

# 1.

## LOS PENSAMIENTOS SON COSAS

### EL HOMBRE QUE “PENSÓ EN LA MANERA DE ASOCIARSE CON THOMAS A. EDISON”

Desde luego, “los pensamientos son cosas”, cosas muy poderosas cuando se combinan con la exactitud del propósito, la perseverancia y un imperioso deseo de convertirlas en riqueza, o en otros objetos materiales.

Hace algunos años, Edwin C. Barnes descubrió lo cierto que es que los hombres realmente piensan y se hacen ricos. Su descubrimiento no surgió de pronto, sino que fue apareciendo poco a poco, empezando por un ferviente deseo de llegar a ser socio del gran Edison.

Una de las características principales del deseo de Barnes es que era *preciso*. Quería trabajar *con* Edison, no *para* él. Observe con detenimiento la descripción de cómo fue convirtiendo su deseo en realidad, y tendrá una mejor comprensión de los principios que conducen a la riqueza.

Cuando apareció por primera vez en su mente, Barnes no estaba en posición de actuar según ese deseo, o impulso del pensamiento. Dos obstáculos se interponían en su camino. No conocía a Edison, y no tenía bastante dinero para pagarse el pasaje en tren hasta Orange, New Jersey.

Estas dificultades hubieran bastado para desanimar a la mayoría de los hombres en el intento de llevar a cabo el deseo. ¡Pero el suyo no era un deseo ordinario!

### ***EL INVENTOR Y EL VAGABUNDO***

Barnes se presentó en el laboratorio de Edison, y anunció que había ido a hacer negocios con el inventor. Hablando de su primer encuentro con Barnes, Edison comentaba años más tarde: “Estaba de pie ante mí, con la apariencia de un vagabundo, *pero había algo en expresión que transmitía el efecto de que estaba decidido a conseguir lo que se había propuesto*. Yo había aprendido, tras años de experiencia, que cuando un hombre desea algo tan imperiosamente que está dispuesto a apostar todo su futuro a una sola carta para conseguirlo, tiene asegurado el triunfo. Le di la oportunidad que me pedía, *porque vi que él estaba decidido a no ceder hasta obtener el éxito*. Los hechos posteriores demostraron que no hubo error”.

No podía haber sido el aspecto del joven lo que le proporcionara su comienzo en el despacho del Edison, ya que ello estaba definitivamente en su contra. Lo importante era lo que él *pensaba*.

Barnes no consiguió su asociación con Edison en su primera entrevista. Obtuvo la oportunidad de trabajar en el despacho de Edison, por un salario insignificante.

Transcurrieron los meses. En apariencia, nada había sucedido que se aproximase al codiciado objetivo que Barnes tenía en mente como su *propósito inicial y preciso*. Pero algo importante estaba sucediendo en los pensamientos de Barnes. Intensificaba constantemente su deseo de convertirse en socio de Edison.

Los psicólogos han afirmado, con todo acierto, que “cuando uno está realmente preparado para algo, aparece”. Barnes se hallaba listo para asociarse con Edison; además, estaba decidido a seguir así hasta conseguir lo que buscaba. No se decía a sí mismo: “Vaya, no hay manera. Supongo que acabaré por cambiar de idea y probaré un trabajo de vendedor”. En vez de eso, se decía: “He venido aquí a asociarme con Edison, y es eso lo que haré aunque me lleve el resto de la vida”. ¡Estaba convencido de ello! ¡Que historia tan diferente contarían los hombres si adoptaran un propósito definido, y mantuvieran ese propósito hasta que el tiempo lo convirtiese en una obsesión obstinada!

Quizás el joven Barnes no lo supiera en aquel entonces, pero su determinación inmovible, su perseverancia en mantenerse firme en su único deseo, estaba destinada a acabar con todos los obstáculos, y a darle la oportunidad que buscaba.

## **LOS INESPERADOS DISFRACES DE LA OPORTUNIDAD**

Cuando la oportunidad surgió, apareció con una forma diferente y desde una dirección distinta de las que Barnes había esperado. Ése es uno de los caprichos de la oportunidad. Tiene el curioso hábito de aparecer por la puerta de atrás, y a menudo viene disimulada con la forma del infortunio, o de la frustración temporal. Tal vez por eso hay tanta gente que no consigue reconocerla.

Edison acababa de perfeccionar un nuevo invento, conocido en aquella época como la Máquina de Dictar de Edison. Sus vendedores no mostraron entusiasmo por aquel aparato. No confiaban en que se pudiera vender sin grandes esfuerzos. Barnes vio su oportunidad, que había surgido discretamente, oculta en una máquina estrambótica que no interesaba más que a Barnes y al inventor.

Barnes supo que podría vender la máquina de dictar de Edison. Se lo sugirió a éste, y, de inmediato, obtuvo su oportunidad. Vendió la máquina. En realidad, lo hizo con tanto éxito que Edison le dio un contrato para distribuirla y venderla por toda la nación. A partir de aquella asociación, Barnes se hizo rico, pero

también consiguió algo mucho más importante: demostró que uno, realmente, puede “pensar y hacerse rico”.

No tengo forma de saber cuánto dinero en efectivo reportó a Barnes su deseo. Tal vez fueran dos o tres millones de dólares, pero la cantidad, cualesquiera que sea, se torna insignificante cuando se la compara con la posesión que adquirió en forma de conocimiento definido de que de *un impulso intangible se puede transmutar en ganancias materiales* mediante la aplicación de principios conocidos.

¡Barnes literalmente se *pensó* en asociación con el gran Edison! Se pensó dueño de una fortuna. No tenía nada con qué empezar, excepto la capacidad de saber lo que deseaba, y la determinación de mantenerse fiel a ese deseo hasta haberlo realizado.

## **A UN METRO DEL ORO**

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de abandonar cuando uno se ve presa de una *frustración temporal*. Todos son culpables de este error en un momento u otro.

Un tío de R. V. Darby fue presa de “la fiebre del oro”. En los días en que era un fiebre endémica, y se fue al Oeste a cavar para hacerse rico. *No sabía que se ha sacado más oro de los pensamientos de los hombres que de la tierra*. Obtuvo una licencia y se fue a trabajar con el pico y la pala.

Después de varios meses de trabajo obtuvo la recompensa de descubrir una veta mineral brillante. Necesitaba maquinaria para extraer el mineral. Con discreción, cubrió la mina, volvió sobre sus pasos a su hogar en Williamsburg, Maryland, y les habló a sus parientes y a algunos vecinos del “hallazgo”. Todos reunieron el dinero necesario para la maquinaria, y la enviaron a la mina. Darby y su tío volvieron a trabajar en ella.

Extrajeron el primer carro del mineral y lo enviaron a un fundidor. ¡Las utilidades demostraron que poseían una de las más ricas minas de Colorado! Con unos pocos carros más de mineral saldrían todas las deudas. Entonces empezarían a ganar dinero en grande.

¡Hacia abajo fueron los taladros! ¡Muy alto llegaron las esperanzas de Darby y de su tío! Entonces sucedió algo. ¡El filón de mineral brillante desapareció! Habían llegado al final del arco iris, y la olla de oro no estaba allí. Perforaron en un desesperado intento para volver a encontrar la veta, pero fue en vano.

Finalmente, decidieron abandonar.

Vendieron la maquinaria a un chatarrero por unos pocos centenares de dólares, y tomaron el tren de vuelta a casa. El chatarrero llamó a un ingeniero de minas para que mirara la mina e hiciera una prospección. El ingeniero le informó de que el proyecto había fracasado porque los dueños no estaban familiarizados con las “vetas falsas”. Sus cálculos indicaban que la veta

reaparecía ¡a un metro de dónde los Darby habían dejado de perforar! ¡Allí fue precisamente donde fue encontrada!

El chatarrero extrajo millones de dólares en mineral de aquella mina porque supo buscar el asesoramiento de un experto antes de darse por vencido.

## ***NUNCA ME DETENDRÉ PORQUE ME DIGAN QUE “NO”***

Mucho tiempo después, Darby se resarcía sobradamente de su pérdida, *cuando descubrió* que el deseo se puede transmutar en oro. Eso le ocurrió después de que ingresara en el negocio de la venta de seguros de vida.

Recordando que había perdido una inmensa fortuna por haber dejado de perforar a un metro del oro, Darby aprovechó esa experiencia en el trabajo que había elegido, con el sencillo método de decirse a sí mismo: “Me detuve a un metro del oro, pero nunca me detendré *porque me digan que “no”* cuando yo trate de venderles un seguro”.

Darby se convirtió en uno de los pocos hombres que venden un millón de dólares anuales en seguros. Su tenacidad se la debía a la lección que había aprendido de su deserción en el negocio de la mina de oro.

Antes de que el éxito aparezca en la vida de cualquier hombre, es seguro que éste se encontrará con muchas frustraciones temporales, y tal vez con algún fracaso. Cuando la frustración se adueña del hombre, lo más fácil y más lógico que puede hacer es abandonar. Eso es lo que la mayoría de los hombres hace.

Más de quinientos de los hombres más prósperos que han conocido los Estados Unidos le han dicho al autor que sus mayores éxitos surgieron un paso más allá del punto en que la frustración se había apoderado de ellos. El fracaso es un embustero con un mordaz sentido de la ironía y la malicia. Se deleita en hacernos tropezar cuando el éxito está casi a nuestro alcance.

## ***UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS***

Poco después de que Darby se doctorase en la “Universidad de los Porrazos”, y decidiera aprovechar su experiencia en el asunto de la mina de oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que se le demostró que “No” está muy lejos de no.

Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino. Éste dirigía una granja grande, donde vivían, cierto número de granjeros arrendatarios de color. La puerta se abrió silenciosamente, y una niña, hija de uno de los arrendatarios, entró y se situó junto a la puerta.

El tío levanta la vista, miró a la niña y gritó con aspereza:

-¿Qué quieres?

-Mi mamá dice que le mande cincuenta centavos –respondió, humilde, la niña.

-Ni hablar –replico el tío-, y ahora vete a tu casa.

-Sí, señor –dijo la niña, *pero no se movió*.

El tío siguió con su trabajo, tan ocupado que no prestó atención a la niña y no se dio cuenta de que no se había marchado. Cuando volvió a levantar la mirada y la vio allí parada, gritó:

-¡He dicho que te vayas a tu casa! Ahora, márchate o te daré una paliza.

-Sí, señor –dijo la niña, *pero siguió inmóvil*.

El tío dejó un saco de grano que estaba por echar en la tolva del molino, cogió una duela del barril y empezó a acercarse a la niña con una expresión poco tranquilizadora.

Darby contuvo el aliento. Estaba seguro de hallarse a punto de presenciar una paliza. Sabía que su tío tenía un temperamento terrible.

Cuando su tío llegó donde estaba la niña, ella dio un rápido paso al frente, le miró los ojos, y gritó con todas sus fuerzas:

-¡Mi mamá necesita esos cincuenta centavos!

El tío se detuvo, la miró unos instantes, y luego dejó lentamente la duela del barril a un lado, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio a la niña.

Ella cogió el dinero y se encaminó despacio hacia la puerta, sin quitar los ojos del hombre al que acababa de vencer. Después de que la niña se hubo marchado, el tío se sentó en una caja y permaneció mirando por la ventana durante más de diez minutos. Estaba reflexionando, sorprendido, sobre la derrota que acaba de sufrir.

Darby también se hallaba pensativo. Ésa era la primera vez en su vida que había visto a una criatura de color dominar a un blanco adulto. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para que perdiera su ferocidad y se volviera tan dócil como un cordero? ¿Qué extraño poder había empleado esa niña para hacerse dueña de la situación? Estas y otras preguntas similares destellaban en la mente de Darby, pero no halló las respuestas hasta muchos años después, cuando me relató la historia.

Curiosamente, el relato de esa inusual experiencia la escuché en el viejo molino; el mismo sitio donde su viejo tío recibió esa lección.

## ***EL EXTRAÑO PODER DE UNA NIÑA***

En aquel viejo molino polvoriento, el señor Darby me relató la historia del extraño triunfo, y terminó preguntándome:

-¿Cómo entiende esto? ¿Qué extraño poder tenía esa niña, para dominar por completo a mi tío?

La respuesta a esa pregunta la encontraría en los principios que se describen en este libro. La respuesta es categórica y completa. Contiene detalles e

instrucciones suficientes para que cualquiera comprenda y aplique la misma fuerza con la que ella se encontró de forma accidental.

Manténgase alerta, y observará el extraño poder que acudió en ayuda de la niña. Tendrá un atisbo de ese poder en el próximo capítulo. En alguna parte del libro encontrará una idea que aguzará sus poderes receptivos, y pondrá a su alcance, para su propio beneficio, ese mismo poder irresistible. La comprensión de él puede aparecer ante usted en el primer capítulo, o tal vez surja en su conciencia más adelante. Puede presentarse en forma de una sola idea. O quizá la encuentre en la naturaleza de un plan, o en un propósito. Una vez más, puede hacerle volver sobre sus pasadas experiencias de frustración o de fracaso, para adoptar alguna lección mediante la cual usted recupere todo lo que había perdido en su fracaso.

Después de haberle explicado al señor Darby el poder que la niña de color había empleado quizá sin saberlo, él repasó enseguida sus treinta años de experiencia en la venta de seguros de vida, y estuvo francamente de acuerdo en que su éxito en ese campo se debía, en gran parte, a la lección que había aprendido de la pequeña.

El señor Darby señaló:

-Cada vez que un posible comprador trataba de deshacerse de mí, sin hacerse el seguro, yo visualizaba a la niña, parada en el viejo molino, con sus ojazos desafiantes, y me decía a mí mismo: "Tengo que conseguir esta venta". La mejor parte de las ventas que he hecho han sido a gente que me había dicho que "No".

El señor Darby también recordó su error al haberse detenido a un metro escaso del oro.

-Pero esta experiencia fue una bendición encubierta. Me enseñó a seguir insistiendo sin que importasen las dificultades, y fue una lección que necesité aprender antes de poder tener éxito en cualquier campo.

Esta historia del señor Darby y de su tío, de la niña y de la mina de oro, sin duda la leerán centenares de hombres que se ganan la vida vendiendo seguros de vida, y el autor desea ofrecer a todos ellos la sugerencia de que Darby le debe a esas dos experiencias su capacidad para vender más de un millón de dólares anuales en seguros de vida.

Las experiencias del señor Darby fueron bastante comunes y triviales, y, sin embargo, contienen la respuesta de su destino en la vida; por lo tanto fueron tan importantes (para él) como su propia vida. Sacó provecho de ellas porque las analizó, y supo ver lo que se le enseñaban. Pero ¿qué hay del hombre que no tiene el tiempo ni la inclinación para estudiar el fracaso en busca del conocimiento que pueda conducirle al éxito? ¿Dónde y cómo va a aprender el arte de convertir los fallos en escalones hacia la oportunidad?

Para responder a esas preguntas se ha escrito este libro.

## **TODO LO QUE NECESITA ES UNA BUENA IDEA**

La respuesta se expone en una descripción de trece principios, pero recuerde, a medida que vaya leyendo, que la respuesta que quizá usted está buscando a las preguntas que le han hecho reflexionar en los misterios de la vida, puede encontrarla *en usted mismo*, a través de alguna idea, plan o propósito que tal vez surja en su cerebro durante la lectura.

Una buena idea es todo lo que se necesita para alcanzar el éxito. Los principios descritos en este libro contienen medios y maneras de crear ideas útiles. Antes de seguir adelante con nuestro enfoque para describir esos principios, creemos que merece la pena recibir esta importante sugerencia:

*Cuando las riquezas empiezan a aparecer, lo hacen con tanta rapidez, y en tal abundancia, que uno se pregunta dónde habían estado escondidas durante todos esos años de necesidad.*

Ésta es una afirmación sorprendente, y tanto más si tenemos en cuenta la creencia popular de que la riqueza premia solo a quienes trabajan mucho durante mucho tiempo.

