

... que algunas personas (trinidad) realmente mientras que otras van toda su vida a contracorriente, aun teniendo las mismas oportunidades?

Al descubrir nuevas perspectivas vitales, el viaje que propone este libro al mundo de las relaciones con el dinero, inducidas por vuestros propios linajes, os proporcionará el placer de triunfar y compartir, por fin, desde la plenitud y la abundancia halladas o recuperadas.

La autora nos enseña cómo elaborar un árbol genealógico y, después, cómo «hacerlo hablar». A través de la lectura de este libro, Marie-Noëlle te acompañará en la exploración de cada una de sus ramas y en cada ámbito de tu vida: infancia, pareja, trabajo, patologías... La autora te invita a arrojar luz sobre todo lo que el dinero -o su falta- significa para tu linaje. Descubrirás cómo los mensajes familiares implícitos han condicionado tu comportamiento ante el dinero y cómo liberarte de tales condicionamientos.

Mediante un lenguaje claro, ilustrado con numerosos ejemplos vivos, cada uno de los capítulos de este libro adjunta ejercicios prácticos destinados a resolver tus propias problemáticas.

¡Entra en el universo de esta obra y pon en práctica los ejercicios que propone! Una nueva comprensión de tu propia historia favorecerá la toma de conciencia esencial para tu futuro y te permitirá resolver los problemas financieros en los que te sientes atrapado...

Marie-Noëlle Maston-Lerat trabaja como psicóloga clínica desde hace más de veinticinco años. Se ha especializado en psicogenealogía y en haptonomía, y ejerce como psicoterapeuta, formadora y conferenciante.

La autora ha impartido seminarios sobre la relación con el dinero y la psicogenealogía desde el año 2004. Para más información, visita su página web: www.marienoellemaston.net



EDICIONES OBELISCO

Diseño de la cubierta: Enrique Iborra

Marie-Noëlle Maston-Lerat

Psicogenealogía en torno al **DINERO** y al **ÉXITO**

Superar los bloqueos
transgeneracionales para
vivir mejor el día a día



EDICIONES OBELISCO

Agradecimientos

Quiero dar las gracias, muy particularmente, a mi amiga Anne Duquesne por su preciosa colaboración en todos los estadios de la redacción de esta obra.

Gracias también a los pacientes y los alumnos que me han brindado su confianza, gracias a los cuales he podido aplicar y desarrollar este trabajo sobre la relación que se mantiene con el dinero y, en concreto, a todos aquellos que me han aportado su testimonio escrito como contribución personal a este libro.

Introducción

Hablar de dinero suscita, generalmente, un sentimiento de malestar, de pudor culpable, incluso de vergüenza. Este tema es tabú en una sociedad en la que, sin embargo, se abordan fácilmente temas mucho más íntimos. Mientras que en algunos medios financieros hablar de dinero es una evidencia, este asunto es inaccesible y problemático para el común de los mortales.

La tradición judeocristiana tampoco es ajena a esta contradicción: «Bienaventurados los pobres» o «Es más fácil que un camello entre por el ojo de una aguja que un rico entre en el reino de los cielos». Este tipo de creencias conforta a los poderosos porque mantiene a los desfavorecidos en una posición sumisa.

La dificultad para hacer dinero cierra la puerta a la abundancia, a la fluidez. No me estoy refiriendo a la acumulación de riquezas, que llevaría al miedo a la carencia, sino a la holgura económica, al desahogo, a la energía que produce el dinero cuando circula entre las personas y les permite alcanzar sus objetivos, tanto materiales como existenciales –incluso espirituales–, tanto individuales como colectivos.

DINERO, AFECTIVIDAD Y FIDELIDAD FAMILIAR INCONSCIENTE

A menudo se constata que las dificultades con el dinero están íntimamente ligadas a conflictos, a carencias psicoafectivas, por una parte y, por otra, a escenarios repetitivos (deudas, ruinas, dilapida-

ciones de herencias...) que se desprenden de fidelidades familiares inconscientes, transgeneracionales.

CREENCIAS, MIEDOS Y DISFUNCIONES RECURRENTE

Se puede constatar, cuando uno hace una autobiografía financiera, que las disfunciones de una persona frente al dinero toman sus raíces de las creencias y los miedos heredados de su educación y del contexto sociocultural que la vieron nacer.

En efecto, se observa que las personas que tienen problemas de dinero (deudores crónicos, compradores compulsivos, comportamientos de fracaso...) vehiculan creencias profundamente enraizadas en cuanto a su capacidad para ser próspero:

- No tengo derecho...
- No lo merezco...
- No valgo para nada...
- Me siento culpable...
- Eso me angustia...

Ese tipo de creencias inconscientes o semiinconscientes generan, pues, comportamientos de autosabotaje. Tales mecanismos implican, igualmente, miedos frente al funcionamiento del dinero:

- Miedo a consultar las propias cuentas...
- Miedo a tener que ordenar facturas...
- Miedo a buscar el equilibrio en el presupuesto...
- Miedo a reclamar atrasos...

Y, cuando no se sabe hacer frente a la realidad financiera, uno se deja engullir por los propios meandros hasta ponerse en una situación de dificultades financiera crónicas.

Cuando los mencionados mecanismos de fidelidad transgeneracional –creencias, miedos...– se identifican y se superan, conviene fijarse objetivos a más o menos largo plazo, más o menos importantes, a fin y efecto de empezar a liberar la energía del dinero. Ese proceso de liberación de la energía del dinero empieza por «autorizarse a sí mismo para ser actor protagonista de la propia situación financiera», lo cual es condición esencial para estar en disposición de pasar a otro registro.

Espero que esta reflexión contribuya a derribar tabúes, de manera que el dinero se convierta en un medio y no en un fin, para la mayor parte posible de la gente.

Capítulo I

Psicogenealogía en torno al dinero y al éxito

¿Cómo es que unos tienen éxito con tanta facilidad mientras que otros parecen remar a contracorriente toda su vida, aun teniendo las mismas oportunidades que los primeros?

¿Por qué algunos, en el seno de la misma familia, parecen recibir la «carta del perdedor» mientras que el resto se beneficia de cartas más o menos ganadoras, incluso de la «carta de ganador»?

Estas preguntas afectan directamente al éxito social y financiero, aunque puede extenderse al desarrollo personal en su globalidad.

He querido tratar específicamente el tema del éxito social, generalmente relegado a un segundo plano por las aproximaciones de desarrollo personal, a pesar de que constituye una base esencial para el equilibrio psicoafectivo.

Para empezar, conviene precisar que la noción de éxito social y financiero es de las más aleatorias y subjetivas. Si para algunos, en efecto, consiste en ascender a los más altos escalones sociales, para otros consiste, simplemente, en tener un trabajo estable que le permita pagar facturas y vivir tranquilo.

Así pues, uno de los capítulos de esta obra se centrará principalmente en la definición de objetivos personales realizables a más o menos largo plazo.

Me dirijo particularmente a todos los que consideran que su camino está tan sembrado de trampas o tan embrollado que no consiguen ver su propia trayectoria.

Propongo a estas personas que recorran los rincones de su laberinto transgeneracional para que, una vez desenmarañada la historia familiar, la rama que ocupan de su árbol genealógico puede crecer sin parásitos y en la dirección correcta.

La noción de parásitos en el ámbito de la relación con el dinero y el éxito nos lleva a las cargas transgeneracionales que inducen a creencias erróneas, mecanismos de repetición y comportamientos dirigidos al fracaso de todo tipo.

Existen numerosos libros sobre el tema del dinero. La originalidad de éste está en la aproximación psicogenealógica del éxito.

Esta aproximación proviene de mi experiencia como psicóloga especializada en psicogenealogía, en el curso de la cual he visto desbloquearse numerosas situaciones, profesionales y financieras, en cuanto los afectados se daban cuenta de sus fidelidades familiares inconscientes, que los obstaculizaban a varios niveles y, muy concretamente, a nivel de éxito.

Esos obstáculos pueden traducirse en síntomas variados, por eso os invito a establecer un diagnóstico sucinto de vuestra relación con el dinero y el éxito, respondiendo a las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son mis éxitos?
- ¿Cuáles son mis fracasos?
- ¿Me siento en el lugar apropiado en el ámbito profesional?
- ¿Me gano más o menos bien la vida?
- ¿Tengo problemas económicos recurrentes (descubiertos bancarios crónicos, pérdidas sistemáticas, compras compulsivas, malas prácticas, etcétera)?

- ¿Aspiro a mejorar mi situación pero no me siento capaz?
- ♦ ¿Siento malestar cuando tengo que tratar algo relacionado con el dinero (verificar cuentas, hablar con el banco, etcétera)?

¿QUÉ ES LA PSICOGENEALOGÍA?

Antes de abordar el estudio de la psicogenealogía, conviene definir sus orígenes, seguir su evolución y examinar las perspectivas que ofrece.

La aproximación psicogenealógica –basada en la constatación según la cual nuestro destino está, en parte, determinado por la historia y la psicología de las generaciones que nos preceden– es antigua y universal porque se pueden hacer verificaciones a través de las tradiciones ancestrales, tales como la medicina china o diferentes formas de chamanismo.

En la cultura judeocristiana se encuentra habitualmente la noción de transmisión transgeneracional, donde se repite hasta la saciedad que las faltas de los padres las pagan sus hijos y nietos (y varias generaciones más, habitualmente tres o cuatro). La Biblia misma afirma: «Cuando los padres comen uvas verdes, los dientes de sus hijos se resienten».

Es fácil constatar, por otra parte, que nuestra cultura occidental ha tenido una fuerte tendencia a desmarcarse de sus ancestros, sobre todo a partir del siglo xx. Este fenómeno ha ido creciendo con el paso las generaciones en razón del desarraigo relacionado con la revolución industrial y la ruptura de la familia tradicional.

A partir de ese hecho, mientras que los individuos que viven siempre en una misma comunidad municipal siguen naturalmente en contacto con su historia y sus ancestros, les resulta muy difícil guardar un secreto de familia gracias a la comunicación fluida en el seno del grupo, tales transmisiones resultan aleatorias en nuestra sociedad, en el seno de la cual los miembros de una misma familia

están diseminados por los cuatro puntos cardinales, a veces sin el menor contacto entre ellos, y donde el concepto de familia se reduce a la familia nuclear.

El apasionamiento por el estudio de la genealogía, o de la psicogenealogía, deriva de la pérdida de sentido vivida por los individuos que ha visto sus raíces familiares cortadas, que se han visto separados de sus orígenes y que necesitan recuperar el hilo de su propia historia, pasando por la de sus antepasados.

Nuestro trabajo abordará el campo de las investigaciones y las teorías que se han desarrollado en Francia desde los años ochenta.

Ante todo tenemos que subrayar la aportación impagable de la profesora Anne Ancelin-Schutzenberger –psicóloga clínica, doctora en psicología, investigadora y profesora en la Universidad de Niza– que fue figura precursora en la exploración de la psicogenealogía.

Fue a partir de su práctica clínica que Anne Ancelin-Schutzenberger introdujo la dimensión transgeneracional o psicogenealogía, a través de lo que ella llamó «síndrome del aniversario».

En su libro, convertido ya en un clásico, *Aïe! Mes aïeux!*,¹ describió las trayectorias enredadas de problemáticas repeticiones que se extendían sobre diversas generaciones. Citemos el ejemplo de una familia en la que, durante varias generaciones, los varones suspendían en bachillerato. Tras el estudio psicogenealógico se descubrió un abuelo que fue expulsado de casa, el día antes de diplomarse, porque sus padres descubrieron que había dejado embarazada a la criada. Aquí se podría hablar de una especie de maldición familiar por deshacer.

La aportación clínica de Anne Ancelin-Schutzenberger se centra, particularmente, en las causas de enfermedades graves como el cáncer, de las cuales estudió el origen transgeneracional junto con su marido, un investigador médico del INSERM, abriendo así la vía para una nueva disciplina: la psicobiogenealogía.

1. 1998.

El primer caso que abrió el campo de la investigación es el de una mujer joven, de treinta y cinco años, que sufría un cáncer en fase terminal, cuya madre había muerto también a esa misma edad. Esa constatación clínica permitió a la profesora Anne Ancelin-Schutzenberger elaborar las nociones de síndrome de aniversario y las lealtades familiares invisibles.

Anne Ancelin-Schutzenberger también puso el acento sobre las dificultades psicosociales que veía en sus pacientes: fracasos, accidentes, quiebras, etcétera. Este tipo de acontecimientos constituirá la base de nuestro estudio.

Tras los trabajos de esta pionera, asistimos a una buena abundancia de investigaciones y a la aparición de escuelas diversas. Entre ellas, citaré los trabajos de Claude Sabbah, Didier Dumas y Salomon Sellam, en los que se inspiran mis investigaciones y mi práctica.

Para concluir esta presentación de la psicogenealogía, diré que aporta una luz centrada y pertinente cuando se trata de resolver dificultades existenciales, tanto personales como profesionales.

Calificaría esta aproximación como «camino directo» que conduce directamente al corazón del problema, mientras que otras aproximaciones suelen ser sinuosas y estar llenas de líos.

Es esta aproximación directa la que da lugar a la concienciación y, muy a menudo, al desenlace de mecanismos derivados de las fidelidades familiares inconscientes, que yo priorizo en el ámbito del dinero y el éxito.

Quiero insistir particularmente en el camino teórico y práctico de Salomon Sellam, eminentemente innovador y que aporta aclaraciones directas y focalizadas en las problemáticas que trata.

BASES Y DATOS DE ESTUDIO

A fin de descubrir los factores susceptibles de obstaculizar la fluidez de nuestra relación con el dinero, conviene centrarse en los aconte-

cimientos y personajes que hayan podido marcar la historia familiar, remontándose un par o tres de generaciones.

En la mayoría de casos, será posible arrojar luz sobre fenómenos determinantes para el devenir del grupo familiar en su conjunto y de sus miembros, en particular. Estos fenómenos suelen estar en el origen de conflictos de lealtad que obstaculizan el devenir de ciertos miembros de una misma familia.

Obviamente, esta lista está lejos de ser exhaustiva, y le toca al lector completar, con datos, lo que le parezca esencial.

LOS SECRETOS FAMILIARES Y LAS VERGÜENZAS TRANSGENERACIONALES

No es nuevo afirmar, según numerosos datos psicoanalíticos, que ciertos secretos de familia son susceptibles de pesar brutalmente sobre el destino de una familia y de obstaculizar el desarrollo de algunos de sus miembros.

Se trata de secretos, evidentemente, por lo general vergonzosos, que pueden concernir tanto a la esfera social como a la privada.

Estos secretos intentan proteger a algunos miembros de la familia de una verdad juzgada como perniciosa o traumática.

Cuando son divulgados, lo son de manera vergonzosa, lo que genera intensas culpabilidades transgeneracionales.

Vamos a hacer un pequeño inventario, al estilo Jacques Prévert, de secretos posibles:

- Filiaciones ilegítimas ocultas
- La no revelación de la identidad de un pariente
- Incesto
- Abusos sexuales
- Violaciones
- Casamientos forzados
- Prostitución

- Encarcelamientos
- Estafas
- Traiciones de todo tipo, familiar, social...
- Ruina
- Toxicomanía y tráfico de drogas
- Alcoholismo
- Desapariciones
- Enfermedad mental e ingresos psiquiátricos
- Abandonos
- Casamientos consanguíneos
- Dilapidación patrimonial
- Duelos no resueltos o escondidos
- etcétera

Esta lista permite, sobre todo, darse cuenta de algunos elementos inherentes a las trayectorias humanas y, por lo tanto, a toda familia; elementos que se revelan significativos y llenos de sentido únicamente cuando no han sido superados ni asimilados, continuando generando vergüenza y malestar en tal o cual miembro de la familia concernida. Así que se puede decir que estos elementos no tienen el mismo impacto en todos los miembros de una misma familia.

Pero ¿qué hacer con estos datos si localizas alguno en tu propia historia familiar? Quizá sientas que ese (o esos) factor(es) pesa en tu evolución, en tu libre albedrío, como si estuvieras atrapado por los hilos de una red invisible, y que los esfuerzos que haces para salir de tus dificultades, tanto afectivas como sociales o financieras, nunca llegan a buen puerto.

Puede que te sientas atrapado por un mecanismo de repetición, con creencias como: «Tengo muy mala suerte», «Eso no es para mí» o «No me atreví en su momento a...».

Aquí también podríamos hacer otro inventario al estilo Prévert con los inconvenientes de la vida susceptibles de enfermar a un individuo, en los comportamientos de fracaso.

El objetivo de la presente obra es, precisamente, permitirte desenredar los hilos invisibles que te mantienen prisionero, como veremos seguidamente.

En principio, el estudio centrado en el árbol genealógico a partir de datos, nombres, apellidos, el rango de la fratría, los oficios... aportará luz directa sobre ciertos miembros con dificultades notorias. A saber, los lazos o fidelidades inconscientes relacionados con el individuo y ciertos miembros o acontecimientos de su familia.

El caso de Diego

Diego acababa de asistir a un seminario sobre el dinero porque quería comprender por qué, aunque se gana la vida correctamente, siempre va corto de dinero y no consigue los objetivos que se marca.

Era evidente que no había cortado el cordón con su hijo de veinticuatro años, el cual trabaja pero sigue dependiendo de su padre porque derrocha todo el dinero en bares —por su problema de alcoholismo— y en fiestas locas. Diego cede a los deseos de su hijo, que lo parasita hasta el punto de mandar al padre a hacerle la compra y la limpieza de la casa. Esto, obviamente, tiene repercusiones en la vida de Diego, en su relación de pareja, porque su compañera no acepta tal situación, cosa perfectamente comprensible.

Pronto apareció un tema espinoso pues Diego, aunque nunca abandonó a su hijo, se sentía culpable por haberse divorciado de la madre del chico. Esto es lo que nos enseñó su árbol:

Diego creía formar parte de un clan estable en el que la gente no se divorciaba (su madre seguía conservando la foto de bodas de Diego, aunque ya estuviera divorciado desde hacía veinte años, pasándole así por la cara su disconformidad con el divorcio).

Cuál sería la sorpresa de Diego al descubrir, profundizando en su historia familiar, que el que consideraba como su abuelo materno era solamente el padrastro de su madre; el abuelo materno biológico se fue de casa cuando la madre de Diego tenía cuatro años. Cuando Diego interrogó a su madre, descubrió que ésta conocía la historia

de su padre (calificándolo de macarra, putero y borracho) pero que la familia decidió guardar el secreto. Podemos suponer que ella se sentía avergonzada de ser hija de un tipo depravado y mal padre y que prefería el recuerdo de su dulce padrastro, por el que conservaba un amor y agradecimiento infinitos.

Diego, curiosamente, también se había divorciado cuando su hijo sólo tenía cuatro años y estaba cargando, inconscientemente, con el abandono de su abuelo materno y sus torpezas. Todo ello generó en Diego un natural sentimiento de culpa, hasta verse en la obligación de comportarse como un padre ejemplar hasta un punto inadmisiblemente, siendo incapaz de poner límites a su hijo.

Sabemos que la naturaleza siente horror al vacío y tenemos que entender que la familia también... Porque es un hecho demostrado que, cuando una familia ha negado algo durante mucho tiempo o renegado de uno de sus miembros, no es raro que las generaciones siguientes le recuerden, de un modo u otro, la existencia de lo que niegan en forma de «regreso de lo rechazado». En el caso de la familia de Diego, es evidente que el biznieto estaba reproduciendo el irresponsable comportamiento del bisabuelo.

Diversos elementos de nuestra lista se conjugan en la historia de Diego. Encontramos, en efecto: un secreto, un abandono, un comportamiento irresponsable frente al dinero, alcoholismo. Y, por mucho que la familia de Diego se haya esforzado en mantener esos problemas en secreto, todos esos elementos han encontrado el modo de aparecer en la trayectoria vital de Diego. De igual modo, se constata la repetición de la separación, en ambos casos, cuando los hijos tenían cuatro años.

Tomando conciencia de su panorama familiar, Diego pudo desligarse de su hijo —favoreciendo así su autonomía— al tiempo que saneaba su propia situación financiera, lo que desembocó en la consolidación de su relación de pareja.

Por lo tanto, bastaron unas horas y unas cuantas preguntas bien formuladas para desentrañar una problemática antigua y secreta.

Cabe destacar, no obstante, que los episodios y los comportamientos son como fardos transgeneracionales pero no tienen el mismo impacto en todos los miembros de la familia. Sólo a partir del estudio pormenorizado del árbol genealógico, con los nombres de pila, las fechas, los rangos en la fratría y ciertas trayectorias vitales, será posible elucidar, y resolver, las problemáticas de los miembros con dificultades notables.

EL ESTUDIO DE LA PSICOGENEALOGÍA PORMENORIZADA EN TORNOS AL DINERO

Este estudio reúne los datos esenciales que te permitirán proceder a una investigación personalizada:

- Estudiaremos, para empezar, el proyecto significado.
- Procederemos, después, a la *elaboración del árbol*, lo que nos permitirá desenmarañar los lazos unarios que existen entre ciertos miembros de la misma familia y empezar, así, a detectar fidelidades familiares invisibles.

EL PROYECTO-SIGNIFICADO = P. SENTIDO

Se trata de esclarecer la historia de un individuo y de su familia mediante las premisas de su vida, es decir, desde unos tres meses antes de su concepción hasta un año después del nacimiento, que son los dos años verdaderamente fundadores de la vida del individuo. Dichas fundaciones –y su contexto– son, efectivamente, determinantes para el devenir de todo ser humano. Me gusta decir que el proyecto significado constituye el disco duro de una vida. Evidentemente, se tendrá que ligar con otros datos genealógicos. Su descodificación puede, en ciertos casos, bastar para eliminar blo-

queos que predestinan a limitaciones e incluso a comportamientos de fracaso.

Ahora te propongo proceder, por tu cuenta, al estudio de tu proyecto-significado respondiendo a las siguientes cuestiones:

- **¿Qué pasaba** en el seno de mi familia en el momento de mi concepción?
- **Mi padre:** ¿Qué hacía? ¿Estaba contento con mi llegada? ¿Era un período difícil o feliz de su vida?
- **Mi madre:** Ídem.
- **Mis padres juntos:** ¿Pusieron sus esperanzas en mí? O, por el contrario ¿mi venida no tenía mucho sentido? ¿Fue considerada como un accidente?
- ¿Llegué al mundo tras un falso embarazo o un aborto o la pérdida de un hermano?
- ¿Llevaron mal el hecho de tenerme? ¿Me cuidaron tan bien que fui una especie de «niño maravilloso»?
- ¿Cuáles fueron los acontecimientos positivos o negativos de mi gestación?
- **¿Cuál fue el contexto de mi nacimiento?** ¿Nacimiento fácil o difícil? ¿Separación de mi madre o contacto con ella? ¿Estrés o bienestar?
- ¿Quién estaba allí para acogerme?
- ¿Quién escogió mi nombre y por qué?
- ¿Quién fue mi padrino? ¿Y mi madrina?
- **Circunstancias de mi primer año de vida:** ¿Quién me cuidaba? ¿Dónde vivíamos? ¿Qué hacían mis padres? ¿Cuál era la situación financiera de mi familia? ¿Qué implicó mi nacimiento (dejar un trabajo, mudarse de casa...)?

El conocimiento de estas informaciones es primordial para el desarrollo de una persona. Es, en efecto, evidente que no se tiene la misma percepción de la propia existencia según hayamos sido de-

seados o no y, sobre todo, según las condiciones en que nos acogieran al nacer, si fueron favorables o desfavorables, en función del contexto afectivo, social y económico de la familia.

Vamos a ver el ejemplo de **Catherine**, que nos permitirá comprender mejor el impacto del proyecto-significado en el desarrollo de una vida humana.

Catherine es la pequeña de una familia de cuatro hermanos. Sabía que su nacimiento había sido un «accidente», en una familia obrera en la que había que apretarse el cinturón pero, si bien fue rechazada durante la gestación, una vez nacida la aceptaron perfectamente, como suele ser habitual.

En el curso de su gestación, el padre –pintor de brocha gorda, de los que trabajan en andamio– tuvo un «accidente» de trabajo que lo dejó inválido. No pudo, por tanto, ejercer más su oficio y tuvo que emplear un tiempo en reciclarse profesionalmente para poderse ganar la vida de otro modo. La convergencia de «embarazo-accidente», que después fue bien aceptado, y «accidente laboral», que sí fue un auténtico drama existencial, tendría repercusiones en la vida de Catherine.

Constata, en efecto, que cuando su situación profesional tiende a estabilizarse, cualquier imprevisto o decisión no considerada le hacen perder todos los méritos ganados hasta entonces, de tal forma que no puede promocionarse. Y, aunque sus competencias profesionales son bien reconocidas, siempre tiene tendencia a quedarse en segundo plano, lo cual suponía, como es de esperar, una falta de notoriedad necesaria para promocionarse.

Cuando analizó su relación con el dinero, Catherine no cesaba de repetirse: «No quiero disfrutar», «No quiero hacerme notar», «¡Me rechazo, me rechazo, me rechazo!».

Se puede considerar, pues, que el contexto psicoafectivo y socioeconómico del proyecto-significado de Catherine programaba su relación con el dinero y, a partir de ahí, afectaba a su relación con el trabajo. Teniendo en cuenta que, desde su más tierna infan-

cia, su vida había estado sometida a estrecheces materiales y existenciales, no se daba derecho al éxito, quería ocupar un sitio muy pequeño y pasar desapercibida, se rechazaba... porque tenía el sentimiento de haber sido rechazada por su familia. En este caso particular, como en muchos otros, no se sabe cómo reducir las dificultades socioprofesionales y financieras en el proyecto-significado. Sin embargo, como he apuntado antes, el proyecto-significado puede ser «programado» e insertarse con otras fidelidades transgeneracionales y creencias que emanan de la educación recibida.

Una vez determinados los fundamentos de tu existencia mediante la elaboración de tu proyecto-significado, te invito a recorrer el laberinto de tu psicogenealogía a fin de encontrar los hilos rojos que te atan a tu familia.

Este estudio del árbol genealógico y de los lazos unarios que te atan a ciertos miembros o ramas de tu familia te permitirá tener una visión global de las fidelidades familiares inconscientes, que te encierran en un mecanismo de repetición, en bloqueos y en dificultades diversas.

Como ya he mencionado, este estudio está «focalizado», centrado y simplificado para poder entrar directamente en la llaga del sujeto (en el más amplio sentido de la palabra). Las fidelidades familiares inconscientes constituyen, pues, la trama del estudio.

Así, buscaremos coincidencias en fechas, superposiciones de nombres, de actos, de oficios, de acontecimientos..., a fin de arrojar luz sobre los lazos unarios que te atan a tal o cual miembro de la familia y a ciertos datos familiares.

EL GENOSOCIOGRAMA (ÁRBOL PSICOGENEALÓGICO)

Es preferible, en la medida de lo posible, recoger datos sobre cuatro generaciones, es decir:

- Los bisabuelos.
- Los abuelos.
- Los padres
- La propia generación.
- Si no puede ser, añadiremos los propios hijos.
- Los elementos a conocer.
- Los nombres (todos).
- Las fechas de nacimiento, con día mes y año.
- Las fechas de decesos, con día, mes y año.
- Las fechas de acontecimientos importantes (bodas, enfermedades, migraciones, ruinas, fracasos, éxitos...).
- Los oficios.
- Las similitudes y números de rango de las fratrias.

CÓMO COMPRENDER EL IMPACTO DE LAS REPETICIONES Y LA COINCIDENCIA DE FECHAS

Aquí me apoyo en la trayectoria de Salomon Sellam, que insiste en el impacto inconsciente de las fechas. Porque, en efecto, si bien los nombres, los oficios y las trayectorias vitales en sí mismas pueden ser conscientemente escogidas, no se puede hacer lo mismo con las fechas de concepción, de nacimiento y de deceso.

Como veremos un poco más adelante, cuando examinemos casos concretos, es extremadamente frecuente que los árboles genealógicos rebozen de fechas coincidentes o de inserción de fechas, como si la historia de una familia no pudiese repetirse más que por las fechas. Esta repetición parece bien orquestada por el inconsciente y traducir, de manera objetiva, fidelidades familiares inconscientes.

Podemos constatar que es muy frecuente que un abuelo o un padre tengan la misma fecha de nacimiento que el hijo o el nieto. La originalidad de la aproximación de Sellam consiste en establecer

lazos de unión entre las fechas de concepción y de nacimiento, lo cual permite observar que, ahí también, esas fechas coinciden muy a menudo en el seno de un mismo linaje.

Ahora bien, no es difícil concebir un hijo el día de nuestro propio cumpleaños o del aniversario de nuestros padres. Salomon Sellam considera, que cuando las fechas de nacimiento son similares —con una diferencia de una semana de más o de menos— o cuando coinciden fechas de nacimiento con fechas de concepción —siempre con una semana de más o de menos—, los miembros que comparten esas fechas son llamados «gemelos simbólicos». Puede constatar que se encuentran muchos gemelos simbólicos en un mismo linaje.

Veamos un ejemplo:

El señor Jean, muy cercano a su madre, nacida un 24 de abril, tuvo «como por casualidad» una hija nacida un 27 de julio, es decir, que la niña fue concebida más o menos en la fecha de concepción de su abuela paterna.²

Huelga decir que, cuando las fechas se superponen el mismo día, el lazo transgeneracional será mucho más flagrante e intenso. Por otra parte, esta constante de gemelos simbólicos se da frecuentemente entre parejas.

En su obra *El síndrome del yacente*,³ Salomon Sellam establece, igualmente, las correlaciones entre fechas de decesos y fechas de nacimiento o concepción.

Estas constataciones pueden sorprender, pero no por ello son menos exactas y están muy repartidas entre las familias. Siendo así, podemos suponer que la memoria transgeneracional está almacena-

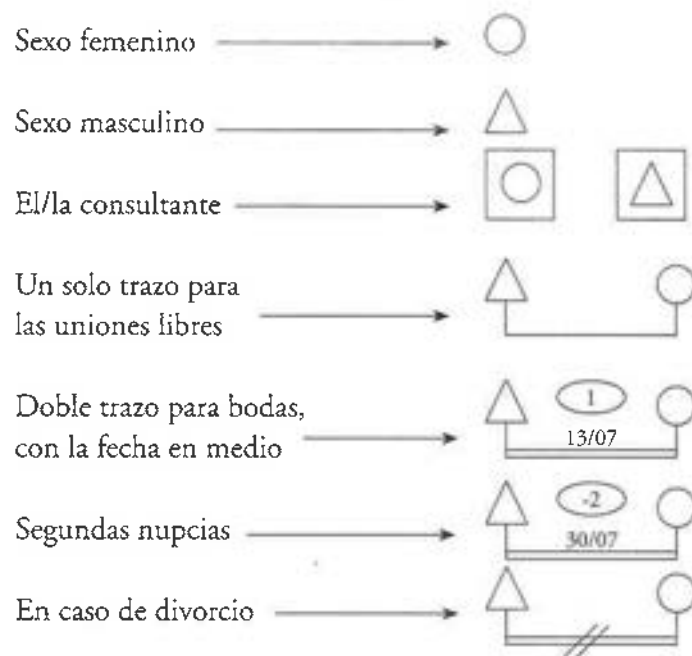
2. La fecha de concepción se obtiene sumando 3 meses a la fecha de nacimiento; por ejemplo: 24 de abril + 3 meses = 24 de julio. Siempre con un margen de una semana, la relación entre las fechas será significativa del 17 de julio (una semana antes) al 31 de julio (una semana después).

3. 2003.

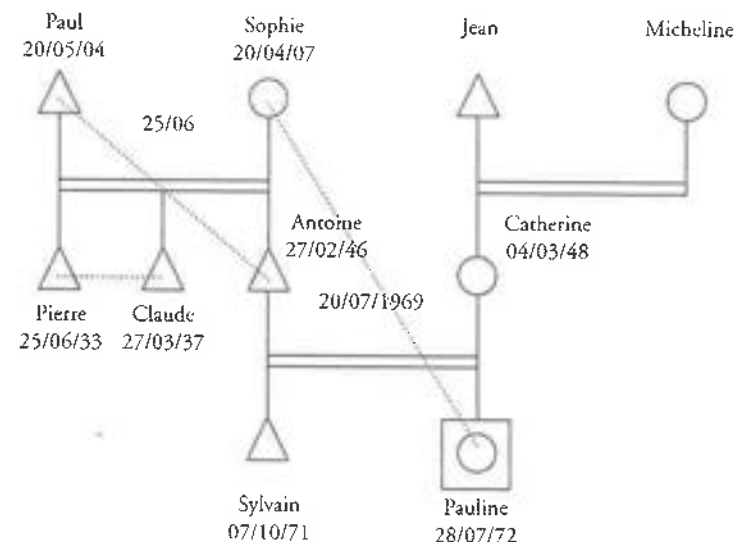
da como un banco de datos y que el ordenador central, regido por el inconsciente, no se olvida de relacionar tal ancestro con tal descendiente, con fines más o menos positivos y, sobre todo, para crear fidelidades familiares inconscientes.

