

RESUMEN COMPLETO

Imagina esto: un tipo gana 800.000 dólares al año durante nueve años seguidos. Nueve años. Y aun así, cuando llega a fin de año, su cuenta está en cero. No lo perdió por mala suerte. No lo perdió por un mal negocio. Lo perdió porque algo dentro de su cabeza, algo que ni siquiera sabía que tenía, se encargaba de hacer desaparecer cualquier dinero que sobrepasara cierto límite. Ese "algo" tiene nombre, y hoy te lo voy a contar, porque probablemente tú también lo tengas puesto sin saberlo.

Bienvenido, bienvenida. Hoy hablamos de "Los secretos de la mente millonaria", de T. Harv Eker, uno de esos libros que la gente relee subrayado de arriba abajo porque, exactamente, cambia cómo se miran a sí mismos frente al dinero. Y ojo, esto no va de ahorrar más o gastar menos. Va de algo bastante anterior a eso.

La idea central del libro es esta: tú ya tienes un "patrón del dinero" instalado en tu cabeza desde que eras pequeño. Un piloto automático financiero. Y ese piloto automático, más que tu formación, tus contactos o tu suerte, es lo que determina cuánto dinero vas a tener y, sobre todo, cuánto vas a poder conservar. Puedes saberlo todo sobre inversiones, sobre negocios, sobre bolsa. Si ese archivo interno no está programado para el éxito, vas a sabotearte tarde o temprano. Y si por casualidad consigues dinero de todas formas, el libro es tajante: lo vas a perder con una facilidad que te va a sorprender.

La buena noticia, y esto es lo que hace que valga la pena quedarte hasta el final, es que ese patrón se puede reprogramar. No es tu destino. Es solo un archivo viejo que alguien más escribió por ti.

T. Harv Eker nació en Toronto, Canadá, en 1954, hijo de inmigrantes que llegaron con muy poco dinero en el bolsillo. De joven se mudó a Estados Unidos con la idea fija de hacerse rico, y entre los veinte y los treinta años montó más de una docena de negocios distintos. Uno tras otro fueron fracasando. Trabajaba sin parar y seguía corto de dinero, hasta el punto de tener que volver a vivir en casa de sus padres, en el sótano, ya en su tercer intento.

El punto de giro llegó gracias a un amigo rico de su padre, que le soltó una frase que a Eker se le quedó grabada: si no te está yendo bien, es sencillamente porque hay algo que no sabes. Ese algo era la forma de pensar de la gente rica. Eker se dedicó entonces a estudiar ese patrón mental, lo aplicó a su siguiente negocio, una cadena de tiendas de equipamiento deportivo, y esta vez sí funcionó, tan bien que la vendió por una cifra que le cambió la vida.

A partir de ahí fundó Peak Potentials Training, una de las empresas de formación en desarrollo personal más grandes de Norteamérica, y por sus seminarios han pasado más de un millón de personas en todo el mundo. En 2005 publicó "Secrets of the Millionaire Mind", que llegó al número uno en la lista de negocios del Wall Street Journal y ha vendido varios millones de copias. O sea, no es un teórico que nunca pisó la calle. Es alguien que tocó fondo, se hizo la pregunta correcta, y después construyó toda su carrera enseñando la respuesta.

El libro se divide en dos partes, y la primera es, quizás, la más reveladora.

Eker explica que estamos condicionados con el dinero de tres formas, desde niños. Primero, la programación verbal: todo lo que escuchabas en tu casa sobre el dinero, frases como "el dinero no crece en los árboles" o "los ricos son unos avariciosos". Segundo, los modelos de referencia: cómo veías a tus padres manejar el dinero, si discutían por él o lo trataban con calma. Y tercero, los incidentes concretos: momentos puntuales de tu infancia relacionados con dinero que dejaron huella, para bien o para mal.

