

EL DINERO ES MI AMIGO

Las Cuatro Leyes de la Riqueza
y el Éxito Económico



Phil Laut

EL DINERO E\$ MI AMIGO

Phil Laut

Copyright (c) 1979, 1989, 2002 por Phil Laut. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse o transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, mecánico o electrónico, incluidas fotocopias y grabaciones, o por cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información, sin el permiso por escrito del titular de los derechos de autor.

Esta es una traducción libre de una obra en habla inglesa, por tanto, no se comete ningún delito ya que no se afecta su venta en su idioma original.

Este ejemplar **NO SE VENDE**, es un regalo. Como retribución por mi esfuerzo, solo le pediré que me siga en Instagram:

<https://www.instagram.com/perazalifedesigns/>

EXPRESIONES DE GRATITUD

En esta edición revisada y ampliada, agradezco a los miles de lectores que tomaron las ideas de este libro y comenzaron sus propios negocios, proporcionando independencia y autodeterminación para ellos mismos, una vida mejor para sus familias y empleo para miles de otras personas. Un saludo a los pioneros comerciales en todas partes.

SOBRE ESTE LIBRO

Después del rechazo de varias editoriales importantes, publiqué por mi cuenta El Dinero E\$ Mi Amigo en 1979. Por supuesto, hubo personas que ridiculizaron esta decisión y me dijeron que terminaría con un sótano lleno de libros y un corazón lleno de desilusión. Desde entonces he vendido más de 400.000 copias. Demasiado para los detractores. Ballantine Books compró los derechos en 1989. Un buen consejo sobre carreras, ingresos, gastos, ahorros e inversiones tiene sentido en cualquier idioma. Además del inglés, El Dinero E\$ Mi Amigo ha sido publicado en otros dieci7 idiomas. (Chino, croata, checo, holandés, francés, alemán, húngaro, islandés, italiano, coreano, portugués, ruso, serbio, eslovaco, esloveno, español y turco).

Copyright © 1979, 1989, 2002 por Phil Laut.
Todos los derechos reservados

Contenido

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1	8
CAPÍTULO 2	10
CAPÍTULO 3	14
CAPÍTULO 4	23
CAPÍTULO 5	43
CAPÍTULO 6	54
CAPÍTULO 7	60
CAPÍTULO 8	67
CAPÍTULO 9	73
CAPÍTULO 10	81
CAPÍTULO 11	88
CAPÍTULO 12	92
CAPÍTULO 13	99
CAPÍTULO 14	111
CAPÍTULO 15	116
CAPÍTULO 16	121
CAPÍTULO 17	126
POSDATA	130
SOBRE EL AUTOR	132

INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la aventura de construir una conciencia de prosperidad. Lo que puede esperar de El Dinero E\$ Mi Amigo es:

- Una comprensión profunda de las 4 LEYES DE RIQUEZA.
- Aumento de ingresos.
- Una actitud alegre y un sentido de autosuficiencia sobre sus problemas financieros.
- La información que necesita para comenzar y prosperar en la carrera que desea.

El Dinero E\$ Mi Amigo le presentará **LAS 4 LEYES DE RIQUEZA**. Estas 4 leyes simples gobiernan toda la riqueza y son practicadas por personas financieramente exitosas, compañías bursátiles e instituciones financieras. Las prácticas y técnicas que se analizan en El Dinero E\$ Mi Amigo le permitirán aplicar las 4 LEYES DE RIQUEZA a sus finanzas personales. La primera de las 4 LEYES DE RIQUEZA es la LEY DE GANANCIAS. LA LEY DE GANANCIAS es:

TODA LA RIQUEZA HUMANA ES CREADA POR LA MENTE HUMANA.

La aplicación de la LEY DE GANANCIAS implica la creación placentera de un ingreso abundante. LA LEY DE GASTOS es:

EL VALOR DEL DINERO ES DETERMINADO POR EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR EN CADA TRANSACCIÓN.

La aplicación de la LEY DE GASTOS implica disfrutar de las cosas por las que gasta dinero y vive dentro de sus posibilidades. LA LEY DE AHORRO es:

LA ACUMULACIÓN DE UN EXCEDENTE DE SUS INGRESOS.

La aplicación de la LEY DE AHORRO implica ahorrar un porcentaje de sus ingresos. Este hábito produce una actitud de extra, de abundancia, que puede esperar ver reflejada en sus ingresos futuros. LA LEY DE INVERSIÓN es:

GASTAR SU CAPITAL EN SU NOMBRE PARA EL PROPÓSITO DE AUMENTAR SU INGRESO.

La aplicación de la LEY DE INVERSIÓN es una combinación de las tres primeras LEYES DE RIQUEZA porque entran en juego los factores de ganar, gastar y ahorrar. En la explicación de la LEY DE INVERSIÓN se incluyen ideas sobre la venta y sobre su propio negocio. El Dinero E\$ Mi Amigo contiene una gran cantidad de ideas, prácticas y técnicas para hacer que su vida financiera sea más satisfactoria. El Dinero E\$ Mi Amigo ha estado en publicación continua desde 1979. Se han vendido más de 400.000 copias en quince idiomas. Durante este tiempo, descubrí que las personas que más se han beneficiado de El Dinero E\$ Mi Amigo han sido las que han estado dispuestas a leerlo más de una vez. Te invito a que se tome su tiempo con este libro. Pruebe las ideas que más le gusten; una vez que hayas dominado algunos de estos; vuelva para otra lectura.

CAPÍTULO 1

Conciencia de Prosperidad

El propósito de este libro es eliminar la pobreza en el mundo y hacer que una vida abundante sea socialmente aceptable. Puede dominar los principios aquí y usarlos para hacerse rico. No se requiere educación especial o entrenamiento; de hecho, puede descubrir que el entrenamiento que su mente inconsciente ya ha recibido es lo que lo está frenando. Desde 1976, llevo a cabo seminarios y realizo consultas individuales con personas sobre el dinero. Al escribir este libro, he incluido las ideas más valiosas sobre el dinero que se me ocurren. Para algunas personas, estas ideas pueden parecer extrañas al principio. Los psicólogos han descubierto que son necesarias hasta 6 repeticiones de una idea antes de que la nueva información se convierta en parte de la conciencia de una persona. Por esta razón, es una buena idea usar este libro repetidamente. Encontrará que los conceptos que se perdió previamente aparecerán en su conciencia como si nunca los hubiera escuchado antes. Le invito a obtener el valor de su dinero. Una buena manera de usar este libro es mirarlo de vez en cuando y hacer una lista de las prácticas que no está usando ahora. Elija el que más le guste y

comience a usarlo. Este libro trata de lograr la LIBERTAD FINANCIERA. La libertad financiera es cuando nunca hace algo que no quiere por dinero y nunca omite hacer algo que quiere hacer por falta de dinero. Otra forma de describir la condición de la libertad financiera es que el dinero funciona para usted en lugar de que usted trabaje por dinero. Construir una CONCIENCIA DE PROSPERIDAD es la manera de asegurar su éxito financiero. Una conciencia de prosperidad es la capacidad de funcionar sin esfuerzo y convenientemente en el mundo físico, teniendo dinero o no. La construcción progresiva de una conciencia de prosperidad hace de la libertad financiera una posibilidad realista. Descubrirá que una conciencia de prosperidad producirá efectivo para usted en todo momento, así como otros beneficios importantes. He observado que las ideas negativas sobre supervivencia y dependencia son las que tienden a mantener los problemas de dinero en su lugar. Una conciencia de prosperidad no solo hace que sea fácil y divertido resolver sus problemas de dinero, sino que también le proporcionará seguridad funcional y un sentido generalizado de autosuficiencia. Si planea vivir en una sociedad que usa el dinero como medio de intercambio, entonces es inteligente dominar el dinero. Las personas con conciencia de prosperidad saben que el dinero es una de las cosas menos importantes en la vida. Si aún no domina el dinero, la tendencia es preocuparse constantemente. La preocupación constante hace poco para mejorar su flujo de caja. Este libro es una forma de salir de ese vínculo. Encontrará que está repleto de ideas útiles de dinero. Por esta razón, le recomiendo que haga una nota especial para revisar las secciones que lo hacen enojar, escéptico o asustado.

CAPÍTULO 2

La Ley de Ganancias

La construcción progresiva de una conciencia de prosperidad implica el dominio psicológico y práctico de LAS 4 LEYES DE LA RIQUEZA. En este libro se le presentará:

1. LA LEY DE GANANCIAS
2. LA LEY DEL GASTO
3. LA LEY SALVADORA
4. LA LEY DE INVERSIÓN

La LEY DE GANANCIAS es la más importante. Si no ha dominado la LEY DE GANANCIAS, entonces los demás son solo conceptos intelectuales. Al hablar sobre la LEY DE GANAR, quiero ser muy científico. La ciencia se preocupa por determinar la causa y el efecto de las cosas. Por lo tanto, queremos ser muy científicos aquí y determinar el factor causal que produce riqueza en todos los casos. Una vez que descubramos esto, ya no será necesario que confíes en la suerte o en cualquier otro factor externo para aumentar sus ingresos. Hay varios mitos populares que deben abordarse en el camino para descubrir LA LEY DE LOS GANANCIAS. Estas son las cosas que nuestros padres, nuestros maestros, nuestros orientadores y otras personas sabias, pero quizás no tan exitosas económicamente, nos han enseñado sobre el dinero. El mito más popular que he identificado es que el trabajo duro es el factor causal que produce riqueza: que ganar dinero es una actividad inherentemente desagradable. Las estadísticas que he leído no son compatibles con esto. La

Administración del Seguro Social me dice que los activos en efectivo promedio de una persona que cumple 65 años en este país son de US\$250. Este es el país más rico del mundo, y estas son personas que han trabajado por dinero 40 horas a la semana durante 40 años más o menos. Si trabajar duro por dinero produjera riqueza, entonces produciría riqueza en todos los casos. Los ricos trabajan mucho menos que los pobres. La idea de que se requiere trabajo duro para ser rico se ha codificado en la ética del trabajo puritano y su inutilidad se demuestra a diario en la frustración del adicto al trabajo estadounidense de clase media. Si sus padres llegaron a casa cansados del trabajo todos los días, entonces es probable que le hayan prestado este mito. Si está trabajando solo por el dinero, probablemente ya haya descubierto que el dinero nunca es suficiente recompensa. Esas personas que trabajan solo por el dinero tienden a crear deudas y pagos a plazos por las cosas que han comprado en un intento de darse la satisfacción que extrañan en el trabajo.

Otro mito común sobre el dinero es que no es correcto disfrutar y obtener lo pagado por ello. Un día estaba en Boston Garden viendo un juego de los Celtics junto con otras quince mil personas que habían pagado de US\$3.50 a US\$8.00 para ver el juego. Los espectadores se estaban divirtiendo. Entonces noté a los acomodadores, que parecían menos felices, a pesar del hecho de que estaban involucrados en la misma actividad que los espectadores, es decir, sentados en un asiento, viendo el partido. Pensé que sería interesante hacer una pequeña encuesta. Me senté junto a 10 de los acomodadores, uno a la vez, y les hice la misma pregunta a cada uno. “¿Está disfrutando el juego?” Me sorprendió un poco descubrir que ninguno de ellos respondió a la pregunta porque estaban demasiado ocupados quejándose de lo horrible que era ser un acomodador. Por último, la única diferencia entre los acomodadores y los espectadores era que a los acomodadores se les pagaba por estar allí y los espectadores habían pagado por estar allí. Dudo que alguno de los acomodadores fuera millonario. Y la mayoría de los millonarios que conozco disfrutan su trabajo mucho más de lo que informaron los acomodadores. Otro mito popular sobre el dinero es que la ocupación correcta es la clave del éxito financiero. Esta idea es frecuentemente ensalzada por los consejeros y las portadas de las libretas de fósforos: “Doce formas de éxito: ser un topógrafo, un operador de motel, etc.” Un ejemplo extremo es en la película “The Graduate”, donde Dustin Hoffman escucha “plásticos”

susurrados en su oído. Si lo piensa por unos momentos, probablemente pueda identificar a las personas que tienen éxito financiero y las que no lo son, en casi todas las ocupaciones. Adicionalmente, hay personas que tienen éxito financiero en algunas de las ocupaciones más improbables que pueda imaginar. Si desea convencerse de esto, puede sentarse y leer las páginas amarillas de la guía telefónica. Otro mito común sobre el dinero es que la educación asegurará su éxito financiero. Esta idea es especialmente común entre los educadores, cuya gran influencia en los estudiantes explica que la idea tiene mucha más popularidad que validez. Si esto fuera cierto en última instancia, los profesores universitarios serían las personas más ricas del país. La mayoría de los educadores que conozco son pobres, con la excepción de unos pocos que han escrito libros exitosos.

Un día acompañé a una amiga cuando estaba visitando la oficina de seguridad laboral en San Francisco para recoger su cheque de desempleo. Como nunca antes había visitado una oficina de desempleo, pensé que sería una aventura interesante. Las colas eran largas y después de un rato me cansé de estar de pie. Decidí hacer otra encuesta. Subí y bajé las filas de personas que esperaban sus cheques de desempleo e hice la misma pregunta a unas cincuenta personas: “¿Qué hacía por dinero antes de estar desempleado?” Casi todas las respuestas fueron diferentes.

Encontré camareras desempleadas, contadores, trabajadores de fábricas, secretarias, incluso había un tipo allí que era un diseñador marino con un doctorado en ingeniería marina. Un mito común sobre el dinero es que no hay suficiente para todos, que cuanto más usted tenga, cuanto menos hay para todos los demás, por lo que es mejor ser pobre y justo que rico y malo. Las personas con esta idea generalmente resienten a las personas ricas. Irónicamente, es este mismo resentimiento hacia los ricos lo que los mantiene pobres, porque se resentirían mucho más si se hicieran ricos. La verdad es que el dinero fue inventado por las personas para su propia conveniencia, y dado que su dinero proviene de personas, lo único que puede hacer con él es dárselo a otras personas. Esto es cierto a menos que tenga la costumbre de llenar su colchón con sus billetes verdes adicionales. Si gasta dinero, prospera a otras personas; si ahorra dinero, prospera a otros porque el banco toma el dinero que deposita y se lo presta a otros; y si invierte dinero, simplemente se lo está dando a otra persona para que lo gaste en su nombre. Me gusta lo que dijo Alan Watts sobre el dinero: le preguntó a su padre por qué había una depresión. Su

padre le dijo que era porque se habían quedado sin dinero. Esto le parecía ridículo; como un carpintero que se presenta a trabajar un día y le dicen que no puede trabajar porque se quedaron sin pulgadas. Se culpa al dinero de los problemas personales y sociales causados por la falta de dinero o el amor al dinero. Uno de los factores que me impulsó a escribir este libro fue la comprensión de que el dinero no puede curar la pobreza. Solo es necesario estudiar los programas federales contra la pobreza de los años 60 y 70 para descubrirlo usted mismo. La idea básica del programa contra la pobreza era que el problema con las personas pobres era que no tenían dinero. Esto lleva a la conclusión errónea de que la forma de resolver el problema es dar dinero a los pobres. El programa no funcionó según lo previsto: si lo hubiera hecho, no habría personas pobres ahora. Se culpa al dinero de los problemas personales y sociales causados por la falta de dinero o el amor al dinero. Ya hay suficiente dinero para resolver la pobreza varias veces, y solo la educación práctica y el destierro del pensamiento erróneo sobre el dinero curarán la pobreza.

LA LEY DE GANANCIAS ESTABLECIDA ES QUE TODA LA RIQUEZA HUMANA ES CREADA POR LA MENTE HUMANA.

Esto significa que el pensamiento es el factor causal que crea riqueza en todos los casos. El dinero está compuesto de papel, metal y números, todos los cuales son totalmente un efecto y sin poder creativo. La clave de la riqueza es aprender a hacerse cargo de su mente, aprender a procesar su mente con afirmaciones, estudiar y liberarse de los principales inhibidores de la mente, resolver sus inquietantes sentimientos sobre el dinero y aprender a usar mejor su imaginación. Dicho de manera más simple, aumentar su riqueza es cuestión de aumentar la calidad de sus pensamientos: aumentando la calidad de sus pensamientos sobre el dinero, aumentando la calidad de sus pensamientos sobre usted y aumentando la calidad de sus pensamientos sobre lo que hace por dinero. El estudio del pensamiento es filosofía y el estudio de cómo los pensamientos afectan nuestro comportamiento es psicología. Los siguientes dos capítulos establecen una base en estos dos temas que se utilizarán en el resto del libro.

CAPÍTULO 3

Un Curso Corto de Filosofía

El propósito de la filosofía es estudiar y describir el pensamiento y crear ideas generalmente aplicables que nos permitan aumentar la calidad de nuestras vidas. La filosofía con cualquier otro propósito es el dogmatismo tiránico. El lugar obvio para comenzar una discusión filosófica es con el universo físico, simplemente porque es muy obvio. Por universo físico, me refiero a su cuerpo, su auto, su perro, el árbol de afuera y lo más importante para los propósitos de este libro, su cuenta bancaria. Una de las propiedades del universo físico es que no tiene el poder de crearse a sí mismo. Las rocas no crean rocas, su cuerpo no crea su cuerpo. Puede ver esto examinando un cadáver. Otra propiedad del universo físico es que es ordenado. Los planetas proceden alrededor del sol de la misma manera ordenada que los electrones alrededor del núcleo de los átomos. Su vida está ordenada por sus pensamientos. Mi amigo Bobby Birdsall describe esto muy simplemente diciendo que la mente está compuesta de dos partes: el Pensador y el Verificador. El Pensador piensa y el Verificador prueba lo que piensa el Pensador. Al Verificador no le importa lo que piense; puede pensar lo que quiera y el Verificador demostrará que es verdad. El trabajo del Verificador es evitar que se vuelva loco; porque si

pasaba todo el día pensando “La gente me lastimará” y descubre que a donde quiera que iba la gente le amaba, esto le volvería loco. El universo físico se crea a partir de sus pensamientos. Como puede pensar lo que quiera en infinita variedad y en infinita combinación, parece que sus pensamientos deben venir de un lugar que es infinito. El infinito tiene la propiedad de la Unidad. Esto significa que solo puede haber un infinito, o no podría ser infinito. Puede imaginar un proceso creativo de tres partes que comienza con el infinito, que es la fuente de tus pensamientos. El segundo elemento es el pensamiento y el tercer elemento es el universo físico, el resultado del pensamiento.

EL PROCESO CREATIVO

Independientemente de sus creencias religiosas, es evidente que no creó personalmente todas las cosas que ve a su alrededor. Algunos llaman la Fuente, Dios, otros Alá o un Poder Superior. Los ateos acreditan un proceso aleatorio y los agnósticos acreditan una fuente desconocida. Para nuestros propósitos, la existencia de dicha fuente es más importante que su identificación. De esta fuente infinita vienen nuestros pensamientos, que son igualmente infinitos, como tenemos la libertad de pensar lo que queramos, en infinita variedad.

El Infinito	Pensamiento	El Universo Físico
La Fuente	Conocimiento	El Consolador
La Fuerza	Idea	El Espíritu Santo
El Gran Espíritu	Concepto	Su Cuenta Bancaria
Dios	Educación	Su Cuerpo
El Padre	Religión	Su Auto
Ser Infinito	Hijo	Su Amante
Potencial Infinito	Actitud	Su Casa
El Pensador	Haciendo	Su Realidad Personal
Espíritu	Infinito	Teniendo
Siendo	Inteligencia	Manifestación Infinita

De las diversas definiciones de Infinito en la columna de la izquierda fluyen nuestros pensamientos. Algunas de las palabras que usamos para referirnos al pensamiento aparecen en la columna central. De nuestros pensamientos, fluye el universo físico. Algunas de las palabras que usamos para referirnos al universo físico en la columna de la derecha. Una de las características del proceso creativo es que siempre funciona. Funcionó el año pasado, funciona ahora, continuará

funcionando el próximo año, funciona en la ciudad de Nueva York, funciona en el medio del océano y funciona en el espacio exterior. Como estudiante, siempre me interesó aprender las leyes del universo. Cada vez que el profesor describía una ley científica, preguntaba si funcionaba todo el tiempo. El profesor nunca dijo que sí, porque parece que hay excepciones a todas las leyes científicas. El uso consciente del Proceso creativo pone a su disposición el poder de una ley filosófica que siempre funciona. No hay problemas que no pueda resolver con el Proceso Creativo; le pone a cargo de su vida y le hará darse cuenta de que, dado que es el Creador de su vida, puede crearlo de la manera que quiera. Los siguientes tres principios son aplicaciones prácticas del Proceso Creativo. Una vez que los domine, puede tener lo que quiera en la vida.

EL PRINCIPIO DE AUTO ANÁLISIS

Aplicar el principio de autoanálisis es preguntarse, ¿qué he estado pensando que ha creado mi vida de la manera que es? Este principio es la base del psicoanálisis clásico. La mayoría de las personas no hacen esto porque tienen miedo de descubrir lo que han estado pensando. Los pensamientos negativos solo crean resultados negativos siempre que los piense, por lo que no le hará daño descubrir cuáles son, especialmente después de dominar el siguiente principio, que le permite cambiar sus pensamientos.

EL PRINCIPIO DE SUGERENCIA

El principio de la sugerencia es preguntarse “qué me gustaría pensar para crear mi vida de la manera que me gustaría”. Puede aplicar el principio de sugerencia de varias maneras; leyendo, escuchando, mirando, escribiendo y hablando. El principio de sugerencia le permite aumentar la calidad de sus pensamientos leyendo libros de alta calidad (como este), escuchando cintas de cassette, escuchando podcasts o viendo a youtubers que le enseñen lo que busca, asistiendo a seminarios de mejora personal y escribiendo afirmaciones. Una afirmación es un pensamiento de alta calidad que le gusta lo suficiente como para sumergirse en su conciencia. Aquí hay algunas afirmaciones con respecto a la LEY DE GANANCIAS.

1. Merezco ser próspero y rico.

(Si el dinero te hace sentir culpable porque no siente que lo merece,

entonces es difícil aumentar sus ingresos, porque si lo hiciera, se sentiría más culpable).

2. Está bien que me paguen por divertirme.
(Luchar y participar en actividades desagradables solo por el dinero hace que sea difícil hacerse rico).
3. Mi conexión personal con el ser infinito y la inteligencia infinita es lo suficientemente adecuada como para darme una gran fortuna personal.
(Su imaginación es la fuente de sus ingresos y el ser infinito y la inteligencia infinita son la fuente de las ideas que llenan su imaginación).

Escribir es la forma más rápida de incorporar estas ideas a su conciencia. Le sugiero que ponga su nombre en estas afirmaciones para hacerlas más personales y escribirlas en las tres personas. (Para simplificar, las afirmaciones en este libro están en primera persona. Puede convertirlas en las otras dos personas usted mismo). Por ejemplo:

- Merezco ser próspero y rico. (Primera persona)
- Phil, merece ser próspero y rico. (Segunda persona)
- Phil merece ser próspero y rico. (Tercera persona)

Deje un espacio en el lado derecho de su documento para la respuesta que su mente le da al nuevo pensamiento en la afirmación y escriba las respuestas que tienen un impacto emocional. Una de las características de la mente es que tiende a ser asociativa, por lo que es imposible escribir “Merezco ser próspero y rico” sin las ideas negativas que pueda tener sobre el dinero que le llamen la atención.

AFIRMACIONES DE PODER

<p>Está bien para mí pensar que todos me apoyan para aumentar mis ingresos. (¿Qué pasa con aquellas personas que no quieren comprar?) * Siempre puedo aprender algo útil de las personas que rechazan mis ofertas. Está bien para mí pensar que todos me apoyan para aumentar mis ingresos. (Me temo que si creo esto, seré fácilmente engañado por personas deshonestas). * Siempre está bien para mí decir que no. Está bien para mí pensar que todos me apoyan para aumentar mis ingresos.</p>	<p>Escribimos la afirmación en primera persona (yo) seguida de cualquier objeción o negativa que tu mente pueda tener al respecto. Esta objeción se coloca entre paréntesis () para señalar que la objeción tiene menos importancia que la afirmación. Luego redacta una afirmación que cancelaría la validez de la objeción. Esta afirmación de que redacta está precedida por un asterisco * para que sea más fácil encontrarla para referencia futura. La afirmación compuesta se muestra en cursiva con</p>
---	---

<p>(¿Qué pasa con aquellas personas que no están interesadas en lo que les estoy ofreciendo?) * Sé cómo averiguar rápidamente si las personas están interesadas.</p> <p>Patrón, está bien que piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos.</p> <p>(Recuerdo que mis padres me dijeron que hay personas a las que debo vigilar).</p> <p>*Perdonó a mis padres por los errores que cometieron. Patrón, está bien que piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos. (Si gano más dinero, tendré que pagar más impuestos).</p> <p>*Estoy agradecido de que el Gobierno no tome todos mis ingresos.</p> <p>Patrón, está bien que piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos. (¿Qué pasa con las personas que no tienen el dinero para pagar lo que estoy ofreciendo?)</p> <p>*Tengo la libertad de cambiar mis precios siempre que sea para mi beneficio.</p>	<p>el propósito de claridad. Consulte el texto principal sobre cómo hacer las afirmaciones compuestas. Después de completar tres repeticiones de la afirmación en primera persona, la respuesta y componer una nueva afirmación, repetimos el proceso en la segunda persona (usted). La afirmación en segunda persona será más efectiva si le agrega el nombre de su infancia como se muestra a la izquierda. (Patrón en la muestra).</p>
<p>Está bien que Skipper piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos. (Todo tipo de personas se acercarán a mí con solicitudes de regalos o con esquemas de inversión tontos).</p> <p>*Puedo decir que no sin sentirme culpable.</p> <p>*Sé cuándo es correcto para mí ser generoso.</p> <p>Está bien que Skipper piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos.</p> <p>(Me temo que algunas personas pensarán que han sido engañadas). * Confío en mí mismo para responder a las quejas razonables de las personas.</p> <p>Está bien que Skipper piense que todos lo apoyan para aumentar sus ingresos. (¿Por qué no?)</p> <p>*Estoy agradecido por mi capacidad de cambiar de opinión.</p>	<p>Después de completar tres repeticiones de la afirmación en segunda persona, la respuesta y componer una nueva afirmación, repetimos el proceso en tercera persona (él o ella). La afirmación en tercera persona será más efectiva si le agrega el nombre de su infancia como se muestra a la izquierda.</p>
<p>Está bien para mí pensar que todos me apoyan para aumentar mis ingresos.</p>	<p>Aquí escribimos la afirmación en primera persona, sin una respuesta y sin una afirmación compuesta, para completar el ciclo. Esta tabla describe lo que llamo un "conjunto de 10".</p>

El objetivo de esta muestra es demostrar y explicar un “conjunto de 10” afirmaciones. Sus respuestas y afirmaciones compuestas serán diferentes. El propósito de usar a las tres personas en afirmaciones es hacer que sea fácil descubrir y cambio sus ideas negativas, sin importar de dónde

vinieron, ya sea que las haya pensado usted mismo, si alguien más se las contó o si alguien más las dijo sobre usted. Es una muy buena idea respirar por completo y profundamente mientras escribe afirmaciones. Si obtiene la misma respuesta una y otra vez, invente una afirmación que sea lo contrario de esa respuesta. Por ejemplo, si “No quiero trabajar tan duro” es una respuesta continua, entonces tome “Merezco que me paguen por divertirme” como su afirmación.

EL PROCESO DE AFIRMACIÓN

Tenga en cuenta que cualquier pensamiento limitado que pueda tener sobre el dinero se le impartió durante un período prolongado de tiempo. Para la mayoría de las personas fue durante un período de 20.000 comidas con asesores financieros que les dieron mensajes contradictorios sobre el dinero. Por esta razón, no espere hacerse rico de la noche a la mañana. El éxito es un proceso y no un destino. La mayoría de las personas se liberan de su pensamiento limitado sobre el dinero en 6 meses o menos utilizando estas afirmaciones de poder. Esto es realmente bastante rápido considerando la duración e intensidad del condicionamiento infantil. El proceso de construir una Conciencia de Prosperidad es autosuficiente. A medida que diferentes capas de material psicológico suprimido llegan a su conocimiento en las reacciones a sus afirmaciones, usted compone nuevas afirmaciones para lidiar con sus reacciones. Luego puede escribir la nueva afirmación como la principal en el próximo ciclo.

SUGERENCIAS PARA ACELERAR SU PROGRESO CON AFIRMACIONES DE PODER

Siempre escriba una respuesta. Si no tiene una clara en su mente, entonces escriba (sé que hay algo en mi mente, pero aún no sale). Luego, como afirmación para tratar con esta respuesta, escriba algo como “Es seguro para mí saber sobre todo en mi mente”. Elija afirmaciones que su mente esté dispuesta a aceptar como al menos parcialmente verdaderas. No sugeriría una afirmación como “Estoy tomando todos los pasos correctos para ganar US\$50.000.000 en la lotería” si esta declaración parece tan poco probable como lo es para la mayoría de las personas. Use preámbulos de afirmación para hacer que lo que está escribiendo sea más creíble. No se trata de mentirse a sí mismo. Por ejemplo, puede prefacio

cualquiera de las afirmaciones en este libro con frases introductorias para hacerlas más efectivas. Algunas de las mejores frases introductorias son:

- Ahora que he crecido, mi mente está dentro del ámbito de todos los eventos posibles.
- Mi mente se está abriendo a la posibilidad de que, ahora que soy mayor, está bien para mí ser la persona más rica de mi familia.
- Es dentro del ámbito de todos los eventos posibles que duplico mis ingresos este año.
- Mi mente se abre a la posibilidad de que soy un vendedor rico y productivo.

