

Capítulo uno

Lección 1. Los ricos no trabajan para obtener dinero

*La gente pobre y la de la clase media trabajan para obtener dinero.
Los ricos, en cambio, hacen que el dinero trabaje para ellos.*

“Papá, ¿me puedes decir cómo volverme rico?”

Mi padre dejó a un lado el periódico vespertino. “¿Para qué quieres volverte rico, hijo?”

“Porque hoy la mamá de Jimmy llegó en su Cadillac nuevo. Iban a su casa de la playa a pasar el fin de semana. Llevaron con ellos a tres de los amigos de Jimmy, pero a mí y a Mike no nos invitaron. Nos dijeron que no lo hicieron porque éramos pobres.”

“¿Ah sí?”, preguntó mi padre con incredulidad.

“Ajá, así fue”, contesté, herido.

Papá sacudió la cabeza en silencio, se empujó los lentes hasta el puente de la nariz y continuó leyendo el periódico. Yo me quedé ahí parado, esperando una respuesta.

Eso fue en 1956, cuando tenía nueve años. Por aras del destino, asistía a la misma escuela pública a la que la gente rica enviaba a sus hijos. Vivíamos en un pueblo en donde había plantaciones de azúcar. Los capataces de las plantaciones y otras personas con medios económicos —como doctores, dueños de negocios y banqueros— inscribían a sus hijos en esa primaria, y, por lo general, los enviaban a escuelas privadas en cuanto terminaban el sexto grado. Yo asistí a esa escuela porque mi familia vivía del mismo lado de la calle en que ésta se encontraba.

Si hubiera vivido del otro lado, habría ido a otra escuela, con niños de familias más parecidas a la mía y, al terminar, tanto ellos como yo, habríamos ido a secundarias y preparatorias públicas. Las escuelas privadas no habrían sido una opción.

Al fin, mi padre volvió a soltar el periódico. Comprendí que estaba pensando.

“Pues, verás, hijo...”, comenzó a decir lentamente, “si quieres ser rico, tienes que aprender a hacer dinero”.

“¿Y cómo hago dinero?”, le pregunté.

“Pues usa la cabeza, hijo”, dijo, con una sonrisa. Incluso entonces supe lo que eso significaba. Era algo como: “Eso es todo lo que te voy a decir” o “No sé la respuesta, así que no me avergüences.”

SE FORMA UNA SOCIEDAD

A la mañana siguiente le conté a Mike, mi mejor amigo, todo lo que mi padre me dijo. Yo había notado que Mike y yo éramos los únicos chicos pobres de la escuela. Él también estaba ahí por casualidad. Alguien trazó una desviación en el distrito escolar, y por eso él y yo terminamos siendo compañeros de niños ricos. En realidad no éramos pobres, pero nos sentíamos así porque todos los otros chicos tenían guantes de beisbol, bicicletas recién compradas y todo nuevo.

Mamá y papá nos daban lo esencial, como alimento, techo y ropa, pero eso era todo. Papá solía decir: “Si quieres algo, trabaja

para conseguirlo.” Nosotros queríamos cosas, pero no había muchos empleos disponibles para niños de nueve años.

“¿Entonces qué hacemos para conseguir dinero?”, preguntó Mike.

“No lo sé”, le contesté. “¿Pero quieres ser mi socio?”

Mike accedió y, por eso, el siguiente sábado, temprano, se convirtió en mi primer socio de negocios. Pasamos toda la mañana haciendo una lista con ideas para hacer dinero. De repente también hablamos de todos los “chicos populares” que se estaban divirtiendo en la casa de Jimmy. Fue un poco doloroso, pero también benéfico porque la pena nos inspiró a seguir pensando en alguna manera de hacer dinero. Finalmente, un rayo nos iluminó por la tarde. Fue una idea que Mike sacó de un libro de ciencias que había leído. Emocionados, estrechamos las manos: nuestra sociedad ya tenía un negocio.

