

DEJA ATRÁS TU MENTE POBRE Y ÁBRETE A LA RIQUEZA

CONÉCTATE CON EL DINERO



JÜRGEN KLARIC

Conéctate con el dinero^{MR}

Deja atrás tu mente pobre
y ábrete a la riqueza

JÜRGEN KLARIC

© Jürgen Klaric, 2019

Publicado por Ediciones Culturales Paidós, S.A. de C.V.

Diseño de interior: Cortesía de Biia International Publishing

© Editorial Planeta, S.A., 2020

© de esta edición: Centro de Libros PAPP, SLU.

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-1344-043-9

Depósito legal: B. 17737-2020

Primera edición: noviembre de 2020

Preimpresión: Pleca Digital, S. L.

Impreso por Huertas Industrias Gráficas, S. A.

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**.

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 éste 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.

Sumario

INTRODUCCIÓN	
Nací mente rica y me volví mente pobre	9
CAPÍTULO UNO	
La mente pobre	23
CAPÍTULO DOS	
Creencias de la mente pobre	37
CAPÍTULO TRES	
¿De dónde viene nuestro miedo al dinero?	65
CAPÍTULO CUATRO	
Descubre si tienes una mente pobre	81
CAPÍTULO CINCO	
Hábitos de millonario	91
CAPÍTULO SEIS	
Iniciar el camino hacia la abundancia	107
CAPÍTULO SIETE	
Principios para conectarse con el dinero	119
CAPÍTULO OCHO	
La energía vital como motor para conectarse con el dinero	133
CAPÍTULO NUEVE	
Tácticas para ser millonario	151
CAPÍTULO DIEZ	
Competencias y actitudes de la mente rica	167
EPÍLOGO	
Lo más lindo del dinero: cambiar el mundo	188

INTRODUCCIÓN

Nací
mente rica
y me volví
mente pobre



**¡Hay tantas cosas
en la vida más importantes
que el dinero! ¡Pero cuestan tanto!
Groucho Marx**

La idea de este libro surgió cuando me di cuenta de que había entrenado a miles de vendedores que eran realmente exitosos y que, sin embargo, no tenían dinero. ¿Cómo podía ser que el mejor vendedor de automóviles de México, una persona a la que yo entreno, no tuviera dinero? Y, por supuesto, él no es el único, muchos empresarios, comerciantes y dueños de negocios pasan por lo mismo. Sus negocios crecen como nunca, se expanden como locos, exportan, dominan el mercado. Eso sería suficiente para que sus cuentas bancarias estuvieran casi a reventar, para que el dinero les alcanzara hasta para dejarles a sus nietos la vida asegurada. Y nada... De repente, hablas con ellos y te enteras de que están prácticamente a cero y de que, a pesar de todo su éxito, viven al día.

¿Cómo puede ser eso?

Una de las personas que jugó un papel determinante durante mi infancia fue mi tío Costo. Hasta el día de hoy es el que más dinero ha tenido en la familia. Es un hombre verdaderamente rico. Se llama Constantino, pero todos le llamamos cariñosamente Costo. Yo siempre lo he admirado. Desde niño me sentía fascinado por su riqueza material y por su estilo de vida. Recuerdo que me encantaba la escalera de caracol que tenía en el vestíbulo de su casa. Amaba viajar con él en su Mercedes Benz, montar juntos sus hermosos caballos... Todo eso me impresionaba y aumentaba mi fantasía y mi imaginación de niño, por eso me ponía muy feliz siempre que tenía oportunidad de estar con él. Teníamos una relación muy cercana, y yo no paraba de identificarme con su personalidad.

Lo interesante es que en mi familia todos hablaban muy mal de Costo. Consideraban como algo tremendamente negativo el hecho de que él fuera tan rico, como si su riqueza hubiera sido el resultado de un pacto con el diablo. No exagero, en mi familia se referían a él como si fuera el mismísimo Fausto y hubiera hecho una alianza con Mefistófeles para alcanzar el éxito que tanto envidiaban de él. Mis padres pensaban que un millonario era una mala influencia para mí.

Yo vengo de una familia muy católica. Mi abuela y mi madre siempre me recitaban versículos de la Biblia, como ese que dice: «Es más fácil que un camello entre por el ojo de una aguja que el que un rico entre en el Reino de los Cielos». Lo curioso es que mis familiares, al hablar mal del dinero, terminaban exaltando la mente pobre como si fuera una virtud. ¡Qué despropósito y qué contradicción!

