

**Conéctate
con el dinero^{MR}**

Jürgen Klarić

Conéctate con el dinero^{MR}

DEJA ATRÁS TU MENTE POBRE
Y ÁBRETE A LA RIQUEZA

PAIDÓS EMPRESA

Diseño de interiores: Cortesía de Biia International Publishing
Diagramación: Hernán García Crespo / *cajatipografica*

© 2019, Jürgen Klarić

Derechos reservados

© 2019, Ediciones Culturales Paidós, S.A. de C.V.
Bajo el sello editorial PAIDÓS M.R.
Avenida Presidente Masarik núm. 111, Piso 2
Colonia Polanco V Sección, Miguel Hidalgo
C.P. 11560, Ciudad de México
www.planetadelibros.com.mx
www.paidos.com.mx

Primera edición en formato epub: agosto de 2019
ISBN: 978-607-747-759-4

Primera edición impresa en México: agosto de 2019
ISBN: 978-607-747-760-0

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 de los titulares del *copyright*.

La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Arts. 229 y siguientes de la Ley Federal de Derechos de Autor y Arts. 424 y siguientes del Código Penal).

Si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra diríjase al CeMPPro (Centro Mexicano de Protección y Fomento de los Derechos de Autor, <http://www.cempro.org.mx>).

Impreso en los talleres de Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.
Centeno núm. 162, colonia Granjas Esmeralda, Ciudad de México
Impreso y hecho en México — *Printed and made in Mexico*

ÍNDICE

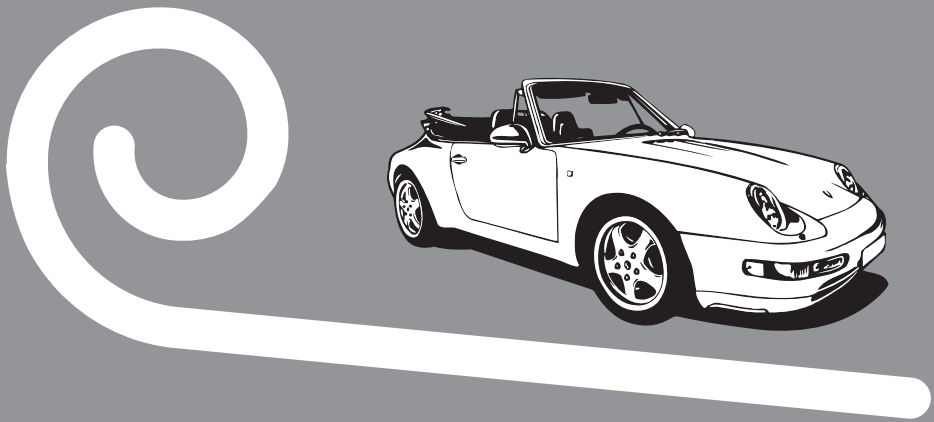
INTRODUCCIÓN	11
Nací mente rica y me volví mente pobre	
CAPÍTULO UNO	27
La Mente Pobre	
CAPÍTULO DOS	41
Creencias de la mente pobre	
CAPÍTULO TRES	71
¿De dónde viene nuestro miedo al dinero?	
CAPÍTULO CUATRO	91
Descubre si tienes una mente pobre	
CAPÍTULO CINCO	101
Hábitos de millonario	

CAPÍTULO SEIS	119
Iniciar el camino hacia la abundancia	
CAPÍTULO SIETE	133
Principios para conectarse con el dinero	
CAPÍTULO OCHO	149
La energía vital como motor para conectarse con el dinero	
CAPÍTULO NUEVE	171
Tácticas para ser millonario	
CAPÍTULO DIEZ	189
Competencias y actitudes de la mente rica	
EPÍLOGO	212

CAPÍTULO UNO

La Mente Pobre

1



Un necio puede muy bien ganar dinero, **pero solo un sabio** sabrá gastárselo.

— Spurgeon

Te voy a enseñar cómo funciona la mente pobre. Es gente entrenada para regalar dinero o es gente entrenada para desperdiciarlo. Es lo mismo, cualquiera de las dos son modalidades de mente pobre.