¿Cuánto tiempo debo hacer esto? Despues de un tiempo, la satisfacción de poder diseñar la vida que desea hará que quiera seguir haciéndolo para siempre. ¿Con qué frecuencia hago esto? Un “conjunto de 10” como se describe arriba una o dos veces por día.

EL PRINCIPIO DE METAS

El principio de los objetivos es preguntarse “qué me gustaría crear para tener lo que me gusta”. El propósito del principio de objetivos es darle a su mente la oportunidad de crear por sí mismo. (Algunas personas prefieren quejarse de lo que tienen que pedir lo que quieren). No solo se recomienda tener objetivos realistas. Los objetivos realistas se basan en su visión de lo que puede suceder en función de lo que sucedió en el pasado. Ahora que está aumentando la calidad de sus pensamientos, no hay límite en cuanto a lo que puede suceder. Sugiero que haga una lista de objetivos, todas las cosas que le gustaría ser, hacer y tener. Otra forma de hacerlo es pensar en las diferentes áreas de su vida y escribir lo que le gustaría. Es una buena idea tener objetivos comerciales para su negocio, objetivos sociales para sus relaciones,

DINERO Y ESPIRITUALIDAD

Ha habido algunas ideas negativas flotando durante mucho tiempo que afectan a las personas espirituales mientras trabajan para construir su conciencia de prosperidad y crear abundancia en sus vidas. Algunas de estas ideas negativas son que el dinero y la espiritualidad no se mezclan, que el mundo material es una ilusión, que “el dinero es la raíz de todo

mal". Estas ideas se basan en la vieja visión de que Dios y el Hombre están separados y que es más sagrado esperar para experimentar la abundancia hasta que esté allí (con Dios en el Cielo) en lugar de disfrutarlo aquí y ahora en la Tierra. Aunque las religiones occidentales se rindieron a la idea de que Dios está en todas partes, el hecho de que Dios pueda estar con usted en su Mercedes y disfrutarlo también no ha sido bien publicitado. La verdad es que el universo está compuesto de Sustancia Divina, que es Dios y nada más que Dios. No puede alejarse de Dios siendo materialista; está inmerso en Dios y no hay salida. Además, no hay una sola partícula del mundo físico que no esté esencialmente bien con Dios. Tener una conciencia de prosperidad le permite funcionar fácilmente y sin esfuerzo en el mundo material. El mundo material es el mundo de Dios, y usted es Dios siendo usted. Si está experimentando placer, libertad y abundancia en su vida, entonces estás expresando su verdadera naturaleza espiritual. Y cuanto más espiritual es, más merece prosperidad. Cuando el cargo desaparece de su experiencia con el dinero, se convierte en algo muy abstracto y místico. Simboliza tanto lo infinito como lo finito. Es el poder de Dios en el plano material, que es el poder de la riqueza. Le permite materializar y desmaterializar las cosas a voluntad, como Dios. Le permite crear belleza en su vida y en la vida de los demás. Su uso del poder de la riqueza puede ser un acto de fe, amor y acción de gracias en todo momento. Afirme su conexión con el Ser Infinito y la Inteligencia Infinita a menudo. Su conciencia de su conexión con el Ser Infinito y la Inteligencia Infinita es su activo personal más valioso.

AFIRMACIONES DE DINERO

- Merezco ser próspero y rico.
- Merezco que me paguen por divertirme.
- Mi conexión personal con el ser infinito y la inteligencia infinita es lo suficientemente adecuada como para darme una gran fortuna personal.
- El dinero es mi amigo.
- Tengo mucho dinero.
- Soy uno con el poder que está materializando mis deseos.
- Solo mi presencia produce resultados valiosos.
- Mi vida financiera es fácil.
- Está bien para mí superar mis objetivos.
- La belleza, el poder y la armonía abundan en mi mente.

- Es divertido para mí ser una persona rica.
- Ahora permito que otros apoyen mi éxito financiero.
- Mi bienestar no tiene nada que ver con mi éxito financiero.
- Me perdonó por usar el dinero para controlar a las personas.
- Me perdonó por desperdiciar dinero.

CAPÍTULO 4

Psicología y Prosperidad

La psicología es el estudio de cómo los pensamientos afectan el comportamiento de las personas. En este capítulo aprenderá sobre el efecto de las estructuras de pensamiento en la prosperidad, cómo los sentimientos no resueltos limitan su producción de ingresos y aprenderá sobre los principales inhibidores de la mente humana: LOS 5 GRANDES INHIBIDORES. Los pensamientos que causan más problemas a las personas son los que están relacionados con la supervivencia y la seguridad. La tendencia es aferrarse incluso a los pensamientos negativos que crees que son necesarios para la supervivencia. Las personas que asocian el dinero con la supervivencia ya son tan ricas como lo serán con ese pensamiento. Cuando USTED duerme, cae en un estado de conciencia preverbal en el que, en su mayor parte, no tiene un control consciente de sus pensamientos. Este hecho debería indicar que el mundo es seguro para usted, que no hay pensamientos necesarios para su supervivencia. Otra categoría de pensamientos que causa problemas son los pensamientos relacionados con obtener la aprobación o el amor de otras personas. Estos están relacionados con la supervivencia porque durante nuestra impotencia infantil (cuando se formaron los patrones de

pensamiento), Parecía que nuestra supervivencia dependía de la aprobación (o al menos del sufrimiento) de los demás. Algunos ejemplos de pensamientos como este son:

- Tengo que luchar por lo que quiero.
- Nadie me quiere.
- Soy indefenso y dependiente.
- No es seguro ser sincero, etc., etc.

La clave aquí es darse cuenta de que usted es su propia fuente de amor. Es imposible amar a alguien más de lo que se ama a sí mismo; Es imposible experimentar más amor de otra persona de la que esté dispuesto a darse a sí mismo. Otra forma de decir esto es que una vez que comienza a disfrutar de su propia compañía, se vuelve mucho más fácil disfrutar de la compañía de otra persona.

LOS 5 GRANDES INHIBIDORES

En mi trabajo de consultoría descubrí que los principales inhibidores de la mente humana podrían clasificarse en los 5 GRANDES. Los 5 GRANDES son la experiencia de nacimiento, el síndrome de desaprobación de los padres, los negativos específicos, el impulso de muerte inconsciente y otras vidas.

1. **La Experiencia Del Nacimiento:** El nacimiento fue un evento confuso que marcó el final de un período de relajación de nueve meses en el útero. En el útero, la energía KUNDALINI que construyó su cuerpo en primer el lugar fluía sin inhibiciones, todas sus necesidades se satisfacían sin que usted hiciera nada, y la vida tenía un sentido de atemporalidad y unidad al respecto. El nacimiento fue su primera experiencia social, esa es la primera experiencia que tuvo con personas que pudo ver. Es importante conocer y cambiar las conclusiones que hizo sobre la vida al nacer para desarrollar una conciencia de prosperidad. Casi todos aprendieron a respirar después de cortar el cordón umbilical. Esto significa que la respiración se aprendió con miedo y pánico a la muerte. Por esta razón, casi todos respiran menos que plena y libremente. La respiración es la conexión entre lo visible y lo invisible. La respiración es la conexión entre el Dios interno y el Dios externo. La

respiración es la actividad que más hacemos. Dominar su respiración es una cosa eminentemente práctica para hacer si desea aumentar sus ingresos o no. La soledad es alegre si estás respirando plena y libremente. Si no lo está, la soledad se convierte en soledad y angustia porque la falta de distracción permite que la lucha que necesita para respirar llame su atención. Quiero sugerir un ejercicio simple para que pueda tener una idea del poder de su respiración. Acuéstese en una posición relajada y cierre los ojos. Tome veinte respiraciones regulares de velocidad media dentro y fuera de su boca teniendo cuidado de conectar la inhalación con la exhalación y la exhalación con la inhalación en un ritmo continuo. Luego tome 4 respiraciones largas y fáciles. Luego de vuelta a las veinte respiraciones de velocidad media como antes y así sucesivamente. Unos minutos de este ejercicio le darán una pista del placer y el poder inherentes a su respiración. El placer es probablemente más de lo que pueda imaginar, a menos que lo pruebe. La esencia de la experiencia del nacimiento son las emociones inexplicables. Dicho de otra manera; es la confusión entre el amor y el dolor. Esta confusión se manifiesta en la vida de las personas con la idea de que es posible sufrir lo suficiente como para obtener dicha. Si cree que puede luchar lo suficiente como para obtener dicha, es usted un poco como los antiguos paganos que pensaron que podrían evitar los terremotos sacrificando cabras. El problema con esta forma de pensar es que produce ansiedad eterna, porque nadie viene a decirle que ha sacrificado suficientes cabras. Luchar por dinero es la manifestación financiera de esta forma de pensar. A medida que comience a desentrañar eventos importantes en su historia personal, los eventos que rodean el nacimiento y el acondicionamiento de los padres, descubrirá que los eventos no son lo importante. Los eventos, no importa cuán aterradores fueron, han terminado; están en el pasado. Lo importante es resolver nuestros sentimientos reprimidos y descubrir las ideas y reglas sobre la vida que hicimos como resultado de estos eventos. La tendencia es seguir operando sobre estas reglas inconscientes hasta que se cambien conscientemente. Cuando comencé a viajar por el país realizando mis seminarios, tuve éxito desde el principio, sin importar a dónde fuera. Sin embargo, descubrí que los seminarios que dirigía cuando estaba en casa tenían poca asistencia. Fue interesante para mí ver que un maestro de principios de

prosperidad tendría sus ingresos casi a cero cada vez que se fue a casa. Cuando comencé a pensar en este problema, recordé que cuando era niño, mi padre había viajado de Nueva Jersey a la ciudad de Nueva York para trabajar. Pensé que estaba copiando su ejemplo de tener que viajar lejos de casa para ganar un ingreso. Comencé a escribir afirmaciones como: "No soy mi padre. Es fácil para mí generar un ingreso en casa". No pasó nada. La próxima vez que fui a casa, mis ingresos eran incluso menores de lo que habían sido antes. Para entonces ya había tenido suficientes sesiones de renacimiento que me fue bastante fácil recordar incidentes de mi nacimiento y mi infancia. Cuando comencé a pensar en este problema nuevamente, recordé estar en la guardería justo después de mi nacimiento. La puerta de la habitación se abrió y entró un asistente del hospital. Me asusté ante la posibilidad de que me volvieran a maltratar, hasta que eché un segundo vistazo y noté que el asistente estaba a unos cuarenta pies de distancia. Mi siguiente pensamiento fue: "No tengo que preocuparme por él, solo tengo que preocuparme por las personas cercanas a mí". Sabía que esto estaba relacionado con mi problema con mis ingresos, así que tomé la afirmación: "Estoy dispuesto a confiar en las personas cercanas a mí". La próxima vez que fui a casa, mi negocio allí comenzó a proporcionarme la abundancia que anteriormente había disfrutado solo en el camino.

(Una nota para los escépticos. En mis seminarios, el escepticismo normal que cualquiera puede recordar hasta ahora a menudo lo expresan los participantes que han leído este libro. Es cierto que es inusual recordar el nacimiento y la infancia de uno; pero solo es inusual desde un punto de vista estadístico de vista, porque la mayoría de las personas no. Algunas personas recuerdan muy poco de su infancia. Claramente, lo que recuerda no tiene nada que ver con el tiempo. La mayoría de los adolescentes no recuerdan su nacimiento y la mayoría de los que tienen 60 años pueden recordar haber sido adolescentes. Si el tiempo fuera el factor rector, entonces, según esta lógica, la mayoría de los adolescentes recordarían su nacimiento. Es natural recordar todo y se requiere esfuerzo para suprimir la memoria. Por esta razón, recordar más duro no funciona. Los eventos que se olvidan en su pasado se olvidan como resultado de una decisión inconsciente de suprimir el dolor asociado con ellos). Forzarse a recordar no funciona. Los eventos que se olvidan en su pasado se olvidan como

resultado de una decisión inconsciente de suprimir el dolor asociado con ellos). recordar más duro no funciona. Los eventos que se olvidan en su pasado se olvidan como resultado de una decisión inconsciente de suprimir el dolor asociado con ellos).

2. El Síndrome De Desaprobación De Los Padres: La esencia del síndrome parental es la idea de que el amor es algo que obtienes solo si lo ganas. Otra forma de decir esto es que el síndrome de desaprobación de los padres es la creencia en límites que pueden superarse mediante la lucha. Con respecto al dinero, es la idea de que es necesario realizar una tarea desagradable para ganar dinero y, si tiene suerte, podría disfrutar de gastarlo. El síndrome de desaprobación de los padres es el mayor problema con respecto al dinero. Por esta razón, he dedicado la siguiente sección a ejercicios para que pueda desentrañarlos en su conciencia. Además, la siguiente sección está dedicada a varias causas específicas del síndrome de desaprobación de los padres. Los niños son expresiones descaradas de la divinidad y son muy amorosos. La estrecha conexión que los niños sienten con sus padres, especialmente con su madre, hace que imiten a sus padres. Debido a sus habilidades intuitivas desinhibidas, los niños tienden no solo a imitar el comportamiento de sus padres, sino también sus pensamientos. Para la mayoría de los padres es un poco desconcertante ver a sus hijos subconscientes representados en tres dimensiones. Los padres reaccionan a su incomodidad proporcionando a sus hijos un montón de reglas sobre cómo actuar: reglas para el pensamiento correcto, reglas para el uso correcto del tiempo, reglas sobre la recompensa y el castigo, todo lo cual impone límites y actúan para inhibir la divinidad de los niños. Después de un tiempo, la mayoría de los niños dejan de intentar abiertamente obtener lo que quieren fuera de las reglas establecidas, una vez que se dan cuenta de que no es seguro ser rebelde, al menos no abiertamente. Como no era seguro expresar la hostilidad que sentía cuando era niño, es probable que esté suprimido en su conciencia, desde donde opera sin su conciencia, y aparentemente sin su control. Es la hostilidad que las personas sienten hacia sus cónyuges, sus hijos, sus jefes, el gobierno y demás. El valor de comprender el síndrome de desaprobación de los padres en su conciencia es que es mucho más fácil resolver la hostilidad una vez

que comprende su origen. Es una buena idea cerrar los ojos e imaginar a sus padres como niños pequeños. Esto le dará la oportunidad de decirles lo que siempre quiso de manera segura. Solo estoy siendo un poco gracioso cuando digo que para ser millonario, todo lo que tiene que hacer es aprender a amar a sus padres. Esto significa amarlos porque quiere y porque los aprecia, no porque le digan que eso es lo que debe hacer.

3. **Negativas Específicas:** los negativos específicos son las ideas negativas favoritas que las personas usan para limitarse. Cada vez que se sienta deprimido, escriba todos sus pensamientos. Esto transferirá su depresión de la realidad subjetiva a la realidad objetiva y le facilitará ver la causa de su depresión. Después de escribir sus pensamientos durante quince minutos más o menos, probablemente se dirá a sí mismo: "No es de extrañar que esté deprimido, cualquiera con pensamientos como ese se sentiría deprimido". El siguiente paso es tomar los pensamientos negativos que estaba pensando tal como se indica en el papel e invertirlos en afirmaciones y luego escribir las afirmaciones. He descubierto que este pequeño ejercicio simple cura la depresión cada vez.
4. **Imagen Inconsciente De La Muerte:** así como las ideas de una persona sobre el dinero son la causa de su experiencia con el dinero, las ideas de una persona sobre la muerte son la causa de su experiencia sobre la muerte. Muchos de nosotros hemos sido entrenados para creer en la inevitabilidad de la muerte. Este entrenamiento frecuentemente resulta en un sistema de creencias completo sobre la muerte. Con las ideas de extensión de la vida, rejuvenecimiento y filosofía inmortalista cada vez más populares, este sistema de creencias puede ser desafiado. El impulso de muerte inconsciente es el nombre del sistema de creencias sobre la muerte. Se basa en la escasez, la falta y la limitación. Liberarse de su influencia aumentará su prosperidad sin fin. La esencia del impulso de muerte inconsciente es la impotencia y la desesperanza que rodean la idea de que ni siquiera puede ganarse el amor que desea. Cuando escuché por primera vez acerca de la filosofía inmortalista, pensé que era una idea única. encontré eso después de una exposición a la idea de que lo pensé mucho y noté sus aspectos prácticos. Me di cuenta de que la creencia en la inevitabilidad de la

muerte era una declaración de que el universo es un lugar hostil, que hay algo esperando matarle sin su permiso. Si tiene esta idea, entonces lo más inteligente es protegerse de la muerte. El esfuerzo constante requerido para protegerse causa tensión en su cuerpo. Si cree que la muerte es inevitable, no te sorprendas si las personas son hostiles hacia usted. La religión nunca ha explicado adecuadamente la inevitabilidad de la muerte. Tal vez sea solo la creencia en la inevitabilidad de la muerte lo que causa la muerte. En cualquier caso, no tiene nada que perder al afirmar su derecho y capacidad de vivir para siempre. He trabajado con clientes cuyos impulsos de muerte estuvieron activos durante el tiempo que trabajamos juntos. Solo la idea de la filosofía inmortalista les permitió duplicar sus ingresos, porque les liberó de la preocupación que habían estado haciendo sobre la muerte.

5. **Otras Vidas:** otras vidas están muy sobrevaloradas como factores causantes en esta vida. Entre las miles de personas con las que he trabajado, solo he encontrado muy pocas personas para quienes otra vida fue el principal factor psicológico causante en esta vida. Por esta razón, estoy dispuesto a considerar su importancia. Sin embargo, el síndrome de desaprobación de los padres es el problema más grande, y he notado que las personas que tienen la intención de culpar al karma por sus problemas son las mismas que piensan que es imperativo amar a sus padres. Esto los hace mucho más dispuestos a culpar al karma que a sus padres.

Liberar su mente del efecto de LOS 5 GRANDES INHIBIDORES aumentará su riqueza, amor, felicidad y salud.

LA VERDAD SOBRE LAS EMOCIONES

La verdad sobre las emociones es que la dicha es su estado emocional natural. Las emociones negativas solo poseen el poder que les da. Les da este poder al aferrarse a ellos. La tendencia a aferrarse a ellos se basa en la creencia de que son necesarios para su supervivencia o necesarios para que usted obtenga amor, como se describe al comienzo de este capítulo. Las emociones son reacciones corporales a los pensamientos que tememos saber. Las emociones parecen ser el contexto dentro del cual se mantienen los pensamientos; Sin embargo, esta es una ilusión, causada

por el poder momentáneo de la emoción, que impide que su mente vea el pensamiento que causó la emoción en primer lugar. Cuando estás dispuesto a relajarse en sus emociones, es decir, sumergirte en ellas en lugar de escapar, se vuelve fácil ver los pensamientos que las causan. Su estado natural como un ser poderoso e inteligente es la dicha. La dicha es una sensación generalizada de bienestar sin razón aparente. Otras descripciones de este sentimiento son paz, alegría, aceptación, calma, relajación, samadhi, amor, poder, todo lo cual resulta en un sentimiento de amor. Las emociones negativas ocasionan sentimientos de falta de amor. El pensamiento predominante que acompaña a una emoción negativa es la idea de ser incapaz de cambiarla. De hecho, es la lucha por controlar o cambiar sus emociones mantener la emoción negativa en su lugar. La siguiente tabla está diseñada para darle una comprensión clara de las emociones negativas y facilitar la liberación de ellas.

Emoción negativa	Definición	Remedio	Afirmaciones de muestra
Enfado Rabia Ira extrema Resentimiento Ira de larga data	Intención contaminada con la idea de impotencia	Perdón	Perdono a mis padres y al médico por el dolor que me causaron al nacer. Reconozco su amor por mí y el mío por ellos. Me perdono por no recibir lo que quería
Miedo	La contemplación de algún cambio futuro que no le guste y sobre el que no pueda hacer nada	La seguridad	Mientras respire, mi cuerpo estará a salvo. El miedo es seguro para mí. El margen de seguridad aumenta en mi entorno todos los días.
Tristeza Dolor	Ira por estar apegado. Ira con respecto a pérdida	Libere a la otra persona o cosa de su necesidad	Soy una persona autodeterminada y permito a los demás el mismo derecho.
Celos	Tiempo presente miedo a la pérdida de tiempo futuro. Esto generalmente implica ver a alguien más divertirse en algo que no está dispuesto a permitirse	Autosuficiencia, Confianza en Sí mismo	Cuanta más libertad le permito a los demás, más libertad hay para mí. Cuanto menos necesito a otros, más fácil es para ellos amarme.

Culpa	Miedo al castigo, que generalmente resulta en auto castigo antes de que alguien más pueda hacerlo	Perdón	Soy inocente. Soy un niño de Dios. Todos mis deseos son santos y siempre han sido
Orgullo	Sensación temporal de bienestar, a expensas de otro	Deje ir su deseo de probar algo	Es fácil para la gente ver lo maravillosa que soy. Ahora me siento cómodo en presencia de todos
Apatía	La ira se volvió contra sí mismo en forma de odio a sí mismo	Amor propio	Me gusto a mí <i>mismo</i> . Soy una persona adorable Ya no tengo que ganar dinero y amor. Soy adorable y capaz
Admiración	La forma más alta de apatía. La admiración está inactiva. Puede admirar a alguien para siempre y nunca le hará un poco bien		
Lujuria	Alienación exagerada: una forma de resentimiento	Recuerde que usted se lo merece	Merezco ser próspero y rico. Merezco el amor, así tenga éxito o no
Codicia			
Glotonería	Lujuria con respecto al dinero		
De fumar	Lujuria con respecto a la comida Lujuria con respecto a la respiración.		

MÁS AFIRMACIONES

NACIMIENTO

- Perdonó a mis padres y al médico por el dolor que me causaron al nacer. Reconozco su amor por mí y el mío por ellos.
- Sobreviví a mi nacimiento. Tengo derecho a estar aquí.
- Me alegra de haber nacido y todos los demás también.
- Ahora estoy respirando plena y libremente.
- Ya no temo el daño irreparable.
- Ahora me siento amado y conectado con mis padres, mis amigos y todos los que son importantes para mí.

RELACIONES

- Ya no tengo miedo de la desaprobación de mis padres.
- Ya no tengo miedo de la desaprobación de mi padre.
- Ya no tengo miedo de la desaprobación de mi madre.
- La desaprobación está bien conmigo.
- Recibo asistencia y cooperación de aquellas personas en todas partes necesarias para lograr el resultado deseado.
- Todo funciona más exquisitamente de lo que planeo.
- Estoy dispuesto a permitir más felicidad, amor y dinero en mi vida de lo que podía imaginar antes.
- Ahora estoy dispuesto a tener éxito.

VIVIR

- Mi flujo de vida infinito tiene la capacidad de sanar cada célula de mi cuerpo.
- Como soy la persona que más sabe sobre mi cuerpo, es fácil para mí curarlo.
- Puedo vivir para siempre con tocino, huevos y pastel de crema de chocolate.
- Mi riqueza contribuye a mi vida y a la vida de los demás.
- Estoy en causa por dinero.
- Estoy en causa sobre mi cuerpo.

IMAGEN CREATIVA

- Me gusto a mí mismo. Soy una persona adorable
- Ahora estoy muy complacido conmigo mismo.
- Me agrado mucho a mí mismo en presencia de otros.
- Soy muy agradable para los demás y los demás son muy agradables para mí.
- Soy una persona autodeterminada y permito a los demás el mismo derecho.
- Tengo derecho a decir NO a las personas sin perder su amor.
- Otras personas tienen derecho a decirme NO sin hacerme daño.
- Me gusto a mí mismo, por lo tanto me gustan los demás.
- Me gusto a mí mismo, por lo tanto, a otros les gusto.
- Me gustan los demás, por lo tanto, otros como yo.

- Me gustan los demás, por lo tanto, otros se quieren a sí mismos.
- Cuanto más me gusto, más me gustan los demás.

PARA LA HOSTILIDAD SUPRIMIDA

- Perdono a mis padres y a otros por su comportamiento ignorante hacia mí.
- Me perdonó por mis reacciones ignorantes hacia ellos.
- Me perdonó por odiar a mis padres y a otras personas.
- Perdonó a los demás por odiarme.
- Me perdonó por no odiar a mis padres y otras personas cuando era apropiado o cuando se lo merecían.
- Me alegra que otras personas no siempre expresen su hostilidad hacia mí cuando creo que lo merezco.
- Ahora me siento amado y apreciado por mis padres, mis amigos y todos los que son importantes para mí.
- Tengo el derecho y la capacidad de expresar mi hostilidad sin perder el amor de las personas, y asumo la responsabilidad
- de limpiar el desorden y restaurar la armonía cuando sea apropiado.
- Ya no tengo que ser un buen tipo para tener éxito con la gente.
- Ahora perdonó la ignorancia de mi médico y mis padres por el dolor que me causaron al nacer.
- Me alegra estar fuera del útero para poder expresarme plena y libremente.

AFIRMACIONES DE LEONARD ORR

- Mi mente está centrada en una inteligencia infinita que conoce mi bien; soy uno con el poder creativo que está materializando todos mis deseos.
- Todas las células de mi cuerpo se bañan diariamente en la perfección de mi ser divino.
- Tengo suficiente tiempo, energía, sabiduría y dinero para cumplir todos mis deseos.
- Siempre estoy en el lugar correcto en el momento correcto, comprometido con éxito en la actividad correcta.
- Estoy vivo ahora; por lo tanto, mis impulsos de vida son más fuertes que mis impulsos de muerte. Mientras continúe fortaleciendo mis

deseos de vida y debilitando mis deseos de muerte, lo haré continuar viviendo en aumento de la salud y la juventud.

- La vida es eterna, y yo soy la vida. Mi mente como la calidad de pensamiento de la vida también es eterna; Por lo tanto, mi carne viva tiene una tendencia natural a vivir para siempre en perfecta salud y juventud.
- Mi cuerpo físico es un lugar seguro y placentero para mí. El universo entero existe con el propósito de apoyar mi cuerpo
- físico y proporcionarme un lugar placentero para expresarme a través de él.
- Ahora recibo asistencia y cooperación de personas.
- Mis días y noches están llenos de placeres físicos y mentales.
- Ahora doy y recibo amor por completo.
- Cuanto más gano, mejor me siento al dejar que otros ganen. Cuanto mejor me siento al dejar que otros ganen, más
- gano yo; por eso gano todo el tiempo.
- Todos los días hago valiosas contribuciones a la vida de mí mismo, a los demás y a la humanidad.
- Ya no tengo que pedir permiso para hacer las cosas que sé que deberían hacerse.

POR QUÉ NO PUEDE SER UN MILLONARIO A MENOS QUE ESTÉ DISPUESTO A SENTIR SUS SENTIMIENTOS SOBRE EL DINERO

El dinero es un tema mucho más emocional de lo que la mayoría de la gente reconoce. Las emociones al respecto son comúnmente suprimidas. Mi propósito en esta sección es señalar algunas de las emociones que puede haber suprimido al respecto y, por lo tanto, ayudarlo a darse cuenta de que no hay nada malo o anormal en usted por tenerlas. El mayor problema con las emociones no son las emociones en sí mismas, sino el hecho de que las personas se equivocan por tener emociones incómodas y se dejan avergonzar de ellas. Sus sentimientos y emociones no son veredictos sobre usted. En otras palabras, no significan nada, excepto lo que cree que significan. En español decimos “Estoy enojado”; como si esa declaración fuera una descripción completa de nosotros en ese momento. Las emociones son mucho menos permanentes y definitivas de lo que la descripción indicaría. Son más como el clima interno. Surgen sin invitación y por sorpresa y se transforman en algo más tan rápido como

estamos dispuestos a aceptarlos. Cualquiera que sea la emoción que SIGNIFICA de usted es algo que usted decide. Puede usar cualquier emoción para obtener una mayor conciencia y compasión de sí mismo o para insultarse y avergonzarse. El dinero no parece ser un problema emocional. El dinero se expresa con números y los números están sujetos a un proceso lógico; incluso se pueden sumar, restar, multiplicar y dividir, respondiendo a reglas universales sobre aritmética. He realizado seminarios de fin de semana en todas partes del mundo durante muchos años y he notado que los participantes del seminario casi siempre encuentran que los temas sobre el dinero son más activadores emocionalmente que los temas sobre el sexo. Madison Avenue quiere que pensemos que el dinero es una solución a nuestros problemas. O al menos que las cosas que comprará el dinero que ofrecen los anunciantes son la solución a nuestros problemas. Quizás por esta razón, las emociones sobre el dinero no se reconocen. Como se mencionó anteriormente, el problema con las emociones no son las emociones en sí mismas, sino cómo nos relacionamos con ellas. Cuando tenemos emociones que nos avergüenzan, hay una tendencia a participar en algún comportamiento para evitar sentirnos así o engañarnos sobre lo que sentimos al negar que existe. Evitación y negación son realmente los problemas entonces; no las emociones mismas. Un derrochador, por ejemplo, gasta compulsivamente dinero en cosas que no puede pagar (y realmente no quiere) para evitar los sentimientos de insuficiencia que causan la creencia de que estará bien si solo compra algo. La compulsión del gasto excesivo no duraría mucho tiempo a menos que fuera negado. Al reconocer la compulsión y los problemas que crea, el derrochador podría cambiar sus hábitos. Sin embargo, la persona que odia su trabajo y que solo trabaja por el dinero tiende a usar su posición o el dinero que recibe como verificación de su valor, evitando así los sentimientos de insuficiencia que necesita el dinero para evitar, y al mismo tiempo el tiempo niega su aversión por su trabajo, al negarse a considerar otras opciones.