Por eso en mi círculo familiar no se veía con buen ojo que yo pasara tanto tiempo con mi tío Costo, y cada día mi abue-

la me decía: «Jürgencito, eres demasiado materialista, igualito a tu tío».

Yo me sentía fascinado por el dinero, pero en mi familia me enseñaron que el dinero significa discordia. A mí me criaron diciéndome que el dinero es una porquería. Decían que si yo seguía juntándome con mi tío Costo, iba a volverme como él. Y eso me dolía, porque yo lo quería mucho y me encantaba su prosperidad. Para mí, él era un modelo, y su ejemplo me ayudó a tener una mente rica cuando el resto de las personas a mi alrededor tenían mente pobre.

Y es que yo desde pequeño le tenía cariño al dinero. Me gustaba. Lo amaba. Me atraía. Cuando yo era niño, no consideraba que el dinero fuera algo sucio, pecaminoso, malo. Todo lo contrario. Para mí el dinero era algo precioso, encantador. Mi mente todavía no estaba contaminada por los condicionamientos culturales, sociales y religiosos que más adelante perjudicarían mi relación con el dinero. Mi mente de niño veía el dinero en su realidad genuina y en su esencia pura. Me encantaba.

La conexión que yo tenía con el dinero tiene que ver con el contexto en el cual me criaron. Soy hijo de padres bolivianos, pero pasé los primeros años de mi vida en Estados Unidos. El ámbito social y cultural en el cual crecí ejerció una enorme influencia en la forma en la que aprendí a percibir el dinero durante mi niñez.

Efectivamente, la relación íntima entre felicidad y prosperidad está inscrita en el código cultural de Estados Unidos. En la Declaración de Independencia se proclama el derecho a «la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad». En este contexto, la felicidad se entiende como prosperidad.

De hecho, uno de los padres de la Declaración de Independencia fue Thomas Jefferson, quien se consideraba a sí mismo un epicúreo, o sea, alguien que dedica la vida a la búsqueda de la felicidad, la prosperidad y el bienestar. Para

Jefferson y sus contemporáneos, el dinero era un medio para lograr la felicidad, y de ninguna manera era percibido como un impedimento para el desarrollo personal, sino como un vehículo privilegiado para lograr el autogobierno y la autosuficiencia.

En Estados Unidos, esta visión de la vida y del dinero fue influenciada por los puritanos, que llegaron a aquellas tierras en 1630. Ellos consideraban que su misión era construir «la nueva ciudad sobre una colina». Se identificaban con Moisés, que condujo el pueblo de Israel a la tierra prometida. Por eso, para ellos

la riqueza era un signo de la bendición divina; la abundancia del dinero era la prueba de la abundancia de las bendiciones concedidas por Dios.

O sea, el dinero era algo divino, y no algo maligno. Todavía hoy puede leerse el lema de los puritanos en el billete de un dólar: *novus ordo seclorum* («un nuevo orden de las edades»).

En su viaje a Estados Unidos en 1831, el diplomático y estudioso francés Alexis de Tocqueville se quedó sorprendido porque vio que allá la riqueza no era heredada, sino producto del emprendimiento, y que, entonces, la felicidad, la prosperidad y la innovación estaban íntimamente relacionadas y podían lograrse gracias a la conexión con el dinero.

Esta premisa es una parte fundamental del código cultural de Estados Unidos.

Como escribe Wallace D. Wattles en su clásico de 1910 *The science of getting rich* (*La ciencia de hacerse rico*),

«no hay nada malo en el deseo de hacerse rico. El deseo de riqueza es, realmente, el deseo de una vida más rica, más llena y más abundante; y ese deseo es meritorio y digno. El hombre que no desee vivir con mayor abundancia no es normal; y, por lo tanto, el hombre que no quiere tener el dinero suficiente como para comprar todo lo que quiere no es normal».

En otras palabras, tener mente rica es normal, cultivar la mente pobre es una aberración. Porque no hay verdadera libertad sin prosperidad, y por eso ésta es la prueba de la bendición divina. Es una visión muy bonita del dinero y de lo que la conexión con él genera.