Las siguientes semanas, Mike y yo anduvimos corriendo por el vecindario. Tocamos todas las puertas y les pedimos a los vecinos que nos guardaran los tubos vacíos de pasta dental. Después de mirarnos intrigados, casi todos los adultos asintieron con una sonrisa. Algunos nos preguntaron qué pensábamos hacer, pero invariablemente respondimos: “No podemos decirle, es un negocio secreto.”

Conforme pasaron más semanas, mi madre empezó a ponerse nerviosa porque, para almacenar nuestro material, elegimos un lugar junto a su lavadora. En una caja de cartón que alguna vez estuvo llena de botellas de cátsup, nuestro pequeño montículo de tubos usados de pasta siguió creciendo.

Pero llegó un momento en que mamá se impuso. El hecho de ver los arrugados y sucios tubos de pasta dental de sus vecinos le colmó el plato. “¿Qué traen entre manos, muchachos?” nos preguntó. “Y no me salgan otra vez con que se trata de un negocio secreto. Si no acomodan este cochinerito, voy a tirar todo a la basura.”

Mike y yo le imploramos que no lo hiciera. Le explicamos que muy pronto tendríamos suficientes y podríamos empezar la producción.

También le informamos que estábamos esperando que algunos vecinos más se acabaran la pasta que aún tenían, para poder usar los tubos. Mamá nos dio una semana de plazo.

La fecha para iniciar la producción tuvo que cambiarse y la presión subió al máximo. ¡A mi primera sociedad la amenazaba un aviso de desalojo por parte de mi propia madre! Mike se hizo responsable de avisarles a los vecinos que necesitábamos que se apuraran. Les dijo que, de todas maneras, el dentista quería que se cepillaran con más frecuencia. Yo me encargué de ensamblar la línea de producción.

Un día, mi papá llegó a casa con un amigo y ambos nos vieron: éramos dos niños de nueve años en la entrada del garaje, con una línea de producción que operaba a toda velocidad. Había polvo blanco por todos lados. Sobre una larga mesa también se podían ver cartones de leche de la escuela y, a un lado, la parrilla de la familia resplandecía por el calor del carbón que ardía al punto máximo. Papá tuvo que estacionar el auto en la entrada y luego caminar con cuidado porque la línea de producción bloqueaba el espacio de estacionamiento. A medida que él y su amigo se acercaban, vieron una cacerola grande de acero sobre el carbón. Ahí estaban todos los tubos derritiéndose. En aquel tiempo la pasta dental no se vendía en tubos de plástico sino de plomo. Así que, en cuanto la pintura se quemaba, los tubos se mezclaban en la cacerola y se derretían hasta volverse líquido. Con los paños que usaba mi madre para sujetar las cosas calientes, vaciamos el plomo a través de un pequeño orificio en la parte superior de los cartones de leche.

Adentro de los cartones había yeso de París. Pero también había polvo blanco por todos lados. Por la prisa, tiré sin querer la bolsa y el polvo se esparció. Daba la impresión de que había caído una tormenta de nieve en toda la parte frontal de la casa. Los cartones de leche los usamos para hacer los moldes con el yeso de París.

Mi padre y su amigo nos observaron mientras vaciamos el plomo derretido a través de los pequeños orificios en los cubos de yeso.

“Cuidado”, dijo mi padre.

Asentí sin despegar la vista de lo que hacía.

En cuanto terminé de verter el plomo dejé la cacerola de acero a un lado y le sonreí a mi papá.

“¿Qué están haciendo, muchachos?”, me preguntó con una sonrisa precavida.

“Lo que tú me dijiste que hiciera. Nos vamos a volver ricos”, le dije.

“Sip”, agregó Mike, con una tremenda sonrisa, al mismo tiempo que asentía. “Somos socios.”

“¿Y qué hay en esos moldes de yeso?”, preguntó papá.

“Observa”, le dije. “Ésta debe ser una buena ronda de producción.”

