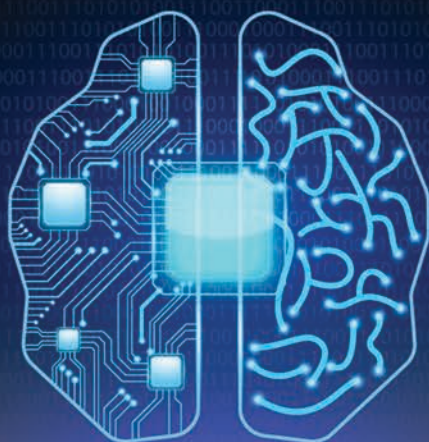


INTELIGENCIA FINANCIERA

Maneja tu capital interior
y prepárate para el futuro



JOHN HOPE BRYANT

Nombrado por la Revista INC como uno de los
diez gerentes más importantes del mundo

TALLER DEL ÉXITO

ELOGIOS

para:

Inteligencia financiera

"Hay dos libros que todo afroamericano en Estados Unidos debería tener y leer: *Caos o Comunidad*, del reverendo Dr. Martin Luther King, e *Inteligencia financiera*, de John Hope Bryant".

—**Roland S. Martin**, presentador/jefe de redacción de *NewsOne Now*, analista principal y único de TV One para *Tom Joyner Morning Show*

"John Hope Bryant ofrece un mensaje sencillo para el éxito personal y un mundo mejor. En un complejo, desafiante y confuso mundo, todos necesitamos claridad, honestidad y perspectiva, y este excelente libro tiene una gran cantidad de estos elementos".

—**Seán Cleary**, vicepresidente ejecutivo de **FutureWorld Foundation**

"*Inteligencia financiera* exalta la sabiduría y la educación extraídas de la oscuridad de la ignorancia, la falta de entendimiento y la autodevaluación que viene de la pobreza".

—**Rev. Cecil L. "Chip" Murray, pastor jubilado de la iglesia First AME de Los Ángeles, profesor del Centro para la religión y la cultura cívica y cofundador del Centro para el compromiso de la comunidad Cecil Murray.**

"*Inteligencia financiera* es un medio para que comencemos a nivelar el campo de juego económico y a crear un sentido de propiedad mucho más amplio en nuestro futuro económico compartido".

—**Bryan Jordan, presidente y director ejecutivo de First Horizon National Corporation**

"Las normas de Bryant para la liberación económica son aplicables a todos los que reconozcan que el capital interior es la divisa del éxito".

—**Susan Somersille Johnson, vicepresidenta ejecutiva corporativa y directora de mercadeo de SunTrust Banks, Inc.**

"Abraham Lincoln y Martin Luther King Jr. presentaron a los estadounidenses una visión que no se ha realizado. Este libro presenta un mensaje que es inspirador y práctico al mismo tiempo respecto a lo que se necesita para alcanzarla".

—**Dr. Pekka Himanen, filósofo y cofundador de Global Dignity**

"Por medio de la visión de John y su guía práctica para el bienestar económico descrita en *Inteligencia financiera*, creo que el camino hacia la prosperidad y la felicidad está muy al alcance de cualquier persona".

—Zak Pym Williams, actor

"Lee este libro y reclama tu poder de vivir con todo tu potencial".

—Peter Ueberroth, director ejecutivo de The Contrarian Group y excomisionista de las ligas mayores de béisbol

"John Hope Bryant presenta una fórmula para actualizar tu programación personal y entender cómo apalancarte en la sociedad actual".

—Steve Case, presidente y director ejecutivo de Revolution y cofundador de AOL

"Muchos de nosotros en los Estados Unidos hemos perdido nuestro norte. John Bryant te da esperanza. Todo lo que debes hacer es leer, escuchar y actuar. Todos podemos hacerlo. ¡Tú puedes hacerlo!".

—Peter Georgescu, presidente emérito de Young & Rubicam

"John Hope Bryant es un faro de luz para los descontentos económicos. Si alguna vez hubo una tienda de una ventanilla única de servicio para la vida del siglo XXI y asesoría profesional, es este libro".

—Clare Woodcraft-Scott,
director ejecutivo de Emirates Foundation

"Este libro nos da la visión necesaria y herramientas prácticas de la vida real para ascender nuestra montaña financiera y disfrutar de la bella cima soleada que nos merecemos".

—**Özlem Denizmen, emprendedor, líder joven mundial, autor y punta de lanza del movimiento de conocimientos financieros en Turquía**

"Este libro entrega el ingrediente faltante en las vidas financieras de muchas personas de hoy en día: esperanza".

—**Chris Gardner, propietario y director ejecutivo de Christopher Gardner International Holdings**

"John da a sus lectores ejemplos crudos de su vida personal con la esperanza de capacitarlos para invertir en sí mismos, para que sean responsables y hagan del mundo un mejor lugar para todos".

—**Reverendo Dr. C. T. Vivian, fundador de C. T. Vivian Leadership Institute**

"La invitación de John a que las personas aspiren a construir algo tiene el poder de transformar a los Estados Unidos y al resto del mundo cuando los avances tecnológicos están haciendo que millones de empleos ahora sean obsoletos".

—**Karim Hajji, director ejecutivo de Casablanca Stock Exchange**

"John Hope Bryant una vez más ha escrito un libro esencial. Inteligencia financiera no es nada más que un manual de campo para el éxito en el siglo XXI".

—**Paul Smyke, director de North America y miembro del comité ejecutivo del Foro Económico Mundial LLC**

"*Inteligencia financiera* es una muestra fresca e inspiradora de cómo pensar respecto al dinero, el éxito y la plenitud personal".

—**Ellen Alemany, presidenta y directora ejecutiva de CIT Group**

"Este libro asegurará el desarrollo de riqueza no solo en términos de capital financiero, sino también por medio de la capacidad mental que lo hace vigente en todo momento".