CÓMO CONSTRUIR EL ÁRBOL GENEALÓGICO

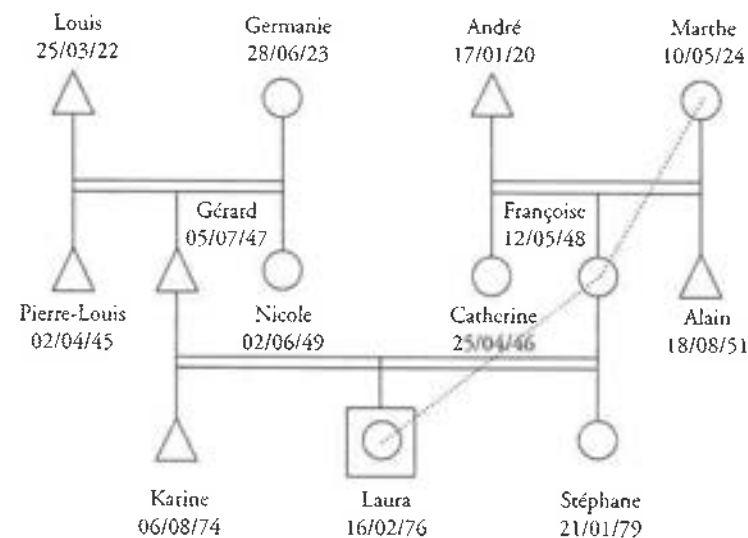
Símbolos que deben emplearse:



En el ejemplo de la página siguiente podemos discernir los *lazos unarios* entre varios miembros de la familia, lo que significa afinidades electivas entre ellos, que nos unen por *trazos unarios*. Pero, antes de que procedas con tu propia investigación, ilustraré esas bases teóricas mediante casos concretos.



ESTUDIO DEL CASO DE LAURA



Constatamos aquí que Laura está unida a su madre, Françoise, y a su abuela materna, Marthe, por su fecha de concepción (16 de febrero + 3 meses = 16 de mayo).

Como Laura subraya, el lazo unario entra su madre y su abuela es vivido como problemático, porque su madre asumió las proyecciones negativas de la abuela Marthe, que percibía como autoritaria y depresiva. Laura es la segunda en una fratría de tres —siendo sus padres también los segundos de fratrías de tres— y, además, es del mismo sexo que su hermana mayor (lo cual debió de decepcionar a sus padres, que esperarían un varón tras el nacimiento de su primera hija). Se comprende, pues, que el proyecto-significado de Laura no pueda inscribirse sino por defecto, y no le otorga el derecho a existir. Laura ha heredado el sitio precario de sus padres, tanto en el seno de la fratría como en el de la familia entera y en su vida en general. Su descripción de la relación que tiene con el dinero confirma su dificultad para encontrar el lugar adecuado y autorizarse a vivir.

a) El proyecto-significado de Laura:

«Cuánto he llegado a llorar mientras te esperaba, hay que decir que tu hermana tenía una enorme necesidad de afecto, estaba muy angustiada. Y luego, no teníamos dinero, no tenía ni para comprarme un abrigo y nos teníamos que mudar porque el piso en el que vivíamos era demasiado pequeño. Cuando pienso en los antros barriobajeros donde tuvimos que vivir, se me saltan las lágrimas».

Éstas son las cosas que oía decir a mi madre desde mi más tierna infancia. Es muy duro intentar encontrar el sitio correcto en una familia cuando se es “la de en medio”, asfixiada entre una hermana mayor, adorada, y una pequeña sobreprotegida».

b) El rango en la fratría de Laura:

«Para mí, siendo la número dos, la hija de en medio, hija de hijos de en medio, habría sido muy difícil escapar a la cuchilla de la reproducción transgeneracional.

Mi madre también era la número dos y la describían como una niña discreta con tendencia a pasar desapercibida, entre una hermana mayor número uno y un hermanito pequeño idolatrado».

c) El proyecto-significado del padre de Laura:

«Nacido en una familia de viticultores muy católicos, mi padre, otro número dos, siempre fue contestatario, incluso llegó a ser ingeniero mientras que sus hermanos no salieron de la explotación agrícola. Mi abuelo habla de él en estos términos: “Desde su nacimiento empezó a chincharnos a todos. Se le ocurrió nacer en plena vendimia, justo la semana que yo estaba inmóvil en cama con lumbago”. Así, siendo mis padres hijos de en medio, vivieron siempre como “niños que no tenían derecho a nada”. Y yo, como ellos, tampoco “tuve derecho a nada”. Nunca tuve una habitación para mí; me tenía que ocupar de las cosas de mi hermana; no tenía un lugar definido, no tenía intimidad, no tenía identidad. En la familia, yo era la que se tenía que adaptar a los demás para crear una cierta coordinación, una forma de armonía. Yo era el engranaje que no podía detenerse ni independizarse.

Fui acusada de ser avara e interesada cada vez que reclamaba justicia, mi madre me definía como “destinada al fracaso” porque, aparte del bachillerato, nunca conseguiría nada en mi vida.

Niña discreta y soñadora, convertida en estudiante-estudiosa, con una moral y una higiene de vida irreprochables, me veía a mí misma como una “pobre niña” que vivía permanentemente temiendo decepcionar.

No tenía ni un solo momento para mí, no poseía nada propio, mi ropa formaba parte de los bienes comunes e incluso mi primer novio se convirtió rápidamente en “el chico de la familia”!

Tras mi derrumbe y la fantástica depresión que me sacó de mi caverna, empecé a estar mucho más atenta a mis sentimientos, a mis costumbres y al lugar que debía ocupar. Todo eso no representó gran cosa pero lo que me dejó muerta fue mi catastrófica relación con el dinero».

d) Síntomas de la mala relación con el dinero, de Laura:

«El mero hecho de tener que entrar en un banco me hacía sentir un nudo en el estómago. No me atrevía ni a mirar mis extractos bancarios... De hecho, mi peor miedo era ver que alguien me había quitado el poco dinero que tenía.

Con el miedo a no tener dinero, me compraba lo estrictamente necesario. Como si comprarme algo fuese un acto indecente... Si osaba darme el menor gusto, mi padre me decía: "¡Mira ésta! No te estás de nada ¿eh?".

Tras hacer el cursillo, aprendí a recuperar el lugar que me correspondía en la familia, a darme algún gusto sin sentirme culpable y, sobre todo, pude demostrar a mis padres que era capaz de hacerlo sin que fuera un comportamiento inmoral.

Las discusiones que siguieron al cursillo nos permitieron intercambiar puntos de vista y, sobre todo, comparar nuestros sentimientos en relación a situaciones pasadas, saliendo de nuestros roles familiares, hablado de adulto a adulto.

Me permití exponer a mis padres los elementos de psicogenealogía que descubrí durante mi cursillo.

Mi madre, ligada personalmente a su madre por la fecha de nacimiento, reconoció que ella tampoco se había permitido la menor concesión, reproduciendo así una fidelidad familiar inconsciente, según la cual, una mujer como debe ser tenía que "babosear" para ser "amable". Mi madre pudo descifrar, progresivamente, el juego perverso instaurado por mi abuela, que nos afectaba inconscientemente a todos nosotros.

Mi padre, por su parte, pudo acercarse un poco más a sus padres. Tras la muerte de mi abuelo, tomó la iniciativa de ir a hablar con el banco y arreglar las cosas para que mi abuela no se viera desprovista. Era muy sorprendente en alguien que jamás se había implicado en la vida de sus padres y que jamás había tolerado que nadie se inmiscuyera en las finanzas de casa porque la política a seguir era: "No gastemos ni un duro y así nunca estaremos en descubierto".

En la actualidad siento que he desbloqueado mi relación con el dinero. Consigo darme un gusto cuando me apetece, inicio proyectos a largo plazo (ahorrar sí, pero con un objetivo preciso que no es el ahorro en sí mismo). Puedo hablar de dinero sin sentir calambres en las tripas. Más aún, pido extractos y movimientos con toda naturalidad. Y lo que es más importante: me siento adulta, capaz de ser económica y psicológicamente independiente.

Ahora soy una mujer serena, sin vanidad ni espíritu de autoflagelación. Diría que, como una obra de arte, llego a estimar mi propio valor y acepto cumplidos que puedan hacerme... ¡Y eso es enriquecedor!».

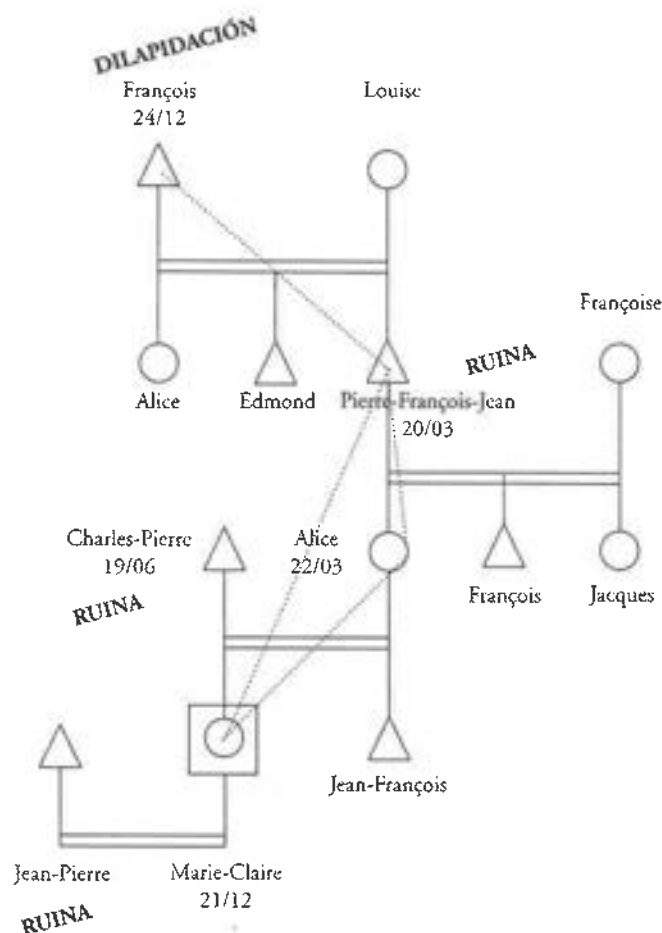
Este testimonio pone de manifiesto cómo el dinero y el afecto van de la mano. Encontramos también la noción de «sitio transgeneracional» (aquí: hijo mediano).

Las condiciones de la gestación de Laura y su acogida al nacer revelan su sitio por defecto, el estudio de su proyecto-significado es, en este sentido, muy significativo.

Esta narración constituye una buena entrada en materia para el estudio de los diferentes puntos relativos a la relación con el dinero.

Otro ejemplo nos permitirá definir las fidelidades familiares inconscientes en lo relativo a la relación con el dinero y el éxito. Vamos a ver la pregunta de Marie-Claire, cuyo árbol reproduce, en la página siguiente, perfectamente nuestro sujeto de estudio: «¿Por qué los maridos de las mujeres de mi linaje se arruinan todos, sistemáticamente?».

ESTUDIO DEL CASO DE MARIE-CLAIRE



Árbol de Marie-Claire

Marie-Claire está ligada a su madre, Alice, por la fecha de concepción (la madre nace un 21 de diciembre y ella fue concebida un 21 de marzo), y ambas están ligadas a la fecha de nacimiento de Pierre, abuelo materno de Marie-Claire, el primero en haberse arruinado.

Marie-Claire nos precisa que su madre le hablaba a menudo del abuelo Pierre, describiéndolo como un gran hombre con mala suerte. En ningún caso metía, Marie-Claire, a su propio padre en el ajo, a pesar de las deudas que éste contrajo, hasta el punto de que la madre de Marie-Claire había tenido que fregar suelos para sacar sus hijos adelante.

La madre de Marie-Claire, Alice, también ligada a su padre, Pierre, manifestó su fidelidad a éste casándose con Charles-Pierre, que también se arruinó. Sin embargo, Alice no ve nada anormal en ello porque está naturalmente resignada a currar como una bestia para subsanar los déficits y satisfacer las necesidades de su familia.

En cuanto a Marie-Claire, casándose con Jean-Pierre guardó también fidelidad a su abuelo. Con ello aportó un «nuevo Pierre» a la familia, que no podía sino... arruinarlos.

Parece ser que esta fidelidad familiar reposa sobre la negación del impacto de errores manifiestos cometidos por el abuelo materno: inversiones temerarias, mala gestión de las finanzas, etcétera. Tal negación lleva a la repetición transgeneracional, porque se ha llegado a considerar como «normal» que las esposas carguen con los deberes de sus maridos y asuman las consecuencias de la mala gestión financiera, debatiéndose, incluso sacrificándose, para aportar a la familia lo necesario.

Remontándonos a la generación de los bisabuelos de Marie-Claire, hemos encontrado que el primer bloque financiero se remontaba al bisabuelo materno. Éste, en efecto, heredero de una buena fortuna, se pasó la vida malgastándola alegremente con señoras adoradoras de los diamantes y en los casinos, haciendo que su mujer e hijos acarrearán con sus extravagancias.

El abuelo de Marie-Claire, hijo mayor del anterior, se enfadó con su padre y renunció a reclamar lo poco que le quedaba en propiedad, prefiriendo vivir su vida lejos de su familia. Aunque fue un marido y padre irreprochable, perdió todos los bienes que había

ganado honradamente con el sudor de su frente, fidelizándose así con su propio padre.

Los anglosajones califican esta fidelidad familiar inconsciente como «*unfinished business*»; el padre y el hijo jamás se reconciliaron y el bisabuelo de Marie-Claire murió sin saber nada de su propio hijo mayor. Podemos suponer que, a falta de una reconciliación que pusiera paz entre padre e hijo, el duelo nunca pudo hacerse adecuadamente.

Como dijo el poeta: «*Falta uno solo de vosotros y todo está despojado*». También suponemos que la imposibilidad para hacer el duelo por su padre empujó al abuelo de Marie-Claire a heredar sus deudas y su comportamiento aberrante con el dinero, hasta el punto de acabar haciéndole lo mismo a su familia.

Alice, su hija, y Marie-Claire, su nieta, también cargaron con ese fardo porque se unieron al árbol de hombres malos gestores, incapaces de hacer frente a sus responsabilidades en tanto que maridos y padres, por lo menos en el aspecto financiero.

Ahora le tocaba a Marie-Claire reconciliar simbólicamente a su bisabuelo con su abuelo para restituir al abuelo ludópata, corruptor del linaje, para que las mujeres de la familia pudiesen librarse de ese panorama. Podemos denominar a ese proceso de fidelidad familiar: «devolver un miembro ausente al árbol».

Encontraremos figuras similares en los casos de abandono, de duelos no hechos y de padres y madres desconocidos. Tendremos ocasión de volver sobre este tema.

PRINCIPALES FACTORES TRANSGENERACIONALES SUSCEPTIBLES DE ENTORPECER LA RELACIÓN CON EL DINERO Y EL ÉXITO

Algunos temas parecen ser constantes cuando se aborda la problemática de los bloqueos en relación con el dinero y el éxito.

Voy a presentar, seguidamente, los temas recurrentes más comunes, dejando en tus manos la tarea de encontrar otros en tu propia problemática.

LOS BLOQUEOS EN LA TRANSMISIÓN DE LA HERENCIA

La transmisión injusta o incluso el expolio son factores determinantes que ocasionan, por lo general, bloqueos existenciales para los descendientes.

Recordemos aquí que la herencia no es otra cosa que la transmisión de bienes acumulados por las generaciones ascendentes, a fin y efecto de que la vida del linaje sea fecunda y próspera.

Así pues, podemos considerar que el desvío de una herencia que agravia a ciertos descendientes es comparable al desvío de un curso de agua, susceptible de convertir algunas tierras en áridas, que antes estuvieron perfectamente irrigadas. De hecho, la herencia no es otra cosa que la transmisión de la energía de la vida de un linaje. Por eso, su bloqueo, en la mayor parte de los casos, constituye un verdadero cortocircuito en la evolución de la familia. Esta transmisión puede concernir a fortunas considerables o a bienes modestos, pero el impacto será el mismo. Es sabido, por otra parte, que la repartición de bienes de un difunto puede ocasionar graves conflictos entre los miembros de una misma familia, hasta entonces unidos, porque se trata del valor y del lugar afectivo, simbólico, otorgado a cada miembro. Son numerosas las familias que se han visto desgarradas alrededor del reloj de la abuela...

El término «desheredado» es muy elocuente, en este sentido. ¿Acaso no designa también a «los pobres»? Esta metáfora no es fortuita. Así, cuando la transmisión no es equitativa, cuando es por completo malversada, se pueden constatar en los herederos agraviados y sus descendientes serias dificultades de orden diverso, en su relación con el dinero y el éxito.

Parece que dichas dificultades provienen de creencias profundamente ancladas en la historia transgeneracional, inculcando el sentimiento inconsciente de no tener derecho a prosperar. Ahí se encuentra una lealtad familiar inconsciente de las más extendidas. Del hecho de la no-transmisión de la fortuna familiar «quemada» por el bisabuelo, el caso de Marie-Claire confirma esta constatación.

EL REPARTO INJUSTO DE LA HERENCIA

Karine participaba en un curso sobre el dinero porque, tras fundar dos empresas con claras perspectivas de éxito real y objetivo, se veía nuevamente partiendo de cero.

«Tras mis estudios de comercio, supe encontrar los socios pertinentes para crear la empresa de mis sueños: la fabricación e importación de objetos de decoración de lujo. Eran los años ochenta y la empresa pudo montarse con rapidez y empezó a dar notables beneficios hasta que mi socio desapareció, no sin antes haber desfalcado importantes sumas de dinero. Entonces creó su propia empresa y tuve a bien llevarlo ante los tribunales, pero él consiguió salir bien parado.

Dos años más tarde puede volver a fundar una sociedad, comprometiéndome mis bienes personales, siempre en el sector de los objetos de lujo. Tras varios años de éxito volví a ser traicionada por otro de mis socios; en esta ocasión tuve que vender nuestra finca. Actualmente me encuentro creando mi tercera empresa, siempre en el mismo sector, el de la importación de muebles y objetos lujosos de Asia. No quisiera volver a caer en la misma trampa».

El análisis de la historia familiar de Karine revela lo que sigue:

El abuelo materno de Karine poseía una floreciente empresa en Marruecos. Importaba muebles de la metrópolis para la decoración de

lujosas casas. Esta empresa, heredada de sus propios padres, era próspera (la fortuna provenía de su rama materna, es decir, de la bisabuela materna de Karine). El abuelo decidió transmitir su empresa a su único hijo, dejando así a sus dos hijas sin herencia, aunque las casó con buenos partidos.

La madre de Karine siempre había expresado su desprecio por no haber podido participar en la exitosa empresa de su padre. Creando dos empresas de decoración lujosa, Karine «repara» esa injusticia, considerada por la madre de Karine como una traición (al sentirse excluida de la empresa familiar). Vemos, pues, que las dos traiciones sufridas por Karine por parte de sus socios revelan un mecanismo de repetición.

La toma de conciencia de este escenario permitió a Karine «arreglar sus cuentas» con su abuelo materno. Pudo, desde entonces y con plena conciencia, tomar las disposiciones adecuadas para no ser timada nunca más. Tras el seminario, se dirigió a un abogado competente para montar una sociedad de manera que quedara asegurada y protegida de toda concurrencia desleal por parte de sus asociados. Observemos que, si bien Karine había heredado de sus ancestros toda la habilidad y la competencia para los negocios, adquiridas tras tres generaciones, también había heredado la traición y el expolio de la herencia legada por su abuelo, a pesar del que el origen de la fortuna salía de una mujer, la bisabuela de Karine.

COMPORTAMIENTOS DE FRACASO

Otro comportamiento recurrente que puede superponerse a otros, pero que se basta y se sobra para generar bloqueos en la relación con el dinero, tiene que ver con lo que los psicólogos denominan «neurosis del fracaso». Estos comportamientos son fácilmente observables cuando se estudia la historia vital del consultante, tanto en el

plano sentimental como en el profesional y financiero.⁴ Se detectan cuando la persona admite, a posteriori, que ha escogido mal o se las ha arreglado para que se le escaparan buenas oportunidades.

Vamos a ver el ejemplo del **Señor S.**:

Tras diversos desengaños profesionales en el sector privado, atribuibles a comportamientos de fracaso (sus competencias estaban completamente a la altura de las circunstancias), el Sr. S ganó un concurso para formar parte de un gran grupo asegurador. Tratándose del sector de las finanzas, su remuneración estaba constituida por un salario base complementado por interesantes comisiones. El Sr. S tenía derecho a escoger su zona geográfica, porque hay zonas más lucrativas que otras. Pero el Sr. S no se apresuró en escoger, se lo tomó con toda la calma del mundo y tardó dos días en expresar su elección; para entonces, los mejores sectores ya los habían escogido otros y se tuvo que quedar con las zonas que quedaban que eran, lógicamente, las menos lucrativas.

El comportamiento de fracaso se manifiesta claramente en este episodio. Resulta paradójico porque, si por una parte el Sr. S tiene éxito al pasar un concurso muy selectivo, luego no se aprovecha de ello, como si no tuviera derecho.

El estudio de su historia revela que su familia le ha dado, inconscientemente, una «carta de perdedor». Su llegada a este mundo estuvo asociada a la pérdida de bienes de la familia, tras la pérdida de Argelia y la repatriación de su familia, que era francesa. El Sr. S fue concebido poco antes de la independencia argelina y llegó repatriado a Francia con dos semanas de vida. Su proyecto-significado está, por lo tanto, estrechamente ligado a la pérdida de un territorio y de una situación financiera confortable... él no puede más que perder.

El ejemplo de Sabine:

Otro comportamiento de fracaso es el de Sabine, que iba a ser admitida en el selectivo programa de agregación de historia, mediante un examen oral, y que olvidó poner el despertador la mañana del examen. ¡Vuelta a la casilla de salida! Cuando uno sabe la cantidad de trabajo que se necesita para prepararse para esa convocatoria y las pocas probabilidades de que te admitan, es evidente que los mecanismos inconscientes subyacentes, de fracaso, son poderosos.

En este caso preciso, Sabine está ligada a su abuela materna por su fecha de nacimiento, una el 22 de mayo y la otra el 26 de mayo. Su abuela había soñado con ser institutriz, pero la guerra la obligó a ponerse a trabajar con catorce años. Sabine y su abuela mantienen, como era de esperar, una relación privilegiada entre ellas y Sabine no escogió la enseñanza de historia por casualidad. Pero de ahí a tener pleno éxito en la más alta instancia de la enseñanza de la historia hay un trecho: el trecho de la imposibilidad que vivió su abuela para realizar su propio sueño.

Otros comportamientos de fracaso pueden concernir a emplazamientos azarosos, a malas elecciones y a pérdidas en el juego, porque está claro que los ludópatas juegan aunque sea para perder. A propósito del juego, citemos el ejemplo extremadamente interesante del célebre actor Omar Sharif, salido de un medio modesto y cuya pasión por las carreras es de sobras conocida. Omar explicó un día que, agobiado por no poder comprender por qué cobraba un caché tan extraordinario, se las «arregló» para perder la mayor parte de ese dinero en las carreras. ¡Qué hermosa fidelidad inconsciente a los modestos orígenes de su familia!⁵

Te dejo la tarea de ordenar tus propios comportamientos de fracaso, o de los de tu entorno, intentando una aproximación a las si-

4. Véase *Bilan de vie financier*, capítulo VII.

5. Véase el párrafo sobre ludopatías, capítulo VI, para ver más detalles de la vida de Omar Sharif.

ruaciones de pérdida o a las frustraciones que aparecen en tu linaje. Éste es un ejercicio de lo más instructivo.

MECANISMOS DE AUTOSABOTAJE

Aunque se suelen superponer, generalmente, a los comportamientos de fracaso y a las creencias, los mecanismos de autosabotaje pueden, en ocasiones, inscribirse en los registros de fidelidad familiar inconsciente. Así, una familia cigarra engendrará con más facilidad cigarritas que hormiguitas y viceversa.

En el caso de las cigarras, el saboteador de la relación con el dinero es capaz de llegar a confundir el sueño con la realidad. Las hormigas, por su parte, tienen tanto miedo a que les falte algo que por mucho dinero que tengan en el banco no se sentirán nunca lo bastante seguras. (Véase el caso de Laura, expuesto precedentemente).

El saboteador es muy hábil a la hora de poner al rojo vivo los números de las cigarras y sólo se detiene y se lamenta cuando hay un descubierto bancario. También sucede que el hecho de tener dinero sea una fuente de incomodidad para las personas que han visto a sus padres siempre endeudados y con números en rojo. Aquí, la incomodidad aparece por verse enfrentados a una situación desconocida hasta el momento.

El saboteador se manifiesta por una vocecita que «empuja a gastar» o a los «malos cálculos», lo cual lleva a confundir los deseos compulsivos con las necesidades reales: «Lo quiero = lo necesito». Esta vocecita es muy familiar para los compradores compulsivos y los ludópatas. Se sisa el dinero de la compra para adquirir cosas inútiles o innecesarias, o bien se pierde en un juego para sentir esa sensación de carencia inscrita en la historia psicoafectiva del sujeto y de su familia. Existen, en efecto, familias que medran, durante generaciones, en la carencia, sean cuales sean sus ingresos, mientras que otras, aunque más modestas, consiguen ahorrar y adquirir bienes.

Al contrario que las cigarras, las «hormigas anoréxicas» nutren su relación con la carencia mediante un miedo irreal a la misma, yendo hasta lo que algunos califican como «anorexia financiera». Tal parsimonia desmesurada tiene sus bases en el desarrollo psicoafectivo del sujeto (véase la «fase anal» de Freud), en el que la tradición familiar es la de una vida dura. También se podrán identificar mecanismos de autosabotaje en el hecho de no llevar las propias cuentas, de no mirar los extractos bancarios.

La aproximación psicogenealógica de las relaciones patológicas con el dinero se traduce naturalmente, de manera específica, en función de la historia de cada uno, tomo los bloqueos generados por carencias o dificultades psicoafectivas. Las repeticiones transgeneracionales están, en parte, en el origen de esas dificultades, el resto están relacionadas con trayectorias vitales más o menos sembradas de trampas, particularmente en la primera infancia.

Concluiré este capítulo con el testimonio de Myriam:

«El curso sobre la relación con el dinero me ha permitido comprender mi relación con el dinero y dejar de culparme. Supe que en mi familia, tanto en la línea materna como en la paterna, hubo ruinas y dilapidaciones de patrimonio.

Por el lado de mi padre, un bisabuelo autoritario con aires de grandeza arruinó el negocio familiar (vinos de Burdeos). Dicha ruina provocó la muerte de mi abuelo paterno, su hijo, que había desarrollado concienzudamente la empresa, atravesando Francia para vender sus vinos de château. En efecto, con el anuncio de la bancarrota y el fin de la venta de los vinos, mi abuelo sufrió un infarto y se lo encontraron muerto en su despacho. Mi padre, que por aquel entonces tenía trece años, quedó fuertemente marcado y trabajó duramente toda su vida.

Tras unas modificaciones en la sociedad en que trabajaba mi padre, tras veinticuatro años, se encontró en el paro y cayó en una depresión. ¡Yo tenía exactamente... trece años!

Nos fuimos a vivir a París para que mi padre consiguiera encontrar empleo. Jamás lo encontró...

Por el lado de mi madre, su epicúreo padre (con un agujero en la mano), mentalmente castrado por un padre sabio, no llegó a trabajar diez años en toda su vida. Mi madre, huérfana de madre desde los dieciocho años, fue encadenando trabajos para abastecerse y abastecer a su padre. Llevó una vida difícil, sin tener siquiera dinero para comprarse el bono-bus y llegar al trabajo, cosa que le fue sucediendo hasta que se casó con mi padre, con veintisiete años.

Jamás nadie en mi familia ha sido capaz de hacer fructificar el dinero del linaje ni ganarse normalmente la vida. Salvo mi padre, que supo trabajar duro y bien hasta mis trece años, su situación de desempleo se puede comparar con la situación de ruina de su padre. A mi padre no le gustaba hablar de dinero y mi madre jamás supo cuánto ganaba.

También hay que mencionar a otros miembros de la familia que vivieron pobremente consagrándose a los demás, como mi tía abuela de la que llevo el nombre "Nicole", que vivió pobre, solterona pero feliz, siempre pidiendo dinero a los demás y jugándoselo en las carreras.

Estos dos días de seminario me han permitido borrar mis complejos en cuanto al dinero, diciéndome que soy perfectamente capaz de ganarlo, de vivir cómodamente y de asumirlo (rompiendo así las fidelidades familiares inconscientes).

Soy traductora liberal desde hace once años y mi situación financiera, en la actualidad, está en vías de mejora. Ahora soy capaz de mirar mi saldo, de negociar comisiones y reclamar honorarios justos cuando me subcontratan... Además, ahora me empiezo a mover por otro sector porque, si bien mis clientes siguen ahí, resultan poco lucrativos. Ahora me oriento a la traducción de subtítulos para películas, mucho mejor pagado».

Subrayemos que Myriam está ligada a su padre por su fecha de nacimiento, puesto que ambos nacieron un 2 de septiembre. Esta

coincidencia explica los deberes financieros del padre aparca cuando Myriam tenía trece años, la misma edad que tenía él cuando su familia se arruinó, causando la muerte de su padre. Por otra parte, las dificultades afectivas y financieras experimentadas por su madre indujeron a Myriam a no osar hacerse pagar en su justo valor.

Esta simple descodificación bastó a Myriam para pasar a otro registro y no dudar en hacerse pagar bien por su trabajo.

Como hemos visto en los diferentes casos presentados en este capítulo, las fidelidades familiares inconscientes resultan ser poderosos factores de éxito o de fracaso. Conviene, pues, cuando constituyen factores negativos susceptibles de obstaculizar el futuro y la prosperidad de un individuo, encontrarlas, descifrarlas y, con plena conciencia, aceptar rechazarlas.

Pero ¿cómo rechazar sistemas programados después de una, dos, tres generaciones o más? Eso es lo que te propongo explorar en el capítulo siguiente.

Capítulo II

Resolución de las fidelidades familiares inconscientes

La aclaración de las fidelidades familiares inconscientes, hasta ahora ocultas, lleva siempre a los pacientes a decir: «Bueno, y ahora que sé esto, ¿qué hago?».

Esta pregunta es legítima y absolutamente lógica cuando se procede al «viaje» por la historia familiar en solitario. En efecto, la relación con un terapeuta o con la dinámica de un grupo puede contribuir a una profunda modificación de los mecanismos inconscientes de una relación intersubjetiva.

LA TOMA DE CONCIENCIA ESPONTÁNEA

Como acabamos de ver, la simple toma de conciencia espontánea basta, frecuentemente, para frenar en seco un mecanismo de repetición transgeneracional. Dicha toma de conciencia se produce, generalmente, en el curso de una consulta, durante el estudio del genosociograma y el descubrimiento de lazos insidiosos que atan a la persona a ciertos ascendentes y/o a ciertos comportamientos familiares desviados. Este descubrimiento produce siempre una intensa emoción que se manifiesta, corrientemente, mediante llanto, una notable fatiga, cierto mareo, etcétera.

De tales reacciones emocionales, que traducen un fuerte descalabro psíquico para el paciente, se deriva la necesidad de un nuevo posicionamiento en el seno de la familia y de una profunda revisión de su vida en general. Porque una toma de conciencia de tal amplitud lleva a la persona a tomar distancia frente a la dinámica familiar inconsciente, a soltar los fardos que no son propios y a cortar los nudos que impiden caminar libremente por la propia existencia. Podemos comparar este proceso con una secuencia cinematográfica, cuando el realizador pasa de un primer plano a un plano general que revela otros elementos de la escena, lo cual transforma el sentido de la secuencia. En este caso se trata de regular frente a los episodios pasados que no tienen por qué influir en nuestro presente.

Por otra parte, tanto si se produce durante un seminario, como si tiene lugar durante una consulta, la toma de conciencia espontánea no basta, por sí sola, para liberarse definitivamente de un problema. En muchas ocasiones, la toma de conciencia debe plasmarse en un acto simbólico —que permita concretar— como los que vamos a citar a modo de ejemplos, entre los principales que se pueden contemplar:

DEVOLVER AL LINAJE

Como ya sabemos, la ley prevé la posibilidad de rechazar una herencia, cosa que suele suceder cuando lo que se hereda son deudas...

Ahora bien, en las transmisiones transgeneracionales de fidelidades inconscientes relativas a comportamientos perniciosos —o a duelos no acabados— se suele tratar de *«deudas o fardos transgeneracionales»* que caen sobre ciertos miembros de la familia.

La toma de conciencia, entonces, podrá concretarse, por ejemplo, por el rechazo deliberado de una herencia «problemática». Dicho rechazo será formulado con plena conciencia y con la firme intención de devolver al linaje sus comportamientos incriminatorios y completar los duelos que no pudieron ser aceptados o superados.

LOS ACTOS SIMBÓLICOS: ¿QUÉ ES UN ACTO SIMBÓLICO?

Como todo pasa o se transmite mediante actos reales, hay que deshacer un acto por otro acto.

Un acto simbólico es una acción significativa y precisa que se cumple a fin y efecto de deshacer un sistema alienante y disolver los lazos insidiosos que obstaculizan nuestro libre albedrío. En psicología, un acto simbólico no es un acto mágico, ni religioso —aunque los actos religiosos sí sean actos simbólicos—. Se trata de transmitir otra información a la memoria emocional y/o al inconsciente, para favorecer la «desprogramación» de informaciones encriptadas —sobre todo las transgeneracionales— y de creencias profundamente arraigadas. Se puede decir que los actos simbólicos están dotados de una semántica «analógica» o incluso «metafórica»...

¿QUÉ ACTOS SIMBÓLICOS?