Cuando usted comienza a pensar y a hacerse rico, observará que la riqueza empieza a partir de un estado mental, con un propósito definido, con poco trabajo duro, o sin ninguno. Usted, o cualquier otra persona, puede estar interesado en saber cómo adquirir ese estado mental que atraerá la riqueza. He pasado veinticinco años investigando porque también yo quería saber “cómo los ricos llegan a ser ricos”.

Observe con mucha atención, tan pronto como domine los principios de esta manera de pensar, y empiece a seguir las instrucciones para aplicar esos principios, que su nivel económico empezará a crecer, y que todo lo que usted toque comenzará a transmutarse en haberes de su propio beneficio. ¿Imposible? ¡De ninguna manera!

Una de las mayores debilidades de la especie humana es la típica familiaridad del hombre con la palabra “imposible”. Él conoce todas las reglas que no darán resultado. Sabe todas las cosas que no se pueden hacer. Este libro se escribió para quienes buscan las reglas que han hecho de otras personas de provecho, y están dispuestos a *jugárselo todo* con esas reglas.

El fracaso asola a aquellos que se resignan a él con indiferencia.

El objeto de este libro es ayudar a todo el que quiera aprender el arte de cambiar de enfoque: del fracaso al éxito.

Otra debilidad que se encuentra en conjunto en demasiadas personas es el hábito de medirlo todo, y a todos, por sus propias impresiones y creencias. Quienes lean esto creerán que jamás podrán pensar y hacerse ricos, porque sus hábitos de pensamiento se han empantanado en la pobreza, el deseo, la miseria, los errores y el fracaso.

Estas personas desafortunadas me recuerdan a un chino distinguido, que fue a Estados Unidos a recibir una educación americana. Acudía a la Universidad de Chicago. Un día, el presidente Harper se encontró con ese joven oriental en el campus, se detuvo a charlar con él unos minutos, y le preguntó qué le había impresionado como la característica más notable del pueblo estadounidense.

-Bueno –replicó el estudiante-, la extraña forma de sus ojos. ¡Tienen unos ojos rarísimos!

¿Qué decimos nosotros de los chinos?

Nos negamos a creer lo que no entendemos. Pensamos tontamente que nuestras propias limitaciones son el patrón adecuado de las limitaciones. Por supuesto, los ojos de los demás “son rarísimos”, porque no son iguales a los nuestros.

## ***EL “IMPOSIBLE” MOTOR V8 DE FORD***

Cuando Henry Ford decidió fabricar su famoso motor V8, quiso construir un motor con los ocho cilindros alojados en un solo bloque, y dio instrucciones a sus ingenieros para que produjeran un prototipo del motor. El proyecto estaba ya volcado sobre el papel, pero los ingenieros acordaron que era de todo punto imposible embutir ocho cilindros en un motor de un solo bloque.

-Prodúzcanlo de todas maneras –dijo Ford.

-Pero ¡es imposible! -replicaron ellos.

-Adelante –ordenó Ford-, no dejen de trabajar hasta haberlo conseguido, no importa cuanto tiempo haga falta.

Los ingenieros pusieron manos a la obra. No tenían otra opción si querían seguir formando parte del equipo de Ford. Seis meses transcurrieron sin que obtuvieran resultados. Pasaron otros seis meses, y todavía no habían conseguido nada. Los ingenieros probaron todos los planes concebibles para llevar a cabo este el proyecto, pero aquello parecía incuestionable: ¡imposible!

Al cabo de un año, Ford se reunió con los ingenieros, que volvieron a informarle de que no habían hallado manera de cumplir sus órdenes.

-Sigan con el trabajo –dijo Ford-, quiero ese motor, y lo tendré.

Continuaron haciendo pruebas, y entonces, como por arte de magia, el secreto quedó desvelado.

¡La determinación de Ford había ganado una vez más!

Quizás esta historia no esté descrita con precisión de detalles, pero las circunstancias y el resultado son los correctos. Deduzca de ella, usted que desea pensar y hacerse rico, el secreto de los millones de Ford, si puede. No tendrá que buscar muy lejos.

Henry Ford tuvo éxito porque comprendió y se aplicó los principios del éxito. Uno de ellos es el deseo; saber lo que uno quiere. Recuerde esta historia de Ford mientras lee, y señale las líneas en que se describe el secreto de su extraordinaria proeza. Si puede hacer esto, si usted es capaz de poner el dedo

en el particular grupo de principios que hicieron rico a Henry Ford, usted puede igualar sus logros en casi cualquier oficio para el que esté preparado.

## ***POR QUÉ ES USTED “EL DUEÑO DE SU DESTINO”***

Cuando Henley escribió sus proféticas palabras: “Soy el dueño de mi destino, soy el capitán de mi alma”, debería habernos informado de que nosotros somos los dueños de nuestro destino, los capitanes de nuestras almas, *porque* tenemos el poder de controlar nuestros pensamientos.

Debería habernos dicho que nuestro cerebro se magnetiza con los pensamientos dominantes que llevamos en la mente, y que, por mecanismos que nadie conoce bien, estos “imanes” atraen hacia nosotros las fuerzas, las personas, las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos *dominantes*.

Debería habernos dicho que, antes de poder acumular riquezas en abundancia, tenemos que magnetizar nuestra mente con un intenso deseo de riqueza, que hemos de tomar conciencia de la riqueza hasta que el deseo por el dinero nos conduzca a hacer planes definidos para adquirirlo.

Pero, al ser un poeta, y no un filósofo, Henley se contentó con afirmar una gran verdad de manera poética, dejando que sus lectores interpretaran el significado filosófico de sus líneas.

Poco a poco, la verdad ha ido desvelándose, hasta que ahora parece cierto que los principios descritos en este libro contienen el secreto del dominio sobre nuestro destino económico.

## ***PRINCIPIOS QUE PUEDEN CAMBIAR SU DESTINO***

Ahora estamos preparados para examinar el primero de esos principios. Mantenga una actitud de apertura mental y recuerde, a medida que vaya leyendo, que no son invención de nadie. Son principios que han funcionado para muchos hombres. Usted puede poderlos a trabajar para su propio beneficio permanente.

Verá qué fácil es.

Hace algunos años, pronuncie el discurso de la entrega de diplomas en el Selem College, en Salem, Virginia Occidental. Acentué el principio descrito en el próximo capítulo con tal intensidad, que uno de los miembros de la clase que obtendría el diploma se lo apropió, y lo convirtió en parte de su forma de ver la vida. Ese joven llegó a ser miembro del Congreso y un personaje importante en la Administración de Franklin D. Roosevelt. Me escribió una carta en la que presenta con tanta claridad su opinión sobre el principio que trataremos en el próximo capítulo, que he decidido publicarla como introducción a dicho capítulo.

Le dará una idea de los beneficios que la esperan.

Estimado Napoleón:

Dado que mi servicio como miembro del Congreso me ha proporcionado cierta comprensión de los problemas de hombres y mujeres, le escribo para ofrecerle una sugerencia que puede ser útil a millares de personas.

En 1922, usted pronunció un discurso en la entrega de diplomas en el Salem College, cuando yo era miembro de la clase que los recibiría. En aquel discurso, usted plantó en mi mente una idea a la que debo la oportunidad que ahora tengo de servir a la gente de mi Estado, y que será responsable en gran medida, de cualquier éxito que yo pueda alcanzar en el futuro.

Recuerdo, como si hubiese sido ayer, la maravillosa descripción que usted hizo del método por el que Henry Ford, con muy pocos estudios, sin un dólar, sin amigos influyentes, llegó tal alto. Entonces resolví, incluso antes de que usted hubiera acabado su discurso, que me haría un lugar en la vida, sin que importará cuantas dificultades tuviera que afrontar.

Millares de jóvenes terminarán sus estudios universitarios este año, y los años venideros. Cada uno de ellos estará buscando un mensaje tan alentador como el que yo recibí de usted. Querrán saber a dónde acudir, qué hacer, cómo empezar en la vida. Usted puede decírselo, porque ha ayudado a resolver los problemas de mucha gente.

En Estados Unidos hay en la actualidad miles de jóvenes que quisieran saber cómo convertir sus ideas en dinero, gente que debe empezar de abajo, sin dinero, y amortizar sus pérdidas. Si alguien puede ayudarles, es usted.

Si publica el libro, me gustaría tener el primer ejemplar que salga de la imprenta, autografiado por usted.

Con mis mejores deseos, créame, cordialmente suyo,

JENNINGS RANDOLPH

Treinta y cinco años después de haber leído aquel discurso, fue un placer para mí ingresar al Salem College en 1957 para hacer el discurso de la entrega de diplomas. En aquel entonces recibí el título de Doctor Honorario de Literatura del Salem College.

Desde aquella ocasión, en 1922, he visto prosperar a Jennings Randolph hasta llegar a ser ejecutivo de una de las más importantes líneas aéreas de la nación, un orador muy inspirado, y senador de Estados Unidos por Virginia Occidental.

# TODO AQUELLO QUE LA MENTE HUMANA PUEDA CONCEBIR Y CREER SE PUEDE ALCANZAR

## 2.

### EL DESEO

### EL PUNTO INICIAL DE TODO LOGRO

#### El primer paso hacia la riqueza

Cuando Edwin C. Barnes se apeó del tren de carga en Orange, New Jersey, hace más de cincuenta años, quizá pareciese un vagabundo, ¡pero sus ideas eran las de un rey!

Mientras se dirigía desde los rieles del ferrocarril hacia la oficina de Thomas A. Edison, su cerebro trabajaba sin parar. Se veía así mismo *de pie en presencia de Edison*. Se oía pidiéndole a Edison la oportunidad de llevar a cabo la única obsesión imperiosa de su vida, el deseo ardiente de llegar a ser socio en los negocios del gran inventor.

¡El deseo de Barnes no era una *esperanza*! ¡No eran *ganancias*! Era un deseo vehemente, palpitante, que lo trascendía todo. Era definido.

Algunos años después, Edwin C. Barnes volvió a pararse frente a Edison, en la misma oficina en que se había encontrado por primera vez con el inventor. En esta ocasión, el deseo se había convertido en la realidad. *Era socio de Edison*. El sueño dominante de su vida se había vuelto realidad.

Barnes tuvo éxito porque eligió un objetivo definido, y puso toda su energía, toda su fuerza de voluntad, todos sus esfuerzos, todo, en pos de ese objetivo.

## **EL HOMBRE QUE QUEMÓ SUS NAVES**

Pasaron cinco años antes de que apareciera la oportunidad que había esta buscando. Para todos, excepto para él, sólo parecía una parte más del engranaje de los negocios de Edison, pero en su interior, él fue el socio de Edison cada minuto del día, desde el primero en que empezó a trabajar allí.

Es una ejemplificación notable del poder de un deseo definido. Barnes consiguió su objetivo porque deseaba ser socio de Edison más que ninguna otra cosa. Creó un plan con el que alcanzar su propósito. Pero quemó todas sus naves tras de sí. Se mantuvo firme en su deseo hasta que éste se convirtió en la obstinación obsesiva de su vida y, finalmente, en un hecho.

Cuando viajó a Orange, no se dijo a sí mismo: “Trataré de convencer a Edison de que me dé algún tipo de trabajo”, sino: “Voy a ver a Edison para explicarle que he venido a hacer negocios con él”.

No se dijo: “Estaré alerta ante cualquier otra oportunidad, en caso de que no consiga lo que quiero en la organización de Edison”, sino “No hay más que una cosa en este mundo que estoy decidido a conseguir, y es asociarme con Edison en sus negocios. Quemaré todas las naves tras de mí, y apostaré mi futuro a mi capacidad para conseguir lo que quiero”.

No se planteó en ningún momento retroceder.

¡Tenía que triunfar o morir!

¡Esa es toda la historia del éxito de Barnes!

## **EL INCENTIVO QUE CONDUCE A LA RIQUEZA**

Hace mucho tiempo, un gran guerrero afrontó una situación que requería de él una decisión que garantizara su éxito en el campo de batalla. Iba a enviar sus tropas contra un enemigo poderoso, cuyos hombres superaban a los suyos en número. Embarcó soldados y equipos, y dio la orden de quemar las naves que los había llevado hasta allí. Al dirigirse a sus hombres antes de la primera batalla, dijo: “Ved cómo los barcos se convierten en humo: ¡Eso significa que no podremos dejar estas playas vivos, a menos que ganemos! ¡Ahora no tenemos opción: *venceremos o moriremos!*”.

Vencieron.

Cada persona que vence en cualquier empresa debe estar dispuesta a quemar sus naves y eliminar todas las posibilidades de dar marcha atrás. Sólo así puede tener la seguridad de mantener ese estado mental conocido como deseo ardiente de ganar, esencial para el éxito.

La mañana siguiente al gran incendio de Chicago, un grupo de comerciantes se quedó de pie en State Street, observando los restos humeantes de lo que habían sido sus tiendas. Organizaron una reunión para decidir si tratarían de reconstruirlas o abandonarían Chicago para volver a empezar en algún lugar

del país más prometedor. Llegaron a una decisión, todos menos uno: abandonar Chicago.

El comerciante que decidió quedarse y reconstruir su negocio señaló con el dedo los restos de su tienda, y dijo: “Caballeros, en este mismo sitio construiré la tienda más grande del mundo, no importa las veces que pueda quemarse”.

Eso fue hace casi un siglo. La tienda fue reconstruida. Todavía sigue en pie, una torre, un monumento al poder de ese estado mental conocido como deseo ardiente. Lo más sencillo que Marshall Field podría haber hecho era imitar a sus colegas. Cuando las perspectivas se mostraban difíciles, y el futuro parecía funesto, se retiraron a donde las cosas pareciesen más fáciles.

Fíjese bien en la diferencia entre Marshall Field y los demás comerciantes, porque es la misma diferencia que distingue a casi todos los que tienen éxito de aquellos que fracasan.

Todo ser humano que alcanza la edad de comprender la razón de ser del dinero, quiere dinero. *Quererlo* no basta para acumular riqueza. Pero desear la riqueza con un estado mental que se convierte en una obsesión, y luego planificar formas y medios definidos para adquirirla, y ejecutar esos planes con una perseverancia que *no acepte el fracaso*, atraerá la riqueza.

## ***SEIS MANERAS DE CONVERTIR EL DESEO EN ORO***

El método por el que el deseo de riqueza se pueda transmutar en su equivalente monetario consiste en seis pasos prácticos y definidos, que son los siguientes:

Primero: determine la cantidad *exacta* de dinero que desea. No basta con decir “Quiero mucho dinero”. Sea definitivo en cuanto a la cantidad. (Hay una razón psicológica para esta precisión, que describiremos en un capítulo próximo).

Segundo: determine con exactitud lo que se propone dar a cambio del dinero que desea. (No se recibe algo por nada).

Tercero: establezca un plazo determinado en el que se propone *poseer* el dinero que desea.

Cuarto: cree un plan preciso para llevar a cabo su deseo, y empiece de *inmediato*, sin que importe si se halla preparado o no, a poner el plan en acción.

Quinto: escriba un enunciado claro y conciso de la cantidad de dinero que se propone conseguir, apunte el tiempo límite para esta adquisición, aclare lo que se propone dar a cambio del dinero, y describa con exactitud el plan mediante el que se propone formularlo.

Sexto: lea su memorándum en voz alta, dos veces al día, una vez antes de acostarse, y otra, al levantarse. Mientras lee, vea, sienta y piénsese ya en posición en posesión del dinero.

