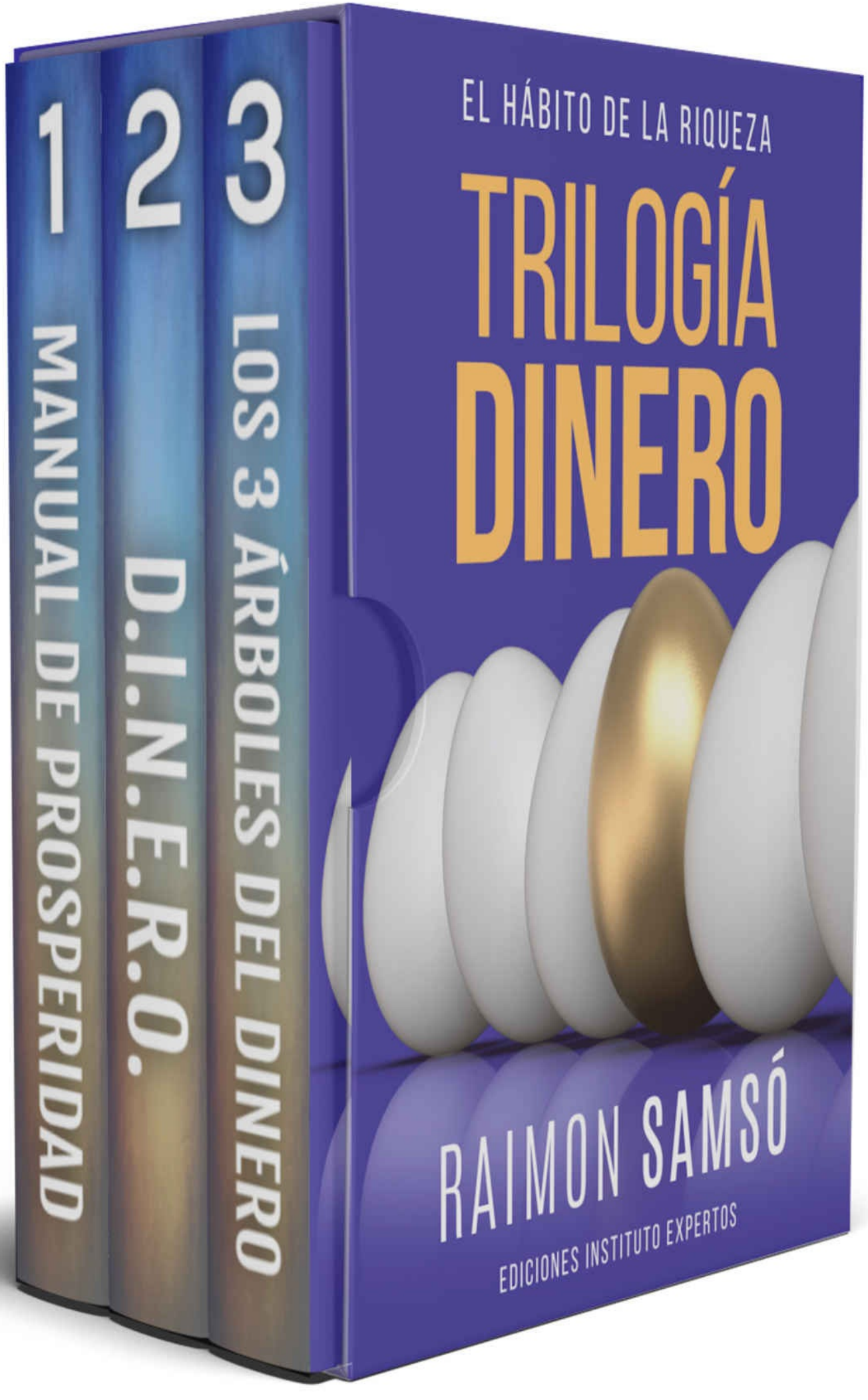

EL HÁBITO DE LA RIQUEZA
TRILOGÍA
DINERO
1 MANUAL DE PROSPERIDAD
2 D.I.N.E.R.O.
3 LOS 3 ÁRBOLES DEL DINERO
RAIMON SAMSÓ
EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

TRILOGÍA DINERO

EL HÁBITO DE LA RIQUEZA

RAIMON SAMSÓ



EDICIONES
INSTITUTO EXPERTOS



La transformación es superior a la información. Escribo y publico libros que transforman vidas.

No me conformo con libros que informen de algo que se olvidará -en su mayor parte- a los pocos días.

Pretendo la transformación del lector que, al convertirse en lo aprendido, nunca olvidará lo leído. No porque lo recuerde, sino porque lo es. ***Raimon***

A mi hijo Pol.

Allí donde está él, está mi corazón.



ÍNDICE

MANUAL DE PROSPERIDAD

Introducción

1. EL MIEDO ES POBREZA
2. EL UNIVERSO ESTÁ A TUS ÓRDENES
3. TÚ, A SOLAS, NO COSIGUES NADA.
4. HAZ QUE LAS COSAS SUCEDAN
5. SIGUE A TU CORAZÓN
6. LA PROSPERIDAD PROVIENE DE TI
7. SIEMBRA ABUNDANCIA EN TU MENTE
8. LAS PALABRAS CREAN REALIDADES
9. MENSAJES DE ABUNDANCIA AL UNIVERSO
10. EL PODER DEL PROPÓSITO
11. ABANDONAR NO ES UNA OPCIÓN
12. EL CORAZÓN SABE
13. EL MIEDO DESCONECTA DE LA PROSPERIDAD
14. AGRADECIMIENTO INFUNDADO
15. CADA CUAL CONSTRUYE SU SUERTE
16. NUNCA HAY NADA QUE PERDER
17. APRENDER PARA VENCER
18. A SER ABUNDANTE SE APRENDE
19. CREA EL HÁBITO DE LA RIQUEZA

D.I.N.E.R.O.

1. Mente Rica, Mente Pobre
2. El Gran Problema Financiero
3. ¿Qué es Libertad Financiera?
4. Anticipa tu Retiro ¡cuanto antes!
5. La Riqueza se hace en la Mente
6. ¿Cuánto Dinero quieres Ingresar tras Retirarte?
7. Ingresos por Inversiones
8. D.I.N.E.R.O. al por mayor, así lo hice yo

LOS 3 ÁRBOLES DEL DINERO

Introducción

1. El primer árbol del dinero
2. Cómo sembrar la primera semilla
3. El segundo árbol del dinero
4. Cómo sembrar la segunda semilla
5. El tercer árbol del dinero

6. Cómo sembrar la tercera semilla
Conclusión

VideoCurso
Mentoría con el autor
Otras Obras de Raimon Samsó
Otras Obras de Raimon Samsó
Conoce al Autor
Te pido un favor

MANUAL DE PROSPERIDAD

EL HÁBITO DE LA RIQUEZA

MANUAL DE PROSPERIDAD



EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON **SAMSÓ**

INTRODUCCIÓN

Muchos de los lectores de mis anteriores libros me han preguntado sorprendidos la razón por la que un economista escribe libros de crecimiento personal. Y la respuesta siempre es la misma: «¡No soy una profesión, soy una persona!».

Tras mi explicación, se quedan pensativos y no demasiado convencidos, o eso creo. Hoy les ofrezco a todos ellos una respuesta más elaborada: Manual de Prosperidad. Escrito con un enfoque en el que lo material y la espiritualidad se dan la mano, se reconcilian ante quienes puedan creer en su conflicto.

Siempre escribo desde la consciencia, esa es mi marca de autor.

En este manual, los lectores podrán descubrir que la realidad es un reflejo de la calidad de sus pensamientos. Y también que la prosperidad es un estado muy amplio que abarca todo tipo de abundancia: espiritual, mental y material. Comprenderán que lo que mejora todas las situaciones es utilizar las cosas y amar a las personas, y no a la inversa: amar las cosas y utilizar a las personas, como sucede con demasiada frecuencia.

Algunos amigos se comportaron como unos magníficos maestros para mí y provocaron este manual, al hacer me reflexionar sobre la mentalidad que hay detrás de la necesidad y la escasez, la prosperidad y la abundancia.

Cierta mujer que conocí –adorable y generosa– era capaz de conseguir toda clase de ingresos extras para pagarse sus caprichos y llevar una vida desahogada en apariencia; sin embargo, en el fondo sufría, pues no le llegaba

el dinero para pagar la hipoteca de su casa, de la que siempre debía varias mensualidades.

Un amigo muy apreciado –abrumado por la responsabilidad–, del que yo sabía que poseía sumas importantes en el banco y varias propiedades inmobiliarias, llevaba una vida sacrificada sin apenas compensaciones, y aún había algo más importante: ¡su mentalidad no reflejaba ni remotamente esa riqueza!

Ambas personas sufrían cierta insatisfacción debida a la contradicción entre su representación interna y su situación externa. De aquella mujer pobre que se creía rica y de ese hombre rico que se creía pobre, aprendí que la prosperidad es un estado mental. Y que lo abarca todo: dinero, salud, amor, bienestar, significado, felicidad… En caso contrario es prosperidad falsa: algo a cambio de algo más.

Yo lo quiero todo, y a la vez. Pedirse menos es no conocerse ni amarse a sí mismo.

Escribí este manual para todas las personas que viven en una situación semejante a aquellos dos. Y también para aquellos lectores que pensaban que llevar una vida espiritual –al margen de la profesión– no era posible aquí y ahora, dentro del complicado estilo de vida de nuestra sociedad cuando, en realidad, es lo que más necesitamos.

Raimon Samsó, autor

1

EL MIEDO ES POBREZA



Tal vez hasta hoy concebiste el mundo como un lugar lleno de privaciones y escasez en el que lo importante es lograr la máxima ganancia en el mínimo tiempo.

Quizás en algún momento aprendiste que es posible obtener algo a cambio de nada. Y que alguien deberá quedarse sin su parte para que tú puedas conseguir la tuya. Es decir, que cuando uno gana, otro pierde, ya que no hay suficiente para todos.

Hay quien logra hacer realidad sus sueños sin aparente dificultad, mientras que otros no consiguen levantar cabeza. Y entre ellos surge toda clase de conflictos cuando se trata de mejorar su posición.

Así parecen ser las cosas.

El miedo es ignorancia y la ignorancia es la peor de las pobrezas.

En un mundo como ése –gobernado por las leyes de la escasez, el mínimo esfuerzo y el egoísmo–, aprendiste a desconfiar de todo y de todos, pues consideras que si tú no dispones de lo suficiente es porque alguien te ha arrebatado lo que te corresponde...

Si así es como ves las cosas, no me extraña que a menudo sientas temor.

Y ahora es el momento de hablar claro: si no has experimentado una abundancia sobrenatural hasta la fecha es que has creado diferentes ilusiones que te apartan de ese estado de gracia. En este libro las identificaras y las disolverás.

Ha llegado la hora de soltar lastre y librarte de la mayor cadena que te ata a todo lo que no deseas experimentar: tu miedo. Ese es todo el problema al que te enfrentas. Es algo que se puede entender porque desconoces el significado real del Amor.

Desde este punto en adelante no podrás seguir pensado igual sobre la riqueza y el bienestar material y no material. Si tu vida va a cambiar será después de un cambio personal de profundidad. Por favor deja de seguir haciendo lo que hasta la fecha, no va a proporcionarte lo que anhelas.

2

EL UNIVERSO ESTÁ A TUS ÓRDENES



Si por un momento pudieras ver la lista de todos tus pensamientos diarios, te asombrarías. Incluso creerías que alguien llega a pensar por ti en tu mente.

Muchos de los argumentos dominantes que forman parte de tu repertorio mental, están expresados, con probabilidad, de un modo negativo. Para colmo, repetimos el noventa por ciento de los pensamientos de la víspera.

Y así cada día.

¿Entiendes por qué tantas cosas salen mal? La palabra «energía» es un buen término para definir el pensamiento. De hecho, todo cuanto hay en el mundo –tanto material como inmaterial– es energía que adopta distintos niveles de vibración. Cada pensamiento crea unas ondas similares a las que se forman sobre el agua cuando una piedra cae en su superficie.

Esas ondas son energía creativa en expansión y según sean los pensamientos, así serán las experiencias que crearán. Esa química del pensamiento acaba por determinar de algún modo la calidad de nuestras próximas experiencias.

Un pensamiento es energía que se mueve. Así pues, la vida no es ni más ni menos que la historia novelada de las representaciones interiores. En cierto modo somos los guionistas de nuestro propio culebrón. Somos víctimas y a la vez el origen de muchos de los problemas a los que nos enfrentamos; pero, por suerte, su solución está en nuestras manos.

> Los problemas son el camino hacia otra parte, a un lugar mejor que el que ahora ocupas.

Cuando las personas no obtienen lo que desean de la vida, en buena lógica se sienten defraudadas. Esa insatisfacción realimenta la limitación, a menos que se modifiquen las creencias, los pensamientos y las emociones que la sustentan. Si no puedes cambiar el mundo y a las personas –que no podrás –, corrige la forma en que los percibes.

El origen de tu bienestar financiero es el suministro abundante que procede de la Fuente. Y no el mercado, tu empleador, el banco central, o la bolsa e valores.

En cierto modo, eso es transformarlo ¡dentro de ti! «Cambia tu vida cambiando tu mente»: éste es, de todos, el descubrimiento más maravilloso. Compruébalo. Al modificar el mundo interno, el externo (lo que llamas realidad) se transforma, porque todo se acaba contagiando poco a poco de nuestros pensamientos. Las ideas nuevas y revolucionarias han hecho progresar a la humanidad a lo largo de la historia.

Y nos enseñan que la clave de cada descubrimiento consiste en contemplar el objeto de la investigación con nuevos ojos. Cuando la nueva idea es aceptada, cambia la mentalidad de una civilización entera y la humanidad progresa con ella. «Paradigma» es el modo en como ves el mundo. Y en cada cambio de paradigma transformas «tu mundo».

En un nivel más simple y personal, ocurre algo semejante. Parece demasiado sencillo como para que funcione, pero funciona. Ahora ya sabes que sólo si contemplas las cosas de un modo diferente a como las viste hasta hoy, te mostrarán aspectos por completo distintos a los de ayer.

Dicho de otro modo: no puedes esperar que ocurran cosas nuevas en tu vida si haces lo de siempre y eres el de siempre. ¿Ves dónde está el error? La mente actúa en un diez por ciento de forma consciente y en un noventa por ciento, de manera subconsciente. Pero si sabes focalizar tu pensamiento, modificarás tus creencias subconscientes. ¿Cómo darle instrucciones al subconsciente? Mediante la autosugestión: creyendo lo que deseas creer.

Usa las afirmaciones y repítelas hasta convertirlas en una verdad. Y cuando

aprendas a influir en tu subconsciente de forma que trabaje para ti, estarás multiplicando tus posibilidades. Serás capaz de generar prosperidad en todos los sentidos, y ello en virtud del principio que afirma que cada pensamiento repercute en quien lo ha elaborado.

Así, cuando aprendas a pensar en términos de abundancia, tu mente generará prosperidad. El subconsciente trabaja sobre el material que le proporciona la mente consciente. Acepta todo aquello que se le dice sin hacer distinciones. Y se limita a cumplir con su trabajo: vigorizar los pensamientos y transmutar su energía.

Sueña despierto, ensaya el éxito en tu imaginación. Las personas crecen de acuerdo con el tamaño de sus sueños. Y nuestra estatura espiritual crece con los pensamientos que ponemos en nuestra mente. Así pues, agranda tus sueños y colócalos en una gran pantalla.

Es el momento de revisar tu película preferida. Grandes sueños, grandes éxitos. Cuando aprendes a pensar y «aprendes a aprender», tus posibilidades se multiplican. Eso es algo que no nos enseñaron en la escuela. De casi todo lo aprendido cuando éramos pequeños puedes sacar la misma conclusión. Es como si te hubieran enseñado a reparar la lavadora, pero no a usarla.

¿De qué te sirve eso? No existe la acción de enseñar, sino la capacidad de ayudar a aprender. Trasladar los viejos conocimientos de una mente a otra no aporta nada nuevo al planeta; sin embargo, desarrollar las capacidades de las personas aflora su creatividad. Y el mundo avanza con ella.

Puedes leer muchos libros como éste, pero si tras su lectura no reflejas lo aprendido en los sucesos cotidianos de la vida, leer no servirá de nada. Tener pensamientos es muy diferente a razonar, al igual que memorizar es distinto de aprender. Es la misma diferencia que hay entre el pescado y la acción de pescar.

La cultura de las empresas ha cambiado, y hoy no se valora tanto a quien sabe muchas cosas, sino a quien es capaz de ponerse al día. Y esto es así porque en el mundo todo cambia con muchísima rapidez. En ese entorno, no cuenta tanto lo que hayas aprendido, como tu capacidad para adaptarte a lo nuevo. Lo importante no es «lo que sabes», sino «lo que haces con lo que sabes».

De hecho, las grandes compañías pagan muy bien a sus ejecutivos por «lo que hacen con sus conocimientos», y no sólo por «sus conocimientos». Con seguridad, tienes limitaciones de las que no eres consciente y te enfrentas a problemas sin saber que los estás afrontando. Cuando identifiques las dificultades que te encadenan, podrás empezar a librarte de ellas.

No puedes ir de un lado para otro arrastrando esas pesadas cadenas que te sujetan los pies. Los pensamientos, las creencias y las emociones –que albergan la mente y el corazón– definen el estado de conciencia de la abundancia y también el de la escasez. Es decir, todo aquello que establece la posición presente. ¿Sabes por dónde empezar?

Primero conoce tu estado presente, después define el estado deseado. Identifica los deseos de tu corazón. Y luego actúa para reducir la diferencia entre el estado presente y el deseado. El viaje más largo empieza con un simple paso. Podría ser que no llegaras, pero puedes acercarte mucho.

Fíjate en la Naturaleza: rebosa armonía. Y por ello la abundancia es la regla que se manifiesta de un modo sutil y casi milagroso. Desde el principio de los tiempos, la Naturaleza se las ha ingeniado para adaptar la vida del planeta a las situaciones cambiantes del entorno.

Cumple perfectamente con ese trabajo. Es inteligencia en acción. Esa sabiduría que lo dirige y organiza todo te abastecerá de lo que precises en cada instante. Ésa es su voluntad, pues no olvides que fue quien te dio un día la vida.

La abundancia del Universo se manifiesta en la energía creativa de la Naturaleza al ofrecernos cuanto necesitamos. Como formas parte de ella, tú también puedes participar en el proceso creador. «Algo hace no sabemos qué.»

Y gracias a ello, la vida se recrea en sí misma y no se detiene jamás. El pequeño planeta en el que nosotros vivimos es un oasis en medio del sistema solar. Si el hombre pretendiera crear algo parecido, simplemente fracasaría. Atiende al trabajo silencioso de la Naturaleza; verás que ofrece inmensas recompensas a quien sabe apreciarlas.

Reúnete a menudo con ella, pues tiene mucho que contarte:

- pasea por algún bosque,
- escucha sus rumores,
- abraza un árbol,
- toca el agua,
- huele la tierra,
- respira el cielo,
- cuenta las estrellas,
- y ponle tu nombre a una.

El universo está a tus órdenes. Y las instrucciones las recibe a través de tu imaginación. Lo que imagina tu mente es el puente que conecta el principio creador con su manifestación.

Todo eso es abundancia a tu disposición.

El mejor ejemplo de abundancia que conozco es el firmamento. No tiene principio ni final. No sabemos cuándo fue creado ni si algún día desaparecerá. Lo cierto es que nos pertenece a todos por igual.

La Naturaleza nos enseña que se puede poseer todo sin tener la propiedad de nada. Me gusta pensar que cada persona del planeta puede quedarse con una estrella… ¡y que aun así sobrarán! Creo que, al igual que su par en el cielo, cada ser humano brilla y parpadea con su propia luz.

3

TÚ, A SOLAS, NO COSIGUES NADA.



La prosperidad es un estado de la conciencia que significa mucho más que poseer dinero y bienes materiales.

Incluye tanto la riqueza exterior como la interior. Es un juego de la mente que te prepara para ganar una y otra vez. Y el único que puede crear ese estado eres tú mismo.

De hecho, la prosperidad es un término muy amplio que incluye todo tipo de abundancia: espiritual, mental y material. Y como tal, se manifiesta en todos los aspectos. Refleja mucho más que una situación financiera y por ello no puede reducirse a un saldo ni puede valorarse mediante cifras.

Podemos, por tanto, ser prósperos respecto a cualquier cosa.

El concepto de «prosperidad total» es un término muy amplio que comprende, entre otras cosas:

- la salud,
- el amor,
- el trabajo,
- la energía,
- el tiempo libre,
- la amistad,
- la alegría,

- el bienestar,
- el entusiasmo,
- la creatividad,
- la sabiduría,
- el buen humor,
- la gratitud,
- la armonía,
- la serenidad,
- la compasión,
- la paz interior,
- el dinero,
- etcétera.

La lista es tan larga como decidas.

De entre todas, nuestra mayor riqueza consiste en convertirnos en las personas que queremos ser y en vivir la vida que deseamos vivir o, dicho de otro modo, en alcanzar la prosperidad espiritual, que es, ni más ni menos, cualquier cosa que contagie el alma de felicidad.

El éxito es una escalera con muchos peldaños; en un momento determinado podemos dar un traspié y rodar por ella, aunque también puede conducirnos a lo más alto. Pero durante el tiempo que estés en este planeta, lo fundamental es el amor que puedas ofrecer a los demás, mucho más que tus subidas o bajadas por esa escalera.

El éxito es un proceso y, como en todo proceso, primero establecemos un objetivo y un plan de acción para, después, actuar y añadir emoción e ilusión.

Un suceso nos lleva a otro, una acción interfiere en otra y entonces ocurre algo de mayor importancia. Debido a esa sincronía, un acontecimiento provoca otro, de modo que no existe la casualidad. Así es como llegan los resultados, no por suerte o por azar. Todos experimentamos coincidencias de vez en cuando, pero sólo algunas son significativas; es decir, lejos de ser casuales tienen un profundo significado.

Las llamamos «sincronicidades».

Las coincidencias sincronísticas no pueden provocarse, nunca nos dejan

indiferentes, llaman poderosamente la atención, son a menudo simbólicas y ocurren en un momento en el que es necesario un cambio de rumbo. Las sincronicidades atraen a nuestra vida a las personas y los acontecimientos que necesitamos. El éxito no es un hecho casual, es un estado mental de satisfacción que debes crear día a día.

Por esa razón no es un destino, sino un trayecto más o menos largo. Y cuando alguien tiene prosperidad, está transitando por ese camino. De todos modos, debes saber que nunca se consigue nada a solas, aunque pueda parecerlo. La medalla que luce el ganador debería brillar en muchas solapas.

> Tú solo no consigues nada de la mayor importancia. Lo que vale la pena sucede a través de ti; y algunas veces, a pesar de ti.

El Universo colabora contigo proporcionándote las oportunidades, primero, y los medios, después. Cuando ocupas tu lugar en el Universo y haces lo que debes hacer, se produce una reacción en cadena y, por contagio, todo empieza a funcionar.

Si crees que tú éxito depende de ti, te deseo buena suerte porque vas a necesitarla. Y mucha. Te propongo delegar a la Fuente de la abundancia aquello que se te escape de tu control, que es más de lo que puedes pensar.

La prosperidad es una bola de nieve que crece y crece cuando haces que ruede. Cuando nos encontramos en una situación como esa, decimos que «estamos en racha»; lo que ocurre en realidad es que las sinergias, cuando trabajamos en equipo, se están multiplicando.

¿No te alegras al saber que no estás tú solo en esto? Nunca te permitas «morir de éxito»; recuerda siempre de dónde procedes. La arrogancia viene devuelta, en algún momento de la vida, en forma de una cura de humildad. Todos conocemos algún ejemplo.

Tampoco cometas el error de compararte con nadie más. «Mejor» y «peor» son, en todos los casos, unas etiquetas muy relativas. No se las pongas a ninguna persona. Cada cual tiene unas prioridades en la vida que son distintas a las de los demás. Las personas son diferentes. Y eso es lo que hace de nuestras relaciones algo tan interesante.

Creo más en la connotación espiritual de la palabra «éxito» que en la material.

Para mí, ese término representa la satisfacción que se siente cuando se atrapa un sueño, y no por causa del reconocimiento de los demás. El éxito inmediato no es algo frecuente. La antesala del éxito siempre es el trabajo organizado en un plan de acción eficaz.

Tampoco es fruto de un «golpe de suerte»; es más adecuado compararlo a la tarea que se realiza entre bastidores hasta que al final se pisa el escenario. Los espectadores asisten a la obra, pero nunca sabrán lo duros que fueron los ensayos.

No basta con desear.

Puedes desear con todo tu corazón llegar arriba, pero si no subes el siguiente peldaño seguirás al pie de la escalera. El deseo solo nunca es suficiente; es necesario, además, poseer el estado mental de la confianza y la convicción para promover un plan de acción con garantías. ¿Cuál es tu actitud? ¿Proactiva o reactiva?

Quien es proactivo tiene iniciativas y actúa. Es capaz de hacer y de conseguir que los demás hagan. Son las personas más valoradas en el entorno de las empresas que precisan crecer y prosperar. Una persona reactiva se limita a dejarse llevar sin modificar los acontecimientos. No se dirige a ningún lugar, va a la deriva y a remolque de los demás.

Quiero que sepas que nunca se pierde, a menos que se dé el juego por terminado y se acepte una derrota como definitiva. En la Bolsa, las acciones suben y bajan cada día; pero el accionista no pierde ni gana hasta que da la orden de venta. Atrapar los sueños no está reservado a unos pocos. No conozco a demasiados «cazadores de sueños», pero eso no significa que la veda no esté abierta para todos.

Lo que ocurre es que la mayoría de las personas suele abandonar tras el primer tropiezo. Se levantan de la mesa de juego y dan por finalizada la partida con una derrota. Dan el juego por terminado. Y se lamentan porque la vida les ha dado unas malas cartas. El del «abandono» es el juego practicado por la mayoría.

Una minoría sigue intentándolo después de una primera caída. Es la minoría que ha aprendido a levantarse una y otra vez; son las personas que continúan la partida, aun con malas cartas, porque les encanta jugar. Ya habrás adivinado que en esta metáfora «jugar» significa «vivir».

4

HAZ QUE LAS COSAS SUCEDAN



El éxito está precedido por una retahíla de pequeños fracasos.

Me gustaría poder asegurar que es de otro modo, pero no diría la verdad. Cuando las cosas marchan mal, no estás solo; Dios te está llevando en brazos para protegerte. Pero también desea que desde esa posición veas con claridad y perspectiva cómo transcurre tu vida para que puedas reflexionar.

Cada vez que te equivocas es debido a algún motivo. Revisa tu plan y verás que, cuando algo falla, no es por mala suerte o por desgracia. Estás pagando el peaje por haber tomado un camino equivocado. Y la vida te lo hace notar con un traspié. Ese tropiezo te prepara para otro nuevo intento, tal vez el del éxito. Un fracaso es el resumen de la información necesaria para mejorar el nuevo intento.

Por esa razón, siempre afirmo que un error es la respuesta correcta a una pregunta errónea. En un primer momento, toda adversidad parece un golpe definitivo, pero poco después se convierte en provisional a no ser que te empeñes en lo contrario.

La desventura y la fortuna pasarán porque en el Universo nada permanece. Al principio, los problemas se convierten en una montaña. Más tarde se encuentra el modo de escalarla. Siempre ocurre lo mismo: todos los problemas parecen mayores en un primer momento, pero después surge el modo de abordarlos y la montaña resulta ser una colina. ¡Y qué hermoso es el paisaje desde ahí arriba!

Perdónate por haber cometido tantos errores en tu vida; todos los cometemos. Incluye el verbo «fallar» en tu vocabulario y aprende a soportarlo, aunque no te acostumbres a usarlo. Y alégrate por el modo en que tus errores te han hecho crecer y prosperar espiritualmente. Las adversidades nos hacen más fuertes.

Yo prefiero cometer un pequeño error a no hacer nada. Actúa, aun a riesgo de equivocarte. No eres perfecto, ni llegará el día en que lo seas. No te obsesiones con la posibilidad de cometer un error y del fracaso ocasional. Por suerte o por desgracia, ambos llegarán en algún momento.

Si quieres ganar, tienes que fallar. Y cuanto antes mejor.

Piensa que equivocarse forma parte de la experiencia humana. Cuando eso suceda, sonríe porque no eres perfecto; los demás tampoco lo son. Muchas personas nunca se sobrepusieron a un primer golpe y aceptaron una primera caída como una derrota definitiva; sólo algunos volvieron a intentarlo, pues comprendieron que no acertar al primer intento es algo natural.

Poco después obtuvieron el éxito.

La lástima es que hay una enorme desproporción entre ambos grupos de personas. No te obsesiones si no lo consigues, pues también eso es para tu mayor bien. Revisa los deseos que se tradujeron en decepciones. Si fracasaron fue porque nadie necesitaba aquello; ni siquiera tú. Tal vez aún no, pero algún día lo comprenderás.

Nos equivocamos cuando el sentido de la dirección es inoportuno para nuestro proceso personal de aprendizaje. Sutil, ¿no es así? Cuando realizas tu elección, el Universo se pone en marcha para ofrecerte una nueva enseñanza: mueve pieza y espera tu reacción.

Quien posee una mentalidad próspera sabe que afrontará ciertas dificultades, pero también sabe que las resolverá en su momento. Conoce muy bien todos los errores que puede haber en una tarea porque los cometió –uno por uno– con anterioridad.

Alimentar la confianza en uno mismo es muy importante, ya que no importa

tanto el problema como el modo de reaccionar ante el mismo. Un problema afrontado con la actitud correcta es una dificultad casi resuelta. No siempre se gana, pero quiero que sepas que siempre se puede llegar a ganar. Todo es posible en su momento oportuno. Al fin y al cabo, hoy el hombre es capaz de realizar muchas cosas que hace algún tiempo eran imposibles.

«Imposible» es una palabra que desaconsejo utilizar. Cuando uno no sabe cómo hacer algo, acaba poniéndole la etiqueta de «imposible». Pero con el tiempo, aparece alguien capaz de hacerlo y, al poco, se convierte en algo normal, en «lo que todo el mundo sabe». Y así pierde esa ridícula etiqueta.

Cuando un atleta establece una plusmarca, en los siguientes entrenamientos surge alguien que la supera, y el resto de sus colegas no tardan en igualarla. Cuando lo «imposible» pasa a ser «posible», lo es para todo el mundo. Donde unos ven una imposibilidad, otros ven una posibilidad.

La mente próspera no parcela el campo de las posibilidades con palabras que limitan. Tampoco anda pidiendo a los demás, puesto que podría ocurrir que no escucharan, ni se arruga ante los inconvenientes. Hace que las cosas sucedan.

> Nadie sabe de lo que es capaz porque desconoce su verdadera identidad.

Y sí, es cierto: en ocasiones llegas el último a la línea de meta. Todos perdemos alguna vez. Pero, a veces, es bueno perder. Las cosas suceden por alguna razón. No ahora, pero en su momento sabrás el porqué. Así es la vida: unas veces se gana y otras se pierde. Y en ambos casos, casi nunca pasa nada. A fin de cuentas, lo que nos sucede es para nuestro mayor bien espiritual.

Como dice aquel conocido adagio: «Somos seres espirituales en medio de una experiencia material. Y no al revés, aunque pueda parecerlo»

5

SIGUE A TU CORAZÓN



¿Cuál es tu talento? ¿Qué harías si supieras que no vas a fracasar? ¿A qué dedicarías tu vida si tuvieras el tiempo y los medios suficientes?

¿Sabes en qué no puedes fracasar? En aquello que realizas con ilusión y entusiasmo, de manera que, al hacerlo, no tienes la impresión de estar trabajando. Así, descansas cuando tu cuerpo te lo pide, pero no porque te fatigue hacer ese trabajo. Sin embargo, si no disfrutas con tu ocupación, te escatimas gozo y también dinero, porque no estarás entre los mejores. Es escasez, lo mires por donde lo mires.

Cada uno de nosotros posee algún talento o cualidad, algo para ofrecer a los demás, por increíble que esta afirmación parezca. Todas las personas somos maestros en alguna materia; en ese sentido, poseemos un talento particular. Rescata tu talento y ¡brilla!

El cielo aguarda esa nueva estrellita que tú eres. Un sabio no sabe muchas cosas, pero sabe muy bien las que sabe. Nadie sirve para todo, pero todos servimos para algo. Tú sólo debes conocer tus habilidades y tus fortalezas, pues definen tu talento. A fin de cuentas, el talento no es necesariamente una expresión de las artes o las ciencias; consiste más bien en ser creativo en el día a día.

Talento es creación y amor cuando actúan conjuntamente. Descubre qué es lo que estarías dispuesto a hacer gratis toda tu vida y después conviértelo en una ocupación remunerada de la que puedas vivir. Tu más singular talento es la

expresión de lo que has venido a entregar a los demás y la «herramienta» que ha de hacerte prosperar en tu ocupación.

> Talento es sinónimo de prosperidad mental. Es creación, y la creación es abundancia para todos.

Al entregar tu talento, la vida te recompensa por ello y te premia con la satisfacción de ejecutar tu obra. Estás cumpliendo tu propósito vital y te centras en aquello que has venido a entregar a este mundo. Cuando ofreces algo genuino al mundo, te conviertes en cocreador.

Cada vez que combinas tu intención, tu propósito y tu entusiasmo, obtienes prosperidad porque haces lo que debes hacer. Ocupas tu lugar en el Universo. A veces, la vida te entrega una cantidad de dinero o hace que los demás reconozcan tu trabajo para decirte: «¡Céntrate en eso!». Así es como te anima a que sigas ofreciendo tu talento: recompensándote de nuevo. Es un proceso que se realimenta a sí mismo y que alguien llamó «la rueda de la fortuna».

Todos necesitamos recibir lo mejor de los demás. No te guardes tu parte porque entonces mi experiencia será incompleta. La prosperidad es un flujo que consiste en dar y recibir. Si rompemos esa reacción en cadena, detenemos el flujo de la prosperidad. La suma de talentos construye un mundo mejor.

Hasta el día de hoy, ha vivido mucha gente que ha entregado lo mejor de sí misma. Progresamos y prosperamos gracias a su aportación. Resulta increíble pensar en cuántas cosas hermosas ha sido capaz de ofrecernos la creatividad humana.

En resumen, conservamos su legado y disfrutamos de él; a él debemos, también, parte de la belleza de este día. Pero aún podemos mejorar el día presente. Y hacer, de éste, un mundo mejor. A cada paso que das en la dirección que te corresponde, el Universo te recompensa por cualquier riesgo que ello comporte y te garantiza el éxito; utilizas tu talento para tu mayor bien y recibes una recompensa por ello. De esa manera, generas abundancia en tu vida.

Pero cuando pones tu talento al servicio de la humanidad, tu alma prospera al generar abundancia para los demás. Y entonces avanzas una distancia infinita

en tu evolución personal. Ocurre así y algunas veces poco importa el cómo y el porqué; lo importante es que suceda.

Estos pensamientos están dedicados a todas las personas que quieran crear amor:

- Cuando plantas una pequeña flor, contribuyes a hacer del mundo un lugar más bello y colaboras en la expresión de la energía de la vida.
- Cuando regalas una sonrisa, creas otra que la devuelve. Estás añadiendo un poquito de afecto en este mundo.
- Cuando expresas tus sentimientos, estás redactando una «declaración de amor» por la vida que el Universo desea conocer.
- Cuando das las gracias por cuanto recibes a diario, te preparas para recibir de nuevo.
- Cuando ofreces afecto a quienes te rodean, haces de este mundo un lugar más amable y amigable.
- Cuando ayudas a los demás, expresas un conocimiento excepcional de lo que es la vida.

En resumen, cuando creas algo con amor, generas prosperidad para ti, para la especie humana y para el planeta. Crear es hermoso. Todos tenemos la oportunidad de ser creativos en nuestras relaciones personales añadiéndoles afecto. Es decir, creando amor en el más amplio de los sentidos.

Como ves, talento también significa expresar responsabilidad y contenido en tus relaciones. Me estoy refiriendo a establecer relaciones con alma. Ése es un talento sutil, aunque vital, en un mundo lleno de conflictos.

La creatividad es un milagro que inicia la Inteligencia del Universo y que deja en nuestras manos la posibilidad de concluirlo. Es como trabajar en los detalles de una idea original de Dios. En la medida en que desarrollamos sus ideas –los deseos del corazón que compartimos con Dios– nos acercamos a nuestra divinidad interior.

Sigue a tu corazón, te va a mostrar el camino de tus sueños.

Cuando liberamos la creatividad, estamos participando de una forma activa

en el proceso de la vida. En cierto modo, dejamos de asistir como espectadores a la experiencia de la vida para pasar a ser protagonistas. Hay algo profundo en este pensamiento que nos dice que «estar vivo» y «vivir» son cosas diferentes. No se trata de un simple juego de palabras.

Piensa que el tiempo necesario para crear es el mismo que transcurrirá si no haces nada en absoluto. Invertir tiempo en un proyecto no significa restarle tiempo a tu vida, sino vivirla de un modo más creativo y enriquecedor.

Cree en un sueño. Cada segundo que dedicas a tus sueños lo añades a tu vida. Pero recuerda que será necesaria mucha más transpiración que inspiración, porque la inspiración, para que dé algún resultado, debe encontrarte trabajando.

La inspiración es intuición en su aspecto más creativo. Y la intuición fluye en la medida en que se la escucha; en caso contrario, dejará de hablarte. No te importunará. Y eso supondría prescindir de una colaboración muy especial.

6

LA PROSPERIDAD PROVIENE DE TI



Elógiate por tu capacidad para pagar las facturas del mes. Cada una de ellas significa que alguien confió en ti y en tu capacidad para atenderlas en su momento.

La confianza es el elemento intangible de la riqueza. Cada vez que alguien deposita su confianza en ti, prosperas, pues obtienes una riqueza invisible. La vida también te concede «crédito» y te otorga la potencialidad de todas las posibilidades. No les defraudes. Ellos confían en ti, pero ¿y tú?

Las personas que confían en sí mismas tienen fe en su habilidad para obtener lo que precisan en cada momento. Se sienten seguras de poder alcanzar sus deseos, sea cual sea su posición de partida. Son capaces de prever la emoción, de sentirla como si fuera real, y luego eso sucede.

> La riqueza inversa procede de imaginar el resultado y después actuar en esa dirección.

Recluyen su dinero en cajas de caudales blindadas, donde está fuera del alcance de todo el mundo ¡incluidos ellos mismos! Tienen dinero, pero no para gastarlo ni tampoco para invertirlo. Lo encierran y así detienen el flujo de la abundancia. No lo disfrutan. Sólo lo usan para situarse por encima de los demás y para compensar su inseguridad. Pero aun así, tienen miedo ¡de perderlo! Estas personas tal vez sean ricas, pero no son prósperas. ¿Sabes por

qué? Porque se aferran a su dinero con la creencia de que si lo dejan escapar no volverán a poseerlo. Y así es.

En algunos casos, el dinero los hizo ricos momentáneamente, pero cuando gastaron su riqueza y ese dinero se puso de nuevo en circulación, volvieron a su posición anterior. Quien es próspero siente una seguridad que nada tiene que ver con la cantidad de dinero que posee en la cuenta bancaria, ya que confía en su capacidad para generar más cuando sea necesario. Su verdadera riqueza le sigue dondequiera que vaya porque forma parte de su equipaje mental.

La prosperidad capacita para ganar una y otra vez; eso es algo muy distinto a la riqueza. Quien tiene un saco de peces es rico, pero aquel que posee la habilidad con la caña de pescar es próspero. Expresando este pensamiento de otro modo: si posees dinero no tienes por qué ser próspero, pero si eres próspero acabarás teniendo dinero.

Elógiate por haber gastado tantísimo dinero. Eso te permitió mejorar tu calidad de vida y obtener comodidades. Si no lo hubieras desembolsado, alguien no lo habría recibido. Intercambiamos cobros y pagos.

Recuerda que tú lo recibiste un día porque alguien también lo gastó a su vez. La prosperidad es circulación: dar y recibir. ¿Tres ejemplos? Llamamos «liquidez» al flujo de riqueza porque representa circulación; las monedas tienen dos caras y dos significados: dar y recibir; y los contables llaman «circulante» a un flujo que se va para volver de nuevo. La abundancia es tal porque fluye. Un río es infinito mientras su curso no se detiene. La prosperidad es energía en acción que fluye como un río por nuestra vida; a no ser, claro, que insistas en lo contrario.

La mayoría de los problemas económicos pueden solucionarse no con una suma de dinero, como muchas personas creen, sino con una estrategia creativa: reduciendo gastos, buscando nuevos ingresos, aplazando pagos, compensando posiciones, obteniendo anticipos, renegociando, etc. Es decir, con imaginación. Y quien cultiva su imaginación, suele hallar siempre una respuesta creativa y apropiada a cualquier desafío.

Los hombres de negocios con mentalidad próspera lo saben a la perfección y utilizan términos como opción, futuros, permuta, titulización, recompra...

Trabajan con conceptos cada vez más imaginativos, tras los cuales hay dinero, pero eso no significa necesariamente que manejen dinero.

> Cuando afrontes un problema económico pregúntate qué necesitas para resolverlo: ¿dinero o imaginación?

Existe un principio económico que afirma lo siguiente: «obtiene más quien pone su dinero a trabajar para él que quien trabaja para el dinero». ¿Cómo? Es simple: maximizando la satisfacción que produce y no pretendiendo una mayor cantidad de dinero. Lo que cuenta en la vida es el gozo con que se vive, ya que «sólo nos llevamos, de la vida, la vida que llevamos». ¿Ganarse la vida o ganar vida? Ésa es una pregunta difícil que cada uno debe responder. Todo es una cuestión de prioridades.

Ninguna cantidad de dinero puede comprar ni un minuto de tiempo. Eso es algo que ya sabemos. Del mismo modo, tampoco puede comprar felicidad, ya que felicidad significa, ni más ni menos, amor por la vida. A fin de cuentas, el concepto de valor es relativo. El valor de las cosas es algo muy distinto a lo que cuestan en realidad. Si algo vale el doble pero lo consigues por la mitad, mentalmente lo devalúas. Si no vale nada pero te costó muchísimo obtenerlo, lo revalúas en tu interior.

Si uno le pone un precio bajo a sus propias ideas, nadie se las comprará, porque no les reconocerán ninguna valía. Las personas prósperas añaden valor a su trabajo y eso los hace a ellos valiosos. Saben que la valía de lo que ofrecen es, por un lado, el doble del valor de su esfuerzo y, por otro, muchísimo más elevada que la valía de aquello que sabría hacer por sus propios medios quien lo compra.

Tu imaginación es creación, y puedes crear tanta riqueza como quieras. No hay nada que una mente abundante no pueda tener.

El entusiasmo es el reflejo de nuestra valoración de la vida. Y quien hace esa estimación eres siempre tú. Sólo tú puedes pensar en tu mente y sentir en tu corazón, porque solo tú puedes vivir tu vida. De entre todas, la valoración más importante es la que mide el grado de satisfacción que sientes día a día.

> La riqueza verdadera es un estilo de vida, no una cifra.

Dado que la prosperidad proviene de ti, es hora de desenmascarar el inmenso fake de que alguien priva de la riqueza a otros, cuando se enriquece. Nadie quita nada a nadie. Todo se lo da, o se lo quita, cada uno a sí mismo.

El 1% más rico del planeta no ha quitado nada al 99% restante de la población. Lector, tú puedes ser rico sin privar nada a nadie. De hecho, cuanto más ganes,. más riqueza derramarás en tu entorno, más motivación generarás en otros y más lecciones podrás dar a los que empiezan.

7

SIEMBRA ABUNDANCIA EN TU MENTE



Hace algún tiempo, “El hombre más rico de Babilonia”, de G. Clason, nos mostró siete modos para crear, conservar y hacer fructificar la riqueza.

1. El primer modo sugiere reservarse una décima parte de las ganancias. Un diez por ciento de los ingresos no desnivela el presupuesto de pagos, pero a largo plazo acumulará una suma destacada. Si gastas todos tus ingresos, no trabajas para ti, sino para poder pagar a los demás.
2. El segundo modo propone controlar determinados gastos, para lo que hay que diferenciar entre aquellos que cubren necesidades y los que no. El aumento del gasto crece en proporción a cómo crecen los ingresos, y no por un incremento de las necesidades. Pero si eres capaz de aumentar tus ingresos, sin aumentar en proporción tu dispendio, incrementarás tu riqueza.
3. El tercer modo asegura que el dinero es productivo en sí mismo, y, por tanto, el capital atrae al capital, a menos que se encierre en una caja fuerte donde no producirá más que polvo. Puesto que para obtenerlo es preciso trabajar, debes poner esas ganancias a trabajar para ti.
4. El cuarto modo establece la necesidad de protegerse de las pérdidas y de vaciar la bolsa más rápido de lo que se tardó en llenarla. Las personas se arruinan tras afrontar proyectos desproporcionados en relación a su capacidad económica. Extrema la prudencia en todas

tus operaciones.

5. El quinto modo consiste en tomar aquella décima parte –el diezmo– que se reservó, para invertirla en propuestas poco arriesgadas y diversificadas. No debes apostar, sino invertir.
6. El sexto modo señala la conveniencia de asegurar el flujo de riqueza cuando la fuente de ingresos se seque. Es preciso guardar una parte de los ingresos para entonces y prever las necesidades que se producirán en la última etapa de tu vida.
7. El séptimo modo afirma que es conveniente prepararse para mejorar en el trabajo que proporciona los ingresos: hacerlo mejor, buscar la excelencia y redefinir constantemente la calidad. Quien aprende cada día y se esfuerza en realizar mejor su oficio, prosperará.

De los siete principios, el último es el más importante puesto que revela que el secreto de la riqueza no está en el valor de lo que se recibe, sino en el valor de lo que se entrega. Desear ganar una suma es algo muy distinto a valer esa cantidad. Una cosa es lo que necesitamos y otra muy diferente lo que valemos. Hay quien necesita un aumento de sueldo, pero no lo vale porque no está dispuesto a realizar un esfuerzo adicional que lo justifique.

Eso es como pretender algo a cambio de nada.

Existen muchos ejemplos de personas que empezaron una nueva vida, con apenas lo puesto, en un nuevo país en el que hicieron fortuna. Nos demostraron que para hacer dinero no es necesario empezar con una gran suma. Tenían algo más valioso: la confianza en sí mismos y, por contagio, obtuvieron la de los demás.

> Empezar sin dinero es lo mejor que podría ocurrir, así compruebas que la riqueza procede del reino invisible.

¿Qué sientes con respecto al dinero? Cada pensamiento sobre el dinero lleva asociado un sentimiento. Unas veces, la sensación es de escasez, necesidad, angustia. Otras, de abundancia, confianza, seguridad. Presta atención, pues esas emociones son un pronóstico de cómo seguirán funcionando las cosas en el futuro inmediato. Reconcíliate con el dinero, pues representa tu prosperidad material.

El dinero es el símbolo del flujo de energía entre quien lo recibe y quien lo entrega. Ser espiritual y próspero a un tiempo no se contradice; puedes disfrutar de todas las comodidades y, a la vez, mantener intacta una honesta escala de valores. No hay conflicto.

El hecho de pensar en el dinero no es ni bueno ni malo, siempre que no te obsesiones. Todos pensamos en el dinero a diario: no sólo quienes poseen poco; también quienes tienen mucho. Otra cosa que hacemos cada día es manejar cifras, pero no dinero en un sentido literal y físico. ¿Algunos ejemplos? El sueldo y los pagos se reflejan y anotan en la cuenta corriente. Pagamos con «plástico» y cada vez llevamos encima menos dinero líquido. Además, últimamente movemos el dinero a través de Internet.

En consecuencia, cada vez visitamos menos la sucursal bancaria. Por todo esto, creo que deberíamos tener siempre una cantidad de dinero en efectivo a mano, para demostrarnos que poseemos liquidez. Y cuando compramos, es bueno usar billetes grandes, para que recibamos «la vuelta» generosa.

Imagina que se redistribuye todo el dinero del mundo a partes iguales entre todos sus habitantes. Todos tienen la misma cantidad de dinero. Pasa un año. Pasa otro año. Examinamos la posesión de dinero cada habitante del planeta. Y ¡oh! sorpresa, las cifras se ajustan a las de antes del experimento.

No es lo que tienes, sino quién eres lo que hará que conserves tu dinero. El rico se hará siempre más rico y el pobre se hará siempre más pobre. Porque el problema no es la distribución de dinero (eso es el efecto). La razón de las diferencias económicas está en las diferencias de mentalidades. La riqueza, y la pobreza, son dos estados mentales con consecuencias inevitables.

Cuando piensas como un hombre o mujer de negocios no puedes evitar ganar más dinero. Cuando piensas como un subvencionado, no puedes evitar perder dinero. Es por esa razón que el plan de Robin Hood (quitarle a los ricos para dárselo a los pobres) es un plan fracasado de ante mano.

Aumentas tu riqueza aumentando tu conciencia de abundancia.

Y no apilando billetes.

8

LAS PALABRAS CREAN REALIDADES



Haz lo siguiente por la mañana temprano: sitúate frente al espejo más grande que tengas en tu casa (por ejemplo, el del baño), puesto que necesitas verte sin limitaciones. Una vez allí, abre tus brazos y dile a la vida: «Estoy listo para recibir cuanto deseo».

¿Cómo te sientes después de hacerlo? ¿No resulta estimulante empezar así el nuevo día? Una vez más: «Estoy listo para recibir cuanto deseo». ¿No es maravilloso?

Acabas de dar el primer paso. Desde este momento, un proceso se ha puesto en marcha. Has enviado un mensaje al centro del Universo. Obtendrás una respuesta desde las estrellas. No te importe cómo ni cuándo: tú necesitabas aceptarlo y el Universo precisaba saber que estás abierto a recibirlo.

Por fin os habéis puesto de acuerdo. Añade otros gestos simbólicos a tu vida. Tu subconsciente los interpretará a la perfección y trabajará para convertirlos en una realidad. Después, los resultados van a superar las expectativas, cobrarán vida propia, vencerán cualquier obstáculo y se perpetuarán.

¿Es tan sencillo?

Sí lo es, aunque ello no significa que sea fácil, por la razón de que antes es preciso cambiar algunas creencias, lo que supone, a su vez, vencer una serie de resistencias naturales e intrínsecas. A ese primer paso, frente al espejo, le siguen otros. Realiza tus afirmaciones durante la jornada. Repítelas –en voz

alta o en silencio– cuando conduces, cuando te duchas por la mañana o cuando te relajas tomando un café:

«La vida me ha creado para que la viva en plenitud».

«Estoy abierto a recibir todo lo bueno de la vida».

«Merezco un pequeño milagro».

Cada una de esas afirmaciones es mucho más que una «tirita» sobre las viejas heridas del corazón. Actúa como una píldora de prosperidad y se convierte en un pronóstico del futuro próximo. Añade otras afirmaciones; elige aquellas con las que te sientas mejor. Construye de este modo tus propias creencias. Repítelas hasta fijarlas en el subconsciente. Especifica fechas y cifras. Utiliza en tus afirmaciones elementos que indiquen que se trata de algo gradual, pues de otro modo crearías inconsistencias, entre el estado presente y el deseado, que la mente rechazaría.

Por ejemplo, utiliza: «empiezo a», «cada vez más», «poco a poco voy», etc. y conjúgalas en el tiempo verbal del presente, ya que es el único que entiende el subconsciente. Afirmar significa hacer firme un propósito; es una auténtica declaración de intenciones. De hecho, las afirmaciones no son algo nuevo en tu vida. Todos las hacemos a diario –aunque sin apreciarlo– en nuestro diálogo interior. El diálogo interior tiene la misma voz que ahora está leyendo esta página.

A través del filtro del lenguaje, interiorizamos el mundo externo.

El lenguaje es el vehículo del pensamiento. Por esa razón resulta tan importante lo que expresa esa voz interior. Los problemas surgen cuando de manera inconsciente no filtramos los pensamientos que ponemos en nuestra mente, puesto que muchas de las afirmaciones de nuestro diálogo interior están formuladas en negativo.

Con frecuencia, contienen expresiones como: «no puedo...», «nunca...», «algún día...», «tengo que...», «pero...» o «debería...». Esos pensamientos son vías cortadas, callejones sin salida y direcciones prohibidas que impiden el paso. Y lo peor de todo es que se repiten casi a diario. ¿Ves dónde empiezan las dificultades?

Todos tus problemas empiezan en ti, en el ego que crees ser.

Trabaja en tu diálogo interior expresándolo de un modo constructivo. Tu subconsciente tomará nota y se pondrá manos a la obra. Encontrará la manera de hacer realidad los propósitos de la mente consciente. No le importa si lo que dices es real o no; lo acepta y, de alguna manera, prepara tus experiencias en consonancia.

> Las personas abundantes usan palabras diferentes a las que no los son. Usan un vocabulario semilla de riquezas.

De hecho, el subconsciente no trabaja con las palabras, sino con el significado que hay detrás de ellas. Afirmar también es lo que nos dicen los demás cuando nosotros lo aceptamos y lo creemos a pies juntillas. Revisa lo que llega a ti, puesto que no todo es verdad.

Mantén un diálogo interior constructivo. Después de todo, ya escuchaste un largo sinfín de afirmaciones negativas en boca de los demás o en la tuya propia. Cuando éramos niños, recibimos miles y miles de negativas. Todos esos «noes» programaron muchas limitaciones que todavía hoy se mantienen en el subconsciente y que se resumen con los tan socorridos: «no puedo», «yo soy así», «no puedo evitarlo» o «así son las cosas».

No permitas que nada ni nadie te haga sentir menos de lo que eres; ni siquiera tú mismo.

9

MENSAJES DE ABUNDANCIA AL UNIVERSO



En un plano muy sutil, existe un campo de energía inteligente al que nosotros podemos acceder. Ese campo ha recibido muchos nombres, pero lo que importa no es eso, sino cómo nos relacionamos con él. Cuando introduces un deseo en ese campo, se convierte en un pronóstico pendiente de los detalles.

Ese deseo –esa energía en forma de idea– es una auténtica «semilla» en el campo cósmico de la potencialidad. Para cooperar con la inteligencia de ese campo, debes manifestar un propósito que contribuya a tu mayor bien y al de los demás. Y es al alinear cada una de tus intenciones con tu propósito cuando recibes el perfecto, eficaz e inteligente apoyo del Universo.

Al combinar tu más elevado propósito con el amor por lo que haces y la confianza de lograrlo, obtienes una colaboración muy especial. El entusiasmo es una actitud emocionalmente inteligente que añade valor a lo que haces. Y cuando actúas empujado por el entusiasmo en lo que haces, eres invencible.

Un deseo combinado con la emoción, dirigido por la intención y la fe, avanza como si se tratara de una apisonadora. Si muchos de nuestros deseos quedaron en nada, fue porque después no hicimos ninguna cosa para que aquello ocurriera. Una idea en la que no se trabaja no avanza ni una pulgada. Así es como se traspapelan tantos y tantos proyectos.

Un objetivo debe ser lo más concreto posible. No olvides establecer una estrategia y un calendario. Ponles fecha a tus sueños. Piensa que un objetivo, sin plazo, no es tal. Es un deseo con muchas probabilidades de evaporarse. Y

recuerda que para darle alas a un deseo del corazón, aquél debe estar en perfecta armonía con el alma.

Las visualizaciones son una herramienta muy potente para trabajar en colaboración con la Inteligencia Universal. Ya conoces el significado de «visualizar»: prever la realidad a través del pensamiento creando en tu mente la realidad por adelantado. Siéntelo, vívelo como si ya fuera real. Ten fe en las posibilidades que tienes de conseguirlo. Seguro que a ciertas personas les gustaría sabotearlas; no seas tú quien les facilite ese mezquino trabajo.

Ejercítate en la visualización.

En primer lugar, relaja tu cuerpo y serena tu mente; visualiza tu deseo de la forma más real que puedas, e identifica la intención real que hay detrás. Imagina cómo te sientes cuando ocurre lo que deseas que ocurra. Eso es lo que le infunde energía y le otorga potencialidad. La «ley de la atracción» te aproxima a cuanto magnetizas con tus emociones. Acerca al presente el sentimiento que te producirá cuando ocurra. Si infundes la suficiente ilusión a tus deseos, éstos verán la luz, porque eso amplificará el poder del pensamiento.

Escribe tus deseos.

Llévalos en una libreta como si se tratara de un inventario del alma. El corazón está repleto de deseos. Éstos dan contenido y sentido a la vida. Son lo que tú esperas de ella. Detrás de cada deseo del corazón hay una intención que le confiere energía y que lo convertirá en una realidad. Pero recuerda siempre que un deseo sin una intención honesta, que le dé poder, es una petición vacía y egoísta que no va a prosperar. Hasta el día de hoy, tal vez bastó con guardarlos en el corazón. Pero hoy que los escribes con tu mejor caligrafía, de tu puño y letra, en un papel, eres consciente de lo que significan.

Utiliza frases breves y sencillas, términos positivos y claros para que los pensamientos se fortalezcan y adquieran cuerpo. Se ha demostrado que quienes escriben sus deseos son más propensos a alcanzarlos. ¿Cuál es la razón? La razón es que escribirlos multiplica por seis la memoria y estimula al subconsciente para que trabaje en el «cómo». El subconsciente se alía a tu causa y trabaja en silencio en ella. Escribe tu carta de deseos del corazón. Esa

misiva podría compararse al hecho de soltar las palomas para que volaran y su efecto es real aunque pueda parecer sólo simbólico.

> Decreta tu abundancia, y te digo que no hay poder en el mundo que se oponga a eso.

Una vez sobre el papel, percibirás que tus deseos son incuestionables. Muchas veces hemos dicho: «Es verdad, lo leí en…» porque sentimos que cuando algo está impreso es cierto. Cuando escribas tus afirmaciones, ten en cuenta que el «más o menos» no existe. Es sólo una expresión que se usa para salir del paso. Concédete un plazo de tiempo realista. No vale decir «cuando tenga tiempo». Eso supone esperar demasiado y la vida pasa a una velocidad de vértigo. Tampoco el muy manido «algún día» figura en ningún calendario. Tenlo presente, porque si lo que pretendes es conseguir «más o menos aquello, algún día de éstos», eso jamás sucederá, ya que es demasiado vago. Y tu deseo se desvanecerá.

> Estas tres herramientas, afirmar, visualizar y escribir los deseos del corazón, son el abecé del éxito. Combínalas. Y a partir de ese preciso instante, prepárate para los milagros.

