

CÓMO HACERSE RICO

SIN

PREOCUPACIONES



by

NAPOLEON HILL

Cómo Hacerse Rico sin Preocupaciones - Napoleón Hill

Contenido

Prólogo

Capítulo 1

Conozca su Mente y Viva su Vida

Usted posee un gran potencial para el triunfo, pero antes de que pueda descubrirlo y usufructuarlo, es menester que conozca su mente y viva su vida. Relaciónese con su yo interior y logrará lo que quiere dentro de un límite de tiempo que Usted mismo se fije. Ciertas técnicas especiales le ayudarán a alcanzar las metas soñadas. Estas técnicas podrán ser adquiridas fácilmente por Usted.

Capítulo 2

Cierre las Puertas a su Pasado

Siempre que le ocurra una desgracia, colóquela en su pasado. Mantenga fija la mente en las realizaciones futuras y así hallará que los errores ocurridos, a menudo trabajan para llenar el futuro de bienandanza. Tanto la riqueza como la paz de espíritu están estrechamente vinculadas. Hasta en las tareas de menor importancia, el Éxito aguarda en el interior de la mente. Confiera valor a su obra y pondrá en marcha las fuerzas que harán que sus ideas se conviertan en realidades.

Capítulo 3

La Actitud Mental Básica que Produce Riqueza y Paz Espiritual

Una vida de riqueza, disfrutada por un espíritu en paz, es la recompensa de los hombres que mantienen una actitud mental positiva. Con una definición de propósito se adiciona gran energía positiva a la propia actitud mental, y pueden emplearse motivos definidos para sostener las acciones que impulsen hacia la meta. Al mismo tiempo, es posible establecer guardianes espirituales que mantengan la actitud en un elevado nivel de «sí», que eviten conflictos de motivo y busquen armonizar con otras mentalidades positivas.

Capítulo 4

Tan Pronto como se Libera Uno del Temor, Queda Libre para Vivir

Libérese Usted del miedo y se liberará de un demonio creado por el hombre. Son siete los miedos principales que se refuerzan el uno al otro: el miedo de la pobreza, el miedo a la crítica, el miedo a la mala salud, el miedo a la pérdida del amor, el miedo a la pérdida de la libertad, el miedo a la vejez y el miedo a la muerte. Separe los temores creados por Usted mismo, de los que son necesarios para la auto-conservación. Dé lugar a una Fe confiada, ingrediente indispensable de una vida que merezca ser vivida.

Capítulo 5

¿Dominará Usted al Dinero o Éste le Dominará a Usted?

Todo lo que tienda a robarle la paz del ánimo, le despojará de la mayor riqueza del mundo. Esta paz puede perderse por una persecución desorbitada del dinero, por tratar de hacerse de él en una cantidad mayor que la que pueda gastar con acierto. El dinero que mayor bien puede hacerle es el ganado mediante un trabajo constructivo. Es un error el privar a la juventud de la necesidad de conocer la vida a través del trabajo. Cualquiera puede ahorrar y el esfuerzo que Usted haga para economizar un porcentaje determinado de sus ingresos le dará un verdadero conocimiento del valor del dinero. El ahorrar también le prepara a aprovechar muchas oportunidades que de otro modo tendría que dejar pasar.

Capítulo 6

El Arte Sacrosanto de Compartir las Riquezas

La riqueza compartida crea más riqueza, y Usted puede compartir muchas formas de riqueza además del dinero. Los millonarios de hoy nos dicen que cualquiera puede llegar a serlo, ya que la riqueza está muy extendida y da origen a muchas oportunidades. Cuando el compartir tiene lugar en el propio hogar, se da origen a una armonía básica que contribuye al Éxito y a la Paz de Espíritu en todo lo que se emprende. Empiece ahora mismo a compartir lo que tiene y, cuando tenga abundante dinero, sabrá compartirlo de una manera más inteligente y con un mayor beneficio.

Capítulo 7

Cómo Desarrollar un Ego Sano

La habilidad y la personalidad se muestran en el ego. Para muchos individuos, el ego trabaja siempre a toda capacidad y en algunos requiere de sujeción. Para la mayoría, conviene hallar y emplear un estimulante del ego. El estimulante de su ego puede estar relacionado con la forma en que viste, la forma en que se expresa, el medio ambiente, algún objeto que tenga un valor simbólico, o en alguna otra forma que tenga significado especial, particular. El ego puede ser puesto a tono con fuerzas misteriosas existentes más allá del propio yo. Por medio del ego Usted puede ser conducido a una expresión de su persona que se refleje en su incrementada prosperidad.

Capítulo 8

Cómo Transmutar la Emoción Sexual en Poder de Realización

Está dentro de la capacidad de todo hombre el transmutar parte de su emoción sexual en un impulso dinámico que acarree el Éxito. Esta capacidad tiene su origen en la disposición que se tenga para usarla. Los varones jóvenes a menudo cometen el error de ver sólo el aspecto físico del sexo, con lo que tienen que llegar a los cuarenta años, o más, antes de que empiecen a utilizar la energía sexual transmutada, para agregar valor a lo que hacen. Esto no quiere decir que haya interferencia con el aspecto físico del sexo, que en sí puede convertirse en una fuerza que transforme la vida.

Capítulo 9

Para Triunfar en la Vida, Primero Hay que Ser Uno Mismo

Sólo el hombre que ha encontrado su verdadero ser puede conocerse a sí mismo, descubrir sus mejores capacidades y realizar su mejor Éxito. Necesitamos vivir nuestra vida y esta actitud debe ser infundida desde la niñez. El ser uno mismo es el origen propio control, fuente poderosa de fortaleza al tratar con la gente o con las circunstancias. Hay que estar alertas para que no por amontonar moneda sobre moneda, se pierda mucho de la propia personalidad, porque sólo es verdaderamente rico quien es dueño de su mente, a la vez que de su fortuna.

Capítulo 10

El Grupo de Mente Maestra: un Poder que Trasciende la Explicación Científica

Las grandes realizaciones de su vida, primero concebidas en la mente y luego hechas realidad, no están limitadas al poder de su mentalidad. Una mirada de otras mentes puede sintonizar con la suya, y pasarle sus pensamientos por medio de una vibración etérea. El integrar un grupo de mente maestra es una buena forma de iniciar el proceso de armonización y, cuando lo haya hecho, sabrá que está empleando una técnica que ha demostrado con amplitud lo beneficiosa que es en múltiples casos de hombres célebres. Todas las grandes realizaciones son el resultado de una diversidad de mentalidades trabajando en armonía.

Capítulo 11

Gane una Ayuda Poderosa con la Eterna Ley de la Compensación

La Ley de la Compensación puede obrar en beneficio suyo, o en su perjuicio, según sea la forma en que Usted la utilice. Tal vez se requieran muchos años para el momento del castigo o de la recompensa, pero siempre llegará compensación. La naturaleza provee que a todo exceso suceda una nivelación. El temor cede ante la Ley de la Compensación, y la envidia y la malicia también desaparecen de la vida cuando se llega a entender cómo dicha ley puede llevar hasta el mayor Éxito, porque cualquiera puede controlar la forma en que trabaje para él.

Capítulo 12

Usted es Muy Importante... pero Sólo por Poco Tiempo

Su Éxito es muy suyo, y puede hacer de él lo que quiera, pero nunca será mayor que la humanidad. No importa cuán grande pueda ser su fortuna, al final no significará nada. Una vida triunfal deja tras de sí, su propio monumento. En la selva de la vida vamos a solas por un camino erizado de peligros, pero en nuestra mente se encuentran los medios para derrotar a los enemigos y suscitar fuerzas que lleven a la riqueza y a la felicidad. Sí, caminamos solos; pero existen pruebas de que velan por nosotros desde un mundo que se encuentra más allá de la percepción de nuestros sentidos. Ese mundo invisible se preocupa de guiarnos a la riqueza *hoy mismo*, así como a la paz espiritual.

Capítulo 13

Ni Muy Poco, ni Demasiado

Cuando la mente percibe todo el potencial que posee para la riqueza, se aprovechan todas las oportunidades de hacer dinero que aguardan en el ambiente que rodea a la persona. La Paz de Espíritu es un ingrediente esencial para la riqueza. Dar según el espíritu de la Regla de oro, es afín al disfrute de la riqueza, y a todo lo demás que constituye el bienestar. Cuando se presta un servicio, como por ejemplo en el empleo en que se desempeña, se recibe a cambio una remuneración apropiada, pues no es posible escapar a la Regla de Oro, que es eterna e inmutable, y que va de la mano de la asimismo inmutable Ley de la Compensación.

Capítulo 14

El Mágico Poder de la Fe

En el poder de la Fe está el secreto supremo. La Fe es la llave al poder mental básico que convierte los conceptos en realidades. Las metas se alcanzan en forma que parece milagrosa; no obstante, utilizaremos tan sólo fuerzas naturales que se encuentran a disposición de cualquiera. Hasta pueden causarse modificaciones físicas en el organismo por medio de una Fe profundamente implantada. La clave para llegar a tener una buena cantidad de dinero consiste en un simple proceso de autosugestión. Concéntrese en lo que quiere y encontrará señales que irán mostrando el camino. Las fuerzas de la evolución humana han sido colocadas bajo el dominio del hombre, y por ello Usted puede controlar su evolución personal para llegar a ser mejor y prosperar.

Capítulo 15

El Entusiasmo... y Algo Más

El entusiasmo es un gran instrumento de persuasión. Solicite un favor con entusiasmo, a ello adicione ciertos factores psicológicos que haré de su conocimiento, y su petición se volverá irresistible. Detrás del entusiasmo debe figurar un sincero deseo de servir, y el favor que se le conceda a Usted debe beneficiar también a la persona que se lo haya concedido. Cuando busque trabajo, siga las reglas clave a efecto de estar seguro, de que sea el empleo adecuado, con toda clase de perspectivas de adelanto rápido. Asegúrese de que se trate de la clase de trabajo en que pueda expresarse, porque ello será un factor de gran importancia para la consecución de la Riqueza y la Paz del Espíritu.

Capítulo 16

Es Responsabilidad de Usted el Vivir la Vida que el Creador le Concedió

La Regla de Oro puede ser aplicada de un modo que transforme nuestra economía en un sentido de prosperidad. Cuando se ayude a la gente, a que convierta sus ideas en realidades comerciales y de producción, todos disfrutarán de mayor riqueza y felicidad. La mayoría de nosotros creemos en dioses y demonios hechos por el hombre. El miedo no cabe en una vida bien vivida. Ponga su Fe, no en un Creador dominante, sino en uno que hace posible que los seres humanos obtengan el Éxito, valiéndose de sus propios esfuerzos. La riqueza puede ser suya. La Paz del Espíritu puede ser suya al mismo tiempo, pero recuerde, esta riqueza, la mayor de todas, sólo es conocida por quien la posee.

El Autor y su Libro

Prólogo

Di principio a la preparación de este libro en los años postreros del siglo XIX. Por lo tanto, ha dilatado casi setenta años en verse concluido. En el transcurso de tantos años han ocurrido más cambios vitales en los asuntos de los hombres que los acontecimientos en todos los años desde que empieza la historia de la civilización. He sido testigo del surgimiento del automóvil, el aeroplano, la televisión, la energía atómica y la época espacial. He visto extenderse por todo el país la corriente eléctrica, elevarse la industria a niveles de producción jamás soñados y a la ciencia y la tecnología emprender un desarrollo que puede muy bien calificarse de explosivo.

He contemplado la desaparición de antiguas naciones y el surgimiento de otras nuevas; he visto cómo las áreas selváticas han sido conquistadas por las carreteras pavimentadas y prosperar grandes centros urbanos donde antes sólo había pueblecillos soñolientos. Y también he presenciado la capacidad de adaptación del género humano a todos estos cambios, siguiendo adelante con su vida y actividades, como lo ha venido haciendo por incontables milenios.

En las páginas de esta obra se verá que se tiene en cuenta al mundo cambiante que nos rodea. Pero al tratar de las personas, hablaré de las fuerzas que siempre las han impulsado y las seguirán impulsando. Todavía es válida la afirmación de que, sin contar con el dinero suficiente, nuestras vidas son estrechas y sufrientes, y por ello buscamos tener Éxito en ganarlo. Además, junto con ese Éxito, anhelamos vernos libres de temores, tensiones nerviosas, enfermedades auto-inducidas, preocupaciones e infelicidad. Lo cual quiere decir que, además de querer ganar dinero, deseamos la paz de la mente para que nuestras vidas sean íntegramente completas. Al mismo tiempo que el presente libro le ayudará a Usted a alcanzar la riqueza material. Le ayudará a ganar la paz del espíritu en rebosante medida.

Como verá el lector, al hablar de la paz del espíritu queremos algo más que un estado de quietud o tranquilidad. La paz del espíritu es al mismo tiempo descanso y dinamismo, o dicho en otros términos, constituye una base tranquila sobre la cual descansa el dinamismo de la vida. Se la ha llamado «riqueza sin la cual en realidad no se puede ser rico». Se Manifiesta de diversas maneras:

Es independiente de las fuerzas negativas que pueden apoderarse de lamente y de actitudes destructivas tales como la preocupación y el sentimiento de inferioridad.

Es libertad de todo sentimiento de carencia.

Es libertad de los males mentales y físicos auto-inducidos, que constantemente degradan la vida.

Es libertad de todos los miedos, en especial de los siete básicos que describiremos en toda su fealdad.

Es liberarse de la tan Extendida Debilidad Humana, de Querer Algo a Cambio de Nada.

Es la posesión de la alegría de trabajar y realizar.

Es el hábito de ser uno mismo y tener criterio propio.

Es el hábito de supervisar las propias actitudes hacia la vida y el prójimo, y ajustar siempre estas actitudes para lograr lo mejor.

Es el hábito de ayudar a los demás a que se ayuden a sí mismos.

Es liberarse de la ansiedad sobre lo que pueda ocurrirle a uno después de muerto.

Es el hábito de hacer un esfuerzo adicional en nuestras relaciones con los hombres.

Es el hábito de pensar en lo que se desea hacer, en lugar de pensar en los obstáculos que podrían surgir en el camino.

Es el hábito de reírse de los contratiempos cotidianos que suelen ser agrandados por la mente.

Es el hábito de Dar antes de Recibir.

La Paz del Espíritu abarca un campo en extremo vasto, ¿no es cierto? Cualquiera que sea la forma en que se la emplee, le ayudará a tener Éxito en ganar dinero... y en otras muchas cosas. Esta paz le ayudará a vivir como Usted lo desea, según los valores elegidos por Usted mismo, a efecto de que cada uno de los días que componen su existencia tenga un mayor alcance y significado.

Médico, Cúrate a Ti Mismo

Este libro ha sido escrito por un hombre que halló la paz mental por el camino áspero de los tanteos. Su finalidad es ayudar a otros a que alcancen esa misma paz, al igual del Éxito económico, siguiendo un atajo más corto y menos costoso. Si alguno de los episodios que se

narran llega a parecer ultra-personal, convendrá recordar que son los sucesos en apariencia insignificantes de la vida del hombre los que constituyen la porción mayor de sus experiencias.

Tal vez en mis experiencias vea Usted las suyas propias. Observe cómo las pequeñas experiencias, encierran a la vez el Éxito y el fracaso. Son, el primer campo de pruebas, en que se le proporciona a Usted la oportunidad de demostrar que es el amo de su propio destino, el capitán de su propia alma.

Tengo plena consciencia de que a nadie le gusta tomar remedios prescritos por doctores que no los tomarían para curarse. La maravillosa bondad del «remedio» que aquí doy la he experimentado en carne propia y en miles de personas más.

Gracias a las circunstancias, he contado con la ayuda de más de quinientos de los hombres de mayor Éxito en los Estados Unidos. Estas personas me permitieron penetrar en la intimidad de sus vidas y juzgar sus cualidades y defectos, sus Éxitos y fracasos, de cómo disfrutaron o no el uso de su dinero y de la forma en que este elemento tuvo que ver en la obtención de la paz mental o en la carencia absoluta de ella.

Por medio de la ciencia de la realización personal, estructurada sobre la base de mis entrevistas e investigaciones, he ayudado a miles de hombres y mujeres a sacudirse la pobreza y los efectos de una infancia condicionada por necesidades insatisfechas, a resolver problemas, elevándose sobre las circunstancias que les habían mantenido en un estado de atraso.

Permítaseme aclarar que esta tarea la llevé a cabo muchos años después de que había logrado sobreponerme a la fatal herencia de cinco males, algunos de los cuales, o todos, tal vez sean bien conocidos por Usted. Ellos son:

*Pobreza
Ignorancia
Incultura
Desesperanza
Miedo*

En mi niñez llegué a sufrir hambre con frecuencia. Hubo veces en que me alimenté con la corteza que arrancaba a los abedules. Y esta hambre se prolongó hasta mi adolescencia.

¡Todavía sigo hambriento! Pero ahora no del sustento material, sino del mental; porque quiero alimentar ardientemente una inteligencia que busca saber más acerca de por qué algunos hombres logran triunfar y otros no, cómo algunos logran la paz interna y otros viven en estado de perpetuo conflicto. Pero las desventuras de mi infancia han quedado muy atrás en mi vida.

Los Años de la Fama

Llegó el momento en que uno de los hombres más ricos del mundo, Andrew Carnegie, me respaldó en un plan para hallar los secretos del Éxito económico y de la vida. He sido consejero de tres presidentes de los Estados Unidos: William Howard Taft, Woodrow Wilson y Franklin D. Roosevelt, y ayudé al primer presidente de Filipinas a conseguir la libertad de su pueblo.

Hubo un tiempo en que perseguí asiduamente la celebridad. La anhelaba con ansia, rogaba por ella y trabajaba en forma incesante para conseguirla. Al fin empecé a recibir cartas de todos los lugares del globo, llegando a alcanzar mi correspondencia un volumen mayor del que jamás podría leer y menos contestar. Los empresarios solicitaban mi colaboración; los comerciantes me ofrecían toda especie de crédito y muchos de ellos pretendían que les vendiese mi recomendación a ciertos productos expendidos por ellos.

Pero mis inclinaciones cambiaron. Cuando llegué a la conclusión de que si quería dormir en paz no debería registrar en la guía telefónica el número de mi teléfono, empecé a darme cuenta de lo que era el sosiego del ánimo.

Sin embargo, al mismo tiempo que cortejaba a la fama, escribía sin descanso. Un libro seguía a otro en mi deseo de comunicar al mundo lo que había aprendido acerca del Éxito, del valor de un estado de ánimo positivo, de las relaciones humanas. A continuación doy los títulos de las obras debidas a mi pluma:

*The Law of Success (8 tomos)
Think and Grow Rich
How to Sell Your Way Through Life
Master-Key to Riches
How to Raise Your Own Salary*

Mental Dynamite (16 tomos)
Science of Personal Achievement

Además de un curso compuesto de diecisiete lecciones que en la actualidad se enseña en estudios a domicilio y en grupos de estudios locales en los Estados Unidos y muchos otros países.

El paso de los años me ayudó a juzgar el valor de estos libros y a calibrar su efecto en quienes los leían. Han servido de ayuda a centenares de miles, quizás a millones de lectores, a estructurar vidas de felicidad y de Éxito. Todo este tiempo lo he empleado en buscar cuáles de mis consejos han sido los más útiles y de aplicación más universal. He revisado en detalle qué anécdotas han suministrado ese punto de partida o de estímulo en que el hombre se halla a sí mismo y logra avanzar.

Este libro representa, en parte, una cuidadosa selección de tópicos que han soportado el embate del tiempo. Al leerlos, verá el lector, que tienen algo en particular que arraiga en la mente y da nacimiento a una voluntad de hacer lo mejor y lograrlo.

También se hallará mucho de nuevo. Porque el mundo cambia, no en esencia pero sí en ciertos aspectos que producen distintas clases de oportunidades para el hombre deseoso de progresar. En los últimos veinte años han surgido más oportunidades de adelanto económico en los Estados Unidos que en toda su historia anterior y, a cada instante, siguen surgiendo más y más. En las páginas que siguen se expondrá un vasto panorama de esas oportunidades.

Si el lector lo ha sido también de mis trabajos anteriores, verá que el que ahora pongo en sus manos tiene un objetivo nuevo y diferente, pues subraya valores que el dinero por sí mismo no puede comprar. Desde luego, en todos mis libros se manifiesta de diversos modos que hay algo más en la vida que el sólo hacer dinero. Pero la presente obra demuestra ese hecho con una mayor plenitud y que la paz del espíritu es, de suyo, una fuerza poderosa para conseguir la riqueza.

He afirmado líneas atrás que la preparación de este libro se llevó casi setenta años. Y digo la verdad, más lo cierto es que hasta hace poco yo lo ignoraba. Tengo la convicción de que todos somos guiados por fuentes invisibles de inspiración. Fue justamente esto, una inspiración, que recibí en época reciente y de una fuente extraña pero al mismo tiempo muy real, lo que me reveló el largo período que había pasado, preparándome a escribir estas páginas, y me impulsó a quitar el cubre polvo a mi máquina de escribir y ponerme a trabajar.

El hombre que habla al lector a través de estas páginas es un octogenario. Pero su vida es plena y saludable. Lo que él posee, que ciertamente es bastante, no ha acabado con su sentimiento de realización. Escribir un libro apenas si es el primer paso de dicha realización, porque lo mejor de ésta ocurre al saber que dicho libro traerá riqueza y bienestar a quienes lo lean y mediten.

En la actualidad estoy capacitado para escribir con mayor claridad y madurez que antes... Únase a mí el lector y juntos emprenderemos un fascinante viaje... un viaje hacia la riqueza... un viaje hacia la realización de sus más caros sueños... un viaje hacia un secreto supremo que le proporcionará el dominio sobre la vida.

Capítulo 1

Conozca su Mente y Viva su Vida

Usted posee un gran potencial para el triunfo, pero antes de que pueda descubrirlo y usufructuarlo, es menester que conozca su mente y viva su vida. Relaciónese con su yo interior y logrará lo que quiere dentro de un límite de tiempo que Usted mismo se fije. Ciertas técnicas especiales le ayudarán a alcanzar las metas soñadas. Estas técnicas podrán ser adquiridas fácilmente por Usted.

En algún punto del camino de su vida, todo hombre *de Éxito*, llega a encontrar cómo vivir su vida tal como él lo desea.

Mientras más joven sea Usted al descubrir tan poderosa energía, más probable será que su vida sea exitosa y feliz. Pero aún en años avanzados y hasta en las postrimerías de la vida, son muchos los que efectúan la gran mudanza de dejar que otros sean como son mientras ellos se empeñan en ser como desean ser.

El Creador confirió al hombre la prerrogativa de actuar sobre su propia mente. Debió ser la finalidad de Dios el estimular al hombre para que viviera su propia vida, pensara sus propios pensamientos, fijara sus propias metas y las alcanzara. Por el simple hecho de ejercitar tan profunda prerrogativa, Usted acarreará la abundancia a su vida y, con ella, la mayor riqueza de todas, la paz del ánimo, sin la cual no puede haber una felicidad auténtica.

Vivimos en un mundo lleno de influencias externas que nos asedian. Estamos influidos por los actos y deseos de otras personas, por la ley y la costumbre, por sus deberes y responsabilidades. Todo lo que hacemos tiene cierto efecto sobre los demás, así como las acciones de ellos sobre nosotros. A pesar de todo, es necesario que veamos la manera de vivir nuestra propia vida, usar nuestro propio intelecto, marchar rumbo al sueño que deseamos hacer realidad. *Conócete a Ti Mismo* recomendaban los antiguos filósofos griegos y este consejo sigue siendo esencial para el hombre que quiere ser rico en todos los aspectos. Porque, sin conocerse a Usted mismo y ser lo que Usted es, no es posible utilizar el gran secreto que le puede proporcionar la energía para moldear su futuro y hacer que la vida le lleve por el sendero elegido.

¡Emprendamos, pues, la marcha al valle de la felicidad!

Pero no vaya a pensar que yo iré en calidad de pasajero que atosiga al conductor diciéndole constantemente por dónde debe ir y cómo conducir. No, Usted será el conductor y yo me concretaré a ponerle un mapa digno de toda confianza, en el cual se destaca con toda claridad el camino principal. En su viaje hacia la fortuna y la paz del espíritu, el camino se irá haciendo más llano y recto a medida que avance.

Nunca Crea que Carece de lo que Se Requiere

Es probable que este libro lo esté Usted leyendo a la luz de una bombilla eléctrica. Es bien sabido que Thomas A. Edison proporcionó al mundo la primera bombilla eléctrica práctica. Pero... ¿Sabía Usted que Edison fue expulsado de la escuela, en sus primeros grados por opinar el maestro que tenía una inteligencia retardada incapaz de aprender?

En este caso, Edison resintió el impacto de la opinión de otra persona que le hizo saber, con todo el énfasis de una autoridad en la materia, que no tenía lo que se necesitaba para absorber por lo menos la enseñanza primaria. ¿Adónde, hubiese ido a parar él, si hubiese permitido que esta sentencia normara su conducta?

Por fortuna para Edison, y también para el mundo, decidió vivir su propia vida. A través de una precoz adversidad, Edison descubrió algo que tal vez no hubiese aprendido por medio de una educación formal. Lo primero fue que tenía un intelecto que podía controlar y dirigir hacia cualquier fin deseado. Luego, supo que era capaz de utilizar el adiestramiento técnico de otros hombres y dirigir con buenos resultados la investigación científica, aun cuando carecía de preparación en las distintas disciplinas científicas. Tan pronto como hubo tomado plena posesión de su mente «retardada», produjo no sólo la lámpara incandescente, sino también sucesivos descubrimientos a cual más notable.

Un Chico Encuentra un Amigo y Se Encuentra a Sí Mismo

Yo también me vi casi sentenciado por una falsa acusación de falta de merecimientos. En esa época tenía nueve años. Mi madre había fallecido un año antes y yo vivía con unos parientes. Tanto para ellos como para mi padre, yo constituía un problema y pensaban que nunca llegaría a hacer nada, salvo aquello que se derivara de una vida de delitos.

Yo hacía cuanto podía para estar a la par de mi reputación como sucesor del bandido Jesse James. Hasta tenía un revólver de seis tiros que había aprendido a manejar como un experto. Pero entonces se presentó en mi vida una mujer que la modificó. Esa mujer fue mi madrastra.

Mucho antes de su llegada, mis parientes me habían aleccionado a la perfección para que la odiara con toda mi alma. Y esto me fue bien fácil, como supondrá el lector. Llegó de otro lugar y mi padre la llevó a casa, donde la parentela se hallaba reunida en asamblea para recibirla. Uno por uno mi padre fue presentándola. Al llegar mi turno, fue hasta el rincón donde me encontraba yo tratando de parecer todo lo arisco que me era posible.

—Aquí tienes a tu hijastro Napoleón —le dijo mi padre—, quien fuera de toda duda es el peor rapaz de Wise County. No esperamos de él nada bueno. No me sorprendería lo más mínimo que empezara por lanzarte guijarros mañana mismo.

Estoy cierto ahora de que dependió mi vida de ese instante.

Porque fue una prudente y bondadosa mujer la que me tomó por la testaruda barbilla y me hizo alzar la cabeza a fin de verme directamente a los ojos. Apenas si pronunció unas cuantas palabras, pero fueron las suficientes para elevarme a un nivel hasta entonces desconocido para mí por completo.

Volviéndose a mi padre, le dijo:

—Estás equivocado en lo que me dices de este niño. No es el malvado que me pintas. Al contrario, es un chico en extremo despierto e inteligente, y todo lo que necesita es un objetivo de mérito, al cual dirigir su excelente inteligencia.

Ésa era la primera ocasión en mi vida en que alguien hablaba algo bueno de mí. Compuse la figura, saqué el pecho y sonreí. En ese punto y hora supe que «esa mujer»

que había llegado a tomar el lugar de mi madre, como decían mis parientes, era una de esas raras personas que pueden ayudar a otros a descubrir lo mejor que hay en ellos.

Ese fue el final de mi época de pistolero. A medida que fui avanzando en edad, descubrí mi capacidad para escribir. Mi madrastra me ayudó a dominar la máquina de escribir. Con la ayuda de este artefacto me convertí en periodista. Debido a esa experiencia logré entrevistar a hombres de Éxito hasta llegar a Andrew Carnegie. Fruto de esa entrevista, que se desarrolló en el curso de tres días con sus noches, fue el comisionárseme para que localizara el secreto del Éxito en la vida, no sólo como una fórmula verbal, sino también como modelo de acción definida en la vida de los hombres que lograron hacerse de una gran fortuna. De esta labor surgió la organización de una ciencia de la realización personal que reverberó por todo el mundo, llevando prosperidad y paz del espíritu a millones de hombres y mujeres.

Los Grandes Artistas También Viven su Propia Vida, pues de lo Contrario no Serían Grandes

Una de las más grandes estrellas de ópera de todos los tiempos, madame Schumann-Heink, acudió cuando joven a un profesor de música para que juzgara su voz. La escuchó por unos instantes e, interrumpiéndola con brusquedad, le dijo: «¡Es suficiente con eso! Vuelva a su máquina de coser. Usted podrá llegar a ser una costurera de primera categoría, pero una cantante... ¡eso sí que no!».

Obsérvese que habló la boca de la autoridad. Muy bien podría habersele excusado a la joven, el que hubiese decidido en ese punto y hora no volver a cantar. Sin embargo, había asumido y mantenido el control de su mente. Ahora se determinó más que antes a cantar y a hacerlo bien. Y lo llevó a cabo, con lo cual se enriqueció el mundo. Lo mismo ha ocurrido en muchos otros casos en que un gran talento personal se habría perdido quizá para siempre si su poseedor no hubiera intuido su existencia, aun cuando los «expertos» llegaran a negarlo.

¿La Adversidad? ¡Ésta es un Tónico, No un Tropiezo!

Toda Adversidad Lleva Consigo la Semilla de un Beneficio Igual o Mayor

Son muy pocos los que marchan directamente al Éxito sin pasar por períodos de fracasos y desmoralización temporales. No obstante, cuando se encuentra uno en posesión plena del yo interior, no estamos expuestos a recibir un golpe definitivo. Porque podremos ser derribados, pero sólo para ponernos en pie de inmediato. Tal vez tengamos que desviarnos por caminos pedregosos y ásperos, pero siempre encontraremos la forma de retornar a la carretera pavimentada.

Tal vez piense el lector que esto es aplicable sólo a asuntos sencillos. Al respecto, conviene considerar lo difícil que es el lograr conseguir la independencia de un territorio colonial y, además, el consolidar las diversas influencias diseminadas que pueden hacer que uno se convierta en el primer presidente de la nueva nación independiente.

Pues bien, en 1910 fui consejero personal de Manuel L. Quezón. No sólo le asesoraba en el aspecto político, sino, quizá lo que era más importante, le enseñaba la ciencia de la realización personal que entonces era una novedad.

El señor Quezón fue el primer presidente de las Islas Filipinas al ganar éstas su libertad. En 1910, empero, la independencia todavía pertenecía al futuro. El objetivo de liberar a su pueblo acaparaba el pensamiento de Quezón y él se avizoraba como primer presidente de la nueva y libre nación. Yo le aseguré que podía realizar ambas pretensiones, pero ambos sabíamos que acontecimientos así no se verifican de la noche a la mañana.

Existe un bien reconocido poder en la fijación de una meta definida. Pocos, sin embargo, son los que se percatan de la conveniencia de establecer un plazo de tiempo realista a lo largo del cual alcanzar dicha meta. Después de asesorar al señor Quezón por varios, le persuadí a fijar un límite de tiempo definido para liberar a los filipinos y convertirse en el líder de la nueva nación. Le preparé una sentencia de carácter afirmativo que tenía que repetir para sí todos los días y la cual terminaba con las siguientes palabras: «No permitiré que penetre en mi espíritu ninguna influencia y opinión de otra persona, que no vaya de acuerdo con mi propósito». Tanto el límite de tiempo como dicha afirmación fueron de gran ayuda para Quezón en el conocimiento de su propia mente y en mantenerle debidamente orientado delante de las tremendas dificultades que se le oponían.

A los veinticuatro años y seis meses del día en que Quezón empezó a hacer uso de la ciencia de la realización personal, se convirtió en el primer presidente de las Islas Filipinas ya libres.

¿Coincidencia? ¿Coincidencia a pesar de que interfirió una guerra mundial y muchos otros factores imprevisibles? Yo no creo que lo haya sido, porque he visto este mismo principio de la realización personal obrar positivamente en el caso de tantas situaciones diversas, que no puede hablarse en absoluto de coincidencias.

Más tarde volveremos a hablar de dicho principio. Por lo pronto hablaré de una persona que al presente se encuentra dedicada a los negocios en Chicago y que lo ha utilizado con Éxito notable.

W. Clement Stone cursaba la escuela secundaria cuando descubrió sus metas, la dirección en que las fuerzas de su mente le llevarían. Al poco tiempo estaba vendiendo seguros en una cantidad tal que ganaba más dinero que sus maestros. En la actualidad posee una fortuna que se estima en más de ciento sesenta millones de dólares y que sigue en proceso de rápido crecimiento.

No obstante, en el año de 1939 tuvo que encararse a una situación catastrófica. En esos días dirigía una oficina que representaba a una gran compañía de seguros que se dedicaba a la venta de pólizas para atención médica y accidentes. Un día, dicha empresa decidió dar por terminado su contrato, con un aviso previo de apenas dos semanas.

Stone carecía de reservas pecuniarias suficientes. Era, pues, imperativo seguir con el contrato. Pasó cuarenta y cinco minutos renovando el contacto con su *Yo Interior*; luego, decidió que dentro de esas dos semanas críticas persuadiría a la empresa de que rescindir el contrato iba en perjuicio de ella. La aseguradora tenía razones válidas para hacerlo, pero Stone logró que cambiara de idea y con ello éste se puso en el camino al Éxito.

Se propuso que para 1956 sería propietario de su propia compañía de seguros. Y así fue.

También decidió que para 1956 poseería una fortuna de diez millones de dólares, cosa que también realizó.

He sabido recientemente que Stone se ha fijado una meta de seiscientos millones de dólares. No sé cuál será el plazo que se haya fijado para ello, pero no dudo que, en esa fecha o antes, alcanzará la suma deseada. Más aún, que empleará buena parte de la misma como siempre ha utilizado su dinero: beneficiando al género humano. El concepto de seiscientos millones de dólares es posible que suscite miedo en el hombre que piense en pequeño, pero... **quien conozca los secretos de la realización personal sólo se preguntará: ¿Por Qué No?**

Hace algún tiempo efectué una encuesta con el fin de llegar a saber quiénes eran los diez personajes que hubiesen hecho la mejor aplicación de la ciencia de la realización personal en los Estados Unidos.

W. Clement Stone figuró en el tercer lugar. Los otros dos primeros lugares correspondieron a Andrew Carnegie, patrocinador de mis veinte años de investigaciones, y Thomas Alva Edison, el mayor inventor de todos los tiempos.

Por primera vez conocí al señor Stone en 1953. Entonces empecé a penetrar en la dramática historia de su ascenso a la celebridad y la fortuna, habiendo empezado con sólo cien dólares en los bolsillos y un ejemplar de mi libro más conocido, *Think and Grow Rich* (Piense y Hágase Rico). Me intrigó tanto la aplicación tan eficaz que Stone había hecho de mi filosofía del Éxito, que acepté su oferta para ayudarlo a llevar la ciencia de la realización personal a todos los empleados de su compañía de seguros.

La tarea me llevó diez años, durante los cuales dediqué la totalidad de mi tiempo a ayudar a Stone a adoctrinar a toda su organización con mis ideas filosóficas. Fue una tarea enorme, pero dio un resultado tan excelente que quedó probado sin lugar a dudas que mis veinte años de investigación bajo la dirección de Andrew Carnegie habían servido para descubrir una fórmula milagrosa para ayudar a la gente a salir de donde se encontraba y para ser lo que en verdad deseaba ser en la vida.

Cuando inicié mis relaciones con Stone, muchos de sus altos ejecutivos las vieron con desdén y desconfianza, tachando de pérdida de tiempo lo que yo promulgaba. Nunca habían oído hablar de una filosofía del Éxito basada en lo que quinientos hombres prominentes habían aprendido de toda una vida de experiencias, ensayando y errando; como es natural, la desconfianza anidaba en sus almas.

Cinco años después, estos mismos funcionarios se reunieron con Stone y quien esto escribe, en una conferencia de negocios. Para mi sorpresa, Stone se puso de pie y dijo al grupo: «Señores, la Combined Insurance Company of America está haciendo milagros». Tras de una pausa, agregó: «Y estos milagros no se hacían antes de que viniera Napoleón Hill».

Al iniciar mi asociación con Stone, el beneficio anual de la empresa era de alrededor de veinticuatro millones de dólares y la fortuna personal de Stone se calculaba en unos tres millones. Cuando dimos fin por mutuo acuerdo a dicha asociación, diez años más tarde, los beneficios habían aumentado a ochenta y cuatro millones y la fortuna de Stone se calculaba en más de ciento sesenta millones.

¿Qué fue lo que obtuve de esa asociación?, se preguntará tal vez el lector. El dinero que recibí fue escaso en comparación con lo ganado por Stone, pero yo no trabajaba por los beneficios pecuniarios; yo perseguía algo de mucha mayor importancia que lo que pudiera representar una suma de dinero, porque pude demostrar, durante esos diez años de labores, que la ciencia de la realización personal podía realizar milagros para quienes la abrazaban con sinceridad y hacían una aplicación inteligente de ella.

Pero lo que tuvo una importancia mayor fue que puse los cimientos de la Academia Napoleón Hill que en la actualidad organiza y dirige escuelas en las que se enseña la citada ciencia en toda la extensión de los Estados Unidos y dentro de poco en todo el mundo libre. La importancia destacada de estos establecimientos de enseñanza podrá ser entendida mejor al considerar que la ciencia de la realización personal se ha convertido en un antídoto perfecto del comunismo, siendo esto algo que no preví cuando inicié la elaboración de mi filosofía en 1908. Lo cual me recuerda que es muy cierto que: «¡El Hombre Propone y Dios Dispone!».

Es perfectamente posible que la ciencia de la realización personal llegue a ser un poderoso factor en la neutralización de ese cáncer conocido con el nombre de comunismo, el cual amenaza en la actualidad a la libertad de todo el género humano.

La ciencia de la realización personal será difundida en los pueblos de habla hispana por un grupo de personas autorizadas, quienes la están haciendo traducir al castellano para ese propósito. Se empezará con nuestros amigos latinoamericanos del sur. Tengo pensado hacerla traducir también a los demás idiomas principales.

Por tanto, ¿Quién podrá ser lo suficiente sabio para decir lo que gané de mis diez años de asociación con W. Clement Stone, o para comprender la disposición del destino que nos reunió a ambos?

«¡El Hombre Propone y Dios Dispone!».

La Dramática Historia de Arnold Reed

Arnold Reed es otro ejecutivo del campo de los seguros cuya vida y relación con la ciencia de la realización personal corren parejas con la de W, Clement Stone. En muchos aspectos su historia, en lo que tiene de relación con la filosofía del Éxito, es más dramática que la de Stone.

Reed fue un vendedor de seguros de vida, de gran categoría, con un récord de ventas rara vez igualado por alguien más perteneciente al ramo. Las ventas de Reed se iniciaron sobre la base de un millón de dólares al año, para elevarse a mucho más posteriormente. Laboraba en una empresa dirigida por un sujeto a quien consideraba amigo.

Por desgracia (¿o no sería más bien «por fortuna»?). Arnold no leyó con cuidado las cláusulas de su contrato con la compañía y más tarde supo que en una de ellas se le privaba de sus comisiones de renovación de primas, factor único en el trabajo del vendedor de seguros que le suministra el mayor incentivo para hacer una buena labor.

Fue tan grande la decepción que le causó este descubrimiento, que se refugió en su casa y se metió en la cama, negándose a tomar alimentos y a recibir a sus amigos. Se llamaron médicos para que diagnosticaran el mal, pero ninguno encontró la menor deficiencia

orgánica. Y es que no era su cuerpo el enfermo, sino su alma, porque la impresión experimentada por él ante la pérdida de su amigo había cercenado toda línea de comunicación entre su esposa y la fuente de inspiración que le había hecho ser el más destacado vendedor de seguros de vida; ***esa fuente que es la única que puede hacer a los hombres en verdad grandes.***

Lenta pero inexorablemente, Arnold Reed marchaba a la muerte.

Su mal no era de los que curan los doctores. Éstos lo sabían y manifestaron con franqueza que no albergaban esperanzas. Pero de pronto ocurrió un milagro. Un amigo de Arnold que había estudiado por largo tiempo mi filosofía del Éxito, fue a visitarle y le obsequió un ejemplar de *Think and Grow Rich*. «Aquí tienes un libro –le dijo– que ha obrado maravillas en mí y te pido que lo leas».

Arnold tomó el libro, lo arrojó a un lado en su lecho y volvió el rostro a otro lado sin pronunciar palabra, horas más tarde lo volvió a tomar, abriéndolo al azar. Pero, he aquí, que algo le llamó la atención y decidió leerlo de cabo a rabo. Luego repitió la lectura una y otra vez y, al hacerlo por una tercera, experimentó un surgimiento de energía que de inmediato reconoció como la que le sacaría de las profundas tinieblas de la desesperación en que se hallaba sumergido.

Saltó de la cama y empezó a escribir cartas a sus amigos que sabían de su récord como vendedor como vendedor de seguros, proponiéndoles unirse a él para formar una empresa de seguros de vida bajo el nombre de Great Common Wealth Life Insurance Company.

Los amigos respondieron pronta y generosamente. La cantidad de dinero necesaria se suscribió en exceso y buena parte fue devuelta a quienes la enviaron. Todo esto tuvo lugar más o menos en los días en que yo iniciaba mi colaboración con W, Clement Stone.

Ahora, doce años más tarde, la Great Common Wealth Life Insurance Company es una de las compañías más exitosas en su ramo con unos ingresos de más de quinientos millones de dólares al año, los cuales van ascendiendo a toda prisa hacia la nueva meta de mil millones por año que ha establecido Arnold Reed.

Esta empresa opera en una vasta zona de los Estados Unidos y tiene una organización de ventas compuesta de más de cuatrocientas personas, entre hombre y mujeres, que absorben y aprovechan esa misteriosa energía que sacó a Arnold Reed de las sombras de la muerte; realizan una tarea sin paralelo en el renglón de los seguros.

La Great Common Wealth Life Insurance Company, tiene establecidas escuelas en muchas partes del país, en las cuales son adiestrados los nuevos reclutas que figurarán en su fuerza de ventas. Lo primero que recibe cada alumno es un ejemplar de *Think and Grow Rich* y un informe de lo que este libro ha hecho por Arnold Reed y la empresa.

La última ocasión en que hablé a la organización de ventas de dicha compañía, Arnold Reed subió a la plataforma llevándome del brazo. Alzó en su mano un ejemplar del susodicho libro al mismo tiempo que decía: «Amigos míos: De no ser por este libro y mi querido amigo aquí a mi izquierda, no existiría la Great Common Wealth Life Insurance Company y yo estaría a dos metros bajo tierra».

Ésta fue la más breve y dramática presentación que jamás hubiese yo escuchado, y me causó una emoción tan inmensa, que a duras penas pude empezar a hablar.

Arnold Reed es un gran conductor de hombres, como se demuestra con el fantástico Éxito de su empresa. El secreto principal de su liderazgo se finca en su Fe en lo que Hace y en su Sinceridad en los Tratos con sus asociados, cualidades ambas sin las cuales ningún hombre podrá llegar a ser un gran líder en ningún aspecto de la vida.

El secreto principal de un liderazgo exitoso, es Tener Fe en lo que se Hace y Ser Sincero con los liderados.

Una Mente Consciente del Éxito Funciona Rápida y Eficazmente

En los centenares de entrevistas que tuve con hombres prósperos, observé lo bien que sus mentes estaban enfocadas hacia el Éxito. Algunos de ellos eran cultos. Otros, por ejemplo Henry Ford, aparecían notoriamente ignorantes en algunas áreas de lo que podría llamarse «enseñanza escolar». Pero no fue la educación formal o la carencia de ella lo que proporcionó a dichos personajes el poder de utilizar su mente con una gran efectividad y empuje, ni tampoco lo fue la posesión de un interlocutor singular. ¿Qué fue, pues, lo que impulsó a su inteligencia a propugnar tan importantes metas, a elegir entre las circunstancias de la vida las que podrían ayudarles a la realización de sus ambiciones? No fue otra cosa que una *consciencia de Triunfo*.

Primero es menester conocer la propia mente; luego, dar con la consciencia del triunfo. Cuando Henry Ford hubo dominado el arte de fabricar un automóvil bueno y barato, prosiguió empleando su consciencia del triunfo. Porque necesitaba asegurar que sus coches estuviesen bien distribuidos y que se promoviera la venta de los mismos en todos los puntos del país, para esto necesitaba capital. Los banqueros estaban dispuestos a prestarle el dinero, pero Ford no quería que interés financieros extraños llegasen a tener dominio en su empresa.

La eficaz mente de Ford le mostró el camino para obtener el capital que necesitaba, al mismo tiempo que estructuraba su organización distributiva. Por principio de cuentas asignó la producción entera de automóviles sólo a los distribuidores que poseían una concesión Ford. Luego, dejó claro que todo distribuidor debía aceptar una cuota fija de autos, adelantando en efectivo un porcentaje del precio de compra antes de que se le entregaran los vehículos.

Mediante este plan, cada uno de los distribuidores se convirtió prácticamente en socio de la industria de Ford, pero sin afectar el control del negocio. Además, le suministró a Henry Ford el capital que necesitaba. Por otra parte, daba a sus distribuidores un incentivo definido para que vendieran cada uno de los coches, o sea el mismo que hubiesen tenido si operasen sus propios negocios independientes.

Se me ha dicho que el plan fue duro para alguno de los distribuidores de Ford. Pero habiendo yo conocido a algunos de dichos elementos desde los días del modelo T y ante los hechos del presente, puedo afirmar que la mayoría de los distribuidores Ford han gozado de Éxito.

Dos mecánicos de bicicletas, Orville y Wilbur Wright, dieron cima al primer aeroplano satisfactorio. ¿Qué fue lo que mantuvo sus intelectos en marcha, haciendo que construyeran el primer túnel de viento y que descubrieran el control de alerones en los cuales nadie había pensado hasta entonces? ¿Qué cosa les hizo sobreponerse a las limitaciones de material y de fuerza que hacían parecer el vuelo como imposible? Primero asumieron el dominio de sus mentes y sus vidas y luego se dejaron guiar por la consciencia del Éxito que siempre aparece.

¿Es hoy diferente el mundo? Sólo en algunos detalles. Tomemos por ejemplo un dispositivo como es el núcleo memorizador, que consiste en un artefacto magnético que opera por millares en las modernas computadoras. Los hermanos Wright no sabían nada de estas cosas, ni tampoco Henry Ford, Andrew Carnegie o Thomas Edison. Un joven llamado Merlyn Mickelson observó en 1955 el rápido surgimiento de la época de las computadoras y visualizó lo que cada época ofrece: una necesidad y la forma de satisfacerla. Empezó entonces a fabricar núcleos memorizadores en el sótano de su casa. El monto de su primera inversión en herramientas y materiales fue de 7,21 dólares. Sus primeros empleados fueron amigos y amas de casa vecinas. En la actualidad, no habiendo cumplido todavía los cuarenta años, Mickelson sigue manufacturando núcleos memorizadores. Es presidente y accionista en un setenta y cinco por ciento de una empresa que percibe beneficios de dieciséis millones de dólares al año y las acciones que posee de la misma valen alrededor de cuarenta y siete millones.

¿Podrá Imbuirse la Consciencia del Éxito en una Mente Bien Dominada Ya por una Historia de Fracasos?

Cuando se llega a conocer la propia mente y a vivir la propia vida, es posible borrar toda una historia de fallos con tanta certeza como se puede borrar lo grabado en una cinta magnetofónica, quedando una cinta (o una mente) perfectamente receptiva y lista para recibir nuevas y mejores grabaciones.

Hay quienes han podido realizar esto por sí mismos. Otros necesitan que se les ayude. Recuerdo muy bien a un sujeto a quien ayudé a encontrarse a sí mismo. Como verá el lector, sólo le di el impulso inicial y, una vez que supo hacia dónde dirigirse, él solo hizo lo demás.

Era un hombre en bancarrota, acabado de licenciar por el ejército, al cual creo que utilizó como refugio, pero a la postre tuvo que volver a vestir las ropas de civil y buscar un empleo. La sola mención de «tiempos difíciles» era bastante para atemorizarlo por completo. Sus ropas estaban gastadas y tenía hambre. Estaba dispuesto a conformarse con migajas, si pudiera obtenerlas.

Vino a verme para que le buscara un trabajo. De entrada me espetó:

–Lo único que quiero es un techo y alimento.

¡Un techo y comida en un mundo que nada en la riqueza...!

Algo me hizo preguntarle:

–¿Por qué contentarse con la comida? ¿Le gustaría hacerse millonario?

Me miró con ojos agrandados por la sorpresa y tartamudeó:

–No se burle de mí, por favor.

–Le aseguro que hablo muy en serio. Todo hombre posee cualidades y no hay quien no pueda convertirlas en un millón de dólares o en muchos millones, si las utiliza con acierto.

Suspirando observó:

–¿Qué quiere Usted decir con cualidades? La verdad es que sólo llevo cinco céntimos en el bolsillo.

–Proyecte su mente hacia lo positivo –le dije– y con ello tendrá Usted la más importante cualidad o el mayor bien que jamás haya tenido. Trabajaremos en ello. Ahora, hagamos un inventario de lo que Usted sabe. Siéntese y hablemos. Vamos a ver, ¿Qué era lo que Usted hacía en el ejército?

Allí había sido cocinero. Antes de ingresar en las fuerzas armadas, había trabajado como vendedor de los cepillos Fuller. Según deduje, era un buen cocinero, pero como vendedor dejaba mucho que desear. Sin embargo, sabía algo de ventas y al hablar con él descubrí que todavía quería vender. En un principio, empero, no creía poder llegar a ser un buen vendedor. El recuerdo de los pasados fracasos le inhibía y tuve que ayudarle a destruir esos bloqueos mentales creados por él mismo y a que dejara de contemplar lo que había sido para que visualizara lo que podría ser.

Hablamos un buen rato y entretanto mi mente trabajaba activamente en el problema. Ella no estaba debilitada por el hambre y la desesperación. Claro que había habido una época en que había conocido tanta desesperanza como mi interlocutor ahora, pero en la actualidad estaba llena de la consciencia del Éxito.

Reflexionando, mi mente sin inhibiciones recordó que se estaban desarrollando nuevos tipos de artefactos para cocina. Un nuevo tipo de artefactos de gran beneficio para el ama de casa, que un hombre que supiera de cocina podría llegar a ser un buen vendedor. ¡Ésa era la combinación que se necesitaba y que resultaría un triunfo!

–Supóngase que representara Usted una empresa fabricante de un nuevo tipo de trastos de cocina hechos de aluminio –le dije–. Estos artículos presentan muchas ventajas. Si pudieran ser probados en la práctica, estoy seguro de que se venderían casi por sí mismos. Cualquier ama de casa, por un pequeño interés, digamos obsequiarle unas ollas o sartenes, estaría dispuesta a invitar a sus vecinas para que asistieran a una demostración de comida hecha en casa. Usted prepararía dicha comida empleando los trastos especiales y, después de hacerlo, tomaría los pedidos por juegos completos o combinados. Si estuviesen presentes veinte damas, pongamos por caso, estoy cierto de que podría Usted muy bien convencer por lo menos a la mitad de ellas para que comprasen. Algunas hasta desearían que se efectuaran reuniones semejantes en sus domicilios y así el negocio se iría extendiendo por sí mismo.

–Me parece muy buena la idea –me contestó mi joven amigo ex militar– pero... ¿Dónde dormiré mientras tanto? ¿Y dónde comeré? ¿Dónde conseguiré unas camisas limpias y un traje nuevo? Y eso sin tomar en cuenta la necesidad que tendré de algún dinero o crédito para iniciar el negocio.

Estas preguntas son típicas de la mente que todavía no se halla a sí misma, y que totaliza los obstáculos, en vez de dirigir la atención hacia la meta.

—adopte la postura mental correcta —le dije— y Usted dará con lo que necesita o encontrará un medio de pasarse sin ello y, de todos modos, realizar el objetivo. Cuando su mente pueda verdaderamente visualizar la meta deseada y sienta el impulso de la consciencia del Éxito, hacia la consecución de la misma, es seguro que podrá llegar a ella. Pongamos todo a un lado e investiguemos cuál es el estado de su mente.

La realidad era que el joven se encontraba muy cerca de tener el deseado estado mental positivo. Pero aguardé hasta que él estuvo seguro de ello. En seguida, pensando que sería de fiar, le proporcioné alojamiento y comida en mi casa. Le autoricé a utilizar mi crédito en las tiendas de Marshall Field para que se vistiera correctamente y le di mi firma por aval en la adquisición del primer equipo de artefactos de cocina.

La primera semana ganó cien dólares netos. la segunda dobló esa cantidad. En poco tiempo empezó a adiestrar a otros hombres y mujeres para que trabajaran a sus órdenes. A la mayoría de ellos les imbuyó la consciencia del Éxito que ahora ocupaba por completo su mente y, al prosperar ellos, también prosperó él.

Al término de cuatro años, el joven que tan hambriento y desalentado se había presentado ante mí, y que tan lejano estaba de pensar en llegar a ser millonario, ahora poseía una fortuna de cuatro millones de dólares. Más aún, su nueva mentalidad, eficiente y aguda, había perfeccionado un plan de ventas a base de demostraciones a domicilio, que ahora proporciona beneficios de millones de dólares anuales a un vasto cuerpo de agentes vendedores.

Cuando las Campanas Celestes Repican Alegres

Siempre que una persona encuentra su propia mente y la llena de consciencia de triunfo, o cuando otra la ayuda a hacerlo, me parece que las campanas del cielo repican a gloria. Porque se trata de una nueva alma que ha quebrantado las cadenas forjadas por su temerosa imaginación.

Con eso podrá ver el lector la causa de que yo haya dado principio al presente libro exponiendo lo que significa el apoderarse de la propia mente, vivir la propia vida, hallar el verdadero ser que no tiene limitaciones. El día que Usted logre todo esto poseerá un bien, *cualesquiera que sean los valores que escoja para hacerlo, eso será un bien.*

Reflexione en todo lo que significa el independizar una nación. Piénsese en la antigua India poblada de millones de seres, dominada por los ingleses durante generaciones. Considérese a un Mahatma Gandhi, carente de medios de fortuna, sin ejército, sin un hogar y hasta sin pantalones de repuesto. Empero, tenía un bien que era superior a todo el poderío del imperio británico: la capacidad de dominar su mente y dirigirla hacia los fines libremente escogidos por él. Decidió liberar a la India y vivió lo suficiente para ver realizado su propósito.

Gracias a la influencia de Gandhi, mi ciencia de la realización personal cuenta en la actualidad con millones de adeptos en la India. Sea que nuestra meta consista en el dinero, sea que busque el bienestar de nuestros prójimos, o bien que consista en una combinación de ambos factores (como muy bien podría serlo), esté seguro el lector de

que: ***No existe nada más poderoso que una mente que se conoce a sí misma y cree en sus capacidades.***

Las Defensas Espirituales Existentes Dentro del Castillo de la Mente

Empleo con toda intención el término «defensas» a fin de que el lector fije su atención en los diversos significados que tiene. Una mente «a la defensiva» no es abierta. Lo probable es que esté llena de temor, plena de excusas y evasiones, siendo apenas capaz de proyectar la mirada a los inmensos horizontes de la realización. Al hablar de defensas espirituales no me refiero a lo negativo; más bien aludo con ello a ciertas áreas dentro de las cuales puede uno retirarse y con ello afianzar más dentro de las cuales puede uno retirarse y con ello afianzar más el propio Yo.

Todas las personas de Éxito que he conocido han procurado rodearse de estas defensas espirituales en una forma u otra. He adoptado ese sistema y lo conceptúo de gran valor. A continuación expondré cómo opera.

Imagínese el lector que su mente tiene la forma de un castillo medieval. En el centro se yergue una torre inexpugnable. Alrededor de ella hay una muralla no tan formidable y, afuera, otra que sirve como primera línea defensiva.

Quien desee penetrar en el castillo, lo primero que tendrá que hacer es escalar la muralla externa. Este baluarte de defensa espiritual no es muy elevado. Cualquiera que tenga una justificación legítima para hacerlo, lo escalará. Pero, si quien asedia no cuenta con esa justificación, se desalentará al toparse con él. Al estructurar esa defensa, serán varios los que se percatarán de su existencia, y esta circunstancia le servirá a Usted de protección valiosísima.

Quien traspase la primera línea de defensa, se encontrará con la segunda, que se edificará en ciertas ocasiones y en otras no. Cuando existe, nadie podrá trepar por ella a menos que quien lo intente tenga algo de común con Usted, o un gran beneficio que compartir con Usted en ese momento.

Pero la torre central es la de mayor importancia. Sus dimensiones son reducidas, apenas suficiente para contenerlo a uno, pero cuando el espíritu se retira de ella, queda aislado de toda posible influencia externa. En mi caso, sólo Dios puede penetrar en ella. Es menester que Usted encuentre la suya y, al lograrlo, habrá dado con una fuente de energía. Porque es dentro de ese baluarte donde irán a refugiarse sus pensamientos más íntimos, a cubierto de toda influencia externa y sólo hasta que dé con ese cobijo podrá conocerlos bien. En ese sitio habrán de buscarse los distintos elementos de un problema y dar con una solución a éste que de otro modo podrá escaparse. Es precisamente en ese lugar donde una mente controlada revela *lo que puede hacerse* y, al salir del mismo, sabrá Usted que se hará y que será precisamente Usted quien lo haga.

Al principio tal vez encuentre necesario el retirarse físicamente del mundo en una habitación tranquila o quizás en algún lugar distante de donde tiene sus negocios y de la gente que le conoce. Esto es a menudo una buena idea, aun cuando ya se tenga practica en recogerse, porque son muchas las circunstancias externas que suelen colarse en el pensamiento.

Tan pronto como haya tenido la experiencia de retirarse varias veces a ese su recinto espiritual de gruesos muros, se le facilitará más el aislarse unos cuantos segundos de quienes le rodean, aun cuando aquellos estén haciendo bullicio o charlando. He sido testigo de cómo muchos hombres de Éxito hacen esto, y con ello se ilustra algo de la energía a la que deben su Éxito. Porque ese aislamiento de lo exterior es un gran renovador del espíritu, una especie de recarga de habilidad, confianza en sí mismo y Fe.

Todo lo que diré en estas páginas reconoce como clave un secreto supremo, el cual ha sido bosquejado con firmes trazos en el transcurso del presente capítulo. Usted lo ha vislumbrado y ha dejado que penetre en su mente subconsciente, la cual nunca olvida.

La Mente Subconsciente Nunca Olvida lo que ha Penetrado en Ella; Siempre Estará en Ella.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 1

Nunca Dude de Tener lo que Se Requiere

Quien desee triunfar en la vida necesita saber hacia dónde se dirige, ser dueño de su mente y creer con Fe plena en su objetivo. Conociendo todo esto, puede desechar toda influencia externa que intente disuadirle. Hasta la «voz de la autoridad» que le hable a un niño no puede prevalecer sobre un intelecto que se conoce a sí mismo. Hasta una criatura que sea un delincuente en potencia puede ser encaminada a una vida triunfal y honesta cuando se le demuestra el inmenso potencial interior que tiene para hacer el bien.

¿La Adversidad? ¡Es un Tónico y No un Obstáculo Insalvable?

La vida a menudo trae consigo dificultades y desalientos, pero la mente que se conoce bien a sí misma está llena de una consciencia del Éxito que nunca se pierde. Es factible ayudarse a sí mismo estableciendo límites de tiempo o plazos, dentro de los cuales realizar grandes propósitos. Ni una imprevisible guerra mundial resultó ser un obstáculo lo bastante grande para prevalecer sobre esta poderosa técnica de la realización personal.

Un Intelecto Consciente del Éxito Funciona con Rapidez y Eficacia

Una vez que se sature la mente de una consciencia orientada hacia el triunfo, se alcanzará un nivel de eficiencia mental que no depende de una educación o cultura formal. Al tener ante la vista el propósito fijado, verá fácilmente posible el hallar medios para lograr lo que se quiere. Para el pionero de la era del automóvil o para el de la fabricación de piezas para las computadoras modernas, el principio que hace trabajar con rapidez y eficacia a la mente es siempre el mismo.

¿Podría Imbuirse en Otra Mente la Consciencia del Éxito?

Hasta el individuo más desalentado y vencido puede resucitar su potencial de Éxito, cuando otra mente, plena de consciencia del Éxito, evoca en la suya la misma gran energía. La Fe en el triunfo, no en los obstáculos para conseguirlo, puede desplazarse o

extenderse de un intelecto a otro, hasta que sean millones de seres los que participen de la misma gran meta.

Las Defensas Espirituales en el Interior del Castillo de la Mente

Dentro de su mente, puede Usted erigir tres baluartes espirituales que son más resistentes que la piedra. Dentro de los mismos, su mente puede conocerse a sí misma y ser ella misma, sin dejar de absorber aquellas influencias buenas y constructivas a las cuales Usted permita la entrada. Dentro de la fortaleza estará a cubierto de toda influencia negativa, pérdidas de tiempo, etc. Dentro de su más escondida y protegida torre, siempre tendrá a su disposición los medios para renovar el espíritu y recargarlo de confianza y de Fe.

Capítulo 2

Cierre las Puertas a su Pasado

Siempre que le ocurra una desgracia, colóquela en su pasado. Mantenga fija la mente en las realizaciones futuras y así hallará que los errores ocurridos, a menudo trabajan para llenar el futuro de bienandanza. Tanto la riqueza como la paz de espíritu están estrechamente vinculadas. Hasta en las tareas de menor importancia, el Éxito aguarda en el interior de la mente. Confiera valor a su obra y pondrá en marcha las fuerzas que harán que sus ideas se conviertan en realidades.

Cuando yo era un pobre niño en Wise County, Virginia, invertí una vez veinticinco céntimos en un boleto para una rifa. El premio consistía en un caballo... y lo gané. En esa época un caballo era algo de mucho valor para una familia de labradores y el que yo gané, según el consenso general, era muy bueno. Lleno de orgullo lo llevé a casa. ¡Cuán afortunado soy! Pensaba en el trayecto.

Después de que lo hube instalado confortablemente en el establo, lo atiborré de avena, maíz y heno. Esa misma noche escapó de su albergue y fue al río donde bebió hasta saciarse. Como cualquiera que conozca de cabalgaduras supondrá, la pobre bestia, henchido el vientre de alimento y agua, se hundió en la corriente y murió. Me costó cinco buenos dólares el sacarlo y enterrarlo. ¡Hasta ahí llegó mi buena fortuna!

Pero... ¿Quién puede tachar de inútil al pasado? Años después, al recordar el incidente pude ver que me había reportado buenos dividendos, ya que nunca volví a exponer mi dinero en juegos de azar. Esto, desde luego, ha representado para mí el ahorro del costo de muchos caballos, además de la preservación de mi tranquilidad de espíritu.

Pero permítaseme relatar un incidente de mucha mayor gravedad, el cual costó la vida a un hombre, poniendo en peligro la mía propia y que implicó que yo aprovechara una gran oportunidad. Por el momento me pareció un desastre terrible y sin embargo resultó en mi beneficio y el de otros más.

En esa época acababa de completar el manuscrito de *The Science of Personal Achievement* (la Ciencia de la Realización Personal), en ocho tomos, y andaba en busca de alguien que quisiera publicármelo. Don R. Mellett, editor del periódico *Daily News*, de Canton, Ohio, se convirtió en socio mío y representante. Logramos convencer entre los dos al juez Elbert H. Gary, presidente del consejo de la United States Steel Corporation, para que aportara el dinero necesario para la impresión de la obra. Además, aceptó comprar juegos de ocho tomos para obsequiarlos a los funcionarios de la enorme empresa. El contrato no había quedado suscrito todavía, pero yo me sentía feliz.

Pues bien, sucedió que el señor Mellett había venido combatiendo a través de las columnas de su diario, a los contrabandistas de licores y la policía local, acusándolos de contubernio. Tres días antes de que tuviéramos la entrevista definitiva con el juez Gary, un miembro de la policía y un gánster, asesinaron a mi socio. En virtud de los vínculos que yo tenía con él, los de la pandilla de matarifes creyeron que yo había tenido que ver con los ataques que se les habían hecho y decidieron matarme, cosa que no lograron por una diferencia de horas.

Tuve que esconderme por espacio de un año. Al fin los asesinos fueron capturados, juzgados y sentenciados a prisión perpetua. Entre tanto, el juez Gary murió. Todos mis planes se vieron trastornados, yo había perdido un tiempo precioso por haber tenido que esconderme y carecía de publicista. Estaba, pues, en el mismo punto que al principio y hasta peor.

Empecé de nuevo y logré encontrar quien me quisiera editar el libro. Pero esto, es otra historia, y relatarla sería salirnos de lo que ahora interesa.

Posteriormente me di cuenta de que si el juez Gary hubiese sido mi patrocinador económico y si *The Science of Personal Achievement* hubiese sido distribuido en el seno de la United States Steel Corporation como se planeaba, desde ese punto y hora, y para siempre, habría sido considerado como un instrumento de las grandes empresas capitalistas. De conformidad con ello mi obra habría sido vista con sospecha y desechada por muchos a quienes más tarde sirvió. Pero hay más: me habría visto impedido de expresar juicios que en diversas ocasiones he hecho contra la gran industria cuando olvida su verdadera finalidad, que es edificar un mundo mejor para la humanidad.

Toda Adversidad Lleva en su Seno la Semilla de un Beneficio Equivalente o Mayor

¿Podrá Usted recordar bien esto? Escríbalo en una cartulina. Llévela consigo en el bolsillo y léala a diario. Porque en esa sentencia se esconde la llave de la paz espiritual de muchos. No se trata del secreto supremo a que me he venido refiriendo, pero le anda cerca. Instálela firmemente en su consciencia: ***Toda Adversidad Lleva en su Seno la Semilla de un Beneficio Equivalente o Mayor.***

Es posible y de todo punto aconsejable el **CERRAR LAS PUERTAS AL PASADO**, en lo que toca a remordimientos y rumia de acontecimientos. Porque Usted quiere hacer fortuna y conseguir la paz del espíritu y, ni el camino a la riqueza ni el que lleva a la paz espiritual pasan por montones de experiencias desagradables ocurridas hace tiempo.

Tan pronto como haya conseguido la paz del espíritu, su mente rechazará de una manera automática, toda idea o reacción mental que no sea beneficiosa para su bienestar. Mientras tanto, haga Usted lo posible por obtener el dominio sobre su mente. Evite toda influencia mental negativa, y en especial, ese tenebroso y doliente deplorar, que puede alejar toda luz de su vida... y el dinero también.

El Tiempo Es un Gran Mago

¡Ciérrense las puertas a las experiencias desagradables, a los desengaños y frustraciones! El gran mago que es el tiempo, puede transmutar las penas y errores pasados en beneficios, Éxito y felicidad actuales.

Knut Hamsun, inmigrante noruego, fracasó en todo lo que emprendió en Estados Unidos. Desesperado, decidió escribir la historia de sus luchas y penalidades. Ese libro, que intituló *Hunger* (Hambre), le valió el premio Nobel de literatura. Las terribles experiencias de Hamsun terminaron haciéndole rico y célebre.

Harry S. Truman fracasó como tendero. Si a partir de entonces se hubiera considerado un fracasado, es seguro que no habría podido iniciar el camino que le llevó a la presidencia de la nación.

Tenemos también el ejemplo de otro hombre que se dedicó al comercio y quebró.

Emprendió entonces trabajos de ingeniería y también fracasó. El alguacil remató sus instrumentos de agrimensura y con ello pagó a sus acreedores.

Se unió a un grupo de soldados en una campaña contra los indios y obtuvo el grado de capitán. Su carrera como soldado fue tan deficiente que pronto se vio degradado a soldado raso y enviado a su casa.

Habiéndose enamorado apasionadamente, se comprometió en matrimonio. Pues bien, la novia se le murió dejándole en un estado de intenso abatimiento.

Entonces se dedicó a la abogacía y ganó muy pocos casos.

Ingresó en la política, lanzó su candidatura y fue derrotado.

¿Es sorprendente que Abraham Lincoln haya llegado a ser presidente de los estados Unidos? En cierto modo sí y en cierto modo no. Porque *podría* haber permitido que su espíritu se arrastrara en el fracaso y el desánimo, como el galeote arrastra sus cadenas. Después de todo, son muchos los que proceden así y se convierten en verdaderos galeotes o prisioneros del pasado, incapaces para siempre de liberarse de la imagen del fracaso que llegan a convertir en su propio Yo.

Pero Lincoln no hizo eso. La forma en que con toda decisión dejó el fracaso tras sí no constituye un caso milagroso. Es un grandioso privilegio al alcance de todo hombre. Ese individuo que llegó a presidente de su país tuvo que ser templado en la fragua de la vida, pues de lo contrario ni habría sido lo que fue ni tampoco hubiera hecho lo que hizo.

Es imposible que Usted distinga la totalidad del gran diseño de su vida. Pero, sí puede hacerla plena y remunerativa si considera cada penalidad y contratiempo como una preparación o temple para mayores y más ricas experiencias en lo porvenir.

Permítame sugerirle:

Manténgase Alerta a las Infinitas Combinaciones de Circunstancias que Presenta la Vida.

¿Ha sufrido Usted una decepción amorosa? Tiene despedazado el corazón. No existe alegría para usted en el mundo. Quizás hasta sienta el deseo de tomar una sobredosis de píldoras para dormir poniendo fin a todo. Sin embargo, es muy posible que en alguna parte exista otra mujer (u hombre), que pueda ocupar el lugar del ser amado perdido. Un instante de recogimiento al interior de la ciudadela en lo profundo de su alma le demostrará la viabilidad de ello.

Esto fue lo que me ocurrió a mí porque, a raíz de un terrible desengaño sentimental, tropecé con una combinación de circunstancias que me llevaron a la esposa perfecta. Pero existe un aspecto lamentable en este pasaje de mi vida. Cuando, después de una violenta disputa, mi novia me dejó para casarse con otro, yo sentí que el mundo terminaba para mí. Cinco años después, el hombre con quien contrajo matrimonio se suicidó, desequilibrado por la constante fricción de vivir con aquella misma mujer con quien yo tan fervientemente había deseado casarme. ¿Adónde habría ido a parar con una mujer que de continuo hubiera estado riñéndome en lugar de ayudarme?