—**Phuti Mahanyele, director ejecutivo de Sigma Capital**

"En una época en la que muchos creen que el sueño americano ha muerto, *Inteligencia financiera* ofrece esperanza en la forma de una prescripción para la prosperidad".

—**Frank Martell, presidente y director ejecutivo de CoreLogic, Inc.**

INTELIGENCIA FINANCIERA

INTELIGENCIA FINANCIERA

Maneja tu capital interior
y prepárate para el futuro

JOHN HOPE BRYANT

Nombrado por la Revista INC. como uno de los
diez gerentes más importantes del mundo

TALLER DEL ÉXITO

*Dedicado a la clase invisible, los que batallan,
los que no son vistos, los que no recibieron
el mensaje de la inteligencia financiera.*

INTELIGENCIA FINANCIERA

Copyright © 2018 - Taller del Éxito

Título original: The Memo fight rules for your economic liberation

Copyright © 2017 - por: John Hope Bryant

First published by Berrett-Koehler Publisher, Inc., San Francisco, CA, USA. All Rights Reserved.

Copyright © 2018 Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida por ninguna forma o medio, incluyendo: fotocopiado, grabación o cualquier otro método electrónico o mecánico, sin la autorización previa por escrito del autor o editor, excepto en el caso de breves reseñas utilizadas en críticas literarias y ciertos usos no comerciales dispuestos por la Ley de Derechos de Autor.

Exclusión de responsabilidad y garantía: esta publicación ha sido diseñada para suministrar información fidedigna y exacta con respecto al tema a tratar. Se vende bajo el entendimiento de que el editor no participa en suministrar asistencia legal, contable o de cualquier otra índole. Si se requiere consejería legal u otro tipo de asistencia, deberán contratarse los servicios competentes de un profesional.

Publicado por:

Taller del Éxito, Inc.

1669 N.W. 144 Terrace, Suite 210

Sunrise, Florida 33323

Estados Unidos

www.tallerdelexito.com

Editorial dedicada a la difusión de libros y audiolibros de desarrollo y crecimiento personal, liderazgo y motivación.

Corrección de estilo: Diana Catalina Hernández

Diagramación: Joanna Blandon

Diseño de carátula: Carla Bórquez Carrillo

ISBN: 9781607384809

Printed in Mexico

Impreso en México

CONTENIDO



Prólogo 17

Prefacio 21

El mensaje 33

NORMAS

NÚMERO UNO 47

Vivimos en un sistema de libre empresa, adóptalo

NÚMERO DOS 77

Tu mentalidad genera o pierde dinero y riquezas, tú eliges

NÚMERO TRES	97
Tus relaciones son inversiones, crea capital de relaciones comenzando contigo mismo	
NÚMERO CUATRO	125
No te limites a conseguir empleo, sé emprendedor	
NÚMERO CINCO	147
El capital espiritual es el comienzo de la verdadera riqueza, posee tu propio poder	
Conclusión	169
Recursos	171
Acerca del Autor	177

PRÓLOGO



Si todo joven hiciera todo lo que John Hope Bryant recomienda en este libro, eso transformaría a los Estados Unidos y al mundo entero. Habría una gran explosión en el desarrollo de la humanidad. Veríamos millones de nuevos empleos, gran bienestar, y sí, fabulosos puntajes crediticios de costa a costa. Todos tendríamos más libertad.

Lo que John recomienda en este libro es simple y posible. Sus soluciones para muchos de los problemas de los Estados Unidos no tienen ningún costo. De hecho, las soluciones para ti, para mí y para nuestras ciudades y países son gratuitas.

Y no se nos pide hacer lo imposible. John solo nos desafía a ser lo mejor que podemos ser. Y nos dice justo cómo hacerlo.

Él nos dice que vivamos según nuestras capacidades, porque la responsabilidad financiera crea libertad. John nos

dice que nos levantemos y trabajemos duro, porque no hay límites cuando tenemos grandes esperanzas. Él nos dice que tengamos una casa, que cumplamos lo que prometemos.

Entre todas las cosas, de lo que más habla John es de construir. Él dice que debemos convertirnos en "una nación de constructores".

John mismo es un constructor. Él construyó Operación HOPE, donde se enseñan habilidades financieras, y este programa ha cambiado millones de vidas. Él mismo tiene una vida exitosa y se ha convertido en un estadounidense famoso e importante que construyó algo. En este libro, nos desafía a construir también.

Cuando somos niños y jóvenes, nuestros familiares, maestros y amigos nos preguntan: "¿qué quieres hacer cuando seas grande?" o "¿qué clase de trabajo quieres tener?".

Literalmente, nadie nunca nos ha preguntado: "¿qué quieres construir?".

¿Qué tal si todos leyéramos este libro y cambiáramos nuestra forma de interrogar a las personas? Que en lugar de preguntarles: "¿dónde vas a trabajar?", les preguntáramos: "¿qué puedes construir?".

Sueña y construye cualquier cosa. Podría ser una empresa pequeña o mediana. O una empresa inmensa, con diez millones o diez mil millones en ventas. Todos cuentan y suman al total de los Estados Unidos y del mundo. Necesitamos cientos de miles de empresas pequeñas y medianas. Toda sociedad tiene la necesidad de que este tipo de empresas siempre estén surgiendo y despegando, de lo contrario la misma sociedad no se puede desarrollar.

Los jóvenes también pueden crear organizaciones sin ánimo de lucro pequeñas, medianas o grandes. Las entidades sin fines de lucro también crean energía económica. Impulsan el producto interno bruto (PIB) y crean trabajos reales, así como crecimiento verdadero en las ciudades y en los estados. Las mega-iglesias, un nuevo museo infantil, una cadena de guarderías de un día o las entidades sin fines de lucro para la salud en el hogar también hacen lo mismo, así como las obras de misericordia que ayudan a personas con discapacidades.