Mira este caso, una vez, en uno de mis talleres en Bolivia decidí ayudar a una mujer regalándole un billete de 100 dólares. Ella se puso muy feliz, no lo podía creer. Y cuando le pregunté qué iba a hacer con el dinero, ella me contestó que precisamente al otro día sería el cumpleaños de su esposo (que ni siquiera estaba en la conferencia), así que usaría el dinero que yo le acababa de entregar para invitarlo a cenar.

Eso de inmediato me hizo pensar: “¡Usted tiene mente pobre!”. Porque es así como trabaja la mente pobre: cuando le llega la plata así de facilito, luego luego piensa en qué gastarla. El dinero se le va tan fácil como le llegó. Si esa señora hubiera tenido mente rica, habría hecho algo completamente distinto: prometerme que iba a invertir ese dinero.

El que tiene mente rica, cuando recibe 100 dólares regalados piensa de inmediato en cómo convertirlos en otros veinte billetes. La mente pobre, en cambio, se los come al otro día en una cena.

El pobre billete nunca se va a reproducir porque la mente pobre cierra la cadena, corta el ciclo y hace que el billete se mude a la billetera de un mente rica que lo va a saber adoptar.

La señora a la que le di los 100 dólares tenía, por supuesto, más opciones. Yo le propuse una alternativa que al mismo tiempo le diera la oportunidad de quedar bien con su esposo y con los *Benjamins*, como me gusta llamar a los billetes de 100 dólares (por la imagen de Benjamin Franklin que aparece en ellos). Le dije a esa mujer que ella podría buscar un pequeño detalle, escribir una tarjeta de amor, regalarle una flor y



preparar una cena deliciosa en casa. Eso realmente no le iba a costar más de 20 dólares.

El esposo seguro iba a disfrutar esta atención de la misma manera que irse a cenar en un lujoso restaurante, o incluso más, porque la verdad es que valoramos más el esfuerzo y la creatividad que alguien pone para sorprendernos que el lugar a donde vamos a celebrar un cumpleaños. Por eso, unas velas en la terraza, una rica comida hecha en casa, los hijos y amigos que llegan después de la sorpresa para unirse a la celebración... todo eso hace a un cumpleaños más memorable que una estrella Michelin. Así que no era necesario gastar todo el dinero que recibió para alegrar el corazón de su esposo. La señora aprendió algo importante ese día: es la mente pobre la que se gasta el dinero cuando no es necesario.

En el primer capítulo narré cómo, a pesar de que yo nacímente rica, mi entorno y las circunstancias de la vida me convirtieron en mente pobre. Yo asumí creencias y comportamientos típicos de ese tipo de mentes. Y en verdad te digo que no es la ausencia de dinero en tu vida lo que te hace mente pobre. Hay gente que tiene mucho dinero pero es mente pobre. Lo que determina si tienes mente pobre es la calidad de tu conexión con el dinero. Es algo que depende de tus valores, principios, comportamientos y creencias alrededor del dinero.

Por eso te quiero contar sobre el momento en el cual me di cuenta de que yo había desarrollado una mente pobre. Fue un episodio que cambió radicalmente no solo mi conexión con el dinero, sino que también

transformó de manera profunda mi vida y la calidad de mis relaciones en todas las áreas.

Un día viajaba por el Highway 95 de Miami. A mi derecha tenía Brickell, un barrio hermoso y moderno de la ciudad. A la izquierda veía los hermosos canales que muchas veces vimos en series de televisión como *Miami Vice*. Conducía un Porsche Cabriolet, un descapotable extraordinario, el sueño dorado de cualquier mortal. Todo era perfecto hasta que una voz interrumpió mi engañosa calma. Las palabras fueron pronunciadas por mi asistente que iba en el asiento del copiloto.

“Jürgen, tú tienes mente pobre”, me dijo de la nada.

