



e-I@tina. Revista electrónica de estudios
latinoamericanos
ISSN: 1666-9606
revista.elatina@gmail.com
Universidad de Buenos Aires
Argentina

Fridman, Daniel, El sueño de vivir sin trabajar. Una sociología del emprendedorismo, la autoayuda financiera y el nuevo individuo del siglo XXI: Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 240 págs.

Afarian, Jorge

Fridman, Daniel, El sueño de vivir sin trabajar. Una sociología del emprendedorismo, la autoayuda financiera y el nuevo individuo del siglo XXI: Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 240 págs.

e-I@tina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos, vol. 20, núm. 79, 2022

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=496469736012>

Fridman, Daniel, El sueño de vivir sin trabajar. Una sociología del emprendedorismo, la autoayuda financiera y el nuevo individuo del siglo XXI: Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 240 págs.

Jorge Afarian jafarian@derecho.uba.ar
Facultad de Derecho, UBA, Argentina

FRIDMAN DANIEL. EL SUEÑO DE VIVIR SIN TRABAJAR. UNA SOCIOLOGÍA DEL EMPRENDEDORISMO, LA AUTOAYUDA FINANCIERA Y EL NUEVO INDIVIDUO DEL SIGLO XXI. 2019. BUENOS AIRES. SIGLO VEINTIUNO EDITORES. 240 págs.pp.. 978-987-629-921-3

e-l@tina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos, vol. 20, núm. 79, 2022

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Recepción: 09 Julio 2021
Aprobación: 20 Agosto 2021

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=496469736012>

Cuerpo del artículo

La obra que reseñamos fue publicada en el año 2019 y, si bien puede parecer que ha transcurrido poco tiempo, no todos los años son iguales, ni tienen el mismo impacto en la vida de las personas. En este sentido, el libro que comentamos posee aún más importancia en los tiempos que corren, en los que aún continuamos sufriendo los embates y consecuencias de una virulenta pandemia, con todas las modificaciones que dicho contexto ha potenciado.

En particular, las relaciones socio-económicas a distancia, junto con una extraordinaria presencia de internet en nuestras vidas, vino a modificar los conceptos de libertad y dependencia. Al respecto, en los últimos años se ha multiplicado el uso de la palabra *emprendedorismo* en diversos ámbitos de la vida. Esta cuestión es advertida desde hace varios años por Daniel Fridman, autor de la etnografía que aquí presentamos. Su trabajo de campo etnográfico, desarrollado entre los años 2007 y 2009 en Nueva York y Buenos Aires, da cuenta de ello.

El sueño de vivir sin trabajar. Una sociología del emprendedorismo, la autoayuda financiera y el nuevo individuo del siglo XXI, aporta una mirada novedosa respecto de la influencia del neoliberalismo en la vida cotidiana. Concretamente, el autor no se ocupa de los movimientos de resistencia ante los embates neoliberales ni sus protagonistas; tampoco realiza una descripción general del estado actual de las relaciones laborales; o siquiera del neoliberalismo como orden político-económico. Por el contrario, el

autor indaga sobre la idea de *adopción* y, luego, de *traducción* de formas de vida neoliberales a partir de sus sujetos de estudio: los/las usuarios/as de productos sobre *autoayuda financiera* (ver infra), sus modos de vinculación, sus pretensiones y deseos.

Para su investigación, recurre a dos teorías principales: la *gubernamentalidad* (Foucault, 2007) y la *performatividad económica* (Callon, 2008). La primera de ellas se refiere a diversas racionalidades y técnicas de gobierno, que no se limitan al accionar del Estado (cuyo fin es, en lo esencial, hacer lo menos posible), sino que alude a diversas tecnologías a partir de distintos actores, cuya finalidad es moldear la conducta de las personas. La segunda teoría, se nutre de la teoría del actor red (TA-R) -cuyo principal exponente es Bruno Latour (2008)- y otorga gran importancia al cálculo y sus herramientas en la construcción de los mercados y sus sujetos. De acuerdo con ello, la ciencia económica no solo estudia la economía, sino que la produce. Si bien ambas teorías poseen recorridos y fundamentos distintos, Fridman logra unirlos mediante un relato convincente, detallado y bien estructurado.