No basta con esperar que las cosas sucedan por sí solas: hay que hacer que ocurran. Ser creativo, en cualquier aspecto, requiere actividad. Y tomar una elección: no involucrarse apenas o comprometerse hasta el final. Son cosas muy diferentes. Hay quienes no quieren comprometerse en un proyecto a menos que les reporte un beneficio seguro e inmediato. En general, prefieren eludir responsabilidades y no asumir compromisos. Trabajan con la «ley del mínimo esfuerzo».

Te propongo que adquieras contigo mismo un compromiso: redacta un «contrato de prosperidad» que deberás firmar y fechar. Luego revísalo cada cierto tiempo para recordarte el compromiso que estableciste contigo mismo. Tal vez ha pasado tiempo desde que dejaste tus deseos del corazón a un lado. Ahora es el momento de que los escribas en tu «contrato de prosperidad». Establece los términos, los plazos... Un deseo, con un plan de acción y un calendario, se convierte en un objetivo.

Escribe ahora tus deseos del corazón y ponles fecha.

CONTRATO DE PROSPERIDAD

Yo, _____, dentro de mi proceso de crecimiento personal, me comprometo a pensar en términos de prosperidad en el más amplio de sus sentidos. Para ello acuerdo creer, crear y crecer en los siguientes deseos del corazón:

1) _____

2) _____

3) _____

He decidido llevar a la realidad mis deseos del corazón y para ello prescindiré de viejas programaciones limitadoras.

Y estoy abierto a recibir y aprovechar las oportunidades que salgan a mi encuentro.

Firma: _____ Fecha: _____

Firma el documento.

Sonríe.

Ya verás lo que sucede…

EL PODER DEL PROPÓSITO



Un propósito trae luz a la vida. La enriquece, pues le proporciona un contenido tal que hace de la experiencia de vivir un acontecimiento gratificante. Sin un propósito bien definido, no surge la oportunidad, ni hay golpe de suerte capaz de conducirte al éxito. Vivir sin un propósito es como partir de viaje sin un mapa. Podrás llegar a tu destino, pero te perderás una cantidad increíble de detalles que son los que marcan la diferencia entre «ir y regresar» y «tener una experiencia».

Cuando te consagras a tu propósito, llegan las recompensas. Algunas de ellas son sutiles; otras, inequívocas; unas, inmediatas; las más, diferidas en el tiempo. Incluso las hay inesperadas. Pero siempre acaban por llegar.

Debes estar atento a todo cuanto sucede a tu alrededor. Y sobre todo, a las personas que se cruzan en tu camino, pues te traen respuestas. Así que espera lo inesperado. Incluso es posible que lo que aguardas no llegue en la forma que imaginabas.

Primero define tu sueño; después decide lo que estás dispuesto a hacer para obtenerlo y finalmente establece un plan de acción con un calendario. Acabas de enviar tu «carta cósmica» al Universo. Existe un «buzón cósmico» en el que depositamos nuestras cartas llenas de propósitos y peticiones.

Esas misivas no quedarán desatendidas y cada deseo del corazón se descodificará en su equivalente material. Ya has definido un propósito. Ahora siguen dos cuestiones importantes: quién te ayudará y con qué medios lograrlo. En primer lugar, el Universo que te envuelve e impregna vela por ti.

> Tu propósito es una carta que mandas al Universo. Prepárate para la respuesta.

Todo ese campo de potencialidad pura, que a la vez está influido por tus emociones, tus creencias y tus pensamientos, te ayuda. La interacción de ese campo inteligente y tu conciencia crea literalmente el mundo que te rodea. Trabajad en equipo y obtendrás mucho más de lo que conseguirías tú solo.

La respuesta ya está de camino.

Cada una de las intenciones honestas que introduzcas en ese campo inteligente de potencialidad buscará los recursos necesarios para convertirse en realidad. Siempre, claro está, que no se contradiga con el plan superior que compartimos para evolucionar como especie. Mantente conectado a la vida e influirás en ese campo de potencialidad.

Nunca estás solo. Estás siendo muy ayudado.

Cuando suficientes personas elevan su conciencia, el resto las acompaña en ese paso hacia delante. Aumenta tu energía: el mundo la recibirá y subirá un peldaño en la escala de la perfección. El individuo que avanza está empujando a toda la especie. Tal vez, y sólo tal vez, amanece porque suficientes personas esperan un nuevo día. En el Universo, nada hay más inevitable que una idea a la que le ha llegado su momento.

Hasta hoy, acumulaste algunas experiencias en que conseguiste nada a cambio de muchos esfuerzos. Reconoce que algo fallaba. Actuabas a solas o, mejor dicho, con el único apoyo de tu ego. Pero ha llegado tu gran momento.

Tienes que saber que, cuando la intención se alía con la ilusión, se activa un poder organizador infinito gracias al cual el «cómo» y el «cuándo» se resolverán justo en el momento en que te abras a recibir esa colaboración tan sutil y especial.

Es el *qué*, no el *cómo* ni el *cuándo*.

Los medios se te revelarán cuando sea preciso. No tiene que importarte cómo ocurre; simplemente, permite que ocurra. Cuando una pareja desea un hijo, sabe «qué debe hacer» para tener un bebé, sin embargo no sabría «cómo hacer» un bebé. Se trata de cosas muy distintas. Por suerte, la gestación la

dirige una infinita inteligencia: la misma que te apoya y te mantiene con vida.

En un cuadro, la pintura –los medios– no vale apenas nada, pero la forma en que está organizada sobre el lienzo puede valer una auténtica fortuna.

Los medios no son tan importantes como pueda parecer. Te preguntarás: ¿cómo no van a ser importantes los medios? Insisto, creo que no lo son porque la intención buscará y encontrará los medios, diseñará los detalles y proveerá de las circunstancias adecuadas.

Los medios son irrelevantes porque abundan y se ponen al servicio de los fines bendecidos.

ABANDONAR NO ES UNA OPCIÓN



Ya conoces a dos de tus mejores aliados: tu subconsciente y el campo de la potencialidad al que llamamos Inteligencia Universal.

Ahora mencionaré al tercero de tus aliados: tus semejantes. Aprende a estar en armonía con las personas de tu entorno. Recuerda que lo más importante de la vida son los seres que conocemos a lo largo del camino, ya que todo lo importante que nos ocurre tiene que ver con los demás. Tus semejantes te apoyarán siempre que entres en armonía con ellos.

Los corazones afines se reconocen y se amigan. Y entonces tienen la oportunidad de establecer el vínculo más importante entre dos seres: la confianza. Las energías que se aúnan producen sinergias que multiplican los resultados que se obtendrían en el caso de actuar a solas y por separado.

Merced a esas sinergias, uno más uno suman tres y, a veces, hasta cuatro. La armonía y la confianza entre las personas constituyen factores indispensables para generar abundancia, porque accionan el interruptor de las sinergias.

Hay otro concepto muy importante y que se debe tener en cuenta: la «empatía». Significa ponerse en los zapatos de otra persona, es decir, saber interpretar los sentimientos de los demás y, en consecuencia, aceptarlos, te gusten o no, de un modo sincero. Es la llave que abre los corazones más celosamente cerrados. Obra auténticos milagros. La cuestión no está en tratarlos como te gustaría que te trataran a ti, sino en descubrir cómo desean ellos ser tratados.

Tú ya sabes qué esperas de los demás, pero ¿sabes qué esperan ellos de ti? Ponte en su lugar y lo sabrás. Entenderás muchos «porqués». El líder es un auténtico experto en personas, que no sabe necesariamente todo cuanto hay que hacer, pero tiene claro cómo rodearse de quienes sabrán hacerlo y, además, los motiva.

Se muestra entusiasta con un proyecto y hace que cunda su ejemplo. En las organizaciones, las personas con un elevado coeficiente emocional –índice de la inteligencia del corazón– están en lo alto del organigrama, por encima de quienes poseen un alto coeficiente intelectual –índice de la inteligencia de la mente – .

Es tu turno.

Dispones de unas herramientas –visualizar, afirmar y escribir los deseos del corazón – con las que obtener maestría. Y cuentas con unos magníficos aliados –el subconsciente, el campo de la potencialidad y tus semejantes – con quienes interactuar. Ahora te queda lo más importante: realizar el trabajo que has venido a cumplir y a entregar a los demás.

De eso es de lo que trata la vida.

Cuando aprendías a andar, te caíste muchas veces. Si no te hubieras levantado entonces, hoy no sabrías andar y seguirías en el suelo. Te has caído –y con probabilidad volverás a hacerlo– no importa cuántas veces, porque te has levantado –y volverás a hacerlo– no importa cuántas veces más. Un árbol tarda su tiempo en crecer. Un bosque es algo más complejo.

Los cambios que planeas para tu vida también necesitan cierto tiempo y, sobre todo, requieren sembrar en tu mente aquello que deseas hacer crecer. Un bosque es un bosque gracias a muchos árboles. De la misma forma, el éxito es la suma de muchos pequeños aciertos y también de fracasos.

Has aprendido a perder y a ganar, a sobrevivir a tus decepciones, a superar el fracaso ocasional y a reponerte de las pérdidas. Sabes que cuando pierdes una suma, conservas tu habilidad para reponerla; es decir, cuentas con tu mentalidad próspera. En la vida, como en los juegos de mesa, no ganas ni pierdes más que absurdas fichas sin valor. Lo que cuenta en realidad es aprender a jugar mejor y a disfrutar haciéndolo.

> De hecho, siempre que he perdido, he convertido la pérdida en ganancia.

No te detengas en este momento en el que el crecimiento interior es tan evidente. Ten paciencia con la lógica confusión que siempre crea lo nuevo. Sin confusion no habría estímulo para el aprendizaje. Sé paciente y tenaz: eso te conducirá a tu oportunidad tras atravesar el tupido bosque de los inconvenientes.

La causa de fracaso más común no es la falta de capacidad o preparación, sino la tentación de abandonar a mitad del esfuerzo. En realidad, no somos víctimas de lo que llamamos fracasos; más bien creo que nos entregamos al abandono. Son cosas muy distintas aunque lleven a idénticos resultados. La historia está llena de abandonos prematuros llamados injustamente «fracasos».

Después, con el tiempo, surgió alguien que venía desde atrás con más impulso y culminó lo que nosotros dejamos a medias. La secuencia es como sigue: uno empuja y empuja hasta que está a un suspiro de tirar la toalla; pero en última instancia, resiste y no claudica. Y en ese momento ocurre el milagro. Si abandonas o flaqueas no lo conseguirás nunca; pero si ni siquiera lo intentas, entonces ya has fracasado.

Nunca abandones tus sueños, te pertenecen, te necesitan. Llévalos al mundo con amor, tal como unos padres sacan adelante a su hijo.

EL CORAZÓN SABE



Dime lo que piensas y te diré lo que obtendrás de la vida.

Si eres una persona positiva, el balance estará a tu favor; si eres negativa, el saldo siempre será deficitario. ¿Recuerdas aquel adagio según el cual la botella puede estar medio llena o medio vacía? Pues del mismo modo, la vida puede ser un vertedero abarrotado de botellas medio vacías o todo lo contrario.

Creo que ya sabes a qué me refiero. Lo que emites ejerce una fuerza magnética que actúa atrayendo a su idéntico; es decir, personas y situaciones afines. La ira se relaciona con la violencia; el desánimo, con la desesperación… Pero también el amor con la compasión; la alegría con la felicidad; la prosperidad con la abundancia…

El pensamiento crea lo que cree. Hace mayor, incluso agiganta, lo que captura su atención. La mente está construida de modo que convierte en realidad aquello en lo que focaliza su atención. Si piensas que no lo conseguirás, así será, pero si mantienes tus opciones, también estás en lo cierto.

Como siempre, tú decides. La mente interactúa con la Inteligencia Universal. Por medio de esa especial conexión circulan las preguntas –en un sentido – y las respuestas –en el otro sentido – traducidas a un lenguaje de energía y vibración llamado «intuición».

Me refiero a ese asombroso vínculo entre la mente humana y la mente

cósmica, a través del cual colaboramos en la fascinante aventura de la creación. Lo llamamos «tener corazonadas», porque provienen del corazón. Y el corazón sabe.

No pretendas nada que no ames y en lo que creas. Deja las preferencias y caprichos para otros, Tú enfócate en tu pasión que es la prioridad de tu alma. Cuando te mueves por amor, eres imbatible. Deja que el amor guíe tus pasos.

La intuición posee una rara inteligencia que nos asiste y que además acciona el interruptor mágico que nos conecta con la mente universal. Es una rápida zambullida del alma en la corriente universal del conocimiento. A través de la intuición, tu personalidad entra en contacto con tu alma y ésta, a su vez, con Dios. En esta reacción en cadena, llena de magia, llegan las respuestas a nuestras preguntas.

Pero la intuición requiere introspección y silencio. Y a veces hay tanto ruido en tu interior que no puedes percibir más que la confusión de ese alboroto. Resérvate unos momentos de silencio cada día para escuchar a tu corazón. Cierra los ojos y lo sabrás todo.

Escucha, las respuestas están por todas partes.

Creo que cuando Dios creó al ser humano, decidió comunicarse con él a través de la intuición. Las soluciones que el Universo propone son beneficiosas para todos, en un juego que podemos llamar «ganar-ganar» y no «ganar-perder».

En otras palabras, nadie debe perder para que otro pueda ganar. Por esa razón, es del todo imposible obtener la colaboración del Universo en algo que perjudique al prójimo. Eso sería un desatino impropio de su compasión y de su amor por todos nosotros.

Descuida, si ganas, nadie habrá de perder por ello. Si tú ganas, enseñas a otros a hacer lo mismo, les motivas, les enseñas, abres camino.

EL MIEDO DESCONECTA DE LA PROSPERIDAD



La vida está aquí para ti y para ofrecerte todo lo que necesitas de cara a vivirla en plenitud. Recuerda que viniste a este planeta para convertirte en una persona más completa y prosperar espiritualmente. Nada pretende que te quedes sin tu parte; tampoco Dios creó la escasez.

Más bien se trata de la devoción exagerada que siente el hombre por su ego y que llamamos egoísmo. Cierto que hay personas que viven en una situación precaria, pero no significa que en el mundo no haya suficiente para todos; significa falta de amor y de solidaridad.

El mundo contiene todo cuanto necesitamos. Y la vida apoya todos nuestros requerimientos ofreciéndonos el modo perfecto para satisfacerlos. El miedo a quedarte con las migajas de la vida es el error más grande de todos. En el planeta hay pobreza debido a que los unos despojan a los otros simplemente por puro egoísmo. No es que exista una escasez efectiva de recursos; en realidad, lo que falta es el amor que los distribuiría mejor.

La escasez de amor es una causa directa del desconocimiento de nuestra auténtica naturaleza y talla espiritual. La escasez de solidaridad es una confusión entre el «tú» y el «yo», lo «tuyo» y lo «mío»; y tiene su origen en una desarmonía. ¿Quieres algunos ejemplos de esa desarmonía?

- A veces te sientes solo; sin embargo, en el planeta hay miles de millones de personas que esperan recibir una sonrisa.

- Vivimos en la era de las comunicaciones; pero, sin embargo, seguimos sin hablar de temas importantes.
- Los gobiernos proclaman la igualdad de oportunidades; sin embargo el Tercer Mundo agoniza, con el único apoyo de las Organizaciones No Gubernamentales.
- Mucha gente sufre hambre; sin embargo, se queman cosechas enteras para mantener los precios en el mercado mundial.
- Hay gente que vive en la más absoluta ignorancia; sin embargo, nuestro nivel de conocimientos se duplica cada pocos años.
- Todos los gobiernos gestionan un gabinete de defensa al que, paradójicamente, dotan de sofisticados medios de ataque.
- Los países del hemisferio norte consumen el ochenta por ciento de los recursos mundiales; sin embargo, su población sólo supone el veinte por ciento de la humanidad.
- Ciertas personas buscan el favor o el amor de otras; sin embargo, no dudan en lastimarlas si no lo obtienen.
- Muchos dicen no tener tiempo suficiente; sin embargo, muy a menudo suelen desperdiciarlo lastimosamente.
- Tenemos un desempleo elevado; sin embargo, en el planeta hay una cantidad increíble de cosas por hacer.
- Los problemas de la humanidad piden soluciones globales y frentes comunes; sin embargo, los países se fragmentan, víctimas de sus diferencias locales.
- Nos interesamos por planetas tristes, desolados e inhabitables; sin embargo, envenenamos nuestro planeta Tierra poco a poco.
- Algunos se sienten tristes; sin embargo, no lo estaban antes de poner en su mente los pensamientos –fruto de una visión borrosa y desenfocada de la realidad– que provocan su tristeza.
- La violencia que practica el hombre contra el hombre se manifiesta con extrema brutalidad; sin embargo, en su protesta añade todavía más violencia.
- Llegamos con facilidad al espacio y a otros planetas; sin embargo, no llegamos al corazón de la persona que está al lado.
- El planeta resulta cada día que pasa más inhabitable; sin embargo, esto no era así antes de que los ejércitos se pusieran a sembrar minas antipersona o de que los especuladores arrasaran los bosques.

¿Qué estamos haciendo con nuestro planeta?

¿Dónde viviremos, si no es en él?

Todo eso es pobreza y falta de amor para el alma. Es ignorancia y egoísmo. El miedo te desconecta de tu prosperidad. Quien en su provecho desposee a los demás, construye un mundo minúsculo donde sólo cabe él y nadie más. Por esa razón, las personas egoístas están siempre tan solas. El egoísmo crea un desequilibrio en el flujo de la abundancia y en su distribución. Crea desarmonía. Rompe las reglas del juego de la abundancia y lo interrumpe.

Pero ante todo, siembra la peor semilla que pueda germinar en el corazón: la pobreza interior. Tal vez no conocías las siguientes leyes de un modo consciente, aunque quizás inconscientemente ya intuías cómo operaban:

1. La «ley del egoísmo» postula la innoble pretensión de obtener mucho o todo a cambio de entregar poco o nada. Crea un conflicto interior, debido al miedo a la escasez que convierte a cada persona en un rival.
2. La «ley del amor», por el contrario, te invita a dar sin esperar nada en compensación. Cuanto más des, más recibirás. Sólo el amor cumple esta premisa. A partir de ahí, obtendrás resultados milagrosos a cambio de esfuerzos aparentemente insignificantes.
3. La «ley de la prosperidad» te dice que es posible conseguir tus sueños, siempre y cuando impregnes cada pensamiento con la magia del entusiasmo y después lo alimentes con una determinación a toda prueba.

Si estás en armonía con lo que haces, actúa la «ley de la prosperidad». Y todos obtenéis más que actuando a solas. Si estás en desarmonía con los demás, actúa la «ley del egoísmo». Y todo sale mal sin una razón aparente. Si no sabes lo que quieres, pero crees que sí lo sabes, obtienes lo que no deseabas. Y entonces te sientes decepcionado. Eso es lo que estás creando.

Ya ves hasta qué punto te afecta lo que piensas.

AGRADECIMIENTO INFUNDADO



Para crear algo en tu vida necesitas creerlo antes en tu mente.

Conozco incrédulos que suelen afirmar «si no lo veo, no lo creo», cuando en realidad es así: «si lo creo, voy a verlo». En sus vidas, claro, no ocurren los milagros. La fe no es un término con significado estrictamente religioso. Es sinónimo de «energía». Cuando crees con total convicción, todos tus pensamientos concuerdan y se alían y entonces actúa la «ley de la autoprofecía cumplida», que afirma que un deseo impelido por la confianza se convertirá en un pronóstico de la realidad.

La fe mueve montañas, como ya bien sabes, pero la fe por sí sola no basta. Es el combustible que alimenta la acción, pero quien pisa el acelerador eres tú. Al principio desconfías de todo lo nuevo y estás alerta. Es algo natural. Pero cuando llegan los primeros resultados, aprendes a confiar.

En un primer momento, cualquier cambio resulta molesto y se parece más a una amenaza que a una oportunidad. Ya sabemos que las apariencias suelen engañar.

En este momento estás creando un estado mental de prosperidad nuevo para ti. Toma conciencia de él y haz tuyo su significado. Llegarán las maravillas. Aprende a confiar. La confianza es una herramienta potente y poderosa que va a proporcionarte un gran impulso a la hora de diseñar tu futuro.

¿Y sabes qué? Cada nuevo problema será simplemente un ejercicio para el alma. Permíteme utilizar una metáfora: un problema es abono y por eso los

problemas resultan muy desagradables. Pero por otro lado, el abono te ayuda a crecer. Los problemas también.

Cuando tengo un mal año, pienso que el siguiente va a ser infinitamente mejor, ya que toda esa montaña de abono me va a proporcionar una cosecha extraordinaria. Afronta los problemas con ánimo: tu vida mejorará. Y no te pongas las cosas más difíciles de lo que ya están.

Si padeces problemas, solo tienes un mal año. Eso pasará. Acepta que todos tenemos un mal año en la vida y no pasa nada.

Los problemas acuden a ti para que los resuelvas, no para que te preocupes, te lamentes y los hagas aún mayores de lo que son. El hecho de agradecer cuanto llega hasta ti es algo muy importante en la vida. Incluso puedes agradecer lo que no tienes y no deseas tener, como por ejemplo, un resfriado.

Por desgracia, ocupamos más nuestra atención en lo que no tenemos, olvidando lo que ya llegó a nuestra vida. En las empresas ocurre algo parecido: en sus continuas reuniones se habla mucho de los problemas, y no tanto de los logros. Eso las sumerge en un entorno hostil, lleno de enemigos y amenazas. Es lo de siempre: la botella medio vacía o medio llena.

Rico es quien necesita menos –aun aspirando a todo– y no quien tiene más, porque cuando no valoras lo que tienes, en realidad no tienes nada. No se trata tanto de conseguir lo que deseas, sino de que te guste y te siga interesando cuando lo hayas conseguido. ¿Entiendes ahora el significado real de riqueza?

Te sugiero empezar cada día con un ejercicio muy saludable, que consiste en dar las gracias por:

- el amor,
- la salud,
- la amistad,
- el trabajo...

Expresa tu gratitud a la vida y a la gente que te rodea. Esa emoción prenderá en sus corazones, se contagiará y así la recibirás devuelta en proporción. Cuando algo bueno llega a ti, prosperas. Entonces, tu «saldo» se incrementa

en tu cuenta personal y haces que la balanza se decante de tu lado. Al expresar tu agradecimiento, te abres y te preparas para recibir de nuevo.

A la Inteligencia Universal le gusta saber lo que aprecias para ofrecerte más. Quiere cubrir tus necesidades. Muéstraselas, expresa tus deseos y dale las gracias cuando los satisface; si no, parece que nada te interese ni te haga ninguna falta. La vida –que tanto te respeta– actuará en concordancia y dejará de ofrecértelo para no enojarte.

La era en la que vives te ofrece muchísimo, aunque tú lo veas como algo normal. Sin embargo, hace cincuenta años no lo era. Y hace cien, hubiera supuesto un auténtico milagro. Agradece el hecho de estar «aquí y ahora». Piensa que «allí y entonces» tus posibilidades habrían sido muy distintas. Si un hombre del siglo pasado hubiera asistido a este momento, habría creído que se trata de otro mundo.

¿Qué tal se te da agradecer lo que tienes?

Todos tenemos motivos por los que dar las gracias. Aunque sólo sea por el hecho de estar vivo. Piensa en la alternativa… Expresa tus necesidades. Si no lo haces, ¿quién conocerá tus deseos? Recuerda que la vida está aquí para ti. Y aunque no lo creas, te escucha y busca el modo de complacerte. Realiza tu petición. Puedes llamarlo oración si lo deseas.

El “agradecimiento infundado” es agradecer sin causa alguna, porque sí, y eso opera milagros. Atrae ventura y bendiciones. Los corazones agradecidos ya disfrutan de sus recomendada al margen de lo que suceda ahí afuera. Agrade sin causa, y tendrás mil y una para estarlo.

Gracias por todo y por nada.

Lo importante es cómo la expresas. Una petición formulada en un estado de crispación y temor es una oración inútil que se perderá porque carece de poder. Tampoco te aconsejo la repetición mecánica de frases sin emoción: es un ejercicio improductivo. Ya sé que debido a tu orgullo no te gusta pedir. O mejor dicho, que en su lugar prefieres exigir.

Con seguridad tu lista de exigencias es cada vez más larga; pero debes saber

que necesitas aprender a «preferir» en lugar de a «exigir». A menos, claro, que estés dispuesto a llevarte muchas decepciones. Recuerda: estás en tu derecho de pedir lo que más quieras, pero no de exigir nada en absoluto. Funciona así y tarde o temprano te darás cuenta de lo sencillas que resultan las cosas cuando conoces y respetas esta simple regla.

No te doblegues ante tus propias exigencias. Conviértelas en «intenciones», llámalas «preferencias» y comprobarás cómo, cuando no te sales con la tuya, el mundo no se hunde. Con anterioridad, mucha gente perdió la partida; sin embargo, cada mañana vuelve a salir el sol. Aquello ya pasó y nadie se acuerda de sus pequeños o grandes melodramas, porque nosotros estamos demasiado ocupados viviendo nuestras propias vidas.

¿Cómo dejar de exigirte tantas cosas? Sé más flexible, menos intransigente; quítale importancia a lo que no la tiene y dale su justo valor a lo que sí es importante. Con los años y la experiencia se nos aclara el cabello, y eso es el reflejo de una gran lección aprendida: «entre el blanco y el negro hay una extensa escala de grises».

A fin de cuentas, la vida no es ninguna competición en la que deba haber un ganador y un perdedor; no es un campo de batalla en el que haya que librar un conflicto tras otro, ni tampoco es un juego en el que se deba dirimir una ganancia o una pérdida.

La vida es la vida, y estamos aquí para vivirla conscientemente.

CADA CUAL CONSTRUYE SU SUERTE



A nadie le resulta difícil encontrar argumentos para posponer una tarea o para abandonarla a medio hacer.

La lista de excusas es muy larga. Entretanto, las dificultades nos buscan, esperan el momento idóneo y salen a nuestro encuentro. Las dificultades aguardan, agazapadas, su oportunidad para entrar en escena. Algunas personas tienen un arranque de caballo y unas paradas de mula. Se entusiasman con rapidez y de la misma manera se desalientan al cabo de poco tiempo.

No acaban nada. Empiezan muchas cosas y no terminan ninguna de ellas. Estas personas pasan más tiempo diciendo lo que van a hacer que haciéndolo. Por este motivo, muchos proyectos acaban en un extraño orfanato. Otros intentos no llegan a producirse por temor al fracaso y en especial a la crítica. Estamos en lo mismo: ¿qué es más importante: lo que uno hace con su vida, o la opinión de los demás? Yo ya tengo mi respuesta, y tú también.

A fin de cuentas, el tiempo que transcurre mientras haces algo es el mismo que pasará si no haces nada en absoluto. Eso es incuestionable. Y el tiempo que tarda en concluirse un proyecto en el que no se está trabajando es infinito. Eso es indiscutible.

En el camino, con certeza, aparecerán las dificultades para ponernos a prueba. En el trabajo, los problemas nos garantizan el empleo, puesto que si todo fuera sencillo, no necesitarían quien los solucionara. Perderíamos nuestros empleos. De hecho, el sueldo se fija en proporción al tamaño de los

problemas que hay que resolver. Tanto en el trabajo como fuera de él, la vida nos pone a prueba cada día. Y cada día quiere decir todos los días.

Otro error bastante frecuente es encomendarse a la suerte.

Dejar las cosas en manos de la fortuna o esperar que se resuelvan por sí solas es una estrategia con muy pocas posibilidades de éxito. Quienes entienden la prosperidad como un golpe de suerte, se sientan frente a la puerta de su casa a esperar el suyo. Por eso, el mundo está lleno de gente que aguarda con los brazos cruzados.

Para mí, un golpe de suerte es una oportunidad que hay que provocar, trabajando antes y después. Alfabéticamente, la palabra «sudor» va justo antes que «suerte». Y eso es lo que ocurre en todas las cosas: la suerte va precedida por el sudor

Por esa razón, cuando alguien está preparado tiene, en mayor medida que quien no lo está, lo que algunos llaman «suerte». Pero no se trata de suerte como tal: es una cuestión de preparación y oportunidad. Preocuparse no es prepararse, es visualizar la peor de las posibilidades y rechazar todas las demás. La preocupación bloquea la razón y no te permite identificar una oportunidad cuando llega; así es como lamentablemente se desperdicia. Quien está preocupado por un asunto, no está ocupado en él y por eso no se halla preparado.

Tener una gran idea sirve de poco si no se la traduce en su equivalente material. No basta con apresarla; después hay que expresarla. Todo el conocimiento que no se aplica a la práctica es estéril. Por eso mismo, estar muy bien preparado y no aprovechar la oportunidad cuando se presenta no sirve de nada. Debes tener en cuenta que ninguna idea es perfecta al principio.

Alguien dijo que las buenas ideas «vienen vestidas con el mono de trabajo». Eso significa que, lejos de ser irreprochables, hay que modelarlas hasta convertirlas en algo definitivo. Ese disfraz con el que se presentan suele provocar que sólo las mentes creativas las identifiquen como auténticas oportunidades. Las ideas se vuelven poderosas cuando se las magnetiza con el entusiasmo de trabajar en ellas.

Y si trabajar en ellas no provoca ninguna emoción, languidecerán víctimas

del desinterés y, poco a poco, con el paso del tiempo, quedarán enterradas en los arrabales de la memoria. Una idea que no se moviliza con un plan de acción se evaporará sin dejar ningún rastro y nunca verá la luz del día.

En el subconsciente hay una cantidad infinita de información y de buenas ideas. Ten confianza: las buenas ideas anidarán en la mente en el momento y en el contexto adecuado. La providencia tiende una alfombra para que las buenas ideas transiten por ella. ¿Solas? No, por supuesto. Tú debes ir detrás empujándolas.

Las ideas no están en la otra punta del bolígrafo o del pincel. Están en tu interior. Cuando vas a preparar una buena cena, no extravías tu mirada en el infinito mientras aguardas la inspiración que te ayude a encontrar los ingredientes. Vas al supermercado y llenas la cesta.

Con las ideas ocurre algo parecido: existe un supermercado de ideas en tu interior. Sólo debes escoger lo que necesitas. En todo el planeta, infinidad de personas están generando excelentes ideas a cada minuto. De algún modo, todo ese material está disponible en un nivel de conciencia compartida. Si aceptamos que nuestra especie posee una mente grupal común, es posible que las mejores ideas provengan de esa inmensa base de datos compartida.

Aguarda tu momento.

En el «entretanto» hay también mucho por hacer. Es un período de tiempo para formular preguntas y descifrar las respuestas; reciclar lo viejo y abrirse a lo nuevo; hacer limpieza y vaciar cajones. El «entretanto» es un período de tiempo necesario para prepararte. En la vida, los momentos favorables que exigen acción se alternan con los que requieren reflexión y espera.

Para saber que has tenido un bueno año es necesario haber tenido antes uno malo. Comprendes por contraste.

Hay días que son mejores que otros; es natural. También hay mañanas lluviosas y mañanas soleadas, la marea sube y baja... Pero cuando la mar no es propicia para pescar, el pescador se recoge para reparar la red y así se prepara para cuando llegue su momento.

NUNCA HAY NADA QUE PERDER



El primer intento a menudo falla.

Además, las personas sienten un pánico angustioso a la crítica. Y sobre todo a cometer una equivocación delante de los demás. Por esa razón, muchísimos primeros intentos ni siquiera llegan a producirse. Los segundos intentos son aún más raros. Y los terceros, casi inexistentes. Suelen olvidar que «a la tercera va la vencida».

Si te conformas, te encoges. La vida se estanca y se detiene o, cuando menos, fluye a trompicones. A veces piensas que tu momento nunca llegará, pero un día, una hora, un minuto después, por fin todo se resuelve. Resultaría lamentable abandonar la carrera en la línea de meta. Si te detienes antes de llegar, nunca sabrás qué te aguardaba al otro lado. ¡Y sólo por no haber dado unos pasos más!

> La mayoría de veces estás a un suspiro de conseguirlo solo que no puedes verlo.

Cada objetivo tiene su propio calendario. Unos se toman más tiempo y otros menos. Puede tardar, pero aun si llega después de cien intentos, obtienes mucho más de lo que conseguirías si desistieras tras la primera negativa. Muchas victorias deben su éxito al enésimo intento.

Evita tomarte un «no» como algo personal y no te enemistes cuando recibas una negativa. Todo el mundo tiene derecho a tomar sus propias decisiones,

aunque contravengan tus planes. Incluso si crees que la persona que te dice «no» se equivoca, no te enojes. Tu alma es demasiado grande como para que una palabra tan pequeña te inmovilice.

Y por otra parte, si crees que no, es que no; incluso antes de formular la pregunta. La respuesta está en tu mano. Existe cierta clase de gente que se encargará de intentar dinamitar cualquier idea ajena con posibilidad de prosperar. Sus censuras y críticas son reflejo de sus propios fracasos.

En el fondo, se trata de las mismas personas que aguardan sentadas a la puerta de su casa, esperando un golpe de suerte que nunca llega; algunas de ellas sólo se levantan de sus sillas para desbaratar el esfuerzo del vecino.

A veces, experimentas ciertas pérdidas para pasar a ganar acto seguido. Es cierto: todos perdemos en alguna ocasión y pasamos por ciertos altibajos. Quien se siente abatido porque perdió un amor, está rechazando nuevas oportunidades para amar y ser amado; y lo mismo ocurre con el dinero. Dejas marchar algo para, acto seguido, hacer lugar a lo nuevo. Sé que estás acostumbrado a retener y a exigir.

Sin embargo, es preciso aprender a desaferrarse y a dejarse ir. Eso no significa quedarse sin nada; soltar es liberar pero también es liberarse. A veces, son las cosas las que nos poseen, y no al revés, como pudiera parecer. La vida no está estancada: es un flujo, y eso es lo que la hace interesante.

Me gustaría que vieras las cosas de otro modo.

- En primer lugar, la experiencia de perder no te empequeñece; te convierte en alguien más grande.
- En segundo lugar, no resta; sino que suma –e incluso, a veces, multiplica–.
- En tercer lugar, ese paso atrás no te retrasa; en realidad, te da impulso y te catapulta al infinito.

Estés donde estés y ocurra lo que ocurra, estás avanzando. Seguro que a lo largo de tu existencia debiste hacer frente a las inevitables pérdidas que forman parte de la vida misma. Después, descubriste que tu pérdida dio paso a lo inesperado. ¡Cuántas veces algo nuevo llegó a ti, abriéndose camino por entre tus pérdidas y tus dificultades!

Hay una explicación: el Universo está operando, te echa una mano y se pone a trabajar para ti. Cuando pierdas, no olvides la lección. Interprétalo así: unas manos vacías se hallan llenas de lo que están a punto de recibir. Si esas manos hubieran estado agarrándose a quién sabe qué, no podrían acoger nada nuevo. En la vida se producen unas cadenas de casualidades que engarzan las pérdidas con las oportunidades.

A veces la ganancia es sutil e inesperada. Es cierto que las pérdidas son inevitables, pero por larga que sea la triste noche, cada día amanece de nuevo. Y no te consientas convivir con las pérdidas más de lo imprescindible. Una vez has extraído el jugo de su enseñanza, seguir exprimiendo la pérdida no conduce a nada. Lamentarse, tampoco.

El patrón del «pobre de mí» es una farsa de conducta que proporciona un rendimiento paupérrimo. En alguna página de este manual, has leído que la felicidad no tiene nada que ver con lo que ganas o pierdes, sino con tu actitud ante ambas situaciones. La alegría y la tristeza son la liberación de tus representaciones interiores, el modo en como valoras tus experiencias.

No se trata de cuánto perdiste, sino de cómo lo valoraste entonces y de cómo lo recuerdas ahora. Sonríe cuando recuerdes tus pequeños y grandes desastres del pasado. Eso disolverá las «moléculas emocionales» del trauma porque el subconsciente archivará de nuevo el recuerdo, sólo que esta vez le asociará una sonrisa.

> Lo que es tuyo no puede perderse nunca, no puede no estar en tu camino, te aguarda.

Quiero que sepas que ninguna pérdida es en real. Ya sé que esta afirmación contradice los esquemas que hasta hoy has manejado, pero ahora es el momento de realizar algunos cambios en tu forma de ver el mundo. Si no, ¿por qué empezaste a leer este manual de prosperidad?

APRENDER PARA VENCER



Preparación y oportunidad; el resto es una anécdota. Y cuando ambas se encuentran, eres del todo invencible. Prepárate a conciencia y espera tu oportunidad. Algunas veces, hay un auténtico overbooking de oportunidades, y todo el asunto está en saber escoger la adecuada. Incluso en algunas ocasiones llegarán disfrazadas de problema.

No se trata de ganar a la vida o a los demás. Sino de vencer a tu ignorancia, la cual es responsable de todos tus problemas. La ignorancia esencial es la que te impide ver que somos Uno con la divinidad que es pura abundancia. Solo el amor te permitirá vencer al miedo.

Y como siempre, sin las «instrucciones» para sacarles provecho. Ése es un detalle que depende de ti. Algunas oportunidades son minúsculas pero preciosas, como por ejemplo, ser feliz durante un segundo, recibir una ofensa para poder perdonarla, hacer una nueva amistad, estornudar para que te deseen salud, recibir una sonrisa, dos besos de despedida...

Las hay que llegarán por sí solas, aunque otras deberán ser provocadas. Habrá que hacer que las cosas ocurran, dándoles un empujoncito. Pero si no haces nada para que algo suceda, nada ocurrirá. Y por supuesto, no es honesto echarles las culpas a los demás o a la fatalidad; ello constituye una excusa muy manida.

Las oportunidades, cuando se presentan, exigen que se actúe con rapidez para que no escapen y se evaporen. Van en un tren que no se detiene y al que hay que subirse en marcha. Las oportunidades no pueden detenerse porque se

impacientan y entonces buscan desesperadamente a gente preparada que las reconozca y aproveche. La oportunidad perfecta no existe y raramente se presenta tal cual la esperabas.

Aguardar una ocasión tal y como la imaginas no es realista. Eso puede provocar que una buena oportunidad se pierda por un simple motivo de «maquillaje». La ocasión nunca es perfecta al principio, pero por fortuna puede llegar a serlo gracias al talento que consigue hacer más con menos.

Presta suficiente atención e identificarás tus oportunidades. Ningún tiempo como el presente ofreció tantas posibilidades. Por supuesto, sin objetivos no encontrarás ninguna oportunidad que case con ellos y pasarás por alto un sinfín de ocasiones porque no significarán nada para ti. Las oportunidades buscan personas que vean lo que los demás no ven.

> Prepárate, ese es tu trabajo: estar dispuesto. La oportunidad viaja a la velocidad de la luz a tu encuentro.

Cuando hablo de preparación no me refiero a nada que pueda aprenderse estudiando, sino a «aprender a aprender» y a utilizar de una vez por todas lo que ya sabes. Lo importante no es saber muchas cosas, sino saber qué hacer con lo aprendido.

Quien posee la «actitud» de aprender, prosperará; pero quien aun teniendo «aptitud» no demuestra disposición, nunca progresará. Cuanto sabes constituye tu equipaje mental; la intuición es tu brújula y los deseos del corazón son tu Estrella Polar. Ya puedes iniciar tu viaje.

Pero antes de partir, formúlate estas preguntas:

- ¿adónde me dirijo?;
- ¿cómo llegaré?;
- ¿qué me aguardará?;
- ¿y después?

Y una vez estés allí, disfruta.

La mayoría, cuando consigue lo que quiere, no lo valora lo suficiente y

muestra indiferencia. Pronto se cansa de tenerlo y vuelve a sentirse insatisfecho. Muchos sueños de ayer son hoy juguetes rotos en un rincón del desván.

Unos se desviven por el cuidado obsesivo de su cuerpo. Otros se mortifican construyendo una carrera profesional brillante. Invierten sus energías en ganarse la aceptación de los demás. Hay quien gasta todas sus energías en hacer que su patrimonio crezca y crezca. Cambian su tiempo para poseer más piedras y más ladrillos o para acumular más ceros en el saldo de la cuenta bancaria. Y a pesar de todo ello, como tú y como yo, únicamente llevan un vestido a la vez, duermen en una cama y comen tres veces al día.

Más allá de todo esto, hay quien entra en una nueva era de la conciencia al darles alas a sus deseos del corazón. Cuidan de su alma y elevan la calidad de sus pensamientos y emociones. Establecen relaciones con alma e invierten energía y tiempo en sí mismos para convertirse en alguien mejor. Son personas que cultivan su «inteligencia emocional» y están comprometidas con su prosperidad espiritual.

Inteligencia emocional es la capacidad para interactuar con otras personas a través del reconocimiento y respeto de los sentimientos, impulsos, etc. En definitiva, es la capacidad para asumir el equipaje emocional propio y sintonizar con el de los demás.

Hoy, ese concepto se aplica no sólo en las relaciones personales, sino también en las laborales y, en general, a todo. El déficit de esa inteligencia que se establece entre los corazones de las personas se considera como una limitación en las relaciones.

El tan sobrevalorado coeficiente intelectual, como índice que evalúa la inteligencia, ha sido superado por el coeficiente emocional. ¿Por qué? Porque las personas somos, ante todo, seres emotivos –con alma– y precisamos aprender a manejarnos con nuestras emociones, así como comprender las de los demás.

A SER ABUNDANTE SE APRENDE



Estás aprendiendo a ser diestro en el estado mental de la prosperidad. Este proceso de aprendizaje, como todos, tiene sus etapas.

La primera se llama «incompetencia inconsciente» y durante ella no sabes que no sabes. Es decir, ni te imaginas el significado de la prosperidad mental. Es una etapa inicial de desconocimiento absoluto; quien debe cambiar las cosas ni siquiera sabe que debe cambiarlas.

La segunda se conoce como «incompetencia consciente»; en ella reconoces tu estado de desconocimiento, pero no sabes cómo cambiarlo. Es decir, reconoces el anhelo y la incapacidad para atrapar tus sueños, pero no sabes cómo solucionarlo. Éste es el período en que más se aprende, dada la presión que provoca la insatisfacción, que puede ser productiva si sabes sacarle partido a tu malestar. Pero a la vez, en esta etapa es en la que más abandonos se producen por causa del desánimo.

La tercera es la «competencia consciente»; en esta etapa ya has aprendido y eres capaz de hacerlo de forma correcta, pero aplicando toda tu concentración cuando lo haces. Es decir, cada vez con más frecuencia piensas en términos de abundancia, pero a cambio de poner toda tu atención y todo tu esfuerzo.

La cuarta etapa se llama «competencia inconsciente»; en ella tu nueva habilidad es ya un hábito automático e inconsciente en tu vida. Ejecutas tu destreza con facilidad y sin ningún esfuerzo, conectas el «piloto automático». Tu mentalidad es próspera y catapulta tus propósitos sin esfuerzo aparente. Incluso puede parecer, a los ojos de los demás, que haciendo menos obtienes

más.

La prosperidad se aprende, como todo, y es una elección.

Una vez metabolizada, ya no es información, sino conocimiento, son actitudes y una mentalidad muy concreta, y poco después es tu forma de ser. Eres próspero y punto. Y ya no puedes dejar de serlo. Te convertiste en una persona próspera en un proceso de transformación personal. Y te es más sencillo vivir en la abundancia que en la escasez.

La prosperidad también es un estado interior que debe manifestarse en tu vida como un hábito. Cuando aprendes a conducir un automóvil, debes concentrarte en cada maniobra. Pero cuando ya tienes experiencia, conduces de un modo inconsciente y eso libera, en parte, tu tensión. Al respirar, no te das cuenta de que respiras. Es un hábito inconsciente y, por tanto, resulta más fácil hacerlo que no hacerlo. Eso es lo que ocurre con muchas cosas.

Y no temas:

- La diversidad de sentimientos –del desánimo a la euforia– que te acompañarán en tu camino. Completan tu maravilloso mosaico emocional.
- Cometer errores. Sacar provecho de los fracasos forma parte del proceso natural de aprendizaje. (Recuerda lo que ya hemos dicho acerca del método de la prueba y el error.)
- Los problemas que sin duda surgirán; ninguno es tan inabordable como parece en un primer momento. Llegan a ti para ponerte a prueba y hacerte crecer.
- Ser incapaz o no ser merecedor de alcanzar tus deseos del corazón. Nadie puede hacerte fracasar ni hacerte sentir menos de lo que eres, salvo tú mismo.
- Llegar tarde, quedarte sin nada o que otros te arrebaten lo que te corresponde, porque siempre hay suficiente para todos.

Toma conciencia de tu prosperidad espiritual, mental y material. Y ábrete a cuanto esperas de la vida. Lo que hoy deseas está buscando ahora, en este

mismo momento, el modo de llegar a ti: se está abriendo paso por entre tus experiencias para hacerse real en tu vida.

Al iniciar la lectura, estabas en el primer o tal vez en el segundo de los peldaños de esa escalera. Después de leer este manual, habrás alcanzado el tercer escalón. Y dentro de muy poco tiempo puedes estar en lo alto de la escalera...

Todo, como siempre, depende de ti.

CREA EL HÁBITO DE LA RIQUEZA



Tienes un e-mail en tu buzón de correo electrónico:

Para: lector@prosperidad.com

Asunto: Resumen de lo aprendido

Es tu turno.

Ha llegado el momento de pasar a la acción y de aplicar lo que has aprendido. Incorpora estas ideas, conviértelas en un hábito; así, poco después, los efectos de ese trabajo interior se reflejarán en todo lo que te rodea. Ten esta lista siempre muy a mano; pero no hace falta que pienses en ello en todo momento, porque lo importante es vivir el presente de un modo consciente.

Tu consciencia crea tu experiencia, como un sello se plasma en la cera. Esta no puede reflejar otra cosa diferente que el molde que le da forma. Ahora sabes de dónde proviene todo. Y la razón por la que nadie está en su situación financiera por casualidad.

¿Recuerdas lo aprendido?

- La prosperidad es un estado de conciencia.
- El Universo está a tus órdenes.
- Tú a solas no consigues nada.
- La vida, con su riqueza, está aquí para ti.
- La prosperidad incluye toda clase de abundancia espiritual, mental y

material.

- Tu vida actual es un reflejo de lo que piensas.
- El pensamiento crea lo que cree. Para crear, antes hay que creer.
- Si haces trabajar tu subconsciente para ti, multiplicarás tus posibilidades.
- Hacer más con menos es añadir valor, es decir: crear riqueza.
- La confianza de los demás es riqueza invisible.
- La ilusión es el componente mágico que crea los milagros.
- Una idea magnetizada con la ilusión es un pronóstico del futuro.
- Agradece tus errores porque fueron necesarios para tu aprendizaje.
- Da gracias por cuanto tienes y disfrutas hoy.
- La única escasez real es la escasez de amor.
- Sigue a tu corazón y haz que las cosas sucedan.
- Puedes pedirlo todo, pero nunca exigir nada.
- La prosperidad verdadera proviene de ti, no de otros.
- Practica el agradecimiento infundado.
- No se trata de conseguir algo o no, sino de que lo aprecies cuando lo tengas.
- Siempre se puede ganar sin que nadie tenga, por ello, que perder.
- Lo eres y lo tienes todo; nunca pierdes algo que ya es tuyo.
- La fe y la confianza son energía en acción.
- Las palabras crean realidades.
- La acción es el lápiz que plasma las ideas y las dibuja sobre el papel.
- No siempre se gana, pero siempre es posible ganar.
- Ninguna idea es perfecta al principio.
- La prosperidad es energía que fluye. Es dar y recibir.
- No interrumpas ese flujo.
- Una mentalidad próspera te capacita para ganar una y otra vez.
- La visualización y las afirmaciones son las herramientas más poderosas para cooperar con el Universo.
- Afirmar, visualizar y escribir tus deseos del corazón son el abecé del éxito.
- Ábrete a recibir todo lo bueno del Universo.
- Los problemas económicos pueden resolverse con imaginación.
- Todo problema parece que es mucho mayor al principio.
- No es posible obtener algo a cambio de nada.
- Ningún fracaso es definitivo a menos que así lo creas.

- La causa de fracaso más común es el abandono prematuro.
- Equivocarse forma parte de la experiencia humana.
- No importa cuántas veces caigas, sino cuántas te levantes.
- Nunca hay nada que perder.
- Expresa tus necesidades: la vida desea conocerlas.
- Lo que deseas conseguir está buscando el modo de llegar a ti: colabora.
- Los medios no son tan importantes como la intención.
- No existe la suerte, sino una infalible combinación de preparación y oportunidad.
- Presta atención e identificarás tus oportunidades.
- La oportunidad ideal y perfecta no existe.
- Las casualidades manejan un sofisticado lenguaje que es preciso aprender.
- Cuando todo encaja y sucede sin esfuerzo, estás en armonía con el Universo.
- El hecho de que el éxito sea tan poco común, se debe a la costumbre de abandonar tras el primer intento o a mitad del mismo.
- No hay fracasos, sino abandonos prematuros.
- Podría ser que no llegaras, pero puedes acercarte mucho.
- El talento es creación, y la creación es abundancia y prosperidad.
- El talento es sinónimo de prosperidad mental.
- Crear es hermoso: es amor por los demás.
- Cada propósito encuentra sus medios: el cuándo, el dónde y el cómo.
- Toda escasez tiene su origen en una desarmonía interior.
- La escasez es causa de una falta de amor, no de recursos.
- El miedo es pobreza.
- A ser abundante se aprende.
- Y recuerda que siempre, siempre, hay suficiente para todos.

Yo también recibí este *e-mail* hace años, no en mi ordenador, sino en mi corazón. Lo leí y me lo apliqué, el resto es historia.

Y entonces, sentí el impulso de escribir este manual de prosperidad. Desarrollé cada una de las afirmaciones del e-mail. Y éste es el resultado. Un

manual es un libro en que se compendia lo más sustancial de una materia. Espero haberlo conseguido. ¿Pero no hay más que saber? En realidad no. Hay mucho que desaprender, y tan solo una cosa que recordar: tú eres el poder creativo de la divinidad.

> Prosperidad es conexión, el resto es una anécdota irrelevante. Tú te das todo o te lo quitas.

El libro es tuyo: te pertenecen todas las ideas que contiene y también las que no acerté a incluir y que tú añadirás. No es necesario que aceptes todo lo que en él escribí, pero permíteme que te lo ofrezca.

Gracias por haber llegado hasta esta página en tu lectura. Ahora es tu turno, crea una vida abundante.

D.I.N.E.R.O.

D.I.N.E.R.O.

Mis 6 secretos para retirarme rico



EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON **SAMSÓ**

1

MENTE RICA, MENTE POBRE

¿Por qué sólo un 5 % de las personas accede a su retiro con los medios económicos suficientes como para no tener que preocuparse del dinero nunca más?

¿Qué saben esas personas que el resto, un 95 %, no descubrió durante toda su vida?

¿Cuál es su secreto, si es que tienen alguno?

Desde luego no es ningún secreto, encontrarás respuestas en este libro.

He estado enseñando a personas corrientes cómo conseguir resultados extraordinarios durante los últimos diez años. Pero he de advertirte que si durante la lectura de este libro te dices: «Eso ya lo sé» –o algo parecido –; pero no lo haces, entonces la libertad financiera seguirá siendo un secreto para ti. Este libro es el fruto de mi experiencia personal y la de mis clientes. Si has leído mis libros anteriores, sabrás que voy al grano y que no estoy interesado en hacer promesas poco realistas. Voy a ser claro desde el principio: anticipar el retiro no es ni fácil, ni rápido, pues no ocurre de un día para otro. Y, no obstante, te aseguro que es posible hacerlo antes de la cuenta, pronto, si cuentas con un plan ganador.

Una de las mayores preocupaciones de cualquier persona es convertirse en dependiente del Seguro Social y de la familia para poder sobrevivir en su vejez, en el mejor de los casos; o de la caridad, en el peor. La enfermedad y la pobreza durante la vejez son el temor de la mayoría. Para empeorarlo, las estadísticas de los economistas dibujan un futuro con una sociedad vieja,

pobre y enferma.

La esperanza de cualquier persona es mantener un nivel de vida similar al de antes del retiro para poder hacer todo aquello que pospuso para cuando dejara de trabajar. Me temo que su gran decepción será descubrir que, a pesar de disponer de tiempo, no tendrá el dinero suficiente para cumplir el sueño de un retiro dorado.

He escrito este libro para que te retires pronto, joven y rico.

El libro contiene el conocimiento que te permitirá adelantar el retiro y muestra principios básicos para crear tu libertad financiera. Estudia ambos detenidamente para deshacerte de un puesto de trabajo poco inspirador y mal retribuido, si ése es tu caso, y crear un sistema de ingresos diversificado. Aunque en realidad mi única intención es que cuestiones tus paradigmas limitantes sobre el dinero y conducirte a un estado mental de mayores posibilidades.

He escrito pautas sencillas que ya han sido expuestas con anterioridad. Recíbelas ahora libre de prejuicios. Son principios sencillos de entender, aunque sé que no son fáciles de aplicar. Te aseguro que los han empleado con éxito muchas personas como tú que un día se negaron a vender su tiempo en un trabajo anodino que, por otro lado, no les podía hacer ni ricos ni libres.

El cambio que estos principios te proponen va más allá de un simple cambio en lo que sabes o un cambio en lo que haces, te proponen un cambio en tu modo de pensar; es decir, en quien eres. Me gustaría que estuviéramos de acuerdo en que no es lo que haces, sino quién eres lo que marcará la diferencia entre dónde estás ahora y dónde quieres estar.

Sé que soy bastante radical exponiendo mis ideas, tal vez te sirvan o tal vez no, pero te aseguro que es lo que yo creo profundamente y, de todos modos, te lo ofrezco. Si alguna de las ideas contenidas en este libro te parece imposible, por favor, dale una oportunidad. Pretendo hacerte salir de tu zona cómoda, de tu madriguera. Sé que cuando acabes la lectura me lo agradecerás.

El libro es un «set de primeros auxilios» para economías exhaustas que desean generar la suficiente riqueza como para deshacerse de un trabajo anodino, que no conduce a nada, sin tener que esperar a la edad legal de

retiro, la cual se irá retrasando paulatinamente. Trata de cómo abandonar la pista lenta y entrar en la pista rápida hacia la prosperidad, de cómo hacer dinero «al por mayor» en lugar de «al por menor». Releer el libro creará un efecto que instalará un programa financiero ganador en tu mente.

Estaré a tu lado durante tu lectura para conducirte más allá de tus creencias limitadoras respecto al dinero y a los modos de ingresarlo. No permitas que esta lectura se convierta en un aprendizaje de conceptos teóricos. Para entender el significado real del concepto libertad financiera tendrás que crear la tuya. Para aprender a emprender tendrás que crear tus propias fuentes de ingresos. La propia experiencia es mejor que la mejor de las escuelas de negocios.

Espero que el material de este libro te enfoque hacia el futuro financiero que deseas. Su objetivo es orientar a las personas que no saben por dónde empezar a diseñar su retiro anticipado.

Quiero que seas libre, quiero que seas sabio, quiero que seas rico.

Y para ello deberás ser mente rica, no mente pobre.

Pasa la página y ¡empecemos!

Raimon Samsó, autor del best seller: El código del dinero.

EL GRAN PROBLEMA FINANCIERO

Retirarse es la gran preocupación

¿Cuántas personas conoces que tienen resuelto su futuro financiero en el momento de cese de su vida laboral?

¿Cuántos, tras una extensa actividad profesional, pueden disfrutar en la recta final de su vida de la tranquilidad que representa tener el aspecto financiero resuelto?

Es decir, personas que vivan con «preocupación financiera cero». Exacto… muy pocos.

¿Se convertirá la pensión de retiro en un asunto del pasado, es decir, en un hermoso recuerdo? La perspectiva futura no es nada esperanzadora: o bien no cobrar ninguna pensión (si no se acometen las reformas del sistema) o cobrar un mínimo (pero muy mínimo, de subsistencia, si se reforma el sistema actual). En el momento de la redacción de este libro, la mayoría de estados de Europa están planteando diferentes reformas, España incluida. Algunos países europeos ya han hecho los deberes en este asunto, no así España, que se ha quedado rezagada.

Cualquiera que sea la reforma del sistema de pensiones elegida por los políticos, tras una vida entera de trabajo sólo podremos aspirar a un mínimo, tan menguado, que en el mejor de los casos cubrirá los gastos más básicos de subsistencia. En ningún caso suficiente para poder vivir de la pensión sin tener que recurrir a la dependencia familiar, y ya no digo igualar los ingresos previos al retiro. Imagino que tú no querrás verte así.

En una o dos décadas, debido al retiro de la generación del baby boom, una parte significativa de la población precisará ingresos extras para complementar su pensión proveniente de la Seguridad Social. Al margen de los planes de los gobiernos, me preocupan más los planes que cada ciudadano tiene, o no tiene, sobre su retiro.

El gran problema es: ¿qué se está haciendo a nivel particular para garantizar el nivel de vida después del retiro? Respuesta: poco o nada. No hay tal plan, ni bueno ni malo. Rezar. Millones de personas esperan una solución financiera que proceda del estado para la última etapa de sus vidas, pero casi

nadie hace los deberes (diseñar su plan para el retiro). Todo el mundo desea una «retiro dorada», pero muy pocos tienen un plan ganador para conseguirla. Siguen soñando.

En los medios de comunicación se habla mucho del gran problema estructural de España, su elevado paro, pero nadie dice nada sobre reinventarse como profesional o trabajador. El síndrome del «parado compulsivo» –que vive del subsidio todo el tiempo que puede y más sin tan siquiera buscar trabajo – se contagia como una epidemia contagiosa que todos los gobiernos fumigarán tarde o temprano marcando un tope más estrecho.

Ahora mismo se subvencionan puestos de trabajo que están condenados a desaparecer en unos pocos años. Y las profesiones mejor pagadas son, en buena parte, ocupaciones que no existían hace cinco años. Alguien debería decirles al trabajador y al profesional que ciertos puestos de trabajo tienen los días contados, y que, por otro lado, hay muy buenas oportunidades si se deshacen de «lo suyo» o «lo de toda la vida», para abrazar nuevas ocupaciones.

España en concreto –y Europa en general– se enfrenta a una década de profunda reconversión laboral sin precedentes. La crisis no es más que el punto de partida para la reconversión a empleos de mayor cualificación para millones de puestos de trabajo de bajo valor añadido sin ningún futuro en la nueva economía global. El gran reto de la próxima década será reciclar a trabajadores con poca formación hacia trabajos de cualificación media o alta. España es uno de los países europeos con mayor necesidad de una reconversión laboral.

Un empleo de por vida, en un buen cargo bien pagado, se ha convertido en una idea absurda.

La buena noticia es que los nuevos empleos cualificados y de alto valor añadido compensarán los trabajos de bajo valor añadido que se perderán en algunos sectores como son: la construcción, la agricultura y la industria. Aunque el proceso se caracterizará por el paro estructural y endémico: el «pleno desempleo». Al final, ganarán en ocupación los servicios a las personas y empresas, y los trabajos creativos y todo lo que tenga que ver con las nuevas tecnologías y el talento aplicado. La profunda reconversión laboral que ha de afrontar España cambiará drásticamente el entorno laboral tal como

lo conocemos hoy. Clases decadentes: productiva, agrícola.