Es importante que siga las instrucciones descritas en estos seis pasos. En especial observe y siga las instrucciones del sexto paso. Tal vez se queje de que le resulta imposible “verse en posesión del dinero” antes de tenerlo realmente. Aquí es donde el deseo ardiente acudirá en su ayuda. Si usted realmente desea el dinero con tanta vehemencia que su deseo se ha convertido en una obsesión, no tendrá dificultad en convencerse de que lo adquirirá. El caso es desear el dinero, y llegar a estar tan determinado a poseerlo que se convenza de que lo tendrá.

### ***¿PUEDE IMAGINARSE QUE ES USTED MILLONARIO?***

Para el no iniciado, que no se ha educado en los principios fundamentales de la mente humana, quizás estas instrucciones parezcan poco prácticas. Para quienes no consigan reconocer la validez de estos seis puntos, puede ser útil saber que la información que difunden fue revelada por Andrew Carneige, el cual empezó como un obrero en una siderúrgica; pero ser las arregló, pese a sus humildes comienzos, para que estos principios le rindieran una fortuna de más de cien millones de dólares.

Como ayuda adicional quizá le sirva saber que los seis puntos recomendados aquí fueron cuidadosamente estudiados por el extinto Thomas A. Edison, que puso su sello de aprobación en ellos por ser esenciales no sólo para la acumulación de dinero, sino para consecución de cualquier objetivo.

Estos pasos no requieren “trabajo duro”. Tampoco sacrificio. No exigen que uno se vuelva ridículo, ni crédulo. Para utilizarlos no hace falta educación superior. Pero la aplicación eficaz de estos seis pasos exige la suficiente *imaginación* que nos permite ver y comprender que la acumulación de dinero no se puede dejar al azar, a la buena suerte o al destino. Uno debe darse cuenta de que todos los que han acumulado grandes fortunas primero han soñado, deseado, anhelado, pensado y planificado *antes* de haber adquirido el dinero.

Llegados a este punto, usted sabrá también que nunca tendrá riquezas en grandes cantidades *a menos* que pueda llegar a ser la viva expresión del *deseo* ardiente por el dinero, que realmente *crea* que lo poseerá.

### ***EL PODER DE LOS GRANDES SUEÑOS***

A quienes nos encontramos en esta carrera hacia la riqueza debe animarnos saber que este mundo cambiante exige nuevas ideas, nuevas maneras de hacer las cosas, nuevos líderes, nuevos inventos, nuevos métodos de enseñanza, nuevos métodos de venta, nuevos libros, literatura nueva, nuevos programas de televisión, nuevas ideas para el cine. Tras toda esta demanda de cosas nuevas y mejores hay una cualidad que uno debe poseer para ganar, y

es la *definición del propósito*, el conocimiento exacto de lo que uno quiere, y un *deseo ardiente de poseerlo*.

Los que deseamos acumular riqueza debemos recordar que los verdaderos líderes del mundo han sido siempre hombres que han sabido dominar, para su uso práctico, las fuerzas invencibles e intangibles de la oportunidad que está por surgir, y han convertido esas fuerzas (o impulsos de pensamiento) en rascacielos, fábricas, aviones, automóviles, y toda forma de recurso que hace la vida más placentera.

Al planear la adquisición de su porción de riqueza, no se deje influir por quienes menosprecien sus sueños. Para lograr grandes ganancias en este mundo cambiante, uno debe captar el espíritu de los grandes pioneros del pasado, cuyos sueños le han dado a la civilización todo lo que tiene de valioso, el espíritu que infunde energía en nuestro propio país, en las oportunidades de usted y en la mías, para alimentar y vender nuestro talento.

Si lo que usted quiere hacer esta bien, y *usted cree en ello*, ¡adelante, hágalo! Lleve a cabo sus sueños, y no haga caso de lo que “los demás” puedan decir si usted se topa en algún momento con dificultades, ya que tal vez “los demás” no sepan que cada fracaso lleva consigo la semilla de un éxito equivalente.

Thomas Edison soñaba con una lámpara que funcionara con electricidad, empezó a poner su sueño en acción, y pese a su más de *diez mil fracasos*, mantuvo su sueño hasta que lo convirtió en una realidad física. ¡Los soñadores prácticos *no abandonan!*

Whelan, que soñaba con una cadena de tiendas de cigarros, transformó su sueño en acción, y ahora la United Cigar Stores ocupan algunas de las mejores esquinas de las ciudades estadounidenses.

Los hermanos Wright soñaron con una máquina que surcara el aire. Ahora podemos ver en todo el mundo que sus sueños se han cumplido.

Marconi soñaba con un sistema para dominar las intangibles fuerzas del éter. Las pruebas de que no soñaba en vano podemos encontrarlas en cada aparato de radio y televisión que hay en el mundo. Quizá le interese saber que los “amigos” de Marconi lo pusieron bajo custodia, y fue examinado en un hospital para psicópatas cuando anunció que había descubierto un principio mediante el cual podría enviar mensajes a través del aire sin la ayuda de los cables ni ningún otro medio físico de comunicación. A los soñadores de hoy en día les va mejor.

El mundo está lleno de una abundancia de oportunidades que los soñadores del pasado jamás conocieron.

## **COMO HACER QUE LOS SUEÑOS DESPEGUEN DE LA PLATAFORMA**

Un deseo ardiente de ser y de hacer es el punto inicial desde el que el soñador debe lanzarse. Los sueños no están hechos de indiferencia, pereza, ni falta de ambición.

Recuerde que todos los que consiguen triunfar tienen un mal comienzo y pasan por muchas dificultades antes de "llegar". El cambio en la vida de la gente de éxito suele surgir en el momento de alguna crisis, a través de la cual les es presentado su "otro yo".

John Bunyan escribió *Pilgrim's Progress*, que se encuentra entre lo mejor de la literatura inglesa, después de haber estado confinado en prisión y haber sido duramente castigado a causa de sus ideas sobre la religión.

D. Henry descubrió el genio que dormía en su interior después de haber conocido grandes infortunios, y estuvo encarcelado en *Columbus*, Ohio. Forzado a través de la desgracia a conocer a su "otro yo", y a usar su imaginación, descubrió que era un gran autor en vez de un criminal despreciable.

Charles Dickens empezó pegando etiquetas en latas de betún. La tragedia de su primer amor penetró las profundidades de su alma para convertirlo en uno de los más grandiosos autores del mundo. Esa tragedia produjo primero *David Copperfield*, y luego una sucesión de obras que hacen un mundo mejor y más rico a todo el que lee sus libros.

Hellen Keller se quedó sorda, muda y ciega después de nacer. Pese a su terrible desgracia, ha escrito su nombre en letras indelebles en las páginas de la historia de los grandes. Toda su vida ha sido la demostración de que nadie está derrotado mientras no acepte la derrota como una realidad.

Robert Burns era un campesino analfabeto. Sufrió la maldición de la pobreza y creció para ser un borracho. El mundo fue mejor gracias a su vida, porque vistió de prendas hermosas sus pensamientos poéticos, y, por tanto, arrancó un espino para plantar un rosal en su lugar.

Beethoven era sordo, y Milton ciego, pero sus nombres perdurarán en el tiempo, porque soñaron y tradujeron sus sueños en ideas organizadas.

Hay una diferencia entre suspirar por algo y hallarse preparado para recibirlo. Nadie se encuentra listo para nada hasta que no crea que puede adquirirlo. El estado mental debe ser la convicción y no la mera esperanza o anhelo. La mente abierta es esencial para creer. La cerrazón de ideas no inspira fe, ni coraje, ni convicción.

Recuerde, no se requiere más esfuerzo para apuntar en la vida, para reclamar abundancia y prosperidad, del que hace falta para aceptar la miseria y la pobreza. Un gran poeta ha expresado acertadamente esta verdad universal en unas pocas líneas:

*Le discutí un penique a la Vida,*

*y la Vida no me dio más.  
Por mucho que le imploré a la noche  
cuando contaba mis escasos bienes.*

***Porque la vida es un amo justo***

*que te da lo que le pides,  
pero cuando has fijado el precio,  
debes aguantar la faena.*

*Trabajé por un salario de jornalero  
solo para describir, perplejo,  
que cualquier paga que hubiera pedido a la vida,  
ésta me la hubiese pagado de buen grado.*

**EL DESEO LLEVA VENTAJA SOBRE LA MADRE  
NATURALEZA**

Como culminación adecuada de éste capítulo quiero presentar a una de las personas más excepcionales que he conocido. Lo vi por primera vez pocos minutos después de que hubiera nacido. Vino a este mundo sin ningún rastro físico de orejas, y el médico admitió, cuando le pedí su opinión sobre el caso, que el niño sería sordo y mudo toda la vida.

Me opuse a la opinión del médico. Estaba en mi derecho. Yo era el padre del niño. Tomé una decisión y me formé una opinión, pero exprese esa opinión en silencio, en el fondo de mi corazón.

En mi interior supe que mi hijo oiría y hablaría ¿Cómo? Estaba seguro de que tenía que haber una manera, y sabía que la encontraría. Pensé en las palabras del inmortal Emerson: “El curso de las cosas acontece para enseñarnos la fe. Solo necesitamos estar atentos. Hay indicadores, claves, para cada uno de nosotros, y si escuchamos con humildad, oiremos *la palabra justa*”.

¿La palabra justa? ¡Deseo! Mucho más que ninguna otra cosa, yo deseaba que mi hijo no fuera sordomudo. De ese deseo no renegué jamás, ni por un segundo.

¿Qué podía hacer? Encontraría alguna forma de trasplantar a ese niño mi propio deseo ardiente de dar con manera y medios de hacer llegar el sonido a su cerebro sin la ayuda de los oídos.

Tan pronto como el niño fuese lo bastante mayor para cooperar, le llenaría la cabeza de tal manera de ese deseo ardiente, que la naturaleza lo traduciría en realidad con sus propios métodos.

Todos estos pensamientos pasaron por mi mente, pero no hablé de ello con nadie. Cada día renovaba la promesa que me había hecho a mí mismo de que mi hijo no sería sordomudo.

Cuando creció y empezó a percibir las cosas que lo rodeaban, notamos que mostraba débiles indicios de que oía. Cuando alcanzó la edad en que los niños suelen empezar a emitir palabras, no hizo intento alguno de hablar, pero de sus actos podíamos deducir que percibía ciertos sonidos. ¡Eso era todo lo que yo quería saber! Estaba convencido de que, si podía oír, aunque fuese débilmente, sería capaz de desarrollar una mayor capacidad auditiva. Entonces sucedió algo que me llenó de esperanza. Surgió de algo totalmente inesperado.

## **UN “ACCIDENTE” QUE CAMBIÓ UNA VIDA**

Compramos un fonógrafo. Cuando el niño oyó la música por primera vez, entró en éxtasis, y muy pronto se apropió del aparato. En una ocasión estuvo poniendo un disco una y otra vez, durante casi dos horas, de pie delante del fonógrafo, *mordiéndolo un borde de la caja*. La importancia de esa costumbre que adquirió no se nos hizo patente sino hasta años después, ya que nunca habíamos oído hablar del principio de la “conducción ósea” del sonido.

Poco después de que se apropiase del fonógrafo, descubrí que podía oírme con claridad cuando le hablaba con los labios junto a su hueso mastoideo en la base del cráneo.

Una vez hube descubierto que podía oír perfectamente el sonido de mi voz, empecé de inmediato a transferirle mi deseo de que oyese y hablase. Pronto descubrí que el niño disfrutaba cuando yo le contaba cuentos antes de dormirse, de modo que me puse a trabajar para idear historias que estimularan su confianza en sí mismo, su imaginación, y *un agudo deseo de oír y de ser normal*”.

Había un cuento en particular, en el que yo hacía hincapié dándole un renovado matiz dramático cada vez que se lo contaba. Lo había inventado para sembrar en su mente la idea de que su dificultad no era una pesada carga, sino una ventaja de gran valor. Pese al hecho de que todas las maneras de pensar que yo había examinado indicaban que cualquier adversidad contiene la semilla de una ventaja equivalente, debo confesar que no tenía ni la menor idea de *cómo* se podía convertir esa dificultad en una ventaja.

## **¡GANÓ UN MUNDO NUEVO CON SEIS CENTAVOS!**

Al analizar la experiencia retrospectivamente, puedo ver que su fe en mí tuvo mucho que ver con los sorprendentes resultados. Él no cuestionaba nada que yo le dijera. Le vendí la idea de que tenía una *ventaja* original sobre su hermano mayor, y que esa ventaja se reflejaría de muchas maneras. Por ejemplo, los maestros en la escuela se darían cuenta de que no tenía orejas, y por ese motivo le dedicarían una atención especial y lo tratarían con una amabilidad y una benevolencia extraordinarias. Siempre lo hicieron. También le vendí la idea de que cuando fuese lo bastante mayor para vender periódicos (su hermano mayor era ya vendedor de periódicos), tendría una gran ventaja sobre su hermano, porque la gente le pagaría más por su mercancía, debido a que verían que era un niño brillante y emprendedor pese al hecho de carecer de sus orejas.

Cuando tenía unos siete años, mostró la primera prueba de que nuestro método de apoyo rendía sus frutos. Durante varios meses imploró el privilegio de vender periódicos, pero su madre no le daba el consentimiento.

Entonces se ocupó por su cuenta del asunto. Una tarde en que estaba en casa con los sirvientes, trepó por la ventana de la cocina, se deslizó hacia fuera y se estableció por su cuenta. Le pidió prestados seis centavos al zapatero remendón del barrio, los invirtió en periódicos, los vendió, reinvertió el capital, y repitió la operación hasta el anochecer. Después de hacer el balance de sus negocios, y de devolverle a su banquero los seis centavos que le había prestado, se encontró un beneficio de cuarenta y dos centavos. Cuando volvimos a casa aquella noche, lo encontramos durmiendo en su cama, apretando el dinero en un puño.

Su madre le abrió la mano, cogió las monedas y se puso a llorar. Me sorprendió. Llorar por la primera victoria de su hijo me pareció fuera de lugar. Mi reacción fue la inversa, Reí de buena gana, porque supe que mi empresa de inculcar en la mente de mi hijo una actitud de fe en sí mismo había tenido éxito.

Su madre veía a un niño sordo que, en su primera aventura comercial, se había escapado a la calle y había arriesgado su vida para ganar dinero. Yo veía un hombrecito de negocios valiente, ambicioso y lleno de confianza en sí mismo, cuyo valor intrínseco se había incrementado en un cien por cien, al haber ido a negociar por su cuenta y haber ganado. La transacción me agradó, porque había dado pruebas de una riqueza de recursos que lo acompañaría toda su vida.

## ***EL NIÑO SORDO QUE OYÓ***

El pequeño sordo asistió a la escuela, al instituto y a la universidad, sin que fuese capaz de oír a sus maestros, excepto cuando le gritaban fuerte, a corta distancia. No lo llevaron a una escuela para sordos. No le permitimos que aprendiese el lenguaje de los sordomudos. Habíamos decidido que viviese una vida normal, y mantuvimos esa decisión, aunque nos costó, muchas discusiones acaloradas con funcionarios escolares.

Cuando estaba en el Instituto, probó un aparato eléctrico para mejorar la audición, pero no le dio resultado.

Durante su última semana en la universidad, sucedió algo que marcó el hito más importante de su vida. En lo que pareció una mera casualidad, entró en posesión de otro aparato eléctrico para oír mejor que le enviaron para probar. Estuvo indeciso en probar el aparato, debido a su desilusión con otro similar. Finalmente lo cogió, se lo puso en la cabeza, le conectó las baterías, y ¡sorpresa!, como por arte de magia, su deseo de toda la vida de oír normalmente se convirtió en realidad. Por primera vez oía tan bien como cualquier persona con audición normal.