Claramente, puede convertirse en millonario si trabaja demasiado y se estresa demasiado, con un impulso único por dinero a cualquier costo (algunos de ustedes pueden conocer a personas como esta); sin embargo, estas personas no se SIENTEN como millonarios. Desde una edad temprana, se nos anima a sentir vergüenza por tener sentimientos, “¡No llore!” “¡Silencio!” “¡No sea un gato asustado!” “¡No responda!” son mensajes comunes y frecuentes de los padres. El propósito de la siguiente

sección es describir los problemas financieros causados por sentimientos no reconocidos, principalmente miedo y vergüenza, que pueden limitar nuestro éxito. El miedo se puede definir mejor como la emoción que experimentamos cuando nuestra mente contempla algún CAMBIO en el futuro que no nos gusta. Para algunas personas, el miedo es más generalizado que esto, y tienden a experimentar miedo al contemplar cualquier cambio, incluso cambios para mejor (esto podría llamarse miedo a lo desconocido). La vergüenza se puede definir mejor como la creencia de que estás equivocado; no está mal en el sentido de que acabas de cometer un error matemático, sino en el sentido de que hay algo mal con usted. La idea de que hay algo mal con nosotros se ve reforzada por los mensajes de los padres, los mensajes religiosos y cualquier persona que intente culparnos por causar sus problemas. Negar sus sentimientos puede ser muy costoso en su propio negocio y evitarlos compulsivamente puede evitar que comience. Cuando lea la próxima sección que describe los sentimientos que nos causan problemas, seguramente verá muchos de ellos que no le gustan. Probablemente no haya ninguno que le guste lo suficiente como para esperar en línea para obtener más. Sin embargo, sintiéndolos no le matarán. Evitarlos o negarlos puede contribuir a tener menos dinero del que merece o permanecer en el trabajo que no le gusta. Algunos de los sentimientos que causan problemas para comenzar y tener éxito en su propio negocio son: miedo al fracaso, miedo al éxito, miedo al rechazo, miedo a la muerte, miedo a lo desconocido, miedo al cambio, miedo a la pérdida, vergüenza por querer dinero y vergüenza por el dinero en general. miedo al fracaso Si evita compulsivamente experimentar su miedo al fracaso, es probable que nunca empiece en su propio negocio donde el fracaso es más evidente y más posible que en un trabajo en el que puede limitar sus actividades a lo que ya sabe hacer. y donde los resultados de sus esfuerzos se ven nublados por la participación de otras personas. Si niegas que tienes miedo al fracaso, entonces es probable que tomes decisiones precipitadas, lo que no hubieras tomado si hubieras estado más dispuesto a reconocer tu miedo al fracaso y más dispuesto a prestar atención a lo que tus sentimientos te estaban diciendo, en lugar de intentar demostrar su coraje.

MIEDO AL ÉXITO

El miedo al éxito a menudo se suprime más que el miedo al fracaso. Si ya tiene su propio negocio, de alguna manera ya se ha acomodado al miedo

al fracaso, o no pudo continuar. Dado que el miedo al éxito generalmente se suprime más que el miedo al fracaso, la envidia, el resentimiento o los celos con respecto a las personas más exitosas que usted pueden ser los únicos indicadores de miedo al éxito que experimenta. Si evita compulsivamente experimentar su miedo al éxito, entonces tenderá a aceptar como Verdad no examinada las excusas y razones que su mente le da para explicar por qué no tiene lo que quiere. Además, le resultará imposible tomar los movimientos y las decisiones que le darán lo que desea. Si niega que tiene miedo al éxito, es difícil planificar el éxito.

MIEDO AL RECHAZO

Si evita compulsivamente sentir miedo al rechazo, nunca aprenderá a vender, porque nunca hará suficientes llamadas de ventas para obtener la experiencia requerida. Todos están nerviosos cuando están vendiendo. He tenido mi propio negocio durante años y vender aún me pone nervioso. La pregunta no es si está nervioso; sino más bien si elige permitir su deseo de suprimir el nerviosismo para evitar que tenga el éxito que desea. Si niega que tiene miedo al rechazo, es probable que acepte alguna otra razón que su mente le ofrece sobre por qué no está dispuesto a vender.

MIEDO A LA MUERTE

El miedo a la muerte está fuertemente asociado con problemas de dinero y éxito. El lenguaje que utilizamos es una pista para esto: “ganarse la vida”, “un salario digno”, “trabajar hasta la muerte” o “dinero para vivir”. En el sentido más estricto, no necesita dinero para vivir, aunque es probable que requiera un flujo de efectivo para continuar viviendo de la manera actual. La pérdida de dinero no necesariamente contribuirá o causará su muerte. Si crees que el dinero es esencial para su supervivencia, entonces hará cualquier cosa para obtenerlo, incluso quedarse en un trabajo que no desea. El dinero es un juego. El juego será mucho más agradable para usted y estará facultado para servir a más personas con sus actividades generadoras de ingresos al darse cuenta de que su supervivencia no está en juego.

MIEDO A LO DESCONOCIDO

El miedo a lo desconocido es un compañero cercano al miedo al cambio. Cualquier situación que exista ahora, al menos que usted sepa, y cualquier otra situación será diferente y, por lo tanto, desconocida. Si evita compulsivamente experimentar su miedo a lo desconocido, nunca hará ningún cambio en su vida. La vida puede volverse bastante aburrida de esta manera. Si niega que tiene miedo a lo desconocido, le resultará difícil planificar con anticipación para resolver problemas futuros antes de que se vuelvan críticos, porque el proceso de planificación se está activando por miedo a lo desconocido.

MIEDO A LA PÉRDIDA

A veces, en su propio negocio, invierte sus mejores ideas, una gran cantidad de tiempo, dinero y energía en un proyecto que significa mucho para usted y pierde dinero. Incluso en proyectos exitosos en su propio negocio, existe el riesgo de pérdida. Por lo tanto, si desea evitar compulsivamente el miedo a la pérdida, es mejor que se quede en un trabajo donde los riesgos financieros son menos obvios que en su propio negocio. Si niega que tiene miedo a la pérdida, es probable que corra riesgos cada vez más tontos para convencerse de su coraje.

VERGÜENZA POR QUERER DINERO

En algunas personas, el deseo de dinero está sujeto a un pensamiento tan perverso y destructivo que es sorprendente que tengan algún flujo de efectivo. La lógica perversa y destructiva es algo así: "Si quiero dinero, debe ser porque no tengo suficiente; si no tengo suficiente, entonces debe ser porque no soy lo suficientemente bueno o porque lo que tengo ofrecer no es lo suficientemente bueno". Aproximadamente en este punto del proceso de pensamiento, experimentar cualquier deseo de dinero se vuelve lo suficientemente incómodo como para motivar a la persona a pensar en cualquier otra cosa, para terminar con la incomodidad y abandonar sus sueños. Durante muchos años, al comienzo de los seminarios de dinero que conduje, tenía un billete de US\$50 frente a mí con el brazo extendido, desplegado para que la audiencia pudiera fácilmente identificar lo que estaba sosteniendo. Entonces preguntaba: "¿Quién quiere dinero?" Invariablemente, menos del 10% de los

participantes levantaron la mano o indicaron su deseo de dinero verbalmente. Recuerde ahora que la gente de la audiencia acaba de pagar su dinero para aprender a ganar más dinero. "Me sorprende que estés aquí si no quiere dinero". Entonces diría, con mayor énfasis, "¿Quién quiere dinero?" En este punto, algunas manos más subirían. Continúe esto hasta que alguien ganó la iniciativa de pasar al frente de la sala y tomar el billete de US\$50. Por cierto, el 90% del tiempo la persona que tomó el dinero era mujer. Está bien desear dinero. Está bien conmigo que desee dinero. Dudo que lea este libro si no lo hiciera. A juzgar por el comportamiento humano, el deseo de dinero, o por lo menos lo que comprará es casi universal. Si este deseo es o no aceptable, varía mucho entre los individuos. Estar motivado en su trabajo SOLO por el dinero no proporciona ninguna satisfacción. Encuentre el trabajo que ama, véndase vigorosamente, ofrezca un servicio de calidad y pida precios justos. Cuando le da vergüenza su deseo de dinero, como lo hará de vez en cuando, sugiero que concluya que no significa nada sobre usted y que su único propósito es recordarle que trate a las personas que le pagan, ya sean clientes o empleador éticamente.

VERGÜENZA POR EL DINERO

El dinero es un tema que activa la vergüenza para todos. Las personas se avergüenzan de tener tan poco o mucho y se avergüenzan de que otros tengan tan poco o tanto. Cuando se avergüenza del dinero, no parece que haya una cantidad correcta. Como se describió anteriormente, el dinero es mucho más subjetivo y emocional de lo que comúnmente se cree. La mayoría de las personas DICEN que quieren ganar más dinero, menos hacen algo al respecto, prefiriendo aferrarse a la fantasía de que las cosas serían mejores si solo tuvieran más dinero. Si duplicara sus ingresos todos los meses durante muchos meses seguidos como resultado del uso efectivo de las técnicas en este libro (o cualquier otra técnica), dudo que reciba una notificación de su banco o de otra persona que le informe que usted es rico. Es probable que el comprador con US\$500 para gastar en Woolworth's se sienta rico; el mismo comprador en un distribuidor de Rolls Royce no. James Michener en su novela "Texas" presentó categorías precisas para gradaciones de riqueza.

- US\$1 a US\$20 millones → Cómodo
- US\$20 a US\$50 millones → Acomodado

- US\$50- US\$500 millones → Rico
- US\$500 millones- US\$1 mil millones → Grande rico
- US\$1- US\$ 5 mil millones → Rico de Texas

Independientemente de la cantidad de dinero que tenga ahora, le resultará más fácil tener más, si acepta lo que tiene como OK en lugar de sentirse avergonzado por ello. El dinero funciona así: tiene algunos dólares y todos los demás tienen el resto. A menos que sea la persona más rica o más pobre del mundo, siempre habrá personas que tengan más dinero que usted y otras que tengan menos. Su capacidad de sentirse cómodo con esta realidad hace mucho para determinar su tranquilidad sobre el dinero. La vergüenza sobre el dinero llegará a su conocimiento de vez en cuando. Esto está bien. Use esta vergüenza para su beneficio. Si está trabajando solo por un sueldo, la vergüenza podría servirle como un recordatorio de que disfrutaría mejor el trabajo que ama; si ha sido deshonesto en sus tratos, la vergüenza puede servirle como un recordatorio para ponerse en forma; si ninguno de estos es el caso, es posible que la vergüenza tenga causas primarias no relacionadas con su comportamiento. El dinero representa la libertad y no ser controlado por nuestros padres y figuras de autoridad sustitutas. Todas las personas exitosas con las que lo he discutido me dijeron que experimentaron cierta vergüenza por el dinero. Uno de los hombres con mayor éxito financiero que conocí fue el general Georges Doriot. Había sido general en el ejército durante la Segunda Guerra Mundial, profesor en la Harvard Business School y jefe de AR&D, la compañía de capital de riesgo que invirtió US\$70.000 en la creación de Digital Equipment Corporation y vendió su interés en la década de 1970 por US\$300 millones. Se cita al general Doriot diciendo: "Un hombre nunca está tan desnudo como cuando está ante su contador". Me parece que si un millonario de tres dígitos puede tener un poco de vergüenza por el dinero, también debe estar bien para el resto de nosotros.

ACCEDA A SUS SENTIMIENTOS

El acceso a sus sentimientos sobre el dinero puede servirle enormemente en su propio negocio, no solo al permitirle evitar los problemas descritos anteriormente, sino también al tomar mejores decisiones comerciales. Especialmente cuando su negocio está comenzando y creciendo, su conocimiento subjetivo sobre los riesgos inherentes a cualquier acción es

mucho más importante que los resultados del mejor análisis financiero disponible. Grandes errores al principio pueden sacarle del negocio. Incluso el análisis financiero más sofisticado no puede considerar todos los factores relevantes y, por lo tanto, no sirve para evaluar el riesgo. En una empresa grande donde cualquier proyecto tiene un efecto mínimo en la supervivencia del negocio, el análisis financiero es mucho más valioso para elegir los mejores proyectos y evitar empresas de bajo rendimiento. Cuando comienza su propio negocio, al principio es pequeño con recursos humanos y financieros limitados. Por esta razón, la voluntad de experimentar y lidiar con sus miedos asociados con su negocio es esencial para tener éxito y crecer.

SU PROPÓSITO EN LA VIDA

Sin propósito, una persona no tendría motivación alguna. La vida de un individuo es una expresión de su propósito y objetivos, ya sea conscientemente o elegido inconscientemente. Para definir claramente su propósito:

1. Haga una lista de 10 o 20 características de personalidad que le gusten de sí mismo, por ejemplo, su sentido del humor, su determinación, su amor por su familia, su deseo de servir.
2. Seleccione sus 4 o 5 características de personalidad favoritas.
3. Refiriéndose a estos 4 o 5 favoritos del número 2, haga una lista de 10 o 20 formas en que disfruta expresando estas características, por ejemplo, escribir, hablar, llevar a mis hijos a excursiones.
4. De la lista que hizo en el paso 3, elija sus 4 o 5 favoritos.
5. Escriba una breve declaración (25 palabras o menos de su visión de un mundo ideal). Escriba esta visión en tiempo presente y en términos de cómo quiere que sea, en lugar de cómo quiere que no sea y dígalo.
6. Ponga todo esto en una oración completa en el siguiente formato.
7. El propósito de mi vida es usar mi _____ inserte aquí sus artículos favoritos de la parte 2 _____ por _____ inserte aquí sus artículos favoritos de la parte 4 _____ para que inserte aquí _____ su visión de un mundo ideal _____.

Ejemplo de declaración de propósito completa:

"El propósito de mi vida es utilizar mi autoexpresión clara, mi coraje, mi

sentido del humor, mi curiosidad, mi amor por la libertad al enseñar, escribir, viajar, aprender e investigar el pensamiento y el comportamiento humano para que todos tengan el poder de ser, hacer y tener lo que más quieren”.

Es posible que se requieran varias iteraciones antes de tener una declaración de propósito que le guste lo suficiente como para escribir en un trozo de papel y llevarla consigo. Algunos de los beneficios que puede esperar son que el pensamiento y el comportamiento que no respaldan su propósito serán más evidentes para usted y el establecimiento de objetivos y la toma de decisiones serán más fáciles y más congruentes. La declaración y expresión de su propósito se deriva de sus valores. Por esta razón, la definición clara de su propósito puede requerir una reflexión cuidadosa para resolver valores en conflicto. Sin un sentido claro de tu propósito, toda la educación que recibes y todas las mejoras que realizas en sí mismo solo sirven para convertirte en un esclavo más productivo para el propósito de otra persona.

APLICACIONES ADICIONALES

Muchas personas han utilizado este proceso para definir, por ejemplo, el propósito de su vida amorosa, el propósito de su negocio y el propósito de su matrimonio.

CAPÍTULO 5

Aumentando Sus Ingresos

Aumentar sus ingresos es cuestión de utilizar su imaginación de manera práctica y placentera. Casi ninguna de las capacitaciones que recibimos en la escuela fue en el uso de la imaginación creativa, porque las escuelas nos enseñaron a ser analíticos; que consiste en observar algo que alguien más creó y describir sus causas y efectos en detalle. En este capítulo hay varios ejercicios que puede hacer para estimular su imaginación. Muchas personas no están acostumbradas a pensar creativamente, por lo que es probable que descubras que los ejercicios serán más fáciles con un poco de práctica. Es una buena idea elegir un ejercicio que le guste y hacerlo una vez al día durante una semana para obtener el máximo valor.

LA CARRERA PERFECTA PARA USTED

1. Tómese 2 minutos y escriba sus 10 placeres favoritos:

2. Revise la lista y seleccione el placer favorito por el que está dispuesto a recibir dinero.
3. Tómese 2 minutos y haga una lista de 10 formas en que puede proporcionar un servicio a las personas realizando su placer favorito por el que está dispuesto a recibir dinero.

4. Revise la segunda lista y elija su forma favorita de brindar un servicio a las personas. Lo que tienes antes es tu idea favorita para ganar dinero.
5. Tómese otros 2 minutos para hacer una lista de 10 cosas que está dispuesto a hacer para que su idea favorita de hacer dinero sea un éxito financiero.
6. LA PRUEBA ÁCIDA: Ahora que tiene una idea de lo que puede hacer para que su idea favorita de hacer dinero sea un éxito financiero, pregúntese si está dispuesto a quedarse con ella, sin importar lo que haga falta, hasta que reciba sus primeros US\$100 de eso. Si no está dispuesto a hacer esto, entonces todavía no tiene una idea que le guste lo suficiente como para tener éxito. Si su respuesta a la prueba de fuego es negativa, vuelva al paso 1 y vuelva a hacer el ejercicio. Con frecuencia las personas cambian de trabajo o carrera porque sienten que han fallado. Si tiene el hábito de dedicarse solo a ideas que le gustan tanto que está dispuesto a seguir las hasta que

reciba sus primeros US\$ 100, nunca sentirá que ha fallado nuevamente. Después de recibir sus primeros US\$ 100, puede decidir si desea continuar con la idea, pero tomará la decisión desde la posición de éxito.

7. Si la respuesta a la prueba de fuego es afirmativa, simplemente tome la lista que hizo en el paso 5 e intodúzcalo en un calendario u horario personal y comience a hacer las cosas en la lista.

SOLUCIONES CREATIVAS A PROBLEMAS FINANCIEROS

Cuando se enfrenta a un problema financiero, una tendencia común es sacar su chequera y su calculadora y comenzar febrilmente a sumar números. Es imposible resolver problemas financieros con dinero. Su imaginación tiene la solución a todos sus problemas financieros y si desea que le brinde soluciones creativas, debe hacerle preguntas creativas. El ejercicio que traerá soluciones a sus problemas financieros cada vez es: Siéntese y haga una lista titulada, “10 maneras en que puedo producir US\$ _____ adicionales antes de _____. La cantidad de dinero y la fecha que use dependen de usted, ya que a medida que se familiarice con el ejercicio, será fácil aumentar la cantidad de dinero y acortar el tiempo. Es común que las personas comiencen con: “10 maneras en que puedo producir US\$15 adicionales para el final de la próxima semana”.

CÓMO MAXIMIZAR SUS INGRESOS TRABAJANDO PARA UNA EMPRESA U OTRA INSTITUCIÓN

La forma de maximizar sus ingresos trabajando para otra persona es asumir que usted es el propietario del lugar y, desde esa posición, hacer lo que sea necesario. Para hacer esto, debe darse cuenta de que las descripciones de trabajo, incluso cuando se escriben formalmente, no son exclusivas. Lo que quiero decir con esto es que nunca leí una descripción del trabajo que incluyera la frase “y eso es todo”. Haga una lista titulada “10 cosas que me gustaría hacer para que este lugar funcione sin problemas”. Está bien decirle a la gente lo que está haciendo, pero de ninguna manera es necesario. No se preocupe por ser compensado por el servicio adicional que está brindando; porque está creando certeza personal sobre su capacidad de hacer una contribución. Una vez que tenga esta certeza, puede convertirla en efectivo en cualquier momento que desee, ya sea que lo compensen en su trabajo actual o no.

Recuerde, la compañía para la que trabaja es su compañía. Si trabaja para IBM, entonces IBM es su compañía, seguramente es la única compañía que tiene.

NEGOCIANDO UN AUMENTO

Para algunas personas, tener un trabajo es una extensión emocional de la infancia, donde desarrollamos la idea de que las cosas buenas de la vida provienen de una persona, mamá. Usted es tan dependiente de su trabajo como lo fue de mamá cuando era un bebé si contemplar la pérdida de su trabajo lo pone en estado de pánico. Incluso el pánico reprimido acerca de perder su trabajo reduce su creatividad y efectividad que podría estar utilizando para avanzar. Comience un plan de ahorro de inmediato para reducir su dependencia de su trabajo. Al ahorrar el primer 10% de sus ingresos y dejar que se acumulen los intereses, puede tener ingresos de 6 meses en aproximadamente 4 años y de tres meses en poco más de dos años. La sensación de bienestar que obtiene al tener dinero en el banco contribuirá en gran medida a aumentar sus ingresos. Practique negociar sus aumentos salariales por adelantado en lugar de simplemente aceptar lo que obtiene. Ahora es el momento de discutir el aumento del próximo año con su jefe, porque cuando se le informa al respecto, generalmente es demasiado tarde para cambiar algo. La discusión temprana sobre su aumento le proporcionará información valiosa sobre las expectativas de su empleador sobre su desempeño. Aprenda todo lo que pueda sobre su empresa. No importa cuál sea su trabajo, probablemente pueda encontrar formas de hacer mejoras. Cuando aumenta su productividad, merece recibir una parte del beneficio que creó para su empresa en forma de un aumento salarial. Incluso en una empresa bien administrada, los pasos a seguir para hacer que las cosas funcionen sin problemas y los pasos para aumentar las ganancias generalmente son bastante evidentes con un poco de estudio. Adicionalmente, Las personas que administran una empresa bien administrada a menudo están abiertas a sugerencias de mejora, mientras que aquellos que manejan empresas mal administradas pueden estar a la defensiva sobre las sugerencias y requieren más persuasión. Algunas compañías pagan a consultores externos cientos de dólares por hora para analizar sus problemas. Una parte del tiempo que se paga a los consultores se gasta simplemente para que aprendan sobre su empresa. Como ya conoce su empresa, es un consultor mucho más económico.

No importa cuál sea su trabajo, piense en formas de mejorar su empresa y negocie un aumento por adelantado que se le pagará en función de su rendimiento. En otras palabras, aprende a venderte. Negocie de esta manera: "Cuando complete este proyecto que le ahorrará a la compañía US\$100.000 por año, me gustaría un aumento del 20%. ¿Es agradable?" o "Puedo procesar 500 comprobantes de gastos por semana sin error en lugar de 300. Una vez que lo haya hecho, me gustaría un aumento salarial del 15%. ¿OK?" Es posible que su empleador no esté acostumbrado a discusiones como esta. Sin embargo, vale la pena comenzar porque las alternativas son tomar lo que obtienes o cambiar de trabajo con la esperanza de obtener algo mejor. Es importante señalar que muchas de estas ideas sobre el aumento de sus ingresos en el trabajo pueden desafiar los sistemas de creencias (fantasías) de larga data y cuestionados con poca frecuencia sobre la recompensa y el reconocimiento.

Fantasía: Si hago un buen trabajo, seguramente recibiré mayores ingresos.

Realidad: Las recompensas de tu trabajo provienen de ti (la satisfacción que obtienes de él) y de afuera (pago y reconocimiento). El pago y el reconocimiento que se le ofrece están más allá de su control, y lo determinan sus superiores, que son recompensados, en parte, por sus superiores por su capacidad de administrar sus gastos con cuidado. Esto significa que, a menos que hable por sí mismo antes de aumentar el tiempo, está permitiendo que su salario esté determinado por lo que está dispuesto a aceptar en lugar de por lo que quiere.

Fantasía: Las personas más efectivas, productivas y merecedoras suben a la cima.

Realidad: ¡Despierte! Mire alrededor de su organización o cualquier otra. Sus padres pueden haberle convencido de que la vida es justa, o tal vez DEBERÍA ser justa. Independientemente de su visión actual sobre la equidad, el punto importante es que no hay GARANTÍA de equidad. Está bien esperar recibir un trato justo; pero tuvo lo mejor, aprenda a hablar por sí mismo. Las ideas de equidad de otras personas pueden ser muy diferentes a las suyas, y lo descubrirá demasiado tarde si evita discutirlo. Si se niega a crecer y liberarse de los sueños de su infancia sobre cómo

deberían ser las cosas y acepta la responsabilidad de avanzar, es poco probable que alguien más lo haga.

AUTO-EMPLEO

La razón por la que tan pocas personas trabajan por cuenta propia es que sus padres les dijeron que nunca hicieran nada sin instrucciones o permiso. Los empleados con frecuencia perciben a sus empleadores como sustitutos de los padres y experimentan la misma relación de dependencia con sus empleadores que tenían con sus padres; y sentir el resentimiento hacia su empleador que resulta en todas las relaciones de dependencia. A veces me sorprende que el negocio funcione tan bien como lo hace. En última instancia, la única diferencia entre trabajar por cuenta propia y trabajar para otra persona es que la persona que trabaja por cuenta propia vende sus servicios a muchos clientes. Los principios de la sección anterior están diseñados para permitirle adoptar una mentalidad de autoempleo, ya sea que trabaje por cuenta propia o no. La mayoría de las personas que trabajan por cuenta propia trabajan más duro y por más tiempo que las personas que trabajan en la empresa. De hecho, si la mayoría de las personas que trabajan por cuenta propia acudieran a la compañía telefónica local para solicitar un trabajo y se les dijera que tendrían que trabajar tan duro como lo hacen por ellos mismos, se irían rápidamente en busca de un empleador menos exigente. La mayor alegría del trabajo por cuenta propia es la capacidad de establecer su propio horario de trabajo. Si trabaja por cuenta propia, descubrirá que una hora por semana sentado debajo de un árbol o caminando puede hacer más por sus ingresos que trabajar dos horas adicionales. Esto se debe a que las ideas creativas surgen a su conciencia más fácilmente cuando su mente y cuerpo están relajados. Mis mejores ideas ocurren en largas caminatas.

DESEMPLEO

El propósito de los beneficios de desempleo y bienestar es proporcionar a las personas un flujo de efectivo mientras se toman el tiempo para aumentar su autoestima lo suficiente como para crear un nuevo flujo de efectivo de manera placentera. Lamentablemente, la mayoría de los beneficiarios de asistencia social y la mayoría de los empleados de asistencia social no son conscientes de este propósito. Los participantes

en el juego del bienestar generalmente se resienten entre sí y la mayoría de los receptores están tan enojados por estar en el bienestar que gastan los cheques tan rápido como los reciben, lo que tiende a mantenerlos en el bienestar. He recibido cartas de madres de bienestar con 5 hijos y un esposo separado que han utilizado con éxito los principios descritos en este libro para comenzar su propio negocio y terminar con su dependencia del bienestar. El bienestar es un invento maravilloso. Desde que se inventó el bienestar no hemos tenido una depresión económica severa. El bienestar probablemente fue inventado por los ricos. Durante los años 30 los ricos se dieron cuenta de que cuando los pobres no tenían ingresos, les era imposible comprar los bienes producidos por los ricos; entonces los ricos tampoco tenían ingresos. El sistema de bienestar hace posible que la economía continúe independientemente de las condiciones económicas. Cuanto antes todos se den cuenta de esto, antes será innecesario el bienestar.

EMPEZAR DE NUEVO

El miedo a comenzar de nuevo también puede mantenerlo pobre e insatisfecho. Rara vez me encuentro con alguien que se haya dedicado continuamente a la misma ocupación desde su nacimiento; por lo tanto, todos ya han demostrado la capacidad de comenzar de nuevo. Dominar algo y pasar a otra cosa es una tendencia natural de las personas exitosas. Si domina el ejercicio de la CARRERA PERFECTA PARA USTED al comienzo de este Capítulo, puede crear un nuevo trabajo para usted todos los días si lo desea, y también tener éxito financiero. No espere hasta que esté listo para comenzar una nueva carrera. Esto es como estar parado en el borde del trampolín alto esperando que se sienta justo antes de saltar. Seamos realistas, saltar desde trampolines altos da miedo, incluso después de haberlo hecho varias veces.

DE LA PEREZA A LA AUTOESTIMA, DE LA AUTOESTIMA A LAS RIQUEZAS

Dominar la pereza con la autoestima es un factor importante para aumentar sus ingresos. Puede practicar esto permaneciendo en la cama durante un día entero a intervalos regulares hasta que pueda hacerlo sin sentirse avergonzado de sí mismo. Es interesante observar que el único momento en que la mayoría de las personas se permiten el simple placer de relajarse en la cama todo el día es cuando están enfermas. Estar

dispuesto a darse este placer cuando está bien puede hacerle enfermar con menos frecuencia. Descubrí que me llevó varios intentos dominar esta práctica, porque alrededor de las 4 p.m., mientras estaba acostado allí, mi mente se llenaba de todas las cosas que debería estar haciendo y me encontraba abajo haciéndolas. La primera vez que me quedé en la cama durante todo un día, me sorprendió despertarme a la mañana siguiente y ver que el mundo todavía funcionaba; la basura había sido recolectada, la gente iba a trabajar y los niños iban a la escuela; todo esto todavía sucedió sin mi atención. Esto me quitó una gran carga de los hombros. Dado que la esencia del Síndrome de desaprobación parental es la idea de que el amor es algo que debe ganarse, amarse a sí mismo mientras no hace nada es la práctica fundamental de la autoestima.

AUTOESTIMA

La autoestima es el resultado de la relación que tienes con usted mismo. Otra forma de decir esto es que la autoestima son los pensamientos y actitudes que tienes sobre usted mismo. Comúnmente, la autoestima se formó al azar durante la infancia y ha recibido poca atención desde entonces. Eres la persona con la que pasas más tiempo. Es imposible amar a alguien más de lo que se ama a sí mismo y es imposible aceptar más amor de otra persona de lo que estás dispuesto a recibir de sí mismo. Una vez una mujer se puso de pie en uno de mis seminarios y estaba muy claro que había recibido el impacto total de mis comentarios sobre la autoestima cuando dijo: "Sabe, el único problema con ir de vacaciones es lo que tengo que llevarme". Ya sea que desee aumentar sus ingresos, tener mejores relaciones, dominar su cuerpo o lo que sea, no se puede sobreestimar el valor de aumentar su autoestima. El dinero no aumentará su autoestima, funciona al revés.

