

Sarah Akwisombe

Dinero ven a mí

Una guía
para manifestar
prosperidad
y abundancia
en tu vida



DIANA

SARAH AKWISOMBE

DINERO, VEN A MÍ

Una guía para manifestar prosperidad
y abundancia en tu vida

Habilidades personales

DIANA

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Título original: *The Money is Coming*

Primera edición: septiembre de 2021

© Sarah Akwisombe, 2020

© de la traducción, Marta Rivilla, 2021

© Editorial Planeta, S. A., 2021

Diana es un sello editorial de Editorial Planeta, S.A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-18118-69-2

Depósito legal: B. 10.474-2021

Fotocomposición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Gómez Aparicio Grupo Gráfico

Impreso en España – *Printed in Spain*

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

SUMARIO

Prólogo de Jen MacFarlane, más conocida como The Money Medium.	11
Introducción.	15
1. Te han programado el cerebro y tú sin saberlo . . .	33
2. No seas tu propio lastre	49
3. Lo quieres y lo sabes	65
4. Deja de contarte cuentos.	85
5. Sal de tu cabeza.	103
6. ¡Ponte las pilas!	123
7. No te preocupes	143
8. La riqueza es un estado mental.	163
9. Niégate a decir «sí» a todo	183
10. El precio de tu nueva vida es despedirte de la que tenías antes.	199
Conclusión. Dinero, ¡ven a mí!	217
Notas.	221
Agradecimientos.	223
Índice onomástico y de materias	225

CAPÍTULO 1

Te han programado el cerebro y tú sin saberlo

Desde que nacemos empezamos a absorber el mundo que nos rodea: imágenes, olores, colores, sonidos... Aprendemos lo que es peligroso y lo que nos hace daño, y no tardamos en darnos cuenta de quién está en nuestro bando. Aprendemos quién nos va a proteger del dolor y de las influencias destructivas, y a apoyarnos en los momentos difíciles.

Todos hemos oído hablar del condicionamiento social, ¿no? Esta es la definición que nos da Wikipedia:

[...] es el proceso sociológico de capacitar a los individuos en una sociedad para responder de una manera generalmente aprobada por la sociedad en general y los grupos de pares dentro de la sociedad. El concepto es más fuerte que el de socialización, que es el proceso de heredar normas, costumbres e ideologías.¹

Vamos, que heredamos toda esa basura, esas ideas que la gente entiende como «normales». Nos las pasan nuestros padres y abuelos, procedentes de una sociedad y una cultura que nos preceden. También nos vemos influenciados por todo lo

que nos rodea sin darnos cuenta, como por ejemplo lo que nos dice un amigo o lo que vemos en las noticias. Si te paras a pensar en la relación que tenían tus padres con el dinero en tu infancia, probablemente puedas ver lo mucho que te ha condicionado en tu concepción actual de él.

Tenemos que identificar nuestros bloqueos negativos con respecto al dinero y derrocar el condicionamiento social, o programación, para así poder cambiar nuestra situación económica. Entiende este condicionamiento como la base de todas tus creencias sobre el dinero, porque déjame que te diga una cosa: tú crees que sabes cómo funciona la cosa, pero el mundo no va así.

Por decirlo de alguna manera, cada persona tiene su «mapa del mundo» interno, y para cada una será diferente. Por eso, a un liberal de izquierdas le va a costar bastante entender a un cincuentón de derechas y defensor de Trump: tienen mapas internos tan distintos que, a veces, puede ser una odisea entenderse.

Así que para cambiar tu mentalidad, primero vas a tener que pararte a entender tu mapa del mundo y cómo te han programado. Como vamos a analizar la visión que tienes del dinero, tendrás que entender los aspectos económicos que tienes programados.

Estos serían algunos ejemplos de programación negativa sobre el dinero:

«En este trabajo, como máximo solo puedo ganar X».

«El dinero corrompe.»

«La gente rica da asco.»

«Mi vida depende del dinero.»

Una creencia negativa sobre el dinero puede ser cualquier cosa que te genere un rechazo hacia el dinero, que te impida

ganar más dinero o disfrutar del que ya tienes. Algunas de las causas más habituales son la culpa (la propia y la que imponemos a los demás), el juicio y la vergüenza.

Lo normal es que aprendamos estas creencias de nuestros padres, amigos y, por supuesto, de la sociedad y de los medios de comunicación, y al final acabamos con un sistema de creencias que no es el nuestro. ¡Es increíble, vamos!