Alborozado con el mundo diferente que acababa de percibir a través de ese aparato auditivo, se precipitó al teléfono, llamó a su madre, y oyó su voz a la perfección. Al día siguiente oía con claridad las voces de sus profesores en clase, ¡por primera vez en su vida! Por primera vez en su vida también, mi hijo podía conversar con la gente sin necesidad de que le hablaran con voz de trueno. Realmente, había entrado en posesión de un mundo distinto.

El deseo había comenzado a pagar dividendos, pero la victoria todavía no era completa. El muchacho tenía que encontrar todavía una manera definida y práctica de convertir su desventaja en una *ventaja equivalente*.

## **IDEAS QUE OBRAN MILAGROS**

Sin apenas darse cuenta de la importancia de lo que acaba de obtener, pero embriagado con la alegría del descubrimiento de ese mundo de sonidos, escribió una entusiasta carta al fabricante del audífono, relatándole su experiencia. Algo en ella hizo que la compañía lo invitase a Nueva York. Cuando llegó, lo llevaron a visitar la fábrica, y mientras hablaba con el ingeniero jefe, contándole de su mundo recién descubierto, una corazonada, una idea o una inspiración, llámesela como se quiera, destelló en su cerebro. Era ese *impulso del pensamiento* que convertiría su dificultad en una ventaja, destinada a pagar dividendos en dinero y en felicidad por millares durante todo el tiempo venidero.

El resumen y el núcleo de ese impulso de pensamiento eran así: se le ocurrió que él podría ser de gran ayuda para los millones de sordos que viven sin el beneficio de audífonos si pudiera encontrar una manera de relatarles la historia de su descubrimiento del mundo.

Durante un mes entero llevó a cabo una intensa investigación, durante la cual analizó todo el sistema de ventas del fabricante de audífonos e ideó formas y medios de comunicarse con los duros de oído de todo el mundo, decidido a compartir con ellos su nuevo mundo recién descubierto. Una vez lo tuvo hecho, puso por escrito un plan bienal basado en sus investigaciones. Cuando lo presentó a la Compañía, al momento le dieron un puesto de trabajo para que llevara a cabo su ambición.

Poco había soñado, cuando empezó a trabajar, que estaba destinado a llevar esperanza y alivio a millares de sordos que, sin su ayuda, se hubieran visto condenados para siempre a la sordera.

No me cabe duda de que Blair hubiera sido sordomudo toda su vida si su madre y yo no nos las hubiésemos ingeniado para formar su mente tal como lo hicimos.

Cuando sembré en su interior el deseo de oír y de hablar, y de vivir como una persona normal, alguna extraña influencia hubo en ese impulso que hizo que la naturaleza tendiese una especie de puente para salvar el golfo del silencio que separaba su cerebro del mundo exterior.

En verdad, el deseo ardiente tiene maneras tortuosas de transmutarse en su equivalente físico. Blair deseaba una audición normal; ¡ahora la tiene! Nació con una minusvalía que fácilmente hubiera desviado a alguien, con un deseo menos definido, a la calle, con un puñado de lápices en una mano y una lata vacía en la otra.

La pequeña “mentira piadosa” que sembré en su mente cuando él era un niño. Llevándolo a creer que su defecto se convertiría en una ventaja que podría capitalizar, se justificó sola. Ciertamente, no hay nada, correcto o equivocado, que la confianza, sumada a un deseo ardiente, no pueda hacer real. Estas cualidades están al alcance de todos.

## **LA “QUÍMICA MENTAL” HACE MAGIA**

Un breve párrafo en un despacho de noticias en relación con madame Schumann-Heink da la clave del estupendo éxito de esta mujer como cantante. Cito el párrafo porque la clave que contiene no es otra que el deseo.

Al comienzo de su carrera madame Suman-Heink visitó al director de Ópera de Viena para que le hiciera una prueba de voz. Pero él no la probó. Después de echar un vistazo a la desgarrada y pobremente vestida muchacha, exclamó, nada cordial:

-Con esa cara, y sin ninguna personalidad, ¿cómo espera tener éxito en la ópera? Señorita, olvide esa idea. Cómprese una máquina de coser, y póngase a trabajar. *Usted nunca podrá ser cantante.*

¡Nunca es demasiado tiempo! El director de la Ópera de Viena sabía mucho sobre la técnica del canto. Sabía muy poco del poder del deseo, cuando éste asume las proporciones de una obsesión. Si hubiera conocido mejor ese poder, no hubiese cometido el error de condenar el genio sin darle una oportunidad.

Hace varios años, uno de mis socios enfermó. Se puso cada vez peor a medida que el tiempo transcurría, y finalmente, lo llevaron al hospital para operarlo. El médico me advirtió que había muy pocas posibilidades de que yo volviera a verlo con vida. Pero esa era la opinión del médico, y no la del paciente. Poco antes de que se lo llevaran al quirófano me susurró con voz débil: “No se preocupe, jefe, en pocos días habré salido de aquí”. Una enfermera me miró apenada. Pero el paciente se recuperó satisfactoriamente. Cuando todo hubo terminado, su médico me dijo: “No lo salvó otra cosa que su deseo de vivir. Nunca hubiera salido de este trance si no se hubiese negado a aceptar la posibilidad de la muerte”.

Creo en el poder del deseo respaldado por la fe, porque he visto como ese poder elevaba a hombres desde comienzos humildes a posiciones de poder y riqueza; lo he visto cómo saqueaba las tumbas de sus víctimas; cómo servía de medio para que los hombres llevaran a cabo su rehabilitación después de haber fracasado en un centenar de formas distintas; lo he visto darle a mi

propio hijo una vida normal, feliz y llena de éxito, a pesar de que la naturaleza lo enviase a este mundo sin orejas.

¿Cómo se puede dominar y usar el poder del deseo? Eso queda explicado en este capítulo y los subsiguientes de este libro.

Mediante algún extraño y poderoso principio de “química mental” que nunca ha divulgado, la naturaleza envuelve en el impulso del deseo ardiente “ese algo” que no reconoce la palabra “imposible”, ni acepta el fracaso como realidad.

**NO HAY LIMITACIONES  
PARA LA MENTE  
EXCEPTO LAS QUE ACEPTAMOS**

**LA POBREZA Y LA RIQUEZA  
SON VÁSTAGOS  
DEL PENSAMIENTO**

**3.**

**LA FE**

**VISUALIZACIÓN Y CREENCIA  
EN LA CONSECUCCIÓN DEL DESEO**

**El segundo paso hacia la riqueza**

La fe es el elemento químico primordial de la mente. Cuando la fe se mezcla con el pensamiento, el subconsciente capta la vibración, la traduce en su equivalente espiritual, y la trasmite a la Inteligencia Universal, como en el caso de la plegaria.

Las emociones de la fe, el amor y el sexo son las más poderosas entre las principales emociones positivas. Cuando se mezclan las tres, tienen el efecto de “colorear” el pensamiento de tal manera que éste alcanza al momento del subconsciente, y allí se transforma en su equivalente espiritual, la forma singular que induce una respuesta de la Inteligencia Infinita.

***COMO ACRECENTAR LA FE***

Tenemos un planteamiento que le ayudará a comprender mejor la importancia que al principio de autogestión asume en la transmutación del deseo en su equivalente físico o monetario: la fe es un estado mental que se puede inducir, o crear, con la afirmación o con las repetidas instrucciones al subconsciente, a través del principio de autosugestión.

Como ejemplo, considere el propósito por el que presumiblemente usted está leyendo este libro. El objetivo es, por supuesto, adquirir la capacidad de transmutar el pensamiento intangible del impulso del deseo en su contrapartida física, el dinero. Al llevar a cabo las instrucciones descritas en los capítulos sobre la autogestión y el subconsciente, resumidas en el capítulo de la autosugestión, usted puede convencer al subconsciente de que *cree* que recibirá lo que está pidiendo, y ello actuará en esa creencia, que su subconsciente le devolverá en forma de “fe”, acompañada de planes precisos para procurar eso que usted desea.

La fe es un estado mental que usted puede incrementar a voluntad, una vez que haya dominado los trece principios, porque se trata de un estado mental que crece voluntariamente, a través de la aplicación de esos principios.

***La repetición de la afirmación de órdenes a su subconsciente es el único método conocido del crecimiento voluntario de la emoción de la fe.***

Quizás el concepto le quede más claro con la siguiente explicación de la forma en que los hombres, a veces, se convierten en criminales. Para decirlo con las palabras de un famoso criminalista. “Cuando los hombres están por primera vez en contacto con el crimen, éste les repugna. Si siguen en contacto con él durante algún tiempo, se acostumbran, y lo toleran. Y si permanecen en contacto con el crimen durante el tiempo suficiente, acaban por aceptarlo y se dejan influir por él”.

Es el equivalente de decir que cualquier impulso de pensamiento que sea repetidamente encauzado hacia el subconsciente resulta aceptado e influye en el subconsciente, que procede a traducir ese impulso en su equivalente físico por el procedimiento más práctico que halle disponible.

En relación con esto, vuelva a considerar la proposición de que *todos los pensamientos que han sido “emocionalizados”* (cargados emocionalmente) y *mezclados con la fe* empiezan inmediatamente a traducirse en su equivalente física o en su contrapartida.

Las emociones, o la porción “sentimental” de los pensamientos, son los factores que dan vitalidad y acción a éstos. Mezcladas con cualquier impulso de pensamiento, las emociones de la fe, el amor y el sexo le añaden más energía de la que tendría por sí sola.

No sólo los impulsos de pensamiento que se hayan mezclado con la fe, sino los que se mezclan con cualquiera de las emociones positivas, o de las negativas, pueden alcanzar el subconsciente, e influir en él.

***NADIE ESTÁ “CONDENADO” A LA MALA SUERTE***

A partir de esta afirmación, usted comprenderá que el subconsciente traducirá en su equivalente físico un impulso de pensamiento de naturaleza negativa o destructiva con tanta facilidad como actuaría con pensamiento de naturaleza positiva o constructiva. Esto explica el extraño fenómeno que millones de personas experimentan, denominado “infortunio” o “mala suerte”.

Hay millones de personas que se creen “condenadas” a la pobreza y al fracaso, por culpa de alguna fuerza extraña que creen no poder controlar. Ellos son los creadores de su propio “infortunio”, a causa de esta creencia negativa, que su subconsciente adopta y traduce en su equivalente físico.

Éste es un momento apropiado para sugerirle de nuevo que usted pueda beneficiarse, transmitiendo a su subconsciente cualquier deseo que quiera traducir en su equivalente físico o monetario, en un estado de esperanza o convicción de que la transmutación tendrá lugar. Su convicción, o su fe, es el elemento que determina la acción de su subconsciente. No hay nada que le impida “embaucar” a su subconsciente al darle instrucciones a través de la autosugestión, tal como yo “engañé” al subconsciente de mi hijo.

Para llevar a cabo este “engaño” de manera más realista, cuando se dirija a su subconsciente, compórtese tal como lo haría si ya estuviera en posesión del objeto material que está pidiendo.

Su subconsciente traducirá en su equivalente físico, por el medio más práctico y directo, cualquier orden que se le dé en un estado de convicción o de fe que la orden se llevará a cabo.

Sin duda, se ha dicho bastante para señalar un punto de partida desde el cual uno puede, mediante la experimentación y la práctica, adquirir la capacidad de mezclar la fe con cualquier orden que se le dé al subconsciente. La perfección surgirá a través de la práctica. No puede aparecer por el mero hecho de leer las instrucciones.

Es esencial para usted que estimule sus *emociones positivas* como fuerzas dominantes de su mente, y quite importancia, y *elimine* las emociones negativas.

Una mente dominada por emociones positivas se convierte en una morada favorable para el estado mental conocido como fe. Una mente así dominada puede, voluntariamente, darle al subconsciente instrucciones que éste aceptará y ejecutará de inmediato.

## **LA FE ES UN ESTADO MENTAL QUE SE PUEDE INDUCIR MEDIANTE LA AUTOSUGESTIÓN**

Durante todas las épocas, las religiones han exhortado a la humanidad en conflicto a “tener fe” en este o aquel dogma o credo, pero no han logrado

explicar a las multitudes *cómo* tener fe. No han afirmado que “la fe es un estado mental que se puede inducir mediante la autosugestión”.

En un lenguaje que cualquier ser humano normal podrá entender, describiremos todo lo que se sabe sobre el principio mediante el cual la fe puede aparecer donde ya no existe.

Tenga fe en usted; fe en el infinito.

Antes de empezar, debería recordar que: ¡La fe es el “elixir eterno” que da vida, poder y acción al impulso del pensamiento!

Merece la pena leer el enunciado anterior una segunda vez, y una tercera, y una cuarta. ¡Merece la pena leerlo en voz alta!

¡La fe es el punto inicial de toda acumulación de riquezas!

¡La fe es la base de todos los “milagros” y de todos los misterios que no se pueden analizar con los parámetros de la ciencia!

¡La fe es el único antídoto conocido contra el fracaso!

¡La fe es el elemento, el “componente químico” que, combinado con la plegaria, nos proporciona comunicación directa con la Inteligencia infinita!

¡La fe es el elemento que transforma la vibración ordinaria del pensamiento, creada por la mente finita del hombre, en su equivalente espiritual!

¡La fe es el único agente a través del cual el hombre puede dominar la fuerza de la Inteligencia Infinita, y usarla!

## ***LA MAGIA DE LA AUTOSUGESTIÓN***

La prueba es simple y fácil de demostrar. Va ligada al principio de la autosugestión. Por lo tanto, centremos la atención en el tema de la autosugestión, para descubrir qué es y lo que se puede alcanzar con ella.

Se sabe que uno llega, finalmente, a creer cualquier cosa que se repita a sí mismo, sea la afirmación verdadera o falsa. Si un hombre repite una mentira una y otra vez, con el tiempo aceptará esa mentira como algo cierto. Más aún, creerá que es cierta. Todo hombre es lo que es a causa de los pensamientos dominantes que él permite que ocupen su mente. Los pensamientos que un hombre adopta deliberadamente, y que anima con entusiasmo, y con los que combina una emoción o más, ¡constituyen las fuerzas motivadoras que dirigen y controlan cada uno de sus movimientos, actos y hazañas!

Aquí tenemos el enunciado de una verdad muy importante:

*Los pensamientos combinados con cualquiera de las emociones constituyen una fuerza “magnética” que atrae otros pensamientos similares o relacionados.*

Un pensamiento así “magnetizado” con la emoción se puede comparar con una semilla que, cuando es plantada en terreno fértil, germina, crece y se multiplica una y otra vez, hasta que aquello que en un principio fue una semillita ¡se convierte en innumerables millones de semillas de la misma clase!

La mente humana está constantemente atrayendo vibraciones que armonicen con aquellas que la domina. Cualquier idea, plan, pensamiento o propósito que

uno abrigue atrae infinidad de ideas afines, adhiere estas ideas a su propia fuerza, y crece hasta convertirse en el propósito maestro que domina y motiva al individuo en cuya mente se ha alojado.

Volvamos ahora al punto inicial, para informarnos de cómo se puede plantar en la mente la semilla original de una idea. La información es fácil de entender: cualquier idea, plan o propósito se puede injertar en la mente *mediante la repetición del pensamiento*. Por eso le damos instrucciones para que ponga por escrito un planteamiento de su propósito principal, u objeto primordial y preciso, lo memorice y lo repita en voz alta todos los días, hasta que las vibraciones auditivas hayan alcanzado su subconsciente.

