Joyce Marter

FITNESS MENTAL PARA UNA VIDA

Un programa para transformar tu mentalidad financiera

DIANA

JOYCE MARTER

FITNESS MENTAL PARA UNA VIDA ABUNDANTE

Un programa para transformar
tu mentalidad financiera

Traducción de Montserrat Asensio

Autoconocimiento

DIANA

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Algunos de los nombres y de los rasgos característicos de algunas personas se han modificado para proteger su privacidad.

Título original: *The financial mindset fix: a mental fitness program for an abundant life*

Primera edición: mayo de 2022

© 2021 by Joyce Marter
Esta edición se ha publicado por acuerdo con David Black Literary Agency, a través de International Editors' Co.

© de la traducción, Montserrat Asensio Fernández, 2022
© de las ilustraciones, Alexis Neumann

© Editorial Planeta, S. A., 2022
Diana es un sello editorial de Editorial Planeta, S.A.
Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-1119-009-1
Depósito legal: B. 6.365-2022
Maquetación: Toni Clapés
Impresión y encuadernación: Liberdúplex, S. L.

Impreso en España – *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

SUMARIO

Los ejercicios se pueden descargar (en inglés) en: <financialmindsetfix.com/exercises>.

Introducción. ¡Despierta! Te mereces una vida mejor 13
Rueda de la salud financiera 30

Capítulo 1. Abundancia. *Descubre lo que vales y entiende que todos somos vagabundos sentados en un banco de oro* . . . 37
- Primera sesión de terapia 41
- Mira a tu yo financiero a los ojos 45
- ¿Cuánto crees que vales? 47
- Sinergia para el éxito 51
- Registra y reprograma tu forma de pensar 53
- Rueda de la abundancia 58

Capítulo 2. Conciencia. *Descubre cómo te roba tu inconsciente* 63
- Segunda sesión de terapia 66
- Identifica tu papel por defecto 71
- Baja las defensas 78
- Chequeo de salud mental 87
- Elabora un presupuesto para conectar con la realidad 89
- Rueda de la conciencia 93

Capítulo 3. Responsabilidad. *Deja de culpar a los demás y toma las riendas de tu vida* 97
Tercera sesión de terapia 99
Escribe tu mejor futuro 104
Mírate al espejo con honestidad 111
Asume tu responsabilidad fiscal 114
Rueda de la responsabilidad 115

Capítulo 4. Presencia. *Cultiva la conciencia fiscal* siendo, *no* haciendo 119
Cuarta sesión de terapia 123
Pisa el freno 128
Redirige la atención al aquí y al ahora 136
Ayuno financiero 138
Gasto consciente 139
Rueda de la presencia 140

Capítulo 5. Esencia. *Descubre cómo tu ego está matando tu karma financiero* 145
Quinta sesión de terapia 147
Alinéate con tu esencia 151
Córtale las alas al ego 162
Rueda de la esencia 168

Capítulo 6. Autoestima. *Dile a tu saboteador interno que ahueque el ala e invierte en ti mismo con un amor feroz* . . 173
Sexta sesión de terapia 176
Enfréntate a tu saboteador interno 180
Cultiva tu *Dream Team* interior 187
Rueda de la autoestima 190

Capítulo 7. Visión. *Saca tu varita mágica, y crea una vida fastuosa y un mundo mejor* 195
Séptima sesión de terapia 200
Tu manifiesto personal 203
Sueña a lo grande 205
Desarrolla un plan de acción 210
Vivir con intención 211
Visualiza el éxito 212
Rueda de la visión 213

Capítulo 8. Ayuda. *Aprende que dar y recibir son dos caras de una misma moneda* 217
Octava sesión de terapia 219
Reponte 222
Derriba las barreras a la ayuda 225
Rueda de la red de apoyo 232
Rueda de la ayuda 240

Capítulo 9. Compasión. *Explora la espiritualidad de los negocios y descubre que el amor es la divisa de la vida* 245
Novena sesión de terapia 247
Aumenta el éxito mediante la empatía 252
Crece con compasión 257
Usa el poder del amor y de la bondad 259
Cadena de favores 263
Rueda de la compasión 264

Capítulo 10. Desapego. *Deja ir el miedo, la negatividad y la ansiedad financiera, y recibe prosperidad* 269
Décima sesión de terapia 272
Guarda las preocupaciones en el contenedor 277
Recalibra tus expectativas a cero 278
Separarse de la negatividad 282

Practica el desapego afectuoso 285
Rueda del desapego 286

Capítulo 11. Positividad. *Aprovecha el poder del optimismo extremo y materializa el éxito* 291
Undécima sesión de terapia 293
Reformula en positivo y sé agradecido 297
Actúa «como si…» 299
Busca las excepciones 301
Terapia de exposición 304
Rueda de la satisfacción laboral 309
Rueda de la positividad 315

Capítulo 12. Resiliencia. *Transforma la adversidad en una opulenta oportunidad* 319
Duodécima sesión de terapia 322
Señaliza el campo de minas 330
Crea un plan de fortaleza financiera 334
Céntrate en el crecimiento 338
Afirmaciones para la resiliencia 340
Rueda de la resiliencia 342

Conclusión. La sabiduría de la mentalidad financiera. *Sumarlo todo para una prosperidad completa* 347
Rueda de la mentalidad financiera 348
Rueda de la salud financiera 352

Agradecimientos 357
Notas 363
Guía para clubes de lectura 389
Acerca de la autora 391

CAPÍTULO 1

Abundancia

Descubre lo que vales y entiende que todos somos vagabundos sentados en un banco de oro

> ¿Por qué estás tan ensimismado con este mundo cuando en tu interior albergas una mina de oro?
>
> RUMI, poeta, místico sufí y teólogo del siglo XIII

«Si os queréis hacer ricos, os habéis equivocado de profesión», espetó el profesor. Era 1994 y mi primer día de clase en el máster de Psicoterapia en la Universidad Northwestern. Aunque el deseo de ser psicoterapeuta surgía de un anhelo sincero de ayudar a los demás, sentí que el corazón se me encogía. Acababa de firmar un crédito de estudios por un importe de cincuenta mil dólares para pagar el máster. ¿Cómo lo iba a devolver y cómo me ganaría la vida?

