DIME CÓMO GASTAS Y TE DIRÉ CÓMO ERES

¿Piensas que quien más tiene es más feliz o prefieres cuidar de tus ahorros? La *coach* Verónica Rodríguez explica **cómo el dinero y la forma de gastarlo nos influyen.**

Existen personas con una gran capacidad para generar dinero y, al mismo tiempo, con bastante dificultad para poder administrarlo. ¿Quién no tiene alguna amiga que ganando mucho más que nosotras no consigue llegar a fin de mes y suele decir que el dinero "se le esfuma"? En el polo opuesto existen otras personas que tienen una gran habilidad para poder administrar el poco dinero que consiguen.

Da igual la profesión o el rango laboral que un individuo posea, ya que establecer un buen vínculo con el dinero exige conocerse en profundidad. Hay personas que vienen de familias cuya relación con la economía no ha sido un factor ni de estrés ni de conflicto y que ya tienen incorporado, en su vínculo con el dinero, herramientas de control y disfrute; y otras que necesitan adquirir ciertas destrezas para manejarse mejor.

LA RELACIÓN CON EL DINERO

Algunas preguntas nos pueden ayudar a meditar sobre qué tipo de relación mantenemos con el dinero. Lo primero que debes plantearte es cuál

CONSEJOS PARA QUE LOS GASTOS NO TE GENEREN MALESTAR ESTAS FIESTAS

- Diseña una lista diaria y otra semanal de las compras a realizar y cúmplela a rajatabla.
- Calcula el dinero que necesitas para tu día a día y no pongas de más en el monedero.
- Evita salir con tarjetas de crédito.
- Reconoce si estás teniendo cierta dificultad con el dinero y compártelo con la familia y amigos para dejarte ayudar.
- Acude a un profesional si ves que el dinero, ya sea por retenerlo en extremo o por gastar compulsivamente, te genera malestar e infelicidad.

es el peso del dinero en tus decisiones cotidianas. Y también de qué manera influye en tu relación con otras personas.

Otra pregunta clave para identificar tu relación con el dinero es: ¿de qué forma estás ganando dinero? ¿Hay disfrute, agobio, culpa o sensación de estancamiento, miedo a ganar más, miedo a perder?

Y por último, si el dinero es un vínculo más, ¿qué tipo de relación mantienes con él: destructiva, creativa, posesiva, desprendida?

SIEMPRE HAY SOLUCIÓN

Dependiendo de tus respuestas, si sientes que tienes un asunto pendiente con el dinero es importante que sepas que existen distintas técnicas que tienen que ver con la gestión del estrés, la disminución del miedo a perder y/o a ganar, también con poder asociar la idea de dinero a pequeños momentos de placer personal sin culpas.

Darse cuenta de que no se puede gastar lo que no se tiene es imprescindible para poder establecer una sana relación con el dinero. La autoestima influye sustancialmente en la relación entre el debe y el haber.

Hay una frase del escritor Jonathan Swift que nos ayuda a reflexionar: "Una persona inteligente debería tener dinero en su cabeza, no en su corazón".

5 PERSONALIDADES

- **LA QUE LO DEJA PARA DESPUÉS:** pasas miles de veces por un escaparte soñando con ese abrigo y, pudiendo comprarlo, lo postergas una y otra vez. El miedo y la inseguridad guían a este tipo de personas, ya que la idea de futuro les angustia sobremanera y, actuando en consecuencia, deciden acumular y retener lo máximo posible el dinero. Ponen sus necesidades en un segundo plano.

- **LA VIVIDORA:** se acercan las Navidades y sales de compras pensando en toda tu familia: cierras los ojos e, inconscientemente, tiras de tarjeta y te gastas la paga extra. Este tipo de personas se guía por lo compulsivo y carecen de una idea de futuro, ya que lo viven todo en tiempo presente. Aquí aparece la dificultad para controlar los impulsos, son personas que llenan con dinero y acciones inmediatas el vacío que no enfrentan.

- **LA PROFESORA:** te sientas a tomar una caña con este tipo de personas y no sabes por qué terminas agobiada. Son las típicas amigas que no paran de dar lecciones sobre cómo utilizar mejor e invertir más eficazmente el dinero, además de hablar sobre la injusta distribución del dinero en el mundo. Son personas que prácticamente viven al día. Detrás de su necesidad de justicia existe una gran controladora con ciertas dificultades para disfrutar.

- **LA VÍCTIMA:** son las amigas que a menudo nos encontramos y nos dicen: "Aquí ando, sobreviviendo", "es lo que hay" o "yo no sé cómo hacen los demás para ganar dinero", "no sé hacer otra cosa que trabajar y siempre estoy igual", "unos han nacido con estrella y otros estrellados, yo soy de las segundas". La emoción que guía a este tipo de sujetos es la baja autoestima y la dificultad para salir de un esquema autolimitante: generar dinero o salirse de sus propios códigos familiares o culturales les ocasiona culpa.

- **LA NARCISISTA:** necesita ser vista por los demás a través de los múltiples objetos que muestra en su entorno (ropa de marca, colegios caros, móviles y coches de alta gama, restaurantes de lujo). Utiliza el dinero para suplir sus propias carencias afectivas y ser reconocida por los demás. Son personas que están muy preocupadas por llenar su vida de experiencias que solo las conciben a través del dinero. Pero la verdad es que ninguna experiencia afectiva tiene como base el dinero.

- **LA VENTAJISTA:** el dinero lo es todo, las personas se convierten en "oportunidades de negocio" y es esta su brújula personal. Lo que hay detrás es una desmedida ambición de poder y casi nula empatía con los demás, salvo que sean provechosos para sus fines económicos.

VERÓNICA RODRÍGUEZ ORELLANA.
Psicoterapeuta y Experta Internacional en Coaching Ejecutivo. Directora de Coaching Club, también imparte sesiones de *coaching* individual, grupal y talleres en el ámbito educativo y empresarial.