Toda Adversidad Lleva en su Seno la Semilla de un Beneficio Equivalente o Mayor.

Recuerde que hasta a esa condición que el mundo llama DEFECTO o IMPEDIMENTO Usted puede llamarla BENEFICIO... y convertirlo precisamente en eso, en un BENEFICIO.

He mencionado que Thomas A. Edison tuvo muy poca instrucción escolar. W. Clement Stone, el distinguido negociante en seguros, tuvo que abandonar la escuela secundaria. Con esto se verá que muchos hombres logran triunfar a pesar de su falta de preparación. Y es que todo depende del hombre de que se trate.

Pero ¿y la sordera de Edison? Porque no cabe duda que un escaso margen de capacidad auditiva es un impedimento. Pero también en este caso todo dependió del hombre.

Edison, en su niñez, había sido vendedor de dulces a bordo de un tren. En una ocasión, un individuo le alzó en vilo con todo y su cargamento de dulces por las orejas y ése fue el principio de su falta de oído. Muy bien pudo refugiarse para toda la vida en su desgracia. Como muchos otros antes y después de él, podía haber dedicado sus mejores energías a lamentar su triste destino, pero no lo hizo.

Cuando le visité, dependía para oír de un aparato auditivo, muy primitivo comparado con los actuales. Tan pronto como estuve seguro de que nos habíamos entendido, le pregunté si no consideraba su sordera un gran impedimento. A esto me contestó:

—Al contrario, la sordera ha sido de una gran ayuda para mí, porque me ha salvado de tener que escuchar mucha charla inútil y me ha enseñado a *escuchar lo que proviene de mi interior*.

Quienquiera que anhele la paz del espíritu debe recordar las últimas palabras subrayadas de lo dicho por Edison. Mediante una transmutación de su mal en beneficio, él aprendió a ponerse en armonía con todo ese sutil poder que aguarda dentro de toda mente. También pudo escuchar, en su interior, la voz de una inteligencia infinita y recibió la guía de una fuente infalible.

Toda Adversidad Lleva en su Seno la Semilla de un Beneficio Equivalente o Mayor.

Cuando se Habla Sólo de Fracaso, Se Atrae el Fracaso; Cuando se Habla de Éxito, Se Atrae el Éxito

Una vez realicé una encuesta entre más de treinta mil hombres y mujeres para precisar sus actitudes ante el fracaso y la derrota.

La mayoría de ellos sólo requirió de un retroceso, *uno* solo, entiéndase bien, para ligarlos permanentemente a la derrota.

De quienes mantuvieron su iniciativa, un gran porcentaje se embarcó en nuevos planes, pero se rindieron aun antes de fracasar. La derrota provino no de las circunstancias, sino de una actitud interna de vencidos que les llevaba al pasado. En lugar de cerrarle la puerta al pasado, cruzaban a cada momento los umbrales de la misma para retornar a lo que había quedado atrás. Innecesario es decir que no se contaban Fords ni Edisons entre los integrantes del grupo.

A propósito de esto, recuerdo a un sujeto de nombre Arthur Decio, quien hizo carrera partiendo del fracaso de su padre, que perdió la totalidad de sus ahorros en un negocio de fabricación de casas móviles o remolques, que nunca pudo prosperar. El padre lo entregó, ya desesperado, a su hijo. ¿Qué podría hacer este, entonces apenas de veintitantos años? Cualquiera otro lo hubiera liquidado en ese mismo punto y hora.

Pero empezando en su garaje situado junto a la vía del ferrocarril en Elkhart, Indiana, Decio proyectó una casa remolque pequeña, de fácil transporte, que una investigación realizada por él había demostrado ser necesaria. Más tarde aplicó los métodos de la General Motors a un ramo que nunca antes los había tenido en cuenta. Introdujo frecuentes cambios de modelo. Formó una red de distribuidores. Lanzó cuatro líneas de remolques, cada una compitiendo con las otras. Las ventas de su empresa, en cuatro años, han aumentado en un quinientos por ciento y Decio ha ganado cinco millones de dólares en un negocio que estaba próximo al fracaso.

La población actual comprende un buen número de parejas de esposos jóvenes y maduros, estos últimos en retiro, que son los principales clientes de remolques. Decio lo ha comprendido así, porque cada época tiene sus propias características.

Los muchos fracasos encontrados en mi investigación de hace unos años mostraban un rasgo común. No sólo había fracasado esa gente, sino que *seguía viviendo con su fracaso*. Hablaban de él con preferencia a otros temas. Vivían en tiempo pasado, reviviendo el dolor de lo que una vez fue.

En cambio, los que triunfaron sólo hablaban en tiempo futuro. Sus ojos no estaban fijos en el pasado (que a menudo contenía una buena dosis de errores), sino en el futuro, en sus grandes objetivos. Este mismo fue el caso invariable en los quinientos hombres de Éxito que entrevisté por encargo de Carnegie. Cuando iban en su camino a la cumbre sólo hablaban de subir. Sus fracasos en el pasado se quedaban ahí, en el pasado, y era cosa notoria, que jamás salían a cuento en su conversación.

En relación con el Éxito y al fracaso, puedo decir que he observado otro rasgo que tiene mucho que ver con la paz y la tranquilidad del espíritu.

Es evidente que quienes albergan envidia y malicia en su interior carecen de paz espiritual esas pasiones amargan sus vidas. El fracaso suele detestar hasta la menor sugerencia de Éxito. Al hablar con hombres triunfadores, he podido notar que hablaban en términos elogiosos de otros hombres prósperos, su actitud no era de envidia, sino de deseo de aprender de otros. El fracasado, por otra parte, hace todo lo posible por hallar algo que criticar en quienes tienen éxito. Si no puede hallar algo que criticar en quienes tienen Éxito. Si no puede hallar nada vituperable en el modo de hacer negocios de esas personas, entonces espigará en otra área. Su malicia es evidente y no sólo no puede obtener lo que el dinero puede comprar, sino tampoco la paz mental.

¿Existe una Relación Definida entre, el Ser Rico, y Gozar de Paz Espiritual?

Sí la hay, pero no tiene un carácter absoluto. Porque hay gente pobre que tiene paz espiritual, pero son mucho más raras esas personas que lo que la conseja popular nos quiere hacer creer. Claro que no se necesita ser millonario, pero, el no contar con dinero suficiente le separa a uno de mucho de lo que en la vida sostiene el espíritu. Si está uno continuamente preocupado por la consecución de la siguiente comida, por el costo de la reparación del calzado, por la dificultad en pagar la cuenta del dentista, por el tiempo que aguantará la casa sin renovar su pintura, no puede tener en la conducta y educación de los hijos, no puede haber paz mental. Si no puede ocasionalmente comprarse y disfrutar de algo que es bello, si no puede asistir a un espectáculo teatral interesante y valioso, el

espíritu no tendrá oportunidad de enriquecerse. El dinero hace mucho bien a la vida del hombre y le proporciona cosas que de otro modo no podría adquirir.

No es por tanto una novedad el afirmar que existen muchos ricos que disfrutan de paz mental. Pero esto no quita que haya otros muchos que no la tienen. Si la finalidad principal de hacer dinero consiste en atesorarlo, la paz se marchará por la ventana.

Uno de los fracasos que iluminaron mi experiencia y fortalecieron mi espíritu sobrevino cuando yo ya era rico. Consistió en volverme pobre, bastante pobre. Las circunstancias que rodearon el hecho son reveladoras.

Quizá como una compensación a los miserables días de mi niñez, me enamoré de las grandes mansiones, los automóviles lujosos, las propiedades amplias y cuidadas y otros símbolos de la riqueza. O tal vez sólo me ajusté a lo usual en esa época, que demandaba que cuando un hombre tenía dinero lo ostentara. Los millonarios actuales son mucho menos ostentosos.

Pero como quiera que haya sido, mis libros se vendían bien, yo tenía renombre como adiestrador de agentes de ventas, otras empresas prosperaban, y por tanto me pareció imprescindible el que yo tuviera un automóvil de los más caros, un Rolls-Royce. Al poco tiempo era propietario no de uno, sino de dos. Algo después adquirí una vasta propiedad en las montañas Catskill al norte de la ciudad de Nueva York, donde albergué mis flamantes autos. Esa propiedad era para mí un monumento a mis realizaciones.

Como la mansión requería de servidumbre, contraté criados, personal de mantenimiento, capataces para que vigilaran al personal, etc. Di grandes fiestas que hubieran hecho palidecer de envidia a John D. Rockefeller. Hubo una ocasión en que extendí una invitación general a una comida de barbacoa, esperando que asistieran unas cien personas, pero fueron tres mil las que se presentaron. La carretera estaba congestionada por la afluencia de vehículos en un tramo de más de tres kilómetros en ambos sentidos, cosa que los policías de caminos no me perdonaron jamás.

El ala destinada a los huéspedes podía albergar a cuarenta personas confortablemente y rara vez no estaba llena. En una ocasión fueron tantos huéspedes que hubo que alojarlos en mis habitaciones privadas. En esa ocasión llegué a casa, en busca de tranquilidad, pero me encontré con que un desconocido dormía en mi cama. Pero lo peor era que vestía mi propio pijama.

Más corramos el telón sobre la mansión Hill. Se me fue de las manos a cambio de una bicoca poco después del pánico financiero de 1929. Cuando me recobré de la impresión inicial ¡Qué aliviado me sentí! ¡Qué paz, qué renovada energía en mi espíritu, que hasta entonces había estado en brazos de la preocupación!

Tres de mis amigos, cuyas fortunas combinadas eran menos que lo que perdí en la catástrofe, no tenían Fe en el gran principio que dice que toda adversidad lleva en su seno la semilla de un beneficio equivalente. Uno de ellos saltó desde lo alto de un elevado edificio en Wall Street; otro se voló la tapa de los sesos de un pistoletazo, y el tercero fue rescatado del río Hudson seis semanas después de haberse lanzado al agua.

Y volví a hacer dinero. ¡Claro que sí! Los principios de la ciencia de la realización cuidaron de ello. Mis bienes perdidos no se llevaron consigo el conocimiento y experiencia que yo

tenía de que toda meta fijada por el espíritu del hombre puede ser alcanzada por ese mismo espíritu. A partir de entonces he vivido con comodidad pero sin ostentación. Porque... ¿De qué sirve el dinero cuando se convierte en una muela de molino?

Asegúrese de que su Trabajo y su Dinero, Beneficien a Alguien más Además de Usted

Uno de los resultados positivos que obtuve después de cerrar firmemente la puerta a mis experiencias en las montañas Catskill, fue éste: que tuve tiempo de escribir más libros. Porque éstos me han beneficiado a mí y a mis semejante, con lo cual han sido de mayor beneficio que el dinero.

Cuando Andrew Carnegie decidió emplear sus riquezas en la creación de bibliotecas públicas, aumentó en alto grado su paz espiritual.

Henry Ford era bastante reacio a desprenderse de su dinero. Cuando a la larga aprendió que era posible hallar gente que lo mereciera y empleara bien, estoy seguro de que experimentó la misma tranquila satisfacción.

Hay otro principio importante que asegura que al crecer nuestra fortuna, también crecerá nuestra paz espiritual, y es:

No Se Perjudique a Nadie, en Aras del triunfo Personal

Me felicito por haber aprendido esto desde mis primeros tiempos. Al descubrirse el hombre a sí mismo y con ello los medios para labrarse una fortuna, se presentan también las posibilidades de ocultas ganancias ilícitas. Esto equivale a la treta del carnicero de apoyar la mano en la balanza al mismo tiempo que pesa la carne, para hacer que marque más. Yo pude muy bien haber ganado dinero valiéndome de medios deshonestos en más de una ocasión, pero al proceder así habría perdido mi paz espiritual.

Entre los hombres que entrevisté a raíz del encargo que recibí de Andrew Carnegie, se contaron varios que apenas si eran algo más que piratas del mundo comercial. (En la mayoría de los casos no supe esto, sino hasta después). Los sucesos posteriores demostraron todo lo que se habrían perdido al robar a otros o arruinarlos sin misericordia a efecto de engrandecerse. Algunos fueron a dar a la cárcel. Otros consiguieron salvarse mediante tecnicismos legales, pero ¿Quién puede tener paz espiritual si no puede mirar a los ojos a un hombre honrado?

Vivimos en una época en que predominan las grandes empresas, que cuentan con un gran número de personal de oficina. El obrero en la fábrica puede ser juzgado por la calidad de su trabajo, pero el empleado de oficina puede elevarse mediante tretas de personalidad, de papelería, de hacer que la responsabilidad de los errores caiga sobre otros, y cosas por el estilo. El trepar por la escala del Éxito económico atropellando a los demás es hacer una farsa del dinero que se gana. Porque no puede haber paz espiritual al proceder así y a menudo ni salud, ni capacidad para la felicidad, ni armonía en el hogar. Se podrá adquirir todo lo que se quiera y el dinero pueda comprar, pero en cambio el corazón albergará una infelicidad mayor que la de un pordiosero miserable.

He hablado con personas asistentes a mis clases, quienes me confesaron que habían faltado a los principios de la honradez y la ética en sus negocios. Ahora deseaban

empezar de nuevo ¿pero sería esto posible? Cuando hubieran alcanzado la única auténtica riqueza, la ganada legalmente ¿no seguirían sintiéndose infelices por las tensiones causadas por un sentimiento de culpa?

Yo les aseguré que no ocurriría esto si cerraban la puerta a su pasado. Estaba bien que consideraran la falta de honradez como un serio error y hasta como una catástrofe, pero un error o catástrofe ya pasados.

Éste es un detalle importante, que tiene muchas ramificaciones. No sólo la falta de honradez, sino también otros estados de espíritu de carácter negativo pueden ser aislados en el pasado como si se apartara de un objeto y se le quitara de la propia vista.

Demosté a esos alumnos míos que se estaban forjando un nuevo Yo y que el pasado Ya No importaba.

El mundo está lleno de ejemplos de hombres que aprendieron por sí mismos, y hasta detrás de las rejas de una prisión, que la falta de honradez no da buen resultado nunca. Pero lo que se aprende bien permanece, y para la mayoría de las personas siempre hay tiempo y mundo suficientes para aprender de nuevo y forjarse un espléndido futuro.

Por una excepción mencionaré aquí a Al Capone. En los días de la gran depresión, este célebre gánster instaló cocinas públicas gratuitas para alimentar a las víctimas del desempleo, aprovechando el gesto para darse pisto y demostrar, según él, que se preocupaba de hacer el bien a sus semejantes. En lo que dije antes no me refiero a farsas como ésta.

Pensemos más bien en hombres como «O. Henry» quien estuvo en la cárcel a consecuencia de un delito que cometió. Es evidente que esto le sirvió para encontrarse a sí mismo, porque fue después de esta experiencia cuando se hizo famoso por sus maravillosos cuentos que exhiben una profunda comprensión de la naturaleza humana.

Cierre las Puertas a su Pasado y Manténgalas Cerradas

He oído decir que nunca llega uno a consolarse de la muerte del ser amado. Esto puede admitirse en el sentido de que toda circunstancia de la propia vida, toda alegría y tristeza, tiene un efecto en el moldeamiento de la propia personalidad. Pero no se olvide que es posible controlar con amplitud la forma en que se verifica ese moldeo.

Yo no soy de éstos que aconsejan disimular o desechar la natural aflicción cuando se presenta la muerte. Las lágrimas y la pena son válvulas de seguridad proporcionadas por la naturaleza para que por ellas fluya la emoción. Pero lo malo es que muchas personas tardan demasiado en cerrarle las puertas a la pena y a veces nunca llegan a hacerlo. Solemos decir: «No tiene sentido preocuparse de algo que está fuera de nuestro control», pero la verdad es que lamentamos la muerte por muchísimo tiempo, sabiendo bien que no podemos controlarla.

Nuestro organismo procede del aire y la tierra, y tiene que regresar a esas fuentes de origen. En cuanto a nuestras porciones espiritual e intelectual, junto con alguna misteriosa esencia de vida, es probable que regresen a otras fuentes que intuimos, pero que no nos es posible descubrir. Consérvense, pues, los recuerdos gratos y positivos del ser amado

que murió, pero no el dolor sufrido al ocurrir el deceso. Del mismo modo que la vida es un proceso natural, la muerte lo es también.

¿Cree Usted que es posible tener sólo un gran amor en la vida, sobre todo cuando ese amor fue sellado por el matrimonio? La experiencia humana nos dice que no. Aun cuando yo creo firmemente en el matrimonio, sé que este vocablo no es siempre sinónimo de «felicidad». Usted tiene derecho a ser feliz y esto es aplicable de manera especial a las relaciones que tenga con quien ha escogido para acompañarle a lo largo de la vida. Cuando un matrimonio desemboca en fracaso se perpetúa y ensombrece el resto de la vida. Hay ocasiones en que es menester cerrar las puertas al pasado, tratándose de un matrimonio antes de que cualquiera de los dos cónyuges, puedan experimentar alguna felicidad en esta vida.

Una Tarea que Se Relega al Pasado, Abre una Nueva Puerta al Futuro

Supongamos que Usted ha perdido su trabajo por causas ajenas a su voluntad. Supongamos también que alimenta un gran resentimiento hacia su ex patrón, quien se mostró injusto con Usted al cesarlo. Entonces procede a buscar un empleo nuevo, pero hay algo que dice *no* a las personas que podrían contratarlo. ¿Y qué es eso que dice *no*? Son las condiciones negativas de odio y resentimiento que emanan de su mente y que pasan a las de dichas personas, quienes no podrán precisarlo, pero sienten que hay algo molesto en Usted, que hace que no lo quieran en su oficina o negocio.

Lo que debe hacerse es poner ese retroceso temporal con firmeza a las espaldas y con una voluntad decidida salir a buscar un empleo mejor que el perdido, con lo cual toda persona con quien Usted se entreviste percibirá las cualidades positivas que significan un «buen hombre». ¿Y si le preguntasen acerca de su anterior patrón? Pues no hable mal de él. Porque todo lo que sea malo debe quedarse en el pasado y no permitírsele que afecte al futuro.

Los empleos son también medios de cultivo en los que crecen los descontentos. Claro que Usted tiene derechos y no es parte del Éxito o de la paz de la mente el permitir que le menosprecien. Pero hay que tener presente que muchos de los pequeños arañazos en las relaciones humanas no son más que eso, pequeños arañazos, y no es para que Usted reaccione como si se tratara de graves heridas.

¿Cuán grande es Usted? Porque se necesita de una persona realmente grande para triunfar. Por principio, se requiere ser una gran persona para poder distinguir lo que es grande y merece atención, más bien que desperdiciar energía emocional en cosas que no merecen la pena. Cuando Usted se percate del daño que se causa al alimentar resentimientos y descontentos, colocará todas las molestias menores en el pasado, en el instante mismo en que ocurran. A veces es aconsejable confiar a alguien esos disgustillos, o bien tomar nota de cómo otras personas se las entienden con ellos, y empezar de nuevo con el espíritu refrescado. Porque un descontento alimentado es una víbora en el seno de uno mismo. Es un factor *negativo* que se atesora al cual no sólo se le deja que arrebathe la paz mental, sino que también estimula la formación de úlceras y muchos otros males que la mente puede infligir al cuerpo. ¡Es menester, pus, de todo punto, cerrar esas puertas al resentimiento!

Es cosa de admirar y estimulante a la vez, ver cómo el hábito de cerrarle la puerta al pasado llega a ser uno de los más grandes apoyos. Ayuda a tomar posesión de la propia mente y a condicionarla para alcanzar las finalidades que se desean.

Haga un Esfuerzo Adicional

A menudo se me ha pedido que dé a alguien *algo para hacer* que le ayude a dejar el resentimiento tras él, en general, en especial en lo que toca a su empleo o carrera. La mejor acción posible en el caso es hacer un esfuerzo adicional.

Dé más, y mejor servicio que aquel por el que se le paga. Procure saber más de lo que en rigor debe saberse acerca de su tarea y de la que queda por encima de Usted. Trabaje de una manera que haga que su empleo rinda más de lo que esperan sus jefes.

Un joven era calculador en una gran firma impresora. No prestaba mucha atención a la clase de tipos que se empleaban, dejando que los clientes decidieran los tipos a que estaban acostumbrados. Esto, desde luego, hacía más fácil su labor, pero, como le indiqué. No contribuía a calificarse como persona verdaderamente conocedora de su trabajo.

Entonces procedió a estudiar las clases de tipos, el arreglo de los mismos en una página y otros detalles que daban buen aspecto y hasta cierto arte a impresos y folletos. Cuando su jefe recibió felicitaciones «por los hermosos trabajos que producía», se percató de lo que ese joven realizaba para la reputación de su firma. Dicho joven es ahora ejecutivo de la misma, siendo que antes apenas si se le tomaba en consideración. Por otra parte, se ha liberado de un resentimiento que podría, a la larga, dar por resultado el convertirle en un anciano con un salario insignificante y un alma todavía más insignificante.

Una vendedora de un almacén de lencería llegó a la conclusión de que su salario y las pequeñas comisiones que se le pagaban eran a cambio de los movimientos rutinarios de vender lo que tenía en los anaqueles y nada más. Un día una cliente le pidió de un modo tan cortés y agradable que buscara para ella un artículo en las profundidades de la bodega, que lo hizo y, cuando dio con el artículo solicitado, sintió como si se hubiese «engrandecido en su interior». A partir de entonces, se fijó el propósito de sugerir a los clientes artículos que no estaban a la vista y de atender órdenes especiales, aun cuando no le reportaran beneficio.

Pronto contó con una clientela regular. Los parroquianos se mostraban dispuestos a aguardar con tal de ser atendidos por ella. Más aún, el conocimiento a fondo que tenía de su labor hacía que el comprador dependiera de su criterio de buena gana. En la actualidad es jefe de compras, con un gran porvenir por delante, y suele decir: «Son dos los factores que le hacen a uno triunfar: el empleo y uno mismo. Pero uno mismo es el más importante de los dos».

No hay por qué sentirse insignificante, pequeño y menospreciado antes de hacer el esfuerzo adicional.

Siendo un tónico de por sí la buena disposición de hacer más de lo que se está obligado a hacer, es además la «marca de fábrica» del gran ganador, del gran líder, de la persona feliz y saludable que día a día va confirmando mérito a su vida.

Visualícese Usted en el siguiente peldaño superior de la escala, y luego en el que sigue, y en muchos más hacia arriba, y esta imagen se afianzará con firmeza en su mente, haciéndole adelantar. Si llegara Usted a hallarse en una situación en la que no se le recompensaran los esfuerzos adicionales realizados, su mente positiva hallaría valor y medios para abandonar ese empleo inadecuado, arrojarlo atrás y hallar otro en el que la imagen forjada pueda convertirse en realidad. No importa dónde se empiece, lo que importa es mantenerse en movimiento y es en el interior de la mente donde primero se piensa en grande y donde se inicia la marcha.

De nuevo hemos expuesto el secreto supremo de varios modos. Tal vez Usted no pueda concretarlo en palabras, pero cada vez más trabajará en su favor, a medida que vaya leyendo, y luego poniendo en práctica, los siguientes capítulos de esta obra.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 2

Toda Adversidad Lleva en su Seno la Semilla de un Beneficio Equivalente o Mayor

Las circunstancias de la vida a veces pueden parecer adversas y dañinas. Pero posteriormente Usted verá que lo que llamó una desventura fue el germen de una dicha posterior. A efecto de que esta obra dinámica haga maravillas en su vida, colabore con ella cerrándole la puerta al pasado. Lleve consigo sólo aquello que sea agradable e instructivo. Deje atrás la sombría tristeza y el dolor, y entonces atisbará hacia el futuro que será suyo.

Manténgase Alerta a las Infinitas Combinaciones de Circunstancias que Presenta la Vida

No se piense que una experiencia de amor perdido, oportunidad despreciada, o cualquier otra desgracia han puesto término a toda posibilidad de dicha. Algunos de los hombres más grandes del mundo supieron de un fracaso tras otro y acabaron triunfando. Hasta un impedimento o defecto llega a convertirse en beneficio, cuando la persona se decide a ello.

Cuando se Habla Sólo de Fracaso, Se Atrae el Fracaso; Cuando Se Habla de Éxito, Se Atrae el Éxito

Es típico del fracasado el refugiarse en su fracaso y arrastrarlo toda su vida como el reo que arrastra sus cadenas. También tiende a envidiar a quienes triunfan y su envidia y malignidad le roban no sólo la fortuna, sino también la paz del alma. Toda época tiene sus ventajas propias. Un negocio puede haber sido calificado de fracaso y sin embargo resucitar produciendo millones, en manos de una persona que visualice el Éxito y hable sólo de Éxito.

¿Existe una Relación Definida entre el Ser Rico y Gozar de Paz Espiritual?

Sí, existe una fuerte relación, pero no inevitable. Casi toda persona que desea alcanzar la paz mental necesita tener suficiente dinero, pero la riqueza también puede robar la felicidad a quienes adquirieron aquélla en forma deshonesto o no la utilizan de una manera correcta, emplee Usted su trabajo y fortuna en ayudar a otros. Por encima de

todo, asegúrese de que al ascender por la escala del Éxito no se perjudique a alguien. El faltar a la honradez ocasiona un sentimiento de culpa que destruye la felicidad. Pero aun cuando se hayan cometido faltas en ese sentido, hay que ponerlas atrás, en el pasado, cerrar la puerta y marchar hacia realizaciones honestas y grandes.

Haga un Esfuerzo Adicional

En situaciones de trabajo, especialmente en el caso de quejas y resentimientos, se perjudica en gran manera la capacidad de la mente para concebir y realizar. El hacer un esfuerzo adicional tiene un efecto fortificante para aliviar a la mente de los obstáculos levantados. Agregue a su trabajo más de aquello por lo que se le paga. Siempre esté preparado y con méritos para el siguiente paso adelante y seguir avanzando. La gente que triunfa no es la que alimenta quejas o que deja de hacer su mejor trabajo, sino aquella que en cada uno de sus actos y pensamientos allana su marcha hacia cosas más grandes.

Capítulo 3

La Actitud Mental Básica que Produce Riqueza y Paz Espiritual

Una vida de riqueza, disfrutada por un espíritu en paz, es la recompensa de los hombres que mantienen una actitud mental positiva. Con una definición de propósito se adiciona gran energía positiva a la propia actitud mental, y pueden emplearse motivos definidos para sostener las acciones que impulsen hacia la meta. Al mismo tiempo, es posible establecer guardianes espirituales que mantengan la actitud en un elevado nivel de «sí», que eviten conflictos de motivo y busquen armonizar con otras mentalidades positivas.

Las computadoras que están empezando a manejar nuestro mundo son artefactos complicados. La mayoría de ellas, empero, tienen un principio básico muy sencillo: dicen *sí* o *no*. O abren una especie de portezuela eléctrica o la mantienen cerrada, y mediante la multiplicación de este proceso, pueden asimilar y seleccionar toda especie de información.

La mente del hombre es muchísimo más maravillosa que cualquier máquina. Pero en su interior parece haber una cierta válvula de *sí-no* en el punto focal del pensamiento. Es como si la percepción de una circunstancia de la vida, enviada al cerebro por los sentidos visual, auditivo, etc., arribase a ese punto de *sí-no* para ser procesada. La persona que mantenga una actitud mental negativa, se inclinará hacia el lado *no*, perderá lo bueno y vivirá con lo doloroso y dañino.

Pero... ¿es que sólo se trata de una actitud mental? Sí, sólo de una actitud mental, pero es precisamente en ello que radica el Éxito o el fracaso, la paz del espíritu o la tensión nerviosa, la tendencia hacia una buena salud, o hacia la enfermedad.

Por fortuna, es posible para todos el cambiar lo negativo a lo positivo y de esta manera condicionar en forma básica la mente para atraer todo lo que es bueno en la vida. Más aún, existen ciertas «palancas de control» que Dios nos proporciona y es fácil ver cómo la gente triunfadora las utiliza, una vez que se sabe cuáles son.

Las iré dando a conocer paulatinamente a lo largo de este libro, para facilitar su memorización. De cuando en cuando verá repetirse nombres, hechos y métodos, pero esto es con el citado fin de que le sea más fácil recordar.

Gobierne su Actitud Mental Definiendo su Propósito

Dice Emerson: «El mundo dará paso al hombre que sabe a dónde se dirige».

Piénsese en lo que significa saber a dónde se va. Por principio, en forma automática se sacudirá uno toda especie de dudas y temores que están prestos a colarse en el proceso de decidir. El propósito ha quedado definido y no hay más que hablar. Todas las ilimitadas fuerzas de la mente se enfocarán hacia ese fin. Al saber Usted cuál es su meta, no puede extraviarse por circunstancias o palabras que nada tengan que ver con la misma. Mientras que antes la jornada cotidiana de trabajo pudo contener una gran dosis de movimientos desperdiciados, ahora los esfuerzos estarán ordenados de tal modo que todo movimiento físico o mental tenderá a apoyar a los otros.

Es así como puede verse la relación con la formación de una fortuna, porque el trabajo bien hecho es un creador básico de riqueza. Ahora, en cuanto a la relación con la paz mental, diremos que la persona que se aplica con toda dedicación a su trabajo no tiene tiempo ni deseo de fijarse en los fallos de los demás, ni en alterar su consciencia haciendo chapuza en la labor, ni estará pendiente del reloj, etc. Tampoco desmayará ante los obstáculos que se presenten, porque su Actitud Mental Positiva y bien enfocada, le ayudará a situarse en una posición ventajosa para encararse a los problemas y dominarlos.

¿Es Éste el Secreto del «Genio»?

Antes he dicho que muchos eminentes hombres de Éxito no poseen una inteligencia mayor que la de la mayoría de los seres humanos. Sin embargo, las realizaciones logradas por ellos son de tal magnitud que se puede decir que son unos «Genios». Es evidente que la Actitud Mental positiva de esas personas no hace que la capacidad mental de ellas sea precisamente mayor, pero sí más eficiente y disponible que la de la gente ordinaria. En mis conversaciones con hombres como Henry Ford, Andrew Carnegie y Thomas A. Edison, me encontré con espíritus libres de todo temor y duda, que por ello estaban en condiciones de hacer lo que desearan.

Andrew Carnegie sabía bien lo necesaria que era una Actitud Mental Positiva. Antes de que me comisionara para realizar mis largas investigaciones y entrevistas a efecto de hallar los factores concurrentes al Éxito humano, me probó para cerciorarse acerca de mi Actitud Mental.

Con una mirada penetrante desde el otro lado del escritorio, me dijo aquel hábil escocés: «Hemos charlado ampliamente y le he propuesto la mayor oportunidad que un joven puede tener de hacerse famoso, rico y útil. Bien, si le he escogido a Usted entre doscientos cuarenta solicitantes, si le presento con los más destacados hombres de Éxito de Estados Unidos, si le ayudo a obtener la colaboración de ellos para encontrar cuál es la verdadera filosofía del Éxito, ¿dedicará Usted veinte años de su vida a esa tarea, ganándose al mismo tiempo el pan como pueda? Hemos discutido lo suficiente este asunto y quiero que me conteste sí o no».

En ese instante pensé en todos los obstáculos que surgirían en mi camino, en todos los contratiempos que tendría que afrontar, en el tiempo que tendría que gastar en la empresa, en la dificultad de escribir, y en el problema de ganarme la vida como pudiera al mismo tiempo.

Fueron veintinueve segundos de lucha con una actitud mental negativa que, de haberme dominado, me habría afectado en forma negativa para siempre.

Pero... ¿Cómo fue que supe que había tardado veintinueve segundos y no más? Porque cuando recuperé la Actitud Mental Positiva que había perdido de momento, y dije: «¡Sí!», Carnegie me mostró el cronómetro que había tenido en su mano por debajo del escritorio. En su interior me había concedido apenas un minuto para que demostrara mi estado mental positivo porque, de lo contrario, en su opinión no habría merecido la pena depender de mí. Al batir el plazo por treinta y un segundos, gané una oportunidad que estaba destinada a cambiar y mejorar la vida de millones de personas, incluyendo la mía propia.

Una Mente Positiva Entra en Armonía con Otras Mentes Positivas

Una vez que hube aceptado la gran tarea y que enderecé confiado mi mente hacia ella, encontré que todos los obstáculos que había imaginado se desvanecían. Desde luego mi Actitud Mental Positiva me ayudó no sólo a descubrir los secretos del Éxito en quinientos de los hombres más ricos de Estados Unidos, sino también a ganarme muchísimo más que el simple pan cotidiano. ¿Sería por ser yo un genio? A este respecto quiero decir que tengo evidencia positiva de que no lo soy.

En mis entrevistas con muchas personas, descubrí un hecho de gran valor: que una mente positiva automáticamente obtiene beneficios de otras mentes positivas.

¿Sabe Usted cuál es el principio general de la radio? Cuando las vibraciones eléctricas de alta frecuencia son transmitidas a un alambre, esas vibraciones saltan al espacio. Otro alambre lejano, la antena receptora, las capta, y es así como un mensaje o una imagen puede ser enviada a millares, o millones, de kilómetros en esta era espacial de la comunicación.

En el cerebro existen corrientes eléctricas. Ellas nos proporcionan una especie de estación radiodifusora privada a través de la cual podemos enviar al exterior cualquier clase de vibraciones de pensamiento que se deseen. Es necesario mantener ocupada esa estación emitiendo pensamientos de naturaleza positiva, pensamientos que beneficien a otros, y veremos que a la vez seremos receptores de vibraciones mentales emitidas por otras mentes cuya actitud está en armonía con la nuestra.

En mis entrevistas con los personajes célebres que he mencionado, así como con otros como John Wanamaker, Frank A. Vanderlip, Edward Bok y Woodrow Wilson, tanto ellos como yo experimentamos esa sintonización de mente a mente. De otra manera estoy seguro de que habría tropezado con oposición cuando les pedí a hombres de tanta categoría como éstos que me dedicaran parte de su tiempo y me comunicaran sus experiencias. Y no sólo pasaron horas hablando conmigo, sino que me sirvieron de maestros y guías año tras año sin cobrarme por ello un solo céntimo.

Crea Usted con firmeza en lo que hace y verá el efecto tan grande de esa creencia en aquellos de quienes solicite ayuda. Duda, y entonces la parte negativa o del *no* en su mente asumirá la supremacía y atraerá la derrota en lugar de la victoria.

Lo dicho bosqueja en forma muy general la fuerza saturadora de una Actitud Mental Positiva. Pero veamos algunas otras «palancas de control» que se combinan con una Actitud Mental Positiva para proporcionar riquezas y paz espiritual por toda una vida colmada de Éxito.

Los Nueve Motivos Principales

No es por casualidad que los juicios ante los tribunales se basan en cuestiones de *motivo*. Todo lo que uno hace es resultado de un motivo o varios. Son nueve los motivos principales que figuran en diversas combinaciones.

Los Siete Positivos son:

- 1. La Emoción del AMOR.**
- 2. La Emoción del SEXO.**

3. El Deseo de **GANANCIA MATERIAL**.
4. El Deseo de **AUTOCONSERVACIÓN**
5. El Deseo de **LIBERTAD de CUERPO y MENTE**
6. El Deseo de **AUTOEXPRESIÓN**.
7. El Deseo de **PERPETUAR la VIDA DESPUÉS de la MUERTE**.

Las Dos Emociones Negativas son:

1. La Emoción de **CÓLERA y VENGANZA**.
2. La Emoción del **MIEDO**.

En estos nueve motivos se encuentran las raíces de todo lo que se hace o se deja de hacer. *La paz de la mente sólo se consigue ejercitando los siete motivos positivos como patrón general de vida.* Cuando una persona posee paz mental, rara vez ejercita los dos motivos o emociones negativos. Porque es imposible tener paz mientras se teme a algo o a alguien. Tampoco cuando se alberga ese tipo de enojo que lleva a desear la venganza o causar daño a alguien, sin importar lo justificado que pueda parecer.

Los grandes hombres no tienen tiempo que perder en desear perjudicar a otros. Si dieran libre curso a este deseo, dejarían de ser grandes hombres. Cabe aclarar que esta clase de personajes no son inmunes al temor, pero el suyo no es ese miedo que se adhiere en forma constante y quita toda alegría de vivir. Es necesario recurrir a los hombres pequeños, mezquinos, para encontrar patrones vitalicios de temor y enojo. Su mente está llena de estas influencias negativas, que les es imposible encontrar la fuerza para modelar las circunstancias que desean.

En fecha reciente, hablaba yo con una persona, de unos sesenta años, la cual hace quince perdió todo su dinero en una aventura en el campo de los bienes raíces. Siguiendo el consejo de un amigo, pidió una fuerte suma de dinero prestada a efecto de invertir en unos terrenos pantanosos, en la suposición de que en un par de años más ese territorio estaría en gran demanda para urbanizar. Las cosas no tuvieron lugar como se esperaba, los pagarés de nuestro amigo se vencieron y se vio precisado a malbaratar su negocio de venta de zapatos al detalle.

El sujeto que tan mal le aconsejó, también perdió dinero en la empresa. Sin embargo, nuestro hombre concibió un gran rencor hacia su amigo y prometió vengarse «aunque fuera lo último que pudiera hacer». Y casi lo hizo. Cinco años de rencor le incapacitaron hasta para hacer negocios. Entre tanto, su amigo prosperó y parecía hallarse fuera del alcance de cualquier venganza. El hombre que perdió su dinero, terminó perdiendo el equilibrio de la mente y se vio precisado a pasar seis meses en un tranquilo lugar en el campo, rodeado de un elevado muro.

Pero, en el último mes de su confinamiento, se recuperó lo suficiente para dar oídos a su consejero, quien le advirtió que el rencor y el deseo de venganza le habían hecho mucho más daño que el que le había causado la pérdida de sus bienes. Se le persuadió a perdonar a aquel amigo que le había hecho entrar en el fracasado negocio. Hasta le escribió, comunicándole el cambio de sus sentimientos y de su modo de pensar.

Cuando regresó a sus actividades comerciales, lo hizo lleno de amor hacia sus semejantes y con la determinación de mantener de nuevo a los sesenta años, se abrió paso de nuevo. Ahora, a los sesenta, tiene una buena posición y, lo que es más importante, disfruta de una gran paz mental, que es la verdadera riqueza.

Yo mismo me he visto aquejado de los efectos causados de tiempo en tiempo por motivos negativos. Cuando estuve escondido, como relaté paginas atrás, actúe al principio basándome en un prudente motivo de auto-conservación. Pero lo malo, es que este sentimiento desembocó en miedo y con el miedo sobrevino la miseria. Por fortuna, me percaté a tiempo de lo que me estaba sucediendo. Después de eso, nunca más me volví a abandonar.

Usted Puede Llamar a los Ocho Príncipes Guías, para que Monten Guardia a la Puerta de su Mente

Usted puede percatarse bien de la existencia de ciertos principios de guía o conducción personal y de protección; para hacer estos principios objetivos y fáciles de recordar, es conveniente encarnarlos, visualizándolos como si fuesen príncipes armados de punta en blanco que montan guardia a las puertas de la mente. Estos caballeros se enfrentarán a toda vibración-pensamiento que trate de colarse. Ellos mantendrán lamente de Usted en Actitud positiva, eficaz y libre de discordia. Diré a Usted a continuación los nombres de mis príncipes personales, en la inteligencia de que Usted puede modificarlos para acomodarlos a sus propios requerimientos.

PRÍNCIPE DE LA PAZ MENTAL. Éste vigila la puerta exterior y les pregunta a los forasteros que quieren entrar si vienen en paz para que puedan compartir mi paz. Si la respuesta es negativa, los expulsa sin contemplaciones.

PRÍNCIPE DE LA ESPERANZA Y LA FE. Éste admite sólo aquellas influencias que contribuyan a mantener mi espíritu alerta y firme en la creencia de lo que es mi misión en la vida.

PRÍNCIPE DEL AMOR Y DEL ROMANCE. Deja entrar en mi mente sólo aquellas influencias que mantengan siempre fresco el amor en mi corazón.

PRÍNCIPE DE LA BUENA SALUD. Él conoce bien cuáles son las influencias mentales que pueden acabar con la salud, y deja pasar sólo a los estados de mente que ayuden al cuerpo a mantener su vigor.

PRÍNCIPE DE LA SEGURIDAD ECONÓMICA. Cuando le hago montar guardia, se niega a admitir pensamientos que no me traigan un beneficio económico.

PRÍNCIPE DE LA SABIDURÍA. Está encargado de dejar pasar sólo ciertos pensamientos que aumenten mi acervo de conocimientos, cuando ve que me beneficiarán en lo personal, o que servirán para que yo ayude a otros.

PRÍNCIPE DE LA PACIENCIA. Rechaza toda clase de impulsos precipitados, que lleven a emprender tareas preparadas a medias o a impacientarse con el poder del tiempo.

PRÍNCIPE DE NORMHILL. Normhill es una palabra de hondo significado personal para mí; la diseñé para mi uso privado. Combinando ciertos vocablos tiene un significado que para cualquier otra persona no tendría sentido. Por lo tanto, conviene que usted confiera el

título que más le convenga a este príncipe de carácter tan personal. Vigila también junto con sus hermanos. Éstos, de vez en cuando son relevados de su guardia; por ejemplo, es difícil que uno desee de una manera constante mantener fuera toda clase de pensamientos, excepto los que tengan que ver con la seguridad económica. Pero para esto se encuentra siempre dispuesto este príncipe especial y personal, que representa todas las influencias especiales de carácter personal en la vida. Normhill es mi embajador especial y extraordinario que lleva a cabo servicios no asignados a los otros miembros de mi invisible y principesca familia de guías.

Tan pronto como tenga Usted plena consciencia de la existencia de su grupo de príncipes espirituales, le servirán para concentrar todas sus fuerzas en la resolución de algún problema, o para establecer lineamientos especiales de defensa.

Hay ocasiones en que trato con alguien cuya actitud antagonista empieza a invadir mi paz del espíritu. Bien, entonces pongo sobre aviso a mi príncipe de la paz mental, quien al punto se hace cargo de los baluartes con fortaleza redoblada y de nuevo puedo recobrar la calma y el dominio de mi espíritu.

O... vamos a decir que siento algún dolor o mal físico. Entonces llamo al príncipe de la buena salud para que tome a su cargo la defensa y obtengo un buen resultado con ello. Afirmo haber recibido beneficios curativos cuya explicación se encuentra más allá de las capacidades de la ciencia médica.

Mis príncipes guías reciben una cierta gratificación por sus servicios. Su «paga» es mi gratitud eterna. A diario les expreso esta gratitud, primero a cada uno de ellos y luego a todos en conjunto. Esta expresión de gratitud verá Usted que constituye una gran ayuda mantener lamente alerta a sus propios poderes. Cuando llego a descuidar este acto, mis príncipes a su vez descuidan sus deberes. Cuando de nuevo vuelvo a estar consciente de que poseo fueras espirituales a mis órdenes, ellas vuelven a cobrar fuerzas, como antes.

No se Permita que el Motivo de la Ganancia Material Entre en Conflicto con el de la Libertad

La libertad física es fácil de ver y comprender, pero la libertad espiritual es algo muy sutil. El temor y el enojo colocan a la mente en una especie de prisión. El sentimiento de culpa la encadena. Permítasenos al respecto intercalar un chiste a pesar de lo serio que es el asunto que estamos tratando: Resulta que a un hombre se le persuadió a que se *conociera a sí mismo*. Al punto se hizo encadenar a su cama, a efecto de no poder levantarse y registrar sus propios bolsillos en la noche para robarse.

Con demasiada frecuencia el motivo de la *ganancia material*, excelente en sí, entra en conflicto con el también magnífico motivo de la *libertad de cuerpo y alma*, porque al ganar los bienes materiales prescindimos de nuestra libertad de espíritu; la cosa es que cargamos de miedo a la mente porque no actuamos con honestidad.

Además, quien hace dinero valiéndose de medios deshonestos, ventajeando a sus semejantes, se roba a sí mismo esa auténtica alegría que acompaña a todo éxito honrado. Cuando se siguen al pie de la letra las reglas de un juego y se gana, se trabaja en favor de la propia alma. Cuando se hace chapuza y se gana, Usted podrá llamarle a eso una ganancia, pero en realidad es una pérdida.

Me considero afortunado de haber empezado a abrirme paso muy temprano en la vida, ya que debido a esto aprendí muy pronto las lecciones que la vida nos depara. Permítaseme hablar de una experiencia que tuve cuando desempeñaba mi primer trabajo. Acababa de salir de la escuela comercial y no tenía ninguna experiencia de las cosas de la vida y de los modos de ser de los hombres.

Mi patrón era dueño de varios bancos. Había colocado a su hijo como cajero en uno de ellos, ubicado en una población distante. Una noche, el gerente de un hotel de ese lugar me llamó por teléfono para informarme que el hijo de mi patrón se hallaba metido en una grave dificultad. No le había sido posible comunicarse con el padre de él, o sea mi jefe. De inmediato cogí el tren y arribé al lugar de marras a la mañana siguiente.

Cuando llegué al banco, me encontré con que las puertas estaban cerradas, pero sin echar la llave. Adentro, la caja de caudales estaba abierta de par en par, y los hermosos billetes verdes se hallaban esparcidos en el mostrador del pagador.

Cerré la puerta y tomé el teléfono. Logré comunicarme con mi jefe y le dije por qué había ido a esa ciudad y lo que había encontrado a mi llegada. Grandemente impresionado, me dijo: «Cuente el dinero. Revise los libros. Haga un giro a mi cargo por cualquier descubierto que encuentre».

Me puse al punto a contar el dinero. Para mi sorpresa, no faltaba un solo céntimo.

Estuve un rato contemplando los rimeros de billetes. Mi juventud había sido trágica, turbulenta y pobre. Mi estado presente era de escasez económica y ahora tenía allí, delante de mi persona, alrededor de cincuenta mil dólares en efectivo, de los cuales muy bien podía embolsarme la mitad sin que nadie lo supiera ni me exigiera cuentas. El hijo de mi patrón ostentaba claras señales de desequilibrio mental. Todo el mundo creería que él había dispuesto del dinero. Además, todos sus actos correspondían a un ladrón y yo era el único que sabía que no era culpable.

El motivo de la ganancia material pesó en esos momentos sobre mí con gran fuerza. Pero el motivo de la libertad me dijo: «¡No lo hagas!». O más bien fue algo lo que me hizo seguir siendo honrado, porque en esa época no podía identificar los motivos principales que mueven a uno. Quizás ese «algo» fue el resultado de ciertas conversaciones que tuve con mi madrastra antes de partir de casa, en las cuales me inculcó la verdad de que yo era el dueño de mi propia alma y que siempre debía vivir en consonancia con ese principio.

Procedí a guardar el dinero en la caja de caudales y en seguida llamé por teléfono a mi jefe para informarle que no había ningún desfalco y que no faltaba un solo centavo. Salí del recinto del banco con el espíritu en paz, libre, positivo y alegre.

A partir de entonces, he puesto el motivo de la *libertad* por encima del motivo de la *ganancia material*. He llegado a tener todo el dinero que necesito, sin poner para nada en peligro mi libertad.

Este episodio fue uno de los varios que me llevaron a Andrew Carnegie y a la realización de mi meta en la vida. Volviendo a mi patrón, diré que se mostró muy agradecido por la forma en que había protegido la reputación de su hijo. Más tarde me costó mis estudios en la Georgetown University Law School. Esto me condujo a través de un

encadenamiento de circunstancias a entrar en contacto con el señor Carnegie. Si yo hubiera cedido al impulso de la ganancia material aquel día, la ciencia de la realización personal jamás habría existido.

Es muy cierto lo que dice Emerson de que existe un socio silencioso en todas nuestras transacciones y ¡ay del hombre que pretenda jugarle una mala partida a la vida!

La Vida le Devuelve a Uno, Como un Eco, los Propios Pensamientos

Los pensamientos son cosas, afirma un poeta, y en verdad que tienen una existencia propia, con lo que una maldición se vuelve contra quien la profiere y una bendición también, al ser reflejadas por el potente espejo de la vida. Otro poeta dijo: «Soy el capitán de mi destino, el capitán de mi alma». Y esto es muy cierto, con lo que las dos verdades armonizan. Cuando un alma orientada en un sentido positivo emite pensamientos, el mundo devolverá más y más influencias positivas que ayudarán al emisor.

Vuelva párrafos atrás y lea de nuevo la lista de los nueve motivos básicos. Concéntrese en los siete positivos. Recuerde que es muy posible que éstos puedan entrar en conflicto, como hemos visto, pero en términos generales todos siguen el mismo camino y, mediante una actitud mental positiva, le llevarán a Usted a donde quiera ir. No diremos adiós a esos motivos positivos sino hasta haber llegado al término de este libro, pero permítasenos hacer su elogio en forma breve.

El *amor* tiene una proyección ilimitada. Véasele con respeto, ya que está en armonía con el eterno. Prodíguelo y verá cómo le es devuelto en abundancia. Deje de darlo y no lo recibirá. En ninguna otra emoción, motivo o deseo se hace tan ostensible el espejo de la vida.

El *sexo* es la gran fuerza creadora del Universo. En sus planos más elevados se funde con el amor, pero éste puede existir sin tener un carácter sexual. El gran poder del sexo puede ser transmutado en acción para la consecución de elevados propósitos, y tan importante es en este aspecto que posteriormente le dedicaremos un capítulo entero. Por otra parte, el sexo muy bien puede ser falseado o mal empleado, y este disfraz acarrea aflicción y problemas a la humanidad, confiriéndose a sí mismo una inmensa mala reputación.

La *auto-conservación* puede convertirse en una fuerza negativa cuando se la busca sin consideración a los derechos de los demás. Está puesta por la naturaleza para que sigamos viviendo. Aun así, el ser humano reclama la prerrogativa de alzarse contra a ella. Cuando un barco se hunde, se da preferencia en el salvamento a los niños y las mujeres, y existen otros casos similares que expresan nobleza en el espíritu humano.

La *autoexpresión* es parte de la búsqueda del propio ser. Porque el ser uno mismo es parte de la libertad propia. Por tanto, tiene un carácter positivo, constructivo e infinitamente valioso. Pero hay que tener cuidado de que los propios medios de autoexpresión no dañen o perjudiquen a otros.

La *perpetuación de la vida después de la muerte* es una de las convicciones y motivos más antiguos de la raza humana. Es necesario limitarla por el sentido común y una auténtica comprensión de la relación propia con ese cambio conocido con el nombre de muerte. Cuando está envuelto en supersticiones y temores, este motivo conduce a la

infelicidad. Puede convertirse la vida en una exclusiva preparación para la muerte y con esto entorpecer el desarrollo de la civilización.

El Camino más Seguro de Hallar la Paz del Espíritu

El camino más seguro para hallar la paz del espíritu es el que ayuda a la mayor parte de las personas a encontrarla.

Este principio debe ser la guía para emplear las grandes fuerzas motivadoras; es entonces cuando Usted sabrá cómo usarlas correctamente, sin pervertirlas.

¿La oración proporciona paz espiritual? Sí puede hacerlo. Más bien, *debería* hacerlo. Pero lo malo es que mucha gente recurre a la plegaria sólo en el tiempo de la aflicción, cuando el motivo *miedo* domina su mente. Este enfoque es de carácter negativo y, en consecuencia, los resultados tienen que ser también negativos.

Las oraciones que acarrear la paz del espíritu surgen de un espíritu que produce un mensaje pleno de confianza aún cuando la mente esté abrumada de problemas y aflicción de los problemas nace en la mente que sabe que los problemas sólo se solucionan una vez que se han hallado dichas fuerzas y que poseen una confianza perfecta en la existencia de las mismas.

Como otros muchos hombres, tengo la convicción de que existe una inteligencia más allá de lo humano. Creo que la mente condicionada en forma positiva puede a veces armonizar con esa inteligencia. Sin embargo, el acondicionamiento de la mente por medio de la oración o la decisión, es algo que el individuo debe conseguir por sí mismo. Cuando Dios hizo al hombre libre de forjarse su propio destino y escoger entre el bien y el mal, también le concedió esa prerrogativa. Toda realización importante tuvo que existir en forma de idea antes de que pudiera hacerse realidad.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 3

La Vida Dice Sí Cuando Se Tiene una Actitud Mental Positiva

Lamente del hombre es más admirable que cualquier máquina computadora. Al igual que éstas, empero, parece procesar mucho de su pensamiento en una portezuela de *sí* y *no*. Una Actitud Mental Positiva ayuda a encontrar todo posible si en cualquiera de las circunstancias de la vida. Aun cuando la actitud que tenga Usted en este momento sea negativa, la puede cambiar a positiva y abrir de este modo su vida a todo aquello que es rico y gratificante.

Gobierne su Actitud Mental Positiva Teniendo un Propósito Definido

Los hombres célebres que han triunfado en la vida, nunca dudaron de su habilidad en hacer aquello que deseaban. Cualquier persona, en cualquiera de las épocas de su vida, puede lograr los beneficios de este método transformador de lamente. Concentre su mente en un propósito único y obtendrá un poder «genial» ya que entonces su mente trabajará con mucha mayor eficiencia. Verá cómo dará con medios para enfrentarse a los problemas que antes le acobardaban y salvará los obstáculos que se le presenten. Una

mente positiva sintoniza otras mentes positivas. A través de esta radiodifusión mental, Usted intercambiará información y orientación inapreciables.

Controle los Motivos Principales que Dominan su Vida

Siete motivos positivos y dos negativos son los que se encuentran detrás de todo lo que uno hace. Los hombres insignificantes permiten que las dos emociones negativas, la cólera y el miedo, les despojen de la paz espiritual impidiendo que su mente conciba y actúe con grandeza. Los hombres grandes utilizan los siete motivos positivos para estructurar el género de vida que desean. Es posible hacer que los príncipes guías monten guardia a la puerta de la mente, impidiendo que penetren a ella las influencias negativas. Cuando utilice a esos príncipes espirituales, verá que siempre están prestos a entenderse con cualquier situación de emergencia, como podría ser una amenaza a la salud, o bien las necesidades cotidianas.

Usted Puede Impedir que sus Motivos Se Opongan Entre Sí

El anhelo de ganancias materiales puede entrar en conflicto con el deseo de libertad, pero no hay que olvidar que la libertad de cuerpo y espíritu es más importante. La emoción del amor será suya mientras Usted brinde amor a los demás. El sexo es una fuerza creativa que no debería ser desvirtuada o mal empleada. La convicción en una vida después de la muerte debe ser liberada de todo miedo y superstición. La autoexpresión y la autoconservación son importantes derechos humanos que le beneficiarán, siempre que Usted no haga daño a otros. Los motivos de carácter positivo le conducirán, y los motivos de carácter negativo, aun suponiendo que le toquen, no le harán daño si recuerda lo siguiente: ***La manera más segura de conseguir la paz del espíritu, es ayudar a un mayor número de personas a conseguirla.***

Capítulo 4

Tan Pronto como se Libera Uno del Temor, Queda Libre para Vivir

Libérese Usted del miedo y se liberará de un demonio creado por el hombre. Son siete los miedos principales que se refuerzan el uno al otro: el miedo de la pobreza, el miedo a la crítica, el miedo a la mala salud, el miedo a la pérdida del amor, el miedo a la pérdida de la libertad, el miedo a la vejez y el miedo a la muerte. Separe los temores creados por Usted mismo, de los que son necesarios para la auto-conservación. Dé lugar a una Fe confiada, ingrediente indispensable de una vida que merezca ser vivida.

Cuando se teme algo, lo más probable es que ese algo se tope con uno y le dañe.

Cuando se le hace frente al peligro y se tiene plena confianza en derrotarlo, es cuando los grandes poderes vienen en ayuda de uno.

El temor, que es el más poderoso de los motivos negativos, es como la oración, pero al revés. En lugar de apelar a las fuerzas constructivas que nos rodean, apela a las destructivas. se vuelve un dios que demanda incesantes sacrificios penosos. La gente rara vez admite que las vidas que se arrastran en un caudal de amargas privaciones, no están fundadas en otra cosa que en un temor constante, y sin embargo esto es lo que constantemente ocurre a nuestro alrededor.

El primer miedo a que me referiré es de terrible carácter «magnético». Mientras más se tiene de él, más se atrae del mismo.

1. El Temor a la Pobreza

De vez en cuando, a lo largo de mi vida, tuve ocasión de toparme con personas que había conocido en mi juventud colmada de pobreza. Últimamente he conocido a los hijos, ya crecidos de algunas de ellas. Habiendo conocido, pues, tanto a los padres como a los hijos, me ha sido posible trazar la persistencia de esas familias tal vez hicieron algún gesto de valentía pugnando por alzarse de su abatimiento, pero siempre resultó ser un gesto carente de energía que no persistió por mucho tiempo. Tal vez quienes hicieron eso hayan acallado su consciencia para el resto de su vida con ese gesto efímero. Pero lo que no tiene nombre es que familias enteras carezcan convencidas de que Dios las destinó a ser pobres. Es obvio que tiene que ser el máximo efecto del temor, el hacer que se equipare la idea de Dios a la idea de persecución.

El ser pobre y no querer serlo es el primer paso hacia la riqueza. Pero es menester apartar a un lado el *temor* a la pobreza. Esta debe verse más bien como un punto de partida. Es necesario hacer que ese conocimiento íntimo que se tiene de tan indeseable condición se convierta en una fuerza sustentante que le impulse a uno hacia la condición económica que se persigue la prosperidad, ¡y por qué no, la opulencia!

Deje que la actual necesidad que tiene de escatimar los céntimos le haga consciente del poder del dinero y que su falta de medios económicos le informe de los muchos caminos que pueden seguirse para utilizar el dinero de otros, pagándoles un interés justo por cualquier préstamo.

Considere que gran parte de la educación que puede obtenerse es gratuita, que la educación por uno mismo en algunos casos, puede ser mejor que la educación obtenida

en la escuela, que la industria y el comercio tienen los brazos abiertos para recibir al trabajador deseoso de progresar. Obsérvese que nuestra economía es tan vasta y variada que cualquier conocimiento especial puede medrar donde se le necesite, y además, está llena de necesidades no satisfechas que Usted puede aprovechar.

Me abstengo de darle una lista de numerosos hombres conocidos de todo el mundo que principiaron su vida en la pobreza. Todos conocemos a muchos de ellos y conoceremos a otros muchos más. **Sacúdase ese Temor a la Pobreza y Marche Hacia Adelante.**

2. Temor a la Crítica

La mente tiene un ilimitado poder de hacer que los sueños se realicen, siempre que se le permita obrar sin oponerle obstáculos. Pocos temores obstruccionan una mente con tanta rapidez como el miedo a la crítica. Éste puede detenerlo a uno antes de que ni siquiera haya tenido tiempo de empezar. Y sin embargo no es otra cosa sino la influencia de otra u otras mentes, influencia negativa que a menudo es meramente imaginaria. La persona que se siente llena de temor a las críticas, suele no exponer sus ideas por miedo a la burla, perdiendo con ello las ventajas que le podrían acarrear sus grandes dotes de imaginación y confianza en sí misma.

Al estudiar la carrera de hombres que llegaron a destacarse en sus respectivos ramos, nos admirará ver la forma en que se percataron de sus capacidades y las pusieron a producir. Al mismo tiempo apreciaremos muchos de los obstáculos que tuvieron que salvar. Pero tal vez no paremos mientes en las *críticas adversas* que tuvieron que afrontar. Si hubiesen tenido miedo de esas críticas y hubiesen dejado arraigarse en su mente, toda su capacidad para idear y realizar se habría visto invalidada.

Según la crítica, el automóvil no «daría resultado». Tampoco el aeroplano. Ni los viajes espaciales. Cuando Henry Ford estuvo listo para fabricar automóviles mediante la producción en masa, entonces la crítica aceptó que el automóvil daba resultado, pero se resolvió en contra de la producción en masa. Se le consideró una curiosidad de laboratorio. Se alegaba que no podría conseguirse el necesario volumen de abastecimiento de gasolina, ni el caucho, ni que estos materiales necesarios pudieran estar a la disposición del automovilista dondequiera que viajara. Más aún, los banqueros, con quienes por cierto Ford nunca quiso hacer negocios, afirmaron que la gente no compraría un artefacto tan caro en cantidades suficientes. Casi todos los que conocieron los planes de Ford le aseguraron el fracaso de un modo u otro. Desde luego, fue la sustentadora fuerza del amor la que ayudó a Ford y también lo que su esposa le dijo: «Sigue adelante sin hacer caso de las críticas».

En época más reciente, un sujeto de nombre Henry Land tomó una fotografía a su hijita. Ella quería ver de inmediato la foto. Su padre, el señor Land, le explicó que primero era menester sacar el rollo de película de la cámara y revelarlo en un cuarto oscuro valiéndose de determinadas sustancias químicas. Una vez que estuvieran listos los negativos, habría que imprimirlos mediante una luz fuerte sobre un papel fotográfico sensitivo que a su vez requería un tratamiento químico, al cabo de todo lo cual estarían listas las fotografías.

Pero al llegar a este punto de la explicación a la niña, su mente abierta enfocó el problema. ¿Por qué no hacer una cámara que produjera las fotos concluidas? Cualquiera

con conocimientos por someros que fuesen de fotografía le habría podido dar una docena de razones por las cuales no sería factible hacer eso, pero las críticas no impidieron la invención de la cámara Polaroid, que hace exactamente lo que la niña Land quería.

Las críticas invalidan también en el terreno de las ideas puras. Cuando me apliqué a organizar la ciencia de la realización personal, casi me vi congelado por los comentarios adversos que me llovieron. La mayoría de ellos procedían de mis parientes más cercanos y esto es duro de resistir. En ese tiempo no me fue posible expresar en palabras la fuerza que me hizo seguir adelante, pero concentré mi mente en la meta que me había fijado y no en los obstáculos, con lo cual me fue posible proseguir la marcha. Esa primera ciencia de la realización personal ha ganado más dinero para quienes la han empleado que todo el poseído por Andrew Carnegie, y no hay que olvidar que éste fue el hombre más rico del mundo.

Una cosa es dar oídos al consejo de las personas calificadas para darlo y otra cosa muy distinta es dejar que las críticas adversas mellen el agudo filo de la mente conquistadora. Lo que hay que ver es cuánta de esta crítica proviene de personas que acostumbran criticar todo, en particular de los que se burlan de quien busca triunfar. El fracaso, como otras formas de la miseria, quiere compañía. ***Deseche Usted, pues, Todo Temor a las Críticas y Marche Hacia Adelante.***

3. Temor a la Mala Salud

Es seguro que Usted conoce a más de una persona cuyo tópico principal de conversación es la salud, más bien dicho, la mala salud.

A esta gente le encanta describir las operaciones quirúrgicas sufridas más que hablar de los beneficios derivados de las mismas... siempre que realmente hayan requerido de dichas intervenciones. Lo primero que hacen al despertar por las mañanas es interrogarse sobre los malos síntomas que experimentan, recorriendo su organismo, primero de la coronilla a los talones y luego de éstos a la coronilla, siendo seguro que encontrarán algún «signo cierto» de enfermedad con el cual seguir fastidiando a sus amigos. Están prontos a adquirir cualquier panacea que se les recomiende, seguir al pie de la letra cualquier tratamiento charlatán de moda ese año, y que al año siguiente se convierte en lo contrario: una amenaza para la salud. Se trata de sujetos hipocondríacos, que imaginan ser víctimas de toda clase de enfermedad, temen a los males y terminan acarreado sobre sus personas los males que precisamente temen, porque hasta ahí alcanza el *poder negativo de la mente*.

En mis sesenta años de vida adulta, me ha complacido ver que los médicos cada vez dan una mayor importancia a los males psicosomáticos, o a las enfermedades orgánicas que causa la mente. Desde los primeros tiempos de la historia, ha sido evidente que casi todas nuestras enfermedades son causadas por la intranquilidad de la mente. A continuación doy una lista parcial de síntomas que pueden originarse en conflictos, temores y tensiones mentales:

Dolor de cabeza
Indigestión
Úlceras
Dolores artríticos
Fatiga constante

Insomnio
Lenta cicatrización d heridas
Dificultades renales
Desarreglos circulatorios
Frigidez
Impotencia
Erupción y otras afecciones de la piel
Infecciones en la boca
Desórdenes rectales
Espasmos musculares
... Y otros muchos, muchos más...

Luego vienen los desórdenes mentales, que abarcan desde la extrema tensión nerviosa hasta la locura manifiesta, que a menudo son causados o agravados por una mente que lucha contra sí misma. La lista de enfermedades a las cuales puede rendirse el cuerpo y la mente es casi interminable. En vista de eso, el primer paso hacia la buena salud es no alimentar la imagen de la enfermedad. La mente tiende a transmutar *todo* lo que se cree en su equivalente físico. ¿Por qué entonces no visualizarse a sí mismo como una persona que disfruta de buena salud desde la coronilla hasta los talones y viceversa?

Aun en el caso de que se contraiga alguna enfermedad o daño, hay que adherirse firmemente a la convicción de que no se trata más que de un incidente adverso de la vida que es seguro se conseguirá dominar. Es más, una mente plena de Fe y confianza contemplará la curación o sea la condición *sí* más bien que su enfermedad, y esto constituye una ayuda curativa que no puede proporcionar la medicina. Es algo *concebido* o ideado, y por ende, de un poderío sin límites.

La Fe es la más grande de todas las curas. La Fe es la gran medicina universal que evita la enfermedad, la cura y alza resistencias a los posteriores embates de la misma. Cura y sostiene. El tener Fe en la propia salud es como si se condenara a la mala salud a una muerte por inanición. Mantenga a la mala salud fuera de sus conversaciones. Arrójela de su mente. Refleje su Fe en la imagen del príncipe de la buena salud y este caballero montará guardia, siempre invencible.

Ahora, para demostrar sin lugar a dudas que Usted ha dejado de creer en la mala salud, vaya y vacíe su botiquín, tirando a la basura todo lo que contiene. ***Deseche sus Temores a la Mala Salud y Marche Hacia Adelante.***

4. Temor a la Pérdida del Amor

El amor marcha de la mano con la paz del espíritu. Una pareja que de verdad se ame proyecta ese sentimiento amoroso hacia el mundo como un faro de felicidad. Se «pertenece mutuamente», solemos comentar, y así es en muchos aspectos. Pero veamos algo más de cerca lo que significa esta afirmación superficial y encontraremos que el *pertenecer* no es lo mismo que el egoísta *poseer*. Quien ama en realidad a otro no encadena a su compañero por los celos, porque esto es un temor, un miedo de perder al objeto amado. El verdadero amor no conoce el miedo. Más aún, el amor no puede ser *exigido*, debe ser *dado*. Si esto deja de ser así, es decir que deje de darse, entonces quiere decir que el amor ha llegado a su término.

El final del amor no es agradable. Ninguna circunstancia es, agradable cuando ocurre. Sin embargo, el temerlo por adelantado, como tantos lo hacen, es tan dañino como el imaginarse uno mismo muerto, antes de estarlo efectivamente.

Tal vez se pierda el amor de alguna persona en particular pero el amor en sí jamás se pierde. Porque la capacidad de amar vive mientras late el corazón. Buscará otro objeto, y el amor hacia una persona siempre podrá ser transmutado a otra.

También el amor es susceptible de ser convertido o transmutado en una gran realización o servicio. Tenemos el caso de Charles Dickens, cuyo primer amor casi terminó en tragedia, cuando se cercioró de que no era correspondido en ese sentimiento. Entonces transmutó ese amor en una obra de arte y su libro más célebre, *David Copperfield*, surgió de ese corazón que *parecía* haber quedado destrozado.

Ame Usted con generosidad. Ame a toda plenitud. Ame con fidelidad. El amor es una gran fuerza para el bien, pero también puede destruir. ¿Cree Usted que yo soy un cínico al hablar así de la más sublime de las emociones? No, lo que hago es seguir la finalidad del presente libro y comunicarle lo que nos enseña la vida. Cualquier temor estanca y daña. ***Deseche, pues, el Temor de Perder el Amor y Marche Hacia Adelante.***

5. Temor a la Pérdida de la Libertad

Hace poco leí acerca de un hombre que, después de haber cumplido su condena de prisión, alcanzó la libertad. Tropezó con dificultades para encontrar un empleo, porque era lo suficientemente sincero para informar que era un ex penado. Por un tiempo no pudo vivir con su familia, porque ésta desconfiaba de él. Pero en su interior él sentía que era un hombre cambiado, y con sosegada persistencia fue ganando a poco a poco un lugar en el mundo de la gente honrada.

Se mostraba agradecido de haber recobrado los privilegios de poder trabajar para ganarse la vida, planear una carrera, tener una familia y un hogar. «Pero todas estas bendiciones tienen su base en una bendición aún mayor, terminaba diciendo, el hecho de disfrutar».

Millones de personas saben lo que ocurre cuando todo un país pierde la libertad. Puede seguirse disfrutando de todo lo que exige la comodidad de la vida y hasta los lujos. Pero sin la libertad de expresar lo que se piensa y de vivir la propia vida todo resulta una burla. Recuerdo un grupo de hombres y mujeres que cruzaron el mar en una minúscula y frágil embarcación y que se vieron al borde de la muerte varias veces, con tal de alcanzar nuestras costas en busca de libertad. Esa embarcación inició el viaje con dos mástiles y en un puerto de escala vendieron uno de ellos para comprar provisiones... pero a pesar de todo siguieron luchando para alcanzar la libertad.

Sé de muchos que han prescindido en tal grado de la libertad física y de mente, que muy bien podría decirse de ellos que viven en prisión o bajo el dominio de un dictador. También sé de otros que viven en un temor constante de perder la libertad, hasta el punto de que ese temor se convierte en un aherrojador de sus almas, como sucede cuando cualquier miedo se entroniza en el espíritu.

Al hablar de libertad de mente y cuerpo, hablo de una libertad básica y personal. No se trata de una libertad física absoluta. Si cada uno de nosotros fuese libre de hacer lo que le

placiera, el mundo sería un caos en lugar de un asiento de civilización. La paz del espíritu incluye el observar las leyes y usos de nuestra época y sociedad en que vivimos. También comprende una visión equilibrada de lo que es una pérdida temporal de la libertad.

