

¿Cómo salgo de mis deudas?

Suéltate para siempre de ese monstruo que te ahoga



**Andrés
Panasiuk**

Autor del bestseller *¿Cómo llego a fin de mes?* Mejor libro original en español del año 2000 SEPA

¿Cómo salgo de mis deudas?

Suéltate para siempre de ese monstruo que te ahoga



**Andrés
Panasiuk**

¿Cómo salgo de mis deudas?

**Andrés
Panasiuk**



Un Folle de Editorial Caribe

Betania es un sello de Caribe-Betania Editores

© 2003 **Caribe-Betania Editores**

una división de Thomas Nelson, Inc.

Nashville, TN — Miami, FL (EE.UU)

E-Mail: info@caribebetania.com

www.caribebetania.com

ISBN 0-88113-752-9

Tipografía: Marysol Rodriguez

Reservados todos los derechos.

Prohibida la reproducción total o parcial
de esta obra sin la debida autorización por
escrito de los editores.

Printed in the U.S.A.

Impreso en los EE.UU.

Dedicatoria

A mi equipo de trabajo en Conceptos Financieros Crown: hombres y mujeres dedicados con alma y vida, a lo largo y a lo ancho de Latinoamérica, a romper las cadenas de la esclavitud financiera en todo el continente.

Tabla de contenido

Prefacio

1. ¿Por qué nos endeudamos?

Los principios de la prosperidad

Considérese un administrador

Aprenda el arte del contentamiento

Ejercite la perseverancia

Ahorre con regularidad

Ponga en práctica el dominio propio

El poder de la voluntad

El ejemplo de Viktor E. Frankl

A veces hay otras razones

Nuestro nivel social

Nuestra poca confianza en Dios

Salirnos de la voluntad de Dios

2. Reglas para pedir prestado

El pedir prestado es un concepto negativo y no recomendable

El pedir prestado debe ser un compromiso acorto plazo

Lo que se pide prestado se debe devolver

Compromiso al Descubierta

Presunción del mañana

3. Las tarjetas de crédito

Nunca compre con la tarjeta algo que no esté presupuestado

Comprométase apagar cada mes el 100% del saldo

Comprométase ano usar más su tarjeta de crédito

Advertencias

4. ¿Cómo pagar las deudas?

Hay que cambiar de adentro hacia afuera

La literatura del ser y del hacer

Un plan de control de gastos

No un plan cualquiera: Uno que dé resultado

5. Un plan de sanidad de deudas

Conclusión

Notas

Prefacio

En uno de mis viajes por la India me encontré con un hombre de negocios muy afluente que me permitió pasar algunos días en su casa. Mientras estaba de visita, me di cuenta de que tenía un grupo de empleados bastante eficientes que nos servían y acompañaban a diferentes lugares. Cuando lo felicité por el compromiso y la eficiencia de sus empleados, se dio vuelta, me miró y me dijo: «No son empleados. Son esclavos».

La fuerte impresión que me causó su comentario apenas me permitió esbozar una pregunta de asombro:

—¿Cómo que son esclavos?

—Sí —me contestó mi amable anfitrión—. Son hijos de mis deudores.

Con el correr de la conversación descubrí que en algunos lugares del mundo, cuando uno necesita dinero prestado, en lugar de ir a un banco o de sacar una tarjeta de crédito, simplemente va en busca de una persona que posee dinero y le pide el capital que necesita, generalmente a intereses bastante usurarios. Si necesita luego más dinero, no hay ningún problema: el dinero se presta. Puede pedir las veces que quiera, con una salvedad: si no puede pagar, entonces el prestamista toma a su hijo como esclavo hasta que usted pueda pagar la deuda.

Esto me hace acordar una gran verdad que surge de los libros Sapiensales, unos 10 siglos antes de Jesucristo: «El rico se enseñorea de los pobres, y el que pide prestado es siervo del que presta». Era verdad 3.000 años atrás y es verdad hoy día: cuando pedimos prestado, cualquiera sea la razón y cualquiera sea nuestro acreedor, nos convertimos en esclavos de nuestros prestamistas.

Cuando mi esposa y yo nos pusimos en contacto con los materiales del Dr. Larry Burkett y Conceptos Financieros Crown —del cual ahora soy el director para el mundo hispanoparlante—, teníamos deudas por más de 65.000 dólares. No éramos tontos. Simplemente ignorábamos cómo manejar adecuadamente nuestras finanzas.