Algunos terapeutas de la psicogenealogía proponen actos simbólicos de lo más diverso y variado. A mí me parece que los actos simples pero significativos son suficientes.

CONCIENCIACIÓN DE FECHAS Y NOMBRES

Nuestro inconsciente está dotado de una memoria que almacena datos, nombres y fechas significativas.¹

Conviene, pues, para muchos actos simbólicos, para reforzar el sentido y el impacto, tener en cuenta fechas, síndromes de aniversario o fiestas significativas.

1. Véase: Paola del Castillo, *Symbolique des prénoms en psychogénéalogie*, julio 2003.

LAS CARTAS

Es corriente proponer a un paciente que no puede dirigirse directamente a una persona de su familia porque tiene problemas relacionales o porque ya está muerto que le escriba una carta simbólica. Una carta simbólica puede tener diferentes formas:

a) Carta a un difunto que se ha conocido

Corrientemente se destina a completar un duelo inacabado, un *unfinished business* por usar la expresión de Elisabeth Kubler-Ross, psiquiatra americana conocida por sus trabajos sobre el duelo.

En la mayoría de casos, en efecto, un duelo inacabado puede obstaculizar notablemente el curso de una vida. Eso suele pasar cuando no ha podido haber una despedida con el difunto, por ejemplo, o sobre todo cuando hay reproches por no haberle podido decir lo esencial: secretos, rencores, perdón, gratitud...

Esta problemática es corriente entre los pacientes que vienen a consultarme y suele engendrar estados depresivos más o menos pronunciados.

b) La carta a un difunto que no se ha llegado a conocer

Puede suceder que el duelo no tenga que ver con ninguna persona a la que se ha conocido y se ha querido directamente, sino de un ancestro cuya muerte no fue aceptada por las generaciones anteriores. Esta situación ha sido ampliamente investigada por Salomon Sellaam,² que la denomina «Síndrome del yacente».

En consecuencia, cuando una persona es manifiestamente portadora de una memoria yacente, es deseable ayudarla a descargarse de ella. Para ello es conveniente que la persona afectada «explique» al desaparecido, mediante una carta, por ejemplo, su historia, su sufri-

miento, su enfermedad y su muerte trágica. La carta le explicará con claridad que su descendiente está plenamente autorizado a vivir su vida plenamente, a hacer las elecciones que crea convenientes para sí mismo y a tener éxito en todos los ámbitos de su vida.

La carta también podrá dar a entender al difunto que su muerte es ahora aceptada y que nadie en su linaje tiene la obligación de encarnarlo.

Como ya se sabe, el síndrome del yacente puede tener una pesada incidencia sobre un descendiente encargado, por el linaje, de acarrear con la memoria de un difunto cuya muerte no ha sido aceptada. Esta historia puede «sumergirlo» durante toda su vida, tanto en el plano afectivo como en el social y profesional e impedirle desarrollar una relación fecunda y sin obstáculos con el dinero.

La escritura de cartas simbólicas requiere la puesta en marcha de un contexto favorable. Por eso, si te fijas en el transcurso de tu investigación psicogenealógica, que necesitas escribir una o más cartas, es deseable planificar la acción:

- Escoger un momento en que no vayas a ser molestado y un lugar cómodo que te haga sentir bien.
- Empezar por una sesión de relajación o con una meditación antes de ponerte a escribir, para estar lo más disponible, lo más receptivo posible, a las emociones que el proceso hará aflorar en ti.

Se entiende así que un acto simbólico, para ser verdaderamente liberador, debe ser vivido en plena conciencia e implicándose desde lo más profundo del alma.

Una vez escrita la carta, podemos quemarla y enterrar sus cenizas, si es posible en la tumba del destinatario –cuando éste ha muerto, claro– y, si no se tiene acceso a la tumba, se entierran las cenizas en un lugar que se sienta propicio y plantar una planta encima. También es posible dispersar las cenizas de la carta en un curso de agua para liquidar la memoria que lleva atada.

2. Cuyos trabajos hemos mencionado en el capítulo I.

c) Cartas para «liquidar» los fardos transgeneracionales

Si retomamos los inventarios al estilo Prévert, los diferentes acontecimientos susceptibles de generar una intensa culpabilidad sobre varias generaciones,³ es probable que tengamos que identificar uno o varios hechos similares o significativos en nuestra propia historia familiar y que experimentemos la necesidad de saldar cuentas y contenciosos a posteriori, como fue el caso de Marie-Claire, descrito en el capítulo precedente. Vamos a ver el acto simbólico escogido por ésta para reconciliarse con su abuelo y su bisabuelo para poder liberar su linaje.

Marie-Claire empezó redactando una carta mediante la cual su abuelo perdonaba a su propio padre por las torpezas e irresponsabilidades que lo habían llevado a renegar de él.

Con esa carta los reconciliaba explícitamente:

«Yo, Marie-Claire, nieta de... y biznieta de..., declaro por la presente que reintegro en mi clan a mi bisabuelo, que fue desterrado.

Con plena conciencia, reconcilio a mi abuelo con mi bisabuelo y los uno en el amor.

Mediante este acto, los hombres de mi familia dejan de lado deudas y ruinas que les hayan sido legadas a sus espaldas a través de mi bisabuelo. Ya no serán más los portadores de las consecuencias de los errores financieros de nuestro antepasado.

Del mismo modo, las mujeres de mi familia serán liberadas del fardo transgeneracional que las obliga a asumir los reveses financieros de los hombres de la familia y a componérselas solas para sacar la familia adelante.

Para que los lazos que unen a mi familia sean fecundos y prósperos, reúno yo, por la presente... y... con todo mi amor. Marie-Claire».

3. Véase esta lista (no exhaustiva) en el capítulo I, págs. 20-21.

Después, quemó la carta y colocó las cenizas entre las flores de la tumba de su abuelo. Luego colocó una planta encima, significando así que la vida continúa. El acto simbólico de Marie-Claire fue de lo más liberador tanto para ella como para los suyos. Esa carta les permitió descifrar el programa de ruina de los hombres —y la consiguiente precariedad de las mujeres— de su familia.

d) ¿Qué hacer con ese escrito?

Tras haber redactado una carta semejante, se puede leer o entregársela a la persona afectada, con plena conciencia, para que la lea en voz alta a terceros que serán testigos del juicio y el perdón, luego quemarla y enterrar sus cenizas, para que el tema sea enterrado de una vez por todas.

A continuación, pueden dispersarse las cenizas en un curso de agua para «liquidar» el tema. Haz siempre lo que sientas, lo que más te apetezca.

OTROS ACTOS SIMBÓLICOS

Del mismo modo, es posible reunir a los miembros de una familia que están en conflicto, que son portadores de secretos, realizando fotomontajes en los que se les une por amor. El montaje fotográfico puede completarse con un texto que explica el contencioso existente entre ellos y su resolución.

LA VÍA DEL PERDÓN

El camino del perdón es omnipresente en la mayoría de prácticas religiosas y espirituales porque resulta ser extremadamente liberador para el que perdona. En efecto, el rencor y el resentimiento que se nutren hacia una persona nos envenenan por dentro. Porque el

desentenderse de los hechos reprochados para que no le amarguen más y pueda liberarse de una vez por todas.

MEDITAR SOBRE EL PROPIO GENOSOCIOGRAMA

También puede ser muy interesante tomar distancia del propio árbol genealógico y mirarlo desde lejos.

Para empezar, se pueden materializar, mediante un trazo, los lazos electivos que nos ligan a determinados miembros del clan (fechas coincidentes, nombres coincidentes, superposiciones en la fratría, similitudes en la trayectoria vital, etcétera), así como los fenómenos importantes relativos al dinero y al éxito, con colores similares.

Después de haberse relajado convenientemente o de haber meditado, se puede mirar el árbol desde la distancia para poder percibir los lazos positivos o negativos que nos ligan a nuestra familia.

Entonces, con plena conciencia, podremos subrayar los elementos positivos, los favorables, aquello de lo que estamos orgullosos (un abuelo con éxito aun siendo obrero, que supo criar a seis hijos y darles estudios, por ejemplo); después tachar y/o escribir bajo los elementos negativos: «te lo devuelvo» (por ejemplo a una abuela que abandonó a sus hijos para irse con un donjuán...).

Se trata de sentir, desde lo más profundo, el sentimiento de seguridad que procura la pertenencia a la familia, rechazando las transmisiones que generan un sentimiento de vergüenza, de culpabilidad, de desvalorización..., que bloquean nuestra relación con el dinero y el éxito. Haciendo esto con plena conciencia, se podrá escribir una lista de lo que se devuelve al árbol genealógico.

Tras haber enunciado y sentido intensamente los aspectos positivos del sentimiento de pertenencia al clan, se podrá descifrar, y luego quemar, la lista de aspectos negativos y alienantes que se devuelven a los ancestros concernidos.

Está claro que todo acto que favorezca el distanciamiento y la diferenciación de la historia familiar, y que permita el alivio del fardo transgeneracional, será juicioso. Por eso invito a cada uno a buscar y encontrar el acto simbólico más apropiado para su historia.

Anne Ancelin-Schutzenberger preconiza el recurso al psicodrama: ¿por qué no organizar un juego de rol con amigos y miembros de la familia a fin de poner en escena ciertos episodios duros que hayan tenido consecuencias en nuestra existencia y las de nuestro entorno familiar?

En el fondo, se trata de ser creativo e inventar algo a partir de los propios sentimientos. Esta creatividad puede sorprender y resultar enriquecedora, plena y fecunda. Atrévete a inventar tus propios actos simbólicos y serán los más adecuados para ti.

En el capítulo VII trataremos —de manera más pragmática— otros factores y posibilidades susceptibles de mejorar e incluso modificar tu relación con el dinero.

Capítulo III

La pareja y la relación con el dinero

Sería deseable que la pareja fuera, como la familia de origen, un factor de evolución, de expansión y de apoyo mutuo. Porque se sabe que la unión hace la fuerza y que «uno más uno» no son dos, porque la sinergia resultante de la unión de dos personas puede ser exponencial.

Si éste es el feliz caso de algunas parejas, para otras, la pareja representa un obstáculo para la propia evolución, sea en el ámbito del reconocimiento social, profesional o de la prosperidad financiera. Hemos abordado, en parte, este tema en el capítulo sobre las fidelidades transgeneracionales, como el ejemplo de Marie-Claire.

El presente capítulo concierne, particularmente, a los que tienen la sensación de que su relación de pareja, lejos de ser un factor de evolución y desarrollo, es más un freno para la consecución de objetivos e incluso un impedimento para seguir el camino propio. Estudiaremos, pues, diferentes casos para definir las dificultades relacionales que provienen de una mala relación con el dinero por parte de uno o de ambos miembros de la pareja.

Del simple hecho de su unión, algunas parejas generan dificultades financieras: uno de ellos con un agujero en la mano que se mete, sistemáticamente, en situaciones destinadas al fracaso, con la peores

rencor, lejos de «desembarazarnos» de la persona que nos ha herido, mantiene con ella un lazo energético negativo. Ese lazo pernicioso e insidioso es un gran «devorador de energía» susceptible de frenar y entorpecer nuestra propia marcha.

Veamos un ejemplo:

Jean reprochaba a su padre haberse ido cuando él tenía ocho años, dejando a su madre, a su hermano y a él mismo en la miseria, mientras él se pegaba la vida padre con su nueva esposa.

Aunque ya tenía cuarenta y cuatro años, Jean seguía sintiendo esa traición con la misma intensidad y el mismo odio que durante su infancia: «Odio a muerte al hijo de puta de mi padre», me dijo.

En el curso de nuestro trabajo, Jean me confió que hacía dos años que iba acumulando deudas profesionales y financieras, además se estar a punto de ser víctima de una estafa. Curiosamente, hacía dos años su propio hijo tenía ocho años... Jean se dio cuenta de que estaba empezando a reproducir, inconscientemente y para su esposa e hijo, el mismo panorama financiero de precariedad que su propio padre les hizo padecer a él y a su madre, a la misma edad.

Aquí vemos, claramente, una fidelidad familiar inconsciente caracterizada, porque descubrimos que el abuelo paterno de Jean se había visto imposibilitado para cubrir las necesidades de su familia por culpa de su deportación. El padre de Jean, tenía entonces... ¡ocho años! La toma de conciencia de esta repetición pudo, en un primer momento, ayudar a Jean a tomar distancia y comprender que su padre había conocido también la precariedad.

Pero eso no significaba que pudiera perdonarlo, entendiendo que su padre «debería haber podido escoger» no ir por el mismo camino que su familia. Esa manera de pensar era, seguía siendo, la del niño de ocho años, herido, impregnado de resentimiento y del sufrimiento de su madre.

Además, como hemos visto más arriba, el rencor de Jean estrechaba lazos con su padre y, al ser lazos negativos, lo llevaba a reproducir el escenario de pérdida y traición (estafa).

El camino de Jean, por tanto, consistió en aceptar que su padre, y él mismo, eran prisioneros de ese mecanismo de repetición inconsciente al que no pudieron escapar. Después pudo reconocer que ése era realmente el fondo de su problema y su sufrimiento.

La vía del perdón permitió a Jean reconocer y aceptar a su padre con su propio sufrimiento, sin ser una víctima perpetua. Gracias a esta vía, Jean, que es agente de seguros, «aseguró» a su familia y se aseguró a sí mismo.

Podríamos presentar casos que confirman que la vía del perdón es verdaderamente primordial cuando se trata de liberar nuestra relación con el dinero. Cesar de odiar a alguien a quien consideramos responsable de nuestras dificultades es romper el lazo nefasto con esa persona, darle mucha menos importancia en nuestra vida afectiva y dejar sitio a otras relaciones mucho más positivas y fecundas.

¿CÓMO PERDONAR?

Las tradiciones espirituales y religiosas tienen diferentes rituales y oraciones orientadas al perdón. Por eso te invito a explorarlas en tu propia tradición religiosa, si tienes alguna.

Si en algún caso es posible, puede intentarse expresar los sentimientos a la persona que nos ha causado un perjuicio, para expresarle luego nuestro perdón. Esta solución requiere de una innegable fuerza, coraje y determinación, pero suele ser el medio más rápido para pasar a otra cosa.

También se le puede escribir una carta de tres puntos, basándose en un esquema como: empezar por exponer los hechos reprochables, definir las «dificultades incurridas» (por ejemplo, por no haber recibido la pensión alimentaria, etcétera) y, finalmente, acabar perdonando y dando el tema por prescrito.

Aquí se trata de hacer entender al acusado que la víctima que lo lleva a juicio lo perdona con plena conciencia y que ahora quiere

elecciones... o una pareja extremadamente agarrada, avara. Las estadísticas al respecto son muy elocuentes: un 45 por 100 de las parejas experimentan conflictos motivados por problemas financieros y corren el riesgo de acabar en divorcio.

Por otra parte, es interesante constatar que los conflictos financieros tienden a disminuir a medida que la pareja se alarga en el tiempo y madura junta. Este aspecto arroja una luz importante sobre los aspectos económicos en tanto que factores determinantes para la fundación y solidez de una pareja.

El aspecto financiero es, en general, pobremente abordado cuando se tiene un proyecto de pareja. Es posteriormente cuando éste aparece como un factor de estabilidad o de fragilidad de la relación. Por eso, algunas iglesias americanas (las baptistas) incluyen el tema económico entre las cuestiones abordadas durante la preparación para la boda, con el fin de proporcionar bases sólidas para una unión: «las buenas cuentas hacen buenos los amores». La sexualidad y la economía están estrechamente ligadas en el plano simbólico; es innegable que los problemas financieros influyen negativamente en la libido de la pareja.

En efecto, aunque en la actualidad la gente se case por amor, el dinero no está menos presente que antes, sólo que ahora es un tema invisible y tácito. Es como un filtro que revela miedos, inhibiciones e incluso heridas insospechadas. Por eso, el hecho de poder abordar esta cuestión en el proyecto de vida en común permitirá descubrir las trampas y las situaciones conflictivas que puedan aparecer.

BREVE REPASO HISTÓRICO

La creencia de que la pareja puede vivir a base de pan y cebolla, permaneciendo unida contra viento y marea por el arte y la magia del amor es relativamente reciente. Ya los romanos acuñaban moneda en el templo de Juno (diosa de la feminidad y el casamiento) y

las cuestiones de dinero y patrimonio fueron elementos determinantes, más o menos arraigados, para las bodas hasta finales del siglo XIX.

En el medio rural, se trataba de conservar o aumentar las tierras. Ésa es la razón de que sólo algunos de los hijos de una pareja estuvieran autorizados para casarse, porque no podía dispersarse el patrimonio. En otras tradiciones sólo heredaba el primogénito y el resto de hermanos quedaba bajo su tutela. Los demás formaban parte del clero, del ejército o se quedaban para vestir santos.

Así, la gente se casaba para fortalecer el patrimonio familiar y sí, casualmente, había afinidad entre la pareja, pues tanto mejor, pero sólo de propina y en casos afortunados. No era raro ver nobles arruinados casar a sus hijos con plebeyas hijas de ricos agricultores para inyectar dinero a su rancio abolengo.

Por otra parte, las mujeres no trabajaban (remuneradamente) pero tenían que aportar una buena dote para conseguir un buen partido y las familias negociaban las bodas en función de sus intereses económicos, sin contar para nada con la pareja.

Finalmente, pareja y sexualidad, deseo recíproco, no eran fundamentos para una boda, cuyo único objetivo era reproducirse y aumentar el patrimonio.

La gente se casaba para traer hijos al mundo y hacer fructificar sus bienes, no para tener una bonita vida sexual ni afectiva.

LA PAREJA Y EL DINERO EN LA ACTUALIDAD

Las cosas han cambiado mucho en nuestros días, gracias al acceso femenino al mundo laboral y a su liberación sexual. Ahora la gente se casa porque quiere, con quien quiere, por amor y para compartir.

Si, como dice el refrán: «cuando se ama no se cuenta», los sociólogos demuestran que la gente suele emparejarse con gente de un

medio social como el suyo. Esta tendencia, según ellos, es preferible a casamientos desiguales generadores de conflictos que desvalorizan a un miembro de la pareja. Naturalmente siempre hay una excepción que confirma la regla y se pueden encontrar parejas que viven un amor perfectamente armonioso, aun perteneciendo a segmentos sociales muy distintos.

Sea como sea, parece evidente que la elección de la pareja está comúnmente determinada (consciente o inconscientemente) por el medio de origen, la profesión, el nivel económico, etcétera. Las estadísticas demuestran que las parejas que disponen de ganancias suficientes y las saben administrar duran más tiempo juntas que las que viven dificultades financieras recurrentes, no importa a qué clase social pertenezcan.

Para acabar —aunque volveremos a ello cuando abordemos el tema del dinero y el divorcio— conviene subrayar que el 46 por 100 de los divorcios están motivados, al menos en parte, por problemas de gestión y de repartición de las ganancias y los gastos.

Esta cifra invita a la reflexión...

SEXO Y DINERO

El nexo entre sexualidad y dinero —nexo que aparece en la más tierna infancia, cuando el bebé necesita ser colmado de afecto y alimento, por la misma vía— es un tabú en nuestra sociedad. Sin embargo, todos tenemos claro que ambos conceptos están íntimamente relacionados y sabemos la incidencia catastrófica que los problemas con el dinero tienen en la libido de la pareja.

Hemos visto que las parejas que se benefician de ganancias sustanciosas tienen menos conflictos y se divorcian menos que las demás. Podemos añadir, además, que el dinero, en tanto que símbolo fálico, como el éxito, lo hacen a uno más deseable...

LA RELACIÓN CON EL DINERO Y LA PROBLEMÁTICA DE PAREJA

Lo que se calla

Es frecuente que algunos gastos se escondan a la pareja, habitualmente gastos personales, compras para la casa o para los niños. Estos secretillos suelen darse por un pequeño sentimiento de culpabilidad porque suele tratarse de caprichos innecesarios. Los secretitos recurrentes acaban por instaurar un sentimiento de incomodidad que entorpecen la fluidez en la comunicación de la pareja. Por otra parte, la persona que esconde gastos a su pareja se encuentra en una posición infantil frente a ella.

UNO DE LOS CÓNYUGES ES TACAÑO

Es frecuente que uno de los cónyuges sea más gastador que el otro o más ahorrador; en el mejor de los casos, esto puede ser un factor de complementariedad y equilibrio en el seno de la pareja.

Pero en ocasiones uno de los cónyuges resulta ser más agarrado que un chotis —cosa que sólo se descubre tras la fundación del hogar— aunque no se le notaba antes de vivir en pareja. La tacañería suele ser consecuencia probable de un funcionamiento familiar heredado de los padres. La pareja de un tacañón de primera se encuentra en una situación conflictiva, debatiéndose entre sus propios deseos —absolutamente fundados— y el miedo a la carencia de su pareja. Aunque se trate de gastos comunes y corrientes, se ve obligada a negociar y justificar permanentemente todo lo que gasta ante su tacaña pareja, cada día, todos los gastos, por insignificantes que sean. Además, debemos tener en cuenta que el cónyuge agarrado se encuentra en una posición infantil frente a su pareja, más madura en la relación con el dinero. ¡Qué fardo más pesado para la vida en pareja!

El tacaño tiene tendencia a descargar su angustia y sus inhibiciones con su pareja, con todas las repercusiones que podamos imaginar para la relación.

Cuando se les lleva al extremo, estos comportamientos pueden acabar por asfixiar completamente a la pareja.

Puede suceder, para colmo, que ambos sean agarrados. En ese caso y en general, aunque sus vidas sean frugales y limitadas, el hecho de ahorrarse dinero les procura tal placer que raramente se cuestionan el uno al otro y pocas cosas los llevarán a reconsiderar su enfermiza relación con el dinero.

UNO DE LOS CÓNYUGES ES UN MANIRROTO

También es común que uno de los cónyuges tenga un agujero en la mano. Por manirroto debe entenderse una persona que tiene gastos irracionales, de esas que compran sin contar —aunque las pasen canutas para llegar a fin de mes— o incluso los compradores compulsivos (volveremos sobre este tema en el capítulo VI, en relación con las patologías del dinero). Sea como fuere, el hecho de gastar más de los que se tiene lleva a la acumulación de descubiertos, a la solicitud de créditos y al desequilibrio forzoso en el presupuesto de la casa.

En algunos casos, ambos son malgastadores, exponiéndose permanentemente a impagos y deudas de todos los colores. Algunas parejas así ven algo encantador en este modo de vida «al día», se sienten como deportistas que surfean permanentemente con los descubiertos y otras dificultades. Aunque se requiere de una enorme dosis de energía, este sistema puede aportar «equilibrio dentro del desequilibrio», es decir, un mal menor dentro de la vida de pareja.

No olvidemos que, sin embargo, el número de morosos no deja de crecer y que este fenómeno no parece disminuir en una sociedad cuyo eslogan podría ser: «Gasto, luego existo».

DEPENDENCIA FINANCIERA Y DESVALORIZACIÓN

En muchas parejas, la cuestión del dinero permite a uno ejercer el control sobre el otro. ¿Quién no ha oído a un marido quejarse de lo manirrota que es su mujer y que tiene que mantener personalmente el dinero bajo llave porque la considera incapaz de administrar el presupuesto? También existe el caso inverso, en que la esposa infantiliza al marido. Cuando, verdaderamente, hay gastos excesivos, el cónyuge gastador se encuentra como un niño frente al otro cónyuge «que sabe mandar por los dos». Y corrientemente nos topamos con la siguiente paradoja: el que sabe administrar, aunque se queje de que su pareja es manirrota, acaba muy satisfecho por su superioridad y no hace nada por cambiar las cosas con su pareja (como por ejemplo proponiéndole administrar el dinero conjuntamente).

Un marido ofrece a su esposa —a la que considera un pozo sin fondo— el montante de una participación en un cursillo sobre dinero, afirmando que así «estará haciendo una buena inversión».

El análisis de su modo de funcionar revela que si la mujer tiene tendencia a regalarse efectos personales (ropa, bisutería, accesorios...), ella considera que no está a la altura para gestionar sola su floreciente comercio. Así es que el marido controla sus cuentas profesionales, las inversiones, la gestión de *stocks*, impidiendo a su mujer ser económicamente autónoma. Para compensar esa falta de autonomía profesional, la mujer se compensa mediante gastos personales.

Tras haber participado en el cursillo sobre gestión financiera, la señora pudo limitar sus gastos personales otorgándose a sí misma el derecho a gestionar su propia empresa.

PROBLEMAS DE PODER EN EL SENO DE LA PAREJA

Es difícil encontrar un equilibrio entre la vida afectiva y la vida social, entre la vida de pareja y la laboral, especialmente para las mu-

jeros. Los viejos esquemas perduran y es sabido que la mayoría de parejas en las que la mujer cobra más que el marido acaban teniendo un problema al respecto. Por eso sigue siendo más común que una mujer relegue su vida profesional a un segundo plano en beneficio de la vida familiar y de pareja.

En caso de que el marido sea trasladado, no es raro que la mujer dimita de su empleo para seguir al marido allá donde lo hayan destinado y se consagra entonces a la educación de los hijos. Dicha elección puede ser la mar de positiva en ciertas condiciones: que la señora encuentre otras fuentes de distracción y satisfacción personal que reemplacen su trabajo y, sobre todo, que el marido no la haga sentirse dependiente de él. Pero estas condiciones no suelen darse por completo.

Veamos el ejemplo de Anne:

Periodista de prometedor carrera, Anne acababa de conseguir un contrato indefinido en un gran grupo editorial. Se sentía muy realizada con su trabajo. Poco después conoció a su futuro marido, un ingeniero informático reputado. Un año más tarde se casaron felizmente. Pero entonces su marido recibió una suculenta oferta de trabajo en Estados Unidos, que implicaba trasladarse allí durante bastante tiempo. No hubo ni una pregunta: ella lo amaba, eran felices, así que Anne dejó su empleo para seguir a su marido y, de paso, tener un hijo.

Pero una vez en Estados Unidos, la vida de Anne distaba mucho de lo que había imaginado. Se encontró aislada en una urbanización de Silicon Valley, sin vida social, sin nadie que la ayudara con su bebé y, sobre todo, sin la menor posibilidad de trabajar. Atravesó entonces un largo período depresivo que su marido ni entendía ni soportaba, criticándola amargamente por su «falta de entusiasmo» y su permanente postura de aguafiestas.

Cuando, por fin, regresaron a Francia, se instalaron en una zona donde no había trabajo para ella, cosa que ella llevaba cada vez peor.

Entonces se le ocurrió crear su propia empresa de comunicación. Su marido, como era de esperar, la intentó disuadir y predijo que le saldría mal: «No merece la pena gastarse ni un duro en chorradas con las que no vas a ganar nada», etcétera.

Anne intentó resignarse consagrándose a la vida asociativa de la comunidad y a la educación de sus dos hijos.

Con el paso del tiempo, las tensiones se intensificaron en el seno de la pareja, el marido no perdía ni una ocasión para despreciarla y recordarle su dependencia económica. Sus críticas, cada vez más hirientes, volcaron a Anne, nuevamente, en la depresión: «era como si empleara toda su fuerza en machacarme y en poner de manifiesto mi incapacidad para reaccionar —explicaba— cada vez que mejoraba un poco, era como si me metiera la cabeza debajo del agua y luego yo me sumergiera sola en un profundo malestar».

Cada vez más, él controlaba sus cuentas, reprochándole sus gastos personales. Ella tenía que esconder la ropa y los cosméticos que se compraba para sentirse mejor.

Entonces Anne heredó un pequeño capital y decidió, con «su dinero», montar la empresa con la que había soñado, a pesar de las críticas perversas de su marido. Consiguió buenos clientes y su empresa de comunicación funciona bien.

No soportando el éxito de su mujer, el marido de Anne empezó a tener aventuras amorosas... Dos años más tarde dejó a Anne por una jovencita sin posición que, seguro, permanecería bajo su autoridad.

Anne se dio cuenta de que su marido no había hecho sino reproducir el esquema de pareja de sus padres, con una madre sin muchos estudios y de modestos orígenes y con un padre ingeniero de renombre, proveniente de una familia adinerada.

Para sentirse cómodo, el marido de Anne intentaba reproducir lo que había vivido en su hogar —una mujer dependiente y desvalorizada con un hombre brillante y reconocido— cuyo funcionamiento conocía a la perfección y que sus padres habían sabido vivir la mar de bien.

Anne también venía de una pareja dominante-dominado y es probable que su relación de pareja reprodujera lo mismo que vio en su infancia, si no hubiera tenido la oportunidad de recuperar su independencia profesional y financiera. Fue, de hecho, «gracias» a su depresión que hizo terapia y pudo salir de su esquema de repetición. Debe decirse que su marido hizo todo lo posible por disminuir las pensiones alimentarias de sus hijos y las prestaciones compensatorias, mientras que ella renunció a todo ocho años antes, para seguirlo a él ciegamente y permitirle triunfar brillantemente en su flamante carrera. Pero Anne no se dejó engañar y obtuvo, mediante un eficaz abogado, la forma de criar cómodamente a sus hijos.

Este ejemplo demuestra la considerable importancia de los problemas profesionales y financieros en la dinámica de pareja y que toda decisión que lleva a un miembro de la pareja a renunciar a su profesión y su autonomía financiera debe ser reflexionada con detenimiento y, si es posible, negociada.

Esta presentación de las problemáticas de pareja relativas al dinero está lejos de ser exhaustiva y te propongo reflexionar sobre las dificultades que tú mismo encuentres en el seno de tu pareja.

PAREJA, DINERO Y FIDELIDADES FAMILIARES INCONSCIENTES

A la luz de lo que precede, parece evidente que nuestro comportamiento en la relación de pareja tiende a reproducir el esquema familiar que coloreó nuestra infancia.

Cuando este esquema resulta demasiado problemático, no es raro que los cónyuges se aventuren a fundar una pareja radicalmente diferente de la de sus padres, lo que dista mucho de ser fácil, aunque algunos lo consiguen.

Estudiando el genosociograma de una familia, con varias generaciones, a menudo se constata que unos reproducen ciertos esque-

mas familiares y de pareja, mientras que otros se identifican con otros miembros de la familia con esquemas diferentes.

Como ya hemos visto, tal o cual miembro de una familia puede estar unido a tal o cual ancestro por afinidades electivas, casi siempre inconscientes, que se pueden descubrir a partir de fechas de nacimiento, de concepción, de fallecimiento en incluso por coincidencias en el nombre o en el rango de la fratría.

Hay que saber que dichas reproducciones transgeneracionales prevalecen también en las parejas.¹ Habrá, por ejemplo, linajes de mujeres sumisas a hombres autoritarios, o linajes de mujeres dominantes casadas con hombres calzonazos, etcétera. La repetición de esquemas de pareja se encuentra, sin lugar a dudas, en la relación con el dinero y el éxito de la pareja.

Veamos un ejemplo:

Karine, primer premio de piano del conservatorio, es una virtuosa desde su más tierna infancia. Al acabar sus estudios, se casó con un concertista de piano de renombre internacional que daba conciertos en los auditorios más importantes del mundo: era «una vedette». Karine admiraba a su marido y eligió ayudarlo siguiéndolo a todos los rincones del planeta, en detrimento de su propia carrera.

Unos meses después de casarse, al marido le descubrieron artrosis en las manos y fue perdiendo, progresivamente, su virtuosismo. No renunció, sin embargo, a su carrera e intentó tratamientos diversos que lo aliviaban, pero no lo curaban.

En lugar de progresar en su propia carrera, que podía ser muy prometedora, Karine se conformó con dar clases de piano para sacar la casa adelante con sus ingresos. En efecto, su marido ganaba muchísimo dinero pero, desgraciadamente, lo iba quemando todo conforme lo ganaba... Además, no queriendo oír hablar de su re-

1. Véase: Salomon Sellam, *Le sens caché des désordres amoureux: Oedipe et Électre démasqués par les dates*, Ed. Bérangél, enero de 2006.

conversión, por su propia fama, su amor propio lo llevó a declinar ofertas profesionales excelentes, fuera del ámbito de los conciertos. Él sólo pensaba en una cosa: volver a ser concertista y recuperar la enorme popularidad internacional que un día tuvo. Dejó en manos de su mujer la responsabilidad de mantenerlo.

No obstante, el talento de Karine fue reconocido. Entonces descubrió la incapacidad de su marido para animarla, apenas se dirigía a ella, como si le resultara imposible reconocer el éxito de su mujer mientras que él estaba en declive. La precariedad financiera en la que se encontraban empujó a Karine a renunciar a tener hijos, aunque los deseaba desde que se casó.

Karine vino a consultarme tras cinco años de vida amargada; estaba depresiva, cansada, sin tono. Cuando vio que ya no podía más, decidió optar por la psicoterapia. Pero tengamos en cuenta que vino a la consulta sólo porque «no estaba bien» y en absoluto por su relación profesional y financiera, como si estuviera ya resignada a vivir esa vida precaria.

El estudio de su genosociograma reveló que la vida de Karine se parecía, curiosamente, a la de su tía paterna que, también, aseguró la subsistencia de un marido marginal y renunció a tener hijos por la inmadurez y la dependencia económica del marido.

En la generación anterior encontramos el mismo esquema en una tía-abuela, que tuvo que mantener a un marido inválido de guerra y, obviamente, tampoco pudo tener hijos.

Los padres de Karine siempre identificaron las semejanzas de las mujeres de la rama paterna, y la hermana de Karine pudo fundar una pareja próspera y una familia completa, con profesiones satisfactorias y bien remuneradas tanto ella como su marido.