EJERCICIOS PARA AUMENTAR SU AUTOESTIMA

1. Compre un libro de calendario personal y ponga solo las cosas que realmente quiere hacer.
2. Siempre que tenga un pensamiento que comience con "Tengo que..."
3. "Debería..." "Necesito..." "Debería..." "Mejor..." cámbielo a "Quiero..."
4. y luego pregúntese si el pensamiento que acaba de tener es cierto.
5. Dese los simples placeres de la vida en abundancia. Báñese a diario.

6. Permanecer en la cama todo el día una vez por semana. Reciba un masaje semanal.
7. Ir a primera clase. Haga sus selecciones de comida en restaurantes mirando solo el lado izquierdo del menú. Ir a primera clase puede tomar un poco de práctica si la falta de dinero siempre ha sido la base de sus decisiones financieras.
8. Siempre hable lo mejor de sí y de los demás y espere que otros hagan lo mismo.
9. mismo.
10. Encuentre algo que le guste de todos los que conoce y de todos los que conoce.
11. Programe tiempo para pensar y escribir afirmaciones. Esto hará que sea más fácil convertirse en su mejor amigo y renunciar a ser su propia fecha de último recurso.

AVISE CUÁN RICO YA ESTÁ

Si el dinero es un problema de supervivencia para usted, es una buena idea notar que la falta de dinero no lo ha matado. Si paga impuestos en su ciudad, entonces es dueño de los sistemas de transporte público allí. Al conductor del autobús se le paga con su dinero para brindarle un servicio útil. Por cincuenta centavos más o menos, puede viajar en el autobús en cualquier momento que desee sin preocuparse por cuidar el autobús cuando haya terminado de usarlo. Cuando gaste 75 centavos por un recipiente de leche en el supermercado, considere que el supermercado tiene refrigeradores por valor de miles de dólares para obtener la leche a la temperatura correcta. La planta donde se procesó la leche probablemente tiene equipos por valor de millones de dólares, al igual que la granja lechera de origen. Usted puede recibir los beneficios de todo esto por 75 centavos.

LOTERIAS

Las loterías gubernamentales se están volviendo cada vez más populares en los Estados Unidos. Cada vez más gobiernos estatales recurren a las loterías para apuntalar los presupuestos con déficit y para proporcionar el dinero que tanto necesitan para la educación. Si bien los motivos son loables, los métodos merecen todo menos elogios. Los ganadores de la lotería reciben publicidad desproporcionada en comparación con las

personas que se convierten en millonarias mediante el uso de métodos más convencionales y orientados al servicio, como comenzar su propio negocio, por ejemplo. Si ganar la lotería es el plan más claramente pensado que tiene para convertirse en millonario, entonces no está confiando en nada más que ciega esperanza. El uso efectivo de los principios en este libro le brinda una oportunidad mucho mayor de convertirse en millonario que la lotería estatal. Muchas más personas se convierten en millonarios cada año al iniciar su propio negocio que al ganar una lotería, aunque los millonarios hechos a sí mismos reciben mucha menos atención pública. La mayoría de los gobiernos estatales que realizan loterías lo procesarían enérgicamente si realizara una operación pública de juegos de azar en su hogar y, al mismo tiempo, le dirían que estaban sirviendo al interés público al hacerlo. Las loterías son un impuesto a la avaricia, a menudo pagado por los miembros de la sociedad que menos pueden pagarla. No malgaste el dinero que podría usar en otra cosa de la lotería.

APRENDER A SER PAGADO EN EXCESO

El saldo en su cuenta bancaria en este momento, la cantidad de sus ingresos el año pasado y todo lo demás sobre su dinero puede considerarse como el resultado de una fórmula mental inconsciente, la fórmula que ha construido que describe la relación entre el valor de tu trabajo y lo que recibes de él. Si esta fórmula es hereditaria o si es el resultado del acondicionamiento de su entorno ha sido objeto de estudio y debate por parte de los científicos del comportamiento durante mucho tiempo. La respuesta más probable es que el ambiente y el acondicionamiento contribuyen a su comportamiento. Más importante que saber el origen de la fórmula es saber cómo cambiarla. Puede ser algo inusual para usted considerar que su mente inconsciente podría tener algo que ver con su situación financiera; en otras palabras, puede parecerle extraño que los pensamientos que no conoce puedan tener un efecto en su situación financiera. Hasta cierto punto, todo este libro trata sobre cambiar el efecto de los pensamientos que no conoce sobre su vida financiera. Tenga en cuenta que su mente inconsciente tiene la capacidad de digerir su cena, lo que demuestra su capacidad para convertir una amplia gama de materia prima en uñas, globos oculares y otras partes de su cuerpo, puede ser más fácil entender que los pensamientos que no conoce pueden tener algo que ver con tus finanzas. Sin embargo, la única

prueba real que obtendrá será experimentar con los métodos descritos en este documento y estar dispuesto a que funcionen. Afirmaciones para ayudarlo a cambiar su fórmula inconsciente:

1. El valor de mi trabajo está aumentando rápidamente en la opinión de todos.
2. Está bien que me paguen en exceso.
3. Estoy agradecido de que mi creatividad me proporcione un sinfín de ideas prácticas sobre cómo aumentar mis ingresos.
4. Toda escasez es temporal.
5. Hay muchas oportunidades para servir a las personas y aumentar mis ingresos.

DEMOLIENDO UNA CONCIENCIA DE POBREZA

Aquí hay un ejercicio que destruirá rápidamente la conciencia de la pobreza. Haga una lista de sus 10 ideas más negativas sobre el dinero. Seleccione el más negativo e inviértalo en una afirmación con la que desea trabajar. No se deje engañar por la simplicidad de este ejercicio. Con mis clientes de consultoría he descubierto que este ejercicio es el más efectivo, por eso lo he guardado para el final. Aquí hay un espacio para hacer esto:

Pensamientos negativos	Afirmaciones
1) _____	1) _____
2) _____	2) _____
3) _____	3) _____
4) _____	4) _____
5) _____	5) _____
6) _____	6) _____
7) _____	7) _____
8) _____	8) _____
9) _____	9) _____
10) _____	10) _____

CAPÍTULO 6

Causas Comunes De La Conciencia De Pobreza

En mi trabajo de consultoría, he descubierto varias causas comunes de conciencia de la pobreza. Lo que sigue es una descripción de cada causa, así como las afirmaciones que han permitido a las personas liberarse de ella. Como cada persona es diferente, no se debe considerar que este Capítulo contenga todas las causas de la conciencia de la pobreza. Estudie los síntomas y vea si se aplican a usted. Si lo hacen, le sugiero que use las afirmaciones aplicables.

NO PODER PARAR

Esta es la causa más común de la conciencia de la pobreza. Todos los padres en secreto o abiertamente desean que sus hijos tengan más éxito que ellos. Como niños, con frecuencia la única forma de llamar la atención de nuestros padres es hacer lo que desaprueban. Esto seguramente atraerá la atención en forma de corrección. Nos molesta esta corrección porque a nadie le gusta sentirse impotente o que le digan qué hacer. Para la mayoría de los niños, no es lo suficientemente seguro como para expresar este resentimiento. Es posible que haya tratado de decirle a sus

padres lo que pensaba sobre sus ideas sobre la crianza que tuvo y descubrió que los resultados eran desagradables para usted. Cuando crece, finalmente se vuelve lo suficientemente seguro como para expresar el resentimiento que sentiste durante la infancia. Una manera fácil de hacerlo es fracasar financieramente y hacer que sus padres vivan con el temor continuo de tener que apoyarlo o sentirse responsables de su fracaso mientras intenta demostrarles el mal trabajo que hicieron como padres. Si no logras vengarte (espero que no haya perdido el juego de palabras) puede tomar una eternidad. Como no hay satisfacción en ello, nunca sentirá que tiene lo suficiente. Si le molestan las figuras de autoridad, si le molestan las personas ricas o si es una de esas personas que ama a sus padres y los considera perfectos, entonces es probable que tenga algo de fracaso para desquitarse.

AFIRMACIONES

1. Perdono a mis padres por su comportamiento ignorante hacia mí.
2. Está bien para mí aceptar el amor y el dinero ahora y aún más tarde si quiero.
3. Ahora veo el humor al usar el fracaso para llamar la atención.

MIEDO A LA PÉRDIDA DEL AMOR DE LOS PADRES

Si no había mucho afecto físico expresado en su hogar cuando era niño y, en cambio, sus padres expresaron su amor por usted al darle cosas como automóviles, vacaciones y ropa, entonces probablemente tenga algo de este síndrome. Recibir regalos de sus padres es la forma en que obtiene su amor, por lo que se mantiene pobre, o al menos más pobre que ellos, para que siempre pueda aceptar los regalos de ellos. Este síndrome a veces se manifiesta en lo que yo llamo la Ley de Límite de Ingresos. He trabajado con clientes que varias veces durante sus carreras han aumentado sus ingresos hasta lo que el ingreso familiar máximo de sus padres era solo para que sus ingresos disminuyeran inexplicablemente. Para observar este patrón, generalmente es necesario agregar un par de miles de dólares por año al ingreso máximo de los padres para permitir la inflación, porque lo que realmente importa es el ingreso reflejado en el nivel de vida. En otros casos de este síndrome, las personas tienen un rendimiento excesivo crónico, pero nunca parecen estar satisfechas. Este es usted si es su peor crítico.

AFIRMACIONES

1. Soy adorable tanto si tengo éxito como si no.
2. Estoy agradecido por el desafío de cuidarme.
3. Está bien y es seguro para mí ganar más dinero que mis padres.

DINERO HEREDADO

No es necesario provenir de una familia donde las grandes herencias son parte de la tradición familiar o haber recibido alguna vez una herencia para tener este síndrome. Si como un niño pequeño, le prometieron una herencia de US\$500 que probablemente le sonó como una gran fortuna en ese momento. Es interesante notar que en las familias donde las herencias son parte de la tradición familiar, con frecuencia todos saben cuánto recibirán todos cuando todos mueran; sin embargo, todos afirman que nunca hablan de eso. Una tradición familiar de dinero heredado con frecuencia implica culpa, impotencia y pérdida asociada con el dinero. He visto a personas a las que se les ha prometido pequeñas herencias sentirse tan culpables por la posibilidad de beneficiarse de la pérdida de un ser querido que se mantuvieron pobres durante años para que pudieran sentir que merecerían la herencia cuando llegara. Además, la perspectiva de una gran herencia puede hacer que el posible receptor concluya: “¿Por qué molestarse?” acerca de crear un ingreso para sí mismo. En 1905, se citó a William Vanderbilt diciendo: “La riqueza heredada es una gran desventaja para la felicidad. Es la muerte tan segura para la ambición como la cocaína para la moral”. Desentrañar este síndrome es un proceso de dos pasos. El primer paso es asumir la responsabilidad del dinero que ha recibido como herencia para que pueda resolver la culpa y la impotencia que lo rodean. El segundo paso es disolver la asociación subconsciente entre dólares y muerte.

AFIRMACIONES

1. Merezco ser próspero y rico.
2. Está bien para mí recibir amor y dinero de varias personas y lugares a la vez.
3. Mi riqueza contribuye a mi vida y a la vida de los demás.

AYUDA

La impotencia es la idea de que no puede obtener lo que quiere, o que obtener lo que quiere es tan difícil que no vale la pena. Si, como niño, las recompensas siempre estaban supeditadas a la realización de alguna tarea desagradable: no se permite hasta cortar el césped, no hay helado hasta que se comen las habas, entonces es probable que tenga algo de este síndrome. La idea básica es que para obtener lo que quiere, tienes que renunciar a su libertad. Obviamente, su libertad es más valiosa que el dinero, por lo que la tendencia aquí es permanecer pobre.

AFIRMACIONES

1. Mi riqueza contribuye a mi libertad y mi libertad contribuye a mi riqueza.
2. Tengo suficiente tiempo, energía, sabiduría y dinero para cumplir todos mis deseos.

MUJERES Y DINERO

He trabajado con mujeres cuya única idea negativa sobre el dinero es que el dinero es algo que hacen los hombres, y las mujeres no deberían tener nada que ver con eso. A pesar de la liberación de las mujeres, si es usted una mujer, probablemente creció con ideas diferentes sobre el dinero que su hermano gemelo o su hermana gemela si hubiera tenido una. El dinero responde a las órdenes de su mente y no sabe nada de su género. No hay nada que le impida convertirse en millonaria y mantener su atractivo sexual también. El arquetipo de la ama de casa sin sentido está desapareciendo rápidamente de la escena estadounidense. Incluso cuando existía, la ama de casa sin sentido no era tan insensata como se la hizo creer; es solo que se olvidó de reconocerse a sí misma por la habilidad gerencial que exhibió al organizar el complejo transporte, servicio de comida. Se requiere un negocio de entretenimiento y asesoramiento personal para administrar un hogar.

AFIRMACIONES

1. Ya no soy una víctima indefensa. Tengo derecho a decirme a mí misma y a los demás qué hacer.

2. No soy mi madre. Soy una empresaria exitosa financieramente.
3. Es divertido para mí ser una mujer rica.

HOMBRES Y DINERO

Si es usted un hombre, puede sentir que ha sido bendecido con más capacitación sobre el dinero que sus hermanas. Desafortunadamente, si lo piensa, descubrirá que la mayoría de este entrenamiento es negativo y tiene que ver con la lucha y el control. Una idea común de los hombres es que si acumulan una fortuna, garantizará su seguridad financiera y podrán relajarse. Como la mayor parte de la tensión es psicosomática, en lugar de financiera, ya no se sienten relajados después de tener el dinero.

AFIRMACIONES

1. Me siento seguro si tengo el control o no.
2. Las experiencias negativas pasadas ya no le restan valor a mi éxito financiero.
3. Es divertido para mí ser un hombre rico.

LA DEUDA COMO CONDICIÓN DE VIDA

Si sus padres estaban endeudados hasta que murieron y fue solo el dinero del seguro de vida el que resolvió sus problemas financieros, es posible que tenga este síndrome. Es su miedo a la muerte lo que lo mantiene endeudado.

AFIRMACIONES

1. Mi ingreso excede mis gastos, me guste o no.
2. Perdonó a mis padres por sus problemas financieros.
3. Soy un éxito financiero ya que mis ingresos han excedido US\$ _____ este año. (Inserte la cantidad de ingresos que ha recibido en los últimos 12 meses en la afirmación).

SÍNDROME DE DESNUTRICIÓN

Si no fue amamantado cuando era un bebé o fue alimentado en un horario

predeterminado, es posible que tenga algo de este síndrome. Es posible que haya concluido “No hay suficiente leche” o “Tengo que esperar lo que quiero”. Estas ideas se traducen luego en “No hay suficiente dinero”.

Las personas con este síndrome a menudo tienen una gran cantidad de dinero en todas partes, pero en su bolsillo o experimentan patrones de ingresos muy variables de un mes a otro. La idea básica aquí es que la alimentación es algo que está fuera de su control.

AFIRMACIONES

1. Perdonó a mi madre por su reticencia a alimentarme al nacer.
2. Ahora estoy seguro de que hay suficiente para mí.
3. Me perdonó por pensar que mi madre usó la privación para controlarme; Ahora aprecio su generosidad y cooperación.

CAPÍTULO 7

PAREJAS Y DINERO

El dinero se menciona constantemente como la principal causa de divorcio. Es dudoso que demasiado dinero separe a una pareja. Muy poco dinero puede causar depresión y decepción, pero no necesariamente un divorcio. La incapacidad para discutir el dinero sin pelear y la incapacidad para contribuir al bienestar financiero de los demás es lo que causa problemas. La seguridad que experimentamos en las relaciones íntimas con frecuencia permite que salgan a la superficie pensamientos y sentimientos que permanecen reprimidos en otras relaciones. Los mejores arreglos financieros para su hogar se pueden obtener mediante la experimentación. La mayoría de las personas manejan el dinero en sus relaciones de la misma manera que lo hicieron sus padres. A menos que la vida financiera de sus padres fuera totalmente armoniosa, entonces valdría la pena experimentar un poco. Los argumentos de los padres sobre el dinero a menudo dejan a las personas con la idea de que el dinero no es un tema de conversación socialmente aceptable debido a las molestias que parecen ser causadas por discutirlo. Si le resulta imposible hablar de dinero con su pareja romántica, entonces las decisiones financieras importantes y el comportamiento de gasto

estarán determinados por sus emociones momentáneas y patrones de pensamiento inconscientes en lugar de por la alineación efectiva de sus decisiones y comportamiento con sus objetivos financieros. Es esencial administrar sus finanzas de una manera profesional si desea lograr más y acumular más. Se puede lograr una negociación exitosa teniendo una discusión financiera con su pareja a intervalos regulares programados (el comienzo del mes suele ser un buen momento). En esta discusión, haga acuerdos sobre quién pagará la cantidad de cada uno de los gastos. Esta es una forma razonablemente libre de riesgo de hacerlo, incluso si ambos tienen miedo de negociar, porque el acuerdo solo dura un mes. A principios del próximo mes, habrá tenido un mes de experiencia con el acuerdo que hizo y la oportunidad de hacer uno diferente o simplemente cambiar partes de él. A muchas parejas les resulta difícil discutir los problemas de dinero de una manera directa y honesta. Un comentario que escucho con frecuencia es: "Hablar de dinero siempre lleva a una pelea". Es esencial que practique las siguientes sugerencias para que usted y su pareja puedan aprender a discutir sus finanzas sin criticarse ni gritarse. Si no lo hace, no obtendrá mucho más dinero del que ya tiene. En otras palabras, mientras crea que el dinero conduce a peleas, puede concluir: si tenemos más dinero, entonces tendremos más peleas. Esta conclusión puede resultar en un sabotaje inconsciente incluso de los mejores planes para acumular riqueza. Si la mujer es la que se queda en casa y cuida la casa y el hombre es el único productor de ingresos, entonces es razonable que ella reciba un salario por los servicios de gestión del hogar que brinda. Si él se opone, entonces ella puede que sugiera que busque en el periódico local para averiguar cuánto cuestan las criadas que viven en estos días. Por el contrario, si el hombre es el único productor de ingresos y paga el alquiler o los pagos de la hipoteca; entonces no hay razón para que la mujer no deba pagar el alquiler de su salario. Siempre recomiendo que ambas personas en una relación íntima tengan sus propias cuentas corrientes y de ahorro. La verificación conjunta generalmente se convierte en una carrera: una carrera para ver quién puede gastar el dinero primero o una carrera para ver quién puede ser más mártir por no gastarlo.

Es inevitable que usted y su pareja tengan desacuerdos de vez en cuando sobre el dinero y también sobre otros asuntos. Si dos personas están de acuerdo en todo, puede estar seguro de que una de ellas está pensando todo. El propósito de los métodos descritos en este capítulo es permitirle

reducir los conflictos sobre las finanzas, resolver rápidamente los conflictos que ocurren y permitir que contribuyan entre sí para definir y alcanzar sus objetivos. Si los valores financieros de su cónyuge son muy diferentes de los suyos, seguramente tendrá problemas a menos que pueda conciliar las diferencias. Para exponer un ejemplo extremo, si un socio insiste en ahorrar cada centavo de repuesto para comprar una casa y el otro insiste en gastar cada centavo de apuestas en la pista de carreras local, entonces la resolución de estos valores diferentes es un prerequisito esencial para la armonía y la cooperación financiera. Es poco probable que dos personas con valores financieros tan diferentes se casen entre sí o permanezcan casadas por mucho tiempo. La mayoría de las parejas ya tienen un acuerdo sustancial sobre los valores financieros y algunas diferencias. Aprender a contribuir al éxito financiero de los demás implica la identificación de valores similares y la minimización del conflicto causado por valores diferentes. Mantener todo su dinero en cuentas conjuntas hace que cada gasto sea una fuente de conflicto potencial. Si cada socio ha acordado un dinero propio que puede gastar, ahorrar o invertir sin justificación o explicación, entonces el potencial de conflicto se reduce considerablemente. Muchas parejas que mantienen todo su dinero en cuentas conjuntas lo hacen simplemente porque sus padres nunca consideraron alternativas. Si tus padres tenían una relación menos armoniosa con respecto a los problemas de dinero de la que te gustaría tener, seguramente es hora de que consideres alternativas.

GESTIONANDO SU DINERO DE FORMA EMPRESARIAL

Un negocio exitoso se esfuerza por aumentar sus ganancias al encontrar nuevas y mejores formas de servir a los clientes nuevos y existentes con los productos y servicios que ofrece al encontrar formas de entregar sus productos de una manera de bajo costo y alta calidad y desarrollando productos nuevos y mejorados y servicios para contribuir a mayores ingresos en el futuro. Con respecto a sus finanzas personales, la coordinación efectiva de estas actividades y hacer las mejores compensaciones para definir y lograr sus objetivos requiere una discusión frecuente con su socio, al igual que las personas de negocios requieren reuniones frecuentes para coordinar sus actividades. La diferencia esencial en una relación romántica es que no existe una autoridad legítima. Una relación romántica es una asociación de iguales y, por lo tanto, funciona mejor por acuerdo. Los negocios están

invariablemente estructurados como jerarquías donde algunas personas tienen autoridad sobre otras. La armonía financiera y la coordinación en una relación romántica, por lo tanto, requiere aún más comunicación que en un negocio.

PROGRAMAR Y REALIZAR REUNIONES MENSUALES DEL COMITÉ FINANCIERO CON SU PAREJA

Probablemente necesitará aproximadamente 2 horas para cada reunión. Discuta asuntos financieros solo en las reuniones de su comité. Prepare y acuerde los temas de la agenda de antemano. Si durante la reunión surgen temas que no están relacionados con su situación financiera, pospóngalos para una discusión futura. En la primera reunión, comience con una revelación completa sobre su situación financiera, si aún no lo ha hecho con su pareja. Si ya disfruta de una divulgación financiera completa, entonces este primer paso puede usarse como una actualización. Si no tiene un estado de cuenta de activos, pasivos, ingresos y gastos completo y actualizado, acuerde quién preparará esto y cuándo debe ser un tema en su primera reunión. Si sus finanzas son complicadas, es posible que desee contratar a un contador o contador para que lo ayude con esto. Debe haber un acuerdo claro sobre las asignaciones de trabajo: quién trata con el corredor de bolsa, los acreedores y las cuentas bancarias. La divulgación completa es un elemento importante. Descubrir que su pareja tiene US\$50.000 escondidos en una cuenta bancaria no revelada probablemente sea tan molesto como descubrir que hay una deuda no revelada de US\$50.000. El secreto sobre el dinero es un aspecto del condicionamiento aprendido de los padres que no sabían cómo hablar abiertamente sobre el dinero. Incluso la mayoría de las grandes empresas muestran una gran ansiedad por revelar los salarios de sus empleados. Sin duda, provocará algunos problemas si le propone a su jefe o al presidente de su empresa que los salarios de todos los empleados se publiquen en el tablón de anuncios. La reacción ansiosa de los gerentes de negocios a esta idea suele ser bastante extrema cuando se considera que los salarios de los altos funcionarios de cualquier empresa que cotiza en bolsa están sujetos a divulgación pública en los informes financieros requeridos por la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos y que el pago las tasas de trabajadores sindicales a menudo se anuncian en comunicados de prensa. Durante un tiempo, experimenté preguntando a la gente: “¿Cuál es su ingreso?” Si la persona no me conocía muy bien, una

respuesta frecuente fue “¡No es asunto tuyo!” en un tono de voz indignado. Quizás tengan razón, quizás sus ingresos no sean de mi incumbencia; sin embargo, si lo piensa, la mayoría de las cosas que las personas revelan sobre sí mismas en una conversación social (sus deseos, sus metas, sus experiencias, etc.) tampoco son de su incumbencia.

Claramente, no es necesario ni aconsejable discutir su situación monetaria con todas las personas que conozca; El punto es que si hablar de dinero o pensar en el dinero le incomoda, entonces está reduciendo sus posibilidades de obtener más. Una vez que tenga una declaración escrita de su situación financiera actual, puede que comience a definir sus objetivos financieros, tome decisiones para lograrlos y comience a discutir otras formas creativas de aplicar juntos los principios de este libro. La administración efectiva del dinero no es un lujo solo para los ricos. Si espera hasta ser rico para comenzar a administrar su dinero sabiamente, es poco probable que se haga rico. Incluso si lo hace, el costo de sus hábitos descuidados de administración de dinero aumentará con su riqueza.

RECONOZCA SUS MIEDOS POR SER RICO

Es posible que sea mucho más consciente de sus temores de quedar en bancarrota que de sus miedos de hacerse rico. Casi todos temen el cambio, porque es desconocido, incluso cambia para mejor. A menudo, las mujeres temen que su esposo los deje una vez que se haga rico y los hombres temen que pierdan el control de su esposa una vez que ella experimente la independencia de tener éxito por su cuenta. Tómese un momento para considerar sus temores acerca de tener un aumento de cien veces inmediato y permanente en sus ingresos y discútalos con su pareja. Los procesos de terminación de oraciones verbales ayudan enormemente a descubrir y reconocer las emociones reprimidas. Dedique dos minutos a repetirle a su pareja: “El temor que tengo de hacerme rico es _____” y pídale a su pareja que responda a cada repetición simplemente con “Gracias” y sin comentarios adicionales. Complete la oración completando el espacio en blanco con lo que se le ocurra sin ensayo. Pídale a su pareja que haga lo mismo con usted.

ENCUENTRE EL TRABAJO QUE AMA

Es imposible disfrutar mucho de su vida con la actitud “Gracias a Dios es

viernes". A menos que su trabajo sea una fuente de satisfacción, una salida para su creatividad y una expresión de sus valores importantes, está haciendo demandas irracionales sobre el resto de su vida para satisfacerlo. Si eres como la mayoría de las personas, pasas más tiempo trabajando que cualquier otra actividad, excepto dormir. En el peor de los casos, su trabajo es una expresión de cuánto necesita dinero. Tener un trabajo que no le gusta genera un estrés excesivo en sus relaciones familiares. Si no tiene el trabajo que ama, comience de inmediato haciendo el Ejercicio de la carrera perfecta en el Capítulo 5.

ACUERDOS PRENUPCIALES

Un acuerdo prenupcial es un contrato legal que define la división de los activos individuales en caso de divorcio. Sin un acuerdo prenupcial, es probable que la división de activos en caso de divorcio esté determinada por las leyes de su Estado según la interpretación de un tribunal de divorcio; en otras palabras, es posible que tenga poco que decir sobre el resultado. La idea de un acuerdo prenupcial puede amenazar ilusiones románticas; sin embargo, la practicidad de dicho acuerdo, especialmente para las personas que tienen o planean tener ingresos y activos sustanciales, supera con creces el valor de las nociónes románticas. El proceso de negociación de un acuerdo prenupcial puede ser más importante que el acuerdo en sí. Si encuentra que es imposible negociar un acuerdo prenupcial con su futuro cónyuge, entonces es poco probable que tengan mucho éxito en resolver desacuerdos financieros una vez que se casen. El efecto helado de la negociación se puede reducir al incluir en el acuerdo declaraciones sobre sus objetivos financieros y cómo se administrará el dinero durante su matrimonio.

ENSEÑANDO A SUS HIJOS SOBRE EL DINERO

En las sociedades humanas y animales, las personas adultas aceptan la tarea de cuidar a sus crías. Los instintos que motivan a las criaturas a realizar esta tarea están integrados en los genes de cualquier especie razonablemente complicada que sobrevive más de una generación. La capacidad de proveer para uno mismo distingue entre adultos de niños. Los niños carecen de dinero, poder y habilidades. La tarea de un padre es ayudar y guiar el desarrollo de un bebé indefenso, inepto y económicamente pobre en un adulto sano, feliz, productivo,

independiente y próspero. Por razones que son tan misteriosas para mí como el deseo de tener hijos, muchos padres parecen invertir la mayor parte de su energía con respecto a sus hijos para alentarlos a cumplir con los estándares de comportamiento prescritos en lugar de alentar su creatividad y autoestima. La mayoría de las lecciones importantes que los niños aprenden se aprenden del ejemplo que brindan sus padres sobre cómo ser un adulto. Las acciones hablan más que las palabras. El amor y el cuidado de los padres es mucho más valioso para los niños que cualquier cosa que el dinero pueda comprar para ellos. No es su trabajo como padre privarse de las cosas que desea para que sus hijos puedan tener lo que quieren. Si hace esto, brindará a sus hijos el ejemplo de que la forma de ser adultos es sacrificarse por ellos. Sus hijos, en este caso, no querrán crecer y probablemente le pedirán dinero mucho después de que hayan alcanzado la madurez. Enseñe a sus hijos a administrar su propio dinero. Permítales experimentar con una amplia variedad de trabajos y negocios antes de preocuparse por crear un currículum estable, darles la oportunidad de aprender de sus errores sobre gastos y ahorros. Los niños tienen una habilidad natural para vender, antes de ser reprimidos, generalmente por la sofocante conformidad de la presión de los adolescentes. Anime a sus hijos en sus negocios financieros y en el disfrute de las recompensas que reciben.

CAPÍTULO 8

La Ley De Gastos

La Ley De Gastos también se puede llamar Ley De Intercambio o Ley De Donaciones. La Ley De Gastos Declarada es:

EL VALOR DEL DINERO ES DETERMINADO POR EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR EN CADA TRANSACCIÓN.

El dominio de esta ley lo aliviará de la culpa por el dinero, del miedo a engañar a otros y del miedo a ser engañado.