Cuando terminé el máster, dos años después, el salario inicial promedio de un psicólogo sin experiencia era de dieciocho mil dólares anuales. Me enteré de que una compañera de clase había conseguido un salario de veinticinco mil dólares en su primer trabajo y me fijé esa cifra como objetivo. Conseguí trabajo en un centro de administración de metadona en el centro de Chicago, donde cobraba exactamente veinticinco mil dólares anuales trabajando con adictos a drogas administradas por vía intravenosa y positivos en VIH. Allí aprendí acerca de los traumas derivados de crecer ro-

deado de pobreza, violencia, racismo y delincuencia, además de la bondad y de la resiliencia esenciales del alma humana.

Dos años después de haber empezado a trabajar en la clínica de metadona, estaba recién casada y tenía muchas dificultades para llegar a fin de mes. Calculé que, para vivir más cómodamente, necesitaría un salario mínimo de 35.000 dólares anuales. Tuve la suerte de encontrar empleo como psicoterapeuta en un programa de atención al empleado (PAE) donde cobraba exactamente esos 35.000 dólares anuales. Ofrecía servicios de salud conductual a empleados de sectores tan diversos como sindicatos, hospitales, bufetes de abogados y empresas de servicios financieros. Para progresar en mi carrera y mejorar mi situación económica, también trabajaba a media jornada en un centro de psicoterapia que acogía a varios terapeutas.

En 2002, di un salto de fe, dejé ambos empleos y me lancé de lleno a la consulta privada. Sabía que necesitaba ayuda y quedé para tomar un café con un amigo, el doctor Steven Nakisher. También acababa de abrir su consulta privada y me preguntó cuánto dinero esperaba ganar al año. Como estaba embarazada de mi hija mayor y las facturas se iban acumulando, le dije que me encantaría poder aumentar mis ingresos hasta los sesenta mil dólares anuales.

Steve frunció el ceño. «¿Solo sesenta mil? Yo quiero ganar más de cien mil dólares al año.»

Sorprendida, y desde la inocencia, le pregunté si de verdad creía que era posible.

Steve respondió que sí, que estaba convencido de ello.

Ese año, gané sesenta mil dólares, mientras que los ingresos de Steve superaron los cien mil.

A continuación, Steve fundó varias empresas de éxito, participó en el programa *Shark Tank* y ganó. Uno de sus productos se hizo un hueco en la lista de favoritos de Oprah Winfrey. La manera de pensar de Steve lo llevó a obtener grandes éxitos, mientras que, al parecer, la modestia de mis aspiraciones se había convertido en mi propio techo de cristal. Cuando me di cuenta de esta relación causal,

hice lo que habría hecho cualquier terapeuta digna de ese nombre: ¡pedí hora a mi terapeuta!

Durante la sesión, Arlene Englander me preguntó: «¿Qué te viene a la cabeza cuando oyes la palabra *dinero*?». Le respondí que el dinero me hacía pensar en el estrés, que el dinero, para mí, era estresante. Me respondió que, entonces, no era de extrañar que lo alejara.

Juntas, exploramos mis creencias acerca del dinero y descubrimos que hundían sus raíces en mi infancia. Mi padre nació durante la Gran Depresión y creció en un barrio marginal de Cleveland, donde vio a mis abuelos trabajar hasta el agotamiento en fábricas. Optó por una ruta más académica, aunque tuvo que emplearse a jornada completa durante sus estudios universitarios, y sirvió como teniente en la Fuerza Aérea para pagarse el máster de Administración de Empresas (MBA) en la Universidad de Harvard. Logró el éxito como presidente de división en una gran empresa que fabricaba juntas, pero la recesión de la industria automovilística de la década de 1980 hizo que el suelo se abriera bajo sus pies.

Cuando tenía ocho años, recuerdo que una vez estaba jugando en el comedor y le dije lo contenta que estaba de verlo en casa durante el día, algo en absoluto habitual. Lo miré y vi que había empezado a llorar. Me explicó que lo habían despedido. Aunque en realidad no entendía lo que eso quería decir, sí me di cuenta de que él no estaba tan contento como yo de estar en casa. Se le veía triste, avergonzado y asustado. Al igual que tantos hombres, hacía depender su autoestima de su carrera profesional y de sus ingresos.[1]

Durante los tres años siguientes, nos mudamos dos veces: de Detroit a Toronto y de Toronto a Toledo. Una sucesión de despidos y el desempleo llevaron a que mi padre desarrollara una gran ansiedad en lo relativo a las finanzas, ansiedad que desembocó en una depresión clínica. Había muchas discusiones por dinero, pero vivíamos en una casa grande en una zona residencial fantástica y éramos miembros de un lujoso club de campo. Desconocía cuál era la rea-

lidad de nuestra situación económica: la relativa opulencia que la gente veía desde fuera o la que yo sentía desde dentro y que me provocaba vergüenza y me asustaba. En muchos aspectos, mi padre era un ejemplo fantástico de éxito y de fortaleza, porque al final invirtió en bolsa y le fue muy bien. Sin embargo, mi infancia fue como una montaña rusa económica y emocional, y me dejó con bastante trabajo que hacer en terapia.

Gracias a la terapia, me pude deshacer del mensaje que decía que los psicoterapeutas no pueden ganar dinero ayudando a la gente (un mensaje que recibí el primer día de máster y al menos cien veces más a lo largo de mi carrera). Por mucho que me apellide Marter, me niego a ser una mártir financiera. Me propuse iniciar un centro de psicoterapia que cambiara no solo la vida de mis clientes, sino también la mía. Comencé a transformar mi vida trabajando en mis creencias acerca del dinero e intentando asumir lo que sabía que valía. Me encontré con muchas curvas, obstáculos y baches en mi camino hacia la abundancia.