Todas estas organizaciones o instituciones requieren un modelo de negocio y un constructor hábil; de lo contrario, nunca van a despegar. Si no cuentan con un constructor nato, estas entidades nunca podrán crear nueva energía económica.

En algún punto de la vida de John, él decidió crear una gran entidad sin fines de lucro para hacer que los Estados Unidos y el mundo fueran un mejor lugar. John se levanta cada día para construir. Él nos dice que el emprendimiento es el gran método estadounidense y lo único que puede salvar a los Estados Unidos y a nuestra todopoderosa clase media.

El mayor punto de todos es que tú y yo, y todo el país, debemos crear un nuevo futuro para los Estados Unidos y el mundo. Pero eso se debe hacer de abajo hacia arriba en lugar de hacerlo de arriba hacia abajo. Creo que ese es el pensamiento más profundo que he escuchado en veinte años.

John tiene razón y este libro tiene razón.

Jim Clifton, presidente y director ejecutivo de Gallup, autor de *The Coming Jobs War*.

PREFACIO



La historia ha demostrado que, cuando las sociedades se desintegran, lo hacen comenzando desde la base y luego la cima cae hacia adentro.

Así que, a mi parecer, un aspecto del sentido común en el que todos debemos esforzarnos es en fortalecer la llamada base de nuestra sociedad. En especial, porque este es el grupo que siempre constituyó a los verdaderos luchadores.

La base es de donde vienen los constructores de la sociedad cada cien años más o menos. Debemos volver a convertirnos en "una nación de constructores".

Debemos seguir trabajando para revitalizar la esperanza y un sentido de oportunidad para las personas que están en la base, aquellos para quienes el sistema no está funcionando en este momento, a fin de crear un camino de avance. Expandir oportunidades, proveer un campo de juego equilibrado donde las reglas sean claras y haya juego limpio para todos y, en últimas, hacer disponibles las herramientas

y los servicios esenciales para el verdadero empoderamiento de la persona. Estos son los objetivos de Operación HOPE.

Proveer dignidad para todos. Crear una economía para todos. Estos y más son los bloques de construcción de la esperanza.

En la actualidad, vivimos tiempos tensos y difíciles, comenzando con las tensiones raciales y la pobreza en los Estados Unidos hasta llegar a los asuntos de inmigrantes y pobreza en Europa, incluyendo las tensiones militares y la pobreza en medio oriente, la pobreza en América Latina o los conflictos con las autoridades de gran parte de Asia y el continente africano. Esto sin mencionar la tóxica mezcla de aquellas cosas en muchas partes del mundo verdaderamente afectadas. Sin embargo, hay algo consistente entre todas las regiones del mundo y es el desafío de la *pobreza*.

La pobreza de la que hablo es diferente a la pobreza de la que aprendiste en la escuela o que has escuchado en las noticias. La pobreza de la que aprendiste es lo que llamo la "pobreza del sostenimiento", una comprensión, en cifras, de los niveles en los que la comida, la vivienda y el cuidado de salud disponibles son insuficientes. Más allá de resolver las áreas de dignidad humana de importancia crítica en lo que se refiere a hambre, vivienda y otras necesidades básicas para la vida, la clase de pobreza de la que hablo aquí es la más devastadora para el espíritu humano.

Esta pobreza, que presenté inicialmente en la doctrina HOPE sobre la Pobreza en *How the Poor Can Save Capitalism (Cómo los pobres pueden salvar al capitalismo)*, es más que todo una de confianza perdida y estima devastada (50%).

Seguida de malos ejemplos y entornos represivos y negativos (el siguiente 25%).

El 25% final consiste en una falta de aspiración, que es una palabra clave para esperanza, y el no tener un camino claro hacia una oportunidad general.

La persona más peligrosa del mundo es una persona sin esperanza.

La pobreza del alma y el espíritu pervierte la buena dirección de una persona, conduciéndola a toda una multitud de cosas malas, incluyendo depresión y pérdida de esperanza. Este tipo de pobreza es peligrosa para la misma fábrica de una sociedad global sostenible. Es lo único que funciona contra nuestro propio bienestar en el mundo en general.

Creé Operación HOPE para combatir la pobreza en todas sus formas y matices.

La doctrina HOPE sobre el bienestar

Este libro es mi perspectiva del mundo, sus problemas y sus posibilidades vistos con un lente económico. A medida que desarrolle el libro, me referiré a la palabra de uso muy común ‘*capital*’ de una manera diferente. La palabra ‘*capital*’ viene de la raíz latina *capita* o "conocimiento en la cabeza". En otras palabras, en su esencia, el capital no tiene nada que ver con el dinero. Y, por cierto, tampoco es el caso del término "riqueza sostenible".

Si le diera un millón de dólares a una persona sin hogar, esta persona estaría en la quiebra en seis meses. Si observo

que un hombre adinerado no "tiene conocimiento en la cabeza", lo veré en la quiebra en una generación o dos. Como un antiguo proverbio inglés afirma: "un tonto y su dinero no tardan en separarse".

De la misma manera, en este libro presento una nueva doctrina HOPE sobre las riquezas, expresada a continuación y discutida muy a fondo más adelante en este libro.

La verdadera riqueza tiene poco que ver con el dinero. Mi propia riqueza, por ejemplo, vino de mi acogimiento al sistema de libre empresa, mi mentalidad de oportunidad, mi capital de relaciones (que es de importancia crítica), mi empuje emprendedor y, por último, mi inquebrantable confianza en mí mismo: mi capital espiritual. Todo esto lo presento en este libro.

Encontrarás que los ricos del mundo tienen confianza y autoestima (el primer 50% de la verdadera riqueza).