Tomé un martillito y le pegué al sello que dividía al cubo en dos. Con mucho cuidado saqué la parte superior del molde y, de él, cayó una moneda de plomo de cinco centavos.

“¡Oh, no!”, exclamó mi padre. “¡Están haciendo monedas de plomo!”

“Así es”, dijo Mike. “Hacemos lo que nos dijo: dinero.”

El amigo de mi papá se volteó y comenzó a carcajearse. Papá sonrió y sacudió la cabeza. Junto a una parrilla caliente y una caja de tubos de pasta dental vacíos, había dos chiquillos cubiertos de polvo blanco y con sonrisas de oreja a oreja.

Papá nos pidió que dejáramos todo y que nos sentáramos junto a él en la escalera al frente de la casa. Con una sonrisa nos preguntó si sabíamos lo que significaba “falsificar”.

Nuestros sueños se hicieron añicos. “¿Quiere decir que esto es ilegal?”, preguntó Mike, con voz temblorosa.

“Déjalos ir”, dijo el amigo de mi padre. “Tal vez están desarrollando un talento natural.”

Mi padre le lanzó una mirada fulminante.

“Sí, es ilegal”, nos dijo con amabilidad. “Pero ustedes acaban de demostrar que tienen mucha creatividad e ideas originales. Sigán así, ¡estoy muy orgulloso de ustedes!”

Desilusionados, Mike y yo nos quedamos sentados en silencio por cerca de veinte minutos, luego limpiamos el desastre. El negocio se acabó el mismo día que comenzó. Mientras barría el polvo de yeso, miré a Mike y le dije: “Supongo que Jimmy y sus amigos tienen razón: somos pobres.”

Mi padre estaba a punto de irse cuando dije eso. “Muchachos”, dijo, “sólo serán pobres si se rinden. Lo más importante es que hicieron algo. La mayoría de la gente sólo habla de volverse rica. Ustedes hicieron algo al respecto. Estoy muy orgulloso de ambos. Se los voy a repetir: sigan intentándolo, no se rindan.”

Mike y yo nos quedamos callados. Las palabras de mi padre eran lindas pero todavía no sabíamos qué hacer.

“Entonces, ¿por qué tú no eres rico, papá?”, le pregunté.

“Porque elegí ser maestro. En realidad, los maestros no piensan en volverse ricos. A nosotros sólo nos gusta enseñar. Me encantaría poder ayudarlos pero no sé cómo hacer dinero.”

Mike y yo nos volteamos y seguimos limpiando.

“Ya sé”, dijo mi padre. “Si quieren aprender a ser ricos, no me pregunten a mí, pregúntenle a tu padre, Mike.”

“¿A mi papá?”, preguntó mi amigo, con el ceño fruncido.

“Sí, a tu papá”, repitió mi padre con una sonrisa. “A los dos nos atiende el mismo banquero, y él siempre me habla maravillas de tu papá. En varias ocasiones me ha dicho que es muy inteligente en lo que se refiere a hacer dinero.”

“¿Mi papá?”, preguntó Mike con incredulidad. “¿Entonces por qué no tenemos un auto lindo y una casa bonita como los niños ricos de la escuela?”

“Un auto lindo y una casa bonita no necesariamente significan que eres rico o que sabes cómo generar dinero”, explicó mi padre. “El papá de Jimmy trabaja en la plantación de azúcar, así que no es muy distinto a mí. Él trabaja para una empresa y yo para el gobierno. La empresa le compró el auto. La compañía azucarera, sin embargo, está teniendo problemas financieros, por lo que el papá

de Jimmy podría quedarse sin nada muy pronto. Tu padre es distinto, Mike. Parece que él está construyendo un imperio. Sospecho que, en algunos años, será un hombre muy, muy adinerado.”