Me quedé de una sola pieza. No podía creer lo que acababa de escuchar. Yo tenía un Porsche perfecto, vivía en una casa de 1.2 millones de dólares, tenía una carrera exitosa, viajaba por todo el mundo disfrutando de los mejores paisajes, las más maravillosas estadías... ¿y mi asistente se permitía decirme que tengo mente pobre?

¿Desde cuándo los pájaros le tiran a las escopetas? —pensé—. Esta mujer vive con una compañera de cuarto, le pago 1 600 dólares al mes y siempre me está pidiendo dinero, y me viene a decir que el mente pobre soy yo.

Entonces le pregunté a qué se refería y me respondió:

“Yo no sé explicarte bien, acabo de leer un libro y te veo en cada página”.

“Muy letrada pero pobre, la señorita”, pensé molesto.

Al día siguiente llegó con *Los secretos de la mente millonaria*, de T. Harv Eker. El autor es un ejemplo de superación, proviene de una familia inmigrante que llegó a Estados Unidos con menos de 100 dólares en el bolsillo, se dedicó a trabajar y a construir su fortuna con sus propios medios. Es un libro maravilloso, poderoso, un *bestseller* traducido a más de treinta idiomas. Leí el libro en un suspiro.

Eker menciona que muchos piensan que para alcanzar la prosperidad es necesario tener un gran conocimiento sobre estrategias de negocios y manejo financiero. Pero es totalmente falso, pues en realidad tu éxito financiero no depende tanto de ese conocimiento sino de tus patrones de pensamiento inconscientes. De hecho, todos tenemos estructuras de pensamiento grabadas de manera permanente y profunda en nuestra mente, que son como nuestro disco duro.

El contexto familiar en el cual nos educamos condiciona definitivamente cómo nos relacionamos con el dinero. Desde las conversaciones sobre dinero que escuchamos en nuestra familia hasta la manera en la que tu papás se ganaban la vida, y cuándo se la ganaban.

Cuando pregunto a los que participan en mis seminarios por qué manejan el dinero de la forma como lo hacen, la mayoría de las veces me responden: “porque eso hacía mi mamá”, “porque eso es lo que hacía mi papá”. Son formas que se transmiten de generación en generación.

Nuestra relación con el dinero se determina a través de múltiples generaciones. Miren por ejemplo qué impresionante es esto que me contó un amigo. Este amigo ganaba buena plata, y sin embargo siempre estaba bastante endeudado. Le sugerí que investigara la historia de su familia en relación con el dinero. Entonces descubrió que su abuelo era alcohólico y a causa de su vicio se había endeudado seriamente.

Al abuelo le gustaba ir todos los días a la taberna y como era de carácter generoso, invitaba a tomar a los amigos con la plata que no tenía. A casa del papá de mi amigo llegaban los cobradores y a veces se llevaban cosas para recuperar su dinero. Pero el vicio de endeudarse no era solamente del abuelo. La hermana del abuelo padecía de lo mismo, hasta el punto de haber sido detenida y llegar a pasar algunos años en la cárcel a causa de ello. Mi amigo se dio cuenta de que estaba reproduciendo los mismos patrones, pese a que nunca tuvo la oportunidad de conocer a su abuelo.



La conexión con el dinero está plasmada hasta por varias generaciones anteriores a la nuestra. Escribe Eker que el dinero es como un termostato que regula la temperatura. Si la temperatura es baja, entonces, baja será también la calidad de la conexión que tenemos con el dinero. Debido a esto, aunque potencialmente podrías convertirte en un millonario, si tu termostato está regulado para bajas temperaturas no vas a atraer sino bajas sumas de dinero. Por eso,

para tener una conexión permanente con el dinero, tienes que transformar la estructura profunda de tu pensamiento.

Esta idea me marcó por completo.

Leyendo a T. Harv Eker no solamente entendí que yo había adquirido de manera inconsciente una mente pobre, sino también que para atraer y experimentar la abundancia en mi vida necesariamente debía transformar mis pensamientos.

La buena noticia es que esta transformación es posible y podemos romper con los patrones que hemos heredado de nuestros ancestros y que repetimos inconscientemente.