Ya sea mediante su familia natural o las personas que han conocido a lo largo de sus vidas, ellos también tienen buenos modelos a seguir y un entorno que los capacita (el siguiente 25%).

Por último, ellos tienen grandes aspiraciones (esperanza) y todos, por lo general, ven oportunidad en todas partes (el último 25%).

Juntos, ellos crean una fórmula para una nueva y alcanzable doctrina HOPE para la riqueza.

Pero, ¿cómo llegan las personas allá?

¿Cuáles son los bloques de construcción y los pasos a seguir cuando casi ninguno de estos factores capacitantes está presente en tu vida?

¿Cuál es la salsa mágica que los ricos y exitosos tienen que, por alguna razón, se ha perdido en las clases con dificultades?

Sin duda, no es porque un grupo sea mejor que el otro. No se trata de eso. He visto hombres y mujeres muy inteligentes sin hogar, y he visto tontos e idiotas con dinero.

La salsa que les hace falta es la inteligencia financiera.

¿Qué es y quién no la recibió?

Una gran mayoría de personas aquí en los Estados Unidos y alrededor del mundo tienen una cosa en común: nunca recibieron lo que yo llamo el mensaje de la "inteligencia financiera". Nunca se les dijo cómo funciona este mundo.

Cómo se prospera. Cómo se sobresale. A un nivel más defensivo y básico, ¿cómo te proteges de injusticias sociales y falta de juego limpio en el siglo XXI?

Estas son preguntas que abordo de forma directa en este libro. No es tanto un "manual de cómo hacer", sino más bien un "manual de cómo pensar".

Aunque he presentado la versión completa de la inteligencia financiera al comienzo del libro, todo lo que en realidad necesitas conocer se puede resumir en un par de frases:

Tu poder viene de la independencia económica, la cual también es lo que te protege contra la injusticia social, la manipulación económica y la generación de perfiles en todos los niveles. Debes obtener esta independencia

por tus propias fuerzas. Puedes ganártela por tu propia cuenta. No desperdicies tiempo o enojo. En lugar de ello, usa tu capital interno para nivelar el campo de juego.

La gran mayoría de personas que nunca recibieron este mensaje de la inteligencia financiera constituyen lo que llamo la "clase invisible". Los hay de todas las formas, colores y tamaños.

La clase invisible incluye la clase joven urbana de los Estados Unidos, la cual tiene mucho tiempo en sus manos. Incluso cuando estos jóvenes tienen una verdadera pasión por el éxito y un deseo de libertad económica, no tienen suficiente educación para diferenciarse en un mercado económico. Lo peor de todo es que no tienen suficientes oportunidades reales en sus vidas para dirigir su atención lejos del peligroso y alterador atractivo que tienen las calles.

Esto también incluye a adultos en regiones rurales, en pequeñas poblaciones que solo tienen educación secundaria, buenas manos y una ética de trabajo muy arraigada que, hace cincuenta años, les habría dado la oportunidad de ganar un "salario familiar" solo por sus habilidades de clase trabajadora. En la actualidad, estos "activos" no dan mucho valor real aspiracional.

Estas personas de las que hablo están presentes en los suburbios pobres y desconectados de ciudades en toda Europa. Estoy hablando de personas en las áreas justo a las afueras de París y Londres, que en los últimos años se han amotinado contra los cambios que ven en su forma de vida.

Hablo de las grandes andanadas de personas menores de veinticinco años en la región de medio oriente, África del norte y, cada vez más, en la mayoría de la población

en países como Arabia Saudita y Marruecos. Jóvenes, educados, interconectados, sin trabajo y frustrados.

La clase invisible son los inmigrantes que inundan países huyendo de tierras de todas partes del mundo devastadas por guerras civiles.

La clase invisible incluye a pandilleros y dirigentes de pandillas. Son los emprendedores ilegales, no éticos, que el mundo conoce como traficantes de drogas. Tontos (en términos de sus planes de negocios y profesiones tóxicas que han elegido seguir), pero muy lejos de ser estúpidos.

Algunos miembros de la clase invisible se unen al Estado Islámico (ISIS), porque no encajan en ninguna otra parte y se resienten ante lo que consideran la injusticia del mundo.

La clase invisible también incluye a los estadounidenses de clase media que luchan, personas que ganan en promedio cincuenta mil al año y todavía les queda "mucho mes cuando ya se les ha acabado el dinero".

La clase invisible se conforma de las personas fuera del sistema del éxito económico. Ellas, en realidad, no saben por qué están fuera, así que es comprensible que se frustren con ello, se enojan contra ese sistema. Estas personas no saben cómo avanzar en medio de su creciente competencia global por empleos y oportunidades. En los Estados Unidos, por ejemplo, estas son personas que en realidad no son "vistas" por la economía, por los políticos, por los creadores de políticas públicas, por los intereses de las grandes empresas o incluso en gran medida por los académicos y los medios. Pero, más que todo y de forma creciente, estas personas ni siquiera se ven a ellos mismos. No ven su propio potencial. Ellos, como la nación de grandes aspiraciones en la que viven, han perdido lo que yo llamo su "historia", han

perdido conexión con esa salsa especial en Estados Unidos que hizo que esta nación tuviera éxito en un comienzo. Ellos se han desconectado por completo del hecho de que la mayoría de la riqueza en esta nación, y en casi cualquier otro país desarrollado en el mundo (con la excepción de riquezas por medio de contratación con el gobierno o el crimen), provino de los pobres.

La clase invisible se conforma de las personas que experimentan una crisis del siglo XXI en la que hay carencia de confianza y fe personal, lo cual afecta su autoestima.

Las personas en este grupo están rindiéndose ante el temor y rindiéndose ante la esperanza de poder hacer realidad sus sueños. Ni siquiera piensan que a sus hijos les va a ir mejor que a ellos. A decir verdad, están muy seguros de que a sus hijos les va a ir peor.