Hace poco sufrí una pérdida temporal de mi libertad a proceder como quisiera. Un leve caso de gripe logró burlar a mi príncipe de la buena salud y me tiró en la cama por tres días. Muy bien podría haberme puesto nervioso y preocupado por las citas que me veía forzado a cancelar pero, de permitirlo, mi espíritu habría perdido su libertad. En lugar de ello, dediqué mi tiempo a delinear tranquila y sosegadamente este libro. Era una tarea que había soslayado hasta entonces y por largo tiempo. De nuevo tuve oportunidad de comprobar el principio que dice que *toda adversidad lleva en su seno un beneficio equivalente o mayor*.

El concepto de tiempo se encuentra estrechamente vinculado al de *libertad*. El tiempo es riqueza y, a diferencia del dinero cuando se pierde, no puede reponerse. La persona que asiste con puntualidad a una cita y se le hace aguardar, o que se ve detenida por una congestión de tránsito, se ve perjudicada por esta violación a su derecho de emplear su tiempo como ella quiere. Siempre he indicado a los agentes de ventas que el tiempo desperdiciado haciendo antesala puede emplearse muy bien en repasar los argumentos de venta y así presentarse ante el cliente mejor preparados para efectuar la venta, o en otros casos, dedicarse a observar y escuchar lo que ocurre alrededor a efecto de asimilar información útil acerca de las necesidades del cliente. Para un vendedor o cualquier otra persona forzada a esperar, el tiempo puede ser transmutado en un sosegado relajamiento que restaure la energía de la mente y del cuerpo. Hasta el conductor que se encuentra atrapado en una congestión de tránsito, muy bien puede mantener la paz y reflexión, y es a menudo en tales ocasiones, mientras uno está alerta pero no muy concentrado, cuando la mente subconsciente proporciona respuestas a las preguntas y problemas que tal vez albergue uno desde hace tiempo.

La paz del espíritu es algo multifacético. Relaciónesele ahora con lo que dijimos atrás: ***El tiempo es riqueza y a diferencia del dinero, cuando se pierde, no puede reponerse.*** La paz espiritual es tan beneficiosa para nuestro bienestar, que es casi una verdad decir que prolonga la vida y ayuda a mantenerlo uno activo y productivo hasta una edad avanzada, con lo que puede decirse que el tiempo «perdido» puede en cierto modo ser repuesto y en una oportunidad mucho más valiosa.

La libertad comprende la paz del espíritu, y ésta es una libertad fundamental. Son muchos los esclavos del reloj, de la cuenta bancaria, de las convenciones y de la afectación. Antes de que uno pueda afirmar que es libre, es conveniente ver si se puede contestar en forma afirmativa a las siguientes preguntas:

- Cuando las circunstancias me exigen que emplee mi tiempo de una manera en que no planeaba hacerlo ¿tengo dominio de mi mente en ese momento y la utilizo en forma beneficiosa?
- ¿Tengo establecido mi programa de trabajo de tal manera que no necesite vivir con el constante de que me abrume el trabajo y me robe mis horas de descanso?

- Cuando llego a encontrar un modo de expresarme a mí mismo y sé que es aceptable desde el punto de vista social ¿continúo expresándome de esa manera aun cuando a otros parezca extraña?
- ¿Me he liberado de toda costumbre cultural, familiar o regional que ponga cortapisas a mi carrera o a mi vida?
- ¿Estoy dispuesto a objetar la forma en que otros suelen hacer las cosas y no considerar como una guía absoluta el «así lo hacen todos»?
- ¿Soy consciente de que no trabajo por dinero, sino por lo que el dinero puede comprar?

Si con toda sinceridad puede contestar con un sí a estas preguntas, quiere decir entonces que usted es básicamente una persona libre y que no teme la pérdida de su libertad, porque demuestra saber que la libertad no puede ser arrancada al alma.

Pero me permito recomendarle que fije su atención en la última de las preguntas. Cuando conocí los impulsos que capacitan a los hombres para hacer grandes fortunas, también advertí que algunos ricos carecen de paz espiritual. El reconocer la importancia que tiene el dinero no quiere decir por ningún motivo que deba adorársele, pues esto termina destruyendo la felicidad. Recuerde bien que este libro le enseña a hacerse rico, pero a la vez a tener paz mental.

La libertad se extiende en muchas direcciones. Quienes tienen miedo a la esclavitud son quienes se han hecho esclavos de sí mismos, porque se han condicionado ellos mismos a eso y saben lo indefensos que se encuentran. ***Deseche, pues, el Temor de la Pérdida de la Libertad y Marche Hacia Adelante.***

6. Temor a la Vejez

—Yo era un buen jugador amateur de béisbol —se lamenta un sujeto de setenta y cinco años— y ahora no puedo parar una bola que rueda por el suelo a razón de un kilómetro por hora.

Observaciones como ésta son típicas de quienes tienen miedo a la vejez y que por tanto no pueden disfrutar de la paz del ánimo en los años en que suele ser más gratificante. No cabe duda de que la ancianidad es un impedimento, pero sólo en lo que se refiere a cierta clase de movimiento, pero sólo en lo que se refiere a cierta clase de movimientos físicos. La naturaleza nunca quita nada sin sustituirlo por algo de igual importancia potencial. Cuando se lleva la juventud, la repone con sabiduría. Es imposible para el joven poseer la sabiduría y la experiencia acumulada de una persona de edad proveya. ¡Reflexiónese bien en esto antes de afirmar que la vejez es un retroceso!

Porque resulta patético el ver personas que adoptan impedimentos adicionales sólo porque han pasado de los cuarenta, cincuenta o setenta, siendo que dichos impedimentos solo existen en su mente. Exhiben un complejo de inferioridad, permitiendo que el pensamiento de los jóvenes se imponga a su propio pensamiento, más maduro y experimentado.

Parece como si pidieran perdón por ser viejos, como si el haber dejado atrás la juventud fuera una desgracia. No *esperan* poder sentir los impulsos de la iniciativa, imaginación y confianza en sí mismos, y con ello no experimentan las llamadas cualidades «propias» de

la juventud. Actúan como si la pérdida del vigor y elasticidad de los músculos significara la pérdida simultánea del poder cerebral. Esto sucederá si se desea, y de seguro si se alimenta el *temor* a la vejez.

Hace poco establecí una serie de escuelas en varias ciudades, donde personas de todas las edades pueden aprender el arte del pensamiento positivo y cómo utilizarlo para conseguir el Éxito. ¿Acaso suena «extraño» que un hombre de mi edad se embarque en una empresa así? Sólo resulta extraño para la mente miedosa y embarazada. Mientras que yo asumo las labores directivas, puedo contratar gente joven y capaz de una mayor actividad para que haga lo que podríamos llamar el trabajo «muscular». Debo aclarar también que en la actualidad puedo desempeñar esa labor directiva mucho mejor que como podría haberlo hecho hace cuarenta años. Porque poseo una experiencia más amplia. Asimismo, disfruto de una paz de espíritu, en cuanto a profundidad, como no la tenía hace cuarenta años, cuando todavía no advertía bien las fuerzas que hacen de los hombres lo que son.

Parte del temor a la vejez que sienten muchas personas tiene su origen en la creencia de que un anciano inevitablemente tiene que perderse muchas cosas. Según esta creencia, no puede participar en gran parte de lo que ocurre a su alrededor. Debido a esto, hay viejos que tratan de fingir juventud y sólo hacen el ridículo.

No es necesario participar en forma física de todo lo que ocurre alrededor de uno, siempre que se mantenga uno en contacto con el mundo. A cada instante mejoran más los medios de comunicación y, debido a ello, todo lo que ocurre en el mundo puede ser conocido sin moverse uno de su sillón favorito. Es indudable que los viejos de la época de mi juventud, habrían sido menos ignorantes y supersticiosos si hubiesen tenido las oportunidades que en la actualidad se le brindan a uno para saber lo que pasa.

A fin de que pueda Usted mantenerse a tono con los estados de ánimo juveniles, le invito a emplear un procedimiento que sé por experiencia propia que es de una gran utilidad. En cada aniversario de mi nacimiento resto un año a mi edad. Debido a esto, pongo una atención especial en los aspectos de la vida que atraen a una persona que tenga mi fingida edad. En la actualidad me encuentro en mis veintitantos años, cerca de la treintena, renovando mi incompreensión del estado de ánimo propio de esa época de mi vida y también de mucho de lo que es valioso en la actual generación que tiene esa edad. Contando con la ventaja de mi posición plena de experiencia, me divierto por partida doble y al mismo tiempo percibo la perspectiva que tendría un joven al juzgarme. Ésta treta es a la vez valiosa y sumamente divertida.

Espigue con hondura en la vasta experiencia que tenga, refresque su conocimiento de la naturaleza humana, y localice y sienta las fuerzas positivas que *nunca* se hallan fuera del propio alcance. La vejez puede ser la época más grandiosa de su vida. ***Deseche, pues, el Temor a la Vejez y Marche Hacia Adelante.***

7. Temor a la Muerte

Mi padre trató de imbuirme el miedo al fuego y al azufre que serían mis dueños al morir, hasta por la fuerza lo intentó. Por fortuna ese temor no logró arraigar en mi espíritu, a pesar de que era preconizado también por la iglesia del lugar.

Si para contrarrestar el miedo a la muerte es menester sobreponerse a la religión que se profese, hágase sin vacilar. Nadie tiene derecho a decirle a uno que tal o cual es la manera de disfrutar del más allá. Porque basta con que Usted camine por la calle para que se encuentre otro grupo que afirma lo contrario de lo que le dijeron. Repito que usted puede creer, como yo lo creo, que nada de lo que se haga en el curso de la vida tiene efecto alguno sobre lo que el espíritu vital experimente o a dónde pueda ir después de la muerte. Y me permito hacer resaltar que no se trata más que de una creencia.

Pero es una creencia que le ayudará mucho a vivir una vida buena, feliz, completa, y útil *por lo pronto*, y disfrutarla hasta en sus menores detalles. En cuanto a ser honrado y servicial con nuestros semejantes a fin de que ellos también puedan disfrutar de la vida, diré que es parte de nuestra paz espiritual y de nuestro Éxito en la vida.

Nunca en toda mi vida he pedido opinión a nadie, a menos de que tenga motivo para creer que esa persona sabe más que yo acerca del tópico sobre el cual le consulte. He escuchado muchas *opiniones* respecto a lo que sucede después de la muerte, pero nunca he hallado a alguien que supiera *algo* sobre el particular. ¿Debo entonces temer a la muerte sólo porque es algo desconocido?

No, es preciso que me recuerde a mí mismo que existen dos tipos de circunstancias. El primero es aquel que se puede controlar, modificar o evitar; este tipo de circunstancia merece toda nuestra atención. El segundo consiste en todo aquello que no puede uno controlar, y del cual la muerte es el principal ejemplo. Podemos hacer todo cuanto esté en nuestra mano para conservarnos en buen estado de salud y con buen ánimo, evitar todas las claras amenazas a nuestra vida y hacer un uso lógico del motivo de la auto-conservación. Pero eso de preocuparnos demasiado por la muerte... ¿Por qué ensombrecer nuestro espíritu con lo que está fuera de nuestro control?

¿Qué deseamos asegurarnos de que nuestro dinero o bienes queden en manos de las personas que amamos, después de nuestra muerte? Muy bien, eso es algo que está en nuestra mano hacer. Pero por ningún motivo debemos engañarnos a nosotros mismos, pensando que *no* moriremos. Habiendo asimilado la filosofía que acepta la muerte como inevitable y que no pretende adentrarse más allá de lo que cubre ese velo que no nos es dable penetrar, no tenemos por qué temer. Nuestra mente se volverá de la muerte a la vida, del *no* al *sí*, de las hipótesis a las realidades. ***Deseche, pues, el Temor a la Muerte y Marche Hacia Adelante.***

El Hombre Fue Hecho para Vivir en Plena Posesión de Sí Mismo

Quiquiera que haya creado al hombre, dotó a esta nueva criatura de algo que no es compartido por nadie más: el dominio de la mente. Además, de esto, ese Creador desconocido hizo que el hombre fuese capaz de sentir miedo, porque cuando éste es justificado forma parte del instinto de conservación. Quien vaya por una senda en la selva y se tope de pronto con un tigre, sin tener armas con qué defenderse, hará bien en sentir miedo y dar los pasos necesarios para la propia conservación.

De igual modo ejercitamos precauciones en toda circunstancia que implique un peligro. El conductor de vehículos lo hace (confiamos en que así sea), con apego a las reglas del tránsito. Al niño se le enseña a mirar a todos lados antes de cruzar la calle. Pero los temores que reconocen su origen en uno mismo son harina de otro costal. Parece ser que

la inteligencia del hombre requiere albergar algún temor creado por ella misma, pues de lo contrario no habría tenido su característico y amplio alcance de creatividad. No obstante, sea a través del estudio de la psicología o de la observación acompañada del sentido común, sabemos que los miedos que uno mismo crea son perjudiciales, dañinos.

Mediante el dominio de su mente, *podrá* Usted ubicarse de una manera adecuada en relación con su vida, no habrá por qué temer, ni tendrá ocasión de sentir miedo. Insisto en que si es necesario prescindir de la religión que se profese a efecto de sacudir los temores, se prescinda de ella. Si para verse libre del miedo necesita Usted hacer caso omiso de las costumbres de su localidad o medio, hágalo también. Si tiene que dispensarse de la compañía de ciertas personas para poder verse libre de temores, dispéñese, pues no hay que olvidar que el mundo está lleno de personas que son mejores patronos, mejores clientes o mejores amigos. Estoy seguro de que Usted tomaría medidas drásticas para precaverse de un veneno puesto en sus alimentos. Pues proceda del mismo modo con sus temores, que son los venenos de su alma.

El temor es el instrumento de un demonio creado por el hombre.

La confianza en sí mismo es el instrumento hecho por el hombre con el que derrota a ese demonio y también con el que estructura una vida triunfal. Pero es más que eso. Es un vínculo con las fuerzas irresistibles del Universo, que respaldan al hombre que no cree en el fracaso y la derrota, sino única y simplemente como experiencias pasajeras.

Una vez más he proporcionado a Usted datos sobre el secreto supremo. Cuando se lo revele por entero, no experimentará ninguna sorpresa.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 4

El Temor Es como una Plegaria al Revés

Con la oración positiva apelamos a las fuerzas positivas y útiles que están fuera de nosotros; con el temor lo que hacemos es acudir a las fuerzas destructivas, negativas. Cualquiera que sea la que Usted tema es más probable que le dañe, que si no la temiera. Esto es sobre todo cierto en el caso del temor a la pobreza, el cual mata el valor que se necesita para dejar la pobreza a las espaldas, no importa cuántas generaciones de su familia hayan padecido de ella.

Su Mente Tiene un Poder sin Límites para Hacer que un Deseo Se Convierta en Realidad

Para hacer que un deseo provechoso se torne realidad, es menester que su mente trabaje sin trabas. El temor a la crítica es capaz de invalidar hasta a una inteligencia superior. Muchos hombres de Éxito han tenido que sobrepasarse a obstáculos más o menos normales, pero además, han precisado de hacer caso omiso a las críticas. De entre los deseos perjudiciales que se convierten en realidades, el que más prevalece es el que más presumimos de no tener, y es el de la mala salud. Una larga lista de males se origina en la mente temerosa que lucha contra sí mismo. La Fe es el más grande apoyo de la salud y el mayor elemento curativo.

Sólo el Temor Puede Robarle el Amor y la Libertad

El verdadero amor no es posesivo. La capacidad de amar permanece aun cuando se le niegue a Usted el amor, y el miedo no debe impedir que Usted exprese su amor transfiriéndolo a otra persona, porque el amor no se pide ni se exige, se da. La libertad también reside en el corazón cualesquiera que sean las circunstancias externas. La pérdida de ella puede asimismo ocurrir en el corazón, aun cuando las circunstancias externas indiquen otra cosa. La libertad es multifacética y conviene que haga Usted un examen de consciencia para saber en qué punto la ha perdido y la ha sustituido por la esclavitud del miedo.

Los Años Posteriores a la Juventud Pueden Ser los Mejores de su Vida

La naturaleza siempre proporciona una compensación por cada cosa que quita. Al desaparecer el gran impulso físico de la juventud, nos queda esa sabiduría y experiencia que sólo los años dan. Los artefactos modernos nos ayudan a permanecer en contacto con el mundo. Rebajar un año de su edad en cada cumpleaños le suministrará la perspectiva necesaria sobre la juventud y la edad. El hecho de la muerte no puede ser negado, pero nadie sabe en concreto lo que existe más allá de la impenetrable cortina del más allá, con lo que se impone no preocuparse por una circunstancia que está fuera de nuestro control. No importa lo avanzado en años que sea Usted, muy bien puede mantenerse tan ocupado en el negocio de la vida, que el temor a la muerte no pueda instalarse en su espíritu.

Capítulo 5

¿Dominará Usted al Dinero o Éste le Dominará a Usted?

Todo lo que tienda a robarle la paz del ánimo, le despojará de la mayor riqueza del mundo. Esta paz puede perderse por una persecución desorbitada del dinero, por tratar de hacerse de él en una cantidad mayor que la que pueda gastar con acierto. El dinero que mayor bien puede hacerle es el ganado mediante un trabajo constructivo. Es un error el privar a la juventud de la necesidad de conocer la vida a través del trabajo. Cualquiera puede ahorrar y el esfuerzo que Usted haga para economizar un porcentaje determinado de sus ingresos le dará un verdadero conocimiento del valor del dinero. El ahorrar también le prepara a aprovechar muchas oportunidades que de otro modo tendría que dejar pasar.

En mis estudios de los puntos de vista de la gente joven, rara vez he dejado de hallar una gran estima del dinero, sobre todo cuando está todavía en el futuro el ganar buenas sumas del mismo. Y no puede ser de otro modo. La falta de medios económicos hace la vida tan difícil que es probable que destruya la paz del alma.

Tenemos, pues, que el joven busca dinero. Durante una buena parte de su vida es posible que no tenga dificultad ninguna en gastar tanto como gane. Si tiene familia, ésta le ayudará a gastarlo. Un hombre de éxito, empero, no será muy viejo antes de que empiece a acumular recursos más allá de sus necesidades inmediatas y las de su familia. Tal vez ese dinero lo invierta en bonos, bienes y raíces, etc.

Si se trata de una persona con mentalidad positiva, pronto será dueño de una fortuna importante, que puede consistir en propiedades y dinero. Y en algún punto de la línea habrá pasado un límite invisible. Ahora podrá llamarse rico en el sentido de que posee un excedente de consideración por encima de sus necesidades. Es indudable que podrá satisfacer cualquier deseo razonable que tenga, pero lo importante sería que además de rico, tuviese paz de espíritu.

Porque disfrutará de paz siempre que haya dominado al dinero; en caso contrario, querrá decir que el dinero es quien lo ha dominado a él.

Quien Da un Ruidoso Chapuzón Quiere Decir que Ha Caído al Agua

Al despliegue ostentoso de la riqueza se le puede calificar de «ruidoso chapuzón». En lo que a mí respecta, tengo que reconocer que di un ruidoso chapuzón en los días de mi mansión en las montañas Catskill, la cual tuve la suerte de perder antes de que causara un daño permanente. Claro que no todos se ponen en peligro por hacer una ostentación y algunos hasta parece que prosperan con ello. En otros sí significa que han naufragado en el vasto océano de las monedas.

Hace algunos años, un sujeto que ganó varios millones de dólares, de pronto se vio en la miopía. Al efectuar los abogados de sus acreedores un inventario de los bienes que tenía, se encontraron con una gran bodega llena de valioso mobiliario antiguo, espléndidas pinturas y cosas semejantes. Todas pertenecían al rico arruinado y las había comprado en dinero contante y sonante. ¿Pero podría decirse que había disfrutado de ellas? ¡La mayor parte de tan preciosos artículos ni siquiera habían sido desempacados!

Le encantaba hablar de sus tesoros y esto le hacía parecer un verdadero Creso. Esa manía de acumular objetos es el polo opuesto de un espíritu que conoce la Paz.

«¡Me lo Van a Quitar!»

El miedo a la pobreza tiene un pariente extraño y feo. Tratase del miedo que siente el rico de que le quiten su dinero; o de que no se le deje acumular diez veces más dinero del que pudiera gastar en toda su vida, o veinte veces... o ¡Por Qué No! Treinta veces más.

Yo tuve un amigo que era accionista mayoritario de la fabulosa empresa Coca-Cola. Hizo su dinero en varias formas y en total su fortuna llegaba a veinticinco millones de dólares. ¿Tenía Paz? Resulta que su mente estaba llena de rencores y desconfianzas. Su rencor mayor era contra el gobierno. Aun cuando había pasado de los ochenta años de edad, solía profetizar que el gobierno haría que muriera en la miseria.

La última vez que le vi me hizo una pregunta muy significativa:

–Si Usted estuviera en mi lugar ¿Qué haría para proteger su paz mental y al mismo tiempo salvar su dinero?

Yo tenía decidido, en aras de mi paz mental, no prestarme jamás a una disputa con ese hombre pero, ante una pregunta tan específica y directa, resolví responderle en la misma forma. Antes de hacerlo le pregunté a mi vez si quería en realidad conocer mi sincera opinión.

–Si, desde luego –me contestó.

–Muy bien –le dije–, si yo estuviera en su lugar y quisiera tener tranquila mi mente, no buscaría salvar mi dinero. Porque la paz mental y el dinero, en el caso de Usted, se han convertido en antagonistas que no pueden vivir bajo el mismo techo. Si yo fuera Usted, primero invertiría todo mi dinero en bonos de ahorro del gobierno a efecto de beneficiar al país; luego, colocaría esos bonos en el hogar y les prendería fuego. Al ver subir mi dinero convertido en humo por la chimenea, me percataría de que la mayor parte de mi infelicidad se habría quemado también.

Mi amigo me contestó con desdén:

–¡No sea Usted chusco!

–Nunca he hablado con mayor seriedad –le repliqué–. Si yo tuviera su fortuna y ella me privara de mi paz y tranquilidad, primero pondría mi fortuna en donde fuese de utilidad y luego quemaría todo símbolo de la deuda que tuviera el gobierno conmigo. En seguida me iría a la cama y dormiría como un niño, para despertar al día siguiente lleno de paz y liberado.

Jamás pensé que el personaje siguiera mi consejo. Hasta el día de su muerte vivió lleno de amargura y temores, y creo que la enfermedad y debilidad que le atosigaron desde mucho antes de su muerte, reconocían sus raíces en su amor, no a la humanidad, sino al dinero.

Son escasas las personas que podrían recibir con agrado el consejo de quemar su dinero. Pero el principio es válido para cada uno de nosotros. Nada, absolutamente nada, es tan

precioso como la paz del espíritu. Son pocos los jóvenes que se percatan de esto. Hay quienes lo admiten al ganar más experiencia. Pero muchos jamás aceptan su validez. Importa recordar que se puede ser rico y disfrutar de la paz del alma, pero si el dinero o cualquier otra cosa, llega a amenazar esa paz, escójase ésta a ojos cerrados y elimínese el obstáculo.

Obsérvese que en el caso narrado no traté de ver hasta dónde era válida la queja de mi amigo contra el gobierno. Quías en cierto modo fuese justificada. Fue su actitud la que combatí, actitud de temor y desconfianza, a pesar de ser por lo menos veinticinco veces millonario, con lo que podría haber sido feliz y haber hecho felices a sus semejantes.

¿Cuánto Dinero Necesita un Hombre?

Es evidente que Andrew Carnegie sabía muy bien cómo hacer dinero. En sus últimos años, el anhelo que invadía su espíritu era comunicar ese saber al hombre ordinario. Carnegie fue uno de los industriales de amplio criterio que vieron lo importante que era para un país el ensanchar su riqueza.

Sabía bien que son millones de personas las que pueden hacerse ricas en el sentido de vivir con comodidad. Sabía también que quienes llegan a tener millones constituyen una excepción. Asimismo, que una meta de «millones» de dólares o de «un millón» no es la correcta para la mayoría de los seres humanos. Porque, para muchos, una meta así desarrolla tensiones que van contra la paz del ánimo. Es posible que sacrifiquen mucho de lo que les convendría, terminando por no tener nada. Una y otra vez me recomendó que dejara esto bien claro en mis escritos, y siempre he cumplido con ese requerimiento y deseo suyo.

¿Cuánto dinero, pues, necesita un hombre?

Tanto como pueda mantenerle a él y a sus seres queridos en lo que considere un desahogo firme, junto con el suficiente lujo y comodidad que le permita disfrutar de las cosas buenas que brinda la vida.

Siempre con la vista en esto y cuidando de no perder la paz de su espíritu, se condiciona a hacer un pleno uso de su Fe en sí mismo. Y he aquí que, mediante ese acondicionamiento, a menudo hallará un poder para hacer dinero que nunca había soñado. Para un hombre así, el excedente de dinero jamás será una maldición. Porque sabe vivir, sabe ensanchar su vida. Nunca tratará de perjudicar o engañar a otros y sí en cambio procurará ayudarlos.

El Sujeto que Quería Cien Mil Millones de Dólares

En una ocasión un alumno mío voló desde la India para hablar conmigo. Pero antes me escribió una carta en la que me comunicaba que su principal propósito era acumular cien veces más dinero que Henry Ford, o sea unos cien mil millones de dólares. Quería ser cien mil veces millonario.

Cuando al fin nos vimos frente a frente en mi estudio, le pedí que me dijera qué pensaba hacer con tan moderada suma de dinero.

Tras de dudar un poco me dijo con franqueza:

–¡En realidad no lo sé!

–Bien –le expresé–, el ser dueño absoluto de cien mil millones de dólares constituye una amenaza para el mundo. Pero hagamos eso a un lado. Si Usted tuviera el propósito de gastar todo ese dinero en ayudar a los habitantes de la India a sobreponerse a sus costumbres anticuadas y supersticiosas que les han mantenido en la servidumbre por siglos, yo simpatizaría con Usted. Si le he de ser sincero, le diré que Usted sólo quiere ese dinero para sobrepasar a Ford.

Se quedó pensando por un rato y terminó reconociendo la verdad de lo que yo le decía. Entonces le ayudé a examinarse a sí mismo, y pudo ver que, al hacer uso de la ciencia de la realización personal, se había desbocado. Porque lo que la mente imagina, puede el hombre realizarlo, pero me refiero a una mente equilibrada. Al discutir la cosa ampliamente con él, llegamos a la conclusión de que con un cuarto de millón de dólares tendría suficiente para comprar lo que realmente necesitara. Con esto, aquel tenso negociante –era un importador– descansó y me manifestó sentirse mucho mejor.

Esta historia involucra otra de esas «coincidencias» que no creo sean tales. Antes de que nuestro hombre retornara a la India, le ayudé a conseguir varios contratos para la venta de productos norteamericanos en su patria. Las utilidades que llegó a percibir tiempo más tarde, sumaron algo más de un cuarto de millón de dólares.

El Dinero que Más Beneficia, Suele Proceder del Trabajo que Beneficia

En el pasado capítulo dije que es posible asegurarse de que el dinero y los bienes que uno posea vayan a dar al morir a manos de las personas que uno quiera. A diferencia de la muerte, el legado de bienes es una circunstancia controlable.

Usted hará dinero, pero cuando esto ocurra, le ruego que se cerciore de que el legado que Usted haga no vaya a robarle la tranquilidad a su heredero.

Se ha dicho, y con razón, que el hijo del rico a menudo no tiene capacidad que su padre tuvo. Creo que a muchos hijos de ricos se les despoja de esa capacidad, al legarles dinero. Porque el «viejo» trabajó para ganar ese dinero, el cual le fue llegando en forma simultánea a un desarrollo de su visión, su habilidad, su conocimiento de la gente y del mundo. Él no recibió riquezas de su padre: se las dio su trabajo.

Pero veamos al hijo. Toda su vida transcurrió en medio de la opulencia y las numerosas comodidades que el dinero puede comprar. Sabía bien que heredaría una fortuna. Suponiendo que posea un deseo nato de trabajar duro ¿Qué le ocurrirá a esa buena disposición? En muchos casos será sustituida por una actitud de conseguir cosas a cambio de nada, y por tanto jamás aprenderá una de las lecciones fundamentales de la vida.

Las grandes o las modestas fortunas son una bendición tan sólo cuando son empleadas en buena parte para beneficiar a otros. Ningún padre beneficia a su hijo cuando le roba la iniciativa. Ningún testador favorece a un beneficiario haciéndole innecesario el trabajar. Tal vez los deseos de quien deja dinero a alguien sea el evitarle a éste las miserias de la pobreza. Todo eso está muy bien. Pero lo que importa es no escudar a los herederos contra la vida mediante un muro de dinero. Déjelos que tengan la inapreciable

oportunidad de crearse vidas mejores empleando su propia sabiduría enseñada por la vida y su propio trabajo constructivo.

En mi juventud trabajé como secretario de un opulento abogado que tenía dos hijos algo mayores que yo. Ambos jóvenes estudiaban en la Universidad de Virginia. Formaba parte de mis obligaciones el preparar para cada uno de ellos un cheque mensual por cien dólares para sus gastos. En aquellos días, cien dólares podían comprar tres o cuatro veces más que ahora. ¡Cómo les envidiaba yo!

Cuando estudiaba en la escuela comercial, aprendiendo a ganarme la vida, con frecuencia padecía hambre por no tener literalmente un centavo en el bolsillo. Con toda claridad recuerdo detenerme frente a un almacén y quedarme contemplando con nostalgia las manzanas exhibidas que se ofrecían a seis por diez centavos. Terminé entrando en el establecimiento y convenciendo al tendero de que me fiara los diez centavos de manzanas, para pagárselos cuando me hubiera graduado en la escuela y empezado a ganar dinero. Estos eran los recuerdos que acudían a mi mente mientras les preparaba el famoso cheque mensual a los hijos de mi patrón.

Al fin llegó el día en que regresaron a casa con sus respectivos títulos. Pero junto con los diplomas llevaban el hábito de la vida fácil y un casi total desconocimiento de lo que es el trabajo. ¿Serían ellos tan capaces, en principio, como su padre? Imposible saberlo. A uno se le asignó un importante puesto en el banco propiedad del padre y al otro se le nombró gerente de una de las minas de carbón de la familia.

Diez años más tarde, habían acabado con la fortuna de su progenitor y al mismo tiempo con la salud de ellos mismos.

Ahora ya no siento envidia por nadie, porque la envidia no puede tener cabida en una mente que quiere tener paz. Al contemplar el pasado, me siento agradecido por haber tenido experiencias tales como la de lograr un crédito a largo plazo por diez centavos. Y también me felicito, de que, al empezar a ganar dinero, mi capacidad para ello formara parte del desarrollo de mi personalidad. Me siento satisfecho de que cuando cometí errores y perdí dinero, no tuve un padre rico que me protegiera, porque así tuve una maestra en la adversidad.

Mi libro *Think and Grow Rich* calculo que ha sido leído por unos siete millones de hombres y mujeres. En los veinte años que lleva publicado, he conversado con algunas de esas personas y he lamentado ver que hubo quienes utilizaron mi libro sólo para hacer dinero. Considero oportuno repetir aquí cuáles son los doce mayores bienes de este mundo:

- 1. Una Actitud Mental Positiva.**
- 2. Una Buena Salud Física.**
- 3. Armonía en las Relaciones Humana.**
- 4. Liberación de Todas las Formas de Temor.**
- 5. Esperanzas de Futuras Realizaciones.**
- 6. Capacidad de Fe.**

7. Disposición para Compartir los Beneficios.
8. Una Labor de Amor como Ocupación.
9. Una Mente Abierta a Todos los Tópicos.
10. Dominio Propio en Todas las Circunstancias.
11. Capacidad para Comprender a los Demás.
12. Dinero Suficiente.

Éstas son las riquezas que pueden y deben ir aparejadas a la Paz Mental. Nótese que he colocado al dinero en el último lugar, y esto a pesar de haber venido insistiendo en que es sumamente difícil disfrutar de una Paz Mental sin contar con dinero suficiente. Lo he colocado en ese sitio porque Usted, de una manera automática, dará mayor énfasis al dinero. Por eso estimo necesario recordar u Usted una y otra vez que vaya retirando ese énfasis de dicho renglón y fijar lo siguiente muy bien en su memoria: El dinero puede comprar muchas cosas, menos la Paz del Ánimo. Para lo único que puede servir es para *ayudarle* a encontrar dicha Paz. Pero ni el dinero ni ninguna otra cosa le podrán proporcionar una paz verdadera, a menos que inicie la jornada en lo hondo de Usted mismo.

Pasos Básicos para Incrementar los Ingresos

Se me ha dicho que no es sensato el advertir a la gente de los riesgos que implica el mal uso del dinero, cuando es probable que ni siquiera tengan los suficientes medios económicos para hacer que se preocupen por el mal uso de los mismos. Yo haría caso de esta advertencia si mis libros trataran meramente de cómo ganar dinero. Pero mi obra también quiere mostrarle a Usted hacia dónde va y cómo serán las cosas cuando Usted llegue a su meta. Le ayudará a sumir actitudes correctas desde un principio.

Habiendo señalado ya cuáles son esas actitudes –cosa sobre la cual volveré a machacar de nuevo– quiero ahora establecer algunos modos prácticos para que la persona que tenga poco o ningún capital, pueda empezar a hacerse una fortuna. Cada uno de estos modos es específico en sí mismo, por decirlo así, pero susceptible de modificaciones casi infinitas. Corresponde a usted detenerse de vez en vez en el curso de la lectura para reflexionar y aplicarse dichos preceptos, tanto en lo que respecta a sus conocimientos, capacidades y ambiente como, por encima de todo, a las metas que tenga.

1. Haga que los Demás Desarrollen sus Propios Negocios al Mismo Tiempo que le Ayudan en el Suyo

Un joven agente de ventas de seguros estaba teniendo problemas para vender pólizas a los jefes de familia. Utilizando esta situación adversa como trampolín, reflexionó sobre por qué no vender seguros a esas mismas personas, pero no en su carácter de cabezas de familia, sino en el de hombres de negocios. Después de todo, el dinero sustraído al presupuesto familiar es dinero que sale, pero en cambio el gasto de negocios ofrece una oportunidad de recuperar con creces la suma.

Entonces decidió empezar con el propietario de un conocido restaurante de su localidad. Le sugirió que anunciara que los alimentos de su establecimiento eran tan sanos y nutritivos que la gente los comiera seguramente disfrutaría de una vida más larga. A esto el dueño del restaurant contestó que así era y que seguiría proporcionando la misma calidad a su clientela. El vendedor prosiguió exponiéndole el resto del plan que consistía en que el restaurante ofreciera asegurar la vida de cada uno de sus parroquianos regulares por mil dólares. Se concretaron los detalles y la oferta hizo que el negocio prosperara al punto de una manera inusitada. Innecesario es decir que esa prosperidad fue en beneficio también del joven agente.

La misma idea fue aplicada por dicho vendedor a un grupo de estaciones de gasolina, abacerías de importancia y otros ramos. No estoy seguro de si fue esa misma persona la que inventó el agregar los seguros de vida a las hipotecas, para que éstas fuesen pagadas en el caso de que el comprador muriese, pero de lo que sí estoy seguro es de que también supo aprovechar muy bien este aspecto.

Ahora detengámonos a pensar: ¿Cómo puedo hacer que otra gente prospere, al mismo tiempo que prospero yo?

2. Muéstrole a Alguien Cómo Puede Recibir más por su Dinero

Al decir esto no quiero aconsejarle que se constituya Usted en consejero de negocios, a efecto de que le busquen para saber cómo pueden ganar más con su dinero. Porque doy por hecho que la iniciativa debe partir de Usted.

Le diré cómo realizó esto una persona:

Trabajaba para un distribuidor de revistas y su salario era reducido. En el curso de su labor observó las distintas variedades tipográficas de las publicaciones. A semejanza de otro sujeto a quien me referí páginas atrás, notó que muchas de las impresiones podían hacerse con más buen gusto y estilo.

En otras palabras, dicho joven empezó a descubrir que la mayoría de los trabajos, de cualquier clase que sean. Pueden hacerse mejor. Conviene que el lector tome nota de esto, porque de esta idea puede derivarse una fortuna.

Pues bien, nuestro joven procuró empaparse más en lo referente a impresiones y luego fue a entrevistar a una importante firma impresora. Logró arreglar con ella que le autorizaran a llevarles trabajos por los cuales percibiría un diez por ciento de comisión. Luego acudió a fuertes consumidores de material impreso y les recogió una abundante cantidad de muestras que se llevó a casa a fin de estudiarlas.

Tan pronto como hubo seleccionado dos o tres folletos que obviamente requerían de perfeccionamiento, arregló con un artista comercial que se preparara unas muestras de cada uno mejorándolos, con la promesa de que le pagaría bien si se aprobaba el trabajo por los clientes. Un escritor de textos que contaba con tiempo extra disponible, también aportó su ingenio sobre la misma base de arreglo. Armado con las muestras que representaban una mejoría sobre los trabajos originales, nuestro joven las llevó a las empresas interesadas y se concretó a mostrarles cuánto mejor podían hacerse sus folletos.

Hasta aquí nuestra historia. Ahora veamos la psicología práctica que operó en el caso.

Por supuesto, hay personas o empresas que jamás cambian una circunstancia, proceso o producto, con el cual «la van pasando». Parecen no percatarse de que sólo «la van pasando», y si llegan a hacerlo, están demasiado ocupados, o son demasiado perezosos para preocuparse por ello.

Una situación así puede subsistir hasta que se presenta alguien que demuestra que el trabajo, proceso o producto puede hacerse mejor. Y si sobre ello él se encarga de hacer lo necesario para mejorarlo ¿Por qué no aprovecharlo?

Ahora, detengámonos a reflexionar: ¿Cómo puede Usted demostrarle a alguien que puede obtener más por su dinero? Algo más: ¿Cómo podría Usted ayudar a alguien a obtener más por su dinero de tal modo que en adelante tenga que depender de Usted para que la sugerencia siga en marcha?

3. Ponga en Contacto al productor con el Consumidor

En otra época, el labrador solía tener muchas dificultades para llevar sus productos al mercado. Imagínese una granja aislada en un territorio montañoso, sobre un camino fangoso y disponiendo tan sólo de un carruaje y un caballo como únicos medios de transporte. Pero, como era menester llevar los artículos al mercado, el labrador de un modo u otro lo hacía.

En nuestra economía, todo está relacionado entre sí. Al presentarse el automóvil, se impuso mejorar los caminos y se mejoraron. Con ello, el campesino pudo acarrear sus productos a cinco o diez veces más distancia que antes, pudiendo regresar a su hogar en el mismo día por la noche. Al poco tiempo a alguien se le ocurrió la idea de establecer centros comerciales a medio camino entre ciudades y aprovechar el creciente tránsito de vehículos para atraer clientes, en tanto que los agricultores seguían teniendo la satisfacción de ser una fuente constante de abastecimiento.

Anteriormente los campesinos se surtían de los vendedores ambulantes que se presentaban en la granja unas dos veces al año y viajaban en ocasiones a pie y llevando a costas enormes fardos de mercancías. Sobre la mesa de la cocina el mercader descargaba y exhibía lo que llevaba, a la campesina la abastecía de agujas y otros artículos para el hogar, al campesino de tabaco y anzuelos... pero por encima de todo de noticias. ¡Porque había que ver lo hambrienta que estaba aquella gente de saber lo que acontecía en el mundo! Esos vendedores viajeros tenían más dinero que los labradores, porque desempeñaban la valiosa función de poner en contacto al productor con el consumidor.

Cuando el campesino quería vender o comprar un caballo, a menudo era ayudado por un corredor que cooperaba a que ambas partes llegaran a un acuerdo en el precio y terminaba sellando el trato haciendo que se estrecharan la mano. El corredor también solía tener más dinero que los labradores, porque ponía en contacto a productores y consumidores.

Hace poco leía yo de unas quejas presentadas por los parroquianos de tiendas en la Unión Soviética, decían tener que pasar horas interminables formando cola en tiendas de alimentos, separadas entre sí y especializadas. Es factible que llegue el momento en que

en este país se adopte la idea norteamericana de reunir a muchos productores con muchos consumidores por medio de supermercados apropiados.

Grandes fortunas han sido hechas debido a esta revolución en la mercadotecnia, en especial por el desplazamiento de los supermercados, y sus correspondientes superficies para estacionamiento de coches, a los suburbios y hasta a pleno campo. También se han visto beneficiados numerosos propietarios que tuvieron la habilidad de aprovechar dicha tendencia.

Tenemos el caso de una mujer que vivía sola en un terreno de veinte miserables y áridos acres, donde apenas si medraban unos pinos cenicientos. Al final decidió vender su viejo solar. Los vecinos comentaban, suspirando, que no le darían gran cosa por él. Un corredor de bienes raíces de la localidad le hizo una oferta. Bajísima.

Pero resulta que la mujer de nuestra historia era una de esas personas de edad avanzada que no entienden por qué su mente no debe seguir siendo alerta para *algo*. Entonces decidió invertir treinta días efectuando una investigación sobre para qué sirven las granjas venidas a menos. Antes de que el plazo de terminara, había descubierto que podía venderla para finca de cría de caballos, completa con la pastura necesaria y agradables pistas para cabalgar, por un precio dos veces mayor que el ofrecido por el negociante de bienes raíces.

Pero también había estudiado los varios supermercados que había en el área y llegado a la conclusión de que la propiedad muy bien podría servir para instalar un supermercado. Terminó vendiéndola por cinco veces más de lo ofrecido por el corredor.

Cuando se pavimentaron las carreteras y el traslado en automóvil se hizo fácil, surgieron profetas que auguraron la desaparición de las compañías que servían órdenes por correo. Porque ¿Para qué habría que recurrirse a los catálogos para comprar, cuando era muy fácil abastecerse en una tienda? Pero lo cierto fue que firmas como Sears Roebuck y Montgomery Ward siguieron prosperando.

A pesar de las constantes alzas en las cuotas del correo, miles de negociaciones dedicadas a surtir pedidos por correo hacen negocio hasta la fecha vendiendo de todo, desde balanzas para pesar cartas, con las nuevas cuotas grabadas en ellas, hasta libros, artículos para el hogar, alimentos conservados y frescos, vitaminas, equipos para *hobbies*, accesorios para embarcaciones... y aquí ponemos punto porque la lista es casi infinita.

¿Y por qué son así las cosas? Porque los tiempos pueden cambiar, pero las necesidades generales siguen siendo las mismas. El indicarle a una persona que sólo con que escriba su nombre y dirección e una hoja de pedido y la deposite en el correo, recibirá en breve plazo lo que quiere, sigue siendo una buena manera de reunir a productor y consumidor.

Existen casos en que el productor vende en forma directa al consumidor. Pero son mucho más frecuentes aquellos en que este último compra a través de un intermediario que desempeña la función especial de vender al detalle, o bien al representante de manufacturero.

Bien, ahora detengámonos a reflexionar: ¿Cómo puedo yo reunir al productor con el consumidor?

Una Parte del Dinero que usted Gane Debe Permanecer en su Poder

A pesar de todo lo dicho no hemos agotado el tema de cómo hacer dinero. Porque podría Usted pensar que si no se le trata con la debida amplitud, no se le haría justicia al mismo. Pero me permito sugerirle que vuelva Usted a leer las tres secciones precedentes y que vea de cuántas maneras pueden afectarle, porque son de una proyección y alcance universales. Estírelas. Claro que no pretendemos que lo haga en forma literal. Verá que abarcan una gran variedad de situaciones de negocios, un ancho horizonte de oportunidades. Observe que no están vinculadas a un oficio o habilidad en particular, ya que los casos mencionados son ilustrativos de muchos otros.

De seguro hallará Usted que constituye un ejercicio interesante el ver cuántos incidentes y circunstancias de su experiencia y actividades pueden encajar en una o más de las susodichas tres categorías. Si pudiera Usted situarse imaginativamente al margen de su actual tarea y contemplar como cliente, de seguro que encontraría una aplicación de esos tres principios. Pero todavía nos falta citar otros principios más que ayudan al hombre trabajador a labrarse una fortuna.

Y seguimos hablando de Dinero y de Paz Espiritual.

Nadie que tenga deudas de importancia puede disfrutar de tranquilidad. Es posible que a ratos se tenga, pero una y otra vez volverá a la conciencia el recuerdo de lo que se adeuda y ello hará que no se pueda ser el amo mismo, ya que hay alguien que posee, por decirlo así, una porción de nosotros. No me refiero aquí a las deudas inherentes a créditos en los negocios, sin los cuales apenas si podrían existir las actividades comerciales, sino de las deudas de carácter personal.

Tener algún dinero ahorrado es el medio de evitar estas incertidumbres y a menudo el embarazo que procede de tener deudas personales. Pero el ahorro sirve para algo más que gastarlo. En primer lugar, le da a uno el hábito de medir el ingreso contra las necesidades. Ayuda a que se recuerde que el dinero es bueno sólo en cuanto a lo que puede comprar en bienes y servicios, además de calibrar lo que se necesita en ese aspecto.

Porque el hábito de ahorrar acaba con el de desperdiciar. Al convertirse en una necesidad, a través del hábito, son muchas las personas que descubren que pueden vivir tan bien como antes, percibiendo el mismo salario, y esto aun cuando algunos precios hayan subido. ¿Por qué es esto así? Porque detiene el derroche de dinero en cosas innecesarias o frívolas; se adquiere con mayor cuidado, se procura mantener en buen estado la ropa y otras propiedades. En otras palabras, se busca que el dinero le rinda a uno lo más posible. Y todo esto no se hace a costa de una vida de miseria. La verdad es que, como digo, se continúa viviendo en el mismo nivel general y además se economiza.

¿Qué hacer con el dinero ahorrado? No hay una respuesta que abarque todo, ni a todos.

He visto y sabido de muchos casos en que pequeñas sumas ahorradas (en uno de ellos se trató de suma tan reducida como doscientos dólares), se emplearon en inversiones en negocios pequeños pero prometedores. Algunas de estas inversiones produjeron un beneficio de muchos miles por ciento. Desde luego, no es posible esperar que siempre ocurra esto, pero sí conviene tener presente que, cuando se presenta una oportunidad y

la persona a quien se le presenta tiene dinero ahorrado, puede aprovecharla sin tener que pedir prestado, ni comprometerse en nada.

Una joven pareja se había creado el hábito de comprar a plazos. Siempre estaban endeudados. Un día, la esposa calculó la cantidad que habían tenido que pagar en intereses y juró no volver a comprar en esa forma. Sucedió que tenían que dar una fiesta y necesitaban una nueva mesilla de *bridge* con cuatro sillas; la mujer expresó que jugarían sentados en la alfombra, pero que no incurrirían en más deudas. Le llamaron a ese arbitrio «*bridge* a la turca» y se divirtieron grandemente junto con sus invitados.

Esta experiencia les hizo tener que prescindir de algunos amigos que parecían no disfrutar sin que hubiera protocolos, y conservar a aquellos que estimaban más la amistad que el despliegue ostentoso, amigos éstos que a la postre resultaron mucho más valiosos para ellos. Por otra parte, decidieron ahorrar una décima parte de sus ingresos semanales. Un día salieron de compras llevando dinero contante y sonante, fruto de sus ahorros, y pudieron percatarse de la gran verdad que establece que los comerciantes venden más barato al contado.

Además, el marido se tenía más tranquilo y confiado ahora que no debía nada y que contaba con un respaldo en efectivo. Esto le ayudó en su trabajo, porque un día su jefe le llamó y en el curso de la conversación le preguntó como al acaso si tenía dinero ahorrado en algún banco de la localidad (lo cual en realidad era como preguntarle: «¿Ahorra Usted?»). la respuesta confiada y firme del joven fue la que su jefe esperaba, y entonces le comunicó un ascenso de puesto que le llevó con el tiempo a cosas aún mayores. El ahorrar dinero es una demostración de carácter, porque tiene mucho que ver con el sentido de propósito en un hombre y su capacidad para el manejo de sus asuntos.

En una ocasión, ayudé a un hombre para que se iniciara en el ahorro, aun cuando me había manifestado que le era por entero imposible el hacerlo. De entrada, le fijé una meta. Esta fue la compra de una hermosa chaqueta de estilo deportivo, adquisición que le sería útil ya que podría utilizar la prenda tanto en su vida diaria como en el descanso. El precio, por el que ahora no podría hallarse una chaqueta así, era de 24.95 dólares en esa época.

En seguida hice que me dijera en detalle cuál era el destino que daba a cada centavo de su sueldo de dos semanas, entre los dos preparamos la lista. La conversación más o menos se desarrolló así:

—¿Podría Usted prescindir de dos cajetillas de cigarrillos a la semana?

—Sí.

—¿En lugar de gastar quince centavos al día en una lustrada de zapatos, podría Usted emplear un dólar en adquirir un equipo para el aseo del calzado y Usted en persona lustrárselo a diario? ¡No le parece que podría obtener un mejor trabajo de limpieza por tal vez sólo dos céntimos?

—Sí.

—¿Está Usted dispuesto a no gastar más de un dólar en su comida?

—No, porque acostumbro a comer con gente que suele hacerlo a conciencia y...

Entonces le hablé de una comida que había yo hecho en compañía de Henry Ford. En esa ocasión ordené una ensalada de langostino que me costó tres dólares. El archimillonario ordenó por su parte un emparedado y su cuenta sumó ochenta y cinco céntimos en total. Y conste que Ford no era un excéntrico en lo que se refiere a economías. Era lo bastante importante y rico para saber que podía comer lo que quisiera.

El sujeto que afirmaba no poder ahorrar, al terminar de escuchar mi anécdota, expresó con decisión:

–¡Estoy dispuesto a no gastar más de un dólar en mi comida!

–Muy bien, con el solo hecho de haber contestado «Sí» en tres ocasiones, ha ahorrado Usted por lo menos diez dólares por semana.

–¿Diez dólares por semana? –preguntó estupefacto, para quedarse pensativo a renglón seguido. Sin tener yo que supervisarle todo, él mismo encontró la manera de reducir sus gastos en comida, con lo que vio que podía vivir mejor y al mismo tiempo ahorrar.

Esté Usted o no corto de dinero, le sugiero que haga una lista acomodada a sus necesidades personales. Reflexione en los gastos que puede reducir o eliminar si realmente quiere hacerlo. Establezca las cantidades por semana y totalícelas. Medite acerca de ese total, preguntándose qué es lo que podría comprar para Usted con esa cantidad de dinero en una semana, en dos, en un mes, en un año.

Esta experiencia es importante. A continuación doy una lista como ejemplo:

Capítulo tras capítulo, va Usted familiarizándose con el secreto supremo.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 5

¿Le Dominará el Dinero, o Usted lo Dominará a Él?

Una vez que haya ganado un excedente considerable por encima de sus necesidades, necesitará Usted disfrutar a la vez de esas riquezas y de paz espiritual. Tendrá Usted esta última si ha aprendido a dominar al dinero, pero no lo logrará si éste es quien le domina. Son muchas las personas que usan el dinero sólo para ostentarlo. Igualmente son muchos quienes teniendo millones viven temerosos de perderlo. Si el dinero o cualquier otra cosa se atraviesa en el camino de su tranquilidad, decídase por ésta y prescinda de aquellos.

El Dinero que le Beneficia a Usted, Suele Proceder de la Labor que También le Beneficia

El hombre necesita de comodidades y de una buena participación en las satisfacciones que brinda el mundo. Teniendo esto como propósito y al mismo tiempo conservando la confianza en sí mismo, en lugar de buscar anhelante una suma que excede a lo que le es posible gastar con sensatez, a menudo gana mucho más de lo que esperaba. No hay padre que beneficie a su hijo cuando le rodea de dinero y evita que aprenda las grandes lecciones que proporciona la vida a través de un trabajo honrado. Recuerde siempre

cuáles son las doce grandes riquezas de la vida y que su marcha hacia la fortuna tiene que iniciarse en Usted mismo, en su propio interior.

Pasos Básicos para Incrementar sus Ingresos

Un modo de incrementar los ingresos es demostrar a otros cómo pueden ellos ayudarle a triunfar, promoviendo a la vez su propio Éxito. Otro consiste en enseñar a alguien cómo puede obtener mayor beneficio de su dinero. Otro más es reunir a productor y consumidor, lo cual puede hacerse de muchas maneras. Siempre debe Usted conservar algo del dinero que gane. Las deudas le pueden robar la tranquilidad. El ahorro es un hábito que acarrea muchos beneficios, además de dinero en elbanco.

Cómo Iniciarse en el Hábito del Ahorro

Puede decirse que casi todo el que anda corto de dinero puede detener el drenaje de recursos que significan los gastos pequeños e innecesarios. Haciendo esto, habrá dado Usted con mejores y más interesantes maneras de disfrutar la vida. Le será posible vivir tan bien como antes porque ha incrementado su capacidad para manejar dinero. El hecho de ahorrar es un buen indicio de carácter y los patrones lo saben. Haga una lista de todo lo que gaste en ciertos renglones y abrirá los ojos ala total que gasta, el cual puede ser ahorrado para adquirir cosas que hasta entonces le habían parecido más allá de sus posibilidades, o bien conservarlo como un medio de aprovechar bajos precios u oportunidades de inversión.

Capítulo 6

El Arte Sacrosanto de Compartir las Riquezas

La riqueza compartida crea más riqueza, y Usted puede compartir muchas formas de riqueza además del dinero. Los millonarios de hoy nos dicen que cualquiera puede llegar a serlo, ya que la riqueza está muy extendida y da origen a muchas oportunidades. Cuando el compartir tiene lugar en el propio hogar, se da origen a una armonía básica que contribuye al Éxito y a la Paz de Espíritu en todo lo que se emprende. Empiece ahora mismo a compartir lo que tiene y, cuando tenga abundante dinero, sabrá compartirlo de una manera más inteligente y con un mayor beneficio.

Usted hará dinero. Si no permite que las ideas negativas se lo impidan, Usted marchará en línea recta hacia la riqueza. Sí, hará dinero en cantidades importantes, dinero que le vendrá debido a sus meritorios esfuerzos personales, dinero que empleará en la satisfacción de sus deseos, dinero que gastará ayudando a otros.

¿Pero al mismo tiempo que forja su prosperidad desarrollará su carácter? Esto, como debe Usted saberlo a estas alturas, no es «otra cosa distinta» o harina de otro costal. Porque existe un fuerte vínculo entre la capacidad de hacer dinero y la de conocer el propio espíritu y realizar el yo personal en toda su plenitud.

Vamos a examinar de nuevo una técnica que tiene que ver con el hecho de hacerse rico y al mismo tiempo poseer una invencible paz. En cuanto a compartir el *dinero*, Usted verá que dicha técnica pertenece a su futuro, pero en lo que toca a compartir otras formas de riqueza, le pertenece desde ahora mismo. Empléela y asimílela, convirtiéndola en parte de Usted mismo. La vida se desarrolla conforme a la gran Ley de la Compensación. Mientras más se dé de lo que se tiene, más se recibirá en cambio, y con acrecentamiento.

Uno que Dio el Noventa por Ciento de Sus Horas de Trabajo

Uno de mis distinguidos alumnos, Edward Choate, de la New England Life Insurance Company, de Los Angeles, decidió ayudar al gobierno a vender bonos de guerra durante la Segunda Gran Guerra. Dedicó a ello el ochenta por ciento de su tiempo, a cambio de lo cual no recibió ninguna compensación directa.

Además de ello, consagró el diez por ciento de su tiempo a aconsejar y adiestrar a otros hombres dedicados a los seguros de vida, competidores directos suyos. Por esto nunca pidió ni recibió compensación. El restante diez por ciento de su tiempo lo dedicó a vender los seguros de vida que constituían su fuente de ingresos.

Podría pensarse que quien regalaba el noventa por ciento de sus horas laborables terminaría en la ruina. Pero veamos. En el ramo de los seguros de vida se considera que a un agente vendedor le va magníficamente su vende un millón de dólares en pólizas al año. Pues bien, durante los primeros tres meses de un año de guerra, Choate vendió más de millón y medio, la mayoría de estas pólizas las vendió sin salir de su oficina a personas que acudían allí a solicitárselas. Lo importante, *es que eran personas que le recordaban por los servicios que prestaba mediante la cesión del noventa por ciento de su tiempo.*

Al dar todo ese tiempo, Choate nunca pensó en recibir nada en cambio. Sin embargo, la Ley de Compensación es tal que es inevitable el retorno de lo dado. Tal vez conviniera

expresarlo de otro modo: cada vez que Usted comparta con otro lo que tiene, vendrá a ser acreedor de ese otro. Y llega el momento en que la deuda se salda. Porque es cosa sabida que las deudas tienen que ser pagadas.

Dieron un Filosofía y Recibieron Beneficio Multiplicado a Cambio

Uno de los bienes más valiosos que se le pueden dar a una persona es el de la *dirección*. Muéstresele cómo consolidar sus fuerzas y concentrarlas en lo que pretende, y literalmente se le dará más que si se le obsequiara un millón de dólares. Andrew Carnegie dio incontables millones con el fin de que se establecieran bibliotecas públicas, esperando así diseminar los conocimientos de todas clases y elevar el nivel cultural de la nación. Pero más importante que todo ello fue el hacer factible la elaboración de la ciencia de la realización personal, en lo cual también tuve que ver.

Una de las mayores recompensas de mi vida ha sido el ver que mi libro *Think and Grow Rich* se ha repartido en forma gratuita como un medio de extender dicha filosofía. El señor Choate es una de las personas que han obsequiado centenares de ejemplares. A menudo da el libro a personas que no tienen perspectiva alguna de llegar a ser tenedores de pólizas. A otros se lo regala porque el libro le ayudó a él a encontrarse a sí mismo. Y es indudable que esto le ha reportado utilidad, porque la obra ha contribuido a que más de una persona de quienes la recibieron de sus manos haya podido llegar a estar en condiciones de comprar el seguro de vida que necesitaba.

Otro alumno mío se mudó a Oakland, California, con un capital de menos de doscientos dólares. Invirtió la mitad de esa suma en *Think and Grow Rich*. Más tarde se acostumbró a prestar la obra a sus vecinos, pidiéndoles tan sólo que al cabo de una semana se la devolvieran. Al final de ese plazo, recogía su libro y lo prestaba a otra persona. Más tarde me relató lo que este hábito de compartir su propia filosofía había hecho en su favor.

—«Cuando empecé a prestar esa obra suya —me dijo—, no alimentaba otro propósito que hacer amigos entre mis vecinos, introduciéndolos a una filosofía que contenía tanta amistad en sí».

«Entretanto inicié la operación de mi taller con una pequeña prensa. En breve tiempo algunos de mis vecinos que habían leído *Think and Grow Rich* empezaron a extender la noticia de la instalación de mi taller y mi filosofía de dar tanto como me fuese posible, y las órdenes empezaron a afluir. Nunca gasté un céntimo en publicidad. Nunca solicité un pedido».

Lo último que supe de mi amigo fue que tenía en su establecimiento maquinaria por valor de cien mil dólares y que había ganado más de un millón de dólares. En esta ocasión me dijo asombrado: «¡Es más de lo que jamás oí en mi vida!». Pero la verdad es que sí lo llega a oír Usted cuando el oído se sintoniza con el grandioso arte de dar. No se trata de una idea nueva. Los mayores filósofos de todos los tiempos han señalado las riquezas que ganamos al dar por nuestra parte algo de lo que poseemos en dinero, tiempo, servicio, expresiones espontáneas de bondad y, en especial, amor.

Dar a Quienes Se Ayudan a Sí Mismos

Quiquiera que posea una gran fortuna, está abocado a recibir interminables peticiones de donativos. Sabe que la mayor parte de ellas provienen de gente que no usará el dinero

para cubrir sus necesidades y mucho menos en algo que les ayude a desenvolverse y progresar. Como no puede investigar cada una de esas solicitudes, a menudo encuentra más sencillo el donar grandes sumas a obras de beneficencia.

Quienes han trabajado intensamente para ganar dinero, saben que la virtud de éste consiste en el uso que se le dé, no en su monto. Esto es cierto también ya se trate de diez céntimos o de un millón de dólares.

En una ocasión Martha Berry, de la Martha Berry School, de Georgia, se acercó a Henry Ford, en solicitud de un donativo para su colegio, pero éste se negó a darlo.

–Muy bien –insistió ella– Pero... ¿Estaría Usted de acuerdo en darnos un saco de cacahuetes?

Ford accedió a concederle lo que pedía.

Con la ayuda de los alumnos de la institución, todos chicos y chicas labradores, la señorita Berry plantó y volvió a plantar los cacahuetes, vendiendo en cada ocasión la cosecha, hasta que convirtió el saco original en seiscientos dólares contantes y sonantes. Fue entonces a donde Ford y le entregó los seiscientos dólares diciéndole:

–¿Ve Usted lo prácticos que somos para emplear el dinero?

Entonces el entrevistado le devolvió el dinero, junto con dos millones de dólares para que la señorita Berry levantara los magníficos edificios de piedra que en la actualidad adornan los terrenos de la Martha Berry School en Mt. Berry, Georgia.

Pero eran pocos los regalos como éste que hacía Ford. La experiencia le había enseñado que, con demasiada frecuencia, los donativos a escuelas son manejados por personas carentes de sentido práctico que saben muy poco o nada de sensatez en los negocios (o en las tareas agrícolas). Mientras vivió Martha Berry, el vagón privado de ferrocarril de los Ford podía ser visto estacionado cerca de la escuela una vez al año, mientras los esposos Ford visitaban a la maestra.

Un multimillonario de la actualidad, Henry Crown, que arribó a los Estados Unidos como inmigrante procedente de Lituania, es ahora una figura destacada de la enorme empresa denominada General Dynamics Corporation. El señor Crown ha invertido una buena suma de dinero en un plan que enseña a los jóvenes a administrar capital. Ha establecido un fondo de ocho mil dólares en muchísimos colegios, el cual es invertido todos los años por la clase superior de economía. Cuando estas inversiones rinden utilidades, se reparten entre los alumnos que componen la clase, pero el fondo, o sea el capital, pasa intacto a la clase del año siguiente.

La Riqueza Engendra Riqueza

Una fuerte suma de dinero en manos de un hombre por lo general no engendra tanta riqueza como el dinero que circula, siempre que quienes administran su circulación estén interesados en crear riqueza.

La felicidad y la tranquilidad de una persona dependen de que comparta todo tipo de riqueza. Porque las relaciones comerciales no pueden describirse de una manera apropiada como una relación de *amor* entre comprador y vendedor; sin embargo, cuando

en esa relación participa la idea del *servicio al semejante*, tiene lugar mucho beneficio para ambas partes. «En cada automóvil que sale de nuestra línea de ensamblaje –solía decir Henry Ford– va un poco de mí mismo, porque de cada automóvil que vendemos, no pienso en términos de la utilidad que nos produce, sino de la utilidad y servicio que pueda prestar a otros».

«En cada automóvil que sale de nuestra línea de ensamblaje, va un poco de mí mismo, porque de cada automóvil que vendemos, no pienso en términos de la utilidad que nos produce, sino de la utilidad y servicio que pueda prestar a otros».

La idea de que una negociación dé a sus clientes algo más que una mercancía por el precio, no es nueva, y la historia nos demuestra que esa actitud engendra buenos negocios y buenos clientes. Pero las buenas relaciones entre el patrón industrial y sus empleados, no tienen esa misma antigüedad. Y es una cosa natural, cuando se considera que las empresas que emplean personas por millares no tienen más que unas cuantas generaciones de existencia. Han sido consideradas por sus propietarios como un medio para hacer dinero y, en este proceso, por desgracia, los trabajadores no han sido bien tratados.

En años pasados, tuvimos nuestra época de ese tipo de piratas de la industria que nunca pensaron en compartir con sus empleados la riqueza que éstos les habían ayudado a forjar. En tanto que hacían grandes demostraciones de la opulencia de su vida en Nueva York, Newport y Palm Beach, veían con desdén a quienes alimentaban la idea de que una sociedad requiere de un gran número de gente bien pagada, que pueda comprar más productos y vivir una vida mejor.

En la actualidad hay muchísimos más millonarios que antes. En el último decenio son más de cinco mil los nuevos millonarios que así se han declarado en sus declaraciones de impuestos. También, como ya lo dije con anterioridad, parece que los millonarios contemporáneos no son ostentosos como los de antaño. La mayoría de mis lectores no identificarían los nombres de algunos de los actuales millonarios y multimillonarios a que hago referencia.

Tampoco en nuestros días los hombres de dinero parecen ansiosos de integrar una clase definida a la cual los pobres no puedan aspirar. Quiero citar las palabras de Arthur Decio, quien hizo mucho dinero fabricando y vendiendo remolques-habitación: «Es más fácil prosperar ahora que hace quince o cuarenta años. Contémplese el crecimiento demográfico y la tremenda alza en el ingreso personal... ¡No cabe duda que nuestro país está cargado de oportunidades!».

Y así es. Muchas de dichas oportunidades no existirían si la riqueza no estuviese mejor distribuida que antes. Los patrones han visto el valor que tiene para ellos, para sus empleados y para la sociedad en general, el hacer socios de la empresa a sus trabajadores. Una sociedad capitalista demuestra una y otra vez, que es el medio mejor de crear una riqueza máxima y bien distribuida.

Una Victoria de la Ciencia de la Realización Personal

La R. G. Le Tourneau Company, emplea a mucha gente. Hace unos años recibí una llamada telefónica de un antiguo alumno mío quien era uno de sus ejecutivos.

–Le ruego que nos venga a ver inmediatamente –me urgió–. Tenemos una dificultad que sólo Usted puede solucionar.

Cuando llegué a la fábrica, supe que influencias comunistas habían penetrado en ella disfrazadas de sindicato o unión de trabajadores. La empresa solicitaba mi ayuda para inmunizar a sus empleados contra ese «ismo», en la creencia de que si la crisis era salvada, pronto los trabajadores se percatarían de qué sistema de vida era el que les convenía.

Me preguntaron cuánto cobraría por mi labor.

–Es posible que no les cobre nada –fue mi contestación–. Todo lo que pido es una plena libertad para actuar y, si acaso no pudiera yo solucionarles el problema, no les cobraré honorarios. Si tengo Éxito en extirpar esa penetración comunista, ya les diré posteriormente cuánto deberán pagarme.

Y sobre esa base hicimos eltrato. Instaléun catre en la fábrica misma y monté guardia día y noche.

El problema fundamental tenía dos aspectos: el primero, que los trabajadores parecían no darse cuenta de que la compañía les retornaba parte de la riqueza que ellos ayudaban a crear, y el segundo, que eran muy pocos los individuos que tenían alguna idea del poder que tenían de hacer que sus capacidades se multiplicaran por medio de la ejercitación de una Actitud Mental Positiva. El miedo a la pobreza y otros temores invalidantes predominaban en ellos. La Fe en la riqueza y en la felicidad, así como en el poder de cada persona para enriquecerse y crear su propia felicidad, había sido ahogada por un pensamiento negativo.

Preparado así el terreno para la siembra de sus semillas de discordia, los infiltrados de mentalidad comunista persuadieron a sus compañeros de que su futuro descansaba en las manos de otros y que para ello tendrían que aceptar el verse convertidos en meros engranajes de una máquina económica; que era un *error* el creer que un hombre de Fe y ambición pudiera elevarse a donde los hombres de mentalidad negativa no podían seguirle.

Al enfrentarme a los comunistas, nunca les mencioné. Me concreté a enseñar la ciencia de la realización personal y eso fue todo lo que tuve necesidad de hacer. En breve tiempo los trabajadores de Le Tourneau se percataron de la grandeza que nadie puede ni debe manejar en su lugar. Vieron con claridad lo que en verdad significa el trabajo y las recompensas que acarrea al hombre que tiene una meta además de las tres comidas al día y que realmente quiere realizar sus ambiciones. Se cercioraron de que los ricos de su época no tenían ningún poder natural que ellos mismos no poseyeran, y que todo lo que tenían que hacer era descubrir sus capacidades para prosperar y emplearlas.

Mis enseñanzas se vieron coronadas por el Éxito. Al expresar mis honorarios, se me pagaron al punto, sin discusión. Ocho meses más tarde, la empresa me los aumentó. Esto es lo que ocurre cuando los hombres se percatan de que la riqueza no es algo que deba arrebatársele a otro, sino que es algo que es menester crear por sí mismos prestando servicio a otros, y que es encendida, iluminada por el impulso personal positivo, pleno de alegría. Ésta es la verdadera riqueza que contribuye a la paz del espíritu. Ignoro cuántos de los trabajadores de la compañía Le Tourneau se habrán hecho ricos, pero lo que sí sé

es que ellos tuvieron buena razón para portar en su mente la auténtica imagen de la riqueza y el compartirla con otros.

La Participación de la Riqueza en el Hogar

Mucho es lo que se puede saber de una persona viendo lo que sucede en su casa. Porque quienes tienen Éxito en la vida, no sólo en el dominio de la mecánica de algún oficio, tienen por lo general, hogares en los cuales ninguno es el «jefe absoluto» y en donde existe un verdadero amor y un auténtico compartir.

He estado en casas de ricos cuyas esposas tenían que pedirles dinero para comprar las prendas de ropa indispensables. También he visitado hogares de pobres en los cuales cada compra tenía que ser discutida a fin de que quedara dinero bastante para la comida, y la casa del pobre era la más feliz porque en ella predominaba un espíritu de compartir, aun cuando se resintiera mucho la falta de dinero.

En ocasiones se me ha pedido que aconseje en dificultades matrimoniales y, al hacerlo, me he visto precisado algunas veces a recomendar la separación de los cónyuges. En estos casos me basé en razones justificadas, las cuales puedo asegurar que no eran una bicocha. Pero lo que importa aquí es que en *todas* esas situaciones advertí una carencia de capacidad para compartir. Déjese que ese no compartir se afinque en cualquier nivel, en cualquier aspecto de la vida matrimonial, y téngase por seguro que se suscitarán grandes problemas.

Usted va a hacer dinero; cuando esto suceda, no deje de destinar una cantidad a su esposa, para que la gaste como quiera. Sin embargo, no deberá entenderse que ese dinero será sacrosanto e intocable, pues si llegara a presentarse algún contratiempo económico, ella lo compartirá con Usted como corresponde a una esposa buena y amante. Será «su» dinero de ella en el sentido de que mediante él Usted la reconoce como una persona humana por propio derecho, como su compañera, no como una sierva.

Tengo entendido que gran parte de las charlas que se desarrollan en las salas de belleza versan sobre las astucias y tretas de que se valen las mujeres para sacarle el dinero a sus esposos. No escasean las que les extraen unos pocos dólares del bolsillo del traje mientras duermen. Otras inventan caridades o gastos escolares de los hijos. Aparentemente, muchas esposas se ven obligadas a recurrir a tales tácticas para poder mantener una casa decorosa, porque sus maridos no muestran ninguna disposición de darles nada más que lo indispensable para ir pasando.