Como no teníamos principios que guiaran nuestras decisiones económicas, cometimos errores financieros que luego nos llevaron a una situación de deudas extrema.

Por ejemplo, a pesar de alquilar en Chicago, habíamos comprado una casa en el sur de Florida. Yo todavía me pregunto qué hacía una parejita recién casada, en Chicago, con una casa a más de 2.000 kilómetros de distancia. Por supuesto, nosotros pensamos que sería una gran inversión. Que la podíamos alquilar y eso nos ayudaría a pagar las cuotas de la casa.

Lo único que no pensamos fue que, por un lado, los inquilinos nunca cuidan la casa como el mismo dueño; y en nuestro caso, nos la destrozaron varias veces. Por otro lado, tampoco pensamos que los inquilinos a veces... ¡se van!, y cuando se van, uno igual tiene que hacer el pago de la hipoteca y el reacondicionamiento de la casa con un dinero que no tiene porque siempre vive al día.

Me acuerdo que también habíamos comprado un miniván. En muchos de nuestros países, cuando un auto tiene problemas muy seguido lo llama un auto limón. Pues en ese caso nuestro miniván era todo un limonero: en los cuatro o cinco años que lo tuvimos nunca anduvo bien. Un par de días después de haberlo comprado tratamos de devolverlo, pero el vendedor nos convenció con mucha sagacidad de que nos quedáramos con él.

Recuerdo que, a pesar de vivir con temperaturas de 20 y 30 grados bajo cero en Chicago, ¡el auto nunca tuvo calefacción! Un día hasta le fundimos el motor porque comenzó a perder aceite y su panel de instrumentos ni siquiera lo avisó. Gastamos lo que no teníamos en ese auto, y nunca pudimos hacer que funcionase como correspondía. Un día, en vez de venderlo, ¡casi terminamos pagándole a un señor para que se lo llevara!

Gastábamos regularmente más dinero de lo que ganábamos (no mucho más, pero con consistencia y a través de los años, las deudas se nos acumulaban). Les habíamos pedido prestado a los suegros de ambos, a los amigos, a los parientes ¡y hasta a la abuela, que tenía casi 94 años!

La verdad es que no sabíamos cómo salir del asunto y ni siquiera entendíamos cómo nos habíamos metido en los problemas que teníamos.

Por eso es que decidí escribir este libro: en nuestra casa entendemos perfectamente el sentimiento de esclavitud que uno tiene cuando le debe a todo el mundo, y la única luz en el camino que ve parece ser la de un autobús de larga distancia, ¡que se nos viene encima!

1

¿Por qué nos endeudamos?

Nadie se convierte en un esclavo de las deudas y de los acreedores por voluntad propia. En general, uno comienza a endeudarse de a poco y casi sin quererlo. Ocurren ciertos eventos en nuestra vida que nos llevan a tomar préstamos porque creemos que no hay ninguna otra opción. No vemos otro camino, y para cuando nos damos cuenta, estamos casi al borde del precipicio, si es que ya no hemos caído.

En general, hay varias razones por las que nos endeudamos, y después de tantos años de viajar por el continente y de hablar con miles de familias e individuos, creo que las más comunes son:

- Violamos los Principios de la Prosperidad.
- No ahorramos con regularidad.
- Vivimos en un estatus social al que no pertenecemos.
- No confiamos en Dios.
- Nos rebelamos contra la voluntad de Dios y su provisión.

Aquí voy a hacer una aclaración: cuando enumero estas razones, no estoy incluyendo las calamidades, el robo organizado ni el abuso y malversación de fondos a nivel del gobierno, que en algunos casos, como en Argentina, Brasil, Ecuador o México ha causado a los ahorristas la pérdida repentina de grandes sumas de dinero.

Sin embargo, yo creo que si uno pone en práctica los principios y valores que compartiremos a continuación y hace un serio esfuerzo por vivir una vida libre de deudas durante la época de las vacas gordas, cuando vengan los tiempos de las vacas flacas va a estar mucho mejor posicionado para sobrevivir al desastre.

LOS PRINCIPIOS DE LA PROSPERIDAD

«¿Qué es el hombre...?»

Lo hiciste señorear sobre las obras de Tus manos; todo lo pusiste debajo de sus pies...»

—REY DAVID²

Una de las primeras actitudes que debemos cambiar en nuestra vida es la forma en la que nos vemos a nosotros mismos en relación con las cosas que nos rodean. Para eso es importante contestar a la pregunta filosófica de por qué existimos y cuál es nuestra tarea en el mundo.

