corriendo en otra dirección para no tener que afrontar este tema y no sufrir sus consecuencias que se han implantado en tu mente?
- Define y escribe aquí y ahora los problemas o dificultades que has encontrado sobre ti mismo en relación con el dinero....

Cuando te hayas visto definido en alguno de los grupos, escribe algunas palabras que razonen o justifiquen para qué eres un ahorrador, un gastador o alguien que evita el dinero. Tus razones son especialmente válidas para ti.

Seguramente ya te habrás dado cuenta de que hay un conjunto de comportamientos y creencias respecto al dinero que no te son favorables, y a los que por ahora sólo trataremos de identificar y escribir. Escribirlos es el primer paso para sacarlos de tu cabeza, para transformarlos del pensamiento que han sido hasta ahora en algo que se torna tangible como sucede cuando escribimos un pensamiento, una idea o cualquier otra cosa por etérea que sea.

No hagas este ejercicio bajo el manto de la culpa ni de un exceso de responsabilidad, sin juzgar lo que haces como bueno o malo, hazlo más bien como un juego, obsérvate a ti mismo como si fueras otra persona, como si tuvieras la oportunidad de ver a otro haciendo aquello que tú haces.

¿Por qué no ganamos dinero?

No te lo tomes excesivamente en serio, para que ello no te atormente ni te sientas culpable por nada, y recuerda que cada quien hace lo mejor que puede en y con su vida, y que todo lo que parece negativo tiene sus aspectos positivos y al revés, todo aquello que parece excelente acaba teniendo sus puntos débiles.

También puedes hacer una relación de tus puntos fuertes y tus puntos débiles con respecto al dinero. Escribiéndolos tal como salgan al principio para ordenarlos adecuadamente con posterioridad. Un ejemplo podría ser: soy muy conservador, siempre tengo dinero aunque sea poco, nunca me acuerdo del dinero, siempre tengo que pedir, siempre me toca pagar más de lo que pienso, tengo poco pero soy ordenado, con lo que tengo ya me arreglo, etc.

Más adelante está información que hemos detectado nos servirá para realizar algunos simples ejercicios que nos proporcionen mayor información y un cambio respecto a nuestros hábitos y creencias limitantes respecto al dinero.

Conoce tu potencial

Si quieres salir de donde estás, sea cual sea tu situación económica en este momento, es imprescindible que sepas cuáles son tus potencialidades, tus dones, entendiendo como tales aquellas capacidades que puedes realizar sin que medie esfuerzo, que te surgen de manera natural en la cotidianidad.

Así hay personas que saben arreglar todo, personas que saben corregir textos, otras son expertas cocineras, otras dominan el buscar información, otras tienen un don para establecer relaciones o para cuidar niños y personas mayores. Hay infinidad de capacidades en las personas, si bien una persona no suele tener muchos de estos dones, y es por ello que tenemos que aprovechar los que nos han sido otorgados para poder vivir de ellos y obtener los recursos necesarios para poder ir a más si lo deseamos.

Si mi habilidad principal es escribir pero estoy trabajando de ayudante de cocinero, es muy probable que ocurran dos cosas. Una es que quizás esté haciendo un trabajo que no me guste mucho, pero que me ofrece unos ingresos, que aunque sean bajos me permiten ir viviendo; y la otra es que no esté realizando aquello para lo que la vida más facilidades me otorga.

Muchas veces nuestros dones los realizamos como actividades lúdicas o de pasatiempo, cuando bien podría ser a lo que nos dedicáramos profesionalmente. Si resulta que me encanta ir en bicicleta y además soy un experto en la materia, puedo realizar la actividad para mi e ir en bici los fines de semana, o ir un poco más allá y buscar a otras personas interesadas en lo mismo que yo y organizar excursiones, rutas, viajes o experiencias únicas y convertirme en un empresario de éxito en el aspecto que más fluye en mi vida. O algo aún más simple; podría dedicarme a recomendar a los principiantes cuál es la mejor opción para ellos, la mejor máquina, buscar los mejores precios, pudiendo llegar incluso a poner en marcha un portal especializado en internet, y todo ello relacionado con mi pasión: la bicicleta.

Una persona apasionada por los todoterrenos y las motos ha logrado tener una agencia de viajes exclusiva organizando viajes en los desiertos de diferentes países, en los Himalayas, en la Patagonia y en cualquier lugar del mundo que se le solicite, o donde se le ocurre y ha convertido su

pasión en una forma de vida, rentable y ajustada a sus necesidades y deseos, y aunque no sea un brillante empresario ha sabido aprovechar su pasión con su forma de ganarse la vida en algo que le apasiona.

Es por tanto importante que escribas cuáles son tus mejores capacidades, cuáles son tus dones, puesto que hay personas que les gusta inventar o diseñar productos, siempre que ven algo su cabeza les da alguna idea para mejorarlo. A otras en cambio les es más fácil pensar y crear servicios, darse cuenta de qué se podría hacer para satisfacer las necesidades o los deseos de las personas. A otras personas les gusta vender, cuando logran vender algo a alguien notan un placer, una sensación que les satisface y les motiva a seguir intentándolo. Hay, en cambio, otras que lo que les gusta es ayudar, acompañar a las personas en sus procesos, asesorar, dar ideas y mejorar lo que otros proponen o plantean. Otros darían lo que fuera por estar en contacto con la naturaleza, se sienten vivos allí y entienden de plantas, animales, de la tierra y la naturaleza. Otros en cambio sienten la imperiosa necesidad de ayudar y cambiar a los demás como ocurre con las personas que están en ONGs por ejemplo. Algunos tienen auténtica pasión por las nuevas tecnologías y son expertos en muchos ámbitos como la programación de ordenadores, las redes sociales, los móviles, los juegos y un sinfín de aspectos que engloban las TICs y que cada día siguen aumentando.

Es muy importante que sepas qué es lo tuyo, cuáles son aquellas actividades que se te dan mejor, puesto que si tienes que buscar una forma de ganarte la vida te será más fácil hacerlo en aquello que te es más propio y ello puedes encontrarlo tocando un instrumento en lugar de trabajar en un bar o sirviendo platos en un restaurante, o conduciendo un camión o un taxi en vez de vender camisetas.

Una de las primeras cosas que debemos tener claro es cuál es la actividad más propicia, para encontrar luego como convertirla en algo rentable, incluso en un floreciente negocio. Siempre que podamos hemos de centrarnos en aquello que somos más eficientes y que en la vida de las personas no suelen ser muchas cosas. Cada quien tiene unas pocas habilidades, básicamente una o dos, y no suelen ser abundantes las personas polifacéticas que pueden realizar con un alto nivel de eficiencia muchas y diversas cosas.

A menudo son los demás quienes ven nuestros dones con mucha mayor facilidad que nosotros mismos, puesto que ellos al no estar implicados son más objetivos, mientras que a cada quien le puede resultar complicado definir aquello en lo que es más virtuoso. Esto es un poco como

¿Por qué no ganamos dinero?

conducir, cuando uno ya es experto ni se da cuenta que conduce y que hace todo cuanto corresponde.

Las creencias

Muchos de nuestros aprendizajes los expresamos y verbalizamos como creencias, y bueno será adentrarnos un poco en el mundo de las creencias para analizar qué son, cómo nos influyen, nos ayudan o nos limitan.

Una creencia suele ser como un gran poste en el que nos recostamos y sostenemos para justificar muchos de nuestros comportamientos. Podemos encontrar una razón por la cual realizamos todo aquello que hacemos de una forma y no de otra, podemos explicarlo y razonarlo.

Una creencia es como llevar puestas unas gafas de color. Si me pongo unas gafas de color amarillo, todo lo que vea tendrá un color amarillento, sin importar si llueve o hace sol, incluso si es de noche todo tomará cierto tono amarillento. De igual forma, si creo que tener dinero es peligroso, esto condicionara la mayor parte de mis acciones en esta dirección y no podré soslayar esta creencia de una forma fácil, puesto que siempre estará presente. Si lo que creo que es que el dinero acaba haciéndote egoísta o avaro, ya puedes imaginar la importancia que esto tomará en tu vida, y cómo todo se ajustará para que no te vuelvas egoísta ni avaro, aunque sea a costa de vivir con los mínimos recursos económicos.

Una creencia no deja de ser la simplificación de un conjunto de pensamientos y demás contenidos mentales que nos permite no tener duda respecto a algo. Así, si creo que es mejor trabajar que mantenerme ocioso, esto me permite no dudar sobre este asunto, y normalmente responderé buscándome siempre alguna ocupación, puesto que mi creencia me induce a ello. Si creo que soy el responsable de la educación de mis hijos, quizás me mantenga muy alerta y muy encima de ellos para intentar controlar que toda la información que reciban sea la adecuada en relación a lo que creo que es mejor para ellos. Si creo que tener dinero da muchos quebraderos de cabeza o desavenencias familiares, seguramente intentaré no tener mucho dinero ni estar muy cerca de él para ahorrarme estos problemas.

De todos es conocido que hay gente que por algunas de sus creencias es capaz de matar; hasta allí puede llegar la fuerza de las creencias. La gente suele aferrarse fuertemente a sus

¿Por qué no ganamos dinero?

creencias, puesto que suele ser lo más estable que tiene su mente, ya que aunque poco, lo son más que las emociones y los pensamientos.

Las creencias permiten no tener que estar pensando siempre en lo mismo. Mis creencias son como un sistema automático que hace funcionar muchas cosas en mí. Sin embargo al igual que no reviso mi respiración o mi ritmo cardíaco, tampoco reviso si mis creencias son fiables, si son coherentes al igual que lo fueron cuando empecé a utilizarlas.

Lo que más cambia y transforma las creencias es la información, y finalmente la comprensión permite saber, que es mucho más estable que creer.

Para que te des cuenta, siempre que digas “creo” es que en el fondo no sabes mucho sobre aquello que dices. Quien sabe no necesita creer sobre lo que sabe, y quien cree no sabe mucho sobre aquello que dice que cree, y es por eso que cuando te descubras diciendo “creo”, ahí tienes algo que puedes cuestionar y si esa creencia te ayuda o te limita.

Muchas de las limitaciones que podrás encontrar relacionadas con el dinero seguramente tendrán la forma de creencias. Así es como puedes descubrirte creyendo que tener dinero es complicado, que da muchos dolores de cabeza, que hay que pagar muchos impuestos, que los ricos son avaros, que la gente con dinero se vuelve rara, que quien tiene dinero es porque explota a otros o cualquier otra creencia que para ser sostenida te mantendrá con poco dinero.

Los aprendizajes de los que hemos hablado con anterioridad se han instalado en tu mente y muy a menudo se expresan como creencias que condicionan muchos de los comportamientos que constantemente realizas. Y no es que las creencias sean malas, no. Ellas sirven como sistema o conjunto de hábitos para no tener que pensar continuamente en lo mismo, y acaban funcionando de forma automática. Sin tener que pensar en ello, parece que surjan espontáneamente de tanto utilizarlas.

Cuestionar una creencia no es complicado, y a menudo ellas se derrumban como un castillo de naipes.

A menudo es suficiente preguntarte: ¿Cómo sé que esto que creo es cierto? ¿Quién dijo que esto era o es así? ¿Siempre ocurre de esta forma? ¿Esta creencia se cumple en todos los casos? ¿Esto le ocurre a todo el mundo?

¿Por qué no ganamos dinero?

Descubrirás que muchas de tus creencias ni siquiera son tuyas, puedes haberlas aprendido de tu familia, de tu entorno cultural, de tus amigos, o de cualquier lugar. Si algo abunda hoy en día con tanta información son creencias que rondan por la cabeza de las personas y que nadie sabe de dónde aparecieron ni quién las instaló allí.

Así pues escribe una relación con las diez primeras creencias que te surjan en relación con el dinero, la riqueza y los ricos, para a continuación pasarlas por las preguntas anteriores y ver que queda de ellas, dándote cuenta de dónde se originaron y cuestionándolas para ver si son estables o se convierten en duda.

Pueden ser cosas como “creo que el dinero perjudica las relaciones”, “quien tiene dinero abusa de los demás”, “los ricos controlan a los que no tienen dinero”, “el dinero corrompe”, “la riqueza siempre causa problemas”, “el dinero no hace la felicidad” o cualquier otra. Escribe tus propias creencias sobre este tema y a continuación hazte las preguntas que las cuestionan y mira qué queda de ellas tras hacer este ejercicio.

Haz esto ahora, puesto que si lo dejas para más tarde seguramente nunca lo harás, y si no lo haces nada podrá cambiar en ti, en tus creencias limitantes. Realízalo con cierta frecuencia, cada dos o tres semanas, y date cuenta de si las creencias se mantienen en ti tal como estaban antes de hacer el ejercicio. Cuando ya no se sostengan y veas que han cambiado puedes dejarlo para retomarlo al cabo de unos meses y ver cuáles son tus creencias actualizadas sobre el dinero.

Cambiar lo aprendido

Ya hemos visto que no tenemos mucha información sobre los aprendizajes que realizamos cuando eramos muy pequeños, ni de las creencias que tenemos instaladas y que nos sirven de software para el funcionamiento automático y habitual de nuestra vida. Igualmente hemos visto la dificultad que se nos presenta cuando intentamos saber las creencias que nos limitan o los aprendizajes que ya no nos son útiles.

La cuestión que ahora se nos plantea es si podemos hacer algo para poder cambiar alguna de las cosas aprendidas o estamos condenados a vivir con el programa que se ha instalado en nuestra mente y nuestro cuerpo, y que continuamente se manifiesta a través de nuestros hábitos.

A partir de este planteamiento podemos cuestionar alguna de las creencias que nos mantienen atados a comportamientos que nos alejan de poder obtener el dinero que necesitamos y nos mantienen anclados a formas de hacer que impiden que el dinero fluya de una forma natural y espontánea en nuestra dirección.

Para ello sería interesante conocer un mínimo sobre el funcionamiento de nuestra mente en lo referente a los hábitos mentales. Los aprendizajes inconscientes o las creencias que tenemos establecidas y que nos han servido para funcionar de una forma casi automática, sin necesidad de poner la atención en muchas de las cosas que hacemos, se han convertido en hábitos para nosotros y a base de repetirlos tantas veces ellos ya tienen una fuerza inconmensurable

Pero hay otro aspecto muy a tener en cuenta: los aprendizajes y creencias que nos limitan mayormente están ubicados en nuestra memoria a largo plazo o inconsciente, razón por la cual no tenemos ningún acceso consciente a este tipo de información, ni para conocerla, ni para cambiarla si es que pudiéramos, ya que requeriríamos ir a este almacén de memoria para saber lo que allí está guardado y por que razón.