Las personas en la clase invisible no se sienten vistas y, de esto estoy seguro: todos queremos ser vistos. Todos queremos saber que valemos. Todos queremos saber que importamos y que lo que creemos, hacemos y pensamos es importante. Este grupo equivale a más de ciento cincuenta millones de personas en los Estados Unidos de América y más de cinco mil millones de la población de siete mil millones en todo el mundo.

Estas son personas, blancas, negras, morenas, rojas o amarillas que nunca recibieron el mensaje de la inteligencia financiera.

Las personas de este grupo tienen mucho en común (a pesar de las diferencias raciales), pero han sido incitadas a estar en contra los unos de los otros.

"Alguien (que no sea yo) debe ser el culpable del desorden que tengo en mi vida", dice la narración, aprovechándose de

los profundos temores de un ambiente de clase y estándares de vida en constante declinación.

Esta narrativa es ofensiva para el alma, porque a cada subgrupo lo aleja más de las verdades esenciales respecto a sus vidas, verdades necesarias para un nuevo despertar con respecto a su potencial.

¿Para quién es este libro?

Al escribir este libro, mi demografía cambió. Se expandió.

Escribí este libro, porque en mi cerebro persiste la idea de que las ochenta y cinco personas más ricas tienen más dinero que 3,5 mil millones de personas en el planeta, y esto, en términos simples, no es sostenible. Es inmoral. No es bueno, incluso para las riquezas que pertenecen al club de esas ochenta y cinco personas.

Y aún más perturbador para mí es que, en los Estados Unidos, el 1% de personas más ricas capturaron el 95% del crecimiento después de la crisis financiera desde el año 2009, mientras que el 90% se empobreció más.

Este libro es para ese 90% inferior.

Este libro no es solo para personas con bajos puntajes crediticios en vecindarios arruinados. Es para todos los que están luchando. Hablo de negros, blancos, ricos y pobres, republicanos y demócratas, todos aquellos que ven que se les va la vida y quieren recuperar su sueño.

Este libro es para ti, no importa cuál sea tu condición. Quizás hayas obtenido una o dos de las cinco reglas de la independencia económica, pero todavía no te sientes económicamente independiente. Quizás tengas un

puntaje crediticio de 725, pero pasas todo el día ante la computadora y tus relaciones se están menguando, y no puedes salir adelante. Quizás estás ahí sentado pensando: "si estoy haciendo todo lo que debo hacer y sigo luchando, entonces el sistema debe estar sesgado".

No, en realidad solo hay algo importante que nadie te dijo. Nadie te dio el mensaje de la inteligencia financiera.

Este libro lo escribí para ti.

Cuando se trata de buscar soluciones para todos nosotros, por lo general no abordo asuntos de etnicidad y división. Sin embargo, creo que debo hablar de ello, porque estos aspectos están vinculados tanto a nuestra historia como a nuestro futuro. Entonces, debo abordarlos antes de que avancemos.

Este libro es para todos, en efecto, es para la mayoría de las personas de todo el mundo que viven de sueldo en sueldo, para todos aquellos que les queda mucho mes por recorrer cuando ya se les ha acabado el dinero, incluyendo a la luchadora clase media. También hablo directamente a los afroamericanos, porque estoy convencido de que, más que cualquier otra raza de las que tenemos, se ha visto violentamente afectada por no haber recibido el mensaje original de la inteligencia financiera.

Así no es como se suponía que iba a suceder después de la Proclamación de Emancipación. El primer mensaje para los afroamericanos data de 1865 y la visión del presidente Lincoln de tener un "banco de hombres liberados" con la misión radical de enseñar a esclavos libres a manejar el dinero e introducirlos al sistema de libre empresa.

Lincoln y Frederick Douglass sabían que la verdadera libertad para esclavos liberados dependía de la autodetermi-

nación y que, en el mundo moderno, no se puede ser "auto determinante" sin entender las empresas y el capitalismo. O, para citar al líder de los derechos civiles y mi mentor, Andrew Young: "vivir en un sistema de libre empresa y no entender la libre empresa debe ser la definición misma de la esclavitud".

La alianza entre Lincoln y Douglas se desvió con el asesinato de Lincoln, así que hoy he decidido retomar su trabajo, es decir, enseñar las reglas básicas de capital e independencia económica a los que más necesitan conocerlas.

Es fácil enojarse y frustrarse. Y también hay buenas razones. Pero nada de eso te ayudará, nada de eso te dará poder económico.

En lugar de aquello, convierte tu ira en energía positiva.

Considera a un fabricante de trajes que no sabía que podía ser propietario de una empresa con el nombre Ryan Taylor. Él fue uno de los primeros clientes de Operación HOPE y escribí sobre él en *How the Poor Can Save Capitalism (Cómo los pobres pueden salvar el capitalismo)*.

Ryan vino a mí siendo un hombre joven con el sueño de trabajar para una casa de modas de New York, pero tuve que decirle de inmediato que probablemente nunca lo contratarían. Resulta que él es afroamericano, pero también podrías decir que no tenía el capital de relaciones correcto como para ser visto. Él hacía parte de la clase invisible.

Nadie lo conocía en el mundo de la moda, el cual es un cerrado círculo de relaciones como ningún otro. Ellos enganchan a sus amigos y a los amigos de sus amigos, a las personas que conocen y se parecen a ellos. Le dije que no se enojara por eso, que así es como funciona el mundo.

Le dije que debía concentrarse en ser el que hacía los cheques y no el que los cobraba. Le dije que debía enfocarse en ser el propietario de su propia casa de modas en lugar de tratar de trabajar para otra persona que en realidad no lo quería.