Obviamente, esa pregunta es demasiado abarcativa para un libro tan pequeño como éste. Sin embargo, en cuanto al área de manejo económico, es interesante saber que de las tres religiones monoteístas con más extensión del planeta —la de los pueblos cristiano, musulmán y judío—, todas tienen la misma respuesta para esta pregunta: existe un Creador, y nosotros, sus criaturas, hemos sido colocados en este mundo para administrarlo.

Sea usted religioso o no, es sugestivo que este principio de administración se encuentre tejido en nuestra humanidad como una fibra que tenemos en común más allá de las culturas y trasfondos sociales. Este es un Principio con mayúscula. El primer Principio de la Prosperidad.

A lo largo de los años he notado que la capacidad de una determinada persona para verse a sí misma como administrador, gerente o mayordomo de las cosas que posee es determinante en el proceso de tomar las decisiones adecuadas para alcanzar la prosperidad integral.

Cuando se encuentre frente a una casa que quiere comprar, o a un automóvil que está pensando adquirir, esta actitud hacia la vida será determinante para que lleve a cabo esa transacción con éxito o que fracase en el proceso.

Permítame aclararle el concepto con un ejemplo...

Suponga que tengo un amigo que se llama Roberto. Vive en Venezuela y lo han elegido gerente general de una cadena de supermercados. Esta empresa tiene más de 50 negocios en todo el país. Al llegar el fin de año Roberto nota que uno de los supermercados en Maracaibo no está andando bien. Tiene pérdidas desde hace 3 años y a pesar de los esfuerzos hechos para reavivar el negocio en esa zona de la ciudad, este año ha cerrado nuevamente con pérdidas. Entonces, ¿qué es lo que debe hacer Roberto como gerente de esa cadena de supermercados? Probablemente debe cerrar ese negocio con problemas y estudiar la posibilidad de abrir otro en alguna otra parte, ¿no es cierto?

Por otro lado está Federico. Vive en Puerto Rico. Tiene una tienda que fundó su abuelo. El abuelo se la dio en heredad a su padre y este se la pasó en herencia a él. El problema es que en los últimos tres años el negocio no ha andado muy bien. El año pasado dio serias pérdidas y este año no mejora.

La pregunta clave, ahora, es: ¿a quién le va a costar más, emocionalmente, cerrar el negocio? ¿A Roberto o a Federico?

Si bien Roberto debe manejar una suma millonaria de dinero para cerrar el supermercado en Maracaibo, probablemente no va a sufrir emocionalmente tanto como sufrirá Federico en el proceso.

¿Por qué? Porque Roberto es simplemente un gerente, un administrador de una cadena de negocios. Para él la decisión ha sido clara y la ha tomado con la cabeza fría. Tendrá problemas, será complicado, pero la historia con Federico será muy, muy diferente. La diferencia está en que la tienda de Federico es de él, él es el dueño.

Esa es la gran diferencia entre ser dueños y ser administradores. El primer principio que debemos aplicar a nuestra vida es que nosotros tenemos que aprender a ser administradores de las cosas que tenemos, NO dueños. La mayoría de la gente se ve a sí misma como dueña.

El dueño está emocionalmente apegado a sus posesiones. El administrador está emocionalmente desprendido de las cosas materiales que maneja.

El dueño tiene dificultad en tomar las decisiones difíciles que se necesitan tomar y, muchas veces, las toma demasiado tarde. El administrador sabe que las posesiones que maneja no son suyas y, por lo tanto, despegado de las emociones, puede tomar las decisiones difíciles fríamente y a tiempo.

Esta, a veces, es la diferencia entre la vida y la muerte económica.

A veces la gente me dice: «Andrés, teníamos tantas deudas que perdimos la casa». A lo que me gusta contestar: «¿Sabes por qué la perdiste? ¡Porque era tuya!» Si uno no se siente dueño de la propiedad, nunca la puede «perder». Simplemente está transfiriendo un activo a un pasivo: tenía una propiedad y la vendió para saldar una deuda. Fue una transacción económica hecha con la cabeza fría.

Si usted no puede mirar las cosas materiales que tiene con la cabeza fría, entonces debe tener mucho cuidado en la forma en que arriesga su capital. Recuerde que uno debe morir para vivir, dar para recibir y perder para ganar. Es importantísimo vernos a nosotros mismos como administradores de las cosas que Dios ha puesto en nuestras manos y no como dueños de ellas³.