Vemos, así, tres generaciones donde las mujeres han tenido que mantener a maridos inválidos, inmaduros o enfermos, renunciando a tener hijos propios para poder ejercer de madre de sus maridos.

También nos sorprendimos al descubrir que más atrás en el tiempo —antes de la guerra del 14— una bisabuela tuvo que abando-

nar a un hijo habido fuera del matrimonio. Este secreto bien guardado le fue revelado a Karine por una tía suya, que lo supo por otra tía-abuela.

De todo ello se puede concluir que las mujeres de ese linaje no se autorizan a abandonar (o a independizarse) a maridos dependientes, saldando así la deuda de la bisabuela que abandonó a su desvalido bebé.

Fortificada por estas constataciones, Karine pudo exigir a su marido que aceptara un puesto de director artístico que les asegurara una vida económicamente decente y ella misma pudo poner fin al sacrificio de su vida como artista y como mujer.

El ejemplo de Karine demuestra lo insidioso del mecanismo de repetición: cuando vino a consultar, Karine ni siquiera tenía conciencia de lo injusto de su situación, todo le parecía formar parte de un proceso natural y que su deber era sacrificarse por su marido. Estamos, una vez más, frente a «fidelidades familiares inconscientes» cuyas repercusiones, aunque de pesadas consecuencias, procuran cierto sentimiento de seguridad —también inconsciente— de pertenencia al clan.

Así, en una problemática de pareja que, tras su unión, va acumulando obstáculos y dificultades —particularmente profesionales y financieras— o incluso cuando uno de los cónyuges tiene que acarrearse con la subsistencia del otro, sin que fuera ése el proyecto inicial, conviene considerar una hipótesis de esquemas transgeneracionales que obstaculizan el éxito social de la pareja y, también, su pleno desarrollo.

Vamos a ver otro ejemplo elocuente:

Xavier conoció a su futura esposa, Sandrine, cuando se puso a militar en un partido político. En aquel tiempo él era funcionario, mientras que Sandrine era propietaria de un pequeño restaurante. Ella tenía dos hijos y hacía un año que estaba en trámites de divorcio.

Xavier fue rápidamente consciente de la situación financiera, catastrófica, de su novia, que había adoptado la política del avestruz

frente a sus adversidades, de manera que no pagaba sus deudas, pasaba de pagar impuestos, ignoraba las facturas y acumulaba impagos. Su negocio estaba a punto de quebrar.

Inmediatamente se pusieron a vivir en pareja y a los pocos meses esperaban un hijo.

Cuando se dio cuenta de la magnitud de la tragedia, en el negocio de su compañera, Xavier decidió reflotarlo con la venta de un terreno. Puso en orden todos los papeles y saldó deudas: «¡Fui agua de mayo!», decía burlándose de sí mismo.

Pero, aun así, el restaurante acabó cerrándose y Sandrine tuvo que ponerse a trabajar como asalariada.

Tras el nacimiento de su hijo y para poderse comprar una casa, el padre de Xavier les dio dinero. Y digo bien «*les* dio» dinero, no *le* dio dinero sólo a su hijo. Aunque Sandrine y Xavier no estaban casados, el padre dividió la donación en dos partes iguales para que ambos fueran propietarios de la nueva casa, a partes iguales. Hay que admitir que este proceder es, cuanto menos, insólito.

Siguieron diez años de conflictiva vida en pareja, hasta que Xavier decidió dejar a Sandrine: aspiraba a una vida más tranquila. Pero, llegados a este punto, se produjo la gran sorpresa: los padres de Xavier le prohibieron vender la casa y repartirse el dinero. Si dejaba a Sandrine tendría que alquilarse un apartamento, a pesar de que si vendían y repartían el capital, ambos podrían vivir estupendamente en sendas casas propias.

Aunque esta prohibición era más moral que otra cosa —porque los padres de Xavier no podían impedirle legalmente vender su propiedad—, no por ello era una imposición menos poderosa. Así que Xavier se instaló en un pequeño estudio en el que no se sentía precisamente bien. Cuando vino a consulta, creía no tener otra alternativa: malvivir en un cuchitril caro o volver a la vida en pareja en una casa estupenda. La simple idea de contradecir a sus padres y vender la casa le provocaba un fuerte sentimiento de culpabilidad.

Xavier admitió que todo lo que había hecho por Sandrine era para «ayudarla» y que no se sentía capaz de pedirle que se mantuviera sola.

El estudio del proyecto-significado de Xavier nos aclarará su comportamiento.

Hijo no deseado, nacido dos años después del nacimiento de un bebé muerto. Xavier nunca tuvo un lugar preciso en el seno de la familia. Sus padres ya tenían dos hijas y habían decidido no tener más hijos tras la muerte del pequeño Pierre. Niño de sustitución, «yacente de la casa del yacente» como diría S. Sellam y sin sentirse en un verdadero hogar, Xavier fue entregado a sus abuelos paternos con el pretexto de que los padres no podían hacerse cargo de él por culpa del restaurante que regentaban. Pasó, luego, muchos años interno en un colegio.

Ahora se comprende mejor por qué su relación de pareja estaba fundada en la reparación de la vida de Sandrine —cuya fecha de nacimiento, curiosamente, era la de Pierre—, la cual no se autorizaba verdaderamente a vivir. Por consiguiente, salvando a Sandrine, reflotándola y dejándole la casa familiar, exculpa su deuda-fidelidad familiar frente a su hermano Pierre y sus padres.

Conviene subrayar particularmente el papel de padre, que contribuía a reforzar la creencia según la cual Xavier sólo podía tener un lugar precario dentro de la familia, dándole a su nuera la mitad del dinero que, en realidad, correspondería íntegramente a su hijo. También cabe destacar que, cuando la conoció, Sandrine tenía un restaurante propio y que sus padres la dejaron con los abuelos para dedicarse al restaurante familiar.

Tras una psicoterapia que yo calificaría de consolidación e incluso de reconstrucción de sus fundamentos existenciales, Xavier fue capaz de compartir equitativamente la venta de su casa y construir un nuevo hogar en el cual puede vivir armoniosamente —y no sobrevivir para reparar deudas ancestrales—. Se casó con otra mujer, completamente distinta a la primera y su relación se basa en la reciprocidad.

Así pues, a pesar de que la problemática de Xavier tenía, principalmente, rasgos de carencias afectivas y una dificultad para encontrar su sitio, su relación con Sandrine estuvo basada, esencialmente, en un rol de «reparación del otro», especialmente en el aspecto financiero, como si hubiera tenido que pagar un precio para merecer ser amado y tener un lugar precario dentro de la familia.

Podríamos citar numerosos casos para ilustrar la incidencia de las fidelidades familiares inconscientes sobre las relaciones de pareja y los obstáculos financieros y relacionales que se derivan. No obstante, más que eso te propondría —si estás enfrentado a este tipo de problemas— observar tu propia trayectoria de pareja y tus antecedentes familiares.

DINERO Y DIVORCIO

Según estimaciones recientes, el 43 por 100 de las parejas casadas se divorcian, eso sin contar las parejas de hecho, con o sin hijos, que también se separan. Esta enorme proporción de separaciones nos lleva a considerar el tema financiero porque, si bien cuando la gente se une dice «contigo pan y cebolla», cuando se separan no dicen lo mismo y se meten en contenciosos desagradables que pueden alargarse durante mucho tiempo.

He podido constatar innumerables casos, en mi práctica como psicoterapeuta, que, en igualdad de condiciones, las prestaciones compensatorias, pensiones alimenticias de niños y demás, son muy dispares según la beligerancia, la culpabilidad y el sentimiento de valor o de desvalorización de los cónyuges. Así, he visto esposas conseguir dos tercios de las ganancias de sus exmaridos, mientras que otras ni siquiera exigen una mínima pensión de alimentos para los hijos habidos, algunas incluso tienen que recurrir a pedir ayudas sociales mientras sus exmaridos van conduciendo un Jaguar.

En las cuentas relativas al divorcio, las sumas solicitadas y las obtenidas —aunque se calculen sobre la base de ganancias objetivas— revisten grandes dosis de subjetividad, según la conciencia que se tenga del valor propio y de la participación en la evolución social y financiera del hogar.

Estos casos pueden concernir tanto a hombres como a mujeres, aunque sea más frecuente que las mujeres conserven la guarda y custodia de los hijos y que hayan dejado de trabajar para criarlos o que hayan trabajado a tiempo parcial. Se sabe que en el 70 por 100 de los casos los hombres ganan mejores sueldos que las mujeres.

Señalemos que un divorcio implica, de media, una bajada del poder adquisitivo de un 30 por 100 para cada uno de los cónyuges. Conviene, pues, contemplar soluciones justas para cada miembro de la pareja. La persona «abandonada», en efecto, tendrá tendencia a querer hacer pagar un alto precio por el desplante de su pareja. La mayor parte del tiempo, las exigencias no reposan en la realidad, sino en una creencia subjetiva de que el otro debe compensar el abandono, como si de una deuda perpetua se tratara, para reparar la herida afectiva y narcisista que la ha causado.

En otros casos, es el cónyuge que toma la iniciativa de divorciarse el que se siente en deuda y acabará pagando más de lo que debe para librarse del sentimiento de culpa. Incluso puede suceder —y esto sí que es un problema— que la persona abandonada no defienda sus intereses, entre en un estado depresivo y se resigne a perderlo todo. O hay quien dispone de más medios y se las arregla para pagar lo menos posible mediante vías más o menos legales.

En esos casos de injusticia flagrante, el contencioso puede eternizarse y mantener lazos de resentimiento y odio entre ambos excónyuges, lo que impide un correcto trabajo de «duelo por la pareja», así como la posibilidad de rehacer sus vidas. Es preferible, pues, cuando los bienes y recursos son dispares entre los cónyuges, que cada uno tenga su propio abogado para defender sus intereses, porque un solo abogado no garantiza la imparcialidad para cada una de las partes.

Es, igualmente, posible recurrir a los servicios de un mediador que tendrá en cuenta los intereses de cada uno y velará por el bienestar de los hijos, en primer lugar. El objetivo es, en la medida de lo posible, arreglar la separación para que siga el modelo ganador/ganador.

Por mi profesión, me veo frecuentemente enfrentada a dificultades de niños o adolescentes cuyos padres se han separado y sienten que uno de sus padres ha sido víctima de una injusticia importante por parte de su otro progenitor. Situaciones así colocan al hijo en una relación incómoda frente a sus padres.

Y es corriente que tenga tendencia a tratar al progenitor-víctima, tanto en el plano afectivo como en el material, como si tuviera que reparar los daños causados por el progenitor-agresor que no ha respetado sus responsabilidades. Este problema tiene serias repercusiones en la autonomía del hijo y puede llegar, en ocasiones, a impedirle vivir su vida plenamente.

«Después de todo lo que mi padre hizo sufrir a mi madre, no puedo dejarla sola, es demasiado infeliz y mi sueldo la ayuda a vivir holgadamente. Después de todo, ella se sacrificó por nosotros» Éric, 25 años.

También es corriente que el cónyuge «en dificultades por culpa del que lo abandonó» tenga tendencia a instalarse en la precariedad y la tristeza, como para señalar eternamente al quien lo traicionó.

En consecuencia, es preferible que la relación con el dinero sea coherente y equitativa durante la unión y si ése no ha sido el caso, que lo sea tras el divorcio, para que los rencores no impidan una relación saludable tras la separación. No es cierto, como afirman algunos, que se pueda salir ganando con un divorcio, pero sí que es posible que la ruptura sea un poco menos dramática y suficientemente justa para ambos miembros de la pareja, de manera que puedan proseguir su camino sin que el resentimiento los estanque en el odio.

Finalmente, «Sólo cuando somos libres podemos liberarnos».

Questionario balance pareja/dinero

- ¿Abordáis con facilidad el tema del dinero en la pareja?
- ¿Tenéis un presupuesto conjunto?
- Si disponéis de dos sueldos, ¿tenéis determinada la suma que cada uno debe aportar?
- ¿Tenéis una cuenta conjunta?
- ¿Conserváis cuentas individuales?
- ¿Tienes tendencia a esconderle a tu pareja algunos gastos personales o de los niños?
- ¿Tenéis proyectos comunes que requieran una inversión financiera: inmobiliarias, plan de ahorro, viajes, etcétera?
- ¿Alguno de vosotros tiene una pasión costosa que afecta seriamente a las finanzas (coleccionismo, deportes caros, etcétera)?
- ¿Es uno de vosotros más gastador que el otro? Si es que sí, ¿acepta las limitaciones del ahorrador?
- ¿Es uno de vosotros un tacaño y tiende a controlar los gastos corrientes de la familia?
- ¿Discutís por motivos de dinero?
- ¿Las disputas tienden a buscar soluciones? ¿Son cada vez más frecuentes?
- ¿Tienes la sensación de estar viviendo lo mismo que vivieron tus padres? ¿O tus suegros?
- Desde que vives en pareja ¿tienes la sensación de haber progresado económicamente o has ido de mal en peor?
- Desde que vives en pareja ¿has progresado social o profesionalmente?
- ¿Tienes la sensación que sólo tu pareja progresa social y profesionalmente?
- ¿Tienes la sensación de que mantienes tú la familia?
- Por el contrario ¿sientes que uno de vosotros impide la evolución del otro?
- ¿Sientes que uno de vosotros sostiene al otro, sobre todo en el plano financiero?

- ¿Has constatado —o constatas— actitudes patológicas en la relación con el dinero en ti mismo? ¿En tu pareja? ¿Hay compras compulsivas? ¿Ludopatía? ¿Incapacidad para gestionar las cuentas? ¿Qué impacto tienen estos comportamientos en la vida de pareja?
- ¿Tienes en cuenta el presupuesto que cada uno aporta en función de sus ganancias personales? ¿Para nuevos proyectos de familia?
- Haz algunas reflexiones libres sobre la relación de tu pareja con el dinero y el éxito...

Capítulo IV

La infancia y la educación respecto del dinero

Las experiencias vividas en la infancia constituyen los cimientos de la existencia de un individuo. Y su relación con el dinero estará más o menos condicionada por sus experiencias infantiles.

En este sentido, conviene contemplar diversos niveles de comprensión porque, en efecto, si el desarrollo psicoafectivo de un niño prevalece siempre, las condiciones socioeconómicas de su familia y su educación en lo relativo al dinero serán, igualmente, preponderantes.

Como se ha puesto de manifiesto, el amor es un equivalente simbólico del dinero y si alguien se siente amado y valorado tendrá —anclado en el fondo de su alma— el sentimiento de poder reclamar su lugar y tener éxito aunque las condiciones socioeconómicas no hayan sido privilegiadas. La noción de éxito es, naturalmente, muy relativa. Nos lleva al sentimiento de estar en el justo lugar que nos corresponde y de ser capaces de conseguir objetivos, de tener aspiraciones.

Hemos visto en el capítulo precedente que las premisas de la vida son determinantes para el desarrollo existencial de un ser humano. El estudio del proyecto-significado es, en este sentido, muy revela-

dor del impacto de los cimientos de la existencia en el devenir de una persona.

ALGUNOS DATOS PSICOANALÍTICOS

El niño toma conciencia de la noción de dinero hacia la edad de cuatro años, cuando constata que las monedas y ciertos trozos de papel permiten adquirir lo que desea, caramelos, juguetes, etcétera. Esa edad es aún la del pensamiento mágico y todopoderoso; el niño, pues, tiene tendencia a pensar que el monedero de su madre es «mágico» y que basta con abrirlo para obtener lo deseado, como en ciertos cuentos de hadas en los que basta con verbalizar un deseo para que se realice inmediatamente.

Hay que constatar que ciertos adultos han conservado este pensamiento mágico y creen, más o menos conscientemente, que basta con —como dicen los niños— «ir a pedir el dinero al banco» o «enseñar la tarjeta de crédito» para conseguir comprar todo lo que quieras. Y ahí es donde vemos los endeudamientos crónicos y las maravillas de los descubiertos...

Si retomamos el desarrollo psicoafectivo del niño tras los diferentes estadios descritos por Freud, podremos identificar, en cada etapa de la evolución, los anclajes relativos a la relación con el dinero.

LA FASE ORAL

Esta fase se extiende desde el nacimiento hasta finales del primer año de vida. En este período, el bebé es nutrido de amor y de alimento al mismo tiempo y por la misma vía. El que puede asegurar sus necesidades de ternura y de leche integra en su vida los sentimientos de plenitud y abundancia. De dicha plenitud nacerá una unión basada en la seguridad, una «seguridad de base» con una in-

cidencia cierta en su relación con los demás y con su capacidad para sentirse satisfecho.

Este período también es importante para el proyecto-significado.

Es por eso que lo vivido en la fase oral de la personita le supone un sentimiento de seguridad y plenitud y se puede suponer que su relación con el dinero, así como su capacidad para aceptar y superar carencias y frustraciones, se facilitarán en ese momento.

LA FASE ANAL

La teoría freudiana relaciona el dinero con la fase anal, la cual marca la primera forma de autonomía.

Es, en efecto, a partir de la adquisición del dominio de los esfínteres (alrededor de los dieciocho meses) cuando el bebé puede echar o retener sus heces, marcando así su autonomía respecto a su madre.

Freud considera que las heces representan, para el bebé, «bienes preciosos» que puede ofrecer o negar a su madre, a voluntad.

La teoría psicoanalítica relaciona la avaricia con la retención anal y la angustia por la muerte y demuestra que guardar, coleccionar y no tirar nada es una negación de la muerte.

EL COMPLEJO DE EDIPO

En esta fase de la evolución (es decir, entre los tres y los seis años), los límites estructuradores impuestos por los padres favorecen el paso del principio de placer al principio de realidad.

La teoría freudiana nos demuestra que es, a partir de la problemática edipiana y de su resolución, cuando el pequeño se ve obligado a integrar los límites inherentes a la condición humana, a saber: la diferencia entre sexos y la aceptación de saberse mortal. Dicha

integración permite al niño acceder a la ley y, por tanto, a la socialización.

Se sabe que la «resolución» del complejo de Edipo y la estructuración que se deriva resultan fundamentales para todos los aspectos de la vida humana, tanto afectiva como profesional. Por consiguiente, una relación positiva con el dinero, estructurada y responsable, revelará también la aceptación de límites y reglas sociales que resultan de la superación de la problemática edipiana.

EL PROYECTO-SIGNIFICADO

Como hemos constatado en el capítulo precedente, el proyecto-significado —es decir, el conjunto de elementos significativos en la historia de un individuo, que aparecen en el transcurso de un período de alrededor de dos años, empezando un año antes de su nacimiento y extendiéndose hasta el final de su primer año de vida— contribuye a la construcción de los fundamentos existenciales de su ser.

Por eso, muchas dificultades existenciales deben relacionarse con carencias vividas en ese período. Cuando un ser humano no es acogido y amado como debería serlo, cuando sus necesidades básicas de ternura y alimento no son satisfechas, cuando no se siente afectivamente confirmado por el amor incondicional de sus padres —o de buenos sustitutos, en caso necesario— se instalará en él un problema narcisista primario, susceptible de engendrar un profundo sentimiento de carencia (que encontraremos en comportamientos adictivos), así como un sentimiento de desvalorización más o menos difuso pero que condicionará su relación con el dinero. Observemos que en la palabra «desvalorización» encontramos el término «valor» y dicha noción de valor resulta esencial en la relación con el dinero, ya bien por el valor intrínseco de un individuo o por el valor de los bienes y la posibilidad de adquirirlos.

Si no se puede limitar, en el proyecto-significado, el desarrollo de la relación con el dinero en una persona, conviene, por lo menos, reflexionar al respecto y establecer la relación entre los elementos vividos en los inicios de la vida y las vivencias actuales. Por lo tanto, este capítulo consagrado a la educación y la relación con el dinero pretende ser una reflexión sobre los cimientos y el desarrollo de la vida.

En mi práctica terapéutica, he constatado en innumerables ocasiones que el sitio ocupado por un individuo y el amor que se le ofrece son primordiales para su posterior desarrollo, tanto psicoafectivo como psicosocial.

Algunos lectores avisados verán evidencias. Por otra parte, me parece indispensable insistir en el contexto de seguridad afectiva primaria, porque es esencial para todo ser humano.

Es esta íntima convicción la que me llevó a escoger, hace más de veinte años, la práctica de la haptonomía perinatal y la haptopsicoterapia, prácticas que no dejan de maravillarme. Esta aproximación basada en el afecto humano y la confirmación afectiva de la persona puede instaurar, restaurar y confortar sólidos cimientos afectivos en el bebé, tanto durante la vida intrauterina como después del nacimiento —para lo que está la haptopsicoterapia.

Se puede construir la casa más maravillosa del mundo, pero si los cimientos de la casa no son sólidos, la casa se caerá. Lo mismo pasa con los seres humanos, cuya posibilidad de vivir bien la vida afectiva y social depende notablemente de la solidez de sus cimientos psicoafectivos, edificados en sus primeros años de vida.

CARENCIA AFECTIVA, NARCISISMO Y SENTIMIENTO DE DESVALORIZACIÓN

Así pues, un sentimiento de desvalorización tendrá una incidencia concreta en la posibilidad de triunfar social y profesionalmente. Esta

incidencia puede manifestarse de diferentes maneras, quizá por una sobrecompensación que lleva a una competición por conseguir el éxito en la cual «parecer» importará más que «ser», o quizá mediante un comportamiento de fracaso recurrente, motivado por la creencia subyacente de que se es un inútil o que no se tiene derecho.

El impacto de sentimiento de desvalorización puede encontrarse en todos los estadios del «consumo». En efecto, no es raro que haya personas que consumen únicamente productos de lujo y objetos de marca intentando, así, compensar una profunda herida narcisista que remonta a la época y el contexto de su infancia y lugar de origen: tienen que cubrirse imperativamente de lujo y rodearse de objetos de valor para sentir que realmente existen. Se pueden constatar, a la inversa, comportamientos de anorexia financiera en individuos que se sienten muy desvalorizados.

Conviene subrayar que el proceso de apuntalamiento narcisista y la toma de conciencia de la propia identidad y el propio valor se elabora progresivamente a lo largo de toda la infancia, hasta la adolescencia. De las diferentes capas superpuestas, las más antiguas tienen una profunda incidencia en las capas más recientes.

La identidad sexual y el complejo de Edipo no superado generan un intenso sentimiento de culpabilidad que tendrá repercusiones en la relación con el dinero y el éxito. Una relación positiva con el dinero implica, pues, que se ha adquirido la madurez psicoafectiva suficiente para instaurar un sentimiento de confianza en uno mismo y, en el fondo, ser consciente del propio valor.

COMPORTAMIENTOS FAMILIARES Y EDUCACIÓN

Parece evidente que el contexto social y la relación con el dinero de la familia juegan un papel preponderante, incluso determinante, en la relación con el dinero para un individuo. Esta influencia puede manifestarse en un esquema de reproducción o en un esque-

ma de oposición y rechazo de la experiencia vivida a lo largo de la infancia.

Ahora vamos a ver el ejemplo de Michel:

Sus padres eran humildes empleados salidos del medio rural. Ahorraron céntimo a céntimo para poderse comprar una casita en una urbanización que, a sus ojos, ilustraba el éxito social de una familia:

«Ahorrábamos en todo sin, por ello, pasar privaciones; en casa no se compraba nada superfluo, *nada de caramelos en la tienda de chuches como mis amigos. Se compraba un conjunto de ropa para cada estación, siempre de rebajas, etcétera.*

Durante la infancia, estas pequeñas privaciones nos parecían normales a mi hermana y a mí. Pero al llegar a la adolescencia me empecé a sentir verdaderamente mal por ir vestido como un pordiosero y de “no ser como los demás”. Después, cuando empecé a ganarme la vida, me desquité. Aunque procuro aprovecharlo todo al máximo, porque siempre estoy entrampado, no lo puedo evitar: no puedo privarme de nada, es más fuerte que yo, es como si ya hubiera estado suficientemente privado toda mi vida y ahora, por fin, pudiera compensarme. Sé que mi comportamiento es excesivo, me meto en dificultades económicas continuamente, pero es más fuerte que yo. Una vocecita me dice “después de todo te lo mereces, tienes derecho, eres como todo el mundo...”».

El caso inverso es el que sigue:

Los padres de Catherine disponen de buenos sueldos pero siempre están entrampados. Incluso tuvo que pasar por la traumática experiencia de ver a sus padres acosados por cobradores de morosos.

«Soy muy ahorradora, me lo guardo todo, el menor gasto me angustia, necesito ahorrarme dinero en todo, no sea que me llegue un marrón. Siempre ahorro más y más pero nunca me siento segura...».

Estos dos ejemplos tienen en común las reacciones opuestas al comportamiento de los padres frente al dinero. Sin embargo, por lo general la gente tiende a reproducir el esquema familiar; así, las fa-

milias hormigas suelen dar hormiguitas y las familias cigarras dan cigarritas.

Cuando la relación de los padres con el dinero resulta poco razonable o patológica, poco importa que se haga todo «igual» o que se haga «lo contrario». El hecho es que no se ha resuelto el conflicto relativo al gasto excesivo o al ahorro excesivo de nuestros padres y que no hemos tomado la distancia suficiente, ni la suficiente autonomía, para establecer nuestra propia relación con el dinero.

LA EDUCACIÓN

Toda educación tiene como objetivo la autonomía del individuo y, en consecuencia, su independencia financiera. Ésta constituye, por otra parte, la demostración de que se ha recibido una educación edificante y positiva, encarada al triunfo.

Veamos algunos elementos a tener en cuenta:

- ¿El dinero y los regalos reemplazan la presencia de los padres? ¿Es como una expresión de su amor?
- ¿Pusieron los padres límites a las demandas de sus hijos?
- ¿Pudo, el niño adquirir progresivamente una cierta autonomía, administrándose su propio dinero o haciendo pequeños trabajos para ganárselo personalmente, por ejemplo?
- ¿Se le fueron confiando responsabilidades, gradualmente, para fomentar su autonomía socioeconómica?

Recordemos que, para el niño, el dinero representa un elemento mágico que le permite obtener todo lo que desea —o que cree desear.

Si se le confirma esa idea mágica y todopoderosa, el niño, una vez adulto, conservará la misma actitud todopoderosa y tendrá tendencia a confundir sus deseos con la realidad.

Del mismo modo, los padres que saben decir que no a las ilimitadas demandas de su hijo, le estarán inculcando, implícitamente, la ley y le estarán permitiendo encontrarse a sí mismo en relación con los recursos que le permitirán sobrellevar las carencias.

Pero cuando los padres responden, e incluso anticipan, las demandas del niño, éste no estará acostumbrado a soportar carencias y no desarrollará una personalidad bien estructurada.

Veamos el ejemplo de Émilie, de 19 años:

Émilie sufre de fracaso escolar y presenta comportamientos bulímicos con la comida, así como compras compulsivas:

«Mis padres son ricos, he tenido siempre todo lo que he querido. Con quince años mi padre me dejó su visa y yo podía hacer compras indefinidas, sin contar lo que me gastaba, que nunca me parecía suficiente.

Llegué a tener una paga en metálico de 1.000 €. Hay que decir que yo siempre estaba sola, muy sola y, afortunadamente, tenía el monedero lleno para hacerme compañía... Mis padres no podían hacer nada más por mí que pagar sin rechistar. De hecho, creo que yo les provocaba, en cierto modo, abusando de su dinero, como si intentara que se ocuparan de mí; esperaba alguna disputa, alguna bronca o algo, pero nunca pasó nada.

Sé perfectamente que estaba sustituyéndolos a ellos mediante las compras compulsivas y la comida. Y ahora ya no tengo ganas de nada, por no tener, ya no tengo ni deseos, ni proyectos, así que me planto delante de la tele y como. He dejado el instituto porque ¿para qué me voy a cansar estudiando si, de todas formas, siempre voy a tener lo que me apetezca?».

El caso de Émilie, aunque parezca caricaturesco, no es poco frecuente. A menudo recibo en consulta a «pobres niños ricos», chavales cuyos padres los han mimado desmesuradamente desde que nacieron, comprándoles una ridícula profusión de objetos —más o menos adaptados al niño y a sus gustos— pensando que así compensarán su poca disponibilidad y que así colmarán sus necesidades

afectivas... Esta falta de una verdadera relación basada en la presencia afectiva plena y estructurada impide a los niños sentir que existen realmente y se sienten tan ávidos como vacíos, repletos de posesiones materiales —compras compulsivas que se resumen en el placer de comprar y nada más— de comida, de tabaco, de sustancias tóxicas y de todo.

Como dice correctamente una de mis amigas, médica de familia en un barrio acomodado: «No les deis tanto dinero que se acabarán drogando», y es el caso, efectivamente, en los barrios más favorecidos. Recientes estudios tienden a demostrar que los jóvenes pertenecientes a barrios ricos consumen más frecuentemente drogas caras, como la cocaína, etcétera.¹

Los jóvenes así tratados suelen ser incapaces de desarrollarse profesional y socialmente, se sienten permanentemente dependientes de sus padres, durante toda la vida.

Como es lógico, esta dependencia tiene repercusiones en su vida afectiva, en la vida de pareja y de familia. En ciertos casos —si se casan y tienen hijos— los afortunados cónyuges se convierten en el padre o la madre que su pareja no tuvo, convirtiéndose en «piezas de recambio» de las que depender o, lo que es peor, en un padre o una madre para su pareja. Tras uno o más divorcios, estos individuos se encuentran solos y desamparados. Sólo les queda asumir la carga de ser bastones para la vejez de sus padres, prolongando, a lo largo de toda su vida la dependencia de sus padres, que no supieron «educarlos» en todo el sentido de la palabra.

1. Véase, a este respecto, la encuesta del OFDT (Observatorio Francés de Drogas y Toxicomanías).

DEPENDENCIA AFECTIVA Y FINANCIERA

Si bien hay gente dependiente por culpa de una carencia afectiva que les ha impedido construirse, otros —por el contrario— siguen dependientes porque han sido tan amados, tan protegidos, que no pueden cortar el cordón umbilical y acceder a la independencia afectiva y social.

La noción de «apego/desapego» resulta esencial para la comprensión de lo que representa el acceso a la autonomía. Los trabajos de John Bowlby y de Boris Cyrulnik, por citar un par de ellos, demuestran que cuanto más «seguro» resulta un apego, más fácil será el desapego o proceso de separación-individualización.

Se constata, por otra parte, que el desapego del niño es realmente posible cuando la madre, los padres en general, aceptan que el niño se independice para vivir su propia vida. Ahora bien, en muchos casos el proceso de aceptación de la autonomía de un hijo resulta difícil para el padre o madre que depende afectivamente de su retoño. Eso hace que la separación resulte conflictiva, a veces imposible.

Conviene subrayar que en la actualidad, donde reina la familia «alternativa» (recompuesta, monoparental, desestructurada, etcétera), y donde los individuos tienen que desenvolverse solos para tejer lazos afectivos duraderos no siempre biológicos, el único valor seguro es el del hijo al cual se amará incondicionalmente toda la vida —o al menos eso es lo que se suele creer—. Por consiguiente, es habitual que un hijo se convierta en el refugio afectivo de los adultos maltratados por la vida. No es raro que estos niños se conviertan en lo que algunos denominan «niños del ego gigantesco» o «sobredimensionados», lo cual nos lleva de nuevo a la omnipotencia y a la falta de límites estructurantes.

Este fenómeno es más frecuente en casos de divorcio y en las familias monoparentales, pero también puede darse en parejas estables cuando éstas no han sabido establecer entre ellas mismas una relación afectiva madura y adulta.

La crisis de empleo en los jóvenes adultos así como el desmesurado coste de los alquileres añade más leña al fuego para que no puedan irse de casa y permanezcan dependientes afectiva y económicamente.

En cualquier caso, sea cual sea el contexto socioeconómico e incluso si el joven se ve obligado a quedarse más tiempo en casa de sus padres, es posible que acceda a su propia autonomía dándole responsabilidades.

Para ello se puede, por ejemplo, contemplar una cohabitación equitativa entre las dos generaciones, con una participación real en las cargas domésticas y, sobre todo, con la participación financiera —y no simbólica sino concreta—, que permita al joven vivir con un mini-job sin sentirse dependiente y, por tanto, deudor hacia sus padres.

Recordemos que, en los medios obreros, cuando se empezaba a trabajar a tempranas edades, la gente sólo se iba de casa cuando se casaba. Antes de casarse, el sueldo se entregaba a la madre, lo cual era completamente justo.

La simple evocación de esa realidad es tachada, en nuestros días, como explotación de los hijos y avaricia paterna. Hoy en día tal actuación engendraría culpabilidad. Ahora, generalmente, el joven adulto que vive con sus padres es alimentado, alojado y cuidado en todos los aspectos sin contrapartida alguna. Estaremos de acuerdo en que hace falta una enorme fuerza de voluntad para renunciar a semejante chollo, hasta el punto de que a veces el joven (o la joven) se llevan al novio o la novia a vivir con ellos... a casa de los padres. Sabiendo que la vida sexual es uno de los principales motores que empujan a la independencia, está claro que en estos casos, con un escenario así, el motor está cortocircuitado.

Esta situación, aunque en ocasiones sea conflictiva, comporta beneficios secundarios tales que suele alargarse en el tiempo. En efecto, después de unos cuantos años, cuando el joven deja, por fin, la casa paterna, suele seguir pasándose por allí para comer, para

llevar ropa sucia o para pedir dinero que cubran sus recurrentes descubiertos o para acceder a lujos que no podría pagarse. Como no ha adquirido autonomía en el tiempo que debió adquirirla, suele confundir salario con dinero de bolsillo y no sabe administrar su presupuesto. Para él, el dinero es, ante todo, dinero-placer. Y los padres continúan pagando y pagando lo que les pida su retoño, otorgándose como compensación el derecho a hurgar en su vida privada, cosa que tendrá serias repercusiones en la vida del joven... Algunos especialistas llegan a hablar de «incesto financiero».