Clases emergentes: creativa, servicios

La clase creativa (concepto acuñado por Richard Florida) está constituida por: directivos, técnicos, profesionales, innovadores, creativos, diseñadores, artistas, entretenimiento, informáticos, ingenieros, venta alta, autores e inventores… que utilizan la creatividad como materia prima en sus trabajos. Tendrán mucho trabajo, poca competencia y excelentes ingresos.

La clase servicios, también emergente: sanitarios, administrativos, funcionarios, venta baja, limpieza, vigilancia, mantenimiento, cuidados domésticos, servicios sociales y comunitarios, restauración… como infraestructura de apoyo a la clase y economía creativas, aunque no estarán ni de lejos tan bien remuneradas.

Finalmente, tanto la clase agricultura: ganadería y pesca, como la clase productiva : construcción, reparaciones, transporte, minería, fabricación… retrocederán como fuente de empleo en Occidente y su remuneración irá a la baja en dura competencia con los países emergentes. ¡Oh!

El declive de la antigua clase productiva es consecuencia del declive de la economía productiva o industrial en Occidente. La era industrial forma ya parte del pasado en Estados Unidos, Europa, Japón… al haber ingresado de pleno en la economía creativa o la era del conocimiento.

Los derechos y el estado de bienestar de los que gozamos los países de la Unión Europea son un evidente logro social que, en el caso particular de nuestro país, pueden representar una cara factura cuyo coste puede incluso poner en riesgo la solvencia del estado. No digo que el estado de bienestar no sea deseable, que por supuesto lo es, pero quizá se nos ha ido la mano exigiendo que papá estado nos saque las castañas del fuego en casi todos nuestros asuntos.

Lo cual no es posible ni deseable. No es posible porque pone en peligro la caja de caudales del país; y no es deseable porque debilita a las personas al llevarlas a creer que tener todos los problemas resueltos es un derecho gratuito exento de deberes. El estado de bienestar será sometido a dieta por todos los gobiernos y quedará en los huesos sin un ápice de grasa tras los próximos años de austeridad espartana.

Europa ha vivido un paréntesis de crecimiento y bienestar sublime en los últimos cincuenta años pero ese período ha concluido para dar paso a otra realidad. Sí, hemos vuelto a la realidad tras vivir en una fantasía. Esa bonanza y crecimiento, por otra parte, y todo sea dicho, se consiguió a fuerza de un endeudamiento estratosférico y un nivel de consumo insostenible e insano.

En cualquier caso, el estado de bienestar y el sistema de la Seguridad Social son un fenómeno muy reciente (del siglo pasado, apenas hace un rato) y en ningún modo está consolidado ni garantizado para el futuro. No creo que desaparezcan pero sí pienso que les darán una vuelta de calcetín y evolucionarán a algo bastante diferente a lo que tenemos hoy. Y hay un motivo de peso: los números no salen. Las cuentas de los estados no cuadran.

Mensaje: cuida de ti (¡porque nadie más lo hará!).

El estado apoyará, desde luego, a aquellas personas con manifiesta incapacidad o exclusión social. Casos extremos. Pero el resto deberemos tirar del carro de nuestra economía y también contribuir a la común. En la extinta «era industrial», el estado garantizaba el bienestar financiero de los ciudadanos; en la «era del conocimiento», cada trabajador será responsable de su retiro; y por supuesto, de su salud financiera. Seguridad, trabajo fijo, pleno empleo, empleo de por vida, pensiones generosas, retiro garantizado… son conceptos obsoletos de otra era (la industrial) que han dejado de tener validez en la actual era de la información y el conocimiento.

La seguridad laboral se desmorona ante nuestros ojos: es un recuerdo del pasado.

Lector, quisiera tomarte por las solapas y sacudirte cariñosamente para que despertaras y diseñaras un plan para decidir cuánto dinero ingresarás en tu retiro, si necesitarás seguir trabajando o no a partir del retiro, con qué ahorros contarás para entonces, etc. Recuerda, quiero que seas libre, sabio y rico. Puedo oír cómo tu pensamiento pregunta si puedes elegir cuándo retirarte y con qué dinero. Bueno, ¡pues sí puedes elegirlo! (lo estoy gritando).

Otra cosa es la pensión legal de retiro del estado sobre la cual no tienes ningún control: no sabes si la tendrás, ni su cuantía, ni a qué edad la recibirás… En los próximos años, debido a la evolución de la demografía, los ciudadanos sufrirán severas reducciones en el sistema de pensiones y de

atención médica. Perdón, pero alguien lo tenía que decir.

Hay solución. Un profesional autónomo o emprendedor puede decidir cuánto ingresará y cuándo dejará de trabajar (aunque no cuándo se jubilará legalmente, ya que hay una edad mínima para poder hacerlo). Para que pueda dejar de trabajar, le bastará con tener asegurados unos ingresos pasivos y así poder retirarse antes de la edad legal (seguir cotizando, pero no trabajando) y asegurarse una pensión que sea poco o mucho siempre bien. De tal modo que una persona que ha hecho los deberes financieros puede decidir retirarse a los 60 años –tal vez antes – si cuenta con un buen plan para ello; aunque el gobierno le jubile legalmente a los 70 años, más o menos.

A la edad de retiro, que llegará a los 70 años tarde o temprano, unas personas deberán seguir trabajando más allá –mientras su salud se lo permita– para complementar su exigua pensión de retiro, mientras que otras podrán dejar de trabajar porque contarán con ingresos suficientes para no tener que depender de una pensión. La diferencia entre estar en un grupo o en el otro: contar con una estrategia, un plan ganador.

Quienes hayan desarrollado una buena estrategia para retirarse podrán hacerlo, el resto tendrá que trabajar de por vida. ¿Por qué? Porque las pensiones se reducirán progresivamente a una cantidad simbólica, o mínimo de subsistencia. Ésta es la razón que me conduce a afirmar que contar únicamente con la pensión estatal para el retiro es una estrategia perdedora.

¿Cuál es tu estrategia para tu retiro?

Dato: las estadísticas dicen que las personas de menos de 30 años tienen más fe en los ovnis, o en que Elvis Presley sigue vivo, que en la posibilidad de cobrar algo de la Seguridad Social.

En nuestro país se aplica el «sistema de reparto», en el que las personas que cotizan hoy están pagando las pensiones de los jubilados de hoy pero no sus propias pensiones futuras. La gran esperanza es que los hijos harán lo mismo por sus padres. Este sistema de reparto ha funcionado muy bien mientras la población crecía por la explosión de natalidad de las décadas de 1950, 1960 y 1970 (la generación baby boom), pero desde la década de 1980, la tasa de fertilidad ha descendido.

Las pensiones de retiro en España son de las más generosas del mundo, ya que se acercan al último ingreso percibido en la vida laboral. Y es obvio que no es el país más rico del mundo. En el sistema anglosajón, por ejemplo, la pensión se considera un complemento a los planes privados, una ayuda mínima de supervivencia.

Los números hablan por sí solos cuando bajamos al detalle. ¿Cuánto cobra hoy un jubilado? Dependiendo de varios factores, de promedio 861 euros al mes (la máxima 2.466 euros al mes, la mínima 557 euros mensuales). Las pensiones no contributivas quedan peor paradas: 339 euros. Lo que representa entre el 81 y el 50 % de lo que se ingresaba en el último tramo de la vida activa. ¡Es como salir de la clase media e ingresar en la clase precaria el mismo día del retiro! ¿Vale la pena trabajar toda una vida para semejante «logro»?

Si se echan cifras es fácil darse cuenta de que el sistema de pensiones español se dirige al colapso. De no mediar una respuesta contundente, nosotros lo veremos. Y oiremos la estridencia cuando caiga. La respuesta tiene consecuencias: retirarnos más tarde y/o cobrar menos pensión. Por eso afirmo que el concepto de retiro a los 65 años, para no trabajar nunca más, es obsoleto y ha caducado. La línea que separaba trabajo y retiro se ha hecho borrosa, imprecisa, variable, elástica...

En el futuro, no creo que haya una edad concreta para dejar de trabajar, estés

legalmente jubilado o no, es decir, al margen de la edad legal, y todo dependerá de si has ganado el juego del dinero o si aún no lo has ganado. Incluso a nivel legal, apuesto sin miedo a perder que la edad de retiro será flexible: una decisión, penalizada o primada, del trabajador.

Lo que sigue son siete hechos que te sorprenderán, son las siete razones del colapso inevitable del sistema si no se produce una reforma contundente:

- Hecho 1: natalidad que cae a plomo.
- Hecho 2: retraso de la entrada de los jóvenes en el mercado laboral.
- Hecho 3: tasas de paro elevadas y crónicas.
- Hecho 4: edad media de retiro actual prematura: a los 63 años.
- Hecho 5: retiro inminente de la generación baby boom.
- Hecho 6: esperanza de vida creciente.
- Hecho 7: ausencia de medidas que reformen el sistema de pensiones a fondo.

Aún hoy, hay quien cree que con pagar sus impuestos y cotizando a la Seguridad Social le bastará para tener derecho a una buena pensión y no es así. También hay quien considera que el estado no cobra impuestos a los jubilados, y tampoco es así. Demasiadas personas siguen creyendo en Santa Claus o en el ratoncito Pérez a la edad de jubilarse. Dentro de muy pocos años gran parte de la población estará jubilada y aumentar sus impuestos será una tentación que los gobiernos no podrán resistir.

España tiene la segunda población más vieja del planeta después de Japón. Una población envejecida significa una economía más débil y menor crecimiento.

No hace falta ni hacer los números; cualquiera puede darse cuenta de que el actual sistema necesita, no un ajuste, sino un replanteamiento de gran calado. ¿Tan difícil es aceptar que el actual sistema de pensiones español se ha agotado?

Entre la edad de bronce y 1900 –un enorme período de 4.500 años–, la esperanza de vida aumentó sólo veintisiete años. En los últimos cien años la esperanza de vida ha aumentado otros veintisiete años. Nadie sabe cuánto aumentará en los próximos veinticinco o cincuenta años, pero apuesto a que

mucho. Por ejemplo, Italia cuenta ya con más habitantes mayores de 60 años que menores de 20 años. En el resto de Europa y Japón las previsiones no son mejores: los mayores de 60 años son más del 20 % del total y van camino de ser el 33 % para 2050. ¡Un tercio de la población serán ancianos!

No infravalores el efecto de la creciente esperanza de vida en las finanzas.

Déjame contarte una anécdota. En 1889, cuando se fijó como edad de retiro los 65 años, la población era muy joven y la esperanza de vida era de 45 años. Fue Otto von Bismarck de Prusia quien hizo esta propuesta a sus conciudadanos sabiendo que raramente tendría que cumplir la promesa de pagar una pensión. La filosofía prusiana del canciller era producir soldados y empleados en cantidades masivas, gente a sus órdenes: carne de cañón para sus guerras y mano de obra para sus fábricas. Lamentable.

Estoy seguro de que ya sabrás que hoy la esperanza de vida en España está en torno a los 83 años y va subiendo (tú y/o tu pareja es muy probable que viváis hasta los 95 años, si no más). Europa envejece, y España aún más rápido, para convertirse en un continente de ancianos con expectativas de vivir muchos años. Lo que implicaría que las pensiones se alargasen treinta años cuando el sistema fue diseñado para pagarlas sólo unos pocos años.

Gracias a los avances de la medicina y la mejora de hábitos (fumar menos, beber menos, comer más sano…), hoy un 16 % de la población es mayor de 64 años, pero en 2020 será más del 30 %. Para empeorar los números, justo en ese año empezará a jubilarse la generación baby boom, que casi duplica a generaciones anteriores (esta numerosa generación tiene un handicap : se casaron más tarde que generaciones anteriores y tuvieron menos hijos de los que era habitual. Los boomers son muchos pero no han sido prolíficos). Por tanto, la tasa de natalidad ha caído al 1,1, cuando para reponer la población activa, según los demógrafos, tendría que doblarse al 2,1.

En el siglo pasado, los jóvenes entraban en el mercado laboral a los 22 años, mucho antes de lo que hacen los jóvenes hoy; por tanto, había más cotizantes en el sistema. Aquel escenario, incorporación temprana y esperanza de vida menor, hoy ya no existe. Peor aún, se ha invertido. Por esa razón, el actual sistema de pensiones es insostenible y tendrá que revisarse a fondo, ya que tal y como está estructurado tiene fecha de caducidad.

La crisis de 2009 ha hecho que aumentara el número de inmigrantes que han regresado a su país de origen, con lo que disminuyen los cotizantes al sistema sin que puedan compensar este efecto los nuevos inmigrantes que han llegado. Para empeorarlo, los inmigrantes vienen optando de promedio por los trabajos menos pagados y, por ello, suponen una contribución relativa menor al sistema de la Seguridad Social.

Además, preveo que en los años venideros muchos jóvenes deberán buscar su propio futuro laboral en países extranjeros con mayores crecimientos del PIB o en países emergentes debido a las grandes dificultades que afrontarán aquí para encontrar un trabajo estable y bien remunerado.

El problema de las pensiones no es un efecto directo de la crisis, en realidad estaba cantado, pero es cierto que la crisis lo empeora al aumentar la población que no trabaja y que, por tanto, no cotiza.

Las posibles soluciones que se están barajando, y que habrán de combinarse, para garantizar el cobro de una pensión son:

1. Sustituir el concepto de edad de retiro por los años cotizados. Se plantea valorar más las carreras largas y que quien cotice 40 años pueda jubilarse antes de la edad legal fijada.

2. Hacer convivir retiro con trabajar. El flexiretiro supondría hacer convivir una pensión de retiro con un salario de un flexitrabajo. Un retiro parcial (ser trabajador por las mañanas y jubilado por las tardes).

3. Terminar con el abuso de las preretiros en las que el estado ha de financiar el subsidio de paro, y, además, hacerse cargo de las cotizaciones sociales del trabajador. Y aumentar el mínimo de edad para jubilarse a los 63 años, con su correspondiente penalización.

4. Alargar la edad de retiro progresivamente de los 65 a los 67 años, y después hasta los 70 años para que el sistema resulte viable. Esta medida es tan impopular que los gobiernos la pospondrán hasta que sea inaplazable, antes de mitad de siglo. De este modo se retrasa la entrada de pensionistas en el sistema.

5. Ampliar el período para calcular las pensiones de los últimos 15 años a los 20 o quizás a los 25 últimos años cotizados y, paulatinamente, pasar a

computar toda la vida laboral, como recomienda la OCDE.

6. Aumentar los años de cotización mínimos necesarios para poder acceder al cobro de una pensión. Ahora con 15 años cotizados se cobra el 50 % de la pensión, con 25 años el 80 %, y con 35 años el 100 %; pero se propone pasar a 40 años cotizados para poder cobrar la pensión completa.

7. Aumentar los impuestos de los contribuyentes para pagar la fabulosa factura de la Seguridad Social. Y financiar las pensiones no contributivas con impuestos en lugar de hacerlo con cotizaciones como hasta ahora.

8. Elevar los máximos de cotización.

9. Complementar el retiro público con los planes privados de retiro y aumentar las cuantías que pueden invertirse. Mejorar la fiscalidad de las aportaciones de las empresas a los planes de pensiones de sus trabajadores y fomentarlos.

10. Permitir que más inmigrantes lleguen al país para que coticen al sistema de la Seguridad Social.

11. Reducir las percepciones de los futuros jubilados a un mínimo esencial de subsistencia.

12. Bonificar a aquellos cotizantes que salgan más tarde del mercado de trabajo y penalizar a aquellos que anticipen su retiro a la edad mínima legal de retiro. 13. Sustituir el sistema de reparto de la Seguridad Social actual por uno de capitalización.

Las reglas del retiro han cambiado y lo seguirán haciendo en los años venideros. Habrá que bajarse de la nube en la que estábamos instalados. La reforma buscará mejorar la sostenibilidad y la equidad, dos cosas de las que el actual sistema carece. Lo más probable es que se retrase la edad de retiro o retiro y que se baje la cuantía de la pensión a recibir. Pensiones más reducidas en un sistema menos generoso que el actual (el sistema de pensiones español es, en términos relativos, de los más generosos de Europa: alcanzan el 90 % del último sueldo frente al 60 % en Francia o el 45 % en Alemania). Lo que es seguro es que: edad de retiro, cálculo de la pensión y años cotizados necesarios se van a retocar.

La generación del baby boom, y las que siguen, retrasarán su retiro porque

ése es su patrón de funcionamiento en muchas otras cosas. Sí, ya retrasaron: su incorporación al mundo laboral, su emancipación familiar, su matrimonio, la adquisición de su vivienda, su paternidad… ¿Por qué habrían de adelantar su retiro? Nada hace preverlo, más bien todo lo contrario: retrasarán su retiro porque, en su comportamiento, ése es su patrón de funcionamiento.

Uy… son malas noticias.

Menos dinero, menos libertad.

En mi opinión, será muy necesario complementar la pensión pública con un plan privado. Mejor aún, idear un plan de inversiones que cree activos o negocios que renten ingresos indefinidamente a su titular. Sí, déjame decirlo bien fuerte: ¡el mejor plan de pensiones son los ingresos que provienen de crear negocios propios!

¿QUÉ ES LIBERTAD FINANCIERA?

Inteligencia financiera

En mi video curso El Código del dinero, los asistentes aprenden que la inteligencia financiera (IF) consiste básicamente en dejar de trabajar por dinero –dejar de vender tiempo – y crear un sistema de ingresos múltiples y variables que trabaje para ellos. De eso trata la IF, de dejar de levantarse cada día para ir a trabajar en un empleo bajo las órdenes de un jefe. Es decir, en lugar de trabajar en el activo de otra persona, crear tu propio activo para que trabaje para ti. Si desarrollas tu inteligencia financiera, tarde o temprano lograrás tu libertad financiera. Causa y efecto.

No es posible que una persona empleada gane dinero «al por mayor», sino «al por menor». Piénsalo o pregúntale a la gente que conoces cuánto ganan. No estoy en contra de tener un empleo, yo mismo he tenido varios. Un empleo no tiene nada de malo, salvo que la mayoría de las personas que lo tienen no quieren: estar empleadas, ceñirse a un horario, aguantar el humor de los compañeros, fichar, pedir permiso para todo, ni desean soportar a un jefe. Hay empleos interesantes, e incluso divertidos, pero no conozco ningún empleo que pueda hacer libre o rico a quien lo desempeña. Eso está fuera de sus posibilidades.

Las personas inteligentes financieramente toman las riendas de su futuro económico: crean un plan y una estrategia.

Creo en la necesidad de disponer de varias fuentes de ingreso variables, algunas de ellas pasivas. Lee de nuevo la última frase, por favor, y después coméntala con la persona del cubículo de al lado. Explicaré el concepto ingresos pasivos más adelante. Por el momento, basta saber que lo inteligente es diversificar los ingresos.

La falta de IF es la responsable de que, a pesar de trabajar mucho y duramente, las personas no ganen suficiente y afronten limitaciones económicas. La inteligencia financiera te permite, por ejemplo, ver la diferencia entre ingresos buenos y malos. Pero, ¿hay ingresos malos?, te preguntarás. Digamos que al compararlos los hay mejores y peores, como en todo. En unos minutos te explico tres clases de ingresos diferentes.

No me gusta complicar las cosas, pero he de decirte que, además de IF,

necesitarás desarrollar la inteligencia emocional (IE) si te quieres retirar joven. Warren Buffet, decano de los inversores, dijo que un inversor, para ser bueno, debe controlar sus emociones. Por poner un ejemplo, la falta de paciencia y disciplina ha arruinado a muchas personas. La IE complementa la IF, van de la mano. Un buen coeficiente de inteligencia emocional implica un elevado autodominio en seis áreas críticas: disciplina a toda prueba, confianza radical, autoestima sana, aceptación del error y el rechazo, paciencia infinita y preferir la gratificación aplazada antes que la inmediata… Éstos son los seis secretos del éxito, pero como he comprobado que estos comportamientos son infrecuentes, la persona promedio no accede a una situación financiera mejor ni antes ni después del retiro.

Examina la siguiente fórmula:

Libertad financiera = inteligencia financiera + inteligencia emocional (LF = IF + IE)

¿Dónde está la formación convencional? ¿Y el coeficiente de inteligencia convencional? ¿Y la suerte? ¿Y un sueldo? ¿Y la lotería? ¿Y una pensión? En ninguna parte porque no cuentan para la LF.

Como en la escuela no se enseña a gestionar ni las emociones ni el dinero, deduzco que no nos preparan para ser libres financieramente. Te preparan para aprobar exámenes pero no para tener éxito. ¿Quieres una prueba? ¡Di sí! Bien, aquí la tienes, es la famosa «paradoja de las notas escolares»: en cualquier escuela y promoción, ni los más inteligentes, ni los que sacaron mejores notas son necesariamente los más prósperos de la clase. A estas alturas, ¿no resulta algo molesto este descubrimiento? Que quede claro que no estoy en contra de la escuela, lo que no entiendo es el final del proceso: ¿un empleo?, ¿un jefe?

Punto clave en la libertad financiera (y en todo): no es lo que sabes (aptitud, 15 %), sino quién eres (actitud, 85 %) lo que marca diferencias. Sí, el éxito depende mayoritariamente de la actitud, algo que no se enseña ni en la escuela ni en la universidad (ni en muchas casas).

Axioma: «Para ser rico en euros, antes debes ser rico en actitudes» (te regalo esta frase si la pintas como un graffiti en la puerta de tu parking).

Pero, profundicemos, ¿qué es la inteligencia? El concepto no tiene nada que

ver con ser capaz de hacer complejas operaciones matemáticas, sino más bien con la capacidad de hacer distinciones más precisas, más afinadas, más sutiles. Una persona muy inteligente percibe diferencias que otra menos inteligente no percibe. Es como si vivieran en dos realidades diferentes. Hagamos esas diferencias para los ingresos. Lo primero que has de saber es que hay varias clases de ingresos. Existen tres clases diferentes de ingresos:

1. Ganados activamente (requieren tu presencia y trabajo cada vez que se ganan, una y otra vez).

2. Ganados pasivamente (requieren tu presencia y trabajo al principio, pero después se producen automáticamente).

3. Ganados por inversión (no requieren nunca tu presencia, tu dinero trabaja para ti).

Ejemplos: una nómina pertenece al primer grupo. Un alquiler al segundo. Y los intereses cobrados al tercero. Esta sencilla distinción está aumentando tu inteligencia financiera mientras lees este párrafo. Una vez más, no estoy diciendo que tener un empleo y una nómina sea malo, lo que digo es que es sólo una de las muchas formas de ganar dinero, y tal vez, no es la mejor ni la más sofisticada por sus evidentes limitaciones. Lo que quiero es que percibas nuevas posibilidades porque te darán más opciones. Lo que hagas después es, como siempre, cosa tuya.

Espero que entiendas la necesidad de desarrollar ingresos de clase 2 y 3. Si ahora sólo cuentas con los ingresos de la clase 1, espero que cuando termines este libro te conviertas en un «coleccionista de ingresos» de las clases 2 y 3. Las personas dependientes de su familia después del retiro tal vez coleccionaron fascículos encuadernables, llaveros publicitarios o gorras de béisbol a lo largo de su vida, pero lo que es seguro es que no coleccionaron fuentes de ingresos. ¡Empieza tu colección ahora!

Una persona inteligente financieramente se diferencia en:

• Diversifica sus fuentes de ingresos en las tres categorías.

• Sabe que contar con un solo ingreso es un riesgo intolerable.

• Ingresa por negocios, carteras de clientes, comisiones por ventas...

• Prefiere los ingresos variables antes que los fijos.

• Cuenta con al menos un ingreso pasivo.

• No vende horas sino talento.

• Se pide cada año un nuevo ingreso para su colección.

• Colecciona activos y rehúye los pasivos.

Como el tiempo es limitado, y la vida activa acaba pronto, es necesario que algunos de los ingresos sean pasivos ; es decir, que una vez creados, se multipliquen de forma automática. También se conocen como ingresos residuales: siguen produciéndose, una y otra vez, mucho después del esfuerzo que creó la fuente de ingresos. Por ejemplo, una cartera de clientes es una fuente pasiva de ingresos porque una vez generada producirá beneficios indefinidamente. Los royalties de este libro también lo son. Déjame ponerte otro ejemplo: un alquiler es un ingreso pasivo porque consiste en un flujo de caja regular y automático.

Los ingresos activos, como un salario, son los más populares, pero no pueden proporcionar ni prosperidad ni libertad. No pueden dar lo que no está en su naturaleza ofrecer. ¡Piénsalo! Cada vez más gente está despertando a esta realidad. Los ingresos de los ricos son los ingresos pasivos, los procedentes de los negocios e inversiones (no los que proceden de la venta de su tiempo). En este párrafo estoy sintetizando la enseñanza que eché de menos en la universidad donde me licencié en ciencias económicas.

Por desgracia, allí me entrenaron para ser un empleado de cuello blanco pero no un emprendedor de cuello dorado, y eso hice durante quince años hasta que me establecí por mi cuenta. Desde entonces, muchas personas que conocen mi trayectoria (dimití de un gran banco para empezar mi propio proyecto como info emprendedor) han acudido a mi gabinete para que les ayude a emprender un negocio con corazón.

En cierta entrevista, un locutor me preguntó algo así como si yo enseñaba a no trabajar, y yo respondí que lo que yo enseño es a trabajar en lo que te gusta y no en lo que te disgusta. Y cuando eso ocurre, el dinero llega. Creo en el trabajo, pero en el trabajo con significado. Me motiva imaginar un mundo de personas apasionadas con su ocupación y que se ganan bien la vida

disfrutando con lo que hacen y creando valor a otros seres humanos. Cuando eso ocurra, habrá más paz en el mundo porque la gente estará más satisfecha y realizada con su ocupación.

Una persona inteligente financieramente no vende sólo su tiempo (y si lo hace es de forma limitada), porque además de su tiempo vende: • productos (propios o ajenos); • servicios (a veces propios, otras veces ajenos); • información (sea propia o ajena).

En fin, ama la venta (sí, la venta); no está «peleada» con el dinero ni con vender, no se ruboriza a la hora de cobrar, ni alberga creencias limitantes sobre el dinero. Ama el servicio porque «El alma del dinero es el servicio» (Charles F. Hannel, experto –en el siglo xix– en la ley de la atracción). Y, en general, está en paz consigo mismo y con el mundo. Trabaja en aquello que ama, da el máximo de sí y por esa razón quiere hacerlo extensivo a todo el mundo. Su producto o servicio finalmente es amor. Sí, amor, ¿qué si no?

El futuro es de los emprendedores con corazón y de las empresas con alma (me honra trabajar como coach para este nicho de mercado). Puedo enseñarte a conciliar dinero y conciencia, es más fácil de lo que parece.

Una de mis creencias preferidas es: «Una persona inteligente financieramente, cuando tiene un problema financiero, lo resuelve con imaginación, no con dinero». Si se produce un gasto extraordinario, genero un ingreso extraordinario para cubrirlo. Y en paz. He aprendido de mis padres, los adoro porque me proporcionaron conocimiento y libertad. En mi casa, de niño, entraba un único ingreso (mi padre) y de eso vivíamos cinco y la mascota. No sobraba el dinero pero allí donde no alcanzaba, llegaba la imaginación y creatividad de mi madre, «experta en llegar a fin de mes» y cum laude en hacer más con menos.

En general, la persona con inteligencia financiera: no se endeuda, no echa mano de sus ahorros –y si lo hace, los restituye –, va a comisión o sobre resultados y colecciona ingresos variables (y no fijos). Sólo se da un lujo después de haber creado un flujo de ingresos, pero no antes. Respeta la regla número uno de la riqueza, que dice: «Nunca pongas límite a tus ingresos». Y como sabe que una nómina es un límite, no se interesa por tener una nómina como única fuente de ingresos. Como ama también su libertad, se desinteresa por tener un jefe que le diga qué tiene que hacer a cada momento y aborrece

seguir un horario que le marque el son al que bailar. Además, le aburre soberanamente ingresar la misma cifra cada mes en una nómina (imagina tu plato favorito, ¿lo comerías cada día durante años y años?). Sé que cuando se está aferrado a un empleo, a quien está desinteresado en tener un jefe, una nómina y un horario le resulta complejo entender. Pero has de comprender que hay unas personas que buscan empleo y otras que buscan libertad financiera. Y no puedes tener ambas cosas a la vez. Caso cerrado.

Libertad financiera

El concepto libertad financiera (LF) no tiene nada que ver con el dinero, sino ¡con el tiempo! Se mide por los meses que podrías seguir manteniendo tu mismo nivel de vida si dejaras de trabajar ahora mismo. Cuanto más tiempo, más libre serás financieramente. ¿El ideal? Cuando tienes la vida resuelta económicamente, gozas de una absoluta libertad financiera.

Hagamos números. Toma papel y lápiz, será divertido. Veamos, suma todos tus gastos mensuales. Ahora calcula cuánto dinero tienes ahorrado, incluidos los saldos en cuentas corrientes. Si dispones de ingresos automáticos, inclúyelos. Si divides esta cifra por la anterior, obtendrás los meses que podrías seguir pagando las facturas si no entrara ni un euro más en tu cuenta. ¿Sorprendido con el resultado?

Las estadísticas nos dicen que para la mayoría el promedio es sólo de tres meses de supervivencia ¡o menos! Haz algo. «Siempre que te descubras en el lado de la mayoría, es hora de detenerse a reflexionar», Mark Twain. Mi consejo para la mayoría es que salgan urgentemente de ella.

La realidad, ahora mismo, demasiada gente vive al borde de la bancarrota. Como dice Bill Gates (Microsoft): «Estamos siempre a dieciocho meses del desastre». Si ellos están en el filo de la navaja, ya me dirás cómo estamos tú y yo.

Bajo mi punto de vista, lo aconsejable es tener un mínimo de doce meses cubiertos para mayor tranquilidad. Pero no es lo frecuente. Te sorprendería saber cuánta gente está a un mes –una nómina– de la quiebra, del naufragio. Por ejemplo, a muchísimas personas si se les rompieran las gafas graduadas simplemente no podrían sustituirlas sin pedir prestado.

La libertad financiera consiste en no tener que preocuparse de dónde saldrá el próximo euro; en definitiva, es el tiempo que no se necesita ingresar ni un euro. ¿Cuánto tiempo tienes tú?

Imagina ahora que posees una cantidad en el banco que te permitiese darte el lujo de no trabajar durante uno o dos años sin bajar tu nivel actual de vida, ¿cómo te sentirías? Estoy seguro de que te sentirías relajado cuando tu jefe te

llamase a su despacho, o cuando las noticias anunciaran un goteo de deslocalizaciones y expedientes de regulación de empleo (ERE).

Permítete aceptar que las personas inteligentes financiera mente se programan para obtener ingresos variables mayores cada año (sí, crecientes). Se piden a sí mismas mejorar los ingresos del año anterior en porcentajes, por ejemplo, del 10, 20, 30 % o incluso más. Hacer dinero al por mayor. Los emprendedores se aplican presupuestos anuales de ingresos (deciden cuánto quieren ingresar) y después hacen lo necesario para conseguir esa cifra. Se «programan» para cifras mensuales, o anuales, de ingresos. Mientras tanto, otros se programan para ingresar lo mismo año tras año (jamás se plantean ingresar el doble porque conseguirlo está más allá de sus paradigmas).

Es posible cambiar esa programación interna y fijar tus ingresos: ¡elegir cuánto vas a ganar!

Es obvio que esto sólo es posible para las fuentes de ingresos variables. Por lo general, las nóminas no aumentan más allá del índice de inflación si es que lo hacen. Como sabes, una nómina es una severa limitación financiera y –a menos que se complemente con ingresos variables– un empleo no saca de pobre a nadie. Es dinero al por menor.

De igual modo que fallas el cien por cien de los intentos que no haces, tu mayor pérdida económica es el dinero que no has ganado. Los bancos lo llaman «lucro cesante».

Desinstala el programa para la mediocridad financiera, fuimos creados para lo extraordinario. ¿Puedes creerlo? Espero que estés sentado cuando leas lo que sigue. La realidad es que casi todo el mundo piensa que tener un empleo y tener un jefe es lo normal. Yo creo más bien que es lo frecuente, aunque no debería ser lo normal. En términos científicos podría calificarse de «anomalía». Sé que es molesto oírlo. Un empleo es un fenómeno reciente o moderno, pero en ningún caso «normal» a lo largo de la historia. En la era agrícola, los labradores eran emprendedores, pero no empleados del rey.

Hablando de jefes, no me parece bien que alguien te diga qué harás y cómo lo harás, cuándo y dónde trabajarás, qué horario seguirás, cuándo descansarás en tu jornada, qué vacaciones anuales te tomarás y cuánto dinero ingresarás. Lo siento, pero por muy frecuente que sea no me parece normal. Y sólo con

pensarlo hace que me piten los oídos y me suba la presión. Pregúntate el tiempo que se te va en agradar a tu jefe.

Cuando yo era empleado en la banca, descubrí que mis clientes más ricos pensaban muy diferente de mis otros clientes menos prósperos. Pensaban en grande, mientras que el resto pensaba en pequeño. Los humanos tenemos cerebros similares, pero mentalidades diferentes. Mentalidades distintas, creencias diversas que se concretan en actitudes, hábitos y conductas, todo lo cual crea realidades económicas diferentes.

A nivel consciente, todas las personas desean el bienestar económico; sin embargo, en el inconsciente medran: limitaciones, miedos, imposibilidades, creencias adictivas, hábitos perniciosos, prejuicios, supersticiones... Detén por un instante tu lectura, pon un punto en el libro, entorna los ojos hacia arriba y pregúntate cómo te irían las cosas si desactivaras tus limitaciones. ¿Cómo sería tu vida sin miedos?

Aprovechando la pausa, toma nota de un libro que te recomiendo encarecidamente: Vivir sin miedos (Plataforma Editorial), de Sergio Fernández (quien me ha honrado escribiendo el prólogo de este libro), autor también del best seller: Vivir sin jefe. Te recomiendo leer ambos libros con urgencia.

El problema no es el dinero, sino el miedo. Y he de decirte que el miedo tiene muchos disfraces; tal vez no lo llames así, sino por su nombre de pila, pero siempre que sufras, acepta que la causa es alguna clase de miedo. Espera a leer lo que sigue, porque hay más. El problema empeora porque muchos no saben siquiera que tienen un problema por sus creencias inconscientes. Tus creencias te pueden enriquecer o arruinar porque el dinero se empieza a hacer en la mente. Hoy sabemos que el inconsciente y sus programaciones gobiernan el 90 % de nuestras vidas. Por suerte, el coaching financiero resulta muy útil para desarmar todas esas barreras internas a la riqueza.

La pregunta es: ¿estás ganando el juego interior de la riqueza?

Quiero que te retires pronto, joven y rico

Todos nacemos libres, pero muy pocos eligen seguir siéndolo. En mi opinión, la libertad nace en la mente libre de miedos y limitaciones auto impuestas que se han ido adquiriendo con el tiempo. Las cadenas más gruesas están en la mente. Por esa razón, creo que el viaje a la libertad es el viaje del autoconocimiento personal. No puede ser de otro modo.

Suelo afirmar que trabajar sólo por dinero deja mucho que desear. Y aunque a veces no hay opción, a la larga deberíamos dedicarnos a aquello en lo que creemos y disfrutamos plenamente. Vivir para trabajar es muy distinto a trabajar para vivir. Lo primero te resta energía, lo segundo te la da. Es la misma diferencia que hay entre trabajar por dinero y que el dinero trabaje para ti. O entre sobrevivir y vivir.

¿Qué precios pagarás para ser libre? Toca pasar por caja. Si hay algo que deseas y aún no has conseguido es porque aún no has pagado el precio completo. Averígualo y págalo cuanto antes. Las personas que se implican pagan medio precio, pero las que se comprometen pagan el precio completo, y por esa razón lo consiguen.

La libertad, como todo, tiene un precio. Si quieres la libertad, antes deberás deshacerte de la necesidad de seguridad. Son dos conceptos incompatibles. Por desgracia, muchos prefieren vivir la infelicidad antes que la incertidumbre. Lo siento profundamente. El filósofo zen Alan Watts dijo que la inseguridad es el resultado de tratar de estar seguro. Para ser libre tienes que renunciar a la seguridad. Para rematar la comprensión de este concepto tengo otra buena cita: «Es mucho mejor equivocarse siendo libre que acertar encadenado», Thomas H. Huxley. La seguridad es contraproducente (y además sale carísima).

No puedes navegar hacia nuevos horizontes sin perder de vista tierra, ni puedes nadar sin dejar de hacer pie en el fondo. El funambulista ha de soltar un trapecio para agarrar el siguiente. Por un instante está suspendido en el aire sin asirse a nada. Lanzó su corazón y su cuerpo lo siguió. Confió. Yo siempre me he guiado por mi corazón (no estoy hablando de emociones), y todo me ha ido más que bien. Pero sé que hace falta mucho valor para confiar

en el camino del corazón. El coraje es el camino del corazón.

Las personas prósperas han encontrado un porqué, el resto busca el cómo. Si tienes un porqué, el cómo aparecerá en su momento y mientras estés en movimiento. Hay no una, sino muchas formas de conseguir cualquier cosa, y la libertad financiera no es una excepción. El cómo, de entrada, es irrelevante, ya que hay innumerables caminos hacia lo que deseas. Y a ti te basta con dar con uno. La espoleta que desatará un torrente de cómos es tener claro el porqué, la motivación, una razón poderosa. Y la acción.

A lo largo de mis años en la banca, encontré muchas personas que afrontaban problemas económicos porque carecían de objetivos económicos concretos y de un plan para conseguirlos. Sabían muy bien lo que no querían pero no tenían una idea clara de lo que querían. No tenían un porqué. Si careces de un porqué, el cómo no aparecerá.

Pregunta: ¿Cuál es tu motivación para ser libre financieramente? Y no vale responder a esta pregunta con argumentos que empiecen con: dejar de…, no tener que…, librarme de…, no preocuparme por… Porque todo eso es lo que quieres dejar atrás y ahora tenemos que centrarnos en lo que quieres conseguir. ¿Cuál es el porqué de tus objetivos financieros? Si respondes con contar con una cifra o unos ingresos regulares, sigue haciéndote preguntas… ve al fondo del asunto. ¿Para conseguir qué ?

Y sigue haciéndote esta pregunta hasta que des con algo con significado y trascendencia para ti. Ése es tu porqué. Lo que en coaching llamamos el meta objetivo, el corazón del asunto.

Tienes que aprender a hacerte mejores preguntas si quieres conseguir mejores respuestas. El ser humano rinde más si se plantea buenas preguntas. La mente trabaja como el motor de búsqueda Google: si le das unas palabras, buscará en la base de datos del inconsciente todo aquello que pueda ser útil (recuerdos, conversaciones, lecturas, aprendizajes, experiencias…). Y para dar con todo ese material de ayuda antes necesitas pedir al buscador; es decir, hacerte buenas preguntas.

Pregúntate, por ejemplo: ¿cómo puedo retirarme joven y libre financieramente? Y tu mente inconsciente buscará las respuestas («Googleará»).

La libertad financiera es una meta, pero el significado esencial es el meta objetivo. La motivación es el combustible más poderoso hacia la consecución de tus sueños. Está grabado en piedra que no tenemos ningún derecho a conseguir nada en la vida hasta que no nos «convirtamos» en nuestro sueño por anticipado, y seamos capaces de respirarlo, verlo, olerlo, tocarlo, oírlo, sentirlo por anticipado. Cuando te conviertas en tu porqué, el cómo aparecerá, camuflado, bajo la apariencia de problema, esperando un acto de atrevimiento por tu parte. Cuando transpires tu razón esencial, tu cómo se hará visible poco a poco. Es tan sencillo que resulta increíble y casi nadie cree que sea cierto.

Hay un viejo dicho que afirma: «Tu hogar está donde está tu corazón». Y otro, más reciente, que asegura: «Tu hogar está donde está tu trabajo». ¿Trabajar desde casa? Sí, gracias a Dios, la tendencia del trabajo remoto se abre paso como un fenómeno de envergadura: teletrabajo desde casa. Te pondré un símil. Con la gigantesca explosión del big-bang nació nuestro universo, y ahora se avecina una especie de big-bang laboral en el que podremos (deberemos) ser nuestro propio jefe, elegir el lugar desde dónde trabajaremos (casa, cafetería, parque…), y nuestro horario laboral (agenda flexible).

Explosiona un universo de posibilidades y ocupaciones nuevas con las que ganarse bien la vida en Occidente. Por fin muchos empleados dejarán de pasar horas dentro de su vehículo en los atascos de las horas punta y en el cubículo gris y agobiante de su trabajo. El trabajo remoto desde casa permitirá organizar mejor los horarios y conciliar la vida laboral y la familiar.

Te preguntarás: ¿es posible ganar dinero desde casa? La respuesta es: sí, las nuevas tecnologías, las comunicaciones en línea y la globalización lo hacen posible. Tele trabajar no es tan complicado, de verdad que no. El tsunami tecnológico no ha hecho más que empezar. Los paradigmas acartonados del pasado se están cayendo a pedazos como cayó el muro de Berlín. Menos rigidez, más flexibilidad; menos autoridad, más auto responsabilidad; menos convencionalismos, más innovación… Asistimos a una explosión del trabajo en la red. Por lo que más quieras, conéctate, sé digital.

Como reza el título del DVD que acompaña este libro, quiero que seas: libre, sabio y rico. Soy de los que piensan que la abundancia es una característica de la realidad, que está en todas partes, y que solamente el egoísmo humano

es capaz de malograrla. La riqueza y el éxito son el resultado de la conexión entre una mente próspera y la abundancia del cosmos. Y cuando me refiero a la abundancia no pienso en vivir una vida disparatada entre lujos materiales y despilfarro insostenible.

La abundancia es una cualidad de la intención creativa. Los hindúes la identifican con la diosa de la energía creativa o Sakti, la fuente omni creadora, el campo de todas las posibilidades, la conciencia no circunscrita, la mente universal o la mente de Dios... Da igual como lo llames, la cuestión es que habitamos en el campo de la totalidad de las posibilidades y la escasez sólo está en la mente humana. «La abundancia es real. La carencia es una ilusión. Estar bien es real. Tratar de estar bien es una ilusión», Deepak Chopra. ¡Cómo me gusta!

La abundancia es la ausencia total de limitaciones, es decir, de miedo. Es mucho más que dinero y bienes materiales, es confianza en acción. Y he de decirte que en nuestra naturaleza está poder manifestar con facilidad nuestros deseos. Y si eso no ocurre, es que algo anda mal, pero no en el mundo, sino en la mente que cree en el temor y la escasez. En la tradición de sabiduría de la India, cuando conectas con la fuerza creativa del universo, Shakti, puedes convertir lo invisible en visible, tu imaginación se hace realidad y aquello que visualizas se convierte en tu siguiente experiencia. La física cuántica ha descubierto esto mismo, aunque lo explica con otras palabras.

ANTICIPA TU RETIRO ¡CUANTO ANTES!

Retírate anticipadamente

¿Qué harías si pudieras retirarte por anticipado?

Si en cinco o diez años pudieras abandonar tu trabajo y dedicarte a aquellas actividades, retribuidas o no, que te apetecieran por puro placer. Ésta es la idea básica del retiro anticipado: deshacerte del trabajo que te quita energía y dedicarte sólo a aquello que te la proporcione, con la certeza de saber que no tienes que preocuparte por el dinero.

El retiro es una gran oportunidad, la oportunidad de desarrollar una segunda vida. Pero para sacar ventaja de la gran oportunidad que es el retiro hay que planificarla sin improvisaciones. Lo cierto es que deberás ahorrar más e invertir mejor que los anteriores jubilados o retirados, porque el contexto económico de hoy es más complejo que nunca antes en la historia.

No creo que ninguno de nosotros vaya a recibir tanta ayuda como recibieron las generaciones precedentes, y por esa razón habremos de prepararnos a fondo. Este libro es un manual para los nuevos jubilados o retirados y proporciona pautas para un retiro planificado.

¿Qué cantidad de dinero o ingresos mensuales necesitaré para vivir cuando me jubile? Ésta es la pregunta que habrás de responder para planear por anticipado tu retiro. El error más frecuente es no hacer una correcta previsión de los gastos estimados para la etapa de retiro. Por un lado, algunos gastos se reducirán y, por otro, otros aumentarán. Sea como sea, deberás conocer por anticipado cuánto vas a necesitar.

Para muchas personas retirarse no significa llevar una vida pasiva: no hacer nada de nada. La inactividad es contraproducente para la salud física y mental. Más bien, significa librarse de un trabajo anodino de 40 horas semanales y pasar a hacer aquello que más te gusta, sea retribuido o no. Sí, ¿por qué no algo divertido y a la vez retribuido?

Retirarse no tiene que ser aburrirse de muerte, sino disfrutar más, y por qué no, seguir ganando dinero. Estar jubilado y ganar dinero no es una contradicción. Cada vez más personas de 50, 60, 70 y 80 años desean hacer con su tiempo algo con significado. ¿Es ése tu caso?

Idea básica: jubilarse o retirarse por anticipado tiene que ver con «retirarse para…» no con «retirarse de…». Está más enfocado a hacer cosas con sentido y no a dejar de hacer cosas sin sentido. Esta cita lo sintetiza mejor de lo que yo puedo expresar con una página entera: «No se retire simplemente de algo, tenga algo a lo que retirarse», Harry Emerson. Si retirarse es la meta (la redención final, el limbo o nirvana), eso significa que la vida activa no vale la pena, es decir, que se ha tirado la mejor etapa de la vida a la alcantarilla. Inaceptable.

Leer que la edad legal de retiro es una falacia puede resultarte chocante pero, por favor, sigue leyendo y lo comprenderás. Lo que quiero expresar es que yo no me creo que todas las profesiones deban acabar a la misma edad, ni me creo que todas las personas deseen trabajar hasta esa misma edad. No te creas ese mito. Es tan incongruente como que casi todos los trabajos tomen el mismo tiempo: ocho horas al día.

Por lógica, unas tareas tienen que necesitar más tiempo que otras, del mismo modo que unas carreras profesionales pueden ser más largas que otras… De la misma manera, habrá personas que necesiten más años que otras para preparar su economía y poder financiar su retiro. No me creo el cuento de la edad de retiro decretada por ley, lo siento. El «café para todos» no vale para quienes prefieren el té.

Hace un siglo, la edad de retiro no la marcaba la ley, sino la propia disposición y el estado físico de cada uno. La gente trabajaba hasta que físicamente no podía continuar o hasta que podía permitirse dejar de trabajar.

Entonces no existían ni pensiones, ni seguros médicos, ni estado de bienestar. Las personas dependían de sí mismas y en algún momento de sus descendientes. El estado de bienestar es muy reciente, menos de un siglo; de hecho, está en «período de prueba» y no hay suficiente experiencia como para confirmar su viabilidad. No está garantizado.

En la era del conocimiento que empieza ahora, retirarse será una decisión de cada uno; y se adelantará o retrasará en función de si ha ganado el juego del dinero o no. La ley será flexible en esto, primará los retiros tardíos y penalizará los tempranos. Las generaciones posteriores a los baby boomers – los nacidos en las décadas de 1950 y 1960 del siglo pasado – deberán planear su retiro de manera diferente de cómo lo hicieron sus padres y abuelos.

El retiro será una segunda fase de la vida, tal vez de muy larga duración, en la que será necesario contar con fuentes de ingresos propias y para muchos será imprescindible desarrollar algún tipo de actividad postretiro para complementar la pensión.

Lector, te animo a elegir cuándo quieres retirarte. Lograrlo dependerá de lo que hagas desde ese mismo momento. Puedes retirarte pronto o puedes retirarte tarde; en cualquier caso, el momento dependerá de tu elección. A mí me parece tan digno adelantar como retrasar la fecha de retiro. Pero atendiendo a los deseos de la mayoría, he escrito este libro para anticipar el retiro. Ayudar a la gente a convertirse en un «feliz sin trabajo». Te sugiero que leas con un lápiz o un marcador en la mano para poder subrayar (¿el libro es tuyo, verdad?).

Responde a estas dos preguntas y, mientras lo haces, usa todos tus sentidos para imaginar las respuestas:

1. ¿A qué edad quieres retirarte?

2. ¿Qué clase de vida eliges para entonces?

En mi caso, me semiretiré a los 45.

Hoy hago vida de retirado por las tardes (leo libros, hago deporte, recito mantras, pienso, contemplo la vida, cuido de mí, me desarrollo espiritualmente…) y me dedico a la profesión que me apasiona por las mañanas. Semiretirado o semijubilado. He creado un estilo de vida donde no cabe nada que no sea de mi interés.

Conozco a personas que se toman una microretiro o miniretiro, un tiempo de impasse. No esperan a la edad legal, sino que anticipan períodos de inactividad durante su vida profesional. Creo que está más que bien.

Volvamos a ti.

Decide exactamente cuánto quieres ingresar, escríbelo, y traza un plan que te lleve a conseguirlo en un plazo razonable. Los consultores financieros afirman que para mantener el estilo de vida que llevábamos antes del retiro vamos a necesitar el 80 % de aquellos ingresos. Añade el «para qué» de esa cifra, es decir, lo que quieres experimentar y el estilo de vida que deseas que ese dinero financie. He descubierto que la gente no quiere ser millonaria, lo

que en realidad desea es vivir como millonaria, con completa libertad.

Las previsiones auguran que muchas personas no podrán retirarse ni aún después de jubilarse: tendrán que seguir trabajando en lo que puedan después de la edad de retiro por la razón de que su exigua pensión no les permitirá vivir dignamente y deberán complementarla echando horas en lo que puedan. En el futuro habrá tres clases de jubilados: los que se retirarán, los semiretirados y los que tendrán que seguir trabajando aún después de jubilarse.

Los primeros y los segundos podrán hacerlo gracias a su plan rápido y los terceros no podrán debido a su plan lento. Imagino a qué grupo quieres pertenecer. Por esa razón, es necesario que te pongas cuanto antes a diseñar un plan sofisticado para tu retiro anticipado. Si tu plan es confiar en la pensión del estado, he de decirte que estás en la pista lenta, y me temo que tendrás que seguir trabajando después (sí, después) de retiro. ¡Glups!

¿Tienes un plan rápido para retirarte o uno lento? Una vez más, no me importa repetirlo: para retirarte por anticipado es necesario contar con un plan rápido, no con uno lento.

• Un plan lento es trabajar por dinero. Un plan rápido es que tu dinero trabaje para ti.

• Un plan lento es un empleo. Un plan rápido es un negocio.

• Un plan lento es ahorrar. Un plan rápido es invertir.

• Un plan lento es una fuente de ingresos. Un plan rápido son varias fuentes de ingresos.

¿Puedes ver las diferencias de velocidad?

La pregunta: ¿qué plan es el mejor? se responde con otra pregunta: ¿a qué edad quieres retirarte y con qué flujo de ingresos? Todo depende del plan financiero y de su velocidad. Según la estrategia elegida, habrá quién podrá retirarse a los 40, a los 50, a los 60, a los 70 años… Y habrá quien no podrá retirarse nunca mientras pueda levantarse de la cama –aunque cobre una pensión. Mal rollo.

Para ganar velocidad, y poder anticipar el retiro, es necesario entrar en el

carril rápido:

1. Piensa… en cultivar la educación financiera.

2. Piensa… en desarrollar la inteligencia financiera.

3. Piensa… en depender de ti y no de una pensión.

4. Piensa… en alentar una mentalidad emprendedora.

5. Piensa… en crear activos que renten flujos de ingresos variables.

6. Piensa… en diseñar un plan de retiro ganador.

7. Piensa… en empezar cuanto antes con los seis puntos anteriores.

Si quieres retirarte pronto, necesitarás planificarlo. Adelantar el retiro suena bien pero no es gratuito. Hay que hacer los deberes desde bien pronto y con buena letra. Como todas las cosas que valen, tiene un precio. Has de convertirte en una persona autorresponsable de tu futuro económico y aprender buenos hábitos financieros cuanto antes.

Según la edad, adolescencia, juventud o madurez, tienes unos «deberes» distintos:

• Un adolescente debe aprender pronto a no depender de los padres para cubrir sus gastos. Ha de conocer cuanto antes, y de primera mano, qué significa ganar su propio dinero. Iniciarse en el hábito del ahorro, e incluso de la inversión. Desarrollar hobbies nada caros y empezar a adquirir una educación financiera básica. Además de aprender y formarse.

• Un joven debe empezar su plan de retiro para beneficiarse cuanto antes del efecto multiplicador del tiempo y del interés compuesto que se explicará más adelante. Evitar la tentación de firmar créditos personales con la llegada del primer empleo. Convertirse desde bien pronto en un experto en ganar dinero (de varias formas diferentes) y no en un experto en gastar dinero (de infinitas maneras). Y leer compulsivamente.

• Un adulto debe considerar la opción de diversificar sus fuentes de ingresos emprendiendo una actividad que le proporcione rentas o beneficios. Reciclar sus conocimientos y reinventarse como profesional antes de quedar obsoleto. Aprender a invertir y corregir malos hábitos de consumo. Evitar en lo posible

divorcios por sus nefastas consecuencias económicas. Contratar un coach financiero para crear un plan de retiro o retiro. Desarrollar las habilidades necesarias para ocupaciones divertidas y rentables, a tiempo parcial, después de retirarse. Y elegir en qué lugar va a vivir como jubilado para maximizar su dinero.

Quisiera que repitieses conmigo que es posible desarrollar un plan para el retiro anticipado. No importa si tienes veintitantos o rondas los cincuenta; estés donde estés, siempre hay opciones inteligentes para retirarte antes de la edad legal de retiro, es decir, antes de lo que el estado ha planeado para ti. Olvida la edad legal, céntrate en la edad real. Hazte emprendedor, cotiza hasta la edad que el estado determine pero trabaja las horas al día y los años que tú decidas. A eso me refiero con: «adelanta tu jubilación, retírate con libertad financiera».

Quisiera oírte gritar: «Tengo muchas cosas que hacer. ¡Y puedo permitirme hacerlas!».

Por qué no basta un «plan de retiro

Hoy empezamos a intuir que el retiro será muy diferente en el futuro de lo que fue en el pasado. Asombrosamente distinta. Una persona que se jubilaba hace décadas, a los 65 años, estaba desgastada, enferma o «vieja». Hoy una persona de esa edad es «joven». Por esa razón, antes un jubilado se conformaba con jugar a las cartas, ser «mirón de obras» o tele adicto.

Pero cada vez hay más personas interesadas en seguir activas después de los 65 años. En lo sucesivo, aumentarán los jubilados «en activo». Las estadísticas en Estados Unidos dicen que el 80 % de los boomers planean seguir trabajando después de los 65. Casi la mitad de los que tienen 50 años dicen que trabajarán hasta los 70 y una tercera parte espera poder hacerlo hasta los 80 años.

Me temo que los nuevos jubilados buscarán emociones más fuertes que ver la televisión: una segunda carrera, empezar un negocio, nuevas relaciones de pareja, estudiar, viajar por el mundo, consumir entretenimiento, etc.

La vieja receta financiera del «plan de retiro» ya no basta porque los jubilados son esencialmente diferentes. Su retiro será más cara, bastante más cara. Y bastante más larga. Y necesitarán un plan financiero más complejo y sofisticado que una hucha con forma de cerdito.

Siempre me ha llamado la atención la preferencia de los humanos por lo fácil y rápido. El fast money. El promedio de los millonarios norteamericanos hechos a sí mismos invirtieron unos 22 años de media de duro trabajo y dificultades para alcanzar su posición económica. Necesitaron cometer y aprender de muchísimos errores antes de acertar. Siempre digo que si no te equivocas es que «estás haciendo algo mal». Pero si no te equivocas nunca, es que ¡lo estás haciendo mal siempre! Y Woody Allen dice: «Si no te equivocas de vez en cuando es que no aprovechas todas tus oportunidades». En lo que respecta al dinero, no creas en lo fácil y rápido. Tanto el fast food como el fast money son dos estafas.

Cuando trabajaba en el banco siempre me chocó el hecho de que personas con un capital ahorrado no lo invirtieran en su propio negocio y, en lugar de eso, depositaran su dinero en el banco para que un empleado de la entidad

financiera les dijera qué hacer con sus ahorros. ¿No es extraño?

Demasiadas personas invierten su dinero en recetas que provienen de desconocidos. Me pregunto cuántos jubilados se arrepentirán en algún momento de haber dado crédito a malos consejos. ¿Vas a hacer caso sobre qué hacer con tu dinero a alguien que se levanta a las seis de la mañana, cinco días por semana, para ir a un trabajo y que además no compra lo que trata de venderte?

Dato técnico: un «plan de pensiones» en una entidad financiera suele estar indexado a valores de bolsa (cada plan contiene una proporción mayor o menor de acciones de empresas cotizadas en bolsa). Cuando llega el momento de retiro, ese fondo o bien se convierte en una renta de por vida o se rescata el total. La gran pregunta es: ¿cuánto valdrá ese «plan de pensiones» el día de la jubilación o retiro? Respuesta: nadie lo sabe, habrá que esperar a entonces para saberlo. Invertir y rezar.

¡Ten c-u-i-d-a-d-o! La bolsa sube y baja, y nadie sabe cuándo hará lo uno o lo otro. Demasiado azar para mi gusto. Imagina que en los años previos a tu retiro se produce una caída de bolsa. Tus ahorros podrían valer la mitad o menos, e incluso perder todo su valor… (es posible que tu plan de pensiones se convierta, de la noche a la mañana, en un bolsillo con un agujero). ¿Podrías recuperarte de esa pérdida? A esa edad, a los 70, creo que no.

Pero seamos optimistas y supongamos que el fondo o «plan de pensiones» aumenta de valor (¡bingo!). Como resulta que el banco gestor cobra comisiones anuales sobre el valor total del fondo, más o menos el 2 % anual (esa comisión pasa desapercibida, ya que el gestor lo deduce de los rendimientos del fondo), el fondo es un buen negocio... ¡para el banco!, pues al 2 % por unos 30 años de media que puede alargarse su gestión, tenemos que el banco habrá cobrado el 60 % del valor del fondo a lo largo de los años. Una cantidad de comisiones astronómica.

Sumemos ahora el efecto de la inflación que devalúa las cantidades ahorradas año tras año, pongamos un 2 % anual siendo benévolos; en nuestro ejemplo de treinta años tenemos otro 60 % de desvalorización. Ya llevamos una pérdida del 120 %. ¿Cuánto tendría que subir un fondo para que cubra ese inmenso porcentaje y deje un beneficio neto para el titular? Mucho habría de revalorizarse, más del 120 %, para poder empezar a ganar algo...