Creo que el desprendernos emocionalmente de las cosas materiales que tenemos es el primer paso en la dirección correcta para disfrutar de lo que he llamado en otros libros la prosperidad integral.

[Aprenda el arte del contentamiento](#)

«No hay crimen más grande que el tener demasiados deseos; no hay un mayor desastre que el aprender a estar contento; no hay una peor desdicha que el ceder frente a la codicia».

—TAO TE CHING⁴

El segundo Principio de la Prosperidad es el Principio del Contentamiento. Este principio nos enseña que *debemos aprender a estar contentos y a disfrutar de la vida sin importar el lugar en el que estemos colocados en la escala social*.

Hay que notar que he dicho contentos y no conformes. Hay una importante diferencia entre la persona conformista —que puede llegar a tener tendencias de haragán—, y aquella que ha aprendido a ser feliz en el nivel social en el que se encuentre, gane 100, 1.000 o 10.000 pesos por mes. Uno debe tener el profundo compromiso de hacer las cosas con excelencia y de avanzar económicamente en la vida. Pero, al mismo tiempo, debe aprender a disfrutar con intensidad del lugar en el que se encuentra hoy.

Una buena cantidad de problemas que la gente sufre como resultado de haber adquirido una gran cantidad de deudas proviene porque han hecho una mala inversión en alguna compra mayor —casa, auto, etc.— o porque están insatisfechos con el nivel de vida que le proveen sus ingresos.

Esa gente, en algún momento, pega un salto en la escala social comprando una casa más grande de la que puede pagar, un auto más caro que el que debería tener o mudándose a un barrio más costoso del que le convendría vivir. Ese salto, con el

tiempo, le trae serios problemas porque sus recursos económicos no le alcanzan para sostenerse en el nuevo nivel social y hacer un mantenimiento preventivo de sus finanzas, como por ejemplo ahorrar con regularidad.

Muchos en nuestro continente creen que, aunque el dinero no hace la felicidad, al menos ayuda. Eso lo decimos porque, en general, los latinoamericanos no vivimos en una sociedad de abundancia como la europea o la norteamericana.

Si lo hiciéramos, nos daríamos cuenta de que esta idea, a veces citada en un contexto un tanto jocoso, proviene de una premisa equivocada, de un paradigma erróneo: la creencia de que los bienes materiales pueden satisfacer nuestras necesidades emocionales y espirituales como, por ejemplo, la necesidad de la alegría, del amor o de la paz. Esa es la base filosófica de lo que comúnmente llamamos el materialismo.

Es cierto que tener dinero es más divertido que no tenerlo. Ahora que tengo amigos de muchos recursos económicos me doy cuenta de lo divertido que es tener dinero: uno puede comprarse las cosas que siempre le han gustado, puede vivir en la casa de sus sueños, puede viajar con regularidad y puede entretener y hacer fiestas para sus amigos. Sin embargo, es importante notar la diferencia entre diversión y felicidad. Son dos cosas realmente diferentes.

Con dinero se puede comprar una casa, pero no se puede construir un hogar; se puede pagar una educación, pero no se puede adquirir sabiduría; pueden facilitarse los medios para un trasplante de corazón, pero no proveernos de amor.

A lo largo de los años he notado, contrariamente a las creencias populares, que no es la pobreza la que desintegra a las familias. Desde el punto de vista económico, son las malas decisiones financieras y las deudas acumuladas las que crean tensiones tan altas que, eventualmente, terminan en el rompimiento de la relación matrimonial.

Cuando uno es pobre —y mi esposa y yo somos testigos de ello—, la pareja se une más y trabaja duramente para lograr la supervivencia de la familia. Cuando uno acumula deudas y maneja incorrectamente su dinero, los fondos empiezan a faltar y las acusaciones comienzan a hacerse oír más frecuentemente. Luego siguen los insultos, los maltratos y, finalmente, la separación.

La vida abundante, otra de las formas de llamar a la prosperidad integral, no depende exclusivamente de nuestra capacidad económica. Depende de la forma en la que elegimos vivir cada día y tiene más que ver con una actitud del corazón que con el estado de una cuenta bancaria.

Jesús nuestro Señor dice en el capítulo seis del Evangelio según San Mateo: «¿No es la vida más que el alimento, y el cuerpo más que el vestido?»

