Por Bryan Goodman, M.A.

Del pináculo del éxito comercial a la >>

Cómo se desmoronó el negocio de bienes raíces de un hombre con el TDA/H

Rick Webster

RICK WEBSTER PUEDE HABLARLE SOBRE EL SUEÑO AMERICANO. Puede explicarle lo que es ser un empresario. Puede decirle los pormenores de cómo hacer dinero y luego hablarle sobre todo lo que este trae, como por ejemplo la hermosa casa en uno de los lugares más costosos del país, o las escuelas exclusivas, o el estilo de vida lujoso.

Y LUEGO PUEDE EXPLICARLE LO QUE SIGNIFICA PERDERLO TODO.

Este es el tercer artículo de una serie de cuatro partes que explora las experiencias financieras de aquellos que viven con el TDA/H en diferentes etapas de la vida. El primer artículo habló sobre los gastos de una madre soltera con tres hijos que presentan el trastorno y el secundo artículo presentó los retos y las preocupaciones de una estudiante universitaria con el TDA/H. En esta edición le echamos una mirada a un hombre de cincuenta y tantos años que tiene el trastorno.

El empresario exitoso

La historia de Webster comienza en los años 80, cuando descubrió que su pasión por los bienes raíces no estaba en ser un enlace entre el comprador y el vendedor, sino en negociar directamente con los vendedores para adquirir viviendas que luego pudiesen ser renovadas y arrendadas.

Comenzó con una propiedad. Gracias a un préstamo inicial de su compañero de negocios, esta propiedad pronto se convirtió en muchas propiedades.

Con la adquisición de más propiedades para arrendar vino más dinero, y antes de que Webster se diera cuenta, estaba viviendo en grande con su esposa y sus cuatro hijos en una casa de 5,500 pies cuadrados cerca de San Francisco. Parecía que los buenos tiempos nunca iban a acabar.

Sin embargo, debajo de la superficie del éxito habían cosas preocupantes, siendo la más importante el hecho de que a Webster le gustaba la excitación que producía hacer negocios y comprar bienes raíces, pero no estableció un plan sostenible y un fondo de reserva para los periodos en los que el mercado de bienes raíces estuviese débil.

"Vivía a un nivel mayor que mis recursos. Compramos varias casas que eran muy costosas. Nunca hice previsión para lo que pudiera salir mal. Tenía mi imaginación puesta en lo que pensaba que sucedería y así era como planificaba todo. Así que, cuando las cosas salían mal, nunca estaba preparado".

Debido a que no se le había diagnosticado el trastorno por déficit de atención (TDA/H) que presentaba, Webster, quien ahora tiene 54 años, dice que hacía tratos comerciales muy rápidamente, sin prestar atención a los detalles importantes, particularmente cuando se trataba del papeleo y las facturas.

El negocio se va a la bancarrota

Al final de los años 80, el mercado de bienes raíces en el área de la Bahía de San Francisco se fue a pique. Las rentas comenzaron a disminuir, las propiedades sin alquilar comenzaron a aumentar y Webster se enfrentaba a la reducción de sus ingresos como consecuencia de esto.

"Cuando tus gastos comerciales son de $25,000 mensuales y dependes de las rentas para pagar tus cuentas, sencillamente no puedes ir a McDonald's a trabajar a tiempo parcial para conseguir el dinero extra", dice.

Pronto Webster comenzó a posponer los pagos de contribuciones federales, pensando que sería una buena manera de sobrevivir hasta que pudiera generar más ingresos. Sin embargo, la decisión sólo sirvió para empeorar la situación, ya que el Departamento de Tesorería (IRS, por sus siglas en inglés) comenzó a enviar cartas a los inquilinos de Webster pidiéndoles que enviaran las rentas directamente a ellos. Los inquilinos, dijo, tomaron esto como una indicación para no pagarle a nadie. Webster pronto se encontró sin ingresos y con deudas que estaban creciendo exponencialmente. Pronto llegaron los problemas legales.