A medida que asesoraba a profesionales y desarrollaba mi centro, Urban Balance, me fui interesando cada vez más por la psicología del dinero. Me empecé a dar cuenta de que los pensamientos y las creencias que mis pacientes mantenían acerca del dinero ejercían un impacto real en su cuenta de resultados, tanto para bien como para mal. Como psicoterapeuta, mi trabajo consiste en ayudar a mis clientes a explorar qué bloquea el flujo de dinero y de otros recursos, como el amor y la ayuda, para que se puedan sumergir en la abundancia. Y ahora compartiré contigo todo lo que sé, para que puedas hacer lo mismo (recuerda que puedes descargar todos los ejercicios en: <financialmindsetfix.com/exercises>).

Primera sesión de terapia

(20 minutos)

Imagina que has venido a mi consulta para la primera sesión de terapia. Exploraremos cómo tus experiencias vitales han moldeado y modelado la relación que mantienes con el dinero en la actualidad. Responde a las siguientes preguntas en tu diario:

- ¿Qué sistema de creencias familiares, religiosas y culturales te inculcaron?
- ¿Qué actitudes y creencias mantienes en relación con la gente que tiene mucho dinero? ¿Y con la que tiene poco?
- Durante tu infancia, ¿detectaste que las expectativas respecto al dinero eran distintas para hombre y mujeres, para jóvenes y mayores, para distintos tipos de profesiones o como resultado de la discriminación étnica o racial?
- ¿Cómo ha afectado eso a tu vida financiera actual?
- ¿En qué piensas cuando oyes la palabra *dinero*? En mi caso, pensaba en estrés, que es algo negativo. ¿La palabra *dinero* te suscita pensamientos positivos o negativos?
- ¿Te has fijado topes de ingresos? De ser así, ¿cuáles han sido? ¿Qué te impide superarlos?
- ¿Sientes que te mereces y que eres capaz de verdad de disfrutar del dinero y de la abundancia de recursos? De no ser así, ¿por qué?

Ahora imagina que repasamos juntos las respuestas. Destaca los tres patrones de pensamiento principales que te podrían estar impidiendo vivir una vida abundante. Por ejemplo, si te enseñaron que la gente rica es mala o que los hombres deberían ganar más dinero

que las mujeres, reflexiona sobre cómo puedes reformular esas creencias para recibir la abundancia y cuidar mejor de ti mismo, de tus seres queridos y del mundo que te rodea. Escríbelo. Este es el tipo de trabajo que tendrás que hacer si quieres transformar tu mentalidad financiera.

* * *

¡Bravo! Ahora profundizaremos en tu relación con el dinero.

¿Cómo te relacionas con tus finanzas?

Cuando tenía treinta y tantos años, si mi vida financiera hubiera sido una persona, se habría llamado Justa. Culpaba a Justa de gran parte de la infelicidad que sentía y le respondía con irritabilidad e ira. La tenía absolutamente abandonada y me olvidaba de alimentarla o de comprobar cómo estaba. Cuando la visitaba, respondía con sensación de culpa, miedo y pánico ante el mal aspecto que presentaba. Me daba tanta vergüenza que no osaba presentársela a nadie y ni siquiera la podía mirar a los ojos.

Cuando ya estaba cerca de cumplir los cuarenta, mi nivel de endeudamiento personal y profesional había alcanzado cotas máximas y la ansiedad financiera llegaba a ser incapacitante. Justa se derrumbó, agotada. Como cuidadora y persona deseosa de complacer a los demás, el esfuerzo por cuidar de mis empleados, de mis clientes y de mi familia, incluidas mis dos hijas, me había llevado a acumular una deuda atroz. Intentaba dar a mis empleados todo lo que me pedían y me aseguraba de que a mis hijas nunca les faltara de nada, incluso si superaba mis posibilidades. ¡Claro que Justa estaba agotada! Como en la empresa trabajábamos con compañías aseguradoras y el cobro de las visitas se demoraba durante el procesamiento de las pólizas, nuestro flujo de caja estaba en una situación permanentemente infernal. Me pasaba las noches de la última sema-

na de cada mes en vela, angustiada por si podríamos cubrir las nóminas y los alquileres que había que pagar el día 1. Mi socia y yo sacábamos dinero de las tarjetas de crédito personales para pagar los flecos sueltos. Las empresas de las tarjetas de crédito llamaban y el banco devolvía los cheques con que pagábamos los sueldos de los psicólogos. Vivíamos al límite y en pleno terror financiero.

Justo en nuestro peor momento económico, mi socia desde hacía años, además de una de mis mejores amigas, nos envió a mí y a todo el personal un correo electrónico en el que nos anunciaba que se marchaba y que no tenía la menor intención de volver. A excepción del demoledor fallecimiento de mi padre cuando tenía veintipocos años y del de mi madre cuando ya había cumplido los treinta, esta fue la pérdida más devastadora que había sufrido en toda mi vida. Mi socia y yo siempre nos referíamos la una a la otra como «amigas del alma» y estaba convencida de que lo seguiríamos siendo bien entradas en la vejez. Sentí la pérdida como si mi marido hubiera desaparecido en plena noche y sin previo aviso. Nunca se despidió y tuve que enviarle sus pertenencias personales por mensajería. Dejó en mi corazón un vacío enorme y yo sentí que me había roto.

Cuando se fue, el personal sintió que la empresa era un barco que se hundía y una tercera parte de los treinta y cinco psicoterapeutas que empleaba se fueron y se llevaron consigo a sus clientes. Sin embargo, y a pesar de que aún lloraba la pérdida de mi amiga y socia, y de la soledad y del agotamiento que me embargaban, me negué a tirar la toalla. Aún tenía empleados y clientes que contaban conmigo. En el acuerdo de disolución de la sociedad, mi exsocia conservó el centro y el personal más próximo a su casa. Mientras, yo asumí la responsabilidad de las deudas de la empresa (que superaban los cien mil dólares) y de otros cuatro alquileres a largo plazo. Como el capitán de un barco, me sentía responsable y me había comprometido a realizar ese viaje. Me negaba a abandonar la nave.