Hay mucha gente que no es consciente de esta programación hasta que la analiza bien. Y es que, a ver, la gente no va por ahí preguntándote por tus creencias sobre el dinero, por tu relación con él o por la visión que se tenía del tema en tu casa. ¿Cuándo hablamos así de claro de dinero? ¡Nunca!

Cuando empecé a trabajar con Jen, este era el tipo de preguntas que me hacía en nuestras sesiones de Skype, y yo me retorcí y me encogía con cada una de ellas, las odiaba. Eran un terreno totalmente inexplorado y me hacían sentir demasiado vulnerable.

Hay cuatro áreas clave que invaden nuestra mente y afectan a la visión que tenemos del dinero.

PROGENITORES

De pequeño, tus padres o tutores lo son todo para ti y siempre buscas su aprobación. El problema es que no todos los padres tienen las cosas claras en esta vida... Realmente nadie las tiene, por lo que sería un poco raro asumir que, de repente, al tener hijos, adquieres una base neutral y perfecta desde la que criar a tus hijos sin imponerles ninguna de tus ideas u opiniones distorsionadas. ¿Y qué tiene que ver esto con el dinero, o más concretamente, con tu dinero? Pues que te han programado

para seguir y escuchar las opiniones y perspectivas de tu entorno.

En tu infancia, lo que tus padres pensaban del dinero y su forma de hablar al respecto te habrá dejado una gran huella, y cuando digo gran huella, quiero decir que es bestial. En estos primeros años de aprendizaje absorbemos estas opiniones e ideas como una verdad absoluta. A medida que vamos creciendo tendemos a imitar este comportamiento para conseguir una respuesta positiva de nuestros padres, sin darnos cuenta ni siquiera de que lo hacemos; lo internalizamos.

El psicólogo Carl Rogers lo explica así:

Las condiciones de valía aparecen cuando la recompensa positiva de una persona querida está condicionada, cuando el individuo siente que en algunos aspectos se le premia y en otros no. Gradualmente, la repetición de una misma actitud hace que el individuo la integre en su propio sistema de valía, y valorará una experiencia como positiva o negativa sobre la base de estas condiciones que ha creado a través de otras personas y no porque la experiencia mejore o no su organismo.²

Para que nos entendamos, las condiciones de valía son los mensajes que nos dicen lo que tenemos que hacer para que la gente nos quiera. Estas condiciones las creamos mediante experiencias por las que recibimos una recompensa o un reconocimiento positivos, y son nuestras familias y la sociedad las que les dan forma, del mismo modo que si tú tienes hijos, seguramente también se las pasarás a ellos. Si, por ejemplo, de pequeña siempre me aplaudían o recibía una recompensa positiva cada vez que me comía todo el brócoli del plato, podríamos poner la mano en el fuego de que seguramente consideraré que

comer sano es bueno. Así que comer bien acabará siendo una de mis condiciones de valía.

Ahora cambiemos el brócoli por el dinero: imaginemos que las donaciones benéficas hubiesen sido un gran pilar entre las condiciones de valía de tus padres. Ahora párate un momento a pensar en qué se basaron... ¡Bingo! En sus padres. Es como una cadena infinita que enlaza las condiciones de valía de generación en generación.

Pongamos que tus padres creyeran que el dinero no es para el disfrute personal, sino que cuando te sobra algo, deberías donarlo a alguna causa benéfica. Quizá se lo hubieras oído decir cuando ibas al colegio, puede que, en una cena, tus padres comentaran el dinero que unos amigos habían despilfarrado en un coche cuando «podrían haber ayudado a alguien con ese dinero».

Cuando somos tan pequeños, esas opiniones no son propias. Sin embargo, las escuchamos una y otra vez, vemos que papá pone una cara rara cuando habla de que sus amigos son muy «egoístas» con el dinero; incluso nos parece que está enfadado. Y es por eso, porque reconocemos sin problemas la emoción que genera esa actitud, que asimilamos que no hay que hacer eso.

De adultos, lo más normal es que este valor interno se manifieste en forma de culpa, como cuando te quieres comprar algo bonito, pero hay una vocecilla que te dice: «Cómo te gusta tirar el dinero. No seas tan egoísta y ayuda a alguien con él». ¿Te suena?