Algo muy importante para recordar, entonces, es que la tarea más importante en la vida es, justamente, vivir. Donde vivir significa mucho más que meramente existir. Significa dejar de correr detrás de las cosas materiales y superficiales y comenzar a perseguir las cosas más profundas de la vida.

Tengo un examen para probar nuestros conocimientos sobre este tema.

En un interesante estudio realizado recientemente por la televisión educativa estadounidense sobre el consumismo en aquel país y publicado en Internet,⁵ se descubrió que el porcentaje de estadounidenses que contestó diciendo tener vidas muy

felices llegó a su punto más alto en el año... (elija una de las siguientes fechas):

A) 1957 B) 1967 C) 1977 D) 1987

La respuesta correcta está en la letra «A». La cantidad de gente que se percibía a sí misma como muy feliz llegó a su pico máximo en 1957, y se ha mantenido bastante estable o a declinado un poco desde entonces. A mí me resulta interesante notar que la sociedad estadounidense de nuestros días consume el doble de bienes materiales de los que consumía la sociedad de la década del 1950. Sin embargo, y a pesar de tener menos bienes materiales, aquellos se sentían igualmente felices.

Entonces, el tamaño de la casa, el estatus del barrio donde se encuentra o el tipo de automóvil que manejamos puede que nos divierta mucho, pero tiene muy poco que ver con la felicidad en la vida.

Vivir nuestra vida, y vivirla en abundancia, es aprender a disfrutar viendo a nuestros niños jugar en el fondo de la casa. Es la lágrima derramada después de rezar el Padre Nuestro junto a sus camas. Es darles a nuestros niños el besito de las buenas noches. Es preocuparnos por la vida de la gente, ayudar a pintar la casa del necesitado, arreglarle el auto a una madre sin esposo y escuchar en silencio hasta cualquier hora de la noche el corazón del amigo herido.

Vivir en abundancia significa extender la mano amiga a los pobres, aprender a restaurar al caído y a sanar al herido. Significa, para los varones, poder mirar a nuestra esposa a los ojos y decirle sinceramente «te amo». Poder llegar a ser un modelo de lídereservo para nuestros niños. Significa dejar una marca más allá de nuestra propia existencia.

Poco tiene que ver este concepto de la felicidad y la satisfacción personal con las enseñanzas de los comerciales televisivos o con los evangelistas del materialismo. Poco tiene que ver con lo que se enseña en los círculos afectados por los medios de comunicación social de hoy en día. Si en algo estoy de acuerdo con aquella frase del comienzo es que el dinero no hace la felicidad y, sinceramente, no sé cuánto ayuda.

Propóngase hoy darle una mirada honesta al lugar en el que se encuentra en la escala social de su país. Pregúntese: ¿tengo paz en mi vida económica? Si no tiene paz en el contexto económico en el que le toca vivir, quizás es hora de tomar algunas decisiones importantes, tanto financieras como personales y familiares. Ajuste su nivel de vida y, en lugar de correr detrás de la acumulación económica, decida ser feliz. Usted es el único que puede hacerlo. Yo no puedo cambiar su actitud frente a la vida. Lo tiene que hacer usted hoy mismo.

Para poner en práctica

Escriba, aquí mismo, su decisión de ser feliz en el lugar en el que se encuentra. Disfrute de los ascensos en su trabajo, déle la bienvenida a los incrementos de salario, pero no pierda el sueño por ellos. Decida ser feliz hoy mismo con los recursos que Dios le ha provisto.

Ejercite la perseverancia

«La paciencia nos protege de los males de la vida como la vestimenta nos protege de las inclemencias del tiempo».

—LEONARDO DA VINCI

A este dicho, Cervantes le podría agregar: «*La diligencia es la madre de la buena suerte*». Alguien alguna vez dijo: «*Yo creo en la buena suerte... aunque me he dado cuenta de que cuanto más trabajo, más suerte tengo*».

El tercer Principio de la Prosperidad que debemos tener en cuenta cuando hablamos de cambiar nuestra actitud respecto de las finanzas tiene que ver con el ejercicio de la paciencia diligente, de la perseverancia.

Hago una diferencia entre la paciencia en general y la paciencia diligente porque muchas veces encuentro que la gente tiene una idea fatalista de la paciencia. Creemos que es sinónimo de rendirnos a nuestra mala suerte o a las circunstancias en las que vivimos. Pensamos en la idea de sentarnos, mirando el techo y esperando sin hacer nada a que ocurra un milagro o a que las circunstancias cambien en nuestra vida.