La mente guarda todas las vivencias experimentadas, todos los aprendizajes y en definitiva un sinfín de información mucho mayor de la que tenemos consciencia, para que no sea olvidada y pueda ser obtenida cuando sea menester. Sin embargo, no tenemos acceso a mucha de esta información, especialmente aquella que no es preciso recordar puesto que sirve para

¿Por qué no ganamos dinero?

funcionamientos automáticos como son los hábitos o las creencias. Ella está debidamente guardada en lo que se conoce como inconsciente o memoria a largo plazo.

Es por ello que, desde nuestro estado habitual de consciencia que conocemos como vigilia o pensamiento, es harto difícil poder acceder a un “almacén” donde están guardadas montañas de información de las que no sabemos nada o prácticamente nada. Y es por ello que para poder acceder a este tipo de información utilizaremos pequeños ejercicios que nos permitan ver qué pasó en su momento, qué utilidad tuvo o tiene el aprendizaje para saber más de nosotros mismos y ver si cambia algo interesante al respecto del dinero y sus limitaciones.

Muchas veces, la información guardada en el inconsciente hace las funciones de software, un programa que nos permite funcionar sin tener que pensar sobre lo que tenemos que hacer. Es una base sobre la que podemos operar y sobre la que no tenemos control alguno. Pero a partir de detectar aprendizajes o creencias que no nos favorecen empezamos a darnos cuenta que hay cosas que cambiar, y la cuestión que ya se nos plantea es cómo cambiarlo, que es sobre lo que vamos a tratar en los próximos capítulos.

Cuando nos planteamos cambios sobre lo aprendido debemos tener presente que los hábitos con los que funcionamos están muy arraigados, muy establecidos y que, a veces, para cambiarlos toca hacer muchas veces los ejercicios que se proponen hasta que ellos van siendo sustituidos por otras formas de funcionar más inteligentes y menos limitativas.

Cabe destacar aquí que nada obtendrás si no realizas los pequeños ejercicios que se proponen, puesto que si sólo lees, tendrás la información sobre lo que se plantea, pero en ningún caso tendrás la experiencia que ofrece el realizar los ejercicios que te permitirán saber más de ti.

Mayormente lo que permite el cambio es entender, comprender qué pasó o qué está pasando, y esto se pondrá de manifiesto mientras realizas estos pequeños ejercicios, puesto que ellos te ofrecerán algunas comprensiones sobre eventos que desconocías.

El dinero es un hábito

No sé si te será fácil aceptar esta afirmación como tal. Tanto para las personas que tienen o ganan dinero en abundancia, como para aquellos que nunca les llega, no les dura lo suficiente, o nunca tienen suficiente, el comportamiento respecto al dinero corresponde a uno o una serie de hábitos de conducta que producen de forma automática sin tener ningún tipo de intervención, en la mayoría de los casos.

Tal como ya se ha explicado, los aprendizajes que realizamos en los primeros años de nuestra vida configuran la base comportamental que nos sostendrá el resto de nuestros días. Esencialmente funcionamos en base a aquellos aprendizajes que en su momento se convirtieron en nuestro software de funcionamiento básico y al que nadie presta atención, excepto cuando aparecen problemas como ocurre, por ejemplo, al trabajar en un octavo piso y se tiene fobia a los ascensores o a las alturas, o una alergia que nos tiene tosiendo buena parte de la maravillosa primavera. Sólo entonces, si no recurrimos a productos que inhiban los síntomas, tomaremos conciencia de que algunas de las cosas que en su momento aprendimos ya no nos funcionan en el momento actual de nuestra vida.

Así pues, partiendo de que nuestro comportamiento está soportado fundamentalmente por nuestros aprendizajes convertidos en hábitos, podemos afirmar que igual que con todo lo demás, en nuestro comportamiento respecto al dinero ocurre lo mismo. Aprendimos de nuestros padres, familiares, amigos, educadores, circunstancias y demás entorno una serie de pautas, de hábitos que son los que mantenemos hoy en día y nos ofrecen los resultados que tenemos.

Si observamos a las personas, en relación con el dinero, podremos darnos cuenta que quien cree que los ricos son avariciosos, malos, explotadores, inhumanos, déspotas, raramente dispondrán de mucho dinero, puesto que sería incongruente para ellos tener estas creencias y a la vez disponer de abundancia de dinero que les convertiría en todo aquello que piensan sobre los ricos, y que para ellos posiblemente no sería agradable vivir. Por tanto, sus hábitos, manifestados en forma de creencias y comportamientos son los que en realidad “gestionan” de forma automática el tema del dinero y mientras esta persona no comprenda la relación entre sus creencias y su forma de actuar, se

mantendrá aferrada a sus hábitos más comunes. Puede que esto resulte más fácil de observar en los demás que en uno mismo, pero podemos aplicar el mismo cuento para todos.

Y no es que los hábitos sean malos o buenos, ellos sólo son el producto de repetir siempre lo mismo para acabar convirtiéndose en un comportamiento exento de duda. Cuando uno hace lo que cree no duda respecto a ello, aunque se dañe, sufra o vaya mal económicamente, pero no duda y se ahorra uno de los mayores sufrimientos psicológicos que acontece en nuestra vida: la duda.

Si por otra parte observamos a una persona que tiene suficiente o mucho dinero, podremos darnos cuenta que tiene otra serie de comportamientos y creencias respecto al dinero. Podremos encontrar personas totalmente dedicadas al dinero, que su máxima preocupación en la vida es tener dinero, que no les falte, que lo tengan todos los miembros de su familia. Para estas personas también el dinero es un hábito en su vida, siendo la única diferencia que este hábito tiene una mayor preponderancia respecto a otros hábitos, surge con más frecuencia, y por ello exige más atención, incluso en algunos casos puede llegar a obsesionar a la persona aún teniendo mucho dinero.

El mundo es suficientemente variado como para que no haya sólo dos formas de comportamiento, creencias o hábitos respecto a nada. Las personas parecen estar conformadas con una combinación de elementos semejantes a los colores. Si vas a una tienda de pinturas y pides la carta de colores verás que hay miles de colores, todos ellos surgidos de tres colores básicos, y eso que sólo están una mínima parte de la inmensa gama que podrían generarse. Al igual ocurre con los humanos, no hay dos iguales, todo son matices, pequeñas o grandes diferencias que aparentemente nos hacen muy diferentes, y esto vale para el tema que nos ocupa. Cada persona tiene sus creencias, sus hábitos, sus comportamientos con ciertas peculiaridades que lo hacen único, aunque en el fondo todos funcionamos de la misma manera, puesto que nuestras mentes son muy parecidas, por no decir iguales, al menos en su funcionamiento.

Ello para mostrar que cada persona tiene sus tendencias, sus hábitos, y que aunque los mostremos con diferencias aparentemente insalvables, todos tenemos hábitos, comportamientos y creencias respecto al dinero muy parejos.

Una obsesión por tener dinero es lo más cercano que puede haber a una obsesión a rechazarlo, como lo es el más gran amor al mayor odio hacia alguien, sin entrar en las causas o las

¿Por qué no ganamos dinero?

justificaciones que cada quien tiene para dar soporte a su forma de funcionar. Una creencia en base a que el dinero lo soluciona todo es lo más cercano a otra en que el dinero no soluciona nada.

Así, podremos entender que en el tema del dinero, como en tantos otros, nuestros comportamientos están basados en hábitos, tanto si es por exceso, como si es por defecto, o lo es por inhibición u ocultación, tanto si es por deseo de poseerlo como por rechazarlo, pero cualquier de estos aspectos es un hábito.

Hay algunos seminarios que con el fin de habituarte al dinero proponen que tengas una relación física con el dinero, que lo guardes en diferentes recipientes o cuentas, cada una de ellas dedicadas un aspecto específico. Ello no es más que una forma de “obligarte” a que te relaciones con el dinero, a que estés en contacto con él incluso físicamente puesto que lo ves, lo tocas y así vas estableciendo una relación y se torna habitual para ti y en tu vida.

Es importante entender nuestros hábitos, ya que en este caso si queremos tener dinero, tendremos que dedicarle atención, realizar acciones que nos conduzcan a la posibilidad de tenerlo, darnos cuenta cuando nos escondemos de él o le evitamos a toda costa, y finalmente decidir si estamos dispuestos a dedicarle un tiempo cada día para habituarnos a él o preferimos dedicarlo a otras cosas que nos resulten más placenteras o menos dolorosas.

Las relaciones del dinero

En nuestra vida las cosas no están aisladas de todas las demás. Aunque cuando percibimos un pino lo vemos diferente del bosque al que pertenece, cuando observamos una casa la vemos diferente del barrio, o cuando vemos un coche lo percibimos diferente de la carretera por la que circula, cualquier objeto, idea o evento que detectemos está siempre íntimamente relacionado con una multitud de otras cosas, ideas y eventos.

A este nivel podemos darnos cuenta, si observamos nuestra mente, que cuando aparece un pensamiento inmediatamente se interrelaciona de forma parecida a una telaraña con eventos que parecen impensables respecto al tema que estamos tratando. Para profundizar sobre este tema basta escuchar a dos personas hablar en una conversación banal, sin ninguna trascendencia y nos daremos cuenta como una palabra lleva a un tema diferente y un comentario lleva a hablar de la familia de otro y después de deporte, para más tarde hablar de economía, y luego de enfermedad. Una conversación que a lo mejor empezó con el tiempo, a los breves instantes ya está en lugares absolutamente lejanos de donde empezó. Y esto ocurre incluso cuando pretendemos hablar de un tema concreto, en una reunión de trabajo, por ejemplo, en la que se debe tratar un asunto muy puntual. Tendemos a interrelacionar cualquier tipo de información, tenga o no relación con lo que estamos tratando.

De igual forma el dinero está íntimamente relacionado con infinitud de eventos, situaciones, deseos, miedos, emociones, pensamientos, sentimientos y creencias de todo tipo de los que tampoco tenemos el más mínimo control, ni tampoco ninguna consciencia de que todo ello está interconectado.

Así es como el dinero puede estar conectado con el miedo que me daba un señor rico cuando era pequeño, o puede estarlo con lo que decía la abuela sobre que los ricos son egoístas y mala gente, o puede estar conectado con la creencia que vale más ser pobre pero honrado, o que el dinero no garantiza a nadie la felicidad, por poner algunos ejemplos, puesto que en realidad, si quieres saber a que está conectado en tu caso, te tocará indagar en tus aprendizajes para saber qué hay de todo ello y que plantearemos más adelante en este texto.

¿Por qué no ganamos dinero?

Además de estar relacionado con el miedo, el dinero puede fácilmente estar muy relacionado con el deseo, puesto que a la posesión del conocido como vil metal se le suponen condiciones para la obtención de todo aquello que podamos desear, y es así como unos lo desean fervientemente y otros lo rechazan para no caer en las fauces de deseos que les puedan llevar a perder el control que necesitan tener en su vida. Es bien conocida y extendida la creencia que el dinero no hace la felicidad, aunque esto raramente va a conocerlo aquel que no lo tiene. A algunos el dinero les permite obtener todo o parte de aquello que desea, otros en cambio lo desechan y lo perciben como la razón de todos los males que les pueden acontecer.

Otra de las conexiones importantes que tiene el dinero es con el poder. Tradicionalmente quien ha tenido dinero ha dispuesto, en algunos o muchos casos, de poder frente a otros que no lo han tenido, aunque hoy esto ya ha variado considerablemente, puesto que hay mucha gente que tiene dinero y no tiene gran poder. En este ámbito nos podemos encontrar a personas que deseen dinero para tener poder y otras que lo rechacen para no tener que asumir responsabilidades que creen que se les exigiría por tener dinero. Hoy en día podemos ver incluso publicado en los medios cómo hay muchas personas e instituciones de todo tipo intentando influir en decisiones importantes y dispuestas a pagar por ello a cambio de tener ciertos niveles de poder en sus ámbitos y para ello se negocia constantemente, e incluso vemos como normal esta forma de proceder.

Ello también nos lleva a que, para muchas personas, el dinero no sólo está asociado a lo bueno o lo malo que hayan podido aprender, sino a todo aquello que creen o están habituados a considerar sobre el poder. Así es como puede suceder que se tengan unos aprendizajes adecuados respecto al dinero y sin embargo, éste no fluya con facilidad en la vida. Uno no alcanza a darse cuenta de las relaciones que ha establecido entre el dinero y el poder, a ser bueno, a ser egoísta o a cualquier otro evento con el que está ocultamente relacionado.

En cualquier caso, te será interesante que indagues con que está relacionado el dinero en tu caso, para ver que hay más allá del propio dinero. Como ya se ha dicho en diversas ocasiones, serán las comprensiones a las que llegues las que te permitirán cambiar algunas cosas en tu experiencia con respecto al dinero.

Placer o dolor

Como ya se ha explicado con anterioridad, el ser humano se mueve básicamente por hábitos, y una forma de darnos cuenta es observar si en nuestro caso nos impulsa el placer o el dolor, puesto que con ello entenderemos nuestro funcionamiento en la vida y sabremos un poco más sobre nosotros mismos.

Cuando estás sentado en un restaurante y te ofrecen la carta puedes observar como reaccionas, si escoges por aquello que te gusta o evitando lo que te disgusta, es decir, puedes decidir por aquellos platos que más te placen o bien teniendo en cuenta cuestiones alimentarias, evitando los que no son apropiados para ti, o incluso evitando los de mayor precio. Si te observas te darás cuenta que sueles hacerlo todo, o la mayor parte, de esta forma. Escogiendo en base al placer o al dolor.

Ello mismo podrás constatar al ir a comprar ropa, o al escoger un curso para aprender, o al escoger pareja. Solemos movernos por un tipo de estímulos concretos que siempre suelen ser los mismos.