Decídase a dejar de lado las influencias de todo ambiente desfavorable para construir su propia vida a medida. Al hacer un inventario de sus recursos y mayor debilidad mentales, quizá usted descubra que su mayor debilidad sea su falta de confianza en sí mismo. Esta desventaja puede ser superada, y la timidez transformada en coraje a través de la ayuda que el principio de la autosugestión proporciona. La aplicación de este principio puede ejecutarse mediante la sencilla enunciación de los impulsos de pensamiento puestos por escrito, memorizados y repetidos hasta que lleguen a formar parte del instrumental del que la facultad inconsciente de su mente disponga.

## ***FORMULA DE LA CONFIANZA EN UNO MISMO***

Primero: sé que tengo la capacidad de alcanzar el objeto del propósito definido de mi vida; por lo tanto, *exijo* de mí mismo acción perseverante y continua hasta conseguirlo, y aquí y ahora prometo ejecutar tal acción.

Segundo: me doy cuenta de que los pensamientos dominantes de mi mente se reproducirán con el paso del tiempo en actos externos y físicos para transformarse en una realidad física; por lo tanto; concentraré mis pensamientos durante treinta minutos cada día en la tarea de pensar en la persona en que me propongo convertirme, creando de este modo una imagen mental clara.

Tercero: sé que, mediante el principio de la autosugestión,, cualquier deseo que abrigue con perseverancia buscará expresarse a través de ciertos medios prácticos para obtener el objeto que haya tras él; por lo tanto dedicaré diez minutos cada día a pedirme el incremento de la *confianza en mí mismo*.

Cuarto: he escrito con claridad una descripción del *objetivo primordial* de mi vida, y nunca dejaré de esforzarme, hasta que haya conseguido la suficiente confianza en mi mismo para alcanzarlo.

Quinto: comprendo con claridad que no hay riqueza ni posición que no pueda durar mucho tiempo, a menos que se haya formado sobre la lealtad y la justicia; por lo tanto, no me comprometeré en ninguna transacción que no beneficie a todos a los que afecte. Tendré éxito atrayendo hacia mí las fuerzas que deseo emplear, y la cooperación de otras personas. Induciré a todos a

servirme, por obra de mi disposición a servir a otros. Eliminaré el desprecio, la envidia, los celos, el egoísmo y el cinismo y cultivaré el amor por toda la humanidad, porque sé que una actitud negativa hacia los demás nunca me dará éxito. Haré que los demás crean en mí, porque yo creeré en ellos y en mí mismo. Firmaré esta fórmula con mi nombre, la memorizaré y la repetiré en voz alta una vez cada día, con la fe absoluta de que influirá gradualmente en mis pensamientos y mis actos para que yo me convierta en una persona que confía en sí misma y que goza del privilegio del éxito.

Tras esta fórmula hay una ley de la naturaleza que ningún hombre ha sido todavía capaz de explicar. El nombre por el que dicha ley se conoce tiene poca importancia. Lo que importa de ella es que... FUNCIONA, para la gloria y el progreso de la especie humana, si es usada de forma constructiva. Por otra parte, si se la usa destructivamente, destruirá con la misma facilidad. En esta afirmación podemos encontrar una verdad muy importante: quienes se hunden en la frustración y acaban su vida en la pobreza, la miseria y la angustia lo hacen a causa de la aplicación negativa del principio de la autosugestión. La causa se puede encontrar en el hecho de que todos los impulsos de pensamiento tienen tendencia a vestirse de su equivalente físico.

## ***EL DESASTRE DEL PENSAMIENTO NEGATIVO***

El subconsciente no distingue entre impulsos de pensamiento positivos o negativos. Trabaja con el material que le suministramos, a través de nuestros impulsos de pensamiento. El subconsciente traducirá en algo real un pensamiento regido por el miedo con tanta facilidad como transformaría en realidad un pensamiento regido por el coraje, o por la fe.

Tal como la electricidad hace girar las ruedas de la industria, y rinde servicios útiles si se la emplea correctamente, o acaba con la vida si se hace mal uso de ella, así, la ley de la autosugestión nos conducirá a la paz y la prosperidad nos arrastrará hacia el valle de la miseria, el fracaso y la muerte, de acuerdo con el grado de comprensión y aplicación que tengamos de ella.

Si uno se llena la cabeza de miedos, dudas y desconfianza en su capacidad para conectar y usar la fuerza de la Inteligencia Infinita, la ley de la autosugestión adoptará ese espíritu de desconfianza y los usará como patrón mediante el cual el subconsciente lo traducirá en su equivalente físico.

Así como el viento arrastra una nave hacia el este y otra hacia el oeste, usted será elevado o hundido por la ley de la autosugestión de acuerdo con la manera en que usted oriente las velas de su *pensamiento*.

La ley de la autosugestión, que puede elevar a cualquier persona a niveles asombrosos de realización, queda bien descrita en los siguientes versos.

*Si piensas que estás vencido, lo estás.  
Si piensas que no te atreves, así es.  
Si te gusta ganar, pero piensas que no puede,  
Es casi seguro: no ganarás*

*Si piensas que perderás, estás perdido,  
Pues el mundo nos enseña  
Que el éxito empieza en la voluntad del hombre...  
Todo está en el estado de ánimo.*

*Si piensas que eres superior, lo eres.  
Has tenido que pensar alto para ascender  
Has tenido que estar seguro de ti mismo.  
Antes de ganar ningún premio*

*Las batallas de la vida no siempre favorecen  
Al hombre más fuerte o al más rápido,  
pero tarde o temprano el hombre que gana  
es el hombre que PIENSA QUE PUEDE!*

Observe las palabras que se han destacado, y captará el profundo significado que el poeta expresa.

## ***¿QUE GENIO YACE DORMIDO EN SU CEREBRO?***

En algún rincón de su carácter está latente, dormida, la semilla de la realización que, si germinara y se pusiera en acción, lo elevaría a niveles que tal vez usted nunca soñó alcanzar.

Así como un virtuoso puede arrancar las melodías más hermosas de las cuerdas de su violín, usted puede despertar al genio que yace dormido en su mente, y hacer que lo conduzca hacia arriba, hacia cualquier objetivo que desee alcanzar.

Abraham Lincoln fue un fracasado en todo lo que intentó..., hasta después de haber alcanzado los cuarenta años. Fue un Don Nadie, de Ninguna parte, hasta que una gran experiencia entró en su vida y despertó al genio dormido que había en su corazón y en su cerebro, para darle al mundo uno de sus hombres realmente grandes. Esa "experiencia" estaba combinada con las emociones de la aflicción y el amor. Le aconteció a través de Ann Rutledge, la única mujer a quien él amó realmente.

Es sabido que la emoción del amor está ligada al estado de ánimo conocido como la fe, y esto se debe a que el amor se aproxima mucho a traducir los impulsos de pensamiento propios en su equivalente espiritual. Durante su labor de investigación, el autor ha descubierto, a partir del análisis de la vida y obra y realizaciones de centenares de hombres de posiciones destacadas, que detrás de casi cada uno de ellos existía la influencia del amor de una mujer.

Si quiere pruebas del poder de la fe, examine las realizaciones de los hombres y mujeres que se han valido de ella. Jesús, el Nazareno, encabeza la lista. La base de la cristiandad es la fe, con independencia de cuántas personas hayan falseado o manilinterpretado el significado de esa gran fuerza.

La esencia de las enseñanzas y de las realizaciones de Cristo, que pueden haberse interpretado como “milagros”, son nada más y nada menos que fe. Si hay fenómenos “milagrosos”, ¿se producen sólo a través del estado mental conocido como la fe!

Consideremos el poder de la fe, tal como nos la mostró un hombre bien conocido por toda la humanidad: el Mahatma Gandhi, de la India. En este hombre, el mundo tuvo uno de los ejemplos más sorprendentes de las posibilidades de la fe que conozca la humanidad. Gandhi ostentó más poder potencial que ningún otro de sus contemporáneos, y ello a pesar del hecho de que no contó con ninguna de las herramientas ortodoxas del poder, tales como dinero, barcos de guerra, soldados ni material bélico. Gandhi no tenía dinero, ni casa, ni siquiera ropas, pero tenía poder. ¿Cómo lo obtuvo?

Lo creó a partir de su comprensión del principio de la fe, y mediante su capacidad para transplantar esa fe al espíritu de doscientos millones de personas. Gandhi consiguió la sorprendente proeza de influir en doscientos millones de mentes para formar un conglomerado humano que se moviese al unísono, como un solo hombre.

¿Qué otra fuerza de este mundo, aparte de la fe puede lograr tanto?

## ***CÓMO UNA IDEA CONSTRUYÓ UNA FORTUNA***

Debido a la necesidad de la fe y de la cooperación en el funcionamiento de los negocios y de la industria, será tan interesante como provechoso analizar un proceso que nos proporciona un excelente ejemplo para la comprensión del método por el cual los individualistas y los hombres de negocios acumulan grandes fortunas al dar antes de intentar obtener.

El suceso elegido para este ejemplo data de comienzos de siglo, cuando se estaba formando la United States Steel Corporation (Corporación de Acero de Estados Unidos). A medida que lea la historia, tenga presente esos hechos fundamentales, y comprenderá cómo las ideas se han convertido en fortunas inmensas.

Si usted es de los que se han preguntado a menudo cómo se han acumulado las grandes fortunas, esta historia de la creación de la United States Steel Corporation le resultará esclarecedora. Si tiene alguna duda de que los hombres pueden pensar y hacerse ricos, está historia disipará esa duda, porque usted podrá ver con claridad en la historia de la United States Steel Corporation la aplicación de una porción importante de los principios que se describen en este libro.

El asombroso relato del poder de una idea ha sido escrito de forma espectacular por Jhon Lowell, del New York World-Telegram, y la transcribimos con su cortesía.

## ***UN BONITO DISCURSO DE SOBREMESA POR MIL MILLONES DE DÓLARES***

Aquella noche del 12 de diciembre de 1900, en la que unos ochenta miembros de la sociedad financiera se reunieron en el salón de banquetes del University Club, en la Quinta Avenida, para hacer los honores a un hombre joven del Oeste de Estados Unidos, ni media docena de los invitados supuso que estaban a punto de presenciar el episodio más importante de la historia de la industria estadounidense.

J. Edward Simmons y Charles Wtewaer Smith, llenos de gratitud por la pródiga hospitalidad con que Chales M. Schwab les había regalado durante una reciente visita a Pittsburg, habían organizado la cena para presentar a aquel empresario del acero de treinta y ocho años a la sociedad de banqueros del Este de Estados Unidos. Pero no esperaba que magnetizara de tal modo la convención. De hecho, le advirtieron que los corazones que rellenaban las camisas de New York no reaccionarían a la oratoria, y que si no quería aburrir a los Stilman y los Harriman y los Vanderbilt, seria mejor que se limitara a quince o veinte minutos de intrascendencias amables, pero nada más.

Incluso John Pierpoint Morgan, sentado a la derecha de Schwab, como indicaba su dignidad imperial, se contentó con agradecer muy brevemente su presencia en la mesa del banquete. Y en lo que se refería a la prensa y al público, todo el asunto presentaba tan poco interés que los periódicos del día siguiente ni lo mencionaron.

De manera que los dos anfitriones y sus distinguidos invitados probaron los habituales siete u ocho platos. Hubo poca conversación y, versara sobre lo que versase, fue parca y discreta. Aunque algunos de los banqueros y agentes de Bolsa habían visto a Schwab, cuya carrera había florecido en los Bancos de Monongahela, ninguno lo conocía bien. Pero, antes de que la velada acabara, ellos y Money Master Morgan” quedarían admirados, y un bebé de mil millones de dólares, la United States Steel Corporation, nacería allí.

Quizá sea una lástima para la historia que no se nos haya hecho ninguna grabación del discurso de Charlie Schwab en aquella cena.

Sin embargo tal vez se tratara de un discurso “casero”, con incorrecciones gramaticales (pues los perfeccionismo del lenguaje nunca le interesaron a Shawab), lleno de refranes y compaginado con ingenio. Pero, aparte de eso, obtuvo una fuerza y un efecto impresionantes sobre los cinco mil millones de dólares de capital estimado que los comensales representaban. Cuando terminó, y la reunión viraba todavía con sus palabras, aunque Schwab había hablado durante noventa minutos, Morgan condijo al orador a una ventana apartada donde, balanceando las piernas en un alto e incómodo asiento, hablaron durante una hora más.

La magia de la personalidad de Schwab se había puesto en acción con toda su potencia, pero lo más importante y perdurable fue el programa detallado y explícito que presentó para el engrandecimiento del acero. Muchos otros hombres habían tratado de interesar a Morgan en montar juntos un trust del acero a partir de combinaciones con empresas de pastelería, cables y flejes, azúcar, goma, whisky, aceite o goma de mascar. John W. Gates, el apostador, lo había urgido a hacerlo, pero Morgan no había confiado en él. Los hermanos Moore, Bill y Jim, mayoristas de Chicago que habían fusionado una fosforera y una corporación de galletitas, habían tratado de convérselo, fracasando en su intento. Elbert H. Gary, el sacrosanto abogado del Estado, quiso atraerlo a su terreno, más no llegó a ser lo bastante grande como para impresionarlo. Hasta que la elocuencia de Schwab elevó a J.P. Morgan a las alturas desde donde pudo visualizar los sólidos resultados del proyecto financiero más que se hubiera concebido nunca, la idea era considerada un delirante sueño de especuladores ingenuos.

El magnetismo financiero que, hace una generación, empezó a atraer miles de compañías pequeñas y a veces ineficazmente dirigidas a combinaciones más grandes y competitivas, se ha vuelto operativo en el mundo del acero gracias a los artilugios de aquel jovial pirata de los negocios, John W. Gates. Este había formado ya la American Steel and Wire Company con una cadena de pequeñas empresas, y junto con Morgan había creado la Federal Steel Company.

Pero al lado del gigantesco trust vertical de Andrew Carnegie, dirigido por sus cincuenta y tres accionistas, esas otras combinaciones resultaban insignificantes. Podían combinarse como mejor les pareciese, pero ni todas juntas harían mella en la organización de Carnegie, y Morgan lo sabía.

El viejo entonces excéntrico también lo sabía. Desde las majestuosas alturas de Skibo Castle había visto, primero divertido y luego con resentimiento, los intentos de las pequeñas compañías de Morgan entremetiéndose en sus negocios. Cuando esos intentos se tornaron demasiado importantes, el mal genio de Carnegie se convirtió en ira y en deseos de venganza. Decidió duplicar cada fábrica suya por cada una que sus rivales poseyeran. Hasta entonces no había tenido interés en cables, tubos, flejes ni planchas. En cambio, se contentaba en venderle el acero bruto a esas compañías y las dejaba que trabajaran en la especialización que quisieran. Ahora, con Schwab como jefe y lugarteniente capaz, planeaba arrinconar a sus enemigos contra la pared.

Así fue como Morgan vio la solución a su problema de combinaciones en el discurso de Charles M. Scheab. Un trust sin Carnegie, el gigante, no sería ningún trust, sino un pastel de ciruelas sin ciruelas.

El discurso de Schwab de aquella noche del 12 de diciembre de 1890 aportó la sugerencia, que no la solicitud, de que el vasto imperio Carnegie podía llegar a estar bajo la sombra de Morgan. Habló del futuro mundial del acero, de reorganización en aras de la eficiencia, de especialización, de deshacerse de

compañías improductivas, de la concentración del esfuerzo en las propiedades florecientes, de ahorros en los departamentos directivos y administrativos, de captar mercados extranjeros.