Por otra parte, no faltan mujeres que, en el santuario del departamento de secadoras de pelo, revelan que han perdido en el juego o parecidas actividades, lo destinado en el presupuesto familiar a la compra de alimentos y no osan comunicárselo a su esposo. Rara vez, la suma perdida es importante, ya que en general se trata de juegos en que se apuesta muy poco. Lo malo es la falta de sinceridad hacia su marido. Esto no puede dar buen resultado.

–Si supieran Ustedes lo fácilmente que se encoleriza mi esposo –suelen decir esas señoras–, se explicarían por qué no quiero decirle lo ocurrido.

Delo cual se desprende que se necesitan dos personas para crear una situación difícil. Agréguese a lo anterior que muchos maridos jamás informan a sus mujeres cuánto ganan o gastan en bebidas. O el monto de sus pérdidas jugando a las cartas.

Cuando el varón demuestra que está dispuesto a compartir, la mujer, por su temperamento mismo, se muestra ansiosa de hacer lo mismo, amorosamente, con él. En la lista de lo que el hombre debe informar a su mujer, figura el dinero que percibe y la forma en que lo gana.

Las mujeres por lo regular se quedan en el hogar mientras el esposo sale a ganarse la vida. Cuando éste regresa, a la mujer le agrada que traiga consigo algo del mundo exterior. Es un hombre inteligente aquel que cuida de que su mujer sepa en detalle qué es lo que él hace, dónde pasa su tiempo, sin que ella tenga que preguntárselo. Tiene cierta resonancia sexual esto, ya que la esposa puede ponerse celosa sin razón, sobre todo cuando su marido tiene un empleo que no le ata a un escritorio o banco a la vista de otros.

Comparta y será un cónyuge; no comparta y, aun cuando esté casado, será como si viviese solo.

Recuerde y medite de nuevo los motivos capitales que en número de nueve estudiamos en el capítulo 3. Para refrescar su memoria, los cito de nuevo:

Los Siete Motivos (emociones) Positivos son:

- 1. La Emoción del AMOR.**
- 2. La Emoción del SEXO.**
- 3. El Deseo de GANANCIA MATERIAL.**
- 4. El Deseo de AUTOCONSERVACIÓN**
- 5. El Deseo de LIBERTAD de CUERPO y MENTE**
- 6. El Deseo de AUTOEXPRESIÓN.**
- 7. El Deseo de PERPETUAR la VIDA DESPUÉS de la MUERTE.**

Las Dos Motivos (emociones) Negativos son:

- 1. La Emoción de CÓLERA y VENGANZA.**
- 2. La Emoción del MIEDO.**

Se ha dicho que los primeros tres motivos básicos: el amor, el sexo y el dinero, son los que, por así decirlo, gobiernan el mundo. Yo no diré que esto sea por entero cierto, pero sí hay mucho de verdad en ello. El hombre que no ha compartido en forma auténtica su vida con la de la mujer de su elección, no puede conocer toda la magia del sexo y el amor en su más sublime expresión. Pero cuando posee esos motivos, suele conectarlos al tercero, como si fuesen una potente dínamo. Entonces hace más y más dinero a efecto de compartir más y más las comodidades y atractivos de una vida desahogada con su esposa.

Porque ninguna porción de la existencia puede vivirse separada de las demás porciones. Cuando se triunfa en un área, esto ayuda a triunfar en las demás. Eso es cierto sobre

todo cuando se goza de paz espiritual en el hogar, porque entonces se disfrutará de la misma paz en cualquier lugar.

En lo que toca a esto, me permitiré contarle algo con respecto a mí. Hubo una época de mi vida en que cambiar una llanta pinchada me sacaba de quicio. Ahora, si este contratiempo me ocurre en alguno de los largos viajes en automóvil que realizo por lugares agrestes de mi patria, cambio la llanta sin el menor disgusto. Y es que en años pasados, yo tenía una musculatura más desarrollada, pero no viajaba con la mujer escogida por mí, cosa que ahora sí sucede.

Todos Tenemos Algo Qué Compartir y Salimos Ganando al Hacerlo

Cuando un desconocido le detiene a uno en la calle para preguntarle una dirección, se comparte con él el propio conocimiento al informarle lo que desea. No es necesario ser rico para hacer esto. Si se es rico en bondad humana, se le proporcionará al que pregunta una cuidadosa explicación y tal vez hasta se le acompañe a la próxima esquina para señalarle el camino.

El más pobre de nosotros tiene mucho que compartir. En cierto modo puede decirse que un pobre tiene tanto que compartir como un rico. Desde luego todos tenemos el amor y la bondad.

Yo sugeriría tres modos generales de compartir, que se encuentran al alcance de casi todas las personas. Quizá no haga Usted uso de los casos particulares presentados como ejemplos, pero la lista servirá para abrir su espíritu a numerosas posibilidades de compartir algo más que el dinero.

1. Comparta sus Conocimientos o Talentos Especiales. Muchos de nosotros poseemos alguna habilidad especial o conocimiento que nos ayuda a ganar dinero. Estamos acostumbrados a vender eso. Ahora busquemos la forma de *dar* esa habilidad o conocimiento sin pensar en beneficios económicos.

Un local para club de muchachos que era muy necesario, fue edificado en una barriada miserable de una gran ciudad. Los costos básicos de la construcción fueron aportados por una importante fundación de beneficencia, pero el club nunca podría haber iniciado sus actividades si no hubiese sido por las personas que aportaron su talento en forma gratuita. Un abogado se prestó a colaborar en la preparación de los documentos legales. Un carpintero instaló los compartimientos en los vestidores. Un pintor trabajó en persona y supervisó a un equipo de voluntarios que pintó todo el interior de alegres colores. Un albañil instaló una rampa de hormigón en una de las entradas a fin de que los chicos que tuvieran impedimento físico pudieran entrar por sí solos y con facilidad.

2. Comparta Cubriendo una Necesidad Siempre que Tope con Ella. El señor A prestó su segadora de césped a su nuevo vecino, el señor B, quien no había tenido tiempo de comprarse una. Éste fue el principio de una amistad excelente de buen vecino entre las dos familias, pero hubo un momento en que las cosas parecieron marchar mal.

Después de que el señor B hubo arreglado su prado, devolvió la segadora con una gran melladura en una hoja. Al notar esto, el señor A comentó diplomáticamente que el señor B debía tener algunos pedruscos no visibles enterrados en su jardín, los cuales habían

echado a perder la navaja. El nuevo vecino, disgustado, replicó que la hoja ya estaba estrpeada cuando se le prestó el artefacto, y se retiró sin más.

Como la melladura se veía brillante y reciente, apenas si era admisible lo aducido por el señor B. de todos modos, el señor A no dijo nada. Limitó su relación con el vecino a saludarlo con leves inclinaciones de cabeza cuando se topaba con él en la calle.

Un día el señor B se presentó ante el señor A llevando una segadora nueva y se la presentó a éste.

–Le ruego que acepte esta segadora –le dijo al mismo tiempo–. Sabe Usted, le manifiesto con franqueza que yo sabía bien que había estropeado la hoja pero en esos días no tenía dinero para mandarla componer. Creo que debería habérselo dicho a Usted así, pero la cosa es que no lo hice. Ahora me encuentro en mejores condiciones económicas y para enmendar mi yerro quiero hacer algo más que mandar arreglar la segadora.

Así son pagadas muchas deudas de carácter no pecuniario, ¡incluso con intereses! Mucho más valiosa que el objeto en sí, fue la atmósfera de cordialidad que imperó entre las dos familias de ese día en adelante.

3. Comparta el Reconocimiento y la Apreciación. Observe con cuánta frecuencia es Usted reconocido en un determinado papel, digamos en el de cliente, y de acuerdo con ello se le trata. Ahora invierta la situación y reconozca Usted a la otra persona. Este procedimiento le suministrará ilimitadas maneras de compartir.

Por ejemplo, llega Usted en su coche a una estación de gasolina en un día caluroso. El empleado acude a toda prisa, enjugándose el sudor de la frente; ansioso de darle un servicio rápido. Usted ve en él a una persona que tiene sus propios problemas y le dice: «No se apresure: hace demasiado calor para hacer las cosas tan a prisa». Esto él lo recordará con agradecimiento la siguiente vez que usted vuelva.

Ahora supongamos que Usted es patrón o capataz. Uno de sus subordinados hace un trabajo excepcionalmente bueno. Más de un patrón o capataz se diría que para eso se le pagaba al hombre, para que hiciera un buen trabajo... y punto. Pero un supervisor más discreto e inteligente se preocuparía de hacerle ver al trabajador que su acertada labor había sido notada. Cuando una persona hace un buen trabajo, quedará predispuesto favorablemente hacia quien se lo reconozca. Más aún, de allí en adelante tratará de mantener su labor en un plano de alta calidad.

Pero habrá casos, quizá muchos, en que Usted muestre bondad, o preste servicios gratuitos, sin obtener nada a cambio, ni el más mínimo reconocimiento. En esas ocasiones recuerde que siempre habrá un pago dentro de Usted mismo, porque cuando uno se entrega, crece en estatura moral. Además, recuerde la Ley de la Compensación, la cual *siempre* trabaja en su favor cuando Usted pone su parte. Páginas adelante ahondaremos más en las maravillas de la Compensación.

¡Busque cómo compartir su riqueza! Y no pregunte: ¿Qué riqueza?, porque al compartir, Usted verá que es más rico de lo que pensaba. Comparta algo más que dinero y, cuando Usted llegue a tenerlo en abundancia, estará más a tono con las necesidades humanas y su dinero proporcionará beneficios adicionales a aquellos con quienes lo comparta.

El secreto supremo es como un tesoro enterrado a medias, ante el cual puede Usted pasar cien veces al día sin notar su existencia. Sin embargo, ya lo está viendo ahora con el rabillo del ojo.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 6

Mientras más Dé, más Recibirá a Cambio

Hasta quien regaló el noventa por ciento de su tiempo laborable pudo hacerse rico. Cuando comparte Usted sus bienes con otra persona, se convierte Usted en su acreedor y esa deuda tarde o temprano le será pagada. También puede compartir *orientación* en forma de una filosofía que conduzca a la paz del espíritu y a una gran riqueza. Dar a quienes saben ayudarse a sí mismos es un modo constructivo en alto grado de dar.

La Riqueza Engendra Riqueza

Cuando una relación de compraventa contiene la idea de servicio al semejante, ambas partes se benefician. Muchos de los primitivos industriales de Estados Unidos tomaban cuanto podían de sus trabajadores y daban a éstos, a cambio, lo menos que les era posible. La riqueza en la actualidad está más extendida y esto crea más oportunidades. Los millonarios de hoy no buscan hacer ostentación de su riqueza. Cada vez hay más millonarios y los ricos ya no se consideran a sí mismos como pertenecientes a una clase superior diferente.

Al Mismo Tiempo que Se Hace Uno Rico, Se Puede Hacer la Propia Felicidad

Son muchas las personas que trabajan para otros, que no perciben hasta qué punto comparten la riqueza que crean, no cómo pueden crear infinita riqueza en sus vidas por medio del poder de una Actitud Mental Positiva. Los ricos no tienen poderes naturales negados a los pobres. Todo hombre lleva su propia grandeza en su espíritu y es precisamente él, y no una fuerza externa, quien puede exteriorizar esa grandeza.

Compartir la Riqueza en el Hogar

Las personas que tienen Éxito en la vida, por lo general, hacen que en sus hogares prevalezca el amor y el compartir mutuo. Cuando un matrimonio no comparte, pueden surgir graves problemas. Cuando un hombre demuestra su disposición a compartir, su mujer responde en la misma forma cariñosamente. Tres motivos básicos, el amor, el sexo y el dinero, se dice que rigen al mundo, y esto puede comprobarse en muchos casos. Ninguna porción de la vida puede vivirse separadamente de las otras porciones.

Todos Tenemos Algo qué Compartir

Se pueden compartir los conocimientos, el amor y la bondad, no importa lo pobre que se sea. Casi todo el mundo puede compartir en tres áreas que se ofrecen una y otra vez; pueden compartirse las capacidades y los conocimientos; puede compartirse mediante la satisfacción de una necesidad cuando ésta se ve; se puede compartir el reconocimiento y la apreciación de otros y el trabajo que hacen.

Capítulo 7

Cómo Desarrollar un Ego Sano

La habilidad y la personalidad se muestran en el ego. Para muchos individuos, el ego trabaja siempre a toda capacidad y en algunos requiere de sujeción. Para la mayoría, conviene hallar y emplear un estimulante del ego. El estimulante de su ego puede estar relacionado con la forma en que viste, la forma en que se expresa, el medio ambiente, algún objeto que tenga un valor simbólico, o en alguna otra forma que tenga significado especial, particular. El ego puede ser puesto a tono con fuerzas misteriosas existentes más allá del propio yo. Por medio del ego Usted puede ser conducido a una expresión de su persona que se refleje en su incrementada prosperidad.

Ya hablé antes y volveré a hablar de nuevo de la necesidad de conocerse a uno mismo y de enderezar los pasos por iniciativa propia. Ahora demos una mirada al ego, esa bujía de encendido mental de inapreciable valor, que mi diccionario define como «la tendencia de afirmación propia del hombre».

La gente que disfruta de paz mental también posee ego sano. Aclaremos que, para algunos, el término «ego sano o saludable» sugiere la imagen de una persona de esas que hablan fuerte y andan dando fuertes palmadas en la espalda. Tal vez en algunos casos sea así, pero no necesariamente. *El propio ego*, tal como es proyectado al exterior, fue estructurado por muchos años de influencias en la época de la niñez, por otras posteriores, y por otros muchos factores. El ego de Usted es tan personal como las huellas de sus dedos, y lo que es «saludable» para Usted puede no serlo para otro.

A menudo el ego parece comportar una cierta vanidad, pero ésta suele ser mucho más potente y sutil que la vanidad humana ordinaria. Piense en su ego como en una parte invisible de su persona que le hace fuerte y lleno de recursos, o bien que coloca obstáculos en su camino, *de acuerdo con la clase de influencia con que Usted lo alimente.*

Incluso las mentalidades superiores, de cuando en cuando, experimentan un abatimiento del ego. Hombres en verdad grandes han resentido esto, pero al punto buscan restaurar sus egos a toda plenitud. El propósito del presente capítulo es describir algunos estimulantes del ego sorprendentemente efectivos que han sido experimentados por otras personas y suministrar un surtido de los mismos, a efecto de que elija y perfeccione uno que le sirva precisamente a Usted.

El Ego que Fue más Fuerte que una Camisa Limpia y una Afeitada

Es un viejo y buen consejo el que dice que el bien vestir y el buen arreglo personal levantan el ego.

Al respecto quiero presentar a un hombre que sabía bien eso, pero cuyo ego estuvo por encima de una camisa limpia y una afeitada.

El impacto de esta historia será más poderoso, si la relato, en la misma forma en que me la contaron. Se inicia con una entrevista que tuve con Edwin C. Barnes, en la época en que éste era socio comercial de Thomas Alva Edison. El señor Barnes era en esos días dueño de treinta y un trajes de alto valor, hechos a medida, y durante el mes no se ponía el mismo dos días seguidos. Sus camisas también estaban hechas a medida, de las más

finas telas obtenibles. Las corbatas las ordenaba a París y le costaban por lo menos veinticinco dólares cada una.

Un día le sugerí en broma que me hiciera saber cuando fuera a desechar alguno de sus trajes, para ir yo por él.

–«Sé que me lo dice Usted de guasa –me contestó– pero conviene que sepa que en la época en que resolví asociarme con Edison no tenía ni siquiera el dinero suficiente para cubrir el importe del boleto por ferrocarril a East Orange, Nueva Jersey, a donde tenía que ir para venderle la idea».

«Al entrar en las oficinas de Edison y manifestar que quería hablar con él, escuché risas contenidas de los empleados que ocupaban el recinto. Finalmente, su secretaria aceptó dejarme pasar. Tan pronto como me hallé frente a frente con el gran inventor, le empecé a decir lo afortunado que era, por darle yo la oportunidad, antes que a nadie, de contratar mis servicios. Tras de haberme explayado por un buen rato, Edison se levantó de su asiento y caminó a mi alrededor contemplándome con sus ojos penetrantes; hecho esto sonrió y me dijo:»

–«¿Para qué vino Usted a verme, joven?»

«Fue así como descubrí que era duro de oído. Entonces tuve que volver a explicarle todo en tono más alto. Mis ropas estaban arrugadas y cubiertas de polvo, los zapatos estropeados y llevaba dos días sin afeitarme. Todo esto me hizo desalentarme casi por completo. Hay que acreditarle a Edison el que no me juzgara por las apariencias, pero en ese mismo punto y hora resolví nunca jamás volver a presentarme ante una persona sin estar mejor vestido que ella».

«Ahora verá Usted por qué tengo toda esa ropa. En cuanto a que yo le regale las prendas que deseche, le diré que dudo mucho que constituyan para Usted el mismo estímulo del ego que han sido para mí».

Y tenía razón. Porque nunca he sentido la necesidad de estimular mi ego aderezando mi persona, pero sin que por ello deje también de tener razón, ya que el ego es algo de carácter netamente personal. Durante la primera parte de mi carrera, estimulé mi ego con aquella inmensa mansión y mis elegantes automóviles. Más tarde, cuando mi labor fue reconocida con amplitud, me contenté con un modo de vida más sobrio. Sin embargo, eso no quiere decir que descuidara mi ego, el cual opera a través de mi príncipe guía.

Pero al igual de Barnes y de muchos otros, reflejó experiencias tenidas en un pasado remoto y que no quiero volver a sufrir. Durante mi infancia viví en la pobreza y la ignorancia, rodeado de vecinos atosigados por la miseria. En la actualidad soy muy sensible a la clase de vecindad en que resido, la cual debe placermme. Siempre me preocupo de examinar los alrededores de mi hogar para asegurarme de que cerca no haya zonas desagradables.

Tal vez sea instructivo para el lector el que se remonte a las primeras influencias en su vida y vea hasta dónde influyen en sus actuales maneras de proceder. A continuación, presento algunas preguntas que pueden servir para iniciar esa búsqueda. Reflexione bien después de leer cada una de ellas, a efecto de estar seguro de darle la respuesta correcta.

En su infancia...

¿Tuvo Usted suficiente alimento, vestido y casa?

Si la respuesta es negativa ¿fue insuficiente según una norma razonable, o por el tipo de vecindario, o bien por cualquier otra norma que más tarde ha sido adoptada por Usted?

¿Sus padres, o cualquier otra persona con influencia en su vida, tendían a disminuirlo a Usted y a hacerle sentir que sus hermanos o compañeros de juegos eran mejores o más listos?

¿Se le calificaba de malo cuando se comportaba mal o esos actos eran calificados de inadmisibles?

¿Si se le tachaba de malvado, decidió Usted vivir de acuerdo con esa clasificación?

¿Tuvo Usted la suficiente escuela para no sentirse inferior más tarde en su lectura, escritura y aritmética?

¿Es Usted demasiado bajo, alto o gordo, hasta el punto de sentir que llama la atención?

¿Es Usted excepcionalmente mal dotado en cuanto a apariencia personal, ostenta cicatrices o es inválido?

¿Cómo describiría la atmósfera prevaleciente en su hogar durante su infancia? ¿Como pacífica, como llena de enemistades, como ensombrecida por la preocupación, como alegre, o como descuidada y frívola?

¿Reñían sus padres en su presencia?

¿Tenía Usted consciencia de ser tenido en nada, o como centro de burlas?

¿Le encantaba ser el líder en juegos y clubes?

¿Se fijó un símbolo de Éxito desde los primeros tiempos de su vida, como por ejemplo «una casa igual a la del señor Jones», o «un empleo de viajero como el del señor Brown, que le permitiera visitar lugares atractivos»?

¿Le estimularon sus padres a asumir responsabilidades, o se esmeraron con exceso en evitarle todo esfuerzo?

¿Se le obligó a hacer tanto a Usted solo, sin ninguna ayuda, que llegó a sentir que nadie se preocupaba por su persona?

El reflexionar sobre estas interrogantes le sugerirá muchas facetas de su pasado que se reflejan en sus actos presentes. Esto no quiere decir que yo recomiende que se preocupe por su pasado; recuerde que cuando cerramos la puerta al mismo, dejamos atrás muchas cosas que otro modo pondrían entorpecernos. En ocasiones, empero, una comprensión de los influjos pasados ayuda a apreciar y disfrutar de los modos actuales de estimular nuestro ego.

Un Agente de Ventas que Vende por Medio de su Ego

En la época en que estaba organizando mi ciencia de la realización personal, me ganaba la vida adiestrando agentes de venta. Más de treinta mil personas de ambos sexos pasaron por mi dirección preparándose para vender.

Lo primero que les manifestaba era que antes de que un vendedor pueda venderle algo a alguien, necesitaba primero vendérselo a sí mismo. En otras palabras, que debe, que debe acondicionar su ego a fin de que esté en forma para fortalecer sus argumentaciones, y debe tener la convicción de que tanto él como el producto que vende son *buenos*.

Uno de los ejecutivos de la New York Life Insurance Company me dio a conocer un caso interesante. Un sujeto había trabajado en dicha empresa por más de treinta años, habiendo tenido siempre un elevado récord de ventas. De pronto su producción bajó a casi cero. El individuo no podía explicar qué era lo que andaba mal en él, ni tampoco los ejecutivos de la compañía. Entonces me llamaron para que atendiera al paciente.

Salí con él acompañándole en su trabajo, a efecto de verlo en acción. Pronto observé que su problema básico, después de treinta años de vender, era el temor de ser demasiado viejo para obtener buenos resultados. Hablaba constantemente de su edad. Su miedo había degenerado en hipocondría y estaba persuadido de que necesitaba bastón para desplazarse.

Tenía firme creencia de que ya no convencía a nadie y que lo único que le cabía esperar en sus entrevistas era la negativa a comprar. Había dejado que su ego se abatiera hasta el punto de anticipar un *no* antes de oírlo... ¡lo cual es un medio seguro de llegar a oírlo!

De regreso en la oficina, le dije:

–Quiero que vaya Usted a comprar una de esas trompetas para sordos que se usaban antiguamente.

–¡Pero es que yo no soy sordo! –me contestó indignado.

–¡Muy cierto! –fue mi respuesta–. Usted oye demasiado bien, ya que escucha la palabra *no* antes de que se la digan. Pero lo que deseo es que finja Usted sordera. Colóquese la trompeta en el oído cuando esté hablando con alguien y simule que no le puede oír, así cuando su interlocutor le diga *no*, Usted seguirá adelante con su plática de ventas, como si talcosa.

Estuvo de acuerdo conmigo en que no podría vender un seguro de vida a alguien que en verdad no lo necesitara o lo quisiera, con lo cual nadie resultaría perjudicado por la estratagema. Entonces procedió a conseguir una enorme y vieja trompeta de sordo y procedió a usarla en sus visitas a los clientes en perspectiva. La primera semana en que actuó como sordo, vendió a seis prospectos de nueve visitados. A la siguiente semana regresó con ocho ventas de doce entrevistas verificadas: ¡un récord casi increíble! Restaurado así su ego al hábito del *sí*, desechó la trompeta y ya no volvió a tener problema.

Aun cuando mi sentido auditivo es perfecto, parece que siempre he de tener que ver con problemas del oído. Mi hijo Blair nació sin orejas. El cómo ayudé a la naturaleza a proporcionarle capacidad auditiva suficiente, es otra historia. Recuerdo que, cuando lo mandamos a la escuela pública, llevaba el pelo largo para ocultar su defecto. Los otros

niños, sus compañeros, le hacían burla por llevar así el cabello, cosa perjudicial para su ego. Entonces, procedimos a cortárselo; pero antes convencí a Blair de que su deficiencia sería de gran beneficio para él cuando la gente la comprendiera. Y eso fue precisamente lo que ocurrió, porque todo el mundo se le mostró bondadoso. En breve olvidó ser distinto a quienes sí tenía orejas.

Tal vez en este caso que me afectaba en forma tan personal, me sirvió de inspiración la determinación de Thomas A. Edison de tornar en su beneficio la sordera, en lugar de seguir padeciéndola como un defecto. Nunca vi en su rostro una expresión de disgusto o decepción al respecto. Más bien su gesto parecía decir: «Mi ego está bajo mi dominio y hace lo que lo que quiero sin miedos ni limitaciones».

El Ego y la Riqueza

Como en el caso de la trompeta de sordo, he tenido muchas otras ocasiones de prescribir el remedio justo para restituir el ego a personas que lo habían perdido. Claro que ello requiere conocer bien a la persona y, cuando Usted desee auto-recetarse para dicho mal, verá la importancia que encierra el viejo proverbio: «Conócete a Ti Mismo».

A veces ocurre que una persona deja de trabajar antes de lo que debiera y con ello se coloca en una situación difícil. Tal fue el caso de un alumno mío de nombre Ray Cunliffe. Era propietario de una agencia de automóviles Cadillac en Chicago, la cual vendió con buena utilidad. Contando, como consecuencia de dicha operación, con bastante dinero en efectivo, decidió *descansar* un año.

Pero antes de transcurrido ese tiempo, se empezó a sentir inquieto. Buscó una buena concesión Cadillac, sin encontrarla. Transcurrieron otros seis meses, durante los cuales disminuyeron bastante sus reservas, ya que tenía que echar mano de ellas para sus gastos de sostenimiento. Al cabo de casi un año se inscribió en un curso de la ciencia de la realización personal que en esa época estaba yo enseñando en Baltimore. Ray y su esposa se habían acostumbrado a tener servidumbre. En vista de las circunstancias, ahora tuvieron que prescindir de ella y hacer ellos mismos las labores domésticas. Un día, en que Ray se encontraba en el sótano lavando la ropa, se le ocurrió que estaba cometiendo el mismo error que yo había mencionado en una lección reciente, a saber: que no estaba alimentando su ego. Al contrario, lo estaba dejando morir de inanición, abatiéndolo.

En su excitación y ansiedad, acudió a mí en busca de un consejo personal. Me relató su historia y al terminarla me preguntó:

–Y ahora, ¿Qué haré?

Me había dicho que desde hacía años su esposa deseaba un abrigo de mink que costaba tres mil dólares. También me manifestó que, aun cuando conducía un Cadillac, éste estaba empezando a verse estropeado, al igual que sus ropas.

Entonces le dije:

–Ray, saque su cuadernillo de notas y un lápiz, y anote una fórmula para que se haga rico.

«Primero: Vaya a la agencia Cadillac más cercana y cambie su coche actual por uno nuevo del modelo que más le guste».

«Segundo: Acuda a la mejor tienda de pieles en la ciudad, y cómprele a su esposa un magnífico abrigo de mink, aunque le cueste más de tres mil dólares».

«Tercero: Vaya a ver a su sastre y haga que le surta de trajes hechos a medida. A continuación, compre las corbatas, camisas y zapatos, que necesita para hacer juego con dichos trajes».

«Cuarto: Haga que el abrigo de piel se lo envuelvan especialmente para regalo. Ponga el paquete en su nuevo Cadillac, contrate un chófer uniformado y, sin estar Usted en su casa, haga que el chófer lleve el coche a ella y lo entregue a su esposa junto con el paquete conteniendo el abrigo».

«Le recomiendo que haga de inmediato lo que le he dicho».

«Luego, regrese a verme para que yo le dé la siguiente fórmula, si es que la necesita usted, porque me parece que con ésta que le he dado será suficiente para que las cosas cambien en forma radical».

Cuando el nuevo Cadillac y el abrigo llegaron al hogar de Ray, su mujer al principio se negaba a recibirlos, pero el chófer se limitó a entregarle las llaves del automóvil y a marcharse, dejando el vehículo en la entrada, con el abrigo en uno de los asientos.

La esposa de Ray al fin se probó el abrigo. Sí, ése era el mismo que por curiosidad se había probado y que tanto había deseado desde hacía unas semanas.

De pronto sintió un resurgimiento de confianza y felicidad. Lo mismo le ocurrió Ray. Ahora bien, lo que voy a relatar a continuación tal vez le parezca obra de magia al lector, pero no lo fue.

La cocinera y la doncella de servicio que anteriormente trabajaban con los Cunliffe se presentaron a solicitar que se les volviera a contratar. Sin la menor vacilación, la señora Cunliffe les manifestó que las contrataba.

En cuanto a Ray, un amigo le llamó por teléfono para informarle que estaba a la venta la agencia Cadillac de Baltimore y que tal vez pudiera convenirle esa oportunidad.

Ray procedió a ponerse al habla con las personas adecuadas y vio que se trataba de un buen negocio. Pero la dificultad estribaba en que se requerían ciento cincuenta mil dólares en efectivo, suma de consideración, que estaba fuera de su alcance reunir en poco tiempo. Pero su ego había logrado salir de su marasmo y abatimiento. Entonces se dijo: «Yo no sé de dónde sacaré ese dinero, pero estoy seguro de conseguirlo».

Al día siguiente visitó a un sujeto a quien hasta entonces había evitado ver, un hombre rico ante el cual se sentía inferior. Pero ahora, al entrevistarle, no sintió ninguna pena al explicarle que necesitaba dicha suma de dinero para retornar a los negocios en el mismo ramo de automóviles.

—¡Magnífico! —fue la respuesta—. Me da gusto ver que vuelve Usted a un ramo que siempre le produjo dinero.

Y el individuo le extendió un cheque por los ciento cincuenta mil dólares requeridos, agregando:

–Esto me lo pagará Usted año por año a medida que vaya percibiendo sus utilidades.

Y fue así como mi amigo Ray Cunliffe volvió a tener una agencia Cadillac propia y hacer buenas operaciones, casi cuando estaba a punto de acabar con su última camisa. Pero hubo algo que lo decepcionó, y fue ver que yo no mostré ninguna sorpresa al saber de su cambio de suerte.

–Vamos, Ray –le dije–, eso se debe a que ya no me sorprende el ver algo que he visto ocurrir centenares de veces.

Pero sí, en el fondo yo sentía una gran satisfacción de ver que, una vez más, la consciencia de la pobreza podía ser sustituida por una consciencia de Éxito que invariablemente atrae el Éxito como si fuese un poderoso imán. El ego es la clave de esto, un ego pleno de Fe en sí mismo, y estimulado por los miedos *adecuados a la persona*.

Usted Puede Pintar una Imagen de su Ego y Utilizarla como una Ayuda en los Casos de Emergencia

Hay ocasiones en que el ser humano tiene que enfrentarse a determinadas situaciones de mucha trascendencia. A menudo estas situaciones involucran a otra persona a quien es menester convencer o persuadir de algo. Cuando se conoce bien a esta persona, es posible echar mano del propio ego para proporcionarle la imagen que ella quiere ver. Pero aun cuando no se la conozca bien, cabe que sí conozca Usted de cerca los valores de la situación y pueda forjar una imagen que sea atractiva para la susodicha persona.

Pero veamos lo que me ocurrió en una época en que mi ego vaciló.

Ya he dicho que estuve asociado a Don Mellett, el propietario de un periódico, y cómo su asesinato hizo que se viera pospuesta la edición de mis primeros manuscritos, y además cómo me salvó de portar un distintivo de los grandes negocios.

Como Usted sabe, tuve que escapar de la población para esconderme de los bandoleros que pensaban que yo estaba complicado en los ataques que se les habían hecho denunciándolos como contrabandistas de licores. Durante el tiempo que pasé oculto, mi estado de ánimo no era bueno. Casi llegué a perder la Fe en llevar a cabo la gran tarea que Andrew Carnegie me había asignado unos veinte años antes.

Pero conseguí sobreponerme y romper mi servidumbre al miedo. Ya encontraría un nuevo editor. Habiendo muerto el juez Gary, tuve que empezar desde el principio, tarea nada fácil para el autor desconocido de un trabajo destinado a abrir brecha.

Al reconstituirse mi ego y mi consciencia del Éxito, una insistente voz interna me dijo que hallaría a mi editor en Filadelfia. Yo no conocía a ninguno en esa ciudad, pero la voz interna se hizo tan poderosa que, con un capital de cincuenta dólares, abordé mi automóvil y desfilé hacia la ciudad de los cuáqueros, convencido por partes iguales de que allí hallaría la solución de mi problema y de que me estaba volviendo loco.

Una vez en Filadelfia, empecé por consultar la guía de teléfonos, con la esperanza de dar con una casa de huéspedes barata donde pudiera alojarme por un par de dólares al día.

Lo que sigue ruego al lector que lo lea con cuidado porque se trata de algo de lo más asombroso que puede ocurrir y contiene, además de revelar el poder del ego, la revelación del secreto supremo que puede transformar su vida entera.

A medida que volvía las páginas de la guía, la misma voz interior me habló de nuevo. Sus palabras fueron: «Deja de buscar una casa de huéspedes barata. Ve al mejor hotel de la ciudad y alójate en el mejor cuarto que tengan».

Entonces cerré el libro, lleno de perplejidad. ¡Mi capital no llegaba a treinta y cinco dólares! Pero el mandato era tan irresistible que, tomando mi maleta, me dirigí al mejor hotel de la ciudad y tomé una habitación que costaba veinticinco dólares por día.

En el instante mismo en que estampé mi firma en el libro de registro del establecimiento, tuve la convicción de estar procediendo con acierto. Mi ego y mi Fe se exaltaron dentro de mi ser. En ese entonces no pude expresar con palabras el secreto supremo, pero sí supe que había penetrado en mí.

Veinticinco céntimos era en ese tiempo una buena propina para un botones del hotel, pero yo le di al muchacho un dólar. No bien hube tomado asiento en uno de los lujosos sillones, cuando la voz interior volvió a hablarme:

–Te abstuviste de tomar alojamiento en una pensión barata porque eso te habría colocado en situación desventajosa en tus tratos con un editor. Estás en un momento en que necesitas estimular tu ego y eso lo estás consiguiendo mediante este cuarto que ocupas. Ahora tu mente se encuentra en una situación positiva en que puede concebir planes que acarreen el triunfo. ¿Estás preparado para ello? Recuerda en el plano de tu consciencia el nombre de cuanta persona conozcas que cuente con los medios económicos suficientes para publicar tu obra. Cuando se presente en dicho plano el nombre adecuado, tú lo reconocerás sin lugar a dudas. Ponte en contacto con esa persona y dile lo que deseas.

Sin la menor vacilación, con una Fe absoluta, empecé a pasar revista a los nombres de las personas que podrían dar respaldo económico a la primera publicación de la ciencia de la realización personal. Después de tres horas de esta labor, mi mente de pronto se quedó en blanco, pero a renglón seguido un nombre surgió en ella con tal fuerza, que al punto supe que ése era mi hombre. Se trataba de Albert Lewis Pelton, de Meriden, Connecticut.

Todo lo que yo sabía de él era que había publicado un libro titulado *Power of Will* y que lo había anunciado en mi revista *Golden Rule* varios años antes. De inmediato escribí una carta a Pelton, que le envié por el servicio de entrega inmediata. En ella le decía que yo había tomado la decisión de honrarlo con la publicación de mi obra.

Dos días más tarde recibí un telegrama en el que se me comunicaba que Pelton iba camino a Filadelfia a entrevistarme. Nunca olvidaré la expresión de su rostro cuando le invité a pasar a mi elegante alojamiento, ni las palabras que profirió:

–¡Vamos, un escritor que puede permitirse vivir en una habitación como ésta, debe ser una lumbrera!

El manuscrito tenía el volumen de una biblia familiar antigua. Constaba de mil ochocientas páginas y pesaba alrededor de tres kilos. Lo alargué a Pelton, quien lo hojeó por espacio de unos veinte minutos, tras de lo cual lo cerró y colocó sobre la mesa.

Entonces me dijo:

–Publicaré su libro y le pagaré los derechos usuales de autor.

Pedimos una máquina de escribir y en ella escribimos el contrato respectivo. Hubo un momento en que Pelton me preguntó:

–Me imagino que querrá Usted un adelanto sobre sus derechos ¿no es cierto? Le haré el cheque ahora mismo.

A esto contesté con displicencia, apegándome a la imagen creada por mi ego:

–Hágalo Usted por la cantidad que crea conveniente.

–¿Le parecen bien quinientos dólares?

–Sí.

Meses después la primera edición de *The Law of Success* (La Ley del Éxito), en ocho tomos, fue recibida por mí. Esos meses me fueron prósperos en muchos aspectos, porque había recuperado el poder de un punto de vista positivo. Espero sinceramente que quienes lean esta historia, no tengan que llegar a ese punto de vista por el camino largo como me sucedió a mí.

¿Me guió una fuerza invisible? Sí, tengo la convicción de que una energía fuera de mí me orientó. Creo que la mente sintonizada a las corrientes de la Fe, lo está más allá de su dimensión física. Posteriormente, en este libro, relataré otra experiencia de esta clase, o sea la que dio por resultado que lo escribiera, después de cerca de setenta años de preparación.

A partir de aquel día cargado de destino del año 1928, he ayudado a decenas de miles de hombres y mujeres a rehabilitar sus egos. A la mayoría ni siquiera les conozco, porque nuestras mentes han entrado en contacto por medio de las páginas de mis libros. A través de mis conferencias y lecciones personales, también he contribuido a que muchos otros miles, descubran la misma llave a los poderes conceptuales y de realización de la mente.

He desarrollado una capacidad considerable para calibrar las necesidades de la gente en esa dirección y «oprimir el botón adecuado» por así decirlo. Pero ¿qué es lo que tiene lugar cuando se oprime dicho botón? ¿De dónde procede ese poder o energía que revitaliza a un ego abatido? ¿Qué es lo que transforma a una mente haciéndola pasar del *no* al *sí*, abriendo grandes posibilidades de realización, de adelanto? Todavía estoy en busca de la respuesta. Quizás el descubrir este conocimiento me esté reservado como una especie de curso de posgraduado en mi propia obra, porque nunca he cesado de aprender cosas nuevas.

Busque su Particular Estimulante del Ego y Verá Cómo lo Encuentra

Existen muchas y sorprendentes variedades de formas para levantar el ego. Aun cuando tal vez sean misteriosas en cuanto a su esencia más íntima, sus manifestaciones

exteriores se perciben claramente. Considérese los siguientes ejemplos que son universales en su aplicación y pueden ayudar a que Usted descubra el que le conviene.

Entre los vendedores de seguros entrenados por mí, se encuentra uno que conduce un automóvil de lujo. Su estimulante del ego es de carácter más personal. Consiste en un magnífico juego de palos de golf que siempre lleva a la vista en su coche.

Con ello da la impresión, tanto por lo que respecta a él como a los demás, de que pasa considerable tiempo jugando al golf y de que siempre está listo para acudir al campo de juego. No puedo afirmar si tendría tanto Éxito como lo tiene si no hiciera ese despliegue constante de un símbolo implícito de Éxito, pero lo que sí sé es que para él significa el estímulo que necesita para destacar su ego.

Otro agente de ventas de seguros, que ha logrado grandes Éxitos, y a quien yo preparé, porta en el dedo un anillo con un brillante de ocho quilates, que parece servirle de talismán mágico cuando entrevista a sus clientes. Este hombre es uno de los principales agentes de la Massachusetts Mutual Life Insurance Company.

En una ocasión llevó dicha alhaja a un joyero para que le adaptara una nueva montadura. El trabajo se llevó varios días. En ese intervalo trabajó más duro que de costumbre, utilizó cuantos argumentos sabía para persuadir a los clientes en perspectiva para que se le tomaran seguros, pero el caso fue que no pudo hacer ni una venta. Me explicó que, cuando empezaba a hablar con el prospecto, echaba una ojeada a su anillo y como éste no estaba en el lugar de costumbre, no daba pie con bola como vulgarmente se suele decir.

Tan pronto como la joya estuvo de vuelta en su dedo, nuestro amigo salió a trabajar como de costumbre y sus primeras seis entrevistas fueron otros tantos Éxitos, cosa que nunca antes había logrado.

Por lo que a mí toca, diré que, si llevase un fanal de luz así en un dedo, me sentiría tan falto de naturalidad que me pondría nervioso hasta el punto de incapacitarme para dominar mi ego. ¡A cada quien lo suyo, y una gran fuerza le viene al hombre que se conoce a sí mismo!

Cuando el individuo se reconcentra, descubre su ego y toma posesión de él, todo el mundo se percata de ello. Porque se refleja en el tono de su voz, en su expresión facial, en la energía de sus movimientos, en la claridad de su pensamiento, en la concentración de su propósito, en una Actitud Mental Positiva que provoca en los demás el deseo de confiar y trabajar con esa persona.

Amigo mío: cuando Usted llegue a dominar ese núcleo central de su espíritu que es el ego, será entonces el amo de todo lo que quiera. Nunca volverá a sentir necesidad, porque sin vacilar hallará la senda a la abundancia. Nunca temerá, porque su mente no albergará el miedo. Será Usted libre, gloriosamente libre, y vivirá una vida que le facilitará lo que Usted desee.

Pero hay unos cuantos que necesitan refrenar sus egos. Aunque son tan escasos, que no necesito hacer hincapié especial en ellos.

El ego saludable significa salud y paz más allá de toda comparación. Busque, entonces, el método, objeto o condición apropiadas que le ayude a realizarse a sí mismo dentro «de la tendencia de propia afirmación del ser humano».

Estudie los modos de ser de la gente de buen ánimo, feliz y triunfadora que usted conozca. Lo más probable es que ellos sean dueños del secreto supremo y lo pongan en práctica.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 7

¿Qué Significa Tener un Ego Saludable?

El ego es la energía mental que ayuda a proyectarse al individuo y sus deseos. Puede hacerlo a Usted fuerte y pleno de recursos o bien colocar obstáculos en su camino, según sea el tipo de influencia con que Usted lo alimente. Todos estamos familiarizados con el poder estimulante que tiene para el ego el andar bien vestido, pero un ego poderoso puede elevarse por encima de cualquier limitación. Cuando un individuo sabe afirmar su ego de la manera que prefiere, por lo regular esta manera refleja influencias de un remoto pasado.

El Agente de Ventas Vende a Través de su Ego

El buen vendedor sabe que él es bueno, lo mismo que su producto, y esta confianza rara vez le falla. En ocasiones, el Éxito de un vendedor depende de algún factor sustentador del ego, o alguna circunstancia exterior puede afectar a tal punto su ego que le hace pasar de una actitud *sí* a una actitud *no*. Hasta cabe que un vendedor fija que su capacidad auditiva es reducida, a efecto de eliminar los *no* de su diálogo con el cliente es perspectiva. Trátese de un vendedor o de su cualquier otra persona, un impedimento físico real puede ser un revés vitalicio o un estímulo vitalicio, dependiendo esto de la fuerza que tenga el ego.

El Ego y la Riqueza

Cuando el ego es fuerte atrae el Éxito. Pero cuando se abate, puede ser restaurado asegurándose la persona de que cada aspecto y autoimagen sea favorable para él mismo. Quien esté acostumbrado a vivir bien y haya visto disminuir sus comodidades, puede restaurar su prosperidad que resulta de los actos y pertenencias apropiadas. Aun cuando esa apariencia de prosperidad sea adoptada por breve tiempo, es factible que resulte ser el punto de conversión, por ser lo que el ego necesitaba. Así el ego puede ser guiado por fuerzas misteriosas y saturantes.

Busque su Estimulante del Ego y lo Hallará

El ego es algo de un carácter altamente individual. Observe las formas en que otros levantan sus egos y eso tal vez le ayudará a dar con las que a Usted le convienen. A veces es gracias a los modos de expresarnos cómo proporcionamos una mejor sustentación a nuestros egos, como por ejemplo escribiendo en lugar de hablando. O viceversa. Cuando Usted descubra el que mejor le convenga para estimular su ego, habrá encontrado un gran tesoro.

Capítulo 8

Cómo Transmutar la Emoción Sexual en Poder de Realización

Está dentro de la capacidad de todo hombre el transmutar parte de su emoción sexual en un impulso dinámico que acarree el Éxito. Esta capacidad tiene su origen en la disposición que se tenga para usarla. Los varones jóvenes a menudo cometen el error de ver sólo el aspecto físico del sexo, con lo que tienen que llegar a los cuarenta años, o más, antes de que empiecen a utilizar la energía sexual transmutada, para agregar valor a lo que hacen. Esto no quiere decir que haya interferencia con el aspecto físico del sexo, que en sí puede convertirse en una fuerza que transforme la vida.

De vez en cuando, surge un libro que da en el blanco y su autor tiene la satisfacción de saber que ha adicionado algo de carácter permanente a la cultura humana. Así fue con mi libro *Think and Grow Rich*. Aunque es sólo uno de varios libros derivados de la ciencia de la realización personal, es probable que se hayan vendido más ejemplares del mismo que de todos mis otros libros juntos.

He preguntado a numerosas personas por qué creen que *Think and Grow Rich* se ha vendido tan bien por casi treinta años, y por qué parece haber emprendido una nueva carrera al publicarse una nueva edición, ligeramente revisada, de la misma. Las personas interrogadas me han manifestado que el libro es algo más inspirador que los otros... y creo saber la razón de ello.

Lo escribí dos veces. La primera en 1933, cuando figuraba entre los consejeros del presidente Franklin D. Roosevelt, y sólo como un medio de mantenerme ocupado mientras aguardaba a que pasara la invalidante atmosfera del miedo. Hasta donde recuerdo, me apliqué a escribir sin dejar de prestar mis servicios al presidente, sin realizar ningún esfuerzo para condicionar mi mente a efecto de que se proyectara en el contenido del libro un magnetismo personal.

Fue algunos años más tarde cuando decidí publicar el libro. Al releer el manuscrito, vi que le faltaba algo. La respuesta a dicha carencia estaba implícita en uno de los capítulos que trataba de la transmutación sexual, y del cual el presente capítulo es un resumen corregido. El hecho era que había escrito un libro pleno de información, pero carente de emoción sexual transmutada. Entonces decidí escribirlo de nuevo de principio a fin y el efecto fue electrizante. *Todo lo que usted haga puede ser electrizante, positivo y beneficioso cuando está saturado de emoción sexual.*

Pero no quiero que se me interprete mal. Permítaseme dejar establecido de una manera enfática que aquello que Usted haga no tiene por qué tener en lo absoluto una relación con las manifestaciones físicas del sexo. Tampoco el lenguaje empleado tiene que ver con éste. Ese «algo» que infundí en *Think and Grow Rich* al volverlo a escribir, ha sido trasladado a todas las ediciones extranjeras de dicho libro. Resulta tan inspirador, digamos en Brasil, donde apareció en portugués, como en la edición original en inglés.

¿Qué es la Transmutación Sexual?

Antes que nada demos una ojeada al sexo. La naturaleza ha determinado que los reinos vegetal y animal desarrollen actividad sexual solamente en ciertas temporadas. El hombre, empero, puede desarrollarla en cualquier tiempo. Quizás a eso se debe que el sexo origine tantos problemas en el caso de numerosas personas. Tal vez se mantengan voluntariamente al margen del sexo porque le temen, y hasta pueden desvirtuar el instinto porque quieren demostrar que no le temen o porque permiten que los domine.

Pero lo que ocurre en ambos casos es que el sexo pierde su hondo poder y significado que tiene para el hombre, y sólo para éste. Existe un tipo de fanático religioso que proclama el sexo como un pecado mortal, que lo relaciona con el infierno y que equipara a ambos en malignidad. Estos hombres dicen querer salvar a las almas, cuando lo que en realidad hacen es destrozarlas.

Por otra parte, tenemos el fenómeno, tan común en nuestros días, de las inscripciones obscenas en los retretes públicos. Esto viene a ser un escape lamentable y perverso de la sublime emoción sexual. Son muchas las personas atrapadas en uno u otro de dichos extremos, y en cuanto a la manifestación física del sexo, abundan quienes nunca llegan a enterarse de la gran dosis de espiritualidad vinculada a la misma.

Cuando se contemple al sexo como una gran fuerza creativa, y digo creativa no sólo en su aspecto de generar la vida, sino también de todo lo que es noble y duradero, entonces se estará preparado para ver lo que la transmutación sexual puede hacer por la persona. Consiste en un enfoque de la energía sexual hacia otros canales donde incremente en extremo la facultad personal de realización. No quiere esto decir, por ningún motivo, que sea una disminución de la energía sexual, sino más bien de una mudanza o conversión de la misma, como si fuese una central de fuerza que por el momento enviase sus pulsaciones a lo largo de una línea de transmisión diferente.

Es también un concentrar el *magnetismo personal*, el cual en realidad no es diferente de la energía sexual. Si está Usted más familiarizado con el término magnetismo personal, de acuerdo, pero recuerde que se afinca en el sexo.

La Gente de Éxito Tiende a Ser de Fuerte Sexualidad

Hace algunos años, dirigía yo una escuela de publicidad y ventas. Un día mi secretaria me anunció que una persona deseaba hablar conmigo y que su aspecto era de vagabundo. Quizá porque recordé a quien había terminado siendo socio de Thomas A. Edison, le indiqué que lo dejara pasar.

Sus ropas se veían estropeadas, ostentaba una barba de tres días y de sus labios pendía un cigarrillo que demostraba a las claras que no conocía o que no le preocupaba en lo más mínimo la urbanidad. Me manifestó que vendía espacio para anuncios en el *World Almanac*, medio éste que yo nunca había utilizado y que no creía conveniente para mi tipo de negocio. A pesar de la mala impresión que en principio me causó el tipo, y a pesar también del hecho de haber esparcido cenizas de cigarrillo en mi alfombra, salió de mi despacho con un pedido por más de ochocientos dólares.

Ese individuo ciertamente tenía problemas psicológicos, pero por encima de todo poseía un gran magnetismo personal. Se le percibía en la voz y por eso accedí a escucharle. Se le sentía en el aura que se desprendía de su personalidad. Por primera vez puse atención a las ventajas que podría tener para mi negocio el *World Almanac*, y que demostraron ser

bastantes satisfactorias. Pero si ese hombre, que de una manera inconsciente utilizaba el principio de la transmutación sexual, hubiese enderezado otros aspectos de su persona, muy bien podría haber sido el propietario del *World Almanac*, en lugar de un simple agente vendedor de espacio en las páginas del mismo.

Ahora busco observar el fenómeno de la transmutación sexual en aquellos con quienes hablo y hasta trato de descubrirla en otros a quienes he conocido. Es evidente que quienes alcanzan mayor Éxito en cualquier ocupación son dueños de una elevada capacidad sexual que saben transmutar a voluntad. Quizá ni siquiera se percaten de ello, pero lo cierto es que lo hacen.

En estos casos existe una clara conexión con el ego, y del mismo modo que ocurre con este, la persona tiene que buscar el mejor modo de expresarse a través de la transmutación sexual.

En la época en que pertenezco al club rotario de Chicago, uno de los operadores huéspedes fue el finado doctor Frank Crane. Era un hombre que sabía mucho, pero carecía del don de saber expresarse. Su misma apariencia era contraria a él. Aburrió a todos los presentes, incluso a mí.

Terminada la reunión, el doctor y yo caminamos juntos por la calle y tratamos con franqueza de la fría recepción que había tenido su conferencia. Le concedí que su mensaje tenía gran importancia, pero sin rodeos le hice notar que la forma en que lo había expresado dejaba mucho que desear, cosa que él aceptó con humildad.

Me informó que era pastor de una pequeña iglesia y que apenas si ganaba lo suficiente para vivir. Me rogó le diera algún consejo que pudiera ayudarle.

Pare entonces yo había reflexionado en su caso, y le contesté diciéndole que él era dueño de un poderoso entendimiento, cuyas ideas debía expresar de un modo accesible, fácil de comprender. Pero que en lugar de hacerlo de palabra, debía ponerlas por escrito. Si pudiera escribir una columna periodística y arreglar que apareciera en diarios por todo el ámbito nacional, le sería dable llegar a millares de personas en lugar de apenas un reducido grupo de feligreses, y además aumentar sus ingresos.

–¡Me parece una magnífica idea! –comentó pensativo. Poco después nos despedimos con un apretón de manos.

Pasado algún tiempo leí una columna cotidiana debida a su pluma. Años más tarde supo que me encontraba alojado en el mismo hotel que él en Nueva York y me invitó a visitarlo. Acababa de terminar su declaración anual de impuestos y con una amplia sonrisa me la mostró. Hechas todas las deducciones, su ingreso total neto había sido de setenta y cinco mil dólares en ese año.

El finado Billy Sunday expresó su indudable magnetismo sexual en la forma peculiar suya: a través de la palabra hablada, ante públicos enormes. Se dedicó a perseguir al diablo de un extremo a otro del país, atrayendo multitudes que ningún otro predicador había logrado antes. Tuvo tanto Éxito, que sus campañas religiosas se transformaron en grandes empresas comerciales administradas por Ivy Lee, célebre especialista en relaciones públicas.

Hay quienes dicen que el Éxito de Billy Sunday se debió a sus elevadas cualidades espirituales. Quienes le rodeaban sabían que su energía y capacidad provenían de un temperamento fuertemente sexual, además de su habilidad para transmutar la emoción sexual en sermones tan enérgicos y entusiastas que ni el diablo mismo podía con ellos.

Esté Alerta a Ese «Algo Extra» y lo Recibirá

En cada generación sólo llega a haber una docena de individuos que son reconocidos por todos como «grandes» violinistas. Habrá centenares de personas que toquen este instrumento muy bien, pero por encima de ellos estarán aquellos pocos que posean *algo extra*. Ese algo extra es una transmutación más eficaz de la emoción sexual.

Esto mismo que dejamos dicho se aplica a los pianistas y otros músicos. Al trazar estos renglones, Arthur Rubinstein se halla en sus ochenta años de edad y los críticos musicales afirman unánimes que no sólo es quizás el más grande pianista que haya existido, sino también que sus ejecuciones siempre son frescas y nuevas. Rubinstein es asimismo un gran enamorado de la vida, un participante más bien que un observador, y todo esto apunta a una naturaleza profundamente sexual y a una transmutación de esa emoción.

Lo mismo puede decirse de los líderes políticos, abogados, atletas y artesanos. Porque he hallado que un colocador de ladrillos en un día que quien carece de aquella intensidad, y además pone cada ladrillo con la mayor atingencia, *siempre que haya aprendido el arte de concentrar la mente en su trabajo*.

Repasando la historia, vemos que muchos hombres destacados en campos diferentes tuvieron un impulso sexual considerable, (la historia de por sí no nos ilustra esta materia, pero un estudio de la vida de estos hombres, sí). Anotaré unos cuantos nombres que harán reflexionar al lector:

George Washington.
Benjamin Franklin.
William Shakespeare.
Abraham Lincoln.
Ralph Waldo Emerson.
Robert Burns.
Thomas Jefferson.
Andrew Jackson.
Enrico Caruso.

Obsérvese que estos Hombres no fueron víctimas de su impulso sexual, sino beneficiados de éste. Transmutaron energía sexual en energía para sus realizaciones personales. No es probable que se encuentre a un solo hombre de Éxito en la historia de la civilización que no haya surgido de su temperamento sexual. Esto se aplica lo mismo a soldados que a estadistas, pensadores, exploradores y otros hombres de acción, además de pintores... ¡y en fin, toda clase de varones, no sólo santos! El impulso sexual no tiene una existencia propia y aparte, sino que es parte constituyente de la personalidad. Cuando se carece de él, mucha capacidad queda oculta.

Yo he presenciado muchos casos en que la energía sexual parecía ser el chispazo de arranque, por decirlo así, del «sexto sentido». Esta gran facultad creativa eleva la acción

cerebral muy por encima de sus limitaciones ordinarias. Es la antena psicológica receptora de esas inspiraciones a las cuales llamamos «intuiciones». Evidentemente a ella se debe la existencia de esa «quieta vocecilla» que de cuando en cuando suministra una orientación inapreciable a la mente receptiva.

Yo conocí a un gran orador que planeaba con cuidado sus discursos, pero al llegar a un punto determinado de los mismos se salía del plan, hacía una breve pausa y cerraba los ojos. Lo que seguía después de abrirlos de nuevo, era la culminación de la pieza oratoria, tan conmovedora que a menudo hacía que el público se pusiera de pie para prodigar una cerrada ovación. En esa pausa de dos a tres segundos de duración, opino que concentraba todo su magnetismo sexual y su imaginación creativa en una gran fuerza receptiva que nunca le fallaba. Según él mismo decía: «lo hago porque entonces expreso ideas que me salen de dentro».

El finado doctor Elmer Gates fue uno de los grandes sabios del mundo, aunque nunca se hizo publicidad. Patentó más de doscientos inventos, muchos de los cuales realizó por medio de un método singular.

Tenía un aposento al cual llamaba su «cuarto de las comunicaciones personales». Era a prueba de luz y ruidos, y se encontraba equipado sólo con una pequeña mesa, una silla, un block de papel y lápices. Cuando el doctor Gates quería concentrar sus fuerzas, se encerraba en dicha habitación, se sentaba ante la mesilla, y procedía a concentrarse en los factores *conocidos* del invento de que se tratara. Al poco tiempo empezaba a surgir en su mente, como relámpagos, las ideas concernientes a los factores *desconocidos* del invento.

En una ocasión estuvo escribiendo tres horas, sin darse cuenta apenas de lo que escribía. Cuando al fin revisó lo anotado, halló que eran principios no descubiertos antes por el mundo científico. Estos principios resolvieron el problema y roturaron el campo para que otros pudieran seguir sembrando.

El doctor Gates percibía importantes honorarios sólo por «sentarse a idear». ¡Imagínese el caso de una gran empresa pagándole a alguien que no pertenecía a ella, sólo por sentarse en una habitación a pensar!

Yo no puedo precisar en dónde termina la experiencia y empieza la intuición. Se ha dicho que el genio consiste de la capacidad de distinguir los patrones de las cosas y proyectarlos. El tranquilo concentrar de las fuerzas internas, de seguro es una gran ayuda para plantear los cabos sueltos a la mente subconsciente e integrar con ellos patrones nunca vistos antes. Más allá de esto se encuentra lo *no visto* que da la vida a todo. ¿Y esto, a su vez, será una función del sexo? La respuesta es: ¿Por qué no, siendo que todo el mundo es masculino y femenino, y hasta los cimientos mismos del Universo están compuestos de partículas de carga contraria que interactúan en forma constante?

En resumen, la transmutación de la energía sexual es la capacidad para tomar un deseo de contacto físico en un deseo semejante de expresión dentro de los campos del arete, la literatura, la ciencia, la venta o cualquier otra actividad. Esta mudanza puede volverse habitual hasta el punto de que deja de ser un acto consciente, pero sigue en vigor.

La transmutación de la emoción sexual de ninguna manera interfiere con el acto sexual natural, cuando éste se lleva a cabo en el momento adecuado. Pero conviene advertir que

mientras la energía esté siendo transmutada, no habrá deseo del acto físico, *porque algo distinto que es vital está siendo realizado con esa misma energía.*

Sí, cuando usted espera «algo extra», lo verá llegar. Y cuando Usted esté en espera de ese *algo extra*, pero en lugar de él ocurre *algo despreciado*, también lo verá. Con ello queda claro que un individuo que podría haber triunfado, no lo logra porque no entendió a tiempo que el sexo es algo más que una mera pasión física.

Una Lección que Es Menester Aprender en la Juventud

Recuérdese que nunca es demasiado tarde para empezar a vivir una vida nueva y magnífica. ***El potencial siempre está presente y los medios están al alcance de cualquier persona que quiera llegar a ellos y tomarlos.***

Pero no cabe duda, de que siempre es mejor aprender ciertas lecciones mientras se es joven. Esto mismo es aplicable a la utilización de la energía sexual.

Un hombre de negocios muy próspero me manifestó que si él hubiese sabido el arte de la transmutación de la energía sexual en sus días de escolar, habría sido multimillonario en el tercer decenio de su vida. Había pasado ya en exceso de la cuarentena cuando descubrió que ***el sexo es una energía que puede ser orientada por distintos y variados canales.***

Esta declaración me hizo estudiar las edades en las cuales los hombres de Éxito alcanzan éste. Fue una cosa interesante el ver que la mayoría de ellos no triunfan en grande sino hasta bien pasados los cuarenta años, los cincuenta y hasta los sesenta o setenta.

Desde luego el Éxito es bueno a cualquier edad, pero mientras más pronto se le alcance, mayor tiempo se le disfrutará. El triunfo depende hasta cierto punto de la experiencia de la vida que se tenga; sin embargo, obsérvese que he dicho que la *mayoría* de los hombres de Éxito no triunfan sino hasta pasados los cuarenta y es fácil ver que fueron quienes aprendieron el arte de la transmutación de la energía sexual.

Lo que generalmente ocurre es esto: el varón que rebosa de las energías vitales propias de la juventud, suele entregarse a las manifestaciones físicas del sexo. Como ve que no le producen un daño apreciable, no se percata de cuánta de esa energía podría contribuir al feliz desarrollo de su carrera, a la paz de su espíritu, manteniéndole más alerta y receptivo a las ideas benéficas para sus negocios. Con la transmutación de su energía sexual, su apretón de manos al saludar sería más cálido, su voz sería más viril, habría una mayor atracción en su personalidad. Se hablaría de él con admiración y se diría que era uno de esos «hombres cabales». Pero como su energía sexual ha sido dilapidada en la expresión física del sexo, no sabe lo que se ha perdido... hasta que muchos años más tarde se explica la causa de su fracaso.

La vida amorosa del hombre, cuando es compartida con la mujer elegida, puede ser una maravillosa fuerza sustentadora de su carrera, al mismo tiempo que saturada de una gran dulzura y bienestar. Hay ocasiones en que la mujer debe advertir con todo tacto a su compañero, que ella depende de él, sexualmente, en un sentido que va más allá del lecho conyugal. En su papel de proveedor, el hombre sigue siendo un ser sexual, nutriéndose de energía sexual, siempre que ésta esté presente como energía básica forjadora de riqueza. Por tanto, el esposo deberá conservar parte de su energía como reserva para

que consciente o inconscientemente pueda transmutarla. Más aún, será una superación para él ya que ejercerá ese autocontrol o dominio de sí mismo, que constituye una capacidad estrictamente humana, y que es la que nos hace elevarnos muy por encima de los animales.

Es probable que el individuo que pasa de los cuarenta años dé con esto por sí mismo y, a semejanza del hombre de negocios a que me referí antes, se lamenta de no haberlo comprendido a tiempo. A vosotros que andáis en la veintena o treintena de vuestra edad, os pido que os detengáis un momento a reflexionar sobre lo que acabo de decir.

El Poder del Compañerismo Amoroso

Para ciertas personas parece imposible comprender que el sexo tiene tres grandes funciones en la vida del hombre civilizado, además de proporcionar placer:

1. Es necesario para la perpetuación de la especie.
2. Ayuda al mantenimiento de la salud, como ocurre con cualquier otra función natural cuando se ejerce en forma apropiada.
3. Cuando se le transmuta a otros canales, obra íntimamente con el ego para hacer aflorar todo aquello que contiene el hombre que desea realizar, que desea sobresalir, y le estimula con energía adicional, fuerza de personalidad e iniciativa.

Por otra parte, el sexo puede hacer naufragar la carrera, la salud y la fortuna del hombre, pero esto ocurre cuando se hace un mal uso de él, tratándose en ese caso no de un fallo del sexo, sino del hombre.

Hay sujetos que nunca hacen un verdadero esfuerzo para combinar todas las funciones del sexo en sus vidas, quizá porque piensan que «subrayan demasiado lo sexual» al darle tanta importancia. Ésta es una actitud puritana y, como todas las actitudes extremistas, tiene que hacer daño.

Otros insisten en creer que, cuando un hombre canaliza su energía sexual a los negocios, da el primer paso hacia el fracaso familiar. Claro que es cierto que hay matrimonios cuyo fracaso se ha debido a que el varón está tan dedicado, más bien enamorado de hacer dinero, que se olvida que tiene una esposa, pero veamos también el lado luminoso del cuadro.

La historia que voy a relatar me fue contada por su protagonista. Pero no se trata de la primera que sobre el mismo tema haya llegado a mis oídos. Porque puedo relatar otras similares de las que fueron protagonistas un fabricante de uniformes para conductores de tranvías (alrededor de 1910); un participante de un «circo volador» de antaño (alrededor de 1923); un subcontratista de equipo de salvamento marino en la Segunda Guerra Mundial. Por decirlo en pocas palabras, el hecho a que me refiero no tiene época. Pero al que ahora hago mención, atañe a un experto en microelectrónica, ese campo que, como todos sabemos, está teniendo un desarrollo tan rápido. Está, pues, involucrado en una tecnología que tiene que ir inventando a medida que avanza, y sus problemas se multiplican más allá de los problemas ordinarios de negocios.

Cuando mi amigo tiene que encarar una decisión de importancia, no puede llegar a ella hasta que tiene una relación sexual con su esposa. Mediante este compañerismo o

colaboración amorosa, experimenta una sensación de descanso y vigorización. A la mañana siguiente toma su decisión y actúa de acuerdo. Su récord de decisiones acertadas se manifiesta en sus triunfos y estoy seguro de que transmuta una buena dosis de energía sexual en su tarea. A este matrimonio se reconoce por su vida feliz y la armonía que impera en su hogar.

Otro amigo mío me manifestó en forma privada que, al ocurrir el instante supremo del acto sexual efectuado con su esposa, recibe relámpagos de inspiración que le han guiado acertadamente en sus asuntos. Yo me atrevería a decir que este caso es poco usual, pero sirve para demostrar que el sexo no puede permanecer en un compartimiento separado de nuestra vida, sino que la satura toda.

Las Mujeres que Son Todo para el Hombre

Se ha dicho: «Detrás de todo hombre está la mujer». Esta expresión no es ciento por ciento cierta, pero cuando nos hallamos con un caso en que ocurre que no es por entero cierta, cabría que nos preguntásemos por qué no lo es. Ocasionalmente nos toparemos con tipos de esos que se ríen de todo escépticos, y que afirman que son lo bastante hombres para pasársela sin la influencia femenina, pero lo que es muy probable que ocurra en su caso es que no se llevan bien ni con las mujeres ni con los hombres; o bien albergan dudas íntimas de su masculinidad, que tratan de compensar con bravatas.

El mayor estímulo del hombre proviene de su deseo de agradar y proteger a la mujer. El cazador de los tiempos prehistóricos que regresaba a su caverna con un par de osos muertos, cuando su vecino sólo retornaba con uno, de seguro no lo hacía sólo por la finalidad de devorar el oso sobrante, sino también por el orgullo de mostrarle a su esposa su capacidad como cazador. El «cazador» de nuestros días aporta a su casa los medios de adquirir comodidades en número mayor que las que se necesitan sólo para sustentar la vida y, si es sincero, nos dirá satisfecho que lo hace por su mujer.

Aquel hombre grande y extraño, Abraham Lincoln, no era feliz con su esposa. Ésta no fue la mujer con quien originalmente quiso casarse, porque Ann Rutledge murió antes del matrimonio, y su muerte fue una de esas numerosas desgracias que moldearon la grandeza del estadista. La fuerza emanada de aquella joven pionera se ha proyectado desde su tumba a lo largo de toda nuestra historia posterior.

Me agrada mucho ver que un hombre que se ha labrado una fortuna, o que goza de poder, o ambas cosas, expresa su agradecimiento y rinde homenaje a su esposa. A menudo ésa es una mujer insignificante y tranquila; sin embargo, ha influido en su esposo y ambos han sido siempre, y lo seguirán siendo, buenos compañeros. Porque se presencia el Éxito, se contemplan los dos símbolos del sexo, un hombre y una mujer, y se deduce que se trata de una vida común, vivida a fondo.

Lamente posee muchos poderes y, cuando llega a descubrirse el secreto supremo, se habrá dado con la llave de cualquiera de esos poderes mentales de los que se es dueño.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 8

La Emoción Sexual Transmutada Puede Electrificar la Vida

Un mismo libro puede ser escrito dos veces y ganar una gran fuerza, porque la segunda vez fue escrito con energía sexual transmutada. A diferencia de las bestias, el hombre puede ejercitar su actividad sexual en cualquier momento, y esto tal vez sea una razón de por qué el sexo se tergiversa tan a menudo. En ocasiones se llega a catalogar al sexo como un pecado mortal que debe ser evitado, otras veces se le pervierte y con frecuencia se le convierte en algo lleno de ordinariéz y vulgaridad. Cuando se le contempla y emplea como la gran fuerza creativa vital que es, se le puede concentrar, en los momentos adecuados, apartándolo del acto físico, y convertido en una fuente de realización a lo largo de nuestra vida.

Quienes Triunfan Poseen una Gran Fuerza Sexual

Hasta el agente de ventas que tiene todo el aspecto de un vagabundo puede efectuar una venta difícil, valiéndose del poder de la emoción sexual transmutada. La religión a menudo recibe su fuerza a través de la emoción sexual. Los grandes artistas saben cómo canalizar su energía sexual en creación artística. Los obreros expertos también muestran los buenos efectos de la emoción sexual transmutada. Al leer la historia, vemos que muchos hombres ejercieron gran influencia en el mundo, mediante la transmutación de su energía sexual en energía para sus realizaciones personales.

La Energía Sexual y el «Sexto Sentido»

Debido a que está fuertemente vinculada con el ego, la energía sexual puede elevar la acción del cerebro muy por encima de sus limitaciones ordinarias. Un gran orador empleó su energía sexual para tener ideas que sacudían a sus auditorios. Un famoso científico utilizó esa misma fuerza dinámica para resolver los problemas de invención. En esencia, la transmutación de la energía sexual es la habilidad de mudar el deseo de contacto físico a un deseo semejante de expresión, pero en otro terreno. Esta transmutación de ningún modo interfiere con el acto sexual natural.

Una Lección que Debe Aprenderse Cuando se Es Joven

La mayoría de los hombres no alcanzan el verdadero Éxito sino hasta que pasan de los cuarenta años. Este Éxito a menudo se demora debido a que en sus años juveniles dieron demasiada importancia a la manifestación física del sexo y no se percataron de cuánto esa fuerza podría haber agregado a su capacidad de hacer dinero. Hay ocasiones en que la esposa tiene que advertir a su esposo que la energía sexual no sólo tiene que ver con el tálamo. En una vida bien redondeada, que sabe lo que es el compañerismo amoroso, el acto físico sexual es una fuente de felicidad y de fortaleza que ayuda a estructurar una carrera.