Sumado a ello, el autor adhiere a los postulados de las *tecnologías del yo* (Foucault, 2008), para explicar cómo se crean los sujetos neoliberales, cuyas características principales deben ser la flexibilidad, la asunción de los riesgos, la capacidad de cambio y adaptación, a la vez que una mentalidad positiva y activa que procure aquella modificación. A partir de estas tecnologías, las personas se convierten en artífices de su propia transformación, con el fin de obtener diversas condiciones o aptitudes consideradas como positivas o deseables.

De acuerdo con el trabajo de campo del autor, lo deseable es la obtención de “libertad financiera”, no solo en lo atinente a la obtención de dinero sin necesidad de trabajar, sino que -más bien- alude a la propia subjetividad de la persona que busca la libertad. El individuo debe esforzarse activamente para modificar su yo, vencer los miedos inculcados por la educación y la familia, y afrontar los riesgos que se le presenten para lograr ese cometido.

En el corazón de la autoayuda financiera: teorías, recursos y creación de subjetividades en tiempos neoliberales

“(…) mientras todos los científicos sociales estudiaban a los piqueteros, las nuevas formas de la protesta, las transformaciones de las prácticas clientelares, los mercados ilegales, Daniel Fridman tuvo la idea pionera de observar a los hombres y mujeres que participaban en juegos de mesa para aprender cómo convertirse en el verdadero *homo economicus*.” (De la *Presentación* de Claudio E. Benzecry, pág. 9).

El libro de Daniel Fridman se adentra en una problemática original, que en el momento de su trabajo de campo no era explorada en profundidad por el campo académico: los grupos de personas que buscan la libertad financiera a través de la autoayuda y sus recursos vinculados. A la vez, indaga en la construcción de subjetividades estudiando desde la bibliografía específica (con especial énfasis en las obras de Robert

Kiyosaki) hasta los entornos de socialización, como reuniones grupales y actividades lúdicas.

Nos detendremos brevemente en cuatro ideas principales del libro. Si bien todo el texto es de suma utilidad y posee ideas relevantes, el fin de esta reseña es estimular la lectura de la obra, mediante el análisis de los puntos que, a juicio de quien escribe, pueden contribuir a ese cometido.

En primer lugar, analizaremos la estructura teórica de las obras de autoayuda financiera, en particular la que es citada constantemente por Fridman: el libro de autoayuda financiera *Padre rico, padre pobre. Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ¡que los pobres y la clase media no!*, escrito por Robert Kiyosaki con la colaboración de Sharon Lechter, publicado por primera vez en 1997.

En segundo lugar, enfatizaremos en la construcción del yo neoliberal en su aspecto relacional, a partir de los “encuentros de *Cashflow*”, juego de mesa creado por Kiyosaki en donde aplica su filosofía sobre la libertad económica. En tercer lugar, avanzamos con una indagación entre la acción interesada y desinteresada, que pone en jaque las nociones, aparentemente contradictorias, de generosidad y egoísmo. Por último, nos centraremos brevemente en la experiencia de la autoayuda financiera llevada a cabo por el autor en Buenos Aires, a modo de evidenciar la adaptación que aquí se produce de ideas originariamente pensadas para un público estadounidense.

La autoayuda financiera como género específico e historia económica reciente

La autoayuda financiera no es cualquier autoayuda. Toma recursos de la autoayuda en general (por ejemplo, bibliografía, videos y audios, clases, reuniones grupales, seminarios especializados que buscan mejorar un aspecto o aspectos de la vida), pero enfocado concretamente a las finanzas. De acuerdo con Fridman, la autoayuda financiera posee tres aristas principales: un componente económico-técnico, es decir, conocimientos sobre economía, finanzas y contabilidad. En segundo lugar, un componente emocional o motivacional, que busca modificar ciertas actitudes y conductas respecto de la toma de riesgos económicos, las finanzas personales y el valor del dinero. En tercer lugar, un componente sociológico, que implica teorías sociales sobre el funcionamiento del mundo y el rol de las personas en él.