En lugar de decir a mis empleados que todo saldría bien, como siempre había hecho en el pasado, me disculpé por no haber busca-

do asesoramiento empresarial y financiero. Lo cierto era que temía que me dijeran que el modelo de negocio no funcionaría y que debía cerrar la empresa de mis sueños. En lugar de seguir pensando que tenía que encontrar la solución a todo yo sola, practiqué la humildad y pedí ayuda. El personal que se había quedado amaba la empresa y quería ayudar. Dejé de sufrir en silencio y empecé a hablar abiertamente acerca de mi situación. Mis amigos y familiares me ofrecieron su apoyo y me dieron consejos que me resultaron útiles.

Mi vecino, un contable con un máster en Administración de Empresas, me preguntó si alguna vez me habían tasado el negocio. Se ofreció a pedirle a un auditor contable amigo suyo que revisara mis libros, me dijera cuánto valía la empresa y, si era posible, me ofreciera su ayuda.

Decidí superar mis miedos y pedí cita con el auditor, Tim Kenny. Muy nerviosa y con lágrimas en los ojos, le entregué los archivos de QuickBooks mientras él me hacía preguntas con tranquilidad. Unos días después, me llamó para decirme que el modelo de negocio funcionaba. Me dijo que el principal problema que teníamos era de flujo de caja y que me podía ayudar a obtener los créditos necesarios para pagar los salarios y los alquileres a tiempo.

Tim también me hizo poner los pies en el suelo. Me recordó que no dirigía una ONG para dar trabajo a psicólogos, sino una empresa, y que merecía tener beneficios. Había estado entregando todos mis recursos hasta quedarme sin nada. Tenía que empezar a dar prioridad a Justa y establecer límites financieros saludables. Lo hice y todos salimos ganando.

Los créditos bancarios y algunos cambios menores en el modelo de negocio detuvieron la hemorragia financiera, pero no fue una solución rápida ni indolora. Justa seguía conectada a mi soporte vital. Shelly, mi contable, se convirtió en un ángel que me animaba a diario. Acometimos las dificultades una a una y, con la ayuda del equipo de liderazgo y del personal, conseguimos darle la vuelta a la situación.

Tim, Shelly y mi asesor financiero, Bill Laipple, entablaron una relación muy estrecha con Justa y me ayudaron muchísimo a cuidar mejor de ella. Empecé a comunicarme con ella de forma abierta y honesta, y la visitaba prácticamente a diario. La salud de Justa empezó a mejorar drásticamente.

Ahora he rebautizado mi vida financiera como Próspera. Es fuerte, vibrante y poderosa. Ella y yo nos apoyamos mutuamente y estamos ahí la una para la otra. La valoro, estoy orgullosa de ella y la cuido.

Justa y Próspera son el reflejo de lo que yo creía que valía en dos momentos distintos de mi vida. Si quería abundancia, antes tenía que valorarme a mí misma. Tú también puedes hacerlo. De verdad. Por mala que sea tu salud financiera en estos momentos, puedes tener prosperidad. Te la mereces.

Mira a tu yo financiero a los ojos

(20 minutos)

Responde en tu diario las preguntas siguientes:

- Si tus finanzas fueran una persona, ¿cómo se llamaría?
- ¿Qué aspecto tendría? ¿Cómo se sentiría?
- ¿Qué relación mantienes con ellas?
- ¿Qué relación hay entre la persona que ves en el espejo y tu autoestima financiera?

* * *

Ahora que has mirado a los ojos a tu yo financiero, ha llegado el momento de que recibas más abundancia en todos los aspectos de tu vida.

MEJORA TU SALUD FINANCIERA: RECONOCE LO QUE VALES

¿Soy lo bastante buena? Sí, lo soy.[2]

MICHELLE OBAMA, abogada, autora
y ex primera dama de Estados Unidos

Como nuestros padres son seres humanos imperfectos, todos tenemos necesidades no satisfechas que nos han dejado con la sensación de que no somos lo bastante buenos. Observar a mis clientes a lo largo de los años me ha llevado a darme cuenta de que una autoestima elevada promueve una buena salud financiera, no así al contrario. La investigación sugiere que una autoestima elevada se relaciona positivamente con el desempeño profesional.[3] Si quieres mejorar tu salud financiera, has de reconocer lo que vales.

Me sentí llena de orgullo cuando una de mis clientas, Nia, se empezó a quejar de su trabajo, tan tóxico como mal pagado, y dijo: «Valgo mucho más que eso y quiero algo mejor para mí». La mayoría de nosotros hemos tenido en algún momento trabajos con salarios bajos, porque nos hemos visto en una situación de necesidad, pero deberían ser un trampolín o un peldaño intermedio desde el que crecer y desarrollarnos. Sé que este es el comienzo de un nuevo capítulo en la vida de Nia, un capítulo que le traerá más abundancia, porque sabe que la merece.

En mi viaje personal, yo también tuve que trabajar para asumir mi valor y que me tenía que hacer valer. En 2012, recibí mi primera invitación para dar una conferencia inaugural en otro estado. Como muchas personas suscriben la creencia de que «tanto pagas, tanto obtienes», le pregunté a mi amigo Ross, un psicoterapeuta y escritor de éxito que suele dar conferencias y charlas, acerca de la tarifa que debía cobrar.

Le pregunté cuánto cobraba él por dar conferencias en otros estados y tuvo la generosidad de decírmelo. Aunque era una tarifa muy superior a la que había pedido jamás, tomé prestada la autoestima de Ross y solicité esa cantidad a las personas que me querían contratar. Me contestaron que les parecía perfecto y que no había problema alguno. ¡Estaba encantada!

Llamé a Ross y le dije que no podía creer que me fueran a pagar tanto dinero por hablar cuarenta y cinco minutos. Me respondió: «¿Cuarenta y cinco minutos? ¡Esa es mi tarifa para una jornada completa!».

Nunca obtendrás más de lo que pidas. Nos tenemos que hacer valer, dejar atrás todo sentimiento de culpa innecesario y recordar que, cuando tengamos más, podremos dar más y hacer más bien en el mundo.

¿Cuánto crees que vales?