Vamos a ver el ejemplo de **Quentin**:

Los padres de Quentin se divorciaron cuando éste tenía cuatro años y se quedó con su madre, apoyándola toda la vida, en particular durante los períodos depresivos que iba sufriendo, como consecuencia del divorcio. Además, hizo todo lo que estuvo en su mano para que su madre no saliera con hombres ni se le ocurriera vivir con ninguno, volviéndose un chaval odioso cada vez que ella empezaba una relación amorosa. La madre siempre cedía, escogiendo a su hijo por delante de cualquier otra persona y por delante de su propia vida como mujer. Sigue viviendo sola en la actualidad.

En el ámbito material, a Quentin nunca le faltó de nada; su padre y su madre tenían ingresos de sobras para colmar todos sus deseos. Además, hicieron de él un niño mimado al que le daban todo lo que quería, sin límites.

La madre, por otra parte, siempre toleró que el hijo llevara novias y amigas a casa, para lo que fuera: «Al menos así sé lo que haces» le decía...

Tras finalizar sus estudios de grafismo, Quentin tuvo problemas para encontrar trabajo y hacía trabajillos eventuales. Durante un año estuvo viviendo con una novia, pero su madre se metía demasiado en la vida de la pareja: les lavaba la ropa, tenía llaves del apartamento, les hacía la comida... Quentin no era independiente económicamente, pero tampoco era un problema porque sus padres le daban todo lo que necesitaba.

Sin embargo, su novia se hartó de vivir con un eterno adolescente que trabaja sólo cuando suena la flauta y se pasa el día jugando con el ordenador. Además, y como era de esperar, no soporta la omnipresencia de la madre de Quentin en sus vidas. «Es como si estuviéramos viviendo los tres juntos... —decía ella— pero claro, con todo lo que le da, a él ya le parece bien».

Ahora Quentin está a punto de ser expulsado de casa por su novia, porque aunque ella lo quiere, no ve ninguna perspectiva de evolución.

Es evidente que, desde principios del siglo xx, particularmente tras la Segunda Guerra Mundial, la sociedad ha sufrido profundas modificaciones en el modo de vida de las familias y cada generación ha tenido que adaptarse como ha podido a nuevos esquemas. El hecho de que esta evolución continúe acelerándose, con modificaciones y trastornos tan rápidos como radicales, presiona a los individuos a un esfuerzo de adaptación constante, corriendo el riesgo de perder sus referentes.

Sin embargo, el único referente que jamás debe perderse de vista es el de la independencia del individuo. No olvidemos nunca que le damos la vida a un niño y que su vida le pertenece plenamente a él. Favorecer la autonomía afectiva y financiera de un hijo es, sin lugar a dudas, uno de los aspectos educativos esenciales que incumben a los padres.

Por el contrario, ciertos niños, por culpa de la relación patológica de sus padres con el dinero, se ven privados no de lo esencial, sino de esas pequeñas cosas que le permiten asimilarse a su grupo de semejantes —ropa a la moda, chuches, etcétera—. Sin caer en la sobreabundancia, es importante que el niño no se sienta desvalorizado frente a sus compañeros, cosa que podría tener graves repercusiones en su proceso de socialización. No olvidemos que los niños son muy normativos y que les gusta «ser como sus amigos».

Se trata, pues, de encontrar el justo equilibrio entre el haber y el debe. Por ejemplo, si un niño sólo quiere llevar ropa de marca,

puede solicitarla como regalos de Navidad, de cumpleaños, etcétera y tomar así conciencia de su coste. Esa ropa costosa será, entonces, su elección y no un deber paterno, con lo cual adquirirá más valor.

Cuestionario-balance sobre infancia y educación sobre el dinero

- ¿Cuáles eran las condiciones socioeconómicas de tus padres en el curso de tu gestación y en tu primer año de vida?
- ¿Tienes la sensación de haber vivido en un contexto familiar seguro y afectuoso?
- ¿Tienes la sensación de haber sido reconocido en tu justo valor y de haber sido apoyado en tus proyectos?
- ¿Tus padres tenían proyectos profesionales precisos, según tu punto de vista? ¿Sus proyectos te convenían? ¿O te dejaban escoger mediante el diálogo estructurador y positivo? ¿No se interesaban por tu porvenir?
- ¿Cuándo escuchaste hablar de dinero por primera vez?
- ¿Hablaban tus padres de dinero delante de ti? ¿En qué términos? ¿Positivos o negativos?
- ¿Tuviste miedo a las carencias, justificadas o no, en casa de tus padres?
- ¿Percibías desahogo económico? ¿Sentías que el dinero no era un problema?
- ¿Tus padres —o uno de ellos— fueron cigarras? ¿Cigarras razonables o cigarras locas, con deudas, acreedores, etcétera?
- ¿Eran hormigas (desde hormigas ahorradoras a hormigas anoréxicas con pánico a gastar ni un duro)?
- ¿Tenías una paga? ¿A partir de qué edad? ¿Hacían algo para que fueras económicamente autónomo?
- ¿Te compraban todo lo que querías sin rechistar? ¿O te pedían que fueras razonable y escogieras bien? ¿Quizás eran de los que te lo negaban todo?

- ¿Tuviste que hacer trabajillos para poderte pagar lo que querías?
¿Lo conseguías?
- Si estudiaste una carrera ¿te ayudaron tus padres a pagártela? ¿O te dejaron que te las compusieras?
- ¿Te enseñaron tus padres a echar cuentas? ¿A hacer proyectos a más o menos largo plazo, dándote los medios para realizarlos?
- Ahora puedes completar este cuestionario con ideas, recuerdos que te vengan a la cabeza espontáneamente, a propósito de tus experiencias como niño en relación al dinero y al éxito.

Capítulo V

El trabajo y la relación con el dinero

«La vida es demasiado corta para trabajar triste».

JACQUES SÉGUÉLA

Si para muchos individuos el trabajo representa un factor de realización y de éxito, tanto social como personal, desgraciadamente no es así para todo el mundo.

Y si algunos ricos herederos que viven de las rentas escogen, deliberadamente, una actividad profesional que les proporcione objetivos y les permita mantener su vida social, otros prefieren no dar golpe. Se constata, pues, que el dinero no es el único motor del trabajo. Esto también está más que constatado por parte de los jóvenes que tienen miedo a perder su trabajo o por amas de casa que necesitan reincorporarse al mundo laboral para su propio equilibrio y desarrollo personal. Sin embargo, hay que reconocer que para un gran número de trabajadores activos el trabajo se resume en «perder la vida para ganársela».

En la sociedad occidental, el trabajo es un valor social de referencia. No olvidemos que en la Biblia misma fuimos condenados a ganarnos el pan con el sudor de la frente, desde el momento en que Eva mordió la manzana y perdimos el paraíso. Por lo tanto, nuestra

sociedad nos enseña el concepto de valor-trabajo, desde los primeros años de escuela maternal ¡hasta el punto de que se evalúa el «trabajo» de pequeñines de 3 años mediante informes que calibran su capacidad para trabajar! ¿Pero qué es eso de evaluar a niños tan pequeños?

A lo largo de toda la escolarización, es decir, desde la infancia hasta la adolescencia, el trabajo escolar es el punto de mira de los padres y, por lo tanto, de los propios niños. Lo mismo en el medio académico, donde no conviene ser un mal alumno a ojos de los maestros ni de los propios compañeros. El trabajo es el parámetro incuestionable de todo individuo occidental; condiciona su estatus social, su «valor», el nivel de vida, etcétera.

Pero, en una sociedad donde se proclama la igualdad de oportunidades, se sabe que éstas están determinadas de una parte por el medio de origen del individuo y de otra por la voluntad y combatividad de un grupo familiar o de un individuo dado. Si bien el ascensor social no está fácilmente disponible, siempre es posible acceder si se insiste. Nos beneficiamos de un sistema educativo que, aunque presenta carencias evidentes, proporciona oportunidades a los individuos motivados... Lo mismo pasa con la formación continua, que puede representar una segunda oportunidad cuando se está lo suficientemente informado y se tienen los medios para acceder. Este capítulo quiere ser una reflexión sobre los factores que permiten conjugar el trabajo, el éxito y el desarrollo personal.

El seguimiento de pacientes que han tomado conciencia de su valor y han deshecho los nudos familiares y transgeneracionales que les impedían, como decía Spinoza, «encontrar lo que les conviene para aumentar su alegría», así como el seguimiento de participantes de un cursillo sobre el dinero, demuestra que siempre es posible, sea cual sea nuestro medio de origen, abrirse camino conciliando trabajo y dinero con creatividad y desarrollo personal. Volveremos sobre este tema a lo largo del capítulo.

FIDELIDADES TRANSGENERACIONALES

Si, en la sociedad rural, los oficios se transmitían de generación en generación —la gente eran herreros, picapedreros o agricultores, de padres a hijos—, la sociedad industrial, sobre todo desde Jules Ferry y la escolarización obligatoria y gratuita, las cosas entonces cambiaron.

A partir del éxodo rural, fue corriente que el hijo de un campesino se convirtiera en empleado de una fábrica o, en el mejor de los casos, encargado, de manera que las generaciones siguientes tendrían acceso a situaciones más privilegiadas.

Este panorama, que sigue siendo corriente, constituye nuestro famoso «ascensor social».

Los títulos juegan un papel determinante en esta progresión social, pero también es igualmente corriente constatar la evolución de linajes enteros que pasan, por ejemplo, de tener una pequeña empresa artesanal a una gran empresa en dos o tres generaciones.

Este fenómeno de progresión transgeneracional ha constituido, en sus inicios, una auténtica revolución para la familia rural tradicional, muy jerarquizada, en el seno de la cual, el patriarca no debía —en ningún caso— ser superado por sus descendientes, mientras viviera. Por lo tanto, los jóvenes no podían tener ideas innovadoras sobre su futuro y, de ningún modo, debían cambiar su clase social: eran campesinos y punto.

Recuerdo lo que me explicaba un amigo pintor, salido del medio rural, todavía muy tradicional, sobre su bisabuelo, que pasó por loco y fue rechazado por el clan porque tenía evidentes talentos artísticos, particularmente en pintura, y esa diferencia amenazaba profundamente la cohesión de su familia. Por eso fue expulsado y se le quitaron todos los derechos en el seno de la finca. A mi amigo le gustaba decir que él era el digno heredero de su bisabuelo y que podía expresar sus talentos de pintor sin que nadie lo tomara por loco. Los tiempos cambian...

Si, en este caso, la suerte reservada a su pobre bisabuelo no impidió a mi amigo recoger la llama artística, se ven otros casos¹ en los que las cosas no han ido tan bien.

Por otra parte, si es corriente que las generaciones progresen socialmente, no es menos verdad que el fenómeno de reproducción de clase siga muy repartido.

Tengo la suerte de contar, entre mis clientes, con todo tipo de representantes de clases sociales, yendo del simple mozo de almacén al director de una gran multinacional, pasando por artistas, maestros, etcétera.

Siempre permanezco atenta a lo que expresan sobre su trabajo y, si constato un sufrimiento real, o incluso un sentimiento de no estar donde deberían estar, considero que el objetivo de la terapia pasará, si ellos están de acuerdo, por una reorientación, una redefinición de objetivos profesionales. Porque es frecuente que un sentimiento de desvalorización les haya impedido conseguir sus aspiraciones más profundas.

LA LEYENDA PERSONAL

La noción de «leyenda personal», por utilizar la expresión de Paulo Coelho, me parece completamente elocuente. Te invito, pues, a sumergirte en tus sueños de niño o de adolescente:

¿Tenías un proyecto de vida, un proyecto profesional, artístico, creativo, alguna cosa que te encantara?

¿Tuviste que renunciar a ese (o esos) sueño(s) y pasar a otra cosa más conveniente, o te quedaste con la impresión de haber perdido oportunidades esenciales, un sentimiento de «*unfinished business*» que te deja un sabor amargo en la boca y algunos reproches?

1. Véase capítulo I.

Si es ése el caso, te invito a escribir esos sueños perdidos, sin censura alguna, como escritura automática. Este ejercicio puede constituir la primera piedra de una nueva construcción —o un complemento de construcción— profesional.

Veamos el ejemplo de **Didier**:

Didier tiene cuarenta y dos años y ha creado, con sus propias manos, un floreciente negocio de carpintería industrial. Aunque su empresa fue próspera durante mucho tiempo, ahora presenta tendencia a perder vitalidad. Didier siente que está atravesando una crisis existencial, quizá relacionada con su medio de vida... En este contexto se decidió a participar en el curso sobre el dinero.

Tras haber comprendido algunas fidelidades familiares inconscientes, sobre todo hacia la rama paterna, así como los problemas financieros existentes en su propia familia (pareja e hijos), Didier se dio cuenta de que se había estado esforzándose durante más de veinte años por tener éxito a toda costa, igual que lo hizo su padre, en detrimento de su vida familiar y de sus aspiraciones profundas. En efecto, proviene de una familia de pequeños empresarios que tuvieron cierto éxito en el sector de la madera, los aserraderos, etcétera, y su actividad en torno a la carpintería lo acercaba a su padre, a sus tíos y a sus abuelos. También fundó una empresa de transformación de la madera, tras haber rechazado quedarse con el negocio familiar, por culpa del exacerbado autoritarismo de su padre.

El deseo de Didier, gran deportista, había sido otro: soñaba con haber sido médico deportivo y acompañar a grandes campeones. A lo largo de nuestro trabajo, se dio cuenta de que estaba realmente muy lejos de su «leyenda personal» y que la crisis de los cuarenta que estaba atravesando (que algunos califican de «cabo de buena esperanza», para dar a entender que hay que negociar con ese momento decisivo...) lo llevó a no sentirse realizado con su trabajo, a pesar de que lo consideraba interesante, pero que no cumplía con sus aspiraciones más profundas.

No viéndose capaz de empezar estudios de medicina a su edad, pero siendo un hombre inteligente y dinámico, llegó a un compromiso satisfactorio: se formó como coach deportivo y se consagró a esta actividad, en la cual tuvo éxito gracias, particularmente, a las capacidades relacionales desarrolladas a lo largo de su trayectoria como director de empresa, en la que pudo apoyarse para hacerse con una buena cartera de clientes.

En la actualidad se gana bien la vida con clientes motivados que tienen medios para pagarle.

Esta reconversión iluminó el espíritu de empresa, ciertamente heredado de sus ancestros paternos, que Didier supo poner en marcha y conjugarlo con su pasión de siempre, el deporte.

Por consiguiente, como demuestra este ejemplo, aunque no se pueda dar marcha atrás en el tiempo para cumplir los sueños de juventud y sin contar con las mismas condiciones que en la primera parte de la vida, se pueden encontrar pasillos alternativos que nos acercarán a las actividades que realmente nos gustan y poder, así, sentirnos realizados plenamente.

Tengo que subrayar, al respecto, que la legislación francesa es muy favorable a las reconversiones porque acuerda que todo asalariado tenga derecho a un balance de competencias, gratuito, cada cinco años. Un balance semejante, cuando se hace bien (conviene escoger un organismo de formación cualificado), favorecerá la posibilidad de conciliar las aptitudes y las aspiraciones con los cursos de formación disponibles y la realidad del mercado de trabajo. Ése fue el caso de Didier, que pudo encontrar esa pasarela profesional gracias a un balance de competencias perfectamente organizado.

No dejo de sorprenderme con el nivel de desinformación de los trabajadores en relación con los dispositivos de formación que se les ofrecen para su reconversión. Tenemos la suerte de poder evolucionar y cambiar a lo largo de toda nuestra vida profesional y, para ello, es esencial estar informado de las diferentes posibilidades de formación. Contrariamente a lo que comúnmente se cree, la formación

no está reservada «a los demás», como muchos pesimistas se empeñan en afirmar.

OBSTÁCULOS EN LA REALIZACIÓN DE NUESTRA «LEYENDA PERSONAL»

Los obstáculos y frenos en la realización de nuestros sueños de juventud son, lógicamente, de naturaleza diversa y se modelan con la educación que hemos recibido y con nuestras fidelidades familiares inconscientes. Nos contentaremos con enumerar algunos de esos obstáculos entre los más comunes.

Los que no tienen sueño alguno

La falta de aspiraciones existenciales puede provenir de diferentes causas. Por ejemplo, cuando un bebé no es verdaderamente deseado y sólo se le ve como un portador de complicaciones para sus padres y su familia, o cuando es inconscientemente designado para ser «el perdedor» en beneficio de otros miembros de la familia. En esos casos, el niño no crecerá con el espacio suficiente para soñar con su propia vida y se resignará a sobrevivir.

Vamos a ver el caso de **Nicole**:

Nicole es obrera en una fábrica y tiene un diploma de costurera:

«Mi hermana mayor siempre fue la niñita mimada de casa, mis padres se lo daban todo y se lo permitían todo, mientras que mi hermano y yo teníamos que ir a trabajar al campo cuando volvíamos del cole, sin tiempo para hacer los deberes. De todas formas, nuestros padres no estaban pendientes de nuestra escolarización. Nunca nos preguntaban nuestra opinión, la cosa era “camina o revienta”, mientras que mi hermana era la princesita y se le permitió hacer el bachillerato y aprender un buen oficio.

Nosotros, en cambio, nos teníamos que poner a trabajar en lo que había, yo en la costura y mi hermano de calderero, no había nada

que decidir, vamos, que ni siquiera teníamos que pensar. A mí nunca me había gustado la costura, pero como las fábricas textiles necesitaban maquinistas... Parecía que éramos hábiles... Y así, con catorce años me tuve que poner a trabajar en ese empleo asqueroso, en cadena, sin la menor perspectiva de evolución. El ambiente entre las compañeras era malo, lógico, con ese trabajo...

¿Qué quería ser de jovencita? Pues ni idea, ni siquiera lo pensaba. Quería ganarme la vida y eso lo conseguí. Lo que pasa es que ahora ya no puedo más, estoy harta, sé que tendría que cambiar pero temo no estar a la altura de algo mejor...».

Cuando le comenté la posibilidad de un balance de competencias, Nicole se mostró muy reticente, pues temía ser juzgada y despreciada por su falta de formación. Pero, después de la psicoterapia, durante la cual comprendió la actitud de sus padres y fue consciente de su propio valor como ser humano, se puso manos a la obra para someterse al balance. Cabe comentar, de pasada, que su jefe intentó hacerle creer que los balances de competencia estaban reservados a los mandos de la empresa y que no concernían a los obreros. Afortunadamente, ella se informó de las disposiciones legales. Ésa fue, además, la ocasión propicia para enfrentarse a la autoridad y afirmarse a sí misma, frente a un jefe que pretendía ejercer poder sobre ella. A menudo digo que la vida se encarga de hacernos practicar para resolver situaciones no resueltas en la infancia. Ése era el caso de Nicole, que jamás osó enfrentarse a sus padres y afirmarse frente a ellos; ahora lo hizo con su encargado que quería abusar de su ignorancia. Luego me dijo: «Eso me dio fuerzas, ahora me siento menos tímida, más a la altura...».

LA DESVALORIZACIÓN

Como es bien sabido, el sentimiento de desvalorización deriva del hecho de no sentirse considerado y confirmado durante la infancia.

También puede provenir del sentimiento de desvalorización de los padres mismos o de la familia en general. Es muy difícil identificarse con padres que no tienen la menor conciencia sobre su propio valor y potencial, particularmente en los medios desfavorecidos pero no siempre, porque muchas familias burguesas tienden a rebajar a sus propios hijos en lugar de alentarlos.

Si algunos jóvenes salidos de medios desfavorecidos tienen éxito en sus estudios o en los negocios, incluso en la actividad que siempre han soñado, parece evidente que —y el contexto social nos lo demuestra cada día— el medio de origen es determinante para establecer la confianza en uno mismo.

No obstante, a veces se puede constatar, en medios favorecidos, que ciertos niños no quieren progresar tanto o más que sus padres, por ejemplo, no soportan la idea de ganar más dinero que sus padres.

Este fenómeno procede de causas diversas, tales como un progenitor brillante cuyo asfixiante peso les impide delegar su poder, o entramados fardos transgeneracionales que llevan «de la grandeza a la decadencia», etcétera.

Sea como sea, si algunas personas no se sienten mal por haber triunfado menos que sus padres, para otras esto genera un sufrimiento real y un intenso sentimiento de inferioridad.

Parece que, en el fondo, sería legítimo llegar más lejos que los padres y que toda regresión puede resultar problemática.

A pesar de todo, las generaciones de «niños de papá» nos demuestran que se vive mejor cuando uno puede beneficiarse de la herencia financiera y cultural de las generaciones precedentes.

Pero volvamos un momento al sentimiento de desvalorización, auténtico freno para el desarrollo existencial y, a menudo, profesional y social.

Si estás enfrentado a este sentimiento de desvalorización, te invito a iniciar el camino que te llevará a conseguir confianza en ti mismo, pasando por la terapia o por cualquier vía que sea positiva

para ti. Con cualidades iguales, está claro que toda persona que crea en ella misma conseguirá realizarse.

En una ocasión oí a un **director** de canto decir de una de sus alumnas: «Es capaz de llegar a ser una gran cantante pero le falta confianza en sí misma y la *motivación suficiente*». No es raro, entonces, ver personas menos dotadas triunfar, porque creen en ellas mismas y salen adelante a pesar de los obstáculos, mucho mejor que personas más talentosas pero menos conscientes de su propio valor y, sobre todo, con menos motivación.

Como dice jocosamente Paulo Coelho: «¡Los sueños dan mucho trabajo!».

Obviamente encontramos fidelidades familiares inconscientes y lazos transgeneracionales en los factores de origen del sentimiento de inferioridad. Así, según se sea inconscientemente fiel a un ancestro que siempre triunfó en todo lo que hacía o, al contrario, a un ancestro que siempre remó a contracorriente, el sentimiento de valor propio no será el mismo, como pudimos ver en el primer capítulo. En este sentido, el estudio del árbol genealógico resulta pertinente.

Para concluir con este tema, me gustaría insistir en las consecuencias del fracaso escolar. Quiero subrayar que no existen zopencos **felices** y que no se nace mal **alumno** sino que se hace, por motivos diferentes tanto de origen **psicoafectivo** como socioculturales.

Mi **experiencia** de más de diez años en un centro psicopedagógico de Seine-Saint-Denis me llevan a afirmar que, sea cual sea el contexto, la mayoría de **niños** están en disposición de tener éxito en su **escolarización**, siempre que se les den los **medios** que necesitan. En la mayoría de casos, en efecto, un niño con fracaso escolar es un niño que **sufre**, cada día, **humillaciones** repetitivas, tanto por parte de sus **maestros** como de sus **compañeros**, nutriendo todos ellos un intenso y profundo sentimiento de inferioridad.

Por eso hay instituciones pensadas para ayudar a los **niños** que lo necesitan a sacar partido de sus **facultades** de aprendizaje y de su capacidad intelectual, favoreciendo su desarrollo psicoafectivo. Eso

es lo que hacen los psiquiatras pediátricos, psicólogos, optometristas, logopedas y ortofonistas.

Una vez adultos, los antiguos tochos llevan encima el estigma de sus malas notas, las vejaciones, los errores de orientación y, en ocasiones, decenas de años más tarde, con miedo al fracaso y con animadversión a toda figura de autoridad.

Cuando los pacientes llevan aún sufrimientos, conviene ayudarlos a tomar conciencia de su propio valor, para comprender, a posteriori, los mecanismos que los condujeron al fracaso y, sobre todo, persuadirlos de que en ningún caso estaban predestinados al fracaso escolar.

EL SENTIMIENTO DE CULPABILIDAD

Aquí abordaremos un factor en cuanto a los obstáculos para la realización de los sueños.

Como ya he desarrollado en la «introducción», las creencias que prevalecen —aún en nuestros días— sobre el dinero y el éxito nos conducen a una fuerte sensación de malestar, herencia no liquidada de valores judeocristianos desviados.

Examinemos algunas creencias:

- A causa del pecado original, el hombre tuvo que renunciar al paraíso y ganarse el pan con el sudor de su frente.
- Bienaventurados los pobres...
- El dinero es vergonzoso.
- El dinero es sucio.
- El dinero no da la felicidad.
- No hay que ponerse en primer plano...

A todo ello contesto yo con un sarcasmo de Woody Allen: «El dinero es más útil que la pobreza, por razones financieras».

Pero no es sencillo borrar de un plumazo siglos y siglos de creencias culpabilizantes en cuanto al dinero y al éxito. La culpabilidad es, en efecto, tenaz, está profundamente arraigada en el ser humano, sea por causa de una problemática edipiana no resuelta o por fidelidades familiares inconscientes y creencias profundamente ancladas.

En consecuencia, se trata de descifrar, de buscar y rebuscar en todo comportamiento de fracaso, en toda dificultad para tener dinero. Esa horrible culpabilidad no acaba de reservarnos sorpresas porque surge allá donde no se la espera: en las ramificaciones del árbol genealógico, en la educación, en la cohesión de la familia, en las interacciones sociales, etcétera.

Muchos son los participantes que, en el curso sobre el dinero, trabajan por su cuenta, como directores de sus empresas, como artesanos, como comerciantes o en profesiones liberales. Y una de sus principales motivaciones es ser capaces de exigir honorarios suficientes o de subir precios.

El caso de las profesiones liberales es ya todo un clásico. Algunos profesionales tienen problemas para pedir dinero y se sienten con la obligación de facturar sólo lo que puede parecer justo a los clientes o lo mismo que facturan otros colegas.

Dicha inhibición proviene, en gran parte, de un sentimiento de culpabilidad por exigir el justo pago de su trabajo, como si estuvieran en deuda con sus clientes, como si tuvieran que justificarse para que les paguen. Algunos se sienten mal por exigir el cobro de impagos...

Paradójicamente, yo misma he podido constatar este tipo de dificultades: gestores, contables, abogados, etcétera. Estas personas se comportan exactamente como si tuvieran derecho a hacer ganar dinero a los demás pero no ellas mismas.

Recientemente he tenido la ocasión de acompañar a un paisajista, con una clientela forrada, que me confesó sus dificultades para que la gente «pague bien» los lujosos arreglos de parques y jardines,

mientras que no les parece mal querer disfrutar de semejantes lujos y acceder a ellos. Todos sabemos que, en muchos ámbitos, lo que no es caro no tiene valor.

Este sentimiento de disgusto cuando se trata de hacerse pagar es prioritario a la hora de trabajar el tema que nos incumbe. Se trata de osar, de atreverse a hacerse pagar lo que nos parece justo. Recibo numerosos testigos de profesionales que me explican su alivio al haber podido, por fin, superar sus inhibiciones y conseguir los resultados esperados.

También son legión los asalariados que, desde que los contrataron, no se atreven a pedir un salario justo, acorde con sus competencias, y mucho menos un simple aumento. La mayor parte del tiempo, esperan a que sea el jefe —o la empresa— quienes les concedan el reconocimiento por su trabajo. Pero raros son los empleados que tienen la ética del «ganador/ganador». Por ello es frecuente encontrar grandes disparidades salariales en el seno de una misma empresa, según la audacia de cada empleado... Por parafrasear un célebre proverbio, diremos que: «¡A los audaces, manos llenas!».

Ahora te invito a tomarte el tiempo necesario para reflexionar sobre el valor real de tu trabajo. Para ello puedes, por ejemplo, comparar tu trabajo y remuneración con otros colegas en igualdad de circunstancias laborales. Si se trata de profesiones liberales, revisa los honorarios de tus colegas de profesión. Así podrás descubrir si estás bien pagado y, en caso negativo, intentar eliminar lo que te impide reclamar unos honorarios justos.

Es cierto que no se puede reducir la cuestión del trabajo a estas pocas consideraciones, porque comportan aspectos socioeconómicos y sociopolíticos que van mucho más allá del cuadro que podemos abordar en este libro. Podríamos, en efecto, discutir durante horas sobre el impacto de las implicaciones individuales sobre la economía de un país —o de un continente, incluso en la globalidad del mundo— pero dejo este tema a los sociólogos y a los economistas.

Esta reflexión tendrá por objetivo la aclaración de las diferentes perspectivas de éxito y de cambio en el ser humano. Porque, aunque se sitúen en el plano individual, el éxito y el cambio tienen que ver con el medio social, con el lugar jerárquico que se ocupe en una empresa y por la actividad económica de una nación.

Cuestionario sobre el trabajo, el dinero y el éxito

- ¿Cuáles eran tus sueños de niño o de adolescente, en cuanto a tu vida en general? ¿Y en cuanto a tu profesión?
- Sobre tus padres:
 - ¿Pusieron sus esperanzas en tu éxito profesional?
 - ¿Querían para ti un oficio concreto?
 - ¿Lo que les gustaba para ti tenía que ver con su propio oficio? ¿Con el de algún miembro de la familia?
 - ¿Querían que les sucedieras?
 - Por el contrario ¿querían que hicieras otra cosa mejor que lo que ellos hacían?
 - ¿Se sintieron decepcionados con tus resultados escolares? ¿Los juzgaban contrarios a sus esperanzas?
 - ¿Se sintieron defraudados por tu elección profesional?
 - Por el contrario ¿se sintieron agradablemente sorprendidos porque «no esperaban tanto de ti»?
 - ¿Están orgullosos de ti?
- Sobre tu profesión:
 - ¿Tu profesión fue realmente escogida por ti?
 - ¿La escogiste por defecto?
 - ¿La escogiste en función del salario que te reportaba?
 - ¿Te satisfizo tu elección al pasar el tiempo?
 - ¿Sientes que te ganas bien la vida?
 - ¿Te interesa tu oficio tanto como antes?
 - ¿Al ejercerlo, tienes la sensación de evolucionar en conocimientos y experiencia?
 - ¿Ofrece posibilidades de promoción y de evolución?

- Profesiones liberales y directivas:
 - ¿El ejercicio de tu profesión es acorde a tus expectativas?
 - ¿Te gustaría cambiar algunos aspectos de tu trabajo?:
 - ¿Contenidos?
 - ¿Clientela?
 - ¿Condiciones en el ejercicio del mismo?
 - ¿Tienes la sensación de que te pagan en tu justo valor?
 - ¿Sientes malestar cuando se trata de pedir aumentos o subir precios?
 - ¿Te deben dinero que no reclamas? ¿Te cuesta pedir que te paguen lo que te deben?
 - ¿Te ganas bien la vida?
 - ¿Cómo ves la evolución de tu actividad?
- Reorientación:
 - ¿Has pensado en cambiar de trabajo?
 - ¿Cuánto tiempo hace que lo empezaste a pensar?
 - ¿Qué has hecho para conseguir ese objetivo?
 - ¿Sabes ya qué te gustaría hacer y cómo conseguirlo?
 - A menos que aún no sepas qué te gustaría hacer ¿aspiras a otra actividad profesional?
 - ¿Estás realmente preparado para una reconversión profesional?
 - ¿Te gustaría estar mejor pagado en tu nueva actividad?
 - ¿Te conformarías con ejercer, simplemente, un oficio más interesante?
- Ahora te propongo completar libremente tu reflexión escribiendo todo lo que te pase por la cabeza respecto a tu futuro profesional y tus ganancias futuras: ¿cómo te imaginas de aquí a cinco años? ¿Y dentro de diez años? Etcétera.

Capítulo VI

Patologías de la relación con el dinero y el éxito

No se puede abordar la relación con el dinero sin tener en cuenta las dependencias patológicas como las compras compulsivas, las ludopatías o las anorexias financieras.

Entre las dependencias o «adicciones» —alcoholismo, toxicomanía, bulimia, adicción al sexo, al ordenador, al trabajo...—, las problemáticas en torno al dinero representan un 1,5 por 100 para los ludópatas compulsivos y entre el 2 y el 8 por 100 para los compradores compulsivos,¹ esto es ¡alrededor del 10 por 100 del conjunto de las dependencias!

Dichas patologías no tienen nada de raro ni de anecdótico, sino que constituyen un fenómeno real en una sociedad donde el parecer prevalece sobre el ser, donde la publicidad, los reclamos y la propuesta de créditos son permanentes y omnipresentes y en la que el número de dossiers por morosidad no cesa de crecer.

Más allá de las estrategias de mercado, conviene reflexionar sobre otras causas que favorecen la instalación de dependencias tales,

1. *Le Monde*, 06/03/2006.

porque, afortunadamente, la mayoría de los consumidores saben resistirse al canto de sirenas de las ofertas de crédito, las promociones y el prestigio de las marcas, como a la apertura de casinos y bingos con sus hipnóticas maquinitas tragaperras... o incluso a la hábil estrategia de comunicación de las casas de juego.

Los especialistas en dependencias están de acuerdo en que este tipo de patologías conducen a un estado depresivo profundo o subyacente y a lo que algunos califican de estados límite o *border line*.²

Sin pretender dar aquí un curso de psicopatologías, señalemos que estos problemas encuentran sus raíces en los primeros años, incluso los primeros meses de vida. Llevan a una dificultad para vivir un apego «seguro» y, en consecuencia, para estructurar la personalidad. Entonces estaremos en presencia de fundamentos fisurados y poco estables, de profundos problemas narcisistas.