¡Qué gran diferencia con aquellos españoles que llegaron a nuestras tierras americanas proclamando «que nada nuevo surja»! Definitivamente, la conquista española estropeó nuestra relación con el dinero, pero esto voy a tratarlo más adelante. Por ahora, lo que quiero resaltar es que, en Estados Unidos, desde Thomas Jefferson hasta los millonarios más famosos de la actualidad, Jeff Bezos, Bill Gates,



Mark Zuckerberg, entre muchos otros, han sabido que el dinero compra la felicidad y es parte del bienestar.

Eso es algo en lo cual hoy creo firmemente, pero no

siempre fue así. Cuando yo tenía ocho años, mi familia se mudó a Bolivia y empecé a vivir en un país donde más del 75 por ciento de la población es pobre. Amo profundamente esa nación, aunque históricamente siempre ha sido muy golpeada. Allá, la gente, como en muchos otros países de Latinoamérica, le tiene miedo al dinero. A pesar de este ambiente, intenté por todos los medios seguir viviendo con la mente rica.

En el colegio me conocían como el Niño Dólar, porque empecé a hacer negocios desde muy temprana edad: a los nueve años ya vendía pegatinas importadas. Siempre que mis amigos estaban en la calle del barrio o en el jardín jugando, yo me quedaba en mi cuarto contando una y otra vez los pocos o muchos dólares que iba juntando. Para mí, ver dinero en mi caja era un placer total y, con el fin de poder disfrutarlo más, cuando tenía un billete de veinte dólares iba y lo cambiaba por veinte billetes de un dólar para que pareciera que la cantidad que tenía era mayor. No encontraba mejor forma de pasar mi tiempo que inventándome negocios. No sólo porque me gustaba tener dinero, sino porque, además, me gustaba verlo circular y multiplicarse en mis manos.

Me encantaba, por ejemplo, invertir algunos dólares o hasta hacer préstamos y ver cómo, a través de las ventas que organizaba, el dinero crecía. Recuerdo que durante unas vacaciones en Estados Unidos estaba en cartelera la famosa película *E. T., el extraterrestre*. Mientras todos quedaban fascinados con el film y compraban el peluche de E. T. para llevárselo a sus casas, yo pensaba: «¡Qué buen negocio sería comprar *souvenirs* de E. T. y venderlos en Bolivia cuando la película llegue en unos meses!». Mi madre y gran mentora me prestó el dinero, e invertí unos ciento cincuenta dólares. De regreso a Bolivia, vendí hasta el último objeto y obtuve buenos beneficios.

Ahora bien, en esa época no era normal ver a un niño tan enfocado en los negocios y tan obsesionado con el dinero. De hecho, si algún chico vendía cosas en el colegio era por tres razones: era pobre, era un materialista muy mal educado o había algún problema en su hogar. En mi caso, no era por ninguna de esas tres razones; simplemente, me encantaba el dinero. Pero a mi padre le disgustaba, se moría de vergüenza y trataba de detenerme: «La gente va a decir que yo no te doy dinero o que somos pobres», me decía. Hacer dinero a mi edad era visto como algo malo. Y fue así como con el tiempo asumí que tenía una mente pobre.

¿Qué pasó? ¿CUÁNDO me joROBÉ?

Lo que sucedió es que yo había nacido con mente rica, pero estaba rodeado de gente con mente pobre, empezando por mi propia familia.



Aparte de los problemas de mi papá, recuerdo a mi mamá comentar cientos de veces «el dinero es una porquería». Así decía cuando se enteraba de un problema de herencia, de estafas o engaños. Y yo crecí asimilando eso en mi cerebro. Entonces, hubo un momento en que llegué a creer que el dinero era muy malo, porque mis padres nunca se conectaron con él. Ahora, mis padres son muy mayores y no tienen dinero, a pesar de que fueron superbuenos profesionales y siempre tuvieron trabajo. Pero lo fueron perdiendo, malgastando, desgastando...

Ten en cuenta, además, que no sólo influye la familia, sino también el entorno. Recuerdo que, cuando tenía quince años y vivía en Cochabamba, mis compañeros empezaron a

verme como alguien raro por el amor que yo le tenía al dinero. «¿Por qué pierdes tiempo en hacer negocios?», me decían. «Es mejor que esperes.» Les parecía tan raro que empezaron a alejarse de mí.

Sólo años después entendí lo importante que es alejarse de la gente que tiene mente pobre.

Pero, durante mi adolescencia, sin quererlo, desarrollé la creencia de que tener mente rica me llevaba a perder a mis amistades.