(10 minutos, ejercicio para toda la vida)

Responde en tu diario las siguientes preguntas:

- Imagina que alguien que cree en ti (tu mejor amigo, un compañero de trabajo, tu madre) ha de describir tus dones únicos y tus fortalezas. ¿Qué diría?
- Describe algún momento en el que te sorprendieras agradablemente por lo que acababas de conseguir. ¿Cómo te sentiste? ¿Qué aprendiste de la experiencia que puedas trasladar a otros aspectos de tu vida?
- ¿Cuándo te sientes más valioso? ¿En qué relaciones? ¿Por qué?
- Escribe acerca de algún momento en el que sintieras que te compensaban adecuadamente por un trabajo bien hecho. ¿Cómo sucedió? ¿La oportunidad llegó por casualidad o la atrajiste de algún modo? ¿Qué aprendiste de la experiencia?

Tu autoestima y el valor que te asignas a ti mismo reflejan cuánta abundancia estás dispuesto a recibir en tu vida.

* * *

Abundancia frente a escasez

> El éxito duradero y pronunciado viene de quienes renuevan su compromiso con una mentalidad de abundancia cada minuto de cada hora de cada día.[4]
>
> Bryant McGill, escritor estadounidense

Suscribo la teoría de la abundancia. Hay dinero, oportunidades, bondad, amor y otros recursos más que suficientes para todos. Por lo tanto, que nosotros tengamos más no significa que otro vaya a tener menos. El pensamiento abundante puede generar nuevos influjos de ingresos y aumentar tus beneficios, al tiempo que ofreces más a los demás (empleo, prácticas, tarifas reducidas o servicios gratuitos, donaciones…). La abundancia no es egoísta. Cuando tenemos más, podemos dar más.[5]

Hay personas que viven en un modelo de escasez. Quizá hayan pasado por momentos en que no tenían suficiente y, por lo tanto, es comprensible que crean que deben aferrarse a lo que tienen y proteger sus recursos. A otros les enseñaron que «cada uno ha de mirar por lo suyo», una creencia que puede alimentar la avaricia, los celos y el afán de competición. Pasar de una mentalidad de escasez a una mentalidad de abundancia abre la puerta a la posibilidad, a la colaboración, a la celebración del éxito de los demás y a una mayor prosperidad.

En mi consulta, he visto cómo el trauma financiero ha dado lugar a pensamientos obsesivos acerca de las pérdidas económicas, a depresión, a ansiedad y a TEPT.[6] Mi clienta Rachel creció en la

pobreza más extrema en viviendas sociales de Chicago. El hambre y la ausencia de artículos higiénicos de primera necesidad eran experiencias habituales para ella. Es una mujer muy inteligente y trabajadora, y consiguió graduarse en la universidad mientras trabajaba a jornada completa. Cuando acudió a mi consulta, aunque ya contaba con un muy buen salario, el trauma del pasado hacía que viviera con miedo a volver a pasar necesidades. Comió hasta desarrollar obesidad mórbida y acudió a mí después de haberse sometido a un baipás gástrico. Ya no podía comer en exceso y cambió una compulsión por otra: gastar en exceso. Rachel empezó a acumular artículos de higiene, ropa y otros objetos domésticos, por un lado, y deudas por el otro. La mentalidad de escasez lleva a las personas a guardar y a acumular los objetos que perciben como escasos.[7]

Trabajamos el trauma subyacente de Rachel, las conductas obsesivo-compulsivas a las que este había dado lugar y las emociones de inutilidad derivadas del abandono que había sufrido. Mediante la terapia cognitivo-conductual, de eficacia demostrada empíricamente, que se basa en la creencia de que los pensamientos anteceden a la emoción y a la conducta, pasó a una mentalidad de abundancia. Contrató a un asesor financiero para que la ayudara a sentirse segura y a salvo en relación con el futuro. Comenzó a relajarse, sabiendo al fin que valía la pena y que era capaz de cuidar de sí misma. Como resultado, su vida amorosa mejoró, porque ahora conectaba con los demás desde una posición de valía y de estabilidad, en lugar de hacerlo desde la baja autoestima y la desesperación.

Cuando las personas observan su vida financiera desde el prisma de la escasez, gastar puede ser aterrador. El dinero es energía financiera y, al igual que otras formas de energía vital, como la respiración o el amor, cuando estamos en equilibrio nos encontramos en un estado de flujo. Cuando entendemos que el gasto saludable contribuye al flujo de vida abundante y nos anclamos con confianza y con valor, pasamos a un flujo aumentado de abundancia caracterizado por la paz financiera.

La vida no es una competición: colabora y obtén recompensas mayores

A una de mis clientas no le gustaba que sus amigos se conocieran, porque temía que se cayeran mejor entre ellos y la dejaran de lado. Si se acababan conociendo, intentaba controlar sus interacciones. Acaparaba a sus amistades de un modo egoísta, por avaricia y por miedo a la escasez. Con el tiempo, su conducta controladora acabó por irritar a sus amigos, que se distanciaron de ella. El poder de la profecía autocumplida hizo realidad sus temores.

Aunque este tipo de avaricia puede proporcionar ganancias a corto plazo en el mundo de la empresa, el tiro siempre acaba saliendo por la culata, porque uno termina perdiendo empleados y clientes. La investigación demuestra que la avaricia puede llevar a cometer errores, actos ilegales o a ser despedido.[8]

En lugar de optar por el secretismo y proteger excesivamente los recursos de la empresa, adoptar un espíritu de colaboración saludable puede mejorar significativamente la cuenta de resultados. En mi caso, doy talleres y ofrezco *coaching* a terapeutas para ayudarlos a desarrollar sus consultas. Durante años, la gente me dijo que me equivocaba, que lo único que conseguiría sería crearme más competencia. Sin embargo, yo lo miro desde la lente de la abundancia y lo entiendo de otra manera. Si ayudo a otros terapeutas a tener éxito, soy congruente con mi misión de promover el acceso universal a los servicios de salud mental, lo que contribuye al bien común. Mi cuenta de resultados ha mejorado, porque obtengo ingresos adicionales derivados de mi actividad como *coach* y formadora. Por otro lado, los terapeutas a los que formo acostumbran a derivarme pacientes, me recomiendan para que dé conferencias y me envían candidatos cuando necesito emplear a alguien.