Al escuchar eso, Mike y yo volvimos a emocionarnos. Con nuevos bríos, retomamos la labor de limpiar el desastre que habíamos causado con nuestro, ahora extinto, negocio. Mientras limpiábamos, hicimos planes sobre cómo y cuándo hablaríamos con el papá de Mike. El problema era que trabajaba muchas horas al día y, muy a menudo, no volvía a casa sino hasta muy tarde. Tenía bodegas, una constructora, una cadena de tiendas y tres restaurantes. Estos últimos eran los que lo mantenían fuera hasta altas horas de la noche.

Cuando terminamos de limpiar, Mike tomó el autobús a casa. Esa noche, cuando llegara su padre, hablaría con él y le preguntaría si nos podría enseñar cómo volvernó ricos. Prometió que me llamaría en cuanto hubiese hablado con él, incluso aunque fuera tarde.

El teléfono sonó a las 8:30 p.m.

“Muy bien”, dije. “El próximo sábado”. Colgué el teléfono. El padre de Mike estuvo de acuerdo en reunirse con nosotros.

A las 7:30 a.m. del sábado, tomé el autobús que iba a la zona pobre del pueblo.

LAS LECCIONES COMIENZAN

Mike y yo nos reunimos con su padre esa mañana, a las 8:00 a.m. en punto. Él ya estaba ocupado; llevaba una hora trabajando. Cuando entré a la pequeña, sencilla y ordenada casa, el supervisor de construcción del papá de Mike, estaba a punto de irse en su camioneta.

“Papá está hablando por teléfono. Dijo que lo esperáramos en el porche”, me explicó Mike en cuanto abrió la puerta.

El viejo piso de duela crujió cuando atravesé el umbral de la vieja construcción. Junto a la puerta había un tapete barato. Estaba

ahí para ocultar los años de desgaste provocados por todos los pasos que el piso había tenido que soportar. A pesar de que estaba limpio, era un tapete que tenía que reemplazarse.

Sentí un poco de claustrofobia cuando entré a la angosta sala repleta de viejos y mohosos muebles que hoy serían artículos de colección. En el sofá había dos mujeres. Ambas eran un poco mayores que mi madre. Frente a ellas estaba sentado un hombre en ropa de trabajo. Llevaba pantalones y camisa de color caqui. Bien planchados pero sin almidón. Y botas de trabajo bien lustradas. Era unos diez años mayor que mi papá. Todos nos sonrieron cuando Mike y yo pasamos camino al porche trasero. Les devolví el gesto con timidez.

“¿Quiénes son esas personas?”, pregunté.

“Ah, trabajan para mi padre. El señor dirige las bodegas y las señoras los restaurantes. Cuando llegaste, seguramente viste al supervisor de construcción que está trabajando en el proyecto de una avenida, a 80 kilómetros de aquí. El otro supervisor, el que está construyendo una serie de casas, se fue antes de que llegaras.”

“¿Y así es siempre?”, pregunté.

“No siempre, pero sí con frecuencia”, dijo Mike, y sonrió mientras jalaba una silla para sentarse junto a mí.

“Le pregunté a mi papá si nos enseñaría a hacer dinero”, dijo.

“Oh, ¿y qué te dijo?”, le pregunté con curiosidad y cautela.

“Bueno, al principio puso una cara graciosa, pero luego dijo que nos haría una oferta.”

“Ah”, exclamé. Empecé a mecer mi silla contra la pared y me quedé equilibrado en las dos patas traseras.

Mike hizo lo mismo.

“¿Y sabes cuál es la oferta?”, le pregunté.

“No, pero lo averiguaremos pronto.”

De repente el papá de Mike atravesó de golpe la desvencijada puerta deslizante que llevaba al porche. Mike y yo nos levantamos de un salto. No tanto por educación, sino porque nos asustamos.

“¿Listos, muchachos?”, preguntó, y tomó una silla para sentarse junto a nosotros.

Asentimos y separamos las sillas de la pared para acercarnos y sentarnos frente a él.