Lo mismo ocurre con el dinero. Las personas que tienen dinero gustan de tenerlo, aunque luego a lo mejor no hagan nada con él, se mueven por placer hacia él. Podríamos decir que tienen un hábito de placer relacionado con el dinero, siempre lo buscan, siempre andan tras la posibilidad de obtenerlo, se relacionan con gente que lo tenga, buscan y preguntan qué hacen los demás para conseguirlo. Tal como se ha dicho, su hábito les impulsa a tener muy presente este tema y no suelen temer poseerlo, ni se angustian: si hoy les sale algo mal, continuarán procurando obtener aquello que les da placer, con independencia de lo que hagan con él después de conseguirlo. También las hay que se mueven constantemente en pos de evitar la ausencia de dinero, hasta puntos en los que tenerlo y acumularlo “por si acaso” se puede convertir casi en una obsesión.

¿Por qué no ganamos dinero?

Otras personas se moverán por el dolor que les ofrece el dinero, y así el dinero siempre les conectará con sensaciones o emociones desagradables, bien sea miedo a no saber gestionarlo, a perderlo, a convertirse en mala persona, a tener demasiado poder y mal usarlo. Si el dinero está asociado a aspectos desagradables el sistema de una persona lo evitará a toda costa, con tal de no perjudicarla.

Al igual que podemos escoger la comida por lo que no nos hace daño, por lo que menos cuesta, por lo “ya es suficiente” o por lo que es más sano, en vez de escoger por lo que nos gusta, es posible que, en relación al dinero, “escojamos” no tener los problemas que creemos asociados a él y que inexorablemente aparecerían si lo poseyéramos en abundancia.

Conocer si el dinero nos produce, en lo más profundo, sensación de placer o de dolor, nos permitirá saber si nos acercamos a él con facilidad o bien nos tocará indagar a qué está asociado, qué sensaciones nos produce y como resolvemos estas sensaciones para que no interfieran e impidan que el dinero pueda fluir en nuestras vidas.

Las personas que lo obtienen tienen sensaciones agradables asociadas al dinero. Las que no lo tienen o lo sufren suelen tener sensaciones desagradables asociadas al dinero, y a ti te corresponderá saber cómo es tu caso, cuáles son las sensaciones asociadas al dinero que generan límites muchas veces infranqueables, y saber que mientras no los trasciendas no podrá cambiar gran cosa.

Y para conocerlo lo mejor que puedes hacer en este momento es tomar papel y lápiz y escribir cuáles son las sensaciones que te produce el dinero, sin importar si es asco, tristeza, miedo, repugnancia, deseo, pasión. Puede servirte de mucho detallar más los casos en que esté asociado a miedos, anota qué te da miedo concretamente: al poder, a no ser capaz de manejarlo, a prostituirte, a tratar mal a las personas o cualquier otra cosa que puedas detectar al respecto. Esto te ayudará a entender más y mejor tu funcionamiento en relación con el dinero.

Juegos para el cambio

Si algo hay difícil para los humanos es poder cambiar a voluntad los hábitos, las creencias y demás pensamientos instalados hace muchos años y además reforzados hasta la saciedad mediante la repetición casi constante de los mismos durante toda la vida.

Cuando un hábito está instalado en nosotros, y bien instalado, no es fácil que quiera desaparecer de un día para otro, puesto que sería como intentar cambiar la forma de respirar. Si tu respiración es diafragmática cambiarla por una respiración superficial realizada con la parte superior de la caja torácica requeriría estar constantemente atento a respirar de la nueva manera en lugar de la que siempre utilizaste.

De forma parecida mis creencias y mis “queridos” hábitos respecto al dinero continuarán funcionando tal como lo han hecho siempre, a menos que encuentre alguna de las pocas maneras que hay para poderlos cambiar.

Una herramienta importante que permite cambiar un hábito es tener una comprensión lo suficientemente estable como para que entendamos de forma clara y contundente que aquella forma de actuar ya no nos es necesaria.

Otra forma de modificar un hábito es cambiarlo por otro. Una persona deja de fumar y de pronto empieza a consumir caramelos, o bien come mucho más de lo que comía, incluso compulsivamente, o se habitúa a hacer mucho deporte. Así es posible cambiar un hábito por otro, pero ello siempre suele ir acompañado de una comprensión respecto al hábito antiguo y la posibilidad de desechar aquello que hasta la fecha hacía imposible afrontarlo o intentar cambiarlo.

Para ello, de aquí en adelante propondré una serie de pequeños ejercicios que podrás hacer si quieres tener la posibilidad de conocer primero y modificar después algunos de tus hábitos que te impiden tener dinero, conocer y comprender algunos de tus aprendizajes y comportamientos que impiden que el dinero tenga una dirección favorable para ti.

¿Por qué no ganamos dinero?

En esta vida nada es fácil ni difícil; lo que aquí se propone puede hacerlo cualquier persona, aunque la mayoría de los que lean este texto seguramente no harán nada y por tanto raramente obtendrán ningún resultado. Recomiendo que los simples ejercicios que se proponen los realices no una vez ni diez, sino con cierta regularidad durante un tiempo mínimo de 6 meses o un año. Si después de este periodo no obtienes cambios importantes, déjalos.

Si formas parte del grupo a quienes les encanta leer y conocer nuevos métodos, nuevas técnicas, nuevas propuestas pero nunca pones nada en práctica, está bien, puedes hacerlo, pero no deberías esperar nada por el mero hecho de leer sobre las razones que te impiden ganar dinero.

A continuación iré proponiendo pequeños ejercicios que pretenden que sepas y conozcas más información sobre ti mismo, y te invito a realizarlos como un juego, sin tampoco darles mucha importancia; sólo realizar lo que se te propone de la manera más sencilla posible y dejar que las cosas ocurran. Intenta no estar mucho en la cabeza controlando lo que pasa o lo que pueda pasar.

Sería ideal que alguien pudiera acompañarte y leerte o guiarte en lo que debes hacer mientras tu realizas el ejercicio, puesto que así no tendrías que estar atento a otra cosa más que a realizarlo. Pero si no tienes a nadie, puedes leerlo primero y realizarlo después o bien grabarlo, siempre con voz tranquila y pausada, a un ritmo más bien lento para que te dé tiempo a llevarlo a cabo sin prisas.

Así pues vamos a empezar el camino de un posible cambio.

Posibilidad de cambio

Antes de empezar con los ejercicios te recomiendo que destines un pequeño cuaderno al tema que nos está ocupando, para allí tomar nota de los resultados de los ejercicios que vayas realizando, con las fechas correspondientes, lo que descubras que te parece importante así como las modificaciones que ocurran. Si llevas un pequeño registro al cabo de un tiempo te será fácil darte cuenta de qué ha ido ocurriendo y es más difícil que abandones el trabajo que has empezado con el dinero. Será poco el esfuerzo que te requerirá y a cambio te aportará datos sobre lo que ha ocurrido y por tanto de la validez de lo que estás haciendo.

Muchas veces intentamos hacer cambios, y al no saber qué resultados nos aportan abandonamos al poco tiempo por no tener información sobre las variaciones que se van produciendo. Escribir lo que detectas te demuestra que ocurren cosas, te refuerza y te estimula en el trabajo de continuar trabajando en la mejora de tu asunto de interés. Si sólo lo piensas, al instante siguiente aparecen nuevos pensamientos y se olvida fácilmente el cambio que has detectado.

Y ahora ya sí. Vamos a introducirnos en el mundo de indagar cómo están las cosas en nuestra mente, cómo es nuestro mapa mental y cómo podemos influir de forma fácil en nuestros aprendizajes y condicionamientos.

Las creencias y los hábitos mentales tienen tanta fuerza, están tan profundamente arraigados que puede que nos impidan incluso la posibilidad de plantearnos el más mínimo cambio respecto a aquello que siempre hemos hecho. Nuestra zona cómoda, como la llaman algunos, está tan instalada que aunque nos dé muchos problemas y limitaciones, algunas veces nos mantiene anclados toda la vida haciendo los mismos movimientos, repitiendo siempre lo mismo aunque ello nos perjudique claramente.

¿Por qué no ganamos dinero?

Es por ello que lo primero que vamos a plantear es ver que disposición tiene nuestro sistema físico-mental para asumir y permitir cambios en nuestros hábitos y nuestras creencias. Para ello te pido que busques un momento en el que nada ni nadie te interrumpa, tomes una postura cómoda, sin estar tumbado para que no te duermas, cierras los ojos y a continuación inspires profundamente tres veces mientras notas que tu cuerpo va relajándose, desde la cabeza hasta los pies pasando por todas las partes del cuerpo.

Vamos a considerar que en nuestro sistema hay partes responsables que se ocupan de hacer todo aquello que es menester, y para este caso necesitaremos contactar con la parte responsable del cambio y de los aprendizajes.

Una vez relajado, te pido que le solicites a tu mente que aparezca la parte responsable del cambio y de los aprendizajes. Puede que sea una sola parte o dos. Si no aparecieran imagina una forma que la/las represente. Cuando aparezcan, que pueden hacerlo con una forma, una sensación o de cualquier otra manera, en primer lugar agrádeceles que hayan aparecido para a continuación preguntarles: ¿Aceptáis con facilidad que se produzcan cambios y poder realizar nuevos aprendizajes relacionados con el dinero? Tanto si la respuesta es sí como si es no, agrádecele la respuesta. Si es afirmativa ya podrás hacer alguna respiración para a continuación abrir los ojos y dar por terminado este trabajo, a menos que quieras hacer otras preguntas más concretas, sobre qué tipo de aprendizajes tengo que realizar o cualquier otra.

Si por el contrario la respuesta es negativa en cuanto a autorizarte a cambiar o aprender sobre el tema del dinero, deberás preguntarles: ¿Cuál es la intención positiva, qué quieres para mí con esta negativa a aprender y a cambiar? Y ver cual es la razón que tiene la parte para mantenernos en lo que estamos. La mayoría de las veces esas partes no permiten alguna cosa para que no ocurra algo peor en nosotros, pero las resistencias suelen desintegrarse cuando comprendemos cuál es la intención que tiene esta parte para nosotros, puesto que ellas siempre están intentando ayudar.

Una vez terminada y aclarada la pregunta de cuál es la intención positiva, es conveniente volver a preguntar si acepta que se produzcan cambios y nuevos aprendizajes en relación al dinero.

Cuando la respuesta sea afirmativa, ya podrás tomarte unas respiraciones profundas y a tu ritmo abrir los ojos.

¿Por qué no ganamos dinero?

Si te resulta difícil realizarlo solo, busca alguien que te acompañe con el ejercicio, y a ser posible realízalo varias veces para cerciorarte que tus partes responsables del dinero y los aprendizajes no tienen objeciones que impidan aprender los trabajos que a continuación se te proponen realizar.

Las partes responsables que se ocupan de nuestras formas de pensar y actuar, siempre están intentando hacer lo mejor para nosotros, aunque sea con comportamientos que nos resulten limitantes, y es por ello que podremos descubrir que una fobia a las alturas tiene la intención positiva de protegernos ante caídas o riesgos de caída en altura, aunque este comportamiento nos perjudique en nuestra cotidianidad.

Si las resistencias al cambio persisten prueba con “la salida en tres pasos” que encontrarás en la pag 84 de este texto.

Jugar con las posiciones

Dado que uno de los ejercicios que más frecuentemente te vas a encontrar consiste en ponerte en los zapatos de otro, sea un familiar, un amigo, el dinero o un observador de la situación, lo primero que debemos hacer es acostumbrarnos a adoptar la posición de otro. Para ello te propongo que, antes de seguir leyendo, realices este pequeño ejercicio con el objetivo de familiarizarte con el proceso y facilitar el adentrarte en otros más específicos.

Coloca en el suelo tres espacios, que puedes hacerlo poniendo en cada espacio un papel con el nombre que le corresponda, uno para ti, otro para un amigo con el que tengas muy buen *feeling* y otro espacio para un observador, alguien ajeno que pueda observar que pasa entre vosotros.

Cuando tengas los espacios definidos, cierra los ojos y sitúate encima o al lado del papel que pone tu nombre. Haz un par de respiraciones profundas, relaja tu cuerpo y date cuenta cómo estás, cómo te sientes, qué información aparece en tu cabeza, qué te dices, para a continuación observar cómo ves o cómo sientes a tu amigo, nota si te llega información de cómo está, si le ocurre algo. Date cuenta de cuál es la primera información que te llega a la cabeza, sin juzgarla, sólo obsérvala.

Quédate unos instantes en esta posición y deja que aparezca toda la información que corresponda sobre este amigo, no hagas nada, sólo observa.

Cuando haya acabado este proceso, haz algunas respiraciones y luego abre los ojos. Sal de la posición en la que estabas, muévete un poco y distráete de lo que acabas de hacer.

Al cabo de unos momentos, haz el mismo proceso, siempre con los ojos cerrados, pero ahora colocándote encima o al lado del papel que tiene el nombre del amigo/a, ponte en sus zapatos, sé el o ella, siente cómo se siente él en este momento, piensa como él y permite que te llegue información sobre él, sobre qué piensa o siente de ti, qué necesita, cómo está, incluso puedes mirar donde está, que está haciendo. Observa cualquier cosa que se te ocurra sobre él. Lo importante es que adquieras flexibilidad suficiente para colocarte en la posición de otro, para que cuando se te pida en otros ejercicios, tengas práctica en ello.

¿Por qué no ganamos dinero?

Tómate el tiempo que necesites para darte cuenta de lo que ocurre en el sistema de la persona amiga, sin interpretar nada, deja que fluya la información que aparezca. Es posible que te lleves alguna sorpresa en cuanto a la información que puedes obtener sobre cosas de las que no tenías la más remota idea.

Cuando des por acabado el tiempo de permanencia en la situación del otro, haz un par de respiraciones y a continuación abre los ojos y distrae un poco tu atención, para que se vaya de la mente todo lo que ha surgido.

Posteriormente deberás colocarte en la posición del observador, adoptando la actitud de alguien que observa la relación que hay entre vosotros, cómo os comportáis, qué tenéis en común, cuáles son vuestras diferencias, qué os une y qué os separa. Desde esta posición debes ver, percibir o notar cómo un observador ajeno, que no os conoce de nada, puede saber sobre vuestra relación.

Igualmente cuando esté acabado el tiempo de observar desde la posición de observador, haz unas respiraciones y abre los ojos.

Date cuenta de la información que ha aparecido, de cuántas cosas han aparecido que no conocías, y sobre todo, de cómo tenemos acceso a mucha más información de la que creemos sobre los demás o sobre cualquier evento del que queramos investigar.

Es importante que realices unas cuantas veces este ejercicio con diferentes personas que pueden ser amigos, hermanos, padres u otras personas de confianza ya que con ellos podrás incluso comentar y constatar la veracidad de algunas de las informaciones que allí aparezcan, para saber el nivel de certeza de la información que ha aparecido.