Esa no es la paciencia de la que estamos hablando. Estamos hablando de una paciencia en movimiento, la paciencia diligente, la perseverancia a través del tiempo. Confucio decía: «*Nuestra mayor gloria no está en que nunca hemos fallado, sino en que cada vez que fallamos nos hemos levantado*».

El ejercer la perseverancia desde el punto de vista económico requiere salirnos de la actitud y la cultura imperantes a nuestro alrededor para comenzar a mirar la vida desde un punto de vista diferente. El problema que experimentamos como hispanoparlantes es que las continuas dificultades económicas de nuestros países latinoamericanos han promovido desde nuestra niñez la actitud del «ya y ahora».

Entonces, cuando tenemos la oportunidad de comprar algo o de realizar alguna inversión, miramos lo que es más conveniente a corto plazo: hoy tenemos y hoy gastamos, porque pensamos, ¿quién sabe qué es lo que va a ocurrir mañana con la economía del país?

Sin embargo, en la nueva economía de mercado que está trayendo el proceso de globalización económica, esas presuposiciones quedarán arcaicas, fuera de contexto. Serán aquellos que vean sus finanzas como una carrera de larga duración —incluso como una carrera que continuarán corriendo nuestros herederos—, los que, eventualmente, lograrán los mejores rendimientos económicos.

De acuerdo con el libro «El millonario de al lado», de Stanley y Danko, «más del 80% de los millonarios de los Estados Unidos de la actualidad es gente común y corriente que ha acumulado riquezas en una generación. Lo hicieron lentamente, consistentemente, sin ganar la lotería».⁶

Ahorre con regularidad

«El hombre superior se asegura de juntar todas sus armas con el fin de proveerse protección contra lo

Benjamin Franklin solía decir: «*Un centavo ahorrado es un centavo ganado*». Esa es una gran verdad: una de las formas más efectivas de incrementar nuestro salario es reduciendo nuestros gastos. Ahorrar es una muy buena manera de darse un aumento de sueldo a uno mismo.

El hombre considerado el más rico y sabio en la historia del mundo, el famoso rey Salomón, solía aconsejarle a sus súbditos que aprendieran de las hormigas, que sin capitán ni jefe que las mande, ahorran durante el verano para cuando venga el invierno de sus vidas⁸.

Muchos de los problemas de deudas que tienen las familias son el resultado de no ahorrar con regularidad. Cuando tienen dinero —poco o mucho—, lo usan todo mes tras mes. Entonces, cuando llega el invierno de la vida o cuando llegan los tiempos de las vacas flacas, no tienen un colchón de dinero suficiente como para afrontar esas situaciones.

Mucha gente que tiene deudas me dice: «Andrés, estamos endeudados porque lo que pasó es que vino algo *inesperado* a nuestras vidas». Y yo les contesto: «Lo inesperado no sería tan inesperado ¡si lo estuvieras esperando!» Y una magnífica manera de esperar lo inesperado en el ámbito económico es ahorrar con regularidad.

Nuestra generación se ha olvidado del colchón de los abuelos. Nuestros abuelos siempre tenían dinero debajo del colchón «para los días malos». Sin embargo, en nuestros días, no solamente hemos empeñado el colchón, sino que a veces ¡también hasta hemos empeñado a los abuelos!

Debemos volver al ahorro regular: ahorre en moneda nacional, ahorre en moneda extranjera, ahorre comprando algo que pueda vender por el mismo precio (o más caro) más adelante, ahorre comprando un terrenito en algún lugar... Sea creativo, ¡ahorre!

Ponga en práctica el dominio propio

«A pesar de que un hombre pueda conquistar amiles y miles de valientes enemigos, su victoria mayor no estará en conquistar enemigos, sino en conquistarse a sí mismo».

—JAINISM. UTTARADHYAYANA SUTRA 9.34

El último principio que enfatizaremos como vital para llegar a la prosperidad integral en la vida es el dominio propio.

Uno podría definirlo como la habilidad para llevar a cabo algo que se nos ha pedido hacer, para modificar un comportamiento, para posponer una acción y para comportarnos de una manera socialmente aceptable sin ser guiados o dirigidos por alguna otra persona.

El dominio propio es un elemento esencial y una marca clara del carácter maduro de un individuo. Sin él, es imposible hacer un plan financiero y llevarlo a cabo. Sin dominio propio es imposible poder poner en práctica los secretos e ideas que les daré en algunas páginas más.