Y es que, en verdad, si a uno, desde que nace hasta los dieciocho o veinte años (o hasta que decide independizarse de su familia), todos le dicen que el dinero es una porquería porque la gente engaña, estafa, pierde a su familia, se divorcia y abandona a sus hijos por dinero, pues entonces tu cerebro se desarrolla creyendo que el dinero es realmente una porquería. Y, si vives repitiéndote eso cada día, puedo garantizarte que para ti el dinero va a ser una porquería. Aquello terminó por condicionarme, a pesar de que yo desde niño había expresado mi amor por el dinero. Con el tiempo también empecé a tenerle miedo al dinero; a considerarlo como algo malo, dañino, que siempre trae problemas. Como otros a mi alrededor, empecé a creer que aquel dinero que no es producto de mucho trabajo, esfuerzo y sacrificios de años es «mal dinero».

Te pongo un ejemplo. Cuando la esposa de un famoso futbolista me dijo que estaba interesada en comprar mi casa, yo rechacé tres veces su oferta. Pero la mujer era muy testaruda y no desistió hasta que me hizo una oferta que no pude rechazar. Decidió pagarme una fortuna, y cuando vi el dinero en mi cuenta supe que me había vuelto millonario de la noche a la mañana.

Contra lo que pudiera esperarse, esto me provocó un sentido de culpa, pues me parecía que les había robado. Yo ni siquiera quería venderles la casa, pero ellos me la sacaron a

«punta de billetes». Estaba convencido de que si me había vuelto rico de manera tan acelerada era porque estaba haciendo algo raro. En lugar de sentirme afortunado y bendito, me sentía maldito. Y así, en lugar de preocuparme por invertir ese dinero para traer aún más abundancia a mi vida, lo gasté y lo perdí todo en un tiempo récord.

De hecho, lo que hice fue un completo error. Puse un restaurante que costó 450.000 dólares y mandé montar dos tiendas de muebles que costaron 500.000. Me gasté absolutamente todo el dinero, y además terminé con deudas. Lo sé bien: hay que ser demasiado imbécil para perder 1,2 millones de dólares en un año, pero así era yo en esa época. Entonces no lo sabía: esos principios y comportamientos que había adquirido reflejaban los hábitos o, mejor dicho, los defectos de una persona con mente pobre, un concepto que voy a desarrollar en detalle en el próximo capítulo.

Y la historia no termina ahí. Cuando me mudé a México, me encontré de pronto en un medio cultural que celebra la trampa, y donde ser rico muchas veces da el derecho a ser abusivo. De hecho, existe un dicho muy común: «El que no transa, no avanza»; donde la *transa* es cualquier acción legal o deshonesta (e incluso es sinónimo de *tramposo* o *embustero*). También hay otro refrán popular: «No le pido a Dios que me dé, sino que me ponga donde hay». La gente escucha esto y no se indigna, sino que se ríe como si fuera algo correcto y normal. Es una cultura del «todo vale», donde, si no haces trampa, no lograrás nada en la vida.

En la actualidad, México es un país con una alta concentración de millonarios, pero éstos hacen muy mal uso del dinero. ¡Nunca he visto tantos millonarios abusivos, prepotentes, pretenciosos y corruptos como en México! Éste es un país donde los ricos contratan guardaespaldas para llevar las bolsas de la compra.

¡Utilizar el dinero para el control social y el dominio del otro es un pecado!

Viviendo en México, terminé casándome con una mujer que venía de una familia maravillosa pero sumamente consumista, adicta al *shopping*. Recuerdo que hacíamos las llamadas «compras de pánico» en Texas o Miami. Dos horas antes de ir al aeropuerto, corríamos con ansia a un centro comercial para comprar una gran cantidad de bienes que en realidad no necesitábamos. Era el gusto del consumo por el consumo. Gastar nos generaba adrenalina. En esa época, yo tenía en el armario más ropa de la que tengo hoy. En aquel tiempo me gustaban las casas y los automóviles de lujo. Vivía bajo la ilusión de que los bienes materiales eran la fuente de la felicidad y de la plenitud de la vida. Pensaba que cuantos más bienes tuviera, más feliz iba a ser. Seguía comportándome, exactamente, como las personas con mente pobre.

¿Cómo fue que por fin logré desprenderme de todos esos principios, creencias y defectos propios de una mente pobre, y que se fueron arraigando en mí con el curso de los años? ¿Cómo fue que logré cambiar radicalmente mi vida?