Pero los problemas aún no han terminado. Lo que nadie tiene presente es que en el momento de capitalización del fondo de pensiones habrá que pagar impuesto sobre la renta –tributa como un ingreso ganado –, con lo que los ahorros para jubilarse aún habrán de reducirse según la escala impositiva del contribuyente. Ruinoso para el jubilado, beneficioso para el banco. ¡Oh!

Conclusión: apostar el dinero de retiro en la bolsa –a través de fondos de inversión, acciones, o «planes de jubilación» indexados a valores– es una decisión irresponsable. Son apuestas muy arriesgadas, costosas y fiscalmente penalizadas. Sí, son un buen negocio, pero sólo para el banco. Si fueran un buen negocio para ti, los bancos te darían crédito para comprar participaciones en fondos de inversión o acciones de bolsa.

Haz una prueba, ve a tu oficina bancaria y pide un préstamo para comprar acciones o para abrir un fondo de inversión o un plan de pensiones. Disculpa que no te acompañe, yo me quedo aquí, mientras escucho las carcajadas del director de la oficina.

¿Y la bolsa? Cuando una acción sale a bolsa, la mayor parte del beneficio en realidad ya está hecho, de modo que el comprador de fondos de inversión o «planes de jubilación» es el último de la fila. Puede ganar poco pero puede perder mucho. A mí no me acaban de convencer. ¡Ni en el mejor de los sueños!

Te preguntarás qué puedes hacer entonces. Las personas que están en el inicio de su cotización pueden hacer mucho para garantizar su retiro, la lástima es que a tan pronta edad no están interesadas en ese tema. Y las personas que están en el final de su cotización no pueden hacer casi nada a pesar de estar muy interesadas en el tema. Así son las cosas; para unos es demasiado pronto, para otros demasiado tarde.

Ahora más que nunca es necesario planificar el retiro o jubilación. Y cuanto más se tarde en empezar, mayor será el esfuerzo. Un plan rápido de retiro debería empezar el mismo día en que se inicia el primer empleo bajo contrato. No sé dónde estás leyendo este libro en este momento. Puede que en un aeropuerto, en un autobús, en tu casa o de pie en una librería… pero por favor toma papel y lápiz, y escribe lo que sigue en un papel para no olvidarlo: «No planificar es lo mismo que planificar el fracaso». Tiene que quedarte claro.

Visto lo visto, cada uno de nosotros debería contar con su propio «plan de jubilación» privado invirtiendo en aquello que conozca de primera mano. La persona promedio dirá que «no tiene tiempo para eso» (¿no tiene tiempo para poner su dinero a trabajar para él?). Mensaje: lo malo es que alguien, una entidad financiera, sí encontrará el tiempo para gestionar su dinero y acabará cobrándole unas comisiones de escándalo.

Espero que comprendas la importancia de tener un plan ganador. Lo inteligente financieramente es no dejar ese asunto en manos del gobierno, del banco, o confiar en la suerte, sino tomar responsabilidad cuanto antes, elegir cuándo retirarse y ganarse la libertad financiera que garantice solvencia económica de por vida.

En resumen, hoy demasiadas personas confían en un plan de pensiones privado poco sofisticado o en cobrar una pensión de retiro del estado durante su retiro. Nuestra generación va a vivir la mayor decepción de su vida cuando compruebe que ni una ni otra bastarán para mantener el estilo de vida que tenía durante la vida activa. Pasará de la clase media a la clase precaria.

Y no le va a gustar.

Crea un plan financiero que trabaje para ti

Los autores también precisamos un plan financiero. Por suerte, nuestra profesión nos hace mejores con los años, aunque todos sabemos que no ocurre lo mismo con profesiones con un mayor desgaste físico, y en las que, por esa razón, es vital contar con un plan rápido.

Un plan que trabaje para ti es tu «árbol del dinero». ¿Has plantado el tuyo? ¿A qué esperas?

Sí, tú también necesitas un plan; si quieres retirarte por anticipado necesitas un buen plan, y rápido. La mayoría sigue la estrategia de sus padres, amigos o conocidos: trabajar duro, ahorrar lo que se pueda y apretar los puños y confiar en la suerte. Lee esto despacio: un plan, para que sea bueno, requiere esfuerzo y tiempo, porque aun los planes más rápidos necesitan años.

Hacer que un negocio despegue suele tomar de promedio unos cinco años. ¿De dónde sale esta cifra? Los estudios (puedes leerlo en el best seller La historia del éxito, de Malcolm Gladwell) demuestran que se necesitan 10.000 horas para levantar un proyecto exitoso: ocho horas por cinco días a la semana te conducen a cinco años para cumplir con el requisito de la regla de las diez mil horas.

¿Tienes cinco años para ti? ¿Cinco años para crear un activo que te retire por anticipado? Si tu impaciencia no te permite esperar tanto, pásale este libro a otra persona, no intentes crear tu propio negocio y aguarda a los 70 años a que tu empresa te jubile. Te deseo suerte. Pero si estás dispuesto a concederte este tiempo, sigue leyendo. Empieza un viaje de compromiso, disciplina, creatividad, esfuerzo, aprendizaje, crecimiento personal, desafíos, paciencia, cambios y mucho más.

Mensaje: si alguien piensa que es demasiado mayor, vale más la experiencia que la imaginación, no hay oportunidades, o si cree que las cosas volverán a ser como antes… simplemente está fuera de juego o lo estará muy pronto. Discúlpame por ser tan directo. He escrito un libro breve para no andarme con rodeos, tu tiempo vale.

El futuro es para quién ama los cambios y hace de éste su estilo de vida; nos

convendría instalarnos en el cambio permanente (a todos). Lee esto con atención: es tiempo de cambios (y gordos). Sobre todo de cambios de mentalidad; e incluso de valores y de conciencia.

Créeme, los cambios no van a disminuir, sino todo lo contrario, y además, ¡los cambios te van a cambiar!

Creo que es hora de nuevos modelos tanto de consumo como de generación de ingresos. Necesitamos vincular conciencia con dinero. Por favor, digamos basta ya de trabajar sólo por dinero… ¿dónde está la pasión, la vocación y el entusiasmo? ¿Y los valores? Es hora de incluir el corazón en nuestras ocupaciones. Está dicho antes de hoy: «Haz lo que ames, y el dinero seguirá». Amén.

Peter Drucker es más expeditivo cuando reconoce: «Las personas innovadoras y sabias técnicamente han llegado a ser increíblemente caras». Wayne Dyer, autor de cabecera en temas de espiritualidad, dice que cada niño llega a este mundo con órdenes secretas en su corazón. Precioso. ¿Cuáles son las tuyas? Me refiero a tu razón para estar vivo.

La calidad de tu conciencia destilará la calidad de tu vida en todos los aspectos.

Escucha: sea cual sea tu trabajo, la respuesta definitiva es vender pasión y talento. Todos vendemos, ya seamos empleados, profesionales independientes o empresarios. Constantemente vendemos, pero… ¿sabemos vender? Si no sabes vender, no te va a ir bien. Los que no venden son los que más sufren porque se empobrecen.

Como sé que la palabra vender tiene mala prensa debido a prejuicios irracionales, déjame introducir un término más amable, la «venta iluminada» (me gusta esta expresión), que es aquella que se produce entre dos personas que aman: una ama lo que se vende y la otra lo que compra. La conciencia y el amor estarán más vinculados al dinero que nunca antes. Tienes que aprender a amar lo que haces y también a venderlo, y rápido. Ilumina tu venta.

Un hobbie es una expresión de talento, y cada talento puede convertirse en un flujo de ingresos. Es lo que yo llamo convertir el talento en dinero. Tu mayor fuente de riqueza está en lo que conoces y amas. Te es tan familiar que ni

siquiera lo relacionas con una fuente de riqueza. Pero nuestra educación nos ha repetido que hemos de ganarnos la vida «trabajando» en algo no necesariamente de nuestro gusto.

Sobre la pasión, escribió Mark Twain, que si amas lo que haces no volverás a «trabajar» ni un solo día más en tu vida. Estoy de acuerdo.

El amor es siempre la respuesta a todos nuestros problemas, incluidos los económicos. El talento, me emociono cuando escribo esta palabra, es la gran esperanza para el futuro económico de los europeos. Hace muchos siglos, en Grecia (los antiguos lo captaron), se acuñó una moneda, el «talento de plata». ¡Qué hermosa metáfora!: talento y dinero son las dos caras de una moneda. ¿No te dice nada?

Pero: ¿tenemos la cultura financiera para percibir los cambios? Yo creo que no. Demasiadas personas esperan el final de sus problemas sin revisar sus valores, creencias, conocimientos y comportamientos… están en stand by o en modo de espera. Están en off. Ahora mismo, nuestro mayor riego es seguir siendo los mismos, pensar y creer lo que siempre hemos pensado y hacer las cosas de la misma manera. Las cosas ya no serán como antes, por eso, no podemos seguir siendo los mismos. No es ni bueno ni malo, es evolución y revolución (económica).

Las recesiones van de esto: de apretar el botón reset y volver a empezar (hacer un reset de lo que pensamos, hacemos, somos, de nuestra actividad profesional…). Y los períodos de post recesión son el mejor momento para crear riqueza, ya que hay grandes oportunidades para quienes saben identificarlas.

Cash Flow para retirarse pronto

No esperes que la economía se recupere, quien ha de «recuperarse» eres tú.

Crea, cuanto antes, nuevas fuentes de ingresos, crea una nueva al año, al menos. Y colecciona ingresos pasivos de por vida. Cuando cuentes con varias de estas fuentes de ingresos, tendrás un flujo de dinero que te permitirá cubrir tus gastos mensuales… y por ende: ¡retirarte!

Mis preferidas son las que se instrumentan en el ámbito digital. Y en el ámbito material: lo bienes raíces o activos inmobiliarios.

Si estás pensando que no tienes dinero para invertir en inmuebles, eso no es problema, nos ha ocurrido a todos. Empieza financiándote con bancos. Pero sobre todo crea un negocio que nutra de cash flow tu economía.

¿Estás preparado? Vamos allá. Las siguientes sugerencias podrían retirarte por anticipado. Éstos son los 12 pasos para crear un plan que trabaje para ti:

1. Desarrolla el hábito del ahorro cuanto antes, de joven.

2. Invierte en ti, aprende de por vida.

3. Nunca gastes más de lo que ingresas.

4. Desarrolla al menos un talento, ofrécelo al mercado.

5. Adquiere habilidades que el mercado demande, aumenta tu índice de empleabilidad (utilidad).

6. Descarta a tus hijos como tu «plan de jubilación».

7. Dispón de una suma para poder invertir o emprender cuando surja una oportunidad: negocios e inmuebles.

8. Crea varias fuentes de ingresos variables que sean complementarias.

9. Conoce las implicaciones fiscales de cada ingreso, maximiza tus ventajas impositivas.

10. Apóyate en palancas (redes de personas, redes de medios de

comunicación, redes sociales, internet, nuevas tecnologías, negocios).

11. Diversifica tus ingresos o complementa tu empleo.

12. Planifica anualmente y gestiona tu plan de retiro privado.

Deja de decirte que no puedes. Si quieres salir del bache, cada vez que escuches la voz de tu ego quejándose, ponle la voz del Pato Donald (no es broma); o mejor aún: quítale el volumen por completo. Imagina que tienes un botón de control de tu voz interna que puede bajar su volumen a voluntad cuando tu voz crítica se vuelve cansina. Nota cómo te sientes mejor y mejor cuando bajas el volumen de esa voz en tu mente o le pones voz de personaje de cómic.

Si careces de ideas para crear tu negocio, suscríbete a las revistas para emprendedores; en unos meses se te habrán ocurrido tantas ideas que no sabrás cuál acometer primero. Mejor aún, ve a un quiosco y compra algunas revistas que no suelas leer, de temas diferentes, salud, tecnologías, diseño, ciencia, negocios, finanzas, franquicias, viajes…

Y busca en sus páginas: oportunidades, problemas que puedas resolver, algo que conecte con tu corazón, una idea que te enamore perdidamente a primera vista. Después de hacerlo, tu problema no será encontrar una opción, sino elegir entre un gran número de ellas.

Cuando das un paso firme en una dirección, conmueves a todo el universo que se alía con tu causa. Una pequeña acción abre paso a un suceso de mayor importancia, imprevisible, y que lo cambia todo. Todas las personas que han conseguido un objetivo de valor en su vida afirman que, cuando empezaron, por el camino ocurrieron cosas impensables para ellos.

Una abeja sale de la colmena en busca del néctar de las flores pero, sin proponérselo, está polinizando un sinfín de flores y colaborando a la explosión de la primavera. ¿Verdad que no conociste a tu pareja en tu casa? Un buen día saliste por cualquier motivo y cuando regresaste tenías su número de teléfono. Esto es igual, no puedes quedarte sentado en casa quejándote porque que no sabes qué tiene el mundo para ti; mejor, sal a la calle y pregúntate qué puedes hacer tú por el mundo.

La vida no puede proporcionarte oportunidades si no la conmueves antes con

tu acción determinada. El cosmos se emociona con tu emoción.

Si quieres retirarte por anticipado y tu actual trabajo «aún no te lo permite», puede que no lo haga nunca: necesitas otra estrategia más exitosa. Deja de soñar. ¿A qué te conduce seguir con lo que estás haciendo hoy? Respira profundamente y tómate tiempo para responder; y después hazte esta otra pregunta: ¿lo que haces te conduce a lo que más deseas? Después de hacerte estas dos preguntas ya no serás el mismo.

Lee mis labios: la libertad y la independencia económica son un efecto, y su causa es siempre un plan ganador de retiro anticipado.

Escribí el libro El código del dinero (Ediciones Obelisco, 2009) para romper paradigmas perdedores respecto al dinero. En sus páginas ya anticipé los siguientes pasos para mejorar tu relación con el dinero:

1. Revisa tus creencias sobre el dinero. Anótalas y luego cuestiónate, una por una, si son verdad o no. El dinero –y también los problemas con él– se empieza a hacer en la mente.

2. Complementa tu nómina con otras fuentes de ingresos. Desarrolla, en paralelo, otros modos de ganarte la vida pero no con otros empleos, sino con fuentes de ingresos propias.

3. Págate primero a ti mismo. Lo que casi todos hacen, a principios de mes, cuando cobran su salario, es pagar a todo el mundo menos a ellos mismos. Reivindica tu diezmo: págate el primero.

4. No te endeudes. Y si ya lo estás, reduce tu deuda actual –como objetivo prioritario – con las pagas dobles. Cuando debes dinero te conviertes en un «trabajador» para tu prestamista.

5. Fíjate objetivos de ingresos crecientes cada año. Por ejemplo, un 10 % más. Si eres empleado, esto no es posible, pero si dispones de fuentes de ingresos variables, podrás presupuestar la cifra que deseas ingresar cada año.

6. Crea diferentes fuentes de ingresos pasivos. No vendas todo tu tiempo, inviértelo en crear sistemas de ingresos que trabajen para ti. Incluso pon tu dinero a trabajar para ti mientras duermes.

7. No entierres tus talentos en un trabajo anodino. Desarróllalos en algo que

te apasione, ponlos al servicio de los demás y el dinero llegará de manera inevitable. Convierte tu talento en dinero. Todos los talentos son «monetizables» de un modo u otro.

8. Fórmate financieramente con buenas lecturas. Biografías, cursos, libros de personas que son expertos en inteligencia financiera. La raíz de cualquier pobreza está en la ignorancia.

9. No trates de resolver tus problemas de dinero sólo con dinero. Hazlo con creatividad para que no sean un problema nunca más. El dinero no resuelve los problemas, sólo los oculta.

10. Contrata a un coach financiero. Un experto que te acompañará a explorar nuevos contextos mentales desde los que es posible duplicar tus ingresos en un año o menos.

11. Piensa en grande. Cuesta lo mismo que pensar en pequeño pero proporciona resultados muy diferentes. El tamaño de tu vida es proporcional al tamaño de tu mentalidad.

12. Empieza en pequeño. Crea fuentes de ingresos con muy pocos medios, sin apenas dinero, desde tu casa... y arranca tu negocio personal en tu tiempo libre. Sé un emprendedor con corazón.

Tengo buenas noticias para ti: el paraíso prometido existe y está aquí; espero encontrarte pronto paseando junto al mar cualquier lunes por la mañana, cuando otros van a trabajar.

LA RIQUEZA SE HACE EN LA MENTE

La riqueza se hace en la mente

Ahora voy a exponer una idea descabellada. Riqueza no es lo mismo que dinero. La riqueza se hace necesariamente en la mente porque es un equipaje mental y el dinero se manifiesta en la realidad material como un efecto inevitable o subproducto de la mentalidad.

No obstante, hay muchas clases de dinero, según el modo en que se genere, pero no todas las formas de ganar dinero crean riqueza. Espero que lo tengas más claro al final de esta lectura.

Muchas personas creen que deberán trabajar duramente mientras vivan porque su contexto mental no contempla la posibilidad de retirarse por anticipado. Quiero ayudarlas con este libro, aunque sé que no todo el mundo puede asimilarlo de golpe. Espero que esta lectura ensanche sus paradigmas, frase por frase, palabra por palabra.

Lo malo de la realidad es que hay quien cree que su realidad es la única realidad. Qué cosa más extraña. Me he dado cuenta de que cuando se expande el contexto mental (paradigmas, el modo de mirar el mundo) es posible ver infinitas oportunidades, pero si el ángulo de visión se estrecha más y más, las oportunidades se hacen invisibles.

Las personas que expanden su percepción cuentan con ángulos de visión más amplios y por esa razón pueden tomar mejores elecciones. De ahí mi afirmación de que la riqueza se hace en la mente (sí, en la mente) porque cuando el contexto mental se amplía, las opciones aumentan en proporción.

No hay nada más ruinoso que una mentalidad congelada.

Y tú, ¿cuál es tu contexto mental? Escribí este libro para que expandas tu realidad. Acepta que todo empieza en ti. El propósito de la mente es crear aquello que pones en su foco de atención. Es un instrumento creativo de primera magnitud. Hemos sido diseñados para ser creadores.

Quisiera que grabaras en tu mente estas cuatro palabras: Los pensamientos son cosas. Pronto comprobarás que son tan sólidos como la silla en la que estás sentado o el suelo que te sostiene; y aunque no puedas percibirlo ahora,

aquello que pienses hoy, más adelante será una realidad tangible. El mundo es la parte más densa de tu mente. Sí, vuélvelo a leer.

Mira, yo llevo siempre en el bolsillo una piedra para recordarlo, tomé la idea de la película The Secret ; desde entonces, la llevo siempre conmigo para recordarme que cada una de mis creencias y pensamientos se materializará en mi vida tarde o temprano.

Voy a ser radical: tus pensamientos son tus monedas y billetes. Pensamientos pequeños, billetes pequeños; pensamientos grandes, billetes grandes.

De hecho, y de un modo literal, cada vez que tienes un pensamiento de escasez o limitación, se produce un «cargo» en tu cuenta bancaria. Del mismo modo, se produce un «abono» en tu cuenta cuando piensas con mentalidad próspera y abundante. Tu mente y tu cuenta corriente son vasos comunicantes.

Repito, un pensamiento positivo es un ingreso, uno negativo es un cargo. Usamos tanto de la banca on line (desde casa) como de la banca on mind (desde la mente). Acuérdate siempre de esta metáfora si no quieres ver cómo tu liquidez se escurre por el desagüe. Tus pensamientos o tienen valor para tu futuro económico o no lo tienen, porque añaden o retiran dinero de tu cuenta bancaria.

Creo que empiezas a darte cuenta de que la forma de conseguir lo que quieres es prestarle más atención (y menos a lo que no quieres). No puedes conseguir prosperidad si te centras en tus dificultades y en sentirte mal con tu realidad presente.

Aun si tienes problemas financieros, empieza desde donde estés, sintiéndote un poco mejor –basta un poco mejor–, y céntrate en lo que quieres. Por la ley de la atracción, te conviertes en un imán para lo que está en tu atención: si es abundancia, el dinero no se podrá negar; pero si es su ausencia, el dinero no se podrá quedar.

Enfócate en tus bendiciones y tus bendiciones se expandirán. Piensa y enfócate más en lo que quieres (¡por lo que más quieras!).

Imagino que ya has oído decir que somos energía que vibra en medio de un mundo vibratorio. Permíteme que te ayude a comprender lo que significa

esto.

Para la física no hay ninguna diferencia entre un pensamiento, una emoción, o la silla en la que estás sentado. Las cosas son energía que vibra a diferentes amplitudes de frecuencia; y según sea, se perciben más o menos «sólidas». Pero en realidad nada es sólido como parece, aunque nuestros sentidos así lo perciban. Lo visible se sustenta en lo invisible, eso lo tengo claro.

Por eso, siempre afirmo que el dinero se hace en la mente; de hecho, todo lo que está en tu realidad es una emanación de tu mente.

No estamos observando el mundo, sino interpretándolo, y por esa razón lo estamos cocreando. Quien desee profundizar en este paradigma emergente puede ver la película ¡¿Y tú qué sabes?! Yo la he visto una docena de veces y creo que ya lo he pillado.

Lo que piensas ahora será tu próxima realidad, siempre, sin excepción.

Hace mucho que K. Marx denunció el divorcio entre «quien somos» y «lo que hacemos». Esta falta de coherencia nos ha conducido a llevar dos vidas: la personal y la laboral, como si fuera algo natural. Tal vez sea frecuente, pero no me parece natural. Otra «anomalía», como escribí antes. La falta de coherencia arruina muchas vidas en lo personal y en lo económico.

Yo estuve a punto de hacerlo. Ahora empezamos a darnos cuenta de que las consecuencias de trabajar en lo que no amamos nutre las consultas de psicólogos y, eventualmente, las colas del paro. Un 80 % de los españoles trabajan en empleos que no les apasionan: trabajan exclusivamente por dinero. Triste. En consecuencia, ni su economía personal ni la del país pueden avanzar desde el desinterés.

Sé muy bien de lo que hablo porque yo mismo viví en la incoherencia antes de dar un giro radical a mi vida profesional para dedicarme a lo que más amo. Explico mi propio proceso de cambio en mi anterior libro: Cita en la cima, Ediciones Obelisco.

Malcolm S. Forbes –creador de un imperio editorial– lo tenía claro: «El mayor error que comete la gente en la vida es no ganarse la vida con lo que más disfruta». Padres y educadores, decídselo a los chicos y chicas que educáis. Mejor aún: demostrádselo con vuestro propio ejemplo (aprenderán

lo que hacéis, no lo que decís).

He comprobado que es más sencillo ganar dinero cuando te centras en lo que amas que si te centras sólo en ganar dinero.

Imagina escuchar mi voz mientras lees lo que sigue: en el mundo laboral no existe la seguridad. Grábatelo en la memoria. Lo único seguro es el cambio. Y por esa razón lo único seguro es que no hay nada seguro. Todos los empleos son «seguros» hasta el día antes del despido. Siempre he pensado que la «seguridad» es una fantasía. La palabra riesgo (otra fantasía, pues nunca hay nada que temer) se asocia más con la opción de perder que con la opción de ganar.

Etimológicamente la palabra riesgo significa ambas cosas (ganancia-pérdida), aunque la identificamos siempre con el significado de pérdida. Y, sin embargo, significa las dos cosas a la vez. ¿No es increíble que estemos más enfocados en la pérdida que en la ganancia?

Steve Jobs (Mr. Apple), el héroe que acabó con los ordenadores personales (y los teléfonos) feos y anticuados, dijo en la Universidad de Stanford: «Recordar que vas a morir es el mejor modo que conozco para no caer en la trampa de pensar que tienes algo que perder». Bien dicho, nunca hay nada que perder, deberíamos tatarearlo cada mañana en la ducha.

Como coach personal, compruebo a diario que las personas saben lo que no quieren; en cambio, ignoran lo que sí quieren, de modo que muy pocos se marcan objetivos en la vida. Es como si vivieran «sin rumbo», «a la deriva», o «perdidos en el espacio». Incluso viviendo las vidas de otros, pero no las suyas.

La inseguridad es el resultado de tratar de conseguir la seguridad.

Muchas personas, en lo que respecta al dinero, aman lo conocido, sea o no de su agrado. Tengo la impresión de que buscan un sustituto de los padres que les proporcione la sensación de cobijo económico, padecen el «síndrome financiero de Peter Pan»: necesitan a alguien que se ocupe de ellos económicamente para el resto de sus vidas, azotadas por una epidemia de «infantilismo». No han crecido, como Peter Pan.

La pregunta que deberían formularse es: ¿existe la seguridad financiera? En

mi opinión, lo único seguro es que no hay nada seguro. Y en la economía que viene, el paradigma de la seguridad se desploma. Es una idea hermosa aunque alejada de la realidad. La seguridad económica, si es que alguna vez existió, se ha esfumado.

La riqueza son pensamientos, no cosas. Dentro de cada uno de nosotros hay una mentalidad ganadora y una perdedora, y todo consiste en elegir cuál de ellas va a ser la dominante. Aquella mentalidad que alimentes cada día será la que gane dentro de ti y se manifieste en tu realidad. Haz un hábito del pensamiento ganador.

Créeme, sólo puedes conseguir algo mejor cuando mejoras tus creencias. Si éstas no mejoran, tu economía no podrá mejorar tampoco. No se trata del dinero, de la crisis, de los clientes, del gobierno, del mercado o de la competencia… se trata de ti. Lo diré de otro modo: no es lo que haces, sino quién eres. Tu vida siempre trata de ti, ¿de quién si no? Todo se reduce a esto (léelo tres veces): las personas no tienen problemas con el dinero, los tienen con sus creencias sobre el dinero.

Buda dijo que «todo lo que somos es el resultado de lo que hemos pensado». Amén. En la economía ocurre igual: nuestra realidad es el resultado de creencias, de elecciones y de hábitos. La buena noticia es que una creencia, un pensamiento siempre se pueden cambiar. Y para cambiar tus creencias, deberás empezar a hablar diferente, nuevas expresiones, nuevo vocabulario. En mi gabinete de coaching, siempre revisamos el modo de hablar de los clientes porque sé que las soluciones arrancan de ahí. Tengo dos preguntas para ti: ¿Cuáles son tus creencias sobre el dinero? y ¿Qué has pensado antes de hoy para que tus finanzas sean como son ahora?

En resumen: hay creencias que pueden hacerte prosperar y otras que te pueden arruinar. Literal, no es una metáfora. ¿Puedes ver la tremenda diferencia que una simple creencia supone en tus finanzas?

Programa tus creencias para la riqueza

Aquí estoy de nuevo; pon atención a mi voz mientras termino de explicarte que las creencias de una persona pueden enriquecerla o empobrecerla. Si no entendiste a la primera este concepto, no te preocupes, a mí también me tomó un tiempo entenderlo. En otro contexto, la revolucionaria medicina cuerpo-mente nos ha enseñado que la mente puede sanar o enfermar el cuerpo.

Y así es en todo; en lo que respecta al dinero ocurre exactamente lo mismo. Las creencias pueden «enfermar» la economía personal. He trabajado para tres bancos durante diez años y concluí que las creencias de las personas sobre el dinero es lo que las hace prósperas o no (¿hace falta que insista?).

¿Pero cuáles son las creencias para la riqueza? En unos minutos te mostraré:

• Las 7 creencias increíbles, o mitos, sobre el dinero.

• Los 10 secretos de las mentes prósperas.

• Y un bonus, los 7 hábitos de la gente rica.

Las creencias son el software mental para la riqueza o para la pobreza.

A lo mejor te preguntarás qué tiene que ver las creencias con el dinero. Voy a responderte. La mentalidad, la suma de tus creencias y opiniones, puede enriquecer o puede arruinar a las personas. He aprendido la lección. Es por eso que siempre digo que el dinero se hace en la mente y no en un puesto de trabajo. Incluso que las personas trabajan tanto que no sacan tiempo para pensar y hacerse ricas.

He visto personas tratando inútilmente de solucionar sus problemas de dinero con dinero. Cuando llegan a mi gabinete de coach examinamos sus creencias sobre el dinero y descubren dónde reside la dificultad. Enseguida aprenden que los problemas se resuelven con creatividad. La próxima vez pregúntate: ¿qué necesito: dinero o creatividad?

Sobre el dinero circulan diferentes creencias, todas falsas, que son muy limitantes (mitos, supersticiones):

• que si el dinero es malo;

• que si corrompe;

• que si arruina la vida de las personas;

• que si los ricos no van al cielo;

• que si es la fuente de todo mal;

• que si rompe lazos familiares;

• que si no se puede ganar dinero con lo que te gusta;

• que si para ganar alguien más debe perder;

• que si no hay suficiente para todos;

• que si el dinero no es espiritual…

… Supercherías.

Yo creo que el dinero solamente saca a flote lo que ya hay en el corazón de cada uno. Es un amplificador. El problema no es el dinero, nunca lo fue, el problema radica en el ego desmedido, insaciable y glotón. En otras palabras: una falta de amor, un exceso de temor. Para profundizar en esto, lee mi anterior libro: Taller de Amor (Ediciones Obelisco).

Escribí el libro El código del dinero (Ediciones Obelisco) para explicar cómo funcionan estos procesos mentales y que el dinero se empieza a crear en la mente. Y desarmé las siguientes creencias (increíbles) sobre el modo de ganar dinero, veámoslas:

• Mito n.º 1: No es posible ganarse la vida con lo que te hace disfrutar. La experiencia nos dice todo lo contrario: los más reputados hombres de negocios son gente que ama lo que hace y disfruta con ello. Siguen incluso haciéndolo cuando tienen la vida resuelta porque disfrutan con su trabajo. Lo cierto es que no se reparten medallas entre los que detestan su labor.

• Mito n.º 2: Hay profesiones que son prósperas y otras no. Hay excepciones como en todo, pero cuando eres muy bueno en lo tuyo, eres creativo, y puedes ganarte muy bien la vida casi en cualquier cosa; creo que hay profesionales que ganan dinero y amateurs que no consiguen ganarlo.

• Mito n.º 3: Para ganar hay que trabajar duro. Se trata de trabajar de manera inteligente, no duramente. Forbes, el multimillonario, le recomendó a su hijo: «Hijo, no vayas ni un solo día a trabajar duramente... haz lo que te guste hacer, sólo acepta cobrar dinero por poner tu *hobbie* preferido al servicio de los demás». Eso sí que es un buen consejo.

• Mito n.º 4: Una buena formación es garantía de éxito. Claro, es mejor tenerla que no tenerla, pero me temo que una formación convencional no garantiza nada en nuestros días. O, si no, que se lo pregunten a los titulados que despachan hamburguesas en un fast food. Si fuera verdad, los profesores universitarios serían multimillonarios. Y yo no he conocido a ninguno que lo sea.

• Mito n.º 5: Dejar lo conocido por un nuevo proyecto es un riesgo. Hoy en día, el mayor riesgo está en un puesto de trabajo; la deslocalización de puestos de trabajo de bajo valor añadido a Oriente en las próximas décadas cambiará radicalmente el mapa laboral de Occidente.

• Mito n.º 6: Hace falta dinero para hacer dinero. Eso era antes, en la extinguida era industrial; pero en la era del conocimiento, el talento sustituye al capital y se convierte en el principal activo. Hoy se puede empezar un buen negocio con muy pocos medios o casi sin dinero. La prueba: cientos de jóvenes que se han hecho millonarios con sólo usar su cabeza, sin un céntimo.

• Mito n.º 7: Se precisa suerte para ganar dinero. Se ha estudiado el éxito a fondo y, entre sus ingredientes, la suerte no apareció por ningún lado. No existe ni la buena ni la mala suerte, sólo existen las excusas o el compromiso. O tienes éxito o tienes excusas, pero no puedes tener ambas.

Admitámoslo, todas las personas que han conseguido algo extraordinario atribuyeron su éxito a que nunca –jamás de los jamases– dieron a nadie, ni a sí mismas, una excusa. Las excusas son las razones de los perdedores.

¡Excusas cero! ¡Basta de excusas!

Y, ahora, permítete entrar en contacto con los 10 secretos de las mentes prósperas:

1. Las mentes prósperas piensan de muy diferente modo.

2. Las mentes prósperas piensan en grande; los demás en pequeño, y, así, el saldo de su cuenta es también pequeño.

3. Las mentes prósperas juegan a ganar, los demás juegan a no perder.

4. Las mentes prósperas se centran en buscar y crear oportunidades, los demás se centran en los problemas y en quejarse.

5. Las mentes prósperas pasan a la acción, los demás creen que deben saberlo todo antes de empezar a actuar.

6. Las mentes prósperas se relacionan con personas positivas y automotivadas. Saben que la energía contagiosa de las relaciones o te hace más fuerte o te debilita.

7. Las mentes prósperas se promocionan, los demás detestan la venta y la promoción.

8. Las mentes prósperas también tienen problemas, pero son más grandes que sus problemas, los demás se hacen más pequeños que sus problemas. El secreto no es evitar los problemas, sino crecer por encima de ellos (lo que importa es tu tamaño, no el tamaño del problema).

9. Las mentes prósperas no buscan seguridad porque saben que no existe, buscan oportunidades o las crean. Arriesgan. Los demás buscan seguridad sin encontrarla jamás porque no existe (pero ellos no lo saben).

10. Las mentes prósperas cometen tantos errores o más que los demás, pero aprenden y los corrigen. Unos aman sus errores porque les hacen sabios, los otros los detestan.

En fin, son algunas de las diferencias –seguramente no todas– entre las personas financieramente inteligentes y las que no lo son.

El secreto es que no hay ningún secreto: todo está dicho y escrito. Lo sabemos todo del éxito y, por tanto, es un resultado reproducible por cualquiera que siga el protocolo. El éxito económico es una ciencia exacta, como el álgebra. Lo seguro es que no depende de genes, medios materiales, títulos, suerte, contactos... Aunque todo eso ayude, no es determinante. Entonces, ¿de qué depende? De pagar el precio.

Idea básica: el dinero tiene un precio, pero no en dinero, sino en actitud.

Vamos a subir el listón con un bonus o contenido extra: los 7 hábitos de la gente rica (siete puntos de común denominador entre 1.115 millonarios hechos a sí mismos antes de los 45 años).

1. Escogieron la ocupación que amaban.

2. Fueron creativos al promocionar sus productos y servicios.

3. Gastaban por debajo de sus ingresos.

4. Hicieron uso eficiente de su tiempo, dinero y energía.

5. Valoraron la libertad financiera como prioridad.

6. No recibieron ayuda económica de sus padres.

7. Arriesgaron a pesar de la incertidumbre y sus temores.

Inspira profundamente tres veces y sigue leyendo.

Palabras ricas y palabras pobres

El cerebro es cómo un ordenador (déjame señalar que todos llevamos uno sobre los hombros). Unas personas «alquilan» ese fantástico ordenador a la empresa en la que trabajan a cambio de un sueldo, y otras no se permiten semejante lujo, pues lo necesitan para sí mismas. En uno y otro caso, las palabras que usamos son como los programas de ese poderoso ordenador.

La «ficha de especificaciones técnicas» no varía mucho de uno a otro ser humano. La diferencia depende más del software que cada uno instala en él. Sin un buen software, el mejor hardware no sirve de mucho.

Este libro es el software para tu retiro anticipado. ¿Te atreves a hacer un reset en tu ordenador mental? Es decir, borrar las viejas reglas de juego del juego del dinero para instalar la última y nueva versión del programa del dinero. Las viejas reglas fueron útiles en su día, pero en el mundo de hoy han quedado obsoletas.

Como ya te anticipé antes, la esencia de este capítulo es que las palabras que utilizas, tu vocabulario, determinan tu economía. Las palabras sustentan creencias, las cuales dan pie a hábitos, y éstos crean resultados en consonancia. Las palabras importan (y mucho). Lo que te dices a ti mismo, o a los demás, tiene un efecto directo (y enorme) en tu cuenta bancaria.

Aunque las palabras son gratis, su efecto en las finanzas se cuenta por miles de euros. He comprobado que las personas ricas hablan de un modo –se expresan– diferente a las que no lo son. Sí, las palabras son magnéticas y atraen resultados en consonancia. Así que lo que lo primero que deberás hacer es examinar tu vocabulario sobre los asuntos del dinero. Ahí se mueve muchísima energía, y también dinero, ahora mismo.

Puedes predecir tu futuro examinando los pensamientos, palabras y acciones de hoy. ¡Lo que dices es un espejo de tus creencias! Y todo eso se hará realidad. Para adivinar tu futuro no te compres una bola de vidrio o acudas a una tiradora de cartas, mejor ¡escucha lo que dices!

Sí, tus palabras son un reflejo de tus pensamientos. Escucha lo que te cuentas para saber lo que piensas. Recuerda que tu situación económica es una

extensión o emanación de tu pensamiento. Y el saldo de tu cuenta corriente son tus «creencias solidificadas». Puedo escuchar cómo tu voz interior se pregunta: «¿Cómo he creado mi realidad?». Lo hiciste poco a poco, un día sí y otro también, por repetición.

Visualiza la película de tu vida avanzando del pasado al presente… Rebobina. Cuando examinas el mundo de hoy, en realidad te estás viendo tal como fuiste.

Toma papel y lápiz. Haz una lista de «palabras ganadoras» y otra lista de «palabras perdedoras». Sabrás que pertenecen a una u otra categoría según la energía que percibas cuando las pronuncias. Las palabras y expresiones perdedoras quitan energía y las ganadoras la proporcionan. Has de entender que mientras te centras en lo que no quieres, y te quejas o te lamentas, no estás dejando espacio a lo que sí quieres. Haciendo un símil: tu vocabulario puede ser un motor o un ancla. Te impulsa o te hunde.

¿Has terminado las listas?

Veamos algunos ejemplos de palabras pobres: curro, experiencia, difícil, apuesta, negativo, barato, excusa, suerte, gratis, fijo, pasivo, imposible, deuda, miedo, pega, normal, seguridad, conflicto, problema…

Y algunos ejemplos de la lista de palabras ricas: proyecto, interesante, inversión, beneficio, importante, variable, esfuerzo, caro, profesional, cambio, riesgo, amor, posible, reto, positivo, incertidumbre, activo, oportunidad, compromiso, talento…

Hay ciertas palabras que considero obsoletas, que pierden aceite por todos lados. Por ejemplo, la palabra imposible. No existe lo imposible, sólo existe temporalmente. Lee esta cita: «Primera orden: debemos cambiar las palabras que utilizamos para describirnos. Toma la palabra –trabajador–… y tírala. ¡Debemos expulsar de nuestro vocabulario la palabra –trabajador–! No somos –trabajadores–, somos personas» (Tom Peters, reinventor del mundo de la empresa).

Las palabras son pensamientos sonoros, usa sólo palabras de alta vibración.

Descubrimos en la literatura sánscrita que los *rishis*, o sabios de la antigua India, poseían habilidades extraordinarias, entre ellas la habilidad de la voz, a

través de la cual podían manifestar en la realidad cualquier cosa que dijeran. Sólo con decir una palabra, se manifestaba su objeto. Un concepto similar es el de logos griego, que significa «palabra» y, al mismo tiempo, «principio creativo».

Indios y griegos conocían el poder de la energía creativa o poder de la manifestación de la voz. El evangelista Juan también conocía semejante poder: «Al principio fue el Verbo». Y en el Génesis se describe cómo el mundo se materializa, paso a paso, por una serie de instrucciones verbales de Dios. La vibración lo es todo porque todo es vibración.

Hay expresiones rápidas y expresiones lentas. Como sé que esperas un ejemplo, ahí va uno: «ingreso de trabajo» es una expresión lenta porque se necesita un mes para generar dinero (nómina). En cambio, «ingreso por venta contado» es rápida, porque se genera e ingresa de forma instantánea.

Otro ejemplo: «renta» es una palabra más rápida que «plusvalía», porque se precisan diferentes períodos de tiempo para ganarse. Si quieres retirarte por anticipado has de usar palabras más rápidas. Y olvidarte de las lentas. Puedes empezar a prosperar tan sólo con cambiar la forma de hablar. Tataréalo.

Adivinarás cuánto dinero ingresa una persona por su forma de hablar respecto al dinero. Escúchala con atención y podrás hacerle una radiografía financiera. De igual modo que un informático tiene un argot diferente al de un abogado, una persona próspera usa palabras distintas de otra que no lo es. Punto.

Cuando termines de leer este párrafo contarás con un truco para mejorar la calidad de tu vocabulario. Visualiza el hecho o concepto que vas a nombrar, pégale un post-it mental con el nuevo vocablo y, cada vez que pienses en ese concepto, relee el post-it mental. Sencillo, ¿verdad? Por ejemplo, cuando examines aquello que llamas «problema», pégale un post-it con la palabra «oportunidad». Cada vez que «pases por delante» de ese pensamiento, lee: «oportunidad, oportunidad, oportunidad». Un truco sencillo que debería enseñarse en la escuela.

Una persona que conoce y usa apenas 800 palabras vive en la ignorancia, otra que conoce y usa 3.000 vive en la sabiduría. Cuantas más palabras conozcas y utilices, mejor te irá porque podrás hacer distinciones más sutiles. Si tu vocabulario financiero es amplio, es que puedes hacer más distinciones y, por

tanto, estás mejor equipado para ingresar más. Tienes mayor coeficiente de inteligencia financiera (IF) y tu software financiero es más eficiente, trabaja sin «virus». Avanzas más rápido hacia el retiro anticipado. Invertir en aprender vocabulario financiero sale a cuenta.

También puedes utilizar el poder y la magia de la programación neurolingüística (PNL) para crear riqueza. ¿Cómo? Usa el lenguaje y las imágenes mentales para crear nuevas realidades. Puesto que el cerebro no distingue entre imágenes reales o imaginadas, cuando emplees palabras que evoquen imágenes deseadas, tu inconsciente recibirá esa instrucción y se reprogramará para conseguir lo que visualizas (o mejor, «virtualizas»: ve, siéntelo, pruébalo, huélelo, óyelo… con tus cinco sentidos y como si estuviera pasando ahora).

Está escrito: «Si no ves grandes riquezas en tu imaginación, no las podrás ver nunca en tu cuenta bancaria», Napoleon Hill, experto en riqueza.

Mi consejo: utiliza palabras ganadoras, prósperas, positivas, y no tardarás en comprobar lo que sucede. Usa tu imaginación para crear lo que quieres. Haz una prueba de un mes. Tómatelo en serio, sabes tan bien como yo que no puedes acertar en el centro de la diana si ni siquiera puedes verla. Del mismo modo, no puedes alcanzar un objetivo que no hayas visualizado y verbalizado por escrito. O mejor: ¡«vir-tua-lí-za-lo» con tus cinco sentidos!

No nos ganamos el derecho a recibir lo que pedimos hasta que no lo sentimos como algo real. Reflexiona sobre lo siguiente: «No tengo derecho a recibir lo que pido hasta que no elija cuánto dinero quiero ingresar».

¿CUÁNTO DINERO QUIERES INGRESAR TRAS RETIRARTE?

¿Cuál es tu termostato financiero?

Cada persona está programada financieramente para ingresar cierta cantidad de dinero. Más allá de esa cifra, entra en el reino de lo impensable. Permíteme explicarlo con una analogía. El termostato de tu aire acondicionado funciona del siguiente modo: tras programar la temperatura de confort, el sistema trabaja para alcanzarla; una vez lograda, se limita a mantenerla, pero no a superarla.

Todo el sistema del aire acondicionado trabaja para mantener estable la temperatura programada. A nivel financiero ocurre algo parecido a nivel inconsciente: las personas se auto programan mentalmente para ingresar la cifra que se «permiten» ganar y consideran «posible». Superar esa cifra les parece algo impensable, y, por tanto, la descartan declarándola «imposible». El inconsciente recibe el mensaje «no me lo puedo permitir» y eso es exactamente lo que acaba por suceder. Las creencias baratas crean hábitos y resultados baratos.

Y tú, ¿cuál es tu cifra de confort en tu termostato financiero? Te pondré un ejemplo real. Hubo un tiempo en el que yo pensaba que viajar en turista o tomar habitaciones de hoteles económicos era una forma de ahorrar en algo que no establecía ninguna ventaja. Hasta que alguien me enseñó a reservar hoteles de categoría y a viajar con la máxima comodidad. Me di cuenta de que mi termostato estaba limitado a cierta temperatura de «confort». Y cuando la subí, ocurrieron dos cosas: una, aprendí a sentirme cómodo con la nueva «temperatura»; y dos, que rendía más a nivel profesional; así que no gastaba, invertía.

Una buena idea: si deseas saber dónde están tus límites acerca del dinero, descubrirlo es muy sencillo; bastará con que eches un vistazo a tu hoja de salarios y a tu extracto de saldos medios en el banco. Tu contexto económico actual es un reflejo del nivel máximo de tu termostato financiero.

Otro ejemplo, éste sobre cómo ampliar el contexto mental aplicando la ley del contraste. Un amigo mío buscaba un piso de alquiler por no más de 800 euros al mes. No encontraba nada que le convenciera. Yo le propuse aumentar su presupuesto a casi el doble: 1.500 euros. Le pareció fuera de

lugar, desproporcionado para su economía. Aun así, estuvimos un rato fantaseando con lo que podría conseguir con ese presupuesto. Como su termostato estaba muy lejos de la cifra propuesta, negocié: «¿Y por qué no 1.000 euros?». Le acababa de «descontar» un 33 % en el alquiler. Ahora, su mente era más elástica, la nueva cifra había resituado su termostato financiero –trascendió su límite de 800 euros–, hizo números y comprobó que matemáticamente era posible.

¿Qué hice? Simplemente ascendí su límite a una cifra muy incómoda (1.500 euros) para después descender a otra más cómoda. Para no alargarlo, consiguió un fantástico piso de 1.000 euros con vistas y se las ingenió para ingresar comisiones trimestrales extras para sufragarlo. Impresionante.

Ya ves cómo el inconsciente trabaja como un termostato, la buena noticia es que puedes reprogramar tu inconsciente. ¿Cómo? Igual que en el yoga, ejercitándote poco a poco, ganas flexibilidad. Del mismo modo, con la lectura de cada página de este libro, poco a poco irás ampliando tu zona de confort respecto al dinero.

Te propongo el siguiente ejercicio. Sea cual sea el modo de ganarte la vida: empleo, profesión liberal o negocio, imagina por un instante que recibes exactamente el doble de lo que ingresas ahora. ¿Cálculo hecho? (me gusta la palabra «doble» porque los números se hacen en un santiamén). Bien, ahora vuelve a duplicarlo. ¿Sientes un leve mareo? Sigue multiplicando por dos hasta que llegues a una cifra con la que te entre la risa nerviosa. Acabas de entrar en la dimensión de lo «imposible». Te propongo descender a una «realidad mejorada»: aumenta tus ingresos actuales un 20 %, «sólo» el 20 %. ¿Es posible? Claro, comparativamente sí lo es.

Aprendí este truco de un buen vendedor de pisos que usaba, la ley del contraste: primero te muestra algo totalmente fuera de tus posibilidades; en realidad, te propone el piso que «no va a venderte», para pasar después a otro de inferior precio que es el que pretende venderte. Por supuesto, el segundo parece mucho más accesible en comparación al primero. Un hijo le pide a su padre una bicicleta y éste se la niega; a continuación, el niño le pide una golosina, y, para compensarle, el padre se la compra. Les funciona a los vendedores de pisos, les funciona a los vendedores de trajes, les funciona a los hijos espabilados… ¿por qué no iba a hacerlo con tus ingresos?

Este libro tiene como fin que eleves tu temperatura financiera hasta que te sientas cómodo con un aumento sustancial de tus ingresos. Si te quieres retirar pronto, necesitas pedirte ganar más. ¡Sube tu termostato financiero!

En un minuto sabrás cómo programarte para ganar más. Veamos, para ingresar una cifra determinada, primero hay que proponérselo. Fijarse una cifra concreta y darse un plazo ambicioso para conseguirla. Lo segundo es crear fuentes de ingresos complementarias al sueldo para generarla.

No hace falta que te diga que si sólo cuentas con una nómina necesitarás una fuente adicional de ingresos propios y variables para plantearte doblar tus ingresos en un año o menos. Establece tu cifra de ingresos ideal y comprométete a alcanzarla en un plazo concreto. Después, haz el desglose de dónde saldrá ese total, baja al detalle. Escríbelo, léelo a menudo, impregna tu subconsciente con esa orden, pasa a la acción.

Le pregunto a un cliente de coaching :

— ¿Tienes un presupuesto de gastos mensual?

—Claro –respondió sin dudar.

—¿Y de ingresos? ¿Tienes un presupuesto de ingresos? –quise saber–. No supo qué contestar, parecía que le hablase de física cuántica, «agujeros de gusano» y todo eso.

—¿Cómo puedes decidir lo que gastarás pero no lo que ingresarás? –le pregunté. Se hizo el silencio.

Y tú, ¿cuán rápido eres en ganar? ¿Y en gastar? Si tu velocidad de gasto es superior a la de ingreso, no importa cuanto ganes porque siempre estarás sin blanca. No me hace falta una bola de vidrio para adivinarlo. Deja de leer un momento y pregúntate cuál es tu velocidad de gasto y adónde te conduce el exceso de velocidad. La sociedad de consumo crea «expertos en gastar» desde la adolescencia (incluso desde niños). Todo el mundo conoce miles y miles de formas de gastar el dinero, pero apenas saben de primera mano una manera de ganarlo. Una o ninguna.

Y tú, ¿en qué eres experto? ¿En ganar o en gastar? Este libro es para las personas que quieren ser «expertas en ganar» y dejan el gasto fácil para las demás. Entra en mi mentiría grupal on lino para hacer estallar de éxito tu

profesión (Programa Experto en: www.InstitutodeExperos.com)

Ni un sueldo ni una pensión son la solución

En un mundo en el que los precios suben y los sueldos y las pensiones bajan, una nómina o una pensión no es, desde luego, una buena respuesta al problema. ¿Cuál es entonces la respuesta correcta? Si se trata de libertad, de prosperar y tener control sobre los ingresos… la respuesta es emprender una actividad basada en el talento que proporcione utilidad y un rendimiento.

Nos dirigimos de cabeza a la era del agente libre, del micronegocio, de los proyectos creativos y talentosos, de la empresa unipersonal, de los organigramas planos, la era de la clase creativa. Cuando hayas asimilado esta información, verás el mundo laboral de otra manera. Te apetecerá dejar de depender de un sueldo ahora, y de una pensión en el futuro, y dar un giro de 180° a tu economía.

Occidente ha perdido la guerra de la economía productiva respecto a Oriente, y no hay vuelta atrás; pero aún puede ganar la del talento y la innovación en la economía creativa y de los servicios.

Sé que «independizarse» no resulta atractivo para todos, porque exige cambios, disciplina sin límite y esfuerzo en grandes dosis. Pero me temo que en muchos casos tocará emprender, crear nuestros propios puestos de trabajo, liberarnos de un yugo que no nos hará libres, felices, ni prósperos a la edad de la retiro. No emprender es una oportunidad perdida para retirarse rico.

Miro las noticias y observo cómo gobiernos y ciudadanos tratan de solucionar nuevos problemas con viejas recetas. Me preocupa que se echen mutuamente la culpa de la crisis y se contenten con esperar tiempos mejores. No percibo tiempos mejores para quienes sigan aplicando viejas recetas, ya sean países o personas. La gente en Occidente no tiene ni idea de lo mucho que tendrá que cambiar si quiere conservar lo que tiene. Y no hablemos de mejorarlo. ¿Cuesta tanto darse cuenta?

En el mundo, ahora mismo, hay decenas de miles de empleos sin futuro que tienen el tiempo contado. Otros cientos de miles se mantendrán, sí, pero sus remuneraciones bajarán año tras año. Abundan los trabajos basura, baratos como una hamburguesa de un euro. Se acabaron los aumentos de sueldos porque ahora, globalmente, hay más gente que quiere trabajar que puestos de

trabajo disponibles.

La oportunidad no está en buscar un puesto de trabajo, sino en ¡crear nuestro propio trabajo! Uno guay. Creo en ello locamente.

Muhammad Yunus, premio Nobel de la paz por su concepto de microcrédito, dijo: «Todo el mundo es emprendedor, pero muchos no tienen la oportunidad de descubrirlo».

Los precios suben. Los sueldos bajan. Las pensiones se congelan. (¡Ay, madre…!) Concluyo que un sueldo o una pensión no son la solución. ¿Te acuerdas de cuando cambiamos la peseta por el euro? Casi todo se duplicó de precio de un día para otro. Desde entonces, todo es más caro: los pisos, las escuelas, la vivienda, los suministros, la alimentación y todo lo que supone la cesta del coste de la vida... todo. Los sueldos y las pensiones no han aumentado en proporción. Deduzco que el futuro va a ser caro, muy caro. ¿Podrás pagarlo?

Es oficial: los sueldos bajan. Sí, resulta que los sueldos están bajando porque debido a la globalización, ahora hay más gente que quiere trabajar que trabajos disponibles. Es la ley de la oferta y la demanda. La conclusión es rápida. Si todo sube de precio y los sueldos bajan (mileurismo, submileurismo, milagrismo...), entonces, ¡un sueldo no es la respuesta al problema! ¿Nadie se da cuenta de que necesitamos emprender en lugar de buscar trabajos? Que no haya puestos de trabajo no significa que no haya trabajo.

Las personas que han resuelto su retiro por anticipado son las que han trabajado en crear activos (fuentes de ingresos propias) y no las que han trabajado toda su vida en empleos (fuentes de ingresos ajenas). Ser propietario de una fuente de ingresos es el mayor sueño de millones de personas que ahora mismo trabajan en un empleo. Trabajar para uno mismo en lugar de para otros. Lo malo es que no pasa de ser un sueño…

Axioma: para jubilarte o retirarte por anticipado, necesitas ingresar más, pero los sueldos no aumentan, bajan.

Un puesto de trabajo y una nómina no son la respuesta más sofisticada a un mundo complejo como el actual. «Algunos trabajos deben ser declarados siniestro total. Sin vuelta de hoja», Timothy Ferriss, visionario, autor de La

semana laboral de cuatro horas. Trabajos sin arreglo. De hecho, muchos trabajos irán a parar adonde fueron a parar las máquinas de escribir. ¿Te acuerdas de ellas? Parecían insustituibles. ¿Adónde habrá ido a parar mi vieja máquina de escribir? Era de color rojo, muy bonita, le deseo suerte; pero yo no quiero ir a parar dondequiera que esté, ¿y tú?

Leo a Tom Peters, a Daniel Pink, a Robert T. Kiyosaki, a Timothy Ferriss, a Thomas L. Friedman, a Xavier Sala i Martín, a Richard Florida.… Son tipos irreverentes que explican las cosas claras, el futuro tal como viene, lo que los políticos no nos cuentan quizás porque ni siquiera lo saben; y de sus geniales libros deduzco:

1. Los empleos de por vida se han extinguido.

2. Los empleos en las grandes empresas son «trabajos temporales».

3. Los grandes contratadores del futuro: las ETT.

4. En una vida laboral: varias ocupaciones, varios empleos, varios empleadores, varios períodos sin ocupación.

5. Despachar papeles por trabajadores con corbata va a la baja. 6. Vender horas a un empleador no tiene sentido.

7. El mediocre cubículo se expondrá en los museos de historia.

8. El futuro económico es de la emergente clase creativa.

9. La seguridad laboral se ha desmoronado.

Nadie te lo está explicando, porque: o bien no lo saben, o bien no quieren que lo sepas; pero está pasando (aquí y ahora).

En alguna parte leí el adagio: «Lo bueno es enemigo de lo extraordinario». Para mí es una evidencia, lo bueno acaba siendo mediocre cuando nos negamos lo extraordinario (y se lo estafamos al mundo). Hay que darse cuenta cuanto antes, una nómina es buena pero es enemiga de lo extraordinario: ingresos variables ilimitados.

La bella: lo extraordinario (ingresos variables). Y la bestia: lo bueno (ingresos fijos).

Todos los ingresos a priori son buenos; pero cuando los comparas entre sí, algunos se vuelven «malos». Por ejemplo, beneficio es un ingreso «bueno», sueldo es un ingreso «malo».

El mejor modo que conozco de aumentar los ingresos consiste en poseer tu propia fuente de ingresos y en servir mejor a más y más personas (los japoneses lo llaman kaizen, búscalo en internet). Es tan simple que se entendería en una clase de enseñanza primaria, aunque por desgracia en la escuela no se enseña nada sobre el dinero. La ausencia de educación financiera crea patologías. Una muy frecuente es el síndrome de la visión túnel: cuando alguien necesita dinero, busca un empleo. Es automático, un tic inconsciente.

Si te han despedido, no lo dudes: contrátate a ti mismo. Pocos se plantean crear su propio empleo, o mejor aún: su propia fuente de ingresos. Me temo que pocos se retirarán por anticipado.

• Paradigma decadente: dependencia.

• Paradigma emergente: independencia.

• Paradigma extraordinario: interdependencia.

Te lo explico: las personas dejarán de ser dependientes de su empresa, para pasar a ser independientes al crear su propio negocio, para descubrir finalmente que sus micro negocios personales son interdependientes y deberán colaborar con sus iguales. Todos seremos subcontratados y todos subcontrataremos a otros. ¿No es magnífico?

Los organigramas verticales darán paso a los organigramas horizontales, donde la autoridad y la presión dejarán paso a la colaboración y al beneficio mutuo. Vislumbro una economía más humana y sostenible. Es hora de madurar económicamente, crecer, liberarse y asumir auto responsabilidad.

Dependencia, independencia, interdependencia. Por este orden.

Una pensión del estado tampoco es la respuesta adecuada al retiro. Debido al probable colapso del sistema de pensiones, cuya reforma pasa por reducir las pensiones a un mínimo de subsistencia que tendrá que complementarse con planes de pensiones privados, las pensiones también van a bajar. Lo que en otro tiempo era una buena respuesta al problema ha dejado de serlo.

Confiar en las pensiones públicas (son un «esquema piramidal» o «esquema de Ponzi», búscalo en la Wikipedia mientras te tomas una tila doble para tranquilizarte después de descubrir lo que significa ese concepto) me parece una auténtica temeridad.

En resumen, los cambios que se atisban en el mercado laboral son tremendos. En las pensiones también. Ni una nómina ni una pensión son la respuesta más sofisticada a un mundo muy complejo. En el futuro, cada individuo que quiera prosperar creará su propia fuente de ingresos, será su propio jefe.

¿No es liberador? Claro que sí. ¿Y por qué no habrá trabajos fijos estables? Porque ninguna empresa tendrá la certeza de cómo será su negocio, o su mercado, a tres años vista. En consecuencia, no podrá comprometerse ni a medio ni a largo plazo, sólo podrá asumir compromisos a corto plazo.

Poco a poco, olvidaremos los roles de jefe y de empleado y aprenderemos el papel emergente de agente libre (dueño de su tiempo y sus ingresos). Lector, sé que si tienes más de 40 años, lo que acabas de leer te hará temblar el pulso y te costará seguir el punto de lectura.