Por otra parte, los problemas asociados a los estados-límites, es decir, la depresión, los cambios de humor, la ansiedad, la hiperemotividad y la impulsividad, se encuentran en los comportamientos compulsivos, en el juego o en las compras descontroladas.

Las diferentes dependencias tienen en común la búsqueda de un placer efímero con su reverso: el descenso a los infiernos una vez que ha pasado el breve período de euforia.

DEPENDENCIA Y PROYECTO-SIGNIFICADO

Como hemos visto, los estados-límites y algunas patologías depresivas encuentran su origen en los primeros meses o años de vida, en la fase oral que envuelve el proyecto-significado.³ Siempre encontraremos, en efecto, acontecimientos vividos en el curso de esos

2. Jean Bergeret, *La dépression et les états-limites*, Payot. col. Science de l'homme, nov. 1992.

3. Véase el capítulo I.

períodos en los diferentes casos presentados, lo cual nos permite establecer un nexo entre la teoría psicoanalítica, la aproximación psicogenealógica, los estados-límites y las relaciones patológicas con el dinero.

LOS COMPRADORES COMPULSIVOS

Precisemos, para empezar, que los compradores compulsivos son mujeres, nueve de cada diez, y que sus compras conciernen a ropa, joyas, bisutería, complementos y decoración. Eso confirma el deseo irreprímible de consolar su narcisismo insaciable como si, comprando más y más cosas —que se suponen te dan más valor— consiguieran llenar un profundo sentimiento de malestar, incluso de no-ser. Como si su identidad no estuviera lo bastante estructurada para poderse afirmar sin cuadrar con un modelo promovido por el marketing. ¿A caso no se habla de *fashion victims*?

Los hombres, por su parte, caen en los artículos de tecnología punta, en coches, en símbolos de poder y de seducción. Cuando devienen excesivos, sus compras traducen una dificultad para afirmar su personalidad sin el soporte de atributos que le sumen valor.

Destaquemos, de paso, que el 83 por 100 de los compradores compulsivos están endeudados. Ello confirma que compran por encima de sus posibilidades porque no pueden resistirse a sus deseos ilimitados para compensar sus carencias.

LAS VIVENCIAS DE LOS COMPRADORES COMPULSIVOS

Numerosos compradores compulsivos explican que están permanentemente en busca de una sensación de placer, de plenitud, que se acaba ineluctablemente. Por eso tienen que buscarlo sin cesar, porque no dura y parece inaccesible.

Vemos, pues, que el comprador compulsivo busca una emoción positiva para compensar un sentimiento negativo de frustración que no consigue canalizar. El dinero podría representar como una especie de seno materno inagotable, capaz de aportar el sentimiento de plenitud tan esperado.

Éste es el testimonio de **Jeanne**, de 34 años:

«Cuando estoy sola en casa, me siento tan vacía que es más fuerte que yo: tengo que salir a comprar lo que sea para colmar mi vacío interior.»

«Compro sobre todo promociones, tengo la impresión que están destinadas para mí, como si fueran regalos que me hacen. Y eso hace que me sienta reconocida, salvo que al final las tengo que pagar y encima no las necesito. Así que, cuando compro, el sentimiento de vacío se calma durante un ratito, hasta que cambia y se torna culpabilidad y, cuando llego a casa, cargada de cacharros inútiles, y pienso en ese dinero malgastado, entonces me desprecio, me siento estúpida y egoísta. En ocasiones, para engañar ese sentimiento, vuelvo a comprar al súper. Las cajeras ya me conocen. Estoy arruinada y endeudada, pero es más fuerte que yo...».

Los inicios de la vida de Jeanne no fueron fáciles. Su madre no estaba en disposición de poderla criar, ni en el plano afectivo ni en el material, así que Jeanne tuvo que ir con una familia de acogida. Fue adoptada, después, por una buena y amorosa familia, cuando Jeanne tenía 3 años y su madre se había despreocupado completamente de ella. Jeanne tiene la sensación de que «sus cimientos fueron precarios».

Ahora se comprende mejor por qué Jeanne percibe las promociones como regalos que la vida le hace, como signos de reconocimiento, cuando se sabe que su madre —al principio— aparecía esporádicamente con regalitos. Su padre no la reconoció jamás.

Jeanne interpreta las promociones del súper como signos efímeros de reconocimiento.

Desconocemos la historia de sus padres, pero podemos suponer que ellos mismos vivieron cierta precariedad afectiva al no poder

estar dispuestos a ser unos padres de verdad para Jeanne y transmitirle amor.

Jeanne une la precariedad afectiva con la precariedad material. Su imposibilidad para resistirse a las solicitudes de compra la sumerge en una situación de grave precariedad financiera que sus padres adoptivos intentaban reparar. Podemos suponer que repite hasta el infinito el escenario de «abandono» vivido en sus primeros años.

Por otra parte, si reemplazamos el verbo «comprar» por el verbo «comer», veremos el testimonio de una bulímica. En ambos casos, se trata del mismo deseo compulsivo de colmar el vacío de la vida. La misma palabra «avidez» nos recuerda que se necesita colmar un vacío y nos lleva a la actitud compulsiva. El caso de Jeanne ilustra bien, consiguientemente, el hecho de que sus compras compulsivas están ligadas a la carencia afectiva y al abandono que vivió desde su gestación y que están en resonancia con la propia carencia de su madre.

Se podría definir el proyecto-significado de Jeanne como «carencia afectiva que engendra más carencia afectiva y precariedad tras la reparación».

Ahora veremos otro ejemplo que se presenta en un caso bien distinto —es decir, en una familia unida y desahogada— con el que confirmaremos la relación entre el proyecto-significado psicogenealógico y las compras compulsivas:

Hélène tiene 42 años, es ingeniera informática y ha venido a consulta por un estado depresivo profundo que siente haber tenido toda la vida, a pesar de «tenerlo todo para ser feliz». Dicha depresión se agravó tras su divorcio, hace dos años. Tiene una hija de doce años.

Segunda de tres hermanas, siempre se sintió aparte, como un «patito feo» cuya única misión era sacar buenas notas mientras que sus padres eran más blandos con sus hermanas.

«Tras mi divorcio pasé de la bulimia a las compras compulsivas. Para colmar el abandono de mi marido, nada me parecía lo bastante bonito.

Es más fuerte que yo, tengo que comprar más y más, como si nada estuviera completamente bien, como si yo nunca estuviera lo bastante bien.

Tengo que ir vestida a la última moda. Renuevo constantemente mi armario porque todo debe estar perfectamente conjuntado y a la última —jamás conjuntaría una pieza de ropa de hace seis meses con una acabada de comprar, me sentiría mal...

Me gano bien la vida pero mi sueldo no es suficiente para pagarme tantas compras. Entonces echo mano de la tarjeta de crédito del centro comercial y la dejo echando fuego, regularmente. A final de mes le tengo que dar la factura a mi madre para que me la pague... Entonces ella aprovecha para recordarme que no voy a llegar a nada en la vida, que nunca encontraré un hombre que me soporte, me pega el sermón pero paga...

Soy consciente de que dependo de ella, pero no consigo desprenderme. En cuanto noto la moral baja o mi hija se va a pasar unos días con su padre, me meto en el centro comercial y compro y compro.

Sé que voy por mal camino, no me gusto a mí misma, seguramente mi madre tiene razón y jamás podré tener éxito en la vida de pareja».

Esto es lo que hemos podido concluir de la historia de Héléne:

Con nueve meses pasó una grave pneumopatía y estuvo hospitalizada durante diez días. Los servicios de pediatría de la época no tenían aún conciencia del impacto que supone la separación de un bebé de sus padres, los cuales no podían acercarse a ella sino verla a través de un cristal. Cuando por fin se reunieron con ella ésta parecía rehuir el contacto. Necesitó un tiempo antes de volver a ser la niña que antes era y, según su madre, se volvió más quejica.

En este punto conviene recordar que el período que va de los ocho a los diez meses corresponde a lo que se llama «la angustia del

extraño», también denominada «posición depresiva» por los psicoanalistas infantiles, particularmente por René A. Spitz.⁴

Es una etapa sensible para el bebé, en el curso de la cual todo acontecimiento que comporte la separación de la madre (hospitalización, viaje de los padres, enfermedad o fallecimiento de un ser querido) puede provocar el hundimiento depresivo del bebé. Esta «posición depresiva» está en el origen de patologías depresivas en el adulto y parece que éste fue el caso de Héléne, dado que su madre nos dice que la niña perdió la alegría de vivir tras su hospitalización.

René A. Spitz ha descrito particularmente la devastación que puede provocar la hospitalización de un bebé, su hundimiento psíquico que puede llegar a conducirlo a la muerte. Sus trabajos —que datan de los años cincuenta— han permitido tomar conciencia del nexo entre un bebé y sus padres. Afortunadamente, en la actualidad y en casos de hospitalización, uno de los padres está autorizado a quedarse permanentemente con su hijo.

Volviendo a la historia de Héléne, podemos descifrar dos factores determinantes, el primero en su proyecto-significado —que está, ciertamente, en el origen de su depresión— y el segundo en la historia de su linaje materno.

Anne-Marie, la madre de Héléne, es la mayor de dos hijas y siempre vivió rivalidad con su hermana pequeña, Jacqueline, mientras que Héléne está entre la mayor —Carole— y Joëlle —la pequeña—. Héléne tiene el sentimiento de que su madre (primogénita) siempre ha preferido a su hija mayor, Carole (también la primogénita): «La ve guapa, lo tiene todo, tiene el mejor marido, los hijos más bonitos, una casa maravillosa, dinero de sobras... Siempre lo ha tenido todo, a sus ojos».

Héléne (la segunda hija) pone de manifiesto que su madre fomentó la rivalidad entre ella y su tía Jacqueline (tercera hija). Ésta

4. René A. Spitz, *De la naissance à la parole, la première année de la vie*, PUF, marzo 2002.

hizo flamantes estudios de medicina y se casó con un reputado médico, o sea, que tuvo éxito en su vida emocional y social. De pasada podemos mencionar que Jacqueline es la madrina de Hélène.

Tras haber incitado a Hélène para hacer también una flamante carrera —como su tía Jacqueline y, probablemente, para poderlas seguir enfrentando— ésta se dio cuenta, poco a poco, de que su madre no le daba derecho a tener éxito en el ámbito afectivo, llegando a preguntarse si se debería, quizás, al deseo de la madre de tener el privilegio de una vida marital feliz, para ella y para su hija preferida, Carole. Esta madre que no pudo estudiar y que jamás pudo soportar que su hermana triunfara en todos los ámbitos de la vida parecía no estar muy dispuesta a que su hija Hélène triunfara también en todo.

El genosociograma de Hélène nos muestra que su abuelo materno —también un segundo hijo— favoreció claramente a su hija menor Jacqueline, comprándole una fantástica consulta, mientras que su hija mayor, Anne-Marie, tuvo que contentarse con un miserable terreno «y encima mal situado».

Parece, pues, que Hélène era el blanco de una injusticia: si se le reconocía el derecho a tener éxito social, no podía tenerlo en el terreno familiar porque entonces le quitaría el puesto a su madre y a Carole. Entonces, parece que su madre se las ingenió para enviarle mensajes de tipo: «Sólo atraes inútiles como tu marido» manteniéndola bajo dependencia económica: «Por suerte me tienes a mí, así que aún te puedes considerar afortunada».

Es interesante destacar que, a pesar de todo, Hélène mantiene una buena relación con su familia y que los piques insidiosos, ocasionales, de su madre se inscriben en una relación normal, aparentemente. Si no hubiera explotado, tomando entonces conciencia de la necesidad de revisar las bases de su vida, Hélène se hubiera quedado estancada en esta situación de dependencia frente a sus padres y su dificultad para vivir plenamente su vida de mujer madura.

La psicoterapia de Hélène resultó muy beneficiosa para ella y tuvo una repercusión indirecta en su madre, que pudo encontrar en

Hélène a una hija y no a una sustituta de su rival, su hermana Jacqueline, para dominar.

Hélène ya no tuvo más necesidad de comprar todo lo que viera, se amó a sí misma lo bastante como para estar satisfecha, lo cual está muy bien.

Ya no depende económicamente de su madre y tiene plena independencia.

De este ejemplo se extrae que los acontecimientos inducidos por factores transgeneracionales —como la marcada preferencia de un hijo y los repartos desiguales— pueden repercutir en el futuro afectivo y financiero de un descendiente.

Haber tomado conciencia de los diferentes bloqueos afectivos permitió a Hélène deshacerse de los grilletes transgeneracionales que la sujetaban como un pez al anzuelo.

Te invito, si crees que eres un comprador compulsivo, a reflexionar sobre la problemática familiar que puede haberte llevado a permanecer dependiente de tu banquero y/o tu familia.

Cuestionario: «¿Eres un comprador compulsivo»

- ¿Tienes tendencia a gastar sin contar el dinero que gastas, aunque sepas que luego te vas a arrepentir cuando llegue el extracto bancario?
- ¿Haces compras imprevistas y caras de cosas que no necesitas?
- ¿Experimentas «arrebatos» de compras, irreprimibles, cuando tienes un sentimiento de malestar, tristeza o ansiedad intensa? ¿Te encuentras, entonces, en mitad del centro comercial porque «no tenías otra elección»?
- En el curso de esa «fiebre compradora» ¿compras cosas que realmente has elegido? ¿O compras lo que sea para colmar el vacío interior?
- Cuando vuelves a casa ¿abres los paquetes para ver lo que has comprado? ¿O lo guardas todo sin mirar nada?
- ¿Utilizas todo lo que compras?

- ¿Tienes tendencia a adquirir todas las promociones, sistemáticamente, aunque no las necesites, porque «es una oferta que vale la pena»? Por este motivo, ¿acumulas un montón de trastos y cacharos que ni siquiera utilizas?
- ¿Te sientes culpable de haber comprado tantas cosas o te sientes feliz y pleno?
- ¿Sueles tirar de las tarjetas de crédito que proponen las grandes superficies? ¿Has entrado en una espiral de deudas porque tienes que pedir un crédito para cubrir otro anterior?

Completa este cuestionario con tus propias impresiones sobre tu relación con las compras compulsivas.

Concluiré este capítulo sobre compras compulsivas con el testimonio de **Sandra** que, tras haber hecho el curso, nos relató lo siguiente:

«Pasé por delante de Lancel y me quedé muerta mirando un precioso bolsito rojo. Sin pensármelo dos veces, entré en la tienda y la dependienta me ofreció aquella pequeña maravilla. Entonces recordé que, en realidad, soy la presa de un parásito y me hice una pregunta: ¿Realmente necesito este precioso bolso o simplemente lo quiero?» Y me respondí: “Es una preciosidad, pero ya tengo un bolso de Lancel, otro de Hermès, uno de Dior y uno de Chanel. La verdad es que tengo bolsos muy bonitos y éste sería uno más, que no necesito”. Luego me sentí muy orgullosa de decirle a la dependienta: “Gracias pero no tengo necesidad de este bolso”».

Hay que decir que Sandra hizo determinantes tomas de conciencia durante el seminario, sobre todo sobre las repeticiones transgeneracionales y la dependencia de las mujeres de su familia. Por tanto, estaba lista para buscar su parásito y combatirlo resistiéndose a la compra compulsiva. Una primera victoria como ésta abre la puerta a otras victorias análogas porque la persona permanece alerta, y no

pasiva, frente a su actitud compulsiva. Digamos que ella escogerá con plena conciencia cuándo debe renunciar a una compra, porque habrá comprendido que comprar así es más un sufrimiento que un placer.

Algunas patologías compulsivas requieren una psicoterapia profunda. Sin embargo, hay veces en que la simple toma de conciencia bastará para superar estos comportamientos.

LAS LUDOPATÍAS

Un estudio demuestra que el 93 por 100 de las personas dependientes del juego sufren depresión. Sin embargo, conviene establecer algunos matices entre estas dependencias porque parece que las motivaciones no son las mismas para todos los ludópatas. Entre los jugadores empedernidos, encontramos, entre otros, los que buscan:

- Colmar una profunda «carencia personal», un vacío afectivo que se remonta a la infancia.
- Satisfacer tendencias masoquistas relacionadas con el placer de perder.
- Mantener una forma de pensamiento mágico (la buena estrella, la suerte, el destino, las supersticiones...).
- Experimentar una breve euforia relacionada con la esperanza de ganar.

Darry Cowl: «Reparación de una carencia inicial»

Es públicamente sabido que Darry Cowl fue un jugador empedernido.

Veamos su historia:

El padre del joven André, médico, era un mujeriego, cuya esposa no podía tener hijos, y se dedicaba a coleccionar queridas. Cuando una de ellas quedó embarazada, hizo a su mujer simular un emba-

razo. Cuando nació el bebé, se lo quitó a la querida y se lo entregó a su mujer para que fuera «el hijo de la esposa del padre».

A la edad de dieciséis años, Darry descubrió el pastel. También se dijo, por otra parte –y es probable que así fuera– que era tan tremendamente miope porque no podía «ver con claridad» su historia familiar.

Sea lo que fuere, cuando se examina el proyecto-significado de Darry Cowl, se constata que, a lo largo de toda su gestación y durante su primera infancia, se fraguó un engaño, jugando con su propia existencia. El juego y el engaño del que fue víctima ¿no nos lleva al universo del juego?⁵

Y qué decir del vacío afectivo que debió de sentir al saberse abandonado por su madre biológica... Qué profundo malestar... Qué sentimiento de vacío existencial...

La problemática de los jugadores patológicos consiste, para ellos, en jugar hasta el infinito con la alternancia cíclica entre la esperanza de plenitud (buena suerte = sentimiento de gozo inaudito) y la realidad de la carencia (dinero perdido = abandono = sentimiento de pérdida). Podemos suponer que Darry Cowl no tuvo más elección que el juego para intentar sobrevivir a su dolorosa historia.

El jugador compulsivo que dice «saldré de esto» está manifestando su sentimiento de vacío y reconoce que necesita «reparación» en lo más profundo de su alma.

Pero volvamos a Darry Cowl.

Pasó su vida jugando en el casino y haciendo películas que él mismo calificaba de «tostones», pero que eran su única solución para pagar las deudas de juego...

Cuando conoció a su segunda mujer, el verdadero amor de su vida, ésta se convirtió –por retomar la terminología de Boris Cyrul-

lik– en su «tutora de resiliencia». Esa mujer conocía bien la problemática del juego porque fue hija de una ludópata empedernida y vio a su madre perder y volver a perder en el juego durante toda su infancia.⁶

Esta amante esposa, que había sufrido la ludopatía de su madre, le pidió a Darry que dejara de jugar. Y él lo hizo, por amor a ella. Cuenta, él mismo, cómo lo consiguió siguiendo los consejos de un amigo:

Se fue al casino con su mujer y se procuró 40.000 francos en fichas, las cuales dispuso en la mesa, delante de él. Luego se contentó, durante toda la noche, con ver a la gente jugar.

Al finalizar la velada, contaba con 40.000 francos que no se había gastado y –tras darle una buena propina al crupier porque se sentía ganador– se fue del casino con la bonita suma que no había perdido, sino ganado, cuando llegó. Tras repetir la experiencia en diversas ocasiones, le resultó fácil comprender que «ganaba cada vez que no perdía».

Está claro que el amor curó a Darry Cowl. Puedo apoyarse en una mujer estable y afectuosa; pudo establecer con ella unos lazos firmes, perdurables y seguros; pudo, por fin, desmontar el escenario de vida basado en la pérdida inicial de su madre biológica, constantemente perdida cada vez que perdía en el juego.

En cuanto a su segunda mujer, el hecho de apoyarlo y saber que él quería curarse, con ella y por ella, permitió la curación de su sufrimiento de niña impotente para curar a su madre ludópata.

¡Qué hermoso ejemplo de la influencia de las fidelidades familiares inconscientes en el comportamiento patológico en relación con el dinero!

5. Es interesante recordar que Darry Cowl descubrió la verdad sobre su historia cuando su padre acababa de mudarse a Menton, muy cerca del casino de Montecarlo.

6. Conocer a Darry Cowl le permitió «reparar» ese capítulo de su vida. Fijémonos hasta qué punto las fidelidades familiares son poderosas y cómo se verifica el refrán que dice «Las buenas yuntas, Dios las cría y ellas se juntan».

Omar Sharif: «Los que juegan para perder»

Omar Sharif, célebre actor egipcio, es bien conocido por su pasión por las carreras. Vamos a ver cómo explica él lo que le llevó a perder considerables sumas en los hipódromos:

Nacido en el seno de una familia humilde, Omar Sharif se sorprendió a sí mismo al principio de su carrera de actor, por las enormes sumas de dinero que ganaba haciendo películas. Según la moral familiar, el trabajo debía ser duro y mal pagado, así que él no comprendía por qué le daban tantísimo dinero por hacer una cosa fácil y placentera.

Por esa razón, no se sentía con derecho a disfrutar de semejantes sumas mal ganadas como actor y dilapidaba el dinero apostando a las carreras. Decía que se sentía «mucho más ligero cuando su dinero había desaparecido».

Parece que su dinero, considerado como fácil, provocaba en el actor un intenso complejo de culpabilidad en relación a los miembros de su familia, que sudaban sangre para ganar cuatro duros. Su sentimiento de pertenencia al clan y su fidelidad familiar lo empujaban a ganar para perder.

Claude: «El que cree en su buena estrella»

Otro caso de jugador patológico es el que cree, devotamente, en su buena estrella, como si el ángel de la guarda no hiciera bien su trabajo y hubiera que remediar esta incompetencia.

Una vez Claude tuvo suerte. Hijo de emigrantes portugueses, obrero sin cualificar, ganó 100.000 € en la Loto. De repente, él, que sólo había visto de lejos a los demás acceder a lujos y placeres que no podía ni soñar, se vio en posición de no privarse de nada: coche de lujo, una casa, trajes a medida... y los 100.000 € desaparecieron. Los dilapidó en tres meses pero se le quedó en la cabeza que estaba iluminado por la buena estrella y que la Fortuna le sonreía.

Cuando conoció a su novia le contó que era rico (en esperanza, sería), aunque ya no tenía un duro. Entonces empezó a dilapidar su

suelo jugando. La novia se dio cuenta, al poco tiempo, de éste no tenía nada y que confundía sueños con realidad. Empezó entonces a controlar sus cuentas y a administrarle el suelo, dándole dinero con cuantagotas. Claude, durante ese tiempo, estaba convencido de que volvería a ganar un día y se jugaba regularmente las pequeñas sumas que le daba su compañera.

Aquí podemos considerar que los modestos orígenes sociales son el motor de la dependencia al juego de Claude: aspiraba a reparar la precariedad de su infancia y de su familia, intentando ganar a cualquier precio. Pero la realidad es que esa pretendida suerte «sólo les pasa a los demás». Se sabe que las personas más desfavorecidas —particularmente las que reciben ayudas sociales— son más receptivas a este discurso que las demás. En una sociedad en la que todo es posible, siempre más rápido, se puede tener tendencia a adoptar un pensamiento mágico e infantil que confunda sueños con realidades. A menos que los sueños ayuden a soportar la precariedad...

Podemos encontrar otros tipos de adicciones al juego, por ejemplo, frecuentar bares con tragaperras, auténticos hipnóticos y analgésicos para la vida cotidiana que corresponden, también, a la imperiosa necesidad de huir de la realidad.

Como hemos visto, este tipo de dependencias están en resonancia con una carencia profunda, tanto afectiva como social.

Cuestionario sobre el juego

- ¿Frecuento el casino con un presupuesto determinado que nunca me salto, en ningún caso, y lo hago sólo por divertirme (tragaperras, ruleta, etcétera)?
- ¿O bien tengo tendencia, a pesar de mis resoluciones, a pasarme del presupuesto o incluso a ir a lo loco, sin presupuesto alguno?
- Cuando gano, ¿soy capaz de pararme a tiempo y salir del casino con lo ganado? ¿O vuelvo a jugarme lo ganado, sistemáticamente, porque haber ganado una vez me motiva a jugar más?

- ¿Soy capaz de jugarme el dinero que no tengo, pidiendo préstamos y dando sablazos a familia y amigos?
- ¿He perdido grandes sumas hasta el punto de no poder conseguir mis objetivos? ¿He tenido que vender mis bienes?
- ¿Mi entorno me reprocha mi dependencia al juego y a mí me parece que exageran?
- ¿Frecuento bares y salas recreativas con tragaperras? ¿Esos sitios me resultan una isla de seguridad? ¿Me olvido de todo cuando estoy con una de esas máquinas?
- ¿Me he dado cuenta de que voy más al casino cuando estoy deprimido? ¿Angustiado? ¿Cuándo quiero huir de una realidad que me pesa? ¿Es entonces cuando compro fichas sin parar?
- ¿Si juego a PMU,⁷ tiendo a jugar más y más? ¿Frecuento a otros jugadores para poder hablar exclusivamente de juego? ¿Está mi vida centrada en esta actividad, con los mismos camaradas apasionados?
- ¿Si juego a la Loto o al Rasca-Rasca, estoy íntimamente persuadido de que es la vía de la riqueza? ¿Estoy seguro que un día me tocará el gordo? ¿Creo que es mi destino? ¿He nacido con buena estrella?
- ¿Cuánto gasto cada semana en estos juegos? ¿Cuánto gano?
- Otras constataciones sobre mi relación con el juego.

LA ANOREXIA FINANCIERA

Este problema de la relación con el dinero es menos abordado que los demás pero sigue siendo una auténtica patología, susceptible de comportar graves repercusiones en la vida de la persona implicada y en su entorno.

7. PMU: casa de apuestas deportivas francesa. (N. de la T.).

Todos tenemos tendencia a burlarnos de los rácanos, considerándolos unos simples egoístas, ridículos desprovistos de generosidad. Este juicio, un tanto reductor, es relativo porque, aunque se preste a la burla, la avaricia traduce una angustia real —angustia por abandono y angustia por la propia muerte, en particular—. El tacaño se comporta como si conservarlo todo le garantizara evitar cualquier tipo de separación, incluso la separación última que constituye la muerte.

Desde los que lo dan todo a los demás y no se quedan nada para ellos mismos, hasta los que guardan celosamente su ridícula hucha, como el avaro de Molière, la anorexia financiera se manifiesta por diferentes comportamientos:

a) Los que la simple evocación de palabras como «dinero» o «cuentas» provoca una intensa angustia que puede llegar al pánico. Se asiste, entonces, a todo tipo de comportamientos de evitación: «evitar» mirar las facturas hasta que no queda más remedio por no ver lo que se ha gastado..., «evitar» saber el estado de cuentas, sin querer ver nunca el saldo, por si ha bajado...

Esta angustia ante cuestiones financieras tiene su origen en mensajes negativos sobre el dinero que han sido grabados en la memoria mediante el comportamiento de los padres en el curso de la infancia. La experiencia de padres demasiado malgastadores puede dejar trazas profundas en el niño que ha vivido con inquietud el clima de inseguridad financiera que reinaba en casa.

Sébastien, 30 años:

«Recuerdo que una vez tuvimos que sacar los muebles de casa y esconderlos en casa de mi abuela, antes de que llegara el cobrador de morosos a embargarnos. De lo poco que quedó en casa, se lo llevó casi todo; yo tenía ocho años pero me acuerdo como si fuera ayer. ¡Llegué a tener miedo de quedarme sin casa! Me quedé sin mi cuarto y mi hermano y yo las pasamos canutas...».

Tras esta experiencia, Sébastien se convirtió en una auténtica hormiga. Aunque disfruta de una buena situación, ahorra en todo, compra los productos más baratos y se aprieta el cinturón en todos los ámbitos. Pero, obviamente, con esta vida tan rastrera, le es imposible encontrar novia.

«Es verdad que soy muy agarrado. Tuve una novia y me dejó porque no se veía capaz de vivir una vida así para siempre. Pero, aunque sé que tengo dinero de sobras, prefiero pensar que no lo tengo y, así, me obligo a ahorrar más y más. Quiero estar a salvo de la necesidad, es más fuerte que yo».

Debemos saber que el abuelo de Sébastien perdió su puesto en el cuadro directivo de una empresa tras haber desfalcado los fondos para ayudar a una amante que lo necesitaba... Tenía entonces cuarenta y cinco años y, a partir de ese momento, sobrevivió con trabajos esporádicos. Sébastien aprendió la lección, no sólo la de sus padres sino la de su abuelo: «No voy a malgastar dinero con una chica». Se siente desgraciado por no poder construir una vida afectiva, por no poder formar una familia y por eso se apuntó al seminario sobre el dinero dado que, por sí mismo, se ve incapaz de arreglar la situación.

b) Como hemos dicho, existe otro tipo de anorexia financiera: los que no se guardan nada para ellos y lo dan todo a los demás. Una fuerte culpabilidad suele estar en el origen de esta abnegación que permite exculparse de una deuda inconsciente. Todos conocemos personas a las que les cuesta recibir cosas, aceptar regalos pero que, por el contrario, consagran cuerpo y alma a los demás, en todo momento. Esta actitud es típica del deseo inconsciente de reparación, del sentimiento —no siempre justificable— que se está en deuda con alguien y que debe pagarse al más alto precio: regalos caros, tiempo sacrificado... Estas personas dan sin contar, dejando para ellas poco o nada. Ponerse en situación de sufrimiento en beneficio de los demás forma parte del mismo panorama.

La culpabilidad frente al dinero tiene sus raíces en la primera infancia, a la edad en que el bebé conoce una intensa angustia de abandono (angustia del octavo mes) con un tremendo sentimiento de culpabilidad. Múltiples síntomas y patologías se instalan entonces si las emociones vividas no pueden superarse. Entre ellos y en particular, los estados límite evocados al principio del capítulo.

La culpabilidad puede provenir de fidelidades familiares inconscientes, de duelos no terminados o de comportamientos desviados que impiden a la persona pasarlo bien y lo llevan a cierta forma de masoquismo.

Contrariamente al resto de mortales, los anoréxicos financieros no se permiten ningún proyecto, ni piden créditos, ni quieren formar parte de sociedad alguna porque el crédito es el sólo medio de acceder a bienes duraderos como los inmuebles; esta gente vive en pequeños estudios desvencijados. No se dan cuenta de todo el dinero que pierden en pagar un alquiler, cuando tendrían los medios para acceder a una propiedad.

Silvio, 40 años:

«La simple idea de pedir un crédito me angustia, no quiero deberle dinero a nadie. Ir al banco, mover tantos papeles y cosas es demasiado angustioso, prefiero vivir mi vida al día administrando lo que tengo. Cuando me imagino pagando un préstamo a veinte o treinta años, como hace la gente, me entra un nudo en el estómago: ¡es algo horrible!».

Es interesante destacar que el discurso de Silvio traduce una extrema angustia de muerte, como si el hecho de proyectarse en un futuro lejano lo llevara a ese último acto.

Como ya hemos visto en el capítulo sobre el trabajo, la anorexia financiera puede concernir también a los que se contentan con poco y no reclaman lo que se les debe, sobre todo cuando se trata de trabajo. Aunque sean conscientes de cobrar menos de lo que les correspondería, no se autorizan a exigir una remuneración justa y, de rebote, a ocupar el lugar que merecen. Podríamos decir que se redu-

cen a sí mismos a una «aflicción andante» escogiendo una existencia llena de estrecheces porque no tienen derecho a más.

Pueden adoptar ese mismo comportamiento «estrecho» en el seno de la familia, aceptando, por ejemplo, los privilegios injustos otorgados a sus hermanos y hermanas. Aunque se saben damnificados, no osan expresarse sobre la injusticia y se resignan a recoger las migajas. Es muy probable que estas personas sientan, confusamente, una problemática de precariedad en su lugar de la fratría, lo cual engendra miedo al rechazo si se aventuraran a exigir lo que les corresponde.

Vamos a ver el caso de **Charlotte**, con 35 años, soltera y doctora en historia y profesora suplente en la enseñanza pública.

El padre de Charlotte murió cuando ella tenía dieciocho años y nunca se recuperó de su pérdida. Mientras que su hermano mayor recibió un apartamento como donación, por parte de su padre vivo, Charlotte nunca recibió absolutamente nada, ni siquiera para estudiar su carrera. Cuando vino a la consulta, por culpa de un profundo malestar, la injusticia sufrida fue el centro de sus problemas. Al principio, encontraba normal que su padre hubiese donado el apartamento a su hermano y a ella nada porque el hombre no tenía tiempo para hacer tanto por ella, así que no sentía tener que reclamar nada.

Su hermano se casó, tuvo hijos y está en una buena situación. Vendió el apartamento y se compró un piso estupendo.

Charlotte, por su parte, sigue viviendo en el estudio que alquiló cuando empezó la carrera y su existencia es precaria, tanto en el plano personal como en el profesional.

A la muerte del padre, la madre de Charlotte debería haber entregado a la hija su parte de la herencia, pero no lo hizo en absoluto, ni siquiera consideró la posibilidad, a pesar de la precariedad de su hija, como si esa madre considerara a su hija su futura enfermera para la vejez.

Tras un largo trabajo de duelo, Charlotte se autorizó, por fin, a reclamar su parte, gracias a lo cual pudo comprarse un pisito. Cabe

añadir que, una vez que se atrevió a dar el paso y liberarse de su «perpetua aflicción», se derivaron diversas repercusiones positivas que se manifestaron claramente en su vida, porque un año después se casó y ahora tiene dos hijos.

El ejemplo de Charlotte es particularmente interesante porque arroja luz sobre un tema que yo llamo «de la precariedad⁸ a la perennidad». En efecto, desde el momento en que pudo salir de la precariedad familiar, Charlotte pudo empezar a madurar y ser adulta.

