

# 6 ACUERDOS PARA NO di\$\$\$\$cutir con tu pareja

**E**NFOCARSE EN LAS SOLUCIONES más que en los problemas, organizar presupuestos individuales y no tomar decisiones definitivas a dificultades temporales son algunos tips que reducen el riesgo de que cada vez que hables de dinero con tu esposo(a) entren en crisis.

ESTA MAÑANA, DURANTE UN VUELO DE CASI SEIS HORAS, mi esposa venía leyendo el nuevo libro de Deepak Chopra *Las 7 leyes espirituales de los superhéroes*; la razón por la que lo menciono es porque para nuestra sorpresa, ella encontró en este texto algunas de las herramientas que los dos hemos usado para nunca (o casi nunca) tener discusiones generadas por el dinero.

Vale la pena mencionar, antes de continuar, que en junio del 2009, tras invertir en bienes raíces en Estados Unidos, mi esposa y yo vimos cómo se derrumbó buena parte de nuestro patrimonio ante nuestros ojos y por si fuera poco, cómo quedamos endeudados en casi 2.300 millones de pesos. Lo que más valoro de ese difícil momento es que logramos sobrevivir y superar la situación sin discusiones, tensiones ni mucho menos amenazas de separación o divorcio.

En Estados Unidos perdimos dos oficinas, seis lotes y una finca; tuvimos que vender los carros que teníamos en el momento y al mismo tiempo emprender de nuevo, haciendo nuestro mejor esfuerzo por mantener vivas las empresas sin acostarnos ni una sola noche disgustados por problemas económicos.

Varios de nuestros amigos cercanos nos preguntaban cómo hacíamos para no pelear, para mantener los ánimos bajos y no perder la calma cuando algo salía mal. Pues bien, entre los apuntes del libro y nuestros recuerdos de esa época, les voy a compartir algunas de las herramientas para no reñir por plata:

**1•** Mantenerse centrados y actuando desde el punto de poder. Los superhéroes no niegan el dolor. Tampoco se trata de fingir que las cosas no hieren, incomodan o hacen sufrir. Lo ideal es

enfrentar las circunstancias sin dejar que el dolor nos paralice. Las parejas debemos evitar echarle la culpa emocional al otro por lo que ocurre con el dinero o en los negocios.

**2•** Enfocarse en las soluciones más que en los problemas. Muchas veces aparecía un inconveniente que nos desbordaba, centramos en él solo lo agrandaba y ponía el ambiente tenso. Lo que hicimos todo el tiempo fue pensar en cómo solventarlo. Cada vez que algo surgía, nos preguntábamos: '¿Qué resuelve este dilema?' Y enfocados en ello, la respuesta aparecía.

**3•** Manejar cuentas individuales. A pesar de que hubo momentos en que el presupuesto estaba realmente estrecho, cada uno tenía un fondo propio en el que el otro no intervenía. Destinábamos un dinero que cada quien administraba a su albedrío y así había cosas en las que podíamos gastar 'sin pedir permiso'.

**4•** Tomar decisiones en frío y de manera concertada. Evitábamos corregir el camino en los momentos acalorados de las situaciones o de las conversaciones. Lo importante lo discutíamos después, las opiniones no se imponían, se conciliaban.

**5•** Entendimos que para nosotros era mucho más importante la relación que la circunstancia. Gracias a ello, nunca dejamos que una situación pusiera nuestra unión en peligro, así sobrevivimos y nos fortalecimos.

**6•** Toda coyuntura es momentánea, pero lamentablemente muchas personas toman decisiones definitivas a problemas temporales. Por ejemplo, hoy las deudas están pagadas, el patrimonio creciendo nuevamente y nuestra familia a salvo y feliz.\*



## RAMIRO REYES

COACH FINANCIERO Y CONFERENCISTA DE FINANZAS PERSONALES, VENTAS Y EMPRENDIMIENTO. ES PROFESIONAL EN FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA Y CERTIFICADO POR LA UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA DE LIDERAZGO Y PEAK POTENTIAL TRAINING EN ESTADOS UNIDOS. ADEMÁS, ES SOCIO FUNDADOR DEL GRUPO ILYA, EMPRESA ESPECIALIZADA EN ELEVAR EL BIENESTAR FINANCIERO A TRAVÉS DE LA EDUCACIÓN.

\*BUSCA INTELIGENTE Y TODERÍA

\* Para efectos de mantener la privacidad, los nombres de los protagonistas han sido cambiados, pero dejaré intactas sus historias y aprendizajes.

**Consúltanos, mujer BIT\*** Envíanos tu pregunta a [alomidinero@eltiempo.com](mailto:alomidinero@eltiempo.com), así nos será más fácil atender tu solicitud. En próximas ediciones obtendrás respuesta. Recuerda que la información aquí publicada busca presentar un panorama un tanto más claro de la situación, pero no reemplaza la consulta con tu experto de cabecera. Para saber más sobre inteligencia financiera: [www.grupoiyla.com](http://www.grupoiyla.com)