En este libro voy a decirte las cosas que me ayudaron a dejar atrás de una vez mi mente pobre y aprender a conectarme con el dinero.

En estas páginas encontrarás las cosas que debes saber para transformar tu vida y lograr éxito amando el dinero,

simplemente para que el dinero te ame a ti. Suena fácil, ¿no? Casi tan sencillo como si te enseñara a conquistar a una chica y a lograr que, al final del cuento, la chica se quiera casar contigo. Muy bien, pero aquí a quien tienes que conquistar



es al dinero, para estar juntos y ser muy felices para siempre.

A mí, ya adulto, me costó mucho trabajo volver a la relación sana, armoniosa y bonita que tenía con el dinero cuando yo era niño. Hay algo en la forma en que crecemos, algo en la

forma en que la familia y la sociedad nos enseñan a ver el mundo, que va desgastando nuestra confianza y nuestra visión de la riqueza y que nos convierte poco a poco en mentes pobres. Y revertir este proceso no es fácil. Me tomó mucho tiempo reconectar mi cerebro, porque yo era el más «mente pobre» de todos e inconscientemente le tenía miedo al dinero. Lo conseguí con la ayuda de todo mi equipo de antropología y científicos, porque era un tema muy serio para mí. Trece años después puedo decir oficialmente que amo el dinero. ¡Y lo amo como no te puedes imaginar!

Estoy seguro de que, si yo fui capaz de hacerlo, tú también puedes dejar atrás tus miedos, amar el dinero y atraerlo hacia ti en cantidades que nunca soñaste.

En este libro voy a contarte qué es esta metodología y cómo funciona, para que tú mismo te encargues de encontrar las respuestas y los cambios que necesitas.

Todo se reduce a algo tan simple y tan práctico como querer el dinero, quererlo de verdad. Para lograrlo, yo tuve que recuperar la sencillez del niño para atraer dinero a mi vida.

Si los niños aprendieran a querer el dinero, imagínate qué pasaría. Aunque no todos fueran a la universidad, empezarían a hacer cosas increíbles para tener dinero. Y si además les enseñamos que con él pueden cambiar el mundo, que el dinero no es para comprarse un coche de lujo ni mansiones, ni para andar borrachos o drogados, sino que es para lograr cosas buenas y trascendentes, entonces nuestros países se volverían sumamente abundantes y prósperos. Todos viviríamos en armonía y diríamos adiós a la pobreza y a la desigualdad.



Definitivamente, el mejor negocio que podría hacer cualquier Gobierno es que en la escuela les enseñaran a todos los niños a amar el dinero.

Pero no, en la escuela te enseñan todos los océanos y las capitales del mundo, te enseñan el trinomio cuadrado perfecto..., pero nunca te enseñan cómo comer, cómo dormir, cómo respirar, cómo vender. Y lo más importante: no te enseñan cómo conectarte con el dinero. Por eso repudio el sistema educativo actual.

En este libro voy a ayudarte a descubrir tus creencias limitantes.

Estamos llenos de creencias limitantes que nos alejan del dinero en vez de acercarnos a él. Identificarlas y desha-

cernos de ellas es básico para conectarnos con el dinero de una manera sincera y honesta.

También voy a hablarte de hábitos, porque definitivamente nuestros hábitos son la clave que, o bien nos conecta con el dinero, o bien, como sucede con mucha más frecuencia, nos mantiene alejados de él.

Otros temas que vamos a tratar son las competencias, los principios, la filosofía, los valores... Cosas importantes para comprender que para conectarte con el dinero es necesario conectarte con las personas, romper el mito de que todos los ricos son malos. Todo lo contrario: voy a demostrarte qué actitudes desarrollar para ser alguien positivo y desafiante, para dejar atrás de una vez por todas los pretextos y actuar de forma disruptiva. También voy a mostrarte herramientas, tecnologías y conocimientos estratégicos que debes saber; así como cosas prácticas para hacer dinero sin importar si eres experto en tecnología o no, y estrategias para que aproveches las oportunidades de hoy.

Te sugiero leer con atención cada capítulo y volver a él cuantas veces sea necesario. Recuerda que conectarte con el dinero es un proceso que ahora estamos empezando tú y yo. Mantente abierto, escucha con atención y transforma tu mente.