Ryan se tomó el tiempo para asegurar sus conocimientos y entendimiento de cómo funcionan el dinero y el sistema de libre empresa. Él aumentó su puntaje de crédito durante varios meses para poder obtener la aprobación de un préstamo por parte de un banco pequeño para contar con el capital necesario para su naciente empresa de acuerdo con un programa establecido. Ryan desarrolló su seguridad interior y su confianza en sí mismo y en sus habilidades.

Él salió de la clase invisible para siempre y comenzó a triunfar, pues recibió el mensaje de la inteligencia financiera. Hoy en día, yo le compro mis trajes ejecutivos a Ryan Taylor.

Este libro te obliga a mirar algunos de los aspectos más controversiales de la vida a través de un lente económico y desde una perspectiva no emocional, así como lo hizo Ryan.

Ya es hora de empezar el juego, sacar el verdadero poder y luego volver a empacarlo con un enfoque en la clase invisible. Te garantizo que el juego no es lo que crees.

Aprendamos a ganarlo.

EL MENSAJE



El verdadero poder en este mundo viene de la independencia económica. Esto también es tu protección básica contra la injusticia social, la manipulación política y la segmentación por perfiles.

Nadie puede darte independencia económica, debes ganártela por tu propia cuenta.

Tú y solo tú puedes obtener este poder de la manera en la que manejas tu "capital interior". Este capital está hecho de tu mentalidad, relaciones, conocimiento y espíritu. El capital financiero (dinero o riquezas) es una función de cómo inviertes tu capital interior.

Si tienes capital interior, nunca podrás ser verdaderamente pobre. Si no tienes capital interior, no podrás ser libre, así tengas todo el dinero del mundo. Cuando tienes satisfechas tus necesidades básicas de sustento (alimento, agua, salud y un techo sobre tu cabeza), la pobreza tiene más que ver con lo que hay en tu cabeza que con lo que hay en tu cartera.

CINCO REGLAS SENCILLAS PARA LA INDEPENDENCIA ECONÓMICA



1. **Vivimos en un sistema de libre empresa**, adóptalo.
2. **Tu mentalidad genera o pierde dinero y riquezas**, tú eliges.
3. **Tus relaciones son inversiones**. Crea capital de relaciones comenzando contigo mismo.
4. **No te limites a conseguir empleo**, sé emprendedor.
5. **El capital espiritual es el comienzo de la verdadera riqueza**, posee tu propio poder.

LA RECEPCIÓN DEL MENSAJE



En abril 7 de 2016, hice lo que, en mi opinión, sería una muy buena rutina de entrevista radial con el comentarista y amigo Roland Martin. El tema estaba dando la vuelta en nuestra ciudad y en nuestras comunidades menos favorecidas, y asumí que sería una discusión directa. Aquí no hay drama, pensé.

Estaba muy equivocado.

Durante el curso de la entrevista, mencioné algo que, de manera incorrecta, asumía que todos ya sabían: la esclavitud, en primera y gran medida, fue de carácter económico. Se trató de dinero y riquezas antes de tratarse de cualquier otra cosa. Consistía en tener mano de obra gratis.

El tablero de conmutadores de la estación de radio se encendió.

Proseguí a explicar que la esclavitud, tan inmoral y cruel como en efecto lo fue, en esencia y en su núcleo, consistió en construir un país sin ningún costo, y en crear riquezas para algunos (por ejemplo, los propietarios de plantaciones del sur) por medio de lo que llamo el "mal capitalismo".

El tablero de mensajes de *Roland Martin Show* estaba enloquecido, y no de una buena manera. Yo no tenía idea de lo que estaba sucediendo, solo seguía hablando.

Para mí, esto era simple sentido común. Para mí, no era un asunto emocional. Era tan solo un paquete de factores estadísticos que todos debíamos entender y un problema que debíamos solucionar: ¿cómo avanzamos?

No era que no sintiera la injusticia. La sentía y la siento. Mi bisabuelo paterno nació en una plantación del sur en Deep South, Mississippi, para ser exacto.

Mi abuela materna dio a luz a sus hijos en una pequeña casa en Alabama, llevando luego a su familia al relativamente lujoso San Luis Este (para los que no conocen San Luis Este, "relativamente lujoso" es una broma).

Sí, entiendo la injusticia. Sí siento el dolor.

Pero también sé que mis sentimientos y emociones respecto a ello no ayudan a reparar este mal, no nos ayudan a avanzar más allá de los efectos de ese periodo, muchos de los cuales persisten incluso en la actualidad.

Sabía que iba a necesitar mi cerebro para esa tarea. También necesitaba tener claridad en mi mente y no ser emocional. Necesitaba trabajar del cuello para arriba.

Pero mis oyentes aquel día veían las cosas a través de un lente muy diferente. Estaban enojados. Conmigo.

Durante el transcurso de la entrevista, expliqué que, en el año 2016, todavía tenemos una versión de lo que llamo esclavitud moderna en nuestros propios vecindarios urbanos y en las zonas céntricas de las ciudades, y esta llamada esclavitud es económica en todo el sentido.

En estos lugares, un total del 99% de todos nuestros desafíos más apremiantes y preocupaciones diarias, incluyendo el desempleo, el crimen, los crímenes violentos, las altas tasas de homicidios, las altas tasas de abandono escolar, los alarmantes niveles de la educación más básica, la estructura familiar descompuesta y una abrumadora falta de vivienda y empresas propia, se concentraban en vecindarios con puntajes crediticios de 500.

Literalmente, puedes tomar un mapa de puntajes crediticios de 500 y ponerlo sobre todos los peores problemas que plagan las comunidades en donde residen las personas que integran nuestra clase invisible, urbanas, suburbanas y rurales. El mapa y los problemas coinciden a la perfección.