La mentalidad de abundancia es muy efectiva cuando viene acompañada de una acción congruente. Varios colegas de mi asociación profesional y yo solicitamos a las empresas aseguradoras que

nos subieran las tarifas. Un año, logramos un aumento del 17 % en las tarifas de todos los profesionales de la salud mental en Illinois. La colaboración con mi «competencia» redundó en un crecimiento de diez mil dólares mensuales de mi cuenta de resultados. Fue una de las mayores mejoras en mi empresa y solo fue posible porque colaboré con mis competidores.

Durante los últimos cinco años que fui propietaria de mi empresa, formé parte de un grupo de directivos de centros de psicoterapia compuesto por unas diez personas que teníamos centros grandes. Nos reuníamos trimestralmente para hablar de las dificultades a las que nos enfrentábamos e intercambiar ideas y apoyo. Siempre quedaba impresionada por la generosidad de todos y por la disposición a compartir recursos. En lugar de operar en nichos aislados, compartíamos información que nos ayudaba a crecer y a prosperar, y, así, ayudábamos a más clientes. También nos proporcionábamos mutuamente el apoyo emocional que tanto necesitábamos y hablábamos con franqueza de los retos que supone gestionar a los empleados o inaugurar sedes nuevas. Manteníamos un compañerismo amistoso y celebrábamos el éxito de todos. Al mismo tiempo, respetábamos los límites profesionales, como áreas de servicio, personal o fuentes de derivaciones. Recomiendo este tipo de colaboración a todo el que quiera que su empresa prospere.

Sinergia para el éxito

(10 minutos, ejercicio para toda la vida)

Responde las siguientes preguntas en tu diario:

- ¿Con quién sientes que compites? ¿Cómo te podría estar perjudicando esta competitividad?

- ¿Cómo te inspira tu competencia? ¿Qué puedes aprender de tus competidores? Identifica lo bueno que te pueden aportar.
- ¿Cómo puedes propiciar más colaboración en tu vida?
- ¿Cómo te ayudará a generar más abundancia el hecho de pasar de la competencia a la colaboración?

* * *

¡Deja de ponerte límites! Rompe el techo de tu vida con una mentalidad de abundancia

> Somos el producto de nuestros pensamientos. Nos convertimos en lo que pensamos.[9]
>
> Mahatma Gandhi, abogado, nacionalista anticolonial y referente político indio

Cuando nos negamos a creer que algo es imposible, se hace posible. Las afirmaciones y las creencias del tipo «soy pobre» o «soy rico» pueden modelar nuestra realidad financiera. Así que ten en cuenta lo poderosos que son tus pensamientos y tus palabras.

La etapa de la vida en la que te halles también puede afectar a tu perspectiva en relación con la abundancia. Por ejemplo, si eres joven y acabas de empezar, es posible que te identifiques como «un universitario sin un céntimo». ¿Cómo te puede limitar esta creencia? O quizá estés a punto de jubilarte y te digas algo parecido a «ya es demasiado tarde para mejorar mi situación económica». Detén esos pensamientos autolimitantes y recuerda que nunca es demasiado pronto ni demasiado tarde para invertir en ti mismo.

Cambia de lenguaje. Pasa del «no» al «sí».

- De «no merezco prosperidad» a «sí merezco prosperidad», por ejemplo.
- De «no lo conseguiré» a «sí lo conseguiré» (por ejemplo, de «no conseguiré el trabajo» a «sí conseguiré el trabajo»).
- De «no puedo» a «sí puedo» (por ejemplo, de «no puedo lanzar mi propia empresa» a «sí puedo lanzar mi propia empresa»).
- De «no soy» a «sí soy» (por ejemplo, de «no soy muy bueno en mi trabajo» a «soy bueno en mi trabajo»).

He visto que las creencias negativas limitan nuestro potencial y bloquean el flujo de la abundancia. Los clientes que dicen, una vez tras otra, «no servirá de nada», «no me ayudará» o «no puedo hacer eso» tienden a quedarse atascados. Los que pueden abrir la mente abren las puertas a una abundancia infinita. En lugar de detenerse cuando se topan con un obstáculo, se abren a probar estrategias, enfoques o soluciones nuevas. Dicen que sí a oportunidades, como cursos en línea, talleres comunitarios o redes de contactos profesionales. He visto a clientes cambiar al pensamiento de abundancia y hacer de todo, desde lanzar una pequeña empresa con éxito hasta convertirse en líderes de la defensa del medioambiente.

¡Pasemos a la acción para cambiar a un pensamiento de abundancia!

Registra y reprograma tu forma de pensar

(15 minutos, ejercicio para toda la vida)

La terapia cognitivo-conductual ayuda a las personas a tomar conciencia de sus patrones de pensamiento negativos y a cambiarlos (o, en términos más sencillos, a «no rayarse»). La terapia cognitivo-con-

ductual usa el registro o diario de pensamientos como herramienta con la que identificar y cambiar los patrones de pensamiento negativos para lograr que sean más neutrales o positivos.

Crea en tu diario una tabla de registro de pensamientos como la que encontrarás a continuación. Repasa las dos últimas semanas, identifica los momentos de malestar emocional, sobre todo los relacionados con tu vida financiera, y escríbelos en la tabla. He incluido un ejemplo para ayudarte a comenzar.

SITUACIÓN	PENSAMIENTO	EMOCIÓN	CONDUCTA	PENSAMIENTO ALTERNATIVO
Han ascendido a mi compañero en lugar de a mí	Soy un inútil	Ira, tristeza, vergüenza	Malhumor y conductas pasivo-agresivas	Habrá mejores oportunidades para mí en el futuro

Cuando cambies el pensamiento de negativo a positivo, es posible que sientas emociones como empoderamiento, paz, confianza o esperanza. Estas emociones suscitarán conductas más celebratorias de los éxitos de los demás. Los registros de pensamiento son una herramienta cuya utilidad se prolonga durante toda la vida y que pueden cambiar los patrones de pensamiento negativos por otros más positivos. Sé que parece muy simple, pero es importante que enseñes al cerebro a pensar en positivo. Puedes hacerlo.