Era un hombre corpulento, como de 1.80 de altura y 90 kilos de peso. Mi papá era más alto, de más o menos el mismo peso, y cinco años mayor que el papá de Mike. De cierta forma, se parecían un poco, aunque no tenían el mismo origen racial. Tal vez lo que era similar era el tipo de energía que proyectaban.

“Dice Mike que quieren aprender a hacer dinero. ¿Es verdad eso, Robert?”

Asentí con rapidez. Creo que sacudí demasiado la cabeza. Las palabras y la sonrisa del padre de Mike me causaron gran impacto.

“Muy bien. Mi oferta es la siguiente: les voy a enseñar, pero no como se hace en el salón de clases. Ustedes trabajan para mí y yo les enseño. No trabajan para mí, no les enseño. Porque, si trabajan, les puedo transmitir el conocimiento con mayor rapidez, pero, si no trabajan, si sólo quieren sentarse y escuchar de la misma manera que lo hacen en la escuela, entonces estaré perdiendo mi tiempo. Esa es mi oferta. Tómenla o déjenla.”

“Ah. ¿Le puedo preguntar algo?”, dije.

“No. Tómenla o déjenla. Tengo demasiado trabajo como para perder el tiempo. Si no pueden tomar una decisión inmediata, entonces, de todas maneras jamás aprenderán a hacer dinero. Las oportunidades van y vienen, y ser capaz de tomar decisiones es una habilidad fundamental. Ustedes ahora tienen la oportunidad que pidieron. Las lecciones comienzan ahora o todo se acaba en diez segundos”, dijo el papá de Mike con una sonrisa que parecía tener la intención de provocarnos.

“Tomaremos su oferta”, dije.

“Sí, la tomaremos”, agregó Mike.

“Bien”, contestó el padre de Mike. “La señora Martin llegará en diez minutos. En cuanto termine de hablar con ella, ustedes la

acompañarán al minisúper para empezar a trabajar. Les pagaré diez centavos por hora y trabajarán tres horas cada sábado.”

“Pero hoy tengo partido de beisbol”, interpuse.

El padre de Mike habló utilizando un tono más grave y severo de voz.

“Tómenlo o déjenlo”, dijo.

“Está bien, acepto”, contesté. En ese momento elegí trabajar y aprender en lugar de jugar.

30 CENTAVOS DESPUÉS

Para las nueve de la mañana de ese día, Mike y yo ya estábamos trabajando para la señora Martin, quien era bastante amable y paciente. Siempre dijo que Mike y yo le recordábamos a sus dos hijos, aunque ellos ya eran grandes. A pesar de que era una persona amable, la señora también creía firmemente en el trabajo duro, por lo que nos mantuvo muy activos. Durante tres horas retiramos latas de los estantes; una por una, las sacudimos muy bien con un plumero para quitarles el polvo, y luego las volvimos a acomodar. Fue un trabajo extremadamente aburrido.

El papá de Mike, a quien yo llamo mi “padre rico”, tenía nueve de esas tiendas de abarrotes o minisúper. En todos había estacionamiento. Esos minisúper fueron, de algún modo, los precursores de los 7-Eleven: pequeñas tiendas donde es posible encontrar diversos artículos y productos, los propios de las tiendas de abarrotes, y algunos del súper: pan, leche, mantequilla, artículos de limpieza, cigarros y alimentos para mascotas, por ejemplo. Las tiendas del papá de Mike funcionaban en Hawái mucho tiempo antes de que el aire acondicionado fuera común en los centros y locales comerciales, así que, debido al calor, las puertas no podían permanecer cerradas. Las puertas que daban hacia la calle y el estacionamiento debían permanecer abiertas para que el espacio se ventilara, así que cada vez que un auto llegaba o se iba, el polvo volaba y entraba a la tienda. Supimos que mientras no hubiera aire acondicionado, conservaríamos el empleo.