Este pequeño juego puedes realizarlo tanto con personas como con situaciones o con cosas. Así puedes poner una persona con la que tienes buena relación, como con una con quien tengas un conflicto para indagar qué piensa, siente o qué le ocurre. Igualmente puedes colocar un trabajo, un proyecto que tengas en mente, el dinero, o un viaje, para ver qué información aparece respecto de cualquier cosa.

Este pequeño y simple ejercicio facilita la obtención de muchas e interesantes informaciones, y es por ello que me permito aconsejarte que lo realices tantas veces como necesites hasta conseguir tener una buena práctica para realizarlo sin dificultad.

Los límites son propiedad de la mente

La mente de los humanos es probablemente el mayor estudio de grabación de imágenes, sonidos y sensaciones que podamos conocer. Cualquier productora de cine quisiera tener la capacidad de grabación y de creación que un humano puede construir con su mente.

La mente registra todo cuanto los sistemas detectan, pero para ello utiliza el uso de fronteras, de límites entre un objeto y otro, utiliza un sistema de límites para diferenciar un objeto del siguiente y este del siguiente y así continuamente. Así guarda imágenes, sonidos, recuerdos de gusto, olfato y tacto y una infinitud de recuerdos de todo tipo, todos diferenciados unos de otros.

Es importante saber que nuestra mente utiliza las fronteras y los límites para guardar la información, puesto que así comprenderemos que los sentidos captan lo que ocurre pero la mente filtra y no graba lo que ocurre, sino que graba una representación de lo que ha detectado. La mente elabora un mapa del territorio que los sentidos han percibido.

Así, nuestra mente está repleta de límites, de información guardada según los datos previamente existentes en la memoria, y es por ello que si en un momento dado quedó registrado un aprendizaje que sólo debíamos tener el dinero imprescindible para vivir austeramente, seguramente siempre volveremos a grabar próximas experiencias bajo este límite que un día, sin saber cómo, quedó instalado en nuestra mente. Si nuestro límite de dinero mensual que podemos ganar está en 1000 euros, raramente nunca sobrepasaremos este límite que es el que está instalado y opera en nuestra mente.

Debemos, pues, ser conscientes que los límites son una creación de la mente, algo que ella utiliza con habitualidad para poder guardar la información y poder rescatarla cuando es menester. Sin embargo esta implantación de límites, suele sernos perjudicial, contraria a nuestros intereses en relación a cuánto dinero podemos tener, a qué cosas podemos hacer o conseguir etc. No es fácil saber cómo se establecen, puesto que hay límites que operan por exceso y siempre nos inducen a la fantasía, a creer que podemos ir más allá de lo que en realidad podemos lograr; otros nos limitan por defecto y nos impiden constantemente poder obtener lo mínimo necesario o conveniente para poder vivir con fluidez.

¿Por qué no ganamos dinero?

Si observamos la naturaleza veremos que todo fluye con naturalidad y para ello basta observar la forma de vida que opera en el mar, en un río o en un bosque para poder darnos cuenta que allí el orden se detecta sin grandes dificultades. Sin embargo, en los humanos la intervención de la mente con su sistema de creación de límites suele impedir que los eventos fluyan con naturalidad. Con los límites evitamos que las cosas fluyan con la misma naturalidad con que lo hace en el resto de la creación.

Un prueba evidente de que los límites son personales la tenemos en que cada persona tiene sus límites personales, respecto a situaciones y cosas determinadas, que suelen ser diferentes para unos y para otros. Aunque sean semejantes cada persona establece su propia configuración de la vida y establece sus propios y particulares límites.

En próximos capítulos intentaremos investigar cuáles son nuestros límites registrados sobre el dinero, la riqueza o la abundancia, y ver si es posible modificar algunos límites para que nuestras opciones no queden restringidas a no permitirnos vivir con la suficiente abundancia en todos los aspectos.

Situar a los padres

Podrás preguntarte qué tienen que ver los padres con el dinero. Pues probablemente muchas cosas, puesto que por una parte es de ellos de quienes más aprendiste en tus primeros años e incluso en tu adolescencia, y en segundo lugar ellos suelen representar a las figuras de poder. Ellos fueron los primeros que te marcaron límites con mayor o menor frecuencia, y por tanto puede ser que tengas unas imágenes sobre ellos que no hagan tu vida especialmente fácil, con independencia de la relación que mantengas con ellos. Recuerda que una cosa es lo que ha ocurrido en tu vida, que nunca ha sido en vano ni innecesario, y otra muy diferente es lo que recuerdas de lo que ocurrió.

Este es un ejercicio muy sencillo y también breve, pero es importante hacerlo bien. Para ello cierra los ojos y toma una posición cómoda para realizarlo. Mientras el cuerpo se va acomodando, aprovecha para tomar tres inspiraciones profundas haciendo llegar el aire a tu abdomen, tranquilamente y sin prisas. Podrás darte cuenta que cada vez que respiras tu cuerpo se relaja más profundamente. Relaja todos los músculos de la cara, del cuello, y del resto del cuerpo.

Una vez la relajación empieza a inundar todo tu cuerpo, te pido que recuerdes la imagen de tu padre. Imagínalo, deja de vengas la imagen de tu padre y date cuenta de cómo lo ves, cómo lo recuerdas, si está alegre o triste, cómo te mira, si lo ves de cara o de perfil, si está muy cercano a ti, si tiene alguna posición excesivamente cercana o excesivamente lejana, si guardas de él una imagen agradable o amenazante. Por ahora simplemente date cuenta de cómo está ubicada la imagen de tu padre en tu mente, sin hacer nada más que darte cuenta. Mira si la imagen es una imagen fija o está en movimiento, si tiene color o es en blanco y negro, si la imagen tiene marco o si la ves sin marco, si está a nivel de tus ojos o más arriba o bien más abajo.

Date cuenta de como está guardada en tu mente esta imagen. Observa también tus sensaciones cuando ves esta imagen. Date cuenta de si son sensaciones agradables o desagradables, si sientes algo. Date cuenta de todo lo que pasa en este instante. Observa también si hay sonidos, palabras, gritos, o cualquier otra cosa que sea significativa.

Una vez hayas hecho este proceso, que no debe ocuparte más de cinco minutos para darte cuenta de cómo está guardada la imagen de tu padre, abre los ojos, muévete un poco por la sala,

distráete de lo que tu mente te ha presentado, toma agua si lo deseas. Descansa unos minutos para a continuación seguir con el trabajo.

Una vez descansado, siéntate nuevamente, vuelve a cerrar los ojos, haz otras tres respiraciones profundas, deja que tu cuerpo se relaje profundamente desde la cabeza hasta los pies y vuelve a dejar que venga la imagen de tu progenitor. Observa cómo aparece y ahora date cuenta de si algo de lo que has visto te molesta o te agobia. Quizás sea una imagen excesivamente cercana, o está en blanco y negro y te gustaría que fuera en color. Quizás lo estás viendo de perfil o de espaldas y te gustaría que te mirara directamente a la cara. No importa lo que has visto, lo que importa es que sitúes esta imagen de tu padre de una forma que sea agradable para ti. Pon la imagen a la distancia adecuada para ti, con los colores que sean agradables para ti, si está demasiado lejos puedes acercarla, o si por el contrario está demasiado cerca puedes alejarla hasta que quede a una distancia que te sea cómoda. Si hay palabras desagradables puedes bajarlas como si de la radio se tratara hasta no oírlas o hacer que se reproduzcan palabras o sonidos agradables. Realiza todos los cambios que consideres para tener una imagen de tu padre que sea ecológica, agradable, ordenada y que no te moleste, al contrario que te potencie y te de gusto verlo.

Tómate tu tiempo, sin prisas, aunque tampoco tienes que pasar mucho rato en ello, tómatelo como si fuera un juego y una vez hayas realizado los cambios pertinentes y la imagen mental de tu padre sea la más adecuada para ti, la vuelves a mirar y dejas que ella se guarde en el lugar que le corresponde en tu mente. Puedes aprovechar para agradecer a tu mente la colaboración que te ha prestado para este sencillo trabajo, haz tres respiraciones profundas, abre los ojos, levántate, muévete un poco, toma agua si te apetece y mira por la ventana.

Al cabo de un rato observa lo que has encontrado y cómo lo has cambiado, si ha habido sorpresas, si la imagen que tenías era agradable, date cuenta de las sensaciones que has tenido al verlo la primera vez y si ha cambiado algo al efectuar las modificaciones. Si alguien te ha ayudado en el proceso y quieres comentar lo que has descubierto está bien, si estás solo y quieres puedes escribirlo como forma de exteriorizarlo, para que no quede sólo en tu mente.

Hasta aquí has realizado un ejercicio más potente de lo que te imaginas, puesto que la imagen del padre a veces está muy distorsionada y nos afecta más de lo que pensamos. Este ejercicio conviene realizarlo unas cuantas veces a lo largo de las próximas semanas o meses, para ver si la imagen modificada se mantiene, si es agradable y nos favorece en nuestra relación con

¿Por qué no ganamos dinero?

nuestro padre. No importa si él vive o no. Aquí sólo estamos trabajando con la imagen mental que de él tenemos guardada, por tanto esto no tiene nada que ver con él, sólo tiene que ver con nosotros y nuestra mente.

Sabremos que ya no necesitamos realizarlo más en cuanto al recordar la imagen de nuestro padre esta sea agradable y todo lo que veamos sea coherente sin que nada nos moleste. Aún así revísala cada cierto tiempo.

En otro momento realiza la misma operación con la imagen de tu madre, el mismo proceso entero, puesto que hay personas para quien el padre representa unas cosas y la madre otras. Regálate el tiempo y la oportunidad de tener una buena y agradable representación interna de tus padres.

Nada te impide que hagas lo mismo con la madre y otros familiares, amigos, jefes, etc. que hayan sido o sean importantes en tu vida, abuelos o hermanos con los que tengas buenas o malas relaciones. Nada de ello será perjudicial para ti y hasta es posible que entiendas alguna cosa sobre las relaciones que tienes con alguno de ellos y las representaciones mentales que de ellos guardabas en tu mente.

Tampoco hay límite en las veces que lo realices, pero al igual que unas veces basta una sola vez para obtener cambios significativos, a otras personas les favorece mucho más realizarlo diversas veces para que las nuevas imágenes se afiancen en su mente y no regresen las antiguas.

El lugar del dinero

Ahora plantearemos un tema también interesante para que te des cuenta en qué lugar tienes ubicado el dinero en la escala de asuntos más significativos para tu vida cotidiana, y para ello te voy a pedir que hagas una relación, un listado de las cosas que más valoras en tu vida. No realices este ejercicio pensando, simplemente anota por orden de importancia aquello que consideres más importante en tu vida, sin juzgarlo mentalmente y para ayudarte a que la mente intervenga lo menos posible haz lo siguiente:

Como en el ejercicio anterior busca un lugar cómodo, cierra los ojos, haz tres respiraciones profundas llevando el aire a tu zona abdominal y permite que tu cuerpo se relaje profundamente desde el cabello hasta la planta de los pies. En cuanto te sientas relajado, pídele a tu sistema que te ofrezca aquellos aspectos que más importancia tengan en tu vida. Cuando estas prioridades aparezcan escribe entre cinco y diez de tus prioridades como pueden ser la familia, la amistad, el trabajo, la sinceridad, el amor, los hijos, la pareja, el dinero, la innovación, la tecnología, la información, la salud, el deporte, escalar o cualquier otro asunto que sea prioritario en tu vida. Una vez realizado, abre los ojos, muévete un poco y recupera tu estado de vigilia habitual.

Cuando tengas la relación de tus prioridades podrás darte cuenta de cuáles son las cosas o asuntos más importantes en tu vida, y podrás constatar si lo que has escrito concuerda con lo que piensas, con los aspectos más trascendentes para ti, y a los que más atención dedicas en tu vida, y, al darte cuenta, podrás evaluar la importancia que tiene el dinero para ti, que es el asunto que nos ocupa.

Una vez tengas escritas tus prioridades y debidamente ordenadas de mayor a menor importancia en primer lugar observa si en esta relación consta el dinero como asunto de considerable importancia para ti. Si el dinero ni siquiera está en esta lista de prioridades, lo primero que sabrás es que al no ser importante para ti probablemente no dedicas ningún tipo de atención, y lógicamente es probable que resultados obtenidos sean acordes al nivel de desatención que tienes con este tema.

¿Por qué no ganamos dinero?

Si no figura en tu relación de prioridades lo primero que debes realizar es incluirlo en la relación de prioridades y ver cómo te sientes y en qué puesto lo colocas. Una vez lo hayas colocado en la lista intenta colocarlo más arriba, en los primeros puestos y observa si esto es ecológico para ti, si te sientes bien al colocarlo en las primeras posiciones o te sientes obligado a bajarlo a las últimas posiciones.

Si por el contrario el dinero ya es uno de los asuntos importante de tu lista y está en el sexto lugar, por ejemplo, empieza a jugar y haz una nueva lista subiéndolo primero al número cuatro y observa cómo te sientes ante este cambio. Luego haz otra lista y ponlo en el número dos, o en el primer lugar y vuelve a observar como te sientes nuevamente colocando el dinero en los primeros lugares de preferencia de tus asuntos importantes.

No te extrañe que para ti sea incongruente mantener el dinero en los primeros lugares. Este ejercicio te muestra cómo están las cosas en tu mente. Aunque parezca un simple juego, tu lista de prioridades es el orden mental que tienes dentro de tu cabeza y por tanto ese orden es al que dedicas tus esfuerzos, tu atención y muchas veces la mayor parte de tu vida.

Te recomiendo hacer este simple ejercicio ahora para una evaluación inicial y al final de leer este texto y hacer todos los ejercicios que te iré proponiendo, para que puedas darte cuenta de los cambios, si se producen. También puedes realizarlo semanalmente para ver si hay cambios, juega a ponerlo en primera posición, o en segunda. Mantén la lista que has hecho cerca de ti, en tu despacho o en un sitio en que puedas verla cada tanto, para ver si hay modificaciones, si el dinero sube o baja, si te ves obligado a cambiarlo o cualquier otro cambio que se produzca.

El límite

Ahora vamos a sondear cuál es la cantidad límite de dinero que te permites tener, puesto que normalmente hay en tu mente una cantidad que raramente podrás superar, ya que sobrepasar estas cantidades seguramente dispararía situaciones que quizás no podrías controlar ni soportar.