Más que todo eso, les dijo a los bucaneros que había entre ellos donde estaban los errores de su piratería habitual. Sus propósitos, suponía él, habían sido crear monopolios, aumentar los precios y pagarse a sí mismo dividendos exagerados más allá de todo privilegio. Con su estilo campechano, Schwab condenó ese sistema. La estrechez de miras de semejante política, dijo a su auditorio, residía en el hecho de que restringía el mercado en un momento en que todo pugnaba por la expansión. Abaratando el coste del acero; explicó, se crearía un mercado expansivo; se idearían más usos para el acero y se captaría una parte considerable del mundo de la industria. En realidad, aunque él no lo supiese, Schwab era un apóstol de la moderna fabricación en serie.

Así acabó la cena en el University Club. Morgan se fue a su casa, para pensar en las predicciones de progreso de Schwab. Schwab regresó a Pittsburg, a dirigir el negocio siderúrgico para "Wee Andra Carnegie", mientras Gary y todos los demás volvían a sus teletipos, para especular, anticipándose al próximo movimiento.

No tardó mucho en suceder. A Morgan le llevó más o menos una semana digerir el festón de razonamientos que Schwab le había puesto delante: Cuando se aseguró que no iba a sufrir ninguna "indigestión financiera", llamó a Schwab..., y se encontró con un hombre bastante reciente. Al señor Carnegie, le dijo Schwab, quizá no le alegrara mucho descubrir que el presidente de su conglomerado de empresas había estado coqueteando con el emperador de Wall Street, el barrio que Carnegie había resuelto no pisar jamás. Entonces John W. Gates, que hacía de intermediario entre Morgan y Schwab sugirió que si Schwab estuviera casualmente de paso por el Belle Vue Hotel, de Filadelfia, J.P. Morgan podía "coincidir" con él en el mismo sitio. Sin embargo, cuando Schwab llegó, Morgan se hallaba enfermo en su casa de Nueva York, y, presionado por el hombre mayor, Schwab viajó a Nueva York y se presentó ante la puerta de la biblioteca del financiero.

En la actualidad, ciertos historiadores de la economía han expresado la sospecha de que esta historia, desde el principio al fin, fue planificada por Andrew Carnegie, que la cena en honor de Schwab, el célebre discurso, la reunión del domingo por la noche entre Schwab y el rey del dinero fueron sucesos que el sagaz escocés había preparado de antemano. La verdad es precisamente todo lo contrario. Cuando Schwab fue llamado a cerrar el trato, ni siquiera sabía si el "jefecito", como llamaban a Andrew, prestaría atención a una oferta de vender, en particular a un grupo de hombres a quienes Andrew consideraba dotados de algo menos que la beatitud. Pero Schwab acudió a la reunión con seis hojas escritas de su puño y letra, llenas de datos que, según él, representaban el valor físico y potencial de rendimiento de cada compañía metalúrgica que él consideraba una estrella esencial en el nuevo firmamento del metal.

Cuatro hombres sopesaron esos esquemas durante toda la noche. El jefe, por supuesto, era Morgan, firme en su credo del derecho divino del dinero. Con él estaba su socio aristocrático, Robert Bacon, un erudito y un caballero. El tercero era John W. Gates, a quien Morgan tachaba de apostador y utilizaba como herramienta. El cuarto era Schwab, que sabía más sobre el proceso de elaborar y vender acero que cualquier grupo de hombres de su época. A lo largo de aquella conferencia, los esquemas del hombre de Pittsburg no se cuestionaron nunca. Si él decía que una compañía valía tanto, así era, y punto. También insistió en incluir en la combinación sólo las empresas que él tenía nominadas. Había concebido una corporación sin dobleces, donde ni siquiera quedaba lugar para satisfacer la codicia de amigos que deseaban descargar sus compañías sobre los anchos hombros de Morgan.

Al amanecer, Morgan se puso de pie y se desperezó. Sólo quedaba un asunto pendiente.

-¿Cree que puede persuadir a Andrew Carnegie de vender? –preguntó.

-Pudo intentarlo –repuso Schwab.

-Si usted consigue que venda, me comprometeré en todo este asunto –aseguró Morgan.

Hasta allí todo iba bien. Pero ¿vendería Carnegie? ¿Cuánto pediría? (Schwab pensaba en unos 320 millones de dólares). ¿Cómo se efectuaría el pago? ¿En acciones ordinarias' o preferentes? ¿En bonos? ¿En efectivo? Nadie podría reunir 320 millones de dólares en efectivo.

En enero acudieron a un partido de golf en los helados prados de St. Andrews, en Westchester, Andrew envuelto en jerséis, bien abrigado, y Charlie conversando con trivialidades, para ejercitar el buen humor. Pero no se pronunció ni una palabra de negocios hasta que la pareja se sentó en la cálida sala de la cabaña que Carnegie poseía cerca de allí. Entonces, con el mismo poder de convicción con que había hipnotizado a ochenta millonarios en el University Club, Schwab dejó caer rutilantes promesas de retiro y comodidad, de los innumerables millones que satisfacerían los caprichos sociales del viejo escocés. Carnegie estuvo de acuerdo, escribió algo en un trozo de papel y dijo:

-Muy bien , venderemos por este precio.

La cifra era de unos 400 millones de dólares y surgió a partir de los 230 millones que Schwab había previsto como precio básico, añadiéndole 80 millones para recuperar el valor aumentado sobre el capital previsto durante los últimos dos años.

Más tarde, en la cubierta de un transatlántico, el escocés le decía arrepentido a Morgan:

-Ojalá te hubiera pedido cien millones más.

-Si me los hubieras pedido, te los hubiera dado –le respondió Morgan, amable.

Hubo cierto alboroto, por supuesto. Un corresponsal británico envió un cable diciendo que el mundo del acero extranjero estaba “aterrado” ante la gigantesca corporación. El presidente Hadley, de Yale, declaró que a menos que se regulasen los trusts, el país tendría “un emperador en Washington durante los próximos veinticinco años”. Pero es hábil agente de Bolsa que Keene era se aplicó a su trabajo de impulsar tan vigorosamente las nuevas

acciones hacia el público, que todo el exceso de liquidez, estimado por algunos en cerca de 600 millones de dólares, fue absorbido en un abrir y cerrar de ojos. De manera que Carnegie obtuvo sus millones; el sindicato de Morgan consiguió 62 millones por todos sus “problemas”, y todos los “muchachos”, desde Gates a Gary, también ganaron sus millones.

Schwab, de 38 años, obtuvo su recompensa. Fue nombrado presidente de la nueva corporación, y ostentó el cargo hasta 1930.

## ***LA RIQUEZA EMPIEZA CON UNA IDEA***

La impresionante historia del gran negocio que usted acá de leer es un ejemplo perfecto del método por el cual el deseo puede transmutarse en su equivalente físico.

Esa gigantesca organización se creó en la imaginación de un hombre. El plan por el que le proporcionaban a la organización hornos se creó en la mente de la misma persona. Su fe, su deseo, su imaginación, su perseverancia fueron los verdaderos ingredientes esenciales que conformaron la United States Corporation. Los hornos y los equipos mecánicos adquiridos por la empresa, después de haber surgido a la existencia legal, fueron incidentales, pero un análisis cuidadoso revelará el hecho de que el valor aumentado en las propiedades adquiridas por la corporación se incrementó en unos seiscientos millones de dólares, por la mera transacción que los consolidaba bajo una misma gerencia.

En otras palabras, la idea de Charles M. Schwab, sumada a la fe con la que contagio a J.P. Morgan y a los demás, había dado un beneficio de seiscientos millones de dólares. ¡No es una suma insignificante por una sola idea!

La United States Corporation prosperó hasta convertirse en una de las empresas más ricas y poderosas de Estados Unidos, dando empleo a miles de personas, desarrollando nuevas aplicaciones para el acero, y abriendo nuevos mercados, demostrando de ese modo que los seiscientos millones de beneficio que la idea de Schwab produjo estaban bien merecidos.

La riqueza empieza a partir de una idea!

La cantidad está limitada sólo por la persona en cuya mente esa idea se pone en movimiento. ¡La fe elimina las limitaciones! Cuando esté preparado para negociar a la vida lo que usted desee, recuerde usted es el que pone el precio por obtener lo que quiere.

## 4.

# LA AUTOSUGESTIÓN

## EL VEHÍCULO PARA INFLUIR EN EL SUBCONSCIENTE

### El tercer paso hacia la riqueza

Autosugestión es un término que se aplica a todas las sugerencias y a todos los estímulos autoadministrados que alcanzan la propia mente a través de los cinco sentidos. Dicho de otro modo, la autosugestión es la sugestión de uno mismo. Es el agente de comunicación entre esa parte de la mente donde la parte consciente tiene lugar y aquella otra que sirve de asiento de la acción para el subconsciente.

A través de los pensamientos dominantes que uno *permite* que permanezcan en la mente consciente (que estos pensamientos sean positivos o negativos no altera el mecanismo), el principio de la autosugestión alcanza voluntariamente el subconsciente e influye por un intermedio en esos pensamientos.

La naturaleza ha creado al hombre de tal manera que tenga el control absoluto sobre el material que llega a su subconsciente, a través de sus cinco sentidos, aunque esto no significa que deba interpretarse como una afirmación de que el hombre siempre ejercite ese control. En casi todos los casos, no lo ejercita, y ello explica por qué tanta gente vive en la pobreza.

Recuerde lo que se ha dicho sobre la semejanza del subconsciente con un jardín fértil, en donde las hierbas crecen en abundancia, si no se siembran semillas de plantas más deseables. La autosugestión es el agente de control a través del cual un individuo puede alimentar voluntariamente su subconsciente con pensamientos de naturaleza constructiva o, por negligencia, permitir que los pensamientos de naturaleza destructiva se infiltren en ese rico jardín de la mente.

### **VEA Y SIENTA EL DINERO EN SUS MANOS**

En los últimos seis pasos descritos en el capítulo sobre el deseo, usted ha recibido instrucciones para que lea en voz alta dos veces por día el enunciado

escrito de su deseo de dinero, y para que se vea y se sienta ya en posesión del mismo. Al seguir esas instrucciones, usted comunica el objeto de su deseo directamente a su subconsciente en un estado de fe absoluta. Mediante la repetición de este procedimiento, usted crea con su voluntad hábitos de pensamiento que son favorables a sus esfuerzos para transmutar el deseo en su equivalente monetario.

Retroceda a esos seis pasos que se describen en el capítulo dos, para releerlos con mucha atención antes de seguir adelante. Luego (cuando llegue a esa parte), lea con atención las cuatro instrucciones para la organización de su “equipo de trabajo”, que se describen en el capítulo sobre la planificación organizada. Al comparar esos dos conjuntos de instrucciones, usted se dará cuenta de que ambos se basan en el principio de la autosugestión.

Recuerde, por lo tanto, cuando lea en voz alta el enunciado de su deseo (mediante el cual usted se empeña en desarrollar una “conciencia del dinero”), que la mera lectura de estas palabras no tendrá consecuencias..., a menos que usted las funda con la emoción, con el sentido de sus palabras. Su subconsciente reconoce y actúa sólo en los pensamientos que usted ha combinado con la emoción, con el sentimiento.

Ése es un hecho tan importante como para garantizar la repetición prácticamente en cada capítulo, porque la falta de comprensión de eso es la razón principal de que la mayoría de la gente que trata de aplicar el principio de la autosugestión no logre los resultados deseados.

Las palabras indiferentes, recitadas sin emoción, no influyen en el subconsciente. Usted no obtendrá resultados apreciables hasta que aprenda a llegar a su subconsciente con pensamientos o palabras habladas que hayan sido cargados con la emoción de la convicción.

No se desanime si no puede controlar y dirigir sus emociones la primera vez que trate de hacerlo. Recuerde que no existe la posibilidad de obtener algo por nada. Por mucho que quiera, no podrá engañarse. El precio de la capacidad para influir en su subconsciente es la perseverancia incansable en la aplicación de los principios que se describen aquí.

Usted no podrá formarse esa capacidad deseada por un precio menor. Usted, y solo usted, debe decidir si la recompensa por la que se está esforzando (la conciencia “del dinero”) vale el precio que debe pagar por ella con su esfuerzo.

Su habilidad para emplear el principio de la autosugestión dependerá, en gran medida, de su capacidad para concentrarse en un deseo dado hasta que ese deseo se convierta en una obsesión ardiente.

## **CÓMO REFORZAR SUS PODERES DE CONCENTRACIÓN**

Cuando empiece a seguir las instrucciones de los seis pasos descritos en el segundo capítulo, será necesario que haga uso del principio de la concentración.

Así pues, le ofrecemos sugerencias para el uso de la concentración eficaz. Cuando empiece a ejecutar el primero de los seis pasos, cuyas instrucciones son “determine la cantidad exacta de dinero que desea”, mantenga el pensamiento concentrado en esa cantidad de dinero, o fijada la atención en él, con los ojos cerrados hasta que, de hecho, pueda ver el aspecto físico del dinero. Haga eso por lo menos una vez al día. A medida que progrese en estos ejercicios, siga las instrucciones dadas en el capítulo de la fe, ¡y véase a sí mismo en posesión del dinero!

Aquí hay un hecho muy importante: el subconsciente asume cualquier orden que se le dé en un estado mental de fe absoluta, y actúa siguiendo esas órdenes, aunque deban presentársele a menudo una y otra vez, mediante la repetición, antes de que el subconsciente las interprete. Teniendo en cuenta la afirmación anterior, considere la posibilidad de jugarle un “truco” perfectamente legítimo a su subconsciente, y hágale creer, porque usted cree en ello, que usted debe obtener esa cantidad de dinero que está visualizando, que esa cantidad de dinero espera que usted sea su dueño, y que el subconsciente debe proporcionarle planes prácticos para conseguir un dinero que ya es suyo.

Endósele la idea sugerida en el párrafo anterior a su imaginación, y vea cómo su imaginación puede, o podrá, crear planes prácticos para la acumulación de dinero mediante la transmutación de su deseo.

No espere un plan definido, mediante el cual se propondrá intercambiar servicios o mercaderías a cambio del dinero que usted visualiza; en cambio, empiece a verse en posesión del dinero, esperando y exigiendo mientras tanto que su subconsciente le proporcione los planes que necesite. Esté alerta en espera de esos planes, y póngalos en acción inmediatamente cuando surjan. Cuando los planes aparezcan, “destellarán” en su mente a través del sexto sentido, con la forma de una “inspiración”. Trátela con respeto, y actúe según ella tan pronto como la reciba.

En el cuarto de los seis pasos, se le indica que “cree un plan preciso para llevar a cabo su deseo, y empiece de inmediato a poner ese plan en acción”. Debe seguir esta instrucción de la manera descrita en el párrafo anterior. No confíe en “la razón” a la hora de crear su plan para acumular dinero a través de la transmutación del deseo. Su facultad de razonamiento puede ser perezosa, y si depende por completo de sus servicios, quizá resulte defraudado.

Al visualizar el dinero que se propone acumular (con los ojos cerrados), *véase a sí mismo prestando el servicio, o proporcionando la mercancía que se propone dar a cambio de su dinero. ¡Esto es importante!*

## ***SEIS PASOS PARA ESTIMULAR SU SUBCONSCIENTE***

Resumiremos ahora las instrucciones dadas en relación con los seis pasos del segundo capítulo, y las combinaciones con los principios presentados en éste.

Primero: elija un sitio tranquilo (preferiblemente en la cama, por la noche, donde no vayan a distraerlo ni a interrumpirlo, cierre los ojos, y repita en voz alta (de manera que usted pueda oír sus propias palabras) el enunciado escrito de la cantidad de dinero que se propone a acumular, el plazo para esta acumulación y una descripción de los servicios o de las mercancías que pretende dar a cambio del dinero. Al ejecutar estas instrucciones, véase a sí mismo ya en posesión del dinero.