Y también sé que si tienes menos de 40 años, este párrafo te sonará liberador, motivante y esperanzador. A unos y a otros, chicos, el futuro será lo que cada uno de vosotros haga con él. Haz unos estiramientos y sigue con la lectura.

Las ideas millonarias son gratis

Vayamos al grano: ¿por qué no te tomas un tiempo para desarrollar una idea que resuelva económicamente el resto de tu vida? Sí, tu buena idea para conseguir «rentabilidad crónica».

Creo que la gente está tan ocupada trabajando que no tiene tiempo para pensar y hacerse rica. Pensar es gratis, pero sus efectos secundarios pueden crear gran riqueza para ti y para el mundo. Pensar a diario hace ricas a las personas (te recomiendo una lectura para cuando acabes ésta: Piense y hágase rico, de Napoleón Hill. Es un clásico de los libros de superación).

¡Una sola idea puede cambiar radicalmente tu vida! Lee lo que sigue, lo escribió Charles F. Haanel en su muy recomendable libro La llave maestra (Ediciones Obelisco): «Una sola idea puede valer millones de dólares, y las ideas sólo pueden llegar a las personas que están receptivas, que están preparadas para recibirlas, que están en un estado mental de éxito. Vale la pena mantenerse en contacto con el pensamiento de otras personas de negocios exitosas».

Ideas, ideas, ideas…

Para iluminar lo importantes que son, imagínate que una mañana te levantas de muy buen humor, todo está bien, llega hasta ti un relajante sonido de la naturaleza. Mientras te duchas conectas con tu Yo interior y de pronto llega a tu mente una idea tan inesperada como brillante. Es como si en la «bandeja de entrada» de tu mente entrase un mensaje desde el infinito. Un mensaje del alma. La gran idea que esperabas.

En ese momento sabes que tienes en tus manos las reglas para ganar el juego del dinero y que tu vida ha cambiado para siempre. Es el primer día de una nueva vida. Tu riqueza viaja sobre tus hombros. ¿Abres la caja de caudales?

He de decirte que tener buenas ideas es sencillo, basta con relajarse y generar muchas ideas entre las que poder elegir. Te aseguro que si adquieres este hábito diario, al cabo de un mes habrás llenado una libreta con ideas. Lo dijo el físico cuántico y premio Nobel Linus Pauling: «La mejor manera de tener una buena idea es tener muchas ideas».

Ideas con todas las letras. No se trata de acertar a la primera, ni mucho menos; es más un tema de cantidad que de calidad… ¿Y el dinero, dónde está en todo esto? El dinero es un efecto secundario, ya llegará. El dinero es lo que viene después de tener y ejecutar una buena idea, es el subproducto de servir.

A un cliente de coaching le propuse disfrutar más con lo que hacía. Él me preguntó:

—¿Y el dinero?

—¡Ahh! Eso viene después –respondí.

Entendió.

Sin ir más lejos, tú eres una gran idea, un éxito rotundo: eres el resultado de un solo espermatozoide ganador entre millones. Puedes volver a ganar.

Espero que entiendas la importancia de tomarte un tiempo para pensar cada semana. Una hora basta para empezar a generar pensamientos de oro. Si tienes tanto trabajo que no puedes encontrar ese tiempo para pensar, en realidad estás trabajando tanto que no tienes tiempo para hacerte rico. Llámame, necesitas recibir coaching para mejorar tu gestión del tiempo.

Quiero que sepas que ahora mismo estás sustituyendo en tu mente tu viejo paradigma: «para ganar hay que trabajar» por el nuevo paradigma: «para ganar hay que pensar», que cronificará tus ganancias. Sí, ¡ganancias crónicas!

Y ahora cien ideas (gratis) para crear flujos de caja complementarios (a estas alturas ya esperaba que me pidieras algunas ideas):

Comida

1. Catering a domicilio.

2. Chef personal a domicilio.

3. Comida casera para llevar.

4. Profesor de cocina / entrenador de nutrición.

5. Chef de postres (pasteles, helados y bollería artesanal…).

Escritura

6. Redactor de resúmenes e informes.

7. Desarrollador de planes de negocio.

8. Escritor de ensayos.

9. Cuentos por encargo / biografías por encargo.

10. Escritor de notas de prensa.

11. Editor de newsletters y e-zines.

12. Editor de libros corporativos para empresas.

13. Escritor freelance para medios.

14. Redactor de cartas de venta / copywritter

15. Editor de e-books y productos de información.

16. Colaborador en revistas.

17. Editor de audiolibros. Escritor por encargo.

Administración

18. Asistente virtual.

19. Contable personal.

20. Consultor fiscal.

21. Agente financiero.

22. Asistente personal.

23. Traductor de eventos / textos.

24. Organización de eventos.

Niños

25. Nutricionista para niños obesos.

26. Niñera en línea.

27. Actividades extraescolares.

28. Tutor familiar.

29. Servicio de Doula.

30. Juguetes usados.

31. Instructor físico para niños.

Internet

32. Ventas en Amazon.

33. Asistente para vendedores en Amazon.

34. Venta de artículos nuevos / usados.

35. Internet marketer.

36. Consultor en redes sociales.

37. Tutor informático.

38. Diseñador de aplicaciones.

39. Consultor para anunciantes en redes sociales.

40. Infoemprendedor.

41. Tienda en línea.

42. Afiliados.

43. Publicidad en redes sociales.

Artesanía y hobbys

44. Diseñador de ropa.

45. Decorador de graffitis.

46. Diseñador de logos.

47. Personalización de puertas de parking.

48. Reciclaje de materiales.

49. Creador de videojuegos.

50. Diseñador de muebles y lámparas.

51. Restaurador de muebles viejos.

Venta

52. Outlet.

53. Subastas en línea.

54. Objetos usados de segunda mano.

55. Liquidación de inventarios.

56. Cesta ecológica.

57. Complementos de medicina alternativa.

58. Productos digitales en iTunes.

Enseñanza y coaching

59. Instructor físico.

60. Clases de música.

61. Clases de idiomas.

62. Personal coach.

63. Ejecutivo coach.

64. Consultor de imagen.

65. Entrenador personal.

66. Financial coach.

67. Seminarios y cursos para adultos.

68. Formador para empresas.

69. Escuela de e-learning en línea.

Mascotas

70. Cuidador de día.

71. Entrenador de perros.

72. Fotógrafo de mascotas.

73. Peluquero a domicilio para perros.

Trabajos físicos

74. Huertos ecológicos en casa.

75. Paisajista de jardines.

76. Mantenimiento de casas.

77. Servicio reparación bicicletas.

78. Servicios personales a domicilio.

Servicios

79 Talentista (antes headhunter).

80. Conferenciante / tertuliano.

81. Fotógrafo freelance.

82. Consultoría de adopción de niños.

83. Organizador de bodas con encanto para extranjeros.

84. Agente / representante / manager.

85. Especialista en marca personal.

86. Asesor de imagen.

87. Comisionista por ventas.

88. Mediador.

89. Regalos personalizados.

90. Headhunter de personal doméstico.

91. Nutricionista.

92. Consultor de tiendas en línea.

93. Terapias alternativas.

94. Turismo rural.

95. Entretenimiento jubilados.

96. Personal shopper.

97. Especialista en franquicias / negocios MLM.

98. Servicios por teléfono.

99. Marketing multinivel (MLM). …

Nota: si no has entendido alguna de las oportunidades mencionadas, búscalo en internet y saldrás de dudas… ¡ahora mismo hay quién vive muy bien de los ingresos que le proporciona alguna de esas ideas! ¿Y la idea 100? Ponla tú, tu próxima fuente de ingresos inspirada en una mezcla de las ideas de la lista. Es obvio que el futuro profesional es el hibridaje (ensalada o mestizaje de profesiones aderezadas con mucha marca personal y un topping de nuevas tecnologías).

Tendrás que profundizar en tus valores y prioridades para dar con aquello que te apasione, nadie más que tú mismo puede decirte a qué dedicar tu tiempo y energía.

El dinero al por mayor proviene de la venta, no de un salario. Y en la era del conocimiento, los beneficios proceden de vender conocimiento e información útil. ¡La propiedad intelectual es el petróleo del siglo xxi! Fácil de crear, manipular, inventariar, empaquetar y vender. No necesitas grandes inversiones para empezar y el mercado percibe un gran valor en la buena información. Es una fuente digitalizable, multimedia, móvil y reutilizable.

Lo bueno de las ideas es que no se desgastan con el uso (a diferencia de una materia prima), sino que, bien al contrario, aumentan de valor. Cuantas más personas se adhieran o usen una idea, mejor. Ahora mismo el conocimiento es el mejor negocio del mundo. ¿Y tú? ¿Qué información o conocimiento podrías vender?

Para las dudas que imagino que tendrás a estas alturas he preparado una breve sesión de «preguntas frecuentes con sus respuestas»:

- ¿Qué negocio crear? Cualquier cosa que: 1) te apasione y 2) sea muy útil a mucha gente. Entrega masiva de valor a un número masivo de personas. La elección es cosa tuya.
- No sé qué podría hacer para ganar más. Con los miles de opciones que hay ante tus ojos, me sorprende que no tengas una lista de una docena de posibles negocios. ¿Dónde has estado estos últimos años?
- No he entendido algunas de las propuestas anteriores. Es normal, algunas son ocupaciones muy recientes, incluso sin traducción en nuestro idioma. Búscalas en internet y verás cómo comprendes mejor el alcance y las posibilidades de cada idea.
- ¿Cómo crear una nueva fuente de ingresos? El «cómo» es irrelevante. Hay muchos «cómos» y te basta con encontrar uno. Nunca lo conocerás por anticipado, lo descubrirás sobre la marcha después de empezar. Da el primer paso y el segundo se revelará a sí mismo.
- ¿Con qué dinero empezar? Para emprender importa más el compromiso que el dinero. Primero comprométete y el dinero aparecerá después. Empieza con el menor dinero posible: un par de tus mensualidades actuales bastará. Cuanto menos dinero, mejor; cuanta más creatividad, también mejor.
- ¿Necesito una gran idea? No es necesario que sea tan grande. Necesitas una idea simple, pero con mucho potencial para crecer. Es más importante la ejecución de la idea que la idea misma. No importa tanto «lo que haces», lo que importa es que seas rematadamente bueno haciéndolo.
- ¿Y si tengo una familia y una hipoteca? Mejor, la familia será tu acicate para ofrecerles una vida mejor. Enseña a tus hijos autoestima y a sacar orgullo y carácter. La hipoteca es algo de lo que te puedes

librar vendiendo tu piso y disponer de efectivo para los dos primeros años. Y, por favor, no pongas esa cara.

- ¿Y la crisis? El momento adecuado para emprender es cuando hay más problemas que puedes ayudar a resolver. La crisis es el recordatorio de que toca hacer los deberes. ¿Vas a hacerlos ahora o esperarás que la siguiente crisis te deje fuera de juego?
- Necesitaré formarme, ¿no? Tu propio negocio es toda la escuela de negocios que necesitas. En las escuelas convencionales no tienen gran idea de cómo hacer negocios, así que deberás formarte por tu cuenta a la vez que emprendes (tu caso práctico).

Sí, ser emprendedor: «Profesional que recibe ingresos de su proyecto a cambio de añadir valor a sus clientes». El rol que conduce a la verdadera libertad financiera. A pesar de que puede parecer poco seguro, es el rol que mayores oportunidades proporciona si se hacen bien las cosas. Para retirarse por anticipado es necesario emprender.

Es en los momentos turbulentos en los que las personas sacan al emprendedor que hay dentro de ellas y dan lo mejor de sí mismas. Imperios económicos como Microsoft o Disney tienen en común que se crearon en medio de una depresión económica. La mitad de las compañías cotizadas en EE.UU., país de emprendedores, comparten ese origen.

Sí, como lo oyes, una recesión es un momento perfecto para crear tu propio negocio. En esos momentos, la creatividad y el atrevimiento consiguen resultados memorables. Una crisis económica es el crisol perfecto para emprender.

Bien, supongo que ya tienes tu idea ganadora, ahora deberás establecer un plan de acción para materializarla. Queda fuera del alcance de este libro dar las pautas para desarrollar un plan de acción (puedes asistir a mi seminario: «Cita en la Cima» para cubrir ese objetivo); por el momento, basta que entiendas que una idea se puede convertir en un «flujo de efectivo crónico». Si necesitas apoyo individualizado, nuestro coaching también te ayudará con tu plan de acción. Podemos ayudarte a trazar tu plan.

Tengo una noticia para ti: ya has tenido una idea de un millón de euros. ¡Incluso tal vez hayas tenido varias! Como lo oyes. Pero no la has tomado en serio. Y la abandonaste, moribunda víctima del desinterés. Poco después, otra persona dio con ella, le hizo la respiración artificial, la convirtió en su gran idea de «rentabilidad crónica» y hoy se ha retirado por anticipado porque ha conquistado la libertad financiera.

Cada minuto nace una idea de un millón en alguna parte. Hay una nueva idea de un millón dirigiéndose hacia ti a la velocidad de la luz en este momento, ¿qué harás con ella cuando llegue?

INGRESOS POR INVERSIONES

Invierte en ti mismo para ingresar más

Me sorprende que alguien gaste más dinero en mantener su automóvil, por ejemplo, que en sí mismo. Cuando lo pienso entro en estado de «shock». Como lo oyes, hay más personas que pagan por un parking para su auto que las que pagan un gimnasio para su salud. Hay más personas que llevan su vehículo a la ITV y a la revisión anual que gente que se hace un chequeo regular. Hay más personas que eligen gasolina extra para su vehículo que las que escogen alimentos ecológicos para nutrirse… Una pregunta, lector: a lo largo de tu vida, ¿has gastado más en automóviles que en tu formación?

El cuerpo es un templo sagrado, es la casa del espíritu. Trátalo con amor, proporciónale la comida más sana que puedas encontrar, todo el descanso que necesita, los entornos que lo nutran, y el ejercicio que lo vivifique. Tu cuerpo te mantiene en vida a cada instante, ¿no te parece un milagro? Piensa en cómo puedes recompensar ese increíble acto de amor que hace por ti para que puedas gozar de la vida. «Hay sólo un templo en el universo… y es el cuerpo humano», Deepak Chopra (gurú de la medicina mente-cuerpo).

Si deseas rendir al máximo nivel, en lo profesional, deberás cuidar del templo y hacer ejercicio regular. Es una necesidad innegociable, una inversión de futuro, nunca una pérdida de tiempo. ¿Sabías que cada hora que pasas en el gimnasio ganas tres de vida, además de mejorar su calidad? No me cansaré de insistir en la necesidad del ejercicio para poder pensar mejor, y, por tanto, obtener mejores resultados. «No tengo tiempo» es una excusa demasiado trillada que ya no vale. Como leí en alguna parte: «Los que no sacan tiempo para el ejercicio acabarán sacándolo para la enfermedad». ¡Glups!, te dejo leyendo, yo me voy al gimnasio.

Con el conocimiento ocurre otro tanto. Cuando alguien me dice que no tiene tiempo para leer y aprender (pero sí lo tiene para ver la televisión), entro en estado de choque. Me resulta incomprensible semejante falta de autoestima. Por desgracia, España es líder europeo en abandono escolar: un 30 % de los estudiantes, el doble de la media en Europa, interrumpe su educación. Esos jóvenes deberían entender que no tendrán ni trabajo ni ingresos, ninguna oportunidad, en una sociedad que camina hacia la hiper especialización y el trabajo de alto valor añadido.

La paulatina desaparición de los trabajos de baja cualificación, hasta su amortización, en Europa, les convertirá en subsidiados de por vida, o en «sin techo».

Aun siendo vital la formación, en ningún caso será una garantía. Los tiempos en que uno podía «vivir» de lo que aprendió en la escuela o la universidad han pasado a la historia. Hoy, el mundo cambia tan rápido que, para no quedarse fuera de mercado, un profesional debe reciclarse cada año. En esto seré radical: si no mejoras es que empeoras. ¿Por qué? Porque en tu entorno profesional, muchos quieren hacer lo mismo que tú y están invirtiendo ahora para conseguirlo mañana.

La receta para retirarte pronto y rico es el aprendizaje intensivo y emprender temprano. La pregunta que cada persona, sea empleada o emprendedora, ha de responder cada año es la siguiente: ¿valgo más como profesional este año que el anterior? Mejorar es mi obsesión y espero que sea la tuya. Hoy, la única garantía de tener trabajo, o un negocio, es añadir cada vez más valor. Si eso sucede, todo irá bien. En caso contrario, habrá problemas y de los gordos.

En resumen: sé «indispensable» para tu negocio o tu mercado. Date cuenta de que cuanto más sencillo sea reemplazar a alguien, menos se le pagará y antes perderá su empleo. Tu «índice de empleabilidad» mide lo sencillo que te resulta encontrar un nuevo trabajo. Aquellos que se demoran mucho en encontrar su siguiente empleo se debe a su poca empleabilidad. Habrán de hacer algo al respecto, y rápido.

El «aprendizaje crónico» es la distancia más corta a la excelencia.

Oprah Winfrey, sabia y rica, dijo en una entrevista que lo que más le ayudó a triunfar en la televisión fue leer dos libros a la semana. Yo sigo su consejo porque creo que una de las mejores formas de actualizarse y aprender es con la lectura intensiva. No vayas a ninguna parte sin llevar siempre un libro encima. Aprovecha los ratos muertos para leer.

Dice el autor de best sellers Mark Víctor Hansen: «Todos los libros que no has leído no podrán ayudarte». Cierto. Yo estoy seguro de que lo que necesitas saber para que tu vida mejore en cualquier aspecto ya está escrito en alguna parte. Sólo tienes que encontrarlo, leerlo y aplicarlo. Es tan sencillo que muy pocos lo hacen. Hay libros que ahora circulan en las librerías y que

pueden hacerte ganar miles de euros por un precio irrisorio y unas horas de lectura.

Siempre digo que hay más dinero en una gran librería que en un banco. Si quieres hacerte con un buen botín, ve a tu librería y llena tu saco con conocimiento. Sí, conocimiento. No podrías creer cuánto dinero hay en las librerías.

Otra buena forma de aprender es asistir a buenos seminarios. La gran diferencia entre un seminario y la educación convencional es que el primero proporciona nuevos paradigmas y contextos mentales, ensancha puntos de mira y te prepara para pensar diferente. Otra cosa que se debe resaltar es que está enfocado en los resultados, y no en las notas ni en los títulos. La educación convencional suele ir unos cuantos años por detrás de los cambios que se producen. Digamos que una educación se centra en la realidad y la otra en un mundo que ya no existe.

La enseñanza convencional es apenas un vertido de información –en gran parte obsoleta– en el cerebro. Una enseñanza es rápida y la otra es lenta, una te catapulta al grupo de cabecilla y la otra al pelotón. No sé tú, pero yo nunca he repasado ni mis apuntes de clase ni mis viejos libros de texto de estudiante. En cambio, sí repaso y releo con frecuencia mi vasta colección de libros de autoayuda, autobiografías, tendencias, éxito, gestión de negocios y espiritualidad.

Estos últimos son mi mayor tesoro, tienen un espacio de privilegio en el salón de mi casa. Mis libros de texto acabaron sus días en una librería de viejo, vendidos a peso. Ahora entiendo a Jim Rohn, un megamotivador, cuando decía: «La educación convencional le ayudará a ganarse la vida; la autoeducación le ayudará a conseguir una fortuna» (mantra de prosperidad). La educación convencional te ayudará a conseguir un empleo, a tener un jefe y a suspirar por que llegue el viernes. La autoformación a ser libre financieramente. Abre las ventanas de tu cuarto y grítalo a todo el vecindario.

¡Sí, para ganar más, debes aprender más! (de lo que no se enseña en las escuelas y universidades).

El aforismo zen: «Saber y no hacer es como no saber» resume el consejo de que sólo podemos asimilar las enseñanzas que hemos puesto en práctica con

nuestra comprensión, después de haber comprobado con nuestra propia experiencia su validez. No te equivoques en esto, todo lo demás es teoría (muchos viven en un mundo de teoría, virtual, de simulación). Lector, apelo a tu sentido común: aplica lo que sabes y comprueba su verdad a través de la experimentación.

Hazme caso, las personas que leen y aprenden sobre su negocio y sobre mejora personal se sitúan en una dimensión casi «intocable» porque están en la vanguardia, y son innovadores, creativos, invulnerables, insustituibles. Incrementa tu «índice de empleabilidad» formándote como un magnífico profesional, de manera continua, y te lloverán las ofertas. Por desgracia, menos del 5 % se interesa por leer ensayos sobre mejora profesional y personal. Eso significa que el 95 % corre el riego de quedarse obsoleto, además de carecer del conocimiento para su propio desarrollo personal. Su «empleabilidad» es muy baja y, por eso, pierden o no encuentran empleos. Y cuando consiguen trabajar, ingresan muy poco.

«Lo que te –enriquece – te hará rico» (no es una obviedad, piénsalo bien. Vuelve a leer la cita, es de Jim Rhon). Cuanto más sólido es el conocimiento, más dinero permite ganar.

Ahora tengo tres buenas preguntas para ti:

1. ¿Cuál es el mejor seminario sobre prosperidad al que has asistido?

2. ¿Qué libro sobre finanzas personales te impactó más?

3. ¿Qué audiolibro de motivación escuchas a menudo?

No he lanzado estas preguntas sólo para ver si estabas prestando atención. Envíame, por favor, tus respuestas por e-mail; quisiera aprender lo que sabes.

La educación convencional es una fórmula lenta hacia el retiro. Lo que se aprende en la escuela y la universidad requiere una gran inversión de tiempo y de dinero. No es que me oponga a la educación formal, por supuesto que no. Pero creo que perseguir acreditaciones, títulos y diplomas sólo sirve para engordar el curriculum –y todos sabemos que los curriculums acaban en las papeleras.

Pero, adquirir conocimientos prácticos y actualizados en buenos seminarios se traduce en beneficios de toda índole. Además, requieren una inversión de

tiempo y de dinero mucho menor. Los seminarios y los libros son la vía rápida al retiro porque enseñan cosas útiles y valiosas. Los buenos seminarios sobre riqueza te enseñan más en un día que lo que aprenderías en cinco años asistiendo a clases. Robert T. Kiyosaki, gurú de los inversores inmobiliarios, se hizo millonario tras asistir a un seminario de apenas 300 dólares que le enseñó cómo empezar en su campo.

De él es esta cita: «De pequeño quería ser rico, pero en lugar de estudiar cómo, disecaba ranas en la clase de ciencias y me preguntaba cómo podía hacerme rico una rana muerta. Me aburría en la escuela, no encontraba la relación entre lo que estudiábamos y el mundo real. Si el profesor me hubiese dicho de qué manera una rana muerta me podía hacer rico, disecaría miles». Sí, el mundo real y el mundo académico son muy diferentes.

Cuando dejas de invertir en ti, dejas de crecer y, por tanto, entre otras cosas, empeora tu economía. ¡Tus finanzas mejoran cuando tú mejoras, pero no antes! Esta es la idea más poderosa de este libro.

Los estudios pronto revelarán que hay una diferencia infinita entre personas que leen, escuchan audiolibros, asisten a seminarios y conferencias, y las que no lo hacen. Esa diferencia se percibe sólo con hablar con una persona. Y establece «velocidades de crucero» en lo personal, profesional y económico tan dispares como ir en patinete (sin inversión en sí misma) o ir en jet supersónico (con inversión en sí misma).

La educación financiera es aprender a poner tu dinero a trabajar para ti en lugar de tener tú que trabajar por dinero. Pero, para aprender lo útil, antes es preciso deshacerse de lo inútil. No bromeo: para aprender, antes hay que desaprender. Un emprendedor adquiere las habilidades de su nuevo rol después de desaprender las habilidades del empleado. Por experiencia propia, sé que es más difícil desaprender viejos trucos que aprender nuevos. Desaprende todo aquello que no te ha servido hasta la fecha para ser libre financieramente.

En la era del conocimiento se está abriendo una gran brecha entre las personas que mejoran su conocimiento y las que no (y, por tanto, empeoran). En lo económico, la brecha entre pobres y ricos no hará más que aumentar. Veo otra brecha entre personas analógicas y personas digitales. Hay más brechas: quienes están receptivos a paradigmas de la «nueva» espiritualidad y

quienes se aferran al materialismo recalcitrante.

Así que en el futuro tendremos:

• personas muy sabias y personas muy ignorantes;

• personas muy espirituales y personas muy materialistas;

• personas muy «empleables» y personas muy desocupadas;

• personas libres financieramente y personas arruinadas;

• personas comprometidas y personas excusadas;

• personas que toman ventaja de las tecnologías y personas obsoletas;

• personas muy creativas y personas muy repetitivas;

• personas que gozarán de paz interior y personas que sufrirán;

• personas retiradas por anticipado y personas que trabajarán de por vida.

¿Qué eliges para ti?

Toma una decisión ahora, antes de pasar al siguiente apartado, porque vivimos tiempos de grandes elecciones.

Invierte en activos que te retiren

Cuando construyes un negocio, creas tu propio activo. Cuando consigues un empleo trabajas en el activo de otro. Un empleo no es un activo. Un activo es una fuente de ingresos que te pertenece y, por tanto, que puedes vender. Un empleo no se puede vender, ni se puede alquilar, ni proporciona dividendos, porque simplemente nunca le pertenece a quien está empleado en él. Prueba a venderlo. Si no puedes «vender» tu empleo, entonces es que no es tuyo, te lo han prestado.

Quien tiene un activo posee una vaca lechera y también la leche que ésta produce cada día; quien tiene un empleo ordeña cada día la vaca de otro por un sueldo. El buen inversor no compra la vaca esperando que suba de precio para venderla, sino que la conserva de por vida para vender la leche que le da cada día y comprar más vacas lecheras. El propósito de poseer ganado es mantenerlo como un activo que rente y no especular con él para venderlo buscando la plusvalía…

Acabas de comprender la diferencia entre invertir y especular, entre poseer un activo que trabaja para ti y trabajar en un empleo por dinero. En un párrafo he sintetizado más de lo que yo aprendí en cinco años de licenciatura, claro que tampoco aparecía todos los días por clase.

Si coincides conmigo en que la mejor inversión es en uno mismo, pasemos a ver qué hacer con el dinero. Con el dinero sólo se pueden hacer dos cosas (aparte de guardarlo o regalarlo):

1. Gastarlo.

2. Invertirlo.

Con la primera opción, trabajas por tu dinero; con la segunda, pones tu dinero a trabajar para ti. Imagino con qué opción te sientes más confortable. A pesar de ello, las personas gastan, gastan y gastan… mucho más incluso de lo que ingresan. Y se endeudan, con lo cual se convierten en «trabajadores» de su prestamista. Ahora tienen dos jefes: el de su empresa y el de su banco.

Invertir es otra dimensión, es crear activos que pondrán dinero regularmente

en tu bolsillo, en lugar de crear pasivos que sacan dinero de tu bolsillo de manera regular (es lo que hace la mayoría de la gente, endeudarse para vivir la vida que no se han ganado). Mencionaré dos reglas esenciales a la hora de invertir (según Warren Buffett): «Regla 1: nunca pierdas dinero. Regla 2: nunca olvides la regla 1».

A mis clientes de coaching les recomiendo que inviertan en 3 cajas de caudales:

1.ª caja de caudales: una cuenta corriente de efectivo que acumule un año de los gastos corrientes mensuales (la llamaremos «cuenta de libertad financiera»). Veamos, si una persona necesita 1.000 euros al mes para mantener su nivel de vida y poder pagar sus cuentas, entonces deberá disponer, para su mayor tranquilidad, de una cifra que le permita cubrir 12 meses de sus gastos en caso de necesidad, en nuestro ejemplo, 12.000 euros. Ello le dará la seguridad de que, si las cosas se tuercen, cuenta con un margen de 12 meses para resolver sus problemas financieros.

2.ª caja de caudales: que llamaremos «plan de retiro privado». Se nutre del hábito «págate a ti primero», concepto que explicaré en breve. Baste decir ahora que habrá que destinar un 10 % de los ingresos mensuales para ese fin. ¿Por qué razón? Porque no creo que sea inteligente financieramente confiar en la pensión del estado, cuando nadie –ni siquiera los políticos– sabe si continuará en el futuro; y en el mejor de los casos, cuál será el importe que podremos esperar como retirados. (Descubrirás la importancia de crear esta caja de caudales en el siguiente apartado: Invierte en tu retiro.)

3.ª caja de caudales: que vamos a llamar «tu propio banco» y es el dinero que se destinará a crear: activos, fuentes de ingresos, negocios, inmuebles. En el apartado anterior vimos el valor de una idea. Y entendiste que aunque las ideas son gratis pueden convertirse en dinero. Pues bien, el sentido de mantener una caja de caudales para crear tus proyectos es financiar esas ideas que te pueden retirar. Vamos, un fondo para que te conviertas en «tu propio banco» y no tengas que depender de financiación ajena para arrancar un proyecto una vez que tengas clara tu idea del millón. Si aún no tienes tu «idea del millón», mantén esta caja de caudales igualmente. Así, cuando llegue, estarás preparado. En todo caso, saber que ya dispones de un capital para crear tus propios activos te hará pensar como un inversor y distinguirás más oportunidades. Sabrás que estás «a un pensamiento de distancia de poseer tu

propio negocio» y eso cambiará tu modo de pensar.

Éste es mi reto para ti: para retirarte joven y rico necesitas crear cuanto antes 3 cajas de caudales:

1. Cuenta de libertad financiera.

2. Plan de retiro privado.

3. Tu propio banco (financiará tus inversiones).

Sí, ya sé que ahora puede parecerte una proeza financiera pero, por favor, no te tomes esto a la ligera, éste no es un libro de recetas fáciles, sino de estrategias probadas. Creo que las personas merecen elegir: en qué trabajarán, cuándo quieren retirarse y con qué dinero. Y lejos de dejar este importante asunto en manos del azar, los ciudadanos deberíamos ponernos muy serios en esto. Lo que te propongo es posible y también sé que exigirá un gran esfuerzo, pero vale la pena.

¿Por qué necesitas un negocio propio? La premisa básica de este libro es que si posees una fuente de ingresos propia –y cuidas de ella–, disfrutarás de libertad financiera y podrás retirarte en el momento que elijas, no cuando marque la ley. Punto.

¿Sabes cuál es la mejor manera de reducir el riesgo de quedarte sin ingresos? ¡Sí!, has adivinado. Teniendo varios ingresos, diversificando tus fuentes. Por eso quiero que diseñes un sistema de «torrentes de ingresos». Y que cada año te «obligues» a añadir una nueva forma de ganar dinero, que te conviertas en un coleccionista de fuentes de ingresos. Pon tu atención completa al secreto número uno para retirarte por anticipado: seguir ingresando gracias a tu sistema de «torrentes de ingresos».

Axioma: no necesitas ser rico para invertir. Empieza con lo que tengas ahora, sea poco o mucho.

La gente me pregunta dónde invertir su dinero.

Yo siempre les respondo que inviertan allí donde esté su corazón. Que inviertan en lo suyo, en aquello que conocen bien y dominan, en lo que aman. No en negocios de otros, no en acciones de negocios de otros, no en lo que no conozcan, no en activos financieros de los bancos, no en la bolsa... Esas

estrategias son fáciles, pero no son sofisticadas. Fácil en invertir, fácil en perder. Lo que yo propongo es que cada persona desarrolle una habilidad o talento, algo que conozca y ame, lo convierta en un negocio propio y que invierta allí su dinero. Es la única opción de mantener un nivel de control aceptable. Invertir en negocios de otros pone tu dinero en una posición tan incontrolable que me dan escalofríos con sólo pensarlo.

¿Y la bolsa?

Por qué no invertir en bolsa : porque cuando los baby boomers se vayan jubilando en los próximos años, retirarán una cantidad masiva de ahorros de los planes de pensiones y de las carteras de valores de bolsa para pagar sus gastos, y no hay una tasa de reposición de inversores jóvenes suficiente para comprarlos. Además, debido a la larga duración de la crisis, algunos parados no tendrán más remedio que rescatar sus planes de pensiones prematuramente, ya que la ley contempla esta excepción: «paro de larga duración». Por todo ello, los precios de las acciones en la bolsa caerán a plomo.

¿Y los inmuebles?

Por qué sí invertir en inmuebles: porque son una valor real, útil, necesario, inmutable… ya no volveremos a las cuevas. Necesitamos apartamentos y casas para nuestra familias. Invertir en apartamentos te permite obtener rentas pasivas recurrentes y ver como tu activo se revaloriza, por lo general, y puedes dejarlo en herencia a tus descendientes. Varios inmuebles son tu mejor plan de retiro y la mejor herencia que puedes dejar (a parte de tu biblioteca). En mi video curso: “Seminario Millonario”, yo y otros expertos inmobiliarios enseñamos cómo empezar en este mercado desde cero y no cometer los errores del principiante. Mi experiencia en este mercado es más que satisfactoria y me resulta muy divertido coleccionar activos inmobiliarios.

¿Y los negocios?

Por qué sí invertir en negocios : porque la alternativa a los anteriores «mercados burbuja» es crear tus propios activos, es decir, tus fuentes de ingresos propias que renten ingresos variables y escalables. Como ya sabes, un negocio o activo se define como «iniciativa que pone dinero en tu

bolsillo» (una idea en acción, un royalty, una cartera de clientes, una propiedad, una licencia, un producto, un servicio…). Y en todo momento hay miles de oportunidades incluso para negocios low cost con una escasa inversión de entrada (home business y mammy business).

Mi mejor consejo es: crea un negocio o máquina legal de imprimir billetes. Sus beneficios deben dedicarse a: pagarte a ti primero, reinvertir beneficios en el propio negocio, reinvertir excesos de tesorería en inmuebles (en plural). Si después, aún quieres abrir negocios, diversifica, abre nuevos negocios.

¿En qué negocios invertir?

• Empieza un negocio nuevo, tu idea afortunada.

• Compra un negocio que ya existe y relánzalo.

• Invierte en una franquicia con potencial.

• Detecta un superproducto infrautilizado.

• Empieza un negocio a media jornada, en tu casa, conservando tu empleo.

• Abre un negocio en línea en internet.

• Desarrolla una red de marketing multinivel.

• Crea tu propio producto/servicio y véndelo.

• Importa y adapta una idea que funcione en otro país.

• Identifica un colectivo desatendido y atiéndelo.

• Mejora un producto o servicio que ya existe.

• Idea algo que mejore la vida de los demás.

Mi consejo es vender productos propios o ajenos, servicios propios o ajenos, información propia o ajena… Y si no has creado tu propio material, ve a comisión vendiendo el de otros. Ahora mismo hay infinidad de buenos productos que aguardan en un almacén para ser vendidos. ¿Cómo convertirlos en líquido? Busca en Google empresas en el sector de tu preferencia. No te quedes con los primeros resultados de la búsqueda en internet, ve hacia abajo, hacia las empresas con peor posicionamiento en la red: es probable que tengan más necesidad de vender más que las mejor posicionadas. Contacta con ellas, y si su producto te convence, hazles una propuesta de colaboración a comisión. Ellos estarán encantados de que les ayudes a vender su stock y tú te evitarás tener que partir de cero para crear un producto que puedas vender.

Tu negocio low cost (de bajo coste) empieza en tu casa. ¿Sabías que en EE.UU., el país emprendedor por definición, hay unos 24 millones de empresas, y que el 50 % son negocios dirigidos desde casa? (fuente: SBA, Small Business Administration). ¡Eso es una enorme cantidad de negocios low cost ! La economía americana es, por partes iguales, tanto grandes empresas como negocios caseros. Vamos hacia una economía de «elefantes» y «hormigas», lo mediano desaparece.

Un negocio pequeño: «El objetivo no es crear un negocio lo más grande posible, sino un negocio que te moleste lo menos posible. En el organigrama, has de colocarte fuera en lugar de en la cima», Timothy Ferriss, en La semana laboral de 4 horas. Es decir, se trata de tener un negocio y no que el negocio te tenga a ti. Es lo que se conoce como trabajar sobre el negocio en lugar de en el negocio. Éste es uno de los puntos clave que desarrollo en mi seminario: ser libre.

¿Y tú? Tú también puedes conseguir ingresos extra para complementar tus ingresos de retiro con tu propio negocio, a tiempo parcial, desde tu casa, y con una mínima inversión. Sé que supondrá un esfuerzo inicial crear un activo, por supuesto, pero una vez funcione y lo sistematices, ese activo trabajará para ti o casi. Recuerda que el secreto número uno para retirarte por anticipado es coleccionar activos y ponerlos a trabajar para ti. El mayor error financiero es no poseer activos que trabajen para ti.

La pregunta que quiero que respondas es: ¿Cómo puedo crear algún producto, servicio o experiencia que se convierta en un beneficio para todos? Siguiendo en esta línea, tengo tres preguntas adicionales para ti:

1. ¿Cuántas fuentes de ingresos posees?

2. Si dejas de trabajar, ¿dejas de recibir ingresos?

3. ¿Ingresas por 8 horas al día o por 24 horas al día?

Al invertir, apuesta más en intangibles que en inmovilizados. Las ideas se mueven rápido, la materia es pesada. Los negocios con grandes estructuras tienen costes altos y, por tanto, sus precios también son altos… Perderán clientes y ventas. Practica el down sizing, reduce y simplifica tus gastos de estructura. Convierte los costes fijos en variables, y subcontrata y alquila todo lo que puedas.

Mientras lees, observa cómo te sientes con la idea de que para ganar más deberás aumentar la calidad (más calidad, menos coste; y no al revés, como se ha dicho). Cuando aumentas la calidad de lo que ofreces, reduces el coste de marketing y publicidad; reduces las reclamaciones, las correcciones y las devoluciones; reduces los precios, y aumentas las recomendaciones boca-oreja, las ventas y el beneficio.

Reinvierte en tu negocio primero, después págate a ti en primer lugar. Los negocios que no funcionan es porque poseen serios defectos de forma, una idea mal ejecutada. Cuando se empiezan a gastar los primeros beneficios en un vehículo nuevo, una nueva casa, viajes, etc., el negocio desfallece exhausto. La clave está en no tratar que el negocio se convierta en una fuente de ingresos para su dueño al menos al principio.

Pretender lo contrario es convertir un negocio en un auto empleo (construir un puesto de trabajo en lugar de construir un negocio). El secreto está en reinvertir los beneficios en el propio negocio y hacerlo crecer. Los emprendedores con mentalidad de empleados no fracasan en crear negocios, fracasan en no reinvertir en sus negocios y en abusar de los fondos de los mismos.

Si tu negocio no necesita activos, siempre puedes reinvertir en formación, en promoción, en desarrollar nuevas líneas de negocio… es decir, en intangibles que catapultarán el negocio a otra dimensión. ¿Y qué tiene que ver un negocio con jubilarte o retirarte por anticipado? Pues todo, recuerda que para adelantar tu retiro necesitas un activo (negocio propio) que ponga dinero en tu bolsillo cada mes para ser libre financieramente. O que puedas venderlo y capitalizar su valor al tirón.

Ahora te toca a ti pensar a lo grande. Con lo que has aprendido hasta aquí, creo que es hora de hacerse libre, sabio y rico.

Invierte en tu retiro pronto para retirarte pronto

Después de leer este capítulo, habrás aprendido una de las lecciones financieras más importantes que puedo enseñarte hoy: ganes el dinero que ganes, debes pagarte a ti primero. ¿Es eso posible? Claro, al margen de la cifra que ingreses, sea poco o mucho, puedes y debes pagarte a ti primero, si quieres jubilarte con el dinero que necesitas.

Lo que deseo que entiendas es que ahora ya ganas lo suficiente como para retirarte por anticipado (aunque no excluyas la posibilidad de mejorar tus ingresos). Mira, una persona que tiene una nómina de 1.500 euros al mes, en 40 años ha ganado 720.000 euros; una que ingresa 2.000 euros al mes, ganará en toda su vida 960.000 euros; una que gane 3.000 euros al mes, recibirá un total de 1.440.000 euros… ¿Estás seguro de que no puedes pagarte?

«Siempre que ingrese una suma de dinero, me pagaré a mí primero», dilo en voz alta. ¡Grítalo!

Cuando entre una cifra en tu cuenta bancaria, debes retirar un porcentaje para retribuirte a ti… Lo mereces, ¡eres quien lo ha ganado! Un 10 % está bien (aunque puedes empezar con un porcentaje más bajo si te entra vértigo con sólo pensarlo). Si consigues apartar un 20 % de tus ingresos, mejor, podrás retirarte joven y rico.

Automatízalo: ordena una transferencia automática a tu entidad para que se haga sin que tengas que pensar en ello. Con el tiempo, te parecerá lo mismo que la retención de impuestos que practica Hacienda sobre tu nómina, algo natural y automático. Puedes llamarlo diezmo, ahorro, participación en beneficios, canon feliz, retiro automático… o como quieras; pero hazlo sin que te tiemble el pulso.

La mayoría cuando cobra paga a todo el mundo menos a sí mismo, y lo que queda se lo gasta. Veamos qué hacen los ricos: ganan, ahorran, invierten y, si sobra algo, lo gastan. Las personas al borde de la ruina ganan, gastan y, si sobra algo, ahorran. Son dos estrategias diferentes con resultados también dispares. ¿Lo ves? No se trata de la cantidad que unos y otros ingresan, sino de sus hábitos con el dinero ganado.

Axioma: págate siempre a ti primero (no me cansaré de insistir en el poder de este hábito para anticipar tu retiro).

El estado lo tiene claro, primero se paga a sí mismo con tus ingresos: lo retiene de tu nómina sin que llegue siquiera a tu cuenta corriente. Ha ideado un plan sistematizado para pagarse a sí mismo antes de que tú cobres. Cobra antes, cobra seguro, cobra sistemáticamente. ¿Por qué? Porque sabe que si espera a que tú cubras antes tus gastos, no le quedaría nada. No se fía de ti. Haz tú lo mismo: no te fíes de ti, y págate a ti primero (o en segundo lugar, si contamos los impuestos retenidos).

Si ya estás convencido de la necesidad de pagarte a ti primero, te enseñaré un modo de hacerlo, casi sin que te des cuenta. Empieza retirando el 1 % de tus ingresos el primer mes que te pagues a ti mismo. El segundo mes, retira el 2 %... y así sucesivamente durante doce meses. En el doceavo mes estarás pagándote el 12 % de tus ingresos. A partir de este momento, sigue haciéndolo el resto de tu vida laboral. Como habrás ido paso a paso, te habrás acostumbrado a hacerlo de una forma progresiva y cómoda. Es como el yoga, cuando empiezas a practicar las asanas no eres muy flexible, pero poco a poco vas aumentando la elasticidad de tu organismo hasta que las posturas te resultan cómodas y agradables.

Casi puedo oír tu pensamiento: «Pero Raimon, yo no gano lo suficiente como para poder retirar ni un euro de mi sueldo». Te estás engañando, ganes lo que ganes ahora mismo ya ingresas lo suficiente como para pagarte a ti mismo. Te estoy proponiendo reservarte un 10 % de tus ingresos, nada más; no que vayas y vuelvas de la Luna, caramba. Para conquistar este formidable hábito, el secreto no está en cuánto ganas sino en cuánto gastas. Las personas que se retiran ricas gastan menos en proporción con sus ingresos. Saben que ganar más no es una razón para gastar más. Voy a ser radical en esto. Si quieres preparar tu retiro, deberás retener un 10 % de todos tus ingresos.

Si malgastas un euro, lo perderás para siempre; si lo inviertes, lo conservarás para siempre.

Pasemos a otro asunto: el ahorro. Existen dos «palancas» cuyo efecto combinado pueden ayudarte a conseguir más dinero con menos esfuerzo:

1. El tiempo.

2. El interés compuesto.

Sobre el primero habrás oído decir que «el tiempo todo lo puede» y es verdad. Sobre el segundo, tal vez conozcas la cita de Einstein: «El interés compuesto es la octava maravilla del mundo». Totalmente de acuerdo. Lo pondré en números para que tú mismo te convenzas.

El interés compuesto, a diferencia del interés simple, acumula al capital inicial los intereses generados en cada período de interés. Como los intereses generan más intereses, es como una bola de nieve que crece y crece. Por analogía, el «conocimiento compuesto» te hará más rico cuanto más sepas sobre un tema y lo conviertas en un servicio.

Pregunta de examen: ¿Quién crees que se jubilará a los 65 años con más dinero acumulado, un joven que reserva, desde los 15 años hasta los 19 años, 3.000 euros al año o un adulto que guarda la misma cantidad al año desde los 27 años a los 64? (Suponemos que los dos invierten en el mismo producto de ahorro y a la misma tasa de interés, el 10 %.) Voy a prepararme un zumo y a la vuelta me comentas.

¿Has hecho los números por encima? Pues bien, me temo que te confundes. Respuesta correcta: el joven se retira con más dinero (1.615.363 euros) que el adulto (1.324.777 euros). ¡Ohhhh! Te preguntarás: ¿cómo puede ser que invirtiendo sólo 5 años y 15.000 euros consiga más que quien invirtió 38 años y 114.000 euros.

Te estoy calentando la cabeza con cifras y más cifras para dejar bien claro que, debido al poder combinado del tiempo y el interés compuesto, gana quien empieza a ahorrar antes no quien ahorra más. Conclusión a nuestro ejercicio de cálculo: invierte cuanto antes en tu retiro porque cuanto más tardes en empezar, mayor será el esfuerzo financiero que deberás hacer.

Esto debería enseñarse en todas las escuelas de primaria. A mí, sólo me enseñaron a calcular el punto de encuentro de dos trenes que salían de ciudades diferentes a distintas velocidades. Lástima de tiempo perdido en banalidades sin sentido. ¿Disponen de una hoja de reclamaciones? Creo que la ruina económica de los adultos empieza bien pronto: en la escuela, donde el tema del dinero es tabú.

Sí, la clave está en aprender a ahorrar cuanto antes. Aunque no se trata de

ahorrar por ahorrar, sino de invertir lo ahorrado en algo mucho más rentable que el ahorro. Por eso, este libro no trata sobre cómo ahorrar, sino de invertir en negocios propios de forma diversificada. Volviendo al ahorro, España tiene una de las tasas de ahorro más bajas de Europa.

Me temo que se han acabado los tiempos de gastar lo que no se tiene (rehipotecando la vivienda para financiar bienes que no se necesitan o gastos corrientes). Ahora toca volver a la realidad (donde antes del gasto siempre viene el ahorro, por este orden). Entonces, ¿no podemos darnos ningún lujo? Sí, pero cuando hayas creado un flujo que pague el lujo; antes tienes que crear un activo que pague tus lujos para que no tengas que pagarlos tú.

Traga saliva.

Y recuerda siempre que el mejor momento para empezar a pensar en tu retiro es hacerlo antes de que lo haga tu jefe.

D.I.N.E.R.O. AL POR MAYOR, ASÍ LO HICE YO

El verdadero de la palabra: dinero

Atento a este capítulo porque te revela la estrategia para tu retiro temprano y abundante. Es la que yo usé para no necesitar trabajar más a la edad de 50 años y ser libre financieramente. Hoy trabajo 4 horas día porque adoro lo que hago. Y así será por mucho, pero lo bueno es que podría perfectamente dedicarme a no hacer nada.

Reléelo varias veces. Cuando percibas tus finanzas bajo estos paradigmas, verás cosas que los demás no pueden ver (ni entender).

Una nueva mentalidad de mente rica te llevará inevitablemente a acciones que desembocarán en tu retiro. Lo que hagas con el tiempo y dinero sobrante es cosa tuya.

Pero antes de seguir, quiero que sepas una gran verdad. Siéntate, porque es duro reconocerla… Si ya tomaste asiento, ahí va…

"Si lo que haces no te ha hecho rico aún, deja de hacerlo".

Sí, por amor de Dios, déjalo, o hazlo de otro de modo; pero no insistas más, no va a hacerte rico, y por tanto no te permitirá retirarte. Punto.

Necesitas crear un negocio de verdad (ya te di cien ideas) que sea una máquina de hacer dinero, de imprimir billetes de forma legal. Un negocio que después puedas sistematizar, automatizar, digitalizar, y eternizar.

Si me preguntas a mí cuál fue mi elección (para mi retiro temprano), ya lo sabes: info productos (crear productos del conocimiento y la experiencia). Es decir:

- Productos: libros, ebooks, audiolibros, video cursos…
- Servicios: conferencias, cursos, mentorías…
- Rentas regulares: alquileres, membresías, comisiones de afiliado…

Si me preguntas qué haría yo, en tu lugar, si empezara de cero, sin nada que

vender (o sea, sin oficio ni beneficio)… Me asociaría con la mayor tienda del mundo que existe (Amazon) y vendería en mi país productos de todo el mundo en los que creyera firmemente. Hay una metodología para ello, es un oficio, y hay mucha gente que vive de eso: vender en Amazon productos de otros. Listo.

¿Es fácil? No, ¿Es rápido? No.

Pero te aseguro que si empiezas hoy, trabajas duro, y aprendes, en unos años puedes vivir de ingresos: mensuales, regulares, crecientes, pasivos, on line… Y si lo haces muy bien: podrás retirarte tempranamente. Retirarte pronto, retirarte rico. No como un millonario, pero sí con un cash flow mensual que cubra todos tus gastos y mucho más. Muchos lo están haciendo, y yo mismo formo parte del "Club de e-retirados".

Si deseas retirarte por anticipado no podrás conseguirlo con «dinero» (al por menor), sino con D.I.N.E.R.O. (acrónimo de la riqueza al por mayor).

Seis letras que esconden seis claves, seis secretos para la riqueza abundante, el código para adelantar tu retiro que esperas recibir de este libro.

«Dinero magnético» (dinero capaz de atraer más dinero porque es feliz). ¿Feliz? Sí, feliz. El dinero magnético es «dinero feliz» porque proviene de actividades en las que quien vende se siente feliz por lo que ofrece y quien compra se siente feliz por lo que recibe. Se atraen como magnetos. Todos ganan al mismo tiempo (no es cierto que para que alguien gane otro tiene que perder). ¿Y tú? ¿Eres feliz con tu ocupación? ¿Tu dinero es feliz?

Revisemos ahora juntos qué códigos se esconden detrás de cada una de las seis letras del acrónimo D.I.N.E.R.O.

Redoble de tambores y cornetas…

En unos minutos conocerás los seis secretos para el retiro anticipado (la riqueza abundante, al por mayor). El corazón de este libro. Y la razón por la que lo compraste.

D de diversificar las fuentes de ingresos

Tiene que quedarte claro que depender de una única fuente de ingresos personal pronto será un recuerdo del pasado. Hace mucho, en las casas de las familias sólo entraba un sueldo, pero eso se acabó. Hoy, las familias dependen de dos sueldos: esposo y esposa trabajan, pero esta tendencia también está amortizada y evolucionará: cada cónyuge deberá tener varias fuentes de ingresos. Varias él, varias ella. No hay alternativa ante un futuro caro, muy caro.

¡¿Tanto cuesta aceptar que vamos a necesitar, no una, sino varias fuentes de ingresos?!

Es una temeridad depender de una sola fuente de ingresos, máxime cuando los sueldos bajan porque en la actualidad hay más personas que quieren trabajar que puestos de trabajo. Y hoy, muchas personas que se dedican a lo mismo que tú desean venderles a tus mismos clientes, y en consecuencia, los sueldos y los márgenes bajan.

Creo que pronto, en cada hogar, habrá una fuente de ingresos procedente de un negocio marketing multinivel (network marketing o marketing de relaciones o distribución inteligente). En EE.UU. es la tendencia emergente (15 millones de networkers, el 88 % de los cuales son mujeres) y no tardaremos en apuntarnos masivamente en nuestro conservador continente en unos años. Se trata de una inmejorable oportunidad para sacar el carácter emprendedor y una gran escuela de negocios, además de un modo de crear ingresos residuales o pasivos, el ingreso de los ricos. La gran diferencia entre ingresos lineales y residuales es que en los primeros tú trabajas por dinero, y en los segundos ingresas dinero cuando no trabajas.

¿Qué te parecería si te propusieran empezar un negocio sin endeudamiento, sin gastos de publicidad, sin empleados, sin apenas inversión inicial, sin horarios fijos, sin stocks… con movilidad absoluta, con promoción boca a boca, con ingresos pasivos, con ingresos escalables, con un equipo de gente automotivada…? Pues bien, eso ya existe; es una buena forma de construir tu propio plan de retiro privado. Y todo ello trabajando con personas y creando beneficio mutuo. ¿Se puede pedir más? Es el MLM (multi level marketing)

en inglés o MMN (marketing multinivel) en español. Ediciones Obelisco ha editado un par de excelentes libros del autor Allen Carmichael para comprender la última máquina de hacer dinero. El megagurú Robert T. Kiyosaki ha dedicado a este negocio dos libros geniales: La escuela de negocios y El negocio del siglo xxi.

¡No los leas, estúdialos! Entra en el negocio de las relaciones por, para, y a través de las personas.

• Primero fueron los B to C (business to consumer): vendes productos, servicios e información a particulares.

• Después llegaron los B to B (business to business): vendes productos, servicios e información a empresas.

• Ahora tenemos los B to B2 (business to business marketers): no sólo vendes productos, servicios e información, ¡además estás vendiendo una oportunidad de negocio! Vendes a tus clientes la oportunidad de que ellos mismos sean tus socios.

Tira tu colección de sellos y colecciona ingresos, ¿cuál te falta? ¿Qué clase de ingreso completaría tu colección? Inventa una nueva fuente de ingresos cada año. Propóntelo en serio, sé riguroso, empieza a pensar qué ingreso será el siguiente en tu «sistema de ingresos múltiples». Construye hoy una nueva fuente para que empiece a brotar agua de ella el año que viene. Prepara ahora tu próximo año, sé que no es algo que pueda improvisarse de un día para otro, te tomará meses. Si quieres ingresar más el próximo año, tendrás que esforzarte más en este año. Es la archiconocida ley de la siembra y la cosecha. Si quieres saber qué cosecharás el año que viene examina tu agenda y tus actividades; créeme, eso no miente. Tu programa de actividades de este año te dice lo que conseguirás el que viene. Tarea: revisa tu agenda y conocerás tu futuro.

Hacer dinero es sencillo si: diversificas, sistematizas, sirves, subcontratas, construyes redes de personas e ingresos pasivos recurrentes.

La banca ha diversificado mucho su oferta y ha ampliado sus propuestas. ¿Por qué? Porque en su competido mercado los márgenes bajan y bajan. De modo que para ganar lo mismo, o mantener el crecimiento de sus cifras, han de ampliar sus líneas de negocio. Piensa como un banquero, crea fuentes de

ingresos nuevas, añade una al año… y en diez años serás más próspero e independiente. Serás tu propio banco. No trabajes para un banco, ¡crea el tuyo!

Más fuentes de ingresos significa más independencia, más libertad. Es una ley de hierro de la economía grabada en piedra.

I de inteligencia financiera

La inteligencia financiera (IF) te permite hacer distinciones más finas y sutiles de conceptos financieros. Cuanto más aumenta tu IF, más capaz eres de percibir diferencias que antes no percibías. Por ejemplo, puedes entender la diferencia entre un «activo» y un «pasivo», o entre «ingresos pasivos» e «ingresos activos»; o entre ganancias de capital y renta; o entre «ingreso bueno» e «ingreso malo»; o entre dinero y riqueza; y, finalmente, comprender la gran diferencia entre la «deuda óptima» y «deuda pésima»…

Por ejemplo, muchas personas confunden un activo con un pasivo. Por ejemplo, piensan en su vehículo como un activo cuando en realidad es un pasivo; o creen que su vivienda hipotecada es un activo (se trata de otro pasivo y de los gordos): ignoran que un activo pone dinero en el bolsillo y un pasivo lo quita. Para muchos ciudadanos, la propiedad de su vivienda es la única riqueza que poseen, lo malo es que no pueden venderla porque la necesitan para sí mismos.

Aun así, el índice de propiedad de la vivienda en España es del 85 %, cuando en un país más rico como Alemania es del 42 %. La gran crisis financiera de 2007 se originó por la compra masiva de viviendas por parte de economías familiares que no podían permitírselo –familias subprime – y se endeudaron hasta la quiebra. La burbuja inmobiliaria se hincha por la obsesión de poseer una vivienda y la codicia de los especuladores. Me temo que el concepto de vivienda en propiedad, como ideal universal, será revisado en los próximos años. Máxime después de comprobar cómo al desinflarse la burbuja, entre el 10 y el 20 % de los pisos valen menos que la hipoteca que los financia (previsión de Standard & Poor´s, en 2010 para España), lo que se conoce como negative equity.

Firmar una hipoteca (que pagas tú y no tu inquilino) es como encerrase en una habitación por dentro y tirar la llave por la ventana: preso entre cuatro paredes. He visto a demasiadas personas renunciar a sus sueños por una hipoca. Les preguntas por qué no siguen los sueños de su corazón y te responden que tienen una hipoteca que pagar. Triste.

Cuando una persona conoce la diferencia entre un activo y un pasivo –es más

inteligente financieramente –, deja de interesarse por cargarse de pasivos. Las ricas coleccionan activos, las arruinadas coleccionan pasivos. Buscan cosas diferentes y consiguen resultados distintos. Por esa razón, unos tienen cada vez más ingresos y los otros cada vez más deudas. ¿Podría explicarse esto en las escuelas y evitar tanto sufrimiento?

Cuanto más refines tu IF, mejor te irá con el dinero porque verás diferencias que antes no veías.

Hoy, el coeficiente de inteligencia (CI) ya no es la piedra angular del éxito profesional: es el turno de la inteligencia emocional, de la inteligencia social, de la inteligencia espiritual y también de la inteligencia financiera. Por ejemplo, una persona inteligente espiritualmente no trabaja sólo por dinero, y por ello prospera. Una persona inteligente socialmente busca el beneficio mutuo en sus negocios, y, por ello, no deja de ganar. Y una persona inteligente emocionalmente controla sus emociones y no deja que éstas la arruinen. ¿Compras para sentirse mejor? Muchas de las compras que hacemos son innecesarias, buscan una respuesta emocional. Es lo que yo llamo «gasto emocional». Aun así, ¡el 99 % de nuestras decisiones de compra se toman de forma emocional! Hazme caso en esto, no dejes que tus emociones te arruinen. Gastar para sentirse mejor es una terapia muy cara. Como coach, te propongo la siguiente pregunta antes de gastar: ¿Esta compra me hace más rico o más pobre? Si te hace más pobre es un gasto, si te hace más rico es una inversión. También puedes preguntarte si lo necesitas de verdad o sólo es un capricho.