Para ello, como siempre, toma asiento. Cierra los ojos mientras adoptas una posición cómoda y mientras el cuerpo se va acomodando aprovecha para hacer tres inspiraciones profundas dejando llegar el aire a tu abdomen, tranquilamente y sin prisas, y podrás darte cuenta que cada vez que respiras tu cuerpo se relaja más profundamente. Relaja todos los músculos de la cara, del cuello, y del resto del cuerpo. Una vez estés profundamente relajado imagina que ante ti tienes un termómetro de dos metros de altura con una característica, que no tiene números, imagínalo con todo lujo de detalles, ponle el color y los detalles que consideres más adecuados.

A continuación ponle números, de forma que los números que les pongas sean fracciones 10 y así debería quedarte 10, 20, 30 y así hasta 1000 por poner un ejemplo. Cuando acabes de poner los números al lado de tu termómetro deberías poder visualizar un termómetro con las cantidades que has puesto. Cada fracción de 10 equivaldrá a 10.000 y así sucesivamente, quedándonos inicialmente un termómetro que nos medirá de 10.000 euros hasta un millón, aunque si te apetece modificar y aumentar estas medidas puedes hacerlo en la medida que sea congruente para ti.

Ahora te pido que visualices atentamente el termómetro y le pidas a tu sistema que haga subir el mercurio hasta la cantidad máxima de dinero que puedes ganar al año. No te pido la cantidad que actualmente ganas, sino la que tu mente te permite imaginar que podrías ganar. Observa como sube el mercurio y date cuenta en qué cifra queda parado. Cuando deje de subir y se mantenga en una cifra tómate un tiempo para ver si el mercurio se queda en la misma cifra o si tiende a bajar y deja, sin hacer nada, que se ubique en un punto estable. Una vez se haya estabilizado recuerda esta cifra.

Cuando acabes de hacer este simple juego, puedes hacer otras tres inspiraciones. Lentamente abre los ojos y anota la cantidad máxima a la que ha llegado el mercurio del termómetro.

¿Por qué no ganamos dinero?

Este ejercicio te dará una información muy interesante: cuál es la cantidad máxima que tu mente puede aceptar ganar anualmente, este es tu límite oculto hasta ahora y que desde este momento ya conoces.

En un momento posterior a la realización de este ejercicio, cuando sea adecuado para ti, vuelve a ingresar en tu estado de relajación y siempre con los ojos cerrados, intenta ver si tu sistema te permite subir el termómetro a cantidades superiores a las que inicialmente se quedó parado. De forma que, si el mercurio se paró en 50.000 euros, observa si lo puedes subir a 100.000 o 200.000 o 1 millón de euros. Observa como te sientes al subir el termómetro, si aparecen sensaciones agradables y de libertad, o por el contrario aparecen sensaciones desagradables, miedos, angustias, creencias contrarias a hacer este ejercicio o cualquier otra cosa. Déjalo puesto en el máximo que tu mente te permita, sin forzar nada, sólo subiéndolo a la cifra máxima que tu sistema permita y acepte sin resquemores ni sufrimientos.

También podrías encontrarte que tu límite estuviera tan fuera de lugar que lo convirtiera en imposible y en este caso deberías ubicarlo igualmente en un punto que fuera cómodo y adecuado para ti, que no estuviera en una posición de fantasía, sino en algo que sea congruente.

Al igual que en otros casos, será interesante para ti que realices este ejercicio con cierta frecuencia, un par de veces al mes para darte cuenta de cómo evoluciona el tema del dinero dentro de tu mente y poder entender algunas razones de tus comportamientos. Este es otro ejercicio para que vayas realizando en el transcurrir del tiempo, puesto que los límites siempre van apareciendo. Aun cuando ahora puedas pasar de unos ingresos anuales de 20.000 a 100.000 y te parezca que este límite ya es suficiente, en el curso de unos meses o años, podrás ver que llega un momento que estos 100.000 vuelven a ser un límite que no puedes superar, y por ello hacerlo con frecuencia te hará más flexible y libre de límites. Una vez lo hayas modificado recuerda la cifra en que lo has dejado colocado para cuando vuelvas a repetir este simple ejercicio en el futuro.

Repite varias veces el ir a ver como está tu termómetro de ingresos anuales para poder constatar que se mantiene en la cifra que lo has dejado y que no retrocede a la cifra en la que estaba inicialmente.

¿Por qué no ganamos dinero?

Si tu límite es muy bajo, podrás entender por qué razón tienes dificultades en obtener recursos en abundancia y también puedes darte cuenta qué sensaciones aparecen cuando mueves los límites, si aparecen miedos, angustias, dudas, o cualquier otra cosa.

Será interesante para ti repetir esta comprobación cada dos días durante un período de unos 15 días y luego una vez a la semana. Cuando ya se mantenga sin dificultad en el nuevo límite, bastará que lo revises una vez cada mes.

Con posterioridad podrás elevar nuevamente tu límite, pero no lo muevas como si fuera un acordeón. Súbelo cuando corresponda y déjalo un tiempo para que este nuevo límite se estabilice. Si cada día o semana lo variás, ello se convertirá en algo inestable, y se trata de poder romper el límite económico de bajo nivel que puedas tener ahora y que no te permite ganar más dinero del que estás ganando.

Sentir el dinero

Vamos a ver cuáles son las sensaciones que se generan con el dinero. Para ello te voy a pedir que tomes un billete, el más grande que dispongas. Los mejores para este ejercicio son los de 500 euros, o en su defecto de 200, puesto que probablemente te darán más información que uno de cinco euros, con el que seguramente estás más familiarizado.

Lo que te propongo es que tomes el billete con tus manos, que lo mires cuidadosamente, dándote cuenta de los dibujos, los números, los colores, las sombras. Míralo si quieres a contraluz para ver lo que no se ve habitualmente, del derecho y del revés. Observa el orden de todo lo que contiene este billete que ahora tienes en tus manos. Tómate el tiempo necesario y suficiente para observar todos los detalles de este billete al que en nuestro quehacer habitual no solemos prestar mucha atención. Juega un poco con él, muévelo entre tus manos, nota si hace ruido, si el sonido es agradable o si por el contrario te molesta.

Una vez acabes de mirarlo y escuchar sus sonidos durante unos minutos, te voy a pedir que cierres los ojos, hagas un par de inspiraciones profundas y mientras sigues manteniendo el billete en tus manos, empieces a notar las sensaciones que te produce este billete, qué sientes al tenerlo en las manos. Observa qué sensaciones emergen y a qué están asociadas. Nota si detectas frío o calor mientras lo tienes colocado entre tus manos. Nota si percibes algún tipo de energía, o sensación determinada, date cuenta de si aparecen sensaciones relacionadas con alguna emoción, como deseo, rechazo, dolor, tristeza, rabia, alegría, sentido de riqueza, poder, o cualquier otra.

Lo que en este momento interesa es que te des cuenta de cómo te sientes con la proximidad o incluso la intimidad con el dinero, cuáles son tus sensaciones respecto a él y que despierta en ti, si es que despierta algo.

Practica este juego de relación con el dinero cada día durante unas semanas y anota, aquellas sensaciones que detectes para que puedas ver si con el tiempo cambian, si tu relación con el dinero pasa por diferentes fases o se mantienen ciertos efectos como la indiferencia o el rechazo, por decir algunos.

¿Por qué no ganamos dinero?

Cuando el billete no genere en ti sensaciones desagradables o las genere agradables puede ser el momento de dejar de hacer este simple ejercicio.

Ser dinero

A continuación vamos a hacer un pequeño experimento para que amplíes tu mapa respecto al dinero y para que conozcas como está representado en tu mente el tema del dinero, y para ello como en las ocasiones anteriores deberás buscar un sitio tranquilo y cómodo, pero esta vez vas a permanecer de pie. Cuando tengas el lugar apropiado y con espacio suficiente para moverte y ubicar tres posiciones puedes empezar, y para ello es conveniente que ubiques un lugar en el suelo que llamaremos “DINERO”, otro espacio al que denominaremos “yo” o tu nombre, y otro que denominaremos “observador”. Si quieres puedes escribir estas palabras en hojas de papel y las colocas en el suelo a una distancia no inferior a dos metros entre una y otra para poder trasladarte de una a otra cuando corresponda. Si puede ser, al del observador lo colocas un poco más lejano, a unos cuatro o cinco metros estaría bien.

Una vez tengas colocados los papeles en el suelo con las diferentes posiciones, lo que vas a hacer es ponerte de pie al lado del papel que pone “yo” o tu nombre. Colócate al lado de la hoja de papel mirando en dirección a donde tienes ubicada el lugar del “Dinero”. Cierra los ojos, haz un par de inspiraciones profundas y observa cómo y qué sientes con respecto al dinero, cuáles son tus imágenes mentales, qué te dices respecto a él, cuáles son tus sensaciones, sin importar si aparece miedo, odio, rabia, deseo, queja, crítica o cualquier otra cosa. Si quieres aprovecha y hazle preguntas como: porqué siempre me falta dinero, o qué tengo que hacer para que fluyas en abundancia, o qué tengo que evitar hacer para no impedir que el dinero fluya con eficiencia hacia mi, pregunta lo que quieras, sin esperar ninguna respuesta, sólo observa. Date cuenta de la información que aparece al observar desde esta posición.

Cuando creas que ya no aparece más información, toma una o dos inspiraciones y, sin prisa, abre los ojos y si lo consideras necesario, anota lo que creas conveniente de aquella información que ha aparecido.

Descansa unos momentos, relájate y distráete un poco con cualquier cosa, mira la hora, el tiempo que está haciendo o cualquier cosa que te saque de la cabeza lo que acabas de descubrir.

¿Por qué no ganamos dinero?

A continuación, cuando sea adecuado para ti, colócate al lado o encima del papel del “dinero”. Se trata de situarte en el papel del dinero, ser el dinero, sentir lo que siente el dinero, imagina que eres un billete de 500 o una moneda de 2 euros y asume su papel en esta sociedad, y para ello lo mejor es cerrar los ojos, hacer dos o tres inspiraciones profundas y ponerte en la situación del dinero. Ser y existir como lo hace el dinero, sentir lo que él siente, vivir sus funciones, ver como es su existencia. En este espacio percibe cuál es la función del dinero, qué hace, cómo funciona, hacia quién se dirige y hacia quién no, y no te olvides que en esta posición tú eres el dinero. Seguramente verás que llega información desconocida para ti. No te asustes, simplemente deja que aparezca la información relacionada con el dinero. No interpretes la información que aparece, sea frialdad, tristeza, o cualquier otra.

Si has realizado preguntas estate atento a ver si aparecen respuestas, nota qué sientes y recoge toda la información que aparece mientras estás en esta posición, la del dinero y eres dinero.

Cuando consideres que ya has recogido todo cuanto el dinero tiene que decirte, haz un par de inspiraciones, abre los ojos y sal de la posición del dinero. Igualmente si necesitas escribir algo, hazlo para que no se te olvide y puedas revisarlo más tarde si es necesario. Cuando acabes muévete un poco, baila si te apetece, o mira al exterior, simplemente distráete.

Finalmente colócate en la posición del “observador”, cierra los ojos, y asume el papel de alguien que no tiene nada que ver contigo, que te está observando a ti en tu relación con el dinero, el juego existente entre el dinero y tú, que observa y se da cuenta de la información que ha aparecido tanto en tu posición como en la del dinero, que no juzga nada, solamente se da cuenta de todo lo que ha ocurrido durante estos momentos en que has estado en una y otra posición.

Cuando el observador haya obtenido toda la información que aparece, cuando ya no aparezca nueva información puedes salir de esta posición, respirar tranquilamente y abrir los ojos. Al igual que en ocasiones anteriores si te conviene anotar algo, hazlo ahora y después distraete un poco de todo el tema que has estado observando.

Si lo consideras conveniente puedes realizar una nueva rueda sobre cada posición para ver si aparecen cambios o nuevos datos de cada situación y sobre todo para familiarizarte con el trabajo de investigación que acabas de hacer.

¿Por qué no ganamos dinero?

Al final de este ejercicio es muy posible que hayas encontrado mucha información desconocida para ti hasta ahora. Estará bien que te des cuenta de la información aparecida, sin prisas y sobre todo sin interpretar lo que has encontrado en cada posición. Ahora es tiempo para darte cuenta de ello y entender las relaciones que vayan apareciendo, deja que ello suceda ahora o en los próximos días.

Es recomendable pasar por estas posiciones cada poco tiempo para ir recogiendo la información que pueda ir apareciendo. Cuanto más a menudo lo hagas, más cosas sabrás sobre tu relación con el dinero, más te atreverás a preguntar nuevas inquietudes y más aspectos ocultos descubrirás. También sabrás que no hace falta hacerlo cuando no aparezcan novedades sobre el tema.

Será bueno realizarlo una vez al mes como mínimo durante los primeros meses, hasta que ya no aparezca nada novedoso al hacerlo.

Haciéndolo podrás descubrir y darte cuenta que las cosas son diferentes a la opinión que del dinero tenías hasta este momento, creencias que ahora ya no se sostienen, conceptos sobre el dinero que no tienen sentido, y un sinfín de cosas inesperadas que te facilitarán tu relación con el dinero y que quizás te permitan romper impedimentos que evitaban que el dinero fluyera hacia ti de forma idónea.

Este mismo ejercicio deberías realizarlo cambiando la posición del dinero por el de los ricos, poniéndote en el papel, en el personaje de una persona rica, sin importar si la conoces o no, pero asumiendo su papel en la vida, lo que hace, lo que cree, como actúa, lo que piensa, lo que siente, que problemas tiene, qué desearía tener, qué le falta. Situarte en el papel de un rico te dará información muy valiosa para conocer y desmontar muchas de tus creencias sobre estos personajes y sobre el dinero.

Para hacerlo te sirve el modelo anteriormente explicado, solo debes cambiar el papel con el nombre del dinero por uno que ponga “rico” o directamente el nombre de alguien que conozcas a quien consideres rico. También podrías poner “riqueza”, si te apetece más o lo consideras más adecuado. Lo importante es que hagas el mismo proceso de situarte en tu posición, la del “rico” y la del “observador” para que la información fluya y sepas nuevas cosas sobre este tema.