En consonancia con estos componentes, el autor define a la autoayuda financiera como “un conjunto muy fluido de recursos culturales, prácticas, técnicas y conocimientos que constituye más un híbrido que un ámbito con fronteras claras” (Fridman, 2019: 43). Este conjunto fluido recoge conocimientos de disciplinas muy diversas como la economía, las finanzas, la inversión, la psicología, la neurolingüística, entre muchas otras.

El autor diferencia la autoayuda financiera de los programas para hacerse rico/a fácilmente (*get-rich-quickly schemes*). Si bien ambos programas proponen caminos hacia la riqueza, no lo hacen de la misma forma y sus argumentos son distintos. En el caso de la autoayuda financiera, los gurús como Kiyosaki expresan lo contrario: hacerse rico

no es fácil, ni rápido, sino que requiere práctica y cambios subjetivos profundos. Ni siquiera la riqueza es el fin último de la autoayuda financiera, puesto que el objetivo principal es la libertad financiera, que no tiene nada que ver con ser rico/a.

El género popularizado por Kiyosaki posee basamentos teóricos relacionados con la filosofía libertaria y la exaltación del potencial individual frente a cualquier intromisión colectiva. Kiyosaki señala que existió un paso de la *era industrial* (identificada con el estado de bienestar, seguro social, sindicatos fuertes, trabajos estables e intervención estatal) a la *era de la información* (identificado con trabajos inestables, flexibilidad, individualización, predominio del ámbito financiero e informatización).

Sin embargo, lejos de criticar esta última era, Kiyosaki propugna una adaptación radical del individuo a las condiciones económicas y la inestabilidad, como manera de afrontar los tiempos que corren y ascender socialmente (caracterizado como “el padre rico”). Para Kiyosaki, instituciones como la escuela, la universidad, la familia y el “trabajo dependiente” nublan el potencial emprendedor y mantienen a las personas en su lugar, como meros engranajes que justifican un sistema más vasto.

En la filosofía de este autor, quienes creen que la educación y el trabajo estable es un signo de movilidad social ascendente, se encuentran desactualizados y poseen una mente pobre. Este sujeto no advertiría las oportunidades que se le presenten y temería asumir riesgos que cambiaran su vida (caracterizado como “el padre pobre”). Kiyosaki elogia a las personas ricas, quienes para él poseen una “mente rica”. Estas no trabajan para conseguir dinero, sino que “el dinero trabaja para ellos/as”.

Más aún, Kiyosaki presenta su *teoría de la estructura de clases o cuadrante del flujo de dinero*, que funciona como una explicación gráfica y aspiracional de lo que debe ser un sujeto neoliberal. El cuadrante se compone de las siguientes categorías: 1- empleado (E), 2- autoempleado (A), 3- dueño (D) e 4- inversor (I). En forma sintética, el objetivo es que las personas pertenecientes a los tres primeros cuadrantes se conviertan en inversores, es decir, fin último de la movilidad social de Kiyosaki, fundamento de la ansiada libertad financiera y de aquél nuevo individuo que requiere el siglo actual. El juego *Cashflow*, como expondremos a continuación, se convierte en la herramienta ideal para contribuir a aquella conversión.

El Cashflow y la creación del yo

El *Cashflow* es un juego ideado por Kiyosaki cuyo fin es poner en práctica lo que expresa en sus libros de autoayuda financiera: un recurso para obtener la alfabetización financiera necesaria para lograr la libertad financiera. Más que un juego, el *Cashflow* es un instrumento performativo, una tecnología del yo. En concreto, este juego a la vez que construye cierta individualidad y estimula las actitudes deseadas para la libertad financiera, crea comunidad a través de clubes, blogs, encuentros informales o congresos. Esta comunidad debe generar el apoyo social

suficiente para tal finalidad y al mismo tiempo es el contexto propicio para futuros negocios[1].