La programación respecto al dinero que nos inculcan nuestros padres puede variar muchísimo. Por ejemplo, quizá has vivido en una casa donde se gastaba mucho en cosas materiales y por eso ahora te cuesta ahorrar de mayor, o puede que tus

padres fuesen muy responsables y nunca tuviesen deudas, y por eso, cuando ahora te falta dinero o tienes que pedirselo a alguien, te sientes que vales menos.

Total, que absorbes las condiciones de valía de los demás como propias. A menudo, sus opiniones pasan a ser las tuyas e, incluso cuando no lo son, se convierten en una vocecilla molesta que te tortura cada vez que tienes que tomar una decisión económica.

Así que ahí tienes la bomba: tus padres (o la persona que te haya cuidado: un tutor, tus abuelos o cualquier otra figura de autoridad) te han programado, sin saberlo, para que relaciones el dinero con ciertas emociones y pensamientos. Oye, que pueden ser cosas buenas, ¿eh? Pero por lo general no lo son...

Carl Rogers también hablaba de desarrollar nuestro propio «foco interno de evaluación», es decir, crear nuestros propios criterios para valorar si algo nos parece bien o mal. Buscaba una decisión interna en vez de externa.

Aquí tienes un ejemplo de una evaluación interna:

Acabo de salir a correr y ¡me siento genial! Hace un año me ahogaba antes de llegar al final de la calle, y ahora doy una vuelta a la manzana y no tengo ni que parar. Cuando acabo, me da un subidón y me siento superorgullosa de mí misma. Tengo la piel más brillante y me siento mucho más en forma. No me lo creo, me siento genial.

Ahora pongamos la misma experiencia con una evaluación externa:

Acabo de salir a correr. Estoy haciendo todo lo que puedo y mi novio dice que lo estoy haciendo muy bien. Cuando llego a casa,

me gusta decirle lo que he hecho y me encanta escuchar lo orgulloso que está de mí. De momento, aunque lo estoy dando todo, nadie me ha comentado que me ve más delgada y me pregunto para qué sigo corriendo.

¿Ves por qué la evaluación externa puede ser problemática? Dependes de los demás para sentirte bien en vez de encontrar tu propia satisfacción. Carl Rogers creía que seremos más felices si tenemos nuestro foco interno de evaluación; al fin y al cabo, no podemos controlar la reacción de los demás.

Y con toda esta información, aquí te traigo tu primer ejercicio. No hay respuestas correctas o incorrectas. En este momento, lo que queremos es entender nuestras creencias sobre el dinero, ya que no es algo sobre lo que reflexionemos cada día.

€ EJERCICIO €

Escribe sobre las cosas que oías decir del dinero en tu infancia.

¿Qué relación tenían tus padres con el dinero?

¿Qué decían cuando hablaban del tema?

¿Te acuerdas de algunas de las frases que te decían, cosas como «el dinero no cae del cielo»?

Ahora escribe sobre lo que viste en tu infancia en temas de dinero.

¿Teníais mucho dinero en casa?

¿Comprabais cosas buenas?

¿Os costaba llegar a fin de mes?

¿Qué creencias sobre el dinero crees que has heredado?

Párate un momento y escribe las tres primeras cosas que te vengan a la mente.

Ahora que ya hemos identificado nuestras primeras condiciones de valía respecto al dinero, quizá creas que eso es todo, ¿no? Porque es todo un descubrimiento, la verdad. Pero no, mi vida, no... Todavía nos queda mucho trabajo por delante.

LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Piensa en todas las pelis que hayas visto que giren en torno al dinero: *El lobo de Wall Street*, *El informador*, *La red social*, *La gran apuesta*... En las pelis de atracos o en las que haya un padre rico. No suelen tener un mensaje motivador, ¿verdad? El mensaje al final suele ser que «el dinero no da la felicidad» o, si hablamos claro, que «cuando tengas dinero, vas a ser un idiota avaricioso que se olvida de recoger a sus hijos del colegio».

Ahí van algunos ejemplos. A ver a cuántos personajes reconoces de tus pelis favoritas.

El avaricioso

El personaje se hace rico de repente, normalmente a expensas de otra persona. Se vuelve avaricioso, se droga a tope y se arruina la vida (*El lobo de Wall Street*, *Scarface*).