En el cristianismo se nos enseña que los frutos del Espíritu son amor, gozo, paz,

paciencia, benignidad, bondad, fe, mansedumbre y dominio propio.

La derrota en esta guerra contra sí mismo es la razón más común por la que organizaciones de ayuda financiera en los Estados Unidos mantienen a decenas de miles de consejeros ocupados durante todo el año. La falta de dominio propio en el país del Norte está provocando una cantidad asombrosa de quiebras, tanto personales como empresariales, la cantidad más grande en la historia del país.

Para entender la seriedad del problema que tenemos frente a nosotros respecto del dominio propio sólo bastaría observar el crecimiento de la industria que ayuda a la gente a perder peso o de la expansión de nuevos problemas de salud que, fundamentalmente, son el resultado de un comportamiento riesgoso, como la drogadicción, las enfermedades venéreas y el sida.

Dice un antiguo proverbio chino: «*Los ingenieros guían las aguas [...], los carpinteros doblan la madera y los virtuosos se doblegan a sí mismos*». ¹⁰

«*Mávale el hombre paciente que el héroe*», dicen los escritos de Salomón, «*el dueño de sí que el conquistador de ciudades*». ¹¹

El principio de dominarse a sí mismo es otro Principio de la Prosperidad. El aprender a valorar el dominio propio y lograr dominarse a sí mismo en el área de las finanzas está clavado en el corazón de los secretos para lograr tomar decisiones de compras en forma inteligente y para lograr acceder al camino de la prosperidad integral.

Sin embargo, usted hará lo que su mente piensa y su mente piensa lo que usted le dice que debe pensar. Hay una serie de frases de nuestro consumismo popular que se han metido en nuestro vocabulario de todos los días y que nos arruinan las posibilidades de salir adelante económicamente. Permítame mostrarle algunos ejemplos:

- Dése un gusto. ¡Usted se lo merece!
- ¿Qué le hace una mancha más al tigre?
- Compre y ahorre.
- Compre ahora, pague después.
- Esta es una oferta especial que no se repetirá jamás en su vida.
- La última cuenta la paga el diablo.
- «Usted necesita...», y aquí viene siempre el artículo que le quieren vender.
- «Lo importante es disfrutar el hoy».
- ¿Por qué esperar?

Si usted cree las farsas de aquellos que se quieren enriquecer a costa de su trabajo, terminará en la mediocridad. Pero si va a salir del nivel en el que se encuentra, solamente lo podrá hacer, como decía Einstein, llevando su mente a un nuevo nivel de pensamiento. «Siembra un pensamiento y cosecharás una acción», dice un famoso

dicho popular, «siembra una acción y cosecharás un hábito; siembra un hábito y cosecharás carácter; ¡siembra carácter y cosecharás un destino!»

La capacidad para concretar su destino económico está en sus manos: debe tener el ardiente deseo y el absoluto compromiso personal para llevar a cabo su plan. Debe tener un compromiso absoluto con el plan de control de gastos que le enseñaré más adelante y debe comprometerse muy seriamente con el nivel máximo de gastos que ha de establecer.

A estas alturas, entonces, es tiempo de introducir un elemento clave en el control de su destino económico: el poder de la voluntad.

El poder de la voluntad

Hace algunos años atrás, Alicia, una amiga de mi familia, tuvo una embolia cerebral. Cuando el coágulo de sangre que circulaba por sus venas finalmente se detuvo en el cerebro causando la embolia, la mitad de su cuerpo quedó paralizado. La falta de oxígeno había destruido células críticas para el pasaje de información que permitían el movimiento de la parte derecha de su cuerpo y del habla.

Dos años y medio más tarde, si uno veía a Alicia por primera vez, nunca se hubiese imaginado que había estado paralizada y muda por casi un año y medio.

¿Qué ocurrió? ¿Cómo se sanó? Bueno, pues se sanó, primero —como siempre—, por la gracia de Dios. Pero en segundo lugar, se sanó por el maravilloso poder de la voluntad de su cuerpo, ¡aun sin ella misma quererlo!

Casi desde los inicios de su tratamiento, su cerebro comenzó a buscar formas de contrarrestar el problema de comunicación interna que tenía. El cerebro de Alicia sabía que tenía problemas para comunicarse con los músculos para llevar adelante las tareas necesarias. También sabía de las células destruidas por la enfermedad. Sin embargo, en vez de abandonarse a «su destino», como muchas personas lo hacen en Latinoamérica, el cerebro de Alicia comenzó incansablemente a buscar otras rutas de comunicación.