Cuando la tormenta finalmente se calmó, Webster tenía deudas por más de $600,000, las cuales no podía liquidar, estaba enredado en litigios y no tenía casa propia.

>>ruina económica

El diagnóstico del TDA/H

Mientras la fortuna económica de Webster llegaba a su fin, enfocaba la atención cada vez más en los informes que enviaban los oficiales escolares acerca de su hijo. Cuando él y su esposa se sentaban a escuchar a los maestros hablar acerca de la ejecución y la conducta de su hijo, Webster sentía que lo estaban describiendo a él. Más tarde, cuando los profesionales médicos diagnosticaron la conducta como TDA/H, Webster comprendió que probablemente él también tenía el trastorno y comenzó a entender mejor sus propias conductas y cómo éstas habían contribuido a su fracaso financiero. Más adelante solicitó una evaluación médica y le fue diagnosticado el TDA/H.

"Toda mi vida había sido un sube y baja de contradicciones inexplicables y extremos", dice. "Como un relámpago, el TDA/H dio explicación a tantas cosas a lo largo de mi vida. Verdaderamente fue un esclarecimiento a nivel muy profundo".

La recuperación

Luego de que él y su familia se mudaran a vivir con parientes en México, Webster comenzó a tomar medicación estimulante. A pesar de que no es muy partidario del uso de medicamentos, dice que siente que la medicación ha funcionado. Sin embargo, lo que faltaba era la intervención conductual.

Pronto comenzó otro negocio en la Internet, el cual generaba dinero para que él y a su familia pudieran mudarse nuevamente a los Estados Unidos. Sin embargo, una vez allí, no podía costear el seguro médico, así que dejó de tomar la medicación. Su nuevo negocio pronto se fue a la bancarrota porque no le estaba prestando atención a los detalles importantes, como por ejemplo la facturación a los clientes.

Estrategias para el éxito

Al presente Webster está poniendo en práctica algunas estrategias (en gran parte gracias a lo que

Cinco consejos para manejar las finanzas y el TDA/H en la adultez

El nacionalmente reconocido experto y pasado miembro de la junta asesora profesional de CHADD, Arthur Robin, Ph.D., ofrece consejos para los adultos que viven con el TDA/H y que están lidiando con sus finanzas.

Consejo #1- Desarrolle estrategias que promuevan el control propio. Reúnase con un coach y discutan mecanismos e ideas que usted pueda poner en práctica y que le ayuden a prevenir el tomar decisiones aceleradas. Considere hacer el compromiso de esperar 24 horas antes de involucrarse en decisiones comerciales o antes de hacer compras.

Consejo #2- Rodéese de las personas correctas. Si usted es impulsivo o inatento a los detalles, asegúrese de trabajar de cerca con personas que sean más cuidadosas y reflexivas y que muestren mucha atención a los detalles.

Consejo #3- Reconozca sus propias fortalezas. Saber en lo que usted es bueno también aumentará su autoestima, lo cual le ayudará a sobreponerse a las épocas turbulentas en las finanzas. Además, conocer sus características positivas le ayudará a reconocer sus puntos débiles y a buscar estrategias para acomodarse a estos.

Consejo #4- Desarrolle listas de "cosas por hacer" y establezca prioridades. Tome en cuenta las citas, las facturas que tiene que pagar y la papelería que hay que archivar. Debe establecer las prioridades en la víspera del día en que piensa actuar sobre ellas.

Consejo #5- Planifique para los tiempos difíciles. Aumente sus ahorros, separando suficiente dinero para vivir durante los tiempos difíciles. Además de los ahorros, diseñe un plan de contingencia para las épocas difíciles en las finanzas.

él llama "un coach brillantemente poco ortodoxo") para lidiar con el trastorno. La estrategia más importante, explica, es separar 45 minutos todas las noches para planificar el día siguiente. Dice que se toma tiempo para visualizar el día, paso a paso, y a medida que va pensando sobre los materiales que necesitará los va depositando en una caja.