Pero, para mí, en realidad no se trata de puntajes de crédito, sino de identificar líneas de tendencia y puntos de intersección que son poderosos pero imperceptibles, que son, o podrían ser, transformadores para las comunidades. Los puntajes de crédito son indicadores principales, líneas de tendencia para el tipo de energía presente en un vecindario.

Para mí, los puntajes de crédito, muy a diferencia del racismo, sesgo o discriminación e infinidad de otras cosas que afectan a la clase invisible (y en especial a los afroamericanos) a diario son fantásticos, porque son muy medibles.

Estos puntajes son solo un poderoso ejemplo de un indicador científico no emocional del éxito que te deja sentir bien respecto al progreso que estás teniendo. Puedes ver cómo los cambios que estás haciendo mueven tu puntaje hacia arriba en el cuadro y, créeme, un incremento de 100 puntos en tu puntaje crediticio indica un mejoramiento en tu vida ¡en torno a mucho más que solo tu puntaje! Indica más opciones, más libertad, más esperanza.

Pero mientras estaba ocupado siendo racional y no emocional respecto al tema, grandes porciones de oyentes estaban enfadándose cada vez más, atacándome donde pudieran encontrarme en las redes sociales.

Descubrí esta minicrisis de confianza (en mí) dentro de mi propia comunidad cuando iba hacia el aeropuerto en Washington, D.C. Era mala y constante. No podía dar a basto con el bombardeo de críticas, además de personas que me llamaban el tío Tom negro, en un constante flujo de frases intercambiables. Yo estaba siendo víctima de matoneo y recibiendo ataques desmedidos en las redes sociales más que todo en mi cuenta de Twitter.

Por fortuna, pude hacer a un lado todas esas críticas para pensar con claridad, una vez más, con la cabeza, respecto a lo que, en realidad, estaba sucediendo y lo que era verdaderamente importante. Pronto vi que ciento cuarenta caracteres en Twitter no eran suficientes para comunicar lo que había querido decir.

Lo que no sabemos que no sabemos

Recuerdo que tuve pensamientos poderosos respecto a lo que estaba escuchando y experimentando aquel día:

1. Somos emocionales en nuestras reacciones a los problemas.
2. Nos frustra sentir que no nos escuchan o no nos determinan.
3. Muy a menudo nos "enfada la vida".
4. Peor que todo, nos estamos volviendo cínicos como si fuera una norma nueva y constante.

Recuerdo esa poderosa cita de Malcom X en la que lamenta: "Te han atrapado. Te han engañado. Caíste en la trampa...".

Es justo lo que pensé que estaba sucediendo en ese momento. Pero, en esa ocasión, éramos *nosotros* los que nos estábamos engañando a *nosotros mismos*.

No podíamos escuchar, y mucho menos analizar, una presentación clara y amplia de los factores, porque nuestras emociones habían tomado el control. Y cuando eso sucede, en realidad gana el racista que todos desprecian y contra el que todos se oponen. Cuando nuestras emociones nos distraen de las verdades reales, entonces la esperanza muere. Y lo único que conozco, por cierto, tras mis veinticinco años con Operación HOPE, es que la persona más peligrosa del mundo es una persona sin esperanza.

Decidí que debía hacer algo.

Creía que había todo un conjunto de elementos, realidades, e incluso oportunidades, que se estaban perdiendo al mismo tiempo, porque estábamos demasiado concentrados en nuestro propio dolor. Sentíamos que ese dolor nos hacía invisibles, que no nos escuchaban y que no éramos importantes, así que nos decidimos a hacer notorio nuestro dolor.

¿Es comprensible? Sí. ¿Pero es productivo? No.

Creo que ser miembro de la clase invisible de hoy y, sin duda, la capacidad que tengamos para dejar de hacer parte de esa clase mañana no tienen tanto que ver con nuestra historia y sí tiene más que ver con nuestros puntajes de crédito (y lo que hacemos para aumentarlos).

Creo que recibir el mensaje de la inteligencia financiera activa soluciones muy reales y sostenibles para una amplia mayoría de problemas que plagan mi comunidad y otras comunidades de personas pobres, con dificultades e impotentes en todo el mundo (por ejemplo, la clase invisible), incluyendo mis hermanos y hermanas de raza blanca justo aquí en las áreas rurales de los Estados Unidos.

Yo quería compartir ese mensaje con mis disidentes. Pero, primero, necesitaba recuperar la posición de visibilidad, así como también algo de dignidad.

No podía comportarme como un mocoso y esconderme tras los muros seguros de mi cómoda casa y mi tranquila vida privada.

No podía limitarme a volver a mi exitosa vida de negocios, porque no me gustaba la respuesta que había recibido de mis oyentes.

Debía dar un paso al frente. Aunque estaba convencido de que mis oyentes eran muy brillantes, en este caso, lo que nos estaba destrozando no era lo que no sabíamos que no sabíamos, ¡sino de lo que creíamos saber! Así que respondí.

Recurrí a una herramienta que acababa de descubrir (también por medio de Roland Martin) llamada Facebook Live.

Grabé un corto video de ocho minutos en mi ruta hacia el aeropuerto, lo titulé "Esclavitud moderna" y lo hice en vivo, para no retractarme después y no publicarlo.

Grabé un mensaje apasionado y poderoso, salí del auto y me dirigí directo a la terminal del aeropuerto, preparándome para la avalancha de lo que a mi parecer serían críticas mucho peores.

El mensaje central de video fue este:

Mientras nos ocupamos con nuestro enojo, desgastándonos cuando perseguimos un racismo y un fantasma que se parece al monstruo del armario en nuestra niñez, en los vecindarios urbanos, céntricos y rurales con pocas oportunidades, está sucediendo otra cosa que es muy real y tangible, ¡y tú sí puedes ver y hacer algo al respecto!