Quejas

En los últimos años ha nacido y está extendiéndose una tendencia social que nos afecta a casi todos y no es otra que la costumbre que estamos adquiriendo de quejarnos por todo. La sociedad española y europea han pasado en 60 ó 70 años, de vivir un sinfín de conflictos, guerras y precariedades de todo tipo a ser una sociedad donde se ha podido construir un bienestar considerablemente elevado, por no decir muy elevado. Sin embargo, los últimos años, quizás por la costumbre que ya tenemos a disponer de todo y que nada acabe satisfaciéndonos de forma duradera, podemos oír que, tanto a nivel colectivo como a nivel individual, nos quejamos de lo “poco” que tenemos.

Con el tiempo nos hemos ido acostumbrando a que los organismos comunes como el estado y sus variantes, se ocupen de muchas de nuestras necesidades, tales como educación, sanidad, transporte, suministro de agua, carreteras, asistencia social, asistencia a los mayores etc., y a base de acostumbrarnos a tantos servicios nos llega a parecer que tenemos derecho a todo aquello que podamos imaginar, y a que todo lo que necesitamos debe pagarlo alguien.

Sin entrar a valorar si esto es correcto o no, aquí se trata de ver cómo te afecta esta forma de actuar a ti. Si estás instalado en la constante queja, si tu demanda es que todo lo que necesitas deben hacerlo los demás, raramente vas a hacer gran cosa para ti mismo, y tampoco parece probable que, de pronto, los demás se interesen en ti y en solucionar tus problemas, y menos tus dificultades de dinero.

Para que veas cual es tu relación con la queja y con la aceptación del mundo tal cual está, voy a proponerte que hagas un pequeño trabajo parecido al que se describe en “Ser dinero”, pero con cuatro posiciones. Un espacio para la “queja”, otro para ti, otro para el “mundo” (esta parte para que veas, percibas y te des cuenta de como está el mundo) y otro para un “observador”. Como en el caso que se describió, lo importante es que pases por cada una de las posiciones, siendo y sintiéndote como lo que en la posición se anuncia, y veas y recojas la información que cada posición contiene.

¿Por qué no ganamos dinero?

Para hacerlo sigue el mismo modelo descrito en el citado ejercicio, aunque ahora le añades una posición más, y si quieres, cuando acabes, escribe aquello que hayas descubierto y comprendido de tu viaje por la queja y el mundo.

Es interesante que realices este ejercicio unas cuantas veces, durante un mes para ver si aparece nueva información y puedas ser consciente de ella.

Como ya se ha insistido en diversas ocasiones, vivimos nuestra vida en base a un conjunto de hábitos. De forma que, si ponemos la atención en las quejas sobre lo que los demás, personas o administraciones, no hacen por nosotros, estaremos perdiendo una gran cantidad de tiempo y energía que podríamos dedicar a buscar otras formas de obtener recursos. Si nos hemos habituado a quejarnos de otros, raramente estaremos pendientes de crear valor añadido para que alguien nos pague por ello.

Las personas con más recursos dedican su tiempo a ver cómo pueden obtener más recursos, a generar productos o servicios que ofrezcan valor a los demás para con ello conseguir resultados por sí mismos y no destinan mucho esfuerzo, energía ni tiempo a la queja, a esperar que otros resuelvan sus asuntos. Ellos toman las riendas de sus opciones económicas y no las sueltan fácilmente.

Sí, pero no

Hay veces que un asunto es deseado y rechazado al mismo tiempo. Quizás ya tienes alguna experiencia de este tipo. Hay veces que algo nos dice que debemos tomar unas vacaciones, puesto que nos sentimos cansados y algo sabe que las necesitamos. Sin embargo, hay otra parte de nosotros que nos exige aguantar, acabar lo que estamos haciendo, terminar un proyecto. De esta manera pueden pasar semanas o meses manteniendo la duda, la polaridad entre tomarnos un descanso y continuar, incluso aún a costa de perjudicarnos. Otras veces, sabemos que tenemos que hablar con alguien y sin embargo, nos quedamos esperando que ocurra algo sin poder acabar de afrontar aquello que tendríamos que hacer.

Igual puede pasar con el dinero, y muy a menudo esto suele ocurrir de una forma totalmente inconsciente. Por una parte podemos desear ganar más o tener más pero hay una parte de nosotros que nos indica que no vale la pena meterse en problemas, que seguro que no lo conseguiremos, que muy pocos consiguen lo que desean, que mejor mantener lo poco que tenemos antes que arriesgarnos, y tantas otras cosas que nos frenan a poder hacer nada en la dirección de liberarnos de estos conceptos limitativos.

Por si este es tu caso, te propongo un ejercicio muy interesante, y si esto no te ocurre en este momento, guárdalo para el momento que pueda surgir.

Para llevarlo a cabo escribe en una hoja de papel los dos nombres de las partes con opiniones contrarias sobre el dinero, como pueden ser “la parte que quiere” y la “parte que rechaza”. Ponlas en el suelo delante tuyo, una a la derecha y otra a la izquierda, separadas por un metro de distancia entre ellas aproximadamente. Escribe tu nombre en otra hoja y ponla en tu posición de forma que entre las tres posiciones formen un triángulo equilátero.

En primer lugar sitúate sobre la hoja que te representa a ti, cierra los ojos y observa a las partes en conflicto. Deja que aparezca información sobre ellas, date cuenta de lo que piensas sobre ellas, de si te benefician o perjudican, de cuál es la intención positiva que ellas tienen para ti, que pretenden enseñarte o que pretenden con su comportamiento para ti.

¿Por qué no ganamos dinero?

Después de unos minutos en tu posición, cuando ya no aparezca más información, sal de ella, retírate unos pasos y toma conciencia de la información que ha aparecido y que no conocías. Si lo consideras relevante anota lo que desees para tener constancia para más tarde.

Al cabo de unos minutos pasa a ponerte de pie sobre una de las partes, cierra los ojos, siéntete y sé la parte en cuestión y deja que aparezca información sobre esta parte. Pregúntale: ¿cuál es tu intención positiva? ¿Qué quieres para mí que es más importante que tu actitud de estar a favor/en contra del dinero? Deja que aparezca alguna respuesta sobre la intención positiva de la parte en la que estás. Normalmente todo nuestro sistema está intentando hacer algo interesante para nosotros, al igual que se explicó en el caso de los aprendizajes. Las partes contrarias también están intentando remar a nuestro favor, aunque el resultado sea frenar nuestros deseos, expectativas o contrario a los resultados que deseamos.

Cuando ya tengas la información sobre la intención positiva de la primera de las partes, agrádecele la información que te ha facilitado y descansa unos momentos.

A continuación sitúate en la otra parte para captar su información, de igual forma que has hecho con la primera, la intención positiva que ella tiene para ti. Hazle las mismas o parecidas preguntas a la parte para saber lo que está haciendo y lo que desea para ti.

Igualmente cuando acabes dale las gracias y descansa por unos momentos.

De nuevo sitúate en tu posición, con los ojos cerrados, y observa ahora, con la información que ha aparecido, cómo cambian las cosas, qué impacto tiene la información que has recogido de las partes y qué sentido le da esta información a lo que piensas, sientes y crees sobre el dinero. Date cuenta de como la información genera nuevas comprensiones. Cuando lo hayas realizado sal de tu posición distráete por unos momentos y descansa.

A continuación vuelve a ponerte sobre una de las partes, siéntete y se esta parte, y pídele, que dado que su intención positiva es ayudarte, si puede aceptar la intención positiva de la otra parte, puesto que ambas están intentando ayudarte, aunque cada una a su manera. Pídele que comprenda la forma de actuar de la otra parte.

Haz lo mismo con la otra parte.

¿Por qué no ganamos dinero?

Cuando ambas partes comprendan y acepten la intención positiva de la otra parte, será el momento de volver a colocarte sobre tu posición y dando un paso al frente recoger las intenciones positivas de ambas partes con las manos y llevarlas a tu pecho, para que allí sean guardadas en el lugar que corresponde. Quédate unos instantes con lo que sientes al integrar estas partes, sintiendo como la intención positiva de ambas partes se unen, se suman y se guardan en lo más íntimo de ti.

Este simple ejercicio suele deshacer los conflictos cuando hay partes que están a favor de algo y otras que estén en contra de ello, y podrás realizarlo las veces que sea necesario. Normalmente después de una sola vez el conflicto desaparece. Si se mantiene, siempre podrás volver a ello para volver a realizarlo, y recuerda que siempre puede ser más fácil realizar estos ejercicios si te acompaña alguien que te va dando las indicaciones de lo que tienes que hacer. Si no dispones de nadie que pueda acompañarte, prueba cómo te va grabando el ejercicio con tu voz para posteriormente llevarlo a cabo.

Una representación mental

Veamos ahora cómo está representado el dinero en tu mente. Toma asiento en un lugar cómodo, cierra los ojos y respira con tranquilidad, profundamente varias veces para a continuación imaginar algo que para ti represente el dinero o la riqueza. No tiene que ser el dinero físico, puedes imaginar una forma concreta o abstracta, no importa. Advierte la imagen que tu mente te presenta como símbolo del dinero, sin importar si tu mente te ofrece una piedra, una ola, una casa, un billete, una moneda o simplemente una forma que no puedes asociar a nada y que no conocías.

Al igual que hicimos con el ejercicio de los padres es importante que veas si la imagen es muy cercana o muy lejana, si es de color o en blanco y negro, si tiene marco o no, si es una imagen fija o en movimiento, si tiene música, sonidos o palabras asociadas a la imagen y qué tipo de sensación te ofrece esta imagen, si en ella hay gustos u olores que puedas detectar.

Ahora te voy a pedir que juegues un poco con ella, observa si tu imagen del dinero es cómoda, si te sienta bien. Si no es así o tienes duda, muévela un poco (siempre podrás volver a dejarla como estaba), acércala o aléjala para ver como te sientes mejor ante esta imagen. Si no tiene color, dale color, si el sonido o lo que se dice es demasiado alto, puedes bajarlo como si fuera el volumen de un equipo de música. Revisa los olores que desprende o los sabores que de ella se desprenden, y ve observando como cambia tu sensación a medida que vas generando cambios con la imagen. Muévela en la medida que lo consideres necesario para acabar teniendo una imagen interna del dinero que te sea agradable, que esté a la distancia adecuada, y con todos los detalles a tu gusto.

Cuando hayas acabado con todos los cambios, obsérvala de nuevo por unos momentos y date cuenta de lo mejor o peor que te sientes con esta imagen. Debes dejarla de una forma que sea agradable para ti, en la que las imágenes, los sonidos y las sensaciones sean agradables. Finalmente da las gracias a tu mente por la ayuda que te ha brindado en este trabajo.

Aprovecha para establecer en tu mente una imagen del dinero que sea adecuada para ti, que sea agradable, que no tenga aspectos que te molesten o te agobien, puesto que hay una relación directa entre las imágenes que solemos tener de las cosas y como nos relacionamos con ellas, y es

¿Por qué no ganamos dinero?

por ello que vale la pena comprobar que nuestra imagen del dinero no nos agobia, ni está demasiado cerca o distorsionada o está falta de color, o es fría, o cuando la recordamos nos inspira miedo o angustia. Nuestra imagen del dinero debe ser agradable, cálida, ecológica, para que no sea ya de por sí un conflicto para nosotros.

Es conveniente realizar y repetir este ejercicio varias veces con varios días de diferencia para confirmar que la imagen que tienes del dinero se mantiene como algo estable y agradable, ya que, por hábito, las imágenes mentales de las cosas con las que solemos tener conflicto tienden a mantenerse.

Flexibilidad y atención

Quien quiera tener dinero también deberá tener flexibilidad. Esta es una condición muy común entre aquellos que tienen buenos ingresos, que son capaces de generar valor y dinero para sí y para su entorno. La flexibilidad es una condición indispensable para adaptarse continuamente a lo que está ocurriendo, a los cambios que constantemente se van produciendo en el entorno en el que operemos.

No importa si negociamos en la bolsa, si ofrecemos un producto, un servicio cualquiera o incluso si trabajamos para otros, la flexibilidad proporciona capacidad de adaptación y evita que suframos por el rechazo que solemos tener al cambio. Las personas inflexibles suelen ser aquellas que aún están reclamando y queriendo reinstaurar la forma como sucedían las cosas hace 5, 10 o 20 años, bajo la excusa de que lo que ocurría “antes” era mejor, más puro o más lo que sea, sin darse cuenta que aquello ya pasó, ya no existe más que el recuerdo que tienen guardado en su memoria. En realidad sólo disponemos de este instante para vivir nuestra vida, todo lo demás son recuerdos en forma de pensamientos, emociones, deseos, proyecciones y comparaciones, pero con una condición común: todo ello ya no está ocurriendo, sólo lo recordamos en nuestra mente. Atender y estar pendiente de aquello que no está ocurriendo es nuestro mayor fracaso.

Las personas que ganan dinero son aquellas que están continuamente atentas a lo que está ocurriendo, a lo que desean o necesitan los otros, incluso dispuestos a invertir para inventar productos o servicios inexistentes que hagan más agradable la vida a las personas a través de sus servicios o productos.

No es este un lugar para defender a nadie, pero si nos fijamos en alguien tan famoso como Steve Jobs (curiosamente job = trabajo), este personaje dedicó gran parte de su vida a hacer productos que la gente deseaba tener, por su diseño, funcionalidad, simpleza, novedad, ausencia de errores, etc. Para poder conseguir algo así son imprescindibles estas dos condiciones. Mantenerse continuamente atento hacia donde va el mundo y ser flexible para poder adaptarse a los movimientos constantes que él realiza.

¿Por qué no ganamos dinero?

Estamos en los tiempos en que la información domina el mundo, un día una marca domina la telefonía móvil y al cabo de dos años está casi hundida por otra u otras marcas. Durante un tiempo una empresa domina un mercado y en pocos años aparece una nueva oferta y se lleva a gran parte de los clientes, y esto vale tanto para grandes corporaciones como para los que empiezan en su aventura económica.

Se entiende aquí el nivel de flexibilidad como la capacidad para adaptarse a los cambios, incluso para sugerirlos, plantearlos o incluso para inventarlos.

Veamos qué podemos hacer para ver como está nuestra flexibilidad: Para ello cierra los ojos, toma un par de inspiraciones profundas e imagina que ves delante de ti una línea horizontal que va del 0 al 10, siendo 0 total inflexibilidad y 10 máxima flexibilidad. Evalúate dejando que cambie de color hasta donde llega tu nivel de flexibilidad. Observa si tu nivel de flexibilidad es 3, 5 o qué número aparece ante ti. Cuando lo tengas identificado, escríbelo para tener constancia de él. Abre los ojos y date cuenta si tenías consciencia de ello.