Por ejemplo, suponga que se propone a acumular 50.000 dólares para el primero de enero de dentro cinco años, que se propone prestar servicios personales a cambio del dinero, en carácter de vendedor. El enunciado escrito de su propósito debería ser más o menos como el siguiente:

“El primer día de enero de 19... seré poseedor de 50.000 dólares, que afluirán a mí en diversas sumas de tiempo en tiempo durante este lapso de cinco años”.

“A cambio de este dinero daré los servicios más eficientes de que soy capaz, girando la mayor cantidad posible, y proporcionando la mejor calidad de servicios como vendedor de... (describa el servicio o la mercadería que se propone vender).

“Confío en que tendré la posesión de ese dinero. Mi fe es tan fuerte que puedo verlo ahora ante mis ojos. Puedo tocarlo con las manos. Ahora está esperando ser de mi propiedad en el momento y en la proporción en que yo proporcione el servicio que estoy dispuesto a dar a cambio de él. Espero un plan con el que acumular ese dinero, y lo ejecutaré tan pronto como aparezca”.

Segundo: repita este programa por la noche y por la mañana hasta que pueda ver (en su imaginación) el dinero que ha decidido acumular.

Tercero: ponga una copia de su enunciado escrito en donde pueda verla por la noche y por la mañana, y léala justo antes de dormirse y antes de levantarse hasta que la haya memorizado.

Al seguir estas instrucciones recuerde que está aplicando el principio de la autosugestión con el propósito de darle ordenes a su subconsciente. Recuerde además que su subconsciente acatará solo instrucciones que estén cargadas emocionalmente, dirigidas hacia él con “sentimiento”. La fe es la más fuerte y productiva de las emociones. Siga las instrucciones del capítulo dedicado a ella.

Al principio, estas instrucciones pueden parecer abstractas. No se deje inquietar por eso. Siga las instrucciones, sin prestar atención a lo abstractas o lo poco prácticas que puedan parecerle. Pronto llegará el momento en que, si

ha hecho lo que se le ha indicado, tanto en espíritu como en actos, todo un nuevo universo de poder se desplegará ante usted.

## ***EL SECRETO DEL PODER DE LA MENTE***

El escepticismo, en relación con las nuevas ideas, es una característica de todos los seres humanos. Pero si sigue las instrucciones indicadas, su escepticismo pronto se convertiría en convicción que a su vez se cristalizará en fe absoluta.

Muchos filósofos han afirmado que el hombre es el dueño de su propio destino *terrenal*, pero casi ninguno ha conseguido decir por qué lo es. La razón de que el hombre pueda ser dueño de su propio status terrenal, y en especial de su nivel económico, queda expresada con todo detalle en este capítulo. El hombre puede convertirse en el dueño de sí mismo y de su ambiente, porque tiene el poder de influir en su propio subconsciente.

Llevar a cabo la transmutación del deseo en dinero conlleva el empleo de la autosugestión como agente mediante el cual uno puede alcanzar el inconsciente e influir en él. Los otros principios son simples herramientas con las que aplicar la autosugestión. Atesore esta idea y siempre tendrá conciencia de la importancia del principio de la autosugestión en sus esfuerzos para acumular dinero mediante los métodos que se describen en este libro.

Una vez haya leído el libro entero, vuelva a este capítulo y, tanto en espíritu como en actos, siga estas instrucciones:

*Cada noche lea el capítulo entero en voz alta una vez, hasta que llegue a estar plenamente convencido de que el principio de la autosugestión se basa en la verdad y en el buen juicio, que obtendrá para usted todo lo que usted ha pedido. Mientras lea, subraye con un lápiz cada frase que le impresione favorablemente.*

Siga las instrucciones anteriores al pie de la letra y el camino se le abrirá hacia una comprensión completa y el dominio de los principios del éxito.

**CADA ADVERSIDAD,  
CADA FRACASO  
Y CADA ANGUSTIA  
LLEVAN CONSIGO LA SEMILLA  
DE UN BENEFICIO  
EQUIVALENTE O MAYOR**

**5.**

**EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO  
EXPERIENCIAS PERSONALES U  
OBSERVACIONES**

***El cuarto paso hacia la riqueza***

Hay dos clases de conocimiento. Uno es el conocimiento general; el otro, el especializado. El conocimiento general, con independencia de lo vasto y variado que pueda ser, no resulta muy útil en la acumulación de dinero. Las facultades de las grandes universidades poseen, en conjunto, casi todas las formas del conocimiento general al alcance de la civilización. La *mayoría de los profesores no tienen mucho dinero*. Se especializan en *enseñar* el conocimiento, pero no se especializan en la organización de ese conocimiento ni en su empleo.

El conocimiento no atraerá el dinero, a menos que esté organizado e inteligentemente dirigido mediante *planes prácticos de acción*, para el objetivo preciso de la acumulación de dinero. La falta de comprensión de este hecho ha sido una fuente de confusión para millones de personas que creen equivocadamente que “el conocimiento es poder” ¡Ni hablar! El conocimiento es sólo poder *en potencia*. Únicamente se convierte en poder si está organizado en planes definidos de acción y dirigido hacia un objetivo determinado.

El “eslabón perdido” de todos los sistemas educativos se puede encontrar en el fracaso de las instituciones educacionales en enseñar a sus estudiantes cómo organizar y usar ese conocimiento una vez que lo han adquirido.

Muchas personas cometen el error de suponer que, porque Henry Ford tenía pocos “estudios”, no era un hombre “educado”. Los que cometen este error no comprenden el significado real de la palabra “educado”. Esa palabra deriva de la palabra latina *educo* que significa sacar, extraer, adquirir de dentro.

Un hombre educado no es, necesariamente, alguien que tiene abundancia de conocimientos generales o especializados. Un hombre educado es el que ha cultivado las facultades de su mente de tal manera que puede adquirir cualquier cosa que se proponga, o su equivalente, sin violar los derechos de los demás.

## ***EL “IGNORANTE” QUE AMASÓ UNA FORTUNA***

Durante la primera Guerra Mundial, un periódico de Chicago publicó ciertos editoriales en los que, entre otras cosas, a Henry Ford se le llamaba “ignorante pacifista”. El señor Ford objetó esas afirmaciones y entabló un pleito por difamación contra el periódico. Cuando el juicio tuvo lugar, los abogados del periódico exigieron una justificación y llamaron al propio señor Ford al banquillo de los testigos, con le propósito de demostrarle al jurado que era un ignorante. Los abogados le hicieron a Ford una gran cantidad de preguntas, todas dirigidas a demostrar de manera evidente que, si bien quizá poseyese una cantidad considerable de conocimientos especializados en lo que se refería a la fabricación de automóviles, básicamente era un ignorante.

A Ford le hicieron preguntas del estilo de: “¿Quién fue Benedict Arnold?”, y “¿Cuántos soldados enviaron los británicos a las colonias americanas para sofocar la rebelión de 1776?”. En respuesta a esta última pregunta, el señor Ford explicó: “Ignoro la cantidad exacta de soldados que los británicos enviaron, pero he oído decir que fue una cifra considerablemente mayor que la de los que regresaron”.

Al final, el señor Ford acabó por cansarse de ese tipo de preguntas, y, para contestar una particularmente ofensiva, se inclinó hacia delante, señaló con el dedo al abogado que había hecho la pregunta y dijo: “Si de veras quisiera responder la pregunta tonta que acaba de hacerme, o cualquiera de las otras que me ha hecho, permítame recordarle que en mi escritorio tengo una hilera de botones y que apretando el adecuado puedo llamar en mi auxilio a hombres capaces de responder cualquier pregunta que quiera hacerles en lo que le concierne al negocio al que he dedicado casi todos mis esfuerzos. Ahora dígame para qué necesito llenarme la cabeza con conocimiento generales, con el fin de contestar preguntas, cuando dispongo de hombres a mi alrededor que pueden proporcionarme cualquier conocimiento que les pida”.

***Indudablemente, ésa fue una respuesta con mucha lógica.***

Y dejó confundido al abogado. Todas las personas que había en la sala se dieron cuenta de que no era la contestación de un ignorante, sino de un hombre educado. Cualquier hombre es educado si sabe dónde adquirir el

conocimiento cuando lo necesita, y cómo organizar ese conocimiento en planes definidos de acción. Mediante la asistencia de sus “equipos de trabajo”, Henry Ford tenía a su alcance todo el conocimiento que necesitó para convertirse en uno de los hombres más ricos de Estados Unidos. *No era esencial que tuviese esos conocimientos en la mente.*

## **USTED PUEDE OBTENER TODO EL CONOCIMIENTO QUE NECESITE**

Antes de que pueda estar seguro de su capacidad para transmutar el deseo en su equivalente monetario, usted necesitará conocimientos especializados del servicio, mercancía o profesión que se propone ofrecer a cambio de su fortuna. Quizá necesite muchos más conocimiento especializados de los que tiene capacidad o inclinación para adquirir, y, en ese caso, podrá superar su debilidad a través de la ayuda de su “equipo de trabajo”.

La acumulación de grandes fortunas requiere poder, y este se adquiere mediante el conocimiento especializado, inteligentemente dirigido y organizado, pero esos conocimientos no tienen por qué estar en posesión de la persona que acumula la fortuna.

El párrafo precedente debe dar ánimos y esperanza al hombre con la ambición de acumular una fortuna, que no ha adquirido la “educación” necesaria para emplear ese conocimiento especializado como probablemente necesite. Los hombres a veces pasan por esta vida sufriendo “complejos de inferioridad” porque no son hombres “educados”. El hombre que pueda organizar y dirigir un “equipo de trabajo”, un grupo de hombres que posee conocimientos útiles para la acumulación de dinero, es un hombre tan educado como cualquiera de los que componen el grupo.

Thomas A. Edison tuvo sólo tres meses de “escolarización” durante toda su vida. No le faltó educación, ni murió pobre.

Henry Ford no llegó al sexto curso de la escuela primaria, pero se las arregló muy bien en el plano económico.

El conocimiento especializado es uno de los servicios más abundantes y, baratos a nuestro alcance. Si usted no está muy convencido de ello, consulte el tablón de anuncios de cualquier universidad.

## **CONVIENE SABER COMO OBTENER CONOCIMIENTOS**

Antes que nada, decida el tipo de conocimientos especializados que necesita, y la razón de esa necesidad. En gran medida, el propósito primordial de su vida, el objetivo por el que usted se está esforzando, lo ayudará a determinar qué conocimientos necesita. Con esta pregunta planteada, su próximo paso

requiere que usted tenga información precisa sobre fuentes de información fiables. Las más importantes son:

- a. las propias experiencias y educación.
- b. Experiencia y educación disponibles a través de la cooperación de otras personas (“equipos de trabajo”).
- c. Escuelas técnicas y universidades
- d. Bibliotecas públicas (libros y publicaciones periódicas donde se pueden encontrar todos los conocimientos organizados por la civilización).
- e. Cursos especiales de aprendizaje (en escuelas nocturnas y academias por correspondencia).

A medida que los conocimientos se van adquiriendo deben organizarse con el fin de emplearlos para un propósito definido, mediante planes prácticos. El conocimiento no tiene otro valor que el que se puede aprovechar de su aplicación en aras de un objetivo valioso.

Si usted considera la posibilidad de cursar estudios adicionales, determine la finalidad por la que desea esos conocimientos que está buscando, y luego averigüe dónde pueden obtenerse ese tipo de conocimientos, de fuentes fiables.

En todos los niveles sociales, las personas que tienen éxito nunca dejan de adquirir conocimiento especializados, relacionados con su objetivo principal, negocio o profesión. Aquellos que no tienen éxito suelen cometer el error de creer que la etapa de adquisición de conocimientos acaba cuando uno termina la escuela. La verdad es que la escuela hace muy poco más que mostrarnos el camino de cómo adquirir conocimientos prácticos.

¡La orden del día es la *especialización!* Esta verdad fue puesta de relieve por Robert P. Moore, antiguo director de empleo de la Universidad de Columbia, en un artículo periodístico.

### ***Los especialistas más buscados.***

Los candidatos más buscados por las agencias de empleo son personas que se han especializado en un algún campo: diplomados en escuelas empresariales que tengan experiencia en contabilidad y estadística, ingenieros de todo tipo, periodistas, arquitectos, químicos, y también líderes destacados y hombres mayores, enérgicos y activos.

El hombre que ha sido activo durante sus estudios, cuya personalidad le permite llevarse bien con toda clase de gente y que ha hecho un trabajo adecuado con sus estudios, tiene un perfil más favorable que el estudiante más estrictamente académico. Algunos, gracias a sus múltiples y variadas cualificaciones, han recibido variadas ofertas de trabajo, y varios, hasta seis.

En una carta al señor Moore, en relación con posibles egresados de su universidad, una de las mayores compañías industriales, líder en su campo, decía: “Estamos interesados sobre todo en encontrar hombres capaces de

lograr progresos excepcionales en niveles de gerencia. Por esta razón prestamos particular atención a cualidades de carácter, inteligencia y personalidad, por encima de formaciones educacionales específicas”.

### **Proposición de “aprendizaje”**

Al proponer un sistema de “aprendizaje” para estudiantes en oficinas, tiendas y ocupaciones industriales durante las vacaciones de verano, el señor Moore afirmaba que, después de dos o tres meses de estudios universitarios, a cada estudiante hay que pedirle que elija un curso determinado para el futuro, o que abandone los estudios si no ha hecho más que derivar sin propósito definido por su *curriculum* sin especialización académica.

“Los colegios y las universidades tienen que afrontar la consideración práctica de que todas las profesiones y ocupaciones hoy en día exigen especialistas”, decía, tratando de fomentar el hecho de que las instituciones educacionales acepten más directamente la responsabilidad de la orientación vocacional.

Una de las fuentes más fiables y prácticas de conocimientos al alcance de aquellos que necesitan educación especializada son las escuelas nocturnas, que funcionan en muchas ciudades grandes. La enseñanza por correspondencia proporciona conocimientos especializados en cualquier sitio a donde llegue el correo, y sobre todos los temas que se pueden tratar por el método de enseñanza a distancia. Una de sus ventajas es la flexibilidad del programa, que permite estudiar durante el tiempo libre. Otra ventaja de trabajar en casa (si se ha elegido una academia adecuada) es el hecho de que la mayor parte de los cursos que las academias de enseñanza por correo ofrecen incluyen generosos privilegios de consulta que pueden ser muy valiosos para el que necesita conocimientos especializados. Con independencia del lugar de residencia, uno puede aprovechar esas ventajas.

## **UNA LECCIÓN DE UNA AGENCIA DE COBROS**

Por lo general nunca se aprecia lo que se adquiere sin esfuerzo, y sin coste alguno, y muchas veces se desacredita; tal vez ésta sea una de las razones por las que aprovechamos tan poco nuestra maravillosa oportunidad en las escuelas públicas. La *autodisciplina* que uno recibe de un programa de estudios especializados compensa hasta cierto punto la oportunidad desperdiciada cuando el conocimiento estaba a nuestro alcance, gratis. Las escuelas por correspondencia son instituciones comerciales muy organizadas. Sus tarifas de matrícula y enseñanza suelen ser tan bajas que se ven forzadas a insistir en la puntualidad y obligatoriedad de los pagos. El verse obligado a pagar, al margen de que se obtengan buenas notas o no, tiene sobre el estudiante el efecto de seguir adelante con el curso, incluso cuando preferiría dejarlo. Las escuelas por correspondencia no han resaltado lo suficiente este punto, pero lo cierto es que sus departamentos de cobro constituyen la clase más exquisita de entrenamiento en aspectos tales como *decisión, prontitud y el hábito de terminar lo que uno empieza*.