Y aquí viene la comparación que da título a todo: tu patrón del dinero funciona como un termostato. Si está puesto en "veintidós grados", puedes forzar la temperatura hacia arriba un rato, pero el sistema siempre va a tirar de vuelta hacia donde está programado. Por eso Donald Trump, cuando lo pierde todo, lo recupera en poco tiempo: su termostato sigue puesto en miles de millones. Y por eso alguien que gana la lotería suele acabar, unos años después, exactamente en la misma situación económica de antes. El dinero cambió. El termostato, no.

Para cambiar ese termostato, Eker propone cuatro pasos: darte cuenta de que ese patrón existe, entender de dónde viene, separarte de él, porque no es quién eres, es solo algo que aprendiste, y por último reprogramarlo con nuevas creencias.

Y aquí entra la segunda parte del libro, que es el corazón de todo: diecisiete "archivos de riqueza". Diecisiete formas de pensar en las que la gente rica y la gente pobre van justo en direcciones opuestas. Te cuento las más importantes, rápido.

La gente rica cree que crea su propia vida. La gente pobre cree que la vida le sucede, como si fuera pasajera de su propia existencia. La gente rica juega el juego del dinero para ganar; la gente pobre juega para no perder, que no es lo mismo, ni de lejos. La gente rica se compromete de verdad con ser rica; la gente pobre solo lo desea, y desear, según Eker, no mueve nada.

Sigue con esto: los ricos piensan en grande, los pobres piensan en pequeño, y ojo, esto no tiene que ver con el ego, tiene que ver con cuánta gente puedes ayudar cuanto más grande piensas. Los ricos se fijan en las oportunidades, los pobres se fijan en los obstáculos. Los ricos admiran a otra gente rica, y eso los acerca a la

riqueza; los pobres sienten rechazo hacia los ricos, y ese rechazo, sin darse cuenta, los aleja del dinero. Es difícil atraer algo que en el fondo desprecias.

Hay un archivo que a mí personalmente me parece de los más útiles: los ricos están dispuestos a promocionarse a sí mismos y a vender, mientras que los pobres ven la venta como algo sucio. Y los ricos son buenos recibiendo, aceptan regalos, cumplidos, oportunidades, sin culpa; los pobres, por alguna razón, se sienten incómodos hasta con un simple "gracias".

Eker también habla de que los ricos eligen que les paguen según resultados, no según horas trabajadas, y de que piensan en términos de "las dos cosas" en lugar de "esto o lo otro". No es libertad o dinero. Es libertad y dinero, dice él, y punto.

Hay un archivo dedicado a la administración del dinero: los ricos organizan lo poco o mucho que tienen, con un sistema, aunque sea sencillo; los pobres suelen evitar mirar sus cuentas porque les da vergüenza o miedo. Y hay otro sobre hacer que el dinero trabaje para ti, en lugar de trabajar tú sin parar por el dinero, que conecta directamente con la idea de la libertad financiera.

Y para cerrar los diecisiete, dos que resumen bastante bien el espíritu del libro entero: los ricos actúan a pesar del miedo, no cuando el miedo desaparece, porque el miedo nunca desaparece del todo. Y los ricos aprenden y crecen sin parar, mientras que los pobres muchas veces creen que ya lo saben todo, y esa actitud, más que ninguna otra cosa, es la que los deja estancados.

Cada uno de estos archivos, en el libro, viene con historias reales de alumnos de sus seminarios que cambiaron su situación económica en cuestión de meses simplemente al identificar cuál de estas creencias los estaba frenando por dentro.

Si te quedas con una sola idea de todo esto, que sea esta: el dinero no es la meta final del libro. La meta es la libertad para vivir como quieras vivir, y la felicidad de no sentir que el dinero te controla, sino todo lo contrario. Eker no promete una fórmula secreta ni un atajo. Promete algo más honesto: que puedes mirar de frente esas frases que escuchaste de niño, soltar las que ya no te sirven, y construir un patrón nuevo, uno que sí te deje ser feliz con lo que tienes mientras construyes lo que quieres tener.

Al final, la pregunta que deja flotando el libro es bien sencilla: si tu cuenta bancaria fuera un espejo exacto de tu forma de pensar, ¿qué reflejaría ahora mismo? Piénsalo.