Esto es lo que hay en todas y cada una de esas comunidades: una oficina para cambio de cheques al lado de una oficina de prestamistas que está al lado de una tienda de alquiler con opción de compra, al lado de una tienda de alquiler de rines (sí, hablo de rines de veinte pulgadas para tu auto, de los que traen giradores incorporados), y esa tienda está al lado de una tienda de licores.

¿Qué quiere decir esto? Significa que una industria de crédito basura de un trillón de dólares no solo se está aprovechando de ustedes, sino que están robándolos con eficacia, a ustedes y a sus seres queridos, y a la vista de todos. A plena luz del día.

Y no solo están aprovechándose de comunidades afroamericanas en sí. Su objetivo son los consumidores con puntaje de crédito de 500, sin importar cuál sea su raza. Es literal, ellos son su objetivo. Te aseguro que verás todos los colores del arcoíris en los rostros de las personas que hacen fila en las oficinas de préstamo sobre nómina.

Si vives en áreas rurales de escasos recursos en los Estados Unidos, verás las mismas tiendas de cambios de cheques, los mismos escaparates arruinados, las mismas opciones de comida de mala calidad que verás en los vecindarios pobres de zonas urbanas. Si vives en una base militar, las cuales tienen a personas de todas las razas, verás gran parte de lo mismo, además de otros negocios que indican desespero y depresión.

¡Vaya!, dado nuestro bajo nivel de conocimientos financieros y entendimiento del dinero y la economía de mercado, ahora están comenzando a ver las mismas cosas en vecindarios de clase media que tampoco recibieron el mensaje de la inteligencia financiera.

Así que, hoy, estos grupos se sienten igual de ignorados e invisibles como las juventudes negras de nuestras ciudades. Todos quieren sentir que son vistos.

Mi punto fue que la base de todos nuestros problemas es de naturaleza económica. Pero con mucha frecuencia,

muchos de nosotros vemos el *estatu quo* económico como algo normal.

No es normal.

¿Y cuál fue el resultado de mi audaz réplica? Este video de ocho minutos fue visto más de tres millones de veces, recibió once mil comentarios y fue compartido veinte mil veces, y el 95% de los comentarios fueron positivos, de apoyo y respaldo.

Mejor aún, la abrumadora audiencia de afroamericanos en los comentarios fue la que comenzó a hacer retroceder los comentarios críticos que me hacían ver como el Tío Tom negro. Ellos no solo les explicaban a los demás lo que yo quise decir, sino que también les decían que estaban 100% de acuerdo con ese principio y conmigo.

Entonces ¿qué haremos al respecto?

La mayoría de los que comentaron con respuestas positivas a mi video entendieron que el racismo es como la lluvia: o cae en alguna parte o se está reuniendo en otra parte. Y tú puedes sacar un paraguas y comenzar a caminar, el racismo no va a cambiar, así que los que debemos cambiar somos nosotros.

Fue en ese momento en el que supe que teníamos la oportunidad para tener un nuevo movimiento, uno que podía liberar a la clase invisible de los predadores y de la indiferencia para cambiarnos (es decir, empoderarnos) a nosotros mismos, porque no siempre podemos cambiar la ignorancia y el atraso de los demás que nos rodean.

En esencia, el mensaje de la inteligencia financiera dice esto: sé y reconozco que estamos tratando con problemas serios de inequidad e injusticia. ¿Y AHORA QUÉ? ¿Qué vamos a hacer al respecto?

Lo que hacemos es cambiar nuestra narrativa viviendo bien. De eso se trata este libro. *La inteligencia financiera* te da cinco reglas sencillas para avanzar hacia la independencia económica. Te prometo que estas normas se aplican a ti a donde sea que te encuentres y quienquiera que seas.

Avancemos.

El verdadero poder del mundo actual está basado en la independencia financiera. El problema es que a muchas personas les queda sobrando demasiado mes al final de su cheque salarial. John Hope Bryant, fundador y CEO de Operation HOPE, ilumina el camino escondido que conduce hacia la liberación financiera mediante un simple mensaje: la mayoría de las personas –tanto las que viven en la pobreza, y a quienes Bryant llama la clase invisible, como los millones que aun perteneciendo a la clase media también luchan cada día por su sustento– no ha desarrollado todavía su inteligencia financiera.

Aprovechando su experiencia personal después de haberse sobrepuesto a circunstancias económicas bastante desfavorables, y basándose en la labor que ha venido desarrollando en Operation HOPE, Bryant propone cinco reglas que sientan las bases para lograr libertad financiera, enfatizando siempre sobre la conexión inseparable que existe entre el "capital interno" (mentalidad, relaciones, conocimiento y espíritu) y el "capital externo" (riqueza y prosperidad financiera). "Si tienes capital interno", afirma Bryant, "nunca serás verdaderamente pobre". En cambio, si careces de capital interno, ni todo el dinero del mundo logrará liberarte de la pobreza".

En esta entretenida lectura, John Hope Bryant nos invita a reinventarnos basados en el potencial que nos ha dado Dios para ser grandiosos e ilimitados, y nos da las bases para construir empresas y organizaciones sostenibles y transformacionales que sean altamente exitosas. Todos tenemos más poder del que nos damos cuenta, si tan solo sabemos reconocerlo y reclamarlo. Según él afirma: "Somos nuestro primer capital", "Somos los jefes de nuestra propia vida".



John Hope Bryant es escritor, emprendedor y empresario filantrópico. Es fundador y Presidente de Operation HOPE, una enorme organización sin fines de lucro dedicada a brindar información financiera y herramientas de empoderamiento económico para jóvenes y adultos en los Estados Unidos. Por tal razón, su labor ha tenido el reconocimiento por parte de cinco presidentes estadounidenses y ha servido como asesor y consejero de los pasados tres presidentes. Hoy, sirve como asesor en educación financiera y empoderamiento financiero en el Consejo de la Agenda Global del Foro Económico Mundial.