* * *

Descubre tu banco de oro

El mundo es tu ostra. Encontrar la perla depende de ti.[10]

Chris Gardner, empresario estadounidense
que pasó de vivir en la calle a ser multimillonario,
conocido por la película basada
en sus memorias, *En busca de la felicidad*

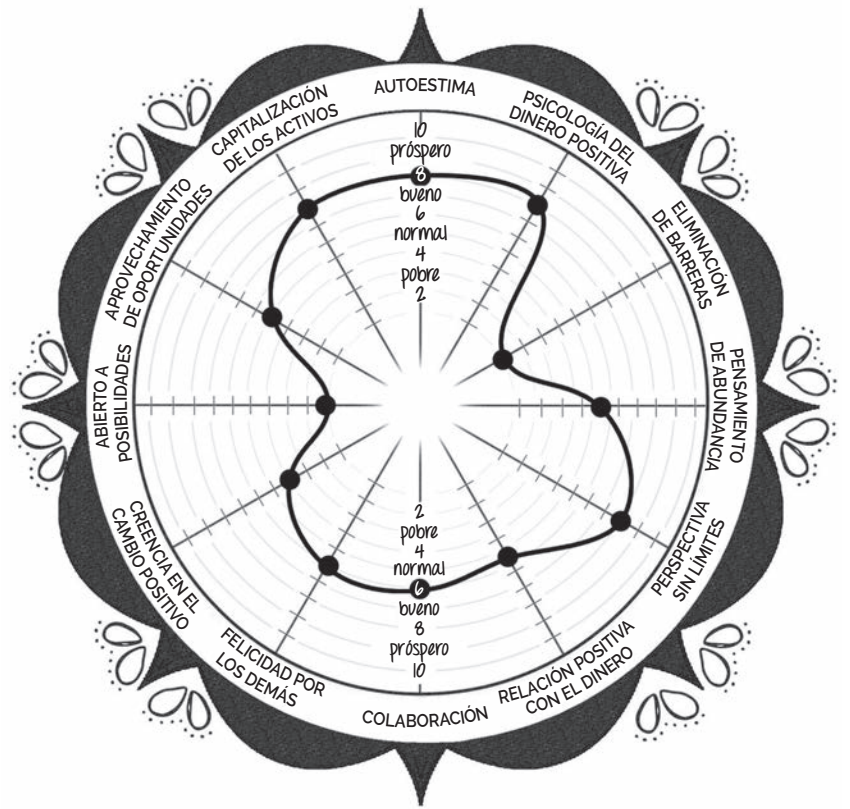
La primera vez que quedé con Tim, el auditor contable, estaba convencida de que me aconsejaría que me declarara en bancarrota. Imagina cuál sería mi sorpresa cuando me dijo que el valor de mi empresa ascendía a una saludable cifra de siete dígitos. Esto fue justo después de que mi exsocia abandonara la empresa porque solo veíamos deudas y todo lo que nos faltaba. No veíamos la imagen completa.

¿Qué dones, recursos y activos no ves porque miras a través de una lente negativa? ¿Sobre qué banco de oro estás sentado sin saberlo? Piensa en el programa *Antiques Roadshow*, en el que la gente descubre que lo que creía que eran cachivaches son, en realidad, tesoros valiosísimos. Haz un inventario a conciencia de tus fortalezas, recursos, ideas y talentos. Identifica los tesoros que has pasado

por alto. He tenido innumerables clientes que habían guardado en un cajón un libro que habían escrito, pero que no habían enseñado a nadie; que tenían una idea de negocio que no habían puesto en práctica, una habilidad única que no habían vendido a otros o un talento asombroso que aún no habían mostrado. Querían más de la vida, pero el miedo bloqueaba su flujo de abundancia.

Sin duda alguna, lo que más me gusta de ser terapeuta es reflejar las fortalezas de mis clientes y todo lo que es extraordinario, especial y bello en ellos. Esas son las semillas de la abundancia. Necesitan ser vistas, valoradas y cultivadas. Avanzar en el programa para transformar tu mentalidad financiera supone regar tus semillas y ponerlas al sol, de modo que puedas crecer, florecer y convertirte en la expresión más plena y magnífica de ti mismo. Lograr la abundancia te permitirá sembrar más semillas de prosperidad que se convertirán en un gran huerto que proporcionará abundancia a una generación tras otra.

Ahora ha llegado el momento de aplicar la abundancia a tu vida cotidiana. La rueda de la abundancia reúne todas las habilidades que has aprendido a lo largo del capítulo y evalúa en qué áreas de tu vida se concentra la abundancia. Para hacerte una idea del aspecto que podría tener tu rueda, estudia el siguiente ejemplo de rueda de la abundancia.



Ejemplo de rueda de la abundancia

La persona que completó esta rueda no estaba muy abierta a las posibilidades, por lo que se asignó una puntuación baja en esta área; por el contrario, parece que sí se suele sentir bastante feliz por los éxitos de los demás. Las «depresiones» en la rueda representan las áreas donde las puntuaciones son más bajas. Este programa te da la oportunidad de empezar a trabajar en las áreas deprimidas, de carencia, hoy mismo. Es posible que si hay varias áreas de carencia, la rueda se asemeje más a una constelación que a un círculo. ¡No pasa nada! Vuelve al ejercicio a medida que avances en el programa para transformar tu mentalidad financiera.

Recuerda que donde estás hoy no es más que un punto de partida, y que, como todos los capítulos están interrelacionados, el área de la abundancia mejorará a medida que avances en el libro.

Completa la rueda de la abundancia para obtener una primera lectura de dónde aparece esta en tu vida ahora.