Y la mejor manera de lograrlo es estudiar y adoptar el pensamiento de las mentes millonarias. Por eso un día fui a la oficina y le anuncié a mi equipo: “Señores y señoras, tenemos que investigar cómo matar la mente pobre de Jürgen Klarić”.

La mente pobre tiene miedo y desconfía del dinero.

Si le regalas plata a una mente pobre, ella quiere deshacerse del dinero, y por eso lo consume lo más rápido posible, comprando cosas inútiles.

La mente pobre solo sabe cómo consumir y gastar, no está programada para ahorrar e invertir.

Le gusta lo que compra pero no lo que significa, cuando en realidad es al contrario: las cosas valen por su significado, no por su precio.

En realidad, hay personas tan mente pobre que cuando les das dinero empiezan a cuestionarse: “¿En serio me lo regalaste?, ¿es mío?, ¿me lo llevo?”. Son gente que aunque de momento se ven felices con los *Benjamins*, en realidad su cerebro está todo el tiempo saboteando la adquisición de los mismos porque les temen. Es como si se prendiera un mensaje de alerta en su mente, con una estructura de pensamiento débil sobre el dinero. Y en serio que sé bien de lo que te hablo, porque esa era mi forma de pensar en aquella época en que le vendí mi casa al futbolista y me volví millonario de la noche a la mañana.

Por qué será que hay muchos a los que apenas les entra algo de dinero y experimentan una necesidad enorme de cambiar su televisor de 50 pulgadas por uno de 55. Y luego, cuando vuelve a llegar plata a sus manos, ya

quieren el de 60 pulgadas. Para cuando por fin han logrado llevarse a casa el de 65, se dan cuenta de que ya es tan grande el dispositivo y la distancia con su sofá tan pequeña, que esa es la razón de que estén sufriendo tan fuertes dolores de cabeza.

Hay una cosa cierta: nunca he conocido alguien a quien una pantalla de 50 pulgadas lo hiciera feliz pasado un año, a veces ni siquiera tres meses después. Por ahí recomiendan comprar para ser abundante, pero

la abundancia no está en tener cosas sino en la felicidad que puedes crear a tu paso.

El poder del dinero no está en lo que puede comprar sino en su capacidad de transformar vidas. En vez de entender eso, hacemos muchas estupideces con el dinero. Sobran las personas que cuando les llegan recursos se los gastan en carros, zapatos, ropa o pendejadas varias. Pocas son las que lo invierten y son conscientes de que si tienen 3 mil dólares pueden hacer algo inteligente para convertirlo en 6 mil, en lugar de gastarlos en un televisor LCD.

Y el problema no es que a alguien le encante ver a los jugadores de su selección en una pantalla de 65 pulgadas, el problema es que se gaste sus únicos 3 mil dólares en eso, o peor aún que se endeude para comprar eso. Cómprate la pantalla gigante cuando tengas 300 mil dólares. Yo no tengo una pantalla de 65 pulgadas, ni un Rolex, ni un carro. ¿Tú para que los quieres? Seguramente no los necesitas y lo que pasa

es que estás dejando que la mentalidad pobre sabotee tu camino, como en algún momento me pasó a mí.



¿No me crees? Mira estos ejemplos, en que es súper evidente cómo una mente pobre puede echar a perder las ganancias extraordinarias que obtienen de manera repentina con la lotería. Se trata de personas que se vuelven ricas de la noche a la mañana, pero que a causa de su mente pobre no están preparadas para recibir tanta plata. Lo que parece el mejor día de su vida, muy pronto se convierte en una pesadilla.

De hecho, ¿sabías que en Estados Unidos casi una tercera parte de los ganadores de la lotería terminan por declararse en bancarrota? Ganar la lotería, más que ser una bendición, muchas veces se convierte en una verdadera maldición. Te presento varios casos impresionantes:

William Post III ganó 16.2 millones de dólares, pero después de tres meses experimentó crimen, bancarrota y malas decisiones. Compró un restaurante y un avión. Terminó teniendo muy pronto más de 500 millones en deudas.