AFIRMACIONES SOBRE LA LEY DE GASTOS

1. Mi ingreso ahora excede mis gastos.
2. Cuanto más dispuesto estoy a prosperar a otros, más dispuestos están a prosperarme.
3. Cada dólar que gasto vuelve a mí multiplicado.

AFIRMACIONES SOBRE LA LEY DE GASTOS (EXPLICADA)

1. **“Mi ingreso ahora excede mis gastos”.** Un principio básico sobre el dinero s que debe recibirlo antes de gastarlo. Esto significa que tiene y siempre ha tenido un flujo de caja positivo. Si tiene dinero en su bolsillo, en su alcancía, en su cuenta corriente o en cualquier otro lugar, ese dinero es el grado en que su flujo de caja es positivo. Incluso después de pagar sus facturas, su flujo de caja es positivo. Los bancos le facilitan ver esto, porque si paga facturas que exceden el efectivo en su cuenta corriente, le devolverán algunos cheques con una nota que dice en efecto “Dado que siempre tiene un flujo de caja positivo, es imposible para nosotros pagar estos cheques todavía”. Las facturas y las deudas no son gastos, son acuerdos. Las facturas y las deudas no se convierten en gastos hasta que las pague. Encontrará ideas prácticas para manejar facturas y deudas en el próximo Capítulo, que trata sobre el presupuesto. Mi ingreso ahora excede mis gastos resulta ser la verdad sobre el dinero, te guste o no. Trabajando con esta afirmación la incorporará a su conciencia a nivel emocional.
2. **“Cuanto más dispuesto estoy a prosperar a otros, más dispuestos están a prosperarme a mí”.** La esencia de practicar esta idea es el acto de generosidad. La generosidad es la voluntad de dar dinero alegremente a las personas que no lo necesitan. Casi todos dan dinero a personas que no lo necesitan, con diversos grados de alegría. Probablemente, la mayoría de las facturas que paga y muchos de los cheques que escribe y gran parte del efectivo que gasta van a personas que no necesitan su dinero. Puede esperar que la compañía telefónica o los titulares de su préstamo estudiantil tomen todas las medidas posibles para cobrar el dinero que les debe; sin embargo, muy pocas de las personas y empresas en las que gasta su dinero se verían seriamente dañadas si nunca pagara. Entonces, estás practicando la generosidad más de lo que piensa. No le costará más estar alegre al respecto. La generosidad es diferente de la práctica de la caridad, que es la voluntad de dar dinero alegremente a las personas que lo necesitan. La caridad es una idea maravillosa y una práctica noble, pero no le sacará de la necesidad de dinero. La generosidad es la forma más rápida en la que puedo pensar para salir de la necesidad de dinero. Necesidad es

igual a falta es igual a escasez. A veces las personas piensan que su necesidad de dinero es lo que les crea dinero. Esta idea hace que sea difícil renunciar a su necesidad porque está seguro de que si renuncia a su necesidad de dinero, dejará de llegar a usted. Es poco probable que tenga mucho dinero si no está bien que tenga más de lo que necesita. Dar dinero alegremente a las personas que no lo necesitan disolverá cualquier asociación mental que pueda tener entre dinero y necesidad.

3. **“Cada dólar que gasto vuelve a mí multiplicado”.** El concepto detrás de esta afirmación es la ganancia. Gastar dinero lo pone en circulación y el dólar que gasta pasa por muchas transacciones antes de que vuelva a usted. Cada transacción produce una ganancia. La ganancia es el factor de multiplicación que opera en sus gastos para que le regresen más. La ganancia se puede definir como la creación de nueva riqueza por el decreto arbitrario del empresario individual. Si compra algo por cincuenta centavos y lo vende por un dólar, su beneficio es del 50%, pero podría haberlo vendido por 60 centavos o por US\$10, en cuyo caso su beneficio hubiera sido diferente. Las personas con un trabajo, que venden sus servicios, reciben una ganancia financiera del 100%.

PRECIOS

El tema de los precios merece una explicación porque es una fuente de confusión sobre el dinero. Si visita el puesto de hamburguesas local y pregunta por qué una Súper Hamburguesa con Queso cuesta 89 centavos, puede obtener una respuesta como: “Bueno, tomamos el costo de la carne, el costo del pan, el costo del tomate y súmalos y multiplica la suma por 1.2. Luego tomamos el costo del alquiler, el costo de la gente para cocinarlo y servirlo, y el costo de la electricidad; sumamos estos números y multiplicamos la suma por 1.3. el último paso es tomar los dos números finales y sumarlos, lo que produce una respuesta, que produce 89 centavos. Por eso, las Súper Hamburguesas con Queso cuestan 89 centavos”. Si examina un poco esta respuesta, descubrirá la verdad sobre los precios. Esto es que todos los precios son arbitrarios. Incluso los precios determinados por la fórmula (como se acaba de describir) son arbitrarios porque las fórmulas son arbitrarias. Considerando el caso de la Súper Hamburguesa con Queso, los costos que se incluyen y se omiten de la fórmula son arbitrarios, los factores en la fórmula son arbitrarios y

la asignación de costos comunes a cada producto es arbitraria. De hecho, si visita un puesto de hamburguesas diferente al otro lado de la calle, puede obtener una respuesta completamente diferente si el precio de una Súper hamburguesa con queso es igual o diferente.

NEGOCIACIÓN

Como todos los precios son arbitrarios, todos los precios son negociables. De hecho, todo en el universo físico es negociable. La negociación es el proceso por el cual ambas partes de una transacción obtienen lo que desean. En términos económicos, la negociación es la práctica que convierte el mercado general en un mercado específico. Se requiere más de una persona para que haya una transacción. Las transacciones nunca ocurren sin el acuerdo de dos o más personas. Cualquiera que haya estado involucrado en una transacción de bienes raíces es consciente de esto. Puede hacer un estudio detallado del mercado inmobiliario en su vecindario para llegar al mejor precio de venta de su casa. Todo ese estudio no le sirve de nada hasta que tenga una oferta de un comprador; de alguien que está de acuerdo con usted. El secreto de la negociación es encontrar lo que quiere y pedirlo, luego averiguar qué quiere la otra persona y encontrar una forma de darlo a cambio. Me parece inusual que sea más socialmente aceptable quejarse de lo que tiene que pedir lo que quiere. El miedo a quedar atrapado en un acuerdo que no les gusta es lo que impide que la mayoría de las personas negocien. Tiene derecho a decir no en cualquier momento de una negociación, ya sea que explique el motivo del no o no. Además, todos los acuerdos están sujetos a renegociación en cualquier momento.

CRÉDITO

Hay varias paradojas sobre el crédito. El crédito es para personas que no lo necesitan, es para personas con suficiente imaginación para utilizar el dinero prestado. Si no lo cree, intente obtener un préstamo sin completar una solicitud que describa cómo pagará el dinero. Este es un intento involuntario por parte de los bancos para enseñarle los principios de este libro. Por el contrario, si pide prestado suficiente dinero del banco y tiene problemas para hacer los pagos, el banco le prestará más para que pueda hacer los pagos. Esto se debe a que ha llegado al punto en que no pueden permitirse el lujo de hundirse. La mejor política con respecto al crédito es

pagar en efectivo por todo excepto los activos autoliquidables. Esto significa que tiene que descubrir cómo crear una ganancia en cualquier artículo para el que pidió prestado dinero para poder pagar el préstamo y tener algo extra para usted. Las tarjetas de crédito personales son la ruina de las personas con conciencia de pobreza. Si las tarjetas de crédito son un problema para usted, le recomiendo que las corte en pedazos pequeños y comience inmediatamente la práctica de pagar en efectivo por todo, excepto los activos autoliquidables. Master Charge es una idea maravillosa, pero si está comprando cosas que de otro modo no compraría porque tiene la tarjeta, entonces la tarjeta es su dueño en lugar de lo contrario. En pensar y hacerse rico Napoleón Hill escribió: "El derrochador no puede tener éxito, principalmente porque está eternamente temeroso de la pobreza. Forme el hábito del ahorro sistemático dejando a un lado un porcentaje definido de sus ingresos. El dinero en el banco le da una base muy segura... Sin dinero, uno debe tomar lo que se le ofrece y alegrarse de ello".

EL BILLETE DE US\$100

Esta pequeña idea es genial para las personas que siempre dicen "No tengo dinero". Visite el banco y obtenga un billete de US\$100 y llévelo en su bolsillo o cartera. Puede gastarlo cuando lo desee, siempre que pueda reemplazarlo del banco de inmediato. Si sigue esta práctica, nunca volverá a estar en la ruina. Va a procurar que nunca baje a su último dólar. Lo más cerca que estará de estar en bancarrota son sus últimos US\$100. La razón por la que la gente permanece en quiebra durante tanto tiempo es porque es deprimente estar en bancarrota, sin embargo, es difícil sentirse deprimido por el dinero, con US\$100 en su bolsillo. Si US\$100 es demasiado aterrador para usted, puede comenzar la práctica con un dólar de plata o un billete de 2 dólares y graduarse a medida que tenga más confianza con el dinero.

IMPUESTOS, ECONOMÍA Y EL SISTEMA DE DINERO

Es una práctica popular de personas financieramente sin éxito culpar al gobierno por sus problemas financieros. Un estudio de la historia económica indicará que ha habido una amplia variedad de filosofías políticas y doctrinas económicas que han alcanzado popularidad en diferentes países en diferentes momentos. A pesar de todo esto, siempre

ha habido algunas personas con más dinero que otras. Es imposible hacer que cualquier sistema económico sea la causa del éxito o fracaso financiero. El dinero fue inventado por la gente para su propia conveniencia. Los billetes de US\$100 dólares son más fáciles de transportar, intercambiar y almacenar que los bienes y servicios que representan. Los artículos de valor en cualquier economía son los bienes y servicios que las personas intercambian entre sí. El dinero es la medida, no es la esencia de este valor. Si el sistema económico desapareciera, alguien tendría que reinventar otro. Me gusta preguntarle a las personas que culpan al sistema económico por sus problemas qué les hace pensar que les irá mejor con un sistema diferente. La inflación es un ejemplo obvio del poder de la mente humana sobre el dinero. La inflación ocurre porque todos piensan que lo hará. Esta expectativa la convierte en una profecía autocumplida. Es interesante para mí que quienes más se quejan de impuestos afirman no estar interesados en la política. Si sacar del 30-50% de sus ingresos de su cheque de pago antes de que vea que no es suficiente para interesarlo en política, ¿qué se necesitará? La validez de sus quejas sobre el gobierno es cuestionable si no vota. La sabiduría de sus opiniones se desperdicia si no las comunica a sus representantes electos.

DIEZMO

El Diezmo es un antiguo principio de prosperidad. Diezmar es regalar regularmente el 10 por ciento de sus ingresos. Regalar el 10 por ciento de sus ingresos produce varios efectos beneficiosos. Esta práctica brinda la oportunidad de confrontar cualquier pensamiento que pueda tener sobre la falta de dinero, le ayuda a sentir que realmente posee el 90% restante de sus ingresos en lugar de que otras personas ya “hablen” sobre sus ingresos, y ayuda a liberarle de la necesidad de dinero.

CAPÍTULO 9

El Presupuesto Porcentual Mensual

¿Por qué hacer y usar un presupuesto? Cuando anuncio el segmento sobre presupuesto en los seminarios que realizo, a menudo hay una reacción negativa inicial entre los participantes (gemidos audibles). Me dicen que esto se debe a que asocian un presupuesto con la privación. En otras palabras, piensan que un presupuesto los privará de lo que quieren y les hará administrar su dinero de la manera que deberían. Este tipo de pensamiento es una tontería, porque usted es quien hace su presupuesto y puede organizarlo de la manera que más le agrade. Sin un presupuesto, sus patrones de gasto tenderán a ajustarse a los patrones de conformidad o rebeldía elegidos inconscientemente que quedaron de la infancia. Como no conocemos estos patrones (aunque un análisis de cómo gasta su dinero los hará evidentes), Las compras que hacemos como resultado de seguir patrones inconscientes no satisfacen nuestros deseos conscientes. Otra forma de decir esto es que todos ya están gastando su dinero de acuerdo con un presupuesto; la pregunta es si el presupuesto se elige inconscientemente por el condicionamiento pasado o si se elige conscientemente en función de los objetivos y valores actuales. Un presupuesto le brinda la oportunidad de declarar sus patrones de

gastos elegidos CONSCIENTEMENTE y gastar su dinero para satisfacer sus deseos y valores conscientes. Crear un presupuesto lo obliga a examinar cómo gasta realmente su dinero. Con frecuencia, las personas poseen una vergüenza no reconocida acerca de sus gastos, que se activa mediante el proceso presupuestario. Su patrimonio neto actual y el saldo en su cuenta de ahorros son el resultado de cualquier presupuesto que haya estado utilizando en el pasado. Si está satisfecho con los resultados de su presupuesto depende exclusivamente de usted. Puede hacerse una idea al comparar la cantidad de dinero que ha ganado a lo largo de su vida con su patrimonio neto o saldo de ahorros y ver cómo se siente con respecto a la eficacia de su presupuesto hasta el momento.

Una excusa común que algunas personas usan para evitar tener un presupuesto preparado conscientemente es: "Tengo que gastar todo lo que hago solo para sobrevivir, por lo que un presupuesto no me sería útil". Mi sugerencia es que no espere hasta tener mucho dinero antes de aprender a administrarlo bien. Una vez que obtenga mucho dinero, no lo tendrá por mucho tiempo si no sabe cómo administrarlo. El propósito del Presupuesto porcentual mensual es darse cuenta de que usted está a cargo de su dinero. Los presupuestos en dólares no funcionan porque operan desde la escasez. Si alguna vez hizo un presupuesto en dólares, probablemente pensó: "Como no tengo suficiente dinero, será mejor que haga un presupuesto". Después de sumar sus gastos, descubrió que sus peores temores eran ciertos, que realmente no tenía suficiente dinero. Un presupuesto porcentual funcionará para usted cada vez que lo practique fielmente. Esto se debe a que comienza con la idea de abundancia; sus ingresos nunca serán inferiores al 100%. Otro resultado importante que el presupuesto producirá para usted es la certeza sobre su capacidad de vivir abundantemente dentro de sus posibilidades, sin importar cuáles sean sus posibilidades. Esto es importante porque sin esta certeza, el dinero siempre es una emergencia para usted y es más difícil producir ideas creativas en una emergencia. El primer paso en la creación de un Presupuesto porcentual mensual es hacer una lista de los artículos por los que gasta dinero. Consolide estas categorías en clasificaciones lógicas para que haya aproximadamente 8-10 categorías. Ejemplo de presupuesto porcentual mensual

- Ahorros 10%
- Deudas 20%
- Regalos 10%

- Impuestos 15%
- Alojamiento 15%
- Mejora de uno mismo 10%
- Comida 12%
- Transporte y comunicación 8%

Total= 100%

El segundo paso es asignar porcentajes de sus ingresos mensuales para gastar en cada una de estas categorías como se muestra en la muestra. Estaba tan inconsciente de mis gastos que me pareció necesario mantener un registro de todo el efectivo que gasté durante un mes antes de sentirme lo suficientemente seguro como para preparar un Presupuesto porcentual mensual. El paso final es la práctica continua de encontrar formas de reducir los gastos en cada categoría y, al mismo tiempo, vivir mejor en esa categoría. Una buena manera es seleccionar una categoría y pensar en ella hasta que haya producido con éxito un excedente en esa categoría antes de pasar a la siguiente. Una vez que haya descubierto cómo vivir mejor en una categoría por menos dinero. Recuerde, cada vez que gasta dinero, aumenta los ingresos de otra persona. Llevado al extremo, si tuviera un negocio exitoso en cada área donde ahora gasta dinero, sería posible reducir sus gastos a cero.

EXPLICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS EN LA MUESTRA PRESUPUESTO MENSUAL DE PORCENTAJE

- 1. AHORROS:** una vez que desarrolle el hábito de ahorrar el 10% de sus ingresos, nunca se quedará sin dinero. Como se muestra en el presupuesto, es importante guardar el primero 10% de sus ingresos. Esto es simplemente construir el hábito de pagarse primero. No espere hasta que pueda permitirse ahorrar un 10% antes de comenzar esta práctica. En realidad, no puede darse el lujo de no comenzar esta práctica de inmediato, si aún no lo ha hecho. Esto se debe a que ahorrar regularmente es una afirmación de que tiene un excedente de efectivo, lo que tendrá un efecto favorable en sus ingresos. No espere hasta que no tenga deudas para convertirse en un ahorrador exitoso.
- 2. DEUDAS:** si tiene deudas, le sugiero que no reserve más del 20% de sus ingresos mensuales para el pago de deudas. Es una buena idea

hacer pagos regulares a cada uno de sus acreedores, sin importar cuán pequeños sean los pagos. Si tiene una deuda que no está pagando, es muy fácil ver cuánto tiempo le llevará pagarla a esa tasa. La respuesta es PARA SIEMPRE. Si los pagos mensuales de sus deudas superan el 20% de sus ingresos, entonces será necesario negociar con sus acreedores y elaborar un plan de pago que le permita ganar. A veces he visto a personas continuar haciendo grandes pagos regulares de sus deudas que no podían pagar únicamente para proteger su calificación crediticia. Si tiene problemas de deuda, lo último de lo que debe preocuparse es su calificación crediticia, lo que lo metió en el lío en primer lugar.

3. **REGALOS:** tener regalos como categoría en su presupuesto le permitirá practicar el Diezmo como se describe en el Capítulo anterior.
4. **IMPUESTOS:** si trabaja por cuenta propia, es una buena idea reservar una parte de sus ingresos para impuestos, de modo que tenga dinero para pagarlos cuando llegue el momento. Es mucho más fácil negociar con el IRS por una factura de impuestos más baja si no está comenzando en el momento en que no puede pagar lo que el IRS cree que debe. Si su empleador retiene los impuestos sobre la renta de su salario, esta categoría se ocupará de usted.
5. **ALOJAMIENTO:** hay una infinidad de formas de reducir sus gastos de vivienda y vivir mejor. Aquí hay una lista de algunas de las ideas que la gente ha usado. Puede elegir uno o más que desee o inventar el suyo de acuerdo con sus preferencias personales. Adquiera suficientes bienes inmuebles para que el ingreso de los mismos pague su renta, encuentre un compañero de casa que le guste, use su casa para su negocio o compre su propia casa si ahora renta, haga inversiones para ahorrar energía en su casa.
6. **MEJORAMIENTO PERSONAL:** la superación personal es la mejor inversión que puede hacer porque está invirtiendo directamente en usted mismo. Por el contrario, el alquiler es la peor inversión que puede hacer, porque todo lo que obtiene es refugio durante 30 días. Al final del mes, su arrendador quiere más dinero. El dinero que gastó en este libro, en otros libros de mejora personal y en seminarios y cursos de superación personal le proporcionará dividendos para siempre y sin costo adicional. Cualquier buen curso de superación personal aumentará los ingresos, junto con beneficios personales adicionales.

7. **ROPA:** aquí hay algunas ideas que la gente solía tener para vestirse mejor y gastar menos. Haga el suyo, encuentre un trabajo que le guste más y que requiera ropa más barata, seleccione una tienda de ropa y dígales cuánto quiere gastar en ropa cada mes y diga que está dispuesto a gastarlo todo en su tienda si le dan un descuento. Cuando encuentre una tienda que lo acepte, abra una cuenta de cobro y envíeles el dinero de su presupuesto de ropa todos los meses. Cuando quiera ir de compras, simplemente mire el saldo de crédito en su cuenta de cargo para ver cuánto tiene que gastar.
8. **COMIDA:** la mayoría de los estadounidenses comen en exceso, pero están desnutridos. Experimente con más frutas y verduras y granos frescos en su dieta y me sorprendería que no se sintiera mejor y gastara menos. Sé de una mujer en Nueva York que visitó a Tiffany y ordenó invitaciones grabadas que la invitaron a cenar. Ella los envió por correo a todos sus amigos y les pidió que completaran una fecha y hora que les fuera conveniente y que se los enviaran por correo. Este es seguramente un acto de alta autoestima. Aquellos que piensan que su compañía es una molestia nunca pensaría en algo como esto.
9. **TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN:** autopartes, autostop, compre sus boletos de avión con suficiente anticipación para obtener un descuento, vuele por la noche, lleve cosas interesantes para vender en el avión, haga sus llamadas telefónicas por la noche, llame por cobrar, use el sistema de correo en lugar del teléfono, etc., etc.

El hecho de que la mayoría de nosotros somos bastante inconscientes sobre en qué gastamos nuestro dinero hace que sea fácil para un presupuesto porcentual tener un efecto dramático y rápido en sus gastos. No hay límite para las ideas que funcionarán para usted aquí. Si cree que algunos de sus gastos son fijos, pregúntese quién fue el que los reparó.

VIVIR EN SUS MEDIOS

El principal beneficio de aprender a administrar su dinero con un presupuesto porcentual es que le brinda una experiencia concreta de vivir dentro de sus posibilidades. Otra forma de decir esto es que le permite mantener su bote a flote hasta que llegue su barco. A menudo se requiere estudio, tiempo y práctica para que las personas incorporen los principios de este libro en sus vidas. Aumentar sus ingresos requiere una

combinación adecuada de los pensamientos correctos y una acción directa efectiva. Esto significa que es probable que tenga que llevarse bien con sus ingresos actuales por un tiempo hasta que los principios de este libro comiencen a dar sus frutos. Una paradoja importante sobre el dinero es que, en cierto sentido, el suministro es ilimitado. Si el flujo de dinero se detuviera el tiempo suficiente para contar todo, claramente la respuesta resultante sería un gran número finito. Sin embargo, la circulación hace que la cantidad finita de dinero sea infinita para todo propósito práctico. En otro sentido, el dinero que alguien tiene en un momento dado es limitado y, por esta razón, es esencial desarrollar la disciplina de no gastar o comprometerse a gastar dinero que usted no tiene. Como nación, los estadounidenses del siglo XX son crónicamente los ahorradores menos ahorradores entre los países industriales. La deuda federal parece ser un reflejo colectivo de los hábitos y actitudes estadounidenses de obtenerla ahora y pagarla algún día. Vivir dentro de sus posibilidades ofrece muchas ventajas importantes sobre tener que gastar porciones sustanciales de sus ingresos actuales para financiar compras pasadas. Algunos de estos son:

1. Tranquilidad.
2. Capacidad para rechazar buenas oportunidades de ingresos para desarrollar o esperar mejores oportunidades.
3. La libertad de gastar tus ingresos como quiera.

No es prudente confiar en el sistema de crédito para evitar que se extienda demasiado. Las instituciones financieras exhiben una disposición inusual para prestar dinero en cantidades mayores que las personas pueden pagar. A principios de la década de 1980, pasé un par de años viajando y dirigiendo seminarios sin una dirección fija. En 1982, me instalé en Los Ángeles. Después de unos meses allí, me di cuenta de que había permitido que todas mis suscripciones a revistas caducaran poco después de haber comenzado a viajar. Me suscribí a varias revistas que me interesaron. Una de las revistas cometió un error tipográfico en mi nombre y dirigió sus revistas a Phil LaNut. Me dieron la dirección correcta, así que las revistas llegaban regularmente. Pronto, Comencé a recibir correo basura dirigido a Phil LaNut y me di cuenta de que las revistas comúnmente venden sus listas de suscriptores a otras compañías para su uso en publicidad de correo directo. Un día recibí una carta dirigida a Phil LaNut de uno de los bancos más grandes del país. La carta

comenzó: "Estimado Phil La Nut: Debido a su historial de crédito sobresaliente, ha sido preaprobado para una tarjeta VISA de _____ Bank. Simplemente firme y devuelva la solicitud adjunta y su nueva tarjeta VISA con sus muchos beneficios pronto puede ser suya".

SALIR DE LA DEUDA

Si los pagos mensuales de sus préstamos a plazos (excluyendo el pago de la hipoteca de su casa, que cuenta como gasto de vivienda) exceden el 20% de sus ingresos, tiene un problema de deuda, ya sea que se dé cuenta o no. Como se mencionó anteriormente en esta Sección, es imprudente confiar en sus acreedores para evitar que acumule más deudas de las que puede pagar. La espiral descendente comienza con más deuda de la que puede manejar, lo que resulta en pagos mensuales más altos de los que puede pagar, lo que resulta en préstamos adicionales para pagar los gastos debido a escasez de efectivo causada por los altos pagos mensuales. La acción decisiva y a menudo drástica es esencial para cambiar esto. El problema no se resolverá solo a pesar de sus esperanzas más serias. Cuanto antes tome medidas decisivas, más fácil será. Cada momento que demora hace que la solución sea más difícil.

PASO 1. Deje de pedir prestado. Pague en efectivo por todo. Corte sus tarjetas de crédito en pedazos pequeños.

PASO 2. Modifique su presupuesto y comportamiento de gasto. Incluso los pasos más drásticos valen la pena para reducir sus gastos actuales al 70% de sus ingresos, dejando un 20% para el pago de la deuda y un 10% para los ahorros. Si no sabe a dónde va el dinero, obtenga un pequeño cuaderno y escriba cada centavo que gaste durante un mes. Este registro más su registro de chequera le dará una idea clara de sus gastos.

PASO 3. Comience a guardar de inmediato. Trabajar simplemente para salir de la deuda no es muy inspirador. No espere hasta que no tenga deudas para comenzar a ahorrar. Empezar ahora. No puede permitirte no hacerlo. El excedente que genere al ahorrar tendrá un efecto beneficioso en su actitud sobre el dinero, ayudándole a aumentar sus ingresos.

PASO 4. No gaste más del 20% de sus ingresos en reducir sus deudas. Si sus pagos mensuales requeridos (excluyendo el pago de la hipoteca de la vivienda) exceden el 20% de sus ingresos, entonces pague a cada uno de sus acreedores tanto como pueda

hasta un 20% de sus ingresos. Comuníquese con sus acreedores para explicar por qué está haciendo esto, y asegúreles que los pagará lo antes posible. Claramente, existe el riesgo de que su calificación crediticia se vea afectada temporalmente. Esta es una desventaja menor en comparación con los beneficios de salir de la deuda. Mantenerse en quiebra simplemente para preservar la calificación crediticia que le permitió crear el problema en primer lugar es manifiestamente tonto. Además, con el dinero en el banco, su calificación crediticia será de menor preocupación para usted.

Además de la información en este libro, hay ayuda disponible sin cargo de Deudores Anónimos, una red mundial de aproximadamente 160 grupos de apoyo basados en el Programa de Doce Pasos de Alcohólicos Anónimos. Para localizar un grupo de Deudores Anónimos en su área, consulte las páginas blancas de su directorio telefónico local o llame al servicio de asistencia telefónica.

CAPÍTULO 10

La Ley De Ahorro

Antes de describir cómo hacer que la Ley de Ahorro funcione para usted, quiero decirle claramente a qué me refiero con ahorro. Ahorrar NO es obtener un reembolso de US\$2,000 en efectivo por la compra de un auto nuevo (que se deprecia entre un 20 y un 25% en el momento en que sale del estacionamiento). Ahorrar no es comprar algo a la venta. Los anunciantes intentan convencernos de que estamos ahorrando dinero cuando compramos un artículo en oferta; sin embargo, eso no es lo que quiero decir con ahorro. Los estadounidenses son históricamente ahorradores pobres. Estados Unidos siempre está al final de la lista entre los países industrializados en estadísticas sobre el porcentaje de ingresos personales que se ahorra. Los déficits del presupuesto nacional parecen reflejar nuestros hábitos personales. Al ahorrar me refiero a reservar dinero para un uso específico en el futuro. No importa cómo gane su dinero, se trata de usted en ciertas cantidades, en lugar de hacerlo de forma continua. Casi todos quieren comprar algún artículo que cuesta más que el monto promedio de dinero que recibe al mismo tiempo. Para hacer esto, tienes dos opciones. Una es pedir prestado el dinero para

realizar la compra y pagar el préstamo reembolsando al prestamista una parte de sus futuros ingresos, más intereses. El otro es reservar parte de cada una de una serie de ingresos hasta que haya acumulado suficiente dinero para comprar lo que desea. Las únicas diferencias aparentes de estos dos métodos son que el método de préstamo le permite realizar la compra antes, a cambio del gasto adicional de los intereses pagados al prestamista. Hay otra diferencia sustancial que puede ser menos obvia si tiene la costumbre de realizar compras importantes a tiempo. Esto es tranquilidad. Cuando paga en efectivo por las compras, no tiene que preocuparse por hacer pagos, y tiene la libertad de poder gastar todos sus ingresos como lo deseé. La LEY DE AHORRO también se puede llamar la Ley de Almacenamiento o la Ley de Excedentes. LA LEY DE AHORRO está almacenando parte de sus ingresos actuales para fines de ocio o para aumentar sus ingresos futuros. Si tiene la capacidad de ahorrar regularmente, es una indicación de que es al menos tan inteligente como una ardilla que almacena nueces para el invierno. La Liga Federal de Ahorros y Préstamos me dice que la mayoría de las personas aparentemente no son tan inteligentes. En una encuesta reciente de miles de cuentas de ahorro, la Liga Federal de Ahorros y Préstamos descubrió que el 90% de las cuentas encuestadas estaban inactivas después de estar abiertas durante 6 meses. Esto significa que tenían un saldo de US\$10 o menos y que no había nadie haciendo depósitos o retiros. Entonces, si domina el ahorro, se convertirá en un miembro de la élite, si quiere. Creo que la razón por la que muchas personas no logran ahorrar es porque solo tienen una cuenta de ahorros. Si solo tiene una cuenta de ahorros, entonces es probable que esté ahorrando sin un propósito o que esté ahorrando por el dinero. Yo llamaría esto acumular o ahorrar para un día lluvioso o ahorrar motivado por el miedo a quedarse sin dinero. Además, si solo tiene una cuenta de ahorros, es probable que no se haya dado permiso para gastar el dinero en ella para un propósito específico. Entonces, si va a avergonzarse por gastar el dinero que ha ahorrado, ¿por qué molestarte en primer lugar? El secreto para ahorrar de manera exitosa y fácil es tener múltiples cuentas de ahorro cada una con un propósito especial y darse permiso para gastar el dinero en lo que está ahorrando, una vez que haya acumulado suficiente. Aquí hay una lista de las 7 cuentas de ahorro que recomiendo. Un poco más adelante describiré los secretos de cada uno.