Durante tres semanas, Mike y yo le rendimos cuentas a la señora Martin y trabajamos tres horas cada sábado. En la tarde, cuando el trabajo terminaba, ella colocaba tres moneditas de diez centavos en nuestras manos. Ahora bien, a pesar de que sólo teníamos nueve años y estábamos a mediados de la década de los cincuenta, 30 centavos no eran suficientes para emocionar a nadie. Las historietas cómicas costaban diez centavos, así que me gastaba el dinero en algunas de ellas y me iba a casa.

Para el miércoles de la cuarta semana, ya estaba listo para renunciar. Había aceptado la oferta sólo porque quería que el papá de Mike me dijera cómo hacer dinero, pero ahora era un esclavo por diez centavos la hora. Para colmo, tampoco había visto al papá de Mike desde aquel primer sábado.

“Voy a renunciar”, le dije a mi amigo a la hora del almuerzo. La escuela también se había vuelto aburrida porque ya ni siquiera albergaba la ilusión de llegar al sábado. Sin embargo, lo que de verdad me enfurecía eran los 30 centavos.

Mike se rió.

“¿De qué te ríes?”, le pregunté, con enojo y frustración.

“Papá dijo que esto sucedería. Me dijo que nos reuniéramos con él cuando estuvieras listo para renunciar.”

“¿Qué?”, pregunté, indignado. “¿Estaba esperando que me hartara?”

“Más o menos”, dijo Mike. “Papá es un poco distinto. Él no enseña como tu padre. Mi papá es discreto y de pocas palabras. Espera a que llegue el sábado, le diré que estás listo.”

“¿O sea que me pusieron una trampa?”

“No, en realidad no. Bueno, tal vez. Papá te lo explicará el sábado.”

EL SÁBADO: EN ESPERA DE SER ATENDIDO

Ya estaba listo para confrontar al padre de Mike. Hasta mi verdadero padre estaba enojado con él. Mi padre biológico, al que llamo

“padre pobre”, pensaba que mi padre rico estaba violando las leyes laborales infantiles y que debía ser investigado.

Mi padre pobre, el que tenía más preparación académica, me dijo que tenía que exigir lo que me correspondía: por lo menos, 25 centavos por hora. También me dijo que si no recibía un aumento, debía renunciar inmediatamente.

“Además, no necesitas un maldito empleo”, dijo mi padre pobre, indignado.

A las ocho de la mañana del sábado atravesé la puerta de la casa de Mike. Me abrió su padre.

“Siéntate y espera tu turno”, me dijo en cuanto entré. Luego se dio la vuelta y desapareció en la oficinita que tenía junto a una de las recámaras.

Miré alrededor y no vi a Mike. Me sentí un poco incómodo, pero decidí sentarme junto a las mismas dos mujeres que había visto cuatro semanas atrás. Ellas me sonrieron y se acomodaron en el sofá para hacerme lugar.

Pasaron 45 minutos. Estaba que echaba humo. Las dos señoras entraron con el papá de Mike, incluso se habían ido media hora antes. Luego entró un señor mayor; estuvo veinte minutos en la oficina y se fue.

En un hermoso y soleado día hawaiano, estaba en aquella casa vacía, sentado en una oscura y mohosa sala, esperando para hablar con un miserable explotador de niños. Lo escuché moverse dentro de su oficina. Noté que hablaba por teléfono y que me estaba ignorando. Estaba listo para irme pero, por alguna razón, me quedé.

Finalmente, después de quince minutos, a las nueve en punto, padre rico salió de su oficina y, sin decir una sola palabra, con un gesto me indicó que pasara.

“Por lo que entiendo, quieres que te aumente el sueldo, y si no, vas a renunciar”, dijo padre rico, al mismo tiempo que giraba en su silla de oficina.

“Bueno, es que usted no está cumpliendo con su parte del trato”, balbuceé, casi llorando. Me asustaba muchísimo tener que confrontar a un adulto.