Rueda de la abundancia

(20 minutos)

Fecha: _____

Puntúa tu respuesta a cada pregunta con un número, según la siguiente escala:

pobre (1-3), normal (4-5), bueno (6-7), próspero (8-10)

Pobre			Normal		Bueno		Próspero		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

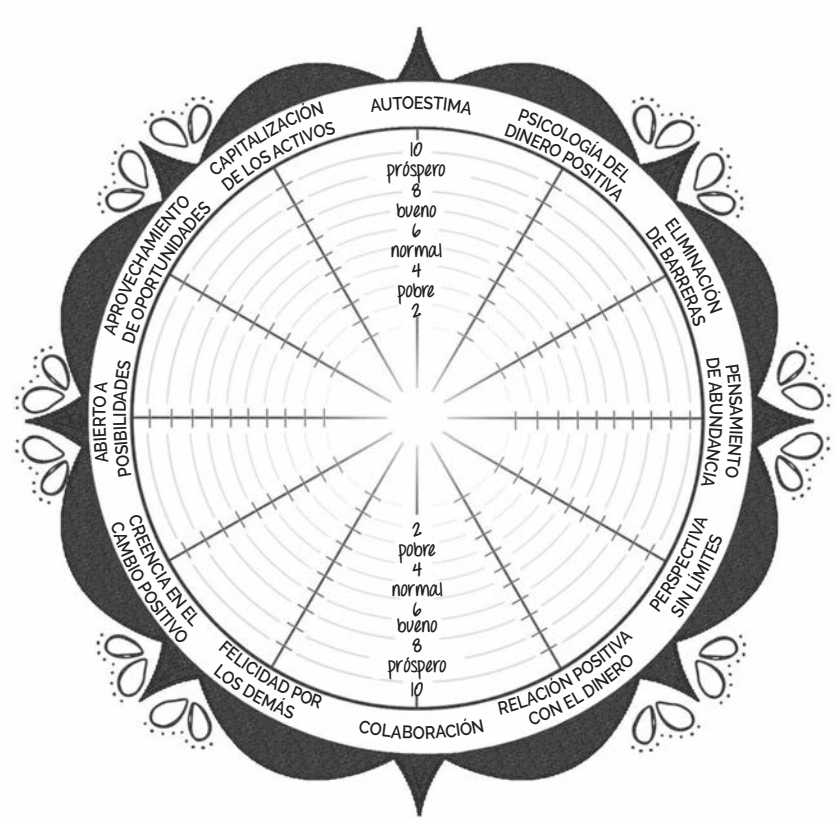
- **Autoestima.** ¿Cómo puntuarías tu capacidad para aceptar tu valía como persona y para sentir que mereces la prosperidad y todo lo bueno que te pueda llegar? _____
- **Psicología del dinero positiva.** ¿Cuán positivas son tus creencias acerca del significado del dinero? _____
- **Eliminación de barreras.** ¿Se te da bien dejar atrás los sentimientos de culpabilidad por querer más y sustituir las creencias autolimitantes por afirmaciones positivas que atraigan el flujo de dinero hacia ti? _____
- **Pensamiento de abundancia.** ¿Cómo te puntuarías en lo que concierne a practicar un pensamiento de abundancia en lugar

de un pensamiento de escasez y hasta qué punto confías en recibir un flujo abundante de recursos? _____

- **Perspectiva sin límites.** ¿Cuán capaz eres de ver más allá de los límites (excepto los que impone la ética) y de pensar a lo grande acerca de tu vida y de tu futuro financiero? _____
- **Relación positiva con el dinero.** ¿Cómo te puntuarías respecto a tener una relación atenta y afectuosa con el dinero? _____
- **Colaboración.** Cuando se trata de trabajar con alguien en lugar de trabajar compitiendo contra alguien, ¿qué puntuación te concederías? _____
- **Felicidad por los demás.** Aunque celebres la alegría y el éxito de los demás, ¿hasta qué punto estás convencido de que eso no significa que haya menos para ti? _____
- **Creencia en el cambio positivo.** ¿Crees que las cosas pueden mejorar por difícil que sea la vida ahora o por complicada que sea ahora tu situación financiera? _____
- **Apertura a las posibilidades.** En lugar de ver obstáculos, ¿estás dispuesto a buscar maneras nuevas de hacer las cosas de modo que el trabajo, la economía y la vida puedan crecer y prosperar? _____
- **Aprovechamiento de las oportunidades.** ¿Cuán bien se te da aceptar invitaciones, asistir a eventos, clases, seminarios en línea, cursos a distancia u otras oportunidades que se te ofrecen? _____
- **Capitalización de los activos.** ¿Cómo te puntuarías en lo relativo a usar los dones, talentos y recursos de los que dispones? _____

Registra tus respuestas en la rueda de la abundancia (encontrarás las instrucciones en el ejemplo de la página 28). Comienza por la parte superior de la rueda. ¿Eres pobre, próspero o estás en un punto intermedio en lo que concierne a la autoestima? Dibuja en el radio un punto junto al número que corresponda a tu respuesta. A conti-

nuación, sigue recorriendo la rueda y, una vez que hayas registrado las puntuaciones en todos los radios, une los puntos y traza un círculo. No te preocupes por la puntuación. Sé honesto.



Rueda de la abundancia

Para ver en qué punto te encuentras en lo que se refiere a la abundancia, responde en tu diario a las preguntas siguientes:

- ¿Cuáles son las tres «depresiones» más pronunciadas en tu rueda?
- ¿Cuáles crees que son los mayores obstáculos para lograr

una puntuación correspondiente a «próspero» en esas tres áreas?

- ¿Qué ideas se te ocurren para trascender esas limitaciones?

Valora la posibilidad de comentar los resultados con un amigo u otra persona de confianza. Recuerda que se trata de un trabajo muy profundo y que es normal que experimentes altibajos. Acuérdate de escribir la fecha junto a la rueda, para que puedas hacer un seguimiento de tu progreso en el tiempo. ¡Sigue así!

* * *

Todos somos vagabundos sentados en un banco de oro. El universo rebosa de abundancia y de recursos, como amor, ayuda y prosperidad económica. Sin embargo, solo podemos desbloquear el flujo de abundancia para que llegue a nuestras vidas si nos damos cuenta de que lo merecemos, y abrimos la mente y el corazón para recibirla.

Como todos los capítulos están interrelacionados, a medida que avances en el programa verás que irás mejorando en el área de abundancia. El próximo capítulo se centra en la toma de conciencia y en qué te impide ser consciente de todos esos recursos que, de hecho, están a tu alcance.