1. Cuenta de ahorro de flujo de efectivo

2. Cuenta de ahorro para compras grandes
 3. Cuenta de ahorro de independencia financiera
 4. Cuenta de ahorro del millonario
 5. Cuenta de ahorro anual de ingresos
 6. Cuenta de ahorro de impuestos
 7. Cuenta de ahorro de generosidad
- 1. CUENTA DE AHORRO DE FLUJO DE EFECTIVO:** la cuenta de ahorro de flujo de efectivo es una capacitación básica en ahorro. Si deposita sus ingresos en su cuenta corriente, entonces debe tomar otra decisión para guardarlos. Esto se debe a que, como todos saben, las cuentas corrientes son para gastar, no para ahorrar. Si ha seguido la práctica de depositar sus ingresos en su cuenta corriente, pagar sus facturas y luego tiene la intención de ahorrar lo que sobra, probablemente ya sepa que rara vez queda mucho para ahorrar. Una cuenta de ahorro de flujo de efectivo pondrá fin a las finanzas personales. Utiliza esta cuenta depositando todos sus ingresos en su cuenta de ahorro de flujo de efectivo tan pronto como la reciba. Cuando desee dinero para su presupuesto o para alimentar sus otras cuentas de ahorro, realice un retiro y distribuya el dinero a su cuenta corriente y otras cuentas de ahorro. La clave es siempre haga los retiros más pequeños que los depósitos. Cuando siga esta práctica, la ley matemática inexorable hará que el saldo en esta cuenta aumente. Pronto, el saldo creciente en su cuenta de ahorro de flujo de efectivo será el ingreso de un mes. Tener un saldo equivalente al ingreso de un mes en su cuenta de ahorro de flujo de efectivo hará una contribución significativa para que pueda dejar de preocuparse por el dinero. Sugiero que el primer día del mes, retire los ingresos de su mes de su cuenta de ahorros Cash Flow y los deposite en su cuenta corriente. En este punto, puede estar seguro de no tener ningún problema financiero durante treinta días.
- Durante el mes, puede usar el dinero en su cuenta corriente para su presupuesto y puede depositar sus ingresos en su cuenta de flujo de efectivo, que estará intacta a principios del próximo mes. Para algunos, esto puede sonar como un hocus pocus financiero, que es hasta que examinen los factores psicológicos involucrados. La práctica de gastar los ingresos del mes pasado este mes le quita la esperanza sobre el dinero. (La esperanza es un estado emocional que es cuestionablemente más cómodo que la preocupación). No

por más tiempo estará pensando: "Espero que la factura de calefacción no llegue hasta después del día de pago" o "Espero que este cliente me pague pronto para poder pagar mi renta". Las personas que reciben sus ingresos en cantidades irregulares consideran que la cuenta de ahorro de flujo de efectivo es un método útil para nivelar las colinas y los valles. Lo hacen depositando sus ingresos en él y luego pagándose a sí mismos mensualmente desde su cuenta de ahorro de flujo de efectivo. Esta es una idea útil para cualquier persona cuyos ingresos varíen ampliamente de un mes a otro y hayan sido utilizados eficazmente por arquitectos, artistas escénicos y creativos de todo tipo, consultores y autores.

2. GRAN CUENTA DE AHORRO DE COMPRAS: el propósito de la cuenta de ahorro para compras grandes es mantenerla vacía. Deposite dinero en él regularmente y retire el dinero para cualquier propósito que desee. Por cierto, esta es la cuenta que las personas con una sola cuenta de ahorro suelen tener, sin embargo, por lo general, no se han dado permiso para gastar el dinero cuando lo desean, por lo que terminan golpeándose cuando hacen un retiro.

3. CUENTA DE AHORRO DE INDEPENDENCIA FINANCIERA: el propósito de la cuenta de ahorro de independencia financiera es ser financieramente independiente. La independencia financiera es tener suficiente dinero entrando cada mes para que pueda vivir en el estilo al que está acostumbrado, ya sea que trabaje o no. Una vez que llegue a esta posición, sus ingresos aumentarán muy rápidamente porque está claro que está trabajando por elección, motivado por su deseo de servir a los demás. La cuenta de ahorro de independencia financiera tiene dos reglas que la acompañan:

- Nunca quite el director.
- Gastar el interés regularmente.

Si elimina el capital, se volverá menos independiente financieramente cada mes. Es una buena idea pedirle a su banco que le envíe por correo los intereses de esta cuenta. El primer cheque de intereses que recibí de mi cuenta de independencia financiera fue de US\$3.63. Al principio, no estaba muy impresionado sobre cuán financieramente independiente era, hasta que me di cuenta de que un cheque por lo menos me llegaría cada trimestre (4 veces al año) para siempre. Me tomé el día libre, cobré mi cheque y pasé la tarde en el cine viendo una matiné de doble

largometraje que me permitía sentir lo que era ser financieramente independiente. Llamo al ingreso de mi Cuenta de Ahorro de Independencia Financiera “Ingreso Eterno Regular” porque viene a mí sin importar lo que haga y continuaré haciéndolo para siempre.

4. **CUENTA DE AHORRO DE MILLONARIO:** el propósito de la cuenta de ahorro del millonario es convertirse en millonario. La forma más rápida de convertirse en millonario es dominar las 4 LEYES DE RIQUEZA, incluida la LEY DE INVERSIÓN. La cuenta de ahorro del millonario es acumular efectivo para hacer inversiones. La regla que tiene es que solo retira dinero con el propósito de hacer inversiones.
5. **CUENTA ANUAL DE AHORRO DE INGRESOS:** el propósito de la Cuenta de Ahorro de Ingresos Anuales es acumular un ingreso anual para que pueda tomarse un año libre. Aunque recomiendo que todos tengan una Cuenta de Ahorro de Ingresos Anuales, esta cuenta es especialmente importante para los trabajadores independientes que les gusta tanto su trabajo que nunca tienen tiempo para vacaciones. Hay varias formas interesantes de jugar con esta cuenta. Una es acumular dos días de ingresos y luego tomar un día de vacaciones pagado, pagándose los ingresos de un día. Tendrá un día libre y aún tendrá un día de ingresos en la cuenta cuando regrese a trabajar. Luego acumule los ingresos de 4 días y tome dos días de vacaciones pagados y así sucesivamente hasta que se haya graduado para tomar un año libre. Otra forma es depositar el 10% de sus ingresos en esta cuenta cada período de pago. Una vez al mes retirar el 10% de la equilibrar de esta cuenta y tomar vacaciones durante todo el tiempo que permita el dinero. Esta práctica hará que aumenten tanto el saldo en esta cuenta como el tiempo de vacaciones pagadas cada mes. Aún así, una tercera forma es depositar el 10% de sus ingresos en esta cuenta cada período de pago y permitir que se acumule hasta que tenga suficiente para tomar un año libre. Matemáticamente, tomará de 6 a 7 años con intereses acumular un ingreso anual al ahorrar un 10% en esta cuenta. Sin embargo, probablemente descubrirá que el impacto del creciente equilibrio sobre su conciencia al menos reducirá este tiempo a la mitad.
6. **CUENTA DE AHORRO DE IMPUESTOS:** el propósito de la cuenta de ahorro de impuestos es acumular efectivo para que pueda pagar sus impuestos cuando llegue el momento. Si trabaja por cuenta propia,

es una buena idea calcular su obligación tributaria mensualmente y depositar suficiente efectivo en esta cuenta para cubrirla.

7. **CUENTA DE AHORRO DE GENEROSIDAD:** el propósito de la Cuenta de Ahorros de Generosidad es acumular efectivo para que pueda hacer grandes regalos en efectivo a las personas. Si ya está practicando la generosidad, entonces sabe que regalar efectivo es muy diferente de dar otro tipo de regalos. Regalar dinero en efectivo requiere que renuncies a cualquier idea que pueda tener sobre lo que podría ser bueno para el destinatario o qué es lo que necesita tener. Descubrirá que la generosidad le permitirá dejar de lado su deseo de controlar a los demás y aumentará su capacidad de expresar su amor libremente, en lugar de buscar algo a cambio.

COMENZANDO A AHORRAR

Sugiero que todas sus cuentas de ahorro sean cuentas de libreta. Si viaja mucho, es posible que desee que su cuenta de ahorro de flujo de efectivo sea una cuenta de ahorro de estado de cuenta para que pueda hacer depósitos frecuentes por correo sin esperar a que le devuelva la libreta. Según las preferencias personales, todas las cuentas pueden estar en el mismo banco o en bancos diferentes o en cualquier combinación.

Aquí hay un pequeño truco que me ayudó a desarrollar el hábito de los ahorros regulares cuando comencé. Elija una de las primeras 4 cuentas de ahorro enumeradas al comienzo de este capítulo. El truco es que la oficina de correos le recuerde cuándo es el momento de ahorrar. Usted envía un cheque a la cuenta que ha seleccionado y lo envía por correo con la libreta al banco. Cuando le devuelva la libreta, envíe otro depósito antes de irse a dormir esa noche. Otra forma de expresar esto es que la libreta nunca duerme en su casa. Incluso si puede permitirse depositar solo un dólar cuando es hora de ahorrar, todavía vale la pena hacerlo. La regularidad de la práctica es lo importante aquí, no el tamaño de los depósitos. De hecho, si solo deposita un dólar por semana en cada una de sus cuentas, harás más para convertirte en un ahorrador exitoso que si pones US\$ 200 una vez al mes en uno de ellos. La verdad fundamental sobre el ahorro es que el ahorro no tiene nada que ver con el dinero; Esto se debe a que el ahorro regular es una afirmación de que tiene más dinero del que necesita y si tiene más dinero del que necesita ahora, siempre tendrá más dinero del que necesita, por lo que nunca necesitará el dinero que está ahorrando.

AFIRMACIONES SOBRE EL AHORRO

1. Una parte de todo lo que gano es mía para mantener.
2. Todos los días mi ingreso aumenta si estoy trabajando, jugando o durmiendo.

UNA PALABRA DE PRECAUCIÓN FINAL

No guardar para emergencias. Si hace esto, entonces está ordenando a su mente que cree emergencias para que pueda gastar el dinero que ha ahorrado.

CAPÍTULO 11

La Ley De Inversiones

La LEY DE INVERSIÓN puede considerarse como una combinación de las tres primeras LEYES DE RIQUEZA. LA LEY DE INVERSIÓN es gastar el capital que ahorró con el propósito de obtener un rendimiento más alto que el que le paga el ahorro y el préstamo. En los próximos capítulos, analizaré varias oportunidades de inversión comunes, le proporcionaré formas de tener éxito independientemente de en qué invierta y describiremos cómo seleccionar la mejor oportunidad de inversión para usted. Contrariamente a la opinión popular, no se requiere una gran suma de capital para convertirse en un inversor exitoso. Muchas personas que han asistido a mis seminarios han utilizado los principios que describo en este libro para comenzar su propio negocio exitoso con una inversión de menos de US\$100.

PRINCIPIOS BÁSICOS DE INVERSIÓN

El dinero sigue exactamente las órdenes de tu mente. Esto es cierto independientemente de la actividad financiera en la que participe. Es

cierto en su trabajo, su negocio, en el mercado de valores, en el casino de apuestas y en el hipódromo. La afirmación básica sobre la inversión es:
TODAS MIS INVERSIONES SON RENTABLES.

Su mente tiene la capacidad de rentabilizar cualquier porcentaje de sus inversiones, entonces ¿por qué no 100%? Elimine la preocupación de su inversión. Hay varias formas de hacerlo. Usa tu imaginación para:

1. Encuentre inversiones de las que no se preocupe.
2. Encuentre formas creativas de administrar sus inversiones para que su pérdida máxima se establezca en un monto que no le preocupe.
3. Utilice las afirmaciones para aceptar su miedo a la pérdida y utilizarlo en su beneficio al permitirle advertirle de inversiones inseguras. Es mejor perder una buena inversión por temor a perder, que hacer una mala inversión debido a la codicia.
4. Invierta solo en las cosas que ama.

Administre su inversión en efectivo para que pueda permanecer en el negocio de inversión para siempre. Seguramente esto es suficiente para que cualquiera aprenda a ser un inversionista exitoso.

EXPLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE INVERSIÓN

Si ha realizado algunas inversiones fallidas en el pasado, es importante resolver cualquier deseo que le quede para culpar a otras personas u otras fuerzas externas a usted por sus pérdidas. Mientras culpe de sus pérdidas al mercado, al corredor de bolsa, al agente de bienes raíces, sus padres o un libro que lea, es imposible que se convierta en un inversionista exitoso hasta que cambie estos factores externos a los que culpa. Dado que tiene poco o ningún control sobre estos factores externos, es difícil ser un inversionista exitoso siempre que piense que sus resultados se ven afectados por algo que no sea usted. Asumir la responsabilidad de los resultados de su inversión también facilita el aprendizaje. Preocuparse por sus inversiones no aumentará su éxito. Incluso si tiene éxito con las inversiones que le preocupan, las úlceras y otras tensiones físicas no harán que valga la pena. La economía internacional ofrece una amplia gama de oportunidades de inversión y continuará haciéndolo. No es necesario que los domine todos a la vez.

Ejemplos de oportunidades de inversión: su propio negocio: puede ser cualquier cosa que pueda imaginar. Bienes raíces: su propia casa, propiedad de ingresos, fideicomisos de inversión inmobiliaria, sociedades limitadas, propiedad de vacaciones, propiedad no desarrollada. Valores-Bonos del gobierno, bonos municipales, bonos corporativos, acciones preferentes, acciones comunes, opciones sobre acciones comunes, futuros sobre materias primas, especulación de divisas, opciones sobre materias primas, préstamos personales, segundas hipotecas. Propiedad personal: colecciones de arte, monedas raras, libros y sellos, metales preciosos y gemas, autos antiguos. Ciertamente, hay oportunidades de inversión disponibles todos los días que no se enumeran aquí. Cada una de las oportunidades de inversión que he enumerado tiene un perfil de riesgo diferente y un grado diferente de liquidez. El dinero es la mercancía de la inversión. Por esta razón, es importante aprender a administrar su capital de inversión de manera que pueda permanecer en el negocio de inversión para siempre.

El primer principio es: Siempre mantenga una parte de su capital de inversión en reserva. Esto significa que nunca debe invertir el saldo completo de su Cuenta de Ahorro del Millonario, para que siempre tenga efectivo para realizar inversiones.

El segundo principio se puede establecer en forma de afirmación: "siempre divido mis ganancias en gastos corrientes, independencia financiera, inversiones y reservas. Digamos que invierte US\$6,000 en el mercado de valores y obtiene una ganancia de US\$2,000. Cuando se completa la venta, tiene US\$8,000; los US\$6,000 con los que comenzó más los US\$2,000 en ganancias. Ya ha pagado impuestos sobre los US\$,6000, pero en la mayoría de los casos, los US\$,2000 son al menos parcialmente imponibles. Puede estar seguro de tener siempre efectivo para invertir si devuelve los US\$,6000 del capital original a su Cuenta de Ahorro del Millonario y divide los US\$,2000 restantes (la ganancia) en 4 categorías. La cantidad que pone en cada categoría depende de usted.

1. Gastos corrientes incluidos impuestos. Gaste una parte de cada beneficio que obtenga para que sus beneficios no se reinviertan eternamente y para recompensarse a sí mismo por ser un buen inversor.
2. Cuenta de ahorro de independencia financiera. Deposite una porción en su Cuenta de Ahorro de Independencia Financiera para que cada inversión rentable contribuya a su Ingreso Eterno Regular.

3. Tome una parte de su beneficio e inviértalo en otra cosa. Este es el principio de diversificación o difusión del riesgo de inversión a múltiples inversiones. Si no tiene una oportunidad de inversión disponible inmediata, puede colocar esta porción de sus ganancias en su Cuenta de Ahorro del Millonario, hasta que encuentre otra oportunidad de inversión.
4. Reservas. Deposite una parte de sus ganancias en su Cuenta de Ahorro del Millonario para que el capital que tiene que invertir aumente con cada inversión rentable.

OTROS FACTORES PARA APRENDER A INVERTIR

El hecho de que tenga una suma de capital de inversión no lo obliga a realizar inversiones. Una vez tuve un cliente que me contrató para enseñarle a invertir los US\$500.000 que acababa de heredar. Como no tenía experiencia en inversiones, le sugerí que tuviera 2 cuentas de ahorro millonarias y que pusiera US\$2000 en una de ellas e invirtiera eso hasta que hubiera producido un patrón de éxito. Mientras tanto, el resto del dinero permaneció intacto en su segunda cuenta de ahorro del millonario. También es importante tener en cuenta el tipo de relación que le gusta tener antes de decidir en qué invertir. No hay ninguna razón por la que convertirse en un inversionista exitoso requiera que pase tiempo con personas cuya compañía no le gusta. Tendrá relaciones diferentes con personas diferentes si decide comprar y administrar un edificio de apartamentos que si decidiera ser un inversionista individual en el mercado de valores.

AFIRMACIONES SOBRE LA INVERSIÓN

1. El miedo a la pérdida es mi amigo.
2. Puedo aprender de mis errores.
3. Mis inversiones exitosas son buenas para la economía y para todos.
4. Utilizo mis ganancias de capital e inversiones para el bien de todos.

CAPÍTULO 12

El Desafío Y Los Beneficios De Su Propio Negocio

No es necesario ser un experto, tener una confianza ilimitada en usted mismo ni tener un saldo bancario de 6 cifras para comenzar y tener éxito en su propio negocio. Su propio negocio presenta desafíos que son muy diferentes de los presentados por un trabajo. Tener su propio negocio exitoso es la forma más fácil de construir una conciencia de éxito con respecto al dinero. Encontrará que la conciencia de éxito que construye en su propio negocio puede traducirse fácilmente en éxito en bienes raíces, el mercado de valores o cualquier otro tipo de inversión que deseé hacer. Sugiero que la mejor inversión que puede hacer es iniciar un negocio que sea tan divertido que no le importe si se arruina. Su entusiasmo, junto con la aplicación de los principios de este libro, hacen que su éxito sea una conclusión inevitable. Existen grandes diferencias entre tener un trabajo y tener su propio negocio. Muchos de estos no son obvios para las personas que solo han tenido trabajo y están pensando en comenzar su propio negocio. El autor reconoce una fuerte preferencia por ser dueño de su propio negocio. La capacidad del nuevo propietario del negocio para adaptarse a estas diferencias determina en gran medida la

cantidad y la rapidez de su éxito. Tener un trabajo está bien. Un trabajo es una excelente manera de aprender una habilidad comercializable, aprender a trabajar con otros y aprender a administrar su tiempo y su dinero. Si lo piensa de esta manera, puede usar su trabajo como un trampolín para su propio negocio. Es el empresario individual el fundamento de cualquier economía próspera. Un país no se hace grande por los empleados, que siguen las instrucciones; sino más bien por las personas de negocios individuales que están dispuestas a tomar la iniciativa y la responsabilidad. La gran mayoría de los nuevos empleos en los Estados Unidos son proporcionados por compañías con ventas de menos de US\$20 millones anuales. El talentoso liderazgo de las compañías de Fortune 500 pasa su tiempo intentando comprar a alguien más su compañía o evitando que la suya sea comprada por otra. Las empresas nuevas y pequeñas son el potencial para el crecimiento futuro y la estabilidad en nuestra economía. Renunciar a su trabajo puede ser aterrador. Si bien puede soñar e incluso planificar con gran precisión, pensar en renunciar a ese trabajo probablemente sea como saltar de un trampolín alto, sin importar qué tan bien preparado esté. Si espera que el miedo desaparezca, nunca lo hará. La constatación de que yo había creado el trabajo que tenía y que podía crear otro igual de satisfactorio me dio el valor para saltar.

MÉTODO DE COMPENSACIÓN

En un trabajo, su compensación se basa en el tiempo que ingresó. La unidad de medida de tiempo puede ser tan corta como una hora o tan larga como un año. Su empleador acepta el desafío de utilizar su capacidad y autoridad de supervisión para garantizar que reciba un servicio de usted que sea de mayor valor que su paga. En su propio negocio, se le paga directamente por el servicio que presta y debe soportar supervisarse a sí mismo. Este factor lo ayuda a aumentar sus ingresos al iniciar su propio negocio, porque, en igualdad de condiciones, puede mantener las ganancias que su empleador había estado recibiendo de sus servicios. Como debe formular y seguir sus propias instrucciones, se requiere autodisciplina en su propio negocio.

CANTIDAD DE COMPENSACIÓN

Una encuesta de millonarios estadounidenses publicada por USA Today

informó que el 70% de los millonarios estadounidenses trabajan para sí mismos, el 20% están jubilados y el 10% trabajan para otra persona. Claramente, la precisión de tales encuestas siempre está abierta a dudas; sin embargo, es bastante fácil darse cuenta de que sus posibilidades de convertirse en millonario trabajando para otra persona son muy escasas. En un trabajo, sus ingresos dependen más de la política salarial de su empresa que de la cantidad y calidad de su trabajo. En su propio negocio, sus ingresos dependen de la calidad y cantidad de su producción, en lugar de la cantidad de tiempo o energía que invierte. La capacidad de distinguir entre esfuerzo y resultados es necesaria en su propio negocio.

SEGURIDAD FINANCIERA

Con un trabajo ha puesto un límite a sus ingresos a cambio de una ilusión de seguridad financiera. Solo usted puede decidir si ha tomado una decisión acertada. La ilusión de que un trabajo proporciona seguridad financiera está bien desarrollada en la mente de la mayoría de las personas como resultado del ejemplo de los padres. La destrucción involuntaria de esta ilusión es una experiencia dolorosa y devastadora para las personas que quedan sin trabajo por adquisiciones de negocios y reorganizaciones y cierres de plantas. Con su propio negocio, su seguridad financiera no depende de nadie más. Se convierte en el creador diario de su seguridad financiera en función de su capacidad para atraer y su disposición a servir a sus clientes. Se requiere valor en su propio negocio.

CONTENIDO EMOCIONAL

Una persona con su propio negocio enfrenta una variedad de conflictos emocionales que un empleado rara vez o nunca experimenta. El miedo a la pérdida es potencialmente más intenso, porque la persona que trabaja por cuenta propia paga sus errores y malos juicios con su propio dinero. A pesar de que un trabajo solo proporciona seguridad ilusoria, no tener uno tiende a activar problemas de supervivencia previamente suprimidos, al menos al principio. El miedo al fracaso es más intenso porque la persona que trabaja por cuenta propia pone en juego su reputación sobre su capacidad con cada nuevo cliente. Además, el empresario independiente confronta su miedo al rechazo con cada cliente potencial. Saber cómo resolver conflictos emocionales internos es necesario en su propio

negocio.

FORMULACIÓN DE METAS

En un trabajo, los objetivos y planes que dirigen sus actividades y su pensamiento están definidos para usted, o en algunos casos usted participa en su formulación en algún tipo de proceso grupal. En su propio negocio, depende de usted formular sus propios objetivos y planes. No hay nada que le impida definir cualquier objetivo que elija y lograrlo de la manera que mejor le parezca. Se requiere un claro sentido de dirección en su negocio propio.

ENFOQUE DE TIEMPO

En algunos trabajos, puede presentarse a trabajar, hacer lo que debe hacerse e irse a casa y olvidarse de eso. En su propio negocio, toda la planificación recae en usted. En general, una persona en su propio negocio necesita poder pensar más en el futuro que una persona en un trabajo. Se requiere claridad de pensamiento abstracto en su propio negocio.

GESTIONANDO A OTROS

Las personas que comienzan su propio negocio tienden a ser aquellas que tienen un alto valor en la independencia y la autosuficiencia. Estos rasgos de carácter suelen acompañar ideas como “puedo hacer todo yo mismo”. Ahora está bien pensar que puede hacer todo usted mismo; sin embargo, no es prudente pensar que es necesario probar esto. Si cree que debe hacerlo todo usted mismo, tendrá dificultades para expandir su negocio más allá de una operación de una sola persona. Esta es una instancia donde las cualidades que lo motivan a correr el riesgo de iniciar su propio negocio no son necesariamente las que le permiten tener éxito en él. Claramente al principio, no necesita ni puede permitirse ni siquiera un empleado a tiempo completo. Sin embargo, si espera hasta poder pagar un empleado a tiempo completo antes de obtener ayuda, estará tan ocupado que es poco probable que llegue a un lugar donde pueda pagar uno. Si genera US\$25 por hora en su negocio y su contador cotiza US\$25 por hora por sus servicios, entonces puede pagar fácilmente al contador en pequeñas cantidades. Esto se debe a que contratar al contable significa

que su contabilidad se hará mejor, en menos tiempo del que hubiera gastado haciéndolo (mientras renuncia a US\$25 por hora de ingresos de su negocio) y, suponiendo que prefiere su propio negocio a la contabilidad, lo hará divertirse más. A medida que su negocio crezca, desarrolle la capacidad de identificar las tareas que podría delegar a otros y utilizar empleados a tiempo parcial o contratar subcontratistas al principio. La capacidad de motivar, reconocer y administrar a otros es esencial en su propio negocio.

TENEDURÍA DE LIBROS

En un trabajo, su empleador le dice a usted (y al Gobierno) cuánto le pagaron durante el año y (aunque cada vez más complicado), presentar una declaración de impuestos es razonablemente sencillo. En su propio negocio, depende de usted conservar los libros o contratar a otra persona para que lo haga por usted; no solo para mantener contento al Gobierno, sino más importante para que pueda usar la información en su estado de resultados y balance para administrar su negocio de manera inteligente. Se requiere un conocimiento de contabilidad en su propio negocio.

INICIATIVA

En su propio negocio, no hay nadie que le diga qué hacer. La mayoría de nosotros fuimos criados rodeados de figuras de autoridad, algunos de los cuales incluso nos pagaron por decirnos qué hacer. Si bien definitivamente es una buena idea poder reconocer un buen consejo cuando lo escuche, en su propio negocio, se retira solo, sin nadie para decirle qué hacer. Debe ser capaz de reconocer las oportunidades que se presenten y actuar en consecuencia.

INDEPENDENCIA

En un trabajo, las horas, la ubicación, los métodos de trabajo y, a veces, muchos detalles minuciosos ya están definidos para usted. En su propio negocio, depende de usted establecer su propio horario y métodos de trabajo. Cuando tiene éxito, nadie más toma el crédito, pero tampoco hay nadie a quien culpar. Se requiere un sentido de responsabilidad en su propio negocio.

EL DESAFÍO DE LAS VENTAS

En un trabajo, vendió a su empleador por sus habilidades cuando lo contrataron y continúa haciéndolo cada día laboral, a pesar de que puede no pensar en eso de esa manera. En su propio negocio, no espere colgar su letrero y hacer cambios para la avalancha de clientes. Toma la iniciativa de encontrar a las personas que pueden usar lo que está ofreciendo y convencerlos de los beneficios de su servicio o producto. El miedo a enfrentar el desafío de las ventas impide que más personas comiencen su propio negocio que cualquier otro. Por esta razón, todo el próximo capítulo está dedicado a aprender cómo vender.

GANANDO EN SU PROPIO NEGOCIO

Es una buena idea abrir una cuenta corriente comercial para manejar su negocio de compra y venta. Use el dinero en esta cuenta para comprar inventario y depositar los ingresos de sus ventas en él. De esta manera, no importa cuán descuidado sea su sistema de contabilidad, podrá ver su éxito. También es importante pagarse un salario dividiendo sus ganancias en las 4 categorías explicadas en el capítulo anterior. Hace varios años comencé a comprar y vender cintas de audiocasete de superación personal. Al principio compré mi inventario con dinero en mi cuenta corriente personal y deposité el dinero de las ventas en el mismo lugar. Vendí varias docenas de cintas antes de darme cuenta de que no podía encontrar el beneficio que estaba obteniendo. Sabía que debía estar obteniendo ganancias, pero no podía. No lo encontré porque estaba oculto por otras transacciones en mi cuenta corriente personal. Cuando abrí una cuenta corriente comercial, solo para las cintas, el beneficio se hizo evidente porque el saldo en esa cuenta seguía aumentando y siempre tenía un suministro de cintas para vender. En ese momento tenía más ideas sobre cómo expandir el negocio que dinero para expandirlo, así que pasé varios meses sin pagarme un salario. Descubrí que mis ventas disminuyeron. Decidí pagarme un salario de US\$10 por mes si el negocio podía pagarla o no, y las ventas comenzaron a aumentar nuevamente. Si maneja su negocio desde el punto de vista de que usted es el servidor y el negocio es el maestro, simplemente se lo está dificultando. Creó el negocio para servirse, y le servirá si toma el punto de vista de ser el dueño del mismo.