Capítulo 9

Para Triunfar en la Vida, Primero Hay que Ser Uno Mismo

Sólo el hombre que ha encontrado su verdadero ser puede conocerse a sí mismo, descubrir sus mejores capacidades y realizar su mejor Éxito. Necesitamos vivir nuestra vida y esta actitud debe ser infundida desde la niñez. El ser uno mismo es el origen propio control, fuente poderosa de fortaleza al tratar con la gente o con las circunstancias. Hay que estar alertas para que no por amontonar moneda sobre moneda, se pierda mucho de la propia personalidad, porque sólo es verdaderamente rico quien es dueño de su mente, a la vez que de su fortuna.

«¡Vivir la propia vida!», recomendé en el primer capítulo. Ahora, conforme el plan, volvemos a ese mismo gran tema. Espero que ya esté Usted completamente receptivo a la idea de ser Usted mismo y vivir su propia vida. Porque estoy seguro de que se habrá persuadido de la importancia que tiene esta cualidad interior para liberar las potencias mayores internas.

De igual modo, habrá Usted observado que en estas páginas he apuntado, aun cuando no con demasiado énfasis, cuáles son los elementos estructurales necesarios para ganarse un honrado bienestar. La razón no consiste en que esos elementos carezcan de importancia; al contrario, la tienen y grande. Pero la cosa es que el presente libro está dedicado a ayudar a descubrir y utilizar *los impulsos básicos que configuran al hombre verdadero*.

Cuando haya Usted terminado de leer el libro, y con esto no me refiero sólo al hecho de pasar los ojos por los renglones, sino leerlo de verdad y *asimilarlo*, los elementos surgirán con facilidad y le será posible fabricar con ellos el sólido edificio de su fortuna. Cuando los impulsos básicos no están controlados en forma consciente, los componentes de una vida gratificante y plena estarán dispersados y lo probable es que se pase la vida buscando alguno que le hace falta y que no encuentra.

Volvamos pues, ahora, al arte de saber vivir la propia vida y ser uno mismo, y más adelante veremos la forma o formas en que esta capacidad maestra da fortaleza y sostén.

Ejercite el Arte de Ser Usted Mismo

Cualquiera de estos días entrará Usted en un establecimiento de ropa. Si el vendedor le dice: «Esto es lo que todos llevan en esta temporada», no ceda ante el argumento. Seleccione los colores, telas y estilos que le convienen a *Usted*. Dígale al vendedor que prefiere algo que *no* todos usen. Y salga de la tienda sin comprar, o compre lo que vaya de acuerdo con sus gustos personales.

O quizá visite algún restaurante. Los camareros suelen recibir consigna del propietario, o del cocinero, de que «fomenten» algún platillo, ya porque signifique una ganancia más alta, o porque haya demasiado del mismo. Si el camarero que le atiende trata de forzarle a que pida determinado alimento, sonría, sacuda la cabeza y ordene lo que a *Usted* le guste del menú.

Cabe que Usted admire mucho a determinada persona por una determinada capacidad o talento de que está dotado. Al desear tener esa misma capacidad, tal vez Usted decida

imitar o más bien *ser* esa persona. Pero habrá perdido tiempo y esfuerzo antes de que llegue a descubrir que la personalidad es algo sutil y que nadie puede «ser» otro sin dañar su propia personalidad e invalidar los impulsos que le pueden hacer grande por propio derecho.

En mi juventud decidí escribir como lo hacía Arthur Brisbane. Éste era un escritor sumamente versátil y capaz, y contaba con una gran popularidad, por lo que pensé que el copiar su estilo sería un acierto. Pero un amigo me detuvo en seco al advertirme que, si me dedicaba a imitar a Brisbane, nunca tendría yo un estilo propio. En ese mismo punto y hora hice a un lado a Brisbane y el Éxito que tuvieron mis obras justificó la decisión tomada de no ser Arthur Brisbane, sino Napoleón Hill y nada más.

Los niños son inclinados a imitar a sus mayores, lo cual es comprensible. Pero lo malo es que he visto a numerosos adultos niños que tratan a toda costa de mantenerse a la par que los Pérez en capacidad económica, o seguir el mismo paso social marcado por los Sánchez, con el consiguiente resultado desastroso. Hasta que éste Usted dispuesto a ser su propio yo, en su propio nivel, no podrá decir que se conoce a Usted mismo, ni lo que *su* mente puede llevar a cabo.

No Permita que Nadie le Haga Desistir de Ser Usted Mismo

Usted se hará rico y, tan pronto como lo sea, verá que otros se encargarán de ofrecerle todo lo que el dinero puede comprar. ¡Magnífico! Pero antes cabría advertir que éste es el punto en que más de uno ha naufragado. En pleno camino al Éxito cede ante esa «gran oportunidad» de detenerse en la realización de su fortuna y paz del espíritu, atándose al negocio de otro.

Sé de un individuo que tiene una magnífica oficina privada, equipada a todo lujo, en una enorme empresa que fabrica artículos esenciales para las investigaciones espaciales. No trabaja mucho, percibe un salario de seis cifras y gratificaciones. Puede decirse que está en condiciones de satisfacer cualquier deseo que se le ocurra y que pueda comprarse con dinero. Pero no puede comprarse a sí mismo de nuevo, pues se dejó engatusar miserablemente. Es por ello que ahora se sienta ante su escritorio de quinientos dólares, lamentándose una y mil veces de haber permitido que la gran empresa absorbiera a la pequeña y prospera que una vez fue suya, yéndose así de las manos toda la aventura y satisfacción personal que al frente de ella había conocido.

En los días en que veinticinco mil dólares podían comprar lo que ahora sólo se puede adquirir con setenta y cinco mil (debiendo aclarar que yo no ganaba ni la mitad de dichos veinticinco mil dólares al año, pero me gustaba mucho lo que hacía), trabajaba duro y alegremente en mi revista *Golden Rule Magazine*. Quizá por haber sido consejero de Woodrow Wilson, se me acercó Ivy Lee, el experto en relaciones públicas que ya cité en otra ocasión. Quería que me uniera a su personal, como escritor «fantasma» para uno de sus clientes, la firma Rockefeller.

Por un instante me vi tentado de aceptar. La oferta que me hacía era: veinticinco mil dólares anuales, firmando un contrato por cinco años, y terminar con mi revista.

Pero dejé pasar ese instante y volví a ser yo mismo. Mi contestación fue: «No acepto, señor Lee». Si el salario propuesto hubiese sido de un millón de dólares al año, mi respuesta habría sido la misma.

Más tarde, y por propia voluntad, rescindí mi participación en la revista. ¿Acaso deseé entonces haber aceptado la propuesta a Lee? ¡De ninguna manera! Mi nombre y mi carrera seguían siendo míos. Retuve, y todavía retengo, el derecho a viajar bajo mi propio nombre en cualquier dirección que desee, asumiendo plena responsabilidad por mis errores y recibiendo pleno crédito por mis propios aciertos.

En esa ocasión algunos amigos me manifestaron que había cometido un grave error al rechazar tan atractiva oferta y hasta me urgieron a que me entrevistara con Lee, para ver si todavía me hacía la proposición. Si es cierto que cometí una equivocación, pensé, sólo tengo que recordar que toda desgracia lleva en su seno la semilla de un beneficio mayor. Y ahora que puedo mirar hacia atrás y contemplar todo lo que he realizado al llevar los secretos de la felicidad y el Éxito en la vida a tanta gente, me complace confirmar que, por haberme mantenido fiel a mí mismo, he llegado a triunfar.

Hoy mismo (y al decir hoy mismo quiero que se tome la expresión en su sentido literal) principie Usted a hacer todo que pueda para ser Usted mismo. Al entrar en una tienda de ropa, en un restaurante o en cualquier otro establecimiento en el cual le proporcionen algún servicio, claro que a cambio de su dinero, decida firme y tranquilamente que no dejará de ser Usted mismo. En sus conversaciones con otros, en sus tratos personales, en fin, en todo lo que haga que se relacione con otros o que afecte a otros, sea Usted mismo. Y menciono a otros porque ocurre muy a menudo que en nuestras relaciones con los demás descuidamos el ser nosotros mismos y Usted puede serlo y al mismo tiempo respetar los derechos de sus semejantes.

En el prólogo de éste libro, enumeré ciertos beneficios que se asocian a lapaz del espíritu. Señalé en esa ocasión que esa paz es lavase sobre la cual erigimos una buena porción de la dinámica vital. A continuación, basándome un tanto en la lista de referencia y agregando mucho, estableceré cuarenta y tres afirmaciones que tienen que ver con el ser uno mismo. Pocos serán quienes se reconozcan por completo al recorrerlas, pero si se toma un lápiz y se inscribe una señal ante cada afirmación que se crea sinceramente aplicable en el caso personal de cada quien, será delo más revelador.

Afirmaciones para Ser Uno Mismo

1. El hombre que consistentemente es él mismo, mantiene su aplomo en todos los casos, le favorezcan o no las circunstancias.
2. Tiene pleno control de sus emociones en todo momento.
3. Posee una seguridad propia en cuanto aprende.
4. No se precipita.
5. A medida que avanza en Éxitos, controla sus horas de trabajo y las condiciones del mismo.
6. Nunca critica o se queja de nada.
7. Jamás calumnia o condena a nadie.
8. Nunca habla de sí mismo a menos que sea necesario, y eso sin arrogancias ni orgullo.

9. Es de amplio criterio en todos los temas
10. No teme a nada ni a nadie.
11. Se ocupa en sus asuntos con una tranquila definición de propósito.
12. Antes de expresar una opinión, se asegura de contar con todos los datos necesarios y no tiene miedo de decir «no sé».
13. No tiene prejuicios raciales ni religiosos.
14. Come con moderación y evita cualquier clase de exceso.
15. Sin pretender ser un experto en todo, siempre procura pensar con criterio propio.
16. Es un ciudadano consciente que no se deja influir por «ismos» perjudiciales a su patria o a la economía de ésta.
17. No da pie para que haya quien se enemiste con él, pero, desde luego, no podrá evitar que haya quien no simpatice con él por el Éxito que ha alcanzado.
18. Se encuentra en paz consigo mismo y con el género humano.
19. No podrá llegar a ser un pobre o un miserable porque, venga lo que viniere, en su interior nunca dejará de ser feliz y próspero.
20. Todos los miembros de su familia le aman y se regocijan al escuchar sus pasos que se acercan al llegar a casa.
21. Expresa su gratitud diariamente por los beneficios recibidos y comparte éstos con quienes tienen derecho a ello.
22. No busca tomar revancha de las injusticias de que ha sido víctima.
23. Cuando habla de otros, hace todo lo posible por evitar mencionar sus defectos, sin importar hasta qué punto éstos hayan sido en perjuicio de él.
24. Contempla el futuro estudiando el pasado y acepta que la historia se repite y que las verdades eternas no cambian con los tiempos.
25. Mantiene una Actitud Mental Positiva.
26. Es lento para acusar y pronto para perdonar.
27. Cuando los demás cometen errores involuntarios, los juzga con tolerancia.
28. No busca beneficiarse con negocios que causen daño a otros.
29. Se mantiene libre de la esclavitud de las deudas.
30. Habiendo adquirido toda la riqueza que puede usar útilmente, no busca ansiosamente más; no obstante, sabe con toda seguridad que si conviene puede ganar más.
31. Convierte las adversidades y fracasos en bienes.
32. Al sobrevenirle un contratiempo, sabe que éstos y los fracasos son temporales.

33. Tiene un objetivo de importancia en su vida y busca alcanzarlo.
34. Si algo le ha impedido la consecución de dicho objetivo, procede a analizar lo ocurrido y a beneficiarse de ello.
35. Su vida es la que él quiere que sea, y siempre será la que él esperaba que fuese.
36. A medida que va imaginando su Éxito en su mente y logra materializarlo, deja que sean sus obras y no sus palabras las que lo denoten.
37. Es querido por toda clase de gente, de todas razas y credos.
38. Es ejemplo viviente de lo que un hombre puede llegar a ser en los Estados Unidos de América cuando asume el control de su mente y está dispuesto a vivir y a dejar vivir.
39. No le inquietan los pánicos y depresiones financieras más de lo que le afecta lo que sólo a él le atañe.
40. Encuentra fácil obtener una plena y sincera colaboración de otros.
41. Es justo e imparcial con sus adversarios, pero casi es imposible de vencer porque posee una fuerza desconocida para la mayoría de los hombres.
42. Está fortalecido contra todo desengaño, porque sabe que todo lo que pueda ocurrir es con o sin causa evidente.
43. Actúe lo mejor que pueda en todo tiempo, y nunca sienta la necesidad de pedir disculpa cuando las circunstancias se vuelven en su contra.

¿Cuántos de estos puntos puede Usted señalar? Si es Usted poseedor de las tres cuartas partes de estas cualidades, es seguro que será consciente de que Usted es *Usted Mismo*, que vive su propia vida, que conoce su mente, que es Usted sin temor ni afectaciones.

Al recorrer dicha lista, Usted se ha dado cuenta del vasto campo que abarca. Cualquiera de los aspectos que toca puede ser ensanchado hasta constituir todo un tema, y muchos otros puntos de vista constructivos están implícitos en ellos. Si usted se toma la molestia de hojear lo leído hasta aquí y echar una ojeada al índice, verá cuántas otras áreas de realización física y concepción mental están relacionadas con esta lista. Y es como debe ser, porque hablamos de un modo de vida universal.

Usted Puede Ayudar a Otros sin Estorbarles en la Realización de su Autenticidad

He aducido un número de casos en que me he visto ayudado y otros en que he ayudado a otros. Le ruego observar que la ayuda verdaderamente eficaz no viene de «dominar» a otra persona, sino de ayudarla a descubrir y utilizar la capacidad para el triunfo que yace dormida esperando que se la despierte. No es posible obligar a los individuos a que triunfen, pero sí se les puede *ayudar a que se ayuden a sí mismos*.

Al niño se le puede hacer que siga el camino recto a base de castigos infligidos por sus padres, lo cual ocurre a veces, pero al cabo se verá que no ha aprendido nada. Recuerdo bien los coscorriones que me daba mi padre porque me resistía a acudir a la iglesia a sentarme largas e interminables horas mientras cinco o seis ascéticos miembros de la

secta bautista hacían todo lo posible por lograr que la asamblea participara de los horrores del infierno.

Un domingo por la mañana, mi padre dio con el paraje del río cercano a casa en el que me dedicaba a pescar subrepticamente. De entrada me hizo pedazos los aparejos de pesca y a continuación me vapuleó de lo lindo, hasta el punto de que, si hubiese castigado del mismo modo a uno de sus caballos, se habría echado encima a la Sociedad de Prevención de la Crueldad hacia los Animales.

Mi buena madrastra escuchó mis gritos y llegó corriendo en mi ayuda. Logró apartar a mi padre al mismo tiempo que le amenazaba indignada: «Si vuelves a pegarle así al niño, me iré para siempre. *¿No puedes dejarlo que viva su propia vida?»*».

Siempre que recuerdo el incidente, surge en mi memoria, como una luz resplandeciente, esa frase que penetró para siempre en mi mente infantil. Mi padre nunca volvió a ponerme la mano encima, aunque creo que tampoco yo le di motivo para hacerlo. Sin embargo, viví mi vida, quizá cediendo una y otra vez como se espera que un niño lo haga, pero al mismo tiempo ganando más y más libertad para *ser yo mismo*, porque mi mente concebía con claridad que lo que yo quería era ser lo que deseaba. Permítaseme agregar que la influencia de mi madrastra consiguió hacer de mi padre, a la larga, una magnífica persona.

Al niño se le puede reprender de un modo tan insistente, corregírsele con tan interminable persistencia, todo, claro, «por su bien», que llega el momento en que no le quedan rastros de su *yo*. Y entonces se transformará en un adulto que por siempre estará supeditado a los demás.

Por tanto, *jamás se interfiera* la plena posesión de sí del *individuo*. No predique a menos que ésa sea su profesión, y aun en este caso, la predicación debe limitarse a la enseñanza de habilidades definidas o a la transmisión de conocimientos fundamentales.

No espere que los demás se conformen a lo que Usted considera «perfecto». No persiga encontrar perfecciones absolutas y recuerde que son las imperfecciones las que dan variedad al mundo. Al trazar estas líneas, me viene a la memoria el caso del caballero aquel que me decía que si había cielo, no quería ir a él cuando muriera. Interesado le pedí que me explicara sus motivos.

–Es que –me contestó– no veo ningún atractivo en ir a un lugar donde todo es perfecto.

No creo que sea por una casualidad que esa persona sea uno de los hombres de negocios más conocidos de los Estados Unidos, y dueño de una gran tranquilidad de espíritu. Además, nunca he sabido que haya tratado de reformar a nadie. Suele decir, cosa con la que me solidarizo, que es perfectamente posible llevarse bien con la gente, tal cual sea ella, con todas sus deficiencias... y también con todas sus virtudes.

Una buena manera de mantener el control y pleno dominio de nuestra mente, así como de permitir que los otros también sean dueños de las suyas, es reservarnos ciertas opiniones nuestras. Porque no es cosa de ir por el mundo explicando todo lo que pasa dentro de uno y a menudo es un error proceder así. Esto se aplica de una manera particular a temas controvertibles tales como la religión y la política. El exponer los puntos de vista en estos campos ocasiona casi siempre conflictos innecesarios.

Nadie sabe qué es lo que yo pienso en lo que toca a la religión y política. Nadie, por tanto, podrá molestarse o molestarme a mí en este respecto.

Son muchos entrometidos que han tratado de escudriñarme en lo que toca a esas dos áreas. En una ocasión, una mujer me escribió preguntándome por qué yo no mencionaba a Jesús en mis libros, a lo cual respondí diciendo: «Señora, si lee Usted con cuidado mis escritos y con el mismo espíritu con que los elaboré, hallará a Jesús a cada momento, pero siempre entre líneas, no en la letra impresa».

El Dominio Propio le Dará Fuerza

Para que pueda ser Usted mismo, necesita practicar el autocontrol. Son pocas las personas que tienen dificultad para controlar sus actos físicos, pero quizá nunca nos hemos detenido a pensar que dichos actos tienen su iniciación en la mente. El hombre que tiene una visión reducida y temerosa de la vida, *actuará* precisamente así, en forma temerosa y disminuida.

Quien posea dominio de sí mismo será dueño de su fuerza, y al decir esto quiero decir literalmente *fuerza*, que a otros muchos les es negada. Por encima de todo, tendrá la fuerza necesaria para ver las situaciones con claridad, juzgarlas por lo que en realidad son, incrementar mucho el tanto por ciento de las situaciones vitales que convertirá en su beneficio y el de otros.

Le ruego volver a la lista de cuarenta y tres proposiciones al principio de este capítulo. La número veintidós dice que quien es su propio amo nunca buscará vengarse de nadie. Analicemos esto con mayor detenimiento, como ejemplo apropiado de lo que decimos. La venganza puede ser algo en apariencia dulce, pero es un veneno lleno de dulzor para la personalidad, tan incompatible con la paz del espíritu como el aceite con el agua.

¿Quién se encuentra en una posición mejor para vengarse de quien le infiera una ofensa que el presidente de los Estados Unidos? Pues bien, veamos lo que hizo uno de nuestros presidentes, cinco años antes de que alcanzara tan alto puesto.

En esa época ejercía la abogacía en Springfield, Ill., y al decir esto de seguro el lector no tendrá dificultad en identificarlo como Abraham Lincoln. Una de las incipientes grandes empresas se hallaba en dificultades legales y Lincoln fue designado por el tribunal para encargarse, junto con otros dos abogados, del caso. Pero resulta que éstos eran célebres profesionales de una gran capital. Debido a ello veían con desprecio al pobre abogado de provincia. Cuando el preparaba con intensa dedicación los documentos propios del caso, ellos ni siquiera los leían.

Pero lo que era peor, ni siquiera quisieron sentarse a la misma mesa que él. Esto constituyó una humillación pública, y es de suponer que afectó grandemente a Lincoln.

Transcurrieron cinco años después de lo que dejamos relatado. El magro y melancólico Lincoln fue elegido presidente de la nación. Al designar a los miembros de su gabinete, se encontró con que el candidato más avocado al puesto de secretario de la guerra, en esos momentos de tremenda importancia, era Edward M. Stanton, uno de aquellos dos individuos que tanto desprecio le habían mostrado en Springfield.

Sin embargo, nombró a Stanton. ¿Habría quien, ante este hecho, ponga en duda que Lincoln era un hombre con pleno dominio sobre sí, para beneficio suyo y de todos?

Son muchas las personas cuyo descubrimiento el propio dominio provino de alguna experiencia dramática. Y éste fue mi caso. Ya he dicho que aprendí a tener paz en el alma por el sendero áspero de los reveses y lo que relataré a continuación es buen ejemplo de ello.

Yo tenía una oficina en un viejo edificio. Un día el conserje tuvo un altercado conmigo. A raíz de ello, quiso mostrarme por todos los medios su resentimiento y desprecio. En muchas ocasiones, cuando me quedaba a trabajar hasta tarde, apagaba las luces del edificio dejándome en la oscuridad. En ese tiempo yo todavía era capaz de hervir de rabia contenida, cosa que me ocurrió con creciente fuerza día a día.

Un domingo acudí al despacho para preparar un discurso que habría de pronunciar a la noche siguiente. No bien me hube sentado ante el escritorio, se apagaron las luces.

Me puse en pie de un salto y corrí desahogado al sótano. Allí encontré al conserje atizando la caldera y silbando alegremente. Toda mi cólera contenida hizo explosión en forma de adjetivos más quemantes que la caldera.

Cuando me hube desahogado a mis anchas y ya no encontré palabras más duras que decirle, él se enderezó sonriendo y me dijo con tranquilidad: «Vamos, parece que hoy está Usted algo disgustado, ¿verdad?».

Fue así como él mantuvo su ecuanimidad, mientras que yo, estudiante de psicología avanzada, expositor de la filosofía de la Regla de Oro, estudioso de las obras de Shakespeare, Emerson, Sócrates y la Biblia, había perdido los estribos ante ese sujeto de escasa altura, pero que acababa de demostrar su superioridad.

Entonces regresé pensativo a mi oficina y después de madura reflexión concluí que debía pedirle que me perdonara. ¡Pero no, me decía vacilante, no lo haría! Sin embargo, pasado un rato me levanté de mi silla persuadido de que debía hacer las paces con el conserje y así recuperar mi paz interna.

Al llegar al sótano, me encontré con que mi hombre se había marchado a su pequeño departamento. Ahí llamé con suavidad a su puerta. Él mismo acudió a abrirla y con voz serena y bondadosa me preguntó qué deseaba.

Entonces le manifesté mis deseos de rogarle que me perdonara por la ofensa que le había inferido al insultarlo tan de mala manera.

Una ancha y sincera sonrisa se dibujó en su rostro.

—Nadie más se dio cuenta de eso fuera de las cuatro paredes que nos rodeaban —me contestó—. Por mi parte nadie lo sabrá y estoy seguro de que Usted tampoco se lo dirá a nadie. Olvidemos, pues, lo ocurrido.

Y nos estrechamos las manos. No volvió a haber más fricciones entre él y yo. Por otra parte, algo se afianzó en mi mente. En ese instante decidí nunca jamás volver a perder el dominio de mi mismo; nunca volver a perder de vista el yo que existía como una concepción mental y que no debía vacilar en adelante.

Una vez tomada esa resolución, mi pluma cobró una nueva fuerza. Mis exposiciones orales fueron recibidas con redoblada atención. Empecé a hacer amigos con facilidad y estuve en capacidad de demostrar a otros cómo hallarse a sí mismos y ser ellos mismos así como utilizar el propio conocimiento para hacerse ricos.

Pero, ¿Fue *perfecta* mi mudanza? Cabe decir que no. Desde hacía algún tiempo, había sido objeto de acres críticas por parte de un determinado periodista. Durante cuatro o cinco años hice caso omiso de ellas, pero se fueron volviendo tan descompuestas que decidí hacer a un lado mi política de paz y contestar. Me senté a mi máquina de escribir y elaboré un largo escrito abastecido de venenosas invectivas. Mientras más escribía, más me encolerizaba. Al fin escribí el último renglón... pero entonces me invadió un extraño sentimiento. No era indignación contra el individuo que buscaba desprestigiar me, sino simpatía y perdón. El resultado fue que nunca envié la carta.

¿Qué era lo que había ocurrido? A mi leal saber y entender, mi furioso golpear de teclas había transferido mis emociones reprimidas de odio y resentimiento al papel, con lo cual me libré de ellas. En cierto modo me había psicoanalizado, limpiando los bajos fondos de mi mente subconsciente.

La experiencia me proporcionó dos beneficios. El primero y mayor, haberme percatado de que siempre que la cólera se apodera de mí, podría «escribirla expulsándola de mi organismo». Es un gran método y quizá le haría bien a Usted el probarlo. Hay quienes obtienen el mismo resultado mediante una caminata larga y a paso rápido; otros, se entregan a alguna actividad atlética y con ello recobran el dominio propio. Otros descargan el mal humor en sus mujeres...; pero claro, esto les hace mal a ambos.

El segundo beneficio que obtuve fue el que, habiendo archivado mi escrito concebido en medio de la indignación, lo releí años más tarde, cuando mi espíritu había ganado una mayor comprensión y tolerancia. Haga Usted la prueba y verá que es un proceso muy interesante, porque mediante el propio conocimiento, su yo mejorará. Debo aclarar con satisfacción que, desde hace muchísimos años, no he requerido de esa válvula de escape para la cólera, porque esta pasión no ha podido burlar la vigilancia de mis principales guardianes.

La Mente es el Único Amo que Tiene Usted

Nadie tuvo que ver con su venida al mundo y tampoco lo tendrá con su salida del mismo, pero sí tiene que ver, y mucho, con su venida, mientras ésta subsista. Usted puede ser el amo de su propio destino, el capitán de su propia alma, mediante el sencillo procedimiento de tomar posesión de la mente y emplearla para guiar la vida *sin inmiscuirse en las vidas ajenas*.

Observe la relación entre ser el amo de sí mismo y no de los demás. Un motivo importante de infelicidad es la tendencia a intervenir en las vidas de otros, mientras que es muy poco, o nada, lo que tratamos de mejorar la nuestra.

Nadie podrá apoderarse del espíritu, ni debe permitírsele que busque hacerlo. Porque nuestro espíritu es nuestro amo. Pero puede hacérsele que lo sea en términos tales de bondad que responda a las propias necesidades y deseos y que encuentre medios de materialización cuando son claros y definidos. Todas las demás criaturas que pueblan la Tierra, fuera del ser humano, obedecen a normas fijas de instintos, los cuales no pueden

transgredir. Pero, USTED, sólo está limitado por el patrón que establezca su espíritu, y nada más que por eso.

Sea Paciente en su Búsqueda de la Paz del Espíritu

Si la paz del alma fuese una cualidad que pudiera alcanzarse en una sola y fácil lección, me gustaría poder enseñar el camino hacia ella mediante una breve carta más bien que escribiendo todo un libro. El presente, que enfoca los temas de la riqueza y la paz del espíritu desde los diversos ángulos, está basado en un amplio plan que puede compararse al que sigue el agricultor en el labrado de sus campos, en la siembra y atención a los cultivos, y en la espera del momento de la cosecha. Recuerde al hombre de campo y tenga confianza y paciencia. Al igual de aquél, utilice las ideas y la acción de todas aquellas maneras que han comprobado su poder.

Si se encuentra con la adversidad, véala como una valiosa lección. En los días de mi infancia y juventud, me acobardaban los contratiempos. Hoy, cuando los veo acercarse, me digo: «¡Vamos, hombrecillo!». No sé qué lección quieres enseñarme, pero cualquiera que sea, la aprenderé tan bien que no tendrás por qué repetírmela una segunda vez.

Cuando hube aprendido a vivir mi vida, observé que las contrariedades y desgracias eran cada vez en menor número y más débiles, hasta que dejaron de presentarse.

El Vivir la Propia Vida Es Probable que Requiera de una «Limpieza Doméstica»

Cuando llegamos a la edad adulta, la mayoría de nosotros llevamos almacenados desordenadamente en nuestro interior numerosos trabajos inútiles. A medida que se va uno conociendo más a sí mismo y teniendo una idea más clara de la vida que desea vivir, se irá percibiendo mejor la naturaleza de ese lastre. Es el momento de desecharlo.

Es posible que convenga empezar apartándose de esas amistades que quitan el tiempo, que entorpecen los esfuerzos y que quieren manejarlo a uno. ¡Hay que prescindir de ellas sin compasión! No quiere decir que nos las echemos de enemigas, sino que cuando queramos ser dueños de nosotros mismos, habrá maneras de evitar que se entrometan a entorpecer el sagrado derecho que tenemos de tener una personalidad propia.

También existe el lastre que proviene de no tener una idea clara de cómo se va a disponer del tiempo que nos brinda cada día. Para desprenderse de él, necesita Usted preparar una distribución de su tiempo de preferencia en esa distribución a lo que «debe» hacer, cosa indispensable para todo aquel que quiera aprovechar su vida y hacerla agradable.

Ocho horas al día es una buena porción de tiempo para dedicarla al sueño y al descanso.

Ocho horas, también, es lo que conviene dedicar al trabajo en el negocio o profesión que se tenga, pero a medida que el patrón de Éxito en la vida va haciéndose más fuerte, tal vez las horas de trabajo disminuyan.

Las restantes ocho horas son particularmente preciosas. Deberían dividirse en varios períodos, cada uno de los cuales estaría dedicado a algo que se *desea hacer*, no a algo que *se tiene que hacer*. ¿Qué cosa *desearía* Usted hacer? Haga aquí una pausa y reflexione. Prepare una lista como la siguiente:

Juego.
Vida Social.
Lectura.
Escribir.
Tocar un instrumento musical.
Ampliar sus conocimientos en algún ramo que nada tenga que ver con ganarse la vida.
Cultivar el jardín.
Fabricar cosas en el taller casero.
Ir de excursión.
Pasear en bote.
O sentarse a ver pasar las nubes o a contemplar las estrellas.

Repito, estas ocho horas restantes son particularmente preciosas. Porque constituyen SU TIEMPO LIBRE, en el cual Usted puede vivir su propia vida tal como la quiera vivir. Quizá se encuentre con que ello requiere de valor. Es posible que haya adquirido un exagerado sentido del deber hacia los demás (lo cual a menudo no es otra cosa que una bonita interpretación de lo que lisa y llanamente podía calificarse de entrometimiento en las vidas ajenas). También es posible que tenga presente en la memoria aquello que escuchó en su niñez acerca de que «el diablo proporciona quehacer a las manos ociosas». Pero es aquí donde necesita Usted echar mano de coraje para ser Usted mismo y evitar las presiones que le impulsan a ser como otras personas y dejarlas que vivan la vida que a Usted le corresponde vivir como suya que es.

En las primeras etapas que conducen al Éxito, es lógico que quiera dedicar algún tiempo a prepararse en el aspecto comercial o en otros que mejoren su capacidad de ganancia. Pero no deje que pase un solo día sin destinar algo de tiempo para usted, tiempo que invertirá en su satisfacción muy personal. Porque esto forma parte del propósito de ser Usted mismo. Le ayudará a mantenerse en contacto con Usted mismo. Al ir aumentando su prosperidad, aumentarán sus horas de puro disfrute; no deje que esas horas sean devoradas por los negocios o por alguna otra cosa.

Hace tiempo, vino a visitarme un íntimo amigo mío. Me halló vistiendo pantalones cortos, tirado en el césped de mi jardín y jugando con los perros.

—¡Vaya, qué cuadro! —exclamó—. Apuesto a que no querrías que tu público te viera en esa facha.

—No me importaría en lo más mínimo —le repliqué—. Al contrario, me gustaría que la gente viese que hago lo que predico. Aquí me tienes, haciendo lo que *deseo* hacer en este momento. ¿Puede concebirse algo mejor que hacer lo que uno quiere?

Pero el caso era que si alguien requería de libertad de actuar era mi amigo. Trabajaba mucho más de ocho horas diarias como ejecutivo de una gran organización financiera, y a menudo tenía que trabajar hasta altas horas de la noche en su domicilio. Poseedor de millones de dólares, carecía de paz y su salud había empezado a resentirlo.

Al día siguiente me llamó por teléfono para decirme:

—¿A que no adivinas lo que estuve haciendo la última hora?

—No me lo puedo imaginar; pero me gustaría saberlo.

Soltando una risotada agregó:

–Estuve jugando con mi perro, y te diré que es algo maravilloso –y tras una breve pausa finalizó–: ¡Créeme, de aquí en adelante jugaré y viviré!

Hace muchos años anoté las ideas clave de este capítulo. Woodrow Wilson las leyó y me dijo: «Me han inspirado pensamientos extraordinarios».

En otra ocasión el presidente Wilson del mismo modo en que había recibido a mi amigo: vistiendo pantaloncillos y retozando con mis perros. Me lo agradeció. Y tan ocupado personaje, aun cuando sólo por unos minutos, tuvo tiempo de disfrutar de la bendición de tener tiempo para descansar con plenitud y ser él mismo.

Cuando se visualice Usted como su propio amo y lleve esa imagen a la práctica, habrá echado mano del secreto supremo.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 9

Impulsos Básicos que Hacen al Hombre

Los «pernos y tuercas» para ganar dinero tienen importancia, pero los impulsos básicos son los que hacen que con ello se construya el edificio de la buena fortuna. En un establecimiento de ropa, en un restaurante, a donde quiera que se vaya, ejercítense el arte de ser uno mismo. ***Cúidese de no imitar a nadie en ningún momento porque, al hacerlo, se suprimen capacidades que son únicamente propias de uno y que pueden estructurar la prosperidad personal.***

No Permita que nadie le Soborne para que Deje de Ser Usted Mismo

Como Usted está llamado a hacer dinero, es probable que reciba ofertas que lleguen a atarle a los negocios de otro en vez de a los suyos propios. Esto podría dar un buen resultado, pero para algunas personas significaría perder la tranquilidad del ánimo y el sentimiento de individualidad. Revise la lista de las cuarenta y tres proposiciones que le ayudarán a verse tal como es y cómo podría ser: una persona verdaderamente dueña de su mente e invencible debido al dominio de Usted mismo.

Todo Ser Humano Necesita Vivir su Propia Vida

Usted puede ayudar a otros, pero no entrometiéndose en su vida, sino ayudándoles a describir y utilizar sus cualidades. Es importante el proporcionarle al niño cuanta libertad sea posible. No predique, a no ser que sea un predicador profesional, ni tampoco sea excesivo en el enseñar. Acepte los defectos de sus semejantes así como sus virtudes, porque aun los primeros tienen su utilidad al hacer el mundo más variado.

El Propio Control le Proporcionará Fuerza

Al guardarse sus opiniones, fortalece el sentido de auto dominio y también evita innecesarias fricciones con otros. El autodomínio le ayudará a controlar muchas situaciones vitales que de otro modo podrían no haber obrado a su favor. Contribuirá a que actúe para su bien y el de otros, a pesar de la cólera y otras emociones.

Su Mente es su Único Amo

Todo aquello que acometa, primero será concebido en su mente, pero ésta es un amo bondadoso y hallará medios para que Usted Obtenga lo que sincera y consistentemente desea. Otras criaturas distintas al hombre, están delimitadas por una norma fija de instintos, pero al ser humano sólo le limita el ideal que forje en su mente. Sea paciente en su búsqueda de la paz del alma. Sobre todo, aprenda la gran lección de que todos los días deberá disfrutar de una buena porción de tiempo destinado a su propia satisfacción.

Capítulo 10

El Grupo de Mente Maestra: un Poder que Trasciende la Explicación Científica

Las grandes realizaciones de su vida, primero concebidas en la mente y luego hechas realidad, no están limitadas al poder de su mentalidad. Una miríada de otras mentes puede sintonizar con la suya, y pasarle sus pensamientos por medio de una vibración etérea. El integrar un grupo de mente maestra es una buena forma de iniciar el proceso de armonización y, cuando lo haya hecho, sabrá que está empleando una técnica que ha demostrado con amplitud lo beneficiosa que es en múltiples casos de hombres célebres. Todas las grandes realizaciones son el resultado de una diversidad de mentalidades trabajando en armonía.

¿Sería Henry Ford un ignorante?

Más bien que tratar de dar respuesta a esta pregunta, lo cual debe emanar de su propio criterio, le relaté una experiencia que el fundador de la Ford Motor Company tuvo ante los tribunales. En dicha experiencia participaron todos los presentes en la sala de juicios y también los que quedaron afuera de la misma.

Como sabemos, Ford tuvo poca instrucción formal en materia escolar. Tal vez debido a esa circunstancia, el diario *Chicago Tribune*, que se opuso a algunos de los puntos de vista del magnate en relación con la guerra, le calificó de ignorante. Esto dio por resultado que Ford demandara al periódico, acusándolo de calumnia.

Cuando correspondió a los abogados del *Tribune* interrogar al industrial en la barra de los testigos, le sometieron a un fuego graneado de preguntas en un intento de demostrar ante los jueces que lo afirmado por sus defendidos era verdad.

Una de las preguntas que le hicieron fue: «¿Cuántos soldados enviaron los ingleses para someter a los rebeldes de la colonia en 1776?».

La respuesta de Ford, acompañada de una fría sonrisa fue: «No sé cuántos hayan sido, pero lo que sí sé es que fueron muchísimos menos los que regresaron».

Una carcajada del tribunal, el jurado, los espectadores y hasta del frustrado jurisconsulto, siguió a dicha respuesta.

Ford se mantuvo sereno durante la hora o más de parecidas inquisiciones sobre temas «escolares». Pero llegó el momento en que al responder a una pregunta particularmente mal intencionada, el industrial dio salida a una parte del vapor acumulado. Comentó que en su escritorio tenía una serie de botones eléctricos y que cuando deseaba alguna información, lo único que tenía que hacer era oprimir el botón correspondiente para que se presentara la persona adecuada para satisfacer su duda. Terminó diciendo que no sabía por qué habría de agobiar su mente con un montón de detalles inútiles, siendo que podía tener a su servicio hombres capaces que le suministraran toda la información deseada en el momento en que él la requiriera.

Este juicio tuvo lugar hace muchos años, y creo que serán poquísimos aquellos de mis lectores que lo recuerden. Si desea Usted más detalles sobre el particular, puede contribuir al desarrollo de su capacidad para recabar información, acudiendo a una biblioteca pública y leyendo ahí lo que se escribió al respecto. Sólo diré una cosa: que las

declaraciones de Ford resonaron potentes en el silencioso ámbito de la sala de jurados, a todo lo ancho y largo del país y por toda la redondez del globo. Uno de los que más satisfechos se sintieron por ellas fue el gran amigo de Ford, Thomas A. Edison, porque también él acostumbraba rodearse de hombres instruidos y capaces por medio de los cuales ensanchó sus propios conocimientos y su fuerza mental, careciera o no de instrucción escolar.

Thomas Paine, cuyo despierto intelecto ayudó a elaborar la declaración de independencia y a persuadir a sus firmantes de hacer realidad sus conceptos, habló en términos contundentes del gran depósito de conocimientos y sabiduría que espera ser trasladado a nuestro propio almacén. A continuación cito parte de sus conceptos:

Quienquiera que haya efectuado observaciones sobre... la mente humana, mediante el estudio de la suya propia, no puede menos de haber visto que hay dos clases de los llamados «pensamientos», a saber: los que se producen por medio de la reflexión y el acto de pensar, y los que surgen intempestivamente, sin intervención nuestra. Siempre he tratado con cortesía a estos últimos,, y de ellos he adquirido casi todos los conocimientos que poseo. En cuanto al aprendizaje escolar, sólo sirve en el sentido de un pequeño capital, que puede servir como base para un aprendizaje posterior autodidacto. Porque el sabio es, en último análisis, su propio maestro...

¿De dónde proceden esos pensamientos que no se originan en nuestra mente y que son ajenos a nuestra experiencia? Sucede que muchas veces parecen haber sido sugeridos por otras personas, en sus palabras o en sus escritos, y posteriormente traído a colación procedentes de nuestros recuerdos subconscientes; o quizá consistan en un proceso por entero consciente, como cuando conferenciamos con alguien.

Todos nosotros, sin embargo, recibimos ideas que son silenciosamente emitidas por otra mente y captadas por la nuestra. Ésta también es una idea «sembrada» que ya hemos mencionado con autoridad y que ahora examinaremos más de cerca.

¿Qué es un Mente Maestra?

En mi opinión es una fuente informe, ilimitada, de vibraciones de pensamiento. No toda ella está disponible para una persona en un instante determinado. Pero cuando se encuentra uno en armonía o sintonía con otra persona o con varias, la identificación de mente con mente da por resultado una «sintonía» de incalculable valor. El individuo que tiene un cuerpo de ayudantes con quienes mantiene relaciones amistosas, dispone de algo que va mucho más allá de la simple información o conocimientos que dichos ayudantes podrían suministrarle por los medios conocidos. Porque lamentablemente de ellos les alimenta en forma constante a través de una fuerza emisora mental y a su vez reciben información procedente de la mente de él. Lo mismo puede decirse cuando amigos o socios comerciales integran un grupo de mente maestra, dentro de la cual discuten temas o problemas. Las diversas mentes que lo componen, concentradas en el tema de que se trate, insuflan una gran fuerza a la mente que esté más ocupada en él. Pero al mismo tiempo se realiza un intercambio de emisiones de ideas, tanto en ese momento como después, cuando las personas participantes, ya se hayan separado. Esto no es tan manifiesto como en la expresión verbal o escrita, pero su poder va más allá de lo que la ciencia puede explicar.

He visto con gran interés que la ciencia de nuestra edad atómica ha venido a dar la razón en este aspecto a la ciencia de hace cincuenta años. En esa época se conocían ochenta y tantas formas de materia física (en la actualidad se conocen muchas más) y sabíamos que la materia se componía de partículas increíblemente minúsculas con espacios intermedios. Pero ahora empezamos a saber que es tanto el espacio comprendido en la materia, que en cierto sentido puede decirse que nada es «sólido». Usted y yo, el escritorio en que trazo estas líneas, mi maquinilla de escribir, este punto (.), todo está compuesto de átomos, y el átomo, a su vez contiene electrones que o giran en órbitas o vibran con gran rapidez para atrás y para adelante. Otras partículas tales como los neutrones son mencionadas ahora, pero el principio sigue siendo el mismo. Ya sea que Usted contemple la mayor estrella que centellea en los cielos o el más pequeño grano de arena entre los millones de millones que forman una playa, se trata en ambos casos de un conjunto de partículas, espacio y cargas eléctricas que forman la materia.

Hace cincuenta años se había empezado a comprobar que hasta las más insignificantes partículas no son «cosas» sino manojos de vibraciones. Se sabía también que las diversas formas de energía se trasladan por el aire y el espacio sin perder sus formas características debido a su diversa frecuencia de vibración. Es así que las vibraciones que abarcan desde una frecuencia de quince por segundo hasta quince mil por segundo, son perceptibles por el oído humano como sonidos. Las vibraciones que sobrepasan la última cifra citada dejan de ser percibidas por nuestro oído, pero al alcanzarse una frecuencia de un millón quinientas mil vibraciones, aproximadamente, principia esa forma de energía llamada «calor», que puede ser percibida por otro de nuestros sentidos.

Más arriba en la escala de vibraciones, viene la luz, a menudo combinada con calor, la cual es percibida por nuestros ojos. Las vibraciones luminosas más bajas empiezan con el rojo oscuro y las más altas forman el violeta, con los demás colores comprendidos entre ambos. Por encima de las vibraciones del violeta, unos tres millones por segundo, se encuentran las ultravioleta y otras más, invisibles al ojo, pero detectables mediante instrumentos.

En un punto más elevado de la escala, todavía no puede determinarse el grado de altitud, tal vez estén las vibraciones del *pensamiento*, y éstas son esas vibraciones invisibles, inaudibles, que relampaguean de mente en mente.

El doctor Alexander Graham Bell, cuyo nombre se asocia con toda razón al teléfono, fue una autoridad en vibraciones. Observó que no contamos con un sentido ordinario que pueda percibir el efecto de cualquier vibración comprendida entre el calor y la luz. Al respecto dijo: «Es mucho lo que queda por saber acerca del efecto de esas vibraciones que yacen en esa amplia área donde los sentidos humanos ordinarios son incapaces de escuchar, ver o sentir el movimiento. El poder de enviar mensajes inalámbricos mediante vibraciones por el éter, se encuentra en dicha área, pero ésta es tan amplia que me parece que debe contener mucho más... Creo que es en ella donde se encuentran las vibraciones que presumimos son emitidas por nuestros cerebros y celdillas nerviosas, cuando pensamos. Pero, repito, deben estar situadas en un punto todavía más alto, en la escala, sobrepasando las vibraciones que producen los rayos ultravioleta». (Ésta también es mi teoría).

«Son numerosas las razones que puede aducirse para justificar que el pensamiento y la fuerza vital pueden ser considerados de la misma naturaleza que la electricidad...

podemos suponer que las celdillas cerebrales actúan como una batería y que la corriente producida fluye por los nervios. Pero, ¿terminará allí? ¿No saldrá del organismo en forma de ondas que se desplacen por el mundo sin ser percibidas por nuestros sentidos, del mismo modo que lo hacían las ondas inalámbricas antes de que Hertz y otros descubrieran su existencia?».

La Teoría de Field y la Transferencia del Pensamiento

Einstein demostró matemáticamente que en todo el Universo existen grandes campos de fuerza. Un campo de fuerza procede de todo alambre que conduzca corriente eléctrica; de lo contrario no habrían motores eléctricos, ni radio, ni televisión, y careceríamos de otras muchas comodidades. ¿Por qué no habrían de emanar campos de fuerza de la electricidad que en forma continua corre en un sentido y en otro por los nervios conductores y celdillas del cuerpo? ¿Por qué no habrían de proyectarse al mundo, al espacio, y para siempre?

Por otra parte, nuestro mundo está amenazado y a la vez elevado por la realización del gran concepto mental de Einstein, elaborado hace casi sesenta años: $E=mc^2$. Esta fórmula expresa la conversión de la masa en energía y ha tenido que ver con la enorme energía puesta en uso por las instalaciones de energía atómica y la bomba nuclear. Al utilizarse la energía atómica, se *demuestra* de una vez por todas y pata que todo el mundo se percate de ello, que la masa es energía. Como la energía es vibración, es indudable que todo es vibración. Usted y yo sabemos ahora que somos vibración, y de eso no cabe la menor duda.

Sintonícese un receptor de radio al compás de la vibración de una estación determinada, ajustándolo a la cifra que aparece en la escala de sintonía movida por la perilla respectiva, y con ello el aparato quedará sensibilizado a esa vibración. ¿Será, pues, extraño que exista una «sintonización» natural con las omnipresentes vibraciones mentales de otro cerebro que ya ha mostrado empatía con el nuestro? Este hecho no sería más extraño que el operado por nuestro aparato de radio. Las leyes de la radio terminaron siendo descubiertas. Del mismo modo, las leyes de la emisión y recepción del pensamiento serán descubiertas algún día, y los aparatos naturales que ahora usamos en penumbrosa escala, quedarán a la plena disposición de cualquier persona.

Cómo Integrar y Utilizar Nuestro Grupo Mente Maestra

Ahora ya sabe Usted que dondequiera que dos o más mentes se funden en un espíritu de armonía perfecta, para la prosecución de una finalidad determinada, surge de dicha alianza un poder mayor que el de cada una de las mentes consideradas individualmente.

Éste es el principio de la «mente maestra». No impide el dominio propio. De hecho, quien sea él mismo en todos los aspectos, es más probable que acepte las ideas emanadas de la mente de otros, pacífica y útilmente, ya que no corre peligro de ser arrollado por ellos. La ciencia de la realización personal nació de una alianza mente maestra, siendo mis aliados los quinientos o más personajes que entrevisté y con quienes trabajé en el curso de muchos años.

La persona que disfruta de una paz mental siempre da, del mismo modo que recibe. Al aplicar el principio de la mente maestra, no sólo comparte Usted sus conocimientos con

otros, sino que también se coloca en posición de recibir generosamente de ellos, y lo que reciba puede multiplicar su capacidad de hacerse rico, más de lo que Usted se figura.

A continuación daré los pasos que hay que seguir a efecto de aprovechar los limitados beneficios del principio de la mente maestra:

1. Mesa Redonda de Mente Maestra

Empiece invitando a dos o tres personas que tengan estrecha amistad con Usted, para que se le unan en la empresa. Asegúrese de que estén en armonía con Usted y entre sí. Explíqueles que el principal propósito de la alianza es perfeccionarse mental y espiritualmente, y de paso percibir los beneficios mentales inherentes a dicho perfeccionamiento.

2. No se Trata de una Sociedad de Debates

Conviene dejar bien sentado con sus amigos que los tópicos susceptibles de controversia, como son la política, la religión y otros semejantes, no tendrán cabida en sus reuniones. Porque el fin que deben perseguir éstas es ayudarse mutuamente con conocimientos basados en la experiencia que cada uno de los participantes posea de la vida.

3. Las Discusiones Serán Confidenciales

Tanto lo que se discuta como la colaboración mutua deberán permanecer dentro de los límites del grupo. Teniendo esto por norma, todos se expondrán con mayor libertad.

4. El Grupo Es Susceptible de Aumento

De tiempo en tiempo se aumentará el número de componentes del grupo invitando a otras personas. Pero no se permitirá que crezca hasta el punto de volverse difícil de manejar. Todo nuevo miembro estará sujeto a un voto unánime de aprobación en cuanto a su ingreso.

5. La Admisión Quedará Sujeta a Prueba

Con excepción de los miembros fundadores del grupo, todos los demás serán elegidos para periodos de un mes o cualquier otro lapso de tiempo que se juzgue conveniente. Conviene manifestarles con toda franqueza que es menester asegurarse de que todo nuevo participante esté en armonía plena con los demás integrantes, y que si se les pide que abandonen el grupo, no será debido a cuestiones personales.

6. Acuerdo General en Cuanto a los Principios Generales que Rigen el Éxito

Debe tenerse presente que si cualquiera de los miembros de la mesa redonda no cree, pongamos por caso, que debe entregar toda su experiencia y conocimientos, entonces creará una falta de armonía, con lo cual no se irá a ninguna parte. Sugiero que todos manifiesten su conformidad con los principios consignados en este libro referentes a las cualidades propias de la paz espiritual (véase prólogo) y el dominio de sí mismo (capítulo 9); también tener presente la lista resumen que se halla al final del libro.

7. Cambie al Presidente y al «Consejo de Administración» mediante un Sistema de Rotación

Todo miembro deberá servir, llegado el turno, como presidente. Le corresponderá cerciorarse de que todos los miembros tomen parte en la discusión, que las preguntas se hagan con toda libertad y las experiencias personales relatadas en la misma forma libre. También deberá pedir a quien tome la palabra que se ponga de pie, para ayudarlo a que adquiera naturalidad y desenvoltura. Habrá de cuidar que los oradores no se pasen del tiempo asignado, con objeto de evitar que quienes tienen mayor capacidad verbal no hablen más tiempo del que les corresponde. Una rotación de los presidentes dará por resultado, de una manera automática, una rotación de los miembros de la «mesa» que escuchan al orador, quien de este modo tiene a su favor una variedad de mentes que le presten servicio.

8. Cuando un Grupo Está Compuesto de Compañeros de Trabajo

Cuando el grupo sea de empleados de un solo negocio, deberá contener miembros de la administración, así como de las filas inferiores. Este procedimiento ha dado por resultado un gran desarrollo de colaboración amistosa, lo cual ha beneficiado a la empresa lo mismo que a los individuos involucrados.

9. Adóptese una Finalidad Principal

Además de los propósitos y problemas individuales que se ventilen, el grupo, como un todo, deberá fijarse alguna finalidad o proyecto importante, para ser perseguido en forma conjunta por todos los componentes *y para beneficio de quienes no figuren* en el grupo. Un proyecto de este tipo fue el adoptado por un grupo que decidió efectuar una clínica de problemas personales una vez a la semana, invitando al público para que presentara sus problemas ante ella; dicha clínica actuaría como una especie de tribunal. Cuando se complete un proyecto, deberá elaborarse otro.

Instrucciones Adicionales para la Alianza de Mente Maestra

Como una de las finalidades del presente libro es evitarle el tener que aprender mediante pruebas y fracasos, agregaré algunas sugerencias basadas en lo aprendido por mí y por otros, mediante el citado procedimiento.

La primera será que no revele Usted los propósitos privados de su alianza de mente maestra a quienes no figuren en el grupo. Recuerde que son muchos los que procuran a toda costa fallar y que canalizan sus esfuerzos no hacia el Éxito, sino a evitar que otros lo alcancen. Esa clase de personas se burlarán del principio de la mente maestra. Aun cuando esa actitud burlona no hará mella en Usted, más vale no correr riesgos; de todos modos no requiere Usted de la opinión ajena, sino de la suya propia en cuanto a la formación de su grupo.

Al reunirse con los demás integrantes del grupo, asegúrese de haber dejado atrás todos sus puntos de vista negativos. Porque las reuniones deberán ser su principal alerta para hallar y mantener una Actitud Mental Positiva. Más aún, como líder del grupo, corresponde a Usted demostrar entusiasmo y hacer que los demás participen de tan valiosa emoción. (No se preocupe por el método de compartir ese entusiasmo, porque no existe otra emoción que sea tan contagiosa).

Cuide de ver que todos y cada uno de los miembros del grupo obtengan algún beneficio de cada junta. El entusiasmo y la cooperación aumentarán en proporción a los beneficios que reciban todos.

Esta clase de grupos no son lugares para que se reúnan competidores. Nadie deberá alimentar sentimientos de antagonismo hacia alguno o algunos de los miembros, ni tener motivo para ocultarles algo. Recuérdese que la confianza es la base de toda relación armónica. Forme Usted su grupo con personas en quienes tenga confianza, y asegúrese de que ellos a su vez confían en Usted.

Millones de Personas Necesitan de una Clínica de Problemas Personales

Con todo propósito quiero repetir que todo grupo de mente maestra deberá tener una finalidad que beneficie a quienes sean ajenos al mismo. Este principio es tan importante, que ampliaré la idea de una clínica de problemas personales, que sin duda es uno de los servicios públicos mejores que un grupo puede desarrollar.

Pero demos un vistazo a las aplicaciones típicas.

Si yo fuese un agente de ventas de seguro, realizaría una clínica de éstas dos veces por semana. Al empleado de seguros se le ve en la actualidad como consejero en diversos aspectos familiares, como por ejemplo en la del presupuesto. Al entregar mi tiempo y comunicar mis experiencias, así como las de otros, podría causar una honda impresión en todas las mujeres y hombres que necesitasen seguro de vida.

Si mi profesión fuese la de clérigo, organizaría una clínica de problemas personales que iría más allá de la feligresía de mi parroquia. Invitaría a que colaboraran conmigo, como cuerpo de asesores, a mis feligreses de mayor preparación, que representarían a una variada gama de oficios. Desde luego, no esperaría ningún beneficio económico directo de tal servicio y me daría plenamente pagado con abarrotar mi iglesia de parroquianos.

Si yo fuese maestro de escuela, admitiría que los padres que son llevados a la armoniosa resolución de sus problemas, son los más capacitados para ayudar a sus hijos. Organizaría una clínica con la esperanza de que tanto padres como hijos se beneficiaran y que este beneficio se reflejara en la capacidad de mis alumnos para aprender lo que yo les enseñara y su desarrollo hasta llegar a ser mejores ciudadanos.

Si fuese médico, dentista, osteópata, quiropráctico o naturista, la clínica sería para el beneficio de mis pacientes y diría a éstos que acudieran con sus amigos y vecinos. Sabiendo que muchas enfermedades tienen su origen en la mente, aprovecharía la oportunidad para curar lo que yo pudiera y en otros casos acelerar los procesos de curación.

Si fuese padre de familia con hijos en edad de crecimiento, organizaría clínicas de problemas personales para cada miembro de la familia. Hasta podría invitar a mis vecinos a que participaran en las mismas.

Con lo anterior he dejado apuntados algunos de los beneficios que pueden derivarse de las clínicas. Tal vez le parezca a Usted que no le producirían ninguno, pero no olvide que todo acto bueno que Usted dé al mundo le será retornado de un modo u otro y en cualquier momento, a veces centuplicado.

El difunto Mahatma Gandhi se convirtió en uno de los más grandes benefactores de todos los tiempos mediante el sencillo procedimiento de servir de forma ilimitada a sus compatriotas, sin esperar en cambio ninguna recompensa económica. Pero es probable que sea el personaje que es recordado con más cariño por más seres humanos, que cualquier otro de la historia. Atrajo a sí a millones de sus conciudadanos hindúes por libre y espontánea voluntad de éstos, y la recompensa que en cambio obtuvo, que fue la independencia de su país, le pagó con creces sus esfuerzos.

Necesariamente el grupo de mente maestra que Usted organice tendrá que ser pequeño. Sin embargo, cuando lo proyecte al mundo por medio de una clínica de problemas personales, bajo el patrocinio pongamos por caso, de un club juvenil u otra agencia de bienestar, o bien por medio de cualquier otro tipo de grupo de ayuda que usted crea conveniente, su mente sentirá de un modo automático el efecto de muchas otras mentes en armonía con su propósito. ¡Esto encierra infinitas riquezas!

El Principio de la Mente Maestra en la Política

Al hablar con personas encumbradas de la política, he constatado con tristeza que muchas ostentan una actitud de testarudez. Tan pronto como se ven investidos de poder, tienden a hacer uso del mismo como si fuese una maza, empleando a fondo su influencia para establecer reglas que los demás deben obedecer sin chistar. Esto no ocurre en el caso de verdaderos grandes hombres, pero, por desgracia, son muchos los individuos de criterio estrecho, que llegan a alcanzar los puestos públicos.

Si yo fuese alcalde de una población, instalaría una clínica de problemas personales en la propia alcaldía. Los asesores de la misma serían los hombres más inteligentes y capaces de la comunidad: abogados, doctores, maestros, banqueros, constructores, en fin, un grupo representativo de las variadas actividades humanas, en el cual siempre podría hallar un oído comprensivo al que recurriera en solicitud de ayuda.

Fijaría las sesiones de la clínica a una hora determinada por lo menos una vez a la semana. Al aumentar el número de los casos que tuviera que atender, sería recomendable subdividirla. Cabría, asimismo, tener en cuenta la posibilidad de atender consultas privadas, de carácter emergente, entre las fechas fijadas para las juntas, y seguir de cerca los casos que así lo requieran.

¿Cuál sería mi recompensa? Bien, creo que cualquier alcalde que procediera de este modo se mantendría en el cargo por el tiempo que quisiese. Sin embargo, ésta apenas sería una recompensa secundaria. La verdadera sería tener la consciencia que yo había elevado el oficio de gobernar a un plano nuevo y más elevado de individualidad y sentido humano.

La Mente se Fortalece Mediante la Paz y la Armonía

No espere Usted que la vida sólo le dé armonía y paz. Bastante monótona y aburrida sería si careciese de momentos difíciles, de problemas para ser resueltos. Porque es verdad que el vencimiento de las dificultades nos perfecciona. Si la resolución de problemas no constituyese una parte importantísima del proceso de aprendizaje, pocas serían las lecciones de la vida que aprovechásemos.

Cuando la paz y la armonía son los verdaderos cimientos del pensamiento y la emoción, los problemas se resuelven con una fuerza que en verdad «sobrepasa todo entendimiento».

Hasta la paz temporal es una gran fuerza sustentante. Los médicos a menudo prescriben un cambio de clima para determinado tipo de pacientes. El clima en estos casos podrá o no tener que ver con el proceso curativo, pero lo que importa en realidad es el cambio de *ambiente*. Nuevos rostros, nuevas vistas alejan a lamente de su usual círculo vicioso de preocupaciones. Muchas curaciones «milagrosas» han tenido lugar con sólo dar al paciente la oportunidad de pasear tranquilamente por bosques y praderas.

A medida que vaya Usted adquiriendo un conocimiento mejor de su mente, verá que es posible mantener la armonía de ésta, no importa la agitación que prevalezca en el exterior. Entre tanto, pruebe de un modo consciente, cualquier día de éstos, poner a tono su mente con la paz, no con el conflicto; con la quietud, no con la agitación.

Pasado un tiempo, estando de pie o sentado, caminando o tendido descansando a solas, experimentará un flujo de armonía procedente de otras mentes distintas a la suya. Y esto es cierto porque es factible, para cualquier mente armoniosa, el sintonizar con la suya cuando Usted trata de hacerla receptiva.

La Importancia de la Armonía en el Hogar

Ahora ve Usted que, al hablar de armonía en el hogar, he querido referirme a algo más que una mera situación agradable dentro del mismo. La armonía en el hogar es una fuerza penetrante que fluye de un modo continuo hacia dentro y hacia fuera de los circuitos mentales y condiciona la mente para que pueda mantenerse en paz y sostenida armonía.

Cuando vivimos en una familia donde la armonía y el cariño son los sentimientos dominantes, todo lo que hagamos en el seno de ella nos proporcionará placer, incluso nuestro trabajo, que es de amor. Éste es el género de hogar al cual pertenezco.

En ocasiones mi esposa y yo damos un largo paseo, o bien nos vamos al campo. de estas excursiones volvemos renovados, con recuerdos de nuevas caras, nuevas escenas y quizás nuevas experiencias, además de contenidos de poder retornar a un lugar al que da gusto volver.

Busque su Propio Método de Sacudirse las Preocupaciones, pero que Sea Simple

En el *Segundo Libro de los Reyes*, capítulo quinto, puede leerse la historia de Naamán, capitán del ejército del rey de Siria. Este varón, rico y poderoso, estaba enfermo de lepra. Envió a llamar al profeta Elías para que le curara, esperando que se presentara con complicados y misteriosos rituales mágicos. Pero Elías se concretó a decirle: «Ve y lávate en el Jordán siete veces y entonces tu carne volverá a ti, y serás limpio».

Tal vez esta historia no sea más que una parábola, por medio de la cual se nos dice que hay un modo sencillo de resolver nuestras dificultades. Porque yo no niego la existencia de problemas sumamente serios, pero sí he notado que la gran mayoría de las dificultades consisten en la acumulación de otras más pequeñas que llegan a constituir un

cúmulo de molestias y preocupaciones. El alimentar la mente con preocupaciones pequeñas desarrollará un apetito grande por otras de mayores dimensiones.

El más grande sostén de la preocupación es sentarse a darle vueltas en la mente. Esto la fortalece haciéndola cobrar ímpetus y arraigar cada vez con mayor profundidad en el espíritu que así la cultiva.

Pero el mayor destructor y desarraigador de la preocupación y el temor es transmutar esa reacción deprimente en alguna actividad constructiva. Al entrar en acción, la mente se concentra en ésta. Por poco que se utilicen los músculos, se proporciona descanso a la mente.

Tengo un amigo que sigue un método novedoso para combatir sus preocupaciones. Se va a su jardín y trabaja en él vigorosamente hasta que ha logrado producir una abundante transpiración.

Otras personas, quizás no tan vigorosas, pueden hacer desaparecer la preocupación dedicándose a hacer algún trabajo de artesanía o de carpintería. Y, desde luego, tenemos a nuestra disposición ese excelente método que consiste en volver la mente hacia alguien que necesite de ayuda y contribuir a que resuelva *su* problema. Esto está la mano hasta de quienes se encuentran inválidos en el lecho del dolor.

Pero quiero advertir que lo que se haga no debe ser complicado. En este libro tratamos de muchas cosas y sería conveniente que de vez en cuando volviera Usted a leer el presente capítulo, a fin de grabar bien la idea de que la paz del espíritu es fundamentalmente un estado de ánimo. A menudo se dice que ciertos hombres destacados y eminentes son en realidad sujetos «bastante sencillos» cuando se les trata de cerca. ¡Claro que lo son! No importa lo elevado de su talento. Porque la mente eficiente alcanza una simplicidad básica sobre la cual es edificado todo lo demás.

Al llegar a este punto, recuerdo a un hombre que se benefició mucho a través de su participación en una alianza de mente maestra. Solía decir que la mayor ventaja obtenida por él con dicho método había sido el llegar a percibir sus problemas a través de los ojos ajenos y percatarse así de lo simples que aquéllos eran. Agregaba que hasta entonces había alimentado el hábito de multiplicar sus problemas unos por otros, lo cual arrojaba un total enorme. Tan pronto como se puso a considerar sus problemas uno a uno, individualmente, los resolvió con gran rapidez y su mente empezó a trabajar con una eficacia no conocida antes por él.

El secreto supremo se encuentra tan identificado con este capítulo como un libro lo está con la mente que lo concibe.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 10

La Mente Puede Ensancharse

Personajes como Henry Ford y Thomas A. Edison fueron expertos en utilizar a otros como fuentes de información y conocimientos que multiplicaron sus propias capacidades. También solemos recibir ideas de otras mentes sin la meditación de palabras. «Todo

hombre sabio es su propio maestro» y al aprender directamente de la vida también lo hace de pensamientos «de procedencia desconocida» en apariencia, pero que en realidad son emitidos por otras mentes.

La Mente Maestra: Ilimitada Fuente de Abastecimiento

Hace cincuenta años los científicos postularon la teoría de la vibración de la materia, la cual ha quedado bien demostrada con el descubrimiento de la energía atómica. Toda energía se expresa en diversas frecuencias de vibración. La vibración del pensamiento debe hallarse en algún lugar de ese espectro vibrátil. Cuando se sintoniza un aparato de radio, lo que hace es sensibilizarlo para que reciba las señales de una estación transmisora determinada. Del mismo modo nuestra mente se sensibiliza para recibir las emisiones de otras mentes y recibir los pensamientos que surgen de las mismas.

Usted Puede Integrar un Grupo de Mente Maestra con Otras Personas

Forme un grupo con personas a quienes conozca bien. Deje bien estipulado que no se discutirán temas de carácter controvertible. Mantenga la discusión en un plan confidencial. Para admitir a un miembro se requerirá de la aprobación unánime de todo el grupo. Todos deberán convenir en los principios generales del Éxito en la vida. Efectúe una rotación de presidentes y mesa directiva. El grupo deberá constar de miembros directivos y subordinados. Adóptese un proyecto o finalidad de importancia que beneficie a personas ajenas al grupo. Se ha demostrado que la fundación de una clínica de problemas personales es una finalidad que se lleva muy bien con este tipo de grupos. Dicha clínica puede ser encabezada por un agente vendedor de seguros, un clérigo, un médico o cualquier otra persona. El alcalde de una población puede hacer grandes cosas por su comunidad mediante el establecimiento de una de esas clínicas y el seguir hasta su solución todos y cada uno de los problemas presentados a la consideración del personal de la clínica o consultorio.

La Mente Es Fortalecida Mediante la Paz y la Armonía

No cabe duda que la vida sería muy aburrida si no hubiera problemas y conflictos, pero cuando imperan la paz y la armonía en lo profundo del espíritu, muchos problemas llegan a resolverse solos. El efectuar un cambio o mudanza a veces es bueno para las personas preocupadas. Para combatir las preocupaciones no hay como adentrarse en una actividad de tipo físico, concentrando así la mente en otras cosas, o bien ayudar a alguien a la resolución de sus problemas. Hay quienes tienden a multiplicar sus problemas unos por otros, pero el grupo de mente maestra les ayudará a resolverlos uno a uno, individualmente.

Capítulo 11

Gane una Ayuda Poderosa con la Eterna Ley de la Compensación

La Ley de la Compensación puede obrar en beneficio suyo, o en su perjuicio, según sea la forma en que Usted la utilice. Tal vez se requieran muchos años para el momento del castigo o de la recompensa, pero siempre llegará compensación. La naturaleza provee que a todo exceso suceda una nivelación. El temor cede ante la Ley de la Compensación, y la envidia y la malicia, también desaparecen de la vida cuando se llega a entender cómo dicha ley puede llevar hasta el mayor Éxito, porque cualquiera puede controlar la forma en que trabaje para él.

Acuda Usted a cualquier biblioteca pública, aunque sea una pequeña, y pida al encargado el ensayo de Ralph Waldo Emerson sobre compensación.

De seguro le llevará ante el anaquel donde se alinean los trabajos de Emerson, que no son muchos, pero que a mí me parecen saturados de un gran potencial para el Éxito.

Entre ellos será fácil hallar el tomo que contenga el ensayo referido. Probablemente será el libro más manoseado. Pero también puede suceder que no se encuentre allí por haber sido robado. Tal vez algún estudiante lo solicitó en préstamo para hacer su trabajo de exámenes de fin de año y terminó quedándose con él, o algún sujeto deseoso de saber los motivos de su fracaso se lo apropió para leerlo con calma una y otra vez.

Tenga compasión de aquellos que no se percatan de la posibilidad de fracaso que se esconde en la acción de robar... y haga un acto bondadoso obsequiando a la biblioteca otro ejemplar que sustituya al ya no existente.

Y compre también uno para Usted. Una vez que haya leído el ensayo sobre la compensación unas tres veces estoy seguro de que repetirá su lectura un centenar de veces más. Querrá tenerlo en su mesilla de noche. Porque es *indispensable*, para todos aquellos que quieran comprenderse a sí mismo, entender el mundo y buscar una maravillosa paz espiritual que permanezca para siempre en ellos.

La ley de la Compensación en Acción

Antes de poner punto final a este capítulo, tendremos que volver a hablar del citado ensayo, que a mi ver es quizás el más importante jamás escrito. Por ahora deseo relatarle una historia en varios episodios. se trata de una historia verídica. Yo mismo la viví.

Como Usted sabe, soy un hombre que ha cometido errores y que ha cedido en ocasiones al tipo maligno de emociones. Si no hubiera derivado enseñanzas de dichos errores, no me consideraría digno de dar consejos, pero puedo afirmar que fueron para mí lecciones duras y provechosas, que me sirvieron para levantar el edificio de mi Éxito y de mi paz mental.

Pues bien, hace varios decenios pasaba yo por una situación crítica que me tenía agobiado; estaba relacionada con una aventura que, aun cuando me acarreó una experiencia valiosa, no me produjo mucho más que eso. Juzgaba necesario el empezar de nuevo tanto en lo económico, como en lo mental y espiritual.

Hallándome en el centro comercial de Atlanta, Georgia, decidí visitar a mi amigo y antiguo socio Mark Wooding. Hacía poco que había abierto un importante restaurante precisamente en el corazón de dicha zona comercial.

Mark me manifestó en dicha visita que se encontraba en serias dificultades con su negocio, porque no había tomado en consideración el hecho de que los comercios en el centro de Atlanta cerraban temprano por las tardes. Por tanto, la zona se quedaba vacía en las primeras horas de la noche.