Aprendí eso por experiencia propia hace ya más de cuarenta y cinco años. Me matriculé en un curso por correspondencia sobre publicidad. Después de haber terminado ocho o diez lecciones, deje de estudiar, pese a lo cual la escuela no dejó de enviarme las facturas. Es más, insistió en que yo efectuara mis pagos al margen de si continuaba estudiando o no. Decidí que, puesto que debía pagar de todos modos un curso (a lo que me había comprometido legalmente), completaría las lecciones y obtendría por ellas el valor de mi dinero. En aquellos momentos tuve la impresión de que el sistema de cobro de la escuela estaba demasiado bien organizado, pero más tarde aprendí en la vida que eso formó una parte valiosa de mi entrenamiento, para la cual no había tenido que pagar nada. Al verme obligado a pagar, seguí adelante y termine el curso en cuestión. Más tarde descubrí que el eficiente sistema de pago de aquella escuela también fue provechoso para mí, puesto que acabe por recuperar con creces el dinero pagado, ganándolo gracias al curso de publicidad que había terminado tan de mala gana.

## **EL CAMINO HACIA EL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO**

Se dice que en Estados Unidos existe el sistema de escuela pública mayor del mundo. Una de las cosas más extrañas acerca de los seres humanos es que sólo valoramos aquellos que tiene un precio. Precisamente *porque son gratuitas*, las escuelas y bibliotecas públicas gratuitas de estados unidos no impresionan a mucha gente. Ésa es la razón principal por la que a muchas personas les parece que es necesario adquirir conocimientos adicionales después de haber abandonado la escuela e iniciado la vida laboral. También es una de las razones principales por las que los patronos dan una mayor consideración a aquellos empleados que se matriculan en cursos por correspondencia. Saben por experiencia propia que cualquier persona que tenga la ambición de emplear una parte de su tiempo libre para estudiar en casa, posee esas cualidades que son necesarias para el liderazgo.

Hay en la gente una debilidad para la que no existe remedio alguno. ¡Es la debilidad universal de la falta de ambición! Las personas, en especial las asalariadas, que programan su tiempo libre para dedicarse a estudiar en casa, raras veces permanecen durante mucho tiempo en los puestos inferiores. Su acción les abre el camino hacia la posibilidad de ascender, les elimina numerosos obstáculos de ese camino y les permite ganarse el amistoso interés de quienes tienen el poder de situarlos en el camino de la oportunidad.

El método de estudiar en casa para obtener conocimientos resulta especialmente adecuado para las necesidades de las personas asalariadas que, tras haber abandonado la escuela, sienten la necesidad de adquirir conocimientos especializados, pero que no disponen de tiempo libre para volver a la escuela.

Start Austin Wier se preparó como ingeniero de la construcción y siguió esta línea de trabajo hasta que la Depresión limitó su mercado al punto de que ya no podía ganar los ingresos que necesitaba. Entonces hizo un inventario de

sí mismo, y decidió cambiar de profesión y pasarse al Derecho. Volvió a la escuela y siguió cursos especiales mediante los que se preparó como abogado mercantil. Completó su preparación, y pasó los exámenes finales para obtener el título. A partir de ahí no tardó en labrarse una carrera muy lucrativa con la práctica de la abogacía.

Sólo para dejar las cosas bien claras, y para anticiparme a las justificaciones de quienes dirían; “Yo no podría ir a la escuela”, porque tengo que mantener a una familia”, o bien: “Soy demasiado viejo para esas cosas”, añadiré que el señor Wier tenía más de cuarenta años y estaba casado cuando regresó a la escuela a estudiar. Al seleccionar cursos altamente especializados en las universidades que estaban mejor preparadas para enseñar los temas elegidos, el señor Wier completó en dos años el trabajo para el que la mayoría de los estudiantes de leyes necesitaban emplear cuatro. ¡Vale la pena saber como adquirir en conocimiento!

## ***UNA IDEA SENCILLA QUE DIO RESULTADO***

Consideremos un caso específico.

Un vendedor de una charcutería se encontró de pronto sin empleo. Como tenía un poco de experiencia en teneduría de libros, se matriculó en un curso de contabilidad especial, se familiarizó con las últimas novedades en teneduría y equipos de oficina, y se puso a trabajar por su cuenta. Empezó con el charcutero para el que había estado trabajando, e hizo contratos por más de 100 pequeños comerciantes para llevarles la contabilidad, cobrándoles una tarifa mensual muy baja. Su idea era tan práctica que pronto empezó a prepararse una oficina portátil en un pequeño camión de reparto, equipado con máquinas modernas de teneduría de libros. En la actualidad dispone una “flota” de estas oficinas rodantes, y cuenta con un extenso equipo de ayudantes, y así puede proporcionar a los pequeños comerciantes un servicio de contabilidad equivalente a los mejores, a un precio muy conveniente.

El conocimiento especializado, sumando a la imaginación, fue el ingrediente de este negocio peculiar y provechoso. El año pasado, el propietario de ese negocio pagó en impuestos sobre la renta casi diez veces más de lo que el charcutero para quien trabajaba le pagaba cuando perdió su trabajo.

### ***¡El comienzo de ese provechoso negocio fue una idea!***

Ya que yo tuve el privilegio de proporcionarle esa idea al vendedor sin empleo, me tomo ahora el privilegio mayor de sugerir otra idea que entraña la posibilidad de ingresos todavía mayores.

Ésta me la sugirió el vendedor que dejó las ventas para meterse en el negocio de la teneduría de libros como ocupación principal. Cuando le sugerí ese plan como solución a mi problema de desempleo, exclamó en seguida:

-Me gusta la idea, pero no sabría cómo convertirla en dinero efectivo.

En otras palabras, se estaba quejando de que no sabía cómo comercializar sus conocimientos de contabilidad *después de haberlos adquirido*.

Así, eso generaba otro problema que había que resolver. Con la ayuda de una joven mecanógrafa que podía escribir toda la idea, preparó un librito muy atractivo donde se describían las ventajas del nuevo sistema de teneduría de libros. Las páginas se hallaban cuidadosamente mecanografiadas y pegadas en un álbum que se usaba como una especie de vendedor mudo, donde la historia de este nuevo negocio se relataba con tanta eficacia que muy pronto su propietario empezó a tener más clientes de los que podía atender.

## **UN PLAN EFICAZ PARA DAR CON EL TRABAJO IDEAL**

Hay miles de personas en todo el país que necesitan los servicios de un especialista en ventas capaz de prepararles un *curriculum* atractivo para ofrecer sus servicios personales.

La idea que se describe aquí nació de la necesidad de subsanar una emergencia que había que superar, pero no le ha sido útil solo a esa persona. La mujer que creó la idea tenía una imaginación brillante. En su idea recién nacida vio una nueva profesión que serviría a los miles de personas que necesitan asesoramiento práctico para vender sus servicios personales.

Impulsada a la acción por el éxito instantáneo de su primer “plan para vender servicios personales”, esta enérgica mujer se abocó a la solución de un problema similar para un hijo suyo que acababa de salir de la universidad, pero que había sido incapaz de encontrar una manera de ofrecer sus servicios. El plan que ella ideó para que el joven se empleara ha sido el mejor plan para vender servicios profesionales que yo haya visto jamás.

Cuando completó el *curriculum*, contenía cincuenta páginas de información mecanografiada, perfectamente organizada, que contaba la historia de las capacidades innatas de su hijo, sus estudios, sus experiencias personales, y una gran variedad de otras informaciones demasiado extensas para describirlas. El *curriculum* también contenía una descripción completa del puesto del trabajo que su hijo deseaba, y un esquema del plan que pondría en práctica para alcanzar ese puesto.

La preparación del libro del *curriculum* requirió varias semanas de trabajo, durante las cuales su creador enviaba a su hijo a la biblioteca pública casi todos los días a buscar datos que ella necesitaba para preparar el plan de venta de sus servicios. También lo enviaba a visitar a todos sus competidores para el empleo, y de ellos reunió información vital en lo concerniente a sus métodos de venta, que fue de gran valor en la formación del plan que intentaba usar para alcanzar la posición que buscaba. Cuando el plan quedó terminado, contenía más de media docena de excelentes sugerencias para uso y beneficio del aspirante al trabajo.

## **NO HAY PORQUE EMPEZAR DESDE ABAJO**

Uno podría sentirse tentado de preguntar: “¿Por qué todas estas complicaciones para asegurarse un trabajo?”.

La respuesta es: “¡Hacer bien una cosa nunca es una complicación!”. El plan que esa mujer preparo para beneficio de su hijo ayudó a éste a conseguir el trabajo para el que se había presentado, en la primera entrevista, con el salario que él mismo había estipulado.

Además (y esto también es importante), ese puesto no requería que el joven empezara desde abajo. Comenzó como ejecutivo *junior*, con un salario de ejecutivo.

Pero, ¿Por qué todos estos problemas?

Por una razón: la *presentación planificada* con que solicitó ese trabajo le ahorro no menos de diez años del tiempo que le hubiera hecho falta para llegar al puesto desde el que ahora empezaba si hubiera “empezado desde abajo”.

La idea de empezar desde abajo y forjarse el propio camino puede parecer buena, pero la principal objeción que se le puede hacer es que son demasiados los que empiezan desde abajo y nunca se las arreglan para asomar la cabeza lo bastante arriba como para que la oportunidad los vea, de modo que se quedan abajo. También hay que recordar que la perspectiva que se observa desde abajo no es ni muy brillante ni muy estimulante. Tiene tendencia a matar la ambición. Es lo que llamamos “el recorrido de la noria”, lo que significa que aceptamos nuestro destino porque nos formamos el hábito de la rutina diaria, un hábito que llega a ser tan fuerte que acabamos por no intentar ya sustraernos a él. Y ésa es otra razón por la que conviene empezar dos o tres escalones por encima del de “abajo”. Al hacerlo de este modo, uno se forma el hábito de estar atento al entorno, de observar cómo progresan los demás, de buscar la oportunidad y de no dejarla escapar.

## **HAGA QUE EL TRABAJO INSATISFACTORIO FUNCIONE A SU FAVOR**

Dan Halpin es un ejemplo espléndido de lo que voy a explicar. Durante sus años de universidad, trabajó como *manager* del famoso equipo de fútbol Notre Dame, que fue campeón nacional en 1930, cuando se hallaba bajo la dirección del finado Knute Rockne.

Halpin terminó sus estudios universitarios en un momento sumamente desfavorable, pues la Depresión había creado una grave escasez de trabajo, así que, después de aventurarse un poco en las inversiones y en el mundo del cine, aprovechó la primera oportunidad con futuro potencial, vendiendo audifonos a comisión. Cualquiera podía empezar en un trabajo así, y Halpin lo sabía, pero ese trabajo le bastó para abrir las puertas a la oportunidad.

Durante casi dos años siguió haciendo lo mismo a disgusto, y nunca hubiera progresado si no hubiese hecho algo con respecto a su insatisfacción. En un principio aspiró al puesto de gerente de ventas de la compañía, y obtuvo el trabajo. Aquel paso hacia arriba lo puso lo bastante por encima de los demás como para permitirle ver una oportunidad todavía mayor. Además, lo colocó en un lugar donde también la oportunidad podía verlo.

Alcanzó una cifra tan elevada de audifonos, que A.M. Andrews, el directivo principal de Dictograph Products Company, una empresa competidora de la compañía para la que Halpin trabajaba, quiso conocer a ese hombre llamado Dan Halpin, que estaba aumentando tanto las ventas de la Dictograph Company. Mandó llamar a Halpin. Cuando la entrevista terminó, Halpin era el nuevo gerente de ventas de la Acousticon División. Entonces, para poner a prueba los brios del joven Halpin, Andrews se fue durante tres meses a la florida, dejándolo solo haber si nadaba o se hundía. ¡Pero no se hundió! La filosofía de Knute Rockne de que “Todos adoran al ganador, pero no tienen tiempo para el perdedor”, lo inspiró para esforzarse tanto en su trabajo que lo eligieron vicepresidente de la compañía. Un puesto que muchos hombres estarían orgullosos de alcanzar tras diez años de leales esfuerzos. Halpin consiguió eso en poco más de seis meses.

Uno de los puntos importantes que intentó descartar con esta forma de ver las cosas es que escalamos las posiciones más elevadas y nos quedamos abajo debido a condiciones que podemos controlar, si lo deseamos.

## ***SUS SOCIOS PUEDEN SER INAPRECIABLES***

También estoy tratando poner de relieve otro asunto, y es el siguiente: ¡Tanto el éxito como el fracaso son, en gran medida, el resultado de la costumbre! No me cabe la menor duda de que la estrecha asociación de Dan Halpin por el mejor equipo de Estados Unidos, plantea en la mente de Halpin el mismo tipo de deseo por destacar lo que hizo Notre Dame un equipo mundialmente famoso. Desde luego, hay algo en la idea del culto al líder que resulta útil, en el supuesto de que uno admire a los ganadores.

Mi creencia en la teoría de las asociaciones comerciales son factores vitales, tanto en el fracaso como en el éxito, fue claramente demostrada cuando mi hijo Blair estuvo negociando con el señor Halpin su puesto de trabajo. Halpin le ofreció un salario inicial de más o menos la mitad de lo que hubiera obtenido en una compañía rival. Yo ejercí mi presión como padre para inducirlo a aceptar su trabajo junto a Halpin, porque estoy convencido de que la estrecha asociación con alguien que se niega a comprometerse con circunstancias que no son de su agrado es un bien que nunca se puede calcular en dinero.

Estar “abajo” es hallarse en un sitio pesado, inprovechable y monótono para cualquiera. Por eso me he tomado tiempo para escribir la forma entre los comienzos desde abajo se pueden eludir con una adecuada planificación.

## **HAGA QUE SUS IDEAS RINDAN BENEFICIOS POR MEDIO DEL CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO**

La mujer que preparó el “plan de ventas de servicios personales” para su hijo recibe ahora cartas de todas partes del país en las que le piden su cooperación para preparar planes similares para otros que desean vender sus servicios personales por más dinero.

No debe suponerse que su plan consista solo en una política de ventas sólo en una política de ventas inteligentes, mediante la cual ayuda a hombres y a mujeres a pedir y recibir más dinero por los mismo servicios por los que hasta ahora habían ganado menos. Se hace cargo de los intereses del contratante además de los del vendedor de los servicios personales, y prepara sus planes para que el empleado reciba un valor rotundo por el dinero adicional que paga.

Si usted tiene imaginación, y busca una salida más aprovechable para sus servicios personales, esta sugerencia puede ser el estímulo que ha estado buscando. La idea es capaz de proporcionarle entradas mucho mayores que las del médico, el ingeniero o el abogado “estándar” cuya educación ha requerido varios años de universidad.

¡No existe un precio fijo para las buenas ideas! Detrás de todas las ideas hay conocimiento especializados. Por desgracia, para aquellos que no encuentran riqueza en abundancia, el conocimiento especializado es más abundante y se adquiere con más facilidad que las ideas. Debido a esta verdad universal, hay una gran demanda de oportunidades cada vez mayores para las personas capaces de ayudar a hombres y mujeres a vender ventajosamente sus servicios personales. La capacidad entraña imaginación, cualidad necesaria para cambiar los conocimientos especializados con las ideas en forma de planes organizados, pensados para alcanzar la riqueza.

Si usted tiene imaginación, este capítulo puede presentarle una idea que alcance para servirle como comienzo de las riquezas que desea. Recuerde que la idea es la pieza principal. Los conocimientos especializados se pueden encontrar a la vuelta de la esquina, ¡de cualquier esquina!