Evelyn Marie Adams ganó dos veces la lotería, un total de 5.4 millones de dólares. Siguió jugando en los casinos de Atlantic City, en Nueva Jersey, y terminó gastándose todo.

Billie Bob Harrell Jr. ganó 13 millones. Se puso a comprar carros y casas para su familia y hasta 500 pavos para los pobres. Se suicidó al cabo de dos años de haber ganado la lotería.

Gloria Mackenzie, una mujer de Florida, presentó una demanda contra su hijo Scott. Antes de ganar la lotería, Gloria vivía en un modesto dúplex alquilado. Cuando cobró el premio con un valor de 590 millones de dólares, le entregó la ganancia a su hijo para que la invirtiera. Pero las inversiones terminaron mal y perdió gran parte del dinero. Gloria y su entorno tenían mente pobre, y de lo rica que repentinamente se había vuelto, al final volvió a ser pobre.

Entonces, insisto, el problema no es el dinero. ¿Alguna vez se ha visto que un billete mate a alguien? ¿Se sabe algún caso de una moneda que golpee a su esposa? ¿O que viole a una chica? ¡Jamás! El verdadero problema del dinero es la relación que la gente tiene con él. ¿Te has preguntado qué extraño es que nadie nos hable de este tema?, ¿qué raro que nadie nos diga nada al respecto y que si nos enseñan a hacer dinero, nunca nos enseñan a quererlo?

Volviendo al ejemplo de la lotería: ¿Cuántos de nosotros vamos a ganar 90 mil dólares mensuales durante el próximo año? ¿Durante los próximos años? Vamos a suponer que no te ganas la lotería. Que solo tienes en total 50 mil dólares, que son muy buenos. Pero como no sabes lidiar con el dinero, como no estás conectado con él, muy pronto esos 50 mil dólares también se van a hacer polvo.

Esto es tan real que hasta el mismo gobierno lo sabe. Mira qué curioso. En Estados Unidos la lotería se usa para beneficencia, en muchos otros países también. Lo que se recauda es para ayudar a la gente: se abren colegios, se construyen caminos, se utiliza para labor social. Por eso resulta curioso que, tratándose de una institución dedicada al bien de la gente, llegaron a la conclusión de que las personas que se ganan la lotería terminan mal. Solo para darte una idea del problema:

51% de quienes se ganan la lotería acaban deprimidos, estresados, divorciados, criminales, drogadictos, muy afectados psicológicamente. Conclusión: ganarse la lotería no es necesariamente el mejor negocio del mundo; incluso puede voltearse en tu contra.

Y como en Estados Unidos el gobierno no quiere problemas, si en este momento te ganas la lotería, antes de entregarte el cheque te hacen firmar un papel donde te declaras responsable de las posibles consecuencias que puedan surgir por usar el dinero que obtuviste. “¿Quieres tu chequecito de 10 millones de dólares?”

Perfecto, pero primero me firmas aquí para que luego no vengas a culparme por haberte destruido la vida”.

Es lo qué pasó con Jane Parker, una chica inglesa que a los 17 años ganó el concurso Euromillones y se llevó un millón y medio de euros. Entre sexo, fiestas, coches, joyas y excesos, la joven se dio una vida aparentemente soñada para cualquiera. Cuatro años después, Jane confesó en diferentes entrevistas que se sentía vacía: “Tengo cosas materiales, pero aparte de ello, ¿cuál es el propósito de mi vida?”.

Su desesperación llegó a tal punto que Parker incluso sugirió la posibilidad de demandar a los organizadores de Euromillones, porque consideraba que una vida sin dinero hubiera sido más fácil. Ella alegaba que no podía encontrar pareja estable porque todos la buscaban solo por sus posesiones. Tampoco había podido disfrutar de su juventud y perdió amistades debido a que pensaban que ella debía darles dinero solo por ser parte de su círculo social.

Eso le pasa a quienes terminan teniendo mucho dinero pero siguen con mente pobre. Es un desastre. Por eso aclaro:

El dinero es simplemente un potenciador. Si era mala persona, te hace una peor persona. Y si eres buena, puede volverte una maravilla.