Cuando esté bien para ti, vuelve a cerrarlos y ahora intenta si puedes ampliar tu nivel de flexibilidad, si tenías un 3, intenta subirlo a 6, y si estaba en 6 intenta ponerlo en 8 o en 9, incluso mira qué ocurre si lo pones a 10. Observa qué ocurre cuando intentas hacer esto, si es fácil, si vuelve a su posición inicial o si se mantiene. Juega un poco con tu nivel de flexibilidad para hacerte consciente de hasta donde puede llegar como máximo.

Observa tu nivel de flexibilidad cada cierto tiempo para ver como está y poder ajustarlo de nuevo, y si esto tiene trascendencia en tu vida cotidiana.

Otra forma de promover tu flexibilidad sería haciendo todo aquello que te da miedo, afrontar cuantas cosas te imponen cautela, reparo. Hacer aquello de lo que no te sientes capaz romperá tus límites y te permitirá tener más capacidad de aceptación de las cosas como son.

Estar atento es incluso más complicado que ser flexible, puesto que nos hemos acostumbrado durante muchos años a estar preferentemente en la cabeza en lugar de estar observando el mundo. Si queremos estar atentos al mundo del dinero, tendremos que acostumbrarnos, habituarnos a leer, escuchar sobre este tema, buscar personas que lo consigan con facilidad y relacionarnos con ellos para aprender de ellos, buscar oportunidades, ver novedades que

¿Por qué no ganamos dinero?

aparezcan, buscar lo que se hace en otros países y estar informados de todo aquello que nos interese.

Si algo hemos perdido y vamos perdiendo es la habitualidad de estar atentos a aquello que está ocurriendo y por el contrario cada vez más frecuentemente nos instalamos en mundos que sólo existen dentro de nuestra cabeza y de los que nadie sabe nada, ni nunca han existido, ni probablemente nunca existirán.

Sin un buen nivel de flexibilidad y atención es muy poco probable que una persona gane dinero, puesto que si sólo miras hacia ti, lo que tu quieres y deseas sin tener en cuenta lo que necesitan y desean los demás, raramente nadie estará dispuesto a pagarte por ello. Cualquiera está dispuesto a pagar por productos o servicios que le interesen y le beneficien, pero nadie lo hará por quien le ofrezca lo que no desea y no le interese.

Recuerda: nadie está interesado en algo más que en si mismo en primer lugar, aunque muy pocos te lo reconocerán: Incluso cuando somos generosos y compartimos lo que tenemos, cuando invitamos, cuando somos compasivos, actuamos para sentirnos bien, para que se nos reconozca como buenas personas, o por cualquier otra razón que nos interese a nosotros. Y esto es muy importante: si somos capaces de ofrecer a los demás cosas que les interesen, que les hagan sentir bien, nos comprarán lo que les ofrezcamos sin muchas condiciones.

Desarticular creencias

Continuando con lo que se ha iniciado en el apartado dedicado a las creencias y debido a la gran importancia de las mismas y la repercusión que tienen en nuestra vida, voy a proponerte hacer un pequeño trabajo para identificar las creencias que has escrito u otras para que las cuestiones y sepas qué validez y fiabilidad tienen para ti.

Escribe lo que crees sobre:

- El dinero es...
- El dinero es...
- Los ricos son...
- Los ricos son...
- La riqueza es...
- La riqueza es...
- Ganar dinero es...
- Para ganar dinero hay que...

Añade todas las demás que consideres importantes y que planteen cuestiones sobre el tema del dinero.

Una vez tengas tus contestaciones y tus creencias aplica las siguientes preguntas a cada una de ellas.

- ¿Cómo sabes que esto es cierto?
- ¿Quién dice que esto es así?
- ¿Siempre se da esta afirmación?
- ¿Sabes de dónde sacaste esta conclusión?
- ¿Hay alguna posibilidad de creer algo diferente a lo que has escrito?
- ¿Qué te ocurriría si descubrieras que esto no es siempre cierto?
- ¿Puedes aceptar que esta creencia es falsa, o no puedes renunciar a ella?

¿Por qué no ganamos dinero?

Es muy posible que después de pasar una creencia por estas preguntas te des cuenta que ella no es tan estable ni tan firme como la habías considerado hasta antes de hacerlo. Cualquier creencia nos limita en algún punto y por tanto deberíamos aprender a ser más flexibles respecto a lo que pensamos y creemos, y revisar cada cierto tiempo si aquello que creemos es congruente para nosotros y sobre todo si ello nos beneficia o nos perjudica claramente.

Todos tenemos creencias limitantes, pero cuanto más estrictas sean, más difícil nos será vivir el aspecto al que ella afecte. Si alguien cree que nunca debe pedir nada a nadie, así actuará pase lo que pase, incluso cuando le vaya la vida en ello. No debemos menospreciar la fuerza de las creencias, ya que ellas son auténticas barreras que nunca solemos traspasar, aunque ello nos salga muy caro.

Es por ello que nuestras creencias sobre el dinero establecerán los límites entre los que nos podemos mover y el territorio que nunca traspasaremos, sin importar el precio que debamos pagar, así que te recomiendo hacer esta revisión con cierta frecuencia para ver cómo evolucionas.

Una salida en tres pasos

Ahora vamos a plantear una herramienta para cuando te encuentres atascado en una situación cualquiera, sea de dinero o no, aunque la idea es que la uses para situaciones de atasco financiero, de duda, de no saber cómo salir de un atolladero.

Para hacerlo debes establecer tres posiciones en el suelo, y para identificarlas puedes poner tres hojas de papel en línea recta dispuestas una a un paso de la otra aproximadamente, de forma que cuando salgas de una posición puedas pasar a la siguiente sin tener que caminar mucho.

En la primera posición pon la palabra “conflicto” o “situación actual”, ya que representará la cuestión de la que queremos salir, el problema que nos afecta. En la segunda pon la palabra “estabilidad”, ya que deberá ser un punto donde tengas tranquilidad, donde hayas tenido la estabilidad suficiente para afrontar una experiencia con éxito. En la tercera posición pon “éxito”, puesto que ella representará una salida del conflicto con éxito.

Cuando tengas todo dispuesto, con los papeles en el suelo, colócate, con los ojos cerrados, sobre el papel “conflicto” y recuerda levemente el conflicto que quieres trabajar y del que quieres salir, bastando para ello un breve periodo de tiempo, sólo tomar conciencia del aspecto del que quieres salir. Si el conflicto del que quieres salir es la falta de dinero, ponte en la situación y en la sensación que te pro mento con cualquier cosa, para a continuación ubicarte sobre el papel en el que hay “estabilidad”. Allí tienes que recordar, con los ojos cerrados, una vez que te sentiste seguro, estable, sin dudas y en la que pudiste afrontar un problema que resolviste con éxito. Quédate en esta posición el tiempo necesario para recordar con intensidad lo que ocurría, qué veías, qué te decías y qué sentías en aquella ocasión. Permítete sentir cómo te sentiste en aquella ocasión, lo más intensamente posible. Cuando la experiencia sea suficientemente intensa, quédate un momento y luego sal de la posición y distráete por unos momentos.

Después ponte en el lugar señalado como “éxito” y como siempre con los ojos cerrados, recuerda una experiencia en la que tuvieras un éxito significativo, una experiencia en que superaste una dificultad con total éxito, del que estés contento, orgulloso o fuera importante para ti. Siente cómo te sentías en aquella ocasión, qué te decías y qué veías. Rememora con intensidad aquella

¿Por qué no ganamos dinero?

experiencia de éxito. Quédate allí el tiempo necesario para que las sensaciones sean intensas y las notes claramente. Una vez hayas experimentado con intensidad las sensaciones del éxito, puedes salir, cambiar de tema, distraerte por unos momento y disponerte a realizar ahora la parte importante del experimento.

Bien, ahora ponte en el primer punto, que hemos identificado como “conflicto”, recuerda el conflicto sobre el dinero que te afecta durante no más de 10 o 15 segundos para a continuación dar un paso al frente y situarte sobre la experiencia de tener seguridad, ausencia de duda y confianza en resolver conflictos para quedarte aquí durante unos 30 segundos, recordando como te sentías percibiendo estabilidad y confianza. A continuación da otro paso al frente y sitúate sobre “éxito” y recuerda tus sensaciones de la situación de éxito quedándote aquí durante otros 30 segundos.

Ahora repetiremos este ejercicio cada vez un poco más rápido. Para ello sal del éxito, vuelve a colocarte sobre el conflicto, nota la sensación del problema en relación con el dinero sólo por un momento, para a continuación pasar a la zona de la estabilidad y después a la del éxito. Quédate sólo unos instantes en la posición que corresponde al éxito y vuelve a empezar para repetir el circuito un mínimo de 10 veces, ahora ya caminando, y pasando por cada una de las tres posiciones.

Este simple ejercicio enseña a la mente que cuando entra en un conflicto, puede encontrar una salida a través de la estabilidad y las situaciones de éxito precedentes que todos tenemos y así podrás utilizarlo para enseñar a tu mente. Por tanto repite con frecuencia este ejercicio para enseñar a tu mente o conseguir salir de los conflictos.

Como aquí estamos planteando ejercicios para mejorar la condición del dinero, bueno será aprovechar este ejercicio para resolver alguno de los conflictos que podamos tener en relación al dinero. Pueden ser cosas como: “tengo miedo a lanzarme a ganar dinero”, “no me atrevo a iniciar este proyecto”, “no sé por donde empezar”, “siempre estoy sin blanca”, “no soy capaz de ganar lo suficiente”, o cualquier otra que nos genere conflicto o nos impida cualquier tipo de movimiento.

Imagina el futuro

Si realmente estás decidido a cambiar tu situación económica, si realmente estas interesado en tener un futuro diferente a lo que hasta ahora has vivido sobre el dinero, plantéate realizar este ejercicio. Si tienes dudas o prefieres seguir como hasta ahora, si eres de los que creen que vale más pájaro en mano que ciento volando, puedes ahorrártelo. Este ejercicio tiene una potencia considerable, alinea diferentes aspectos de tu mente y te pone en dirección del objetivo que en él planteas.

A pesar de que escrito resulta un poco largo, verás que al hacerlo resulta más corto y sobre todo más divertido. Hazlo como si de un juego se tratara, sin mucha trascendencia y deja que vaya surgiendo la información.

Si estás dispuesto vamos allá. Para hacerlo vamos a colocar una serie de hojas de papel en el suelo para que al realizarlo te sea más fácil seguir el protocolo. Coloca los papeles en forma de herradura, puesto que vas a hacer un circuito caminando. En el primer lugar coloca un lugar para “el soñador”, después un lugar para “el racional”, otro para “el crítico” y otro para “las preguntas”. Cuando tengas todos puestos en el suelo formando una U y estés dispuesto para empezar deberás hacer lo siguiente.

Te colocarás sobre “el soñador”, cerrando los ojos, y allí recordarás una vez en tu vida en la que hayas soñado un proyecto que luego hayas podido realizar, aunque no tenga nada que ver con el tema que tratamos. Lo que sí es importante es que hayas tenido un sueño y luego haya evolucionado favorablemente, sin importar si era algo muy importante o no. Recuerda y revive este instante intensamente, con todo lujo de detalles, acuérdate de lo que veías, lo que sentías y lo que te decías o bien oías mientras soñabas en aquel proyecto. Quédate unos instantes rememorando aquella experiencia agradable. Cuando esté bien para ti, puedes abrir los ojos, salir de la posición y distraerte un poco antes de pasar a la siguiente posición.

A continuación te instalas sobre el papel del “racional” y cerrando también los ojos recuerdas alguna vez que adoptaste esta posición racional, alguna vez que hiciste un proceso racional con éxito, que reflexionaste todo lo que tenías que hacer y cómo hacerlo ante un proyecto o

¿Por qué no ganamos dinero?

una situación cualquiera. Al igual que en el “soñador” observa qué sentías, qué te decías y qué veías en aquella situación y permite que se reproduzca este recuerdo con toda intensidad. Quédate unos momentos en esta posición recordando esta posición de “racional” y cuando la revivas claramente y sea suficiente para ti puedes salir de la posición para a continuación cambiar de registro.

Al cabo de unos momentos podrás trasladarte al lugar, que suele ser el preferido de muchos, el papel del “crítico”. Es una posición donde debes recordar alguna vez que fuiste crítico con algún tema. Por ahora recuerda esta experiencia donde lo criticabas todo, recuerda tu posición, cómo lo hacías, qué sentías y deja que este recuerdo se instale con fuerza, permítete revivirlo con intensidad. Después de que esta intensidad llegue y se mantenga por unos momentos, será el momento de salir de la posición de “crítico” y distraerte por unos instantes.

Cuando sea adecuado para ti ponte en la posición de “preguntas” y también con los ojos cerrados, recuerda alguna vez en que hacías muchas preguntas, que lo cuestionabas todo, parecido a como hacen los niños cuando tienen 5 ó 6 años. Recuerda cómo era aquello, cómo lo hacías, qué sentías y deja que las sensaciones sean muy intensas, para después de un tiempo prudente salir de la posición.

Bien, una vez realizados estos prolegómenos para tener preparado el espacio donde trabajar, ya estamos en condiciones de empezar a realizar el ejercicio que nos permitirá instalar una nueva forma de funcionar en nuestra cabeza en relación al dinero.

Lo primero que debes decidir es cuál es tu sueño, tu deseo debe ser concreto, asumible y posible, que dependa de ti, para no dar lugar a confusión ni errores en tu mente. Así, tu sueño puede ser ganar 100.000 euros al año, o un millón, no importa, pero tiene que ser claro y conciso para que todo funcione adecuadamente. Tu sueño puede consistir en ver cómo será tu vida financiera a partir de hoy, cuánto dinero tendrás, cómo vivirás, pero tiene que ser lo mas concreto posible.

Una vez decidido tu sueño vas a ponerte en el espacio del “soñador” y con los ojos cerrados, tal como deberás hacer en todas las posiciones, vas a soltar toda tu creatividad para ver como ganas la cantidad que desees, ver tu sueño cumplido adoptando una posición corporal de un soñador, levantando levemente la cabeza como si mirarás las estrellas a pesar de tener los ojos cerrados. Deja que tu mente recree cómo será tu vida ganando la cifra que quieres ganar, qué podrás tener, cómo

¿Por qué no ganamos dinero?

vivirás, cómo compartirás con los demás, cómo te sentirás, con todo lujo de detalles sobre tu experiencia una vez obtenido tu sueño.