El mal progenitor

Esta persona valora más el dinero que a su familia, no para de trabajar y prioriza las necesidades de su empresa por encima de la de sus hijos. Después de «ver la luz», que suele ser después de estar atrapado con ellos en algún sitio, la familia se convierte en lo más importante y deja de lado su carrera profesional (*Family Man*).

La fría profesional

Una mujer que está en la cima: es una profesional muy ocupada que valora más su trabajo que su relación. Su marido se siente intimidado por su dinero y su estatus y la engaña con una mujer más joven. Entonces se da cuenta de que se ha volcado demasiado en su trabajo y emprende un viaje para «descubrirse a sí misma» (*Come, reza, ama*).

El excéntrico

Este personaje tiene todo el dinero del mundo, es reservado y misterioso. Su manera de interactuar con el mundo es bastante peculiar; incluso da un poco de miedo. Puede ser un psicópata o quizá simplemente está triste o deprimido porque, está claro, el dinero no da la felicidad (*El gran Gatsby, María Antonieta o American Psycho*).

El estafador

Parece una persona rica, pero ¿de dónde ha sacado todo el dinero? ¿Ha matado a alguien, es todo dinero falso? (*El talento de Mr. Ripley, Atrápame si puedes*).

El amor trágico

Una niña rica se tiene que casar con otro rico obligada por sus padres porque solo quieren mantener su estatus. Sin embargo, la chica se enamora de un pobre desgraciado pero encantador, que se fuga con ella (*Cruelles intenciones, Romeo y Julieta, Clueless*).

Una y otra vez nos bombardean con estos estereotipos, y estos son solo algunos de los que me han venido a la cabeza. En estas

películas, los protagonistas solo se hacen más humanos cuando se apartan del dinero y recuerdan por fin «sus valores reales» de familia y amistad y de ser «buena persona». Siempre, y repito siempre, hay una moraleja, porque parece que Hollywood aborrece el dinero. Es curioso, teniendo en cuenta que es de las industrias más glamurosas y que vive más del dinero del mundo.

Con esto no quiero decir que la familia, los amigos y ser una buena persona no sean valores reales. Lo que digo es que se pueden respetar estos valores y tener o querer dinero a la vez. Yo he llegado a esta conclusión hace poco, porque los medios de comunicación nos transmiten lo contrario. La verdad es que es una visión muy simplista, pero la gente la acepta sin problemas.

Solo me di cuenta de lo mucho que nos afecta todo lo que vemos en la tele cuando lo viví en mis propias carnes. Durante un tiempo fui yo la que traía el pan a casa y, a raíz de todo lo que había visto en los medios durante toda mi vida, me veía a mí misma como la «fría profesional». La verdad es que más allá de mi percepción, no hay nada más que cuadre con la definición: mi marido era feliz y nunca me engañó con otra, pero como solo vemos a este tipo de mujeres en la pantalla, se me metió en la cabeza que mi marido se sentía intimidado.

¿Seguro que no le costaba aceptar que yo ganase más que él? ¿Seguro que no se sentía inferior al saber que yo llevaba el timón? Cada dos por tres lo hablaba con él y le preguntaba cómo se sentía, y no dejaba de hacerlo por mucho que me dijera que no se sentía así en absoluto.

Un día, por fin, me di cuenta de lo que estaba pasando: nunca había visto un ejemplo de que una mujer ganara más que su marido y todo estuviera bien, pero sí muchas situacio-

nes en las que el marido acababa engañándola o había crisis monumentales.

No niego que haya películas, series y noticias que hablen de dinero de una forma positiva, pero lo que no podemos negar es que son las representaciones negativas las que captan más nuestra atención. Parece que al ser humano le pierde todo lo predecible. La exposición constante a un mensaje se te graba a fuego en el cerebro, al menos hasta que te das cuenta. Una vez lo identificas, ya lo pillas cuando te la intentan colar.

Y ahora te propongo un juego. En el espacio que hay a continuación, escribe el título de una película que te haya aportado una visión positiva del dinero.

Aquí no te vienen mil ejemplos de golpe, ¿eh?

AMIGOS

Ay, los amigos... Los queremos, los odiamos. Pueden animarnos o hundirnos en un segundo. El dicho «dime con quién andas, y te diré quién eres» funciona muy bien también con el dinero, porque las creencias que asimilamos no solo las crean nuestros padres, sino que nuestros amigos también tienen un papel muy importante.