Hay preguntas que pueden hacerte ganar dinero porque son creadoras de riqueza. Escribí mi libro: Cien preguntas que cambiarán tu vida en menos de una hora (Ediciones Obelisco) para desatar tu capacidad de formularte preguntas generadoras de éxito. Espero que te des cuenta de que hay infinitas formas de hacer dinero y que únicamente has de elegir una y comprometerte con ella. Deja que te ayude en tu elección con tres buenas preguntas cuyas respuestas se convertirán en efectivo:

1. ¿Qué problema elijo resolver para servir a los demás? 2. ¿Cómo puedo añadir más valor a sus vidas y dar sentido a la mía? 3. ¿Qué amo ofrecer que los demás amen recibir?

Las personas que se han retirado anticipadamente no lo han conseguido

trabajando más que otras, sino con una mentalidad diferente. Por eso, la riqueza no reside en tener un saldo en el banco «de morirse de gusto», sino en la capacidad de mantenerse creativo, generar ideas útiles y materializarlas. Lo que te hace rico no es el dinero, sino el conocimiento aplicado.

Si quieres sobrevivir al tsunami laboral que se avecina, por lo que más quieras, ¡desarrolla tu inteligencia financiera!

N de nueva conciencia

En la escuela se nos enseñó a desarrollar habilidades mentales, pero no se nos dijo ni una palabra sobre habilidades emocionales, sociales, financieras y espirituales. La educación convencional nos entrena para ser buenos empleados, pero no para ser los dueños de nuestra economía ni los agentes de nuestro futuro. Es absurdo. Menciono esto porque para lograr éxito en cualquier faceta, también en la libertad financiera, es indispensable recuperar el sentido esencial de espiritualidad, desarrollar la inteligencia emocional y la psicosocial. Un líder de su vida nutre los cuatro elementos: mental, emocional, espiritual y social.

Hemos pasado de la era industrial (que nada más es un recuerdo en Occidente) a la era de la información y el conocimiento, y se atisba la era de la conciencia. Cualquier mejora a la que el ser humano aspire deberá plantearse desde la mejora de sí mismo, desde la ampliación de su conciencia, e integrar la espiritualidad como un factor esencial en su vida. Lo que trato de expresar es que la economía de una persona no podrá mejorar si esa persona no mejora antes. No se trata tanto de lo que haces o de lo que tienes, sino de quién eres. Sí, para conseguir lo que nunca has logrado, te tienes que convertir en la persona que nunca has sido. El motivador profesional Jim Rohn lo expresó con estas palabras: «Para que las cosas cambien, uno tiene que cambiar. Para que las cosas vayan mejor, uno tiene que mejorar». Lo he convertido en mi mantra. Un hombre es rico por lo que tiene, pero próspero por lo que es.

El mundo laboral ahora deja de ser borroso y se hace transparente: la eficiencia y la ineficiencia destacan más que nunca. No hay donde esconderse. Los santuarios y trincheras laborales del pasado se extinguirán, no podremos ocultarnos detrás de una corporación; es la hora de «la marca personal» y el valor añadido. Todos somos una marca personal, o deberíamos serlo. En tu profesión, o eres distinto o estás extinto (seas empleado o seas emprendedor). Ser un crack en lo tuyo ya no será una opción, sino una obligación. La libertad financiera será de los cracks. Punto.

En la economía espiritual, los desfasados organigramas verticales están agotados. Vienen los organigramas horizontales, de tú a tú, mucho más

humanos y cálidos. ¿La diferencia? En las vistas, en el paisaje, en el horizonte. Me explico: si subes la escalera del organigrama vertical, todo lo que ves delante de ti es un gran trasero (el de tu jefe) y él, a su vez, ve otro enorme trasero (el del jefe de tu jefe) y así hasta el infinito. En el organigrama horizontal, las vistas son distintas: ves rostros de personas como tú, sonrisas, gente que colabora, cooperación en lugar de jerarquías.

La competición ya no tiene sentido en el nuevo contexto de colaboración necesaria. Lo ineficiente es barrido por lo eficiente. El consumo injustificado cederá paso a la cordura en la gestión de recursos y materias primas. Lo inútil será por fin descartado, y lo útil cada vez más apreciado. La falta de coherencia nos pasa factura. La falta de significado llena las consultas de los psicólogos y las cajas registradoras de las farmacias. Es hora de reunir de nuevo lo que somos con lo que hacemos, un divorcio que nunca se tuvo que producir.

La inteligencia espiritual no será la excepción, sino la regla, en la era de la conciencia.

El rol de papá estado que malcría a sus ciudadanos con dádivas insostenibles y debilitantes evolucionará hacia un papel en el que el individuo tendrá más poder. Me temo que se acabó la sopa boba; las personas deberán conectar con sus talentos, desarrollarlos y ofrecerlos al mundo para generar valor auténtico; sólo así podrán disponer de un medio de vida.

El mito de la seguridad laboral es sólo eso: un mito. ¿Qué seguridad hay en trabajar durante años en una compañía –durante cuarenta horas semanales o más– que con probabilidad te despedirá en los próximos cinco o diez años? La fantasía de la seguridad, por fin, se está esfumando para dejar paso a la realidad: la autorresponsabilidad. Los creativos culturales, la espiritualidad laica, la nueva conciencia, incluso la autoayuda, son la manifestación de un paradigma emergente que lo transformará todo, incluida la economía (economía espiritual).

El futuro en la nueva economía es de quienes toman riesgos, no de los que buscan seguridad. Prefiero que te enteres por mí y no por tu jefe.

Trabajar con corazón y conciencia no será algo exótico, sino una necesidad (trabajar sólo por dinero tiene los días contados, y además ni siquiera será

rentable). He comprobado que cuando sólo pretendes ganar dinero es muy difícil conseguirlo. ¿Por qué? Porque el dinero es un efecto de una causa. Tu situación económica actual es un efecto que se ha estado cocinando durante mucho tiempo antes de hoy. Quien se centra en las causas consigue sus efectos casi sin darse cuenta. Pero quien se centra en los efectos, y olvida las causas, no consigue nada relevante ni perdurable.

Gritemos juntos. A la una, a las dos y a las tres: ¡Basta ya de trabajar sólo por dinero!

Puesto que vamos a trabajar hasta los 70 años, es mejor que nos procuremos una ocupación que nos apasione; de lo contrario, viviremos una auténtica pesadilla. Debido a que muchos deberán seguir trabajando después de su retiro a los 70 años, la pesadilla se convertirá en un infierno. No me imagino, ni en el peor de los sueños, una carrera laboral de cuarenta y cinco años sumido en el desinterés y la apatía. No me cansaré de insistir en la importancia de elegir una ocupación con sentido y significado (en tecnicolor y cinemascope) para conseguir: primero, más realización; y segundo, mayores ingresos. Cuando uno trabaja en cualquier cosa, acaba cobrando cualquier cosa.

Conciencia y dinero van de la mano. He escrito este libro para despertar y expandir tu conciencia financiera. Es hora de abandonar el paradigma mental que percibe incompatibles el dinero y la conciencia. Yo mismo me considero una persona profundamente espiritual y a la vez próspera, es parte de mi marca personal como autor y creo que lo que atrae a muchos de mis lectores. La pregunta que quiero que respondas ahora es: ¿En qué clase de persona me he de convertir para que me vaya mejor con el dinero? Confía en que tus necesidades serán cubiertas en función del grado de tu conexión con la fuente creativa del universo.

El dinero y los logros son subproductos del despliegue de tu conciencia y de su capacidad creativa sin limitación. Para mí, cualquier clase de abundancia es un estado de conciencia.

La palabra abundancia proviene del término latín abundare, que significa «emerger de las olas». La esencia de la abundancia material es la manifestación del océano del campo de la potencialidad pura, donde todo es posible y aguarda ser manifestado. La física cuántica nos revela que todo lo

que puedas imaginar existe ya como potencial (función onda u ola) y que aguarda la intención de la conciencia creativa para desplegarse en la realidad material (función partícula o materia). No es una metáfora, es literal: la abundancia emerge del campo de todas las posibilidades –que ahora mismo te rodea y del que formas parte. Tu intención creativa tiene el privilegio y el poder de activarlo. Lo visible tiene su origen en lo invisible, porque el mundo material es una emanación de la conciencia.

E de emprender

Emprender es una actitud ante la vida cuyo valor prioritario es el significado y el sentido. Soy de los que piensan que cuando ocupas tu lugar en el mundo, la vida te recompensa con toda clase de bendiciones, incluido el bienestar económico. Yo no sabría expresarlo mejor: «Todo el mundo puede ser grande, porque todos pueden servir», Martin Luther King. Si sirves a los demás con pasión y profesionalidad, es inevitable que el dinero llegue a ti. Para servir bien, encuentra aquello que ames ofrecer y otros amen recibir, y todo irá bien.

Alcanzar el éxito implica seguir ciertos principios, así nos lo explica en su propio blog (www.TrumpUniversity.com) Donald Trump, megaemprendedor neoyorquino. Quiero compartir contigo sus 10 reglas que garantizan el éxito sea cual sea el objetivo; por supuesto, también para ganar dinero:

1. Nunca te rindas. No te permitas llegar a tu zona de confort. Acomodarte es la mejor forma de no llegar a ningún lado.

2. Sé apasionado. Si amas lo que haces, lo que hagas nunca será un trabajo. El amor es la única respuesta a todos tus problemas.

3. Enfócate. Pregúntate a ti mismo: ¿Es esto lo que debo estar haciendo ahora? Deshazte de las interferencias, éste es un buen hábito.

4. Escucha, muévete y actúa rápidamente. Sé tan veloz como los veloces cambios del mundo de hoy.

5. Mírate a ti mismo victorioso. Visualizarte te mostrará cómo conseguirlo. Y te enfocará en la dirección correcta. 6. Sé tenaz. Si persistes, resistes e insistes lo suficiente, nada se te negará. La paciencia infinita consigue resultados espectaculares.

7. Sé afortunado. Un viejo refrán dice: «Mientras más trabajo, más suerte tengo» y es cierto. Actúa y tendrás suerte.

8. Cree en ti mismo. Si tú no crees en ti, nadie lo hará. Apréciate a ti mismo como un ejército de un solo hombre o una sola mujer.

9. Pregúntate: ¿Qué es lo que no logro ver? Siempre habrá oportunidades a tu alrededor, aun cuando las cosas parezcan no ir bien. Una gran adversidad puede convertirse en un gran éxito.

10. Mira la solución, no el problema. Aquello en que te enfocas crece ante ti.

Estas diez instrucciones merecen ser recordadas y aplicadas siempre.

En la actual era de la información, el conocimiento es riqueza. Al sector de la información se le conoce como el negocio inmobiliario del siglo xxi. Sé que es un sector que crecerá aún más en el futuro y tiene muchas ventajas (sin grandes inversiones, sistematizable, con un gran mercado global). Yo mismo me considero «infoemprendedor»: aprendo todo lo que puedo para transmitirlo después en mis libros y conferencias.

En el futuro, como he dicho, viviremos en una economía de emprendedores. Imagino una sociedad de agentes libres, autorresponsables de su propia economía, y dueños de sus fuentes de ingresos. Personas que harán compatible su profesión y su vida familiar al ser dueños de sus agendas y horarios. Imagino que vivirán en pisos y casas con despacho incluido (¡abajo los trasteros, arriba los despachos en casa!) para poder trabajar desde sus hogares. Sí, las viviendas se adaptarán a los nuevos usos sociales. Incluso algunas parejas trabajarán juntas; y por fin, se resolverá el problema de parejas que no se ven en todo el día, ni ven a su prole. Imagino una sociedad mucho más humana y equilibrada. Más feliz y próspera.

Las personas cuando se den cuenta de que no encuentran cierto trabajo (porque simplemente ya no existe), deberán empezar a crear sus propias fuentes de ingresos, y ello las conducirá a una transformación personal de unas proporciones que nunca habrían imaginado. Este gran cambio personal conducirá a la autorresponsabilidad y a sacar poder personal que, en parte, se cedió al estado a cambio de la «seguridad». Finalmente volveremos a la coherencia y reuniremos lo que somos con lo que hacemos. Emprender no será una opción exótica, sino una necesidad.

Surgirá una nueva clase social, los «e-retirados», personas jubiladas que seguirán activas en cierto grado y que usarán las nuevas tecnologías para realizar trabajos desde su casa, a ratos, para procurarse un ingreso complementario a la pensión pública. Aquellos que no hayan emprendido

durante su etapa activa no tendrán más remedio que hacerlo en su etapa de jubilado si quieren gozar de una economía saludable.

Mi consejo estrella es emprender, crear una fuente de ingresos propia, añadir valor al mundo con una propuesta profesional. El emprendedor es un creador de soluciones. Ama solucionar los problemas ajenos, por eso el dinero ama al emprendedor. Si has perdido tu trabajo, o no encuentras ocupación, crea tu propio puesto de trabajo, emprende con corazón, haz algo en lo que creas de verdad (aquello que ames y concuerde con tus valores). Sólo así es posible asegurarse libertad financiera; mejor aún: dinero feliz (aquel que te hace feliz cuando lo ganas y hace feliz a tus clientes por lo que les ofreces).

¿Dinero feliz?

¡Sí!

¡Dinero feliz!

R de reaprender

Conozco una vieja leyenda de los libros sagrados hindús, los Vedas, que dice que en el corazón de cada ser humano habitan dos diosas: Lakshmi, que es la diosa de la riqueza (si la adoras te concede tesoros y riquezas, es generosa y seductora, pero también es caprichosa y te abandona de pronto para fijarse en otro ser humano), y Saraswati, la diosa de la sabiduría. Si la veneras, y te aplicas a adquirir conocimiento, la diosa de la riqueza, Lakshmi, se pone muy celosa y se encapricha más y más de ti, ofreciéndote más y más riquezas. De modo que cuanto más conocimiento recibes de una diosa, más riquezas obtienes de la otra. Talento y dinero van de la mano.

Mientras muchas personas se pasan la vida persiguiendo a la diosa de la riqueza (casas, vehículos, caprichos…), e ignoran a la diosa del conocimiento, sus economías no mejoran, sino que empeoran, para su desesperación. Ignoran que la riqueza no proviene de desear ganar más, sino de desear saber más y ofrecer ese conocimiento de algún modo. Cuando conectas con la esencia de tu naturaleza ilimitada y abundante, no puede faltarte nada. Sólo cuando despiertes al conocimiento de tu auténtica naturaleza divina (que es la causa de todas las riquezas) podrás manifestar en el mundo material la completa satisfacción de tus deseos esenciales sin limitación.

Ahora ya sabes por qué la prosperidad es tan extraña entre los seres humanos.

Miro la televisión, leo la prensa, y me doy cuenta al escucharlos de que la gente no es consciente de lo mucho que deberá cambiar si quiere que las cosas le vayan bien. En el proceso de cambio será tan importante aprender paradigmas nuevos como desaprender paradigmas desfasados y obsoletos. Tarde o temprano deberemos cuestionar nuestros paradigmas referentes a cómo ganamos y gastamos el dinero, cambiar en profundidad la mentalidad y los hábitos económicos.

La ignorancia sale muy cara, carísima, es un lujo que no podemos permitirnos. ¿Por qué? Porque quien no aprende y no mejora está empeorando. En un mundo complejo, instalado en el cambio frenético, aprender será la única manera de asegurar bienestar económico. La formación

convencional –o reglada– ya no es capaz de seguir la velocidad de los cambios del mundo y no puede garantizar su utilidad. La clave es la autoformación de por vida. Lee libros. Yo leo libros (como el que tú estás leyendo ahora) compulsivamente.

Veo cómo se abre una gran brecha entre las personas que son flexibles mentalmente –y, por tanto, están abiertas a reaprender– y las personas inflexibles –encerradas en mentalidades obsoletas, literalmente viviendo en un mundo que ya no existe. Esta brecha se abrirá más y más. De tal modo que las personas vivirán en dimensiones diferentes: en una habrá conocimiento extremo y en la otra ignorancia extrema con sus consecuencias económicas. Y la frontera entre ambas dimensiones será el cambio de conciencia. Como dijo Darwin, el factor de supervivencia más importante no es la inteligencia ni la fortaleza, sino la adaptabilidad. La inteligencia contextual es la flexibilidad para adaptarse a los nuevos contextos.

En resumen, toca ponerse las pilas de verdad, formarse financieramente y aprender las nuevas recetas de la nueva economía; ahora mismo hay disponible suficiente información en nuestras librerías e internet como para navegar sobre la cresta de la ola del «tsunami financiero» que se avecina y no debajo de la rompiente de la ola.

O de oportunidades

El mejor consejo que he escuchado es: «Si las oportunidades no vienen a ti, sal y créalas». Me sugiere la idea de que el futuro no se predice, se inventa. Ésa es la mejor forma de influir en él: inventándolo. Si elijes tu futuro financiero, ¿qué podría detenerte?

Ahora mismo hay más oportunidades que nunca en la historia de la humanidad. Su aspecto de problema es engañoso.

Es increíble que haya paro con la gran cantidad de cosas que hay por hacer en el mundo. Hay mucho trabajo, pero no hay puestos de trabajo. ¿Ves la diferencia? El desempleo es un problema de miopía y no de escasez real de trabajo. Nuestro reto es agudizar la visión para poder ver oportunidades donde no las vemos.

Hoy, la apariencia del trabajo está cambiando tanto que resulta irreconocible para muchos. Aprender a mirar el mundo laboral con nuevos ojos es la clave para salir del desempleo y del subempleo (desempeñar trabajos por debajo de la cualificación y el sueldo deseados). El índice de paro no dice que no haya trabajo suficiente, sino que nuestra percepción es insuficiente para identificar dónde está el trabajo.

En la película ¡¿Y tú que sabes?!, se dice que cuando los europeos llegaron al continente americano, los indígenas no podían ver las grandes naves porque nunca antes habían visto nada igual. Sencillamente su cerebro (imagino que ya sabes que vemos con el cerebro y no con los ojos) no podía identificar algo tan diferente a lo conocido. Les tomó tiempo poder verlas. Pues bien, yo creo que está ocurriendo lo mismo con los trabajos en este momento.

La gente tal vez vea muchos problemas, pero no distingue las oportunidades que hay detrás de ellos porque no tienen el aspecto de un trabajo tal como lo entienden. Una analogía, a finales del siglo xix apareció el automóvil. Era algo tan novedoso que sólo se podía comparar con un carromato sin caballos o con un tren sin locomotora. Al principio fue motivo de burla y se despreció porque no tenía un aspecto parecido a nada conocido hasta la fecha. Este libro está diseñado para que puedas percibir y aprovechar oportunidades que antes no veías.

La gente exitosa está continuamente transformando problemas en oportunidades. Pásalo al que está a tu lado, pero quédate con ello.

Todo lo que necesitas es elaborar a fondo una oportunidad (¡sólo una!). Ahora mismo hay literalmente millones de ellas atravesando el espacio en el que estás en este momento. ¡Millones! Si no puedes verlas, lee mi anterior libro, El código del dinero (Ediciones Obelisco). Te ayudará a percibir infinitas opciones.

¿Y las crisis? Las crisis, todas (repito: todas), son una llamada al cambio, a la transformación; son una gran oportunidad que no se puede desaprovechar. Un mal necesario. Quien no vea la oportunidad en sus crisis estará condenado a sufrirlas intensamente, pero quien vea la oportunidad, entrará en una dimensión en la que no sólo le irá mejor, sino que ganará una mentalidad para la que simplemente los problemas no existen. Toda pérdida esconde la semilla de una ganancia para quien convierte sus derrotas en triunfos. Así que cada vez que «pierdas», por favor, gana.

En resumen:

Quédate con esta expresión / concepto: *"Sistema de ingresos múltiples"* que significa que tu negocio (estés en el mercado en el que estés) debe generar:

Ingresos diversificados: no te conformes con un ingreso al mes, precisas media docena como mínimo. Crea cada año una nueva fuente de ingresos en tu negocio, una nueva línea de negocio, productos y servicios nuevos.

Ingresos propios: no permitas que tus ingresos dependan de una empresa, un cliente, un jefe, el gobierno… porque perderías el control sobre tus precios y condiciones. Debes tener el control absoluto sobre tu lista de precios y tus tarifas y honorarios.

Ingresos variables: huye de los ingresos fijos, céntrate en los ingresos variables, crecientes, geométricos, escalables… Tu tarea es hacerlos crecer anualmente en la máxima proporción que te sea posible. Aspira a aumentos del 20%, 30%…50% y 100% anuales. Como eso no ocurre en ningún

empleo, olvidalos por completo.

Ingresos pasivos: como vas a coleccionar ingresos y cada uno pide tiempo (eso sí que es escaso), deberás convertir paulatinamente tus ingresos activos en ingresos pasivos. Es decir, sistematizar para que se produzcan sin que requieran de tu tiempo, tu presencia, o tu trabajo. Te recomiendo un porcentaje de ingresos pasivos sobre el total por encima del 80%.

Espero que hayas entendido que el secreto para retirarte rico es *crear tu máquina de hacer dinero y diversificar tus ingresos (Sistema de Ingresos Múltiples).*

Vuelve a leerlo, porque eso es lo que te retirará.

Ya sabes, «D.I.N.E.R.O.» (y no dinero).

Te hablo de riqueza al por mayor, no al por menor.

Porque mi gran deseo es que te retires pronto, joven y rico; para eso he escrito este libro.

LOS 3 ÁRBOLES DEL DINERO

LOS 3 ÁRBOLES DEL DINERO

Secretos de Riqueza Verdadera



EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON SAMSÓ

INTRODUCCIÓN



Existen muchos libros sobre riqueza pero no cuentan toda la verdad.

La mayoría proponen esquemas de riqueza rápida y fácil, que no funcionan (ni siquiera para su autor). Y otros convierten la vida en un infierno de listas inacabables con tareas que no atacan la raíz del problema.

Sólo una minoría de libros sobre el dinero son realmente recomendables y están escritos por personas que han conseguido buenos resultados aplicando lo que predican.

Creo que la mejor forma de saber si un libro es bueno, y si sus tesis funcionan, es examinando al autor. Los hechos no mienten. Antes de centrarte en el mensaje, echa un vistazo al mensajero.

Voy a acompañarte durante esta lectura en el viaje a la riqueza verdadera (completa, sostenible y duradera) para lo cual me valdré de la metáfora de los tres árboles del dinero.

He trabajo para tres grandes bancos españoles y tres multinacionales. Un día, seguro de que allí no encontraría mi estilo de vida ideal, dimití. Empecé de cero como autor. En poco más de veinte años, he escrito 30 libros, varios de ellos sobre el dinero…

El Código del Dinero

Dinero Feliz

D.I.N.E.R.O.

Rica Mente

Manual de Prosperidad

… y ahora el presente libro.

Hay escritores pobres, la mayoría, y hay escritores ricos, la minoría. Desde el principio me enfoqué en ser un escritor rico, nutriendo mi mentalidad de hombre de negocios. Soy ambas cosas: escritor y empresario. Hoy en día, mis regalías me han hecho financieramente libre, para el resto de mi vida. Adicionalmente he incursionado en el mercado inmobiliario y en el negocio de la formación, como afición.

¿Hace falta un nuevo libro sobre el dinero? Tal vez ya se ha escrito lo suficiente sobre este asunto. ¿No está todo dicho? Puede que sí, pero mientras la pobreza sea un mal común vale la pena intentarlo de nuevo.

La razón para escribir este libro es resumir lo que muchos de mis lectores me han pedido: "Raimon, dame tu mejor consejo para la riqueza". Como sintetizarlo en una idea no es sencillo, decidí seleccionar mis tres mejores consejos para una vida próspera y abundante. Sólo tres, pero los más poderosos. Si vas a seguir sólo tres de mis consejos desarrollados en mis libros sobre riqueza, por favor, que sean los tres que revelo aquí.

Este libro podría ser la continuación de mi *best seller*: "El Código del dinero" (ediciones Obelisco). Porque incorpora lo que he aprendido en los últimos años. El presente material es una nueva mirada al dinero y sentí la necesidad de compartirlo por el increíble poder transformador de las tres semillas de riqueza extrema que te revelaré.

Sé por experiencia que emprender, crear un negocio, implica tocar muchas teclas a la vez. Tal vez demasiadas, y eso resulta agotador. Pero ahora sé que la causa de todas las causas de la riqueza es mucho más simple. Este libro sintetiza el complejo proceso de crear riqueza con solo tres "impresiones mentales" que se desdoblan en "21 claves para la riqueza extrema".

Después de muchos años, con varios libros escritos, de enseñar sobre: libertad financiera, ingresos pasivos, marca personal, emprendimiento, riqueza ética y consciente… he decidido sumar un libro adicional para cerrar

el círculo.

Un libro que me permite responder a lo que tanto me preguntan: el secreto número uno de la riqueza. De modo que, si nos encontramos tú y yo en un ascensor, y me preguntases: ¿qué hace rica a una persona?, en apenas unos segundos te entregaría tres semillas de riqueza verdadera, abundante y duradera.

Las tres semillas son, de largo, lo que me ha proporcionado mejores resultados financieros en mi profesión. Y sólo llegué a ellas cuando estaba ya agotado de probar, de trabajar jornadas extenuantes, y de esforzare mucho en mil y una estrategias. Cansado, y apunto de abandonar, pedí "otra manera de ganar dinero", y lo que recibí es lo que te revelo en este libro.

Mis tres secretos de riqueza extrema pueden parecer ingenuos, simples e inútiles, pero no te confundas por las apariencias… Lo sencillo tiene un poder superior. Funcionan siempre, tal vez porque ni siquiera son míos, los he aprendido de las tradiciones de sabiduría ancestrales y de mis maestros.

Acudí a fuentes de sabiduría como el Budismo y la Cábala. Estudié textos de los autores del *New Thought* y de la mística occidental. Exprimí sus hallazgos hasta sintetizarlos. Luego experimenté en mi economía, y me dio resultados. Mi agradecimiento a tantos y tantos autores de quienes aprendo, por mencionar algunos: Yehuda Berg, Michael Roach y John Randolph Price. Cuyas enseñanzas practiqué para sintetizar un método para la riqueza extrema.

Como he estudiado a los grandes gurús del dinero, y aprendo rápido, he resuelto mis asuntos financieros aplicando los mismos principios inmutables que contiene este libro. Resolví mis asuntos de dinero para el resto de mi vida y a día de hoy vivo libre de la preocupación de buscar sustento para mi familia y para mi retiro.

Simplemente apliqué lo aprendido y funcionó, pasé de cero ingresos a la libertad financiera, y quiero ofrecerte este conocimiento, porque sé que funcionará también para ti.

Desde pequeños hemos escuchado afirmaciones como: "El dinero no da la felicidad", "El dinero estropea a las personas", "El dinero no crece en los árboles", "El dinero no te lo regalan", "Ganarás tu pan con el sudor de tu

frente", "No soy rico porque no quiero", "Pobre pero honrado",… y otras afirmaciones aún más deprimentes, que revelan la desesperanza de quien está programado con economía de pobre.

Como todos damos fe de nuestras creencias en nuestros comportamientos, aquellos que creen en la escasez se convierten en apóstoles de la pobreza y lo transmiten a otros dando pie al mito de la escasez. Hoy nadie sabe de dónde procede la superstición de la escasez pero lo cierto es que casi todo el mundo cree en ella.

En este libro voy a revelarte tres árboles donde crece el dinero. Y todos podemos cultivar, en nuestro jardín interior, este tipo de árboles que nos nutren de prosperidad y abundancia.

Vas a recibir tres semillas, que van a cambiar tu economía (si las siembras en tu mente y las riegas en tu mundo). Prosperarás sin tener que luchar por tu sustento.

Vas a aprender a plantar los tres árboles del dinero en tu jardín. Y, créeme, podrás vivir muy bien el resto de tus días de los frutos de esos tres únicos árboles.

Vas a resolver tus asuntos financieros, saldrás del área de supervivencia y pasarás a la de trascendencia.

Sólo por estas tres razones vale la pena leer este libro, aplicarlo, conectarte con el dinero y pasar a otra cosa. En el proceso, notarás como tu energía asciende de los *chakras* inferiores a los superiores que son la puerta a tu espíritu.

No puedes pedirle peras al olmo, o naranjas a un limonero, eso es cierto; pero desde luego puedes pedirle riqueza al "árbol del dinero". El dinero es el fruto de una semilla y en este libro, conocerás tres semillas para cosechar la verdadera riqueza.

A medida que vayas pasando las páginas, te embargará la sensación de familiaridad con lo que lees, debido a que estás recordando y confirmando lo que ya intuías, pero que ahora ves expresado de un modo claro sobre el papel.

Cualquier persona versada en el arte de cultivar la tierra conoce la "Ley de la siembra y la cosecha". Es muy sencilla y clara, funciona todas las veces, y de

modo muy simple, enseña lo siguiente: obtienes lo que entregas. Por desgracia, demasiada gente espera un resultado que no ha sembrado; o peor aún: ¡espera recoger un fruto distinto a la semilla sembrada!

Así como la naturaleza está gobernada por las leyes inmutables de la vida, todo lo que ocurre entre el nacimiento y la muerte también sigue un patrón causativo. Y la riqueza, como tantas cosas, no es más que un acontecimiento fenoménico cuya causa metafísica hay que identificar.

Que no conozcas las causas de la riqueza no significa que no existan.

Sé que muchas personas no consideran el dinero un asunto espiritual, pero quisiera que tuvieras muy claro que en este mundo no hay nada que no proceda del sustrato espiritual donde fue concebido y por tanto plantado. Para mí todo es amor, incluido el dinero.

El dinero es amor.

Nada sucede al azar, ningún efecto carece de causa, y nada sucede por su propio lado. De eso estoy seguro. Y así como todo fruto proviene de unas semillas mentales, la riqueza proviene también de unas semillas mentales.

Este libro está estructurado de la siguiente manera: tres capítulos principales, los impares, que contienen las tres semillas de los tres árboles del dinero. Cada uno de estos tres capítulos contiene, a su vez, siete esquejes de riqueza para implantar en tu mentalidad. En total, encontrarás 21 claves o esquejes de riqueza. Los suficientes como para revolucionar tu economía.

Los conceptos principales se repiten a propósito. El aprendizaje se basa en la aplicación y la repetición. Comprobarás que desarrollo las ideas centrales aquí y allí, de una manera y de otra, con la esperanza de que se graben en tu mente. Este libro es la programación mental para la riqueza verdadera.

Dado que los capítulos pares son de aplicación, cubren muchos de los temas que se detallan en el capítulo anterior. Siéntete libre de leerlo o echarle un vistazo para ampliar la comprensión, pero si crees que es repetitivo, pasa al siguiente. No obstante, la repetición es la madre del aprendizaje.

Si implantas los 21 esquejes o claves financieras, prepárate para la riqueza extrema. Los encontrarás en los tres capítulos secundarios que contienen los aspectos prácticos para sembrar las tres semillas. Escenifiqué diálogos en

tono humorístico con Alex, un personaje ficticio que representa muy bien al promedio de las personas que tienen problemas con el dinero. Si reconoces en él a personas que conoces, por favor no te rías.

Puedes leer el libro en el orden que gustes; si lo deseas, puedes empezar con los tres capítulos principales que presentan los principios de las tres semillas; y una vez hecho esto, pasar a los tres capítulos prácticos para su aplicación.

¿Listo para las 3 semillas (impresiones mentales) y los 21 esquejes (estrategias)?

¿Aún piensas que el dinero no crece en los árboles?

Sí lo hace. Y ahora te descubriré cuales son los tres árboles en los que crece el dinero.

Solo da vuelta a la hoja.

Raimon Samsó, autor.

1

EL PRIMER ÁRBOL DEL DINERO



***Primer secreto de riqueza verdadera**: Toda riqueza proviene de uno mismo y no de los demás. Pues sólo uno mismo puede darse o quitarse todo a sí mismo. Tu dinero eres tú.*

CLAVE 1: NO BUSQUES LO QUE YA ES TUYO, NI PIDAS LO QUE YA TIENES

¿Te has preguntado alguna vez de dónde proceden tus ingresos? No, no es de tu banco, ni del banco de tus clientes… Desafortunadamente hemos aprendido a atribuirlos a alguien diferente de nosotros:

- Me lo dieron.
- Me lo gané en el trabajo.
- Lo heredé.
- Lo recibí de un cliente.
- Lo conseguí en un negocio.
- Lo gané en las apuestas.
- Es fruto de una venta.
- Me pagaron una comisión.

Y parece que siempre proviene de alguien. Pero es hora de entender que tus ingresos son “impersonales” no provienen de ninguna persona diferente de ti. En realidad no proceden de nadie.

Porque… tú eres tu propio dinero.

Como lo lees. Tú eres toda la riqueza deseando expresarse en el mundo material como “moneda de curso legal”. Mira tu billetera con nuevos ojos y reconoce la Fuente abundante abasteciéndote financieramente. Exígete a ti mismo tu herencia Divina y reclama la deuda que te corresponde cobrar.

Recuerda cuando necesites ingresos que: no consigues de nadie más que no sea de ti mismo. Tu efectivo procede siempre de ti. Las personas que te lo entregaron solo son mensajeros de la Fuente, el origen de toda prosperidad.

> “Entrega tus necesidades y preocupaciones sobre el dinero a la inteligencia que te mantiene vivo. Y ésta las cubrirá”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Si buscas dinero en tus semejantes, te niegas el suministro abundante e infinito. Cortas el flujo con la prosperidad. Te arrebataste el poder mediante el esfuerzo y lo has entregado. Cuando sitúas el don de crear abundancia fuera de ti, te lo niegas.

El poder no requiere ningún esfuerzo.

Los demás, quienes parecen dártelo, sólo actúan como mensajeros, son intermediarios. No les confundas con el origen de la riqueza, que eres tú. Cuando te devuelves el dinero que te debes, quienes te pagan actúan como notarios de la cancelación de un préstamo contigo mismo.

Decimos a menudo: “Quiero lo mío”. Nada me parece más razonable (todo el mundo quiere “lo suyo”), el error está en que andamos pidiéndoselo a otros. ¿No es extraño? De entrada, habrá que remediarlo con pedirnos más a nosotros mismos. Mucho más. Tal vez, entonces, dejásemos en paz a los demás con nuestras necesidades.

Demasiada gente hace responsables a otros de sus propias necesidades.

Fíjate en esta cita de Epicuro: "*Es absurdo pedir a los dioses lo que cada uno es capaz de procurarse por sí mismo*". Lo sabían hasta en el pueblo de Samos, Grecia.

En efecto, nadie te da nada, todo te lo entregas a ti mismo a través de ellos. Cuando entiendes la profundidad de esta afirmación, ya no te sientes vulnerable, necesitado, dependiente. Sabes que estás al control de tu suministro abundante porque tú te das tu propio dinero.

Entonces empieza a ser obvio que:

1. Nadie puede darte lo que ya posees.
2. Nadie puede perder lo que es suyo.

Te propongo aplicarte el principio de la Suficiencia Total, un paradigma que cambiará tu economía si decides ver las cosas desde esta nueva perspectiva. Juntos vamos a descubrir el origen de la riqueza…

CLAVE 2: LA RIQUEZA NO PUEDE VENIR DEL MUNDO

Sí, no procede del mundo, aunque se manifieste en él. La abundancia es real y por tanto ha de provenir de la realidad. Tiene que venir de ti, de tu ser esencial. No hay otra posibilidad. Ahí afuera sólo está el Uno jugando al juego de las identidades (separación).

Cuando escuchas una música que te agrada, percibes belleza en sus notas, armonía en su estructura y emoción en su letra. Después la compartes con alguien más, quién se muestra indiferente al escucharla y te dice que no le gusta; o peor, que la encuentra pésima.

¿Qué ocurrió, dónde se esfumó la belleza? ¿Dónde está la magia que tú sientes? ¿En la canción o en ti? Ahora sospechas que debe tratarse de ti porque la otra persona no la disfrutó. A lo que quiero llegar, entiéndeme, es que la belleza que sientes no está en la canción, está en ti. La música sólo te devuelve lo que ya es tuyo.

De hecho, un tema musical no es más que una combinación de sonidos y silencios. Ruido, silencio, ruido, silencio… un código binario. Es

información, vibración. La música no te emociona, tú te emocionas cuando suena porque la emoción eres tú. Procede de ti.

Si llevamos esta metáfora a personas que comparten una misma profesión (o negocio), pero con diferentes resultados, se deduce que el éxito ha de deberse a ellos mismos. No a lo que hacen ni a su negocio.

¡Oh! apuesto a que nunca lo habías visto de este modo.

En resumen:

- La belleza del cuadro está en ti.
- La armonía del concierto está en ti.
- La emoción del verso está en ti.

Tú proyectas y el mundo adquiere un sentido concreto de acuerdo a tu proyección. Del mismo modo, tu situación financiera es una representación exacta de tu conexión con la abundancia.

> “La perfección de este planeta es fruto de una inspiración del Espíritu. ¿Con esa creatividad qué no conseguirías?”.
>
> RAIMON SAMSÓ

El dinero eres tú (este decreto me vuelve loco).

¿Cuánto dinero? Eso es cosa tuya.

No lo achaques más al comercio con las cosas o a la prestación de servicios a otros. Todo ello no son más que vehículos por donde transita tu dinero cuando reconoces y honras tu esencia divina (el origen de tu economía).

Todo procede de la Fuente, de la Divinidad, del Absoluto, de la Presencia o Consciencia que suministra a todo aquel que se reconozca parte y en conexión con ella. Y cuanto más intensamente te reconozcas como parte del todo, más afluente será tu vida.

Recuerda:

1. Nadie te da nada (eso es cosa tuya).
2. Nadie te quita nada (eso es cosa tuya).

Es momento de aclarar el origen de nuestro suministro abundante.

CLAVE 3: EL ORIGEN REAL DE LA ABUNDANCIA

Empiezas a intuir que la causa de la riqueza no es material, y que la conexión con la Fuente es el meollo de la cuestión.

Quisiera que entendieras que el dinero no proviene de lo que hacemos, ni de para quién lo hacemos, sino que afluye de quienes somos. La abundancia utiliza diferentes vehículos para entregarnos lo que ya es nuestro, sin que importe demasiado quién o qué lo pone en nuestras manos. El destino encuentra muchos mensajeros para que recibamos la prosperidad.

El eco no proviene la montaña, como la riqueza no proviene de:

- Un trabajo
- Un negocio
- Un golpe de suerte
- Un regalo
- Una herencia
- Una inversión

Porque de donde proviene siempre es de uno mismo, de la Fuente que es la esencia del ser, del que interpreta el personaje que crees ser. Cada vez que miras el mundo y te preguntas cuándo y cómo te proporcionará riquezas, te estás equivocando de interlocutor. Es a ti a quien has de dirigirte y preguntarte. El mundo no puede darte nada que tú mismo no te concedas. Es la ley.

Nadie es el suministro de nadie. Y aunque el vehículo de tus ingresos toma formas diferentes, todo te lo proporcionas a ti mismo, a través de los demás.

De modo que no busques dinero en otras personas. Ni vuelvas a decir: “Dios mío ponme dónde está el dinero”. Eso es absurdo. Mejor, establece tu

conexión con tu naturaleza Divina, por ejemplo meditando. Y desde el centro de tu Ser, reclama lo que es tuyo. Porque allí donde estés, está tu suministro abundante.

Por eso nadie te da nada, todo te lo das a ti mismo.

Por eso nadie te quita nada, todo te lo quitas a ti mismo.

Cuando entiendes cómo funciona, dejas de suplicar, de pedir, de regatear, de robar… de estafarte. Ya no eres un pedigüeño, sino el manifestador de tu abundancia (la cual bendice al mundo). Porque al ser un ejemplo de prosperidad, inspiras a otros a conseguir lo mismo.

El Universo está tratando de que recuerdes tu naturaleza abundante cuando enfrentas situaciones difíciles. La vida aguarda tus decisiones. Porque todo este asunto se reduce a una cuestión identitaria: descubre quién eres y conocerás tu potencial financiero escondido.

> “La riqueza externa proviene del suministro interno”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Imagino que alguien te convenció de que la pobreza es inevitable, y le creíste. Desde ese momento te desvinculaste de la Fuente y pasaste a renunciar a tu poder innato de manifestar abundancia. Ha pasado mucho tiempo desde entonces y las cosas te parecen normales siendo como son ahora.

Como comprobaste que la mayoría a tu alrededor piensa eso mismo, reafirmaste tal percepción. Ingresaste en “el club de la lucha por salir adelante” que se afana por conseguir lo suyo pero que expulsó fuera de su alcance.

El inconsciente colectivo de la humanidad limitó lo ilimitado.

Desde entonces, olvidaste tu relación con la Fuente del suministro abundante. Y en consecuencia los asuntos financieros son difíciles y arduos. Lo son al menos para todos aquellos que alimentan esta fantasía.

A tu alrededor, oyes a menudo: “No hay para todos”. Pero que ellos no consigan dinero no significa que no esté disponible. Simplemente desconocen

el origen de la riqueza extrema. Su experiencia es de carencia porque son ricos que se creen pobres.

A fuerza de repetirlo, todos acaban asumiéndolo. Y así las cosas no hacen más que empeorar. Todo se convierte en una lucha de todos contra todos, en donde existen más probabilidades de perder que de ganar.

Recuerda, el único problema es que olvidaste que tú eres tu dinero. De modo que desconoces que eres tu propio suministro.

Tiene que quedarte muy claro que…

CLAVE 4: ERES LA CAUSA DE TODO EN TU VIDA

¿De quién proviene todo? Siempre de ti. Los demás son sólo el vehículo para que llegue a ti lo que es tuyo. Tus ingresos son en realidad tu dinero que regresa a ti.

Este primer principio de riqueza es el más difícil de aceptar pero el más importante. Solo cuando lo integras, el orden natural se restablece y la prosperidad financiera puede fluir en tu vida. Implica que eres responsable de cuanto acontece en tu vida, ya te guste o no. Y la aplicación de este principio universal a las finanzas es: tú eres tu dinero.

Eres la única causa de tu prosperidad. De ti proviene todo lo que te bendice o maldice en el mundo. Recordar y respetar este principio sólo aumentan los dones que recibe cada persona de sí misma.

La riqueza material es sólo un reflejo de la abundancia espiritual. Tu Ser es tu abundancia, vive desde ahí y niega todo lo que parezca negarla.

> “Entender tu abundancia infinita como tu suministro es tu lección. Y la mayor herencia que puedes dejar a tus hijos”.
>
> RAIMON SAMSÓ

El suministro llega gracias a los demás que son el Uno, nadie da nada entonces, el Uno se provee al sí mismo aún cuando pareciera que fueran

muchos.

¿Conoces la ley de la sintonía?, cuando sintonizas con el Ser divino, con la Fuente… nada ha de faltarte, y en la abundancia estarás al margen de las vicisitudes mundanas. Cuando entiendes que la conciencia es la causa de tu mundo, trabajas en elevar tu conciencia y no en "reparar" tus finanzas. Vas a la madre del cordero.

A nivel interior ya tienes todo, no hay necesidad, ni imperfección. Eres un Ser completo, perfecto. No hay nada malo en ti, tampoco en el mundo. A nivel exterior, experimentarás y manifestarás lo que tú mismo te concedas, porque es tu elección. El mundo de la materia está a tus órdenes (pero no a las de tu ego).

En la naturaleza del ser humano está la abundancia en todos los órdenes. Negarla es ir en contra de la ley natural, es abrir una lucha contra una fuerza poderosa. Ello tiene una consecuencia directa e inmediata: puesto que todos los humanos compartimos la misma naturaleza, entonces es razonable asumir que lo que puede conseguir un miembro de la especie lo conseguirá cualquier otro.

No hay favoritos. Somos igual de abundantes. Y cada cual ejerce ese poder, o se lo niega, a voluntad.

Encontrarás muchas personas que niegan la relación entre el espíritu y la materia. De hecho, negarán la existencia de espíritu porque lo reducen todo a la dimensión material. Son seres desvinculados que se afanan en conseguir resultados y, aún así, siempre andan escasos.

Viven una extraña adicción materialista. Adoran la forma y caen en su hipnosis. Es lo que se conoce como la "superstición materialista". Se conducen por la codicia, buscan el dinero por el dinero, y nunca tienen suficiente. Están dominados por la avaricia.

En el otro extremo, están los "buscadores espirituales" que menosprecian el dinero, pero se desesperan por conseguirlo. Como no saben cómo ganarlo, a menudo hablan mal del dinero y de quienes sí saben ganarlo. La soberbia de su "ego espiritual" les separa de la Fuente y se privan de lo que rechazan. Están resentidos porque son muy "espirituales" pero siempre están sin blanca.

Lector, repudiar o codiciar el dinero son dos expresiones extremas de pobreza mental. Cuando una persona reconoce que ella misma es su propio dinero, no se ataca a sí de ninguna de esas dos formas tan lastimosas. Entiende que la riqueza es natural.

Entonces, tal vez te preguntarás: si la escasez no es una fatalidad, o un castigo de Dios, ¿de dónde proviene? Sígueme con atención para descubrirlo…

CLAVE 5: LA POBREZA Y LA FALTA DE AUTOESTIMA VAN DE LA MANO

La escasez es solo el olvido de nuestra verdadera naturaleza. Cuando alguien piensa que la escasez es real o inevitable, en realidad ignora su ADN espiritual, su poder creativo, y por ende su naturaleza real. No se conoce a sí mismo, y en consecuencia no se ama. Se castiga con la escasez.

Y hay muchos modos de auto castigarse debido a una baja autoestima:

- Ser tacaño (no darse su propio dinero).
- Endeudarse con deuda mala.
- Gastar más de lo ingresado.
- Aceptar salarios por debajo de la valía.

La epidemia de baja autoestima que azota el planeta no es por falta de amor, sino por falta de autoconocimiento. El dinero no nos tratará bien si no nos tratamos bien a nosotros mismos.

La humanidad sufre amnesia acerca de su identidad; y vaga por el planeta pidiendo limosna cuando es rica. Resulta extraño ver pedir a otros lo que deberían exigirse a sí mismos. Es como si un león muriera de inanición por no atreverse a ejercer su rol de primer depredador en la cadena alimenticia en la selva. Es una lástima que el ser humano haya dimitido de su origen divino. Es una manada de leones hambrientos.

Los pensamientos de escasez provienen de un ego, o identidad inventada. Así como ese yo es irreal, también son falsos todos sus juicios. La escasez es ilusoria porque la inventó una identidad inventada.

Desde el Ser no hay nada semejante a la carencia, la necesidad, o la pobreza… Cuando te amigas con el dinero te estás relacionando con tu esencia abundante.

Sales de tu economía pobre. Entras en tu economía rica. Ya con eso tienes la vida resuelta, tu nueva mentalidad te acompaña siempre en todo lo que haces con el toque de Midas. ¿Imaginas tener la vida resuelta? Consíguelo cuanto antes porque te aseguro que te da una tranquilidad que te permite enfocarte en lo importante.

En la realidad esencial, solo existe la abundancia en todos los órdenes. Sin graduación, sin limitación, sin exclusión.

De mismo modo que tenemos la facultad de ser prósperos, somos también abundantes en distintas maneras de negarnos la riqueza. El mago tiene el poder de la magia, incluido el poder de negársela a sí mismo. Dicho de otro modo: el pobre es rico en pobreza. Pero no puede dejar de ser rico, incluso de lo que no desea, que es la pobreza.

Rico de pobreza o rico de riqueza, tú eliges, pero habrás de elegir una de esa dos riquezas.

> “Darás realidad a aquello que sea verdad para ti: o bien la riqueza o bien la pobreza porque el mundo está a tus órdenes”.
>
> RAIMON SAMSÓ

No hay nada que lograr que no proceda de la Fuente de todas las cosas. Poner atención exclusiva en los efectos implica desconocer las causas que lo harán posible. La causa de todas las causas es la Fuente del universo material.

La pobreza es auto exclusión de la abundancia natural. Es enfocarse en los efectos en lugar de las causas. Es el olvido amnésico de la esencia divina que abastece al mundo. Cuando esa conexión se niega, aunque nunca puede perderse, se sale del estado de Gracia y se entra en otro de desgracia.

Nunca olvides que el mundo material es sólo un “juego de rol” diseñado en tu mente. Es allí donde se desarrolla la partida financiera. Lo que ocurra allá afuera es una animación para que entiendas en qué nivel de conciencia

operas. Tu pobreza o tu riqueza en el mundo son metáforas escenificadas en tu cuenta bancaria para que gradúes tu "termostato mental": de economía pobre a economía rica.

Ahora estás listo para asumir el siguiente principio: si sufres problemas de dinero, significa que sostienes una visión falsa que se manifiesta como un problema financiero en tu mundo. Vas en contra de tu propia naturaleza.

Por suerte, este libro va a elevar tu percepción. Tu rehabilitación financiera consiste en regresar al estado natural de abundancia extrema. Sólo necesitas tener presente una ley muy fácil de comprender…

CLAVE 6: LA LEY DE LA CAUSA Y EL EFECTO

Esta ley se conoce también como la "ley de la semilla": recoges lo que siembras. La naturaleza respeta esta ley, los agricultores la respetan también… ¿Y tú, respetas esta ley?

Así es como funciona:

1. *Intención*: Vas a por las semillas. En la fase uno, imaginas un resultado, activas el deseo o la fuerza que mueve el mundo, planeas.
2. *Acción*: Plantas las semillas. Es la fase dos, actúas, trabajas, imaginas, activas causas, y unas funcionarán y otras no.
3. *Entrega*: Esperas a que la naturaleza haga su trabajo. En la fase tres, ya has hecho todo lo que está en tu mano. Ahora sólo queda ponerse a disposición de la providencia, esperar y observar.
4. *Cosecha*: El fruto madura en su momento óptimo. Es la fase cuatro, recibes en correspondencia a tu intención, acción y entrega. Cuanto más te aplicas a ello más recibes.

En la primera fase toda intención en asuntos de dinero crearán un *karma* financiero. En la segunda solo algunas acciones fructificarán y darán rédito. Y en la tercera fase actúa un poder mucho mayor que el tuyo.

Como la expresión sánscrita *karma* se malentiende, me gusta usar el sustitutivo: "impresiones mentales" que no dejan de ser semillas que

germinan…

Las personas abundantes conocen las causas y les dedican su atención, tiempo y energía. Como han dado con “la causa de todas las causas”, nunca habrá de faltarles nada.

Y en el caso de que lo pierdan todo, vuelven a recuperar la riqueza perdida: saben recuperarse. Están conectados con la abundancia. No necesitan ser espirituales, ni religiosos, ni haberse graduado en ciencias económicas… con no estar reñidos con el dinero es suficiente.

Es preciso entender que en un mundo de efectos (materiales) lo que importan son las causas (conciencia) porque ellas determinan el curso de los acontecimientos. Y el dinero no escapa a este patrón.

Quien pretende obtener algo en el mundo, poco consigue; pero quién sabe que moldea su realidad, obtiene lo que se propone.

> “Enamorarse de los efectos es fácil, lo interesante es enamorarse de las causas”.
>
> RAIMON SAMSÓ

¿Qué es una dificultad económica? Una oportunidad para deshacerse de la escasez para siempre. Una lección valiosa para descubrir la verdadera identidad. Es un punto de inflexión para pasar de la carencia a la abundancia con una única condición:

- Asumir la verdadera identidad.
- Restablecer la conexión interior.
- Permitir la expansión de la abundancia.

No le des importancia a lo que ocurre ahora en tus finanzas, ahí no existe ninguna causa ni solución. Todo se dispone desde tu mundo interior o conciencia (mentalidad). Ahí afuera no hay nada que mejorar salvo algunos hábitos, te hallas ante un lienzo en blanco en el que tú escribes la cifra que vas a ganar.

Olvida los efecto y pasa a centrarte en las causas. Y la causa de tu situación financiera eres tú. O mejor aún, la Fuente de todo opera a través de ti. Colabora y deja de hacerlo todo a tu manera y por tu propio lado. Dispones de otro modo que funciona mejor.

Recuerda que la Fuente desea satisfacer todas tus necesidades y aún más. Permite que guíe tu actividad financiera afluente utilizando como vehículos a otras personas que te devolverán lo que ya es tuyo.

Todo lo que precisas para la riqueza extrema ya está incluido en tu equipamiento de serie. Tu espíritu es completo, perfecto y abundante: conéctate con él.

Mientras lees esto, sientes que es tan obvio que no te explicas cómo has podido olvidar algo tan importante. Lo pasado, pasado está. Apela al Todo y no delegues tu bienestar económico en lo que haces o dejas de hacer. Imagina tener en casa un cajero automático (ATM) para dispensarte todos los billetes que necesites. Vamos, una impresora 3D de hacer dinero al por mayor…

CLAVE 7: DONDE SE CREAN TODAS LAS COSAS

¿Y cómo activar la fuente del suministro abundante de dinero? Vamos a entrar hasta la cocina del universo donde se prepara un banquete para ti. El chef trabaja con dos ingredientes que se combinan:

1. Estrechar tu relación inseparable con tu esencia divina. Desde el autoconocimiento, introspección, meditación, *mindfulness*, disolución del ego…
2. Compromiso en servir y ayudar a tus semejantes a conseguir lo que sea que quieran. Resolviéndoles grandes problemas.

Cuando proponía esto mismo a mis clientes, algunos me argumentaban que tenían prisa por ganar dinero, me pedían que nos saltáramos esta parte (punto 1). Pero eso sería tanto como boicotear el proceso prosperidad.

Ya he dicho que tratar de cambiar tu economía personal con el esfuerzo no tiene efectos seguros ni duraderos. Es cansino, porque todo es fruto de

demasiado esfuerzo. Y de actuaciones de las que se desconoce el resultado.

Pero, ¿qué pasaría si sistemáticamente el dinero llegase, hicieses lo que hicieses? Me refiero a una riqueza automática y sistematizada. Sin sacrificios, sin esfuerzos. Eso sería como disponer de un ATM, o dispensador de efectivo, en el salón a de tu casa. Conseguirías dinero a voluntad.

Si te digo que el secreto no está en copiar lo que hacen los ricos, sino en imitar sus hábitos mentales, seguramente dirás: "¡Bah! Eso ya lo he oído antes". Apuesto a que sí pero no lo has aplicado. Y francamente, si lees más libros de riqueza es porque no has dado aún con la causa definitiva.

Permíteme presentarte ahora la estrategia de riqueza que llamo: "imaginación creativa". Es una tecnología financiera que se basa en la "ingeniería inversa" (empezar desde el final o desmontar el resultado para ver de qué demonios está hecho). La estrategia consiste en imaginar el resultado y vivir su emoción desde el desenlace imaginado (la emoción del deseo cumplido).

Y no me digas que no puedes. En el multiverso (conjunto de muchos universos) de la imaginación todo es posible, así que sí puedes.

Mantente creativo, a través de tu imaginación, y nada te faltará. Ese es mi secreto, si puede llamarse así.

Creatividad = Riqueza

¿Y cómo activar el poder creativo de la imaginación? Con el diálogo interno: lo que te dices a cada instante. Tienes que aprender a hablarte de una manera mucho más constructiva. Con ser positivo de vez en cuando, no te bastará. Además deberás incorporar la emoción del deseo cumplido en tus pensamientos acerca del dinero.

Te regalaré una buena pregunta: ¿Tu conversación interna incorpora la emoción de tu deseo cumplido? ¿Coinciden exactamente? Si es que no, tu diálogo interno contradice tu sueño y así no prosperará. Si es que sí, tus palabras son una profecía autocumplida.

Tus palabras se convierten en dinero, tu creatividad en una fábrica de fajos de billetes. Y si aún no gozas de riqueza, el mundo no se atreverá a llevarte la contraria durante mucho tiempo. Tarde o temprano claudicará, se rendirá a tu coherencia, y se alineará con tus deseos.

> “La imaginación es el puente desde la intención a la realidad, es el camino de la creación de la riqueza. Mantente creativo cada día para no cortar el abastecimiento de abundancia”.
>
> RAIMON SAMSÓ

En efecto, la imaginación es la vía que conecta tu yo inferior con tu Yo superior. Y cuando tu imaginación se aferra a su ideal, ninguna fuerza del mundo puede oponerse a su cumplimiento. Es el super poder que has estado buscando y que todos poseemos (aunque pocos cultivamos), y que tiene la capacidad de enriquecer tu vida.

Cuando piensas desde el final, imaginas creativamente, tu sueño y tú sois uno, os fundís. No existe el uno sin el otro… entonces trasciendes la fantasía de la dualidad y termina el espejismo de la separación. Regresas al Uno y por ende a la abundancia absoluta.

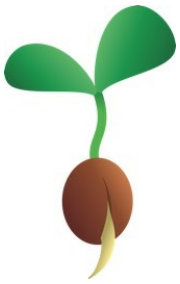
Te regalo mi mantra financiero favorito: “Yo soy mi dinero”.

“¿Cómo no lo habré pensado antes?”, seguramente te preguntarás. Estabas demasiado ocupado peleándote con el inútil de tu jefe. Pero con esta información ya no puedes dejar pasar ni un día sin pasar por caja.

Una vez más: no vivas enfocado *en* tu ideal (como quien va de visita), mejor vive *desde* tu ideal (ya instalado allí). Acabo de plantearte un *Koan* (busca el significado en Google); y sabe que cuando lo resuelvas, resolverás todos tus problemas de dinero.

2

CÓMO SEMBRAR LA PRIMERA SEMILLA



***Primera semilla de riqueza**: Toda riqueza proviene de uno mismo y no de los demás. Pues sólo uno mismo puede darse o quitarse todo a sí mismo. Tu dinero eres tú.*

👉 ***¿Si el dinero soy yo, por qué no tengo dinero?***

Alex formula su pregunta y después se queda mirándome con una sonrisa provocadora:

- No, aún no sabes que el dinero eres tú. De otro modo no habrías formulado esa pregunta. Estás a la defensiva desde la incredulidad. Precisas una economía rica para abrazar más dinero pero aún no la tienes. No eres lo que quieres, no te has convertido en tu deseo. Entonces, ¿cómo podrías darte lo que no sabes que tienes?

- ¿Insinúas que quiero mi premio a cambio de nada?

- Exacto. Deseas un resultado por la cara. Y antes de conseguirlo debes pasar por caja y pagar el precio completo para llevártelo. No recibes nada que no te concedas antes. Y ahora mismo, por las palabras que utilizas, adivino que hablas desde el resentimiento y la carencia. Desde el "no tengo". ¿Qué va ofrecerte la escasez? Toneladas de nada.

- Ya, pero ¡cómo salir de ese bucle sin fin! Lo que es seguro es que de dinero voy mal.

- No puedes salir de pobre porque cualquier solución diseñada desde esa mentalidad alimenta tu problema. Deberás trascender la economía de la escasez. Y la única manera que conozco es rendirte a la situación. La aversión que sientes por tu economía te retiene pegado a ella.

- ¿Rendirme aún más?

- No más, sino rendirte de verdad. No me refiero a darte por vencido, sino todo lo contrario. Rendir tu ego a tu Ser. Entrega tu problema, reconoce que no tienes ni idea de cómo seguir. Pide otro modo de ver las cosas, y díselo con sinceridad, deja de buscar soluciones por tu cuenta, a tu manera, desde el ego, que solo empeoran el resultado. Ya lo probaste y no te dio resultado.