En otro sentido, este juego ofrece ciertas definiciones que luego se traducen en discursos y prácticas comunes de los seguidores. Conceptos como *carrera de la rata*, *libertad financiera*, *capricho*, *caridad*, *ingreso pasivo/total*, *gasto*, *activo*, *pasivo*, *vía rápida* [2], influyen cognitivamente y emocionalmente en la creación del sujeto neoliberal y emprendedor. A su vez, el juego resignifica definiciones de la materia contable y financiera en busca de modificar la estructura mental, de “acondicionar la cabeza” (Fridman, 2019, 120).

Fridman reconoce las herramientas de cálculo que surgen del juego, aquella realidad material a la que se refiere Callon (Callon, 2008). La herramienta más importante que deben dominar los/las jugadores/as es la *planilla de estado financiero*, que plantea el estado de ingresos y egresos, el flujo de efectivo mensual, el balance. El objetivo final de este juego no es meramente lúdico o de diversión, sino que es una simulación de lo que podría ser la vida de los jugadores si alcanzaran la libertad financiera. Mediante el *Cashflow*, los y las jugadores/as intentan hacer emerger su “yo emprendedor”, de conocerse a sí mismos como sujetos creativos, adquirir las herramientas para el cálculo racional de las inversiones que crean su subjetividad neoliberal (Fridman, 2019).

Un punto adicional: el autor del libro resalta la importancia de la *traducción*, la *adaptación* (o, incluso, la lisa y llana modificación) de las reglas del juego al contexto específico de los/las jugadores/as y la situación propia del país receptor, específicamente en Argentina. Traducir posibilita la globalización del juego. Irónicamente, las normas del mismo juego son consideradas como asfixiantes del espíritu libertario, de la iniciativa privada y la creatividad en los negocios, lo que justifica aún más apartarse de ellas cuando es necesario.

Acción interesada y desinteresada

Para la autoayuda financiera, las acciones desinteresadas e interesadas de las personas no son contradictorias, sino que son complementarias y se imbrican mutuamente. Fridman toma esta idea de los trabajos de Bourdieu (1997), quien expresó que no necesariamente existen diferencias tajantes entre los campos (como el artístico, el literario, el religioso o el económico), sino que las relaciones son más complejas.

Entonces, para el mundo que describe el autor, tanto el desinterés como el interés económico puro son, al menos, sospechosos. Expresa que la autoayuda financiera “es un encuentro conceptual entre la banca de inversiones y el trabajo voluntario. El ideal egoísta de solo ganar dinero resultaría inaceptable, pero el afán altruista de solo ayudar a los demás tampoco sería creíble” (Fridman, 2019: 144). No compartir conocimientos y experiencias también es señal de una mente pobre. Para crear un mundo de abundancia es necesario compartir para que todos/as ganen.

El juego *Cashflow* ofrece un ejemplo en el casillero de las obras caritativas. Si bien una acción caritativa es considerada positiva para la sociedad y la comunidad, en el juego también genera beneficios personales adicionales, como la posibilidad de llegar antes a la meta de la libertad financiera. Fridman aporta dos explicaciones ofrecidas por los/las jugadores/as: la primera es que la beneficencia atrae resultados positivos para la persona que participa. La segunda es que la caridad ayuda a establecer relaciones sociales, participar en la comunidad y ampliar las redes, lo que a largo plazo genera nuevas oportunidades de negocios.

La experiencia en la Argentina

El último capítulo del libro se centra en su trabajo de campo en Argentina, a partir de su experiencia con grupos de autoayuda financiera, etnografía, entrevistas en profundidad y juegos de *Cashflow*. El autor resalta ciertos componentes del país que lo hacen propicio y, al mismo tiempo, difícil en la aplicación de la autoayuda financiera de Kiyosaki, casi todos centrados en la experiencia económica argentina y su impacto en los lugares comunes de pensamiento.

Es aquí donde ingresa el ingrediente más interesante del análisis: la adaptación de recetas estadounidenses al contexto nacional, mediante un examen de las oportunidades y herramientas disponibles en el país. La adaptación evidencia una mayor creatividad de los/las argentinos/as a las crisis y vicisitudes del mundo financiero, en parte por su historia económico-social y su particular visión de las instituciones regulatorias de los mercados, la seguridad social, la política y el Estado.