Lo anterior daba por resultado que al mediodía le fuera muy bien al restaurante por la afluencia de empleados, pero por las noches no había nadie y esto era grave, ya que mi amigo contaba con que la mayor parte de sus ingresos procedieran de las cenas. ¿No habría algún modo de hacer que la gente acudiera al restaurante a cenar? A él no se le ocurría respuesta a esta pregunta.

En estos momentos mi mente estaba ocupada con mis propios problemas, pero desde tiempo atrás había aprendido que, cuando no se pueden resolver los problemas que uno tenga, lo mejor que cabe hacer es buscar a alguien que esté aquejado de un problema mayor y ayudarlo a encontrar una solución al mismo. Entonces volví mis pensamientos hacia el examen del predicamento en que se encontraba mi amigo.

Al mirar, a mi alrededor, observé que el local era amplio y bien dispuesto: en él muy bien podían caber con comodidad varios cientos de personas. Su equipo y mobiliario eran de primera. La ubicación era excelente, en una esquina con facilidades de estacionamiento y transporte. El acceso al establecimiento era cómodo, la comida era buena y el ambiente placentero. En resumen, quienquiera que cenara ahí pasaría un rato en extremo agradable. Entonces, ¿cómo atraer a los parroquianos?

De Cómo Decidí Dar Consejo Gratuito, que Antes Solía Dar a Cambio de Honorarios

La respuesta surgió en mi mente como un como una iluminación. Le sugerí a Mark que yo sustentaría una serie de conferencias sobre la ciencia de la realización personal, que tendrían efecto diariamente por las noches en el comedor. Dichas conferencias serían gratis para quienes acudieran a cenar y se quedarán en el restaurante hasta la hora de la conferencia.

Anunciamos el proyecto en la prensa local. Enviamos comunicados impresos a todas las oficinas y comercios de la zona.

Y...

La primera noche tuvimos que rechazar a muchas personas a quienes no pudimos acomodar en el local por falta de asientos. Y en las noches siguientes ocurrió lo mismo, ya que el establecimiento se llenaba por completo. Las cenas se convirtieron en la mejor fuente de ingresos para Mark.

¿Cuánto costó esto? Sólo el importe de la propaganda. Siempre había cobrado por mis conferencias, pero en esta ocasión fueron gratuitas para un amigo que requería de ayuda. Este acto desencadenó fuerzas invisibles. Y hasta aquí la primera parte de mi historia.

La Ley de la Compensación Empieza a Actuar en mi Favor

Los humanos no tenemos el don de la adivinación. Si yo hubiera poseído esa facultad (que una inteligencia sapientísima con gran acierto no nos concedió), habría podido ver que mi desinteresada colaboración iba a ser un hito importante en mi vida. Aun ahora mismo, al contemplar la compensación que llegué a recibir por aquel servicio, creo que todavía estoy siendo muy bien pagado. Pero antes de seguir adelante, quiero hacer notar al lector que *solucioné mi problema ayudando a un amigo a solucionar el suyo*. Hagamos al llegar aquí una pausa para que usted medite cómo puede aplicar esta potente norma que *siempre* da resultado y con frecuencia en un grado mayor que recibiendo la compensación en simple moneda.

Mis conferencias sobre filosofía del Éxito atrajeron a una gama variada de personas al restaurante de Wooding. Entre ellas se contó a ejecutivos de negocios, de los cuales uno era funcionario de la Georgia Power Company. Tanto impresionaron las pláticas a este personaje, que me pidió que asistiera como orador invitado a una asamblea privada de los principales funcionarios de varias empresas sureñas de energía eléctrica.

La Ley de la Compensación había entrado en actividad alrededor de mi persona.

En la citada asamblea figuró Homer Pace, ejecutivo de la South Carolina Electric & Gas Company. Después de mi charla se me acercó para manifestarme que era practicante de la ciencia de la realización personal desde hacía muchos años.

A lo anterior agregó: «Tengo un amigo que me gustaría presentarle. Es presidente de una pequeña institución de enseñanza y dueño de una editorial de cierta importancia. Su modo de pensar es tan semejante al suyo, que sospecho fundadamente que es otro de los alumnos de Usted a través de sus libros. Deberían hacer amistad personal. ¿No querría Usted escribirle?».

Seguí el consejo y dirigí una misiva a la persona indicada. Al poco tiempo el director escolar y publicista se presentó personalmente en Atlanta a visitarme. Quizás al espíritu del sabio de Concord, como solía llamarse a Emerson, sonreía por encima de mi hombro durante la conversación que duró dos horas. Mi visitante y yo llegamos a un acuerdo verbal, según el cual yo iría a residir a su localidad para escribir una nueva versión de mi filosofía, que él se encargaría de publicar.

En muchas vidas suelen ocurrir patrones que se repiten. Porque, como habrá podido observar el lector, siempre que necesité de un editor, con sólo aplicar mi filosofía surgió la persona adecuada.

Y fue así como el primero de enero de 1941 empecé a trabajar en la ciencia de la realización personal que ahora es enseñada en escuelas que patrocino tanto en los Estados Unidos como en otros países.

De Cómo Recibí una Compensación Especial

Al volver los ojos al pasado, veo que los reveses que sufrí poco antes de mi encuentro con Mark Wooding me habían sumido en una serie de estado de choque nervioso. Pero trasmuté ese choque en trabajo intenso, en una actitud de amor. *Toda adversidad lleva en sí la semilla de un beneficio equivalente o mayor*. Al poco tiempo hallé una paz espiritual como nunca antes había conocido.

Pero ya para pasar a describir el tercer episodio de esta multifacética historia que nos muestra lo que es la ley de la compensación, permítaseme advertir que en mi espíritu no había cabida para aspectos *románticos*, amorosos, nunca creí que el matrimonio fuera para mí. Sin embargo, la mente específica y activa no teme lo nuevo, ni en ideas, ni en circunstancias.

Al instalarme en aquella pequeña población de Carolina del Sur, arrendé un departamento que resultó cerca de la casa de la secretaria de mi editor. Durante varios meses después de mi llegada vi a esta persona solamente en su escritorio y durante el curso natural de mis asuntos. Ella había sido el sostén de su familia desde la muerte de su padre, ocurrida cuando aún era una jovencita. Había trabajado con dos generaciones de la familia propietaria de la negociación, ocupaba un puesto de responsabilidad y era feliz en sus labores. Entre las atenciones hacia su familia (ella había ayudado a educar a sus hermanas menores) y las exigencias propias de un cargo ejecutivo como era el de ella, todo su tiempo estaba ocupado. Apenas si había pensado en la posibilidad de casarse y casi podría decirse que era lo último que se le podría ocurrir.

Pero quizá le sonrió por encima de mi hombro un pagano querubín armado de arco y flecha. Lo cierto es que empecé a invitarla a cenar y a espectáculos que se presentaban en las poblaciones circunvecinas. Me percaté, en el curso de dichas entrevistas, de que al tratarla fuera del ambiente de los asuntos comerciales y familiares, ostentaba una personalidad distinta: ¡una maravillosa manera de ser!

Esa dama era casi un duplicado perfecto de la más estupenda mujer conocida por mí: mi madrastra. No es, pues, de asombrar que yo la admirara. Y el cuadro empezó a tomar forma con rapidez. Efectuamos algunos viajes en automóvil. Las mañanas de los domingos escuchábamos juntos, por la radio, los servicios religiosos del tabernáculo mormón, en el curso de nuestros paseos automovilísticos por la campiña.

La Ley de la Compensación obra en formas que nos parecen extrañas e impredecibles. Pero llegó el momento en que tuve que separarme de esa mujer que se había adueñado de mi corazón.

De repente, y aquí tenemos de nuevo el patrón de marras, perdí a mi editor. El asalto a Pearl Harbor y los acontecimientos que le siguieron, afectaron tanto los negocios de aquél, que el arreglo que teníamos concertado llegó a un brusco término.

Me vi obligado a partir. Esto se debió a aquella llamada telefónica recibida de LeTourneau Company y a la cual he hecho ya mención. Asumí la importante misión de las relaciones públicas en su fábrica de Georgia.

Allí encontré la más grande oportunidad de mi vida para demostrar la sensatez de mi filosofía como creador de relaciones armoniosas entre patrones y empleados. Con toda modestia, puedo decir que mi influencia en esa organización, con sus dos mil empleados, cambió a todos, incluso a la alta dirección. Posteriormente leí que el Éxito de la guerra en el Pacífico dependía de un modo muy importante de la capacidad norteamericana para mover grandes volúmenes de tierra y piedras a efecto de construir las pistas de aterrizaje necesarias en las islas ocupadas militarmente. LeTourneau fabricaba maquinaria para ese tipo de trabajo y puede decirse que con mi actuación cooperé, aunque de manera indirecta, al triunfo de mi patria.

Pero de nuevo una oportunidad condujo a otra. Resolví preparar una película relativa a mi filosofía, con objeto de hacerla más accesible a la industria del cine.

Pero no había olvidado a aquella atractiva mujer de Carolina del Sur. Ni ella tampoco a mí. El día antes de que yo partiera a la Costa Occidental, la hice mi esposa. A partir de entonces fue también mi secretaria, mi inapreciable socio comercial y el miembro más importante de mi grupo «mente maestra». Esa feliz unión se ha prolongado por más de veinte años, hasta la fecha. ¡Dígame el lector si no tengo motivo para hablar con encomio de las compensaciones!

«Toda Acción Lleva en Sí su Recompensa»

Esto lo dijo Emerson. Más adelante volveremos a tener trato con este gran hombre. Estoy seguro de que Usted se percató de que la *recompensa* de toda acción no puede ser siempre una *recompensa* en el sentido que suele darse a este vocablo, sino que a veces será un *castigo*, si es lo que esa acción merece. El acto se recompensa a *sí mismo*, no es Usted quien lo hace, y es de este modo como debemos tomarlo, con lo que la recompensa o remuneración resulta siempre ser la adecuada.

Tal vez piense Usted que lo que digo no es más que moral trasnochada, propia de otros tiempos. Al respecto cabe advertir que efectivamente es moral, moderna y siempre la misma, pues tuvo tanta validez en la época en que el hombre inventó la rueda, como la tendrá cuando ese mismo hombre llegue a descubrir el modo de duplicarse a sí mismo en un tubo de ensayo. Cabe aclarar, además, que se trata de algo que trasciende a la moral. Ya he dejado expuesto y demostrado cómo la Ley de la Compensación obró en mi vida. Espero que Usted haya hecho una pausa para reflexionar sobre las formas en que esa misma ley ha obrado en su existencia personal. Quizá crea que no han sido otra cosa que manifestaciones de un proceso de causa y efecto. Se hace algo y con ello «empieza a rodar la bola». Pero, ¿será un simple hecho accidental que a través de milenios se haya venido hablando de que el acto de dar invariablemente precede al de recibir?

Vemos en plena acción la Ley de la Compensación cuando se nos presenta un nuevo empleo, recibimos una cantidad de dinero, una oportunidad para adelantar, un encuentro con alguien que resulta ser la compañía amorosa de toda la vida... amén de otros muchos casos que nos pasan inadvertidos. Fuerzas silenciosas, invisibles, influyen en nosotros de una manera constante. Algunas son benéficas, otras dañinas. En este libro hablamos de los aspectos sólidos, materiales de la vida, pero también hablamos de lo invisible y omnipresente. Del mismo modo en que se enseña en él a hacerse rico disfrutando a la vez de paz espiritual, también se muestra cómo escoger las fuerzas invisibles amistosas, en lugar de las hostiles, y cómo convertirlas en aliadas nuestras.

Pero sentémonos de nuevo con el señor Emerson a la luz de una candela, en su estudio tapizado de libros:

«Todo acto –nos dirá– lleva su recompensa en sí mismo, o dicho en otras palabras, se integra en una forma dual: primero, en la cosa, o sea en la naturaleza real, y segundo, en la circunstancia, o sea en la naturaleza aparente, los hombres suelen llamar retribución a la circunstancia. La retribución casual se encuentra en la cosa, y es vista por el alma. La retribución en la circunstancia es vista por el entendimiento, es inseparable de la cosa, pero se extiende a lo largo de un prolongado lapso y por tanto

no se hace claro sino hasta después de muchos años. El castigo puede suceder a la ofensa mucho tiempo después de cometida ésta, pero es seguro que la sigue, porque la acompaña. El delito y su castigo brotan de un solo tallo. El castigo es un fruto que insospechadamente madura dentro de la flor del placer que lo oculta. Causa y efecto, medios y fines, simiente y fruto, no pueden ser separados, porque el efecto siempre florece de la causa, el fin preexiste en los medios, y la fruta en la simiente».

Reflexione sobre la historia que narré en detalle, o séalos cuatro episodios afortunados de mi vida, que dieron principio en Atlanta. La causa yacente detrás de los mismos fue un sencillo servicio prestado a un amigo a quien estuve en condiciones de ayudar. Esto me acarreó beneficios que hasta la fecha no han cesado. Si en lugar de ese acto de servicio hubiese realizado, uno egoísta o indigno, no habría disfrutado de dichos beneficios, sino que en su lugar tal vez estaría sufriendo el castigo que la ley de la compensación indudablemente me habría traído.

«Siempre Hay una Tercera Parte en Todos Nuestros Tratos»

¡Recordemos bien esto! Nos sigue diciendo el sabio de Concord:

«Los hombres sufren toda su vida por supersticiosa creencia de que pueden ser engañados. Pero es imposible para alguien el ser engañado por otros, salvo por sí mismo, del mismo modo que una cosa puede ser y no ser a la vez. Porque siempre hay una tercera parte presente en todos nuestros tratos. La naturaleza y el alma de las cosas toman a su cargo la garantía del cumplimiento de todo contrato, con lo cual la honradez no puede perder. Si se sirve a un patrón desagradecido, sírvase con mayor fidelidad. Póngase a Dios por testigo. Porque cada golpe tendrá que ser pagado. Y mientras más se tarde el pago, mejor para quien lo espera, ya que un interés compuesto multiplicado por sí mismo es la proporción que emplea para pagar ese divino tribunal».

¡La tercera y silenciosa parte! Ésa es la fuerza invisible que en su eterno actuar asegura que todo contrato celebrado con el mundo «se vea cumplido». Y ahora atendamos a Emerson, que nos expresa la forma en que él entiende el principio de que toda adversidad lleva en su seno la simiente de un beneficio equivalente o mayor:

«La mudanzas que interrumpen a breves intervalos la prosperidad de los hombres, no son otra cosa que adversidades de una naturaleza cuya regla es el crecer. Porque están en el orden de ella el desarrollarse y toda alma está destinada, por virtud de esta necesidad intrínseca, a dejar el ambiente en que se mueve, sus amigos, su hogar, normas y religión, como el marisco deja su bello pero pétreo albergue porque impide su crecimiento, y se fabrica otro... por otra parte, las compensaciones de la adversidad aparecen claras al entendimiento, después de largos intervalos. Una fiebre, una mutilación, un cruel desengaño, una pérdida de los bienes de fortuna, la pérdida de los amigos, pueden parecer sin sentido en el momento de ocurrir, y que no tendrán remuneración ninguna. Pero es seguro que al correr de los años se revelará la profunda fuerza remediadora que yace en el fondo de todo hecho. La muerte de un amigo querido, de la esposa, del hermano, o del amante, que sólo presentaba el aspecto de un gran sufrimiento y nada más, posteriormente llegará a asumir el aspecto de un guía o genio benéfico, porque casi siempre operará una revolución en nuestro modo de vivir, poniendo punto final a una época de infantilismo o inmadurez que esperaba ser

cerrada, o bien rompe algún hábito, estilo de vida o ambiente doméstico, permitiendo la formación de otros nuevos más afines al desarrollo y perfeccionamiento del carácter. Facilita o constriñe la formación de nuevas amistades y la recepción de nuevas influencias que demostrarán su radical importancia en los años siguientes, y el hombre o mujer que habrían seguido siendo meras flores de invernadero sin raíces profundas y firmes, al derribarse los muros que las protegían y descuidarlas el jardinero, se transforman en árboles banyanes de la selva, proporcionando sombra y frutos a los numerosos viandantes».

Si Emerson no hubiese escrito estas líneas mucho antes de que yo hiciera mi aparición en este mundo, podría muy bien haber creído, que estaban dirigidas a mí. ¿Y acaso el lector no sentirá lo mismo? A medida que las lea no deje de recordar mis propias experiencias a la luz de las cuales puede considerar las suyas. Porque las lecciones que la vida me ha proporcionado son las mismas que da a millones de seres humanos, y no hay quien difiera mucho de su hermano.

En especial me encuentro en deuda con Emerson por sus opiniones sobre el tema del miedo. Ellas hicieron que yo efectuara una limpieza que barrió de mi mente la basura del miedo, retirándola de los más remotos y oscuros rincones en que se había refugiado. Confío en que el siguiente párrafo de nuestro filósofo sea tan benéfico para Usted como lo fue para mí.

«El miedo es un maestro de gran sagacidad... porque hay algo que siempre nos enseña, y que donde él aparece hay podredumbre y carroña, es algo así como un buitre que, aunque no se percibe con claridad porque se cierne sobre un punto, en el aire, su presencia habla de la existencia de carroña en ese lugar. Nuestra propiedad es tímida, lo mismo que nuestras leyes y nuestras clases cultas. El temor desde tiempos remotos ha paralizado al gobierno y la propiedad. Esa ave maligna y repugnante, el buitre del miedo, no se encuentra presente sólo porque sí. Su presencia apunta a grandes males que es menester examinar».

Y aun cuando hubo un tiempo en que tuve la tendencia a envidiar a personas, aparentemente, más afortunadas que yo, me vi libre de esa pasión de ánimo después de leer las siguientes líneas de Emerson, que figuran en su ensayo sobre la compensación:

«Todo exceso causa un defecto, todo defecto causa un exceso. No hay dulce que no tenga algo de acidez, ni maldad que no contenga algo bueno. Cada una de las facultades receptoras del placer es susceptible de una pena igual al abuso que se haya hecho de la misma. La moderación en el uso de las mismas, se traduce en su provecho. Por cada adarme de ingenio, hay otro de estupidez. Por cada cosa de que se haya privado uno, se habrá ganado otra, y por algo que se gana, ocurre una pérdida semejante. Si los bienes de la fortuna aumentan, a la vez aumentan las exigencias. Si el que cosecha, recopila demasiado, la naturaleza le quita lo que habría puesto en su pecho; al desbordarse los recursos pecuniarios, muere el que los posee. Porque la naturaleza detesta los monopolios y excepciones. Las olas del mar no recobran su nivel con tanta rapidez como las adversidades de condición tienden a igualarse. Siempre ocurrirá alguna circunstancia niveladora que colocará al fuerte, al rico, al afortunado, esencialmente sobre el mismo plano que los demás hombres».

Quienes han comprobado el acierto de las opiniones de Emerson, las han hallado basadas en una verdad eterna. Otros que no llegan a hacer un esfuerzo por ponerlas de veras a prueba, quizá las consideran sermones abstractos, o quizás apunten a toda clase de «excepciones» que no lo son por completo, porque siempre habrá un elemento no tomado en cuenta, que es el tiempo, el cual es de vital importancia como factor de compensación, y nadie puede afirmar lo que el tiempo traerá más adelante.

Para terminar, unámonos a esa gran inteligencia en sus reflexiones sobre el reflexionar:

«¡Cuidado cuando el gran Dios coloca a un pensador sobre la Tierra porque entonces todo correrá peligro! Es algo así como cuando ha estallado un incendio de grandes proporciones en una ciudad y nadie sabe si estará seguro, o hasta dónde alcanzarán las llamas. Porque no habrá ciencia que no sea bamboleada, reputación literaria ni inmortalidad en los campos del saber, que no sean revisadas y condenadas. La esperanza misma del hombre, los pensamientos más celosamente atesorados por él, la religión de los nacientes, los usos, costumbres y moral de la humanidad, todo se encontrará a merced de una nueva generalización».

De este modo, la fuerza de las ideas puede cambiar a todo un mundo. Quizá el lector no pueda hacer lo mismo, pero lo que sí le digo es que su fuerza mental está bien dispuesta, y es capaz de provocar en *su propio* mundo los cambios que necesite y desee, sin importar lo imponentes que puedan ser. Emerson no es el único que ha exaltado el poder del pensamiento para «mover montañas». No sé de ningún otro gran pensador cuyas obras no muestren esa innata comprensión que afirma que somos seres pensantes que actúan según sean sus pensamientos, y es que el pensamiento siempre precede a la acción; es él quien edifica antes de que nuestras manos lo puedan hacer. Al pensamiento no se le puede medir y por esta razón las realizaciones serán grandes, cuando los pensamientos que les dieron nacimiento sean valientes y libres.

El Filósofo como Ser Práctico

Acostumbramos imaginarnos a los filósofos como individuos que se refugian en la torre de marfil de sus ideas y acaban produciendo libros que exigen de grandes conocimientos para poder ser entendidos. Hay una buena dosis de verdad en ello. La filosofía ha adelantado tanto desde los tiempos en que los pensadores griegos empezaron a preocuparse del mundo y del hombre que, en la actualidad, los filósofos parecen hablar a otros filósofos exclusivamente, y no al hombre ordinario.

Considérese, sin embargo, que la finalidad básica de la filosofía es buscar el *por qué* de las cosas. Por esto la ciencia de la realización personal es una filosofía más bien que un *método o sistema*. En mis libros anteriores, como en éste sobre el cual posa sus ojos el lector, suministro respuestas en verdad básicas a las siguientes preguntas:

¿Por Qué algunos hombres triunfan en la vida, mientras otros fracasan?

¿Por Qué algunos individuos y parejas viven en armonía, mientras otros viven en perpetuo conflicto?

¿Por Qué algunos grupos se llevan bien con otros, dentro de un espíritu de mutua ayuda, mientras otros se entorpecen y frustran mutuamente?

En tanto que los *métodos* con los cuales se puede ganar dinero o manejar los propios asuntos, agrandar a la esposa o preservar la armonía entre el capital y el trabajo, son importantes (y yo le mostraré algunos de los principales) es la *filosofía que los respalda*, lo que tiene mayor importancia. Cuando lamente se aferra a los conceptos básicos de riqueza, paz del ánimo y Éxito en la vida, se edifica entonces sobre cimientos firmes. Cuando nos esforzamos en aplicar métodos sin ton ni son, sólo por ser métodos, nos encontraremos a la postre con el hecho descorazonador de que edificamos sobre arena.

Por tanto, es ventajoso ser filósofo, aun considerado desde un punto de vista práctico. Al enfrentarnos a un problema, o cuando deseamos mejorar alguna situación determinada, o bien influir en alguna persona para mutuo beneficio, detengámonos y recordemos que somos filósofos prácticos. Con ello se concentrará lamente en las razones básicas que siempre han dado buenos resultados y se asegurará al punto un rumbo correcto.

El Filósofo en Acción

¿Que, tiene que enfrentarse el filósofo a algún grave revés o desgracia? Entonces buscará la causa, aprenderá la lección que se derive del acontecimiento y se guardará de volver a caer en una situación parecida.

De igual modo observará los errores cometidos por otras personas. Sabiendo que los seres humanos se parecen mucho entre sí, se mantiene alerta para detectar la aparición en sí mismo de cualquier tendencia a cometer esos mismos errores.

El filósofo no puede predecir mejor el futuro que otras personas. Pero sabe bien que la historia suele repetirse; entonces toma en consideración el pasado y, a menudo, derivará de éste muy buenas ideas aplicables al futuro.

El filósofo jamás olvida que la mejor manera de ayudar a los demás es auxiliarlos a que descubran sus mejores posibilidades. Él no busca convertirse en reformador, ni hundirse en esfuerzos interminables e inútiles que no acarren ningún bien.

Siendo como es un filósofo, sabe que el tiempo es el gran nivelador. La paciencia es connatural en él y los días y los años son sus aliados, jamás sus adversarios.

Sabiendo que una mente en paz es por razón natural una mente eficaz, el filósofo no permite la entrada en ella de esas emociones que la alteran, volviéndola incapaz de concepciones grandes.

Sabiendo también que no existen límites para la energía mental, no pone un cerco estrecho a dicha energía pensando en términos reducidos, insignificantes, sino que piensa de una manera amplia, generosa, que permita su perfeccionamiento.

El hombre de negocios filósofo no confunde la ganancia de hoy con la vida entera de tranquilidad espiritual y Éxito. Por tal motivo nunca se aprovechará injustamente de nadie, porque sabe que «todo acto en sí lleva su recompensa».

El filósofo sabe que los pensamientos son cosas; que todo pensamiento que emite, sea bueno o malo, retornará a su tiempo, grandemente multiplicado, para maldecirlo o bendecirlo según haya sido su naturaleza original.

Los grilletes del pasado nunca tientan al filósofo con su lastimero sonar para que vuelva los ojos atrás, porque sabe que el Éxito se encuentra en el futuro, que la vida se extiende a su frente, y sólo extrae del pasado aquello que pueda servirle de provechoso y útil aleccionamiento.

El verdadero filósofo nunca ofende a nadie y cuando siente el impulso de dar rienda suelta a su justa cólera, no lo hace de un modo que pudiera parecer habitual en él. Expresa su indignación como si estuviese escribiendo en arena, a la orilla del mar, y espera que nadie pasase por ese lugar antes de que la marea llegara a borrar lo escrito.

El compartir forma parte de la verdadera filosofía y por eso el filósofo comparte generosamente, sabiendo que al participar con otros de lo que él tiene, se asegura nuevos beneficios. Está seguro de que el compartir acarrea oportunidades que le beneficiarán, las cuales serán bien ganadas y bien merecidas, siendo ése el único tipo de beneficio que desea.

Como Filósofos que Somos, Hemos Venido Repitiendo lo Dicho

Sí, en nuestro papel de buscadores de aquellas verdades que se ocultan en la naturaleza y conducta humanas, hemos venido repitiendo conceptos. Como filósofo que es Usted, tenga presente la utilidad de la reiteración, porque la mente humana aprende repitiendo y reforzando, hasta que llega el momento en que la verdad sea la regla. La misma palabra *filósofo* se compone de dos vocablos griegos que significan *amor* y *verdad*. Ser filósofo es ser amante de la verdad.

Cierro este capítulo con una anécdota referente a mi abuelo. Él tenía la convicción, como yo también, de que la gente suele aprender mejor por la experiencia. La anécdota tiene su picardía, pero me parece que sirvió bien para enseñar algo de la filosofía a cierto «relamido de la ciudad».

Esta persona se encontraba en la cuneta de un camino campestre por el cual viajábamos mi abuelo y yo procedentes de Powell's River, Virginia. Íbamos rumbo a casa llevando una carga de heno en un carromato. En esa época yo era muy chico, lo suficiente para que me impresionaran en extremo los modales afectados y el atildado vestir del forastero.

Sin ni siquiera solicitar permiso, saltó del vehículo que rodaba despacio por la carretera y dirigiéndose a mi abuelo le dijo: «Ahora seguiremos sobre cuatro ruedas, ranchero». Mi abuelo guardó silencio. El caballo siguió trotando con lentitud y dejando atrás varios kilómetros de polvoroso camino.

Justo al llegar a la granja de mi abuelo y enfilar éste hacia el granero, el tipo se dejó caer del carro al mismo tiempo que gritaba:

—Y ahora dígame, ¿a qué distancia se encuentra Big Stone Gap de aquí?

—Bueno —contestó mi abuelo con cortesía—, si regresa Usted caminando por donde vinimos, estará a unos treinta kilómetros, pero si sigue marchando en dirección a donde vamos, se hallaría a unos veinticinco mil.

Una vez más el secreto supremo ha establecido contacto con su mente, tal vez para quedarse en ella, o quizá para retornar más tarde y permanecer a perpetuidad con Usted.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 11

La Ley de la Compensación

El ensayo de Emerson sobre la compensación, sigue siendo uno de los más importantes que jamás se hayan escrito. Es una *necesidad*, por decirlo así, el leerlo, para todo aquel que quiera entenderse a sí mismo y al mundo en que vive, así como disfrutar de paz espiritual por todo el resto de su vida. En una ocasión, el autor del presente libro encontró en una grave dificultad, pero suministró gratuitamente su tiempo y servicios a un amigo; la compensación a dicho acto ha abarcado muchos años y todavía continúa acarreándole beneficios. A nuestro alrededor actúan fuerzas invisibles, y este libro quiere mostrarle a usted cómo seleccionar las fuerzas amigas, de las que no lo son.

Todo Acto Lleva en Sí Mismo su Propia Recompensa

La ley de la Compensación en sus aspectos visibles, como por ejemplo cuando proporciona alguna buena oportunidad a raíz de algún acto, puede asumir el aspecto de una relación de causa y efecto, pero, como dice Emerson, existe un tercer personaje silencioso en todos nuestros tratos, y este personaje es la fuerza invisible que hace el corte de caja final en nuestra contabilidad personal. Los hombres pueden seguir creyendo que se les engaña, pero es imposible que alguien sea engañado sino por él mismo, y aun cuando la recompensa pueda parecer tardía en venir, existe una especie de interés compuesto espiritual que a la postre siempre nos es entregado en su totalidad.

Sacar Fuerza de la Adversidad

El crecer es una ley de la naturaleza, afirma Emerson. Al respecto comenta que dicho crecimiento a menudo abarca adversidades de muchos tipos, pero lo que importa es que una profunda fuerza curativa opera para mandar el revés y la aflicción en guías para la vida posterior, y estos mismos contratiempos a menudo sirven para poner término a algún período de la vida que necesitaba ser cerrado. Asimismo, la adversidad interrumpe determinados modos de vida y nos ayuda a elaborar otros nuevos que quizá sean necesarios para nuestro adelanto. La persona que ha sido templada por el infortunio se convierte en un ser más fuerte que puede hacer más por sí mismo y por los demás.

La Fuerza Mental Puede Cambiar el Mundo de Usted

Emerson no es el único filósofo que enlaza el poder de la mente y señala los cambios que una mentalidad poderosa puede causar en el mundo. Conviértase en un filósofo y busque las razones básicas del triunfo y la felicidad; vuelva sobre estas razones en busca de orientación antes de recurrir a los métodos para ganarse la vida y de ese modo edificará sobre cimientos firmes. Al considerarse como filósofo, convendría que pasara revista a lo leído hasta ahora, aplicando todo principio básico que haya aprendido y memorizando cómo cada norma o principio puede ser utilizado en la acción.

Capítulo 12

Usted es Muy Importante... pero Sólo por Poco Tiempo

Su Éxito es muy suyo, y puede hacer de él lo que quiera, pero nunca será mayor que la humanidad. No importa cuán grande pueda ser su fortuna, al final no significará nada. Una vida triunfal deja tras de sí, su propio monumento. En la selva de la vida vamos a solas por un camino erizado de peligros, pero en nuestra mente se encuentran los medios para derrotar a los enemigos y suscitar fuerzas que lleven a la riqueza y a la felicidad. Sí, caminamos solos; pero existen pruebas de que velan por nosotros desde un mundo que se encuentra más allá de la percepción de nuestros sentidos. Ese mundo invisible se preocupa de guiarnos a la riqueza hoy mismo, así como a la paz espiritual.

Un joven, que todavía no llegaba a los treinta años de edad, me dijo una vez que se hallaba en plena racha de prosperidad, mediante el negocio de alquilar automóviles y camiones de carga por cortos períodos de tiempo. Me hizo saber lo prudente que había sido al abandonar el negocio de alquiler a largo plazo a otros; lo acertado de su decisión de ofrecer gratis un kilometraje adicional y hacer otras ofertas *aparentemente* ventajosas al cliente; con cuánta inteligencia había procedido al proporcionar a su clientela la posibilidad de elegir libremente el plan de aseguramiento, con lo cual siempre escogían la protección más amplia... y que al mismo tiempo era la más costosa, no siendo, además, necesario el anunciarla como parte de la cuota diaria de alquiler; cuán discreto había sido el invertir sus utilidades en acciones en el momento oportuno... ¡En fin! Toda su charla fue alrededor de su talento.

Me sentí tentado de expresarle los factores que habían coincidido para ayudarlo. Entre otros, el desarrollo del automóvil moderno, el cual cuesta tanto en su mantenimiento y su precio, que conviene más el alquilarlo por días, así como el desarrollo de buenas carreteras, y hasta el surgimiento y popularización del sistema de tarjetas de crédito, todo lo cual contribuyó al desenvolvimiento de su negocio. Pero no se lo dije, porque era un individuo que no enfocaba las cosas con mentalidad filosófica y si ocurriera que la bolsa de valores estuviera en alza en el momento en que él invertía, de seguro también se atribuiría el crédito de ello.

Todo lo que hice fue limitarme a reflexionar en los hombres de negocios que conocí y que habían hecho sus fortunas merced a una amplia gama de empresas, desde fabricar lámparas de petróleo hasta dar cursos de estudios sobre programación de máquinas computadoras. Algunos de ellos vieron cuál era su sitio dentro del esquema de las cosas, y a éstos era a los que yo más admiraba, por encima de aquellos otros que dependían sólo de su capacidad personal para encumbrarse en la cresta de la ola oportuna. Quienes habían enfocado debidamente la perspectiva de la vida fueron los que disfrutaron de paz espiritual. Algunos llegaron a ser hombres de gran importancia, pero nunca perdieron de vista que el mundo que les rodeaba era mayor que ellos y muchísimo más importante.

Andrew Carnegie sabía bien esto. En un tiempo pensó que yo estaba adquiriendo un complejo de superioridad por mi asociación con él y entonces me hizo escribir el siguiente lema: «No te tomes demasiado en serio, a menos que quieras que los demás se burlen de ti».

Este lema me hizo bien en esa época, pero más tarde se refugió en mis recuerdos perdidos; tal vez esto último ocurrió en los días en que yo sólo era feliz poseyendo un par de automóviles de lujo.

Ahora me doy cuenta de que no había nada de malo en lo de los automóviles, ni en mi mansión de las montañas Catskill: el mal estaba en mi actitud. Me tomaba demasiado en serio. La impresión, que causaba a mi alrededor era de mayor importancia para mí que el respeto por ese mundo que era el que me había brindado las oportunidades.

Al considerar aquella época y otras más que pertenecen a mi pasado, observo que poseía una consciencia peculiarmente nutrida de sentimientos de culpabilidad. Yo no había cometido delitos, pero la cosa era que, con sólo ver en el espejo retrovisor de mi automóvil que en pos de mí iba un policía de tránsito, me inquietaba mucho, aun cuando fuese conduciendo a una velocidad por debajo de la máxima permitida. En cuanto a que un guardián del orden llegara a llamar a mi puerta, era suficiente para que sintiera que me temblaban las piernas.

¿De dónde tanto terror? Sin duda, de las tensiones acumuladas en mi espíritu. En la actualidad carezco de esas tensiones porque conozco mi lugar en el mundo, y mi espíritu está en paz. Ahora, cuando veo que un policía de tránsito se acerca por detrás de mi automóvil, me siento contento de su presencia, porque sé que es garantía de cuidadosa conducción y de menos problemas y riesgos en el camino.

Para terminar, diré que hace poco llegó un policía uniformado a llamar a mi puerta. Sólo después de que se hubiera marchado, me percaté de que a su vista debía haber experimentado alguna aprensión, pero lo cierto es que no sentí ninguna. Lo único que sentí fue curiosidad de saber qué era lo que quería. Con toda cortesía me preguntó si determinada persona residía en mi casa. Le informé que no, que en un tiempo había vivido allí, pero que al comprar yo la finca se había mudado. Después de esto me dio atentamente las gracias y eso fue todo.

El Último Análisis, Nada Importa

Por algún tiempo he pensado en la mejor forma de expresar ese estado de ánimo en el cual los negocios son importantes, pero no demasiado; esa actitud en que puede hallarse la posibilidad de un gran Éxito y una gran fortuna, y al mismo tiempo retener la correcta perspectiva de la propia personalidad y los asuntos que se tengan entre manos, perspectiva indispensable para gozar de paz.

Gran parte de lo que he venido exponiendo en este libro se halla relacionado con ese importantísimo aspecto. Por tanto, quien acostumbra *dar* a sus semejantes, demuestra y siente que su personalidad no está edificada sólo sobre los bienes materiales. Sé que he dado al mundo más de lo que éste me dio, y ello constituye una gran fuente de satisfacción para mí. Repetiré lo que ya he dicho: que la capacidad de relajarse, jugar, vivir algunas horas cotidianas de acuerdo con las ideas que se tengan del desahogo placentero, ayuda a afinar la perspectiva. Espero que para ahora haya Usted comprobado en persona la verdad de mi consejo.

Pero deseo subrayar la frase: ***En Última Instancia, Nada Importa***. Cuando uno se halla envuelto en una atmosfera de sólo recibir, cuando el mundo parece existir sólo en el ámbito de las propias actividades, cuando algo que se hizo o se compró empieza a

oscurecer el disco del sol, recuerde que en última instancia, nada importa. Y dígalos en voz bien fuerte: «**En Última Instancia, ¡Nada Importa!**».

¿Que, se trata de un consejo negativo? ¡De ningún modo! En *última instancia*, nada importa. Todo tiene su importancia cuando ocurre a su tiempo y en el lugar apropiado. Pero es necesario un rinconcillo de la consciencia para ese *último análisis* que mantiene la perspectiva, que reconoce la existencia de un largo y remoto pasado del mundo, así como el presente. Porque esto proporcionará más paz y prestará una mayor seguridad y fortaleza.

Cómo Hice mi Descubrimiento

Más allá de esa cortina hasta la cual puede llegar el hombre con ayuda de sus cinco sentidos, tengo algunos amigos que suelen comunicarse de vez en cuando conmigo.

Una noche, durante la Primera Guerra Mundial, cuando estaba ya para acostarme, sentí un repentino y poderoso impulso de sacar mi máquina de escribir portátil y escribir *algo*. En esa época era consejero confidencial del presidente Woodrow Wilson y había muchos asuntos urgentes de importancia nacional e internacional que ocupaban mi mente. Sin embargo, cuando hube insertado la hoja de papel en el artefacto y colocado mis dedos sobre las teclas, sólo cinco palabras surgieron en mi consciencia. Fueron tan vívidamente impulsadas dentro de mi mente por fuerzas invisibles, que mis dedos las imprimieron en mayúsculas:

“EN ÚLTIMA INSTANCIA, NADA IMPORTA”

No sé cómo explicar lo que siguió, por lo cual no entraré en detalles. Quizá todo haya sido una casualidad, pero también quizá no.

De cualquier modo, fue en esa misma máquina, muy poco tiempo después, en la que escribí un mensaje que ayudé a redactar a Woodrow Wilson. Si ese mensaje hubiese sido hecho público en esos momentos, habría cambiado por entero la trayectoria de la Primera Guerra Mundial. Tenía todos los visos de *importar mucho*.

Tres días después de que se firmó el armisticio, me topé con un periódico abandonado en un arroyo, y en su portada ostentaba un facsímil del mensaje de referencia. ¿Importaba entonces? Había quedado desprovisto por entero de valor en el lapso de unos cuantos días. Con un estremecimiento de sorpresa, mi mente se llenó del pensamiento: *En última instancia, nada importa*.

Transcurrió algún tiempo. Wilson se convirtió, entre bambalinas, en el espíritu orientador de la grandiosa y recién creada Sociedad de las Naciones. Él creía que el futuro de la civilización dependía de la ratificación del senado de los Estados Unidos. Pero este cuerpo legislativo no dio su ratificación. A raíz de esto, Wilson cayó enfermo en cama y, a pesar del optimismo en los boletines de los médicos, quienes componíamos su círculo de íntimos sabíamos que estaba moribundo por la decepción y la desesperanza.

Hubo un momento en que me acerqué a su lecho. Me miró impotente y sus labios murmuraron: «Ésos del Capitolio me mataron».

Ni él ni yo podíamos haber pensado en ese tiempo que el mundo no estaba maduro para un plan como el de la Sociedad de las Naciones. Sin embargo, algo me hizo pronunciar

unas palabras que hubiesen podido ser tomadas como impropias... mas, resultaron las mejores que pude decirle:

—Señor presidente —expresé—, en última instancia, nada importa.

Entonces me miró con expresión extraña, como si poco a poco se fuese haciendo la luz en su espíritu y de pronto exclamó:

—¡Es muy cierto!

Es posible que yo haya servido con mis palabras para que mi amigo pasara con mayor tranquilidad a los brazos de la muerte. Pero lo que sí es evidente es que la citada frase arraigó fuertemente en mí desde entonces, y tengo la intuición de que no fue invento mío, sino que fue sembrada en mi mente por poderes invisibles y llenos de sabiduría, que quisieron dármele en ese punto de mi vida.

Si Nada Importa, en Último Análisis, Entonces ¿Para Qué Saturar de Miedo Nuestra Vida?

A menudo he observado que los hombres y las mujeres pasan por la vida temerosos de todo, como si estuviesen sintonizados con alguna longitud de onda que considerara al miedo como una virtud absoluta.

Claro que no existe tal sintonía, sino que más bien rechazan toda influencia situada más allá de sus minúsculos asuntos, ensanchados por ellos hasta llenar su cosmos personal ¡Y luego la gente suele hablar de un poquitín de miedo!

Por supuesto que pasamos por la vida profesando un «decente respeto por las opiniones de los demás» como lo asienta nuestra declaración de independencia y, de cuando en cuando, solemos dar el derecho de paso a otros y colocar su bienestar por encima del nuestro. Esto es cooperación, no miedo. Llámese civilización y no anarquía. Sin embargo, mírese alrededor y obsérvese cuánta gente dilata sus conciencias sociales hasta convertirlas en conciencias plenas de miedo, depresión y derrotismo. ¿por qué, si en último análisis, nada importa? ¿Acaso creen que, si se arrastran por la vida en lugar de marchar por ella con la cabeza muy alta, importarán más sus vidas después de que hayan muerto? Si discurrimos con confianza y valor, es más probable que logremos ser recordados; claro que no es una seguridad, pero sí es muchísimo más probable. Repito que si a esas personas no les importa el tamaño de las lápidas que se coloquen sobre su sepultura, ni las flores con que adornen su cuerpo exánime, ni tampoco las oraciones que se ofrezcan a su memoria... entonces con mucha mayor razón les conviene vivir sin temores.

Una vez vi un libro que tenía por título *Escribo como me agrada*. No llegué a leerlo, pero espero que su texto haya respondido a lo admirable de su título. Quienquiera que se atreva a escribir como desee, habrá recorrido una buena distancia en el camino de la paz del espíritu.

Esto también me costó aprenderlo por experiencia propia. Hubo una época en que un impresionante grupo de críticos se lanzó contra cada línea que trazaba mi pluma, aun antes de que mis manuscritos fuesen dados a la imprenta. Entonces empecé a

percatarme de que se me estaba haciendo halagar al público conformándome a sus prejuicios y creencias tradicionales. Pero ¿Qué bien podría derivarse en ello?

Ahora escribo como me place y dejo que el mundo diga lo que quiera. Es probable que el lector lo haya advertido.

¿Recuerda Usted a Elbert Hubbard?

Suele ocurrir que los grandes hombres pasen por la vida sin que se pare mientes en su grandeza. Uno de ellos fue Elbert Hubbard. Escribiendo como le cuadraba en una pequeña población del estado de Nueva York, hizo que las ondas provocadas por sus ideas se extendieran por todo el mundo. Uno de sus trozos más célebres fue *El Mensaje a García*. Uno de sus libros, *Elbert Hubbard's Scrapbook*, con frecuencia solía hallarse abierto en más de un recibidor, y sería una buena idea el que solicitara Usted a algún negociante en libros usados que le consiguiera un ejemplar.

Fue un hombre que aprendió a vivir su propia vida y a ser dueño de su mente a pesar de lo que otros quisieran pensar de él. En una ocasión me manifestó que esta libertad le había proporcionado más satisfacciones que toda la gloria que el mundo pudiera haber derramado sobre él si hubiese escrito para dar satisfacción a otros.

En sus primeros tiempos, los editores leyeron sus originales y le expresaron que eran ideas demasiado adelantadas a su tiempo. Rechazada la publicación de los mismos, decidió ser su propio editor. Y lo hizo tan bien, que llegó a emplear a ochocientas personas.

Hubbard fue mucho más que un autor notable y un publicista destacado. Fue uno de esos espíritus singulares que hacen que la vida responda como ellos quieren; que cobran su paga a medida que van caminando y que nunca la limitan al dinero; que arrancan dividendos a todo aquello que les afecta y se benefician de toda experiencia que tienen.

Y se hizo rico. Tenía mucho más dinero del que necesitaba. Pero, a diferencia de otros hombres opulentos, no despreciaba las menudencias de la vida. Este mundo en que vivimos sería espléndido si todos nos volviéramos tan libres, útiles, felices y pacíficos como Elbert Hubbard.

Pero ni él ni Emerson tuvieron que ser advertidos de que, *en última instancia, nada importa*. No obstante, ellos y otros que se les parecieron dejaron a sus espaldas un legado mucho más importante que los dejados por quienes creen que todo lo que hicieron fue de la mayor importancia para el mundo.

Aprenda de la Naturaleza

¿Qué es lo único que tiene carácter permanente en el Universo? Es el *cambio*, un cambio perpetuo, ya que la naturaleza siempre está estructurando, evolucionando, derribando, reconstruyendo, en una marcha constante hacia adelante, hacia un destino desconocido para el hombre.

Los propósitos y veleidades de la humanidad no son nada para la naturaleza. El tiempo es nada para la naturaleza. Posee en abundancia espacio y materia, y desde luego no ha de importarle mucho que de vez en cuando el hombre descubra unos cuantos de sus secretos: ¡son tantos los que tiene!

La naturaleza equilibra los nacimientos y muertes de los hombres, de tal manera que éstos puedan perpetuarse sobre la Tierra y el género humano pueda sobrevivir. ¿Para siempre? Esto no le corresponde a la naturaleza decidirlo. Si ella ha establecido leyes que a su debido tiempo pueden borrar al hombre del globo terráqueo, y a este último también, lo mismo que a su satélite la Luna, o quizás entero al sistema solar, es porque se trata de una ley natural y la inexorabilidad de su cumplimiento es inevitable. Si el hombre mismo llegara a devastar el planeta, la naturaleza seguiría sosteniendo a la esfera achicharrada y sin vida, con las mismas fuerzas de gravitación con que sostuvo cuando vivían en ella animales, plantas y la raza humana.

Porque en último análisis, nada importa a la naturaleza.

Medite esto y verá cómo empieza a sentir el cosmos como es menester que lo sienta: ni amenazador ni prometedor. Que exista un cielo más allá del alcance de nuestra comprensión y sentidos, insisto en que ni se puede probar ni no probar; ni siquiera podría hacerlo el hombre más sabio que alentara en el mundo. Digo y afirmo que se sentirá Usted mejor, y lo mismo sus congéneres, si creen, con Emerson, que la compensación, la retribución, el castigo, la recompensa, una incorruptible contabilidad de los actos realizados y el pago de las deudas son realidades de este mundo.

Hubbard y Rockefeller

Cuando pienso en Elbert Hubbard, a menudo recuerdo también a John D. Rockefeller, padre. ¡Eran tan diferentes!

Una vez Rockefeller me preguntó si yo quería cambiar de lugar con él. Le contesté cortésmente que no; que tenía en gran aprecio mi salud y mi libertad, cosas de las que él no disfrutaba. Dudo que esa observación y otros puntos de vista expresados en mis pláticas con él hayan tenido influencia en el claro cambio que experimentó en su modo de ser, muchos años antes de su muerte. Pero lo cierto, es que esa mudanza tuvo lugar y yo la considero como si hubiera sido un nuevo punto de partida en su existencia.

¿Qué era lo que Rockefeller buscaba en realidad? Hablando al respecto con quienes lo conocían bien, creo firmemente que no deseaba nada más que lo que perdió en su carrera persiguiendo el dinero: la Paz de Espíritu. Se me ocurre que llegó un día en que contempló su fortuna y se le ocurrió de pronto que, en última instancia, nada importaba. La asociación de Ivy Lee con los intereses de Rockefeller, fueron parte de un esfuerzo por presentar al mundo otro aspecto del temperamento del magnate. Cuando el dinero de éste empezó a correr a manos llenas para financiar proyectos científicos, de salubridad y culturales, se marcó un hito que fue casi como una especie de renacimiento.

Elbert Hubbard nunca necesitó modificar su imagen ante el mundo y ante sí mismo. Ya he dicho que en aquellos decenios yo no sabía con certeza que llegaría a escribir un libro que preconizara la riqueza y la paz mental a la vez, pero sí lo intuía. Claro que no habría podido hacerlo a los cincuenta años ni en mis años mozos, pues me faltaba la experiencia necesaria. Porque no habría podido escribirlo sino hasta que hubiera aprendido bien y sometido a minuciosas pruebas todos los consejos que doy. Pues todos estos consejos y enseñanzas han sido comprobados en su eficacia a lo largo de muchas vidas además de la mía propia, y las historias que relato ilustrando lo que afirmo, Usted mismo tendrá la

oportunidad de comprobarlas con su propia experiencia, que es la mejor manera de assimilarlas.

Una y otra vez he tenido evidencia de que mis amigos invisibles me rodean, imperceptibles para mis sentidos ordinarios. En el curso de mis estudios he descubierto que existe un grupo de seres extraños que mantienen una escuela de sabiduría que debe tener diez mil años de antigüedad, pero nunca los relacioné con mi persona. Pero ahora sé que si existe esa relación. Yo no pertenezco a su grupo... pero han velado por mí. Paso a decir de qué modo lo supe.

Cuando Di Término a Este Libro...

Un día llegué a la conclusión de que había llegado el momento de escribir esta obra. Tal vez la breve enfermedad que acaba de padecer, en el curso de la cual delineé el proyecto, fue planeada por esos otros seres para que yo pudiera apartar de mi mente los asuntos cotidianos que la ocupaban. Entonces procedí a escribir la obra con un pleno disfrute, como ocurre siempre que se realiza una labor de amor. Me llevó un cierto número de meses, durante los cuales me sentí lleno de vitalidad y feliz.

Al dar cima al último capítulo, me quedé sentado ante mi máquina de escribir, pensando en lo que había escrito. En última instancia, nada importa, me dije, pero de todos modos es bueno haber realizado lo que la mente rumiaba desde hacía tanto tiempo. Me encontraba a solas en mi estudio y, el silencio y la paz me rodeaban.

De pronto me habló una voz. No vi a nadie. No puedo decir de dónde provenía. Primero me reveló una consigna conocida de unas cuantas personas, que concentró mi atención.

–He venido –me dijo la voz– a comunicarte una porción más que debes incluir en tu libro. Al ser conocida, es posible que algunos de tus lectores no te crean; sin embargo, tú debes escribirla con toda sinceridad y muchos serán los que crean y se beneficien. El mundo ha conocido muchas filosofías que preparan al hombre para morir, pero tú has sido escogido para que des a la humanidad una que le servirá para que pueda vivir feliz.

Entonces murmuré:

–¿Quién eres?

Mi invisible interlocutor, con una voz suave, que era como si estuviese compuesta de pura musicalidad, me contestó:

–Vengo de la Gran Escuela de los Maestros. Soy uno del consejo de los treinta y tres que sirven a la Gran Escuela y a sus iniciados en el plano físico.

¡La Gran Escuela de los Maestros!

Es decir, se trataba de la escuela de sabiduría que ha persistido secretamente en la región del Himalaya durante diez mil años. Suele conocerse como la Venerable Hermandad de la Antigua India y es el gran depósito central de conocimientos religiosos, filosóficos, morales, físicos, espirituales y psíquicos.

Con gran paciencia, dicha escuela busca elevar a la humanidad de la infancia espiritual y las tinieblas a la madurez de alma y la iluminación final.

Desde los tiempos más remotos, los maestros de la Gran Escuela se han comunicado entre sí por medio de la telepatía, y han llegado a conocerse y organizarse en la sociedad más antigua del mundo.

–Estos maestros –dice J. E. Richardson en *The Great Message*–, son los grandes maestros que, a lo largo de la historia de la humanidad, no sólo han expresado su conocimiento personal de otra vida, sino que han efectuado una demostración personal de su conocimiento de tal manera que no ha quedado ni la menor duda en sus discípulos o alumnos en cuanto al hecho de ese conocimiento personal.

La Gran Escuela de los Maestros siempre ha ejercido sus poderes para el desenvolvimiento constructivo de la inteligencia humana individual, en armonía con el invencible dominio del hombre sobre sus fuerzas mentales. Los maestros creen que esta gran prerrogativa, que ha sido reservada únicamente al hombre, dota a éste de los medios por los cuales puede controlar en gran medida su destino en esta tierra que habitamos.

La escuela tiene maestros que pueden desencarnarse y viajar en un abrir y cerrar de ojos a cualquier punto que deseen, a efecto de adquirir conocimientos esenciales o transmitirlos en forma oral a cualquier persona. Ahora sé que fue uno de estos maestros el que se trasladó por millares de kilómetros, a través de la noche, para llegar a mi estudio.

El Maestro Continúa Hablando

Tras de hacer una pausa para darme tiempo a poner en orden mis pensamientos, el maestro continuó hablándome con su voz armoniosa, que de seguro habría resonado en toda la casa de no haber sido audible tan sólo para mis oídos.

No consignaré aquí textualmente sus palabras, sino que me concretaré a dar el meollo de ellas. Mucho de lo que me dijo ya lo he expuesto en los capítulos antecedentes o lo daré a conocer en los que faltan.

–Has ganado el derecho a revelar un secreto supremo a otros –siguió comunicándome la voz vibrante–. En la jornada de la vida hay una selva, una selva oscura por la cual todo individuo tiene que pasar. En dicha selva vence a enemigos, a su propia oposición interna y a su desconcierto. La selva oscura ayuda a refinar el alma del hombre por medio de la lucha y la resistencia, a efecto de que dicha alma pueda retomar al gran depósito eterno del cual emergió y convertirse en parte de la inteligencia infinita. Tú has estado bajo la guía de la Gran Escuela pero has sido tu propio maestro. Has pasado con Éxito por la selva de la vida. Ahora debes dar al mundo un plan mediante el cual todos puedan cruzar por dicha selva.

»Y ahora, pasaré a enumerar los enemigos que deben ser afrontados y vencidos en la jornada.

Los Grandes Enemigos del Hombre (mortales)

TEMOR	CELOS	FALTA DE COMPASIÓN	VENGANZA
CODICIA	IMPACIENCIA	INJUSTICIA	PREOCUPACIÓN
INTOLERANCIA	ENGAÑO	CALUMNIA	ENVIDIA
EGOÍSMO	FALSEDAD	MURMURACIÓN	HIPOCONDRIA

LUJURIA
CÓLERA
ODIO

INSINCERIDAD
VANIDAD
CRUELDAD

IRRESPONSABILIDAD
DESHONESTIDAD
DESLEALTAD

INDECISIÓN

«El principal es el **TEMOR**. La expresión del temor impide que el hombre haga pleno uso de su verdadera potencialidad de pensamiento, potencialidad que capacita a cada individuo a adquirir todo lo que necesita para subsistir y controlar su destino terreno».

–«El siguiente gran enemigo –prosiguió el maestro– es la **CODICIA** de poseer bienes materiales y el poder para dominar a los demás para que sirvan a sus fines egoístas. Nadie que esté lleno de codicia y avaricia podrá pasar por la selva de la vida y alcanzar el secreto supremo, porque ofende al Creador violando los derechos de sus semejantes».

«La **INTOLERANCIA**, es el tercero de los enemigos, que marcha en compañía del egoísmo y la ignorancia. Oscurece el criterio y suprime los hechos. Priva a la persona de valiosas amistades que necesitará en su viaje por la vida, además de que rechaza la cooperación con los demás».

«El **EGOÍSMO**, es el cuarto gran enemigo del hombre. Una cualidad sumamente apreciable es el respeto propio, pero amarse a sí mismo es engañarse a sí mismo y hace que el hombre pierda el respeto a los demás».

«La **LUJURIA**, es el quinto enemigo. Impide que la emoción sexual se transmute en la forma debida y sea orientada por el camino recto. Conduce a expresiones sexuales exageradas que disipan las creativas fuerzas vitales de la mente y el cuerpo».

«La **CÓLERA**, el sexto enemigo, es una especie de locura transitoria. La indignación justa que es controlada y dirigida hacia la corrección de una causa es a veces necesaria, pero quienes están habituados a encolerizarse no pueden llegar jamás a la posesión del secreto supremo».

«El **ODIO**, es el séptimo enemigo, y consiste en cólera almacenada en la mente hasta que ha tomado la consistencia de una masa sólida y resistente, como el hormigón. Tratase de un veneno mental que tuerce y pervierte los pensamientos de quien lo alberga. Porque quien se deja dominar por el odio no puede controlar y dirigir su fuerza mental hacia fines constructivos, y por lo tanto se le niega la única y preciosa prerrogativa con la cual el hombre fue favorecido por su Creador».

El maestro prosiguió en su exposición, que yo escuché extasiado. Habló de los **CELOS**, esa mezcla de codicia y miedo; de la **IMPACIENCIA**, que impide que la causa fructifique en un efecto. Mencionó el **ENGAÑO**, que a la postre termina engañando a quien lo produjo; de la **FALSEDAD**, que teje una soga con la cual el mentiroso termina ahorcándose; de la **INSINCERIDAD**, pariente de la anterior, y de la **VANIDAD**, que vulgariza al hombre y constituye una fuerza repulsiva.

En medio de una gran silencio, el representante de la Gran Escuela me manifestó que yo había sido escogido para advertir a otros de la existencia de dichos enemigos, incluyendo los que llevan los nombres de **CRUELDAD**, que atrae a todos los demás como si fuesen una manada de lobos, y la **FALTA DE COMPASIÓN**, que vuelve la espalda a quienes se encuentran necesitados y hace que el alma se enjute. Habló también de la **INJUSTICIA**, la **CALUMNIA**, y la **MURMURACIÓN**. Me apuntó que es posible conocer el secreto supremo en

palabras, pero que no puede emplearse por aquel que busque destruir a sus semejantes. Me mostró cómo la selva oscura rodea por toda la vida a quienes no procuran vencer la **IRRESPONSABILIDAD, DESHONESTIDAD, DESLEALTAD y VENGANZA.**

Para concluir la lista de los nombres de los enemigos sobre los cuales debía yo poner sobre aviso al mundo, el maestro me dijo que había otros cuatro tan importantes como sus hermanos enumerados. Ellos son: la **PREOCUPACIÓN**, que revela que un hombre no es superior a aquello que él permite que le preocupe; la **ENVIDIA**, forma de celo que en forma muy especial acaba con la iniciativa y la autodisciplina; la **HIPOCONDRIA**, que impide que la mente conciba la buena salud y que, por tanto, da a la mala salud su primer asiento, que a menudo está en la mente, y la **INDECISIÓN**, que se fortalece mientras más se la tolera, hasta montarse sobre las espaldas de quien la padece, constituyendo una carga tal que se acaba por caer y quedarse tendido sin movimiento en la selva oscura.

—«Hay más enemigos del hombre —me advirtió el maestro—, pero quien conquista a estos veintiséis, conquistará a los demás. Convéncete de que quien persigue con perseverancia el vencer a tan amenazadores y emboscados enemigos, se convierte en iniciado de la Gran Escuela. Nosotros le conocemos y él tiene acceso a la mente de un maestro. El medio empleado para comunicarse es la telepatía. El iniciado manifestará en ocasiones su necesidad de instrucción a través de lo que vulgarmente es conocido con el nombre de plegaria.

El Principio de la Plegaria

El maestro pasó a confiarme los principios o normas que se hallan detrás de la plegaria y que pueden aportar una verdadera ayuda y orientación. Quien lee estas líneas sólo ve palabras escritas, por lo que conviene que relea esta parte varias veces a efecto de que su grandioso significado se le haga claro.

—«La oración —me dijo el maestro—, tiene que estar basada en una verdadera necesidad de ayuda para llevar a cabo algo de valor constructivo».

«En la verdadera plegaria se pide ayuda sólo después de que se ha hecho todo el esfuerzo personal necesario, sin obtener ningún resultado».

«La persona que ora pidiendo ayuda no debe creer que con ello se despoja de su libertad de acción, sino que lo que hará será cooperar con fuentes de ayuda que no puede ver».

«Tiene que aceptar, con confiado respeto de sí mismo, que su primer deber radica en mejorarse él mismo y sus relaciones, y que de esto, cuando esté bien hecho, derivará su segunda obligación, que será el ayudar a la humanidad».

«Estos son los principios por los que debemos regirnos al orar. No importa que la plegaria sea expresada de palabra o pensada, ni las circunstancias en que sea pronunciada, dichos principios surgen por sí mismos, con los que se demuestra la adecuada disposición del orante».

El maestro pasó a hacerme una advertencia con respecto al iniciado que camina por la selva. Me dijo, como ahora lo hago yo al lector, que de vez en cuando surgen espacios abiertos en dicha selva oscura y que, al ver el viandante que ya no hay maleza ni intrincada arboleda, puede pensar que ha vencido a sus veintiséis mortales enemigos.

Pero ello sería dejarse engañar por ellos. Un modo adecuado de saber qué enemigos se han dominado, es hacer una lista de ellos en una cartulina, como se muestra a continuación:

- 1 MIEDO
- 2 CODICIA
- 3 INTOLERANCIA
- 4 EGOÍSMO
- 5 LUJURIA
- 6 CÓLERA
- 7 ODIO
- 8 CELOS
- 9 IMPACIENCIA
- 10 ENGAÑO
- 11 FALSEDAD
- 12 INSINCERIDAD
- 13 VANIDAD
- 14 CRUELDAD
- 15 FALTA DE COMPASIÓN
- 16 INJUSTICIA
- 17 CALUMNIA
- 18 MURMURACIÓN
- 19 IRRESPONSABILIDAD
- 20 DESHONESTIDAD
- 21 DESLEALTAD
- 22 VENGANZA
- 23 PREOCUPACIÓN
- 24 ENVIDIA
- 25 HIPOCONDRÍA
- 26 INDECISIÓN

Esta lista deberá revisarse por lo menos una vez al año. Si se recorre con honradez y con la penetración y conocimiento propio que se haya ganado, capacitará a quien se sirva de ella para ver cuáles han sido sus adelantos y saber los nombres de los enemigos derrotados. A éstos se les tacha entonces de la lista. Mientras quede un solo enemigo, la persona que hizo la lista puede decirse que no ha salido de la selva de la vida. Cuando todos los enemigos estén tachados en la lista, querrá decir que finalmente ha terminado de cruzar la espesura.

¿Qué Ocurre al Término del Gran Viaje?

El maestro continuó explicándome:

–«Cuando el iniciado haya conquistado en verdad a los veintiséis enemigos del Éxito, de la Paz, y de la Armonía, recibirá un mensaje del maestro de la Gran Escuela. Se le asegurará haber triunfado en su cruce de la selva y recibirá instrucciones definidas respecto a su conducta futura».

«**Primero**, se le indicará que una porción razonable de su tiempo deberá ser dedicada a dirigir a otros que están pugnando por pasar la espesura y a ayudar a sus semejantes en todo lo que pueda. Se le hará saber que un beneficio que haga a otro repercutirá a favor de él, pero ahora sabrá valorar plenamente dichos beneficios».

«**Segundo**, se le conferirá el poder de enfrentarse a todas las adversidades de tal modo que terminen siendo un beneficio para él, teniendo plena consciencia de dicho poder».

«**Tercero**, el iniciado que venza a los veintiséis enemigos del hombre, sabrá reconocer con rapidez la naturaleza y propósito de cualquier misión especial que se le confíe en el futuro y siempre tendrá el valor de realizarla».

El maestro prosiguió con sosiego:

–«El iniciado retendrá el poder de descuidar o desechar cualquiera de dichas encomiendas pero, de hacerlo, su castigo consistirá en una completa renovación de los poderes que ganó a través de muchos años de dedicado esfuerzo. Estos poderes comprenden grandes bienes, a saber: »

«**Esperanza, Fe y Valor** para **alcanzar los objetivos que se persigan**».

«**Benevolencia hacia sus semejantes y Compasión hacia sus problemas**».

«**Auto-Comprensión** que le **revelará la naturaleza de sus estupendos poderes**».

«**Resistencia y Perseverancia suficientes para capacitarle a salvar todos los obstáculos** que se atravesasen en su camino».

«**Buena Salud**, tanto **física** como **mental**».

«**Sabiduría** con la cual **Evaluarlo Todo** y **Auto-Disciplina** necesaria para **alcanzar un completo dominio de sí mismo**».

«**Paciencia** para **enfrentarse a las adversidades**».

«**Tolerancia** hacia todos, y un **Verdadero Espíritu de Amor Fraternal**».

«**Liberación de la Preocupación**».

«**Abundancia Material** para **satisfacer todas sus necesidades y deseos**».

«Una **Penetrante Valoración del Tiempo**».

«**Liberación de Todos los Vicios**».

«Una **Personalidad Magnética** y un **Espíritu de Generosidad** que atraiga una colaboración amistosa».

«**Habilidad para beneficiarse de los errores cometidos en el pasado**».

«**Oído atento, lengua silenciosa, corazón fiel y un profundo sentimiento de lealtad**».

«**Profundo Amor a la Verdad**».

«**Capacidad para la Comunicación Telepática**, incluso comunicaciones con la Inteligencia Infinita».

«Una **verdadera comprensión de la plegaria científica**, junto con la capacidad para obtener ayuda de los maestros cuando sea necesario».

«**Inmunidad contra los actos de personas malvadas**».

«**Liberación de todos los rasgos negativos heredados**».

«**Completo Dominio de Toda Clase de Miedo**, incluso el miedo a la muerte».

«**Comprensión del Propósito General de la Vida**, junto con la magnífica habilidad de vivir de acuerdo con el mismo».

El Maestro Llega al Término de su Mensaje

Hubo otra pausa en el profundo silencio y a continuación el maestro me dijo:

–«Comprenderás no sólo la verdadera finalidad de la vida, sino que también tendrás a tu disposición el poder de cumplir dicho propósito *sin tener que volver a encarnarte en este plano terráqueo*».

«Y los maestros de la Gran Escuela, en este plano terráqueo y en todos los demás planos, se regocijarán de tu triunfo y te estimularán a alcanzar tu propia maestría. Esto no querrá decir que hayas terminado tu ciclo hacia la maestría, pero se habrá extendido ante ti un mapa con la ayuda del cual podrás navegar con Éxito».

Calló la voz. Empecé a percibir leves sonidos del mundo que me rodeaba y con ello me percaté de que el maestro había regresado a la Gran Escuela de los Maestros.

La Lección en unas Cuantas Palabras

En última instancia, nada importa. Léase de nuevo lo anterior y obsérvese cuánto del mensaje del maestro tiene que ver con el aquí y el ahora, o sea con el momento en que podemos asegurarnos de si la vida nos recompensa o castiga, de si realizamos nuestros sueños o moriremos sin verlos cumplidos. Nótese cuáles son los diferentes modos en que se nos invita a ser humildes, no haciendo ostentación de lo que poseemos, lo cual no es nada dentro del contexto de las cosas y sí puede destruir nuestra salud y felicidad.

En cuanto a aquello último que se encuentra más allá del término de nuestra vida, alcanzamos a distinguir la imagen de un gran depósito de espíritus de vida, pero esto no quiere decir que vayamos a quedarnos alejados, ni que nos apartemos de las actividades de la vida diaria en una especie de autoproclamada santidad. No, la bondad deviene sobre la vida y ésta no ha sido planeada como un lecho de rosas, sino como una aventura para corazones enteros que nos sirve de adiestramiento para conocer, alcanzar y disfrutar el bien.

Ahora ya se encuentra Usted en posibilidad de utilizar el secreto supremo de muchas maneras. Tan pronto como lo conozca, si no es que ya lo percibió, verá por qué las cosas son como le digo.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 12

Sí, Usted es muy Importante, pero Sólo por Breve Tiempo

Cuando se toman las cosas demasiado en serio, lo que sucede es que la paz del espíritu se esfuma. El hombre verdaderamente grande sabe bien que el mundo que le rodea es mayor que él. Las tensiones que se suscitan al tratar de «vivir en grande» cuando esto no se compagina con el propio temperamento, pueden causar un sentimiento de culpabilidad

y otros daños. Son muchos los hombres en verdad grandes que hacen un alto y disfrutan de un recreo, pero los hombres pequeños, insignificantes, tienen miedo de hacerlo. Andrew Carnegie tenía un lema digno de recordarse, el cual nos enseña a no tratar de copiar la importancia de otros.

En Última Instancia, Nada Importa

Cuando se encuentra uno metido en el negocio de recibir, es tiempo de recordar que, en última instancia, nada importa. Desde luego, todo tiene su importancia en su tiempo y lugar, pero el mantener la perspectiva proporciona un debido enfoque del pasado y del hoy. Una experiencia que tuve al escribir de modo automático en mi máquina, parece haber sido una comunicación proveniente de un mundo situado más allá de los sentidos ordinarios, para decirme que, en última instancia, nada importa, y comunicar esto a muchos.

¿Por Qué Temer?

Son muchas las personas que prolongan sus consciencias sociales en consciencias llenas de miedo, depresión y auto-derrota. El marchar por la vida lleno de confianza y valor alejará el miedo, y conviene no preocuparse con las dimensiones que vaya a tener la lápida bajo la cual sepulten nuestros restos. Un personaje valeroso, pacífico, de nombre Elbert Hubbard, escribió como le dio la gana, él mismo publicó sus trabajos e hizo una fortuna. Ni Hubbard ni Emerson tuvieron que ser advertidos de que, en última instancia, nada importa.

En la Selva de la Vida Existe un Guía Invisible

El autor basó gran parte de este libro en una revelación de la Gran Escuela de los Maestros. Son veintiséis los enemigos mortales del hombre que nos impiden el paso en la selva de la vida. Al derrotarlos, se adquiere una nueva capacidad para vivir una vida de Paz, Abundancia, Éxito y Disfrute.

Capítulo 13

Ni Muy Poco, Ni Demasiado

Cuando la mente percibe todo el potencial que posee para la riqueza, se aprovechan todas las oportunidades de hacer dinero que aguardan en el ambiente que rodea a la persona. La Paz de Espíritu es un ingrediente esencial para la riqueza. Dar según el espíritu de la Regla de oro, es afín al disfrute de la riqueza, y a todo lo demás que constituye el bienestar. Cuando se presta un servicio, como por ejemplo en el empleo en que se desempeña, se recibe a cambio una remuneración apropiada, pues no es posible escapar a la Regla de Oro, que es eterna e inmutable, y que va de la mano de la asimismo inmutable Ley de la Compensación.