“Dijo que nos enseñaría si trabajábamos para usted. Yo lo hice, y trabajé duro. Renuncié a mis juegos de beisbol para trabajar, pero usted no cumplió su palabra y no me ha enseñado nada. Es un estafador, tal como dice toda la gente del pueblo. Es codicioso. Quiere todo el dinero y no cuida a sus empleados. Me hizo esperar. No está mostrando respeto por mí. Sólo soy un niño pero merezco que me traten mejor.”

“Nada mal”, dijo. “En menos de un mes ya llegaste a sonar como casi todos mis empleados.”

“¿Cómo dice?”, le pregunté. No entendí lo que quiso decir, así que continué quejándome. “Pensé que iba a cumplir con su oferta y que me enseñaría. ¿Pero sólo quiere torturarme? Eso es cruel. Muy, muy cruel.”

“Te estoy enseñando”, dijo padre rico, en voz baja.

“¿Qué me ha enseñado? ¡Nada!”, dije, muy enojado. “Ni siquiera ha hablado conmigo desde que estuve de acuerdo en trabajar a cambio de cacahuates. Hay leyes laborales infantiles, ¿lo sabía? Mi papá trabaja para el gobierno, ¿sabía eso?”

“¡Vaya!”, dijo padre rico. “Ahora suenas exactamente como casi toda la gente que solía trabajar para mí: gente a la que he despedido o que terminó renunciando.”

“Y entonces, ¿qué tiene usted que decir?”, le pregunté. Me sentí bastante valiente, para ser un niño. “Me mintió. Yo trabajé, pero usted no cumplió su palabra. No me ha enseñado nada.”

“¿Y cómo sabes que no te he enseñado nada?”, preguntó con ecuanimidad.

“Bueno, ya nunca habló conmigo. Llevo tres semanas en el minisúper y usted no me ha enseñado nada”, dije haciendo puchero.

“¿Tu crees que enseñar significa hablar o dar una conferencia?”, preguntó padre rico.

“Bueno, sí”, contesté.

“Así es como te enseñan en la escuela”, dijo con una sonrisa. “Pero la vida no te enseña de esa manera, y yo me atrevería a decir que la vida es la mejor maestra de todas. La mayor parte del tiempo no te habla, sólo te va empujando por ahí. Sin embargo, cada empujón es su forma de decir: ‘Despierta, hay algo que quiero que aprendas.’”

“¿De qué estaba hablando este hombre?”, me pregunté en silencio. Cuando la vida me daba empujones, ¿estaba tratando de hablar conmigo? Ahora sí me encontraba totalmente convencido de que debía renunciar: estaba lidiando con una persona que necesitaba que la encerraran en el manicomio.

“Si logras aprender las lecciones de la vida, te irá bien. Si no, sólo seguirán empujándote por ahí. La gente puede hacer dos cosas. Algunos permiten que la vida los mangonee, que los lleve de aquí para allá. Otros se enojan y, al responder, empujan a su jefe, a su empleo, a su esposo o esposa, y lo hacen porque ignoran que quien los intimida es la vida misma.”

No tenía idea de lo que hablaba aquel hombre.

“La vida nos empuja a todos. Algunos se rinden y otros luchan. Algunos aprenden las lecciones y continúan, reciben con alegría los embates porque saben que los empujones significan que necesitan —y deben— aprender algo. Saben que tienen que aprender y continuar viviendo. Pero son muy pocos. La mayoría sólo renuncia. Algunos, como tú, pelean.”

Mi padre rico se puso de pie y cerró la ruidosa y vieja ventana de madera que tanto necesitaba ser reparada. “Si aprendes esta lección, crecerás y te convertirás en un hombre sabio, joven y rico. Si no, te pasarás la vida culpando de tus problemas a tu empleo, al mal salario o a tu jefe. Siempre vivirás en espera de que llegue esa gran oportunidad que resolverá todos tus problemas económicos.”

Padre rico volteó para comprobar si estaba escuchando. Nos vimos, nos comunicamos con la mirada. Y cuando recibí su mensaje, volteé

en otra dirección. Sabía que tenía razón. Lo estaba culpando a pesar de que yo había pedido aprender. Estaba luchando en su contra.