Al mismo tiempo, la circulación y uso del género específico de la autoayuda financiera en Argentina representa un caso de *adopción activa* de las recetas estadounidenses, pero adaptadas al contexto nacional. No es ni una *recepción pasiva* de influencias culturales, ni tampoco una *resistencia activa* a la globalización y los modos de vida de otro país. Es esto lo que transforma en ubicuo el concepto de autoayuda financiera: la participación de los/las usuarios/as en la construcción del producto extranjero, lo que también influye directamente en la subjetividad de aquellas personas.

El autor expresa que es “solo a través de la reflexión, el trabajo colectivo y la traducción activa de las herramientas que la autoayuda financiera tiene sentido en un contexto diferente” (Fridman, 2019: 179). En este sentido, no es tan importante saber si los remedios y estrategias financieras puntuales son aplicables a otro país. De acuerdo con sus experiencias en partidas de *Cashflow* en Argentina, para los/las participantes del juego lo crucial es absorber la *filosofía* subyacente en esos consejos, que no es otra cosa que la adaptabilidad, el manejo de las crisis, la eliminación de los temores y la asunción de riesgos en un mercado volátil como el argentino.

Breves conclusiones

Las concepciones del libertarismo y la libertad financiera, sobre todo en Argentina, se encuentran cada vez más presentes en los discursos, prácticas y hasta en las decisiones políticas[3]. Por ello, la obra que reseñamos nos lleva a pensar en la creación del sujeto neoliberal, y de aquellos gurús de las finanzas que, al mismo tiempo que se basan en el cálculo y la medición económica, también la condicionan. Esto es más evidente en el caso de Kiyosaki, una de las personalidades más influyentes en el ámbito de la autoayuda financiera[4], cuyos libros han sido traducidos a decenas de idiomas y se han vendido por millones, y sus ideas se han transmitido a través de una multiplicidad de seminarios virtuales y presenciales.

Por otro lado, las experiencias como las descritas por Daniel Fridman ayudan a no esencializar ciertos conceptos. Es decir, adentrarse en micro-mundos como el de la autoayuda financiera, no implica compartir sus fundamentos, pero tampoco suponerlos. En definitiva, el libro de Fridman es útil para afinar un poco más la mirada sobre un fenómeno tan vasto como complejo: el neoliberalismo, sus estrategias de gobierno y de creación de sujetos.

Bibliografía

- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.
- Callon, M. (2008). Los mercados y la performatividad en las ciencias económicas. *Apuntes de Investigación CECYP*, (14), 11-68.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: FCE.
- Foucault, M. (2008). *Tecnologías del yo y otros textos afines*. Buenos Aires: Paidós.
- Fridman, D. (2019). *El sueño de vivir sin trabajar. Una sociología del emprendedorismo, la autoayuda financiera y el nuevo individuo del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Kiyosaki, R. T. y Lechter. S. L. (2001). *Padre rico, padre pobre. Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero, ¿que los pobres y la clase media no!*. Buenos Aires: Time and Money Network Editions.
- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social: Una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.

Notas

- [1] Uno de cuyos modelos de negocios más difundidos es el marketing multinivel (Fridman, 2019: 154).
- [2] Sucintamente, el casillero *capricho* implica para el/la jugador/a la obligación de gastar dinero en un artículo de consumo. Por su lado, la *carrera de la rata* tiene un peso conceptual y simbólico, ya que implica la imposibilidad de algunas clases sociales de modificar su posición financiera, y de la que los/las jugadores/as deben escapar. Del lado contrario, la *vía rápida* implica la salida de la *carrera de la rata*, y es una instancia posterior del juego, en la que los/las participantes acceden a la libertad financiera.

- [3] Recientemente el partido La Libertad Avanza, que sustenta estos principios, se convirtió en tercera fuerza representativa en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el contexto de las elecciones primarias legislativas de septiembre de 2021.
- [4] Kiyosaki ha escrito libros y dictado seminarios junto a Donald Trump, presidente de los Estados Unidos entre 2017 y 2021.