Los doctores y Alicia ayudaron con ejercicios para refinar el trabajo cerebral, y con el tiempo y mucho esfuerzo, Alicia volvió a caminar, a mover sus brazos y a hablar normalmente.

A pesar de que este no es el resultado de todos los pacientes con este tipo de enfermedad, la enseñanza que nos deja nuestro cuerpo es que nuestro Creador nos hizo con una tendencia natural hacia la lucha y no hacia la resignación. Nuestro cuerpo luchará por mantenerse funcionando hasta el mismo momento en el que el caos total nos cause la muerte.

Que en un accidente perdamos algún miembro importante de nuestro cuerpo no quiere decir que las plaquetas de la sangre no irán a tratar de tapar el lugar por donde está ocurriendo la hemorragia, o que los glóbulos blancos no irán a tratar de combatir a los gérmenes que están tratando de entrar a nuestro organismo. Todo lo contrario. Lo harán y lucharán hasta perecer en la batalla.

Nosotros no estamos hechos para entregarnos al «destino». Estamos hechos para conquistar la Tierra y subyugarla. Estamos hechos para ganar.

«Todo lo pusiste debajo de sus pies» —de los pies del ser humano—, dice el rey David en el Libro de los Salmos. Uno de los regalos más preciosos que nos dio nuestro Dios es el regalo de nuestra voluntad y de nuestro poder de decisión.

El ejemplo de Viktor E. Frankl

Hace algún tiempo atrás, mientras leía a Stephen R. Covey en «Los siete hábitos...» me encontré con la historia de este conocido psiquiatra judío. Me gustaría contársela.

Frankl era un psiquiatra determinista: creía que las cosas que a uno le ocurrían cuando niño determinaban cómo uno iba a ser en la edad adulta. Una vez que los parámetros de la personalidad estaban establecidos no había mucho que uno pudiera hacer más adelante para cambiarlos.

Frankl cayó prisionero de los nazis y fue llevado con su familia a un campo de concentración. Casi todos sus parientes perecieron en el campo y Viktor fue víctima de numerosas torturas y horribles presiones sin saber si viviría para ver una nueva mañana. Un día, solo y desnudo en un rincón del pequeñísimo cuarto donde lo tenían, descubrió lo que él mismo llamó más adelante «la última de las libertades del hombre», una libertad que nadie jamás le podría quitar.

Viktor Frankl se dio cuenta de que los nazis tenían el poder para controlar todo su entorno, todo el ambiente en el que él se movía, pero no tenían el poder para controlar cómo él mismo reaccionaría frente a la situación en la que se encontraba. El todavía tenía la libertad de decidir de qué manera esa situación le afectaría interiormente.

El podía decidir si dejaría que sus circunstancias lo destrozaran emocionalmente o si, en medio de ellas, continuaría creciendo como persona, manteniendo la calidez de su vida interior en medio del crudo invierno del nazismo en su país.

Es cierto que para cada acción existe una reacción; para cada estímulo, una respuesta. Pero Viktor Frankl, en medio de los horrores del campo de concentración nazi, descubrió un principio fundamental de la naturaleza humana: *que entre el estímulo y la respuesta, el ser humano tiene libertad de elección, tiene el poder para decidir.*¹²

Es por eso que muchos de nosotros tomábamos la guitarra y, durante los recreos que teníamos en la escuela primaria o secundaria, cantábamos con alegría a pesar de que estábamos viviendo las épocas más duras de la dictadura militar en nuestros países latinoamericanos. Elegíamos ser felices a pesar de las circunstancias.

Usted tiene la libertad de elegir hoy cómo va a responder a las circunstancias en las que se encuentra. Puede elegir desesperarse, amargarse, rendirse; o puede elegir que hoy será el último día en el que el dinero lo domine y le amargue la existencia.

Usted puede elegir hoy mismo disfrutar de calidez interior para con usted mismo y para con los que lo rodean, a pesar de estar pasando por un terrible invierno financiero.

Usted puede elegir hoy mismo, como lo hace su cerebro, reconocer cuáles son las áreas muertas de su carácter y determinar que, a partir de hoy, cueste lo que cueste y lleve el tiempo que lleve, va a encontrar una nueva ruta para llegar a sus metas.

Usted puede hacerlo. Dios lo creó para conquistar la Tierra, no para ser arrasado por