Destina unos momentos a mantener tu sueño y mira todo lo que ocurre allí. Cuando hayas acabado, abre los ojos, distráete unos momentos antes de pasar a la siguiente posición.

La siguiente posición en la que vas a situarte es la del “racional”, para en ella ponerte en el papel del personaje que piensa cómo deben hacerse las cosas para conseguirlas y por tanto en esta posición deja que aparezca toda la información de qué y cómo deberás funcionar para realizar tu sueño. Aquí podrán aparecer todas las cuestiones logísticas, las acciones, los planes para poder conseguir el sueño propuesto, qué harás concretamente, a qué debes comprometerte, cómo sabrás que vas en buena dirección, quién te ayudará en tu camino, con quién compartirás. Toma el tiempo que necesites para obtener e imaginar todo cuanto tendrás que hacer para conseguir tu objetivo. Cuando esté bien para ti puedes abrir los ojos y salir de la posición para distraerte y dejar lo que ha aparecido.

Después instálate en la posición del “crítico”, y en esta posición puedes disfrutar criticando cuanto te apetezca. “Siempre haces lo mismo, empiezas las cosas pero nunca las acabas” o “soñar es fácil pero conseguirlo es otra cosa”. Despáchate a gusto, no te cortes, ahora es el momento de soltar todas las críticas, las dudas y las quejas sobre el sueño que has planteado. No importa cuanto tiempo estés, hazlo en profundidad, pues vale más que salgan todas las dudas y críticas a que queden por expresar. Mejor si lo haces en voz alta, pero si no, puedes pensarlo y después escribirlo si te apetece. Cuando acabes, te relajas, abres los ojos y te distraes un poco de todo lo que ha salido.

Finalmente ubícate en la última de las posiciones, la de las “preguntas”, desde donde transformarás todas las críticas recibidas del crítico en preguntas, de forma que podrás preguntar cosas como: ¿cómo haré para llevar a cabo el objetivo? ¿cómo superaré el posponer las cosas que siempre me ocurre? o cualquier otra crítica que le hayamos oído al crítico, y así hasta que no queden preguntas por hacer o dudas por resolver. Una vez acabadas las preguntas descansa un poco, distráete porque seguiremos con el ejercicio.

Lo próximo que vas a hacer es iniciar una nueva ronda, y para ello vuelve a colocarte sobre la situación del “soñador” para volver a soñar e imaginar tu sueño, pero ahora añadiendo toda la

¿Por qué no ganamos dinero?

información que ha aparecido en el recorrido de transitar por todas las posiciones. Sueña de nuevo con todo detalle tu objetivo, dedicándole el tiempo que necesites.

Una vez hayas acabado con esta posición trasládote a cada una de las siguientes, repitiendo todo el circuito, pero ahora aportando a cada posición la información que ha aparecido en la ronda anterior, y así hasta llegar a las preguntas. Deberías ir haciendo rondas hasta que el “crítico” ya no tenga más críticas a realizar. Cuando no hay más críticas implica que ya ha salido cuanta información había en tu mente. No importa si tienes que hacer 3,4 ó 5 rondas para todo el ejercicio, mejor hacerlo bien que dejarlo a medias.

Cuando hayas acabado con las críticas y las preguntas, sitúate de nuevo sobre el “soñador” y ahora camina lentamente sobre cada una de las posiciones recogiendo toda la información que ha aparecido en cada una de ellas y guardándolas en lo más íntimo de ti para cuando lo necesites. Date tres o cuatro vueltas completas sobre todas las posiciones para que todo quede bien incorporado e integrado.

Finalmente descansa, y relájate puesto que acabas de realizar un gran ejercicio que podrás repetir cuando te apetezca con el mismo o con otros sueños que desees llevar a cabo.

Tener dinero no es gratis

Parece sencillo pero para muchos no lo es. Quien tiene dinero tiene un conjunto bastante numeroso de obligaciones que a menudo pasan desapercibidas y que parecen de menor orden. Además de las que ya se han apuntado de ser flexible y permanecer siempre atentos a los cambios que se van produciendo, hay además otras condiciones que una actividad lucrativa requiere. Una de las más complicadas para muchas personas es la de hacer lo que se debe hacer y no lo que se desea hacer.

Esto, que a priori parece tan sencillo, se convierte para muchas personas que emprenden el camino de una actividad o un negocio en una dificultad insalvable, puesto que si algo deseamos los humanos es destacar, ser diferentes, ser reconocidos, hacer lo que yo pienso, creo y como creo que se deben hacer las cosas y muchas veces acaba siendo un factor que incide en el fracaso de los proyectos.

Si quieres que las personas te paguen por lo que haces, debes conseguir hacer cosas, sean bienes o servicios, que sean de su interés, hacerlas tal como a ellas les gusta, sin que te quite la posibilidad de innovar, anticiparte, sugerir o cualquier otra cosa, pero sólo te pagarán por dos razones: por necesidad o por deseo. La gente paga el recibo de la luz porque no tiene otra opción, o porque las otras opciones son más complicadas que pagarlo. Si mañana les ofreces luz de otra forma, más económica o más eficiente, sin que tengan que hacer cosas complicadas, probablemente todos te comprarán. En cambio si les dices que tienen que invertir una cantidad que se ahorrarán en un tiempo, ya muy pocos te seguirán, y así con todo.

Ganar dinero implica hacer un conjunto de cosas de una determinada forma, hacerlas para muchas personas y hacerlas de forma que a ellas les guste, les satisfaga o las necesiten. Por ello, la flexibilidad, la búsqueda de lo que conviene a los demás es tan importante, para que muchos de ellos quieran comprar tus productos o servicios.

Está bastante extendida la creencia que los que tienen dinero están siempre de vacaciones, nunca trabajan y no se ocupan de nada, cuando en realidad una persona que gana dinero suele ser una persona muy centrada en lo suyo, en su empresa o su negocio y casi siempre pendiente de qué

¿Por qué no ganamos dinero?

puede hacer para mejorar lo que está haciendo, puesto que sabe que la falta de atención y de acierto en ofrecer lo mejor a sus clientes suele ser la clave para que otro le arrebatase los clientes o incluso su participación en el mercado. Es por ello que con anterioridad se afirmaba que el dinero es un hábito en aquellos que más lo disponen.

Muchos de los proyectos o negocios que se intentan implantar y no consiguen ningún éxito es por estar orientado a “mis intereses”, a “mis necesidades”, a lo que “a mi me gusta”; y claro, quién te va a pagar por todo ello. La gente solo está interesada en si misma y por tanto comprará y pagará por lo que a ella le interesa y no por lo que le gusta a quien fabrica o suministra el producto o servicio.

Si eres una persona muy centrada en lo tuyo, en lo que a ti te interesa, no te extrañe que el dinero no se te acerque, puesto que cualquiera que te tenga que pagar querrá bienes o servicios a su medida, que le interesen, que le sean útiles o necesarios.

Una gran ventaja es hacer algo que te apasiona y hacerlo para otros a quienes les guste, de forma que desvirtuar por la satisfacción de los demás sea un placer para ti. Si se dan estas condiciones, podrás ser un afortunado en tu negocio o empresa, pero cualquier actividad suele conllevar aspectos que no nos son tan agradables. Todo tiene un precio.

El precio a pagar

Imagina que realizas un descubrimiento, algo muy simple. Lo patentas y resulta que una gran multinacional quiere adquirir la explotación de tu patente, ofreciéndote un pago inicial de 5 millones de euros y un pago anual de 2 millones, puesto que a ella le reportará una gran cantidad de ingresos como consecuencia del uso de tu patente.

Ante esta situación, piensa un poco en las repercusiones que esto tendría para ti. Te voy a plantear algunas preguntas para que al contestarlas puedas darte cuenta si podrías aceptar cambiar algunos aspectos de tu vida y como te afectaría, o como crees que te afectaría.

Si de pronto te convirtieras en millonario/a:

- ¿Podrías continuar viviendo en la misma casa que hasta ahora?
- Si tuvieras que cambiar de casa, ¿a dónde te trasladarías?
- ¿Qué piensas que dirían tus vecinos y personas cercanas?
- ¿Qué pensaría de ti tu familia?
- ¿Cómo explicarías esta situación a tus amigos?
- ¿Te sería fácil explicar tu nueva situación a tus personas más cercanas?
- ¿Podrías continuar teniendo los mismos amigos?
- ¿Cambiarías de lugares de compra de ropa, alimentación etc?
- ¿Necesitarías algún miembro de seguridad que te protegiera?
- Si tienes hijos, ¿aparecerían nuevas preocupaciones por sus relaciones, su seguridad, su educación, tendrían que cambiar de amigos, de marcas de ropa, de juegos, etc.?
- ¿Tendrías el dinero en tu banco habitual o buscarías tenerlo en alguna oficina más discreta en relación a tu entorno, para que no se supiera tu nueva situación?
- ¿Te parecería excesivo que tu percibieras tanto dinero mientras otros pasan precariedades?
- ¿Te sentirías obligado a realizar donaciones para liberar tu culpa por tener tanto dinero?
- ¿Considerarías justa la gran suerte que has tenido?

¿Por qué no ganamos dinero?

Y finalmente

- ¿Es mejor tener dinero o seguir como estás?

Todas estas preguntas seguramente te darán informaciones bastante interesantes para darte cuenta de por qué razones el dinero fluye o no en tu vida. Si existen muchas reticencias ante la posibilidad de disponer de mucho dinero, es posible que ello también opere para cantidades inferiores, pero cuando planteamos cantidades exageradas, a menudo, las limitaciones se hacen más evidentes.

Será bueno para ti contestar estas preguntas y reflexionarlas, para darte cuenta de si tu sistema está de acuerdo en que puedas tener mucho más dinero del que dispones actualmente, o bien hay muchas resistencias que no permiten que tu situación varíe en relación a lo que hasta ahora estás viviendo.

QUÉ HACER PARA GANAR DINERO

- 1º.- Conocerte, saber qué quieres y qué no quieres, en qué eres eficiente y en qué no, saber qué te limita y qué recursos tienes para salir de los límites. Crear la caja de herramientas para superar las dificultades que vayan apareciendo. Quitar los impedimentos que te impiden afrontar lo que desees: miedos, límites, fobias, imágenes limitantes,..
- 2º.- Definir objetivos claros, posibles y concretos, que dependan de ti. Atención constante a los objetivos, evaluación cada cierto tiempo, revisión de los objetivos para ver si han cambiado, constatar que estás en el camino de obtenerlos. Pensar en grande
- 3º.- Ideas claras sobre a qué te vas a dedicar. Diferenciar un negocio de una actividad. Cómo obtener ideas, cuáles te son afines. Revisarlo, investigar y preguntar hasta encontrar lo que te sea propicio.
- 4º.- Buscar ayuda y preguntar: asesores, mentores, otros emprendedores, empresarios. No confundir la relación entre amigos y socios, o entre socios y trabajadores. Preguntar a todo el que pueda saber. Internet: discriminar entre fuente de información y de confusión.
- 5º.- Evaluar lo que estás haciendo. Libreta de éxitos diarios. Felicitar por cada pequeño éxito y dar gracias por cada obtención. Habituar a ello y realizarlo siempre. Otorgarte premios por los pequeños éxitos conseguidos en el camino.
- 6º.- Definir el modelo concreto al que lanzarte. No debes renunciar a nada, pero los que tienen éxito no han tenido duda sobre aquello a que dedicarse. Si hay dudas no empieces.
- 7º.- Saber que hay que tener un mínimo de eficiencia en todas las áreas: Producción, Administración y finanzas, Ventas y Marketing, Relación con las personas. Detectar en qué áreas somos eficientes y en cuáles no. Formarnos sobre las que no somos eficientes o buscar personas eficientes en estos aspectos.
- 8º.- Ofrecer productos o servicios que sean válidos para un gran universo de personas - mujeres, enfermos, diabéticos, niños, hombres, cazadores.... Definir bien el producto, el sector al que te diriges, el marketing y la divulgación que realizarás, los precios a los que saldrán, la

¿Por qué no ganamos dinero?

distribución que utilizarás. Ofrecer productos o servicios que te apasionen para que el trabajo coincida con tu pasión y con tus mayores dones.

- 9°.- Verificación mínima mensual de que estás en la dirección correcta y de que obtienes los resultados de todo tipo esperados, como número de clientes, nuevas comunicaciones, producción esperada, o en su caso, causas y revisiones a realizar. Rectificar continuamente para mejorar aquello que ofreces y así beneficiar a tus clientes y a ti mismo.
- 10°.- Hacer números para comprobar que vas en la dirección propuesta. Los números no se dejan manipular. Comprobar que estás ganando lo que esperas. Buscar quien los haga si no sabemos hacerlos. Crear los indicadores que nos avisen de cómo van las cosas.

SOBRE EL AUTOR

Josep M^a Virgili i Cullell, nacido en Amer, se integró desde joven en actividades y empresas de diferentes tipos en épocas difíciles. Se formó en estudios mercantiles y fiscales para luego trabajar como empleado, directivo intermedio, consultor de empresas y, finalmente, directivo y empresario.

Ha dedicado más de 25 años a asesorar múltiples proyectos para la creación de empresas de todo tipo y a organizaciones sin ánimo de lucro.

Siempre interesado y comprometido en la búsqueda, aplicación y divulgación de modelos de alta eficiencia que ofrezcan mayor calidad de vida a las personas y de gestión a las empresas, su incesante proceso de formación le ha llevado a profundizar en diversas disciplinas, tanto psicológicas y comportamentales, en especial la Programación Neuro-Lingüística (PNL), como otras más metafísicas y espirituales, entre las que destacan el Vedanta Advaita.

Este libro contiene algunas ideas interesantes de estas y otras ramas del conocimiento así como aspectos propios de la experiencia del autor, ofreciendo así una original visión sobre un tema tan controvertido como es el dinero.

Si después de leer este libro lo consideras conveniente puedes realizar tu aportación económica a esta cuenta bancaria, cuyo titular es una Asociación sin ánimo de lucro dedicada a la ayuda de las personas.

Cta cte 2100 3724 19 2200050190