POLÍTICAS COMERCIALES CON LAS QUE PUEDE GANAR

Empezando, cuando comienza en un negocio de servicios, una manera fácil de crear una gran cantidad de clientes es regalar su servicio al principio hasta que tenga más clientes de los que puede manejar o hasta que la gente lo obligue a aceptar dinero. Si no le gusta su negocio lo suficientemente bien como para regalar sus servicios, esto puede ser un indicio de que está en el negocio equivocado. Cuando tiene una gran cantidad de clientes, es una buena idea continuar regalando una parte de sus servicios, incluso si tiene que rechazar el dinero, haga un horario. Cree un horario personal para usted de cuándo desea trabajar con franjas horarias para cada cliente. De esta manera, estará seguro de trabajar cuando lo desee. Siempre que tenga un espacio de tiempo vacío, dedique tiempo a descubrir qué podría hacer para llenarlo.

GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DEL DINERO

En cualquier negocio, siempre es aconsejable ofrecer una garantía de devolución de dinero. Esta garantía es para su beneficio, no para el beneficio de sus clientes. Cuando tenga una garantía de devolución de dinero, nunca tendrá que aceptar dinero de personas a menos que estén dispuestas a dárselo. Esta política aumentará su certeza de la disposición de otros para prosperarlo.

TODOS LOS PRECIOS SON NEGOCIABLES

Su propio negocio puede considerarse como una máquina de dinero. A las personas con conciencia de prosperidad bien desarrollada les resulta fácil crear una nueva máquina de dinero todos los días si así lo desean. Con una conciencia de prosperidad, no importa si su máquina de dinero está bien engrasada o no; puede girar la manivela cuando quiera y se derramará dinero. Una conciencia de prosperidad es la clave; sin embargo, como muchas de las empresas que se declaran en bancarrota son máquinas bien engrasadas que funcionan según las prácticas comerciales más científicas y modernas, excepto que no había conciencia de prosperidad.

CAPÍTULO 13

El Arte De La Venta (O Por Qué Es Esencial Aprender A Vender)

Sus ingresos dependen de su capacidad de ventas. Esto sucede si lo has pensado o no de esta manera antes. La mayoría de las personas están acostumbradas a recibir sus ingresos de un trabajo. Incluso en el caso de un trabajo, vendió sus servicios a su empleador cuando fue contratado y continúa haciéndolo por el desempeño de su trabajo. Cada transacción es un intercambio de bienes y/o servicios entre un comprador y un vendedor. En cada caso, tanto el comprador como el vendedor creen que están obteniendo más de lo que están dando; de lo contrario, no se realizaría ninguna transacción. El proceso de convencer a un comprador de que los bienes y/o servicios ofrecidos valen más que el precio de venta se conoce como venta. No se realizan transacciones sin vender. Desafortunadamente, prácticamente no hay capacitación sobre las ventas ofrecidas en el sistema educativo formal. Esto puede deberse al hecho de que la gran mayoría de los maestros de escuela son empleados del gobierno y los gobiernos han recurrido tradicionalmente a la coerción, en lugar de la buena forma de vender, para generar ingresos. Este problema podría rectificarse haciendo que el dominio de las ventas sea un

requisito para graduarse de la escuela primaria. Una modificación tan simple a nuestro sistema educativo tiene el potencial de poner a más personas a trabajar y más potencial para reducir el costo de los programas de asistencia social de los contribuyentes que cualquier otra cosa que se me ocurra. Cualquiera sea la causa de esta evidente omisión en nuestro sistema educativo, vender es algo que tendrá que enseñar usted mismo. Es mucho más fácil de lo que piensa. Aprender a vender también es mucho más valioso de lo que usted pensaba. El miedo a vender detiene a más personas que desean iniciar un negocio propio que cualquier otra cosa.

MITOS SOBRE LA VENTA

Mito: los vendedores están en esto por el dinero.

Realidad: algunos lo son. Los que triunfan y duran están motivados por el servicio. En cualquier caso, su propia motivación depende de usted.

Mito: vender es un trabajo sin salida.

Realidad: todos los ingresos son el resultado de las ventas. Una vez que domine la venta, puede usar su habilidad para vender lo que elija. Además, puede ganar dinero en cualquier parte del mundo.

Mito: los vendedores son deshonestos

Realidad: algunos lo son. Si lees el periódico, sabrás que algunos políticos, ministros, policías, corredores de bolsa y ejecutivos corporativos también son deshonestos.

Mito: las mujeres no pueden lograr ventas.

Realidad: hay mayores porcentajes de mujeres en ventas que en la mayoría de las ocupaciones profesionales. En las ventas, donde el rendimiento es más medible que muchas ocupaciones, la brecha de ingresos entre hombres y mujeres es la más pequeña.

Mito: es más importante que me gusten las personas que me compran.

Realidad: usted puede gustarle a la gente o no. No depende de usted. Puede actuar para influir en ellos para que gusten de usted, pero no vale la pena el esfuerzo porque tiene que seguir haciéndolo.

Mito: a la gente que le agrado, que me compre.

Realidad: seguramente ha hecho compras de personas que no le gustaron. Las opiniones de la gente sobre nosotros son realmente sobre ellos.

Creo que es al menos moderadamente humorístico que vivimos con nosotros mismos durante décadas con una comprensión limitada de nuestro comportamiento y procesos mentales; pero, sin embargo, cree que podemos calcular todo sobre otra persona en los primeros dos minutos. Así es como cualquiera puede aprender a vender. Mire alrededor de su casa, su automóvil, su oficina y su cartera y encuentre una posesión con las siguientes características:

1. Un producto con un precio minorista de US\$1 a US\$10.
2. Fácilmente disponible en cantidad al por mayor ya precios al por mayor.
3. Algo que no hizo usted mismo.
4. Algo que le encanta poseer.

Explicación de las características sugeridas:

1. **Un producto con un precio minorista de US\$5 a US\$20:** al principio, un producto es más fácil de vender que un servicio. Su cliente puede examinar el producto que está ofreciendo para descubrir si es algo que quiere; sin embargo, con un servicio, el cliente no sabe realmente lo que está recibiendo hasta después de haber aceptado la entrega. Esto hace que la tarea de venta sea algo más compleja para los servicios. Al comenzar con un producto económico, minimiza el tamaño de su inversión, maximiza su mercado potencial y tiene un producto que puede llevar consigo. Claramente, sería una tontería invertir sus ahorros de toda la vida en inventario, si aún no domina la venta. Al principio, es importante ganar experiencia rápidamente. Casi todos son clientes potenciales de un artículo de US\$5 a US\$ 20, porque casi todo el mundo tiene tanto

dinero a mano y está acostumbrado a gastar esta cantidad de dinero con frecuencia. Las personas gastan miles de dólares en una sola transacción con mucha menos frecuencia. No es necesario pasar a un artículo de mayor precio para aumentar sus ventas. McDonalds es un ejemplo de una empresa comercialmente exitosa que no vende nada que se acerque a US\$ 5 en precio de venta. La editorial que comencé en 1979 podría caracterizarse como una encarnación de la idea de US\$5 a US\$20, lo que resulta en ventas de miles de libros cada año. Hay muchas formas de encontrar un producto para vender. Consulte sus Páginas Amarillas, el fabricante o el minorista donde lo compró para averiguar cómo obtener un suministro a precios mayoristas. Muchas personas han usado la edición impresa de este libro como un producto para aprender a vender. No solo cumple con todos los requisitos para que un producto aprenda; Si tiene dificultades para vender su suministro, puede sentarse y leer el libro para ayudarse.

2. **Fácilmente disponible en cantidad al por mayor ya precios al por mayor:** una vez que haya vendido su inventario, desea poder reponerlo fácil y rápidamente. Si no puede reponer su inventario rápidamente, perderá ventas para las personas que se acercan a usted y desean comprar su producto, que temporalmente no puede entregar. Estar sin existencias es malo para los negocios. Comprar a precios mayoristas y vender a minoristas es algo natural y normal. Los precios al por mayor (más baratos por docena) se basan en la suposición del proveedor de que si compra en cantidad, le cuesta al proveedor menos gastos de venta por unidad para entregarle el producto, porque usted, como cliente, está vendiendo. Además, el proveedor anticipa que regresará por más después de haber vendido su primer lote. El aumento del precio minorista por encima del precio mayorista es su recompensa por sus esfuerzos de venta. Todo esto puede parecer bastante inusual para alguien que no ha administrado su propio negocio; sin embargo, el sistema de precios al por mayor y al por menor es claramente más común de lo que puede pensar: sin él no habría centros comerciales, concesionarios de automóviles o grandes almacenes.
3. **Algo que no hizo usted mismo:** es sustancialmente más difícil vender un producto que usted mismo hizo. Vender un producto de su propia creación es más emocional y el rechazo parece más difícil de soportar. En 1976, comencé un negocio de venta de libros y

audiocasetes de superación personal. Yo vivía en el área de Boston en ese momento y en aproximadamente un año, estaba atendiendo a clientes en toda la costa este de los Estados Unidos. En 1979, publiqué la primera edición de este libro. El contenido emocional de venderlo era mucho más intenso que vender libros que otras personas habían escrito. Recuerdo estar parado en las librerías mientras el comprador del libro revisaba mi libro, decidía si comprar un suministro y pensaba que probablemente sería menos vergonzoso para mí quitarme toda la ropa que hacer que mi libro fuera examinado así. Esta intensidad emocional es un problema grave para cualquier persona en las artes escénicas o creativas. La mala calidad de ventas es la causa principal del síndrome del artista hambriento. Por esta razón, los actores, músicos y escritores, cualquier persona en las artes creativas o escénicas y cualquier otra persona que ofrezca un servicio se beneficiarán rápidamente de la habilidad adquirida al vender un producto que no es de su propia creación.

4. **Algo que le encanta poseer:** al elegir un producto que le encanta poseer, se facilita decir cosas buenas al respecto. Simplemente permita que su entusiasmo por lo que tiene que salir. Con un producto que ama, no es necesario inventar mentiras para venderlo. Ofrezca su producto a personas que conoce. Obviamente, al principio, los ingresos que reciba de esta actividad serán mucho menores de lo que recibiría de todos los trabajos, excepto el que menos paga; sin embargo, al principio, el aprendizaje es más importante que el ingreso. Se requieren las mismas habilidades para vender un artículo de US\$100.000 y un artículo de US\$5. Esto ha sido comprobado repetidamente por vendedores de bienes raíces que duplican sus comisiones inmobiliarias como resultado de la práctica adquirida al vender su libro favorito.

COMO VENDER

Como la mayoría de las habilidades, el proceso de ventas se divide en unos simples pasos que cualquiera puede aprender.

1. Contacto inicial
2. Calificación
3. Presentación

4. Cerrar
5. Vuelva a cerrar

- 1. Contacto inicial:** la venta implica claramente la comunicación. Llamar la atención de su audiencia, ya sea una persona o miles, es el primer paso. Si en algún momento posterior del proceso, el vendedor pierde la atención del cliente, entonces es necesario recuperarlo antes de continuar.
- 2. Calificación:** no todos quieren el producto o servicio que usted ofrece. En cierto sentido, vender es como una búsqueda del tesoro donde los compradores que aceptan su oferta son el tesoro. Puede servir a más personas y tener un mayor éxito identificando compradores interesados lo más rápido posible. La forma más sencilla de hacer esto es solicitar un reconocimiento de interés del posible comprador. Sin un reconocimiento de al menos un leve interés por parte del cliente potencial, todos los interesados están perdiendo el tiempo al continuar. Es importante recordar que algunos clientes seguirán escuchando lo que tiene que decir, incluso después de haber dicho que no están interesados. Un ejemplo del axioma, "Las acciones hablan más que las palabras". Aprenda a hacer muchas preguntas durante la fase de Calificación.
- 3. Presentación:** El propósito de la Presentación es transmitir información al cliente sobre las características y beneficios del producto o servicio ofrecido. Al vender un producto, es una buena idea entregar uno a su cliente para que lo examine.
- 4. Cerrar:** para cerrar la venta, el vendedor proporciona al cliente instrucciones de compra. Esto se hace informando al cliente qué acción se requiere para realizar la compra. Esta es, con mucho, la parte más activadora emocionalmente del proceso de venta y podría llamarse El momento más vergonzoso. Sin presentar su Cierre, es decir, solicitar el pago; en realidad no estás vendiendo, solo estás hablando.
- 5. Vuelva a cerrar:** si el cliente no ha seguido las instrucciones de compra, el paso final es responder a las consideraciones del cliente.

Las consideraciones son sobre una de tres cosas:

- 1) Tiempo,
- 2) Dinero

3) Algo más.

Si escucha consideraciones sobre el tiempo o el dinero, vuelva inmediatamente al paso 3 y presente los beneficios. Con respecto a las reservas de los clientes sobre el tiempo, usted, como el vendedor no puede administrar el tiempo de otra persona. Cuando un cliente dice "No tengo tiempo (para asistir a conciertos)", por ejemplo; quiere decir que no lo ha convencido de que la entrada para el concierto que está ofreciendo es más valiosa que el uso que ha planeado para el tiempo involucrado o que no lo ha convencido de que el concierto es un mejor uso de su tiempo que alguna otra oportunidad que puede venir en camino entre ahora y entonces. Es tonto e improductivo discutir con su cliente sobre cómo quiere pasar su tiempo, por eso, Además, si está escuchando consideraciones sobre el dinero, es igualmente tonto e improductivo discutir con su cliente sobre lo que puede pagar. Si su cliente dice: "No puedo pagarlo", generalmente quiere decir "No me ha convencido de que lo que está ofreciendo es más valioso de lo que cuesta" o "No me ha convencido de que lo que está ofreciendo es más valioso que lo que ahora estoy comprando con mi dinero (o planeo comprar con mi dinero)". Casi cualquier persona que pueda pagar un apartamento o casa de precio moderado puede pagar un Rolls Royce, aunque pocas personas piensan de esta manera. Si tiene una casa o departamento y no un Rolls, entonces podría mudarse de su alojamiento actual y comenzar a vivir en su Rolls Royce; utilizando los ingresos que ahora está pagando por la vivienda para realizar pagos de las cuotas del auto. Por lo tanto, la razón por la que la mayoría de las personas tienen apartamentos en lugar de Rolls Royces no es que no puedan pagar los Rolls; sino más bien que otorgan un mayor valor a la vivienda que a un automóvil de lujo. Por esta razón, lo mejor que puede hacer cuando escucha consideraciones sobre el dinero es enfatizar nuevamente los beneficios de lo que está ofreciendo.

Otra forma de decir esto es que su cliente y todos los demás gastan su tiempo y dinero de la manera que creen que más respalda sus propios valores. Por esta razón, desea hacer preguntas durante la Fase de Calificación para aprender lo suficiente sobre los valores de sus clientes para que sepa qué beneficios enfatizar durante la Fase de Presentación. En algunos casos, las consideraciones de tiempo y dinero son métodos habituales para decir NO. Si los escucha mucho, trabaje para mejorar su capacidad de averiguar qué le interesa al cliente en la sección Calificación.

Si está escuchando consideraciones sobre cualquier otra cosa (color, tamaño, entrega, etc.), simplemente responda las preguntas con sinceridad y vuelva a presentar las instrucciones de compra.

LA MISIÓN DEL HOMBRE DE VENTAS

La misión del hombre de ventas es brindarle una oportunidad al posible comprador. El cliente es quien ejerce su elección de aceptar o rechazar. La misión del vendedor, entonces, es ayudar al cliente a tomar una decisión. Esto se hace continuando la comunicación hasta que el cliente acepte o rechace la oferta. Otra forma de decir esto es que la misión del hombre de ventas es continuar la discusión hasta que el cliente diga sí, no o se niegue a discutir el tema más a fondo.

ERRORES COMUNES DE NUEVOS VENDEDORES

Consulte esta sección con frecuencia para mejorar sus técnicas de venta:

- 1. ENFOCÁNDOSE EN EL DINERO OBTENDRÁ EN LUGAR DEL BENEFICIO QUE ENTREGARÁ:** es muy difícil vender cuando estás en quiebra. La práctica de llevar un billete de US\$100 como se describió anteriormente servirá para enfocar su atención en el beneficio que le está brindando al cliente. Al ofrecer su producto al cliente, le está brindando una oportunidad que él no podría obtener sin usted. De esta manera, usted sirve a su cliente, ya sea que compre o no. Si su atención se centra en el dinero que ganará, es probable que su cliente sienta que lo está presionando.
- 2. LOS NERVIOSOS RESULTAN EN DEMASIADO HABLAR Y DEMASIADO ESCUCHAR:** una excelente manera de evitar este problema es hacer muchas preguntas y escuchar atentamente a su cliente. El propósito de las preguntas es averiguar qué beneficios de su producto o servicio interesan más a su cliente. El cliente que dice "No sé" está más lejos de comprar que uno que dice "No". Esto se debe a que el cliente "No sé" no ha considerado su oferta lo suficiente como para decidir y/o expresar lo que piensa. Es imposible que el cliente compre con la mente en "No sé". Aunque pueda sonar extraño, tiene una mayor posibilidad de hacer una venta a un cliente que dice "No" que a uno que dice "No sé". Esto se debe a que cuando una persona toma una decisión, tiene la

oportunidad de ver cómo se siente su decisión. En otras palabras, puede verificar las sensaciones en su cuerpo y saber si ha tomado la decisión correcta para él. La persona “No sé” no recibe dicha información de su cuerpo porque “No sé” siente lo mismo, sin importar lo que se esté considerando. Cuando el cliente dice: “No sé”, es una buena idea volver a una presentación de algunos de los beneficios que considera más importantes para él. Además, es posible señalarle al cliente que diciendo: “No sé”; se está privando de su producto o servicio.

3. **ESTRESANDO EL PRECIO SOBRE LOS BENEFICIOS:** como se mencionó en el Capítulo sobre la Ley de Gastos, todos los precios son arbitrarios. No se sigue necesariamente que sea en beneficio del vendedor que ceder en el precio para hacer la venta. Las concesiones de precios son casi siempre un signo de mala venta. Establezca precios justos y el tiempo que pasa convenciendo a su cliente de que lo que tiene vale lo que está pidiendo, será un tiempo bien invertido.
4. **MIEDO AL RECHAZO:** el vendedor enfrenta su miedo al rechazo con cada cliente. “NO” es una palabra pequeña, pero genera una ansiedad totalmente desproporcionada. Algunos de los clientes con los que se comunique dirán “NO”, sin importar cuán bueno sea. “NO” no significa que no sea bueno, o que es un fracasado, o que hay algo mal con usted o algo por el estilo. Si cree que “NO” significa cualquiera de estas cosas, nunca comenzará a vender. Es una buena idea que haga una nueva definición de “NO” que no inhabilite sus esfuerzos de ventas. Mi favorito es “NO” significa, rechazo tu oferta, te amo, te admiro, te respeto y estoy abierto a futuras ofertas. Sin una forma humorística efectiva de lidiar con el miedo al rechazo, los nuevos vendedores tenderán a cometer otros errores comunes que son: perder demasiado tiempo en clientes que no compran, no ofrecer al cliente la oportunidad de comprar y falta de honestidad emocional.

Como se mencionó anteriormente, es poco probable que todas las personas que contacte compren lo que está ofreciendo. Si tiene dificultades para aceptar un “NO” como respuesta, perderá demasiado tiempo hablando con aquellas personas que no comprarán, pero que son demasiado educadas para pedirle que deje de hablar. A menudo, los nuevos vendedores realizan grandes trabajos en Contacto inicial,

Calificación y Presentación, pero no presentan un Cierre, por lo que no ofrecen al cliente la oportunidad de completar la transacción. A menos que presente un Cierre, no está vendiendo, simplemente está teniendo una conversación. En otras palabras, a menos que diga algo equivalente a “Este artículo cuesta US\$19.95. ¿Quiere uno?”; simplemente está teniendo una conversación agradable. Para otros vendedores nuevos, su miedo al rechazo hace que se rindan con demasiada facilidad. Se rinden ante el primer indicio de resistencia del cliente. No estoy sugiriendo que usted compre a los clientes después de que hayan dicho que no repetidamente; sin embargo, es importante recordar que muchas personas dicen que no como un hábito cada vez que se les ofrece algo nuevo. No importa cuán experimentado sea en las ventas, duele cuando su cliente dice que no. Los nuevos vendedores, a quienes les resulta difícil lidiar con el rechazo pueden adoptar la actitud: “no importa si ese cliente no compró. Hay muchos clientes alrededor”. Claramente, la parte acerca de muchos clientes es precisa; sin embargo, usted será un vendedor mucho más efectivo si reconoce su decepción por la decisión de su cliente al decir algo como “Estoy decepcionado de que no haya comprado, porque sé que disfrutaría tener _____ (lo que sea está ofreciendo). Gracias por escuchar”. El propósito aquí no es influir en la decisión de compra, sino más bien preservar la integridad emocional del vendedor.

POLÍTICA EXCESIVA

Está bien ser cortés. Si no tiene experiencia en ventas, es posible que su comportamiento se rija por reglas sobre modales que son mucho más estrictas de lo necesario para un hombre de ventas efectivo. Si sus padres le alentaron a sentarse y quedarse callado en lugar de pedir lo que quiere, entonces incluso considerar vender algo puede parecer una violación de los modales y una imposición a los demás. Al vender este libro, dije: “Me ha contado sobre los problemas que tienes con el dinero y, sin embargo, me está diciendo que no quiere gastar el dinero en un libro que le ayudará a resolverlos. ¿Es esto realmente ¿A qué se refieres?” Una declaración como esto puede no cumplir con los estándares de cortesía de algunas personas; sin embargo, es probable que descubra que sus clientes se ofenden mucho menos fácilmente que sus padres, quienes son las personas que establecieron las primeras reglas sobre la cortesía. Si ofende a alguien, discúlpese de inmediato por su celo excesivo.

LA CREENCIA DE QUE VENDER ES RARO

Cuando vende, simplemente le pide a la gente que gaste dinero. A todos les gusta gastar dinero y lo hacen regularmente. No tiene nada de extraño, excepto que puede ser nuevo para usted. La idea de que vender está por debajo de usted es un autoengaño muy costoso. Está vendiendo todo el tiempo. Vende sus servicios a su empleador, vende sus ideas y opiniones a sus amigos, su familia y asociados regularmente. Las ventas son una profesión tan noble como cualquier otra, a pesar del hecho de que algunas personas prefieren mantener la ilusión de que las ventas están por debajo de ellas, incluso a costa de quedarse en un trabajo sin salida. Casi cualquier persona puede obtener los ingresos que desea dominando las ventas. No se requiere educación, posición social ni riqueza para comenzar y tener éxito. Incluso una persona postrada en cama puede servir a muchas personas y obtener grandes recompensas a través de las ventas telefónicas. Aprender a vender es su puerta de entrada a un nuevo mundo de éxito financiero. Comience hoy y lea esta sección con frecuencia para acelerar su desarrollo.

AFIRMACIONES SOBRE LA VENTA

- Soy una persona atractiva y amorosa con dinero.
- Estoy atrayendo gente amorosa con dinero para mí y ellos me están atrayendo.
- Recibo asistencia y cooperación de aquellas personas en todas partes necesarias para que logre el resultado deseado.
- A mis clientes les gusto.
- Me gustan mis clientes.
- Mis clientes me compran si les gusto o no.
- Vendo productos y servicios que benefician a todos.
- Soy lo suficientemente inteligente como para ser rechazado.
- Si la gente dice que no, nunca lo tomo como algo personal.
- Cuanto más vendo, más fácil se vuelve; y cuanto más fácil se vuelve, más vendo.
- Las ventas son una buena profesión para mí.
- Me encanta todo sobre la venta.
- NO significa que rechazo tu oferta, te amo, te admiro, te respeto y estoy abierto a futuras ofertas.

- Perdono a todas aquellas personas que alguna vez me dijeron que me sentara y se callara.
- Ahora puedo apreciar el humor al preocuparme por las opiniones de otras personas sobre mí.

CAPÍTULO 14

Invertir En Bienes Raíces

Si puede pagar el alquiler, puede darse el lujo de ser dueño de su propia casa. El alquiler es la peor inversión que puede hacer. Rentar le compra refugio durante treinta días, momento en el que tiene que pagarla nuevamente, con nada más que un cheque cancelado para mostrarlo. Hay al menos tres características sobre bienes raíces que hacen que sea más fácil para usted tener su propia casa. Existen: la naturaleza de los gastos de propiedad de bienes inmuebles, la facilidad de financiamiento debido a la disposición de las instituciones financieras para hacer préstamos respaldados por bienes inmuebles y la flexibilidad de los bienes inmuebles.

LA NATURALEZA DE LOS GASTOS INMOBILIARIOS

Los gastos principales de ser propietario de bienes inmuebles son capital, intereses e impuestos. El principal es el dinero que usted paga al titular de la hipoteca. Dado que estos pagos reducen su endeudamiento, son similares a los ahorros. Los impuestos sobre intereses y bienes inmuebles son deducibles en su impuesto sobre la renta federal y estatal. Por lo

tanto, dependiendo de su tasa impositiva, los pagos mensuales que realice por intereses e impuestos pueden ser 20100% más altos que su renta actual y gastará la misma cantidad de dinero en vivienda. Esto es porque el ahorro fiscal.

FACILIDAD DE FINANCIACIÓN

Ya sea que tenga efectivo para el pago inicial o no, es fácil financiar la compra de una propiedad que desea tener. En mi consulta con compradores de bienes raíces, he ideado varias formas de comprar bienes inmuebles sin efectivo. El principio básico es: si no tiene efectivo o no tiene crédito, use el de otra persona. Con este principio general en mente, puede idear otras formas de comprar bienes inmuebles sin efectivo, o utilizar uno de estos si lo desea.

SEGUNDA HIPOTECA

Una segunda hipoteca le permitirá tomar prestado el anticipo del vendedor u otra persona o de una institución. He descubierto que pedirle al vendedor que tome una segunda hipoteca funciona especialmente bien cuando el vendedor ha sido propietario de la propiedad durante mucho tiempo. Esto se debe a que el vendedor en este caso generalmente tiene un saldo relativamente pequeño restante en la hipoteca, lo que reduce el efectivo requerido para que el vendedor complete la transacción. Digamos que el precio de compra es de US\$150.000 y el vendedor tiene un saldo de US\$50.000 restante en su hipoteca y que usted, como comprador, puede obtener un 80% de financiamiento del banco. En este caso, el comprador le pediría al vendedor que financie el 20% restante del precio de compra o US\$30.000. El vendedor recibe los US\$120.000 en efectivo que tomó prestado del banco, usa US\$50.000 para pagar el saldo de la hipoteca existente y tiene US\$70.000 para invertir en su siguiente casa, más un ingreso regular de sus pagos de la segunda hipoteca.

ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA

Un contrato de arrendamiento con una opción de compra le permitirá que una parte de su alquiler vaya al pago inicial de la casa que está alquilando. Después de haber vivido allí el tiempo suficiente para haber pagado el

alquiler suficiente para acumular un pago inicial, puede ir al banco para obtener un préstamo hipotecario para financiar el resto. Los beneficios de este acuerdo para el vendedor son tener un inquilino al que le guste la casa lo suficientemente bien como para querer comprarla. Esto eliminará cualquier problema de vacantes y asegurará que el propietario tenga un inquilino que amará y cuidará la propiedad.

VENTA DE SUBARRIENDO

La venta/arrendamiento posterior es un buen acuerdo cuando el vendedor no está dispuesto o no puede aceptar uno de los dos primeros enfoques. En la venta / arrendamiento, encuentra un tercero que está dispuesto a comprar la casa con los términos convencionales del vendedor y luego le alquila la casa con una opción de compra. Para el inversor tercero, usted tiene la mejor de todas las oportunidades de bienes raíces porque puede determinar el beneficio que se obtendrá de la transacción completa hasta su finalización cuando compre la casa, antes de invertir cualquier dinero. Además, el tercero inversor tiene la seguridad de tener un inquilino que se encargará de la propiedad y tiene muy pocas probabilidades de mudarse.

CONTRATO DE TERRENO

Un contrato de tierra funciona especialmente bien cuando un ingreso mensual regular es más importante para el vendedor que una suma global de efectivo. Por ejemplo, el vendedor puede ser dueño de dos casas, una de las cuales se vende. En virtud de un contrato de tierras, el vendedor financia el monto total del precio de compra, que el comprador paga en pagos mensuales. Digamos que el vendedor tiene una casa que compró hace varios años por US\$40.000 al hacer un pago inicial de US\$10.000 y al darle al banco una hipoteca por los US\$30.000 restantes. La casa ahora está a la venta por US\$160.000. Como el comprador le da al vendedor una hipoteca de US\$160.000 y usted se muda. El vendedor debe continuar haciendo los pagos mensuales de los US\$30.000, pero suponiendo tasas de interés y duración de la hipoteca aproximadamente iguales, los pagos que realiza cada mes al vendedor serán más o menos el doble de lo que él paga de la hipoteca de los US\$160.000.

IMPLICACIONES DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LA COMPRA DE BIENES RAÍCES SIN EFECTIVO

Si investiga las implicaciones del impuesto sobre la renta para el vendedor de cualquiera de las transacciones que he descrito, descubrirá que el vendedor generalmente recibe un ahorro de impuestos en comparación con la venta de bienes inmuebles por medios convencionales, y que en última instancia, el gobierno financia el pago inicial para el comprador. Cada administración federal desde Truman ha estado alentando a los estadounidenses a ser dueños de su propia casa. Es hora de abordarlos.