La abundancia de recursos de la tierra aguarda para que Usted participe de ella. Esto nos lo han manifestado los maestros de todas las escuelas, de todos los siglos, y la vida misma nos lo enseña día tras día.

Pero... ¿Qué constituye la abundancia? Ahora ya sabe Usted que es un término relativo. Si no se dispone de la suficiente comida, no puede afirmarse que se tenga abundancia, pero hay quienes no se creen ricos sino hasta que pueden ingerir sus alimentos en platos de oro. Sea Usted rico según su norma, y se creará rico. Pero no olvide que hasta el mendigo disfruta de la belleza que nos rodea, del lento paso de las nubes por el cielo y de la vista de un arco iris o de una centellante estrella.

Pero como quiera que sea, el presente libro es de carácter práctico y de seguro Usted habrá observado que no sugiero ningún sustituto al hecho de tener dinero suficiente. Pero consideremos de nuevo el problema de lo que es suficiente y enfoquémoslo desde sus principios.

La Riqueza Es del Hombre que Tiene la Capacidad de Ver Dónde Está el Potencial de la Misma

Yo me crié en algo que podría llamarse una granja. Como quiera, se trataba de una extensión de tierra que producía cosechas y donde pastaban algunos animales. Pero un granjero capaz, eficiente, habría notado a primera vista que una buena porción de nuestra «granja» no lo era en lo más mínimo. Comprendía mucha tierra sin labrar, lo único que producía era la obligación de pagar los impuestos, pero ningún producto que se pudiera comer o vender.

Nos faltaba preparación, capital y algunas otras cosas; pero hasta la fecha no me explico cómo era que dejábamos que una riqueza en potencia estuviera allí a nuestra vista y alcance, sin que la aprovecháramos. No fue sino hasta años después cuando me enteré de que había un modo científico de hacer producir la tierra, mediante el cual podría obtenerse un ingreso mayor de diez acres de terreno que el que mi padre habría sacado de un centenar de acres de esa misma tierra. Hace poco conocí a un granjero que vive espléndidamente con el producto de apenas cinco acres valiéndose de la rotación científica de los cultivos. En él reconocí a un hombre que podía ver y utilizar su potencial de riqueza.

Nótese sin embargo, que el potencial de riqueza de ese agricultor no consiste únicamente en su tierra. Se encuentra en el interior de su cabeza, en su buena disposición de

aprender buenos métodos de cultivo y ponerlos en obra, o remontándonos aún más, podríamos decir que en su disposición de aprender lo que significa un terreno fértil y utilizarlo.

Una gaceta periodística decía hace poco que, en ciertas partes de África, se requiere de ocho personas para producir la suficiente cosecha para alimentar a nueve. Por fortuna, los métodos agrícolas sanos se están extendiendo por todo el mundo junto con el empleo de buena maquinaria agrícola y, además, los fertilizantes hacen maravillas con las tierras pobres. Pero aun cuando esos mismos ocho cavadores de tierra sean convertidos en ocho conductores de tractores que aren y siembren semillas de primera y con tal trabajo proporcionen alimento a ochocientos y ocho mil individuos, de entrada tienen que empezar por admitir la idea de que eso mismo ha sido hecho por otros y que ellos también pueden hacerlo. Y es que la riqueza SIEMPRE empieza en la mente.

Sí, la riqueza siempre empieza como un concepto intelectual. Toda fortuna hecha por el hombre tiene su base en este principio fundamental y único.

Pero primero hay que ahondar en la mente que interpreta el mundo que la rodea. Porque en ella no sólo se concibe el tipo y monto de las riquezas que se desean, sino también se toma la materia prima constituida por las circunstancias y se la transforma en *oportunidad*.

La Paz de la Mente Es Riqueza

Hasta ahora no había expresado esa idea empleando esta frase, pero estoy seguro de que ahora no le asombrará.

Es tan importante dicho principio, que narraré otra historia más, relacionada con una persona que tenía mucho dinero pero que no sabía lo pobre que era en realidad por carecer de paz espiritual. Por otra parte, no sabía lo que estaba perdiendo hasta que lo descubrió. Y para recobrar dicha paz, se vio obligado a abandonar la norma del negocio ante todo por la de la bondad humanitaria que siempre había despreciado, con todo lo cual el lector podrá ver que se trata de una historia verídica, realmente importante.

El héroe de la misma es...; pero... ¿quién podrá decirse que es el verdadero héroe? De cualquier modo, el hombre que hizo una gran fortuna mediante operaciones de bienes raíces y, sobre todo, por medio del alquiler de casas miserables de las cuales era el dueño es un personaje de importancia. Habiendo visto que un matrimonio anciano le debía ya varios meses de renta, y fiel a su principio de que negocios son negocios, decidió echarlos.

Habló a cerca de ello con su abogado, pero viendo que transcurría el tiempo sin que éste hiciera algo en el sentido que él quería, fue a verlo de nuevo.

–Le ruego que encargue a otro abogado este asunto –le manifestó el profesional.

El rentista, creyendo imaginarse lo que pasaba por la mente del abogado, le preguntó:

–¿Acaso cree que esta demanda no producirá dinero?

–Al contrario, yo creo que sí lo producirá, ya que tengo entendido que Usted quiere vender la casa una vez que sea desocupada, pero simplemente no deseo encargarme más del asunto.

El propietario, asombrado de tal actitud, inquirió:

–¿Le parece que será muy difícil echarlos?

–No, de ninguna manera –fue la respuesta.

–Ya sé, el viejo lloró para que los perdonara, ¿no es cierto?

–Pues... sí.

–¿Y a Usted se le derritió el corazón? ¿Con sólo que se le pusieran suplicantes se convirtió Usted en una paloma? ¡Vamos, ésa no es la manera de proceder en los negocios! Si ese vejestorio me lo hubiera pedido a mí, ya podría haberse...

–Es que él no me pidió nada. Ni siquiera pronunció palabra.

–Tampoco a mí me lo pidió, de modo que, con todo respeto, quisiera rogarle que me informara a quién se lo solicitó.

El abogado contestó sin alterarse:

–A Dios.

–Sí, y a continuación se postró de hinojos ante Usted cuando fue a exigirle que pagara y...

–Nada de eso. Él ni siquiera supo que yo estaba ahí. Cuando llegué ante la puerta, llamé a ella y nadie me contestó. Estaba abierta. Pensé que la pareja se habría marchado espontáneamente sin esperar a que se le echara y entonces entré. El lugar estaba casi desprovisto de muebles y adornos y desde donde me encontraba podía ver, a través de una puerta entreabierta, un aposento donde una mujer de cabello blanco se encontraba semi recostada en almohadas, sobre una cama. Me disponía a advertirle de mi presencia cuando, dirigiéndose a alguien que se hallaba con ella en la habitación, le dijo:

–«A la hora que quieras, papá».

–«Un hombre muy anciano apareció en el espacio visible para mí y se arrodilló junto al lecho. Me fue imposible moverme ni decir palabra. El anciano oró con su mano en la de su esposa. Empezó recordándole a Dios, que ambos eran sus hijos sumisos, “mamá y yo”, dijo, y que pasase lo que pasase era su voluntad divina y como tal la acataban humildemente. Pero que sería muy duro para ellos el encontrarse sin hogar en su ancianidad, estando mamá tan enferma e impedida y que ¡cuán distinto sería si Él les hubiese dejado a alguno de sus tres hijos!, pero ya ninguno vivía en este mundo...»

Al llegar aquí, el abogado se enjugó los ojos.

–Mis ojos se llenaron de lágrimas –prosiguió– pero guardé silencio. Escuché cómo le decía al Señor que quienes se acogen a su amparo están seguros y que no sería nada agradable el ir a un asilo después de toda una vida de habitar juntos bajo un techo sólo de ellos. Agregó que él sabía bien lo que era legal y terminó pidiendo a Dios que bendijera a...

El profesional se detuvo con la voz ahogada.

–¡No diga que a *mí!* –exclamó el propietario con voz ronca.

–No mencionó ningún nombre. Pero pidió a Dios que vedijera a quienes estaban por demandar lo que justamente se les debía. En este instante salí de la casa caminando de puntillas. Y hasta aquí el caso en cuanto a mí toca. Preferiría ir a un asilo yo mismo que echar de su casa a esos ancianos –y asiendo de un brazo a su cliente, le dijo impulsivo–: ¡Estoy dispuesto a pagarle a Usted lo que ellos le deben, con la condición de que les permita seguir viviendo allí!

–No –le contestó el hombre. Y levantándose de su asiento se acercó a la ventana. Transcurrido un momento también se limpió los ojos con el dorso de su mano–. ¡Muy bien! –expresó al fin–. Les dejaré allí todo el tiempo que ellos quieran –y volviéndose al abogado, agregó con voz quebrada por la emoción–: ¡Ojalá nunca hubiese oído Usted esa petición que no iba dirigida ni a Usted ni a mí!

El profesional sacudió la cabeza.

–Al contrario, estaba dirigida a mí para que la comunicara a Usted. Mi anciana madre solía cantar un himno en el que se hablaba de los misteriosos caminos de Dios...

–Yo también lo he oído –murmuró el hombre de negocios, y estrujando los papeles del deshucio, los hizo pedazos–. Bien –dijo después de esa pausa al abogado–, ¿por qué no va Usted mañana a donde esos viejos y... les entrega este billete, además de un canasto con provisiones?

–¡Con mucho gusto! Y agregaré de mi parte algo a ese dinero, además de llevarles un canasto más grande.

–Y... dígales Usted que el adeudo ha sido pagado ¿quiere?

–Desde luego. Pagado de un modo misterioso.

Y los dos hombres se miraron sonrientes.

El rentista de nuestra historia que, insisto, es verídica, empezó a ser rico desde el punto y hora en que quebrantó el patrón de su vida, desde el día en que cesó de arrancar y empezó a dar. Desde el día en que sintió los primeros indicios de lo que llegó a ser una espléndida y maravillosa paz espiritual.

No Ponga Límite a lo que Dé: Más Bien Limite lo que Tome

Claro que, hablando desde un punto de vista práctico, hay un límite para lo que uno puede dar de su tiempo y recursos. He dicho que el primer deber es ayudarse uno mismo, luego a los demás, y cuando esta regla se aplica correctamente, obra maravillas.

Por tanto, cuando digo que *no ponga límite a lo que dé*, quiero decir que no limite el *espíritu* con que da. El protagonista de nuestra historia ciertamente había hecho antes alguna obra caritativa, pero se trataba de actos ostentosos, a causas locales que le manifestaban agradecidas su reconocimiento en forma pública, lo cual constituía buena publicidad para él y sus negocios.

Un día dio cuando lo último que quería hacer era dar, y aquí estuvo la diferencia. Un día sintió que algo más grande que él le impulsaba a abrir la billetera, y ésa fue la diferencia. A partir de ese día, mudó por completo el espíritu de su vida.

Un Discurso que Pronuncié

Este subtítulo es tan singular noticia como la de que un perro mordió a un hombre, porque son múltiples los discursos que he pronunciado. Su significado es éste: pronuncié un discurso en un pequeño establecimiento educativo y, mientras me encontraba en la institución, tuve oportunidad de tomar numerosas notas relativas a su actividad en el área de trabajo y estudio.

Cuando el presidente de la asamblea me hizo entrega de mis honorarios, me negué a recibirlos. Le di las gracias y al mismo tiempo le manifesté que había recopilado suficiente material para escribir dos o más artículos en mi revista *Golden Rule*, con lo que me consideraba más que pagado.

Posteriormente, las suscripciones a dicha revista se multiplicaron en los lugares circunvecinos a dicho colegio. Los alumnos habían decidido que, como yo había hecho algo por ellos, estaban obligados a su vez a hacer algo por mí, con lo que se dedicaron a conseguir las citadas suscripciones. Con ellas quedé pagado en exceso.

¿Qué Es en Realidad la Regla de Oro?

¿Sabía Usted que la Regla de Oro, en una forma o en otra ya era conocida desde hace mucho, en la época de Jesucristo? Él nos la dio en la forma que ahora conocemos, pero a continuación doy algunas versiones que se remontan a tiempos antiguos de la historia de la humanidad:

Él propugnó para otros el bien que deseaba para sí. (Inscripción en una tumba egipcia de alrededor del 1600 a J.C.).

Lo que no quieras que te hagan a ti, no lo hagas a otros. (Confucio).

Debemos comportarnos con el mundo, como queremos que el mundo se comporte con nosotros. (Aristóteles).

Por lo anterior puede verse que la Regla de Oro había sido establecida desde hacía unos millares de años como una regla importante de conducta. Por desgracia, el mundo sólo ha puesto su atención en la letra de dicha máxima, pasando a menudo por alto el espíritu que se oculta en esta recomendación universal.

Porque si se considera dicho espíritu, se verá que es aplicable a la conducta que beneficia tanto a Usted como al prójimo.

La Regla de Oro significa que debe hacerse a los otros lo que nosotros quisiéramos que ellos nos hicieran si estuviésemos en su lugar y ellos en el nuestro.

Reflexione en ello. Porque entonces se aparta un tanto de la máxima que se nos da en la Biblia. Se da un gran paso adelante, porque implica que se están juzgando las necesidades del prójimo en su propia situación, y se contempla el mundo a través de sus ojos.

Le suplico al lector que me perdone que haga un breve paréntesis en un asunto tan serio, pero quisiera citar una anécdota que viene muy a cuento. Un misionero trabajaba para propagar el evangelio entre los indígenas de una isla de la Polinesia. Entre otras cosas les

enseñó la versión más común de la Regla de Oro, que es: *Haz a otros lo que quisieras que ellos hicieran contigo*. Al jefe de la tribu le impresionó mucho esto, y un día se presentó en la casa del misionero para hacerle entrega de un pequeño obsequio consistente en ¡seis esposas extras!

Aplíquese la lección en serio y se verá que la verdadera bondad al dar, consiste en dar al prójimo lo que éste necesita.

Porque es esa forma de dar la que se aviene la manera perfecta a la ley de la compensación y a tantas experiencias humanas, todas las cuales demuestran que el dar tiene que ocurrir antes del recibir, cuando el dar verdaderamente satisface una necesidad.

No viene al caso repetir los numerosos ejemplos de ese tipo de dar y los cuales ya he expuesto con anterioridad. Si se vuelven a leer los mismos, podrá observarse que en ellos ha resplandecido una aplicación correcta de la Regla de Oro. También se podrá ver la relación con otra famosa máxima de la Biblia: ***Lo que el hombre siembre, eso recoge.***

No debemos contentarnos con las migajas del banquete de la vida, ni debemos tampoco engullir demasiado de él. La Regla de Oro actúa como una gran niveladora, al asegurar que las cosas sean así. Porque crea un omnipresente espíritu de amable consideración hacia las necesidades y derechos de los demás, con lo que, sin dar pensamiento a la ganancia (que en las mentalidades enanas es sinónimo de *apoderamiento*), la mente compenetrada con la Regla de Oro, adquiere un sentido de lo que constituye su verdadera capacidad de dar. El dar impone el recibir. Existe un ir y venir, una especie de trueque de riqueza que quizá no se manifieste en una gruesa billetera, pero que sí se refleja en una mente que ha conocido tal riqueza. En esto consiste la felicidad, la paz y la salud que el hombre rico en un sentido meramente material es posible que nunca llegue a conocer.

Y ahora una sugerencia: Búsquese en la comunidad en que se viva a un hombre que sólo viva para acumular dinero. No será difícil encontrarlo, puedo afirmárselo, pues abundan quienes consideran que cualquier cantidad de dinero es demasiado pequeña y cualquier suma nunca suficiente. Es casi seguro que un individuo así nunca se detendrá a considerar la moralidad de los arbitrios de que se vale para adquirir su dinero, porque la consciencia es un lastre cuando el horizonte continuo de la vida sólo es una línea de sacos vacíos que hay que llenar de monedas.

Obsérvese a esa persona. Búsquese si tiene algún calor en su alma, y de seguro no se hallará nada, a menos que el tema de lo que se hable sea el dinero. Véase si se dibuja en su rostro una sonrisa de bienvenida cordial, cosa que no ocurrirá, pues su sonrisa será de tiburón. Nótese cuán escaso es en ella el goce de vivir. Claro que podrá expresar lo que él cree que es dicho goce mediante costosos dispendios, pero esto es algo muy distinto al sentimiento verdadero.

En la aceptación del vocablo, un individuo así no es hombre. Será apenas un autómeta, una máquina de hacer dinero. Sin embargo, serán muchos los que envidien a ese robot. Y señalarán con orgullo y secreta envidia lo que ellos llamarán sus *triumfos*.

Porque... ¿Podrá hacer Éxito sin Felicidad? Cualquier ser humano sabe que ambas cosas deben marchar juntas, como íntimos aliados, en una vida que merezca llamarse así. Nadie que crea que la felicidad estriba en tener mucho, llegará a ser feliz. Nadie podrá

disfrutar de una auténtica felicidad, sino hasta que traduzca las palabras de la Regla de Oro en obras y comparta su felicidad con otros. Pero diré aún más: la Regla de Oro no quiere tener un carácter obligatorio, como los impuestos del gobierno. El compartir la felicidad acarrea felicidad a quien lo hace, siempre que el compartir haya sido espontáneo, sin otro objetivo que el hecho de *Dar*.

¿A Qué Puede Llamarse una Remuneración Injustamente Baja y a Qué una Injustamente Alta?

Una de las razones de que me sienta satisfecho de que mi nombre no se encuentre hoy vinculado al de las grandes finanzas (como casi siempre lo estuve), es que así soy libre de propugnar que la gran empresa ha de compartir de un modo más generoso con sus trabajadores y empleados tanto las oportunidades como los beneficios.

Los galeotes iban encadenados a sus remos. Sólo se les daba el alimento indispensable para que pudieran trabajar. Como se puede leer en esa novela conmovedora intitulada *Ben Hur*, cuando una galera estaba a punto de hundirse, nadie se preocupaba de quitar los grilletes a los presos. Con lo que la embarcación se iba a pique junto con su cargamento de máquinas humanas. Porque eso eran, y no más, esos pobres hombres: máquinas.

La situación de los trabajadores en el siglo primero, o posteriores de la revolución, fueron una reminiscencia de esa misma filosofía. El propietario de una empresa buscaba exprimir a sus empleados al máximo, y darles lo menos que pudiera como paga. En los días de mi juventud, todavía privaba bastante ese criterio. Me parece una verdadera bendición haber llegado a presenciar que un poco del espíritu de compartir penetrase en el mundo de las fábricas y de las oficinas. Ahora volvemos la vista con horror a aquellos tiempos de las jornadas de doce o catorce horas con salarios de hambre y nos asombramos de cómo pudo ser el hombre tan estúpido al no ver que esa actitud perjudicaba tanto al hombre como a su sociedad; pero así eran las cosas.

En la actualidad, la remuneración del trabajo a menudo consiste en una participación en las utilidades, además del sueldo. La cuestión de cuánto es muy poco y cuánto demasiado, en lo que toca al salario, sigue vigente y me atrevería a decir que siempre lo será. Y es que no es posible considerar este aspecto en términos absolutos, ya que el valor del dinero cambia en forma constante.

Pero persiste otro concepto, éste sí absoluto, a saber: Dentro del contexto de los tiempos, ***los servicios de un hombre valen tanto como él dé***. La mayoría de los hombres de cincuenta años o más pueden volver la vista a su pasado y considerar su patrón de ingresos por concepto de los trabajos desempeñados y comprobarán que así es.

Más aún, instintivamente lo sabemos y lo demostramos. En el acervo de mis recuerdos, guardo una historia que me relató Henry Ford y que ejemplifica el tópico de un modo justo.

Corrían los primeros tiempos de la industria fundada por ese gran hombre, que tanta prosperidad ha alcanzado, y andaba en busca de un gerente de ventas, por lo cual publicó un anuncio en el periódico. Tras seleccionar las solicitudes recibidas, procedió a entrevistar a algunos de los candidatos que más viables le parecieron. Al hablar con uno

de ellos y llegados al punto de estipular el salario, no pudieron llegar a un acuerdo, en vista de lo cual le dijo Ford:

–¿Qué le parece si viene Usted a trabajar un mes con nosotros y nos demuestra lo que sabe hacer? Le pagaremos lo que se merezca.

–No –contestó el solicitante–, porque estoy ganando más en dónde trabajo ahora.

El sonriente comentario de Ford a esta anécdota era que los acontecimientos posteriores probaron que, con ese desliz de su lengua, el sujeto había dicho la verdad. Al final del primer mes, se le tuvo que despedir.

No sé por qué es destacado industrial contrató al candidato de marras, pero es de presumir que le haya impresionado en el sentido de tener experiencia y otras cualidades necesarias para el empleo. Pero al final acabó demostrando que lo único que tenía era una mera apariencia de dar... y lo que recibió estuvo de acuerdo con la realidad.

No Se Puede Fingir que Se Cumple con la Regla de Oro

¿Querrá decir lo que hemos dicho, que la Regla de Oro también es aplicable en los casos de contratación y despido de empleados? No diré que el caso siempre sea tal, pero en términos generales puede afirmarse que sí tiene aplicación también en esas circunstancias. La Ley de la Compensación, con la cual va eslabonado, tiene aplicación a toda clase de compensaciones. La conveniencia de no estipular muy poco ni pretender en demasía, también tiene aplicación aquí. Porque no hay regla de vida que tenga vigencia por sí sola.

No se crea que es fácil fingir que se cumple con la Regla de Oro. Porque de nada servirá el fingir que se da a quien necesita, mientras en realidad lo que se busca es encubrir una naturaleza deshonesto y egoísta. A este propósito dijo Emerson:

«El carácter humano siempre tiende a manifestarse. No puede ocultarse... porque siempre saldrá a la luz... Una vez escuché decir a un experimentado consejero que nunca temía el efecto que pudiera causar en un jurado el abogado que no tuviera la íntima convicción de que su cliente debería ser absuelto. Porque, su careciera de dicha convicción, esta inconsistencia sería percibida por el jurado... Porque lo que no creemos en el fondo no lo podemos expresar con convicción, aun cuando solamos repetir el concepto con cierta frecuencia...»

«Al hombre se le toma por lo que vale. Lo que él es suele hallarse grabado en su rostro, en sus modales, en su vida, con letras de fuego que los demás hombres podrán leer, menos él... Toda violación a la verdad no sólo es una especie de suicidio en el caso del mentiroso, sino una puñalada que se asesta a la sociedad... Confíese en los demás y ellos confiarán en uno, tráteles bien y ellos nos tratarán bien...»

Ahora ya sabe Usted el secreto supremo expresado de distintos modos .estoy seguro de que no tendrá dificultad ninguna en aceptarlo como verdad comprobada y como una guía inapreciable para alcanzar una paz espiritual y la riqueza en gran medida.

¿Qué Es lo que Constituye la Abundancia?

Hay tierras de cultivo que poseen gran fertilidad potencial, pero cuyos dueños siguen siendo pobres porque no se percatan de la existencia de dicha capacidad. Todo hombre tiene dentro de sí el potencial de la abundancia, pero muchos siguen siendo pobres. La riqueza viene cuando el individuo se percata de la existencia de su potencial interior para conseguirla; cuando por primera vez se concibe en la mente cómo transformar la materia prima de las circunstancias en una oportunidad creadora de riqueza.

La Paz del Espíritu Es Riqueza

La paz del espíritu se le escapa a más de uno que piensa que es rico, sin serlo en el fondo. Cuando ese rico encuentre la paz de su espíritu, entonces se dará cuenta de la trascendencia de lo que había perdido, y a partir de ese instante mudará de vida para mejorar. La paz del espíritu a menudo se presenta cuando el hombre descubre cómo dar, sin planear mucho ese dar; cómo dar cuando la necesidad es evidente y sin pensamiento alguno de ganancia. Tiene que haber un límite en el acto material de dar, pero el espíritu de dar no reconoce límites.

¿Qué Es la Regla de Oro?

Es necesario interpretar la Regla de Oro en el sentido de ayudar a los demás en la forma en que uno desearía que nos ayudaran si cambiáramos posiciones. Esto concentra nuestra atención en lo que el prójimo necesita y da por resultado un auténtico enfoque humano. La Regla de Oro actúa como una gran niveladora al velar para que no se tenga ni muy poco ni en demasía, pero no impedirá que por las manos de uno pase mucho dinero. ***Nadie que viva sólo para acumular dinero podrá conocer la felicidad, y no habrá Éxito verdadero a menos que primero se tenga el Sentido de Ser Feliz.***

Capítulo 14

El Mágico Poder de la Fe

En el poder de la Fe está el secreto supremo. La Fe es la llave al poder mental básico que convierte los conceptos en realidades. Las metas se alcanzan en forma que parece milagrosa; no obstante, utilizaremos tan sólo fuerzas naturales que se encuentran a disposición de cualquiera. Hasta pueden causarse modificaciones físicas en el organismo por medio de una Fe profundamente implantada. La clave para llegar a tener una buena cantidad de dinero consiste en un simple proceso de autosugestión. Concéntrese en lo que quiere y encontrará señales que irán mostrando el camino. Las fuerzas de la evolución humana han sido colocadas bajo el dominio del hombre, y por ello Usted puede controlar su evolución personal para llegar a ser mejor y prosperar.

Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará.

Por favor lea una vez más esta afirmación, pero despacio:

Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará.

Si esto mismo se lo hubiésemos dicho al principio del libro, se le habría hecho algo más difícil de creerlo.

Pero ahora ya conoce Usted muchos de los patrones de Éxito y fracaso, de felicidad e infelicidad, de agitación espiritual y paz espiritual.

Por eso, ahora que lee Usted: ***Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará.*** Sabe bien que la idea de realización que acarrea la realización misma es una grandiosa prerrogativa humana.

Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará. ¡Éste es el Secreto Supremo!

Y es perfectamente cierto: si cree Usted que llegará a poseer una gran fortuna, tenga por seguro que la poseerá.

Es perfectamente cierto si cree Usted que llegará a tener paz espiritual, la tendrá... junto con todos aquellos beneficios inherentes a ella.

Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará. Éste es el secreto que se conoció en otras eras; éste es el secreto que gobierna las realizaciones de hoy en día; éste es el secreto que seguirá al hombre en su ruta a las estrellas. ¡Éste es el secreto de todos los tiempos!

¿Qué Queremos Decir al Hablar de Creer?

«Con desearlas no se consiguen las cosas», dice un viejo proverbio. Y es muy cierto, porque conviene recordar que **Un Deseo No Es una Convicción.**

El deseo tiene lugar en la superficie de la mente. Yo Deseo... se suele empezar a decir, agregando a esas palabras cualquier capricho que espolee la fantasía, a saber: un millón de dólares que le caigan a uno como llovidos del cielo... o bien ser capaz de volar con

sólo agitar los brazos... Un deseo no se encuentra limitado por las fuerzas naturales. Pero este hecho obvio no es la principal diferencia entre Deseo y Convicción o Fe.

La Fe se origina en las profundidades de la mente. La Fe se convierte en parte integrante del propio ser. Por esto, cuando existe una Fe profunda, pueden ocurrir cambios en las secreciones glandulares y el contenido del torrente sanguíneo, obrándose otras mudanzas físicas que la ciencia médica no puede explicar. Repito que, cuando se tiene Fe en algo, eso irradia una longitud de onda desconocida desde las profundidades de la mente propia, para alcanzar las profundidades de otra mente, lo cual explica una buena parte de la «fuerza de la personalidad» y muchas otras cosas a las que se han fijado las etiquetas más absurdas. es la *creencia* en una causa, mucho más fuerte que el *deseo* de conservar la vida, lo que hace que haya personas que prescindan hasta del instinto de conservación. Es la Fe la que funda religiones, sustenta naciones está por detrás de todo lo que se ha hecho en el mundo. La Fe, insisto, es parte de Usted; por tanto, Usted puede realizar lo que cree. Más aún cuando se posee una Fe constante, verdaderamente constante, se vive de cierto.

Consciente y Subconsciente

Como alguien lo expresó, la mente consciente nos da «pensamientos que conocemos». Por ejemplo, cuando se quiere uno poner los zapatos, escuchar la radio y conocer el pensamiento consciente, se actúa de acuerdo.

Por otra parte, no hay por qué pensar que no puede uno calzarse o encender el receptor de radio, si así lo desea y tiene pleno disfrute de sus movimientos. Pero supongamos que haya alguna razón para no encender el receptor. Imaginemos que es el momento en que un cierto programa puede ser escuchado y que el gobierno es tiránico, por lo cual ha establecido penas para aquellas que escuchen la emisión. Además, se sabe que ni siquiera puede sintonizarse la estación en forma privada, porque hay sospechas de que existen espías en casa.

¿Encenderá Usted o no el aparato? Eso dependerá en gran parte de su mente subconsciente. Porque no es en la mente consciente donde somos temerosos o valientes, sino en algo más profundo. El subconsciente será quien dé órdenes al consciente, las cuales serán desconocidas para Usted, y en el segundo surgirá entonces un pensamiento, éste sí conocido para Usted, el cual podrá ser:

¡No lo hagas, porque terminarás en la cárcel!, o bien Afirmaré mi libertad de escuchar lo que me plazca, cualesquiera que sean las consecuencias, o quizás una transacción en los siguientes términos:

Voy a ser si ese figón del cuarto amueblado en el piso superior está allí y, en caso negativo, encenderé la radio.

Pero llevemos esto un paso más adelante. Supongamos que Usted dice en su consciencia: *¡Encenderé la radio a las nueve en punto, sin importar lo que me ocurra!* Pero esto no pasa de ser un simple deseo, no una convicción, mientras que en la subconsciencia se asila un miedo que propende a que no se encienda la radio. Entonces, la mente subconsciente aducirá toda especie de evasivas y excusas al consciente. De algún modo, Usted procurará llegar tarde a casa; o entrará corriendo a ésta a la hora precisa de la emisión, pero accidentalmente tropezará con la mesa sobre la cual se

encuentra el aparato, haciendo caer éste al suelo, donde se hará pedazos. Desde luego habrá sido un verdadero accidente, ya que su consciencia estará segura de que lo fue. O tal vez Usted se comprometa a hacer algo precisamente a la hora del programa y luego recordar en forma abrupta, cuando su subconsciente le permita recordarlo conscientemente, que ésa era la hora de la emisión y, a continuación, Usted se vituperará por haber contraído un compromiso para esa misma hora.

No quisiera que Usted creyera ver en todo esto una falta de sinceridad, ni una implicación de que ninguna consideración podría ser más fuerte que el derecho a encender el receptor. No, lo que hay que hacer, es verlo con mirada amplia. La mente subconsciente es el amo escondido.

Es probable que esto lo haya experimentado más de una vez al decir que no hará determinada cosa por ir en contra de sus principios. Un auténtico principio es la firme convicción que es parte integrante de uno y, por supuesto, algo sumamente útil y necesario.

La mente subconsciente es el amo escondido y da órdenes al consciente. Pero el subconsciente, como ya debe saberlo Usted después de leer las páginas precedentes, es un tipo especial de amo. Suele entrar en pláticas con uno, por decirlo así, y discutir la posibilidad de modificar algunas de sus disposiciones, cancelar otras, o sustituirlas.

Decida, pues, la Fe que Usted quiera, plántela con firmeza en su subconsciente, y éste procederá a ordenar al consciente que se comporte de acuerdo con esa convicción.

Deje que su Fe incluya el concepto de realización, y su mente subconsciente encontrará los medios para que se verifique dicha realización que, si se basase en la fuerza de un mero deseo, no llegaría nunca a cristalizar. Ya podrá Usted interpretarlo como «buena suerte» y «coincidencias afortunadas», pero la realidad será que sus sentidos se han agudizado en dirección a la realización querida, mediante un poderoso afluir de energía y recursos, un sintonizar con otras mentes cuya ayuda de otro modo habría sido desaprovechada, y otros aspectos más. La verdad es que no existen palabras para expresar lo que es el poder de la Fe. Todo lo que se requiere es que Usted sienta que la Fe le impulsa hacia la meta de realización que se fije, y sabrá entonces que una fuerza irresistible está a su disposición.

¿Existe un Límite para lo que Puede Realizar la Fe?

Si lo hay, nadie lo ha visto. A menudo he dicho que en ocasiones podemos valernos de fuerzas existentes más allá de nuestros sentidos ordinarios. (Aclaro que no se trata de fuerzas *sobrenaturales*, sino *naturales* que apenas estamos empezando a entender). La Fe sembrada en lo hondo del subconsciente contribuye poderosamente a conseguir la ayuda de esas fuerzas invisibles.

Una vez cuando era yo un niño, padecí fiebre tifoidea, la única enfermedad seria que he tenido en mi vida. Estuve muy mal durante semanas sin que me ocurriera ninguna mejoría. Al fin, según me manifestó mi padre años más tarde, caí en estado de coma. Los dos médicos que habían estado a verme le dijeron a mi progenitor que no había nada que hacer, que mi fin era sólo cuestión de horas.

Entonces mi padre se fue al bosque. Allí cayó de rodillas y oró a otro Médico Infinitamente más poderoso que los de la Tierra. Mediante esta plegaria generó una Fe poderosa, abarcadora de todo, de que yo acabaría sanando. Permaneció de rodillas, rezando una hora o más, y al final una gran paz descendió sobre él... esa paz de espíritu que es la condición indispensable para que la mente pueda trabajar a pleno rendimiento. De repente, como surgido de la nada y más allá de toda duda, supo que yo iba a curar.

Yo no sé dónde pudo ser oída la oración de mi padre, ni si fue escuchada, ni tampoco si el mero hecho de orar le dio la concentración y el elemento intensificador que es factor de la implantación de una honda Fe en el subconsciente, pero lo que sí sé es que, cuando volvió a casa, me halló sentado, cosa que no podía hacer un par de horas antes. Sí, estaba sentado y pidiendo agua, habiéndose «quebrantado» la fiebre que padecía, como solía decirse en aquellos tiempos.

Otra Generación, Otra Meta

He tenido el privilegio de ver en mi propia generación y con mi propio hijo cómo una Fe profunda puede hacer lo «imposible».

Cuando mi hijo Blair nació sin orejas y sin las partes vitales del equipo orgánico auditivo, concebí la idea de que él *llegaría* a oír. Pero antes permítaseme hacer una breve enumeración de las dificultades que se nos presentaron a Blair y a mí, los improperios de que fuimos objeto por no permitirle aprender a expresarse con los dedos, los intentos de hacer naufragar su vida haciéndole consciente de su defecto, etc. Pero a pesar de todo, yo sabía que la mente subconsciente podría obrar maravillas para establecer la salud y el apropiado funcionamiento del órgano, cuando se la sabe condicionar.

La mente subconsciente a menudo sirve como una especie de centinela que guarda la entrada del subconsciente. Por ello cuando decimos: «Un hombre convencido a la fuerza sigue profesando sus mismas opiniones anteriores», es verdad, porque dicha aceptación fue sólo consciente, quizás un mero aplacamiento, pero no un «cambio de órdenes» subconsciente. O bien en circunstancias especiales nos vemos llevados por la corriente y no actuamos como solemos, pero más tarde volveremos a nuestro modo de ser ordinario, porque no existió una impresión lo bastante profunda.

En ocasiones, el hipnotismo parece soslayar a la mente consciente, tratándose de cierto tipo de personas. Pero hay un medio mejor y menos arriesgado para saltar sobre la barrera del consciente e implantar instrucciones en el subconsciente, donde serán absorbidas y devueltas más tarde. Dicho medio consiste en dar órdenes a una persona dormida. La mente consciente duerme, pero la subconsciente no. Estudios recientes apuntan a la existencia de ciertas fases en el sueño, en las que la mente es más receptiva que en otros, y me llena de satisfacción que ahora se investigue esa técnica. Tal vez haya yo perdido algunos de los esfuerzos que hice en el caso de mi hijo, pero dichos esfuerzos fueron tan constantes y respaldados por tanta Fe, que consiguieron lo que muchos afirmaban que yo nunca llegaría a lograr.

Le hablaba a mi hijo mientras dormía. Me dirigía a su mente subconsciente y le decía lo que yo esperaba. Además, se le proporcionó estímulo a su sistema nervioso mediante ajustes quiroprácticos.

Siguiendo este método, induje a la naturaleza a formar un juego adicional de nervios auditivos desde el cerebro de Blair hasta las paredes internas de su cráneo. Claro que no le crecieron las orejas, pero alcanzó una capacidad de oír equivalente a alrededor de un sesenta y cinco por ciento del nivel normal, y con ello todos nos dimos por satisfechos. Algunos pueden calificar lo ocurrido de milagro, pero yo más bien lo denominaría una demostración del enorme poder de las fuerzas naturales.

Se me preguntará cómo a mi hijo le es posible oír, y a esto puedo contestar que a través de una transmisión o conducción del tejido óseo hasta llegar el sonido a los nuevos nervios por dentro del cráneo. Ahora sabemos que algunos de los nuevos dispositivos transistorizados para oír, se basan en la conducción por el hueso.

¿Puede Perfeccionarse el Método?

Mi método dio resultado, pero requirió de la ayuda de una persona dedicada que velara varias horas por las noches. Más tarde experimenté con un gramófono que repetía un mensaje grabado cada quince minutos, conectado a un instrumento auditivo, colocado bajo la almohada del durmiente. Yo mismo he recibido beneficios positivos de ese mecanismo.

Sabemos, también, que dispositivos semejantes se venden al público. Estos artefactos se han visto beneficiados por los modernos adelantos en la grabación y transmisión del sonido, pero su principio es el mismo. Al mismo tiempo, he tenido conocimiento de investigaciones efectuadas recientemente en el campo de la técnica para la enseñanza durante el sueño, las cuales apuntan algunas de las dificultades con que pueden toparse las personas que recurran a ellas:

Primero que todo, no es suficiente el solo artefacto. Porque es requisito indispensable que haya una *convicción* de que lamente subconsciente puede recibir mensajes mientras la consciente duerme. Una mente escéptica tal vez no obtenga ningún beneficio de los mensajes. Por otra parte, una mente llena de miedo o sentimientos de inferioridad, o de ambos, pronto llegará a la conclusión de que el «aparato» es muy dificultoso de usar.

Luego vienen aquellas personas cuyo sueño se ve tan afectado por la existencia de un mecanismo junto a su cama, que sus mentes conscientes nunca quedan fuera de acción. Es probable que pudieran condicionarse a dormir, con máquina o sin ella, pero sospecho que la mayoría estaría ansiosa de devolver el dispositivo dentro del tiempo límite de su garantía.

Hay también quienes se esfuerzan por negar todo beneficio que obtengan mediante la enseñanza durante el sueño. El mensaje dirigido al subconsciente, mediante la grabación gramofónica o de otro tipo, requiere de tiempo para echar raíces, por así decirlo, en la multitud de celdillas cerebrales. Pero esto no se llevará a cabo si se permite que la mente consciente, en las horas de vigilia albergue pensamientos negativos, por ejemplo el recuerdo de algún fracaso, o la preocupación exagerada de lo que otras personas pueden pensar de determinado curso de acción y cosas semejantes.

Para terminar, diré que mi experiencia es que los mensajes grabados deben ser reforzados cuando el individuo se encuentra en estado consciente, perfectamente despierto. Debe memorizar los mensajes dados por la noche, los cuales, desde luego, no tendrán otro espíritu que el de persuadir de lo que debe realizarse, prescindiendo de

cualquier acumulación de impedimentos imaginarios. Debe repetir estos mensajes por entero positivos y concentrados, muchas veces al día, para que su mente consciente se acostumbre a ellos, y a través de un acondicionamiento reiterado, pueden pasar a su subconsciente.

El método de aprender mientras se duerme puede llegar a un grado de perfección tal que abra grandes perspectivas al perfeccionamiento del individuo. Pero desde ahora puede ser de suma utilidad y hago hincapié en el mismo más bien como una ilustración de la forma en que el subconsciente puede y quiere aceptar órdenes que seguramente le servirán a Usted de guía llegando hasta el punto, como ya lo he relatado, de causar mudanzas admirables en el organismo.

El presente libro enfatiza el hecho de que cada uno de nosotros lleva en su interior los medios de forzar la propia grandeza. Conociendo el secreto supremo, (lo que la mente humana puede crear, la mente humana lo puede realizar), Usted sabe bien que posee lo único que se requiere para aprovecharlo: la mente, además de ese otro ingrediente indispensable: un mundo repleto de riquezas y palpitante de oportunidades.

Utilice ambos factores.

El Arte de la Autosugestión

En Cleveland vive un hombre que vale alrededor de diez millones de dólares. Hizo esta fortuna instalando primeramente unos receptores de televisión en los supermercados, para hacer llegar a los compradores unos programas especiales que emitía precisamente en el punto de compra. Esto no requirió de nuevos inventos o de introducir un nuevo estilo de vida en las familias. Tampoco exigió la inversión de una suma o de una situación especial, ya que dicha persona (su nombre es Art Modell), empezó como trabajador de astilleros navales. Lo único que se necesitó fue una idea e impulsarla perseverantemente hasta verla realizada con toda felicidad.

Decía McVicker, de Cincinnati: **«Es menester creer con tal firmeza... que se puedan superar las dudas de los demás»**. Él mismo creyó que un material pastoso que solía utilizarse para limpiar el papel para resistir paredes podría gustar a los niños, (y a sus padres), como pasta no viscosa para modelar. Hubo quienes trataron de hacerle desistir, argumentando que estaba en un error. Lo cierto es que llegó a tener un negocio que le produjo cuatro millones de dólares al año.

Al igual que Henry Ford y Thomas A. Edison, estos triunfadores de hoy *creyeron y realizaron*. Su Fe les mostró el camino al Éxito. Lo mismo ocurrió en el caso de Colón. Y tal fue el caso de Pablo de Tarso. Lo mismo puede ser en el caso de Usted.

El arte de la autosugestión es completo en sí mismo. En un instante se capta. Primero debemos preguntarnos: **¿Qué es lo que quiero?** Ésta no es una cuestión para contestarse a la ligera. ¿Qué es lo que Usted quiere? También en este caso le proporcionaré una lista de propósitos que le ayuden a reflexionar.

Mejoría de la salud general.

Mejoramiento de algún factor funcional o de salud específico.

Curación de un mal hábito.

Abolición del miedo.

Capacidad de transmutar la energía sexual.

Capacidad de hallar el compañero adecuado para el matrimonio.

Reducir –o Ganar– peso.

Capacidad para quebrantar costumbres inveteradas o modos de vida anticuados.

Habilidad para ganar a otros a la propia manera de pensar.

Orientación interior en la elección de carrera o negocio.

Dinero.

Otras.

Tan pronto como haya precisado lo que desea, se encuentra listo para promulgar su realización. Pero para ello se necesita contar con un objetivo principal definido, ya que una concepción mental vaga es poco menos que un mero deseo. ***Decida Hacia Dónde Dirigirse***, porque sólo entonces percibirá las señales que marcan la ruta a seguir.

Sé que Usted quiere hacer dinero y confío en que este aspecto lo considere como una de las formas que hay de riqueza, pero, como ya lo he señalado, una forma de riqueza que nos ayude a alcanzar otras. Las posibilidades son de que Usted se incline sin más a considerar el *dinero* como su meta; en este caso, examinemos primero esta meta como prototipo que ilustre el método de la autosugestión.

¿Cuánto Dinero Quiere Usted Llegar a Tener?

Seguramente recuerda Usted los casos de W, Clement Stone y otros, que fijaron cifras específicas como su meta de ganar dinero y efectivamente las alcanzaron. Ninguno de ellos dio cabida en su mente a las dificultades que podrían presentársele en el camino, ni a la posibilidad de una competencia amenazante. Tuvieron Fe en que harían dinero, y eso fue todo.

Ahora pasaré a exponer el método de la autosugestión, orientado a conseguir la suma de dinero que Usted necesita. Consta de seis pasos que estimulan la mente subconsciente:

Método de la Autosugestión de Seis Pasos que Estimulan la Mente Subconsciente

Primero: Elija un lugar tranquilo en el que pueda estar solo a salvo de interrupciones. Muchos han encontrado que en los momentos que preceden al sueño es cuando su mente está más receptiva. Cierre los ojos y repita en voz alta, prestando atención a sus palabras, la cantidad de dinero que proyecta ganar, el tiempo límite que se ha fijado a usted mismo para lograrlo, y una descripción del servicio o mercancía que piensa Usted prestar o vender a cambio de dicho dinero.

Segundo: Escribese eso mismo. (Si lo desea puede Usted hacerlo antes). Escríbalo cuidadosamente y en forma detallada. Memorícelo. Cuando se recoja en su tranquilo refugio, repítase el objetivo, palabra por palabra, tal como está escrito. Quizá quiera modificar alguna que otra palabra a fin de hacerlo más específico. Agregue una afirmación en el espíritu de la que sigue, pero empleando sus propias palabras:

Creo que llegaré a ganar esta suma de dinero. Mi Fe es tan grande que desde ahora puedo ver con claridad el dinero ante mis ojos y que lo tomo en mis manos. Sé que existe y que aguarda su transferencia a mí en pago de mis servicios prestados con toda honradez, y con la capacidad y diligencia de que soy capaz. Hay un plan mediante el cual este dinero..., (especifíquese la cantidad), pasará a mi poder en..., (estipúlese el plazo). Mi mente percibirá dicho plan y me impulsará a realizarlo.

Ahora, visualícese prestando el servicio o entregando la mercancía de que se trate. Imagínese recibiendo el pago. ¡Esto es importante!

Tercero: Colóquese una copia escrita de su declaración, donde pueda verla mañana y noche. Léala al levantarse. Vuélvala a leer antes de retirarse a dormir. También puede llevarla consigo y leerla varias veces al día, pero lo que sí importa mucho es leerla justo al levantarse y acostarse.

Mientras se lee, visualícese ejecutando las acciones que le harán ganar la fortuna que propugna. Procure sentir el dinero en sus manos. Sienta con *sensación*. Porque el mero recorrer con la vista lo escrito, (o decírselo a Usted mismo), no será de ningún valor a menos que vaya acompañado de una verdadera carga emocional de deseo. Es cosa bien conocida que: ***El Subconsciente Sabe Menos de Razones que de Emociones.***

Cuarto: Ponga a trabajar el principio de la mente maestra. No siempre es posible constituir un grupo mente maestra de acuerdo con las especificaciones dadas en el capítulo precedente y, en realidad, es mejor no hacer nada en ese sentido, que hacerlo mal. Pero Usted puede utilizar bien como quiera la norma cambiando impresiones con las personas adecuadas. Éstas serían aquellas que le pueden ayudar, o lo que sería mejor, a quienes Usted pueda ser de ayuda. No lo olvide: si Usted va a ver a un banquero para que le ayude a financiar su negocio, al mismo tiempo *Usted* le está ayudando a él a ganar dinero. Otra cosa que no hay que echar en saco roto es el hecho de que más de un banquero de esos catalogados como «fríos», se han transformado en bien dispuestos al ver la confianza, convicción y entusiasmo en el solicitante de crédito... ¡Y han hecho bien!

Mientras más sean las personas con quienes hable, más cerca será la información que reciba. A mayor saber de ellos, mayor saber de Usted. Pero debe tener cuidado de escoger a las personas apropiadas. Porque llegará a tropezar con alguno o algunos cuya mente sintonice con la suya. Al hablar con una persona así es un poderoso tonificante de los impulsos subconscientes con que Usted cuente para la realización de sus objetivos.

Quinto: Cuando las circunstancias favorables para la realización del plan surjan, aprovéchelas. Usted intuirá cuáles son. Porque el subconsciente es como una porción de tierra fértil propicia a que crezca en ella cualquier semilla, sea de maleza o de fortuna. Por medio de la autosugestión es factible impedir el acceso de hierbas malas a las semillas. Cuando la semilla de la fortuna cae en el hueco del subconsciente, germina según la atención que se le preste.

No permanezca sentado mano sobre mano esperando a que aparezcan las circunstancias favorables para la realización de su plan. Cabe que no sepa en dónde estará el negocio a emprender, pero en tanto que este dato surge en su atención sintonizada, muy bien puede ir estableciendo contactos con fuentes de aprovisionamiento, aprendiendo más acerca del negocio que se desea y abasteciéndolo lamente con todo lo necesario para la realización de lo proyectado, de mil diversas maneras. Recuerde cómo fue que los editores se acercaron a mí cuando más los necesitaba.

Sexto: ***Una vez que posea Usted un plan bien madurado que abarque cada uno de los detalles necesarios, póngalo por escrito.*** Léalo de mañana y de noche. Adhiérase fielmente al mismo, pero esté preparado para modificarlo si las circunstancias lo aconsejan. Esté seguro de que su espíritu no oscilará en forma constante pasando de una

alternativa a otra. Porque su subconsciente seleccionará dichas alternativas de una manera efectiva para mostrarle *lo que tiene que hacer para alcanzar su meta...*

Su subconsciente seleccionará las alternativas necesarias de una manera efectiva para mostrarle lo que tiene que hacer para alcanzar su meta.

Muy bien podría consignar la Fe como un séptimo factor de autosugestión, pero resulta que la Fe lo absorbe todo, en otro de mis libros se la llama químico en jefe de la mente. Al fundirse con el pensamiento, se convierte en el ingrediente perfecto del auténtico creer subconsciente. Al volverse la Fe parte integrante del ser, puede decirse que irá siempre aparejada a toda fórmula o mensaje que se repita a usted mismo. Porque llega a ser parte del propio carácter, de la propia personalidad. La Fe ayuda a dotar de emoción a los pensamientos, llevándolos más allá del poder de la razón hasta otro dominio del ser mental, en donde los pensamientos se transforman en su equivalente físico.

Ahora, con su sentimiento de Fe, lea de nuevo los seis pasos de la autosugestión.

Un Nuevo Enfoque de lo que Es la Mente y el Cuerpo

El secreto supremo es: ***Todo lo que Crea la Mente de un Hombre, Esa Misma Mente lo Realizará.*** Tan válido como esto, sería decir: Lo que la mente crea, esa misma mente lo puede realizar; pero ahora quiero subrayar el poder de la mente *humana*. Ninguna otra criatura viviente puede dominar su mente como el hombre, lo mismo que sentir y explorar sus potencias, así como hallar modos para aumentar dichas potencias hasta un punto que casi sobrepasa la imaginación.

Usted está acostumbrado a ser hombre. Haga una pausa para reflexionar en lo que significa serlo.

El doctor Pierre Lecomte du Noüy es uno de los grandes comentadores modernos del hombre y su mente. Tengo señalado un pasaje de su estupendo libro intitulado *Human Destiny* (El Destino Humano), que suelo mostrar con gusto a quienes no conciben cómo la mente puede curar al cuerpo. Dice dicho pasaje:

«El cuerpo humano consta de entidades diferenciadas que reciben el nombre de células, cada una de ellas dotada de propiedades por completo distintas. Entre ellas se encuentran esas plebeyas, prolíficas y ordinarias, las fibroblastos; las químicas independientes del hígado y la médula; esas otras que obedecen las órdenes transmitidas por el cerebro y el sistema nervioso, y que saben cómo elaborar en forma instantánea, en la punta de los nervios, la acetylcolina que contrae los músculos y la adrenalina que los distiende. Existen también las células nobles, las piramidales del cerebro, que viven en orgullosa esterilidad y nunca se reproducen a sí mismas; están las nerviosas, que transmiten órdenes y reacciones; asimismo otras que defienden, otras que protegen, y otras que curan. De la coordinación del todo, emerge la personalidad autónoma del hombre».

Esta breve descripción apenas si toca al estupendo grupo de factores de que dispone el hombre en el conjunto de su cuerpo y cerebro para la proyección y utilización del poder del pensamiento.

Constituye un reproche importante contra los sistemas educativos que privan en el mundo el hecho de que la mayoría de las personas que vienen a la Tierra, vivan su vida sin percatarse de ese poder y del hecho de que sus vidas son hechas o deshechas por causa de ese mismo poder. Pero, lo que es peor, se nos enseña todo linaje de cosas y rara vez cómo utilizar nuestra mente para la consecución de la única, indispensable forma de riqueza: la paz del espíritu.

Es también una pena que los que profesan una religión se preocupen tanto por aprender a prepararse un lugar en el cielo, y tan poco a prepararnos para vivir próspera, pacífica y felizmente en este mundo, ahora mismo.

Constituye un balcón para nuestra civilización el hecho de que una enorme mayoría de las personas mantenga casi toda su fuerza mental centrada en sus temores más que en los conceptos y profundas creencias que justamente pueden proporcionarles lo que quieren, no aquello que tanto temen.

Todo Hombre Puede Sobreponerse

El doctor Du Noüy señala con dramatismo el poder del ser humano para trascender sus limitaciones y extender sus potencias:

«Todos tenemos un papel que representar. Pero sólo lo representaremos bien a condición de esforzarnos por hacerlo mejor, de superarnos. Es este esfuerzo el que constituye nuestra participación personal en el proceso evolutivo, nuestro deber... si tenemos hijos, habremos colaborado en una medida modesta, estadística; *pero a menos que desarrollemos nuestra personalidad*, no dejaremos traza en la auténtica evolución humana». (nota: las cursivas son mías).

Salta a la vista que el doctor Du Noüy reconoce la importancia de que cada individuo ejerza su privilegio de seleccionar sus pensamientos, a efecto de crecer en un sentido mental y espiritual, porque sigue diciendo:

«El ser inteligente –dice Bergson– lleva dentro de sí lo necesario para superarse. Se impone que lo sepa el hombre y es de todo punto necesario que trate de aprovecharlo. El incomparable don del cerebro, con sus admirables poderes de abstracción, ha dejado sin efecto los lentos y en ocasiones morosos y torpes mecanismos empleados por la evolución hasta ahora. Gracias tan sólo al cerebro, el hombre, en el curso de únicamente tres generaciones, ha conquistado el espacio, mientras que se necesitaron centenares de miles de años para que los animales alcanzaran ese mismo resultado a través del proceso de la evolución».

«De igual modo, gracias al cerebro, el alcance de nuestros órganos sensorios se ha visto multiplicado en millones de veces, mucho más allá de los sueños más atrevidos; hemos acercado la Luna hasta casi cincuenta kilómetros de nosotros, (Du Noüy es un autor moderno; pero salta a la vista que requiere que se ponga al día), vemos lo infinitamente pequeño y lo infinitamente remoto; escuchamos lo inaudible, hemos empequeñecido la distancia y dado muerte al tiempo físico».

«Hemos esclavizado las fuerzas del Universo, aun antes de que hayamos tenido Éxito en comprenderlas bien. Nos ha sido posible ridiculizar los métodos, tediosos y prolongados, de experimentación utilizados por la naturaleza, porque ésta al fin logró

producir su obra maestra en forma del cerebro humano. Pero las grandes leyes de la evolución todavía se encuentran en actividad, aun cuando la adaptación ha perdido toda la importancia, por lo menos en lo que a nosotros toca. Ahora nos corresponde la responsabilidad de que la evolución siga avanzando».

«Somos libres de destruirnos a nosotros mismos si malinterpretamos el significado y finalidad de nuestras victorias, y somos también libres de marchar hacia adelante, de prolongar la evolución, de cooperar con Dios si percibimos el significado de todo ello, si nos percatamos de que sólo puede lograrse a través de un esfuerzo decidido hacia el desarrollo espiritual y moral».

Paz Mental y Poder Mental

Como lo que se realiza en la vida depende primeramente de lo que se conciba en la mente y esto a su vez depende antes que todo de una *convicción* honda, interior, fundada en el subconsciente, es fácil ver que la vida depende de la capacidad de crecer.

Claro que los procesos mismos de la vida no dependen de esta capacidad, porque el eterno ha proveído para que para que la suprema consecuencia de la evolución, el hombre, viva sin que ni siquiera se percate de ello. El palpitar del corazón, el bombeo de los pulmones, los procesos de la digestión y otras funciones vitales son manejados por una porción del cerebro que, a su vez, cuida de sí misma.

Pero, por encima de todo, el hombre aspira a un constante perfeccionamiento. Aspira, sí, y alcanza las cumbres de sus aspiraciones, llegado a una meta, distingue lejanas cumbres que le esperan en el horizonte, y hacia ellas se encamina, siempre ansioso de escalar. Y después de esas cumbres habrá otras, y otras más...

Es un hecho significativo que los filósofos siempre hayan reconocido el poder de la mente tranquila, serena. Esto no quiere decir que esté vacía de aspiraciones. Más bien se designa así a la mente que puede contener, juzgar y evaluar las más elevadas formas de aspiración. La mente tranquila no es exclusiva propiedad de la persona que no participa en los negocios y actividad del mundo, ya que algunas de las mentalidades más serenas y llenas de paz son precisamente de las más ocupadas. Me permito insistir en que el lector tenga muy presente que, al hablar de paz, nos referimos a una paz interior como un núcleo tranquilo alrededor del cual todo gira, como la inmensa turbina que hace un trabajo útil y pleno de energía, pero que toda ella gira alrededor de un pivote inmóvil en su centro.

Una mente en paz es aquella susceptible de pensar en grande. Porque no lleva dentro de sí conflictos inconscientes que puedan entorpecer o invalidar al consciente y en consecuencia a la acción consciente. La mente en paz es *libre*; su poder, ilimitado.

Apoye sus grandes convicciones en la base de una paz interior y entonces serán en verdad grandes, susceptibles de realización. No cualquiera las podrá realizar quizá, sino sólo quien sepa que la paz de la mente y el poder de la mente son una misma cosa.

¿Quién dice que hay algo que no puede hacerse? ¿Qué grande realización tiene a su favor ese tal, para que tenga derecho a emplear la palabra *Imposible*.

Todo lo que una Mente Crea, la Misma Mente Puede Realizarlo

Éste es el secreto supremo, el sempiterno secreto fundamental de los esfuerzos del hombre para controlar su destino. Si se concibe la idea de un gran paso hacia adelante en la vida, hasta integrar una honda convicción subconsciente, dicha convicción será el cimiento de la realidad. ***Un simple deseo no logrará nada, porque no llegará a penetrar a lo más profundo de la mente, pero la auténtica convicción se convierte en parte del ser.***

Consciente y Subconsciente

La mente subconsciente es el jefe oculto. Aun cuando la mente consciente dirige las acciones conscientes, la subconsciente dicta el patrón de las mismas. Si subconscientemente Usted teme hacer una cosa, es posible que elabore toda clase de pretextos y evasivas que le impidan ejecutarla. Pero también sabemos que es factible convencer al subconsciente de que cambie sus consignas y con ello el rumbo de la vida. La mente subconsciente es sede de toda convicción profunda que constituye la guía constante del individuo.

El Subconsciente No Reconoce Límite a Su Poder

La utilización adecuada de la mente subconsciente nos pone en relación con las fuerzas que trascienden a los sentidos ordinarios. Los pensamientos pueden ser transmitidos a la mente subconsciente de una persona dormida, soslayando la vigilancia de la mente consciente. Éste es el secreto de las en apariencia milagrosas curaciones. Los métodos de aprendizaje durante el sueño son susceptibles de perfeccionamiento para abrir nuevos horizontes al poder mental.

La Autosugestión y el Éxito de Usted

Sabiendo lo que una mente humana puede crear, la misma mente lo puede realizar, es fácil deducir que una convicción profunda abre inmensos horizontes a la oportunidad. A efecto de conseguir lo que se quiere, es menester concentrar la convicción en un propósito definido y principal. El dinero es una meta que debe ser considerada con buen criterio, constituye un objetivo aceptable y definido. Las técnicas de la autosugestión tienen que enfocarse a la cantidad precisa de dinero que se desee y a los medios de los cuales se valdrá Usted para conseguir llegar a dicha suma. La paz de la mente y su potencia van tomadas de la mano, y la mente que se encuentre en paz es la más capacitada para las grandes concepciones, las grandes convicciones y el disfrute de las mismas cuando se convierten en sólidas realidades.

Capítulo 15

El Entusiasmo... y Algo Más

El entusiasmo es un gran instrumento de persuasión. Solicite un favor con entusiasmo, a ello adicione ciertos factores psicológicos que haré de su conocimiento, y su petición se volverá irresistible. Detrás del entusiasmo debe figurar un sincero deseo de servir, y el favor que se le conceda a Usted debe beneficiar también a la persona que se lo haya concedido. Cuando busque trabajo, siga las reglas clave a efecto de estar seguro, de que sea el empleo adecuado, con toda clase de perspectivas de adelanto rápido. Asegúrese de que se trate de la clase de trabajo en que pueda expresarse, porque ello será un factor de gran importancia para la consecución de la Riqueza y la Paz del Espíritu.

Tengo a la vista dos viejas misivas. Hace tiempo reproduce su contenido en un libro que escribí y los comentarios que me llegaron son causa de quiera consignarlas en estas páginas.

Dichas cartas formaron parte de un discurso sobre el entusiasmo, discurso que he ido corrigiendo y mejorando en el curso de los años. Pero, a pesar de haber introducido algunos cambios en el mismo, no he visto la necesidad de cambiar o corregir el principio rector que dice así:

El entusiasmo es una estado mental que inspira y estimula a poner ACCIÓN en la tarea que se ejecuta. *Es la más contagiosa de las emociones y transmite un ímpetu hacia el acuerdo y la acción a todos los que se encuentran en el acceso de las palabras del individuo.*

Pero paso a copiar las citadas cartas, tal como las escribí. Quizá comente el lector al terminar de leerlas: «Así ya no se escriben las cartas». Cierto, porque los estilos cambian. Y espero no echarlo en saco roto. Pero conviene tener presente el principio arriba enunciado y ver qué tiene mayor importancia, si el estilo o el principio. Léanse primero las cartas y enseguida relataré su historia.

«Estimado Señor...

»Estoy dando los toques finales a un nuevo libro que llevará por título *How to Sell Your Services* (Cómo Vender los Propios Servicios). Preveo una venta del mismo de varios cientos de miles y creo que quienes lo compren recibirán con sumo agrado la oportunidad de leer un mensaje de Usted relativo al mejor método de vender los propios servicios.

»¿Tendría Usted, pues, la bondad de concedernos unos cuantos minutos de su valioso tiempo escribiendo un breve mensaje para ser incluido en mi libro? Será un gran favor para mí y sé que del mismo modo será estimado por los lectores de la obra.

»Dándole las gracias anticipadas por su atención a mi súplica, me es grato suscribirme como un sincero servidor».

«Muy estimado Señor...

»Sería Usted tan amable de dirigir un mensaje de aliento y quizá de consejo a unos centenares de miles de sus compatriotas que no han podido alcanzar el mismo Éxito que Usted en la vida?

»Acabo de terminar de escribir un libro intitulado *How to Self Your Services*. El punto principal en que hago hincapié es que el servicio prestado es la *causa* y los honorarios son el *efecto*, y que estos últimos variarán en proporción a la eficiencia de aquél.

»Mi obra estaría incompleta si no se reforzara con unas breves palabras de estímulo de personas que, como Usted, han subido desde abajo hasta ocupar envidiables posiciones en el mundo. Por tanto, si usted se sirve darme por escrito sus puntos de vista acerca de los espacios esenciales que hay que tener presentes por parte de quienes andan buscando trabajo, yo incluiré dicho mensaje en mi libro. Esto hará que vaya a dar a las manos de quienes lo aprovecharán inmensamente.

»Sé bien que es Usted una persona muy ocupada, señor... pero le ruego considerar que con sólo llamar a su secretaria y dictarle una breve carta, estará difundiendo un mensaje de importancia a tal vez un millón de personas. En lo referente al dinero, tal acto no le producirá a Usted ni siquiera los dos céntimos del sello postal con que franqueará la carta, pero en cuanto al bien que pueda hacer a infinidad de gente menos afortunada que Usted, le diré que muy bien puede significar la diferencia entre el Éxito y el fracaso a más de uno que lea sus líneas, crean en ellas y se orienten por las mismas.

»Muy cordialmente suyo».

Las Cartas Dicen los Mismo... Pero

La segunda ostenta un quieto pero al mismo tiempo definido entusiasmo, además de otros elementos de mente a mente que pasaré a explicar. La segunda carta consiguió el objetivo. Ambas fueron dirigidas a ocho o diez personas que se habían distinguido en sus realizaciones y que contaban con poco tiempo libre. Entre ellos figuraban Henry Ford y Thomas R. Marshall, este último vicepresidente en ese tiempo de los Estados Unidos. La primera carta no tuvo contestación. La segunda, escrita después de que me percaté del error cometido al redactar la primera, obtuvo respuesta de *cada una de las personas a quienes la envié*.

Desde luego, debo reconocer que la primera misiva no estaba desprovista por completo de entusiasmo. Pero en ella campeaba mi propio interés. Es cierto que la gente suele dar contestación a las peticiones que se les hacen solicitándole un favor; pero es todavía más cierto que atenderán con mejor disposición aquellas que de alguna manera les beneficien también a ellos o, en último caso, que beneficie a una tercera persona o identidad que sea merecedora de ello.

Por tanto, si yo estuviese dedicado a la venta de calzado a prueba de rayaduras, (si es que pudiese darse un zapato así), por vía postal, enviaría una carta a diversas personas rogándoles que me hiciesen el favor de usar diez días un par de mis zapatos y ver si podían estropearlos. Esto sería por cuenta mía, pero los escogidos para mi oferta, al ver que transcurridos los diez días no habían podido perjudicar el calzado, se percatarían de haberse hecho a *sí mismos* un favor con el hallazgo de un artículo como ése. O bien podría escribir a padres de familia rogándoles que me hiciesen el favor de tener la

enciclopedia X en su casa treinta días para comprobar el magnífico efecto que podría tener para las calificaciones escolares de sus hijos. En este caso, el favor se le haría a una tercera persona.

Ahora estudiemos el párrafo final de la primera carta. ¿Qué sentido hay en: «Dándole las gracias anticipadas por su atención a mi suplica»? Simplemente que implica una posible negativa del que recibió la misiva. «¿Por qué no rehusar el favor solicitado?», se preguntaría, y seguiría diciendo: «Esta persona que me escribe apenas si justifica, en lo que me dice, que una persona ocupada como yo se ponga a contestarle». En el contexto de la carta se le decía que quienes compraran el libro recibirían con beneplácito una oportunidad, etcétera; pero eso apenas si le causaría algún efecto, pues estaría sepultado en el texto general de la misiva.

Toda la carta me recuerda a un agente de ventas que trataba de persuadirme a que me suscribiera al *Saturday Evening Post*. Me alargó un ejemplar de la revista diciéndome al mismo tiempo: «¿No se suscribiría Usted al *Post* para ayudarme?».

Pues bien, yo escribí la primera carta. ¡Por lo menos hay que darme crédito por haberla mejorado!

Ahora examinemos la segunda. Obsérvese que el primer párrafo planea una pregunta, la cual sólo puede ser contestada de una manera. Además, está redactada en tal forma que establezca todo un punto de vista con respecto al asunto de que se trata.

Hecha la pregunta, el lector queda condicionado. El segundo párrafo le lleva más adelante. Se refiere a mí t a mis asuntos en forma breve, pero en él campea la presentación de un hecho que provocará la aprobación del lector, al ver que yo pienso como él. A partir de esto, hago avanzar un paso más al lector en la jornada psicológica que lleva a decidirle a acceder a mi solicitud. En seguida viene el planteamiento de ésta, pero envuelta en términos de un servicio que el lector puede prestar, debido a sus virtudes, a una tercera persona o personas merecedoras de tal ayuda.

El párrafo final sugiere con todo tacto que el lector no podrá negarse a atender una solicitud que sólo le costaba, (en aquel tiempo), un sello postal de dos céntimos, en especial cuando se compara a sí mismo con otros menos afortunados. Apenas si cabría desechar la carta sin sentir remordimiento, por no darle respuesta. Máxime que en la misma se hacía la súplica en nombre de quienes *lean sus líneas, crean en ellas y se orienten por las mismas*.

No sólo tuve valiosas contestaciones a dicha carta, sino también, con una excepción, aquellos a quienes escribí respondieron en persona. La excepción fue Theodore Roosevelt, quien contestó a través de su secretaria. John Wanamaker y Frank A. Vanderlip me escribieron espléndidas respuestas. William Jennings Bryan y lord Northcliffe redactaron misivas magníficas, y así otros. Más aún, diré que sólo cuatro de los del grupo me conocían, con lo cual puede afirmarse que la mayoría no me escribieron sólo por compromiso; no, me escribieron para satisfacerse ellos, sabiendo que prestarían un servicio valioso.

Permítaseme decir, a propósito de este caso, que si se hubiese tratado de hombres de menor importancia, es probable que habrían arrojado mi carta al cesto de los desperdicios. Porque lo extraordinario es que todos los grandes hombres que he

conocido, eran notables por sus buena voluntad para prestar servicios a otros. ¡Quizá por eso eran grandes!

La Venta y la Autosugestión

Tal vez Usted no trabaje directamente en ventas, pero conviene dejar sentado que *vende* su persona.

Quizá crea que no tiene por qué persuadir a nadie respecto de nada, pero en lo que toca a esto, cabe decir que una buena porción de su Éxito y felicidad dependen de lograr una razonable aceptación de sus ideas por los demás. Haga un breve análisis de lo que Usted hace y verá cómo se justifica lo que afirmo.

Es posible que no vea Usted motivo para persuadirse a Usted mismo de algo, pero es ese proceso de auto-persuasión el que siembra una profunda creencia subconsciente y proporciona el dominio del secreto supremo de la vida.

Por ello di principio a este capítulo hablando del entusiasmo. Porque éste es el gran vehículo de la persuasión, ya sea que ésta vaya enderezada a otro o a uno mismo.

El entusiasmo constituye a menudo una autosugestión automática. No se origina en la nada, pero una vez que se presenta se apodera absolutamente de todo.

Durante muchos años escribí por las noches. Como es natural, me sentía fatigado al cabo de unas pocas horas de trabajo. Una noche estaba embebido en la elaboración de una obra que me llenaba de particular entusiasmo. Pasado un rato, fui a la ventana desde donde distinguía la elevada torre de la Metropolitan Life Insurance Company. Esto sucedía en Nueva York. De pronto vi en dicha torre un extraño reflejo plateado. Pensé que sería la luz de la Luna, pero nunca había visto que presentara un color tan curioso. No, no era un reflejo de la luz lunar, ¡sino del Sol! Resulta que mi entusiasmo me había mantenido trabajando toda la noche sin sentir cansancio. Y ese mismo entusiasmo me hizo que siguiera trabajando todo ese día y la noche siguiente deteniéndome sólo para tomar un ligero refrigerio. Pasado ese tiempo y habiendo completado mi tarea, sentí el cansancio natural.