Me he dado cuenta de que los amigos pocas veces dicen cosas positivas del dinero. Cuando sacan el tema, normalmente es para quejarse. O quizá os regodeáis con el que era uno de mis juegos favoritos, el famoso «¿Quién lo está pasando peor?».

Jade está en números rojos.

Michael no ha podido pagar la letra de la hipoteca.

A Hayley le han denegado la tarjeta.

Claire no ha podido irse de vacaciones porque el vuelo estaba carísimo y ¡se han ido sin ella!

Qué fuerte. Venga, vamos a seguir llorando y a darnos penita porque todos estamos fatal. ¡Venga ya, hombre! ¡Basta!

Por alguna razón, cuando la gente se junta y se habla de dinero, el tono siempre es negativo. Es muy raro escuchar a alguien decir con ilusión lo que ha ganado o el sueldo que espera ganar. Lo vemos como si la persona quisiera chulear o presumir.

Nadie quiere ser la primera persona en compartir aspiraciones positivas sobre el dinero porque lo más normal es que te llesves un corte del estilo: «A ver, querer ganar cien mil euros al año no es muy realista que digamos, bonita». A los amigos les encanta «quitarnos la venda», porque creen que es lo que necesitamos, pero realmente esos comentarios solo son una proyección de sus miedos y deseos.

Nos callamos lo que pensamos, decimos lo mismo que el resto y reaccionamos como lo hacen los demás. No queremos dar la nota o decir algo y que luego la gente vaya hablando a nuestras espaldas. Es más fácil callarse y encajar en el grupo.

Y ahora te propongo un reto para que hagas con tus amigos: en la próxima cena o quedada que tengas, fíjate si se habla de dinero. Escucha con atención, ¿el tono es positivo o negativo? Si es positivo, genial. Si no, procura que lo que tú digas sea positivo. Más adelante exploraremos en más detalle tu forma de hablar sobre el dinero.

CULTURA

Ay, pobre, ¿te pensabas que ya habíamos acabado con las creencias heredadas? Pues no, porque, lo creas o no, la zona geográfica donde vives también puede tener un efecto determinante en tu visión del dinero. Yo soy británica, y aquí, en el Reino Unido, me he dado cuenta de que, por lo general, intentamos evitar el tema o que la gente vea que tenemos dinero porque nos parece de muy mala educación. Y a mí, sinceramente, me parece raro. Somos un país que nació justamente de la riqueza y parece que intentamos esconder lo que tenemos por miedo a que nos juzguen. ¿Qué nos pasa?

Con los años, la cosa va cambiando, pero si hablas con la mayoría de los británicos de otras generaciones, verás que lo de hablar de dinero o lo de alegrarse por el dinero se ve como un gesto muy ordinario. La verdad es que estoy sufriendo un poco pensando en que mis abuelos quizá lean esto, porque lo más seguro es que no piensen como yo. Y, como hemos visto con las condiciones de valía, si hay alguien en tu familia que piensa así, seguramente tu mente también habrá absorbido esas ideas.

Hace poco fui a Los Ángeles y me llevé una grata sorpresa al ver que en Estados Unidos la gente no tiene ningún problema en pagar para tener las cosas más fáciles. Allí es todo un negocio: hay servicio de aparcamiento en los restaurantes, puedes comprar lo que quieras desde el coche... La gente entiende que tienes todo el derecho a gastarte el dinero en cosas así, no te ponen la etiqueta de persona frívola o perezosa, sino que es parte de la cultura. En cambio, para mí desgracia, en el Reino Unido, este tipo de gastos se verían como caprichos innecesarios. Y ¡yo quiero pagar por esas comodidades!

Además, parece que los estadounidenses le ponen menos pegos a la gente que llega al éxito por sus propios medios y que con dinero puedes entrar en cualquier círculo. No se preguntan tanto de dónde viene ese dinero, sino que es más bien algo así: «¿Tienes dinero? Pues genial, bienvenido al club». En el Reino Unido, da igual el dinero que tengas; lo importante es cómo lo has conseguido. ¿Te ha tocado la lotería? Pues olvídate de formar parte de la élite. ¿El dinero te viene de familia? Acomódate en tu asiento en clase media. Aquí el sistema de clases sigue siendo muy fuerte e influye muchísimo en cómo la gente entiende la valía.