- Muy místico, pero yo tengo que pagar tres colegios…

- Razón de más, Alex, te lo juegas todo. Deja ya de luchar y empieza a colaborar con la inteligencia más grande del universo. Renuncia a encontrar tu propia solución y pide una respuesta nueva. Pero no pidas la que más te gusta sino la que más te conviene.

- Buff, tengo mucho en qué pensar, Raimon.

- Ya, bueno yo me dedico a esto.

Lector, ya has probado el camino difícil y no te ha funcionado. Haz al menos la prueba de seguir el camino de la rendición. Sé suave con las cosas que te ocurren, eso limará muchas aristas de tu ego y te convertirá en una persona que atraerá cosas buenas.

Solo no lo vas a conseguir o acaso a un precio prohibitivo. Colabora, pide ayuda, déjate guiar… esfuérzate más en doblegar a tu ego que al mundo.

Tú ya eres tu dinero, siempre lo fuiste, y es hora de que te devuelvas lo que es tuyo. Deja de fingir que todo es difícil y está fuera de tu alcance. Eso es una chiquillada. Tal vez tú eres lo más difícil a lo que te enfrentarás en toda tu existencia. Tu personaje te ha estafado todo lo que echas en falta y es hora de trascenderlo. Es lo que traté de decirle a Alex y ahora te lo digo a ti también.

🛠 **En la práctica**: se suave con los problemas de dinero, también con las personas. Acepta que has errado en el método. Sé humilde

para reconocerlo y para conectar con tu grandeza interior. Vas a volver a empezar pero desde una mentalidad humilde y ambiciosa. Y el dinero llegará suavemente a tu vida si le das la oportunidad.

☞ *¿Cómo voy a ser yo la causa de todo lo que me disgusta?*

Hay algo muy difícil de digerir: la responsabilidad total (asumir que todo lo que experimentamos procede de uno mismo). Cuando lo aceptas, cambias la fuerza por el poder.

Cuidado, responsabilidad no significa culpabilidad. No hay en el universo semejante concepto de culpabilidad. Este escollo es el que impide a las personas a hacer cambios en su vida. No se conceden el control de sus asuntos y eligen vivir a la deriva.

- Pero Raimon, -pregunto Alex-, ¿cómo podría ser yo la causa de mis desgracias? ¿No tengo bastante con sufrirlas que además he de aceptar que yo mismo me causo tanto sufrimiento? No puedo ni quiero creer semejante cosa.

- Tus actuales creencias no te han evitado el sufrimiento. ¿No? Más bien lo perpetúan, mientras no des con la causa de todas las causas, estarás buscando enemigos por todas partes. Estás tirando balones fuera, así no se ganan los partidos.

- ¡Pero yo no soy mi propio enemigo! no ves que no tiene ninguna lógica.

- Alex, el mundo no se gobierna por la lógica sino por la responsabilidad. Toda reacción proviene de una acción, y todo lo que parece ocurrir por casualidad es fruto de una semilla que no recuerdas haber plantado.

- Todo ese rollo "new age" no me consuela para nada, que lo sepas.

- No quiero ofrecerte consuelo sino libertad. Cuando entiendas que has sembrado lo cosechado, empezarás a poner atención a tu siguiente siembra; y es cuestión de tiempo que empiecen a suceder cosas diferentes y deseadas. Elige las semillas apropiadas y estarás al control. ¿Tanto cuesta entenderlo?

- En lo que sí estoy de acuerdo es que encuentro cierta clase de personas que llegan a mi vida una y otra vez, de forma repetida. Me resulta curioso…

- ¡¿Lo ves?! Si te preguntarás para qué aparece la misma clase de: pareja, compañero de trabajo, o de vecino… podrías encontrar un patrón causal y al corregirlo dejar de atraerles. No son tus enemigos, son los artistas invitados en tu representación: dales las gracias por hacer tan bien su papel. ¡Son tus aliados! El dinero también está ahí para mostrarte tu mentalidad. No te enfades con el dinero, cuando te rehúye, te ayuda a entenderte.

- Ya te vale, ¿darle las gracias a mis enemigos o al dinero que no poseo?

- Alex, olvida la palabra "enemigo", allá afuera no hay semejante cosa. Son aspectos de ti que no has trascendido, y aparecen para que te pongas a ello. Haz limpieza, a fondo. El dinero está deseando llegar a tu cuenta bancaria, no le bloquees el paso con las películas mentales de tu ego. Eso es infantilismo.

Lector, si vas a limpiar en tu vida todo lo que te desagrada, mi mejor consejo es que practiques la tecnología espiritual del Ho´oponopono (expresión sinónimo de: "Lo siento, perdona, te amo, gracias"). Forma parte de una antigua tradición de la sabiduría hawaiana que te permitirá abrazar y deshacerte de todo aquello que ha parecido estar fastidiando tu vida. Dedica cinco minutos al día para sacar lustre a tus problemas con esa palabra mágica.

No queda espacio en este libro para explicarte como funciona. Mejor busca en tu librería un par de buenos libros sobre el tema y practica el perdón indiscriminado. Verás que cambio, es mano de santo.

🛠 **En la práctica**: empieza aplicando el Ho´oponopono a la escasez, la pobreza y tus deudas. Disuelve las semillas que las crearon en tu vida. Perdona indiscriminadamente todo. Y no te machaques por el pasado, tan solo es que no sabías lo que ahora sabes. Lo hecho, hecho está; pero lo que sigue a continuación será muy diferente si ahora haces limpieza. Y además resulta muy liberador.

👉 *¿Por qué reaccionar no es la solución?*

Examinas tu saldo bancario. Vas justo de efectivo, sientes miedo a no poder afrontar tus pagos, después te enfadas contigo por no tenerlo solucionado. También te enfadas con la vida por no ofrecerte más y mejor, o con tu jefe que aún no te ha subido el salario. Parece como si no recibes lo que mereces.

Y nada de eso te funciona.

- Exacto, Raimon -dice Alex-. Y te diré algo, si yo fuera el origen de mi pobreza ya la habría resuelto y si fuese el origen de mi riqueza ya la estaría disfrutando.

- No desde esa mentalidad separada, dual. Llevas tanto tiempo ahí que ni te das cuenta de todo lo que te estás haciendo. Lo que es seguro es que todo te lo haces tú a ti mismo. Ahora, te daré un remedio, un método de tres pasos para transformar tus economía.

Ante un problema financiero:

1. *Primero, date cuenta que una reacción de rechazo no resolverá el problema económico.*
2. *Segundo, disuelve tu reacción de aversión. Eso te permitirá que conectes con el Absoluto.*
3. *Tercero, ya estás conectado y listo para afrontar el desafío financiero. Como ahora eres Luz, aquello que decidas la expresará. Operas desde el Ser; y no desde el oponente, el ego.*

-Wow, suena a ópera rock o a musical de Broadway.

- Y funciona, Alex. Es la fórmula de la transformación de los cabalistas. Está comprobada. Tu próximo problema de dinero resuélvelo desde el Ser guiado por la Luz. Lo que hagas después no es tan importante como esa conexión genuina desde donde resuelves el 100% de los problemas.

~~Reacción~~ vs. Elección
~~Reactivo~~ vs. Proactivo

¿Cuándo eres proactivo? Cuando reconoces que las cosas no te pasan, porque

ves que tú estás dirigiendo tu vida. Para ser proactivo es suficiente con controlar los impulsos reactivos. Esto se consigue contando hasta diez, respirando hondo, y volviendo a elegir. Cuando pasas de un comportamiento al otro, tomas un rol activo y abandonas el rol pasivo. No te pasa nada, tú haces que ocurra todo. La reacción conduce a la oscuridad, la elección te acerca a la Luz.

El problema no es lo que parece ocurrir en el mundo de las cosas, eso es solo un efecto. La raíz del asunto está en el lugar desde el cual tratas de resolver tus problemas financieros. Cuando asumes tu poder, tus problemas de dinero se disuelven como azucarillos. ¿Por qué? Porque la Luz no tiene opuesto, de modo que nada puede vencerla. lleva la Luz a tus asuntos, y eso bastará.

Recuerda, la reacción proviene del ego. La elección, del Ser de Luz que mora en ti. Los problemas de dinero no se resuelven reaccionando desde el ego, sino tomando nuevas elecciones desde el Ser.

> 🛠 **En la práctica**: cuenta hasta diez la próxima vez que tu economía se tuerza. Date un día entero de reflexión, y no tomes decisiones acaloradas que puedas lamentar después. Un comportamiento proactivo crea el silencio necesario para escuchar la voz interior que te guiará. Y después actúa eligiendo el camino más adecuado, aún si es el más difícil o el menos transitado.

👉 *¿Cómo encontrar el camino que conduce a un sueño?*

- Una cosa lleva otra, Alex. Mi madre decía: "Las cosas hacen cosas". Y aunque tardé en entenderlo, ahora me resulta obvio: todo lo que quiero llega hasta mí a través de una cadena de causalidades trenzadas por el Absoluto.

- Yo no creo en el destino, sino en la aletoriedad. Un día el Universo estallará con todos nosotros dentro. -replicó Alex.

- Y así te va amigo… Si eso llega a ocurrir, y hasta entonces, ¿qué harás

para disfrutar de esta aventura mientras dure? De eso va la vida. Va de ser Feliz, no de ganar no sé qué…

- Si al menos supiese por dónde empezar…

- Por el principio. Haz algo diferente y espera acontecimientos, verás como un paso te muestra el siguiente, sigue el hilo de la madeja y tu camino se revelará ante tus ojos como por ensalmo. Desenvuelve el regalo de la vida y descubre el orden implicado.

- ¿Y no podría contar con el mapa por anticipado?

- Nadie dispone de él cuando empieza, Alex. No hay instrucciones ni manual de usuario. Todos las grandes gestas empezaron con una decisión y una acción, y entonces una cosa llevó a otra, y a otra, y a otra… y entonces llegaron a lo inimaginable. Al prodigio.

- Ponme un ejemplo sencillito. -Pidió Alex.

- Tú mismo, saliste un día de casa para cenar con un amigo y pasar una noche agradable. Pero, casualmente, conociste a la mujer de tu vida con la que más tarde te casaste. Las cosas importantes a veces empiezan de la forma más trivial e inesperada.

- Entiendo, es cuestión de mantenerse activo.

- Más o menos, si te mueves, tu mundo se mueve; más aún, se sacude hasta sus cimientos. Y acto seguido ocurre algo inesperado. Te daré un ejemplo real: un día me cité con una persona para evaluar un negocio conjunto. En esa reunión apareció un tercer implicado. En seguida supe que era él con quien debía asociarme, como así sucedió y no con la persona con la que me cité. Una persona te lleva a otra. Y un negocio a otro.

- Ya, ayer mismo salí a por unos zapatos y ¡acabé comprando un laptop!

- ¡Lo ves! Ya ves Alex como tu ego propone y algo desconocido dispone…

El efecto: “una cosa lleva a otra” ha sido uno de los principios más importantes de mi vida. Siempre que empecé algo, terminé en algo diferente pero de mayor importancia. Por eso cuando tengo una idea, me obligo a pasar a la acción antes de 24 horas (el principio de “acción inmediata”). No soy

impaciente, pero sé que la acción me revelará el siguiente tramo del camino. Actúo para conseguir guía.

Lector, examina tu vida, y descubre cuando ha operado este principio. Ahora ábrete a vislumbrar el camino que se despliega ante ti. No se trata de buscar "señales" por todos lados, como un paranoico, sino de bailar con la vida: unas veces llevas tú el paso (actuar), y otras te dejas llevar (fluir). ¿Cuándo hacer cada cosa? Lo sabrás sin duda.

He tratado de explicar lo que uno de los genios del siglo pasado, Buckminster Fuller, describió con la "Ley de la Precesión": Al buscar una meta, invariablemente obtenemos muchas más cosas. Y algunas de ellas serán más importantes que la buscada.

El camino que conduce a tu sueño es tu transformación. Pregúntate cómo *es* una persona que consigue lo que tú deseas; y después transfórmate en alguien parecido. Lo que buscas ahora mismo te está buscando pero no te alcanzará hasta que tú no te hayas encontrado.

- Y Raimon, dime una cosa… -preguntó Alex-. ¿Los ricos que no parecen llevar una vida muy espiritual, cómo se benefician de esta primera semilla?

- Bueno, no sabemos qué piensan, cómo son, ni si están recogiendo los frutos sembrados en años o existencias anteriores. Pero lo que es seguro es que son personas seguras de sí mismas, decididas, auto responsables… no sé si eso es ser "espiritual" o no, pero desde luego se le parece mucho. Utilizan esta semilla de forma inconsciente pero les funciona de todos modos.

> 🛠 **En la práctica**: elige el curso de acción que te transforme más como persona, es lo que te enriquecerá más: como ser humano y como persona de negocios. El camino que te conduce a la riqueza es el mismo camino que el de tu transformación. ¿En qué necesitas cambiar?

👉 *¿Cómo plantar la primera semilla de riqueza?*

Organiza un acto “psicomágico” desde la teatralidad de una metáfora. Por ejemplo, trabaja con el siguiente acto simbólico o psicomágico. Abre tu billetera, saca un billete, no importa su valor, y mientras lo miras con profundo agradecimiento, repite para ti en silencio: “No te he ganado, no eras de otra persona, no puedo perderte, simplemente has vuelto a mí”. Cuanto más lo sientas como verdad, más efectivo será.

Pon las cosas claras, de una vez, entre tu dinero y tú: el hecho de que lo ganes no priva de él a otras personas. No hay riqueza a costa de alguien más, tu beneficio no es a costa de otro; bien al contrario: ganas porque haces ganar. Da la bienvenida al dinero que regresa a ti.

- *Raimon, si hago eso, la gente se reirá de mí. Es tan ridículo que me entra la risa solo de imaginar hacer algo parecido.*

- *Estimado Alex, ¿ves cómo estás en guerra con el dinero? Pero ya es hora de hacer las paces. Sea poco o mucho el dinero que tienes ahora, hay mucho dinero que desea regresar a ti, y bendecir tu economía. El dinero es energía creativa, o destructiva, según qué y quién lo crea y como lo maneja.*

- *Menudo sermón…*

- *Pues no he acabado. Después de aclarar vuestra relación, dile a ese billete: “Procedes de mí mismo, simbolizas la fuente de mi abundancia, representas mi creatividad y valor infinitos…”. Alex, tan solo hazlo por 21 días y luego me cuentas como te va. ¿Vale?*

Vivimos bajo la hipnosis generalizada de que los demás nos deben dar dinero. Porque hemos olvidado por completo que nos lo damos a nosotros mismos todas las veces. Robar implica desconocer este principio universal y empobrece a quien roba. La pregunta es: ¿Quieres seguir como hasta la fecha o estás decidido a ser generoso de verdad contigo mismo?

🛠 **En la práctica**: no seas tacaño, no re regatees, no te escatimes, no te estafes… date tu primo dinero. Declara tu día de la independencia porque todo proviene de ti sin que necesites la limosna de nadie. Si vas a recibir dinero, hazlo a lo grande (riqueza extrema). Billetes grandes. Muchos.

Tres preguntas transformadoras:

1. *¿Estoy tratando de resolver mis problemas financieros por mi cuenta?*
2. *¿Identifico la causa real de la prosperidad verdadera o solo las aparentes?*
3. *¿Trabajo sobre las causas o sobre los efectos de la abundancia?*

Semillas de riqueza extrema:

- *Mi herencia de primogénito es la abundancia del universo.*
- *Desciendo de la prosperidad y por ello la heredo.*
- *Canalizo la riqueza que proviene de la Fuente infinita.*

Afirmación simiente:

> *Yo soy la abundancia perfecta y también el canal para manifestarla.*

3

EL SEGUNDO ÁRBOL DEL DINERO



Segundo secreto de riqueza verdadera*: La riqueza bendice a quien mejora la vida de los demás; cuántas más vidas afecta y más profundamente, más riqueza obtiene. Servir para ganar.*

CLAVE 8: LA PROSPERIDAD ES SEGURA… SI AYUDAS A OTROS A PROSPERAR

La segunda semilla de riqueza es el embrión de la prosperidad garantizada.

¿Es eso posible? Sí, la prosperidad es segura para todo aquel que siembre la segunda semilla: procurar la prosperidad de los demás. Es decir: servir, ayudar. Y cuando lo hacemos no solo aumenta nuestra prosperidad, sino que ellos contribuyen a la nuestra.

Un día leí del cabalista Yehuda Berg lo siguiente: *"Cuando te ocupas del bienestar de los demás, la Luz se ocupa de ti"*. A Michael Coach escribir: *"Podemos asegurarnos el triunfo cuando implantamos ciertas semillas en nuestra mente asegurando el éxito de los demás"*. Y a Russell Simmons decir: *"Conseguí que muchas personas en el mundo se hicieran ricas. Gané dinero haciendo que otras personas ganaran dinero. Me hice rico ayudando*

a que los demás se hicieran ricos”.

Acababa de descubrir cómo prosperar haciendo progresar a otros. ¿Cómo no prosperar si se entrega utilidad máxima?

Ahí va mi silogismo al respecto (razonamiento de dos premisas y una conclusión que es el resultado lógico que se deduce de las dos primeras): “Invertir es a ganar como servir es a prosperar”. Si no existe una escuela filosófica financiera, me atribuyo su fundación en este mismo momento histórico.

> “Ayuda a conseguir a otros lo mismo que quieres tú; y lo obtendrás”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Amigo, el camino directo a la riqueza es contribuir al bien de otros. Siempre funciona. El tipo de negocio en el que se aplique este principio de “prosperidad segura” es lo de menos. El valor masivo entregado es lo que cuenta. ¿Qué mercado se puede resistir a una propuesta que enriquece la vida de sus clientes? Yo te respondo: ninguno.

Resolver problemas es la receta garantizada para tener cola en la puerta del negocio. El mundo te buscará.

Poco a poco te das cuenta de que todos estamos en el "negocio de mejorar vidas" en diferentes temas:

- Salud y bienestar
- Finanzas y negocio
- Relaciones y emociones
- Mejora personal y desarrollo
- Profesión y propósito
- Divertimento y ocio

Por eso tu proyecto empresarial no puede basarse en ti (o en tus necesidades). Porque no es “lo tuyo”, es “lo suyo” lo que cuenta.

Como ya sabes, algo hace que todo suceda a través de ti. Es como ser gerente

de una franquicia divina. Existe un método comprobado con éxito seguro. La garantía de que todo saldrá bien está en ser intermediario entre el cielo y el mercado.

Y ahora sabes que algo hace que tu dinero vuelva a ti a través de los demás. Ni tú ni yo sabemos cómo lo hace, pero qué más da, si de algún modo acontece.

Lo bueno de trabajar desde esta perspectiva es que te deshaces de un plumazo de una de las mayores rémoras en el mundo de los negocios: la incertidumbre. En la economía se suceden las crisis, recesiones y pérdidas... debido a la ausencia de certeza y al exceso de incertidumbre.

Cuando juegas el juego de la incertidumbre, participas en una lotería donde hay más posibilidades de perder que de ganar, a la larga. Sino, ¿por qué nueve de cada diez proyectos fracasan? Como nadie está seguro de qué va a funcionar, todos tiran tiros al aire por si capturan una presa.

Cuando juegas el juego de la certeza, todas las probabilidades apuntan a un único resultado, y por tanto ganas el 100% de las veces. Sino, ¿por qué encontramos proyectos que parecen bendecidos? Parecen guiados por la musa de la abundancia.

No sé tú pero a mí no me parece normal ver a tanta gente apostando (y rezando) para que les salgan los números de sus negocios. Creo que se pierden en la incertidumbre cuando deberían adentrarse en la certeza.

Con la prosperidad segura, dirás adiós al juego de las probabilidades. Se acabó la incertidumbre y las dudas. Final: a veces se pierde, a veces se gana. Vas a estar seguro de que todo va a salir bien (no es un deseo, sino una certidumbre), vas a ganar siempre (todas las veces). Porque tu negocio llevará el sello de “Made in Heaven”. Y eso es más que una garantía del 100%.

Es hora de dejar de perder el tiempo, y el dinero, en estrategias que han demostrado su inutilidad a los largo de los siglos. Y adentrarse en la prosperidad segura. ¿Cómo? Anteponiendo el objetivo de maximizar el servicio al de maximizar el beneficio.

Basta ya de “negocios” que pierden… ¿cómo pueden llamarse así a un proyecto que en lugar de poner dinero en tu bolsillo lo saca y te genera

pérdidas?

Acabemos con el cuento de la lechera: “El objetivo principal de un negocio es maximizar el beneficio”, eso es un camelo. Porque el beneficio no se sostiene sin un buen servicio. No se trata de maximizar el beneficio sino el servicio. ¿Y el dinero para pagar las cuentas y obtener un margen razonable? Eso vendrá después.

El objetivo principal de todo negocio es maximizar el servicio

El gran engaño que hemos sufrido ha consistido en creer que conseguir dinero es posible pensando más en uno mismo que en los demás. Pusimos el carro delante del caballo… Y en la economía de las probabilidades los buenos resultados son escasos.

Los asalariados trabajan tantas horas para ganar dinero que no disponen de tiempo de hacerse ricos. Y las empresas se ahogan en los números rojos porque nunca saben qué funcionará.

Bajo mi punto de vista, demasiado azar en el mundo de los negocios. Y a mí solo me interesan los emprendimientos seguros.

Cuando antes entiendas que tu vida y tus logros no tienen nada que ver contigo, sino con los demás, antes saldrás de esa farsa estocástica. Sí, tu vida no es sobre ti, es sobre todas las vidas que puedes tocar para que alcancen su mayor bien.

CLAVE 9: PERSEGUIR EL DINERO ES PERSEGUIR LA POBREZA

Enfocarse en el dinero aleja el dinero. Enfocarse en resolver problemas atrae el dinero. Perseguir con ansiedad el dinero basta para ahuyentarlo. No sirve de nada merecerlo, desearlo o necesitarlo… el dinero solo ama a los que aman el proceso de ganarlo. ¿Cuál es el secreto? El dinero te respeta cuando tú te respetas. Ama a quien se ama.

No es buenismo *new age*, sino tecnología espiritual de última generación.

La gente que busca dinero desesperadamente es un poco egoísta. Van a lo

suyo. En mi opinión no es “lo suyo” lo que deben resolver, sino “lo de ellos”. Después el dinero llegará de forma imparable. Como una crecida o un torrente desbordado. Dinero a mansalva. Riqueza torrencial.

Si los quebrados solo identificasen un problema, aprendiesen a resolverlo, y ofrecieran ayuda a cambio de unos honorarios razonables… no les faltaría nunca de nada. Por desgracia, en el mundo hay un exceso de problemas por resolver pero pocas personas dispuestas a hacerlo. Es por eso que encuentras más pobres que ricos.

La quiebra planea en el horizonte de los negocios ensimismados.

Recuerdo haber leído en un texto Zen que cuando persigues el objetivo, lo alcanzas; pero cuándo persigues el trofeo pierdes el objetivo y el trofeo. Esto nos conduce a la siguiente pregunta: ¿Por qué tantos negocios son un mal negocio? ¿Por qué tan poca gente logra sus objetivos en la vida?

Se me ocurre una respuesta rápida: demasiada gente persigue el dinero (efecto) pero ignora sus causas (servir). Es como si esperaran encender la luz de la habitación sin pulsar el interruptor. O arrancar el vehículo sin la llave de contacto. Pierden porque no activan la causa, olvidan pulsar el botón de ignición. Y su cohete nunca despega. En consecuencia, viven en la escasez y la quiebra segura. Y la vida se les va en el puro desear. ¿Por qué no se enciende la luz?, ¿por qué mi negocio no arrancó?, ¿por qué no suben las ventas?, se preguntan una y otra vez. Cuando me preguntan esto, callo, muevo la cabeza y me voy.

Sus vidas y sus negocios no se iluminan.

> “No busques dinero, busca problemas que resolver: son una mina de riqueza”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Cada día la gente se levanta de su cama y sale de casa para pagar sus cuentas. Parece correcto pero no lo es, vuélvelo a leer por favor. ¿Ves el error?

Creo que los que carecen e dinero se equivocan persiguiendo el dinero. He comprobado que cuando se persigue el dinero, se hace esquivo y huidizo

(igual que un hombre o una mujer cuando le presionas para que sea tu pareja). Las personas no encuentran lo que buscan porque buscan en el lugar equivocado. No hay escasez de dinero, solo que no está dónde lo buscan.

Volvamos a empezar.

Amanece y suena el despertador, despiertas, te levantas y te repites mientras das una palmada en tu pecho: “Hoy voy a buscar problemas para trabajar en ellos” o “Empiezo sirviendo al mundo” o “Los demás primero”. ¿Mejor, cierto? ¿Cómo te sientes ahora? Motivado, empoderado, útil… Con un propósito que trasciende al ego personal y su diminutas batallitas. El día empieza a adquirir sentido, tal vez la vida.

Repítelo de nuevo por si acaso: “De entrada no busco dinero, prefiero encontrar problemas que resolver”. Hasta que no lo vivas como una verdad -y un deseo ardiente que te consume- no podrás entrar en la tierra prometida de la riqueza extrema. Una vez más: “No, ahora no busco dinero, quiero encontrar problemas que resolver en primer lugar”.

Ahora entenderás la fórmula:

Soluciones = Dinero
Grandes Soluciones = Grandes sumas de Dinero

Adivina qué es lo que quiere la gente que tiene problemas. Sí, soluciones urgentes. Y ¿qué consigue quién proporciona soluciones? Sí, dinero a mansalva. Lector, si aún no tienes suficiente dinero es porque no resuelves suficientes problemas a un número bastante de personas. Es matemático. Repasa la fórmula de arriba, no tiene fisuras.

Un temor que puedo adivinar en ti es: “Si busco problemas que resolver, ¿no será eso una carga para mí también?”. Pronto comprobarás que al ayudar a otros te ayudas a ti mismo. Que atraes personas que tienen tus mismos problemas; y al ayudarlas a resolver los suyos, aprendes a resolver los tuyos. Hacerse cargo de sus problemas crea conexión con la Fuente por lo que no sentirás una carga al ayudarles. Al contrario, te llenarás de energía.

Cuando alguien a tu alrededor se queje diciendo que no gana suficiente dinero, no te compadezcas de él, hazme el favor. Anímale mejor a buscar un

gran problema, a averiguar su solución, y a compartirla con quienes lo sufren. Hará más amigos y hará más dinero. Y como bonus extra, su vida adquirirá pleno sentido. Gracias a él muchas personas vivirán mejor.

¿Cuánta gente vive mejor porque tú te levantas cada día?

Lo dicho, enfocarse en el dinero complica mucho el poder ganarlo. Mientras, una minoría se centra en resolver dificultades y crean riqueza extrema. Se forran. Y además son admirados por su habilidad.

Mientras, agradece tus dificultades financieras. Según los budistas, los problemas son tu camino, tu *sadhana* para lograr algo. Y yo añado que los problemas financieros son tu pasaporte a la prosperidad.

Tu mayor bien.

Los que se quejan de su suerte ignoran la siguiente ley…

CLAVE 10: LA LEY DE LA AYUDA RECÍPROCA

Existe una ley financiera, tan antigua como el principio del tiempo, conocida como la ley de la "ayuda recíproca": disfrutamos de la prosperidad proporcional a las vidas que mejoran gracias a nosotros.

En pocas palabras, a cuantas más personas ayudamos, y cuanto más las ayudamos en sus dificultades, mejor nos va en los asuntos de dinero. Para recibir antes hay que dar (sin garantías), es la paradoja de la vida. En dos palabras:

Dar = Recibir

Siempre en este orden.

La versión XXL, o *king size*, de esta ley financiera es: entrega valor masivo a una cantidad enorme de personas y harás una gran fortuna. La clave es proporcionar mucha utilidad a muchos. Sí, mucho a muchos, cuanto más mejor. Es el modo de desatar un tsunami de riqueza, dinero al por mayor.

No te apures, dar no te quitará a ti. Imagina una vela que prende otra vela, y a

cien velas más… ¿Ha perdido brillo como consecuencia de ello? Claro que no, la luz que da luz sigue siendo…¡luz! Imagina que tienes cinco hijos… ¿Se te acaba al amor por ser muchos? Claro que no, puedes amarlos a todos infinitamente. Por eso no temas, que al dar, multiplicarás lo recibido.

De nuevo, ¿cuántas personas viven mejor gracias a ti?

Somete tu negocio o profesión al test ácido: ¿Pueden tus clientes (y por ello tus ingresos) incrementarse de forma ilimitada? Si es que sí, no sé porque estás leyendo este libro. Si es que no, vuelve a la casilla de salida y pierdes tres tiradas para darte tiempo a reflexionar en lo que estás haciendo mal en tu economía.

Si no has pasado el test, y tu negocio se ha disuelto en el ácido corrosivo de la anterior pregunta, estás lejos de la riqueza extrema. Tienes tu negocio bajo un techo de cristal. Te diré cómo romperlo para escalarlo.

De entrada, decide mejorar vidas de alguna manera. ¿Cómo? Eso es lo de menos, pregúntales a ellos, pues apenas influirá en el flujo de efectivo. Lo que hagas por ellos es cosa tuya, con la condición de que sea algo útil y valioso.

Acto seguido, ve en tus clientes un aliado para tu propia riqueza. Olvídate de ti -y de “lo tuyo”- y antepón a los demás y “lo suyo”, y verás lo que ocurre. Comprobarás cómo lo que das te viene de vuelta multiplicado por diez.

Tus clientes son tú. Tú eres tus clientes. Hay un gran “Yo” que os envuelve a todos, procura el bien de ese Yo, y todos los “yoes” minúsculos e involucrados saldrán beneficiados.

Concluye que dar es recibir. Pero ¿dar qué? ¿No es una contradicción: si doy como va a quedar algo para mí? Cambia la palabra dar por invertir.

El secreto de los secretos es sustituir tu conveniencia por el servicio.

Y hay otra ley, tan antigua como la anterior, la ley de la causa y el efecto. Aplicada a los asuntos financieros dice, más o menos, que el dinero es el efecto de ciertas causas; y una vez activadas éstas, el dinero se convierte en la consecuencia inevitable.

> “Cuando estás alineado con la Fuente, el dinero llega de forma imparable”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Interesante ¿verdad? Ojalá llegue el día en que tu mayor problema sea gestionar la ingente cantidad de dinero que llega a ti de incontables maneras. Y necesites un ejército de contables que registren tus múltiples fuentes de ingresos crecientes. Este es un escenario de abundancia que la mayoría desearía experimentar, pero para el que no están preparados. No conocen las dos leyes que mencioné, y si las conocen las ignoran.

Cuando ayudas, siembras semillas de *karma* financiero auspiciosas, y cuando germinen y broten conseguirás un buen resultado (que parece provenir de tu gestión empresarial). Si no vuelves a sembrar semillas de nuevo, el éxito empresarial se detendrá. Y hagas lo hagas, no funcionará. No porque sea una estrategia fallida, sino porque has dejado de hacer lo que te llevo a tener éxito: crear *karma* -impresiones mentales- auspicioso.

Ahora que tú conoces la importancia de la “ayuda recíproca”, podemos avanzar en cómo gestionar la abundancia creciente (galopante).

Y ¿por qué no he disfrutado de esta increíble experiencia hasta la fecha (abundancia creciente)?, te preguntarás. Ahora descubrirás una tercera ley…

CLAVE 11: LA LEY DE LA ESCALABILIDAD

Hasta la fecha trataste de resolver tus problemas por tu cuenta, sin delegar al Gerente Universal los medios para duplicar una y otra vez tus resultados. Pero eso se ha acabado.

La ley de la escalabilidad establece que cuando sirves (mejoras vidas) a más personas, tus ingresos aumentan en la misma proporción. Va en proporción creciente geométrica. Siento que no te mencionaran esta ley en la enseñanza primaria, seguramente de saberlo antes habrías tomado decisiones diferentes.

Escalar es dar mucho a más personas para recibir en proporción geométrica. Afectar a más vidas, exige escalar tu entrega de utilidad. Descuida, ahora

mismo explicaré los conceptos que te permitirán conseguir más riqueza, más pronto, ayudando a más personas.

¿Suena bien verdad? Vamos a ello.

Es ley que cuando no existe limitación al número de personas que puedes servir, tu propuesta se vuelve escalable (creciente sin limitación) al aumentar recursos y logística. Gracias a la tecnología, el tiempo y el espacio ya no limitan la cantidad de seres a los que puedes beneficiar, haciendo lo que haces para ganarte la vida.

Tecnología = Escalabilidad

El modelo de trabajar mucho para ganar más carece de utilidad (no es sostenible). Y poco a poco, te pasas al modelo escalable para conseguir más clientes con apenas inversión adicional. Con esta ley no solo eres una persona más útil sino también más rica. Para trabajar menos consigue que la tecnología trabaje más para ti.

Ahora entiendes porque las personas trabajan tanto en un empleo que no tienen tiempo para hacerse ricas. Venden su tiempo y eso no es escalable.

Empiezas a entender que un empleo, o un auto empleo, carecen de opciones de crecimiento, y por ende pierden para conseguir la riqueza extrema. Seguramente imaginas que para entrar en ese estado de “gracia financiera” deberás ser ubicuo y sistematizar tu entrega al mundo.

Ayuda a una persona y te irá bien, ayuda a muchas y te irá de fábula. Por cierto, en el mundo vive mucha gente.

> “A cuantas más personas ayudes, más rico serás. Solucionarles la vida solucionará la tuya”.
>
> RAIMON SAMSÓ

- Si vendes tu tiempo, no eres escalable.
- Si operas a nivel local, no eres escalable.
- Si limitas tus clientes, no eres escalable.

- Si tú haces todo, no eres escalable.
- Si pasas de la tecnología, no eres escalable.

Si no delegas en un sistema previsible, te agotas, a la vez que te deprimes, y finalmente abandonas.

Pero cuando operas a nivel planetario, y cuentas con un sistema, posees un "negocio multinacional" que, redoble de tambores, sí posee la característica de "escalabilidad". Y ¡Oh! entonces hacer dinero es más fácil que no hacerlo. Tienes tu propio árbol del dinero en el patio de tu casa. Y no para de darte cosechas una tras otra.

Recuerda: escalar es ascender y ganar velocidad con un pequeño golpe de gas. Sí, los negocios escalables van como un cohete. *To the moon and back.*

Todo lo anterior se resume en una máxima minimalista: para ganar millones debes servir a millones. Obviamente podrías hacer millones sirviendo a miles, pero es un proceso más lento. E intuyo que tienes prisa por recuperar el tiempo perdido. Máxime si vas a atender mi recomendación: "Hazte rico cuanto antes y levita en la paz mental que te da el primer millón".

Rico por la paz.

Ya estás más cerca conocer "la causa de todas las causas" que activa la riqueza extrema. Todo lo que necesitas es pulsar el botón de…

CLAVE 12: LA CAUSA DE TODAS LAS CAUSAS

De lo que se trata ahora es dar con la causa de todas las causas (la verdadera razón). Para ello vamos a entrar en un ámbito más sutil, no nos enfocaremos en lo hecho, sino en las motivaciones por las que lo haces. Puede parecer un matiz trivial; y sin embargo es la semilla de riqueza que estás buscando.

Como primera idea, he de decirte que la verdadera causa se esconde detrás de las causas aparentes.

Por ejemplo, "cuando lanzo publicidad, vendo". La publicidad parece la causa aparente. Correcto, pero ¿qué hago cuando lanzo la publicidad?

Expreso el deseo ardiente de mejorar otras vidas, me presto a servir, propongo la solución a un problema. La intención es la causa real. Impregna la comunicación publicitaria y regresa en forma de pedidos.

Intención = Ingresos

¿Ves cómo existe una razón verdadera y otras, como la publicidad, aparentes?

Si la publicidad fuese la causa real, entonces las empresas que utilizan la publicidad obtendrían resultados iguales. Y ya sabemos que no es así: muchas campañas publicitarias fracasan. La mayoría de anuncios no tienen éxito en sus campañas. Fallan más que una escopeta de feria y los publicistas reconocen que no saben por qué.

¿Qué falla? ¿La publicidad? No, no es eso, falla la causa real que subyace en la promoción. Y no, la voluntad de ganar dinero no sirve como causa, y si no pregúntale a tus potenciales clientes y veras qué te dicen.

Ahora entiendes por qué negocios diferentes, que hacen las mismas cosas, consiguen resultados diferentes. Y el remedio es obvio: podrás hacer que una acción comercial funcione en tu negocio si le asignas una intención positiva.

Repasa la historia económica: expansión y recesión. Y en cada uno de esos períodos hay empresas que prosperan y también las que que quiebran… no es el contexto externo, sino el interno lo que hará una gran diferencia. La economía no es la responsable de la salud de tu negocio. Olvida la “situación económica” porque no es lo que debe preocuparte. Ahora mismo hay varias situaciones económicas muy diferentes conviviendo en tu mercado; y lo que determina en cual te hallas tú es tu intención combinada con la acción.

¿Tu intención es ganar o servir? Son dos intenciones diferentes. Los resultados que obtendrás no pueden desligarse de tus intenciones. Hasta ese punto son determinantes. En mi caso, mi intención para emprender como autor era aprender. Sí, me lancé a emprender para aprender. Y te aseguro que me he cultivado en diferentes temas como no había ni soñado. He triunfado sobre la ignorancia. Como he compartido parte de ese saber (y lo hago del modo más asequible para mis seguidores, los libros) me ha ido de lujo en el aspecto material. Pero yo solo pretendía salir de la ignorancia.

“La causa de todas las causas está en servir, siembra en otros y cosecharás la riqueza”.

RAIMON SAMSÓ

Tengo otro silogismo financiero: “Una semilla es una causa. Servir es una semilla de riqueza. Una semilla de riqueza es causa de riqueza”. La intención crea manifestación. Si experimentas justeza económica, no te enfoques en ingresar más dinero, sino en mejorar la intención que te guía.

Demasiados negocios nacen destinados a fracasar porque llevan la semilla del fracaso: servirse a sí mismos a costa de su mercado. Se mueven por la motivación y la actitud equivocadas. Cuando abren están preparando su cierre. Incorporan la semilla del fracaso y eso es lo que consiguen.

Cuando ocurre un bien, sucede algo mejor. Vuelve a leerlo porque esta idea es la bomba. Es la enseñanza de los antiguos maestros del Tíbet que podemos utilizar en la gestión de los negocios.

¿De dónde proceden las semillas? Del Ser y, a través de la imaginación de la mente, se manifiestan en el mundo de las cosas. Una vez más, lo inmaterial crea efectos muy tangibles.

Estudiemos el caso… La causa real es la intención que mueve a la mente a imaginar. La mente, no es causa, pero posibilita la creación con su imaginación. Tus creencias son deseos. Tus intenciones son veredictos. En efecto, una creencia es una elección, una opinión, una percepción elegida. Aquello que eliges creer es tu deseo, de otro modo lo descartarías como posibilidad (no pasaría por tu mente). Cuando lo entiendes comprendes por qué te ocurre lo que experimentas (lo que te gusta y lo que no).

Creencia = Deseo

La humanidad no es abundante porque se pierde en un laberinto de creencias, percepciones, interpretaciones, opiniones, elecciones, decisiones… Ahí no hay ni un ápice de certeza, solo hay probabilidades e incertidumbre. Al darle la espalda a la certeza, la humanidad se niega la prosperidad.

Por ejemplo, cuando crees en las dificultades financieras, deseas dificultades financieras porque las pones en tu mente (y no importa que no las quieras). Depositaste tu creencia en ellas, y es de ley que se manifieste para ti lo que consideras posible.

Por
ejemplo, cuando crees en el éxito financiero, deseas éxito financiero porque lo has elegido, pusiste tu fe en él, y por ley se cumplirá. El mundo está a tus órdenes.

Cuando crees (deseas o rechazas), lo creas.

Tal vez esta afirmación parezca inaceptable. Pero si aceptarlo te incomoda, ahí tienes una prueba definitiva de tu necesidad de corrección. Quiero que entiendas que no hay ninguna posibilidad de creer una cosa y desear otra. Eso es la fantasía del engaño dual. Si crees en algo, eliges inconscientemente darle realidad; y por tanto, lo "deseas" aunque lo detestes. Y, ¡Oh! entonces lo creas.

Me gustaría que volvieras a leerlo y hacer luego un descanso en tu lectura para digerirlo. Si lo comprendes en toda su profundidad, tu vida dará un salto cuántico espectacular. Y no pasarás nunca más necesidades después del día de hoy.

Ahora que sabes que la riqueza no es aleatoria, estás más cerca de la abundancia inevitable. Si quieres dinero deberás sembrar semillas de riqueza, no de pobreza. Los budistas utilizan una palabra muy hermosa para describir el ciclo de siembra y cosecha: *karma*. Y en la escuela filosófica de la riqueza extrema trabajamos con el *karma* financiero. Veamos qué demonios es eso del *karma* financiero…

CLAVE 13: CÓMO ACUMULAR KARMA FINANCIERO AUSPICIOSO

Por si no lo sabías, *karma* es una palabra sánscrita que significa acumulación de méritos hoy para una cosecha auspiciosa en el futuro. Vamos a bajarla del misticismo al pragmatismo. Tu *karma* financiero es tu destino económico y puedes modificarlo a cada momento. ¿Me sigues?

Pero volvamos a la ley de la entrega (cuanto más sirves, más ingresos recibes).

Una variación de esta ley revela que "ayudar al que ayuda" a otros duplica el mérito (*karma*). No es lo mismo ayudar, pongamos a un perro que ha caído en un pozo a salir de él, que ayudar a un médico de cuya vida dependen muchas vidas humanas.

Cuando ayudas al que ayuda, tú mismo ayudas a otros a través de él. Ayudas indirectamente. Tu mano invisible se adhiere a la suya y ambos recibís la bendición de la prosperidad. Tu *karma* financiero se dispara. Es "*karma* pasivo" (se acumula mientras duermes o haces cualquier otra cosa) y que atesoras sin hacer nada de nada (otro genera ese *karma* para ti). ¿No es genial?

> "No persigas el dinero, persigue servir a muchos. Y la felicidad y la riqueza llegarán inevitablemente".
>
> RAIMON SAMSÓ

Si te has dado cuenta, vengo intercambiando la palabra "servir" por "vender". Al sustituirlas, hacer negocios adquiere sentido porque todos los que están involucrados en la transacción comercial se benefician. Es un ganar-ganar. En todos tus tratos, averigua qué gana la otra parte, asegúrate que está satisfecha con el trato. Y habrá más negocios, para ambos.

Nos gusta ayudar, pero no tanto vender. ¿Por qué? Porque en nuestro ADN está la necesidad de ayudar a otras personas. La ley de la reciprocidad nos induce a devolver favor por favor. ¿No te ha ocurrido a ti que cuándo "estás en deuda" te provoca una sensación desagradable que solo cesa cuándo correspondes? Corresponder un favor no es una opción, es una necesidad.

Repasa tu vida, cada uno de nosotros fue servido por cientos, sino miles, de personas a lo largo de su existencia: padres, maestros, médicos, amigos… y un largo etc. Ahora es el turno de corresponder lo recibido. ¿Cómo? Sirviendo a otros, y no importa que no sean aquellos que nos ayudaron un día a nosotros. Necesitamos ayudar a nuestros semejantes porque estamos en deuda.

La vida es una cadena de favores infinita. Te dediques a lo que quiera que sea, solo procura el progreso y el éxito de tus clientes, y tú lo obtendrás también.

Trata de reconocer todas las situaciones diarias, y formas diferentes, en las que se te sirve, y verás cuanta ayuda recibes al final de la jornada. Piénsalo: tu vida avanza gracias a decenas de personas que te ayudan a cada momento y en todas partes. Por ejemplo, cuando tomas un vuelo, trata de imaginar la cantidad de personas que hacen posible que puedas viajar. Identifica cada servicio recibido y eso te hará sentir muy agradecido. Enseguida notarás el impulso de corresponder. ¿A quién?, a cualquiera, eso es lo de menos.

Porque me sirven, sirvo.

Vender = Servir

Espero que la fórmula matemática de arriba cancele la aversión a la venta. Entiendo que la gente no quiere que le vendan, pero todo el mundo desea que le ayuden. No tratas de vender nada, te dedicas a servir mejorando vidas, la venta es solo un vehículo más. El dinero es el reflejo de ese valor añadido.

He aquí dos causas de pobreza:

1. Apego al dinero.
2. Aversión a la venta.

Ahora ya conoces de la importancia de servir a muchos, y dar prioridad a los que sirven a otros. Acumular *karma* financiero auspicioso es más productivo que ahorrar billetes y monedas. Esta semilla basta para ver crecer un árbol del dinero para una vida próspera sin fin.

CLAVE 14: LA GESTIÓN FRUCTÍFERA DE SEMILLAS FINANCIERAS

Un pensamiento es una “impresión mental” (huella energética). En términos

prácticos es una semilla que brotará cuando halle las condiciones adecuadas, ya sea mañana o dentro de diez años. Recuerda que en la naturaleza las cosas funcionan del mismo modo. En las finanzas funciona igual, de ahí la necesidad de aprender a gestionar tus semillas financieras.

Una semilla contiene el plano completo de un árbol, y por ende de todos los frutos que dará ese árbol mientras viva. Los humanos no somos distintos: sembramos y cosechamos impresiones mentales. ¿Te das cuenta de que ahora mismo estás diseñando en tu mente tu futuro financiero? Y, ¿eres consciente de lo que estás sembrado hoy (y cosecharás el día de mañana)?

La prosperidad no habita en los bancos sino en las mentes ricas.

Ahora mismo estás recibiendo lo que sembraste con anterioridad. ¿Cuándo?, no existe un modo de saberlo, es seguro que no recuerdas de dónde proceden las experiencias de hoy. Se plantaron hace años o décadas. Los budistas consideran incluso las acciones e intenciones procedentes de ¡vidas anteriores! Es imposible saber de dónde proviene lo que recibes hoy de la vida (sea pobreza o riqueza). Y en el fondo da igual, lo que cuenta es lo que sembrarás hoy.

Si ves a un rico o a un pobre, ignoras qué lo llevó a experimentar su estado financiero. Juzgar las causas de la riqueza o pobreza que experimenta alguien es del todo imposible. Nadie cuenta con la información para saberlo, pero podemos imaginar las causas. Pero lo que es seguro es que nadie está en una situación financiera por mala suerte o por accidente. No existe semejante cosa.

Imagina este experimento: de pronto se divide todo el dinero del mundo entre todos sus habitantes. De modo que todos disponen de la misma cifra. Pasa medio año y revisamos las cuentas. El dinero ha regresado, en la misma proporción, a las personas tal como estaban antes del experimento. ¿Por qué? Porque no es un tema de dinero sino de mentalidad. Dar dinero a los pobres no funciona, solo retrasa el problema.

Descárgate la nueva versión de tu programa financiero y haz el *upgrade* de economía pobre a economía rica.

Lo único seguro es que puedes cambiar a tu conveniencia tus acciones e intenciones de hoy. Solo es presente es controlable. Hoy se decide lo que

cosecharás en el futuro a corto, medio y largo plazo. Lo pasado, pasado está y ya no puede revertirse su efecto. A lo hecho, pecho. No hay corrección posible de ninguna de las maneras. Pero el futuro, es otra cosa… puede elegirse hoy.

> "Cuando haces cosas buenas para los demás, las cosas buenas ocurren en tu vida".
>
> RAIMON SAMSÓ

"Un momento -pensarás- ¿has dicho intenciones?". En efecto, tan importante es lo que hiciste como lo que pensaste. Recuerda que un pensamiento es una impresión mental o una huella energética. Permíteme explicarte este punto porque es fundamental. Si en algún momento pensaste en "matar" a alguien, aunque no lo hicieras, gracias a Dios, sembraste semillas de muerte en tu camino. Si alguna vez, envidiaste a un rico, en ese momento te negaste el dinero a ti mismo con esa simple impresión mental. Si un día ofreciste tu ayuda a otro, y éste la rechazó, ese *karma* suma a tu favor…

La intención, aún sin acción, crea *karma*.

Nunca envidies al que tiene lo que tú deseas. Él no te quita nada, ni siquiera es mejor que tú. Tan solo es que aprendió a conectar consigo mismo y se lo concedió. Haz tú exactamente lo mismo.

El *karma* financiero, las impresiones mentales, crece y se acumula porque es el camino que te permite ver en el mundo lo que hay en ti. ¿Cómo ibas a corregir tu economía sino ves qué la está creando? Tu cuenta bancaria es la pantalla donde ver lo que has acumulado en el plano invisible de la mente.

Y por cierto, no hay semillas pequeñas o grandes, insignificantes o poderosas… todas tiene el poder de crear realidades en el mundo de las cosas. Y todas crecen con el paso del tiempo. Piensa que una simple y minúscula semilla es capaz de crear una majestuosa secuoya de cien metros de alto. En tu economía sucede lo mismo, lo pequeño se magnifica con el paso del tiempo. Es así para asegurar que verás lo que tienes más olvidado.

Cuando:

- Juzgas
- Criticas
- Envidias
- Odias
- Maldices

… creas *karma* financiero negativo. Cosecharás lo sembrado en tu cuenta bancaria. No como un castigo, sino por la ineludible ley del *boomerang*. Lo que se va de ti, vuelve a ti, porque ahí afuera no existe la separación, todo es Uno. Y cuando creas esas impresiones mentales de dinero, siembras tu pobreza.

Cuando:

- Bendices
- Agradeces
- Perdonas
- Amas
- Admiras

… creas *karma* financiero positivo. También cosecharás lo sembrado en tu cuenta bancaria. La misma ley del *boomerang*. Si diriges esas impresiones mentales de dinero, siembras tu riqueza.

La pobreza y la riqueza son dos estados mentales diferentes. Se miden en el mundo, con billetes y monedas, pero no existen allá afuera. Ya sabes que el mundo no te da ni quita nada, tú te das o te quitas todo. El mito de que los ricos privan a los pobres de la riqueza es una leyenda urbana sin pies ni cabeza. Quien lo crea se está negando su poder y se lo entrega a los demás.

En el tema de las finanzas, la gestión del *karma* funciona como un cohete. La intención detrás de cada asunto de dinero suma o resta. Cada pequeña acción e intención financiera, suma o resta. Lo que piensas, lo que sientes y lo que haces, mientras gestionas tu negocio y tu dinero, afecta a la cantidad de dinero que conseguirás en el futuro. El mundo es puramente fenoménico. Si no me crees, pregúntale a un maestro budista y verás que bien te lo razona.

Del mismo modo, si quisiste ayudar a alguien que no te lo permitió y rechazó

tu ayuda, esa impresión mental suma *karma* auspicioso para ti. ¡Y sin hacer nada de nada! Por ejemplo, si yo escribo un libro para ayudar a personas con un problema, aunque después no lo lea nadie, o nadie aplique lo leído, ya he creado un muy buen *karma* porque deseé e hice algo para ayudar. Sin importar que nadie aprovechase mi ayuda. ¿Lo ves? es muy fácil.

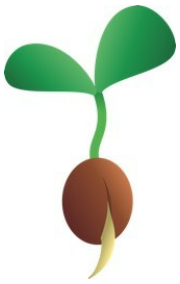
- *Karma* pasivo, sin hacer nada de nada, solo deseándolo.
- *Karma* indirecto, ayudando al que ayuda ayudas doblemente.
- *Karma* directo, ayudando a otros efectivamente.

La Biblia nos recuerda hacer a los demás lo que queremos que los demás nos hagan. ¿Lo dice por ser bueno nada más, e ir al cielo? No, nada de eso, lo dice por nuestro propio bien. Nos enseña que conseguimos lo que damos. La Biblia es un manual de prosperidad y felicidad sin límite, el mayor que se escrito nunca.

Ahora que conoces en profundidad la segunda semilla de riqueza, también entiendes qué es la gestión del *destino* financiero. Y empiezas a darte cuenta de que con esta segunda semilla basta para hacer crecer un árbol del dinero para una vida abundante.

4

CÓMO SEMBRAR LA SEGUNDA SEMILLA



***Segunda semilla de riqueza**: La riqueza bendice a quien mejora la vida de los demás; cuántas más vidas afecta y más profundamente, más riqueza obtiene. Sirve para ganar.*

👉*¿Cómo se planta una semilla de riqueza?*

A todos los efectos, una semilla es una "impresión mental". Y una impresión mental es una "plantilla energética": una idea, un pensamiento, una creencia, una elección, un paradigma, una intención, una percepción… Ya me has oído decir que los ricos tienen una "plantilla", conocen el método, disponen de un sistema… Pues eso.

- *¿Sembrar semillas? Me resulta familiar. Una vez le sostuve la mirada a una chica encantadora y añadí una sonrisa…*

- *¿Y el resultado de esa semilla?*

- *Tenemos tres hijos pequeños, nos casamos.*

- *¿Lo ves Alex? Sembraste una mirada, y algunas simientes, y cosechasteis una familia. Y así es cómo funciona todas las veces.*

- *Ya veo, todo va de semillas.*

- Sí, aunque a veces no sabemos cuándo o cómo las hemos plantado. Actuamos inconscientemente, y el tiempo pasa. Más tarde, suceden cosas pero ignoramos de dónde proceden. Pregúntate siempre: ¿cómo he sembrado yo este resultado en mi vida? Y te pondrás al mando de lo que tu destino.

El mundo es la proyección en 3D de infinidad de semillas mentales de las que no somos ni conscientes. La materia es la cosificación de multitud de impresiones mentales. Por eso las personas sufren estrés por incertidumbre… porque les llueve de todas partes y no saben ni de dónde proceden los nubarrones.

> 🛠 **En la práctica**: anota cinco acontecimientos que festejas en tu vida. Y al lado, apunta la causa aparente; y a su lado, la causa no aparente sospechosa de desencadenarlo. Quisiera que seas consciente de que en tu experiencia gobiernan dos ámbitos, el implicado y el explicado. Uno invisible, y el otro visible.

👉 *¿Por qué nunca consigues nada por tu cuenta?*

Ya sabes que no conseguimos nada sin la colaboración de muchas personas. Por eso tu vida mejora cuando ayudas a mejorar otras vidas. En el fondo, todos somos Uno. Te ayudas ayudando, por eso funciona tan bien este principio. En mis años de *coach*, me sorprendía que tantos clientes me confesaran su deseo de ayudar a los demás. De algún modo, sabían que para prosperar debían hacer algo por los demás.

En la metáfora, la semilla es la intención de ayudar y los demás son la tierra fértil donde sembrar la riqueza mediante la ayuda. Ellos son el contexto donde la intención se manifestará.

Si has elegido ser rico, debes saber que precisas de muchas personas a las que ayudar (muchas vidas que mejorar). Y no porque necesites su dinero, ellas no te van a dar nada suyo, sino tuyo. No te dan dinero, te devuelven el tuyo.

Ahora, lleva este principio a tu empleo o negocio: tu jefe es el “vehículo”

para recibir tu dinero de vuelta por medio del salario. Tu cliente es el "vehículo" para recibir tu dinero de vuelta por medio del valor que le entregas.

- *¿Te queda claro?, Alex.*

- *Hasta ahora he pensado que si lo conseguido me gusta, es meritocracia, es mérito mío. Y si lo que me pasa no me gusta, es culpabilidad, es culpa de alguien. Pero ahora, quitándome a mí de la ecuación, tanto en un caso como en otro, casi que me quedo más tranquilo.*

- *Sigues siendo el medio a través del cual ocurren las cosas en tu mundo. Todo ocurre a través de ti. Hay responsabilidad, pero no mérito ni culpa. Es un matiz importante. La responsabilidad es independiente del premio y castigo, eso son dos películas que se cuenta el ego.*

- *Ya veo. Bueno estoy dispuesto a aceptarlo. Es liberador.*

- *Y realista.*

- *Pero cuéntale eso a mi jefe, por ejemplo. ¡O a mi hermano!*

- *No, Alex, este libro no es para cambiar a los demás, sólo quiere ayudarte a transformarte a ti. Tú lo estás leyendo, no ellos. Por cierto, ¿tu jefe es de los que creen que cuándo se consiguen los objetivos es mérito del equipo y cuándo no es su culpa?*

- *No creo. En mi empresa todos van a lo suyo, menos yo que voy a lo mío.*

Lector, necesitas a las personas (no su dinero). ¿Para qué? Para ayudarlas en sus necesidades. Recuerda que tu dinero lo recuperas a través de ellos. Jugamos un juego de mesa, llamado economía, en el que vas a ganar según lo que des. Olvida ese dicho: "trabajo para mí" o "trabajo por mi cuenta". Trabajas para todos los que te necesitan, por eso sales ganando. Todos deberíamos estar en el negocio de cambiar vidas.

> 🛠 **En la práctica**: si te preguntan a qué te dedicas, responde: "Gano dinero resolviendo problemas de la gente. Sirvo bien a las personas que tienen este problema concreto: _____". Ensáyalo unas cuantas veces hasta adquirir cierta soltura y

confianza.

👉 *Por qué la pregunta: "¿qué negocio da dinero?" es una mala pregunta*

Las personas que buscan una actividad que "de dinero" se equivocan de enfoque. Cualquier actividad tiene el potencial de enriquecerte o empobrecerte. No es lo que haces, sino para quién lo haces, para qué, y cómo lo haces.

Hay restaurantes que ganan y otros que pierden, hay líneas aéreas que ganan y otras que pierden, hay tiendas que ganan y otras que pierden… Si cualquiera de esas actividades fuese un buen negocio, todos sacarían el mismo provecho. Pero no es así.

Para los budistas, detrás de cualquier fenómeno se halla la vacuidad, que no significa vacío, sino carencia de significado (neutro). En el sentido de que lo que ocurrirá depende del significado que se le da. El "potencial escondido" de las cosas es vacuo porque resultará una cosa buena o mala según el sentido que se le da.

Es fácil hacer listas de buenos y malos negocios. Pero lo cierto es que en cualquier actividad se puede ganar o perder porque no se trata tanto de la actividad sino desde donde la desarrollas. Este es el secreto del "potencial escondido". La vacuidad de significado a priori. Nada es un buen o mal negocio por su propio lado, al margen de cómo lo planteamos.

No es un qué absoluto para todos, es quién y para qué.

No existe un "buen negocio" al margen de quien lo hace.

Pregúntate: "¿Esto crea beneficios, ventajas y éxito en otras vidas?"… Si es que sí, la opción es adecuada y funcionará siempre que te apliques en un excelente desarrollo e implementación. La puesta en escena cuenta también.

"Pero Raimon -dice Alex- yo soy quién soy y no puedo hacer nada al respecto".

- Te confundes, no sabes quien eres. En realidad eres como Dr. Jekill y Mr.