No cabe duda de que el entusiasmo es una fuerza vital que comunica energía a todas las potencias del cuerpo y la mente. Haga Usted que el entusiasmo forme parte de su proceso de autosugestión, que pase a ser parte integrante de *su Ser*.

Ayude a Otras Mentes a que Vibren en Armonía con la Suya

Hemos hablado de una «radio mental». Ahora hablaré de algo que se parece, a reserva de que sea la misma cosa. Se Trata de lo contagioso que es el entusiasmo, de su poder casi mágico para «vender» ideas a otros.

Quien haya hablado en público ha experimentado a veces una sensación de uqe está ganándose al auditorio. Por unos mágicos instantes, su entusiasmo ha logrado apoderarse de los espíritus de sus oyentes y lo que ha dicho ha quedado sembrado en aquéllos.

El entusiasmo, discretamente aprovechado, es un arma indispensable para todo vendedor. Porque hace que dos mentes, la del que vende y la del que compra, entren en

armonioso entendimiento. Permite al vendedor transmitir al comprador una sensación de necesitar el producto, una apreciación del valor que éste representa para él, una disposición a separarse de su dinero en aras de una vida más plena y feliz, un servicio en el que ve lo que el producto le brindará.

¡Claro que lo que Usted diga es importante! Sin embargo, ninguna simple combinación de palabras logrará lo que se persigue a menos de que en dichas palabras campee el espíritu de convicción, de creencia, de Fe, y es el *entusiasmo* el que lo consigue.

A fin de dejar perfectamente claro esto, veamos lo que ocurre cuando la pauta es lo contrario. El entusiasmo es un sentimiento por entero positivo; ¿qué sucede cuando se induce un pensamiento negativo?

¿Por ejemplo: Una vez fui a las oficinas de la Dictaphone Company para ver sus aparatos de dictar. Incluso los modelos antiguos de aquellos días, antes del advenimiento de los plásticos, parecían útiles y me sentí inclinado a estar de acuerdo con el agente de ventas que me señaló lo mucho que me podrían ayudar en mis labores. Pero no compré. ¿La causa? Una dactilógrafa transcribía sus cartas cerca de donde estábamos el vendedor y yo ¡valiéndose de un cuaderno de taquigrafía! Puede decirse que con esa demostración negativa me ahuyentaron.

Vamos a suponer que Usted vende un artefacto determinado. Llega a entrevistar a su posible cliente y con entusiasmo le informa que los García, vecinos de su interlocutor, lo adquirieron y están muy contentos con él. El entrevistado le dice entonces que leyó un anuncio de otro artefacto igual que fabrica la competencia y que tuvo la impresión de que era mejor que el de Usted.

Al llegar a este punto, un vendedor puede verse tentado a criticar o disminuir el artefacto competidor. Todo agente de ventas adiestrado por mí sabe que esto sería un error. Porque haría que el interesado *pensara* en términos *negativos*, ya que tendría una impresión desagradable de dichos artefactos en general. La actitud de necesitar, querer, comprar, es sustituida por una de temor, de «déjeme en paz»; el contacto de mente a mente se habría perdido.

Un buen principio que debe recordar cada vez que hable con alguien o le escriba, tratando de atraerle a su manera de pensar, es: *Cuando recibimos ideas, sea a través de la sugestión o de la autosugestión, pasan a consolidarse dos grupos: uno negativo y el otro positivo*. Las impresiones negativas son almacenadas en un depósito memorizador del cerebro y las impresiones positivas se almacenan en otro distinto.

Bien, supongamos que una de nuestras palabras o expresiones llega a otra mente y es identificada como *negativa*. Al abrir el depósito memorizador *negativo*, procede a resucitar todo recuerdo negativo de naturaleza similar, del mismo modo que al tirar de un eslabón de una cadena se tira de los demás que le siguen unidos a él.

Supóngase que un forastero le pide que haga efectivo un cheque. Si nunca ha pasado Usted por la experiencia de que le haya sido rechazado un cheque por falta de fondos del otorgante, es posible que acceda a la petición que se le hace, sin preocupación ninguna. Por otra parte, si alguna vez le ha ocurrido que pierda dinero por canjear cheques de desconocidos, la nueva petición que se le hace ahora suscitará de inmediato todas las dudas y temores almacenados en su depósito de recuerdos.

Por esa razón una sencilla palabra negativa, un insignificante pensamiento negativo, y hasta una imagen no *lógicamente* negativa, (la chica con el cuaderno de notas taquigráficas podría haber sido contratada recientemente y no haber tenido tiempo de acostumbrarse al empleo del dictáfono), es suficiente para poner en movimiento grandes engranes negativos. Ésta es la causa de que todo Éxito dependa de tener un punto de vista positivo y transmitirlo a otros.

El entusiasmo es la única emoción que de una manera automática garantiza que nuestros puntos de vista sean positivos.

¿Significará esto que nunca debe uno mencionar o hablar de temas negativos, ni admitir jamás que se sabe la existencia de enfermedades, miseria, accidentes, guerras? No, de ningún modo. Es buen consejo el que nos dice que mantengamos toda clase de tendencias negativas fuera de nuestra conversación general, acentuar lo positivo, hablar de lo que queremos que prevalezca. Pero la realidad es la realidad. Es menester tomarla tal cual es, negativa si es negativa y positiva si es positiva, y en el primer caso buscarle salida, una solución, con lo cual llevaremos nuestra mente, o la de otro, a buscar el camino a una vida mejor, haciendo, por lo consiguiente, un *servicio*.

Quizá la mejor ilustración sea de lo más simple. Un viejo adagio publicitario, que todavía surte efecto, es: «*¿Le duele la cabeza? Tome aspirina X*». En la primera parte del mismo, la pregunta, se admite una condición negativa, pero a continuación se da la feliz solución, positiva. No fue la aspirina, la cual solía tomar mucho, sino la paz de lamente la que terminó librándome de mis dolores de cabeza, por tanto me abstengo de nombrar a los fabricantes de la aspirina; pero no puedo pensar de un mejor planteamiento que el representado por estas siete palabras de la fórmula publicitaria y que podrían parafrasearse muy bien sentando el siguiente principio: *¿Ocurre algo malo? He aquí cómo resolverlo*.

La Buena Venta Es la Venta Honrada

Hablo de vender en el sentido de «vender» ideas, las cuales pueden ser convertidas en realidad.

Recuerdo aquel momento memorable de mi vida cuando mi madrastra, a quien se me había dicho que viera con suspicacia, me alzó la barbilla con su mano para decir que Napoleón Hill no era un chico malo, sino bueno y que lo único que requería era ser orientado. La convicción honesta y el tierno entusiasmo que denotaban esas palabras hicieron que expulsara de mi espíritu todas las falsedades con que había sido alimentada mi mente juvenil. A partir de ese instante, busqué afanosamente los medios para perfeccionarme y los encontré.

Insisto: La buena venta es la venta honrada. *Nadie puede permitirse expresar, a través de pensamientos o actos, aquello que no vaya de acuerdo con sus creencias porque, si lo hace, tendrá que pagarlo con la pérdida de su capacidad para influir en otros.*

Sólo un tiempo en que pude haber ganado bastante dinero porque se sabía que no estaba aliado a los grandes negocios o a facciones políticas. Sucede que me entrevistó un representante de un gobierno hispanoamericano al cual los Estados Unidos en ésa época se negaban a reconocer. Quería que visitase su país, estudiase sus

procedimientos y luego escribiese una serie de artículos recomendando el reconocimiento de la administración.

Yo sabía, sin embargo, que no podría escribir con entusiasmo y, en consecuencia, lo haría sin convicción. La razón era sencilla: no creía en la causa. Tenía en mayor estima mi integridad que el dinero que pudiera percibir mojando mi pluma en el fango.

Léase esto cuidadosamente: *Si llega a una transacción con su consciencia, la debilitará. Llegará en breve el momento en que ella no le guiará más y Usted nunca llegará a poseer una auténtica riqueza basada en la Paz del Espíritu.*

Al expresarme así lo hago basado en que Usted es una persona adulta e inteligente, que sabe pensar. Observará que estos preceptos, expresados de una manera más certera por Emerson y otros grandes pensadores, no son «oropel». No, son leyes esenciales de la vida. *Pero dan Resultado.*

Permítaseme agregar otra norma en lo que toca al importante tópico de imbuir las propias ideas en otras mentes:

No es posible convencer a otra persona, mediante la palabra escrita u oral, o bien por medio de cualquier acto, de aquello que Usted mismo no crea.

¿Hacia qué Se Enfoca el Entusiasmo?

Cuando se adiestra vendedores, son centenares los que pueden ser descritos en términos generales diciendo de ellos que son *Vendedores Típicos*. Porque se distinguen por su entusiasmo. Todo lo que dicen está respaldado por una gran fuerza. Todo acto que realizan, incluso el tan común de sentarse, parece proceder de una fuente interna de energía persuasiva.

He visto a algunos de ellos triunfar en grande, y en cambio a otros fracasar, seguir fracasando y abandonar la partida.

Como dijo Emerson: «Pienso lo mismo que el sabio san Bernardo: “Nada puede hacerme daño, salvo yo mismo. El daño que me hago lo llevo conmigo y nunca soy un verdadero sufriente, sino por mi propia culpa”».

El problema de esos entusiastas que fracasaron fue que eran puro entusiasmo y nada más. El perjuicio que causaron a sus carreras provino de su deficiencia en respaldar dicho entusiasmo con conocimientos llanos, sinceros, con una disposición de trabajar a fondo y con un sincero interés en alguien más aparte de ellos mismos.

Una y otra vez les veía vender su producto por la simple razón de que se apoderaban del cliente con la fuerza de su personalidad. Lograda la venta, se iban a la oficina a presumir del dinero que habían ganado. Pero, a la postre, los pedidos eran cancelados, o resultaba que el vendedor había forzado una orden que no pudo ser pagada, cosa ésta que hubiera sido notoria si el vendedor se hubiera tomado el trabajo de escuchar y comprender.

El entusiasmo requiere de algo en qué concentrarse. La existencia de un foco así hace que se tenga algo más que dar además del entusiasmo.

En la venta honesta de artículos o servicios, el foco es el *beneficio del cliente*. ¿Desea Usted que su cliente acepte la idea emanada de su mente, de que necesita poseer el producto que le vende a efecto de hacer de su vida una vida mejor? Pues bien, entonces:

- Prepárese a contestar a las preguntas que él le haga.
- Conozca a fondo el producto o servicio que ofrece.
- Sepa cómo puede su cliente utilizar el producto o servicios para cubrir sus necesidades. (Hay que tener presente que aun cuando la exposición que le haga usted esté saturada de entusiasmo, éste no es un sustituto de la información).
- Si concierta Usted una cita, sea puntual. Considere que el tiempo de su cliente es valioso. (Las excusas que Usted le presente no constituyen un sustituto aceptable).
- Si Usted promete servicio, asegúrese de que el cliente lo tenga.
- No hay cliente mejor que el que repite sus pedidos.

Pero como aquí no estamos dando un curso sobre el arte de vender, pasaré por alto el resto de una lista que ocuparía un par de páginas. Lo que quiero que Usted vea es que: ***El Entusiasmo Requiere de Algo Sólido que lo Respalde.***

Cómo Enfocar el Entusiasmo Cuando se Busca Empleo

A cualquier patrón le gustará hablar con un hombre que solicita empleo con entusiasmo, porque sabrá que ese mismo entusiasmo será llevado a la tarea que se le encomiende a esa persona, lo cual es de sumo valor.

Pero recuérdese la Ley de lo Negativo. Cuando un jefe ha tenido alguna experiencia contratando empleados, sabe que es sumamente arriesgado el dar entrada a individuos que sólo cuentan con su entusiasmo.

Una importante negociación comprueba la verdadera voluntad de trabajo de quienes le solicitan empleo, mostrándoles el reloj marcador de entradas y salidas, diciéndoles a la vez que no hay nada que pueda reemplazar el empezar a trabajar a tiempo. Este ardid tiene un señalado efecto enfriador en ciertos solicitantes, de éstos que suelen mostrar gran actividad sólo para impresionar.

El entusiasmo hace que se consiga trabajo, o que se otorgue un crédito bancario, o que se realice una venta, pero siempre que la persona a quien se recurre intuya que hay algo que respalde dicho entusiasmo. Y hasta es posible que la persona que da el empleo o el funcionario bancario que otorga el préstamo, esté dispuesto, a pasar por alto alguna condición oficial. Pero el entusiasmo *enfocado* es en verdad irresistible. Veamos cómo enfocarlo cuando se persigue un empleo. Nuestro ejemplo versará sobre el tema, pero Usted deducirá los numerosos casos en que puede ser aplicado.

Prepare por escrito una relación de motivos por los cuales Usted se crea digno del empleo. Esto hará que reconcentre información pertinente en su intelecto.

Especifique su educación. Mencione las escuelas a las que asistió; los cursos que haya estudiado. Mencione, de un modo especial, aquellos estudios realizados fuera de las horas de escuela, por ejemplo, por la noche, asistiendo a escuelas nocturnas. Extiéndase en lo referente a cualquier tipo de preparación que le capacite en forma particular para ocupar el puesto al que aspire.

Precise la experiencia que posee. Dé nombres de patronos, fechas en que trabajó en otros lugares. Ponga atención en especificar la experiencia con que cuenta y que le ayude a calificar en el criterio de su jefe en perspectiva.

Proporcione referencias. Selecciónelas con cuidado. Escójalas, si le es posible, de acuerdo con lo que puedan decir a su patrón en perspectiva acerca de Usted como empleado *suyo*.

Especifique la tarea que desea. A veces, cuando se solicita empleo en una negociación grande, suele ocurrir que no se obtenga el puesto que se pretende, porque a la empresa más bien le interesa cubrir una vacante en otro lugar. El que Usted lo acepte es cosa *suya*. Sin embargo, conviene enfocar el entusiasmo hacia un tipo de tarea particular cuando se hace una solicitud.

Especifique las cualidades que tiene Usted para el empleo de que se trate. Cuando se enfoca el empleo que se pretende, a veces resulta que la negociación «halla» una vacante precisamente donde Usted la quería, o decide ampliar su personal contratándole a Usted.

Demuestre que conoce bastante del negocio donde quiere laborar. Esto no quiere decir que escudriñe sus entretelones, sino saber algo del mercado, fuentes de abastecimiento y clientela. Una hora o dos de lectura de las revistas especializadas, las cuales pueden consultarse en las bibliotecas públicas, pueden servir de mucho.

Ofrezca trabajar a prueba. Deje bien sentado que este ofrecimiento se basa en la confianza que Usted tiene en su capacidad para satisfacer las exigencias del empleo y en que espera ser empleado permanentemente una vez que haya demostrado que puede. (Hasta esto conviene ponerlo por escrito, se le haya solicitado o no. a efecto de fijarlo bien en la memoria).

Especificado ya todo en el papel, estará Usted listo a efectuar la entrevista y para llevar su entusiasmo al empleo de que se trate. Pero veamos otros aspectos que, además de los anteriores, se necesitarán en la misma.

Demostrará Usted a la persona con quien vaya a hablar que, al contratarle, ganará un hombre con preparación. Si acaso ha seguido Usted cursos nocturnos, él verá que su educación no se detuvo a la salida de la escuela.

También le demostrará que ha vivido y que ha aprendido de la experiencia, claro que de la correcta clase de experiencia desde el punto de vista de él.

Le demostrará que Usted sabe lo que quiere, cosa que implica en alto grado que Usted está lo bastante bien enfocado para ayudarle a conseguir lo que *él* quiere.

Le demostrará que la negociación significa tanto para Usted como el trabajo. Esto le hará pensar a su interlocutor que Usted puede ser digno de ascensos.

Le demostrará, por último, que quiere Usted tanto ese empleo, que está dispuesto a correr el riesgo de hacer una prueba antes y que, además, tiene Fe en Usted mismo.

Por otra parte, no deja de ser obvio que Usted desea el empleo con objeto de ganar dinero y promover sus demás intereses. Pero por encima y más allá de esto, Usted habrá

demostrado que será en beneficio de la empresa el contratarle. No olvide eso. En otras palabras, se está Usted vendiendo en términos de los mejores intereses de la otra persona. Repase los puntos enumerados y verá que esto es lo que significan. No se trata de establecer primero «LA MAGNÍFICA PERSONA QUE SOY», sino «VEA USTED TODO LO QUE LE PUEDO OFRECER».

El entusiasmo eleva sus palabras por encima del nivel de meras expresiones orales y las transforma en una positiva convicción de que Usted es el hombre indicado.

Sin embargo, es posible que se diga Usted: pero mi resumen por escrito no conduce a nada, porque mi preparación escolar terminó con los primeros años de mi adolescencia, nunca tomé ningún curso sobre nada, salvo tocar la guitarra... y cosas por el estilo. Esto querrá decir que ha caído Usted en la red de los pensamientos negativos que le hacen creer que no tiene nada que ofrecer.

Pues a esto le contestaré que sí tiene que ofrecer. ¡Y mucho! Siempre que tenga la convicción de que lo tiene... Y que lo quiera demostrar.

Por ejemplo, tomemos el caso de quien solicita un determinado empleo. Es posible que no pueda demostrar que posee las calificaciones precisas que se requieren para ocuparlo, pero sí podrá demostrar que conoce lo que requiere la tarea. Es perfectamente factible mostrar que se está orientado hacia ese trabajo. Esto causa un buen efecto en los jefes que están acostumbrados a pagarle a un sujeto sólo porque se presente todos los días hasta que sabe lo que está haciendo. Asimismo, cuando la empresa proporcione un curso de entrenamiento, el solicitante de empleo debe dejar bien claro que está dispuesto y deseoso de seguirlo, dedicándole el tiempo libre, si es necesario.

Consideremos el caso de saber algo de la línea de productos que elabora la empresa. No se necesita de preparación especial para leer las revistas especializadas. El poder hablar el mismo «lenguaje» de la otra persona causa una estupenda impresión. Por otra parte, todo entrevistador de candidatos a un empleo toma con cierta dosis de escepticismo lo referente a la cultura y preparación escolar de un individuo. Con excepción de puestos que exigen el tener algún título universitario especial, sabe que más de un empleo de alta categoría es desempeñado por hombres que carecen de una educación formal.

Ahora bien, en el aspecto de entrar a trabajar a prueba, diré que, si el entrevistador ha tenido una buena impresión suya, esta proposición puede inclinar la balanza en su favor. ¡Hasta ofrézcale hacerlo constar por escrito!

No de haré de recomendarle que lleve una camisa limpia, un traje bien planchado y zapatos bien lustrados porque, aunque no todos somos como Barnes en su entrevista con Edison, no podemos pasar por alto el aspecto de la presentación personal. Sin embargo, quiero asegurarle que a menudo no se para mientes en la ropa de un candidato cuando la personalidad de éste y su capacidad trascienden de una manera clara y manifiesta.

Ahora Demos un Paso Atrás y Echemos una Mirada de Conjunto

Si observamos a un pintor ejecutar un cuadro, veremos que de cuando en cuando retrocede un tanto ante la pintura, a efecto de ver lo que está haciendo con una perspectiva más amplia.

Ya he indicado, con cierto detalle, cómo solicitar empleo. Ahora demos una mirada más general. Demos unos pasos atrás, (no *retroceder*, que eso es otra cosa), y contémplese solicitando trabajo y obteniéndolo. Muy bien. Pero ahora, pregúntese: ¿Para qué quiero este trabajo?

Hay una vista amplia, general, que es sobremanera importante, tan importante y esencial como la composición que el pintor ejecuta antes de empezar a pintar.

Como ya dije, para el contratante será obvio que Usted necesita el empleo para ganar dinero y ayudarse a realizar otros de sus intereses en la vida. Hasta a quién se servirá a Usted mismo sirviéndole a él. Bien, pero ¿ese trabajo promoverá también sus demás intereses personales?

Lo anterior notará que se encuentra vinculado a la finalidad principal de que hablamos en otro lugar de este libro. ¿En qué forma su nuevo trabajo le ayudará a alcanzar esa suprema finalidad?

Y ¿cómo le ayudará a realizarse como ser humano que puede laborar con alegría, eficaz realización y Éxito? Todos estos aspectos son importantes.

Son muchísimas las personas que trabajan en cosas que no les gustan. Si habla Usted con ellas, le darán toda clase de razones por las cuales tuvieron que aceptar dichos trabajos, o que han permanecido en ellos por motivos familiares, etc. Quizá mencionen el dinero que les produce y señalen las diversiones y comodidades que ese ingreso hace posible. Pero no podrán hablarle de que disfrutan de paz mental y, por lo tanto, tampoco podrán hablar de un auténtico Éxito.

La jornada de trabajo cada día es más corta, pero todavía es válido afirmar que el hombre pasa la mayor parte de su tiempo trabajando. Si esta importante porción de nuestra vida es desnaturalizada e infeliz, tendrá un efecto degradante en el resto de nuestras horas y nuestros días. De cualquier modo que sea, ¿por qué permitir que una porción de su vida permanezca sin realizarse, puesto que *no es necesario* que sea así? Su trabajo puede convertirse en una soberana realización cuando lo enfoque con la debida perspectiva y se cerciore de que es el adecuado, antes de abrazarlo.

Tome Estas Medidas Antes de Aceptar un Empleo

Decida con precisión qué tipo de trabajo desea. Esto requiere de un minucioso autoanálisis y, si no tiene Usted una finalidad suprema, verá que es de todo punto necesario tenerla. Recorra las páginas leídas hasta aquí. Advierta que se encuentra en este mundo para vivir su propia vida, para cerrar bien la puerta a su pasado, salvo en lo que le pueda beneficiar para vivir sin miedo, para ganar riquezas de todas clases... todo esto a través de su mente, y ¡claro! de sus propios esfuerzos. Usted es USTED y debe haber una clase de trabajo que le exprese a usted, como el escritor se expresa escribiendo y el artista se expresa en el bello producto de sus manos. Una de las cosas que los Estados Unidos ostentan con legítimo orgullo es el poder proporcionar una gama completa de ocupaciones para la libre elección por parte de sus ciudadanos. Todo en nuestra economía le ayudará a conseguir el trabajo que desea, y si resulta que esa labor no existe, entonces Usted puede crearla.

Escoja la empresa o persona con quien desea trabajar. Repito que tendrá amplio campo en dónde escoger. El desenvolvimiento y antecedentes de una negociación casi siempre son del dominio público, y si no, merece la pena que se haga un pequeño esfuerzo por saberlos. Los antecedentes de un individuo también pueden ser del conocimiento público o juzgados de diversos modos, en especial si es alguien conocido. Busque una empresa o persona con quien pueda colaborar. Porque debe buscarse la oportunidad al mismo tiempo que el trabajo.

Si la persona con quien quiere trabajar es Usted mismo, examínese también.

Decida qué es lo que tiene para ofrecer. En este renglón, el examinarse con frialdad puede servir de mucho. Tal vez exhiba grandes lagunas en su personalidad. Tal vez quiera Usted llenarlas por primera providencia, o bien, con toda justicia, buscar y exhibir aspectos suyos que compensen esas diferencias, hasta que la experiencia pueda llenarlas. En lo que toca a esto, olvídense de que anda buscando «trabajo» y concéntrese en lo que Usted es capaz de dar y en que el otro necesita. La Regla de Oro tiene aquí su aplicación y le servirá de mucho.

Entreviste y expóngale sus cualidades a la persona que le puede dar el empleo. Al llegar aquí, nos encontramos como al principio, cuando decidimos dar unos pasos atrás y ver las cosas con una mayor perspectiva. Conocer el tipo de empleo que se desea, prepararse para conseguirlo y obtenerlo, no son procesos diferentes entre sí, pero requieren cada uno de una consideración amplia y sincera. Cuando se encuentran respaldados por el entusiasmo, vencen todos los obstáculos que suelen detener a los hombres.

¿Se Siente Entusiasta con Respecto a Usted Mismo?

El entusiasmo fluye de una manera contagiosa de una mente a otra, y es precisamente así como lo llegamos a ver en acción. No obstante, ¿ha tratado alguna vez de sentirse entusiasmado con respecto a Usted mismo? ¿Y con algo que respalde dicho entusiasmo?

No dejará de ser divertido, y sobre todo muy instructivo, el dar un paso atrás para contemplarse, como si se despojara de su piel y contemplara con atención a esa persona que lleva su nombre y que se encuentra ante Usted.

Si se siente entusiasta respecto a ese individuo, magnífico. Y esto incluso cuando dicho entusiasmo se base solamente en su evidente *promesa*, en su *creencia*, en su *buena disposición*, e incluso cuando no sea notoria gran cosa todavía en el renglón de las realizaciones. Estime hasta dónde llega su capacidad de *dar*. Observe cómo ha aprovechado las facultades que Dios le dio. Si es una persona que merezca su aprecio, ¡salúdelo con entusiasmo!

Pero si le escucha aducir razones para justificarse, repréndale con el dedo. Dígale que la vida no es otra cosa que un espejo que refleja la imagen que nosotros producimos, que nos devuelve siempre lo que damos.

¿Lo entenderá? ¿Se percatará de que es él el amo de su propio destino?

En caso afirmativo, ¡dele su aplauso!

El Éxito no requiere de explicaciones. El fracaso no tolera coartadas.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO 15

Entusiasmo y Acción

El entusiasmo proporciona el ímpetu hacia la aquiescencia y la acción, sea que se venda un producto, un servicio, o la propia persona. Una carta concebida en términos entusiastas hizo que hombres importantes se tomaran el tiempo necesario para hacer un favor, pero cuando los mismos conceptos se expusieron sin entusiasmo, no se logró ningún resultado. Pedir un favor a nombre de una tercera persona, si es posible, redundará en que la persona a quien se pide lo considere también de beneficio para ella. El entusiasmo ayuda a ejecutar gran cantidad de trabajo sin sentir fatiga.

Negativo Contra Positivo

La mente tiene depósitos donde almacena los recuerdos positivos y los negativos. Cuando surge en la mente un pensamiento o acto negativo, se abre el depósito de los recuerdos negativos y entonces es fácil que se pierda todo poder de persuasión. Un aspecto negativo puede ser eficaz cuando le sigue de inmediato una afirmación positiva que desaloja el sentimiento negativo. La buena venta es la presidida por la honestidad. Si se transa con la consciencia, ésta se verá debilitada, cesará de guiar y en consecuencia no podrá disfrutar de paz mental.

El Entusiasta Necesita un Foco

Más de un individuo entusiasta se ve perdido porque no hay nada que respalde su entusiasmo. La venta honesta y eficaz incluye el tener conocimientos que sirvan de ayuda al cliente y un firme deseo de serle de utilidad. El proceso de buscar empleo es un buen modelo de lo que son otros procesos de «venderse a uno mismo». Requiere demostrar que en verdad se desea el empleo, disposición a prepararse debidamente para el desempeño correcto de la tarea y, sobre todo, concentrarse en los intereses de la persona que le vaya a emplear.

La Perspectiva Amplia

La vida requiere de ojeadas amplias a fin de ganar perspectiva. Esto incluye la evaluación de un empleo antes de tomarlo y relacionarlo con la meta principal que se persiga. Una buena porción de la vida se pasa trabajando, y si se tiene el trabajo adecuado, se será feliz con éste y se lo utilizará para la autoexpresión. También conviene contemplarse uno mismo con amplitud y ver si cabe entusiasmarse con la propia imagen así enfocada. Vea si su personalidad necesita ser mejorada en algún punto, enderece lo que ande mal. Y estimúlela con un jovial aplauso.

Capítulo 16

Es Responsabilidad de Usted el Vivir la Vida que el Creador le Concedió

La Regla de Oro puede ser aplicada de un modo que transforme nuestra economía en un sentido de prosperidad. Cuando se ayude a la gente, a que convierta sus ideas en realidades comerciales y de producción, todos disfrutarán de mayor riqueza y felicidad. La mayoría de nosotros creemos en dioses y demonios hechos por el hombre. El miedo no cabe en una vida bien vivida. Ponga su Fe, no en un Creador dominante, sino en uno que hace posible que los seres humanos obtengan el Éxito, valiéndose de sus propios esfuerzos. La riqueza puede ser suya. La Paz del Espíritu puede ser suya al mismo tiempo, pero recuerde, esta riqueza, la mayor de todas, sólo es conocida por quien la posee.

–Le ruego que me ayude a encontrar la paz del espíritu –me decía un hombre rico.

Esto sucedía hace algunos años. Un viaje en esos días para cruzar los Estados Unidos de un extremo a otro no era cosa de sólo seis horas de viaje en un avión supersónico como hoy; no obstante, lo hizo dicha persona para entrevistarme.

–Tengo todo lo que el dinero puede adquirir –me explicó– y he vivido lo bastante para convencerme de que el dinero no puede comprar la paz del espíritu. ¡Por favor, ayúdeme a encontrarla!

Una buena porción del presente capítulo consiste en lo que ya hemos considerado, y que ahora le repetiré en forma de conversación. Primero tratamos, mi visitante y yo, de todo lo expuesto hasta ahora al lector. Esta parte la omitiré. Luego, derivamos a lo que por muchos años ha sido mi proyecto preferido.

Es un proyecto comercial y al mismo tiempo de paz espiritual. Podría acarrear contento y prosperidad a millones de hombres y mujeres, especialmente a quienes necesitan de ayuda para descubrir cuál sea su lugar en la vida. Incluso, contribuiría al desarrollo de nuestra economía nacional. No se trata de un proyecto de «creación de trabajos», ya que sólo proporcionaría servicios cuya necesidad se comprobará. Produciría utilidades, factor indispensable cuyas virtudes han sido reconocidas a la postre hasta por la Unión Soviética. Sería un proyecto que antes que todo tendría características *humanas* y serviría para crear riqueza por medio de compartir ésta.

Una Tarea para un Hombre Dedicado

–Antes de que le exponga mi proyecto –le dije a mi visitante– quiero dejar sentado que requiere de un hombre dedicado para ponerlo en marcha. Un hombre que tenga abundante dinero, lo mismo que tiempo y conocimientos ejecutivos, porque todo esto es necesario para convertir mi idea en realidad. Tendría que ser un hombre que trabajase sin pensar en lo que él obtendrá de sus esfuerzos. Y digo que se requiere que tenga abundantes recursos monetarios, porque podría perder algo de dinero y tendría también que ser apto psicológicamente para aceptar este hecho sin perder la paz espiritual que el proyecto mismo le suministraría.

–A ver, dígame más –me dijo interesado mi interlocutor quien, diré de paso, residía en California.

–Bien –proseguí–, lo que tengo en mente es una organización nacional a la que se denomine The Golden Rule Industries of America (Industrias Regla de Oro).

El visitante me contempló intrigado.

–¿Y qué tiene que ver con ello la Regla de Oro? –preguntó.

–Suponga que apenas contara Usted con el suficiente dinero para irla pasando, o menos aún, pero me tiene una buena idea sobre algún negocio que quiere desarrollar. ¿Qué le gustaría que hiciera alguien por Usted en ese caso?

–¡Pues que me proporcionara el capital necesario!

–Eso es. Las Golden Rule Industries of America se dedicarían a descubrir gente con buenas ideas comerciales, capitalizarlas y ayudar a esas personas a emprender sus negocios. Pero no pararía ahí todo, sino que las seguiría ayudando con asesoría ejecutiva a medida que fuese necesario. Se encargaría de dos factores que hacen que los negocios fracasen: falta de capital y administración deficiente. Cubriría esas dos necesidades en el caso de personas honradas que quisieran prosperar pero que no pueden cumplir con tales requisitos.

Mi visitante me miró pensativo.

–Debe haber millones de casos así.

–De eso estoy seguro. Permítame informarle de algunos que conozco. Hay una joven apta para el diseño. Quiere diseñar y fabricar ropa de mujer para la venta al detalle. Las Golden Rules Industries podrían ponerla en pie de hacerlo, asegurándose de que lo hiciera como debe ser, y vigilar su desarrollo. Eventualmente, ello llegaría a dar empleo a centenares de personas. Tenga presente que ella, y cualquier otra persona que la organización ayudara con capital y consejos comerciales, tendrían que aplicar la Regla de Oro a otros, en especial a sus empleados. Porque también tiene que ver con éstos.

–Ya entiendo.

–Un mecánico –proseguí– ha hecho un modelo de automóvil que puede ser fabricado y vendido por mil dólares. Consumirá alrededor de cuatro litros de gasolina cada ochenta kilómetros, llevando tres personas a bordo. Sería un vehículo ideal para la pequeña familia. La organización podría darle a este hombre un pequeño taller y dejarlo que creciera de acuerdo con el resultado de sus negocios. Es indudable que la industria automotriz respondería con mejores coches a precios más bajos.

»Conozco también a un chico que es alumno de una escuela secundaria y construye magníficos modelos de aviones. Desea hacer de esta habilidad una empresa de características nacionales y emplear a otros muchachos de secundaria en sus horas libres. Golden Rule Industries podría ayudarlo, lo mismo que a sus amigos para que iniciaran el negocio y lo desarrollaran.

–¡Ese sería un gran modo de emprender la marcha hacia una vida productiva! –comentó mi visitante.

–Ciertamente que lo sería. Pero también tengo presente a un cierto granjero sin recursos. Simpatizó con los campesinos pobres. Pues bien, resulta que nuestro hombre quiere introducir el cultivo de cierta planta fibrosa que actualmente se da en el África, pero que puede ser aclimatada en el sur de nuestro país. Desde luego se trata de un proyecto con buen porvenir y las Golden Rule Industries podrían proporcionarle a este agricultor las tierras necesarias, así como máquinas y trabajadores.

»También hay un joven autor que ha escrito una buena novela basada en la vida en las montañas de Tennessee. Hasta ahora no la ha podido ver publicada, pero la organización podría interesarse por el original y financiar la publicación del libro si fuese necesario.

»Una estenógrafa ha inventado una silla diseñada para moverse atrás y adelante según el movimiento del cuerpo, y se ajusta automáticamente a la curvatura de la espalda. Es una gran idea. Disminuiría la fatiga, mejoraría el trabajo y gozaría de un amplísimo mercado. Realmente sería un negocio conveniente.

–¿Y de dónde proceden todas esas ideas? –inquirió mi amigo.

–Muchas de ellas representan casos que he atendido de mis clientes. En mi empeño de ayudar a la gente a afrontar su vida, he observado que son muchos quienes tienen buenas ideas y abundante capacidad, necesitando sólo el capital y el consejo suficientes, para iniciar alguna empresa. Ahora permítame hablarle de una zona especial en la que Golden Rule Industries podrían hacer mucho bien.

»En todas las prisiones existen hombres bien preparados capaces de dirigir cursos comerciales y culturales para beneficio de sus compañeros presidiarios. Esto podría originar que esos mismos hombres, al ser puestos en libertad una vez cumplida su condena, estuvieran encaminados a una vida honrada y útil. Un grupo de hombres de negocios sometieron a prueba esa idea en la Ohio State Penitentiary y arrojó magníficos resultados. La International Correspondence School (Escuela de Correspondencia), contribuyó con más de treinta y cinco mil dólares en libros de texto. El proyecto podría ser ampliado en gran escala, con lo que resultaría beneficiada la sociedad. *Yo mismo he trabajado en esta idea y a la fecha está realizando milagros de rehabilitación en numerosas prisiones.*

»Está el caso también de un mecánico que ha hecho un modelo de vivienda prefabricada, que consta de secciones de aluminio. Cualquier hombre diestro, con un par de ayudantes, puede erigir las paredes y el techo en un día y empezar a habitar la casa con su familia mientras da los últimos toques al interior. Existen casas semejantes en el mercado, pero ésta tiene la ventaja de que puede desarmarse tan fácilmente como armarse, con lo que es fácil mudarla a otro lugar, sin perjudicar sus partes.

–¡Vaya si tiene posibilidades es idea! –exclamó mi hombre.

–Sí, y además, tengo en cartera muchos otros proyectos igualmente prácticos. Muchos de ellos sólo necesitan que se les brinde una oportunidad para iniciarse, a pesar de la oposición de los intereses creados, que sólo ven lo que les perjudica, sin parar mientes en el beneficio que representarían para la economía en general. Pero ahora pasemos a considerar la política general que presidiría el funcionamiento de Golden Rule Industries.

»Esta organización operaría sobre la base de que a la larga llegaría a producir ganancias. Por tanto, me parece que convendría que se estipulase una participación de beneficios. Cada una de las empresas entregaría a la organización el diez por ciento de sus ganancias netas. La mitad de esta suma sería para pagar el empleo del capital y la asesoría administrativa. El otro cinco por ciento sería para amortizar el capital prestado. Cuando éste hubiese sido pagado en su totalidad, cada una de las empresas pagaría en lo futuro a Golden Rule Industries of America un cinco por ciento de sus ganancias netas por concepto de honorarios por servicios ejecutivos y de otra índole que pudieran necesitarse.

»Es fácil ver que siguiendo esta política se crearía un fondo rotativo, que podría ser utilizado en forma constante para ayudar a otras personas con ideas. Pero ninguna de las empresas constituidas quedaría ligada por siempre a Industries. Tan pronto como hubiese pagado su financiamiento, podría separarse de la organización. Porque no quisiéramos un monopolio. Pero estoy seguro de que, aun cuando una empresa dejara a Industries, continuaría trabajando sobre la base de la Regla de oro, compartiendo con sus trabajadores la riqueza que creara, porque para entonces sería notorio que éste es el medio para hacer que las negociaciones y su personal, prosperen.

Mi visitante había llegado a mi oficina con una expresión abatida, avejentada. Ahora se le veía lleno de entusiasmo y rejuvenecido en diez años.

—¡Espléndido! —exclamó—. Esto daría por resultado que abundarían quienes quisieran sumarse a esa cadena de buena voluntad. Además, sería el mejor medio para evitar huelgas y dificultades de trabajo.

—Sí, además de crear armonía y paz espiritual en un ambiente en el que se necesitan en grado sumo —comenté—. Además de engendrar en las personas confianza en sí mismas y un sentimiento de dignidad, al darles la oportunidad de ayudarse en lugar de atenerse a la ayuda oficial a expensas de otros. El plan de que le hablo tendría un efecto sorprendente en nuestra economía.

—Pero hay más: la Golden Rule Industries of America manejaría su propia estación de radio y televisión, en las cuales no se pasarían anuncios. La totalidad del tiempo de emisión estaría destinado a enseñar al público, en sus hogares, los puntos esenciales de la realización personal. La gente descubriría así que el Éxito es una cuestión interna que cada uno de nosotros debe desarrollar en su propio espíritu, más bien que sentarse a esperar a que alguien le alargue la mano. Entonces tendremos una nación que no ande tras de «ismos» de toda clase para resolver sus problemas, una nación compuesta de gente dispuesta a trabajar duro para crear riqueza, en la feliz confianza de que recibirán una buena tajada de ella.

—¡Pero hombre, si de lo que habla Usted es de una verdadera edad de oro!

—No —le dije—, lo unió que hago es describir un plan práctico para salvar a mi país de la destrucción por los codiciosos que no han aprendido todavía la necesidad, y al mismo tiempo virtud, de compartir las riquezas.

»Golden Rule Industries irá más allá de la transformación industrial para consagrarse a mejorar el país. Establecería un centro docente para adiestrar hombres y mujeres para ocupar puestos públicos, desde capturador de perros en la vía pública hasta presidente.

Esta institución llegaría a tener un prestigio tal que haría posible que los votantes seleccionaran a los servidores públicos basándose en la capacidad de éstos, en lugar de en su astucia para captar votos mediante la aplicación de adecuadas sumas de dinero.

–¡Excelente! –comentó mi interlocutor.

–Además de esta escuela de economía política, habría un comité de ciudadanos, compuesto por mujeres y hombres capaces de examinar y calificar a quienes aspiraran a puestos públicos. De este modo, el pueblo volvería a ser el verdadero dueño del gobierno.

–¡Muy bueno! ¿Pero no cree Usted que se toparía con una gran oposición tanto de los pulpos de la industria como de los del gobierno, ya que el plan les privaría de magníficas y jugosas oportunidades de explotar al prójimo?

–Claro que sería de esperarse dicha oposición –le respondí–. Pero, después de todo, la oposición es una circunstancia saludable, ya que hace que uno demuestre lo sensato de un proyecto o que descubra sus deficiencias. A lo largo del camino, habría que hacer ajustes a la idea.

»Existen otros aspectos que tengo en la mente, relacionados con Golden Rule Industries, los cuales podrían provocar aun mayor oposición. El poder de compra centralizada de la misma sería como para hacer aullar de desesperación a quienes sólo piensan en las ganancias. Cuando ayudáramos a nuestros miembros a comprar sus casas, como creo que tendría que hacerse, no faltarían acusaciones de *socialismo*, lanzadas por otros intereses creados.

»Cuando se proporcionasen servicios a los socios de la organización, así como a los empleados de éstos, consistentes en médicos, dentistas, abogados y hasta especialistas en belleza, servicios que serían proporcionados con máxima eficiencia y mínimo costo, la gritería iría en aumento. Pero al final tendrían que reconocer que el plan representaría una democracia operando en un grado de eficacia máxima. Todos aquellos que desean vivir y dejar vivir, saludarían con agrado una cosa así, debido al gran significado que tendría para la vida. Nuestra fuerza radicaría en el hecho de que esa gente supera con mucho a quienes quieren dormir y explotar a los demás.

Mi interlocutor guardó silencio unos instantes, pensativo.

–¿De modo que todo esto empezaría al haber personas con sensatas ideas comerciales y ponerlas en práctica?

–Así es. Las creencias valiosas de la mente humana también serían llevadas a un plano de valiosa realización. Mientras más se multiplique en el mundo este tipo de proceso, mejor será ese mismo mundo.

El hombre se quedó meditando un largo rato. Luego, se puso en pie y puso sobre el escritorio unos billetes de los grandes.

–Le ruego aceptar esto como sus honorarios a cambio de la ayuda que me acaba de proporcionar. Volveré a mis actividades con una nueva y mejor filosofía de la vida. No sé si seré el hombre con el dinero, el tiempo, la filosofía y la experiencia comercial suficiente para realizar su plan. Pero ahora veo todo lo que la vida puede significar cuando los hombres cooperan en la producción de bienes y servicios para beneficio mutuo. Hora me

percato de por qué, a pesar de haber ganado mucho dinero, carezco de paz. Sé lo que me ha faltado y por ello me siento mejor, doctor Hill. Sí, me siento como nunca me había sentido en muchos años. Me ha hecho Usted más bien que todos los médicos que he consultado.

Nunca más volví a ver al hombre. Golden Rule Industries todavía sigue siendo un sueño, pero un sueño que en parte intuyo verlo realizado. Nuestra economía cada vez va siendo menos, el coto de caza del industrial codicioso y avaro. Apenas en unos cuantos años contemplo el surgimiento de un espíritu de colaboración, pero éste será el caldo de cultivo en el que se desarrolle un impulso de *Compartir la Riqueza*, y es ésta la filosofía, basada en la Regla de Oro, lo que mantendrá a los Estados Unidos en una posición de grandeza, no la repartición de ayudas oficiales a gente que no ha hecho nada por merecerlas.

La Paz del Espíritu Contra los Dioses y Demonios Creados por el Hombre

Nos acercamos al término del libro. Para ahora habrá Usted aprendido que el poder de una creencia firme y libre es propio de una mente sin inhibiciones; que el poder de transformar lo que lamente humana cree en realidades concretas, rara vez podrá ser logrado por quien tiene la mente invalidada por el miedo y la desorientación.

Pero hay algunas excepciones. Todavía es posible ver hombres de negocios que se dedican a ganar dinero a costa de otros, pero es cierto que este tipo de individuos no abunda tanto como hace cincuenta años.

Por desdicha, lamente humana es capaz de creer en imágenes debidas a la fantasía del hombre, quien gusta de establecerlas como grandes verdades. Esta creencia puede conducir a las llamadas realizaciones en su propio plano; por ejemplo, la creación de grandes sociedades conocidas como religiones, que nos enseñan que nos asaremos en el infierno si no creemos en determinadas cosas.

Escribo para gente fuerte, para gente que sabe que las creencias más atesoradas pueden ser erróneas en cuanto obstaculizan el libre desarrollo del espíritu humano. Todas pretenden dar alas a dicho espíritu, pero la verdad es que equivalen a la visión del mundo que tendría un hombre que caminara toda su vida por un vía bordeada de muros elevados.

Independientemente de lo que Usted crea en este momento, es seguro que estará impresionado por el hecho de que el Creador nos proveyó de control sobre nuestra facultad de pensar e hizo imposible que cualquier otra persona pudiera despojarle de este privilegio, a menos que Usted lo permitiera.

En mis largos años de investigar las fuentes de la realización personal, di con un libro titulado: *Catalogue of the Gods*, (Catálogo de los Dioses), el cual contenía una breve descripción de los TREINTA MIL dioses hechos por el hombre y que han sido adorados desde el principio de la civilización. TREINTA MIL, nada menos.

Estos seres sagrados iban desde la lombriz común hasta el Sol que nos ilumina. Incluían casi todo objeto o criatura concebible entre los dos extremos citados, a saber: peces, serpientes, tigres, vacas, aves, ríos, océanos y los órganos genitales del ser humano.

¿Quién hizo dioses de todas esas cosas? El hombre mismo. ¿Cuáles lo eran verdaderamente? Pregúntele a cualquier creyente y él se lo dirá, con lo cual llegará el momento en que tendrá Usted una lista de treinta mil dioses auténticos, uno tan auténtico como el otro.

Si yo quisiera describir los padecimientos de la humanidad que se debieron a esos treinta mil dioses, así como los temores, miserias y fracasos que engendraron en la mente de los hombres, necesitaría más de una vida entera para hacerlo con propiedad.

El hombre dio un gran paso adelante, en beneficio suyo, cuando empezó a creer en un solo Dios Creador, no en varios, y desligó a este Ser divino de todo objeto material. Los antiguos hebreos fueron quienes le prestaron al hombre este servicio. (Parece que uno de los faraones egipcios llegó a la misma conclusión varios siglos antes que ellos; pero sus sacerdotes cuidaron de que muriera joven).

Pero.. ¿Qué es lo que hemos hecho de esta creencia? Mi propio caso es el que conozco mejor. Hasta que mi padre se casó con la mujer que me salvó, la familia en cuyo seno crecí estaba dominada por el miedo. Contribuía con sus limosnas al sostenimiento de una organización dedicada a mantener ese miedo, la cual es conocida como los protestantes «bautistas de la cáscara dura». Un predicador solía visitar nuestra comunidad sólo una vez al mes, pero en esas ocasiones se me obligaba a asistir a un sermón que duraba de cuatro a cinco horas. Se nos obsequiaba con descripciones de un infierno que nos aguardaba para albergarnos en medio de azufre y llamas, siendo tal la viveza de la descripción, que a veces hasta me parecía olfatear esos elementos.

Una noche, cuando tenía unos siete u ocho años de edad, me soñé encadenado a un poste de hierro. Tenía el cuerpo casi cubierto por un montón de piedra de azufre fresca. De súbito se presentó Satanás, restallando la cola y con una maligna sonrisa prendió fuego al azufre. Desperté llorando y aterrizado. No es necesario haber estudiado psicología para saber que esto no puede hacer bien a ningún niño. Pero, cuando pretendí no asistir a una iglesia que me hacía soñar tan terribles pesadillas, se me azotó sin contemplaciones.

El Creador que Yo Conozco

Un día escuché que mi madrastra le decía a mi padre: «El único diablo que existe en este o en el otro mundo es el hombre que los inventa». Al instante hice mía esa afirmación y nunca la he olvidado.

Hice todo lo posible a su tiempo por describir con claridad el hecho de que las oraciones de mi padre parecieron concentrar poderes curativos que trascendieron a la medicina común, que me salvaron la vida cuando padecí un ataque de fiebre tifoidea. En esa ocasión *creyó*, no temió.

Al negar que yo tenga temor hacia algo, lo hago también en el sentido de que nadie tiene los suficientes conocimientos para decirme algo definido respecto al espíritu que rige el Universo.

A esto podría observar un teólogo, aunque en la realidad los teólogos ya no lo dicen tanto; «En algún punto de las alturas se encuentra el cielo, donde habita Dios, y todos sus hijos

aceptables van allí al abandonar sus almas los cuerpos que las albergaron, y todos se reúnen a su alrededor».

Un científico quizá diría: «He escudriñado con mi telescopio el espacio en todas direcciones. He recorrido, a través del mismo, distancias equivalentes a millones de años luz, pero en ninguna parte he visto algo que se asemeje a un cielo».

El Creador que yo conozco no se encuentra separado de mí por años luz ni por ninguna otra distancia. Lo veo con claridad en toda brizna de hierba, en las flores, los árboles, las criaturas terrestres; en el orden de las estrellas y los planetas suspendidos en el espacio; en los electrones y protones de la materia, y de un modo muy especial en los maravillosos principios operantes de la mente humana y del organismo dentro del cual funciona.

Si Usted prefiere hablar de una fuerza o presencia o de una inteligencia infinita más bien que de un Ser Creador, es lo mismo. Lo importante es que existe. ¿Le afectará nuestro culto? Lo dudo. ¿Podremos a veces sintonizarnos de tal manera que recibamos ayuda de las vibraciones universales? Esto, en mi opinión, es casi una certeza.

Ni siquiera quiero intentar imaginar cuál pueda ser la finalidad o el plan que presida el Universo. Hasta, donde puedo percibir, no creo que haya alguno, salvo que el nombre nazca en este mundo, viva un breve tiempo y luego parta. Mientras vive se le da la oportunidad de hacer de él y sus congéneres criaturas mejores, quizá una forma más avanzada de ser humano, como sugiere Lecomte du Noüy. Pero, en cuanto a su finalidad suprema, no creo que nadie sepa más que yo al respecto, y cabe aclarar que yo carezco de todo conocimiento.

Nuestra Grandeza Está Aquí Abajo y al Alcance de la Mano, lo Mismo que Nuestra Felicidad

A continuación, enumero algunos factores que pueden engendrar la Paz de Espíritu y, por consiguiente, de la mente. Lo mismo son susceptibles de crear riqueza pecuniaria, pero prescindamos de esto último, por el momento. Daré los factores necesarios para disfrutar de paz. Léalos cuidadosamente. Observe que los ha encontrado en diversas partes de este libro, expresados en una forma u otra, y *que los ha conocido procedentes de diversas fuentes*.

- Es necesario que se percate de que tiene una consciencia para guiarlo y que hay que estar en buenos términos con ella para que le pueda orientar debidamente.
- Necesita tomar posesión de su mente, pensar por sí mismo, vivir su propia vida.
- Es necesario que se mantenga tan ocupado viviendo su vida que no experimente tentación de intervenir en las vidas de los demás.
- Necesita crear armonía en su hogar y con aquellos con quienes trabaja.
- Debe compartir sus beneficios con otros y hacerlo de todo corazón.
- Tiene que tomar las realidades como son, no como Usted quiere que sean, y valorarlas de un modo apropiado.

- Necesita ayudar a otros a descubrir y desarrollar sus facultades, a fin de que lleguen a ser lo que quieren.

Debo aclarar que yo no inventé estas formas de conseguir paz. Son muy viejas. Son los medios que han demostrado ser verdaderos, fuertes y eternos. Si he logrado hacerlos claros y si he conseguido suministrar los medios prácticos convenientes para su aplicación, santo y muy bueno; pero la sabiduría que se esconde en ellos es sabiduría humana acumulada.

En cuanto a que usted haya conocido esos factores con anterioridad y de otros labios, le diré que tal vez se los hayan descrito como *medios para llegar al cielo*. Esta creencia lo coloca contra un muro. Yo, en cambio, se los proporciono como un ejemplo de los comprobados y auténticos métodos que le ayudarán a vivir en el mundo, una vida más sana, más próspera y mejor. ¿No es esto suficiente?

El Creador en Nuestra Vida

Ya se ha visto que no niego el concepto de un Creador como inteligencia eterna y siempre presente, o como fuerza cósmica.

Pero ese Creador con el cual hice la paz hace muchos años no me pide que le tenga miedo, ni tampoco se me entrega a través de la intervención de alguna religión en particular.

Mi Creador me hizo el mayor beneficio haciéndome criatura humana.

Me suministró el poder de elegir entre el bien y el mal y me capacitó para tener una perspectiva tan amplia como el mundo mismo y todo lo que contiene. Me colocó en este mundo para que aprendiera que mis buenas obras son recompensadas en especie, y las malas acarrearán inexorablemente el castigo debido, de acuerdo a su naturaleza. Me proporcionó una mente que trasciende las de cualquier otra de sus criaturas y me hizo libre para usar de ella como sólo un ser humano puede.

Soy capaz de orar, y mediante una plegaria que no persigue el pedir favores especiales. Esta Fe engrandece en extremo mis facultades. No obstante, sé bien que soy el amo de mi propio destino, que soy el capitán de mi propia alma, porque así me hizo el Creador, y no necesito estarle pidiendo en forma continua que me guíe. ¿Acaso no ha observado Usted *que quien ora es a menudo el principal factor de que sea atendida la plegaria?* Admiro que la oración trascienda nuestros límites materiales, pero creo que más de una oración se queda dentro de quien la pronuncia y le fortalece para la realización de sus capacidades humanas.

El Papel del Creador en Nuestra Vida Es Ayudarnos a Ser de un Modo Más Completo Amos de Nosotros Mismos

El Creador hizo de usted una criatura que puede pensar por sí misma, ser ella misma, creer en lo que desea llevar a cabo y realizarse victoriosamente. Si hace Usted menos de esto, es posible entonces que no dé cumplimiento pleno a una gloriosa humanidad.

La mente del hombre está llena de fuerzas que deben utilizarse y no desdeñarse. Estas facultades, estos dones, o se usan, y los beneficios derivados de ese uso se comparten con los demás, o se incurre en castigos por tamaña negligencia.

Si Usted necesitara casa y supiera cómo edificarla, contara con todos los materiales requeridos y tuviera un terreno en el cual levantarla, y a pesar de todo descuidara el hacerla, entonces Usted entendería bien cuál sería su castigo si se viera expuesto a la intemperie, a la lluvia y a la nieve.

Son muchos los que no utilizan su poder para alcanzar la Fortuna y la Paz, que están a su alcance. De ahí que se vean castigados por la pobreza, la miseria, el temor y la enfermedad. Sin embargo, le echan la culpa de sus desdichas a todo y a todo el mundo, menos a ellos mismos, como sería lo justo.

Todo lo que la Mente Humana Pueda Creer, la Misma Mente Puede Realizar.

Si se cree en la Pobreza, se será Pobre.

Si se cree en la Riqueza, se será Rico.

Si se cree en el Amor, se tendrá Amor.

Si se cree en la Salud, se será Saludable.

En estas páginas he explicado lo que respalda a estas afirmaciones. Sería conveniente releerlas y refrescar la comprensión de lo leído. Porque no hay libro que pueda entregar con plenitud su contenido a la primera lectura. Trabe íntima amistad con éste, léalo de nuevo, déjelo por un tiempo, vuélvalo a tomar y leer una vez más, y entonces percibirá cosas que se le pasaron en las ocasiones anteriores, y que le atañen de un modo directo.

He compartido con Usted lo que puede quedar en meras palabras o bien convertirse en una gran fortuna y contentamiento, según sea la forma en que lo tome. Me place no poderle forzar a que ponga en práctica los conocimientos que le he dado. Me alegra que sea usted a quien corresponda el mejorar su vida.

Ahora me despediré sin mayor ceremonia.

Pero antes recuerde: ***No hay cosa buena en este mundo, que no pueda ser obtenida por Usted si la desea con la suficiente intensidad.***

Otra cosa: no importa lo que otros puedan ver de lo que Usted posea después de ganar una gran fortuna pecuniaria... no importa cuánto admiren su generosidad, bondad, disposición para vivir y dejar vivir... Usted es el único que puede sustentar y disfrutar de su mayor Tesoro, la Paz del Espíritu.

Fomente sus visiones y sueños. Ellos son los hijos de su alma, los planos de sus definitivas realizaciones.

REPASO DE

«CÓMO HACERSE RICO SIN PREOCUPACIONES»

Conozca su Mente y Viva su Vida

Usted puede hacer de su vida lo que quiere que ésta sea, pero tiene que ser su propia vida. Todos influimos unos en los otros, pero el sueño que Usted convierta en realidad concreta es su sueño. Deje que su efecto en otros se compruebe ayudándoles a descubrir sus poderes, su destino elevado. El señalarse un plazo para una realización determinada constituye una valiosísima ayuda para alcanzar la meta a pesar de los obstáculos que puedan surgir. Relea cómo establecer defensas espirituales dentro de la mente, a fin de que sus pensamientos sean los suyos propios y estén sintonizados con grandes fuerzas.

Cierre las Puertas a su Pasado

Contemple su pasado sólo en lo que tiene de lección. Muchos grandes hombre conocieron el fracaso, pero no permitieron que les invalidase el recuerdo de los errores pasados. Necesitamos ser ricos para poder tener paz espiritual, ya que los pobres sufren de inseguridad y miedo, pero la opulencia puede robarle es paz, cuando se convierte en un fin. El trabajo que estructure su futuro es el apropiado para su personalidad. No importa tanto dónde empieza, sino hacia dónde se marcha. Relea lo referente al esfuerzo adicional.

La Actitud Mental Básica que Produce Riqueza y Paz Espiritual

Cerciórese de que su mente diga sí a la vida. Una actitud mental positiva mantiene a la mente bien orientada hacia la meta fijada y muestra el camino a ésta. Nos gobiernan nueve motivos básicos, siete de los cuales se relacionan íntimamente con la paz espiritual. Cuando se vence la tentación de ser deshonesto, se hace más por la paz espiritual que lo que el dinero podría hacer. Una actitud mental positiva es a menudo el secreto del poder mental que recibe la denominación de «genio». Relea cómo valerse de los ocho príncipes de la guía para mantener fuera de la mente las influencias negativas.

Cuando esté Libre de Temor, Estará Libre para Vivir

El miedo es como una oración al revés; llama a las fuerzas negativas que perjudican, en lugar de llamar a las fuerzas positivas que ayudan y nos sostienen. El miedo a la pobreza atrae a ésta; el miedo a la crítica invalida toda iniciativa. Para liberarse del temor a la adversidad, recuerde que toda adversidad lleva en su seno el germen de un beneficio equivalente o mayor. Es aconsejable tener prudencia en cuanto a las circunstancias peligrosas, pero escudriñe sus miedos y encontrará que invariablemente son producto de Usted mismo, que Usted los creó, que son demonios hechos por el hombre mismo. Una Fe confiada en sí mismo es el ingrediente indispensable de una vida digna de ser vivida. Relea con cuidado la lista completa de temores que causan los daños respectivos, si la mente lo permite.

¿Será Usted el Amo de su Dinero, o Éste lo Será de Usted?

Es muy posible perder la paz cuando se persigue el dinero ansiosamente. El hombre que cae al agua es el que hace más ruido. Dinero «suficiente» es una cantidad relativa. Cuando llega a ganarse lo bastante para disfrutar de comodidades y seguridad, amén de

algunos lujos, es probable que se desee más. El trabajo es una necesidad del hombre y quien obtenga dinero sin trabajar, como es el caso de los hijos de muchos ricos, ha sido despojado de su derecho nato a confiar en sí mismo. Algo del dinero que uno haga debe quedarse con uno, porque la economía produce numerosos beneficios, además de tener dinero en el banco. Relea los pasos básicos que servirán para estructurar sus ingresos y que tienen aplicación a casi todas las circunstancias.

El Bendito Arte de Compartir las Riquezas

La riqueza compartida atrae más riqueza. La mano que ayuda, recibirá multiplicado lo que dio. Los millonarios actuales saben que, cuando la riqueza es distribuida, crea oportunidades. Los trabajadores descontentos se vuelven satisfechos, ambiciosos, al aprender la ciencia de la realización personal. Cuando se comparte la riqueza en el hogar, se crea paz espiritual en el área de mayor importancia en la vida. Los tres motivos básicos, amor, sexo y dinero, rigen el mundo. Cuando practique el dar, no necesita preguntarse antes: «¿Pero qué riqueza tengo que pueda compartir?». Relea las distintas formas básicas del compartir; ellas constituyen el camino a la riqueza.

Cómo Desarrollar un Ego Saludable

El ego es una «tendencia de propia afirmación en el ser humano». Puede sobrepasar los obstáculos y hasta lograr que se le ofrezca a un hombre un gran empleo, aun cuando su apariencia sea de vagabundo. Pregúntese acerca de su infancia, y así podrá encontrar qué es lo que tiene lastimado su ego y quedará capacitado para sobreponerse a esa antigua influencia. Un ego saludable nos hace más receptivos a las influencias que procedentes de una región que trasciende el poder de nuestros cinco sentidos, buscan guiarnos. Un vendedor vende por medio de su ego. Cuando el ego es fuerte, atrae el Éxito. Cuando es débil, puede ser fortalecido. Relea cómo algunos hombres estimularon su ego, y aprenda cómo lograrlo Usted también.

Cómo Transmutar la Emoción Sexual en una Fuerza Creadora

A diferencia de otros mamíferos, el impulso sexual del hombre siempre está vigente en él. Este impulso puede ser despreciado o bien transmutado en una chispeante energía que se muestra en todo cuanto el hombre hace. A semejanza del ego, la energía sexual puede contribuir a que Usted se eleve sobre las apariencias externas. Son muchos los hombres que hacen uso de esta energía en dirección equivocada, pero que cuando es encaminada como debe ser, logra milagros de realización. Asegúrese de ser el beneficiario de su impulso sexual y no su víctima. La energía sexual puede vigorizar la capacidad de la mente subconsciente para integrar nuevos patrones con factores conocidos y producir nuevos inventos y oportunidades. Relea todo lo relativo al vínculo entre experiencia e intuición. Vea lo que la intuición puede hacer a favor suyo.

Para Triunfar en la Vida, Es Menester antes Triunfar en Ser Uno Mismo

Ser uno mismo es de primordial importancia. Más de un hombre ha sufrido la tentación de abandonar su tarea en la que se había realizado, obteniendo riquezas en otra tarea, pero sin paz espiritual. Usted puede ayudar a otros sin interferir en que se posean a sí mismos; no espere que otros se conformen a la idea que tenga Usted de lo que es «perfecto». Practique el autodomínio como medio de llegar a ser Usted mismo en su mejor expresión y no sufrirá los resultados de la cólera y la animosidad. Su mente es su único dueño.

Cerciórese de vivir la vida exactamente como desea vivirla; destine un tiempo todos los días para hacer lo que le plazca. Sea paciente en su búsqueda de la paz; este grandísimo beneficio es fruto de muchos días de adelanto. Relea las formas definidas y plenas de efectividad según las cuales puede lograr ser Usted mismo.

El Grupo de Mente Maestra: un Poder que Trasciende la Explicación Científica

Una gran cantidad de conocimientos existentes en otras mentes pueden ser transmitidos a la suya. Es factible entrar en «sintonía» con una mente afín a la suya duplicando así su potencia mental. Los descubrimientos modernos confirman antiguas teorías en cuanto a por qué una mente puede entrar en comunicación con otra y llegará el día en que podamos sintonizar con otra mente, del mismo modo como sintonizamos nuestros aparatos receptores de radio con las estaciones emisoras. Cuando se contemplan los propios problemas a través de otros ojos, a menudo se da con la solución de los problemas que nos aquejan. Funde un grupo de mente maestra con amigos que compartan sus intereses, y todos derivarán un gran beneficio de los pensamientos expresados o no, que se intercambien. Relea las reglas que hay que seguir para constituir un grupo de mente maestra que tenga Éxito.

Gánese la Potente Ayuda de la Eterna Ley de la Compensación

El ensayo de Emerson sobre la compensación debería ser lectura obligada de todos aquellos que desean sabiduría y riqueza. Cuando uno se entrega, la Ley de la Compensación garantiza la recompensa, que tarde o temprano vendrá. También el mal tendrá su compensación. Fuerzas invisibles, silenciosas, influyen en nosotros de una manera constante. La tendencia a envidiar a los demás y a aprovecharse de ellos desaparecerá cuando llegue a entenderse la ley de la Compensación. En ocasiones la filosofía se marcha por las nubes, pero también puede ser práctica y positiva. El verdadero filósofo está prevenido contra mucho de lo que desconcierta y vence al grueso de los hombres. Relea las citas textuales delo escrito por Emerson.

Sí, Usted Puede Ser Muy Importante, pero Sólo por un Tiempo

Nadie llega a triunfar tan sólo a costa de sus esfuerzos. la presunción hiere a la conciencia y la autentica perspectiva de la propia personalidad contribuye a la paz mental. En última instancia, nada importa. Pero el mundo en que vivimos y nos movemos sí importa y todo se paga en él antes de que lo dejemos. En la selva de la vida hay vigías invisibles. Existe un gran depósito de sabiduría para beneficio de la humanidad, y quienes logran vencer a los enemigos del hombre cruzan por dicha selva sin sufrir daño y preparados para seguir perfeccionándose. La experiencia que se ha tenido en la vida puede y debe servir para conseguir la riqueza y la paz del espíritu y disfrutarla, así como compartirla con los demás. Relea la lista de los enemigos del hombre y reflexione con cuáles de ellos se topó en este día.

Ni Muy Poco, ni Demasiado

Todo lo que lamente del hombre puede crear, esa misma mente puede realizar; éste es el secreto supremo. Un deseo ocurre tan sólo en la superficie de la mente; una creencia verdadera pasa a ser parte integrante del ser. Decida la creencia que necesita, siémbrela en su mente subconsciente, y ésta se encargará de que Usted actúe según dicha creencia. Nadie conoce los límites del poder de creer. Hasta llega a ocasionar mudanzas

físicas en el cuerpo. La mente del hombre está en la actualidad transformando a la humanidad y el mundo en el que ese mismo hombre se mueve. Usted puede participar en este tremendo proceso mediante la utilización de todas sus facultades. Relea cómo implantar la creencia en la mente subconsciente, a través del arte de la autosugestión.

El Entusiasmo... y Algo Más

Lo que se exprese sin el respaldo del entusiasmo, es factible que no obtenga resultado, en tanto que eso mismo, dicho con entusiasmo, logra un ciento por ciento de efectividad. El entusiasmo ayuda a vender cualquier cosa, pero no puede suplir la falta de honradez y una auténtica preocupación por los intereses del cliente. El entusiasmo libera grandes reservas de energía. Cualquier pensamiento o acción negativa entorpece el proceso de la venta, pero no hay que olvidar que lo negativo puede ser transformado en positivo. Enfoque su entusiasmo hacia una meta y sepa que, si su finalidad no es honesta, no podrá experimentar y utilizar la magia del entusiasmo. Contémplese desde una perspectiva más amplia y vea si es una persona que despierta entusiasmo. Relea la fórmula que le servirá para obtener el empleo que quiere.

Le Corresponde a Usted Vivir la Vida que el Creador le Concedió

Un rico que careciera de la paz del ánimo podría hallar la forma de administrar una organización que llevara esa paz a él y a millones de personas, al mismo tiempo que riqueza. Sería la Regla de Oro aplicada a nuestra economía. Son demasiados los individuos a quienes se les imbuyen creencias que hacen que vivan presas del miedo. Se les habla de un Creador que necesita ser aplacado. El hombre ha inventado treinta mil dioses. ¿Podrán ser auténticos todos ellos? Algunas de las reglas que doy para la paz del espíritu es posible que se parezcan a las que se le recomendaron a Usted por otras personas para ganar el cielo, pero las mías se refieren a la felicidad aquí en la Tierra, la cual puede ser conseguida por Usted. La mente del hombre contiene plenitud de poderes para que se utilicen, no para que se descuiden.

Medite unos momentos. Vea qué parte del presente libro recuerda con mayor claridad. Relea esa parte cuidadosamente. Esa claridad con que la recuerda significa que penetró en su subconsciente, lo cual quiere decir que contiene un mensaje de especial importancia para USTED.

El Autor y su Libro

NAPOLEON HILL, nació en el año 1883 en una cabaña de troncos que constaba de un solo aposento, en las montañas Blue Ridge de Virginia. En su adolescencia trabajó como periodista para poder costear su carrera en la Facultad de Leyes de la Universidad de Georgia. Ese empleo le llevó a lo que sería su ocupación de toda la vida. Su labor de reportero le valió para ser llamado por Robert L. Taylor, gobernador de Tennessee y propietario de Bob Taylor's Magazine. Taylor contrató a Hill, en esa época de veinticinco años de edad, para que escribiera una serie de semblanzas estimulantes de hombres célebres, el primero de los cuales fue Andrew Carnegie. Hill impresionó de tal modo a este magnate, que acabó comisionándolo para que llevara a cabo una tarea que resultó ser su ocupación por veinte años, o sea entrevistar a quinientos cuatro de los hombres de mayor Éxito en los Estados Unidos a fin de elaborar, valiéndose de sus respectivas experiencias, una fórmula de Éxito que sirviera al hombre ordinario para su progreso. Entre los personajes que Hill entrevistó, se contaron nombres tan famosos como Ford, Wrigley, Wanamaker, Eastman, Rockefeller, Edison, Woolworth, Darrow, Burbank, Morgan, Firestone, así como tres presidentes de los Estados Unidos. Napoleón Hill publicó su primera interpretación de la filosofía de la realización personal en 1928, exactamente veinte años después de la entrevista tenida con Carnegie. Durante todo ese tiempo que invirtió Hill compilando la obra, sostuvo a su familia ocupando diferentes empleos, incluso un tiempo figuró como gerente de publicidad de La Salle Extensión University de Chicago y editando y publicando la revista Golden Rule (La Regla de Oro). Durante la Primera Guerra Mundial, fue destinado al personal inmediato al presidente Woodrow Wilson, como experto en relaciones públicas. En 1933, Jennings Randolph, actual senador por West Virginia, presentó a Hill al presidente Roosevelt. A raíz de esto se convirtió nuevamente en consejero de un presidente. Varios años más tarde, renunció a dicho puesto para dedicar más tiempo a escribir y dar cima a su proyecto de veinte años de duración. El libro que fue corolario de dicho proyecto se tituló THINK AND GROW RICH (Piense y Hágase Rico). En 1952, se organizó la Napoleon Hill Associates y Hill retornó de su retiro parcial para difundir su filosofía del Éxito. Hill dirige la Napoleon Hill Foundation, organización de carácter educativo, no comercial, dedicada a enseñar la ciencia de la realización personal. Hill, de ochenta años, emprendió un programa de tiempo completo en 1963, al integrar la Academia de Realización Personal que proporciona cursos de estudio para desarrollar en el hogar o en la escuela.

Epub by JCH

Mayo 2012