Todavía me acuerdo de lo mucho que aluciné en la primera boda nigeriana a la que fui. La gente tiraba billetes a los novios. Nunca había visto algo así: un gesto tan directo y relacionado con el dinero que a la vez transmitía alegría y amor. Fue un momento lleno de energía y buen rollo, y me encantó. Eso sí que es empezar el matrimonio con buen pie, ¿no? Que tu gente te bañe con dinero, ¡menudo subidón!

Las tendencias o costumbres culturales pueden afectar la forma en la que pensamos, y es lógico, ¿no? Si vives en un sitio donde en general hay unas creencias similares o la mayoría de la sociedad piensa de una cierta manera, es normal que te amoldes casi sin darte cuenta. Seguramente, a veces te sorprendas a ti mismo juzgando a alguien o menospreciándolo por su manera de interactuar con el dinero.

ANALICEMOS TU PROGRAMACIÓN

Primero, vamos a hacer un repaso de todo lo que hemos aprendido hasta ahora sobre tu programación personal con respecto al dinero.

Ahora sabemos que hay cuatro factores que afectan a la mentalidad que tenemos sobre el dinero: nuestros padres, los medios de comunicación, nuestros amigos y la cultura. Además, también hemos visto que, inconscientemente, hemos desarrollado condiciones de valía que ha cultivado nuestra sociedad.

¿Y cómo vamos a identificar los diferentes aspectos de nuestra programación si los hemos creado sin darnos cuenta? A mí me gusta usar un método que se basa en la terapia cognitiva conductual (TCC) que me enseñó mi madre y que va genial para descubrir de dónde salen estas ideas raras que tenemos sobre el dinero y para entender cómo deconstruirlas poco a poco y llegar a nuestro verdadero yo. Este verdadero yo es lo que los psicólogos llaman el «yo orgánico», y viene a ser la versión de nosotros mismos de cuando éramos pequeños y puros, sin las influencias de nadie; una versión que piensa por sí misma y que toma sus propias decisiones. Es tu auténtico yo, no el que le presentamos al mundo, no el que está asfixiado con el corsé que nos pone la sociedad. Tu yo más puro, sin adulterar. Y la mayoría de la gente no tiene ni idea de cómo es ese yo porque está enterrado por culpa de las SOP (Sandeces de Otras Personas).

Desgraciadamente para nosotros, mientras crecemos, estas condiciones de valía nos enseñan a priorizar la valoración positiva que nos dan los demás por encima de nuestros propios pensamientos y emociones, lo que hablábamos del foco interno y externo de evaluación, ¿te acuerdas? Es muy fuerte, ¿eh?

A lo largo de este libro voy a ayudarte a ir quitándote capas de SOP para que llegues a tu verdadero yo: qué piensas tú del dinero, cómo quieres relacionarte con él y cómo vivir con esa mentalidad sin avergonzarte de ello. Como ya te he dicho, no va a ser fácil, pero sí es posible. Yo lo hice, así que tú también puedes.

€ EJERCICIO €

Para cerrar este capítulo te voy a poner deberes. Si quieres, puedes descargarte el libro de ejercicios en PDF en la web <www.themoneyiscoming.com>; están en inglés, pero quizá te resulte más cómodo.

1. Vuelve a echar un vistazo a las creencias heredadas sobre el dinero que escribiste en el ejercicio anterior (por ejemplo, «creo que es difícil ganar dinero»).
2. Pregúntate de dónde viene esa creencia. ¿Es algo que veías en la forma de actuar de tus padres o algo que repetían cuando eras pequeño?
3. ¿Cómo te afecta esta creencia en tu día a día? Por ejemplo, si crees que es difícil ganar dinero, quizá te cueste lanzarte y probar cosas nuevas porque te parezca que no tiene sentido o que es demasiado esfuerzo.
4. Rebate tus creencias con pruebas, como si estuvieses en un juicio para decidir su veracidad y tuvieras que escuchar al otro abogado refutarlas. Por ejemplo: «Dices que es difícil ganar dinero, pero una vez ganaste quinientos euros por un trabajo fácil y rápido». Por cada creencia negativa que tengas, escribe una prueba que la rebata.

Repite estos cuatro pasos con todas las creencias negativas que tengas sobre el dinero. Y si has heredado algunas positivas, ¡genial! Esas déjalas donde están y a disfrutarlas.

Lo que quiero que te quede claro es que no estamos quitando capas de tu personalidad, sino capas de condicionamiento para que puedas descubrir a tu verdadero yo y tengas una actitud más abierta y positiva hacia el dinero.