Hide, vives en la dualidad. Ya no recuerdas tu genialidad. Podrías dar mucho más de tí, eso es seguro. Ponte a prueba y lo comprobarás. Mejor aún, ponte entre la espada y la pared y verás de lo que eres capaz. No tienes ni idea del poder que atesoras dentro de ti.

- Ya lo he intentado, y nada.

- ¿Cuántas veces?

- … Ehhh, que recuerde una vez.

- ¿Una? Eso no te vale ni como calentamiento. Cuando hayas intentado lo que sea cien veces, ven y hablamos. Antes ni aparezcas por aquí.

Y así es, la persona promedio hace un intento, o ninguno porque se limita a suponer, y claro las cosas no salen. Otras veces, se retira cuando surge lo difícil. Intentar es un verbo muy flojo, descártalo de tu vocabulario. Intentar es una pérdida de tiempo.

- Ponme un ejemplo fácil.

- ¿Lo ves? Hasta los ejemplos deben de ser fáciles para ti. No seas flojo y enamórate de lo difícil. Imagina que animas a alguien a montar un negocio. ¿Qué te dirá?… "Eso es difícil", se quejará. En realidad te está diciendo que no lo hará. Cada vez que alguien te diga que algo es difícil, te está diciendo que no va a hacerlo.

- Yo me he dicho eso mismo muchas veces.

- Pues ya sabes. Mira, Alex, negarte lo difícil es negarte lo que quieres. Porque todo lo que deseas, y no tienes, es difícil para ti. ¿Cómo lo sé? Si fuera fácil para ti, ¡ya lo tendrías! Aplícate con tesón en lo difícil y tu existencia se hará fácil. Pero si te centras en lo fácil, tu vida será muy difícil a la larga.

- Ahora sí que me has dejado sin palabras.

- Busca lo difícil, pídete lo difícil para ti, y te aseguro que tu vida ascenderá a un nivel desconocido antes. Lo que ahora es difícil para ti es lo que más te transformará. ¿Y sabes qué? un día será fácil.

🛠 **En la práctica**: busca problemas complejos y apúntate a resolverlos. Asume lo que otros descartan por difícil. Colecciona lo difícil, ahí está la mayor transformación de tu economía. Y llegará el día en que todo será muy fácil para ti, incluido ganar mucho dinero. Te será más fácil ganarlo que no hacerlo.

👉 ***Resuelves tus problemas porque resuelves sus problemas.***

Eres un agente al servicio de quienes puedes ayudar. Las empresas pagan a sus empleados porque les resuelven problemas, cuanto más gordos mejor les pagan. ¿Y tú, te has preguntado cuáles son los problemas por los que cobras cada mes?

No pidas un aumento de suelto, pide a tu superior manejar dificultades mayores y el dinero aumentará en correspondencia. No puedo entender a los que se quejan en el trabajo de tener que resolver tantos problemas, si ¡son su garantía de empleo!

Grandes problemas, grandes ingresos.

Pequeños problemas, pequeños ingresos.

Ningún problema = desempleo y quiebra.

Por ejemplo, en mi caso, cuando escribo un libro, pienso en el lector, no en mí. ¿Qué necesita para sacar su vida adelante? Mi libro lo hará suyo aplicándoselo, yo solo gestiono su producción y los royalties. Los beneficios reales son suyos en exclusiva. Escribo libros que cambian vidas, por eso son *long sellers* que venden ejemplares por encima de la media editorial un año tras otro.

Como me centro en cubrir necesidades, en ayudar de verdad, mis necesidades se cubren. Yo gano porque mis lectores ganan. ¿No es un trato justo? Escribo libros para que los lectores cambien sus vidas a mejor. Y eso mejora la mía de muchas maneras. Si te enfocas en tu audiencia, y en lo que más necesitan, eso acarreará un montón de cosas buenas para todos. Pero si pones foco más en “lo tuyo” que en “lo suyo”, no te irá muy bien.

- Ya, Raimon, pero no puedo evitar estar impaciente por recibir lo mío.

- Entiendo la impaciencia, Alex. Pero ¿estarías ansioso por algo que es seguro? Claro que no, pues sabrías a ciencia cierta lo que pasará, porque es ley. Es lo que estás aprendiendo ahora conmigo.

- Yo pensé que ya tenía suficientes preocupaciones en mi vida como para buscar más.

- Pues ya ves que no. Cuando estás en sus problemas, los tuyos desaparecen. Y si experimentas dificultades económicas es porque no has buscado suficientes problemas de otros para resolver.

> 🛠 **En la práctica**: para aplicar este principio, mientras trabajas, enfócate en el cliente. Imagina cómo cambiará su vida a mejor, cómo se sentirá, cómo se beneficiará, sus resultados y su éxito. Imagínalo, visualízalo. Por la noche, recuerda lo que has hecho en tu jornada por lo demás y después duerme tranquilo. Tus sueños se cumplirán cuando los suyos se hayan cumplido.

👉 *Cómo hacer escalable tu negocio*

En mi caso, la ley de escalabilidad juega a mi favor por el tipo de producto que vendo: libros, *ebooks*, audio libros y video cursos.

Mi mercado potencial abarca a todos los lectores de mis temas, en lengua española (adicionalmente algunos títulos están disponibles en inglés). Tengo la suerte de escribir en la segunda lengua del planeta y la más bella. Eso abarca mucha gente, cientos de millones de lectores.

Además, una parte de mis productos son digitales (*ebooks*, video cursos y audio libros) con lo cual puedo producir una cantidad ilimitada de productos para una cantidad ilimitada de clientes. No hay restricciones, eso es muy escalable.

Vamos a tu caso, si vendes servicios deberías ampliar con productos, propios o ajenos, que complementen tu oferta. Analiza a tu competencia y descubre

qué productos venden. Si ya vendes productos, podrías ampliar tu gama con una novedad anual. Tu nuevo mantra: un nuevo producto al año por norma.

Por ejemplo, si posees un restaurante, tú trabajas para tu negocio; pero con diez restaurantes tu sistema trabaja para ti. ¿Ves la diferencia? Y esto es aplicable a todo, no importa si hablamos de pizzerías, *rent-a-car* o venta de apartamentos.

- En mi caso, soy el dueño de una peluquería. Si quiero ganar más he de trabajar más. Eso no es escalable. ¿Cómo lo hago?

- Alex, si ofreces un servicio, como es tu caso, deberás empezar por crear un equipo de personas que trabajen en tu peluquería. De modo que pasarás a vender tu tiempo y el de tus ayudantes. Más servicios, más ingresos. Pero es solo el principio.

- ¿Qué sigue?

- Crear una marca potente, un nombre en tu mercado de prestigio donde la gente quiera trabajar y también ser atendida. Un imán de personas. Sigue crear un método replicable por tus empleados, gente buena y bien pagada… Además podrás empezar a crear nuevos salones bajo licencia o en franquicia.

- ¿Y cómo empiezo? - preguntó Alex.

- Creando tu marca personal, promocionándote, posicionándote como un valioso experto en tu campo. Sí, es sencillo pero no fácil ni rápido. Lo que es seguro es que vale la pena. Lo he comprobado infinidad de veces en el "Instituto de Expertos"® donde convierto a los profesionales invisibles en marcas visibles. No buscarás clientes, ellos te buscarán ti.

Una combinación de venta de productos y servicios, además de crear un marca personal potente y un método que funcione de verdad… es riqueza extrema.

Olvídate de crear un negocio, crea una marca.

Olvídate de crear una negocio, crea un sistema.

Con una marca y un sistema eres imbatible.

🛠 **En la práctica**: vende, crece, delega, subcontrata, promueve, reinvéntate, posiciónate, sistematiza… Y todo esto hazlo al por mayor: muchas veces cada mes. Para servir más, apóyate en: marketing masivo, tecnología masiva, diseño masivo.

Tres preguntas transformadoras:

1. *¿Qué quiero hacer por el resto de mis días?*
2. *¿Qué satisface mi pasión más auténtica?*
3. *¿A qué me dedicaría si mi vida financiera estuviera resuelta?*

Semillas de riqueza extrema:

- *Me brindo a cubrir necesidades.*
- *La abundancia ilimitada sirve a otros a través de mí.*
- *Cuanto más sirvo, más dinero ingreso.*

Afirmación simiente:

Yo soy el suministro abundante de cuantos me rodean.

5

EL TERCER ÁRBOL DEL DINERO



***Tercer secreto de riqueza verdadera**: La riqueza verdadera lo es en todos los aspectos de la vida a la vez. Y es segura. No es conseguir algo a costa de otra cosa; sino todo, todas las veces.*

CLAVE 15: RIQUEZA VERDADERA Y RIQUEZA FALSA

A veces las personas consiguen éxito financiero a costa de perjudicar otras áreas de su vida, como por ejemplo: minar su salud, descuidar sus relaciones, renunciar a sus hobbies… Por no hablar de olvidarse de ser felices. ¿Por qué por un logro puntual pagan un precio tan elevado? En unos minutos, leerás las claves de cómo conseguirlo todo sin sacrificios. Todo y para siempre.

Lo primero que te diré, debes diferenciar los dos tipos de riqueza: la verdadera y la falsa.

1. La riqueza verdadera es todo a la vez, es dinero exento de efectos secundarios indeseados.
2. La riqueza falsa es algo a costa de otra cosa, es dinero con daños colaterales graves.

Yo lo llamo: ganar para perder. Sí, a veces ganas, pero la victoria implica que te pierdes a ti mismo. El saldo neto es cero (e incluso negativo): ganas y pierdes a la vez. Recibes por un la lado y se te quita por otro, es una victoria agridulce. Un éxito a medias que conlleva efectos secundarios indeseados. Daños colaterales. Efectos secundarios. Entonces, ¿de qué te sirve conquistar el mundo con lágrimas en los ojos?

Por si no la reconoces, la riqueza falsa tiene este aspecto:

- Éxito a costa de tiempo libre.
- Dinero a costa de salud.
- Prosperidad a costa de relaciones.
- Logros a costa de agotamiento.

Me temo que eso no es triunfar, a mí me parece una forma disfrazada de fracaso. O más bien, se trata de premios de consolación por no saber cómo conseguirlo todo a la vez.

> "La riqueza verdadera es a costa de nada (no tiene contraindicaciones ni efectos secundarios)".
>
> RAIMON SAMSÓ

La verdadera prosperidad (completa) es tenerlo todo a la vez, y la falsa es obtener algo y a la vez perder otra cosa.

Para mí, la riqueza se mide con la calidad de vida. Son muchas variables a tener en cuenta. Es como un lote. Y todas esas cosas buenas que contiene son atraídas por la felicidad sin causa.

Puedo entender que cuando se pasa mal económicamente uno se conformaría con ser rico e infeliz. Pero conformarse con una mala solución ahora, hará a que a la larga todo se pierda. Es mejor ser rico y feliz a la vez. Ya puestos a pedir…

Mira, la verdadera riqueza no te quita nada, no regatea contigo, no te pasa factura. Te da todo y lo hace una y otra vez. Te colma de bendiciones en todos los órdenes de tu vida. Respecto al dinero, ganas el juego del dinero sin

perder en el juego de la vida. ¿Quién dijo que había que elegir? Solo los bobos lo hacen.

¿Qué prefieres, ser rico o ser feliz?

¿Qué prefieres, ser rico o ser buena persona?

¿Qué prefieres, ser rico o tener amigos?

Vaya chorrada de preguntas. Yo nunca tuve esos absurdos dilemas porque elijo todo a la vez.

Y es que la prosperidad verdadera está basada en: el amor, la pasión, el servicio y el disfrute… por esos es completa y duradera. Es energía positiva que envuelve todos tus asuntos y los empodera con el buen rollo. Es una riqueza fluida, natural y sin esfuerzo. Es acorde con la vida consciente.

La "riqueza falsa", sin embargo, te proporcionará algunos billetes de juguete que salen caros. La riqueza verdadera te proporciona fajos y más fajos de papel moneda de curso legal… y mucho más.

La "riqueza verdadera" es todo sin excepción. No exige elegir entre esto o aquello, ganar para perder. Y al carecer de efectos secundarios no es a costa de otra cosa.

Cuando empezaste esta lectura creías que tu dinero provenía de tu profesión o de tu negocio. Ahora sabes que procede de ti. Después viste que servir es más rentable que servirse de otros. También has descubierto que tu negocio no es lo que haces, lo cual es casi irrelevante, sino que el Espíritu, la Fuente, es tu negocio real. Tu negocio es el Espíritu.

¿Te das cuenta de que tu programa mental para la riqueza se ha actualidad con un *up grade* que te llevará al paraíso financiero? Sigue leyendo porque esto se pone cada vez más interesante.

Pero antes de ascender al Olimpo de los millonarios, conozcamos la naturaleza del dinero.

CLAVE 16: EL DINERO ES ENERGÍA EN CIRCULACIÓN

No soy científico, más bien soy de letras. No entiendo muy bien la famosa formula de Einstein, aunque me llama la atención el hecho de que relaciona materia, energía y luz. Tengo la sensación de que el universo, incluidos sus habitantes, no es más que una ensalada de esos tres ingredientes: luz, energía y masa.

Recuerda, la famosa fórmula: $E=mc^2$, significa que la energía de un cuerpo en reposo (E) es igual a su masa (m) multiplicada por la velocidad de la luz (c) al cuadrado.

Y creo que ese principio es aplicable a todo lo que se encuentra en el universo conocido, incluido el dinero que hay en tu cartera. Por un lado, el dinero es sólido (billetes, monedas, tarjetas…), pero es energía (mueve a personas, negocios, ideas…) y a la vez proviene de la Luz (la abundancia sin límite). Me cuadra.

Ahora, volvamos a ti, ¿la energía que mueves en tu vida favorece o no la afluencia de riqueza? Haz un examen de tu relación con el dinero y saca tus conclusiones. Los resultados no engañan, amigo. Lo que ves describe a la perfección lo que no ves. No olvides que la única función del mundo es mostrarte en 3D (y en Dolby surround) lo que eliges creer.

Las causas que operan en la dimensión no visible, se muestran “de repente”, y manifiestan efectos sin que parezcan tener relación con nada. Pero que no conozcas la razón no significa que no existan razones. ¿Dónde está el interruptor invisible de la riqueza? En tu mente que será una de estas dos cosas: economía pobre o economía rica.

Es un botón que está dentro de ti. On y Off. En el juego del dinero todo se reduce a un código binario. Encendido, apagado. Activado o desactivado. Rico o pobre.

> “Si para conseguir tu propósito debes perder algo más, no estas siendo abundante. Te estás haciendo trampas”.
>
> RAIMON SAMSÓ

Por favor, no te robes a ti mismo. Ya tienes bastante con los políticos que saquean tu país. No lo empeores.

La pobreza es un malentendido monumental dentro de la fantasía de esta película gore que llamamos vida: “Aventuras y desventuras del ego en el planeta Tierra”. Las peripecias del ego con el dinero son una película mental estrafalaria. Pero el guión puede reescribirse a cada momento.

Despierta lector, tu trabajo consiste en sembrar semillas abundantes de riqueza. El resto corre por cuenta del Absoluto (que hará que germinen en el contexto adecuado). Te corresponde la parte sencilla del plan , lo que se dice “plantar árboles de dinero” (de ahí el título de este libro).

Cuando las semillas caen en terreno apropiado, germinan y dan fruto. Es la ley de la naturaleza. En ese proceso, influyen tantas variables que es improbable ser consciente de todas ellas. Y esa es la parte que el Absoluto hace a la perfección. Por lo que no importa saber cómo lo hace ni cómo funciona el universo, mejor úsalo.

Por lo pronto, activa las causas de riqueza extrema y hazte a un lado para no estorbarte. Lo que es seguro es que nada es más inevitable que una semilla a la que le ha llegado el momento de fructificar. Es imparable.

Ya se ha dicho antes de hoy: “Algo hace no sabemos qué”. Seguramente te has preguntado muchas veces: “¿Pero por qué sucede esto?, ¿por qué a mí, por qué ahora?”. Y es hora de responder estas preguntas de una vez por todas.

CLAVE 17: NUNCA SUCEDE NADA POR AZAR

Vuelve a leer este titular y pon énfasis en las dos palabras clave: “nunca, nada”. Sí, nunca y nada, sin excepciones ni “casos especiales”. Porque lo que sucede con tu economía es tan preciso como que todos los pelos de tu cabeza están contados. Nada de azar, arbitrariedad o mala suerte. En este tratado de riqueza, la probabilidad está descartada. Se basa en la certeza.

Nadie afronta una situación economía sin ser responsable de ella.

Las cosas suceden debido a que son inevitables por las semillas plantadas con anterioridad, no pasan por casualidad. Son exactas, milimétricas, precisas. Cada intención, acción, emoción, pensamiento y palabra, ya sean públicas o privadas, quedan registradas en el éter sin que el tiempo las disuelva. Ese

potencial escondido ha de convertirse en realidad porque esa es su naturaleza. Es inevitable.

Para cada evento existe una o muchas causas involucradas, pero están tan lejos en el tiempo que es difícil establecer una relación de causa efecto con lo que ocurre ahora. Y sin embargo, nada sucede porque sí, o por azar. Todo efecto proviene de una causa, como toda fruta nace de una semilla. No hay ninguna fruta que no provenga de una semilla.

No es fácil descubrirlo debido a que el tiempo (el juego del escondite) oculta en el pasado las causas de lo que hoy emerge en el mundo. En la experiencia mundana las cosas parecen suceder "de repente", pero eso es solo una impresión superficial. Lo súbito se cocinó tiempo atrás. Lo repentino se engendró mucho antes. Lo casual tiene justificación. Todo fruto ha sido sembrado y por tanto será cosechado.

A cada momento, ves materializadas tus impresiones mentales previas (*karma* financiero) que sembraste: días, meses, años, vidas, eones… atrás. No existe tal cosa como el azar, lo arbitrario o lo accidental. Eso es un cuento.

> "Nada ocurre sin una causa. Que desconozcas la razón no quiere decir que no exista".
>
> RAIMON SAMSO

La separación entre la causa y el efecto se llama tiempo. Es la brecha entre causa y efecto, y es donde se esconden las razones de todos los acontecimientos mundanos. Si el tiempo desapareciese de pronto ya no habría decisiones que tomar, porque la causa estaría pegada al efecto y todo sería muy obvio. Pero mientras usemos el tiempo como herramienta de aprendizaje, será allí en dónde se almacenan las causas.

El tiempo es el enemigo número uno de los negocios: crea incertidumbre. La incertidumbre crea el enemigo número dos de los negocios: las decisiones. Toda decisión -en un contexto de incertidumbre- es una apuesta. Las apuestas son el enemigo número tres de los negocios: las pérdidas. Ahora ya entiendes por qué nueve de cada diez negocios cierran antes de los cinco años. En realidad, no son negocios, son "casas de apuestas" y por eso fracasan.

Si plantas una semilla, con las condiciones apropiadas, nace un árbol. La semilla es causa, y el árbol es efecto. Pero una vez que la semilla germina, la semilla desaparece como tal: se vuelve un árbol. ¡Necesitas más semillas! Sin embargo, esta semilla está presente en el árbol y siempre lo estará. Nadie puede ver la semilla pero el árbol atestigua su existencia como causa.

Entre una semilla y su árbol se interpone el tiempo.

Ahora, imagina el no-tiempo. En ausencia de tiempo todo es certeza (todo ocurre a la vez). Por tanto no hay nada que decidir, todo está más que claro. La certeza no exige la toma de decisiones erráticas (las cuales sólo generan más decisiones, más dudas y más incertidumbre). No hay sorpresas, el éxito es seguro, todas las veces.

Sí, en tu mundo el tiempo existe (el escondite de las causas) pero en el Ser no hay tiempo ni espacio, todo es Uno. Es ahí donde gestionarás las semillas de tu riqueza inminente.

Posdata: No creo en las decisiones del ego, pues se toman desde la incertidumbre. Para conseguir riqueza verdadera, completa y duradera, deberás trascender el pequeño yo. ¿Listo para la riqueza sin ego?

CLAVE 18: RIQUEZA SIN EGO

Ya tienes un plan para la riqueza extrema (o deberías tenerlo a estas alturas). Pero no sabes cómo ejecutarlo y no me extraña. Quieres estar al control de todo el proceso para evitar fallos. Pero no te das cuenta que quién decide, el ego, carece del poder necesario para ejecutar el plan.

El ego dispone de fuerza pero no de poder. El poder pertenece al Espíritu.

Mientras el ego se devanea los sesos haciendo planes, el Espíritu es el Plan.

Y si quieres ejecutar un plan de riqueza usando la fuerza… No funcionará. ¿Entiendes que forzando las cosas solo te desgastas? El uso de la fuerza te resta energía. Solo el poder te proporciona energía.

Entiende que no podrás librarte de lo que crees ser mientras te identifiques con ello. El único modo que se me ocurre para operar desde el Espíritu es

desenmascarar el ego y reírse del malentendido.

Tu mente es un puente entre la realidad interna y el mundo externo. Y aunque todo sucede a través de tu persona, nada proviene de tu yo minúsculo. Éste se limita a ejecutar las acciones más básicas, como crear un negocio o buscar un empleo. El ego no sabe hacerte rico de forma consistente.

El ego gana dinero, el Espíritu crea dinero.

En mi caso, como escritor, me considero solo un lápiz (un instrumento). Cuando decido escribir, se desencadena un proceso en el que mi mente se pone al servicio de la Mente Uno. Me pongo en modo creativo y dejo que suceda la magia. Todo es muy fluido porque no pretendo ganar nada.

Y tú, en lo más profundo, eres también "mensajero de la abundancia". Tu bienestar financiero no procede de tu ego sino del Ser. No te infles de orgullo con los primeros buenos resultados. Creer que es el artífice de todo lo conseguido es desconectarse de la Fuente.

Cuando olvidas el origen de la riqueza extrema, niegas tu super poder, es el principio de la decadencia.

> "Nadie consigue nada por su propio lado. Todo ocurre a través de ti".
>
> RAIMON SAMSÓ

Vuelve a leerlo porque es uno de los mantras de riqueza verdadera más potentes que conozco.

A mí me relaja saber que algo, infinitamente poderoso, está al mando de mis asuntos mundanos. Menudo descanso es delegárselos.

El ego no entiende de prosperidad. Se expresa de dos maneras: o bien desprecia, condena y odia la riqueza; o bien, se vuelve codicioso, se aferra y ciega por la obtención de riquezas a cualquier precio.

Hay un ego "espiritual" que repudia el dinero.

Hay un ego superficial que adora el dinero.

Los dos son economía pobre. Ninguno de los dos es real, son dos fantasías

identitarias que conducen al sufrimiento financiero. Ni una postura, ni la otra, entienden que la prosperidad es nuestro estado natural al que no podemos escapar cuando honramos nuestra naturaleza real.

Por esta razón es muy importante que cuando el flujo de abundancia se active, y retorne al sí mismo de donde nace, no cebar al ego con el orgullo. La riqueza extrema es un atributo natural que se bloquea con la resistencia a reconocer que somos seres espirituales creando una experiencia abundante. Cuando nos desconectamos del Espíritu, entramos en la carencia, escasez y pobreza.

El yo minúsculo del ego desaparece cuando el Yo real aparece. En ese momento no hay por qué preocuparse de los detalles, eso es lo que significa tener certeza del éxito completo (la riqueza segura).

CLAVE 19: RIQUEZA SEGURA

Ya habrás oído que nueve de cada diez negocios cierran en los primeros años. De lo cual se deduce que el éxito es raro y huidizo; parece como si nada fuese predecible.

El mundo de los negocios es solo un ejemplo de lo que ocurre en todos los aspectos de la vida (relaciones, salud, felicidad…). Algunas cosas parecen funcionar bien una vez y no tan bien otras. A algunos les va mejor que a otros. Pero a nadie le va bien siempre, y en todo.

¿Por qué ocurre esto?

Lo que buscan la mayoría de mortales es una receta exitosa. Pero ¿y si no se tratara de algo que hacer? ¿Y si se tratase mas bien de no hacer? Nos acercamos poco a poco a la riqueza segura.

Retoma tu proyecto o negocio con este nuevo enfoque:

Lo primero que debes tener claro es que si ahora no disfrutas del éxito deseado, lo que haces no tiene el poder de conducirte a ello. Acepta que ya no da más de sí. Si estuviera en su mano dártelo, ya estarías disfrutando de la verdadera riqueza (y tal vez no leerías este libro).

Admite que si tus resultados son muy mejorables es que has de mejorar antes tu estrategia. Por ello te ruego que dejes de hacer lo que estás haciendo (o al menos que lo hagas de otra manera).

¡Detente! Tu camino no te conduce a donde te diriges. Deja de hacer lo que no te ha funcionado. No tiene sentido insistir en recetas equivocadas.

Si tantas personas fracasan en la obtención de riqueza es porque no se sienten seguras de qué conduce a ella. Dudan porque operan en la dimensión de las probabilidades: a veces sí, a veces no.

> "En la certeza, el éxito sucede el 100% de los casos y el 100% de las veces".
>
> RAIMON SAMSO

La incertidumbre es consecuencia de la desconexión, de la falta de autoconocimiento y del esfuerzo del ego carente del poder del Espíritu.

Si lo deseado no sucede es porque no diste con la verdadera causa. Conocerla es tanto como pulsar el interruptor que activa el resultado seguro. Pregúntate: ¿qué es el origen de lo que busco? Siempre que quieras conseguir algo pregúntate cuál es la causa verdadera (no las aparentes).

Cuando te fijes en los mega exitosos del dinero repítete: "He ahí a alguien que tiene el sistema". Sí, en efecto, es alguien que dispone de un método probado (plantilla) para conseguir lo que desea. Conoce la causa de la riqueza extrema y segura. Y la replica una y otra vez, aquí y allí, en esto y en lo otro.

Si tú no está en posesión de un método certero, descarta lo que no te funciona todas las veces. La riqueza es una ciencia exacta, matemática, que resulta todas las veces de aplicar sus causas reales.

Mi consejo es: hazte rico cuanto antes para pasar a otra cosa.

CLAVE 20: RIQUEZA Y FELICIDAD

Siempre me ha sorprendido que se relacione la riqueza con la felicidad.

Me extraña tanto como tratar de vincular, por ejemplo, la riqueza y los tochos cerámicos, o la felicidad y las tuercas de acero de 6mm… No sé, me parecen cosas sin relación alguna, sin causa y efecto.

Buscando y rebuscando algún punto de conexión entre ambos conceptos (riqueza/felicidad), se me ocurre que ambos son una elección personal. Pero poco más, en serio.

Si me preguntasen que va primero, elegiría la felicidad. La gente feliz tiene más posibilidades de atraer la riqueza, porque es un estado de ánimo atractor de cosas buenas, incluido el dinero. A mucha gente le digo: “Si quieres ganar más dinero has de sonreír más”.

Felicidad = Riqueza

A mí me gusta ser feliz sin causa alguna, sin requisitos, por la cara. Bueno, ya he dicho que la felicidad es una elección que no tiene mucho que ver con las circunstancias por las que pasas.

La próxima vez que alguien te relacione ambos conceptos, riqueza y felicidad, pregúntale: “¿Qué tienen que ver los ajos de China con los relojes suizos? Y cambia de conversación a un tema más productivo. O agita la cabeza a un lado y otro y déjale allí plantado.

Seré claro, tus círculos sociales te pueden perdonar que seas rico pero no te perdonarán que seas rico y feliz a la vez (es demasiado para ellos). Y como tú no quieres incomodarles, no osas disgustarles, te lo replanteas: o rico o feliz. Y acabas sin la mitad del pastel. Mal negocio.

Hay gente rica que no es feliz.

Hay gente feliz que no es rica.

Hay gente feliz y rica a la vez.

Pero pocos son los que se atreven a ser ricos y felices a la vez.

Los humanos son duales y funcionan así: o lo uno, o lo otro. Eligen entre A y B. Los no dualistas elegimos A y B, y añadimos C por si acaso.

“Nada es a costa de nada a menos que alguien decida que debe ser así”.

RAIMON SAMSÓ

La felicidad y el éxito (incluida la riqueza) tienen algo en común: no se consiguen luchando por ellos. Pero tú, que ahora entiendes cómo funciona la riqueza segura, eliges todo a la vez. Porque sabes de *dónde* provienen y tienes la certeza de que de allí de donde lo conseguiste hay mucho más. Infinitamente más.

CLAVE 21: EL ADN DEL ÉXITO FINANCIERO

El éxito al que me refiero no tiene nada que ver con la fama y la popularidad. Eso es otra cosa. Para mí, el éxito es anónimo y silencioso. Lo defino así: llevar la vida que quieres y ser la clase de persona que deseas. Punto.

Aclarado que el éxito es una elección, espero que te reconcilies con esa palabra que se considera “poco espiritual”, “materialista”, “egoísta”, “narcisista”… chorradas. Sólo una economía pobre, yo diría *loser*, podría verlo así.

Soy de los que piensan que estamos diseñados para el éxito. El éxito forma parte de nuestro ADN. Y si no ejercemos ese don debe ser por alguna falla en nuestra programación mental. Ser exitoso debería ser lo normal. Y no ser exitoso, una anomalía incomprensible y anticonstitucional.

Vivimos una epidemia de infelicidad, sufrimiento, pobreza, ansiedad, depresión, preocupación… ¿Cómo hemos llegado a este punto? Por lo pronto, por el olvido de nuestra auténtica naturaleza, y por un implacable adoctrinamiento cultural para no creer en nosotros mismos. Hay partidos políticos que son una fábrica de *losers* y de mentes pobres para que éstos les voten a ellos.

La buena noticia es que los libros, como éste que lees, les van a desmontar el circo y el chiringuito. Estoy aquí para decirte alto y claro que en nuestro ADN siguen latentes las semillas del éxito.

“No busques el éxito, busca mejor todos los obstáculos que has establecido entre él y tú”.

RAIMON SAMSÓ

En este punto de la lectura toca dar un paso al frente y ahora voy a proponerte el atrevimiento de renunciar al éxito. No digo que no lo desees y lo tengas, digo que no lo busques. Mejor busca su éxito (el de tus clientes) y no el tuyo. Lo que conseguirás supera al éxito tal como lo entiendes ahora. En cualquier caso, más que perseguir el éxito, consigue que el éxito te persiga a ti.

¿Recuerdas de la clase de biología cómo se representaba la cadena del ADN? Si observas la estructura del ADN verás dos hélices entrelazadas y unidas por puentes.

En la vida encontrarás dos dimensiones entrelazadas entre sí de forma inseparable: el ámbito de la materia y el ámbito de la energía. Sin uno de ellos la cadena se rompe y el universo colapsa y desaparece. Recuerda la fórmula de Einstein: materia y energía.

En la cadena de ADN del éxito he identificado las 2 hélices:

1. Dimensión material, física y mundana.
2. Dimensión espiritual, mental y emocional.

Si quieres tener éxito deberás operar en ambos contextos y unirlos con los puentes. En la cadena de ADN del éxito destaco los 12 puentes:

1. Unidad
2. Coherencia
3. Autoconocimiento
4. Gratitud
5. Imaginación
6. Creatividad
7. Confianza
8. Compromiso
9. Disciplina

10. Humildad
11. Paciencia
12. Persistencia

Si quieres tener éxito financiero deberás construir todos esos puentes entre tus dos dimensiones. Por ser puentes invisibles, avanzar a través de ellos supone un inmenso acto de fe en ti mismo. Ocurrirá algo extraordinario: no estarás a la venta, no te moverás por dinero, nadie podrá ponerte precio, serás insobornable… (recuerda que ya eres rico). Y eso te hará increíblemente interesante, libre y atractivo.

Hazte rico cuanto antes para liberarte de la necesitar dinero.

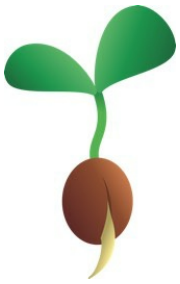
En lo que atañe a tus finanzas, deberás asumir que el saldo de tu cuenta bancaria crecerá en la medida en que construyas puentes entre lo invisible y lo visible.

Finalizo con la pregunta: ¿Qué es primero, el éxito o la felicidad? Como se trata de un *Koan*, no hay una respuesta evidente. Pero yo sé que puedes conseguir todo a la vez.

¿Tú que dices?

6

CÓMO SEMBRAR LA TERCERA SEMILLA



> ***Tercera semilla de riqueza****: La riqueza verdadera lo es en todos los aspectos de la vida a la vez. Y es segura. No es conseguir algo a costa de otra cosa; sino todo, todas las veces.*

👉 *Cómo descartar la riqueza con trampa*

Soy de los que me creí el cuento de "todo por el éxito". Y así fue, casi pierdo todo. Pronto descubrí que hay éxito verdadero y éxito falso. Cuando me atrapó el éxito con trampa, entendí una forma nueva de pobreza enmascarada, la riqueza engañosa.

Por ejemplo, cuando decidí establecerme como *freelance*, acepté reducir la cifra de dinero que entraba en mi cuenta. Me dije: "Como hago lo que me gusta, no importa si gano menos". Error. Ese intento de consuelo no duró mucho: mis proveedores no pensaban lo mismo y siguieron cobrándome igual que siempre. La felicidad no va a llenarte la nevera, tenlo claro.

Hasta que no me pregunté: "¿Cómo hacer lo que me apasiona y además doblar mis ingresos?", no pasé a otro nivel. Y lo que hice entonces fue minimizar los "efectos secundarios" de mi "éxito". Me pedí más tiempo libre y más ingresos.

Hay escritores pobres y escritores ricos y yo iba a formar parte de este

segundo grupo.

Tomé cartas en el asunto, por aquel entonces ya era escritor pero me convertí además en hombre de negocios. Iba a mutar mi pasión en un negocio fabuloso. Y convertir mi ocio en un negocio. O eso, o volvía al redil, al banco del que dimití. Y como esa perspectiva no me emocionaba nada, puse toda la carne en el asador.

- Raimon, lo he pensado muchas veces: sino consigo ser rico, al menos me dedicaré a un trabajo que me guste. Y lo que pierdo por un lado, me compensará por el otro. A fin de cuentas no se puede tener todo en la vida. ¿No?

- Estoy de acuerdo, Alex, en que no se pueden satisfacer todos los caprichos del ego, que son infinitos. Pero desde luego sí conseguir lo que de verdad quieres: un trabajo apasionante y próspero a la vez no es pedir tanto.

- ¿Y cómo sé si mi sueño procede del ego como capricho, o del espíritu como propósito de vida?

- Es fácil, aquello que te da más paz es más cierto y verdadero. Lo que te lleva al sufrimiento es una nueva mentira del ego. Cuando tomes una decisión, relacionada con el dinero y los negocios, pregúntate: "¿Esto me conduce a más paz o a menos?".

- No parece una mala referencia.

- Es infalible, si pierdes algo por el camino es que no es tu camino, es un precipicio. Fácil, ¿verdad? Tú ya sabes todo, escucha tus intuiciones y te dirigirás hacia la riqueza extrema.

Lector, no te engañes: el verdadero éxito no consiste en premios de consolación. Es el premio gordo, todo a la vez sin amargas renuncias.

> 🛠 **En la práctica**: averigua que te gusta tanto que lo harías gratis y después cobra un dineral por hacerlo. Objetivo hacer lo que te hace feliz y forrarte con ello. Y no me digas que no se puede, muchos han podido. Este ejercicio es para tu autoestima, pon precio a tu ideal. Sé caro, no barato. Pídete más no menos.

👉 *Cómo reducir la jornada completa a media*

Aún recuerdo los primeros años de mi proyecto como autor en los que trabajaba doce horas al día. Convertir mi profesión en un negocio real era mi prioridad. Pero trabajaba demasiado, y eso no era vida.

Un día entendí que tener un negocio a costa de no tener vida era un mal camino, se parecía mucho a fracasar. Y yo lo quería todo, y a la vez.

Y pensé: "Voy a comprimir toda la jornada en la mañana". ¿Cómo? Empecé por final: libré las tardes, y como mi agenda empezó a resentirse y el trabajo se acumulaba, no me quedó más remedio que recortar mis tareas a la mitad. Prioricé y descarté. Listo, con medio día conseguía lo mismo. Con el tiempo, más.

- *Eso es hacer trampas, si haces la mitad consigues y ganas la mitad.*

- *No Alex, hacerse trampas es lo contrario: ocuparse en lo que no hace falta hacer. Deberías saber que el 80% de tu trabajo solo genera el 20% de tus ingresos. Si prescindes de esa parte, ocurrirá que con el 20% de trabajo conseguirás el 80% de resultados. ¿Mejor, verdad?*

- *¿Y quién hará lo que ya tú no haces?*

- *Nadie, Alex. Menos es más. Tienes que conectar con la Luz que mora en ti, y desde allí recibirás la guía para ser exitoso en todo a la vez. Dedícate a lo que aporta mayor valor y descarta el resto. Trabaja para la gente interesante y desestima el resto. Ganarás más y trabajarás menos.*

Prescindir de un 20% de tus ingresos es renunciar a una buena tajada. Pero cuando entiendes que esa renuncia libera un 80% de tu tiempo, pronto acabas ganando más al dedicarte a otras cosas.

Lector, has estado extraviado en un inmenso laberinto de tareas, pero este libro te saca de ese enorme lío. Cualquier negocio pueden complicarse hasta el delirio. Tu trabajo no es terminar tareas sino sistematizarlo, subcontratarlo y repartirlo entre colaboradores entusiastas. Como me dice mi asesora fiscal: "Raimon, tú a lo tuyo que es escribir libros; y déjame el resto a mí". Dicho y

hecho. Aplicando la delegación radical y tres asistentes conseguí mi semi retiro anticipado.

> 🛠 **En la práctica**: empieza a restar actividades improductivas y recorta hasta la extenuación. La goma de borrar y las tijeras son tus dos principales herramientas. Y tu obsesión, encontrar respuestas variadas a la pregunta: "¿de qué voy a deshacerme hoy?".

👉 *Cómo conseguir el estilo de vida ideal*

Pensar que cuando las cosas vayan bien, y todo esté en orden, serás feliz… es un engaño. Siempre aparecerá algo que desequilibrará tu ideal. Una urgencia, un imprevisto. Los incendios de pronto se declaran aquí y allá. No sé tú, pero yo jamás conseguí estar al día en mi trabajo. Siempre surge algo inesperado. Siempre hay algo pendiente.

- Calculo que en dos años viviré tal como quiero, estoy en ello Raimon.

- Te engañas. Dentro de dos años, Alex, estarás resolviendo problemas como ahora. La única elección estriba en si serán de cien dólares o de mil dólares. Tienes que empezar por el final o no llegarás a tu ideal. Elige tu estilo de vida ideal hoy, y después y desde allí, acomoda todo para que nada se interponga entre tú y tu objetivo.

- ¿Empezar por el final? No es eso lo que me han enseñado.

- Cierto, te mal enseñaron. Todo se origina en un enorme malentendido que aún no ha sido desenredado. Me temo que te adiestraron para conseguir menos que poco. La mediocridad es la normalidad.

- Por primera vez te oigo hablar de culpables.

- No te confundas, Alex. La responsabilidad está en tus manos. La cuestión no es lo que te han dicho o hecho, sino lo que harás tú. Tú eres la causa de lo que ocurre o no en tu vida. Tus profesores o padres no te podían enseñar lo que no sabían. Todos somos, si acaso, víctimas de ignorantes, y por ello de

inocentes. No hay culpables.

- Soñar es peligroso, si un sueño no se cumple, te frustras. Ser realista te protege de las decepciones.

- Si de verdad fueras realista, conocerías tu identidad real; y actuarías en el mundo de las cosas desde la realidad única, tu Yo Soy. Superarías tu adicción a la materia y a la Matrix. Y eso te haría libre y poderoso.

Como autor de desarrollo personal me di cuenta de que no debía sacrificar bienestar por prosperidad; o al revés, sacrificar prosperidad por bienestar. Eso sería una estafa, un mal negocio… Un autor de superación personal debe ser un ejemplo impecable de lo que predica. Y no podía ser incoherente con las enseñanzas de mis libros. En mi caso, me comprometí públicamente, puse por escrito mi ideal de vida. Al hacerlo público, se convirtió en un compromiso y entonces no me quedó más remedio que cumplir.

Por ejemplo:

- Si te estableces como nutricionista, y eres honesto, deberás comer sano por el resto de tus días.
- Si te posicionas como experto en finanzas, y eres honesto, deberás tener tus cuentas bien arregladas.
- Si ayudas a otros, como coach, a conseguir el éxito, y eres honesto, deberás ser exitoso en tu carrera y en tu vida.

No basta con tener buenas intenciones (todo el mundo las tiene). Nada es más convincente que los hechos. Dar ejemplo es una satisfacción impagable que ayuda más que las palabras.

Además, dar un buen ejemplo es tu mejor diploma. Con el ejemplo personal desatas una de las fuerzas más creativas del universo: el poder la coherencia (es decir: me aplico lo que predico). Si la persona promedio imaginase cuánto puede conseguir desde la coherencia, sería raro encontrar tanta flojera y la frustración se esfumaría del mundo.

🛠 **En la práctica**: Sé un vivo ejemplo de tus sueños. Conviértete en

tu deseo por tus hijos. Ellos no aprenden lo que dices sino lo que eres. Si te fallas, les decepcionas y les mal enseñas. No tengas éxito económico por ti, tenlo por ellos, para que vean de primera mano que el éxito financiero es posible y así aprendan de ti.

☞ *Cómo conseguir el objetivo de "no tener objetivos"*

- Y Tú Raimon, ¿cuál es tu sueño, tus objetivos?

- Soy un coach sin objetivos. Mi único objetivo es no tenerlos.

- Jajajajaja. ¡Eso es en sí mismo otro objetivo!

- Cierto, pero es el último de ellos. Es el objetivo que acaba con todos. Nada que lograr, todo está ya conseguido. ¿No es liberador? Imagina levantarte por la mañana sin perseguir nada, y aplicando tus energías a disfrutar de lo que más me gusta, los libros. Pues así es mi vida.

- ¿Pero, si sabes cómo conseguir todo, por qué no vas a por más?

- Porque no necesito probar nada a nadie, ni demostrarme nada a mí mismo. Vivo libre de la necesidad de conseguir aprobación ajena. Y el juego no está en conseguir más sino en ser mejor. Se trata de ser feliz jugando el juego porque ya lo has ganado de antemano, y entonces juegas por jugar. Como siempre digo: yo ya estoy, ya gané.

Como *coach*, estaba habituado a plantear los objetivos de forma separada: las ocho áreas de desarrollo de la vida. La famosa "rueda de la vida" (familia, amigos, relaciones de pareja, salud, diversión y ocio, trabajo, finanzas y economía, desarrollo personal). Pero ahora sé que el éxito verdadero es holístico (todo a la vez) o no lo es.

Finalmente entendí que la separación era un error. Sólo es éxito para el ego. Pero ni es completo, ni es duradero. No me interesaba dividir a trocitos mi felicidad. Como era ambicioso, lo quería todo. Nada de premios de consolación, eso es para las mentes flojas. Cuando sabes quién eres, no tienes oposición y la vida conspira a tu favor.

Cuando abandoné mi empleo convencional en la banca, hice una apuesta de "todo o nada". Y desde entonces he subido esa apuesta a "doble o nada", el todo por el todo. Ya que dejé mucho atrás no iba a conformarme con poco que ganar. Y tampoco iba a desperdiciar mi verdadero potencial.

Sentía que debía ir hasta el final, y afrontar el "éxito holístico" como un todo, no por partes. Y llegué a la conclusión de que existe un solo objetivo en la vida: el despertar de la consciencia a una elevada dimensión del Ser en el que lo eres todo. Desde ese nivel de conciencia cualquier resultado es pan comido.

En pocas palabras, mi único propósito consistió en desprenderme de los objetivos superficiales y alcanzar una consciencia desde donde los deseos se manifiestan con facilidad.

Objetivo: despertar al estado de conciencia de la "prosperidad verdadera".

Resultado: éxito simultáneo en todas las áreas de la vida.

Y así hasta el día de hoy, en que vivo la vida que siempre deseé. Incluso es mejor a lo soñado.

> 🛠 **En la práctica**: toma tus decisiones basadas en esta simple pregunta: "*¿Esto me conduce o me aleja de mi ideal holístico?"* Si sientes que es una renuncia, o un sacrificio, o es incoherente con tus prioridades, descártalo. En caso contrario, intégralo.

👉 *Cómo no perderse en lo trivial y enfocarse en lo prioritario*

Cuando el dinero ya no gobierna tu vida, eres libre. Pero para que el dinero no gobierne tu vida antes deberás resolver el tema del dinero de una vez por todas (sí, para siempre). Yo les pido a mis lectores y mentorizados que, por favor, sean ricos cuanto antes para que así puedan pasar a otra cosa. Hay muchos asuntos interesantes en la vida y no solo estar pendiente de generar suficientes ingresos.

Sé rico para ser libre. Y sobre esa libertad edifica tu vida ideal.

Una vez resuelto el tema del dinero, preferiblemente de por vida, ya no vale hacer las cosas solo por dinero. El dinero por el dinero ya no te mueve. Por eso lo llaman libertad financiera. Eres libre de su yugo. Entonces pasas a hacer solo aquello en lo que crees y amas.

Y eso retroalimenta el círculo virtuoso de la "riqueza extrema", ganas mucho más si trabajas por un "para qué" poderoso (y no por dinero). Lector, ¿cuál es tu *para qué* ir cada día a trabajar? (Ganar dinero no vale, ya sabes que eso viene después como una consecuencia). Antes de hacer algo, pregúntate cinco veces seguidas *para qué* hacerlo. Es una técnica japonesa de mejora de procesos de decisión.

Si con un trabajo o negocio ganas un buen dinero pero te pierdes a ti (traicionas tus valores, principios, creencias) el saldo consolidado es cero. Ganas y pierdes.

La tercera semilla de riqueza siembra la prosperidad en todo a la vez, sin que sea a costa de nada. Cuando los árboles del dinero dan su fruto, cosechas dinero sin importar si es o no temporada. El dinero crece todo el año.

Ganar dinero siendo desgraciado, o dejándote la salud mental y física, es fácil. Eso lo hace cualquiera. Lo interesante es ser rico y feliz a la vez. Yo prefiero lo último o nada (la primera opción ya la descarté cuando vi a dónde me llevaba). ¿Y tú?

Priorizar es un hábito de riqueza. La prioridad de los ricos no es ganar más dinero (esa es la de los que ganan poco), sino disfrutar más de la vida.

- *Raimon, ¿me pides que disfrute con una mala paga?*

- *No te enfades, Alex, si el salario no es bueno, eso es tu responsabilidad, no la mía. ¿Por qué aceptaste una retribución por debajo de tu nivel de merecimiento? Solo digo que si aceptas poco dinero, no estarás preparado para disfrutar con sumas mayores de dinero. Estás donde debes estar, y si quieres pasar a algo mejor, tú deberás ser mejor y pedirte más a ti.*

- *Estoy en ello.*

- *Ya he oído esa expresión muchas veces y me suena a dar vueltas en una rotonda.*

- Touché. Es verdad, es una excusa. Hace años que me lo repito… Creo que he de pasar a la acción. Me cansé de esperar.

- Eso es Alex. Combina la acción interior con la acción exterior. Prioriza para conseguir más. No le des explicaciones al mundo, ni excusas a ti mismo, dale resultados. Hechos.

- ¿Algún consejo?

- Sí, acepta que estás donde estás, acerca del dinero, porque eso es lo que tú mismo creaste. Si quieres más, deberás dejar de enfadarte con tu situación actual, asumir que todo procede de ti, y disfrutar sembrando semillas de riqueza extrema para el futuro.

- ¿Eso es todo?

- ¿Te parece poco? Es una auténtica revolución existencial. Es tu mundo al revés. Del victimismo al protagonismo.

En mi caso, decidí ser fiel a mis valores y prioridades y excluir todas las necesidades de mi ego, incluida la del dinero. No caí en lo que sigue en la lista y me mantuve en lo prioritario… y es así como salí a flote:

- Aceptar encargos que no encajaban con mis valores.
- Trabajar en exceso para acelerar resultados.
- Asociarme con personas alejadas de mi visión.
- Llenar la agenda a costa de perder calidad de vida.
- Regalar porque no me atrevía a cobrar.
- Bajar precios para vender más pero ganar menos.
- Acostumbrarme a lo bueno y renunciar a lo mejor.
- Gobernarme por el miedo a perder.
- Decir sí cuando quería decir no.
- Tratar de agradar a todos y dejar de gustarme a mí mismo.
- Buscar aprobación ajena por no saber quién era yo.

Sí, la autenticidad es atractiva y atrae dinero. La vida se rinde ante quién es dueño de sí mismo. No ante su orgullo, sino ante su coherencia. La paciencia y la disciplina te lo dan todo, no necesitas ser un genio, ni siquiera inteligente. Basta con aplicarse a los hábitos de los ricos.

🛠 **En la práctica**: Pégate a tus valores como se pega un sello a una carta y no dejes de abrazarlos hasta que llegues a tu destino. Estos son los tres motores que te llevan a las estrellas y más allá: paciencia, disciplina y coherencia. El resto es irrelevante.

👉 *Por qué "todo a la vez" es más justo que "nada siempre"*

El ego no cree posible que se pueda obtener todo a la vez y siempre compite porque es un juego de ganar o perder. Pero el Yo real no lucha, no tiene oposición. En el Uno, no hay oponente o enemigo. Nadie a quien sacar ventaja. Ninguna lucha que ganar. Esto es paz en estado puro.

"Lo exijo todo" es una petición de niño malcriado. "Lo soy todo" es reconocimiento del Ser conectado. Desde el Ser, "todo a la vez, siempre", no es pretencioso, ¡es la única posibilidad! Las personas exigentes se ahogan en el océano de la nada porque están desvinculadas de su Ser, la fuente de riqueza extrema. Piden a otros lo que no se dan a ellos mismos. Ese es su error, buscar en el lado equivocado.

Pero, ya acabando esta lectura, ten por seguro que vas a conseguir todo, todas las veces, siempre y cuando vivas desde el Uno.

"Todo, siempre" es más real que "nada de nada, siempre" o "algo algunas veces y otras no". Lo primero debería ser la normalidad; lo segundo y lo tercero son una anomalía. Entiende que el Absoluto se da todo a sí mismo y lo hace todas las veces.

- Pues ya ves. Por humildad me conformé con un buen salario y podré disfrutar de la vida durante el fin de semana.

- Te pides muy poco Alex porque desconoces tu auténtico potencial escondido. Eres como una secoya que se cree un bonsái. He comprobado que el auténtico problema de la gente es que se pide demasiado poco. Y eso es la causa de que no hagan el esfuerzo para revelar su auténtica naturaleza y sus superpoderes.

- Es lo que hay.

- No, es lo conocido por ti. Pero hay mucho más allá. Que la mediocridad sea frecuente no significa que sea normal. ¿Cómo te metiste ahí?

Examina tus negocios y asuntos de dinero desde esta pregunta: ¿estás perdiendo algo para ganar otra cosa? ¿Hay renuncias amargas? ¿Sacrificios? ¿Quejas?

Si sufres, tú mismo te estás crucificando.

Si quieres ser rico deberás jugar al juego del dinero con una mentalidad ganadora, y no perdedora. La gente a menudo juega a no perder, ¿entiendes porque no serán nunca ricos? Claro, porque no pretenden ganar. Ahora entiendes el conocido mantra de los exitosos: "Juega un juego más grande", y no es un tamaño, sino grandeza interior.

¿Cómo sería tu economía desde el todo-siempre?

> 🛠 **En la práctica**: pídete más, mucho más, no te regatees, no te estafes. Recuerda que eres el Absoluto, y lo único que te puedes conseguir es todo y todas las veces. Todo-Siempre.

Tres preguntas transformadoras:

1. *¿En qué aspecto de mi vida tengo escasez crónica?*
2. *¿Qué se me hace huidizo y difícil?*
3. *¿En qué momento todo se equilibra?*

Semillas de riqueza extrema:

- *Me enfoco en lo que quiero ofrecer para así conseguirlo.*
- *Cubro cualquier necesidad ahora.*
- *Próspero en esto y en aquello, en todas las cosas.*

Afirmación simiente:

Yo soy todo a la vez.

CONCLUSIÓN



- Una última pregunta, Raimon -quiso saber Alex-… Si es verdad que somos Luz perfecta, ¿cómo hemos podido crear un mundo de pobreza, sufrimiento y penurias?

- Alex, pongamos que la inteligencia más grande que puedas imaginar decide poner a prueba su creatividad y poder sin límites: fantasea con la pobreza. Y en un derroche de fantasía desbordante e imaginación de un imposible, inventa: la carencia, la escasez, la pobreza. Pero como es una idea absurda e imposible, un nano segundo después de imaginarlo (en ese mismo momento sin tiempo) vuelve a la plenitud absoluta donde nunca falta nada y todo está completo…

- …¿?

- … Nosotros, el planeta, y el universo entero, es el resultado de ese nano segundo de duda. Y todo lo que ves aquí en el mundo de las cosas es fruto de una duda imposible que ya se ha resuelto. Hay una parte de tu mente que nunca perdió su riqueza, es hora de recuperarla. Y para ello te recuerdo las tres semillas de riqueza…

> **Primer secreto de riqueza verdadera**: *Toda riqueza proviene de uno mismo y no de los demás. Pues solo uno mismo puede darse o quitarse todo a sí mismo. Tu dinero eres tú.*

Segundo secreto de riqueza verdadera: *La riqueza bendice a quien mejora la vida de los demás; cuántas más vidas afecta y más profundamente, más riqueza obtiene. Sirve para ganar.*

Tercer secreto de riqueza verdadera: *La riqueza verdadera lo es en todos los aspectos de la vida a la vez. No es conseguir algo a costa de otra cosa, sino todo, todas las veces.*

VIDEOCURSO



En este nuevo videocurso *on line*, obtendrás: El Código del Dinero, Técnicas de Venta eficaces, y El Código de la Manifestación... para ser libre financieramente desde la consciencia. Tendrás acceso a la plataforma de por vida.

Haz click en el enlace si sientes que ahora
es el momento de despegar financieramente:
Secretos de Abundancia Revelados

Si has intentado varias cosas y no te han funcionado, el material que te propongo es pura dinamita para toda clase de limitaciones.

MENTORÍA CON EL AUTOR



Raimon Samsó, mentor de negocios conscientes

Si estás interesado en avanzar hacia otro nivel, te propongo mi mentora *on line*, te enseñaré -sin importar donde vivas, en cualquier parte del mundo- a ser un experto visible en tu tema, tal como yo hice.

Haz click en el enlace para descubrir lo que puedo hacer por ti como mentor:
www.InstitutodeExpertos.com

Contáctame, vía WhatsApp, para verificar si tu proyecto profesional es seleccionable para mi mentoría grupal *on line* **"Programa Experto"** al tel: **+ 34 689 255 559**

OTRAS OBRAS DE RAIMON SAMSÓ



EL MAESTRO DE LAS COMETAS

EL PODER DE LA ALEGRÍA

MANUAL DE PROSPERIDAD

ALMAS GEMELAS

CITA EN LA CIMA

CIEN PREGUNTAS QUE CAMBIARÁN TU VIDA

PIENSA Y SÉ UN GENIO

JUNTOS

7 ESTRATEGIAS PARA SACAR PARTIDO A LOS LIBROS DE AUTOAYUDA

EL CÓDIGO DEL DINERO

TALLER DE AMOR

D.I.N.E.R.O.

DINERO FELIZ

LA SENDA DE LAS HADAS

OTRAS OBRAS DE RAIMON SAMSÓ



COACHING PARA MILAGROS

EL CÓDIGO DE LA MANIFESTACIÓN

EL COACH ILUMINADO

HAY UN LIBRO DENTRO DE TI

MAPAS MENTALES

LA ERA DE LOS EXPERTOS

TU PRIMERA NOVELA

SANAR LAS RELACIONES

CUMPLIR 40 A LOS 60

EL PODER DE LA DISCIPLINA

TU MENTOR DE NEGOCIOS

LOS 3 ÁRBOLES DEL DINERO

RICA MENTE

MISIÓN EMPRENDER

SUPERCOACHING / EL PODER DEL PERDÓN

CONOCE AL AUTOR



Webs del autor:

www.elcodigodeldinero.com
www.raimonsamso.com
www.institutodeexpertos.com
www.supermarketing.es
www.tiendasamso.com
http://raimonsamso.info
www.neurocienciadigital.com

Síguele en redes sociales:



Raimon Samsó

EL CÓDIGO DEL DINERO

Conquista tu libertad financiera

EDICIONES OBELISCO

Tu MENTOR *de* NEGOCIOS

DESPEGA EN TU EMPRENDIMIENTO

EDICIONES INSTITUTO EXPERTOS

RAIMON SAMSÓ

RICA MENTE

EL JUEGO INTERIOR DE LA RIQUEZA



RAIMON SAMSÓ

TE PIDO UN FAVOR



Quisiera pedirte un favor, para que este libro llegue a más personas, y es que lo valores con tu opinión sincera en la plataforma donde lo hayas comprado.

He de delegar en los lectores el marketing del libro porque en este mismo momento ya estoy deseoso de empezar a escribir un nuevo libro para ti.

Bendiciones.

“TRILOGÍA DINERO” 1ª edición: enero 2020

© 2020, Raimon Samsó (Reservados todos los derechos para la edición en audiolibro, ebook y papel)

Ningún fragmento de este texto puede ser reproducido, transmitido ni digitalizado sin la autorización expresa del autor. La distribución de este libro a través de Internet o de cualquier otra vía sin el permiso del autor es ilegal y perseguible por la ley.

Foto autor interior: Cristina Gabarró

Corrección: Enrique Fuentes

Diseño cubierta: Ryan Lause

Ediciones Instituto Expertos®

C/ Principe de Vergara 109 2º2º Madrid 28002, España.

ISBN (versión de papel): 9781699105658



EDICIONES
INSTITUTO EXPERTOS



EDICIONES

INSTITUTO EXPERTOS

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida en cualquier forma o en cualquier medio electrónico sin permiso escrito del autor, excepto para uso en citas mencionando la fuente.

Este libro está licenciado exclusivamente para el uso personal; no puede ser revendido ni regalado a otras personas. Si deseas compartirlo con alguien, compra una licencia adicional adquiriendo un nuevo ejemplar digital. Gracias por respetar el trabajo del autor. Solo si entre todos evitamos la piratería, el autor podrá publicar nuevos ebooks en el futuro.

Todos los derechos reservados, incluido el derecho de reproducción de este libro o parte de él, en cualquier forma y soporte.

Ningún fragmento de este texto puede ser reproducido, transmitido ni digitalizado sin la autorización expresa del autor. La distribución de este libro a través de Internet o de cualquier otra vía sin el permiso del autor es ilegal y perseguible por la ley.

El precio de este libro es especialmente reducido para que cualquier bolsillo pueda acceder a él. No participes en la piratería digital de material protegido, crea bad karma.

Creado con Vellum