Cuestionario «¿Tienes tendencia a la anorexia financiera?»

- ¿Tienes siempre miedo a que te falte el dinero?
- ¿Temes que una catástrofe te caiga encima y que no puedas hacerle frente por falta de dinero?
- ¿Te apena pagar facturas y llegas hasta el punto de que te penalicen por tardar en pagar?
- ¿Te cuesta llevar tus cuentas por no ver lo que has perdido y constatar que tu saldo ha bajado y ahora tienes menos dinero del que pensabas?
- ¿Dejas para más adelante compras o gastos indispensables (mantenimiento del coche, equipamiento para la casa, ropa de temporada, etcétera) y acabas teniendo problemas por ello (averías, falta de calefacción, un *look* desastroso)?
- ¿Compras sistemáticamente las cosas más baratas a pesar de su mala calidad o de que estén a punto de caducar? (Nuestras abuelas decían «no soy bastante rica para comprar tan barato»).
- ¿Te privas de los placeres de la vida: salidas, restaurantes, ropa chula? ¿Esta actitud tiene repercusiones en tu vida personal, en tu vida de pareja, en tu vida familiar o en la social?

8. Observemos la etimología de la palabra «precario»: del latín *precarius* (de *prex-is*, 'súplica'): obtenido suplicando.

- ¿Tu pareja y tus hijos te reprochan tu tacañería? ¿Eres consciente de los que sufren cuando les dices: «es más fuerte que yo»?
- ¿Tienes tendencia a comprar regalos para los demás aunque rechaces lo esencial, como si tú no contaras?
- ¿Tus padres eran cigarras u hormigas? ¿Crees que estás reaccionando de manera opuesta a tus padres para no reproducir su comportamiento?
- Amigos tuyos que han cursado tus mismos estudios ¿encuentran trabajos mejor pagados que tú? ¿Sigues haciendo sustituciones, tienes trabajos temporales o estás mal pagado?
- ¿La idea de pedir un crédito te genera angustia?
- ¿Ves el futuro con pesimismo, temes el paro, la enfermedad o dificultades de todo orden?
- Completa este cuestionario con tus propias observaciones relativas a tus dificultades con el dinero y con tu manera de administrarlo.

Capítulo VII

Ejercicios prácticos

PROPUESTAS Y NUEVOS ESQUEMAS

A lo largo de la lectura de este libro hemos establecido cierto número de constataciones y hemos efectuado muchas tomas de conciencia. Ahora ha llegado el momento de poner en marcha nuevos esquemas de comportamiento destinados a simplificarnos la vida, tanto en lo concerniente a nuestra relación con el dinero como para conseguir nuestros objetivos esenciales.

Para ello, abordaremos las diferentes perspectivas en relación a los objetivos vitales, los profesionales, particularmente. Luego, contemplaremos nuevos esquemas susceptibles de mejorar nuestra relación con el dinero.

PROPUESTAS

Estos ejercicios han sido propuestos en mis seminarios sobre dinero y he podido comprobar que la sinergia del grupo es motriz y fecunda. Te sugiero, pues, si te es posible, reunir personas deseosas de

trabajar este tema contigo. Pero estos ejercicios también resultan útiles y convenientes si trabajas solo.

Como ya hemos visto en el capítulo V,¹ sea lo que sea aquello en lo que queramos triunfar, es fundamental empezar por definir nuestros objetivos y tener claras nuestras prioridades, porque todo lo demás vendrá solo.

Como dijo sensatamente Raphaël Payeur,² «¿Para qué subir escalones si la escalera no está en la pared correcta?».

Es muy corriente ver a individuos afanándose por triunfar en proyectos, cansarse afrontando dificultades innumerables para sacar, a fin de cuentas, poquísimos resultados. Seguramente, su camino era equivocado o estaban ilusionados con el proyecto inicial que luego, con el tiempo, empezó a volverse decepcionante y desprovisto de alegría.

Cuando «ponemos la escalera en la pared correcta», por el contrario, cada escalón ascendido nos colma y nos llena de un verdadero sentimiento de gozo y satisfacción. Por eso es esencial, para empezar y antes de cualquier otra cosa, determinar cuál es **nuestro eje de vida** y cuáles son nuestros objetivos esenciales.

En un mundo ideal, esto debería hacerse pronto, en el momento de la orientación profesional de los jóvenes. En Francia este tipo de orientación se relega a un segundo plano, mientras que los medios que pone la escuela pública para la escolarización propiamente dicha son lo prioritario.

Un alumno de secundaria raramente sabe, a ciencia cierta, qué oficio quiere ejercer... Si, para ciertos alumnos que yo denomino «escolares» los estudios son un fin en sí mismos, para otros, la ausencia de objetivos profesionales determinados obstaculizan enormemente su escolarización. Les falta motivación porque no com-

prenden la razón de los esfuerzos que se les exigen. Creo que la mayoría de jóvenes sin estudios ni cualificación profesional suelen ser prisioneros de una especie de «locura artística» que envuelve y esconde la verdadera finalidad de sus cursos escolares.

Por eso, cuando recibo niños o jóvenes con dificultades escolares, empiezo por preguntarles qué sentido tiene su vida, con qué sueñan vivir. Así les ayudo a relacionar la necesidad de la escolarización con sus sueños y aspiraciones en la vida. Y siempre me sorprende de que la mayoría de ellos no sepan para qué sirve ir a la escuela y no tienen ni idea de lo que deberían estudiar para conseguir sus objetivos.

Sin embargo, existen psicólogos encargados de la orientación de los jóvenes. Lo que pasa es que son muy pocos para tantos alumnos y no pueden profundizar con ellos.

Raphaël Payeur describe un rito de iniciación de los niños amerindios de Norteamérica, antes de su entrada en la edad adulta. Se trata, de hecho, de hacerles pasar la adolescencia «a cámara rápida». Cada joven tiene una semana, durante la cual debe definir su **eje vital** y escoger qué rol jugará en la tribu. Auténtica «orientación profesional», este rito de iniciación es obligatorio para todo niño antes de acceder al estatus de adulto. Esta iniciación constituye la base esencial de su existencia.

Parece que la frase «darle un sentido a la vida» es una cruel carencia en mucha gente, que por no poder escoger, ni siquiera han podido escoger un oficio. Ya sea por sus aventuras durante la etapa de escolarización o porque tuvieron que someterse al deseo de los padres, muchos jóvenes no valen, no les gusta y no soportan el oficio que están ejerciendo. Para ellos, esto provoca sufrimiento y frustraciones, cuyas consecuencias afectan a los demás ámbitos de su vida, tanto en el plano personal como en el social.

1. «El trabajo en relación al dinero».

2. En la conferencia «Les 7 clés de la réussite».

1. Definir el eje vital

Retomando la reflexión sobre los sueños de juventud, tratado someramente en el capítulo sobre el trabajo, te propongo empezar por definir tus sueños y extraer tus objetivos esenciales. Para ello, conviene que te aísles durante una hora o dos sin que te molesten.

Después de haberte relajado o haber meditado un poco, escribe en un papel lo que más te gustaría, lo que llevas en lo más hondo del corazón. No te censes de ningún modo –piensa en las reglas de *brainstorming*– y anota desde tus sueños más locos hasta tus objetivos más concretos. Aunque al principio escribas todo y todo lo contrario, tus aspiraciones esenciales aparecerán claramente al final del trabajo:

- ¿Qué deseo verdaderamente?
- ¿A qué aspiro?
- ¿Cuáles son mis prioridades?
- ¿Y si intento recuperar mis sueños de infancia o de adolescencia? ¿Siento que ya los había olvidado?

Tómate el tiempo necesario para reencontrarte con lo más profundo de ti mismo, en contacto con tu yo, con esa parte de ti que es la auténtica portadora de deseos.

2. Hacer la elección

Deja pasar unos cuantos días y luego retoma los elementos de tu lista, para dividirlos en dos categorías:

- Mirándolo en la distancia ¿cuáles son los más esenciales para mí, entre sueños y objetivos?
- ¿Qué elementos calificaría como secundarios?

3. Definir prioridades

Coge la lista de objetivos esenciales y clasifícalos en orden de prioridad preguntándote para cada uno de ellos: «¿Qué es lo que quiero primero?».

Haz lo mismo con la lista de objetivos secundarios.

4. Reformular

Coge otra vez tu lista, fíjate en los verbos de acción que contienen, así como todas las frases que lleven el verbo «hacer» o el verbo «tener». Después reescribe esas mismas frases y sustituye los verbos por SER. Por ejemplo:

«Quiero hacer *pintura*» por «Quiero ser *pintor*».

5. Memorizar

Copia, ahora, la lista en una ficha de cartulina y guárdala en tu agenda o en un portafolio o carpeta. Mira la ficha regularmente e imprégname de ella: contiene la línea directriz de tu vida.

BALANCE DE LA VIDA

Algunas personas sienten una especie de malestar y reproches cuando se dan cuenta de que han pasado de largo en alguna cosa esencial, sin llegar a poderle poner palabras a ese mal rollo. En realidad, se han visto obligadas a dejar de lado sus sueños, sus ideales, sus ambiciones, sus aspiraciones, es decir, todo lo que constituye su «leyenda personal».

1. Tras haberte relajado durante un ratito, visualiza una velada especial, como aquella en la que hiciste una fiesta para celebrar tus veinticuatro años. Evoca entonces lo que te gustaría pensar sobre el recorrido de tu vida, considerando las diversas esferas:

- a) Tu vida conyugal y familiar.
 - ¿Qué te gustaría que dijera de ti tu pareja?
 - ¿Qué te gustaría que dijeran de ti tus hijos, nietos y otros miembros de la familia?
- b) Tu vida social y los amigos.
 - ¿Qué te gustaría escuchar de boca de tus amigos? ¿Y de las demás relaciones sociales?
- c) Tu vida profesional.
 - ¿Qué te gustaría que tus colegas de trabajo dijeran sobre ti?
- d) Tu vida asociativa.
 - ¿Qué dirían los miembros de las asociaciones de las que formas parte?

SENTIMIENTO DE VALOR

El hecho de sentirse fuera de lugar, de no ganar suficiente dinero, provoca un profundo sentimiento de desvalorización. En general, ese problema remonta, como ya hemos visto, a la infancia y a la historia del linaje. También es indispensable tomar conciencia de nuestro valor personal para triunfar en la trayectoria de nuestra vida.

EJERCICIO: «CRITERIOS DE VALOR»

Tienes que disponer de una hora en la que nadie te moleste.

1. Confecciona una lista con todas las personas que admiras y los motivos de tu admiración. Éstas pueden ser miembros de tu familia, de tu entorno, o personajes célebres o históricos.
2. Frente al nombre de cada persona, anota la(s) cualidad(es) que motiva(n) tu admiración. Por ejemplo:

- Papá: generoso, trabajador.
 - Pierre: altruista, emprendedor.
 - Etcétera.
3. Relee tu lista y detente en cada cualidad que te conmueva, que te llegue al corazón, que te alegre, que te provoque un sofoco... Lo que sea. Debes estar muy atento a las emociones que te suscitan.
 4. En una pequeña ficha, apunta las cualidades que te despiertan una emoción intensa o particular: **esas cualidades son las tuyas**, porque lo que pasa es que todos percibimos más fácilmente en los demás las virtudes y los defectos que tenemos nosotros mismos (percepción en espejo).

Te invito a apropiarte de esas virtudes que son las tuyas. Para ello, conserva tu ficha como oro en paño y léela de vez en cuando. Estas cualidades te pertenecen y puedes disponer de ellas y desarrollarlas conscientemente.

BALANCE DE VIDA FINANCIERA

- ¿Cuáles eran las condiciones financieras de mi familia desde mi concepción hasta mi primer cumpleaños (período del proyecto-significado)?
- ¿Cuándo escuché hablar de dinero por primera vez? Quién hablaba: ¿mi padre, mi madre, otra persona? ¿En qué términos hablaba? ¿En qué contexto?
- ¿Qué siento al evocar ese recuerdo?
- ¿Qué relación mantenían mi padre, mi madre y mi entorno con el dinero? ¿Era el dinero —o las cosas relativas al dinero— un tema tabú en casa?
- ¿Qué comprendí sobre el dinero durante mi infancia?
- ¿Me daban una paga? ¿Con o sin contrapartida?

- ¿Qué hacía con ese dinero? ¿Ahorrabas para comprar alguna cosa? ¿Ahorrabas sin más? ¿En qué me lo gastaba?
- ¿Me recompensaban cuando sacaba buenas notas o cuando colaboraba en casa?
- ¿Me abrieron una cartilla de ahorros? Si es que sí, ¿cómo se alimentaba?
- ¿Cuál fue mi primera compra efectuada con mi propio dinero? ¿Era con dinero que me habían dado? ¿Me había ganado ese dinero de algún modo?
- ¿Alguna vez perdí dinero? ¿Cómo fue? ¿Cuánto perdí? ¿Cómo viví esa pérdida?
- ¿Soñaba con alguna profesión en particular? ¿Realicé ese sueño?
- ¿La cuestión financiera influyó en la elección de mi profesión?
- ¿Tuvieron mis padres esperanzas en mí? O, por el contrario ¿pensaban negativamente en cuanto a mis posibilidades de triunfar en algo? ¿Me comparaban con mis hermanos u otras personas?
- ¿Mi relación personal con el dinero provoca miedo en mí? ¿Rabia? ¿Alegría? ¿Sentimiento de dependencia o de generosidad? ¿Pesadez o ligereza? ¿Me siento mal cuando pienso en dinero?
- ¿Qué relación tengo con personas más adineradas o más pobres que yo? ¿Cómo las considero? ¿Cómo me veo en relación a ellos?
- ¿He realizado algún proyecto en que el dinero jugara un papel esencial? ¿De qué se trataba? ¿Creo que he triunfado? ¿Por qué razones?
- ¿He fracasado en algún proyecto? ¿A qué fue debido?
- ¿He recibido alguna herencia? ¿Una donación? ¿De cuánto dinero? ¿Qué sentí cuando estuve en posesión de ese dinero? ¿Cómo lo utilicé?
- Si tuviera que describir mi relación con el dinero, ¿cómo hablaría de ella?
- Si la gente hablara de mi relación con el dinero, ¿qué dirían?
- ¿Cómo encaro mi relación con el dinero de aquí a un año? ¿Cómo será en cinco años? ¿Y en diez?

- ¿Qué otras cuestiones me vienen a la cabeza cuando pienso en el dinero?

RELACIÓN CON LAS CARENCIAS Y CON EL MIEDO A LAS CARENCIAS

El hecho de consagrar la propia vida a arreglar todo tipo de problemas –afectivos, financieros, familiares o profesionales– lleva a un vacío generador de angustia existencial y de miedo a la nada. ¿Cómo imaginar, en efecto, lo que sería una vida próspera y agradable que nos permitiera desarrollarnos sin estrés y sin excesivas dificultades? Las personas que se inscriben en este escenario y llevan una vida penosa, aunque se quejen, no se imaginan su propia vida de otra manera. Y ahí encontramos una forma de masoquismo basado en un mecanismo de repetición cuyo mensaje es: «estoy en el mundo para sufrir y reparar la culpa de mis ancestros y su carencia de humanidad». Además, la educación religiosa contribuye mucho a esta redención a través del sufrimiento.

Por mi parte, pienso que estamos en este mundo para ser felices y ésa debe ser, principalmente, nuestra misión, porque de la abundancia y la plenitud nacen la abundancia y la plenitud, mientras que del sufrimiento no puede salir nada más que sufrimiento.

Lejos de ser simplista y llevada por el principio del placer, esta aproximación permite, en efecto, más allá de la resolución de problemas reales, superarlos para acceder a cosas más creativas y más vivas.

Es cierto que la vida es dura, en ocasiones, cruel. Sin embargo, cuantas más dificultades vivamos como pruebas insuperables y devastadoras, menos acceso tendremos a la felicidad. Pero cuando uno se siente «completo» y «vivo» para superar las pruebas de la vida, más se puede apreciar los momentos de plenitud y saborearlos con fruición.

Por eso me gustaría hacerte ahora la siguiente pregunta:

¿QUÉ SUSCITA EN TI LA IDEA DE UNA VIDA SIN PROBLEMAS FINANCIEROS, UNA VIDA DE ABUNDANCIA?

¿Tu respuesta es inmediatamente positiva? ¿Te sientes más ligero y feliz sólo con imaginártelo? ¿O bien sientes cierta molestia, un pellizquito en el corazón, como un reproche o quizás una sensación de angustia? Te pido que seas sincero contigo mismo para poder percibir lo que la noción de abundancia suscita en lo más íntimo de tu ser. A fin de completar esta reflexión, te propongo responder el siguiente cuestionario:

1. Estado de cosas en mi relación con el dinero

- ¿Cuáles son las principales dificultades que encuentro en relación con el dinero?
- ¿Tengo la impresión de que siempre me falta, aunque me gane bien la vida?
- ¿He constatado que, aunque aumente mis ganancias (cambio de situación, promoción laboral, etcétera) me sigue faltando dinero a final de mes?
- ¿He sido víctima de una estafa o de un robo?
- ¿Presto fácilmente el dinero sin pedir que me lo devuelvan?
- ¿Tengo tendencia a invitar a la gente, haciendo gala de mi generosidad, a riesgo de quedarme al descubierto?
- ¿Soy un pagafantas a ojos de la gente?
- ¿Me quedo al descubierto, sean cuales sean mis ingresos? ¿Incluso si percibo primas? ¿Y cuando tengo ingresos excepcionales?
- Pago corrientemente especulaciones que gravan mi presupuesto?
- En caso de ingresos excepcionales ¿guardo algo de dinero en previsión? ¿Me lo gasto todo sistemáticamente? ¿Gasto aún más de lo que he ingresado extra?
- ¿Derrocho el dinero o soy razonable en mis gastos?

- ¿Hago cuentas regularmente? ¿Me resulta fácil? ¿Me angustia hacer números?
- Otras constataciones en cuento a mi vida financiera...

2. Mis comportamientos de fracaso relativos al dinero

- ¿He firmado alguna vez contratos sin leerlos por completo? ¿Con qué consecuencias?
- ¿Pierdo dinero en el juego?
- ¿He hecho inversiones muy poco seguras o arriesgadas? ¿Con qué consecuencias?
- ¿Pido dinero a usureros y empresas de préstamos? ¿Calculo el montante real que deberé pagar con los intereses de dichos créditos «demasiados fáciles para ser honestos»?
- ¿He calculado mal y he quedado al descubierto? ¿Con qué consecuencias?
- ¿Qué otras conductas de fracaso he tenido en mi vida, hasta el día de hoy?

3. A la escucha de mis emociones

- ¿Me gusta el dinero? ¿Lo odio?
- ¿Me angustia? ¿Tengo miedo a que me falte?
- ¿Opino que son incompatibles la riqueza con la espiritualidad?

4. ¿A qué imputo mi falta de dinero?

Aunque seas el actor principal, tu escenario de vida está forzosamente escrito e interpretado por muchos otros personajes. Haz la lista de las personas que, a tu modo de ver, han contribuido a fomentar tu mala relación con el dinero. Escribe los nombres de esas personas y, sin censurarte, añade aquello que tengas que reprocharles.

Expresa todas tus emociones y sentimientos (cólera, odio, agotamiento mental, enojo, cansancio, decepción...). No te limites en las recriminaciones, se trata de vaciar el saco de las emociones negativas para aligerar tu corazón y tu mente.

Nombrando objetivamente las personas que han contribuido a tu precariedad, saldrás de tu papel de víctima, tomarás distancia y te posicionarás como sujeto frente a ellos. Esta toma de conciencia te permitirá, por otra parte, reconsiderar tu relación con la carencia.

Veamos el ejemplo de **Marthe**:

Haciendo este ejercicio, se dio cuenta de que sus padres, aunque desahogados económicamente, no le dieron nada después del bachillerato. Tuvo, entonces, que pagarse sola la carrera a base de trabajos temporales y un crédito estudiantil.

En realidad, sus padres estimaban que no podrían pagar dos universidades y privilegiaron al hijo varón, con lo cual Marthe tuvo que buscarse la vida sola.

Aunque estaba convencida de que no podía estudiar su carrera de medicina trabajando al mismo tiempo, no pudo rechistar a la decisión de sus padres.

Cuando participó en el seminario, fue consciente de la injusticia flagrante de que había sido objeto, que la llevó a aceptar empleos precarios y a no tener una opción para triunfar en sus estudios con un brillante expediente académico y una flamante especialización. Se dio cuenta de que su madre, que había consagrado su vida al hogar, estaba celosa de ella y no soportaba –inconscientemente al menos– que la hija triunfara profesionalmente pagando sola sus estudios.

5. Mi relación con las carencias

Ésta es una lista de palabras que te llevarán a tu relación con el dinero y con la carencia. Tras haberla leído atentamente, distingue las palabras que resuenan y te afectan en lo más profundo de ti mismo o que suscitan en ti una emoción positiva o negativa:

- estafa
- expolio
- malversación
- deshonestidad

- irresponsabilidad
- desvalorización
- manipulación
- angustia
- miedo
- ceguera
- inconciencia
- reproches
- remordimientos
- injusticia
- avaricia

Después, si es necesario, completa la lista con otras palabras que asocies a la carencia y a la relación con el dinero.

Asocia, ahora, cada una de las palabras con situaciones vividas o con personas que han tenido un impacto en tu relación con el dinero. Escribe el nombre de esas personas y explica las situaciones.

Este balance de tu relación con la carencia de dinero te permitirá constatar que ésta ha sido el motor determinante de tus elecciones, de tus creencias y de tus competencias.

Vamos a ver el ejemplo de **Stéphane** frente a la palabra «malversación»:

«Abuelo procurador de un notario sospechoso que malversó fondos y entró en la cárcel. Después de eso fue muy escrupuloso con la familia, tanto que no se atrevía a pedir lo que le debían y *dejaba que le debieran*».

Si trabajas en grupo, lee este balance de pie frente a los demás, luego rómpelo y tíralo a la basura. Después te lavas las manos para liquidar tu relación alienante con la carencia.

Si trabajas solo, lee en voz alta y luego sigue como arriba.

6. Mi relación con la abundancia y el éxito

La noción de abundancia me parece absolutamente esencial, es indisoluble de la noción de éxito.

El sentimiento de abundancia permite dar, compartir con tranquilidad.

Antes de la colonización francesa, los maoríes de Tahití conocían la abundancia en todos los ámbitos. La profusión de pescado y fruta de la que disponían convertía la acumulación en algo inútil y no sabían lo que era la carencia.

Por eso, cuando encontraban un banco de peces, pescaban sólo lo justo y necesario, dejando el resto de peces tranquilos.

La abundancia permite compartir, permite la fluidez en la relación ganador/ganador. Nunca se tiene éxito en detrimento de otro, sino **con** el otro. Te invito, pues, a desarrollar en ti el sentimiento de abundancia porque, como hemos visto, el miedo a la carencia parasita considerablemente nuestra actitud para realizar proyectos.

Como acostumbro a decir a los jóvenes que ayudo: «Si crees en aquello a lo que aspiras, lo conseguirás; si tienes miedo de fracasar, acabarás fracasando».

LA RELACIÓN CON LA ABUNDANCIA

Relájate y, con los ojos cerrados, imagina que estás nadando en la abundancia. ¿Qué imágenes aparecen en tu cabeza? Tómame el tiempo de visualizar tu escenario de abundancia durante, por lo menos, quince minutos. Luego responde a estas preguntas:

- ¿Qué sentimientos suscita en mí la noción de abundancia?
- ¿Cuáles serían mis elecciones si triunfara en mis proyectos y si conociera la abundancia?
- ¿Qué haría con mi dinero, una vez cubiertas mis necesidades materiales básicas?

- ¿Qué sueños cumpliría?
- ¿Qué sentido daría a mi vida?
- ¿Encuentras sentimientos contradictorios entre tus respuestas? Desarrolla...

Si trabajas en grupo, comparte tu trabajo leyendo en voz alta frente a los compañeros.

Si trabajas solo, lee en voz alta.

REPETICIONES Y CREENCIAS

Aunque ciertas tomas de conciencia puedan permitir descifrar un proceso de autosabotaje, a menudo es difícil modificar radicalmente creencias y repeticiones que han sido el motor de nuestra existencia durante decenios.

Comparo esas resistencias al cambio con bloqueos osteopáticos que afectan al esquema corporal. Los osteópatas encuentran pacientes que vuelven y vuelven con los mismos síntomas, para los mismos bloqueos en las mismas partes del cuerpo. Cuando un conflicto psicoemocional subyacente es muy intenso, el desbloqueo de tal o cual vértebra no basta para arreglar el problema, porque dichas vértebras «se afanan» en arrinconarse, tal es su fragilidad y tan precario es el equilibrio físico. Debe, por tanto, acompañarse de un trabajo de resolución de conflictos, que son el origen de la dolencia.

Lo mismo pasa con la relación con el dinero, es necesario poner en marcha nuevos esquemas para sanarla y simplificarla, porque es sabido que el inconsciente tiene pánico a las novedades y resiste todo lo que puede para mantener sus seguros mecanismos de repetición.

Te propongo buscar al parásito y lo que te obliga a mantener el «equilibrio en el desequilibrio», en particular, en el ámbito financiero.

LAS MANIFESTACIONES DEL PARÁSITO

- Le gusta fantasear con lo que luego no hará: «Uno de estos días pasaré cuentas...».
- Confunde el pasado con el presente y con el futuro: «No soporto pasar cuentas...» «y nunca lo soportaré»...
- Se mantiene en posición de víctima: «Mi banquero es un borde, mis números rojos no deberían importarle»... «Con todos los problemas que le cuento»...
- No soporta los límites impuestos por los demás y los considera ataques personales: «Cómo se atreven a quitarme mi tarjeta de crédito... qué desfachatez».
- Nutre su pesimismo: «Jamás podré ir de vacaciones... esas cosas no son para mí».
- Potencia el sentimiento de impotencia: «Si pudiera, haría grandes cosas... pero en el fondo sé que no lo conseguiría, no puedo».
- Siempre encuentra excusas para los comportamientos de fracaso: «¡No es culpa mía si llego tarde al trabajo!».
- Se anima a asumir el papel de víctima: «Nadie me escucha», «Nunca se reconocen mis ideas ni mis esfuerzos... Soy un cero a la izquierda».
- Se presiona con mensajes del tipo o/o: «O me promociono pronto o me largo de esta mierda de trabajo...».
- Es un maestro en el arte de las comparaciones: «Cuando miro a la gente que me rodea, veo claro que no tengo suerte»... «A perro flaco todo son pulgas».
- Se dice a sí mismo que no se resista a su triste panorama: «Una parte de mí sabe que no debo quemar mi tarjeta de crédito, pero otra me empuja a comprar... me canso y cedo».
- Se ve metido en dificultades como recompensa, manteniendo así la espiral de déficit («tengo deudas y trabajo para conseguir más dinero y, como tengo más dinero, compro más para recompensarme y me endeudo más aún»): «Después de tanto trabajar y

tanto esforzarme para salir del pozo, bien me merezco una recompensa... aunque no tenga los medios».

- Se pone violento cuando alguien le pasa por la cara sus disfunciones: «No es problema de nadie».
- Azuza la impaciencia y la impulsividad: «¡Tengo derecho!»... «¿A quién le importa?».

El parásito es creativo a la hora de mantenernos en una situación de dependencia o de dificultad financiera y nos complica la vida...

Tómate tu tiempo para completar esta lista de manifestaciones parasitarias y anótalas en una ficha por separado.

Ejercicios de Vida para desprogramar al parásito

A. Anota, durante quince días, las ocasiones en que se manifiesta tu parásito:

- ¿De qué síntoma se trata?
- ¿Cuál es su terreno predilecto?
- ¿Qué siento, tanto física como emocionalmente, en ese momento?
- ¿Me ha dado tiempo a enfrentarme a él o me dejo llevar por sus delirios?
- ¿Me parece que, una vez desenmascarado, actúa menos?

B. Tras haber pagado todos los gastos fijos e importantes (alquiler, facturas, etcétera), paga todo lo extra en metálico:

- ¿Qué siento al moverme sin talonario y sin visa?
- ¿Qué siento cuando pago en metálico? ¿Me siento limitado?
- Anota, día a día, tus constataciones y los sentimientos que de ellas se derivan.

Adopta los buenos métodos de las abuelas: escribe, cada día, tus gastos, céntimo a céntimo, diferenciando lo que pagas en metálico y lo que pagas con visa.

Haz esto por lo menos durante un mes —y, por qué no, durante más tiempo, si juzgas que tu parásito es particularmente recalcitrante—. Te garantizo que esta práctica te irá calmando y, cada vez que tengas que pagar algo, recordarás la lista y que tendrás que anotarlo, de manera que te parará a pensar lo que estás a punto de comprar. La suma que gastas cada día irá disminuyendo, dejará de ser abstracta y quedará perfectamente plasmada en tu lista.

EL PERDÓN, LA ABUNDANCIA Y EL ÉXITO

Como hemos visto en el capítulo sobre la resolución de las fidelidades familiares,³ es absolutamente esencial aceptar y perdonar para poderse deshacer de los esquemas y sistemas de creencias que nos mantienen en estado de alienación. Cuando alimentamos rencores hacia el supuesto responsable de nuestra desgracia, nos encerramos a nosotros mismos en una relación negativa con dicha persona, y vamos nutriendo más y más la cuasi certidumbre de que nuestros fracasos le son imputables. Así, esa persona se convertirá en eterna responsable de la situación sin salida en la que nos encontramos.

En función de nuestra historia personal, puede haber diferentes situaciones relacionadas con personas diversas a quienes perdonar. Por eso, te sugiero confeccionar una lista de personas que hayan jugado un rol negativo en tu vida y hacia las cuales alimentes resentimiento.

Puede tratarse de tu exmujer, que te ha dejado desplumado tras el divorcio, o de tu exmarido, que se las ingenia para no pagar la pensión de sus hijos; quizá son tus padres, que no te permitieron estudiar lo que querías aunque tenían dinero para ello, o tus socios,

que te lo quitaron todo. Sea cual sea la longitud de tu lista, complétala del todo, no te dejes nada en el tintero. Si, más tarde, descubres que habías olvidado una persona hacia la que sientes rencor y amargura, recupera la lista y añade su nombre.

RENUNCIAR A LA VICTIMIZACIÓN

La mayor parte del tiempo, sin que lo queramos verdaderamente y sin llegar a ser conscientes de ello, nos regodeamos en nuestro papel de víctima. Nos gusta conservar y mantener la imagen del «cerdo que nos hizo daño» y pensar que nosotros «tenemos derecho».

Ignoramos que, haciendo eso, nos hacemos daño a nosotros mismos, que ese proceso de victimización en que nos encerramos refuerza el nexo negativo con los demás. Ahora bien, por muy negativo que sea, un nexo es un nexo... ¿Quieres estar unido a esas personas de por vida? ¿Vas a estar sufriendo por un episodio del pasado eternamente? ¿No sería preferible y más ventajoso para ti deshacerte de esa relación que refuerza tu situación de fracaso? ¿No quieres, de una vez por todas, perdonar y desembarazarte de ese proceso de victimización del que eres objeto? Si realmente quieres, es posible —solo o en grupo— y ahora te explicaré cómo proceder.

Empieza por leer tu lista de personas y destaca aquella cuyo simple recuerdo te provoque malestar. Empezaremos a trabajar con esa persona.

1. Coge un papel y anota el nombre de esa persona. Aquí la llamaremos X.
2. Visualiza a X, percibe todo lo que sientes hacia ella, lo que piensas de ella, todo lo que le reprochas, todo lo que sientes al respecto, tanto las cosas negativas como las positivas —si las hay— y anótalo todo. Si haces el ejercicio en grupo, pide a alguien que

3. Véase capítulo II.

lea tu texto en voz alta. Si estás solo, grábate en un magnetófono.

3. Siéntate frente a una silla vacía y cierra los ojos. Intenta dejar la mente en blanco.

4. Ahora imagínate a X, sentado frente a ti. ¿Qué sientes? ¿Rabia? ¿Odio? ¿Angustia? ¿Tristeza? Establece contacto con todas tus emociones y prepárate para hacerte la siguientes preguntas:

- ¿Estoy listo para perdonar a X, desde el fondo de mi corazón, por todo el mal que me hizo, voluntaria o involuntariamente?
- ¿Acepto pasar una goma de borrar por todos los fracasos provocados por X en mi vida?
- ¿Acepto liquidar las deudas simbólicas o financieras que me unen a X?
- ¿Acepto no esperar nada más de X, ni bueno ni malo?
- ¿Acepto disolver el nexo de unión que me tiene atado a X?
- ¿Quiero liberarme de la influencia de X renunciando a conservar mi papel de víctima?
- ¿Puedo perdonar realmente a X, con el corazón en la mano?
- ¿Acepto dejar de revivir, una y otra vez, las historias vividas con X?
- ¿Renuncio a culpar a X como justificación por no haber realizado mis aspiraciones y mis objetivos?
- ¿Estoy preparado para dejar de lado sus recriminaciones, como elementos del pasado que ya no tienen cabida en mi vida y a sacarlas de mi cabeza si me acuerdo de ellas en el futuro?

Todo esto no excluye que esa persona pueda seguir dañándote en el futuro. Eso podría suceder si te ves obligado a tratarte con ella. Si es así, pregúntate lo siguiente:

- ¿Estoy dispuesto a admitir el comportamiento de X sin que éste influya en mi propio comportamiento, de manera que no tengan impacto en mi vida?
- ¿Estoy decidido a perdonar a X ahora y para siempre?