Y entonces, continuó hablando. “O, si eres el tipo de persona que no tiene agallas, te darás por vencido cada vez que la vida te empuje. Si eres así, entonces siempre vivirás tomando el camino fácil, haciendo lo correcto y esperando un suceso que nunca llegará. Luego morirás siendo un viejo aburrido. Tendrás muchos amigos a los que les agradarás bastante porque eres un individuo muy trabajador, pero la verdad será que permitiste que la vida te empujara hasta hundirte en la sumisión. En el fondo, siempre te habrá aterrado correr riesgos. Te habría gustado ganar pero tu miedo a perder siempre será mucho mayor a la emoción de obtener lo que quieres. En tu interior, tú y solo tú sabrás que nunca te lanzaste, que preferiste jugar a lo seguro.”

Nuestras miradas volvieron a encontrarse.

“¿Me ha estado empujando?”, le pregunté.

“Habrá quien asegure que sí”, dijo padre rico, con una sonrisa. “Pero yo más bien diría que sólo te di una probadita de lo que es la vida.”

“¿Una probadita de lo que es la vida?”, le pregunté, todavía enojado, pero con curiosidad y deseos de aprender.

“Tú y Mike son las primeras personas que me piden que les enseñe a hacer dinero. Tengo más de 150 empleados pero ninguno de ellos me ha solicitado que le diga lo que sé sobre el dinero. Siempre me piden un empleo y un cheque de nómina, pero nunca conocimiento. Es por ello que la gran mayoría pasará los mejores años de su vida trabajando para obtener dinero, sin entender a fondo por qué lo hace.”

Entonces empecé a prestar mucha atención.

“Es por eso que, cuando Mike me dijo que ustedes querían aprender cómo hacer dinero, decidí diseñar un curso que fuera reflejo de la vida real. Yo podría hablarles hasta quedarme sin aliento, pero ustedes jamás me escucharían. Preferí dejar que la vida los

empujara un poco para que me prestaran atención. Por eso sólo les pagué diez centavos.”

“Y entonces, ¿cuál es la lección que aprendí al trabajar por diez centavos por hora?”, pregunté. “¿Que es mezquino y explota a sus empleados?”

Padre rico se meció hacia atrás y se carcajeó de buena gana. Después dijo: “Es mejor que cambies tu forma de ver las cosas. Deja de culparme y de pensar que yo soy el problema. Si sigues creyendo eso, entonces tendrás que cambiar mi forma de ser. Pero si empiezas a ver que el problema eres tú, entonces sólo tendrás que cambiarte a ti mismo, tendrás que aprender y volverte más sabio. La mayoría de la gente quiere que los demás cambien, pero ella no está dispuesta a hacerlo. Ahora déjame decirte algo: es más fácil cambiarte a ti que a los demás.”

“No entiendo”, dije.

“No me culpes de tus problemas”, repitió padre rico, ya un poco impaciente.

“Pero usted sólo me paga diez centavos.”

“¿Y qué es lo que estás aprendiendo?”, me preguntó con una sonrisa.

“Que es un tacaño”, insistí con una sonrisa maliciosa.

“¿Lo ves? Crees que el problema soy yo”, dijo.

“Y lo es.”

“Si continúas con esa actitud no vas a aprender nada. Si sigues pensando que yo soy el problema, ¿qué opciones te quedan?”

“Bueno, si no me paga más o me muestra más respeto y me enseña, entonces renunciaré.”

“Bien dicho”, dijo padre rico. “Y eso es precisamente lo que hace la mayoría de la gente. Renuncia y busca otro empleo, una oportunidad más interesante y un sueldo más alto. Todo mundo cree que eso resolverá el problema, pero pocas veces es así.”

“¿Entonces qué debería hacer?”, le pregunté. “¿Tomar los miserables diez centavos por hora y sonreír?”