"Por ejemplo, visualizo la reunión que tendré al día siguiente. Me veo entrando al salón; saludando a la persona; sentándome; y luego pienso en todas las cosas que necesitaré durante la reunión. Si necesito un lapicero, coloco un lapicero en la caja. Si necesito una libreta, entonces coloco una libreta en la caja. Esto realmente me ayuda a prepararme y disminuye el umbral de activación para cualquier cosa que pueda causar estrés al día siguiente. Este ensayo imaginario en cierto modo me inmuniza contra mi tendencia a postergar las cosas.

Arthur Robin, Ph.D., un reconocido experto a nivel nacional y pasado miembro de la junta asesora profesional de CHADD, dice que la historia de Webster es muy común. "Las personas con el TDA/H se meten en cosas que son de mucho interés, y la excitación producida por el flujo de adrenalina les ayuda a enfocarse. Sin embargo, tomar decisiones rápidamente puede llevarles a situaciones problemáticas".

Robin dice que invita a los adultos con el trastorno a consultar con coaches, igual que lo hizo Webster, y a desarrollar estrategias que les ayuden a lidiar con la dificultad para el control propio.

"La solución es lograr que la persona se detenga, piense, mire y escuche, y que considere el cuadro completo antes de actuar". Dice que esto podría significar que el adulto con el TDA/H se obligue a sí mismo a esperar 24 horas antes de tomar una decisión importante.

Robin comentó que también invita a los adultos que viven con el trastorno, como Webster, a establecer una cuenta de ahorros para los tiempos difíciles, y a que siempre tengan un plan de contingencia para salir de las situaciones fallidas.

Una vez hombre de negocios, siempre hombre de negocios

Fiel a su naturaleza, Webster se encuentra nuevamente en otra aventura comercial, esta vez trabajando en el mercado no preferencial para personas que, por la razón que sea, no están en una situación financiera óptima para comprar. Ha estado experimentando problemas nuevamente porque, según dijo, el mercado no preferencial se está evaporando y tiene que pagar por ocho propiedades recién compradas con un ingreso inestable y reservas de efectivo inadecuadas.

"Parece que estoy adicto a vivir al filo, pero esta vez tengo mucha más introspección sobre los funcionamientos de mi propia mente. Esta vez estoy haciendo lo que hago mejor, y tengo un excelente grupo de apoyo haciendo lo que saben hacer mejor".

El grupo incluye un agente hipotecario, un oficial de títulos y otras personas, que no trabajan directamente para Webster, pero que trabajan muy bien con él manejando casi todos los detalles de sus transacciones. Él, en cambio, aporta su capacidad para ver el cuadro completo, un acercamiento que le ha ayudado a desarrollar y hacer crecer los negocios de bienes raíces.

Robin comenta que las relaciones en las que las personas comparten sus fortalezas, como las que Webster ha desarrollado, son absolutamente esenciales para el éxito de las personas que viven con el TDA/H.

Wester también asiste a las reuniones del capítulo local de CHADD, en donde ha aprendido las estrategias de otros miembros para manejar las situaciones. Además, el sentido de comunidad le ayuda cuando está navegando por mares inciertos.

A pesar de toda la turbulencia financiera, Webster se niega a creer que su TDA/H debe ser visto exclusivamente como un déficit. Al pensar en todo lo sucedido se torna filosófico.

"Las semillas de lo que creció y las semillas que lo destrozaron todo fueron parte de la misma cosa. Sin las características que me da el TDA/H no hubiera sido capaz de hacer lo que hice", comenta. "Así que, el no prestar atención a los detalles y mi naturaleza rápida e impulsiva contribuyeron a los problemas". ■

Bryan Goodman es el director de comunicaciones de CHADD. Puede ponerse en contacto con él en bryan_goodman@chadd.org

El próximo artículo de esta serie, que saldrá en la edición de octubre, enfocará en una mujer de setenta y tantos años y su lucha con la carga económica del TDA/H durante el retiro.

Para obtener más información acerca del coaching para el TDA/H, visite www.help4adhd.org/living/coaching/WWK18.