Sean cuales sean tus respuestas, puedes estar seguro del aspecto beneficioso de este proceso. Enfrentándote a tus sentimientos por

esa persona, entras en fase de liberación de los obstáculos psico-emocionales que permanecen inconscientemente en ti.

¿Tienes algo que decir sobre esa persona? Si es así, haz una pausa y háblale. Y si te parece que ella tiene algo que decirte, haz otra pausa y la escuchas.

5. Ahora despídete de X. ¿Eres capaz de darle la mano? ¿Puedes besarla mentalmente?

6. Ahora imagina a X levantándose y yéndose. ¿Qué sientes?

7. Estírate, respira hondo y bosteza... Luego, cuando sientas que te viene bien, abre los ojos y mira a tu alrededor con otros ojos.

8. Rompe el papel en pedacitos y lávate las manos con agua fría.

Ahora puedes quemar los pedacitos de papel o tirarlos a un curso de agua, para liquidar definitivamente lo que te unía a X.

Ahora eres libre de toda limitación causada, directa o indirectamente, por esa persona. Si vuelven a aparecer ideas parásitas y antiguos sufrimientos, recondúcelos diciendo: «Es inútil, a esa persona ya la he perdonado».

Este camino de perdón es una etapa decisiva en tu camino. Te permitirá hacer borrón y cuenta nueva para poder definir y trabajar en tus propios objetivos.

OSAR PEDIR

«Pedid y se os dará».

MATEO VII, 7-12

Es muy frecuente que uno no se atreva a pedir lo que necesita. Puede ser por timidez o por miedo a molestar, por vergüenza y por un sentimiento de culpabilidad, porque nos valoramos poco, porque nos han enseñado que hay que pasar de uno mismo, no escucharse,

etcétera. Los mensajes familiares y sociales son hábiles y eficaces para rebajarnos y colocarnos en una posición de sumisión, de perdedor frente a los demás.

Afortunadamente, en la actualidad van apareciendo nuevas perspectivas con la noción ganador/ganador, entre otras, que permiten a cada cual posicionarse verticalmente frente a su interlocutor y favorecer intercambios equitativos.

Los que han tenido la suerte, desde su juventud, de ver a sus padres atreverse a pedir y atreverse a emprender lo que fuera, no tienen el menor problema para ocupar su justo lugar en sus relaciones con el resto del mundo. También han tenido la suerte de ser escuchados y comprendidos cuando solicitaban alguna cosa razonable y han tenido, siempre, la certidumbre de que si sus demandas eran sensatas, su interlocutor accedería a sus deseos.

Otros, por el contrario, víctimas de padres ausentes, resignados o que han recibido una educación en la que toda petición era percibida como una exigencia agresiva, tienen tendencia a replegarse sobre sí mismos y a no pedir nada nunca.

En el fondo, se trata de atreverse a pedir lo que se considera justo para uno mismo, diciéndose que se puede llegar a obtener aquello a lo que se aspira. También es cuestión de no mantener creencias limitadoras del tipo: «si me dijeron que no una vez, entonces jamás será posible».

Los triunfadores lo saben perfectamente, un rechazo no es un fin en sí mismo, es el camino que se abre hacia otras posibilidades, la vía de acceso a otras perspectivas poco conocidas y que pueden ser tan favorables, o más, que las contempladas primitivamente.

A menudo tengo la ocasión de explicar a mis pacientes y participantes que, si su objetivo es sensato, tendrán que llamar a muchas puertas antes de dar con «la buena» pero, una vez la encuentren, será su acceso a lo que anhelan.

Este proceso, lo sé, es más fácil de explicar que de realizar, particularmente para los que no tienen costumbre. Por eso te propongo

descubrir, gradualmente, las etapas que te conducirán a «atreverte a pedir».

«Quien no apuesta no gana».

Empecemos por fijarnos en lo que tendrías que negociar, en lo que quieres pedir:

1. Si ejerces una profesión independiente:

- ¿Mis tarifas son adecuadas?
- ¿Mis honorarios se corresponden con mis competencias?
- ¿Con mi experiencia? ¿Con mi notoriedad?

Si la respuesta es no:

- ¿Por qué no exijo un precio justo por mi trabajo?
- ¿De qué tengo miedo? ¿Acaso me da vergüenza?
- ¿Soy demasiado tímido para pedir?
- ¿Me sentiría culpable ganando más?
- Etcétera.

2. Si eres asalariado:

- ¿Mi salario es el justo para una persona que realiza el mismo trabajo que yo?
- ¿Tengo colegas mejor pagados que yo, teniendo competencias y responsabilidades iguales?
- Si es que sí, ¿por qué a ellos les pagan mejor? ¿Son más audaces que yo? ¿Saben hacerse valer más que yo?
- ¿Cuándo tomaré la iniciativa de hablar con RRHH? ¿Y con mi jefe?

3. Cuando haces grandes compras:

- ¿Me informo antes y comparo precios?
- ¿Negocio la transacción?
- ¿Pago sin rechistar el precio que me dicen?

Las personas que han participado en el seminario sobre el dinero se sorprenden al constatar la evolución de su propio comportamiento frente a sus interlocutores durante las negociaciones de la vida coti-

diana. Para unos se trata de pedir un aumento de sueldo, para otros, tener tarifas legítimas en función de sus competencias sin sucumbir a la tentación de trabajar como esclavos para... no sentirse culpables.

Algunos han aprendido a negociar los precios de las compras inmobiliarias o de equipamientos, como una de mis participantes, que afrontó sola la remodelación de una casa. Pudo ahorrar considerablemente discutiendo con cada proveedor, con cada operario (lo cual no es fácil para una mujer, cuando se trata del ramo de la construcción) y negociando con cada vendedor sus compras para vestir la casa. Estima haber ahorrado entre el 20 y el 30 por 100 y afirma que, antes de trabajar sobre su relación con el dinero, no se hubiera atrevido a abrir la boca.

Sean las que sean las circunstancias, conviene ocupar el lugar que nos corresponde y sentir que existimos plenamente frente a los demás. La persona que tengamos delante, percibe nuestro valor y toma en consideración nuestras demandas, estudia nuestros argumentos y nos trata con el debido respeto, no como a un pagafantas incauto, lo cual hace las negociaciones fluidas y positivas.

ALGUNAS SUGERENCIAS

Recordemos que, en toda negociación, conviene escuchar a nuestro interlocutor antes de que él no escuche. Nuestra capacidad de escucha induce a los demás a escucharnos. La escucha recíproca dará lugar a una verdadera conexión basada en la empatía, condición indispensable para un diálogo auténtico y una negociación positiva. Tanto si se trata del jefe, como de los clientes o de un vendedor, la dinámica de la conexión es la misma y nos permite iniciar un intercambio ganador/ganador donde ambas partes negocian una **con** la otra y no una **contra** la otra. Eso es lo que practican los pueblos asiáticos y los indios. Para éstos, el comercio es uno de los medios más comunes de hacer vida social y el que no comercia no les interesa.

Si no tienes la costumbre de pedir ni de negociar, te sugiero empezar a practicar con pequeñas cosas, cosas que ni siquiera se te hubiera ocurrido y cuyo resultado no tiene importancia para ti. Tus demandas tienen posibilidades de ser satisfechas y el resultado será muy gratificante y te animará a seguir con la experiencia. Luego seguirás, progresivamente, atreviéndote a pedir cosas más importantes, cosas que te importen de verdad. Y verificarás por ti mismo que, en el fondo, tanto si se trata de cositas pequeñas o de grandes proyectos, siempre funciona la misma aproximación dinámica.

DESDE EL INTERIOR HACIA EL EXTERIOR

Quiero llamar tu atención sobre el hecho de que este proceso de «atreverse a pedir» es un movimiento que va *desde el interior hacia el exterior*, es decir, desde nosotros mismos en nuestra autenticidad, hacia el interlocutor. No se trata de manipular sino de dejar claro lo que es importante para nosotros y lo que esperamos de los demás. Cuanto más justa sea nuestra actitud (y más fundadas nuestras peticiones), más dispuesto a escuchar estará el interlocutor.

PERMITIRSE LA ABUNDANCIA

Como ya sabemos, los pensamientos limitadores negativos tienen una incidencia sobre nuestra experiencia vital y sobre las situaciones que creamos, la mayor parte de las veces, sin saberlo.

Somos, al mismo tiempo, emisor y receptor. Eso quiere decir que, cuando emitimos pensamientos de precariedad, atraemos situaciones precarias, mientras que si emitimos pensamientos de abundancia, atraeremos oportunidades de abundancia, como resu-

me de manera excelente Raphaël Payeur: «No me contento con un panecillo, yo quiero la panadería entera».

Está claro que los que triunfan con pocos medios tienen confianza en ellos mismos y en la vida, por eso se atreven a pensar en abundancia.

ATREVERSE A DAR

«La mano que da nunca está vacía».

PROVERBIO INDIO

La noción de dar, de compartir, es universal y figura en la mayor parte de las tradiciones religiosas (judaísmo, cristianismo, islam...), así como entre los valores humanos sociales y laicos.

Esta ley universal de don nos lleva, implícitamente, a la idea de que «cuando uno da, luego recibe». Esta ley de la generosidad favorece, pues, la «circulación» de la abundancia.

Fijémonos que en inglés, la palabra «*currency*» significa al mismo tiempo «moneda», «divisa» y «circulación». En castellano también hablamos de dinero «líquido» de «liquidez» que nos lleva al término inglés «*cash flow*». Estas expresiones implican que el dinero debe **circular** para favorecer la abundancia.

El don se inscribe, pues, en una perspectiva de intercambio dinámico y no en caridad, que coloca al receptor en posición de inferioridad y dependencia.

En nuestros días, el entusiasmo suscitado por las ONG, la acción humanitaria, el comercio justo, etcétera –sobre todo tras la libre circulación de información en Internet– arroja luz sobre el hecho de que la mayoría de la gente no se contenta con poseer individualmente, sino que el hecho de compartir es uno de los principales ejes de realización personal unido al colectivo.

**«Atreverse a la abundancia
se transforma, naturalmente, en
atreverse a compartir»...**

DEFINIR OBJETIVOS

La conclusión de un seminario sobre el dinero está consagrada a la definición de objetivos a corto, medio y largo plazo. Dicha definición se sitúa en dos planos. Por una parte el plano concreto y por otra el plano intuitivo, subjetivo e imaginario.

Como ya hemos visto, a menudo es necesario soñar con nuestra vida, previamente, para poder permitir a nuestros sueños manifestarse y poder hacerse realidad.

Yo comenzaría por evocar el plano subjetivo e inconsciente porque constituye la base del plano concreto. Todos sabemos que, cuando tendemos a la concretización de un objetivo, la vida nos lleva «como por azar» a situaciones, personas y oportunidades que nos permitirán conseguir lo esperado. Estas felices casualidades fueron estudiadas por C. G. Jung¹ y descritas con el nombre de «sincronicidades».

Así pues, antes de definir objetivos, es necesario escuchar nuestra intuición más profunda.

EL PLANO SUBJETIVO

Intersección entre las tradiciones milenarias y las investigaciones científicas más recientes

En todos los tiempos y en todas las tradiciones se ha dado una importancia muy concreta a los sueños, considerados como la clave de nuestros deseos inconscientes. Este interés por los sueños existía ya

1. *Synchronicité et Paracelsica*, Albin Michel, enero de 1988.

entre los sumerios y los egipcios. Actualmente sigue siendo tema de interés en las tradiciones africanas, indias y en los aborígenes australianos... Igual que en nuestra cultura con el psicoanálisis.

Las investigaciones desarrolladas por J. P. Garnier-Mallet, físico, y P. Bobola, biólogo, demuestran la importancia primordial del sueño *paradójico* –sueño con sueños– en tanto que principio vital y creador. Su demostración lógico-matemática y física se basa, entre otras cosas, en la mecánica cuántica y en la astrofísica, así como –en la vertiente biológica– en la neurofisiología del sueño. Estos autores añadieron constataciones relativas a los estados de coma y a fenómenos extracorpóreos en los estados de muerte inminente, lo cual les permitió elaborar su teoría de «aperturas temporales».

J. P. Garnier-Mallet y P. Bobola afirman que se produce un fenómeno de «salida del cuerpo» durante las fases del sueño paradójico. Una parte de nosotros que ellos llaman *dobles* sale a buscar informaciones necesarias para la resolución de un problema que no podríamos encontrar conscientemente, en razón de las creencias y de las experiencias que limitan considerablemente nuestro campo consciente.

El desarrollo de esta teoría compleja no entra en el marco de esta obra. Pero me parece interesante exponer, brevemente, el modo de aplicación concreta que es muy simple en sí mismo:

Basta que, en el momento de adormecerse, cuando se está entre el sueño y la vigilia, pensemos en el problema. Subrayo que no hace falta pensar en encontrar una solución precisa sino concentrarse «en el problema». La formulación de una demanda precisa puede tener un efecto limitador en la apertura hacia perspectivas hasta entonces desconocidas.

Así, diremos «tengo un problema de alojamiento» o «tengo un problema de dinero», etcétera.

Esta teoría sostiene que nuestro «doble» –que también podríamos llamar subconsciente, alma, etcétera– encontrará las soluciones que necesitamos durante las fases de sueño paradójico.

J. P. Garnier-Mallet y P. Bobola precisan –por razones complejas que no expondremos aquí² que conviene plantearse el mismo problema durante trece ciclos consecutivos de tres días, hasta un total de 39 días en total. Al término de ese tiempo, las soluciones sintetizadas en las diferentes tomas de conciencia (intuiciones, sueños...) comienzan a aparecer. No es raro que las soluciones aparezcan en el período en que el problema expuesto empieza a solucionarse.

Es deseable llevar un diario a lo largo del proceso y centrarse en las intuiciones, las personas que encontramos, las tomas de conciencia, los sueños, las aspiraciones y, en general, todo lo que emerge durante los tres días de cada ciclo.

Tras haber seguido los seminarios de Garnier-Mallet y Bobola, llevando a cabo el proceso sugerido por ellos, me sorprendí al ver cómo un problema inmobiliario complicado se arreglaba de manera simple. Después aconsejé este procedimiento a pacientes míos que resolvieron diferentes problemáticas, algunas arduas, en materia de empleo, de vivienda, de relaciones, etcétera.

Sea cual sea el fundamento teórico de este método, se trata de estar a la escucha de nuestra intuición y de abrirse con confianza en la vida... Por eso te propongo aplicarla para conseguir tus objetivos.

MEDITACIÓN-VISUALIZACIÓN

Puede que conozcas técnicas de meditación, de relajación y de visualización. Te animo a recurrir a ellas para definir tus objetivos, ponerte a la escucha de tu yo profundo, de esa parte de ti que está asfixiada en las profundidades para satisfacer a tu entorno.

Sea cual sea la técnica que escojas, se trata de percibir lo que es verdaderamente esencial para ti y que permanece escondido en lo más profundo de tu ser.

2. *Changez votre futur par les ouvertures du temps*, JMG Éditions, enero de 2004.

EL PLANO CONCRETO

Pasemos ahora a la segunda etapa del trabajo. Vas a definir tus objetivos procediendo de la manera siguiente:

- Visualiza una lámpara mágica delante de ti; esta lámpara te permitirá acceder a todo lo que desees.
- Confecciona una lista con lo que siempre has querido hacer o tener. Anota lo que se te pase por la cabeza, sin límite. Atrévete a describir las ideas más extravagantes, sé generoso contigo mismo.
- Lee tu lista e interrógate sobre cada uno de tus deseos: «¿Es esto prioritario para mí? ¿O es secundario?».
- Efectúa diversas lecturas hasta que sólo queden los deseos más esenciales y prioritarios.
- Define ahora tus objetivos a corto, medio y largo plazo (por ejemplo, hacer un crucero puede ser un objetivo a corto plazo, mientras que comprar una casa lo será a medio o largo plazo).
- Después, de manera espontánea y sin reflexionar, marca una fecha para la realización de cada objetivo.

Si trabajas en grupo, cada uno leerá sus objetivos a los demás, que tomarán nota. La presentación de tus objetivos al grupo constituirá un compromiso para concretarlos. En las sesiones de seguimiento, cada uno pasará cuentas de sus progresos y realizaciones.

LOS GRUPOS DE APOYO

*«El mejor método para motivar a los demás a ayudarte a conseguir tus objetivos es ayudarlos a conseguir los suyos...
Cada contacto con un ser humano es una oportunidad de crecimiento y de cumplimiento de tus deseos...»*

Reunir un círculo de personas con talentos y capacidades únicos y diversos, aportará una creatividad final superior a la suma de los talentos separados».

D. CHOPRA³

Los grupos de apoyo constituidos tras los diferentes seminarios sobre el dinero y el éxito han sido, por sí mismos, un triunfo.

La sinergia entre los participantes ha permitido, a cada uno de ellos, encontrar un espacio de reflexión, de escucha, de consejo y de afinamiento de sus proyectos y objetivos.

Las dificultades que restan por resolver han podido beneficiarse de la competencia de los participantes en experiencias variadas (informáticos, juristas, gestores, directores de empresa, comerciantes, psicólogos, etcétera), lo que ha permitido ampliar el abanico de posibilidades y de tener realmente en cuenta cada objetivo individual, aportando el grupo entero su apoyo a cada proyecto.

Cuando hablo de grupo de apoyo debería, en realidad, hablar de «grupo de éxito». En efecto, he constatado que para una familia que apoyaría a sus miembros de manera incondicional (como no ha sido el caso de la mayoría de participantes), el grupo ha aportado a cada uno, en el plano amistoso, afectivo y concreto, el apoyo que le faltaba. Se tejieron auténticos lazos de manera que, incluso tras la clausura del grupo, algunas personas evolucionaron juntas.

CÓMO FUNCIONA UN GRUPO

El grupo se reúne cada seis u ocho semanas durante un año, según los calendarios y las vacaciones. Cada reunión dura tres horas,⁴ aproximadamente. Está previsto reunirse seis veces al año.

3. *Les clés spirituelles de la richesse*, 2003.

4. Es preferible limitar el tiempo de palabra de cada participante para evitar desbordamientos y mantener una cierta equidad.

El «facilitador» (que puede ser el formador o uno de los participantes si se trata de un grupo de amigos) anota los objetivos de los participantes. Al principio de la reunión dará turno de palabra a cada uno para exponer lo que ha conseguido en cuanto a sus objetivos. Luego, los otros participantes opinan, dan consejos, etcétera. Este intercambio es fructífero, porque permite afinar y ajustar los objetivos.

En el transcurso de las reuniones cada uno tiene la satisfacción de constatar que tal o cual de sus proyectos ve al fin la luz, que dificultades de todo tipo tienen solución y que cada uno está en el camino correcto para ocupar su justo lugar y avanzar en la dirección que quiere. También podrá verificar que el triunfo de un compañero es un factor de crecimiento personal, el ánimo necesario para conseguir sus propios objetivos y abrirse camino.

Si has trabajado individualmente, te sugiero invitar a tus amigos a trabajar su relación con el dinero a fin y efecto de crear un grupo a posteriori que dará una nueva dimensión a tu proceso, y te deseo que disfrutes tanto como los participantes de mis seminarios.

**El éxito es un factor de felicidad y realización,
compartir el éxito aporta felicidad real.**

DISEÑA EL MAPA DE TU RELACIÓN CON EL DINERO

Coge una hoja doble y escribe en el centro con grandes caracteres la palabra:

«DINERO»

Después, en otro papel separado, anota todas las palabras que asocias espontáneamente a la palabra «dinero». Sé creativo, puedes decirlo todo y su contrario, las palabras pueden ir desde *angustia* has-

ta *libertad*, de *deudas* a *expansión*, pasando por *viajes*, *bienes materiales*, *ayuda humanitaria*, *niños*, etcétera.

Una vez establecida la lista, retoma cada una de esas palabras asociándolas a lo que te inspiren. Por ejemplo «viajes» asociado a «libertad», «angustia» asociado a «deudas»...

Lleva estas palabras a tu hoja doble disponiéndolas en burbujas alrededor de la palabra «DINERO». Según lo que las palabras evoquen para ti, escríbelas en diferentes colores. Puedes, por ejemplo, escoger el verde para lo que más esperas, el negro para lo que te da miedo, el rojo para lo que te irrita... y también el azul... el amarillo... el naranja... el violeta... el marrón... escoge verdaderamente en función de tus propios sentimientos.

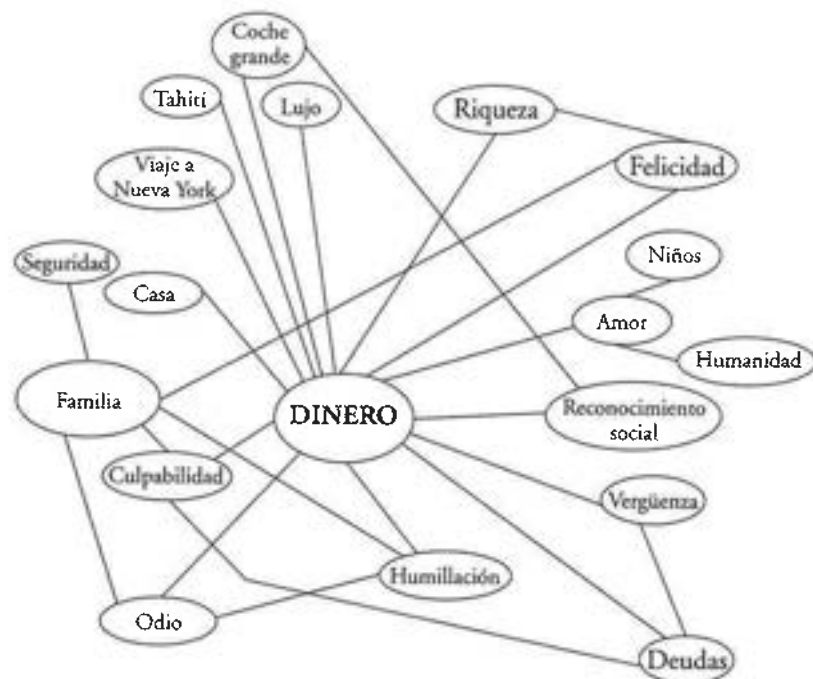
Une, ahora, la burbuja de la palabra «DINERO» a todas las burbujas de tu hoja mediante trazos del color que corresponda a cada palabra. Finalmente, une las burbujas entre ellas por afinidades de significaciones y de colores.

Tu mapa se parece, ahora, más o menos a un sol, como se ilustra en el ejemplo de la página siguiente. Insisto en el hecho de que esto no es sino un ejemplo y que puedes crear **tu mapa de dinero personalizado** que no se parecerá a ningún otro.

Ahora tienes delante el mapa de tu relación con el dinero.¹ Tómate el tiempo de contemplarlo, de dejar emerger los sentimientos que te inspiran los diferentes aspectos, positivos y negativos. Puede que sientas cierta ambivalencia frente a ciertas palabras, «amor-odio» o «aspiraciones-rechazo». Acepta esa dualidad. Cuanto más las aceptemos, más podremos superarlas y acceder a nuestra globalidad, a un sentimiento de plenitud.

Este mapa contribuirá a la modificación de tu relación con el dinero.

¹ Puedes completarlo o modificarlo, con el paso del tiempo, siempre que lo juzgues necesario.



Su simple elaboración revelará el impacto del dinero en tu vida y arrojará luz sobre tus verdaderas aspiraciones.

Si quieres, puedes colgar tu mapa personalizado en tu oficina o en tu rincón preferido. Así te impregnarás de tu relación con el dinero y la dejarás madurar para que pueda crecer en lo más hondo de ti.

Conclusión

Hemos llegado al final de la exploración de nuestra relación con el dinero y el éxito.

Como has podido constatar, reflexionar sobre aspectos esenciales nos lleva a reconsiderar y a modificar numerosos elementos de nuestra historia familiar y personal, explorando los cimientos de nuestro ser.

Un recorrido tal, obviamente, no se acaba nunca.

Por eso te propongo, a fin de desarrollar tu relación con el dinero y el éxito, retomar y profundizar en el primer capítulo, que constituye la base de la aproximación psicogenealógica.

Luego, en función de tus preocupaciones existenciales, estructurales o puntuales, podrás dirigirte a otro capítulo específico, **pareja, educación o trabajo**. Sea cual sea el tema que más te concierna, debes saber que un estudio pormenorizado te permitirá solucionar conflictos subyacentes. Y que arrojar luz sobre tus fidelidades familiares invisibles constituirá la clave susceptible de abrirte el camino hacia perspectivas más globales.

Lo mismo ocurre con las experiencias prácticas: te corresponde a ti escoger si hacer una parte o el todo, según tus sentimientos, y abordar el resto cuando hayas avanzado de manera concreta en tu relación con el dinero y en tus triunfos, en el momento en que se te presenten nuevos desafíos.

Como ya he remarcado antes, es preferible hacer este trabajo en grupo o, al menos, relacionándose con otras personas.

Es viable, según el caso, trabajar con algunos miembros de la familia. Este proceso puede convertirse en una auténtica «caja de resonancia» para las tomas de conciencia y favorecer la evolución del grupo familiar.

Si trabajas aisladamente, te sugiero apuntar todos tus logros y dificultades, en cuanto a la consecución de objetivos. Cuando lo examines sinceramente, las dificultades experimentadas te permitirán tomar conciencia de algunos aspectos y desbloquear situaciones recurrentes.

Tanto si haces este camino solo, como en grupo, con familia o con amigos, te deseo que sigas tu andadura en la vía de la abundancia, del triunfo, de la plenitud y de la realización personal. Tanto si escoges un sendero serpenteante como un camino directo, lo esencial es que tu proceso esté jalonado por cosas agradables, descubrimientos interesantes que te abran los ojos a tu propia vida.

Bibliografía

Psicogenealogía

- ANCELIN-SCHÜTZENBERGER, A.: *¡Ay, mis ancestros!*, Hachette, 2004.
- CANAULT, N.: *Cómo pagamos los errores de nuestros antepasados: el inconsciente transgeneracional*, Ediciones Obelisco, Barcelona 2009.
- DEL CASTILLO, P.: *La symbolique des prénoms en psychogénéalogie*, Quintessence, 2003.
- RIALLAND, C.: *Cette famille qui vit en nous*. Robert Laffont, 2003.
- SELLAM, S.: *El síndrome del yacente, un sutil hijo de reemplazo*, Berangel, 2010.
- : *El secreto de los amores difíciles*, Berangel, 2013.
- VAN EERSEL, P.; MAILLARD, C.: *Mis antepasados me duelen: psicogenealogía y constelaciones familiares*, Ediciones Obelisco, Barcelona 2004.

Psicoanálisis

- BERGERET, J.: *La dépression et les états-limites*, Payot, 1992.
- ; REID, W.: *Narcissisme et états-limites*, Dunod, 2003.
- : *La violence fondamentale*, Dunod, 2000.
- FREUD, S.: Introducción al psicoanálisis, Alianza Editorial, 2011.
- : *Tres ensayos sobre la teoría sexual*, Brontes, 2012.
- : *Obras completas*, Biblioteca Nueva, 1997.
- JUNG, C. G.: *Paracélsica*, Kairós, Barcelona, 1994.
- SPITZ, R.: *El primer año de la vida del niño*, Fondo de Cultura Económica, 1999.

Resiliencia

CYRULNIK, B.: *Les nourritures affectives*, Jacob Odile, 2000.

—: *La maravilla del dolor*, Granica, 2001.

—: *Los patitos feos. La resiliencia: una infancia infeliz no determina la vida*, Gedisa, Barcelona, 2002.

—: *El murmullo de los fantasmas: volver a la vida después de un trauma*, Gedisa, Barcelona, 2003.

Relación con el dinero

ADÈS, J.; LEJOYEUX, M.: *La fièvre des achats, le syndrome des compulsifs*, Les empêcheurs de penser en rond, 2002.

CHOPRA, D.: *Las siete leyes espirituales del éxito*, Edaf, 2007.

DAVIET, E.; LÉVY-DAVILA, M.: *L'argent à tout prix, comprendre et améliorer sa relation à l'argent*, Flammarion, 2005.

FRANÇOIS-LAUGIER, M.-C.: *Comment régler ses comptes avec l'argent*, Payot, 2004.

NEMETH, M.: *Libérer l'énergie de l'argent*, Jouvence, 2002.

Otros

GARNIER-MALET, J.-P.; LUCILE: *Changez votre futur pour les ouvertures du temps*, JMG Éditions, 2004.

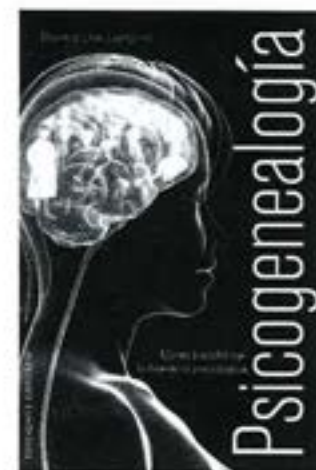
Índice

Agradecimientos	9
Introducción	11
Dinero, afectividad y fidelidad familiar inconsciente ...	11
Creencias, miedos y disfunciones recurrentes	12
CAPÍTULO I.	15
Psicogenealogía en torno al dinero y al éxito	15
¿Qué es la psicogenealogía?	17
Bases y datos de estudio	19
Los secretos familiares y las vergüenzas transgeneracionales	20
El estudio de la psicogenealogía pormenorizada en torno al dinero	24
El proyecto-significado.	24
El genosociograma (árbol psicogenealógico).	27
Cómo comprender el impacto de las repeticiones y la coincidencia de fechas	28
Cómo construir el árbol genealógico	30
Principales factores transgeneracionales susceptibles de entorpecer la relación con el dinero y el éxito	38
Los bloqueos en la transmisión de la herencia	39
El reparto injusto de la herencia.	40
Comportamientos de fracaso	41
Mecanismos de autosabotaje	44

CAPÍTULO II	49
Resolución de las fidelidades familiares inconscientes.	49
La toma de conciencia espontánea	49
Devolver al linaje	50
Los actos simbólicos: ¿Qué es un acto simbólico?	51
¿Qué actos simbólicos?	51
Concienciación de fechas y nombres	51
Las cartas	52
Otros actos simbólicos	55
La vía del perdón	55
¿Cómo perdonar?	57
Meditar sobre el propio genosociograma	58
CAPÍTULO III	61
La pareja y la relación con el dinero	61
Breve repaso histórico	62
La pareja y el dinero en la actualidad	63
Sexo y dinero	64
La relación con el dinero y la problemática de pareja	65
Uno de los cónyuges es tacaño	65
Uno de los cónyuges es un manirroto	66
Dependencia financiera y desvalorización	67
Problemas de poder en el seno de la pareja	67
Pareja, dinero y fidelidades familiares inconscientes	70
Dinero y divorcio	76
CAPÍTULO IV	81
La infancia y la educación respecto del dinero	81
Algunos datos psicoanalíticos	82
La fase oral	82
La fase anal	83
El complejo de Edipo	83
El proyecto-significado	84

Carencia afectiva, narcisismo y sentimiento de desvalorización	85
Comportamientos familiares y educación	86
La educación	88
Dependencia afectiva y financiera	91
CAPÍTULO V	97
El trabajo y la relación con el dinero	97
Fidelidades transgeneracionales	99
La leyenda personal	100
Obstáculos en la realización de nuestra «leyenda personal»	103
La desvalorización	104
El sentimiento de culpabilidad	107
CAPÍTULO VI	113
Patologías de la relación con el dinero y el éxito	113
Dependencia y proyecto-significado	114
Los compradores compulsivos	115
Las vivencias de los compradores compulsivos	115
Las ludopatías	123
La anorexia financiera	128
CAPÍTULO VII	135
Ejercicios prácticos	135
Propuestas y nuevos esquemas	135
Propuestas	135
Balance de la vida	139
Sentimiento de valor	140
Ejercicio: «Criterios de valor»	140
Balance de vida financiera	141
Relación con las carencias y con el miedo a las carencias	143

¿Qué suscita en ti la idea de una vida sin problemas financieros, una vida de abundancia?	144
La relación con la abundancia	148
Repeticiones y creencias	149
Las manifestaciones del parásito	150
El perdón, la abundancia y el éxito	152
Renunciar a la victimización	153
Osar pedir	155
Algunas sugerencias	158
Desde el interior hacia el exterior	159
Permitirse la abundancia	159
Atreverse a dar	160
Definir objetivos	161
El plano subjetivo	161
Meditación-visualización	163
El plano concreto	164
Los grupos de apoyo	164
Cómo funciona un grupo	165
Diseña el mapa de tu relación con el dinero	166
Conclusión	169
Bibliografía	171



PSICOGENEALOGÍA

Cómo transformar la herencia psicológica

Lise y Doris Langlois

Cada generación trae consigo su propio equipaje de éxitos y fracasos, a través del tiempo y el espacio, así como de recursos y soluciones para cada situación. Este libro nos propone redibujar nuestro bagaje transgeneracional, que ha dejado una impronta profunda en nuestra personalidad y en nuestras relaciones interpersonales.

El proceso consiste en descubrir cómo dicha herencia se manifiesta en nuestro presente y a qué repeticiones, a menudo infructuosas, nos somete. También nos enseña que podemos elegir lo que queremos conservar y lo que deseamos eliminar para vivir mejor nuestra propia vida y las relaciones que van tejiendo la trama de nuestra existencia.

Aprende a ser tú mismo libre de cualquier pauta establecida, gracias a la psicogenealogía.