NEGOCIANDO LA TRANSACCIÓN

Con frecuencia en las transacciones inmobiliarias, el precio es la única variable que se discute. Solo hay tres cosas que importan en las transacciones inmobiliarias:

- 1) términos
- 2) términos
- 3) términos

Considere por un momento que con los términos correctos podría comprar el Madison Square Garden en la ciudad de Nueva York (suponiendo que lo desee). Al comprar bienes inmuebles sin efectivo, será necesario que negocie directamente con el vendedor. El agente de bienes raíces puede ayudarlo en sus negociaciones, por lo que es una buena idea pedirle que esté presente en las reuniones que tenga con el vendedor. Como en todas las negociaciones, la forma de hacer la mejor transacción para todos los involucrados es descubrir lo que la otra persona realmente quiere y luego descubrir la mejor manera de dárselos.

LA FLEXIBILIDAD DE LOS INMUEBLES

Bienes Raíces es la inversión más simple que puede hacer. Después de todo, es solo un montón de tierra, palos y rocas. En la década de 1870, cuando el oro era abundante a la altura de la fiebre del oro en California, el precio del oro era de US\$16 por onza. Ahora, más de 100 años después, se vende por alrededor de US\$470 por onza. Este es un aumento anual

promedio de alrededor del 3% por año. En mi experiencia, es casi imposible hacer algo peor que eso en bienes raíces. La Ley Básica del Valor de los Bienes Raíces es que el valor de los bienes raíces está determinado por los ingresos que produce, ya sean ingresos psíquicos o financieros. El ingreso que produce una pieza de bienes raíces es en gran parte el resultado de lo que se utiliza para los bienes inmuebles. Por lo tanto, la forma de aumentar el valor de su propiedad inmobiliaria es aumentar la calidad de las ideas que tiene sobre para qué se puede utilizar. Una aplicación interesante de esta idea se puede observar en la introducción de alimentos para el desayuno en los restaurantes McDonald's. Antes de la introducción de los desayunos, alguien en McDonald's fue lo suficientemente inteligente como para ver que la compañía poseía bienes inmuebles en todo el país que se usaban para vender hamburguesas, pero que solo hay unas pocas personas alrededor que se han entrenado para disfrutar de las hamburguesas. a las 7 am La introducción de los alimentos para el desayuno fue una forma de aumentar el flujo de efectivo de la empresa sin ninguna inversión adicional en bienes raíces. Después de verificar las leyes de zonificación locales, es probable que eso pueda pensar en muchas maneras de generar ingresos adicionales de cualquier propiedad.

Capítulo 15

Invertir En Valores

Aunque este se dedica principalmente a invertir en acciones ordinarias, no hay nada que le impida aplicar los principios de este libro a cualquier tipo de negociación de valores. Conocí el mercado de valores por primera vez a los diecinueve años. Al principio me sentí abrumado por la cantidad de conocimiento que parecía requerir. De hecho, la razón por la cual muchas personas no tienen éxito en el mercado de valores es porque se sumergen en una masa tan incomprendible de datos no relacionados que es casi imposible separar lo relevante de lo irrelevante. El primer enfoque que se me ocurrió fue dedicar mi atención y mi inversión a veinte acciones que observé de cerca. Nunca invertí en algunos de ellos, pero mi atención se centró y acepté ignorar toda la información sobre otras acciones, sin importar cuán insistente fuera la persona que estaba tratando de darme la información. Tuve bastante éxito con mi mini mercado de acciones por dos razones: primero, mi atención se centró y, lo más importante, tuve cuidado de aceptar la responsabilidad de mis resultados. Como había seleccionado qué acciones quería seguir y como actuaba como mi propio asesor de inversiones, no

podía culpar a nadie excepto a mí mismo cuando tenía una operación que resultó en una pérdida. Cada vez que tenía un intercambio que producía una pérdida, me sentaba y me examinaba hasta encontrar el pensamiento o los pensamientos que lo causaban. Sabía que si solo era un inversor lo suficientemente bueno como para comprar perdedores, era mejor que hiciera algo para convertirme en un mejor inversor antes de comprar mi próxima acción, o no había razón para que la siguiente fuera otra cosa que otro perdedor. Esta es una forma muy interesante de aprender sobre usted.

EL PEQUEÑO ENFOQUE DE LAS ANCIANAS

Las ancianas tienen mucho éxito en el mercado de valores. Las encuestas frecuentes sobre la propiedad de las acciones negociadas en la Bolsa de Nueva York indican que muchas de las acciones son propiedad de mujeres y que la edad promedio de estas personas es alta. Entonces parece que deben estar haciendo algo bien. Es paradójico que la razón por la que tienen tanto éxito es que no invierten para la apreciación del capital, sino que invierten principalmente para obtener ingresos. Con mi minimercado de veinte acciones, había elegido las acciones que quería ver de manera bastante arbitraria y sin un sistema. El Enfoque Anciana utiliza tres cosas como factores calificadores para la selección de valores: estos son el rendimiento, los fundamentos y el potencial. Antes de una descripción más detallada, es necesario explicar estos 3 principios. Toda la información que necesita para esto se puede encontrar en la hoja de Standard and Poor's para el stock en cuestión. Estas hojas están disponibles en la mayoría de las oficinas de corretaje y bibliotecas públicas.

- 1. RENDIMIENTO:** el rendimiento es la relación entre el dividendo anual en efectivo por acción pagado por una acción y el precio de mercado actual. El dividendo anual en efectivo por acción es el dinero pagado por la empresa directamente a los accionistas. El dividendo anual generalmente se paga en 4 pagos iguales a intervalos de tres meses. El precio de mercado actual es el precio de la acción a partir de la última operación en el intercambio. Entonces, si una compañía paga un dividendo anual en efectivo de US\$3.20 por acción y si el precio de mercado actual es de US\$40 por acción, entonces el rendimiento es de US\$3.20 dividido por US\$40 u

8%. Una característica importante del rendimiento es que varía inversamente con el precio, por lo que a medida que aumenta el precio de la acción, el rendimiento disminuye y viceversa. Por ejemplo, si el precio de las acciones que acabo de describir se redujo a US\$ 32 por acción, el rendimiento se convertiría en US\$ 3.20 dividido por US\$ 32 o 10%.

2. **FUNDAMENTOS:** los fundamentos son la fuerza inherente de la empresa. Especialmente al principio, es mejor invertir en compañías que tienen ventas por cientos de millones de dólares, que muestran un patrón de aumento de ventas cada año durante los últimos 5 años y que muestran un patrón de aumento de ganancias y dividendos.
3. **POTENCIAL:** el potencial le dará una indicación de cuán alto puede esperar que suba el precio de la acción. El potencial tiene dos dimensiones: hay potencial de tiempo y potencial de precio. Para determinar el precio potencial, mire el precio más alto al que se haya vendido la acción. El precio potencial es la diferencia entre el precio actual y el precio más alto expresado como un porcentaje del precio actual. Por ejemplo, si tiene una acción con un precio actual de US\$ 20 por acción y un máximo histórico de US\$ 45 por acción, entonces la diferencia entre el precio actual y el máximo histórico es de US\$25 y el potencial es de US\$ 25 dividido por US\$20 o 125%. El potencial de tiempo es cuánto tiempo hace que la acción se vendió en su punto más alto.

SELECCIÓN DE STOCK

Comience con acciones en la Bolsa de Nueva York con rendimientos superiores al 7% y examine sus fundamentos y potencial. Probablemente encontrará que muchas de las compañías con acciones de alto rendimiento son empresas de servicios públicos. Las principales diferencias entre los servicios públicos y otras empresas es que los beneficios de los servicios públicos están regulados por una agencia gubernamental. Estará más seguro de las acciones con fundamentos sólidos, potenciales de alto precio y potenciales de corto plazo. Si el máximo histórico ocurrió hace más de 5 años, es aconsejable calcular otro potencial de precio y potencial de tiempo basado en un pico de precio más reciente.

¿POR QUÉ FUNCIONA EL PEQUEÑO ENFOQUE DE LA ANCIANA?

Esto funciona por dos razones; una es que las ancianas están interesadas en los ingresos, no en la apreciación del capital, y la otra es que las compañías que pagan dividendos consideran importante mantener un patrón de dividendos estable. Por esta razón, tienen cuidado de aumentar el dividendo solo cuando están bastante seguros de que pueden mantenerlo a lo largo de los años. Después de todo, si reducen el dividendo, incurren en la decepción de esas ancianitas que son accionistas y que venderían sus acciones si eso sucediera. Aunque los recortes de dividendos no son desconocidos, las empresas con ventas de cientos de millones de dólares suelen tener recursos suficientes para pedir dinero prestado para pagar dividendos, en caso de un debilitamiento temporal en los negocios. Esto significa que cuando el precio de las acciones es alto, simultáneamente sus rendimientos son bajos. Las ancianas miran sus carteras y ven que está rindiendo un 4%. “Puedo hacerlo mejor que esto con los ahorros y préstamos”, dicen, por lo que venden sus acciones y depositan el dinero en el banco al mismo tiempo que disfrutan de un aumento en los ingresos. Más ganas de vender que de comprar hará que los precios de las acciones bajen cada vez. A medida que los precios caen, los rendimientos aumentan. Cualquier Anciana que valga la pena no dejaría su dinero en el banco al 5% cuando hay buenas existencias que rinden 8%. Entonces, el dinero fluye de los ahorros y préstamos y regresa al mercado de valores, lo que hace que los precios vuelvan a subir. Como puede ver, el modelo de anciana representa el fondo mutuo no organizado más grande del mundo. No se sorprenda si los corredores de tiro caliente le dicen que este enfoque es demasiado lento, que tomará una eternidad enriquecerse de esta manera. No conozco a muchos corredores que se mantengan año tras año únicamente con sus ingresos de inversión. Este lo hace todo el tiempo.

ESTRATEGIA DE MERCADO PARA EVITAR ÚLCERAS

Asumiremos que compró 100 acciones de una acción a un precio de US\$ 40 por acción y con un dividendo de US\$ 3.20 por acción. Esto significa que el rendimiento es del 8%. El rendimiento actúa como una protección contra caídas de precios. Si el precio cae a US\$35 por acción, entonces el rendimiento aumenta al 9%. Si su acción fue una buena compra cuando

rindió un 8%, ahora es una mejor compra y más personas querrán comprarla. En este punto, debería considerar comprar más; ya sea usando la parte de la reserva que dejó en su Cuenta de Ahorro del Millonario o si desea ser atrevido, puede comprar más pidiendo prestado al margen de su corredor. A medida que aumenta el precio, le sugiero que use las órdenes de detener la venta para que no tenga que preocuparse por su cartera. Una orden de suspensión de venta es una orden a su corredor de vender sus acciones a un precio específico. Cuando el precio llegue a US\$50 por acción, es posible que desee poner una orden de suspensión de venta a US\$ 46-1 / 2 por acción. Esto significa que ha bloqueado sus ganancias, porque si el precio alguna vez baja a US\$ 46-1 / 2 por acción, su corredor lo venderá automáticamente por usted. A medida que el precio continúa aumentando, es una buena idea seguir subiendo la orden de venta por debajo del precio. Recuerde cancelar la antigua orden de detener la venta con su corredor. Tenga cuidado de poner la orden de stop de venta lo suficientemente por debajo del precio actual, para que no se agote por las fluctuaciones normales del día a día del precio de las acciones. Es una buena idea trazar los precios (Alto, Bajo y cerrado por el día) de la acción por un tiempo para tener una idea de esto. Si desea ser súper conservador, puede comenzar a usar la orden de stop sell tan pronto como compre el stock. Esto simplemente proporciona una protección contra pérdidas además del rendimiento.

CAPÍTULO 16

Programación Neurolingüística Aplicada A Sus Finanzas

La Programación Neurolingüística (PNL) es el nombre improbable de una tecnología mental muy efectiva y muy simple que permite a cualquiera cambiar rápidamente su forma de pensar. Fue desarrollado por Richard Bandler y John Grinder y refinado por Bob Bodenhamer y Michael Hall en The International Society of NeuroSemantics® y por otros bajo varios otros nombres. Utiliza la estructura jerárquica natural de la mente y los poderes asociativos para que, para decirlo sin rodeos, la basura en su mente ya no se interponga en su camino. Como verá, le permite utilizar su proceso de pensamiento natural para su beneficio, en lugar de algo que debe superarse. Principalmente hace esto ofreciendo a su mente mejores y más agradables opciones que las que le había ofrecido en el pasado. El comportamiento que elegimos (consciente o inconscientemente) y todas las demás elecciones que tomamos se basan en un mapa interno de la realidad. En muchos casos, descubrirá que el mapa se basa en suposiciones hechas hace mucho tiempo, muchas veces en la infancia, que ya no se aplican a los desafíos de hoy. Por ejemplo, si utilizara un mapa impreso en la década de 1970 para orientarse en cualquier ciudad

importante, se perdería con frecuencia y experimentaría una gran lucha y frustración innecesarias. Lo mismo es cierto con el mapa interno que contiene su mente. Lo que sigue es una variedad de ejercicios fáciles de aprender basados en PNL y aplicados a su vida financiera que sirven como actualizaciones oportunas a su mapa interno sobre dinero. Todos ellos se hacen mejor en un lugar tranquilo donde puede cerrar los ojos, sentado cómodamente. Tal ajuste no es necesario. Muchos de estos los he usado mientras esperaba en la cola de la oficina de correos. Simplemente LEER este no hará mucho por ti. Es como la diferencia entre leer sobre un pastel de queso y probarlo. Estará encantado con los rápidos resultados disponibles al realizar estos pasos por completo.

SISTEMA DE LLENADO: OBTENGA CERTEZA SOBRE CUALQUIER META EN SEGUNDOS

(Suposición básica: cuanto más seguro esté de que logrará cualquier objetivo, más efectivamente llegará allí). Ahora, piense en un objetivo importante. Si no tiene uno en mente, consulte los comentarios en el 3 sobre los objetivos. Pregúntese, en términos porcentuales, ¿qué tan seguro está de lograr esto? Ahora, piense en un hecho del que esté 100% seguro. En mi propio caso, podría ser que soy un hombre, que tengo los ojos marrones o que soy estadounidense. Algo que podrías probar en la corte si es necesario. Ahora observe exactamente dónde está almacenado este hecho en su mente. (Tal vez en el frente o en la parte posterior o en un lado. Mire con cuidado lo suficiente dentro para encontrar su ubicación de archivo precisa). Ahora piense en la meta a la que se refirió al comienzo de este ejercicio y encuentre su ubicación precisa en su mente. Tome esta meta en su mente, quitela cuidadosamente de su ubicación actual y muévala a la misma ubicación exacta de la cual está 100% seguro. Realmente experimente mover la meta a su nueva ubicación en su mente. Ahora pregúntese, en términos porcentuales, ¿qué tan seguro está de lograr el objetivo? Repita hasta que esté 100% seguro.

VCR: CÓMO SENTIRSE MEJOR AL INSTANTE SIN AÑOS DE TERAPIA

(Suposición básica: el pasado ha terminado. No existe, excepto en su mente. La mayoría de las personas recuerda cada evento pasado de una sola manera. Cómo recordamos el pasado determina cómo nos afecta hoy. Aunque no puede cambiar el contenido en el pasado, puede cambiar cómo

lo recuerdas y, por lo tanto, cambiar cómo te afecta. La gente hace esto involuntariamente todo el tiempo. Por ejemplo, serví en el ejército durante la Guerra de Vietnam. En esos días, miembros de las Fuerzas Armadas Las fuerzas se quejaron de la vida militar, contando constantemente los días hasta su alta. Ahora, muchas de las mismas personas recuerdan con cariño la misma experiencia militar de la que solían quejarse amargamente). Tiene en mente una videograbadora. Esta videograbadora es superior a cualquiera de las videograbadoras disponibles en Radio Shack, que solo graban imágenes y sonidos. La videograbadora en su mente registra sentimientos, sabores y olores, así como imágenes y sonidos. Ahora, recuerde en su mente un evento perturbador de su historial personal y califique la intensidad del trastorno en una escala del 1 al 10. (Si está haciendo esto por primera vez, no elija lo peor que le haya pasado). Ahora, usando la videograbadora en su mente, grabe una cinta de este evento. Incluya en la cinta los SONIDOS relacionados con este evento: las cosas que dijo, las cosas que otros dijeron y también los ruidos de fondo. Observe los detalles de los sonidos, incluidos el volumen, el tono y el tono. Registre lo VISTO, lo que vio del evento a medida que se desarrollaba, recordando colores y texturas. Registre los SENTIMIENTOS que experimentó y tal vez incluso los que cree que otros experimentaron; observe cómo los sentimientos cambiaron a medida que se desarrolló el evento, cómo cambiaron en intensidad, ubicación, temperatura o de cualquier otra manera. Registre también cualquier GUSTO u OLOR asociado con este evento y cómo cambiaron en naturaleza e intensidad a medida que el evento se desarrollaba.

Ahora, reproduzca esta cinta que acaba de grabar en su mente en orden cronológico y observe cómo se siente al respecto. Ahora, tome esa misma cinta y reproduzcalo en orden cronológico inverso. (De principio a fin) La gente habla hacia atrás, camina hacia atrás e incluso conduce hacia atrás. Todo sucede a la inversa. Observe cómo se siente esto. Ahora tome esa misma cinta y reproduzcalo en REVERSA dos o tres veces más, excepto que sea más rápida que la velocidad normal. No es tan rápido que esté borroso, pero lo suficientemente rápido como para que el movimiento sea desigual como una vieja película de Charlie Chaplin. Observe cómo se siente esto. Ahora recuerde el evento normalmente. Vuelva a evaluar la intensidad de la experiencia de 1 a 10. Repita hasta que la intensidad se reduzca a 1 o 2.

CÍRCULO DE CONFIANZA: ACCESO INSTANTÁNEO A LA CONFIANZA

(Suposición básica: si alguna vez te has sentido seguro, entonces esa experiencia puede convertirse en un recurso que puede usar una y otra vez, siempre que la confianza te sea útil con este recordatorio visual permanente). Ahora, recuerda un momento en el que te sentiste sumamente seguro y en control. Observe tantos detalles asociados con esta experiencia como sea posible. Detalles sobre la situación, el entorno físico, lo que sentiste, los sonidos, incluso los gustos y olores si puede recordarlos. Cuando esta experiencia sea rica y detallada, en su mente, dibuje un círculo alrededor de sus pies en el piso de aproximadamente tres pies de diámetro. Conviértalo en una franja circular oscura de aproximadamente dos pulgadas de grosor. Ahora da un paso atrás, fuera del círculo, y mira el círculo frente a ti en el piso. Recuerde que la confianza que sintió en el incidente original que recordó en el círculo provino de su interior y no de las circunstancias. En otras palabras, es posible que haya estado exactamente en las mismas circunstancias, sintiéndose débil, indefenso y deprimido. Ahora, en su mente, regresa al círculo. Este círculo de confianza actúa como un anclaje inamovible para conectarlo con su confianza cada vez que quiera usarlo. Echale un vistazo. Funcionará dentro de treinta segundos, dentro de 30 minutos, dentro de 30 días o dentro de 30 años.

TAMAÑO VISUALIZACIÓN: CÓMO DEJAR DE DAR TU PODER

Debido a que la mayor parte de la tribu está presente, los adultos simultáneamente comienzan a tratar al iniciado como un adulto y esperan que se comporte como un adulto. En poco tiempo, el nuevo adulto se da cuenta y cumple con las expectativas que el grupo tiene para los adultos). (En la sociedad occidental moderna, el paso a la edad adulta es mucho menos dramático y se extiende por un período de tiempo más largo. Cualquiera que sea su proceso para llegar a la edad adulta, si todavía mira a los demás como figuras de autoridad, o necesita que se le diga qué para hacer, o dar a otros el poder de juzgar su valía, estas expectativas limitarán tanto su logro como su satisfacción). Imagine a su padre en su mente. Ahora imagínese a sí mismo. Responda rápidamente sin pensar, ¿qué imagen es más grande? Imagine a su madre en su mente. Ahora imagínese a sí mismo. Responda rápidamente

sin pensarla, ¿qué imagen es más grande? Si cualquiera de las fotos de sus padres era más grande o más o menos del mismo tamaño que su foto de sí mismo, entonces tome su foto y hazla más grande y brillante. Haga que los colores sean más contrastantes y amplíe su imagen al tamaño de una cartelera de carretera o conduzca en la pantalla de cine. Haga la fotografía de cualquier parenta en el que esté trabajando, más pequeño, más borroso y en blanco y negro. Muévalo más lejos de usted, tal vez hacia el medio del océano o hacia la mitad de la luna. Haga esto con cualquier miembro adicional de la familia u otras figuras de autoridad a quienes les dé su poder de decisión. Haga esto repetidamente y especialmente cuando su mente le grite con oraciones que comienzan con las palabras "Tengo que", "Debería", "Será mejor" y cosas por el estilo.

CAPÍTULO 17

Poner Estas Ideas A Trabajar

Mi propósito en este final es identificar para usted algunos de los problemas y desafíos que han surgido para las personas en la aventura de hacer el trabajo que aman y construir una conciencia de prosperidad, así como señalar cómo puede aplicar los principios en este libro para avanzar lo más rápido posible. Resolver sus problemas de dinero no marcará el final de todos sus problemas, incluso si es una persona que ha luchado con problemas financieros toda su vida. En cierto sentido, la vida es un problema. La verdadera pregunta es si sus problemas prueban que hay algo mal con usted o si los considera oportunidades de mejora. Llevo más de una década practicando los principios de este libro y puedo decirles que tengo problemas, muchos de ellos. No son los mismos problemas que tuve el año pasado, porque se han resuelto y ahora tengo nuevas oportunidades de mejora. Este libro no es para aquellos que buscan un esquema rápido para hacerse rico. Puedo decirle que una vez que se comprometa a servir a las personas con el trabajo que ama, sus ganancias serán constantes y seguras, cada una más grande que la

anterior y que los contratiempos parecerán ser simples ondas que se opondrán a su progreso constante. Estoy muy agradecido por los beneficios que me han brindado los principios de este libro y los invito a que tengan lo mismo. Algunas personas tienen su identidad vinculada a su trabajo y dicen: "Soy gerente de la empresa XYZ" como si la declaración fuera una descripción completa de su personalidad. Trabajar en un trabajo proporciona un sentido de lealtad e identidad, así como un grupo de colegas listo para usar. Dejar un trabajo que ya no desea puede ser como dejar un matrimonio que ya no desea. Es posible que los lazos emocionales con el trabajo o el matrimonio que han sido ocultos por su disgusto surjan en forma de arrepentimiento o anhelo una vez que se haya ido. Casi todos los que tienen el coraje suficiente para comenzar su propio negocio tienen la idea: "Puedo hacerlo por mi cuenta". Si esta idea se traduce en "Tengo que hacerlo por mi cuenta", se encontrará aislado por su independencia. En la mayoría de los casos, descubrirá que su propio negocio no viene con un grupo de colegas listo para usar. Por lo tanto, es esencial que el empresario independiente busque y cultive asociaciones con proveedores, clientes, competidores y otros empresarios que proporcionen el intercambio de ideas y el apoyo que antes brindaban sus colegas en un trabajo.

A la mayoría de los hombres se les ha vendido una lista de bienes autodestructiva con respecto al éxito financiero. Esta es la idea de que si tenemos posesiones caras (automóviles finos y ropa fina), entonces se atraerán más mujeres. Este mito funciona hasta cierto punto (como lo hacen la mayoría de los mitos); sin embargo, la mayoría de los hombres, tarde o temprano, descubren que una relación con una mujer para quien las posesiones son un factor atractivo importante carece de contenido emocional y simplemente sirve para reforzar los hábitos sobre la lucha. Lamentablemente, algunos hombres nunca descubren esto. Para las mujeres, el éxito financiero en un negocio que ama dejará muy claro que no necesita hombres que le proporcionen bienes materiales. Aunque esto puede sonar delicioso para las lectoras, las mujeres que han confiado en su impotencia para atraer a los hombres probablemente se sientan amenazadas por la perspectiva de su propia independencia financiera personal. Además, las lectoras que han utilizado la voluntad de su pareja masculina para proporcionar apoyo financiero como una medida para juzgar la lealtad o idoneidad de una pareja sexual descubrirán que deberán desarrollarse nuevas formas de pensar y elegir. Esto, creo, es una

buenas noticias para las mujeres, que pueden seleccionar a sus parejas más en función de sus preferencias personales sin tener en cuenta las finanzas. A medida que aumentan sus ingresos y su riqueza, es esencial que desarrolle la capacidad de rechazar las ofertas para gastar, prestar o regalar el efectivo que tiene en exceso de sus requisitos actuales. Si se ha acostumbrado a las finanzas personales, entonces, en gran medida, su desesperada situación financiera ha requerido que rechace las ofertas para contribuir a la caridad, otorgue préstamos a amigos y familiares aún más desesperados financieramente y malgaste su dinero invirtiendo en sociedades limitadas. Cuando tiene efectivo en exceso para sus necesidades inmediatas, sus opciones aumentan y puede elegir comprar las cosas que desea y proporcionar respaldo financiero a las causas que apoya. Sin embargo, si "No puedo pagarla" es la única razón que ha tenido para no gastar dinero, descubrirá que su exceso de efectivo pronto desaparecerá con poco que demostrar.

Hay muchas organizaciones benéficas que realizan un servicio importante y valioso que merece su apoyo. Le sugiero que desarrolle la práctica de regalar un porcentaje definido y predeterminado de sus ingresos a las personas y las causas que apoya. Hay varios beneficios para usted de esta práctica de dar o diezmar regularmente (sin mencionar los beneficios para los receptores de su generosidad). Los beneficios para el donante son: la experiencia de TENER la porción de sus ingresos que no regala aumentará, su necesidad y su apego al dinero disminuirán, y descubrirá que puede vivir con menos del 100% de sus ingresos. Puede elegir los destinatarios de su generosidad utilizando sus valores y preferencias personales. Quiero agregar varias ideas para que consideres al elegir los destinatarios. Hay personas que realmente solicitan Diezmientos y obsequios, diciéndoles a los posibles donantes: "Si me diezman, sus ingresos aumentarán". Las reclamaciones como esta limitan con el fraude, simplemente porque si sus ingresos aumentan o no del diezmo depende de si está dispuesto a permitir que la experiencia de su generosidad disuelva su apego al dinero y no tenga nada que ver con el destinatario. Además, le sugiero que cuestione la conveniencia de dar dinero a las personas que aparecen en la televisión con un número de teléfono en la parte inferior de la pantalla, cuyo servicio principal parece estar apareciendo en la televisión por encima del número gratuito. A medida que su ingreso aumenta a sus amigos, sabotear su progreso hacia el éxito financiero en el trabajo que ama. Haga todo lo posible para obtener el

apoyo de estas personas, teniendo en cuenta que es una buena idea tener compasión por los pequeños. Es posible que en algún momento encuentre su compañía y consejo mucho menos satisfactorio que perseguir sus sueños.

POSDATA

Quiero dejarle con una palabra de aliento. El valor no es valentía. El coraje es la voluntad de seguir adelante con el miedo y todo. El desánimo es causado por su miedo a ser más fuerte que su intención de avanzar. No hay ningún requisito de que no tenga miedo antes de tomar medidas. Es probable que una lectura diligente de DINERO ES MI AMIGO active el material psicológico suprimido y los patrones de energía corporal suprimidos de algún evento en su historia personal. Es una buena idea recordar que el pasado no solo ha terminado, sino que lo sobrevivió con éxito. Regrese a este libro año tras año. La desilusión del fracaso es breve en comparación con el hecho de soportar la desesperanza engendrada por la perspectiva de la pobreza y las preocupaciones financieras interminables que te desgarran la vida. La promesa de la libre empresa es ser su propio jefe y asumir la responsabilidad completa de sus ingresos haciendo el trabajo que ama.

PASE HACIA ADELANTE Y VIVA SUS SUEÑOS: EL VALOR DE LOS SEMINARIOS DE AUTO-MEJORA

Miles de personas ya comenzaron y desarrollaron sus propios negocios utilizando los principios y técnicas de este libro. Este libro contiene toda la información que necesita para comenzar y hacer crecer un negocio que

ama. Los entrenamientos de uno y dos días que ofrezco le proporcionarán un impulso adicional, especialmente en las áreas de resolución emocional y desarrollo de la creatividad, que requieren instrucción personal. Aunque viajo mucho realizando seminarios, no visito todas las ciudades, incluso en el transcurso de varios años; así que es probable que tenga que viajar para asistir. Creo que te alegrarás de haberlo hecho. Espero conocerlo, y gracias por leer mi libro.

SOBRE EL AUTOR

Phil Laut es el principal profesor de psicología del dinero del mundo. En 1979 trajo a la atención internacional el vínculo entre los pensamientos, actitudes y sentimientos de una persona y su cuenta bancaria. Esto ocurrió con la publicación de **El Dinero E\$ Mi Amigo**, el innovador best seller que ha vendido más de 400.000 copias en 17 idiomas extranjeros. (Chino, croata, checo, holandés, francés, alemán, húngaro, islandés, italiano, coreano, portugués, ruso, serbio, eslovaco, esloveno, español y turco). Él ha enseñado a miles de personas a liberarse de los grilletes del pensamiento limitado, independientemente de su origen, y los condujo a los ingresos que desean de un trabajo satisfactorio. Ha enseñado en más de dieciséis países en todo el hemisferio occidental, Europa y la costa del Pacífico. Antes de involucrarse en el campo del crecimiento personal, Phil era un controlador financiero en un importante fabricante de computadoras de los Estados Unidos. Se graduó de la Harvard Business School y durante la Guerra de Vietnam se desempeñó como Comandante de un barco patrullero de la Guardia Costera. Vive en Charlotte, Carolina del Norte.